

诺思兰德许松山：

首款基因治疗药从实验室走向产业化

日前，诺思兰德与楚天科技在长沙举行塞多明基注射液产业化项目EPC工程FAT（工厂验收测试）交付仪式。随着产线设备完成工厂验收测试，这款我国首个正式获批的裸质粒DNA基因治疗药物正式迈入规模化生产阶段。

从早期实验室构想，到建成年产能120万支的产业化基地，这款药物的研发历时多年。在交付仪式间隙，诺思兰德董事长兼总裁许松山接受了中国证券报记者专访，就产品创新机理、商业化策略、产业化路径及国际化布局等话题进行了深入交流。

● 本报记者 何显璞

创新驱动

“这个药听起来是基因治疗药，特别复杂，但从原理上理解起来并不复杂。”许松山向记者打了个比方——人体细胞是一座蛋白质合成工厂，塞多明基注射液本质上是一张“图纸”，注射到肌肉后被骨骼肌细胞摄取，细胞按照这张“图纸”生产出肝细胞生长因子蛋白，再分泌到细胞外刺激血管以“发芽”的方式形成新生血管，在缺血部位重新建立血液通道。

今年5月28日，塞多明基注射液获国家药监局批准上市，用于治疗不适合血运重建手术或手术效果不佳的严重下肢缺血（下肢动脉硬化闭塞症、血栓闭塞性脉管炎和糖尿病下肢缺血等）导致的肢体溃疡，成为我国首个获批的裸质粒基因治疗药物。

回顾这款药物从立项到获批的历程，许松山感慨良多。2026年上半年，公司投入研发费用1936.94万元，同比增长19.21%。在资金有限的情况下，公司今年5月主动终止了NL002、NL006两个项目的研发，将资源聚焦于优势管线。

许松山介绍，塞多明基在产品设计上希望实现“一次治疗周期给药、减少重复治疗负担”。他同时表示，血管新生治疗的实际临床获益持续时间受患者基础疾病、血管条件等多种因素影响，产品上市后仍需通过长期随访进一步观察。如果分摊到整个获益周期测算，年均费用并不是特别高。

据首创证券研报分析，目前国内约有4530万外周动脉疾病患者，其中约10%为严重下肢缺血患者，约5%至20%因血管条件差、合并多种基础疾病等原因无法接受外科手术或介入治疗，存在明确的刚性需求。

差异化竞争

产品获批后的定价策略，是市场关注的焦点。许松山坦言，基因治疗药物定价是一个极其审慎的过程。

公司经过两年多的市场调研，结合药物经济学分析，最初测算合理定价约50万元，“但我们考虑到国内支付能力以及商业保险尚不成熟，最终定价为19.8万元。”许松山告诉记者，其中一个疗程在28天内给药3次、每次4支，共12支，每支16500元。与去年获得批准的一款基因治疗药物相比，塞多明基的定价已充分考虑了患者的可及性。

让许松山更有底气的，是产品在临床和市场层面的独特定位。塞多明基注射液获批为常规批准，而非附条件批准，这意味着临床试验数据完整。目前国内同类产品尚处于Ⅱ、Ⅲ期临床阶段，公司管理层判断至少拥有3至5年的窗口期。

在商业化推广上，许松山介绍，公司已确定“自营+代理”的销售策略，北京和上海由公司自主经营，其他省份以省级为单位与代理商合作，目前已布局四个直辖市和13个重点省份。



视觉中国图片

从“买设备”到“交钥匙”

此次与楚天科技的合作，是诺思兰德产业化之路的关键一步。许松山回忆说，30多年前国内制药装备95%以上依赖进口，尤其是冻干机、灌装机、发酵罐等生物工程核心设备几乎全部进口。经过30多年的发展，尤其是最近十几年的快速追赶，国产制药装备已基本实现普及。

“这次我们大胆采用了EPC交钥匙工程模式。”许松山说。2025年3月，诺思兰德与楚

天科技正式签约，由楚天科技携旗下四川省医药设计院、楚天华通等子公司以EPC总承包方式建设位于北京的裸质粒基因治疗药物生产基地。这一基地集研发、生产、仓储、办公为一体，满足中国、欧盟和美国GMP标准，项目整体有望成为我国创新基因药物企业与高端装备企业携手共创新质生产力的样例。

