

研发人员减少三成 百奥赛图冲击科创板

中经记者 陈婷 赵毅 深圳报道

9月24日,港股上市公司百奥赛图(2315.HK)科创板IPO过会,两天后,该公司向中国证监会提交注册申请,距离实现“H+A”两地上市就差临门一脚。

根据注册稿,百奥赛图主要从事基于小鼠模型的药物发现及临床前CRO(医药合同研究)服务、抗体药物研发业务。两年多前,百奥赛图冲刺科创板上市,彼时其还陷于亏损之中,相关财务资料在IPO期间多次失效。

此次在科创板申请上市过程中,有关百奥赛图“技术先进性”的问询贯穿始终。第二轮问询期间,上交所要求保荐机构对百奥赛图是否符合《首次公开发行股票注册管理办法》第三条规定的“拥有关键核心技术,科技创新能力突出,主要依靠核心技术开展生产经营”的科创板定位要求发表明确意见。与此同时,百奥赛图研发费用大幅下降,研发人员从高峰期超600人减至403人,核心技术CRISPR/EGE已于10年前在国内申请专利但尚未获授权等现象引起市场高度关注。

近日,百奥赛图方面在接受《中国经营报》记者采访时表示,2022年至2024年,公司研发投入逐年下降,主要是因为大规模战略研发阶段结束。公司研发体系保持完整,未来将根据业务发展阶段、盈利及现金流预测合理安排每年的研发投入。公司在各方面均符合科创属性要求,未来将继续保持较强的技术积累和创新能力。“公司坚持以创新驱动业务增长,专职研发人员(数量)是研发人员核算口径差异导致的,公司整体研发人员截至2025年6月底超400人,占比超30%。公司CRISPR/EGE技术在中国的专利申请已于2025年9月2日获得国家知识产权局下发的《授予发明专利通知书》,待公司办理专利登记手续后,预计可于2个月内获得专利证书。该技术已于美国获得专利,形成完善的知识产权布局,并有多项自主可控的技术路径。”

关联交易支撑业绩

百奥赛图关联方多玛医药、思道医药持续向其采购抗体开发服务。

9月26日晚间,百奥赛图披露科创板IPO招股书注册稿,向科创板上市发起最后冲刺。

注册稿显示,百奥赛图成立于2009年,是一家临床前CRO及生物技术企业。2022年9月,百奥赛图在香港联交所上市,其目前主营业务包括临床前药理药效评价、模式动物销售、抗体开发业务、基因编辑业务。公司还有一个创新药开发分部,但报

告期内尚未有产品研发成功并上市,未产生创新药销售收入及成本。

2022—2024年,百奥赛图营收分别约5.34亿元、7.17亿元、9.8亿元,净利润分别约-6.02亿元、-3.83亿元、3353.69万元,销售毛利率分别为73.38%、70.59%、77.67%,销售净利率分别为-112.79%、-53.42%、3.42%。

对于2023年及之前年度处于亏损状态的原因,百奥赛图方面

表示,主要是抗体开发和新药开发两项业务有较大规模的研发投入,但这两项业务尚处于初期阶段,未产生规模化收入。随着公司战略性调整业务布局,新药开发转而以合作为主不再自行承担药物临床阶段的研发费用,且报告期内抗体开发业务收入逐年快速增加,单业务亏损大幅收窄,公司模式动物和药理药效在报告期内均为盈利业务板块,其收入规

模和利润贡献逐年提升。基于上述多重因素,公司在2024年扭亏为盈。

分业务来看,模式动物销售营收从2022年约1.69亿元增至2024年约3.89亿元,占比从31.75%增至39.71%,近两年均是公司第一大收入来源,该业务主要是培育和銷售外用、内用模式动物,包括人源化小鼠、重度免疫缺陷鼠和常规品系鼠等,以及授权客户使用特定种类的模式动物。今年上半年,公司模式动物销售收入金额约2.74亿元,占比升至44.2%。

百奥赛图方面对记者表示,模式动物销售业务是公司的核心业务之一。未来,公司将继续在包括靶点人源化小鼠在内的高新技术壁垒产品上深耕,同时推动药理药效评价业务的发展。该业务未来将与公司另一核心业务线——抗体开发与合作业务板块协同发展,成为支撑公司收入增长的重要驱动力。

报告期内,百奥赛图抗体开发业务显著增长,2022—2024年,该业务收入分别约1.27亿元、1.76亿元、3.18亿元,占比分别为23.79%、24.55%、32.43%,为公司2024年第二大营收来源。今年上半年,该业务收入约1.63亿

元,占比为26.23%。近年来,百奥赛图关联方多玛医药、思道医药持续向其采购抗体开发服务。其中,思道医药为百奥赛图2022年第一大客户,当期营收贡献占比为13.11%,金额为7000万元。2023年、2024年及2025年上半年,多玛医药均是百奥赛图第二大客户,销售金额分别约4000万元、6101.6万元、2427.02万元,占当期营收比例分别为5.58%、6.22%、3.91%。

