

地产链企业跨界竞逐热门赛道 新旧业务多重鸿沟待跨越

证券时报记者 王军

近年来,房地产行业上下游持续承压。在此背景下,多家公司跳出主业赛道,通过并购资产、引入战略投资者、重金布局新兴产业等方式,试图寻找新的增长曲线。

地产链企业跨界转型的背后,究竟是企业基于长期战略、培育新增长曲线的转型布局,还是单纯追逐市场热点、借热门概念拉动短期估值的资本运作?

地产链企业跨界新赛道

8月10日,从地板主业跨界进军存储赛道的爱丽家居再次涨停,最新收盘价达27.27元,创上市以来新高。自7月21日以来,公司股价在12个交易日内收获了11个涨停,累计涨幅超180%。爱丽家居发布最新公告称,因公司股票自7月21日至8月10日,已累积巨大交易风险,严重偏离上市公司基本面,为维护投资者利益,公司将就近期股票交易情况进行停牌核查。

这一轮股价暴涨的导火索,正是公司跨界布局半导体存储的资本运作。7月21日,爱丽家居发布公告表示,拟筹划以自有和自筹资金方式收购不低于欧康诺股权总数的77.08%的股权。欧康诺主营存储测试设备研发制造以及配套测试服务,交易落地后将成为爱丽家居控股子公司,这家传统地板企业将切入高景气的半导体存储赛道。

爱丽家居并非个例,近期多家地产链上市公司加速跨界入局新兴赛道。8月7日晚间,*ST帅电发布重大资产购买草案,公司计划以4.1亿元收购惠嘉科技100%股权,交易构成重大资产重组。惠嘉科技主营智能电网设备、综合能源及电力工程、电网智慧服务,通过这笔交易,上市公司将切入电力装备赛道。

有着“集成灶第一股”之称的浙江美大,则选择以引入外界资本的方式完成转身。今年7月公司公告显示,跨境电商企业星商创新创始人张海政斥资12.9亿元入主上市公司。权益变动完成后,深圳星蓝图成为浙江美大控股股东,张海政出任实控人。

厨电企业亿田智能则重金押注当前火热的算力赛道。近日,亿田智能公告,全资子公司甘肃亿算拟采购服务器及配套设备,合同总金额预计不超过20亿元,占公司2025年末净资产的50%以上。根据公司公告,本次采购有助于公司加速构建建有AI算力资源,打造高效稳定的算力服务平台,为AI算力相关业务提供有力的技术支撑。

实际上,早在2023年,在集成灶行业仍处景气周期尾部时,亿田智能便开始切入算力赛道。2024年,亿田智能进一步落子西部算力枢纽,在甘肃庆阳设立全资子公司甘肃亿算,锚定“东数西算”工程的政策与成本红利。

地产链企业纷纷跨界的本质是行业调整期的业务转型需求。止于至善投资总经理何理向记者表示,在主业发展承压,融资能力又受限的背景下,不少地产链企业急需寻找新的增长



图片来源:AI生成

点。算力、半导体等高景气赛道具备较强估值弹性,自然成为众多企业转型首选方向。

尝试开辟新增长曲线

长期以来,家居、建材、配套制造等地产链企业的经营业绩与房地产市场销售景气度高度绑定。但随着房地产行业迈入存量调整时代,行业需求持续走弱、市场竞争日趋激烈,地产链企业普遍面临主业增长乏力、营收利润承压的困境。

面对传统主业的发展瓶颈,众多地产链企业主动求变、加速转型,培育新的增长曲线,以此打破对地产周期的依赖。从转型路径来看,有的企业通过现金并购相关标的,实现新兴赛道的跨越式切入;有的企业选择引入具备优质产业资源的战略投资者、变更实际控制人,依托外部资本赋能与产业优势,重构企业发展格局;还有的企业主动优化资本开支结构,暂停传统产能扩产计划,将资金、资源倾斜布局高景气新兴赛道,推动业务结构多元化升级。

地产链企业跨界转型的核心目标,即摆脱房地产周期的束缚,试图打造新的增长曲线。比如,爱丽家居在收购欧康诺的公告中表示,公司管理层经过充分调研、审慎研判后认为,半导体存储相关产业成长空间广阔、发展潜力巨大。本次股权收购是公司培育全新业绩增长点的重要战略布局,未来将充分发挥上市公司平台优势与精细化管理能力,赋能新业务快速落地壮大,持续提升公司综合竞争力与持续盈利能力,助力企业实现高质量转型发展。

