固态电池产业化进程提速 上市公司抢抓行业机遇

本报记者 李万晨曦

11月3日，《证券日报》记者从高能数造（西安）技术有限公司（以下简称“高能数造”）获悉，该公司此前已完成近亿元B轮股权融资。高能数造是国内固态电池干法电极核心装备商。本轮融资凸显资本对固态电池上游设备赛道的看好。

近期，多家车企的半固态电池项目陆续推进至中试、装车验证阶段，全固态电池也在持续开展技术攻坚。上游材料、固态电池装备赛道初创企业融资热度不减，资本与产业双线释放积极信号，固态电池产业化正迎来加速推进窗口期。

眺远影响力研究院院长高承远对《证券日报》记者表示，2026年是固态电池中试关键窗口期，行业迎来政策扶持、技术兑现、场景拓宽、规模扩容四重利好，产业主线已经从前期的方案论证、中试规划，转向工程化验证与产线落地。在此背景下，产业链多家上市公司持续加码研发投入、推进产线布局、加快样品送样验证，抢抓市场机遇。

两条主线并行突破

固态电池是一种新型电池技术，具有高能量密度、高安全性、循环寿命长等优点。按照固态电解质含量，固态电池可分为半固态电池和全固态电池等类型。

目前，受电解质路线成熟度、产线改造成本、工程良率等现实条件约束，国内固态电池已形成半固态先行、全固态跟进的梯度落地格局。鹿客岛（上海）科技有限公司创始人兼CEO卢克林对《证券日报》记者表示，半固态固液混合路线工艺兼容性更强、改造成本更低，可依托现有锂电池产线技改实现量产，是短期商业化主力；全固态含多条技术路线，能量密度上限更高，但其界面阻抗、工艺、材料成本等瓶颈尚未突破，产业化周期更长，目前仍处于中试验证阶段。

近期，固态电池产业端项目进展密集。在半固态领域，根据东风汽车集团有限公司官网此前信息，其全新一代固态电池于今年下半年量产装车，能量密度达350Wh/kg，配套车型续航有望超1000公里，-30℃环境下可正常工作。全固态领域，9月3日，在四川宜宾举行的2026世界动力电池大会上，奇瑞控股集团有限公司董事长尹同跃透露，其全固态电池，计划于2027年开展上车验证。

整车端上车验证提速的同时，一级市场的投资热度也在同步升温。除高能数造外，今年10月份，全固态电池关键原材料硫化锂生产商——四川全固态新材料有限公司已完成数千万元A轮融资；9月份，开创锆基氧氯化物全固态电池技术的合肥固宁纪元新能源科技有限公司完成天使轮融资。

产业利好集中涌现，背后离不开政策的长期规划以及技术的持续突破。

政策层面，今年9月28日，工业和信息化部等七部门联合发布的《新型电池产业发展“十五五”规划》提出，到2030年，全固态电池初步实现规模化应用。

“当前行业沿着两条主线并行突破：半固态聚焦材料改性与产线技改，快速打通量产环节；全固态主攻固固界面阻抗、界面稳定性等核心工程难题，把实验室材料成果转化为可稳定量产的工艺方案，持续补齐全固态电池产业链配套短板。”卢克林表示。

随着技术持续迭代，固态电池应用边界持续拓宽。黄河科技学院客座教授张翔表示，中长期来看，在全固态电池技术成熟后，行业有望进一步覆盖低空飞行器、人形机器人、大型储能电站等多元场景，打开长期成长空间。

中商产业研究院发布的报告显示，2025年中国固态电池市场规模约为197亿元，预计2026年中国固态电池市场规模将达到318亿元。

赛道长期成长空间已经打开，但两条路线处在完全不同的产业化阶段。张翔表示，材料良率爬坡、配套供应链成熟度、制造成本高企，是固态电池规模化落地的主要阻碍，全固态路线难度更大，规模化落地尚需时间。

产业链企业差异化布局

产业化提速背景下，部分产业链上下游上市公司依托自身优势，在不同环节差异化布局，抢占先发优势。

在全固态领域，北京当升材料科技股份有限公司相关负责人表示，公司相关固态材料产品已批量导入多家固态电池客户。其中，全固态正极材料在全固态电池中的性能发挥（循环、容量等）已经接近液态电池的水平，通过多家全固态电池头部企业测试并开展上车验证，已累计出货50吨；固液电池用正极材料已累计实现千吨级出货。

在半固态领域，格林美股份有限公司相关负责人表示，公司围绕固态/半固态电池关键材料及相关技术开展研发，相关超高镍9系及富锂锰基材料已实现吨级出货。固态/半固态电池相关专利和技术成果用于推动公司固态电池材料产品的研发、验证和产业化，提升公司在下一代电池材料领域的技术竞争力。

