

苹果创新周期打开增量空间 “果链”公司双线谋增长



苹果正迎来为期三年的产品创新周期，覆盖手机、手表、平板、电脑、智能家居五大产品线的深度战略布局，2026年下半年计划推出折叠屏手机、iPhone 18系列等十几款新品，将对中国的“果链”板块产生较大影响

◎记者 柴刘斌 黎灵希

苹果正迎来近年来最大规模的产品创新周期。这将是一场为期三年，覆盖手机、手表、平板、电脑、智能家居五大产品线的深度战略布局，2026年下半年计划推出折叠屏手机、iPhone 18系列等十几款新品。

“这一创新周期在规模、广度和深度上都前所未有，既是苹果应对市场放缓的主动出击，也是从消费电子向AI设备转型的关键一步。它将对中国的“果链”板块产生较大影响。”华创证券电子首席分析师岳阳表示。

据统计，苹果产业链非常庞大，中国供应商数量最多，约占全球的45%。上海证券报记者采访发现，A股“果链”公司正经历新旧动能转换，不少企业都在拓展非“果链”业务，培育新的利润增长点。

在拓展第二增长曲线方面，工业富联、蓝思科技、立讯精密等已经取得成效。正如舜宇光学董事长王钊炯这样定义公司转型：“让手机拍出好照片，是过去40年的事；让AI看懂物理世界，是未来几十年的事。”

苹果创新周期打开增量空间

7月31日，苹果公司交出有史以来最强劲的季度成绩单。截至2026年6月27日的第三财季，苹果营收达1094亿美元，同比增长16%，iPhone、Mac和服务在全球所有地区均实现两位数营收增长，其中iPhone 17系列功不可没。

iPhone 18系列能否延续增长态势？近期，不少“果链”公司释放出积极信号。例如，领益智造透露，公司在新机的单机价值量较上代机型有提升，目前各类项目正按规划推进量产爬坡及客户交付，三季度正值交付旺季。

更大的变量在于，苹果首款折叠屏手机与首款智能眼镜等新品将陆续问世，苹果有望迎来近年最大规模的产品创新周期。

多方消息表明，苹果首款折叠屏手机采用阔折叠形态，内屏展开后接近4:3比例。据市场测算，该款折叠屏手机2026年组装出货量将达700万台至800万台。

业内人士分析，苹果折叠屏手机将依托高精度铰链、UTG超薄玻璃实现低折痕、高耐用的大屏折叠体验，其单机零部件价值将显著高于普通iPhone。

这一观点得到了产业链公司的佐证。蓝思科技为折叠屏手机提供UTG超薄柔性玻璃、玻璃支撑板等结构件，公司近期透露对大客户已于二季度末开始出货交付，相关结构件的高难度加工工艺带来单机价值量的较大提升。强瑞技术是工业富联设备、治具的核心供应商，公司此前称2026年苹果业务有望成为“大年”，折叠屏手机生产线设备及夹具存在突破，需求体量增加。

比起手机形态的创新，AI被认为是更大的增量窗口。目前，“Apple智能”正式通过手机端侧生成式人工智能服务备案，阿里千问将作为AI能力集成至Apple智能，Apple智能有望在中国市场落地。另有消息称，苹果计划将AI眼镜打造为健康健身终端，相关功能将随后续机型落地。

中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅对记者称，苹果本轮创新周期的增量不会均匀惠及整个“果链”：折叠屏核心结构件供应商，包括铰链精密加工、柔性显示配套企业，将率先获得实质增量；端侧AI会拉动芯片配套、算法适配、硬件模组需求；传统精密组装、电池模组、摄像头模组等环节，虽将随出货增长受益，但增量空间有限，更多是原有业务的稳健增长。

全行业直面存储涨价“压力测试”

“存储几天一个价，客户那边的消息一来，生产线上的产品成本就要增加，最后必然传导给消费者。”8月4日，记者探访上海某

小米手机门店时，店员说。

存储涨价正在成为消费电子行业的最大变量。今年上半年，国内多个品牌手机进行了两至三轮涨价。6月25日，苹果公司宣布，对MacBook和iPad实施全球提价，涨幅约20%。此外，苹果还为美国用户推出了手机、平板等产品的按月租赁服务。

