隆盛科技 20260831

隆盛科技：EGR 份额提升筑基，半总成与商业航天开启第二增长极

摘要

- EGR 业务基本盘稳健，商用车天然气重卡市占率由 50%提升至 70%-80%，几乎实现独家供应；乘用车出口业务抵消国内下滑，比亚迪/奇瑞出口份额达 50%/70%以上。
- 新能源铁芯业务因产能利用率（60%-65%）不足承压，公司通过切入半总成业务应对，单套价值量由 400 元升至 1,500 元，预计未来三年贡献超 30 亿元增量收入。
- 半总成业务获联电 20 亿元在手订单，2027-2028 年供应量预计各达 50 万套；公司规划扩产至 200 万套，旨在消化现有 200 万套富余铁芯产能，提升资产利用率。
- 商业航天业务进入爆发期，单星价值量有望从 30-40 万提升至 70-80 万；2027 年产能规划达 1,000 颗卫星，若下游发射量达标，营收有望从 1 亿增至 3 亿元以上。
- 机器人谐波减速器在手订单充足，主要配套优必选与全志博；2026Q4 年产能将达 7 万套，2027 年底目标 50 万套，预计 2026 年贡献约 2000 万元营收。
- 公司发布可转债预案，拟投入超 5 亿元用于半总成扩产，6,000 万元用于卫星精密件；通过高毛利航天业务与高价值量半总成业务，驱动整体利润率回暖。

Q&A

请介绍一下公司 2026 年上半年的整体经营业绩，以及各核心业务板块（EGR 系统、新能源电机铁芯、精密零部件）的具体表现和发展情况？

2026 年上半年，公司整体营收与 2025 年同期基本持平。利润端主要受到非经常性损益的影响，具体为所投资的奇瑞股份在港股的股价下跌导致公允价值变动产生损失。剔除此项影响后，公司的营收与利润均处于健康水平。 各业务板块具体情况如下： EGR 系统业务：上半年乘用车 EGR 出货量同比增长，其中国内部分因整车产销量下滑而略有下降，但出口部分随核心整车厂客户的增长表现亮眼，

公司正为此扩充相关产能。商用车 EGR 业务表现突出，特别是针对气体机的喷射系统和 EGR 阀，自 2026 年 3 月以来出货量逐月稳步增长，上半年累计出货量约 8 万套，创历史新高。EGR 业务作为母公司的核心，持续为集团贡献了稳定的营收和利润。 新能源电机铁芯业务：截至目前，公司已累计投入 15 亿元资金，形成了年产约 550 万套的理论产能。受国内汽车产销同比下降影响，该部分产能在 2025 年底至 2026 年初达到预定可使用状态并开始计提折旧摊销后，未能按计划完全释放，当前产能利用率约为 60%至 65%，对该业务板块的业绩造成了一定压力。为应对此状况，公司自 2025 年上半年起开始布局电机半总成业务。继 2025 年为问界（赛力斯）项目量产后，2026 年 8 月为联合电子（联电）配套的半总成业务也已开始爬坡。公司近期公告获得了联电未来两年半总额约 20 亿元的在手订单，且这仅为首个定点函，后续其他型号产品的定点将陆续跟进。为满足赛力斯和联电的需求，公司规划将半总成产能扩充至近 200 万套，并已发布可转债预案，计划投入超过 5 亿元用于此项扩产。半总成业务的单套价值量远高于铁芯（平均售价约 1,500 元，而铁芯约 400 元），预计未来三年内，该业务将为公司带来超过 30 亿元的纯增量收入，并有效消化存量的铁芯产能，推动新能源业务的营收和利润逐步回暖。 精密零部件业务（微研精工）：自 2018 年收购以来，该业务的营收和利润增长平稳。公司正调整其产品结构，在维持原有日系和欧美系客户的基础上，逐步将业务重心向自主品牌转移，重点配套母公司的 EGR 系统、商用车核心零部件以及电机半总成业务中的精密加工与冲压件。此举旨在进一步巩固其作为集团营收和利润稳定器的作用，预计未来将有良好的增长表现。

