# 圣邦股份 20260831

## 2026 年营收指引上修至 45%，光模块与汽车电子驱动业绩加速

## 摘要

- 2026 年业绩指引上修：全年营收增速预期由 40%+上调至 45%+，Q3 营收预计环比增长 10%+，主因泛工业领域需求旺盛及消费电子回暖。
- 光模块业务爆发式增长：预计 2026 及 2027 年连续两年实现 100%+同比增速，全球主信道外模拟芯片市占率约 30%，单模块价值量 3-10+美元。
- 汽车电子进入放量期：营收占比由 4%-6%升至 7%，目标 3-5 年内达 10%-15%；单车价值量拟从<1,000 元提升至 1,500-2000 元。
- 盈利能力与价格策略：毛利率长期锚定 50%±3%区间；坚持不随产能紧张大幅涨价，增长动力源于销量增加及产品组合优化而非价格波动。
- 中长期目标提前达成：10 亿美元营收目标提前至 2027 年，15 亿美元提前至 2029 年；净利率预计从 14%回升，2027 年目标 19%。
- 服务器业务高增潜力：目前单台算力部分价值量 30-50 美元，整体可应用价值量达数百美元，2026 年上半年实现数倍增长但基数尚小。

## Q&A

### 请介绍一下公司 2026 年上半年的下游应用领域营收结构，以及各细分领域的收入同比增速情况？

2026 年上半年，公司在泛工业应用领域的营收占公司整体营收的 70%，消费电子应用占比约为 30%。在泛工业领域内部，工业与能源业务占比超过 35%，网络与计算业务占比约 25%，汽车电子业务占比约 7%。在消费电子领域内部，手机和非手机消费类业务的占比均约为 15%。 从第二季度的同比增速来看，泛工业领域整体同比增长 92.4%，其中工业与能源同比增长 83.7%，汽车电子同比增长 99.8%，网络与计算同比增长 104.4%。消费电子领域整体同比下降 8.1%，其中手机业务同比下降 11.5%，非手机业务同比下降 4.9%。

**请问公司第二季度各下游应用领域的收入环比增长情况如何？**

2026 年第二季度，泛工业领域的收入环比增长 40%，消费类电子环比增长超过 26%。具体到细分领域，泛工业中的工业与能源环比增长 37%，汽车电子环比增长超过 40%，网络与计算环比增长超过 45%。消费电子中的手机业务环比增长超过 22%，非手机业务环比增长超过 29%。

**基于当前的订单能见度和各下游的需求趋势，公司对 2026 年第三季度及全年的业绩展望是怎样的？**

目前各应用领域的需求均相对旺盛，尤其是泛工业领域。消费电子领域相较之前也更为活跃，2026 年上半年虽然因 2025 年基数较高而出现同比下降，但从环比来看仍保持了超过 20%的持续增长。基于当前的需求状况，预计第三季度营收环比第二季度将有 10%以上的增幅。因此，公司决定将 2026 年全年的营收增长预期从之前的 40%以上上修至 45%以上。在泛工业领域内，工业与能源、网络与计算以及汽车电子的需求都很旺盛，其中汽车和网络与计算领域的活跃度更高。订单的交付周期长短不一，部分订单已排至 2027 年。

**公司第二季度汽车电子业务呈现出明显的加速增长态势，请问主要驱动因素是什么？未来的业务占比和单车价值量有何展望？**

公司汽车电子业务的加速增长，得益于持续的研发投入和新产品的不断推出与放量。这一情况覆盖了公司所有业务领域：老产品生命周期长，能持续贡献收入，而近年来推出的新产品（包括部分高端产品）正逐步进入放量阶段。同时，客户对国产芯片的接受度提高也促进了业务增长。 公司在汽车电子领域的营收占比已从早年的 4%-6%提升至近几个季度的 7%，与公司整体增长保持同步。预计未来三到五年，汽车电子的营收占比将成长到 10%至 15%。目前，公司已有超过 600 款车规级物料，在已披露的 38 个大类产品线中，约 80%-90%的产品线都有车规级产品进入量产状态，前期的投入正逐步显现规模效应。 在单车价值量方面，目前水平低于 1,000 元，未来预计将逐步成长至 1,500 元到 2000 元的水平。

