



“熬出来了！一季度行业普遍实现盈利，终于结束长达三年的亏损。”一位磷酸铁锂企业高管表示。曾被视为“低端路线”的磷酸铁锂，如今已占据动力电池市场的绝对主导地位，甚至开始攻占高端市场。当前，头部企业扩产均聚焦高端产能，行业竞争已从“拼规模”转向“拼技术、拼价值”。

磷酸铁锂反转与“逆袭”

◎记者 王乔琪 王玉晴

“熬出来了！一季度行业普遍实现盈利，终于结束长达三年的亏损。”一位磷酸铁锂企业高管近日对上海证券报记者表示，从驱动力来看：一是下游需求旺盛；二是季度加工费上涨；三是原料碳酸锂价格上行，抬高了库存收益。

记者采访产业链企业获悉，当前行业反转背后，趋势已悄然改变，高压实密度产品（四代及以上）成为利润制高点，头部企业扩产均聚焦高端产能，行业竞争已从“拼规模”转向“拼技术、拼价值”。

三大核心动力驱动盈利修复

磷酸铁锂企业一季度普遍实现盈利。行业龙头湖南裕能一季度实现归母净利润13.56亿元，同比增长13.38倍。多家企业宣告扭亏：德方纳米一季度归母净利润为2.65亿元，上年同期亏损1.67亿元；龙蟠科技一季度归母净利润为2.14亿元，上年同期亏损约2600万元；安达科技归母净利润为6511万元，上年同期亏损6471万元。

多家企业表示，业绩大增主要受益于磷酸铁锂正极材料销量增长及碳酸锂等原材料价格上涨带动产品售价提升。

实际上，随着锂电池需求回暖，去年四季度部分磷酸铁锂公司已来到扭亏边缘。例如：根据万润新能2025年年报，公司第四季度扣非归母净利润约为0.21亿元，实现单季度盈利；安达科技2025年年报显示，公司第四季度归母净利润亏损已收窄至0.14亿元。

业内分析认为，磷酸铁锂企业业绩反转主要得益于三大核心动力：

一是下游需求旺盛。一季度新能源汽车出口达95.4万辆，同比增长1.2倍；储能电池方面，一季度中国储能锂电池出货量达215GWh，同比增长139%，为磷酸铁锂正极材料带来强劲需求。

二是加工费上涨。2025年底，上下游企业经过谈判，磷酸铁锂企业通过集体减产检修的方式倒逼调价，加工费普遍上涨1000元/吨至3000元/吨，行业利润空间得到有效扩张。

三是原材料价格企稳回升。上游碳酸锂价格逐步上行，进一步为正极材料企业带来了库存收益，增强了盈利能力。

行业信心也进一步回升。前述高管称，基于对一季度销量的观察，公司近日上调了对行业全年需求的预测，从520万吨提升至570万吨。

部分磷酸铁锂企业一季度业绩及在建/规划产能

公司名称	一季度业绩情况	在建/规划产能
湖南裕能	归母净利润13.56亿元，同比增长1337.77%	32万吨磷酸铁锂
容百科技	归母净利润1160.37万元，同比扭亏	34万吨高压磷酸铁锂材料产能
龙蟠科技	归母净利润7.14亿元，同比扭亏	24万吨高压磷酸铁锂生产基地
德方纳米	归母净利润2.65亿元，同比扭亏	年产2万吨磷酸铁锂正极材料项目
安达科技	归母净利润6511万元，同比扭亏	24万吨在建，达产后磷酸铁锂产能39万吨/年
当升科技	归母净利润2.77亿元，增幅超过100%	16万吨/年磷酸铁锂产能
兴发集团	归母净利润2.57亿元，同比下降17.37%	10万吨/年磷酸铁锂产能项目
万利新材	归母净利润4亿元，同比扭亏	7万吨/年高压磷酸铁锂产能项目
富临精工	归母净利润2.03亿元，同比增长63.87%	80万吨磷酸铁锂产能项目
盟固利	归母净利润1986.53万元，同比扭亏	16万吨四代及以上磷酸铁锂一体化项目
湖北宜化	归母净利润1.81亿元，同比增长36.19%	50万吨/年磷酸铁锂项目
万华化学	归母净利润37.18亿元，同比增长20.62%	合计规划产能超120万吨/年

