

AI算力需求快速增长 光模块企业上半年业绩亮眼

2026年上半年,全球AI算力基础设施建设持续提速,云计算巨头资本开支高位攀升,高速光模块迎来量价齐升的超级景气周期。伴随800G产品规模化交付、1.6T产品加速商用落地、3.2T产品前沿技术迭代突破,国内光模块产业链企业上半年业绩表现亮眼。

多家机构分析认为,光模块行业已跳出传统通信周期波动,进入AI算力驱动的长周期上行通道,头部企业技术、产能、订单壁垒持续强化,行业景气确定性持续夯实。

● 本报记者 张鹏飞

产业迭代持续提速

作为AI算力网络、数据中心集群互联的核心硬件,光模块是算力传输的关键基石,行业景气度深度绑定全球AI产业发展节奏。2026年以来,全球头部云厂商持续加码算力资本开支,超大规模数据中心新建、扩容需求集中释放,叠加国内算力网络体系加速落地、高端通信设备全面迭代,高速光模块供需格局持续偏紧。

技术迭代成为行业增长核心驱动力,产品代际升级节奏持续加快。目前800G光模块已成为市场主流出货品类,占据中高端市场核心份额;1.6T光模块批量商用进程提速,成为上半年行业增量核心;3.2T光模块持续推进研发送样与客户验证,共封装光学(CPO)技术稳步开展产业化预研,构筑行业中长期成长曲线。

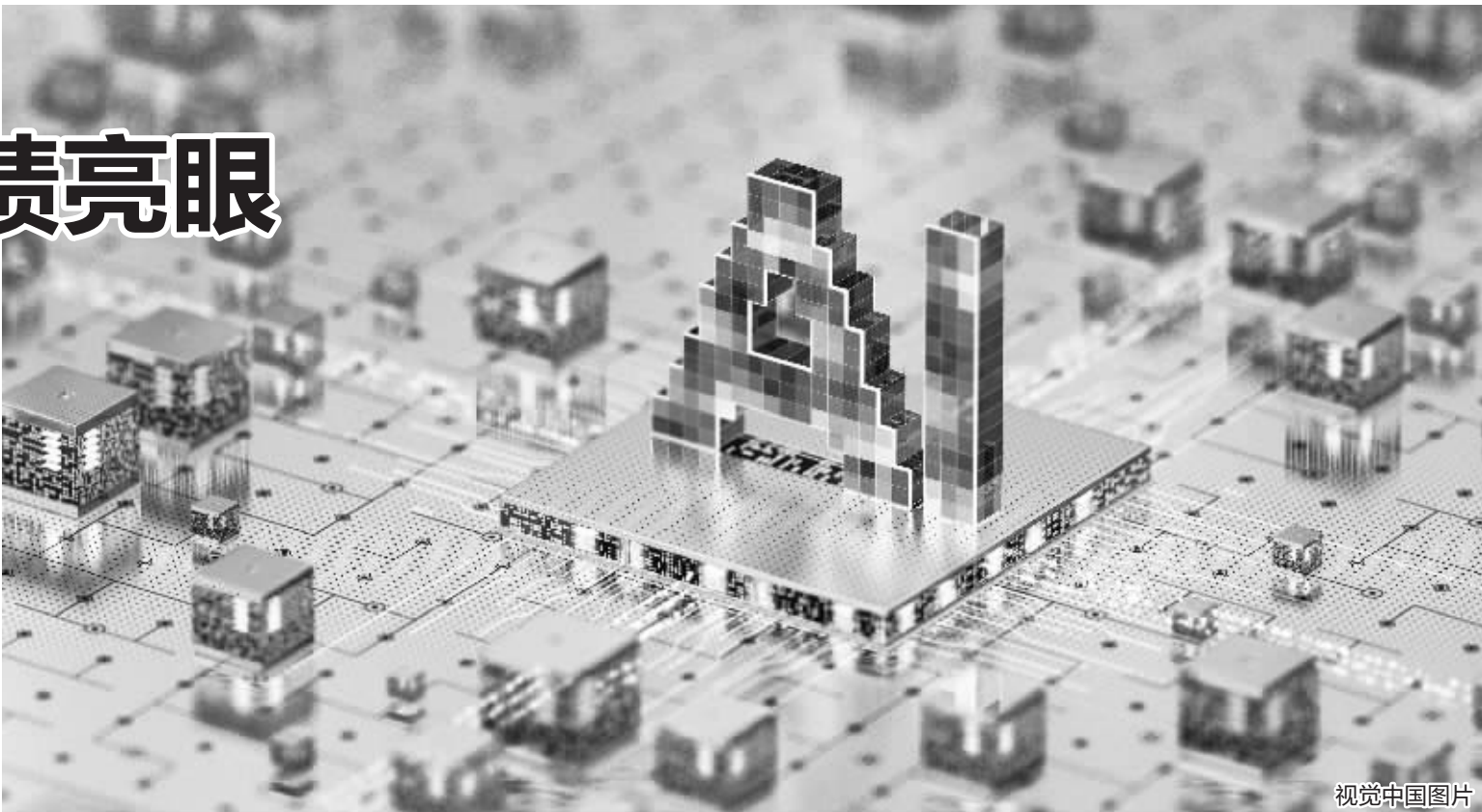
多家机构对行业走势给出明确研判。华泰证券研报表示,AI算力需求持续扩容叠加高速光模块技术迭代,行业正式进入“量增+价升+结构优化”三重红利共振阶段,行业盈利中枢持续上移。花旗银行近期发布的行业报告大幅上调市场预期,预计2026年全球1.6T光模块出货量将达2200万只。LightCounting数据显

