

国内洁净室建设迎新一轮高景气，三重新变化、两家高份额公司需重视；硅进铜退！SST是供电系统中的“CPO”，产业链0→1时刻极具弹性——0422脱水研报

2026/04/22 19:56

“

今日研报内容：

- 1、国内洁净室建设迎新一轮高景气，三重新变化、两家高份额公司需重视
- 2、钾肥对外依存度高达70%，这几家公司外出找矿进展最快
- 3、硅进铜退！SST是供电系统中的“CPO”，产业链0→1时刻极具弹性
- 4、摆脱单一市场波动，工程机械是中国优势制造出海典型体现

【本文来自持牌证券机构，不代表平台观点，请独立判断和决策】

摘要：

1、洁净室：广发证券研报指出，国产存储及先进制程迎来新一轮扩产周期，洁净室是受益于半导体行业资本开支的核心环节。特别是在本轮国内洁净室的建设中，短期供给难以放量叠加优先内资工程服务商、竞争格局改善背景下，毛利率整体有望提升。预计本轮国内存储扩产项目或由深桑达A、柏诚股份占有较多份额。

2、钾肥：我国作为农业大国，对钾肥需求量较高，钾肥进口依存度常年在50%以上，国家战略正强力推动构建自主可控的供应体系，并鼓励企业“走出去”获取海外资源。已布局海外资源的公司包括：亚钾国际、东方铁塔、藏格矿业、盐湖股份等。

3、SST：对标CPO，SST缩短电链路，解决损耗/密度/响应瓶颈，目前算力基建轮动开启，SST成为被低估的一环，具备从0→1的产业弹性。围绕“功率半导体→磁性器件→系统集成”三层结构布局，核心公司包括：四方股份、金盘科技、阳光电源、思源电气、天岳先进、三安光电等。

4、工程机械：汇兑或影响Q1业绩，但内外销经营表现依旧强势。海外市场毛利率显著更优（比国内高7%-13%），增速显著更快（非洲地区+%50，且规模持续扩大），国内工程机械企业通过加码出海，来摆脱单一市场波动风险，盈利中枢有望持续抬升，将从周期变为成长属性。核心公司：三一重工、徐工机械、中联重科、恒立液压。

正文：

1、国内洁净室建设迎新一轮高景气，三重新变化、两家高份额公司需重视

广发证券研报指出，国产存储及先进制程迎来新一轮扩产周期，洁净室是受益于半导体行业资本开支的核心环节。特别是在本轮国内洁净室的建设中，短期供给难以放量叠加优先内资工程服务商、竞争格局改善背景下，毛利率整体有望提升。预计本轮国内存储扩产项目或由深桑达A、柏诚股份占有较多份额。

1) 复盘国内半导体洁净室建设的三轮景气期

第一轮：2016-2020年，“两存”成立，中芯国际持续扩产、启动存储与先进代工“从0到1”建厂潮。

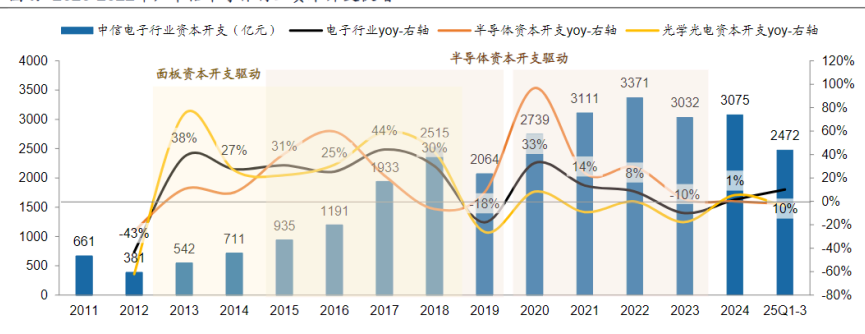
2016年，长江存储成立，开始分三期建设国家存储器基地项目（总投资240亿美元）。长鑫科技于2016年成立，2017年宣布投资72亿元建设12寸晶圆厂。

第二轮：2020-2023年，先进制造受封锁后，本土晶圆代工CAPEX高景气。2020年，中芯国际CAPEX大幅抬升至372亿元，到2023年达539亿元，推动中芯京城、中心深圳、中芯南方等多个项目建设。

