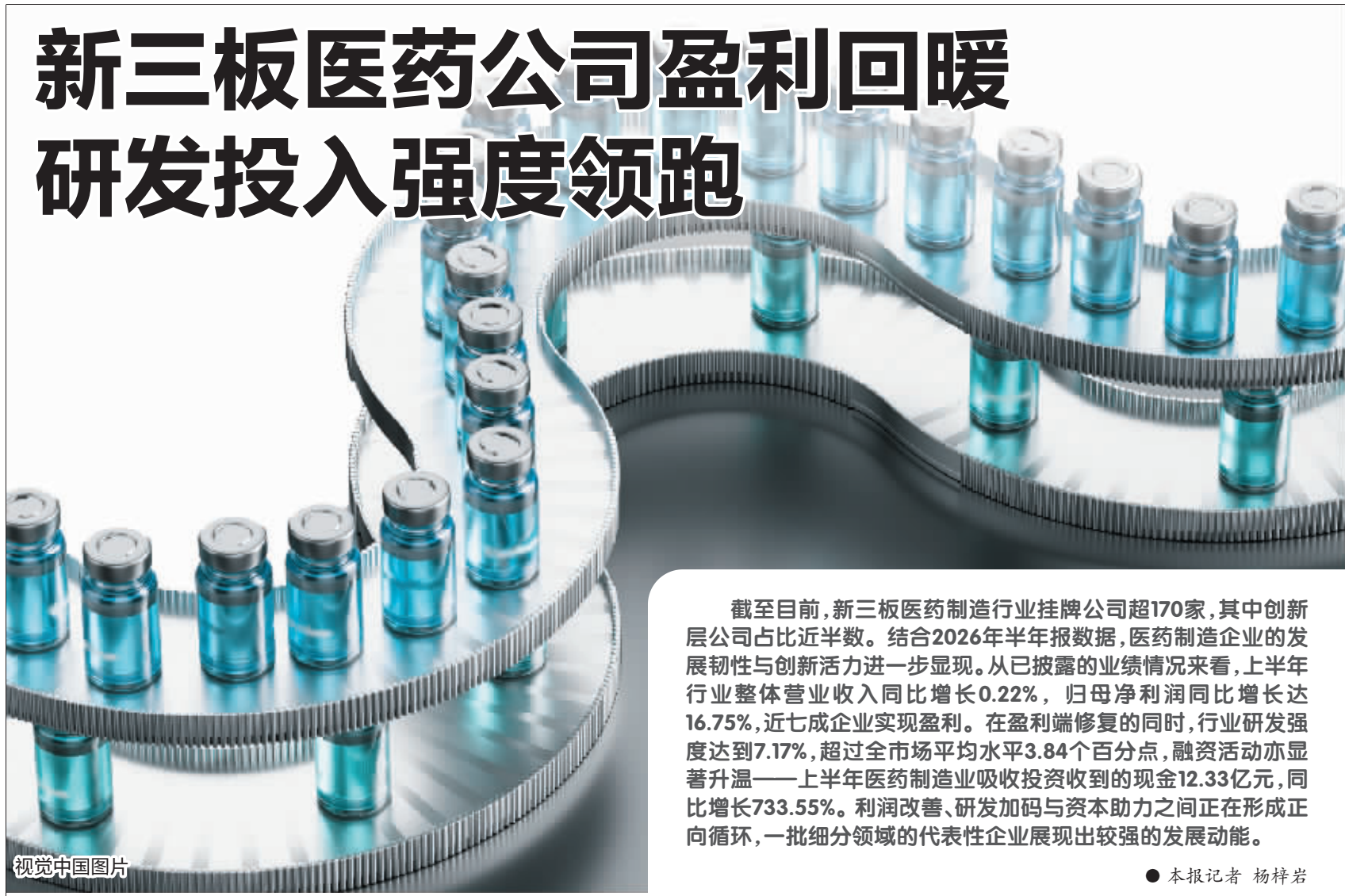




视觉中国图片

新三板医药公司盈利回暖 研发投入强度领跑

●本报记者 张鹏飞

走进民士达产品展区,摆放着厚薄不一的芳纶纸样品,从0.025mm轻薄柔韧的超薄特种纸,到0.76mm的厚型芳纶纸板,指尖轻触便可直观感受这款新材料兼顾轻薄与高强度的独特属性。作为国内芳纶纸产业化开创者、国家级制造业单项冠军,这家来自山东的专精特新“小巨人”企业登陆北交所三年多时间,充分借助资本市场动能打破产能桎梏,完成由技术领先向规模领先的关键跨越。

