

机构调研摸底A股公司二季度经营 一批公司报喜订单及产能情况

记者 王墨璞

机构投资者近期密集走访上市公司，通过实地调研与线上交流，打探公司二季度经营近况，产能布局、订单储备及新品研发落地进展等。

上海证券报记者从机构调研记录获悉，新能源、集成电路、医药生物、人工智能等多个产业赛道景气度正在上升。不少上市公司积极报喜订单扩容、产能释放、旺季催化、政策加持及新品落地等消息，二季度经营向好的势头有望延续。

订单产能双向扩容 部分公司经营景气度抬升

进入二季度，A股多家公司透露订单储备充足、产销规模稳步提升，并加速产能扩建与布局。

整体来看，多个行业公司延续一季度向好态势，市场需求稳步释放。

以共创草坪为例，今年1月至4月，公司订单同比实现明显增长，4月依旧延续一季度稳健向好的增长节奏，各大业务区域订单全面增长，叠加产品价格上调，公司后续有望迎来量价齐升的良好发展格局。

存储芯片市场更是需求旺盛。兆易创新表示，一季度下游终端需求旺盛，公司各类存储产品供不应求，实现量价齐升，旗下DRAM产品一季度收入环比倍增。公司预计，二季度存储领域需求将持续向好态势。

记者发现，部分一季度业绩短承压的企业，在手订单储备充足，业绩有望在二季度及未来逐步兑现。民爆光电一季度营业收入虽同比小幅下滑，但在手订单实现5%至10%的同比增长，新增订单将在二季度逐步体现，进而推动经营业绩修复。

旺盛的市场需求，倒逼企业加速夯实供应能力。以壹石通为例，其固体氧化物燃料电池（SOC）系统示范工程取得阶段性进展，首套8kW级固体氧化物燃料电池（SOFC）系统已完成安装与试运行。该项目有望于二季度正式运行，下半年将收集运行数据并进行优化，进一步拓展市场。

航运行业同步开启运力扩容。兴通股份透露，公司共有10艘船舶处于在建状态，运力规模合计达19.36万载重吨。该批船舶计划于2026年二季度至2027年上半年陆续投入运营，提升公司的市场竞争力。

政策力挺与旺季加持 多个行业销售喜人

二季度，消费、农资、出行、医药生物、小家电等行业迎来销售旺季，叠加产业政策落地、认证突破等多重红利加持，上市公司业务增速迎来拐点，业绩有望提升。

春耕生产为农资公司注入动能。史丹利表示，4月和5月是复合肥传统销售旺季，叠加原料成本传导顺畅，行业市场集中度持续提升等利好因素，公司二季度的复合肥销量有望维持稳健增长态势。

消费饮品行业同步迎来旺季周期。东鹏饮料表示，自二季度消费旺季开启后，公司抢抓旺季市场窗口期，加快补水产品铺货与出货节奏，全年业绩有望保持良好增长。

医药生物行业采购周期与集采政策形成双重助力。海尔生物表示，公司的血液技术方案业务全年呈现前低后高走势，二季度起业务增速将迎来大幅抬升。同时，凭借国内首张MDR认证优势，公司的海外市场有望于下半年取得显著突破，全年有望延续两位数增长态势。

受新国标落地影响，出行市场迎来新变化。九号公司认为，今年电动两轮车行业销售季节性特征将迎来重塑，二、三季度预计将成为销售旺季，行业出货逐步回归真实需求节奏。

小家电行业正逐步消化政策变动带来的短期压力，行业景气度有望修复。小熊电器称，国补退出的影响预计持续至今年二季度，下半年行业将调整好。公司正在从优化品类结构、提升费用投放转化率等方面发力，对冲行业波动。

新品研发加速落地 新兴产业打开增长新空间

人工智能、户外消费等新兴产业赛道增长潜力加速释放。多家上市公司加快产品研发、场景落地与渠道拓展步伐，新品商业化进程提速，成为驱动业绩增长的新引擎。

“AI将为公司带来全新的市场空间。”

福昕软件于5月5日披露的投资者关系活动中表示，智能体时代下，文档处理场景市场空间广阔。公司AI相关产品已深度落地智慧政务领域，后续将拓展各垂直行业合作机会，依托AI技术升级产品，打开全新市场增长空间。

AI产业应用落地进入加速期，相关企业持续深耕场景化布局，产品商业化价值逐步显现。九安医疗聚焦智慧医疗赛道，持续推进“AIoT糖尿病家庭医助”项目，打造AI赋能糖尿病诊疗“O+O”新模式，预计二季度将推出完整版AI模块，并开启小范围灰度测试。

