

远航精密 20260824

2026H1 经营分析：氢能业务放量与新产能爬坡支撑业绩增长

摘要

- 2026H1 净利 3,866 万 (+10.87%)，剔除股份支付及募投折旧影响后实际经营性增长显著；全年目标净利增长 25%，下半年需加速追赶。
- 镍带箔业务产量 2,550 吨 (+15.5%)，产能利用率超 80%趋于饱和；2,500 吨新产能预计 2026 年 12 月投产，将支持超宽氢能电极材料生产。
- 氢能业务爆发，H1 镍带销量 113 吨接近 2025 全年；随募投项目投产，产品宽度将由 40cm 升至 2.4m，加工费有望突破现有 4-5 万元/吨水平。
- 精密结构件收入 1.73 亿 (+17.5%)，但受铜价上涨及低毛利 AI 服务器新产品占比提升影响，冲压件与软连接毛利率出现下滑。
- TCU 业务受益日元贬值导致电子芯片采购成本下降，毛利率逆势升至 18%；FPC 业务 H1 收入 838 万，毛利已转正，全年目标 3,000 万元。
- 盈利受镍价波动影响，库存约 700-800 吨（1.5 个月用量）；若下半年镍价跌破 12 万元/吨，将产生库存损失并压制全年利润表现。

Q&A

请介绍一下公司 2026 年上半年的整体经营情况，包括主要财务数据、各业务板块的表现以及募投项目的进展？

2026 年上半年，公司实现营业收入 5.95 亿元，同比增长 22.47%；实现归母净利润 3,126 万元，扣非净利润为 2,818 万元。若剔除股份支付费用的影响，上半年实现的净利润为 3,866 万元，相较于去年同期的 3,487 万元，增长了 10.87%。具体到各业务板块：

1. 镍带箔业务：产销量保持稳定增长，产量同比增长约 15.6%。
2. 精密结构件业务：营业收入同比增长约 17.5%。
3. FPCA 业务（用于 CCS 组件）：营业收入从 2025 年上半年的 277 万元增长至 2026 年上半年的 838 万元，毛利率已转正，但净利润仍有部分亏损。

4. 氢能业务：上半年镍带销量为 113 吨，已接近 2025 年全年 117 吨的出货量。该业务中，镍带被加工成镍网，用作碱性电解槽的电极，起到支撑和导电电解的作用。

净利润增长不及收入增长的主要原因有两点：

1. 股权激励产生的股份支付费用：上半年计提了 864 万元，较去年同期增加 419 万元，影响净利润 347 万元。
2. 募投项目折旧摊销：金泰科精密结构件项目于 2025 年 11 月投产，2026 年上半年开始计提固定资产折旧摊销，影响净利润 464 万元。

以上两项合计影响净利润 811 万元。关于募投项目进展：

1. 年产 8.35 亿片精密合金冲压件项目已投产，目前处于产能爬坡阶段。
2. 年产 2,500 吨精密镍带项目于 2025 年 8 月开工，目前主体建筑已封顶，正在进行设备安装调试，计划于 2026 年 12 月底前投产。

2026 年上半年，公司镍带箔和精密结构件业务的收入、产量及毛利率的具体变化情况是怎样的？

在 2026 年上半年，各业务板块的具体情况如下：

1. 镍带箔业务：产量为 2,550 吨，较去年同期的 2,210 吨增长了约 15.5%。毛利率为 14.56%，相较于去年同期的 13.75%，略有增长。
2. 精密结构件业务（金泰科）：销售收入为 1.73 亿元，较去年同期的 1.47 亿元增长了 2,580 万元，增速为 17.5%。毛利率约为 15.1%，与去年同期的 15.87%相比，略有下降。

在不考虑原材料价格波动的情况下，公司镍带箔业务的加工费水平在 2026 年上半年是否有变化？

2026 年上半年，镍带箔业务的加工费水平与之前基本持平，没有出现明显变化。

请详细说明镍价波动对公司盈利水平的具体影响机制，以及当前镍库存的常规体量？

公司与客户确定镍带价格时，价格由两部分构成：一部分是参照有色金属网公开报价确定的镍金属价格，另一部分是固定的加工费。理论上，公司在收到单的当天，会根据订单数量和当日镍价采购相应数量的原材料，这种模式定原材料成本，从而使利润不受镍价波动影响。然而在实际操作中，由于生产存在周期，交付给客户的产品其原材料成本是在下单前的某个时间点



