

当升科技董事长陈彦彬：

# 以技术定义高端 锚定锂电材料新赛道

当前锂电材料行业深陷“高端紧缺、低端过剩”的结构性困局。当升科技却在行业深度调整期逆势突围，2025年营收破百亿元、业绩触底回升。具体而言，三元材料业务优势巩固，国际领先；磷酸铁锂业务快速崛起，成为公司第二增长曲线；钴酸锂业务强势回归，相关产品销量大幅增长；前瞻布局固态电池材料，已实现技术与客户卡位。

当升科技董事长陈彦彬近日在接受中国证券报记者专访时表示，当升科技将以技术创新为纲，重新定义高端材料，稳步推进产能布局，构建“资源布局+战略合作+长协保供”的原料保障体系，加速下一代技术的产业化落地步伐。

● 本报记者 刘杨



当升科技北京总部 本报记者 刘杨 摄

## 重新定义高端材料：科技赋能、性能为王、质效取胜

“行业的结构性错配，根源在于低端产能扎堆、高端供给不足。真正的高端材料，必须具备高科技含量、优异的产品性能与高附加值，定价虽高，但工艺精简、成本领先，这才是核心竞争力。”陈彦彬一语道破行业痛点与破局关键。

“2025年，新能源锂电池行业持续深度调整，我们面临行业供需失

衡、竞争加剧、原材料价格波动等多重挑战。面对严峻外部形势，我们迎难而上，稳扎稳打，三元材料、磷酸铁锂、钴酸锂三大主营业务实现全线盈利。”陈彦彬介绍。

财务数据显示，2025年，当升科技正极材料销量达14.89万吨，同比增长47.87%；营业收入达103.74亿元，同比增长36.63%；归母净利润

润达6.32亿元，扣非净利润达5.00亿元，分别同比增长34.02%、83.48%，业绩企稳回升，盈利能力领先行业。

在陈彦彬看来，高端化绝非简单的高价策略，而是技术、性能与成本综合优势的体现。针对上游原材料价格波动，他表示：“我们绝大部分订单采用公式价结算，能及时传导价格

波动；同时通过长单与点价结合优化供应链，并向上游资源延伸布局，构建长期稳定的原材料成本优势体系。”凭借领先的产品力与高效经营，公司人均创收与净利远超行业平均水平，展现出强劲盈利韧性，同时加速推进磷酸（锰）铁锂产能布局及芬兰6万吨高镍产线建设，为发展筑牢支撑。

陈彦彬进一步表示：“在传统优势赛道，我们持续巩固领先壁垒。三元材料方面，高镍、超高镍产品性能指标全面提升，处于国际领先水平，适配大圆柱电池快充、高倍率需求，出货同比大幅增长；单晶型中镍高电压产品实现5.6-7系全覆盖，供货全球高端车企。目前公司已与LGES、SK On等国际巨头建立深度合作，2025年3月还与两大锂电巨头签订

时降低界面压力，已进入头部客户批量验证阶段。”

据介绍，产能布局上，芬兰新材料产业基地一期6万吨高镍产线预计今年下半年部分投产，将实现“产品海外销售”向“产能国际布局”的飞跃。展望未来，陈彦彬定下清晰方向：“2026年行业竞争将更

趋激烈，公司将聚焦关键技术突破，坚定优质大客户战略，加快开拓高端市场，高效推进芬兰基地建设，构建‘资源布局+战略合作+长协保供’的原料保障体系，加速下一代技术产业化落地，以良好业绩回馈投资者，持续引领行业高质量发展。”

据陈彦彬介绍，当升科技实现强势回归。陈彦彬介绍：“我们通过技术调控，有效改善高电压下的结构稳定性及界面副反应，产品性能优于同行，2025年高倍率、高电压钴酸锂销量大幅增长，4.50V、4.53V产品持续批量出货，4.55V产品实现量产，成功实现由跟跑到领跑的跨越。”