**在当前需求旺盛和产能紧张的背景下，公司如何看待和管理客户及渠道的库存水平，是否存在囤货风险？另外，公司对于产品价格有何策略？**

公司一直以来对客户需求有清晰的了解，并对渠道进行严格管理，包括对经销商的进货、出货及价格都有管控措施。因此，历史上公司的渠道中通常不存在囤积居奇的情况，目前渠道库存也处于健康、合理的正常状态。 从行业历史看，模拟芯片的价格在生命周期内通常是单边向下的。因产能紧张而涨价并非行业常态。在 2021 至 2022 年的供应紧张时期，公司坚持不全面、不大幅涨价的策略，业绩增长主要源于产品组合的优化。本次供应紧张，公司至今仍无全面、大幅涨价的计划。公司不会将供应紧张作为获取超额利润的机会，而是与客户共同进退，首要目标是帮助客户保障供应。仅在个别产品或工艺的产能极度紧张，公司无法为

客户获取产能时，才会与客户协商共同调整，以维持其正常生产。因此，当前公司业绩增长的主要驱动力是销量的增加，价格波动对业绩增长没有太大影响。

**对于 2026 年下半年及全年的毛利率展望如何？此外，如果按毛利率高低对下游应用领域进行排序，大致情况是怎样的？**

公司给出的毛利率指引始终保持在 50%上下浮动两到三个百分点，即 47%-53%的区间。从实际执行层面来看，毛利率基本落在 51%上下，即 50%以上。未来的指引仍将维持在 50%上下。 关于不同应用领域的毛利率，不必过度关注其排序。公司整体 50%上下的平均毛利率是主动战略选择的结果，无论各应用领域的营收占比如何变化，公司都会力求将整体平均毛利率维持在这一水平。理论上，泛工业领域的平均毛利率会略高于消费电子领域。然而，当新产品、高端产品或泛工业领域业务占比提升带来毛利率上行潜力时，公司会利用这部分空间，在中低端市场进行更多投入和坚守，以扩大整体营收规模。这种策略通过中高端产品的盈利能力与中低端市场的战略坚守相互平衡，最终在扩大营收的同时，将平均毛利率稳定在 50%左右。 公司的产品线非常丰富，每年都会推出众多高端产品，在最高精度、最低功耗、最低噪声等方面达到业界领先水平。就单一高端产品而言，其毛利率不输于任何国际同业。在竞争激烈的细分领域，凭借丰富的产品组合，公司也能获得较强的客户粘性并维持相对较高的平均毛利率。

**考虑到当前上游代工和封测成本的上涨趋势以及产能紧张的状况，公司预期成本是否会继续上涨？同时，公司采取了哪些措施来保障产能以满足客户需求，例如是否采用了支付产能保证金或预付款等行业常见做法？**

公司与各家供应商建立了长期的战略合作伙伴关系，获得了他们非常有力的支持。目前提供给市场的业绩指引，即 2026 年实现 45%以上的增长，以及 2027 年（基于 2026 年上修后的业绩基数）的增长预期，均已充分考虑了当前在手的产能情况。同时，为谋求更高速的增长，公司仍在持续不断地向各家供应商争取更多产能。 成本方面，由于产能紧张确实存在一定压力。公司将一如既往地通过优化产品组合、降本增效等内部措施来消化成本压力，并尽可能不将成本上涨传导给客户。只有在少数情况下，当成本压力超出公司承受能力时，才会与客户沟通，争取理解并共同进行调整。

**关于网络与计算业务，光模块业务上半年的收入体量或占比情况如何？其收入增速是怎样的？**

在网络与计算业务中，主要包含网络与通讯、算力与存力两部分。其中，光模块是网络与通讯业务中最活跃且占比最大的部分，是该业务板块增长的主要驱动力。算力与存力业务虽然增长较快，但因基数尚小，对整体营收影响不大。 光模块业务的增速非常显著。预计 2026 年相较于 2025 年将实现超过 100%的增长，2027 年相较于 2026 年同样预计将实现 100%的增长。公司在该领域已有十年的技术积累，产品品类在市场同业中最为全面，覆盖了光模块所需的所有主信道以外的模

