2026年11月20日 星期五
本版主编：朱宝琛 责 编：鲍鹏宇 制 作：李 波
证券日报

五新智能：多业务协同蓄力赋能增长

本报记者 何文英



图①“投资者零距离”走进北证50成份股系列活动五新智能专场
图②五新智能公司园区 图③投资者现场调研五新智能 公司供图

近日，由北京证券交易所（以下简称“北交所”）投资者教育基地与广发基金联合主办的“投资者零距离”走进北证50成份股系列活动湖南五新智能装备集团股份有限公司（以下简称“五新智能”）专场在长沙举办，50余名投资机构代表及投资者以“实地调研+专题研讨”的方式，探访这家同时入选北证50、北证专精特新指数的企业。

这是北交所“投资者零距离”系列活动第十七站。投资者在实地调研这家国家级专精特新“小巨人”、制造业单项冠军企业后，现场提问聚焦其增长质量与订单节奏。

铁路业务增量从何而来

铁路方面业务的增长质量是投资者关注的问题之一。前三季度，公司铁路市场收入12.87亿元，同比增长333.58%。公司事业部总经理崔连苹介绍，增幅中包含合并报表范围变化的影响：2025年12月份收购兴中科技99.9057%股权后，其子公司五新科技纳入五新智能合并报表范围，上年同期未包含该主体。

除口径因素外，公司增长的核心支撑来自需求端的结构性机会。我国铁路建设重心持续向中西部转移，西部地区地形地质条件复杂，桥隧占比高，隧道、桥梁施工装备需求较强。以西渝高铁、延榆高铁等在建国家重点铁路项目为例，深埋长隧洞、高墩大跨桥梁等施工场景，对智能化、机械化施工装备提出较高要求，公司隧道施工装备、桥梁模板产品与这一需求结构较为匹配。

崔连苹表示，公司各业务单元与国内大型央国企、行业头部企业建立了长期稳定合作，客户基础稳固。公司客户以大型央国企为主，信用等级较高，坏账风险相对可控；公司不盲目追求业务规模，优先选择付款条件较好、回款风险较低的订单，以保障经营质量与现金流安全。

从整体业绩看，前三季度，公司实现营业收入21.20亿元，同比增长133.29%；归母净利润3.51亿元，同比增长182.49%。上述增长既有重组标的并表影响，也受海外市场拓展、国内增量市场需求释放等因素带动。

并购协同效应显现

铁路之外，重组带来的业务协同正在多个市场展开。2025年12月份，五新智能完成对兴中科技99.9057%股权、湖南中铁五新重工有限公司（以下简称“五新重工”）100%股权的收购，业务由隧道施工与矿山开采装备，拓展至隧道矿山装备、桥梁施工装备、港口物流装备三大板块。

产品端，公司围绕交通基建、能源基建、地下矿山、港口码头、工业建筑五大领域布局，形成涵盖混凝土湿喷机、电脑凿岩台车、全电脑衬砌台车，以及箱梁模板、智能悬臂造桥机、门座式起重机、盘扣式支架系统的产品矩阵。多业务协同，为其面向复杂工况提供成套解决方案创造了条件。

据公司相关人士介绍，海外市场已成为重要业务增量，产品销往南美洲、非洲、东南亚、中东等20多个国家和地区。在项目应用方面，公司智能凿岩台车应用于中交马来西亚东海岸铁路项目，挂篮应用于贵州纳晴高速六枝特大桥等工程。

港机板块的订单储备值得关注。主要经营主体五新重工上半年新签订单额同比增长64.58%。港机装备单体价值较高、非标属性较强，订单向收入转化需要一定周期，新增订单为后续业务开展提供了支撑。

崔连苹表示，公司长期坚持“立足基建，开拓矿山和港机，以智能化、国际化、解决方案化为引领”的战略，以基建业务筑牢基本盘，拓展矿山和港机等业务增长空间。

调研当天的研讨会上，广发基金基金经理、国投证券机械行业首席分析师、国投证券北交所首席分析师分别就北证50指数基金投资策略、工程机械行业投资展望、北交所中长期投资价值进行解读。

