

科济全球首款实体瘤 CAR-T 获批之后 李宗海谈创新药可及性

中经记者 陈婷 赵毅 上海报道

99 万定价，全球首款实体瘤 CAR-T 细胞疗法在中国获批。

一个月前，科济药业（2171.HK）自主研发的舒瑞基奥仑赛注射液获国家药监局批准上市，这是全球首款获批用于实体瘤治疗的 CAR-T 细胞治疗产品。

7 月 15 日下午 1 点 20 分，科济药业位于上海徐汇区办公地址四楼的实验室大门被缓缓推开，公司创始人、董事长李宗海博士走了进来。他在百忙之中抽出时间

接受了《中国经营报》记者的专访，聊起了中国实体瘤细胞治疗从跟跑到首创跨越的十余年历程。

从 2017 年全球首款 CAR-T 细胞治疗产品获批至今，占肿瘤发病率 90% 以上的实体瘤，由于其复杂的微环境，在细胞治疗领域成为一道长期无法逾越的难关。

“我们当年选择闯入‘无人区’，目标不只是做出一款全球首创产品，而是通过技术迭代，让癌症细胞治疗变成普通患者用得起的常规疗法。”回望来时路，李宗海郑重说道。

攻克“无人区”壁垒

CAR-T 细胞治疗从血液瘤到实体瘤的跨越，被称为细胞治疗的“无人区”。

“血液肿瘤好比散落在血管里的游兵，CAR-T 细胞随血液流动就能直接杀伤。实体瘤像筑起高墙的碉堡，纤维化组织是物理屏障，内部充满抑制免疫的恶劣微环境，CAR-T 作为活细胞，很难攻入，更难在里面存活作战。”李宗海说。全球 90% 以上肿瘤为实体瘤，患者基数庞大，却长期无 CAR-T 细胞治疗有效方案。

亲眼见过太多肿瘤患者对生的渴望，让李宗海很早就认准了一件事：做创新药就是要啃硬骨头，瞄准患者最迫切的需求。而

支付端的“灵魂拷问”

即便有商保兜底，大部分普通患者仍然难以负担。

有别于公司首款 CAR-T 产品泽沃基奥仑赛注射液（商品名：赛恺泽）与华东医药合作的形式，科济药业这次选择自建团队开展舒瑞基奥仑赛注射液的商业化。

李宗海表示，胃癌是国内高发大适应证，每年新发患者近 40 万，市场空间广阔。作为全球首款实体瘤 CAR-T 细胞治疗产品，产品教育、学术普及工作量巨大，自有团队能够深度联动全国三甲医院肿瘤科，搭建标准化治疗中心。

舒瑞基奥仑赛注射液获批次日，科济药业宣布该产品定价为每人 99 万元。7 月 16 日，该产品顺利通过 2026 年国家商业健康保险创新药品目录调整初步形式审查，同时也在上市首月纳入了第一款

创新药全链条政策支持

在这一过程中，监管部门的科学指引与关键支撑贯穿始终。

光鲜的全球首创背后，是漫长且煎熬的研发至暗时刻。科济药业作为港股上市企业，累计融资近 60 亿元，研发投入超 40 亿元，细胞治疗赛道持续高额烧钱。

“2020 年最难的时候，我们连发工资都举步维艰。”李宗海坦言，巨额研发投入与阶段性资金缺口，是实体瘤 CAR-T 研发必须跨过的生死关。与此同时，得益于药品审评审批制度改革持续深化以及创新药全链条支持政策落地见效，全

CAR-T 细胞治疗从血液瘤到实体瘤的跨越，正是全球领域公认的“硬骨头”，被称为细胞治疗的“无人区”。

从血液瘤到实体瘤的跨越，科济药业用了整整 12 年。

事实上，在创办科济药业之前，李宗海曾研究过单抗、ADC、双抗等技术路线。“之所以会去探索这么多不同的技术路径，终极目标是希望找到一种能治愈病人的药物。我们发现，CAR-T 细胞对肿瘤的清除能力特别强。”李宗海说。

面对实体瘤这堵厚重的“墙”，

百万医疗险。

“恺力美是获批了，但也触发了一个‘灵魂拷问’。”李宗海说，舒瑞基奥仑赛注射液定价每人 99 万元，核心原因是自体细胞单单人单批次定制生产，检测、制备、质控等成本已经达数十万元，即便有商保兜底，大部分普通患者仍然难以负担。“支付体系是当下制约高端创新药普及的核心短板。目前，丙类创新药目录、城市惠民保正在逐步完善，但仍需打通多层次商业保险联动机制，搭建适配细胞治疗、基因治疗这类高价创新药的支付体系，才能让国内创新药在本土市场释放价值。”