有存储公司业务人士向记者透露，当前部分电脑机型内DRAM与SSD两类存储芯片合计成本占整机物料成本的30%至40%，而行业低谷时期该占比仅10%左右，部分1TB、2TB固态硬盘单价可达1000元至2000元，硬件成本被大幅抬高。

IDC于5月末发布的研报预计，2026年全球智能手机出货量将降至10.9亿部，同比下降13.9%。这一预测较其2月预测的12.9%的降幅进一步下调，并将创下智能手机历史上最大的年度跌幅。IDC同时预计，2026年全球个人电脑出货量将下降11.3%，平板电脑出货量将下降7.6%。

在袁帅看来，存储涨价直接抬升手机整机物料成本，成本压力分摊并非单向传导。苹果依托长期协议、供应商谈判等消化部分涨价压力，不会把成本全部转嫁给上游，兼顾供应链稳定。“果链”中深度绑定、参与前期研发的核心供应商，更易协商转移部分成本压力；处于竞争充分环节的供应商则大多自行承压，下半年“果链”公司的盈利修复或将明显分化。

本轮存储周期拐点何时到来？业内普遍认为在2027年上半年。国泰海通证券近日发布研报称，价格端方面，2026年三季度合约价涨幅放缓并非周期见底信号，预计涨价趋势有望延续至2027年。

“果链”寻求第二增长曲线

上半年，记者走访多个消费电子公司在MWC上海等大会的展台，有一个共同的感

受，即一批“果链”公司在讲述消费电子之外的故事。

Wind数据显示，截至8月5日，A股共有21家苹果概念公司披露上半年预计业绩，17家预盈，其中10家同比实现正增长。其中，多家核心“果链”公司业绩向好，得益于其在稳固苹果新品备货基本盘的同时，加速拓展AI服务器、汽车电子、机器人等新业务赛道。

工业富联凭借AI服务器与数据中心交换机等业务增长，暂居盈利榜首。公司预计上半年归母净利润为234亿元至244亿元，同比增长93%至101%。公司此前称，2026年将全面推进下一代AI算力基建设备的研发与技术演进，进一步深化与产业链上下游的生态合作，优化并拓宽涵盖数据中心、高速连接及先进散热方案在内的多元化产品矩阵。

多家A股“果链”企业在复制“主业稳盘+新业务突围”的路径。例如，蓝思科技布局汽车玻璃、机器人组装等业务，京东方A携手康宁公司围绕玻璃封装载板等开展合作。

不过，不少“果链”公司第二增长曲线仍处在投入期，业绩兑现尚需时间。

袁帅观察到，“果链”企业具备精密制造、品控及高效供应链优势，但跨界汽车电子、工业级产品面临长认证周期要求，前期投入大、回报慢，不少业务仅小批量试点。成功跨界的企业多为消费电子细分龙头，依托充足现金流，选择技术匹配赛道迁移制造优势。

十余年来，苹果与“果链”企业的合作并非简单的买卖关系，而是深度协同的生态系统。苹果的高要求推动供应商在智能制造、绿色制造上实现技术突破，工业富联、立讯精密、蓝思科技等更是成长为市值达千亿元乃至万亿元的龙头企业。如今，如何把“果链”培育的精密制造能力迁移到AI周期的多个新场景，成为这批公司全新的考题。

需求旺盛景气度高 光模块“噪音”影响有限

◎记者 李兴彩 荆淮侨

受一则涉及光模块出口的传闻影响，8月5日A股开盘后，光模块龙头企业“易中天”（新易盛、中际旭创、天孚通信）股价大幅低开。

对此，多位业内人士在接受上海证券报记者采访时表示，早在2025年，市场就传出过光模块等产品可能被限制的消息，行业对此已有预判并做了部分准备。短、中期看，鉴于旺盛的市场需求，中国的庞大产能、超高效率、更低成本等因素，海外严格禁止进口中国光模块的可能性较小，产业受到冲击相对有限；但长期看，中国厂商部分海外市场的份额可能会受到一定影响。