近日,民士达总经理孙静接受中国证券报记者专访时,深度解读了企业上市之后的治理蜕变、全产业链突围路径、技术迭代布局,展现了企业从单一材料供应商向系统解决方案服务商进阶,持续拓宽高端特种新材料国产化的发展图景。

将合规转化为内生发展动力

登陆北交所,是民士达发展进程中的重要里程碑。孙静向记者表示,上市三年多,北交所为民士达注入强劲发展动能。在直接融资层面,IPO募集资金有力保障新型功能纸基材料产业化项目落地实施,直接破除企业长期面临的产能瓶颈。

“上市公司身份带来公信力、行业知名度双重提升,不仅为对接大型优质客户提供强有力信用背书,也让企业在产业链上下游协同合作中掌握更多谈判主动权。”孙静坦言。在公司治理与人才引进方面,北交所严格的规范化监管要求,倒逼企业全面升级内控体系与信息披露制度,上市公司平台的磁吸效应,助力企业吸引、留住一大批新材料领域顶尖科研人才。

北交所对创新型中小企业“精准滴灌”的特质,支撑民士达实现从“技术领先”迈向“规模领先”。“山东集聚了一大批深耕细分赛道的专精特新企业,工业门类完备,高端新材料、精细制造领域蕴藏巨大潜力。”谈及北交所上市对区域产业的价值,孙静表示,北交所“服务创新型中小企业”的核心定位,与山东本土硬科技企业企业发展特质高度契合。一方面为重资产研发、产能扩张阶段的企业提供包容高效的直接融资渠道,切实化解资金痛点;另一方面通过资本市场规范化培育体系,助力省内一批细分赛道“隐形冠军”完善现代企业治理体系,放大海内外品牌声量,是山东高端新材料企业推进国产化、实现高质量发展的重要加速器。

在适配北交所监管规则的实践过程中,民士达沉淀出核心经营理念——将合规内化为高质量发展内生动力。公司搭建起覆盖资金占用防范、募集资金管理、关联交易管控的全套内控机制,配套建立标准化经营分析体系。信息披露恪守真实、准确、完整、简明清晰原则,坚决做到不夸大、不误导。投资者关系管理方面,依托业绩说明会、机构实地调研等面对面沟通形式,向市场清晰、透明传递企业战略逻辑与实际经营成果。在孙静看来,“整套体系既筑牢了企业经营风险防线,也持续增强了客户、供应商、员工、广大投资者等利益相关方的发展信心。”

向下游延伸打造新增长极

2026年上半年,芳纶纸行业低端赛道竞争加剧,外部市场环境承压,民士达坚持提质增效、产品结构升级,实现了经营活动现金流逆势大幅增长,彰显了新材料龙头强大的经营韧性。

目前,民士达拥有国内最全芳纶纸产品矩阵,覆盖间位芳纶纸、对位芳纶纸、芳纶蜂窝芯材等十余个系列、上百个规格,产品厚度跨度0.025mm—0.76mm,可实现全厚度、全幅宽、全系列芳纶纸的供给。孙静向记者拆解了企业构筑行业护城河的核心逻辑:“第一,全产业链核心技术自主可控,完整掌握纤维分散、湿法抄造、高温整饰全套核心工艺;第二,依托控股股东泰和新材实现上下游一体化协同,保障芳纶纤维原料稳定供给;第三,产品完成航空、汽车、电气等多领域资质认证,极高的认证门槛将塑造强客户黏性。”多重优势叠加,奠定了民士达国内第一、全球第二的行业市场地位。

面对行业周期波动,民士达打出一套对冲压力的组合拳。成本管控端,深化原料专项管理,持续推进工艺迭代、品质管控升级,复合纸一等品率不断走高;伴随新产线投产落地,吨纸能耗实现明显下降,充分释放规模降本红利。业务经营端,落实“上争下抢”业务策略,集中资源攻坚AI算力中

