

调产品结构,强研发创新,拓投资合作 科创板航空航天产业链公司“走宽”发展路

5月21日,在科创板“十五·未来产业”主题集体业绩说明会之航空航天行业专场,福光股份、航亚科技、新光光电、铂力特、迈信林等产业链上市公司高管齐聚一堂,就市场热点话题作出回应。面对投资者的关切与市场竞争压力,从优化产品结构、加码硬核研发,到战略投资合作拓展新赛道,与会上市公司努力夯实科创底色,抢抓未来产业发展新机遇。优化产品或产业结构成为福光股份、航亚科技、新光光电、铂力特、迈信林等产业链上市公司努力夯实科创底色,抢抓未来产业发展新机遇。

记者 严晓菲

未来产业是抢占科技与产业制高点的关键,深耕其中的企业更是培育新质生产力、筑牢国家发展长远优势的重要力量。5月21日,在科创板“十五·未来产业”主题集体业绩说明会之航空航天行业专场,福光股份、航亚科技、新光光电、铂力特、迈信林等产业链上市公司高管齐聚一堂,就市场热点话题作出回应。

营收承压,盈利波动,估值受疑……面对投资者的关切与市场竞争压力,从优化产品结构、加码硬核研发,到战略投资合作拓展新赛道,与会上市公司努力夯实科创底色,抢抓

未来产业发展新机遇。

优化产品结构提升“含科量”

“公司明面上看似高大上、科技含量十足,为何营收一年只有可怜的几亿元,且连续多年亏损?”

面对投资者抛来的犀利问题,福光股份没有选择回避。公司董事长兼总经理何文波坦言,主要原因系公司基于中长期发展规划,积极拓展产品布局,加强人才队伍建设、引入优秀人才,导致经营成本上升。

非定制产品是福光股份拓展产品线的重点。据何文波介绍,在非定制产品方面,面对价格竞争加剧的市场环境,公司加大产品结构的优化力度,将产品开发能力更多聚焦在车载、投影、红外等市场空间持续扩大的领域,推出了更符合市场需求的新产品。正是在新旧产品迭代期间,公司出现了短期的收入小幅波动。

从财务数据以及上市公司的反馈来看,交付产品结构调整难免会引起企业毛利率的短期波动。投资者迫切想要知道的是,企业接下来如何维持或进一步提升产品竞争力以保障盈利能力。

继续优化产品或产业结构成为不少企业的首选。航天南湖董事长罗辉华表示,公司深耕防空预警雷达核心业务,并加快推动低空探测、高端制造、军贸业务发展,持续优化产业结构。福光股份董事、董事会秘书黄健称,公司2026年将跟进市场发展趋势,推出更多差异化、具有竞争力的新产品,进一步优化产品结构。

铂力特则聚焦持续开拓新的市场和应用领域。公司董事长兼总经理薛蕾称,在持续巩

固航空航天等战略领域市场地位的同时,公司大力拓展3C电子、商业航天、机器人、能源动力、汽车、医疗、模具等新兴民用市场,构建多元化业务结构;针对不同行业及客户的差异化需求,提供从设计优化到终端零部件的全流程解决方案。

加码硬核研发拓展业务线

产品升级、业务线拓展,都离不开研发环节。

航亚科技将加大研发投入作为激励科研人员创新的重要一环。公司董事会秘书方红涛表示,公司高度重视科研人员创新激励,设定每年研发费用不低于营业收入6%的研发目标,为新工艺、新技术研发提供充足的经费支持。

铂力特坚持技术创新驱动发展战略。公司围绕金属增材制造全产业链,持续完善设备、工艺、材料及核心软件等关键技术领域的技术体系;加快新一代高效、智能、稳定装备的研发迭代,推动增材制造技术的工程化与产业化应用;同时,着力构建自主可控的软件生态,实现从数据到成品的全流程可追溯、可优化。

战略投资合作谋多点开花

“凭2025年1700多万元的净利润,怎么支撑得住近80亿元的总市值?”这是迈信林宣布终止向光子算数增资后,投资者提出的质疑。

投资者更多担心的是,增资宣告失败是否会影响到迈信林的市场竞争力。根据此前发布的公告,迈信林目前的算力相关业务以整合调度底层算力与网络资源、提供可计量定

制化算力服务为核心,光子算数作为该业务的潜在上游供应商,其光互联节点等底层技术与产品,影响公司算力服务质量、市场竞争力及业务上限。筹划向光子算数增资可助力公司实现关键技术自主化,提升算力性能与客户体验,拓展高附加值场景。

