

朗肽生物 项目介绍

一、公司概况

朗肽生物（全称以工商登记为准，公开资料中多以朗肽生物指代）是一家专注于重组生长因子类新药研发与产业化的生物医药企业，业务核心围绕创面修复等临床需求。公司由中国科学院院士李校堃教授创立，李校堃院士长期致力于成纤维细胞生长因子（FGF）等生长因子的基础研究与临床转化，其团队在生长因子调控组织修复领域的成果构成了公司的技术源头。朗肽生物控股股东为能兴控股集团，公司总部与产业布局涉及广州、温州等地，目前处于未上市状态，在行业资料中被归入生长因子领域的第二梯队。组织修复与再生医学是生物医药中兼具临床价值与产业规模的领域，朗肽生物聚焦的生长因子方向在该领域具有较长的转化历史与明确的临床应用场景。

二、核心科学与技术

朗肽生物的核心技术建立在重组人生长因子蛋白的制备与应用基础上，重点是成纤维细胞生长因子（FGF）家族成员，尤其是碱性成纤维细胞生长因子（bFGF）。公司掌握重组蛋白表达、纯化、制剂与稳定性控制等工艺，将生长因子开发为可用于创面、烧伤等组织损伤修复的外用药物。生长因子的核心生物学作用是促进细胞增殖、迁移与血管新生，从而在组织再生过程中发挥作用，其机制涉及对成纤维细胞、内皮细胞等多种细胞的调控。技术壁垒主要体现在蛋白结构与活性保持、规模化稳定生产、以及临床适应证的循证验证；重组表达相较于传统提取在纯度、批次一致性与可控性上具有优势。

三、主要产品与管线

朗肽生物的核心产品为「盖扶」（外用重组人碱性成纤维细胞生长因子），属于国家1类新药，用于促进创面愈合，公开信息显示其已在烧伤、慢性创面等场景中应用，并覆盖1900余家医院。公司产品形态以外用重组生长因子制剂为主，围绕组织修复与再生医学拓展相关适应证，例如糖尿病足溃疡、压疮、术后难愈伤口等慢性与急性创面。具体在研管线的数目、适应证与临床阶段以公司披露为准，公开资料未完整披露其全部在研项目细节。作为已上市1类新药，盖扶的市场覆盖与循证基础构成公司的核心资产。

四、适应症与疾病背景

朗肽生物产品主要面向急慢性创面修复需求，包括：烧伤创面、糖尿病足溃疡、压疮（褥疮）、术后难愈伤口、外伤创面等。慢性创面在糖尿病、血管性疾病与aging人群中高发，传统治疗手段愈合慢、复发率高，存在明确的临床未满足需求。以糖尿病足为例，其溃疡迁延不愈可导致感染、截肢，给患者与社会带来沉重负担。生长因子类药物通过主动参与组织再生过程，为这类创面提供了药物治疗选择。该领域同时也面临细胞与基因疗法、新型敷料、负压伤口治疗等多技术路线的竞合。

五、竞争格局

在生长因子与创面修复药物领域，国内已有多家企业布局重组人表皮生长因子（rhEGF）、重组人碱性成纤维细胞生长因子（rhbFGF）、重组人血小板源生长因子（rhPDGF）等产品。朗肽生物的「盖扶」作为国家1类新药，在市场准入与学术推广上具有一定先发基础，已建立较广的医院覆盖（1900+医院）。竞争格局还包括传统敷料、新型生物材料敷料、以及干细胞/外泌体等新兴修复手段。差异化竞争点在于循证证据强度、价格可及性与渠道深度；在医保控费背景下，产品的性价比与真实世界疗效证据将越发重要。

六、团队与平台

公司创始人李校堃为中国科学院院士、温州医科大学相关学科带头人，在生长因子领域有长期学术积累，曾获国家科技进步奖等荣誉（具体奖项以官方公布为准）。公司依托控股股东能兴控股集团的产业资源，在广东、浙江等地布局研发与生产。平台能力以重组蛋白药物开发为主，涵盖工艺、质量与临床转化环节，并借助院士团队的学术网络强化临床循证与学术推广。

七、融资与资本

朗肽生物由能兴控股集团控股，其他股东包括李校堃院士团队、广东美的智能科技产业投资基金、珠海市信诺泰创业投资等。公开信息显示公司董事会已启动上市筹划，并曾于2023年进入上市辅导阶段；但其具体融资轮次、估值与最新资本进展为「待确认」，以公司公开披露为准。公司目前未上市，后续是否推进 IPO 及时间表以官方公告为准。

八、发展展望

朗肽生物在重组生长因子领域具备产品与渠道基础，其发展取决于核心产品盖扶的市场渗透深度、适应证的循证拓展（如更多慢性创面高级别证据），以及后续资本化路径的推进。生长因子赛道技术相对成熟但竞争者众多，持续的临床价值验证、合规经营与成本管控是长期关键。相关进展以监管与公司公开披露为准。