来源：各公司公告

范雨露 制图

磷酸铁锂“逆袭”成绝对主导

中国汽车动力电池产业创新联盟2026年3月发布的数据显示，磷酸铁锂电池当月装车量达45.8GWh，占总装车量的81%。这意味着，曾经被视为“低端路线”的磷酸铁锂，如今已占据动力电池市场的绝对主导地位。磷酸铁锂电池甚至开始攻占高端市场，搭载于第二代腾势D9、仰望U8、理想i6等高端车型。

磷酸铁锂“逆袭”的背后，是成本、安全、规模三大优势的支撑。

从成本端看，磷酸铁锂电池正极材料以磷、铁等储量丰富的非贵金属为主，每吨成本约为3.5万元，而三元锂电池依赖的镍钴锰/铝正极材料每吨成本高达11万元。规模化生产后，以60kWh电池包为例，磷酸铁锂版本采购成本比三元锂低1.2万元至2.4万元，反映在整车定价中，同级别车型价差可达2万元至3万元。

从安全性看，磷酸铁锂电池热失控温度高达800℃，而三元锂电池仅为200℃左右。在针刺测试中，三元锂电池表面温度迅速超过500℃并发生剧烈燃烧，而比亚迪“刀片电池”在穿透后无明火、无烟，表面温度仅30℃至60℃。

“以前大家觉得磷酸铁锂只用在低端车，现在中高端车型也越来越多地采用。”一位动力电池行业分析师告诉记者，在应用端，比亚迪用刀片电池，将磷酸铁锂拓展到

中高端市场。“追求极致性能的高端车型，三元锂电池的重量优势仍然明显，但10万元至20万元的主流家用市场，磷酸铁锂凭借价格优势，竞争力拉满。”

锂电池的另一大市场——储能市场几乎一直由磷酸铁锂独占，2026年一季度市占率继续保持近100%。储能需求的爆发成为拉动一季度磷酸铁锂企业业绩反转的核心。

在磷酸铁锂市场前景的吸引下，其竞争对手三元企业出现了一场风向标性的集体“迁徙”。今年4月，容百科技、当升科技、盟固利等以高镍三元技术见长的正极材料企业接连披露磷酸铁锂及前驱体扩产计划。高压实密度磷酸铁锂成为扩建的主要目标。

高端产能成竞争制高点

记者注意到，行业反转之际，企业竞争焦点已明显转变，以高压实密度磷酸铁锂为代表的四代及以上产品稀缺，技术溢价明显。“现在行业优质产能满产满销，高端产品根本不够卖。”国内一家头部磷酸铁锂企业负责人向记者直言，当前高压实密度产品单吨盈利比普通产品高1000元至2000元。“下游动力电池、储能，都在抢高端料，渗透率还在不断提升。”

据了解，行业内一般将压实密度26克/立方厘米以上的磷酸铁锂材料定义为高压实磷酸铁锂材料，高压实密度磷酸铁锂对技术要求较高，目前仅有几家头部企业可以实现批量出货。

行业针对高端产能的扩产步伐正在加快。2026年1月，富临精工公告，拟在鄂尔多斯投资建设年产50万吨磷酸铁锂项目，预计总投资额为60亿元。同月，龙蟠科技宣布拟在江苏金坛投资建设研发中心及年产24万吨高压磷酸铁锂生产基地，总投资不超过20亿元。万润新能计划在湖北丹江口市建设7万吨/年高压实密度磷酸铁锂项目，投资额为10.79亿元。

容百科技、当升科技等三元材料企业也相继公告拟建设磷酸铁锂正极项目，合计规划产能超过60万吨。其中，当升科技磷酸铁锂材料月出货量已近万吨。其一季度实现营业收入45.26亿元，同比增长137.19%；实现归母净利润2.77亿元，同比增长150.25%。

