

董事长面对面

均瑶健康董事长王均豪：

# 坚持长期主义 做益生菌行业全球领跑者

本报记者 李万晨

随着人们健康意识的不断提升，大健康产业进入黄金发展期，益生菌作为维护肠道微生态平衡、促进人体健康的重要角色，正逐渐从专业医疗领域走向大众日常保健范畴。据市场调查机构欧睿国际发布的数据，近年来，中国益生菌消费市场规模正以每年11%至12%的速度增长，预计2026年有望达到1377亿元。

湖北均瑶大健康饮品股份有限公司(以下简称“均瑶健康”)被誉为“国内资本市场常温乳酸菌第一股”，均瑶健康董事长王均豪在公司上市后的第二年便提出“二次创业”的概念，开启生态科技的转型，潜心研究符合中国人生理特点和健康需求的益生菌产品。

上市之后的均瑶健康为什么要布局益生菌领域？公司益生菌业务的核心竞争力是什么，又如何成为益生菌行业全球领跑者？带着多个问题，《证券日报》记者专访了均瑶健康董事长王均豪。

“我们提出要成为全球益生菌行业领跑者，我希望未来能把‘做’这个字去掉，均瑶健康已经有所行动。”王均豪表示。

## 以益生菌再创业

均瑶健康的前身是均瑶乳业，1994年创办初期主要经营纯牛奶业务，但到2000年左右，牛奶行业遭遇激烈竞争。2004年，均瑶乳业“断臂求生”，砍掉了纯牛奶业务，转做乳酸菌这一细分市场，并于2018年更名为“均瑶健康”，主业为常温乳酸菌饮品的均瑶健康于2020年8月份登陆资本市场。

王均豪向记者讲述了公司上市前更名背后原因。他表示，公司名从均瑶乳业变更为均瑶健康，是为了更契合未来的发展战略，这便是从乳酸菌饮品进入益生菌赛道。

“通过在常温乳酸菌饮品里面加入益生菌的专利菌株，我们常温乳酸菌饮品又重新用科技让产品发光。益生菌是一片巨大的‘蓝海’市场，作为重要的微生态制剂，在调节肠道菌群结构的同时还可以通过肠-脑轴对精神健康的治疗产生辅助影响。”王均豪说。

近年来的研究显示，益生菌可以改善消化、提升免疫功能，甚至在心理健康方面也显示出积极作用。消费者对健康生活方式的追求使得益生菌市场在未来几年内有望持续增长。

“我一直在思考能不能找到一个药食同源的东西来调理身体，预防疾病。”王均豪表示，“病，疾加也”，疾在病先，治未病是我一直以来的理想，也是我对中国传统文化的理解。更重要的是，在健康中国的战略布局下，企业也要为健康中国添砖加瓦。

“益生菌是均瑶健康的转型方向，也是我又一次创业的赛道。”王均豪说。

在王均豪的大健康版图中，肠道只是益生菌的“应用场景”之一，未来，



图①图③均瑶健康工厂产品生产流水线  
图②均瑶健康工厂

均瑶健康的益生菌产品将覆盖人体全链微生态益生菌系统。随着功能性菌株的不断研发以及专利菌株资源的丰富，公司将形成科技专利的菌群，打造出针对不同人群、不同配方、不同价格体系的细分产品矩阵。

据介绍，目前均瑶健康以“成为微生态专家”为使命布局益生菌赛道，采用“技术挖掘+技术引入+产品研发”三业态协同布局的发展策略，逐步构建起从基础研究到工业化生产，再到终端销售的创新生态闭环，形成科技领先的核心竞争力。

## 10多年前已开始布局

均瑶健康看起来开展益生菌业务时间并不久，不过早在10多年前公司就已开始布局。

“益生菌非常珍贵，有很多菌株从筛选到研发，跨时长达10年至15年，在科技成果转化过程中，企业需要耐得住寂寞，因为每一株菌株走向市场，就要先种种子，最后再开花、结果，它需要有一个长期的过程。”王均豪说，“我们希望让科学家+企业家发挥‘1+1=11’的作用，因此找到了江南大学校长、中国工程院院士陈卫。”

均瑶健康与江南大学经多年接触后，双方于2021年3月份正式签约达成合作，合作期限为20年。其中，江南大学将部分功能性菌株独家授权给均瑶健康使用。

王均豪表示：“有了独家授权，均瑶健康才能在益生菌市场占据先发优势，夯实持续发展的长线逻辑，合作为公司提供强大研发支持的同时，还确保了功能性专利的独家使用权，为企业构建了技术壁垒。”

