

董秘有话说

达瑞电子董事会秘书曾庆邹:

把握AI浪潮下消费电子高端化新趋势

本报记者 丁蓉

随着AI(人工智能)应用逐步向终端下沉,消费电子功能及结构件赛道迎来新的发展机遇。

成立于2003年的东莞市达瑞电子股份有限公司(以下简称“达瑞电子”),从消费电子业务起家,依托与全球大客户的长期合作,始终保持对行业前沿动态的敏锐洞察。在本轮AI浪潮驱动的产业升级中,达瑞电子捕捉到了哪些新趋势、新机遇?又进行了哪些布局?近日,《证券日报》记者就此专访达瑞电子董事会秘书曾庆邹。

通过并购持续布局

“消费电子市场中,AI端侧硬件创新正进入爆发窗口期。我们关注到,轻量化已成为消费电子产品的共性需求。”曾庆邹说,不管是AI手机、AI个人电脑、AI家居智能产品、AI眼镜,还是人形机器人,都对轻量化材料解决方案提出了更高标准,且这些终端产品的轻量化是明确的长期趋势。

在曾庆邹看来,AI技术的加速渗透为消费电子行业注入新动能,推动全球消费电子行业进入“结构性复苏”阶段。具体表现为:端侧AI产品加速迭代升级,消费电子行业重心正从规模化放量转向高端化迭代。而且,随着AI端侧硬件算力功耗加大,叠加机身设计愈发轻薄,散热矛盾日益突出,消费电子热管理需求也在快速增长。这一领域的市场空间正在持续扩容。成为达瑞电子面临的新机遇。

基于对消费电子产业趋势的判断,达瑞电子积极展开布局。除了加快技术优势转化及前瞻性研发储备外,公司还通过两项战略并购,在轻量化和热管理两大赛道加码布局,紧抓端侧AI硬件需求爆发的窗口期。

2025年,达瑞电子收购碳纤维厂商东莞市维斯德新材料技术有限公司(以



图①达瑞电子总部 图②产品生产线 图③生产设备 图④达瑞电子董事会秘书曾庆邹(右)在《证券日报》深圳路演中心接受本报记者专访

下简称“维斯德”),取得该公司80%股权。碳纤维重量轻如羽翼,强度远超钢铁,是轻量化优选材料之一。维斯德的核心产品为应用于折叠屏的碳纤维结构支撑部件,其平面度等关键指标处于行业领先水平。

“我们并购维斯德,是为了打造达瑞电子端侧AI领域的轻量化技术平台。公司本身拥有成熟的玻璃纤维产品,补充碳纤维产品后,将覆盖从性价比到高性能的不同下游产品需求,同时为下游客户提供更完备的材料解决方案,大幅提升公司核心竞争力。”曾庆邹表示,“在轻量化方向上,公司将在深耕折叠屏等消费电子市场的同时,不断拓展轻量化材料应用边界,积极探索碳纤维结构件在人形机器人、脑机接口设备等新兴领域的运用。”

2026年5月份,达瑞电子再次出手,收购热管理领域优质标的——东莞运

宏)70%的股权。据悉,东莞运宏生产风冷和液冷散热核心部件及相关热管理产品,广泛应用于消费电子等领域。曾庆邹认为,这两项并购将助力公司缩短技术研发与市场拓展周期,快速切入高潜力赛道,匹配头部客户需求,把握技术迭代带来的市场机遇。

始终坚持大客户战略

自成立以来,达瑞电子始终坚持大客户战略,跟随标杆客户的发展不断成长。

选择大客户战略的原因和底气是什么?曾庆邹表示,“这与全球消费电子产业特点有关。消费电子终端品牌高度集中,技术迭代速度快,头部客户基本定义了全球主流产品形态,订单和供应链资源也天然向头部客户聚拢。达瑞电子从消费电子业务起家,我们认为只有采取大客户战略,才能实现最快成长,

在快速变化的市场环境中不掉队。”