安达科技也不甘示弱。公司宣布已攻克第四代磷酸铁锂制备技术，为产品品质跨越升级奠定基础。截至2025年底，公司已形成15万吨/年磷酸铁、15万吨/年磷酸铁锂的稳定产能。在建项目全部达产后，公司将具备39万吨/年磷酸铁锂、60万吨/年前驱体及1.5万吨/年锂电池极片循环再生利用的综合产能。

展望2026年，安达科技认为，磷酸铁锂行业将在结构性分化中持续演进，行业竞争从规模扩张转向技术竞赛。比如，在动力电池领域，伴随比亚迪第二代刀片电池等新一代产品的发布，磷酸铁锂材料高端化、差异化趋势日益强化。

构建“A+H”双资本平台 可孚医疗发力全球化布局

◎记者 夏子航

5月6日，家用医疗器械领军企业——可孚医疗在港交所主板挂牌上市，构建“A+H”双资本平台，加速全球化征程。

“港股上市是企业推动全球化战略的关键一步。”可孚医疗董事长张敏表示，依托“A+H”双资本平台，公司可以更好地整合全球创新、市场与资本资源。

可孚医疗表示，公司致力于成为全球领先的综合智慧健康解决方案提供者，立足家用医疗器械核心赛道，持续强化核心单品竞争力，紧跟行业智能化、全球化发展趋势。在AI医疗领域，持续深化技术突破与产品落地，实现AI功能在呼吸机、助听器、血糖监测等全品类产品的智能化覆盖，完善“硬件+AI+服务”闭环；在全球化布局上，以港股上市为支撑，深耕欧美、东南亚等优势市场，拓展新兴区域，提升海外市场渗透率与收入占比。

从湘江之畔走向全球化舞台

时间回溯到2009年。“那时候，国内家用医疗器械市场尚处于起步阶段，家庭健康监测设备价格高、操作难、体验差，高端产品长期依赖进口。”张敏表示，可孚医疗创始团队坚定选择深耕家用医疗器械这一民生赛道，多年来将研发重心放在“好用、实用、实惠”上，并逐步构建覆盖研发、生产、销售和服务为一体的全产业链条。

2021年10月，成长于湘江之畔的可孚医疗登陆深交所创业板。经过多年积累，公司逐步构建起覆盖健康监测、康复辅具、呼吸支持、医疗护理、中医理疗五大领域的产品体系，形成200多个产品类别、上万个产品品规的完整矩阵。

近年来，依靠智能制造与科技创新，可孚医疗正逐步从湘江之畔走向全球化舞台。

2025年，可孚医疗相继完成了对上海华舟（拥有欧美成熟客户网络）、喜曼拿等项目收购，快速补齐了海外注册与渠道拼图。同年12月，可孚医疗与皇家飞利浦签署战略合作协议，获得其血糖仪、血压计等七大核心品类在中国的独家品牌授权。公司2025年实现营业收入33.87亿元，同比增长13.56%；实现归属于上市公司股东的净利润3.72亿元，同比增长19.20%。其中，海外业务实现收入约3亿元，同比增幅超过400%，产品已覆盖全球60多个国家和地区。

“海外业务爆发式增长的核心驱动力是海外并购与渠道拓展，叠加产品竞争力提升。”可孚医疗相关负责人表示。

上海证券报记者获悉，可孚医疗本次港股IPO共计发行2700万股，发行价为每股39.33港元，募集资金约10亿港元。目前，凭借亮眼的业绩底色与清晰的增长前景，公司已引入蓝思科技、中康科技等12名知名基石投资者。

智能制造赋能

4月下旬，记者走进位于湖南长沙雨花经开区的可孚医疗长沙总部基地。这片园区占地255亩，规划建筑面积近50万平方米，集总部办公、智能医疗装备研发生产、医疗大数据平台、智慧医疗体验于一体。

