

AI驱动高端产品规模量产 PCB公司2025年业绩强势预增

◎记者 郑维汉

2025年年报披露尚未拉开帷幕,PCB(印制电路板)行业部分A股上市公司已率先释放积极业绩信号,折射出产业链景气度持续上升。

Choice数据显示,截至1月23日,已有约20家PCB概念股披露2025年度业绩预告,其中约八成实现净利润增长,覆盖PCB产品、材料、设备等产业链上下游各环节。金安国纪、宏安科技等公司的净利润增幅预计超过250%。

良好业绩的背后,是AI数据中心部署规模与落地速度的提升,推动高端PCB产品需求维持高速增长,进而带动上游设备、材料环节的同步繁荣。

高端PCB产品持续上量

对于PCB产品而言,人工智能、高性能计算和通信基础设施系统对信号传输速率、数据传输损耗、布线密度等方面的要求正在不断提升,促使价值量更高的多层板、HDI(高密度互连板)等高端产品的需求持续高增。

Prismark数据显示,未来几年,中国仍将保持较大优势保持最大生产地区的地位,占全球印制电路板产量的一半以上。从供需结构上看,市场对高端产能的需求持续增加,高端产品供给紧张的趋势可能延续。

聚焦已披露的预期业绩数据,2025年,胜宏科技、方正科技等PCB产品厂商或已完成业绩兑现,其净利润均预计显著增长。

胜宏科技披露,预计2025年实现归母净利润41.6亿元至45.6亿元,同比增长260.35%至295.00%。

胜宏科技表示,2025年度,公司精准把握AI算力技术革新与数据中心升级浪潮带来的历史新机遇,在相关关键领域,多款高端产品已实现大规模量产,带动产品结构向高价值量、高技术复杂度方向升级,高端产品占比显著提升。

目前,胜宏科技正在持续扩充高阶HDI、高多层PCB及FPC(柔性电路板)等产品产能,涵盖惠州以及海外的泰国、越南和马来西亚工厂扩产项目等,预计高端产能投产后,可较快完成产能爬坡。

受益于AI服务器、高速光模块、高端交换机等高附加值业务订单驱动的产品结构优化,方正科技预计2025年实现归母净利润4.30亿元至5.10亿元,与上年同期相比,将增加1.73亿元到2.53亿元,同比增加67.06%到98.14%。

此外,本川智能表示,预计2025年度归属于上市公司股东的净利润为3040万元至4560万元,比上年同期增长28.06%至92.08%;预计2025年度经营活动产生的现金流量净额约为2080万元至3120万元。

本川智能此前透露,公司正持续加大对AI电源服务器、低空经济、机器人等新兴市场的拓展力度,南京募投项目“年产48万高频高速、多层及高密度印制电路板生产线扩建项目”已达投产。泰国生产基地的建设正在稳步推进中,项目产能规划为25万平方米,主要产品为双层、多层印刷电路板与高密度互连型印刷电路板。

材料、设备环节向高端迭代

下游高端产品的持续量产,持续拉动上游材料、设备环节向高端化迭代升级,催生出旺盛的高端配套市场需求。

先看材料端。招商证券研报显示,CCL(覆铜板)及上游主材加速升级,高速材料需求弹性向上,多个环节存在供给缺口,国内头部厂商有望深度受益。

金安国纪预计2025年归母净利润为2.80亿元至3.60亿元,比上年同期增长655.53%至871.40%,主要系覆铜板市场行情有所好转,公司覆铜板产销数量同比增长,销售价格有所回升。

2025年11月,金安国纪披露,拟投资建设年产4000万平方米高等级覆铜板项目,重点布局高频高速覆铜板、耐高温特种覆铜板等高性能、特殊性能产品线。

国内PCB铜箔龙头德福科技亦表示,公司持续推进产品迭代升级,锂电铜箔和电子电路铜箔高附加值产品的出货占比均显著提升,预计2025年实现归母净利润9700万元至1.25亿元,上年同期亏损2.45亿元。

中材科技预计2025年实现归母净利润15.5亿元至19.5亿元,比上年同期增长73.79%至118.64%。经过多年研发投入和客户认证,公司AI用低介电一代纤维布、低介电二代纤维布、低膨胀纤维布及超低损耗低介电纤维布等全品类产品已深度卡位国际核心客户。

