

尴尬的诺思兰德：明星产品获批股价却崩了

诺思兰德的投资者有些懵,该公司被寄予厚望的明星产品1类创新药塞多明基注射液近日获批上市,但其股票却遭遇“见光死”。利好消息公布当日,诺思兰德股票意外出现高开低走的跳水走势,近5个交易日股价累计跌幅更是超过40%。明明是重磅利好,却遭遇投资者用脚投票,诺思兰德到底怎么了?



兰德股价能否企稳修复,关键要看产品定价与入院进度、终端放量数据、后续适应症扩容成效。

净利持续亏损

诺思兰德为一家专业从事基因治疗药物、重组蛋白质类药物和眼科用药物研发、生产及销售创新型生物制药企业。

诺思兰德2025年年报显示,公司主要业务涵盖眼科药品的研发、生产和销售,拥有溴莫尼定滴眼液、玻璃酸钠滴眼液和盐酸奥洛他定滴眼液等产品;生物工程创新药的研发,目前研发管线在研11个生物工程新药项目,核心产品项目包括塞多明基注射液等。不过,诺思兰德方面表示,公司生物工程新药项目仍处于药物研发阶段,尚未实现产品上市销售,因此主营业务收入主要来源于滴眼液产品的生产销售、受托加工及技术服务。

业绩方面,自2020年11月24日上市以来,诺思兰德的净利一直处于亏损状态。2021—2025年,诺思兰德营收分别约为5685.59万元、6465.46万元、5967.51万元、7211.09万元、6644.95万元;归母净利润分别约为-5156.67万元、-6761.68万元、-4813.48万元、-4518.07万元、-5372.26万元。2026年一季度,诺思兰德营收1554.05万元,同比下降5.36%;归母净利润为-1188.39万元。

张玥表示,塞多明基注射液为诺思兰德首款落地基因药,如果能依托国内独家产品壁垒顺利放量,对公司的业绩好转会有积极意义,但短期内或许难以立刻实现扭亏。

针对公司相关问题,北京商报记者向诺思兰德方面发去采访函,不过截至发稿,未收到回复。

北京商报记者 董亮

“十年磨一剑”的创新药

5月28日晚,诺思兰德披露一则重磅公告。

诺思兰德方面表示,收到国家药品监督管理局(NMPA)核准签发的塞多明基注射液的《药品注册证书》,批准公司研发的治疗用生物制品1类(基因治疗药物)塞多明基注射液(商品名称:华索灵,研发代号:NL003)上市。批准的适应症为用于治疗不适合血运重建手术或手术效果不佳的严重下肢缺血(下肢动脉硬化闭塞症、血栓闭塞性脉管炎和糖尿病下肢缺血等)导致的肢体溃疡。

塞多明基注射液为一款新靶点、新机制、新分子结构的1类创新药,属于裸质粒基因治疗药物,拥有自主知识产权,可谓诺思兰德的明星产品。

2017年9月,塞多明基注射液(商品名称:华索灵)用于治疗下肢动脉缺血性疾病适应症的Ⅲ期临床试验申请获得NMPA批准;

2024年7月,诺思兰德收到NMPA核准签发的《受理通知书》;再到近日获批上市,塞多明基注射液可谓“十年磨一剑”。

对于诺思兰德而言,塞多明基注射液为公司首款获批上市的基因治疗药物,目前国内尚无同类产品上市。正因如此,诺思兰德方面在公告中直言,其获批上市对公司经营发展具有重要意义。

机构的热与股价的冷

诺思兰德的明星产品获批上市,敏锐的机构投资者闻风而动。

6月1日—2日,金信基金、申万菱信基金等逾20家机构投资者参加了对诺思兰德的线上交流调研。调研中,塞多明基注射液获批适应症以及产品价值、临床定位、产品适应症群体/市场规模范围、医保策略、商业化准备工作等问题受到机构投资者的重点关注。

对于相关问题,诺思兰德方面也作出详细回答。例如,对于“塞多明基注射液近期医

保策略是什么”的问题,诺思兰德方面表示,“依据2026年国家医保谈判最新细则,塞多明基注射液作为国内获批的原创新药,符合医保谈判准入条件,公司据此积极启动2026年医保谈判工作”。

不过,与机构扎堆调研的高热度形成鲜明对比的,是诺思兰德“跌跌不休”的股价。交易行情显示,5月29日,诺思兰德早盘高开1.57%,开盘短暂冲高后股价迅速跳水,盘中一度跌至24.15元,最终收于24.22元,单日跌幅高达25.22%;6月1日,诺思兰德继续大跌10.4%,收盘报21.7元;6月2日,诺思兰德下跌4.79%,收盘报20.66元;6月3日,该公司股价再度下挫,收盘报19.12元,下跌7.45%。6月4日,诺思兰德上演五连跌,收盘报18.76元,下跌1.88%。据统计,诺思兰德近5个交易日的累计跌幅达42.08%,同期大盘下跌4.31%。

