中控技术 20260831

中控技术：传统业务筑底回升，工业 AI 开启第二增长曲线

摘要

- 2026H1 收入磨底，Q2 降幅收窄至 4%，传统自动化订单 Q1 起同比回正，预示最差阶段已过。
- 利润下滑主因系战略投入：研发费用率升至 13.12% 创新高，工业 AI 研发投入增 0.7 亿元，毛利率 31.6% 保持稳定。
- 工业 AI 业务放量，上半年收入 3.85 亿元，占比超 10%，TPT 大模型已从点状验证转向集团级复制。
- DCS 国内市占率 45.1% 连冠 15 年，化工/石化份额近 60%，存量客户基础为 AI 转型提供天然入口。
- 海外战略转向高价值头部客户，已入围印尼国油、沙特阿美供应链，双品牌体系覆盖全球核心能源市场。
- 商业模式向订阅制（MAS/RaaS）转型，设定 50 亿元 AI 收入激励目标，旨在重塑长期现金流结构。

Q&A

2026 年上半年中控技术的整体财务表现如何，收入与利润下滑的核心原因是什么？

2026 年上半年，公司实现营业收入 36.5 亿元，同比下降 5%；实现归母净利润 1.55 亿元，同比下降 56%；经营活动产生的现金流量净额为-7.15 亿元。尽管收入和利润数据显示承压，特别是利润端降幅较大，但毛利率保持了相对稳定，上半年为 31.6%，与去年同期的 32%相比仅微降 0.4 个百分点。这表明公司的产品价格体系和竞争格局并未出现显著恶化。 利润降幅远大于收入降幅的核心原因在于，公司正处于战略转型期，即以当期利润换取对工业 AI 领域的投入。具体来看，收入端的小幅下滑并未伴随费用和战略投入的收缩，研发投入占收入比重已达到 13%。同时，软件退税和政府补助的同比减少也进一步压缩了利润。因此，公司当前的财务表现反映了传统自动化业务需求触底与工业 AI 业务投入及业务结构换挡同时发生的阶段性特征。

人在草木间

从季度节奏和订单情况来看，公司业务是否已出现改善迹象？

从季度数据来看，收入端的下滑趋势已有所缓和。2026 年第一季度收入同比下降 6%，而第二季度收入为 21.29 亿元，同比降幅收窄至 4%。与 2025 年第二季度至第四季度连续两位数的下滑相比，2026 年上半年的收入端已呈现出磨底迹象。尽管利润端尚未完全确认底部，2026 年第二季度归母净利润为 0.8 亿元，同比下降 65%，降幅大于第一季度，这主要归因于补助退坡及费用集中确认。但从领先指标来看，业务已出现积极变化。公司传统自动化主业的新签订单自 2026 年第一季度起已实现同比回正，并且整个上半年延续了正增长态势。这表明，虽然收入端仍在磨底，但订单的改善预示着最差的阶段可能正在过去。

导致公司传统业务收入下滑的具体下游因素是什么，以及公司有哪些业务增长点可以对冲这种影响？

公司传统业务收入下滑，核心原因在于下游流程工业客户的资本开支承压。受地缘政治冲突、能源价格波动、全球通胀及供应链不确定性等宏观因素影响，国内流程工业过去几年的产能扩张驱动力减弱，新建项目放缓，从而导致对传统自动化控制系统的需求增速放缓。 为对冲传统业务的下滑，公司有以下几个增长点：第一，存量市场改造需求增加，包括设备更新和炼油升级改造等项目带来了增量。第二，高端装备国产化趋势持续推进，例如公司在中国石油的 DCS 集采中已连续三年位列第一。 第三，工业 AI 业务开始放量，2026 年上半年实现收入 3.85 亿元，成为对冲传统业务下滑的重要增量。 第四，海外业务战略调整，从规模扩张转向聚焦高价值的头部客户，例如公司已获得印尼国家石油公司的合格制造商批准，是目前唯一入围的中国品牌。 同时，客户的资本开支结构正在从新建产能转向存量资产的智能化升级，更加关注 AI 赋能、低碳、安全和制造化改造，这与公司的业务转型方向相契合。

2026 年上半年公司各业务板块的收入结构是怎样的，工业 AI 业务在其中如何体现？

从业务结构来看，工业自动化及智能制造解决方案是公司最大的收入来源，2026 年上半年实现收入 20 亿元，占主营业务收入的 55%，毛利率为 39%，是公司的基本盘。其他业务板块的收入情况如下：工业软件收入 4.75 亿元，占比 13%；仪器仪表收入 4.57 亿元；S2B 业务收入 4.09 亿元；运维服务收入 2.72 亿元。 需要特别指出的是，上半年实现的 3.85 亿元工业 AI 业务收入并未作为独立分部单独列示，而是根据其业务属性，被归入解决方案、工业软件等相应的业务分部中。因此，在分析各分部收入时，不能将工业 AI 收入与这些分部进行简单并列相加。这一收入结构表明，公司的业务模式正从单一销售 DCS 和自动化系统，转向提供“系统+软件+AI+服务”的组合交付模式。未来若能将 TPT、UCS、仪器仪表和运维服务等进行绑定销售，有望显著提升单个客户的价值量。

