

海光信息：持续深化“芯片+生态”发展战略

■本报记者 桂小笋

8月20日，海光信息技术股份有限公司（以下简称“海光信息”）召开2026年半年度业绩说明会，公司管理层就市场关注的DCU（深度计算处理器）市场渗透、算力生态建设、盈利水平把控、AI算力赛道布局等核心问题作出详细回应。

海光信息表示，依托“CPU（中央处理器）+DCU”协同战略与海光产业生态合作组织（以下简称“光合组织”）全链条算力生态，该公司技术壁垒持续夯实、客户资源不断拓展、订单储备充足，同时将通过产品迭代、供应链优化、生态升级等多重举措，把握AI Agent（人工智能体）算力变革机遇。

国产算力迎来机遇

“公司坚持‘销售一代，验证一代，研发一代’的产品研发策略，通过持续的研发创新，不断推出更高性能、更低功耗、生态更开放的CPU及DCU产品，以满足行业发展的多元需求。”海光信息董事、总经理沙超群在回复《证券日报》记者提问时表示。

当前，AI Agent成为人工智能演进核心方向，算力需求结构迎来颠覆性变革，为国产算力产业带来全

新增量机遇。

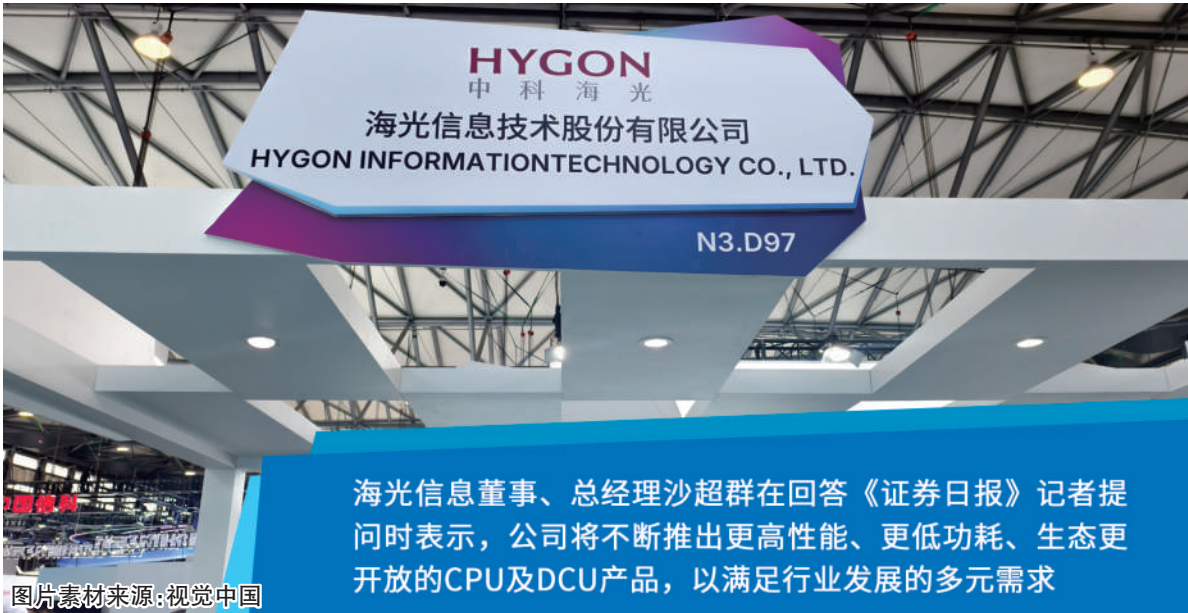
海光信息独立董事张瑞萍在业绩说明会中向投资者介绍，AI Agent作为新一轮AI演进的核心方向正深刻改变算力需求结构，CPU与GPU的配比从传统的1:8显著趋近于1:1甚至更低，CPU在请求接入、任务编排与并发调度中的中枢价值被全面重估，为公司CPU产品带来了超预期的增量空间。

在DCU产品的布局上，海光信息已完成400余款主流大模型的适配，覆盖全球99%的非闭源大模型，并与腾讯混元Hy3等多家模型厂商版实现Day0适配。同时，公司依托“CPU+DCU”协同战略与HSL总线互联协议构建的纵向扩展（ScaleUp）与横向组网（ScaleOut）体系，为AI Agent在互联网、金融、生物医药、智能制造等场景的高并发推理与私有化部署提供全栈算力底座。

