

行业景气度回暖叠加政策利好 逾50家生物医药A股公司2025年业绩预盈

记者 何昕怡

受益于行业景气度日渐回暖、海外市场持续开拓、医药利好政策陆续落地，A股生物医药公司2025年在韧性发展中不断交出创新的成绩单。

Wind数据显示，截至1月26日18时，已有超过90家A股生物医药公司发布2025年业绩预告，共有53家公司预计实现盈利。从预告净利润增幅下限来看，有14家公司预计净利润倍增（剔除扭亏、减亏）。此外，以岭药业、楚天科技等10家公司预计实现扭亏为盈，迪哲医药、盟科药业等14家公司同比实现减亏。

销售放量拉动业绩增长

在目前已发布业绩预告的医药公司中，29家预计实现净利润同比增长（剔除扭亏、减亏）。其中，上海谊众、特一药业、昭衍新药等14家公司业绩预增幅超过100%。

产品销售放量增长，加之内部降本增效，成为上述公司实现净利润倍增的重要原因之一。

上海谊众以760.18%至903.54%的增幅遥遥领先。公司预计，2025年实现归母净利润6000万元至7000万元。上海谊众表示，公司核心产品注射用紫杉醇聚合物胶束（紫杉醇胶束）于2025年正式纳入国家医保目录，在市场准入与用药人数上大幅提高，带动公司全年营收与利润的显著增长。该产品于2021年成为国内首个获批上市的紫杉醇胶束制剂，针对晚期非小细胞肺癌适应症。

在核心产品的销售拉动下，誉衡药业的业绩进入高速增长期。誉衡药业预计2025年实现归母净利润3.5亿元至4.2亿元，同比增长50.37%至80.44%。公司表示，注射用多种维生素（12）、氯化钾缓释片、安脑丸/片、鹿瓜多肽注射液（松梅乐）等产品的销量实现了稳健增长，同时公司降本增效工作取得明显成果。

2025年，纳微科技在生物制药工业实施“3+2”市场发展策略，聚焦多肽、双抗/ADC、血制品等三个热点行业拉动业绩增长，同时关注疫苗、小核酸等细分增长领域捕捉新机会。公司预计，2025年实现归母净利润1.28亿元至1.45亿元，同比增长54.51%至75.03%。

其中，纳微科技核心业务中色谱填料和层析介质产品2025年销售收入预计实现约23%的增长，液相色谱柱及样品前处理产品销售实现约32%的增长。公司持续加大国际市场拓展力度，预计实现国际业务收入约8400万元，同比增长约79%。



国际化助力开拓增量市场

国际化业务是生物医药企业业绩增长的另一个助推器。

2025年初以来，受益于创新药行业发展、订单复苏明显，CXO公司表现强劲。作为CXO龙头，药明康德预计2025年实现营业收入454.56亿元，同比增长约15.84%；实现归母净利润191.51亿元，同比增长102.65%。

对于业绩预增，药明康德称，公司持续聚焦独特的“一体化、端到端”CRDMO（合同研究、开发与生产）业务模式，紧抓客户对赋能需求的确定性，不断拓展新能力、建设新产能，持续优化生产工艺和提高经营效率，推动业务持续稳健增长，高效极致赋能客户并致力于将更多新药、好药带给全球病患。

此前，药明康德曾上调业绩指引，预计2025年持续经营业务收入重回两位数增长，增速从13%至17%上调为17%至18%，公司整体收入从425亿元至435亿元上调为435亿元至440亿元。

胰岛素龙头甘李药业预计，2025年实现归母净利润11亿元至12亿元，同比增长78.96%至95.23%。甘李药业将这一业绩引

因于国内外营业收入的稳健增长。

凭借重磅的海外BD交易，三生国健预计2025年实现归母净利润29亿元，同比增长311.35%。报告期内，公司与跨国药企辉瑞达成重要合作，收到辉瑞就707项目支付的授权许可首付款并相应确认收入约28.90亿元人民币，推动公司的业绩增长。

中金公司分析认为，2026年，创新药出海趋势明确，药品先行器械等同样可期。药审改革红利持续释放，在国内工程师红利、丰富临床资源和支持性政策多方加持下，中国创新药产业已进入2.0时代，由“引进模仿”转向“创新输出”。

