

走民企 说创新

实丰文化:解好玩具企业智能化转型的“必答题”

■本报记者 王镜茹

俏皮的金色护目镜、胡萝卜造型的麦克风、能引导儿童创作的交互系统……在近期举行的2026深圳玩具展&潮玩展现场(以下简称“玩具展”),实丰文化发展股份有限公司(以下简称“实丰文化”)展出的AI玩具引发诸多消费者驻足体验。

作为国内最早将大模型能力嵌入产品生态的玩具厂商之一,实丰文化多款产品跻身主流电商平台的AI玩具品类销售榜前列。“AI玩具需要跳出同质化的聊天模式,通过多模态交互构建一套更完整的IP体系,让技术真正承载有温度的情感陪伴。”在此次玩具展上,实丰文化副总裁时杰对《证券日报》记者表示。

在大模型日益普及的当下,实丰文化正通过“和AI一起研发AI”,解好传统玩具企业智能化转型的“必答题”。

打造“千人千面”交互体验

在很多消费者的认知里,智能玩具还停留在“按键+反馈”阶段,即使用者按下按钮,触发语音功能,完成预设对话。如今,随着AI技术不断突破,玩具正逐步摆脱被动执行指令的标签,向具备交互、理解与引导能力的方向演进,成为兼具陪伴功能与认知引导的智能载体。

在此次玩具展上,实丰文化展出的AI玩具“AI飞飞兔”吸引了大量消费者驻足体验。记者在现场注意到,当一位儿童对着“AI飞飞兔”说“我想听歌”时,“AI飞飞兔”并没有直接播放歌曲,而是进一步追问:“你想听欢快的,还是安静的?”在多轮引导后,一首由孩子与AI共同“生成”的歌曲,从胡萝卜造型的麦克风口中播放出来。

类似的交互也延伸至知识问答场景。当被问及“黑洞是什么”,“AI飞飞兔”并未直接给出单一答案,而是引入虚拟角色与孩子展开情境讨论,将抽象概念逐步拆解成可理解的内容。

据实丰文化工作人员介绍,在通用大模型的底座之上,“AI飞飞兔”内嵌了性格、记忆与用户画像系统。随着交互次数增加,其能够持续学习用户偏好,动态调整反馈内容,呈现出“千人千面”的交互体验。

AI玩具并非简单的“大模型+毛绒公仔”,这一品类具有“家长决策、儿童使用”的典型特征。相较于趣味性,家长们关注的重点更多落在产品安全性与可控性上。

基于多轮市场调研,实丰文化在



2026深圳玩具展&潮玩展实丰文化展台
王镜茹/摄

产品设计中强化了与家长的互动。例如,家长可通过成长报告定期跟踪儿童使用情况;公司旗下另一款产品“AI守护星”则针对户外场景,提供安全围栏与定位守护功能。

内容合规与数据保护同样重要。为避免敏感信息外泄,实丰文化采用了本地与自有服务器相结合的数据存储方式;同时在内容生成端设置多层过滤机制,对潜在不当输出进行拦截。

随着大模型技术的不断普及,AI玩具行业正迈入技术平权阶段——单纯依赖模型能力已难以形成差异化优势,企业竞争的关键正转向应用场景的挖掘与落地。

“最终决定产品高度的,还是场景。未来,玩具将不再是单一交互终端,而是具备拟人化能力的智能体节点。”实丰文化研发总监兰剑表示。

和AI一起研发AI

“从去年年初开始,AI技术的演进已不再是按年或按月计算,而是以周、天甚至小时为单位迭代。”时杰坦言。技术狂飙之下,对于以玩具代工、外销为主的传统制造企业而言,转型已从“可选项”变为“必答题”。

渠道成为突破口。此前,实丰文化与终端用户之间隔着多层代理体系,难以及时掌握用户使用习惯与产

品偏好,产品迭代缺乏数据支撑。

为打破这一局面,实丰文化着手搭建“线上直营+线下分销”双轨体系。2025年6月份,该公司启动电商布局,在主流电商及内容平台开设官方旗舰店,并通过达人带货扩大触达面;同时,与名创优品、TOPTOY等线下渠道合作,借助零售体系与经销网络实现铺货与销售。

人才亦是关键。实丰文化组建起一支包含产品设计师、算法工程师、产品经理在内的AI产品开发团队,核心成员多来自头部互联网及消费品企业。

时杰表示,行业产研比普遍在1:3至1:5,即1个产品对应3到5个研发人员。而在公司内部,这一比例被压缩至1:0.5。从方案生成、产品设计到代码辅助,都有AI工具的深度介入。“某种意义上,我们是在和AI一起研发AI。”

