

实探三大通信运营商营业厅：

移动通信向“多模态”eSIM 模式演进

■本报记者 李乔宇

“目前eSIM功能仅支持iPhone Air国行版手机，后续将开放至其他符合相关要求的终端。”10月14日，《证券日报》记者走访北京市朝阳区多家通信运营商了解到，目前，三大通信运营商均开放eSIM手机业务，用户需携带身份证以及iPhone Air国行版手机到线下营业厅办理。

据悉，eSIM是一种将实体SIM卡功能集成到手机内置芯片中的技术。用户购买支持eSIM的手机后，无需插入实体SIM卡，可将号码通过空中下载的方式写入手机内置eSIM芯片。对于用户而言，eSIM技术可以进一步缩小SIM卡槽在终端内部的占用空间，使终端做得更加轻薄，同时也可提升终端的防尘、防水、抗震能力。

谈及资费问题，三大通信运营商相关工作人员均表示，目前eSIM手机业务免功能费，支持办理的套餐、资费、付费方式与现行的移动电话业务保持一致。

上线eSIM手机业务

10月13日，三大通信运营商均宣布上线eSIM手机业务，同时透露将持续完善产品形态。

具体来看，中国移动提供全体系eSIM产品支持，不仅涵盖手机这一核心通信设备，还扩展至智能手表、平板电脑、车载设备等多种形态，实现跨终端、跨场景的无缝连接与协同工作。eSIM技术的引入，将进一步彰显中国移动在网络覆盖、服务质量及技术创新上的综合优势，为用户打造更加丰富、多元的使用体验。

此前，中国电信的eSIM业务已支持智能手表、车载设备等多终端。中国电信发布的公告显示，此次手机端eSIM业务的引入，将全面推动移动通信服务从传统的实体SIM卡模式向“轻量化、多模态”的eSIM模式演进。

中国联通表示，中国联通正式获得开展eSIM手机运营服务商用试验的批复，这将为数字经济发展和终端连接创新注入新动能。公告显示，自2015年启动技术研发，2018年国内推出eSIM可穿戴业务，再到陆续获得物联网、笔记本与平板类业务许可，中国联通已累计适配终端75款，覆盖消费电子、工业互联、智慧出行等多类场景，服务用户规模突破数百万。eSIM手机业务的获批，标志着中国联通实现eSIM全场景业务闭环。

目前，用户预约eSIM手机业务的热情高涨，截至《证券日报》记者发稿，



中国联通预约页面显示，已有超过17万人预约eSIM手机业务办理。

“eSIM手机和使用实体SIM卡手机的业务功能一致，写入eSIM号码后，用户可以使用语音通信、数据上网、短信收发等基础通信服务。”中国移动相关工作人员告诉《证券日报》记者。

中国电信相关负责人告诉《证券日报》，eSIM手机业务可以实现多设备的无缝协同，并支持全球范围内的无缝漫游服务。

记者了解到，目前eSIM手机业务仅支持iPhone Air国行版手机，该款手机将于10月17日接受预购，10月22日发售。

相关工作人员对记者透露，更多支持eSIM的手机将于近期陆续上市。

“中国移动将协同产业合作伙伴，推出更多既支持传统物理SIM卡、又支持eSIM的手机产品。”上述中国移动相关负责人表示告诉记者，未来将有更多国产品牌手机同时支持“eSIM+SIM”模式。

同时，记者实地走访了解到，目前三大通信运营商均仅支持线下办理eSIM手机业务。对此，中国电信相关负责人表示，eSIM手机业务办理过程中，需核验eSIM手机设备信息，确保手机具备支持eSIM办理的终端与系统条件；同时，业务办理完成后，需现场将办理的eSIM号码下载至手机中，

才能确保用户后续正常使用eSIM手机相关功能。

产业链迎新发展机遇

萨摩耶云科技集团首席经济学家郑磊告诉《证券日报》记者，当下我国已具备了开放eSIM手机业务的基础条件。同时，eSIM手机业务的开通也为手机终端厂商、国产软件系统等上下游产业链带来新一轮发展机遇。

中国移动发布的公告显示，中国移动主导开展了eSIM芯片与操作系统的国产化技术攻关，全面构建自主可控的技术体系，致力于为用户打造一个更加安全、可信、高效的eSIM使用环境，推动eSIM技术的普及与发展。

