公司零距离·新经济 新动能

奥尼电子从单一制造转型算力服务链

本报记者 李昱丞

面对AI(人工智能)浪潮,部分硬件厂商跳出单一制造逻辑,向算力服务链条延伸。在这些企业中,深圳奥尼电子股份有限公司(以下简称"奥尼电子")的转型颇具代表性。

作为传统硬件制造商,奥尼电子正向"算力硬件+算力服务+应用生态"一体化模式转型,并致力于成为AI推理算力龙头企业。近日,《证券日报》记者走进该公司位于广东深圳的词元工厂和位于广东中山的智能制造基地,近距离感受这家企业的转型步伐。



图①奥尼电子深圳龙华词元工厂AI服务器机柜
图③奥尼电子位于中山智能制造基地的子公司
图②奥尼电子中山智能制造基地车间
李昱丞/摄

转型高性能计算设备

记者在奥尼电子的智能制造基地内看到,在AI服务器的组装产线上,工程师们正井然有序地将核心算力组件装配至定制机箱以完成整机搭建。在一旁的测试室中,工程师们正在电脑上输入指令,该公司自研的测试AI Agent(智能体)便可将AI服务器的种种参数呈现在屏幕上,确保在高运行强度下,AI服务器仍可实现无故障运行后,将其包装出厂交付给数据中心。

奥尼电子成立于2005年8月份,最早从电脑外置摄像头做起。此后二十年,该公司沿着"看得见、听得清"两条主线延伸产品线,业务以ODM(原始设计制造)定制为主。2021年12月份该公司登陆深交所创业板。该公司还获评国家级专精特新"小巨人"企业。

2025年,奥尼电子向高性能计算设备领域拓展业务,切入AI推理算力赛道,产品涵盖Mini PC(迷你个人计算机)、AI PC(AI个人计算机)、桌面级AI推理工作站、企业级AI推理服务器、液冷算力集群等全栈算力产品。

相比于"教会"模型的训练算力,推理算力指的是已经训练好的AI模型,接收用户输入、实时算出答案所需要的计算能力。为何聚焦推理算力?奥尼电子的管理层给出两个理由:一是产业趋势,二是能力匹配。

"在产业趋势层面,AI逐步从模型训练阶段走向AI Agent规模化落地应用阶段。推理算力占AI总算力负载比重达70.5%,本地化部署、安全可控的推理算力存在广阔市场空间。"奥尼电子管理层人士对《证券日报》记者表示。

"下游对推理算力需求的确定性已得到广泛验证,各行各业对推理算力资源的需求已经从过去的零散采购转向了长期、大额的稳定合作,其战略价值已成为产业端共识。"中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅在接受《证券日报》记者采访时表示。

能力方面,奥尼电子在消费电子领域积累的制造经验成为其切入推理算力赛道的优势。基于二十余年音视频智能终端硬件研发、供应链布局以及全球化制造经验的积淀,该公司在终端设备、边缘硬件产品开发领域具备了一定优势,与推理算力的产品形态、场景需求高度契合,和重资本、高投入的大模型训练赛道形成差异化定位。

构建完整业务链条

围绕AI推理算力,奥尼电子已搭起完整的端边云产品及服务矩阵。在上游,与国内外芯片厂商建立战略合作,搭建双轨供应链以保障GPU(图形处理器)供给;在中游,依托20多年研发生产经验和超20万平方米智能制造工厂,自研高性能计算硬件,从模具开发、注塑成型、PCBA(印制电路板组件)贴装,到整机组装、压力测试、性能调优,再到维修返修;在下游,该公司控股子公司深圳京海智算科技有限公司,可提供算力租赁、词元工厂等算力服务,针对CSP(云服务厂商)、互联网厂商、运营商、大模型厂商以及智能体公司开展标杆项目合作,同时招募生态合作伙伴共同开发垂类行业客户。

奥尼电子还于近期启动了首期体验官招募,计划面向企业用户及AI应用开发团队开放推理API(应用程序接口)试用,围绕企业知识库、智能助手、业务分析及流程自动化等场景开展测试。

收入结构持续优化

从业绩上看,奥尼电子的算力业务已从构想的蓝图变为实实在在的收入来源。

2025年,奥尼电子的高性能计算设备业务实现营业收入2.91亿元,占总营收比重达30.79%,从零起步成为公司第二大收入支柱。2026年上半年,这一比重上升到55.96%,成为公司核心收入来源。

