

上海辖区上市公司与投资者“畅聊未来”

记者 严晓菲

上海港落地海外项目超300个；上海钢联持续迭代“钢联宗师”垂直大语言模型；大名城建“地产稳盘固基，新赛道协同发力”战略新格局……

5月15日，由上海上市公司协会联合上证所信息网络有限公司共同举办的2026年上海辖区上市公司年报集体业绩说明会在上海举行。大众公用、上港集团、外高桥、辰光医疗、永利股份等近70家上海辖区上市公司高管齐聚一堂，回答投资者关心的问题，畅谈公司未来的发展。

上海证券报记者注意到，在互动交流环节，投资者重点围绕公司技术研发、新兴赛道布局、海外市场拓展等话题，累计提问461次，上市公司高管累计回复408个问题，回复率达88.5%。

借力新技术 开拓新市场

“科技叙事”是当下的热门话题。在这场业绩说明会上，投资者对上海辖区上市公司科技创新成果、未来发展计划充满兴趣。

“AI应用”已成为企业进行技术迭代的重要“法宝”。大众公用执行董事、总裁梁嘉玮介绍，公司2025年已有多项智慧赋能项目取得进展：南通大众燃气高压管道智慧监控项目依托AI技术与PPB级高精度检测，提高效率；大众嘉定智慧水务重点聚焦电耗与药耗优化，配合分布式光伏“自发自用”模式协同降本。

上海钢联董事、总经理高波表示，AI应用方面，公司持续迭代“钢联宗师”垂直大语言模型、“小钢”数字智能对话助手及E-BC平台，以满足用户对大宗商品价格研究、市场分析和经营决策的需求，进而为行业提供高效精准的AI解决方案。

而技术创新也为企业进一步提升市场竞争力“添砖加瓦”。上港集团董事长、总裁宋晓东认为，当前，航运业数字化、智能化、绿色化转型加速推进，港口自动化水平已成为核心竞争力的标志。他表示，为培育新质生产力、巩固全球领先地位，基于传统集装箱码头自动化升级改造相关的一系列创新研究成果，公司所属各家传统集装箱码头正在按照统一部署，科学有序地实施自动化改造。

上市公司科技创新的脚步从未停歇。顺灏股份董事长兼总裁王钰霖表示，未来公司将聚焦核心业务板块，集中资源做强优势产品产能，加大对新材料、新工艺的研究力度，探索环保、可持续且高性能的包装材料解决



- 科技叙事”是当下的热门话题。多家上海辖区上市公司介绍了科技创新成果、未来发展计划
- 面向“十五五”，上海辖区上市公司将目光投向新兴产业、未来产业赛道，前瞻构建多元赛道矩阵，谋求培育长期发展新引擎
- 出海成为上海辖区上市公司寻找业绩增量的关键一步，不少企业已有海外项目落地，还有企业将拓展海外市场视作提升毛利率的有力“武器”

方案，不断通过技术革新和设备改造提供更具竞争力的产品。

抢抓新机遇 挺进新赛道

面向“十五五”，上海辖区上市公司不约而同地将目光投向新兴产业、未来产业赛道，前瞻构建多元赛道矩阵，谋求培育长期发展新引擎。

大名城、大众交通均提及在低空经济领域的战略安排。大名城董事会秘书张燕琦称，2025年公司已形成“地产稳盘固基，新赛道协同发力”的战略发展格局：地产板块保障经营安全与现金流稳定；6G通信、低空经济、算力运营三大战略板块高度关联、深度协同、相互赋能，共同推动公司从传统开发型企业向科技引领型企业全面转型、高质量进阶。

大众交通董事长、首席执行官杨国平透露，公司将密切关注低空经济相关政策导向和行业趋势。

外高桥聚焦自由贸易与科技创新融合生态的打造。公司董事长蔡嵘表示，未来将重点招引生物医药、集成电路、智能制造、汽车及零部件等产业科技项目，积极布局健

康、材料等领域和新赛道。

维宏股份依托自身产业优势，谋求开拓机器人领域。公司董事长汤同奎介绍，公司深耕运动控制领域多年，拥有全链路软硬件自研、核心算法技术壁垒，以及激光、金属切削领域的行业领先优势。在项目落地过程中，公司坚持研发创新驱动，推进产品高端化、智能化升级，布局伺服与机器人新赛道。

