

投资加码带动业绩释放 电力设备储能产业链迎周期回暖



中核寒亭120MW/240MWH独立储能项目

本报记者 刘杨 摄

2026年上半年,新型电力系统建设加速推进,两大电网维持高强度的固定资产投资投入,特高压、配网工程加快落地,储能装机需求持续释放。从电网设备大额框架订单落地,到储能企业营收利润大幅攀升,锂电材料环节利润修复,电力设备、储能产业链上市公司半年报透露出周期回暖信号。业内人士指出,板块虽处在需求上行周期,但结构性分化客观存在,后续项目落地节奏将成为检验产业链景气持续性的核心标尺。

● 本报记者 刘杨

庞大的新型电力系统资本开支,持续转化为电网设备制造企业的订单与经营成果。上半年,线缆、电力一次设备企业营收稳健上行,订单储备、回款质量同步修复。

两大电网投资为行业筑牢了基本盘。2026年上半年,国家电网固定资产投资超3100亿元,同比增长12.6%;南方电网

储能赛道是板块最强增长引擎,电池龙头营收规模快速抬升,光储一体化企业迎来爆发式增长,经历周期调整后的锂电材料环节实现利润修复,产业链盈利拐点逐步显现。储能业务已经成为电池企业第二增长曲线。宁德时代上半年实现营收2769.2亿元,同比增长54.8%,其中储能电池系统收入532.61亿元,同比增长87.54%,储能业务

业内人士指出,当前电力设备储能板块整体处于需求上行周期,但产业链各环节冷暖不一,结构性分化客观存在,特高压、新型储能、配网改造项目落地进度,将成为决定后续业绩持续性的核心变量。细分赛道呈现不同经营特征。电网设备企业受益于电网稳定投资,需求确定性较强,

完成投资892.62亿元,同比增长14.79%,两大电网合计投资接近4000亿元。国家电网特高压前三批设备集中招标累计中标金额292.61亿元,规模已超2025年全年,特高压、新能源送出、配网改造项目集中开工,持续拉动线缆、变压器、开关等设备需求。订单落地直接反映到上市公司财报。

营收占比提升至19.23%。亿纬锂能上半年实现归属于上市公司股东的净利润同比增长105.66%,储能、动力电池双轮驱动格局成型。国轩高科上半年储能电池系统实现营收36.89亿元,板块毛利率小幅提升,钠离子电池、便携式储能产品丰富产品矩阵,同时开拓工商业、户用、移动储能多元场景。

但部分企业面临毛利率承压的挑战;储能电池头部企业依靠规模、成本优势抢占市场份额,中小厂商仍要面对激烈市场竞争;锂电材料企业利润修复高度绑定产品价格波动与产能利用率,盈利稳定性仍有待观察。从需求侧来看,中电联数据显示,上半年,高技术及装备制造用电量保持较快

金杯电工上半年实现营业收入118.61亿元,同比增长27.07%;归母净利润3.17亿元,同比增长6.96%。子公司金杯电缆中标大唐集团约11.5亿元框架采购大单,为后续业绩增长筑牢了基础。思源电气营收、利润同步增长,经营活动现金净流量较上年同期大增131.56%,现金流大幅改善,印证了行业整体回款质量的提升。

光储一体化企业业绩爆发。思格新能源上半年实现营收98.74亿元,同比大增261.2%,期内利润24.28亿元,同比增长201%。其中,光储系列产品贡献94.2%的营收。公司落地“AI+新能源”战略,发布全域AI智能体SigenAgent,同时推进全球化布局。科力远上半年储能业务实现收入6.48亿元,同比增长463.5%,储能业务占比

增长,互联网数据服务,充换电服务业用电量分别同比增长44.0%、56.9%,两类新业态新增电量占全社会新增电量比重维持在15%-25%,下游用电需求持续向上游制造端传导。展望后市,电网投资、储能装机的大方向并未改变,但行业增长并非普涨行情。多

海外市场也成为电网设备企业新增增长极。记者注意到,许继电气上半年实现国际收入4.35亿元,同比增加1.80亿元,出口品类由电表拓展至电力电子、电力自动化、智能配网等产品,持续布局南美、中东、东南亚等区域。同时公司加码构网型储能变流器、固态变压器等前沿产品研发,构网型储能变流器已实现多场景落地应用。