浙江美大在引入跨境电商资本时提到,股权收购方将结合自身在跨境电商行业的渠道优势,赋能上市公司市场拓展和品牌化转型,持续提升上市公司产业布局能力和综合竞争力。

华辉创富投资总经理袁华明在接受记者采访时表示,不少地产链企业手握厂房、土地、闲

置物业等存量资产,具备对接新兴产业落地的硬件条件,理论上能够实现资源盘活;但与此同时,部分企业主动绑定AI、半导体等热门概念,容易吸引短线资金炒作,短期内推高公司估值,这也是市场无法忽视的现象。

背后潜藏风险不容忽视

在地产链企业纷纷入局算力、半导体等新兴赛道,谋求跨界转型的热潮之下,受访人士提示,跨界背后的多重现实风险不容忽视,并非仅靠资本投入、简单的资产嫁接,就能够顺利实现业务突围。

袁华明表示,地产相关行业与科技行业的成本结构、考核逻辑存在本质区别,地产链企业原有的运营管理模式,几乎无法直接平移到绝大多数科技产业的管理当中。因此地产链企业的跨界转型,首先要守住传统主业的现金流基本盘,避免新旧业务两头失血;同时要充分重视转型的难度和周期,科技产业相较于地产相关行业,盈利周期要长得多。

在并购过程中要极力避免过高溢价,并购完成后更要重视对核心技术团队的管理和激励。袁华明表示,地产链企业可以依托已有土地、商业地产等资源,从基建配套和场景服务的角度,支撑科技业务的稳步发展。但同时需要找准新旧业务的协同定位,提前做好新旧业务在组织架构、财务体系上的隔离准备。

何理认为,判断一家企业的跨界并购是不是“蹭热点”式的市值管理,核心要看三个关键指标:企业是否具备持续的资本开支能力、新业务的核心团队与技术来源是否清晰可控、相关订单和现金流能否真实落地。真正的风险从来不是企业选择转型这件事本身,而是转型过程中出现的现金流错配,尤其是新业务的相关收入与前期大额资本开支之间的严重错配。

受益锂盐价格上涨 两大盐湖提锂企业业绩大增

证券时报记者 李小平

盐湖提锂是全球碳酸锂的重要来源。今年上半年,受益于锂价的上涨,国内两大盐湖提锂企业业绩均实现了大幅增长。

半年报显示,2026年上半年,藏格矿业实现碳酸锂产量5400吨,销量3990吨,上年同期分别为5170吨和4470吨;平均售价(含税)16.49万元/吨,平均销售成本4.22万元/吨,上年同期分别为6.75万元/吨和4.15万元/吨。

虽然上半年的销量有所下降,但由于售价大增,使得公司该业务业绩大增。数据显示,藏格矿业今年上半年碳酸锂实现营业收入5.82亿元,同比增长118.22%;毛利率71.08%,同比增长40.55%。

上半年,西藏矿业实现锂精矿销量2987.3吨,较上年同期减少1090.50吨,同比下降26.74%。碳酸锂生产产量2263.70吨、实现销量2106.22吨,上年同期尚未开展碳酸锂业务。

受益于锂盐价格的上涨,上半年,西藏矿业的锂精矿(普通)实现营业收入7719.46万元,同比增长93.15%;锂精矿(立体)实现营业收入5438.72万元,同比增长121.49%。其中控股子公司西藏日喀则扎布耶锂业高科技有限公司实现净利润1.42亿元,同比增长502.67%。

值得一提的是,虽然盐湖提锂成本较

低,但我国盐湖资源具有“贫、杂、难”的行业痛点,所以盐湖提锂对技术的要求较高。为此,相关公司均在技术方面攻关克难。

报告期内,藏格矿业通过深耕超低浓度高镁锂比老卤连续吸附技术,推动提锂新工艺加快工业化落地。卤水锂资源回收率稳步提升,产品杂质指标持续低位运行,品质稳定性进一步夯实,为锂板块长期竞争力奠定坚实基础。

西藏矿业拥有独家开采权的西藏扎布耶盐湖,富含锂、硼、钾等。经过多年的工业实践,公司现采用的“太阳池结晶法”生产工艺是适应西藏扎布耶盐湖的,且对环境损害较小。同时,随着扎布耶盐湖二期项目全面投产,氯化钾作为锂盐生产伴生副产品,规模化产出可大幅提升盐湖资源综合开发利用,摊薄锂产品单位开采成本,拓宽盐湖产业价值空间。

另外,原本从事环保业务的金圆股份,近年来也在积极涉足盐湖提锂业务。半年报显示,金圆股份将推进西藏捌千错项目尽早达产达效,作为公司年度重点工作。截至报告期末,该项目已累计投入7.07亿元,完成进度为80.42%。

