

# 全球ODM龙头“A+H”落定

港交所的铜锣声,4个月内两次为来自上海的消费电子ODM巨头响起。1月22日,以22.4%的出货量份额位居全球第二的消费电子ODM厂商龙旗科技率先登陆港交所主板;4月23日,同在上海的华勤技术接棒挂牌,完成A+H两地上市,消费电子ODM行业的资本热潮再迎一轮高点。时下,AI技术的爆发式渗透,正为消费电子ODM行业重塑增长逻辑,也让华勤这类覆盖多品类的平台型玩家迎来新的发展窗口。从早期PC、智能手机的技术突破,到智能穿戴、平板电脑、AIoT设备的普及,再到如今汽车电子、服务机器人、数据基础设施等领域的智能化浪潮,全球智能产品正沿着更深度智能化、跨领域的数字化方向快速演进,ODM厂商的业务边界也随之不断拓宽。

## 营收规模三级跳

根据灼识咨询数据,2024年全球消费电子产品ODM出货量计算,华勤技术以22.5%的市场份额高于前述龙旗科技位居行业首位,是目前全球规模最大的消费电子ODM厂商。

招股书显示,作为深耕智能产品领域二十余年的平台型企业,华勤的业务覆盖移动终端、计算及数据中心、AIoT和创新业务四大板块,在多个细分赛道均形成了稳定优势:智能手机ODM出货量位列全球第二,市场份

额25.9%;平板电脑、智能穿戴ODM出货量均位居全球第一,市场份额分别达37.9%、18.7%;笔记本电脑ODM业务为国内最大、全球第四,市场份额9.6%。除传统消费电子产品外,华勤也在向数据基础设施等领域拓展,2024年按国内数据基础设施厂商收入计算,公司位列行业第六,市场份额5%。

长期来看,AI技术正成为行业增长的核心引擎:AI手机、AI PC等新品类的涌现,以及现有产品的智能化升级,将推动全球消费电子出货量在2030年增至25.5亿台,2025年至2030年复合增速达3.2%。

这轮行业周期中,兼具规模化制造与快

速迭代能力的ODM模式,正成为品牌方降本增效的共性选择。招股书数据,全球消费电子ODM出货量已从2020年的8.44亿台增长至2025年的10.53亿台,年复合增速4.5%;随着市场竞争加剧、产品迭代周期缩短,ODM模式的渗透率将从2025年的48.3%提升至2030年的58.3%,对应ODM出货量的复合增速将达7.2%,显著高于行业整体增速,头部平台型ODM厂商的规模优势将进一步凸显。

行业红利落到公司业务端,为华勤带来了持续的增长。财务数据显示,公司营收规模三年实现三级跳,2023年至2025年营业收入分别为853.35亿元、1098.78亿元和1714.37

亿元;对应年内利润从26.57亿元增至29.16亿元,2025年进一步拉升至41.32亿元,盈利水平随规模扩张同步提升。

## 把握新兴智能赛道

业务结构上,移动终端、计算及数据中心、AIoT三者合计收入占比长期稳定在95%以上。其中移动终端为基本盘,2025年实现收入802.1亿元,占总营收46.8%;计算及数据中心业务紧随其后,收入754.75亿元,占比44%,成为与基本盘并驾齐驱的第二增长曲线;AIoT业务增速最快,2025年收入78.85亿

元,占比提升至4.6%,较2023年的1.9%显著扩容。创新业务板块同期收入34.84亿元,占比2%,也逐步形成补充性增长点。

创新业务的增量,来自AI、机器人等新兴领域。公司资料显示,从移动终端延伸,华勤将智能手机领域的研发与交付能力平移至笔记本电脑赛道,并持续向AI PC、台式机、一体机等办公硬件拓展。数据中心业务方面,公司自2017年切入该领域后已形成AI服务器、通用服务器、交换机的全栈产品组合,凭借在算力硬件领域的积累,成为国内头部互联网公司及云厂商供应商,并同步拓展企业级客户市场。

在行业升级与新场景爆发的背景下,华勤进一步拓宽业务边界,围绕汽车电子、软件服务、机器人等领域持续布局,通过长期积累的硬件制造与方案能力,把握新兴智能产品赛道的发展机会。

北京商报记者就相关业务问题尝试咨询华勤方面,截至发稿未能得到回复。

科方得咨询机构负责人张新原向北京商报记者分析称,头部ODM厂商寻求增长的关键,是跳出单纯的硬件代工,向AI赋能的系统级服务商转型。

在他看来,这类厂商需要在手机、PC等核心品类推进AI化升级的同时,向AIoT、AI服务器等新赛道延伸;跨界布局汽车电子、机器人等场景,配套发展软件算法、行业定制等高附加值业务。