龙虎榜数据显示,5月29日,即诺思兰德公布塞多明基注射液获批上市消息后的首个交易日,多家营业部席位选择大手笔卖出。上榜的前五大买卖营业部合计成交1.73亿元,

其中买入成交额为5136.69万元,卖出成交额为1.22亿元,合计净卖出7051.42万元。

具体来看,卖出金额在2000万元以上的有中泰证券股份有限公司日照山东路证券营业部、金元证券股份有限公司澄迈站前路证券营业部,卖出金额分别为4319.22万元和2439.49万元;国信证券股份有限公司深圳互联网分公司、申万宏源证券有限公司北京安定路证券营业部、中信建投证券股份有限公司西安南大街证券营业部也分别卖出1600.93万元、1500.34万元和1464.96万元。买入席位方面,仅招商证券股份有限公司北京车公庄西路证券营业部买入金额在1000万元以上,为1063.91万元。

浙江城市学院副教授、中国城市专家智库委员会常务副秘书长林先平认为,该款新药历经多年研发,上市前已被市场充分炒作,潜伏资金早已布局获利。此外,新药尚未定价、医保准入存在不确定性等因素,也可能进一步引发资金集中抛售。

奥优国际董事长张玥则表示,未来诺思

进军中式养生牛奶 夏进五年之约能否如愿

6月4日,夏进乳业在社交媒体上发文力推“八宝茶牛奶”,让中式养生牛奶再次进入消费者视野。以宁夏生牛乳与八宝茶为卖点,夏进乳业试图营造“中式草本+乳品”新场景。2020年被A股上市公司新乳业收购后,夏进乳业步入发展快车道。2021年,夏进乳业提出五年“销售收入涨一倍”的目标,如今约期已近,夏进乳业能否如愿?



打出产地牌

据夏进乳业介绍,“八宝茶牛奶”采用北纬38°黄金奶源带的宁夏自有牧场奶源,融入枸杞、红枣、玫瑰等8种天然食材成分,与≥85%生牛乳进行混合。该产品规格为243毫升/瓶,定价5—6元,目前已在西北核心市场全面铺货,并通过电商渠道销售。

这并非夏进乳业首次加入“中式养生”赛道。2025年,夏进乳业推出一款“塞上牧场”红枸杞奶,宣称采用宁夏中宁红枸杞,每盒含约8颗红枸杞。不过,北京商报记者注意到,目前该产品已在官方旗舰店下架。

数据显示,2025年,中国功能性乳品市场规模已达800亿元,预计2026—2029年将以15%—20%的复合增长率持续扩张,正成为行业结构性增长的核心引擎。在该趋势中,“药食同源”理念正从传统滋补品向日常乳制品渗透。

针对人们的日常营养补充,此前国家卫健委同步将药食同源物质目录扩容至106种,枸杞、红枣、山楂等成分被纳入其中。同时消费者健康认知也发生深刻变化。凯度数据显示,71%的年轻消费者偏好“配料表≤5项”的清洁标签饮品,62%主动规避香精与防腐剂。

高级乳业分析师宋亮向北京商报记者

表示,“中式养生牛奶的前景比较广阔,但也有发展掣肘。一方面,过去两年‘药食同源’的相关产品激增,但市场上良莠不齐,销售效果并不是很理想,很多消费者并不买账;另一方面,目前在产品主打的养生属性上,营销噱头多一些,实际功效并没有像宣传得那么夸张”。

30亿元目标悬顶

作为区域乳业的代表,夏进乳业成立于1992年,是西北地区乳制品龙头企业,覆盖陕西、宁夏、甘肃及长江以北主要城市。

2020年5月,新乳业宣布收购夏进乳业100%股权。2021年9月,夏进乳业提出五年“销售收入涨一倍、低温产品涨两倍、奶牛存栏量涨三倍”的目标,新希望乳业欲借此在陕西、甘肃甚至全国市场创造更多增长机会。2023年,夏进总经理黄学又提出2025年营收30亿元、实现液奶前三的目标。

新希望乳业披露的财报显示,2020年(7—12月)、2021年、2022年,夏进乳业营收分别为8.54亿元、17.54亿元、18.7亿元,净利润分别为5161.05万元、1.3亿元、1.55亿元。近期,黄学在经销会议上披露,2025年,夏进乳业总产量26.88万吨、营收18亿

元。该数据距离销售收入涨一倍的目标差距不小,30亿元营收目标完成率仅60%,更与国内液奶前三的伊利、蒙牛和光明相去甚远。

不同于伊利、蒙牛和光明依靠品牌优势,夏进乳业主打当地特色奶源的差异化竞争。2023年,夏进乳业推出高端纯牛奶新品,主打宁夏贺兰山奶源概念。随着乳制品行业内卷加剧,国内乳企纷纷降价清库存,高端常温奶的发展情况并不理想。

