公司零距离·新经济 新动能

东阳光集团：向先进智造企业转型

本报记者 李雯珊
见习记者 张美娜

在新质生产力发展浪潮席卷之下，国内传统制造企业正迎来产业跃迁的变革窗口期。深圳市东阳光实业发展有限公司（以下称“东阳光集团”）依托深耕近三十年的全链条制造积淀、广东东阳光科技控股股份有限公司（以下简称“东阳光”）和广东东阳光药业股份有限公司（以下简称“东阳光药”）两大上市公司平台以及近三万人的产业队伍基础，正加速向材料筑基、AI（人工智能）赋能、多元协同的先进智造企业转型。

近日，《证券日报》记者实地探访东阳光集团湖北宜都基地，走进集团旗下生物医药智能工厂、电子新材料生产车间、在建的先进算力产业基地，近距离解码这家从一片铝箔起步的民营企业，在AI赋能制造、新药创新“出海”、延伸布局算力产业方面的深耕实践。

尝试创新药“出海”

在宜都基地生物医药园区，全球规模最大的奥司他韦生产基地正有序运转。东阳光药核心磷酸奥司他韦产品就产自这里。在流感季保供关键阶段，基地车间实行全天候专线生产，以三班倒模式持续保障供应。

宜都基地也是国产胰岛素走向美国市场的重要平台。东阳光药自主研发的甘精胰岛素注射液于2026年4月份拿到美国食品药品监督管理局上市批准，获得生物类似药最高等级“可互换性”认证，成为首款登陆美国市场的国产胰岛素产品；7月份该产品实现首批115.2万支商业化“出海”，海外锁定订单超1800万支。980公斤胰岛素原料药新建项目同步动工，进一步夯实产业链自主可控能力。

同在宜都基地的大环内酯类原料药生产厂区内，39个巨型发酵罐借助拉曼光谱、质谱在线传感与智能模型实现“离线指标实时分析”，精准控制发酵过程。整套改造落地之后生产综合成本降低约10%。

此外，记者了解到，在创新药端，东阳光药的自研HEC药物智能发现平台已搭载三大医药垂直大模型，可将临床前候选化合物筛选周期由2年至3年压缩至1.5年，研发效率提升60%以上。由该平台产出的非酒精性脂肪性肝炎候选药物已经获批进入Ⅰ期临床。健康养生方面，东阳光集团实现了冬虫夏草生态繁育产业化突破，AI视觉识别系统完成逐根质检，保障产品品质。

延伸算力产业链

在宜都基地电子新材料车间，东阳光集团构建了“铝锭—电子光箔—电极箔/积层箔—化成箔—电容器”全产业链条。早年间，东阳光凭借自主腐蚀工艺打破海外在化成箔行业的技术垄断。如今，其全新一代积层箔采用粉末烧结新工艺，拥有58项国内外核心专利。在同等容量条件下，采用该工艺的电容器，体积可缩减30%至40%。该产品适配AI服务器、智算中心供电系统，目前已批量供货给国际一线电容器厂商。同时，3000万平方米高性能积层箔扩产项目已经开工，持续放大公司算力元器件供给能力。

“积层箔不只是一款新材料产品，更是AI算力时代下新一代供电系统的核心基础元器件。”东阳光新材料事业部相关负责人向《证券日报》记者表示。



图①东阳光集团专利墙 图②东阳光药胰岛素生产线 图③东阳光电池箔生产车间 张美娜/摄

依托积层箔核心硬件，东阳光集团联合北京秦淮数据有限公司（以下简称“秦淮数据”）、北京三快在线科技有限公司（美团）、台达电子工业股份有限公司等知名企业打造行业首个SST（固态变压器）智能直流供电商用项目。该项目已于2026年7月份正式投运，供电效率达98.5%，占地面积较传统方案下降50%以上。

距离新材料车间不远，东阳光·秦淮数据先进算力产业基地正在加快建设。2026年初，东阳光通过组建联合体完成对秦淮数据中国区业务经营主体100%股权的收购，进而实现了从上游材料元器件向下游算力基础设施的延伸。

