

PCB产业链半年报亮眼 高端产品供需偏紧或延续至2028年

●记者 杨子晏

近期,多家 PCB 产业链企业披露 2026 年半年报,大多数公司营收、净利润实现较快增长。上海证券报记者梳理发现,AI 算力需求增长、产品结构升级及产能释放等成为推动企业业绩增长的重要因素。与此同时,当前 PCB 行业仍处于结构性涨价过程中,高阶 HDI、高多层 PCB 等高端产品持续处于供需偏紧状态。

展望后市,有行业人士向记者表示,AI 服务器持续迭代、ASIC 加速器加快放量将继续支撑高端 PCB 需求,而高端产能释放仍需要时间,预计高端 PCB 供需偏紧格局或延续至 2028 年。

PCB 产业链公司业绩亮眼

Choice 数据显示,截至 8 月 16 日,已有 17 家 PCB 产业链公司披露半年报。其中,14 家公司实现营收、净利润双增长,8 家公司净利润同比增长逾 100%。

从产业链各环节来看,上游材料企业盈利弹性较为突出,设备企业受益于 PCB 扩产需求订单增长,中游制造企业则呈现明显分化。此外,高端产品占比较高的企业业绩表现更为亮眼。

当前,业绩增幅居于首位的是 PCBA 制造服务供应商—博科技。上半年,公司实现营业收入 7.09 亿元,同比增长 41.63%;实现归母净利润 6382.93 万元,同比增长 1561.55%。

电子布厂商宏和科技的净利润增幅暂居第二。公司上半年实现营业收入 10.48 亿元,同比增长 90.39%;实现归母净利润 3.79 亿元,同比增长 334.32%。

对于业绩增长,多家公司将 AI 算力需求强劲、产品价值量提升、产能释放、订单爆发列为重要原因。

生益电子表示,营业收入变动主要系全球 AI 服务器与高性能计算市场需求强劲,公司紧抓高端应用市场的结构性增长机遇,持续优化产品结构,高附加值产品占比明显提升所致。

广合科技表示,公司业绩增长主要受益于算力领域客户需求强劲,产品量价齐升,同时公司通过技术创新优化产品结构、依托数字化技改实现现有工厂提效与新工厂产能释放并举。

对于 PCB 扩产潮的“卖铲人”来说,设备端订单爆发驱动业绩增长。

东威科技表示,得益于 PCB 投资潮、AI 智能相关的大数据存储器等领域快速发展带来的新机遇,高端板材电镀设备需求增加,公司设备出口量增加。报告期内,公司签单量创历史新高,尤其是垂直连续电镀设备订单金额同比增长超过 150%。

AI 算力需求推动PCB产品升级

今年以来,PCB 行业出现结构性涨价。华创证券联席首席电子分析师熊翔宇向记者表示,二季度以来,部分中低端 PCB 产品,尤其是汽车板、传统通信板等已陆续向下游客户提价,进入三季度后,相关价格传导仍在推进。

“一方面,AI 需求持续旺盛,部分高端 PCB 产能被 AI 相关产品占用,使部分中低端 PCB 供给趋紧;另一方面,低端覆铜板等原材料价格上涨,也进一步推高 PCB 厂商成本。”熊翔宇表示,年内部分中低端 PCB 产品涨幅在 20%至 30%,预计后续价格仍有小幅上涨空间。

与此同时,AI 服务器等高端应用推动 PCB 产品升级,高端 PCB 产品的价值量随之提升。

中国银河证券研报显示,AI 算力芯片升级推动覆铜板和 PCB 升级。AI 服务器、数据存储、网络通信等下游需求持续增长,带动高多层 PCB、HDI 板保持较高增长,AI PCB 产品迎来量价齐升。

“不同于资源品行业,PCB 行业是资本密集型和技术密集型行业,产品涨价不意味着所有厂商都能赚钱,行业内部分存在明显的优胜劣汰。”某头部 PCB 厂商相关负责人向记者表示。

相比单纯依靠产品涨价,高端产品占比提升更能改善 PCB 厂商的盈利能力。鹏鼎控股上半年汽车 / 服务器用板收入为 22.67 亿元,同比增长 181.58%。该业务毛利率达到 37.42%,同比提升 20.59 个百分点,明显高于公司整体 23.82%的毛利率水平。

