

雷神科技董事长路凯林：云边端闭环落地从电竞硬件厂迈向全栈算力服务商

北交所“电竞装备第一股”雷神科技正迎来重大战略升级,从传统电竞硬件厂商加速向全栈算力服务商转型。雷神科技董事长路凯林近日接受中国证券报记者独家专访并披露,公司今年信创业务营收有望同比翻倍;为夯实高增长动能,公司已完成组织架构的深度重塑,通过ToC、ToB业务团队完全拆分实现双线独立运营。依托十二年高性能硬件技术积淀,雷神科技成功搭建“云一边一端”一体化算力闭环,培育AI算力全新增长引擎,跳出行业单品内卷格局,开启在国产算力赛道的全新成长周期。

● 本报记者 刘杨

算力闭环落地 完成关键跨越

“公司战略已从单一的‘电竞+信创’,升级为‘云一边一端’一体化的算力体系。”路凯林开门见山地向记者勾勒新蓝图,AI算力被明确为继电竞、信创之后,雷神科技的新增长引擎。

这一升级并非凭空而来。继5月28日发布塔式、迷你、移动三大形态AI工作站,完成边侧与端侧布局后,雷神科技又于7月16日一次性推出以博越FX系列为核心的全栈方案。该方案涵盖AI智算服务器、通用服务器、高速交换机、海量存储、桌面终端及工作站五大品类,其中旗舰型号8U16卡AI智算服务器同时提供高密度模组型与液冷机型,面向大模型训练与高密度推理场景。

“至此,我们形成了‘云端有集群、边缘有能力、端侧有产品’的三层算力闭环,具备智算中心全栈交付能力。”路凯林对记者表示,公司完成了从“算力使用者”向“算力基础设施定义者”的关键跨越。

在路凯林看来,此番转型技术上一脉相承、平滑自然。“AI工作站本质就是高性能计算终端,散热、布局、系统级性能调优这些工程能力,我们在电竞主机上已经锤炼了十二年。”他向记者解释,公司并不需要从零开始的技术突破,而是把重度算力场景下沉淀下来的热管理、多平台适



雷神科技总部大楼

配能力,直接复用到AI算力产品上。

产业化进度上,路凯林向记者透露了公司业务的最新进展:5月发布的AI工作站目前市场处于接受和尝试阶段,已产生部分销售收入,用户对具体应用场景仍在探索;7月发布的全系列智算、通用服务器,将开始逐步落单。他同时强调,服务器业务初期定位为“边际收入”,只需覆盖研发成本即可,不必分摊过多其他费用,“预计四季度就能看到明确的盈利预期和数据表现”。

研发与销售资源同步到位。路凯林告诉记者,AI工作站团队由原游戏台式机研发团队延伸而来,服务器团队则为重新搭建的专业队伍;销售端在复用原有客户与渠道资源的基础上,近期新招数十人专门加强信创及服务器渠道建设。

信创业务全年营收或翻倍 组织架构拆分双线发展

作为B端基本盘,信创业务正在成为雷神科技穿越消费电子弱周期的“压舱石”。

路凯林给出的最新预期是:今年公司信创业务营收将比去年翻一番,半年报已首次披露相关数据。从落地案例来看,公司已在重要领域取得实质性进展——海之心智算中心采用公司服务器配套产品,公司刚刚中标江苏银行采购项目。

“政策驱动下,信创正在向金融、能源、教育等关键行业扩散。”路凯林判断。截至目前,公司信创业务已落地上百个应用场景。

支撑这一增速的,是公司组织架构的一次深度重塑。路凯林介绍,为适应ToC与ToB业务截然不同的属性,雷神科技已将两条线完全拆分为独立团队:传统电竞硬件团队“稳中有进”,承担拉升品牌形象与产品均价、推进高端化战略,以应对消费疲弱的使命;电竞生态团队独立运作,涵盖生活周边及电竞酒店、网咖等场景平台;信创与算力团队则被定位为“公司核心增长点”,涵盖国产终端及算力服务器,承接常态化替换与增量市场。

