紧抓新一轮科技革命机遇

飞乐音响：持续提升自主研发及创新能力

飞乐音响创立于1984年11月18日。回看公司四十载成长史，有过喜悦成就，也有过艰辛过往。在一代又一代“飞乐人”的努力下，飞乐音响敏锐洞察环境变化趋势，顺势而为、因时而变，主营业务由最初经销各类电声元器件和成套立体声音响设备，逐步转换到集成电路智能卡、数字电视、电子部件以及绿色照明等多个产业领域。特别是自2020年公司成功实施重大资产重组以来，产业进一步转型升级，确立了智能硬件和工业智能解决方案提供商的战略定位。

千淘万漉虽辛苦，吹尽狂沙始到金。在新的时代背景下，飞乐音响如何实现自我价值再提升。飞乐音响党委书记、董事长张丽虹日前在接受中国证券报记者专访时表示，未来公司将持续提升自主研发及创新能力，提供品质优异的智能硬件产品，多场景、成熟的工业智能解决方案，以及高端检验检测认证服务，构建工业数字底座核心能力。

● 本报记者 乔翔

飞乐音响总部大楼 公司供图

践行“第一股”精神

时光回到1984年11月，时代的变革浩浩荡荡，飞乐音响勇立潮头，成为新中国第一家向社会公开发行股票的股份制公司。1986年9月，彼时工商银行上海市信托投资公司静安证券业务部开业，飞乐音响股票率先在此开启柜台交易。

1990年12月19日，“飞乐音响”股票转至上海证券交易所上市交易，成为上海证券交易所首批“老八股”之一。

飞乐音响最初经销各类电声元器件和成套立体声音响设备，此后进入集成电路智能卡行业，并积极引入照明业务实施多元化战略。2002年，公司收购上海亚明灯泡厂有限公司100%股权（前身系亚浦耳灯泡厂）；2010年，公司聚焦绿色照明业务；2014年，公司通过收购兼并方式拓展照明工程市场，进一步布局智慧照明业务。

飞乐音响的发展并非一帆风顺，曾遭遇过挑战与波折。2015年，飞乐音响谋求从提供传统照明产品及制造服务向提供整体照明解决方案转型，侧重于照明工程及以智能路灯网为切入点的智慧城市建设；2018年，公司因业务规模快速扩张陷入经营困境。

2020年，飞乐音响在多方支持下顺利实施重大资产重组，完成置入三家企业，并陆续剥离照明业务。此后，公司逐渐卸下历史包袱，经营走向正轨。

在岁月的洗礼下，飞乐音响积累了宝贵的经验，更磨砺出了一颗坚韧不拔的心。近年来，飞乐音响董事会带领管理层，不断谋求发展，公司资产质量和盈利能力持续得到改善，并在2023年实现经营性盈利，为公司未来可持续高质量发展奠定了坚实基础。

记者采访了解到，飞乐音响从诞生伊始就承载着时代赋予的改革创新基因。公司传承“第一股”精神内涵，明确提出敢为人先，改革创新，始终与时代同行、与创新同步，勇立潮头，敢于第一个尝试“吃螃蟹”。

在“第一股”精神的激励下，尽管曾经遭遇挫折，但飞乐音响从未驻足，在探索的道路上自立自强、永不屈服，保持高昂的斗志，一路披荆斩棘。

公司将深入践行“第一股”精神，同时紧紧抓住新一轮科技革命和产业变革的机遇，加快培育和发展新动能，以实际行动推动飞乐音响持续高质量发展，回馈投资者，并为上海市数字化转型和创新发展贡献更多智慧和力量。

“公司注重研发投入、技术创新、市场培养，致力于各业务板块核心竞争力的稳步提升，构建长期发展之驱动力。”谈及公司业务发展，张丽虹表示，要深挖智能制造潜力，聚焦核心业务制造能力升级，同时紧盯行业科技前沿，依托智能工厂建设经验，集中优势资源聚焦核心业务，加速提升先进制造能力。

公开资料显示，飞乐音响旗下拥有上海工业自动化仪表研究院有限公司、上海仪电汽车电子系统有限公司、上海仪电智能电子有限公司、上海亚尔精密零件制造有限公司四家重点子公司。核心业务包括智能硬件产品、解决方案和检验检测三大板块。其中，智能硬件板块涉及汽车照明、车身控制、模块封装、芯片测试服务等业务；解决方案板块涉及智慧水务、智能制造及工业互联网安全等业务。

为持续提升业务竞争力，研发创新必不可少。据介绍，飞乐音响重视在研发、技术创新和市场培育方面的投入，专注于巩固各业务板块的核心竞争力，打造推动公司长远发展的强大动力。

