

AI眼镜市场火热 产业链公司纷纷抢抓机遇

■本报记者 李万晨曦

近期,小米新款AI眼镜的发布进一步点燃了国内AI眼镜市场的热度。京东商城数据显示,截至7月14日,6月26日发布的“小米AI”眼镜,虽然上市仅半月有余,但在该商城销量已突破3万单。

“2025年被业内认为是AI眼镜应用落地元年,目前产品已从概念验证阶段正式进入商业化普及阶段,销量的激增也从数据层面印证了这一观点。”广州眺远营销咨询管理有限公司总监高承飞在接受《证券日报》记者采访时表示,在AI大模型持续升级的背景下,AI眼镜正成为智能穿戴设备行业竞速的焦点。

市场销量激增

国际数据公司IDC数据显示,2025年第一季度,中国智能眼镜市场出货量为49.4万台,同比增长116.1%。据IDC预测,2025年中国智能眼镜市场出货量将达到290.7万台,同比增长121.1%。

“作为从传统眼镜演进而来的智能穿戴产品,AI眼镜兼具信息获取与交互的便捷性。相较于传统电子终端,它能更多地解放用户双手,提供更具沉浸感的交互体验,是未来AI应用部署的较好载体。”北京科方得科技发展有限公司研究负责人张新原在接受《证券日报》记者采访时表示。

全球并购公会信用管理委员会专家安光勇在接受《证券日报》记者采访时表示,在AI大模型加速端侧部署的推动下,早期AI眼镜功能单一、交互笨拙等问题得到了根本改善,如今已具备实时翻译、场景识

别、健康监测等辅助功能,“技术的突破已让AI眼镜从概念走向实用,也是其销量激增的直接因素。”

今年以来,AI眼镜持续驱动智能穿戴设备领域迭代升级,近期国内AI眼镜新品更是密集推出,且在功能和适用场景上不断迭代。

例如,小米发布的新款AI眼镜可沉浸式拍照、录制视频,支持第三方App视频通话、直播,可与他人实时分享自己眼前的画面,还能够化身开放式耳机;杭州灵伴科技有限公司6月17日联合支付宝上线了全球首个智能眼镜支付方案,该公司研制的智能眼镜Rokid Glasses,内置支付宝“看一下支付”功能,可在确保安全的前提下,帮助用户便捷支付。

“AI眼镜新品频出,预示着2025年将成为智能眼镜集中发售大年,有望加速产业链技术的迭代与成熟,推动产品成本持续下降。”北京智帆海岸营销顾问有限责任公司首席顾问梁振鹏在接受《证券日报》记者采访时表示。

“AI眼镜市场销量的激增还得益于政策支持。特别是‘国补’的拉动,不仅有效提升了国内消费市场的活跃度,更显著推动了AI眼镜销量的快速攀升。”中国信息协会常务理事、国研新经济研究院创始院长朱克力在接受《证券日报》记者采访时表示。

深圳市湾众咨询管理有限公司首席经济学家邱思翔在接受《证券日报》记者采访时表示,尽管AI眼镜行业当下增速显著,但从长远实现真正的普及,仍需突破续航、交互与生态三大瓶颈。预计未来3年至5年,随着芯片技术持续优化、协同能力不断提升,以及差异化场景的逐



步落地,AI眼镜有望迎来消费市场的爆发拐点。

概念股迎密集调研

从AI眼镜产业链看,上游产业链主要为AI智能眼镜硬件结构供应商,如光学模组、显示模组等;中游产业链包括软件、系统厂商及AI大模型厂商等;下游产业链为AI智能眼镜的销售以及售后。

Choice金融终端数据显示,近一个月内,已有21家AI眼镜概念股接受了机构投资者的密集调研。与此同时,深交所互动易等平台上关于“AI眼镜”的提问量也超过了200条。

整体来看,机构与投资者的关注焦点集中在企业新产品研发进展、今年下半年的产品应用领域拓展等方面。对此,多家上市企业及及时回应了市场关注,并密集披露了最新进展。

星宸科技股份有限公司相关负责人表示,公司目前和各类AI眼镜厂商正处于合作推进阶段。

天健电声股份有限公司表示,公司部分客户的AI眼镜产品已陆续出货,其他客户订单将于下半年陆续量产,下半年整体订单量将明显增长。

海信视像科技股份有限公司相关负责人表示,公司已与行业领军企

业XREAL达成深度战略合作,双方联合研发的首款AR高端观影产品将于今年下半年发布,AI技术的深度赋能成为关键点。此次合作开创了显示产业龙头与AR行业领军者的全产业链协同范式,将重塑全球AR/AI眼镜产业竞争新格局。

