

富祥股份董事长包建华：

三大板块协同发力 技术同源构筑多元增长壁垒

凭借二十余年精细化工与生物发酵技术积淀，富祥股份依托技术同源、工艺复用的延伸路径，搭建起医药制造、新能源锂电材料、生物制造微生物蛋白三大业务协同发展的产业格局。2026年上半年业绩实现扭亏，新能源电解液添加剂业务成为当期业绩增长核心引擎。与此同时，公司具有独立自主知识产权的未冉蛋白已获得近三十个国家市场准入，终端产品已进入欧洲SPAR等主流商超，生物制造业务开启商业化落地。

富祥股份董事长包建华日前在接受中国证券报记者专访时表示，公司多业务布局是基于技术同源、战略同向、资源共享的长期深耕，通过“医药稳住基本盘、新能源释放增长动能、生物制造布局长期价值”的梯次发展格局，持续对冲行业周期波动，夯实企业长期高质量发展底盘。

● 本报记者 傅苏颖

打造三阶递进成长格局

富祥股份长期深耕抗感染原料药领域，凭借扎实的合成与发酵技术积累，逐步突破单一赛道发展瓶颈，成功切入新能源锂电材料、合成生物新兴产业，构建起三大业务协同赋能的全新产业矩阵。在行业周期轮动加剧、产业迭代加速的背景下，公司凭借技术复用优势、规范化质量管理体系与全球化市场布局，实现传统业务稳健提质、新兴业务高速突破。

公司深耕医药原料药领域二十余年，在卤化反应、物料分离、产品提纯、质量管控等领域形成深厚技术壁垒，两大底层核心技术体系可跨行业高效复用，为新赛道拓展提供坚实支撑。

其中，成熟的化学合成工艺适



富祥股份子公司富祥生物厂区

配锂电池电解液添加剂碳酸亚乙烯酯（VC）、氟代碳酸乙烯酯（FEC）生产，大幅降低新能源板块的设备投入、工艺调试与研发试错成本；长期积累的医药级发酵控制、分离纯化技术，更是让公司在切入微生物蛋白赛道时实现快速技术落地，率先完成千吨级产业化突破。

包建华总结，依托统一研发平台、供应链体系和质量管理体系，富祥股份实现三大板块研发资源共用、产能资源互补、品牌资质共享，持续放大协同经营效能。

在医药主业方面，公司是全球最大舒巴坦供应商，他唑巴坦处于全球核心供应商行列，培南系列实现从起始原料、中间体到原料药完整产业链布局。目前阿维巴坦钠、哌拉西林钠等新品种稳步推进注册申报，持续丰富高端原料药产品矩阵。“随着上游原材料价格回落，行业成本压力持续缓解；下游产品市场需求稳定增长，长期将拉动上游原料药及中间体市场需求。”包建华表示。

新能源业务持续发力

继一季度业绩大幅上涨后，富祥股份披露2026年半年度业绩报告，上半年经营业绩迎来根本性反转，同比实现扭亏，新能源锂电材料板块持续扛起增长大旗。

根据公告，公司实现营业收入

8.88亿元，同比增长72.59%；归母净利润为1.77亿元，同比实现扭亏为盈。拆分来看，公司一季度归母净利润为6119.55万元，以此测算，二季度单季净利润达1.16亿元，环比大幅增长89.56%。

包建华直言，新能源锂电材料业务的量价齐升，是公司上半年扭亏的核心引擎。“今年上半年动力电池、储能双赛道需求持续高景气，电解液添加剂市场需求稳步攀升，公司抢抓行业窗口期，完成VC产能技改升级、规模化供货落地，叠加产品品质与头部客户优势，实现业绩持续兑现，二季度增长势头较一季度更为强劲。”

当前公司拥有10000吨/年VC、近4000吨/年FEC产能，规模与成本控制能力位居行业前列；产品纯度可达99.999%，满足高端动力电池质控标准；客户结构优质稳定，深度绑定天赐材料、新宙邦等行业头部企业，并已顺利通过比亚迪认证实现批量供货。公司现已搭建EC—CEC—VC/FEC产品链以及副产物循环利用体系，着力打造锂电池电解液原料一站式供应平台。

目前公司医药主业稳健打底、新能源高速增长、生物制造蓄力突围的梯次发展格局已成型。后续公司将持续通过工艺技改降本增效、完善电解液原材料一站式供应平台，以灵活的经营策略平滑行业周

