

国内首款九价HPV疫苗获批上市 万泰生物将迎新增长点

◎记者 何昕怡

6月4日,万泰生物公告称,公司全资子公司厦门万泰沧海生物技术有限公司申报的九价人乳头瘤病毒疫苗(大肠埃希菌)(商品名称:馨可宁9)获批上市。

该疫苗为我国第一款、全球第二款九价HPV疫苗。此前,全球范围内仅有一款九价HPV疫苗上市,为默沙东的佳达修。

公告显示,馨可宁9为万泰生物和厦门大学共同研发的九价HPV疫苗产品,覆盖HPV16/18/31/33/45/52/58七种高危型和HPV6/11两种低危型。

馨可宁9适用人群范围包括9岁至45岁女性,其中9岁至17岁可采用二剂次接种程序(0.6月),18岁至45岁采用三剂次接种程序(0.1月和6月)。

万泰生物是农夫山泉创始人钟睺眈商业版图的重要组成部分。截至2025年一季度,钟睺眈直接持有万泰生物17.70%的股份,对公司的表决权为17.70%;钟睺眈通过养生堂间接控制公司55.79%的表决权。

近年来,万泰生物业绩表现不佳。2024年,万泰生物实现营收22.45亿元,同比下降59.25%;实现归母净利润1.06亿元,同比下降91.49%,均创公司上市5年来新低,营收、净利润已连续两年下滑。

此次九价HPV疫苗获批,或能为公司带来新的盈利增长点。“该产品获批将有利于公司HPV疫苗的推广和使用,丰富公司产品线,进一步增强公司的核心竞争力。”万泰生物表示。

目前,万泰生物的九价HPV疫苗也正在开展其他III期临床试验。4月14日,万泰生物宣布于近日启动九价HPV疫苗男性III期临床试验,并已完成首例受试者入组。

在馨可宁9获批上市前,国内市场只有跨国药企默沙东的GARDASIL9(商品名:佳达修)这一款九价HPV疫苗。该产品于2018年国内获批上市,并由智飞生物代理销售。

记者注意到,目前,A股市场还有多家医药上市公司布局HPV疫苗。其中,康乐卫士、沃森生物等公司的九价HPV疫苗也均处于临床研发最后冲刺期。

沃森生物是中国第二家、全球第四家自主研发并成功上市二价HPV疫苗的企业。除了已上市的二价HPV疫苗(西林瓶型和预灌封型),公司子公司上海泽润九价HPV疫苗III期临床研究的各项工作持续推进。

康乐卫士则拥有包含三价HPV疫苗、九价HPV疫苗和十五价HPV疫苗等HPV疫苗产品组合。2024年年报显示,康乐卫士在研的三价HPV疫苗、九价HPV疫苗均已进入III期临床阶段,九价HPV疫苗同时在印尼开展女性III期临床试验。

开源证券预测,随着国内疫苗企业九价HPV疫苗相继完成三期临床试验并实现产能释放,其适应症拓展至男性群体,加之目标人群接种意识的不断提升,中国HPV疫苗市场规模将持续扩大,有望在2031年达到625.4亿元。



郭晨凯 制图

58同城创始人姚劲波 拟6.62亿元入主易明医药

◎记者 王乔琪

6月3日晚间,易明医药发布公告,公司实际控制人高帆与北京福好企业管理合伙企业(有限合伙)(简称“北京福好”)签署《股份转让协议》,后者将以6.62亿元收购公司23%股份,成为新任控股股东。北京福好背后的实际控制人正是知名互联网企业家、58同城创始人姚劲波。

易明医药有望易主

易明医药公告显示,北京福好拟协议收购高帆持有的4385.59万股股份(占公司目前总股本的23%),转让价格为15.1元/股,总转让价款为6.62亿元。

北京福好的执行事务合伙人作为北京福雅,姚劲波持有北京福雅99%股权,为其实际控制人。本次权益变动实施完成后,上市公司控股股东将由高帆变更为北京福好,实际控制人将由高帆变更为姚劲波。

资料显示,易明医药于2016年12月上市,主要从事化学药以及中成药的研发、生产和销售。公司主要产品为米格列醇片、醋氯芬酸肠溶片、红金消结片、蒙脱石散、多潘立酮片、阿奇霉素胶囊、氯雷他定片、第三方合作药品。