中国电信发布的公告显示，公司将携手产业链合作伙伴，共建“开放”“协同”“共赢”的eSIM产业生态开放生态，共同推动通信行业终端形态革新、服务模式重构、产业生态升级。中国联通亦宣布，未来中国联通将继续与产业链各方携手，共建开放、协同、共赢的eSIM产业生态，为数字中国建设提供坚实连接基础。

在投资者互动平台上，已有多家上市公司相关负责人透露相关业务布局情况。紫光国芯微电子股份有限公司相关负责人表示，作为国内首家实现eSIM全球商用的芯片商，公司已成

功推出并量产多款符合GSMA及国内通信标准的eSIM产品，并专门针对“AI+5G+eSIM”融合应用新场景完成了技术布局与产品储备，且根据市场需求预测做了相应备货。

深圳市登天伟业科技股份有限公司相关负责人表示，公司现eSIM产品主要应用于工业物联网及消费电子等领域。

楚天龙股份有限公司相关负责人表示，公司eSIM相关产品与服务已通过中国联通产品备案，并积极跟进其他通信运营商的业务进展。

面向eSIM业务潜在的数据保护需求，北京北信源软件股份有限公司相关负责人表示在投资者互动平台上表示，eSIM管理涉及身份认证与数据保护需求，该公司的信息数据安全保护技术和业务具备应用于eSIM领域的基础和潜力。未来，公司将密切关注eSIM市场的发展趋势和行业动态，积极评估相关业务机会，适时探索与运营商等合作伙伴在该领域的合作可能性。

郑磊表示，eSIM不仅是通信技术的升级，更是国产智能终端生态跃迁的重要支点。手机终端产业链从芯片、模组、平台到终端全面受益，国产软硬件系统迎来协同发展窗口。“预计未来3年至5年，eSIM将成为国产手机、操作系统、物联网设备的‘标配’，带动千亿元量级产业链机会加速释放。”

小商品城第三季度净利润同比增超100%

■本报记者 吴文婧

10月14日晚间，浙江中国小商品城集团股份有限公司(以下简称“小商品城”)发布2025年第三季度报告。

第三季度，小商品城实现营业收入53.48亿元，同比增长39.02%；归属于上市公司股东的净利润为17.66亿元，同比大幅增长100.52%。公司前三季度共实现归属于上市公司股东的净利润34.57亿元，同比增长48.45%，前三季度经营活动产生的现金流量净额为96.05亿元，同比增长2021.98%。

对于业绩增长的原因，公司财报显示，报告期内全球数贸中心市场板块部分商位招商后完成线上线下商铺入驻与商品展陈，与之相关的收入得到体现。

全球数贸中心于三季报披露同日正式开业。作为义乌第六代市场核心标志，该项目以“数字化”为核心，涵盖市场、商务写字楼、商业街区、公寓和数贸港五大功能板块。其中，市场板块建筑面积41万平方米，已入驻3700余个主体，涉及时尚珠宝、创意潮玩、智能装备等8个新行业的商户，拥有自主品牌或经营IP产品的商户占近六成。

中国投资协会上市公司投资专业委员会副会长支培元对《证券日报》记者表示，全球数贸中心项目进一步优化了小商品城现有的商品展示生态，是公司由“传统市场运营商”向“全球数字贸易综合服务商”转型的关键一步。从长期

来看，该项目有望成为公司业绩增长的重要支柱，为公司持续发展提供坚实保障。

在发展商贸主业的同时，小商品城还积极完善配套服务生态。以酒店业务为例，今年9月份，小商品城审议通过了《关于设立全球数贸中心酒店分公司的议案》，该分公司全面负责超高层酒店、公寓板块的筹开与运营，将最大限度统筹公司酒店板块资源，借助全球数贸中心的虹吸效应，进一步拉动酒店与市场、写字楼的互动连接，提升公司酒店品牌影响力。

小商品城的贸易服务生态也是多点开花。今年上半年，Chinagoods平台注册采购商突破510万人，覆盖200多个国家和地区。公司通过人工智能生成内容(AIGC)赋能小商品商贸应用领域，覆盖商品展示、贸易撮合、流量营销等关键贸易环节，助力商家降本增效，推动传统市场与外贸生态场景的深度结合。