公司海外业务的发展战略和近期进展如何？

公司海外业务的战略已从过去的高速扩张，调整为更加聚焦于开发高质量的头部客户。虽然 2025 年海外收入为 6.45 亿元，较 2024 年有所回落，但这并非业务收缩，而是战略打法的调整。公司在海外市场正积极进行品牌建设和渠道布局，以提升其市场地位和盈利能力。

公司 2026 年上半年的海外业务布局、战略逻辑及团队建设情况如何？

公司通过 Hobré和自有品牌的双品牌体系进行海外市场覆盖，其中 Hobré主要覆盖北美和欧洲市场，而中国团队则主要负责亚太、中东、中亚及拉美市场。截至 2026 年上半年，公司海外团队规模已接近 300 人，并在沙特、新加坡、哈萨克斯坦等国家设立了 6 家子公司，同时正持续进入沙特阿美、ADNOC 等全球能源巨头的供应链体系。公司的海外战略并非单纯销售国产 DCS 产品，其更广阔的目标在于将国内已成功验证的 TPT、UCS 以及 AOP 自主运行工厂等整体解决方案，推广至中东、东南亚等流程工业密集的地区。若工业 AI 能成为公司区别于欧美传统自动化巨头的差异化竞争优势，其海外业务的增长潜力将超越传统控制系统的出海模式。

公司 2026 年上半年归母净利润同比下降约 2 亿元的主要原因是什么？各项因素的具体影响金额是多少？

2026 年上半年，公司归母净利润从 2025 年同期的 3.54 亿元下降至 1.5 亿元，缺口约为 2 亿元。利润下滑的主要原因并非毛利率大幅恶化，而是费用刚性支出增加及补助退坡。具体来看，毛利收缩导致利润减少 0.78 亿元；销售、管理、研发三项费用合计增加，拖累利润 1.52 亿元；政府补助及退税退坡影响了 0.38 亿元。与此同时，减值损失同比改善约 0.6 亿元，对利润下滑形成了一定程度的对冲。利润下滑部分源于收入下降和补助退坡等被动因素，但更大部分是公司为工业 AI 业务在研发、人才和销售能力方面进行主动战略投入的结果。例如，工业 AI 方向的研发投入同比增加了 7,000 多万元，股权激励费用也增加了约 1,000 万元。

公司 2026 年上半年的费用率变化情况如何？这些变化反映了公司怎样的战略动向？

2026 年上半年，公司的费用率显著上升，而毛利率基本保持稳定。具体来看，销售费用率从 9.2%上升至 11.5%，管理费用率从 4.9%上升至 5.9%，研发费用率从 11%上升至 13%，而同期毛利率仅下降了 0.4 个百分点。这表明公司目前正处于战略投入期，费用率变化是主导因素，而非毛利率恶化。在销售端，公司正积极拓展工业 AI 客户、建设海外团队及完善 5S 服务体系；在研发端，持续加大对 TPT、AOP、UCS 及 AI 算法人才的投入；在管理端，则在进行组织变革与数字化

转型。

公司 2026 年上半年的经营性现金流和资产结构表现如何？这反映了哪些经营特点和潜在风险？

2026 年上半年，公司经营性现金流净额为-7.15 亿元，相较于 2025 年同期的-5.59 亿元，净流出显著扩大。尽管存在回款集中于下半年的季节性因素，但同比流出扩大的趋势仍需关注。从资产结构看，公司存在“三重”现象，即现金类、应收类和存货类资产占比较高。截至期末，发出商品为 23.27 亿元，应收账款及票据合计 47.03 亿元，存货为 34.4 亿元，合同资产为 7.1 亿元。这些数据表明公司大量资源沉淀在项目交付与客户回款链条中，这与公司项目型业务的特点有关，大型工业自动化项目从发货到最终验收的周期较长。未来需要关注项目验收速度、回款情况以及经营性现金流的改善。

公司在资本结构和资金状况方面表现如何？为改善资本效率，未来的关键举措是什么？

截至 2026 年上半年末，公司整体资产状况较为稳健，货币资金与交易性金融资产合计达 44.6 亿元，占总资产约 25%。资产负债率约为 45%，短期借款为 9 亿元，整体杠杆水平不高，短期内拥有足够的资金支持分红、回购及 AI 投入。然而，中长期来看，提升资本效率是关键。核心举措包括：提升项目验收效率，降低应收账款和存货（两金）占用，并逐步扩大工业 AI 订阅制收入的规模。如果 TPT 等产品的订阅制模式能够成功推行，有望从根本上改善公司的长期现金流结构，这也是判断公司商业模式能否成功升级的重要指标。