当年3月份，均瑶健康推出以肠

胃调节为方向的UE君益生菌固体饮料。2022年5月份，均瑶健康通过抗肥胖专利菌株及肠道调节菌株、益生菌科学复配，又创造性推出以纤维为方向的纤美君。2022年8月份，均瑶健康与江南大学再次签订《专利实施许可合同》，又获得6株专利益生菌独占许可。

均瑶健康一方面以独家授权、自研、购买等方式储备具有独特功能性的益生菌菌株十余株。另一方面，着手布局产业链，打通上下游，让自身益生菌的产业链条更为完整协同。

2022年8月份，均瑶健康重老牌益生菌原料生产企业润盈生物工程(上海)有限公司(以下简称“润盈生物”)，两家公司实现资源的优化配置，并充分发挥业务的协同效应。润盈生物成立于2006年，成立前已有近10年的益生菌生产技术储备和专利储备，是中国第一批益生菌原料生产企业，也是第一家参与《食品加工用乳酸菌》等行业标准起草的生产型企业。2023年2月份，润盈生物破产重整工作完成，并更名为均瑶润盈生物科技(上海)有限公司(以下简称“均瑶润盈”)。

“重整润盈生物后，均瑶健康在菌株储备、生产技术、海外市场方面得到了补充，‘研发—生产—销售’一体化闭环的建立不仅有利于提升均瑶健康的全域竞争力，也能够巩固我们在国内的益生菌龙头地位，对国外市场的拓展也有重要作用。”王均豪说。

目前，均瑶润盈共研发生产了50多种中国本土益生菌菌种，拥有4000余株自主知识产权的益生菌菌种资源库，涵盖益生菌菌粉、特色发酵剂、功能性食品及相关衍生产品，其中，高活性冻干菌粉年产能达300吨。

在王均豪看来，重整润盈生物，实现全产业链闭环，均瑶健康自身的益生菌业务无疑会更快更好地发展壮大，但重整的意义远不止于此。站在国内益生菌行业发展的角度来看，还有利于国内益生菌企业更好地发力内循环，提升国产益生菌话语权以及保护国内益生菌种子安全。

王均豪表示：“我们必须要坚持长期主义，这样才能够真正去打造具有核心竞争力的产品，把益生菌产品打磨出来，助力‘健康中国’。”

## 已取得72国认证

今年上半年，均瑶健康益生菌业务呈现增长势头，据公司近期投资者关系活动记录表显示，预计今年收入的70%来自海外客户，30%来自国内客户。

王均豪表示：“在B端，均瑶健康已取得了72个国家的认证，成为中国益生菌出口的第一大企业。”

据王均豪介绍，均瑶健康益生菌领域发酵剂业务已入选国际知名发酵剂供应商名录，也有望在2024年度实现发酵剂业务的突破发展。发酵剂领域是益生菌行业的高端细分领域，存在极高的技术门槛和壁垒。目前国产发酵剂替换面临着产品稳定性、产品风味及技术参数指标匹配的挑战。今年上半年，均瑶润盈发酵剂产线已入选2023年上海市奶业优势特色产业集群项目，并成功向海外头部企业输出发酵剂产品。

“未来3年到5年内，均瑶健康将以益生菌为核心突破，以掌握技术壁垒、达到国际领先、塑造核心竞争力为标准，让中国‘好菌’走向全球。”王均豪说。

## 强化新材料布局 鲁银投资拟收购新艺粉末55%股权

本报记者 赵彬彬

12月26日，鲁银投资集团股份有限公司(以下简称“鲁银投资”)发布公告称，公司拟以支付现金的方式，收购济南新艺粉末冶金有限公司(以下简称“新艺粉末”)55%的股权，交易金额为8289.56万元。

鲁银投资相关人士对《证券日报》记者表示：“公司主业包括盐业和新材料两大板块。此次收购新艺粉末55%的股权是公司在新材料领域的一次重要布局，旨在通过资源整合和技术创新，推动新材料板块延链强链。”

## 不断延链强链

公告显示，新艺粉末是一家专注粉末冶金产品的研发、生产与销售的公司，主要产品包括粉末冶金汽车零部件，产品广泛应用于新能源汽车及燃油车领域，服务于国内主要汽车制造企业和发动机整机制造商。

财务数据方面，2023年，新艺粉末实现营业收入15515.85万元，实现净利润1631.49万元。2024年1月份至9月份，公司实现营业收入11373.37万元，实现净利润1469.59万元。

鲁银投资的主营业务中也包含粉末冶金材料及制品的生产和销售。其中，金属粉末(特别是钢铁粉末)是其粉末冶金材料及制品业务的重要组成部分。Choice数据显示，2024年上半年，公司钢铁粉末收入6.11亿元，占公司营业收入的36.03%。