期性波动，持续巩固新能源板块增长基本盘，保障全年业绩稳步攀升。

培育全新增长曲线

作为亚洲首家实现丝状真菌蛋白千吨级产业化的企业，富祥股份成功卡位生物制造微生物蛋白优质赛道，公司未冉蛋白先后取得多个国际权威认证，具备全面出海资质。

在包建华看来，生物制造微生物蛋白是极具潜力的核心赛道。技术层面，公司的核心菌株新获中美韩多国发明专利授权，菌株选育技术达到国际领先水平，技术壁垒行业领先。产能与商业模式方面，公司已建成1200吨/年产业化产线，2万吨未冉蛋白新项目与5万吨氨基酸水溶肥项目加速建设，未来产能规模稳居行业前列。创新的“蛋白—肥料”联产模式，实现资源循环利用、生产零排放，兼具环保优势与成本优势。

包建华坦言，生物制造微生物蛋白赛道仍处于市场培育期，消费认知、品牌建设仍需一定时间，但行业长期发展趋势明确。未来2—3年，公司将加快产能落地、深化院士团队产学研合作，拓宽食品饮料、特医、保健品、宠物食品等多元应用场景，持续完善全球渠道布局，力争推动生物制造业务成长为继新能源之后的全新核心利润增长极，打造全球微生物蛋白行业标杆企业。

瑜欣电子总经理李韵：

“机”不可失 “智”取未来

● 本报记者 吴科任

而立之年，李韵升任瑜欣电子总经理一职。其履职7年来，公司从新三板登陆创业板，业绩曲线总体向上。于李韵而言，这7年还锤炼了他的管理能力与战略眼光。

“具身智能是未来AI最重要的载体，具备极其广阔的市场空间。从技术延续性讲，公司具备向该市场输出优异产品的能力。但公司更希望找到部分细分市场，依托细分市场需求的独特性，打造差异化产品。”近日，李韵接受中国证券报记者专访时表示，公司从不盲目跟风，希望能以长期经营和打造竞争力为基础，顺利切入通用具身智能赛道。目前，公司已经启动执行器相关产品的预研工作，也联合部分高校对无框电机、高精度编码器、驱动器、散热结构件等关键部件进行研发。

李韵坦言，今年以来，经营压力相对突出。好在压力主要来自短期因素，公司在手订单充足、客户结构稳定，现金流健康。李韵相信，压力会很快过去。

顺势而为 开拓第二增长曲线

二十多年来，瑜欣电子紧跟行业技术变迁及需求场景变化，经营版图以核心技术为圆心向外扩散，现已形成“传统核心业务稳根基、新能源及专业机器人领域拓增量”的发展格局。

进一步拆解，通用汽油机动力类产品（除车用、航空用以外的非道路用汽油发动机，以下简称“通机”）是瑜欣电子的传统主业——提供点火、供能、传感等核心动力配套零部件。它是该领域的首批国家级专精特新“小巨人”企业，市场份额居前。

电驱动系统和电源系统是瑜欣电子的战略级延伸业务，也是其打造“第二增长曲线”的基石。前者是公司顺应户外动力装备从燃油到电动，再到智能化发展的趋势所为，后者是公司捕捉到通机与终端用电需求之间衔接的巨大市场需求所为。这一延伸业务的应用场景丰富，已经覆盖园林、农业、物流搬运、户外休闲等领域。

李韵介绍，电驱动系统能从户外装备的“油改电”市场，逐步切入到专业机器人市场，主要是利用公司长期在高效永磁同步电机、高精度驱动控制器、减速器领域的技术沉淀，以及对户外动力装备细分市场理解。此外，公司依托原有数字电源技术的沉淀，发展出围绕电池产品的一系列电源变换、电源管理的解决方案。其中，户外无人机电力配套产品及商用车驻车启动电池已批量量产，低压大功率充电产品正逐步上量。

“燃油和电动赛道的价格竞争很激烈，因为产品可模仿性高。机器人赛道基于‘替代人力成本’的逻辑，客户对价格敏感度低，更看重产品的稳定性及其回报周期。”李韵表示，机器人赛道更能体现公司的技术优势，对公司利润率的贡献度也更大。目前，公司完成部分商用园林机器人、商用搬运机器人头部客户的认证并逐步量产。