第三轮：2024年以来，AI带动HBM需求高增，全球存储芯片供应短缺逐步显现，海内外存储市场迎来新一轮扩产周期。

复盘来看，从营收结转角度，下游资本开支对于洁净室企业营收的影响有1年左右的滞

图4：2020-2022年，中信半导体行业资本开支快增



数据来源：iFinD、广发证券发展研究中心

表2：21-23年，受益单位投资较高的晶圆制造环节CAPEX放量，洁净室企业营收整体扩张

境内营收增速	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	25H1
深桑达A	-	-	-	-	-	18.7%	9.4%	18.5%	-30.9%
柏诚股份	-	-	33.4%	4.9%	40.8%	0.4%	44.6%	27.2%	-12.3%
圣晖集成	-	-	-6.6%	9.7%	39.4%	7.6%	16.9%	-15.4%	-12.3%
亚翔集成	-17.6%	27.2%	-17.8%	-55.5%	133.5%	39.9%	-33.3%	74.5%	-57.3%
太极实业	32.0%	42.8%	12.5%	8.5%	48.0%	52.8%	12.9%	-12.7%	-5.7%
华康洁净	-	9.4%	43.3%	20.3%	19.0%	38.2%	34.7%	6.6%	50.7%

资料来源：Wind、广发证券发展研究中心

2) 这一轮国内存储扩产，洁净室工程或有量价齐升逻辑

洁净室工程具有三大特征。

一是，低容错率。芯片制造对于洁净度、温湿度控制、AMC控制、微震动控制具有严格要求，业主对于洁净室工程质量和速度具有高要求。

二是，强客户粘性。高工程技术难度下，业主通常选用技术成熟、经验丰富、相互了解的长期合作供应商。

三是，高端服务稳定供给。洁净室工程核心在于成熟专业工程师与现场经验沉淀，培养周期较长，建设产能增长较慢。

本轮国内存储扩产周期下，预计国内洁净室工程服务市场有望发生三重变化。

一是，订单、营收增长。洁净室工期短、订单结转快，本轮存储芯片扩产有望滞后1年左右反映为洁净室企业营收增长。

二是，竞争烈度下降带动毛利率提升。短期供给难以放量叠加优先内资工程服务商、竞争格局改善背景下，看好洁净室企业毛利率整体提升。

三是，区域分化，内资洁净室服务商先发优势显著。

海外订单大幅放量下，母公司具有丰富海外客户资源的台资企业或持续转向高毛利海外订单，如2021-25H1，**圣晖集成**海外营收占比由27%提升至53%，**亚翔集成**海外营收占比由16%提升至58%。本轮国内存储扩产项目或由**深桑达A**、**柏诚股份**占有较多份额。

且海外半导体扩产需求先行增长下、洁净室提价已有兑现，看好利润率提升向国内洁净室传导。如**亚翔集成**于25M4签约新加坡世界先进项目后，单季度毛利率由25Q2的20.4%持续提升至25Q4的29.4%。

02

表5: 圣晖集成、亚翔集成加快海外业务拓展，海外营收占比增长

海外营收占比	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	25H1
深桑达A					0%	1%	2%	3%	4%
柏诚股份		0%	0%	0%	0%	0%	0%	3%	11%
圣晖集成		6%	13%	18%	27%	17%	22%	34%	53%
亚翔集成	4%	3%	4%	14%	16%	14%	46%	44%	58%
太极实业	35%	29%	26%	24%	18%	13%	12%	14%	15%
华菱洁净	0%	2%	0%	5%	0%	0%	0%	0%	0%

资料来源: iFinD、广发证券发展研究中心

广发证券测算，NAND、DRAM（含HBM）、7nm以下先进制程每万片月产能投资分别为37、51、400亿元，当前供给缺口分别达69、52、23万片/月。按供给缺口计算实现100%国产替代需总投资14394亿元，其中NAND2546亿元、DRAM（含HBM）2648亿元、先进制程逻辑芯片9200亿元。

洁净室占晶圆厂投资约15%，如实现完全国产化替代，洁净室市场空间可达2159亿元。关注**柏诚股份**（长鑫、长江存储长期合作供应商）、**深桑达A**（国内洁净室服务龙头），**亚翔集成**、**圣晖集成**、**太极实业**等。