财务数据显示,2022年至2024年,易明医药营收分别为8.57亿元、6.67亿元和6.52

亿元,归母净利润分别为0.44亿元、0.15亿元和0.46亿元。2025年第一季度,公司营业收入为1.49亿元,同比减少7.41%;归母净利润1879.39万元,同比减少32.64%。

此次交易设置有业绩承诺及补偿。公告显示,在受让方北京福好保障转让方高帆拥有目标公司现有业务板块的独立运营权的前提下,转让方承诺2025年至2027年归母净利润均不低于3000万元;2028年度现有业务板块的扣非归母净利润、资产总额、净资产均为正,且2028年财务表现不存在《深圳证券交易所股票上市规则》第9.3.1条规定的情形。营收方面,转让方承诺目标公司现有业务板块在2025年至2027年度中,每个年度内实现的经审计的营业收入均不低于6亿元。

北京福好表示,未来将结合自身在投资管理、产业规划等方面的优势,为上市公司业务发展赋能,提高上市公司的资产质量,促进上市公司健康稳定发展和维护公司利益,提升上市公司价值及对社会公众股东的投资回报。

姚劲波资本版图再扩张

“58同城,一个神奇的网站!”十多年前,这条广告语不仅让“58同城”这个生活服务网站家喻户晓,更让其创始人姚劲波跻身中国互联网行业领军人物行列。

作为我国初代互联网企业家,姚劲波和其掌舵的58同城同时是股权投资市场最活跃的投资方之一。

2013年,成立8年的58同城成功登陆纽交所,成为“分类信息第一股”,2020年其完成私有化退市;2021年,58同城旗下安居客曾计划赴港上市,但最终未果;2022年6月,旗下同城货运平台快狗打车顺利登陆港股。

公开资料显示,姚劲波还是知名教育机构学大教育的联合创始人,并曾通过战略投资成为我爱我家的重要股东。

近年来,姚劲波的投资视野持续拓宽,其通过58同城及旗下相关平台,在多个科技领域进行战略布局,例如,在智能硬件领域,58同城旗下CVC神骐资本投资了可穿戴外骨骼机器人研发公司迈宝智能(苏州)科技有限公司;在新能源赛道,其参与了大秦数能科技有限公司的C轮融资;在光伏行业,还投资钙钛矿光伏企业光因科技有限公司等。

根据最新披露的权益变动报告书,姚劲波实际控制的核心公司包括无锡五八赶集信息技术有限公司、五八同城信息技术有限公司、无锡五八悦家信息技术有限公司、瑞庭网络技术(上海)有限公司等。另据快狗打车2024年年报披露,姚劲波拥有该公司38.61%的受控法团持有益。

鲁信创投总经理葛效宏： 创投行业迎来发展新机遇

◎林玉莲 记者 陈其珏

近期,我国多部门推出一系列政策,引导创投机构支持科创企业发展。其中,5月7日,证监会等部门发布科创债新政,支持股权投资机构发行科创债。鲁信创投是一家具有山东国资背景的专业创投机构,也是国内首家A股上市创投企业。5月12日,鲁信创投发行“2025年度第一期科技创新债券”,发行规模5亿元,期限5年,开启了“创投机构+中长期债券”融资模式。

近日,鲁信创投总经理葛效宏在接受上海证券报记者专访时表示,近期一系列新政为市场带来源头活水,创投行业迎来新的发展机遇期。展望未来,鲁信创投将围绕新质生产力扩大投资,以产业投资助力地方产业发展。

国家创投引导基金将成创投市场主力军

在股权投资“募投管退”的流程中,募资处于最前端,也最为基础。近年来,我国股权投资行业募资遇冷。清科研究中心发布的《2024年中国股权投资市场研究报告》显示,2024年中国股权投资市场全年新募得1.44万亿元,同比下降20.8%;新募基金3981只,同比下降43.0%。

在多部门近期联合印发的《加快构建科技金融体制有力支撑高水平科技自立自强的若干政策举措》中,设立国家创业投资引导基金、支持创业投资机构和产业投资机构发债融资等相关措施备受业界关注。

