

158家A股公司率先披露一季报预告

三大赛道业绩亮眼

■本报记者 丁蓉

截至4月17日《证券日报》记者发稿时，已有158家A股上市公司披露一季报预告，其中超八成公司业绩预喜（含预增122家、预计扭亏10家）。

从行业分布看，业绩预喜的上市公司主要集中在人工智能（AI）、有色金属、锂电三大赛道。陕西巨丰投资资讯有限责任公司高级投资顾问向晓明在接受《证券日报》记者采访时表示：“这些上市公司大多来自新兴产业，他们的业绩直观反映出我国培育新质生产力的成效。”

AI产业链第一季度业绩表现格外突出。在全球算力基础设施建设提速的背景下，存储器、光通信、印制电路板、电子元器件授权分销等细分领域多家上市公司业绩爆发。例如，存储器领域的香农芯创科技股份有限公司第一季度归属于上市公司股东的净利润为11.40亿元至14.80亿元，同比增长6714.72%至8747.18%。对于业绩增长的主要原因，该公司表示，在生成式人工智能应用需求蓬勃增长的强劲驱动下，行业景气度持续上行，企业级存储产品价格持续上涨，公司盈利能力持续改善，利润水平大幅提高。

在光通信领域，珠海光库科技股份有限公司预计第一季度归属于上市公司股东的净利润为4370万元至4587万元，同比增长303%至323%；在印制电路板领域，沪士电子股份有限公司预计第一季度归属于上市公司股东的净利润为11.80亿元至12.60亿元，同比增长54.76%至65.25%；在电子元器件授权分销领域，深圳华强实业股份有限公司预计归属于上市公司股东的净利润为1.90亿元至2.32亿元，同比增长80%至120%。

有色金属产业链受益于产品价格上行与下游需求回暖，头部企业迎来“量价齐升”。在稀土领域，中国北方稀土（集团）高科技股份有限公司业绩预告显示，该公司预计第一季度归属于母公司所有者的净利润为9.00亿元至9.40亿元，同比增长109.14%至118.43%。中稀有金属股份有限公司预计第一季度归属于上市公司股东的净利润为1.50亿元至1.80亿元，同比增长217.32%至280.78%。

在贵金属领域，湖南黄金股份有限公司预计第一季度归属于上市公司股东的净利润为5.32亿元至6.31亿元，同比增长60.00%至90.00%；西部黄金股份有限公司预计第一季度归属于母公司所有者的



净利润为4.50亿元至5.60亿元，同比增长1161.38%至1469.71%。

历经市场调整后，锂电赛道多家上市公司在今年第一季度迎来业绩拐点。例如，锂电领军企业江西赣锋锂业集团股份有限公司预计归

属于上市公司股东的净利润为16.00亿元至21.00亿元，同比扭亏为盈；锂电材料企业苏州天华新能

源科技股份有限公司预计归属于上市公司股东的净利润为9.00亿元至10.50亿元，同比增长27517.53%至

32120.45%。

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：“这些赛道业绩爆发，本质上是科技创新驱动、供需格局优化等共同作用的结果。”

工业机器人市场需求持续释放

■本报记者 吴奕莹

4月16日，国家统计局发布2026年一季度国民经济统计数据，一季度工业生产增长加快，装备制造业和高新技术制造业快速增长。其中，工业机器人产量同比增长33.2%，展现出强劲的行业发展活力。

多位受访专家认为，一季度工业机器人产量增长主要得益于汽车、电子等传统行业自动化改造需求的持续释放。

数据显示，目前我国已累计建成3.5万家基础级、8200余家先进级、504家卓越级智能工厂；此外，工业互联网与机器人技术的深度融合已覆盖41个工业大类行业。

据中信证券调研，当前机器人行业已进入规模化交付与商业化落地的关键节点，工业机器人头部企业订单已排至2026年下半年。

努曼陀罗商业战略咨询创始人霍虹虹在接受《证券日报》记者采访时表示：“工业机器人行业未来发展

前景值得期待，人工智能与机器人技术的深度融合将推动制造业智能化水平不断提升。”

