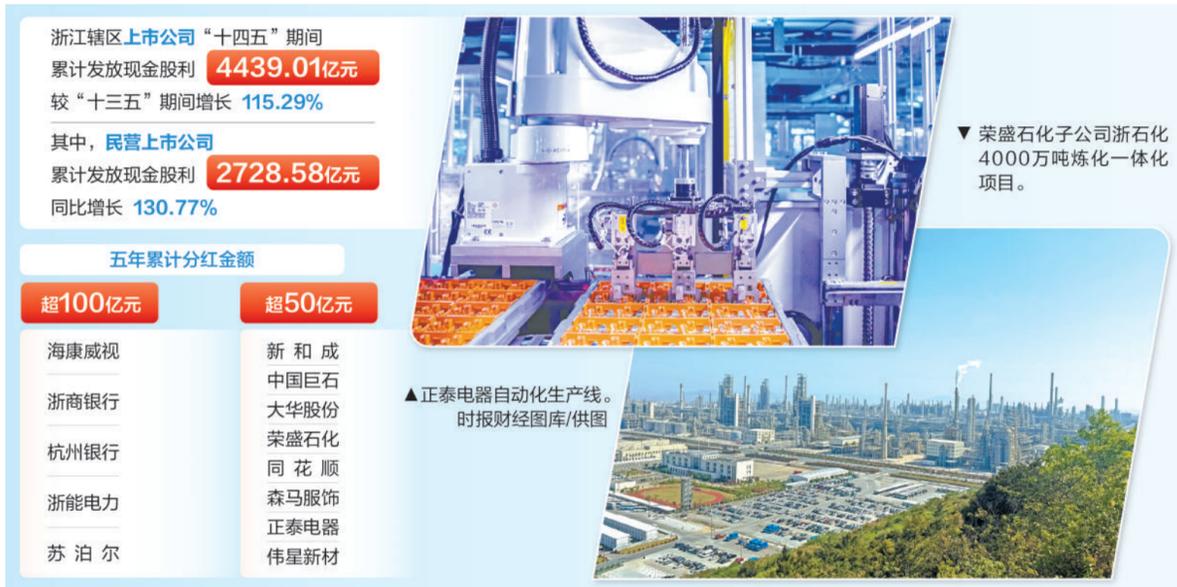


最高增长28倍 投资者回报“浙江样本”这样炼成



证券时报记者 聂英好

资本市场是实体经济的“晴雨表”。上市公司切实履行社会责任、持续提升投资者回报水平，是维护资本市场健康发展生态的重要内容。浙江众多优质上市公司主动践行主体责任，通过持续稳定的分红、精准有力的增持回购以及畅通高效的投资者关系管理，构建起多层次的投资者回报体系。

“十四五”期间(2021年—2025年)，浙江辖区(不含宁波、下同)上市公司投资者回报工作成效显著，分红、回购、增持三大重要回报举措均实现跨越式增长：分红金额连续攀升，“十四五”期间累计分红4439.01亿元，较“十三五”期间增长115.29%；股份回购力度加大，396家公司累计回购748.19亿元，较“十三五”期间增长28倍；重要股东积极增持，343家公司重要股东累计增持近345亿元，较“十三五”期间增长16.73%。

从行业龙头到细分领域标杆，浙江辖区上市公司用真金白银与务实行动，诠释了投资者的责任担当，也树立了全国资本市场回报投资者的“浙江样本”。

分红回购双轮驱动 共享企业成长红利

现金分红与股份回购是上市公司回报投资者最直接的方式。“十四五”期间，浙江辖区上市公司累计分红4439.01亿元。近三年的平均股利支付率逐年递增，均领先于全国同期平均水平。2024年股利支付率达到46.71%。常态化分红机制日益完善。辖区上市满3年的公司中，超六成连续三年实施现金分红；上市满5年的公司中，超八成连续五年实施现金分红；134家公司自上市以来不间断连续分红，占比近三分之一。截至“十四五”末，浙江辖区已有111家公司累计现金分红超过累计资本市场融资金额，占辖区总家数的近五分之一。

头部企业引领示范作用突出。“十四五”期间，海康威视、浙商银行、杭州银行、浙能电力、苏泊尔5家公司累计分红超100亿元；新和成、中国巨石、大华股份、荣盛石化、同花顺、森马服饰、正泰电器、伟星新材8家公司累计分红超50亿元；累计分红超10亿元的公司达86家。

值得一提的是，2024年、2025年连续两年浙江辖区上市公司发放现金股利均超千亿元，2025年达到1093.53亿元，创历史新高，较2020年将近翻番；具备分红条件公司的分红覆盖面约87%，高于同期全市场平均水平。多次分红渐成常态。2025年，浙江辖区118家公司实施多次分红，预计分红金额213.94亿元，金额和家数同比分别增长69.65%和32.58%。