是十几日或一个月前)确定的。因此,当镍价处于上行周期时,发货产品的实际原材料成本低于客户下单时锁定的镍价,这部分价差会增加公司利润。反之,当镍价处于下行周期时,则会对利润产生负面影响。例如,2023年电解镍价格从年初的约22-23万元/吨下降至年末的14-15万元/吨,对公司利润造成了显著影响,经测算影响金额接近1,800万元。关于库存,公司总库存量约在七八百吨,其中处于周转状态的在制品约为500多吨,这大致相当于一个半月左右的需求量。

结合对后续镍价走势的判断,以及当前镍价在历史上的水平,这对公司的利润会产生怎样的影响?

2026年上半年的镍均价约为14.4万元/吨。作为参考,2025年的均价为12.5万元/吨,2024年为13.4万元/吨。2023年初的最高价曾达到23至24万元/吨左右。因此,当前价格相较于2023至2025年有所下降,但2026年上半年又略有回升。不过,尽管上半年均价为14.4万元/吨,但目前(2026年7-8月)价格已回落至13万元/吨左右,呈现下行趋势。对于镍这类大宗商品,其价格走势受国际国内形势、政治因素及原产地要求等影响,难以准确预测。长期来看,随着AI等应用对算力需求的增加,铜、镍等大宗金属的用量预计将持续上升,因此当前镍价处于相对较低的水平。从公司层面看,截至2026年7月的价格在年内属于较低点。若下半年镍价继续上涨,则基本不会对公司利润产生影响。反之,如果镍价持续下跌至12万元/吨或更低,2026年的净利润确实会受到影响。由于公司保有一定量的周转库存,镍价上涨时会产生库存收益,下跌时则会相应受损,但这对加工费没有影响。

请问公司镍带箔产品的下游需求构成是怎样的?

2026年上半年,公司镍带箔的总产量为2,550吨。其中,可明确划分的应用领域构成如下:首先,用于氢能领域的产量约为113吨,占比4.4%。其次,应用于CCS(电池连接组件)的镍带片约750吨,占总产量的29%,这部分主要用于新能源汽车和储能领域。此外,还有部分客户明确表示其采购的镍带用于储能,这部分产量在2026年上半年统计为396吨,占比15.5%。将储能和CCS两部分合并计算,其合计占比达到44.7%。剩余约50%的镍带箔,由于客户采购后未进行特殊加工要求,其最终应用领域难以准确追踪。根据前几年的了解,尤其是在上市过程中,当时约八九成的产品应用于消费电子领域。从当前数据来看,消费电子的占比正在不断下降,而新能源、储能及氢能等领域的应用在持续提升。

在氢能应用领域,镍带箔产品的单位用量、技术指标要求与常规产品有何区别?

在氢能应用中,镍带箔被用作电解槽内的电极。一个电解槽可能需要用到数吨的镍。具体来说,电解槽内包含多个电极,而我们的镍带是制造这些电极的原材料。目前我们常规产品的宽度约40厘米,但氢能电解槽所用的圆形极板宽度可达1.8至2.4米,是常规宽度的五到六倍。客户采购我们的镍带后,会进行焊接和拉网处理,再交付给其下游客户。因此,每个电解槽的镍用量是以吨为单位计算的,

