

网易第三季度净收入同比增长8.2%

■本报记者 李豪悦

11月20日，网易发布2025年第三季度财报。财报显示，网易第三季度净收入为284亿元，同比增加8.2%；毛利润为182亿元，同比增长10.3%；非公认会计准则下归属于公司股东的净利润为95亿元。

网易第三季度净收入增长主要得益于游戏及相关增值服务业务。第三季度，网易云音乐、创新及其他业务净收入分别为20亿元和14亿元；有道净收入为16亿元，同比增长3.6%；游戏及相关增值服务净收入为233亿元，同比增加11.8%。

“这个季度，我们的业绩依旧稳健。中国市场实现健康增长，国际市场的吸引力持续提升。”网易首席执行官兼董事长丁磊表示：“多年来，我们持续打磨、创造新品，为玩家带来卓越的游戏体验，在一部部力作中印证了自身实力。这为我们将中国特色鲜明、制作精良的游戏推向全球奠定了基础。”

网易在第三季度加大了对长青精品和“出海”业务的投入，夯实了游戏业务增长的根基。其中，“出海”游戏的出色表现，有望成为网易游戏业务的第二增长曲线。

具体来看，在本土市场，本季度网易多款长青产品的稳定表现，为业绩增长提供了有力支撑。其中，运营22年的《梦幻西游》通过持续革新迭代，屡创刷新

纪录；《大话西游》手游十周年版本新服登录人数创下历史新高；《阴阳师》九周年庆典推出新角色后广受好评，并重回App Store（中国地区）收入榜前10；《第五人格》登上App Store（中国地区）畅销榜第四位等。

同时，一些爆款产品也实现强劲增长。《逆水寒》手游借助两周年庆的内容，收入大幅提升，重回App Store（中国地区）畅销榜第3位；《蛋仔派对》在暑期期间，人均在线游戏时长创下历史新高；《燕云十六声》第三季度月活跃用户数，收入均创新高，多次跻身App Store（中国地区）畅销榜前6位，口碑也大幅提升。

值得一提的是，网易游戏在海外市场屡创佳绩。近日，素有“游戏界奥斯卡”之称的TGA（美国电子游戏奖项）公布2025年提名，网易迎来历史性突破，首次有三项作品同时入围。《漫威奇锋》与《命运：群星》分别入围“最佳持续运营游戏”和“最佳移动游戏”提名，由网易投资的发行商Kepler Interactive发行的《光与影：33号远征队》入选了TGA年度最佳游戏等十二项提名，成为该奖项有史以来获提名最多的游戏。

“对于中国厂商而言，游戏产品入围并获得TGA奖项是证明产品海外影响力和质量的重要标准之一。去年，国产游戏《黑悟空：神话》也曾斩获TGA多项奖项。此外，通过投资提升海外影响力也是中国游戏巨头常用的手段。



网易投资的发行商Kepler Interactive发行的《光与影：33号远征队》是今年入围的热门选手，腾讯此前投资的拉瑞安工作室旗下的《博德之门3》也曾荣获TGA年度最佳游戏。这些全球精品游戏背后有中国投资方的身影，也进一步证明了中国厂商“出海”超前的投资眼光，有助于国内厂商吸引更多优质的合作机会，深入全球市场。”上海夏至良时咨询管理有限公司高级研究员杨怀玉对《证券日报》记者表示。

丁磊表示：“通过与合作伙伴及顶尖人才的紧密协作，我们致力于为玩家创造更大的价

值，将我们的发展优势拓展到更多市场。”

此外，自研产品陆续在海外大获成功也推动了网易游戏的“出海”进程。《命运：群星》在海外发行后，登顶美国、加拿大地区App Store下载总榜；《逆水寒》手游全球上线后迅速登顶日本、马来西亚、泰国、越南、柬埔寨、文莱等多个国家和地区的App Store免费榜；《燕云十六声》上线24小时海外版本玩家超200万，Steam全球同时在线人数超19万，冲进Steam全球最畅销游戏榜Top4。