此外,《证券日报》记者在走访中了解到,奥尼电子位于云南玉溪、甘肃庆阳的推理算力集群租赁项目已完成交付,可为客户提供私有化AI推理算力支撑,并自今年三季度起产生业务收入。

奥尼电子2026年三季报显示,前三季度,该公司实现营收16.69亿元,同比增长159.75%,归母净利润7437.84万元,同比扭亏。其中,第三季度实现营收7.63亿元,同比增长114.68%,归母净利润5756.38万元,同比扭亏。

更关键的是收入结构的变化。奥尼电子公告显示,该公司高性能计算设备第三季度单季便实现收入5.25亿元,占当季营收近七成;据此计算高性能计算设备前三季度实现收入10.32亿元,占总营收比重约62%,相较于上半年的55.96%,占比进一步提升。

订单与备货端同样动作频频。今年9月份,奥尼电子全资子公司奥尼智能科技(中山)有限公司连续签署三笔GPU算力卡采购合同,合计金额超50亿元,为后续算力硬件交付与集群扩容备足产品。三季报显示,该公司期末存货10.14亿元,较年初增长170.31%,正是对算力业务订单增加、积极备货的直接反映。

从积极备货到收入高速增长,奥尼电子推理算力业务的商业模式正在升级,持续夯实公司在AI推理算力赛道的竞争优势。

记者观察

词元摆上双11货架 折射数字消费新变迁

李 静

今年双11,直播间里出现了一个颇具新意的品类——词元(Token,大模型计量AI输入输出的基础单元)。在此之前,它大多存在于技术后台,主要面向企业和开发者批量采购,很少直接进入大众消费视野。

词元被摆上货架供个人消费者选购,这一现象不只是电商营销创新,更是数字经济的深刻转变——算力正从支撑产业运转的底层基础设施,成为面向大众开放的普惠型数字服务。

长久以来,大众接触到的AI(人工智能)相关消费,多以会员、应用软件等成品服务为主。用户直接使用AI生成内容,往往无法感知其背后的算力资源消耗逻辑,更没有自主调配算力额度的渠道。词元面向个人消费者发售,打破了这样的隔离。不同于包月会员的固定套餐模式,词元按照AI实际处理的内容量计费,按需购买,灵活适配个人写作、创意构思、资料梳理等差异化需求,有效避免了套餐额度闲置浪费的问题。

算力零售化的背后,是AI产业供给能力持续夯实。大模型技术迭代、算力调度体系不断优化,有效摊薄了资源分发成本,才让原本面向企业或组织的底层算力资源,具备拆分成小额服务面向个人售卖的条件。对行业而言,个人消费者词元消费开辟了算力商业化的新赛道;对消费市场来说,这也拓展了数字消费的内涵,使消费标的从成型工具扩展为个人消费者可自主调度的基础算力资源。

新业态兴起的同时,规范保障亦不能缺位。词元带有较强的技术属性,多数消费者对其计量规则、消耗机制尚不熟悉。计费标准、服务边界、数据安全、纠纷处置等事项,都需要清晰披露。鼓励创新探索,不等于放松监管,只有把规则讲透、把权益保障做实,才能让这类抽象的数字消费可信、可控。

词元被摆上双11电商货架,意味着数字红利正从产业端持续向个体传导。长期来看,随着算力应用场景不断丰富、供给渠道和能力持续扩容,大众获取和使用算力的方式将日趋多元,数字消费市场也将更加繁荣。

国星宇航今日登陆港股市场

本报记者 李 静

11月13日,成都国星宇航科技股份有限公司(下称"国星宇航")登陆香港资本市场。

国星宇航或成为港股市场"太空AI(人工智能)第一股"。其登陆香港资本市场,意味着太空AI算力这一赛道的企业首次以可披露、可估值、可跟踪的方式进入国际资本市场评价体系,这一前沿产业,由此获得公开市场持续定价与长期资本支持。

招股文件显示,截至2026年10月20日,国星宇航手握114颗待交付AI卫星订单,合约总金额34.75亿元。该公司2023年、2024年、2025年营收分别为5.08亿元、5.53亿元、7.03亿元,对应毛利分别为7107万元、2.10亿元、1.43亿元;2026年上半年营收2.26亿元,毛利为8887万元。

