

一只猴子20万元 创新药产业链 正在改写竞争规则

2026年7月,医药圈最热的话题不是哪款新药获批,而是一只猴子。手握5万只实验猴的昭衍新药发布半年业绩预告,净利润暴增最高达1377%,七成利润来自实验猴涨价带来的账面重估,被市场冠以“猴茅”之名。同期,主流实验猴食蟹猴的采购单价从9.2万元一路攀升至20万元。猴价的起伏,既反映出上游资源的稀缺程度,也在倒逼产业寻找破解之道,一场资源博弈与技术突围正在同步展开。

■新快报记者 梁瑜



■廖木兴/图

1 实验猴“账面升值”诞生“猴茅”

7月14日晚间,国内药物非临床安全性评价领域的龙头昭衍新药发布2026年半年度业绩预告,数据令市场瞠目:预计上半年实现归属于上市公司股东的净利润6亿~9亿元,同比增长884.9%至1377.4%;扣非归母净利润5.61亿~8.42亿元,同比增长2334.2%~3551.3%。

这份业绩预告在资本市场投下了一枚炸弹。次日,昭衍新药A股直接封涨停,报50.62元/股,总市值攀升至379.32亿元;港股更是盘中暴涨近30%,最终收涨23.78%。随后的几个交易日内,公司股价拿下多个涨停板,市场给昭衍新药起了“猴茅”这个响亮的外号。

但仔细拆解这份业绩预告,会发现一个耐人寻味的矛盾:公司上半年的营业收入仅预计为6.69亿~7.39亿元,同比增长0~10.5%,几乎原地踏步。利润暴增的秘密,藏在“生物资产公允价值变动”这一会计科目里。业绩预告显示,报告期内生物资产公允价值变动贡献的净利润

7.03亿~7.77亿元。而实验室服务及其他业务净利润-1.42亿~0.65亿元,基本处于盈亏平衡甚至亏损状态。

换言之,昭衍新药上半年的巨额利润,几乎全部来自“生物资产”实验猴涨价带来的账面资产重估,而非主营业务的经营改善。按照昭衍新药的会计政策,以前只有把猴子卖出去才能确认收益,现在只要猴子市场价格上涨,账面价值就可以水涨船高。这意味着,猴子在账面上“升值”了,利润就出来了,哪怕一只都没卖。

这种“纸面富贵”的另一面,则是当猴价下跌时,也可能会制造巨额亏损。2023年,昭衍新药因生物资产公允价值变动,当年归母净利润同比暴跌63.04%;2024年猴价持续低迷,归母净利润进一步缩水至0.74亿元。

这是一场与猴子命运深度捆绑的“豪赌”。“靠猴不靠药”,成了这家临床前CRO(医药研发外包企业)龙头最真实的写照。

2 有猴就赢,CRO行业加速分化

实验猴价格暴涨的最大受益者,是那些手里“有猴”的企业。昭衍新药无疑是这条赛道上囤积最多的玩家。据公开信息,昭衍新药自有食蟹猴总存栏超过5万只,稳居国内CRO行业第一,其中90%以上为自养繁育。公司先后在广西、云南布局三大繁育基地,通过收购获得近2万只实验猴,两家收购标的账面净资产合计仅2.01亿元,评估增值率分别高达553%和1075%。这笔当时被质疑“买贵了”的收购,为昭衍新药锁定了本轮涨价周期中最丰厚的红利。手握大量猴源,公司不仅直接享受生物资产增值,还掌握了项目排期的主动权,目前订单排期已拉长至4~5个月,一季度新签订单金额约9.1亿元,同比增长111.6%。

其他CRO龙头的“囤猴”规模同样值得关注。药明康德通过收购广东春盛猴场布局实验猴资源,存栏1.5万~2万只,但主要内部自用,猴价上涨对其更多是成本对冲而非利润来源。康龙化成通过收购,实验猴

存栏9000~1万只,自给率约20%,外购依赖度较高,在猴荒周期中相对承压。益诺思背靠国药体系,存栏约3000只,以恒河猴为主,一季度新签合同同比增长198.79%,订单增速领跑行业。美迪西自给率不足10%,绝大多数实验猴依靠外部采购,2025年归母净亏损1.68亿元,猴采购成本是盈利修复的重要制约。

据券商研报,国内Top5企业掌握了超过70%的合规实验猴资源。手握猴源者在议价权和交付上拥有绝对话语权,而依赖外采的中小CRO在这场“猴荒”中压力陡增。有CRO企业负责人透露,2026年以来实验猴采购成本占项目总成本的比例已从20%飙升至50%,利润空间被严重挤压,已经不敢接小项目。

