

防内卷 提升竞争力

奥士康：不走低价竞争路

■本报记者 肖伟

PCB(印制电路板)作为电子信息产业的“神经网络”，对AI(人工智能)服务器、智能汽车、高端消费电子等领域的技术发展起到关键作用。

从湖南益阳的初创工厂到泰国基地的智能生产线，从攻克50μm/50μm线宽间距HDI(高密度互连板)工艺到卡位国际巨头供应链，奥士康科技股份有限公司(以下简称“奥士康”)这家深耕PCB领域17年的国家级专精特新“小巨人”企业，通过“超大排版”智造工艺和全球化布局，构建起覆盖AI服务器、AI PC(人工智能电脑)、汽车电子三大赛道的技术护城河，正以“技术自主创新+建设先进产能+全球化市场”三重引擎加速高端化转型。

奥士康缘何会走上自主创新之路？核心技术如何支撑AI算力革命与汽车智能化浪潮？又是如何借力泰国基地推动全球化布局？近日，《证券日报》记者走进奥士康智能工厂，解码这家“隐形冠军”锐意进取的产业升级密码。

跳出无序竞争 进军中高端市场

“PCB市场呈现哑铃型分布，形成两极分化。部分企业为维持产能利用率，采取‘低价抢单’策略，部分产品价格甚至跌破成本线，出现亏损接单现象。”奥士康董事长程涌表示，“面对这种无序竞争的怪圈，我们必须拥有足够的战略定力，走自主创新的道路，坚定地朝着中高端市场迈进。”

《证券日报》记者了解到，国内PCB企业多聚焦传统FR-4基材，对高频高速、封装基板等前沿领域投入不足。当下，人工智能、汽车电子、AI服务器、AI PC等新兴领域蓬勃发展，对高性能、高复杂度、高可靠的PCB需求持续增长，国内PCB企业已经走到了面临抉择的十字路口。

对此，奥士康果断选择了自主创新之路。通过设立基础研究中心和技术研发中心，聘请国际化专业团队，奥士康逐步掌握国际先进工艺制程，高端设备选型及生产研发能力，重点打造汽车电子、高端服务器、AI PC等高附加值产品矩阵。

在汽车电子领域，奥士康成功开发了50μm/50μm超精细高密度互连板工艺，满足高密度布线需求，已应用于国内头部车企的智能座舱系统。此外，奥士康还开发了77GHz毫米波雷达专用板、激光雷达高速信号板、高导热功放基板等拳头产品，构建了从材料到工艺的全链条优势，成功打入国内外多家汽车厂商的供应链。

在高端服务器领域，奥士康掌握了28层以上高多层板技术，攻克了0.125mm微孔加工、D+6背钻工艺等关键技术，满足AI服务器对高密度布线和信号完整性的严格要求。凭借着自身独特的产品优势，奥士康成功进入国内外多家行业头部企业的供货方名单。

在AI PC领域，奥士康开发三阶高密度互连板工艺，支持0.025mm线宽精度和±0.015mm孔位公差，满足AI PC轻薄化趋势。该技术已通过某国产品牌AI PC的可靠性测试，单机PCB价值量提升至传统产品的1.8倍。同时，



图①奥士康的自动化生产线 图②数字化设计系统
图③印制电路板自动化车间 图④公司总部大厅

奥士康还开发出超薄板技术，推出厚度仅0.3mm的6层超薄高密度互连板，应用于某国产手机的折叠屏转轴模组，弯曲寿命超5万次。

打造“三化一稳定” 建设先进产能

面对下游诸多细分领域企业用户的多元化需求，奥士康要如何将技术成果转化为产品，按质、按量、按时交付到客户手中？奥士康董秘尹云表示：“公司全力打造‘三化一稳定’的管理体系，确保产品及时交付，实现将技术成果转化为生产力。”

“三化一稳定”，即管理IT化、生产自动化、人员专业化以及关键岗位稳定。管理IT化是奥士康通过引入先进的信息技术，实现管理流程的数字化和智能化，提高管理效率和决策的科学性。奥士康大力推进生产自动化改造，减少人为因素对产品质量的影响，提升生产的稳定性和一致性，同时与管理IT系统对接，实现生产数据可视化。奥士康还注重人员的专业化和关键岗位人员的稳定性，通过完善的激励机制和职业发展规划，留住核心人才，确保生产的连续性和质量的稳定性。

在奥士康的智能工厂，APS排产系统如同精密运转的“数字神经中枢”，将生产指令转化为可视化的数据地图。《证券日报》记者看到，中央控制室的三块弧形曲面上，实时展现出全厂区生产态势。左侧大屏以三维立体模型呈现各产线负载状态，不同颜色的光带标注着设备稼动率，当某区域出现橙色预警时，系统立即触发蜂鸣提示。中央主屏的动态甘特图正以