财报显示，2026年上半年东阳光AI相关业务实现营收2.89亿元，同比大幅增长1144.22%，切入算力赛道已经取得实质性进展。

数字化赋能

硬核技术是发展根基。在夯实技术底座的同时，东阳光集团从模式层面同步求变：坚持关键环节自研自制，推动科创产品“出海”，并借产业并购切入新赛道。这一思路在生物医药和电子新材料与算力板块同步落地，并将数字化贯穿转型全程。

在生物医药领域，东阳光药形成“仿制药打底、创新药突破、制剂出海”的发展路径，以成熟品种保障民生用药，持续加大创新药研发投入，并将AI制药融入药物发现与工艺开发环节。“AI制药必须与制药工艺、大规模制造能力深度结合，才能真正转化为实实在在的新药产品。”东阳光药研发相关负责人对记者表示。

在电子新材料与算力赛道，东阳光则坚持“硬件自研+产业延伸”双路径。公司一方面持续做大做强化成箔、积层箔等基础电子材料，补齐国内关键元器件产业供给短板；另一方面，依托产业并购切入算力运营环节，实现上游算力硬件元器件与下游智算基础设施联动发展，探索“材料+算力”的全新商业模式。

数字化是贯穿东阳光集团转型实践的一条主线。东阳光药在生物医药发酵产线部署在线传感与AI调控平台，实现生产过程智能调控。东阳光在新材料产线搭建智能制造管控系统，对箔材轧制、化成全流程工艺参数进行实时监控。

从宜都基地生物医药AI新药研发与智能生产，到电子新材料国产算力元器件制造，再到秦淮数据先进算力产业基地，东阳光集团多个标杆项目互为支撑，彰显传统制造企业转型的实力。

“东阳光集团将锚定新质生产力发展方向，持续输出高性价比新材料产品、自主创新医药制剂、算力基础设施配套方案，发挥好民营企业制造能力，为现代化产业体系建设贡献实业力量。”东阳光集团管理层对记者表示。

瑜欣电子拟收购华腾光电93.02%股权

本报记者 冯雨瑶

11月26日晚间，重庆瑜欣平瑞电子股份有限公司（以下简称“瑜欣电子”）发布公告称，拟以现金方式收购三明华腾光电科技有限公司（以下简称“华腾光电”）剩余93.02%股权。结合公司此前持有的6.98%股权，本次交易完成后，华腾光电将成为公司全资子公司，纳入公司合并报表范围。

据公告披露，华腾光电主要从事光通信领域高精密光学元件、器件的研发、生产、组装和销售，配套形成“光学毛坯—元件加工—精密镀膜—器件组装”全产业链自研自产模式。当前，华腾光电主要产品包括微透镜、微棱镜、光纤尾纤、光纤准直器、光通信微连接组件等高精密光学元器件。

“此次收购主要为顺应光通信产业技术升级趋势并完善公司新兴产业战略布局，丰富公司产业链布局，拓展业绩增长第二曲线，进一步提升公司可持续经营能力和中小股东回报能力。”瑜欣电子相关负责人对《证券日报》记者说。

在定价层面，本次收购以第三方评估机构出具的评估报告为基础。截至评估基准日2026年8月31日，华腾光电合并报表股东全部权益账面价值为2698.25万元，股东全部权益的评估值为1.73亿元，评估增值率541.16%，交易双方综合行业可比案例、产业前景协商确定交易对价1.6亿元。

为保障交易收益，本次交易设置业绩承诺：承诺方约定，华腾光电2027年、2028年、2029年累计实现扣非归母净利润不低于4500万元。若后续业绩承诺未能达标，承诺方将按照股权转让协议约定履行补偿义务。

