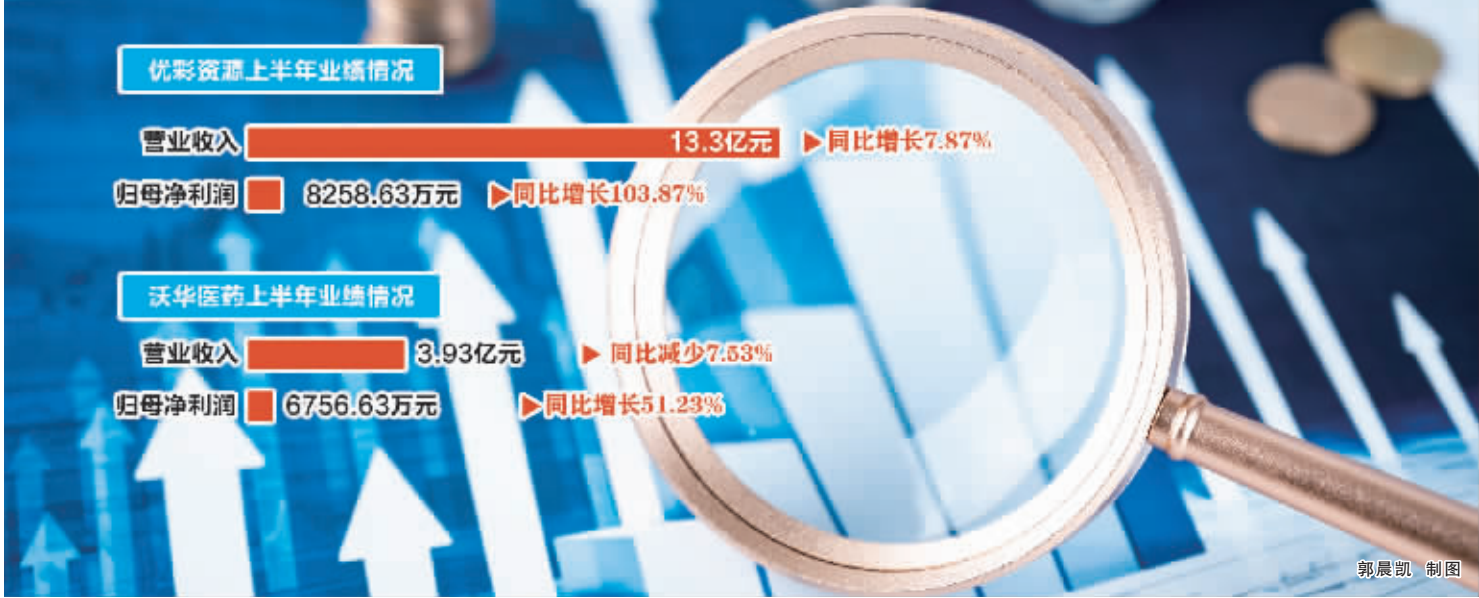


A股半年报披露启幕 深市两家公司率先“交卷”



记者 王乔琪

7月15日晚，A股上市公司2026年半年报披露拉开序幕，深市公司优彩资源、沃华医药率先“交卷”。

创业板公司首份半年报将由昊志机电于7月21日发布。此外，宁德时代、海康威视、道氏技术、澄天伟业、聚灿光电等5家深市公司将于7月25日披露半年报。从行业分布来看，深市首批披露半年报的公司涉及医药、新能源、高端制造、煤炭有色、消费电子及新材料等核心产业链。

优彩资源、沃华医药率先“交卷”

优彩资源主营业务为涤纶纤维及其制品的研发、生产、销售，受益于主营产品价格上涨以及募投项目效益逐步释放。公司上半年实现营业收入13.3亿元，同比增长7.87%；实现归母净利润8258.63万元，同比增长103.87%。