广州壹通数字技术公司首席公关官罗富国向《证券日报》记者表示：“小商品城通过全球数贸中心、Chinagoods平台及义支付体系构建起市场、平台与服务三大生态的协同联动，这种‘产业+科技+金融’的融合模式，不仅提升了传统市场的交易效率和资源配置能力，也为中国中小商贸企业的数字化转型提供了可复制的路径。未来这种生态协同效应将进一步放大，为义乌打造世界级数字贸易枢纽奠定坚实基础。”

构建差异化竞争优势 我乐家居前三季度净利润大增

■本报记者 曹卫新

10月14日晚，定制家居行业上市公司南京我乐家居股份有限公司(以下简称“我乐家居”)发布2025年第三季度报告。报告显示，今年前三季度，我乐家居实现营业收入10.55亿元，同比增长2.18%；归属于上市公司股东的净利润1.38亿元，同比增长70.92%。其中，第三季度营业收入3.86亿元，归属于上市公司股东的净利润4537.01万元，同比分别增长2.84%、29.20%。

我乐家居专注从事整体橱柜、全屋定制家具产品的设计、研发、生产、销售及相关服务，坚持以“原创+高频迭代”保持创新活力，不断延展传统定制家居边界。

“全屋定制行业正从过去的规模扩张转向深度整合期，市场分化加剧。头部品牌凭借综合实力巩固份额，缺乏核心竞争力的企业面临出清压力。在这一背景下，我乐家居坚持聚焦中高端市场的差异化竞争。”我乐家居高管此前在2025年半年度业绩说明会上表示。

数据显示，2025年上半年，该公司实现营业收入6.69亿元，同比增长1.80%；归属于上市公司股东净利润9231.01万元，同比增长103.18%。

为延续上半年的发展态势，下半年，我乐家居持续提升产品高端化水平，通过加强原创设计与工艺创新，提高高附加值产品的销售占比。渠道方面，进一步优化布局，在拓展三四线及存量房市场的同时，继续推进核心城市旗舰店建设，增强终端覆盖能力。此外，公司还深化成本精细化管理，通过集约采购和精益生产提升运营效率，保障整体盈利能力的稳定。

盘古智库(北京)信息咨询有限公司高级研究员江瀚对《证券日报》记者表示：“随着消费者对家居品质要求的提升，能否提供一站式解决方案和线上线下融合的购物体验，成为吸引顾客的关键。我乐家居在这一领域的独特性在于，其坚持中高端品牌差异化定位，通过优化渠道结构，重点打造零售端业务能力，这不仅强化了与消费者的直接联系，也提高了品牌的市场竞争力。”

罗曼陀罗商业战略咨询创始人霍虹屹对《证券日报》记者表示：“定制家居行业零售的核心是用专业和体验打动客户，不再仅仅靠价格说话。我乐家居的独特之处是把‘创意设计’做成了体系，在门店空间呈现、产品美学、配套软装等方面形成了较强的识别度，这是其差异化竞争的重要支点。”

通达股份前三季度净利润同比预增50.01%至111.12%

■本报记者 肖艳青

10月14日晚间，河南通达电缆股份有限公司(以下简称“通达股份”)发布2025年前三季度业绩预告，公司预计今年前三季度实现归属于上市公司股东的净利润1.08亿元至1.52亿元，同比增长50.01%至111.12%；实现扣除非经常性损益后的净利润1.05亿元至1.5亿元，同比增长61.49%至130.7%。

通达股份主要业务包括电线电缆生产销售、航空器零部件精密加工及装配、铝基复合新材料三大板块。其中，在2025年半年报中，电线电缆业务占总营收比例为45.74%。

对于业绩大幅增长的原因，通达股份董秘刘志坚对《证券日报》记者表示，一方面，受益于今年电力系统建设，公司电线电缆业务在手订单充足；另一方面，公司自2021年起不断开拓市场，目前已进入收获期。

数据显示，今年前三季度，国家电网完成固定资产投资超4200亿

电网建设加速 一批A股公司揽获大单

■本报记者 丁 蓉

根据国家电网有限公司(以下简称“国家电网”)10月13日消息，今年1月份至9月份，国家电网完成固定资产投资超4200亿元，同比增长8.1%。今年以来，陇东—山东、哈密—重庆、宁夏—湖南等特高压直流工程投运，大同—天津南、烟台—威海特高压交流等一批重大项目开工建设。2025年全年，国家电网投资规模有望突破6500亿元。

在国家电网招投标项目中，一批A股上市公司揽获大单。苏商银行特约研究员付一夫在接受《证券日报》记者采访时表示：“随着‘双碳’目标的深入推进，新能源并网需求持续增长，新型电力系统加速建设。在此背景下，产业