“至于底气,来自两点。”曾庆邹说。一是达瑞电子的技术能力过硬。20多年来,达瑞电子从未丢失过任何重要客户,这一点十分难得。达瑞电子的技术能力体现在能承接高难度定制化产品需求,并实现快速量产,这是绑定大客户的根基。二是达瑞电子突出的运营能力。达瑞电子可靠的品控体系、精益的成本管控体系以及快速响应的客户服务体系,确保了持续稳定交付,这也是其与大客户长期合作的基础。

“通过长期深度参与客户前期的方案研讨和工艺验证,达瑞电子不仅形成了对行业的深度理解,沉淀了独特的工艺开发和系统方案能力,还积累了大量头部客户。随着消费电子行业进入AI驱动下的产业升级阶段,新型消费电子硬件市场将迎来爆发,达瑞电子将牢牢把握产业机遇,持续增强整体竞争实力。”曾庆邹表示。

上市公司加速推进AI与工业互联网融合

本报记者 李万晨

近日,工业和信息化部等八部门联合印发《关于推动工业互联网高质量发展的实施意见》(以下简称《意见》),《意见》提出,深化人工智能与工业互联网融合应用,并明确提出“到2030年,工业互联网融合应用实现207个工业中类全覆盖”的发展目标。

科技部国家科技专家库专家周迪在接受《证券日报》记者采访时表示,当前我国产业数字化与新型工业化建设进程加快,工业互联网正加速摆脱设备简单联网的初级发展阶段。在政策体系持续完善、数字经济释放的多重利好下,AI与工业互联网的融合发展逐渐告别零散点状示范阶段,迈入规模化商用、全链条产业化落地、业绩持续兑现的关键窗口期,为产业链上市企业打开广阔成长空间。

融合发展提速

《意见》明确了工业互联网与AI深度融合的核心实施路径。政策提出,支持企业、科研机构等充分发挥工业互联网在连接和数据汇聚的关键作用,开展工业领域大模型和特定场景小模型训练;开发模型互联接口,优化协同效率;开展生成式设计、人机交互、生产网络优化等创新应用,加快工业智能体推广,增强工业系统的智能感知与决策执行能力,提升设计、中试、生产、服务、运营等全环节智能化水平。

无锡数字经济研究院执行院长吴琦在接受《证券日报》记者采访时表示,经过多年发展,我国工业互联网已搭建起软硬件协同、虚实场景融合、厂区内外贯通的综合性产业生态,形成了智能化生产、智能化协同、服务化延伸等成熟落地模式。《意见》进一步明确了产业融合升级的细分方向,推动“AI+工业互联网”从零星试点、局部试水,正式迈入规模化普及、产业化落地的高质量发展新阶段。”吴琦表示。

事实上,《意见》是国家层面系统化布局的延续。2025年下半年以来,国家层面密集出台《关于深入实施“人工智能+”行动的意见》《工业互联网和人工智能融合赋能行动方案》《推动工业互联网平台高质量发展行动方案(2026—2028年)》等多项政策文件,层层构建“AI+工业互联网”融合发展生态。

在国家顶层设计引领下,广东、北京等多地出台配套举措,从产业

载体建设、场景示范应用、专项资金扶持等多维度发力,因地制宜打造特色发展路径,推动产业协同发展。

而完善的产业基础设施,为AI与工业互联网的深度融合筑牢了硬件底座。工业和信息化部数据显示,截至2025年,我国工业互联网核心产业增加值达1.67万亿元,应用覆盖全部41个工业大类。

苏宁金融研究院高级研究员付一夫表示:“工业互联网的核心价值在于打通工厂内部各环节数据通道,补齐通用AI模型工业适配能力不足、落地难度大的短板;而人工智能则为静态工业数据赋予动态分析、自主优化能力。二者深度融合构建起智能制造的完整闭环。目前,这套融合体系已全面渗透精密质检、设备运维、能耗管控等制造业核心场景,实现对工业生产全流程智能化赋能。”

中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅表示,长期来看,政策持续托底叠加算力、算力成本下行,AI将全面渗透工业互联网各细分赛道,催生绿色智造、柔性定制、全域智能运维等全新业态,持续打开产业增量空间。

上市公司积极布局

在政策与产业双重共振下,产业链上市公司显著加快推进“AI+工业互联网”布局。多家企业聚焦智能设计、精密质检、能耗管控等刚需细分市场,推出相关产品,有效填补市场空白。

