

证券代码：300358

证券简称：楚天科技

公告编号：2026-031 号

楚天科技股份有限公司 2026 年半年度报告摘要

一、重要提示

本半年度报告摘要来自半年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读半年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

非标准审计意见提示

☐适用 ☒不适用

董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

☐适用 ☒不适用

公司计划不派发现金红利，不送红股，不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

☐适用 ☒不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	楚天科技	股票代码	300358
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	黄玉婷	周德伟	
电话	0731-87938220	0731-87938220	
办公地址	宁乡市玉潭镇新康路 1 号	宁乡市玉潭镇新康路 1 号	
电子信箱	truking@truking.com	truking@truking.com	

2、主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

☐是 ☒否

	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期 增减
营业收入（元）	2,623,664,632.22	2,417,417,113.40	8.53%
归属于上市公司股东的净利润（元）	145,281,876.63	-12,304,598.61	1,280.71%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	127,657,800.17	-48,668,984.93	362.30%
经营活动产生的现金流量净额（元）	33,803,958.80	-165,235,965.75	120.46%
基本每股收益（元/股）	0.2032	-0.0208	1,076.92%

稀释每股收益（元/股）	0.2032	-0.0208	1,076.92%
加权平均净资产收益率	2.58%	-0.30%	2.88%
	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减
总资产（元）	12,603,070,649.68	13,157,889,253.59	-4.22%
归属于上市公司股东的净资产（元）	5,575,705,357.92	5,549,082,837.16	0.48%

3、公司股东数量及持股情况

单位：股

报告期末普通股股东总数	32,566	报告期末表决权恢复的优先股股东总数（如有）	0	持有特别表决权股份的股东总数（如有）	0	
前 10 名股东持股情况（不含通过转融通出借股份）						
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况	
					股份状态	数量
长沙楚天投资集团有限公司	境内非国有法人	31.42%	224,706,614	0	不适用	0
香港中央结算有限公司	境外法人	0.95%	6,781,507	0	不适用	0
中国银行股份有限公司—招商量化精选股票型发起式证券投资基金	其他	0.63%	4,527,600	0	不适用	0
吴冰	境内自然人	0.52%	3,738,200	0	不适用	0
唐岳	境内自然人	0.51%	3,619,200	2,714,400	不适用	0
吴积成	境内自然人	0.48%	3,430,000	0	不适用	0
周飞跃	境内自然人	0.39%	2,798,684	2,099,013	不适用	0
马庆华	境内自然人	0.39%	2,778,581	0	不适用	0
曾凡云	境内自然人	0.35%	2,528,800	1,896,600	不适用	0
康震	境内自然人	0.35%	2,481,200	0	不适用	0
上述股东关联关系或一致行动的说明	1、长沙楚天投资集团有限公司为公司控股股东。 2、唐岳为公司实际控制人，担任公司董事长、总裁，长沙楚天投资集团有限公司董事长。 3、周飞跃担任公司董事、联席总裁，长沙楚天投资集团有限公司董事。 4、曾凡云担任公司副董事长、执行总裁，长沙楚天投资集团有限公司董事。 5、其他股东未知其关联关系或一致行动情况。					
前 10 名普通股股东参与融资融券业务股东情况说明（如有）	康震通过普通证券账户持有 0 股，通过中信证券（山东）有限责任公司客户信用交易担保证券账户持有 2,481,200 股，合计持有 2,481,200 股。					

