

董事长面对面

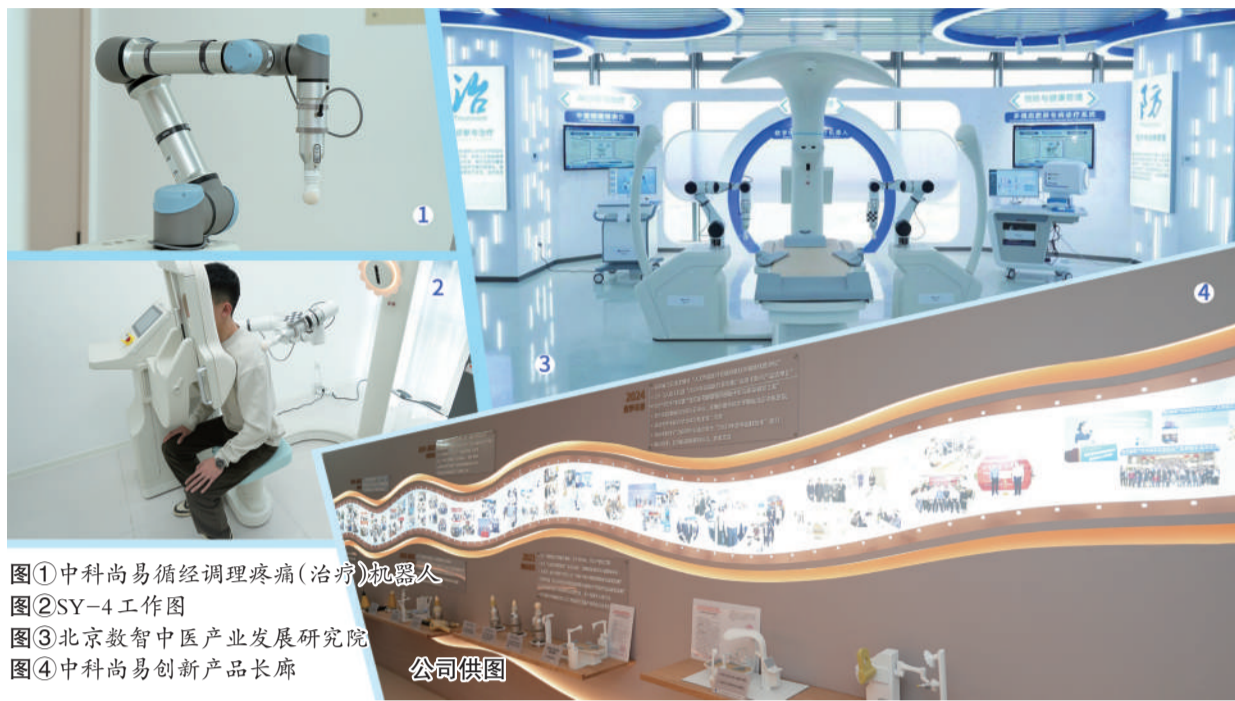
中科尚易创始人、董事长杨育洋:

推动中医智能化从“原型验证”迈向“规模应用”

本报记者 张晓玉

近日,北京市首个“AI+中医”产业创新联合体与公共服务平台——北京数智中医产业发展研究院(以下简称“研究院”),在中关村(朝阳)数字医疗产业园正式落成运行。该研究院由12家顶尖科研院所、医疗机构及实体企业共同创建,旨在构建“政产学研金”六位一体的数智中医产业生态,全力打造首都数智中医药产业集群与国际创新高地。

作为首批核心共建单位,中科尚易健康科技(北京)有限公司(以下简称“中科尚易”)凭借其在“AI+中医”领域的深耕实践备受关注。公司创始人、董事长杨育洋在接受《证券日报》记者专访时表示,中科尚易将以核心产品SY-4 AI循经调理疼痛(治疗)机器人为载体,积极参与生态共建,共同破解行业瓶颈,推动中医智能化从“原型验证”迈向“规模应用”。