云鼎科技股份有限公司在深交所互动易平台表示,公司已建成行业高质量数据集+垂直大模型+工业智能体平台+工业场景应用一体化产品矩阵,将AI技术、能源行业深耕多年的专业认知与规模化交付能力深度融合。

东华软件股份公司也在深交所互动易平台表示,公司围绕电力生产、设备运维与企业运营管理场景,依托物联网、大数据、云计算、AI等技术,已为客户提供数字化应用开发及软硬件系统集成服务,典型项目如,水电工业互联网平台、发电企业数据湖建设等。

深圳市鸿源管理咨询有限公司首席经济学家邱思翔表示,整体来看,当前AI+工业互联网产业链AI融合布局逻辑清晰、落地节奏明确,政策红利正稳步转化为企业订单增量与业绩增量。随着下游制造业智能化改造渗透率持续提升,叠加技术迭代带来的成本下行,产业链企业有望持续受益于工业智能化的长期产业浪潮。

中医药行业上市公司抢抓机遇提质向新

本报记者 吴奕萱 见习记者 钟雨润

7月1日,由国家中医药管理局提出并归口、国家市场监督管理总局(国家标准化管理委员会)批准发布的《中医基础理论术语》《中医 诊断词汇 第一部分:舌象》《中医 诊断词汇 第二部分:脉象》《中医药临床研究质量控制规范》四项中医药领域国家标准正式实施。

“当前我国中医药产业正迎来高质量转型升级的窗口期,上述国家标准的实施恰逢其时。”上海市海华永泰律师事务所律师孙宇昊在接受《证券日报》记者采访时表示,“标准的实施有助于统一中医药术语、诊断描述与临床研究规范,化解行业表述不一、研究质量参差不齐等痛点,推动行业告别粗放扩张,走上标准化、高质量的现代化发展道路。”

作为我国独特的文化瑰宝,中医药产业发展备受国家关注。《关于提升中药质量促进中医药产业高质量发展的

意见》《中药生产监督管理专门规定》《中药工业高质量发展实施方案(2026—2030年)》等一系列政策文件相继出台,对提升中药质量、促进中医药产业高质量发展作出顶层设计。

地方层面也在积极响应。以浙江省为例,今年4月份,浙江省人民政府办公厅印发的《浙江省“十五五”中医药发展规划》提出,到2030年,新时代“中医药攀登工程”取得重大成效,中医药服务能力和水平位居全国前列,中医药人智能应用水平全国领先,中医药传承创新发展动能全面增强,群众普遍享有优质、高效、普惠的中医药健康服务,中医药现代化发展指数达到90,基本建成中医药现代化先行省。

日益完善的政策体系为产业发展提供了良好的环境。从中药申请审批情况看,《2025年度药品审评报告》显示,国家药品监督管理局2025年受理中药注册申请2723件,其中新药上市许可

申请54件,同比增长35%。与此同时,2025年共有6款中药创新药获批上市,研发成果转化进程持续提速。

根据弗若斯特沙利文数据,受益于居民健康保健意识持续提升,以及数字化、人工智能技术在中医药领域的深度渗透,预计2030年市场规模将稳步增长至4923亿元,行业增长韧性凸显。

面对持续释放的政策红利和广阔的市场前景,中药上市企业纷纷抢抓时代机遇,通过多元布局抢占产业发展先机。

具体来看,多家企业积极完善产业链布局,头部企业动作尤为突出。例如,云南白药集团股份有限公司长期坚持全产业链发展战略。2025年,该公司成功收购安国市聚药堂药业有限公司,旨在提升中药材产业链协同效率,带动省内资源整合和全国布局,为饮片销售和配方颗粒业务拓展奠定基础。

加码新药创制技术攻关,同样是上市药企的重要发力方向。例如,浙江佐

力药业股份有限公司持续推进乌灵系列创新药研发,立项乌灵系列3个治疗方向中药创新药项目。其中,参灵颗粒项目各项研究数据均达到预期目标,已提交IND(新药临床试验申请)申请,并于今年4月份获得药物临床试验批准通知书,将按计划推进II期临床试验。

