

雷神科技创始人、董事长路凯林：

# 夯实“电竞+信创” AI眼镜开辟新赛道



## 业绩突围：多业务板块协同增长

“前三季度业绩增长，是行业复苏与公司战略共振的结果。”谈及今年以来的经营表现，路凯林开门见山，将增长归因于两大核心因素。一方面，2022–2024年PC行业整体疲态，2025年在国家补贴等政策拉动下，市场需求显著回暖，为行业内企业创造了良好的外部环境；另一方面，雷神科技坚持多年的“电竞+信创”双轮驱动战略持续发力，在产品、供应链端的提前布局，最终转化为营收与利润的良性增长。

从业务结构来看，今年公司业务在国内市场增速显著高于海外市场，这背后是公司2024年战略性调整的厚积薄发。“去年我们在产品端优化了电竞设备的性能配置，供应链端提升了响应效率，这些调整在今年国内市场复苏中发挥了关键作用。”路凯林解释，海外市场2025年仍保持稳健增长，尤其在北美、东南亚等市场，销量实现了突破性增长。

细分市场板块中，信创业务成为增长黑马，上半年收入增幅超70%。“信创业务增速快，一方面是因为基数相对较小，另一方面是政策推动下，金融、能源等行业的替代需求持续释放。”路凯林表示，电竞生态业务也贡献了重要增量，例如与合作伙伴共创的电竞酒店，凭借差异化定位，运营数据远好于传统酒店。目前已开业40多家，全国签约量达180多家，成为公司新的利润增长点。

对于行业未来走势，路凯林保持谨慎乐观。“PC市场温和复苏的趋势会持

续，但竞争依然激烈，企业要想保持增长，必须在细分领域建立核心优势。”他强调，雷神科技不会盲目追求规模扩张，而是聚焦电竞、信创、AI硬件三大赛道，通过差异化产品与服务，巩固细分市场的领先地位。

在产品竞争力打造上，路凯林始终强调“紧扣用户需求，做到极致的成本控制”。“差异化不是为了不同而不同，而是要解决用户的真实痛点，同时通过成本控制实现高性价比——既要产品好，价格又不能贵，这才是市场竞争的核心。”基于这一理念，雷神科技提出“用户需求下的第一、唯一、差异化”策略，例如在信创领域推出的采用第三代海光芯片的笔记本G45，仅中科曙光有同类产品，凭借更强的性能、更好的散热表现，迅速打开党政、金融行业市场；在电竞设备领域，针对年轻用户对性能、外观、个性化配置的高要求，通过优化散热系统、允许自定义键盘背光与机身贴纸，精准击中用户需求。

成本控制方面，公司通过优化供应链管理、与核心零部件厂商建立长期合作、提升生产自动化水平等方式，在不牺牲质量的前提下持续降本。

## 赛道布局：押注AI眼镜与信创出海

2025年，AI硬件成为科技行业的热门赛道，雷神科技将智能眼镜列为核心战略方向，目前AR基础版、AI拍摄眼镜已正式上市。面对行业内“百镜大战”的竞争格局，路凯林有着清晰的布局思路。

“智能眼镜赛道仍处于发展初期，用户体验是当前行业共同的课题。”路凯林

坦言，海外市场中，Meta去年卖出200多万只AI眼镜，但国内整体出货量不大，行业还处在软硬件开发融合以及用户使用习惯养成的市场培育期。雷神科技接下来的重点是研发基于全彩光波导技术的AR+AI眼镜，相对于目前行业主流的单色绿幕，眼前可以直接呈现完整彩色画面，也避免了查看文字需要调整视线等问题，体验效果更佳。不过这一技术开发的难度更高，需要更长时间的打磨。

当前，雷神的AI眼镜产品已做到行业最轻（39克），但路凯林认为，要实现“设备及器官”的人机共生关系，仍需突破多重瓶颈。“重量只是一方面，电池续航、与大模型的连接稳定性、全天佩戴的舒适度，这些都是需要持续优化的方向。”他判断，智能眼镜要像手机一样普及，实现人机交互从控制到感知的转变，至少还需要5年时间。

信创业务则是雷神科技“双轮驱动”的另一重要支柱，路凯林预计今年增速将达70%–80%，且毛利率远高于普通消费级产品，成为盈利增长的重要引擎。“信创业务的突破逻辑，依然是差异化。”路凯林表示，公司目前聚焦信创终端产品（如笔记本电脑），未涉足服务器领域，通过精准把握客户需求打开市场。

