

暑期档票房突破55亿元 市场热度持续攀升

2025年电影暑期档进程过半，市场热度不断走高。灯塔专业版数据显示,截至7月29日,档期总票房已突破55亿元,观影人次超1.45亿。《南京照相馆》《侏罗纪世界:重生》《长安的荔枝》领跑票房榜,其中历史题材影片《南京照相馆》表现尤为亮眼,打破多项纪录,被预测有望冲击32亿元总票房。档期内影片供给数量破百、类型丰富多元,涵盖喜剧、动作、国漫、历史、爱情等,有效满足多样观影需求,推动周票房大盘连续四周突破6亿元。随着多部新片定档8月,暑期档后半程热度有望延续。专家表示,暑期档的积极表现将为全年电影市场奠定坚实基础。

● 本报记者 杨梓岩



视觉中国图片

灯塔专业版数据显示,截至7月29日19时,2025年暑期档(6月1日至8月31日)总票房(含预售)超55亿元,档期总观影人次超1.45亿,档期内票房前五名的影片分别为《南京照相馆》《侏罗纪世界:重生》《长安的荔枝》《名侦探柯南:独眼的残像》《酱园弄·悬案》。今年电影暑期档,定档影片数量超百

部,类型多元、题材丰富。既包括改编自热门小说、导演大鹏执导的古装喜剧《长安的荔枝》、姜文主演的电影新作《你行!你上!》、陈佩斯回归银幕之作《戏台》,还有国漫《聊斋:兰若寺》与《罗小黑战记2》,以及历史题材影片《南京照相馆》。

其中,《南京照相馆》《侏罗纪世界:重生》《长安的荔枝》累计票房分别

为6.1亿元、5.46亿元和5.25亿元。《南京照相馆》还打破了过去三年暑期档历史片单日票房纪录,过去三年暑期档战争片累计票房纪录等。根据猫眼专业版预测,《南京照相馆》的内地总票房或将达到32亿元。

丰富的影片供给满足多元观影需求,推动市场形成多轮观影热潮。灯塔专

业版数据显示,当前电影市场热度持续攀升,周票房大盘已连续四周突破6亿元,并诞生春节档后首部票房破5亿元的影片。进入8月后,电影暑期档还将迎来历史战争片《东极岛》、犯罪动作片《捕风追影》、国漫IP《流浪山小妖怪》《非人哉:限时玩家》、喜剧《奇遇》《脱缰者也》及七夕爱情片《7天》《有朵云像你》。

业内人士分析认为,早在上映之前,《南京照相馆》就被视为今年暑期档的头部种子选手。而上映后取得的票房表现和当前各大平台预测30亿元左右的总票房,让《南京照相馆》有望成为这个暑期档的“黑马”,带动整体电影市场升温。

《南京照相馆》票房攀升,其背后的出品方上市公司在A股市场也受到

资金青睐。7月28日,幸福蓝海、中国电影双双涨停。公开资料显示,《南京照相馆》参与出品的企业有9家,涉及中国电影、幸福蓝海、万达电影等。

《长安的荔枝》的出品方更是多达11家,其中包括猫眼娱乐、上海儒意、华谊兄弟等,发行方为猫眼娱乐。《酱园弄·悬案》出品发行方包括猫眼娱乐。

猫眼娱乐市场分析师赖力分析认为,今年暑期档头部影片竞争力突出,动画基本盘稳固,其积极表现将为全年电影市场奠定坚实基础。

“到目前为止,今年暑期档也涌现了一批口碑和票房俱佳的动画片。猫眼专业版预测《聊斋:兰若寺》内地总票房超3亿元,猫眼专业版预测《罗小黑战记2》内地总票房近5亿元。接下来还

有《流浪山小妖怪》待映,影片已于近日开启点映,收获了出色的口碑反馈,同样有望在上映后取得超出预期的市场表现。”赖力表示,在《哪吒之魔童闹海》大幅抬升动画类型影片市场“天花板”后,暑期档这批优质国产动画片中爆发,再次体现了国内动画行业的创作者们经过长期积累发展后取得的繁荣成绩。

2025年上半年,全国电影票房达292.31亿元,同比增长22.9%。灯塔专业版数据分析师陈晋对记者表示,我国电影市场恢复率领先全球主要市场,为2020年以来电影市场表现最佳的上半年,已恢复至2018、2019年市场峰值水平。上半年票房前五名均为春节档影片,分别是《哪吒之魔童闹海》《唐探1900》《封神第二部:战火

