

潮玩赛道资本涌动 上市公司多元化布局“抢地盘”

证券时报记者 吴志

“潮玩不是试一试,而是我们必须做、长期做的事。”杭州恺顽科技有限公司(简称“恺顽科技”)CEO陈倩倩向证券时报记者表示。

恺顽科技是A股游戏公司恺英网络的子公司。2025年12月初,恺顽科技的潮玩产品“暖星谷梦游记”公开发

售,这是恺英网络在AI潮玩领域的重要落子。

刚刚过去的2025年,潮玩不仅掀起了一轮消费热潮,也迎来了新一轮投融资热潮。一级市场,专业创投机构、细分领域巨头纷纷入场“淘金”,行业亿元级融资案例频现;二级市场,部分潮玩企业股价飙升,龙头泡泡玛特市值一度突破3000亿港元。

1 大额融资频现

国内潮玩市场已发展多年,但2025年被视为行业真正“破圈”的关键一年。有业内人士直言,“潮玩行业其实2025年才真正开始。”

2025年潮玩行业的融资状况也足以印证。潮玩领域虽在2021年前后就有一轮“小高峰”,但2022年、2023年行业融资案例明显减少。2025年,随着潮玩消费升温、部分潮玩企业股价大涨,行业融资回暖。

频次高、额度高是2025年潮玩融资的显著特征。证券时报记者根据公开数据统计,2025年国内潮玩领域重要融资活动超过15起,数量较2022年、2023年明显增多,尤其是亿元级融资案例几乎贯穿全年。

2025年1月,潮玩社区电商平台元气玛特宣布获得由中金资本领投的近亿元C轮融资;8月,集换式卡牌企业闪电完成由高瓴创投领投的首轮融资,金额达数亿元;2025年末,成立不久的潮玩品牌OH-KU宣布获得近亿元首轮融资。

广州漫游航文化科技有限公司(简称“漫游航”)是2025年获得融资的潮玩企业之一,该公司于2025年8月完成首轮融资。据漫游航创始人罗晓星介绍,公司聚

焦中国IP产业出海,致力于将国内的IP产业商业模式、制造及创造能力输出到海外新兴市场。

提及融资对于公司发展的作用,罗晓星表示,“文化产业的重要特征是用内容和资源撬动产业发展,而不论是‘内容孵化’还是‘资源联动’,借助资本的力量都可以加快速度并放大效果,融资对公司当前的帮助也体现于此。”

早年潮玩行业融资中,专业投资机构是主要参与者。而2025年潮玩融资的另一个显著变化是,上市公司热情大幅提升,进场“抢地盘”,并已成为赛道的重要“玩家”。

2025年5月,A股公司万达电影与港股上市公司中国儒意旗下儒意星辰,共同完成了对知名潮玩品牌52TOYS的投资,耗资约1.44亿元。港股上市网文巨头阅文集团在此前投资卡牌企业Hitcard后,2025年又作为独家战略投资者投资了毛绒潮玩品牌“超级元气工厂”。

美股上市公司量子之歌的布局更为直接。2025年其完成了对潮玩品牌崛起文化的并购,随后公司剥离原有教育培训业务,并更名为“奇梦岛”,全面转向了潮玩赛道。

2 多渠道入局

除了投资、收购相关团队,自建团队也是上市公司布局潮玩的重要方式。2025年12月,恺英网络的AI潮玩产品正式开启销售。在恺英网络看来,作为游戏公司入局AI潮玩,并非“跨界试水”,而是公司基于技术积累与用户需求判断的战略落子。

“我们观察到,游戏行业正从内容消费向情感陪伴演进,尤其是‘Z世代’用户对‘有温度、有互动’的IP形态有强烈需求。而AI潮玩正是IP的实体化、情感化载体,它将虚拟角色从屏幕中拉出来,成为可对话、可成长的‘数字生命体’。”陈倩倩说。

陈倩倩表示,“暖星谷梦游记”潮玩品牌是恺英网络“AI+IP”战略里唯一能把角色真正放进用户生活的载体,这是公司在AI情感生态领域的重要探索。“2025年公司已经推出了两款第一代AI潮玩产品,后续还将推出更多角色玩偶与游戏玩法。”

