

# 追光向新破局“内卷” 湖北激光产业谋求三年翻番



帝尔激光总部

## 帝尔激光归母净利润

年份	归母净利润 (亿元)
2023年	4.61
2022年	4.11
2021年	3.81
2020年	3.73
2019年	3.05
2018年	1.68

证券时报记者 刘茜

“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。近日，湖北印发《关于推动激光产业高质量发展的实施意见》(下称《实施意见》)，力争激光产业产值2024年达到280亿元、2025年达到380亿元、2026年达到500亿元。

作为我国激光产业的发源地，湖北武汉汇集了多家激光类上市公司，它们还串起周边上下游上千家企业，形成了中国目前产业链最全、企业数量最多的激光产业集群之一。

湖北激光产业的发展也是整个行业的缩影。湖北激光产业推动着中国激光产业从无到有，在过去的“黄金十年”完成部分产品的国产化替代，甚至反转。然而，高压竞争快速催熟了湖北激光产业，但也造就了过度“价格战”、同质化竞争的局面。

在这样的背景下，湖北激光产业谋求三年翻番，正是要实现从“跑跑”到“领跑”的跨越。”采访中，多位激光行业人士向证券时报记者表示，国内厂商的激光关键技术与国际差距逐渐拉平，正是前瞻布局新技术、寻求弯道超车的好时机，这也推动中国激光产业进入新一轮生长周期。

## 危机中寻求增长机遇

激光产业链可分为上游光学材料和元器件、中游激光器以及下游激光加工设备。在产业化赛道上，中国激光企业相对起步较晚，但是后发制人，特别是光纤激光器市场以肉眼可见的速度快速推进国产替代。

《2024中国激光产业发展报告》统计了2023年光纤激光器在中国市场销售额情况，锐科激光反超美国IPG光子公司，IPG在中国市场销售额同比下降25%，市场占比为近10年来最低。目前，1kW至3kW、3kW至6kW光纤激光器国产化率达到98%以上，10kW以上国产激光器渗透率由2018年的不到6%增长至70%。

不过，随着入局者增多，一些企业开始“卷价格”。有行业内人士透露，2022年国内光纤激光器价格同比下降60%左右。

行业内出现“增量不增收，增收不增利”现象。据激光加工专委会统计，2023年中国激光产业产值约980亿元，同比增长9%。而在此前10年，中国工业激光器与系统销售规模的平均增速超过16%。

受此影响，锐科激光2022年归母净利润出现下降，而随着公司加强成本管控以及技术创新，逐渐摆脱了“价格战”的阴影。2023年公司实现营收和净利润双增长，归母净利润同比增长431.95%，并将这一势头延续到今年一季度。

公司相关负责人曾表示，国内竞争对手已呈现分层态势，部分企业逐步退出竞争，有产业链整合能力与规模化生产能力的企业才能获得成本优势，预计未来几年内，竞争格局将愈发明朗。



逸飞激光总成装配车间

公司/供图 彭春霞/制图

除了锐科激光，湖北激光产业链上的多家上市公司，在细分赛道出现结构性过剩的市场背景下，仍然保持了业绩稳定增长。

不久前，逸飞激光高速磁悬浮大圆柱全极耳电池智能组装机完成FAT(工厂验收测试)正式下线，交付客户工厂。该产线搭载业内首推的磁悬浮传输技术，实现主工序段最高2000mm/s高速传输。

“大圆柱电池产业化进程正在加速，将会是电池行业重要的增长极之一，并带动相关产业链革新。”逸飞激光副总经理米仁兵表示，公司在2009年就提出了全极耳电池概念。大圆柱电池的大规模量产受到良品率偏低、关键技术不成熟等因素制约，公司全面突破圆柱全极耳电池制造工艺技术难题，首创全极耳成型、全极耳焊接等核心工艺技术，并推动其持续升级迭代，公司圆柱全极耳电芯自动装配线良品率达到99.8%以上。