拟芯片产品，目前可用于光模块的物料超过 200 款，并且仍在随市场需求演进而持续增加。客户方面，已覆盖国内外该领域几乎所有的主流客户。

**在 800G 和 1.6T 光模块中，公司已量产产品的单模块价值量大约是多少？后续有哪些重要的产品推出计划？另外，公司在 TIA 和 Driver 这类关键产品上是否有布局？**

公司的产品在不同客户、不同代际的光模块方案中，单模块价值量从几美元到十几美元不等，具体取决于设计方案。目前，公司正跟随客户需求进行产品的持续迭代。 公司的产品覆盖光模块中主信道以外的所有模拟芯片需求。至于 TIA、Driver 等位于主信道内的芯片，公司目前没有涉及，这类产品相对专业，通常由其他厂商主导。

**公司在光模块主信道以外的模拟芯片市场中，目前的市占率大概是多少？未来的目标或期望达到怎样的水平？**

由于缺乏全面权威的市场数据，目前只能进行粗略估算。在全球市场，公司在主信道以外的模拟芯片领域的市占率大约在 30%左右。在国内厂商中，公司的市场占有率是最高的，处于比较领先的位置。

**随着技术向 NPU、CPU 方向演进，公司有哪些产品可以应用于这些领域？目前与客户的合作进展如何？这种技术演进对产品的价值量有何影响？公司在这一新趋势下的竞争优势和定位是怎样的？**

公司在全球市场约 30%的市占率主要得益于过去十几年的长期积累。针对下一代产品，公司正与多家主流客户进行配合，这将有助于继续保持公司在技术、客户需求理解以及对未来趋势判断方面的优势。通过与客户的深度合作，公司将进一步巩固和保持在这一领域的领先地位。

**在 NPO、CPO 等新兴技术路线中，模拟芯片的价值量相较于当前可插拔光模块将呈现何种变化趋势？其主要驱动力是来自于用量的增加还是单颗芯片价值的提升？**

从定性角度看，模拟芯片在 NPO、CPO 技术路线中的价值贡献将会提升。这一提升主要源于产品价值的增长，而非单纯的数量增加。虽然未来用量可能会按通道计算，但产品的复杂度和技术要求将显著提高，从而推高了单颗芯片的价值。

**除了光模块，公司在光交换机领域的模拟芯片产品（如信号链芯片）有何布局？预计何时能看到相关产品或收入落地？具体会是哪一类产品率先贡献收入？**

公司在该领域已有长期布局，相关产品进展顺利，并将逐步放量。具体到单一物料，虽然其单颗价值量不低，且预计很快会带来批量的收入贡献，但任何单一物

料对公司整体营收的贡献仍然相对有限。因此，建议从更综合的维度评估，而非过度关注特定产品。公司在进入任何应用领域时，都倾向于提供全面、完整的解决方案，注重产品的齐套化。

**公司在光交换机领域的产品布局是否类似于光模块，即为客户提供一整套解决方案？目前已有哪些产品在供货？**

是的，公司在光交换机领域的业务布局与光模块类似，旨在为客户提供一个逐渐完善的、齐套化的解决方案，通过众多产品与客户进行配合。目前已经供货的产品包括 eFuse、DC-DC 等。

**2026 年上半年，公司在服务器业务方面的收入体量和增速如何？**

服务器业务的增速非常快，达到了百分之几百的增长水平。但由于基数很小，目前对公司整体营收的影响还非常有限。

**目前单台服务器中，公司产品的价值量是多少？在一次、二次、三次电源等细分领域的产品布局情况如何？**

目前单台服务器中，公司产品的价值量与之前分享的数据一致，约为 30 至 50 美金，此价值量主要指算力部分。预计到 2026 年下半年或 2027 年新一代产品推出后，该价值量可能会有进一步提升。公司在一次、二次、三次电源领域均有完整布局，并有众多产品应用于相关场景。

