

多因素共振引爆高景气 铜箔产能大多已被大客户锁定

证券时报记者 叶玲珍

经过一轮产能出清之后，铜箔行业在2026年上半年迎来强势反转，头部上市公司集体交出亮眼成绩单，主要产品量价齐升，产业景气度持续高涨。

记者在采访中了解到，本轮铜箔行业复苏行情并非短期炒作，而是供应紧缩、需求放量、产品结构优化多因素共振的结果。当前，铜箔厂商议价权逐步提升，涨价如期落地，部分厂商已在酝酿新一轮涨价。

在多数受访人士看来，在行业扩产趋于理性、技术迭代加速的背景下，锂电铜箔极薄化、电子铜箔高端化成为核心突围路径，行业正式告别规模竞争，迈入技术为王、头部集中、高端溢价的高质量发展新阶段。

“铜箔厂的春天来了”

“现在客户首要关心的不是价格，而是我们能不能按时按量保障供应。”华东地区一家头部铜箔厂内部人士告诉证券时报记者。

“我们最近经常开玩笑说，属于铜箔厂的春天来了。”上海有色铜箔行业分析师王新阳告诉记者，目前铜箔行业整体开工率处于高位，7月大型企业超95%，中小型企业也在80%以上。

今年以来，铜箔产业热度攀升，上市企业普遍迎来大丰收。

嘉元科技预计2026年半年度营收为72亿元至78亿元，同比增长81.68%至96.82%，净利润为3.6亿元至3.9亿元，同比大增879.48%至961.11%；铜冠铜箔预计上半年净利润为2.05亿元至2.25亿元，同比增长486.49%至543.70%；中一科技预计上半年盈利1.5亿元至1.8亿元，同比增幅为879.55%至1075.46%；诺德股份半年度录得净利润1.03亿元，顺利实现扭亏为盈。

“2026年以来，锂电、AI服务器、数据中心等下游需求加速放量，而铜箔供给因过去几年产能出清、近年扩产速度放缓出现紧缩，行业供需格局已经发生扭转。”王新阳称，目前锂电铜箔、电子电路铜箔均呈现量价齐升态势，普通产能维持紧平衡，高端产能更是一货难求。

在锂电市场，储能领域持续爆单，下游排产连创新高。据高工锂电数据，8月国内锂电池排产环比增长约7%—9%，按全市场口径估算，排产规模已经超过300GWh。其中，储能电芯排产预计占总排产的四成左右，较7月增加约10GWh。目前，美国、中东等市场进入年末并网前

的集中备货和交付阶段，部分企业交付排期已经延伸至10月中旬。

与此同时，全球AI服务器与数据中心算力基建持续扩容，为铜箔打开全新增长空间。东吴证券测算，2026年全球AI服务器专用高端铜箔市场需求将达2.4万吨，同比增长260%，2027年增至5万吨，2030年将突破11万吨。

上市公司优化产品结构，也是业绩增长的一大驱动力。嘉元科技、铜冠铜箔、中一科技均在业绩预告中表示，公司积极拓展高端市场，高附加值产品销量占比持续提高。其中，铜冠铜箔的高频高速铜箔产品呈现供不应求状态。

涨价节奏加快

行业供需格局扭转，铜箔厂商议价能力显著提升，涨价水到渠成。

“当前电子电路铜箔供应紧缺，公司一般与客户采取月度议价形式，今年以来已经历了多轮调价，客户的接受度都比较高。”前述铜箔厂内部人士告诉记者，锂电铜箔议价周期会相对长一些，但目前来看价格也是持续上行的。

据悉，铜箔行业普遍采用“铜价+加工费”的标准化合价模式，其中铜属于大宗商品，价格随行就市，采购成本可及时向下游传导，对实际盈利影响较小；而加工费体现工艺技术及产品附加值，是企业的核心利润来源。

王新阳透露，今年以来各类型铜箔产品加工费呈现普涨态势。“据我们统计，年初以来SMM锂电铜箔、电子电路铜箔主流规格加工费报价至少上调了两轮，累计涨幅分别为2000元/吨、5000元/吨。”

在整体产能偏紧的情况下，产业链博弈天平向铜箔厂倾斜，部分企业正在通过产能调配，择优选择客户及订单，加工费有望持续上行。

诺德股份表示，公司优先将产能分配至高毛利产品，普通低毛利锂电铜箔产能逐步被高附加值产品替代，排产优先向报价更高的客户倾斜。因电子电路铜箔盈利水平更高，行业部分产能被改造用于生产电子电路铜箔，压缩锂电铜箔有效供给，导致供需格局偏紧，预计三季度将陆续落地新一轮锂电铜箔调价工作。

