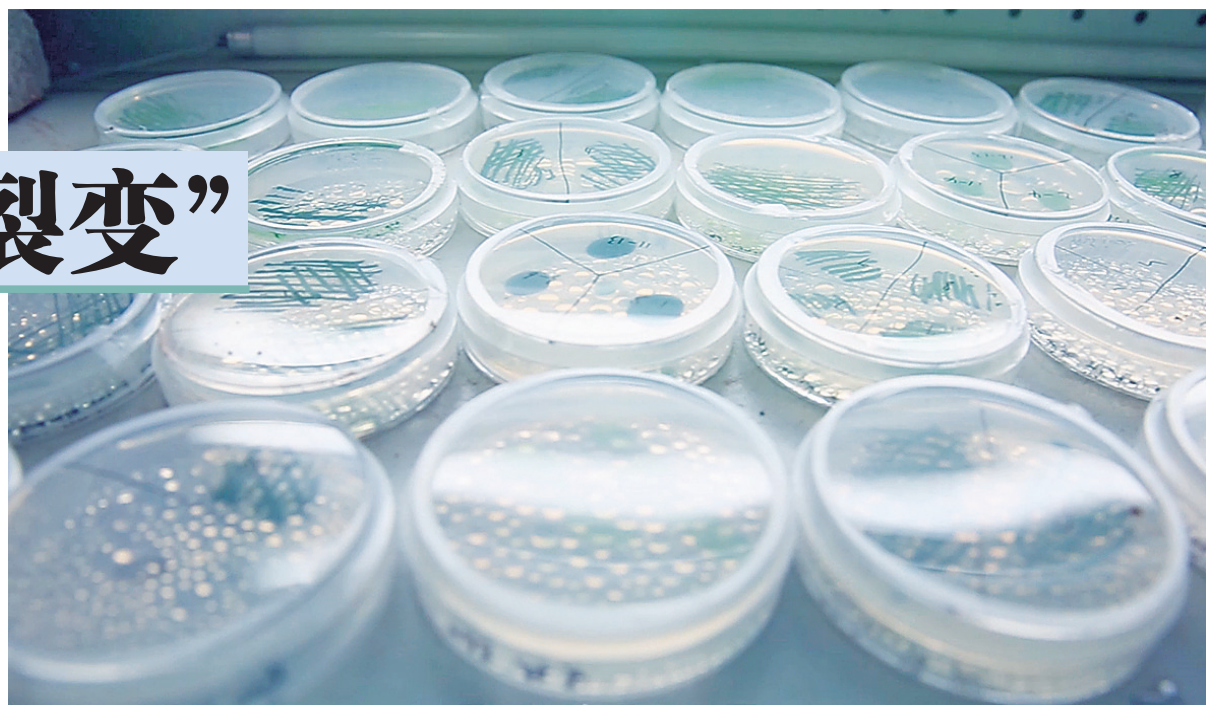




中科蓝智： 一株藻的“裂变”

□青岛日报/观海新闻记者 丁倩倩



■天然藻的藻种选取,是保证产品质量的重要一环。

近日,青岛中科蓝智生物科技发展有限公司(简称“中科蓝智”)与儿童护肤热销品牌海龟爸爸达成协议,中科蓝智从天然螺旋藻中提取的甘油葡糖苷由此进入儿童护肤领域,拓宽了产品应用的细分市场。

中科蓝智的好消息不只一个。不久前,中科蓝智刚刚完成A+轮融资,正式与海寰基金、尚势资本、天津洋开等投资机构签约,融资金额数千万元,公司估值达2亿元。

中科蓝智成立于2018年,由中科院青岛生物能源与过程研究所(简称“青岛能源所”)孵化,创始团队由该所微生物制造工程中心的多名科研人员共同组成,主营产品是通过生物合成技术获得的甘油葡糖苷。

从功效护肤到卫生大健康

甘油葡糖苷是糖苷类化合物,于人体而言具有补水保湿、修复、抗炎、舒缓等作用,在化妆品、食品、医药等领域具有极大应用潜力。

传统上,甘油葡糖苷通过化学合成或生物酶催化法获得,但上述方法容易产生杂质,提纯难度大。青岛能源所通过多年研究发现,甘油葡糖苷可于螺旋藻细胞内合成,并实现甘油葡糖苷规模化培养、提取、分离、纯化等。依托中科蓝智,甘油葡糖苷以“安诺因”的品牌命名走向市场。

“安诺因产品纯度高达99%以上,居于行业领先地位,安全性和功效更突出。”中科蓝智董事长段仰凯介绍,“安诺因”现已实现规模化稳定量产,产品应用最先在功效护肤领域破局,并迅速获得一批行业订单,目前已应用于珀莱雅、逐本等品牌的舒缓抗衰类产品。