**公司发布的 MOS 90A 产品及其配套的多相控制器的客户验证进展如何？对于服务器业务的整体放量，预期的时间节点是怎样的？**

业务的放量节奏主要取决于客户端的情况。在服务器领域，模拟芯片的整体市场机会广阔，例如一台 2U8 卡的服务器中，所有模拟芯片的总价值量可达一两千美金。目前公司所有可应用于服务器的产品合计价值量约为几百美金。如果未来客户端需求起量，该业务的增长将会非常迅速。具体何时起量，则需根据市场和客户的实际情况来判断。

**公司在服务器业务领域的客户拓展策略是怎样的，是以国内客户为主还是海内外同步推进？**

目前还是以国内客户为主。

**公司 BCD MOS 产品的验证进展如何？预计何时能够完成验证？**

该产品的验证进展顺利。需要指出的是，从验证完成到实现批量收入贡献是一个渐进的过程，并非一蹴而就。建议以更综合的视角看待业务发展，而非过度关注单一产品的验证节点。

**从两三年的时间维度看，服务器业务未来的收入规模是否可能远超光模块业务？**

这取决于客户端的业务发展情况。

**公司如何看待工业领域需求的持续性？在国产化趋势下，公司在工业领域的新产品推广和客户份额提升方面，未来 1 到 3 年的发展趋势如何？**

目前来看，工业领域整体呈现比较活跃的状态，但长期趋势仍需关注宏观经济状况。从 2024 年第一季度至今，公司持续感受到工业领域的复苏，并且在 2026 年明显感受到人工智能带来的直接和间接拉动。展望未来，各方面需求依然活跃，预计工业业务将处于持续增长的状态。

**从 2026 年第一、二季度来看，公司新产品在客户端的份额提升趋势如何？可否结合前两年推出的新产品自 2025 年下半年至今的导入情况，分享一些具体的案例或趋势？**

公司每年新增的产品数量持续增长，从前几年的每年 500 多款，到后来的 700 款，2025 年达到 900 多款，预计 2026 年也将新增八九百至一千款。这些新增产品中有相当一部分应用于广泛的工业领域。工业领域客户的验证周期较长，流程复杂且要求高，但一旦产品被采用，客户粘性也相对较好。因此，在工业领域，公司一方面通过老产品持续保持活跃度，另一方面新产品也不断导入客户并逐步产生批量收入贡献，呈现出聚沙成塔、长期稳健的增长态 势。这种渐进积累的过程普遍存在于各个细分领域和客户中。基于在工业领域超过 20 年的积累，公司拥有庞大且广泛的客户基础，凭借在技术上的坚持以及对性能和品质的极致追求，获得了越来越广泛的客户认可。可以认为，公司在工业领域的增长目前尚处在初期阶段，未来前景将愈发广阔。

**公司目前有交易的客户数量大概是多少？从 2026 年上半年来看，最大的单一终端客户收入占比情况如何？**

公司在 2017 年上市时披露的过去 12 个月内有交易的客户数量为 2,800 家。根据 2025 年年报披露的数据，在 2025 年度的 12 个月内有交易的客户数量已增长至 6,000 多家。考虑到经济下行和疫情等因素对产业造成的影响，公司实际 的客户数量远超 6,000 多家与 2,800 家之间的差额。除了有交易的客户外 日常维护的客户数量达到几万家，并且客户基础仍在不断拓展。公司的业

人在草木间

是任何单一物料、单一应用、单一细分市场以及单一客户的营收占比均不高，单一客户的收入贡献占比基本在个位数水平，不会达到两位数。因此，无论是国内还是国际客户，其单一占比都不会太高。

**鉴于 2026 年收入情况超出此前预期，公司对未来几年的中长期收入目标在达成时间点上是否有更新？**

公司的中长期收入目标确实预计将提前实现。此前预计在 2028 年、2030 年和 2035 年分别实现 10 亿、15 亿和 50 亿美金的收入。根据目前的进展，10 亿美金的目标预计将提前一年，在 2027 年达成；15 亿美金的目标预计至少会提前至 2029 年实现，公司会努力争取更早达成。50 亿美金的目标也肯定会提前，预计至少提前一到两年，具体时间点将在临近时提供更明确的指引。