前述铜箔厂内部人士表示，目前行业锂电铜箔订单以中长单为主，电子电路铜箔一般在每个月底确定下个月的供应数量，虽然签单周期较短，但也是绑定核心客户稳定供应。



图片来源:AI生成

“现阶段头部铜箔厂产能大多已被锁定，产品优先保障大客户，加剧了结构性供应紧张局面。”鑫椏资讯行业研究员朱志翔告诉记者，大客户可依靠规模化采购及战略绑定，部分抵消涨价冲击；而大部分中小客户拿货难度加大，只能被动接受涨价。

高端化趋势明显

对于后续的价格走势，多数受访人士判断，铜箔行业供需平衡格局短期仍将持续，加工费大概率保持高位震荡。

从供需关系来看，下游储能、AI算力等行业维持旺盛需求，而供应端铜箔行业扩产意愿较为谨慎，产能释放节奏缓慢。

“铜箔行业投资具有典型的高投入、长周期特征，且对现金流要求极高。万吨级产线的固定资产及基建投资约4亿—8亿元，建设及爬产周期一般在18至24个月，能否如期投产、通过客户验证还需考验企业工艺水平。”朱志翔表示。

王新阳判断，铜箔供应偏紧的状态或将持续至2027年上半年，高紧缺窗口集中在2026年底之前。

当然，伴随着下游对产品性能需求的提升，铜箔行业内部分化正在加剧，以HVLVP铜箔（极低轮廓铜箔）、4.5μm（微米）及以下极薄锂电铜箔为代表的高端产品技术壁垒高、溢价能力凸显，成为头部企业的必争之地。

上海有色数据显，目前主流6μm锂电铜箔加工费市场均价为2.1万元/吨，而4.5μm锂电铜箔加工费均价约2.7万元/

吨，高出普通产品约28%；HVLVP1代铜箔（35μm）加工费均价更是高达5.5万元/吨。

前述铜箔厂内部人士告诉记者，HVLVP铜箔主要应用于AI服务器、5G通信等领域，生产难度高，目前国内能够稳定供货厂商屈指可数，预计1—2年内仍将供不应求。“HVLVP铜箔放量存在三大瓶颈：首先是核心设备表面处理机高度依赖进口，订货周期普遍在1年以上；其次，该产品要求表面粗糙度极低，保障高速信号传输效率，但同时又要保障与树脂压合的粘接性能，两项指标存在矛盾，工艺难度极高；除此之外，产品下游多为高端应用场景，客户对材料要求严苛，验证周期较普通产品更长。”

在锂电铜箔领域，4.5μm极薄铜箔完美契合了锂电池提升能量密度、降低材料成本的需求，市场渗透率正在加速提升。朱志翔表示，极薄铜箔的工艺难点体现在如何保证产品一致性和良率，同时避免铜箔过薄导致在卷绕过程中断裂，能够稳定量产的厂商并不多。

据了解，铜冠铜箔HVLVP1至4代全系列铜箔均已完成客户供货布局，HVLVP5代研发已突破关键性能指标，当前出货主力为HVLVP2代产品；诺德股份4.5μm及以下极薄锂电铜箔出货占比达67%，HVLVP1代及2代产品已小批量供货大陆与中国台湾多家一线电子厂商，HVLVP3代、4代迭代测试将持续落地；德福科技HVLVP1至4代系列高端电子电路铜箔均已实现批量生产和供货；嘉元科技4.5μm、4μm锂电铜箔已实现大批量稳定供货，3.5μm产品进入小批量供应阶段。

抗癌疫苗引爆资本市场 带“飞”A股医药四大赛道

<<上接A1版

个性化疫苗最大的特点是批次多、单批量小，每生产一批都需要重新消耗一套原料。涉及该领域的近岸蛋白、诺唯赞两家公司也录得“20cm”涨停。

第四类是递送系统。mRNA本身并不稳定，需要借助LNP（脂质纳米粒）等递送体系进入细胞，涉及这一领域的键凯科技同样收获涨停。

华创证券认为，该事件标志着mRNA技术从传染病领域正式跨越到肿瘤精准治疗领域，其核心突破在于：利用mRNA平台的快速、灵活、多抗原编码能力，实现了真正意义上的“一人一药”个性化癌症疫苗。

多家公司涉及相关研发

在mRNA疫苗这条前沿赛道，国内药企并未缺席，虽然目前暂未有直接可与Moderna对标的企业，但已有公司涉及相关领域研发。

2025年4月，瑞宏迪医药的个性化新抗原mRNA肿瘤疫苗RGL-270获得国家药监局批准开展临床试验，成为国内首个获批临床试验的个性化新抗原mRNA肿瘤疫苗，适应症是恶性实体瘤术后预防复发。证券时报记者通过企查查发现，恒瑞医药是瑞宏迪医药的第一大股东，持股比例为38%。