示,2026年全球1.6T光模块芯片组销售额有望突破20亿美元。工信部《高速光模块产业发展白皮书》测算,2026年全球1.6T光模块市场规模将达45亿美元,行业增量空间持续打开。业内普遍认为,当前行业增长由短期需求刺激转向长期算力基建刚需驱动,周期属性弱化、成长属性凸显。

业绩全线向好

在2026年半年报密集披露窗口期,国内光模块产业链呈现“龙头高增领跑、细分龙头稳健修复、二线企业弹性凸显、跨界企业突破增收”的全面向好格局,全产业链企业盈利水平同步提升,行业头部集聚效应持续强化。

行业核心龙头企业业绩延续爆发式增长,全球领先地位进一步夯实。中际旭创半年报数据亮眼,上半年实现营业收入417.78亿元,同比增长182.49%;归母净利润为136.51亿元,同比增长241.70%。公司公开信息及机构调研纪要显示,公司订单储备饱满,在手订单可覆盖2026年全年,且下游客户已提前洽谈2027年合作订单,业绩确定性极强,持续领跑全球高速光模块市场。



视觉中国图片

新易盛同样实现高速增长,上半年实现营业收入209.1亿元,同比增长100.34%;归母净利润为75.29亿元,同比增长90.98%。公司持续扩充高端产能,光互连产品产能同比提升86.57%;高端产品出货占比持续提升,带动毛利率攀升至48.46%,核心盈利能力强化。

细分光器件龙头增长稳健,业绩超市场预期。天孚通信上半年经营业绩稳步攀升,实现营业收入28.28亿元,同比增长15.15%;归母净利润为12.04亿元,同比增长33.92%。对此,东吴证券表示,公司业绩大幅超预期,主要受益于全球AI算力建设带动高速光器件需求放量,高端精密光器件渗透率持续提升,产能弹性持续释放。

二线光通信企业业绩弹性突出,增速远超行业平均水平。2026年上半年,德科立归母净利润同比增幅达249.74%,增长势头强劲;剑桥科技归母净利润同比增长171.08%,高速光模块订单激增成为核心业绩引擎。此外,光迅科技、