在募资难度大背景下,以上两项均是利好募资端的措施。

葛效宏介绍,国家创业投资引导基金存续期长达20年,体现出国家层面破解硬科技研发周期与资本回报周期错配这一核心矛盾的决心。

在葛效宏看来,设立国家创业投资引导基金影响深远,为行业发展注入新动能。

一是推动创投行业结构优化与专业化发展。葛效宏认为,新设立的国家创业投资引导基金规模庞大、存续期长,预计将成为创投市场上的重要力量甚至是主力军,引导社会资本向“耐心资本”转型,促进创投行业更加注重长期投资、价值投资。

二是缓解科创企业资金短缺,加速科技成果转化。国家创业投资引导基金主要引导金融资本投入、投小、投长期、投硬科技,将有效缓解科创企业发展初期普遍面临的资金短缺问题,加速技术研发,推进科研成果更快进入商业化应用阶段,推动重大科技成果向现实生产力转化。

三是营造良好创新创业生态,形成良性循环。国家创业投资引导基金通过硬科技投资导向,吸引上下游产业链资源聚集,还能吸引更多人才投身到科技创新领域,营造良好的创新创业生态,形成“技术-产业-资本”的良性循环。

推动产业升级 并购市场释放红利

“力度空前,前所未有。”当被问及此轮政策对创投行业的影响时,葛效宏感慨地说,一系列政策的出台,将有效统筹创业投资、货币信贷、资本市场、科技保险等科技金融工具,有利于构建同科技创新相适应的科技金融体制。

在他看来,曾经相对小众的创投行业,已成为推动科技成果转化、推动产业升级的重要市场化力量。在若干政策的指引下,创投机构未来要更加坚定地围绕国产替代、并购重组、提升企业价值等诸多方面,实现自身的价值,提升话语权。

在退出端,我国并购退出越来越活跃。《2024年中国股权投资市场研究报告》显示,2024年中国股权投资市场共发生3696笔退出案例,同比下降6.3%。其中被投企业IPO案例数为1333笔,同比下降37.2%。

记者此前采访获悉,部分创投人士看好未来行业整体向并购方向发展,并预测国内将诞生一批并购巨头。

葛效宏对此表示认同。他认为,并购将成为项目退出的重要渠道,并购市场正迎来制度红利释放期。

优化投资策略 聚焦新质生产力

“助力国家科技进步,推动山东经济发展”,这是鲁信创投的使命。截至2024年底,鲁信创投已累计投资企业320余家,其中专精特新企业近120家,先后助推41家企业登陆境内外主要资本市场。

2024年,鲁信创投作为主发起人出资设立的基金及投资平台共58个,总认缴规模218.98亿元;各参股基金及投资平台完成一级投资项目25个,总投资额7.07亿元。

展望未来,鲁信创投将进一步优化投资策略,加大对新质生产力的投资力度,打造科技金融生态圈。

葛效宏介绍,鲁信创投将持续聚焦新一代信息技术、高端装备制造、生命科学、新能源、新材料、航空航天、绿色低碳等国家战略性新兴产业,加快构建科技、产业、金融良性循环体系,重点关注颠覆性创新、“卡脖子”技术攻关、国产化替代项目,坚持投早、投小、投长期、投硬科技,做强做优耐心资本。

作为地方国资背景的创投机构,鲁信创投坚持以产业投资助力地方产业发展,将充分发挥自身专业优势,联合多方优质资源,结合地方特色产业集群规划,全力赋能地方工业高端化、智能化、绿色化、集群化转型;大力推进高质量招商引资,加大优质企业、优质项目招引落地,推进产业链“补链升链”,塑造新兴产业新势能。

在国有创投考核评价机制方面,鲁信创投在业内率先探索,兼顾了平衡市场化效率与国有资本的长期性要求。

葛效宏告诉记者,在投资决策、薪酬管理、人员调配与收益分配等方面,公司引入市场化机制,提高决策效率和市场竞争力。公司构建“直投+旗舰基金+市场化基金”多轮驱动体系,加大权益性投资和直接比重,加快推进市场化基金设立。合理搭配早期投资与成长期投资、产业投资与财务投资的力量和比例,不断优化资产结构。

■董事长专访

南极光潘连兴：撬开游戏主机巨头供应链



潘连兴

◎记者 刘逸鹏 黎灵希

6月5日,任天堂Switch 2在全球多个国家和地区正式发售。作为任天堂时隔8年推出的新一代游戏主机产品,Switch 2在预售阶段就获得了积极的市场反响,带动相关产业链受到关注。