2025年下半年,公司转型成效初显,产品线上销量明显放量,并首次跻身电商平台AI玩具品类销售榜前三。“线上直营并不只是为了扩大销量,更是为了建立品牌、沉淀数据,提供持续服务,这是传统代工模式无法实现的。”在时杰看来,AI玩具最终仍要回归到“好不好玩”。随着用户持续使用,企业得以不断积累数据,理解用户偏好,并持续优化内容与体验。

目前,实丰文化已形成“研发—设

计—制造”三地协同布局:在合肥设立研发中心,依托当地语音技术及芯片算力基础,强化模型底座;在深圳成立设计中心,主攻产品形态等;汕头总部则依托成熟供应链优势,承接规模化生产等。

近年来,AI玩具赛道快速升温,诸多互联网与科技企业相继入局,产业关注度持续提升。广东省玩具协会数据显示,2025年国内AI玩具市场规模已达290亿元,预计2030年将突破千亿元,年复合增长率超过20%。

时杰说,头部科技企业的进入,正推动底层技术与产业资源加速对接。自去年4月份起,公司已与多家技术厂商展开合作,积极引入模型技术与通信模组资源,以补齐底层技术短板。传统玩具厂商在用户需求理解与产品细节打磨方面积累更为深厚,具备差异化优势。

“当前行业处于前期探索阶段,产品形态有待进一步丰富和成熟。一方面,交互方式将从单一语音向多模态拓展,融合视觉、动作与具体场景;另一方面,产品形态也将由单点设备,延展至具备完整叙事能力的IP体系。”时杰表示。

在AI浪潮下,玩具产业的边界正被重新定义。对于实丰文化而言,如何借力新工具提升效率、重塑供应链,并在新业态中寻找增量,仍是其未来需要持续探索的关键课题。

记者观察

拥抱AI 激活外贸增长新动能

■李雯珊

第139届广交会正在火热进行中,AI相关展厅及产品成为本届广交会的“流量担当”。作为中国外贸的“晴雨表”和“风向标”,广交会的变化都折射出行业发展新趋势——积极拥抱人工智能,已然成为外贸企业的共识。

笔者认为,在外部波动加剧、产业竞争日趋激烈的背景下,锚定AI挖掘增长潜力,既是我国外贸转型升级的必由之路,也是培育国际竞争新优势的关键抓手。下一步,各方应更好地拥抱AI,激活外贸增长新动能。

一方面,企业应主动拥抱人工智能,加快数字化转型。

数据显示,本届广交会,超过61%的参展企业在生产或服务中应用了工业互联网、人工智能等新技术。这反映出广大外贸企业主动顺应数字化浪潮,积极拥抱人工智能变革。

现阶段,外贸企业正以AI赋能研发、营销、服务、供应链等多个环节,加速数字化转型,从而实现降本增效、精准挖掘海外商机、增强在国际市场上的竞争力,这也为我国外

贸供给侧结构性改革注入强劲动力。

另一方面,产业链企业需进一步加码布局AI产品,培育外贸新增增长极。

AI产品的崛起,不仅丰富了外贸产品品类,更为我国外贸开辟了全新增长空间。从消费端的智能穿戴、智能家居,到产业端的智能制造、智能巡检,AI产品已渗透到各行各业,并不断催生出多元化的需求,有望成为外贸新增增长极。

同时,我国AI产品贸易正从单一产品出口向“产品+技术+服务”一体化出口转型,产业链加速形成“产品出口带动技术输出、技术输出推动产业升级”的良性循环,推动外贸从“规模扩张”向“质量提升”转型。

整体而言,人工智能不仅能够优化外贸企业全链条流程、提升出口产品核心竞争力,更能全面激活外贸增长新动能。对外贸企业而言,唯有主动拥抱人工智能变革、持续加大技术研发投入,加快产品研发、生产、营销、服务智能化迭代升级,才能在日趋激烈的国际竞争中抢占发展先机、巩固“出海”优势。

中国联通一季度实现营收1028.24亿元 智算中心收入同比提升11.7%

■本报记者 李乔宇

4月21日晚间,中国联通网络通信股份有限公司(以下简称“中国联通”)披露2026年第一季度报告。公告显示,今年一季度,中国联通实现营业收入1028.24亿元,同比下降0.5%;实现利润总额60.74亿元;实现归属于上市公司股东的净利润21.37亿元,同比下降18.0%。

公告显示,今年一季度,中国联通用户规模稳步增长,移动和宽带用户净增超过358万户;价值保有成效明显,融合ARPU保持百元以上;连接场景拓展升级,物联网连接数超过7.5亿,净增3203万。

同期,中国联通算力业务收入154亿元,同比提升8.3%,其中智算中心收入同比提升11.7%,联通云服务近44万政企大客户。今年一季

度,中国联通助力数字消费升级,云智产品付费用户超过1.1亿户,净增549万户。

今年一季度,中国联通加快5G规模化应用,累计打造超5.3万个5G商业化项目,落地9800余家5G工厂。同时,中国联通加速国际市场拓展,国际业务收入同比增长14.9%。中国联通升级客服智能体,智慧客服智能服务占比达到85.6%,客户诉求解决满意度提升至96.5%。

