

“赛旅融合”点燃端午出行热情

■本报记者 梁傲男

6月5日,端午假期首日火车票正式发售。记者从国铁集团了解到,今年端午假期,受市场需求叠加、出游气温适宜等多重因素推动,旅客出行需求旺盛。

从“苏超”绿茵场的呐喊到音乐节现场的律动,从山涧溯溪的清凉到果园采摘的野趣,体育赛事、文化展演与户外探索正重构端午假期出行版图。

通过携程、同程旅行、飞猪等在线旅游平台发布的预测数据来看,端午小长假期间,本地及周边游仍是出游基本盘,并呈现“头部市场稳固,新兴目的地崛起”的文旅新格局。另外,“反向出行”成为假期新范式,热门大城市已非唯一选项,游客正加速向小城市市场溢出。寻求短暂精神治愈的消费者群体,正奔赴周边松弛小城,完成一场高效的“自我充电”。

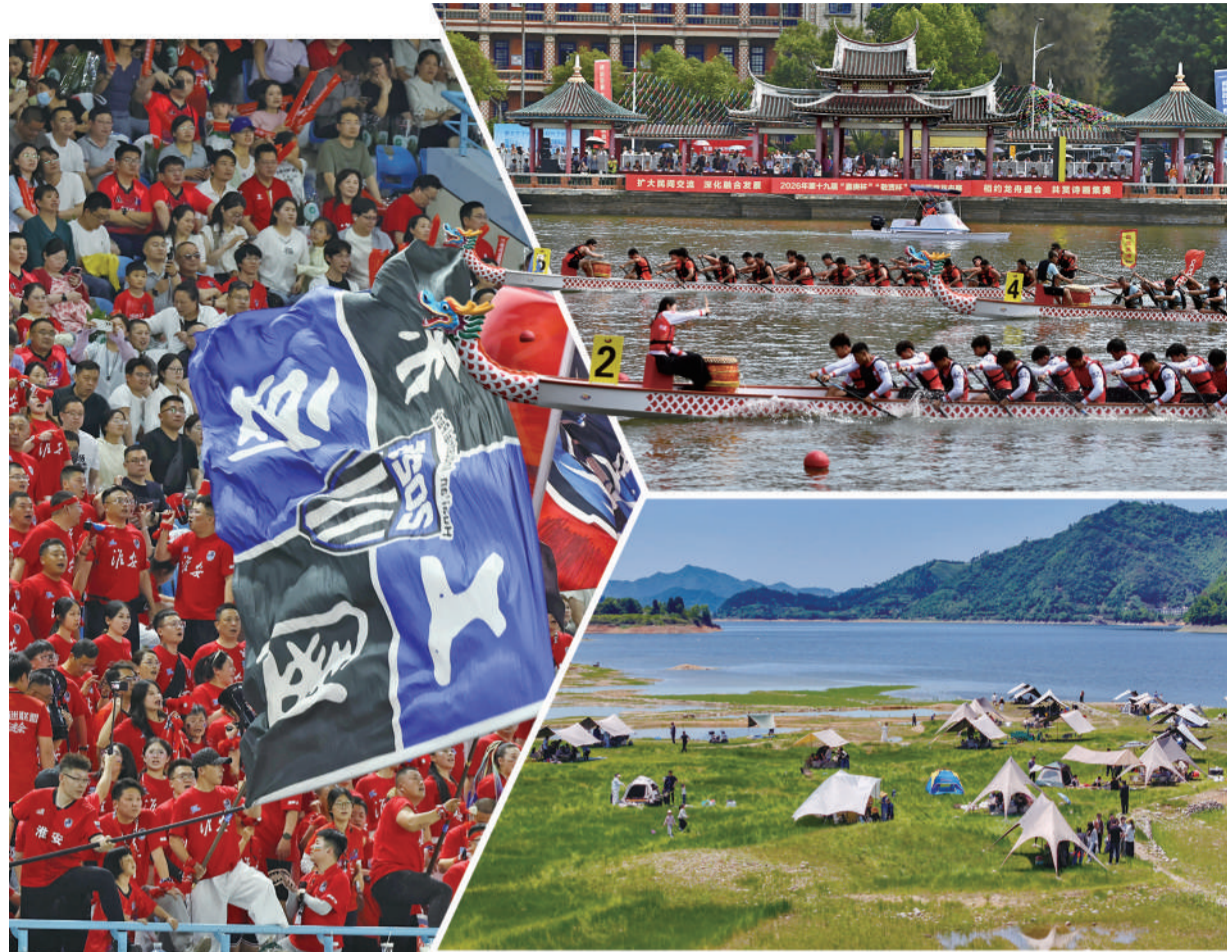
从“观看”到“参与”