公司在半年报中介绍，2026年以来，公司重点项目按计划有序推进。其中：有机热载体锅炉降碳提升改造项目已于近日开始试运行；西藏优彩工程新材料科技有限公司工程复合新材料生产基地项目建设进展顺利，预计今年第四季度将进入调试阶段；年产22万吨再生有色复合功能纤维及制品项目正有序推进实施，将为公司未来产业升级和产品结构优化奠定基础。

同日披露半年报的沃华医药，是一家专注于心脑血管中成药研发、生产和销售的国家级高

新技术企业。在医药行业政策持续深化、医保支付改革全面落地的背景下，今年上半年，公司实现营业收入3.93亿元，同比减少7.53%；实现归母净利润6756.63万元，同比增长51.23%。

对于上半年业绩增长，沃华医药表示，报告期内，公司全面落实“一降三增”（即降成本费用、增销售、增效率、增现金）策略目标，持续推动降本增效，显著提升了效率，有效控制了成本费用。同时，继续巩固和拓展医院市场，核心产品的院内销售收入仍是公司业绩的“压舱石”。此外，公司已适应主要产品进入集采后的市场竞争态势，同时着力支持新的潜力品种的发展。

沃华医药日前披露，公司的核心产品荷丹片/胶囊纳入新版国家基本药物目录，该产品具有调脂作用，契合肥胖防治的公共卫生方向，进入目录后将获得医疗机构优先配备、医联体统一采购、医保报销倾斜等政策支持，为公司开辟“减肥”新赛道提供了机遇。

值得关注的是，上述2家公司均计划实施中期分红。根据2026年半年度利润分配预案，优彩资源拟向全体股东每10股派发现金股利2元（含税），合计派发现金股利7096.02万元（含税）；沃华医药拟向全体股东每10股派发现金红利1.17元（含税），合计派发现金红利6753.35亿元（含税）。

创业板首份半年报下周亮相

创业板公司首份2026年半年报将由昊志

机电于7月21日发布。作为高端数控机床主轴领域的“隐形冠军”，公司受益于AI算力基础设施投资持续扩大、消费电子终端产品升级、高端PCB产能加速扩张，PCB专用加工设备市场需求旺盛。公司一季度实现营业收入4.96亿元，同比增长72.88%；归母净利润为9093.37万元，同比增长483.54%。

7月25日，宁德时代、海康威视、道氏技术、澄天伟业、聚灿光电等5家龙头企业将在当日披露半年报。作为新能源领域标杆的宁德时代，受益于全球动力电池及储能系统需求旺盛，在公司核心产品市占率领先、规模效应与技术溢价的共同驱动下，一季度实现总营收1291亿元，同比增长52.5%；实现归母净利润207亿元，同比增长48.5%。

传统行业中，益生股份、神火股份等深市公司半年报同样备受期待。受益于公司主要产品父母代种鸡和商品代鸡苗量价齐升，益生股份预计上半年实现归母净利润为2.70亿元至3亿元，同比增长超过42倍。电解铝龙头神火股份预计上半年实现归母净利润约48亿元，同比增长152.04%。

从行业分布来看，深市首批披露半年报的公司涉及医药、新能源、高端制造、煤炭有色、消费电子及新材料等核心产业链。有分析人士认为，结合一季度宏观数据与上述企业微观层面的财务表现来看，今年半年报的最大看点已不再局限于简单的同比增速，而在于企业“盈利质量”和“景气度拐点”的确认。

行业景气度得到验证

锂电产业链企业上半年业绩大面积预喜

记者 霍星羽

锂电企业2026年上半年业绩预告集中披露，行业上行周期逻辑得到进一步印证。

Choice数据显示，截至7月15日收盘，已有35家锂电产业链上市公司发布上半年业绩预告，除3家业绩同比下滑，其余为预增、扭亏或减亏。各企业的“成绩单”显示，从上游锂矿、锂盐，到中游锂电材料，再到下游动力电池、储能赛道，产业链各环节景气度同步回暖。上游锂盐实现量价齐升，相关企业业绩大面积预增；中游隔膜、电解液与下游电池厂商盈利同步修复。