多玛医药为百奥赛图于2021年9月成立的全资子公司,百奥赛图在2022年5月丧失对其控制权。2022年5月31日,多玛医药由百奥赛图全资子公司变更为参股公司,此前,多玛医药未实际开展业务。思道医药为多玛医药全资子公司,其日常运营均由多玛医药给予支持。

对于上述关联交易的商业实质与透明性,百奥赛图方面对记者表示,公司与多玛医药、思道医药等关联方交易,均基于真实业务需求,定价参照市场价格并经双方协商,具备合理商业背景且定价公允。报告期各期,关联销售金额占比均低于30%,且占比逐年降低,不存在依赖情形。未来,公司将继续遵循独立、公开、公允的原则开展交易。



百奥赛图在美国开设的办公室外景。

公司官网/图

研发投入锐减

2022—2024年,百奥赛图研发投入分别为约6.99亿元、4.74亿元、3.24亿元。

值得注意的是,除了营收提升带来的影响,百奥赛图2024年扭亏还得益于研发费用大幅降低。

2022—2024年,百奥赛图研发投入分别约6.99亿元、4.74亿元、3.24亿元,占营收的比例分别为130.96%、66.17%、33.04%。2024年,随着公司大规模研发投入阶段的结束,研发费用金额显著降低。其中,占比最高的人工费用从2022年约2.23亿元降至2024年

约1.1亿元,该费用支出持续下降主要是公司研发人员数量持续下降所致。

报告期内,百奥赛图研发人员从2022年的627人降至2024年的337人,占员工总数比例从47%降至30.78%,其中,专职研发人员从58人降至5人,兼职研发人员从569人降至332人。注册稿显示,百奥赛图创新药研发业务研发人员100%均为专职研发人员,

临床前CRO业务研发人员100%均为兼职研发人员。

2025年上半年,百奥赛图研发投入约2.09亿元,占营收比重为33.68%。百奥赛图方面表示,2022年度至2024年度,公司研发费用持续下降主要由于大规模研发环节结束,公司进一步控制和节省研发开支导致研发费用支出减少所致。截至2025年6月30日,公司研发人员数量为403人,占比约31.56%。

注册稿显示,报告期内,百奥赛图主要通过股权融资获得经营现金流,用来满足持续增加的研发投入和其他日常经营支出,通过包括股权激励在内的方式引进优秀人才、保障公司现有团队的稳定。截至2025年6月30日,百奥赛图账面货币资金余额约为4.8亿元,资产负债率为63.96%,相对较高,具有一定的流动性压力,公司累计未弥补亏损约为17.06亿元。

对于盈利趋势的可持续性,百奥赛图方面表示,公司2024年度已实现扭亏为盈,并在2025年上半年持续保持盈利。未来能否持续盈利取决于多重因素,包括创新药行业发展、公司业务竞争力、客户需求及研发投入水平。公司将保持合理的研发投入和稳健的经营策略,力争继续保持销售收入的快速增长,延续盈利趋势并扩大盈利规模。

翰宇药业拟定增募资9.68亿“战红海”

中经记者 苏浩 卢志坤 北京报道

近期,翰宇药业发布公告称,董事会审议通过《关于公司2025年度向特定对象发行股票方案的议案》,计划募集资金总额不超过9.68亿元。募集资金主要投向五个领域:多肽药物产线及绿色智能化扩建项目、多肽片段扩产建设项目、研发实

产能消化待考

官网显示,翰宇药业是专业从事多肽药物研、产、销一体的国家高新技术企业,始终专注于多肽药物及小核酸领域。

根据定增预案,本次发行募集资金中约5.35亿元将用于多肽药物的片段及产线扩建,旨在提升武汉生产基地的多肽原料药产能水平。对多肽药物企业来说,原料药产能是核心竞争力之一。翰宇药业在武汉生产基地上的投入早已有的,公开资料显示,该基地总占地面积360亩,投资约9亿元,是其重要的原料药产能基地。

另有约1.53亿元将投入司美格鲁肽研发与实验室升级项目,这些资金将精准支持其注射剂(降糖适应症)在国内的Ⅲ期临床研究,以及口服片剂在美国的生物等效性试验(BE)及上市申报等。

司美格鲁肽作为诺和诺德开发的GLP-1受体激动剂,上半年全球收入约合165亿美元,是一颗名副其实的“重磅炸弹”。由于该药在中国的核心专利将于2026年过期,国内一众药企正积极布局其类似药。

值得一提的是,翰宇药业此次募资最核心的部分是产能扩张,计划将武汉生产基地的多肽原料药

验室升级项目、司美格鲁肽研发项目以及补充流动资金。

《中国经营报》记者注意到,翰宇药业抛出的近10亿元的定增方案中,核心是扩大产能与推进研发。然而,这一举措背后,新增产能的消化与应对市场的激烈竞争,是其必须面对的核心挑战。

对此,翰宇药业方面日前在接

产能提升至吨级水平。

吨级产能的突破对企业意义重大,翰宇药业在公告中表示,本次募投项目实施将“进一步强化公司在多肽原料药领域的规模化生产优势”。规模化生产不仅能降低单位生产成本,提高毛利率,还能增强公司在全球产业链中的话语权。

面对从公斤级到吨级的产能跃升,市场自然关注:如此庞大的产能能否被顺利消化?

