

PCB角色定位跃升 头部企业布局高附加值产品

■本报记者 丁蓉

在人工智能(AI)浪潮席卷之下,曾长期被视为电子设备“连接板”的PCB(印制电路板),正从产业链“配角”跃升为“核心互联介质”。近一年来,PCB行业景气度持续攀升。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AI推理效率瓶颈的凸显与算力架构的代际演进,PCB已不再是电子装联环节的配角,而是跻身核心环节之列。我国PCB行业头部企业正加速布局高附加值产品,牢牢把握产业转型升级的黄金机遇期。”

高端PCB供不应求

在传统电子产品中,PCB的功能仅为连通电路、承载元器件,技术门槛与价值量相对较低。“当前,PCB价值定位跃升,主要体现在两方面:一是物理层面的技术跃迁,产品层数增加,板厚显著增厚,材料等级提高,加工复杂度呈指数级增长;二是功能定位的战略跃迁,产品正从过去的‘承载平台’转变为决定算力释放效率的关键因素。”跳远影响力研究院院长高承远对《证券日报》记者表示。国金证券股份有限公司近日发布的研报显示,随着单机柜内需求支持多颗GPU(图形处理器)的全互联,传统可插拔铜缆和光模块在弯曲半径、连接器占位及散热风

道上正面临物理极限。业界正探索引入正交背板结构或共封装光学技术,试图将原本依赖线缆的高速通道固化为板级互联。这相当于把AI服务器的机架级互联从灵活的“线”升级为高度集成的“板”,标志着PCB开始从板级组件跃升为机架级核心互联介质。

付一夫表示,“当前,PCB市场格局存在典型的结构性紧缺。高端PCB产能扩张受限于设备交付周期长、工艺良率爬坡慢,而AI算力需求仍在快速放量;同时,高端PCB认证周期显著拉长,客户对供应厂商工艺能力与品控体系的要求已对标半导体封装级别,这进一步抬升了行业门槛与产品价值,新进入者短期内难以突破技术与客户认证壁垒。”

据高盛预测,2030年AI服务器需求将较2025年增长约4.3倍,高端PCB的供需失衡将延续至2027年。

头部企业紧抓机遇

面对市场机遇,PCB头部企业纷纷集中资源布局AI算力等领域的高端PCB产品,推动产品结构向高价值方向升级。

胜宏科技(惠州)股份有限公司在AI算力、数据中心、高性能计算等关键领域,多款高端产品已实现大规模量产。公司持续加大市场攻坚与客户拓展力度,坚守“高端化、多元化”布局原则,丰富客户结构并深



图片素材来源:视觉中国

机构预测,2030年AI服务器需求将较2025年增长约4.3倍,高端PCB的供需失衡将延续至2027年

度贴近客户需求。该公司相关负责人近日在接受机构调研时表示:“公司将巩固与现有核心客户的合作,深化与科技巨头的战略合作,持续扩大GPU加速卡、TPU配套板等核心产品的供应规模。目前公司在ASIC(专用集成电路)相关客户的业务进展顺利,未来有望成为业绩增长的核心动力之一。”博敏电子股份有限公司顺应行业发展趋势,近年来持续聚焦AI

算力、汽车电子等高增长赛道,重点布局光模块PCB、服务器主板、加速卡主板及电源板等高端产品,并前瞻性地探索“PCB+陶瓷基板”融合技术在数据中心的领域应用。公司已成功导入光模块头部厂商供应链体系,目前已实现400G、800G光模块PCB批量供货,同时积极推动1.6T光模块PCB量产,成长确定性明确。“能否在AI PCB领域成为主力

供应商,核心在于能否第一时间匹配AI客户迭代速度快、技术要求高的定制化需求。”鹏鼎控股(深圳)股份有限公司相关负责人近日表示,公司在服务器领域起步稍晚,但凭借技术积累、工艺制造与量产能力,实现了精准技术卡位。当前,公司在算力领域的客户拓展与业务推进整体进展顺利,其中光模块板卡业务增长态势显著,预计今年营收将实现数倍增长。

资本、技术、人才多维度发力 互联网大厂AI竞赛全面提速

■本报记者 梁傲男

当前,人工智能(AI)发展正从模型阶段加速走向应用阶段。国内互联网大厂在2026年一季度的财报与战略布局中,纷纷释放出明确信号:AI正从技术投入期迈入规模化落地与商业化回报的关键节点。一场围绕AI的竞赛已在资本、技术与人才等维度全面展开。作为AI赛道的重要参与者,各大厂商在一季度的布局各有侧重。5月13日,阿里巴巴财报显示,一季度AI相关产品收入保持强劲势头,达89.71亿元人民币,实现连续第11个季度的三位数同比增长。一季度,阿里云收入为人民币416.26亿元,同比增长38%。在当日晚间的分析师电话会议