“网易游戏海外业务正迎来结构性突破，《燕云十六声》与《逆

水寒》的亮眼表现只是开端。”DataEye研究院研究总监刘尊对《证券日报》记者表示，“一方面，网易拥有国内顶尖的游戏研发引擎和技术团队，能够支撑其制作3A级、跨平台大作；另一方面，网易在今年关停低效工作室，转而集中资源源于自研引擎与IP合作，从‘广撒网’转变为‘精耕作’。当前，网易游戏的海外业务已超越了简单的‘将国内成功模式复制出去’的阶段，而是进入了‘为全球市场量身定制顶级内容’的新阶段。若能成功应对产品、文化与运营的多重挑战，网易‘出海’前景值得期待。”

科济药业董事长李宗海：

CAR-T 肿瘤疗法取得重要进展



科济药业董事长李宗海 企业供图

■本报记者 金婉霞

提取患者的T细胞，借助基因工程为其“戴上”肿瘤“侦查探头”CAR，使其具备精准识别与攻击癌细胞的能力。这种名为CAR-T（嵌合抗原受体T细胞）的疗法，是近年来肿瘤治疗领域的一项革命性突破。

11月19日，科济药业控股有限公司（以下简称“科济药业”）举办了投资者公开日活动。会上，科济药业董事长李宗海在接受《证券日报》记者采访时表示：“在临床研究中，我们发现，对于部分患者，先进行CAR-T给药，能够缩小病灶大小，之后再结合手术治疗，或许能达到斩草除根的效果。”李宗海还称，也可以先进行手术，然后通过CAR-T深度清除肿瘤细胞，CAR-T或许会成为肿瘤综合治疗、组合治

疗中的关键手段。

今年6月份，科济药业的舒瑞基奥仑赛注射液（一种靶向Claudin18.2的自体CAR-T细胞产品），用于治疗晚期胃/食管胃结合部腺癌患者的新药上市申请获得受理，有望成为全球首款获批上市用于治疗实体瘤的CAR-T细胞产品。李宗海透露，除了经至少二线治疗失败后的胃癌，舒瑞基奥仑赛注射液在胃癌的一线序贯治疗等方面也展现出了一定潜力，针对胰腺癌、胃癌的术后辅助治疗研究也在持续推进中。

舒瑞基奥仑赛注射液有望成为首款实体瘤用药

截至目前，市场对科济药业最为期待的产品当属舒瑞基奥仑赛注射液。一位行业人士向记者透露，截至当前，中国及美国共有13款CAR-T治疗产品获批上市，然而它们的治疗适应症均为患者人数相对较少的血液瘤；而对于胃癌、结直肠癌等发生在身体器官或组织的实体性肿瘤，仍未有产品获批上市。因此，科济药业的舒瑞基奥仑赛注射液在实体瘤领域有望在全球独占鳌头。

此外，在中国市场，胃癌属于“大癌种”，业内对其市场前景的预估颇为乐观。北京大学肿瘤医院沈琳教授表示：“胃癌是全球范围内疾病负担沉重且治疗挑战巨大的一类恶性肿瘤，尤其对于晚期胃癌患者

而言，现有治疗手段及其疗效极为有限，生存预后极差。在目前的胃癌治疗格局下，越来越多的患者已在前线经历免疫治疗、抗血管生成治疗失败，三线及以上可选择或可获益的药物更为受限。因此，二线治疗失败后的晚期胃癌患者存在巨大的未被满足的临床需求。”

李宗海认为，舒瑞基奥仑赛注射液会成为一种治疗“新武器”，对现有疗法起到补充作用。“如果把清除肿瘤细胞比作一场战争，医生既需要手术、化疗这些手段来攻城略地，CAR-T的作用更像是‘大清扫’，不给敌人留下喘息之机。”李宗海称，已有的临床数据进一步证实，与现有标准治疗相比，舒瑞基奥仑赛在延长晚期末线胃/食管胃结合部癌患者的无进展生存期（PFS）和总生存期（OS）方面均具有显著优势和临床价值。

