

阿洛酮糖成代糖产业新宠 头部企业你追我赶扩产能

证券时报记者 黄翔

资本抢滩、上市公司加码、地方政府扎堆布局——阿洛酮糖正成为代糖产业最火热的“必争之地”。近日,保龄宝年产2万吨阿洛酮糖智能工厂扩产项目竣工投产。这一产能项目备受行业关注。

作为新一代高端天然代糖,阿洛酮糖在欧美、日韩等海外市场已实现规模化成熟应用,此前国内政策未完全放开,头部企业的阿洛酮糖产能大多销往海外市场,国内商业化落地节奏相对滞后。

今年以来,随着阿洛酮糖在国内获批成为新食品原料后,迅速引爆产业热情,目前康师傅、统一、蒙牛、奈雪的茶等品牌已推出相关产品,可口可乐等巨头也推进研发。随着本土产能加速扩容,行业发展重心逐步向国内市场倾斜。

行业产能持续扩容

保龄宝董事长王强介绍:“本次2万吨扩产项目投产后,公司阿洛酮糖综合总产能将提升至3万吨,可同步供应液态、晶体两种形态产品,适配食品饮料多场景应用,产能规模跻身全球同行业第一梯队。”

依托近30年菌种培育、酶制剂研发及智能化制造技术积淀,该项目成为保龄宝核心技术产业化的样板工程。“我们的异构酶转化率超越行业平均水平;淀粉酶技术转化率在业内也处于前列。”王强透露,工厂还全面推行源头控碳、过程减碳、协同降碳模式,碳排放量较建成产线降低近90%,目前正积极申请国家级绿色工厂资质,项目达产后有望显著增厚公司业绩。

放眼全行业,阿洛酮糖已告别小试中试阶段,进入万吨级产能集中落地期。

据记者了解,头部企业加速放量:三元生物现有1万吨产能满产,二期1万吨产能已完成主体工程及设备安装,正处于验收关键节点,即将投产,总产能将达2万吨;百龙创园国内现有1.5万吨阿洛酮糖产能,泰国基地在建1.9万吨产能(含1.2万吨晶体、0.7万吨液体);中粮科技成都基地已投产,平凉1万吨项目于2025年12月正式开工,总投资8.8亿元,建设周期20个月;金禾实业、中大恒源已建成万吨级产线,微元合成秦皇岛6万吨产能改造项目已于2025年10月投产。

行业产能扩容同时,下游市场仍偏紧俏。保龄宝相关负责人表示,目前公司已接到国内下游订单,下游市场需求热度攀升。

市场新宠

行业扎堆布局,核心在于阿洛酮糖独一无二的产品属性,契合了健康减糖趋势,填补了传统代糖的核心短板。

“阿洛酮糖是纯天然甜味剂,不被人体消化吸收,还能增加肠道有益菌,减少内脏脂肪,热量仅为蔗糖的1/10,不升血糖、不刺激胰岛素,特别适配控糖、减脂和

当前,国内无糖饮料、低卡烘焙、健康乳品市场年增速超20%,2025年国内代糖市场规模超500亿元,高端代糖占比不足10%,替代空间巨大。阿洛酮糖作为高端化核心标的,2030年需求有望突破30万吨,年复合增速超60%。



保龄宝阿洛酮糖智能工厂。黄翔/供图

糖尿病人群。”中国食品添加剂和配料协会相关负责人向记者表示。

据介绍,阿洛酮糖甜度为蔗糖的70%,口感纯净无异味、无清凉感,无人工代糖苦涩残留,是当前口感最接近蔗糖的天然代糖。更重要的是,它是唯一可参与美拉德反应的零卡代糖,高温烘焙时能上色、增香,彻底解决了赤藓糖醇无法高温加工的痛点,可广泛应用于面包、糕点、熟食调味、茶饮、乳品、零食等几乎所有食品领域。

目前,阿洛酮糖市场价格约为蔗糖的3倍,虽高于传统代糖,但凭借综合优势已成为食品饮料企业产品升级的首选。记者了解到,国内市场自今年5月中旬起已正式开始售卖阿洛酮糖产品,部分客户已率先尝试应用。“由于属新事物,消费者教育还需要时间,但参照赤藓糖醇的发展轨迹,阿洛酮糖未来有望迎来市场爆发期。”上述协会负责人表示。

下游头部品牌的布局态度,直接印证了赛道长期价值。中粮可口可乐中国装瓶商集团甜味剂采购相关负责人向记者表示,可口可乐公司看好阿洛酮糖的前景,并正推进阿洛酮糖相关产品的研发。“当下健康消费、减糖控糖已成为全球食品饮料行业不可逆的主流趋势,无糖、低糖产品市场需求持续高涨,以阿洛酮糖为代表的天然代糖,行业发展前景十分广阔。”