截至目前,新三板医药制造行业挂牌公司超170家,其中创新层公司占比近半数。结合2026年半年报数据,医药制造企业的发展韧性与创新活力进一步显现。从已披露的业绩情况来看,上半年行业整体营业收入同比增长0.22%,归母净利润同比增长达16.75%,近七成企业实现盈利。在盈利端修复的同时,行业研发强度达到7.17%,超过全市场平均水平3.84个百分点,融资活动亦显著升温——上半年医药制造业吸收投资收到的现金12.33亿元,同比增长733.55%。利润改善、研发加码与资本助力之间正在形成正向循环,一批细分领域的代表性企业展现出较强的发展动能。

●本报记者 杨梓岩

一致魔芋董事长吴平:不只做魔芋,要向胶体和大健康延伸

●本报记者 杨梓岩

魔芋零食走红,让一个过去相对小众的农产品逐渐走进大众视野。从全产业链来看,魔芋的故事远不止于零食。《我国魔芋食品产业的发展与研究》报告显示,2024年中国魔芋产业总产值已达320亿元,预计2030年突破450亿元。

今年上半年,一致魔芋实现营业收入3.79亿元,同比增长5.62%;归属于上市公司股东的净利润2295.57万元,同比下降43.90%。面对增收不增利,一致魔芋站在产业变化和企业经营的交叉路口,也在重新思考自己的边界。“过去是卖魔芋胶,未来要更多地提供针对客户痛点的解决方案。”一致魔芋董事长吴平在接受中国证券报记者采访时表示,公司未来将围绕胶体、膳食纤维及健康食品等方向拓展,并借助资本市场寻找产业合作机会。

从增收走向增利

从今年半年报看,一致魔芋面临着一个颇为典型的经营局面:收入保持增长,但利润端明显承压。

2026年上半年,公司实现营业收入同比增长,主要受魔芋粉销量增长带动;归母净利润、扣非归母净利润均同比下降。半年报将利润下降主要归因于魔芋原材料涨价、产品毛利率收窄,在市场竞争格局变化之下,公司成本传导能力有所弱化,产品售价涨幅低于原料成本涨幅。

分产品来看,作为主要收入来源的魔芋粉上半年实现收入2.90亿元,同比增长17.17%,但毛利率下降至13.92%。“原料价格上涨确实给我们带来了很大压力。”吴平说,近几年随着魔芋零

润1.67亿元,同比增长25.50%。

宁波中药的业绩表现同样印证了行业回暖趋势。该公司是国内植物提取物及中药原料药领域的代表公司之一,由创建于1956年的宁波中药制药厂改制而成。2026年上半年,公司积极布局北美、欧盟等市场,实现营业收入2.19亿元,同比增长33.09%,其中外销收入约2.02亿元;实现归母净利润3598.48万元,同比增长71.61%。

从原子高科到宁波中药,盈利改善并非个别现象,是政策环境优化与企业自身经营策略调整共同作用的结果。

研发高投入属性凸显

医药制造业的高研发投入属性在新三板市场中表现尤为突出。2024年,新三板挂牌公司研发投入合计610.16亿元,其中医药行业研发强度已超过7%。2026年上半年,行业研发强度为7.17%,超过全市场平均水平3.84个百分点,医药制造企业在行业竞争加剧的背景下,正持续加大研发力度以构筑技术护城河。

正济药业是特色原料药及高级中间体领域的代表性企业,专注于药

物创新结构发明、新技术研究与应用,为下游制剂厂商提供关键中间体及原料药。2026年上半年公司实现营业收入4.46亿元,同比增长19.64%;归母净利润4401.63万元,同比增长113.44%,毛利率39.43%。研发费用为3090.03万元,同比持平。

业内人士认为,在利润大幅增长的背景下,研发费用保持稳定投入而非随利润波动,体现了公司对研发战略的长期坚持。据了解,正济药业已拥有90项发明专利,建立覆盖目标药物前期调研及立项、临床前研究、临床研究到项目申报等全流程的体系化研发组织架构,母公司正济药业下设了药物研发中心,承担多项国家和省市科技计划项目,研发属性进一步增强。