除胃癌外，《证券日报》记者注意到，舒瑞基奥仑赛注射液用于高危胰腺癌的辅助治疗、胃癌辅助治疗以及胃癌一线治疗后序贯治疗等适应症的临床研究也在有序进行中。

关于舒瑞基奥仑赛注射液的后续商业化，李宗海对《证券日报》记者表示，已有多家药厂表达合作意向，但鉴于该产品的市场独家性及潜在的市场空间，该公司将会独立进行商业化销售，目前其商业化团队正在组建中。同时，李宗海称，舒瑞基奥仑赛注射液已获得美国食品药品监督管理局的“再生医

学先进疗法”（RMAT）认定，在海外市场，科济药业拟采用与经销商合作的方式进行销售。

破解行业成本难题 通用型CAR-T研发数据喜人

令人欣喜。从行业层面来看，CAR-T疗效明显，然而一针约百万元的价格却极大地限制了它的可及性。过去，有国产CAR-T产品连续四年冲击国家基本医保目录（以下简称“商保创新药目录”）谈判，但均未取得实质性进展。今年，国家医保局首次将商业健康保险创新药目录纳入政策框架，CAR-T成为被纳入商保创新药目录的产品之一。

对于CAR-T的可及性，李宗海认为，现有CAR-T产品具有高度定制化的特点，制备成本高昂，因此大幅降价并不现实。在提高可及性方面，一方面，商业保险将发挥较大作用。李宗海称：“中国社会产业的发展已极大满足了老百姓在衣、食、住、行方面的基本需求，下一步，关键在于如何实现更高质量的生活，而健康是首位的。”他已观察到政策层对商业健康保险的调整，并期待政策、企业及个人携手，通过创新支付方式破解难题。

另一方面，李宗海向记者透露，科济药业正在进行通用型CAR-T的研发，并取得了一定进展。李宗海表示：“通用型CAR-T生产周期短、成本低，可现货供应，

将极大改善患者的可及性。”若能实现通用型CAR-T落地，其成本可控制在万元区间内。

《证券日报》记者从行业内了解到，通用型CAR-T的最大难题在于人体的排斥反应。当通用型CAR-T回输到人体后，因其为健康供者细胞，易被患者免疫系统当作“敌人”，从而引发排斥反应，降低通用型CAR-T的有效率。

对此，李宗海称，科济药业在全球首次开发了THANK-uCAR、THANK-u Plus技术平台，通过为CAR-T嵌入可抑制排斥反应的药物来规避该风险。他表示：“当通用型CAR-T回输到人体后，我们通过技术手段先抑制排斥，为CAR-T药物争取更多的扩增时间，从而提高疗效。”基于THANK-u Plus平台，科济药业开发了第二代通用型产品CT0596。临床数据显示，截至今年6月24日，8例至少经过三线治疗后的复发难治性多发性骨髓瘤受试者中，有5例达到PR（部分缓解）及以上，其中3例达到CR（完全缓解）及以上，且未出现患者复发或疾病进展的情况。

记者还了解到，科济药业正在进行不同靶点的通用型CAR-T候选产品开发，涵盖实体瘤、血液肿瘤、自免CAR-T，涉及CLDN18.2、GPC3、CD19/CD20等靶点。



产供销高效联动 东北制药四季度开局稳中有进

四季度是全年目标收官的关键冲刺期，辽宁方大集团东北制药以“大干四季度”专项行动为总抓手，统筹产供销全链条高效联动，深耕精细化管理，攻坚市场拓展难点，强化保障体系支撑，10月份交出生产超额、成本优化、市场突围的良好答卷，为奋力冲刺全年目标提供了有力支撑。