“公司和华腾光电在融资功能、技术资源、管控体系、海外发展、产业转移和销售渠道等多个维度存在业务互补性和产业协同效应。”上述瑜欣电子负责人称，当前光通信元器件行业正加速由传统依赖人工工艺向自动化、智能化、信息化生产模式转型升级，具备精密装备能力的企业持续向光通信元器件产业链渗透。本次交易是公司落实新兴产业战略布局的一次里程碑式的并购实践。

通过本次交易，瑜欣电子将快速进入高精密光通信元器件行业，在助力华腾光电从生产环节自动化转型升级的同时，实现公司从设备零部件制造向光通信元器件制造的产业突破和多元化布局，进一步丰富和完善公司业务结构与产业布局。

恒瑞医药：对外许可成业绩新引擎

本报记者 陈 红

11月26日上午，江苏恒瑞医药股份有限公司（以下简称“恒瑞医药”）召开2026年三季度业绩说明会。公司管理层就创新药与非肿瘤领域布局、对外许可及国际化进展、研发管线获批进展等市场关切问题作出回应。

公告显示，2026年前三季度，恒瑞医药实现营业收入244.09亿元，同比增长5.26%；归属于上市公司股东的净利润69.23亿元，同比增长20.38%。

业绩背后，业务结构正在发生变化。三季报显示，今年前三季度恒瑞医药创新药销售收入138.71亿元，同比增长17.05%，占药品销售收入的比重提升至64.59%；其中抗肿瘤创新产品收入98.65亿元，同比增长3.13%，非肿瘤创新产品收入40.06亿元，同比增长75.36%。仿制药销售收入76.05亿元，同比下降16.41%，占药品销售收入比重由去年全年的41.66%降至35.41%。此外，2026年前三季度，恒瑞医药创新药对外许可业务确认收入27.81亿元，同比增长31.12%。

非肿瘤板块的快速放量，引发投资者对公司领域布局思路的关注。对此，恒瑞医药董事会秘书田飞表示：“公司在深耕肿瘤、巩固核心优势的同时，也将非肿瘤领域作为长期发展的战略支柱布局。代谢与心血管领域，管线覆盖血脂异常、抗血栓、心衰、糖尿病及减重等方向，已上市多款降糖新药，并围绕胰高血糖素样肽-1（GLP-1）多靶点机制，推进减重与代谢综合获益的差异化开发。”

值得注意的是，2026年前三季度，恒瑞医药累计研发投入71.46亿元。

田飞对《证券日报》记者表示：“2026年第三季度公司共有7项创新成果获批，包括2款1类创新药和5项已上市创新药的新适应症。此外，公司另有7项上市申请获国家药品监督管理局药品审评中心受理，覆盖肿瘤、代谢和心血管、免疫、神经科学等领域。”

第三季度单季，恒瑞医药归属于上市公司股东的净利润同比增长88.92%。公司首席财务官刘健俊对《证券日报》记者表示：“第三季度净利润增长主要得益于创新药销售收入的稳健增长和对外许可业务收入贡献。”

对于对外许可收入的贡献，刘健俊表示：“27.81亿元许可收入列示在利润表其他业务收入项目中；BMS（百时美施贵宝）6亿美元首付款将按协议约定的履约义务执行情况确认收入；本年的商务拓展（BD）交易预计将有部分收入确认在2027年度。”

针对今年9月份恒瑞医药与Novo Nordisk A/S公司（以下称“诺和”）达成的HRS-1596海外许可协议进展，田飞表示：“该许可协议需根据美国《哈特-斯科特-罗迪诺反托拉斯改进法》获得相关监管机构批准并满足其他惯例交割条件，预计于2026年第四季度完成交割。”

一笔笔对外许可接连落地，背后是公司整体的国际化路径。恒瑞医药独立董事曾庆生对《证券日报》记者表示：“公司持续推动创新药‘出海’，今年与诺和、BMS等跨国制药企业的对外许可合作接连落地，彰显了公司管线质量和创新能力的国际认可度；同时公司加快自主‘出海’步伐，多个创新药在海外推进注册申报和临床试验，打造海外团队，提升全球临床开发与商业化能力。”

