

在手订单及主要客户存疑 *ST艾艾业绩真实性被追问

◎记者 严晓菲

净利润扭亏为盈、营收突破3亿元……*ST艾艾在发布2025年年报的第一时间便提出申请撤销退市风险警示(*ST)。然而,如今等来的并不是上交所关于撤销*ST的决定,而是一纸年报问询函。

从在手订单情况到前五大客户名称,从合同签订时间到收入确认时间……年报问询函抽丝剥茧地追问,无疑让这份看上去“业绩达标”的成绩单可信度大打折扣。随着年报问询的展开,*ST艾艾的“摘帽”进展或许还存在诸多不确定性。

订单与客户被反复追问 收入确认时间存疑

年报显示,*ST艾艾2025年实现营业收入3.30亿元,同比增长96.85%;实现归母净利润4383.99万元,同比扭亏为盈。*ST艾艾的业绩反转,与收购泰州中石信电子有限公司(简称“中石信”)密切相关。

成也萧何,败也萧何。中石信纳入合并报表为公司带来业绩增量的同时,或许也埋下了风险隐患。

2025年,*ST艾艾通过收购中石信,切入精密金属结构件及电子元件领域,新增果链配套、新能源电池配件等业务板块。这一收购动作成为公司当年营收增长的主要驱动力,但也正是这一新增业务,让监管部门的目光聚焦到公司在手订单、主要客户及收入确认所存在的疑点上。

上海证券报记者关注到,中石信为*ST艾艾贡献了不俗的营收增量,2025年公司精密金属结构件及电子元件业务实现营业收入1.25亿元,占*ST艾艾全年营收总额的37.88%。

但这份短期爆发的业绩背后却暗藏隐忧。上交所发现,报告期内,中石信在原果链业务之外新增拓展新能源电池配件业务,于2025年第四季度实现收入5915.84万元,截至2026年3月20日有3882.29万元应收账款已逾期,且该业务毛利率远低于果链业务。

针对上述疑点,上交所问询函明确要求,*ST艾艾分别披露果链业务和新能源电池配件业务在2025年第四季度及2026年第一季度的业务开展模式及情况,分业务类型补充披露2025年度及2026年一季度的前五大客户名称,是否新增、合同签订时间、合同期限、交易内容、销售金额、信用政策、回款情况、是否逾期及逾期金额、下游客户实际耗用情况等。同时,补充披露两类业务截至目前的在手订单情况,说明新增新能源配件业务在2026年是否仍持



续、稳定开展,2025年度是否存在提前确认收入或不符合收入确认的情形。

无独有偶,*ST艾艾原有的轻型输送带业务贡献的1.91亿元营收也被监管部门质疑。

上交所同样要求公司,分产品类型列示2025年度及2026年一季度输送带业务营业收入和毛利率情况,补充披露前五大客户的名称、是否新增、交易金额、合同签订时间、收入确认时间、应收账款账期及期后回款情况等,结合公司收入确认政策说明是否存在提前确认收入的情形。

收购资产“埋雷” 业绩承诺及补偿兑现存隐患

*ST艾艾收购中石信后,还给公司的资产、资金层面留下了一连串的“后遗症”。

一方面,收购带来的商誉减值影响到公司资产减值计提与利润调节的准确性。上交所关注到,*ST艾艾收购中石信形成商誉8708.90万元,业绩承诺时预计计提减值1278.47万元,年报实际计提减值1224.47万元,促使公司扣非后净利润相比预告数据由负转正。

而反观中石信自身的业绩,中石信2025年度实现营业收入1.39亿元,净利润仅为647.08万元。据前期的评估报告显示,中石信在2026年初已成功开发2个新客户,预计新增订单量3000万元左右,预计2026年营业收入为1.73亿元,净利润为2191.88万元,且后续年度在此基础上增长。

据此,前期*ST艾艾与交易对方签署盈利预测补偿协议,要求中石信2025年度、2026年度、2027年度归母净利润分别不低于1800万元、2500万元和3700万元。但令人大跌眼镜的是,中石信2025年度业绩承诺完成率为35.95%。

