

立讯精密拟控股京西国际 欲扩充汽车业务布局

中经记者 陈佳岚 广州报道

5月11日,停牌逾一个月的京西国际(02339.HK)复牌,开盘即暴涨83%至8.2港元/股,随后股价在盘中回落,当日收报6.69港元/股,

涨49.33%。5月12日股价强势延续,收盘报7.6港元/股,涨13.6%。

5月11日,立讯精密(002475.SZ)A股开盘股价报75.5元/股,盘中一度触及78.42元/股的历史新高,当日收报76.06元/股,总市

值达5542亿元。5月12日,立讯精密也继续上涨,收盘价为77.19元/股,涨幅1.49%。

这一资本市场反应背后,指向同一事件:此前京西国际发布公告,消费电子龙头立讯精密

计划通过收购京西智行集团股权,从而间接控股京西国际约59.5%的股份,成为最终控股股东。

事实上,《中国经营报》记者留意到,京西国际停牌期间,市场就已传出立讯精密将收购京西智行

来补充智能底盘业务的消息。

尽管京西国际发布的公告未披露股权协议的具体细节,但记者从接近立讯精密的相关人士处获悉,立讯精密的此番动作并不仅限于财务控股投资层面,其战略协调

意义更为突出,是立讯精密整体业务布局与能力拼图中的重要一环。

记者亦留意到,这次收购是立讯精密距2025年7月完成对德国百年汽车线束巨头莱尼集团的收购尚不足一年的再次出手。

易主在即成色几何?

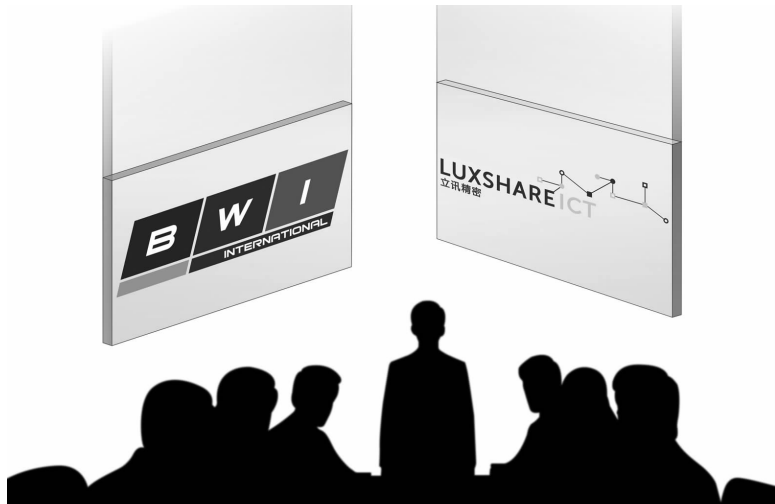
京西国际的背景不俗,其控股母公司京西智行是国内智能底盘悬架与制动系统领域颇具实力的玩家。

5月10日晚,京西国际发布公告称,获控股股东京西智行集团告知,2026年3月31日,卖方(张家口慧投、张家口聚鑫、张家口睿投及张家口智投)、担保人、立讯精密与京西智行集团订立买卖协议。根据协议,立讯精密有条件同意收购京西智行集团的全部股权。京西智行集团目前持有京西智行(北京)汽车电子科技有限公司(以下简称“京西智行”)超过50%的已发行表决权股份,后者通过其全资附属公司共持有768916419股京西国际股份,占已发行股份总数约59.50%。

如果该潜在收购事项得以实现,立讯精密将间接持有京西国际已发行股份总数的59.50%,间接控股京西国际。

据了解,京西国际的背景不俗,其控股母公司京西智行是国内智能底盘悬架与制动系统领域颇具实力的玩家,为宝马、通用、大众等全球主流车企提供智能底盘产品。

公司前身可追溯到2009年。当时,京西重工收购了德尔福(Delphi)的底盘业务,由此掌握了磁流变悬架技术的核心专利与生产线。据公开信息,京西智行手握的MagneRide磁流变悬架系统堪称业内“黑科技”,支持每秒1000次主动调节,磁流变液反应时间达0.5毫



对立讯精密而言,收购京西国际是其汽车电子战略的一部分。视觉中国/图

秒。公司拥有中国专利数十项、全球专利140余项,是全球唯一量产上车的第四代磁流变技术拥有者。2025年,京西智行以国产化布局积极推动磁流变悬架技术平权,全年在中国市场累计斩获50亿元订单。