锂盐产品量价齐升 锂矿企业大面积预喜

上半年，国内锂矿行业迎来全面复苏行情。截至7月15日，A股多家头部锂矿上市公司披露半年度业绩预告，行业整体向好，主要呈现预增、扭亏、盈利大幅修复等态势。

受益于新能源终端需求回暖、储能市场扩容带动锂盐景气上行，叠加头部企业产能释放、成本优化及投资收益增厚，绝大多数锂矿企业上半年业绩实现同比大幅增长，仅个别企业因原料自给不足、成本偏高出现亏损，行业分化格局进一步凸显。

本轮锂矿企业业绩普涨的底层逻辑，是锂盐产品量价齐升。

作为行业龙头之一，赣锋锂业上半年业绩实现跨越式增长，预计归母净利润达36.5亿元至46亿元，同比增幅高达787.07%至965.90%；扣非净利润为30亿元至42亿元，同比增长428.64%至560.10%。对于业绩高增的原因，赣锋锂业表示：受益于全球新能源产业快速发展，下游客户对锂盐的需求增长，公司锂盐产品售价较上年同期显著上涨；同时，随着锂资源项目的产能逐步释放，公司成本结构有效优化。叠加储能市场需求持续增长，锂电池板块产销量明显提升，共同推动公司经营业绩同比增长。

投资收益是赣锋锂业业绩超预期的重要增量。上半年为优化资产结构、提升资金使用

效率，公司出售了部分所持PLS Group Ltd股票，确认相应投资收益；同时，对联营及合营企业的投资收益亦有所增加，进一步增厚公司当期利润。

天齐锂业上半年业绩增速领跑行业，增幅位居已披露上半年预计业绩锂矿企业首位。公司预计上半年归母净利润为28.5亿元至42.5亿元，同比增长3276.35%至4934.91%；扣非净利润为28.1亿元至42亿元，同比增幅达到212778.79%至318081.82%。

天齐锂业表示，受益于新能源产业发展、下游需求增长等因素驱动，公司主要锂产品的销售均价较上年同期均明显增长。与此同时，公司依托彭博社信息测算，其重要联营公司SQM上半年业绩同比大幅增长，因此公司确认的对SQM的投资收益较上年同期大幅增长。

其他锂矿企业同样迎来业绩修复，多家企业实现扭亏为盈、大幅减亏。西藏矿业披露，上半年受市场供需驱动，锂盐市场价格较去年同期大幅上涨，叠加公司扎布耶二期项目投产产能释放，锂盐产品销量与售价同步提升，主营业务收入显著增长，实现扭亏为盈。

在行业整体高景气的背景下，江特电机成为少数业绩承压的企业。江特电机预计上半年归母净利润为-22000万元至-18000万元。公司表示：报告期内，公司电机板块经营稳健；锂板块因核心锂矿西坑尚未开采，锂矿石原材料主要为外购，导致产能利用率不足，单位生产成本较高，加之，外购锂矿石采购价格与锂盐市场价格高度联动，公司锂盐业务盈利能力受限，导致公司经营出现亏损。

中下游企业业绩共振向好

上半年，锂电行业迈入确定性上行周期。随着新能源车需求稳步增长、储能装机规模持续高增，锂电全产业链供需格局持续优化，中游隔膜、电解液材料及下游动力电池、储能电池企业普遍实现量价齐升，多家企业净利润同比倍增或扭亏为盈，行业盈利修复态势明确。