在电解质赛道上，多氟多新材料股份有限公司相关负责人表示，公司在固态电池领域的主要布局为聚合物/凝胶固态电池体系，已成功开发出适用于该体系的新型含氟高分子聚合物电解质，依托公司现有电池产线，已经具备生产装车能力。

北京艾文智略投资管理有限公司首席投资官曹辙表示，在顶层规划、车企与电池厂商持续投入下，产业将沿着半固态放量、全固态分步验证的路径推进。后续随着小批量装车、规模化产线招标等节点落地，具备核心技术、供应链壁垒的企业，有望迎来价值重估与业绩兑现。

云中马精细化运营提升盈利能力

本报记者 吴奕萱

11月3日，浙江云中马股份有限公司（以下简称“云中马”）召开2026年第三季度业绩说明会，公司管理层就投资者关注的市场回暖、盈利改善、产品升级等问题作出解答。

云中马主要产品为针织革基布，产品主要销往人造革合成革生产厂商，最终应用于鞋、箱包、家具、装饰材料等消费品。2026年前三季度，云中马实现营业收入21.02亿元，同比增长8.12%，归属于上市公司股东的净利润7756.64万元，同比增长53.66%。其中，第三季度该公司实现营业收入8.47亿元，同比增长21.17%，归属于上市公司股东的净利润3748.91万元，同比增长154.74%。

云中马总经理叶程洁在业绩说明会上表示：“今年前三季度，革基布行业保持较高景气度，叠加公司节能降本等精细化管理措施，产品毛利率提升，助推公司整体业绩提升。”

谈及革基布主业中长期布局，云中马董事会秘书陈磊表示：“公司主业经营战略已从‘规模化扩张’转为‘精细化运营’，后续将围绕产业链整合、产品结构升级、节能降碳、研发合作等方面持续发力，提升主业盈利能力、夯实革基布龙头地位。”

目前，云中马各项工作有序推进中。该公司现已建成年产1.5万吨经编麂皮绒产能，后续产线扩产仍在持续推进；节能设备改造预计于2027年完成；年产13.5万吨DTY丝（涤纶低弹丝）及12万吨坯布项目有望在2027年提前达产。研发合作方面，云中马持续深化与院校及行业技术团队合作，布局绿色产品设计与开发，顺应绿色可持续发展的同时降低产品生产成本，进一步提升主业盈利空间、提高革基布产能利用率、推动收入结构多元化。

业内相关机构人士在接受《证券日报》记者采访时表示：“革基布属于产业用纺织品细分赛道，行业中小厂商众多，同质化竞争激烈。在环保监管趋严，下游品牌客户对品质、稳定交付要求持续提升背景下，行业加速出清，具备规模、稳定品控、绿色生产资质以及研发能力的龙头企业优势持续放大。云中马依托持续的研发投入、稳定的客户资源以及一体化产能规划，有望持续提升市场份额。”

今年前三季度，云中马高毛利率产品经编麂皮绒逐步放量，带动了公司整体盈利能力提升。

陈磊在业绩说明会上回答记者提问时表示：“公司经编麂皮绒系列产品自推向市场后，反馈良好，产能和订单保持稳步增长态势。该产品适配鞋材、服装、汽车内饰等多元下游场景，产品毛利率显著高于传统革基布，是公司高毛利新品放量的核心品类。”

陈磊表示，后续公司将沿着麂皮绒这条高附加值绒布产品线持续迭代升级，同步开发羊京绒、蒙古绒、鹿纤绒等差异化绒面面料，丰富海岛丝面料产品矩阵，同时重点推进以汽车内饰革基布为代表的功能性革基布的开发落地。

普莱柯多点布局积蓄发展力量

本报记者 肖艳青

11月3日下午，普莱柯生物工程股份有限公司（以下简称“普莱柯”）召开2026年第三季度业绩说明会。公司管理层就业绩大幅下滑、行业周期调整、新品研发与宠物业务放量等问题与投资者进行交流。

数据显示，2026年前三季度，普莱柯实现营收7.38亿元，同比下降10.32%，归属于上市公司股东的净利润7954.5万元，同比下降49.38%。第三季度，普莱柯实现营收2.47亿元，同比下降6.38%；归属于上市公司股东的净利润仅为222.07万元，同比下滑94.58%，扣非净利润为-565.15万元。业绩下滑主要系猪用疫苗产品销售订单减少、管理和研发费用等增加及生物制品增值税税率影响所致。