持续聚焦算力主业

生态建设是海光信息拓展市场、提升渗透率的核心支撑。

海光信息副总经理、董事会秘书徐文超在回答《证券日报》记者提问时表示，依托光合组织平台，海光信息已构建起覆盖全链条算力生态体系，生态规模与适配能力持续夯



图片素材来源：视觉中国

实。下一阶段，公司生态建设将从前期的规模集聚、基础兼容适配，转向深度协同创新与场景规模化落地。公司将持续深化“芯片+生态”发展战略，升级伙伴赋能体系，推动上下游从简单适配兼容走向联合技术攻关、方案共建与场景落地。同时聚焦AI算力、行业数字化等核心赛道，依托全国生态适配中心与联合实验室资源，持续打磨标准化解决方案，拓展重点行业标杆案例，完

善国产算力产业闭环。未来公司将持续秉持开放协同理念，凝聚产业合力，持续提升生态整体竞争力与商业化落地能力。

针对投资者关注的企业毛利率及盈利稳定性问题，沙超群解释道，海光信息综合毛利率受产品销售结构、订单类型、上游采购成本、市场竞争多重因素共同影响。算力行业技术迭代较快，市场竞争持续加剧，毛利率会随产品组合、市场环境动态波

动。公司一方面持续推出更高算力、更高能效的新一代产品，另一方面持续推进供应链精细化管理，依托规模效应持续控制成本。公司将持续做好经营管控，维持稳健盈利水平。

在业绩说明会中，海光信息管理层表示，未来，公司将持续聚焦算力主业，打磨产品竞争力、优化市场拓展体系，稳步推进技术创新与商业化落地深度融合，持续释放产业成长红利，保障公司业绩平稳、可持续发展。

万向德农全链条落实降本增效

■本报记者 桂小笋

8月20日，万向德农股份有限公司（以下简称“万向德农”）召开2026年半年度业绩说明会，该公司管理层在业绩说明会上直面上半年经营业绩承压现状，详解企业营收、利润下滑的核心原因，并对外披露公司在品种研发、品质管控、渠道升级、降本增效等维度的全方位应对举措，明确以创新驱动、模式转型破解行业发展难题的方向。

万向德农半年报显示，今年上半年，玉米种业市场整体呈现“宏观向好、微观承压”的复杂态势，存量市场的竞争压力并未实质性缓解。种业

仍需应对库存消化与品种迭代的双重考验，竞争依然激烈。在此形势下，公司坚持以市场为导向，以创新求发展，加大销售力度，积极推进公司科研、生产、销售各方面工作。

今年上半年，万向德农实现营业收入9947.49万元，同比下降15.14%，归属于上市公司股东的净利润1380.16万元，同比下降44.47%。营业收入下降的主要原因是玉米种子市场持续供给过剩、竞争加剧、市场低价促销成常态化，导致公司玉米种子销售均价下降，从而导致营业收入出现下降。盈利下滑的主要原因是，营收下降导致利润下降，投资收益减少。

万向德农总经理陈羿元在回复《证券日报》记者提问时表示，面对行业供大于求、市场竞争加剧、盈利承压的经营现状，公司多措并举，全面压降非刚性支出，优化费用结构；加快适配市场新品种研发、审定进度；实施新品渠道专项扶持，修复存量经销商渠道；全链条落实降本增效，在保证质量的前提下，严控制种生产成本。

万向德农在半年报中表示，品种是第一驱动力，该公司在渠道及产品上积极探索创新，积极与农业科研院所、高校等的育种家合作，研发引进新产品，以适应当前极端灾害频繁的气候环境。

面对行业转型升级以及市场对

“耐密植、宜机收、高抗性”品种的强劲需求，万向德农董事会秘书何肖山在回答《证券日报》记者提问时介绍，公司在研发端积极顺应趋势，主要采取了以下应对措施：积极拓宽合作渠道，与相关科研院所保持密切沟通；重点寻找抗倒、密植、高抗型玉米新品种以适应市场需求；在品种研发方向上，公司重点围绕“抗倒伏、耐密植、高抗性”等核心性状开展定向选育；通过对外合作与自主研发的双轮驱动，加快传统品种的更新换代步伐。

