

## A股醫藥龍頭 市值近3000億人民幣

## 恒瑞申港上市擬籌156億 加快出海

## 新股速遞

A股

公司加快來港上市。有「藥茅」之譽的A股醫藥龍頭股——恒瑞醫藥及邁威生物，均已遞交上市申請。恒瑞傳集資至少20億美元（約156億港元），目前其A股市值近3000億（人民幣，下同）。分析指出，恒瑞來港上市，有助國際化戰略形成，因港股市場是國際化金融市場，匯聚全球各地投資者，有利加深海外資金對該公司的認知，促進業務出海，帶來國際併購與合作機會。是次上市的聯席保薦人為摩根士丹利、花旗及華泰國際。

大公報記者 李信

恒瑞早在2000年已經在上海交易所上市，目前市值接近3000億元，為內地醫藥業巨頭，在國際市場亦具一定分量。自2019年起，已連續六年躋身美國《製藥經理人》(Pharm Exec)雜誌評選的全球製藥企業50強。在2024年全球知名生命科學領域商業智庫公司Citeline發布的「全球製藥公司管線規模TOP25」榜單中，恒瑞位列第八位。分析指出，恒瑞取得佳績，與其大力投入研發有關，2023年研發費用佔總收入21.7%，遠高於大部分內地同業。

## 產品逾40國家實現商業化

業務方面，該公司戰略性地專注於具有重大未滿足醫療需求和顯著增長潛力的治療領域，主要包括腫瘤、代謝和心血管疾病、免疫和呼吸系統疾病、神經科學等。根據弗若斯特沙利文資料，這些主要治療領域對應的全球製藥市場規模佔2023年全球製藥市場總規模的57.4%，達8458億美元，且預計2023年至2028年複合年增長率達6.4%，超過同期全球製藥市場5.7%的複合年增長率。

恒瑞已在美國、歐洲、澳洲、日本及韓國等國家，啟動超過20項海外臨床試驗，產品在40多個國家實現商業化。去年其產品獲得美國FDA三項快速通道認定和三項簡化新藥申請(ANDA)。此外，自2018年以來，該公司與全球合作夥伴進行了12筆對外許可交易，涉及15個分子實體，這些交易的總交易額約為120



▲恒瑞來港上市，有助國際化戰略形成。



上市產品	產品管線	創新平台	研發進展
患者招募			

▲專注開發腫瘤藥物的邁威生物，計劃來港掛牌。

億美元。在內地，其銷售網絡覆蓋中國30多個省級行政區的超過2.2萬家醫院，以及超過20萬家線下零售藥店。

業績方面，2023年總收入達到228億元，自2013年起的複合年增長率約14%，淨利潤率由2022年的17.9%增至2023年的18.7%，2024年截至9月30日的9個月，已增至22.9%，而2022年、2023年及2024年前三季度，淨利分別為38.15億元、42.78億元及46.16億元。

## 蜜雪冰城在港IPO完成備案

邁威生物也計劃來港上市，是專注自主開發腫瘤、和年齡相關疾病藥物並處於商業化階

段的製藥公司，建立了具有競爭力的、多層次的管線產品組合，包括10個以上的藥物資產，且覆蓋不同品種，專注於腫瘤和年齡相關疾病，如免疫、眼科、骨科等領域。

邁威生物已在全球範圍內獲得124項專利，並提交239份專利申請，包括與核心產品有關的22項專利及20份專利申請。2023年、2024年（截至10月31日的10個月），分別虧損約10.58億元、8.64億元。

另外，內地茶飲品牌蜜雪冰城來港上市，已獲得中證監發出備案通知書。資料顯示，蜜雪冰城擬發行7305萬股，現有12名股東擬將合計1.31億股境內未上市股份轉為境外上市股份，若1年內未上市，備案材料需要更新。

## 兩隻A股醫藥龍頭股小檔案

## 恒瑞醫藥

- 領域主要包括腫瘤、代謝和心血管疾病、免疫和呼吸系統疾病、神經科學
- 擁有逾110款商業化藥物，包括17款新分子實體藥物和4款其他創新藥。其管線涵蓋逾90款候選新分子實體創新藥，及8款處於臨床及更後期階段的其他在研創新藥
- 自有臨床開發團隊覆蓋約5000名臨床研究者，正針對90多款在研創新藥開展約400項臨床試驗
- 2022、2023及2024年前三季度，淨利分別為38.15億、42.78億及46.16億元人民幣