中国电子商务专家服务中心副主任郭涛向记者进一步分析称：“随着工业机器人市场规模持续扩容，产业链分工将愈发专业化。上游企业将聚焦核心零部件领域技术突破，中游本体制造企业会侧重差异化设计以构建竞争优势，下游系统集成商则将深耕具体行业场景。”

面对工业机器人产业链持续延

伸、专业分工不断细化的行业发展趋势，A股上市公司正积极把握发展机遇，深化在核心零部件、系统集成等细分赛道的布局，全力推进技术突破、产品迭代与项目落地。

具体来看，在整机制造领域，杭州凯尔达焊接机器人股份有限公司多年来深耕产品核心技术，其新一代工业级四足机器人“阿波罗”成功实现感知层面、运动控制模块及应用端的技术突破，能够广泛适配电力巡检、工厂作业、高危应急等核心场景，构建“感知

一决策—执行”全链路智能闭环；在核心零部件赛道，宁波中大力德智能传动股份有限公司的精密减速机、减速机等产品，在精度保持性、传动效率和使用寿命等关键技术指标上均达到行业先进水平，可满足工业机器人对精密传动的严格要求；在产业布局方面，宁波均普智能制造股份有限公司旗下合资公司宁波普智未来机器人有限公司日前成立无锡子公司，并启动工业级交互式具身作业机器人量产，进一步完善了其全国产能布局。

与此同时，上游核心原材料价格持续上行，为覆铜板价格上涨构筑了坚实的成本基础。中信证券研报提到，截至4月9日，覆铜板核心材料7628电子布价格自年初以来累计上涨近40%，环氧树脂价格3月份以来上涨约30%；2026年初以来，FR4覆铜板价格普遍上涨超过15%，部分龙头企业涨价幅度超过20%。

全联并购公会信用管理委员会专家安光勇介绍：“单台AI服务器对高端覆铜板的需求量是传统服务器的3倍至5倍，但高端覆铜板产线建设周期长达18个月至24个月，这直接推动高端覆铜板涨价，高端覆铜板市场供需紧张的态势或将维持较长时间。”

深度科技研究院院长张孝荣在接受《证券日报》记者采访时表示，高端覆铜板的需求扩容与特种原材料的供给偏紧，均具备鲜明的长期属性。目前，高端电子材料领域仍有诸多技术难点亟待突破，叠加上游原材料价格易涨难跌，未来行业将长期维持“高端紧俏溢价、中低端平稳运行”的差异化发展格局。

中信证券研报判断，随着原材料价格上涨斜率趋于平缓，覆铜板超额溢价带来的利润率提升有望在2026年上半年逐步体现，2026年第二季度到下半年涨价幅度和持续时间具备超预期潜力。

上市公司抢抓发展机遇

受益于市场需求，多家覆铜板上市公司2025年业绩高速增长。例如，广东生益科技股份有限公司2025年实现归母净利润33.34亿元，同比增长91.76%；南亚新材料科技股份有限公司2025年实现归母净利润2.40亿元，同比增长377.60%；金安国纪预计2025年归母净利润同比增长655.53%至871.40%。

面对高端化需求，覆铜板上市公司纷纷开启产能扩张、升级。

华正新材近期披露定增预案，拟募集资金不超过12亿元，用于建设年产1200万张高等级覆铜板项目；金安国纪也于近日发布公告，拟定增募资不超过13亿元，用于建设年产4000万平方米高等级覆铜板项目和研发中心建设项目。

南亚新材料科技股份有限公司在2025年年报中披露，公司是全系列（M2至M9）高速产品通过国内核心终端认证的CCL厂商之一，其中M6至M8产品已批量应用于国内头部算力客户，M9层级处于NPI项目导入阶段。

北京艾文智略投资管理有限公司首席投资官曹敏在接受《证券日报》记者采访时表示，高端覆铜板的技术门槛将不断提高，这将促使那些提前布局高端产能、掌握核心技术的上市公司，率先释放业绩潜力。