医药新品线下渠道拓展成效凸显，为长期销量增长筑牢根基。民生健康的戒烟新品“乐速克”酒石酸伐尼克兰片于今年1月底启动线下铺货，渠道铺设进度稳步推进，预计二季度末入驻药店数量将突破万家，为后续销量增长打开空间。

户外消费领域同样亮点纷呈。三夫户外表示，公司积极拓展运动品牌X-BIONIC线下渠道，门店将陆续开业。自二季度开始，公司将加大品牌营销投入，依托门店落地、新品发布等举措，持续提升品牌市场知名度，为企业长远发展积蓄动能。

综合来看，机构二季度密集调研勾勒出A股多条高景气赛道投资脉络，随着订单产能释放、旺季政策赋能、新品落地迭代等逐步兑现，相关上市公司有望稳步达成业绩预期。

五一视界李熠： 做物理AI的长期“建桥者”



记者 赛世平

从大学毕业择业到2015年创业，五一视界董事长李熠人生中的重大决定几乎都凭直觉做出。“我从来没有认真思考过，就是那一刹那的直觉。信号来了，抓住它，相信它，坚持它。”他说。

每一个直觉背后，是李熠愿意花八年、十年去验证的笃定。2017年，他在自动驾驶尚未成为风口时投入核心团队做仿真软件；2024年8月，他在资本市场尚不火热时，推出一份千市值ESOP对赌协议；2025年底，他将带领公司登陆港交所，被市场称为“物理AI第一股”。

“我们是在用愿景倒逼公司的商业，这是五一视界最独特的标签，也是坚持了十年的事情。”李熠在接受上海证券报记者专访时说，下一步，做好AI与物理世界的桥梁，是公司长期深耕的方向。

始于直觉成于笃定

从VR看房跨界到物理AI基础设施，李熠用十年左右的时间，完成了一场看似天马行空逻辑自洽的创业跋涉。在他看来，驱动这些重大决策的核心不是精密的商业推演，而是一种源自本能的直觉。李熠回忆称，自己人生中几乎所有重大决定都做得异常轻松，但坚持得足够持久。

在创业初期，李熠需要扛着笨重的设备、拖着巨大的行李箱，每年跑二十几个城市推广产品，面对客户的呵斥和外界的误解，他始终没有被击倒。李熠将这种能力归结为天生的乐观和自我修复能力，“睡一觉就能忘记痛苦，第二天又是美好的一天”。

创业两年后，当公司已可在VR地产领域做到市场第一时，李熠却感受到边际激励效应的递减。他意识到，找到一个能够持续激励自己和团队长期奋斗的超级赛道，比财务回报更具持久性。受到SpaceX等愿景驱动型企业的外部激励，他最终汇集出“克隆地球”这一宏大计划，将其作为指引公司未来十年乃至二十年航向的“北极星”。

李熠透露，克隆地球计划分为三个模块：数据源端、生成端和应用端。在数据源端，公司正与卫星公司洽谈合作，希望实现按天更新的低成本数据获取方式；在生成端，公司已耕耘十年，今年目标是达到全域数字孪生城市L3级别，几乎全部用AI生成；在应用端，他计划推出面向消费者的产品，让用户能在虚拟世界中体验肉眼难辨真假的数字地球。他表示，C端业务的愿景从未放弃，但未来两三年的重点仍放在已确定爆发的智能驾驶等B端赛道上。

提前九年“落子”自动驾驶

在2017年，李熠便笃定一个认知：当数字孪生做到极致真实时，它可以替代现实世界，成为AI学习、训练和成长的温床。基于此，公司提前在自动驾驶这一物理AI的首个爆发赛道进行了长达九年的深度布局。如今，随着AI从大语言模型向世界模型范式的进化，真实世界的训练数据变得极度稀缺，通过数字孪生与虚拟仿真技术构建的合成数据环境，正变得不可或缺。

谈及独特竞争优势，李熠将其归结为三点：一是过去近十年积累的客户认知度与市场占有量，大客户很难信任一个没有长期合作记录的供应商；二是整合上下游供应链的能力，作为市场仅有的独立第三方，芯片厂商、主机厂商都愿意与之合作；三是通过多年来行业标准与监管端的积累，公司已参与数字孪生及智驾仿真重大国家标准及国际标准的制定，能够为行业提供共识性的评价工具。

