

电子专用材料制造行业景气度上行

上市公司加大研发投入与产能建设力度,推动相关业务快速发展

■本报记者 吴奕萱
见习记者 戚晨琪

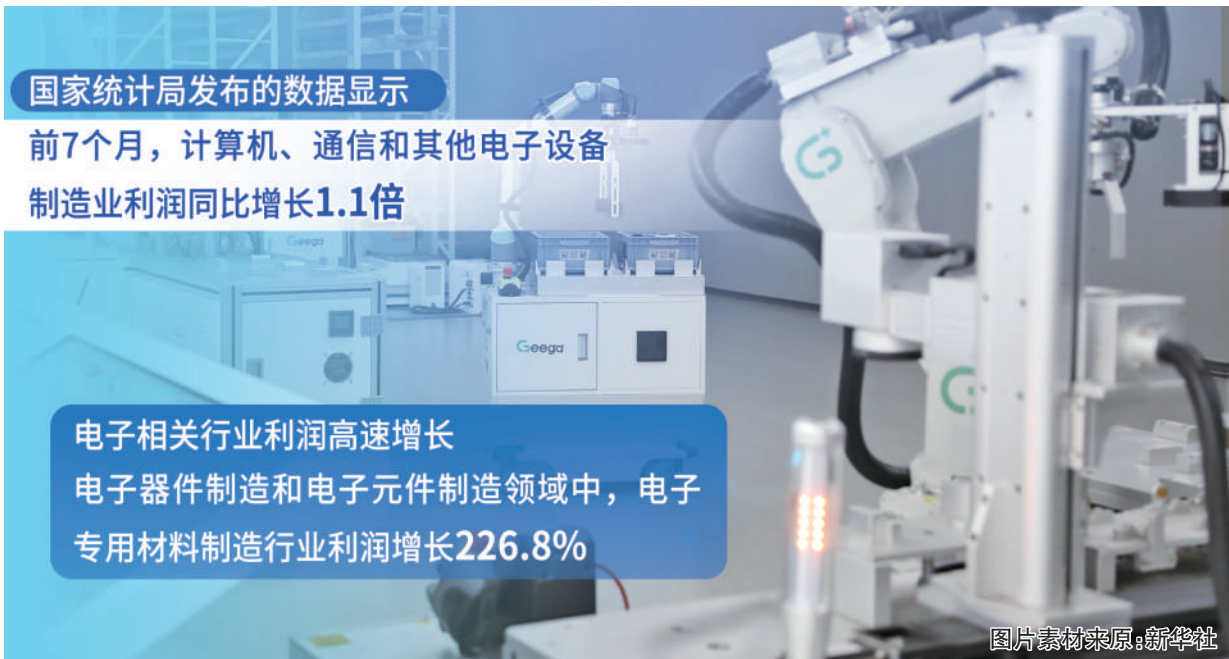
8月27日,国家统计局发布的数据显示,前7个月,计算机、通信和其他电子设备制造业利润同比增长1.1倍。国家统计局工业司首席统计师于卫宁在解读相关数据时表示,电子相关行业利润高速增长。电子器件制造和电子元件制造领域中,电子专用材料制造行业利润增长226.8%。

“本轮行业高增长是多重因素共振的结果。”跳远影响力研究院院长高承远向《证券日报》记者表示,“近年来,在‘人工智能+’行动持续推进的背景下,AI服务器、先进封装、HBM(高带宽内存)等产品需求持续放量,成为电子专用材料制造行业增长的核心引擎。与此同时,供给端前期产能调整与去库存见效,供需格局优化,产业链价格传导更加顺畅。”

面对持续释放的市场需求,产业链企业积极布局半导体材料、光电子材料、覆铜板及铜箔材料、电子化工材料、电子高分子材料等细分领域,加大研发投入与产能建设力度,推动相关业务快速发展。

例如,宁波江丰电子材料股份有限公司(以下简称“江丰电子”)重点布局超高纯金属溅射靶材。公司披露的2026年半年度报告显示,报告期内,公司坚持技术创新,不断加大先进制程产品的研发投入,国内外客户订单持续增加。