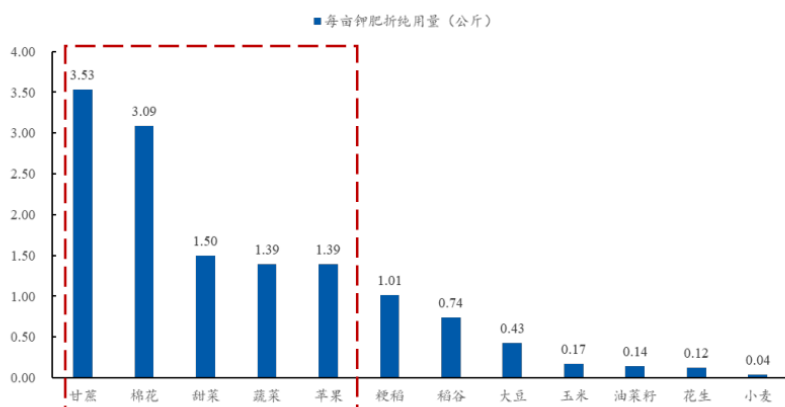
2、钾肥对外依存度高达70%，这几家公司外出找矿进展最快

东北证券指出，钾肥安全是我国粮食安全中的重要一环，在全球人口持续增长和供给趋紧背景下，钾肥价格中枢有望持续上行。

需求端来看，在人口增长、施肥结构优化、粮食安全重视程度提高的背景下，预计**每年仍维持2%-3%的复合增速**。

03

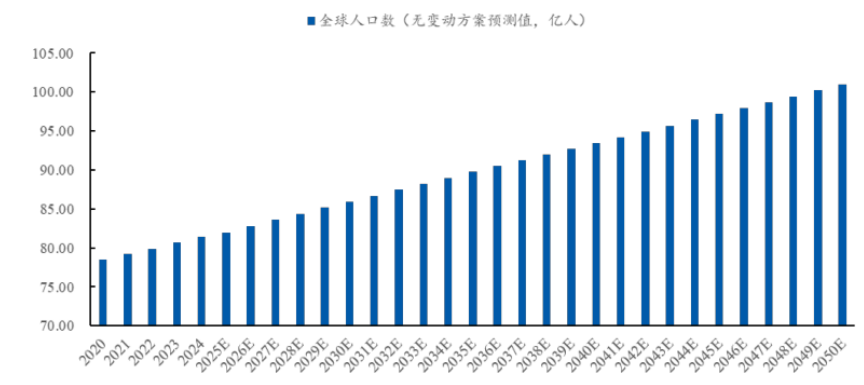
图 8: 经济作物通常比谷物类主粮需要更多的钾元素 (2023 年数据)



数据来源: 全国农产品成本收益资料汇编, 东北证券

04

图 11：全球人口持续增长，或于 2049 年突破 100 亿人



数据来源：世界银行，东北证券

而供给端，全球钾肥寡头垄断明显，加拿大、老挝、俄罗斯、白俄罗斯的探明储量占全球总量的78.2%。俄罗斯和白俄罗斯产能恢复到制裁前水平需要一定时间，全球其他钾肥项目延期也已成为常态。

05

重复复杂因素的制约。(1) 高昂的资本投入与漫长的建设周期：钾肥项目是典型的高度资本密集型产业，新产能资本开支大，生产周期长。据 Nutrien 数据，2018 年单个钾肥绿地项目的建设成本为 2300-2700 美元/吨，建设周期在 7 年左右。(2) 开采难度与成本中枢上移：随着全球范围内易于开采的浅层钾矿资源逐渐枯竭，新增产能越来越多地依赖于更深、地质条件更复杂的矿床。

06

未来俄罗斯及白俄罗斯钾肥供应或仍将受限。据 Nutrien 数据，俄罗斯/白俄罗斯 2021 年的氯化钾出口量为 1140.9/1234.3 万吨，2022 年骤降至 716.3/478.3 万吨，2023 年恢复至 978.2/903.2 万吨。我们认为，俄罗斯和白俄罗斯的钾肥供应在未来 3-5 年或仍将处于相对受限的状态，其中地缘政治因素是最大的不确定性，而两国自身的经济利益抉择（提价与市场份额的平衡）也将动态影响供应量。尽管设备维护结束后