在太空算力这一赛道,国星宇航已建立起一定的全球领先优势。

2025年5月14日,该公司"星算"计划01组12颗AI智算卫星成功入轨,成为全球首个太空计算卫星星座。2026年10月14日,"星算"计划02组太空计算卫星星座发射入轨,该星座在轨总算力达到50P。"星算"计划03组太空计算星座日前也已下线,计划2026年内实现在轨部署,"星算"计划组网工作将稳步推进。

机构密集调研 存储器产业链上市公司

本报记者 丁 蓉

截至目前,被誉为"全球半导体行业风向标"的存储器价格上涨已超过一年,其未来供需格局、价格走势受到投资者关注。

万得数据显示,近一个月(10月12日至11月12日),A股存储器板块39家上市公司中有20家接受机构调研。深圳市江波龙电子股份有限公司(以下简称"江波龙")、兆易创新科技集团股份有限公司(以下简称"兆易创新")、北京君正集成电路股份有限公司(以下简称"君正股份")等多家公司负责人回应了投资者关切。

江波龙相关负责人在接受机构调研时表示,存储器市场正处于从消费类价格周期向人工智能驱动技术周期换挡的复杂环境中。在存储器晶圆价格维持高位的背景下,下游客户需求出现分化。在数据中心领域,需求整体保持强劲;在消费电子领域,部分客户的采购意愿被压制,但高端客户、品牌客户及海外客户的需求仍保持较强韧性。

兆易创新相关负责人在接受机构调研时表示,受益于人工智能快速发展带来的存储芯片需求高增,以及相关外溢效应,存储器行业景气态势仍在延续。

君正股份相关负责人在接受机构调研时表示,从动态随机存取存储器领域来看,目前市场需求仍然旺盛,产能依然紧张,公司已结合成本及市场情况对大部分客户完成调价,后续部分物料价格仍存在上涨可能,但也要看总体市场情况,预计调价幅度和范围会有所收窄。从闪存存储器来看,客户今年持续加大订单量,销量同比大幅增长,预计明年的成长性将相对更好。全年来看,公司存储器业务收入有望保持较好的水平。

集邦咨询顾问(深圳)有限公司分析师敖国锋在接受《证券日报》记者采访时表示:"以闪存存储器为例,根据我们的调研数据,2025年第四季度至2026年第四季度,全球闪存存储器价格预计累计上涨约300%。"

"展望2027年,全球存储器市场价格整体仍将维持上行态势,但结构性分化特征将更加明显。"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,通用存储器与高端存储器的价格走势将逐步分化。其中,高带宽内存受人工智能算力需求持续扩张,以及产能良率爬坡缓慢等因素影响,供需缺口仍将存在,2027年均价有望保持较高涨幅。

集邦咨询顾问(深圳)有限公司发布研报称,基于存储器整体价格维持上行趋势,且供应商对2027年高带宽内存涨价态度更为明确,上修对2027年高带宽内存价格的展望,预估平均销售价格年度同比增长幅度将达121%。

蓝盾光电拟超13亿元落子真空镀膜赛道

本报记者 徐一鸣

11月12日晚间,安徽蓝盾光电子股份有限公司(以下简称"蓝盾光电")发布公告称,该公司拟通过发行股份及支付现金方式购买郑燕飞等7名交易对方合计持有的苏州岚创科技有限公司(以下简称"岚创科技")100%股权,并向不超过35名特定投资者发行股份募集配套资金不超过7亿元,交易构成重大资产重组及关联交易,不构成重组上市。

从交易结构来看,蓝盾光电本次收购采用"股份+现金"混合支付模式。13.50亿元交易对价中,股份对价7.42亿元,现金对价6.08亿元。配套募集资金上限7亿元,其中86.79%的资金将用于支付本次交易的现金对价,剩余部分覆盖交易税费、中介机构等相关支出。

前海开源基金首席经济学家、基金经理杨德龙对《证券日报》记者表示,本次交易完成后,蓝盾光电盈利结构会发生明显变化。

资料显示,岚创科技主营业务为高性能真空镀膜设备,已形成以高精度磁控溅射镀膜设备为核心的系列化标准产品体系,并布局高速离子束溅射(IBS)、原子层沉积设备(ALD),产品用于生产超窄带薄膜滤光片、镀膜透镜等核心光学元器件。2026年前8个月,该公司实现营业收入2.62亿元,净利润1.47亿元。