尽管前景向好,但中医药产业的发展也并非一帆风顺。目前企业分化加剧,部分原材料供给波动,研发转化效率不均衡等问题仍客观存在,在一定程度上制约了产业升级。

对此,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,化解行业现存短板需要多方主体协同发力。其中,政府层面应持续健全中药材扶持政策与全链条标准规范;相关企业可主动搭建溯源体系平抑原料波动,同时持续加码研发投入;各类行业平台应搭建起产学研对接通道,缩小企业发展差距,共同助力中医药产业均衡发展。

《盛世天下》销量创行业历史纪录

“游戏+影视”模式再次进入大众视野

本报记者 李豪悦

6月30日,专注于互动叙事的独立工作室New One Studio官宣《盛世天下》全系列销量突破500万套。该作品上线仅21天,便创下真人实拍互动影视(以下简称“互动影视”)全球销量纪录。

据《证券日报》记者不完全统计,New One Studio仅凭《盛世天下》500万套的销量收益或超2亿元。若叠加海外发行分成、IP联名授权、实体周边销售等多重收益,整体商业价值或突破3亿元。《盛世天下》的成功,不仅验证了“游戏+影视”模式的商业潜力,更让互动影视赛道再次进入大众视野。

与以往互动影视作品仅在国内引发讨论不同,作为宫廷生存题材的互动影视作品,《盛世天下》实现了海内外市场的双重破圈。公开数据显示,《盛世天下》分为《媚娘篇》和《女帝篇》,今年6月份《女帝篇》上线后,登顶中国(含港澳台地区)、韩国、新加坡等6个地区App Store付费榜,还进入澳大利亚、菲律宾、马来

西亚等10余国App Store付费榜前列。

谈及该作品在海外的成功,《盛世天下》总制作人Demi向《证券日报》记者表示,互动影视采用第一人称叙事,大幅降低了海外受众的文化理解门槛。海外用户无需复杂操作,也不用深度了解背景,便能跟随剧情抉择产生深度情感共鸣。

上海夏至时咨询管理有限公司高级研究员杨怀玉向《证券日报》记者表示,“高品质真人国风互动影视在海外市场供给稀缺,《盛世天下》兼具文化传播属性,不少海外用户通过该游戏了解中国传统文化风貌、学习中文,形成了区别于普通娱乐产品的长效口碑。”

近年来,互动影视市场新作不断,但成功率极低。从New One Studio最早打造的《隐形守护者》,到intiny工作室的《完蛋!我被美女包围了》(以下简称《完蛋1》),再到如今的《盛世天下》,行业内近年产生破圈效应的作品仅3部。

2023年《完蛋1》爆火出圈,一举带动资本市场掀起互动影视赛道投资热潮。受行业热度驱动,影视上市公司欢瑞世纪

人局续作了《完蛋2》;除此之外,百纳千成、哔哩哔哩、上海电影、中文在线等逾20家上市企业,相继布局互动影视项目。

然而,热潮之下,行业陷入“低成功率”困境。《完蛋2》上线后口碑销量双双遇冷,销量不足前作的三分之一;今年上线的权谋题材《江山北望》虽口碑稳定,但Steam预估销量仅13万套。据行业测算,2024年至2025年期间,90%的互动影视项目处于亏损状态。

在此背景下,《盛世天下》的突围更多源于其远超行业平均水平的制作投入。Demi介绍:“从早期预研立项到正式发售,《盛世天下》历经近3年打磨,实拍100多天,作品总时长约1500分钟,远超行业平均制作周期。服化道方面,女帝登基冕服全套制作周期超45天,团队还联合学者复原失传的双陆棋,打造基于天干地支时体系的解谜匣子——这些细节的打磨都需要时间。”

记者了解到,若按每集45分钟的剧集规格计算,《盛世天下》的制作体量堪

比33集长剧,拍摄时长也与一部“S+”级长剧集相当。

当《盛世天下》将互动影视市场再度推向大众视野,该作品的成功能否复制?互动影视市场是否仍具投资价值?