请介绍一下公司在商业航天和机器人这两块新业务的最新进展和未来规划？

商业航天业务方面，公司旗下负责该业务的微研中佳已完成第一期扩产，目前具备了年产 300 至 400 颗卫星配套的太阳翼铰链产能。近期，公司高管团队已前往北京与多家商业航天领域的院所及民营卫星公司进行了深入交流。交流目的有二：一是向客户汇报当前的产能准备情况；二是摸底市场需求，以规划后续的产能扩充节奏。根据与下游客户的沟通，预计从 2026 年下半年至 2027 年上半年，国内商业航天市场将迎来显著增长。为此，公司在上周发布的可转债预案中，规划了一个针对卫星精密零部件的募投项目，计划募集约 6,000 万元（项目总投资约 1 亿元，考虑到非全资子公司的少数股东出资能力，募集金额有所调整），以支持该业务的进一步发展。

请介绍一下公司在商业航天领域的最新进展，特别是太阳翼铰链产品的产能现状、客户需求预期以及未来的扩产规划？

公司目前内部具备的太阳翼铰链年产能约为 400 颗。近期与下游客户交流后得到的指引显示，客户需求预计在 2027 年将达到 1,500 至 2000 颗，到 2028 年可能进一步增长至 3,000 至 5,000 颗的规模。为满足客户需求，公司正在进行更长远的规划，包括利用近期发行的可转债资金。除了太阳翼铰链，公司也在推进与其他配套产品的合作，涵盖驱动、压紧释放装置、姿态控制、天线等领域，并正与

相关方对接火箭发动机核心部件（如高温合金部件）的精加工业务。

公司在人形机器人业务方面有何进展，特别是谐波减速器和整机两个方向的现状如何？

人形机器人业务主要分为两部分。首先是子公司微翰智能负责的谐波减速器业务，其核心任务是产能爬坡。2025 年新购的设备已于 2026 年 6 至 7 月全部到位，并在 7 月底至 8 月初完成调试。目前在手订单充足，主要客户为优必选和全志博这两家头部模组厂商，且这两家客户均在无锡设有生产基地，便于配套。预计到 2026 年第四季度，可实现年产 7 万套谐波减速器的产能。原计划通过可转债募集资金对谐波减速器进行扩产，但考虑到微翰智能存在其他自然人股东，其增资扩股存在出资压力且不愿股权被稀释，因此该募投项目已从可转债预案中移除，未来将主要通过债权融资方式逐步发展。其次是整机业务，由省级创新中心平台隆盛伟瑞推进。该中心于 2026 年 4 月 15 日正式启用，目前正对 4 月份发布的“蓝鲸 3.0”机器人进行优化，主要集中在减重、提升载重、优化控制架构、延长连续运行时间以及提高整机移动定位精度等技术参数。计划于 2026 年 9 月推出优化后的“蓝鲸 3.1”版本，目前整机正在组装中。“蓝鲸 3.0”已在博世和宝钢进行场景应用测试，其中在博世主要应用于精密装配及上下料检测环节，在宝钢则主要进行巡检等定制化场景的实验验证。

公司 EGR 业务在乘用车和商用车板块的客户结构及业务现状是怎样的？

在乘用车领域，EGR 业务的核心客户是比亚迪、吉利和奇瑞，这与它们在国内整车市场的占有率相匹配。目前这三家客户在国内市场的销量增长不甚明显，主要增量来自于出口业务，公司正全力配合以满足其出口放量的国产化替代需求。此外，公司为江淮汽车独家供应 EGR 产品，近期推出的尊界 V 系列车型也由公司独家配套。同时，一些合资品牌业务也正逐步回暖，例如一汽大众、上汽大众等品牌均有新的定点项目，预计将在 2026 年第四季度及 2027 年为 EGR 业务的稳定增长提供支撑。 在商用车领域，营收与利润贡献最大的核心客户是以潍柴为主的重卡业务。自 2026 年春节后，天然气价格处于相对优势地位，推动了天然气重卡销量的大幅增长。从 3 月到 7 月，月出货量基本维持在 1.5 万至 2 万台之间，是上半年能够完成约 8 万套出货量的关键原因。公司在天然气重卡 EGR 领域的市场份额已从过去的 30%和 2025 年的不足 50%，提升至目前的 70%至 80%左右，几乎是独家供应，这对公司的营收及利润贡献非常显著。同时，公司搭载的天然气喷射系统也为天然气重卡业务提供了良好的支持，因为 EGR 与喷射系统同为公司产品，能确保更高的系统兼容性、适配性和运行稳定性。