展望下半年,藏格矿业认为,碳酸锂价格仍将受新增供应释放节奏、产业链库存变化及下游采购需求等因素影响,预计下半年碳酸锂价格仍将保持较高波动性。

重点城市加大供应“小而美”地块

证券时报记者 吴家明

今年以来,多个重点城市挖掘潜力,推出多个优质“小而美”地块。

8月11日,北京两宗涉宅用地完成出让,分别位于房山区良乡大学城主园区和顺义区马头庄村。其中,位于顺义区马头庄村的SY00-1801-0503地块,最终成交价为7.07亿元。在中指研究院土地市场研究负责人张凯看来,地块体量较小,结合1.2的容积率和限高30米指标,可规划洋房或叠拼产品,定位中高端改善。

同日,深圳公共资源交易中心官网发布公告显示,一宗位于福田区香蜜湖街道宗地号为B401-0151的居住用地挂牌出让,出让起始价为11.31亿元,将于9月10日正式出让。据悉,该地块位于安托山四路与侨香三道交叉处西北侧,总面积仅为5844.41平方米,容积率1.0至4.45。有业内人士表示,由于上述地块位于深圳的核心区域,必将引起房企的争夺。

在业内人士看来,“小而美”地块一般指规模可控、条件优质的小型住宅用地。这类地块的出让规划建筑面积通常介于1万平方米至5万平方米之间,部分核心城区的宅地规模甚至不足1万平方米。在重点城市核心城区可开发土地资源日趋紧缺,新增建设用地受到严格约束,地方政府供地单元趋于精细化,“小而美”地块的加快入市正是这一背景下的具体表现。放眼全

国,多个重点城市的土拍市场正悄然掀起一场变革,“小而美”宅地成为各大房企争抢的焦点。

中指研究院的数据显示,当前重点城市土地市场仍以央国企拿地为主,但“小而美”宅地呈现出差异化的竞争格局。2022年至2024年,民企在22个重点城市该类地块中的宗数占比由50%持续提升至69%;2025年回落至45%后,2026年1至4月回升至47%,保持在近半数水平。相较常规宅地市场,民企在“小而美”地块中的参与度明显更高,反映出总价可控、开发周期短、资金占用规模小等特征,有效匹配了民企的资金配置节奏与风险管控要求,使其成为央国企主导格局下民企参与核心城市土地投资的重要方向。

上海易居房地产研究院副院长严跃进表示:“地方政府改变了过去几年大规模供地的模式,转而推出‘小而美’地块,这既是对当前企业资金状况的务实应对,也与核心区域城市更新、土地资源挖掘形成了良好结合。”

中指研究院指数研究部总经理曹晶晶表示,与大盘开发强调标准化复制和快周转不同,“小而美”地块更考验企业精细化运营能力。从前期定位、户型设计到社区营造,各环节均需精准对接区域客群需求。同时,项目若要实现合理回报,必须走溢价路线,这对相关企业的品牌力、产品力和营销能力均提出了更高要求。

金龙鱼上半年净利22.94亿元 同比增长30.69%

证券时报记者 陈雨康

金龙鱼(300999)8月12日晚间发布2026年半年报,公司上半年实现营业收入1228.52亿元,同比增长6.2%;归母净利润22.94亿元,同比增长30.69%。

上半年,金龙鱼的油米面产品在消费品、餐饮、食品工业及电商渠道的销量均有所增长。另外,公司将分别持有的益海嘉里家乐氏食品(上海)有限公司50%股权、益海嘉里家乐氏食品(昆山)有限公司50%股权转让给玛氏箭牌糖果(中国)有限公司,该交易实现税前利润3.09亿元,归母净利润2.63亿元。

饲料原料及油脂科技业务方面,公司上半年的销量和利润同比均有所增长。一方面,良好的下游养殖业市场需求及公司在饲料原料销售渠道的持续性优势,使饲料原料业务的销量有所增长,也带动了大

豆压榨量的增加。另一方面,油脂科技产品的销量和售价均有所增长,加之良好的原料采购节奏,油脂科技业务的利润同比增长可观。

围绕生活节奏加快下的烹饪效率需求,金龙鱼积极发力中央厨房食品园区业务。公司中央厨房模式为开放性的食品园区,在园区内可以实现产品仓储、实验研发、物流运输、销售渠道等资源共。截至目前,公司在杭州、昆山、兴平、周口、廊坊、重庆、沈阳等多个城市的中央厨房园区已陆续投产,并结合各地饮食特色推出差异化产品。