锂电中游材料板块成为本轮行情回暖的受益环节之一，隔膜、电解液龙头业绩大幅反

弹。隔膜龙头恩捷股份预计上半年归母净利润达7.36亿元至9亿元，扣非净利润为7.62亿元至9.3亿元，实现扭亏为盈。公司表示，上半年锂电池隔膜下游需求持续旺盛，公司调配产能匹配客户高品质隔膜需求，产品销量稳步攀升，同时叠加全流程成本管控，单位成本控制成效显著。此外，行业供需改善，隔膜价格自去年低位企稳回升，2026年公司产品产销量、毛利率同步提升，经营盈利较上年同期明显改善。

电解液龙头天赐材料迎来爆发式增长，业绩增幅领跑产业链。公司预计上半年归母净利润为27亿元至30亿元，同比大增907.84%至1019.82%，扣非净利润为26.5亿元至29.5亿元，同比增长1029.57%至1157.44%。公司电解液、六氟磷酸锂产品需求旺盛，上半年电解液出货量同比增长超过40%，截至6月二者产能利用率接近满产。公司预计，2026年三季度电解液排产环比进一步增长。为匹配持续扩容的市场需求，公司正加速推进九江、福鼎等电解液生产基地改扩建项目，增强产能储备，支撑业务中长期稳步扩张。

下游动力电池与储能电池企业同步迎来业绩修复。动力储能龙头亿纬锂能预计上半年归母净利润为31.3亿元至33.7亿元，同比增长95%至110%。龙蟠科技预计上半年扭亏为盈，受益于动力电池、储能电池行业发展，旗下磷酸铁锂产品销量、收入得以增长，产能规模效应应现，盈利能力有所恢复。

储能及新兴封装业务成为部分企业全新增长曲线。德赛电池预计上半年归母净利润为1.97亿元至2.2亿元，同比增长101.96%至125.54%。公司表示，业绩高增主要因为两大战略性新兴产业经营向好：储能电芯业务订单充足，产能利用率高，经营大幅改善并实现扭亏为盈；SIP系统级封装业务毛利率提升，盈利水平持续优化。

东吴证券分析称，2026年1月至5月储能电池产量超预期，全年全球需求上修至1111GWh，同比增长73%；全球储能在大储、工商储与新兴市场多线驱动下，景气度有望持续超预期。

中国巨石拟24亿元加码电子布产能

记者 柴刘斌

7月15日晚，中国巨石公告称，为进一步提升盈利能力和国际竞争力，促进玻纤业务高质量发展，公司全资子公司巨石集团有限公司拟建设年产2.5亿米电子布生产线建设项目。

据介绍，因公司产品结构调整，上述项目将利用公司现有生产线富余的电子纱为原料，建设一条电子布生产线，设计年生产能力为2.5亿米。项目生产线的建设周期为1.5年，计划总投资24.05亿元，资金来源为公司自有及自筹资金。

当前，中国巨石正在加快电子布相关业务布局。公司5月13日披露，其全资子公司巨石集团淮安有限公司拟建设年产5万吨电子纱暨3.2亿米电子布生产线建设项目。项目生产线的建设周期为1.5年，总投资为44.31亿元，资金来源为公司自筹及银行贷款。据公司后续在接待机构调研时透露，项目所涉及的电子布产线生产的产品包括普通布、薄布、超薄布和极薄布，以

薄布系列产品为主。

产能持续扩张的背后，是公司亮眼的经营业绩支撑。中国巨石7月14日公告称，预计2026年上半年实现归母净利润27.84亿元至31.21亿元，同比增长65%至85%。

得益于上半年玻纤主要下游应用领域需求增加，中国巨石产品量价齐升。在此背景下，公司通过加快产品结构优化、加大技术创新力度、加强市场开拓等措施提升盈利能力，为业绩增长奠定了良好基础。

行业景气度的持续上行，为公司新增产能释放提供了有力保障。上海证券7月10日发布研报认为，供需错配格局暂难缓解，电子布货源紧张仍将持续。作为PCB和覆铜板的核心基材，电子玻纤布是高端算力硬件的核心底层材料，随着AI服务器和高速交换机等核心算力设备迎来爆发式增量需求，叠加硬件性能持续升级，电子玻纤布行业正式迎来量价齐升的全新增长周期。

