

# 4月机构密集调研三大行业 CPO、创新药等方向获青睐

4月以来,A股整体呈震荡反弹态势,各类投资机构纷纷加大对上市公司的调研力度,试图挖掘新的投资机遇。Wind数据显示,截至4月29日中国证券报记者发稿时,A股已有超过1700家上市公司接待机构调研,涨价逻辑、出海布局等话题成为机构关注的焦点。

从行业板块来看,电子行业成为机构最关注的方向,板块内多只个股获市场资金追捧,4月以来股价表现亮眼;医药生物、电力设备等行业,同样获得机构密集调研。对于相关领域投资机遇,机构认为,CPO(共封装光学)核心供应链企业、具备差异化优势的创新药公司等值得关注。

●本报记者 胡雨



视觉中国图片

在经历前一日调整后,4月29日,鼎泰高科股价涨逾2%,4月以来累计涨幅超18%。作为一家为PCB(印制电路板)、数控精密件等领域企业提供工具、材料、装备一体化解决方案的上市公司,鼎泰高科4月以来共接待316家机构调研,接待机构家数位居同期获调研的上市公司首位。调研纪要显示,该公司数控刀具和功能性膜材料的业务经营情况、H股上市进展受到机

构关注。

鼎泰高科表示,公司数控刀具业务通过优化产品结构,重点发展丝锥、钻头等高附加值产品,一季度已实现扭亏为盈;功能性膜材料业务方面,公司正全面推进供应链优化与核心技术攻关。公司H股上市进程正处于中国证监会的备案审核及香港联交所和香港证监会的审核阶段,目前正积极配合监管机构推进相关工作。

Wind数据显示,截至4月29日记者发稿时,4月以来已有超过1700家上市公司接待机构调研。从单家公司情况看,立讯精密接待了279家机构调研,接待机构数量仅次于鼎泰高科,中矿资源、水晶光电、安克创新三家公司均接待了超过270家机构调研,数量排名靠前。杰瑞股份、新易盛、太力科技、金盏科技等40余家上市公司,4月以来均接待了超过100家机构调研,关注度较高。

从二级市场表现来看,截至4月29日收盘,4月获机构调研的上市公司中,有1137家同时期股价实现正收益,占比超过六成。Wind数据显示,优利德股价4月27日创出历史新高,虽然近两个交易日出现调整,但4月以来累计涨幅仍高达131.55%,是4月获机构调研的上市公司中表现最好

的标的。调研纪要显示,作为一家集仪器仪表自主研发、生产、销售于一体的上市公司,优利德被机构问及一季度毛利率回升的主要原因、未来国内外业务收入占比的变化趋势等问题。

优利德表示,2025年受贸易形势和越南工厂产能爬坡等因素影响,公司毛利率小

幅下降;今年越南工厂达产以及前述影响因素消除,带动了公司一季度毛利率同比回升。目前公司国内产能储备充足,未来将根据订单情况考虑增加产线运行时间或扩大生产场地;从收入占比来看,预计海外业务收入占比将持续高于国内业务收入占比。

其他4月以来涨幅显著的标的中,华特

前AI产业发展对CPO需求迫切,同时CPO供给端也逐渐成熟,CPO核心供应链企业将充分受益于行业渗透提速。建议关注CPO核心光器件公司、CPO制造公司和CPO解决方案公司三类标的,涉及的产业链细分领域包括激光器、光引擎、晶圆制造、委外封装测试等。

其他行业中,医药生物4月以来共有177家公司接待机构调研,关注度同样较高。从产业层面看,日前国务院办公厅发布《关于健全药品价格形成机制的若干意

见》,从政策层面加强对高水平创新药的支持。此外,多家中国创新药企业在2026年美国癌症研究协会(AACR)年会上发布了重磅研究成果,进一步提升了市场对于医药生物行业的关注度。