长芯博创等企业净利润同比增幅稳定在50%至100%,增长态势稳健。跨界布局企业实现突破性增长,东山精密上半年归母净利润为29.57亿元,同比增长290.09%,光模块业务成为全新增长极;鹏鼎控股高速光模块业务迎来爆发,上半年相关销售收入达6.26亿元,同比增长11倍,800G、1.6T产品实现稳定量产,3.2T产品研发有序推进。

机构看好行业长期前景

纵观上半年行业走势及企业业绩,机构普遍认为,光模块行业高景气具备坚实基础面支撑,并非短期行情炒作,AI算力长周期扩容、技术持续迭代、全球份额集中三大逻辑,将持续支撑行业高质量发展。短期来看,全球AI大模型持续迭代、超算中心与算力集群规模化部署,800G、1.6T高速光模块刚需持续释放,行业订

单充足、产能偏紧的格局难以快速缓解,为下半年业绩提供坚实保障。

从中长期维度看,算力网络全国化布局、海外数据中心持续扩容、CPO前沿技术产业化落地,持续打开行业增长天花板。国内光模块企业凭借更快的技术迭代速度、规模化产能优势、极致的成本管控能力,持续抢占全球高端市场,龙头溢价凸显。

多家机构在研报中表示,光模块行业已进入高成长、高确定性的黄金发展期,产业链龙头企业深度受益于行业量价齐升红利,年内行业高景气态势将持续。随着头部企业新增产能逐步释放、高端1.6T产品渗透率持续提升,行业产品结构将进一步优化,整体毛利率、净利率有望维持高位。同时,3.2T前沿产品迭代落地,CPO技术持续突破,将为行业培育全新业绩增量。专家表示,国内光模块全产业链企业将持续深耕AI算力赛道,提升核心竞争力。

赛意信息:锚定全栈工业AI战略 助推“AI+制造”规模化落地

● 本报记者 武卫红

今年以来,赛意信息传统软件主业稳步修复,算力相关新兴业务加快落地。上半年,公司净利润同比增长超两倍。近期,赛意信息正式宣布从“工业软件服务商”向“全栈工业AI产品服务商”战略升级。

日前,公司董事长兼CEO张成康在接受记者采访时表示,未来公司将聚焦全栈工业AI,打造工业智能化产业生态,推动“AI+制造”规模化落地,在促进公司持续稳健发展的同时,助力我国制造业企业从“制造”向“智造”跨越。

打造全栈工业AI产品服务商

赛意信息成立于2005年,2017年登陆深交所,公司聚焦工业软件与数智化转型,以AI、工业智能体、数据智能为核心能力,与行业场景深度融合,构建自主创新的全栈AI技术体系。公司深耕制造业二十余年,伴随我国制造业走过信息化建设、数字化转型的关键历程。截至2026年6月底,公司累计服务超3000家企业客户,覆盖电子制造、装备制造、PCB、半导体等23个重点行业,客户群体涵盖华为、美的等全球龙头企业及大量专精特新“小巨人”等企业。

当前,全球经济与产业链格局深度变革,企业对降本增效、柔性生产、快速响应市场的需求愈发迫切,传统数字化工具已难以支撑企业打造面向未来的核心竞争力。企业真正需要的是贯穿研发设计、生产制造、供应链管理、运营运维全链路的智能化能力及可落地的解决方案。

“工业AI是国家战略的核心引擎,是实现



赛意信息展厅

公司供图

产业升级、构筑未来核心竞争力的必答题。”张成康说,基于国家战略导向与产业变革趋势,赛意信息正式启动全栈工业AI战略升级,构建“自主可控智算底座-工业大模型-场景应用”的全栈工业AI一站式解决方案。

算力是企业智能化的核心底座,是数字化转型的核心生产力。在智算底座层,赛意信息夯实算力与安全基座,搭建完整算力基础设施,覆盖计算、存储、网络、全域安全配套。近期,公司首个高吞吐先进算力集群已完成全流程部署并正式商用,形成运行环境搭建、高速网络部署、算力服务交付一体化业务闭环,可稳定对外提供标准化云算力服务。

