

在手订单饱满 多赛道释放高景气信号



◎记者 柴刘斌

A股公司2026年半年报披露进入高峰期,“在手订单”成为透视行业景气度的核心指标。

苏美达船舶生产任务覆盖至2030年,中际旭创光模块订单落地至2027年,行云科技算力及存储类长期框架订单规模超过154亿元……一系列亮眼订单数据展现出国内制造与科技产业的发展韧性与硬核实力。

纵观已披露的订单信息,三条主线清晰可见:船舶、电缆、激光设备等高端制造大额订单饱满,为后续业绩增长筑牢基础;创新药、光模块等行业依托技术升级与海外市场开拓,迎来全球化红利释放期;半导体设备、算力服务等赛道,则将技术迭代优势持续转化为实实在在的订单增量。

制造业底气足 大额订单筑牢未来业绩

梳理发现,高端制造板块延续高景气态势,船舶、电缆、激光设备等细分领域公司订单充足,不少公司生产排期延伸至未来数年,为其中长期业绩增长筑牢基本盘。

船舶行业高景气度贯穿上半年。苏美达、中国船舶、中船防务、松发股份等A股公司上半年业绩纷纷预喜,在手订单成为最大“压舱石”。

苏美达在业绩快报中透露,截至2026年6月底,公司在手订单105艘,生产任务覆盖至2030年;中国船舶称,当前手持订单充足,生产任务饱满,依托成熟的建造体系与批量化、节拍化生产优势,公司生产经营平稳有序,为业绩稳步增长筑牢坚实基础。

电力装备领域大额订单频现。以东方电

缆为例,截至8月3日,公司在手订单约为179.34亿元。其中:电力工程与装备线缆48.50亿元,海底电缆与高压电缆91.28亿元,海洋装备与工程运维39.56亿元,充足的订单储备为其后续经营持续增长提供了稳定保障。

激光行业正加速从传统加工工具迈向AI制造领域。大族激光称,截至2025年末公司在手未交付订单约为89亿元,2026年上半年新签订单约为160亿元。上半年,公司PCB专用设备、消费电子设备、锂电及半导体设备、通用工业激光加工设备等业务板块订单及营业收入均实现同比大幅增长。

华福证券7月30日发布的研报称,中国激光设备市场增长主要来自三大动力,包括AI催动数据中心和高速通信需求,消费级激光产品放量,进口替代加速。随着AI算力需求爆发,数据中心光模块需求激增,CPO(共封装光学)、CW激光器(连续波激光器)订单将持续增长。

出海成效凸显 创新药、光模块赛道增量迸发

创新药与光模块等多个赛道,正迎来全球化红利的兑现期。凭借技术创新与海外市场开拓,行业龙头公司的订单能见度与交付节奏迎来显著提升。

在创新药研发领域,药明康德上半年实现营业收入289亿元,同比增长38.9%。截至2026年6月末,公司持续经营业务在手订单达664.3亿元,同比增长25.2%。美迪西持续深耕国内外市场,公司订单及业务实现强劲增长,市场需求增长带动业务量与定价同步向好。公司近期透露,其境内外客户拓展成效显著,订单结构持续优化,

充足的订单为后续业绩的稳健增长提供有力支撑。

世纪证券研报认为,龙头业绩共振验证创新药产业景气上行。国内创新药在双抗、ADC等领域已形成一定的平台型优势,随着已验证品种陆续进入数据读出和商业化放量期,成熟技术平台有望持续孵化迭代管线,并带动研发外包、生产外包及产业链配套需求回暖。

光模块赛道景气度同样得到订单数据的充分印证。新易盛近期提到,公司订单交付需求增长,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较高。

中际旭创近期在机构调研中表示:“目前几乎所有客户订单已覆盖2026全年,部分客户订单已下到2027年,交付计划细化到月度。2027年行业情况明晰,800G、1.6T、2.4T、NPO等产品需求都具有较强的确定性,增速也非常快。部分重点客户已给出2028年新产品指引,指引金额非常可观。”

“目前,公司多数项目处于生产制造阶段,下半年将进入集中交付期,公司正全力保障交付目标的达成。”机械设备行业公司景业智能在业绩预告中透露,截至2026年6月30日,公司在手订单(含已签订合同或收到中标通知书)约为7.73亿元。当前,公司积极布局海外业务,拓展非洲、中东、东南亚及欧洲市场,完成需求调研与方案对接,稳步推进相关业务。

