

多只湘股半年股价翻倍

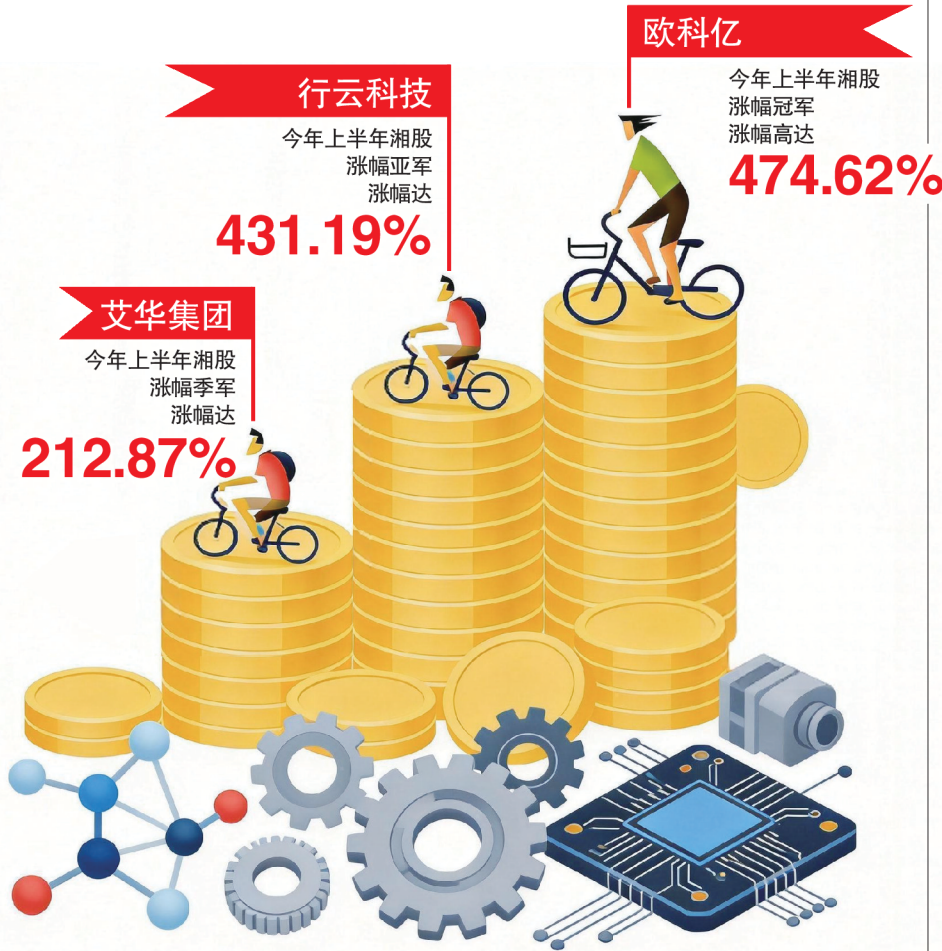
欧科亿、行云科技上半年大涨超400%，先进材料等领域表现突出

潇湘晨报·晨视频记者
郝咏琪 报道

6月30日，A股迎来上半年交易收官。对于湘股投资者来说，今年上半年并不缺少惊喜。

潇湘晨报·晨视频记者注意到，截至6月30日收盘，湘股整体表现不俗，多只湘股股价成功翻倍，其中欧科亿、行云科技大涨超400%，成为上半年湘股市场中最亮眼的两家公司。此外，还有艾华集团、国科微、华锐精密、博云新材、株冶集团涨幅超100%。

回顾上半年行情，沪指整体呈现高位震荡走势。3月，沪指一度下探至3794点的低点，5月中旬又一路走高，刷新近10年新高，最高冲至4258点。相比之下，创业板和科创板表现更为强势。创业板指成功站稳4000点，半年涨幅超过30%。6月30日，科创50指数大涨3.85%，最高报2214.61点，续创历史新高。



