数量创新高 成果再突破 中国创新药企闪耀ASCO舞台

证券时报记者 杨霞 李映泉

2026年ASCO(美国肿瘤学会)年会上,国产创新药再次获得全球瞩目:本届大会中,国产创新药的入选数量及入围重要环节的项目均创历史新高,94项中国研究入选大会口头报告,20余家创新药企公布了多项突破性技术成就。

上海市卫生和健康发展研究中心主任金春林接受证券时报记者采访时表示,在ASCO年会上,中国创新药企从最初的参与者,或者说是配角,成为如今的主角之一,表明了中国创新药从跟随创新进入到全球领先的阶段。

国内药企参加ASCO会议项目数量

年份	口头报告	LBA(重大突破)	plenary(全体大会)
2023年	19	2	0
2024年	55	5	0
2025年	73	11	0
2026年	94	12	1

杨霞/制表 图虫创意/供图

1 数量爆发,质量进阶

当地时间5月29日,2026年ASCO年会在美国正式开幕。中国创新药企在本届大会的入选数量再创新高,入选重要环节的项目数量也创出新高。

ASCO大会迄今已举办60多届,是全球肿瘤领域最权威、影响力最大的学术盛会,被称为全球肿瘤治疗的风向标。大会每年都从全球肿瘤研究领域精选突破性成果或技术邀请参会。今年中国的康方生物入选了最高规格的全体大会,该环节每年仅有5个名额。

与此同时,本届大会有63项研究入选LBA(最新突破性摘要),其中12项来自中国,创历史新高;另外有94项中国研究入选口头汇报,连续三年快速增长,研究覆盖多癌种、多靶点、多药物类型,全面展现中国创新药管线的广度与深度。

恒瑞医药今年共有80余项肿瘤研究成果入选,涵盖乳腺癌、肺癌、消化系统肿瘤等十余个治疗领域。百利天恒携5款创新产品共计7项研究成果重磅登场。其中,5项研究成功入选口头报告(含1项LBA),2项研究获选壁报展示,覆盖乳腺癌、消化道肿瘤、肺癌、卵巢癌、头颈肿瘤等多个癌种。此外,信达生物、康宁杰瑞、荣昌生物等均有新药研究入选。

除了参会数量外,国内创新药企入选的重大成果也有突破性进展。本次会议的12项LBA中,聚焦PFS(中位无进展生存期)、OS(总生存期)等硬终点的高等级证据显著增多。市场和学术界对创新药的评价标准,正从"机制是否新颖"转向"能否在随机对照研究中带来明确生存获益"。

回望2015年,中国仅有1项新药研究入选ASCO口头报告,LBA为零。11年后的今天,数字变成94项口头报告、12项LBA、1项全体大会——这条上升曲线,是中国创新药实力增强的最佳注脚。

金春林表示,在本届ASCO年会上,中国创新药企正从最初的参与者,或者说是配角,如今成为主角之一。首先在数据层面,中国学者主导的研究入选口头报告、快速口头报告等核心环节数量创历史新高。在质量层面,如康方生物的依沃西单抗成为首个入选ASCO全体大会的中国首发创新药研究,实现了历史性的突破。这些都意味着中国创新药正从跟随创新进入到全球领先的阶段。

慧药咨询联合创始人魏利军也认为,今年的ASCO年会中国企业亮点纷呈,如ADC(抗体药物偶联物)、双特异抗体、双抗ADC,这些技术并不是纯粹复制,是复制+改良+创新的结果;有些产品数据非常不错,说明技术平台趋于成熟。正因为如此,国外大药企已经开始向中国药企定制化开发产品了。

2 从跟随创新到源头引领

本次ASCO大会,关注度最高的中国创新药企康方生物公布了重磅研究数据。研究结果显示,相比现有的治疗方案(替雷利珠单抗联合化疗),康方生物的双抗药物依沃西联合化疗可显著延长患者OS(总生存期),降低死亡风险达34%。

康方生物创始人、董事长夏瑜表示,依沃西联合化疗进一步成功挑战PD-1联合化疗获得成功,将推动世界肿瘤治疗前进一大步,夯实了依沃西作为新一代肿瘤治疗基石药物的地位。

除了康方生物,信达生物的IBI363、三生制药的SSGJ-707、华海药业的HB0025、奥赛康的ASKG915和基石药业的CS2009均披露了积极的研究核心数据。此外,ADC亦表现优异,科伦博泰的创新药产品联用K药一线治疗的数据优势显著;复宏汉霖的HLX43和百利天恒的BL-M14D1等早期数据表现亮眼。