生产端提效降本 精耕细作释能

生产系统以“满负荷、高效率、低成本”为导向，建立“周调度、日

跟踪”管控机制，优化排产方案，合理调配人力设备；10月份核心产品超额完成计划。

各分厂以降本增效为抓手，通过流程优化、能源管控、小改小革等深入开展精细化管理，降本指标环比、同比均有显著提升。其中，202分厂在新项目开发 and 老项目挖潜方面取得突破，通过优化生产班次，盐酸小檗碱和胡椒环生产效率得到明显提升；204分厂组织开展的合理化建议征集活动成效显著，在征集到的40余项目中梳理出19项进入落实策划，内容涵盖工艺优化、生产精控、修旧利废等多个方面，为后

续生产提升提供了有力支撑。

销售端拓市回款 内外联动突围

面对医药市场竞争加剧、需求波动等挑战，销售系统精准研判市场态势，多路并进应对挑战。原料药销售紧盯国内外原料药市场价格走势，及时调整销售策略，通过参加国际展会等方式积极拓展销售渠道，并加强客户开发力度，提升终端客户占比；制剂销售各省区坚持销售与回款并重，控制应收账款风险，同时加速新业务布局，药食

同源饼干、化妆品等新业务的销售拓展工作也在加快推进。此外，制剂销售进一步锚定全年目标，聚焦核心产品攻坚制定11月份-12月份联动冲刺销售方案，力争在核心产品上实现重点突破。

协同保障聚力收官 全链支撑冲刺

保障体系以“强服务、保供应、守底线”为核心，形成跨部门合力。采购部门通过多渠道采购策略，确保物料物资稳定供应；能源管理部门优化能源调配方案，有效降低能

源成本；环保部门强化全过程监管，确保各项排放指标达标；质量检验部门严格把关，为产品质量提供可靠保障。各专业线密切配合，形成了强大的保障合力。各子公司围绕年度目标，加快推进指标进度，形成上下联动、协同发展的良好局面。

10月份的阶段性成果，为东北制药冲刺全年目标注入强劲信心。当前，公司各业务单元掀起新一轮攻坚热潮，紧盯营收、利润、降本等核心指标，抢抓年底关键窗口期，全力推动各项工作提速增效，为高质量发展续写新篇。

(CIS)

金杯汽车拟取得中拓科技控股权

■本报记者 李勇

金杯汽车股份有限公司（以下简称“金杯汽车”）对外投资步伐再度加快。继前期认缴出资2.4亿元参与设立沈阳汽车产业投资基金合伙企业（以下简称“沈阳汽车产业基金”）后，11月20日，金杯汽车又发布公告，拟通过认购新增资本及受让股权的方式，合计投资1.58亿元取得长春中拓模塑科技有限公司（以下简称“中拓科技”）52.00%的股权。交易完成后，中拓科技将成为金杯汽车的控股子公司，并纳入合并报表。

苏商银行特约研究员高政扬在接受《证券日报》记者采访时表示：“综合来看，这种基金投资与直接收购的双轨模式，体现了公司逐步向高附加值领域渗透的系统性布局思路。一方面，通过基金布局探寻长期技术趋势；另一方面，借助控股收购迅速获取成熟技术、客户资源及产能，有效提升市场竞争力。”

金杯汽车此次收购中拓科技52%股权将分两个步骤进行。首先，金杯汽车拟以现金8958.33万元认购中拓科技新增注册资本2500.00万元。认购完成后，金杯汽车将持有中拓科技29.41%的股权。在完成对中拓科技新增资本的认购并成为其股东后，金杯汽车拟以现金6880.00万元受让郭金源、刘鸿飞、许立新、新鸿源合计持有的中拓科技22.59%股权。上述增资及受让股权完成后，金杯汽车将合计持有中拓科技52.00%的股权，成为中拓科技的控股股东。

公告显示，中拓科技是目前东北汽车产业集群Tier2（二级供应商）中规模最大、技术领先的塑料件喷涂供应商，也是理想汽车的一级供应商，并且间接服务于宝马、大众、红旗、奥迪等传统汽车企业以及小米、小鹏等新势力汽车企业。此外，中拓科技还是金杯汽车子公司沈阳金杯延锋汽车内饰系统有限公司的供应商。2024年及今年前五个月，中拓科技营业收入分别为2.51亿元和1.23亿元，净利润分别为426.02万元和1139.56万元。