飞乐音响在技术储备层面积累深厚。据介绍，上海工业自动化仪表研究院有限公司拥有“工业过程自动化国家工程研究中心”“国家能源核电站仪表研发（实验）中心”“上海智能仪表与控制系统工程技术研究中心”等国家和省部级科技创新平台，是国家“智能制造专家咨询委员会”成员单位，“智能制造标准化总体组”副组长单位、专家咨询组成员，同时还是工信部首批两化融合管理体系贯标服务机构、工业信息安全监测预警网络建设支撑机构，拥有丰富的科技研发和行业资源优势。

得益于在研发创新层面的大力投入，飞乐音响在细分市场优势显著。以检验检测业务为例，公司聚焦高端仪器仪表检验检测业务，专业从事仪器仪表、电工电子、电气设备、工控系统等产品的检测、认证、检验、校准、培训和行业服务，拥有国际知名行业顶级专家，在检验检测认证的各个方面都具备深厚的人力储备，且重点业务板块团队技术水平扎实、市场服务意识强、具有极高战斗力。值得一提的是，上海工业自动化仪表研究院有限公司下属上海仪器仪表自控系统检验测试所有限公司入选了市级专精特新企业名单，同时入选了工信部专精特新“小巨人”企业名单。

未来，上海工业自动化仪表研究院有限公司将成为飞乐音响的创新“策源地”。飞乐音响将进一步加大旗下各级公司科研投入和市场拓展，瞄准核心客户、大客户，聚焦企业核心科研技术能力，提升行业话语权。

提升智能制造水平

公开资料显示，飞乐音响汽车电子业务以旗下上海仪电汽车电子系统有限公司为主体，围绕汽车照明业务、汽车电子电器业务及家电与汽车线束业务三部分展开。

行业人士认为，近年来，我国新能源汽车产业高速发展，智能化、电动化、网联化整体进程加快，行业竞争向供应链、制造、销售等各个环节传导，对产业链中上游的汽车电子企业盈利能力构成挑战。

为了更好适应当前的竞争环境，记者采访了解到，加快柔性全自动装配线建设是助力飞乐音响进一步深化改革，不断提升汽车电子业务竞争力的重要一环。

据了解，上海仪电汽车电子系统有限公司所属企业晨阑光电自主开发生产信息平台和柔性全自动装配线，持续提高生产效率，摸索出了一条提升智能制造水平、降本增效的发展之道。

以晨阑光电为例，其围绕加快产业数字化转型、提升智能制造核心装备和产线智能化水平，深入探索汽车电子智能工厂建设。截至目前，晨阑光电已累计完成6条柔性全自动装配线开发上线，生产信息平台成功接入MES系统，实现无纸化作业，在提高生产效率的同时大大提高了良品率，降低了质量风险。晨阑光电先后入选上海市100家智能工厂名单，荣获上海市智能制造产业协会“领军先锋奖”，未来将有力推动飞乐音响在汽车照明行业激烈的竞争中不断获得新业务。

据悉，上海仪电汽车电子系统有限公司以市场为导向，大力拓展新能源汽车市场，新能源车配套产品销售稳步提升。随着四季度各大整车厂新车型密集发布，配套蔚来“乐道”车型的车灯模组、空调线束产品已实现批量投产；配套“长安深蓝”车型的组合前灯、尾灯模组产品陆续实现批量投产。此外，配套上汽乘用车、奇瑞等多款热销车型的中央电器盒实现持续增量。

展望未来，飞乐音响将积极融入上海构建新型产业体系之中，基于智能硬件制造行业的底层逻辑，抓住新质生产力和数字化转型的发展机遇，不断探索适合自身发展需要的细分市场和战略性新兴产业，集中资源加大投入，提升主业竞争地位。

“今年是飞乐音响成立40周年，公司将传承‘第一股精神’，守正创新、赓续奋进，把飞乐音响主业做强做精做大，履行社会责任，回馈投资者。”张丽虹说。

创新驱动 君实生物商业化产品矩阵不断丰富

● 本报记者 傅苏颖

“公司目前有四项产品正在商业化，其中特瑞普利单抗有10项适应症在中国内地获批，并在中国香港、美国、欧盟和印度等多个国家和地区获批上市。随着获批产品和适应症增加，公司造血能力将进一步提升。同时，公司持续加强费用管控，集中资源聚焦核心产品。”君实生物董秘王征宇日前在接受中国证券报记者专访时表示。

君实生物研发中心 公司供图

经营业绩向好

君实生物成立于2012年12月，是一家致力于创新疗法发现、开发和商业化的生物制药公司，构建了多元化协同互补的产品组合，包含多个潜在“全球新”靶点药物，覆盖恶性肿瘤、自身免疫系统疾病、慢性代谢性疾病、神经系统疾病以及感染性疾病五大治疗领域。

君实生物核心产品特瑞普利单抗（拓益）于2018年12月获国家药监局有条件批准上市，成为首个获批上市的国产PD-1单抗药物。2023年10月，拓益鼻咽癌适应症获得美国食品药品监督管理局批准上市。