在中国电子商务专家服务中心副主任郭涛看来,AI眼镜产业链上市公司可聚焦以下层面进行研发:开发高效电池及节能芯片;优化交互设计,结合语音、手势等多种方式,提升操作便捷性;积极拓展生态,与软件商、内容商合作,丰富应用场景;挖掘医疗、教育等垂直领域需求,增强产品市场渗透力。

受益制冷剂供应趋紧 多家氟化工上市公司上半年业绩预喜

■本报记者 李雯珊
见习记者 张美娜

近期,多家氟化工企业披露2025年半年度业绩预喜公告。其中,浙江巨化股份有限公司(以下简称“巨化股份”)、浙江三美化工股份有限公司(以下简称“三美股份”)、浙江永和制冷股份有限公司(以下简称“永和股份”)、广东东阳光科技控股股份有限公司(以下简称“东阳光”)预计报告期内实现归母净利润同比增长下限超过100%。

供需结构改善

具体来看,巨化股份预计报告期内实现归母净利润为19.7亿元至

21.3亿元,同比增长136%至155%;三美股份预计报告期内实现归母净利润为9.48亿元至10.42亿元,同比增长146.97%至171.67%;永和股份预计报告期内实现归母净利润2.55亿元至2.8亿元,同比增长126.3%至148.49%;东阳光预计报告期内实现归母净利润5.83亿元至6.63亿元,同比增长157.48%至192.81%。

上述公司均在业绩预告中提及,核心业务氟制冷剂价格同比大幅上涨。其中,第二代氟制冷剂(HCFCs)今年生产配额进一步削减;第三代氟制冷剂(HFCs)自2024年起实行生产配额制,经过一年的运行,厂库和渠道库存消化较为充分,且下游需求旺盛,叠加行业生态、竞争秩序持续改

善,HFCs作为功能性制冷剂,“刚需消费费”,产品价格持续上涨,公司毛利大幅上升。

东阳光相关人士向《证券日报》记者表示,第三代制冷剂作为当前主流产品,其供给端因配额管控而受限,叠加市场需求不断提升,行业供需结构深度改善,导致价格上涨,为公司经营利润增长提供了强力支撑。

需求增长抬高价格

公开资料显示,氟化工产业链覆盖广泛。上游主要包括萤石等基础原料的开采与加工;中游为氟化物的合成与加工;下游则广泛应用于制冷、军工、电子、新能源等多个行业。

北京百川盈孚科技有限公司网站显示,截至7月8日,三代制冷剂R32、R125、R134a出厂参考价格分别为53000元/吨、45500元/吨和49500元/吨,较上月分别上涨3.92%、0%、2.06%。

从政策端来看,去年12月份,生态环境部发布了《关于核发2025年度消耗臭氧层物质和氢氟碳化物生产、使用和进口配额的通知》,分别向多家公司核发2025年度氢氟碳化物生产配额和内用生产配额。

国海证券股份有限公司分析师李振方向《证券日报》记者表示,制冷剂的市场需求主要集中在家用空调、汽车空调以及冰箱冷柜等领域。其中,空调是制冷剂下游最大的应用领域,近年来国内空调产量

呈现较为明显的增长态势。Wind数据显示,2025年1月份至5月份,国内空调累计产量约为1.35亿台,同比增长4.74%,“一方面,国内空调产销量稳步增长。另一方面,此前在快速发展阶段所生产的空调也逐渐进入维修期,对制冷剂的需求持续增加。此外,在国内新能源汽车快速发展以及出口量增加等诸多因素推动下,汽车产量走高也拉动了制冷剂的需求增长。”

另据了解,开源证券股份有限公司、方正证券股份有限公司等多家机构研报均显示,结合下游新装机及维修市场需求来看,制冷剂供应仍然趋紧,行业有望维持高景气度,相关生产企业盈利能力有望大幅提升。

半导体多细分领域公司中期业绩向好 市场需求有望爆发式增长

■本报记者 王镜茹

随着中报业绩预告密集披露,A股半导体板块正悄然释放出积极信号。Wind数据显示,截至7月14日已有近20家半导体相关上市公司发布中报预告,12家公司预计报告期内实现净利润同比增长,主要集中在芯片设计、封测设备、功率器件等细分领域。

具体来看,部分子行业订单与盈利同步改善,半导体板块基本面或已迎来“结构性拐点”。例如,泰凌微电子(上海)股份有限公司预计上半年实现营收5.03亿元,同比增长37%;归母

净利润9900万元,同比增长267%。公司负责人在接受调研时表示,端侧AI需求趋势明确,其带来的新市场机会今年开始陆续落地,预计后续会有爆发式增长机会,且端侧AI芯片多为高端芯片,产品售价比仅做连接的传统芯片明显要高。

无锡芯朋微电子股份有限公司预计上半年实现营业收入6.3亿元,同比增长38%;预计归母净利润9000万元,同比增长104%。报告期内非交流转直流(AC-DC)电源管理芯片品类销售放量,是公司利润快速增长的主要原因。同时,工业设备等领域订单也延续了强劲增长势头。

