

# 新技术催生新动能 18家消费电子公司2025年业绩预盈

◎记者 柴刘斌

2025年,A股消费电子行业在技术革新与业务拓展的驱动下焕发活力。受益于在AI算力、新能源汽车、机器人等新兴赛道的布局,叠加AI技术提质增效,多家公司交出亮眼答卷。

Choice数据显示,截至1月28日19时,已有30家A股消费电子公司发布2025年业绩预告,其中18家公司预计实现盈利。从预告净利润增幅下限来看,有8家公司预计净利润增长超50%(剔除扭亏、减亏)。

## 深耕新兴赛道迎增长

2025年,面对消费电子传统赛道竞争加剧,多家公司主动向AI算力、新能源汽车及人形机器人等新兴领域突围,打开盈利增长新空间。

利通电子业绩表现尤为抢眼,公司预计2025年归母净利润为2.7亿元至3.3亿元,同比增幅达996.83%至1240.57%。公司表示,业绩预增主要是由于算力业务端盈利增加、制造端业务亏损收窄、对外投资公允价值正向变动确认所致。

联创光电同样受益于新业务。2025年,公司重点布局的激光业务实现大幅增长,同时背光业务板块大幅减亏。基于此,公司预计2025年实现归母净利润4.35亿元至5.32亿元,同比增长80.36%至120.57%。

凭借通信、新能源汽车等业务板块多点开花,飞荣达预计2025年实现归母净利润3.6亿元至4.2亿元,同比增长57.23%至83.43%。

飞荣达透露,公司聚焦人形机器人、智能穿戴等应用场景进行布局,可以提供导热材料、风扇、液冷散热系统、灵巧手、关节模组及轻量化结构件等产品。目前,部分产品已通过多个重要客户认证,处于送样、测试或小批量供货阶段。

亿道信息预计2025年归母净利润为6000万元至7800万元,同比增长76.04%至128.85%。对于业绩增长,公司称,得益于其推进业务布局与市场拓展,并推动数字化建设,升级自有生产制造平台与供应链集采中心,提高生产效率和协同能力。

与此同时,亿道信息正持续拓展业务边界。公司近期披露拟以发行股份及支付

公司名称	2025年预计归母净利润	同比增幅
工业富联	351亿元至357亿元	51%至54%
利通电子	2.7亿元至3.3亿元	996.83%至1240.57%
联创光电	4.35亿元至5.32亿元	80.36%至120.57%
飞荣达	3.6亿元至4.2亿元	57.23%至83.43%
亿道信息	6000万元至7800万元	76.04%至128.85%
华勤技术	40亿元至40.5亿元	36.7%至38.4%
立讯精密	165.18亿元至171.86亿元	23.59%至28.59%
协创数据	10.5亿元至12.5亿元	51.78%至80.69%

现金方式收购成为信息100%股权,旨在快速切入RFID(射频识别)领域,进一步巩固行业地位,提高核心竞争力。

## 提效强链筑牢基本盘

部分公司在新兴赛道突破的同时,头部企业以技术创新与智能制造为抓手,优化产业链效能,深化业务协同,筑牢盈利基本盘。

1月28日晚,工业富联披露了一份亮眼的业绩预告。公司预计2025年全年实现归母净利润351亿元至357亿元,与上年同期相比,增加119亿元至125亿元,同比上升51%至54%。

具体来看,工业富联多元化业务实现高速增长,云计算、通信及移动网络设备业务均表现优异;2025年,公司云服务商服务器营业收入同比增长超1.8倍,云服务商AI服务器营业收入同比增长超3倍;800G以上高速交换机业务营业收入同比增幅高达

13倍;精密机构件出货量较上年同期实现两位数增长。

华勤技术业绩增长同样势头强劲。公司预计2025年实现营业收入1700亿元至1715亿元,同比增长54.7%至56.1%;实现归母净利润40亿元至40.5亿元,同比增长36.7%至38.4%。

华勤技术依托“3+N+3”智能产品大平台战略以及全球化产业布局,进一步强化在移动终端、个人电脑、数据中心、汽车电子等领域的平台化服务能力。同时,公司以深厚的研发设计能力、高效的供应链平台、全球化的智能制造及精密结构件能力,服务于各细分领域的全球领先科技公司,实现长期稳健发展。

立讯精密则通过“底层能力创新”与“智能制造升级”双轮驱动,全面提升全产业链成本管控效能,推动智能制造与AI技术深度融合,实现生产良率的跃升。公司预

计2025年归母净利润达165.18亿元至171.86亿元,同比增长23.59%至28.59%。

协创数据则持续聚焦“智能算力+数据存储+服务器再制造+AIoT智能终端”等业务方向,推动重点产品放量与项目交付加速,带动营业收入规模快速增长。与此同时,公司加强供应链协同与交付管理,规模效应逐步显现,盈利能力同比提升。公司预计2025年实现归母净利润10.5亿元至12.5亿元,同比增长51.78%至80.69%。