“一款创新药，若只能惠及极少数人，研发的终极价值便无法落

地。要想让细胞治疗走进医保、惠及大众，作为医药企业必须依靠底层技术革命大幅压缩单位生产成本。”面对当前已上市 CAR-T 药物与生俱来的成本难题，科济药业给出的答复是：不断自我突破、不断技术革命才是根本，于是也就有了备受关注的通用型及体内 CAR-T 两大自主技术平台的诞生。

两条下一代技术路线各有技术壁垒，同时具备规模化降本潜力。通用型 CAR-T 依托健康供体 T 细胞批量制备，一批次细胞可供数十至上百名患者，生产、质控成本平摊后，有望将单针生产制造成本降至万元级别。其核心难点在于异体细胞引发的宿主排斥反应，这也是全球通用型

强化 CAR-T 细胞在肿瘤微环境中的杀伤能力。第三，创新清淋预处理方案，突破行业传统“环磷酰胺+氟达拉滨”双药组合，新增低剂量白蛋白结合型紫杉醇，改良肿瘤微环境。正是这一“攻城锤”，让百万雄狮般的 CAR-T 细胞得以精准渗透并发挥作用。

临床数据显示，对于治疗选择极其有限、预后极差的晚期末线胃/食管胃结合部癌患者，舒瑞基奥仑赛注射液展现出较现有治疗显著的疗效获益和良好的安全性，为晚期胃癌患者带来了全新的治疗选择。

CAR-T 长期难以取得突破的核心行业瓶颈。对此，科济药业自研 THANK-u Plus 专属平台，以“进攻即最好的防守”为研发逻辑，在 CAR 结构中叠加双重功能模块，主动反击宿主免疫细胞，同时构建免疫防护屏障，以双重机制解决排斥难题。

目前，科济药业已有两款通用型血液瘤 CAR-T 递交国内临床试验申请，早期临床数据亮眼。公司未来还计划递交实体瘤通用型 CAR-T 临床申请，体内 CAR-T 管线也已进入早期临床探索阶段。两条新路线同步落地后，科济药业将形成“成熟自体 CAR-T 持续拓展适应证、下一代通用/体内 CAR-T 攻坚可及性”的双线格局。

键环节全力推动，有力保障了上市进程。

科济药业方面表示，希望监管机构可针对高未满足临床需求病种优化审批通道，更大胆地放开临床探索，进一步缩短创新药上市周期。此外，源头创新离不开完整人才与科研生态，产业需要兼顾科学家、企业家、政策研究者的复合型人才，同时持续完善产学研转化通道，让高校实验室基础研究快速落地企业临床转化。

药易购3元揽入三家资不抵债公司

中经记者 苏浩 卢志坤 北京报道

近期，药易购（300937.SZ）连发三则股权收购公告称，全资子公司四川药易购科技集团有限公司拟分别以 1 元对价，收购成都市闪送易购科技有限公司（以下简称“闪送易购”）65% 股权、四川易购为民大药房连锁有限公司（以下简称“易购为民”）90% 股权以及四川玉鑫中医世家医药连锁有限公司（以下简称“玉鑫中医世家”）64% 股权，三笔交易合计仅花费 3 元。

消息公布次日，已持续阴跌半年的药易购股价大幅拉升至涨停。值得关注的是，“1 元收购”的低成本外壳下，三家标的公司全部资不抵债。

7 月 22 日，药易购方面在接受《中国经营报》记者采访时表示，完成收购整合后，将进一步完善公司医药零售业务布局，实现线上电商引流成交、线下门店落地服务、即时配送高效履约的一体化运营模式，有效拓宽公司区域市场布局、丰富新零售服务场景、提升终端客户服务能力与市场占有率，有利于公司聚焦医药零售核心赛道、深化区域布局，是公司从规模扩张向质量提升、生态深耕转型的关键落地动作，符合公司长期发展战略规划。

标的资不抵债

官网显示，药易购成立于 2007 年，于 2021 年 1 月 27 日在深交所创业板上市，是国内首家上市的医药产业互联网企业。公司深耕医药流通领域，构建了覆盖 B2B 电商平台、智能供应链、数字医疗、AI 智能云等业务。

公告显示，三笔交易分属中医药 B2C 电商、社区连锁药房、医药即时配送三个细分赛道，业务无直接重叠且全部深耕四川区域。

财务方面，截至 2025 年年底，闪送易购净资产为 -10.58 万元，全年营收仅 39.62 万元，净利

意在消除保留意见？

财报显示，药易购 2025 年全年营业收入 44.54 亿元，同比仅增 1.35%；归母净利润亏损 1285.15 万元，同比下降 197.36%。同期，公司 2025 年经营活动现金流净额为 -1322.53 万元，同比下降 110.63%。