在生猪行业产能调控的背景下，普莱柯前三季度猪用疫苗销售订单减少，对公司业绩产生影响，公司如何应对？普莱柯董事会秘书赵锐对《证券日报》记者表示，生猪产能调控确实给公司经营带来了短期阵痛，但这是行业发展从数量到质量转型的分水岭和必经阶段。公司将通过高壁垒技术与创新产品、深度服务客户的能力，以及加快其他业务板块的布局与发展，在行业低谷期巩固竞争力，为周期回暖时积蓄力量。

有投资者提问，近期，普莱柯参与的非洲猪瘟亚单位疫苗取得临床试验批件。未来，在推动猪用生物制品临床验证和产业化方面，公司会更侧重现有研发合作体系，还是加强与大型养殖企业的应用场景合作？

对此，普莱柯董事长张许科表示，公司与中国农科院兰州兽医研究所等合作的非洲猪瘟亚单位疫苗于2026年10月份收到农业农村部颁发的非洲猪瘟亚单位疫苗临床试验批件。公司将积极配合，按照动物用疫苗临床试验的相关要求，积极推进相关后续工作，争取早日申报新兽药注册和批准上市。

宠物疫苗、驱虫药等产品的注册、市场推广进展情况，以及渠道建设和销售放量节奏，同样受到投资者关注。

赵锐表示，目前公司猫三联活疫苗、犬瘟热和细小病毒病二联活疫苗、复方非泼罗尼滴剂和氟雷拉纳咀嚼片等驱虫药已获批上市销售，犬三联活疫苗已通过初审、犬四联活疫苗已提交新兽药注册申请。公司着力推动宠物产品销售渠道的拓展与建设，紧盯宠物繁育场、核心头部客户及宠物连锁医院等重点客户的开发与长期合作；线上立足宠物垂直电商平台，开展精准投放，同时优化SKU（最小存货单位）布局，切实提升电商营运能力。

前三季度净利润同比大幅下滑，投资者十分关心公司降本增效举措与未来业绩增长点。

张许科表示，公司前三季度净利润同比降幅较大，主要系研发费用、资产减值损失、管理费用较去年同期有所增加。未来公司将在技术创新、产品品类和质量、市场服务能力等方面持续提升并保持竞争优势，以更好的经营质量回报投资者。

普莱柯总经理胡伟在回应关于公司第四季度经营形势的提问时称，目前公司生产经营一切正常。

走民企 说创新

康方生物：

深耕源头创新 打通创新药价值兑现全链路

本报记者 张晓玉

2012年，四位海归科研人员在广东中山租下一间不足20平方米的办公室，创立康方生物科技（开曼）有限公司（以下简称“康方生物”）。

如今，康方生物已成长为一家市值超700亿港元的上市公司，其以双抗/多抗技术为根基，开发了超50个用于治疗肿瘤、自身免疫、呼吸系统等重大疾病的创新候选药物。其中，8个新药已获批商业化，5个自主商业化新药共12项适应症纳入国家医保药品目录。

从做得出来，到疗效更优，再到患者用得上，中间隔着几道坎。这些坎怎么过？近日，《证券日报》记者跟随国家医保局调研走访康方生物，看中国创新药如何跑通价值兑现的全链路。



图①康方生物研发大楼中试车间正在进行实验研究
图②公司的自研新药展示
图③公司的生产人员正在进行生产

张晓玉/摄

主动对标“药王”

“从药物发现到临床研究，再到生产上市，创新药的每一步都充满挑战。”康方生物创始人、董事长夏瑜回忆，创业初期的四个人，带着一股不畏挑战的劲头，一头扎进创新药领域。但这条路的漫长，远超想象。直到康方生物成立第十年，公司才迎来首款商业化产品获批上市。而真正让康方生物在市场上立住脚的，是双抗技术平台。

2022年6月份，康方生物历经8年时间研发的第二个产品卡度尼利单抗（PD-1/CTLA-4双抗）在国内获批上市。2024年5月份，公司的依沃西单抗（PD-1/VEGF双抗）获得国家药品监督管理局批准上市。

“2014年立项做免疫双抗管线时，PD-1才刚刚在全球首次获批。双抗在当时是一个非常难啃的硬骨头。”夏瑜说，“它在机制上是一个创新的机制，但在研发上，不管是临床前的研发，还是生产的工艺开发过程，都有很多的难点。”

难在何处？夏瑜介绍，双抗研发的难点，在于如何让两种成分协同起效，实现“1+1>2”的效果。“我们不是简单地把两种成分放到一起。例如，PD-1、CTLA-4都不是新靶点，双抗研发真正的难点在于，传统联合用药往往伴随毒性叠加，如何通过蛋白质工程改造分子结构，让药物更精准地触达肿瘤部位、降低系统性毒性，是需要攻克的核心问题；依沃西单抗的研发也经历了类似挑战，PD-1、VEGF同样不是新靶点，而抗血管生成药物本身存在出血风险，将两者整合为一款药物后，如何优化分子在肿瘤部位的结合特性、控制出血等不良反应，才是研发中的关键难点。”

