天安新材 20260902

天安新材：参股硕光精密切入 CPO 赛道，激光 V 槽技术迎放量拐点

摘要

- 战略参股硕光精密切入超快激光精密制造，聚焦 CPO/NPO 光互联赛道，作为新经济转型核心支点。
- 2027 年英伟达与博通 CPO 用多通道 V 型槽需求预计达 6,000 万颗，市场规模约 18-20 亿元。
- 硕光精密激光加工效率达砂轮切割 20 倍，36 通道良率约 95%，已与中际旭创、高意等一级供应商小批量交付。
- 2026Q4 部署 4 台设备，理论日产 2-4 万颗；2027 年产值目标 4 亿元，保守预计利润 1 亿元。
- 自研多通道检测设备性能对标日本柳下，实现核心算法自主化，与微槽产品配套销售以解决产能缺口。
- 传统板块通过旧改品牌“鹰牌新材”及海外轻资产模式布局，预计 2026Q4 起海外投入逐步贡献业绩。
- 计划 2027 年启动再融资优化资本结构，利用 AI 技术降本增效，应对家居与汽车内饰主业行业低谷。

Q&A

请介绍一下公司 2026 年上半年的经营情况、战略进展以及未来的规划？

2026 年上半年，在市场底部调整及地缘政治局势影响下，传统产业供需两端整体偏弱。公司实现营业收入 12.84 亿元，略有下降；归母净利润为 3,348 万元，扣非后归母净利润为 2,646 万元。报告期内，公司通过降本增效、拓展存量旧改市场和加快海外业务等措施改善经营质量。在旧改业务方面，公司推出“鹰牌新材”，定位为存量换新专家，依托车家同源技术及装配式内装技术加速布局。在海外业务方面，公司持续推进产品、服务、品牌、技术体系出海的轻资产模式，并针对不同区域市场实施差异化布局，东南亚及中东等地的新展厅已陆续落地。通过海外子公司印尼天瑞装饰，优先以建筑耐火饰面板材等装配式内装部品部件为主打产品，进行本地化运营。公司未来的战略重心将更多地放在新经济领域的

布局上，上半年已完成对硕光精密的战略参股。硕光精密在超快激光精密制造领域具备领先技术实力，其高自由度、高精度光学微纳制造系统以及高通道微孔阵列、微槽阵列 3D 光波导产品，在未来光通信主导的数据中心应用场景下具备广阔市场空间。公司将以硕光精密为新赛道的战略基点，进行聚焦并延伸发展，稳健推进转型。

公司在新经济领域的战略布局重点是什么，尤其是在机器人电子皮肤、工业机器人以及光互联等多个方向上将如何侧重发展？

公司将采用“传统板块”与“新经济板块”并行的双轨发展策略。传统板块业务（如印尼市场、汽车产业、陶瓷板块）目前处于行业低谷，但公司正通过建立新的营销网络等措施部署，预计后续将企稳回升，目标是在行业严冬中保持盈利并实现优于同行的稳健表现。在新经济领域，尽管初步涉及多个方向，但战略重心将明确聚焦于以硕光精密为战略支点进行拓展，并围绕其下游及同行业进行深入了解乃至资本运作。

从当前时间点看，多通道高精度微槽的技术路线前景如何，硕光精密接触的客户反馈情况是怎样的？

根据目前可确定的信息，预计 2027 年仅英伟达在 CPO 应用中对多通道 V 型槽（V-groove）的需求量保守估计约为 5,000 万颗，博通的需求量预计在 1,000 万颗以上，合计市场需求量约为 6,000 万颗。若以每颗 30 元计算，仅此一项的市场规模便达到 18 亿至 20 亿元。目前市场主流规格为 36 通道，博通对产品有更高要求，如高低槽、大小槽等。硕光精密的目标是在这个市场中获取份额。 在供应链方面，英伟达 CPO 已确定的一级供应商包括天孚、康宁、高意和中际旭创。除天孚外，其他几家供应商（如康宁的供应商一元通、高意的供应商恒东光和麦斯、中际旭创的供应商安捷讯）目前均已与硕光精密有小批量交付合作。 国内市场主要由字节和阿里等大厂主推 NPO 路线，其一级供应商如光库、光迅等采用的是 32 通道 V 型槽。32 通道和 36 通道均是硕光精密的技术强项，目前也已和相关方展开合作，但 NPO 的具体量产数据尚不明确。综合来看，2027 年多通道 V 型槽的市场需求量预计将从 6,000 万颗起步，可能达到 7,000 万、8,000 万甚至 1 亿颗，市场规模有望超过 20 亿元。

硕光精密在多通道 V 型槽和微孔阵列产品的技术、产能及客户合作方面有哪些具体优势和进展？

在技术和产能方面，硕光精密采用激光加工技术，其生产效率远超传统的砂轮切割。以 36 通道 V 型槽为例，砂轮切割设备两班制的日产量约为 500 颗，而硕光精密的激光设备在 12 小时内可生产约 5,000 颗，两班制日产量可达 1 万颗，效率是前者的 20 倍。对于砂轮切割技术而言，32 和 36 通道已接近其物理极限，且国内大部分高端砂轮机设备集中在天孚通信。因此，除天孚外，几乎所有英伟达和博通的一级供应商都在寻求与硕光精密合作。为应对量产需求，硕光精密计