西岐》《熊出没·重启未来》《射雕英雄传:侠之大者》,其中《哪吒之魔童闹海》单片贡献154.46亿元,占大盘票房52.8%,大幅刷新全球单一市场最高票房纪录,并跻身全球影史票房榜前五名,展现了国内电影市场的充足潜力。

国产电影成为驱动市场复苏的核心力量,上半年国产片票房占比高达

91.2%。陈晋表示,上半年票房破亿元影片25部,其中国产片16部。类型上看,今年上半年国漫动画、犯罪题材表现相对突出,区域上西南、华中、华南地区票房同比增长更突出,另外由于春节档票房贡献度提升,上半年三、四线城市票房贡献度也创历史新高。

值得一提的是,今年上半年,电影市场基础设施持续升级。全国营业影院

数、银幕数创历史新高,特效厅表现尤为亮眼。CINITY、IMAX等特效厅票房同比大幅增长,国产LED电影屏技术更迎来爆发——其高亮度、色彩丰富与细腻画质广受认可。技术革新正推动观影迈向更沉浸式体验,体现了电影院独特的放映优势。陈晋表示,期待暑期档能够取得良好的成绩,延续上半年整体市场的强劲表现。

内销翻倍增长 海外订单激增

中国防晒产业迎来“双向爆发”

● 本报记者 熊彦莎

街头巷尾,各色遮阳伞穿行流动;直播间里,太阳能风扇遮阳帽、凉感防晒服、敏感肌防晒霜等新品吸引眼球。盛夏时节,防晒需求明显增长。

接受中国证券报记者采访的企业、专家表示,在消费需求和产品创新双轮驱动下,防晒产业正经历从“小众品类”到“大众刚需”、从“季节性消费”到“日常化场景”、从“单一功能”到“多元体验”的三重跨越,这种跨越促使防晒产业市场规模不断扩张,吸引着服装、美妆、户外等领域上市公司积极布局。同时,外贸企业针对海外消费者的差异化需求持续研发新品,实现出海创新。

市场增长空间大

在即时零售和电商平台,多类防晒用品销量提升。消费者对防暑防晒用品“即需即买”需求大增,美团闪购数据显示,6月以来,截至7月20日,防晒衣、皮肤衣、遮阳伞等品类销量同比均翻倍增长。防晒霜也成为度夏刚需,在什么值得买平台上,6月防晒霜商品交易总额同比增长34.17%。

防晒需求增长,新意也更足。“功能性和时尚性兼具,是消费者对防晒服的核心诉求,既要高防护又要美感。”安踏品牌相关业务负责人告诉记者,截至7月20日,今年安踏光盾防晒服销量同比增长42%。该产品配置了创新的防晒纱线“遮

热纱”,并加入肌肤科技,带来更持久的凉爽穿着感。

“除了升级防晒科技,今年安踏还推出了兼具功能性与设计感的修身款防晒服,符合市场流行的防晒美学趋势。”上述负责人说,安踏在注重防晒科技创新的同时,兼顾防晒美学概念,满足消费者对防晒服的多重追求。

防晒霜也在顺应需求多元化、场景细分化的消费新趋势。上海家化旗下品牌玉泽相关负责人说,消费者现在更青睐无酒精、无香精的安全配方,更关注医美术后等敏感皮肤护理需求。针对上述趋势,玉泽在今年2月推出全新包装的大分子防晒霜。

日益增长的防晒需求,推动防晒产业规模扩大。艾媒咨询2024年发布的报告显示,2025年国内防晒服配和防晒化妆品市场规模将分别达到885亿元和179亿元,2026年有望分别达到958亿元和195亿元。

上市公司积极布局

安踏和上海家化旗下品牌的防晒新品销量喜人,折射了上市公司积极布局防晒赛道的热情。

从产业链上看,防晒产品上游企业同样受关注。在深交所互动易平台上,联发股份7月17日表示,公司开发了抗紫外功能面料、凉感功能面料,可用于纺织服装领域。汇隆新材也于近期表示,公司主营产品为原液着色涤纶纤维,可应用于家纺

面料、服装面料、阻燃遮光面料、汽车高铁内饰、装饰材料及户外用品等多个领域。

百货零售类企业基于防晒策划消费活动,为消费者提供清凉体验。如,广百股份在暑期打造“夏日防晒节”等主题消费场景,设置潮流艺术装置、快闪店及小型音乐会,精准吸引年轻客群,其旗下连锁商场广百百货于7月1日至7月31日推出防晒和美白产品的专场折扣活动。

