

核心技术人员接连出走 华熙生物内外承压

华熙生物又一位核心技术人员离职了。华熙生物近日公告称,公司核心技术人员周伟因个人原因辞职。这已是华熙生物今年第三位离任的核心技术人员,此前2月、4月,周贤龙、李奕恒已先后离开。与此同时,公司研发人员总量从2024年末的920人降至2026年上半年末的793人,一年半累计减少超百人。

研发人员流失背后,是华熙生物持续承压的业绩。自2023年起,公司营收连续三年下滑,曾经贡献超七成收入的皮肤科学创新转化业务大幅萎缩。2025年华熙生物靠压缩费用实现了净利润增长,不过,靠优化业务结构、整合资源配置省出来的利润空间终究有限,今年上半年公司营收、净利润分别同比下降22.32%、30.82%。面对不断恶化的业绩,华熙生物也在寻找新的增长点。公司代理的韩国童颜针JUVELOOK已于2026年7月获批,然而,产品还未正式上市,便陷入了侵权争议。



10月正式上市。

JUVELOOK入局,手握AestheFill的爱美客坐不住了。AestheFill与JUVELOOK均属“童颜针”,分属REGEN和VAIM两家韩国公司,在韩国本土,两款产品的专利博弈早已持续多年。

2024年1月,AestheFill率先在国内获批上市,是中国首个进口“童颜针”,江苏吴中旗下达透医疗器械(上海)有限公司(以下简称“达透医疗”)为独家经销商。2025年,爱美客通过爱美客国际以1.9亿美元的对价收购REGEN公司85%的股权,并于同年6月底完成交割。同年7月,REGEN单方面解除达透医疗的独家经销权,爱美客陷入与江苏吴中的代理权纠纷。目前,仲裁案件仍在审理中,尚未作出裁决。

随着JUVELOOK获批上市,专利争议也被带到国内。今年9月,有投资者在互动平台提问“JUVELOOK是否侵犯了REGEN的专利权”,爱美客回复称,针对VAIM涉嫌侵犯REGEN公司的专利事宜,REGEN公司及相关方在韩国和中国已经开展维权行动,切实维护相关的合法权益。

9月16日,华熙生物在投资者互动平台针对投资者提出的相关问题回复称,韩国相关案件主要系VAIM与韩国相关企业之间围绕相关专利有效性产生的知识产权争议,属于专利无效相关程序,并非针对JUVELOOK产品是否侵犯第三方专利的侵权争议。公司同时表示,JUVELOOK已在全球超过60个国家和地区销售多年,并在包括韩国在内的多个国家市场占有率位居第一,公司目前未获悉JUVELOOK产品因侵犯第三方专利而被法院或相关行政机关认定侵权的情形。

消费医疗行业分析师张从文表示,专利纠纷对国内销售的实际影响有限,华熙生物真正的挑战不在法律层面,而在市场层面。他指出,AestheFill已经抢占了先发认知和渠道,JUVELOOK晚了将近三年。再生医美赛道的竞争归根结底是渠道覆盖和医生教育的速度比拼,专利争议更多是舆论层面的干扰,JUVELOOK能否放量,取决于华熙生物的医美渠道能不能跑得比对手快。

北京商报记者 王寅浩 宋雨盈

图片来源:视觉中国

研发团队一年半缩减超百人

根据华熙生物公告,公司核心技术人员周伟因个人原因自2026年9月20日起辞去公司职务,辞职后其在公司及子公司将不再担任任何职务。周伟曾任中国科学院天津工业生物技术研究所以研究人员,于2020年9月加入华熙生物,离职前任公司原料研发资深专家,主要从事合成生物学关键技术研究。

周伟离职的同时,华熙生物新增认定了两位“90后”为核心技术人员。公告显示,王浩2020年7月加入华熙生物,近5年来,作为项目负责人、子课题负责人主持承担国家级、省级项目4项,授权发明专利11项,发表SCI论文10余篇,主导了华熙生物全生物法硫酸软骨素产业转化,现任公司合成生物技术研发负责人。王恩旭则曾在诺维信(中国)生物技术有限公司任高级工程师,2021年10月加入华熙生物,现任公司中试成果转化中心总经理。

新增后,华熙生物目前核心技术人员共计13人,分别为王瑞妍、石艳丽、刘建建、黄思玲、陶文文、陆震、阚洪玲、王玉玲、刘喆、赵毅、相茂功、王浩、王恩旭。

北京商报记者注意到,周伟已经是华熙生物在今年内第三位离任的核心技术人员。今年2月,曾任华熙生物子公司东营佛思特生物工程有限公司执行董事、总经理的周贤龙因个人原因辞职;同年4月,曾任公司药械研

发高级专家的李奕恒亦因个人原因辞职。

核心技术人员变动之外,华熙生物研发人员总量也在减少。截至2024年末、2025年末及2026年上半年末,公司研发人员数量分别为920人、860人及793人,一年半的时间内,研发人员累计减少百余名。

