

八菱科技跨界大健康：实控人已套现3亿元

本报记者 伍月明 晏国文 曹学平
北京报道

2019年4月，南宁八菱科技股份有限公司（以下简称“八菱科技”，002592.SZ）以9.08亿元现金收购了北京弘润天源基因生物技术有限公司（以下简称“弘润天源”）51%的股权，跨界豪赌细胞存储业务。

近期，八菱科技这一收购再起波澜。

彼时，为了解决交易对手关联方对弘润天源的资金占用，交易对手置入北京大兴区魏善庄半壁店绿茵花园7套别墅“以房抵债”。

9月4日，《中国经营报》记者致函八菱科技询问进展，八菱科技证券部回应称，该项资产置换尚未完成。上述拟置入房产由持有人直接出售（过户到弘润天源再出售，主要是避免重复缴纳房产交易税），然后将出售房产所获现金与弘润天源的上述拟置出资产进行置换。

9月5日上午，八菱科技在2019年半年报的补充披露中指出，截至本公告日，交易对手王安祥和其相关方上述资产置换承诺已超预期，资产置换尚未完成。在上述资产置换完成前，对剩余应付营南恒鑫、营南弘润股权款约3.03亿元，八菱科技已暂停支付。

9月5日，本报记者来到北京南六环外的绿茵花园，该处位置偏僻，交通不便，其周边都是农田，弘润天源就在那花园内。经过多番寻找，记者并未找到弘润天源所置入的7套别墅。记者注意到，绿茵花园别墅入住率并不高，不少别墅花园长满杂草，一派久未打理的景象。

事实上，八菱科技的实控人是这场交易中最大获利者，其已套现3亿元。

跨界大健康

八菱科技预计，通过收购弘润天源能提升公司整体盈利水平和抗风险水平，并推动公司向大健康产业发展。

八菱科技成立于2001年，原本主业为热交换器的研发、生产和销售，产品主要应用于汽车、工程机械、国防装备、计算机等市场领域。八菱科技2019年中报显示，2019年1~6月，公司实现营业收入137314.24万元，比上年同期增长0.03%；归属于上市公司股东的净利润-1280.51万元，比上年同期减少2351.40万元，同比下降219.57%。

大股东套现3亿元

记者通过梳理八菱科技公示信息发现，弘润天源的应收账款绝大部分来自关联方的大额资金占用款。

记者注意到，八菱科技用9.08亿元收购弘润天源51%的股权，却发现交易对手用作置换标的公司4.8亿元资产的7套别墅已被抵押。

据公告显示，在此前八菱科技筹划重大资产重组期间，民生证券发现弘润天源存在资金被关联方占用的事实，并提及弘润天源若通过资产置换的方式解决关联方资金占用问题，则资金占用对当时的重大资产重组不构成实质性障碍。

为解决标的公司资金占用及资产瑕疵问题，2019年1月19日，弘润天源与王安祥和金明武和相远东签署了《资产置换协议》。

标的盈利能力遭疑

值得注意的是，弘润天源亮丽的业绩背后关联交易占比较高，能否支撑八菱科技实现转型仍有不确定性。

弘润天源成立于2004年，2015年正式登陆新三板，并于两年后摘牌。弘润天源主要产品分为两大类：一是细胞技术服务，包括免疫细胞、胎盘/脐带干细胞存储等；二是健康管理服务，包括健康评估检测、肿瘤预警检测等。

据公告显示，弘润天源2016~2018年度分别实现营业收入2.28亿元、3.38亿元、2.90亿元；同期对

应实现净利润1.06亿元、2.10亿元、1.56亿元。值得注意的是，弘润天源亮丽的业绩背后关联交易占比较高，能否支撑八菱科技实现转型仍有不确定性。

弘润天源主要是通过终端直销和渠道经销的方式，向目标客户推广服务和产品。

根据公告显示，2017年度和2018年度弘润天源向前五大经销商的销售金额占营业收入的比重分别为57.86%和82.55%，经销商集中度较高，对经销商存在一定程度的依赖。

根据7月12日公告称，2017年弘润天源前五大客户中排名第二的安杰玛商贸以及排名第三的北京杰玛健康咨询有限公司，关联交易额为0.47亿元、0.42亿元，分别占比为13.98%、12.52%。均为弘润

天源的关联方。

2018年，前五大客户中的安杰玛商贸交易额飙升至第一，高达1.02亿元，占营业收入的35.45%。而北京朗诺基业投资管理有限公司位列第三，交易额为0.44亿元，占营业收入的15.27%。

