

能观看 会思考 可交互 AI助力LED显示屏“动起来”

证券时报记者 康殷

未来的显示屏将是什么模样?能观看、会思考、可互动,也许是基本功能。

“商场想开展智能导购,文旅景区想打造沉浸式体验,学校需要构建互动课堂……这些想法在传统的显示设备上,根本实现不了。”日前,洲明科技董事长林铭锋对证券时报记者表示,上述场景在洲明科技的人工智能(AI)显示端侧已经实现了应用。

在“AI+”带来的智能化浪潮中,LED显示设备正从“单向显示”转向“双向交互”,商业显示行业打响“升维之战”。行业头部企业艾比森、洲明科技、利亚德等纷纷行动,将“LED+AI”提升至战略高度,作为驱动未来增长的新引擎。



近日,艾比森与博采传媒共同打造的全球最大单体LED虚拟影棚亮相。 受访公司/供图

1 LED显示行业打响“升维战”

“AI技术正重塑各行业生产力,对LED显示行业而言,这不是简单的技术叠加,而是重新定义用户体验与商业潜力的关键机遇。”在接受证券时报记者采访时,艾比森技术创新中心总监肖洲明确表示。

从去年开始,艾比森就把“LED+AI”置于引领未来发展的核心战略层面,将其视为驱动增长、引领行业技术变革的关键引擎,在LED显示行业智能化转型浪潮中主动破局。

谈及“LED+AI”,肖洲表示:“我们不追求跟风式的技术布局,而是以用户需求为导向。‘LED+AI’对艾比森来说,是前瞻布局的核心技术方向之一,目标是通过AI实现LED显示产品性能和体验的升维,拓展多元商业化场景。”

据了解,这一战略升级体现在三大维度:一是画质升级,借助AI算法优化显示效果,让画面更贴合人眼视觉需求;二是低碳节能,通过智能调控降低产品能耗;三是智能交互,打破传统显示屏“单向输出”的局限。

“相比行业内部分企业更注重技术概念的打造,我们聚焦于‘技术落地为用户创造价值’。”肖洲补充道:“比如,通过AI技术让显示屏在不同环境下自动适配最佳状态,这是用户真正需要的智能化。”

无独有偶,洲明科技也将“LED+AI”视为驱动未来增长、引领行业技术变革的关键引擎。

“AI技术不是昙花一现,而是数字经济时代的基础设施。”林铭锋在接受采访时表示,洲明科技将“LED+AI”业务提升至集团头号战略高度,明确了从显示硬件制造商转向“AI智能光显生态领航者”的目标。

洲明科技AI业务负责人刘俊告诉记者,公司自2020年起便开始探索AI技术与LED显示业务的融合,于2023年正式确立了“LED+AI”为核心战略。公司自主研发了基于华为鸿蒙的AISOC系统,还与浙江大学共建了传统文化大模型研究院,研发出多模态大模型“山隐”,为AI端侧应用提供技术支撑。

“我们的目标是将LED的光显和AI的大脑深度融合,让显示产品不仅能看,还能想、能互动。”林铭锋表示,通过构建“硬件+IP+场景服务”驱动的智能化解场景生态体系,洲明科技正逐步实现从单一显示硬件向AI生态的跨越。

另一LED显示行业头部企业利亚德也在积极部署“AI+”战略。利亚德表示,公司正用AI赋能显示产业升级,在领视智慧服务平台、LED会议一体机、数字人方面都取得了很大进展,这些进步将推动显示技术和产品向更智能化、交互化的方向发展。在文旅业务方面,AI技术对相关项目在前期的概念设定、中期的创编设计以及后期的成片制作均起到了提升作用,并创新了交互模式和可落地的商业形态。



艾比森推出的AI数字换衣解决方案。 受访公司/供图

2 从“单向显示”到“双向交互”

洲明科技、艾比森和利亚德等企业,正通过技术创新和实践,推动LED显示设备从“单向显示”向“双向交互”转变。

“商场想开展智能导购,文旅景区想打造沉浸式体验,学校需要构建互动课堂……这些想法在传统的显示设备上,根本实现不了。”林铭锋列举的这些例子,正是洲明科技在AI端侧应用的实际场景,并已在全国多地实现,如南京德基广场的AI交互屏、香港轨道项目的AI智能导览等。