然而,拿下技术并不等于拿下利润。从经营数据来看,京西国际仍面临业绩挑战,2025年实现营业收入29.68亿港元(折合人民币约25.76亿元),同比增长6.97%;归母净利润4190.8万港元(折合人民币约亏损3638万元),较2024年亏损1.28亿港元大幅收窄67.25%。尽管亏损幅度大幅缩减,但仍未走出亏

损区间。

此外,毛利率方面,京西国际亦承压。2025年毛利率从2024年的16.5%下滑至11.4%,毛利从4.58亿港元降至3.38亿港元,同比减少26.3%。

据年报披露,京西国际2025年亏损未能转正的原因在于其捷克厂房关闭产生的一次性巨额成本。2025年6月,京西国际宣布计划分阶段关闭位于捷克的厂房。此外,该厂房产能利用率偏低,导致毛利率大幅下滑。管理层预计捷克厂房关闭将于2026年第二季度末前完成,长远来看将提升公司产能利用率、降低制造成本,有望改善未来业绩。

收购背后早埋伏笔

汽车业务是立讯精密增速最快的板块,已成为营收占比第二的板块。

值得注意的是,本次交易的披露权主要落在京西国际的港股公告上,而立讯精密在A股并未同步发出独立的收购公告。

5月11日上午,记者以投资者身份致电立讯精密投资者关系部。工作人员回应:“公司一直严格按照监管规定进行披露,从这次并购按规模来看,没有达到深交所规则的披露标准,所以我们没有发布公告。”

尽管在资本市场上低调处理,但立讯精密在产业层面的意图却十分明显。“这是一家历史比较悠久的汽车智能底盘公司,对我们来说是补齐短板。”立讯精密投资者关系部工作人员明确表示,此次收购并非单纯的财务投资,而是有长期的整合意图,尽管目标公司当前财务表现较弱,但后续公司也有清晰的整改计划。

对立讯精密而言,收购京西国际也是其汽车电子战略的一部分。

近年来,立讯精密在汽车领域频频落子。早在2011年立讯精密便成立汽车事业部,切入汽车线束、连接器等电子电器产品,又在2022年与奇瑞建立战略合作。2025年,立讯精密又耗资约41亿元人民币收购了线缆巨头莱尼。而从立讯精密自身整体业绩

来看,其2025年也交出了一份亮眼成绩单。全年实现营业收入3323.44亿元,同比增长23.64%;归母净利润达166亿元,同比增长24.20%,营收与净利润增速均约24%。消费电子、汽车电子、通讯及数据中心是立讯精密的三大业务板块。分业务来看,2025年三大板块全部实现正增长。消费电子业务全年实现收入2642.66亿元,同比增长13.37%,占总营收比重79.52%,依然是最大基本盘。

其中,汽车业务是立讯精密增速最快的板块,也已成为营收占比第二的板块。2025年全年营收达392.55亿元,同比增长185.34%,占总营收比重跃升至11.81%。管理层在业绩说明会直言:“莱尼整合非常顺利,业务成长也达预期。”

记者留意到,立讯精密收购京西国际这一步棋的落子也并非毫无预兆。翻阅立讯精密2025年年度报告,在“汽车业务”板块中,一个此前并未集中亮相的产品线“智能底盘”赫然在列。立讯精密年报显示,公司布局的智能底盘产品涵盖半主动减震控制器、PPK(转向系统控制单元)、ARS(主动后轮转向系统)、EPS(电动助力转向系统)、EMB(线

控制制动系统)、VMC(底盘域控制器)、RWA & SBW(线控转向)、全冗余REPS总成、滚珠丝杠总成、后轮转向总成等多个方向。

立讯精密此前本来就有相关布局,为何又要再花重金布局汽车底盘业务呢?