持股 5%以上股东、前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况

☐适用 ☒不适用

前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东因转融通出借/归还原因导致较上期发生变化

☐适用 ☒不适用

公司是否具有表决权差异安排

☐是 ☒否

4、控股股东或实际控制人变更情况

控股股东报告期内变更

☐适用 ☒不适用

公司报告期控股股东未发生变更。

实际控制人报告期内变更

☐适用 ☒不适用

公司报告期实际控制人未发生变更。

5、公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

公司报告期无优先股股东持股情况。

6、在半年度报告批准报出日存续的债券情况

☐适用 ☒不适用

三、重要事项

1、经营情况

报告期内公司营业收入 262,366.46 万元，较上年同期增长 8.53%，营业成本 169,389.34 万元，较上年同期增长 0.51%，营收规模增长，主要系无菌制剂解决方案及单机 75,634.52 万元，较上年同期增长 114.22%，EPC 工程设计服务 12,038.41 万元，较上年同期增长 39.58%，配件及售后服务 44,141.79 万元，较上年同期增长 11.10%。营收规模的增长主要系一方面，公司持续加大国际市场力度，国际营收规模持续保持增长，特别是无菌制剂产品，以优异的产品性能获得国际市场认可，进一步推动国际营业收入较上年同期增长 8.29%；另一方面，公司为提升订单质量，调整订单结构，聚焦高附加值业务，将资源聚焦于优势领域，该经营策略调整使公司产品组合向高质量方向倾斜，进一步促进营收规模的增长。

报告期内公司主营业务收入综合毛利率 35.46%，较上年同期增长 5.11 个百分点，其中无菌制剂解决方案及单机增长 9.30 个百分点，生物工程解决方案及单机增长 4.28 个百分点，制药用水装备及工程系统集成增长 9.91 个百分点。公司毛利率的增长主要原因系一方面公司为提升订单质量的同时均衡市场占有率，对部分产品销售价格进行了适当调整；另一方面确保质量的前提下优化产品结构以及供应链渠道，降低产品成本，订单毛利率得到提升。

报告期内销售费用 26,780.55 万元，较上年同期下降 7.13%；管理费用 19,513.27 万元，下降 10.60%；研发费用 23,694.92 万元，较上年同期增长 4.39%，主要原因系公司持续加强成本费用控制，通过整合集团资源、体系结构升级、数字化平台赋能及资源配置效率提升，期间费用总体保持平稳下降。

公司经营性现金净流量为 3,380.40 万元，较上年同期增长 120.46%，主要系公司持续推进管理优化，包括控制库存水平，采购支出下降，购买商品、接受劳务支付的现金流较上年同期下降 15.31%。

2、主要子公司情况

①楚天资产管理（长沙）有限公司（以下简称“楚天资管”）

由楚天科技 100%控股，主要从事资产管理、股权投资、企业管理咨询服务等。其成立主要为通过旗下全资子公司楚天欧洲控制持有 Romaco 集团。Romaco 集团是一家加工和包装设备国际供应商，专研固体制剂的工程技术，为粉剂、颗粒剂、丸剂、片剂、胶囊和针剂等的制造和包装提供单元化设备和交钥匙解决方案，同时也为食品和化工品提供设备服

务。在面临贸易摩擦、全球供应链紧张等经营情况下，其下属公司 Romaco 集团 2026 年上半年营业收入 8,296.22 万欧元，较上年同期下降 10.98%，2026 年上半年净利润亏损 452.02 万欧元，较上年同期下降 206.24%。

②楚天华通技术有限公司（以下简称“楚天华通”）

由楚天科技 100%控股，主要从事制药用水系统（制备、储存及分配）、配液系统、不锈钢压力容器等研发制造。于 2015 年 5 月 29 日纳入楚天科技合并范围，为公司“一纵一横一平台”发展战略重要环节。2026 年上半年营业收入 35,674.98 万元，较上年同期下降 22.06%，净利润 2,042.11 万元，较上年同期增长 21.74%。

③楚天源创生物技术（长沙）有限公司

由楚天科技 51%控股，致力于生物工程相关核心技术、设备等领域的研发生产，拥有超强的产品和技术创新能力，层析超滤设备、在线配液系统等是生物制药核心关键技术和设备将与楚天科技上游细胞培养、发酵以及下游灌装、冻干至后包装整合联动，将大步促进企业在生物制药整体解决方案上的能力。2026 年上半年营业收入 11,718.51 万元，较上年同期增长 31.53%，净利润 1,632.84 万元，较上年同期增长 900.84%。