根据不同规格型号，大约在两三吨的数量级。

氢能领域产品的加工费、客户情况以及市场竞争格局是怎样的？

目前，由于新的募投项目尚未投产，我们供应给氢能领域的产品主要还是使用现有产线生产的约 40 厘米宽度的规格，其加工工艺与其它常规产品基本一致，因此加工费没有太大差异，约为 4 到 5 万元/吨。未来，随着新募投项目投产，我们将采用容量更大的熔炼炉，单锭设计重量从现在的 300-500 公斤提升至 1 吨，从而能够生产更宽、更长的镍带。更宽的镍带可以为客户减少焊接工序和成本，因此其售价和我们的加工费预计会有所提升。客户方面，主要有两类。一类是某上市公司的关联方，该上市公司主营电池相关产品，其关联方则从事电极材料和镍基结构件的生产。另一类是几家相对分散的客户，他们专注于将我们的镍带进行拉网加工，其下游客户包括阳光能源、隆基等行业头部企业。竞争方面，主要来自国内同行。

2026 年上半年氢能业务快速增长的原因是什么？未来在镍带箔业务中的体量占比预计会达到什么水平？

业务增长主要得益于国家对氢能产业的鼓励政策以及下游需求的提升。近期，国家对制氢的要求和需求越来越高，相关的电解槽招投标活动也在增加，这些都与下游需求和政策鼓励密切相关。目前，氢能业务占整体镍带箔业务的比重不到 5%。预计在未来，例如 2027 至 2028 年，这一占比有望提升至 10% 左右，显示出未来两年该业务将维持较快的增长速度。

请介绍一下公司精密结构件业务的产品收入构成、下游应用及各产品的毛利率情况。

精密结构件业务主要分为冲压件、TCO（热敏保护组件）和软连接三类产品，2026 年上半年新增了窄带（载带包装）业务。从 2026 年上半年的销售额占比来看，冲压件占 24%，TCO 占 61% 左右，软连接占约 13.5%，新增的窄带业务实现了 300 万元销售额，占比 1.8%。与 2025 年同期相比，TCO 的销售占比下降了 1.5 个百分点，冲压件下降了 2.4 个百分点，而软连接则增长了约 2 个百分点。从毛利率来看，冲压件的毛利率从 2025 年同期的约 22.5% 下降至 2026 年上半年的 16%。TCO 的毛利率略有上升，从 16.8% 提升至 18%。软连接的毛利率则有所下降，从 2025 年同期的 14% 降至约 6%。新增的窄带业务尚处于起步阶段，毛利率目前仍为负值。

2026 年冲压件和软连接业务毛利率同比下降的具体原因是什么？

冲压件和软连接这两类产品的毛利率在 2026 年同比下降，主要原因有两方面。首先是原材料价格上涨，铜价自 2025 年 10 月、11 月起持续上行，对成本构成直接影响。其次是产品结构的变化，冲压件业务中新增了一款产品，其材料成本

占比较高，加工工艺相对简单，导致其自身毛利率偏低，从而拉低了整个冲压件业务的平均毛利率。对于软连接产品而言，铜价上涨的影响尤为明显，由于其价格调整机制存在滞后性，原材料成本的上升未能及时传导至客户端，现有项目的销售价格多为历史定价，短期内难以调整，因此公司需承担部分原材料价格波动的压力。结构件的定价模式与镍带箔不同，通常在固定周期内保持价格稳定，调价机制的启动需要原材料价格达到一定涨幅，这导致了毛利率的波动。

新增的低毛利率冲压件产品主要应用于哪些领域？其下游市场空间如何？

该款新产品是 2026 年上半年开始合作的新客户所需求的冲压件，原材料为铜排，主要应用于 AI 服务器及智能机柜的后备储能供电单元。由于该产品类型本身的加工工艺相对简单，附加值不高，其毛利率处于较低水平，目前已是稳态。2026 年与该新客户的销售额已达到千万级别。该客户与 ATL、宁德时代属于同一体系内，主要业务为电池供电。关于该产品具体的下游市场空间，目前尚未进行深入了解。

既然铜价上涨对冲压件和软连接业务造成了影响，为何 TCU 业务的毛利率反而有所上升？

TCU 产品的成本结构中，铜等金属材料占比较低，其主要成本来自电子芯片等电子料。该业务毛利率上升的主要驱动因素是汇率变动。由于公司采购的电子芯片主要来自日本，而近期日元汇率持续走低，使得公司在与客户既定销售价格不变的情况下，原材料采购成本显著下降，从而获得了汇兑收益，提升了产品的毛利率。铜价上涨对 TCU 业务的影响微乎其微。