港股上市公司云顶新耀8月20日大涨41.43%。公开资料显示，云顶新耀已构建AI+mRNA平台，布局个性化肿瘤治疗性疫苗，其中一款产品已公布多项早期数据，另有多款疫苗产品已推进临床开发。

AI制药领军企业英矽智能8月20日宣布，与专注于下一代RNA创制药研发的元码智药(Byterna Therapeutics)正式达成研发

涉及mRNA疫苗相关领域的国内上市公司			
公司	市场/代码	布局方向与产品	最新进展
瑞宏迪医药	未上市（恒瑞医药为第一大股东，持股38%）	RGL-270：个性化新抗原mRNA肿瘤疫苗	2025年4月获国家药监局批准开展临床试验，为国内首个获批IND的同类产品；适应症为恶性实体瘤术后预防复发
云顶新耀	港股 01952.HK	AI+mRNA平台，个性化肿瘤治疗性疫苗	一款产品已公布多项早期数据，另有多款疫苗产品推进临床开发
英矽智能×元码智药	港股 03696.HK	AI新抗原预测与序列设计、环状mRNA、靶向递送、自动化实验及智能制造，共建mRNA AI原生研发引擎	8月20日宣布达成研发合作，探索个体化肿瘤疫苗及相关创新疗法
沃森生物	A股 300142	RSV mRNA疫苗、冻干带状疱疹病毒mRNA疫苗	2025年两款疫苗均获《药物临床试验批准通知书》，mRNA平台潜力开始凸显
瑞普生物	A股 300119	经济动物及宠物用mRNA疫苗，覆盖序列设计、递送系统及规模化工艺的全链条平台	多个管线稳步推进
康泰生物	A股 300601	mRNA技术聚焦RSV、带状疱疹疫苗等产品开发，设立mRNA及新型佐剂研发团队	研发推进中
康希诺	A股 688185	正在推进mRNA疫苗用于治疗胶质母细胞瘤以及横纹肌肉瘤等适应症的研发工作	研发推进中

杨霞 李映泉/制表

合作。双方将围绕AI新抗原预测与序列设计、环状mRNA、靶向递送、自动化实验及智能制造，共建下一代mRNA AI原生研发引擎，探索个体化肿瘤疫苗及相关创新疗法。

mRNA技术应用领域广

“从全球范围看，mRNA创新技术历经数十年技术沉淀，打破了传统研发模式的限制，全球创新疫苗企业借助该技术已累计创造了较高的商业价值。”8月18日，沃森生物在互动平台上表示，2025年，公

司呼吸道合胞病毒mRNA疫苗和冻干带状疱疹病毒mRNA疫苗获得《药物临床试验批准通知书》，公司mRNA技术平台在新疫苗产品研发上的潜力开始凸显。

瑞普生物8月13日在互动平台上表示，公司在mRNA技术领域构建了覆盖序列设计、递送系统及规模化工艺的全链条平台，依托该平台，公司积极布局经济动物及宠物用mRNA疫苗。

康泰生物8月5日在互动平台上表示，公司专门设立mRNA及新型佐剂的研发团队，目前mRNA技术路径主要聚焦于

RSV、带状疱疹疫苗等产品的开发。

资深医药分析人士王佳悦指出，mRNA疫苗可以说是中美之间技术水平差距最大的细分领域之一，国内企业存在很多短板，主要在于时间积累不足，投入也相对薄弱，其核心的卡点在于mRNA序列的专利，以及LNP序列的递送系统上的技术落差。



玻纤行业龙头中国巨石(600176)8月20日披露半年报，今年上半年实现营业收入111.59亿元，同比增长22.5%；净利润29.33亿元，同比大幅增长73.87%。

与此同时，中材科技、国际复材、金安国纪等多家产业链公司同期业绩呈现不同程度增长。在AI算力需求驱动下，玻纤及电子布行业景气度持续攀升，龙头企业正加速布局产能，一场围绕高端化、特种化的产能竞赛已然展开。

业绩普遍向好

中国巨石半年报显示，业绩增长主要得益于报告期内产品销量增长与价格上升的双重驱动。

为进一步巩固市场竞争力，中国巨石近期动作频频：一方面，拟对桐乡生产基地年产18万吨无碱池窑拉丝生产线实施冷修技改，总投资9.6亿元；另一方面，7月已公告启动建设年产2.5亿米电子布生产线项目，计划总投资约24亿元，直指电子级玻纤市场的高景气赛道。

