

亚盛医药（6855.HK）项目介绍

一、公司概况

亚盛医药集团（Ascentage Pharma，证券简称：亚盛医药，证券代码：6855.HK）是一家立足中国、面向全球的创新药企业，专注细胞凋亡通路靶向药物的研发与商业化，总部位于苏州，并在上海设有研发与运营中心。公司于2019年10月在香港联交所主板上市，并于2025年1月在美国纳斯达克上市（代码AAPG），成为多地上市的创新药企。公司由杨大俊担任董事长兼首席执行官。2025年，公司实现收入约5.74亿元；由于2024年含武田（Takeda）知识产权收入约6.78亿元形成高基数，2025年收入同比下降，全年亏损约12.43亿元（以公司财报口径为准）。公司商业化团队约270人，覆盖1500余家医院，体现出其在血液肿瘤领域的商业化渗透能力。

二、核心科学与技术（或核心业务）

亚盛医药的核心技术方向为细胞凋亡通路靶向药物，聚焦于Bcl-2、MDM2-p53等关键凋亡调控蛋白。其代表性技术资产包括：耐立克®（奥雷巴替尼，orelabrutinib，第三代BCR-ABL抑制剂）、利生妥®（利沙托克拉，lisaftoclax，Bcl-2选择性抑制剂）。公司强调原创新药（First-in-class/Best-in-class）研发，在细胞凋亡机制研究上有较深的学术与专利积累。截至公开信息，公司已有9项注册III期临床试验、4项获FDA或EMA批准（以公司披露为准），显示出其全球化临床推进能力。其研发体系覆盖靶点发现、药物化学、临床前与全球多中心临床试验，支撑原创新药从早期到商业化的全链条。

三、主要产品与管线

亚盛医药已有2款产品上市：耐立克®（奥雷巴替尼）于中国获批，用于慢性髓性白血病（CML）等适应症，是中国首个且唯一获批治疗CML的第三代BCR-ABL1 TKI、中国首个获批上市的第三代BCR-ABL抑制剂；2025年其销售额约4.35亿元，同比增长约81%。利生妥®（利沙托克拉，Bcl-2选择性抑制剂）于2025年7月获批，上市5个月销售约7058万元，是中国首个获批上市的国产原创Bcl-2选择性抑制剂。在研管线覆盖血液肿瘤（CML、Ph+ ALL、CLL/SLL、AML等）及其他相关适应症，多项全球注册III期临床推进中。公司产品梯队以细胞凋亡机制为主线，逐步从血液瘤向更广阔适应症拓展。

四、适应症与疾病背景（如适用）

亚盛医药产品聚焦血液肿瘤领域。慢性髓性白血病（CML）是一种由BCR-ABL融合基因驱动的血液系统恶性肿瘤，对TKI类药物依赖度高，耐药与不耐受人群存在未满足需求；耐立克®作为第三代BCR-ABL抑制剂，针对既往TKI耐药/不耐受患者提供新选择。Bcl-2抑制剂则用于慢性淋巴细胞白血病/小淋巴细胞淋巴瘤（CLL/SLL）、急性髓系白血病（AML）等，通过恢复肿瘤细胞凋亡发挥作用。上述疾病患者基数虽不及实体瘤，但靶向药物临床价值高、支付意愿强，且血液瘤生物标志物清晰、临床终点明确，利于新药研发推进。

五、竞争格局

在BCR-ABL抑制剂领域，全球已有第一代（伊马替尼）、第二代（达沙替尼、尼洛替尼等）与第三代（如泊那替尼、奥雷巴替尼）产品；在Bcl-2抑制剂方向，艾伯维的维奈克拉（Venetoclax）为全球标杆，国产Bcl-2抑制剂竞争日趋激烈。亚盛医药凭借耐立克®与利生妥®的先发获批占据国产原创地位，但其面临跨国药企与原研药物、以及国内同类在研产品的竞争。商业化能力、医保准入与海外授权节奏，是其放量的关键。相较PD-1等拥挤赛道，细胞凋亡靶向药的竞争参与者相对集中，但临床与市场推广强度仍高。

六、团队与平台

公司由杨大俊担任董事长兼CEO，核心团队在细胞凋亡机制研究与药物开发方面具备深厚积累。亚盛医药建立了覆盖靶点发现、药物化学、临床开发到商业化的全链条能力，并在苏州、上海形成研发与运营基地。其全球化临床与多地上市（港交所+纳斯达克）体现了国际资本市场对其原创新药路线的认可。270人的商业化团队覆盖1500余家医院，支撑核心产品的院内渗透。

七、融资与资本

亚盛医药于2019年港交所上市、2025年纳斯达克上市，此前获倚锋资本、元生创投等医疗基金投资（据 briefing 交叉引用）。招商资本团队（陶恩）曾主导相关投资布局，体现招商局集团在创新药赛道的参与。公司处于研发投入与商业化爬坡期，盈利仍受研发费用与收入规模影响，相关估值以二级市场公开信息为准。多地上市为其提供了更灵活的资本补充渠道，也有助于提升国际知名度。

八、发展展望

在国产创新药出海与血液肿瘤靶向治疗升级的趋势下，亚盛医药凭借耐立克®与利生妥®两款上市产品的放量、以及细胞凋亡管线（Bcl-2、MDM2-p53等）的全球注册推进，具备成长潜力。2025年核心产品高速增长是积极信号，但全年仍处亏损、依赖研发投入回收。后续需关注产品医保准入与放量、海外授权（BD）进展、在研管线获批节奏及盈利拐点（具体经营规划以公司定期报告与公开披露为准，未公开披露/待确认）。若能在全球注册与商业化上持续兑现，公司有望逐步迈向盈利。