陈彦彬表示，未来液冷业务将成为公司重要的盈利增长极，为持续长远发展提供有力支撑。此次并购完成后，公司将构建起“双轮驱动、协同发展”的业务格局，有望进一步提升抗风险能力，为长期持续稳健增长奠定基础。

## 加速推进战略布局 打造液冷第二增长极

● 本报记者 武卫红

日前，金富科技发布公告称，公司收购佛山市卓晖金属制品有限公司、佛山市联益热能科技有限公司各51%股权的事项已完成股权交割及工商变更，标志着公司双轮驱动战略全面落地，转型成为“包装+液冷”的双主业上市公司。

金富科技董事长陈珊珊在接受中国证券报记者采访时表示，公司稳步推进战略升级，未来将进一步做强包装主业，打造液冷业务新引擎，推动企业稳健发展。

### 稳步推动战略升级

2026年3月，金富科技召开董事会临时会议，审议通过了《关于现金收购卓晖金属和联益热能各51%股权暨关联交易的议案》，拟以现金方式收购卓晖金属和联益热能各51%股权，交易对价合计为5.71亿元。其中，卓晖金属51%股权的交易对价为4.08亿元，联益热能51%股权的交易对价为1.63亿元。收购完成后，卓晖金属和联益热能将纳入金富科技的合并报表范围。

陈珊珊表示，此次战略布局是公司顺应国家数字经济、新质生产力的发展要求，主动应对传统包装行业竞争压力，把握液冷散热行业爆发式增长机遇的关键抉择。公司积极把握行业机遇，突破传统包装业务边界，将液

冷散热业务纳入核心战略版图，为企业长远发展开辟全新增长空间。

据介绍，卓晖金属和联益热能主营业务均聚焦液冷散热领域。卓晖金属的主营业务是液冷流道管路产品的研发、生产及销售，主要产品包括液冷铜管及其组件、不锈钢管及其组件、波纹管及其组件、铝管及其组件、分集水器等，主要应用于液冷散热系统。联益热能的主营业务是冷板产品及分集水器的研发、生产及销售，主要产品包括水冷头组件、不锈钢分水器、不锈钢波纹管、铜水冷板、内存条散热模组等，同样应用于液冷散热系统。

此次并购完成后，卓晖金属与联益热能将在液冷散热业务领域相互赋能，形成协同配合。此外，金富科技有望快速切入液冷散热赛道，获得液冷散热成熟的技术和稳定的客户资源，实现从传统制造企业向科技型企业的转型，为后续高质量发展奠定坚实基础。

### 构建新增长曲线

金富科技成立于2001年，2020年在深交所上市。公司主要从事饮料、食品等领域包装产品的研发、设计、生产和销售。金富科技深研瓶盖产品市场已有20多年历史，是国内最大的塑料防盗瓶盖供应商之一，主要客户包括华润怡宝、景田、可口可乐、燕京集团、达能等国内外知名企业。

近年来，金富科技一直在谋求转型发展。此次收购卓晖金属与联益热

能的股权，金富科技将切换到液冷散热这一高景气度赛道，形成公司第二增长曲线。收购完成后，公司将积极推进人才、技术、客户资源的有效融合，提升长期盈利能力与行业地位，推动企业进入高质量发展新阶段。

随着液冷技术的不断进步，近年来，全球液冷市场规模快速扩大，呈爆发式增长态势。据中国银河证券研究报告，2026年液冷行业正从“试点期”走向“规模量产”，迈向千亿元规模。预计2026年全球液冷市场空间约为150亿美元，2026年-2028年复合年均增长率约为30%。

从基本面看，卓晖金属和联益热能两家标的公司经营业绩良好。2025年1月-10月，卓晖金属实现营业收入2.28亿元，实现净利润5339.77万元；联益热能实现营业收入8240.46万元，实现净利润1286.81万元。此外，此次并购交易方还承诺，2026年标的公司合计净利润不低于1.1亿元，2027年及2028年累计净利润不低于2.8亿元。

