



夫妻携手做创新药 市值49亿元

8月20日,浙江同源康医药股份有限公司(简称“同源康医药”)成功登陆港交所,发行价12.1港元/股,开盘价14.48元/股,对应市值为49.4亿元。

11款新药

招股书显示,同源康医药是一家临床阶段的生物制药公司,致力于发现、收购、开发差异化靶向治疗并对其进行商业化,以满足癌症治疗中亟待满足的医疗需求。

自2017年成立以来,公司已建立由11款候选药物组成的管线,包括核心产品TY-9591、6款临床阶段产品、4款临床前阶段或早期临床开发阶段产品。目前,公司正在进行TY-9591单药治疗的关键II期临床试验,将其用于表皮生长因子受体(“EGFR”)突变非小细胞肺癌(“NSCLC”)脑转移的一线治疗,以及正在进行TY-9591单药治疗的注册性III期临床试验,将其用于EGFR L858R突变的局部晚期(IIIb至IV期)或转移性NSCLC的一线治疗。

其核心业务模式,包括通过自主进行小分子药物和其他小分子药物相关创新药物种类的发现、收购、开发及商业化,以解决在癌症领域,特别是肺癌领域未满足的需求。

随着公司核心产品TY-9591进入关键临床试验阶段,同源康医药正在浙江省湖州建设符合cGMP的内部生产设施,预计将于2025年底前开始商业规模生产。

身价暴涨

据招股书介绍,公司研发团队由董事长、执行董事兼总裁吴豫生领导,他自爱荷华州立科学技术大学取得有机化学博士学位,在共同创办同源康之前,曾在先灵葆雅公司等世界知名制药公司担任要职,在生物医药研究及管理方面拥有24年的经验。

在吴豫生的带领下,同源康医药成立一年,就开始在一级市场崭露头角,随后共计完成6轮融资,总融资额超9.78亿元,估值也从2018年天使轮的1.3亿元攀升至2023年D轮的30.84亿元。

IPO前,公司投资者中不乏浙江长兴金控控股股份有限公司、株洲市国有资产投资控股集团、株洲市国资委、长兴县财政局等国有实体,也引来阳光保险、中金、厚纪资本、瑞恩资本提前布局。

而IPO后,公司实控人吴豫生连同其配偶ZHU Ming Julia,以及通过泰基鸿诺医药、长兴利源、长兴彩源(雇员持股计划平台)、长兴罡源(雇员持股计划平台)等实体,合计可行使35.39%的投票权。

这意味着,通过此次IPO,吴豫生夫妇身价超17亿元(按照8月20日开盘市值49亿元计算)。而IPO前,夫妇两人持股为40.64%,按照估值30.84亿元计算,身家为12.53亿元。如此算来,从最后一轮融资到上市仅8个月时间,夫妇两人身价就暴涨了近4.5亿元。

入不敷出

不过,值得注意的是,同源康医药目前并无获准进行商业销售的产品,因此没有稳定的收入来源,而面对在研产品管线庞大的研发需求,也就导致了同源康医药财务状况的承压。

根据招股书,2022年公司因为向丽珠医药授权了TY-2136b有关的权益,并将4424.2万元的授权款项确认为收入,此外,公司未从产品销售中产生任何收入。而2022年至2023年及2024年1-3月,公司研发支出则分别高达2.30亿元、2.50亿元和0.65亿元。

入不敷出,使得报告期内公司净亏损分别达到3.12亿元、3.83亿元和1.08亿元,亏损呈现持续加大的态势。
据直通IPO



四川老板卖数据线 年入10亿元

靠9.9元一根数据线和59元一个充电宝,四川老板赵武收获了一大批用户。

成立于2003年的品胜电子,曾是国产数码配件行业老大哥,登陆新三板后,成为“3C配件第一股”。公司创始人赵武是四川成都人,生意起步于成都电脑城,后来南下深圳创业。

撤回申请

6月下旬,品胜电子撤回IPO申请,无缘A股市场。比起9年前闯关新三板,品胜这次上市有点尴尬。新三板上市时,品胜电子身处消费电子井喷期,也在电商行业方兴未艾时赶上O2O潮流。

而今,行业遇冷,品胜的市场空间触顶。招股书显示,公司开发了电源配件、耳机视听、饰品配件等五花八门的3C智能周边产品,同时也发力储能电源。不过,其核心营收仍来自充电产品,占总营收的50%~65%。

近几年,品胜电子的总营收在11~13亿元左右,2022年的增长率仅0.71%。与同行相比,安克创新2022年的营收达到140.81亿元,是品胜电子的十几倍。绿联科技营收38.39亿元,是品胜的3倍。

近三年,品胜的研发费率不足4%,低于可比公司平均值。营销费用却占公司总营收的14%以上。

在电子配件市场,门槛低,供应链相对透明,企业纷纷建设技术壁垒,提升品牌调性。

赵武也布局了智能家居、无线音频、智能办公、户外储能等多元化业务,但动作终究慢了儿几拍。

瓶颈突出

赵武今年55岁,在数码配件行业打拼了20年。招股书显示,赵武夫妇合计持有品胜电子85.32%股份,为实控人。

配件是一门不起眼的生意,使用高频,赵武摸索出一套赚钱门道。2013年前后,iPhone手机掀起消费电子浪潮,配件产品的需求也急剧上升。与苹果官方动辄上百元的配件相比,品胜等厂家的性价比产品,一时备受青睐。