相关人士回复称,公司未来将立足核心主业,在合规可控、风险可控的前提下,适度布局与公司发展战略相契合、经济效益优良的优质资产或股权,通过产业协同与资源整合,稳步提升公司整体经营规模与核心竞争力。

与此同时,迈信林还与十方星链“联姻”积极对接商业航天相关业务。去年12月中旬,两家公司正式签署战略合作协议,双方将基于各自核心资源与技术优势,围绕卫星数据全产业链开展深度合作,共同打造“卫星+算力”协同服务生态。彼时,迈信林称,十方星链具备在卫星星座运营与数据采集领域的核心能力,与公司的算力资源及高端精密制造技术形成高度互补。

在业绩说明会上,投资者就两家公司当前的合作进展情况进行提问。对此,迈信林董事会秘书王成标一句话概括:双方合作有序推进。

新光光电则通过设立全资子公司开拓新赛道。2026年1月26日,北京镭穹激光通信科技有限责任公司成立,这是新光光电为布局激光通信领域设立的全资子公司。据新光光电董事会秘书陈国兴介绍,该全资子公司主要围绕ATP技术在星间激光通信方面的应用开展主营业务,目前正在有序开展核心团队组建、市场开拓、产品样机开发等各项经营管理工作。不过,他同时表示,截至目前,该业务尚未形成订单和收入。

湖南裕能筹划赴港上市 磷酸铁锂龙头企业加速出海

记者 夏子航

5月21日晚,湖南裕能公告称,为进一步推进全球化战略布局,打造国际化资本运作平台,提高综合竞争力,公司拟筹划发行境外上市外资股(H股)股票并申请在港交所上市。

眼下,湖南裕能正在全力推进西班牙项目工程建设。同时就全国范围来看,越来越多磷酸铁锂龙头企业正加速推进产品出海,产能出海。

一位磷酸铁锂行业人士向上海证券报记者表示,目前磷酸铁锂高端产能供不应求,同时,全球磷酸铁锂产能绝大部分位于我国。随着下游动力电池大厂加速出海,磷酸铁锂海外产能也加快布局,“锂电产业链在出海过程中,倾向提前互相进行产能锁定,以保障供应链安全及产能高效利用”。

加速推进全球化布局

湖南裕能公告称,根据相关规定,本次发行上市事项尚须提交公司董事会和股东会审议,并经中国证监会、港交所、香港证券及期货事务监察委员会等监管机构的备案、批准或核准。

据介绍,湖南裕能主要产品包括磷酸铁锂等锂离子电池正极材料,主要应用于动力电池、储能电池等锂离子电池的制造,最终应用于新能源汽车、储能等领域。

近年来,在下游动力电池、储能电池市场旺盛需求的带动下,湖南裕能磷酸盐正极材料销量实现大幅增长。GGII数据显示,2025年,我国动力电池累计装车量为769.7GWh,同比增长40.4%。其中,磷酸铁锂动力电池装车量为625.3GWh,同比增长52.9%,占总装车量的81.2%,进一步巩固了磷酸铁锂动力电池的市场地位。

GGII数据同时显示,2025年我国正极材料出货量为503万吨,同比增长50%。其中,磷酸铁锂出货量为390万吨,同比增长58%。

湖南裕能年报显示,2025年,公司主要产品磷酸盐正极材料销量为113.71万吨,自2020年以来连续六年排名行业第一。

2025年下半年以来,磷酸铁锂行业呈现供不应求、量价齐升的态势,行业盈利情况大幅提升,湖南裕能更是交出亮眼成绩单。

2025年,湖南裕能实现营业收入346.2亿元,同比增长53.22%;实现归属于上市公司股东的净利润12.77亿元,同比增长115.18%。公司CN-5系列、YN-9系列和更高端系列产品出货量大幅提升,实现销量58.85万吨,在公司产品销量占比提升至约51%,成为公司业绩增长的核心驱动力之一。