国产创新药企渐入收获期

从已发布的2025年业绩预告看，在重磅创新产品迭出的带动下，多家创新药公司业绩迎来转折点。不少公司实现扭亏为盈，或者亏损金额同比大幅收窄，加速步入正循环轨道。

百济神州的扭亏是创新药企业业绩向好的一个缩影，公司预计2025年全年经营利润为正。百济神州同时还发布关于上调2025年全年财务指引的公告。

公告显示，得益于拳头产品泽布替尼（百悦泽）在美国市场以及其在欧洲和全球

其他重要市场的持续扩张，公司2025年全年收入预期将介于362亿元至381亿元之间，收入低位较此前的358亿元调高4亿元。百济神州在2025年三季度中称，百悦泽在全球BTK抑制剂同类药物的营收规模中居于首位。

此外，迈威生物、盟科药业等多家企业迎来减亏。迈威生物预计2025年实现归母净利润为9亿元至9.95亿元，亏损幅度有所缩小。公司与齐鲁制药、DISC MEDICINE, INC.的授权许可合同确认收入金额较大以及药品销售收入的增长，推动迈威生物的业绩增长。

迪哲医药预计2025年营业收入为8亿元，同比增长122.28%；归母净利润亏损7.7亿元，同比亏损减少8.98%。报告期内，公司获批的两款产品舒沃替尼（舒沃替尼片）和高瑞哲（戈利昔替尼胶囊）均已首次纳入国家医保药品目录，预计全年实现产品销售收入8亿元。

迪哲医药在研产品也取得诸多进展。2025年7月，舒沃替尼美国食品药品监督管理局（FDA）批准，用于既往经铂化疗治疗或治疗后出现疾病进展，并且经FDA批准的试剂检测确认，成为目前全球首个且唯一在美获批的EGFR Exon20ins NSCLC创新药。

头部企业动作频频 钠电池商业化应用 迎来关键节点

邱思雨 记者 俞立平

2026年以来，钠电池产业迎来突破，头部企业动作频频。其中，宁德时代发布轻商领域首款量产钠电池；众钠能源万吨级硫酸铁钠正极材料基地投产；中伟新材、亿纬锂能、天纳科技等企业也在订单交付、产能建设与技术看研发上捷报频传，全产业链加速落地。

业内人士认为，随着产业链逐步完善、成本持续优化，钠电池已具备规模化商业推广条件。钠电池凭借低温性能好、安全性高、成本潜力大等优势，在储能、两轮车、启停电源等场景持续渗透。业内预测，钠电池将在多个领域对铅酸电池和部分锂电池形成替代或补充，2026年有望成为其商业化落地的关键节点。

头部企业密集落子

1月22日，宁德时代发布轻商领域首款量产钠电池。宁德时代首席技术官高焕在新产品发布会现场介绍，这款钠电池在零下20℃环境中，仍保有92%以上的可用电量，即便在零下30℃且电芯完全冻透的条件下，依旧支持即插即充。

2025年12月举办的宁德时代供应商大会曾透露，公司2026年将在换电、乘用车、商用车、储能等领域大规模应用钠电池，有望形成“钠锂双星闪耀”的新趋势。

记者从众钠能源处获悉，1月17日，众钠能源全球最大硫酸铁钠正极材料基地在四川眉山正式投产，系业内首个万吨级硫酸铁钠正极材料生产基地。

“这标志着众钠能源硫酸铁钠产能成功实现从千吨级向万吨级的规模化跨越。”众钠能源相关负责人表示，正极材料成本占电池总成本近四成，眉山基地量产，随着产能放量，相比磷酸铁锂材料，钠电正极材料价格成本有望降低50%以上。

1月15日，中伟新材在接待机构调研时表示，2025年公司获得钠电千吨级订单并出货。“随着碳酸锂价格上涨，钠电经济效益初显，伴随产业化进程加速，预计2026年出货量将大幅提升。”中伟新材提到。

亿纬锂能消息，2025年12月22日，“亿纬锂能总部和金山机器人AI中心”项目动工仪式在亿纬锂能惠州总部正式举行。在钠电板块，项目总投资约10亿元，规划总建筑面积约9万平方米，同步规划“不燃烧”钠电产品研发。近期，天纳科技也宣布将建设年产万吨级的钠电负极材料产业化基地。项目达产后，预计年产量约4亿元。

多元应用场景加速打开

中科海钠总经理李树军在2025年高工钠电年会上表示，如果说过去几年钠电行业仍处于技术开发、市场探索等发展初期，那么从现在开始，钠电已具备商业推广的条件。

江海证券最新研报提到，2025年钠电均价约为0.52元/Wh，预计2030年将降至0.25元/Wh。研究机构起点研究院（SPIR）预计，到2030年，全球储能钠电市场规模将达580GWh，同期汽车用钠电市场规模或将突破410GWh。