招商电子研报认为,过去两年,伴随硬件升级与软件生态初步搭建,AI硬件的技术打磨已逐步走向成熟。2026年至2027年AI端侧加速创新趋势明确,海内外大模型厂及终端品牌公司等都在抓紧布局AI终端入口,以实现“算力—终端—应用”的闭环。在此背景下,优质“果链”将成为北美AI硬件龙头需要抢夺的重要产业链资源。

# 九强生物邹左军： 聚焦行业变革 引领精准诊疗创新发展

◎记者 刘晔

“我们做出这样的选择,是因为当时中国正处于改革开放初期,国家也鼓励科技人员下海创业。与此同时,我们希望运用自己所学知识,将其转化为能够造福人类、造福社会的优质产品和技术。”日前,九强生物董事长邹左军在接受上海证券报记者采访时回忆起自己的创业历程。

从中国科学院博士到企业家,这位深耕行业的“老兵”带领九强生物从一家代理公司成长为国内IVD(体外诊断)行业的领军企业。对于未来,邹左军坦言,公司将持续聚焦行业变革,引领精准诊疗创新发展。

## 从代理起步到研发加码

九强生物进入体外诊断赛道源于一次偶然的机缘。20世纪末,当国内IVD市场还处于萌芽阶段时,邹左军和他的团队捕捉到这一领域的巨大潜力,决定投身其中。

“我们从做一家国际IVD知名品牌的中国代理起步,幸运的是,刚起步就连续两年成为‘卫生部临检中心’全国室内质评生化质控品服务供应商。”邹左军坦言,公司很快得到全国许多三甲医院的认可,至今全国70%以上的三甲医院仍是公司忠实客户。

然而,邹左军并未满足于仅仅作为代理商的角色。他告诉记者,要想在激烈的市场竞争中立于不败之地,必须拥有自主研发的能力。数据显示,公司近年一直在持续加码研发投入,2025年前三季度研发投入占营业收入的比例为21%,2024年同期为14%。

“除了生化,研发投入还集中在病理、发光、凝血等新品上。伴随这些投入,公司的医疗器械注册证及专利数量逐年增加。”邹左军介绍,不久前,公司高速全自动化学发光免疫分析仪和高速全自动生化分析仪焕新上市,其意义在于支持升级同品牌生免自动化流水线。它不仅让九强生物的生化产品线更具竞争力,还能与公司现有的化学发光、凝血检测等设备形成协同,成为体外诊断市场上为数不多的可以为医疗机构提供同品牌生化、免疫、凝血检测整体解决方案的供应商之一。

目前,公司首个AI项目——前列腺癌AI判读软件已完成开发和初步验证。邹左军表示,公司将持续关注病理AI的研究进展,完善智慧病理产品体系,推动智能化诊断整体解决方案落地。

## “与巨人同行”打造IVD平台型企业

在邹左军的规划布局中,九强生物不仅要发展成生化诊断领域的佼佼者,还要成为一家覆盖多领域的IVD平台型企业。为此,他提出“与巨人同行”的发展战略。“我们与国际上知名的头部企业进行合作,借助他们的赋能和渠道优势,推动公司的产品和技术走向国际市场。”他说。

2013年,九强生物和雅培公司开启战略合作。“雅培购买了我们的所有生化相关的专利工艺配方,用于其品牌下的产品生产。随后,他们用我们的技术在全球生产产品,我们则享受其中的利润分成。通过这样的合作模式,公司业务得到了壮大。”邹左军说。

2020年,九强生物迎来发展历程又一个重要节点,与国药集团开展战略合作。“公司与国药集团各省级公司等一流经销商开展紧密合作,快速拓宽销售渠道,加速公司业绩增长。同时,以国药的战略规划为依托,稳步推进与国药的全方位、深层次、持久性的合作。”邹左军说。

据了解,国药投资成为九强生物第一大股东之后,九强生物携手国药投资共同收购了迈新生物,以此布局肿瘤诊断领域,进一步丰富病理诊断试剂与仪器的产品线,增强自身的技术研发实力并优化营销网络布局。

邹左军表示,收购迈新生物后,迈新生物的免疫组化技术及合作资源可借助公司依托国药集团的全国性医疗机构渠道快速下沉,公司的生化检测产品也能通过迈新生物对接的病理科与第三方实验室拓宽应用场景,二者形成“基础筛查—精准确诊—疗效监测”的完整诊疗链条,让病理诊断业务成长为公司第一大收入来源。

