

博士眼镜搭风口4天股价翻倍 多家热门公司回应AI眼镜布局

证券时报记者 臧晓松

8月15日, AI眼镜概念再度走强。纬达光电(873001)大涨21.39%, 博士眼镜(300622)收盘封板涨幅19.99%。另外, 卓翼科技(002369)、国脉文化(600640)、亚世光电(002952)、创维数字(000810)、瀛通通讯(002861)等多股掀起涨停潮。

特别是博士眼镜, 近4个交易日累计涨幅达到107%。深交所披露的数据显示, 涨幅异常期间该股获自然人买入29.61亿元, 占比达到85.23%。博士眼镜在8月15日晚间发布股票交易异常波动的公告称, 公司提供智能眼镜镜片的验配服务, 但暂未涉及智能眼镜的研发, 且智能眼镜镜片验配服务的营业收入规模和占比极小, 短期内对公司经营活动不会产生重大影响。

证券时报记者注意到, 多家上市公司在互动平台回应关于AI眼镜的产能话题。联合光电在互动平台表示, 公司具备智能眼镜的技术能力和生产能力, 目前已有少量产品供货; 宝明科技则表示, 公司产品已为AI眼镜供货。

热门概念股回应

有着国内眼镜连锁零售第一股之称的博士眼镜, 无疑是最近市场上的超级大牛股。

8月12日, 公司股价大涨19.86%, 当日成交额3.33亿元。从8月13日开始, 博士眼镜连续三个交易日涨停, 股价冲至31.51元/股, 8月15日成交额高达16.29亿元。

龙虎榜数据显示, 深港证券江苏分公司、华鑫证券上海宛平南路等知名游资席位现身买方席位前5名, 买入金额分别为2668.38万元、2364.63万元。

深交所披露的数据显示, 8月12日至15日, 博士眼镜累计上涨107%, 涨幅严重异常期间获自然人买入29.61亿元, 占比85.23%; 其中, 中小投资者累计买入13.70亿元, 占比39.42%。机构投资者累计买入5.13亿元, 占比14.77%。

博士眼镜在8月15日晚间发布公告称, 公司股票短期涨幅严重偏离创业板综指涨幅, 存在市场情绪过热的情形。但公司基本面未发生重大变化, 也不存在应披露而未披露的重大信息。博士眼镜同时表示, 公司提供智能眼镜镜片的验配服务, 暂未涉及智能眼镜的研发, “公司智能眼镜镜片验配服务的营业收入规模和占比极小, 短期内对公司经营活动不会产生重大影响。”

再来看其他热门概念股。亿道信息(001314)在8月14日迎来两连板, 公司当晚发布异动公告称, 关注到部分自媒体、股吧等平台对公司业务相关



图由创意/供图 周靖宇/制图

讨论涉及AI眼镜等相关热点概念, “公司AI眼镜尚在研发之中, 市场拓展仍具有较大不确定性, 敬请广大投资者注意投资风险, 理性决策, 审慎投资”。8月15日, 亿道信息股价下跌2.22%。

收获两连板的瀛通通讯, 在8月15日晚间发布股票交易异常波动公告, 称未发现近期公共传媒报道了可能或已经对公司股票交易价格产生较大影响的未公开重大信息。

卓翼科技在过去两个交易日接连“一”字涨停, 公司在8月15日晚间发布股票交易异常波动公告, 称未发现近期公共传媒报道了可能或已经对公司股票交易价格产生较大影响的未公开重大信息。

多公司称涉及智能眼镜

证券时报·e公司记者了解到, 最近两天, 不少上市公司在互动平台回应关于智能眼镜、AI眼镜的话题。

联合光电8月15日在互动平台表示, 该公司是元宇宙国内首批硬件制造商之一, 通过多年持续投入, 积累了光波导、菲涅尔透镜、Pancake等AR/VR相关硬件产品的核心技术。公司具备智能眼镜的技术能力和生产能力, 目前已有少量产品供货, “但该产品目前业务量较小, 对公司业绩影响有限。”联合光电同时称, 基于商业保密原则, 部分客户信息不便披露。

智立方在互动平台表示, 公司有智能眼镜测试设备等产品。

康冠科技在互动平台表示, 公司子品牌FPD旗下VR眼镜产品是公司推出的首款VR产品。近年来, 公司积极拓展新业务增长点, 创新类显示产品是公司持续投入研发、积极创新的

成果, 通过应用AI、VR、AR等前沿技术赋能于产品设计中, 如智能运动镜、智能美妆镜、移动智慧屏、VR眼镜等, 综合为用户提供更个性化、更舒适和更便利的使用体验。

康冠科技表示, 公司将继续保持对前沿技术和应用的关注及布局, 致力于对创新产品的研发、生产及销售, 加大对自有品牌的支持力度, 努力推出更多与新技术新应用相关的智能显示产品。