图①中科尚易循经调理疼痛(治疗)机器人
图②SY-4工作图
图③北京数智中医产业发展研究院
图④中科尚易创新产品长廊

破解三大共性问题

谈及参与共建研究院的初衷,杨育洋直言,是为了系统性解决“AI+中医”领域长期存在的三大共性问题:数据孤岛、医工转化断层与行业标准缺失。

“中医领域AI技术的进步高度依赖高质量、标准化的临床数据,但过去企业、医院、高校之间的数据难以打通,形成了‘数据孤岛’。”杨育洋解释,研究院构建的公共平台,能联合北京顶尖三甲医院与科研院所共建专病数据库,为算法训练提供宝贵的数据资源。

同时,中医的“经验医学”属性与现代工程技术的融合存在天然鸿沟。杨育洋表示,中医属经验医学,技术属工程学科,二者脱节导致实验室算法到二类医疗器械注册周期漫长。研究院构建“政产学研用金”闭环,将大幅缩短成果转化周期。

“更为关键的是标准。一个新兴行业若没有统一、权威的疗效与安全评价标准,就难以获得广泛认可和规

模化发展。”杨育洋表示,在行业早期深度参与研究院工作,有助于中科尚易与业界同仁共同确立“循经调理”等技术路线的规范。

作为发起单位,中科尚易将主动担当,深度参与、全力落地,以SY-4为核心,为研究院提供多重支撑。“一方面是全投入投入共性技术平台建设,深度参与‘AI+中医’共性技术平台,聚焦中医治疗类智能装备、联合实验室开展关键技术攻关,将我们的机器人技术、循经诊疗技术开放共享,支撑平台形成可复制、可转化、可推广的核心技术底座。”杨育洋表示。

“另一方面,深度参与产业链生态战略合作,围绕中医智能装备、智慧康养等合作方向,把中科尚易的产品、渠道、场景能力全面接入研究院生态,与西苑医院、北京中医医院、京东方健康、北京中医药大学等伙伴协同,打造可落地、可规模化的标杆场景。”杨育洋表示,此外,共建标准与生态,开放合作,配合研究院建立数智中医技术标准、应用标准、数据标准;同时以开放姿态,吸引更多优质企业加入,打造

全国领先中医创新生态平台。

市场空间广阔

为何选择“AI+中医经络”作为主攻赛道?杨育洋透露,这是政策支持、市场需求与技术可行性共同作用的结果。国家相关政策明确鼓励针灸、推拿等中医机器人的研发,而传统推拿行业面临的“好师傅难复制、人力成本高、服务标准化难”等痛点,为AI中医器械商业化提供可复制样本。

在杨育洋看来,当前“AI+中医”康养(治疗机器人)正处于“临床价值验证与商业模式跑通”的关键期,已跨越简单机械臂演示、概念性产品阶段,头部企业推出具备真实诊疗逻辑的工程样机,在社区、康养机构开展真实世界研究,积累疗效证据。未来1年至2年,随着更多产品取得械证、进入医院采购目录,行业将迎来规模化放量。

“通过共建研究院,中科尚易旨在联合产业力量,共同推动中医外治技术从依赖个人经验的‘艺术’,走向可量化、可复制、可验证的‘数据驱动’科学,让‘AI+中医’真正惠及民生。”杨育洋表示。

迭代,且严格按二类医疗器械路径研发申报。

“SY-4不是在模仿人手,而是执行一套数字化中医临床路径。”杨育洋表示,该产品已在中国中医科学院西苑医院等机构落地应用,通过精准复刻名中医手法,解决传统理疗标准化缺失、疗效不稳定的痛点,为AI中医器械商业化提供可复制样本。

在杨育洋看来,当前“AI+中医”康养(治疗机器人)正处于“临床价值验证与商业模式跑通”的关键期,已跨越简单机械臂演示、概念性产品阶段,头部企业推出具备真实诊疗逻辑的工程样机,在社区、康养机构开展真实世界研究,积累疗效证据。未来1年至2年,随着更多产品取得械证、进入医院采购目录,行业将迎来规模化放量。

“通过共建研究院,中科尚易旨在联合产业力量,共同推动中医外治技术从依赖个人经验的‘艺术’,走向可量化、可复制、可验证的‘数据驱动’科学,让‘AI+中医’真正惠及民生。”杨育洋表示。

