

百余家上市公司发布2026年半年报 生物医药等行业现亮点

Wind数据显示，截至8月6日收盘，A股共有115家上市公司对外披露2026年半年报，93家上市公司实现营业收入同比增长，86家上市公司实现净利润同比增长。从净利润增速角度看，生物医药、有色金属、化工、半导体等行业上市公司业绩表现相对亮眼。

● 本报记者 董添

业绩亮点频现

部分创新药上市公司半年报实现首次盈利。泽璟制药披露的2026年半年报显示,报告期内,公司共实现营业收入约12.05亿元,同比增长220.88%;实现归母净利润约6.40亿元,上年同期亏损7280.35万元。

泽璟制药表示,报告期内,因商业化产品销量的稳步增长以及确认大额产品技术授权许可收入,公司自成立以来首次实现半年度盈利。不过,由于多款新药处于上市早期阶段,仍需持续投入商业团队扩建和市场拓展等费用。其他多个在研产品仍处于上市申请或研发阶段,也需要较高研发投入。

半导体行业上市公司中,富满微、乐鑫科技等上市公司业绩表现不俗。富满微2026年上半年共实现营业收入约6.78亿元,同比增长77.04%;实现归属于上市公司股东的净利润约9064万元,上年同期亏损3576.75万元。

化工行业方面,瑞丰高材、金煤科技、鲁北化工等公司业绩均实现大幅增长。

瑞丰高材2026年上半年共实现营业收入约10.97亿元,同比增长9.04%;实现净利润约5893.59万元,同比增长348.43%。营业收入的增长主要是产品销售量同比增加所致。

受益于产品涨价等因素,有色行业上市公司普遍表现不俗。举例来看,盛达资源2026年上半年共实现营业收入约11.52亿元,同比增长27.08%;实现归属于上市公司股东的净利润约3.9



视觉中国图片

亿元,同比增长456.46%。公司业绩主要来源于贵金属、工业金属矿的采选及销售业务。2026年上半年,公司矿产银金属收入占有色金属采选收入的比重为70.38%, 占营业收入的比重为62.14%, 矿产银金属销售产生的利润占公司有色金属采选利润的比重为71.51%。2026年下半年,公司将加速推进相关矿山的建设投产, 控制生产成本,保障全年生产目标实现,同时抓住金属价格走势向好的有利条件, 科学制定销售方案, 实现公司经营效益的最大化。

机构密集调研

不少上市公司发布半年报后,获机构密集调研。从调研内容看,机构普遍对热点业务发展情况较为关注。今年以来, 受益于AI服务器需求爆发,算力硬件业务实现大幅增长。以电子布、MLCC为代表的新兴领域引发市场关注。

国瓷材料半年报显示,2026年上半年, 公司共实现营业收入约25.13亿元, 同比增长16.64%;实现净利润约3.63亿元,同比增长9.36%;经营活动产生的现金流量净额约4.56亿元,同比增长36.78%。

对于公司MLCC介质粉体半年度业务情况, 国瓷材料接受机构调研时表示, 受益于行业景气度持续回升以及AI服务器、汽车电子等新兴应用领域需求的拉动,公司上半年MLCC介质粉体销量实现稳步增长;为更好满足下游客户需求, 公司针对AI服务器及车规级MLCC粉体,已完成部分高端产线的扩产工作。后续,随着新增产能逐步释放,MLCC粉体的产销量有望进一步提升;同时,公司将持续跟踪市场需求变化,适时推进扩产计划,确保供给能力与市场节奏相匹配。

对于电子布业务, 平安电工在最新披露的投资者关系活动记录表中表示, 电子布是公司重点打造的第二增长曲线。截至目前, 公司在手织机充足,可用于生产工业布、特种电子布和高附加值布等。当前电子布行业处于量价齐升的卖方市场, 公司在头部客户批量供应和特种产品联合研发两方面同步推进。同时, 公司坚持 “纱到布”的一体化布局,建立了完备的上下游配套能力。