长期来看，瑜欣电子将持续深耕户外动力装备市场，锚定更细分的商用和无人场景。“初步估算，目前公司‘第二增长曲线’相关产品的市场规模在百亿级。公司将凭借技术方案、服务体系、产品交付能力等优势，争取到更大的市场份额。”李韵说。

立见分晓 把优势转化为胜势

加大发展新能源和专业机器人两个业务板块之际，瑜欣电子并未放弃通机业务。李韵坦言，现阶段，燃油业务板块市场竞争依然激烈，但局面有望在一两年内改观。

年报显示，2025年，瑜欣电子来自通

用汽油机电装品配件产品的营业收入为2.42亿元、同比增长8.02%，收入占比为34.31%（较2024年下降6.61个百分点），毛利率为29.39%。

“在通机市场，公司市占率稳居国内前列的同时，份额还会进一步上升。我们的企业级客户越来越多，原来多与金字塔尖的客户合作，现在逐步覆盖一二三线客户，不做四五线客户。所以，我们在慢慢地把市场集中度收紧，短期代价是影响了毛利率。”李韵表示。

今年上半年，瑜欣电子扣非后净利润为2231.39万元，同比下降52.75%，主要原因是：一方面，行业竞争加剧导致公司产品销售价格有所下行；另一方面，铜、铝、PCB、电子元器件等核心原材料价格上涨，推高公司生产成本。

为何不向下分担部分成本上涨压力？李韵表示：“我们去蚕食别人的市场，竞争对手不会坐以待毙，会用价格设法阻击，使得公司的产品价格也不能动。而且，部分客户多为年度框架协议，调价周期长，原材料短期涨价无法即时向下传导。”

李韵认为，背靠差异化产品、技术、产能、资本等多个优势，瑜欣电子各业务板块的市占率将加速提升。“在户外领域，公司是少数能把控控制器、电机、减速箱一起做的企业。”

瑜欣电子的竞争壁垒凸显。比如，自主掌握点火控制、逆变电源、FOC、BMS电池管理全套核心算法，形成191项专利（其中发明专利26项），产品性能、迭代速度较快。此外，自建注塑、冲压、砂铸、SMT、绕线、自动装配、真空灌封全流程产线，数字化MES全流程管控，能满足快速定制小批量新品及大规模量产需求，柔性交付能力行业领先。

公司积累了20年整机配套经验（国际客户认证周期长达1年至2年），客户更换供应商成本较高；专用机器人零部件产品完成多家头部装备厂商认证，新进入者短期难以突破客户准入门槛。

“下半年进入行业旺季，叠加新业务订单持续放量、供应链优化策略逐步显效；同时，随着新的行业、产品和客户的逐步上量，会一起推动公司综合毛利率逐步回升。”李韵表示。

内外兼修 筑牢公司长期价值

投入大量资源用于推动内涵式发展的同时，瑜欣电子在外延式发展上亦有尝试与落子。“收并购始终是公司战略升级的可选路径之一，我们的态度开放但审慎。”李韵表示，公司曾以自有资金参与认购产业投资基金，在外部合作方面积累了一定经验。同时，公司保持对产业链前沿领域及新兴应用场景的动态跟踪与研判，为战略升级储备方向和可能性。如有符合公司战略方向的优质标的，会积极研究。

中国证券报记者注意到，7月上旬，瑜欣电子投资了三明华腾光电科技有限公司（以下简称“华腾光电”）。华腾光电成立于2018年6月，注册资本521.21万元，陈长腾持股93.02%，瑜欣电子持股6.98%。这笔投资金额未达到披露标准。据官方网站介绍，华腾光电是一家致力于高精密光通信和数据中心元件及器件研发、制造的高新技术企业。现有C-Lens透镜、G-Lens透镜、Collimator光纤准直器、Prism棱镜、Pigtail尾纤等通信基础元件。公司拥有3000平方米十万级无尘光通信基础件生产车间及1000平方米百万级无尘超净车间，产品可靠性达到业内先进水平。

“就资本运作层面而言，公司所有的决策都将以战略协同和产业逻辑为出发点，以提升公司长期价值和股东回报为最终目的，而非单纯追逐市场热点。”李韵表示，“我始终相信，扎实的业绩和持续的价值创造，才是资本市场‘最好的故事’。”