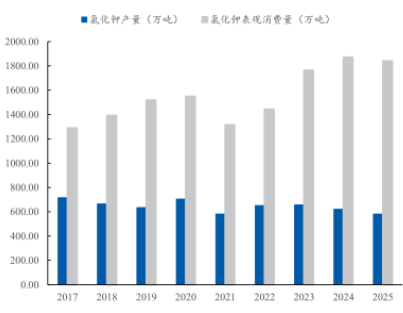
综合来看，行业供需预计将维持长期紧平衡状态，这为钾肥价格提供了坚实的支撑，行业景气中枢有望上行。

对于我国来说，保障稳定供给面临更大压力。

我国作为农业大国，对钾肥需求量较高，钾肥进口依存度常年在 50% 以上。

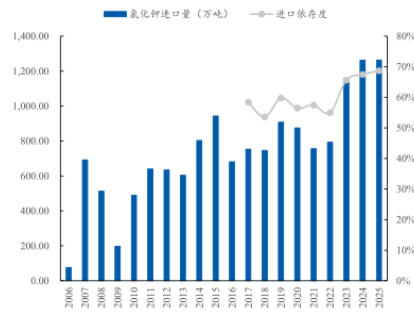
07

图 27：我国氯化钾存在较大供给缺口



数据来源：百川盈孚，东北证券

图 28：我国氯化钾对外依存度持续提升



数据来源：百川盈孚，东北证券

面对高度对外依赖，国家战略正强力推动构建自主可控的供应体系，通过“国内生产+进口+海外基地”的“三三三”模式优化结构，并鼓励企业“走出去”获取海外资源。

该行业的投资价值高度集中于对上游资源的掌控力，那些能够在海外成功布局优质资源、实现产能有序扩张，并具备显著成本竞争力的企业，不仅能为国家粮食安全战略提供支撑，更

能在行业量价齐升的周期中最大化盈利弹性。

核心公司包括：[亚钾国际](#)、[东方铁塔](#)、[藏格矿业](#)、[盐湖股份](#)等。

表 8：我国海外寻钾部分项目情况（不完全统计，截至 2025 年）

企业名称	布局国家/项目	主要进展与产能规划
亚钾国际	老挝甘蒙省	折纯氯化钾资源储量超 10 亿吨；2020-2024 年产能从 25 万吨/年快速提升至 200 万吨/年；2025 年 12 月小东布矿区第三个百万吨钾肥项目顺利完成联动投料试车，正式迈入 300 万吨/年产能时代，正稳步推进 500 万吨产能目标。
东方铁塔	老挝甘蒙省	全资子公司“老挝开元”拥有 133 平方公里矿权，氯化钾资源储量超 4 亿吨；已建成 100 万吨/年产能，2024 年产量达 120.2 万吨，正推进下一个 100 万吨项目建设
藏格矿业	老挝万象市	规划建设 200 万吨/年氯化钾项目，资源储量约 9.84 亿吨；2025 年 7 月启动充填研究攻关；但受老挝 2025 年 7 月万象项目叫停政策影响，项目面临较大不确定性，已投入约 1 亿元勘探费用面临沉没风险。
盐湖股份	刚果（布）BMB 项目	正加快推进刚果（布）BMB 固体钾盐项目勘探工作；盐湖股份是国内目前钾肥生产规模最大的企业。公司近期表示，正在积极落实“走出钾”战略，刚果（布）BMB 钾盐矿床区的钻探、物探等勘查工作已按计划有序开展中。统计显示，截至目前，盐湖股份控股股东中国盐湖集团共有 530 万吨/年钾肥产能，其中包括盐湖股份的 500 万吨、五矿盐湖的 30 万吨。中国盐湖集团的“三步走”战略显示：到 2025 年内完成整合优化，具备世界一流盐湖产业的雏形；到 2030 年形成 1000 万吨/年钾肥、20 万吨/年锂盐、3 万吨以上/年镁及镁基材料产能。