科森科技(603626)表示, 公司给部分AR/VR品牌提供转轴、塑胶件等结构件, 未涉及到AI眼镜。合锻智能(603011)同样表示没有相关业务。

深科技(688328)在回应是否有应用于AI眼镜产品的提问时称, 目前已有应用于VR Pancake模组生产设备, 已与国际知名客户开展合作, 但目前订单较少。

品茗科技(688109)提到, “小茗AI智能眼镜”是公司智慧工地解决方案中的一款工地现场巡检产品, 该产品以AR眼镜为载体, 搭载公司自研AI算法, 具备违规识别、规范查询、远程指导等功能, 应用于施工现场安全实名制管理、合规检查、企业远程观摩等场景, 可提升工地现场的安全、进度和质量管理效率。

不过该公司也强调, 目前该产品在智慧工地业务占比较小, 对公司营收、利润影响较小。

机构看好

最近, 多家机构发布研报, 对AI智能眼镜的未来做了展望。

中信证券研报认为, AI智能眼镜作为可穿戴设备, 在低成本的同时为消费者带来划时代高效率, 是当前产

业公认的AI最具性价比硬件落地方案, 潜在空间巨大, 但考虑到重磅产品+关注度+出货量+渗透率+业绩这5大因素尚未满足, 对于AI智能眼镜来说, 当前更像是TWS耳机的2015—2016年, 2024年正是AI智能眼镜领域关键的拐点时刻。

上述研报认为, 投资上, 短期, 由于AI智能眼镜出货量仅百万级别, 对应国产供应链弹性较低, 所以更偏向主题投资, 建议关注受益后续AI智能眼镜重磅产品发布、事件驱动、主题发酵等催化及业绩确定性较高的受益标的; 中长期, 随着重磅产品的陆续发布+市场关注度的不断提升, 个别厂商有望受益于导入重磅产品迎来α行情; 再随着其它重磅产品的陆续发布+出货量大幅上升+渗透率出现拐点+业绩体现弹性, 预计板块整体将迎来盈利与估值双升的主线β行情, 因此, 中长期角度建议关注产业链环节中价值量占比最高、格局最优的环节。

中信建投证券认为, AI+AR想象空间广阔, 眼镜有望成为理想硬件载体。AI助手带来交互体验升级, 语音交互结合视觉识别, 简化操作, 扩大应用场景, 满足用户需求, 刺激销量增长。下半年海外催化: AR硬件, Meta预计发布首款内部测试版AR眼镜; 同时, Meta预计将在9月发布价位更低的VR设备Quest 3S, 预计由腾讯引进国内发售。三星有望年底发布首款搭载谷歌开发的Android XR操作系统的XR头显。



润阳股份IPO转道被并购: 从资本逻辑到产业逻辑

证券时报记者 王小伟

润阳股份50亿元“委身”通威, 无论从产业视角考量, 还是从资本角度观察, 都有一定的启发意义。

从产业维度来看, 此前光伏行业已有鼓励并购整合的倡议, 而此单属巨头间的首次整合; 同时也是光伏“洗牌”过程中, 在电池环节出现的典型的龙头企业大额收购案例。这意味着供给侧洗牌推进到了头部企业之间整合的阶段。

从产业格局来看, 这次运作释放出积极信号——一方面是减缓供给, 另一方面是改变内卷式竞争。

从产业逻辑推演, 这次并购有利于部分参与者的解困, 是一种产能过剩行业实现“软着陆”的方式。并购若能顺利完成, 或将为光伏行业兼并出清甚至其他行业重组提供良好的示范。

而从资本维度来看, 也具有启发意义。润阳股份的电池出货量曾连续三年排名全球第三, 业绩高光之际, 曾谋求对接资本市场, 预计上市总市值高达数百亿元。虽然公司2023年获得IPO批文, 不过并未能在一年的有效期内发行, 目前批文已失效。对比来看, 本次交易实际上是给出了更为合理的新估值。

一方是拟上市的优质资产, 不过面临产业竞争加剧, 市场融资明显收紧, 生存空间被压缩的新环境; 另一方是头部对手, 寻找相对更低估值下的并购机会。因此, 润阳股份50亿元“委身”通威, 可以看作一场双向奔赴。

这并非首例从冲刺A股IPO“转道”被上市公司并购而实现曲线上市的案例。此前, 登云股份拟收购的速度科技, 就曾于2021年冲刺创业板IPO并获受理; 新天药业拟收购的汇伦医药, 也曾递交过科创板IPO辅导材料。