划在 2026 年第四季度开始部署 4 台生产设备，理论日产能可达 2 万至 4 万颗，具体产能爬坡将取决于人员、设备等要素的匹配情况。 在微孔阵列产品方面，该产品主要应用于谷歌主导的 OCS 技术路线，研发周期更长，参与打样的厂商众多。目前，包括迈斯、庸意、天孚、光迅、长盈精密、富士康、住友等在内的国内外头部企业均已与硕光精密进行合作打样，且各家产品规格不一。合作主要涉及熔融石英、BF33 等材料，当前处于几十件至几百件的小批量订单试产阶段。

请问目前寿光精密产品的良率水平如何，未来的爬坡预期是怎样的？

产品的良率与其精细度相关。以 0.5μm 规格的产品为例，良率已达到 90%以上，大约在 95%左右。对于 0.3μm 规格的产品，良率约为 80%。产品的精细度要求越高，例如通道数增加到 48 或 96 通道，良率会相应降低，其中 48 通道的产品可能已达到砂轮切割的物理极限。良率与售价直接相关，良率越低的产品，其售价会越高。例如，36 通道产品售价 30 元，并不意味着 96 通道产品售价为 100 元，其价格可能会达到 150 元以上。生产过程已实现高度自动化，设备调试完成后，基本无需人工干预，主要依赖算法和精细的激光工艺。随着松山湖生产基地于 2026 年 9 月 20 日左右启动量产，预计从 10 月份开始，在人、机、料、法、环、测等各环节磨合完成后，整体生产状态将得到提升。

在与客户对接的过程中，曙光精密的技术是否能满足客户的各项指标？还有哪些方面需要进一步提升？

从目前情况看，无论是微槽系列还是微孔系列产品，在客户端的通过率基本是 100%，尚未出现因技术问题无法通过客户验证的情况。即使产品存在一些小瑕疵，客户目前也能够接受使用。因此，当前在技术上不存在无法满足客户需求的问题。

除了 2D 孔阵列和微槽技术，曙光精密未来在激光处理玻璃领域还有哪些新的业务方向？

未来有几个新的业务方向。首先是多通道 V 槽检测设备。客户采购多通道 V 槽后，供需双方都需要进行检测。目前这类设备主要由日本的柳下公司供应，但其产能无法满足市场需求。因此，公司正在利用自有的算法，结合采购的光栅和导轨等部件，自行研发和生产此类检测设备以满足客户需求，目前正在加紧交付。其次，随着后续量产的推进，公司计划推出 TGV 设备。TGV 设备的量产将可能成为公司在 TGV 相关产品或设备领域的下一步延伸。

关于若铂机器人的业务布局、新技术、新客户以及在机器人电子皮肤方面的进展情况如何？

关于机器人电子皮肤，其市场前景与人形机器人的产业化应用紧密相关。目前观察到如优必选等公司的产品主要使用硅胶类材料，这类材料与我们现有产品在技术上有共通之处，甚至在接近觉和触觉方面，我们现有的高分子材料可能更具优

势。我们具备相应的技术储备，如果未来人形机器人在保姆、陪伴等场景获得大规模应用，市场对皮肤材料的需求增加，我们有能力提供相应产品。关于若铂机器人，其业务目前仍聚焦于特定工业应用场景，主要以橡塑机械为主，例如采胶机器人和橡胶加工设备。公司体量较小，策略是深耕一两个特定赛道，而非广泛布局。目前在橡胶领域的应用已取得一些突破，并正在持续完善。

若铂机器人当前的收入利润体量、增速以及未来两三年的战略方向是怎样的？

目前若铂机器人仍处于一个探索和挣扎的阶段，其产品并非标准化，更类似于工程项目订单，尚未形成能够稳定盈利的标准化产品。公司正处于寻找应用场景、探索市场与研发和产品之间平衡的过程中。预计其 2026 年的营收将低于 2025 年。作为一家创新型公司，我们更关注其未来的发展潜力。目前整个机器人行业呈现出资本市场热度高而产业应用相对平淡的现象。

针对谷歌明年约 20 万台的 OCS 放量规划，曙光精密在 2D 孔阵列方面是否有望获得份额？此外，是否还有其他 2D 孔阵列的客户？

目前来看，英伟达和博通在 CPO 领域采用 36 通道 V 槽的需求量是比较确定的。相较之下，OCS 的验证周期较长，其具体放量规模尚不明确。从技术和设备角度看，无论是微孔阵列还是 V 槽，其底层原理都是基于超快激光设备和核心算法在玻璃上进行加工，生产机台基本可以通用。因此，我们当前并未专门针对 OCS 的潜在需求量进行深入研究。我们目前能够确定的是，2027 年来自英伟达的 CPO 用微槽需求量预计有小几千万片，博通则有约一两千万片，合计市场总量在 5,000 万到 8,000 万颗之间。即便曙光精密获得全部订单，其 2027 年的产能上限也仅在 3 亿至 4 亿元人民币左右，而全部订单的市场价值约在 20 亿元以上，因此当前的核心挑战在于产能能否满足潜在需求，而非订单获取。

