

公司零距离·新经济新动能

# 舒华体育:构建立体化“出海”模式

本报记者 李婧

站上智能体测仪,不到一分钟,体脂率、基础代谢等十几项指标便会上传至手机;用手机扫码绑定跑步机后,跑姿监测系统便会实时提示用户跑姿变化……在浙江温州瓯江“好社区”运动健康中心,市民谢女士第一次体验到了“数据化的运动”。“以前练了半年都不知道动作哪里存在问题,现在几分钟就能获取完整的运动报告,对我的帮助极大。”谢女士向《证券日报》记者感慨道。

从“凭经验锻炼”转向“靠数据科学运动”,这套“测—评—导—练—康”全链路AI闭环系统,已经在国内多个城市社区落地,还进驻了米兰冬奥会“中国之家”体育互动空间。这套系统背后,是一家深耕健身行业三十年的上市企业——舒华体育股份有限公司(以下简称“舒华体育”)。

依托顶级赛事合作积淀、全链路AI技术迭代、本土化全球市场布局三大主要优势,舒华体育逐步完成从传统代工制造企业向全球化智能健身服务商的战略转型,其凭借稳健的“出海”路径,成为国内体育制造行业高端化、国际化转型的标杆。

## 赛事服务是“敲门砖”

坐落于福建泉州的舒华体育产品展厅中,完整陈列着从奥运专业训练器械到民用健身设备的全系列产品矩阵,直观展现品牌数十年技术积累与品质实力。展厅工作人员向记者介绍,服务国际顶级赛事的健身器械,在结构稳定性、运动适配度、安全容错标准上均执行行业最高规范;严苛的工艺标准与专业化功能设计,充分印证品牌深耕高端制造的主要优势。

2026年2月份,在米兰冬奥会“中国之家”内,舒华体育打造的智能健身空间吸引大量中外访客参观。这是继索契、平昌两届冬奥会,里约、巴黎两届夏季奥运会后,舒华体育第五次进入奥运“中国之家”配套健身场景。

欧洲是全球健身器械发源地与高端消费主要市场,行业准入门槛高、本土老牌品牌认知根深蒂固,国产健身器械长期市场渗透率偏低。针对这一行业痛点,舒华体育摒弃单一器材出口模式,在米兰冬奥会落地一体化智能健身空间,整合专业有氧训练、体能数据测评、科学化专项训练、冰雪运动模拟等多元功能,搭建完整专业运动训练解决方案。这套智能化、场景化整体服务方案,获得国际体育机构、海外专业经销商与职业训练团队的一致认可,为品牌深耕欧洲线下渠道、开发高端B端客户夯实基础。

“企业已经从单纯的健身器材供应商,升级为可输出全套科学运动解决方案的服务商,这是舒华体育发展定位的根本性转变。”舒华体育副总裁傅勇在接受《证券日报》记者采访时表示,公司发展逻辑已从“销售硬件器材”转向“运营全民健康服务”,依靠自主研发,



图①公司产品出口海外  
图②外国客商体验公司产品  
图③舒华体育入驻米兰冬奥会“中国之家”  
图④2026德国FIBO国际健身展舒华体育展位

公司供图

证明“中国智造”具备和国际一线健身品牌同台竞争的综合实力。

全球高端健身市场长期由海外老牌企业垄断,但海外品牌产品体系固化、技术迭代节奏缓慢,难以匹配全球各地多元化、精细化健身消费需求,行业格局面临调整窗口期,为国产品牌“出海”创造了结构性发展机遇。

舒华体育以国际顶级赛事IP为突破口,搭建全球化品牌信任体系,破除国货“出海”普遍面临的海外消费者认知壁垒。

近期,依托多年赛事服务积累的年度口碑,公司成功续签2026—2028年市场OEM委员会官方健身器材供应合作资质,持续巩固全球化发展的公信力。

“奥运合作不只是品牌荣誉,更是倒逼企业产品、技术持续升级的长期标准。”舒华体育董事长兼总裁张维建称,企业深耕健身器材赛道三十载,产品覆盖家庭、商用、全民健身、校园运动、专业训练、康养康体等全场景运动需求。未来公司将持续以奥运级生产标准迭代产品与配套服务,依托智能制造硬实力,推动中国健身运动技术、整套服务方案走向全球市场。