此外,中国联通在今年第一季度激活产品动能,安全专线、联通盾、墨攻安全运营服务等特色产品实现规模发展,累计服务政企客户超46万家;繁荣产业生态,网络安全产业链供需对接平台“安全荟”累计上架安全产品超240款;锻造安全业务增长极,收入同比提升14.2%。

头部房企加码布局核心城市

■本报记者 陈潇

4月21日,京沪两地同步迎来土地出让窗口,头部房企积极竞拍优质地块。

当日,上海2026年第三批住宅用地集中出让顺利完成,成交总金额约72亿元;北京亦庄瀛海地块也成功拍出。头部房企对具备“好房子”开发条件的项目表现出更强参与意愿。

中指研究院上海数据总经理张文静向《证券日报》记者表示,总体来看,该地块位于内中环黄金节点、西岸中央公园区域,交通便捷,资源禀赋优越,具备打造集生态居住、休闲娱乐于一体的高品质社区的理想条件。

北京亦庄瀛海地块同样具备较好开发条件。该地块位于瀛海核心区居住板块,紧邻地铁8号线瀛海站;容积率2.0,建筑限高60米,为打造改善型产品提供了空间。

中指研究院土地市场研究负责人张凯表示,北京亦庄瀛海地块所处板块近三年未有新增商品住宅用地供应,市场存量以早期的共有产权房、限竞房及尾盘为主,区域内符合时代要求的“好房子”产品供给存在明显缺口,这都为该项目切入市场提供了窗口期。

除了徐汇区长桥街道地块外,招商蛇口还联手中国建筑第八工程局有限公司,以30.29亿元底价拿下普陀区石泉社区地块。而金山新城板块地块则最终由上海金滨海置业有限公司以底价8.79亿元摘得。

北京方面,北京亦庄瀛海地块吸引了中建智地置业有限公司(以下简称“中建智地”)、招商蛇口等多家头部房企参与角逐。最终,该地块经过54手加价,由中建智地以13.24亿元斩获,溢价率8.7%。

从地块条件来看,本轮受追捧的地块普遍具备打造高品质住宅的基础条件。其中,徐汇区长桥街道地块区

位优势显著。交通方面,该地块紧邻龙吴路、上中路等城市主干道,南接中环高架,可快速联通徐家汇、漕河泾、西岸、前滩等商务及产业集聚区。生态资源方面,该地块距上海植物园约300米,东侧距黄浦江岸线约500米,坐拥城市绿肺与滨江景观。另外,教育、医疗及文体配套亦较为完善。

中指研究院上海数据总经理张文静向《证券日报》记者表示,总体来看,该地块位于内中环黄金节点、西岸中央公园区域,交通便捷,资源禀赋优越,具备打造集生态居住、休闲娱乐于一体的高品质社区的理想条件。

北京亦庄瀛海地块同样具备较好开发条件。该地块位于瀛海核心区居住板块,紧邻地铁8号线瀛海站;容积率2.0,建筑限高60米,为打造改善型产品提供了空间。

中指研究院土地市场研究负责人张凯表示,北京亦庄瀛海地块所处板块近三年未有新增商品住宅用地供应,市场存量以早期的共有产权房、限竞房及尾盘为主,区域内符合时代要求的“好房子”产品供给存在明显缺口,这都为该项目切入市场提供了窗口期。

除了徐汇区长桥街道地块外,招商蛇口还联手中国建筑第八工程局有限公司,以30.29亿元底价拿下普陀区石泉社区地块。而金山新城板块地块则最终由上海金滨海置业有限公司以底价8.79亿元摘得。

北京方面,北京亦庄瀛海地块吸引了中建智地置业有限公司(以下简称“中建智地”)、招商蛇口等多家头部房企参与角逐。最终,该地块经过54手加价,由中建智地以13.24亿元斩获,溢价率8.7%。

从地块条件来看,本轮受追捧的地块普遍具备打造高品质住宅的基础条件。其中,徐汇区长桥街道地块区

多家AI算力产业链上市公司一季度业绩高增

■本报记者 冯雨璠

近期,多家AI算力产业链上市公司披露一季报。整体来看,AI算力需求的爆发,正成为推动相关上市公司业绩增长的核心引擎,侧面印证了算力赛道的高景气度仍在延续。

例如,广州市昊志机电股份有限公司发布的一季报显示,报告期内公司实现营业收入4.96亿元,同比增长72.88%,归属于上市公司股东的净利润9093.37万元,同比增长483.54%。业绩增长主要受益于AI算力产业链基础设施建设以及消费电子行业市场需求旺盛。

