光伏设备&工控自动化中报总结及展望 20260902

光伏设备海外与半导体双转型，工控自动化结构性复苏

摘要

- 光伏设备业绩筑底，2026H1 营收普遍下滑 20%-40%，利润受信用减值影响跌幅更大；海外订单与技术改造（BC/TOPCon）成为核心支撑。
- 迈为股份海外业务爆发，2026H1 海外收入近 20 亿（+140%），占比升至 70%，毛利率达 50%+；在手订单超 150 亿，异质结整线优势显著。
- 晶盛机电向半导体转型，2026H1 半导体及材料营收超 10 亿，在手合同 47 亿；碳化硅产能 2027 年预计超 100 万片，8 英寸产品将贡献核心增量。
- 工控自动化呈现结构性复苏，AI 硬件、半导体、机器人驱动订单高增；汇川技术 2026H1 营收约 250 亿（+20%），通用自动化板块 Q2 订单增幅扩至 40%。
- 雷赛智能受益于 OEM 修复与半导体占比提升，2026H1 净利增超 60%；信捷电气基本盘稳健，全年营收指引增长 40%。
- 人形机器人进入产能布局期，雷赛无框力矩电机在手订单超 100 万台；信捷规划扩产至 150 万套；伟创电气通过与科达利合资尝试切入特斯拉链。

Q&A

如何总结 2026 年上半年光伏设备行业及核心公司的财务表现，尤其是在行业筑底阶段的特点？

2026 年上半年，光伏行业整体业绩表现较差，处于筑底阶段。尽管国家能源局和发改委已提出多项方案推动行业去产能和出清，但市场反转仍需观望。在此背景下，光伏设备领域呈现出一些看点，部分企业来自光伏领域的营收已基本筑底，同时在半导体领域的布局有望带来新的突破。 市场关注度较高的四家核心公司——迈为、奥特维、晶盛机电和拉普拉斯，在 2026 年上半年的财务表现各有不同。它们的营收普遍落在 20 至 30 亿元区间，同比降幅在 20%至 40%不等。利润规模约在两三亿元左右，其中晶盛机电降幅较大，同比下降超过 60%，而奥特维的降幅约为 3%，利润量级与 2025 年同期基本持平。 整体来看，国内增量需求减少是造成营收下滑的表观原因。由于设备公司的收入确认通常需要等待安装、调试和验收，近两年的营收中有部分来自项目尾款的结算。然而，部分企业因尾

款回收困难计提了较多的信用减值损失，导致利润的跌幅普遍大于收入的跌幅，影响了整体的表观利润。尽管各家公司表现不一，但趋势显示部分企业业绩已触底，未来在半导体及光伏设备领域的新机会值得期待。

迈为股份在 2026 年上半年的业绩表现如何，尤其是在国内外订单结构、盈利能力及在手订单方面有哪些具体数据和亮点？

尽管迈为股份 2026 年上半年的营收和归母净利润均同比下滑 30%至 40%，但在订单结构上呈现出显著亮点。海外业务表现尤为突出，上半年海外收入接近 20 亿元，同比增幅高达 140%，营收占比提升至近 70%。海外订单比例的提升显著改善了公司的毛利率，海外客户的毛利率普遍能达到 50%或更高水平，这验证了公司在异质结整线设备领域的领先优势，其高效、高自动化的设备特性符合海外高运营成本区域的需求。 从在手订单和合同负债来看，迈为股份的数据非常超预期。公司披露的在手订单超过 150 亿元，这可能与海外客户，特别是北美市场（除阿特斯外，还包括另一大客户）对异质结整线设备的投产预期有关。

