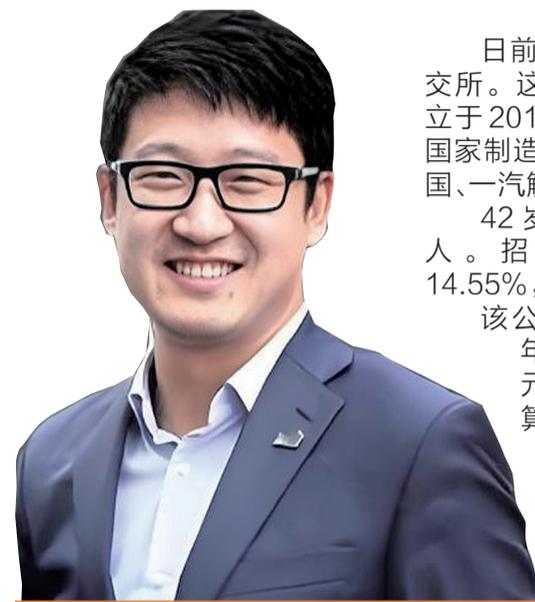


做氢电池 估值100亿元

卖减肥针 年入400亿元



林琦

日前,上海重塑能源,再次递表港交所。这家氢能赛道的明星公司,成立于2015年,已完成多轮融资,获得国家制造业基金、中石化资本、红杉中国、一汽解放等机构青睐。

42岁的林琦,是公司实际控制人。招股书显示,他直接持股14.55%,担任董事长。

该公司最后一轮融资已于2022年底完成,一汽解放以4.8亿元,认购4.43%股权。据此计算,其投后估值超100亿元。

”



吕梁

“70后”董事长,以热门医药产品,帮股东赚到大钱。

2023年净利28.39亿元,同比增长13.59%。华东医药的董事长吕梁,于2019年上任,提出以患者为中心,科研为基础,在管线布局、研发能力等方面发力,驱动转型。

如今,这家总部在杭州的药企,营收首破400亿元。目前,市值稳定在550亿元左右。用吕梁的话说,终于进入收获期。

”

收入骤减

林琦做的是氢燃料电池系统的生意。

其产品主要应用于氢能源重卡、公交车、船舶以及分布式发电领域。

截至5月底,重塑的氢燃料电池系统,为中国超过5900辆汽车提供动力。这些汽车累计行驶里程数约2.1亿公里。

招股书显示,2024年前五个月,林琦团队仅卖出13套燃料电池系统,仅为去年同期237套的零头。其间,重塑能源收入仅1252万元,净亏损4亿元,若算上前两年,累计亏损15亿元。

长期亏损的一大原因,是应收账款拿不回来,因坏账计提损失。

2021年至2023年,该公司的相关资产减值损失拨备分别为3.7亿元、4.6亿元、4.6亿元。

林琦的客户里,还有一些整车厂,它们在合作中处于强势地位,会根据自身资金情况安排付款,导致回款周期较长。

短期内,重塑能源自身“造血”困难。过去三年多,重塑能源的经营现金流均为负,截至2024年5月底,现金及等价余额为4.4亿元。“我们并无持续录得净利润或从经营活动中产生正现金流,可能继续依赖融资,以满足营运资金需求。”招股书说。

推广困难

林琦坚信,未来的氢能汽车,必将占据一席之地。

理想远大,挑战重重。氢燃料电池汽车,属于小众品类,其商业化进度,不及预期。

燃料电池系统售价高,今年1至5月,以每kW平均售价6429元计算,重塑最小32kW型号的电池,售价约为20万元。

对比来看,同样功率的锂电池,售价仅5.4万元。

“氢燃料电池车的成本高,是企业难以跨越的门槛。”金联创氢能研究员张影告诉记者,一辆氢燃料电池重卡的售价普遍达到百万元,此价位的重卡类型商用车,用户还能接受,中小型乘用车则不具有竞争性。

