

近九成报喜，其中5家归母净利润突破百亿元大关

超百家上市鲁企年报“交卷”，谁是优等生

鲁智深 深挖鲁企智慧 读懂山东产业

本报记者 都亚男

随着2025年年报披露季渐入高峰期，山东多家A股上市公司交出亮眼“成绩单”。

截至4月1日11点，已有116家山东A股上市公司披露2025年年度报告或业绩快报，其中近九成报喜，105家2025年实现盈利。这其中，有5家公司归母净利润突破百亿元大关，龙头企业盈利能力突出。

“山东市值一哥”净利润翻番

已披露2025年年报或业绩快报的116家山东A股上市公司之中，海尔智家以3023.47亿元营收、195.53亿元归母净利润成为当前上市鲁企的“营收王”“盈利王”。

海尔智家年报显示，2025年，海尔智家营业收入、归母净利润实现双增长，分别同比上升5.71%、4.39%。海尔智家指出，收入增长得益于国内与海外市场的双轮驱动。

潍柴动力、万华化学紧随其后，进入上市鲁企营收2000亿元梯队，营收分别为2318.09亿元、2032.35亿元。此外，宏桥控股、兖矿能源、华电国际、恒邦股份、山东黄金营收也超过1000亿元。

从盈利来看，归母净利润过百亿元的上市鲁企，还有宏桥控股、万华化学、潍柴动力、中际旭创，分别为178.64亿元、125.27亿元、109.31亿元、107.97亿元。

这其中，稳坐“山东市值一哥”宝座的ST晨鸣，在2024年营收、净利润“双翻倍”后，2025年业绩创上市以来新高。2025年，中际旭创实现营收382.4亿元，同比增长60.25%；实现归母净利润107.97亿元，同比增长108.78%。

中际旭创表示，报告期内，受益于终端客户对算力基础设施的强劲投入，公司产品出货较快增长，其中高速光模块占比持续提高，且随着产品方案不断优化、运营效率持续提升，公司营业收入与净利润均较上年同期实现较大增长。

“净利暴增王”已出炉？

从归母净利润增速来看，目前已有11家2025年归母净利润增长超100%，科兴制药、数字人、正海磁材、海能技术、沃华医药、科捷智能、荣昌生物、奥福科技、山东墨龙、中际旭创、恒誉环保。

龙、中际旭创、恒誉环保2025年归母净利润分别增长406.47%、296.77%、232.85%、222.30%、162.93%、154.2%、148.33%、131.92%、111.8%、108.78%、106.25%。

其中，科兴制药归母净利润增速最高，2025年归母净利润为1.59亿元，同比增长406.47%，归母扣非净利润为0.6亿元，同比增长69.36%。

对于业绩高涨，科兴制药解释称，2025年，公司积极开拓海外市场，实现了海外收入的强劲增长。非经常性损益金额同比增加，系因公司持有的私募基金公允价值变动及处置下属子公司取得收益。

从行业来看，盈利的上市鲁企多来自医药生物、基础化工、汽车、机械设备等板块，企业数量分别为15、14、12、12家。

作为全球领先的化工龙头企业，万华化学2025年“增收不增利”，营收2032.35亿元，同比增长11.62%；归属于上市公司股东的净利润125.27亿元，同比下降3.88%。

万华化学表示，报告期内，多套新装置顺利投产，同时积极拓展全球市场空间，提升海外本土交付和技术服务能力，但受化工产品价格下行影响，归母净利润下降。

“化工茅”增收不增利，也折射出化工行业“量增价跌”。浙商证券表示，地产下行内需弱复苏，关税冲击外需，化工品量增价跌。产能过剩整体承压下，不同化工子行业分化明显。

ST晨鸣净亏损超82亿元

此外，上述116家上市鲁企中，净亏损额最高的是ST晨鸣。2025年，ST晨鸣营业收入61.87亿元，同比减少72.78%；归母净亏损82.96亿元，较上年亏损扩大。

ST晨鸣表示，报告期内，公司黄冈生产基地正常生产，寿光、江西、吉林生产基地2025年前三季度基本停产，湛江生产基地全年停产，其间停工损失及检修费用同比增加，机制纸产销同比下降较大，影响收入、利润；与此同时，受停机影响，对部分资产计提减值准备，进一步影响当期利润。2025年四季度剥离全部融资租赁业务相关资产，公司对部分融资租赁业务计提了坏账准备。

