

上市公司踊跃投身算力基建赛道

■本报记者 吴奕萱
见习记者 钟雨涵

算力基建再迎重磅政策利好。9月7日,工业和信息化部印发《信息通信行业发展“十五五”规划》(以下简称“《规划》”),其中对算力设施建设等关键领域作出重要部署。

苏商银行特约研究员武泽伟在接受《证券日报》记者采访时表示:“算力是数字经济的核心底座,也是支撑人工智能和新质生产力发展的关键基础设施。《规划》将算力基建摆在突出位置,为行业提供清晰的发展指引,有助于引导社会资本有序参与算力建设,推动算力产业发展向着集约化、绿色化方向演进。”

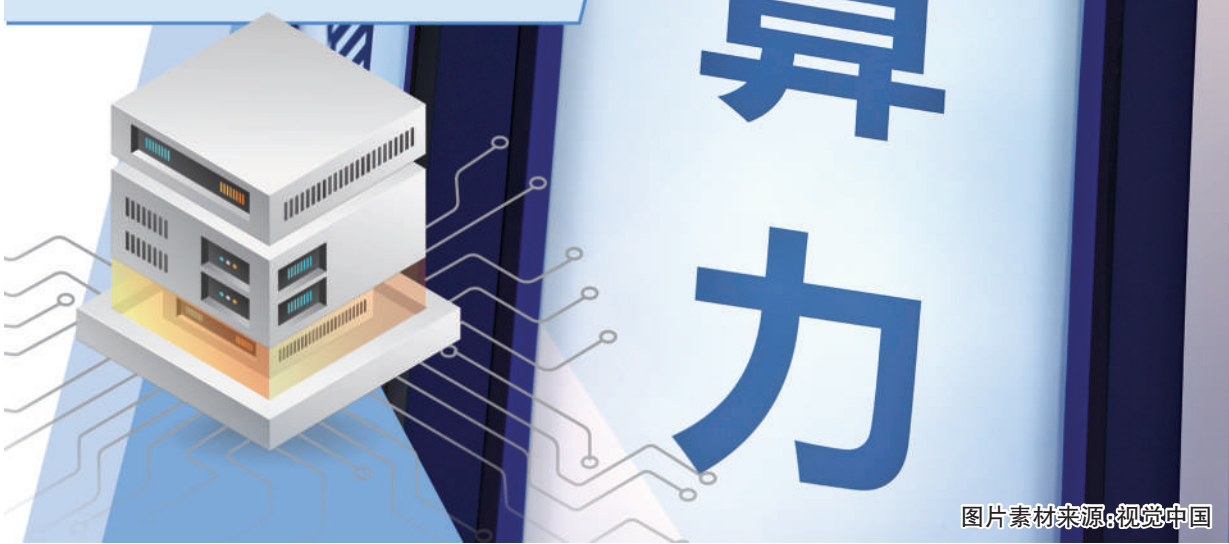
政策红利持续释放

《规划》要求“打造高效协同的算力设施”,并就“提升算力设施发展水平”“深化算力协同发展能力”“强化公共算力服务能力”三方面作出了具体部署。《规划》还列出了13个信息通信行业发展主要指标,其中包括到2030年智能算力规模达到9800EFLOPS,新建大型超大型算力设施运行电能利用效率低于1.2等。

我国高度重视算力基础设施建设,近年来已出台《算力基础设施高质量发展行动计划》《关于深入实施“东数西算”工程 加快构建全国一体化算力网的实施意见》《算力互联互通行动计划》《促进数字化绿色化协同转型发展实施方案(2026-2030年)》等多项政策,支持算力产业高质量发展。

地方层面,各地因地制宜加码算力布局。以重庆市为例,今年6月,重庆市人民政府办公厅印发《重庆市建设新型能源算力枢纽实施方案》,其中要求到2027年,可调度智算规模达到10万P,AI+综合场景数量达到100个,“用算”企业超过1万家,高水平建成基础设施先进集约、算力调度高效智能、产业发展集聚力强、能源利用绿色低碳、跨区域协同互惠互利的新型能源算力枢纽。