在这种“转道”间, 一个值得注

意的特征是, IPO企业换道借壳上市的情形已经基本见不到了。在政策导向下, 龙头、链主更积极开展产业并购, 这些并购重组不仅推升着并购市场加速回暖, 同时还在不断强化着产业逻辑——有横向整合, 也有纵向整合, 产业协同成为主旋律。

新“国九条”中明确, 要完善吸收合并等政策规定, 鼓励引导头部公司立足主业加大对产业链上市公司的整合力度。从今年首次披露的数十单重大重组来看, 包括产业整合在内的, 以产业为逻辑的并购行为占比已经接近七成。叠加硬科技领域的并购重组持续活跃, 共同推升着并购向高质量发展。

这种进阶是多维度的。其一是创新型交易。在通往高质量并购重组的过程中, 还会有诸多创新性案例涌现, 比如, 今年以来的“A控A”、首单发行定向可转债并购等案例。

其二是对诸多利益的平衡方式。并购重组过程中会充满各类不确定性。在润阳股份案例中, 就加入了一些巧妙安排。比如, 这次交易特意设定了相关方先现金增资10亿元, 上市公司再入主的安排, 背后可能指向标的部分债务、流动性等问题的解决, 通威股份拿到的是“干净”的标的。这一方面考虑到当地若干主体的利益, 另一方面也考虑到了上市公司及股东利益, 这也可以视为并购重组走向高质量的另一特征。

可以肯定的是, 并购重组背后往往涉及包括市场化估值定价的博弈、各方诉求的平衡、相关方专业能力和资源欠缺、整合难等多个痛点、难点。对于企业而言, 一方面, 应具备产业逻辑、基于产业链上下游整合的并购重组是主流方向, 另一方面, 应对各类难点提前准备预案, 对并购后的战略、人才梳理, 以及产能出清与分配, 提早规划整合和管理。

永杉锂业上半年净利大增 湖南二期项目已试产

证券时报记者 孙宪超

永杉锂业(603399)8月15日晚披露2024年半年度报告, 报告期内, 公司实现营业收入33.51亿元, 同比减少18.59%; 实现净利润6682万元, 同比增长648.2%; 基本每股收益0.13元, 同比下降14.06%。

永杉锂业曾用名吉翔股份, 原本是一家大型铝业企业, 受宏观经济波动、上下游市场需求变动等因素影响, 铝行业波动较大, 导致公司业绩一度波动较大。基于此背景, 2022年1月, 吉翔股份完成对湖南永杉股权的收购, 积极战略布局锂盐业务, 主营业务增加锂业板块。

2022年6月底, 湖南永杉一期项目全线贯通投产, 同年10月已形成年产1.5万吨电池级氢氧化锂和1万吨电池级碳酸锂的生产能力, 并批量供应核心正极材料客户。二期年产15000吨电池级氢氧化锂和5000吨电池级碳酸锂的产线已于2023年4月正式动工, 2024年7月二期碳酸锂产线开始试产电池级碳酸锂。

据介绍, 湖南永杉已与国内前五三元正极电池材料企业建立了战略合作关系, 特别是中高镍三元正极材料头部企业, 分别与容百科技(688005)、五矿新能(原长运锂科)、南通瑞翔新材料有限公司、浙江永正锂电股份有限公司等签订年度供应合作, 构建锂盐长期稳定供应合作。

湖南永杉前期还与巴斯夫、蜂巢能源分别签署了《关于锂盐供应的战略合作》和《战略合作框架协议》, 在产业资本、锂盐产品供应、锂矿资源等方面达成战略合作, 湖南永杉将深化与巴斯夫的合作, 进一步延伸至巴斯夫在全球的正极材料供应链体系。海外客户方面, 湖南永杉已与韩国L&F、LG开展

合作, 并在不断拓展与其他日韩核心正极厂商的合作。

据永杉锂业半年报, 2024年上半年, 公司锂盐业务营业收入7.71亿元, 同比下降30.82%, 主要是因为锂盐价格持续大幅下跌至低位引起。公司锂盐业务营业收入25.8亿元, 同比增长14.06%。

2024年上半年, 在营业收入减少的背景下, 永杉锂业净利润之所以能够较上年同期大幅增长, 主要得益于锂业板块的降本增效。尽管上半年锂盐市场整体低迷, 但公司逆势提升锂业板块的产能利用率, 在产品价格总体下降的情况下, 通过扩大生产规模, 有效降低单吨成本。坚持围绕“大矿企大客户”战略, 在补齐矿源短板的基础上, 依托下游核心客户的产品认证, 保持生产销售高周转, 实现产销量双增长。