随着拓益持续放量，君实生物整体经营业绩进一步向好。今年前三季度，君实生物实现营收12.71亿元，同比增长29%；净亏损收窄至9.27亿元，相比去年同期减亏4.8亿元。其中，拓益于国内市场实现销售收入约10.68亿元，同比增长约60%。从第三季度看，拓益实现国内销售收入约3.97亿元，同比增长约79%。

今年以来，拓益的一线鼻咽癌、一线食管鳞癌、一线非小细胞肺癌（NSCLC）3项适应症纳入《国家医保目录（2023年）》，累计6项适应症纳入国家医保目录。

君实生物商业化产品矩阵持续丰富。继拓益、埃特司韦单抗、氢溴酸氘瑞米德韦片（民得维）、阿达木单抗（君迈康）之后，今年10月，君实生物迎来第5款商业化产品——昂戈瑞西单抗（君适达）。至此，君实生物已获批产品的治疗领域从肿瘤、自身免疫系统疾病、感染性疾病拓宽到慢性代谢性疾病领域，产品矩阵进一步丰富。

君实生物近日宣布，王行远出任公司首席商务官，全面管理公司营销事务。

公司注重产能建设，在国内拥有两个商业化生产基地，分别位于苏州吴江和上海临港，均获得国家药监局的GMP认证，并开展生物产品的商业化生产。苏州吴江生产基地拥有4500升发酵能力，获得了中国、美国、欧盟三地的GMP认证。上海临港生产基地产能为42000升。“目前，公司的生产能力能够支撑业务发展，同时临港基地产能扩充促进了产品单位成本降低。”王征宇介绍。

优化资源配置

今年以来，君实生物持续优化资源配置，把资源聚焦于更具潜力的研发管线。一方面，公司深挖特瑞普利单抗作为肿瘤免疫治疗基石类药物的潜力。另一方面，聚焦优势品种，积极推进各项工作。

除了已获批的10项适应症，拓益一线治疗黑色素瘤、联合贝伐珠单抗一线治疗晚期肝细胞癌两项新适应症上市申请已获得国家药监局受理。

昂戈瑞西单抗君适达于今年10月获批上市，用于治疗原发性高胆固醇血症（非家族性）和混合型血脂异常成人患者，另有两项适应症正在上市审评中。

君实生物自研的抗IL-17A单抗JS005，适应症为治疗中重度斑块状银屑病，正在开展Ⅲ期临床研究，截至目前已完成所有受试者入组，正在随访中。

另外，君实生物正在积极开展包括Claudin18.2ADC药物、PI3K-α口服小分子抑制剂、CD20/CD3双特异性抗体、PD-1/VEGF双特异性抗体、抗DKK1单抗等多个产品在内的早期阶段研究，以尽快推动更多优势产品和适应症进入临床试验阶段。

今年10月，君实生物宣布任命Mehul Shah为公司商务拓展副总裁。资料显示，Mehul Shah拥有在多家跨国企业超过20年的专业商务拓展经验。其加盟让外界对君实生物的商务拓展表现有了更多期待。

加快全球化布局

近年来，君实生物积极推进国际化。今年9月，拓益用于晚期鼻咽癌和食管癌一线治疗的两项适应症获得欧盟委员会批准。10月，拓益再传捷报，宣布在印度和中国香港获批上市，用于复发/转移性鼻咽癌治疗。截至目前，公司正与合作伙伴一起加速推进拓益在50多个国家和地区的上市工作或上市准备工作。

“欧洲市场是公司海外商业化战略的重要构成部分。”王征宇表示，此次在欧洲获批，将进一步扩大拓益的全球销售网络，提升销售收入，增强拓益在全球市场的影响力，推动公司加快全球化布局。公司期待与更多合作伙伴携手，共同推动中国乃至全球医药健康事业发展。

“覆盖全球市场是我们的目标。君实生物对不同地区的市场空间、临床需求、准入体系、监管政策等开展多维度深入研究，合理安排注册顺序，精准选择合作伙伴。”王征宇表示，对于拓益这类多适应症产品，公司会对不同地区采取差异化布局策略，争取多个适应症在多地同时上市。总而言之，要清晰定位自己的产品，掌握国际市场规则，实现产品价值最大化。

对于拓展海外市场的关键因素，在王征宇看来，首先是“新”，产品和治疗方案有特色，能够满足未被满足的临床需求。其次是“早”，产品立项时就要为出海做准备，贯穿临床前、临床、生产等环节。

地址：北京宣武门西大街甲97号 邮政编码：100031 电话：编辑部63070357 发行部63070326、63070324 广告部63072603 传真：编辑部63070483、63070480 广告部63071029 零售价格：4.00元 广告许可证：京西工商广字0019号