在加码品种研发、夯实产品核心竞争力、同时，万向德农严把生产质量关口，以全流程品质管控筑牢品牌

根基、适配高端市场需求。

在销售模式、优化服务体系上，万向德农也积极尝试全方位激活市场经营活力。

该公司半年报提及，随着土地流转速度进一步加快，公司的销售模式为顺应市场而出现新变化，部分区域尝试以“公司+大农牧场/大种植户直销”的模式，定向为客户提供产品和技术支持。同时，公司坚持品牌策略，拓展线上宣传渠道，不断调整品种结构，聚焦核心市场，创新营销服务模式，加快由传统生产型企业向服务型企业的转型，帮助种植户科学种田，实现增产、增收。

斗鱼2026年第二季度收入环比增长19.4%

■本报记者 李豪悦

8月20日，斗鱼发布2026年第二季度未经审计财务报告（以下简称“财报”）。财报显示，该公司第二季度实现总收入9.81亿元，环比增长19.4%；毛利润1.59亿元，同比增长12%，毛利率为16.2%，同比、环比均有所改善。受内容投入阶段性增加影响，该公司第二季度仍录得净亏损。

值得一提的是，在直播业务恢复增长的同时，创新业务、广告及其他收入占比进一步提升，意味着斗鱼的收入结构正在持续调整。

直播业务环比回升

具体来看，斗鱼第二季度直播收

入为5.03亿元，环比增长9.3%。该公司围绕核心游戏用户推出跨分区主播联动的PGC直播内容，其中“伐木训练营S2”等活动吸引数千万用户观看，推动直播业务商业化表现改善。

电竞内容仍是斗鱼维持用户生态的重要抓手。第二季度，该公司累计完成63场版权电竞赛事转播，同时落地37场自制赛事及特色直播活动，覆盖KPL春季赛、王者荣耀挑战者杯、CS2科隆Major等头部赛事，并推出“三角洲行动鱼跃杯武神挑战赛”“CS2妹力对决”等自制赛事。

创新业务、广告及其他收入也已成为斗鱼收入结构中的重要组成部分。第二季度，该项收入达4.78亿元，占总收入的比重为48.7%，同比增

长0.4%，环比增长32.2%，连续六个季度占总收入比重超过40%。其中，语音社交业务收入为2.72亿元。

一位业内分析师向《证券日报》记者表示：“斗鱼二季度直播收入环比回升，同时创新业务、广告及其他收入占比接近一半，显示出该公司正在降低对单一直播收入的依赖。随着该公司电竞内容、自有IP及线下活动持续投入，平台用户、主播与游戏厂商之间的连接进一步强化，若后续能够将内容投入转化为稳定的商业化收入，收入结构优化有望进一步改善斗鱼的经营质量。”

加码自有IP与线下生态

除了线上业务，斗鱼今年第二季

度另一个明显变化是加大了自有IP和线下内容投入。

今年第二季度，斗鱼嘉年华时隔7年重启。该活动通过设置游戏展台、电竞赛事、主播互动及明星舞台等内容，4天累计吸引游客超过22万人次。

对于斗鱼，重启嘉年华并不仅是一次线下活动。随着游戏厂商、主播、用户以及品牌方等多方参与，线下IP正在成为平台连接游戏产业链上下游的新场景，也为斗鱼探索内容之外的商业化空间提供了新的可能。

不过，自有IP投入也对该公司短期盈利形成一定压力。财报显示，斗鱼第二季度GAAP（公认会计准则）净亏损为7235万元，调整后

净亏损为1345万元。该公司表示，季度内对重大品牌及内容活动进行了较为集中的投入，带动营业费用上升。

斗鱼CEO任思敏表示，公司将继续采取聚焦且审慎的投资策略，提升活动及内容供给的质量、成本效率和变现能力。

上海夏至良时咨询管理有限公司高级研究员杨怀玉向《证券日报》记者表示，当前斗鱼的核心变化已不只是直播收入的短期波动，而是平台收入结构与内容生态的重新平衡。随着直播业务改善、创新业务占比提升以及自有IP逐步落地，斗鱼能否将内容投入进一步转化为用户增长和商业化效率，将成为其后续经营改善的关键。