《规划》列出了13个信息通信行业发展主要指标,其中包括到2030年智能算力规模达到9800EFLOPS,新建大型超大型算力设施运行电能利用效率低于1.2等



图片素材来源:视觉中国

“从整体来看,我国已逐步形成了国家顶层设计、地方落地执行的多层次算力基建政策支持体系。”眺远影响力研究院院长高承远对《证券日报》记者表示,“从构建全国一体化算力网,到算力互联互通、绿色化转型,再到各地因地制宜布局算力枢纽,政策协同有效打通了跨区域算力调度壁垒,促进供需精准对接,为产业发展提供了坚实的制度保障。”

上市公司积极布局

随着政策红利的持续释放,A股上市公司也踊跃投身算力基建赛道。例如,今年7月,杭州电缆股份有限公司披露定增预案,拟募资不超过28.8亿元,投向“光纤预制棒、石英母材与新型光纤研发与制造超级

工厂建设项目”和“年产3万吨人工智能用高端电子电路铜箔项目”,上述项目均聚焦AI算力基建的核心原料环节。

今年5月,厦门弘信电子科技股份有限公司(以下简称“弘信电子”)与无锡高新区达成合作,双方拟联手共建的江苏省首个华为超节点算力集群项目签约落户无锡。以华为超节点算力集群为首期基础设施,弘信电子将在无锡建立一座大规模“词元工厂”,这将成为规模化、高性能“国芯国模”算力集群新样板。

今年1月,西子清洁能源装备制造股份有限公司与北京清微智能科技股份有限公司签署战略合作协议。根据协议内容,双方将充分发挥各自优势,共同推动绿色智算中心与储能设施的一体化建设,同时

合作开展面向云厂商的绿色算力中心服务,旨在实现“能源+算力”的协同创新,助力我国人工智能产业的绿色可持续发展。

在高承远看来,本轮上市公司布局呈现出鲜明的“跨界融合”特征。“传统线缆、能源企业凭借材料和储能优势切入算力赛道,并与芯片、云厂商强强联合,这种优势互补的模式既加快了国产算力生态构建,也为企业自身开辟了新的增长空间。”

武泽伟表示,随着算力基础设施逐步完善,行业重心将从“建算力”转向“用好算力”,算力调度平台互联互通、推理算力按需部署,以及“算力+行业”深度融合有望成为发展重点。相关上市公司唯有紧贴真实应用场景、提升算力利用率,才能在竞争中站稳脚跟。

日盈电子:主动破局应对行业压力

■本报记者 李亚男

9月8日下午,江苏日盈电子股份有限公司(以下简称“日盈电子”)召开2026年半年度业绩说明会。公司管理层就投资者关注的亏损扩大原因、销售费用与营业收入变动方向背离、人形机器人战略规划等核心问题进行了回应。

上半年,日盈电子实现营业收入5.05亿元,同比下降0.73%;实现归属于上市公司股东的净利润-2411.57万元,同比增亏。

“公司上半年亏损扩大主要由毛利率下滑、新厂房产能爬坡折旧增加、汇兑损失等因素共同导致。”日盈电子董事长是蓉珠在回复《证券日报》记者提问时表示,受汽车行业竞争加剧、原材料波动影响,零部件业务毛利承压,新厂房投产初期规模效应尚未释放,叠加汇率波动,公司2025年及2026年上半年未能盈利。

日盈电子上半年销售费用为1505.07万元,同比增长22.78%。该公司财务总监庄小利在回复《证券日报》记者提问时表示:“主要系股权激励对应的股份支付费用增加,同时公司加大新客户、新项目拓展的市场相关投入所致,相关投入旨在拓展未来订单。公司将持续做好销售费用精细化管控,提升投入产出效率。”

日盈电子为汽车零部件供应商,具有自主研发能力及生产制造能力,近年来通过不断研发创新、产品升级,逐步形成以“感知—传输—控制—执行”为核心的系列产品。其中,感知类产品有各类传感器,传输类产品有车用线束,控制类产品有天窗控制器等,另外还有精密注塑产品。

分产品来看,汽车零部件产品、短交通零部件产品、智能家居传感器产品分别实现营业收入1.98亿元、1.84亿元、8032.85万元,占营业收入比重分别为39.18%、36.35%、15.90%,为