投资策略上,国信证券医药行业首席分析师陈曦炳建议关注具有创新性 & 差异化优势的创新药公司。此外,全球生物医药行业投融资复苏带动CXO(医药研发生产外包服务组织)行业需求向好,其中CRO(合同研发组织)作为研发链条的核心环

节,受投融资复苏驱动更为直接,业绩兑现的确定性与增长弹性显著提升,行业景气度持续上行。

电力设备行业4月有超百家公司接待机构调研,对于行业后市投资机遇,东方证券电力设备及新能源行业分析师王浩然认为,当前电力设备行业整体处于高景气周期,国内基建需求提供坚实支撑。与此同时,全球电力供需紧平衡格局凸显,海外市场缺口为国内电力设备龙头企业带来广阔出海机遇,持续看好电力设备板块投资机会。

# AI算力点燃多层传导式涨价潮 PCB全产业链迎结构性价值重估

●本报记者 刘英杰

当前,一场由AI技术革命驱动的结构变革,正深刻重塑全球制造业版图。不同于过往由供需错配引发的周期性波动,本轮以“AI服务器—PCB(印制电路板)—覆铜板—电子布”为主线的产业链涨价潮,呈现出技术迭代更快、价值跃升更高、传导效率更高的全新特征。今年以来,从上游电子布到中游覆铜板,再到下游PCB,各类企业涨价函密集发布,“缺货—涨价—扩产”的产业传导链条持续提速。Wind数据显示,4月7日以来,万得电路板概念指数累计上涨27.55%。

分析人士认为,在AI算力需求持续挤占产能、高端材料供不应求的背景下,PCB全产业链已迈入由技术稀缺性主导的结构性价重估新周期。

## 成本之变与产能之缺

此轮涨价始于AI服务器对高层数、高密度互连(HDI)PCB的巨量需求,并迅速向上游传导至覆铜板,乃至作为“工业大米”的电子布。中国证券报记者查阅多家厂商发布的涨价函发现,此轮调价已非简单的成本转嫁,而是由高端产能短缺引发的刚性上涨。

作为产业链的“晴雨表”,覆铜板龙头建滔积层板在日前向客户发出的最新涨价函中表示:“由于玻璃布、铜箔以及化工原料价格再度创新高,迫于成本压力,公司决定即日起对FR-4覆铜板及PP半固化片提

价10%。”这已是该公司自3月10日、4月3日以来的第三次调价。台系高阶CCL厂商台耀科技也于4月下旬宣布,由于电子布等关键材料的极度紧缺,旗下部分产品涨价幅度达20%—40%。

涨价潮的根源潜藏在更上游的电子布环节。行业调研数据显示,占主流的7628型号普通电子布价格已突破6.5元/米大关;而更为紧俏的1080型号电子布甚至报出了7.5元/米—8元/米的高价,且年内已经历了四轮提价。

据国金证券研究团队分析,AI服务器对PCB层数的需求极高,单台AI服务器消耗的电子布数量是传统多层板的3倍—5倍。由于技术代际升级引发的AI挤占效应使得普通电子布供给刚性缺口迅速放大。AI挤占的背后,电子布正是这一链条最先传导、供需矛盾最突出的环节之一。

## 业绩高增背后的产能博弈

市场的热度在PCB及覆铜板上市公司的2026年一季度报中得到了充分验证。此前行业依靠低价竞争的格局,正被业绩分化逐步打破。

在覆铜板领域,受益于产品量价齐升,头部企业交出了较为亮眼的成绩单。金安国纪日前发布的2026年一季度报显示,公司实现净利润2.02亿元,同比增幅达763.91%。公司在财报中表示,净利润的增长源于主营产品覆铜板的量价齐升。南亚新材的表现同样不俗,一季度营收同比增长92.36%的同时,净利润达1.5亿元,同比

大增610.83%,公司将业绩向好的原因归结为产品销量增长及售价提升。

在PCB制造核心环节,头部厂商更是直接享受到了AI算力基建的红利。深南电路一季度营收创下上市以来单季新高,达到65.96亿元,净利润同比增长73.01%。公司高管在业绩交流中表示,不仅PCB业务延续了高位运行态势,封装基板(SUB)也受益于存储需求回暖。

