

金价上涨提振 上游金矿股业绩集体爆发

Wind数据显示，截至4月21日19时，A股共有8家黄金行业上市公司披露2025年年报。受益于金价上涨影响，这8家公司业绩均实现不同程度的改善。从分红角度看，上述8家黄金股中，除招金黄金外，其余7家上市公司2025年均计划现金分红。四川黄金、山金国际、赤峰黄金拟每股派息金额居前。

● 本报记者 董添



视觉中国图片

年报业绩全线飘红

从年报数据看，金矿类上市公司业绩普遍表现不俗。2025年，湖南黄金共实现营业收入约501.81亿元，同比增长80.26%；实现归属于上市公司股东的净利润约14.88亿元，同比增长75.77%。公司拟以15.63亿股为基数，向全体股东每10股派发现金红利3元（含税）。

对于黄金业务的发展，湖南黄金在接受机构调研时表示，一是推进甘肃加鑫项目建设，项目采选设计规模50万吨/年，产品为金精矿，2026年已启动井下施工建设，建设周期预计2年；二是加快万古矿区资源整合进程，整合完成后实施一体化开发，形成新的业绩增长点。2026年，公司计划自产黄金4吨、自产锑1.8万吨、自产钨1100吨。

一些金矿类公司提到，报告期内，公司黄金产品产量表现突出。西部黄金2025年共实现营业收入约135.67亿元，同比增长93.8%；实现归属于上市公司股东的净利润约4.72亿元，同比增长86.09%。产量方面，2025年公司黄金产品产量表现突出，生产黄金产品16.92

吨，完成年度计划的172.76%，较上年同期的9.59吨增加7.33吨，增幅显著。全年生产电解金属锰8.29万吨、锰矿石52.8万吨。

部分公司交出史上最亮眼成绩单。赤峰黄金2025年年报显示，报告期内，公司共实现营业收入约126.39亿元，同比增长40.03%；实现归属于母公司股东的净利润约30.82亿元，同比增长74.7%。2025年公司归母净利润超过了2022年至2024年归母净利润之和，一年赚了三年的钱。

大手笔分红

从分红角度看，上述8家黄金股中，除招金黄金外，其余7家上市公司2025年均计划现金分红。

其中，四川黄金、山金国际、赤峰黄金拟每股派息金额居前。

四川黄金2025年共实现营业收入约10.26亿元，同比增长60.38%；归属于上市公司股东的净利润约4.66亿元，同比增长87.69%。公司制订的2025年度利润分配预案为：经公司董事会审议，公司拟以公司总股本4.2亿股为基数，向全体股东每10股派

发现金股利5元（含税），合计派发现金股利2.1亿元（含税）。

一些上市公司发布了分红规划，未来几年将进行大手笔分红。以紫金矿业为例，在满足现金分红条件的前提下，公司2026年度至2028年度以现金方式累计分配的利润原则上不少于2026年度至2028年度累计实现的可供分配利润的35%。在满足现金分红比例的前提下，公司董事会可考虑采取送红股和公积金转增股本等方式进行分配。公司发放股票股利应考虑现有股本规模，并注重股本扩张与业绩增长保持同步。

一季度延续高增长

从黄金行业上市公司一季报、一季度业绩预告看，受益于金价上涨，相关上市公司业绩大幅增长。

湖南黄金预计2026年一季度实现归属于上市公司股东的净利润约5.3亿元至6.3亿元，同比增长60%至90%。报告期内，业绩上涨主要是公司金、锑、钨产品销售价格同比上涨。

招金黄金披露的2026年一季报显示，报

告期内，公司共实现营业收入约1.79亿元，同比增长82.79%；实现归属于上市公司股东的净利润约1.87亿元，同比扭亏；经营活动产生的现金流量净额约1232.12万元，同比下降49.52%。