目前,中材科技正进一步推进扩产:拟投资17.51亿元建设年产2400万米超低损耗低介电纤维布项目;拟投资18.06亿元建设年产3500万米低介电纤维布项目。

再看设备端。AI PCB加速扩产升级,高端制造设备需求旺盛。

无论是高速材料的变更,还是厚径比的上升,都将导致机械钻孔效率大幅降低,加工同样面积的AI PCB产品所需设备数量大幅增加;而信号完整性要求提高,使得高精度背钻设备需求量大增。

大族数控表示,用于AI服务器、高速交换机等产品的高多层板及高多层HDI板需求旺盛,显著带动下游PCB制造企业产能扩充的积极性,PCB专用加工设备市场规模大增。公司预计2025年实现归母净利润7.85亿元至8.85亿元,比上年同期上升160.64%至193.84%。

高端PCB市场需求的显著提升,也带动了精密刀具及抛光材料等产品需求的增长。

鼎泰高科预计,2025年实现归母净利润4.1亿元至4.6亿元,同比增长80.72%至102.76%。公司称,在AI服务器等高端PCB的扩产应用方面,公司在各类方案上均具备相应的技术储备。目前针对M9材料的加工,公司主要使用性能匹配度更高的Ta-C涂层钻头产品,该系列产品在客户实际应用中表现稳定。

上市公司纷纷布局太空光伏 “追光者”实力参差不齐

◎记者 王玉晴

近期,光伏产业公司密集发布业绩预告,多家公司2025年度业绩预亏一度让产业陷入阴霾。1月23日,太空光伏概念迅速点燃市场热情,光伏产业等相关板块市场表现活跃,欧普泰、晶科能源、东方日升、迈为股份、捷佳伟创、奥特维等多家上市公司股价涨停。

上海证券报记者梳理发现,光伏产业链相关公司近期已通过投资、并购、自研等多元化方式纷纷布局太空光伏产业。有的公司产品已量产应用,有的公司已储备相关技术,还有的公司借并购快速抢占市场。不过,另有部分太空光伏概念公司则发布股价异动或风险提示公告,坦言产品或技术并未应用于太空光伏。

新能源公司纷纷布局

从2025年业绩预告来看,光伏行业尚未走出激烈价格战的低谷期,不少公司出现巨额亏损。不过在商业航天概念的拉升下,作为卫星供能主力光伏重新被资本市场看好,部分分析师认为“太空光伏将成为2026年电新板块最强主线”。

产业迎来新风口,新能源公司也各显其能纷纷抢占太空光伏赛道。

明阳智能是最新一例。明阳智能拟通过发行股份及支付现金的方式收购中山德华芯技术有限公司(简称“德华公司”)的控制权,并募集配套资金。公开资料显示,德华公司专注于高端化合物半导体外延片、芯片及空间能源系统研发与产业化,在砷化镓空间太阳能电池领域具备深厚的技术积累。因此,明阳智能此举被市场解读为向太空光伏方向延伸布局。1月23日,明阳智能复牌后“一字板”涨停。

砷化镓太阳能电池为太空光伏的成熟方案。目前,乾照光电是国内砷化镓太阳能电池外延片第一大供应商,并积极布局国际市场。公司相关产品已批量应用于国内在轨运行的大型商业航天星座组网卫星。公司已储备太阳能电池规模化生产的产能,能够满足未来在商业航天领域的增长需求。

面向未来,P型超薄异质结电池被看作卫星太阳翼降本的关键技术路线。据了解,东方日升P型超薄异质结(HJT)系列产品在超薄薄片应用、生产成本、比功率、卷



迭式太阳翼(柔性太阳翼)适配、抗辐射等方面具有综合比较优势。公司日前回应投资者称,公司具备根据客户需求批量交付P型超薄HJT产品的能力,并且该系列产品在海外地区已有小批量交付经验。

而钙钛矿则被视为最具潜力的太空光伏解决方案。在钙钛矿电池及钙钛矿晶硅叠层电池方面,晶科能源、天合光能、隆基绿能等光伏巨头均在投入布局。

天合光能近日对投资者表示,过去公司的晶体硅产品与欧美头部航空航天企业已经有一些合作。目前的商业合作主要针对钙钛矿和晶硅叠层等产品,面向卫星方面客户。公司计划主要锁定欧美头部客户、国内核心科研院所、国内商业航天企业三方面客户进行推广,目前与各类客户均保持紧密的联系,同时已在进行供应链的相应建设。