CRO行业的“猴”戏与变局

1倍多

2025年5月，中国食品药品检定研究院食蟹猴采购第一批中标结果显示，食蟹猴单价为9.2万元。彼时，实验猴价格刚从2023年的低谷中逐步回升。进入2025年下半年，行情开始逆转，实验猴重返10万元关口。2026年6月29日，中国食品药品检定研究院发布采购公告，40只食蟹猴预算760万元，单价达到19万元。在现货市场，优质合规的3岁至5岁五阴食蟹猴现货报价为18万元/只至20万元/只。一年间，实验猴价格涨了1倍多。

记者 张雪

实验猴供需矛盾及其对CRO（合同研究组织，指为医药、生物科技及医疗器械企业提供科研外包服务的专业机构）行业的影响，再次成为市场关注的焦点。

7月15日，昭衍新药A股涨停，总市值达379.3亿元，股价创近四年新高；H股盘中一度涨逾30%。同日，万邦医药、睿智医药、凯莱英等涨停，药康生物、海特生物、阳光诺和、百奥赛图等涨10%以上；药明康德盘中涨幅超过5%，总市值一度突破4000亿元。

此次CRO板块集体躁动的直接导火索，是昭衍新药前一日披露的业绩预告——其生物资产公允价值变动贡献了数亿元利润，而这只“下金蛋的猴子”，正是以食蟹猴为代表的实验猴。猴价翻倍，既是供给刚性约束下的价格异动，也折射出创新药产业链从融资回暖、临床前订单激增到业绩兑现的景气传导链条。而与“抢猴”并行的另一条主线同样值得关注：以中美药监部门为代表的监管机构正加速推进类器官、器官芯片等非动物替代方法的法规认可。

高价与替代并存，短缺与转型交织——实验猴，成为观察中国创新药产业当下与未来的一个独特窗口。

猴价走势：一年翻倍

7月14日，昭衍新药披露半年度业绩预告，公司预计上半年归母净利润为6亿元至9亿元，同比增长884.9%至1377.4%。业绩变动的主要原因是生物资产——即以食蟹猴为代表的实验猴的市场价格上涨叠加自身自然生长增值，驱动公允价值正向变动。

外行看热闹，内行看门道。真正让行业紧张的，不只是实验猴涨价，而是价格上涨得太快。

中国政府采购网公布的采购中标数据，清晰记录了实验猴价格的攀升轨迹。

2025年5月，中国食品药品检定研究院食蟹猴采购第一批中标结果显示，食蟹猴单价为9.2万元。彼时，实验猴价格刚从2023年的低谷中逐步回升——2023年至2024年间，3岁至5岁食蟹猴的市场单价由约11.2万元一度降至8.15万元。

进入2025年下半年，行情开始逆转，实验猴重返10万元关口。2026年3月5日，中国科学院上海药物研究所450只五阴食蟹猴采购项目中标公告显示，成交金额为5895万元，折合单价13.1万元。6月16日，中国食品药品检定研究院40只食蟹猴采购项目中标结果公布，单价已涨至17.8万元。6月29日，该研究院再次发布采购公告，40只食蟹猴预算760万元，单价达到19万元。

记者采访了解到，在更广泛的现货市场中，优质合规的3岁至5岁五阴食蟹猴现货报价为18万元/只至20万元/只，部分SPF级高洁净、具备完整三代谱系的出口级猴源报价突破22万元/只。

一年间，实验猴价格涨了1倍多。

实验猴的繁育周期长达5年至7年（性成熟3年至4年加实验适配期），且受种群老龄化等自然规律制约。据浙商证券研报测算，以2024年数据为例，在中国实验猴本土存栏约22万