在工业大模型层,赛意信息打造工业大模

型、行业垂直与专用小模型矩阵。据介绍,这是公司全栈工业AI体系的智能中枢,承载了工业语义本体、多模态适配、知识炼化、工业知识图谱等核心能力。

此外,在场景应用层,公司覆盖产研、制造、品质、供应链、设备、经营决策等全场景,打造从单点验证到全域智能的阶梯式演进路径,为不同发展阶段的制造业企业提供适配的智能化方案,赋能制造业企业从“制造”向“智造”跨越。

构建工业智能化产业生态

制造业是立国之本、强国之基。当前,“人工智能+制造”已经上升为国家战略,国家大力

推进人工智能与实体经济深度融合。AI正在从“工具”变成“生产力”,大模型、工业智能体正在从办公室走进生产车间。

在国家战略指引下,在稳步推进战略升级的同时,赛意信息与华为、阿里云等产业链上下游企业深度合作,共同推进工业智能化产业生态建设,为全栈工业AI战略落地提供核心支撑。

张成康表示,工业智能化是一项覆盖算力、模型、知识、场景的系统工程,没有任何一家企业能够独立完成。公司将坚持开放共生,持续联合产业链上下游伙伴,共建行业高质量数据集、联合研发垂直领域专用大模型,开放公司全栈AI底座能力,与制造企业、算力厂商、科研机构等共同打造自主可控的工业智能化产业生态。

根据规划,赛意信息将与华为围绕AI算力基础设施建设、工业制造垂直领域大模型打磨、智慧工厂场景方案落地、研发数字化与企业智算平台搭建等方向持续深耕,把昇腾的根技术能力与赛意信息的工业软件能力深度融合,持续打造更具竞争力的行业解决方案,推动“AI+制造”规模化落地。

此外,赛意信息与阿里云将依托“阿里云技术底座+赛意行业纵深”的协同模式,以阿里云AI算力基础设施为基础,支撑赛意信息行业模型的训练与高效部署,帮助企业以更低成本、更高稳定性获取智能能力,并基于阿里云MaaS平台共同打造制造行业智能体。双方还将整合解决方案与渠道资源,形成可复制、可推广的制造AI方案,让更多制造业企业享受AI带来的红利。

双轮驱动格局加速落地

日前,赛意信息发布2026年半年度报告。上半年,公司实现营收10.33亿元,同比增长14.43%;归母净利润为5602.19万元,同比增长207.70%;扣非归母净利润为5138.16万元,同比增长274.42%。报告期内,公司传统软件主业复苏动能持续释放,AI算力新兴业务实现商业化落地,“传统软件主业+工业AI算力”双轮驱动格局初步成型,为公司未来高质量发展奠定基础。

传统软件业务方面,上半年,赛意信息两大核心板块泛ERP、智能制造及工业互联网业务经营恢复向好。其中,泛ERP业务实现营业收入5.87亿元,同比增长11.29%;智能制造及工业互联网业务实现营业收入3.04亿元,同比增长17.33%。报告期内,公司持续深耕制造业数字化领域,结合前沿部署工程师(FDE)现场驱动工程实施体系,广泛推进AI CODING工程化交付,持续优化项目交付管理、推进产品迭代升级,内部运营精细化管理成效逐步释放,为公司整体业绩回暖奠定基础。

新兴AI算力业务方面,报告期内,赛意信息持续推进全栈工业AI技术体系建设,加大工业软件、工业AI领域的研发投入,推动工业领域技术成果产品化落地。据介绍,公司智算集群相关业务已实现商用化运营,标志着公司算力业务从技术验证走向实际落地。此外,公司搭建并形成算力业务配套能力,并通过对外投资布局,补齐算力供应链及硬件集成能力,构建大规模智算项目承接实施的基础条件。

美图创始人吴欣鸿:美图旗下产品在垂直场景的深耕逐步见效

核心业务持续增长,付费订阅用户超1844万创新高

从营收结构来看,2026上半年,美图公司核心业务影像与设计产品增长强劲,收入同比增长30.9%至17.7亿元,约占总收入的八成。这一增长背后,是付费订阅用户数量的攀升。