做出药只是第一步。想要证明这款药的疗效优于全球顶尖药物，才是更大考验，其中最核心的挑战，落在了临床试验设计上。依沃西二期数据读出后，康方生物决定在Ⅲ期临床中与帕博利珠单抗（K药）进行头对头试验的单药对比。

所谓头对头试验，是指选用已上市主流药物作为对照组，在同等试验条件下开展临床试验，可视为两种药物的“正面比拼”。

帕博利珠单抗是一款PD-1单抗，2025年全球销售额超300亿美元，其销售额一度位居全球榜首，一度有着“药王”之称。

“要想在全球市场上竞争，对国产创新药而言，开展头对头试验是最好的方式，来验证这是一款更好的产品。我们必须去对标‘药王’，才能让创新和临床的价值真正获得体现。”夏瑜说。

目前，依沃西全球范围内共开展16项Ⅲ期临床研究，其中6项为国际多中心Ⅲ期临床，7项为头对头PD-1/L1疗法，覆盖肿瘤一线大适应症、冷肿瘤、免疫耐药等。

加速进入医保目录

创新药价值兑现的最后一环，是提升药品的可及性。

“康方生物是创新药加速进入医保目录的直接受益者。”夏瑜介绍，公司的派安普利单抗2021年8月份获批，直到2025年首次参与国家医保谈判，用时近四年；卡度尼利单抗2022年6月份获批，2024年谈判，2025年1月1日起执行医保价格，用时两年半；依沃西单抗2024年5月份获批，当年即完成谈判；依若奇单抗2025年4月份获批，当年12月份就纳入医保目录；2025年，依沃西新增的单药一线治疗PD-L1阳性晚期非小细胞肺癌适应症，以简易续约、零降幅方式纳入医保。

“产品纳入医保的节奏越来越快，逻辑也越来越清晰。医保不再只看价格，而是看临床价值。”夏瑜进一步表示，医保的一系列新举措，一方面有效提升了创新药的可及性，降低患者负担，切实提高民生保障水平，显著提高了医保基金使用效率；另一方面，创新预期更加明确，让企业和资本敢投入、敢研发。

医保放量也直接反映在业绩上：康方生物2025年新药销售收入30.33亿元，同比增长51%，再创历史新高。

医保把“创新—回报—再创新”的链条打通：过去企业怕做完药进不了支付端，现在“当年获批、当年谈判”让研发端敢啃硬骨头。

在康方药物发现实验室，公司联合创始人、首席科学官李百勇为记者详细讲解了公司一系列首创药物，以及公司独有的双抗/多抗、ADC（抗体药物偶联物）、TCE（T细胞衔接器）、mRNA（信使核糖核酸）、细胞治疗及siRNA（小干扰RNA）等国际前沿技术平台。

据介绍，自成立以来，康方生物在中山、广州、北京、上海等地建立了国际领先的药物研究、临床开发及GMP（药品生产质量管理规范）生产设施体系，累计投入超过120亿元，旨在提升公司创新水平和竞争力。

践行国际化战略

国际化是康方生物的核心战略，也是实现创新价值转化的重要路径。早在2015年，康方生物就将自主研发的CTLA-4单抗全球权益授权给默沙东，合作总对价为2亿美元。

2022年12月份，康方生物将自主研发的全球首创双抗依沃西在海外多地的独家市场开发权益许可给美国创新药企业Summit Therapeutics，交易总金额高达50亿美元，再外加依沃西在许可地区销售净额两位数的提成。这笔交易创下当时中国创新药license-out（对外授权）合作金额纪录。

随着企业实力的发展壮大，康方生物通过整合全球优势资源，推进自主创新价值向全球价值转化的同时，也以药品在欧美市场注册上市为目标，主导开展国际多中心临床试验。

2025年4月份，康方生物派安普利单抗获美国FDA批准上市，成为首款由我国公司全过程独立主导，完成研发、临床、生产供药和申报注册，并获得FDA批准的创新生物药。

夏瑜介绍，除肿瘤领域外，康方生物还在持续推动自身免疫、呼吸及中枢神经系统疾病等重大未被满足的临床需求领域治疗方案的升级与迭代，一系列具有全球突破性临床价值的双抗药物正高效进行临床开发，与已商业化销售的新药形成梯队和互补。

成立14年以来，康方生物选择把每一步踩实。价值兑现从来不是某个里程碑，而是让研发、工艺、临床、支付、全球化五件事全部落实下来。