作为上游关键耗材的PCB钻针龙头,鼎泰高科在此前的机构调研中表示,公司目前订单充足,产能利用率维持较高水平。截至一季度末,钻针月产能已达1.3亿支,通过优化自制设备,等效产能已从每月500万支提升至1000万支。公司表示,后续将根据市场需求稳步推进扩产,若下游需求持续旺盛,不排除适时加速扩产计划。

“PCB行业内部已在过去两年出现明显分化。”长城证券TMT首席分析师侯宾认为,以AI服务器等算力场景为核心的企业业绩增长较快,而以消费电子为主的企业则整体承压,这也预示着行业的投资逻辑已发生根本性改变。

## 从周期驱动转向技术稀缺性驱动

面对由AI技术革命带来的结构性机遇,多位券商分析师认为,此轮上涨的持续性或将超出预期,具备技术壁垒与客户认证优势的龙头企业正迎来价值重估。

“PCB行业具有显著的客户认证壁垒。”首创证券电子行业首席分析师韩杨表示,下游头部客户认证周期长、标准严

苛,一旦通过便形成强合作黏性,客户资源优势明显。与全球头部AI客户深度合作且正积极推进海内外高端产能布局的企业,将充分享受行业增长红利,迎来发展良机。

供给侧的刚性约束是行情延续的核心支撑。天风证券研究所副所长、新材料研究院院长鲍荣富表示,行业供给侧约束具有较强刚性。随着Rubin Ultra(英伟达预计2027年量产交付的芯片)的量产落地与规模放量,特种电子布供需缺口或将进一步扩大。

对于产业链的投资节奏,上海证券研究团队认为,PCB板块正由预期驱动转向业绩兑现驱动。2026年PCB订单需求将持续推动业绩增长,Rubin(英伟达AI芯片)架构等新一代算力产品落地将带动正交背板、LPU机柜等多重需求释放。

此外,技术的演进正在重构价值分配。国金证券电子行业首席分析师樊志远表示,随着ASIC(专用集成电路)服务器的崛起,PCB的单台价值量正在发生质的飞跃。ASIC服务器主板的PCB单台价值量明显高于同代GPU服务器,叠加M7、M8等高端材料应用及工艺升级,将推动PCB价值提升。

在业内人士看来,此轮由AI算力驱动的涨价潮,并非单纯的周期性库存回补,而是一场基于高端制造稀缺性的结构性重估。在这场变革中,谁能掌握高频、高速、高阶HDI的核心工艺,谁能锁定上游高端电子布与特种树脂的产能,谁就能在这场多层传导的价值链重构中占据制高点。

# 券商密集披露行动方案 勾勒高质量发展新路径

●本报记者 林倩

近期,上市券商集中发布“提质增效重回报”“质量回报双提升”行动方案,明确了强化功能定位、深耕区域布局、持续分红回馈等主线任务。头部券商锚定金融强国建设目标,区域券商深耕本土市场、与地方经济同频共振,行业整体将分红回报与投资者关系管理置于突出位置,以“真金白银”切实增强投资者获得感。

在业内人士看来,券商行业的发展逻辑正在发生深刻变化,从过往的规模导向转向专业功能导向。未来,券商将在服务实体经济、金融强国建设中扮演更关键的角色。

## 服务国家战略 筑牢功能性建设根基

依托资产体量、业务牌照等优势,头部券商在服务国家战略、履行行业使命方面引领作用凸显,这一点在各家券商的行动方案中可见一斑。

从2025年业绩看,证券行业“两超多强”的格局正加速成型。中信证券2025年实现营业收入748.3亿元,净利润300.51亿元,年末资产总额达2.08万亿元。合并后的国泰海通初步实现“1+1>2”的效果,2025年总资产超2.1万亿元,归母净资产3304.17亿元,均跃居行业首位;实现营业收入631.07亿元,净利润278.09亿元,均排名行业第二。

