

生物医药赛道迎来机构扎堆调研

商业化与全球化进展成关注重点

◎记者 何昕怡

数据显示,8月1日至11日,生物医药行业获机构调研热度高涨,获调研家数在全部申万一级行业中排名第一,百济神州、泽璟制药、九洲药业等11家公司受到机构青睐。从调研内容看,公司管线的研发和商业化进展、出海的最新规划和BD(商务拓展)交易动态,是机构关注的重点。

中金公司认为,创新药产业趋势明确,震荡后仍具配置价值。中国创新药BD交易维持较高景气,交易模式由单品License-out逐步向多管线合作、共同开发及NewCo等形式拓展,临床数据质量与全球竞争力不断获得验证。随着国内外医药投融资回暖,研发投入有望进一步增加,逐步向CXO(医药研发生产外包服务)、科研服务和制药供应链传导。创新药与CXO仍是全年重点方向。

管线进入商业化兑现期

进入8月,生物医药公司迎来2026年半年报密集披露期。在机构调研中,不少药企立足上半年经营业绩,透露产品研发和商业化的最新进展,以及订单落地情况。

百济神州是8月以来机构关注度最高的公司之一,累计接待210家机构调研。公司近日披露未经审计的上半年业绩公告,营收与盈利指标均实现显著跃升,上半年实现归母净利润32.71亿元,同比提升627.1%,盈利已大幅超过2025年全年。

基于上半年的强劲表现及对未来业务的审慎预期,百济神州宣布上调2026年全年财务指引:营业收入扣除经营成本费用后的利润预期由48亿元至55亿元上调为65亿元至71亿元。

核心产品泽布替尼(百悦泽)全球销售额持续突破,为百济神州的业绩贡献了较大增量。在调研中,百悦泽的长期销售空间及峰值备受机构关注。百济神州表示,公司对百悦泽的长期增长信心进一步增强。在美国及全球新增患者启动治疗数量均创新高,同时存量患者持续累积,以及多方数据持续验证百悦泽在疗效、总生存及持续用药等方面优势的情况下,公司认为百悦泽尚未达到峰值销售水平,预计其收入将继续增长。

泽璟制药同样迎来大量的调研走访,机构投资者目光聚焦于公司的注射用ZG005、ZG006等新药研发进展。公司介绍称:“ZG005已经启动2项联合用药的Ⅲ期临床研究,同时正在开展治疗宫颈癌、胆道癌、其他晚期实体瘤的Ⅱ期临床研究。鉴于PD-1单药疗法存在应答率有限及耐药性等等问题,公司将会持续拓展其潜在的适应症。”

对于注射用ZG006,泽璟制药表示,该产品是全球首个DLL3/DLL3/CD3三靶点



TCE,已获国家药监局药品审评中心突破性疗法认定,适用于复发或进展的晚期小细胞肺癌以及DLL3阳性神经内分泌肿瘤疗法。目前,ZG006正在开展3项关键/Ⅲ期临床研究。

随着减重赛道的火热,多肽药物正成为创新药研发中备受关注的重要方向。上半年,九洲药业TIDES(多肽与小核酸)业务强劲增长,上半年固相合成多肽产能同比大增300%。

九洲药业在调研中“透底”今年底及2027年的多肽固相合成产能规模。公司表示,依托杭州、苏州多肽生产基地的持续建设,公司多肽固相合成产能实现较快增长。随着新增产线投入使用,目前固相多肽产能已超过2000升,并已形成覆盖100升至1000升不同规格的固相合成生产体系。在现有产能基础上,公司已启动一条约3500升固相多肽合成产线的建设,主要用于承接后续较大规模的商业化项目。

产品出海势头强劲

当前,国内创新药企“授权出海”与“自主出海”双轮驱动,国际化布局提速。上半年,我国创新药对外授权共达成81笔合作,交易总额约为1100亿美元,已相当于2025年全年总额的80%,创历史同期新高。

海外BD合作进展以及自主出海布局情况亦为机构调研的主要关注点。对于公

司与默沙东、艾伯维合作进展,泽璟制药表示:公司与默沙东正推进相关三特异性抗体药物的临床开发合作进展;2026年1月,公司已获得艾伯维就ZG006商业化合作的1亿美元首付款,未来还将获得里程碑付款最高6000万美元。