## 全流程数据驱动

如果说奥运赛事合作是打开海外市场的“敲门砖”,那么,全链路智能运动服务能力,则是舒华体育留住海外高端客户的主要竞争力。

记者实地探访舒华体育智能体验区,现场实测AI智能跑步机产品。这款设备不是功能单一的金属运动器械,而是可模拟山地、林间、城市公路等多种实景跑步环境,同步实时捕捉用户跑姿、预判运动损伤风险,并自动生成个性化阶梯式训练方案。“设备实现运动训练全流程可视

化、精准化、科学化,收获全球高端客户高度认可。该产品搭载公司自主研发的AI算法系统,推动健身设备从单一“硬件工具”升级为智能数字化训练终端。”傅勇向记者介绍。

傅勇进一步解读企业智能化转型底层逻辑:“行业智能化改造已经跨过单台设备简单智能化的浅层阶段,正式进入全流程科学运动数字化的深层赛道竞争。”

据介绍,公司自研新一代AI健身房系统,搭建“练前测评—AI定制训练方案—智能设备执行训练—运动数据反馈优化—训练目标闭环达成”完整运行体系,解决传统健身依赖经验、训练流程随意化的痛点,实现全流程数据驱动、训练效果可视化,同步推动企业商业模式从硬件单品销售,升级为输出整套科学运动综合服务。

财报数据直观体现企业转型成效:2025年舒华体育研发投入超5300万元,重点布局AI健身算法、智能传感元件、人体工学结构设计、自动化智能制造工艺等主要技术领域;2025年海外业务营收4.57亿元,同比增长63.77%;2026年一季度海外销售收入同比增长67.37%。

在傅勇看来,想要切入全球顶级健身器械市场,单凭低价走量、空泛品牌宣传均无法长期立足。过硬的产品品质,才是可持续拓展海外高端市场的主要竞争力。

## 持续深耕全球市场

奥运赛事合作打响全球品牌知名度,AI智能技术迭代夯实产品主要竞争力,舒华体育成熟完善的立体化“出海”布局体系,将两大优势持续转化为全球市场实际业绩增长。

现阶段舒华体育全球化布局已摆脱单纯外销产品的初级阶段,建成“赛

事品牌赋能、智能技术支撑、本土渠道深耕、全套生态服务输出”的立体化“出海”模式。产品业务覆盖全球110余个国家和地区,同时在德国设立首家海外直属分公司,补齐欧洲本土化运营短板。

在生产制造端,舒华体育智能化生产基地实现全生产线数字化管控。依托全自动生产流水线与智能全链路品控系统,企业可根据全球各国不同行业认证标准、区域消费需求,线下使用场景差异柔性调整生产方案,在统一高端品质基准下完成本土化适配,有效压缩生产成本、提升订单交付效率,构建高性价比竞争优势。

傅勇透露,企业后续将从三大方向持续深耕全球市场:针对不同区域消费特点、当地行业准入标准推进属地化定制研发;完善海外前置仓储、线下经销渠道、本地化售后运维体系,提升属地运营响应效率;借助德国FIBO(国际健身专业博览会)、国际顶级体育赛事等全球优质IP,持续扩大品牌国际曝光度与行业影响力。

渠道拓展层面,舒华体育长期坚持长线经营思维。在欧洲等成熟海外市场搭建本土化销售、技术服务、区域物流配送网络,适配当地法律法规与居民消费习惯,稳定客户合作黏性;同步开拓南美、中东、非洲等增量新兴市场,形成“成熟市场深度深耕、新兴市场快速突围”的均衡全球渠道格局。业务结构方面,稳固OEM、ODM代工业务基本盘,重点加大自主品牌海外市场投放力度,持续提升自有品牌营收在海外总营收中的占比。

从传统体育器械制造企业转型综合智能健身服务商,从单一产品出口升级全球品牌全球化运营,舒华体育的成长路径,是国内体育制造产业转型升级、国货品牌冲击全球高端赛道的典型缩影。

