

# 群雄逐鹿百亿美瞳赛道

本报记者 张悦 曹学平 北京报道

眼睛是心灵的窗户。对部分近视人群而言,隐形眼镜是替代传统框架眼镜的不二选择。彩色隐形眼镜由于具有医疗和时尚的双重属性,在颜值经济快速发展的时代销量火热。

广义的美瞳是市面中各类彩色隐形眼镜的统称,国家药监局官网显示,已注册软性亲水接

## 准人“门槛”高

美瞳可以在医院视光中心配镜处购买,但一般情况下需要先进行检查,接触镜属于三类医疗器械,必须有相应资质才能销售。

杜军辉向记者介绍,当前购买美瞳的群体以20岁左右的年轻人、尤其是女性为主,学生群体也占有一定的比例。杜军辉说,角膜接触镜分软性和硬性,常见的角膜塑形镜(OK镜)、RGP等属于硬性;隐形眼镜或美瞳属于软性,也就是软性角膜接触镜,而美瞳可以理解为由颜色的隐形眼镜。美瞳可以在医院视光中心配镜处购买,但一般情况下需要先进行检查,接触镜属于三类医疗器械,必须有相应资质才能销售。

另外,杜军辉提醒,在使用美瞳前需要先检查眼睛的情况,判断是否有角膜炎、结膜炎、过敏等问题,否则佩戴时容易引起炎症症状。同时,美瞳的佩戴可能会影响泪膜,部分人群可能会出现干眼症状,因此需要检查眼表的情况是否适合佩戴。

对于眼睛存在炎症的群体来说,佩戴美瞳可能会加重炎症,而其中角膜炎则更为严重。杜军辉介绍,角膜需要足够的供氧,镜片覆盖以后,当透氧不好时角膜就会缺氧,从而引发多种问题,比如角膜发炎、角膜损伤,甚至角膜长出新生血管。而佩戴不慎、不及时处理也可能引起眼睛的多种问题,比如材质不好或卫生达不到标准引起发炎或细菌性感染,角膜缺氧可能出现角膜溃疡,更严重的情况下

触镜及软性角膜接触镜产品共300余种,属第三类医疗器械。据moody团队分析,2020年美瞳终端销售金额已经超过200亿元,且过去五年的复合年均增长率高达41%。而相比日本接近35%的隐形眼镜渗透率,中国的隐形眼镜渗透率仅有7.5%。中国美瞳行业相比成熟市场还有非常大的增长空间。

在美瞳赛道,除从事眼镜零

售连锁经营的博士眼镜连锁股份有限公司(300622.SZ,以下简称“博士眼镜”)等企业外,也有医疗器械企业爱博诺德(北京)医疗科技股份有限公司(688050.SH,以下简称“爱博医疗”)、上海昊海生物科技股份有限公司(688366.SH,以下简称“昊海生科”)等人局。

就美瞳佩戴注意事项等问题,《中国经营报》记者采访到陕

西省保健学会眼视光专业委员会委员、西安市第九医院(西安交大医学院附属第九院)副主任医师杜军辉。杜军辉建议,由于当前市面上的品牌较多,而销售三类医疗器械必须存在相应资质,因而在购买美瞳时,无论是国内还是国外的美瞳,建议选择相对大的品牌,并在购买前进行相应的眼部检查,而非在线上随意购买。

## 两上市公司入局

除知名品牌博士伦、海昌外,多家医疗上市企业纷纷开始布局隐形眼镜及美瞳赛道。

青山资本发布的《2020中国快消品早期投资机会报告》显示,隐形眼镜市场规模已从5年前的几十亿元增长到2019年的近200亿元,年消费片数18亿。其中,线上占比超过一半。而据Mob研究院预测,2025年中国美瞳行业市场规模可达500亿元。

