

AI算力需求驱动业绩增长 光通信“易中天”扩产保交付



记者 李少鹏

8月24日晚,新易盛披露半年报。至此,A股光通信“易中天”组合上半年成绩单全部出炉。得益于全球AI算力基础设施建设持续提速,高速光通信产业链迎来业绩集中兑现期,中际旭创、新易盛、天孚通信三家行业龙头公司交出亮眼成绩单。

从半年报数据来看,“易中天”整体营收、盈利同比均较大增长。环比来看,三家公司二季度净利润较一季度均有大幅增长,盈利能力仍在进一步提升。有市场人士认为,净利润环比增速提升,从侧面证明光通信产业的景气度还在攀升。

在近期召开的业绩说明会上,三家龙头公司对行业形势也都作出了积极的预判。在市场开拓及订单方面,“易中天”认为,产品需求预期仍保持强劲,且2027年光模块需求较为明确,正在积极扩大产能。

业绩增长各有王牌： 1.6T放量、硅光起势、无源器件领跑

从半年报来看,受益于全球AI算力建设提速,中际旭创、新易盛、天孚通信上半年业绩均实现大幅增长,但细究来看,成长路径各有侧重。

中际旭创上半年实现营收417.78亿元,同比大增182.49%;实现净利润136.51亿元,同比增长241.70%。二季度盈利延续强势,环比增长38.05%。

中际旭创业绩高增长得益于800G和

1.6T等高端光模块持续放量。据披露,公司上半年光通信收发模块产能、产量、销量分别为2215万只、1886万只和1899万只,三项数据同比全部倍增。其中,上半年销量同比增长109.8%。

上海证券报记者注意到,中际旭创的产品结构正在向高毛利板块切换。半年报显示,公司光通信收发模块毛利率为46.59%,较上年同期提升6.63个百分点。公司称,1.6T光模块产品市占率较高,客户出货量有望继续增长,硅光渗透率也有望进一步提升,均为提升毛利率的有利因素。

新易盛8月24日晚披露的半年报显示:上半年实现营收209.1亿元,同比增长100.34%;实现净利润75.29亿元,同比增长90.98%。据记者测算,新易盛二季度实现净利润47.49亿元,环比增长70%。

据新易盛介绍,在产品与技术端,当前800G光模块为公司主力出货产品,1.6T光模块二季度出货量较一季度显著增长,预计后续出货规模将持续提升。同时,硅光方案产品出货占比稳步提高,产品结构得以持续优化。

作为光通信行业的“铲子型”公司,天孚通信相较于中际旭创与新易盛等整机厂商,业绩增速相对平缓。据披露,依托光器件主业稳健增长,天孚通信上半年实现营收28.28亿元,同比增长15.15%;实现净利润12.04亿元,同比增长33.92%。其中,公司二季度盈利环比改善明显,较一季度的4.92亿元增长44%。

分产品来看,天孚通信两大业务板块表现分化明显。无源光器件业务上半年实现营收15.3亿元,同比增长77%,是驱动整体业绩增长的主要力量。有源光器件业务上半年实现营收12.6亿元,同比下降近20%。

“个别物料出现阶段性供给紧缺,导致有源产品线产能利用率较低。”天孚通信表示,目前瓶颈物料供给已有好转,正在逐步提升产能利用率。

**订单能见度拉长
产能竞赛从国内燃向海外**

展望行业下半场,从近期龙头公司给出的信号来看,谈AI算力“拐点”还为时尚早。光通信方面,Lumentum、Coherent持续强调800G和1.6T产品需求,CPO、NPO等新技术也没有出现此前市场担心的明显推迟。

“过去光模块行业通常签订3个月订单,目前很多客户已给到2027年,较过去有较大提升。”中际旭创高管在近期举行的投资者交流会上表示,目前在手订单已覆盖2026年全年,部分订单已下达到2027年,需求指引确定性高。

下游订单明确,上游也敢于投入扩产。中际旭创称,2026年行业整体扩产力度都比较大,下半年的资本支出也会比较高,主要基于订单能见度很高,需求非常旺盛。公司预计下半年到明年资本开支还会有大幅增长,尤其是在基建、设备方面。

新易盛的下半年订单交付仍将处于快速增长阶段。据公司介绍,今年第三季度、

第四季度及2027年的订单能见度较为明确。“结合目前看到的市场及订单情况,产品需求端并未发生变化,整体市场需求预期保持强劲,且2027年光模块需求已较为明确,公司正在持续扩大产能。”新易盛称。