升至约26%,6座独立储能电站完成并网,依托产业基金储备超10GWh储能项目。上游锂电材料迎来利润修复窗口。电解液龙头天赐材料上半年实现归属于上市公司股东的扣非净利润同比增幅超10倍,产能利用率稳步上行;锂电池隔膜龙头恩捷股份实现扭亏为盈,隔膜价格企稳回升,行业底部反转信号明确。

券商研报分析认为,电网端特高压、配网建设进度,独立新型储能电站、分布式储能项目的开发、并网、交付节奏,将直接决定企业订单兑现与利润释放节奏。企业一方面需要把握国内项目建设红利,另一方面加速海外市场拓展,同时强化技术迭代,对冲行业竞争带来的盈利压力。

预计募集资金总额不超过20亿元。扣除发行费用后,公司拟投入18.46亿元用于“金刚石钻针产业化项目”。四方达表示,下游PCB(印刷电路板)产业的技术变革,将持续凸显高性能金刚石钻针在使用寿命、综合加工成本等方面的比较优势,产品替代趋势将逐步显现。目前高端金刚石钻针整体市场渗透率仍处于较低水平,随着下游产能持续扩张与工艺升级提速,未来市场需求将逐步释放,行业拥有广阔发展空间。

力量钻石变更了原有募投计划。6月10日,力量钻石公告称,拟将“商丘力量钻石科技中心及培育钻石智能工厂建设项目”剩余未使用募集资金中的10.28亿元,用于新增募投项目“金刚石功能材料项目”。项目将聚焦散热材料、光学材料、声学振膜等高端金刚石功能材料的规模化、标准化生产。

力量钻石表示,随着AI大模型迭代升级,高端服务器、GPU芯片功耗持续攀升,传统铜铝散热材料已触及物理极限,超高导热金刚石成为高功耗算力设备的刚需散热材料,行业迎来爆发式发展拐点,全球金刚石散热市场未来数年将实现快速增长,渗透率持续快速提升,市场增量空间广阔。

不过,东吴证券在研报中强调,超硬材料行业短期业绩修复主要由工业金刚石涨价驱动,而非散热业务放量;当前业绩基本盘仍是传统超硬材料与培育钻石/工业金刚石,金刚石散热业务尚未贡献实质营收。一旦AI算力散热需求通过验证转向平台化放量,有望打开数量级更大的成长空间。

中兵红箭方面也表示,2026年上半年超硬材料板块业绩回暖,和金刚石散热的概念关联并不大。

燧原科技启动科创板发行 拟募资60亿元加码AI芯片迭代研发

● 本报记者 杨洁

国产AI芯片企业燧原科技正式迈入科创板发行阶段。8月25日,燧原科技披露招股意向书提示性公告。根据发行安排,公司将于8月28日开展初步询价,9月1日刊登发行公告,网上、网下申购均定于9月2日进行。

A股AI芯片板块将添新军

燧原科技科创板IPO申请于今年1月22日获上交所受理,6月15日通过上市委审议,7月9日获得证监会注册批复。

燧原科技的招股书显示,自2018年成立以来,公司始终专注于云端AI芯片及其相关产品的研发、设计和销售,已自研迭代了四代架构5款云端AI芯片,构建了覆盖AI芯片、AI加速卡及模组、智算系统及集群和AI计算及编程软件平台的完整产品体系。

本次发行,燧原科技股票代码为688801,网上申购代码为787801,拟公开发行4303.5173万股,全部为新股,不设老股转让,占发行后总股本的10%,发行完成后,公司总股本将增至约4.30亿股。根据公司初始发行安排,战略配售数量为860.7034万股,占本次发行规模的20%;网下初始发行2754.2639万股,网上初始发行688.55万股。

据披露,燧原科技已经建立了“预研一代、研发一代、量产一代”的多代并行研发模式,2023年至2025年累计研发投入达到36.76亿元。截至2025年底,研发人员共计643人,占员工总数的76.73%。按照招股书,燧原科技本次IPO拟募集资金60亿元,主要投向基于五代AI芯片系列产品研发及产业化、基于六代AI芯片系列产品研发及产业化、先进人工智能软硬件协同创新三大项目。借助上市,燧原科技有望加速产品的规模化商用与生态构建,为国产算力产业链注入动能。