高端PCB供需偏紧格局将延续

目前,高阶 HDI、高多层 PCB 仍处于供不应求状态。需求端,AI 算力投资持续增长仍是高端 PCB 需求的重要支撑。熊翔宇表示,英伟达持续推进 AI 服务器技术迭代,推动单台服务器 PCB 价值量提升;与此同时,谷歌、亚马逊等厂商自研 ASIC 加速器加快放量,也将进一步拓展高端 PCB 需求。

供给端,现有高端产能整体处于高负荷状态。上述头部 PCB 厂商负责人表示:“目前公司高端相关产能利用率在 90%以上,考虑到制造业瓶颈工段,实际满载水平约在 95%以上。”

不过,从项目建设到形成规模化、稳定的有效产能仍需要一定时间,部分关键设备交付周期较长,也对产能释放速度形成制约。

事实上,新增产能并不意味着高端 PCB 有效供给能够同步增加。广合科技董秘曾杨清告诉记者,AI 相关 PCB 产品对生产设备和工艺的产能消耗明显高于传统 PCB 产品。“同样面积做一片板,AI 产品对设备产能的消耗可能比以前增加 50%,但按面积计算的产出量反而会下降。”

近年来,PCB 厂商加大高端产能投资力度,部分扩产项目已开始进入产能释放阶段。熊翔宇预计,随着新增产能逐步释放,高端 PCB 供需关系有望在 2027 年下半年开始边际缓解,但整体仍将维持偏紧状态。结合头部 PCB 厂商的产能释放进度,预计到 2028 年,高端 PCB 供需关系才有望进一步趋于宽松。



芯原股份上半年营收接近倍增 充足订单支撑未来业绩增长

●记者 李兴彩

8月17日晚,芯原股份披露半年报。上半年,公司实现营业收入18.64亿元,同比增长91.37%。截至6月末,公司在手订单金额达到124.49亿元。截至8月17日,今年以来公司新签订单151.42亿元。

充足的订单,有望支撑公司未来业绩增长。基于此,公司首次公告盈利展望,预计下半年实现经调整后EBITDA(息税折旧及摊销前利润)转正,2027年实现全年经调整后归属于上市公司股东的净利润转正。

上半年新签订单大增

芯原股份半年报披露:公司上半年实现营业收入 18.64 亿元,同比增长 91.37%;实现归母净利润—6.12亿元,实现经调整后EBITDA(息税折旧及摊销前利润)—2.22亿元。

具体来看,公司上半年量产服务收入同比增长185.29%,设计服务收入同比增长50.73%,IP特许权使用费收入同比增长10.85%,IP授权使用费收入同比增长4.32%。

尤其是随着公司提供硬件和软件完整系统解决方案的能力不断提升,迎合了系统厂商、大型互联网公司、云服务提供商和车企等客户群体的需求,上半年来自

上述客户群体的收入达到6.55亿元,占总收入比重约三成。

同时,芯原股份披露了在手订单和新签订单最新情况。

截至6月末,公司在手订单金额达到124.49亿元,较一季度末的51.33亿元大幅提升142.52%,且已连续11个季度保持高位。1月1日至8月17日,公司新签订单151.42亿元。其中,AI算力相关订单占比90%。

截至8月17日,芯原股份新签订单金额已达到2025年全年的254%。公司表示,依托于业界领先的技术能力与客户认可度,公司新签订单将继续保持良好态势。

未来盈利路径清晰

财报显示,芯原股份上半年研发投入合计9.41亿元,同比增长47.06%,研发投入总额占营业收入比例为50.49%,较上年同期的65.71%减少15.22个百分点。

对此,芯原股份表示,伴随量产服务业务订单持续落地、业务规模快速扩张,公司收入增速将高于研发费用增速,带动研发费用占收入比重呈合理下降态势。该指标下滑并非缩减研发投入,而是业务规模放量带来的结果。

据披露,芯原股份持续多年对半导体IP技术进行布局和研发,研发投入占营收比重超过30%,相关的研发成本通常被费用化。随着高毛利率的半导体IP授权业

务、可规模化量产服务业务持续放量,公司毛利将同步提升,毛利增速将高于研发费用增速,公司经调整后研发费用占毛利比重正在合理下降。

随着公司独特商业模式下的规模效应与经营杠杆逐步体现,芯原股份盈利能力预计将稳步提升。公司首次公告盈利展望:预计2026年下半年实现经调整后EBITDA(息税折旧及摊销前利润)转正,2027年实现全年经调整后归属于上市公司股东的净利润转正。