陈珊珊表示，未来液冷业务将成为公司重要的盈利增长极，为持续长远发展提供有力支撑。此次并购完成后，公司将构建起“双轮驱动、协同发展”的业务格局，有望进一步提升抗风险能力，为长期持续稳健增长奠定基础。

### 实施双轮驱动战略

陈珊珊表示，下一步，金富科技

## AI赋能玩具产业

### 实丰文化“AI+潮玩”拓展成长空间

● 本报记者 万宇

在深圳玩具展举办期间，实丰文化AI玩具的展位上，采购商、经销商、研究员络绎不绝，最新一代飞飞兔、魔法星等AI玩具吸引大家前来互动和咨询。对实丰文化最新发布的“SF-Hola”智能体感兴趣的人也颇多。

实丰文化董事长、总经理蔡俊权表示，公司作为深耕玩具行业三十余年的龙头企业，主动拥抱“人工智能+”战略机遇，以技术创新为核心、以IP运营为抓手，构建AI玩具与潮玩双线并行的业务格局，推动公司从传统玩具制造商向智能科技文创企业转型。实丰文化副总经理蔡佳霖介绍，实丰文化近期推出了自研智能体“SF-Hola”、新一代AI玩具麦克AI飞飞兔，AI玩具的销量大幅提升，“AI+玩具”战略在经过前期积累后，有望进入收获期。

### 研发“SF-Hola”智能体 构建AI玩具交互新范式

当前AI玩具行业快速扩容，但存在同质化竞争、浅层交互、情感缺失等问题，多数产品仍停留在“通用大模型套壳”“被动问答”的初级阶段。实丰文化依托先发优势和技术积淀，推出了自研智能体“SF-Hola”，近期在深圳玩具展上首次公开亮相。

实丰智联总经理时杰介绍，“SF-Hola”智能体基于Multi-Agent多智能体架构打造，是专为玩具场景定制的轻量化、场景化、安全化智能交互系统，打破现在多数AI玩具“一问一答”的机械模式，实现从“被动应答”到“主动共情”的跨越，为AI玩具提供全新技术基座。

系统采用多智能体协同逻辑，内置情感陪伴、教育启蒙、心理健康、休闲互动等多场景独立技能模块，无需用户反复触发指令，即可自主感知并响应需求场景，让交互更连贯、更具主动性，有效破解AI玩具情感缺失、适配性不足的痛点。

“实丰文化使用AI技术是为了更好地赋能玩具。”蔡佳霖表示，公司在开发AI玩具时摒弃了纯技术噱头，智能体深度聚焦儿童启蒙、亲子陪伴、年轻人解压等真实消费场景，将多智能体协同能力转化为日常可感知的使用价值，让相关技术从概念走向实用，覆盖全方位安全屏障，有效规避开源AI产品的安全短板，守护儿童使用安全。

遵循“分层解耦”设计原则，“SF-Hola”智能体将核心技能单元模块化拆分，各单元可独立升级、自由组合，既能精准适配不同年龄段儿童成长需求，也可对接各类热门IP形象，真正实现“一款系统、多元适配、全周期迭代”，大幅降低产品研发与改造成本。值得一提的是，该系统还会面向行业开放合作，赋能整个AI玩具行业，推动行业进入“深度智能、多元协同”的新阶段。

安全是儿童智能产品的核心底线。

“SF-Hola”智能体内置独立安全体系，通过严格内容审核、全链路隐私防护、硬件安全设计，构建从内容到终端的全方位安全屏障，有效规避开源AI产品的安全短板，守护儿童使用安全。

遵循“分层解耦”设计原则，“SF-Hola”智能体将核心技能单元模块化拆分，各单元可独立升级、自由组合，既能精准适配不同年龄段儿童成长需求，也可对接各类热门IP形象，真正实现“一款系统、多元适配、全周期迭代”，大幅降低产品研发与改造成本。值得一提的是，该系统还会面向行业开放合作，赋能整个AI玩具行业，推动行业进入“深度智能、多元协同”的新阶段。