端午假期,浓厚的节庆氛围与密集的文化活动,正催生“文旅赛事融合”的消费新场景。

同程旅行数据显示,截至6月5日的一周内,端午期间跨省“机票+酒店”套餐预订热度环比增长超90%,搜索集中涌向大型文体赛事举办地。广东、四川、贵州、湖南、江西位列机票搜索热度增幅榜前列。其中,00后客群机票预订占比显著提升,较去年同期增长超6个百分点,年轻一代正将文化热情转化为出行动力。

从“观看”到“参与”,年轻客群及家庭消费者不再满足于围观,而是通过报名体验营、参与主题嘉年华等方式融入现场。这一趋势直接转化为旅游消费,前往广州、佛山、岳阳、宜昌等龙舟文化名城观赛的住宿需求旺盛,相关赛事活动周边的酒店预订热度持续攀升。

另外,与往年相比,今年端午活动规模更大、规格更高、国际化程度也明显提升。如广东一省便推出208项龙舟活动;四川首次将区域性赛事升级为全国性龙舟联动。赛事举办地也从



图片素材来源:视觉中国

单一观赛点升级为集文化体验、社交互动、休闲消费于一体的综合场域。旅游酒店行业高级经济师赵焱焱向《证券日报》记者表示,今年端午假期“赛旅融合”效应的爆发,标志着文旅消费从“观光打卡”向“融入共鸣”的深层逻辑转换。传统的龙舟竞渡升级为可深度参与的沉浸式文化IP,并衍生出“赛事+”复合场景,本质上是将文化节庆从“背景板”变成了“目的地本身”。这种转变精准契合年轻客群从“观看”到“参与”的行为偏好。

短途出境游受青睐

航旅纵横大数据显示,截至6月3日,端午期间,出入境航线机票预订量超50万张,同比增长约8%。

这个端午假期,短途出境市场十分活跃。在暑期人潮到来前,部分消费者通过直飞航班与精准行程,完成一次高效率、高浓度的国际“快闪”。总体来看,出行呈现两种路径:一是在东亚、东南亚等成熟目的地“寻找新鲜感”,探寻当地人知晓的咖啡馆、独立买手店或季节性限定活动;二是依托直飞航线,探索免签或签证便利的小众目的地。

促使这批消费者果断决策的核心动力,是错峰出行带来的高性价比与优质体验。从航班价格来看,端午假期处于暑期旺季来临前的价格洼地,6月份出境游机票均价较7月份低大约三成。这促使追求品质的旅行者迅速锁定行程,以享受上半年最后一波客流相对舒缓的国际漫游机会。

与出境游的火热相呼应,入境游市场同样延续高增长态势。携程数据显示,今年端午期间,入境游市场增速持续领跑境内游大盘,入境酒店搜索指数同比增长近100%,中国香港、中国台湾、新加坡及俄罗斯等周边及近程市场构成核心流量支撑。