在 EGR 业务中，乘用车与商用车的收入占比分别是多少？乘用车业务中出口的占比情况如何？以及这些板块在 2026 年上半年的各自增速表现是怎样的？

目前，乘用车业务在 EGR 板块的收入占比约为六至七成，商用车业务占比约为三至四成。相较于 2025 年，乘用车的占比有所下降，主要原因是 2026 年上半年商

用车的气体机压阀及中排液压阀业务增量较高，且其单车价值量略高于乘用车，从而提升了商用车业务的整体收入占比。在出口方面，目前主要为比亚迪和奇瑞的相关车型提供配套，但整体仍以内销为主，出口业务占比较小。过去出口业务主要以外资品牌为主，当前国内品牌的出口配套模式与早期新车上市后逐步放量和国产化的节奏相似。

如何理解隆盛科技在比亚迪和奇瑞出口车型中的 EGR 产品供应份额？

在比亚迪的出口车型中，隆盛科技的 EGR 产品供应份额约为 50%，其余份额由包括华为在内的其他供应商提供。在奇瑞的出口车型中，隆盛科技的供应份额相对更高，达到了 70%以上。

商用车国七排放标准的推进对 EGR 业务的出货量和产品价值量有何影响？是否会像国五升国六时一样出现抢装潮？

国六升国七对 EGR 业务没有负面影响，因为 EGR 系统在国六阶段已是核心部件，客户目前正在进行后续产品的布局安排。预计不会出现类似国五升国六时的抢装潮。其背景不同：国五升国六时，部分国五车型技术路线不采用 EGR 阀，导致国六切换时 EGR 阀从无到有，需求集中释放。而从国六到国七，EGR 阀已是标准配置，无论是否存在抢装，对 EGR 产品的需求是持续的，因此对整体业务影响不大。在技术要求上，国七标准对 EGR 的要求有所提升，相应的产品价值量也略有增加，但增幅会受到行业竞争环境的影响。

对于 EGR 业务板块，如何展望 2026 年下半年及 2027 年的需求趋势？

参照过去 5 到 10 年的行业规律，汽车行业通常下半年的产销占比高于上半年，约为五至六成。结合目前的客户订单情况，预计 2026 年下半年将遵循这一趋势。考虑到出口量的增加以及 2026 年上半年国内车市相对疲软，预计第四季度市场需求会有所回升，不会延续第二季度的持续下行态势。公司已在为第四季度的潜在增量进行准备。基于对现有业务和新增业务未来一到两年内较高的确定性判断，公司也在此时间点启动了可转债项目。

铁芯业务盈利承压的主要原因是什么？公司采取了哪些应对措施？

铁芯业务盈利承压主要有三方面原因。首先，产能利用率不足是影响最大的因素。2025 年下半年资产转固后，每年新增折旧成本约 2,500 万元，而销量增长未能同步覆盖此成本，直接侵蚀了利润。其次，原材料价格波动也产生了一定影响。2023 至 2024 年，钢材价格维持在每吨 10,000 元以上的高位，部分牌号甚至达到 13,000 至 14,000 元，而目前价格已回落至 6,000 至 8,000 元。在成本加成的定价模式下，原材料价格下降导致了整体营收规模的缩减。最后，国内汽车市场的行业竞争加剧，下游客户的成本压力向上游传导，对零部件供应商造成了影响。作为零部件，铁芯的溢价能力相对弱于 EGR 等总成产品。为应对此局面，公司自

2025 年早期便开始全力发展半总成业务，目前项目落地顺利。未来，随着半总成业务的持续放量，以及微研精工和微研中加为集团内其他总成业务提供配套，将能更充分地利用集团内部产能，提升经济效益并增强服务客户和获取订单的能力。