一位参会投资者对《证券日报》记者表示，五新智能通过并购拓展港机业务，完善隧道、桥梁、港口装备产品线，向多场景基建装备解决方案服务商转型。中西部铁路建设需求、海外基建市场拓展，以及并购带来的规模效应，为企业打开了新的成长空间。

五新智能原名五新隧装，于2021年11月15日登陆北交所，成为首批81家上市公司之一，也是湖南两家从精选层平移至北交所的企业之一。下一步，北交所将持续开展该系列活动，搭建投资者与上市公司沟通的平台，促进上市公司提升投资者关系管理水平。

冷空气催热“暖经济” 御寒商品和暖食茶饮走俏

本报记者 李 静

近期，全国多地迎来持续降温天气，带动冬季消费需求释放。《证券日报》记者走访多家大型商超、家电卖场以及多个核心商圈了解到，羽绒服、取暖小家电等御寒商品销售升温，火锅、新式茶饮等暖食热饮消费同步增长，业态多元的冬日“暖经济”正为实体消费增添活力。

御寒商品热销

羽绒服成为本轮降温期间的热销品类。随着气温持续走低，消费者选购更加注重保暖产品的实用性、功能性，防风锁温、轻便易收纳的款式受到青睐。近期，山姆、胖东来及北大文创羽绒服等产品受到市场关注，部分热门款式出现暂时缺货的情况。

北京大兴山姆会员店销售人员对记者表示，近期羽绒服销量明显提升，消费者选购时重点关注绒子含量、充绒量等指标，兼顾保暖性能与性价比，门店也随降温节奏动态补货，保障热门款供给。

居家取暖家电同步迎来销售旺季。在家电卖场，取暖器、暖风机、电热毯等成为热门品类，不少消费者在专区体验选购。节能静音、智能控温、体积小巧的取暖小家电受到关注，适配小户型居家、办公室局部取暖需求。

北京居然之家家电销售人员向《证券日报》记者介绍，本轮降温后，取暖小家电订单集中释放，烘干机、恒温饮水设备等家电销量同步上行，居家品质消费需求持续释放。

暖食消费升温

低温天气也带动暖食餐饮消费，火锅热度上涨。记者11月19日走访北京荟聚中心、合生汇等商场，看到一些火锅门店午市、晚市高峰时段排队现象增多，客流较大。

呷哺品牌相关负责人对《证券日报》记者表示，旗下自选小火锅品牌“呷哺牧场”已布局20家门店，“蔬菜畅吃”模式落地250家呷哺门店，翻台率和营收有所改善。海底捞相关工作人员称，降温带动客流上涨，门店已提前备货，牛羊肉、菌汤锅底等产品销量同步走高。

新式茶饮品牌也加快布局冬日消费市场，满足消费者的热饮需求。沪上阿姨方面表示，今年立冬前夕，公司推出红豆系列产品，上市首周销量超210万杯。

不少茶饮品牌还推出冬日限定文创周边，推动“暖经济”从功能消费向情绪消费延伸。蜜雪冰城旗下雪王魔法铺上线毛绒挂件、玩偶、主题手办。蜜雪冰城相关方面对《证券日报》记者表示，相关产品围绕冬日生活场景打造，回应消费者的情感需求。

广东省食品安全保障促进会副会长、中国食品产业分析师朱丹蓬对《证券日报》记者表示，“暖经济”是典型的季节性消费现象，降温带动御寒商品和暖食热饮需求释放，为线下实体消费增添活力。

随着后续冷空气到来及年末消费节点临近，相关需求有望持续释放，为四季度消费市场提供支撑。

大麦娱乐中期业绩保持盈利 全链路布局打开现场娱乐增长空间

本报记者 李豪悦

11月18日，大麦娱乐控股有限公司（以下简称“大麦娱乐”）发布2026/27财年中期业绩公告，报告期为2026年4月1日至9月30日。报告期内，大麦娱乐实现总收入37.31亿元，归母净利润5.17亿元，保持连续盈利态势。