今年,在多个国际展会上,艾比森展示的“LED+AI”创意解决方案获得客户积极反馈。比如,公司推出的AI虚拟数字人“小艾”,集成语音识别与自然语言处理技术,能在零售、文旅场景实现实时交互与内容讲解;AI数字换衣方案可通过人体

图像快速实现虚拟换装,有效提升零售转化率;AI艺术大屏则优化画质算法,结合数字艺术家作品,增强视觉体验。

肖洲表示,在场景拓展上,公司后续将深耕影视虚拟制作、零售、文旅三大领域。“以影视虚拟制作为例,我们已与博采传媒合作,在其AI虚拟影视基地共同打造全球最大单体LED虚拟摄影棚。未来还会探索AI赋能虚拟拍摄,大幅降低影视制作成本和门槛。”

对于如何挖掘新应用场景、实现规模化落地,肖洲表示,艾比森有三大策略,一是聚焦细分市场需求,开发定制化AI解决方案;二是加强与内容制作方、行业生态伙伴、艺术家的跨界合作,共建“LED+AI”生态;三是通过“硬件+软件+内容+服务”的全栈式解决方案,提升客户黏性。

3 打造全场景AI显示体系

随着AI技术的深入应用,LED商业显示行业的竞争已逐渐从单一的产品竞争转向生态系统的竞争。业内上市公司纷纷通过构建“硬件+软件+内容”的综合能力,打造全场景的AI显示生态体系。

“我们以‘硬件+IP+场景服务’为驱动,打造覆盖ToB与ToC的全域生态。”林铭锋介绍,洲明科技的生态构建策略,除了要在硬件产品上创新,还将通过自研大模型、AI智能体等软件产品,以及丰富的场景服务为用户提供智能化解决方案。此外,洲明科技还积极拓展海外市场,将解决方案推向全球。

“洲明在AI端侧的先发优势,我总结就是三句话:专注于壁垒深厚的垂直场景、抢先一步布局‘光显+AI’生态、跑通了AI业务商业化闭环。”林铭锋表示。

在垂直场景方面,洲明科技在指挥调度、轨交、文旅这些行业扎根十几年,最懂业务流程与付费痛点。几年前,洲明科技就开始布局“光显+AI”,公司曾推出AI全

息陪伴助手,既有LED显示的技术底子,又有自研的传统文化大模型,还可定制IP形象。在商业化闭环方面,洲明科技今年签下AI一体机和AI台灯的订单,林铭锋认为,AI端侧产品从研发到生产再到销售的链条已打通。

面对行业内多家企业布局“LED+AI”的竞争格局,肖洲表示:“我们的核心竞争优势体现在两方面,一是技术领先带来的定制大屏解决方案创新能力,二是AI技术驱动的绿色低碳优势。”展望“LED+AI”未来发展趋势,肖洲判断:“目前行业正处于融合发展的关键阶段,未来会朝着AI深度赋能显示性能、交互体验智能升级、应用场景持续分化与拓展的三大方向深化。”

近期发布的《关于深入实施“人工智能+”行动的意见》,要求科技、产业、消费等领域深入实施“人工智能+”行动。随着“人工智能+”在LED显示行业的广泛渗透,AI技术将重塑LED商业显示的未来,行业有望迎来更大的发展空间。

纸企调价迎旺季 业内看好下半年行业盈利提升

证券时报记者 黄翔

9月初,国内纸品行业迎来新一轮调价潮。进入行业传统旺季,多家纸厂实施“涨价+停机”双重策略,业内人士预计,纸价上涨态势或将进一步延续。

上半年行业承压

近期,玖龙纸业、山鹰国际、理文造纸、五洲特纸等大型纸厂发布涨价函,宣布在9月初上调部分产品价格。值得关注的是,自8月份至今,国内纸厂普遍进行了多轮涨价。

从纸企发布的涨价通知来看,原因直指原材料成本上涨。

今年上半年,A股造纸行业23家上市公司中,仅4家公司净利润实现正增长。业内人士分析,受国内快消品消费增速放缓及渠道备货意愿谨慎影响,原纸价格持续探底,市场正处于深度结构性调整期。