供需格局优化

多家锂电上市公司去年业绩增长

本报记者 冯雨瑶

据同花顺iFind数据,截至4月7日记者发稿,已有5家锂电相关上市公司披露2025年年报,其中4家净利润实现正增长。“锂矿双雄”——江西赣锋锂业集团股份有限公司(以下简称“赣锋锂业”)、天齐锂业股份有限公司(以下简称“天齐锂业”)的业绩表现释放出行业修复信号。数据显示,2025年,赣锋锂业实现净利润16.13亿元,同比扭亏为盈;天齐锂业实现净利润4.63亿元,同比扭亏为盈。

对于净利润增长,赣锋锂业表示,在供需格局转变、锂产品市场波动的影响下,锂产品价格经过去年上半年持续下跌创下新低后强势反弹,使得公司经营业绩同比有所改善。天齐锂业则表示,受锂产品市场波动的影响,去年公司锂产品销售价格较上年同期下降。但得益于定价周期错配影响大幅减弱、重要联营公司SQM(智利化工矿业公司)业绩同比大幅增长、澳元持续走强等因素,业绩情况有所好转。

2025年,电池级碳酸锂价格呈现V字反转,去年下半年碳酸锂价格累计涨幅超过100%,实现显著修复。天齐锂业在年报中披露,进入2025年下半年,多重利好因素驱动市场景气度强劲回升。全球电化学储能需求的超预期爆发与动力电池

排产回暖形成强劲共振,叠加部分矿山阶段性停产,供应端出现结构性收紧。

陕西巨丰投资资讯有限责任公司高级投资顾问朱华雷对记者表示,2026年锂电产业链的盈利结构将呈现“上游资源分化、中游材料修复、下游电池受益”的特征。

“上游锂盐企业盈利高度依赖资源自给率,拥有盐湖等低成本资源的企业利润弹性大,而依赖外购矿石的企业则面临成本压力;中游四大主要材料环节在经历‘反内卷’和产能出清后,供需格局优化,价格与盈利能力迎来实质性修复,其中电解液和隔膜环节因供需紧张,盈利改善预期尤为明确。”朱华雷表示,下游电池厂直接受益于储能市场的爆发和动力电池需求的稳健增长,通过产品结构优化和规模效应,盈利水平有望持续提升。

展望后市,朱华雷对记者表示,从需求端看,国内新能源汽车出口高增,叠加“金三银四”传统旺季补库存需求,以及储能领域需求的爆发式增长,共同构成了对碳酸锂价格的坚实支撑。

深度科技研究院院长张孝荣也对《证券日报》记者直言,当前国内锂盐库存偏低,而新能源车、储能需求持续回暖,碳酸锂短期将维持供需平衡,第二季度电池级碳酸锂价格易涨难跌。

盛新锂能:尽快实现锂矿资源大幅度增量供给

本报记者 舒娅疆

4月7日下午,盛新锂能集团股份有限公司(以下简称“盛新锂能”)召开2025年年度网上业绩说明会。公司在2025年实现营业收入50.64亿元,同比增长10.54%,归属于上市公司股东的净利润亏损8.88亿元,亏损额度同比扩大。

对于未来计划采取哪些措施来降低锂价波动对公司的影响,盛新锂能董事长周伟对《证券日报》记者表示,在锂矿原料端,公司将持续加强与原材料供应商的沟通,确保原材料的稳定充足供应,同时加强价格预判,通过加强管理、批量采购、适度储备等方式控制生产成本,保障稳定生产。在锂盐产品端,公司将加强对行业趋势的研究分析,实现灵活定价机制;运用期货金融工具进行套期保值,降低产品价格波动对经营业绩的影响。

从主营业务来看,盛新锂能2025年实现锂产品产量7.75万吨,同比增长14.58%,销量7.28万吨,同比增长9.75%。在锂资源端,公司在国内外均布局了锂资源项目,2025年其下属子公司实现的锂精矿产量合计达29.98万吨,同比增长4.82%。

资料显示,盛新锂能旗下的木铍

锂矿作为自然资源部新一轮找矿突破战略行动的重要成果之一,已查明Li2O资源量98.96万吨,平均品位1.62%,为四川省锂矿品位最高的矿山之一,设计生产规模为300万吨/年(折碳酸锂当量约7.5万吨/年)。