为稳固市场地位,赵武搭建线上线下渠道,发展经销商模式。招股书显示,品胜拥有面向零售客户的经销、直销模式和面向企业客户的ODM/OEM业务模式。其中,经销是其主要销售模式,线下和线上经销商超过3000余家,且前五大客户中,有四家都是经销商。

在经销模式下实现的销售收入,在公司主营业务收入的占比,常年超过55%。

依赖经销商,初期有利于公司产品下沉,然而,这套玩法现在迎来新挑战。

近几年,经销商模式的毛利率明显偏低。赵武在2019年提出“PISEN MORE生态战略”,将品胜电子的线下、线上渠道都开放给华强北的厂商,以贴牌代工方式,扩充品类。然而,这导致产品的技术、品质下滑,近些年,其质量问题让人诟病,消费者投诉帖频繁出现在黑猫投诉平台。

出海不顺

相比同行,赵武的出海生意并不顺利,一开始就摔了跟头。

10年前,品胜大举开发各类电子设备的适配线,苹果对外部平替出手,第三方配件未经MFi认证,无法适用于苹果手机。

通过MFi认证的数据线,每条成本要比起“山寨”产品起码高出20元。

赵武当时大力布局线下渠道,产品又主打性价比,因此和苹果公司打起官司。如今,同行公司的境外业务,都成为公司营收的重要组成部分,而品胜电子的大本营,依然在国内。

不过,赵武没有放弃,强调“计划通过市场需求较好的新品类,进入海外市场”。目前,品胜的融资渠道主要依赖银行贷款。

品胜方面坦承,单一的融资渠道,制约了技术研发及扩大生产规模。

据第三方机构数据,北美、欧洲和东南亚等地区对3C产品的需求旺盛,可是,赛道拥挤。
据21世纪商业评论



北航校友造两轮车 半年卖120万辆

8月6日,九号公司发布财报。上半年,公司营收为66.7亿元,同比增长52.2%。业绩一发布,九号公司市值飙升至319亿元。这离不开电动两轮车业务的贡献。1~6月,其电动两轮车销量达120万辆,同比增加一倍多,创收33.83亿元,贡献一半收入。

同时,公司扩能也在紧锣密鼓筹办中。7月,九号公司扩建常州工厂,发布三期厂房配套项目的招标公告;珠海项目已经启动,招勘察、监理供应商。待项目投产,公司有更大的计划。

破局有道

今年45岁的高禄峰,辽宁人,毕业于北京航空航天大学,联合校友王野,于2014年创办九号公司。两人合计控制60%的表决权,为公司实际控制人。高禄峰担任董事长,王野任公司CEO。

高禄峰做平衡车起家,后做电动两轮车,闯出一片天。其主攻中高端市场,电动两轮车的单车收入为2819元,毛利率达22%,高于爱玛电动一季度的17.6%。

高禄峰举例,团队通过RideyGo!(即停即走系统)、NinebotAirlock(感应解锁技术),创造了类似驾驶特斯拉的体验,用户无需钥匙就能解锁,下车时转身即走,自动锁车。

营销上,公司主动拥抱年轻用户。“年轻人在哪,我们在哪。”高禄峰举例称,九号公司做了一系列营销动作,包括邀请易烊千玺做代言人、签约LNG电子竞技俱乐部等。公司舍得在营销上花钱,上半年销售费用为6.4亿元,同比增长40%。

凭借智能化、年轻化标签,九号公司挤上牌桌,平均每月卖出20万辆电动两轮车。

扩张产能

对手在智能上下功夫,高禄峰团队的应对之策是补产能、铺渠道。

九号公司常州制造基地,两轮车工厂的年产能达250万台,产能利用率达100%。

九号公司还着手建设新生产线。官网显示,常州基地三期厂房配套线体设备,正在招标,涉及总装线、裸车入库线。预计新产线将于年底投入使用,届时年产能可达350万至400万台。

距离常州基地1600公里的珠海富山工业园里,九号公司筹划兴建新工厂。资料显示,九号公司拟投资15亿元,在工业园建设两轮电动车基地,达产后,每年可生产150万辆。若项目进展顺利,到2025年底,九号公司电动两轮车产能将超过500万台。扩产之外,九号公司同步招揽经销商,扩大销售渠道。截至6月底,其国内电动两轮车专卖店超6200家,覆盖1100余个县市。

“不管大盘如何变化,在未来3~5年内,九号公司向上的趋势没有变化。”高禄峰放出豪言。

扬帆出海

要消化200多万辆新产能,仅靠国内市场是不够的。目前,九号公司海外销量有限。据统计,其上半年海外营收为4800万元,销量仅1600台。

高禄峰看好海外市场前景,认为在东南亚、欧洲,未来会出现从燃油转向电力驱动的机会。

6月底,针对电动两轮车,九号公司高管称,在海外,预计2025年会有所尝试,2026年会有实质性动作。

九号公司有丰富的出海经验,其滑板车、全地形车、割草机等,主要销往海外市场。去年,海外市场贡献48亿元收入,占总收入的一半。背靠中国供应链体系,也给了掌舵者底气。高禄峰称,以全地形车为例,新能源化、智能化相关供应链,全在国内。

值得一提的是,九号公司的产品亮相巴黎奥运会。其生产制造的15000辆共享电助力自行车,获得巴黎运营商Tier-Dott的青睐。对于高禄峰,这开了个好头。
据21经济网