坚持全栈自研

招股书显示,燧原科技不跟随、不依赖GPGPU技术路线,采用自主可控的DSA架构,自研GCU-CARE加速计算单元和GCU-LARE片间高速互联技术,前者将计算、互联与存储的优化特性以硬件方式固化,后者为构建万卡级算力集群提供关键支撑。截至目前,GCU-CARE加速计算单元微结构已迭代四代,最新第四代架构可原生支持FP8等多种精度数据的混合计算,兼具硬件通用性和对AI计算的加速优化。值得一提的是,公司是国内少有的产品实现原生支持FP8数据精度的厂商。

在软件层面,燧原科技独立自主开发了“驭算Top-sRider”全栈AI计算及编程软件平台,涵盖驱动、编译器、算子库等核心组件。该平台通过深度协同软硬件架构,充分释放了DSA架构在AI计算场景下的硬件潜能,实现了远超传统GPGPU硬件的能效比与计算吞吐量。

集群层面,公司联合客户研发超节点方案,联合打造具有商业化价值的万卡高速互联集群,千卡、万卡智算中心项目已经实现收入。

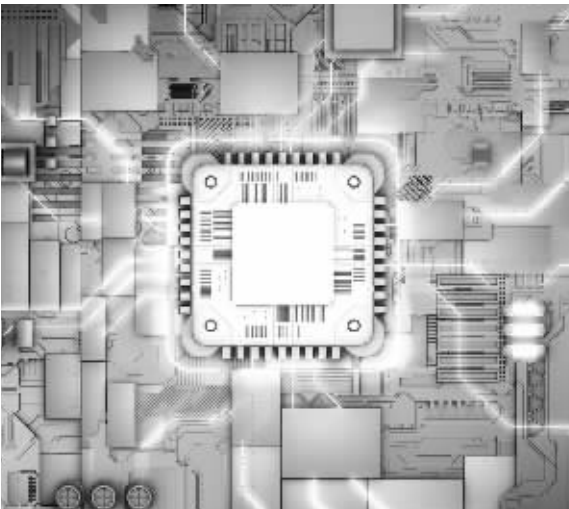
商业化落地加速

在技术的持续积累及验证下,燧原科技产品商业化落地加速。根据招股书,燧原科技早期以头部互联网厂商作为主要突破口,与腾讯建立了长期的战略协同关系,腾讯是燧原科技第一大客户和重要股东。在与腾讯的深度合作中,公司产品从小批量试点,逐步走向多场景大规模部署,在实战中完成产品打磨与生态验证。

同时燧原科技也表示,公司逐步向多家头部互联网厂商、运营商及行业客户复制拓展,从实际落地情况看,部分非关联的头部互联网客户已完成前期硬件系统测试和模型匹配测试,并实现小批量下单。

业绩方面,2023年、2024年和2025年,燧原科技营业收入分别为3.01亿元、7.22亿元和19.90亿元,三年复合增长率达到81.32%。公司2026年上半年实现营业收入11.2亿元。基于2026年前6个月已实现业绩,综合考虑已签在手订单与产品交付节奏等因素,预计2026年前9个月营业收入为23亿元至30亿元,同比增长325.78%至455.36%。公司预计2026年或2027年实现合并报表盈利。

分析人士指出,当前国内AI产业正处于政策红利与市场需求共振的发展窗口期。据灼识咨询数据,中国作为全球最大的人工智能市场之一,AI加速卡市场规模预计到2028年将突破万亿人民币,行业长期增长空间明确。若燧原科技顺利上市,有望以全栈技术优势和经过头部客户验证的产品能力为依托,紧跟算力国产化浪潮,为我国人工智能产业链发展提供可靠支撑。



视觉中国图片

超硬材料板块：

行业开始走出低价泥潭 布局功能性新赛道

● 本报记者 王佳飞

2026年半年报披露季,超硬材料板块大部分企业实现业绩增长。力量钻石上半年实现营业收入4.38亿元,同比增长80.94%;四方达预计归母净利润同比增长最高为77.11%;中兵红箭超硬材料板块营收达10.65亿元,同比增长30.05%。然而,黄河旋风预计上半年仍将亏损2.20亿元。