功效护肤品产业规模近年来增长迅速,艾瑞咨询研究报告显示,2020年中国功效型护肤品行业规模已达到260.1亿元,并将以29.4%的年均复合增速继续增长,于2023年达到589.7亿元。

但同时段仰凯表示,化妆品原料的门槛低,且激烈的价格竞争挤压了原料的利润空间,为此中科蓝智不断拓宽产品应用领域。目前,中科蓝智已从功效护肤扩大到健康护理领域,与云南白药、马应龙、海氏海诺等品牌达成

合作。另外,从2022年起,中科蓝智便着手为“安诺因”申请二类医疗器械注册——相较于“妆字号”,“械字号”的准入门槛更高,产品的市场和利润空间也就更好,“年内,安诺因的械字号有望审批下来,我们还在筹备向‘消字号’以及三类医疗器械等高标准进阶,不断扩大安诺因应用的细分市场。”段仰凯说。

甘油葡糖苷之外,螺旋藻的“剩余价值”也不容小觑。据介绍,中科蓝智甘油葡糖苷提纯技术实现物理法无损提取,该方法确保了成分提取后螺旋藻细胞的完整性,这使得螺旋藻自身原有的经济价值不受影响,“为把培养的螺旋藻‘吃干榨净’,我们还研发出甘油葡糖苷—藻蛋白—藻多肽等活性物联产技术,实现螺旋藻的高值化综合利用,整体经济价值再度提升,约为传统螺旋藻产值的60倍。”段仰凯表示。

从实验室到产业化

科技成果转化有多种途径,如向成熟的产业体系进行技术转让,或者以“作价入股”的方式加入企业,又或者自主创业。“我们当时也面临这样的抉择,放眼行业,尚不存在一个成熟的产业体系可以承接螺旋藻合成甘油葡糖苷的规模化生产,所以我们最终选择了自主创业。”段仰凯说,2020年他从青岛能源所离职,全职管理运营中科蓝智。

从研究员到企业家,段仰凯面临思维模式的转换,“研究人员的关注点都在产品技术

指标上,但品牌方更关注用户体验。”段仰凯说,刚跑市场时经常碰壁,在不断碰壁中,中科蓝智的产品越来越符合市场需求。

随着产品一步步市场化,中科蓝智的团队也逐步搭建完善,“最开始,销售主要走地销渠道,随着市场慢慢打开,直销业务的比例占比提升,公司就分别组建了渠道管理和营销管理团队;原来的产品应用场景逐渐不能满足合作需求,就组建研发管理团队,专门研究拓宽产品应用领域。”从最初段仰凯带着两个工人在莱西从事螺旋藻培养、生产甘油葡糖苷,到目前公司成员达到40人,中科蓝智的生产基地也从青岛扩展到了江苏。段仰凯说,“实际上中科蓝智推出的不只是甘油葡糖苷,更是将研究所相关技术成果在食药妆行业领域的产业化通路打通了。目前,中科蓝智已有了稳定的品牌合作方和投融资渠道,可以承接其他合成生物学领域的技术成果转化,这也将是公司未来业务的重要组成。”

截至目前,公司已布局46项专利,并获国家高新技术企业认定和青岛市“专精特新”中小企业认定。

从到处找资本到资本找上门

中科蓝智是在资本浸润下成长起来的企业。

2019年中科蓝智刚实现产品定型,需要资金租厂房、买设备。“当时创始人团队拿着一份PPT为中科蓝智争取了数百万元天使轮

融资,靠这些资金,中科蓝智撑了一年半的时间。”段仰凯介绍。

2021年,中科蓝智完成甘油葡糖苷纯品工业化生产,正式进入商业化运营阶段,同时基于在产品功效上的挖掘,开拓出抗炎、修复等应用场景,在人宠大卫生健康等细分市场有了合作品牌,带着新的发展成果和资金需求,段仰凯试图寻找新的投资人。

在段仰凯看来,资本市场在科创企业成长中必不可少,但对过程并不舒适,“投资人问我,中科蓝智的估值是多少?市盈率是多少?财务报表如何?问得我一头汗。”段仰凯说,当时他并不知道这些财务专业词汇,与投资人交谈完之后赶紧补课。虽然没能对答如流,这位投资人还是在A轮投了中科蓝智,“现在他是安诺因产品的忠实粉丝,每次新产品出来都积极试用。”段仰凯笑着说。