对于业绩增长的原因，招金黄金在2026年一季报中提到，报告期内，营业收入比上年同期增长82.79%，主要系瓦图科拉金矿黄金销量与黄金市场价格均比去年同期增长所致。

山金国际预计2026年一季度实现归属于上市公司股东的净利润为13.5亿元至14.4亿元，同比增长94.57%至107.54%；扣除非经常性损益后的净利润为13.7亿元至15亿元，同比增长94.68%至113.15%。公司紧抓安全生产及成本管控，提升运营效率，同时受益于黄金和白银价格同比上涨，公司的业绩出现了较大幅度增长。

西部黄金预计2026年第一季度实现归属于上市公司股东的净利润为4.5亿元至5.6亿元，同比增长1161.38%至1469.71%。报告期内，公司黄金产品销量较上年同期增加、销售价格较上年同期上升以及电解锰的销售价格较上年同期上升。

会畅科技：致力于打造智能交互平台型企业

● 本报记者 乔翔

在2026年初的国际消费电子展（CES）上，一台长着可伸缩脖颈的机器人吸引了大量参观者驻足。它不会扫地、叠衣，更不会翻跟头，但它会静静地看着周围，两只圆润的“眼屏”和一块主屏构成它全部的“表情”，在三块屏幕的协作之间，把冰冷的信息变成了有温度的陪伴。

这款名为OloNi的机器人来自会畅科技旗下新品牌OloBot。当头部厂商在具身智能赛道竞相比拼人形机器人的运动控制与灵巧操作时，会畅科技选择了一条截然不同的路线——不做人形，也不做工具，而是开辟一个名为“赛博宠物”的新品类。

“我们认为，家庭场景下的机器人，需要从情感联结入手。”会畅科技总经理、OloBot品牌创始人方艺霖在接受中国证券报记者采访时表示，行业目前似乎存在两个极端，一边是技术堆叠的人形机器人，另一边是相对低智的AI玩具，而中间恰好存在一个被忽视的空白地带，即能够以高水准的主动式交互进入家庭，且能建立长期情感陪伴关系的机器人。

从行业角度看，2026年是机器人产业从技术验证走向场景应用的重要节点。据IDC预测，2026年全球智能机器人硬件市场规模将接近300亿美元，其中中国具身智能机器人市场将突破110亿美元。资本追逐之下，谁能在消费端找到真正可持续的商业模式，仍是整个行业面临的核心命题。而会畅科技的OloBot项目，正试图另辟蹊径，给出自己的答案。

选择新赛道

当多数企业在人形机器人赛道“内卷”时，从音视频业务起家的会畅科技，却将目光投向了“赛博宠物”这一小众方向。

方艺霖认为，人形机器人当前的实际落地效果还需观察，而AI玩具虽然亲切易上手，但在持续陪伴的深度上还有成长空间。

“当前市场上已有少量‘情绪陪伴型智能终端’产品，但在价格亲和力、受众覆盖以及产品成熟度上，还处于相对早期的阶段。公司团队内部讨论了很久，最终认定机器人需要从情感关系切入，因此选择了‘赛博宠物’这个新赛道。”方艺霖表示。

这一判断并非出于会畅科技对技术成熟度的保守，更深层原因在于对家庭场景容错率的考量。在方艺霖看来，当前市面上的许多人形机器人，能力的成长速度还没完全追上用户的想象。

“基于这一理念，OloBot在产品设计上没有沿着模仿人形的路上走，而是摸索出了一个属于自己的形态。”方艺霖回忆道，“在年初的CES上，很多海外客户在展台停留了很长时间。他们之所以喜欢我们的展示，是因为看到了太多技术堆叠的产品，但没有看到实际存在的需求。”

据悉，会畅科技选择将北美市场作为产品首发地，同样经过了审慎考量。“北美宠物市场的热度很高，潜力巨大。我们也希望，在海外验证一段时间后，产品发展也会更加成熟，进入国内市场后会有更好的发展。”方艺霖说。