多家公司提示风险 称产品并未应用于太空光伏

在资本热度高企之时,部分上市公司

提示了太空光伏相关业务风险,或表示公司未做相关布局。

1月23日晚,钧达股份就投资星翼芯能披露补充公告,主要提示五项风险,包括技术、业务、早期投资及合同履约、市场、政策环境等。钧达股份表示,公司现有客户资源主要集中于地面光伏领域。在太空光伏方面,由于该领域产品定制化程度高、验证周期长,且受发射窗口等外部因素影响显著,相关业务目前仍处于技术研发与前期验证阶段,合作产品亦需完成在轨验证。钧达股份还称,截至目前合作双方在该领域未形成稳定的客户储备,未签订正式业务协议,尚无在手订单,未来市场开拓进展存在不确定性。

同日,奥特维也在异动公告中对布局太空光伏的进展进行说明。公司称,目前太空光伏尚处初期探索和研发阶段,产业化进程仍面临较大不确定性。从产品研发到商业化应用仍需要一定周期,相关预期性利好对公司实际经营业绩的影

响具有较大不确定性。公司主营产品主要应用于地面光伏领域,主营产品应用场景未发生重大变化。2025年光伏行业仍处于持续深度调整过程中,公司2025年光伏设备业务受到光伏行业深度调整影响较大。

此外,多家上市公司近日表示,公司业务暂不涉及太空光伏领域。

太阳能表示,目前公司储能主要为光伏电站配套储能,独立储能项目亦有涉及,公司暂无太空太阳能领域相关规划。亚玛顿表示,公司深耕超薄光伏玻璃及光电玻璃领域,业务暂不涉及太空光伏技术领域。欧晶科技称,公司立足于单晶硅材料产业链,主要为太阳能级及半导体级单晶硅棒、硅片的生产和辅助材料资源回收循环利用,提供配套产品及服务,不涉及太空光伏业务。博威合金称,公司新能源业务的研发团队持续在研发包括HJT、钙钛矿技术在内的新产品新技术,目前尚无太空光伏技术储备。

商业航天催生新需求 太空光伏站上产业风口

◎林玉莲 记者 徐锐

1月23日收盘,太空光伏板块大幅上涨9.69%,在A股市场中保持强势。自今年首个交易日以来,太空光伏板块已经累计上涨24.48%。本轮行情与商业航天的异常火爆密切相关。

太空光伏作为未来能源与太空经济的重要方向,旨在利用太空高强度、全天候的太阳能,是未来实现24小时不间断清洁供电及支持深空经济的关键技术。消息面上,马斯克日前在达沃斯论坛上表示,SpaceX和特斯拉正在提升太阳能产能,目标是每年达到100GW。

商业航天对太空光伏的催化效应,主要体现在规模与性能两个维度。财经证券认为,在商业航天产业趋势带动下,各类新兴技术加速产业化应用,太空光伏成为重

点发展领域之一。数量层面,商业航天时代,SpaceX的Starlink、我国的千帆星座、国网星座等单个星座规划卫星均达万颗级别,带动太空光伏电池需求大幅增长;质量层面,未来通信卫星功能日趋复杂,太空算力、相控阵天线、霍尔推进系统的普及将大幅提升星载设备功耗,单颗卫星光伏供电需求有望显著增长。

近期,技术面的突破同样提振了市场情绪。1月22日,东方日升发布消息称,近日,全球光伏权威媒体TaiyangNews发布2026年首期TOPSOLARMODULES榜单,东方日升伏曦Pro异质结(HJT)组件凭借740Wp量产功率、23.8%转换效率的硬核实力强势登榜,公司排名跃居全球前三,在TaiyangNews顶级太阳能组件榜单中创下有史以来的最高功率纪录。

上海证券报记者了解到,我国光伏设

备、电池、组件厂商积极推进太空光伏商业化,但技术仍处于发展早期。例如,在太空光伏细分场景下,包括砷化镓、晶硅、钙钛矿在内的多种技术路线正齐头并进,技术方案尚未定型。

业内预计,钙钛矿电池成本更低、比功率更高,且具备弱光性、自修复及机械柔性,有望解决核心痛点,成为我国主流技术路线。

相关专家和分析师认为,太空光伏在替代火电基荷、国防应急等领域前景广阔,但距离真正实现商业化落地还有一段时日。

TrendForce集邦咨询分析师王建对记者表示,目前太空光伏商业化落地仍面临三大核心瓶颈:无线能量传输效率低(端到端损耗大)、工程建设成本高(需超大规模在轨组装)以及散热与安全难题。

目前,中国、美国、日本等国家已进入关键技术验证阶段(如微波传输测试),但真正实现大规模商业对地供电,预计仍需等到2040年以后。

厦门大学中国能源政策研究院院长林伯强表示,中国当前的光伏技术已处于全球前列,向太空方向发展的商业前景广阔。在太空中,发电装置受环境限制更少,离太阳更近,太阳能资源更优;风电同样如此,高空风力更强、更稳定。