锚定新航向 阔步国际化

出海成为上海辖区上市公司寻找业绩增量的关键一步，投资者从订单情况、项目进展、市场策略等层面着眼，探问上市公司国际化布局的新动向、新动作。

不少企业已有海外项目落地。上海港湾总经理徐望称，秉持“标准出海，技术先行”战略，公司深耕东南亚和中东区域，以及共建“一带一路”国家和地区，落地海外项目逾300个。未来，公司的市场策略将围绕深化全球化与多元化布局，巩固岩土工程核心主业，持续拓展海外优质市场，培育新能源基建等新兴业务增长点展开。

射频频谱探测器（俗称“射频频圈”）是辰

光医疗的主打产品。关于射频频圈市场拓展的未来计划，公司董事长王杰表示，将维护好与海外客户的关系，争取实现新项目合作落地。

“公司将紧抓汽车行业全球化发展机遇，加快海外市场布局。”车科技副总经理、财务负责人金爱君表示，车科技将持续优化车企营销系统海外版产品，立足东南亚，拓展欧洲市场，稳步提升海外市场竞争力。

还有企业将拓展海外市场视作提升毛利率的有力“武器”。司南导航董事长、总裁王永泉称，海外高毛利订单的增长，有效优化了公司整体收入和利润结构。在巩固国内市场的同时，公司积极拓展毛利率更高的海外市场，目前产品与服务已覆盖140多个国家和地区。

在回应投资者提出的“如何优化客户结构”“如何提升整体毛利率”等问题时，永利股份董事长史帆浩提到，在轻型输送带板块，公司将持续拓展海外市场，加快海外营销子公司布局与区域市场渗透，同时积极开拓新能源、智能制造、物流自动化等新兴应用领域。



智象未来梅涛：多模态生成AI尚处“中场” 架构创新或是破局关键

记者 邹传科

2026年一季度签约收入超4亿元，已超2025年全年；4月底发布新一代原生全模态世界模型架构及图像大模型HiDream-O1-Image……专注于视频生成赛道的智象未来成绩非常亮眼。近日，公司创始人梅涛接受了上海证券报记者采访，阐述了创业逻辑、技术架构判断、商业化思考以及对行业周期的观察。

锚定视频底座切入蓝海市场

从加拿大工程院外籍院士、京东技术副总裁到智象未来创始人，梅涛的身份切换几乎与ChatGPT掀起的AIGC浪潮同步。在大模型从实验室走向公众的“前夜”，这位深耕计算机视觉与多模态领域的科学家选择了一条更具挑战性的道路。

“创办智象未来，是基于自身优势与行业发展趋势的综合决定。”梅涛介绍，他的团队在视觉多模态领域的积累，可追溯到2017年。彼时，团队发布了全球首篇文生视频论文，获当年ACM Multimedia会议最佳创新论文奖。此后，无论是微软Bing的视频搜索、小冰的视觉对话，还是京东十亿级商品图像搜索等，团队始终致力于推动AI视觉技术走向大规模商业化。

2022年，Midjourney和ChatGPT的问世成为关键变量。“当时我们判断，大模型从实验室走向公众的节点即将到来。”梅涛说，另一个更深层的判断是，大语言模型并非通用人工智能的终点，视频模型底座才是通往世界模型的路径。这构成了智象未来选择视频生成赛道的底层逻辑。在梅涛看来，视频生成商业化更近，语言模型中的“幻觉”被视为缺陷，但在创意行业，“幻觉”恰恰是“想象力”的代名词，用户愿意为情绪价值或商业价值买单，而视频生成强关联的娱乐、营销、影视等场景背后是万亿美元级市场。

然而，从科学家到创业者，思维惯性的打破比技术突破更为艰难。“以前总觉得，AI做得好就会有人来；现在才意识到，资本的力量同样不可忽视。”梅涛坦言，最大的挑战是认知转变。“可以用三个关键词概括心路历程：身份清零、追求极致、逆水行舟。”

多模态AI尚处“中场”阶段

当前，行业从“卷参数”进入“拼落地”，推理成本和商业化是最大制约因素。对于多模态生成行业何时迎来“iPhone时刻”这一问题，梅涛判断行业尚处“中场”。若将视频生成模型类比大语言模型，Sora的出现大致相当于GPT-3阶段，可灵等模型接近GPT-3.5，行业整体仍处于从技术突破向大规模商业化过渡的早期阶段。

梅涛认为，目前主流的DiT架构存在天然缺陷，图片、视频等信号分开编码解码，信息损失和幻觉难以避免，性能提升只能依赖数据量和算力。

基于此判断，智象未来2026年4月推出了采用UiT架构的原生全模态模型，试图从底层架构革新，来实现模型能力的代际提升。梅涛表示，新架构让文字、图片、视频等信号以更接近原始的方式直接进入模型，信息损失更小，可控性更强。“原生全模态大模型是通往世界模型的最优路径，这只是阶段性认知，但要想迎来行业颠覆性变革，架构创新可能是效率最高的路径之一。”梅涛说。