行业人士分析认为，在这场关于技术路线与商业模式的集体探索中，会畅科技的选择提供了一个值得长期跟踪的案例——与其在技术堆叠中同类竞争，不如从家庭关系的本质出发，寻找那个被忽视的空白地带。

注重情感联结

在采访中，记者感受到，如果用一词来概括OloBot产品设计哲学的核心，可能是克制。

然而，在一个以“内卷”为常态的科技行

业，克制似乎是一种反商业逻辑的姿态。当算法本可以做到更复杂的对话时，为何选择留白？当技术已经能够实现更多功能时，为何主动设限？

对此，方艺霖的回答直指产品设计的根本逻辑。“我们希望产品能够长期生活在家庭中。为了实现这一目标，我们提出了一系列设计红线，例如不能替代人、不能独占用户太多时间、要学会主动退出等。它并非依靠短期新鲜感带来短暂愉悦的娱乐产品，而是通过建立专属情感联结，唤起用户内心的情感依恋，让陪伴从一时的新奇体验，逐渐沉淀为安心又长久的日常习惯。”在她看来，这种留白并非技术无法达到，而是为了不让产品沦为功能型电子消费品。如果不能与机器人产生情感联结，新鲜感过去后便变得不再那么吸引人。

IDC在其发布的2026年中国机器人与具身智能市场十大趋势洞察中预测，教育与陪伴机器人正向全年龄段长期陪伴型家庭智能终端演进，产品形态更加重视长期陪伴、情境理解与内容服务深度，应用价值由功能使用向关系与服务持续性延伸。

这一判断似乎与OloBot的产品定位有着较高的吻合度。“当下很多机器人产品都在关注功能迭代，如何把视觉识别做好、运动控制做好、机械臂做好，用户在日常使用中的真正感受有时会被放到稍微靠后的位置。”方艺霖透露，“产品除了硬件部分的定价外，还会叠加软件订阅费用。硬件是购买产品的人口，订阅部分会与客户产生情感联结，扩大情感价值。”

“会畅科技过去在产业链上的业务积淀能够较好地赋能产品研发。”方艺霖告诉记者，公司对产品进行了真实场景的1000小时测试，并与海外合作伙伴进行了大量实测，这些都有助于产品的研发。

方艺霖透露，公司先会跑通市场验证，再推进预售和交付，后续将结合产品和市场反

馈逐步推进放量。

把握AI趋势

去年底，“会畅通讯”正式变更为“会畅科技”。在外界看来，这次更名的背后，是公司的一次战略转身。

近年来，公司智能硬件与终端板块收入占比逐年增加，已超过公司传统通讯业务收入，涵盖智能终端、智能视频设备及多个行业应用领域。据悉，2026年是公司战略投入与转型推进的重要阶段。公司将保持音视频主业稳健运营，持续提升产品力与服务能力，巩固既有客户与行业场景。同时，AI创新业务将按既定节奏推进产品迭代与市场验证，坚持做好“稳中求进、边验证边优化”。

“公司致力于打造‘智能交互平台型企业’，既有音视频业务稳步推进，持续服务行业客户，是会畅科技显然还有较长的一段路要走。据方艺霖透露，今年初CES上展示的产品属于接近量产的工程机，后续将根据用户反馈进行“最后一公里”的调整，并计划于2026年夏季在知名的众筹平台Kickstarter上线。

站在2026年的节点展望，具身智能行业依旧受资本追捧，但业内似乎也开始意识到，技术参数的竞赛最终将抵达一个临界点，技术本身的比拼当然重要，只是到了某个阶段后，真正留住用户的可能不是“它有多厉害”，而是“和它在一起是什么感觉”。