产能与供应链方面,新易盛依托成都、泰国两大生产基地推进产能建设,整体规划匹配未来2年至3年的市场需求预期;针对上游核心元器件供应紧张的行业共性问题,公司已提前与核心供应商锁定资源,优先保障高端产品交付。

日前推出的股权激励方案,充分反映了新易盛对行业的乐观判断。公司股权激励计划设置的业绩考核指标为:2026年营收不低于500亿元,2026年至2027年累计营收不低于1400亿元,2026年至2028年累计营收不低于2900亿元。

新易盛2025年营收为248.42亿元。以此推算,公司2026年营收要在2025年的基础上翻倍,2027年在2026年的基础上增长不低于80%,2028年在2027年的基础上增长不低于66.7%。也就是说,2028年的营收不低于1500亿元,约为2025年的6倍。

天孚通信产能建设也在提速。据介绍,目前公司旗下泰国生产基地无源、有源光器件业务均处于稳步提产状态;江西生产基地二期工程生产大楼已交付并投入使用;苏州新总部及超级工厂预计将于2027年开始部分产能投入使用。天孚通信表示,正在进行三年规划,进一步推动海内外生产基地的同步扩产。

存储上市公司业绩高增长的B面

记者 刘逸鹏

在AI算力需求爆发与供给结构性紧缺的双重驱动下,全球存储行业迎来“超级周期”。

截至8月24日,兆易创新、江波龙、佰维存储、大普微等多家A股存储上市公司已相继披露2026年半年报。

从财务数据看,各家公司营收与净利润普遍呈现爆发式增长。但亮眼业绩的背后,存货高企、现金流分化以及研发投入的差异化布局,同样不容忽视。

业绩猛增 巨头各领风骚

根据已披露的半年报数据,从营收规模看:江波龙以240.88亿元居首,同比增长136.26%;佰维存储以155.75亿元紧随其后,同比增长298.1%;兆易创新实现营收115.66亿元,同比增长178.67%。三家公司上半年营收均已超越或接近其2025年全年水平。上市不足半年的大普微则实现营收47.22亿元,同比增长531.17%。

在利润端,江波龙上半年实现归母净利润105.77亿元,同比增长715倍;佰维存储实现归母净利润71.66亿元,同比扭亏为盈;兆易创新、大普微归母净利润分别为68.57亿元、13.34亿元,均实现可观的盈利。

根据半年报,上述公司均将业绩增长的共性驱动力归因于AI数据中心建设加速带来的企业级存储需求爆发,以及存储价格进入明显上行通道。

世界半导体贸易统计组织(WSTS)数据显示,2025年全球半导体销售额达到7956亿美元,同比增长26.2%。其中,计算应用相关市场同比增长超过60%,数据中心

基础设施及AI相关系统成为行业增长的重要动力。

WSTS在2026年春季预测中表示,2026年全球半导体市场规模将达到1.51万亿美元,同比增长约90%。其中,存储器市场预计同比增长约250%,市场规模超过8000亿美元,成为本轮半导体行业增长的核心驱动力。

但各家的增长路径又各不相同。从业务构成来看,江波龙业绩暴增的核心驱动是企业级存储需求爆发,企业级存储业务收入达21.40亿元,同比增长208.80%。

兆易创新则受益于存储芯片产品量价齐升,同时微控制器产品受工业、消费及汽车等领域需求拉动,出货规模亦实现较好增长。

AI端侧应用的放量则成为佰维存储本轮增长的重要引擎,其半年报显示,上半年,公司AI新兴端侧存储产品收入约为28.6亿元,同比增长433.58%,环比增长126.98%。

大普微作为国内极少数具备企业级SSD“主控芯片+固件算法+模组”全栈自研能力并实现批量出货的厂商,凭借PCIe 5.0 SSD及大容量QLC SSD的批量出货,充分受益于AI数据中心基础设施的高速扩张。

存货高企与现金流分化

亮眼业绩的另一面,是存货规模急剧膨胀。江波龙、兆易创新、佰维存储、大普微均出现了存货攀升的情况,但程度轻重与各自的商业模式密切相关。

截至2026年6月末,江波龙存货账面价值高达257.77亿元,占总资产的60.12%。上半年,江波龙经营现金流净额为-31.51亿

元。公司在财报中坦言存在“存货规模较大及跌价风险”。

无独有偶。上半年,佰维存储经营活动产生的现金流量净额为-62.61亿元,主要系经营性采购支出大幅增加所致。截至报告期末,公司存货余额达181.68亿元,较2025年末增长130.89%。公司表示,这是为应对行业上行周期而进行的战略性备货。