造纸行业成本压力主要来自占比最大的原材料和能源,二者走势波动性较大,其中文化纸所用纸浆属期货产品,金

融属性强、价格波动明显;包装纸用废纸因今年降雨等天气因素导致成本上升。

在成本上涨的同时,原纸价格持续低迷。卓创资讯数据监测显示,上半年原纸均价预计为4218元/吨,环比下跌1.82%,同比下跌8.06%,行业开机率一度跌破65%。在此背景下,纸企通过调价探涨,以期重新掌握市场主动权。随着渠道库存有序消化,将为下半年需求复苏奠定基础。

业内人士指出,下半年造纸行业供需有望进一步改善,此轮调价彰显出纸企在旺季需求窗口期主动掌控市场节奏的决心。

龙头企业保持领先

从造纸行业这一波动特性中可以发现,布局林浆纸一体化全链条的龙头企业具有较强的抗周期性。今年上半年,太阳纸业以191.13亿元营收、17.8亿元净利润保持行业领先。

太阳纸业半年报显示,下半年该公司广西基地南宁园区“林浆纸一体化技改及配套产业园项目”一、二期将基本建成,北海、南宁两大园区将形成更高层次协同,

推动公司的“林浆纸一体化”战略纵深发展。此外,公司将重点推进老挝基地的纸浆林项目,向产业链上游延伸,不断提升公司木浆、木片的自给率,从而提升公司的成本控制能力,熨平商品木浆、木片等生产原材料价格波动带来的负面影响。

除太阳纸业外,华泰股份、仙鹤股份等也在今年推进“林浆纸一体化”建设,完善产业链布局,以抵御成本等波动对业绩带来的影响。

生意社认为,随着“金九银十”即将到来,下游市场备货较为积极,加之龙头纸厂持续发布涨价信息,带动整体市场向上,后续市场应关注涨价落实情况,预计短期瓦楞纸价格保持上涨格局。

加速开拓海外市场

今年上半年,造纸行业在国内承压的态势下,积极开拓海外市场,并取得了较好成效。

以博汇纸业为例,近年来该公司深耕国际市场,今年上半年该公司继续以“数绿转型”支撑出口业务高速增长。

博汇纸业表示,出口业务已成为驱动公司可持续发展的核心引擎。公司持续深化“一带一路”市场战略布局,依托“展会拓源+精准拜访+实地验厂”三维联动机制,不断扩大海外客户覆盖面,增强客户黏性,上半年新增或深化了数十家海外客户的业务合作。

博汇纸业称,公司出口业务的显著增长,有效对冲了内销市场的下行压力,对平滑国内市场的周期性波动起到了关键作用。

上半年,博汇纸业新增并成功维持了FSC、ISEGA等多项国际认证。相关认证产品的外销销量同比大幅增长142%,国际认证已成为公司进入全球食品、饮料及日化行业头部企业核心供应链的重要“通行证”。得益于国际认证体系的持续完善,该公司相关产品在欧美市场销量实现显著增长,区域贡献值同步提升。

今年上半年,太阳纸业境外销售的营业收入金额同比增加72%。该公司表示,加强海外市场开拓是今后的工作重心,公司将不断提高出口占比,打好文化用纸、生活用纸、特种纸产品等的“出海倍增”攻坚战,构筑内贸+出口“双轮驱动”增长新引擎。

3天2板文投控股：影院、游戏等业务处于复苏阶段

证券时报记者 孙宪超

9月3日,文投控股(600715)以涨停报收,这是该股在最近3个交易日收出的第2个涨停板。

文投控股9月3日晚间发布股票交易异常波动公告称,鉴于目前公司影院、游戏等存量业务仍处于重整后的复苏阶段,相关增量业务尚处于孵化之中,若后续公司存量业务复苏放缓,或相关增量业务开展不及预期等,将对公司生产经营带来不确定性风险。

文投控股所属行业为电影和游戏行业,主营业务包括影院及院线的运营管理、游戏产品的研发与运营等。2025年上半年,文投控股全面聚焦于存量影院、游戏业务的管理提升与业态升级,充分发挥自身产业优势,不断探索与创新增量业务模式,净利润同比实现扭亏为盈,经营发展重回良性轨道。

文投控股2024年实施重整。公司于2025年2月6日晚公告,经公司向北京一中院申请,法院已将管理人证券账户所持有的12.62亿股扣划至10名特定主体的证券账户名下。本次转增股票分配后,首都文化科技集团有限公司(简称“首文科集团”)及其一致行动人合计持有公司股份11.97亿股,持股比例为29.50%。公司实际控制人由北京市国资委变更为首文科集团。

