

加码高端激光器芯片产能

源杰科技拟投42.68亿元建产业园

■本报记者 殷高峰

8月11日晚间,陕西源杰半导体科技股份有限公司(以下简称“源杰科技”)发布公告称,公司拟投资建设源杰半导体科技产业园项目,投资总额约为42.68亿元(含土地出让金)。项目选址陕西省西咸新区沣西新城,拟建设包含激光器芯片生产线、生产厂房及配套设施等产业化基地。

源杰科技在公告中表示,本次投资项目的实施,旨在通过优化产能布局与生产工艺,提升公司在高端激光器芯片领域的综合供应能力。项目建成后,将有助于公司把握市场增长机遇,满足客户在数据中心建设等领域持续提升的产品需求,增强订单交付的稳定性与响应速度。

公开资料显示,源杰科技成立于2013年,专注于高速半导体光芯片的研发、设计和生产,产品覆盖DFB(分布式反馈激光器)、EML(电吸收调制激光器)及大功率CW(连续波)激光器。公司已形成覆盖设计、外延、晶圆制造、芯片加工、测试验证的IDM(集成器件制造)全流程能力。根据2025年对外销售收入统计数据,公司已是全球第六大激光器芯片供应商、全球第二大硅光高速率光互连产品激光器芯片供应商。

“源杰科技此次大手笔扩产,是对AI算力爆发式增长的直接回应。”万联证券投资顾问屈放在接受《证券日报》记者采访时表示,随着数据中心



源杰科技在公告中表示

本次投资项目的实施，旨在通过优化产能布局与生产工艺，提升公司在高端激光器芯片领域的综合供应能力

图片素材来源:站酷海洛

400G/800G光模块需求的持续攀升,高速激光器芯片已成为算力产业链上的稀缺环节。目前,源杰科技的业绩已进入高速增长通道,此时加码产能建设,意在抢占高端光芯片快速发展的战略窗口期。

源杰科技2026年一季度显示,公司实现营业收入3.55亿元,归属于上市公司股东的净利润1.79亿元,同比分别大幅增长320.94%和1153.07%。

“公司业绩呈现爆发式增长态势,主要受益于数据中心领域CW光源等核心产品需求放量及产品结构持续优化。”屈放分析称,从产业趋势来看,AI

数据中心对光互联的需求才刚开始释放,源杰科技在CW激光器的高端产品上的技术积累和先发优势,为其消化新增产能提供了基本支撑。

值得注意的是,源杰科技近期在高端产品线上持续取得突破。公司推出的CW 70mW和100mW激光器已实现批量出货,100G PAM4 EML产品已完成客户验证。针对CPO(共封装光学)和NPO(近封装光学)领域,公司还研发了300mW等高功率CW光源。

“源杰科技此次扩产具有明确的战略卡位意义。”上海济懋资产管理有

限公司合伙人丁炳中对《证券日报》记者表示,从中长期视角看,源杰科技作为国内稀缺的具备IDM能力的光芯片企业,此次扩产若能顺利推进,将显著提升其在全球高端激光器芯片市场的份额和话语权。

根据公告,项目建设期为24个月。该事项已获公司董事会审议通过,尚需提交股东会审议。源杰科技在公告中称,公司将加强资金管理,合理规划资金安排,分阶段推进项目实施,不会影响现有主营业务的正常开展,不会对公司的经营成果及财务状况产生重大影响,不存在损害公司及全体股东利益的情形。

科德教育计划斥资不超2亿元回购股份

■本报记者 陈红

8月11日晚间,苏州科德教育科技股份有限公司(以下简称“科德教育”)发布回购股份报告书,公司拟以不低于1亿元且不超过2亿元回购公司股份,用于股权激励或员工持股计划。

公告显示,本次回购标的为科德教育无限售A股,回购价格不超过23.27元/股。按照回购资金总额的上下限和回购价格上限测算,预计可回购股份数量约为429.74万股至859.48万股,分别约占公司总股本的0.93%、1.87%。回购期限自股东大会通过之

日起12个月,采用集中竞价方式实施。

资金方面,科德教育本次回购股份的资金来源为银行专项贷款资金、自有资金和/或自筹资金。截至公告披露日,公司已取得招商银行股份有限公司深圳分行出具的《贷款承诺函》,同意为本次回购股份事项提供专项贷款支持,专项贷款金额不超过1.8亿元,期限不超过36个月。

深度科技研究院院长张孝荣对《证券日报》记者表示:“公司借助专项贷款开展回购,可减少自有资金占用,保障主业现金流。”