除此以外，弘润天源2015~2017年以及2018年1~8月的毛利率分别为87.55%、85.34%、90.96%、91.13%。对比同行业冠昊生物、南华生物、中源协和等上市公司来看，弘润天源2018年细胞技术服务毛利率为80.11%，与中源协和相当，但要远高于上市公司同类业务的平均毛利率。而其健康管理服务类毛利率2018年达到91.29%，对此，八菱科技在公告中指出，由于标的公司产品服务价格高，固定成本以及变动成本相对较低，从而导致毛利率较高。

不久，八菱科技对于弘润天源的收购事宜有所变更。

2019年4月，八菱科技以9.08亿元现金收购弘润天源51%的股权，弘润天源100%股权的估值上限由30亿元下调为18亿元，其估值缩水了12亿元。同时，王安祥和弘润天源未来3年（2019~2021年）的业绩承诺也从原来的10亿元降至6亿元。

资产置换事宜却迟迟未见企业公布。

9月4日，记者致函八菱科技询问进展，对此，八菱科技方面表示，截至目前，该项资产置换尚未完成，主要是弘润天源与海口市人民政府于2019年7月18日签订了《框架协议》，鉴于海南独特的地理区位、政策、生态等优势，未来弘润天源的细胞存储及健康管理业务将重点引进到海口设立的项目公司，因此，弘润天源计划不再增加北京的营业面积。实际上，早在2018年12月27日，八菱科技控股股东杨竟忠与王安祥和签署了《股份转让协议》，杨竟忠拟以协议转让方式将其持有的

公司股份2833.3万股（占公司股份总数的10%）转让给王安祥和。

8月22日，八菱科技在回复深交所问询时表示，截至本公告日，公司向弘润天源原股东累计支付股权款约5.2亿元，未付股权款约3.8亿元。公司向王安祥和金子亿控制的营南恒鑫和营南弘润累计支付股权转让款2.3亿元（含公司2019年1、2月份支付补充协议的定金2800万元）。而杨竟忠已累计收到王安祥和金子亿控制的营南恒鑫和营南弘润支付的股权转让款，剩余部分由王安祥和自筹。

揭秘植发三大认知误区

脱发人群已超2.5亿 “透明医疗”模式能否杜绝植发行业乱象

本报记者 张玉 上海报道

今天，你秃了吗？这是一个直击当代人灵魂的问题。不知道从什么时候起，脱发焦虑开始席卷整个互联网。你再也无法相信帽子下的脑袋和刘海儿下的发际线，每一个选择了光头的人都显得有难

我国脱发人群已超2.5亿

如果要用两个词形容当代年轻人的生活，那么非“熬夜”与“焦虑”莫属。社会发展的巨轮上，拼命转动着的年轻人，焦虑的是本月的房租，明天的deadline，未来三年的房子和还未曾谋面的另一半，而这种焦虑的情绪和熬夜的难以自控，陷入了更深的死循环：焦虑让你脱发，脱发让你更加焦虑……当前，脱发人群数量逐步攀升，并呈低龄化趋势。根据中国卫生健康委员会发布的脱发人群调查显示，我国脱发的人群已经超过2.5亿，其中以20至40岁男性为主，80后、90后成为脱发主力军。而在丁香园和《健康报》共同发布的《2019年国民健康洞察报告》中，

植发江湖暗流涌动

有人的地方就有江湖，有焦虑的地方就有生意，于是植发行业也成了肉眼可见的风口。由于过去在很多公立医院，只有皮肤科才能治疗脱发，很多人不认为脱发要去皮肤科看医生，更不知道该去哪个科室看脱发，但随着现在生活条件越来越好，人们对自身形象也关注更多，愿意去花钱植发的人大增，植发技术正在催熟一个庞大的产业。

据了解，雍禾植发北京分院的门店占地达到了2000平方米，而这样的一家店面，一个月的销售额就能达到1400万元。对此，雍禾植发

言之隐，脱发问题正在成为全社会关注的焦点问题。

脱发群体的共同需求催生了植发产业的发展。艾媒咨询分析师认为，随着消费者对毛发外观、毛发健康等产品需求的不断增长，毛发健康产业获得了资本市场的高度关注。针对不同问题、不同群

体的脱发需求，毛发健康产业应当拓展不同的发展路径，针对消费者需求推出定制或半定制的个性化服务以争取市场。

作为国内毛发移植行业的拓荒者和领路人，雍禾植发20年来精专植发。截至目前，雍禾植发在全国36座城市设立旗舰店，形成了以

据监测系统显示，“植发”这一关键词的网络传播热度始终保持在高位，平均指数在500以上。显然，中国脱发群体的庞大数量及植发需求带动了植发行业市场规模快速增长。据悉，2019年，雍禾植发将会增设无锡、南通、昆山、兰州等直营分院，年底雍禾植发的规模将会达到40+城直营分院，形成全面覆盖内地及港澳台地区的植发医疗体系。