多行业迎旺季

值得一提的是,当前文旅、家电等行业迎来旺季, 相关上市公司业绩也

普遍受到关注。

据四川长虹此前发布的业绩预告, 预计2026年上半年实现归属于母公司所有者的净利润为15.8亿元至19亿元,同比增长215.42%至279.31%。报告期内, 归属于上市公司股东的净利润较上年同期预计涨幅较大, 主要因非经常性损益显著增长, 由被投资企业四川华丰科技股份有限公司公允价值增加引起。

四川长虹方面接受中国证券报记者采访时表示,2026年以来空调市场区域分化显著,部分区域受季节拉动,环比阶段性改善; 不少核心市场受购买力、渠道去库存影响同比走弱,局部回暖难以抵消整体下行压力。但是,公司长期深耕海外市场, 客户服务体系成熟,有相关风险应对经验。同时,公司严控产品品质,重视合规建设,供应链及交付稳定可靠。

对于生产情况, 四川长虹方面告诉中国证券报记者, 在海外市场旺季需求集中的情况下, 生产端会同步调配产能。不单纯随销随产,也不盲目提前大量备货, 而是采用前置规划叠加柔性排产。结合历史季节规律、意向订单、市场预判,提前布局产能物料; 同时按实际订单动态调整排产, 兼顾交付效率、控制库存与经营风险。

沃尔德董事长陈继锋：

“三曲线” 战略构筑金刚石产业版图

● 本报记者 王佳飞

从早年倾尽心力打破国外企业垄断的钻石刀轮,一步步实现供给自主化的高精密超硬切削刀具,到如今快速发展的金刚石微钻、声学振膜,再到蓄势待发的金刚石散热领域,各项产品和业务折射出沃尔德一脉相承的发展脉络:坚持自主攻坚,前瞻布局创新方向,同时稳健落地前沿业务。

近日,沃尔德董事长、总经理陈继锋接受了中国证券报记者专访,详细分享了沃尔德是如何通过底层技术实现突破并打破国际垄断,以及在当下“狂飙”的金刚石赛道中,公司如何以务实的策略把握未来市场爆发点。

金刚石散热前景广阔

近期, 资本市场中, 金刚石散热领域备受关注, 相关概念股股价大幅上涨。沃尔德依托CVD(化学气相沉积) 金刚石制备技术, 将金刚石散热定位为 “第三增长曲线”, 将创新研发能力用于高端算力等应用场景。

陈继锋认为, 公司历经多年技术积累及与下游协同验证, 已经处于样品测试阶段, 金刚石散热迈入落地前夜。他表示: “今年是金刚石散热行业出现曙光的一年, 此前很长一段时间都处在黎明前的筹备阶段, 现在即将踏入黎明。”

但另一方面, 陈继锋判断行业距离大规模商业化仍有一定距离: “即使是千万级的订单, 也不能算作金刚石散热的真正落地, 只能算作小试和中试; 只有接连诞生上亿级体量订单, 才标志着赛道迎来规模化应用。”

陈继锋表示, 制约行业普及的关键瓶颈并非金刚石片制备技术, 而是下游配套工艺短板。 “现在最大难点不在金刚石材料端, 而是芯片键合技术, 即硅与金刚石热膨胀系数差异带来的适配难题。目前整片键合、分片键合两条技术路线各有利弊, 海内外大厂都还在摸索, 最终路线尚未敲定。”

金刚石制备技术方面, 沃尔德没有押注单一方案, 而是全面掌握并同时发展了微波、热丝、直流三类主流CVD制备工艺。陈继锋说: “目前我们批量单晶片规格可达40 × 40毫米, 最大可做到60 × 60毫米; 依靠热丝法CVD技术, 能够产出12英寸多晶金刚石散热晶圆。整套前沿布局的底层逻辑, 均是早年攻坚阶段总结出的研发准则: 不炒作概念, 锚定下游真实需求, 长期投入、耐心验证、灵活迭代。”