财务数据显示,截至2026年3月

31日(未经审计),科德教育总资产为13.54亿元,归属于上市公司股东的净资产为9.99亿元,流动资产为7.51亿元;若按本次回购上限金额2亿元测算,本次回购金额分别占公司2026年3月末总资产、归属于上市公司股东净资产及流动资产的比例为14.77%、20.03%、26.63%。

科德教育表示,本次回购股份反映了管理层对公司内在价值的肯定和发展前景的坚定信心。本次回购股份,有利于进一步完善公司的长效激励约束机制,推动公司长远发展。

业内人士表示,科德教育深耕职业教育赛道,行业竞争核心在于掌握

优质运营人才。本次回购搭建长效股权激励机制,绑定骨干员工利益,能够稳定团队,助力公司持续推进产教融合等核心业务转型。

截至公告披露日,科德教育董事、高级管理人员、控股股东及其一致行动人、实际控制人、持股5%以上的股东在未来3个月、未来6个月尚无减持公司股份的计划。

张孝荣认为,大额回购向市场传递公司认可自身估值的信号,叠加大股东暂无减持计划,有利于稳定二级市场情绪。但回购存在价格红线,同时贷款、激励方案推进均有一定不确定性,实际效果仍需后续观察。

雅本化学披露8.41亿元定增募资预案

■本报记者 张文湘 见习记者 占健宇

8月11日晚间,雅本化学股份有限公司(以下简称“雅本化学”)发布《2026年度向特定对象发行A股股票预案》。根据预案,公司拟向不超过35名特定投资者发行股票,募集资金总额不超过8.41亿元,扣除发行费用后将用于高端医药中间体中试项目、原料药及中间体项目、医药原料药项目、瑞格列汀及SERD抑制剂项目、研发中心建设以及补充流动资金等。

业内人士表示,随着全球医药产业链加快向高附加值、专业化方向发展,CDMO(合同加工外包)企业正在迎来新的发展机遇。雅本化学此次募资聚焦创新医药领域,有望进一步提升该公司在高端医药中间体、特色原料药以及定制研发生产领域的竞争能力。

募资聚焦创新医药CDMO

从具体项目来看,雅本化学此次

募资重点围绕创新医药产业链展开。

其中,“年产35吨高端医药中间体中试项目”拟投入募集资金3600万元,项目建设旨在推动研发成果向规模化生产转化;“新建年产2019吨原料药及中间体项目(一期)”拟投入募集资金1.34亿元;“新建年产140吨医药原料药项目”拟投入募集资金2.8亿元;“新建年产50吨瑞格列汀、2吨SERD抑制剂项目”拟投入募集资金2亿元。

雅本化学方面表示,本次募投项目聚焦创新医药CDMO的核心方向,通过专业化、规模化、集约化的产能建设,进一步打通前沿科技成果从实验室到产业化的关键通道,全面提升创新产品转化效率与规模化生产能力,强化产业链关键环节自主保障能力。

值得注意的是,本次募资方案相比此前布局进一步强化了医药主业。据预案披露,公司拟将资源集中

投入创新医药CDMO核心主业,农化CDMO业务则继续依托现有基地产能和自有资金稳健发展。

高端医药制造需求持续释放

近年来,随着创新药研发持续推进,医药产业链专业化分工趋势不断加强,CDMO企业在药物研发、中试验证和商业化生产环节的重要性进一步提升。

雅本化学在预案中表示,当前全球医药行业正处于绿色低碳转型、技术创新升级以及高端产能国产替代的关键窗口期,高端创新产品供给缺口持续扩大。

在业内人士看来,相较传统医药制造,CDMO业务更加依赖技术积累、工艺开发能力和客户资源沉淀,企业需要持续投入研发和产能建设,以满足下游创新药企业对于快速响应和规模化生产的需求。

盘古智库(北京)信息咨询有限

公司高级研究员江瀚对《证券日报》记者表示:“上市公司通过资本市场融资,加大高端产能和研发平台建设,有助于提升产业链协同能力。不过,CDMO企业也需要关注客户结构、项目转化周期以及海外市场变化,通过持续技术积累形成长期竞争优势。”

除了产能建设,本次募投还包括研发中心建设项目。预案显示,该项目拟投入募集资金3100万元,将围绕精细化工和医药行业智能化、绿色化发展趋势,引入AI大模型技术强化研发流程,建设数字化研发体系。

雅本化学在预案中提到,本次募集资金投资项目的实施,将夯实其在创新医药CDMO业务方面的布局,有利于培育新的利润增长点,进一步增强公司行业地位和综合竞争力。同时,补充流动资金项目落地后,该公司资本实力随之增强,能够有效缓解其业务快速发展带来的资金需求压力,有助于夯实其业务发展基础。