永杉锂业在谈及可能面对的风险时表示, 公司受到锂行业的市场变化影响, 包括目前及预期锂的可用资源、锂行业的竞争格局、锂产品终端市场需求、科技发展、政府政策以及全球及地区经济状况等, 锂需求取决于终端市场的使用情况以及整体经济状况。近年来, 锂需求增加主要由电动汽车电池及储能电池的需求快速增长所推动, 中国政府大力发展新能源汽车产业, 推出优惠政策鼓励购买电动汽车。目前, 新能源汽车销量对政府补贴、充电网络建设、汽车上牌政策等依赖较大, 如果未来国家相关政策进行大幅调整或政策不能得到有效落实, 将会对公司所处的锂行业产生不利影响。

从永杉锂业前十大股东持股变化情况看, 第三大股东香港中央结算有限公司在今年二季度减持209.78万股, 这也是连续两个季度对永杉锂业进行减持。

湖北激光产业链公司半年报业绩亮眼

证券时报记者 刘茜

湖北激光产业规模2026年剑指500亿元, 多家产业链上的上市公司半年报业绩报喜。8月15日晚, 华工科技(000988)、帝尔激光(300776)等公布半年报, 均实现营收和净利润双增长。

财报数据显示, 今年上半年, 华工科技实现营业收入52亿元, 同比增长3.51%, 归属母公司净利润6.25亿元, 同比增长7.4%。

其中, 公司智能制造业务营业收入17.27亿元, 同比增长17.24%。该业务板块主要围绕新能源、智能制造两大赛道, 开拓新能源汽车、船舶等行业市场, 先后推出第五代三维五轴激光+AI切割智能装备、门环激光拼焊自动化产线、新能源电池盒焊接自动化产线等产品, 在新能源汽车行业销售同比增长73%; 推出大幅面高功率激光切割智能装备、球扁钢切割智能装备等产品及解决方案, 在中国船舶、招商重工等船厂实现批量应用, 在船舶行业销售同比增长441%。

在联接业务板块, 华工科技表示, 围绕智能“光联接+无线联接”向高端升级, 在最新一期Light Counting2023年全球光模块厂商排行榜中位居TOP8。今年上半年, 联接业务营业收入15.95亿元, 同比下降13%, 营收下降主要因5G相关业务受建设周期影响需求下滑。

不过, 随着全球算力需求提升, 华工科技加快了在相关应用领域的产品更新。如400G及以下全系列光模块规模化交付, 进入海内外多家头部互联网厂商; 800G加速新产品方案迭代, 已实现小批量交付。在5.5G业务领域, 批量交付50G SFP56系列光模块; 客户侧10G—800G传输类光模块全覆盖, 发布800G ZR/ZR+相干光模块。在F5.5G领域, 25G PON产品下半年启动批量交付, 50G PON产品光电技术突破。

华工科技表示, 公司正在积极布局下一代超高速光模块的研发和生产, 推进光电子信息产业科研园建设项目。

在感知业务板块, 华工科技实现营业收入18.44亿元, 同比增长11.38%, 其中传感器业务营业收入16.44亿元, 激光全息防伪业务营业收入1.99亿元。新能源及其上下游产业链销售占比超过60%。同时, 国际业务持续开拓, 在多家国际客户完成了温度传感器和PTC加热器的项目批量。泰国基地建设加速推进, 预计8月初实现第一条产线投入运营; 2024年上半年出口销售同比增长27%。

另一家湖北上市公司帝尔激光, 主营业务为精密激光加工解决方案的设计及其配套设备的研发、生产和销售, 主要产品为应用于光伏产业的精密激光加工设备, 同时正在研发高端消费电子、新型显示和集成电路等领域的激光加工设备。

帝尔激光半年报显示, 实现营业收入9.06亿元, 同比增长34.4%; 归母净利润2.36亿元, 同比增长35.51%; 扣非净利润2.25亿元, 同比增长34.19%。公司表示, 营业收入变化主要由于报告期内订单持续验收带来收

入增长。

“一年筑基、两年起势、三年翻番”, 以激光产业赋能带动千行百业发展, 巩固提升湖北省光电子信息产业的特色地位。近日, 湖北省政府办公厅印发《关于推动激光产业高质量发展的实施意见》, 力争2024年达到280亿元, 2025年达到380亿元, 2026年达到500亿元, 将带动高端制造、光伏锂电、消费电子、医疗美容、国防军工等激光应用相关产业过万亿元。

《实施意见》提出, 到2026年, 在特种激光材料、高端激光器及芯片、中高端激光设备及系统集成等方面取得一批标志性创新成果, 激光技术发展发明专利拥有量年均增速15%左右, 产业基础高级化和产业链现代化水平持续提升。力争打造1家营收过200亿元、1家营收过100亿元、2家营收过50亿元的企业, 新增3家左右上市企业, 培育一批国家级专精特新“小巨人”企业, 招引一批激光领域上下游企业落户湖北, 初步形成雁阵梯队。