公司 2026 年上半年的研发投入情况如何？这些投入对当期利润和未来发展有何影响？

2026 年上半年，公司研发投入达 4.77 亿元，同比增长 13.6%，研发费用率达到 13.12%，为上市以来半年度最高水平。研发人员数量增至 2,092 人，占员工总数的近 39%。公司在人才引进方面投入显著，上半年从海外引入了 31 名算法和 AI 领域的博士，FDE 团队规模也从年初的百余人扩张至 500-600 人。这些举措表明公司正在真实地将资源配置到工业 AI 领域。目前，公司的研发投入全部费用化，未进行资本化处理，这对当期利润构成了直接压力。因此，研发投入是当前挤压利润的首要因素，但也是构建公司未来工业 AI 平台化能力的基础。若未来工业 AI 收入持续放量，前期投入得到回报后，公司的利润弹性将直接体现。

在行业总需求阶段性收缩的背景下，公司 2026 年上半年的市场份额和行业地位有何变化？

尽管 2026 年上半年公司整体收入有所下滑，但这并不代表其市场地位出现松动。2025 年，公司 DCS 产品在国内的市场占有率达到 45.1%，连续 15 年位居第一，

其中在化工和石化行业分别占据 68.5%和 59.4%的份额，具备绝对领先优势。SIS 市占率也连续四年排名第一。根据管理层在业绩会上的披露，2026 年上半年 DCS 市占率较 2025 年进一步提升。目前，国产 DCS 整体市场份额已超过 60%，外资厂商份额持续流失。这表明公司面临的是行业总盘的阶段性收缩，而非自身份额下滑。在行业收缩期，公司收入下降但份额提升，显示出行业竞争格局正向头部集中。这个稳固的存量客户基础，也为 TPT、AOP、UCS 等 AI 产品、软件及服务提供了天然的推广入口。

公司近期在重大项目和新产品落地方面取得了哪些具体进展？这些进展对公司业务发展有何战略意义？

公司在多个高门槛场景中验证了新产品的竞争力。在央企集采方面，已连续三年获得中石油年度 DCS 框架集采第一。在工业 AI 应用方面，湖北三宁的硫酸、双氧水装置实现了无人值守，验证了 AI 技术在生产核心环节的应用深度。在大型项目方面，伊泰伊犁的百万吨级煤制油项目证明了公司在大型煤化工领域的整体解决方案能力。同时，公司在油气管网（川气东送二线）和电力（国投湄洲湾电厂）等国产化场景也实现了持续突破。尤为关键的是，公司的通用控制系统 UCS 在独山子石化 120 万吨/年乙烯项目中实现了首台套落地，验证了下一代控制系统架构在重大工程中的应用。此外，TPT 的落地也从标杆项目复制到更广泛的领域，例如氯碱项目已复制到 20 多家企业，中石化大型炼化基地的催化裂化装置完成全装置 AI 落地为客户创造了约 4,000 万元的直接效益，兰州石化乙烯装置实现了闭环应用，万华化学的项目也从宁波基地扩展至烟台、蓬莱、眉山等多个基地。这些进展表明，公司的订单策略并非简单追求规模，而是通过高门槛项目验证新产品能力，为 UCS、AOP、TPT 等产品的规模化放量创造前置条件。

如何总结公司 2026 年半年报的核心要点，以及下一阶段需要重点观察的指标是什么？

公司 2026 年半年报可概括为三点：首先，收入仍在探底，但下滑斜率已有所收敛。上半年收入下降 5%，较 2025 年全年近 12%的降幅明显收窄，且二季度收入环比改善，传统自动化订单同比回正，表明收入端最差的阶段可能正在过去。其次，利润下滑是主动战略投入与政策退坡叠加的结果，并非经营失控，毛利率基本稳定，当前利润率更接近投入期而非稳态水平。最后，业务结构换挡已真实发生，工业 AI 上半年收入达 3.85 亿元，占比超过 10%，TPT 产品正从点状验证走向线状和集团级复制。短期内，公司报表仍有压力，但基本盘未失守，工业 AI 正从技术能力向商业化复制能力转化。下一阶段最重要的观察点在于：工业 AI 收入能否持续放量，订阅制商业模式能否成功推行，以及这些战略性投入能否在 2027 年前后逐步转化为利润和现金流的实质性改善。

