

芯导科技披露沪市首份年报 同步启动重大资产重组

证券时报记者 张一帆

2月2日晚间,芯导科技(688230)披露沪市首份2025年度财报。与此同时,公司披露重大资产重组方案,拟全资控股瞬雷科技,实现业务领域的拓展。

财报显示,2025年度芯导科技实现营业收入3.94亿元,较上年同期增长11.52%;实现归母净利润1.06亿元,较上年同期减少4.91%。基本每股收益0.90元。芯导科技拟向全体股东每10股派发现金红利4.30元(含税),对应派发现金红利5056.8万元,分红比例为47.64%。

对于主营业务收入增长的原因,芯导科技称,报告期内功率器件产品销量增加,其中生态链产品与核心业务形成强力协同,使得销量同步增长,SCTMOS进一步壮大了产品阵容,并逐步实现批量出货。

在芯导科技主营的功率半导体业务领域,传统上由德州仪器、安森美、商升特半导体等国外半导体厂商占据主导地位。对于芯导科技而言,通过自主研发推动国产化替代,并将产品向汽车电子、光伏储能及人工智能等领域拓展并释放产品应用需求是其主要经营策略。

2025年度,芯导科技研发投入规模达3107.09万元,占营业收入比例为7.89%。基于此,公司2025年发布了150余款功率器件新产品、14款功率IC新产品。芯导科技介绍,得益于研发成果带来的更高性

价比,这些产品在PD快充电源、移动电源及家用AI(人工智能)机器人等目标市场的占有率实现了进一步扩大。

展望2026年发展计划,芯导科技表示,公司一方面将拓展应用领域,紧跟新能源、汽车电子、5G通信、AI等新兴市场发展态势,在夯实现有应用领域的同时,加大新能源、汽车电子等领域的开拓力度,争取实现突破;另一方面将加快推进收购瞬雷科技、吉瞬科技事项,为公司的整体发展提供新的动力。

与业绩披露同日,芯导科技披露了对前述两家公司的收购方案,拟通过发行可转换公司债券及支付现金的方式购买吉瞬科技100%的股权,购买瞬雷科技17.15%股权从而直接及间接持有瞬雷科技100%股权,交易价格4.03亿元。芯导科技预计交易将构成重大资产重组。

瞬雷科技与芯导科技同属于功率半导体企业,芯导科技认为双方在业务上具有较高的协同性,双方优势产品线可实现优势互补,共同构建覆盖更广泛应用场景、技术规格更齐全的综合功率半导体解决方案。芯导科技在公告中称:“通过本次交易,上市公司可以借助标的公司的优质客户资源进入汽车电子、工业控制、安防、光伏储能、网络通信等下游应用领域。”

此前,深市公司沃华医药(002107)已在1月19日披露两市首份年度报告。从前期3057家上市公司披露的业绩预告来看,



2025年,芯导科技实现营业收入3.94亿元,较上年同期增长11.52%;实现归母净利润1.06亿元,较上年同期减少4.91%。公司拟向全体股东每10股派发现金红利4.30元(含税),分红比例为47.64%。

图虫创意/供图

2025年度净利润预喜(预增、扭亏、减亏)的上市公司共有1638家,占比53.6%。有色金属、非银金融等行业紧抓周期性机会,

业绩优异;硬件设备、半导体、汽车与零配件等新动能产业表现亮眼;以钢铁为代表的传统产业利润结构持续优化。

游戏产业收入用户均创新高 多家A股公司去年业绩预喜

证券时报记者 吴志

2025年,我国游戏产业发展稳健。根据游戏工委此前发布的《2025年中国游戏产业报告》,2025年国内游戏市场实际销售收入达到3507.89亿元,同比增长7.68%;用户规模6.83亿,同比增长1.35%,两项数据均创历史新高。

在此背景下,A股多家游戏公司预计2025年业绩将实现显著增长。根据Wind数据,截至2026年2月2日,A股26家游戏公司中的17家已披露2025年度业绩预告或快报,世纪华通、顺网科技、吉比特等预计业绩将大幅增长;与此同时,有部分游戏企业预计2025年度将出现亏损。