在国产创新药出海BD交易频出、交易节奏密集的同时,自主出海亦推动中国药企从单纯的技术输出方转变为全球合作伙伴,凭借硬核原创实力在国际市场站稳脚跟。

“美国市场作为全球最大的生物药市场,在医保控费等因素驱动下,对高性价比生物类似药的需求持续上升,生物类似药有望迎来放量窗口期。随着欧美更多产品的上市以及新兴市场的推进,我们预计2027年下半年能够看到生物类似药在海外的放量。”百奥泰表示。

百奥泰介绍称,公司已有6款上市药品,其中有4款药已经在欧美获批,预计到2027年下半年将有4款产品在欧美上市。在创新药板块中,针对卵巢癌的BAT8006计划2027年递交上市申请。

后续成长空间被看好

在调研热度攀升的同时,多家机构和行业专家对生物医药板块的后续发展保持乐观预期。他们认为,板块当前正处于基本面逐步验证阶段,随着半年报数据的披露,市场有望进一步聚焦具备业绩支撑和长期

成长逻辑的细分方向。

从估值层面来看,诺安精选价值基金经理唐晨认为,近期创新药板块的上涨本质上是估值修复。无论是政策层面,还是产业基本面、项目临床数据、产品销售数据等,都处在上升趋势中,创新药板块的估值修复是合理的。

“当前医药板块的估值水平和机构持仓比例都处在历史低位,叠加海外需求的拓展,行业未来5年的增速或将显著提升,成长空间进一步打开。”唐晨表示。

上海市卫生和健康发展研究中心主任金春林认为,医药行业正逐渐步入商业化爆发、海外收入上升、盈利模型升级三重拐点交汇的关键期。

“2026年,国产创新药商业化进程显著加快,核心驱动力来自政策端的准入提速,尤其是预申报机制。5月发布的医保目录调整方案首次引入预申报制度,允许在申报开始时尚未正式获批、但已完成技术审评的药品进行预申报,将国产创新药从获批到就诊的周期,从过去一两年压缩到数月,充分表明政策对创新药的支持态度。”金春林表示。

同时,金春林认为,随着国内创新药企上半年BD交易创下历史新高,全年BD交易预计将会进一步爆发,创新药行业的海外收入已经从阶段性贡献转向常态化业绩贡献。下半年,创新药行业已经具备从预期驱动转向基本面驱动的产业基础。

从灵巧手到整机组装 精密制造巨头 拓展具身智能生态

◎记者 夏子航

近日,中科慧思具身智能(湖南)有限公司(下称“中科慧思”)在湖南长沙发布三款灵巧手产品。中科慧思的背后,站着精密制造巨头蓝思科技。

作为具身智能连接物理世界的“最后一厘米”,灵巧手产业正进入技术加速突破及产能快速放量阶段。“我们希望通过‘多系本体×数据采集’的双飞轮模式,推动机器人从拥有一双手走向真正会干活。”中科慧思相关人士表示。

“目前,具身智能产业正加速步入量产阶段。作为精密制造企业,我们能给具身智能产业带来消费电子产业级别的规模化制造能力,现阶段正是战略卡位的关键时机。一方面,将布局具身智能核心零部件及整机组装;另一方面,将发力拓展具身智能生态,搭建好具身智能‘朋友圈’。”8月11日,一家消费电子产业链上市公司的相关人士向上海证券报记者表示。

蓝思科技加码灵巧手赛道

现场,中科慧思正式发布L1、D1、M1三款灵巧手产品,预发布F系列绳驱仿生灵巧手,并介绍数据手套、数采工具链等数据采集配套能力。

据介绍:L1采用轻量化、精简自由度的产品路线,主打高性价比、高稳定性、长寿命和易部署,L系列灵巧手已经应用于吉他、贝斯、电子琴等真实乐器演奏;D1定位为高自由度通用五指灵巧手,主打运动灵活性、多关节独立运动、多指协同与触觉感知能力;M1定位为模块化场景灵巧手,围绕复杂场景操作需求进行设计,通过“标准化主体+功能化指尖”的模块化架构,实现不同作业能力的快速切换。

F系列为本次预发布产品,其围绕高自由度、仿生结构和柔顺操作展开探索,通过绳驱仿生结构,探索更加接近人手运动方式的高自由度柔顺操作能力,能完成握筷子、握薯片等灵巧动作。

工商登记显示,中科慧思成立于今年7月,由北京中科慧灵机器人技术有限公司(下称“中科慧灵”)、蓝思科技等共同成立。

“中科慧思三方股东将带来技术、制造和场景层面的赋能。”中科慧灵创始人、董事长张正涛介绍说:中科慧灵提供具身智能机器人技术、整机系统、运动控制、感知和灵巧操作基础;蓝思科技提供精密制造、工程验证、质量控制、供应链和规模产业化支撑;湖南华夏投资集团立足真实应用场景、运营资源和区域产业需求进行赋能。

