# 同星科技 20260902

## 机器人与 AIDC 双轮驱动，液冷模组及精密件进入量产周期

## 摘要

- 2026Q1 收购无锡同维补强机器人精密制造，具备关节模组、减速器、丝杠等核心件量产能力，单月产值预期 500 万-1,000 万元。
- 机器人散热已向灵巧手及冰淇淋机器人公司小批量供货，灵巧手液冷模组单价预计达千元级别，集成微型泵/风扇等 26 个零件。
- AIDC 液冷业务已获海外数千万元在手订单，2.2MW CDU 已成功研发，3.0MW 产品在研，定位为 Tier1 客户提供系统代工。
- 2026 年 10 月为美国 CSP 大厂定制的液冷模组专用产线将建成，系统模组单套价值数千美金，预计 2027 年液冷订单达数亿元。
- 拟再融资 6.5 亿元投向具身智能（约 2 亿）与数据中心（约 4 亿），规划 2027 年两项新业务收入占比达 50%。
- 泰国工厂 2026 年正式量产并爬坡，未来规划增加机器人与 AIDC 产线；传统热泵模组受海尔、美的等带动成为上半年营收主驱动。

## Q&A

### 请介绍一下公司 2026 年上半年的整体经营情况、财务表现，以及期间发生的重大事件？

公司 2026 年上半年实现营业总收入 7.8 亿元，同比增长 26.25%；毛利为 1.3 亿元；归属净利润约 5,100 万元，同比下降 25%；扣非净利润约 4,800 万元，同比下降 9.21%。归属净利润同比下降的主要原因是 2025 年半年报中包含了一笔大额政府补贴，剔除该影响后，扣非净利润的降幅有所收窄，且相较于单季度环比已实现 39.93%的增长。 报告期内有两项重要进展。第一，在 2026 年第一季度收购了无锡公司，旨在补强公司在机器人领域的精密制造与机加工能力。该团队源自日本威恳，在精密制造、模具、夹治具乃至刀具自制方面具备很强的能力，尤其擅长生产关节模组、减速器、四连杆等高精度核心零部件。结合公司在散热换热领域的长期技术积累，目前已针对机器人的头部、胸腔、大关节及灵巧手等部位研发了不同的散热产品，部分已送样，部分已进入小批量生产阶段。 第二，在 2026 年 6 月底至 7 月初，公司收购了一个来自科华数据的技术团队，包括其

原总工程师和技术总监，以完善 AIDC 液冷解决方案的落地能力。该团队已为公司成功研制出 2.2 兆瓦的 CDU。他们在算力中心一体仓、集装箱式算力仓以及算力微模块等解决方案的生产落地方面拥有丰富的经验。

### 请详细介绍公司当前的产业布局、主要产品体系以及两大战略发展方向？

公司的产业布局覆盖国内外多个生产基地。除浙江新昌总部外，大连、天津、青岛公司主要为轻型商业领域提供配套，其中天津公司主要服务 LG，青岛公司（2025 年成立）专注于热泵模块化生产，是上半年营收增长的重要驱动力，主要应用于干衣机、烘干机领域，客户包括海尔、海信、美的等。我们提供的热泵模组能实现低温烘干，避免了传统电加热对衣物的损伤，且集成度高，主机厂只需加装外壳即可完成整机生产。重庆和合肥公司则聚焦汽车热管理领域，生产换热器和管路，是长安、奇瑞、江淮等车企的供应商，在长安的管流间换热器市场份额达到 70%至 80%。面对汽车行业的激烈竞争，公司策略上倾向于与主机厂合作开发创新型产品，寻求突破性机会，而非过度参与红海市场的内卷式竞争。佛山公司主要生产用于大型冷链车的换热器及管路，服务于开利、星星等客户，产品涉及食品、药品、疫苗等冷链运输。海外方面，公司 20 年前已在日本设立办事处，为大金、三电等客户供应贩卖机换热器及模组，是三电唯一的海外供应商。2025 年成立的泰国生产基地是首个海外工厂，于 2025 年 11 月开始运营，2026 年已正式量产并处于产能爬坡阶段，旨在配套现有大客户的海外供应链并开发新客户。 公司的产品体系基于“一个基础，两个战略方向”。基础是制冷换热核心零部件，包括铜管铝翅片换热器和全铝换热器。鉴于铜价高企，市场对“铝代铜”的需求增强。公司是国内最早研发生产全铝换热器的企业之一，在解决铝材易泄漏、焊接工艺要求高等问题上拥有丰富的量产经验和技术优势。此外，微通道换热器、板式换热器等产品已在汽车和数据中心领域成熟应用。公司还具备强大的管路件柔性化生产能力，可生产上百种应用于家电、汽车、轻商等领域的管路件，这项能力正被应用于机器人散热和 AIDC 领域。基于零部件能力，公司五年前开始发展模块化产品，如热泵干衣机模块、冷凝机组模块、自动贩卖机模块和激光光源冷却模块等均已实现量产。 两个战略方向分别是机器人和 AIDC。在机器人领域，公司聚焦于精密结构件制造和散热换热解决方案，提供被动及主动液冷等技术。在 AIDC 领域，公司自 2021 年起涉足数据中心业务，已具备核心零部件的量产能力。2026 年以来，针对海外客户的液冷换热器在手订单显著增加，并获得了确定性较高的大批量订单需求。通过收购厦门团队，公司补齐了 CDU 及微模块等系统级解决方案的代工能力。