考虑到日元汇率波动以及国际关系变化，TCU 业务所用日本芯片的采购是否存在价格或供应风险？下游客户是否有国产替代的意愿？

芯片的采购价格会随汇率波动进行调整，客户的价格调整周期通常为半年或一个季度，因此汇率带来的收益可能不会长期持续。在供应方面，TCU 所用的芯片并非战略性物料，主要用于温度控制，预计不会出现大的供应问题。关于国产替代，这主要取决于客户的需求和标准。部分应用于较低端终端产品的 TCU 已经开始使用国产芯片，但目前用量较少。未来如果国内芯片厂商的产品品质能大幅提升，不排除转向国内采购的可能性，但最终决策权在于客户。

TCU 业务的主要客户有哪些？在这些客户体系内的份额占比情况如何？

TCU 业务的主要客户包括冠宇、比亚迪、ATL（宁德新能源）以及欣旺达。其中，与比亚迪签有保密协议，但其是主要客户之一；欣旺达也是 TCU 业务的重要客户。关于在各客户体系内的具体份额占比，目前尚无详细数据，需要进一步了解。

从整个精密结构件产品组合来看，未来哪些产品的增长潜力较大？

在精密结构件中，TCU 业务预计将保持稳步增长。冲压件和软连接业务的增长潜力也值得关注，随着应用领域的不断拓展以及新项目的投产，公司正在持续导入新客户，并深化与现有客户在新能源和储能领域的合作，预计这两块业务的量会有一定的增长。

FPC 业务目前的进展如何？其未来的盈利预期和产值目标是怎样的？

FPC 业务在 2026 年的收入预计约为 890 万元，相较于 2025 年的 284 万元有显著增长。毛利率方面，已从 2025 年的负值转正，但整体净利润仍处于亏损状态。2026 年全年的收入目标设定在 3,000 万元左右，意味着下半年仍需完成约 2000 万元的目标。在达到规模化生产后，其稳态毛利率预计将与其他精密结构件产品相当，约为 15%。公司的产值规划分为几个阶段性目标：第一步是 5,000 万元，之后是 5,000 万至 8,000 万元，长期目标为 1 亿至 1.5 亿元。

2026 年上半年，公司镍带箔和精密结构件业务的整体产能利用率分别是多少？

镍带箔业务方面，目前月产量稳定在 450 至 500 吨，已达到理论产能的 80%以上。由于所有镍带均为非标定制产品，规格多样，生产排单复杂，实际生产中很难达到 100%的产能利用率，因此 500 吨的月产量已接近生产极限，产能利用率处于较高水平。精密结构件业务方面，2026 年 1 至 6 月总计生产了约 2.5 亿片。相对于包含新旧项目在内的 11 亿片总产能，上半年的产能利用率约为 40%左右。

8.35 亿片的冲压件募投项目目前的产能爬坡进展如何？

该项目目前正处于产能爬坡阶段。

请问公司镍带箔新产能的投产进度如何？

公司镍带箔的新产能在逐步投入，同时也在替代部分原有旧机种的产能，整体呈现逐步增长的态势。目前新产能的设备正在安装，部分已开始调试。预计可以按照原计划在今年（2026 年）第四季度顺利投产。

公司境外收入的主要产品品类是什么？毛利率较高的原因是什么，以及当前外销毛利率下降的原因是什么？

公司境外销售的产品主要包括镍带和精密结构件中的 TCU。此前境外业务毛利率较高，主要是因为出口的镍带加工费相对更高。今年（2026 年）外销收入虽然增长较大，但主要是由于精密结构件 TCU 的客户比亚迪改变了销售模式，从内销转为外销。该产品的价格和性质并未改变，因此导致整体外销收入比例提高的同时，拉低了外销业务的整体毛利率。实际上，公司并未有新的境外客户或其他新