恒瑞医药总裁、首席运营官冯佶对《证券日报》记者表示：“公司将继续坚持科技创新与国际化双轮驱动发展战略。经营方面，加快推进新产品准入与学术推广，为收入快速增长提供支撑，创新药对外许可已成为公司常态化业务和新的业绩增长引擎；仿制药方面主动收缩资源投入，进一步优化收入结构。研发方面，公司在深耕肿瘤领域的同时，广泛布局代谢和心血管、免疫和呼吸、神经科学等领域，已形成高度差异化的创新产品矩阵，多款产品具备成为重磅药物的潜力，并持续推进国际临床开发。”

佰维存储锚定2027年AI端侧存储百亿元目标

本报记者 丁 蓉

11月26日，深圳佰维存储科技股份有限公司（以下简称“佰维存储”）参加2026年度深圳辖区上市公司投资者网上集体接待日，就投资者关心的问题进行沟通与交流。公司在AI（人工智能）端侧领域和AI服务器领域的存储器产品布局，受到投资者关注。

佰维存储董事长孙成思向《证券日报》记者表示，在AI新兴端侧领域，公司持续深化与多家北美客户的合作，相关业务未来具备较大增长潜力。在AI服务器领域，公司实现了批量供货，并已实现互联网头部客户的导入。

佰维存储AI新兴端侧领域的存储器产品已经进入了多家国内外知名企业，应用于智能眼镜、智能手表等智能穿戴设备上。根据佰维存储三季报，今年前三季度，公司AI新兴端侧存储器产品实现营业收入约48.23亿元，同比增长389.64%，占公司同期营业收入的比例约22.21%。

佰维存储日前发布的《2027年度“提质增效重回报”行动方案》提出，力争2027年度AI新兴端侧存储器业务营业收入不低于100亿元。

孙成思表示：“公司将持续推进AI新兴端侧存储器业务高质量发展，通过强化产品技术创新、深化全球重点客户合作、加快新产品商业化应用，持续优化产品及客户结构。”

与此同时，佰维存储面向AI服务器的存储器产品创新也在提速。11月19日，佰维存储对外发布AI与数据中心全场景存储解决方案。围绕服务器技术的迭代与下游客户的应用需求，佰维存储充分发挥在研发设计、先进封测、系统验证等方面的优势，打造存储器全品类产品矩阵。例如，该公司的DDR5 RDIMM（第五代双倍速率同步动态随机存取存储器寄存式双列直插内存模组）面向服务器、数据中心等场景，可提升系统吞吐效率，保障算力集群稳定运行与关键业务连续性。

苏商银行特约研究员高政扬在接受《证券日报》记者采访时表示：“得益于人工智能技术的蓬勃发展，当前存储器行业最重要的两大机遇来自算力基础设施建设与终端智能化升级。行业企业加强技术创新，加强在以上场景的市场竞争力，有利于提升高附加值产品对收入的贡献。”

爱科科技海外客户群体稳定

本报记者 冯思婕

11月26日午间，杭州爱科科技股份有限公司（以下简称“爱科科技”）召开了2026年第三季度业绩说明会。公司管理层对公司全球化战略布局、研发新品落地情况等问题与投资者进行了交流。

爱科科技长期深耕非金属智能切割技术领域，以自主研发的工业软件与智能切割设备的深度融合为核心，以智能切割工业机器人为载体，成功推出了一系列针对多元行业的专业化、高端化的智能切割解决方案，全力推动下游行业的数字化转型。

2026年第三季度，爱科科技实现营业收入1.11亿元，同比减少3.64%；实现归母净利润1560.5万元，同比增长40.2%；基本每股收益0.19元，同比增长46.15%。

今年上半年，爱科科技正式发布了“AI天轨调度系统”。该系统依托先进的AI算法，实现了从上料、切割到下料的全流程无人化智能调度，推动下游客户生产效率与柔性制造能力提升，是公司产线级解决方案能力的又一次重要拓展。