## 改革创新推动行业整合升级

当前,体外诊断行业在中国快速发展且仍有较大增长空间。

未来几年,国内体外诊断行业的走向是医疗改革与创新“双轮驱动”下的高质量转型升级。集采及医改会持续清低同质化的产品,加速行业洗牌与并购整合,使得企业从价格竞争转向价值竞争。

“关于价值,其出发点应立足于临床和病患诊疗的实际需求。随着科技进步和医疗需求的不断发展,过去的一些传统技术和产品或许已难以充分满足患者和临床的需求。因此,我们更需要提供临床所需的优质产品和解决方案。”邹左军说。

在邹左军看来,分子诊断、AI辅助诊断等新技术会成为核心竞争力,国产替代在高端领域和基层市场同步提速,叠加出海拓展,头部企业将聚焦产业链整合与细分赛道深耕,行业集中度会显著提升。

基于对行业发展趋势的洞察,邹左军认为,唯有不断自我革新才能立足。公司将持续加大研发投入,丰富病理诊断产品线,探索前沿技术,强化技术创新与产品升级,不断提升产品质量,优化客户服务体系,为患者提供高质量的精准诊断一体化解决方案。



邹左军

# 多家上市公司回应尼帕病毒防控产品布局情况

◎记者 何昕怡

近期,印度出现尼帕病毒疫情引发关注。新华社1月26日消息称,印度东部的西孟加拉邦近期出现尼帕病毒感染病例,目前已有5例确诊病例,其中包括医护人员。

据世界卫生组织介绍,尼帕病毒是一种人畜共患病毒,可通过受感染的动物(如蝙蝠或猪)或受这些被感染动物唾液、尿液和排泄物污染的食物传染给人类,少数情况下也可人际传播。人类感染后的症状包括急性呼吸道感染和致命性脑炎。

随着印度出现尼帕病毒疫情的消息持续发酵,这两天,A股疫苗和体外诊断(IVD)板块相关概念股关注度明显提升。多家上市公司陆续披露尼帕病毒检测相关技术及产品布局。

在防控方面,万孚生物在官微发布消息

称,针对印度西孟加拉邦近期出现的尼帕病毒疫情,公司推出“分子POCT”和“单人份/多人份管式冻干”等不同产品形态的尼帕病毒核酸检测试剂盒(荧光PCR法),可适配自研的U-CardDx 200分子POCT平台、WonNova 1600全自动核酸提纯及实时荧光PCR分析系统及常规荧光定量PCR仪,从而灵活满足口岸筛查、快速鉴定、预防检测等需求,实现快速、准确的尼帕病毒核酸检测。

圣湘生物在投资者互动平台透露,近期印度出现尼帕病毒疫情,公司已对接当地市场渠道与业务需求,与当地卫生主管部门、疾控中心等医疗机构保持联系,快速响应突发公共卫生事件。公司基于荧光PCR技术平台,已开发出相应的检测解决方案,拥有获得CE认证的尼帕病毒核酸检测试剂盒以及国内的科研版试剂盒。

“针对此次印度尼帕病毒疫情,公司第一时间自主研发出尼帕病毒核酸检测试剂盒(荧光PCR法),凭借精准的检测性能,为全球口岸检疫、疾控监测提供核心技术支撑,助力筑牢疫情防控第一道防线。”凯普生物表示。

之江生物介绍称,由于尼帕病毒患者在发病早期无特异性症状,因此应尽早进行病毒分离、核酸检测,以尽快明确诊断,旗下尼帕病毒PCR核酸检测试剂盒,具备更高的检测敏感度和精准度,有效缩短窗口期。

达安基因披露,公司现已研制出尼帕病毒核酸检测试剂盒(荧光PCR法),可助力海关、疾控等机构精准防控尼帕病毒疫情。该试剂盒检测灵敏度可达200copies/mL,减小漏检风险,内源性干扰质控样本采集和实验室检测全程,可以减少假阴性结果报告。

在特效药方面,尽管目前全球尚无获批的特效药物或疫苗,但据中国科学院武汉病

毒研究所官微,该所肖庚富/张磊团队、单超团队联合上海药物研究所、旺山旺水副总经理胡天文近期在国际期刊《新兴微生物与感染》上发表了一项重要成果,证实已上市的口服核苷类药物VV116对尼帕病毒具有显著的抗病毒活性。VV116是一款具有广谱抗病毒潜力的口服核苷类药物,由旺山旺水与君实生物联合研发及转化。