产品的外销增长。

关于公司的应收账款情况，主要下游客户构成是怎样的？不同产品线的账期分别是多久？应收账款增长的原因是什么？

公司的应收账款主要来自镍带和结构件的客户，其中宁德时代的占比较大。从账期来看，镍带产品的平均账期约为月结 60 天，而精密结构件的账期约为月结 90 天至 120 天。应收账款的增加主要由两方面因素驱动：首先，销售规模扩大，例如今年（2026 年）镍带销量同比增长了近 20%；其次，由于镍价上涨，公司产品对外报价（镍网价加加工费）随之提升，导致单吨售价提高。这两个因素共同作用，使得在既定账期内未到期的应收账款金额有所增加。

公司存货较 2025 年底有所增加，主要原因是什么？

存货金额的增加主要是由于原材料价格上涨所致。例如，在库存数量（如 700 吨）保持不变的情况下，镍价的上涨直接导致了存货账面价值的增加。

公司过去两年的经营性现金流持续为负，主要原因是什么？公司有哪些应对措施？

经营性现金流为负主要是由收付款账期的错配导致的。在采购端，镍、铜、铝等原材料以及电子芯片基本都需要现款交易，通常是款到发货或货到付款，几乎没有账期。而在销售端，对客户则存在较长的账期，如镍带平均月结 60 天，且回款多为电子承兑汇票。销售规模越大，资金垫付就越多，从而导致现金流净流出。为应对此状况，公司会在资金紧张时进行承兑汇票贴现以获取现金流入。当贴现利率较低时，贴现获得的资金甚至可以用于理财，其收益体现在投资收益中。

公司研发费用同比增长 45%，请问后续的研发储备项目和资源投入的侧重方向是什么？

研发费用的增长主要源于新项目的投入。公司在传统的镍带和精密结构件两大产品线之外，从 2024 年 11 月开始投入 FPC 产品，并启动了更高端的镍带募投项目，这些都需要增加前期研发投入。此外，自 2025 年起，公司也在进行超薄材料和应用于氢能领域的超宽材料的样品制备，并为此增加了相应的设备投入。

公司在复合集流体领域的研发进展如何？目前与哪些下游客户有合作？

公司在复合集流体领域正持续进行送样。2026 年第二季度，已向两家客户送样，一家是新能源车企，另一家是国轩高科，产品均用于其自产的集流体。送样过程是根据客户反馈进行迭代，此前客户曾对产品的规格和物理性能提出要求，公司改进后再次送样。目前客户提出的要求主要集中在物理性能的改变，如抗拉强度以及产品表面处理，而厚度方面变化不大，基本维持在 10 微米以下。从整体感

受来看，该领域的推进节奏相对平缓。

公司在航天航空领域目前对接的客户和产品有哪些？

在航天航空领域，公司维持与现有客户天津十八所的合作。公司的产品主要应用于该客户生产的卫星电池上。目前客户也提出了一些新的要求，公司正在进行相应的送样工作。由于涉及军工领域，具体细节尚不明朗。

公司与亿纬锂能参股的宜宾锂宝后续的合作方向是什么？这种合作更多是侧重于客户渠道共享还是产品研发交流？

公司与宜宾锂宝的合作主要是以参股方式进行的投资，持股比例约 2%。宜宾锂宝主要生产正极材料，其控股股东为天华新能，宁德时代也入股了天华新能，在产业链上联系紧密。公司希望通过此次合作，能更前瞻性地了解新型电池的应用和行业发展。短期内没有增加其他方面合作的计划。未来不排除在产品研发层面进行交流与合作。宜宾锂宝在固态电池正极材料方面有较强的研发团队，公司希望借助其背景，在相关领域产生协同效应。

请展望一下公司各项业务在 2026 年下半年的发展趋势及全年的业绩目标。

展望 2026 年下半年，镍带箔业务预计将延续上半年的稳步推进态势，新项目将在 2027 年开始产生收益。精密结构件业务预计将呈现稳中有升的趋势，上半年已接洽了较多新客户。对于黑悟空项目，公司目标为 3,000 万，并已进行相应布局。公司 2026 年的整体业绩目标是实现净利润增长 25%。上半年扣除股份支付影响后，净利润增长为 10.87%，与全年目标存在差距。下半年公司将努力弥补差距，力争实现股份支付所设定的业绩目标。