世纪华通是A股目前唯一一家市值超过千亿元的游戏企业。公司披露的业绩预告显示,预计2025年公司合并营业收入约380亿元,同比增长68%;预计归母净利润为55.5亿元至69.8亿元,同比增长357.5%至475.3%。

世纪华通提到业绩增长原因时表示,在出海方面,公司旗下现象级爆款产品《Whiteout Survival》在上线三年后再创新高,爆款新品《Kingshot》创造了SLG(策略游戏)产品快速增长的奇迹;在国内赛道,公司旗下打破多项SLG纪录的《无尽冬日》收入保持快速增长。同时,子公司盛趣游戏多款在游游戏始终保持着较高的用户活跃度和稳定收入。



吉比特业绩预告显示,预计2025年度实现归母净利润16.9亿元至18.6亿元,同比增加79%到97%;预计扣非净利润16.5亿元至18亿元,同比增长88%至105%。

吉比特业绩增长,主要得益于2025年上线的《杖剑传说(大陆版)》《问剑长生(大陆版)》《杖剑传说(境外版)》《道友来挖宝》等新产品贡献了增量利润。

吉比特在今年1月5日披露的投资者调研沟通活动纪要中表示,2026年,公司将继续推进《杖剑传说》《问剑长生》在欧美等地区的发行工作,其他自研及代理产品亦在有序规划及筹备中。

还有多家游戏公司预计将在2025年实现扭亏。如完美世界2024年归母净利润亏损近13亿元,公司预计2025年度将实现归母净利润7.2亿元至7.6亿元,扣非净利润5.6亿元至6亿元。

完美世界提到,公司旗下端游《诛仙世界》于2024年12月正式上线,《诛仙2》于2025年8月初公测,《女神异闻录:夜幕魅影》于2025年6月底至7月初登陆日本、欧美等海外市场,游戏业务于报告期内带来业绩增量。同时,公司电竞业务持续增长趋势,收入较上年增加,持续贡献稳定业绩。

除游戏业务外,完美世界的影视业务2025年的扣非净利润预计将达到4000万元,主要原因是公司期内有多部平台定制剧相继播出。

另外,星辉娱乐、盛天网络、冰川网络均预计2025年度将实现扭亏。其中,冰川网络2024年度归母净利润亏损超过2.4亿元,公司预计2025年度归母净利润为

证券代码	证券简称	业绩预告类型	预告净利润上限(亿元)	预告净利润同比增长上限(%)
002602.SZ	世纪华通	预增	69.80	475.34
300533.SZ	冰川网络	扭亏	5.16	308.73
300043.SZ	星辉娱乐	扭亏	3.51	176.68
002624.SZ	完美世界	扭亏	7.60	159.03
300494.SZ	盛天网络	扭亏	0.30	111.52
603444.SH	吉比特	预增	18.60	97.00
600715.SH	文投控股	减亏	-0.40	95.61
300113.SZ	顺网科技	预增	4.30	70.71
300299.SZ	富春股份	减亏	-0.48	64.93
002174.SZ	游族网络	减亏	-1.80	53.37

数据来源:公司公告 吴志/制表

4.36亿元至5.16亿元,主要受游戏销售费用大幅下降等因素影响。

除上述企业外,游族网络、文投控股等预计2025年将实现一定程度的减亏;而电魂网络、掌趣科技等则预计2025年度将转为亏损,主要原因为老产品流水下滑、新产品尚未大规模上线等。

对于2025年我国游戏产业的发展状况,中国音像与数字出版协会第一副理事长、游戏工委主任委员张毅君此前总结,2025年我国游戏产业在未成年人保护、稳消费促增长、科技创新应用、传统文化传播、跨界领域赋能等方面均保持

了良好状态。

进入2026年,多家机构预计,今年游戏产业有望继续保持稳健发展。究其原因,一方面是小程序游戏等新兴赛道有望保持快速增长;另一方面是近两年上线的多款重点游戏产品,有望延续亮眼表现,提升市场热度。