北京商报记者 陶凤 王天逸

## ● 华勤技术2023年至2025年业绩情况

2023年  
营业收入:853.35亿元  
净利润:26.57亿元

2024年  
营业收入:1098.78亿元  
净利润:29.16亿元

2025年  
营业收入:1714.37亿元  
净利润:41.32亿元



# 连续两年净利巨亏 南都电源股价迎考

随着大幅下修2025年业绩预告,南都电源(300068)将迎来两年净利巨亏。近日,南都电源发布公告称,公司2025年归属净利润从预亏8.9亿—12.5亿元大幅下调至亏损24亿—28亿元。这也让公司4月27日股价表现引发市场关注。业绩不如意的同时,南都电源董事长兼总经理朱保义近期也抛出了减持计划,拟减持1.58%公司股份,彼时减持对应市值超1.6亿元。

## 净利最高预亏28亿元

南都电源近日发布了2025年业绩预告修正公告,公司2025年净利预亏24亿—28亿元,将创下公司上市以来亏损新高。

具体来看,南都电源预计2025年实现归属净利润约为-28亿元至-24亿元,原预计为-12.5亿元至-8.9亿元,上年同期亏损14.97亿元;预计扣除非经常性损益后的净利润约为-28.5亿元至-24.5亿元,原预计为-12.9亿元至-9.3亿元。

针对下修业绩预告的原因,南都电源给出了两点解释,一方面,受废旧电池与铅价格长期倒挂影响,全资子公司安徽华铂再生资源科技有限公司(以下简称“华铂再生资源”)经营持续承压并陷入持续性亏损。公司推动华铂再生资源出售转让以及业务转型升级,但剥离工作最终终止且业务转型涉及的技改方案未能取得相关部门批复,在此基础上,华铂再生资源继续经营将增加经营性现金流刚性亏损,叠加银行陆续抽贷影响,华铂再生资源已不具备持续生产条件,公司决定同意华铂再生资源歇业。公司将依据《企业会计准则》相关规定,对上述存货、固定资产及相关长期资产足额计提资产减值准备,本次资产减值将对公司当期经营业绩产生较大不利影响,预计减值金额约13亿元。

另一方面,公司对合并范围内各纳税主体未来应纳税所得额的实现情况进行审慎评估,其中部分纳税主体未来可获得足够应纳税所得额抵扣可抵扣暂时性差异存在重大不确定性。公司对部分主体前期已确认的递延所得税资产

予以冲回,冲回金额约1.58亿元。

中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅表示,上市公司的业绩预告是市场判断企业经营状况的重要依据。大幅下修业绩预告,本身会影响市场对企业的信任度,投资者看待此类事件时,不能只关注亏损的金额,更要深入探究亏损背后的核心原因,判断是短期的一次性减值影响,还是企业的核心业务逻辑出现了问题。

资料显示,南都电源2010年登陆A股,专注于储能技术、产品的开发与应用,已打通从锂(铅)电池制造、系统集成、运营服务到锂(铅)资源回收的全产业链,围绕储能业务形成一体化布局,构筑了储能全产业链生态体系。

纵观南都电源上市后的业绩表现,在2017年达到净利3.81亿元的峰值。然而,2020年出现上市首亏,当年实现归属净利润约为-2.81亿元,2021年,公司净利亏损额进一步扩大至13.7亿元。不过,2022年公司净利扭亏,实现归属净利润约为3.33亿元,2023年公司净利再度大幅下滑,实现归属净利润约为3597.6万元,2024年净利再度出现亏损。

具体来看,2020—2024年,南都电源实现营业收入分别约为102.6亿元、118.48亿元、117.49亿元、146.66亿元、79.84亿元;对应实现归属净利润分别约-2.81亿元、-13.7亿元、3.33亿元、3597.6万元、-14.97亿元。

## 董事长拟减持股份

业绩承压之下,朱保义欲减持公司1.58%的股份。

南都电源4月7日发布公告称,朱保义因个人资金需求,计划通过集中竞价或大宗交易方

式减持不超过1404.93万股股份,占公司总股本的1.58%,减持期间为4月29日至7月28日。截至公告披露日,朱保义持有公司股份5619.71万股,占公司总股本比例为6.32%。

