

# 北交所40份半年报出炉 超七成净利增长

根据Wind统计,截至8月15日,北交所共有40家上市公司披露了2026年半年报。整体来看,目前已披露半年报的企业中,30家企业实现净利润同比增长或扭亏为盈,占比75%;营业收入超12亿元的企业37家,其中超10亿元的企业共6家,分别为一诺威、安达科技、颖泰生物、欧伦电气、吉林碳谷和雷神科技。

● 本报记者 王婧涵

## 细分赛道龙头企业公布业绩

随着半年报披露的推进,北交所已有多家细分赛道龙头企业公布了2026年半年度业绩。

电竞装备龙头企业雷神科技于8月10日晚间公布的半年报显示,报告期内公司实现营业收入14.45亿元,同比增长4.10%;实现归属于上市公司股东的净利润2025.14万元,同比增长41.27%。

在存储等核心元器件供应紧张、价格上行导致PC行业竞争加剧的背景下,消费电子产品成本上升,企业利润承压。IDC数据显示,2026年第二季度全球PC出货量同比下降4.9%,至6820万台——是连续九个季度增长后的首次下滑,其主要原因为内存芯片短缺。从业绩报告来看,雷神科技存货价值较上年期末增加1.91亿元,增幅25.86%。公司表示,已根据市场销售情况及原材料价格变动趋势进行了核心原材料备货。

雷神科技在半年报中表示,公司秉持“电竞+信创”双轮驱动战略,并全面拥抱AI时代,构筑战略增长新引擎。目前,公司全场景电竞硬件已覆盖全球45个国家和地区,服务用户超千万;信创产品已在八大重点行业及其他行业被广泛采用,落地上百个应用场景;面向智算领域,发布智算中心全栈产品,形成云端端一体化算力闭环。干散货运输企业国航远洋2026年上半年实现营业收入6.41亿元,同比增长47.19%,净利润达到1.24亿元,成功实现扭亏为盈。毛利率提升至36.13%,较上年同期的18.87%大幅提升了17.26个百分点,其中航运主业毛利率高达37.01%。

公司表示,报告期内航运市场景气度回升,内外贸运价指数均有显著上涨;与此同时,公司新增CAPE型船舶运力、两艘新造船陆续投入运营,以及三条光租船转为融资租赁,多重因素共同推动公司收入和毛利实现增长。

酮肟系列精细化学品龙头企业锦华新材两大主营产品营收承压,同时公司向



视觉中国图片

集成电路关键材料领域拓展战略正处于关键时期。2026年上半年锦华新材实现营业收入4.11亿元,同比下降28.01%;净利润6378.49万元,同比下滑43.82%;毛利率24.61%,同比下降7.12个百分点。分产品看,硅烷交联剂产品营收同比下滑27.18%,羟胺盐同比下滑31.12%。

公司表示,目前公司JH-2中试产品已满足客户需求,10kt/a集成电路关键材料JH-2工业化项目已完成备案,公司将加快工业化装置建设进程。

## 承压经营推动盈利修复

部分企业在市场变化中顶住压力,推动盈利能力修复。

主营农药原药、中间体及制剂产品的颖泰生物上半年实现营业收入27.64亿元,同比下滑3.36%;净利润571.52万元,同比下滑62.62%;但扣非净利润502.05万元,同比大幅增长405.66%,主业盈利能力稳步修复;同时,公司营业成本同比下降5.13%,推动整体毛利率提升1.61个百分点至14.19%。

颖泰生物表示,净利润大幅下降主要系报告期内受人民币兑美元汇率波动加剧影响,公司汇兑损失增加,叠加资产处置收益减少共同所致。此外,2026年上半年,农化行业整体呈现总量承压、价格偏弱、结构分化的运行特征。需求端,全球区域性病虫害多发频发,海外渠道补库需求回升,出口订单稳步增长;供给端,国内环保治理、安

全生产与常态化行业合规监管持续推进,环保不达标、工艺落后的低效产能陆续出清,但行业存量产能规模较大,同质化产品供给过剩的结构性压力客观存在。

运动营养食品企业康比特2026年上半年实现营业收入4.46亿元,同比下滑20.61%;实现净利润2381.58万元,同比增长56.83%;扣非后净利润2288.64万元,同比增长67.65%;毛利率40.27%,去年同期为32.21%。