数据来源：各公司公告，各公司官网，东北证券

表 5：截至 2025 年 10 月我国氯化钾产能情况（万吨）

企业名称	省份	区域	产能（万吨）
中国盐湖工业集团有限公司	青海省	西北地区	530
格尔木藏格钾肥有限公司	青海省	西北地区	200
茫崖晶鑫华隆钾肥有限公司	青海省	西北地区	20
青海联宇钾肥有限公司	青海省	西北地区	10
青海柴达木地矿化工有限公司	青海省	西北地区	10
青海省地矿集团有限公司	青海省	西北地区	10
北京昆仑伟业格尔木有限公司	青海省	西北地区	10
中国其他(氯化钾)	中国其他	中国其他	50
合计			840

数据来源：百川盈孚，东北证券

3、硅进铜退！SST是供电系统中的“CPO”，产业链0→1时刻极具弹性，价值量最高的是这几个环节

国盛证券指出，SST可以类比成“供电侧的CPO”——CPO缩短光链路，解决带宽/功耗瓶颈；SST缩短电链路，解决损耗/密度/响应瓶颈。算力基建轮动开启，SST成为被低估的一环，具备从0→1的产业弹性。

1) 什么是SST？——电源转换的“硅进铜退”

相较于传统变压器依赖电磁感应的被动式刚性变换，SST凭借高频电力电子调制实现了能量的主动柔性管控。

高频化：利用宽禁带半导体（SiC/GaN）将频率从50Hz提升至数千甚至数万Hz，大幅缩小小变压器体积（可减小约80%）。

高度集成：就像CPO将光引擎与芯片封装在一起，SST将整流、DC/DC变换、逆变集成，直接对接机架直流供电，减少转换层级，综合效率提升显著。

2) 为什么是现在？——AI电力约束+电气架构升级的共振点

算力尽头是电力，电力瓶颈前移：AI集群功率密度持续上行（单机柜>100kW成为常态），传统“**配电→变压→整流→分配**”多级链路损耗高、响应慢，成为新瓶颈。

高压直流/中压直供趋势：为降低损耗与铜耗，**数据中心配电从低压交流向中压直供、HVDC演进，SST可在中压侧直接完成AC/DC+DC/DC转换与隔离，显著缩短能量路径。**

宽禁带器件成熟（SiC/GaN）使得高频、高效率成为可能，是SST产业化的核心前提；同时带来体积、重量与效率的系统级跃迁。

3) SST产业链价值分布？——从底层的“硅/碳化硅”到顶层的“系统集成”

类似液冷从部件走向系统，SST的竞争核心不止于单一器件，而是拓扑设计、控制算法、热管理与系统级交付能力。同时，由于涉及电网/数据中心核心电力架构，SST的认证与导入周期较长，具备先发优势的厂商更易锁定份额。

上游衬底/外延：**高压SiC是SST的心脏**，耐压值和良率决定了SST的商业化进度；

中游功率器件/模块：处理高频开关损耗的模块；

下游系统集成：具备电网级know-how和电力电子设计能力的整机厂商。

4) SST迎来0→1爆发时刻

围绕“功率半导体→磁性器件→系统集成”三层结构布局，

关注系统与电力设备龙头**四方股份**、**金盘科技**、**阳光电源**、**思源电气**，上游核心器件**天岳先进**（SiC衬底供应商）、**三安光电**（SiC外延/器件）、**士兰微**（功率器件）、**斯达半导**（IGBT/SiC模块）等。

4、摆脱单一市场波动，工程机械是中国优势制造出海典型体现，盈利中枢抬升，将从周期变为成长属性

中信建投指出，3月国内外挖机继续保持增长，国内销量24101台，同比增长23.5%；出口13301台，同比增长32%，预计全年国内市场有望实现10%以上增长，出口有望实现15%以上增长。

华西证券指出，随着工程机械行业市场架构的变化（从国内单一市场→全球市场），海外收入占比的提升将熨平工程机械企业的周期性，随着非洲等地区的需求高速增长，工程机械行业正具备成长熟悉。

1) 汇兑或影响Q1业绩，但内外销经营表现依旧强势

2026年3月销售各类挖掘机37402台，同比增长26.4%。

其中：**国内销量24101台，同比增长23.5%；出口13301台，同比增长32%**；内销恢复正增长，主要系行业价格战压力缓解、客户观望情绪消散并恢复采购，出口维持高增。