“由于客户需求尚未完全标准化，在交付过程中三成至四成需要定制化服务，市场开拓的复制效率尚未达到理想状态。”李熠预计，还需要一两年的时间，一方面将新技术需求持续整合进标准产品，另一方面培养能够在客户现场解决问题的交付伙伴，两条线并进才能真正实现规模化与稳定性的持续增长。

李熠向记者阐释了公司的“物理AI工厂”概念。在他看来，这本质上是将具身智能从虚拟空间迁移到现实场景所需的软件、数据与算力三大核心要素进行端到端整合的服务。无论是主机厂还是机器人公司，若各自为战去整合数十套软件、租赁海量算力，往往花费一两年时间和上十亿元成本仍难以实现数据闭环。

“公司正是看到了极度分散的市场中存在的共性痛点，以独立第三方身份，通过集约化、标准化的服务，试图为客户带来十倍效率的提升和百分之九十成本的降低。”李熠表示。

向AI原生组织进化

李熠将今年最重要的工作聚焦将公司彻底升级为AI原生型组织。他表示，这并非简单地要求员工多用AI工具提升个人效率，那样的比重只占百分之十。真正的转型涵盖愿景产品、技术路线、组织人才、文化机制及运营数据五大模块。他预计，转型成功后，公司人均创造的价值可以实现一个数量级的跃升。

目前，五一视界已在招聘环节引入AI Demo实践课，让候选人用四十五分钟现场用AI解决随机问题。李熠解释称，这种不看学历看动手能力的筛选标准，未来会成为选人用人的主流方式。

谈及产业趋势，李熠认为，未来两三年AI将无处不在，而物理AI正处于基建的狂热建设期。自动驾驶已确认处于量产爆发期，公司在耕耘九年后不可能错过这一确定性市场，对自身智能等未来市场要保持敏感性和关注度。

“物理AI是生成式AI的100倍市场规模，它还有十年、二十年的路要走，但我们会长期深耕这个领域。”面对机遇，李熠始终保持着一份冷静的乐观。

“小”零件撬动“大”世界 ——解码华翔股份从“追赶”到“领跑”的制造传奇



▲工作人员在车间内忙碌

▶华翔5G+工业互联网平台实现了全流程数字化管理

记者 武斌

在山西临汾，一家从铸造车间走出的民营企业，正凭借小小的压缩机零部件在全球产业链的版图上不断扩张。

从简单的金属零部件定制到白色家电压缩机零部件市场份额全球第一，华翔股份用20余年的时间完成了一场关于高质量发展的蝶变。近日，上海证券报记者走进华翔股份，解码这家从小县城走出的全球冠军，如何以一个零部件构建横跨传统制造与前沿科技的商业版图。

二十余载如一日的初心坚守

“抢占制高点，一览众山小。”这是华翔创立之初，董事长王春翔提出的战略理念，也是华翔多年来坚守的初心。

1999年，长期从事原材料出口贸易的王春翔发现，不少国家到临汾购买生铁等原材料，再加工成高附加值产品销往世界各地。“守着‘家里有矿’的优势，却只能赚取微薄的利润，为什么我们不做深加工产品？”带着追问，王春翔决定依托山西资源禀赋开辟一条新路——做金属加工。

这一年，王春翔正式创建华翔。彼时，国内铸造行业整体技术水平落后，高端市场长期被国外垄断。“要想在行业中立足，必须掌握核心技术。”在他的带领下，华翔开始了一场“从0到1”的技术攻关。

成立之初，华翔投入重资产，在国内率先引入V法铸造工艺生产线，开始生产工程机械零部件。2000年，收到第一笔客户回款的华翔进一步坚定信心，又从丹麦引入垂直造型线，向压缩机和汽车核心零部件领域进军。

引进只是第一步，真正的挑战在于消化吸收后的自主创新。

2006年，华翔开始投资机加工设备，主动进行产品升级和产业链延伸，开启了

“铸机一体化”加工的发展战略。“这一战略决策的影响延续至今——公司利润率持续提升，很大程度上得益于20年前的前瞻布局。”从技术设备引进到持续扩大加工投资，接连重资产的投入在外人眼中是“冒险”，在王春翔看来却是公司“创新基因”的体现。

2008年，凭借过硬的产品质量及相对较低的成本优势，华翔获得美的集团1.78亿元的战略投资，不仅为公司注入大量资金，也带来了稳定的订单来源及先进的治理理念。2020年9月17日，随着上海证券交易所的一声响亮，华翔股份成为山西17年来首家上市企业的民营企业。