未来，雷神科技会通过进一步整合资源，扩大酒店签约规模，通过标准化运营提升盈利能力，让电竞酒店成为生态业务的重要支柱。

## 全球开拓：精准布局海外市场

雷神科技的海外市场业务在2024

年占总营收的比重已接近40%，目前也成功进军北美这一全球竞争最激烈的市场。

“中国是全球PC市场竞争最激烈的区域，能满足中国用户需求的产品，在性能、性价比上也能适配北美市场。”路凯林介绍说，今年以来，雷神在北美从近乎0品牌起步，实现销量大幅增长，平均单价位居当地第二，份额稳步提升。

在路凯林看来，全球消费者既看重品牌，更看重产品是否满足需求：“只要产品质量达标、能解决用户痛点，用户就愿意尝试新品牌，通过口碑积累，品牌影响力自然会提升。”目前，雷神产品已进入全球超45个国家，在北美、拉美（墨西哥、智利）、东南亚（菲律宾）等区域打造了成功样板，且会根据区域特点调整策略：欧洲偏好17寸大尺寸笔记本，美国主打中高端产品，东南亚侧重高性价比型。

对于未来全球化布局，路凯林计划“线上线下协同推进”。他特别提到外设产品（键盘、鼠标、耳机）的机会：“体积小、运输成本低、无需漫长的线下渠道铺设，借助跨境电商就能快速推向全球。我们对北美市场的规划是每年翻番增长，未来3–5年海外占比有望提升至50%以上。”

在专访最后，路凯林对雷神科技的未来定位做出概括：“我们要成为‘细分领域的引领者’——在电竞硬件领域保持优势，在信创市场快速突破，在AI眼镜赛道抢占先机，通过‘电竞+信创+AI硬件’的三驾马车，推动公司实现长期稳健发展。”

华图山鼎董事长吴正祟：

# 进军下沉市场 做教育培训领域垂直大模型

● 本报记者 郑芊颖

近日，华图教育举办AI战略发布会，集中披露其AI战略规划、产品落地成果与行业发展预测。面对非学历职业教育市场的广阔前景与行业变革机遇，华图山鼎董事长吴正祟明确战略方向：以下沉市场探索业务增长空间，以垂直大模型为技术支撑，重构教育服务交付模式。

2025年前三季度，华图山鼎营收达24.64亿元，同比增长15.65%；净利润为2.49亿元，同比增幅达92.48%，一定程度上验证了公司战略布局的可行性。作为教育培训领域AI转型的先行者，华图教育依托行业积淀与技术创新，正全力打造垂直领域的AI核心竞争力。

## 深耕下沉市场

下沉市场成为非学历职业教育新的增长极。华图山鼎董事长吴正祟敏锐洞察到市场变化：在返回家乡备考人群中，用户寻求全日制、长周期的备考服务，“近家上课”成为核心诉求。依托全国1000多个网点的渠道优势，华图教育将成熟教学模式下沉至地市，2025年重点推进三大举措深耕下沉市场。

推进区域运营改革是其基础性布局。华图教育加大地级市分校教学基地建设，将省会城市的长周期基地班模式下沉，建立轻型基地，满足县域考生“近家上课”需求。其次是优化产品供给，推出“考编直通车”，按学科模块划分课程，满足学员多项目备考、随到随学的需求，单班规模普遍100人以上。在保障交付质量的同时，有效降低单位成本，提升华图产品的市场竞争力。另一方面，华图教育通过优化服务流程提升了用户体验与运营效率。

华图教育简化“招生–转化–交付”流程，学生通过对接专属辅导员，实现试听、报名、学习服务的一站式对接。这些举措共同支撑了下沉市场业务的盈利增长。

华图教育认为，建设贴近学员的高质量基地产品，同时推进以AI为核心的科技赋能，是构建公司未来竞争力的关键。

华图教育创始人、总裁易定宏在今年3月提出“一体两翼一动力”战略，将科技创新作为重要一翼，强调高质量发展必须依靠科技赋能教育。

“两翼”则分别是：坚持科学管理与科技创新，通过流程再造与组织变革提升运营效率；借助AI等前沿技术重构服务交付模式，增强用户体验，形成差异化竞争优势。

在此战略指引下，华图教育持续加大AI研发投入，华图山鼎2025年三季报披露，其研发投入同比激增160.41%至1.45亿元，主要用于扩充研发团队，筑牢AI战略落地根基。