上,阿里巴巴首席执行官吴泳铭表示,AI正在驱动阿里云全业务升级,增长动力从传统的计算存储,全面转向模型、算力与智能体服务。他透露:“为实现未来五年云和AI商业化收入突破1000亿美元的目标,阿里云未来所持有的算力中心资产将是2022年AI爆发前的十倍以上,投入资金会远远超过此前承诺的三年3800亿元。”今年一季度,AI同样成为贯穿腾讯财报的核心主线。一季度,腾讯研发投入达225.4亿元,同比增长19%;资本开支319.4亿元,同比增长16%,主要用于算力、存储等云端基础设施的扩张。从基础模型研发到智能体生态构建,AI正加速渗透至腾讯各项核心业务。腾讯董事会主席兼首席执行

官马化腾表示:“我们的核心业务在用户黏性、收入及盈利上持续增长,既为AI投入提供了充裕的现金流支持,也为AI落地应用奠定了丰富的场景基础。”京东集团则在技术研发上持续加码,一季度研发投入同比增长59%。京东集团首席执行官许冉再提出“京东AI价值公式:人工智能价值=模型×体验×产业厚度的平方”。财报显示,一季度,京东集团首次开源基础大模型JoyAI-LLM Flash,大幅降低开发者与中小企业的AI技术使用门槛;同时开源图像模型JoyAI-Image-Edit。伴随AI战略的全面提速,大厂的岗位结构也在发生显著变化。越来越多企业将目光瞄准“AI+”复合型人才。

例如,阿里巴巴2026年秋招计划中,AI相关岗位占比超60%;腾讯2026年实习生招聘开放超1万个岗位,其中技术类岗位扩招36%,产品类岗位扩招39%,AI相关岗位亦大幅扩招;百度2026届校招中,AI相关岗位占比超90%,集中在多模态、跨模态、大模型应用等方向,应届生可直接参与文心大模型等核心产品研发。从资本开支来看,大厂对AI的投入力度空前。市场研究机构TrendForce最新报告显示,谷歌、AWS、Meta、微软、甲骨文及字节跳动、腾讯、阿里、百度九大云厂商,2026年合计资本支出预估已上调至8300亿美元,同比增长61%,大幅提升至79%。有互联网行业分析师表示:“近两年几乎所有互联网大厂都在布局AI,从路径来看,多数企业思路颇为

相似——先抢占入口,再寻找商业化机会。无论是将AI嵌入搜索、打造智能助手,还是试图用AI重塑内容生态,本质上仍是在数字世界里争夺用户的注意力。”资本、技术、人才,互联网大厂已在AI的棋盘上落下重子。华源证券研报显示,目前AI仍是全球产业叙事中最重要方向之一,DeepSeek有望继续推动国产大模型与生态的整合,建议重视产品落地且有收入结构的应用方向。一系列信号表明,AI发展正从模型阶段走向应用阶段。在5月13日召开的Create2026百度AI开发者大会上,百度创始人李彦宏将当前AI产业的变化概括为“人口重建、人机关系重塑、组织形态重构”,并判断:“我们正在进入一个全新的生产力时代。”

立华股份:“双轮驱动”打造穿越周期核心竞争力

■本报记者 张敏
见习记者 李亚男

5月14日下午,江苏立华食品集团股份有限公司(以下简称“立华股份”)召开2025年度业绩说明会。2025年,立华股份实现营业收入187.29亿元,同比增长5.67%;归属于上市公司股东的净利润为5.78亿元,同比下降62.01%,呈现“增收不增利”态势。“尽管利润承压,但养猪业务首次年度盈利超过养鸡业务,展示出两大主营业务‘双轮驱动’的抗风险能力。”公司董事长、总裁程立力在回复《证券日报》记者提问时表示。业绩说明会上,程立力、董事会

秘书虞坚及财务总监沈琴等高管就投资者关注的养殖成本、业务规划、盈利状况等问题进行了解答。立华股份主要从事黄羽肉鸡(中华土鸡)、商品肉猪及肉鹅的养殖与销售,主营产品包括商品代黄羽肉鸡、商品肉猪、商品鹅,以及黄羽肉鸡冰鲜、冰冻产品等。黄羽肉鸡业务是立华股份的核心主业。2025年,养鸡板块实现营业收入146.28亿元,占营业收入比重为78.10%;养猪板块实现营业收入39.02亿元,占营业收入比重为20.84%。从两大板块销售数据来看,2025年,立华股份销售肉鸡(含毛鸡、屠宰品及熟制品)5.67亿只,同比增长