大麦娱乐表示，演出业务增长得益于中国现场娱乐市场的发展和多元化娱乐生态平台战略的推进。公司将继续稳固演出业务基本盘，加速向产业链上游内容端延伸，孵化自有IP，并拓展线下商业化场景。

上海夏至良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，大麦娱乐的演出业务正从传统票务通道向覆盖内容投制宣发、票务、技术、现场服务和商业化的全链路综合服务平台演进，不断挖掘现场娱乐产业的增长潜力。

演出业务韧性凸显 内容供给加速扩容

今年上半年，国内现场娱乐市场延续增长态势。中国演出行业协会数据显示，全国营业性演出（不含娱乐场所演出）票房收入304.08亿元，同比增长9.41%。

演出板块的增长也体现在业绩数据中。报告期内，大麦娱乐演出内容与科技业务收入15.71亿元，同比增长约17%；分部业绩8.33亿元，同比增长约10%，收入与分部业绩同步增长，该板块已成为公司重要的业绩支撑。

综合来看，大麦平台过去更多承担票务分发职能，如今已进一步参与演出项目的策划、主办及制作运营等全流程。

报告期内，大麦平台演出票房交易总额（GMV）实现双位数增长，累计服务用户超3600万人次，合作重点主办方600家，覆盖海内外超400个城市，合作场馆超8000个，并与一些知名场馆建立长期合作；技术与现场服务能力同步增强，平台承载的秒级并发购票用户超10万的项目达数千个，并为约3000场大型演出提供现场服务。

内容供给方面，近半年来，大麦演出主办虾米音乐节等项目，并加码脱口秀等内容制作运营。除大型演唱会、音乐节外，平台也在孵化差异化创新演出产品，探索艺人超级纪念日、跨界艺人演出、“综艺+演出”联动等新模式。

一位负责艺人经纪的从业者向《证券日报》记者表示，此类项目跳出传统巡演框架，挖掘艺人IP和综艺内容的线下转化价值，为市场补充限定化、情感向的现场娱乐供给。

品类布局上，在巩固演唱会基本盘的同时，大麦App还向脱口秀、体育、电竞等垂直品类拓展，推进全品类一站式票务平台建设，丰富内容供给。

全链路商业化 开辟新增量

随着内容供给能力增强，大麦娱乐正通过内容、技术、现场服务与商业化的协同，拓展票务之外的收入来源。

一位专注传媒板块的券商分析师表示，参照全球现场娱乐企业Live Nation的业务链条，成熟平台的收入来源并不限于票务销售，演出运营和品牌商业化等也是重要组成部分。大麦娱乐的增长逻辑，也正由票务规模扩张向多业务协同驱动延伸。

相关业务进展也在中期业绩公告中有所体现。报告期内，大麦娱乐整合线上流量与线下商业化场景，演出商业化收入同比增长超过100%，收入来源进一步丰富。

“当前大麦娱乐已经跑通‘内容投制宣发—票务—技术—现场服务—商业化’完整业务链条。内容投制解决优质供给来源，宣发和票务完成用户触达与交易闭环，高可靠的技术系统和标准化现场服务保障项目平稳落地，而商业化板块，则打通品牌方与现场娱乐场景的连接通道，实现多方价值释放。”杨怀玉认为。

商业化并非简单增加现场广告点位，而是依托演出内容、观演场景和线上流量，为品牌提供嵌入演出全周期的营销方案，覆盖内容策划、现场体验和线上传播。这既为品牌带来沉浸式营销场景，也为演出项目开辟票务之外的收入来源，有助于优化整体收益结构。