在生产保障方面，由于自建工厂尚需两到三年完成验证和异地变更，公司已委托江苏耀海生物制药有限公司进行CMO生产，首批商业化产品已于9月末生产完成，国庆节后开始

供应临床使用。

展望未来，许松山透露了更前沿的合作方向：“我们不单纯是买设备，而是把合作的节点往前移，从药品的研发、小试、中试放大到规模化生产，甚至AI技术在生物药品生产过程中的应用，都是双方下一步合作的重点。”

在国际化方面，许松山表示，公司积极探索和规划产品出海工作，稳步开拓东南亚及中东市场，逐步构建覆盖亚太的学术与合作网络，让“中国方案”惠及全球更多CLTI（慢性威胁性肢体缺血）患者。

北交所三家公司率先披露三季报：盈利表现分化 经营现金流改善

● 本报记者 杨梓岩

日前，华密新材、同惠电子、民士达三家公司披露2026年三季报。前三季度，三家公司营业收入均同比增长，利润表现有所分化，经营活动现金流量净额均同比增加。随着三季报陆续披露，企业经营成色成为机构关注重点。

业内人士认为，市场关注点或将从题材转向业绩。行业景气度延续及业绩环比改善的公司有望受到增量资金关注。可围绕产业景气度与三季报业绩验证筛选投资机会，重点观察企业营收、毛利率及经营性现金流变化。

营收均增长 利润表现分化

前三季度，三家公司营业收入均保持增长。同惠电子实现营业收入1.84亿元，同比增长21.48%，增幅居三家公司之首；华密新材、民士达分别实现营业收入3.60亿元、3.57亿元，同比增长15.73%、4.08%。

第三季度单季，同惠电子和民士达的收入增长更为明显，分别实现营业收入6981.80万元、1.27亿元，同比增长38.22%、19.58%，增幅均高于前三季度整体水平。华密新材第三季度实现营业收入1.24亿元，同比增长14.61%。

收入增长并未带来一致的利润变化。前三季度，华密新材归属于上市公司股东的净利润为3681.79万元，同比增长47.36%；同惠电子为5433.21万元，同比增长23.08%，两家公司净利润增速均高于营收增速。民士达归属于上市公司股东的净利润为7832.56万元，同比下降14.09%。

这一差异在第三季度中依然体现。华密新材单季归母净利润同比增长104.22%，同惠电子同比增长48.04%，民士达则同比下降27.03%。

扣除非经常性损益后，三家公司利润变化方向与归母净利润一致。前三季度，华密新材、同惠电子扣非净利润分别为3525.52万元、5224.66万元，同比增长58.30%、25.11%；民士达扣非净利润为6826.83万元，同比下降21.74%。

成本费用与减值转回影响盈利

从利润表看，三家公司收入增长之外的财务变化各有特点。华密新材的利润增长涉及坏账准备转回和子公司利润增加；民士达则出现营业成本、管理费用等多项支出增加。华密新材在报告中解释，前三季度净利

润增加，一方面系收回土地保证金，相关坏账准备全额转回；另一方面系控股子公司河北蓝盛净利润增加。其信用减值损失项目由上年同期的-295.84万元变为476.83万元。不过，公司同期也因存货库龄增长，计提跌价准备增加，确认资产减值损失341.59万元。

民士达前三季度营业成本由上年同期的2.05亿元增至2.25亿元；管理费用为1591.43万元，同比增长64.65%。公司披露，管理费用增加主要涉及非同一控制下企业合并产生的折旧、摊销、审计费、咨询费等，以及人工费用增加。受汇兑损失增加影响，其财务费用由上年同期的-329.52万元变为113.10万元。上述成本费用变化，是观察公司增收情况下利润下降的重要报表信息。

同惠电子前三季度研发费用、销售费用和管理费用均较上年同期增加，但归母净利润、扣非净利润仍保持两成以上增长。与此同时，其公允价值变动收益同比增长85.51%，主要系理财产品净值增加额较上年同期增长。

经营现金流同比增加

与利润表现有所分化不同，三家公司前三季度经营活动产生的现金流量净额均同比增加。其中，华密新材由上年同期的净流出转为净流入，同惠电子、民士达则在上年同期为正的基础上继续增长。

华密新材前三季度经营活动现金流量净额为6809.58万元，上年同期为-807.32万元。公司表示，主要系销售商品收到的现金增加，以及收回前期支付的土地保证金2000万元。

同惠电子的经营现金流增长主要来自销售回款增加。前三季度，公司销售商品、提供劳务收到的现金为1.76亿元，较上年同期增加2276.16万元，带动经营活动现金流量净额同比增长65.48%至4384.29万元。第三季度单季，公司经营现金净流量为1903.27万元，同比增长508.05%。