康比特表示,在蛋白增肌市场,面对蛋白原料价格持续上行的行业压力,公司实施精细化用户分层运营,实现从高端商务人群到入门健身人群的全覆盖。同时坚持价值营销导向,动态匹配原料成本波动优化定价体系,有效提升核心品类毛利率;在能量补充市场,公司深耕赛事、跑团两大核心消费场景,开展专业化场景运营,通过赛事服务、跑团活动和场景化内容传播强化消费者认知。

丰光精密半年报显示,公司2026年上半年实现营业收入1.33亿元,同比增长30.86%;归属于上市公司股东的净利润349.51万元,同比增长332.67%;毛利率29.65%,同比提升2.59个百分点。公司表示,2026年上半年全球半导体行业处于高景气阶段,高毛利率半导体制造装备订单占比增加,带动整体毛利率水平提升。

## 机构调研聚焦后市展望

近期,多家北交所企业也通过业绩交

流会、机构调研等方式与投资者进行沟通,并对下半年行业走势、企业未来发展进行展望。

国航远洋在投资者关系活动记录表中表示,对于第三季度和第四季度展望,干散货市场受西芒杜铁矿项目长航程需求拉动,叠加新增运力供给相对有限,BDI指数有望维持相对高位;但需关注宏观经济政策变化及季节性因素带来的波动。公司核心航线不直接途经霍尔木兹海峡,但若后续地缘风险趋于缓和,运价中的风险溢价可能回落,同时贸易通道畅通性改善,公司将间接受益于运营环境的稳定化。总体判断,下半年市场或呈“高位震荡、逐步趋稳”的态势。

汽车零配件与设备企业明阳科技表示,2026年上半年调节机构总成件实际收入同比增长46.59%,但距离全年销售目标仍存在差距。根据汽车行业的季节性特征,公司三、四季度为交付旺季,预计调节机构总成件下半年交付量会有提升。

禾昌聚合表示,公司在陕西的新工厂预计2026年底建设完成并投产,设计产能3万吨。项目投产后,其产能爬坡周期预计为2年,并逐步释放至满产状态。公司将在保持汽车、家电两块现有业务稳定的基础上,稳步推进产能扩建工作,短期力争完成40万吨产能规模目标。通过做大主业体量、稳定主营业务,为后续新业务的拓展提供保障。

赛道拓展,力争打造第二增长曲线。从产品供应链切入来看,目前万达轴承回转支承产品已成功切入工业机器人、AGV/AMR智能搬运车等领域,广泛应用于机器人的回转机构、脚轮及舵轮等核心部位。2026年上半年,公司在工业机器人领域新增客户十余家,已积累了海康机器人、三一机器人、库卡机器人、国自机器人、欧米麦克等优质客户,相关产品正在分批次进行供样测试与小批量供货。

技术研发层面,公司目前正攻坚具备较高壁全的减速器专用轴承,其中谐波减速器交叉滚子轴承和RV减速器角接触球轴承均处于样件研制测试阶段。“减速器专用轴承对精度与可靠性要求极高,精度需达到P4-P2级超高精密级别,且薄壁结构在加工与热处理中极易变形。”吴来林介绍,2026年上半年公司研发费用同比增长58.06%,减速器配套轴承正是其中关键一环。

此外,万达轴承还在积极布局特种作业装备、港口船舶配套市场,同步研发人形机器人薄壁轴承、新能源汽车电阻桥轴承、新型轻质合金转盘轴承等新产品,储备前沿技术以开拓未来空间。其中,新型轻质合金转盘轴承已获得多项发明专利,在兼顾刚度与强度的同时大幅降低结构重量,目前已进入特种装备供样测试及客户试用阶段。

## 前瞻布局新兴赛道

在稳固叉车轴承主营业务的同时,万达轴承正全面加速向机器人及新兴自动化

## 元立光电、鑫巨宏本周IPO上会 北交所光产业链“小巨人” 集群加速成型

● 本报记者 杨洁

北京证券交易所光产业链版图有望再添新军。北交所上市委会议公告显示,东莞市元立光电股份有限公司将于8月20日上会,无锡鑫巨宏智能科技股份有限公司则将于8月21日上会。两家国家级专精特新“小巨人”企业同期闯关,加上已挂牌上市的衡东光、提交注册的宇特光电以及申报受理的云岭光电,折射出北交所对光产业链“小而精”企业的集聚效应正持续强化。

## 两家“小巨人”待上会

招股书显示,元立光电成立于2010年,自成立以来深耕光学领域,专注于导光板及Mini-LED光学产品的研发、生产与销售,在全球车载显示、平板及笔记本电脑应用领域拥有较高市场占有率,已与京东方、国显科技、翰博高新、联创光电、伟志光电、瀚达美等客户建立合作。