同时,江丰电子还积极推进相关业务募投项目的建设投产。目前,公



司黄湖靶材智能工厂所涉厂房已按计划建成,部分车间完成交付;全球化布局方面,公司韩国江丰靶材工厂主体工程也已投入建设。

杭州格林达电子材料股份有限公司(以下简称“格林达”)则深耕超高温纯湿电子化学品及光刻胶用电子化学品领域。财报显示,今年上半年,格林达研发投入费用达1501.67万元,同比增长11.94%;公司在电解纯化工艺技术、杂质控制和净化包装等关键技术上取得创新突破。

电子封装材料方面,浙江洁美电子科技股份有限公司(以下简称“洁美科技”)持续优化产品结构,增加高精

密载带生产设备。上半年,公司电子封装材料实现营业收入9.03亿元,同比增长11.82%。

在产能规划建设上,为进一步提升自身高端电子元器件封装材料的生产技术水平,洁美科技全资子公司浙江洁美电子信息材料有限公司拟投资7亿元建设“年产5万吨高端电子元器件封装新型材料项目”。洁美科技于8月18日发布的公告显示,公司对华北地区产研总部基地项目追加投资4.28亿元,将该项目离型膜产能规划提升至7.68亿平方米,计划于2027年底前陆续投产。

多位受访专家表示,电子专用材

料制造行业相关业务技术壁垒高、客户认证周期长,研发投入大,研发制造企业普遍面临产品迭代压力大、盈利兑现周期偏长的经营难题。

对此,众和昆仑(北京)资产管理有限公司董事长柏文喜向《证券日报》记者表示:“针对行业发展现实痛点,企业应当聚焦差异化定位,集中资源攻坚高频高速树脂、高端离型膜等高附加值细分赛道,并深化大客户战略,以联合研发等形式提前介入终端产品设计,缩短认证导入周期。同时,研发投入也需要锁定下游技术迭代方向,才能将高投入转化为可持续的业绩回报。”

赣锋锂业上半年营收同比增超175%

■本报记者 曹 琦

8月28日晚间,江西赣锋锂业集团股份有限公司(以下简称“赣锋锂业”)发布2026年半年报。财报显示,上半年公司实现营业收入230.97亿元,同比大幅增长175.75%;归属于上市公司股东的净利润42.57亿元,扣除非经常性损益后的归母净利润为38.48亿元,均同比扭亏为盈。

“当前全球锂盐市场整体呈现紧平衡格局。需求端,全球新能源汽车渗透率持续提升,储能产业进入规模化发展新阶段,两大核心赛道构筑锂资源长期刚性需求;供给端,经历上一轮周期下行后,上游矿产企业资本开支趋于谨慎,新增有效产能释放节奏放缓,行业供需格局持续改善。”北方工业大学汽车产业创新研究中心研究员张翔向《证券日报》记者表示。

相较于行业同行,赣锋锂业凭借前瞻性的全球化资源布局,进一步放大周期红利。报告期内,公司马里Goulamina锂矿、阿根廷盐湖等海外项目产能持续爬坡、稳定释放,锂精矿、盐湖卤水自给率大幅提升,有效摆脱了对外购原材料的高度依赖。

在传统锂盐主业强势复苏的同时,锂电池业务已成为公司第二增长曲线,形成“资源+锂盐+电池”全产业链协同赋能的格局。

2026年上半年,公司动力及储能

上半年取得亮眼“成绩单”。根据公司当日披露的2026年半年度报告,TCL科技上半年实现营业收入886.48亿元,同比增长3.61%;实现归属于上市公司股东的净利润38.08亿元,同比增长102.9%。

今年上半年,半导体显示业务为TCL科技贡献了主要净利润。TCL科技控股子公司TCL华星光电技术有限公司(以下简称“TCL华星”)上半年实现净利润超38亿元,归属于TCL科技股东净利润超32亿元。

