

北交所新三板公司密集发布半年报预告 高景气赛道业绩亮眼

证券时报记者 钟恬

随着深沪两市2026年上半年业绩预告进入密集披露期,北交所上市公司的半年度盈利预期初露端倪。Wind统计显示,在行业景气度持续回升与公司自身经营优化双重驱动下,多家北交所、新三板公司业绩实现大幅提升,扭亏为盈与高增长案例频现。

北交所三公司报喜

截至7月17日收盘,北交所已有多家公司相继披露2026年上半年业绩预告,业绩表现颇为亮眼。其中,汉维科技、国航远洋两家公司预计实现扭亏为盈,鸿仕达业绩预增3倍。从行业分布来看,三家公司分化化工、航运及智能自动化设备三大板块。

国航远洋于7月13日晚披露业绩预告,预计今年上半年实现净利润1.1亿元至1.3亿元,较上年同期亏损2460.68万元实现扭亏为盈。公司表示,报告期内落地“内外贸兼营、择优布局”的转型发展战略,根据国内外航运市场运价走势、需求景气度动态调配运力资源,实现航线效益最大化。科学的运力与航线动态配置,叠加市场运价大幅上涨,成为2026年半年度公司业绩同比大幅增长的核心驱动力之一。

汉维科技于7月14日晚公告,预计上半年实现净利润1200万元至1600万元,较上年同期亏损79.92万元实现扭亏。公司称,报告期内,公司积极开拓国内外市场,销售订单增加,产量对应增长,摊薄了公司固定费用。汉维科技股价在披露业绩预告预告后同步上涨,7月14日、15日两个交易日累计上涨超过12%。

鸿仕达同日公告,预计上半年归母净利润2200万元至2600万元,同比增长296.75%至368.88%。主要受益于两大原因:第一,消费电子行业逐步回暖,全球半导体产业高景气周期延续,下游先进封装、AI算力配套设备市场需求持续释放,带动公司相关设备订单需求增长。依托

充沛的在手订单储备与各产品线有序推进交付,公司整体营业收入稳步增长,有力支撑盈利水平提升。第二,收入结构持续优化,公司深耕高附加值半导体设备赛道,本期智能自动化设备营业收入结构改善,核心受益于境外算力厂商AI高端服务器集群自动化设备、先进封装设备订单放量增长。

新三板消费与化工表现突出

新三板也有多家挂牌公司预告或实现业绩大幅增长或扭亏为盈,整体来看,消费、化工、物流等多个领域均有公司交出亮眼答卷。

7月10日,天地壹号公告称,2026年上半年,公司归属于挂牌公司股东的净利润预计为1500万—2000万元,实现由亏损到盈利的转变。公司通过聚焦主营业务、深化市场营销及推进多品类战略,有效提升了经营业绩。

7月14日,韩星新材发布业绩预告,预计2026年上半年净利润3.30亿元至3.62亿元,同比增长66.11%至82.22%。公司称,业绩增长主要原因是公司PVC热稳定剂市场价格较上年同期大幅上涨,子公司六氟磷酸锂业务扭亏为盈。韩星新材为全球主要的醇酐甲基锡生产厂家,2023年全球市场占有率为31%(以产品销量计算)。

也有部分新三板公司率先发布半年报。

7月15日,粤开证券披露2026年半年度未经审计财务报表。今年上半年,公司实现营业总收入5.93亿元,去年同期为4.59亿元,同比增长29.2%。净利润为2.23亿元,去年同期为1.24亿元,同比增长79.84%。

金万众7月9日发布上半年业绩快报,实现营业总收入6.28亿元,上年同期为4.48亿元,同比上升40.13%。归属于挂牌公司股东的净利润7750万元,上年同期为4064万元,同比上升90.69%。

金万众目前正在冲刺北交所,开展刀具自主生产业务,自有品牌刀天行通



图片来源:AI生成

过自主生产、OEM/ODM相结合的方式,自2016年创立以来迅速成长为国产刀具领先品牌之一。

主线或切换至业绩驱动

北交所网站披露,太湖雪将于7月31日率先披露北交所第一份正式半年报。同心传动、微创光电、众诚科技、驰诚股份等公司也将于8月6日之前发布半年报。

太湖雪是一家集蚕桑种植、研发设计、智能生产、品牌全域销售、蚕桑文旅于一体的全产业链丝绸企业。从经营表现来看,文博联名产品营收增速显著高于公司整体品类均值,盈利结构更优,毛利率水平领先常规产品线;同时有效带动转化率、复购率稳步提升,进一步优化客群结构,扩大年轻消费群体渗透,品牌价值与市场效益同步释放。