近年来，造纸行业新增产能持续释放，市场需求却疲软，行业供需矛盾突出，纸企盈利水平普遍下降甚至亏损。

不过，ST晨鸣在研报中表示，截至2026年3月，黄冈、寿光、江西、吉林、湛江等生产基地顺利实现全面复工，公司造纸功能逐步恢复，为维护市场份额、坚守品牌信誉、推动盈利修复奠定坚实基础。

去年亏损超2000万元，夺冠后订单大涨排至6月

张雪机车一战封神，相关概念股也起飞了

本报记者 都亚男

继前一日“20cm”涨停之后，3月31日，宏昌科技再次“20cm”涨停，另一只关联个股——鸿泉技术也继续上涨，截至收盘，涨幅达116.26%。此外，摩托车相关板块午后快速拉升，其中，钱江摩托、征和工业直接封死涨停，华洋赛车、鸿泉技术单日涨幅均超10%。

摩托车相关个股的强势表现，指向同一核心事件——国产摩托车品牌张雪机车在国际顶级赛事实现历史性突破。

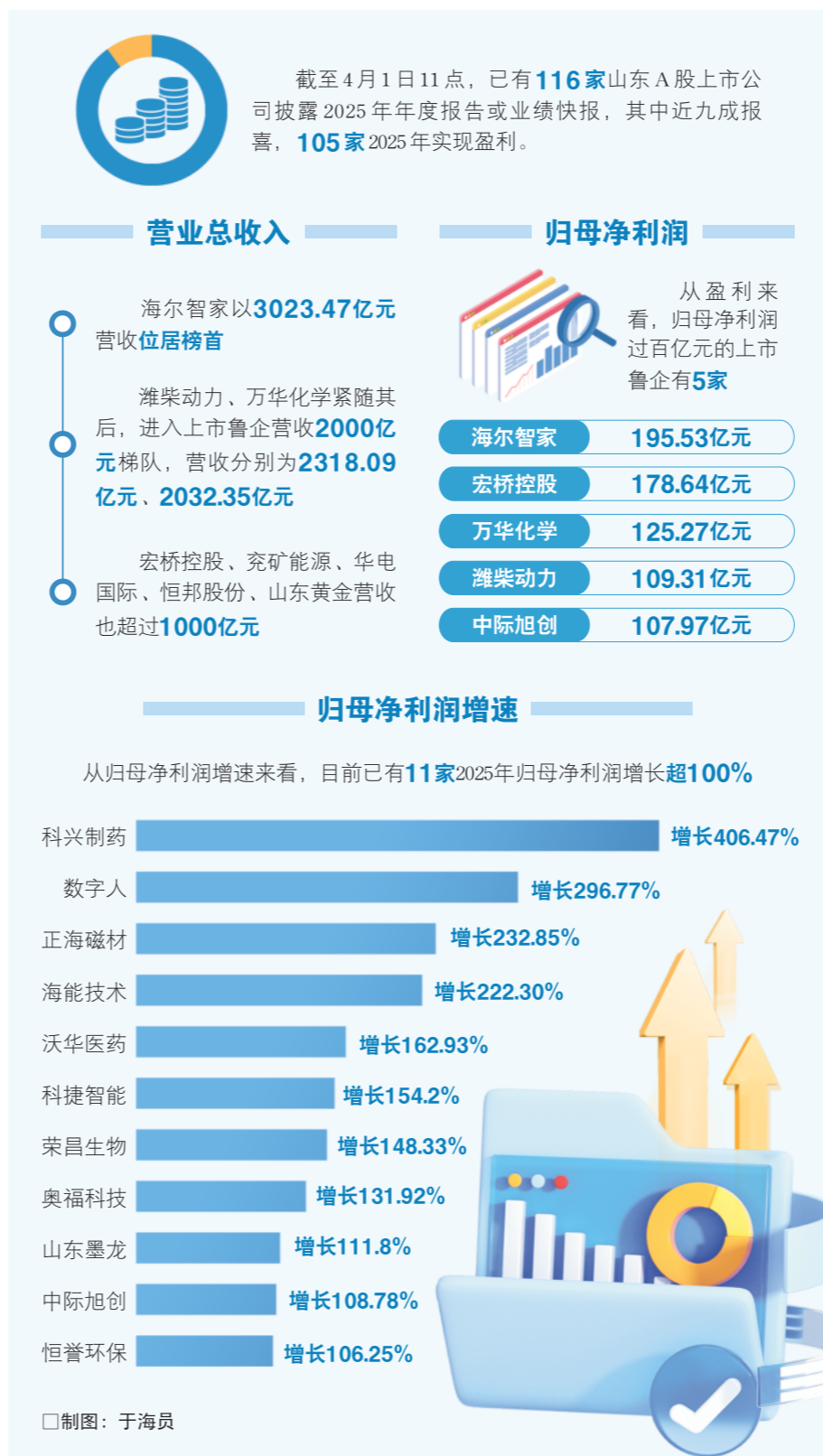
当地时间3月28日，2026年世界超级摩托车锦标赛（WSBK）葡萄牙站SSP组别赛事落幕，法国车手瓦伦丁·德比斯驾驶张雪机车率先冲线，力压杜卡迪、雅马哈、川崎等国际老牌劲旅摘得桂冠。