另据了解，2002~2012年期间，雍禾植发率先引进FUE植发技术，将国内植发行业带入微创时代；雍禾植发专家凭借临床经验，根据亚洲人毛发特点，对植发技术不断升级改造，从传统的FUE技术到点阵加密、UHE艺术种植。此

涌动、礁石密布的现状。另一方面，植发在给脱发者带来自信的同时，也出现了野蛮生长、夸大效果的情况。毛囊存活率低、机构内部扯皮、毛囊移植单价飙升、刀针直径夸张宣传等行业乱象依旧存在，制约着植发行业的发展。

究其原因，行业的价格设置尚不透明，患者也缺乏了解内部信息的渠道。因此，利用患者的焦虑心态和信息不对称，不良的商家会趁机向患者兜售高价药物与天价手术，这也使得整个行业

省会城市为中心辐射内地及港澳台的植发医疗体系。

在雍禾植发总裁张玉看来，每个人的毛囊直径、毛囊密度、脱发程度都不尽相同，选择植发技术，并不是一味地追求精细，而是要选择和自己发质特性相符合的技术。

外，随着颜值消费的不断升级，雍禾植发从传统的功能型、治疗型向美学型完美转变，现开展9大植发项目，满足不同发友需求。

暗礁密布。只有建立起真正透明的医疗模式，才可以从根源上解决这些行业乱象。

据悉，雍禾植发多年来一直坚持签约植发的“透明医疗”模式：在雍禾植发院部和官网公开医疗资质和医生执业资质，在国家专业网站同样可以查询；术前与发友签订五大保障协议，公开价格、明确收费项目和标准；手术过程在全国36家分院同步直播；术后定期跟踪贴心服务，通过“客诉监督服务平台”解决客诉问题，解决脱发患者的后顾之忧。

张玉表示，“我们一个月大概有5000台手术，如果按照现在30多个院部，平均一个院部每天也就是四五台手术。”植发市场的火爆可见一斑。

但是，风口处并不太平。由于植发相对技术含量较低，公立医院开办的毛发科室的数量不够，因此近几年来，非专业人员大量涌进植发行业，很多所谓的医师根本没有行医执照。前段时间媒体曝光的“植发医生三天速成班”，更是将行业入门门槛低、收费标准不透明等问题公之于众，一定程度上反映了植发行业暗流



误区1：洗发水和生发仪可以有效治疗脱发

植发手术价格高、需要时间久，所以，植发并不是一些脱发患者的首选，而价格相对便宜的洗发水、生发仪，则看起来是更容易接受的选择。但是，就常见的男性激素脱发而言，市面上的生发仪和洗发水，除了可以改善头皮环境、填补发丝中的毛鳞片外，对扭转脱发其实并无根本性的效果。

相反，如果将时间、金钱、精力过多地投入到洗发水和生发仪之中，很可能会错过最佳的治疗时机。雍禾植发总裁张玉表示，“如果在脱落的时候，能够选择好的医生，能够选择去正规医院的话，60%的脱发患者都可以得到治愈或者控制。”

揭秘三大认知误区

对于大多脱发患者而言，并没有办法深入了解脱发信息，网上搜到各种专业名词也让人云里雾里，难以判断信息的真假，不仅不能解决问题，反而会产生认知误区，而这些认知误区其实更加危险。

误区2：植发一次就可“一劳永逸”

不少脱发患者都觉得，植发以后就可以一了百了，就可以一劳永逸不再受脱发的困扰。但是事实并非如此，植发只是改变了头发生长的部位，毛发移植并不能阻止其原有的头发继续脱落，而经常熬夜、饮食不规律等不良生活习惯，仍然可能导致脱发。

中国医学科学院整形外科医院毛发移植中心主任蒋文杰表示，“后枕部的毛囊是有限的，不可能用有限的毛囊，去满足没完没了的发际线往后移，比如斑秃，斑秃在早期不可能考虑植发，因为如果再次发作就全掉了。”

雍禾植发总裁张玉同样表示，“植发是一场持久的对抗战争，是通过最合理的医学手段将头发给你种在头上，而后期也需要药物来维持，因此植发手术+药物治疗才是对抗脱发最有效的方法。如果患者植发后仍有继续脱发的情况，仍然需要进一步的诊治。”

误区3：轻信商家所谓“钻头越小越好，植发越密越好”

一些植发机构为了提高客单价，用各种新技术名词，故意抬高消费者的理解门槛，从而让消费者付出更多的金钱。但是，治疗方法因人而异，植发的效果也并非越密越好。对此，蒋文杰主任介绍道，条件好的年轻人，大概每平方厘米30~40（毛囊单位），老年人或者皮肤条件不好的可能20~30（毛囊单位）。

“对每一个脱发患者来说，只有最适合的方法，没有最先进的方法，只有最自然的植发效果，没有越密越好的标准。”雍禾植发总裁张玉如是说。