# 半导体硅片行业进入上行周期

本报记者 殷高峰

半导体硅片行业正迎来新一轮景气周期。

近日,国内硅片企业在取消销售折让的基础上,进一步筹划产品涨价。杭州立昂微电子股份有限公司(以下简称“立昂微”)日前宣布,自7月1日起上调硅片价格10%至15%。与此同时,信越化学工业株式会社、SUMCO株式会社(以下简称“SUMCO”)、环球晶圆股份有限公司(以下简称“环球晶圆”)三大国际巨头同步上调12英寸硅片价格,其中AI专用硅片涨幅尤为突出。

“涨价的深层原因在于硅片已从跟随消费电子的材料,转变为AI全产业链的刚需底层原材料。AI服务器功率芯片耗硅量达普通服务器的数倍,直接推高重掺硅片刚性需求。”上海济懋资产管理有限公司合伙人丁炳中在接受《证券日报》记者采访时表示,硅片行业已站在新一轮上行周期起点,需求端AI算力爆发与供给端扩产缓慢的结构性失衡将在未来两年持续深化。

从供需格局看,本轮涨价驱动力明确。中信证券6月16日发布的研报称,AI需求驱动下半导体硅片行业正在进入上行周期,量增逻辑在2025年出现,涨价逻辑在2026年第二季度出现。

需求端,AI算力爆发构成核心驱动力。据SUMCO测算,AI服务器对12英寸硅片需求是通用型服务器的3.8倍。2026年AI相关应用对先进制程硅片月需求预计突破100万片,占全球12英寸总需求超10%。中信证券研报测算,2025年至2028年全球12英寸重掺硅片需求年化增速为20%至30%。

“但硅片的扩产周期较长,而且技术壁垒极高,供给端难以在短期内快速响应需求增长。”万联证券投资顾问屈放对《证券日报》记者表示,预计供需缺口将持续

扩大。

中信证券研报称,目前海外五大厂商中仅环球晶圆有大规模扩产计划,考虑到建设及验证周期超2年,2028年前海外增量有限。即便按最乐观测算,2028年直接涨价。杭州立昂微电子股份有限公司(以下简称“立昂微”)日前宣布,自7月1日起上调硅片价格10%至15%。与此同时,信越化学工业株式会社、SUMCO株式会社(以下简称“SUMCO”)、环球晶圆股份有限公司(以下简称“环球晶圆”)三大国际巨头同步上调12英寸硅片价格,其中AI专用硅片涨幅尤为突出。

价格方面,2026年以来全球硅片价格进入上行通道。中信证券预计,紧缺的重掺硅片下半年有望继续涨价,相关公司或在今年9月份至10月份调涨明年长协价格。

丁炳中判断:“未来2年到3年,硅片价格将保持上行趋势,涨价潮正在路上。”

随着行业进入上行周期,上海赛微电子集团股份有限公司、西安奕斯伟材料科技股份有限公司(以下简称“西安奕材”)等国内硅片企业正加速布局。

“目前国内头部硅片企业在12英寸大硅片领域已实现批量出货,产品良率持续爬坡,逐步缩小与国际龙头的差距。未来随着技术持续突破,规模效应逐步释放,企业有望加速扩大市场份额。”屈放表示。

西安奕材是国内12英寸硅片最大产能者。据该公司公告披露,截至2025年底其产能已超85万片/月,全年出货量全球市场占有率约为6.8%,位居国内第一、全球第六。根据该公司规划,2026年底第二工厂达产后将具备约120万片/月产能。5月24日,西安奕材武汉基地第三工厂主体结构全面封顶。在封顶仪式上,西安奕材相关负责人透露,该项目将于2026年四季度实现首批设备搬入,2027年上半年实现首批产能投产,预计2030年达产。

立昂微在重掺硅片赛道占据国内领先地位,公司在5月18日发布的投资者关系活动记录表中称,12英寸重掺硅片订单饱满,其中低电阻率重掺硅片因产能饱满已出现交货延期。

# MLCC产业链上市公司 频获机构调研

本报记者 张敏  
见习记者 李亚男

近期,素有“电子工业大米”之称的MLCC(多层片式陶瓷电容器)产业链景气度持续提升。

当前,MLCC已成为AI服务器第三大成本项,仅次于GPU和存储芯片。多位分析人士在采访中表示,AI算力基建的超级周期与新能源汽车智能化升级形成共振,MLCC行业处于量价齐升状态。