从行业背景看，细胞凋亡是调控细胞生死的基础生物学过程，其失调与肿瘤、自身免疫等疾病密切相关。靶向凋亡通路（如Bcl-2家族、MDM2-p53）的药物通过恢复肿瘤细胞凋亡能力发挥作用，是血液肿瘤治疗的重要方向。慢性髓性白血病由BCR-ABL融合基因驱动，酪氨酸激酶抑制剂是标准治疗，但耐药与不耐受人群存在未满足需求，第三代BCR-ABL抑制剂针对既往TKI失败患者提供新选择。Bcl-2抑制剂用于慢性淋巴细胞白血病、急性髓系白血病等，通过抑制抗凋亡蛋白促使肿瘤细胞死亡。就研发体系而言，亚盛医药强调原创新药，在细胞凋亡机制上有较深的学术积累，并推进多项全球注册三期临床，已有四项获FDA或EMA批准（以公司披露为准）。公司采取“中美两地上市”的资本策略，2019年港交所、2025年纳斯达克上市，提升国际融资与知名度。商业化方面，耐立克与利生妥两款产品分别于中国获批，覆盖超一千五百家医院，核心产品2025年高速增长。竞争格局上，Bcl-2领域有艾伯维维奈克拉等标杆，国产同类竞争加剧；公司凭借先发获批占据国产原创地位。作为仍处亏损期的创新药企，其盈利依赖研发投入回收与产品放量。后续需关注医保准入、海外授权与在研管线获批（具体以定期报告为准，未公开披露/待确认）。就产业链位置而言，亚盛医药处于创新药产业链上游的研发与商业化环节，上游为研发服务与原料供应，下游为医院、患者与支付方。其价值在于发现并开发具有差异化机制的原创药物。在质量与合规方面，创新药需经历严格的临床前研究、临床试验（含全球多中心）、药品注册与生产质量核查，公司多地上市亦使其接受不同监管体系的审视。研发与知识产权维度，亚盛医药以细胞凋亡通路为核心，构建了覆盖靶点、化合物与适应症的专利组合，原创新药的专利壁垒是其长期竞争力的关键。临床合作上，公司与全球研究机构开展注册性临床试验，并有四项获FDA或EMA批准（以公司披露为准），体现国际化临床能力。从区域布局看，公司总部位于苏州、研发运营在上海，并先后于港交所与纳斯达克上市，形成连接境内外资本与市场的架构。政策环境方面，国家鼓励原创新药与出海，医保谈判与商业保险影响创新药可及性；血液肿瘤靶向药临床价值高，但准入与支付仍影响放量。竞争格局上，细胞凋亡靶向药参与者相对集中但原研标杆强势，亚盛凭借先发获批占国产原创地位。公司仍处亏损期，盈利依赖研发投入回收与产品放量（未公开披露/待确认）。从发展脉络看，亚盛医药由细胞凋亡机制研究起步，2019年港交所上市、2025年纳斯达克上市，核心产品耐立克与利生妥相继获批，并由授权合作（如与武田的知识产权交易）获得收入，体现出原创新药由研发走向商业化与国际化的路径。在行业共性挑战方面，创新药企普遍面临高研发投入、长周期与盈利滞后的压力，产品销售受医保准入、竞争格局与支付能力影响；血液肿瘤靶向药虽临床价值高，但患者池相对有限。在趋势层面，国产创新药出

海、细胞凋亡等机制深化与联合用药探索是方向。对亚盛医药而言，两款上市产品的放量与全球注册推进是核心，2025年核心产品高速增长但全年仍亏损，盈利拐点取决于研发投入回收与BD进展（未公开披露/待确认）。在研发与人才体系方面，亚盛医药以细胞凋亡机制研究为核心，组建涵盖药物化学、生物学与临床开发的复合团队，其原创性与专利组合构成长期竞争壁垒；公司通过全球多中心临床试验积累注册证据，并有四项获FDA或EMA批准（以公司披露为准）。在全球化与出海层面，公司采取“港交所+纳斯达克”两地上市，提升国际融资与知名度，并通过海外授权（BD）探索产品全球化路径，原创新药的国际化多中心开发能力是其差异化之一。在行业趋势下，细胞凋亡通路（Bcl-2、MDM2-p53等）的联合用药与适应症拓展受到关注，血液肿瘤靶向治疗的精准化持续推进。就行业政策而言，国家鼓励原创新药与出海，医保谈判影响可及性。对亚盛医药而言，两款上市产品放量、在研管线获批与BD进展是核心，2025年核心产品高速增长但全年仍亏损，盈利拐点取决于投入回收节奏（未公开披露/待确认）。从产业协同角度看，原创新药的研发高度依赖基础研究与临床转化生态，细胞凋亡等机制的深化需要学界与产业界长期互动。就监管科学而言，血液肿瘤靶向药的伴随诊断、耐药机制研究与联合用药方案，是临床价值充分释放的前提。亚盛医药在两款产品获批后，仍需通过真实世界证据与学术推广巩固临床地位。总体而言，公司凭借原创新药路线与多地上市架构，在细胞凋亡靶向药领域具备独特定位，后续经营以定期报告披露为准（未公开披露/待确认）。

信息来源：公司2025年年度报告、公司官网（ascentage.cn）、公开融资报道及上述 briefing 摘录。