

41家券商推荐281只9月份金股

■本报记者 周尚仵

作为券商研究实力与行业分析师选股能力的核心体现,月度金股的配置逻辑与标的选择备受市场关注。截至9月3日记者发稿,已有41家券商完成9月份金股推荐,去重后覆盖281只个股。其中,恺英网络、中兴通讯均获5家券商推荐。

多只个股获机构密集推荐

具体来看,9月份券商金股集中度显著,多只个股获机构密集认可。除恺英网络、中兴通讯外,牧原股份、洛阳钼业、兆易创新、中航沈飞、东方财富、新华保险、金山办公、深信服均获得4家券商联合推荐,成为本月机构推荐家数最多、共识度较高的一批个股。

从推荐细节看,9月份,恺英网络的推荐名单涵盖开源证券、华龙证券、国海证券、国泰海通、中信建投等5家券商。从推荐逻辑来看,开源证券认为恺英网络今年四季度开始或进入新一轮产品周期,储备新品有望陆续上线,驱动业绩增长加速。中兴通讯同样获得5家券商力挺,国信证券、中泰证券、华泰证券、华龙证券、国泰海通均将其纳入9月份金股组合。国信证券分析称,中兴通讯是国内通信设备头部企业,受益于AI发展,同时芯片侧有望突破,未来盈利能力有望提升。

目前,券商正围绕9月份A股行情走势给出专业预判,整体观点偏向乐观,普遍认为市场将持续结构性机会,部分主线方向的投资确定性较强。

“展望9月份,市场保持震荡上行的概率仍然较大。”招商证券策略研究首席分析师张夏表示,目前驱动上行的关键力量来自赚钱效应积累后,持续的增量资金流入所形成的正反馈。

中国银河证券策略首席分析师杨超则从流动性与政策面双维度进



魏健骥/制图

行分析。他认为,A股市场有望在流动性驱动下延续结构性行情,需关注基本面线索和政策预期。一方面,2025年中报披露完毕,在业绩线索指引下关注结构性配置机会,业绩呈现高景气或向好态势的行业板块值得重点关注;另一方面,当前市场流动性相对充裕,“居民存款搬家”现象仍在持续。

长城证券首席经济学家汪毅同样看好9月份市场机会,他认为国内政策发力积极态势未改,尤其是科技板块的支撑因素较多,算力、人工智能、消费电子、国产替代等方向值得重点关注。新消费、创新药以及部分周期行业在短期波动后仍存在比较明确的向上逻辑和政策加持。同时,大金融板块在市场情绪高昂时间点

仍具有配置价值。

3只8月份金股上涨超100%

时间回溯至8月份,券商金股的“掘金能力”得到市场验证。8月份,券商共推荐287只金股,其中244只当月实现上涨。

从个股表现看,8月份有3只金股涨幅超100%。其中,由中航证券推荐的华胜天成当月上涨115.11%。紧随其后的是国泰海通、民生证券联合推荐的寒武纪,当月上涨110.36%。由东北证券推荐的思泉新材当月涨幅达100.66%。此外,新易盛、瑞瑞技术、中际旭创、歌尔股份、工业富联、瑞芯微、东阳光、北方稀土等8只金股当月涨幅也均超50%,涵盖半导体、消费电子等多个领域。

在机构关注度与股价表现的匹配度上,东方财富在8月份人气最高,共获得7家券商的联合推荐,该股当月上涨24.45%。洛阳钼业、牧原股份、东鹏饮料在8月份均获得5家券商联合推荐,当月分别上涨38.26%、18.55%、10.74%。

行业层面,8月份券商金股的一大亮点是大金融板块的稳健表现。当月被推荐的15只金股中,仅有1只出现微跌,东方财富、广发证券、中国人保、国金证券当月股价涨幅均超10%。

作为衡量券商研究实力的关键指标,券商金股组合指数8月份表现同样亮眼,已披露数据的券商金股组合指数均实现上涨。其中,“开源证券金股指数”以25.58%的月涨幅斩获第一,“华鑫证券金股指数”与“中原证券金股指数”紧随其后,月涨幅均超20%。