虽然此前市场有论调炒作新能源电池产能过剩，但米仁兵认为，优质产能仍有很大市场。圆柱全极耳电池技术路径正处于发展初期，随着技术的日益成熟，有望迎来全球量产加速。目前，逸飞激光已向主流锂电池企业批量交付了圆柱全极耳电芯装配线。

此外，今年上半年，在光伏行业主产业链企业出现大面积亏损之际，作为“卖铲人”的设备厂商帝尔激光，也保持了业绩的稳定增长。

帝尔激光总经理助理叶先阔表示，公司主要产品为应用于光伏产业的精密激光加工设备，业绩增长与订单持续验收直接相关。产品验收付款周期是光伏设备行业特征，目前隆基绿能、通威股份等行业内的前二十大企业，基本都是公司的主要客户，经营情况较好。

## 加码研发布局新技术

在数月举行的2024世界激光产业大会上，曾出现这样一幕，当一家企业表示“市场生机勃勃，经营压力很大”时，瞬间引起了其他企业的共鸣。

行业内卷之下，企业的护城河在哪里？从湖北多家激光企业的选择来看，答案是靠技术创新解决低价换市场的问题。

三角、华中和环渤海地区四大激光产业集群。对比其他集群，湖北激光产业特点之一是以原始创新驱动集群发展。华中科技大学被业内视为激光产业的“黄埔军校”，武汉大学、武汉理工大学等院校也开设了激光专业。

“逸飞激光从自主研发全极耳电池装备到成为国家级专精特新‘小巨人’，再到晋级科创板，通过科技成果转化的模式，逐步形成了当下的产业规模。”米仁兵认为，经过原始创新沉淀并培育出拥有核心技术的企业，在未来市场格局中的抗风险能力更强。

记者注意到，今年以来，不少湖北激光企业均做出了加码研发、扩张产能布局新技术的举动。

今年上半年，帝尔激光研发投入再次增加，研发费用占营收比重达到15.41%，同比增长44.56%。同时宣布计划投资30亿元在武汉东湖高新区设立总部暨研发生产基地三期项目，其中固定资产投资10.25亿元，建设集团总部及前沿激光技术创新研究院，扩充光伏组件激光封装成套设备生产线，并新增半导体激光设备生产线。

叶先阔介绍，目前，公司在不断开发新型激光技术，应用于不同高效电池工艺，以提升效率或者降低成本；同时，在显示面板行业和其他行业，公司正在积极进行技术延伸。今年上半年，公司已经完成面板级玻璃基板通孔设备的出货，实现了晶圆级和面板级TGV(玻璃通孔工艺)封装激光技术的全面覆盖。

此外，锐科激光审议通过了《关于公司开展光纤激光器产研能力提升建设项目一期建设的议案》，项目总投资4.9亿元，以解决特种光源产业发展瓶颈。逸飞激光预计在“固态电池封装技术与装备开发”项目上总投资3500万元，计划研发出固态电池系列装备与产线，以支持固态电池工艺开发、中试验证与量产应用全工程。

“政产学研用的融合是湖北激光产业成长至今的法宝之一。”一位熟悉湖北激光产业的人士表示，在湖北出台的《实施意见》中，关于保持激光技术应用创新领先优势的建设，被放在了首要位置，华工科技中央研究院、逸飞激光工程技术研究院等研发机构，以及CNAS(中国合

格评定国家认可委员会)实验室等公共服务平台的建设，将推动破解激光技术难题，提升成果转化支撑能力。

《实施意见》中多次点名逸飞激光。米仁兵说，公司是政策的重要承载和支持企业，对于公司而言，将会把握国家政策相关机遇，以用为导向，提升科技成果转化与产业化的水平，让“产业化”走向“产业化”。