端午出行市场呈现出鲜明的“为特定主题出发,为深度体验停留”特征。“同程研究院研究员薛冰冰对《证券日报》记者表示,这一消费心智的变迁,正推动旅游市场的逻辑发生深刻转变:从对传统资源的争夺,升级为对独特场景的塑造和情感连接的营造。能否响应游客对“片刻别处人生”的深切向往,已成为衡量旅游产品与服务竞争力的新标尺。

6G赛道再迎政策利好 上市公司加快技术攻关

■本报记者 丁蓉

近日,工业和信息化部办公厅发布《关于开展6G创新发展部省协同试点专项行动的通知》(以下简称《通知》)。《通知》明确,到2029年,通过实施6G创新发展部省协同试点专项行动,进一步激发地方和企业创新活力,形成一批自主创新的6G技术方案,培育一批前景可观的新型业务应用场景,涌现一批丰富多新的新型终端产品,为6G商用落地提供有力支撑。

中国城市专家智库委员会常务副秘书长林先平在接受《证券日报》记者采访时表示:“当前5G规模化商用已进入成熟期,此次专项行动把加强技术攻关协同、加强产业研发协

同、加强应用培育协同、加强项目布局协同作为重点任务,将全方位推动我国6G产业发展,为6G商用筑牢发展根基。”

具体来看,根据《通知》,试点地区应具备完善的工作机制,在6G技术创新、产业基础、应用场景等方面具有良好发展基础和特色优势,能够在政策、资金、人才等要素方面为6G创新提供有力支持。

北京帆帆海岸营销顾问有限责任公司首席顾问梁振鹏对《证券日报》记者表示:“相较于5G,6G是通信行业颠覆性技术升级,将具备更高的传输速率、更低的时延、更广泛的覆盖、更强的智能化,并且支持全息通信、数字孪生、通感互联等新应用。”

中国国际金融股份有限公司发布

的研报显示,当前移动通信正历经从“人联”到“物联”再向“智联”的跃迁,全新6G网络作为面向2030年的下一代移动通信核心基础设施,将实现通信与感知、智能的深度融合。移动通信产业将正式开启从5G向6G的新周期。2030年全球正式进入6G商用周期,万亿元级市场临近。

当前,6G通信技术正处于前沿研究和探索阶段,多家A股上市公司聚焦核心技术攻关,细分产品研发和垂直场景落地,角逐万亿元级市场。

广东通宇通讯股份有限公司(以下简称“通宇通讯”)已经向6G天线进行战略部署和预研。在创新层面,通宇通讯还加快技术攻关,不断丰富卫星通信产品线,加速培育卫星通信业务成为新的增长引擎。

创远信科(上海)技术股份有限公司(以下简称“创远信科”)积极布局6G测试。2025年,该公司加入IMT-2030(6G)推进组,成为这一全球6G技术研发核心组织的重要成员。创远信科还与中国信息通信研究院华东分院、中建材凯盛机器人(上海)有限公司、中关村泛联移动通信技术创新应用研究院等达成战略合作,充分发挥技术互补优势,共同推进6G以及“6G+AI”“6G+卫星”等新一代技术的发展。

中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅向《证券日报》记者表示:“产业链上下游企业需紧抓政策机遇,重视技术创新,加强产业协同,深度融入6G产业布局之中,在新一轮通信产业迭代中抢占先发优势。”

芯源微:将提高自主创新能力作为发展第一要务

■本报记者 李勇

6月5日,沈阳芯源微电子设备股份有限公司(以下简称“芯源微”)召开2025年年度暨2026年第一季度业绩说明会。

芯源微董事长董博宇在与投资者交流时表示:“公司将提高自主创新能力作为发展的第一要务,持续加大研发投入力度,研发费用连续多年保持在营业收入的10%以上。在涂胶显影相关技术方面,进一步优化单元和整机设计,提高产品的可靠性、稳定性;在前道清洗方面,聚焦化学清洗与干燥技术的深度优化,进一步提升产品的技术等级和应用范围,系统性提升清洗设备产能;在后道设备方面,研究解决键合、解键合关键技术,推进研发和产业化进程。”