股份回购精准发力，有效稳定市场信心。2025年，浙江辖区共有74家公司披露78单回购方案，预计回购金额上限为152亿元。其中世纪华通、中控技术回购方案上限达10亿元。同时，辖区上市公司注销式回购案例逐渐增多，2025年共有32家公司披露回购股份用于注销，涉及金额近40亿元，通过对公司股本做“减法”实现

股东价值做“加法”。

国内智能物联行业领军企业海康威视，自2010年上市以来已累计现金分红685亿元，是IPO募集资金的20余倍，近年来实际分红率持续维持在50%以上，位居市场前列。2025年，海康威视进一步推出上市后的首度中期分红，分红金额超过36亿元，叠加2024年年报分红，公司2025年度实际发放现金红利超过百亿元。

智慧供应链与高端制造领域国企代表物产中大，2021—2024年度，现金分红比例从20.86%提升至35.27%，股息率持续提升。自2015年整体上市以来，物产中大累计现金分红约100亿元，较好地实现国有资产保值增值，吸引更多优质中长期资金关注。

全球制冷家电和新能源汽车热管理领域头部企业三花智控，2021年—2025年累计现金分红54亿元。流程工业自动化、信息化龙头企业中控技术自2020年上市以来坚持现金分红，2024年分红率50%左右，并于2023年9月至2024年11月完成两轮股份回购，累计回购金额超2亿元。

增持潮涌彰显信心 夯实市场价值根基

重要股东增持是上市公司基本面稳健、看好未来发展前景的重要信号，也是上市公司通过市场化手段稳定股价、增强投资者信心的市值管理举措之一。“十四五”期间，浙江辖区343家公司重要股东实施增持2849次，合计金额近345亿元，较“十三五”期间增长16.73%。2025年，浙江辖区106家公司重要股东实施增持，增持金额92.47亿元，同比增长31.91%。

荣盛石化的大额增持计划，成为市场关注的焦点。荣盛石化控股股东荣盛控股连续启动三轮增持：2024年1月至7月增持1.16亿股(耗资11.88亿元)，2024年8月至2025年2月再增持0.57亿股(斥资5.05亿元)，2025年4月启动的新一轮增持共买入1.17亿股(金额10.13亿元)。公司的三期回购叠加控股股东增持合计投入近100亿元，并完成注销首期回购股份，实现股本“瘦身”、每股收益“增肌”，切实提升股东权益。

海康威视在推进股份回购的同时，获控股股东及其一致行动人增持加持。2024年以来，中电海康集团及其一致行动人中电科投资控股累计增持2918万股，金额约9亿元，形成“回购+增持”协同效应。新能源领域微型逆变器龙头禾迈股份，其控股股东东开集团2025年通过集中竞价交易累计增持约220万股，占总股本1.77%，为市场注入积极信号。

制造业优质企业海亮股份也通过增持彰显底气。基于对公司未来经营发展的坚定信心，海亮股份控股股东海亮集团自2024年10月23日起启动增持，截至2025年1月8日，累计增持2759.16万股(占总股本1.38%)，金额约2.99亿元。国内萤石龙头金石资源践行“高回馈+零减持”，自2017年登陆资本市场以来，公司累计实施分红、股份回购、股东增持等10.84亿元，超IPO净融资额5倍；其中，上市至今大股东及在任董监高从未减持股份，董监高累计增持金额达1.5亿元，用真金白银传递对公司发展的信心。

2025年2月至3月，中国巨石公告控股股东中国建材以及5%以上股东振石控股，分别以集

中竞价交易方式累计增持公司股份10亿元和6亿元。2025年11月，两大股东又分别披露增持计划，其中，中国建材拟增持不低于1.25亿元，不超过2.5亿元；振石控股拟增持不低于5.5亿元，不超过11亿元。

精耕投关管理 搭建良性互动桥梁

规范良好的投资者关系管理，是上市公司与投资者之间的“桥梁”与“纽带”，是上市公司保障投资者知情权、参与权、表达权、监督权的重要载体，也是上市公司提升治理水平、强化投资者保护的内在要求。浙江辖区上市公司通过完善制度体系、拓宽沟通渠道、强化互动实效，构建全方位、多层次的投资者关系管理体系，既让投资者更好地了解公司的战略布局与经营状况，也让公司精准把握市场需求与投资者关切，实现企业与投资者的良性互动。