瑜欣电子减速器总成装配线，产品适用于商用割草机器人

公司供图

每日互动董事长方毅：

做AI时代“驭马人” 让企业真正驾驭智能

● 本报记者 罗京

“大模型迭代以小小时计，如果企业只追模型本身，就会像反复换马一样，永远在焦虑下一匹是不是更快。”每日互动董事长方毅近日在接受中国证券报记者专访时，用这样一个比喻直指当下政企客户在AI落地中的集体困境。

在他看来，“马”正是那些层出不穷的大模型，每一匹都宣称自己跑得更快，但企业真正的目标不是拥有一匹好马，而是要把货物运到目的地。一味追逐模型更迭，只会陷入永无止境的装备竞赛。

方毅提出的解法是“授之以码”。“不是给企业一匹快马，而是给其一套造车、驾车的工具，让企业无论面对哪匹马，都能自己驾驭、自主抵达。”方毅表示，公司近日推出的“全人编程”即是一套不随模型更迭而失效的“驭马之术”，让企业更好地掌握用AI进行创造的能力，用AI把私有数据用起来。

一家数据公司的“原生”积累

如果只用一个词概括每日互动的核心竞争力，方毅会选择“数据基因”。从2005年创业到2019年登陆A股，公司的发展史，本质上是一部围绕“数据积累—数据治理—数据应用”的编年史。

“我们积累的是覆盖数亿日活设备的数据感知、挖掘与治理能力。”方毅告诉记者，这种对数据全生命周期的深刻理解，让公司在AI时代到来时，天然具备了帮助企业微

活私有数据、打通业务闭环的能力。

方毅认为，在DI（数据智能）时代，每日互动致力于“让数好用，把数用好”；延续到AI时代，则是要“让AI把私有数据用起来”，既要让AI成为有效的生产力工具，也要让人安全、放心地使用AI。

但仅有数据能力远远不够。在方毅看来，每日互动区别于众多AI创业公司的另一重壁垒，是刻在骨子里的“安全意识”。“数据是特种行业，个人信息如果不当保存或流转，就有可能触犯法律。而AI时代的数据使用，涉及商业秘密，非常危险。”方毅说。正是这种“数据基因+安全意识”的双重积淀，构成了每日互动向AI转型的护城河。方毅用一个比喻向记者解释：很多AI公司是“拿着锤子找钉子”，而每日互动是先有钉子，在DI时代深度介入政企客户的业务流和数据流，再配锤子，以AI能力放大数据价值。

AI长出“手脚”后的安全与落地

2025年7月，每日互动发布“个知·智能工作站GAI Station”，标志着公司从DI时代全面迈向AI时代。时隔一年，方毅对AI产业演进有了更犀利的判断。

“如果说过去的AI主要负责回答问题，那么Agent则让AI‘长出了手和脚’。AI开始操作工具、执行任务、交付成果。但能力越强，权限、过程与责任风险也越大。”方毅表示。

这正是每日互动选择在当下加码布局的战略节点。一方面，大

模型能力从“对话”走向“执行”，AI介入真实业务流程的技术条件成熟；另一方面，政企客户对AI落地的核心焦虑，已从“能不能用”转向“敢不敢用、会不会用”。企业AI的价值究竟在哪里发生？方毅的答案很明确：在企业的私有数据与真实业务里。

“很多政企客户的根本痛点，是缺既懂AI又懂业务的人。”方毅观察到，最懂业务场景的人未必懂代码，懂代码的工程师又不一定能深刻理解业务逻辑。这道壁垒不打破，AI就永远只是锦上添花的玩具，而非雪中送炭的生产力。

为此，每日互动提出“AIG（AI Group，多智能体协同体系）”，打造专业分工的“十八全人”，通过各司其职、协同制衡，让AI执行更加可信、可控、可用。以“全人编程”为例，用户只需自然语言描述业务需求，系统自动完成设计、开发与部署，将原本需要团队协作、数月周期的项目，压缩至单人两周内交付。

“大模型本身只是一匹裸马，我们给它装上马鞍、套上车架，再把缰绳交到业务人员手中。无论换哪匹马，车照跑、货照送。”方毅向记者表示，在产品逻辑中，每日互动希望通过个知·智能工作站及搭载的“全人编程”等系列工具，帮企业驾驭万“马”，让企业不再受制于某一款大模型的能力边界，而是掌握用任何模型创造应用的能力。

培育可持续商业模式

如果说“全人编程”是技术层