高政扬向记者表示：“技术层面，金杯汽车可凭借此次收购快速切入汽车轻量化零部件领域，丰富技术储备并推动产品多元化；客户层面，可依托中拓科技覆盖传统车企与新能源汽车新势力的客户网络，实现订单结构多元化，进一步优化客户结构；战略层面，此次收购深化产业链协同，有望为金杯汽车带来研发与产能协同效应。”中拓科技同时是金杯汽车子公司的供应商，整合后可通过内部化运作降低采购成本，提升质量管控水平，借助交叉销售与技术融合，推动金杯汽车从传统零部件供应商向电动化、智能化系统总成供应商转型，进一步增强综合竞争力。

金杯汽车目前主要从事汽车零部件的设计、生产和销售。公司产品主要包括汽车内饰件、座椅、橡胶件等。近年来，金杯汽车在巩固主业基本盘的同时，还进行瘦身健体以“提升质量”，经营质效不断改善。截至今年9月末，金杯汽车在手货币资金已上升至19.51亿元。充裕的现金流为金杯汽车的业务发展及对外投资奠定了良好基础。

在经营策略上，金杯汽车坚持以“稳”为核心的运行策略。2025年，金杯汽车还提出了以“新”为核心的增长策略，致力于通过内外市场项目以及合资合作项目提升价值规模，不断整合资源、聚焦新项目。据金杯汽车前期披露的半年报，仅上半年，通过主要客户领航支持和团队自主开发双轮驱动，金杯汽车就累计接触了200余家潜在合作伙伴，近100个储备战略项目。

在致力于内生发展的同时，金杯汽车也在寻找外延发展机会。今年9月份，金杯汽车参投了沈阳汽车产业基金，谋求以较低的筛选成本优先获得优质项目资源。此次对中拓科技控股股权的收购，将使金杯汽车进入轻量化零部件领域，开拓上市公司新的业务增长点。

长春高新控股股东 19%股权划转落定

■本报记者 马宇薇

11月20日晚间，长春高新技术产业（集团）股份有限公司（以下简称“长春高新”）发布控股股东股权结构变更公告。公告显示，长春高新近日收到控股股东长春超达投资集团有限公司（以下简称“超达集团”）的通知，获悉超达集团的股权结构发生变更，并已取得了长春市市场监督管理局长春新区分局换发的《营业执照》。

具体来看，经长春新区国有资产监督管理局（以下简称“新区国资局”）决定，超达集团19%股权将由龙翔投资控股集团有限公司（以下简称“龙翔集团”）无偿划转至长春新区产业投资集团有限公司（以下简称“新区产投”）。调整变更前，龙翔集团持有超达集团100%股权，划转后，龙翔集团与新区产投分别持有超达集团81%与19%股权。

追溯此次股权变更的根源，其核心驱动力来自新区国资局的统筹规划。公告明确提出，股权划转系根据新区国资局的决定实施，属于国有资产的内部优化配置。从股权结构来看，此次变更并未改变超达集团的控股股东地位，长春高新实际控制人仍为新区国资局，公司日常经营管理团队保持稳定。

“国有股权的结构性调整，本质上是为企业发展提供更精准的资源支撑。”北京博星证券投资顾问有限公司研究所所长邢星在接受《证券日报》记者采访时表示。

今年以来，长春高新在创新药领域成果密集落地，新业务领域进展显著。具体来看，国内首款治疗急性痛风性关节炎1类创新生物制剂金蓓欣（伏欣奇拜单抗）正式上市销售；子公司长春金赛药业有限责任公司与丹麦ALK-Abell6A/S公司达成变异原特异性免疫治疗（AIT）产品合作，拓展呼吸过敏领域的产品管线；长效促卵泡激素获批上市，进一步丰富长春高新女性健康相关产品管线。

长春高新相关负责人对《证券日报》记者表示：“我公司正集中核心资源重点推进金蓓欣、美适亚等新产品销售，旨在将此类新产品培育为我公司新的利润增长点。”