A股礼赠品龙头元隆雅图也通过多种方式布局潮玩、文创领域。在C端零售业务方面,公司设立了全资子公司元隆元

创文化(北京)有限公司,并推出了零售子品牌“元隆元创”,以“元隆元创”品牌为核心进行多元化渠道布局。

在线下,“元隆元创”自营零售门店、IP文创主题快闪店、自动贩售机以及授权经销商门店、专柜等已陆续铺开,还在北京、上海、杭州、深圳等多个城市部署了NBA潮玩自动贩售机。线上也在主流电商平台建立了自营的“元隆元创”生活馆和IP文创旗舰店。

元隆雅图首席文创设计师张小桐向证券时报记者表示,从消费需求发展趋势的角度看,精神消费需求提升,消费者为情绪价值买单,已经成为未来会持续成长的消费趋势。近几年来IP文创市场的快速发展充分印证了这一趋势,也涌现出一批成功的商业案例。

“大众的情感需求是推动IP文创、潮玩市场发展的重要因素,有强大的需求推动,我们认为IP文创市场是未来的朝阳行业,有巨大的发展空间。”张小桐说。

作为动漫及潮玩领域资深从业者,罗晓星认为,上市公司关注潮玩领域并入场,一方面因为潮玩是一个有健康投资回



潮玩店开进了万达影院。受访公司/供图

报率的产业,另一方面潮玩产业的背后是年轻受众,抓住了潮玩受众,实质上是间接拥有了一个可以影响一代年轻人消费行为的产业“阵地”。

“所有希望切入年轻人市场的上市公

司,理论上都应该高度关注潮玩企业。”罗晓星表示,资本和文化产业是互相成就的关系,上市公司、行业巨头对潮玩以及泛IP产业领域的关注度提升,将对行业发展带来正向驱动。

3 看好“超级赛道”

潮玩市场吸引“玩家”的核心,在于其巨大的市场潜力和较高的增速,且这种潜力并不局限于国内市场。2025年第三季度,泡泡玛特的营业收入同比增速达245%至250%,其中海外市场收入增速达365%至370%。

罗晓星介绍,漫游航去年的重点工作是开拓东南亚市场。到2025年底,公司已经与多个有国际影响力,特别是在东南亚地区有较高影响力的海内外IP达成了版权合作。未来公司计划通过与IP结合度较高的潮玩卡牌等品类,快速打开市场,建立区域竞争优势。

此前,多家知名创投机构表达了对潮玩赛道的高度看好。高瓴创投在完成对闪电的投资后称,“相信集换式卡牌作为黄金赛道具有巨大发展潜力。”

梅花创投去年10月领投了对潮玩企业朋克编码的数千万元融资。梅花创投创始合伙人吴世春表示,投资朋克编码的原因在于其精准卡位“情绪经济”超级赛道,且具备全球化的巨大潜力。

相较于创投机构,许多上市公司布局潮玩不仅希望在财务上获得回报,更希望能发挥优势,使其现有业务与潮玩产生更多“化学反应”。

万达电影此前提到,投资52TOYS不仅可以享受其估值提升带来的收益,还可以在相关领域开展战略合作。证券时报记者注意到,目前许多万达影城已开设了

52TOYS柜台,消费者可以在观看电影的同时选购潮玩。

作为多届大型体育赛事特许产品的设计与生产商,元隆雅图独特的爆品生产经验,使得公司在文创、潮玩领域布局具备一定优势。

张小桐介绍,赛会特许产品在创意设计 and 品控方面都有很高的标准要求,同时销售周期短且需求量大,因此多年来服务赛会的经历,让公司锻炼出强大的创意设计、供应链和品质控制能力。

“这些能力使得公司在进入IP文创赛道时形成了独特优势:对市场需求快速的捕捉反应、新颖的创意设计、高颜值和精致的工艺质感让产品富有吸引力,而强大的供应链让公司在应对突然增长的爆品需求时能够游刃有余。”张小桐表示。

作为互联网游戏公司,恺英网络目前虽未直接投资其他潮玩品牌,但公司曾评估过部分潮玩品牌,发现多数团队更擅长供应链与外观设计,但缺乏持续的内容产出与AI交互能力,而这正是恺英网络的“长板”。

陈倩倩表示,恺英在潮玩领域的布局不排除直接投资的模式,但更倾向于“技术赋能+IP共创”的合资模式。“我们不会为了做潮玩而投潮玩,我们投的是能把IP做活的团队,大家可以在长线生态上合作共赢”。