融资活动明显增加

盈利改善与研发加码的同时,新三板医药制造行业的融资活动也明显升温。

2026年上半年,医药制造业吸收投资收到的现金12.33亿元,同比增长733.55%,在行业盈利改善的背景下,外部资本对新三板医药企业的关注度显著升温。产业资本和机构投资

者的进入,不仅为企业提供了扩产和研发所需的资金,也在公司治理和战略资源对接层面带来增量价值。

圣兆药物于2026年6月完成股票定向发行,以18.16元/股的价格募集资金约5.08亿元,共引入10名投资者,其中海正药业出资2亿元认购1101.32万股,发行后持股占比7.17%,成为公司第三大股东;鼎晖投资咨询新加坡有限公司(QFII)出资近1亿元,持股占比3.58%。募集资金主要用于研发项目及研发中心建设。融资完成后,公司资产负债率由83.70%降至45.44%,财务结构显著优化。

业内人士认为,海正药业作为国内大型制药企业,其以产业资本身份进入圣兆药物股东序列,意味着双方在长效缓释制剂与靶向制剂领域存在产业链协同的可能。

此外,益康药业于2026年8月完成股票增发,募集资金计划投入黄芩总苷元胶囊产业化建设费用1117万元及开发研究费用1883万元。

这些扩产项目的推进,与行业融资环境的改善形成了相互促进的关系。盈利回暖增强了企业融资能力,融资到位又为产能扩张和研发深化提供了资金保障,进而为下一阶段的业绩增长积蓄动能。

能够提供的日常消费场景仍然有限。

记者调研了解到,在便利店和办公室里,魔芋零食已经并不罕见,但如果消费者真正希望把魔芋加入一日三餐,却未必容易找到合适的产品。

吴平认可这一判断。“我们的宣传做得还是不够全面。”她说,过去行业更多是在讲魔芋本身的营养特点,未来需要进一步转向具体消费人群和具体生活场景。

在吴平的设想中,魔芋的产品形态可以从零食进一步进入主食、菜肴、饮料等领域。目前市场已经出现魔芋米、魔芋面、魔芋凉皮等不同产品。“未来爆品也许会有更多形态。”吴平说,但行业需要做的是增加魔芋的产品形态和应用场景,让消费者在不同需求下都能够找到相应产品。

一致魔芋也在尝试扩充这张产品地图。半年报显示,公司目前除魔芋休闲食品外,还布局了魔芋膳食纤维、魔芋预制餐材、魔芋茶饮小料等品类。吴平透露,公司新建的自动化生产线已投入生产,同时开发更多产品形态。

而在更长远的规划中,吴平希望进一步淡化单一产品思维。以魔芋膳食纤维为“原点”,向其他膳食纤维以及药食同源原料延伸,再进一步围绕体重管理等不同健康需求开发组合产品和生活方式解决方案。与胶体业务类似,其逻辑都是从单一产品向更完整的解决方案拓展。

资本市场上的举措也将服务这一规划。吴平表示,公司将坚持内涵式增长与外延式增长并举,积极探索产业合作、投资或并购等方式,寻求到更多“同道中人”,紧紧围绕行业下游客户需求的痛点难点,来扩展业务边界,推动公司持续增长。

民士达总经理孙静:借力北交所资本赋能芳纶纸龙头锚定国产化新征程

●本报记者 张鹏飞

走进民士达产品展区,摆放着厚薄不一的芳纶纸样品,从0.025mm轻薄柔韧的超薄特种纸,到0.76mm的厚型芳纶纸板,指尖轻触便可直观感受这款新材料兼顾轻薄与高强度的独特属性。作为国内芳纶纸产业化开创者、国家级制造业单项冠军,这家来自山东的专精特新“小巨人”企业登陆北交所三年多时间,充分借助资本市场动能打破产能桎梏,完成由技术领先向规模领先的关键跨越。

近日,民士达总经理孙静接受中国证券报记者专访时,深度解读了企业上市之后的治理蜕变、全产业链突围路径、技术迭代布局,展现了企业从单一材料供应商向系统解决方案服务商进阶,持续拓宽高端特种新材料国产化的发展图景。