行业内其他公司同样表现强劲。中材科技上半年实现营业收入162.57亿元，同比增长21.95%，净利润12.08亿元，同比增长20.93%。其全资子公司泰山玻纤上半年销售玻璃纤维及制品76万吨，同比增长13%，全球市占率稳居第二，实现销售收入53.1亿元，同比增长22%。

国际复材上半年净利润增速尤为突出，净利润6.4亿元同比大幅增长176.56%，扣非后净利润5.76亿元，同比增长168.82%。公司核心主业玻璃纤维及制品合计实现营业收入48.37亿元，占总营业收入比重高达97.44%。

一线企业加码扩产

电子布作为覆铜板和印制电路板的核心增强材料，其厚度和电气性能直接决定下游电路板的信号传输质量，本轮涨价背后是供需两端的结构性失衡。

需求端，AI算力基础设施建设呈爆发式增长；供给端，行业则面临织布机产能和上游电子纱原料的双重约束。据卓创资讯数据，今年上半年电子布行业已完成多轮价格上调，厚布价格较去年底已翻倍，薄布、极薄布价格涨势更为明显，年内累计涨幅超140%。

面对结构性紧缺，头部企业普遍选择加码扩产以抢占高端市场。

中国巨石启动的2.5亿米电子布生产线项目，中材科技泰山玻纤正在推进的年产3500万米低介电纤维布项目及年产2400万米超低损耗低介电纤维布项目（合计新增5900万米高端特种纤维布产能）、国际复材年产3600万米高频高速电子纤维布项目，以及金安国纪在安徽宁国投资建设的年产6000万米电子级玻纤布扩建项目（计划2026年下半年投产），共同构成了行业新一轮产能布局图景。

供给结构性紧缺

卓创资讯分析，在AI需求虹吸效应下，头部企业主动压缩常规7628电子布产能，转向薄型布、低介高频特种布，导致普通规格产品被动供给收缩；而传统消费电子、汽车PCB的刚性需求保持稳定，叠加算力PCB对高端电子布的超量消耗，形成了“常规布供需缺口放大，高端特种布严重缺货”的行业格局，当前行业几乎处于零库存状态。广发证券测算，2026年中性情形下普通电子布供需缺口约1.13亿米，2027年缺口预计将进一步放大，行业紧平衡态势短期难以缓解。

国盛证券表示，当前普通布与高端特种布供需仍处于紧平衡，价格、订单和项目爬坡节奏均显示行业维持高景气，投资视角应从短期股价波动转向涨价持续性和新增供给兑现节奏两大核心变量。

从产业发展趋势看，高端化、智能化、绿色化已成为玻纤及电子布行业的必然方向。在AI算力基础设施建设持续推进的背景下，玻纤及电子布产业链的这场结构性行情，或将延续。

强化全栈AI能力 阿里巴巴单季净利207亿元

证券时报记者 聂英好

8月20日，阿里巴巴集团发布2027财年第一季度财报（自然年2026年4月至6月的三个月）。

阿里巴巴单季度实现营收2689.5亿元，同比增长9%；调整后净利润207.2亿元。

阿里巴巴表示，报告期内对部分业务进行了战略合并，以在商业平台间实现协同效应，并强化全栈AI能力。

阿里巴巴集团首席执行官吴泳铭指出，该季度全栈AI能力带来商业化回报的持续提升，AI已成为阿里云增长的确定性引擎。其中，阿里云的外部商业化收入加速增长至45%，AI相关产品季度收入达123.76亿元，AI相关产品收入已连续第十二个季度实现三位数同比增长。

财报显示，在芯片层，阿里云自研算力实现规模化商业化。平头哥已建成覆盖GPU、CPU及网络芯片的全栈自研体系，通过阿里云，在自动驾驶、互联网、金融等20多个行业的超650家外部客户中实现广泛的商业化应用。

在模型层，阿里模型持续开源，最新开源了参数规模2.4万亿的Qwen3.8-Max和Qwen3.8-27B模型。

在电商业务方面，阿里巴巴已该季度整体电商业务稳健，截至2026年6月30日，88VIP会员规模约6400万，持续同比双位数增长。

业内专家表示，电商平台与线下实体，从来不是非此即彼的对立关系。借助线上引流和即时配送，大量社区便利店和老字号将服务半径从门前几百米拓展到了周边数公里。线下实体保留着触手可及的体验温度，线上电商打开了触达四方的消费窗口，各展所长、双向赋能，才能把消费市场的空间不断做大。

电子布量价齐升 玻纤行业上半年业绩普遍向好

证券时报记者 康殷