总体而言，场景破局是钠电打开市场空间的关键所在。无论是储能电站的集装箱、城市街头的两轮车换电柜，还是商用车启停电源等细分领域，钠电的应用场景都在持续拓宽。

业内人士表示，由于钠离子半径较大、电解液凝固点低、电极材料结构稳定等特性，在低温环境下，钠电仍能有效维持电池容量和性能，这让钠电成为极寒地区乘用车、轻商车辆等场景的理想选择之一。此外，记者了解到，随着产业链配套体系日趋完善，钠电正加快向两轮车、储能等领域渗透。

鑫钠新材料总经理何广表示，电动两轮车和低速电动车对电池成本较为敏感，而钠电能够兼顾铅酸电池的成本优势和锂电池的性能优势，未来或将成为电动两轮车市场的主流电池产品。具体到市场规模，何广预计，应用在低速电动车领域的钠电市场规模有望达到百亿级别。

在储能市场，高工锂电董事长张小飞认为，钠电具备显著安全优势，预计到2030年，钠电在储能市场出货量将超50GWh。何广表示，就风光电站等可再生能源的配储需求方面，综合各类储能场景对电池循环寿命和安全性要求更高，但对能量密度要求相对较低的特点，钠离子电池兼具成本、性能优势潜力，在储能领域可成为锂离子电池的互补替代品。

在启动启停领域，张小飞表示，钠电已具备性价比优势，有望凭借性能良好、重量轻、寿命长等优势替换铅酸电池。他预计到2030年，钠电在启动启停市场渗透率达30%，出货量达20GWh。

就产业化进程而言，业内分析认为，2026年是钠电真正开启商业化应用的节点。随着产品进入规模化落地阶段，钠电的商业价值将逐步释放，显著优化用户的全生命周期成本。

机构前瞻 洞见新机

“秋收冬藏”后，创新药行情2026年如何走？

记者 赵明超

2025年春，创新药板块“忽如一夜春风来”，各家药企BD交易“千树万树梨花开”，一场轰轰烈烈的创新药行情随之展开，在二季度上演“秋收”行情，但随后又迎来震荡调整，处于“冬藏”状态。

走过2025年的“秋收冬藏”行情之后，2026年的创新药行情如何演绎？整个医药板块有哪些投资机会？上海证券报记者邀请平安医药精选股票基金经理周思聪、长城医药产业基金经理梁福睿、融通健康产业基金经理万民远，就上述问题分享看法。

未来向好 创新药重估进行时

上海证券报：站在当前时点，如何看待创新药行业2026年的投资机会？

周思聪：2025年，创新药全球BD交易爆发式增长，验证了中国国内研发的质量，市场对创新药企业进行重估，创新药板块强劲反弹，但目前基本还没有演绎创新药行业的业绩主线。

2026年，市场叙事将从广泛的估值重估转向基本面落地，市场将更加严苛地审视公司的每一个临床数据、每一份销售财报和每一次BD交易的质量。能否将这些成果高效地转化为商业收入，是决定未来公司价值的核心。未来的赢家将是那些能够将其科学创新成功地转化为商业成果的公司。

梁福睿：2025年二、三季度创新药板块的行情，一方面是板块多年深度回调后借助宏观市场环境估值修复，另一方面是中国创新药企业通过BD方式将市场空间由中国市场拓展至全球主要市场的价值重估。随着创新药板块估值修复的基本完成，加上部分市场预期过高的不合理估值已充分回调，站在当前时点看，主要创新药公司已经比较有性价比，预计从2026年

开始，随着创新药管线的研发推进和商业化销售兑现，相关创新药公司将会有持续可观的投资收益。

万民远：2025年医药行业整体迎来重估，不仅仅体现在创新药板块，还包括很多细分方向。中国的创新药在过去一年，出海逻辑已经得到市场的充分发掘和认可，医疗器械也是类似逻辑，中国同样有大量的原创创新，看好估值合理的创新药械公司。

医药行业有很多“低估值、高潜力”的细分领域，核心逻辑是“内需复苏+产业升级+价值修复”。其中，消费医疗存在底部修复机会且赔率较高，无论是业绩还是股价，消费医疗都处于历史低位，市场定价相对悲观。随着消费复苏、居民健康意识提升，口腔、眼科、医美等细分领域的需求有望逐步回暖，一旦市场预期发生边际变化，业绩和估值的反转很容易带来戴维斯双击。此外，受益于院内需求的复苏，看好医疗服务板块。部分低PEG冷门个股，业绩确定性高，有望迎来估值修复。