记者了解到,目前国内已有添加阿洛酮糖的产品面世,比如康师傅冰红茶新推出的能量型饮料,其中便添加了阿洛酮糖。此外,蒙牛、统一、元气森林、奈雪的茶、霸王茶姬也有相关产品上市。为进一步挖掘产品潜力,头部企业正积极与下游客户合作研发复配产品。“单

一产品竞争力有限,我们希望通过复配技术打造市场爆款,更好地满足不同客户的需求。”保龄宝相关负责人表示。

综合实力比拼

全球阿洛酮糖产业早期由日本松谷化学、韩国希杰等企业垄断,凭借先发技术、酶法工艺与海外渠道,长期主导全球高端市场。国内此前受限于酶制剂技术、合规审批壁垒,仅能小规模试产。

2026年成为国内阿洛酮糖产业商业化元年。2025年7月,D-阿洛酮糖获批新食品原料,为行业扫清政策障碍;进入2026年,保龄宝、百龙创园、中粮科技等头部企业陆续完成酶制剂审批、生产许可、实质等同审查全流程合规备案,同步实现万吨级产能集中落地,合规与产能双重突破,国内市场正式进入规模化放量与国产替代提速新阶段。

当前国内竞争格局呈现“第一梯队领跑、第二梯队追赶、跨界玩家入局”态势:第一梯队包括保龄宝、百龙创园,技术成熟、合规完备、客户资源丰富,占据国内70%以上产能;第二梯队包括中粮科技、金禾实业、微元合成,依托原料、渠道或技术优势快速追赶;地方国企、合成生物企业等跨界玩家也纷纷入局,相关项目密集开工。行业竞争逻辑也从“产能有无”转向“技术+成本+客户”综合实力比拼。

依托全民健康消费升级风口,国内无糖茶饮、低卡烘焙等健康食品赛道持续高增,为阿洛酮糖带来广阔增量空间,叠加2027年国内营养标签新规落地、全球糖税政策预期,行业长期增长预期提升,高端

代糖替代空间持续打开。

券商相关研报数据显示,当前,国内无糖饮料、低卡烘焙、健康乳品市场年增速超20%,2025年国内代糖市场规模超500亿元,高端代糖占比不足10%,替代空间巨大。阿洛酮糖作为高端化核心标的,2030年需求有望突破30万吨,年复合增速超60%。

不过,业内人士也指出,国内下游产品落地仍需时间,除了头部企业抢先试水外,后续跟进的食品企业在更换配方上仍需经过稳定性测试、口感调试、安全验证等多个环节,周期通常在6—12个月,这也会导致客户培育相对缓慢。

“另一方面,当前阿洛酮糖生产成本与售价偏高,远高于赤藓糖醇,导致产品仅局限于高端消费场景,大众市场渗透速度较慢。”业内人士向记者表示,同时,国内远期规划产能大幅扩容,预计2027年集中释放,行业即将步入红海竞争阶段,若终端需求增速不及预期,大概率引发价格战,压缩全行业盈利空间。

值得注意的是,在代糖行业,赤藓糖醇曾因元气森林带来的无糖饮料热潮而经历一轮“暴涨暴跌”,殷鉴在前,如何应对阿洛酮糖未来的红海竞争,头部企业也需提前准备。

在王强看来,“技术+规模”并行发展,是领先企业的重要护城河。“依托早布局的先发优势,持续深耕技术迭代,并不断优化工艺提升产品质量、降低生产成本,通过上下游产业链整合进一步摊薄成本。围绕创新、品质、全球共生的长期方向,做深做透做精产品,确保在任何市场环境都能稳固自身行业地位。”

中国市场收入下滑 奥特曼IP版权方股价持续下跌

证券时报记者 吴志

一度在国内掀起热潮的奥特曼IP(知识产权),市场热度出现了显著下降。这引发了连锁反应:不仅部分依赖奥特曼IP的上市公司相关板块收入下滑,奥特曼IP的核心版权方日本圆谷公司在中国市场的收入也大幅下降,其股价随之大跌。

奥特曼IP收入下滑

奥特曼是一个源自日本、具有全球影响力的经典IP。上世纪90年代,随着奥特曼系列影视作品被引入国内,奥特曼IP在国内市场的知名度不断提升,并成为一代人的“童年记忆”。

日本圆谷公司是奥特曼IP的核心版权方。根据圆谷公司近期披露的截至2026年3月末的2026财年业绩,该财年圆谷公司实现收入1741.42亿日元(约合人民币74.33亿元),同比增长约23.9%;归母净利润130.50亿日元(约合人民币5.57亿元),同比增长17%。