9.90%;生猪出栏211.16万头,同比增长62.68%。在销量增长的带动下,养鸡板块、养猪板块2025年营业收入分别同比增长0.66%、33.31%。不过,从毛利率指标来看,养鸡板块毛利率为9.28%,同比下滑5.28个百分点;养猪板块毛利率为18.27%,同比下滑5.19个百分点。财务总监沈琴在回复《证券日报》记者提问时表示:“2025年市场整体低迷,理论上会推动行业去产能。进入2026年,一季度行情同比上升,预计全年行情有望企稳并实现同比改善。”不过,2026年一季度,立华股份实现营业收入45.90亿元,同比增长12.32%;归母净利润1.55亿元,同比

下降24.85%,利润端依然承压。程立力告诉记者:“一季度猪价逐月大幅回落,黄鸡业务贡献了主要盈利。”立华股份4月份销售简报显示,2026年1月份至4月份,立华股份肉猪销售均价分别为13.12元/公斤、12.08元/公斤、10.32元/公斤、9.70元/公斤,呈现逐月下降趋势。董事会秘书虞坚在回复《证券日报》记者提问时表示:“受行业周期影响,生猪行情波动幅度较大。”值得注意的是,畜禽产品价格存在周期波动,而成本管控能力决定了企业能否穿越周期。虞坚强调:“我们始终坚持以扎实修炼内功,以确定性应对不确定性,

持续做好成本管控;同时充分发挥好鸡猪两大主营业务的‘双轮驱动’效应,打造穿越周期的核心竞争力。”立华股份在业绩说明会上介绍,公司2025年度养鸡完全成本11.1元/公斤,肉猪完全成本12.5元/公斤。2026年4月份,养鸡完全成本11.15元/公斤,肉猪完全成本降至11.5元/公斤。程立力表示:“成本管控始终是贯穿公司业务发展的主线。目前的养殖成本主要包括饲料、药品及疫苗、人工费(含农户代养费)以及制造费用等,公司将依托成熟的养殖体系,在养殖各环节,以及饲料配方等方面不断提高技术能力和精益化管理水平,推动成本进步。”

和顺石油释疑跨界并购:多举措维护股东权益

■本报记者 何文英

5月14日,湖南和顺石油股份有限公司(以下简称“和顺石油”)2025年度股东大会在长沙召开。会上,董事长赵忠就公司跨界并购半导体标的上海奎芯集成电路设计有限公司(以下简称“奎芯科技”)的战略逻辑、整合管理及股东权益保障等核心问题,与投资者及媒体展开深入交流。针对市场对传统油企跨界布局半导体领域的关注与疑虑,赵忠向《证券日报》记者表示,公司将以审慎经营与规范运作,全力维护上市公司及中小股东合法权益。

今年3月份,和顺石油公告称,公司全资子公司和芯微(上海)电子有限公司将以5.4亿元现金,通过股权收购及增资方式拿下奎芯科技的控制权,正式跨界切入半导体IP这一高景气赛道。此次并购的核心标的奎芯科技,是国内高速互联IP领域的关键企业,填补了该领域国产替代的空白。赵忠介绍,标的公司拥有自主可控的核心技术,产品覆盖高速接口IP及Chiplet解决方案,工艺覆盖5nm至55nm;目前已通过与多家国内头部大厂及独角兽企业的合作,充分验证了技术先进性与业务真实性。从行业

前景看,高速互联IP赛道正处于AI算力爆发的风口期,是算力基础设施的关键环节,而A股市场暂无完全对标的企业。和顺石油将以“国产替代关键连接器”为差异化定位,深耕细分技术领域。据了解,此次增资金额将专项用于奎芯科技的技术研发与产能扩充,资金用途全受交易所与监管机构监督。从推进效率看,项目自2025年11月份启动尽调,至2026年4月底完成股权过户,仅用时半年,全程符合上交所及证监会监管要求,被视为跨行业并购的经典案例。关于并购后的整合管理,和顺石

油确立了“双轨并重”策略。赵忠表示,一方面依托奎芯科技原团队,发挥其深耕行业多年的资源与经验优势;另一方面委派具备产业、投行及财务背景的专业人士参与公司治理,构建专业治理架构。为绑定核心团队利益,该公司将奎芯科技创始人三年业绩承诺与股权激励深度绑定,股票虽已授予,但未达标前质押给上市公司,形成责任闭环。同时,各环节均由行业专家与投行团队联合执行,全面覆盖技术、商业逻辑与合规性,从源头防范风险。在中小股东权益保障方面,和顺石油构建了多重防护机制。除资金

监管与业绩承诺绑定外,奎芯科技创始人股权激励严格挂钩分年度业绩目标,未达标则无法解锁,有效规避“一锤子买卖”风险。此外,公司2025年度仍推出每股派现0.1元(含税)的分红预案,持续回馈股东,彰显长期经营信心。一位参会股东在接受《证券日报》记者采访时表示,此次跨界布局半导体IP,是和顺石油突破传统主业瓶颈、把握国产替代机遇的重要战略举措。随着公司稳步推进业务整合与技术落地,实现传统能源与半导体科技的协同发展,有望为股东创造长期价值。