对此,上交所要求*ST艾艾,补充披露中石信实际实现业绩与前期收购时盈利预测及本期减值测试时盈利预测的差异及原因,结合中石信实际业绩情况、新开发客户的业务开展情况,说明盈利预测的依据是否充分、审慎,是否存在通过少记资产减值以调节净利润的情形。同时,要求公司说明截至目前业绩补偿款支付情况及后续支付安排,结合中石信预测业绩情况和交易对方信用情况,说明是否存在

在未来业绩承诺无法达成、无法收回业绩补偿款的风险。

另一方面,此次收购还衍生出诸多资金与资产层面的“暗礁”:短期借款规模陡增,公司偿债压力与资金流动性持续承压;预付款项同比大涨,公司资金投放合理性被质疑;存货体量扩张,库存资产真实性与管控情况存疑。

上交所对此均逐一追问,要求*ST艾艾详细回复相关情况。尤其要说明收购中石信对公司偿债能力和流动性风险的影响,以及是否有助于提升公司持续经营能力。

今年4月30日,*ST艾艾在发布2025年年报后,迅速向上交所提交了撤销公司股票退市风险警示的申请。按照规定,上交所自收到公司申请之后15个交易日,将根据实际情况决定是否撤销对公司股票实施的退市风险警示。然而,随着年报问询函对公司业绩增长合理性、在手订单真实性、客户信息合规性等疑点进行追问,*ST艾艾能否顺利“摘帽”,还要取决于其是否具有“真”实力。

订单多 扩产快 沪市电子与通信公司 多点发力谋增长

◎记者 柴刘斌

在手订单数百亿元、新品下半年放量、海外工厂加快建设投产……5月19日,中天科技、瑞芯微、法拉电子、鸿远电子等4家公司在上交所举行了沪市电子与通信行业集体业绩说明会。

会上,上述4家公司围绕行业竞争格局、研发创新、全球化布局等关键议题,与投资者展开深度交流。公司通过解读经营亮点、发展逻辑及未来规划,展现出电子与通信行业景气度持续向好态势,彰显企业抢抓产业机遇、深挖成长空间的决心。

紧抓行业机遇 业绩亮点纷呈

受益于行业景气度向好及自身核心竞争力提升,中天科技、瑞芯微、法拉电子、鸿远电子2025年均交出亮眼成绩单。4家公司在不同细分赛道实现突破,成为沪市主板电子与通信产业高质量发展的生动缩影。瑞芯微精准把握AIoT产业机遇,深入拓展千行百业应用场景。公司以RK3588、RK3576等为代表的一系列不同性能、算力水平的AIoT SoC芯片平台实现快速增长,在汽车电子、机器人、机器视觉、工业应用等重点产品线持续突破。2025年,瑞芯微实现营业收入44.02亿元,同比增长40.36%;实现归母净利润10.40亿元,同比增长74.82%,均创历史新高。

法拉电子则依托下游市场的强劲需求实现业绩稳步增长。2025年实现归母净利润11.92亿元,同比增长14.72%。公司称,这一成绩主要得益于2025年新能源应用市场、数据中心市场、智能电网市场、工控市场的增长。

中天科技聚焦信息通信与能源互联产业布局,抢抓人工智能产业升级和全球新能源变革机遇。2025年,公司实现归母净利润29.02亿元,同比增长2.25%;2026年一季度,公司实现归母净利润9.19亿元,同比增长46.42%。报告期内,公司光纤、海缆等产品利润有所提升。

中天科技的订单数据透露出行业的高景气度:截至2026年3月31日,公司能源网络领域在手订单约308亿元,其中海洋系列约121亿元,电网建设约162亿元,新能源约25亿元。

鸿远电子在大力发展以电子陶瓷技术为核心的电容器等元器件业务的基础上,积极培育新的增长动能。2025年,公司高可靠领域客户业务推进节奏显著加快,带动高可靠电子元器件行业景气度明显回暖,实现归母净利润2.5亿元,同比增长62.54%。2026年一季度公司业绩持续向好,实现归母净利润9632万元,同比增长60%。持续研发投入为鸿远电子发展注入强劲内生动力,2025年公司研发费用1.37亿元,同比增长21.68%。