“禁令”尚未出台 短期影响相对有限

8月5日开盘，光模块龙头“易中天”大幅低开，开盘价分别下跌10.71%、13.89%和6.6%。

引发行情波动的是一则报道。报道称，据市场消息，有知情人士透露，美国政府正在起草一项限制措施，对进口自中国的光模块等新型号数据中心组件进行限制，出台主体是负责监管美国电信行业的联邦通信委员会。

对于相关传闻对行业的潜在影响，记者以投资者身份致电华工科技，公司相关人士表示，该禁令尚未出台，暂不予评述相关影响。公司光模块产品出口目前占比并不高，且出口部分主要由公司海外工厂生产，公司受影响相对有限。

“我们初步判断，采取限制措施的目的是为了削弱中国公司的绝对主导地位。”某光模块公司相关负责人在接受记者采访时表示，目前措施尚未出台，但早在2025年市场就传出风声，行业对此已有预判，并做了布局海外产能等准备。短、中期看，只要市场供需不变，中国光模块厂商受影响较小；但长期看，国内厂商向部分海外市场的市场份额、营收仍会受损。

记者注意到，“易中天”在海外市场均建立了生产基地。

某私募基金投资经理也持类似观点。“中国光模块厂商占到全球产能的近80%，美国Coherent和Lumentum合计市场占比不足20%，后者虽具有技术优势，但无法在一年内建立起足够的庞大产能，也无法提供高性价比产品。”该私募基金投资经理称。

上述光模块公司相关负责人表示，倘若海外的限制措施出台，监管可能不仅审查产品生产地，还会进一步穿透中国公司海外工厂的股权结构，单纯搬迁产能的操作或被进一步约束。

市场需求旺盛 龙头企业订单饱满

由于靴子尚未落地，“易中天”股价在昨日开盘不久后即逐渐回升，收盘分别下跌5.29%、7.27%和上涨2.29%。

多家机构在分析中提及，海外严格禁止进口中国光模块的可能性较小，原因是目前北美主要云厂商正在加快AI基础设施建设，如无法获得中国光模块，整个建设进度将受到影响。

在最新一季财报中，谷歌母公司Alphabet将2026年全年资本开支由1800亿美元至1900亿美元上调为1950亿美元至2050亿美元；亚马逊将2026年全年资本开支由2000亿美元上调至2200亿美元。

谷歌和亚马逊均表示，上调资本开支的主因是加快算力产能交付，要加快光模块等采购。谷歌云积压订单达到5140亿美元。亚马逊表示，今年算力容量依然无法满足全部客户需求，供需紧张格局延续至2027年。

受需求旺盛推动，中国光模块厂商订单饱满。

新易盛披露，预计下半年订单交付情况仍处于快速增长阶段，行业景气度持续高位，今年第三季度、第四季度及明年的订单能见度很清晰。中际旭创则披露，目前几乎所有客户订单已覆盖2026全年，部分客户订单已下至2027年，交付计划细化到月度。部分重点客户已给出2028年新产品指引，指引金额非常可观。天孚通信表示，在手订单非常充裕，最近两年至三年业绩增长确定性较强。

“从行业角度看，第二季度1.6T交付量大幅提升，第三季度加速放量，明年有望迎来3.2T产品小批量上市。”有渠道商表示，光模块市场需求、技术路径清晰和明确，产业成长确定性高。

有芯片从业者认为，目前光模块产业瓶颈在于磷化镓衬底、200G EML光芯片、高端DSP（数字信号处理器）芯片等持续紧缺，这也是中国芯片产业的发展机遇。

加量又加价 算力产业服务大单不断

◎记者 夏子航 孙忠

近日，蜂助手、高乐股份分别签下46.08亿元、31.95亿元的算力服务大单。

在算力服务大单频出之际，算力服务同步涨价。行云科技表示，截至7月末，公司在手算力长期框架订单达150.82亿元，全部为5年超长期协议。7月，公司3笔核心订单先后获得加价、扩量，标志行业从早期“签约潮”全面进入“加价潮”。