公募机构年内定增认购额超170亿元

■本报记者 彭衍菡

今年以来,公募机构参与A股定向增发的热情持续攀升。公募排排网数据显示,截至9月3日,年内共有25家公募机构参与87家上市公司定增项目,合计认购金额达173.53亿元,同比增长22.3%。

业内人士认为,定增市场正成为连接资本市场与实体经济的“快速通道”,通过市场化定价机制,有助于推动产业资源向优势企业集中,加速构建现代化产业体系。

进一步梳理发现,公募机构定增参与度呈现显著分化。公募排排网数据显示,截至9月3日,诺德基金以66.87亿元的认购规模位居榜首,覆盖54个定增项目。财通基金以62.69亿元的认购规模紧随其后,覆盖51个定增项目。两家机构合计认购额接近行业总量的75%。易方达基金则以15.43亿元的认购规模位列第三名,重点布局电子、医药生物领域。

从行业分布看,公募机构定增资金向战略性新兴产业倾斜。其中,电子行业以30.40亿元认购总额居首,涵盖芯

原股份、威腾电气等5家公司,项目涉及科技前沿领域;有色金属行业以18.49亿元认购额位列第二名,昊华科技、中国铝业等公司获机构青睐,其定增项目多与新能源电池材料、高端合金研发相关。

具体到个股层面,今年以来,昊华科技最受公募机构青睐,共有财通基金、大成基金和诺德基金3家公募机构参与到该上市公司定增,合计认购金额达16.28亿元,其资金用于新建项目及扩能等。

深圳市前海排排网基金销售有限

责任公司公募产品经理朱润康向《证券日报》记者表示,公募机构参与定增具有多方面的优势:首先,定增通常以折价发行,公募机构能够以低于市场价的价格获得上市公司股票,从而降低投资成本并降低投资风险;其次,定增项目多涉及企业扩张、技术升级等,企业成长预期较强,收益潜力较高,为投资者带来潜在收益;最后,定增项目设有锁定期,有助于公募机构践行长期投资理念,避免短期投机行为,从而更好地把握企业长期价值增长的红利。

浙江沪杭甬拟吸收合并镇洋发展实现“A+H”上市

■本报记者 吴奕奎

9月3日,浙江镇洋发展股份有限公司(以下简称“镇洋发展”)披露重大资产重组预案。浙江沪杭甬高速公路股份有限公司(以下简称“浙江沪杭甬”,已在港交所上市)拟以发行A股股票方式换股吸收合并镇洋发展,换股比例为1:1.08,即镇洋发展换股股东所持有的每1股镇洋发展A股股票可以换得1.08股浙江沪杭甬本次发行的A股股票。

本次换股吸收合并完成后,镇洋发展将终止上市并最终注销法人资格,浙江沪杭甬作为存续公司,承接镇洋发展

的全部资产、负债、业务、合同、资质、人员及其他一切权利与义务,浙江沪杭甬为本次吸收合并发行的A股股票及原内资股将申请在上交所主板上市流通,届时浙江沪杭甬将形成“港股+A股”的两地上市格局。浙江省交通投资集团有限公司(以下简称“浙江交通集团”)作为交易前双方的控股股东将直接及间接合计持有存续公司66.74%股份,为存续公司的控股股东和实际控制人。

公开资料显示,本次交易前,浙江沪杭甬业务主要为高速公路业务和证券业务。高速公路业务主要为投资、经营及管理高速公路;证券业务由子公司浙

商证券股份有限公司经营。镇洋发展则专注于氯碱相关产品的研发、生产与销售。本次交易完成后,浙江沪杭甬主营业务拓展至化工行业,并通过资产、人员和管理整合进一步增强综合实力。

中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅表示,从战略层面看,此次交易是浙江沪杭甬多元化布局、拓展业务版图的重要一步。通过吸收合并镇洋发展,浙江沪杭甬将能将其主营业务拓展至化工行业,增强抗风险能力。