公司主要营业收入来源。其中,汽车零部件产品营业收入同比下降约18.32%,短交通零部件产品、智能家居传感器产品营业收入分别同比增长约9.53%、20.13%。

对于产品结构的变化,是蓉珠告诉记者:“面对下游汽车行业竞争日趋激烈,整车端降本、提质、快迭代的要求传导至供应链,公司坚持主动思变,积极求变,以主动破局的姿态应对行业压力,公司围绕以汽车领域业务为核心的发展战略,以持续技术创新驱动产品结构升级,持续强化企业核心竞争力和可持续发展能力。同时,公司也在积极探索及推进其他业务领域的发展,全力推进企业转型升级。”

是蓉珠坦言,业绩改善受外部环境影响存在不确定性。对于减亏措施,其表示,公司管理层以减亏为重点,通过拓展优质订单、降本增效、提升产能利用率、管控汇率风险、强化现金流管理等举措,力争亏损逐步收窄。

《证券日报》记者注意到,在日盈电子2024年年度报告中,公司发展战略一栏列示了人形机器人新领域业务,提到公司在布局电子皮肤产品。不过,在2025年年度报告中,日盈电子发展战略一栏下未再列示人形机器人新领域业务。在最新的2026年半年度报告中,日盈电子并未披露人形机器人新领域业务相关情况。但在报告期内新增的知识产权明细表中列出了“一种灵巧手指回弹组件”“一种压阻式电子皮肤”两项于2026年3月份获得授权的专利。

记者就人形机器人战略及相关电子皮肤产品进展情况进行提问,该公司董事会秘书毛家宝回应称:“公司总体发展战略在相关定期报告里亦有披露,相关产品业务进展因为涉及客户保密、信息披露合规性等要求,不便详细展开说明,后续达到披露条件后,公司将按照监管要求履行信息披露义务,以公司公告内容为准。”

上市公司深入布局历史经典产业

■本报记者 吴奕萱
见习记者 戚辰琪

9月7日,工业和信息化部等六部门发布《关于推动历史经典产业高质量发展的意见》(以下简称《意见》)。《意见》提出,到2028年,培育50家百亿规模龙头企业、塑造100个中国消费名品,打造若干千亿元级规模特色产业集群,形成梯次分布、优势互补的产业布局。到2030年,培育形成一批世界一流企业和知名品牌,推动迈向全球价值链中高端。

作为国家层面首次针对历史经典产业制定的产业政策文件,此次《意见》的出台具有里程碑意义。《意见》明确总体要求,为全行业传递出清晰信号——“古老”产业并非“古董”产业,而是要迈向全球价值链中高端的现代特色产业。《意见》提到,历史经典产业是指丝

绸、茶叶、瓷器、中药、酿造、工艺美术、文房四宝等文化底蕴深厚的中华传统特色产业,是中华文明的智慧结晶和民族瑰宝,积淀着劳动人民群众伟大创造力以及千百年来中华民族对美好生活的不懈追求。

当前,历史经典产业企业正加速转型升级,通过营销创新、产品焕新与渠道拓展等举措持续发力,推动产业整体焕发出崭新生机与活力。

以酿造企业为例,会稽山绍兴酒股份有限公司加快推进品牌形象迭代升级,顺应年轻消费者悦己微醺、轻养生等健康消费趋势,创新推出“自发酵起泡黄酒”相关产品。今年上半年,该公司联动抖音达人等开展跨界营销,并通过黄酒品鉴、文化科普与打卡、自主调酒及趣味互动等多元体验夯实品牌年轻化客群基础。

浙江古越龙山绍兴酒股份有限公

司(以下简称“古越龙山”)则持续创新营销路径。上半年,该公司加强文化IP合作,通过深度参与越剧艺术节、联动戏曲剧目完成品牌场景植入。同时,古越龙山还积极构建多元化传播矩阵,推出各类主题视频,以多题材、多节点内容提升品牌传播力。

眺远影响力研究院院长高承远向《证券日报》记者表示:“此次《意见》的出台将从多方面利好酿酒企业业务转型升级。生产端,推动酿造由‘凭经验’转向‘靠数据’;消费端则依托品牌培育与名品打造,把文化底蕴转化为市场竞争力。此外,通过培育千亿元级特色产业集群,促进生产要素更高效配置。”