为完成目标,夏进乳业的做法主要是加速全国化布局。夏进乳业官网介绍,2010—2023年,陆续投资超9亿元用于贺兰山牧业、塞上牧业建设,其中贺兰山牧业获“中国良好农业规范认证”“国家级畜禽养殖标准化示范场”“国家级生态农场”等。目前夏进乳业的产品达70余种,涵盖灭菌乳、巴氏杀菌乳、调制乳、风味发酵乳、含乳饮料、乳味饮料、乳粉七大类。

宋亮表示,“对于夏进乳业来说,被新乳业收购后,通过整体市场的改造,未来发展还是有机会,但近年要实现五年倍增目标,难度还是很大的”。

对于销售渠道占比、倍增计划进展情况等问题的,北京商报记者通过邮件向夏进乳业发出采访函,但截至发稿,未收到回复。

北京商报记者 孔文燮

大全能源投60亿元押宝AI算力配电

受光伏行业周期性调整影响,硅料头部企业大全能源已连续两年净利亏损。业绩承压下,该公司试图通过开展新业务自救。6月3日晚,大全能源披露公告称,拟60亿元投建大全智慧能源系统制造基地项目,旨在建设一座服务于智算中心(AIDC)的下一代供配电与智慧能源系统集成系统制造基地。受该消息刺激,6月4日,大全能源收于涨停价22.46元/股。

当前,AI算力催生对高效、紧凑、智能化供配电系统的的市场需求,而光伏行业整体仍处于调整阵痛期,在此背景下,大全能源顺势锚定AIDC热门赛道,但此次跨界投资能否助其突围,成为广大投资者关注的焦点。

转型布局AIDC配电

抛出60亿元投资计划后,6月4日,大全能源涨停收盘。

交易行情显示,6月4日,大全能源小幅高开,此后股价拉升,盘中封上涨停。截至当日收盘,大全能源收于涨停价22.46元/股,当日成交金额11.01亿元,总市值为481.8亿元。

消息面上,6月3日晚,大全能源披露公告称,公司下属企业大全能源科技(上海)有限公司(以下简称“科技公司”)与昆山经济技术开发区管理委员会签署《投资协议书》,约定科技公司拟在昆山开发区新设独立法人主体,建设大全智慧能源系统制造基地项目,主要从事智慧能源系统解决方案及相关设备(包括储能系统、固态变压器、固态断路器和固态电池等产品)的研发、制造与销售。

据悉,该项目总投资60亿元,项目将分两期建设,一期项目投资总额约21亿元,二期项目将待项目满足相关产业政策条件及投资条件后择机推进。

大全能源方面表示,公司业务集中于高纯多晶硅的研发、生产及销售,产品主要应用于光伏行业,受行业周期性波动影响较大,通过向AIDC配电领域延伸,可有效分散经营风险,培育新利润增长点。

新智派新质生产力会客厅联合创始发起人袁帅告诉北京商报记者,AIDC属于算力产业的核心基础设施,随着人工智能技术快速迭代,市场对数据中心的供电稳定性、能效水

平提出极高要求,而光伏企业在电力电子技术、储能系统集成、能源效率优化等领域积累了深厚技术经验,两者的技术底层存在极高的共通性。

不过,需要注意的是,该项目所需的投入资金,主要来自大全能源的自有资金或自筹资金。但截至今年一季度末,该公司账上货币资金仅18.25亿元。二级市场上,2025年11月10日,大全能源股价在盘中触及33.79元/股高点后震荡走低,今年6月3日盘中触及18.45元/股的低点。经统计,2025年11月11日—2026年6月3日,该公司股价区间累计跌幅达42.59%,同期大盘涨幅为1.63%。

净利连亏两年

筹划投资新项目的背后,大全能源业绩承压。2023年起,该公司营收持续下滑,2024年净利由盈转亏,2025年净利同比减亏,2026年一季度仍未扭亏。

具体来看,2023—2025年,大全能源营收分别约为163.29亿元、74.11亿元、48.39亿元;归属净利润分别约为57.63亿元、-27.18亿元、-11.29亿元。

大全能源曾在2025年年报中提到,面对持续低迷的市场环境,公司将产能利用率从高位下调至40.54%,全年多晶硅产量为12.37万吨、销量为12.67万吨,避免因盲目生产带来的更大规模存货跌价损失及现金流消耗。尽管2025年多晶硅市场均价同比大幅下挫,但得益于有效的成本管控,公司净利亏损有所收窄,经营业绩呈现边际改善趋势。

2026年一季度,大全能源营收约1.89亿元,同比下降79.22%;归属净利润约为-8.01亿元,同比增亏。对此,大全能源方面表示,营收下降主要系价格博弈、发货减缓,导致报告期内销量同比下降;净利增亏则主要系价格下滑,期末计提存货跌价准备损失所致。

此外,受收入规模下降影响,2026年一季度,大全能源经营活动产生的现金流量净额约为-12.45亿元。

针对相关情况,北京商报记者向大全能源方面发去采访函进行采访,但截至发稿,未收到公司回复。

北京商报记者 马换换 李佳雪