## 邁威生物

- 專注自主開發腫瘤和年齡相關疾病藥物，並處於商業化階段的製藥公司
- 擁有10個以上的藥物資產且覆蓋不同品種，專注於腫瘤和年齡相關疾病，如免疫、眼科、骨科等領域
- 2023年、2024年（截至10月31日）分別虧損10.58億、8.64億元人民幣

## 腦動極光暗盤迴異 每手最佳賺30元

【大公報訊】醫療科技公司腦動極光(06681)今日上市，昨日暗盤表現不一，收報3.21元至3.25元，變幅介乎跌0.31%至升0.93%。該股於富途暗盤表現最佳，收報3.25元，較上市價高0.03元或0.93%，不計手續費，每手1000股，賬面賺30元。腦動極光於輝立暗盤收報3.21元，較上市價低0.31%，不計手續費，賬面蝕10元。至於耀才暗盤則收報3.22元，無升跌。

## 布魯可擬60.35元上限定價

擁有「鹹蛋超人」等IP授權的玩具商布魯可(00325)昨日定價。市場消息指出，布魯可擬以60.35元上限定價，並全數行使發售量調整權，即在原先的2412萬股基礎上，額外發售15%股份，令集資額升至16.7億元，該股將於1月10日掛牌。

信誠證券聯席董事張智威預料，今年有4至5隻大型新股上市，包括寧德時代，市傳集資額逾500億元。他指出，今年需要留意中美關係緊張、貿易戰重現等因素；同時，新股結算平台FINI推出後，市場提供的孖展額度可達200倍，以致認購反應強勁，預料今年繼續有多隻新股出現大幅超額認購。

## 港企防中藥材摻假 藉科技提升品質

## 新聞透視

特區政府近年致力推動中醫藥發展，不斷投入資源，例如本港首家中醫醫院將於今年落成。香港中醫氛圍日益濃厚，中醫藥市場發展潛力龐大，其中，中草藥行業極具商機，可是市場仍存在中藥摻假，損害中藥材產業的國際信譽。有港企轉型升級，利用區塊鏈技術提升中藥材及產品的質素，增強中藥材「香港品牌」的信譽度。疫後港人對中醫的了解加深，有痛症治療中心引入中醫師，以傳統中醫療法醫治，成效理想，業務迅速擴展。

草藥鏈董事兼香港中文大學李達三葉耀輝中醫藥研究發展中心主任邵鵬柱告訴《大公報》記者，本港對中藥材廠家生產過程規範相對模糊，導致一些不法商人摻假牟利。草藥鏈期望擔當行業「先行者」，利用區塊鏈技術不可竄改、高度加密和去中心化等特性，保證和提升中藥材的質素。

邵鵬柱2021年獲得中大「可持續知識轉移項目基金」(S-KPF)資助，成立草藥鏈有限公司，以非牟利形式營運一個記錄草藥產品製造流程的系統。

談及創立初衷，邵鵬柱表示，中藥摻假對健康危害極大，市民一般難以分辨藥材真偽，因此創建平台，記錄中藥材廠家運營過程，包括種植管理、加工管理、生產管理、第三方化驗、批發管理和零售管理等，連接質控服務、電訊設備驗證及標籤、網上電子交易平台等，以提升草藥產品的質素和促進線上線下交易。

該平台主要受眾是中藥材中小企業，為吸引更多中藥材廠家加入平台，草藥鏈提供一至兩年試用。邵鵬柱表示，電子商務日益盛行，在更多商家進駐草藥鏈後，業務將會延伸至電子商務平台，提供中藥材「全渠道」質量監控服務。

## 市場有需求 痛症治療中心聘中醫

特區政府近年加強與大灣區內地城市的中醫藥合作。邵鵬柱認為，特區政府關注中醫藥業轉型升級，積極與民間配合融入國家中醫藥發展大局，充分發揮香港豐富的中藥材國際貿易管道及經驗，及國際化的臨床科研標準及檢測認證等優勢，將推動中醫藥進一步信息

化、現代化及國際化。

另外，中醫在痛症治療有一套獨特的理論體系和豐富的治療手段。動能療愈痛症治療中心創辦人兼CEO周天怡表示，很多客戶青睞中醫療法，為了增加客戶的治療選擇，該中心延聘經驗豐富的中醫師，透過內服中藥、針灸、推拿、拔罐，中醫運動療法及食療等，治療慢性痛症，改善患者體質，相比西藥，中醫藥治療痛症的副作用較少，至今業務發展理想。