业绩方面,2023年、2024年和2025年,元立光电营收分别为2.34亿元、2.88亿元和4.08亿元,归母净利润分别为2480.02万元、3116.33万元、6243.37万元。公司本次上市拟募资2.81亿元投向宁波生产基地、研发中心建设等项目。

招股书显示,鑫巨宏成立于2013年,2025年12月北交所IPO申报获受理,公司主要从事精密光器件的研发、生产和销售,已成为光模块产业链核心元器件供应商,并将技术能力应用于ADAS车载光学领域、其他光学传感领域和机器人领域。根据披露,在光通信业务方面,鑫巨宏成为中际旭创、新易盛等光模块头部厂商的核心供应商,并与海信宽带、丘钛科技、舜宇光学等头部厂商的认可,产品应用于理想、小米、零跑、长城、奥迪、捷豹路虎等汽车品牌;在机器人领域,公司机器人光学面罩、关节组件、灵巧手等核心部件已实现小批量出货,应用于国内外知名机器人厂商。

受益于下游算力需求持续攀升,鑫巨宏2023年、2024年和2025年营收分别为2.00亿元、4.65亿元、8.12亿元,综合毛利率分别为30.92%、35.68%、36.87%,归母净利润分别为0.18亿元、0.87亿元、1.76亿元。不过公司也存在客户集中度较高的风险,同期公司前五大客户销售收入占比分别达78.12%、80.14%、82.30%。公司本次上市,拟募资6.91亿元投向精密光器件扩产、研发中心建设等项目。

## 光产业供应链集群初具规模

记者注意到,北交所已逐步聚集一批覆盖光通信产业链关键环节的专精特新企业。

2025年底登陆北交所的衡东光便是其中的标杆企业。这家无源光器件龙头2025年12月31日上市首日开盘价报350元,涨幅高达1008%。公司聚焦无源光纤布线、无源内连光器件及配套业务,产品主要应用于全球数据中心。受益于AI算力爆发,公司2025年实现营收22.16亿元,同比增长68.50%,归母净利润3.05亿元,同比增长106.47%。衡东光表示,在当下全球数据中心建设加速、无源光器件技术快速发展的关键时期,公司将持续推进800G、1.6T多光纤并行无源内连光器件、MMC光纤连接器、超大芯数光纤预端接布线总成等产品的客户项目导入和规模化交付工作,进一步扩大高速率、高密度产品的业务规模。新产品方面,公司将进一步推动ELSFP保偏无源内连光器件、CPO无源内连光器件等相关产品的研发和客户导入。

今年7月上会通过并已提交注册的宇特光电,近期有望正式上市。这家公司成立于2006年,专注光纤连接器细分赛道,深耕光连接领域二十年。据披露,公司在数据中心领域进行前瞻性布局,持续加大产品研发投入,成功开发了传输速率在200G至1.6T的高速光模块组件和预制成端连接器等系列产品,已进入光迅科技、长飞光纤、亨通光电等国内领先的光通信企业的供应体系,形成了稳定的合作关系。业绩方面,2023年、2024年和2025年,公司营业收入分别为2.12亿元、2.53亿元、3.33亿元,净利润分别为4186.71万元、4644.71万元、6916.95万元。

## 算力带动行业高景气

这些企业大多聚焦产业链上游光器件、光连接器、光芯片等核心环节,呈现出“专精特新”的鲜明特征。而北交所制度特色为光通信“小而精”企业提供了适配的资本平台。从行业大势看,AI算力正驱动光通信行业进入新一轮景气周期。据LightCounting数据,2025年全球光模块及相关产品销售额达268亿美元,同比增长74%;2026年第一季度光模块和AOC销售额约100亿美元,同比大幅增长90%。LightCounting预测2026年以太网光模块市场将增长65%,2026年800G光模块出货量将增长一倍以上,1.6T光模块出货量将从2025年的小基数增长至数千万端口。在行业高景气与北交所制度适配的双重驱动下,更多光通信产业链上游的专精特新企业有望陆续登陆北交所,这个“小巨人”集群的规模与影响力或将持续扩大。