那么,目前木铍锂矿项目的建设进展如何?对此,盛新锂能董秘雷利民表示:“截至目前,木铍锂矿施工前的准备工作已基本完成,包括已取得四川省发展和改革委员会的项目核准批复、四川省自然资源厅建设项目用地预审与选址意见书的批复、四川省生态环境厅对采选尾工程环境影响报告书的批复、矿山安全设施设计通过了国家矿山安全监察局组织的审查等,大规模开工建设将于近期启动。”

此外,盛新锂能也在积极夯实自有锂矿的资源保障。对于未来规划,盛新锂能董事兼总经理邓伟军在业绩说明会上表示:“盛新锂能坚定看好锂行业的长期发展前景,持续加大对优质锂矿资源的布局,当前公司将全力推进木铍锂矿的开发建设,尽快实现锂矿资源的大幅度增量供给。同时,公司将在全球范围内继续积极探索优质的锂资源项目,重点关注四川、非洲及南美地区,为锂盐业务发展提供可靠且优质的锂资源保障。”

盐津铺子去年营收净利双增长

本报记者 何文英

4月7日晚间,盐津铺子食品股份有限公司(以下简称“盐津铺子”)披露2025年年报。报告期内,公司实现营业收入57.62亿元,同比增长8.64%;归母净利润7.48亿元,同比增长16.95%。

盐津铺子董秘张杨对《证券日报》记者表示,2025年盐津铺子坚守“产品领先、渠道为王、体系护航”战略主轴,聚焦三大核心零售赛道,以品类品牌战略为牵引,凭借大单品矩阵、全渠道布局及股东回馈举措,实现稳健发展。

2025年,“大魔王”与“蛋皇”两大战略子品牌构成的大单品矩阵,成为该公司业绩增长的核心引擎。年报显示,2025年公司休闲零食制品营收达17.37亿元,同比增长107.23%,占总营收比重为30.15%。其中,“大魔王”与“蛋皇”两大品牌表现亮眼,蛋类零食全年营收6.28亿元,同比增长8.35%。

广东省食品安全保障促进会副会长朱丹蓬在接受《证券日报》记者采访时表示:“大单品战略是盐津铺子营收净利双增的核心,未来公司有望复制‘大魔王’的成功模式,打造更多爆款。同时,公司精准卡位细分赛

道,产品力与渠道力深度融合,有望进一步提升市场份额。”

2025年,盐津铺子构建起全渠道网络,国内国际市场协同发力。国内市场,量贩渠道与鸣鸣很忙等头部品牌深度合作;会员制商超渠道已在山姆上新三款蛋白类SKU;定量流通渠道聚焦三四线城市,成为新增量引擎。

面对电商流量成本上升,该公司聚焦核心单品,清理低效SKU,优化费效比,并提出从供应商升级为商超“增长伙伴”,重构渠道价值。

此外,公司海外市场实现重大突破,全年海外收入1.71亿元,同比增长172.47%。目前,公司产品已远销30多个国家和地区,与泰国7-11等主流渠道建立合作。

微芯生物:持续深化在研产品临床开发

本报记者 丁莹

4月7日,深圳微芯生物科技股份有限公司(以下简称“微芯生物”)举行业绩说明会,公司董事长鲁先平向《证券日报》记者表示:“今年,公司将持续稳固西达本胺在血液瘤领域的优势,并推动其全力向结直肠癌、黑色素瘤等大病种渗透。西格列他钠将继续深耕‘糖肝共管’市场痛点。同时,公司将持续深化在研产品的临床开发,积极推进重点项目的临床试验与数据读出,力争在肿瘤、自身免疫、代谢性疾病等重点领域实现多项里程碑。”

数据显示,微芯生物2025年实现营业收入9.10亿元,创历史新高,同比

增长38.32%;实现归属于上市公司股东的净利润5095.92万元,同比扭亏为盈。

微芯生物表示,2025年,公司的核心产品西格列他钠销售收入同比增长约123%,夯实了其将其打造为“代谢性疾病综合治疗基础药物”的愿景。西达本胺销售收入同比增长约16%,主要得益于弥漫大B淋巴瘤新适应症纳入医保。该产品也于2025年末纳入国家医保目录常规乙类管理,极大增强未来价格稳定性。