公告显示,岚创科技成为蓝盾光电全资子公司后,2026年前8个月,蓝盾光电营业收入将由2.46亿元增至5.08亿元,归属于母公司所有者的净利润将由亏损2210.63万元转为盈利7928.87万元,总资产由23.19亿元增至40.69亿元。

蓝盾光电表示,本次交易完成后,公司在总资产、营业收入、归属于母公司所有者净利润等方面将大幅提升。本次交易有利于增强公司在精密光学领域的核心竞争力,提高公司的持续盈利能力,不存在摊薄每股收益的情况。

中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅向《证券日报》记者表示,蓝盾光电在环境监测仪器等领域积累了稳定的客户资源,而岚创科技的设备技术能补齐蓝盾光电在上游光学薄膜领域的短板;场景、工艺、装备三者打通后,可形成产业协同效应。

中际旭创参与投资光合叁期基金

本报记者 王 僖

11月12日晚间,光模块行业龙头企业中际旭创股份有限公司(以下简称"中际旭创")发布公告称,该公司全资子公司中际旭创(上海)投资有限公司拟以自有资金5000万元,认购杭州光合叁期创业投资合伙企业(有限合伙)(以下简称"光合叁期")的出资份额,并成为该合伙企业的有限合伙人,本次出资后持有该基金3.28%的出资份额。本次对外投资事项不涉及关联交易,不构成重大资产重组。

公告显示,光合叁期成立于2026年2月11日,认缴出资总额15.26亿元,普通合伙人为苏州光合星辰企业管理咨询合伙企业(有限合伙),基金管理人为苏州光合私募基金管理有限公司。该基金主要投资人工智能、硬科技、新材料和绿色科技、医疗科技、绿色低碳及前沿科技等领域的早期及成长期项目,初始存续期限为8年,其中前4年为投资期。该基金其他有限合伙人包括深圳市世纪凯华投资基金有限公司(认缴1.4亿元,占比9.17%)、浙江省金投科创母基金三期创业投资合伙企业、国新创投基金(杭州)合伙企业等多家投资机构。

对于投资目的,公告显示,本次投资将持续拓展中际旭创在科技领域的投资布局,促进优势资源共享整合,实现产业与资本融合,提升核心竞争力。公告同时提示,光合叁期在投资运作过程中受宏观经济、行业周期、投资标的、公司经营管理等多种因素影响,存在投资失败或亏损等不能实现预期收益的风险;本次交易以自有资金出资5000万元,短期内对公司的经营业绩不会产生重大影响。

今年以来,中际旭创业绩延续高速增长态势。三季报显示,该公司前三季度实现营业收入695.47亿元,同比增长178.13%;归属于上市公司股东的净利润222.38亿元,同比增长211.81%。其中,第三季度实现营业收入277.69亿元,同比增长171.83%;归属于上市公司股东的净利润85.87亿元,同比增长173.74%。

中际旭创有关负责人对《证券日报》记者表示,受益于全球AI算力基础设施建设的深入推进,高速光模块市场需求保持强劲,公司紧抓产业机遇,高速光模块出货规模实现稳步扩张,叠加公司运营效能的持续提升,推动公司营业收入及净利润较去年同期实现较高增长。

对于行业前景,该负责人表示,截至目前,中际旭创绝大部分客户未下修需求或订单,即使考虑个别客户存在调整,2027年行业整体需求仍在原预测范围内;公司2027年绝大部分订单已覆盖全年,至少一家重点客户已给出2028年明确需求指引。公司仍然看好2028年的行业整体需求和景气度。该负责人还表示,上游物料供给正逐步改善,公司出货量有望连续几个季度保持环比提升。

众和昆仑(北京)资产管理有限公司董事长柏文喜在接受《证券日报》记者采访时表示,此次中际旭创参与投资光合叁期,属于龙头公司运用产业资本补齐研发与生态短板的常规操作,相当于在周期波动期做了一次低成本的"科技触角"延伸。

中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅在接受《证券日报》记者采访时表示,从产业链角度看,光模块企业的瓶颈长期集中在芯片、光学材料、封装与测试设备等环节,这些环节资本密集、技术迭代快、客户认证周期长。企业以有限合伙人身份参与早期硬科技基金,本质上是一种成本相对可控的技术前沿占位方式,用有限的出资换取对项目池的接触权与观察权,把技术路线扫描前置,避免以自建团队或直接并购的高成本方式去覆盖高度不确定的方向。其价值取决于后续是否转化为具体的供应链与技术合作。