公司计划新增的 200 万套半总成产能，与现有的铁芯产能是何关系？

新增的 200 万套是全新的半总成产线产能，而非铁芯零部件产线。目前公司在无锡、柳州、重庆三地的铁芯理论总产能约为 550 万套，而实际出货量约为 350 万套，存在约 200 万套的富余产能。此次投资半总成产线，旨在利用这部分已建成的富余铁芯产能，将其整合进半总成的生产中，从而提高资产利用效率。

2026 年上半年铁芯业务的客户结构是怎样的？未来半总成业务的产能规划和主要客户是哪些？

2026 年上半年，铁芯业务的主要客户是赛力斯，产品主要应用于其 M6、M7、M8、M9 等车型。在半总成业务方面，公司已于 2026 年 8 月正式开始向联电供应两款半总成产品，目前处于产能爬坡阶段，预计 2026 年内（9 月至 12 月）向联电出货约 5 万套。根据已披露的定点信息，2027 年和 2028 年对联电的供应量将分别达到 50 万套。在未来 200 万套半总成的整体产能规划中，约 100 万至 150 万套将主要供应给联电，以配套其未来每年 250 万至 300 万台电机的规划。另一部分产能将供应给赛力斯，公司在重庆建设的工厂规划有三条铁芯产线，理论年产能可达 70 万套左右，以支持其需求。

在不考虑半总成业务的情况下，公司目前铁芯业务的客户结构以及主要客户的份额占比是怎样的？

目前铁芯业务量级最大的客户是联合汽车电子，其在柳州和太仓均设有工厂。其次是特斯拉，位列第二。第三是赛力斯，之后还有奇瑞、吉利等客户。在份额占比方面，联合汽车电子大约占三到四成，特斯拉的占比约为 20%至 25%。赛力斯方面，由于 2026 年上半年其整体销售面临一定压力，其量级有所下降；而在 2025 年，其量级与特斯拉基本持平。

公司在机器人业务方面，与智元科技和尼得科等客户的合作进展如何？

公司目前主要为关节模组供应商供货，而非直接面向整机客户。例如，公司供应给 EU 的关节模组，其下游客户主要是智元科技。同样，供应给全智博的产品则主要供给乐聚机器人。关于尼得科，其在国外机器人整机客户的供应链中占据一定份额，公司正与尼得科进行业务对接，后续进展将取决于具体客户项目的推进节奏。

公司谐波减速器及关节业务未来的关键节点和产能规划是怎样的？

当前的核心任务是配合客户需求，提升批量化生产能力。公司的进口及国产设备已于 8 月份基本完成调试。尽管机器人产品型号多样，给规模化生产带来挑战，但公司仍在积极扩充团队，力求尽快将谐波减速器的年产能提升至 7 万套。客户需求旺盛，基本是产能有多少就采购多少，因为原有供应商在规模化量产中遇到较多问题，客户正将订单向我们倾斜。虽然谐波减速器业务未纳入此次可转债募投项目，但其确定性很高。公司的产能规划目标是在 2027 年年底前，布局达到年产 50 万套的规模，该产能将完全用于人形机器人。

机器人业务板块在 2026 年和 2027 年的收入指引是怎样的？

2026 年的年产能规划为 7 万套，计划实际出货量在 4 万至 5 万套之间，主要交付给两大核心客户。上半年主要依靠存量产能进行生产，新设备在近期才陆续到位。基于 4 万至 5 万套谐波减速器的出货量，预计子公司微翰智能在 2026 年能够完成约 2000 万元的营业收入。若下半年其他正在推进的项目或与合作伙伴共同满足国外客户需求的项目提前放量，则需要进一步设法提升产能。

在商业航天业务领域，公司产品拓展后的单颗卫星价值量能达到什么水平，以及客户拓展的最新情况如何？

目前，公司为单颗卫星配套的产品价值量约在 30 万至 40 万元之间，主要包括太阳翼、压紧释放装置以及通信系统天线等。公司正在推进与载荷相关的及其他核心产品的开发，如果这些送样产品能够获得客户认可并取得定点，单颗卫星的价值量有望提升至 70 万至 80 万元。公司近期走访了三四家核心客户，既包括国家队，也涵盖民营商业航天领域的头部企业，各家客户当前的项目不尽相同。