### AI玩具成果丰硕 研发与产品矩阵持续扩容

AI技术的赋能，给传统的玩具产



实丰文化深圳玩具展展位

公司供图

品带来了新的“生命”，玩具行业正迎来智能化、个性化、场景化的变革，也给前瞻布局AI玩具的企业带来了新的发展机遇，一些AI玩具备受欢迎。

以实丰文化最新一代的AI玩具麦克AI飞飞兔为例，这款玩具在上二代的基础上互动性升级，不仅玩具的毛绒耳朵会动，眼睛也换成了屏幕，可以根据互动内容做出不同表情。这款玩具在内容共创性方面的性能更强，未来持续迭代后，有望接入屏幕，与儿童共创动画，打造“儿童版即梦”。在记者参观实丰文化AI玩具展位期间，不断有观众前来询问这款玩具的使用方法、价格等信息。

蔡佳霖介绍，依托“SF-Hola”智能体与公司研发中心的技术支撑，实丰文化AI玩具产品迭代提速、矩阵不断丰富、商业化成效显著。2026年以来，公司紧抓消费复苏与场景升级机遇，接连推出多款AI玩具新品，覆盖亲子陪伴、新春节庆、家庭育儿等多元场景，实现销量与品牌影响力双提升，尤其是在刚刚过去的一季度，实丰文化AI玩具的销量大幅提升。

蔡佳霖坦言，AI玩具赛道如今已经有不少企业进入，既有传统的玩具企业，也有互联网大厂，竞争日趋激烈，但他对实丰文化AI玩具业务仍然充满信心。实丰文化构建起“硬件+内容+服务”的生态闭环，除了芯片，公司业务涉足了AI玩具设计、制造、数据的全链条，而且依托30多年的玩具制造经验，对用户需求有更深刻的理解，能够打造出更符合儿童使用需求的产品。

未来，实丰文化将围绕“趣味工具”“情感陪伴”“成长导师”三个方向进行产品的设计与开发。今年公司还将推出多款新品，陆续发布并推向市场。

### 潮玩业务多点开花 IP矩阵与爆款能力双提升

在AI玩具业务快速发展的同时，实丰文化持续深耕潮玩赛道，以优质IP为核心，以爆款产品为抓手、以品牌运营为支撑，形成与AI玩具业务协同发展的格局。

目前，实丰文化已构建起覆盖多领域的多元IP矩阵——从国际顶流IP宝可梦、迪士尼（冰雪奇缘、玩具总动员、疯狂动物城、怪兽大学等），国际动漫IP海绵宝宝，到手游IP蛋仔派对，再到国民动画IP超级飞侠、熊熊乐园、喜羊羊与灰太狼，爆款表情包IP小刘鸭、乖巧宝宝、萌二、奇魔猪、小熊虫以及国漫IP猪小屁，这些正版授权IP版图横跨动漫、手游、文创等多个赛道。

依托多年积累的玩具设计和销售经验，公司会用好IP授权，开发合适的产品，打造兼具IP辨识度与市场竞争力的优质产品，持续释放IP商业价值。

从传统玩具制造到“AI+潮玩”双轮驱动，实丰文化的转型之路，既是顺应消费升级与技术变革的市场选择，也是响应国家“人工智能+”行动，推动制造业高端化、智能化、绿色化发展的生动实践。

蔡佳霖表示，展望未来，实丰文化将以持续创新驱动产业升级。在AI玩具赛道，公司将深耕自研智能体技术，构筑覆盖全年龄段、功能多元的智能产品矩阵；在IP领域，深化与国内外顶级IP的战略协同，以文化力赋能产品创新，锻造难以复制的核心优势，引领行业升级浪潮。