众和昆伦(北京)资产管理有限公司董事长柏文喜对记者表示:“AMC以市场化债转股方式参与优质实体企业增资扩股,既有利于企业化解债务压力、拓宽融资渠道,也为AMC自身拓展了服务实体经济的新业务空间,体现了金融与产业良性互动的积极趋势。”

根据公告,本次交易已经东阳光第十二届董事会第三十次会议审议通过,无需提交公司股东会审议,亦不构成关联交易及重大资产重组。东阳光表示,本次交易有利于进一步增强东阳光氟的资本实力,优化资本结构,促进其可持续发展,符合公司发展战略规划和长远利益。

工业富联上半年净利润首次突破200亿元

■本报记者 刘晓一

8月11日晚间,AI服务器巨头富士康工业互联网股份有限公司(以下简称“工业富联”)发布2026年半年度报告。受益于AI算力需求持续增长,公司上半年实现营收5578.61亿元,同比增长54.63%;上半年归属于上市公司股东的净利润首次突破200亿元,达到237.4亿元,同比大增95.99%。营收与净利润再创新高。

从单季度盈利表现来看,工业富联已连续4个季度净利润超百亿元。今年第二季度工业富联实现营收3067.8亿元,同比增长53%,环比增长22%,单季营收首次突破3000亿元;归属于上市公司股东的净利润131.5亿元,同比增长91%,环比增长24%,各项数据均创下同期历史新高。

就公司业绩增长迅猛的原因,工业富联相关人士在接受《证券日报》记者采访时表示:“受益于AI算力需求持续爆发,公司在主要客户的市场份额稳步提升,以及云服务商业务表现优异,推动整体营收增长。”

工业富联是高端智能制造及工业互联网解决方案服务商,向AI大模型厂商提供算力基础设施,如AI服务器、高速网络设备等硬件。公司主要业务涵盖云计算、通信网络及移动网络设备、工业互联网三大板块。

分业务板块来看,上半年,工业富联云计算业务延续高速增长态势,板块营收同比增长75.7%。AI服务器产品出货量实现大幅上升,GPU(图形处理器)及ASIC(专用集成电路)业务同步放量,云服务商AI服务器营收同比增长2.3倍,GPU AI机柜出货量同比增长3.2倍;ASIC AI机柜出货量同比增长3倍,ASIC CPU(中央处理器)服务器出货量同比增长2.5倍,全球AI服务器市场龙头地位进一步夯实。此外,公司积极投入下一代AI平台产品开发,同步加速ASIC新项目的

布局与拓展,客户结构趋于多元化。

通信及移动网络设备业务方面,上半年,工业富联数据中心高速网络营收同比增长1倍,800G以上数据中心交换机出货量同比增长1.4倍,SuperNIC网卡出货量同比增长1.4倍,新产品研发与客户导入稳步推进。该公司产品组合已全面覆盖Ethernet、InfiniBand及NVLink Switch等多元技术路线,CPO(共封装光学)全光交换机已实现样机交货,高速交换机市场占有率居行业前列。

同时,受益于大客户智能手机高端机型的稳定出货,以及AI手机带来的消费电子结构性升级机遇,工业富联终端精密机构件业务经营表现稳健,业务韧性持续显现。

“在全球AI产业持续加速发展的背景下,大模型迭代、推理需求爆发以及云厂商资本开支持续上修,共同推动AI基础设施建设进入高景气周期。”一久(海南)私募基金管理有限公司总经理韩勇锋对《证券日报》记者表示,工业富联作为全球头部云服务商核心供应商,深度参与服务器整机及机柜级解决方案业务,能够充分承接本轮算力扩张红利。

据摩根士丹利最新报告,全球云资本开支预期持续上修,2027年全球超大规模云厂商资本开支有望同比增长29%,规模从此前预期的1.2万亿美元进一步上调至1.4万亿美元。随着AI算力需求持续爆发,亚马逊、谷歌、Meta、微软四大巨头均在加大产能投入,算力供需紧张格局或将长期延续。

业绩持续向好发展的同时,工业富联还持续加大股东回报力度。2025年度公司累计现金分红达194.5亿元,创上市以来新高,连续四年分红金额超过百亿元。今年7月份,公司进一步推出大额回购计划,拟以不低于10亿元且不超过20亿元回购股份,回购价格不超过103元/股,持续与股东共享高质量发展成果。