展望未来,上市公司已在抢抓防晒市场的前瞻性机遇。玉泽相关负责人表示,在户外运动常态化趋势下,防晒产品将短期急救与长期屏障修护结合,才能赢得消费者持续信赖,推动防晒经济从“季节刚需”迈向“全年护肤刚需”。安踏品牌相关业务负责人说,消费者的环保意识逐步提升,今年“海洋友好型”防晒产品销量增幅明显,这也对安踏未来布局环保友好的防晒服产品有很好的启发。

在防晒需求细分化、产品研发投入加大趋势下,拥有较长时间沉淀和雄厚资金积累的企业,成为推动行业发展的主力军。企查查最新数据显示,我国现存防晒相关企业超1.2万家,近六成防晒相关企业成立10年以上,注册资本5000万元及以上的相关企业最多,占比达到27.5%。

产品创新出海

烈日下,一名国外的农场主戴着一顶太阳能风扇帽,帽檐处的迷你小风扇持续送出凉风,农场主边擦汗边说:“这比冰啤酒更解暑。”在海外短视频平台

上的该热门视频下,大量海外网友“求链接”。

这顶防晒又降温的太阳能风扇帽,来自浙江义乌森外帽业。“目前订单已经排到8月,我们的6条生产线每天都满负荷运转,预计今年全年出货量能达到50万顶。”森外帽业负责人江泳滔告诉记者,这款帽子通过顶部太阳能板实现续航,同时风力可调节,像会降温的“移动空调”,正好解决户外工作者的痛点。

针对海外用户防晒、美黑、制冷等多元化需求,“降温”产品变成了“升温”的外贸生意。在阿里国际站上,7月1日至11日,防晒霜和美黑产品在马来西亚和柬埔寨的订单量翻倍,移动空调、便携风扇、制冰机等制冷类产品在法国、阿根廷的商品交易总额分别上涨190%和350%。

宠物外贸商家同样抓住了防晒赛道机会。“热带地区气候炎热,我们针对性推出凉席、冰垫等宠物窝垫产品。”义乌国际商贸城沅沅宠物用品店店员楼伟凡说,店铺的订单量连年增长,不断地将蕴含巧思的“质造”新品推向市场,让生意持续升级。

防晒产品创新出海,折射出外贸企业的活力和应变能力。“面对外部压力,外贸企业灵活应对、适时调整,积极想办法拓展市场获取订单,保持稳定的生产经营和贸易畅通。”中国国际经济交流中心科研信息部副部长刘向东说,后续,外贸企业应加大创新力度推动产品升级,增强产品的国际竞争力,提升抵御外部市场波动风险的能力。

原能生物董事长瞿建国:

推动深低温存储领域 迈向产业化新台阶

● 本报记者 李梦扬

原能生物近日宣布,正式启动B轮融资,并积极筹备科创板上市计划。深耕自动化低温存储领域近八年,原能生物持续攻克技术难关,推出了一系列具有自主知识产权的智能化生物样本库产品。截至2024年12月,原能生物累计申请国内外专利600余项,获得500余个授权。

“让技术创新走出实验室、顺利走向产业化,是我们下一阶段的宏伟愿景。”原能生物董事长瞿建国接受中国证券报记者专访时表示,从全球来看,目前深低温存储装备的应用仍局限在实验室。未来政策驱动、资本助力、企业家奋斗将共同助推国内深低温存储技术从实验室走向产业化。展望未来,原能生物将继续致力于智能化生物样本库技术的研发和创新,推动低温存储领域迈向标准化、智能化、产业化的新台阶,为全球客户提供更加优质的产品和服务。

勇闯研发“无人区”

作为一名久经沙场、勇于求新的创业老将,瞿建国曾创立A股市场“老八股”之一的申华实业,后又创立开能健康,并带领其成为中国居家水处理行业的首家上市公司。2014年,瞿建国投身细胞产业,开启新一轮创业,其创立的原能细胞科技集团,以“存原始细胞,储生命之能”为创始理念,持续专注细胞生态圈,并在2017年成功孵化原能生物。

谈及此次创业初衷,“创业家的目光要放长远,要考虑到未来十年,甚至二十年后老百姓的需求。”瞿建国表示。“聚焦到细胞产业,其最终目标是让人少生病、不生病,这也符合人类发展的终极目标即健康。”瞿建国进一步称。

回顾创业初期,“彼时,低温存储行业仍是传统人工操作液氮罐、低温冰箱,存在效率低下、结霜生冻、交叉污染、常温暴露、难以追溯等多种问题。存储活体细胞要求更难以满足,需要达到恒久稳定的深低温(−150℃至−196℃)、无氧无霜的环境,绝对杜绝交叉污染、全程信息可追溯等要求。”瞿建国说。