值得一提的是,今年7月,金龙鱼宣布,控股股东丰益香港再度自愿延长首发前限售股份锁定期一年。据统计,这已是金龙鱼控股股东连续四年自愿延长股份锁定期,以实际行动彰显对金龙鱼未来发展前景的信心和对公司价值的高度认可。



AI服务器液冷投资向零部件纵深传导 产业链站上量产临界点

证券时报记者 康殷

随着AI芯片功耗和整柜功率密度持续攀升,液冷正从数据中心的节能选项跃升为高密度算力集群的基础配置。

强瑞技术日前公告拟定增募资不超过10.5亿元,重点投向AI服务器精密液冷部件及自动化组装、检测设备产能建设;飞荣达上半年业绩预告显示液冷相关业务量价齐升,中航光电、鼎通科技等公司也在液冷连接器、高速部件领域加速海外客户认证。

业内普遍认为,行业竞争正从早期的技术路线之争,转向部件一致性、自动化组装能力、系统测试能力与海外批量交付资格的比拼,液冷产业链正迎来订单验证与产能兑现的关键窗口。

8月11日,强瑞技术披露定增预案,拟募集资金不超过10.5亿元,分别投向AI服务器精密液冷部件产品及服务器自动化组装、检测设备研发与制造项目,高端半导体设备精密零部件项目、总部基地建设和补充流动资金。

强瑞技术表示,其液冷部件核心产品为机柜内中央分水、波纹管模组,已通过多家头部客户验证并实现批量交付;随着北美终端客户最新架构AI服务器机柜出货量提升,公司液冷部件订单预计将快速增长,现有产线已满负荷运转,扩产诉求迫切。

值得注意的是,强瑞技术的自动化组装线已交付三条线体并获客户认可,液冷检测设备

也已向国内头部服务器厂商稳定交付多年。这意味着公司竞争的筹码延伸至自动化组装与全流程检测能力,客户认证周期长、准入标准严格进一步抬高了行业壁垒。

强瑞技术的募投方向,也反映出液冷产业链的投资变化。产业发展初期,市场更多讨论冷板液冷、浸没式液冷等方案的路线选择;随着AI服务器逐步进入批量部署阶段,客户更加关心的是如何保证产品在大规模生产下的一致性,以及如何将组装、测试、密封检测等环节标准化、自动化。

弗若斯特沙利文预计,中国半导体设备零部件市场规模将从2025年的1929.9亿元增长至2029年的2735.3亿元,年均复合增速约9.1%。液冷部件与半导体设备零部件两大赛道均深度受益于AI产业浪潮,共同构成上市公司加码产能的核心逻辑。

液冷行业进入量产阶段后,订单兑现正逐步被市场关注。

飞荣达近日披露的2026年半年度业绩预告显示,公司预计上半年实现营业收入约37亿元,同比增长约28.33%;预计归母净利润为2.4亿元至2.6亿元,同比增长44.50%至56.54%。公司表示,通信领域整体业务发展良好,AI服务器散热需求快速增长,相关业务与多个重要客户的合作有序推进,订单量持续提升,相关领域营业收入实现同比与环比双重增长。

在服务器及数据中心领域,飞荣达已布局

导热材料、散热器、风扇、3DVC散热器、单相及两相液冷冷板模组、流量控制仪、CDU、快接头、液冷机箱和液冷机柜等产品。其中,多类产品已实现批量交付,部分高附加值项目仍处于打样和试产推进阶段。

中航光电在近期投资者调研中表示,公司在数据中心领域已形成覆盖电源类产品、光传输器件及组件、高速连接器与模组、液冷散热系统等在内的产品矩阵,高速铜缆组件、液冷连接器和冷板组件等产品已在行业头部客户处实现规模化应用。

海外市场正在成为国内液冷供应商争夺的下一道关口。中航光电表示,公司依托越南、德国子公司,正加速实现从产品出海向产能出海的转变,提升国际交付及服务能力。飞荣达也表示,公司已在越南布局制造基地,部分产品实现批量交付,后续将根据客户需求进一步优化全球化运营体系。

作为液冷系统上游高速连接部件的代表,鼎通科技在2026年半年报中透露,今年上半年公司液冷产品交付量呈现快速爬坡态势,市场需求强劲,尤其是在第二季度,液冷业务的放量增长有效带动了公司整体业绩的持续提升,成为重要的增长引擎。目前,公司的液冷产品已成功进入多家主流AI服务器及数据中心客户的供应链体系。当前订单饱满,市场需求旺盛,液冷业务已成为驱动公司未来发展的第二条核心成长曲线。