截至2026年6月底,美图公司付费订阅用户超1844万创新高,同比增长19.7%。其中,以美图秀秀、美颜相机、Wink为代表的生活场景应用的付费订阅用户达1609万,同比增长18.8%。

生产力应用增速显著。付费订阅用户235万,同比增长29.8%。随着生产力应用付费用户对AI视觉创作工作流的使用深度持续加深,第一季度及第二季度的AI算力点消费总额环比增幅均超过46%,半年累计增幅约113%。

值得关注的是,目前订阅渗透率仅为6.5%。对比2.82亿的MAU大盘下,未来的增长潜力依然可观。

深耕垂直场景,生产力应用MAU同比增长43.5%

2026上半年,生产力应用的多项数据增长,为美图的商

8月26日,美图公司(1357.HK)中期业绩出炉。

财报显示,多项财务指标亮眼。其中,来自持续经营业务的总收入22.1亿元,同比增长22.1%。经调整后归属母公司权益持有人净利润6.5亿元,同比增长39.5%。

美图公司创始人、董事长兼首席执行官吴欣鸿表示,2026年上半年,美图旗下产品在垂直场景的深耕逐步见效,推动核心业务快速增长,盈利能力进一步提升。未来,美图会继续抓住AI应用的发展窗口,在兼顾增长质量和经营效率的同时,推动公司可持续增长。

业化注入新活力。

财报显示,截至2026年6月底,美图旗下生产力应用的MAU为3300万,同比增长43.5%。生产力应用的ARR(年经常性收入)约6.2亿元。

作为生产力应用的代表,美图设计室、开拍、Vmake Labs等产品,通过AI工作流深扎商业设计、口播视频等垂直场景,持续为用户交付高质量成果,商业化能力加速。

截至2026年6月底,美图设计室已有数千名用户的年化消费水平达到公司综合ARPPU(每付费用户平均收入)的约10倍。开拍的MAU同比增长超100%、付费订阅用户数同比增长超150%,ARR同比增长超100%;Vmake Labs持续

在北美、欧洲、南美市场扩张,用户吸引力及变现能力继续增强。Vmake Labs的MAU同比增长超54%,ARR达约500万美元。

此外,美图依托AI创新工作室和美图产品挑战赛(Meitu Hatch Catch)寻找新的机会和潜力人才,并在2026年6月美图影像节推出多款AI原生新品。

其中,AI音视频创作平台MVLAND目前每付费订阅用户的月均消费水平约为220元,按年化计算,约为美图公司综合ARPPU的13倍。人像修图Agent产品Picchi凭借“学我修图”“学TA修图”“批量精修”能力,在日本、韩国、泰国的热度持续升温。

目前,生产力应用的ARPPU较生活场景应用高约50%,预期将成为美图下一阶段增长的重要驱动力。

全球化进入精细化运营阶段,高ARPPU地区用户贡献新增量

美图自2013年开始出海,经过十多年探索,其全球化探索正形成自身独特的打法,也贡献更多的收入增量。

财报显示,2026上半年,美图公司“全球化”战略稳步推进,全球MAU达2.82亿,中国内地以外市场的MAU稳定保持在1亿以上。

在全球付费订阅用户中,来自中国内地以外市场的增长约为中国内地的两倍。海外新增付费订阅用户中,主要来自包括东亚、拉丁美洲、欧洲在内的高ARPPU地区。

生产力应用在中国内地以外市场的增长尤为迅速,MAU同比增长超80%,付费订阅用户持续强劲增长。

随着海外市场持续拓展,美图全球化进入更精细化的运营阶段。据了解,美图正进一步提升全球化运营深度和标准。一方面,持续深入国际市场,加深对当地用户偏好与需求的理解,涉及美国、日本、韩国、东南亚,以及巴西、墨西哥等下一步重点开拓的市场。同时,探索更适配全球化发展的运营架构:将审美偏好与用户需求相近的市场重新组合,以便更高效地复用经验。

-CIS-