3、重点事项

①持续扩大国际市场占比

2026 年上半年，楚天科技深入拓展全球制药装备市场，国际化经营能力继续稳步提升，国际业务营业收入、新增订单、在手订单均呈现出稳步向好的态势。近年来，本部国际业务快速增长，产品性能、质量及公司品牌得到了国际市场的认可，国际重点战略客户考察及供应链审核频次大大提升，为公司在欧美市场开拓奠定了基础。同时，市场拓展实现多方位突破，新增订单持续增加，全球化运营水平跃上新台阶。

公司精准捕捉全球制药产业机遇，在核心市场取得重大进展：成功打入欧美核药市场，获得山头量级项目；持续深耕独联体、美洲、印度等重点区域，市场覆盖范围稳步扩大；本期新增数十家海外客户，覆盖欧美、中东非、独联体、印度等新老市场区域；深度挖掘存量客户全生命周期价值需求，聚焦国际存量客户，推动现有生产系统迭代升级、工艺模块拓展与功能增购，强化需求前置识别与方案输出，以存量业务价值挖掘驱动存量市场业绩稳步、可持续增长；以“完美交付”作为项目履约的核心导向，通过稳定可靠的项目交付兑现价值，持续积淀客户信任资本，推动客户复购水平稳步增长；实现了在尼日利亚和哥斯达黎加等国订单从无到有的突破；在俄罗斯、韩国等地新锁定达成多项战略合作，为长期发展奠定基础。

②继续巩固国内市场核心地位

报告期内，公司继续坚持深耕国内市场，优化区域布局、客户结构与产品供应，强化渠道建设、品牌建设与服务保障，国内业务实现价格稳定、份额稳定、收益稳定。持续提升订单质量，产品销售方面聚焦生物工程板块、多肽板块、医美板块、益生菌板块等，通过产品差异化竞争，提升销售价格和订单综合毛利率，继续保持公司在国内市场规模和领先的地位。重点区域、重点客户的合作不断深化，长期协议履约率、客户满意度稳步提升。

下一阶段，公司将持续夯实国内业绩基本盘，除以上细分领域外，还将额外聚焦固体制剂、干细胞、血制等赛道持续加码技术迭代与方案升级，依托差异化成套产品巩固行业定价权与盈利优势。深化全国区域精细化运营管理，做实销售一体化运作。针对头部药企、创新生物企业、特色细分赛道客户建立分层专属服务体系，常态化开展全生命周期客户需求深挖。同步完善国内属地化技术服务网点布局，以快速响应、高标准验证交付强化客户粘性，稳步抬升整体订单毛利率水平。同时联动内部产品线、研发与市场资源，加快适配国内集采、创新药扩产、医美产业规范化发展等行业新需求的成套解决方案落地，不断拓宽细分赛道市场空间，保障国内业务营收规模、市场份额与盈利水平长期稳健上行，筑牢公司业绩增长核心压舱石。

③技术领先地位持续提升

2026 年上半年，楚天科技持续深化“工艺装备+数字平台+AI”的核心竞争力战略，以底层技术攻关为根基，以产品链拓展为路径，以 AI 智能化升级为引擎，在制药装备的高端化、智能化、国产化方向取得多项突破性进展。楚天科技以核药灯检漏贴标一体机、MAGPureX 平面磁悬浮灌装机、双腔注射器灌装加塞机等重点新产品为代表，在核心竞争力提升、创新能力建设、产品链拓展、AI 赋能智能制造等方面取得了显著成效。这些成果不仅填补了多项国内高端制药装备空白，加速了进口替代进程，更推动了公司从“中国领先制药工艺装备供应商”向“AI 驱动的全球集成数字化解决方案赋能者”的战略升级。

展望下半年，公司将继续聚焦行业卡脖子技术环节，深化“工艺装备+数字平台+AI”核心竞争力构建，持续推进重点新产品的产业化落地与市场推广，为公司的长期技术领先优势与全球市场竞争力提供坚实保障。公司将持续推进人工智能、大数据、工业互联网等新技术与制药装备融合，围绕客户制药工厂建设全过程，完善 TK SmartCare 工业 AI 平台能力。通过将 AI 能力逐步融入无菌制剂、生物工程、固体制剂、智能包装、智慧物流等整体解决方案，公司将推动制药装备从自动化向智能化演进，为全球制药企业提供更加高效、安全、智能的生产解决方案。