从云到端 全面领跑AI ASIC赛道

随着AI规模化商业落地,全球云服务提供商纷纷转向研发定制化AI专用ASIC芯片。芯原股份已成为多家全球领先云服务商的核心合作伙伴。

据披露,上半年,公司14nm及以下工艺节点收入占比为61.94%,7nm及以下工艺节点收入占比为36.49%。目前已实现多个5nm SoC项目一次流片成功并量产,4nm SoC项目已成功流片,多个5nm/4nm一站式服务项目正在执行。

与此同时,芯原股份在端侧AI市场布局,覆盖存量市场AI智能手机、AI PC及AI Pad,以及增量市场AI/AR眼镜、AI玩具、AI戒指和智能汽车等多个终端场景。众多项目陆续导入,端侧AI的战略布局成效持续体现在经营业绩之中。

下游需求持续释放 瑞芯微上半年净利同比增逾六成

●记者 操子怡

8月17日晚,端侧AI芯片龙头瑞芯微披露半年报。上半年,公司实现营业收入28.77亿元,同比增长40.60%;实现归母净利润8.59亿元,同比增长61.73%;实现扣非归母净利润8.39亿元,同比增长62.77%。公司经营活动产生的现金流量净额同比增长12.99%。

从单季度看,公司业绩呈现加速态势。二季度实现营收16.71亿元,环比增长38.63%;实现归母净利润5.30亿元,环比增长60.95%;扣非归母净利润环比增长62.42%。

业绩增长背后,瑞芯微的平台化发展战略持续推进,多条产品线实现突破。

半年报显示,报告期内,公司平台化发展战略持续发力,长期布局的产品矩阵多点开花:RK3588、RK3576、RV11系列等AIoT算力平台持续高速增长;RK2118、RK2116系列音频产品加速落地、量产;RK182X系列协处理器顺利量产,产品线、客户数量持续增长;新产品RK3572、RK3538等顺利导入核心客户。

与此同时,公司全力打造面向未来业务布局的RK18系列、RK36系列等重点算力平台,上半年公司研发费用为3.70亿元,同比增长32.62%。在产品结构持续优化的带动下,二季度单季毛利率进一步抬升,带动上半年综合毛利率达到45.79%。

伴随AI芯片需求持续升温,上游供应

链也面临一定压力。瑞芯微在半年报中表示,预计未来几个季度,存储以及上游芯片基板、玻纤布、PCB、电阻电容等各种原材料供应仍将大幅承压。针对存储价格上涨对终端市场压力,公司持续完善AIoT芯片平台对各类型存储方案的适配,为客户存储选型提供更多选择;同时持续优化软件适配方案,帮助客户在一定程度上节省内存空间、降低成本压力。

针对上游供应复杂形势,公司持续开展战略性备货,截至2026年6月30日,公司存货账面价值为15.18亿元,以中高端产品和新品、次新品为主。公司持续密切跟踪供应链及下游需求变化,确保芯片稳定供应。

发力AI创新领域

复旦微电上半年净利同比增三倍多

●记者 邓点

8月17日晚,复旦微电发布半年报。公司上半年实现营业收入约22.25亿元,同比增长21.03%;实现归母净利润约8.49亿元,同比增长338.58%;综合毛利率为56.99%,同比保持稳定。报告期内,人工智能、存储、卫星通信等领域需求旺盛,带动了半导体行业景气度上行,公司经营情况稳步向好。

报告期内,公司系统性地发布FPGA IP与解决方案,并推出Agent智能FPGA开发平台——Fathom L4 Agent。客户可利用该平台实现FPGA开发全流程Agent化,降低FPGA使用的语言、工具和验证门槛,优化开发成本。

复旦微电表示,Fathom L4 Agent有望改变FPGA行业的开发生态,推动FP-

GA从“少数工程师的专业工具”走向“更广泛的算力基础设施”。

围绕FPGA主业,公司正构建“芯片—软件—解决方案”的生态体系,强化技术壁垒,构建多元产品矩阵,完成逻辑资源从50K至4000K,算力从4 TOPS至128 TOPS的谱系产品开发,新产品客户导入数量稳步提升。

上半年,FPGA产品线实现收入约7.4亿元。并维持销售额稳健增长;PSOC子系列保持平稳;FPAI子系列新产品拓展顺利,逐步产生收入,销售额迅速增长。

安全与识别芯片方面,复旦微电推出新一代超高频读写器芯片,性能表现优异。超高频读写器芯片与超高频标签芯片搭配使用的解决方案,可有效提升标签盘点成功率,显著拓展标签识读距离,获得客户广泛认可。