秒级精度刷新，每个节点都精确标注着工序完成度与物料齐套率。在右侧交互屏上，生产主管手持电容笔轻点屏幕，某批次服务器主板的排产计划即刻分解为12道精细工序，并自动生成设备协同指令。

通过机器学习分析历史排产数据，APS排产系统已能预判不同产品组合的最佳生产顺序，将换线时间缩短至传统模式的三分之一。当接到紧急插单时，该系统会在15秒内完成产能模拟推演，自动生成兼顾交期与成本的优化方案，并通过可视化界面展示对其他订单的影响程度。夜班时分，该系统里的自主决策模块仍在持续优化排产策略，将设备空转率控制在1.2%以下，让这座24小时运转的智慧工厂始终保持着准时交付率。

APS排产系统仅是奥士康数字化系统矩阵的一角。当前的奥士康已拥有EAM系统、CRM客户关系管理系统、QMS质量管理体系、大型人力资源管理系统、全流程追溯系统、SRM供应商关系管理系统、WMS仓库管理系统等关键系统，SAP系统以及BI系统也均已完成优化升级。通过实时可视的数字化生产资源管理平台，奥士康能够实现生产要素的动态优化配置，确保在面对复杂多变的市场环境时，能够迅速做出精准的决策响应。

走向海外市场 构建多点支撑格局

产业蓬勃发展的同时，奥士康也开启了“走向海外市场、构建多点支撑”战略布局。程涌表示：“有了‘自主创新、自力更生’的核心模式核心技术，我们有信心和底气走向海外，走向更广阔的

世界舞台。”

在全球化战略中，奥士康构建了以三大核心生产基地为支撑的产业格局，打造了“一地集成化设计、多地制造”的高效运营模式，充分发挥各基地的独特优势，实现了资源的优化配置与协同发展。

具体来看，湖南基地作为公司重要的生产基石，配备了先进的智能化生产线，在汽车电子、消费电子等成熟领域积累了丰富的技术和生产经验，通过运用超大排版工艺、高精度阻抗控制等一系列前沿技术，能够迅速响应客户的多样化需求。广东基地作为公司深耕高端市场的战略要地，以高阶高密度互连板产品为核心竞争力，与国内客户建立了深度且稳固的合作关系。泰国基地作为公司全球化产能布局的关键支撑点，重点承接AI服务器、AI PC及汽车电子等高端PCB产品的海外订单。

为了进一步扩大海外市场份额，奥士康还与日本MEIKO株式会社(以下简称“名幸电子”)达成深度合作。通过引入名幸电子先进的技术理念、前沿的生产工艺以及成熟的管理模式，奥士康将助力泰国基地突破高精度、高附加值PCB制造的技术壁垒，提升其在全球市场的核心竞争力。

某券商电子元件行业首席分析师对《证券日报》记者表示：“奥士康选择走自主创新之路，攀登PCB高端市场，有效掌握了核心技术，形成了一定市场竞争力。奥士康的泰国基地一厂已于2024年末投产，目前处于产能爬坡阶段。名幸电子增资奥士康泰国基地，有望推动奥士康在汽车电子、高端服务器等领域与更多海外知名企业合作，在更多新兴领域展示中国PCB制造的综合竞争实力。”

豫园股份业绩企稳 一季度净利润同比增长超200%

■本报记者 金婉霞

4月16日晚间，上海豫园旅游商城(集团)股份有限公司(以下简称“豫园股份”)发布2026年一季度财报。数据显示，豫园股份业绩逐渐企稳。从三项核心业绩指标来看，2026年一季度，豫园股份实现营业收入96.49亿元，同比增长9.87%；归属于上市公司股东的净利润达1.57亿元，同比增长202.87%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润为1.01亿元。

资料显示，豫园股份是一家集黄金珠宝、餐饮、百货、房地产等产业为一体，多元化发展的国内一流的综合性商业集团。受房地产行业下行、行业政策调整及商品价格大幅波动等因素影响，2025年，豫园股份出现业绩亏损，净亏损达48.97亿元。

为扭转业绩，豫园股份开始执行“瘦身健体、聚焦主业”战略。从2026年一季报的财务数据来看，该战略已取得阶段性成效。对此，豫园股份董事长黄震表示，进入2026年，公司经营基本面迎来积极拐点，部分产业板块率先实现扭亏为盈。“接下来，我们将继续抢抓‘三新’消费、AI赋能与全球布局的创新机遇，在充分洞察行业趋势与政策逻辑的前提下，进一步聚焦核心、精准发力，全力寻求经营发展的新突破，推动企业高质量发展。”黄震称。