④持续推进全球制造交付能力提升

报告期内，公司制造交付体系持续围绕供应能力增强、数字化及智能化建设、质量管理、项目管理等重点方向，通过深化单元化生产、加速 AI 智能体落地、强化全流程质量追溯及端到端协同，实现了高质量完美交付，为公司全球化交付能力建设筑牢了坚实基础。

提升核心零部件供应能力。公司持续扩建单元化生产模式、自动线的能力建设，核心关键件加工整合并推动加工单元化与品类工艺固化，实现核心关键件高效生产。持续规划建设的自动线，其中部分已实现高效生产与稳定常态化运行。同步完成无人转运车系统部署，实现跨车间物料的高效率自动化转运，物料周转效率显著提升。

智能制造与数字化建设。公司交付系统深度赋能 AI 数智化转型，核心竞争力显著增强。在供应链管理领域，正式上线“AI+预测性长周期物料预测”系统，通过大数据精准预判需求，实现长周期物料的提前布局与动态供给，大幅提升了极端市场环境下的供应链韧性。在智造执行端，落地“AI+装配工艺”创新功能，利用 AI 智能算法装配工艺物料自动分配系统，有效提升工艺效率，通过上述数智化手段，公司交付周期进一步缩短，关键工序效率提升明显，为全年业务的高质量增长筑牢坚实底座。

质量振兴建设。公司依托“质量振兴”专项行动，成立跨部门质量改进小组，攻坚历史共性质量问题；规范电气管理，统筹程序全生命周期与跨产品对接标准，提升 ECD 质量，整改品牌选型、程序等问题，推进典型产品专项优化；强化装配基准及关键特性管控，完善整线动态交检标准，严格内部测试与 FAT 验收，提升客户满意度。

端到端项目管理。项目管理向销售端与服务端双向延伸，通过项目管理体系运作，提前识别并规避潜在风险。在项目交付阶段，加强与现场交底，提升现场交付速度。2026 年公司进一步优化项目前后端衔接流程，实现从需求接收到最终交付的全链路管控，通过强化跨部门信息共享与流程拉通，有力支撑项目高效交付。

2026 年，公司制造交付体系在供应保障、质量提升、智能制造及数字化建设、项目管理等方面取得积极成效，为公司深入推进人工智能技术与制造交付全链条的深度融合奠定了坚实基础。

⑤持续推进人工智能技术与公司经营管理、生产制造、市场营销、能源管理及知识管理等重点业务场景的融合应用

2026 年上半年，公司围绕企业级 AI 应用平台建设，积极推进 MES、SAP、钉钉、CRM 等核心业务系统与 AI 能力的集成，初步形成智能问数、知识库检索、工作流编排、专家 Agent、售前 URS 风险识别、AI 翻译及能源在线监控等应用能力，为提升业务协同效率、优化管理决策质量、增强数字化运营能力奠定了良好基础。

在具体应用层面，公司 AI 建设坚持以业务价值为导向，聚焦可落地、可复制、可持续优化的应用场景。售前智能体可辅助开展 URS 风险识别、案例检索与历史配置复用，提升售前响应效率和方案质量；能源管理相关系统已完成数据采

集、运行监测及远程控制等基础能力建设，为后续开展 AI 负载预测、能效分析和智能节能控制提供数据支撑；工艺 BOM 智能识别与组件自动分配等探索项目，有助于推动工艺经验沉淀和制造过程智能化升级。

下一阶段，公司将继续坚持“场景牵引、数据驱动、稳健推进”的原则，围绕企业级 AI 平台能力完善、核心业务系统深度融合、能源节降本模型建设及制造工艺智能化应用等方向持续发力。通过人工智能技术的有序落地和持续迭代，公司将进一步提升运营效率、管理精细化水平和长期竞争能力，为公司高质量发展及资本市场信心提升提供有力支撑。