谈及如何穿越泡沫周期，梅涛认为，关键在于追逐参数，而在于深耕企业服务，构建“模型、产品、生态”三层护城河，并以结果导向进行收费。在他看来，当前泛C端用户更像是“游民”，付费意愿及忠诚度低，因此智象未来将ToB作为主方向。“只有形成商业闭环，才能走得更远”。

在开源与闭源策略上，梅涛的选择清晰务实。2025年4月，智象未来旗下HiDream-11开源仅24小时就登顶Artificial Analysis榜单，被称为“开源版GPT-4o”。“开源是普惠，闭源则是定向服务，为商业化提供技术支撑。”梅涛说。

端到端创作激活AI新机遇

面对互联网巨头“基础大模型+超级应用”的优势，梅涛认为初创公司应把握三点：一是保持技术架构持续领先；二是产品迭代速度快于大厂；三是跳出同质化竞争，转向Agentic端到端创作。

当前，一级市场对AIGC企业估值逻辑，正从“团队背景溢价”回归“技术壁垒溢价”。在行业模型能力快速趋同的背景下，梅涛将智象未来的护城河总结为架构创新、效率成本、数据资产、时间积累四个维度。依托架构创新形成底层先优势与超高训练效率，公司沉淀了涵盖20万小时版权数据、数千用户反馈及垂直行业数据的独有数据资产，构建起高壁垒业务护城河。“从2017年的首篇文生视频论文，到2026年的UiT架构，近十年技术积淀与团队磨合，本身就是难以逾越的壁垒。”梅涛说。

近期，智象未来已完成逾5亿元的新一轮融资。对于融资节奏与估值预期，公司有着清晰考量。梅涛称，所融资金将聚焦世界模型研发、产品建设与市场拓展，通过营收及用户增长吸引后续资本，形成良性循环。

创新兑现 出海提速 科创板头部药企构建业绩新增长极

记者 何昕怡

2025年被视为中国创新药产业的转折之年，科创板创新药企集体迎来业绩高光时刻，商业化提速与出海突破双线告捷。

5月14日，“对话成长·年报里的中国科创”创新药专场业绩说明会召开。荣昌生物、诺诚健华、美迪西、迪哲医药等4家创新药企聚焦业绩兑现、管线研发、出海布局等方面，解读产业发展逻辑与全球竞争格局，传递前沿的行业洞察。

创新药企盈利拐点显现

在历经多年的多管线、重资金投入后，医药行业正加速从研发投入期迈向盈利兑现期。在业绩说明会上，上述4家科创板创新药企亮出了成绩单。

诺诚健华交出了上市以来首份盈利答卷。2025年，公司归母净利润达6.4亿元，主要得益于核心产品商业化持续放量以及BD（商务拓展）带来的大额收入。公司核心产品奥布替尼凭借4个获批适应症，年销售额突破14亿元。

“2026年将是诺诚健华多重价值集中

释放的一年，我们有十几个三期临床、注册项目在推进，管线数据读出会非常密集，也会有产品提交上市。我们对未来几年的盈利非常有信心。”诺诚健华联合创始人、董事长、首席执行官崔霖松透露。

一张年报成绩单，印证了荣昌生物的自身持续造血能力。2025年，公司实现归母净利润7.1亿元，成功摆脱连续亏损态势。荣昌生物联合创始人、董事长王威东将业绩增长归因于“国内卖药+海外授权”的闭环驱动。

“2025年起，公司进入了长期、快速、高质量、可持续的发展周期。已上市的泰它西普、维迪西妥这两大核心产品适应症覆盖广泛，长期来看有望达成百亿级销售额。同时，公司通过与艾伯维、辉瑞等公司的合作，获得逾亿美元合同金额。”王威东表示。

迪哲医药2025年归母净利润亏损收窄至7.64亿元。2025年是公司两款商业化产品舒沃哲、高瑞哲纳入国家医保药品目录的首个完整年度，公司销售收入达8.01亿元，同比增长123%。

对于外界关于“何时盈利”的追问，迪哲医药创始人、董事长张小林回应称：“研

发投入是保证中长期发展的基石。如果研发上稍微降一点投入，公司去年就可以盈利，但我们不愿意这样做。公司追求的是全球首创和突破性疗法。”