这不仅是张雪机车制造商在该组别赛事中的首胜，更是中国摩托品牌首次在WSBK赛场拿下分站冠军，一举打破欧美日厂商长达数十年的垄断格局，堪称“历史性突破”。

3月29日，葡萄牙站第二场SSP组别赛事再战，张雪机车再次夺冠。短短两日连夺两冠，张雪机车也因此引发市场广泛热议，更被称作现实版“飞驰人生”。

国产张雪机车夺冠为何这么燃？除了创始人张雪草根逆袭的人生故事，更引人注目是，站上世界之巅的“张雪机车”这个品牌成立仅两年。

天眼查显示，张雪机车成立于2024年4月2日，注册资本为6540万元，目前有



□ 本报记者 都亚男

直面企业融资「痛点」，金融「活水」催生动能

3月的菏泽，春意渐浓，牡丹孕芳。“十五五”开局之年，作为山东省最年轻的地级市，菏泽锚定“后来居上”总目标，积厚成势、跨越赶超，处处涌动着万物竞发的蓬勃生机。

就在这个时候，中国人民银行山东省分行组织18家省级金融机构来到这座家喻户晓的曹州古城“牡丹之都”。

金融是实体经济的血脉。“作为新当选的山东省第十四届人大代表，分在菏泽代表团，我更有责任和义务为‘突破菏泽鲁西崛起’做一些实事。”中国人民银行山东省分行党委书记、行长曾涛谈道，“这次来，就是和金融机构一起现场办公，为基层解决急难愁盼。”

面对面回应企业急难愁盼

“大额银团贷款是公司发展壮大过程中的难题，中国人民银行山东省分行提供了新的解题思路，坚定了我们深耕菏泽、扎根鲁西，持续向高端制造领域迈进的信心和决心。”山东东明石化集团有限公司党委书记、董事局主席兼总裁李湘平感慨。

2025年以来，中国人民银行山东省分行认真贯彻落实“突破菏泽鲁西崛起”有关部署要求，指导菏泽市分行开展“送政策、解难题、优服务”大走访活动，帮助企业纾困解难40余项，累计为“突破菏泽”重点项目和企业发放贷款43.6亿元，为省市重点项目授信271亿元、贷款94亿元。

为进一步提高货币政策在鲁西南地区的贯彻执行效率，中国人民银行山东省分行组织印发金融支持突破菏泽鲁西崛起行动方案，引导督促金融机构抢抓黄河流域生态保护和高质量发展重大战略、山东省绿色低碳高质量发展先行区建设和“突破菏泽鲁西崛起”等机遇，持续扩大信贷投放。截至2026年2月末，菏泽市金融机构本外币各项贷款余额5600亿元，同比增长8.74%。