一位接近立讯精密的相关人士向记者表示:“智能底盘分为X、Y、Z三个轴,分别对应转向、悬架、制动。后面这两个虽然立讯精密也有布局,但发现技术门槛比较高,还需要一些能力沉淀。所以,立讯精密也在找外延机会,来快速补足能力拼图。”

此外,“京西智行非常有亮点”的一个产品就是“磁流变悬架”。相比于现有的悬架方案,该产品具有很多舒适性以及精准调节方面的优势。”该人士对此说道。可见,立讯精密亦看上了京西国际的悬架方案亮点。

“智能底盘是目前智能电动车硬件中少有的仍具有较大发展潜力的系统。”汽车行业资深分析师朱自清亦对记者分析,本次收购有利于立讯精密在汽车智能底盘领域形成新的高竞争力产品序列,与此同时,汽车行业竞争加剧,缺乏竞争力的企业将不断出清,并购将成为常态。

《给阿嬷的情书》:小成本方言电影的“影旅融合”效应

本报记者 黎竹 张靖超 成都报道

今年“五一”档期至今,一部成本仅千万元级的潮汕方言电影《给阿嬷的情书》,意外成为市场最具讨论度的作品之一。

在业内看来,除剧情打动了

方言电影破圈

“全市掀起观影热潮,夜里一点半还有人看!”汕头人陈逸向《中国经营报》记者感叹道。

据陈逸介绍,目前为了给“北伐”再添一把火,身边不少亲戚朋友都开始了“二刷”。他口中的“北伐”,指的是《给阿嬷的情书》在上映期间,汕头一地便贡献了1204.4万元票房,占比高达21.3%,形成“粤东抱团支持本土电影”的独特景观,随后其票房上涨呈现“从广东到华

“侨批”融入叙事

在多个采访对象看来,《给阿嬷的情书》实现地域故事、全民共情的传播效果,“侨批”作为潮汕侨乡的重要符号深度融入影片叙事,使地方符号拥有了普世的对话能力。

据了解,侨批作为海外华侨通过民间渠道以及后来的金融、邮政机构寄回国内,连带家书或简单附言的汇款凭证。从鸦片战争之后一直到20世纪80年代,大量侨民通过侨批的方式往家乡汇

从“看景”到“寻情”

在专家看来,当地方文化被精准书写,情感共鸣便转化为真实的消费动能,在城市流量与票房之间形成持续联动。当下一部电影的价值,不再仅仅取决于票房数字,更在于其作为“城市超级IP”的带动能力。

据测算,2025年中国电影全产业链中,餐饮、交通、旅游等观影带动与外溢产值占比最高,超过3000亿元。然而,如何将从影视获得的流量转化为持久的旅游吸引力?

记者了解到,随着影片热度

观众外,当地相关部门的联动也为这部影片提供了破圈的可能性。根据猫眼专业版数据,截至5月13日,《给阿嬷的情书》已成为全国各省当天的票房日冠,观看总人次突破600万,非潮汕地区观众占比从初期的10%升

“侨批”融入叙事

南到南方再到全国”的大趋势。

记者注意到,5月5日,自己所在城市多个影院排片仅有两个场次。据多方报道,4月30日该影片上映首日,排片率一度低至1.6%—3.6%,影片最初的预测总票房只有5000万元。但后续超高口碑撬动排片、观看人次等数据全面上扬,其中,影片排片占比一路攀升至5月13日的27.4%,全国单日场次超9.6万场,潮汕本土部

“侨批”融入叙事

分影院排片峰值高达90%。

业内人士王壹告诉记者,在中国电影市场发展红火的时候,票房和口碑严重存在两极分化的现象,但近年来年轻观众已经学会了“用脚投票”。他提到:“这部电影成本仅1400万元左右。若以当前累计票房2.2亿元计算,其投资回报率已超过14倍,远超同期许多投资数亿的大制作。这也证明了,中小成本电影只要击中情感内核,

依然拥有巨大的市场潜力。”

截至5月14日,《给阿嬷的情书》全国累计票房正式突破2亿元大关。从票房地域分布来看,该影片打破了小成本方言电影的地域票房桎梏。在社交媒体上,不同地区的观众分享感受,表示在观影途中很受感动,并呼吁“一定要选潮汕版”。

北大中文系教授张颐武指出:“母语是家园感和文化认同的根源性因素之一。”

据记者了解,当下“方言+N”成为流量密码,越来越多的地方将方言纳入本地游戏、影视、文创、短视频产业布局中。而王壹则认为,这种“低开高走、长尾爆发”曲线的形成,与本土社群的口碑发酵不无关系。据他分析:“影片先在潮汕地区进行点映和路演,再逐步扩散至全省、全国,这种策略极大地降低了前期宣发成本,保证了核心受众的转化率。”

顶层设计专家、清华大学爆点战略营销顾问孙巍则认为,影片围绕侨批展开叙事,通过真实可考证的历史细节,唤醒了观众对华侨情怀的集体记忆。他表示:“侨批即媒介,作为特殊的叙事符号,它承载了厚重的历史,也是情义的见证。而且它作为历史的档案,也记录了近代潮汕人的‘侨史’,这就是文化符号背后的文化母体。”