**公司此前指引内生增长率约为每年 25%以上，目前这一口径是否保持不变？**

2026 年的增长指引经过数次上修后，目前已达到 45%。对于 2027 年，此前给出的 35%增长指引暂时维持不变，后续将根据情况再进行更新。对于更长远的未来，虽然仍以 25%的年增长率为参考口径，但由于 2026 年和 2027 年的收入基数已大幅提升，未来同样增长率下对应的收入金额绝对值将有显著提高。目前暂时保持原有口径，待有实质性变化时再向市场更新。

**在达成中长期收入目标后，公司预期的下游应用领域构成是怎样的？**

在未来的收入构成中，工业与能源作为公司的基本盘，预计将保持在 30%以上的占比。汽车电子的占比将达到 10%至 15%。网络与计算领域的占比预计在 25%至 35%之间，在某些年份，如果光通信需求平稳且服务器算力和存力增长迅速，该比例可能达到 35%甚至更高。消费电子的占比预计在 30%上下，可能在 25%至 35%之间波动。各应用领域的占比会阶段性地互有高低，但大体上会维持上述结构。

**2026 年上半年网络与计算业务的收入占比为 25%，预计 2026 年全年的占比会达到多少？**

预计 2026 年全年网络与计算业务的收入占比将在 25%至 30%之间，下半年的占比可能会比上半年更高一些。

**公司 2026 年及 2027 年在研发人员招聘和研发费用投入方面有何规划？研发投入将主要集中在哪些领域？未来几年的净利率预期是怎样的？**

公司在 2025 年末曾指引 2026 年研发人员增长 10%，研发费用增长 15%左右。但由于 2026 年泛工业领域业务快速增长，公司营收加速，因此人员招募计划也更为积极。预计 2026 年研发人员增速将达到 15%左右，与前三年持平，相应的研发费用增速预计为 20%。在此投入规划下，2026 年的净利率预计将维持在 2025

年末给出的 16%左右的指引水平。公司过去三年的净利率为 14%，预计 2026 年约为 16%，2027 年提升至 19%左右，后年则有望恢复到经济下行前 22%至 23%的水平。过去三年 14%的净利率并非经营质量下降，而是由于外部环境导致营收增速放缓，公司选择将利润投入研发以投资未来。若将过去三年 26%-27%的研发营收占比调整至经济下行前 18%的水平，净利率实际上仍能达到 22%-23%。正是这些前期的研发投入，使得公司能在市场机会来临时及时抓住增长。

**消费电子领域在 2026 年第三季度的需求情况如何？公司目前海外市场的收入占比及未来趋势是怎样的？**

消费电子行业此前因整体需求及存储缺芯等因素面临压力，但公司在该领域于 2026 年第一、二季度实现了有效增长。从目前情况看，第三季度需求端有回暖趋势，公司业务环比仍在增长。但由于 2025 年第三季度的基数较高，2026 年第三季度同比数据可能会出现下降。从环比角度看，2026 年前三个季度是持续增长的，只是增速相较于泛工业领域要弱一些。关于海外市场，目前直接的海外交付收入占比约为 10%。未来，虽然国际业务增长很快，但国内业务的增长也同样迅速，预计海外收入占比会逐渐提升，但整体增速将与国内业务大体保持同步。

**公司对于未来的外延并购有何考虑？在当前市场回暖的背景下，进行收购的难度是否会增加？**

公司一直坚持以内生式发展为主，同时重视外延并购。自 2017 年上市至 2024 年，公司每年进行一到两个并购项目，2025 年完成了三个。预计 2026 年及未来几年将保持类似的节奏。并购将非常专注在模拟芯片领域，包括纯模拟和模数混合产品。公司对并购标的要求主要有三方面：团队具备较强的技术能力、双方企业文化契合以及估值合理。公司将继续推进相关工作。