TCL华星持续优化产品和客户结构,不断夯实业绩基本盘。在大尺寸产品领域,TCL华星积极把握电视大尺寸化、高端化趋势,上半年电视面板平均出货尺寸达55.3英寸,高出行业平均水平2.9英寸。在中尺寸领域,公司笔

TCL科技:布局前沿技术 培育长期增长动能

■本报记者 丁 蓓

8月28日,全球半导体显示龙头企业TCL科技集团股份有限公司(以下简称“TCL科技”)投资者开放日暨投资者交流会在深圳市南山区TCL国际E城举行。公司在前沿技术方面的布局和进展受到投资者关注。

TCL科技首席执行官王成表示:“在玻璃基封装方面,公司依托大尺寸玻璃基板处理、薄膜沉积、光刻、蚀刻、自动化搬运及智能制造等同源技术能力布局,正推进玻璃基封装关键工艺验证。同时,公司积极探索高速光互联与光电融合机会,强化钙钛矿技术储备等。”

TCL科技聚焦半导体显示、新能源光伏和半导体材料三大核心业务,今年

银河微电:持续向车规级高端功率器件供应商升级

■本报记者 李亚男

“目前,公司产品结构优化已进入实质性收获期,高端产品放量、客户结构升级及研发成果正加速转化。”8月28日下午,在常州银河世纪微电子股份有限公司(以下简称“银河微电”)召开的2026年半年度业绩说明会上,银河微电董事长杨森茂在回复《证券日报》记者提问时如是说。

在此次业绩说明会上,公司管理层就投资者关注的公司业绩增长情况、研发投入方向、并购事项进展等问题进行了详细回应。

银河微电是专注于半导体分立器件研发、晶圆制造、封装测试与市场销售的国家级高新技术企业,产品覆盖多品类半导体分立器件及相关增值服务,包括

功率器件、小信号器件、第三代半导体器件、光电器件与集成器件四大板块。

上半年,银河微电实现营业收入6.11亿元,同比增长28.28%;归属于上市公司股东的净利润4825.85万元,同比增长77.28%;归属于上市公司股东的扣非净利润4152.30万元,同比增长134.78%。

“上半年,公司车规器件、MOS器件、保护器件及第三代半导体产品均达成或超出预期目标,为业务增量提供了有力支撑。”杨森茂告诉记者,产品结构持续向高端化、高附加值方向优化,高毛利产品占比稳步提升,有效优化了公司整体盈利结构。

半年报显示,车载业务成为拉动银河微电营收与毛利增长的核心动力。截至2026年上半年,车规产品营收占公司总营收的比重已达35%。

杨森茂表示:“车载业务已连续多年保持50%以上高速增长,成为公司核心增长引擎。未来,随着SiC MOSFET(碳化硅金属氧化物半导体场效应晶体管)模块产业化进程加速落地,公司在第三代半导体车载功率器件领域的行业影响力将进一步放大,持续向车规级高端功率器件供应商升级。”

研发方面,上半年,银河微电研发投入为3510.66万元,同比增长13%。“上半年,公司研发投入分为存量产品升级和新技术产业化两大维度。”该公司董事会秘书李福承在回复《证券日报》记者提问时表示,存量业务聚焦功率器件工艺优化、良率提升、车规可靠性认证,巩固工业、车载现有产品竞争力。新技术产业化方面,公司核心攻坚方向为车规MOS、碳化硅器件及车规级

先进封装技术,推进产品产业化落地,面向新能源车、储能市场。新兴预研方向主要布局GaN氮化镓器件、高端功率模块方案,面向数据中心、快充、储能、AI等新兴应用,做好中长期技术储备。

并购事项进展也是投资者关注的方向之一。上半年,银河微电拟收购恒泰柯半导体(上海)有限公司100%股权。本次收购被视为公司完善功率半导体产品矩阵、深化IDM一体化布局的战略举措。

杨森茂向记者表示:“目前审计评估工作正有序推进,交易作价尚未最终确定。后续还需董事会、股东会审议及交易所审核、证监会注册,公司正积极配合推进相关工作。此外,公司已组建专项整合团队,制定分阶段整合方案,以确保整合过程平稳有序,充分发挥协同效应。”