## 政策支持补上短板弱项

激光，究其本质是一个工具，要被运用于各种场景之中。市场决定规模，在早期发展中，湖北由于处于内陆，在应用市场上资源相对薄弱，生态场景不如珠三角、长三角等市场完善。从《实施意见》来看，湖北更加关注新技术周期内新应用领域的突破，以及补足产业链条上的短板。

在华工科技、锐科激光等上市公司加持下，湖北在中下游激光产业具备较为明显的优势。针对产业链上游激光晶体等核心材料，以及激光反射镜等关键元器件方面的短板弱项，《实施意见》提出，精准招引优势企业落户，做强激光器芯片等省内基础的领域，开发更高功率、更优性能的半导体激光器芯片，助力提升激光器和激光设备性能。

工业激光领域增长的核心驱动力在于激光工艺对传统工艺的不断渗透和替代。叶先阔表示，国家相关政策提出，提升工业母机用数控系统、大功率激光器、激光焊接与切割等设备的可靠性水平，无疑将为激光产业发展注入新的活力。

《实施意见》中也明确提出，加快推进激光加工设备替代，进一步扩大鄂产激光设备市场份额，开发TGV激光微孔设备、泛半导体激光设备、船舶制造激光设备等新产品，实现带动高端制造、光伏、锂电池、消费电子、医疗美容等激光应用相关产业产值过万亿元。

而对激光产业的扶持，除了传统的政策、资金等扶持外，《实施意见》提出，发挥省政府投资引导基金、省“楚天凤鸣”科创天使基金500亿元国资母基金和光谷100亿元激光产业发展基金的作用，支持激光企业开展并购重组、技术创新等方面的建设。

# 半导体行业持续复苏 29家公司净利润增长超100%

证券时报记者 张一帆

半导体产业上半年业绩亮眼。

截至8月27日晚8点，中信半导体指数纳入的155家上市公司中，已经有93家披露半年报，其中净利润增长超过100%的企业有29家，占比超过30%；60家企业预计实现净利润正增长，业绩报喜率超过60%。

从细分行业来看，存储芯片、接触式图像传感器(CIS)、系统级芯片(SoC)企业业绩表现突出，而已公布业绩的半导体设备企业均实现增长。

全球前十大晶圆厂半导体公司之一的韦尔股份，上半年营业收入120亿元，净利润增长近8倍，有力地说明了半导体行业的火热景气度。韦尔股份称，报告期内，消费市场进一步回暖，公司在高端智能手机市场产品导入及汽车市场自动驾驶应用持续渗透，公司综合毛利率同比提升8.21个百分点。

无独有偶，汇顶科技同样感受到了终端客户的需求增长，公司出货量及营业收入实现同比增长。2024年上半年，汇顶科技归母净利润3.2亿元，同比扭亏为盈，综合毛利率水平也呈恢复增长。同时，上半年该公司全新推出的拥有自主知识产权的超声波指纹方案获得规模商用，汇顶科技预期随着更多终端旗舰项目导入，将在今年四季度实现大规模商用。

相关存储芯片产业链公司亦表现抢眼。随着存储行业的复苏、AI服务器需求快速增长，澜起科技DDR5渗透率持续提升，高性能运力芯片新产品实现规模出货，公司上半年归母净利润5.93亿元，同比增长624%，扣非净利润增幅更是高达14177%。

下游的火热也向上游传导。半导体设备龙头北方华创上半年净利润27.8亿元，同比增长

54%。截至目前，设备领域公布业绩的6家半导体设备企业全部实现同比增长，其背后是近年来国内半导体设备实现了从无到有、从弱到强的质的飞跃，我国半导体产业生态和制造体系得以不断完善，国内高端设备的自给率逐步提升。

根据世界半导体贸易统计组织(WSTS)预测，2024年全球半导体市场将实现16%的增长，规模达到6110亿美元。规模较WSTS在2024年春季时预测的数据进一步上修，这一修订反映了过去两个季度半导体的强劲表现，特别是在计算终端市场的需求复苏。