奥特维在 2026 年上半年的业绩、订单情况以及其在光伏和锂电业务方面的具体表现和展望是怎样的？

奥特维在 2026 年上半年的订单情况改善非常明显。公司上半年营收约为 27 亿元，同比下降 20%；归母净利润约 3 亿元，与 2025 年同期基本持平，显示出较好的盈利韧性，毛利率达到 35%左右。 订单侧的表现更为亮眼。2026 年上半年，公司新签订单超过 50 亿元，其中二季度超过 30 亿元，表明订单已出现显著改善。在这些新签订单中，光伏业务仍是主要部分，占比约 60%。截至 2026 年 6 月末，公司含税在手订单约为 113 亿元，整体订单规模仅次于迈为。这表明其主营业务已到达谷底，预计 2027 年将呈现边际向好趋势。光伏业务的订单主要来源于技术升级改造需求，包括 TOPCon 和 BC 技术路线的改造。预计下半年多片化改造需求规模约有 60-80GW，BC 改造的对接需求也约有 50GW。 作为第二增长曲线，锂电业务同样表现突出。2026 年的订单目标是达到 20 多亿元，较 2025 年接近翻倍。海外市场需求旺盛，覆盖北美、南非和欧洲等地，预计将为公司贡献可观的营收和业绩。

晶盛机电在 2026 年上半年的业绩表现如何，光伏设备业务对其影响有多大，以及公司未来的增长点主要在哪些领域？

2026 年上半年，晶盛机电的营收在四家可比公司中较高，超过 30 亿元，但同比下降了 40%。归母净利润约为 2.3 亿元，在四家公司中相对较低，同比降幅达 60%。营收与利润的大幅下滑，核心影响因素是光伏设备业务。历史上，晶盛机电的拉晶炉业务在全球市场份额领先，在年度营收最高超过 130 亿元时，其中超 100 亿元来自拉晶炉。由于硅片环节技术路线基本确定，迭代速度放缓，新增资本开支需求减少，导致光伏设备业务对公司业绩构成较大拖累。 展望未来，光伏设备业务的收入可能主要来自存量订单的回款以及对北美市场潜在订单的预期。若

以每 GW 对应超 1 亿元的拉晶炉价值量计算，北美市场约 50GW 的潜在需求有望带来大几十亿元的订单预期。若北美订单能够落地，公司光伏业务营收或能维持在二三十亿元的水平；反之，则可能进一步下滑。 公司的未来增长点已转向半导体领域。剔除光伏业务的影响，公司在半导体设备和碳化硅材料方面的增量潜力较高。2026 年上半年，半导体及材料相关业务的营收已兑现超过 10 亿元，显示出强劲的增长势头。后续增长将取决于在手订单的转化情况以及碳化硅衬底的产能爬坡进度。

拉普拉斯在 2026 年上半年的财务表现、订单获取能力以及其在光伏技术升级中的市场地位如何？

上半年，拉普拉斯的收入和利润均出现较大幅度下滑，但毛利率维持在 30%以上的水平。公司业务仍以光伏为主，受益于大量的 BC 技术升级改造订单以及北美市场 新订单。 公司的订单获取能力表现强劲，前瞻性指标良好。截至二季度末，其合同负债超过 58 亿元，相比一季度公司披露的数据增长了约 80%。根据测算，若二季度 13 亿元的营收中约 60%（即 8 亿元）来自前期合同负债的确认，结合 58.6 亿元的期末合同负债，可推算出二季度合同负债净增量约为 23 亿元。综合考虑，二季度新增订单带来的合同负债增量约为 30 亿元。若按设备预付款 30%的比例反推，对应的总订单金额超过 100 亿元。从在手订单规模看，拉普拉斯的表现非常突出 此外，公司二季度经营性现金流达到 24.6 亿元，现金流状况良好。 在技术升级方面，拉普拉斯在 TOPCon 及 LPBC 等技术路线上具备优势，未来单瓦价值量有提升空间。公司能够受益于行业龙头企业主推的半片、多片化、边钝化、激光 Poly 减薄等降本增效工艺，其未来的经营表现值得期待。