回顾来时之路，王春翔称华翔始终坚守初心：“20余年来，我们始终围绕金属加工这一核心能力圈进行布局，并未脱离主业盲目扩张，形成了深厚的技术积淀，走出一条稳健而坚实的发展之路。”

难以复刻的多面“护城河”

上市后的华翔开启了加速扩张模式。2021年，公司营收增至32.82亿元，同比大增68.42%，创下历史最大年度增幅。此后，华翔的业绩不断创出历史新高，并于2025年交出上市以来最强成绩单：营业收入41.29亿元，归母净利润5.62亿元，同比分别增长7.87%和19.38%。

在竞争愈演愈烈的零部件制造领域，华翔凭什么占据一席之地？

“稳固的主业基本盘，精益管理与数字化转型带来的成本优势，以及‘人’的活力。”在王春翔看来，华翔深耕行业20余年，凭借时间积累与持续投入打造的多面“护城河”，在短期内是难以被竞争对手复制的。

走进华翔的生产车间，“产品质量是企业之魂、产品品质是企业核心竞争力”

的发展理念贯穿始终。8块电子屏上实时更新着产品数量、巡检、成本等数据，8个操作系统对3000余台设备进行“人、财、物、能”的数据直采，实现了从原材料加工到成品输出的全流程数字化管理。

“依托这套系统，每位员工都是创客。”公司员工王钰琪告诉记者，公司推行HBS精益管理体系，鼓励每位员工发现身边的小问题并通过系统上传，再集中智慧创新优化。指着胸口的荣誉徽章，王钰琪很自豪：“它代表有创新意识的人。”

一组数据直观展现了华翔人对降本增效、提质增效的极致追求：以空调压缩机法代升级后，操作人员从28人精简至2人，日生产量从5500件提升至7000件，产品品质更是提高了40%。

对技术人才的尊重与激励，让“工匠精神”在华翔落地生根。早在上市前，华翔就有30位“大工匠”年薪超百万元，上市后公司又实施两轮股权激励计划，500多名核心员工被授予公司股票。“通过员工与公司发展的深度绑定，充分激发了‘人’的活力，造就了强大的组织凝聚力，让公司在面对市场波动时依旧能够保持团队的稳定性和战斗力。”王春翔说。

如今，华翔已具备年产各类铸造产能约60万吨、机加工产能约5亿件，产能规模及市场份额均在细分行业内处于第一梯队，尤其是压缩机核心零部件占据全球市场份额的25%——换句话说，每4台冰箱或空调中就有1台的压缩机核心零部件来自华翔。

抢占下一个制高点

智能家居压缩机核心零部件市场占有率全球第一、机加工能力全国第一、工业装备零部件单厂规模全国第一……尽管已在

全球产业链中占据绝对优势，但华翔前进的脚步从未停下。

2025年3月，基于“跟随客户发展”的战略逻辑，又结合自身在金属加工领域的技术积累和市场调研结果，华翔选择从减速器结构件这一细分领域入局机器人赛道。同年12月，华翔股份公告变更经营范围，新增智能机器人研发与销售、工业机器人制造与销售等领域。同月，华翔股份广东顺德工厂“机器人零部件”首条产线正式投产。

“在巩固主业的同时，我们始终保持着对新兴产业的敏锐洞察和前瞻性布局。”王春翔称，不断开拓增量市场是华翔创新基因的体现，“早期公司曾在3D打印领域进行投资探索，近些年还布局了光伏电站、汽车轻量化等方向，这些都成为公司可持续发展的战略性准备。”

面对市场中的“跟风”质疑，王春翔的回应明确且自信：“我们不追求成为机器人整机制造商，而是聚焦自身擅长的精密制造领域，做专做精，成为机器人产业链中不可或缺的精工匠造者。”在他看来，这一角色定位，既符合公司的能力禀赋，又能在产业成熟过程中获得稳定收益。

畅想未来5年的华翔，王春翔称，如果惯性按照过去10年的增速推算，未来5年华翔的营收和利润规模应该至少倍增。“但我们深知，外部环境已经发生重大变化，要延续过去的增长轨迹，需要在战略、组织、能力等多个维度实现突破。因此，5年后的华翔，一定是‘不一样的华翔’。”

眼下，华翔虽仍扎根在临汾，却已在华南设立了生产研发基地，在海外布局了多个分支机构和办事处。格力、美的、大陆、采埃孚、丰田……在全球一流企业的供应链中，华翔的零部件正默默运转，一张以山西为圆心辐射全球的产业地图逐渐成形。