### 关于 2026 年一季度收购的无锡工厂，其在机器人领域的产品布局、技术能力以及客户端的最新进展情况如何？

无锡工厂目前在机器人领域主要聚焦于精密结构件的生产制造。具体产品类别包括关节模组、减速器以及四连杆等核心零部件。其技术能力的核心优势在制造，整个团队源自日本威恳，具备从模具、夹治具到刀具的自制能力，够满足机器人核心部件极高的精密度要求。 在客户端进展方面，结合公



的散热换热技术，我们已针对机器人的头部、胸腔、大关节和灵巧手等不同部位开发了相应的散热产品。目前，这些产品部分已经送样给客户进行测试，还有一部分已经进入了小批量生产阶段。

**公司在 2025 年第一季度收购无锡同维后，其业务进展、主要产品、客户结构以及未来的技术和设备布局规划是怎样的？**

公司于 2026 年第一季度收购无锡同维后，上半年主要投入于场地的扩建和生产线的扩张。目前，无锡同维的核心产品是利用 CNC 设备进行精加工制造的关节模组、减速器、丝杠等对精密度要求较高的零部件。未来规划引入压铸、液态模锻等设备，旨在通过先压铸或液态模锻再进行精雕的工艺流程，提升生产效率。当前，公司已与国内几家大型 Tier 1 供应商及主机厂客户进行了深入交流。受限于现有产能，目前主要服务的客户包括一家上市的 Tier 1 减速器公司以及其他 Tier 1 客户和部分主机厂客户。

**考虑到公司规划引入压铸和液态模锻等新工艺，是否意味着当前已进入批量或小批量生产阶段？未来三年的资本开支计划和预期的产值规模是怎样的？**

目前压铸和液态模锻尚在规划阶段，现阶段的生产仍依赖于已投入的上百台 CNC 加工中心。公司已经实现了量产件的生产，特别是在为 Tier 1 客户（包括减速器公司）供货方面。同时，由于部分机器人项目仍处于 A、B、C 样迭代的打样阶段，公司也在持续配合客户进行样品开发。在现有约 7,000 平方米的厂区内，待设备全部到位且人员产能爬坡完成后，预计每月可实现 500 万至 1,000 万元人民币的产值。关于资本开支，公司已发布 6.5 亿元的再融资预案，计划将资金全部投向具身智能和数据中心两个方向。

**在 6.5 亿元的再融资规划中，具身智能与数据中心业务各自的投资分配金额是多少？**

在总额 6.5 亿元的再融资规划中，初步计划约 2 亿多元将全部投资于具身智能业务，剩余的约 4 亿多元将投向数据中心业务。需要指出的是，该投资规划中包含了检测和实验室等方面的建设投入，这些设施未来可由两个业务方向共用，目前在拆分时并未进行精确划分，但大部分归入数据中心板块。

**针对海外客户要求在东南亚或北美建厂的情况，公司在机器人业务方面的海外产能布局规划、投资地点以及投产时间表是怎样的？**

公司已收到客户前往泰国建厂的邀请。公司在泰国拥有自有土地，目前该工厂主要生产轻型商业、冷链及汽车热管理相关的产品，已有成熟的产线和订单在运行。未来规划在泰国工厂增加具身智能和数据中心的生产线。此外，也有客户建议直接在北美或墨西哥的蒙特雷建厂，但这需要有明确的订单支持。关于机器人业务在泰国的投产时间，目前尚在等待客户明确的订单规划。此前在 2026 年 5 月，

客户曾表现出极高的紧迫性，期望在 8 月前实现量产；但近期情况有所缓和，客户不再强制要求立即将产能转移至泰国，国内供应可以满足其当前需求。公司希望在收到确切的海外订单后，再启动海外投产。

**公司除了为 Tier 1 客户提供关节模组零部件外，在机器人散热解决方案方面有哪些新的进展和具体应用案例？**

在机器人散热领域，公司已向知名的灵巧手公司供货。同时，也为目前市场上一家热门的“冰淇淋机器人”公司提供芯片散热方案，并已获得定点和实现小批量供货。此外，公司利用在汽车热管理领域的技术积累，已切入重庆核心客户的机器人项目前期研发。除了胸腔和头部的散热方案，公司现在也能够提供胸腔与关节电机的组合散热方案。在 2026 年的 WAIC 展会上，公司展示了适用于索尔、AMD 及英特尔芯片的机器人芯片散热模组。该模组采用被动液冷设计，集成了热管、均温板、流道，并增加了翅片和离心风扇，实现了散热与降噪的结合，获得了良好反响。