同时,此举也有助于国企改革与管理优化。相关机构人士对记者表示:“浙江交通集团作为双方的控股股东,

可借此机会进一步深化国企改革。通过将镇洋发展纳入交通能源生态链,能够加速集团在氢能储运、光伏材料等基建领域的发展布局,充分发挥双方协同效应,打造全新的产业增长极。”

镇洋发展也在公告中表示,浙江沪杭甬本次通过换股吸收合并的方式实现“A+H”两地上市,有利于发挥国有经济主导作用和战略支撑作用,有利于拓宽资金来源,为高速公路建设提供资金支持,抓住发展机遇,构建安全、便捷、高效、绿色、经济的现代化综合交通运输体系,为区域经济更高质量一体化发展奠定基础,更好地服务国家发展大局。

(上接A1版)

向“大健康”管理模式升级让传统药店悄然蜕变:在药店点一杯新中式养生茶饮,等候AI头皮检测时,像逛超市般在货架间挑选契合肤质的护肤品……这些看似与传统药店无关的消费场景,正逐步融入终端门店的日常。

决赛圈:线上线下业态融合

在线上线下加速融合的行业背景下,零售药店正迎来一场从渠道布局到服务模式的全方位变革。

中康CMH数据显示,消费者购药渠道已呈现差异化特征:线下药店聚焦专业用药指导与暖心服务,B2C(企业对消费者)满足计划性用药需求,O2O(线上到线下)则解决即时性购药诉求。

对此,湖南达嘉维康医药产业股份有限公司董事长王毅清在接受《证券日

报》记者采访时表示,线上药店与线下药店并非对立关系,行业发展趋势必然是推动多渠道深度融合。

在实际消费场景中,多渠道协同正在释放实实在在的价值。凌晨两点,陈女士突发带状疱疹疼痛难耐,通过线上问诊购买抗病毒药内服外敷药品。下单后,快递小哥被系统调度至离陈女士最近的达嘉维康大药房五一路24小时门店。进入无人值守的门店,后台智能系统通过人脸识别结合订单信息,精准告知快递小哥药品所在货架。药品从下单到送达陈女士手中,全程仅耗时15分钟。

业态融合已从概念走向常态。如一心堂依托“自营电商平台+第三方平台入驻”双渠道打通线上线下一体化服务,形成“线上下单一门店自提”的新零售闭环。

日益成熟的智慧物流与供应链体系正推进这一融合进程。在上海益丰医药工业园内,药物大部分通过5G无人电

动配送车完成。这类配送车拥有先进的激光雷达、360°高精摄像头、自动驾驶算法模型、高精地图和导航系统,头顶的探测器能使其“眼”观六路、“耳”听八方,不仅能“红灯停绿灯行”,还会礼让行人。该配送车速度最高可达40km/h,因为没有驾驶室,它的“肚子”里可腾出约4立方米的空间用于装载货物。

益丰大药房连锁股份有限公司相关负责人向《证券日报》记者介绍:“这一智能化物流系统,不仅降低了人力成本,也大幅缩短了响应时间,增强了药店在快速履约、精准配送等方面的核心能力,为线上业务的迅速发展提供了坚实支撑。”

当下,线上线下的深度融合,是零售药店行业从“流量竞争”转向“价值重构”的关键拐点。当O2O的便捷履约、线下的专业服务与智慧物流的高效协同形成闭环,企业的核心竞争力已不再是“有多少家店”或“线上销量占比”,而是能为消费者提供多少有温度、有专业

度的健康解决方案。这种转变,恰恰对应着行业从“粗放生长”向“精细化发展”的必然选择。

方正证券研究所医药生物联席首席分析师许睿在接受《证券日报》记者采访时认为,线上线下业态各有优势。“当前连锁药店龙头企业均构建了现代化智能仓储和物流体系建设,加上数万家门店终端网点的布局,其便利性和可及性仍不可取代,银发经济的兴起为线下服务场景提供了新的增长机遇。线上业态则节省了场地、人力成本,拥有更多的利润空间。未来属于深度融合的时代——不是线下线上的简单叠加,而是以消费者为中心,重构人、货、场的关系。”