针对当前北交所及新三板的业绩表现,多家券商机构发布了深度研报,普遍看好北交所的中长期配置价值。

财信证券认为,7月份处于市场过渡阶段,资金面逻辑将逐步让位于产业逻

辑,流动性驱动将逐步走向业绩驱动,北交所市场主线或将逐步切换至半年报业绩预期。方向上建议关注三条主线:一是“泛科技”领域,如AI应用等;二是消费医药领域,如服务消费、创新药等;三是高股息防御板块,如银行等。个股选择上,一是聚焦盈利能力持续改善、业务延续高景气、前期受市场整体调整带动估值回落的公司;二是挖掘基本面扎实、估值回落且具有一定技术壁垒的优质次新股;三是关注半年报业绩有望高增长、盈利出现拐点的企业。

西部证券表示,近期热点发酵围绕人形机器人产业催化、半年报业绩窗口期以及北交所制度红利展开。展望后市,其认为应重点关注以下方向:一是人形机器人核心零部件赛道;二是半年报业绩高增长主线;三是再融资制度受益标的;四是低估值优质蓝筹。



债券承销新规落地见效 市场定价回归理性

证券时报记者 王军

随着银行间债券市场多项承销报价监管规定落地实施,2026年以来债券承销极端“地板价”案例显著减少,承销费率逐渐进入合理区间。

企业预警通的数据显示,今年以来,机构平均承销费率已达到0.2%,最低承销费率为0.01%,相比此前只有数百元,承销费率极低的情况,已有明显改善。

频频出现“地板价”报价

近年来,部分券商、银行等承销机构为抢占市场份额,无视运营成本大打“价格战”,频频出现近乎零费率的“地板价”承销项目,个别百亿级债券项目承销费用甚至低至百元级别,引发市场的热议。

2025年7月,广发银行公布的2025—2026年度二级资本债券发行服务机构(主承销商)选聘采购项目中选结果公示显示,最终中选的单位共有6

家。其中,中国银河证券、兴业银行报价仅700元,这一“地板价”报价引起市场哗然。

据了解,本次招标项目规模达350亿元,这两家机构中标费率竟低至0.000002%。即使是中标价最高的机构,按照其3.5万元的预估服务费计算,中标费率也仅为0.0001%。

此前相关公司的债券发行也出现低价承销情形。

南京睿智城咨询服务合伙人、城投公司化债转型专家吴楠在接受记者采访时指出,“地板价”承销费率报价覆盖不了差旅等成本,尽调也将流于形式,同时低价包销也有可能掩盖部分发行人的真实信用风险。

监管整治“内卷式”竞争

针对债市承销领域的乱象,监管层面与行业自律机构持续出手精准纠偏,密集出台监管规则,强化自律监管,构建起全方位、常态化的合规管控体系。

2025年7月以来,银行间市场交易商

协会先后多次发布专项通知,要求各主承销商应当真实、合理测算承销成本,覆盖全业务流程的投入与所有应当计提的摊销,包括但不限于人力成本、差旅费、运营成本、系统建设成本及其他必要业务支出等。成本计算范围应涵盖总分支机构及业务前中后台,并依据上一年度实际支出进行测算。

相关规定还提到,对于主承销商以低于成本的承销费报价、发行人干扰主承销商承销费报价等行为,市场成员可向交易商协会投诉举报。发行人和主承销商违反自律规则及本通知规定的,交易商协会将视情节轻重采取相应自律措施。

今年1月,银行间市场交易商协会表示,查处了多类新型违规行为,及时遏制破窗效应,包括首次查处金融债低价承销违规,防范承销发行“内卷式”竞争。

市场逐渐进入合理区间

随着监管落地见效,2026年以来债券

承销市场告别“地板价”,定价全面回归合理区间。

企业预警通的数据显示,截至7月17日,今年以来已有超2500家债券发行人公告债券承销商招标信息,平均承销费率为0.2%,最低承销费率为0.01%,0.05%—0.3%的承销费率区间构成市场主流,占比在八成以上。