南京市国企改革重组进行时 5家上市公司同步披露股东权益变动

■本报记者 曹卫新

2026年8月20日，南京公用发展股份有限公司（以下简称“南京公用”）发布公告称，为积极响应南京市市属国有企业改革重组相关部署，该公司实际控制人南京市国资委拟以南京市国有资产投资管理控股（集团）有限责任公司（以下简称“南京市国资集团”）为主体，整合南京市国资委持有的相关企业股权。

公告显示，南京公用于2026年8月18日收到公司间接控股股东南京市城市建设投资控股（集团）有限责任公司（以下简称“城建集团”）及持股5%以上股东南京市创新投资集团有限责任公司（以下简称“创投集团”）的通知，南京市国资委拟以2025年12月31日经审计的归母净利润为定价依据，将其持有的城建集团100%股权、南京市交通建设投资控股（集团）有限责任公司（以下简称“交通集团”）100%股权、南京东南国资投资集团有限责任公司（以下简称“东南集团”）100%股权及创投集团66.67%股权向南京市国资集团增资。

增资完成后，南京市国资委持有南京国资集团的股权比例将由90.81%提升至98.28%。城建集团、创投集团将分别成为南京市国资集团的全资子公司及控股子公司。南京市国资集团将间接控制南京公用54.19%股权，构成对南京公用的间接收购。

同日，南京市国资委旗下的南京商贸旅游股份有限公司、南京高科股份有限公司、南京证券、江苏紫金农村商业银行等多家上市公司也同步披露了权益变动等相关公告，宣布南京市国资委拟推进向南京市国资集团增资相关事宜。

依据公告，此次增资相关事项仅涉及股权层级上移，上述5家上市公司实际控制人未发生变更，不会对上市公司生产经营、治理结构、持续经营能力产生不利影响。

公开资料显示，南京市国资集团成立于2002年，是南京市政府授权范围内国有资产的经营管理主体，承担被授权管理的国有资产保值增值任务，是集国有资产管理 and 投融资功能于一体的综合性集团企业。

数据显示，2025年，南京市国资集团实现营业收入194.39亿元，净利润69.98亿元。截至2025年底总资产为3988.67亿元，净资产1600.50亿元。

本次权益变动完成后，南京市国资集团将以“产业强市”战略为导向，统筹产业、金融、科技、资本等资源，打造具有产业引领功能和强大资本运作能力的国有资本投资运营集团。

南开大学金融学教授田利辉在接受《证券日报》记者采访时表示：“南京市将多业态市属资产归集至单一资本运营平台，能够有效解决过去平台数量泛滥、层级冗长、同质化竞争等痛点。通过股权集中，有利于推动产业集团‘瘦身健体’，聚焦主业，解决多头管理问题。同时，这种集中统一监管和统筹运作，能够推动分散‘沉睡’的国有资源实现市场化运作，大幅提升国有资本的配置和运营效率。”

广州艾媒数据信息咨询有限公司CEO张毅对《证券日报》记者表示：“本次国资架构整合对辖区内上市主体经营形成稳健赋能。短期来看，各上市公司管理层架构、核心主营业务保持稳定，日常经营业绩不会受到改革冲击。改革红利主要体现在资本运作层面，统一国资平台可统筹旗下上市公司资源，推动各上市公司业务协同、资源互补，常态化开展专业化、系统化市值管理工作。”

东阿阿胶2026年半年报发布：业绩稳健增长 三大增长曲线重塑长期价值

8月20日晚，东阿阿胶股份有限公司（以下简称“东阿阿胶”）发布2026年半年度报告。报告期内，公司实现营业收入31.55亿元，同比增长3.39%；归母净利润达8.60亿元，同比增长5.66%。在稳健的业绩表现背后，公司盈利质量持续攀升，综合毛利率达到74.82%，同时，货币资金加交易性金融资产合计约80亿元，合同负债达4.33亿元，彰显出充沛的资金储备与强劲的市场需求，为公司抵御外部风险、推进战略布局筑牢了坚实基础。

三大增长曲线梯队成型 打破单品类增长天花板

东阿阿胶在报告期内进一步夯实并清晰呈现了“三大增长曲线”的战略版图，成功推动阿胶系列产品营收占比下降至90%以下，业务结构更具韧性，实现了从单一品类向多元健康生态的跨越式升级。