周天怡認為，痛症問題趨漸年輕化，若該中心在運營過程中，大力發揮中醫「痛症治療」的作用，有助推廣中醫文化。但是，很多人以為痛症是長者的「專利」，年輕人若有肩背、頸椎痛，只會選擇到按摩店「暫緩」痛楚，而不是選擇專業痛症治療中心，結果「治標不治本」。

目前，本港痛症治療中心的客戶群年齡在50歲以上，未能遍及「全年齡層」。她認為，若要通過痛症治療弘揚中醫文化，首先要普及教育，讓年輕人認識痛症治療可用更科學的手段。

大公報記者陳思華

## 香港接軌國際 有力助中醫外闖

## 擔當要角

中醫在香港的發展根深蒂固，香港註冊中醫學會會長、立法會議員陳永光對《大公報》表示，與其他「中西醫結合診斷模式」不同的是，香港多年來保留着世界獨有的「純中醫」診症及中醫手法治療，可以更好地突顯中醫的療效，加上「香港標準」能更好地與國際標準接軌，中醫藥界正積極以新質生產力創新，形成品牌效應，香港未來在助力中醫「走出去」將擔當重要角色。

香港無論在制度上，還是營商環境，都為中醫產業走向國際舞台，奠定堅實而良好的基礎。陳永光表示，在制度方面，「香港標準」在海外獲認可，中藥批發商需要符合標準，並完成註冊後才能運到香港，大大提升中醫品牌的市場認可度。在營商環境方面，香港作為國際金融中心，可帶領中醫藥界可持續轉型融資，成熟的保險體系亦可滿足業界多層次風險保障與財富管理需求。

現時，「中西醫整合治療」已成趨勢，陳永光表示，推動中西醫相互補充、協同發展，進而更好地服務患者，無疑是中醫未來發展的重要方向。但是，一些中醫院打着「中西醫結合診



▲陳永光表示，中西醫協同互補，是未來發展方向。大公報攝

斷」的名頭，在臨床變質為「西醫為主」，或是以西醫思維指導中醫，難以嚴謹地保留中醫學術。

## 中西醫協作模式具規範

陳永光指出，為了更好發揮「純中醫」治療優勢，香港在開展中西醫協作的實踐過程中，始終秉持着更為規範和嚴謹的態度，積極將中西醫協作的範圍拓展至更多的中醫優勢病種領域，不斷深化中西醫結合的實踐與應用。更為關鍵的是，在香港所建立的中西醫協作模式和規範，具有切實可行、高效實用的特點，具備在全球範圍內進行推廣的巨大潛力和價值。

大公報記者陳思華

## 無印良品：中國經濟觸底 擬廣州添旗艦店

【大公報訊】日本知名品牌無印良品(MUJI)母公司良品計劃向日本傳媒表示，相信中國經濟已有觸底跡象，中國現有門市同銷額開始呈上升趨勢。該公司計劃增設門市，包括考慮在廣州等一線城市開設新的旗艦店。

良品計劃於2024財年（截至2024年8月）錄得合併淨利潤415億日圓，創下最高紀錄。據其截至2027財年（截至2027年8月）的新經營方針，計劃每年在日本國內和海外淨增60家門市，加快門市拓展速度，使營業收入、營業利潤年均增長10%以上。

良品計劃社長清水智表示，從2023年9月開始，

中國市場突然趨冷，現時影響已逐漸消退，並值商品開發和開店順勢而上的時機，公司對此充滿期待。他強調，中國經濟已有觸底跡象。他表示，公司目前還是以現有的消費能力為基礎，專注於能夠在多大程度上開拓更廣泛的顧客。

## 中國市場收入貢獻佔第二

對於在中國市場的開店計劃，清水智表示，主要選在購物中心開店，因為臨街店需要很多許可證並且獲批有難度。在門市面積方面，將以中大型店舖為主。他提及，北京和上海有賣場面積超過4000平米的

旗艦店，並附設有無印良品餐廳。公司正考慮於廣州等一線城市開設旗艦店。

去年11月，無印良品中國首席市場執行官吳姝透露，無印良品來自中國市場的收入僅次於日本本土，截至2024年9月，無印良品在中國設有逾4000家門市，商品數量超過8000種。

至於區域內其他市場，清水智指出，東亞或許給人一種市場已經飽和的印象，但以韓國為例，仍能看到開店的空間。整體而言，成本方面仍有很大的改善餘地。東南亞仍需進行先行投資，或至2027年左右才會開始產生利潤。



▲無印良品考慮在廣州等一線城市開設新的旗艦店。