技术迭代赋能 半导体、算力行业后劲足

技术迭代锻造的硬核实力,正在半导体设备及材料、算力等高景气赛道,转化为实打实的订单增长动能。

在半导体设备端,技术突破带动订单放量。以盛美上海为例,截至2026年6月,公司依托SAPS技术的清洗设备持续获得国内外多家客户订单,进一步巩固公司在高端制程清洗领域的市场地位。同时,公司在高温单片SPM清洗设备上取得重大技术突破,颗粒控制性能显著优于当前市场主流方案,该产品已在临港mini-line与主要客户完成数月联合测试及工艺参数优化,完成性能验证后已获得多家客户批量订单。

半导体材料端则延续供需紧俏格局。立昂微透露,当前公司12英寸重掺系列硅外延片产能达15万片/月,订单饱满,8英寸重掺杂外延片订单同样旺盛;中瓷电子8月10日在互动平台称,公司及子公司目前订单饱满,产能利用率维持在较高的水平。

上半年,A股公司算力服务大单频现。行云科技截至2026年7月末,在手算力、存储类3年至5年期长期框架订单规模超过154.04亿元,合作客户涵盖头部央企上市公司及大模型研发机构等。大额订单签订得益于公司技术层面的持续投入,筑牢垂直行业大模型Token推理专属技术壁垒。

综合服务与安全硬件方面,嘉环科技截至2026年6月30日在手订单为56.88亿元,上半年围绕人工智能一站式服务等战略方向集中发力,持续培育新增长点;山石网科上半年ASIC安全产品正式推向市场,快速切入国产替代赛道,成为经营改善的核心驱动力。现阶段,公司商机储备充足,ASIC系列订单持续释放,为下半年经营业绩持续修复筑牢基础。

技术路线短期内不会收敛

当下,所有灵巧手企业都在做同一件事:把产品做得更像人手。但如何让冰冷的机械无限逼近血肉之躯的灵活与力量,各家却有着不同的解法。

直观来看,灵巧手技术路线并未统一,腱绳、连杆、直驱三大方案各有拥趸。近期风头最劲的,无疑是腱绳路线——IX Technologies日前发布了新一代灵巧手,该灵巧手通过25个自由度的肌腱驱动,被外界称为当前“最强灵巧手”。

熊坤分析称,腱绳方面优势在于仿生性,像人一样通过肌腱的形式控制每一个指节的运动,而且本身手部的尺寸重量也可以做到跟人手一样,但其技术挑战会更大,腱绳也需要解决蠕变问题。

国内也有不少正在探索腱绳路线的企业。刘旭表示:“公司需求由头部客户牵引,将紧密跟进其产品迭代与技术路线布局。目前我们看好腱绳技术路线的长期应用价值,公司依托高性能纤维复配编织、纳米流体改性、表面功能一体化处理核心工艺,自主研发高强度仿生腱绳产品,具备高耐磨、抗冲击、高稳定等综合防护性能。经头部客户测试验证,其核心性能显著优于行业现有水平。”

也有企业更加看好连杆路线。例如,傲意科技选择了“电机+连杆”的传动方案。这一选择基于对市场需求的判断:工业场景更看重设备的耐用性、高负载能力和重复定位的精确性。相比腱绳传动,刚性连杆结构更稳固,能更好地满足7×24小时稳定运行的要求。

综合多位业内人士的分析来看,三种路线各有优劣,短期内不会有某种路线“一统天下”,仍需底层技术进一步迭代。

金百泽武守坤: 主打差异化服务模式 当PCB行业的“工程师伙伴”

◎记者 杨子墨

8月11日,金百泽迎来上市五周年。从1997年成立至今,金百泽以PCB样板业务起家,逐步形成集设计、工程、制造于一体的IPDM模式,并进一步向产品中试、数字化服务和AI工程工具延伸,持续构建“制造+服务+平台”协同发展的硬件创新服务能力。



武守坤

“我们的初心是帮助企业创新,把金百泽打造成为服务为导向的电子产品创新伙伴。”近日,金百泽董事长武守坤在接受上海证券报记者专访时表示,公司持续以制造为基础,聚焦工艺研发和工程服务,帮助客户缩短从创意到产品落地的距离。

从PCB样板切入,走差异化发展路径

1997年,金百泽成立。武守坤最初以天使投资的方式参与创业。彼时,金百泽没有选择与大型PCB企业争夺规模化扩大市场的道路,而是从PCB样板业务起步。“这是一种快速响应、快速交付的模式,国际上通称为‘Quick Turn’。”武守坤表示。

一次赴美学习考察,让武守坤进一步坚定了以服务助力客户创新的发展理念。在硅谷,武守坤参观了一家以“Time-to-Market”为理念的PCB企业,其核心不是依靠扩大制造规模,而是帮助客户缩短产品上市时间。这让他更加确信,金百泽应以客户创新为中心,在做好制造的同时持续强化工艺研发和工程服务。