“不过,太空光伏距离真正商业化还有一段距离。”林伯强认为,目前业内多数企业仍处于科研攻关和技术突破阶段,核心问题依然集中在如何向地面传输电力以及技术进步的速度上。此外,更为关键的是,企业需要把成本降到具备经济性的水平,否则产品生产出来也难以找到市场。

有的发新品 有的停项目 AI眼镜赛道为何有进有退

◎记者 柴刘斌

一边是新品迭出、巨头抢滩,一边是项目暂停、战线收缩。进退之间,折射出2026年AI眼镜行业在技术前景与商业现实间的博弈。

1月23日,智能眼镜品牌玄景首次举办科技开放日,对外介绍其CES 2026首发新品模块化AR眼镜玄景M6系列产品。与此同时,多方消息称,手机厂商vivo近期叫停了AI眼镜项目,引发行业对赛道前景的热议。截至发稿,vivo尚未对上述消息作出官方回应。

2026年,多款重磅智能眼镜产品蓄势待发。谷歌联合XREAL打造的AR眼镜Project Aura、谷歌 Gemini AI 眼镜均计划面市。此外,据多方消息,苹果计划2026年推出AI眼镜,亚马逊正在开发AR眼镜,豆包AI眼镜预计在2026年一季度发布。

为何企业间出现“快步走”与“急刹车”

的反差?核心症结指向行业同质化困境与竞争壁垒构建。市场人士向上海证券报记者透露,当前AI眼镜产品性能、定价趋同,缺乏差异化亮点,或成为vivo暂停项目的重要原因之一。

“做眼镜硬件在中国,是一件门槛低且高度同质化的生意。”华福证券大科技行业联席首席分析师骆奕扬的观点,道出了行业普遍痛点。IDC研报亦印证了这一判断:主流芯片平台已具备较强的AI算力,能够支持语音识别、图像处理等多模态AI功能,硬件层面的技术瓶颈已基本消除。

技术瓶颈的消除,加剧了同质化竞争。从价格端便可窥见一二,当前市场上,涌现了一批两三千元的品牌AI眼镜与两三百元的白牌AI眼镜,中间的价格则出现了明显的断层。

玄景高级产品专家陈恺向上海证券报记者解释,供应链的高度重合是同质化的根源。统一的供应链选择,导致产品不仅价格趋同,外形也陷入“大黑框”的刻板印象,难以给消

费者带来新鲜感。

破解硬件同质化的关键,在于推动供应链定制化升级,而这需要足够的市场体量作为支撑。有业内人士认为,单一AI眼镜品牌年度销量突破百万台,才有望撬动供应链为AI眼镜开发专属零部件,形成差异化竞争壁垒。

相较于硬件的“内卷”,AI技术赋能已成为赛道竞争的核心决胜点。这一趋势让行业格局发生微妙变化:阿里巴巴、字节跳动等互联网及AI大模型企业,凭借大模型能力与生态流量优势积极布局;而vivo等手机厂商,在AI技术积淀与生态协同上优势不显著,不少持观望态度。

当前赛道玩家主要分为三类:互联网及AI大模型大厂、手机厂商、初创智能眼镜企业。其中,AI大模型企业受到市场青睐。“AI眼镜行业的技术难点并不在于硬件,而是AI

技术赋能,因此大模型企业将成为AI眼镜赛道的核心玩家,阿里巴巴、字节跳动、腾讯等将掌握行业晋级的门票。”骆奕扬说。

IDC研报显示,2025年三季度中国智能眼镜市场端侧支持AI的产品占比达到35.7%,接入大模型的产品占比达到53.9%。与此同时,初创厂商仍展现出强劲活力。在CES 2026大会上,XREAL、Rokid、雷鸟创新、影目科技等中国智能眼镜企业纷纷携新品亮相,试图通过细分市场进行突围。

玄景软件研发中心总经理郝冬宁对记者表示,大模型的落地效果与终端交互体验强相关,小企业的核心竞争力在于灵活性,虽然生态大厂有先发优势,但小企业聚焦单一场景做得快,只要能做深做透,同样有生存空间。

展望2026年,国联民生研究所副经理孔睿认为,AI硬件将迎来结构性变革。“多模态大模型技术的成熟,将与眼镜等硬件深度融合,丰富硬件端的内容生态与应用场景,为行业带来新的增长动能。”