以南都电源4月7日11.5元/股的收盘价计算,朱保义欲减持股份对应公司市值超1.6亿元。

此外,南都电源管理层变动也引发投资者关注。南都电源于4月7日连发两则公告,公司副总经理、董事会秘书曲艺因个人原因辞职,辞职后,仍在公司担任其他管理职务。非独立董事王莹娟因个人家庭原因辞去公司董事职务,辞职后,仍在公司担任顾问职务;独立董事付黎黎因个人原因申请辞职,不过因其担任公司审计委员会委员,付黎黎辞去董事职务导致公司董事会审计委员会构成不符合相关规定,在补选新的独立董事前,付黎黎仍须继续履职。

值得一提的是,2025年末,南都电源还曾筹划易主,不过最终告败。

具体来看,南都电源于2025年12月12日宣布了控制权变更事项,仅历经一周时间,当年12月19日,南都电源宣布终止控制权变更。对于终止原因,南都电源表示,由于涉及事项较多,交易各方就核心条款经多次协商和谈判后,仍未达成共识,决定终止本次控制权变更事项。

二级市场上,南都电源股价在2025年9月11日盘中触及22.4元/股的高点后,震荡下行。据统计,2025年9月12日至2026年4月24日这141个交易日内,公司股价区间累计跌幅达42.67%。截至4月24日收盘,公司股价报12.5元/股,总市值108.3亿元。

针对相关问题,北京商报记者致电南都电源方面进行采访,不过电话未有人接听。

北京商报记者 马换换 李佳雪

## Stock talking

### 妖股关键看业绩

周科亮

A股市场中的妖股有很多,但能成为长期牛股的却屈指可数。妖股炒作的题材与资金,长期牛股依靠的则是业绩。相比昙花一现的妖股,长期牛股才是价值投资者最好的选择。

妖股在A股市场中并不少见,这类个股往往在短期内凭借热门题材、资金炒作,走出快速上涨行情,吸引大量投资者关注。但妖股的上涨缺乏基本面支撑,核心驱动力是题材热度与资金博弈,一旦题材降温、资金撤离,股价便会快速回调,很难维持长期上涨态势,最终昙花一现。

而长期牛股则完全不同,其上涨逻辑源于公司持续稳定的业绩增长,依托自身内在价值获得市场认可,能够获得长期投资者的买入并持有,实现股价长期稳健上涨,这也是妖股与长期牛股本质的区别。

妖股的炒作逻辑,本质上是短期情绪与资金的博弈。这类个股往往没有扎实的业绩支撑,甚至部分个股经营状况不佳,仅依靠一个热门题材、一则市场传闻,就能吸引资金集中炒作,推动股价短期翻倍。

资金炒作妖股的核心目的是短期获利,并非长期持有,一旦股价达到预期目标,资金便会集中离场,留下跟风买入的投资者承受股价下跌的损失。这种炒作模式不具备可持续性,题材的热度来得快、去得也快,妖股的上涨行情往往难以持续,更无法成为长期牛股。

反观长期牛股,其核心支

撑是持续稳定的业绩增长。能够成为长期牛股的上市公司,往往具备成熟的业务模式、稳定的盈利能力,能够在行业周期波动中保持稳健发展,持续为股东创造价值。这类公司不依赖题材炒作,也不依靠短期资金推动,而是通过持续提升经营业绩、优化业务结构,逐步提升公司内在价值,进而推动股价长期上涨。长期牛股的上涨,是公司价值的逐步兑现,而非短期情绪的推动,这也决定了其能够穿越市场震荡,实现长期走牛。

价值投资者的长期持有,也是长期牛股能够持续走牛的重要支撑。妖股的炒作主要吸引短期投机资金,这类资金追求快速进出,加剧了妖股的股价波动;而长期牛股则更能吸引价值投资者,这类投资者更关注上市公司的基本面与长期价值,愿意长期持有,分享公司业绩增长带来的投资收益。价值投资者的长期持有,能够稳定个股股价,减少短期波动,为长期牛股的持续上涨提供稳定支撑。

对于投资者而言,认清妖股与长期牛股的本质区别,摒弃短期投机思维,坚守价值投资理念,是避免亏损、实现长期稳健收益的关键因素。不少投资者被妖股短期的快速上涨所诱惑,盲目跟风入场,最终在资金撤离后被套牢;而那些聚焦长期牛股、坚持长期持有的投资者,往往能够规避短期市场波动的风险,分享上市公司业绩增长带来的长期收益。