上海证券报记者梳理发现，今年以来，东阳光、行云科技、高乐股份、蜂助手等上市公司陆续签下单笔规模达几十亿元甚至超百亿元的算力服务大单。基于商业秘密保密约定，上述大单并未披露具体客户名称，但大多数算力服务大单明确指向了大模型、央企、金融机构等核心下游客户。

算力行业“签约潮”与“加价潮”齐来

8月4日晚，蜂助手公告称，公司全资子公司雅安云算分别与A公司签署算力服务器采购协议、与B公司签署算力服务合同。

具体来看，雅安云算与A公司签署《算力服务器采购协议》，由A公司向雅安云算提供算力服务器及组网设备，A公司将分批次交付全部产品，协议总金额约为30.62亿元（含税价）。

同时，雅安云算与B公司签署《算力服务合同》，由雅安云算向B公司提供算力服务，包括服务器硬件、配套机柜、存储资源、网络服务等算力资源服务以及雅安云算为保障B公司能够顺利使用算力服务而提供的相应配套技术支持服

务。雅安云算将分批次交付算力服务，合同总金额为46.08亿元（含税价），合作期限自2026年8月5日起至2031年8月4日止，每批次服务期限为60个月。

蜂助手表示，以项目开展为契机，公司通过提供一揽子算力综合运营服务，将有效提升公司的算力支撑能力与服务承载能力，增强云终端技术与算力运营服务的市场竞争力。

8月3日晚，高乐股份公告称，公司全资子公司哈尔滨智辰科技有限公司（下称“智辰科技”）已与客户正式签署《算力服务合同》，由智辰科技向客户提供算力服务，合同总金额为31.95亿元（含税），服务期限为5年。

高乐股份表示，本次公告订单为公司合同金额第二大大单，核心算力设备和组网设备全部准备就绪，组网方案已与客户达成一致，预计8月完成交付、组网验收以及纳管计费。

公告显示，今年7月、6月和5月，东阳光控股子公司东阳光云智算签下三笔算力服务大单，合同预计总金额分别为130亿元至150亿元、100亿元至120亿元、160亿元至190亿元。

金刚光伏7月公告称，其全资孙公司北京金刚数海智算科技有限公司解除与江苏某大数据有限公司约3.99亿元算力服务合同，并与北京某科技有限公司签订约6.14亿元算力服务合同。金刚光伏称，本次合作所涉算力服务集群已全面建成，本次合作所涉算力服务集群的服务总价大幅提升。据测算，服务总价提升幅度达54%。

大模型、央企客户算力需求旺盛

“眼下，高性能算力服务器资源紧缺，高端算力服务供不应求，下游客户为了保障算力资源，不得不加单及接受提价。”一位算力产业链人士表示。

在8月5日披露的投资者关系活动记录表中，行云科技表示，7月公司3笔核心订单先后获得加价、扩量，客户包括头部央企上市公司、一线大模型厂商等。具体来看，3笔订单差异化调价落地：头部大模型客户订单金额涨幅超过201%、算力规模翻倍；央企客户租金整体上调79%；其余核心订单综合涨价13.5%，且所有加价均发生在首批设备交付验收后。

今年6月，高乐股份公告称，公司与相关方签署了《服务采购协议》，由公司向对方提供算力服务，合同总金额为35.57亿元（含税），合同期限为5年。

在最新公告中，高乐股份透露，新签算力服务大单的客户长期深耕人工智能行业。公司前期已公告的算力服务合同，正按合同约定分批次交付中，目前交付比例达到80%以上，已获得客户验收认可，纳管计费比例达到75%左右，并完成首期对账开票。未达公告标准的算力服务合同，目前已完成交付。公司的算力综合服务能力得到行业内头部客户及金融机构的认可。

算力行业步入产能快速扩张期

今年以来，算力行业迈入高速发展阶段。头部算力公司纷纷借助资本市场进一步深化