系统施策

政金企探讨高质量发展密钥

“当前，全市上下正深入贯彻落实全国两会和省两会精神，全力推进新一轮‘突破菏泽鲁西崛起’行动。本次座谈会既是政金企对接的集中展示，更是深化合作、协同发展的全新起点。”在金融支持“突破菏泽鲁西崛起”座谈会上，菏泽市委书记张伦说。

金融是撬动区域发展、激活产业动能的核心引擎，政金企三方是金融赋能的重要推动力量。座谈会上，曾涛要求，金融机构要着力增强讲政治的担当、抓重点的能力、优服务的意识、防风险的自觉，建议企业提升主责主业的专注度、依法合规的诚信度、金融资源的整合力，市委、市政府及金融管理部门要优化工作协同联动，优化金融生态环境。

据了解，中国人民银行山东省分行多维搭建“政金商企”合作交流平台，指导菏泽市分行联合市发改、市场监管、科技等部门开展助企惠商、“金融+民营+商会”、“专精特新”中小企业培育等专项行动。截至2025年末，菏泽市科技、绿色、普惠小微、养老、数字领域贷款余额同比分别增长18.61%、31.54%、20.28%、34.86%、40.21%，均明显高于各项贷款平均水平，碳减排贷款发放量稳居全省首位。

精准滴灌

催生“后来居上”澎湃动能

菏泽作为农业大市、粮食大市、人口大市，下辖七县三区，冲刺跨越赶超、实现“后来居上”，核心在实体、根基在县域。为全面支持菏泽市县域经济高质量发展，中国人民银行山东省分行指导菏泽市分行与菏泽市十县区签署了《县域金融管理与服务合作备忘录》，制定《菏泽市金融支持全面推进乡村振兴合作协议》，与相关部门明确22项具体措施，组织创新推出沿黄乡村振兴系列贷、黄河流域复耕贷、防洪减灾贷等十多项涉农信贷产品。截至2026年2月末，菏泽市县域金融机构贷款余额3366.94亿元，较年初增加145.5亿元、增长10.13%，高于各项贷款增速1.39个百分点。

“此次金融实践是供需两端的精准匹配。我们正在策划‘央行政策直通车进县城’大走访系列活动，重点强化部署落地和跟踪问效。”中国人民银行菏泽市分行党委书记、行长杨远军表示。

华夏银行济南分行 开展金融教育宣传活动

□记者 胡羽 报道

本报济南讯 为切实提升广大市民风险防范意识和自我保护能力，华夏银行济南分行于3月在全辖范围内组织开展了形式多样、内容丰富多彩的金融教育宣传活动，通过多元化、场景化的知识普及，有效提升了社会公众的金融素养。

在服务“数字金融”民生保障方面，该行积极开展“健步行”“银发课堂”等系列知识普及活动，将消费者权益保护课堂“搬进”泉城公园，用好听、好看、好玩的方式，帮助广大市民轻松学金融知识，并通过媒体持续扩大宣传覆盖面。辖内各网点同步推进“银发课堂，跨越数字鸿沟”专项服务，为老年客户提供一对一智能设备指导超5000人次，成功拦截涉老电信诈骗，及时挽回客户资金损失，切实解决了老年人在智能技术应用中的实际困难，获得社区群众的广泛好评。

聚焦货车司机、网约车司机、外卖员和快递员等新就业群体，该行精准开展金融知识宣传，在全辖营业网点设立便民服务站，为“两司两员”群体提供休息、饮水、应急充电等便民服务。同时，组建宣传小分队走进出租车停靠站、快递站点等场所普及金融知识，并邀请“两司两员”加入“消保宣传大使”队伍，借助出租车运营网络和外卖配送网络，让金融知识随车随人一同传递至城市的各个角落。

在金融网络乱象治理方面，该行组织专业队伍走进山东大学，围绕快递理赔诈骗、“征信修复”骗局以及非法“代理维权”等热点问题开展金融知识进校园宣传，引导大学生树立理性投资、理性借贷、理性消费的观念。自3月份以来，该行持续发布金融网络乱象风险提示类原创图文资料46篇，累计阅读量突破2万次，有效提升了社会公众的风险防范能力。