请从成熟度和订单兑现节奏的角度，分析晶盛机电、迈为股份、奥特维和拉普拉斯这四家公司在半导体领域的业务进展和前景？

从成熟度排序来看，依次为晶盛机电、迈为股份、奥特维、拉普拉斯。从加速兑现的角度看，迈为股份近年在快速放量，而奥特维和拉普拉斯则处于更早期阶段。具体来看各公司的进展： 晶盛机电在半导体设备及材料领域较为成熟，其半导体设备及材料收入约为 13 亿元，未完成的半导体装备合同超过 47 亿元。公司给出的 2026 年全年半导体相关收入指引在 40 亿元左右，显示出强劲的订单兑现能 。目前合同负债约为 36.8 亿元，其中半导体业务的预收款占据主要份额。公司战略聚焦大硅片和碳化硅方向。设备方面，主要提供减压外延、LD 等差异化设备，并涉足精密机加工及先进封装相关的减薄、键合设备。材料方面，碳化硅业务在 2026 年将有较大产能释放，现有产能约 30 万片，预计到 2026 年底国内将建成 90 万片，加上马来西亚的十几万片产能，2027 年总产能将超过 100 万片。目前产品以 6 英寸为主，盈利能力有限；但新增产能将以 8 英寸为主，预计 2027 年开始放量。8 英寸产品的行业毛利率普遍在 20%-30%以上，结合公司自 的成本优势，预计碳化硅业务从 2027 年起将贡献可观的营收和利润。 迈 的半导体业务前景明确。市场此前预期其 2026 年半导体订单量为 40 亿元 已将年初 15-20 亿元的前道设备接单指引上调至 20-25 亿元，相较 2025

人在草木间

翻倍增长。市场普遍预期其 2027 年订单将继续翻倍至 80 亿元，其中前道设备订单有望达到 40-50 亿元。 奥特维的半导体业务体量相对较小。2026 年上半年，其半导体业务收入不足 1 亿元，新签订单中半导体相关约为 3-4 亿元。公司的目标是在未来 3 年内将该业务做到 10 亿元左右的量级，增长主要来自北美光通讯领域的检测需求。 拉普拉斯在半导体领域的进展相对较慢，目前仍处于从 0 到 1 的阶段。其业务主要延续了在光伏领域的热制程及镀膜设备技术。 综合来看，晶盛机电和迈为股份在半导体领域的进展值得重点关注。

2026 年第二、三季度工控自动化行业的整体市场表现如何？在 PMI 数据波动的情况下，相关企业的订单增长呈现出哪些结构性特征？

第二季度至第三季度，工控自动化行业整体表现平淡，核心原因在于制造业 PMI 数据长期在荣枯线附近波动。尽管 3、4 月份数据尚可，引发了市场对制造业复苏预期，但 5、6 月份出现一定回调，之后虽有修复，但整体呈现弱修复态势。然而，从企业订单层面看，情况显著优于宏观数据。2026 年第一、二、三季度，许多企业实现了 30%-40%甚至 50%的订单增长，个别公司如雷赛智能在某些月份的订单增幅甚至超过 70%。这表明行业增长呈现出显著的结构性特征，企业的阿尔法属性强于行业贝塔。增长动力主要来自 AI 硬件、锂电储能、半导体、光模块以及机器人等新兴领域带来的增量需求，这些领域的强劲表现带动了相关公司的整体增长