这场行业决赛,是企业整合资源、输出价值能力的终极考验。企业唯有以长期主义夯实专业根基,以科技赋能拓宽服务边界,才能在线上线下无界融合的新生态中占据领先地位。

固态电池生产设备企业上半年订单激增

■本报记者 何文英

近期,固态电池生产设备企业订单激增引发资本市场广泛关注。据深圳市高工锂电有限公司不完全统计,2025年上半年,无锡先导智能装备股份有限公司(以下简称“先导智能”)、海目星激光科技集团股份有限公司(以下简称“海目星”)、深圳市赢合科技股份有限公司(以下简称“赢合科技”)、广东利元亨智能装备股份有限公司等多家头部设备企业披露的新签及在手订单总额已超过300亿元,同比涨幅高达70%至80%。

财通证券研报认为,2025年以来,固态电池技术持续获得突破,多家车企计划于2027年左右开始搭载全固态电池,行业产业化进程加快。随着中试线的陆续落地以及锂电扩产周期的重启,设备企业基本面向有望持续改善,继续看好产业周期与技术进步共振。

技术突破驱动需求骤增

固态电池生产工艺与传统液态电池存在显著差异,尤其是干法电极、固态电解质复合、等筒压成型等新增环节,推动固态电池生产设备需求激增,进而带动相关上市公司订单暴增。

具体来看,先导智能2025年上半年新签订单总额达124亿元,同比增长近70%;海目星上半年新增订单约44.21亿元,同比增长117.5%,截至6月末在手订单规模突破100亿元;赢合科技截至一季度末因订单合同负债金额达27.59亿元,创历史新高,环比增长67%;利元亨截至5月末在手订单为49.21亿元。

技术突破是设备需求爆发的核心驱动力。在固态电池新技术布局方面,海目星是业内首家同时进行“硅碳负极+硫化物电解质”双技术路线布局的企业;孚能科技(赣州)股份有限公司今年完成多款全固态电池的测试研发工作,预计将在年底向战略合作伙伴客户交付60Ah级的硫化物全固态电池,有望带动相关设备需求。

中南大学冶金与环境学院教授张佳峰在接受《证券日报》记者采访时表示,随着新能源车、人形机器人、低空经济等应用领域对电池能量密度要求的不断提升,倒逼产业链企业加码布局固态电池领域,随着研发投入加大,产业有望进入发

展快车道。

产业链协同加速

固态电池的产业化离不开产业链协同。上游材料端,江西赣锋锂业集团股份有限公司已在硫化物电解质及原材料、氧化物电解质等固态电池关键环节具备了研发、生产能力;近期,上海洗霸科技股份有限公司成功竞得有研稀土新材料股份有限公司挂牌出售的硫化锂业务相关资产,并拟与有研稀土新材料股份有限公司合资设立公司控股子公司,开展硫化锂相关业务,进一步提高公司在锂离子固态电池先进材料领域综合竞争能力。

电池材料端,电池正极材料龙头企业五矿新能源材料(湖南)股份有限公司上半年实现营收29.04亿元,同比增长15.85%。公司董秘曾科对《证券日报》记者表示,公司聚焦全固态电池材料技术攻关,重点布局高界面通量固态电池高镍正极材料与富锂锰基正极材料等研发方向。目前相关产品已实现百公斤级批量交付。

电池厂方面,宁德时代新能源科技股份有限公司2025年半年报业绩信息显示,预计固态电池2027年将实现小规模量产,2030年有望实现规模化应用。国轩高科股份有限公司首条全固态中试线已正式贯通,金石全固态电池目前处于中试量产阶段,良品率已达90%。同时,公司已正式启动第一代全固态电池2GWh量产线的设计工作。