创新模式让金融与产业无缝对接

山东农行“贷”动农机产业加速跑

山东金融赋能 标志性产业链

本报记者 都亚男

人勤春来早，金融“活水”润春耕。农行山东省分行聚焦专用装备产业链，依托“农银智链”服务农机产业链“链主”五征集团上下游230余家企业，这正是当下山东省金融助力标志性产业链高质量发展的一个缩影。

19条标志性产业链是山东培育新质生产力的重要着力点。建立“金融链主”工作机制，是以高质量金融服务赋能产业链高质量发展、加快培育现代化产业体系的重要举措。山东省金融办、山东省工业和信息化厅聚焦标志性产业链全链条、全生命周期金融需求，为每条标志性产业链建立1家金融链主和N家协作金融机构共同赋能产业链发展的产融协作长效机制，量身定制特色化、专业化服务方案，加快打造“股债债担”一体化综合服务生态，常态化开展多模式、多场景、多渠道产融对接，以新需求引领新供给，以新供给创造新需求，为山东省大力实施工业经济“头号工程”、加快建设现代化强省注入强劲金融动能。

金融“润滑”农机产业链

为做好今年的春耕春种工作，五征集团“马力全开”生产各型农用装备。“大年初六我们就开工了，总装生产线已全部启动，日产量达400余台，力保国内外市场7900余台订单按时交付。”五征集团商用车事业部相关负责人说。

一辆车的按时交付离不开给力的供应商，发动机、轮胎、车厢、零部件……只有环环相扣，产业链才能贯通，然而，受限于行业“账期错配”通病，上游供应商资金周转有时并不顺畅。

日照润增机械有限公司（简称“润增机械”）创立于20世纪90年代，主营各类减震器制造，成立伊始便加入了五征集团商用车供应链。作为机械加工企业，润增机械日常资金支出规模较大，主要集中在钢材等原材料采购环节。“时刻关注行情，价格低的时候就多存点原材料，这样可以节省整体成本。”润增机械财务主管邹宗高说，“总装厂汇款账期比较固定，有时临时备料就会产生资金缺口。”

以往企业去银行融资需要担保、抵押等手续，相对繁琐，但随着使用了五征集团整

体供应链金融服务，融资变得方便及时。邹宗高介绍，通过农业银行“融通e信”服务审批后就可获得授信，润增机械第一次使用就获得授信1000万元。

春耕备耕不等“贷”

在哈尔滨，尽管气温仍在零下，但农机经销商们已经开始计划春耕的生意。哈尔滨市祥泰农业机械设备有限公司（简称“祥泰农机”）从2012年经销五征集团产品，祥泰农机财务经理王彦凤告诉记者，以往传统银行贷款中，缺乏有效的抵押物，融资不易，但自从纳入五征集团供应链金融服务体系，问题迎刃而解。

“2017年开始，我们就办理了农业银行‘订单e贷’首单业务，使用资金100余万元，有效支持了当年秋收。”王彦凤说，“如今我们的授信额度已经提高到了500万元。”围绕五征集团上下游产业链，受益企业还有许多。农业银行五莲县支行副行长管雷表示，自五征集团供应链金融业务上线以来，该行已累计服务链上企业230余家，涵盖全国大部分地区，广受各地上下游企业好评。截至2025年末，该行已为五征集团上游供应商累计办理“融通e信”2.1亿元，为下

游经销商累计办理“订单e贷”4.85亿元。

“线上+线下”齐发力

信贷数据增长、受益企业不断增多的背后，离不开农业银行对数字金融的持续投入。

农行山东省分行聚焦农机供应链核心企业、上下游供应商与购货商、农机终端用户四类客群，以链式及集群营销为抓手，创新金融产品与差异化政策，打造智能化数字化场景，提供“线上+线下”综合金融服务；深入企业调研，精准对接企业需求，创新实施针对性服务模式，推进与产业的无缝对接。

截至目前，该行已为专用装备产业链357家企业提供授信209亿元，授信98亿元，其中推出的国内首个专为农机产业集群提供服务的金融方案，贷款规模超30亿元。截至2025年末，农行山东省分行已实现全省19个标志性产业链金融服务全覆盖，信贷合作链主企业79家，授信2388亿元。

下一步，农行山东省分行将依托网络、产品、服务和规模优势，继续扛牢“金融链主”责任，为全省标志性产业链高质量发展作出更大贡献。