在杨怀玉看来，全链路模式具有双向价值：面向主办方和品牌方，平台可输出内容制作、票务分发、现场执行及商业化营销能力；面向观众，上游内容参与和全流程服务能力有助于丰富演出供给，优化从内容发现、购票到线下观演的体验。

谈及未来，大麦娱乐表示，将打造多元化娱乐生态平台，以业务布局与技术创新推动生态升级。一方面，稳固演出业务，优化行业与消费两端服务，深化场馆合作、拓展商业化场景，并推进海外业务；另一方面，夯实IP运营能力，向自有IP运营延伸，扩大IP衍生业务规模，同时强化电影内容能力，提升电影业务收入及利润贡献。

产业链企业持续推进工业机器人项目落地

本报记者 吴奕萱 见习记者 王 楠

日前，国家统计局新闻发言人付凌晖在国新办新闻发布会上表示，今年10月份，我国装备制造业和高技术制造业支撑明显，工业机器人产量同比增长26%，3D（三维）打印设备、锂离子电池产量同比分别增长85.9%、30%。

中国电子商务专家服务中心副主任郭涛在接受《证券日报》记者采访时表示，本轮增长部分来自新能源、汽车等行业设备更新，叠加前期积压订单交付、基数效应等因素。当前终端资本开支整体偏谨慎，企业自动化投入主要着眼于降本增效，多为局部改造，大规模产线改造并不普遍。产量回升体现排产回暖，呈现结构性复苏特征，实际需求仍需结合在手订单、开工率等指标持续观察。

工业机器人是智能制造领域的核心装备。近期，多家产业链上市公司持续推进机器人产品迭代与项目落地，以匹配制造业自动化改造需求。

11月16日晚间，浙江瑞晟智能科技股份有限公司披露以简易程序向特定对象发行股票预案，拟募集资金不超过9600万元，扣除发行费用后的净额将用于智能物流搬运机器人及系统产业化项目。项目聚焦工厂内部物料流转等场景，开展AGV（自动导引运输车）、CTU（料箱搬运机器人）及定制化具身智能机器人等产品的生产与调试，衔接车间工序与仓储配送环节。该项目将深化公司在机器人领域的布局，推动机器人与现有智能制造系统协同发展，持续完善智能制造解决方案。

除工厂内部的物料转运机器人外，产业链企业也在加快底层智能技术攻关。10月12日，在第26届中国国际工业博览会现场，香港科技大学、南京埃斯顿自动化股份有限公司（以下简称“埃斯顿”）、北京飞渡科技股份有限公司达成长期战略合作，三方将联合攻关工业物理AI（人工智能）底层技术。合作聚焦工业场景建模、高保真物理仿真、机器人任务决策等关键方向，打通从技术研发、仿真训练到产业化应用的链路，并依托埃斯顿在机器人本体、运动控制及工业场景应用方面的积累，推进工业具身智能技术落地。展会期间，埃斯顿还同步展出了升级后的iER系列智能工业机器人产品。

汽车制造是工业机器人较早实现规模化应用的领域之一，不少企业围绕柔性装配持续完善方案。据宁波均普智能制造股份有限公司介绍，公司搭建了多台机器人协同的BMS（电池管理系统）汽车电子精密装配示范产线，覆盖物料搬运、装配、检测等工序，可实现7×24小时连续运行，并线作业稳定率达99.9%。公司依托长期工业工艺积累，整合软硬件、数据与工艺能力，利用真实产线数据持续迭代算法，推动方案跨行业复制，并配套布局年产能3000台的机器人产线，后续计划依托定增及自有资金进一步扩产。同时，公司推出的PrimusStack工业具身智能全栈平台，覆盖数据采集、模型训练、技能开发到产线交付的全流程。