业绩说明会是上市公司与投资者沟通的重要载体和桥梁。浙江辖区上市公司通过线上线下多种方式基本实现年报业绩说明会全覆盖，辖区上市公司投资者网上集体接待日活动、浙江国有控股上市公司集体业绩说明会等，都已成为上市公司与投资者沟通交流的重要平台。“十四五”期间，接待调研的上市公司从197家跃升至519家，接待调研次数从937次增至2458次，平均每家公司被调研次数从2.26次提升至4.06次。伟星新材、老板电器、佐力药业等凭借规范高效的投关工作成为行业标杆。

伟星新材构建起兼具特色与实效的投关管理模式，坚守“合规运作、公平对待”原则，建立定期交流与临时互动相结合的常态化沟通机制，完善投资者档案管理并定期分析总结，积极对接投资者需求；针对沟通不便等痛点，创新推出云参观、线上会议、视频直播等数字化沟通方式；针对机构投资者深度调研需求，通过专题交流等方式精准回应，切实保障信息披露的及时性、准确性、公平性。

老板电器多渠道推进投关工作规范化建设。除严格履行定期报告披露义务外，自上市以来老板电器坚持每年召开2次业绩说明会，年度说明会由董事长、总经理等核心管理层全程参与，半年度说明会由董秘带队组织实地考察，让投资者直观了解企业生产经营情况；在境外投资者关系管理方面，董秘自2014年起主动参与海外投资者路演，持续提升公司国际影响力。

作为国内大型药用真菌制药重点企业，佐力药业将投关工作与投资者保护深度融合，管理层通过调研接待、股东会、业绩说明会、路演等多种方式主动沟通。2025年，佐力药业接待投资者调研34场，接待机构超600家次，发布调研记录18篇，全面提升公司信息透明度。

分红回购的持续兑现、股东增持的坚定加持、投资者关系管理的精准赋能，浙江辖区上市公司正以常态化、制度化的务实行动，将投资者回报融入企业发展核心。在企业与投资者的双向奔赴中，浙江资本市场价值底色愈发鲜明，既为辖区上市公司高质量发展注入持久动力，也为资本市场践行价值投资、实现多方共赢提供了鲜活的浙企实践经验。

德福科技拟收购慧儒科技控股权

证券时报记者 李映泉

1月11日晚间，德福科技(301511)发布公告，公司与安徽慧儒科技有限公司(下称“慧儒科技”)及其实际控制人王孙根签署《收购意向书》，公司拟以现金收购及增资方式，取得慧儒科技不低于51%的股权。

本次交易完成后，慧儒科技将成为德福科技控股子公司。具体交易方案、交易金额等将在公司及聘请的中介机构完成对标的公司尽职调查，并经交易各方协商后，在最终签署的正式交易协议中明确。本次交易不构成关联交易，预计不构成重大资产重组。

同时，德福科技披露的另一则公告显示，公司终止对卢森堡高端铜箔企业CFL100%股权的收购交易。除合同保证金外，公司尚未支付股权转让款，本次交易项下标的股权未交割。交易对方同意于本次交易终止后10个工作日内全额退还合同保

证金。本次终止收购不会对公司的财务状况产生不利影响。

对于此次交易终止的原因，公告称，根据卢森堡经济部于2026年1月9日出具的最终决定，本次交易虽附条件获准，但附加限制条件与公司战略诉求存在根本冲突。该项批准所附加的一系列限制条件包括但不限于，投资者所能购买的股权比例仅能对应少数投票权的水平，且不得对公司决策机制享有否决权，以及后续关于公司治理、知识产权、商业秘密等经营事项的限制。

与此同时，德福科技选择将战略重心转向国内行业整合。德福科技本次拟收购的标的慧儒科技主要从事各类高性能电解铜箔的研发、生产和销售，主要产品包括锂电铜箔和电子电路铜箔。截至公告披露日，慧儒科技电解铜箔产能为2万吨/年，具有成熟的电解铜箔生产能力。

日联科技收购 新加坡半导体公司SSTI实现交割

证券时报记者 臧晓松

日联科技(688531)收购海外高端半导体检测与失效分析设备制造商事项，迎来交割时刻。

2025年10月底，日联科技宣布公司全资子公司新加坡瑞泰将使用自有资金4890万元新币(折合人民币约2.69亿元)，收购SCPL SEMICONDUCTOR TEST & INSPECTION PTE. LTD.(下称“SSTI”)66%股份。本次交易完成后，公司持有SSTI股权比例为66%，SSTI将成为公司控股孙公司，纳入公司合并报表范围内。

SSTI是行业领先的半导体检测与失效分析设备供应商，总部位于新加坡。此前公告显示，SSTI竞争对手主要为国外厂商，包括DCG Systems(Thermo Fisher旗下公司)和日本滨松(Hamamatsu)。与上述两家竞争对手相比，SSTI在高端芯片检测领域展现出显著的技术优势。