请详细分析公司自研的多通道检测设备的技术优势、未来市场空间及市占率目标？

该设备的核心部件，如导轨、仪台、光栅尺等仍需从日本采购，目前采购周期约一至两个月。设备的关键在于其算法。由于日本柳下等主流供应商产能有限，无法满足当前全中国的旺盛需求，因此自主研发成为必然选择，这也催生了新的商机。该多通道微槽检测设备与公司的微槽产品是配套销售的，购买微槽的客户也需要采购相应的检测设备，因此设备本身不愁销路，目前正努力提高设备产量。

公司自研的多通道检测设备在性能上与日本龙头企业相比，是否可以实现完全替代？

根据内部评估，自研设备在性能上与日本产品没有问题，目前正在持续测试中。除了首台设备的外观尚待优化外，核心性能可以达到同等水平，第二台设备的外

观将有显著改善。

在销售过程中，是设备带动微槽的销售，还是微槽带动设备的销售？

当前的核心驱动力是英伟达的订单。一旦英伟达的订单确定，市场对微槽的需求将非常庞大。传统的砂轮机切割工艺无法满足数千万颗级别的产能需求，因为国内没有足够数量的设备。因此，只要英伟达的订单落地，硕光精密获得较多份额是大概率事件，届时关键在于硕光自身的生产能力。有了微槽产品，就必须配套相应的检测设备，所以检测设备的需求也会随之产生，产能同样会供不应求。若英伟达明年的 GPU 订单得以确认，硕光精密将迎来巨大的发展机遇。

请问该检测设备的单台价值量和对外销售的利润率水平如何？

关于设备的具体价值量和利润率，将在相关财务分表出来后进行了解。目前阶段，设备尚处于生产过程中，优先满足内部使用，产量还不足。

关于硕光精密未来的产能释放规划，例如明年一季度的产量目标以及 2027 年下半年至 2028 年的规划是怎样的？

硕光精密一期产能规划在满产状态下，预计可实现年产值 4 亿至 5 亿元。若明年（2027 年）一切顺利，产值有望达到 4 亿元左右。然而，生产过程中存在诸多不确定性，如人员、设备、物料等因素。保守预计，明年（2027 年）实现 1 亿元利润问题不大，内部预期更高。产能的完全释放需要时间，特别是激光加工和蚀刻工艺对人员要求较高，需要本科以上学历且经过专门培训的技术人员，包括设备操作和检测人员的培养都需要周期。行业普遍面临此类挑战，但预计明年（2027 年）硕光精密的产能释放和人才培养会带来超预期的表现。

面对家居和汽车内饰主业的压力，公司计划如何推动主业重回上升通道，以及在负债率和资金流管理方面有何规划？

公司计划在明年（2027 年）启动再融资计划，以优化资本结构、充实现金流并降低资产负债率，具体方式待定。目前公司业绩基本稳定，虽有下滑但现金流状况尚可，银行支持力度依然较强。在经营管理层面，集团将通过应用 AI 技术提升运营效率和精准度，预计可降低人力资源成本。品牌运营方面也将寻求突破，例如今年（2026 年）鹰牌岩板将推出户外砖等新品类，以增加收入。旧改业务方面，鹰牌新材的门店数量今年（2026 年）预计将拓展至三四十个城市，达到 30 至 40 家，品牌输出的长期红利正逐步显现。尽管赛道整体环境不佳，但公司有信心在行业中表现优于同行。

公司在海外市场的拓展进展如何，以及未来的规划和盈利预期是怎样的？

公司正积极推进品牌出海，而非单纯的产品出口。在发达国家市场，如澳大利亚的悉尼和西澳，以及新加坡和香港，均已建立经销商渠道和展厅，部分已开始建店或承接项目。在沙特等市场也设立了展厅。为支持全球业务，公司正在将天安新材的产品以标准化模块形式整合到 3D 家、酷家乐、V-Ray、SketchUp、3ds Max 等国内外主流设计软件中，构建全球统一的材料库，实现 AI 设计与供应链的协同。同时，公司通过收购佛山高明的小工厂等方式丰富产品线，为海外拓展做铺垫。此外，公司正与佛山晋城国际等企业交流合作，借鉴其利用 AI 设计整合软硬装产业链，吸引海外 C 端客户的成功模式，计划未来在鹰牌生活馆建成后，开展类似的高端 to C 海外业务。目前，海外展会、展厅及系统建设等投入尚未完全体现在收入上，但预计这些投入将在明年（2027 年）乃至今年（2026 年）四季度开始显现成效。

人在草木间