医药行业分析师朱明军分析称,华熙生物研发人员的流失速度和规模,反映出的不是简单的个人选择,而是公司在战略转型期对技术团队的吸引力在下降。华熙生物正在从玻尿酸原料商向合成生物和医美平台转型,转型期的组织动荡、业务收缩和资源重新分配,客观上削弱了核心技术岗位的稳定性和发展空间。“对一家靠技术驱动起家的公司来说,研发骨干连续出走意味着知识断层和经验流失,尤其是在合成生物、重组胶原蛋白这些需要长期积累的前沿领域,短期补位很难弥补长期积累的缺失。”他表示。

就相关问题,北京商报记者向华熙生物发送采访函,但截至发稿未获得回复。

营收三连降后利润再度失速

研发人员数量缩减背后,是华熙生物近年来面临的业绩压力。

北京商报记者梳理发现,“玻尿酸第一股”华熙生物上市初期增长势头迅猛。2019—2022年,公司营收增速分别为49.28%、39.63%、87.93%、28.53%,从2019

年的18.86亿元增至2022年的63.59亿元,净利润亦从2019年的5.86亿元攀升至2022年的9.71亿元。

但自2023年起,华熙生物的业绩步入下行区间。2023年公司营收小幅下降4.45%,净利润大降38.97%。2024年下滑进一步加剧,营收下降11.61%,净利润则同比下降70.59%,仅为1.74亿元,不足2022年业绩峰值的1/5。2025年华熙生物营收再次同比下降21.82%,但依靠销售费用及管理费用的缩减,净利润同比增长67.59%,实现了大幅回升。

不过,靠优化业务结构、整合资源配置省出来的利润空间终究有限。今年上半年,华熙生物的业绩被“打回原形”,营收同比下降22.32%,为17.56亿元,净利润则同比下降30.82%,为1.53亿元。华熙生物在半年报中表示,业绩下降主要系皮肤科学创新转化业务收入同比下降所致。

皮肤科学创新转化业务即华熙生物曾经的功能性护肤品业务,该业务一度是华熙生物的业绩支柱,2022年为公司带来46.07亿元营收,占主营业务收入的72.45%。同样自2023年开始,该业务营收连续下滑,2025年皮肤科学创新转化业务仅实现收入14.87亿元。今年上半年,该业务实现收入4.48亿元,占公司主营业务收入的比例降至25.53%,而2025年同期,皮肤科学创新转化业务带来营收9.12亿元。

朱明军指出,功能性护肤品的红利期已经结束,流量成本高企、竞争白热化,润百颜

等品牌很难再靠营销投入换回高增长。节流只能延缓利润下滑,解决不了收入端的根本问题。老业务在退潮,新业务体量还不够大,中间的时间差是业绩持续承压的真正症结。

童颜针未上市先陷专利战

面对业绩持续恶化,华熙生物也在寻找新的增长点。

此前,华熙生物在投资者关系活动中表示,公司医美业务2026年三季度有望迎来新品获批起点,2027年有望成为公司医美业务业绩集中释放的“爆发元年”。二代微交联娃娃针预计2026年第三季度获批,计划10月召开新品发布会;公司代理的其他产品预计2026年底在中国上市,其产品与公司现有产品可形成天然搭配;公司自研PDRN三类医疗器械、重组胶原蛋白填充剂等多款产品处于临床或注册阶段,有望2—3年陆续获批上市。

北京商报记者注意到,在华熙生物的新产品中,一款童颜针近期引起了广泛关注。2026年7月,由华熙生物代理的韩国VAIM GLOBAL聚乳酸面部填充剂JUVELOOK获得国家药品监督管理局批准上市。华熙生物曾在7月底的路演中表示,这是公司在再生医美领域的重要产品布局,也是其围绕细胞外基质(ECM)衰老干预持续完善产品矩阵的里程碑。据了解,JUVELOOK获批后,国内上市准备工作已正式启动,产品预计于2026年

同源康医药4亿元股权认购落空

与汇宇制药对簿公堂之后,同源康医药与齐鲁制药的合作再生变数。同源康医药近日发布公告称,此前与齐鲁制药达成的认购协议因若干先决条件未能在最后截止日期前达成或获豁免,已正式失效。该认购是双方就TY-9591(甲磺酸氘丙艾替尼片)合作的重要一环。彼时,除3亿元现金首付款外,齐鲁制药同意以7.3港元/股认购同源康医药6322.27万股新增H股,总代价约4亿元人民币(约合4.62亿港元)。但受市场状况及股价近期变动等因素影响,股权认购最终落空。北京商报记者注意到,截至9月18日收盘,同源康医药股价报3.255港元/股。

这并非同源康医药近期唯一的麻烦。就在与齐鲁制药签约的次日,公司便因TY-9591代理权问题与汇宇制药对簿公堂。作为同源康医药的核心产品,TY-9591已于8月底获批上市,但仍面临激烈竞争,赛道上已挤满阿斯利康、翰森制药、艾力斯等企业,叠加公司持续亏损,这笔约4亿元认购落空,也让市场更加关注同源康医药的经营压力与商业化前景。

股权认购协议宣告失效

同源康医药公告显示,经审慎考虑当前市场状况及股价近期变动,公司与齐鲁制药相互同意不再进一步延长经修订的最后截止日期,股权认购协议因此根据其条款于2026年9月20日失效。