预计2026年国内市场有望实现10%以上增长，出口有望实现15%以上增长，内外需持续共振向上。

2) 摆脱单一市场周期风险，工程器械企业成长属性初现

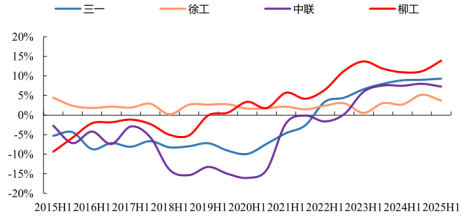
从毛利率和利润占比来看，海外市场提供显著的盈利优势。

◆海外与国内毛利率差值趋于稳定。主机厂出海，实现增收且增利。2025H1主机厂海外毛利率均高于国内市场，且柳工已经比国内市场高13.9pct，三一和中联海外市场比国内毛利率分别高出9.3pct和7.3pct。从边际看，出海对整体业绩的增厚效果明显，趋势端随着海外规模效益的建立以及国内市场的修复，国内及海外毛利率的差值逐步趋于稳定。

表：工程机械重点公司海外收入增长及占比情况

	25H1海外收入 (亿元)	YOY	24年海外收入占比	25H1海外收入占比	Δ海外收入占比 (pct)
三一	264.9	11.6%	62.4%	59.2%	-3.2
徐工	255.5	16.6%	45.5%	46.6%	1.1
中联	138.2	14.7%	51.4%	55.6%	4.2
柳工	85.2	10.5%	45.8%	46.9%	1.1
山推	39.0	7.7%	52.1%	55.7%	4.6

图：四家主机厂近年海外与国内毛利率差值



从出口地区来看，非洲地区增长最迅猛，25年增长超50%，且市场规模与欧洲市场的差距持续缩小。

以三一重工近年的财报看，与行业数据吻合。重视非洲市场，连续两年宏观及微观表现强势，背后或是大宗商品价格景气周期下的强需求，看好该区域的持续高景气。

近了15%。2) 微观层面：以三一重工近年的财报看，与行业数据吻合。重视非洲市场，连续两年宏观及微观表现强势，背后或是大宗商品价格景气周期下的强需求，看好该区域的持续高景气。从趋势看，三一非洲市场25年的出口金额已经与美洲逐步缩小，且与欧洲市场的金额差距持续缩小。

表：工程机械出口金额及近年出口最快区域特征

	中国工程机械出口金额 (亿美元)	同比	中国工程机械出口增速最快的市场	该市场出口金额 (亿美元)	同比
2022	443.0	30.2%	沙特	9.0	122.7%
2023	485.5	9.6%	俄罗斯	60.6	66.5%
2024	528.6	8.9%	非洲	59.1	32.0%
2025	601.7	13.8%	非洲	88.9	50.5%

表：三一重工近年出口最快区域特征

	三一重工出口增速最快的市场	该市场出口金额 (亿元)	同比
2022	北美	40.3	85.8%
2023	欧洲	162.5	38.0%
2024	非洲	53.5	44.0%
2025	非洲	83.1	55.3%