在金春林看来,本届ASCO大会体现了中国在双抗、ADC、TCE(T细胞衔接器)等前沿领域的系统性突破,从三方面展现了国内药企差异化创新的能力。一是双抗多抗从"跟跑"到"领跑",特别是康方生物的依沃西单抗打败K药的突破,泽璟制药的三抗药物治疗晚期神经内分泌癌入选口头报告等等。二是ADC药物的靶点多元化与临床拓展,如百利天恒在研创新药iza-bren针对三阴性乳腺癌(TNBC)的临床研究入选ASCO"最新突破摘要",针对食管鳞状细胞癌的研究进入口头报告,是全球进展最快的双抗ADC药物之一。三是小分子靶向药方面的研发进展速度非常快,如迪哲医药的舒沃替尼,是全球唯一中美双获批且医保可及的非小细胞肺癌的靶向药,三期临床数据优异。

东方证券研报指出,根据2026年ASCO摘要,国产创新药在肺癌、乳腺癌等多瘤种全面突破,国际影响力显著提升。如肺癌领域,国产二代IO与ADC数据亮眼,多项临床结果挑战一线标准治疗。整体来看,国内创新药企研发兑现度持续提升,优质品种有望改写治疗范式。

"创新药企在ASCO这样的国际顶级学术舞台集中亮相,具有非常积极的标志意义。不仅是几家企业研发成果的展示,更反映出我国创新药产业正在从资本驱动、政策驱动,逐步走向以临床价值、原创技术和全球竞争力为核心的新阶段。"北京交通大学经济管理学院助理教授于耀表示。

3 从BD变现到自主出海

当前,国内创新药已经从技术、临床价值等多方面获得国际市场认可,尤其是BD(对外授权)交易数据方面。据国家药监局统计,2026年一季度,我国创新药对外授权交易总额超过600亿美元,接近2025年全年的一半。

东吴证券研究所联席所长、医药行业首席分析师朱国广在研究报告中表示,中国创新药对外BD金额不断提升,相比新能源汽车出口额更具成长性。

朱国广列举了一组数据,2019年,中国新能源汽车出口额约为14亿美元,同期中国创新药BD总金额约10亿美元,双方处于接近的水平。2025年,中国新能源汽车出口额为702亿美元,同比增速50%;中国创新药的BD金额则达到1377亿美元,同比增速160%。

朱国广认为,医药产业需持续投入研发发展,已经进入爆发兑现期。上述两项产业同属于新质生产力,并都受到了国家政策的重点倾斜,但新能源车产业起步较早,且产业早期便能产出工作岗位与高产值;医药产业起步较晚,相比新能源车出口目前已进入稳定发展阶段,创新药产业则刚进入爆发兑现期,未来成长性更强。

在看到成绩的同时,金春林也向记者谈及中国创新药的差距和不足,主要体现在几个方面:一是创新药的原始靶点发现,国内大多为快速跟随,真正全新的靶点发现大多仍由美国主导。二是平台技术的底层创新,如CRT、基因编辑、RNA疗法等下一代技术平台,仍然是国外企业掌握核心专利和大部分优秀产品。三是全球多中心的临床能力,中国创新药的临床试验大部分集中在中国境内开展,在全球开展临床试验的比例有待提升。四是商业化与支付体系,美国拥有全球最成熟的创新药支付体系,中国创新药出海仍主要依赖BD而非自主商业化。五是基础研究与转化医学方面,从科学发现到临床转化的上游环节,美国在肿瘤微环境免疫学机制等基础研究上还是有优势。

为此,金春林建议,中国创新药企业接下来需要增加全球化临床布局,还要加快建设自主商业化的能力。"企业应该建立起全球化BD+自主出海的双轮驱动模式,而不是单纯依赖BD获取现金流。中国药企的全球化,已经不是'要不要做'的问题,而是'怎么做'的问题。"

在自主商业化层面,百济神州的泽布替尼也为中国创新药打了一个样。2025年,泽布替尼在全球市场销售收入达280.67亿元,不靠BD,而是完全自主商业化,目前已成为中国创新药全球商业化最成功的大单品。

医药正前线

海外市场持续拉动 5月多家新势力车企销量高速增长

证券时报记者 余胜良

6月1日,多家车企公布了5月份产销情况,比亚迪、上汽集团稳居第一梯队,但增长乏力,多家新势力销量增长迅猛。出海成为多家企业销量增长的主要推动力。

比亚迪依旧稳居行业龙头,5月以38.35万辆的销量领跑全行业,同比略增,环比基本持平。作为全球新能源汽车标杆,比亚迪5月纯电车型销售19.87万辆,插混车型销售17.83万辆,双线均衡发力。出海是比亚迪最大亮点,5月出口新能源汽车16.06万辆,海外市场已成为核心增长极。公司前五个月累计销量同比下降20.32%。