小豆子撬动大产业：世纪春深耕植物蛋白饮品升级

● 本报记者 张鹏飞

在鲁南临沂沂蒙老区，一粒来自黑土地的非转基因大豆，正通过全产业链运营与科技创新，完成从农产品到高端植物蛋白饮品的“专精特新”蝶变。山东世纪春生物科技股份有限公司总经理王兆强近日在接受中国证券报记者专访时表示，公司作为齐鲁股交“专精特新”专板重点培育企业，依托技术创新与资本赋能，已成长为山东瞪羚企业、农业产业化重点龙头企业，正书写着食品加工领军企业的高质量发展篇章。

从田间到餐桌的产业布局

世纪春的故事，是一部围绕大豆等农作物进行深度产业化的奋进史。公司自2001年成立以来，便锁定“全产业链”发展路径，集技术研发、标准化生产、品牌销售于一体。“登陆齐鲁股权交易中心后，历经十余年的开拓创新，如今已成长为山东省瞪羚企业、山东省农业产业化重点龙头企业、中国豆制品行业品牌企业50强。”王兆强告诉记者，“世纪春”商标更被认定为山东省著名商标。

高品质产品的核心在于源头品质的把控。在黑龙江自主种植基地，从土壤、灌溉到施肥等每一个环节都遵循自然规律和科学标准，培育出有机健康的大豆。世纪春还建立了数字化全程追溯产品溯源体系，实现了从农田到消费者的全程可追溯，以“利责一体”的模式，构筑起坚固的质量护城河。

依托沂水县全国知名的食品产业集群优势，世纪春的发展如鱼得水。“这里完善的包材、仓储、物流等上下游配套，使企业有效降低了运营成本，提升了产业协同效率。”王兆强介绍，得益于此，世纪春凭借全产业链管控的成本优势与规模效应，成功将高端品质与亲民价格相结合，让“物美价优”的健康饮品走进了千家万户。如今，在这片沃土上，世纪春茁壮成长，其豆奶粉品牌占有率长期稳居行业前列，成为消费者信赖的国民品牌。

破解植物蛋白的品质密码

创新是“专精特新”企业发展的灵魂。“我们始终坚持以技术创新驱动发展，目前获得国家授权专利21项，并有12项正在申请中。”公司技术总监任娜向记者介绍。世纪春拥有超5万平方米的高标准现代化厂房，国内先进的固体饮料等10余条生产线，有力支撑了“世纪春”“小豆馆”等品牌旗下豆奶粉、豆浆粉等数十种产品的稳定供应。

市场领先地位的背后，是对品质与创新的不懈追求。王兆强告诉记者，“世纪春采用行业领先的高温闪蒸技术，在最大程度保留大豆植物蛋白营养的同时，巧妙去除了令许多人却步的豆腥味，呈现出‘豆香浓郁，口感丝滑’的黄金标准。”与此同时，公司还与青岛农业大学建立深度合作，吸引近10名硕士、博士研究生投身研发，不断为植物蛋白食品的升级迭代注入前沿科技动力。基于在技术研发与产品创新上的持续投入，公司也被授予“临沂市功能性植物蛋白粉工程技术研究中心”“山东省企业技术中心”等荣誉称号。

“家”文化凝聚稳定团队

企业的竞争，归根到底是人才的竞争。在世纪春，一种独特的“家”文化凝聚起一支高度稳定的核心团队：连续工作10年以上的员工占比超70%，15年以上的近50%。“员工稳定，产品品质才能稳定。”王兆强道出了企业的管理哲学。

据介绍，世纪春远高于当地平均水平的薪酬待遇、温馨的企业氛围，让员工与企业同心同行。这支经验丰富、踏实肯干的队伍，正是企业工艺流程标准得以严格执行、产品品质始终如一的根本保证。

在追求发展的同时，世纪春始终不忘回馈社会，自2014年起，公司坚持每年捐资助学，用爱心照亮学子前程，生动诠释了“良心企业”的社会担当。

如今，这家从沂蒙老区成长起来食品加工龙头企业，正依托齐鲁股交“专精特新”专板的规范培育和资本赋能，开启了升级发展的新篇章。在齐鲁股交“全生命周期的综合金融服务”陪伴下，世纪春将继续在对接资本市场、迈向更广阔天地的道路上稳步前行。