中信重工：坚持传统主业与新兴赛道协同发展

■本报记者 肖艳青

8月28日,中信重工机械股份有限公司(以下简称“中信重工”)举行2026年半年度业绩说明会,公司管理层就业绩增长、海外布局、新业务发展等投资者关注的问题进行了解答。

中信重工主要从事矿山及重型装备、机器人及智能装备、新能源装备、特种材料等领域的大型设备、大型成套技术装备及关键基础件的开发、研制及销售,并提供相关配套服务和整体解决方案。

数据显示,今年上半年,中信重工实现营业收入40.25亿元,同比增长1.11%;归属于上市公司股东的净利润2.09亿元,同比增长2.95%;经营活动产生的现金流量净额达6.54亿元,较上年同期由负转正。

中信重工董事长武汉琦表示,2026年上半年公司实现营收与利润双增长,主要得益于产品结构优化、成本管控及主业盈利质量提升。

具体看来,中信重工的核心业务矿山及重型装备业务今年上半年实现营业收入30.76亿元,占公司总收入的76.41%。

对于矿山机械行业发展趋势,中国商业经济学会副会长宋向清对《证券日报》记者表示,当前矿山机械行业正处在由规模扩张向高质量发展转型的关键阶段,行业加速淘汰高耗能老旧装备,无人驾驶矿卡、智能破碎筛分系统、井下机器人等数字化成套装备需求持续释放;纯电动、混合动力矿用设备快速替代传统柴油机型,节能耐磨新材料、低噪声低粉尘工艺广泛应用,持续降低矿山运营碳排放。同时,矿产资源开发向深部、大型化矿山集中,带动大吨位采掘、运输设备市场扩容,国内龙头企业凭借完整产业链加速替代海外品牌,并积极拓展海外市场。

值得关注的是,中信重工打造的第二增长曲线——新能源装备业务

2026年上半年实现营业收入1.41亿元,而2025年同期实现营收8.12亿元。

对于公司新能源装备业务收入下降的原因,中信重工总经理曹晖对《证券日报》记者表示,主要受到行业需求阶段性调整及客户投资节奏变化影响,叠加去年同期基数较高,业务规模有所回落。公司将积极适应市场变化,优化业务结构,推动业务稳健恢复。

此外,今年上半年,中信重工海外市场新增生效订货超额完成半年度目标,矿用装备在美洲、欧洲、东南亚、非洲等区域实现多点突破,机器人及智能装备业务也实现了海外市场的突破。

中信重工在海外市场发展模式也是投资者关注的话题。对此,曹晖表示,公司“出海”战略将坚持单机设备出口与“装备+综合解决方案”并重,在成熟市场巩固核心装备优势,在新兴市场及重点项目优先拓展EPC或系统集成模式,逐步向产业链、价值链中高端延伸。

武汉琦表示,2026年,公司将在深耕主业、推动传统制造业转型升级的基础上,积极培育智慧矿山、特种机器人、特种材料、制造服务业等新业务增长点,推动产业链、价值链向中高端延伸。展望下半年,全球矿山资本开支预期增长与国内设备更新政策为行业需求提供一定支撑,公司在手订单及项目储备总体保持稳定,传统矿山及重型装备板块订单有望延续平稳态势。

面向“十五五”,中信重工将坚持传统主业与新兴赛道协同发展:一方面保持矿山及重型装备核心资源投入,加快智能化、绿色化、融合化升级,巩固盈利基础;另一方面对机器人、特种材料等新兴业务实施聚焦式投入,优先发展技术成熟、与主业协同性强的方向,动态优化资源配置,控制投资风险,推动新旧动能有序接续。

美团二季度营收增至1046亿元

■本报记者 梁傲男

8月28日,美团发布2026年第二季度业绩报告。二季度,美团实现营业收入1046亿元,同比增长14.4%。通过财报来看,受益于行业竞争趋向理性及二季度消费旺季的拉动,公司各项业务恢复稳健增长,经营利润环比由负转正。