2025年，面对行业下行压力，豫园股份进一步加大财务结构优化力度，对部分房地产项目计提了资产减值准备。对此，乐居财经研究院林振表示，豫园股份此次减值计提有利于公司夯实资产质量、释放“历史包袱”，为聚焦核心主业、稳健经营创造条件。2026年一季度数据也显示，豫园股份资产负债率降至70.59%，较2025年末下降0.64个百分点，财务结构持续优化。

在持续推进降本增效、优化财务结构的同时，豫园股份积极推进公司业务转型升级。以占豫园股份总营收比重超60%的珠宝时尚

板块为例，2026年一季度，珠宝时尚实现营收约61亿元，同比增长近18%，毛利率达8.66%。豫园股份在公告中表示，珠宝时尚营业收入等较上年同期增加，主要由于公司黄金饰品销售业务跟随市场趋势和消费者需求及偏好变化，加快海外市场拓展，积极调整业务布局所致。

进一步来看，2025年，豫园股份珠宝时尚板块分别针对年轻消费群体及中高端市场进一步开拓。具体来看，针对年轻消费群体，豫园股份与热门国创IP《天官赐福》等开展联名合作、推出新品；在中高端市场，豫园股份以“古韵金作”系列持续深耕，进一步推动产品毛利率提升。

3月24日，黄震在2025年度业绩发布交流会上表示，公司看到了海外市场特别是黄金市场的巨大机会，未来将继续在东南亚等市场拓展直营店，同时探索轻资产运营。“未来三年公司将在各个关键位置实现‘0到1’的突破，尤其在珠宝时尚和餐饮板块中，计划在东南亚和欧美市场进一步扩展。”黄震称。

除珠宝时尚板块外，豫园股份旗下其他主要业务板块同样呈现业绩回暖态势。文化饮食、医药健康、化妆品、时尚表业、度假村等业务板块的毛利率均实现明显改善。其中，医药健康及其他板块一季度毛利率比上年同期增加3.86个百分点，时尚表业板块一季度毛利率比上年同期增加7.12个百分点。

宁德时代拟投资设立矿产子公司

■本报记者 李婷

4月15日晚间，宁德时代新能源科技股份有限公司(以下简称“宁德时代”)发布2026年第一季度业绩报告。报告期内，宁德时代实现营业收入1291亿元、归母净利润207亿元，同比分别增长52.5%和48.5%。

宁德时代表示，报告期内，公司毛利率略有下滑，主要源于两方面：一方面是受原材料价格上涨影响，其中以碳酸锂为代表的商品价格上涨，直接增加了生产成本，目前公司正通过完善供应链布局、发挥规模效应、优化产品设计、推行大单品策略等多种措施，对冲原材料涨价带来的压力；另一方面则是产品结构发生变化，尤其是国内储能业务出货量快速增长，使得储能业务在整体营收中的占比明显提升，进而对毛利率产生了一定影响。

同日，宁德时代还发布公告称，拟斥资300亿元设立全资矿产子公司，旨在强化上游原材料布局。这一举动引发市场广泛关注。公告显示，为进一步优化公司业务布局，保障供应链安全与稳定，根据公司整体发展战略规划，宁德时代拟投资设立全资子公司——时代资源集团(厦门)有限公司(以下简称“时代资源集团”)。该子公司拟定注册资本为300亿元，公司拟以货币及股权相结合的方式出资，其中现金部分来源于公司自有及自筹资金。

宁德时代表示，为保障上游原材料供应安全及稳定，公司此前已逐步布局锂、镍、钴等关键矿产资源。在此基础上，为进一步向上游关键材料领域延伸，构建产业链一体化竞争优势，公司计划将时代资源集团打造为新能源矿产领域的专业投资运营与管理平台。该平台将围绕公司电池产业布局及实际需求，整合现有矿业相关资产，积极拓展海内外优质矿产资源项目，从而切实保障主营业务的原材料供应与

产业链安全。

在业绩说明会电话会议上，宁德时代回答投资者提问时表示，长期来看，动力和储能市场发展空间巨大，市场对锂、镍、铜、铝等金属资源的需求将持续旺盛。当前全球供应链不稳定性上升，为进一步优化业务布局、保障上游原材料供应安全与稳定，公司才决定设立该全资子公司，其核心定位便是公司新能源矿产领域的专业投资运营与管理平台，助力公司强化上游资源布局。

值得一提的是，此前市场曾传闻宁德时代已聘请紫金矿业创始人、前董事长陈景河担任矿业部门顾问。对此，宁德时代内部人士向《证券日报》记者确认了该消息的真实性，并表示，公司聘请陈景河，核心目的是助力公司拓展矿产供应链业务，借助其专业经验和行业资源，强化公司在矿产领域的布局能力。