今年一季度,湖南裕能实现营业收入149.65亿元,同比增长121.31%;实现归属于上市公司股东的净利润13.56亿元,同比增长1337.77%。

立足长远发展战略,湖南裕能一方面稳步推进“资源—前驱体—正极材料—循环回收”一体化产业建设,另一方面加速推进全球化布局。

在5月中旬披露的投资者关系活动记录表中,湖南裕能表示,在当前海外市场需求持续攀升的背景下,公司高度重视全球化产能布局,西班牙项目已取得环评批复并完成土地平整。

磷酸铁锂龙头企业纷纷加速出海

在海外市场对磷酸铁锂正极材料需求持续攀升的背景下,湖南裕能加快国际客户市场开拓步伐,已实现对我国锂电池企业海外基地批量供货,并已与多家大型海外锂电池企业开展产品送样及验证工作。

早在2024年4月,湖南裕能公告称,随着海外尤其是欧洲新能源汽车产业的发展,磷酸铁锂正极材料的海外市场需求呈现增长态势。为促进公司海外业务顺利推进,就近配套客户,满足海外市场需求,强化公司的市场地位,公司拟在新加坡设立投资公司,并由投资公司在西班牙设立项目公司,通过项目公司投资建设年产5万吨锂电池正极材料项目,项目总投资约9.82亿元。

近年来,磷酸铁锂龙头企业纷纷加速出海。2025年12月,龙蟠科技公告称,公司控股孙公司锂源(亚太)与Sunwoda签署了《长期采购协议》。协议约定,预计将由锂源(亚太)自2026年至2030年间合计向Sunwoda销售10.68万吨符合双方约定规格的磷酸铁锂正极材料,并约定最低采购量与最大供应量。Sunwoda注册地为泰国,由香港欣旺达动力持股99%、欣旺达动力直接持股1%。

海外方面,龙蟠科技通过印尼一期3万吨磷酸铁锂正极材料工厂的产能布局,成功构建磷酸铁锂电池的全球化供应站点,同时,印尼二期9万吨磷酸铁锂正极材料工厂近期已经处于安装调试状态。国际市场拓展方面,公司在原有与LGES签订长期供货协议的基础上,于2025年上半年又与Blue Oval、Eve Energy等国际顶级电池制造商锁定长期供应协议。

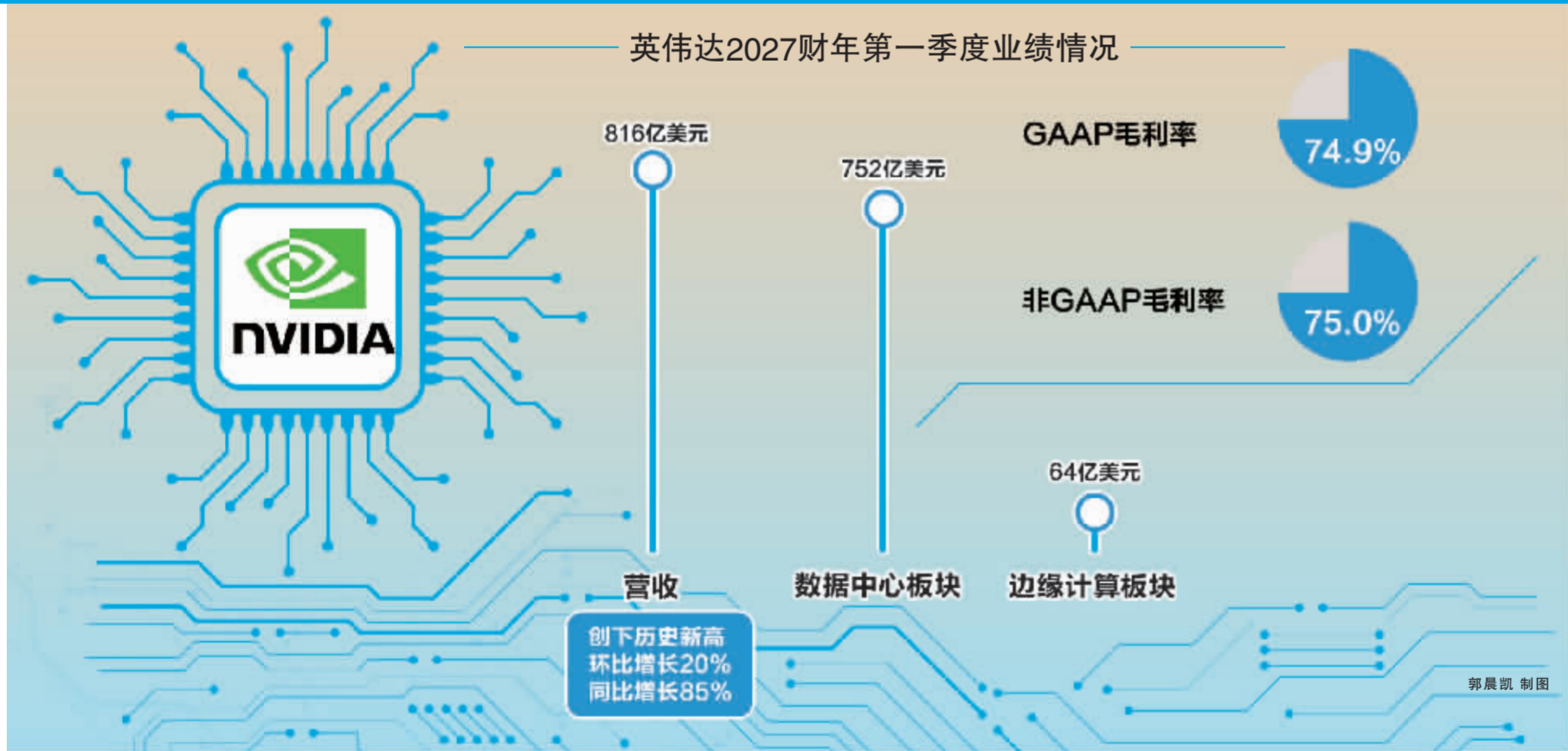
龙蟠科技表示,公司正加速推进在欧洲、北美等新能源重点市场的深度渗透,未来在全球市场占有率有望保持持续增长态势。