此次收购交易对方还做出了业绩承诺，

承诺从2026年起至2028年，每年将实现平均税后利润不低于1140万元新币(折合约人民币6270万元)，一旦目标公司完成或超过业绩承诺，将显著增厚日联科技的业绩。

最新披露的公告显示，2026年1月8日，新加坡瑞泰已按照协议约定支付本次交易的股权收购款，并取得SSTI 66%股权，本次股权交割已完成。

交易完成后，日联科技计划结合自身在半导体行业中通过提供X射线检测设备所积累的行业理解，和目标公司一道共同研发和生产适合中国半导体产业的针对先进制程芯片的高端检测设备。本次收购后，日联科技与SSTI还拟在国内建立研发和生产基地，实现相关设备的国产化。目标公司将借助日联科技在中国市场的影响力，深耕中国市场的半导体客户，为中国市场半导体客户提供高端检测设备，包括并不限于针对3纳米、7纳米以及14纳米芯片的检测设备，从而拓宽公司在半导体检测领域的业务边界。

助商家降本超320亿元 抖音电商生态建设再升级

证券时报记者 曹晨

在电商行业竞争日趋白热化的背景下，商家生态建设成为头部电商加码的重点。以抖音电商为例，其近期在商家扶持方面再推新举措。

近日，抖音电商发布2026年“九大商家扶持政策”升级方案。平台立足商家经营全流程，从成本、流量、转化、履约、技术与治理等维度加码投入，旨在进一步提升商家经营的长期确定性。

助商家降本超320亿元

作为2025年初推出的扶商核心举措，该政策在过去一年成效显著。抖音电商相关负责人对记者表示，2025年1月，抖音电商发布九大商家扶持政策，涵盖商家免佣、退单推广费返还、运费险与保证金下调等一系列降本举措。来自抖音的数据显示，该系列举措全年为商家降本超320亿元。其中，货架商品卡免佣超138亿元，运费险三次降本省费超85亿元等。

据了解，此次政策升级，锚定商家在综合成本压力、流量转化效率、交易不确定性、经营效率等方面的核心诉求，通过规则优化与技术能力建设，实现对商家获客、成交、履约、结算全环节的覆盖。

其中，降本增效是此次政策升级的重中之重，核心目标指向提升商家收入与经营能力。在成本减负上，平台升级免佣政策，将商家使用“千川·乘方”产品产生订单的技术服务费降至0.6%，将免佣范围扩展至全类目，适用场景从货架商品卡延伸至内容场。针对推广成本，平台优化退单推广费返还规则，对符合条件订单直接减免推广费，并推出“净成交出价”等产品，减少秒退订单带来的无效投放损耗，提升投入产出比。

AI赋能效率提升

技术赋能则为商家经营效率提升注入新动能。平台全面开放AI技术能力，覆盖

客服接待、内容生产、经营决策等关键环节。免费AI智能客服有效降低商家人力成本，同时提升售前售后响应效率；动态AIGC创意能力支持商家批量生成商品素材与营销内容，并基于用户反馈持续优化，该能力每日可自动产出100万—200万条素材，预计全年可为商家节省大量制作成本。此外，平台强化AI在恶意退款、恶意投诉等场景的前置识别能力，优化商家申诉通道，保障商家合法权益。

在流量与交易机制层面，平台通过多维优化，为商家业绩增长筑牢确定性根基。例如进一步优化算法和分发机制，坚持“电商好内容”导向，对优质内容给予更多自然流量倾斜，如升级“种草激励计划”，以现金与成长扶持双驱动，激发高价值内容创作活力。据悉，截至2025年底，种草激励计划吸引367万创作者参与，每日用户看视频后搜索支付GMV破亿元。

两方面持续推进

为护航商家长期发展，平台从营商环境与差异化扶持两方面持续发力。在营商环境建设上，2026年平台进一步强化知识产权保护与市场秩序治理，升级前置识别拦截机制，扩大原创保护范围，从严整治虚假宣传、假冒伪劣等行为，通过团伙识别、关联拦截等手段提升高风险主体治理效率，维护公平竞争的市场秩序。

此外，平台实施差异化策略，通过专项计划助力品质商家稳步发展，降低新商家入驻与起步成本，为中小商家提供资金、流量、服务多维支持；同时加大对县域产业带和特色产业的扶持力度。在资金周转层面，平台优化账期规则，账期最短可降至订单确认后3天，有效缓解商家现金流压力。

北京市社会科学院副研究员王鹏对记者表示，抖音电商加码商家扶持，是顺应市场的必然之举。对商家而言，平台举措减轻了商家负担，助力其拓展市场，提升了利润空间和竞争力。对行业而言，优化了市场环境，推动行业生态健康发展，也促进了消费、助力释放经济增量。



杭州钱江新城 图虫创意/供图