2026年上半年,惠丰钻石上调产品价格,力量钻石也表示培育钻石价格已企稳回升,行业正一步步走出低价泥潭。同时,头部企业已争相落子散热、金刚石钻针、声学振膜等全新赛道,新一轮产业竞赛悄然启幕。

超硬材料公司业绩分化

从已披露的2026年半年度数据看,超硬材料板块内部出现明显分化。力量钻石实现归母净利润9008.16万元,同比增长247.61%;扣非净利润为6341.25万元,同比增幅高达1249.33%。公司表示,业绩增长主要系产品销量增加。与此同时,力量钻石经营活动产生的现金流量净额为2.07亿元,同比增长2.40%,盈利质量保持稳定;截至报告期末,公司总资产66.15亿元,归属于上市公司股东的净资产53.23亿元。

四方达同样展现增长势头。公司发布的2026年半年度业绩预告显示,预计实现归母净利润7250.23万元至9425.29万元,较上年同期的5321.84万元增长36.24%至77.11%;扣非净利润预计为6543.83万元至8506.98万元,同比增长72.38%至124.09%。四方达表示,公司整体业绩保持稳健发展,营业收

入与利润实现双增长,在夯实基础业务的同时积极拓展新市场,子公司CVD(化学气相沉积法)金刚石业务板块同步放量,成为新的增长点,降本增效亦推动经营质量稳步提升。

中兵红箭的超硬材料及其制品板块上半年实现营业收入10.65亿元,同比增长30.05%,占公司总营收的35.16%。公司表示,工业金刚石传统应用领域需求趋于稳定、产品价格逐步回升,培育钻石市场认可度不断提高、价格持续回暖。

黄河旋风依旧深陷亏损。公司预计2026年半年度实现归母净利润-2.20亿元,扣非净利润为-2.21亿元。8月25日,黄河旋风工作人员向中国证券报记者表示,亏损主要源于公司有历史包袱,之前收购上海明匠智能系统有限公司造成的财务问题以及其他费用问题。

价格回暖毛利率上涨

过去两年,超硬材料行业深陷低价区间,培育钻石价格不时传出“腰斩”消息。进入2026年,这一局面出现拐点信号,各公司毛利率几乎都有上涨。中兵红箭超硬材料板块毛利率较上年同期提升1.33个百分点至26.33%,力量钻石大颗粒金刚石毛利率同比有所提升,金刚石单晶毛利率同比上涨53.03个百分点。

早在4月15日,惠丰钻石宣布,自5月1日起对公司工业金刚石系列产品价格进行8%至12%的结构性上调。此外,惠丰钻石在6月9日还公开发布倡议书,号召行业“由低价竞争转向品质竞争、服务竞争”。

力量钻石在接受中国证券报记者采访时表示,培育钻石业务在2025年前三季度行业竞争持续,自当年第四季度起价格逐步企稳回升,2026年回暖态势进一步明确,同行企业纷纷发布涨价函。

对于今年上半年行业情况,8月25日,中兵红箭方面告诉中国证券报记者,今年上半年行业整体上调了价格,并且培育钻石整体市场销量也在增加,因而相关板块业绩有所改善。

东吴证券研报表示,低价竞争倒逼落后产能退出,行业新增压机数量大幅收缩,2026年供需拐点明确显现。一方面,金刚石铜、CVD热沉片AI散热需求持续落地验证;另一方面,上游原材料(石墨、金属触媒)成本上涨,相关公司发布工业金刚石产品调价函,行业企业先后跟进,工业金刚石价格显著上行,培育钻石毛坯价格止跌企稳。2026年一季度价格端出现反弹后,行业毛利率已有边际改善迹象,说明价格回升开始向盈利端传导。

布局金刚石功能材料新兴领域

在主业回暖之际,各企业已不再满足于存量市场的价格博弈,而是将目光投向更具想象空间的新赛道。

沃尔德布局了金刚石声学振膜,公司从样品研发、客户验证再到车企资质审核,一步步走下来,2026年4月正式实现批量生产交付,已经搭载至国内自主品牌量产新能源乘用车。声学振膜产品也陆续应用于国内知名品牌HiFi音响旗舰系列及高端HiFi耳机等多个场景。

四方达则在6月30日发布了定增预案,