业绩增长的同时,头部券商不约而同地将服务国家战略写入行动方案。国泰海通在其“提质增效重回报”行动方案中表示,2026年公司将坚定践行服务实体经济发展和居民财富管理需求的初心使命,扎实做好金融“五篇大文章”,积极投身上海“五个中心”建设,努力当好直接融资“服务商”、资本市场“看门人”、社会财富“管理者”。

中信证券同样表示,2026年是“十五五”开局之年,公司将锚定金融强国建设目标,以金融“五篇大文章”为抓手,在服务国家战略大局、履行证券行业使命担当,强化核心功能上积极作为。

作为国有大型证券公司和专业投资机构,申万宏源也在2025年度“质量回报双提升”行动方案落实情况报告中表示,公司积极践行金融工作的政治性、人民性,推动公司在履行主责主业中扎实谋划服务国家战略,以更大历史担当服务并做好金融“五篇大文章”,强化自身功能定位。

“证券行业的功能性定位,决定了头部券商必须站在国家大局中思考自身发展。”华东某券商非银分析师表示,规模不再是头部券商唯一的标尺,功能性正成为新的发展坐标。

## 扎根地方 服务区域经济发展

与头部券商聚焦国家战略形成鲜明对比,区域券商更侧重于扎根地方、服务本土,将自身发展深度融入区域经济血脉。凭借对本地产业结构和企业需求的精准把握,区域券商在支持中小微企业融资、促进区域产业升级等方面展现出不可替代的“在地优势”。

上述非银分析师表示,与地方经济同频共振、共生共荣,是区域券商立足行业的核心生存逻辑。相较于头部券商的全国化布局,区域券商对本地政策导向、产业发展脉络的理解更为深入,决策链条更短,服务效率更高。

一批区域券商已明确打出“地方牌”,在服务区域重大战略中找准差异化定位。长江证券表示,2025年,公司已成为湖北“支点建设”中不可或缺的战略金融平台,为夯实全国性券商发展根基,公司在中部、长三角、京津冀、粤港澳大湾区、川渝等区域打造核心竞争优势。

展望2026年,财达证券表示,公司锚定京津冀一流券商建设目标,坚守河北领先、京津冀核心的发展定位,全力构建特色鲜明、服务高效的综合金融服务体系,践行省属国企使命,彰显区域券商价值。

西南证券表示,2026年公司将深度融入成渝地区双城经济圈建设,主动服务西部陆海新通道建设,全力参与西部金融中心建设,紧密围绕重庆市“33618”现代制造业集群体系和“416”科技创新布局,精准对接产业发展需求,推动金融“活水”精准滴灌实体经济。

## 重视分红回报 增强投资者获得感

在服务国家战略和地方经济之外,分红回报与投资者关系管理被各家券商列为两大重要工作。

多家上市券商明确提出了稳定的分红政策,甚至将分红比例、分红频次写入行动方案,力求以“真金白银”切实增强投资者获得感。Wind数据显示,截至4月29日,上市券商2025年的分红总额超230亿元。

不少券商已将分红机制纳入常态化、长效化管理。长江证券自2007年上市以来,已连续十八年实施稳定的现金分红措施,截至2025年底已累计向股东分红135.04亿元(含税),以透明的公司治理和稳定的现金分红切实增强投资者获得感,推动公司价值与股东回报同步提升。

与此同时,券商通过业绩说明会、投资者开放日、路演交流等多元化渠道,主动回应投资者关切,提升信息透明度和治理规范性。

国泰海通表示,2026年公司将坚持以投资者需求为导向,持续提升境内外信息披露质量,不断丰富与投资者沟通的内容和形式,进一步增强投资者关系管理的主动性和针对性;探索更多便于投资者快速获取公司信息的电子化、可视化方式,不断提高公告的可读性和公司治理的透明度,不断深化与投资者、分析师等利益相关方的沟通交流。