在武守坤看来,金百泽切入这一赛道,既顺应了行业发展的需求,也是对差异化服务模式的主动选择。“大厂拼规模、拼产量,金百泽就拼工艺研发和工程服务,做PCB样板专家。”武守坤说。

于是,金百泽把力气花在新产品导入和工程服务上,帮助客户梳理设计、优化工艺、开展可制造性分析和工程验证,解决新产品从图纸到实物、从样品到量产导入中的具体问题,并逐步将制造端积累的工艺经验前移到客户研发阶段。

在武守坤看来,制造是企业立足的基础,工艺研发和工程服务则是金百泽形成差异化竞争力的关键。早期,金百泽逐渐探索出一条区别于传统制造企业的发展路径:以PCB样板承接新产品验证,以工程服务提升产品附加值,帮助客户提高创新效率。“我们希望成为客户的‘工程师伙伴’。”他说。

向产业链延伸,打造“IPDM服务模式”

随着客户需求不断变化,金百泽开始思考如何把在样板阶段形成的工程服务能力进一步延伸。2006年,金百泽提出“设计制造一站式服务”战略,向产业链上下游延伸,并在后续实践中逐步形成集设计、工程、制造于一体的IPDM模式。

在传统制造模式下,设计图纸交到工厂后,制造端才开始检验方案是否适合生产。2007年,金百泽启动PCB设计业务。工程师从产品研发早期介入,参与方案设计、高速电路板设计、信号完整性分析,并将可制造性问题尽量解决在图纸阶段。

在补齐前端设计能力的同时,武守坤又把目光投向制造后端。2008年,金百泽通信模块组装线投产,公司的业务边界从PCB制造进一步延伸至PCBA及电子制造服务(EMS)。

至此,金百泽以PCB样板制造为入口,逐渐将PCB设计、工艺研发与工程服务、PCB制造及电子制造服务(EMS)等能力融合起来,形成集成产品设计与制造服务(IPDM)模式,从一家PCB样板企业向电子设计制造集成服务商转型。

要支撑“一站式”服务模式落地,产能扩张成为金百泽必须面对的课题。2009年,金百泽在惠州大亚湾启动产学研基地建设。2010年1月,西安金百泽PCB工厂正式投产,进一步完善了公司样板及中小批量多层产品的制造布局。

“我们关注的不是部件,而是产品。”武守坤说,电子产业的竞争正从制造能力比拼,转向产品创新效率的较量。那些能够同时理解产品应用场景、提供方案、完成工程验证、实现柔性制造的服务商,才能真正帮客户缩短产品从概念到市场的距离。

提升平台化能力,服务更多硬件创新需求

当设计、工程和制造能力逐渐融合后,武守坤开始思考:如何将多年积累的工程经验,从服务单个客户,到进一步转化为服务更多创新企业的平台化能力。

“硬件创新过程中,真正困难的并不是提出一个创意,而是将创意转化为可量产的产品。”武守坤表示,这一过程恰恰需要技术工程师、工艺工程师及CAM工程师等专业力量支撑,这正是金百泽长期积累形成的核心能力。

2016年,金百泽开始探索从设计制造服务商向硬件创新公共技术平台转型。2023年,金百泽与华为云达成战略合作。

随着人工智能技术加速向产业端渗透,金百泽开始探索如何利用数字化手段放大多年积累的工程能力。2026年,公司旗下的造物数科推出InZ Pilot设计工程师助手,依托公司积累的IPDM技术和工程经验,尝试将设计、工程和制造领域的Know-how转化为可调用、可复用的数字化能力。

近年来,AI应用正从云端向终端和物理世界延伸,智能硬件成为产业落地的重要方向。“金百泽聚焦的核心战略一直是端侧算力。”武守坤表示,公司将以PCB和IPDM为基础,围绕侧算力和智能硬件,重点关注汽车、电力、低空经济等应用场景,并持续跟踪具身智能等新兴方向,探索“IPDM+AI”的发展路径。

站在上市五周年的新起点上,武守坤表示,未来,金百泽将坚持“专业行业、精产品”,推动IPDM与AI数字化能力融合,将公司积累的工艺研发和工程服务经验沉淀为平台化能力,服务更多硬件创新需求。

估值和出货齐涨 为何产业集体押注灵巧手?