结合未来的发射量预期，公司对商业航天业务的长期规模和发展规划是怎样的？

根据下游客户（包括国家队和民营企业）传递的信息，未来几年的年发射量可能达到 2000、3,000 甚至 5,000 颗以上，这将为卫星子公司微研中佳带来巨大的增长空间。公司的规划是，一方面通过本次可转债融资，在 2027 年同期形成年产 1,000 颗卫星太阳翼铰链的配套能力，仅此一项业务规模便可达 3 亿元以上。另一方面，以太阳翼铰链业务为切入点，拓展其他产品线，力争将单星价值量提升至 70 万至 80 万元。若能实现为 1,000 至 1,500 颗卫星配套，微研中佳未来有望形成 7 至 8 亿元甚至超过 10 亿元的业务规模。此外，公司也在积极与无锡本地的火箭公司对接，拓展火箭发动机及其他精密零部件的加工业务。

请介绍公司在卫星零部件领域的产能现状、市场份额、以及通过可转债项目规划的未来产能扩张计划？

公司目前已建成可满足年产 400 颗卫星配套的产能，该项目是基于前年的规划建设完成的。近期公司团队前往北京，主要目的之一是向核心客户汇报第一期产能扩充已经完成，以确保客户可以放心地交付订单。根据市场情况，2026 年国内卫星发射总量预计在 300 至 400 颗左右，公司规划获取其中 70%至 80%的份额，对应约 250 至 300 颗卫星的配套量，届时产能利用率可达到 70%左右。关于后续的产能扩张，公司已在公开发行的可转债项目中披露，计划将“千帆一”卫星铰链的配套产能提升至 1,000 颗/年。该募投项目主要基于已有的客户在手订单，以确保项目确定性，从而提高通过证券交易所和证监会审核的概率，因此未包含火箭或其他部件相关的潜在业务。未来，随着发射资源日益丰富，无论是国有还是民营火箭公司业务常态化，预计国内每年的卫星发射量将远超目前的数百颗，可能达到每年 3,000 至 5,000 颗的水平。因此，商业航天业务是公司当前除汽车零部件存量业务外，最为重视的增长领域。

针对商业航天业务，公司 2026 年和 2027 年的收入指引分别是多少？其盈利能力与传统汽车业务相比有何差异？

子公司微研中佳在 2024 年实现了 2000 多万元的营收，2025 年增长至约 7,000 万元，其中增长的 5,000 万元主要来自卫星与无人机业务。具体到卫星业务，2025 年配套了约 100 颗卫星，贡献了约 2000 万至 2,500 万元的收入。展望 2026 年，得益于在手的卫星业务订单以及稳定的无人机业务，微研中佳的全年营收预计将突破 1 亿元。对于 2027 年，如果客户的发射计划能按指引达到 1,500 颗星以上，微研中佳的营收有望从 2026 年的 1 亿元增长至 3 亿元以上。在盈利能力方面，卫星业务的利润率显著高于汽车零部件业务。汽车业务的利润率通常在 5%至 10%之间，而卫星业务的利润贡献比例非常可观，因此 3 亿元的营收将带来相当高的利润。

除了已讨论的业务，公司在短期、中期和长期的发展思路和业务布局上还有哪些需要补充的要点？

公司的整体业务布局稳健且层次分明。首先，母公司的汽车零部件业务作为基本盘，未来三年将保持稳健态势。尽管国内乘用车市场面临一定的价格压力，但通过出口业务的增长以及在商用车领域市场占有率的持续提升，能够有效对冲。其次，新能源 EGR 业务目前虽因特定原因承压，但随着后续半总成业务的引入，不仅能显著提升单车价值量，还能有效消化现有闲置产能，从而带动营收快速增长和利润率的回暖。精密零部件业务则将伴随总成业务的扩张而同步发展。再次，在两大潜力业务中，商业航天业务预计在 2026 年底至 2027 年迎来快速发展，随着运力和发射资源的不断完善，其成果将立竿见影。最后，在机器人业务方面，公司正积极配合国内外核心客户，在谐波减速器等关键模组端持续投入，并通过自有资金进行产能扩充；同时，在整机方面，公司正与下游战略合作伙伴共同探

索特定场景的应用，若能成功落地并满足客户需求，也将带来新的订单增量。