随着创新药市场全面回暖，作为医药研发“卖水人”的CRO行业开始触底反弹。美迪西在2026年一季度结束了连续亏损状态，实现归母净利润1561.54万元。

美迪西创始人、董事长陈春麟表示，前两年受投融资环境影响利润承压。自2025年下半年起，公司订单稳步增长，海外业务增速显著。公司正在着力搭建一个集“AI驱动+类器官+干湿融合”三位一体的NAMs服务平台，用技术平台去承接中国创新药下一波的效率红利。

出海从“选修”变“必修”

国内市场稳步放量的同时，出海也变成创新药企的“必选项”。在多元化的出海模式下，中国原研药全球认可度持续提升。

从2021年破纪录的全球授权，到2025年绑定股权的NewCo模式，再到聚焦区域的合作，截至2026年一季度，荣昌生物累计授权合同总额超130亿美元，产品覆盖自身

免疫、肿瘤等领域。

“大规模出海并非易事，须平衡临床开发能力、品牌影响力和资源储备。公司现阶段以经典的BD模式为主，待产品具备足够的全球竞争力、企业能力储备到位后，再逐步推进自主临床与商业化。”王威东表示。

诺诚健华的出海策略则更为多元。崔霖松认为：“借船出海、共同搭船、自主造船等出海方式存在并行选项，公司对于不同产品和市场采取最适合的发展路径。我们希望在整体盈利的情况下加强对出海的探索。得一步一步往外走，不能一脚踏空。”

在张小林看来，出海不是选择，是公司创新药从立项第一天起就面对的要求，迪哲医药不会只在国内市场去专门立项。研发管线所拥有的全球创新性，是实现商业化价值最大化的基础和底气。

CRO在全球创新药产业链转移中扮演着不可替代的角色。陈春麟透露，美迪西已在美国投入使用约2000平方米的研发办公场地，服务范围涵盖化学、生物、动物实验，目前已投入使用并实现创收。2025年，公司境外客户收入占比提升至47.15%，境外新签订单金额同比增长59.96%。

上交所举办沪市上市公司规范运作主题首场培训

记者 何昕怡

日前，上交所联合上海证监局举办上市公司规范运作主题首场培训，重点覆盖上海辖区沪市上市公司，来自80家上市公司的140余名董事长、董事会秘书及相关高级管理人员参与。

据悉，此次培训按照中国证监会新一轮上市公司治理专项行动部署，结合《上市公司治理准则》《上市公司董事会秘书监管规则》等要求，围绕“提升公司规范运作水平”主题，系统宣讲最新市场形势和监管政策。培训会通过深入剖析典型案例和风险提示，解读并购重组、再融资、债券融资等资本市场工具，帮助公司梳

理提升治理效能、激活内生增长动能。

此次培训旨在起到三方面效果：一是增强规范运作的意识和能力，引导上市公司强化合规意识、底线思维与治理内生动力，从源头上防范化解公司治理风险；二是压实规范运作的主体责任，强调公司实控人、董事长和董事会秘书等关键管理人员的合规履职，规范有效运用资本市场工具，推动形成合规治理的良性生态；三是形成提质增效合力，加强对上市公司的监管服务，加强与地方政府、地方证监局的密切合作，共同推动资本市场行稳致远。

培训强调，合规是上市公司的底线和刚需，更是生产力。新“国九条”及配套制度体

系出台以来，聚焦提高上市公司质量根本任务，将规范运作作为基本准绳，多措并举推进资本市场高质量发展。沪市上市公司作为我国资本市场优秀集群代表，必须通过提升规范运作和治理效率，不断夯实信用根基，才能实现资本市场为公司长期发展持续赋能。

培训称，近年来，随着“1+N”制度体系修订完善、退市制度改革持续深化，资本市场对上市公司诚信的要求持续提升，上市公司的违规成本不断升高，公司须审慎把握经营效率、决策便利与合规运作之间的关系，深入理解资本市场运行的逻辑和规则，准确把握监管政策和制度要求，严防财务造假、资金占用、概念炒作等违规行为，真正把规

范运作理念内化于心、外化于行，共同打造治理更完善、业绩更优良、回报更积极的优质沪市上市公司群体。

下一步，上交所将继续秉持“三开门”工作理念，坚持监管与服务并举、规范与发展并重，注重严而有度、严而有效、严而有方，持续推动上市公司规范运作从被动走向主动、从形式走向实质、从简单说“不”走向如何说“行”、从笼统原则走向精细化体系化，与各方共同推动沪市上市公司质量迈向新台阶。后续，沪市上市公司规范运作主题培训将继续在全国重点辖区开展，进一步强化培训针对性和实效性，切实发挥培训“治未病”重要作用，推动更多优质培训落地。