一粒豆，兴一个产业，富一方百姓。王兆强表示，未来，公司将以科技创新为引擎，以全产业链为根基，在服务乡村振兴的国家战略蓝图中，奋力书写“小豆子大作为”的精彩篇章。



世纪春公司研发人员试验现场

本报记者 张鹏飞

方正证券股份有限公司关于撤销广州鹤龙一路等4家证券营业部的公告

尊敬的投资者：

方正证券股份有限公司（以下简称“我公司”）为优化营业网点布局，经决议，将撤销广州鹤龙一路、连云港巨龙南路、新余赣西大道、益阳南县益盛大道等4家证券营业部。为保障您的权益及证券交易、资金划转等正常进行，现将相关事项公告如下：

一、2026年5月22日收市后，广州鹤龙一路证券营业部客户将整体平移至广东分公司（以下统称转入分支机构）；连云港巨龙南路证券营业部客户将整体平移至南京天元中路证券营业部（以下统称转入分支机构）；新余赣西大道证券营业部客户将整体平移至宜春明月北路证券营业部（以下统称转入分支机构）；益阳南县益盛大道证券营业部客户将整体平移至益阳长益路证券营业部（以下统称转入分支机构）。

整体平移完成后，您将自动成为对应转入分支机构的客户，您的资金账户、交易密码、资金密码、原交易方式、交易软件及已享有的各项服务均保持不变；您的证券交易及资金划转不受影响；您与拟撤销分支机构签订的协议与服务将由转入分支机构承接。

二、如果您不同意成为转入分支机构的客户，请您本人于2026年5月15日前携带有效身份证明文件至拟撤销分支机构或方正证券全国任一营业网点现场办理销户及撤销指定、转托管等手续，也可登录方正证券APP手机软件办理销户手续。

三、逾期未办理销户及撤销指定、转托管等手续的客户，我公司视同您同意平移为转入分支机构的客户，日后您可根据自身需要前往该分支机构办理相关业务。

四、如您对分支机构撤销及客户平移有任何疑问，可选择以下联系方式进行咨询：

（一）方正证券股份有限公司广州鹤龙一路证券营业部
地址：广州市白云区黄石街鹤龙一路4号201B
联系电话：020-36278281；18588820397

（二）方正证券股份有限公司广东分公司
地址：广州市天河区珠江新城洗村路11号之二3701、3702室
联系电话：020-89289890；13928961910

（三）方正证券股份有限公司连云港巨龙南路证券营业部
地址：连云港市海州区巨龙南路56-53号（同科汇丰国际第3#商业B段116室）
联系电话：0618-81163650；13770850776

（四）方正证券股份有限公司南京天元中路证券营业部
地址：南京市江宁区天元中路99-9号武夷绿洲贵苑28幢107室
联系电话：025-56223560；17372216887

（五）方正证券股份有限公司新余赣西大道证券营业部
地址：江西省新余市渝水区赣西大道810号
联系电话：0790-2190088；18679006088

（六）方正证券股份有限公司宜春明月北路证券营业部
地址：江西省宜春市袁州区明月北路656号
联系电话：0795-3196680；18007958636

（七）方正证券股份有限公司益阳南县益盛大道证券营业部
地址：湖南省益阳市南县南洲镇兴盛东路724号
联系电话：0737-5239929；15073735168

（八）方正证券股份有限公司益阳长益路证券营业部
地址：益阳市桃江沅西路755号
联系电话：0737-4220447；18973760385

（九）方正证券股份有限公司统一客服热线：95571。

由于分支机构撤销给您带来的不便，我公司深表歉意，敬请谅解！我公司将持续为您提供优质的服务，为您的财富保驾护航，感谢您的支持与厚爱。

特此公告。

方正证券股份有限公司
2026年4月22日