在车间的SMT（表面组装技术）自动化生产线上，整条产线从自动上板、锡膏印刷、高速贴片、回流固化到智能光学检测，全程无人化闭环作业。可孚医疗长沙总部基地制造中心SMT生产主管杨福祥表示，这条产线仅需两名员工值守，日产能可超过3万件。

在数层楼高的自动化立体仓库里，堆垛机与机械臂精确而高效地协作。“在这里，不是‘人找货’，而是‘货找人’。”可孚医疗长沙总部基地相关人士介绍。

眼下，可孚医疗正持续推进生产环节的自动化、数字化、智能化升级。通过引入先进的自动化生产线、数字化管控系统，公司实现从原材料采购、生产加工、质量检测到成品出库的全流程数字化管控。一方面有效提升设备的产能与质量稳定性，推进精细化生产管理，逐步形成生产能力稳定、生产成本可控、生产质量精湛、服务能力卓越的精益管理生产体系；另一方面通过数字化手段打通研发、生产环节的数据壁垒，大幅缩短新产品的上市周期。

“未来，随着长沙总部基地的持续投产和能力释放，公司将以此为契机，向制造升级、产品创新与品牌重塑的战略新格局迈出重要一步。”张敏表示。

构建AI底层能力

“未来将重点向AI医疗、智能设备、核心技术突破倾斜，扩大研发团队规模，重点引进AI算法、医疗工程、临床研究等领域的高端人才，完善产学研协同创新体系。”张敏向记者表示，同时，可孚医疗将聚焦核心单品技术升级与创新产品储备，将研发资源精准匹配到呼吸机、助听器等战略单品的AI功能迭代，以及高潜力创新产品的研发中，加快技术成果向市场化产品转化，确保研发投入真正转化为核心竞争力，支撑公司战略转型与业务结构优化。

2026年以来，可孚医疗持续加大在人工智能领域的布局力度。2月，公司设立可孚智能研究院，围绕算法模型、智能硬件与健康数据应用等方向，系统推进底层技术能力建设，并规划推出内部医疗健康大模型1.0版本，推动AI能力向核心业务环节深度嵌入。

在具体产品端，可孚医疗AI技术应用已进入实质性落地阶段。呼吸健康领域，公司新一代智能网联呼吸机实现自适应调节、智能参数识别及远程监测等功能升级，有效提升用户使用体验与治疗依从性。

同时，可孚医疗AI能力正向更多品类延伸：在听力辅助领域，与腾讯天籁联手打造的AI骨传导助听器，清晰度大幅提升，价格仅为进口品牌的五分之一；在慢病管理领域，房颤血压计等产品通过智能识别功能提升筛查效率。

在产品矩阵持续向高端化、智能化方向升级的同时，可孚医疗前瞻布局脑机接口领域，参股组聆医疗、力之智能，加速探索前沿科技。

创新药持续创收 医药公司首季成绩单喜人

◎记者 王墨璞

2026年一季度，国产创新药商业化落地提速，海外授权交易密集兑现，带动多家上市药企业绩攀升。据上海证券报记者不完全统计，截至4月30日，已有500余家医药生物上市公司披露2026年一季度报，近八成实现盈利。

记者注意到，创新药需求红利沿产业链传导，赋能CXO、生物材料等上下游赛道景气度持续走高。同时，国内药企通过战略转型、加码研发、积极出海，持续夯实创新内核。多位医药行业专家对记者表示，凭借技术、成本及产业化多重优势，国产创新药出海势头强劲，产业链韧性十足，有望为行业高质量发展打开新空间。

创新药“增色”药企一季报

从医药上市公司一季报来看，创新药产品销售持续增长，对外授权密集落地兑现收益，成为企业业绩增长的核心驱动力。

以行业龙头恒瑞医药为例，公司一季度业绩稳步攀升，归母净利润达22.82亿元，同比增长21.78%。恒瑞医药一季度创新药销售收入为45.26亿元，同比增长25.75%，占药品销售收入比重达61.69%。同时，公司一季度创新药对外许可业务确认收入4.77亿元。