信达证券6月14日发布的研报显示,据Digitimes报道,AI服务器和800V电动汽车平台正在加剧全球高端MLCC供应结构性紧张,部分高容量、高电压型号交货周期已从数周延长至20周以上。英伟达GB200服务器主板约需6500颗MLCC,即将推出的Rubin架构或将增加至约12000颗。村田、太阳诱电等日韩厂商正将产能从消费电子转向高端MLCC,太阳诱电已率先将消费电子和汽车用MLCC价格上调6%至13%。

北京止于至善投资管理有限公司总经理何理向《证券日报》记者表示:“MLCC量价齐升的驱动因素较多,最主要的是AI算力需求爆发,高端产能挤压通用产能,导致全品类供需紧张。此外还有渠道粘性强、分两期建设,预计2026年下半年启动。”

华新新材此前发布了计划募资不超过12亿元的定增预案,其中10亿元用于年产1200万张高等级覆铜板项目。金安国纪集团股份有限公司近期在投资者关系活动记录表中提到,公司向特定对象发行股票的募集资金将用于年产4000万平方米高等级覆铜板项目,重点布局高频高速覆铜板、耐高温特种覆铜板、高Tg覆铜板及无卤无铅FR-4等高性能、特殊性能产品线,同步配置部分产能用于通用型FR-4覆铜板生产。

上海杉达学院数字商法研究中心研究助理武于蒙表示,国内产业链企业以技术创新为核心,以高端产能扩张为抓手,在推动行业结构性升级的同时,不断加快国产化步伐。伴随AI算力需求持续升级,高端覆铜板市场增量空间将不断扩大。手握核心技术、高端产能与一体化布局优势的头部企业,将持续享受行业发展红利。

MLCC概念板块共有27只成份股。截至6月16日收盘,上述成份股合计总市值超1.2万亿元。年初至今,近20家MLCC概念股披露机构调研情况。其中,斯迪克年内获得12次机构调研,浙江洁美电子科技股份有限公司、深圳华强实业股份有限公司分别获得9次、7次调研。除上述3家公司外,双星新材、博迁新材等5家公司也均获得3次以上调研。

富荣基金管理有限公司基金经理李延峰在接受《证券日报》记者采访时表示:“MLCC是电子板块中值得重点关注的方向之一。近期日系高端厂商、台系头部厂商、韩系厂商以及国内被动元件代表企业陆续释放提价信号,高端AI服务器和车规级MLCC成为涨价核心品类,部分规格交期延长,价格弹性提升,强化了市场对行业景气提升的预期。”

斯迪克专注于胶粘剂、功能性涂层复合材料的研发、生产、销售,产品主要应用于光学、新能源汽车、微电子等市场。该公司在近期接受机构调研时表示,目前,公司MLCC离型膜已形成覆盖普通、中端、高端的全系列产品矩阵,实现对大陆及中国台湾地区主流客户的稳定批量交付;高端产品正同步推进日系头部客户验证。

博迁新材产品主要包括纳米级、亚微米级镍粉和亚微米级、微米级铜粉、银粉、银包铜粉、合金粉。其中镍粉、铜粉主要应用于MLCC的生产。该公司在近期接受机构调研时表示,高端MLCC使用量持续提升,进而对上游原材料镍粉提出更高性能要求,同时对具备规模化生产小粒径、高性能镍粉的企业带来发展机遇。

李延峰告诉记者:“MLCC涨价周期确定性强,业绩弹性传导至全产业链。‘量价齐升’+‘持续性强’的组合,使得从上游粉体材料、中游MLCC制造到下游配套耗材与设备全链条均有明确的收入和利润弹性。若6月底至7月份MLCC产品调价动作继续落地,并逐步反映到订单、毛利率和中报线索中,MLCC板块的景气度仍有延续基础。”

# 覆铜板龙头企业加码扩产卡位高端产能

本报记者 李万晨

截至6月16日收盘,覆铜箔层压板(以下简称“覆铜板”“CCL”)概念股走势强劲,浙江华正新材料股份有限公司(以下简称“华正新材”)、宏昌电子材料股份有限公司等公司股票涨停,广东生益科技股份有限公司(以下简称“生益科技”)等多只概念股大幅上涨。