芯源微是一家专业从事半导体专用设备的研发、生产和销售的高新技术企业,主营业务包括前道涂胶显影设备、前道清洗设备、后道先进封装设备、化合物半导体小尺寸设备四大板块。

近年来,芯源微营业收入稳步增长,但利润水平持续下滑。2025年,芯

源微实现营业收入19.48亿元,同比增长11.11%;实现净利润7170.51万元,同比降低近65%。今年一季度,芯源微实现营业收入3.31亿元,同比增长20.08%;实现净利润350.89万元,同比下降24.70%。

“公司在新一代涂胶显影机、高端化学清洗机、先进封装新产品、核心零部件等领域的研发投入及人才储备强度较大。同时,公司新产品订单快速增长,对投入的管理费用、销售费用持续增加。但公司新产品从研发、获得订单到转化收入需要一定周期,会有投入产出时间上的错配。另外叠加政府补助未如期到账、汇兑损失等因素,导致利润下滑。”在此次说明会上,针对《证券日报》记者的提问,董博宇解释称。

“公司目前收入规模尚小,且产品综合毛利率相对不高,同时为保障未来发展,持续加大人才引进及研发投入等,未来随着规模的扩大,预计盈利会有所恢复。”针对记者有关盈利改善措施的提问,芯源微董事会秘书刘书杰回应称:“在产品方面,公司将围绕下游客户需求,立足涂胶显影赛道,持续开

展技术研发及产品迭代,加快推进产品成熟化、标准化,持续提升设备稳定性及产能效率,为客户提供更具性价比和竞争力的半导体装备产品及工艺整体解决方案。同时积极培育前道化学清洗、临时键合、解键合、Frame(引线框架)清洗等多款新产品,开辟新的收入增长点。在供应链建设方面,公司将通过联合开发、自主研发、寻找替代供应商等方式降低核心部件成本,巩固核心部件可控性,持续提升产品综合竞争力。在运营管理方面,逐渐降低销售、管理等费用率,优化运营管理,提高经营质效。”

年报显示,随着新产品、新机型的陆续推出并推进验证,芯源微收入结构也有所变化。2025年,化学清洗设备首次贡献收入,并获得部分客户的批量重复性订单。董博宇在说明会上表示,后续随着持续接单及交货节奏加快,预计化学清洗设备在收入中的占比也将持续提升。

“半导体设备作为半导体制造行业的基石,其关键技术和产品的自主可控尤为重要,也给我国本土半导体设备制造商带来巨大的发展机遇。”深圳市优

品投资顾问有限公司李鹏岩向《证券日报》记者表示。

董博宇在回复投资者提问时表示:“随着下游电子、汽车、通信等行业需求持续稳步提升,以及人工智能、云计算及大数据等新兴领域的快速发展,集成电路产业面临着新型芯片带来的产能扩张需求,将持续推动半导体设备的资本开支,带来广阔的市场空间。”

值得关注的是,2025年6月份,随着相关股份转让过户及董事会换届完成,芯源微结束了长期无控股股东、无实际控制人状态。北方华创科技集团股份有限公司(以下简称“北方华创”)成为芯源微控股股东,北京电子控股有限责任公司成为芯源微实际控制人。

“随着北方华创在2025年6月份成为公司控股股东并全面赋能以来,公司发生了很多新的变化,各方面管理精细度都在稳步提升。”董博宇表示,“公司正持续聚焦主要资源,力争在未来几年实现前道Track(涂胶显影设备)的快速突破。同时,公司将继续加大前道化学清洗新品的客户导入力度,并不断巩固在后道先进封装领域的领先优势,保障未来几年业务持续向好发展。”

四方达:以技术创新补链强链

■本报记者 肖艳青

6月5日下午,河南四方达超硬材料股份有限公司(以下简称“四方达”)举行2025年度网上业绩说明会。四方达管理层就公司业务、金刚石散热业务等核心问题,与投资者进行深入交流。