加码技术与产能 布局未来增长

过去一年,AI浪潮兴起叠加全国算力、电网等新基建提速,赋能上市公司业绩增长。未来如何更好地抓住行业风口,再创佳绩,成为4家参会公司的“必答题”。

“边缘侧、端侧AIoT正处于快速发展的成长周期。”对此,瑞芯微一方面根据未来AIoT新硬件发展的核心技术点,持续迭代升级甚至重构NPU、ISP、音视频编解码等核心自研IP;另一方面,在研发更高性能的RK3668、RK3688系列SoC芯片的同时,加快推出RK1860、RK1899等一系列涵盖更高算力以及更低功耗的协处理器平台,充分满足AIoT新硬件对不同端侧大模型的差异化需求。

瑞芯微最新透露,公司第一代协处理器RK182X自推出后获得业内广泛认可,目前已有数百个客户、几十个行业在研发中,应用场景覆盖各类机器人、车载AIBOX、机器视觉等众多领域,首批客户已进入产品发布、量产阶段,预计将在下半年放量。

中天科技对行业发展保持乐观态度,公司认为,当前全球多国加快大型智算中心建设,欧洲等区域推进光纤骨干网与宽带通信网络布局升级,多向发力共同提升光纤光缆市场需求。伴随我国“十五五”时期新型信息基础设施建设提速,叠加全球一体化算力网络布局持续推进,光纤光缆作为算力时代的“神经系统”,市场空间有望持续扩张。

面对此轮光通信发展的高景气度,中天科技明确两大发力方向。内生方面,公司将持续加大研发投入,稳步做强光传输与无线传输领域;同时切入AI算力、绿色通信等领域,加速业务模式向系统解决方案和全生命周期服务延伸。外延方面,公司将加强与头部互联网企业、电信运营商的深度合作,锁定战略客户需求;同时布局海外产能,在东南亚、中东、欧洲等市场建立本地化供应链,服务中国企业的出海需求。

“总体来看,轨道交通、智能电网、储能以及AI数据中心配套电源等相关领域,都有望成为公司新的业绩增长来源。”法拉电子表示。

法拉电子透露,公司南海路新厂区今年一季度正式投产,目前已投产电网、新能源汽车配套产品产线。后续将依托行业趋势,拓展新能源汽车、电网、轨交等领域产品产线,产能随市场节奏稳步提升,计划五年内实现满产运行。马来西亚工厂预计2028年上半年投入使用,主要面向汽车、光伏以及数据中心等相关领域市场。

“公司将加大资源投入,推动新业务实现规模化、产业化发展,打造未来增长引擎。”鸿远电子表示,未来三年,行业可能迎来第一轮淘汰赛,拥有订单支撑和持续迭代能力的头部企业将更具优势。

南京医药 终止投资江丰生物

◎记者 王墨璞

5月19日晚,南京医药公告称,公司已审议通过《关于终止投资宁波江丰生物信息技术有限公司的议案》。据南京医药透露,经查询公开信息,现另有投资方及其关联方,拟按照整体估值8亿元受让江丰生物22.5%的股权,对应交易价格达1.8亿元。针对收购进展,江丰生物逾期未回复南京医药,被视为拒绝继续开展合作,故此此次投资终止。

回顾本次交易,2025年12月18日,南京医药董事会同意公司作为有限合伙人出资1.2亿元,参与投资设立南京新工医药医疗器械强链并购股权投资有限责任公司(简称“南药医疗器械投资公司”),并以整体估值不超过7.5亿元为前提,专项投资受让江丰生物约22.5%的股权。

2025年12月23日,南京新工新兴产业投资管理公司(简称“新工产投”)、南京医药以及江丰生物签署《关于宁波江丰生物信息技术有限公司之投资备忘录》。

今年2月13日,南药医疗器械投资公司完成注册登记,营业执照登记名称为“江丰股权投资基金”。3月18日,江丰股权投资基金在中国证券投资基金业协会完成备案手续,南京医药按照认缴出资比例出资1198万元。

针对此次终止原因,南京医药表示,经查询公开信息,现另有投资方及其关联方,拟按照整体估值8亿元受让江丰生物22.5%的股权,对应交易价格达1.8亿元。

得知上述情况后,新工产投、南京医药及江丰股权投资基金于5月7日向江丰生物发出继续投资意向确认函,要求江丰生物于3个工作日内确认是否按照约定交易方案,继续本次投资事宜。若江丰生物逾期未书面回复或明确拒绝,则视为拒绝继续开展合作。截至5月18日,相关方未收到江丰生物的书面回复或明确拒绝。