上汽集团5月总销量达34.90万辆,同比下降4.62%,但新能源板块爆发式增长成为最大看点。数据显示,上汽5月新能源汽车销量18.25万辆,同比大幅增长46.49%;1—5月累计新能源销量59.48万辆,同比增长13.16%。公司旗下品牌分化明显,乘用车分公司、智己汽车、上汽大通增长强劲,智己汽车5月销量7785辆,同比增长77.54%;上汽通用五菱、上汽大众、上汽通用仍处调整期,燃油车销量下滑拖累整体增速。出海同样是上汽重要支撑,5月出口及海外基地销量12.95万辆,同比增长32.46%。

多家新势力车企迎来高速增长,其中零跑更是创下行业里程碑。零跑汽车5月交付量达8.16万辆,同比增长81%,再创历史新高,成为中国造车新势力中首个单月交付突破8万辆的品牌,性价比路线与规模化优势凸显。

蔚来汽车持续强势,5月交付3.77万辆,同比增长62.3%,环比增长28.4%,前5月累计交付15.05万辆,同比增长68.7%,累计交付总量突破114万辆。旗下三大品牌全线飘红,蔚来品牌交付2万辆,ES8以1.15万辆的交付量,连续五个月蝉联大型SUV及40万元以上车型销量冠军;乐道品牌交付1.2万辆,同比增长91.5%、环比暴涨124.8%;萤火虫品牌交付5663辆,同比增长53.9%。

此外,理想汽车5月交付新车3.34万辆。小鹏汽车交付3.22万辆,环比增长4%。小米汽车产能稳步释放,5月交付量突破3万辆。

传统自主车企各有亮点与挑战。奇瑞汽车增长势头迅猛,5月五大品牌总销量23.19万辆,同比增长20.7%,增速位居头部车企前列。主品牌奇瑞贡献核心增量,5月销量16.76万辆,同比大涨34.2%;iCAR品牌表现亮眼,同比增长59.9%。新能源与出口双轮驱动,5月新能源销量8.93万辆,出口销量17.77万辆,海外市场贡献超七成销量。

吉利汽车稳步前行,5月总销量23.77万辆,同比增长1%,1—5月累计销量118.22万辆。高端品牌极氪成为增长引擎,5月销量3.43万辆,同比暴涨82%,高端纯电市场竞争力凸显;银河品牌承压,5月销量同比下滑20%。吉利5月出口8.51万辆,同比增长184%,海外市场实现跨越式增长。

长城汽车聚焦细分赛道,5月销量10.04万辆,同比微降1.79%。新能源品牌欧拉5月销量6018辆,同比增长206.88%,微型纯电市场优势稳固;WEY品牌同比增长31.78%,高端混动路线稳步推进。坦克、哈弗等主力燃油品牌销量小幅下滑,海外销售5.07万辆,占总销量超过一半。

赛力斯5月总销量3.65万辆,其中新能源销量3.35万辆,赛力斯汽车(问界系列)贡献3.02万辆。

格林美减持欧科亿 预计实现投资收益6.9亿元

证券时报记者 黄翔

6月1日晚间,格林美(002340)发布资产处置进展公告,公司通过询价转让方式完成对科创板上市公司欧科亿(688308)部分股份的出售,本次合计转让873.30万股,占欧科亿总股本的5.50%,最终成交总金额8.42亿元,公司预计将通过本次交易实现投资收益约6.9亿元。

本次股份转让完成后,格林美不再持有欧科亿5%以上股权,剩余持股数量779.05万股,占其总股本比例降至4.91%,仍为欧科亿重要股东。

格林美与欧科亿的资本渊源跨越十余年,是上市公司产业投资的典型案例。

双方合作始于2016年,格林美通过受让出资额及增资方式入局欧科亿,累计投入约1.05亿元,成为欧科亿第二大股东,持股比例一度达到20%,深度绑定这家国内硬质合金刀具龙头企业。

2020年12月,欧科亿成功登陆科创板,股本扩张使得格林美持股比例被动稀释至14.29%,后续随着公司历次权益变动,减持前格林美合计持有欧科亿1652.35万股,始终坚守长期股权投资布局。