安徽芯动联科微系统股份有限公司(以下简称“芯动联科”)预计上半年实现营收同比增长66.04%至102.45%;归属于上市公司股东的净利润预计同比增长约144.46%至199.37%。

芯动联科相关负责人表示,上半年凭借产品性能领先、自主研发等优势,公司获得了不同领域客户的认可,继续保持业绩快速增长。同时,公司在手订单充足,按计划在上半年顺利实现交付,使得上半年营业收入和净利润双双大幅增长。

深度科技研究院院长张孝荣向《证券日报》记者表示,AI硬件的快速

迭代,正为我国半导体产业链注入新的增长动力,尤其在端侧AI设备渗透率提升背景下,芯片、存储、封测等环节正迎来结构性机遇。

不过,部分企业仍面临较大压力,存货周转与费用率高企成为其2025年上半年业绩下滑的主要原因之一。此外,在全球终端消费恢复节奏未稳、欧美货币政策尚存波动的背景下,A股半导体企业仍需警惕出口风险。

添翼数字经济智库高级专家吴婉莹向《证券日报》记者表示:“结构性增长机会虽然存在,但并非所有企业都能把握。真正实现业绩增长的公司,大多在AI芯片、电源管理、

国产设备等细分领域持续投入,并已形成技术和客户壁垒。而部分企业因盲目扩张、产品同质化严重,陷入库存高企、毛利承压的困境。预计随着行业进入筛选期,强者将愈强,而缺乏护城河的公司将逐步被淘汰。”

张孝荣认为,随着人工智能在终端与工业场景中的广泛应用,芯片需求持续增长,为半导体国产化带来了诸多契机。我国半导体行业已在政策扶持、技术突破与下游拉动中实现阶段性跨越,正从“补短板”向“强链条”迈进。未来AI技术将持续助推产业结构优化,提升行业整体竞争力。

27家有色金属上市公司预计上半年净利润同比增长

■本报记者 李 婷

Wind数据显示,截至7月14日,A股市场已有29家有色金属板块上市公司发布了2025年半年度业绩预告。其中,27家企业预计报告期内实现归母净利润同比增长。

整体来看,上市公司积极把握市场景气机会,采取降本增效措施,叠加矿产品种量价齐升,成为了企业报告期内实现业绩增长的主要原因。此外,头部公司在上半年持续推进并购事宜,为企业后续发展打基础。

以热门金属品种矿产铜为例,截至目前,已有4家铜企预计上半年实现净利润同比增幅(下限)在40%以上。价格和销售规模的增加、拓展高端应用(客户)以及降本控费措施等是这些公司业绩增长的主要原因。

7月13日晚间,紫金矿业集团股份有限公司(以下简称“紫金矿业”)发布公告称,预计2025年半年度实现归母净利润约232亿元,同比增长约54%。

紫金矿业在今年上半年实现了多个主营矿产品种的持续放量。公司披露,上半年实现矿产铜57万吨、

矿产金41吨,分别同比增长10%、17%。其中,矿产金产量显著释放,增速节节攀升,第二季度单季产量达22吨。

紫金矿业董秘办相关负责人向《证券日报》记者表示,强大的技术和建设运营能力,是公司的核心优势之一。对重资产属性的矿企而言,加速推进在建项目,节省的远不止时间成本。其中,铜板块方面,公司西藏巨龙铜矿二期按期推进,多个关键工程上半年已提前完成,并将于今年底建成投产;卡莫阿铜矿50万吨/年铜冶

炼厂将于2025年9月份点火。

紫金矿业旗下一批重点金铜项目也正迎来新突破。其中,公司参股的山东海域金矿已于6月底实现选矿厂带水试车,为投产运营奠定基础。

值得关注的是,上半年头部矿企收购持续活跃。具体来看,2025年1月份,紫金矿业以每股35元的价格收购藏格矿业24.82%股份,合计持股达25%并取得其控制权;2月份,五矿资源有限公司宣布与英美资源集团达成收购协议,收购其巴西镍业公

司;6月份,紫金矿业宣布并购在产的哈萨克斯坦Raygorodok大型金矿。

万联投资顾问屈放在接受《证券日报》记者采访时表示,今年以来,全球矿企并购活跃,尤其是在铜、锂、金等战略矿产领域,头部企业通过资本整合加速资源布局。

屈放进一步表示,当前矿业龙头并购已从过去单纯的规模扩张转向战略资源卡位与技术整合并重,全球资源版图正在重构。同时,资本向优质龙头集中,龙头企业可以凭借融资优势扩大布局,为后续发展奠定基础。