在自身净利润由盈转亏、经营活动现金流转负的背景下，如何为三家亏损子公司持续“输血”并实现扭亏，是药易购面临的现实难题。三家标的公司合计年亏损约 162 万元，虽然金额不大，但考虑到它们均处于资不抵债状态，后续运营资金的注入需求可能远超表面数字。

对于这三家公司扭亏为盈的

润 -5.63 万元。易购为民的财务状况同样不容乐观。净资产为 -350.89 万元，全年营收 419.62 万元，净利润亏损 156.30 万元。这家社区连锁药房虽然布局了多家医保定点门店，但不足 500 万元的营收规模与超过 150 万元的亏损形成鲜明对比。

三家标的中体量最大的是玉鑫中医世家。该公司净资产为 -1113.12 万元，全年营收 5812.43 万元，但净利润为零。近 6000 万元的营收规模却未能贡献任何利润。

时间表和具体路径，药易购方面仅告诉记者：“针对标的公司整合运营、盈利改善相关事宜，公司充分知悉三家标的企业当前处于阶段性经营调整状态。本次收购并非短期资本运作，而是基于长期发展的产业整合布局。对于涉及公司尚未公开披露的未来经营规划、财务预测等事项，公司不便在此次采访中予以回应。”

在此次收购玉鑫中医世家和易购为民的公告中，药易购均明确提及“本次审议事项涉及公司 2025 年度财务审计报告保留意见消除安排”。这一表述或揭示了此次“1 元收购”组合拳背后更深

药易购方面告诉记者，本次收购系根据长期发展战略规划，优化公司业务布局。收购完成后，三家标的公司将成为公司全资子公司或其控制下企业。“本次收购闪送易购可进一步优化公司业务布局，收购易购为民是公司聚焦医药零售核心赛道、深化区域布局、抓稳行业新零售发展机遇的战略举措，收购玉鑫中医世家股权则是为了夯实公司中医医药零售赛道布局。”

值得一提的是，闪送易购的转让方神鸟数智为董事长陈顺军控制的关联方，1 元对价虽然形式上

层的动因。

回溯至 2026 年 4 月 29 日，信永中和会计师事务所对药易购 2025 年度财务报告出具了保留意见的审计报告。审计机构指出，2026 年 4 月经董事会批准，药易购就合并范围变化、其他权益工具转入长期股权投资核算与列报、信用减值损失计提等事项进行了前期会计差错更正。该前期会计差错更正导致药易购 2024 年度减少净利润 440.35 万元，减少期初未分配利润 314.69 万元；2024 年 12 月 31 日少数股东权益减少 746.27 万元。

对于上述前期会计差错更正，“信永中和未能实施全部必要的审

对上市公司有利，但关联交易本身的公允性引发市场关注。

对此，药易购方面向记者表示，经双方友好协商，综合考量公司业务布局优化需求等因素，一致确定本次股权转让作价人民币 1 元。本次交易定价遵循自愿、公平、合理的原则，不存在损害公司及股东特别是中小股东利益的情形。

“本次交易已经公司第四届董事会第七次会议审议通过，关联董事陈顺军先生对本议案回避表决。在提交董事会审议前，本议

计程序以获取充分、适当的审计证据”。换言之，审计机构对药易购在合并范围认定、长期股权投资核算等关键会计处理上的准确性，无法形成确定结论。

在参股模式下，审计机构对被投资方的财务信息获取可能受到限制。而成为全资子公司后，药易购拥有完全的控制权，审计机构可以获取更为充分的审计证据，从而推动保留意见的消除。

而药易购在消除保留意见方面已提前布局。2026 年 6 月 9 日，公司董事会审议通过了《关于聘任财务专项事项审计机构的议案》，同意聘请大信会计师事务所作为

独立的新聘鉴证机构，对前期会计差错更正开展鉴证工作，并就 2025 年度审计报告保留意见涉及事项影响已消除出具专项说明文件。

药易购方面表示，玉鑫中医世家、易购为民收购事项涉及公司 2025 年度财务审计报告保留意见消除安排；关于闪送易购收购事项，公告中未明确提及与保留意见消除安排的关联。收购完成后，三家标的公司将成为公司全资子公司或控股子公司，易购为民和闪送易购将被纳入公司合并报表范围（玉鑫中医世家已是合并报表范围内主体），明确公司对相关主体的权属关系。