格林美表示,本次出售欧科亿股票有利于优化公司资产结构,提高资产流动性及使用效率,满足公司未来发展的资金需求,实现股东价值的最大化。

作为国内循环经济与新能源材料龙头,格林美近年持续深耕动力电池回收、三元前驱体、钨资源再生等核心赛道,产能扩张与技术迭代持续推进。

财务数据显示,2025年公司实现营业收入371.24亿元,同比增长11.82%;归母净利润15.80亿元,同比增幅54.90%,主业盈利能力稳步提升。进入2026年,公司经营延续平稳态势,一季度实现营业收入、归母净利润双双稳步增长,其中归母净利润达5.22亿元,同比小幅增长2.18%。

欧科亿是一家专业从事数控刀具产品和硬质合金制品的研发、生产和销售的企业。2026年,欧科亿股价走出了一波上涨行情,成为科创板市场的明星标的。截至6月1日收盘,公司股价报135.11元/股,年内涨幅达327.02%;近一年涨幅更是高达662.90%,总市值达214.53亿元。

财务数据显示,欧科亿2025年实现营业收入14.57亿元,同比增长29.30%;归母净利润1.04亿元,同比增长80.81%,毛利率21.73%。进入2026年一季度,公司业绩增长呈现爆发式态势,单季实现营收6.44亿元,同比大增113.49%;归母净利润2.04亿元,同比增长2560.71%。

对于2026年一季度业绩的大幅增长,欧科亿表示,营收增长主要系原材料涨价,且公司产品量价齐升所致,净利润增长主要系产品毛利率提升及上年同期基数较低所致。

天赐材料拟向楚能新能源 增加电解液供应量

证券时报记者 叶玲珍

6月1日晚间,天赐材料(002709)公告称,公司全资子公司九江天赐与楚能新能源在此前已达成的合作协议基础上,签订补充协议,新增襄阳楚能为采购主体,并将电解液系列产品预计供应总量由不少于55万吨调整为不少于101万吨,协议有效期至2030年12月31日。

若本次协议充分履行,在2030年底前,天赐材料向楚能新能源的供货量将在原有约定的基础上增加超80%。公司表示,协议签订有利于稳固双方合作关系,对公司2026年至2030年的经营业绩产生积极影响。

作为电解液行业龙头,天赐材料在赛道景气度提升背景下,业绩进入高速增长通道。2025年,公司实现营业收入166.5亿元,同比增长33%;净利润13.62亿元,同比增长181%。2026年一季度单季净利润16.54亿元,同比暴涨1005.75%,已超2025年全年水平。

据悉,天赐材料业绩高增主要得益于电解液供需格局持续改善,产品进入量价齐升通道。与此同时,公司依托六氟磷酸锂、溶剂等核心原材料一体化布局,成本优势显著,盈利能力较强。

近一年来,天赐材料屡获长单,为未来业绩持续增长蓄力。梳理公告,含本次与楚能新能源达成的合作在内,天赐材料近一年来累计签订电解液的长协订单预计供货量超340万吨,合作客户包括中创新航、国轩高科、瑞浦兰钧等。其中,预计向中创新航、国轩高科分别供应72.5万吨、87万吨电解液产品,供货时间为2026年至2028年。

在巩固电解液龙头地位的同时,天赐材料加速向正极材料领域延伸,完善锂电全产业链布局。5月25日,公司公告拟通过子公司台州天赐开展"年产16万吨高压实磷酸铁锂项目"的前期准备工作,后续待相关条件具备后再实施项目,预计总投资不超过21亿元。

当前,高压实密度磷酸铁锂产品符合快充动力电池与大容量储能电芯,产品溢价显著,供不应求。天赐材料已完成三代半及四代磷酸铁锂产品的开发工作,相关产品已具备中试量产能力。

在上游布局方面,天赐材料今年3月宣布拟在湖北宜昌建设新能源材料产业园,建设内容包括年产100万吨铁源及30万吨磷酸铁项目,形成磷酸铁与磷酸铁锂正极材料的一体化综合竞争优势。

对于2026年经营计划,天赐材料表示,电解液业务将重点拓展北美、欧洲、东南亚等核心区域市场,全力保障重点客户重点项目的定点落地、稳定供应及份额提升;正极材料业务将主要聚焦于高压实型磷酸铁锂及磷酸铁的稳定量产与销售,布局高端储能电池领域;在低成本储能型磷酸铁锂领域,利用回收产业链优势及回收工艺体系,打造低成本型磷酸铁锂布局低端储能市场。

公司 egsea.com 上市公司资讯第一平台