广汽集团销量 连续3个季度环比增长

证券时报记者 李映泉

1月7日晚间,广汽集团(601238)发布2025年12月产销公告。12月,广汽集团汽车销量超18.74万辆,环比增长4.3%;2025年全年汽车销量172.15万辆,全年终端销量181.35万辆。

其中,2025年第四季度,广汽集团销量超53.78万辆,较第三季度增长25.56%,连续3个季度销量实现环比正增长,且增速不断加快。

2025年以来,广汽集团积极加快创新技术上车及新品投放速度。广汽埃安2025年12月销量达4.2万辆,环比增长10%。广汽传祺全年新能源车销量突破15万辆。广汽丰田年销量达75.6万辆,同比增长2.4%。广汽本田12月销量超5万辆,环比增长23.3%。

面对汽车行业的深刻变革,广汽集团积极推进“番禺行动”一体化改革,破旧立新,推动组织破界、人才破限,在人事、组织与运营等领域取得系列实质性进展。

2025年以来,广汽持续深化IPD(集成产品开发)与DSTE(从战略到执行)体系变革,构建“市场+技术”双轮驱动的产品开发模式,相关改革推动新车型开发周期缩短至18—21个月,研发成本降低超10%,整体业务效率提升约50%。

为推动产品开发与运营效率提升,2025年12月,广汽集团又启动自主品牌BU改革,昊铂埃安BU完成组建并开启渠道融合,计划于2026年第一季度建成超1000家销售网点,实现全国四线城市全覆盖。此外,传祺BU正同步筹备落地。

在供应链自主可控方面,广汽集团已构建完整的汽车芯片矩阵,并于2025年4月发布了与国内多家芯片公司联合开发的12款高安全车规级芯片,显著增强产业链安全性。

在固态电池等前瞻技术应用板块,广汽集团加快布局。其中,全固态电池中试产线于2025年11月建成投产,率先具备60Ah以上车规级全固态电池规模化量产能力,计划于2026年进行小批量装车试验。

在国际化方面,广汽2025年全年向海外市场导入5款新车型。自主品牌全年海外销量近13万辆,同比增长47%,国际化步伐显著提速。

宝莫股份实控人 筹划控制权变更

证券时报记者 臧晓松

宝莫股份(002476)1月7日晚间公告称,实际控制人罗小林、韩明夫妇正在筹划公司控制权变更相关事宜。目前该事项的具体方案尚在筹划中,尚未签署正式协议,具有不确定性。

宝莫股份主要业务涵盖精细化工及环保水处理两大领域,其中精细化工业务为核心业务。公司作为行业内领先的生产供应商,专注于三次采油及水处理领域重要原材料聚丙烯酰胺的研发与生产,同时围绕上下游产业链拓展相关产品及服务。

2023年10月31日,宝莫股份原控股股东西藏泰顺丰与四川兴天府宏凌企业管理有限公司签署协议,西藏泰顺丰拟将其持有的上市公司9669.8万股股份,占上市公司股份总数的15.8%协议转让给受让方四川兴天府宏凌企业管理有限公司。此次股份转让完成后,上市公司控股股东变更为四川兴天府宏凌企业管理有限公司,实际控制人变更为罗小林、韩明夫妇。

2024年7月1日晚间,宝莫股份披露公告,拟定增募资不超过4.5亿元用于补充流动资金。本次向特定对象发行股票的发行对象是美信投资,为公司实际控制人罗小林、韩明夫妇所控制的企业。不过,2025年4月22日晚间,宝莫股份再度披露公告称,考虑当前市场环境,结合公司实际情况、发展规划等因素,在与各方充分沟通及审慎论证后,公司决定终止本次向特定对象发行股票的申请事项,并向深交所申请撤回相关申请文件。

2025年前三季度,宝莫股份实现营业收入4.53亿元,同比增长17.29%;归母净利润3786.80万元,同比增长62.06%。

自2025年12月12日以来,宝莫股份股价震荡走高,到1月6日收盘,累计涨幅达到42.11%。1月7日,公司股价下跌3.45%。

固废危废板块盈利提升 高能环境预计去年扣非净利翻倍

证券时报记者 李映泉

2026年1月7日晚间,高能环境(603588)发布2025年业绩预增公告。公司预计2025年实现归母净利润7.5亿元至9亿元,同比增长55.66%到86.79%;预计归母扣非净利润同样为7.5亿元到9亿元,同比增长131.63%到177.95%。