聚焦景气 多维度精选个股

上海证券报：您在医药行业投资时，主要投资策略是什么？如何筛选投资标的？

周思聪：主要策略是通过深度研究精选个股，用中长期持股、高集中度持股和重仓持股的方式来争取较好的长期收益。

首先是子行业选择，选择高景气度的子行业，向景气度要收益。从长期的维度看，资本市场最有效的因子永远是成长性因子，只有在高景气度的子行业中，选到好的投资标的的可能性才高。

其次是个股选择，围绕高景气度的行业做横向和纵向的延伸挖掘，从产业相关性的角度挖掘产业链最大价值量，充分分享高景气度行业的红利及外溢性。

最后是交易层面，淡化仓位和择时，选择好赛道上的优质公司做集中持股和中长

期持股。

梁福睿：对创新药板块的投资，我主要以全球视野，自上而下精选创新药子赛道和适应症，自下而上精选个股，把握β+α两层投资机会，并运用周期共振策略，买入并持有产业周期、公司成长周期和资本市场周期共振的股票。另外，从公司经营层面看，创新药行业需要高度内驱，我也会看重管理层是否具有强烈的创业精神和动力。

万民远：我们的核心投资策略可以概括为“守正出奇、逆向布局、价值与成长匹配”，具体分为三个层面：

在寻找投资机会时，聚焦“产业趋势、估值安全、业绩拐点”三个核心维度：在好的贝塔行情中找阿尔法，精选具备核心技术壁垒的个股；逆向布局业绩增长稳健、估值合理，具备修复潜力的标的。此外，还要预判产业拐点，提前布局具备先发优势的企业。

在构建组合时，注重均衡分散，组合通常包含三部分资产：一部分仓位布局股价左侧的“拐点型”公司，一部分配置股价右侧的“价值型”标的，一部分持有股价右侧的“成长型”个股。这种结构既能通过左侧布局赚取超额收益，又能通过底部和右侧标的控制回撤。

在筛选投资标的时，围绕“景气赛道、估值安全、竞争力突出”筛选。必须是契合产业长期趋势的赛道，所选标的具备足够的安全边际，公司要有核心竞争力——创新药械企业看研发管线厚度和临床转化能力，医疗服务企业看运营效率和行业集中度，AI医疗企业看技术壁垒和商业落地能力，同时关注管理层的战略执行力。

面向未来 AI正改变医药行业

上海证券报：科技正在改变医药行业，OpenAI发布了ChatGPT Health，阿里集团推出阿福，AI医疗应用迅速商业化，如何看待

科技给医疗领域带来的变革机会？

周思聪：AI正在从“辅助工具”变成医疗服务“核心入口”之一。从投资机会看，拥有“流量+场景”的平台型公司有望在未来诞生出大市值公司，头部的互联网医疗企业，背靠其原有的生态，或拥有庞大的保险客户群，最容易将AI技术转化为诊疗单量和药品销售收入。同时，也可以关注AI赋能的硬件企业，如AI辅助诊断设备、智能穿戴设备，它们是数据的采集端。

梁福睿：目前AI医疗逐步从技术验证转向场景落地，AI工具大幅加速了新药临床前的研发节奏，AI医生助手覆盖患者问诊、病理影像、病历书写、患者随访等流程，互联网医疗则借助AI工具增加与患者交互，AI制药、AI诊疗、AI健康管理等方向有望逐步形成商业闭环。看好AI在医疗领域对新药研发、疾病诊断、健康管理等领域的发展，建议从更长的周期维度把握相关领域的投资机会，淡化短期的股价波动。

万民远：AI对医疗领域的变革是颠覆性的，且正在“概念期”逐步进入“商业化落地期”，核心逻辑在于“技术赋能效率提升、解决行业核心痛点”。一方面，AI医疗正在解决医疗资源分配不均、诊疗效率低的痛点；另一方面，AI制药正在改变创新药研发的“高投入、高风险、长周期”格局，能在一定程度上缩短研发周期、降低研发成本。

从当前AI在医疗领域的发展看，仍处于“0到1”的萌芽期，技术落地需要时间验证，短期可能面临商业化不及预期、数据安全等挑战，但长期趋势不可逆转，要聚焦“真落地、真创造价值”的标的。在布局时，强调“逆向布局+精选龙头”，要避开短期炒作热点，选择技术具备实质性突破、已经形成商业化闭环的企业。还要关注“AI+细分赛道”的融合机会，并且坚守估值纪律，即使是AI赋能的优质标的，也要关注估值与成长匹配，避免盲目追高。