其中，第一增长曲线持续稳固基本盘。阿胶块、复方阿胶浆、桃花姬三大核心单品实

现稳步增长。值得一提的是，主打多元化服用场景的阿胶速溶粉（小金条）表现抢眼，成功引领阿胶养生新时尚，有效拓展了年轻消费客群。

第二增长曲线加速兑现增量。公司以男士滋补健康为新赛道，实现了突破性放量。报告期内，包含第二曲线在内的其他药品及保健品板块实现营业收入2.64亿元，同比大幅增长86.69%，营收占比由去年同期的4.64%跃升至8.38%。其中，“皇家围场1619”品牌精准切入高端男士滋补市场；“壮本”品牌则以全产业链模式发展肉苁蓉产业，推出阿胶肉苁蓉原浆、七味苁蓉酒等产品矩阵。两大板块协同发力，实现了从男士活力到女性抗衰修复的双向延展。

第三增长曲线首次重磅发布。基于“养颜抗衰三界”理论体系，东阿阿胶正式切入高景气度的医美抗衰老赛道。该赛道预计2027年注射医美市场规模将突破1400亿元，且“内服外养”已成为行业明确趋势。公司拟探索构建“内服+外敷+植入”全链条美容抗衰解决方案。未来将重点布局该赛道，打造内调外养的

东方美学新范式。

股东回报优等生 分红与回购注销彰显长期主义

在实现业绩跨越与战略升级的同时，东阿阿胶持续以真金白银回馈投资者，2026年半年报延续了公司前期大手笔分红的优良传统，将半年度利润100%全部分派，拟每10股派发现金红利13.44元。

公司于2025年底宣布启动1亿元至2亿元的股票回购计划，并明确所购股份将全部用于注销。截至2026年6月23日，该公司通过集中竞价交易方式累计回购股份415万股，成交总金额达到2亿元。6月30日，该批回购股份已在中国结算深圳分公司办理完毕注销手续。这是东阿阿胶上市以来首次实施股份回购并注销，不仅切实增厚了全体股东的权益，也优化了公司的资本结构，提升了长期投资价值。同时，这一举措也是对公司内在价值的有力背书，表明管理层认为当前股价未能充分反映公司的真实价值，未来成长空间广阔。

叠加年内已实施的高比例分红与本次回购注销，东阿阿胶构建起“高分红+回购注销”的双重回馈组合拳，这一系列举措不仅彰显了公司对自身长期发展的坚定信心，也体现了其践行长期主义、与股东共享发展成果的坚定决心。

值得注意的是，按照上市公司相关规则，回购股份注销视同进行现金分红，如此一来，加上已注销的上述股份回购和此次将落地的中期分红，自上市以来，东阿阿胶累计分红总额将突破120亿元大关，这充分印证了公司作为“股东回报优等生”所具备的充沛现金流和稳健经营质地。

研发投入强劲增长 科技叙事构筑核心壁垒

东阿阿胶正全面开启“科技叙事”新篇章，将研发创新置于战略核心位置。2026年上半年，公司研发费用合计1.24亿元，同比增长54.77%，增幅远超营收增速。

在中药创新药研发与临床试验推进方面，东阿阿胶加速核心大单品的价值挖掘与临床破圈。目前，复方阿胶浆的临床价值已获现代

循证医学体系高度认可，被纳入多个权威指南。此外，国家药监局药品审评中心（CDE）官网显示，东阿阿胶经典中成药骨胶胶囊新增适应症（聚焦骨质疏松、中老年骨损伤等）的注册临床试验申请已获CDE受理，标志着公司在骨骼修复创新药赛道实现关键突破。

依托“一中心、三高地+N联合”的研发创新平台，公司科研势能持续释放。“一中心”即夯实国家胶类中药工程技术研究中心，致力解决制约胶类行业发展的卡脖子关键共性课题；“三高地”建设全面提速，在“原料涵养研发高地”布局良种繁育、智慧养殖与副产物开发；在“健康消费品研发高地”整合前沿食品科学与营养学资源，打造“好吃、好看、好玩、好功效”的新型产品；在“滋补中药研发高地”布局多项新药研发管线；“N联合”则通过与国内知名院校及科研院所的战略合作，构建产学研协同发展新格局。

2026年上半年的稳健表现，是东阿阿胶穿越周期、重塑估值逻辑的生动注脚。面向“十五五”，东阿阿胶将继续以守正创新为主线，依托深厚的品牌护城河、持续筑牢根基，加速从传统滋补龙头向平台化大健康企业蜕变。（CIS）