AAA级央企的全流程主承销服务,批量采购费率多在0.05%—0.1%区间。

吴楠表示,承销商的核心价值应体现在定价能力、分销网络、风险管控、创新产品设计等方面,头部券商已在探索“投行+投资”联动模式——通过股权投资弥补承销低利润,中小券商需要找到差异化定位,比如深耕特定区域或特定品种。

吴楠进一步指出,成本报送制度落地后,行业有了“价格锚”,同时发行人选聘机制需要改革,通过降低价格分权重,增加专业能力、市场声誉、历史业绩权重等方式让费率反映真实的服务价值,而不是沦为价格竞争的代价。

本周(7月13日—7月17日)机构调研热情降温,A股共计74家上市公司接受机构调研。从涨跌幅表现来看,约三成机构调研公司本周实现正收益。其中,周涨幅最高的个股为南极电商,周内涨14.54%;盘龙药业涨13.36%;联化科技、海创药业-U、美盛森、东山精密涨幅超10%。

热门调研标的方面,奥海科技本周接受57家机构调研,为接待机构数量最多的公司;粤海饲料接待43家机构调研;宏微科技、明泰铝业、天融信、天禄科技均接受30家以上机构调研。

奥海科技：机器人产品已实现批量出货

奥海科技在7月15日接受57家机构线上调研,机构主要关注该公司业绩阶段性下滑原因、服务器电源布局情况以及机器人相关产品进展等关键问题。奥海科技曾披露业绩预告,预计2026年上半年归母净利润3370万元至5020万元,同比下降78.75%—85.73%。

奥海科技回应表示,业绩阶段性下滑主要有四大原因:一是战略投入与研发加码带来的阶段性利润影响,公司持续加大智算电源等新品类、新管线的研发投入与技术储备,相关研发费用及前期市场导入支出同比有所增加;二是供应链扰动与原材料价格波动抬升成本端压力,挤压产品生产利润与毛利空间;三是市场竞争加剧与下游议价承压导致毛利率短期承压;四是汇率波动对出口业务盈利形成额外扰动。

对于服务器电源布局情况,奥海科技介绍,公司目前在服务器电源领域已形成“电网输入→GPU终端”的全栈式布局,全产业链布局与电压转换开发进展顺利,公司产品布局已完成从SST(固态变压器)、HVDC 砖块电源到PSU/PowerShelf的全链路覆盖,核心旗舰产品与技术突破方面,公司ATS 5500W(1U规格服务器电源)当前已经开始小批量出货,并已取得关键性技术突破。

此外,奥海科技还透露,公司机器人相关产品已实现批量出货,公司积极对接国内头部客户,与部分客户已建立了深度合作,目前新项目开发与业务处于稳步推进中。同时,公司重视并积极参与机器人电源相关技术规范及标准制定。

粤海饲料：下半年预期乐观

粤海饲料本周通过电话会议形式接待了43家机构投资者,重点围绕2026年上半年经营情况、业绩增长原因、技术创新及未来战略等问题与机构投资者进行了交流。

对于2026年上半年业绩实现大幅增长的原因,粤海饲料表示主要得益于四方面举措:一是营销体系升级带动销量增长;二是“供应链升级+技术创新”双轮驱动,推动存量客户销量增长及新客户开发;三是战略采购成效显著,产品毛利率同比略有提升;四是全面推动“标准化、系统化、数据化”建设,赋能企业数字化转型。

据粤海饲料披露,2026年上半年,公司饲料产品销量达45万吨,同比增长超33%。细分产品中,虾蟹料销量同比增长38%,海特鱼料销量同比增长超36%,普水鱼料销量同比增长22%。

机构提及鱼粉等原料价格上涨问题,粤海饲料表示,产品价格会根据成本及市场情况调整,与同行步调基本一致,并不会采取相应的措施,包括设立供应链管控中心进行集中采购,通过战略谈判、精准行情预判提前备货,采用进口鱼粉外盘与现货结合、豆粕远期基差结合现货补仓等灵活模式,与大型供货商达成战略合作以对冲原料价格波动影响。