东吴证券研报显示,目前境内彩片数量约占整个隐形眼镜市场的20%,年销量10亿片左右,产地主要是中国台湾、韩国、东南亚等地,境内生产商占比不到10%。

博士眼镜2021年半年报显示,隐形眼镜的毛利率为35.87%。除知名品牌博士伦、海昌外,多家医疗上市企业纷纷开始布局隐形眼镜及美瞳赛道。

天风证券研报显示,彩色软性角膜接触镜行业壁垒高。彩色软性角膜接触镜个性化需求较高,模压工艺和调色工艺(油墨调配、花色花纹设计)对产品销量具有重要影响。该行业主要技术壁垒还包括材料配方、模具设计、镜片光学设计等。彩色软性角膜接触镜属于三类医疗器械产品,对工艺环境、质控体系及产品注册均有较高的要求。

2021年4月,昊海生科取得河北鑫视康60%股权。根据昊海生科2021年9月披露的投资者关系活动记录表,河北鑫视康已取得国家药监局批准的4项软性隐形眼镜产品的医疗器械注册证,包括日抛型和年抛型的透明及彩色软性隐形眼镜。昊海生科方面表示,河北鑫视康拥有成熟的软性隐形眼镜生产设施及技术,可为集团在研的具有近视防控

功能的周边离焦软性角膜接触镜提供工艺转化及规模化生产条件,加快该产品研发及上市进度。2021年4月24日~6月30日期间,河北鑫视康收入为557.57万元(2020年全年收入为130.86万元),业务实现快速提升。

2021年上半年,爱博医疗收购江苏天医医药55%股权。爱博医疗近日发布的2021年年报显示,天医医药已分别于2021年3月、4月获得国家药监局批准的三项彩色软性亲水接触镜注册证,于2021年7月获得了江苏省药监局颁发的生产许可证,报告期内已完成正式投产。公司自主研发的高透氧硅水凝胶隐形眼镜也在正常推进中。

3月末,有投资者对爱博医疗的软性接触镜生产线表示关注,对此,爱博医疗回复投资者公司控股子公司天医医药的彩瞳生产线已正式投产并接收客户订单。根据公司战略发展规划,软性接触镜作为重要拓展产品之一,公司将适时组建专业销售团队,积极进行线上、线下渠道布局。相对公司其他产品,软性接触镜规模优势尤为重要,天医医药二期工程已开始施工,后期将根据市场情况适时增加生产线。

爱博医疗近日披露的投资者关系活动记录表显示,目前研发的硅水凝胶隐形眼镜产品主要包含两款,一款透氧量在100以下,另一款透氧量在150以上。“除透氧量外,还有很多性能指标可以对比。公司新加入隐形眼镜行业,产能与国际巨头比会有一些的差距,预计上市时间为2024年。”



2025年中国美瞳行业市场规模可达500亿元。

本报资料室/图

可能会引发角膜穿孔。

杜军辉介绍,当前市面上常见的美瞳材质包括水凝胶、硅水凝胶等。“水凝胶的透氧能力要差一些,佩戴的时间较长可能会有角膜缺氧的表现;硅水凝胶中加入了硅,保湿性、透氧性会好一些,相对不容易缺氧,会比水凝胶的镜片稍硬,但在一般情况下佩戴者可以适应。”

就美瞳价格方面来看,记者从某微商的近期宣传中了解到,某韩国品牌的美瞳活动价格为68元/8副,99元/15副,并标注个别产品可能处于临期状态,而在该品牌的淘宝旗舰店中,日抛、月抛、半年抛、年抛的价格不等,每副价格在89元~200元。较大的价格差距也为

美瞳市场存在的乱象留下了想象空间。

一位销售美瞳的微商向记者透露,微商线上销售美瞳的毛利润大致在30%~60%之间,根据款式不同,有所差别。在销售凭证方面,“可能大平台的代理商会有相关的经营许可证,我至少是第三级代理,我的上级代理也不会提供”。她向记者表示,根据其多年美瞳品牌佩戴经验,材质或染色工艺较差的美瞳佩戴会有明显不适,因而其认为所销售的美瞳不会有“大问题”,并且自己会佩戴。