灵巧手正成为推动人形机器人技术变革的关键突破口。

高工产业研究院(GIII)发布的《2026年H1中国灵巧手行业调研报告》显示:2025年我国灵巧手市场销量约为1.92万只,同比增长236.84%;预计2026年销量将达到7.02万只,同比增长265.63%;到2030年,随着人形机器人应用场景拓展、灵巧手技术进步和产品成本下降,我国灵巧手市场销量有望突破43万只,2026年至2030年复合年增长率约为57.79%。

精密制造巨头纷纷入局

近年来,蓝思科技、领益智造、长盈精密等精密制造巨头纷纷加码具身智能产业,拓展具身智能生态。

在此前披露的投资者关系活动记录表中,蓝思科技表示,公司已构建具身智能核心部件到整机组装的垂直整合制造平台,已成为国内外多家头部机器人客户批量交付人形机器人、四足机器人整机和头部模组、关节模组、灵巧手、结构件等,组装出货规模位居行业前列。

今年1月,蓝思科技与智元机器人、泰国上市公司SKY及Com7正式签署合作备忘录,四方计划在泰国设立合资公司,共同探索东盟地区具身智能产业的落地路径。3月,蓝思科技与五洲新春签署战略合作协议,双方将在资本合作、下一代机器人联合开发、核心供应链互配以及创新生态共建等核心维度展开深度合作。

在7月下旬接受投资者调研时,领益智造表示,依托全球五大具身智能制造基地,公司形成覆盖“研发—制造—场景落地”的全链条能力。客户方面,公司与国内头部数十家公司官宣了合作或深化合作进展。同时,公司积极开拓海外机器人客户并保持长期稳定合作关系,核心供应商地位稳步提高。

领益智造称,公司明确机器人业务战略定位是成为“三位一体”的全球头部具身智能硬件制造商。具体包括三个维度:一是打造全球化、全工艺的从核心零部件到整机本体组装的全栈式服务能力;二是专注核心零部件、总成研发设计;三是为机器人提供完备的工业应用场景落地开发。

长盈精密此前披露,公司从2024年开始加快人形机器人相关产能的建设,加大研发投入,为海内外人形机器人客户开发如铝合金、镁合金、钛合金等金属材料,PEEK、IGUS等工程塑料,橡胶、硅胶、尼龙、纤维织布等多种材料的零件,为人形机器人的结构件、执行器、传感器等提供核心零部件,已具备从核心零件到整机组装的全方位能力。2025年,公司交付约69万件人形机器人精密零组件,其中海外客户出货约占80%。

今年6月,歌尔股份在互动易平台回答投资者提问时表示,公司的扬声器、传感器、光学器件、精密结构件等产品均可以应用于多种类的终端硬件设备中,在机器人相关业务领域内有所布局,并已在智能制造领域内广泛应用机器视觉、机器人等相关技术。

针对人形机器人业务,立讯精密表示,公司配合海内外匹配的客户标的,从部件到整机深度参与,同时提供应用环境协同研究。

荣信汇科IPO再折戟 业绩波动与历史罚单或为“绊脚石”

◎记者 王文嫣

荣信汇科电气股份有限公司(简称“荣信汇科”)的科创板IPO审核状态日前变更为“终止”。据悉,此次终止系公司及保荐机构主动撤回上市申请。由此,这家柔性直流换流阀核心厂商第二次冲刺科创板IPO又告失利。

上海证券报记者注意到,2021年公司首次备战科创板IPO时未回复问询,便撤单离场。此次IPO虽已回复首轮问询,却再次撤单,业绩波动较大、实控人曾被留置、股权沿革遗留隐患等问题或是主要障碍。

“六人组合”实控荣信汇科

招股书显示,荣信汇科是专业从事新型电力系统核心设备研发、制造、销售及服务的高新技术企业,主要为客户提供柔性输电成套装备、大功率变流器等高端装备和技术服务。作为柔性直流换流阀成套装备的主要供应商之一,公司参与了2020年以来国内已投运的5个高压柔直工程中的4个,供应了占总投容量30%以上的换流阀产品。

荣信汇科IPO之路较为波折。公司于2021年12月23日首次申报科创板IPO,2022年6月30日主动撤单。此后,公司更换上市辅导机构,并多次接受上市辅导,于2025年11月再次冲刺科创板,8个月后又戛然而止。