《意见》指出,加快产业智能化升级。编制人工智能赋能历史经典产业实施指南,支持优势产区探索建设产业大脑,构建涵盖配方、纹样、工艺等参数的高质量数据集。

如果说品牌营销是企业立足当下的基石,那么智能化升级则是其业务行稳致远的关键。丝绸产业相关企业已前瞻布局,杭州万事利丝绸文化股份有限公司正通过AI技术改变传统产业价值链。今年上半年,该公司推出了7分钟AI定制丝巾服务,并发布TC68 AI纺织印花行业智能体,彰显了文化与科技的深度融合。

“AI赋能的关键在于,把口传心授的‘老手艺’变成可复用、可共享的‘数据资产’。”上海自由士信息科技有限公司CEO陈榕榕向《证券日报》记者表示,“人工智能能够把感官经验、历史批次数据及环境变量进行结构化,构建工艺知识图谱,在动态工艺控制、缺陷识别和品质追溯等场景价值明确。与此同时,风味审美、创意迭代、文化理解等隐性核心部分仍需要匠人承担文化表达的核心角色。”

多家上市公司披露光路交换机业务进展

■本报记者 刘晓一
见习记者 张美娜

近期,OCS(光路交换机)赛道市场关注度快速升温,产业链上市公司密集披露相关业务进展,覆盖光器件、光模块、交换设备及封装测试设备等多个环节。

OCS是不经电域、直接在光纤端口间建立物理光路的交换设备,主要应用于AI(人工智能)集群的Scale-up/out/across(机箱内/跨节点/跨数据中心)组网场景,拥有低功耗、协议透明与拓扑可重构三重优势。随着AI集群网络架构持续升级,新客户导入加速,全球OCS市场需求有望大幅增长。目前,国内厂商已具备光学层等多环节供应能力,份额增长趋势明确。

相关业务进展不一

罗博特科智能科技股份有限公司近期在接受机构调研时表示,公司在光电子半导体领域对可插拔光模块(含NPO近封装光学)、CPO(共封装光学)、OCS等多条技术路径实现全覆盖,可提供端到端的封装测试设备解决方案。同时,受益于AI产业链下游需求增长,公司订单实现较快增长。

腾景科技股份有限公司在2026年度“提质增效重回报”行动方案中披露,公司持续推进多品类无源元组件产品在液晶、MEMS(微机电系统)、压电陶瓷等不同方案OCS光交换机的应用,其中大尺寸纯钽酸钪晶体一期及二期扩产项目顺利实施,产能持续释放,订单交付规模进一步提升;二维准直器阵列于报告期内获得重要客户订单并推进小批量生产;公司在下半年将继续推进OCS领域的无源元组件产品订单导入及批量交付。

深圳市民德电子科技股份有限公司近期通过投资者平台表示,公司参股企业浙江晶睿电子科技有限公司是国内为数不多具备SOI硅片量产能力的厂商,且具备独立自主知识产权,产品在OCS(MEMS微镜阵列)领域陆续验证通过并稳步放量。

此外,亦有上市公司相关业务处于试产、验证阶段。北京赛微电子股份有限公司在此前披露的投资者关系活动记录表中表示,公司MEMS-OCS(微机电系统光交换芯片)目前处于试产阶段,尚未进入量产。

9月7日,恒为科技(上海)股份有限公司在互动平台表示,公司智算设备中的OCS交换机和正交架构超节点尚在投入期。同日,无锡市德科立光电子技术股份有限公司在投资者互动平台表示,公司硅基光波导64×64OCS已完成样品开发,128×128OCS已启动前期开发工作。

国研新经济研究院创始院长朱克力在接受《证券日报》记者采访时表示,OCS光路交换机技术快速迭代,标志着光交换从传统通信配套设备升级为AI智算集群高速互联的核心硬件。叠加万卡级AI算力集群建设提速、高速光互连产业需求爆发,OCS赛道进入从技术验证向小规模商业化落地过渡的关键期。对比传统电交换设备,OCS光路交换机具备低功耗、协议透明、拓扑可重构、低时延无抖动等优势,完美适配AI集群多场景组网需求,能够有效破解大规模算力集群下的功耗墙与时延墙难题。

商业化仍处初期阶段

从上述披露来看,多数公司OCS相关业务仍处于投入、试产或验证阶段,规模化放量尚需时日。

一些机构亦提示产业仍处早期。国信证券此前发布研报称,目前OCS技术仍处于产业化初期。与此同时,海外光器件厂商订单已出现放量迹象,海外厂商Lumentum近期披露,其OCS订单积压已突破4亿美元,主要来自3家核心客户,且需求仍在大幅增加。