“新艺粉末是公司粉末冶金材料的下游，通过本次收购，公司新材料产业将进一步向粉末冶金制品领域延伸。”鲁银投资前述人士表示，收购完成后，新艺粉末将成为公司的控股子公司，公司将借助新艺粉末的行业经验和专业技术优势，进一步巩固和拓展在新材料产业的市场地位。同时，公司也将通过资金支持和战略规划，帮助新艺粉末提升治理水平、改进生产工艺、提高生产效率，实现双方共赢。

对于此次收购，济南大学金融

研究院研究员刘坤表示：“借助‘鼓励上市公司加强产业整合’等政策东风，鲁银投资加强了新材料领域布局，提高了抵御市场风险的能力。”

## 粉末冶金制品需求增长

随着3D打印等新技术的应用，金属粉末冶金市场空间快速打开。鲁银投资收购新艺粉末，也是希望借助上下游一体化优势，提升在金属粉末冶金市场的竞争力。

粉末冶金是以制造金属粉末和以金属粉末为原料，用“成形—烧结”法制造材料与制品的行业，是机械工业中重要的基础零部件制造业。粉末冶金的下游市场包括交通、机械、电子、航空航天、新能源和核工业等多个领域。其中，汽车领域是粉末冶金下游市场中占比最大的部分，达到70%左右。

北京兰格云商科技有限公司研究中心主任王国清表示：“随着全球制造业的发展，对粉末冶金制品的需求也在持续增长。特别是在汽车、机械制造等行业，粉末冶金制品以其优异的性能、高精度和稳定性，成为了不可或缺的重要零部件。”

比如，随着新能源汽车市场的快速发展，对轻量化、高精度组件的需求不断增长，推动了不锈钢、铝粉等金属粉末的需求增长。同时，航空航天领域对高效航空发动机的需求也推动了不锈钢、镍等粉末冶金材料的需求增长。

“此外，随着3D打印、金属注射成形等先进制造技术的不断发展，粉末冶金制品的市场需求将进一步增加。”王国清表示，除传统的汽车领域外，新能源、医疗、国防工业等新兴领域对金属粉末的需求也将持续增长。根据南贝哲斯信息咨询有限公司的研究数据，2024年全球金属粉末市场规模达40.6亿美元，预计2024年至2029年的复合年均增长率将达3.8%。其中，亚太地区是增长最快的市场，预计年复合增长率将达5.1%。

## 康希通信推进收购芯中芯科技部分股权事宜

本报记者 张文湘

12月25日晚间，格兰康希通信科技(上海)股份有限公司(以下简称“康希通信”)发布公告称，公司正筹划收购深圳市芯中芯科技有限公司(以下简称“芯中芯科技”)的部分股权，将持股比例提高到51%。

公告称，上述交易不构成关联交易，预计构成重大资产重组，本次交易不会导致公司控制权的变更，有助于进一步加快上市公司IoT(物联网)产品线在智能音频、智能家居等市场领域的应用及拓展。

## 丰富公司产品品类

公开资料显示，康希通信是一家专业的射频前端芯片设计企业，采用Fabless(无晶圆生产设计)经营模式，主要从事Wi-Fi射频前端芯片及模组的研发、设计及销售。今年前三季度，康希通信实现营业收入3.78亿元，同比增长34.04%。

今年11月25日，康希通信与芯中芯科技相关股东签署框架协议，拟收购芯中芯科技部分股权，将对芯中芯科技的持股比例提高到51%，从而取得标的公司控制权。芯中芯科技主要面向智能物联网市场，提供基于Wi-Fi、蓝牙、AIoT(人工智能物联网)等技术的智能控制模块与解决方案，产品广泛应用于智能家居、智能穿戴、智能健康等各类智能物联网相关的智能终端。

公告称，芯中芯科技预估值在3.5亿元至4亿元之间。本次交易拟采用现金方式，康希通信2024年三季度报告显示，公司今年9月末的货币资金余额为4.25亿元。根据业绩承诺，2025年至2027年，芯中芯科技承诺三年内累计实现的净利润约为1.05亿元。

康希通信公告称，公司进行本次交易，主要目的是通过投资及业

务整合，丰富公司的产品品类及适当延伸公司产业链，提高公司的核心竞争力。

本次交易及智能物联网领域的前景引人关注。业内人士认为，当前智能物联网行业及AI(人工智能)技术快速发展，也有望对智能物联网行业带来积极的提振效应。

“在AI浪潮下，2025年智慧物联网产业整体仍将仍以AI技术为赋能设备装置、强化用户体验之关键核心。”集邦咨询顾问(深圳)有限公司分析师曾伯楷在接受《证券日报》记者采访时表示，在智能家居领域，AI可望改善智能家庭体验与促进整合性；在智能穿戴领域，大厂聚焦AI强化保健；而在智慧健康领域，照护、营运、居家预防应用或加速发展。