游戏版号的持续发放,也为行业的稳健发展注入了信心。1月26日,国家新闻出版署网站公布了2026年1月份国产及进口网络游戏审批信息,共有177款国产网络游戏、5款进口网络游戏获得版号,数量较2025年同期有明显增长。

受益存储行业高景气度 联芸科技去年扣非净利润增超130%

证券时报记者 余胜良

2月2日晚间,联芸科技(688449)发布2025年度业绩快报,期内实现营业收入13.31亿元,同比增长13.42%,归母净利润为1.42亿元,较上年同期的1.18亿元增长20.36%。公司扣非净利润实现大幅跃升,达到1.01亿元,较上年同期的0.44亿元激增130.29%。

对于扣非净利润大幅增长的原因,公

司表示主要是年度营业总收入增加,高毛利产品出货量增长,带动综合毛利率提升。一方面,存储行业景气度回升,叠加AI产业快速发展,带动存储产品需求持续增加。公司PCIe3.0、PCIe4.0及企业级SATA主控芯片产品出货量显著增长,推动综合毛利率稳步提升。同时,公司凭借技术优势与一站式解决方案能力,持续开拓新客户并推进存储主控产品导入,助力数据存储主控芯片业务实现业绩增长。

另一方面,公司聚焦核心竞争优势的巩固与扩大,持续加大研发投入与人才储备。报告期内,公司研发费用约为5.06亿元,较上年同期的4.25亿元有所增长。公司加快下一代主控芯片迭代升级,同时扩充嵌入式主控芯片研发团队,将人才建设作为技术创新的核心支撑。随着营收规模同步增长,公司研发费用率维持平稳,研发资源配置高效,为技术创新与产品升级筑牢基础。

此外,公告提及2025年公司确认股份支付费用约0.54亿元,上年同期为0.39亿元。剔除该费用影响后,公司2025年归属于母公司所有者的净利润约为1.96亿元,主营业务盈利表现稳健。

从股价表现来看,联芸科技近期股价呈现震荡走势。2026年1月5日至2月2日期间,公司股价在45.18元至59元区间波动。2月2日,公司股价下跌10.76%,最新市值233.45亿元。

<<上接A1版

在数字孪生技术应用领域,广电计量同样走在前列。公司打造的跨场景半实物仿真和数字孪生应用平台,通过构建飞行器整机、模块和零部件状态模型,采用数据链融合与实时仿真技术,建立飞行器数字孪生管理系统。“这个平台为自主新型飞行器数字化设计、智能制造和智能运维提供强有力支撑,已在多家科研院所落地应用。”上述负责人表示。

面对2026年低空经济庞大的增长需求,广电计量正在积极扩容检测产能。“专业人才稀缺是最大痛点,既懂航空工程又熟悉适航体系的复合型人才不足。”前述负责人坦言,但这恰是其机遇所在。“我们正通过与民航局方合作共建低空飞行器适航审定试验中心,协助承担大量符合性验证审查工作,同时与中国航协等联合开展适航取证培训,解决客户急难愁盼问题。”

中国企业资本联盟副理事长柏文喜判断,适航检测服务、低空物联网、高密度电池将成为2026年开局阶段的核心驱动力赛道,“其中适航检测领域产能缺口达60%,第三方实验室将成为政策刚性外溢的最大受益方”。

运营场景加速突破

运营场景的突破是低空经济实现商业闭环的关键。中信海直作为通航与低空领军企业,在“先载货后载人”的务实路径下,已在粤港澳大湾区取得实质性进展。

“当前主流eVTOL机型正从原理样机验证向适航取证、场景落地和初期商业化应用迈进,部分务实企业在气动力学、电池安全、复杂环境飞行实验等方面开展了扎实工作。”中信海直相关负责人表示,“我们作为产业链枢纽的运营端,将根据民航局审批适航、运营证照的进程逐步考虑机队采购”。