在行业整体增长承压情况下，华图山鼎前三季度业绩呈现出稳健增长势头，营收达24.64亿元，同比增长15.65%，其中非学历培训业务实现营收24.43亿元；净利润为2.49亿元，同比增长92.48%。

## 构建全场景产品矩阵

目前华图教育已布局包括AI面试点评、AI申论批改、AI个性化辅导、AI极简题库、AI拍照搜题等20款AI产品矩阵，覆盖学员培训“学练考评”全学习场景，并逐步向员工全岗位提效方面延伸。

AI产品方面，AI面试点评已规模化应用于教学、教研及

师资培训，显著提升产品交付效率，助力运营降本增效，在2025年上半年已覆盖全国30余个省市上万名学员。AI申论批改核心难点之一是文章的手写体识别，通过海量真实图片测试，华图教育AI产品识别率高于平均水平26%。

华图教育轮值CEO、AI技术负责人蔡金龙介绍，教育行业普遍认为，优秀的教育AI产品离不开三个核心构成环节：一是支撑技术，而所有的支撑技术，在大公司面前都是平等的；二是结构化垂直数据积累；三是要有充分的人机协同。

在过去一年多时间内，华图教育验证了AI战略上的可行性。其AI面试答疑和申论批改产品用户调用量行业领先，且保持着每月调用量翻一番的速度增长。蔡金龙谈华图AI产品表现优异的原因，“第一是低成本，第二是高质量，第三是速度够快。”

蔡金龙用“冰山模型”阐述了华图教育AI产品的底气：“冰面之上，是以学科为核心的AI产品矩阵；冰面之下，则是高质量数据驱动与人机协同机制共同构成的组织生产力，这才是真正的核心竞争力”。

“谁具备最及时最全面高质量的数据集，谁的AI产品就更具优势。”蔡金龙表示，华图拥有持续收集和整理全行业全模态高质量数据的能力，依托华图十几年积累，拥有20万份批改样本，以此积淀“数字大脑”的优质素材，并通过年累计3000名师资、300万小时、价值逾4亿元至6亿元的数据治理投入，将海量数据转化为更易于AI理解的高质量结构化数据，形成同行难以逾越的内容护城河。

## 驱动组织效能提升

华图教育的AI战略并非局限于学员侧产品，更延伸至组织运营层面，通过“全岗位、全场景”智能工作台，赋能教师、销售、班主任等核心岗位。吴正祟以数据佐证，目前，华图教育内部近70%、约7000名员工深度使用该工作台，AI助力招生转化率提升35%，销售人员均效率提升超50%，实现了组织效能的显著提升。

这种“学员侧–内容侧–工具侧”三位一体布局，让AI技术贯穿教育服务全链条，成为华图教育降本增效的核心动力。

根据机构数据，2024年中国职业教育市场规模已突破9000亿元，预计到2030年，市场规模将突破1.2万亿元。招商证券研报分析认为，数据驱动的教育垂类大模型，将通过对师生在教育教学过程中所产生的教育数据收集和分析，实现精准教学、大规模因材施教和个性化学习，推动教育高质量发展。

吴正祟预计，未来行业集中度将进一步提升。“小机构仅能维持基础交付能力，而华图凭借高质量学科制课程、紧跟考试大纲的迭代能力与AI效率工具加持，有望将全国市占率从当前约5%提升至30%。”吴正祟说，“未来人机协同交付将进一步降低成本、提升效率，推动行业集中度提升。”

基于数据驱动与人机协同的双重优势，华图AI形成了“五大坚持”的系统执行方法：坚持“人机协同”赋能员工、坚持“数据优先”驱动迭代、坚持“因材施教”实现个性化服务、坚持“优胜劣汰”激发创新活力、坚持“一岗多能”提升组织效能，为AI战略的落地提供了体系化支撑。