将合规转化为内生发展动力

登陆北交所,是民士达发展进程中的重要里程碑。孙静向记者表示,上市三年多,北交所为民士达注入强劲发展动能。在直接融资层面,IPO募集资金有力保障新型功能纸基材料产业化项目落地实施,直接破除企业长期面临的产能瓶颈。

“上市公司身份带来公信力、行业知名度双重提升,不仅为对接大型优质客户提供强有力信用背书,也让企业在产业链上下游协同合作中掌握更多谈判主动权。”孙静坦言。在公司治理与人才引进方面,北交所严格的规范化监管要求,倒逼企业全面升级内控体系与信息披露制度,上市公司平台的磁吸效应,助力企业吸引、留住一大批新材料领域顶尖科研人才。

北交所对创新型中小企业“精准滴灌”的特质,支撑民士达实现从“技术领先”迈向“规模领先”。“山东集聚了一大批深耕细分赛道的专精特新企业,工业门类完备,高端新材料、精细制造领域蕴藏巨大潜力。”谈及北交所上市对区域产业的价值,孙静表示,北交所“服务创新型中小企业”的核心定位,与山东本土硬科技企业企业发展特质高度契合。一方面为重资产研发、产能扩张阶段的企业提供包容高效的直接融资渠道,切实化解资金痛点;另一方面通过资本市场规范化培育体系,助力省内一批细分赛道“隐形冠军”完善现代企业治理体系,放大海内外品牌声量,是山东高端新材料企业推进国产化、实现高质量发展的重要加速器。

在适配北交所监管规则的实践过程中,民士达沉淀出核心经营理念——将合规内化为高质量发展内生动力。公司搭建起覆盖资金占用防范、募集资金管理、关联交易管控的全套内控机制,配套建立标准化经营分析体系。信息披露恪守真实、准确、完整、简明清晰原则,坚决做到不夸大、不误导。投资者关系管理方面,依托业绩说明会、机构实地调研等面对面沟通形式,向市场清晰、透明传递企业战略逻辑与实际经营成果。在孙静看来,“整套体系既筑牢了企业经营风险防线,也持续增强了客户、供应商、员工、广大投资者等利益相关方的发展信心。”

据孙静介绍,公司新型功能纸基材料产业化项目已于2026年3月全面投产,当前处在产能爬坡、工艺数据积累关键阶段。2026年下半年新增产能将逐步释放,持续贡献业绩增量。新增产能将优先匹配AI算力中心、新能源汽车电机、航空航天蜂窝芯材等高景气赛道需求,为企业未来3—5年业绩增长筑牢坚实支撑。

针对国内芳纶纸低端市场价格内卷现象,公司坚持“向上突围,以高打低”的竞争策略。持续加大航空航天、低空经济、特高压等高端领域研发投入与产品认证,依靠技术壁垒与高客户黏性隔离低端市场竞争。此外,依托“泰和新材—民士达—菱科技”完整全产业链条,构建全梯度产品矩阵,夯实高端利润基本盘的同时发挥规模成本优势。孙静说:“通过深化与终端头部客户联合研发,输出定制化绝缘系统解决方案,跳出单纯材料比价竞争泥潭,持续扩大国产化的市场版图。”

站在资本市场视角,孙静总结,民士达的核心投资价值集中体现为稀缺性、高成长性、高确定性三大特征。公司是打破海外数十年技术垄断的国家级制造业单项冠军,稀缺属性凸显。航空产业国产化提速、AI算力建设蓬勃发展、低空经济加速兴起,多重产业红利共振,为企业打开广阔的高成长空间。依托完备的全产业链协同优势,搭配稳健规范的内控治理体系,企业也拥有较强的抗波动能力,具备穿越行业周期发展的坚实基础。在孙静看来,先进材料是高端制造发展的关键基石,民士达的技术创新之路仍将持续向前。