业绩预告显示,公司2025年度业绩大幅预增,主要缘于固废危废资源化利用板块盈利能力的全面提升,包括技术升级、产能优化与市场机遇的有效协同,受益于技术升级与产品结构优化,高附加值业务盈利全面提升。

其中,高能环境控股子公司金昌高能环境技术有限公司在2024年钎钎回收工艺全面拉通的基础上,2025年逐步释放产能,高附加值的稀贵及铂族金属产量大幅增长,盈利能力显著增强。

公司另一控股子公司江西鑫科环保高新技术有限公司变革经营思路,同时结合生产工艺优化,提升稀贵金属产量,降低生产成本,经营效益逐步释放。固废危废资源化利用板块的珠海新虹项目,已于2024年12月投产,2025年实现全年稳定生产,新增产能的逐步释放,扩充了整体生产能力的同时,效益随之体现。与此同时,公司固废危废资源化利用板块受益于金属价格持续上行,进一步增强产品盈利能力。

高能环境是国内固废危废领域金属资源化利用的领军企业,核心业务契合近日国务院发布的《固体废物综合治理行动计划》政策导向与“双碳”目标。

数据显示,我国2024年大宗固废综合利用率达59%,再生铜、铝国内原料供应占比分别达58.4%、84.4%。

“A控A”再添新例 苏美达拟收购蓝科高新16.92%股份

证券时报记者 臧晓松

苏美达(600710)1月7日公告,公司拟通过非公开协议转让方式购买控股股东东国机集团下属国机资产所持有的蓝科高新(601798)6000万股股份,约占蓝科高新总股本的16.92%,转让价格为6.71元/股,交易总价款为4.03亿元。交易完成后,公司持有蓝科高新21.72%的股权,蓝科高新将成为公司控股子公司。

苏美达成立于1978年,系国机集团的重要成员企业。经过40多年的发展,苏美达已经成为一家在产业链拓展与供应链运营领域颇具市场规模和品牌影响力的国际化、多元化企业集团。2024年公司实现营业收入1171.7亿元,进出口总额129亿美元,位列2023年《财富》中国上市公司500强第97位。

2025年前三季度,苏美达实现营业

收入874.23亿元,同比增长0.52%,实现归母净利润11.04亿元,同比增长10%。公司船舶制造及航运业务盈利较为突出,纺织服装业务稳步增长,生态环保业务也较为稳健,这三项业务是公司利润的主要推动器,供应链运营业务是公司利润的基本盘。

近年来,国家大力推动新质生产力发展,鼓励加快布局战略性新兴产业,推动更多国有资本投向具备基础的战略性新兴产业。在此背景下,苏美达通过内生性培育与外延并购相结合,积极布局新能源及高端能源装备等战略性新兴产业。

蓝科高新源自原国家重点科研院所兰州石油机械研究所,主要从事石油石化能源装备及新能源装备的研发、设计、制造及检验检测服务。截至2025年9月底,蓝科高新累计为国家贡献科技成

果1190多项,其中,国家发明奖3项、国家科技进步奖4项、全国科学大会奖10项、重大技术装备成果3项、部(省)级科技进步奖181项,获得国家级新产品和国家火炬计划产品22项,并主持和组织编制国家和行业标准80余类430余项,具有较为完备的科技发展体系与成果转化能力。

2025年前三季度,蓝科高新实现营业收入5.89亿元,同比增长18.02%,实现归母净利润3330.98万元。公司在业绩说明会上提到,因国内下游行业保持一定的投资强度,带动了公司传统油气化工装备产品的需求持续向好,订单交付量稳步提升;公司在新能源、节能环保及深海装备等战略性新兴产业的布局成效显著,相关产品的市场开拓取得了积极进展,开始对营收形成重要贡献;公司前期在“一带一路”市场的深耕细

作进入收获期,多个海外重点项目按计划顺利交付,确认了相应收入,成为驱动增长的关键力量。

苏美达表示,公司本次拟以非公开协议转让方式受让国机资产所持蓝科高新股份,有利于进一步服务国家战略,深化公司与蓝科高新核心业务间的协同发展关系。蓝科高新在能源装备领域发展多年,并在高效换热装备、能源储运装备、熔盐储能装备、海洋油气处理装备等领域形成独特竞争优势。若本次交易完成,有助于增强公司在能源电力、新型储能、船舶建造等领域的综合实力,实现强链补链、共赢发展。