业绩说明会详解净利润增长原因

汇嘉时代多举措精细化运营

■本报记者 桂小笋

8月11日,新疆汇嘉时代百货股份有限公司(以下简称“汇嘉时代”)召开2026年半年度业绩说明会,公司管理层详解上半年经营成果与核心经营举措。依托精细化运营、供应链升级、服务创新及差异化布局,汇嘉时代成功突破行业同质化内卷,实现业绩稳健增长。

创新服务并差异化布局门店

汇嘉时代半年报显示,报告期内,公司营业收入13.35亿元,同比增长4.98%,归属于上市公司股东的净利润0.98亿元,同比增长46.4%。

在业绩说明会上,汇嘉时代董事会秘书张佩表示:“2026年半年度,公司利润增速显著高于营收增速,核心是存量提质、效率提升、结构优化三重逻辑共振。”

张佩解释,一方面,公司依托民生刚需商品、自有粮油单品稳固客流基本盘,借助高毛利品类与优质新品拉动盈利增长;另一方面,基于门店差异化定位分级,已改造升级的精品门店收益贡献持续高增,为实现全年经营目标提供有力支撑。报告期内,公司完成2300支滞销SKU(最小存货单位)出清,引进2000支优质新品,带动综合毛利率同比提升。其中,新品营收贡献达10%,毛利贡献超11%,高毛利商品销售占比稳步攀升。

此外,粮油等自有差异化商品已在各门店完成分层铺市,充实门店民生品类供给,助力公司构筑细分品类差异化经营的竞争优势。针对当前行业需求的变化,汇嘉时代推出了创新措施。

汇嘉时代董事长潘丁睿告诉《证券日报》记者,面对“商品+服务”的行业趋势,公司通过多项措施持续推进服务创新:“完善门店便民配套服务,优化送货上门、母婴配套、急便民服务等基础体验;打造社交体验场景,举办文化展演、主题市集、亲子活动,丰富线下消费场景;实施分层会员精准化运营,推出差异化会员权益,打通线上线下服务通道;简化售后流程,建立顾客诉求快速响应机制;延伸团购、定制礼盒等增值服务,覆盖全人群消费与企业采购需求。后续公司将持续根据消费者需求迭代服务内容,增强门店吸引力。”

在经营细节上下功夫

从财报的细节来看,报告期内,

公司有几家子公司出现亏损。对此,张佩解释,针对经营业绩不佳的门店,公司将重点开展业态与品牌调改,淘汰低效商户,引入适配本地消费的体验类首店;落地本地化营销与会员运营,拉动客流与营收;同时持续推进租金、人力、能耗精细化管理,优化成本结构,逐步压缩亏损。针对子公司汇嘉食品产业园,公司将一方面持续保障内部门店仓储冷链配送、生鲜加工需求,发挥供应链协同作用;另一方面积极拓展外部第三方仓储、配送、农产品加工业务,提升设施利用率,持续优化物流线路、仓储运营,降低单位运营成本。

对于如何提升自营百货的毛利率,张佩在回答《证券日报》记者提问时表示,汇嘉时代会从四个方面发力:优化货品结构,加大独家商品等高毛利品类布局,清理低效SKU;深化上游合作,争取更好采购条件,降低进货成本;强化库存精细化管理,科学订货,控制库存积压,减少大幅打折造成的毛利损失;优化促销方案,平衡客流引流与盈利目标。公司将持续优化各项措施落地,稳步改善自营板块盈利水平。

一系列盈利优化举措的落地,离不开汇嘉时代长期深耕新疆市场构筑的经营底盘与供应链优势。

在业绩说明会上,潘丁睿坦言,公司扎根新疆三十余年,依托覆盖全疆11城25家门店的布局网络,已实现各地州核心商圈均衡覆盖,各门店通过实行差异化定位、错位经营,充分覆盖民生刚需、家庭购物、潮流休闲等多元消费需求,积累大批品牌忠诚度、消费黏性强的区域消费客群。在此基础上,公司顺应消费线上线下一体化融合趋势,大力拓展全域营销渠道,依托汇嘉微商城、社群私域、即时零售等多平台触达消费者,打通线上线下流量。与此同时,公司根据新疆地域物流特点,重点升级生鲜全链路供应链,在扩大农产品产地直采、品牌厂家直采规模的基础上,通过优化压缩中间流通成本,同步动态优化采购节奏与库存管控机制,实现前端门店销售与后端仓储配送高效联动,提升货品周转效率。此外,公司继续聚焦并加大首店品牌、潮流品类、网红爆品、民生刚需品类的引进与培育,丰富商品矩阵,打造差异化消费竞争力,有效摆脱同质化低价内卷,进一步激活疆内各地区终端消费活力。