与此同时,也有部分A股公司对市场传闻作出澄清,明确表示暂无尼帕病毒相关业务和产品布局。

1月27日晚,华兰疫苗在股票交易异动公告中表示,公司所处的行业为人用疫苗制造业,主要产品为四价流感病毒疫苗,该产品用于预防因流感病毒引发的流行性感冒,目前公司尚无预防尼帕病毒相关的疫苗产品。同时,金迪克、易瑞生物、仁和药业等公司公开表示暂无相关产品。

# 或展期或重组 头部房企化债获实质性进展

◎记者 孙忠 张良

2026年开年以来,龙头房企债务处置呈现积极态势。万科3只境内债券成功实现展期,宝龙地产6笔境内债务重组方案获得债权人审议通过。与此同时,碧桂园、融创中国的债务重组于2025年末获得通过,2026年进入执行阶段,预计将显著降低企业未来债务压力。

市场人士提示,债务重组仅是房企转型第一步,在行业告别高杠杆扩张时代后,房企需要彻底摆脱“负债驱动规模增长”的路径依赖,将经营模式转向以现金流安全为核心,产品力与运营效率双轮驱动的新模式,回归制造业与服务业本源。

## 头部房企化债获实质性进展

继“21万科02”债券展期议案获得表决通过后,1月27日,万科2只合计57亿元的中期票据展期议案获得债券持有人全票通过。这意味着近期围绕万科的债务展期事宜宣告一段落。同时,万科公告,公司第一大股东深铁集团拟向公司提供不超过23.6亿元借款,用于偿

还公司在公开市场发行的债券本金与利息。业内资深人士分析认为,鉴于此前“21万科02”债券已成功展期,此次2只债券以近乎相同的方式实现展期并不令人意外。经过之前的尝试,目前方案应该有顺利实施的诚意,相信万科今年的其他债务也能够以市场化的方式妥善处置。

其他大型房企债务重组方案也纷纷落地。1月26日,宝龙地产公告称,公司附属公司上海宝龙实业发展(集团)有限公司发行的6笔境内公司债券及资产支持专项计划的重组方案已获相关债券持有人会议审议通过,将对债券的本金偿付安排进行调整,并向相关债券持有人提供多种重组方案选项。

2025年12月,碧桂园规模约177亿美元的境外债务重组方案,获香港高等法院正式批准。同时,碧桂园涉及9笔合计规模约137.7亿元人民币的境内债务重组方案也全部通过。至此,碧桂园境内外债务重组基本落地。据悉,通过境内外债务重组,碧桂园整体降债规模预计将超900亿元,重组后新债务工具融资成本大部分降至1%至2.5%。

2025年11月,融创中国发布公告,约96亿美元的境外债务重组获香港高等法院批准。“目前债务重组各项措施正在落地之中。”相关知情人士向记者透露,通过实施境内外债务重组,融创整体偿债压力将下降近600亿元。

## 债务重组更侧重削减债务规模

中证鹏元工商企业评级董事部于鸿向记者表示,本轮房企面临的债务压力,根源在于债务期限结构与资产变现周期的严重错配,叠加销售持续承压,导致经营性现金流难以覆盖到期债务。在初期阶段,企业通过出售商业物业、地产项目等资产缓解短期流动性压力。随着行业调整持续深化,针对境内外债务的一揽子整体重组逐渐成为企业化债的主流路径。

在惠誉评级亚太区企业评级董事石露露看来,债务重组有助于房企缓解短期流动性压力,尤其是涉及股权的重组方案,更有利于降杠杆、降利息、释放经营性现金流,从而在重组完成后推动信用边际修复,评级、银行授信与供应链信任有望逐步回暖,为企

业拿地项目盘活创造条件。

此轮房企债务重组更加侧重削减债务规模。中诚信国际一位负责人向记者表示,当前房企债务重组核心从早期“以时间换空间”的债务展期转向“实质性削减债务本金”,不过重组后的房企仍需稳健经营。

## 未来仍需销售回暖作为支撑

“目前房企境外债处置高峰已过,未来房企或将更加侧重境内债重组。境内债务重组关系到金融机构和地方金融的风险敞口,涉及面比较广,需要强有力的政策支持。”一位外资并购专家向记者表示。

“重组解决了短期的法律诉讼风险和偿债压力,但没有解决经营性现金流恢复的核心问题。未来房企仍需销售回暖作为支撑。”邹宇鸿表示,对于房企而言,需要摆脱“负债驱动规模增长”的路径依赖,回归制造业与服务业本源。

“房地产企业债务出清对于拉动内需十分重要。”野村中国首席经济学家陆挺向记者表示,房地产市场债务重组有助于重塑信用关系,也有助于推动信贷需求的恢复。