对于并购计划的考虑,粤海饲料称一直有战略并购规划,公司子公司中山泰山、宜昌阳光等企业就为并购整合而来,且于2025年成功收购了宜兴天石饲料有限公司60%的股权。未来将围绕上下游产业链延伸、协同产业及高科技新兴领域寻找优质标的,坚持“饲料主业+水产养殖+战略并购”三驾马车战略。

“下半年作为水产饲料传统销售旺季,公司将持续深化营销改革、推进技术创新与降本增效,预计销量、营收及利润仍将保持较好增长态势。”粤海饲料强调。

宏微科技：封装部分产线趋于饱和

宏微科技本周接受33家机构线上调研,机构投资者主要关注封装产能、北美头部客户最新对接进展、涨价策略等市场关切问题。

宏微科技在调研中表示,公司封装产能利用率稳步攀升,部分产线趋于饱和。公司已在现有厂区附近规划建设二期产能,二期厂房将采用柔性制造、自动化、信息化、智能化生产模式。不过,产能扩建涉及厂房、设备、人员等多环节,实际投产时间、爬坡速度和投资回报存在不确定性,且新增产能能否及时消化存在不确定性。

关于与北美头部电力设备SST客户的最新对接进展,宏微科技回应称,公司与该北美客户已在UPS、定制化服务器电源、SST等多个领域开展稳定合作。公司已向客户提供SST样品,目前处于样机研制阶段,尚未实现收入,样机到量产需经历多轮验证和客户认证,周期长短及最终能否形成稳定订单均存在不确定性。目前公司在该客户UPS采购中占比超过三分之一。

在调研中,宏微科技还介绍,2026年公司车规级SiC业务进展显著,全SiC模块出货量稳步提升,2026年上半年暂无新定点,嵌入式封装SiC芯片目前尚在积极推进中。该嵌入式封装产品具备体积小、重量更轻、效率更高、寄生电感更低等优势,毛利率高于普通塑封、灌封类标准模块。该技术路线是未来趋势,但车厂认证流程复杂,暂无法给出明确量产时间。

对于涨价策略,宏微科技表示,公司针对不同客户采用差异化涨价策略,整体而言,产品涨价幅度高于代工厂涨价及原材料成本涨幅。涨价实施效果受客户接受度、竞争对手策略和合同条款影响,若客户转单或价格竞争加剧,可能对均价及毛利率产生不利影响。



七十四家公司本周接受机构调研 业绩变化原因成关注重点

证券时报记者 聂英好

谨慎看待A股实验动物概念

证券时报记者 胡华雄

本周,A股市场实验动物概念突然爆发,一些概念股连续涨停,引起各方广泛关注。

实验动物概念股的集体爆发,底层逻辑主要围绕实验猴供需失衡带来的资产增值展开,并带动CRO板块集体走强。

具体来看,药物研发服务外包企业(CRO)昭衍新药一份炸裂的业绩预告引爆相关热点。

7月14日晚间,昭衍新药发布的业绩预告显示,公司预计2026年上半年实现归属于上市公司股东的净利润约6亿元

到9亿元,同比暴增约884.9%到1377.4%。这里面,生物资产公允价值变动贡献的净利润约7.03亿元到7.77亿元。

以最受关注的实验猴资源为例,拥有实验猴资源的企业价值重估逻辑似乎很顺。从行业现状来看,自有猴源的企业在行业紧缺时期具有很强议价能力,实验猴存货价值大幅升值,带来资产重估收益。此外,CRO企业若锁定猴源,可保障订单交付能力,亦会获得市场销售方面的竞争优势。

严格来说,股票市场的实验动物概念并非横空出世的新概念,包括实验猴在内的实验动物资产,一些上市公司早有储

备,但此前并未引起市场很大关注,此番概念股被引爆,主要是因为市场意识到,非人灵长类实验动物价格上涨,已成相关公司业绩增长重要推力。另外,本周A股市场整体表现比较低迷,持续性热点相对缺乏,使得一些交易型资金寻找新目标,借由近日的新叙事进行炒作,从而形成阶段性热点。

值得关注的是,近期上述概念发酵的过程中,一些资金参与炒作相关概念的理由近乎荒诞。比如7月15日宏辉果蔬涨停,部分市场参与者竟联想到,宏辉果蔬主营业务为果蔬产品,这些食物是猴子的上游食材。