国信证券研报称,覆铜板量价齐升,涨价周期延续。AI需求带动特种电子纱布、铜箔、CCL供不应求,传统产能转产AI相关产品造成全面紧缺。

盘古智库高级研究员余丰慧在接受《证券日报》记者采访时表示,覆铜板作为印制电路板(PCB)核心基材,在AI算力硬件需求强力拉动下,行业正式步入结构性高景气周期。当前行业分化格局愈发显著,高端超损低耗材供需持续紧张,中低端产品竞争趋于平稳。国内上市公司正加速布局高端产能、加码技术研发,抢抓行业国产化与产业升级双重红利。

覆铜板直接影响着AI服务器、高速交换机等算力设备的信号传输稳定性与损耗表现,是支撑AI算力硬件高效运转的核心底层材料。

席经济学家邱思翔向《证券日报》记者分析称:“本轮覆铜板行业景气上行期的核心驱动力,来自AI算力硬件的结构性革新。不同于传统硬件小幅参数迭代,AI服务器对PCB基材的层数、加工精度、信号损耗三大核心指标提出了颠覆性硬性标准,全面重构行业基材需求体系,从单机用材量、产品规格等级、市场单价体系三个维度,彻底打开行业增量空间与盈利天花板。”

需求端,行业已形成“海外算力迭代升级+国内自主算力建设”的双轮驱动增长格局,长期增长确定性高。全球AI大模型商业化落地提速,智算中心规模化建设持续拉动高端覆铜板刚需扩容。数字新基建持续推进,带动高频高速PCB需求高增,进而大幅拓宽高端覆铜板国产化应用场景与市场空间。

邱思翔补充称,高层数、超低损耗板材已从传统服务器的可选配置,升级为AI服务器的行业标配,不仅大幅抬高了行业技术准入门槛,加速淘汰低端落后产能,还显著提升了单台算力设备的基材消耗量。

相较于需求端的爆发式增长,高端覆铜板供给端存在显著刚性约束。苏商银行特约研究员武泽伟向《证券日报》记者表示:“高端覆铜板产线整体建

设周期超过18个月;同时下游头部算力企业、通信设备厂商拥有严苛的供应商准入和产品认证体系,审核流程复杂、认证周期长达1年至2年,行业新增高端产能落地速度极慢,无法匹配爆发式增长的市场需求,供需缺口持续扩大,持续提升高端产品价格。”

6月15日市场消息显示,6月份CCL价格调整已全部落地,执行价每张230元至240元。预计本月内很快会发布7月份调价通知,且涨价速度可能比6月份更快。行业量价齐升的核心趋势正加快确立。

国研新经济研究院创始院长朱克力在接受《证券日报》记者采访时表示,在行业供需偏紧的基础上,上游原材料供给紧张进一步增厚涨价逻辑。当前高端覆铜板等核心原料产能不足、交付周期延后,叠加铜价持续波动,直接推高覆铜板企业生产成本,为行业高端板材涨价提供坚实支撑。

山西证券研报显示,AI驱动的超级周期在未来3年至5年内仍将处于高速增长期,进而为高端覆铜板提供了持续强劲的需求,预计覆铜板供需紧张格局将维持到2027年甚至更久。

面对行业结构性机遇,国内覆铜板产业链上市公司正加快高端产能布局。

作为国内覆铜板行业龙头,生益科技近期在投资者关系活动记录表中表示,该公司松山湖高算力覆铜板项目,投资总额约52亿元,预计年产能4800万平方米(约3840万张)及10000万平米高品级产品,分两期建设,预计2026年下半年启动。

华新新材此前发布了计划募资不超过12亿元的定增预案,其中10亿元用于年产1200万张高等级覆铜板项目。

金安国纪集团股份有限公司近期在投资者关系活动记录表中提到,公司向特定对象发行股票的募集资金将用于年产4000万平方米高等级覆铜板项目,重点布局高频高速覆铜板、耐高温特种覆铜板、高Tg覆铜板及无卤无铅FR-4等高性能、特殊性能产品线,同步配置部分产能用于通用型FR-4覆铜板生产。

上海杉达学院数字商法研究中心研究助理武于蒙表示,国内产业链企业以技术创新为核心,以高端产能扩张为抓手,在推动行业结构性升级的同时,不断加快国产化步伐。伴随AI算力需求持续升级,高端覆铜板市场增量空间将不断扩大。手握核心技术、高端产能与一体化布局优势的头部企业,将持续享受行业发展红利。