从再生医学的产业背景看，创面修复是一个横跨烧伤科、内分泌科（糖尿病足）、骨科、血管外科等多学科的需求领域，患者基数大且部分慢性创面迁延难愈，给个人生活质量与社会医疗资源均带来负担。生长因子类药物作为主动促进组织再生的治疗手段，在该领域具备明确的临床定位，但其使用需遵循规范的清创与创面管理流程，并非单一用药即可解决。

在技术延展上，重组生长因子平台具备向更广泛的组织损伤与退行性病变拓展的可能，例如口腔黏膜修复、眼科表面损伤、以及联合生物材料敷料形成复合疗法。相关拓展是否进入公司正式管线，以披露为准。此外，生长因子的稳定性、储存条件与给药依从性，也是影响真实世界疗效的重要因素。

在市场准入方面，作为已上市的国家 1 类新药，「盖扶」的后续增长依赖于循证证据的持续积累（如更高级别的随机对照研究）、指南与路径的纳入、以及医保或商业保险的可及性安排。在医保控费的大环境下，产品的药物经济学证据将越发重要。

从产学研转化角度，朗肽生物是典型的高校院士成果产业化案例，其优势在于源头学术背书与临床资源，挑战在于如何在保持学术严谨的同时建立市场化运营与合规体系，并推进资本化路径。

在作用机制层面，成纤维细胞生长因子（FGF）家族包含多个成员，参与胚胎发育、组织修复、血管生成等多种生理过程。碱性成纤维细胞生长因子（bFGF）通过结合细胞表面受体，促进成纤维细胞、内皮细胞等增殖与迁移，加速肉芽组织形成与创面收缩。这类生长因子在烧伤、慢性溃疡等场景中可缩短愈合时间、改善愈合质量，但其使用需配合规范的创面床准备，且过量或不规范使用可能带来异常增生等风险，故临床应用须遵循指南。

在产品质量上，重组人生长因子通过基因工程在工程菌或细胞中表达，相较从动物或组织中提取，具有纯度高、批次稳定、无动物源污染风险等优势。但蛋白类药物对温度、pH 与剪切力敏感，其制剂稳定性与冷链要求是生产与流通中的关键环节。朗肽生物作为生产企业，需在工艺与质量体系上持续投入以维持一致性。

在市场结构方面，创面修复用药与耗材市场参与者众多，既包括生长因子类药物，也包括各类新型敷料、负压伤口治疗设备与组织工程产品。不同产品在循证强度、适用创面类型与价格上各有定位。朗肽生物的「盖扶」已建立较广医院覆盖，后续竞争将更多体现在真实世界疗效证据、指南推荐与支付可及性上。

从产学研转化经验看，院士团队的科研成果要转化为可持续产品，需跨越「实验室活性—工艺放大—临床验证—市场推广」多个鸿沟。朗肽生物由产业资本控股、院士团队参股的治理结构，是一种兼顾

学术与市场的尝试，其后续上市筹划进展以披露为准。

在循证与指南层面，重组生长因子类药物的合理使用需建立在充分的临床研究基础上。随着创面治疗理念从单纯用药向「创面床准备—控制感染—促进肉芽—上皮化」的全程管理演进，生长因子更多作为综合方案的一环。朗肽生物若能在高级别临床研究中证明其产品在不同创面类型中的获益，将有助于巩固学术地位。

在支付与可及性上，创面修复类药物的报销属性与自费比例，直接影响患者长期使用的依从性。在慢病管理场景中，药物经济学证据对进入支付目录或获得临床路径推荐具有重要作用。

从产业发展阶段看，重组生长因子类药物在国内已有多年临床应用基础，市场教育相对成熟。朗肽生物作为拥有国家一类新药与较广医院覆盖的企业，处于该细分领域的第一梯队。其后续增长空间，更多来自适应症的循证拓展与使用场景的下沉，而非从无到有的市场创造。

在科研转化意义上，朗肽生物是生长因子基础研究成果走向临床应用的代表案例。其经验表明，源头学术突破只有在完成工艺、质量与临床的系统性工程后，才能真正转化为患者可及的治疗手段，这一过程对企业的综合能力要求极高。

在合规经营层面，蛋白类药物的推广需严格遵循药品营销规范，避免夸大疗效或超说明书使用。朗肽生物作为上市产品的持有者，其合规体系与学术推广的规范性，是其长期稳健发展的基础保障。

信息来源：公司产品公开资料（盖扶）、李校堃院士团队公开学术与转化信息、工商与融资公开信息、上市辅导相关公开报道、行业报道。