记者注意到,随着《给阿嬷的情书》的火爆,侨批变成了可感知的文化IP。此前,不少观影团的观影纪念品多为亚克力材质票根,而《给阿嬷的情书》的观影纪念品则为侨批形式。消费品牌“阿嬷手作”“一杯潮茶”迅速与该影片联名推出文创。

值得一提的是,影片中不仅出现了标旗巡游、七夕拜月娘等潮汕民俗,还少不了工夫茶、橄榄菜、无米粿等潮汕地道美食。

卜希霆指出,这些符号在电影里不是贴在表面的标签,而应是内生生长的结果。《给阿嬷的情书》已

中潮汕人的乡愁记忆,同时地方与影像更进行了双向互动,汕头相关部门迅速推出的“跟着阿嬷游汕头”线路及“票根惠民”活动,将观影行为延伸为综合消费行为。

在他看来,这背后存在一套可复制的逻辑模型:极致在地性×情绪真实性×政策系统性。像《给阿嬷的情书》这类“内容深耕+阶梯发行+文旅联动”的本土方言影片,或许可为中小成本电影撬动地方产业经济提供借鉴经验。

面对当下局面,经纬辉开该如何走出困境?田利辉建议公司采取三方面举措:第一,对电子信

息板块实施“止血式”管理,暂停非必要投入,优先保障现金流为正的细分产品线;第二,加速中兴系统业务整合,将其专网通信技术与电力主业协同,打造新增长极;第三,优化融资结构,利用电力板块稳定现金流发行绿色债券,替代高成本短期借款。关键在于以经营性现金流为核心指标重构考核体系,避免陷入“重组依赖症”。

石磊向记者指出,经纬辉开重组失败后,必须直面现实并主动变革:首先,应对亏损的电子信

息板块实施“休克疗法”,通过关停低效产线、严控库存与应收账款来全力止血;其次,明确战略边界,将有限的资金与研发资源集中倾斜至电力主业及新收购的专网通信业务,以主业的盈利增长来对冲负面影响。

石磊同时指出,在预期回笼资金落后,经纬辉开需积极拓展融资渠道并严控非必要开支,切实防范资金链断裂风险;未来可灵活调整策略,考虑通过分拆融资或降低门槛拆分出售等方式,逐步卸下这一非核心包袱。

上接C2

对于公司主业聚焦问题,石磊指出,重组失败导致经纬辉开“瘦身”聚焦的战略落空,主业面临严重分散的困境。公司被迫在传统的触控显示、原有的电力板块以及新收购的专网通信业务之间“多线作战”,跨度极大的业务赛道不仅导致运营逻辑冲突,持续亏损的电子信

息板块更会不断争夺公司有限的资金与管理精力。万力指出,经纬辉开此前推动资产剥离,一个核心逻辑就是“收缩非核心、聚焦电力和新质生产力方向”。但现在交易终止之后,公司短期内仍然需要同时布局电力业务和电子信息业务两条线。

从战略管理角度看,万力指出,如果一家企业同时存在“成长型业务”和“持续承压业务”,管理层就容易陷入资源分散的问题。因为资金、管理精力、研发投入和客户资源,都可能被不同业务同时占用。

面对当下局面,经纬辉开该如何走出困境?田利辉建议公司采取三方面举措:第一,对电子信

息板块实施“止血式”管理,暂停非必要投入,优先保障现金流为正的细分产品线;第二,加速中兴系统业务整合,将其专网通信技术与电力主业协同,打造新增长极;第三,优化融资结构,利用电力板块稳定现金流发行绿色债券,替代高成本短期借款。关键在于以经营性现金流为核心指标重构考核体系,避免陷入“重组依赖症”。

石磊向记者指出,经纬辉开重组失败后,必须直面现实并主动变革:首先,应对亏损的电子信

息板块实施“休克疗法”,通过关停低效产线、严控库存与应收账款来全力止血;其次,明确战略边界,将有限的资金与研发资源集中倾斜至电力主业及新收购的专网通信业务,以主业的盈利增长来对冲负面影响。

石磊同时指出,在预期回笼资金落后,经纬辉开需积极拓展融资渠道并严控非必要开支,切实防范资金链断裂风险;未来可灵活调整策略,考虑通过分拆融资或降低门槛拆分出售等方式,逐步卸下这一非核心包袱。