非挥发存储器方面,公司旗下的EEPROM产品突破车规级宽温、超宽电压、低功耗技术瓶颈,在数据擦写寿命、数据保持时间及产品鲁棒性等关键特性上达到业界领先水平。9xnm平台系列化进程提速,多款中大容量产品通过AEC-Q100 Grade1认证,成功导入多家Tier1及整车厂供应链,汽车电子业务实现大幅增长。

智能电表芯片方面,公司推出多款中高端MCU产品,并面向计量、触摸、汽车高压全集成应用等特定场景推出多种特色集成化MCU产品。报告期内,公司白色家电主控和车规MCU出货量快速增长,销量同比增长超过100%。

复旦微电表示,面向AI智能化浪潮,公司将开启个性化自适应算力基础设施供应商的升级新征程。

吉利汽车 上半年营收创新高 安聪慧接任董事会主席

●陈铭 记者 操子怡

8月17日,吉利汽车披露2026年半年度业绩。上半年,公司实现营业收入1736亿元,同比增长15%,创历史新高并连续六年正增长;核心归母净利润达96.8亿元,同比增长46%。

同日,吉利汽车宣布管理层调整。李书福辞任公司董事会主席及执行董事职务,董事会主席一职由公司执行董事安聪慧接任,该变动自8月18日起生效。

在业绩发布会现场,吉利汽车行政总裁桂生悦直言,本次管理层调整体现了李书福对于企业传承的价值观,“是吉利‘去家族化’的宣言”。

新能源汽车销量占比逾九成

桂生悦用了四个标签概述吉利汽车交出的上半年答卷:预料之中、亮眼、并不令人惊艳、极大提升空间。

他坦言,受国内汽车市场竞争加剧、芯片及大宗原材料价格上涨等因素影响,汽车企业在国内市场的增长势头受到一定影响。不过,他表示,在中国汽车行业平均利润率偏低的情况下,吉利汽车营收等多个业绩指标仍创下历史新高,核心归母净利润率为5.6%,处于行业头部水平。

具体来看,吉利汽车在新能源汽车和出海业务上均有亮眼表现。报告期内,吉利汽车总销量达142.3万辆,同比增长1%;国内市场销量为94.9万辆,在国内乘用车市场的占有率提升至11.4%。其中,新能源汽车销量达79.95万辆,同比增长10%,占总销量的56.2%,高于中国新能源乘用车54.2%的市场渗透率,并连续位居中国新能源车企销量第二。

海外市场实现销量倍增。上半年,吉利汽车出口销量达47.42万辆,同比增长158%,其中,新能源车型出口27.72万辆,同比增长585%,占出口总量的58.5%。公告显示,目前公司总出口销量及新能源出口销量均已跻身中国汽车企业前三名。

挑战年出口百万辆

吉利汽车管理层的重大调整,是本次业绩发布会上最受投资者关注的话题之一。

辞任吉利汽车董事会主席及执行董事职务后,李书福获任公司终身荣誉主席,并继续担任浙江吉利控股集团董事长。接棒董事会主席的安聪慧是吉利体系内培养出的职业人才,曾出任吉利汽车集团CEO、极氪智能科技CEO等。“我对安聪慧出任董事会主席后公司的业绩表现充满信心。”李书福说。

此次调整还涉及多名核心管理人员:李东辉辞任董事会副主席,继续担任执行董事;桂生悦辞任行政总裁,获任董事会副主席,并继续担任执行董事;淦家阅获任公司行政总裁。上述调整均自8月18日起生效。

这一变动背后,蕴含着吉利汽车推动企业传承和治理转型的深意。“这标志着吉利汽车已经从创始人驱动的创业期和发展期,迈向由制度和团队驱动的成熟期,企业将不再依赖个人魅力和权威,而是依赖组织系统和人才梯队。”桂生悦如此解读称。

作为新任董事会主席,安聪慧在现场介绍了下一阶段的工作重点。他表示,公司将持续优化业务和资源分配,进一步提升体系协同效率,减少不必要的内部交易和重复建设,同时也推动更多的具有战略价值、已形成和已培育的业务并入上市公司。

“我们一定要做实、做强、做大吉利汽车。”安聪慧说。

安聪慧表示,要将海外市场打造成吉利的重要增长曲线,统筹吉利控股集团内的各个品牌及外部的战略合作伙伴资源,实现共同投入、联合开发、共享产能、共用本地供应链体系和人力资源、共用渠道和服务网络。“吉利正在向出口年销100万辆的目标发起挑战,长期战略目标是实现三分之二的销量来自海外市场。”安聪慧说。