展望未来，韩勇锋认为，从“规模优先”走向“能力优先”，是代运营行业穿越周期的必由之路。

A股液冷服务器相关标的受热捧

■本报记者 蒙婷婷

AI算力的指数级爆发，正驱动数据中心散热领域迎来颠覆性变革，液冷技术已成为高密度、高功率数据中心散热的首选方案。同花顺iFinD数据显，截至4月17日收盘，A股液冷服务器板块超百只概念股飘红，其中广东世纪智能装备集团股份有限公司、金富科技股份有限公司领涨。

接受《证券日报》记者采访的多位业内人士表示，在AI大模型向万亿级参数迭代、单机功率飙升的背景下，液冷技术已从“可选项”跃升为“必选项”。政策加码、技术突破与订单落地形成合力，推动液冷服务器产业正式迈入黄金发展期。

市场需求爆发

当前，人工智能大模型迭代速度

持续加快，算力需求呈爆发式增长，数据中心单机功率正经历一场“量级跃升”——从传统场景的5kW—10kW，快速飙升至AI高密度场景的60kW—100kW，高端智算场景单机功率甚至突破130kW。

4月上旬，曙光数据基础设施创新技术（北京）股份有限公司推出全球首个兆瓦级相变浸没液冷整机柜及其基础设施整体解决方案，可支持单机柜功率超过900kW。

“液冷技术散热效率显著优于风冷。”盘古智库（北京）信息咨询有限公司高级研究员江瀚表示，随着AI大模型参数迈向万亿级，数据中心单机柜功率密度持续飙升，传统风冷技术在散热效率上已逼近物理极限，无法匹配高功率算力的热管理需求。

摩根大通数据显示，2026年全球AI服务器液冷系统市场规模将从2025年的89亿美元飙升至170亿美元以上。中商产业研究院预

测，中国液冷服务器渗透率将从2025年的20%跃升至37%，预计2030年达82%。

在政策端，2026年3月份，工业和信息化部、国家发展改革委、国务院国资委、国家能源局联合印发《节能装备高质量发展实施方案（2026—2028年）》，鼓励研发部署高密度服务器、液冷服务器、液冷交换机，提升电源和散热系统使用效率。

“当前，国内液冷服务器产业正处于由‘政策引导’向‘市场刚需’跨越的关键节点，行业景气度呈爆发之势。”江瀚表示，部分上市公司在液冷服务器产业中已具备一定优势，其在技术研发、产品质量、市场份额等方面表现出色，成为获得市场关注和资金青睐的原因之一。

行业迎黄金发展期

记者了解到，近期多家上市公司

在液冷技术认证、订单落地及业绩兑现等方面取得积极进展。

例如，四川川环科技股份有限公司（以下简称“川环科技”）近日对外宣布，公司针对高密度数据中心液冷场景研发的液冷膨胀节接头，在安全性能与国际化适配方面取得关键突破，且其核心材料已通过全球数据中心行业认可度最高的安全认证——UL认证（由美国保险商试验所颁发）。漯河利通液冷科技股份有限公司4月14日发布公告称，其自主研发的LT800系列液冷管路相关产品取得UL认证证书。

川环科技技术副总经理文勇表示：“公司液冷膨胀节接头通过UL认证，标志着其安全性能已达到国际先进水平，可满足海内外数据中心建设项目对产品合规性、安全性与通用性的要求。”

与此同时，部分公司订单落地与

业绩兑现现象显现。上海新朋实业股份有限公司4月16日公告称，该公司液冷相关传统金属结构件、机柜类产品已逐步进入生产供货阶段。东莞市鼎通精密科技股份有限公司4月16日在一季报中披露，2026年第一季度，得益于液冷产品批量交付，该公司当期营收、归属于上市公司股东的净利润同比分别增长20.78%、51.86%，分别达4.57亿元、8032.74万元，营收和净利润规模双双创单季度历史新高。