自成立以来,原能生物致力于先进细胞生物自动化低温存储装备的技术研发、产品设计与制造。“我们深耕自动化低温存储领域近八年,投入了近八亿元。”瞿建国介绍,“原能生物的突围之路,始于颠覆性的全球首创‘蜂巢式’存储结构。这种结构让每份样本如置独立‘蜂房’,物理隔绝,避免交叉感染风险。面对深低温设备内部结霜结冻的行业顽疾,我们创新密封控制技术、舱室干燥与样本入库净化系统,打造稳定无氧无霜的内部环境。”

深耕国内布局全球

近年来,原能生物陆续推出覆盖全温区、全场景的BSN、P、AM、IVF、PBM、BSE等系列产品矩阵。据公司介绍,在中国疾控、浙江疾控、苏州疾控、仁济医院、芙蓉实验室等多个项目中,原能生物的智能设备均成功落地;公司农林畜牧标杆案例也已落地。

“令人振奋的是,我们已经完成了从0到1的研发突破,推出了一系列全自动深低温生物样本存储设备,接下来我们要进入1到10的高速发展阶段,我们将推动产业升级,以自动化、智能化解决方案变革传统低效、高风险的样本管理模式,为生物医药研发、精准医疗、细胞治疗等前沿领域提供坚实可靠的设备支撑。”瞿建国告诉记者。

“目前我们处在小批量制造的阶段,在这一过程中,我们力求把产品标准化模块化,也就是说把每一个系列的产品做好做精,以便未来能够按照标准批量制造,降低生产成本。”瞿建国表示,从市场的角度看,原能生物深耕国内市场,与此同时,公司将加强与全球合作伙伴的交流与合作,积极拓展海外客户。

值得一提的是,今年5月,原能生物海外品牌Orcella Instruments的Orcella duo 1100S全自动深低温存储系统(国内型号:BSE-PRO系列),在加拿大举行的国际生物及环境样本库协会(ISBER)颁奖典礼上,摘得“2025年度杰出新产品奖”。此外,原能生物今年入选中国(上海)自由贸易试验区“一带一路”医疗器械出海服务平台发布的《中国高品质医疗器械出海遴选指南(2025)》。

木欣欣以向荣,泉涓涓而始流。在创新理念的引领下,越来越多的新技术、新项目、新业态进入瞿建国精心构筑的“原能细胞生态圈”。原能生物作为原能细胞旗下子公司,成为驱动集团未来发展的核心引擎。此外,原能细胞旗下还有原天生物、基元美业、莱森原等生态圈企业,涵盖细胞存储、自动化生物样本存储装备、免疫治疗药物等多个领域。据公司介绍,原能细胞以打造标准化、智能化、产业化细胞库网络为核心业务,在上海张江打造了首个无人值守的5G全自动细胞库。

为产业成长按下“加速键”

作为智能化细胞生物样本库行业引领者,原能生物正逐步加快应用场景落地,推动产业化发展。

“从全球来看,目前深低温存储装备的应用仍局限在实验室。未来政策驱动、资本助力、企业家奋斗将共同助推国内深低温存储技术从实验室走向产业化。”瞿建国表示。

应用场景方面,“一方面,自动化存储设备升级替换市场前景广阔,包括三甲医院、疾控中心、生物药厂、动物实验中心、植物所等。”瞿建国向记者表示。

“另一方面,除了传统的生物样本存储业务以外,我们更看重的是未来细胞存储蓝海。细胞作为珍贵的生命资源,不仅能治病还能保健。未来细胞存储业务有望走进家家户户,从孩子出生开始将脐带储存进库里,像存黄金一样存细胞。”瞿建国说。

2024年,原能生物在上海浦东康桥打造的智能制造基地落成,总建筑面积近1万平方米,基地钣金生产、机加工、PC管加工等管线齐全,设备先进。目前原能生物的现有工厂包括惠南园区、康桥园区、东莞工厂。

“继2022年完成4.1亿元A轮融资后,2025年,公司站在新起点紧锣密鼓启动B轮融资,并积极筹备科创板上市计划。”瞿建国称,未来资金的主要用途为工厂建设,推动低温存储设备批量制造。

瞿建国表示,未来原能生物将继续致力于智能化生物样本库技术的研发和创新,同时深化全球化战略布局,推动智能化生物样本库解决方案在全球的广泛应用。