请详细分析汇川技术 2026 年上半年的业绩表现，包括各业务板块的增长情况、盈利能力变化以及未来的核心看点？

汇川技术 2026 年上半年业绩表现超出市场预期。公司上半年实现营收接近 250 亿元，同比增长 20%；第二季度营收增速提升至 26%。在利润方面，第一季度归母净利润同比下降超过 20%，但第二季度实现归母净利润约 18 亿元，同比增长约 9%，环比增长 80%，扭转了此前的颓势。 分业务板块来看： 通用自动化业务是主要亮点。上半年该板块营收达 110 亿元，同比增长 36%。第一季度订单增长 20%，第二季度订单增幅扩大至 40%，但受制于产能，第一季度收入仅增长 14%。随着五、六月份产能提升 30%，第二季度交付恢复正常。该板块的增长主要由 AI 相关领域、部分行业的复苏以及国产替代共同驱动。 新能源汽车业务（联合动力）面临盈利压力。上半年营收约为 94 亿元，同比增长 4%。尽管营收增长，但由于铜、铝、稀土等大宗商品价格上涨，而与车企的价格谈判进展不顺，导致盈利能力承压，第一季度利润处于低点。第二季度盈利状况已出现边际改善，后续的盈利修复将取决于价格谈判的进展。同时，公司正在推广智能底盘等新产品，有望提升整体盈利质量。 新兴业务板块增长迅速，上半年实现营收约十几亿元，增速接近 100%。但相对于公司五六百亿元的年营收体量，其弹性贡献有限。 汇川作为行业龙头，其顺价能力和行业地位较强，是上半年行业内少数明确涨价的公司之一。未来，公司的核心看点仍在于通用自动化业务的业绩兑现情况。

雷赛智能、信捷电气、伟创电气和禾川科技在2026年上半年的业绩表现有何差异？各自的业务亮点和挑战是什么？

这四家公司在2026年上半年的业绩表现差异显著。 雷赛智能表现最为突出，股价弹性较高，是本轮OEM修复、半导体和机器人等多个行业景气度提升的受益者。上半年营收12.5亿元，增长40%；归母净利润接近2亿元，同比增长超过60%；毛利率接近40%。其中，伺服业务收入接近7亿元，同比增长近55%。利润增速快于收入增速，主要得益于规模效应以及高毛利率的半导体业务占比提升。 信捷电气的业绩表现仅次于汇川和雷赛。上半年营收增长25%，利润增长20%。公司积极调整业务模式，例如增加与大客户的直接对接，提升了直销订单占比。公司给出的全年营收指引为增长40%左右，利润指引增速中枢在20%-30%之间。其基本盘扎实，机器人零部件业务也在逐步扩产，但整体弹性不如雷赛。 伟创电气的业绩则出现分化。上半年营收增长20%，但利润同比下降20%。其主营业务更多聚焦于起重、机床、纺织、矿山等传统领域，这些领域并未出现明显增长。公司目前的市场关注点更多在于其与科达利在泰国合建的人形机器人零部件工厂以及后续导入特斯拉产业链的进展。主业的利润修复情况是其后续变化的关键。禾川科技的业绩受到光伏行业不景气的影响较大，因其过去许多产品来自光伏领域。但利好的是，公司2026年上半年营收增长了40%，归母净利润已实现扭亏为盈。未来的看点在于其在锂电、激光等新领域的布局能否带来利润的有效修复。

在人形机器人领域，伟创电气、雷赛智能、信捷电气和汇川技术各自有何布局和进展？

各公司在人形机器人领域的布局和进展各有侧重： 伟创电气是市场关注度较高的标的，其核心标签是与科达利在泰国合建电机产能，旨在导入特斯拉产业链。后续进展取决于具体的导入情况，短期内可能存在一定难度。 雷赛智能主要产品为无框力矩电机，目前在手订单已超过100万台。尽管其人形机器人业务兑现度高，但市场关注点更多集中在特斯拉产业链，而国产机器人产业链的关注度相对较低。 信捷电气通过其子公司巨星智能进行布局，产品主要是电机。2026年上半年，该业务营收约6,000万元，同比实现翻倍增长。其无框力矩电机的年产能规划将扩产至100万到150万套，预计在8月至9月间会有更明确的投产规划。公司主要面向智元、宇树科技等下游整机厂的总成类供应商，订单情况良好，未来成长性看好。 汇川技术的布局更为宏大，已设立机器人事业部，产品线将覆盖从零部件到本体的全链条。此外，公司自身的工厂也有应用需求。不过，考虑到汇川的整体体量，机器人业务短期内对其业绩弹性可能有限。