只，年出栏量维持在3万只左右，而全行业年需求量已突破4万只，供需之间，存在着近万只的稳定缺口。据其预测，2026年至2028年，国内实验用猴供需缺口至少在1.5万只至2万只，猴价或持续保持高位。

当前，多家实验猴养殖企业表示，今年的食蟹猴已被合作方订完。昭衍新药、美迪西等CRO企业均在投资者关系活动记录中表示，因行业需求回暖，实验猴供应偏紧。

订单回暖与业绩兑现

猴价上涨的背后，是CRO行业整体景气度回升的缩影。药物研发范式的转变进一步放大了对实验猴的需求。

据国家药监局上月发布的《中国新药注册临床试验进展年度报告》（2025年），2025年临床试验总量首次突破5000项，创历史新高。多抗、ADC、多肽、小核酸、CGT等复杂分子实体类生物药的研发持续提速。这类药物具有高度的种属特异性，其靶点和作用机制往往只在人类和亲缘关系极近的非人灵长类动物体内表达。目前，国内新分子研发管线中超过70%的项目在安全性评价环节属于实验猴刚需。

临床前CRO领域，相关企业新签订单已逐季度兑现改善趋势——例如昭衍新药2025年第三季度起各季度新签订单同比增速分别为24%、118%和112%。

据浙商证券统计：2026年第一季度，临床前CRO板块整体实现收入14.90亿元，同比增长14.55%；临床CRO板块实现收入24.34亿元，同比增长18.59%；CDMO板块收入为212.08亿元，同比增长19.21%。

有上市药企相关负责人对记者表示，猴价上涨对CRO同样意味着分化：拥有自有猴场或稳定猴源的企业，获得的是排期能力和议价权；依赖外部采购的企业，面对的则是成本和利润压力。有猴、卖的是稀缺产能；没猴、承担的是失控成本。

CRO行业景气度的根本驱动力，来自医药研发投入的持续增长。

2026年上半年，全球药品一二级融资金额同比增长95%，约为2025年全年的75%；同期创新药BD授权潜在总交易金额达997亿美元，接近2025年全年的73%。融资的回暖意味着更多管线将从概念走向实验，而每一款进入临床前评价阶段的创新药，都可能成为实验猴需求清单上新增的一笔。

据弗若斯特沙利文预测，2026年全球和中国临床前CRO市场规模将分别达到332.5亿美元和528.6亿元人民币，全球和中国临床CRO市场规模将分别达到732.0亿美元和598亿元人民币。国内临床CRO行业自2025年开始重新进入景气周期，行业增速有望恢复至两位数以上。

行业长期竞争逻辑或重塑

不容忽视的是，政策方向正在从“默认使用动物”转向“能否可以使用更接近人体的方法来回答关键问题”。

近年来，美国在减少动物试验的监管路径上持续发力。2022年《FDA现代化法案2.0》为类器官、器官芯片等非动物方法进入药物申报打开了法律空间。此后，FDA陆续发布路线图和指导原则，逐步推动减少单克隆抗体等药物开发中的动物试验，尤其是非人灵长类动物的使用。美国国立卫生研究院也同步优先发展人源替代技术。

中国也迈出了实质性一步。7月7日，国家药监局药品审评中心就“推进新方法（NAMs）研究和应用试点计划（先锋计划）”的相关工作文件公开征求意见，试图让新方法数据从实验室论文走进药品审评。

但政策允许替代，不等于现有方法已经可以替代所有动物试验。上述受访人士表示：类器官难以模拟免疫、内分泌和代谢系统的长期联动；器官芯片覆盖不了完整机体；AI预测毒性的能力受限于缺失的人体数据。旧方法尚未退出，新方法还没完全接上——这正是行业转型期的常态。

对CRO行业而言，短期比拼的是猴源、排期与交付能力；更长期的竞争，则会转向人源模型、数据积累，以及将多样化证据转化为监管认可结果的能力。