数据显示,2025年四方达实现营收5.67亿元,同比增长7.98%;实现归属于上市公司股东的净利润9318.39万元,同比下降20.77%。

对于公司去年增收不增利的原因,四方达证券事务代表杨易硕对《证券日报》记者表示,公司2025年营收增长主要系CVD金刚石等新业务板块贡献增量。公司控股子公司河南天璇半导体科技有限责任公司(以下简称“河南天璇”)处于投入期,其研发投入、销售成本等仍保持较高强度,并根据市场价格对相应库存计提了减值准备,对当期利润产生了一定影响。

公开资料显示,四方达主要从事超硬材料及其相关产品的研发、生产和销售。目前,该公司已经形成了以复合超硬材料为核心、以精密金刚石工具及CVD金刚石为新的业务增长点的战略产品体系。

四方达总经理高华对《证券日报》记者表示,公司金刚石散热片业务主要由控股子公司河南天璇作为落地平台负责实施。河南天璇专业从事CVD产业链相关技术研发及相关产品生产,是国内设备规模具有优势地位的CVD金刚石生产厂商,目前已具备批量制备英寸级金刚

石衬底及薄膜的相关生产能力。

河南天璇2025年的净利润为-1.22亿元,尚未盈利,何时能为上市公司贡献利润成为投资者关注的重点。

四方达方面对《证券日报》记者表示,公司构建了涵盖热学、光学、电子、珠宝与机械五大领域的金刚石产品体系,技术实力与规模化供应能力突出,产品可应用于珠宝首饰、精密刀具、光学窗口、芯片热沉等先进制造业及消费领域。目前河南天璇处于投入期,尚未对公司利润形成正向影响。

对于金刚石散热材料业务目前的布局,四方达方面表示,公司深耕CVD金刚石散热材料赛道,自研量产的CVD金刚石散热片热导率可达2000W/(m·K)以上,产品适配高性能GPU、CPU等高端电子产品散热场景。公司目前已具备制备大尺寸(12英寸)金刚石衬底及薄膜的相关生产能力,现阶段主要围绕4英寸及以上的MPCVD金刚石散热片进行生产。

在PCD微钻头方面,四方达已具备直径φ0.2mm至φ3mm的全系列供应能力,产品在寿命、精度和光洁度方面表现良好,目前正在产品验证阶段,现阶段生产的PCD微钻头在M8和M9板子上的打孔数已达到万孔级别。

四方达方面表示,“十五五”期间,公司将继续深耕超硬材料领域,紧密围绕国家战略方向,以“1+N行业格局”为核心,以技术创新补链强链,加快金刚石在高端领域的产业化突破。

青松建化:将市值管理纳入高管绩效考核体系

■本报记者 桂小笈

6月5日,新疆青松建化化工集团股份有限公司(以下简称“青松建化”)召开2025年年度暨2026年第一季度业绩暨现金分红说明会,青松建化总经理王建清、青松建化董事会秘书姜军凯等管理层,就尿素、PVC核心化工业务经营现状、未来布局及市值管理、价值回报等投资者关切的问题进行回应。

青松建化的主营业务包括水泥建材和化工两大业务板块。姜军凯表示,从尿素业务来看,行业产能过剩格局短期内难以改变,市场竞争仍将激烈,且因公司产能限制,预计近年销量或维持小幅波动,基本保持产销平衡。

PVC业务方面,姜军凯介绍,一方面,公司提高了盐酸生产量,适时减少PVC的生产,达到酸碱平衡,增加营业收入,达到持续减亏的目的;另一方面,公司跟进塑料管道的终端客户,与终端客户签订合同,采用PVC代加工模式,由原来单一颗粒料向终端产品延伸销售,增加公司

收入。

除了经营状况,市值管理、投资者回报等问题也受到投资者关注。王建清表示:“我们将继续聚焦主业,稳健经营,并在合规前提下,研究运用各类市值管理工具,注重长期价值创造和投资者利益,稳定投资者回报预期。”