记者发现,荣信汇科此次募资规模较首次申报时有所上调,由6亿元调整为9.77亿元,拟投向深远海海上风电装备产业化项目(3.37亿元)、绿色低碳柔性电源项目(2.34亿元)、研发试验中心(2.56亿元),剩余1.50亿元用于补充流动资金。

荣信汇科的控制权结构较为特殊。经过历年的股权演变,公司共同控股股东为白云电气集团有限公司(下称“白云集团”)及自然人左强。其中,白云集团及其一致行动人荣德投资合计持有27.88%股权,左强持有20.67%股权,三方签署一致行动协议共同控

制公司。实控人为胡德良、左强、胡德宏、胡德健、胡德才、伍世照6名自然人,其中来自白云集团的5名股东均为胡氏家族成员。白云集团持有上市公司白云电器约2.21%股份,白云电器实控人为胡明森等五兄妹,胡德良等人为胡明森等五兄妹的子女。

上交所的监管问询,对公司一致行动关系及公司控制权是否稳定提出了疑问。

柔直业务客户依赖遭质疑

从招股书及问询回复来看,荣信汇科营收波动较大。2022年(报告期外),公司营业收入高达19.42亿元,其中柔性直流输电成套装备收入为16.95亿元,主要来自粤港澳大湾区直流背靠背电网工程(合同金额13.51亿元)及白鹤滩—江苏±800kV特高压直流输电工程投运。

进入报告期后,2023年、2024年该板块未确认收入,2025年恢复确认收入1744.25万元。公司2023年营收因此骤降达2.33亿元,利润出现亏损。

对此,上交所首轮审核问询中直指“报告期内仅有单一客户产生收入且收入大幅下滑”,要求公司说明柔性直流输电业务收入大幅下滑的原因及业务可持续性。

荣信汇科解释称,柔性直流输电工程为国家重大电网基础设施,投资建设周期长,从招标到投运通常超过20个月,收入确认严格遵循项目投运节点。2023年至2025年国内无大型柔直项目投运导致收入断层,与行业节奏一致,并非客户关系断裂。公司同时称,截至2026年1月末,柔性直流输电在手订单超过33亿元,包括蒙西—京津冀特高压直流工程、三峡阳江青洲海上风电项目及沙特中西柔直项目等。

尽管如此,问询函仍对荣信汇科客户高度集中、业绩依赖国家能源基建政策投运周期的商业模式提出质疑。在上交所看来,尽管公司柔性直流输电成套装备市场份额处于行业第一梯队,但下游客户基本为国家电网、南方电网两大

央企,单一客户依赖风险突出。报告期内,公司向前五大客户的销售收入合计占营业收入的比例分别为70.84%、71.27%和60.17%。

公司及保荐代表人曾被监管警示

记者发现,荣信汇科前次IPO留下不少“后遗症”,公司及保荐代表人曾被监管警示。

公开信息显示,荣信汇科实控人之一、时任董事长左强2022年2月16日被云南省剑川县监委采取留置措施,5月16日延长留置期限,6月26日解除强制措施,有权机关最终不予追究刑事责任。据悉,该事项发生在首轮IPO审核期间,公司未主动对外披露;直至当年5月27日交易所跟进问询,保荐代表人才被通告知相关情况,公司于5月29日提交专项说明。

上交所认为,荣信汇科的实际控制人、时任董事长是否被有关机关立案调查、是否正常履职等情况,对公司的经营管理具有重大影响,属于影响审核判断的重大事项。荣信汇科作为信息披露的第一责任人,未充分关注实际控制人、时任董事长不能正常履职的情况,直至相关人员被采取留置措施3个月后才向交易所书面报告,履行信息披露职责不到位。

2022年8月18日,两名保荐代表人因履职疏漏收到监管警示;8月25日,荣信汇科同步被上交所出具监管警示决定书。当年6月底,公司撤回了首次IPO申请。

此外,左强还曾被市场禁入。招股书显示,2024年3月,南方电网供应链集团有限公司发布南方电网公司供应商处理公告,左强被处以36个月的市场禁入。对此,荣信汇科表示,公告中标明涉及左强市场禁入的相关供应商为“梦网云科技集团股份有限公司”,并非公司。

“梦网云科技集团股份有限公司”即是上市公司梦网科技。荣信汇科的创立与梦网科技有着深厚渊源,前者的资产与业务根源可追溯