词元需求牵引算力发展 产业链上市公司加大投入

■本报记者 徐一鸣

随着AI应用的普及,词元调用量呈快速增长态势,而每生成一个词元都需要调用数据中心的算力,且伴随电力消耗。艾媒咨询机构数据显示,2025年中国词元调用总量达24619.30万亿次。预计2026年中国词元调用总量将增至111799.50万亿次,2030年中国词元调用总量则进一步攀升至7046680.40万亿次。2025年至2030年期间年均复合增长率(CAGR)为210%。前海开源基金首席经济学家、基金经理杨德龙在接受《证券日报》记者采访时表示,词元调用量的爆发式增长,本质上是AI应用从“实验室”走向“千行百业”的直接体现。从用户日常对话、内容生成,到工业质检、政务服务、智能体(Agent)自主决策等场景,每一次AI交互都对应着词元的调用与算力的消耗。

面对词元驱动算力发展周期,近日,A股算力产业链上市公司加速布局。深圳市朗科科技股份有限公司表示,公司积极围绕东数西算战略导向,持续关注算力赛道发展机遇。在巩固存储产品优势的基础上,向算力等领域拓展延伸。宏景科技股份有限公司表示,公司拟定增不超过12.90亿元,其中,9.90亿元用于智能算力集群建设及运营项目。此外,部分上市公司通过算力租赁业务适配市场多样化需求。例如,广东东阳光科技控股股份有限公司控股子公司东莞东阳光云智算科技有限公司(以下简称“东阳光云智算”)与某头部企业签署算力服务采购框架协议,预计总金额160亿元至190亿元(含税),合同期限为订单验收后60个月。

根据约定,东阳光云智算负责高性能算力服务器的采购、部署、测试及全周期运维,以租赁方式交付算力资源,客户按月支付服务费。

中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅表示,词元驱动的算力高景气周期或将持续。一方面,随着政策持续加码,“东数西算”工程推进核心枢纽节点建设,为产业发展提供支撑;另一方面,液冷散热、高速互联等技术不断突破,推动词元单位处理成本下降,进一步打开市场空间。袁帅进一步表示,随着词元经济生态的不断完善,算力价值将进一步凸显,同时为我国数字经济高质量发展注入强劲动力,具备核心技术、优质客户资源及绿色算力布局的龙头企业将持续受益。

宏德股份拟定增不超过5.6亿元 加码高端装备部件制造

■本报记者 曹卫新

5月13日,江苏宏德特种部件股份有限公司(以下简称“宏德股份”)发布2026年度向特定对象发行A股股票预案。公司拟通过定向增发募集资金总额不超过5.6亿元(含本数),扣除发行费用后,将用于投资高端装备关键铝合金部件智能化制造及配套能力提升项目及补充流动资金。

依据公告,高压开关等设备对于铸铝件的性能要求严苛,核心指标包括抗拉强度、承压性能和气密性等要求很高。本次募投项目是针对相关核心指标要求以及未来大型化、轻量化发展趋势,应用公司工艺积累、技术储备,在总结现有产线优劣势的基础上,计划推动生产工艺及装备的跨越式升级产线建设项目。

通过本次募投项目的实施,公司将建成高端装备关键铝合金部件智能化制造生产线,并提升机加工和涂装交付能力,进一步提高公司特大型铝合金部件浇注能力、热处理、机加工能力,加快探索新型高强度铝合金材料研发,匹配未来下游发展对本行业提出的大型化、高承压、轻量化等要求,加强公司在高性能铝合金铸造领域的技术积累和研发能力。

此外,公司拟将本次募集资金中的1.2亿元用于补充流动资金,满足营运资金需求,助力业务快速发展。

众和昆仑(北京)资产管理有限公司董事长柏文喜在接受《证券日报》记者采访时表示:“宏德股份这份5.6亿元的定增预案,主要聚焦高端铝合金部件的智能化升级。锚定高景气赛道,不仅有望帮助公司彻底摆脱传统周期的内卷困境,更为未来3年至5年的业绩爆发埋下了充满想象空间的伏笔。”

奕丰基金投资经理、宏观策略分析师李净在接受《证券日报》记者采访时表示:“在电力设备迈向特高压、医疗设备追求高端化的当下,上游核心零部件的自主可控至关重要。这份定增预案展现了宏德股份管理层极强的战略前瞻性。在国家大力推进‘制造强国’和‘新型工业化’的宏观背景下,宏德股份正致力于成为高端装备产业链上不可或缺的关键供应商。如果募投项目能如期落地并顺利实现产能爬坡,公司有望迎来估值体系与业绩增长的‘双利好’。”