# 年度业绩预告披露启动 绩优公司频获机构调研

● 本报记者 董添

Wind数据显示，截至11月10日晚，A股共有9家上市公司对外披露2025年全年业绩预告，涉及多家行业龙头公司。从业绩预告情况看，续亏2家，略增2家，略减1家，不确定4家。随着全年业绩预告发布，上市公司频频获机构调研。机构普遍对上市公司新产品的上市进展、研发投入、未来几年的发展规划等内容较为关注。

## 涉及多家行业龙头

立讯精密预计2025年全年实现归属于上市公司股东的净利润约为165.18亿元至171.86亿元，同比增长23.59%至28.59%。

立讯精密表示，公司将持续深化全球化战略，充分发挥海外生产基地的战略支点作用，灵活响应并贴近服务全球客户的区域化市场需求，提供更具韧性和成本优势的全球化制造解决方案。通过“底层能力创新”与“智能制造升级”的双轮驱动，公司将全面提升全产业链成本管控效能，推动智能制造与AI技术深度融合，实现生产良效率的跃升。同时，公司将继续推动多元化业务的拓展，加大在AI端侧硬件、数据中心高速互联、热管理、智能汽车、机器人等新兴领域的战略投入，构建更具弹性的业务矩阵，为全体股东带来长期、稳健的回报。

随着经营进展的变化，部分公司调整了前期发布的全年业绩预告内容。

百济神州11月6日晚间披露的关于

2025年度经营业绩预测调整的公告显示，公司预计2025年全年实现营业收入约362亿元至381亿元，研发费用、销售及管理费用将介于295亿元至309亿元之间。此前，公司预计2025年全年实现营业收入约358亿元至381亿元，研发费用、销售及管理费用将介于295亿元至319亿元之间。

对于业绩变动的原因，百济神州在公告中提到，营业收入预计增长的调整主要得益于百悦泽在美国市场的领先地位以及其在欧洲和全球其他重要市场的持续扩张。研发费用、销售及管理费用的调整主要得益于持续审慎的投资促进公司收入和管线的增长，实现了经营效率的显著提升。

还有公司是在发布股票交易风险提示公告时顺便“透露”了全年业绩预期。比如，8月28日晚间，寒武纪发布股票交易风险提示公告称，公司关注到近期市场上存在部分对公司经营情况的预测，公司结合实际情况，预计2025年全年实现营业收入为50亿元至70亿元。上述经营预测等前瞻性内容，系公司管理层初步预测，不构成公司对任何投资者的实质承诺。投资者及相关人士均应对此保持足够的风险认识，并且应当理解计划、预测与承诺之间的差异，注意投资风险。

## 业绩表现分化

从业绩预告披露情况看，上述9家披露业绩预告的上市公司中，续亏2家，略增2家，略减1家，不确定4家。

埃夫特、芯联集成等公司预计2025年全年净利润仍为亏损状态。

芯联集成表示，伴随新能源汽车的不断渗透，新能源行业回暖，新兴行业AI和机器人的发展，功率器件、模拟IC等产品的整体需求不断增长。同时，国内半导体产品市场需求持续增加。公司不断深化与客户在产品范围和产品种类的合作，加速客户导入，提升公司与客户之间合作方式的灵活性和多样性，增加公司与客户合作的黏性。公司将保持收入规模的扩大、经营状况的提升，预计全年将实现营业收入80亿元到83亿元，同比增长23%到28%；预计全年归母净利润同比将持续减亏。

以中诚咨询为代表的部分公司虽然盈利，但净利润同比有所下滑。此外，永泰能源、盛美上海等4家公司全年业绩预告为不确定。

其中，永泰能源预计2025年全年归属于上市公司股东的净利润为28亿元。业绩变动的主要原因是，近年来，公司全面贯彻落实国家能源安全战略和“碳达峰，碳中和”决策部署，聚焦能源主业，坚持“煤电为基，储能为翼”的发展战略，不断夯实煤炭与电力主业基础，加快海则滩煤矿重点项目建设和投产工作，全面推进煤电一体化深度融合，有序拓展储能产业，加快形成新质生产力，持续提升公司核心竞争力和盈利水平。公司煤炭业务保持良好利润空间，电力业务经营效益持续提升，公司整体经营业绩保持良好增长态势。公司重点项目海则滩煤矿正在全速推进工程建设。预计2026年6月第一个工作面投产，当年产煤300万吨；2027达产，当年产煤1000万吨。海则滩煤矿投产并充分释放产能后，按2023年市场平均煤价初步测