心、新能源汽车、特高压等高景气赛道,不断抬高附加值产品营收占比,拉动整体毛利率稳步上行。同时,公司注重强化营运资金精细化调度,筑牢现金流安全底座。

收购南通中菱电力科技有限公司51%股权,是民士达打通“基材—深加工—终端应用”全链条、打造第二增长曲线的关键战略落子。孙静介绍,目前公司已基本完成中菱科技组织架构重塑、管理团队权责划分以及内部资源共享机制搭建,标的公司经营基本面保持稳健,借助本次并购,民士达正式由材料供应商向系统解决方案服务商转型。“中菱科技在点胶纸、屏蔽纸、芳纶板领域具备成熟技术积累,同时手握特变电工、西门子、ABB等行业头部客户资源。”孙静告诉记者,并购完成后,民士达可以直接获取深加工环节利润,依托一站式定制化服务拓宽产业链护城河,深度打开特高压、电力绝缘高端市场空间。

新兴应用赛道方面,民士达展现出齐头并进态势。在新能源汽车赛道,公司产品顺利进入比亚迪、吉利、小米、东风、长安等多家头部车企供应链,核心绝缘产品增速超过30%;AI算力浪潮带动电力设备需求扩张,公司持续深化与金盘科技等合作,顺利切入部分全新客户体系;而在航空航天领域,伴随国产大飞机产能爬坡,商业航天产业提速,公司蜂窝芯材迎来广阔增长空间。面向未来,低空经济eVTOL、商业航天卫星结构件、AI算力中心大功率变压器,将是公司重点攻坚的高附加值应用场景。

以差异化把握成长窗口期

芳纶纸曾长期被海外企业垄断,民士达能够实现国产化突破,核心在于攻克芳纶纤维分散、湿法成型、高温整饰三大行业共性技术难题,破解了疏水性芳纶纤维难以在水介质均匀分散的行业痛点,实现零助剂条件下稳定成纸。孙静坦言:“当前航空航天级超薄型、耐极高温、低介电常数特种芳纶纸,依旧存在技术攻坚难点。公司将维持高强度研发投入,依托国家芳纶工程技术研究中心平台,联动高校院所开展产学研协同攻关,加速前沿技术的工程化落地转化。”

除传统芳纶纸主业之外,民士达的閃爍无纺布中试产品已在建筑防水透气场景完成有效性验证;RO膜基材项目设备安装基本完成,现已进入试生产验证阶段。孙静表示,公司将以成熟的湿法造纸技术平台作为底座,着力构建“芳纶纸+多功能纸基材料”双轮驱动新品矩阵。

生产制造层面,民士达把绿色智造作为产能扩张的底色。落地AGV智能搬运设备,深度打通MES、SAP系统数据链路,开发智能排产小模型;厂区布局分布式光伏,上半年累计发电接近50万度,有效降低碳排放。经过工艺建模与能源管理优化,新产线吨纸能耗相较老产线下降12%,真正实现产能扩张、品质升级、节能降碳三者协同共进。

据孙静介绍,公司新型功能纸基材料产业化项目已于2026年3月全面投产,当前处在产能爬坡、工艺数据积累关键阶段。2026年下半年新增产能将逐步释放,持续贡献业绩增量。新增产能将优先匹配AI算力中心、新能源汽车电机、航空航天蜂窝芯材等高景气赛道需求,为企业未来3—5年业绩增长筑牢坚实支撑。

针对国内芳纶纸低端市场价格内卷现象,公司坚持“向上突围,以高打低”的竞争策略。持续加大航空航天、低空经济、特高压等高端领域研发投入与产品认证,依靠技术壁垒与高客户黏性隔离低端市场竞争。此外,依托“泰和新材—民士达—菱科技”完整全产业链条,构建全梯度产品矩阵,夯实高端利润基本盘的同时发挥规模成本优势。孙静说:“通过深化与终端头部客户联合研发,输出定制化绝缘系统解决方案,跳出单纯材料比价竞争泥潭,持续扩大国产化的市场版图。”

站在资本市场视角,孙静总结,民士达的核心投资价值集中体现为稀缺性、高成长性、高确定性三大特征。公司是打破海外数十年技术垄断的国家级制造业单项冠军,稀缺属性凸显。航空产业国产化提速、AI算力建设蓬勃发展、低空经济加速兴起,多重产业红利共振,为企业打开广阔的高成长空间。依托完备的全产业链协同优势,搭配稳健规范的内控治理体系,企业也拥有较强的抗波动能力,具备穿越行业周期发展的坚实基础。在孙静看来,先进材料是高端制造发展的关键基石,民士达的技术创新之路仍将持续向前。