欧科亿股东上半年平均浮盈279万元

从个股涨幅来看，欧科亿成为今年上半年湘股涨幅冠军，涨幅高达474.62%。

资料显示，欧科亿是一家专业从事数控刀具产品和硬质合金制品的研发、生产和销售的企业。近期，因布局PCB钻针赛道，欧科亿备受资金追捧，股价在今年频创新高。

截至6月30日收盘，欧科亿最新股价为181.81元/股。去年末，欧科亿股东人均持股金额为58.85万元，当时股价为31.64元/股。粗略来算，今年上半年，若相关股东一直持股，那么股东平均浮盈金额约为279.31万元。

值得一提的是，欧科亿股东之一的上市公司格林美在今年也收获了一笔丰厚的投资回报。

6月1日晚间，格林美发布资产处置进展公告，公司通过询价转让方式完成对欧科亿部分股份的出售，最终成交总金额8.42亿元，公司预计将通过本次交易实现投资收益约6.9亿元。

涨幅紧随欧科亿之后的湘股为行云科技。上半年，行云科技股价涨幅达431.19%，位居湘股涨幅榜第二。

行云科技近年来股价大涨主要得益于公司在破产重整后调整了战略。近年来，重整后的行云科技在短时间内完成在算力、存储和液冷等核心赛道的战略布局，由此获得市场关注。

截至6月30日收盘，行云科技最新股价为28.95元/股。去年末，行云科技股东人均持股金额为11.11万元，当时股价为5.45元/股。粗略计算，今年上半年，若相关股东一直持股，股东平均浮盈金额约为47.91万元。

上半年涨幅季军为艾华集团，涨幅达212.87%。

市场炒作艾华集团的逻辑，主要围绕其作为超级电容及铝电解电容器核心供应商的身份展开。此前多家券商研报指出，AI服务器功耗持续非线性提升，GPU训推过程中的瞬时电流波动，正将电容器从传统配套件推向核心增量环节。电解电容、超级电容、MLPC三条产品线同步进入需求爆发周期。

而作为国内铝电解电容器龙头，艾华集团被市场纳入了超级电容概念，其股价也一路走高。

截至6月30日收盘，艾华集团最新股价为52.50元/股。去年末，艾华集团股东人均持股金额为27.89万元，当时股价为16.78元/股。粗略计算，今年上半年，若相关股东一直持股，股东平均浮盈金额约为59.37万元。

此外，国科微、华锐精密、博云新材、株冶集团在上半年也成功实现股价翻倍。宇环数控、旗滨集团、蓝思科技、宏达电子、岱勒新材、赛恩斯、金博股份、华凯易佰、崇德科技、高斯贝尔、奥士康、长高电气涨幅超50%。

湖南先进制造受资金持续关注

记者注意到，上述涨幅靠前的湘股集中在先进材料、精密制造、半导体、稀有金属领域，为何这些领域的湘股在上半年表现更为突出？

中国企业资本联盟副理事长柏文喜指出，AI算力硬件迭代是本轮半导体、稀有金属湘股走强的核心驱动力之一。“比如高速光模块的技术升级大幅拉动磷化铟需求，铟冶炼产业龙头株冶集团直接受益于上游原材料增量市场，同时下游AI、存储芯片的市场需求扩容，持续带动国科微等本土半导体设计企业发展。”

“此外，新能源与商业航天赛道的崛起，也让欧科亿、华锐精密这样的湖南数控刀具龙头企业以及金博股份、飞沃科技这类新材料、新能源企业迎来发展机遇。”柏文喜称。

“这些领域都是湖南产业布局的重点方向，相关企业深耕多年积累的技术优势、产能优势在行业风口到来时快速兑现，自然呈现出远超其他行业个股的上涨

弹性。”中国城市发展研究院投资部副主任袁帅向记者表示。

袁帅认为，湖南在硬质合金、粉末冶金等先进材料领域具备较深的产业基础，同时拥有中南大学、湖南大学等高校科研资源，在材料、机械、电子等领域具备较强的产学研转化能力。其次是具备产业集群的优势，湖南从上游的原材料开采冶炼，到中游的零部件加工，再到下游的应用场景对接，企业在本地就能完成大部分的供应链配套，大幅降低了生产和研发的成本，提升了企业的市场响应速度。