“在制剂工艺上,口服司美格鲁肽有别于常规的化学合成路径,选择了生物发酵技术。该技术路线面临的一个核心挑战是其较低的生物利用度,这直接导致其单位产品的原料药消耗量成倍增加,远超化学合成法。”翰宇药业方面表示,公司就是需要提前2—3年的时间去建厂,以备于后续产品的生产节奏和市场需求。

而翰宇药业似乎为产能消化已做了多手准备。其在美国FDA已经取得了两项GLP-1药物利拉鲁肽(化学合成)的原料药DMF备案登记,并开展了GLP-1药物司美格鲁肽的DMF备案登记工作。

实际上,随着以司美格鲁肽为代表的GLP-1类药物市场持续火热,不仅是翰宇药业,国内多家药

受记者采访时表示,本次定增主要源于公司整体发展的需要,目前,多肽及小核酸市场明显处于扩张态势,整体增速较快。在医药行业提前布局是关键,不论是建厂还是研发,都必须走在前面。例如,公司募投项目中一个重要的部分就是产能扩张,包括生产基地的建设,这正是出于前瞻性的准备考虑。具体来



翰宇药业外景。

公司官网/图

企正在积极扩张多肽原料药的产能,以满足快速增长的市场需求。

诺泰生物的连云港工厂第四代规模化吨级多肽生产车间(601车间)已于2025年初正式投产,实现了多肽年产能5吨。此外,在2025年7月,其位于浙江建德的建德工厂七车间也正式投产,为CD-MO业务新增了22万升的GMP级产品产能。

药明康德在2025年10月的投资者日活动中也明确公布了产能扩张计划。公司计划在2025年年

底,将多肽固相合成的总产能从2024年年底的4.1万升大幅提升至超过10万升。这一举措是为了支持其庞大的TIDES(包括多肽和寡核苷酸)业务管线,其中包含多个GLP-1类项目。

而常州制药厂的多肽药物新建项目在2025年5月完成了备案,并计划于2025年内开工建设。据悉,该项目总投资1.2亿元,建成后将形成年产380公斤多肽原料药的生产能力,产品将直接覆盖目前市场火热的司美格鲁肽和替尔泊肽。

赛道竞争激烈

事实上,GLP-1药物赛道早已成为“红海”了。

据药融云数据库,目前全球临床在研GLP-1药物多达102款,其中47%来自国内药企。

在利拉鲁肽注射液领域,2024年12月,翰宇药业利拉鲁肽注射液获FDA批准,健友股份的利拉鲁肽注射液也于2025年4月获FDA批准。国内市场,除原研药企诺和诺德外,已有华东医药、联邦制药、正大天晴、通化东宝4家企业的利拉鲁肽注射液产品获批上市。

司美格鲁肽类似药的竞争同样激烈。

国内司美格鲁肽的研发主要分为两个赛道:注射剂和口服制剂。翰宇药业在两个赛道都有布局。

在注射剂赛道,2024年4月,九源基因的司美格鲁肽注射液的上市申请(NDA)已获得国家药监局药品审评中心受理。此后,石药集团、四环医药、华东医药、联邦制药、齐鲁制药等多家药企的司美格鲁肽注射液产品陆续申请上市。翰宇药业、丽珠集团、联邦生物、石药集团、众生药业等多家企业的产品均处于Ⅲ期临床阶段,共同构成了庞大的第二梯队。

针对目前在研产品管线的核心竞争力,翰宇药业方面表示,一方面,无论是国内还是国际客户,尤其重视产品是否符合规范、能否满足FDA的审评质量标准。而公司在多肽领域

已深耕27年,积累了深厚的技术与生产经验。公司的两大生产基地及研发中心均已通过FDA现场检查,其中武汉原料药生产基地和研发中心更是以“零缺陷”结果通过。这也充分证明,无论从产品品质还是到生产环境,公司均已达到国际FDA标准,这无疑是一大核心优势。

“这一规则在全球市场通用:无论是中国还是美国,例如我们的产品在FDA的申报,若能成为首家,审批流程往往也会率先启动。这意味着在排除其他技术缺陷的前提下,首家申报的药物极有可能率先获批。因此,对于所有医药企业而言,无论是临床进度还是上市时间,提前布局、抢占先机都至关重要。”翰宇药业方面说。

实际上,在定增预案的背后,是翰宇药业刚刚在2025年上半年实现的业绩“翻身”,在扣非净利润连续亏损7年后终于扭亏为盈。

财报显示,公司2025年上半年营业收入为5.49亿元,同比上升114.86%;实现归母净利润1.45亿元。这一业绩与去年同期亏损1035.88万元形成鲜明对比。并且,公司的扣非净利润为1.23亿元,去年同期则亏损5972.38万元。

业绩表现逆转主要得益于公司国际业务的增长。2025年上半年,翰宇药业国外地区营业收入达4.25亿元,同比大幅增长272.76%,占营收比重攀升至77.4%。