在核心竞争力上,路凯林向记者拆解了三张牌:一是性能与散热,得益于电竞积累,同等配置下产品散热更好、性能释放更强,在客户送测中得分较高;二是差异化创新,例如博越G46信创笔记本增加外接独立显卡接口,实现办公与高性能需求的灵活切换;三是渠道补短板,此前相对薄弱的代理商体系目前已覆盖八大行业,正处于快速发展阶段。

跳出单品内卷 向全栈算力服务商转型

在路凯林看来,雷神科技的战略升级拥有坚实的产业支撑。“机构预计,全球

算力基础设施市场规模将攀升至3000亿美元至4000亿美元,国产算力市场足够大,我们哪怕只获取很小的份额,也能带来显著增长。”路凯林判断,在政策驱动下,信创将向关键行业渗透,市场空间持续扩容,“AI+信创”板块的商业潜力将持续释放。

这场战略升级,正推动公司实现从硬件销售到全栈服务、从存量博弈到增量蓝海的双重跨越。路凯林表示,公司正跳出单品竞争,以生态战略破解行业内卷:C端围绕玩家全生命周期,构建“装备+场景+内容+服务”的电竞生态;B端牵头成立AI工作站产业联盟,联合英伟达、AMD、英特尔等全链条伙伴共建标准,推动公司由硬件销售商向全栈算力服务平台方转变。

更值得关注的是,依托电竞C端品牌与信创B端政企的双壁垒优势,叠加AI新业务持续落地,雷神科技的估值逻辑正逐步从传统消费电子向科技成长切换。

“我们要从过去的国产游戏本厂商向全场景高性能中高端算力硬件品牌升级。”路凯林最后向记者表示,现在行业确实“卷”,量需要全球市场来支撑。未来,公司将以“电竞+信创”双轮为底盘,以全栈算力闭环为锚,以AI新引擎为翼,持续落地AI生态合作项目,不断向资本市场验证自身成长价值,在数字经济浪潮中筑牢算力根基、打开全新增长空间。

本报记者 刘杨 摄

万通液压总经理王刚：

打造机电液一体化 高端装备系统集成商

● 本报记者 张鹏飞

走进位于山东五莲县的万通液压生产厂区,试验室里一批油气弹簧样品正在试验台上接受高频冲击耐久测试,每一件产品出厂前都要历经多轮严苛验证。车间、办公楼内,“做就要做好,做就要做强”的标语随处可见。

北交所首批上市企业之一万通液压总经理王刚近日接受中国证券报记者专访,详解了企业借助资本市场赋能主业创新、对冲行业周期、布局新兴赛道的成长路径。

资本赋能 实现全方位提升

2020年11月,万通液压登陆新三板精选层;2021年11月15日北交所开市,公司平移成为首批上市企业。谈及北交所平台带来的变化,王刚感触颇深,上市彻底打破企业过去“挣一分钱才能投一分钱”的发展桎梏。

“北交所给我们带来的不只是资金,还有品牌、治理、人才的全方位提升。”王刚向记者介绍,公司在精选层公开发行募资1.29亿元,2025年又完成1.5亿元定向可转债发行。充裕的直接融资,为研发投入、产能扩建铺就快车道,2025年公司研发费用同比增长了16.85%。

上市公司身份带来实打实的品牌背书。王刚表示,过去公司要主动外出推销产品,成为北交所上市公司后,不少大型头部客户主动找上门。“像三一重工这类大型装备企业,核心配套供应商优先选择上市公司,这无形中帮助企业筛选竞争对手,信任背书有效降低市场开拓成本。”王刚介绍,依托平台加持,公司先后斩获国家级专精特新“小巨人”、山东省制造业单项冠军等荣誉。

治理合规层面,万通液压拿到北交所2024—2025年度信息披露A类(优秀)最高评级。在王刚看来,严格监管不是束缚,而是对企业长期发展的保护。“制造业企业要学会区分资本市场热点噪音和自身战略方向,不蹭热点。公司的愿景是做全国一流一体化传动解决方案供应商。”

财报数据印证成长成色,2021—2025年,公司营业收入从3.36亿元增长至6.96亿元,归母净利润自4266万元提升到1.26亿元。王刚强调,这份成绩单离不开北交所制度土壤的持续滋养。