今年5月初,德方纳米表示,随着行业延续景气回升态势,磷酸铁锂产品价格齐升。同时,海外市场需求持续增长,公司产品的出口量也在不断增加。公司对海外布局保持关注。

在今年5月披露的投资者关系活动记录表中,万润新能表示,公司旗下美国新能源正极材料及其产业化研发中心项目规划建设5万吨的磷酸铁锂,一期计划先行建设落地0.9万吨/年磷酸铁锂产能,目前该项目已完成相关土地和厂房交割,部分环评许可手续申报及阶段性设备认证,整体设计工作正在进行,同时专利申请正稳步推进中。

容百科技近期表示,围绕磷酸铁锂,公司以低成本、高性能的全新生产工艺切入该赛道,同时启动海外市场开拓,依托波兰现有布局基础进行产线建设,为欧洲车企及电池客户提供本地化供应方案。

816亿美元 英伟达单季营收创新高 CPU有望成未来增长新动能



记者 龚世平 郑维汉

当地时间5月20日,英伟达公布了截至2026年4月26日的2027财年第一季度业绩数据。公司营收创下历史新高,达到816亿美元,环比增长20%,同比增长85%;GAAP和非GAAP毛利率分别为74.9%和75.0%。

“这是一个非凡的季度,需求已迈入抛物线式增长,在AI时代,计算容量就是收入和利润。”英伟达创始人兼首席执行官黄仁勋表示,“代理式AI已经到来。AI现在能够完成有生产力、有价值的工作。词元(token)现在能够盈利,因此模型公司正在竞相生产更多词元。英伟达是这个时代的平台,在世界所有平台中,英伟达计算支持最丰富、最多元的需求。”

业务划分重构 增长逻辑明晰

本财季,英伟达重新划分了业绩披露口径,以更准确地反映其当前及未来的增长驱动力。

具体来看,英伟达将业务划分为两大板块:数据中心和边缘计算。在数据中心板块内,英伟达又将其细分为两个子市场:超大规模数据中心(Hyperscale)和ACIE。超大规模市场将包括来自公有云以及全球最大的消费互联网公司的收入;ACIE则聚焦于英伟达在各行业和各国多样化的人工智能专用数据中心与人工智能工厂中的增长机遇。边缘计算板块则重点聚焦于面向代理式与物理AI的数据处理设备,包括个人电脑、游戏主机、工作站、AI-RAN基

站、机器人以及汽车等领域。

数据中心板块,英伟达2027财年第一季度营收创纪录,达到752亿美元,较上一季度增长21%,较上年同期增长92%。增长主要受Blackwell架构的持续强劲需求推动,英伟达GB300和NVL72的需求尤其强劲,市场已经累计部署数十万颗Blackwell GPU,使英伟达进入历史上最快的产品放量周期;边缘计算板块方面,英伟达实现营收64亿美元,较上一季度增长10%,较上年同期增长29%。