同时,同源康医药在公告中强调,董事会认为,认购协议失效将不会对公司的业务营运及财务状况产生任何重大不利影响。双方仍有股份发行认购的合作意愿,具体细节仍在磋商中。

同源康医药与齐鲁制药的H股认购事宜可追溯至今年7月。彼时,同源康医药公告称,

者注意到,在此期间,同源康医药股价快速下挫,截至9月18日收盘,公司股价报3.255港元/股,较约定认购价腰斩。

尽管股权认购失效,同源康医药在公告中明确表示,公司及齐鲁制药将继续遵守各自在许可及合作协议、供应及商业化协议项下的义务。

就相关问题,北京商报记者分别向同源康医药和齐鲁制药发送采访函,但截至发稿未获回复。

合作与信誉双重隐患待解

股权合作的落空,并非同源康医药因TY-9591遇到的唯一麻烦。

纠纷的伏笔早已埋下。2025年8月底,汇宇制药公告称,公司全资子公司四川汇辰昕药业有限公司(以下简称“汇辰昕”)拟与同源康医药签署全国总代理协议,同源康医药同意将TY-9591产品的全国总代理权不可撤销、排他性地授予汇辰昕,授权区域为中国大陆地区(不包括港澳台及境外其他国家/地区市场),里程碑款项为1.5亿元人民币。今年2月,汇辰昕与同源康医药签订了《关于同源康“TY-9591”产品的全国总代理协议》。

今年7月21日,同源康医药宣布将TY-9591的中国大陆商业化权益授予齐鲁制药。次日,汇宇制药发布公告称,公司收到长兴县人民法院传票,同源康医药已向该院提起诉讼,请求法院依法确认其与汇宇制药之间TY-9591相关产品合作协议及全国总代理协议不成立。

而在此之前,汇宇制药及子公司汇辰昕已就相关合同纠纷向内江市市中区人民法院提起确认之诉,请求法院确认相关协议合法有效。

对于诉讼是否会影响同源康医药与齐鲁制药的合作,北京中医药大学卫生健康法学教授、博士生导师邓勇告诉北京商报记者,从法律文本层面看,本次股权认购失效公告并未将汇宇诉讼列为障碍因素,产品商业化合作协议继续履行,说明齐鲁制药已对产品权益纠纷做了风险评估。但这场围绕核心产品代理权的互诉,已成为交易的重大不确定性隐患。“如果法院最终认定同源康医药与汇宇制药的代理协议有效,将直接冲击齐鲁制药获得的独家商业化权益。”邓勇表示。

此外,邓勇指出,在BD合作市场,药企会重点核查知识产权、授权链条的稳定性。后续同源康医药对外授权、管线合作谈判时,交易对手会增加合同风险条款、压低交易对价,增加商务谈判难度,也会降低资本市场对公司资产确定性的信心。

商业化突围仍面临多重考验

这场持续两个月、至今仍存变数的合作,将同源康医药及其核心产品TY-9591再次推到台前。

同源康医药是一家即将进入商业化阶段的创新药企,主攻癌症治疗赛道,管线中有10款候选药物。其中,TY-9591由同源康医药自主研发,是可口服、不可逆的第三代EGFR-TKI(表皮生长因子受体酪氨酸激酶抑制剂),也是公司核心产品。TY-9591是奥希替尼的

氘代物,氘代修饰可改善药物代谢,包括延长药物半衰期、降低毒性或减少不良反应等。

今年8月,TY-9591片(商品名:卡达沙)已获得国家药品监督管理局附条件批准上市,适应症为具有表皮生长因子受体(EGFR)外显子19缺失(19DEL)或外显子21(L858R)置换突变,并伴有中枢神经系统(CNS)转移的局部晚期或转移性非小细胞肺癌(NSCLC)成人患者的一线治疗。

不过,即便获批上市,距离成功商业化仍有很长的路要走。TY-9591一经上市便面临激烈的市场竞争:同类产品,阿斯利康的奥希替尼、翰森制药的阿美替尼、艾力斯的伏美替尼等多款药物已在国内获批,亦有不少企业的第四代EGFR-TKI进入临床阶段。

“国内EGFR-TKI赛道本就拥挤,脑转移适应症虽是蓝海,但患者规模有限,齐鲁制药的渠道能力能否快速转化为实际销量还需观察。”医药行业分析师朱明军指出。

不仅如此,TY-9591是同源康医药第一款上市产品,此前公司没有商业化产品带来主营业务收入,长期处于亏损状态。2025年,公司亏损约3亿元;今年上半年,公司再度亏损2688.2万元。邓勇指出,同源康医药当前最大困境是持续无主营业务收入、连年亏损,管线高度依赖TY-9591这一核心资产,现金流紧张,代理权诉讼亦带来资产不确定性。他认为,这款产品能为同源康医药带来授权分成与销售分成,缓解资金压力,但不足以一次性扭转公司基本面;产品商业化收益需要时间兑现,诉讼风险和激烈市场竞争都将限制业绩弹性。

北京商报记者 王寅浩 宋雨盈