◎记者 孙小程

走进灵巧手企业临界点的展示区,两只机械手正在拧一只气球小狗,先用指尖轻轻触碰气球表面,感知力度,然后捏住、旋转、换手、收尾,动作不快,但每一步都稳稳当当。

对成年人来说是再简单不过的动作,对机器人而言却极为棘手。气球质地柔软轻薄,稍一用力就会爆裂,力度不够又无法完成折叠。

正是这种看似简单实则艰难的特性,让灵巧手从过去的边缘配件,变成了衡量机器人能否真正“干活”的标尺。因此,灵巧手赛道不仅跑出一批独角兽,也吸引本体厂商、核心零部件企业和上市公司跨界布局,“造手”已成为具身智能领域竞争最激烈的细分战场之一。

灵巧手市场或大过本体

随着人形机器人的产业竞争从表演走向“干活”,资本市场的目光逐渐转向灵巧手——其被视为决定机器人能否真正干活的“最后一厘米”。据IT桔子不完全统计:2025年,国内灵巧手赛道融资总额为168.77亿元;2026年上半年,这一数字就突破250亿元,半年融资规模较去年全年高出近50%。

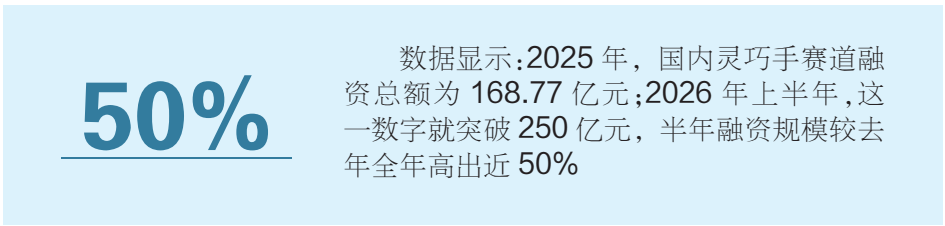
灵巧手领域的独角兽随之涌现:临界点5个月便完成4轮融资,投后估值突破10亿美元,成为赛道最快独角兽;灵巧手、曦诺未来、强脑科技等也相继跻身独角兽行列。

资本蜂拥、玩家扎堆,灵巧手市场究竟有多大想象空间?

“灵巧手的市场,可能是一个比人形机器人还要大的市场。”临界点市场总监韩晓璇说。

通常而言,灵巧手占人形机器人整机成本的17%至18%,是价值量最高的单一组件。灵巧手仅作为人形机器人的一个部件,为何其市场反而可能大过人形机器人市场?

韩晓璇解释称,从单机配置看,每台人形机



器人实际需要的灵巧手数量远超两只。“一台人形机器人就要配两只手,而且它配的这两只手是正在用的,还有两只手要在背上备着。”这意味着,备用件需求本身就构成一个增量市场。

作为高频使用的末端执行器,灵巧手存在持续的替换需求。以当前的技术水平来看,灵巧手的触觉传感器胶皮约在10万次抓握后便会损坏,同时电机发热问题也限制了整机寿命至两三年,这决定了替换市场本身就是一个不容忽视的增量。

更重要的是,灵巧手的潜在客户远不止于人形机器人厂商。临界点创始人兼CTO熊坤称,灵巧手产品还可以适配协作机械臂、仿生机械臂、工业机械臂等多种平台,客户涵盖工业、商业、科研等多个领域。

量增价跌趋势明显

从多家灵巧手企业年内的销售情况来看,灵巧手正从小批量试产迈向规模化放量阶段。

“我们今年原本预期上半年增长1倍就好,结果数据远超预期。”傲意科技董事副总裁张琦透露,去年公司灵巧手订单量为大几千台,今年预计达到数万台,上半年已突破万台量级。

韩晓璇介绍,临界点自2026年1月成立至今,全产品矩阵灵巧手+夹爪累计销量已超过2万台,其中来自非智元的外部

订单占比超过40%。国内用户包括头部具身智能公司、知名人形机器人企业,海外则以具身智能公司、海外科研机构为主。

韩晓璇预计,2027年灵巧手的订单预计会迎来爆发式的增长。“今年一些客户可能只是‘试水’,明年的灵巧手订单可能会大幅往上翻,不是两三倍,而是指数级别。”

在出货量攀升的同时,价格下行趋势也已显现。在张琦看来,这一增速的背后是整个行业的扩容。随着量的提升,供应链成本也在进一步下滑,灵巧手产品未来价格将逐步下探。

其中,供应链放量带来的成本下降必不可少。太力科技新业务拓展事业部负责人刘旭明确,太力科技不直接从事灵巧手的研发与生产,而是立足核心材料平台,为灵巧手领域的客户提供定制化高性能解决方案。公司将聚焦腱绳环节实现降本,未来通过规模化量产、工艺与品质稳定、核心纳米粒子自研、原材料自主可控等方式,持续提升成本竞争力,为整机商业化提供高性价比支撑。

熊坤预计,随着上游供应链持续成熟、市场规模扩大带来规模效应,以及人形整机降价形成的倒逼机制,灵巧手成本每年有望实现20%至30%的降幅。

量增价跌动价跌,价跌反过来又刺激量增——这一正向循环一旦形成,灵巧手产业将从“小而美”的细分赛道,加速成长为“大而强”的新兴产业。