3) 国内工程机械企业正从产品出海到产能出海

近年来工程机械企业持续进行全球化布局，从产品、产能、运营、营销服务等多个维度，持续提升全球竞争力。

业绩持续兑现的背后，是更深层次的全球布局，看好工程机械企业持续布局下的海外收入持续增长，以及细分领域的市占率提升。

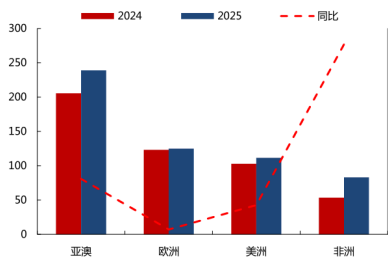
表：综合主机厂的全球化布局

	三一重工	徐工机械	中联重科	柳工
全球化布局	<p>组织全球化：在全球设立8大海外大区及32个园区作为全球战略区域和赋能平台，全面深化“平台赋能+精兵作战”的组织形式，推动管理经营本地化以适配全球快速变化的经营环境。</p> <p>制造全球化：截至25年末，公司在全球建成37个生产制造基地，并深度布局海外供应链，积极推动中国智能制造技术的应用与升级。</p> <p>营销与服务全球化：公司已在全球100多个国家和地区深度合作了400余家优质海外经销商，布局了1900个营销与服务网点，超过3000名海外服务工程师，构筑了极具竞争力的全球销售与服务网络，为国际业务的快速增长提供了坚实保障。</p>	<p>全球发展模式：出口贸易、海外绿地建厂、跨国并购和全球研发“四位一体”的全球化发展模式，可为全球客户提供全方位产品营销服务、全价值链服务及整体解决方案。</p> <p>海外布局：公司拥有50多家海外子公司，300多个海外经销商，2000多个海外服务备件网点，10000余名当地化服务工程师，产品远销190多个国家和地区，覆盖“一带一路”沿线95%以上的国家和地区。2025上半年公司在意大利、赞比亚、几内亚等国家成立了贸易全资子公司。</p> <p>打造强力平台：聚焦“精准赋能、实战育人”，构建覆盖全球14大区的“训战一体化”人才培养体系，分类精准施策，打造“动力先锋”品牌基地。其中，高机匈牙利工厂建成投产，通过本地化生产推动业务深度发展；矿建升级德国瓦尔贝特工厂，并将其转型升级为综合性生产基地。公司借助海外研发制造基地的技术、资源及区位优势，形成支撑全球化进程的产业生态。</p>	<p>多元化市场布局与产品矩阵共进：公司25年海外业务延续高速增长态势，同比增幅达30.52%。随着全球化进程纵深推进，区域市场协同发力，销售结构进一步优化，业务发展步入“结构优化+本土深耕”的高质量新阶段。非洲、拉美、东南亚、中东等新兴市场高速增长，其中，非洲区域同比增长超157%。</p> <p>深化端对端体系变革，构建直销高效协同新生态：持续完善一体化管理体系，深度融合“品字型管理”与“前、中、后台协同运行机制”，建立24小时无缝对接的高效协同机制。25年依托全球已建成的30余个一级业务航空港和430多个网点，公司已构建起高效的全球营销网络。海外本土化员工人数约6000人，服务备件仓库220多个，产品厂泛覆盖170多个国家和地区，销售能力大幅提升。</p> <p>持续推进海外研发制造基地拓展升级：公司已完成全球研发制造网络的战略性布局，在意大利、德国、墨西哥、巴西、土耳其、美国、匈牙利等国家拥有生产基地。其中，高机匈牙利工厂建成投产，通过本地化生产推动业务深度发展；矿建升级德国瓦尔贝特工厂，并将其转型升级为综合性生产基地。公司借助海外研发制造基地的技术、资源及区位优势，形成支撑全球化进程的产业生态。</p>	<p>“产品组合+全面解决方案”双轮驱动：公司核心产品矩阵持续突破；装载机市场占有率稳步提升，东南亚、南亚市场领先地位持续扩大，挖掘海外市场快速增长动能。大型挖机单月发货量创历史新高；新兴板块矿采一体化管理体系，深度融合“品字型管理”与叉车等专项突破超40%的销量增长。分区域看，各营销区域营收结构均衡，整体业务稳健增长，新兴市场增长动能强劲，南亚、中东、非洲等重点区域增速位居前列，最高达80%以上。经销商网络规模突破400家，服务网点超过1300个，全产品线在重点国家和地区的渠道渗透度显著提升；持续完善客户服务体系，在工生产推动业务深度发展；矿建升级德国瓦尔贝特工厂，并将其转型升级为综合性生产基地。公司借助海外研发制造基地的技术、资源及区位优势，形成支撑全球化进程的产业生态。</p>