下游应用场景的拓展进一步打开市场空间。新能源车领域,蔚来上半年30.1亿元研发费用中,半固态电池量产线建设占据最大比例;低空经济领域,广州亿航智能技术有限公司EH216系列eVTOL将采用国轩高科最新研发的46系列高能量密度、高功率圆柱电芯;储能领域,浙江南都电源动力股份有限公司在8月份成功斩获总容量高达2.8GWh的独立储能项目订单,这也是迄今为止全球最大的半固态电池储能项目。

多重信号显示,固态电池产业化进入倒计时。“固态电池技术路线日益明朗、产业资本加速涌入,行业正逼近从实验室迈向规模化量产的临界引爆点。当前,随着固态电池研发技术的持续突破与产业链配套的日臻完善,其产业化路径更为清晰,各环节协同效应正加速凸显。”张佳峰表示。

产业链“建圈强链” 四川“风光氢储”上市公司迎发展良机

■本报记者 舒娅疆

近日,四川省经济和信息化厅联合省能源局印发《四川省新能源产业链建圈强链发展规划(2025—2027年)》(以下简称《规划》)。《规划》聚焦光伏、风电、氢能、新型储能等重点领域的产业发展综合实力提升,提出到2027年,四川省新能源产业链营业收入超过5000亿元,力争达到6000亿元的发展目标。相关产业链上市公司有望迎来新一轮发展机遇期。

兆远营销咨询董事长兼CEO高承远在接受《证券日报》记者采访时表示,四川有望通过“建圈强链”推动当地新能源产业链加速发展,并为产业链相关公司带来供应链成本、资金、订单等多个方面的红利,进而促进四川新能源产业链上市公司在光伏、氢能等重点领域的市场份额进一步提升。

《规划》显示,截至2024年底,四川省拥有光伏、风电、氢能等新能源产业链企业近200家,其中本土上市企业11家,专精特新、单项冠军等上榜企业37家。四川省新能源产业链实现营业收入约2079亿元,产业综合实力位居全国前三位,并培育了通威集团、东方氢能、中材科技等国家链主企业和隆升科技、川润动力、中自环保等众多细分领域头部企业。四川的光伏材料、风电装备、氢能装备等产业规模位居全国前列,其中电池片产能约占全国六分之一,光伏产品产能居全国前三位,氢能产业营收规模位居全国前列,风电整机新增装机容量位居全球前十。

根据《规划》提出的发展目标,到2027年,四川省新能源产业链关键材料、核心技术和装备自主可控水平大幅提升,市场机制、标准体

系和管理体制更加健全,链主、链核企业规模实力不断壮大,全产业链创新能力和综合竞争力进一步提升,建成世界一流的新能源产业集群。

从细分产业来看,《规划》提出,到2027年,光伏产业链营业收入超过4000亿元、力争达到4800亿元;风电产业链营业收入达到550亿元、力争达到650亿元;氢能产业链营业收入达到450亿元、力争达到550亿元。

从发展路径来看,四川将聚焦光伏、风电、氢能、新型储能等重点领域,围绕上、中、下游产业发展情况,绘制产业发展全景图,形成标志性产品方案,实施针对性锻长补短,促进产业链供应链加深合作,培育壮大产业集群,巩固技术领先优势,加快构建符合新发展要求的产业生态,提升产业发展综合实力。

值得一提的是,《规划》还提出要推动新能源产业链应用规模显著提升,包括大力推动屋顶分布式光伏、市政工程光伏、源网荷储一体化绿色产业园区建设,“光伏+制氢”“光伏+制造业”、氢能交通、“水风光发电+氢能”等初步实现规模化应用,建成10个以上风光储一体化项目,力争光伏、风电装机规模达4500万千瓦。

“伴随着产业链‘建圈强链’工作逐步推进,将有力推动四川省新能源产业规模的持续扩大,未来预计还将有更多资金和资源将进入当地的新能源领域,带动上下游产业协同发展,形成完整的产业生态。”中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅向《证券日报》记者表示,对于产业链上市公司而言,可借助政策红利,进一步加大研发投入,提升技术水平,提高市场份额。