“目前，公司创新药销售收入持续增长，仿制药销售收入在总销售收入的占比将逐步降低。随着新产品及新适应症持续获批，以及已纳入医保的创新药逐步准入院，公司将力争2026年全年创新药销售收入实现超过30%的增长。”恒瑞医药有关负责人表示。

部分医药公司一季度业绩

公司名称	归母净利润	同比增幅
恒瑞医药	22.82亿元	21.78%
诺诚健华	1.06亿元	488.93%
艾力斯	6.36亿元	54.94%
海思科	5.55亿元	1089.85%
纳微科技	6813.47万元	133.22%
药明康德	46.52亿元	26.68%

同样受益于创新药，诺诚健华业绩实现大幅度增长。公司一季度实现营业收入5.29亿元，同比增长38.65%；实现归母净利润1.06亿元，同比增长488.93%。细分来看，公司药品销售收入为4.50亿元，同比增长44.54%，核心产品奥布替尼持续放量，坦普妥单抗和佐来曲替尼贡献新增收入。

专注创新药赛道的艾力斯，在2026年一季度延续高速增长态势：实现营业收入15.84亿元，同比增长44.19%；实现归母净利润6.36亿元，同比增长54.94%。艾力斯表示，旗下3款在售药品依托医保续约等持续放量，推动销售放量。

对外授权交易成为扮靓药企成绩单的一抹亮色。以海思科为例：公司一季度实现营业收入15.64亿元，同比增长75.33%；实现归母净利润5.55亿元，同比增长1089.85%。公司1月与AirNexis Therapeutics, Inc.达成HSK39004海外开发、生产和商业化合

作，1.08亿美元首付款及部分股权已确认为一季度收入，成为当期业绩重要增量。

除上述企业外，中国生物制药、信达生物等多家药企在一季度落地重磅对外授权交易。华泰证券分析称，今年以来，国产创新药BD项目数量、披露交易金额在全球市场占据较高比重，预计创新药出海交易的高增长具备较强持续性。

药企一季度的亮眼成绩单，折射出国产创新药出海的火热态势。国家药监局数据显示，一季度，我国创新药对外授权交易额突破600亿美元，接近2025年全年交易总额的一半。

CXO等产业链上游需求旺盛

记者发现，国内创新药企业销量增长，正在沿着产业链向上游传导，带动CXO、生物纯化材料、医药中间体等上游细分赛道的市场需求，相关产业链公司业绩同步

提升。

上游医药企业率先受益于创新药行业增长。以纳微科技为例，公司针对多肽、双抗/ADC、血制品等创新药领域，开发专用色谱填料及层析介质。2026年一季度，纳微科技实现归母净利润6813.47万元，同比增长133.22%。公司表示，随着生物创新药爆发，其色谱填料和层析介质产品一季度同比增长超过50%。

与此同时，作为创新药研发生产的核心配套环节，CXO行业整体景气度提升，龙头企业业绩亮眼。药明康德2026年一季度实现营业收入124.36亿元，同比增长28.81%；实现归母净利润46.52亿元，同比增长26.68%，营收、净利润双双创下历史同期新高。

药明康德表示，一季度业绩增长得益于临床后期及商业化项目增长等，带动企业产能效率提升，盈利能力稳步增强。截至一季度末，公司持续经营业务在手订单总额高达597.7亿元，同比增长23.6%。

兴业证券医药行业首席分析师黄翰霖对记者表示，国内早期研发市场正在复苏，并且行业需求呈现从早期向后期传导的趋势。2025年，国内临床前和临床CRO新签订单量逐季度环比提速。2025年第四季度以来，安评及临床CRO报价、实验用猴价格均有明显提升，下游客户需求旺盛，逐步向相关企业订单与业绩传导。

在黄翰霖看来，当前，中国创新药在新靶点、新技术、新疾病领域布局已呈现领先趋势，并具备高效率、低成本的开发优势，在ADC、双抗、小核酸等热门技术赛道具备竞争优势。面向未来，创新药板块具有持续突破空间，将展现出较强的竞争力。