链上下游企业有望持续受益于政策红利与市场需求的驱动，迈入发展机遇期。”

A股上市公司是电网建设的重要参与者，今年以来中标公告不断。

9月26日，国网信息通信股份有限公司发布公告称，近日，该公司全资子公司北京中电普华信息技术有限公司、安徽继远软件有限公司、北京中电飞华通信有限公司、国网信通亿力科技有限责任公司中标国家电网2025年第六十批采购，共计中标6.05亿元。

9月25日，长高电新科技股份有限公司发布公告称，该公司全资子公司湖南长高电气有限公司、湖南长高高压开关有限公司、湖南长高森源电力设备有限公司、湖南长高成套电器有限公司分别在

国家电网2025年第六十批采购和第六十一批采购中标组合电器、隔离开关、开关柜三类产品。4个子分公司合计中标3.13亿元，占公司2024年经审计合并营业收入的17.77%。

9月24日，中国西电电气股份有限公司发布公告称，该公司下属14家子公司为国家电网第六十批采购相关中标人，中标变压器、组合电器、电抗器、断路器、隔离开关、电容器、互感器、避雷器、开关柜等产品，金额为16.41亿元。

今年，电网建设的投入力度加大。国家电网与中国南方电网有限责任公司(以下简称“南方电网”)公布的2025年投资额均创下新高。其中，国家电网预计2025年投资规模将超6500亿元，

南方电网公司安排了1750亿元固定资产投资。

中国化学与物理电源行业协会储能应用分会首席分析师兼产业研究中心副主任冯思遥在接受《证券日报》记者采访时表示：“空前的电网投资将推动跨区输电通道、智能调度和配电网升级，缓解新能源并网瓶颈。”

她进一步表示：“在电网产业链上，我国企业门类齐全、竞争力突出，在多个环节具备全球领先的成本和技术优势，包括超高压与特高压输电设备、高端电力电子与控制系统、电缆导体和材料、配电及终端设备等。”

付一夫表示：“电网投资景气度有望持续，产业链各环节企业可重点关注技术升级和市场拓展带来的机会。”

数据显示，截至9月30日，三代制冷剂R32、R134a、R125价格分别为62500元/吨、52000元/吨、45500元/吨，较上年同期分别上涨64.47%、55.22%、40.00%。

针对制冷剂后续价格走势，一位不愿具名的行业分析师向《证券日报》记者表示，制冷剂配额约束收紧为长期趋势，在此背景下，R22、R32等二代、三代制冷剂景气度将延续，价格长期仍有较大上行空间。

多家机构研报认为，氟化工产业链已进入长景气周期，从资源端的萤石到制冷剂，以及受益于需求进阶的高端氟材料、含氟精细化学品等氟化工各个环节均具有较大发展潜力。

多家氟化工上市公司前三季度业绩预喜

■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年前三季度业绩预喜公告。其中，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”)、浙江三美化工股份有限公司(以下简称“三美股份”)等公司预计报告期内归母净利润同比增长下限超过150%。

具体来看，永和股份预计前三季度实现归属于上市公司股东的净利润约4.56亿元至4.76亿元，同比增长211.59%至225.25%；预计第三季度单季净利润1.85亿元至2.05亿元，同比增

幅高达447.64%至506.85%。东阳光预计前三季度归属于上市公司股东的净利润为8.47亿元到9.37亿元，同比增长171.08%至199.88%。三美股份预计前三季度归属于上市公司股东的净利润为15.24亿元至6.46亿元，同比增长171.73%至193.46%。

上述公司均在公告中或在接受机构调研时提及，核心业务氟制冷剂价格同比大幅上涨。2025年，第二代氟制冷剂(HCFCs)生产配额进一步削减，第三代氟制冷剂(HFCs)继续实行生产配额管理，竞争格局持续优化，下游需求增长，市场价格稳步上行。前三季度，氟制冷剂产品均价同比大幅上涨，盈利

能力稳步提升。

东阳光相关人士向《证券日报》记者表示，报告期内，制冷剂行业生态和竞争秩序持续优化。第三代制冷剂作为当前的主流制冷剂，供给端受配额管控而受限，而全球需求持续增长，导致供需结构深度改善，制冷剂价格稳步攀升，为公司经营利润的显著提升提供了有力支撑。

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，中游是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