上海自由士信息科技有限公司CEO陈榕榕在接受《证券日报》记者采访时表示，国内工业机器人市场呈现结构性分化，不同下游赛道之间景气度差异明显。与此同时，产品结构升级加速，高端机型增速快于低端机型，行业竞争的重心正转向技术与产品能力。本土厂商正逐步向汽车制造、精密加工等高门槛场景拓展，海外市场也成为拓展增量、应对国内周期波动的重要方向。产业链层面，营收修复快于利润，企业之间的分化仍在延续，增长机会更多向具备技术优势、能够满足高景气领域需求的企业集中。

印制电路板上市公司积极投建高端产能

本报记者 丁 蓉

人工智能算力基础设施建设持续推进，带动高端印制电路板（PCB）市场需求释放，行业景气度延续。近日，多家印制电路板行业上市公司通过深交所互动易平台、投资者关系活动等渠道披露订单情况，传递积极信号。

11月18日，胜宏科技（惠州）股份有限公司（以下简称“胜宏科技”）在互动易平台表示：“目前公司在手订单饱满，订单能见度处于历史高位，北美客户及ASIC（专用集成电路）客户需求强劲，订单生产及交付正常推进。”

深南电路股份有限公司（以下简称“深南电路”）近日在接受机构调研时表示：“当前公司算力相关业务需求持续向好，AI服务器、高速交换机、光模块及处理器类载板等产品订单饱满。”公司已与多家算力、芯片领域核心客户建立稳定合作关系，为后续产能落地与业务增长提供支撑。伴随算力类高附加值产品占比持续提升，广州、南通、无锡各基地产能稳步爬坡，公司产品结构持续优化，盈利能力逐季提升。

国金证券发布的研报认为，人工智能产业强劲发展带来的需求，带动相关印制电路板产品价量齐升。目前，多家公司的人工智能相关印制电路板订单强劲，相关产线满产满销，业绩高增长有望持续。爱建证券发布的研报显示，高速交换机及算力平台迭代推动高多层板、高阶高密度互连板及高速低损耗材料升级，带动产品价值量提升；订单结构优化、产能利用率提升及成本传导推动印制电路板厂商盈利修复。

今年以来，印制电路板行业头部上市公司积极投建高端产能。当前，投资热度延续，多家公司披露新的投资计划或项目进展。

11月16日，胜宏科技发布向三级全资子公司增资的公告。公告显示，为深入推进公司全球化发展战略，推进马来西亚基地产线升级与产能扩充，承接核心国际客户快速增长的FPC（柔性电路板）及软硬结合板订单，缓解公司现有产能瓶颈，公司拟通过新加坡全资孙公司MFS Technology（S）Pte Ltd向三级全资子公司MFS Technology（M）Sdn. Bhd.新增投资，新增投资金额不超过1.7亿美元，主要用于建设厂房、购买设备以及其他日常经营活动相关事项。

同日，广东科翔电子科技股份有限公司（以下简称“科翔股份”）发布项目投资协议进展公告称，拟在江西省九江市投资建设江西科翔电子科技有限公司AI算力服务器项目，新建高阶高密度互连板与高多层电路板智能制造产线，设计年产能20万平方米，计划总投资30亿元。产品包括26层及以上高多层板、六阶及以上高阶高密度互连板、陶瓷混压高密度互连板。根据公告，项目投产后，科翔股份将视市场情况继续投资70亿元，合计100亿元建设高端高密度互连板项目产业园，达产后合计年产能60万平方米。后续新增投资涉及的用地需求、产业配套政策等将另行签署协议，相关投资金额及达产效果尚存在不确定性。

苏商银行特约研究员武泽伟在接受《证券日报》记者采访时表示：“印制电路板行业呈现结构性高景气格局，高端产品的景气度具备较强持续性。从近期行业上市公司披露的投资计划来看，共同点是聚焦高端产能方向，精准匹配人工智能服务器、光模块、汽车电子等下游高增长市场。”他认为，随着相关扩产项目推进，上游高端基材及设备需求有望进一步增长。

北京智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，人工智能产业的快速发展为印制电路板行业带来新的机遇，我国印制电路板企业持续扩大高价值量产品布局，在高端市场的竞争力不断提升。