市场规模方面,市场研究机构Cignal AI预测,2030年全球OCS市场规模或将超过80亿美元,对应2026年至2030年复合增速超30%。

在近期举办的2026开放数据中心大会暨首届算博会上,紫光股份有限公司旗下新华三集团有限公司副总裁、网络产品线架构规划部总经理程臻则表示:“当前OCS产业仍处于技术预研与商用培育阶段,端口密度不足、切换时延延长、大规模组网损耗累积等共性问题制约着规模化落地。OCS光电路交换技术凭借对波长、速率、协议透明,可平滑支撑40G至3.2T全速率演进,并具备10ns(纳秒)量级超低时延与超低功耗等特性,成为推动智算网络升级的关键技术方向。面向未来,随着光电协同架构的持续演进与智能调度能力的不断深化,OCS有望从技术预研走向规模化商用,成为智算网络不可或缺的基础设施。”

旭升集团两大新兴业务加速落地转化

■本报记者 吴奕萱

9月8日下午,宁波旭升集团股份有限公司(以下简称“旭升集团”)召开2026年半年度业绩说明会。公司管理层对投资者关注的问题逐一作出回应,全面披露了公司上半年经营业绩及各业务板块的最新发展情况。

2026年上半年,面对行业需求走弱、市场竞争日趋激烈的外部环境,旭升集团凭借完善多元的产品布局、全球化优质客户资源储备以及多工艺一体化协同优势,稳住了新能源汽车零部件核心主业的经营基本盘,整体经营抗风险韧性不断凸显。报告期内,公司实现营业收入24.28亿元,同比增长15.86%;实现归属于上市公司股东的净利润2.38亿元,同比增长18.48%。

具体来看,旭升集团围绕电机驱动系统壳体、热管理零部件、底盘及车身结构件、电池系统相关产品等领域持续深耕,不断丰富产品矩阵,积极争取海内外重点客户新平台、新车型及增量项目定点。上半年,该公司汽车零部件业务实现营收19.40亿元(不含模具),同比增长13.76%。

在稳固核心主业的同时,旭升集团积极布局第二增长曲线,储能、具身智能两大新兴业务加速落地转化。旭升集团管理层在业绩说明会上向《证券日报》记者表示:“目前,公司已形成以新能源汽车零部件为基本盘,储能业务为第二增长曲线、具身智能业务为重点培育方向的战略布局。”

储能业务方面,旭升集团凭借领先的铝合金轻量化结构件制造水平、成熟的项目开发能力及跨区域配套服务优势,已与全球领先的储能客户

建立合作基础,业务覆盖户用储能及其他储能应用场景,并围绕北美、欧洲等重点市场逐步形成“国内制造+海外配套”的业务布局。

旭升集团董事会秘书罗亚华对记者表示:“储能客户资源的持续拓展,不仅丰富了公司客户和产品应用场景,也进一步增强了公司服务全球头部客户的综合能力。”

今年上半年,旭升集团围绕储能系统轻量化、结构集成化、散热效率提升,持续开发并量产储能电池外壳、散热模块外壳、结构支架等产品,相关产品实现营业收入2.90亿元(不含模具),下半年有望持续放量。

相关机构人士在接受《证券日报》记者采访时表示:“旭升集团在新能源汽车零部件领域积累的压铸、挤压、精密加工等轻量化制造能力可直接复用至储能赛道,技术、产线、客户具备协同效应,业务落地速度更快。目前,储能业务已经成为旭升集团确定性较强的第二增长曲线,储能结构件业务毛利率高于传统汽车零部件业务,随着海外储能需求释放以及旭升集团订单逐步爬坡,高毛利业务占比提升,将持续优化该公司整体盈利水平。”

在具身智能赛道,旭升集团精准布局核心结构零部件研发生产,具体包括执行器壳体、躯干结构件、胸腔类零部件等产品。目前,公司已与部分国内外头部客户开展项目合作,部分项目进入小批量或量产阶段。

旭升集团管理层表示:“目前公司具身智能业务仍处于培育阶段,短期内不是主要收入来源,未来能否形成较大规模贡献,取决于下游产业化节奏、客户定点、产品验证和量产进展。”