多元布局 筑牢液压部件核心壁垒

面对行业竞争格局,万通液压依靠多元产品矩阵、硬核技术储备、优质大客户体系,锻造经营韧性。据王刚介绍,目前,公司形成自卸车专用油缸、机械装备用缸、油气弹簧三大产品矩阵。2026年上半年,三类产品分别实现营收1.25亿元、1.70亿元、0.66亿元。

技术、客户、标准三重壁垒构筑起万通液压独特的护城河。技术端,公司手握58项有效授权专利,其中发明专利18项,掌握宽温域高压组合动密封、活塞杆特种表面处理、油气弹簧匹配设计等一批关键工艺;客户端深度绑定三一集团、徐工集团、中联重科、郑煤机集团等头部企业,依靠产品可靠性、规模化交付、协同研发维系战略合作;标准层面,公司牵头起草的油气弹簧团体标准正式发布,填补国内行业空白。

王刚表示,公司坚持差异化高端化路线,用严苛工艺标准适配矿山、工程恶劣工况,持续拉开和低端产能的差距。

全球开拓同样是公司战略重要一环。2025年,万通液压境外收入达9992万元,同比增长31.30%,业务版图拓展至北美、南美、中东、非洲、澳大利亚、东欧多地。王刚表示,未来五年,公司将持续夯实海外销售与服务网络,增强国际化竞争实力,致力打造具备全球影响力的中国液压品牌。

双轮驱动 向机电液一体化系统集成商进阶

站在北交所开市五周年的时代节点,王刚向记者详解了公司未来3—5年完整的发展蓝图。万通液压锚定“做国内一流的传动一体化解决方案供应商”企业愿景,紧跟高端装备制造电动化、智能化、集成化、绿色化的产业变革浪潮,坚定不移实施“主业深耕与新域拓展”双轮驱动战略,加速实现由液压零部件制造商向机、电、液一体化高端装备系统集成商的身份跃迁。

按照“行业深耕、产品创新、全球开拓”三位一体发展路径,公司将从三大维度铺排战略落地。主业深耕层面,持续做深做透自卸车专用油缸、机械装备用缸、油气弹簧三大核心业务板块,不断提升产品附加值,深度挖掘客户需求,从单一零部件供货向全链条传动解决方案服务商转型,在行业周期波动中稳固、扩大市场份额。

新域拓展方面,公司坚持“成熟一个、推进一个”审慎原则,依托现有技术底座向绿色新能源、工业自动化、智能驾驶等战略性新兴产业有序延伸,争取培育多项新业务,打造第二、第三增长曲线。依托油气悬挂技术积累,公司已实现无人驾驶矿卡配套突破,同时布局行星滚柱丝杠、风电液压油缸等前沿产品,参与人形机器人直线关节团体标准编制,以技术创新打通机电液融合的关键节点。

在王刚看来,“传统基本盘+新兴增长极”的双轮驱动不是简单业务叠加,而是一套互相赋能的良性循环体系。传统主业稳健经营,为新兴赛道输送充足资金、成熟工艺以及客户资源,新兴业务的技术迭代成果,又反向赋能传统产品迭代升级。

“制造业发展没有捷径,资本是助推器。”王刚表示,公司将继续坚守长期主义,依托北交所资本市场沃土,脚踏实地推进国产化,稳步向机电液一体化系统集成商目标迈进。

北交所四家IPO企业集中更新问询回复

回应产品业务、并购与募投等核心问题

● 本报记者 杨梓岩

日前,北交所四家IPO企业集中更新审核状态为“已问询”,科麦特科、利星科技、爱思益普披露第一轮问询回复,吉宝股份披露第二轮问询回复。其中,科麦特科就创新特征及竞争优势、收入增长、募投项目等事项作出回复;利星科技回复涉及竞争优势与创新特征、客户集中及业绩稳定性等事项;爱思益普补充披露业务开展信息、技术壁垒、客户构成等内容;吉宝股份就收购多家子公司商业合理性及作价公允性、收入真实准确性、募投项目等事项作出说明。