民士达前三季度经营活动现金流量净额为9030.72万元，同比增长41.94%。与前两家公司不同，其披露的主要原因集中在现金支出端，包括付款减少以及支付的所得税、保证金较上年同期减少等。

因此，三家公司经营现金流虽均有所改善，但背后的资金收付变化并不相同。民士达还披露，报告期末应收账款为8658.77万元，较上年末增长242.71%，主要与非同一控制下企业合并增加账面金额，以及部分销售形成的应收账款尚未到合同约定信用期限有关。

10月以来五家北交所公司获机构调研

订单交付与业务拓展受关注

● 本报记者 杨梓岩

10月以来，方正阀门、九菱科技、国航远洋、鸿仕达、科创新材五家北交所上市公司陆续通过开展现场调研、线上交流等方式与机构投资者沟通，参与机构涵盖券商、基金、保险及资产管理机构等。从披露的投资者关系活动记录看，订单交付、收入结构、盈利水平及新业务进展成为机构关注的重点。

面对不同的下游需求和市场环境，各家公司围绕产能配置、技术研发、客户拓展等介绍经营安排，并就新项目研发、客户扩产影响及资产注入预期等问题回应投资者关切。

关注订单交付与盈利变化

收入增长能否转化为利润改善，是机构调研关注的问题之一。10月9日，东北证券、华泰证券等15家机构调研九菱科技，重点询问公司收入较快增长、毛利率却下降的原因；10月14日，浦银基金、华夏基金、太平养老保险等机构参与鸿仕达调研，关注业务收入结构、产能利用及订单交付情况。

两家公司的回复反映出不同的产能运行状态。九菱科技表示，募投项目于去年建成投产，铁氧体、稀土永磁产品销售额逐步增长，带动营业收入增长。但相关产品的产能、订单仍处于爬坡期，对利润贡献有限，加之新厂区厂房、设备折旧计提大幅增加，导致毛利率下降。

鸿仕达则表示，目前整体产能处于较高负荷水平，订单储备覆盖消费电子、泛半导体、新能源三大领域，各产品线按客户交付周期有序排产。其中，泛半导体业务收入大幅增长，已成为营收增长的核心驱动力，消费类电子业务需求保持稳定。

围绕交付效率与盈利水平，两家公司分别介绍了经营举措。鸿仕达通过优化产线布局、调配生产资源、扩充核心工序产能，优先保障高附加值订单交付。九菱科技计划优化产品配方和工艺，开发高附加值产品，提升产能以摊薄成本；在粉末冶金业务中，通过优化工艺设计、提高产线自动化水平、减少返工和报废等方式降本。公司同时提示，毛利率受市场竞争、客户需求及原材料价格波动等因素影响。

新业务拓展紧扣下游需求

在现有业务之外，机构也关注公司如何切入新的产品领域，以及相关布局与下游需求的衔接情况。稀土永磁、泛半导体装备、新能源材料及特种运输，成为机构交流涉及的业务拓展方向。



视觉中国图片

是否具备落地基础，也是机构与公司交流的重要内容。

10月8日，霸菱资产管理（亚洲）有限公司、富瑞金融集团香港有限公司调研方正阀门，询问其业务特点、项目中标优势及外部环境。公司表示，海外市场占比超过50%，客户主要集中在中东、欧洲、非洲等地区；招投标优势主要包括资质证书、已有项目业绩、技术分析及应对能力及合理价格。公司称，出口中东的产品主要经霍尔木兹海峡运输，出口发货受影响较大，是上半年业绩和利润下滑的主要原因之一，后续将视情况陆续安排库存发货。

面对航运市场周期变化，国航远洋提出坚持内外贸兼营、灵活调配，按景气度动态优化船型与货种结构。公司拟通过多用途重吊船与LR2型远程运输油轮完善多船型运营体系，利用油运与干散货周期错位平抑波动。

对市场关注的新业务和资产注入预期，科创新材也作出回应。公司表示，“锂电池固态电解质制备用匣钵”项目仍处于研发阶段，暂未形成收入，技术验证、产业化及市场拓展存在不确定性。对于新实控人旗下资产，公司重申，于春生及其一致行动人已承诺未来36个月内不存在将所持资产注入上市公司的计划；目前，公司尚未与于春生控制的其他企业发生业务往来。

回应市场变化与业务预期

市场开拓如何应对外部变化，新业务预期