大普微的存货与现金流情况同样值得关注。截至2026年6月30日,公司存货账面价值达30.07亿元,较上年末的14.47亿元增长107.8%。存货占总资产比重从上年末的49.90%降至39.85%,但绝对金额的大幅攀升反映出公司在行业景气周期中的积极备货策略。同时,大普微经营活动产生的现金流量净额为-8.71亿元,

业内人士表示,存货激增的背后,是存储厂商在行业上行周期中普遍采取的“战略性备货”策略——在上游晶圆价格尚未充分反映到下游产品之前,抢先囤货以锁定成本优势。然而,一旦存储价格周期见顶回落,高企的库存将直接转化为跌价损失,这无疑悬在各家头顶的达摩克利斯之剑。

作为芯片设计公司的兆易创新,上半年存货规模远低于两家模组厂商。截至报告期末,公司经营产生的现金流量净额达60.48亿元,同比增长531.47%。存货为41.84亿元,较上年末增长36.5%。公司解释称,主要系采购备货增加所致。

从“拼储备”到“拼技术”

在存储行业从周期性波动走向结构性增长的拐点上,研发投入已成为衡量各家公司长期竞争力的关键标尺。

兆易创新上半年研发投入约9.66亿元,

同比增长40.72%。公司正在利基型DRAM、SLC NAND、NOR Flash三大存储产品线全面发力,同时通过控股子公司青稞科技布局定制化存储业务,已在AI手机、AI PC及机器人等领域取得重点客户突破。

江波龙上半年研发投入8.51亿元,同比增长91.02%。公司自研的5nm先进制程UFS 4.1主控芯片已实现规模化量产,累计生产超过2.8亿颗。截至报告期末,公司拥有技术研发人员1294人,累计获得境内外专利676项。自研主控芯片渗透率的提升,不仅优化了成本结构,也在毛利率的大幅攀升中扮演了重要角色。

佰维存储上半年研发费用达3.44亿元,同比增长26.01%;截至报告期末,研发人员数量达到1685人,较上年同期增加631人,占公司员工总数的44.91%。公司累计取得582项境内外专利和166项软件著作权,其中发明专利245项。

大普微上半年研发费用为1.78亿元,同比增长34.15%。截至6月30日,公司已取得国内外发明专利223项。公司PCIe 6.0主控芯片已进入研发阶段,122TB容量QLC SSD已实现商用,245TB容量产品已推出并启动送测。

业内人士认为,三家公司研发投入的差异,反映了不同的战略选择。兆易创新坚守芯片设计主航道,以高研发投入巩固技术壁垒;江波龙在模组业务基础上向上游主控芯片延伸,试图构建“模组+主控”的垂直整合能力;佰维存储在AI新兴端侧存储、先进封装等增量市场发力,寻求差异化突围。大普微则深耕企业级SSD全栈自研,前瞻布局PCIe 6.0/7.0等新一代产品及CXL、可计算存储等前沿技术。

市场需求逐步放量 液冷领域并购案频发

记者 孙忠

8月24日晚,远东股份公告称,拟以2.16亿元现金收购惠州市富的旺旺实业发展有限公司(简称“富的旺旺”)80%股权,后者刚与另一家A股公司“分手”。这是今年以来A股公司在液冷领域的最新并购案。

据统计,今年以来,已有20多家上市公司公告涉足液冷领域,既有产业协同式并购,也不乏“门外汉”的跨界并购。

据Markets and Markets预计,全球数据中心液冷市场规模有望在2025年至2032年实现超过30%的复合增长。上海证券报记者采访获悉,随着AI算力持续爆发、算力集群加速构建,液冷散热凭借高效、低耗、稳定的核心优势,受到各路资本追捧。

业内人士分析称,液冷赛道是企业切入AI蓝海市场的重要突破口,国内多数液冷科技企业成立时间短、整体体量偏小,合规体系与盈利规模暂不满足独立上市条件,在当前行业窗口期,上市公司通过并购、参股方式切入液冷产业链,是极高效的布局方式。