深圳中金华创基金董事长龚涛在接受《证券日报》记者采访时表示：“AI算力持续爆发、全球数据中心绿色发展趋势凸显、边缘计算普及和中小企业算力需求释放，成为液冷服务器产业快速崛起的主要原因。随着微通道冷板、两相沸腾换热等新技术的应用，液冷服务器产业将进入规模化与技术高速迭代的‘黄金发展期’。”

公司也在探索自有品牌孵化，推出了抗衰精油品牌“玉容初”和中式功效护肤品牌“美壹堂”。去年，其自有品牌整体销售收入同比增长超35%。

不过，自有品牌之路并非坦途。“代运营企业孵化自主品牌，普遍面临产品研发、供应链管理挑战。企业虽擅长渠道运营，但缺乏从0到1的产品创新能力，供应链把控力较弱，品牌信任度也需从头积累。”苏商银行特约研究员武泽伟表示，针对这些问题，可依托数据洞察精准定位产品，通过合作或自建方式完善供应链，并利用内容电商快速测试市场、迭代品牌策略。

展望未来，韩勇锋认为，从“规模优先”走向“能力优先”，是代运营行业穿越周期的必由之路。

多家电商代运营上市公司业绩向好

■本报记者 刘晓一

Wind资讯数据显示，在电子商务行业已披露2025年年报的14家上市公司中，有7家去年实现归属于上市公司股东的净利润同比增长。其中，电商代运营相关企业广州若羽臣科技股份有限公司（以下简称“若羽臣”）、杭州壹网壹创科技股份有限公司盈利增幅居前。此外，行业头部公司宝尊电商有限公司（以下简称“宝尊电商”）去年亦实现扭亏为盈。

“电商代运营行业的兴起，可追溯到2008年前后。”一久（海南）私募基金管理有限公司总经理韩勇锋向《证券日报》记者介绍，彼时淘宝商城快速发展，国际品牌进入中国市

场亟须熟悉平台规则的第三方团队，代运营企业凭借“人海战术”和标准化流程，帮助品牌完成从开店到客服的全链路服务，行业一度迎来黄金发展期。

但如今，随着抖音、快手、小红书等内容电商崛起，流量格局已发生显著变化。“传统货架电商的核心是‘人找货’，而抖音等内容电商则是‘货找人’，通过内容激发用户潜在需求，这对习惯于货架逻辑的团队来说，思维转变是首要任务。”宝尊电商相关负责人表示。

面对挑战，头部企业已提早进行全渠道布局。以宝尊电商为例，截至2025年6月份，公司约48.5%的品牌合作伙伴至少通过两个渠道运营店铺，高于上年同期的45.8%。为补足

抖音等内容电商能力，其于2023年宣布收购抖音服饰品类头部服务商杭州洛趣迅信息科技有限公司，并于2024年完成整合。2025年，公司在抖音平台再度斩获“抖音电商钻石服务商”称号。业绩方面，宝尊电商去年全年净收入99.45亿元，同比增长5.6%；在非公认会计准则下，其归母净利润实现扭亏为盈。

技术赋能同样成为提质增效的重要抓手。“2025年，公司数字化转型进程全面提速，AI已深度融入品牌研发、运营、内容生产、风控等生命周期关键阶段。”若羽臣相关人士向记者举例称，研发端，公司携手头部AI公司MetaNovas，依托分子模拟与知识图谱加速配方开发；运营端通过AI平台进行数据复盘与智能投流，以精准

策略助力高效转化；内容端利用AI系统高效产出文案，显著提升了内容质量与效率。2025年，若羽臣归属于上市公司股东的净利润1.944亿元，同比大增84.03%。

当前，越来越多的电商代运营企业已不再满足于“为品牌提供服务”，而是将自身在流量经营、用户管理和内容生产方面的经验，转化为自主品牌资产。

若羽臣就是典型代表。2025年，公司自有品牌实现营业收入18.13亿元，同比增长261.94%，占整体营收比重达52.83%，首次超过代运营业务，成为核心增长引擎。其中，家清品牌“绽家”全年营收10.69亿元，同比增长120.8%。

上海丽人丽妆化妆品股份有限