杨怀玉表示:“当前互动影视制作成本普遍在百万元至千万元区间,对比传统游戏数亿元的研发投入,长剧集单集百万元的制作成本,仍具备明显成本优势。以《盛世天下》为例,500万套销量已实现成本覆盖并盈利;而传统游戏回报周期普遍需1至2年,长剧则依赖广告、版权等后续变现,盈利不确定性更高。”

DataEye研究院研究总监刘尊表示:“2026年国内真人互动影视市场规模将达18亿元至20亿元,而当前行业开发度不足10%。”

“互动影视的创新空间还很大,当前行业只是处于蓄力阶段。”《盛世天下》总制作人表示,“只要行业坚守内容品质,用技术赋能创新,探索多元化商业模式,互动影视一定能迎来更广阔的市场。”

VC供需平衡推涨价格

孚日股份上半年净利润预增

本报记者 王健

2026年上半年,电解液添加剂VC(碳酸亚乙烯酯)行业延续高景气度,供需缺口持续支撑产品价格高位运行。

受益于此,孚日集团股份有限公司(以下简称“孚日股份”)7月1日发布的2026年半年度业绩预告显示,公司上半年归母净利润预计达3.69亿元至4.18亿元,同比增长50.02%至70.27%;扣非净利润预计为3.62亿元至4.09亿元,同比增长44.49%至63.54%。两项核心指标均有望刷新公司同期历史纪录。其中,第二季度单季归母净利润预计为1.88亿元至2.38亿元,环比第一季度增长4.34%至31.93%,业绩向上势头不减。

作为该公司“家纺+新材料”双主业战略的重要一极,VC业务已成为拉动业绩增长的关键引擎。上半年,家纺主业保持稳健运营,为转型提供稳定现金流;新材料板块尤其是VC添加剂,凭借行业红利充分释放盈利弹性。

孚日股份董事会秘书彭仕强对《证券日报》记者表示:“自2025年第四季度以来,VC行业供需格局发生显著变化,公司产品售价随价格中枢上移,直接带动业务毛利率明显提升。”

从行业基本面看,VC市场供需偏紧格局贯穿今年上半年。需求端,高工锂电数据显示,2026年一季度国内电解液出货量达65万吨,同比增长59%,动力及储能电池需求持续放量,拉动上游VC需求走高。供给端则受多重因素压制:新增产线面临设备磨合与工艺爬坡,短期内难以集中释放;4月份至5月份行业进入传统淡季,多家企业集中检修,现货供给维

持紧张平衡。进入6月份,企业库存普遍降至低位,市场拿货难度加大。价格方面,VC产品虽在3月份至4月份回调至13万元/吨,但后续迅速修复回升,截至6月23日,市场价均价已涨至15.25万元/吨,价格韧性凸显。

面对行业红利窗口,孚日股份同步推进降本增效与产能扩容。彭仕强介绍,公司通过智能化升级、工艺优化及废料资源化利用等多重手段,持续降低单位能耗与原材料成本,拓宽盈利空间。现有1万吨/年基础产能正进行技术改造,预计完成后产能将提升15%至20%。产能利用率亦在修复:一季度受淡季检修影响处于低位,二季度已明显回升,盈利水平随之改善。他透露,随着下半年锂电传统旺季来临,产能利用率仍有进一步提升潜力。

展望下半年,行业供需紧张平衡态势有望延续,为业绩增长提供强力支撑。据鑫理锂电数据,2026年全球VC总需求量预计达9.8万吨,同比增长47%,而行业有效总产能仅11.5万吨,全年或维持供给紧张平衡。今年第三、第四季度为需求旺季,开工率预计分别达88%和90%,高于第二季度的85%,产品价格有望持续高位运行。

福建华策品牌定位咨询创始人詹军豪对《证券日报》记者表示,VC添加剂对锂电池循环寿命、安全性至关重要,随着国家新型储能及新能源基地建设加速,电解液及添加剂需求将水涨船高。他进一步表示,孚日股份现有产能满产,技改扩容逐步落地,叠加低成本优势和灵活议价模式,下半年量价上行红利可充分捕捉,该公司“家纺稳健、VC弹性”的双轮驱动格局将支撑全年业绩高确定性增长,新能源新材料板块长期空间持续打开。