产业链龙头频频入局

为补充产业链短板和提升业务韧性,今年有多家上市公司启动了对于液冷资产的收购。

远东股份拟2.16亿元现金收购富的旺旺80%股权,以实现公司“供电—互联—散热”基础设施闭环。富的旺旺是国家级专精特新“小巨人”企业,主营为液冷散热核心部件及相关热管理产品的研发、生产和销售。

此前,由于核心交易条款并未形成共识,富的旺旺与骏鼎达终止股权转让事宜。

今年以来,国内产业链龙头公司也在积极布局液冷关键环节。

近期,受益于光模块龙头公司中际旭创拟受让10.47%股权,中石科技连续三日大涨。中际旭创表示,未来随着公司800G、1.6T等高端光模块产品的持续放量,功耗密度持续提升,散热需求呈现显著增量,预计此次收购后两家公司将产生较强的协同效应。

一位并购领域研究人士向记者表示,去年以来,国际巨头便开始了液冷产业链收购,今年A股公司并购呈现显著增加的迹象。其特点之一便是龙头公司拥有产业链红利,在整个收购中相对更加主动。

此轮收购中,A股公司产业协同式并购是主流趋势。

东阳光持续推进液冷产业生态布局:通过并购大图热控,升级冷板模组技术体系;通过战略投资芯寒科技,进一步强化技术实力;推进并购广东合瑞盛,夯实CDU、Manifold等核心设备的生产制造与系统集成能力,完善了覆盖技术研发、智能制造、全球市场落地的完整液冷产业链布局。

国际市场收购动作早已展开。维谛技术、施耐德电气等行业巨头陆续开始了液冷领域的收购。例如,维谛技术过去两年开启外延式收购,涵盖了冷板式液冷多个核心环节。今年,维谛技术又布局PurgeRite等液冷生命周期管理的基础设施企业。

跨界收购力度不减

据不完全统计,今年以来,金富科技、捷邦科技、祥鑫科技、五洋自控等10余家公司发布了布局液冷领域的相关跨界收购公告。

金富科技今年完成5.71亿元对卓晖金属和联合热能51%的股权收购,成功切入液冷散热的高景气赛道,并明确“食品饮料包装+液冷散热”双轮驱动发展战略。金富科技表示,公司将切入液冷散热的高景气赛道,形成公司第二增长曲线,提升公司长期盈利能力与行业地位。

此外,汽车模具及零配件公司祥鑫科技6月公告称,拟取得苏州酷尔芯51%的股权;智能装备公司五洋自控拟以6.8亿元收购东莞市柯斯宁51%股权。

并购研究专家赵麟向记者表示,产业资本布局液冷行业拥有多重信号。首先,随着AI算力功耗的提升,智算中心散热问题是潜在的产业瓶颈,风冷模式升级为液冷拥有较大的市场空间。其次,此轮AI技术升级较快,当下很多液冷公司即便拥有过硬技术,但由于成长时间偏短且体量较小,同时规范性也不够,独立上市难度很大。因此,以上市公司为代表的产业资本进行入股或者收购,可以取得共赢。

也有观点认为,上市公司通过布局液冷资产可快速获得客户认证,并拥有具有竞争力的工程能力、供应链位置和时间窗口。

国产供应链有望迎来新机遇

2026年,液冷需求开始逐渐落地并加速放量,液冷正在从可选散热方案升级为AI智算中心的刚性基础设施。

“液冷产业渗透率正在不断提升,未来单柜价值量提升和国产供应链突破有望步入共振阶段。”东吴证券分析师曾荣红认为,AI机柜功率密度从kW向MW级演进,液冷具备低能耗、高散热、低噪声的优势。其中,冷板式液冷兼容现有服务器形态和运维体系,供应链成熟,改造成本较低,短期确定性最强。

不过,也需要重视并购以及产业链未来整合中的潜在挑战。

上述并购研究人士表示,还有很多公司在接洽收购液冷资产,包括冷板、微通道、歧管、浸没式液冷等方向。各方对于收购预期在逐步提升,未来一个阶段并购难度会大幅增加。

一家上市公司负责人向记者表示,单一收购液冷资产很难主导产业链,相反需要长期验证才可进入核心产业链中。相较而言,国际巨头施耐德电气通过收购实现了算电协同,提升了综合能源管理能力,拥有更强的定价能力。此外,国内传统制冷巨头在液冷领域普遍具有先发优势,且研发实力雄厚,未来在产业链中将拥有很强话语权。上市公司依靠外延式收购仅是快速切入产业链的方式,未来取得行业主动权和话语权仍需持续的研发投入和技术突破。