2022年,中科蓝智销售额实现翻倍增长,资本方开始火速下注,从A轮到A+轮,中科蓝智仅用了1年时间,比上一轮融资周期缩短半年。

这一年的时间段仰凯密集地接触了不少投资人,有意向的投资人明显要比之前多,“最终中科蓝智选择了由40位实业家共同组建的海棠基金,主要看重投资机构的赋能属性,能为中科蓝智带来更多产业资源。”段仰凯说,虽然目前暂时资本充足,但他还是会多见投资人,“一方面为中科蓝智的发展提供专业建议,另一方面也是为企业下一步发展积蓄力量。”

公告牌 billboard

洲际船务通过港交所聆讯 青岛或再添一家上市公司

本报讯 日前,洲际船务集团控股有限公司通过港交所主板上市聆讯,若上市成功,将成为港股船舶管理第一股。

洲际船务成立于2012年,总部位于青岛市崂山区,是一家综合航运服务提供商,其业务从最初的船舶管理服务拓展至航运服务,为客户提供海运业价值链上的一站式航运解决方案。按涉及往返中国运送货物的国际航线运力计,洲际船务为总部位于中国的第五大海运公司。

根据弗若斯特沙利文报告,中国海运市场是一个竞争激烈的市场,资本密集且高度分散,2021年全球有超过20000名市场参与者透过国际航线往来中国运送货物。2022年前9个月,洲际船务为206艘船舶提供管理服务,其中179艘为第三方拥有的船舶,服务的船舶类型覆盖干散货船、油轮、化学品船、客船、杂货船及集装箱船等,占全球所有船舶管理服务提供商总市场份额的约1.3%。2019年、2020年、2021年以及2022年前九个月,公司总收入分别约为1.356亿美元、1.789亿美元、3.727亿美元、2.853亿美元。(周晓峰)

东方铁塔钢结构业务爆发 一个月内连续获得大订单

本报讯 日前,青岛东方铁塔股份有限公司(简称“东方铁塔”)发布公告称,公司及全资子公司中标国家电网招标采购项目,合计中标约1.6亿元。此次中标距离上次中标南方电网公司约1.39亿元主网线路材料框架招标项目,不到30天的时间。

揽单能力强离不开东方铁塔多年来不断增强的钢结构业务核心竞争力,不同于国内大部分钢结构企业专注某一特定类别产品生产,东方铁塔的钢结构涉及电力、新能源、广播通信、石油化工、民用建筑、市政建设等多领域。

东方铁塔以钢结构业务起家,且一直是公司营业收入主要支撑,2016年通过并购转型至钾肥领域。自此,公司实现制造业与钾肥业双主业运营。钾肥业务在近两年成为公司业绩增长的主力,在继2021年钾肥需求和价格上涨为东方铁塔归母净利润贡献了30%的增幅之后,公司2022年业绩预告显示,全年预计实现净利润8.55亿元至9.05亿元,同比翻倍。东方铁塔表示,报告期内公司业绩增长,主要系氯化钾产品市场价格较上年同期大幅上涨所致。(丁倩倩)

2022年扩市场降本增效 青岛食品净利润增三成

本报讯 近日,青岛食品股份有限公司(简称“青岛食品”)发布2022年业绩快报,公司全年实现营业收入4.94亿元,同比增长13.77%;归母净利润9142.95万元,同比增长34.38%。

对于业绩增长的原因,青岛食品表示,随着公司品牌知名度增加,以及采取一系列扩大市场、提高市场份额的有效措施,如公司省外营销中心的建设、直播电商平台搭建等,2022年公司销售规模同比增长13.77%。同时公司采取了降本增效的管理措施,如提高生产线自动化和智能化水平,使运营效率得到提升。

山东一直是青岛食品的主战场,青岛食品在日前接受机构调研时表示,公司在山东的市场份额持续上升。同时,将逐渐加大线上电商投入,为线下销售作补充。青岛食品2022年已在石家庄和大连建设了两家营销中心,2023年还要加大省外营销中心的建设力度。在产品策略上,公司会对现有产品不断升级换代,今年也会根据市场情况陆续推出婴幼儿辅食产品、国潮新品和礼盒类产品等。(丁倩倩)

高测股份新业务获突破 磁材切割设备获大订单

本报讯 日前,青岛高测科技股份有限公司(简称“高测股份”)披露,公司获得绵阳巨星永磁材料有限公司(简称“巨星永磁”)磁材切割设备订单,合同金额为7316万元。高测股份表示,此为该公司磁材厚片一直片多线切割机自2022年上市以来的最大订单,标志着高测股份金刚线切割技术在磁性材料切割领域的新突破。

绵阳巨星永磁材料有限公司成立于2022年7月,注册资本16亿元,其生产的高性能烧结钕铁硼永磁材料是目前永磁材料中磁性能最强的一种,通过烧结工艺生产,广泛应用于风力发电、汽车工业、节能家电、消费电子等领域。