针对目前AI天轨调度系统的市场应用情况，爱科科技董事会秘书石鑫在接受《证券日报》记者采访时表示：“目前该系统已成功推向市场并实现销售，在部分下游客户场景中落地应用，但整体仍处于市场导入期，订单规模尚小。”

在海外市场运营方面，爱科科技自涉足国际业务以来，从最初的软件产品销售起步，逐步拓展到智能装备的全球推广，经过20多年深耕，产品已畅销全球100多个国家和地区，成功积累了稳定的海外客户群体；通过持续参与全球重点区域及关键下游行业的国际专业展会，不断扩大品牌影响力和市场认可度。

爱科科技总经理方云科表示，公司凭借优质的产品与服务赢得了众多海外客户的认可。在海外服务网络与本地化建设方面，公司依托境外子公司开展本地化运营，越南销售服务中心目前已正式投入运营，进一步完善了海外销售与售后服务体系，为海外业务的持续增长提供有力支撑。

美邦服饰披露重大合同进展

本报记者 张文湘
见习记者 占健宇

11月26日晚，上海美特斯邦威服饰股份有限公司（以下简称“美邦服饰”）披露重大合同进展公告，该公司控股孙公司贵州美邦供应链有限公司（以下简称“美邦供应链公司”）与贵州美邦新能纺织服装科技有限公司（以下简称“新能纺织”）及社会知名品牌签订三方协议。其中，社会知名品牌与美邦供应链公司签订供应链采购框架合同，合同金额为10.6亿元；美邦供应链公司统一与新能纺织签订委托加工框架合同，预计金额不超过10亿元。

公告显示，本次合同金额均为框架协议项下的预计上限额度，不构成对具体采购数量、金额或订单的承诺，实际结算金额以协议期内实际发生并经双方确认的业务为准。

根据公告内容，本次合作的参与方包括北京京东世纪贸易有限公司、上海热风时尚企业发展集团有限公司、ZARA（飒拉），以及其他电商渠道和线下零售渠道知名品牌等。

此次合作与美邦服饰贵州工厂的建设进展密切相关。据介绍，该项目于2026年落地贵州毕节大方县。在当地政府及相关部门支持下，项目逐步推进资源整合、选址和招工等工作，目前过渡园区已形成1000余人的生产规模。

在产能规划方面，根据项目新园区计划，四栋共8万平方米厂房将于2027年春节后竣工投产，届时可形成年产600余万件高品质羽绒产品的核心产能；同步布局牛仔、针织、梭织等生产线，其他品类年产能可达1000余万件，整体产值规模约20亿元。

从本次签约情况来看，贵州工厂的业务已不局限于满足美邦服饰自身的生产需求，也开始通过供应链合作承接外部品牌订单。据悉，本次合作涉及十余家国内外企业及品牌，合作品类涵盖多元化服装产品。

美邦服饰在公告中表示，本次重大合同进展依托新能纺织贵州工厂项目的顺利落地。经过2026年的项目攻坚和产能爬坡，贵州工厂已具备为新产区落地后产能扩大的生产能力，有望为公司2027年度合同履行及产能扩大提供支持。

在推进贵州工厂产能建设的同时，美邦服饰也在探索供应链能力与自有品牌业务的协同发展路径。

美邦服饰相关负责人向《证券日报》记者介绍，该公司将依托贵州本地供应链资源，推进美特斯邦威5.0新零售升级战略。在线上渠道，公司计划按照“平台+品类”双维度挖掘产品竞争力，采取“一平台一专属品类”模式，打造专业电商主理人团队；在线下渠道，则按照分区域、分场景的思路组建经营团队，由团队参与区域产品企划、款式开发和销售运营。

上述协同路径也受到了业内关注。一位长期从事服装行业的人士向《证券日报》记者表示，从业务模式来看，外部品牌订单有助于拓展美邦服饰贵州工厂的客户来源，而自有品牌业务则是公司发挥供应链能力的重要方向。两者并行推进，有望在订单承接、产品开发和市场响应之间形成相互促进的协同效应，为供应链与品牌业务的联动发展积累经验。