虽然圆谷公司的整体营收仍在上升,但来自奥特曼IP的收入出现了明显下滑。报告期内,公司来自奥特曼IP的销

售额约138.74亿日元(约合人民币5.92亿元),同比下降15.4%。其中海外收入同比下降了36.6%,而降幅最明显的是来自中国市场的授权收入,同比降幅达51.6%。

圆谷公司的主要收入来源于游戏机等娱乐设备的销售,奥特曼IP等数字内容业务在公司整体收入中的占比虽然不高,但因奥特曼IP具备全球影响力,对公司影响重大。

此外,中国市场是奥特曼IP除日本外最核心的市场之一,因而奥特曼IP在中国市场降温,影响尤其深远。从股价来看,自去年10月以来,圆谷公司股价就开启了持续下跌,至今累计跌幅近40%。

竞争蚕食市场

资深IP运营专家梁龙向记者表示,前两年国内奥特曼IP衍生品市场火热,主要是受卡牌厂商卡游的带动,该公司的奥特曼系列卡牌火爆。而目前国内卡牌市场竞争激烈,再加上国内其他IP崛起,蚕食了奥特曼卡牌部分市场。

从部分上市公司财报来看,奥特曼IP在国内市场降温迹象的确明显。以港股上市的积木玩具企业布鲁可为例,财报显

示,2024年奥特曼IP产品是布鲁可的第一大收入来源,收入达到10.96亿元;到了2025年,奥特曼IP产品收入降至8.15亿元,降为公司第二大收入来源。

卡牌企业卡游是奥特曼IP在国内市场爆发最直接的推动者和受益者,公司收入也随着奥特曼IP的冷暖波动。2022年,因推出的奥特曼IP卡牌销售火爆,卡游当年总收入大幅攀升至41.31亿元;而2023年,随着热度降温,卡游奥特曼IP产品收入减少,公司收入下滑至26.62亿元;到2024年,随着小马宝莉IP卡牌、谷子经济等风行市场,卡游收入又大幅增长至100亿元。

梁龙向记者表示,知名IP的热度呈现一定周期性是正常表现,主要由于这些IP的热度大多和相关作品及爆款衍生品的推出节奏相关。若一段时间内没有该IP的爆款产品出现,IP热度就容易随之下降。

版权争议影响发展

另一个影响奥特曼IP发展的关键因素,是悬而未决的版权争议。梁龙表示,奥特曼的版权争议,对该IP的发展造成了

一定冲击。

奥特曼版权争议绵延多年。上游版权方日本圆谷公司宣称自己为唯一版权方,而日本UM公司则认为自己拥有“早期奥特曼”的版权。为争夺奥特曼IP版权,双方长期诉讼不断,两家公司各自在中国市场的代理商,也长期相互进行投诉、攻击和诉讼。

近期,双方发生了最新一次交锋。今年5月14日,圆谷公司根据日本东京地方法院作出的最新判决发布声明称,日本UM公司不享有在日本境外利用“早期奥特曼”系列作品的权利。今后公司将继续致力于推动全球业务布局,促进奥特曼系列作品的进一步发展。

日本UM公司在国内的代理商珠海奇奥天尊文化发展有限公司也于5月21日发布声明称,公司现有授权及业务的开展是基于众多国内已经生效的判决进行的,具有明确的合法性,不受域外判决的影响。该公司表示,正与日本版权方保持密切沟通,就该生效的判决,公司将会同UM公司制订二审应对策略。

可以预见,接下来围绕奥特曼IP的争议或仍将持续。奥特曼IP在国内市场的发展也仍具有不确定性。

赛力斯“蓝电”获66.7亿增资 宁德时代等上市公司入股

证券时报记者 张一帆

5月25日,赛力斯旗下蓝电品牌的股权架构重组取得进展,宁德时代、博俊科技、星宇股份等上市公司成为其新股东。

最新公告显示,赛力斯下属公司重庆蓝电科技有限公司(简称“蓝电科技”)当日与重庆沙磁致远新能源科技合伙企业(有限合伙)(简称“沙磁致远”)、重庆岳行嘉升企业管理合伙企业(有限合伙)(简称“岳行嘉升”)、宁波梅山保税港区问鼎投资有限公司(简称“问鼎投资”)、博俊科技、星宇股份签署了《增资协议》及《股东协议》。

各方拟向蓝电科技增资合计66.7亿元。其中,沙磁致远拟以现金出资34.33亿元,岳行嘉升拟以现金出资16.39亿元,以分期方式支付;问鼎投资拟以现金出资9.84亿元,博俊科技拟以现金出资5.12亿元,星宇股份拟以现金出资1.02亿元,合同签订后支付。