一季度,广东鼎泰高科技股份有限公司实现营业收入8.14亿元,较上年同期的4.23亿元大幅增长92.33%。

公司表示,营收高增长主要受益于AI算力需求提升,带动相关业务实现较快扩张。

中际旭创股份有限公司(以下简称“中际旭创”)的主营业务为高端光通信收发模块的研发、生产及销售。公司披露的一季报显示,2026年第一季度,公司实现营业收入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%。中际旭创表示,受益于终端客户对算力基础设施的强劲投入,公司一季度产品出货量持续增长。

中际旭创近期在接受机构调研时透露,目前,公司客户已经给出2026年至2027年的需求指引,部分重点客户正在规划2028年的需求,有望在2028年进一步加大资本开支,需要的产品

类型也会更加丰富,数量会进一步提升。“随着时间推移,这部分需求会逐步清晰起来。这背后的主要原因是AI算力需求仍在快速增长,一些AI应用甚至已形成闭环,因此重点客户有信心进一步加大资本开支投入。”

深圳佰维存储科技股份有限公司一季度实现营业收入68.14亿元,同比增长341.53%;实现净利润28.99亿元,去年同期为亏损1.97亿元。该公司在报告中表示,一季度业绩大增主要得益于AI算力爆发,存储行业进入高景气周期,市场需求旺盛推动产品价格持续上涨。2026年以来,公司紧紧把握行业上行机遇,大力拓展全球头部客户,实现了市场与业务的成长突破。

巨丰投资顾问总监郭一鸣对

记者表示,今年以来,大模型训练与推理需求的指数级增长,全球科技巨头和国内厂商的资本开支大幅扩张,以及AI应用从云端向边缘端渗透带来的增量需求,推动了AI算力产业的高景气度,并且这一趋势会延续。

AI算力需求的爆发,为产业链带来发展机遇。东莞证券认为,进入2026年,AI Agent类产品进入规模化应用阶段,驱动全球算力需求呈现爆发式增长,各方需重视产业链投资机会。

深度科技研究院院长张孝荣对《证券日报》记者表示,今年行业将延续高景气度,推理算力占比持续提升,行业向训推一体、液冷化、国产化方向发展,量价仍有支撑。从产业链环节看,光模块、存储芯片等技术壁垒高、迭代快,盈利韧性较强。

下游需求旺盛 光模块上市公司业绩向好

■本报记者 张文湘 见习记者 占健宇

Wind数据显示,截至4月21日,20家光模块行业上市公司中,已有14家公司发布了2025年年报。其中,13家公司实现营业收入同比增长;10家公司实现归母净利润同比增长。整体来看,光模块行业呈现营收与净利润同步改善的态势。

从净利润增速来看,仕佳光子、长芯博创、光库科技、中际旭创等4家公司2025年净利润同比增长超100%。其中,仕佳光子、长芯博创增速尤为突出,分别达473.25%、364.62%;光库科技净利润同比增长163.76%;中际旭创净利

润同比增长108.78%。另外,源杰科技、长光华芯两家企业2025年实现扭亏为盈,净利润分别达1.91亿元、2176万元。

产业链企业业绩向好背后,是全球AI算力浪潮的持续推动。剑桥科技公告称,公司2025年归母净利润同比增长58.08%,直接驱动力为公司三大核心业务——高速光模块、宽带接入及无线接入业务的协同发展,其中,高速光模块业务增长受益于人工智能和全球数据中心建设提速带来的旺盛市场需求,公司通过嘉善新生产基地投产、马来西亚生产基地产能爬坡及国内外基地规划扩产的持续性能布

局,订单规模与发货数量同比均大幅增长。

“AI数据中心持续扩张,传输速率800G以上、用于AI服务器集群互联的光模块需求大幅提升。北美超大型数据中心流量长期维持年增30%以上,促使谷歌等云端巨头加码部署GPU与AI服务器,进一步带动高速光连接采购需求。”TrendForce集邦咨询分析师杨韵蓉对《证券日报》记者表示。

当前,光模块行业发展前景被广泛看好。Wind数据显示,已有5家光模块板块上市公司发布一季报。其中,中际旭创业绩增速领跑,一季度营业收入同比增长192.12%,归母净利润同比大增

262.28%;天孚通信、仕佳光子等公司也实现营收、净利双增长。

另有3家公司披露业绩预告。其中,华工科技公告称,预计一季度光模块业务盈利同比增幅约120%;东山精密公告显示,预计公司一季度扣非净利润同比增长141.97%至172.21%。

“从当前披露的数据可以看出,光模块市场需求旺盛,部分上市公司在技术研发、市场拓展和成本控制等方面表现优秀。”盘古智库高级研究员江瀚对《证券日报》记者表示,随着全球数字化转型加速推进,以及云计算、大数据、物联网等新兴领域快速发展,其对光模块的需求将持续增长。