“为了这一刻,我们准备了将近5年。”作为Switch 2背光源模组产品的生产商,南极光董事长潘连兴近日在接受上海证券报记者采访时表示,目前公司产品已实现规模化稳定交付,预计该业务将对公司的发展形成积极影响。

历时近5年的“鏖战”

“南极光为什么可以从全球供应链体系中脱颖而出,获得任天堂的青睐?”面对记者的疑问,潘连兴没有正面回答。

稍作停顿,他开口道:“我们只是在同行选择‘投降’时,选择了死磕。”简短的话语中,难掩技术人员特有的执拗。

2020年,当任天堂提出下一代游戏机需实现0.3x毫米超薄导光板,功耗降低25%,并通过6000次微跌测试的极限要求时,全球背光行业陷入短暂的沉默。

彼时,行业普遍水准停留在0.5毫米厚度,任天堂的指标需求意味着要完成技术跨越升级。“评估后,成熟的供应链基本上都选择了放弃,只有南极光和另一家公司接下了挑战。”潘连兴认为,对于南极光而言,这是一次难得的机遇,“做别人做不到的,才能跳出红海”。

不过,潘连兴也没有预料到,这会是一场近5年的技术鏖战。

2021年,南极光研发实验室,第一片0.3x毫米导光板样片在3D显微镜下暴露出微结构转写率不达标时,整个团队陷入了沉寂。

任天堂的测试标准如同悬顶之剑——整机需完成六面体跌落测试,每面1000多次,共计6000多次冲击,且内部异物直径必须控制在0.06毫米以内。此外,导光板的厚度每降低0.01毫米,光学设计、材料应力、散热性能就会形成新的矛盾。

“良率最初只有5%,做多亏多少。”时至今日,再提起当时的困境,潘连兴仍会下意识地将手抬至空中,一边说一边比划着。

为攻克超薄导光板的光学稳定性,南极光团队进行了上百次工艺调整,甚至自研专用设备。

供应链同样面临着严峻的考验,当导光板厚度从0.5毫米降至0.3x毫米,原材料供应商的退货率飙升。潘连兴透露,为了说服供应商持续投入,南极光主动分担开发风险。这种“技术同盟”的策略最终换来关键突破。

2024年5月,首批合格品下线,南极光创造了意外之喜,产品良率突破任天堂数十年来来的最高纪录,模组整体不良率控制在0.4%以内。

那些诞生于量产前夕的新型设备,也为

南极光筑起了一道核心技术壁垒。

以创新为矛持续突破

对南极光而言,这场技术突围绝非偶然,是公司多年如一日持续投入研发、不断优化创新的必然结果。

1999年,大学毕业不久的潘连兴,在厦门的一家台资企业,参与索尼PS2的生产。“那是我第一次接触到精益制造的标准。一条生产线可以几年不换型号,但必须做到零缺陷。”这种对品质的偏执,以及对产品长生命周期的执着,像种子一样埋在潘连兴的心里。

2005年,潘连兴在厦门建厂起家,从手机背光模组切入市场,最初的“班底”不少是那家台资企业的同事。“那会儿,国内背光源行业刚刚起步,技术还不成熟,我们边学习,边生产,边改进。”潘连兴说。

3年后,潘连兴在深圳创办南极光。此后,南极光紧跟国产手机产业崛起步伐,在时代浪潮中稳步发展壮大。期内,手机背光源产品的尺寸不断提升,也给产业链企业带来了挑战。

数据显示,近年来,南极光的研发费用占公司营业收入比重一直保持在5%以上。截至2024年底,南极光及全资子公司拥有专利320项,其中发明专利28项,为产品竞争力提供了坚实保障。

在潘连兴看来,技术领先不仅让公司在新品开发上占据主动权,还同步转化为成本优势和生产效率优势。“消费电子产业链竞争激烈的当下,产业链企业唯有同时握紧‘创新之矛’与‘效率之盾’,才能在巨头博弈中赢得不可替代的生态位。”

走向更多高价值场景

营业收入1.86亿元,同比增长265.54%;归母净利润、扣非后归母净利润均同比实现扭