商业化方面,西达本胺和西格列他钠的新进展不断。鲁先平表示:“面对广阔的肿瘤免疫治疗市场,西达本胺联合IO疗法针对全球黑色素瘤的III期临

床试验已完成入组,我们正等待完整数据的读出,国内结直肠癌III期临床已完成入组。此外,下一代表观免疫ADC药物NW001的临床前研究也在有序进行。西格列他钠二甲双胍缓释片IND已获批。”

研发方面,微芯生物持续进行源头创新。该公司2025年研发投入占营业收入的比例为33.99%,持续聚焦核心领域研发创新,取得了多项重要进展。一方面,成熟管线持续推进。例如,西达本胺针对一线治疗DLBCL的III期临床试验达到主要终点,成为该领域近20年来的重要突破,也为产品打开了更具潜力的第二增长曲线。另一方面,早期管线加强纵深。例如,公

钠离子电池商业化提速

本报记者 李万晨曦

4月6日,中国科学院物理研究所胡勇胜团队在《自然·能源》发表重磅成果,该团队成功开发出一种具有自保护功能的可聚合不燃电解质(PNE),全球首次在安时级钠离子电池中实现彻底阻断热失控。这破解了钠离子电池商业化落地的关键安全瓶颈。

“本次研发成果为钠离子电池在电动汽车、大规模储能等领域的商业化落地奠定了坚实基础。”国际智能运载科技协会秘书长、黄河科技学院客座教授张翔在接受《证券日报》记者采访时表示:“在锂电供需矛盾加剧、能源安全需求提升的背景下,钠电凭借资源丰富、成本可控、安全优异等核心优势,正迎来商业化、规模化的历史拐点,其有望与锂电形成错位竞争、互补发展的新格局,加速重塑全球新能源产业版图。”

去年以来,我国钠离子电池核心技术攻坚持续突破,为商业化落地提供核心支撑。此前,中国科学院物理研究所北京凝聚态物理国家研究中心团队提出了构建单壁碳纳米管导电限域网

络的策略,为开发下一代高能量密度钠离子电池提供了可拓展的实用化路径;中国科学院大连化学物理研究所陈忠伟院士团队在全固态钠离子电池方面,改性研究中取得新进展,其创新性地提出了一种电诱导加速聚合的界面修复策略,有效解决了固态电解质隔膜在应用过程中面临的界面不稳定、空气敏感及易产生裂纹等问题。

“目前,我国钠离子电池产业已实现多元化布局,能够充分满足储能、动力电池等不同场景的应用需求,为产业规模化、商业化发展筑牢了根基。”鹏远营销咨询董事长兼CEO高承远在接受《证券日报》记者采访时表示。

“从商业化应用场景来看,钠离子电池在储能、动力电池等细分市场具备比较优势持续凸显。”中国电子商务专家服务中心副主任郭涛在接受《证券日报》记者采访时表示。根据起点研究院(SPIR)数据,2025年全球钠离子电池出货量达9GWh,其中储能钠电出货5.6GWh,占比62.2%。

从资本视角看,钠离子电池赛道热度持续攀升。今年4月7日,深圳界

能能源科技有限公司宣布已完成A+轮融资,融资将重点赋能公司钠离子电池关键材料的技术迭代,产能扩张及全球市场拓展。2025年12月9日,无锡钠科能源科技有限公司宣布完成数千万元A轮融资,融资将主要用于建设年产1GWh新型电池系统集成产线及年产1万吨高性能钠离子电池正极材料生产线,并配套建设研发中心。

“未来,钠离子电池将在储能、低速交通等领域持续提升商业化渗透率,并逐步向中高端动力、特种储能等更广阔场景拓展。”苏商银行特约研究员武泽伟在接受《证券日报》记者采访时表示。

在多重利好驱动下,钠离子电池产业链各环节企业纷纷抢滩布局,加码技术研发。

惠州亿纬锂能股份有限公司近期在深交所互动易平台上表示,2025年9月份,公司首套大容量钠离子电池储能系统在荆门基地成功并网调试,正式转入商业化运行阶段。此外,亿纬锂能总部项目启动仪式于2025年12月份正式举行,园区建成后将成为国内领先的热度持续攀升。今年4月7日,深圳界