这种姿态背后,是中信海直在粤港澳大湾区密集的场景布局实践。2025年,中信海直规划并开通多条空中游览航线及市内交通航线,包括南山至粤海置地、海上世界等地标建筑,完成深圳至珠海海泉湾航线首飞,构建起便捷高效的低空交通网络。

全年飞行474架次,服务2137人次,并顺利完成十五运会直升机火炬传递等重大任务。在低空物流方面,中信海直圆满完成全球首次2吨级eVTOL海洋石油平台物资运输飞行任务,实现全程超300公里的海陆低空应用场景突破。

“这不仅是技术验证,更是商业模式的跑通。”中国国际科技促进会低空经济分会专家顾问高承远表示,中信海直积累的涵盖飞行、维修、空管、供应链等多维度数据,未来可通过有人与无人协同飞行、航路管理模型优化等方式实现数据赋能,这是其作为央企的核心壁垒。

对于2026年的规划,中信海直已绘制清晰路线图。在“低空+物流”赛道,公司与合肥深度合作,规划形成低空物流试点实施方案,重点采用eVTOL兼顾多旋翼、无人直升机等机型,构建可持续商业模式。

在“低空+文旅”领域,中信海直将依托天津、浙江、深圳、武汉、湛江、海南东方等基地,稳妥推进eVTOL载人飞行业务。“我们计划在适当区域开展直升机短途旅游与商务包机服务,逐步培育市场。”

多方协同共建生态

踏入2026年,业内上市公司正积极发挥龙头带动作用,联合产业链上下游企业共建产业生态。

“我们近两年积极参与国家级行业标准制定,包括发起国际低空飞行器检测标准联盟,加入全国民用航空计量技术委员会,牵头申报无人驾驶航空器检验检测标准工作创新机制等。”广电计量前述负责人表示,公司已主导eVTOL、无人机等适航/EMC/可靠性测试标准,联合起草适航符合性方法,填补国内空白。“针对中小型无人机,我们制定了抗风性试验规范;针对氢燃料电池产品,从风冷电堆性能到发电系统性能测试,形成全产业链测试规范。”

事实上,低空经济是一个跨领域、跨行业、跨部门的综合性产业,其发展离不开政府、企业、科研机构等多方主体的协同合作。针对当前低空运营中“空域网格化管理”和“异地协调难度大”的痛点,中信海直建议强化顶层统筹与分级协同机制,推动建立跨区域、跨层级的空域动态调配机制。

具体来看,中信海直建议,在中央空管委和省级低空平台的统一部署下,进一步明确空域管理的权责划分与协调流程,推动建立跨区域、跨层级的空域动态调配机制。通过打通国家、省、市三级管理节点的数据与指令链路,实现空域资源的精细化管理和高效协同,为低空飞行活动的常态化、规模化提供制度保障。

同时,推广“有人机+无人机”协同运行试点经验。“目前公司已形成成熟的有人无人协同管理体系,希望未来能与地方政府深化合作,共同打造区域性有人无人协同空管体系平台。”中信海直相关负责人表示。

另外,当前低空飞行器型号繁杂,数据接口不一,是制约空域网格化管理和跨区协调的核心技术瓶颈。“建议主管部门牵头,推动通信协议、数据格式、终端接口等标准统一化,加快部署覆盖低空区域的通信导航设施网络,构建安全、高效的低空空域运行环境,为全域协同调度提供底层支撑。”前述负责人指出。

2026年低空经济正加速从“政策驱动”向“业绩兑现”转型,但当前低空经济应用场景存在“试点多、规模化少”的问题。高承远认为,今年要推动低空经济应用场景从“单点突破”向“集群落地”升级,需要政策支持与企业实践相结合。政策层面应加大对高价值应用场景的扶持力度,如提供补贴、税收优惠等,降低企业运营成本。企业则要加快技术研发和商业模式创新,提升应用场景的可行性和经济性,最终通过政策支持和企业实践的协同推进,实现应用场景的规模化落地,构建商业闭环。



上市公司资讯第一平台