华安证券贵金属材料首席分析师许勇其对《证券日报》记者表示，作为全球最大的动力电池制造商，宁德时代对上游矿产资源的渴求由来已久。动力电池的核心原材料——锂、镍、钴、磷等，其价格波动与供应安全直接关系到企业的成本底线和交付能力，是企业核心竞争力的重要组成部分。

事实上，近年来宁德时代已通过自建项目、股权投资、合资合作及并购等多种方式，在全球范围内展开了密集的资源供应体系，逐步构建起多元化的资源供应体系。

业内人士认为，随着电池技术的不断进步、新材料的广泛应用以及固态电池商业化进程的加速，宁德时代对上游资源的需求愈发迫切。保障关键金属的供应安全，不仅是维持企业正常生产经营的基础，更是关乎企业未来发展的核心战略问题——谁能以更低成本、更高效获取这些核心资源，谁就能在下一轮行业洗牌中占据主动。而引进陈景河等矿业高端人才，持续加码矿产领域布局，正是宁德时代不断完善产业链条、实现自我升级的具体体现。

中际旭创：今年1.6T光模块需求将出现较大增长

■本报记者 王佳

4月16日晚间，光模块龙头企业中际旭创股份有限公司(以下简称“中际旭创”)披露了2026年第一季度报告，业绩延续了此前的爆发式增长态势。报告期内，中际旭创实现营业收入194.96亿元，同比增长192.12%；实现归属于上市公司股东的净利润57.35亿元，同比增长262.28%。

对于业绩高速增长的原因，中际旭创在接受《证券日报》记者采访时称，主要是受益于终端客户对算力基础设施的强劲投入，公司产品出货量实现较快增长，其中高速光模块占比持续提升。

从季度数据来看，中际旭创在去年高基数之上继续保持强劲增长态势。2025年年报显示，报告期内，中际旭创实现营业收入382.4亿元，归母净利润107.97亿元，同比增幅分别达到

60.25%和108.78%，其中去年第四季度单季营收创下132.35亿元的历史新高，为今年一季度的高增长奠定了基础。

在高速光模块领域，中际旭创的领先优势持续巩固。在1.6T光模块，该公司已在2025年第三季度开始正式向重点客户批量出货，并在第四季度加速上量。中际旭创方面预计，2026年1.6T光模块的需求规模较去年将出现较大增长，同时2027年有望成为CSP(云服务提供商)厂商更主流的需求。目前公司正进一步加大产能投入，2025年年化产能已达到2800多万只，2026年产能还将有较大提升。

市场研究机构Lightcounting预测，2026年全球数通光模块市场规模有望达到228亿美元，其中800G和1.6T等高速光模块合计市场规模有望达到146亿美元。在产品价格按惯例年降的背景下，中际旭创仍保持利润率高

增长，主要得益于高速率产品结构优化以及硅光技术渗透率的提升。公司方面表示，800G和1.6T中硅光的占比都将持续提升，公司将进一步发挥硅光技术优势。

值得注意的是，在AI算力需求高企的当下，光模块行业正面临严峻的供应链考验，上游高端光芯片的供应紧张成为制约行业增长的重要因素。中际旭创方面此前表示，已与供应商商定今明两年的整体供给，锁定相应产能，以保障核心物料的供应。

众和昆仑(北京)资产管理有限公司董事长柏文喜对《证券日报》记者表示，光模块行业未来一年的竞争将更侧重于产能与供应链管理，龙头企业将通过规模化交付、技术创新与供应链整合，进一步巩固市场地位。

此外，中际旭创通过前瞻布局下一代光互连技术为中长期成长打开新空间。在2026年洛杉矶全球光纤通信

大会(OFC)上，中际旭创旗下子公司TeraHop全球首发12.8T XPO光模块(超高密度可插拔光模块)，单模块集成了8倍于1.6T收发器的容量，面板端口密度比传统OSFP(八进制小型可插拔)提升4倍，大幅节省数据中心空间与成本。此外，TeraHop还展示了6.4T NPO(近封装光学)光引擎，适配NPO(近封装光学)、CPO(共封装光学)等多种应用场景，加速AI数据中心纵向扩展(scale-up)光联接的规模化部署。国金证券发布的研报表示，中际旭创的前瞻布局不仅能确保其在当前周期中受益，更有望在后续技术迭代中持续保持领先。

中国电子商务专家服务中心副主任郭涛对《证券日报》记者表示，未来2年至3年，硅光方案将成为1.6T及以上高端市场的主流选择，NPO/CPO等路径则在特定场景形成互补，技术路线的差异化选择将重塑行业竞争格局。