展望后市，行业人士也较为乐观。晶圆代工龙头中芯国际第二季度的销售收入和毛利率皆好于指引，销售收入19亿美元，环比增长9%，公司给出的三季度收入指引环比增长13%-15%。中芯国际联席CEO赵海军表示，今年全年的总体格局大致确定；公司目标是销售收入增幅超过可比同业的平均值，下半年销售收入可超过上半年。

澜起科技在近期接受机构调研时也表示，公司DDR5第三子代RCD芯片将从今年下半年开始规模出货。随着AI服务器需求增加，数据中心领域应用场景增多，PCIe Retimer芯片在手订单稳定增长，并将在未来几年成为公司新的业绩增长点。

北京社科院研究员王鹏向证券时报记者表示：“当前半导体行业的复苏态势明显，并有可能进入新一轮上行周期。首先是技术创新与需求增长，随着AI、5G、物联网等新兴技术的快速发展，对高性能、低功耗的半导体产品需求急剧增加。其次，半导体行业具有周期性，经过近年调整，目前正处于复苏阶段。市场需求回暖，产能利用率提升，企业盈利状况改善，进一步增强了行业的增长动力。”

# “6·18大促”表现亮眼 珀莱雅上半年净利润增40%

证券时报记者 聂英好

8月27日晚间，珀莱雅(603605)发布2024年半年报，上半年实现营业收入50.01亿元，同比增长37.90%；实现归母净利润7.02亿元，同比增长40.48%；基本每股收益1.78元。

珀莱雅大单品战略持续推进，对红宝石系列、源力系列等明星产品进行升级，稳步推进新品，上半年珀莱雅各大品类均实现增长。今年上半年，珀莱雅护肤类产品(含洁肤)实现营业收入41.91亿元，同比增长37.85%；美容彩妆、洗护类产品分别实现营收6.65亿元、1.38亿元，分别同比增长42.84%、42.26%。

财报显示，2024年二季度，珀莱雅主要产品均价继续提升。其中，护肤类均价76.75元/支，同比增长37.89%；美容彩妆类均价98.73元/支，同比提升6.47%；洗护类均价107.04元/支，同比提升21.69%。

珀莱雅的利润贡献主要来自主品牌珀莱雅。天猫和抖音是线上美妆最核心的两大销售平台，2024年“6·18大促”期间，珀莱雅旗下主品牌珀莱雅持续蝉联多个主流电商平台中国美妆销量榜首，稳居天猫、抖音美妆行业销量第一。

在经营模式方面，珀莱雅采用线上渠道为主、线下渠道并行

的销售模式。今年上半年，珀莱雅线上渠道实现营业收入46.80亿元，同比增长40.52%；线下渠道实现营业收入3.14亿元，同比增长8.85%。

由于抖音等线上平台投入加大，2024年上半年珀莱雅销售费率同比增长3.23个百分点至46.79%。同时，由于线上活动力度加大，今年上半年珀莱雅实现毛利率69.82%，同比微降0.69个百分点。

珀莱雅成立于2006年，主要从事化妆品产品的研发、生产和销售，旗下主要有“珀莱雅”“彩棠”“Off&Relax”“悦美妮”“CORRECTORS”“INSBAHA原色波塔”“优资莱”“韩雅”等品牌。

在近年接受投资者调研时，珀莱雅曾表示，该公司通过扩大投放范围、加大投放力度，如品牌合作的KOL(关键意见领袖)圈层和范围的扩大、线下分众传媒广告的触达、抖音短视频的制作和传播、品牌营销活动的破圈等，进一步扩大了品牌和产品的影响力。目前来看，人群拓展的效果不错，后续人群拓展和破圈工作还将持续进行。

此外，珀莱雅还表示，当前看到国货品牌正在不断崛起，国货品牌通过品牌升级、产品的差异化和性价比，在大促和日销的排名获得进一步提升，看好未来国货美妆品牌的发展。



上市公司资讯第一平台