今年6月30日,光芯片领域的武汉云岭光电股份有限公司申报IPO获北交所受理。这家发源于武汉光谷的企业,采用IDM经营模式,主要产品为应用于光通信领域的各类型激光器芯片、探测器芯片及封装产品,包括CW激光器芯片、EML激光器芯片及封装产品、DFB激光器芯片及封装产品、PIN/APD探测器产品。根据招股书援引数据,按2025年对外销售收入计算,云岭光电是全球排名第九、国内排名第三的激光器芯片供应商,2025年营收同比增长84.09%,归母净利润同比增长263.06%。华工科技通过全资子公司间接持股,是公司第二大股东。本次IPO公司拟募资9.89亿元,用于算力中心高速光通信芯片扩产及研发中心建设。

# 万达轴承:核心主业稳健增长 高附加值产品锚定“第二曲线”

● 本报记者 孟培嘉

在工业自动化升级与下游物流行业复苏的背景下,主营叉车轴承的万达轴承交出了一份业绩“双增”的成绩单。“上半年,公司回转支承产品的交付周期从45天压缩至30天,客户需求饱满、销售增长明显。”万达轴承财务总监、董秘吴来林近日接受中国证券报记者采访时表示。

## 细分板块多点开花

今年上半年,万达轴承经营保持稳健增长态势。报告期内,公司实现营业收入2.01亿元,同比增长12.24%;扣非净利润为3269.96万元,同比增长15.44%。

“从市场格局来看,上半年叉车行业呈现出‘内需稳步复苏、外销持续高增’的双轮驱动特征。电动化与智能化转型的深度渗透,一方面加速了传统内燃叉车的存量替换,另一方面为上游精密轴承配套企业打开了更广阔的增量空间。”吴来林告诉记者。

在此背景下,万达轴承不断优化产品结构,高精度、高技术含量、高附加值产品销售占比持续提升,带动盈利水平改善。此外,公司持续推进产品设计改良,生产工艺优化,有效管控制造成本,综合毛利率实现小幅提升,进一步增厚利润。

而从业务板块来看,万达轴承的两大主力产品同样展现出强劲的发展势头。其中,作为公司“压舱石”的叉车轴承上半年实现营业收入1.76亿元,同比增长11.35%。“随着国内制造业及仓储物流产业的稳步复苏,工业车辆市场需求逐季上行,二季度回暖态势尤为突出。电动仓储叉车作为市场绝对主力,持续拉动行业整体需求。”吴来林表示。

高附加值的回转支承则迎来更大幅度的增长,上半年相关业务实现营业收入1832.22万元,同比增长22.9%,毛利率达46.76%。“回转支承作为一种特种非标轴承,具备复杂的结构与严苛的载荷要求,产品溢价较高,已成为拉动公司利润增长的新引擎。”吴来林说。

## 构建深厚“护城河”

业绩持续稳健增长的背后,是万达轴承多年深耕轴承领域所构建的深厚护城河。在吴来林看来,这份竞争力源自客户资源、技术研发与供应链管理的三位一体支撑。

从客户资源来看,万达轴承与全球龙头客户深度绑定,订单能见度较高。据介绍,公司与安徽合力、杭叉集团、中力股份、中国龙工、丰田叉车、林德叉车等国内外叉车龙头企业建立了长期稳定的合作关系,长期为全球工业车辆20强厂商提供深度配套。

2026年上半年,公司前五大客户营收占比为52.73%。“我们与核心客户的合作模式已经从单纯的产品供货,升级为联合研发、深度绑定的协同模式。目前公司已与核心客户签订年度供货框架协议,为其核心主力供应商,业绩稳定性强。”吴来林表示。

技术方面,作为国家级制造业单项冠军企业,万达轴承自主研发了包括轴承结构创新设计与优化改进、链轮链槽感应加热、渐变硬度热处理、带组合支架的轻质合金特种轴承在内的多项核心技术,实现“材料-工艺-设计-检测”全链条覆盖。“我们在工艺层面的渐变硬度热处理技术能大幅提升产品抗疲劳性能,在设计层面具备正向设计与非标定制能力,在材料层面掌握轻质合金应用,契合自动化设备的轻量化趋势。”吴来林告诉记者。

此外,针对下游客户不断缩短交付周期的诉求,万达轴承通过新建厂房增设成型生产线,实现关键工序自主配套,不仅降低了外协成本,更大幅提升了生产柔性,将回转支承交付周期从45天压缩至30天,正是公司精益管理与产能协同成果的有力例证。

## 前瞻布局新兴赛道

在稳固叉车轴承主营业务的同时,万达轴承正全面加速向机器人及新兴自动化