## 并购重组热度提升

受益于行业复苏和接踵而至的政策利好，半导体行业并购重组热度不断升温。

Wind数据显示，从今年7月1日至12月25日，A股有15家上市公司发布了与半导体相关的资产重组类公告，合计发布的相关公告达74条。其中，11月份，A股有7家上市公司合计发布了33条半导体资产重组相关公告。

海通证券股份有限公司一份研报认为，今年9月份，“并购六条”发布后，半导体指数显著跑赢大盘，半导体产业上市公司将积极进行并购重组，加强产业链协同效应及平台型企业快速成长，并购市场升温亦将激发半导体行业二级市场投资热情。

中国矿业大学(北京)管理学院硕士生导师支培元表示，一系列政策动向说明监管层面对企业并购重组的积极态度，尤其在半导体行业。半导体产业的并购重组浪潮既是技术迭代与市场需求共同驱动的结果，也得益于政策与资本市场的推动。

## 武汉土地市场暖意浓 第35次土拍成交额超210亿元

本报记者 陈潇

12月26日，武汉市第35次土地拍卖活动顺利结束，此次共成交各类用地30宗，成交总金额210.94亿元，是2024年度武汉推出土地面积、金额最大的一次土地拍卖活动。

其中，22宗涉住宅地块均成功出让，成交金额为178.21亿元。华润置地有限公司(以下简称“华润置地”)、浙江伟星房地产开发有限公司(以下简称“伟星地产”)、深圳华侨城股份有限公司(以下简称“华侨城”)等房企均有斩获，其中，不少房企为首度现身武汉拿地。

今年前三季度，武汉土地拍卖供地较少，市场表现较为平淡。12月份，在楼市回稳、优质地块供给增加等多因素作用下，武汉土地市场出现翘尾效应。中指研究院统计数据显示，武汉土地市场12月份单月成交金额已达成418亿元，超过此前11个月总和，不少住宅用地出现久违的溢价成交。

具体来看，武汉本次拍卖有5宗土地产生溢价。其中，3宗住宅用地竞价相对激烈：武昌团结路地块有多家房企同台竞拍，竞价25轮后，最终由华润置地以7.12亿元竞得，溢价率高达20.28%；汉口后湖地块有2家企业参与竞价，最终由伟星地产以14.93亿元竞得，溢价率6.04%；东湖高新区地块有2家企业参与竞价，最终由武汉光谷宜居投资发展有限公司以5.47亿元竞得，溢价率0.92%。

值得一提的是，武汉此次土拍不仅有涉宅用地，还有多宗商服、工业、文化和交通等用地成交。

其中，东湖风景215、216号地块被武汉铭业开发建设有限公司分别以3.24亿元、4.48亿元拿下，该公司是由武汉铭湖建设投资有限公司和武汉阿那亚文旅发展有限公司共同设立。

同时，青山区10街坊地块由华侨城旗下的武汉华滨置业有限公司以底价4.89亿元竞得，成交楼面价14307

元/平方米，这也是华侨城年内首宗公开拿地。值得一提的是，此前，华侨城位于武汉洪山区曾有约105.32亩地被收储。

此外，江汉区一地块涉及存量地块规划调整，这次由嘉里建设有限公司(以下简称“嘉里建设”)48.94亿元摘得，嘉里建设在港交所发布公告称，该地块涉及收储以及收购，使用权由100%商业用途变更为混合商业用地以及住宅用地，交易条款公平合理。此外，武汉城投联合开发集团有限公司在本次土拍中拿下多宗地块，坚持深耕策略，推动城市更新，提升城市的功能品质。

“近期，不少城市收储动作较多，收储后调整规划重新出让，也符合优化存量的政策方针，有利于房企盘活利用现有土地，实现更好的物业规划。”上海易居房地产研究院副院长严跃进向《证券日报》记者表示。

中指研究院数据显示，自10月份起，武汉新房成交连续上涨，10月份、

11月份武汉新房成交分别为10919套、16731套，12月前25天，武汉新房成交已经突破2万套，创出年内单月新房成交纪录。第四季度，武汉新房月度成交量实现“三连涨”。

相比于新房，武汉二手房市场虽保持升温态势，但成交涨幅不及新房市场。

中指研究院华中分院分析师李国政表示，随着武汉住宅设计新规全面落实，尤其是一系列“计容新规”出台，促进房企高效利用土地与空间、创新产品设计与配套建设。当前，企业可以充分利用规划的“政策红利”，打造第四代等高品质住宅，提升项目的性价比与市场竞争力，实现以需定供、以需定建。

“目前武汉市场新上市的‘第四代’等高品质项目平均开盘去化率达到82%，市场认可度较高。这些积极变化，利于房企实现利润的增长，同时提升企业投资意愿，促进武汉土地市场健康发展。”李国政如是说。