增资完成后,沙磁致远将成为蓝电科技第一大股东,持股比例34.5%,赛湖公司、岳行嘉升持股比例分别为32.96%、16.48%,问鼎投资、博俊科技、星宇股份持股比例均在10%以下。

“蓝电”是赛力斯旗下的汽车品牌之一,与赛力斯AITO问界相并列。与问界系列主打高端市场不同,目前“蓝电”推出的主力车型蓝电E5、蓝电E3等销售价格均在10万元左右。去年12月上市的第三代蓝电E5PLUS,定位于“12万元内唯一230km超长纯电续航”。

在今年2月,赛力斯正式启动了将“蓝电”品牌剥离转为参股公司的决策,以期优化公司资产结构。最终目标系赛力斯以蓝电汽车相关存量资产剥离出资设立标的公司,沙坪坝区政府组建或引入有限合伙企业(或基金)持股约33.5%,其他投资人持股约18.5%,赛力斯及公司指定主体持股约32%,标的公司搭建员工持股平台持股约16%。

最终方案显示,赛力斯基本达成了今年2月的目标成果。投资者中,沙磁致远穿透后其一般合伙人为多个重庆当地国有企业,岳行嘉升为蓝电科技的员工持股平台。博俊科技、星宇股份为上市公司主体,而问鼎投资则由宁德时代全资所有,三家上市公司合计持有蓝电科技约16%股权。

与此同时,这是宁德时代参股整车企业、品牌的又一最新动作。企查查数据显示,仅以问鼎投资为主体,目前即持有奇瑞汽车、智己汽车、爱驰汽车、哪吒汽车等汽车股权,在宁德时代旗下还持有阿维塔科技股权。

对于本次交易,赛力斯此前曾表示若本轮增资扩股全部完成,则公司将不再具有对标的公司的控制权,公司对其财务核算将由成本法变更为权益法,预计将为公司带来一定的投资收益。协议签订后,赛力斯表示,交易最终对公司相关财务数据及财务报表范围产生的影响以审计机构的审计结果为准。

三孚新科:高端片式VCP电镀设备订单逐步增加

证券时报记者 李映泉

5月25日,三孚新科(688359)举行业绩说明会,公司2025年实现营业收入4.58亿元,同比下降26.30%;归母净利润为亏损4831.56万元,亏损金额较上年有所扩大。但与业绩亏损形成反差的是,三孚新科近期二级市场股价持续攀升,自2026年初至今累计涨幅已超过100%。

业绩说明会上,投资者询问公司未来扭亏的措施,三孚新科董事、董秘刘华民称,在化学品方面,公司将对有传统产品进行持续迭代优化,重点提升在AI算力、高附加值、外资主导领域的产品性能,加快新产品验证与样板客户建设,加大市场推广力度,切实提升市场份额与盈利能力。在设备方面,公司将积极推进在手订单验收并拓展新客户,同时以复合铜箔、HV-IP铜箔等为代表的新兴业务作为重要增长引擎,集中资源配置核心客户做好产品研发、验证与产能建设。此外,公司将持续推进内部降本增效,以改善财务状况。公司2026年一季度已实现扭亏为盈。

刘华民还透露,2025年下半年起,公司高端片式VCP电镀设备在手订单逐步增加,部分设备已经出货。当前公司在手订单充足,主要覆盖VCP电镀设备、mSAP电镀设备、hvlp5铜箔电镀及后处理设备、复合铜箔水电镀设备等。

关于PCB电子化学品的主要客户情况,三孚新科董事长、总经理上官文龙回答,公司PCB领域电子化学品已在200余条量产线中稳定应用,终端覆盖AI服务器、电子通信、高端消费电子及汽车电子等场景。主要合作客户有胜宏科技、沪电股份、崇达技术、方正科技、生益电子、深南电路等。

针对公司在mSAP及玻璃基板领域的布局情况,上官文龙称,公司mSAP部分制程专用化学品已在头部PCB客户产线上应用,且已有头部PCB客户mSAP电镀设备订单。玻璃基板电镀方面,公司子公司明毅电子已为下游板级扇出封装和玻璃基板制造客户提供玻璃基板电镀铜专用设备,公司将在工艺、材料及设备方面与战略客户进行深入研发合作。

有投资者还询问公司针对AI需求的产业布局情况,上官文龙回复,公司依托“工艺+化学品+设备”一站式协同优势,匹配客户技术升级需求,助力AI高端PCB国产替代。公司高阶PCB化学品及配套专用设备下游覆盖AI服务器、智能汽车、智能手机等专用HDI、多层板等高端PCB领域。



上市公司资讯第一平台