已有323家A股公司披露筹划2025年中期分红

■本报记者 桂小篆

同花顺iFinD数据显示,截至7月14日,已经有323家A股上市公司就“筹划2025年中期分红相关事项”发布了公告。

接受《证券日报》记者采访的行业人士表示,随着2025年中报相继披露,上市公司推出中期分红方案的数量也会增长。目前来看,积极回报投资者已形成了广泛共识。

梳理相关公告可知,在政策明确鼓励“一年多次分红”后,陆续有上市公司调整分红策略,通过发布中长期分红规划、修订公司章程等方式,将分红制度化。同时,越来越多的公司积极推动形成“年度+中期+季度”的多轨分红模式。此外,上市公司的投资者回报策略也从“集中年末派息”转向“均衡化回报”。

上海明伦律师事务所律师王智斌向《证券日报》记者表示,当前A股上市公司分红的规模和结构都有历史性突破,分红数量和金额也有明显增长,这既是政策驱动下的制度性革新,也是上市公司回报投资者意愿不断增强的体现。

福州公孙策公关咨询有限公司合伙人詹军豪在接受《证券日报》记者采访时表示,上市公司分红金额高、比例高、频次高的“三高”特征在资本市场愈发明显。此外,传统成熟行业的公司分红意愿和金额普遍更高,国有上市公司在分红方面也切实发挥了引领示范作用。

值得一提的是,多家硬科技企业也在通过分红积极回报投资者。有行业人士认为,这意味着部分科技企业已从“投入期”发展到了“回报期”。硬科技公司分红增长的背后,是研发成果商业化后的盈利释放。这类公司正在通过“高研发+适度分红”的模式,平衡长期发展与股东回报。而市场对分红常态化的公司也会有正向反馈,稳定分红的上市公司更易吸引长期投资者。

“推出了中期分红计划的上市公司,对依赖分红的机构投资者和稳健型个人投资者更具吸引力。”詹军豪说。

王智斌建议,投资者应重点关注投资标的分红与现金流的匹配度、行业特性及公司发展阶段,避免简单追逐高分红率。

招商蛇口斩获前海宅地 楼面价创深圳新纪录

■本报记者 陈 潇

7月14日,深圳前海桂湾片区一宗住宅用地以总价21.55亿元成功出让,由招商局蛇口工业区控股股份有限公司(以下简称“招商蛇口”)竞得,溢价率达86.1%,折合楼面价约84180元/平方米,刷新了深圳市住宅用地楼面价纪录。

此次出让的地块位于深圳前海合作区南山街道桂湾片区枢纽一街北侧,紧邻在建的前海国际枢纽中心,周边交通、商业体等配套成熟。该地块挂牌起始价为11.58亿元,采用“价高者得”的竞拍规则。

该地块吸引了十余家房企竞逐,在竞拍过程中楼面价从起始的4.52万元/平方米抬升至8.4万元/平方米,显示出市场对深圳核心区域宅地的高度关注与认可。

“深圳前海桂湾片区四年未有宅地供应,区域内目前仅有少量新房在售,供应稀缺。”广东省城规院住房政策研究中心首席研究员李宇嘉在接受《证券日报》记者采访时表示,此次出让地块体量大、总价不高、条件宽松,具备快速开发、快速回款的操作空间,对房企的吸引力十足。尤其是在“交地即交证”模式和“1年内开工、4年内竣工”的出让要求下,对房企而言项目开发节奏可控、风险较低,符合当前市场对确定性收益的偏好。

值得一提的是,此次交地的地块因其位置、配套与定价灵活等多重因素叠加,楼面价打破了深圳宅地“天花板”。

“区别于前海多数地块的‘双限’政策,该地块商品房售价不限,为开发商预留了灵活定价空间。随着前海国际枢纽中心等配套逐步落地,该地块有望成为区域标杆项目。”中指研究院深圳分院高级分析师孙红梅向《证券日报》记者表示,该地块容积率≤3.1、建筑限高80米,是前海近年出让宅地中高度限制最低的一宗,预计将开发为小高层,形成前海稀缺的低密度改善型社区。

“高溢价率和高楼面价并不意外,说明市场对核心区土地的认可度仍在。”李宇嘉说。

作为此次竞得方,招商蛇口拥有丰富的前海开发经验与土地储备优势,长期在深圳参与城市更新与综合开发。业内人士认为,成功拿下该宗地块,不仅说明招商蛇口持续看好前海区域的发展潜力,也显示出公司希望通过产业、商业、住宅等多维联动开发,提升整体效益。

“从这次土拍可以看出,深圳核心区的土地依然炙手可热。”孙红梅表示,2025年上半年,深圳土拍市场呈现出明显的分化趋势,核心区域热度持续升温,非核心区域则相对平淡。此次桂湾片区地块的成交结果,将进一步提振市场对前海住宅板块的信心,也标志着前海核心宅地市场热度正明显回升。