有分析人士指出,生物资产是一把双刃剑。若未来猴价回调,公司不仅利润会缩水,还可能面临大额存货减值压力。靠囤积资源而非技术升级获取的利润,终究是“纸面富贵”。

3 供需硬缺口将实验猴推上20万元“天价”

中国政府采购网记录了猴价的攀升轨迹。2025年5月,食蟹猴采购中标单价为9.2万元;2026年3月升至13.1万元;6月16日涨至17.8万元;仅两周后预算单价已达19万元。在现货市场,优质食蟹猴报价已至18万~20万元/只,部分SPF(无特定病原体)级高洁净、具备完整三代谱系的出口级猴源突破22万元。一年之间,实验猴价格涨了一倍多。

实验猴价格能涨到20万元/只,是由供需决定的。

从需求端看,创新药研发集中爆发是重要推手。2025年,中国药物临床试验总量首次突破5000项,新药临床试验同比增长18%。2026年上半年,国产创新药对外授权交易总额约1100亿美元,已达2025年全年的80%。ADC、GLP-1、小核酸等大分子药物管线集中提交新药临床试验(IND)申请,其中超过70%必须使用非人灵长类动物进行临床前安全性评价。据测算,一款新药平均需消耗约60只实验猴,且每只只能用一次。不少CRO公司的实验猴档期已排满,药企做临床前试验往往要提前五六个

个月排队。

供给端的生物学刚性约束则是更根本的问题。食蟹猴通常一胎一仔,母猴4岁性成熟,从引种到产出合格商品猴需6~7年,即便立即扩产,新增可用猴也要到2029年才能形成供给。更棘手的是种群断层:2021—2022年猴价高位期,大量猴场将适龄繁殖母猴当作商品猴出售,导致当前繁殖种群中老龄母猴占比较高,繁育效率大幅下降。

券商研报显示,2024年国内实验猴存栏约22万只,年出栏量仅约3万只,年需求量已突破4万只,存在近万只的稳定缺口。机构预测,2026—2028年供需缺口将扩大至1.5万~2万只。此外,国内合规猴场仅57家,新建猴场形成稳定出栏能力至少需要5年,海外进口渠道亦受检疫收紧制约。2026年,国内实验猴需求预计超6万只,合规出栏量仅约5万只,年度硬缺口超1万只。多家养殖企业表示,今年可交付猴源已被订完,新客户下单需排队数月。正是在这样的供需结构下,实验猴被推上了“天价”神坛。

4 政策推动缓解“猴荒”,然替代技术尚处早期

实验猴短缺并非中国独有的问题。据券商研报,美国实验猴存栏约30万只,年出栏量4万~5万只,而年需求量已超过7万只,缺口达2万~3万只,比中国更为严峻。美国生物技术创新组织数据显示,2025年美国新药IND申报量保持增长态势,大分子药物占比持续攀升,对非人灵长类动物的需求有增无减。

面对日益尖锐的供需矛盾,中美两国监管层已分别出手。

美国方面,2022年底通过的《FDA现代化法案2.0》为动物试验替代提供了法律依据。2025年4月,FDA发布路线图,率先在单抗等领域推动类器官、器官芯片等新方法学(NAMs)应用。2026年3月,FDA进一步发布NAMs使用指南草案,明确企业可提交类器官和器官芯片数据用于非临床安全性评价,美国国立卫生研究院同期加大了替代技术研发资助。

中国方面,2026年7月,国家药监局药审中心发布“先锋计划”征求意见稿,

拟通过试点推进NAMs在药物非临床评价中的应用。同月,工信部等七部门将“虚拟动物实验”列为关键技术场景。

不过,替代技术尚处早期。有研究显示,器官芯片对已知肝毒性化合物的识别准确率可达87%,但“先锋计划”指出,现阶段NAMs仍面临技术成熟度有限、行业标准缺失等问题。药学专家表示,对于复杂的全身免疫和神经行为研究,实验猴的核心地位在未来5~10年仍难以被撼动。

实验猴的故事,本质上折射出中国创新药产业的深层变化:当研发从me-too走向first-in-class,产业链上游的“硬约束”正从成本项变为战略资产。但头部CRO凭借提前布局占得先机的同时也需清醒,这种优势实际上建立在一种随时可能被技术替代的资产之上。



扫码获取更多
健康医药资讯