报告期内,美团继续加强AI能力建设,公司研发投入同比增长22.5%至77亿元,占总收入的7.3%。美团CEO王兴表示:“我们会坚定加大生态与科技投入,推动AI融入真实业务场景,以提升用户、商户体验和公司经营效率,帮大家吃得更好,生活更好。”

即时零售业务提质增效

二季度,美团核心本地商业板块实现营收715亿元,同比增长10.1%,经营利润环比由负转正。

其中,即时零售业务订单结构、用户结构和运营效率优势均持续巩固,核心用户黏性进一步增强,到店、酒旅等业务也延续了高质量增长态势。

另外,美团食杂零售和国际化业务的运营效率继续提升,二季度新业务板块收入331亿元,同比增长25%,亏损收窄至17亿元。在食杂零售方面,美团继续深化“线上+线下”零售渠道布局,大象超市在营城市数拓展至68个,快乐猴全国线下门店数已达40家。

在业务增长的同时,美团持续加码生态建设,推动行业长期可持续发展。在食品安全层面,公司全面落实“放心外卖”十大举措,构建起覆盖事前审核、事中监管、打击黑灰产及社会共治的全链路食安防控体系;服务消费层面,启动专项提振行动,计划覆盖全国超400个县域地区;骑手保障层面,自7月1日起,“新职伤”保险已实现全国覆盖,保费由平台全额缴纳,做到每单必保、每人必保。

网经社电子商务研究中心数字生活高级分析师陈礼腾对《证券日报》记者表示,二季度美团即时零售恢复健康增长,首先是行业竞争趋于理性,补贴力度相比去年高峰期已有明显回落,为利润修复创造了空间。其次,二季度正值外卖UEI(单位经济模型)旺季,美团在用户结构和订单结构上的优势在此期间进一步扩大。此外,依托外卖、到店、酒旅等本地生态的深度协同,美团的核心用户

黏性持续增强,增长重心已从拉新转向深挖存量用户价值。

在陈礼腾看来,成熟的即时履约网络、店仓一体化的供给体系,以及不断释放的数字化运营能力,共同推动供给、订单与履约形成正向循环。这一循环不仅带动了即时零售业务的提质增效,也成为美团核心本地商业经营利润环比由负转正的重要驱动力。

AI与业务场景深度融合

二季度,美团持续强化AI底层能力建设,为业务场景的智能化升级筑牢技术基座。

6月,美团发布新一代自研大模型LongCat 2.0,这是业内首个在全国算力集群上完成训练与推理全流程的万亿参数模型。LongCat 2.0在代码编写及Agent调用场景中表现突出,已通过全球开发者社区广泛验证。

在用户侧,升级后的美团AI助手“小团”完成从“帮用户找答案”到“帮用户把事办成”的关键跃迁。新版“小团”在搜索、问答和决策辅助之外,进一步升级代理执行能力:用户提出需求后,“小团”可结合实时信息、协助完成下单、打车、订位等各类本地生活服务相关操作。今年“五一”假期,“小团”相关服务累计曝光超过39亿次。

在商户侧,美团推出全场景AI Agent平台CatPaw,为商家配备专业AI帮手。依托美团在本地生活领域的长期积累,CatPaw提供企业级Agent开发与托管能力,帮助商家把AI落地到高价值经营场景,切实提升经营效率,已在餐饮、美业、宠物医院等多个真实场景中完成验证。

在骑手侧,美团推出AI安全助手“团宝”,搭载交通安全地图功能,为骑手提供等灯提示、事故多发路段提示、智能速度提醒、逆行识别等多项功能。

中国电子商务专家服务中心副主任郭涛对《证券日报》记者表示,美团从大模型出发,将AI能力落地到用户、商户、骑手等核心场景。这种“底座+场景”的架构,或将带来整个平台运营效率的系统性提升,而不是某个点的功能优化。

“我们会继续积极推进AI与业务场景的深度融合,满足真实需求、推动主业高质量发展,为行业各相关方创造更多长期价值。”美团CFO陈少晖表示。