当前,随着搜索、广告、推荐系统、内容理解等工作负载正在从CPU转向基于GPU的加速计算,叠加原生AI产品和服务的应用正在进入拐点,AI基础设施需求持续以前所未有的速度扩张。市场预测数据显示,2027年超大规模资本开支将超过1万亿美元,并且代理式AI已在所有行业扩散,AI基础设施支出有望在2030年末达到每年3万亿美元至4万亿美元。

在这一背景下,英伟达AI基础设施的价值也在提升。英伟达副总裁兼CFO科莱特·克雷斯特在财报电话会上表示:年初至今,H100租赁价格上涨了20%;A100的租赁价格上涨了15%。受益于英伟达平台的通用性,以及由软件栈迭代带来的持续提升,客户能够在GPU可折旧寿命之后继续产生盈利性收入。

此外,科莱特·克雷斯特着重强调了英伟达对ACIE市场的覆盖能力。她表示,这部分市场正在非常快地增长,得益于英伟达拥有平台级解决方案,其具备独特覆盖能力,在该市场中的份额非常大。

有分析人士认为,GPU租赁价格的持续上涨,显示出实际需求与客户端的付费意愿在强化。叠加资本开支的持续性和能见度增强,硬件公司的估值体系有望进一步迎来重构。

CPU今年收入或达200亿美元 Rubin下半年如期放量

展望2027财年第一季度:英伟达预计实现营收910亿美元,上下浮动幅度为2%,其中不包括中国市场带来的数据中心计算收入;GAAP和非GAAP毛利率分别为74.9%和75.0%,上下浮动幅度均为50个基点。英伟达认为,在未来的增长叙事中,Vera CPU与Rubin GPU的放量是最主要的增长动力。

据英伟达介绍,代理式AI和强化学习为CPU带来了新的增长机会,Vera CPU正好赶上这一拐点。科莱特·克雷斯特透露,预计英伟达今年CPU总收入有望接近200亿美元,这使英伟达有机会成为全球领先的CPU供应商。

Vera基于定制Arm核心打造,并与Rubin GPU和NVLink端到端协同设计。与基于X86的替代方案相比,Vera将实现最高1.5倍的单核性能、2倍的每瓦性能和4倍的每机架密度。

“Vera是全球第一颗专为代理式AI打造的CPU,是英伟达重要的新增长驱动因素,且是第二大增量来源。”黄仁勋表示,“Vera CPU为英伟达打开了一个约2000亿美元规模的全新市场,每一家主要超大规模云厂商和系统制造商都在与英伟达合作部署Vera。”

市场亦对英伟达今年准备推出的下一代机架式系统Vera Rubin预期拉满,英伟达此前表示,Vera Rubin计划下半年量产。此次财报电话会,英伟达透露,仍按计划计划在2026年第三季度开始Rubin的生产出货,预计第四季度及2027年第一季度开始大规模放量。通过将7颗专用芯片整合到5个加速机架中,Vera Rubin相比Blackwell可实现最高35倍推理吞吐量,以及最高10倍AI工厂收入。

“我们正在提升推理份额,而且提升得非常快,原因是今年前沿模型公司的数量已经显著增加。”黄仁勋表示,今年英伟达把Anthropic纳入合作伙伴关系,他们扩张速度非常快,英伟达通过Azure、AWS、CoreWeave等渠道为其保障计算容量,且还有一大批其他容量正在为它们上线。他透露,英伟达今年和明年将为Anthropic上线的容量会非常可观。

英伟达管理层认为,Vera Rubin的放量潜力会超过Grace Blackwell。“现在我想不出哪一家前沿模型公司不会从一开始就采用Vera Rubin,Rubin已经有非常好的开局,它肯定会比Grace Blackwell更成功。”黄仁勋说。

股东回报也是此次财报的重点。黄仁勋介绍,公司计划把季度股息从每股0.01美元提高到0.25美元,并新增800亿美元股票回购授权。市场人士称,这表明英伟达管理层对公司的现金流状况及长期盈利能力抱有信心,大规模回购往往能在股价波动时提供一定支撑,并有助于提升每股收益表现。不过,对于英伟达来说,市场更关心的还是其数据中心需求、产品交付节奏及毛利率表现。