文投控股9月3日晚公告,截至公告披露日,公司、首文科集团及其相关方不存在正在筹划中的涉及上市公司的重大资产重组、股份发行、重大交易类事项、业务重组、股份回购、股权激励、破产重整、重大业务合作、引进战略投资者等重大事项。

文投控股同时表示,2025年8月13日,公司披露公司股东减持股份计划公告,公司股东东方弘远国际投资有限公司拟自2025年9月3日至2025年12月1日期间,以集中竞价方式减持公司股份不超过4059.82万股,减持比例不超过公司总股本的1%。除此之外,公司未发现应披露而未披露的其他可能对公司股价产生较大影响的重大事件。

永安药业董事长解除留置恢复履职

证券时报记者 严翠

被留置约4个月后,永安药业(002365)实控人、董事长陈勇解除留置措施。

9月3日晚,永安药业披露,近日,公司收到陈勇家属通知,其收到鹤峰县监察委员会出具的《解除留置通知书》,鹤峰县监察委员会已解除对陈勇的留置措施。目前,陈勇已能正常履行公司董事长职责,公司生产经营情况正常。陈子笛将不再代为履行公司董事长的职责。

2025年5月5日晚,永安药业公告陈勇被立案调查并实施留置。资料显示,永安药业在牛磺酸行业深耕多年,已成为全球最大的牛磺酸生产基地,市场份额50%左右,产品广泛出口至世界各地,雀巢、可口可乐等世界级公司均为该公司客户。

2025年上半年,永安药业营收3.674亿元,同比下滑13.72%;净利润1250万元,同比下滑76.19%。永安药业表示,受市场行情低迷影响,上半年公司主营产品牛磺酸产销量及销售价格比去年同期都有所下降,导致业绩承压。

近日,永安药业管理层在接受机构调研时表示,公司产品牛磺酸采用自行独创工艺,拥有多项发明及实用新型专利,与同类产品相比具有价格、质量、品牌等竞争优势。未来,公司将深化核心技术研发,不断提升核心竞争力。

雷赛智能战略投资先楦半导体

证券时报记者 康殷

记者9月3日从雷赛智能(002979)获悉,公司与上海先楦半导体正式达成战略合作。双方将重点围绕人形机器人运动控制核心环节展开深度协同,以实现核心部件自主可控、提升在产业中的竞争力。

作为运动控制领域龙头企业,雷赛智能凭借多年在人形机器人关节模组、灵巧手等关键部件的深入布局,积累了大量运动控制核心算法与场景化Know-How经验。基于对终端用户痛点和系统级需求的深刻理解,雷赛智能将从多维度赋能先楦半导体,确保相关产品真正符合高集成、高性能、高可靠、低成本(“三高一低”)的要求。

先楦半导体作为国内高性能MCU(微控制单元)领域的领先者,具备强大的研发实力和核心技术积累,其产品在高实时控制、EtherCAT总线、低功耗与功能安全等方面表现突出。依托深厚的积累和先进的工艺平台,先楦将为客户提供核心硬件支撑。

此次战略合作,不仅是雷赛智能推动开放创新、协同发展的重要里程碑,更是其提升产业链自主可控能力、加速行业创新的关键举措。未来雷赛智能将继续与产业链伙伴紧密合作,共同推进运动控制技术在人形机器人、工业机器人及智能制造设备场景的规模化应用。

2025年上半年宏观经济展现出复杂且积极的态势,雷赛智能所处的OEM自动化行业需求呈现小幅回暖,据权威调研机构睿工业数据,2025年上半年国内OEM自动化市场规模547亿元,同比上升1.98%。

雷赛智能确定“智能制造”主航道+“人形机器人”辅航道的第三次创业战略目标,保持稳健经营策略,在传统行业不断深耕客户需求,提升市场占有率,在部分新兴行业抓住结构性机会。今年上半年,雷赛智能实现营业收入8.91亿元,同比上升8.28%;其中二季度实现销售收入5.008亿元,同比增长13.4%,营业收入实现稳步回升。由于公司持续加大人形机器人业务相关投入及实施了新一轮股权激励导致股份支付成本增加,今年上半年实现净利润1.19亿元,同比上升2.22%。