“这些优势叠加在一起，才让湖南的相关企业能够在行业风口到来时快速抓住机遇，实现业绩和市值的双重增长。这种长期积累形成的综合优势，是其他省份很难简单模仿复制的，也意味着未来湖南在这些赛道还会持续诞生更多优质的上市企业，给资本市场带来更多的投资机会。”袁帅称。

（以上内容不构成投资建议）

必胜客开始卖汉堡了

“必胜汉堡”湖南首店正式开门迎客

6月30日，“必胜汉堡”湖南首店正式在长沙桐梓坡路开门迎客，同一天，东塘店、八方店、滨江金融中心店三店齐开。其中桐梓坡路门店作为“必胜汉堡”湖南首店，开业当天现场举办了丰富多彩的消费者互动活动。

值得注意的是，此次开业的必胜汉堡创新采用“肩并肩”模式，灵活嵌入现有必胜客餐厅，在此基础上进一步打造了舒适的就餐空间，开业期间（6月30日至7月12日）还有招牌汉堡买一赠一的限时活动。

这两年，加码汉堡的餐饮品牌越来越多了。汉堡这个“六边形战士”，似乎成为了各大餐饮品牌心中颇有默契的“增长利器”之一。

事实上，跨界汉堡的风潮，早在2024年就已兴起，伴随着“中式汉堡”的热浪前行，并持续升温。发展至从2025年下半年开始，势头明显加速，吸引了众多非专业汉堡品牌入局：

其中既有咖啡/饮品品牌们，将汉堡作为“全时段经营的标配”，典型的如Tims天好咖啡，以“贝果堡+沙拉+咖啡”组合切入都市便捷午餐场景；也有像魏家凉皮旗下“魏斯理汉堡”这样的本土精品汉堡加速扩张；冰淇淋品牌“DQ”将汉堡作为高频热食，弥补冰淇淋低频消费的短板；巴比馒头推出“巴比扒包”，也是另一种中式汉堡的演绎…

甚至还有转型的——海底捞的“小嗨爱炸”，起步时定位为拌酱炸鸡，2025年也开始强化汉堡路线，逐步向“中式汉堡”定位靠拢，已覆盖全国多地。

和前两年的人局试水、品类探测相比，最近M Stand和必胜客的猛攻，更像是潜伏品类后深思熟虑的“大手笔”，是一场基于清晰战略、瞄准结构性机会的“押宝”。这一轮进攻，在战略深度、产品定义和商业模式上都发生了质变。

以M Stand来看，其长期坚持克制的扩张策略，不追求门店数量爆发。但当前咖啡竞争白热化，仅靠维持现有店型和缓慢加密，M Stand很难获得客流和营收的实质性增长。加码汉堡，特别是高价值的手作汉堡，让品牌探索出全新的店型变体。

必胜汉堡，则将定位明确指向“品牌年轻化、品类多元化”，通过切入千亿赛道，精准链接追求品质与效率的年轻客群。同时，也匹配“前端分层、后端聚合”的发展策略——前端分层是百胜中国的多品牌组合、丰富的门店模式和模块与餐品组合覆盖广泛消费场景，使公司能够触达更多细分消费者群体，并满足多元化的消费场景。后端聚合则是在门店、区域甚至品牌之间共享资源、提升效率。

《2025年中国西式快餐行业发展状况及消费行为调查数据》显示，在2025年中国消费者偏好的西式快餐菜品中，汉堡以55.03%的占比稳居首位。其中，仅需“汉堡+小食+饮品”的组合就占据了49.36%的消费场景，高度标准化且利润可观。

从中国西式快餐的大盘来看，2025年中国西式快餐市场规模已达4996.5亿元，中式汉堡正以12.45%的年复合增长率快速崛起。有望在2027年达到5870.9亿元。

不少业内人士认为，一个关于“万物皆可汉堡”的故事，正在上演。汉堡很有可能未来演变成一个具有强大生命力的“超级品类”。

（综合潇湘晨报·晨视频记者陈诗娴 蓝鲸新闻）

▼6月30日，“必胜汉堡”湖南首店在长沙桐梓坡路开门迎客。

图/文旅湘江

