银轮股份 20260906

银轮股份：液冷与发电业务双轮驱动，2026 下半年开启放量增长

摘要

- 银轮股份各业务板块实现 20%-50%高增长，远超行业 10%+均速，2026 年下半年进入订单放量与利润提升三重增长期。
- 液冷业务已入围北美头部云服务商白名单，首条 1.5 万台/年数据中心冷板产线将于 2026 年 Q4 投产，预计实现订单转化。
- 发电业务受益于全球缺电趋势，上半年已获超 10 亿元订单，Q4 随新产能投放将兑现北美头部客户批量交付。
- 机器人业务定位为第五增长曲线，已实现千万至亿级年收入，完成从核心零部件到模组与执行器的技术突破。
- 全球化布局进入收获期，墨西哥、欧洲、美国工厂自 2022 年起陆续盈利，支撑数字能源等新兴领域海外拓展。
- 盈利预期向好，2027 年起进入收入业绩双增期，高毛利新赛道占比提升及规模效应将显著改善整体盈利水平。

Q&A

银轮股份对未来业务发展有何战略规划，尤其是在数字能源领域的收入目标是怎样的？

公司规划至 2030 年实现百亿级收入，主要增量来自发电业务和液冷业务，目标是到 2030 年，这两项业务分别达到 50 至 70 亿元的规模。原有的储能业务预计也将增长至 20 至 30 亿元的规模。

公司当前各业务板块的增长情况和盈利能力表现如何，尤其是在面临原材料和汇率压力下的韧性体现在哪些方面？

公司各业务板块均实现了两位数的增长，其中部分业务增速达到 20%至 50%。行业整体增速约为百分之十几。在盈利能力方面，尽管 2026 年面临原材料上涨和汇率压力，但数字能源板块的盈利能力持续提升，展现出较强的韧性。随着下半

年订单的陆续落地和产能释放，新业务将进入放量、新订单斩获及利润提升的三重增长阶段，预计财务报表将呈现不错的环比改善。

2026 年下半年，银轮股份在液冷和发电这两大新业务领域有哪些值得关注的进展和预期？

在液冷业务方面，公司已完成核心客户的白名单认证，并进入系统厂商的测试阶段。预计第四季度，首条年产 1.5 万台数据中心大型冷板的产线将投入运行，届时核心产品、核心产能和核心客户方面将陆续取得进展，有望实现订单转化。在发电业务方面，上半年已斩获大额订单，下半年将逐步兑现北美头部客户的产能释放和批量交付，相关业绩会陆续体现在财务数据中。

银轮股份是如何从一家汽车零部件公司拓展至全场景热管理解决方案供应商的，其全球化布局和经营成果如何？

公司以商用车和非道路车辆的不锈钢板式换热器技术为起点，逐步将业务从核心零件拓展至各类产品，并成功从商用车领域切入乘用车，自 2019 年起加速向新能源汽车领域突破。在国际化方面，公司早期通过收并购和吸引国际化人才进行探索，2020 年后随国际客户在欧洲、北美和东南亚布局了多处产能。自 2022 年起，海外基地已陆续实现盈利，包括墨西哥、欧洲和美国的工厂，为公司在新兴领域的拓展积累了经验。

在数字能源领域，银轮股份如何利用其在传统业务中积累的优势来抓住发电业务的市场机遇？

公司借助在商用车和非道路车辆业务中与卡特彼勒、康明斯、潍柴、玉柴等客户长期合作的经验，抓住了缺电趋势下的市场机遇。由于产品技术具有同源性和延伸性，公司迅速切入柴油发电机组的冷却产品，并于 2026 年将产品线拓展至更多组件。基于多年合作建立的信任，客户验证和稳定供货流程顺畅，订单兑现速度较快。上半年已公告了超过 10 亿元的订单，随着第四季度新产能的投放，预计订单量和交付能力将进一步提升。

面对 AI 算力提升带来的散热需求，银轮股份在液冷业务领域的核心竞争力、客户突破以及市场策略是怎样的？

随着液冷从选配转为标配，公司凭借过去的技术积累、产能优势及国际化布局，成功进入北美头部云服务商的白名单，并正接受各系统厂商的验证。相较于主要为外资的竞争对手，公司在产能、交付和响应服务方面具备明显优势。在国内市场，公司已获得部分订单并实现批量供货，预计下半年在二次侧产品上也会取得突破。公司的策略是同时布局国内和海外的头部厂商，利用技术同源性和海外产能优势，在行业爆发期获取订单。

银轮股份在机器人业务上有何布局和进展，该业务未来的增长潜力如何？

公司在机器人业务上已有数年的积累，目前实现了千万级至亿级的年收入。业务范围不仅包括核心零部件的配套，也为部分厂商提供模组配套，尤其是在海外头部厂商方面，已实现了从核心零部件到模组与执行器的突破。凭借公司在国际化布局、快速响应等方面的优势，以及通过内外合作（包括合资或投资）积累的技术能力，机器人业务被视为公司继数字能源之后的第五增长曲线，具备成为新增长极的潜力。

随着新业务的逐步放量，银轮股份未来的盈利能力预期将发生怎样的变化？

预计从 2027 年开始，公司将进入收入与业绩双增长的阶段。首先，新进入的发电和液冷等业务所处的赛道竞争格局较好，行业本身毛利水平较高。其次，随着业务规模的扩张，公司在费用管控和成本节约方面的优化将进一步提升盈利能力。因此，新业务的释放不仅会带来收入的快速增长，也将显著改善公司的整体盈利水平。

人在草木间