“股价受宏观环境、行业周期、市场资金、二级市场情绪等多重外部因素影响,股价波动属于资本市场正常现象。公司管理层恪守勤勉尽责义务,聚焦主业经营,持续推进生产运营、提质增效等各项工作,以扎实基本面夯实内在价值。”王建清表示。

姜军凯在回复《证券日报》记者提问时表示:“公司已将市值管理纳入董事及高管年度绩效考核体系,与薪酬激励直接挂钩。我们始终认为稳健的经营和扎实的业绩是市值的基石。长期以来,我们聚焦主业,以强管理、降成本、拓市场为手段,推动公司经营水平和发展质量提升,实现公司持续、稳定、健康发展;通过加强沟通、优化回报、提高信息披露质量等措施积极维护公司价值。”

苏利股份:进一步拓展海外销售渠道

■本报记者 张敏

见习记者 李亚男

6月5日下午,江苏苏利精细化工股份有限公司(以下简称“苏利股份”)召开2025年年度暨2026年第一季度业绩说明会。公司董事长兼总经理汪静莉、董事会秘书张哲等高管出席了本次会议。

苏利股份主要业务包括农药、阻燃剂及其他精细化工产品的研发、生产和销售。2025年,该公司实现营业收入27.77亿元,同比增长20.28%;实现归属于上市公司股东的净利润1.93亿元,实现同比扭亏为盈。

分产品来看,2025年,农药及农药中间体实现营业收入17.79亿元,同比增长37.78%,毛利率同比增加14.52个百分点;阻燃剂及中间体实现营业收入7.55亿元,同比增长4.72%,毛利率同比增加1.34个百分点。

张哲在回复《证券日报》记者提问时表示:“核心得益于农药板块量价同步大幅提升,叠加阻燃剂业务稳健增长,对冲了医药及其他精细化工板块阶段性下滑影响。”

2025年,苏利股份持续推进各类项目建设与技术改造。啞唑啉、啞唑啉胺、啞唑啉、二苯乙烷等重点技改项目落地,苏利宁夏二期精细化工产品及相关生产项目的工程进度达60%。

张哲告诉记者:“宁夏二期精细化工项目正在有序推进,部分项目已分地区来看,2025年,苏利股份实现境内收入15.35亿元,同比增长12.89%;实现境外收入12.06亿元,同

比增长33.70%,显著高于境内收入同比增幅。

汪静莉在回复《证券日报》记者提问时表示:“2025年全球农化周期上行,公司农药类产品如百草枯等主力产品量价齐升,拉动境外营收提升。”对于海外市场的发展计划,她进一步表示,随着海外平台不断落地,公司农化产品海外登记顺利推进,将进一步拓展海外销售渠道,同时加强与全球化巨头企业的深入合作,公司也将不断推进产能释放,满足日益增长的海外市场需求。

不过,2026年一季度,苏利股份实现营业收入6.08亿元,同比下降6.05%;实现归属于上市公司股东的净利润2152.79万元,同比下降36.93%。

汪静莉表示:“溴素供应紧张、产品调价滞后、产销量下滑等因素拖累阻燃剂板块,叠加可转债项目利息及汇兑损失增加,(一季度)业绩同比下滑。”

数据显示,第一季度,苏利股份阻燃剂类产品主要原材料溴素平均采购价为3.45万元/吨,而上年同期仅为1.89万元/吨。谈及当前阻燃剂相关板块的经营状况及原材料价格走势的影响,汪静莉告诉记者:“现阶段溴素价格回落,公司十溴二苯乙烷产品(阻燃剂类产品)报价下调,但产品调价滞后于原料降价,性价比修复带动下游需求有所回暖,销量有所增长。目前溴素价格仍处于历史高位区间,后续公司将紧盯行情不断优化溴素采购价格,同时利用回收溴装置实现降本增效。”