在此次采购基础上,高测股份与巨星永磁经友好协商拟签署《战略合作框架协议》,以充分发挥各自的优势及资源,助力磁材切割领域持续降本和技术进步。高测股份表示,本次拟签署的日常经营合同和战略合作协议,也进一步验证了公司“多场景高硬脆材料切割”的协同研发优势,以及“切割设备+切割耗材”双轮驱动业务模式在磁材切割领域的协同效应。(丁倩倩)



两个国家一类新药加快临床试验

康立泰:全面发力细胞因子赛道

□青岛日报/观海新闻记者 孙欣

全球细胞因子药“重启”

什么是细胞因子?简单说,就是免疫细胞受刺激后分泌的小分子蛋白质,具有调节固有免疫和适应性免疫、血细胞生成、细胞生长及损伤组织修复等多种功能。白介素类细胞因子是细胞因子中最常见的一类,目前已知的白介素已经有30余种。

不同于传统的手术治疗、放疗、化疗等手段,免疫疗法利用人体自身免疫机制对抗肿瘤,副作用相对较小。但同为免疫疗法,细胞因子药物与CAR-T、CAR-NK等药物的原理却不尽相同。CAR-T、CAR-NK是将T细胞、NK细胞经过基因技术“改造”,让免疫细胞能够直接杀死特定的肿瘤细胞,相当于“特种兵”。而细胞因子药物却是“广谱”的,它通常不针对特定的肿瘤,而是通过增加患者免疫细胞数量,恢复患者免疫系统功能,从而提升患者对抗肿瘤的能力。

最早被医学界用于肿瘤治疗的白介素为白介素-2。相关药物于1992年在美国获批治疗转移性肾癌。但由于半衰期短、副作用大等问题,在临床应用上受到很大限制。

虽然作为临床用药被搁置,但学界对白介素的研究始终未曾间断。白介素-12的发现就是成果之一。“与白介素-2相比,白介素-12的半衰期更长,每周打一次,1个月打4次就可以将机体免疫维持在一个比较高的水平,从临床用药角度看,安全性会更高。”康立泰药业总经理王建刚介绍。

近年来,肿瘤治疗成为医药行业最受关注的领域之一。细胞因子药物的研究被重启,不少知名药企也加入到这一赛道中。在国内药企中一直以注重研发而著称的恒瑞医药,在2020年申报了白介素-2衍生物治疗药物的临床申请,拟用于晚期恶性肿瘤的治疗。创业公司复融生物正在围绕白介素-15开展研发,今年2月初刚刚完成了超亿元

作为肿瘤治疗“初代”免疫疗法的细胞因子技术,近年来在基因技术、生物技术的推动下,被产业界重新重视起来,成为生物药创新的重要方向。

位于青岛的康立泰药业,正是国内少有的以细胞因子中的白介素类药物为主要研发方向的生物技术公司。拥有3个国家一类新药临床批件的康立泰,可以说是国内细胞因子创新药赛道进展最快的企业之一。在专注新药研发的同时,康立泰也正在加快布局发展“第二曲线”,以高质量的细胞因子原材料为核心,提升自我造血能力。



■康立泰以细胞因子中的白介素类药物为主要研发方向,目前已经拥有国家一类新药临床批件2个,是国内细胞因子创新药赛道进展最快的企业。

人民币的A轮融资。

在王建刚看来,经过快速发展,以PD-1为代表的免疫检查点抑制以及以CAR-T、CAR-NK等为代表的肿瘤免疫细胞治疗,在肿瘤免疫治疗领域已经成为较成熟的细分赛道,竞争也基本从蓝海变成了红海。但细胞因子药物,仍处于爆发的前夜。“未来,细胞因子药物与免疫检查点抑制剂等联用,会是肿瘤免疫治疗的一个重要方向。”他说。

换言之,细胞因子药物将面临广阔的市场空间。全球市场研究和咨询机构Nova One Advisor的数据显示,2021年全球癌症免疫治疗市场的价值为821亿美元,预计到2030年将达到约2619亿美元,在2022年至2030年的预

测期间,年复合增长率为13.11%。

创新药研发进展不断加速

成立于2011年的康立泰,是国内最早一批布局细胞因子创新药的企业。2017年,康立泰首个一类新药KLT-1101获得国家临床批件,成为青岛首个一类生物创新药。这款新药主要应用于肿瘤患者血象恢复,入选“十三五”国家“重大新药创制”科技重大专项。

“目前,KLT-1101正在进行临床二期试验,预计年底完成。计划明年完成三期。”王建刚介绍,“从已知公开信息来看,目前我们仍然是国内细胞因子创新药进展最快