**灵巧手的散热是当前商业化的一个技术难点，公司为灵巧手提供的液冷散热方案的技术特点是什么？未来的 ASP 水平预计如何？**

公司为灵巧手开发的液冷模组方案具有较强的技术领先性，其内部集成了微型泵、微型风扇和蛇形管，并设计了复杂的微通道液冷流道。整个模组包含 26 个零件，重量仅为几十克。客户曾对公司的量产能力进行过考察，在看到公司在家电、轻商、汽车等领域成熟的微通道管组件折弯和流道制造工艺（确保不开裂且流道顺畅）后，对方案给予了高度认可。目前该方案正处于送样和反馈阶段。基于其技术复杂性，与客户沟通的报价预计在千元级别，但后续可能存在优化的空间。

**公司收购冰原动力后，在 AIDC（人工智能数据中心）领域的业务展望和产品逻辑是怎样的？**

冰原动力团队具备提供 in-rack、in-row 等整体液冷解决方案的能力，产品覆盖范围广泛，从 3,000-4,000 瓦的 in-row CDU，到国内目前较普遍的 0.8-1 兆瓦 CDU，再到 1.5-2 兆瓦的高功率产品。针对英伟达在 2026 年 4 月 GTC 大会上提出的 2.2 兆瓦 CDU，该团队也已成功研发出相应产品，与国内其他几家厂商处于同一起跑线。

**公司在 CDU 产品方面的研发进展和市场定位是怎样的？**

公司具备 2.2 兆瓦 CDU 的成熟样件和量产能力，在国内属于少数能够达到该水平的企业之一。在此基础上，公司已启动 3.0 兆瓦 CDU 的在研工作。在市场定位方面，公司专注于为 Tier 1 等大型 B 端客户提供系统代工服务，而不推出自有品牌。目前，新产品刚刚推出，已有两台样机被客户看中，并且正在与海外客户接

触，探讨共同开发的可能性。

**公司在泰国和墨西哥的产能规划是怎样的，主要会生产哪些产品？**

公司目前有在泰国进行产能规划。对于墨西哥，虽然有客户提出需求，但考虑到海外建厂的成本与难度，公司尚未制定非常落实的规划。未来是否在墨西哥布局产能，将取决于客户后续是否有更强的海外订单需求。当前，公司的产能布局重点聚焦于国内和泰国。

**公司液冷业务板块未来的业绩展望、订单情况及利润水平如何？**

截至 2026 年半年报，公司已获得数千万元人民币的液冷业务在手订单，全部服务于海外客户，要求在两个月内完成交付。当前交付的产品以换热器和配套的小管路件为主。客户已要求公司筹建专用的液冷产线，用于后续的模组集成业务。模组集成的价值量和订单规模将远高于目前的零部件业务。随着专用产线的落地，公司将进一步与客户洽谈 CDU 的代工业务。基于目前的客户需求和产线规划，预计 2026 年及 2027 年，液冷业务有望贡献上亿元的订单。

**公司液冷业务的产能现状、扩产计划以及产品价值量是怎样的？**

目前在产的液冷换热器是利用原有产线改造后生产的，已经实现量产。为满足客户需求，公司正在紧锣密鼓地建设液冷系统集成的专用产线，该产线生产的系统模组单套价值量可达数千美金。该模组并非整个机柜，而是液冷柜中的背板或后门集成盘，包含了换热器、传感器、电控及管路等部件，集成度更高。此外，公司已规划建设一个占地 18 万平方米的深算智能液冷产业园，其中第一栋建筑已完工，后续建设将作为再融资的募投项目加速推进。

**公司对新业务（机器人与液冷）未来三至五年的收入和业绩有何规划，预计将达到怎样的水平？**

2026 年是公司业务转型的元年，预计两块创新业务在营收和利润上将有亮眼表现。规划到 2027 年，机器人与 AIDC 数据中心这两块新业务的收入能占到公司总收入的半壁江山。在未来三年内，希望这两块业务能逐渐成为公司发展的核心支柱。目前仅单一客户对液冷专线的规划，若能满产，预计明年即可带来数亿元人民币的订单预期。

**公司液冷业务主要客户的合作进展到了哪个阶段，未来的关键时间节点是什么？**

目前，公司与主要客户（一家美国 CSP 大厂）的合作中，核心零部件（换热器）已进入量产交付阶段。系统模组产品近期正在送样，送样完成后，若专用产线规划顺利，将陆续获得几十套至几百套的订单，若首批订单交付顺利，后续订单量

将以千套为单位增长。一个关键的时间节点是 2026 年 10 月，届时为该客户定制的第一条模组专用产线需建设完成，这条产线的进度将直接影响后续的接单能力。该专用产线设立在金昌总部。