科麦特科、利星科技披露产品及业务模式

在第一轮问询中,北交所要求科麦特科进一步披露创新特征及竞争优势,补充披露主要产品对应的上下游客户供应商情况,说明公司在各类产品研发、采购、生产、销售各环节中发挥的具体作用。

科麦特科回复称,公司主要从事功能复合膜材的研发、生产和销售,主要产品包括网络及工业通信线缆用复合膜材、高速铜缆用复合膜材和电力电缆用复合带材。公司上游主要为金属箔/带、薄膜及其他非金属材料、胶粘剂等化工材料供应商,下游主要为国内外线缆制造企业。

公司采购基础原材料后,根据不同下游应用场景和客户需求进行材料选型、产品结构设计及生产工艺开发,通过涂布、复合、分切复绕及检测等工序,将基础原材料加工为具有电磁屏蔽、绝缘防护、粘帖固定等特定功能的复合膜材,并销售给下游客户。

回复披露,公司高速铜缆用复合膜材收入由2023年的1158.84万元增长至2025年

的14407.92万元,占主营业务收入的比例由4.46%提升至36.62%;2026年上半年,该类产品实现收入7685.01万元,占主营业务收入的比例为36.68%。

利星科技的第一轮问询同样涉及竞争优势与创新特征。公司主要从事石化用催化剂与助剂的研发、生产与销售,主要产品包括氢溴酸、醋酸钴、醋酸锰、乙二醇梯等,产品主要应用于精对苯二甲酸、聚酯、偏苯三酸酐等领域。

针对复配业务模式,利星科技回复称,公司复配业务仅应用于氢溴酸产品。复配是将两种或多种原辅材料按特定配方进行物理混合,形成满足客户要求的产成品。在外购的工业级氢溴酸的基础上,通过高精度计量系统,按特定比例准确注入复配剂进行物理混合。所有原辅材料的输送、流速控制及配制比例,均通过DCS(集散控制系统)进行全自动化闭环控制。

爱思益普补充披露药物发现服务

北交所第一轮问询中,要求爱思益普结合已实施项目案例情况,按时间顺序说明药物靶点确认和验证、先导化合物发现和优化、临床前候选分子选择等药物发现服务,以及药理学和药代动力学等临床前研究服务的全过程。

爱思益普回复称,公司业务包括药物靶点确认和验证、先导化合物发现和优化、临床前候选分子选择的药物发现生物学研究服务,以及药理学和药代动力学等临床前研究服务。

公司以离子通道靶点中的典型案例Nav1.8(钠离子通道1.8亚型)新药研发项目为例,解释项目实施全过程中提供的具体

服务。在药物靶点确认和验证阶段,公司基于自主建立的离子通道靶点库,构建人源性的Nav1.8稳定表达细胞系,并开发全自动/手动膜片钳检测方法,建立浓度—效应关系测定流程。

公司表示,该项工作一般在靶点库构建时已提前完成,形成一个“生物学砌块”的即用型检测模块。在客户提出Nav1.8靶点验证需求时,可快速完成体系的确认和方法学参数优化,比从头开始建立整套实验体系,可节省6至12个月的时间。

针对“生物学砌块”平台,爱思益普披露,公司将复杂的、高度依赖经验的生物学实验,拆解为可验证、可标准化、可组合的实验方法模块。通过对靶点资源、检测方法、实验流程、质控标准和数据判读规则的系统化建设,形成以“即用型”为核心特征的实验方法组合模块。

经营数据方面,2023年至2025年及2026年上半年,公司营业收入分别为14952.12万元、19524.57万元、26393.00万元和18428.22万元,客户数量分别为569家、710家、844家和649家。2026年上半年,公司订单数量为9608个。公司披露,单笔订单金额通常在2万元左右,部分标准化检测项目可在1至3天内完成,复杂项目根据实验内容可能需要数周至数月。

吉宝股份说明子公司业务及募投安排

吉宝股份第二轮问询涉及收购多家子公司商业合理性及作价公允性。公司于2022年至2023年收购云顶精密、佳飞链条100%股权及侨宏机械70%股权。北交所要求公司结合母子公司主营业务、主要产品在下游领域客户产品种类配合情况、客户重合