请介绍一下中控技术在 AI 领域的战略转型、关键产品（如 TPT 和 AOP）的发布历程及其商业模式的演变？

公司的转型核心始于 2024 年 6 月，当时发布了全球首款工业时序大模型 TPT，标志着公司开始将大语言模型与时序模型能力融入核心业务流。2025 年，公司推出了 AOP（Autonomous Operating Plant，自主运行工厂）产品，并开始探索订阅制的商业模式。进入 2026 年，公司发布了第二代 TPT，其工业 AI 产品开始形成体系化，并正式将 AI 收入与员工激励机制挂钩。公司规划以 2028 年为转型的一个阶段性考核终点，整体战略路径是从传统的系统供应商向 AI 平台服务商转型，并最终过渡到订阅服务模式。

中控技术的 TPT 大模型在行业内的定位和竞争优势是什么？

TPT（Time-Process Transformer）是国内首发的流程工业时序大模型，2026 年上半年已迭代至全球首个时序混合专家大模型 Agent 平台。相较于通用大模型厂商主要关注安全、法律、金融、医疗等领域，工业场景因其极高的数据壁垒和用户场景壁垒而鲜有涉足。中控技术的 TPT 大模型可被视为工业领域的基础模型，其核心优势在于深刻理解工业流程对 100%准确性和确定性的严苛要求。因此，无论从赛道壁垒还是竞争格局来看，该业务都具备显著的独特性和领先地位。

AOP 产品如何为工业客户创造价值，并体现在哪些具体的运营效率提升上？

AOP（自主运行工厂）旨在构建生产大脑，通过一个机柜作为运行中枢，实现工厂的自主运行。其核心价值在于将传统的人工盯屏模式升级为“识别-评估-决策-执行”的自动化闭环。在工程实践中，AOP 展现了显著的提质增效成果。例如，过去需要 1 至 5 人每天进行上百次人工检测的任务，在引入 TPT 大模型后，人员需求大幅减少，如某项目从 4 人减至 1 人。在新发集团的五套 TPT 模型装置中，定员从 260 人降至 80 人，公司内部将此 AI 系统称为“第 81 号员工”。在信香云的装置上，日均手动干预次数从 2,342 次骤降至 47 次。这些案例充分证明了 AOP 在改造工业制造业效率方面的巨大价值。

公司 AI 业务的收入增长情况如何，以及订阅模式转型对收入确认有何影响？

公司 AI 业务收入增长迅速。2026 年第一季度，AI 收入达到 1.84 亿元，已超过 2025 年前三季度的总和。2026 年上半年，AI 收入累计为 3.85 亿元，占公司总收入的比重超过 10%。AI 收入的确认节奏受到季节性因素影响，通常主要集中在第四季度。同时，公司向订阅模式（如 MAS 和 RaaS）的转型是影响 AI 收入确认节奏的另一个重要因素。转型过程中，收入确认会从一次性项目制转向分期确认，这导致了 AI 收入在 2026 年一、二季度呈现出缓慢放量的过程，这是转型阵痛期的正常表现。

公司在激励机制上如何与 AI 业务战略相结合，具体的考核目标是什么？

公司的激励机制与 AI 业务收入紧密挂钩，以驱动 AI 战略的落地。2026 年初，公司发布了针对 TPT 机器人加 AOP 的工业 AI 收入激励指标，设定了三个阶段性目标：10 亿元、25 亿元和 50 亿元。一旦 AI 收入达到 50 亿元，其规模将超过公司当前整体收入的三分之一，相当于再造半个中控。这一激励方案明确将 AI 业务定位为公司未来的第二增长曲线，并以此引导团队聚焦 AI 业务的拓展。

中控技术在工业领域建立了怎样的生态壁垒？

公司通过多年的业务积累，在工业场景中构建了深厚的生态壁垒。在硬件和系统层面，公司 DCS（集散控制系统）和 SIS（安全仪表系统）的累计装机量已达到 11 万套，市占率保持全国第一并创下新高。在数据和运营层面，在线运营的测点数超过 1 亿个。在客户基础层面，公司已累计服务超过 4 万家流程工业客户，覆盖了万华化学、中国石油、中国石化等行业头部企业。这些庞大的装机量、海量的数据点和广泛的客户基础，共同构成了其在工业 AI 领域难以逾越的竞争优势。

从分析师角度看，未来应重点关注哪些指标来评估中控技术 AI 转型的成效？

评估公司 AI 转型成效，未来半年至两年内应重点跟踪三个核心指标。第一，关注公司管理结构和销售体系的变化，特别是 FDE（现场数据工程师）团队的布局和规模扩张，例如该团队人数已从约四五十人增长至四五百人。第二，密切观察人效（人均创收）的变化，这是衡量 FDE 团队效率和 AI 业务价值的核心财务指标，可参考 Palantir 和深信服等公司在转型期人效翻倍或显著提升的先例。第三，跟踪标杆客户的落地进展，尤其是像万华化学等大型工业集团从集团层面推广应用 AI 能力的深度和广度，这可以通过观察客户自身的效率提升和其在 AI 领域的资本性支出变化来验证。