中国氢燃料电池汽车年销量较少,2021年约1600辆,2023年约5791辆。两年时间,销量仅增加4191辆。

具体而言,自2021年至今,林琦团队累计交付的自产燃料电池系统仅2674套。

基础设施亦缺乏。以加氢站为例,截至2023年底,国内共建成投运加氢站474座,而全国加油站的数量为11.27万座。加氢站的数量不及加油站的零头。

“加氢便利性尚属空谈。”张影评

价道。

公司正努力降低成本,林琦想“让客户在没有政策补贴的情况下,还能买得起”。

招股书称,借助技术进步、规模经济效益及关键零部件本地化,预计到2028年,燃料电池系统成本将降至1100元/kW,从而提升氢能下游应用的商业化速度。

林琦向汽车圈外探求机会,推动氢能电池应用于物料搬运、分布式发电等场景。

同时扬帆出海,海外收入逐年增加,2021年仅550万元,2023年增至2320万元。

能否提升盈利能力,实现自我造血,考验林琦团队的实力。

技术攻坚

林琦,技术出身,经验丰富。从南昌大学毕业后,他进入上海神力工作,担任工程师,主要负责开发燃料电池控制系统。

彼时,世界上的氢能公司不到10家,中国仅2家,都处在探索阶段。

“前途无量,现实骨感。”林琦回忆道。

2008年,上海神力制造的氢能汽车开进鸟巢,引起热议。这触动了他,有了创业的想法。

后来,他进入上汽集团,和同事驾驶氢能汽车,跑遍全国。即使在极寒与高海拔环境,车辆也没有损坏。

到了2014年,他认为,时机已经成熟,技术可以铺开。

次年,他创立重塑集团,主要制造氢燃料电池系统。同年,佛山计划启用氢能公交项目,重塑能源拿到首批订单,借此机会,切入商用车领域。

从0到1的路程,走得艰难。战略眼光、技术积累、供应链组建,每一步都至关重要。

林琦曾不满零部件质量,派技术团队驻扎入厂。团队反复打磨,搭建坚实的供应链体系。

2019年,重塑产品出海马来西亚;2020年,常熟生产基地投产。如今的重塑能源,已具备关键零部件自研及量产能力。

以质子交换膜为例,其是氢能燃料电池核心部件,长期依赖进口。在燃料电池系统里,重塑已经实现批量搭载国产质子交换膜。

“我们可以避免供应链的依赖,实现国内的自主化。”重塑能源战略市场部总监刘一粟表示。

技术上有突破,但应收账款高企,盈利困难,仍是硬伤,给IPO增添不确定性。

林琦面临的压力依然巨大。据东方财富

押宝爆款

吕梁最大的收获,是押中了市场爆款“减肥针”。

去年7月,华东医药GLP-1靶点产品利拉鲁肽,获批可用于减肥,其也是首款获批上市的国产利拉鲁肽注射液。

产品抢位出线,有望大量造血。

华东医药向记者透露,销售势头良好,为后续GLP-1类产品的商业化,奠定坚实基础。

截至2023年底,其利拉鲁肽注射液,已在800多家大型医院销售。在院外市场,也已在2万家终端单体药店铺货,覆盖线上平台及线下药店。

目前,吕梁团队的定价,约为290元/支,具体价格因终端平台略有差异,GLP-1是非胰岛素类降糖药开发的三大热门靶点之一。

有意思的是,GLP-1类产品,竟逐渐成为减重药物领域的热门。华东医药以GLP-1靶点为核心,已打造肥胖、糖尿病及其并发症的创新药物研发平台,提供口服、注射剂等多种剂型,GLP-1及相关靶点共已有8款产品。

“适应症还在拓展,例如在脂肪肝、成瘾性行为上的治疗作用。”一位医药投资人表示,GLP-1的前景非常看好。

去年9月,更热的司美格鲁肽注射液,其III期临床试验,也完成首例受试者入组及给药,后续计划在国内启动临床试验,用于肥胖或超重适应症。

减肥针属于医药范畴,但满足的是爱美需求。这些年,吕梁单独扶持的医美板块,也成长喜人。2023年营收为24.47亿元,同比增长27.79%。

从产品线来看,其已拥有“微创+无创”的医美高端产品38款,其中已上市产品24款。仅在国内,华东医药有近10款医美产品正注册上市中。

发狠研发

年收入400亿元的华东医药,一直闷声赚钱。

翻阅过往财报,上市23年,除疫情三年外,净利增速基本维持20%以上。庞大营收,2/3由商业板块贡献,核心利润则来自制药。

华东医药以仿制药起家,吕梁上任后寻求突破。去年,其新药研发投入为22.93亿元,其中直接研发支出16亿元,占医药工业营收的13.1%。

在吕梁主持下,华东医药以自主研发、外部合作和产品授权引进等方式,在抗肿瘤、内分泌和自身免疫三大核心领域,均有全球首创新药布局,形成ADC(抗体药物偶联物)、GLP-1、外用制剂三大特色研发矩阵。

“自研+引进”的模式,见效也快。截至2023年末,其医药产品管线已达百项,其中创新产品管线达60余项。

仅仅去年8月,公司就有两款新药上市申请获受理。其一为创新PARP抑制剂塞纳帕利,适用于晚期上皮性卵巢癌、输卵管癌或原发性腹膜癌,由华东医药与英派药业独家合作;其二为自研的银屑病产品HDM3001(QX001S)。

尤其在肿瘤领域,华东医药多个自研项目,陆续进入IND阶段,其主要用于晚期实体瘤和血液瘤的治疗。

前不久,吕梁成功切入CAR-T赛道。今年3月,其与科济药业合作的CAR-T产品赛恺泽®,在华获批上市,管理层已组建专门的商业化团队。

步步为营

华东医药的控股股东是远大集团,总部位于北京,为一家民营投资集团,其很早便信任职业经理人。

在前任董事长李邦良带领下,华东医药从年挣300万元的小药厂,变为大型综合性医药公司。

吕梁与李邦良共事多年,秉承相同理念,一手加速探索,开拓新增长点,一手布局全球化,积蓄新动能。

据披露,吕本人持股为20万股,现市价在630万元左右,去年薪酬为240万元。

新药收益慢,仿制药利润收窄,吕梁希望找到更快赚钱的业务,他看中了医美。早在2013年,其控股子公司华东宁波,拿下韩国LG玻尿酸“伊婉”中国独家代理权。其后,他又以14.9亿元收购英国医美公司Sinclair,旗下注射用聚己内酯微球面部填充剂(俗称“少女针”),2021年在国内获批。

吕梁进军医美的决策,迅速尝到甜头,“少女针”上市一年,销售超过6亿元。Sinclair已成其医美业务的全球运营平台,去年销售约13亿元,为收购以来的首年盈利。

2021年,他又斥资6.6亿元收购西班牙High Technology公司,拓展能量源医美器械业务。“未来将积极寻找创新、国际一流、科技含金量高的医美标的。”吕梁表示。

随后,吕梁又开始寻觅动物保健商机。去年,他以2.65亿元控股南农动药70%股权,进军动物药领域,牵手从事动物药的北京塞尔,获得保适宁®的独家经销权,成为国内首个阿片类中枢镇痛新兽药。

“以‘归零’心态,保持稳定、保持奔跑。”今年恰逢第7个三年规划的收官之年,吕梁在股东信中如此寄语。

据21经济网