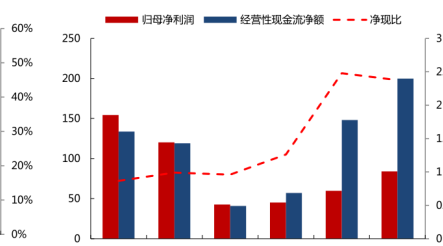
4) 核心公司

看好板块业绩随着出口增长而稳健增长，利润率中枢上行。看好工程机械头部企业三一重工、徐工机械、中联重科、柳工、等，零部件企业恒立液压。

表：三一重工2025年海外各区域收入及增速（亿元，%）

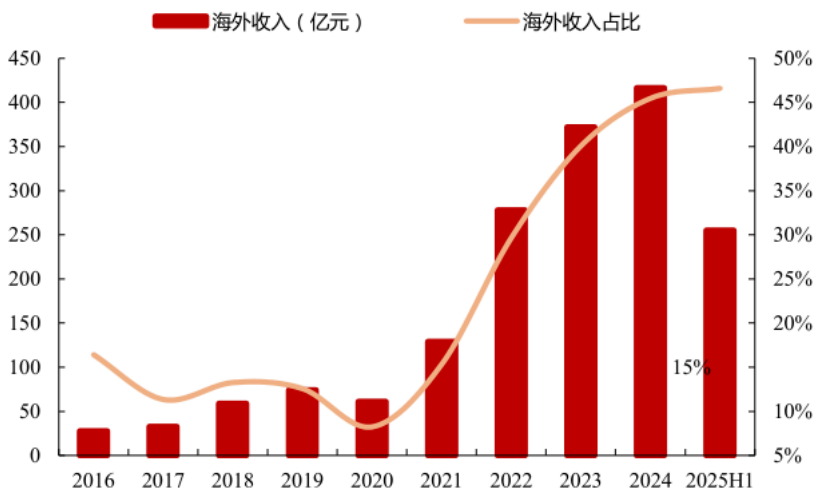


表：三一重工近年净利润、现金流及净现比（亿元）



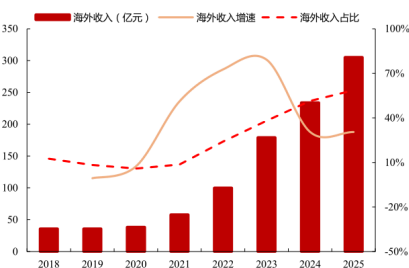
14

图：徐工机械近年海外收入及占比（亿元，%）

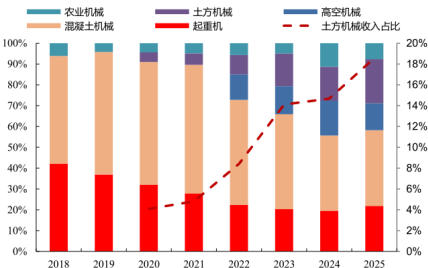


15

图：中联重科近年海外收入及增速（亿元，%）



图：中联重科近年收入结构及土方机械收入占比



16

◆恒立液压是工程机械出海最确定的受益者。恒立的核心零部件竞争力极强，油缸、泵阀、马达等产品高度配套国内及海外头部主机厂，恒立既是本轮国内工程机械主机厂出海的最大的受益者，也是海外龙头迎来复苏周期的最大受益者，公司近年业绩稳健增长。

◆公司持续拓展新产品，电缸及丝杠等产品可期。根据公司财报，公司推动精密丝杠、直线导轨、电动缸等重点产品在更多应用场景的落地，持续提升公司在电传动、液压传动领域的领先地位。公司新产品的市场空间较大，有望带来第三曲线。

研报来源：

- 1、广发证券，耿鹏智，S0260524010001，国内洁净室专题报告：存储及先进制程扩产提速，量增、利升双轮驱动。2026年4月22日
- 2、东北证券，张煜暄，S0550524110002，钾肥供需格局或持续偏紧，价格中枢有望上行。2026年4月21日
- 3、国盛证券，宋嘉吉，S0680519010002，SST：供电系统里的“CPO”。2026年4月21日

4、华西证券，黄瑞连，S1120524030001，出海持续提速，看好工程机械板块业绩长虹。
2026年4月20日

*免责声明：文章内容仅供参考，不构成投资建议

*风险提示：股市有风险，入市需谨慎

本资讯中的内容来自持牌证券机构，意见仅供参考，并不构成对所述证券买卖做出保证。投资者不应将本资讯作为投资决策的唯一参考因素。亦不应以本资讯取代自己的判断。

本文内容和观点不代表选股通APP平台观点，请独立判断和决策。在任何情况下，选股通APP不对任何人因使用本平台中的内容所引致的任何损失负任何责任。