第二增长曲线落地

如果说金刚石散热是面向未来的长线布局, 金刚石微钻、声学振膜便是当下创新能力兑现业绩的重要力量, 构成沃尔德第二增长曲线。

2021年公司内部立项金刚石微钻项目, 初期聚焦单晶硅、碳化硅等半导体应用高硬脆性材料孔加工, 产品验证之路漫长严苛。最终沃尔德金刚石微钻验证成功, 在国外市场成功被韩国头部客户选中, 在国内市场实现自主供给。如今AI封装基板浪潮兴起, 传统PCB(印制电路板) 产业全面升级, 微钻赛道再度迎来增量。陈继锋表示: “公司较早开发金刚石微钻, 并持续拓展该领域, 已与多家PCB厂商开展优化及验证工作, 取得很多突破性进展。”

金刚石声学振膜则是公司CVD金刚石从超硬工具转向金刚石功能材料的重要落地品类。陈继锋说: “声学方向研究我们打磨了数年, 从样品研发、客户验证再到车企资质审核, 一步步走下来, 2026年4月正式实现批量生产交付。我们科学制定产能提升计划, 以便满足客户的需求, 抢占更多市场份额, 保持该领域的国内行业头部地位。”

此外, 公司当下稳步布局的还有人形机器人领域的超硬切削刀具, 主要用于丝杆、螺母等精密零部件加工。 “旋风铣加工效率比磨削高出数倍, 精度可以满足大部分场景需求, 已经成为我们刀具业务新的拓展方向之一。”

“研发过程可以说是又快乐又艰难”

沃尔德的自主创新精神要追溯到钻石刀轮自主研发的初创阶段。这段充满资金压力与技术考验的攻坚历程, 是陈继锋从业多年印象最为深刻的一段经历。

2004年, 沃尔德初次接触刀轮半成品加工业务, 深入调研后摸清行业痛点: 彼时全球液晶面板切割刀轮仅国外少数企业能够量产, 国内面板厂商供应链安全被牵制。陈继锋介绍当时行业窘境: “外国公司掌控刀轮供货量, 国内整个面板产业链处处受制于人。国内厂商迫切希望出现国产相关产品, 可又完全不信任国内企业能造出同等精度产品, 始终不敢试用。”

怀揣打破海外垄断的目标, 公司2006年正式启动自研, 当年研制出无齿刀轮, 2008年推出有齿刀轮, 实现产品从0到1的突破。回望那段时光, 陈继锋感慨万千: “研发过程可以说是又快乐又艰难。团队每天都能看到切割精度提升、工艺难题被攻克, 大家享受着一一次次突破的喜悦; 但我而言, 最难熬的是资金压力, 几乎把公司的流动资金全都投入了研发。”

2008年, 下游企业为规避供应链风险、压缩生产成本, 开始尝试国产钻石刀轮。历经数年打磨迭代, 2012年沃尔德刀轮全面打开国内市场, 品质对标日系产品, 陆续进入国内多家大厂及韩国LG等国际供应链。

这段攻坚岁月, 留给了沃尔德一套完整的高端金刚石产品研发、资金统筹、客户验证、持续迭代体系, 以及不惧海外壁垒、坚持自主研发的精神底色。此后布局金刚石微钻、声学振膜, 乃至金刚石散热长周期赛道, 公司始终恪守这份初心, 拒绝浮躁跟风、拒绝概念炒作, 脚踏实地推进每一项技术落地。

谈及未来三至五年整体发展规划, 陈继锋清晰勾勒出三条增长曲线: “首先, 稳步夯实高端切削刀具基本盘; 其次, 推动金刚石微钻、声学振膜实现跨越式业绩增长; 最后, 持续推进金刚石散热、光学窗口、量子晶体等前沿的金刚石功能制品落地。”