南京医药原本计划通过投资江丰生物,形成协同互补效应,并赋能自身数字化转型。

作为药品流通企业,南京医药以数字化和现代供应链体系建设为基础,打造了涵盖药品、医疗器械、大健康产品流通业务的集成化供应链。江丰生物则是国内全流程智慧病理解决方案的倡导者之一,扎根数字病理行业十余年。

不超过3亿元增持41.57%股权 杭州柯林拿下开普勒机器人控制权

◎记者 孙小程

一家人形机器人创业公司被上市公司纳入麾下。

5月19日晚,杭州柯林公告称,公司拟使用自筹资金不超过3亿元向杨华及其他股东购买其合计持有的上海开普勒机器人有限公司(简称“开普勒”)41.57%的股权。此前,公司已持有开普勒9.43%的股权。本次交易完成后,公司将持有开普勒51%的股权,开普勒将纳入公司合并报表范围内,以控股子公司的形式进行管理。

开普勒成立于2023年8月,为国内专注通用型人形机器人的创业企业之一,成立仅3个月便发布首款产品。然而,身为资金密集型、人才密集型企业,不少初创企业都面临着生存考验。

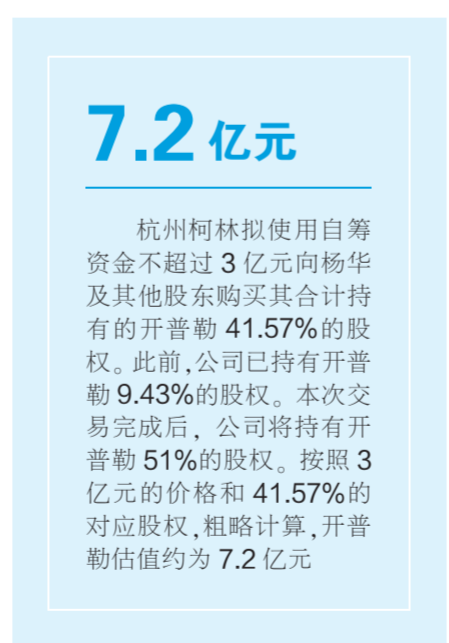
对比公开资料,此前有不少人形机器人初创企业获得了上市公司投资,但被上市公司收购尚属少数。开普勒此次被收购,是否为人形机器人行业整合的开端?

多家上市公司曾参投开普勒

公告显示,开普勒成立于2023年,专注于通用型人形机器人的设计、开发、制造、销售和售后服务,并在智能制造、仓储物流、巡逻巡检、科研教育等垂直领域为全球客户提供解决方案。

不同于其他同行,开普勒在此前融资过程中,很少获得创投机构垂青,却与产业资本结合尤为紧密。股权结构显示,多家上市公司位列开普勒前20大股东(本次并购前),包括兆丰股份、伟创电气、柯力传感、福兰德、涛涛车业、汉威科技、乔峰智能等。

杭州柯林此前也是开普勒的第三大股东。杭州柯林于2025年12月31日与开普勒创始人兼实际控制人杨华签订《股权转让协议》,以自筹资金1.00亿元受让杨



华所持开普勒38.71万元注册资本。截至2026年5月19日,公司持有开普勒9.43%的股权,为开普勒的参股股东。

在此之后,杭州柯林欲“更进一步”,拟与开普勒创始人兼实际控制人杨华及其他股东达成《股权转让协议》,以公司自筹资金不超过3亿元受让上述股东所持开普勒41.57%的股权。本次交易完成后,公司将持有开普勒51.00%的股权,开普勒将纳入公司合并报表范围内,以控股子公司的形式进行管理。

除了杨华以外,汉威科技、乔峰智能、福兰德、涛涛车业等上市公司也计划在此次交易中,向杭州柯林出售部分开普勒股权。

按照3亿元的价格和41.57%的对应股权,粗略计算,开普勒估值约为7.2亿元。至于标的“资质”,经审计财务数据显