杜军辉表示,美瞳需要在正规、有资质的地方购买,有资质的产品就会有人监管,而微商等线上渠道的途径并不清晰,并不能为患

者负责。同时近视群体在选择美瞳前,需要前往医院进行验光,确定准确度数后才能佩戴。在日抛、月抛、季抛等的选择方面,杜军辉建议患者购买时间较短的类型,反复的清洗摘戴可能会对镜片造成污染和磨损,手部没有清洗干净或者存留的细菌也可能会导致感染性角膜炎。

对于“零度美瞳”的盛行,杜军辉表示,单纯从医学的角度来说并不赞成,无论何种材质的镜片都需要覆盖在角膜表面,对角膜存在一定的影响,长期佩戴可能会使角膜缘干细胞受损,导致角膜上的多种病变,部分群体单纯为了追求好看而带来并发症,得不偿失。

# 广东联盟中成药集采落地 独家品种降价温和

本报记者 伍月明 广州报道

继湖北联盟开启的中成药集采落地之后,广东联盟的中成药集采结果也于近日出炉。

4月8日,根据《广东联盟清开灵等中成药集中带量采购文件》有关要求和工作安排,现将广东联盟清开灵等中成药集中带量采购拟中选/备选结果予以公示。

根据文件公示,其药品包括清开灵、金莲花、小儿咳喘灵等53个品种,涉及广州市香雪制药股份有限公司(简称“香雪制药”,300147.SZ)、昆药集团股份有限公司(简称“昆药集团”,600422.SH)等多家上市公司。

多家券商研报指出,从产品中选的情况来看,非独家品种降幅较明显,独家品种平均降幅较温和、议价能力强。

江苏海洋大学药学院副院长秦昆明向《中国经营报》记者指出,“中成药集采是国家推动药品行业健康发展,降低老百姓购药负担的重要举措。就目前试点情况来看,整体药价有了显著下降,但相比化学药而言,降价较为温和,特别是中成药集采使用综合评分,没有完全以低价为导向,这是比较符合中成药行业特点的,也是有助于中成药行业健康发展。”

## 整体降幅可控

追溯至2021年9月14日,广东省药品交易中心发布《广东联盟清开灵等58个药品集团带量采购文件(征求意见稿)》,拟开展清开灵等58个药品联盟地区集团带量采购工作。

本次参与的采购主体为联盟地区所有公立医疗机构(含军队医疗机构),医保定点社会办医疗机构和定点药店可自愿参加。参与本次集采品种报量的联盟地区包括广东、山西、河南、海南、宁夏、青海、新疆。

文件显示,本次药品集团带量

## 集采或成常态

事实上,广东省并非首个对中成药发起集采的省份,在此之前,湖北省曾牵头19省落地中成药的省际联盟集中带量采购。

据湖北省医保局官网,2021年12月27日,中成药省际联盟集中带量采购公告(第4号)显示,中成药省际联盟集中带量采购中选结果,其目录涉及111类产品,包括银杏叶片、双黄连口服液、金水

## 推动产业高质量发展

实际上,集采工作的推进有利于推动中医药产业在竞争中提高集中度,促进产业创新升级。

正如以岭药业此前所言,“国家推行药品集中带量采购主要目的是压缩中间环节,实现医保控费、降本、增效,让同量医保资金能救助更多的人。同时,也会促使中医药行业集中度提升,加速中医药研发创新,促进中医药行业高质量发展和规范发展。”

采购的品种范围是基本医保药品目录内用量大、采购金额高的58个通用名药品的全部剂型及规格。如滋肾育胎丸、复方丹参滴丸、脑心通胶囊等均为临床用量的大品种,涉及多家上市公司,也包括连花清瘟颗粒、脑栓通胶囊、四磨汤口服液等独家产品。

推进至今,2022年4月8日,据相关文件要求,广东省药品交易中心公布了此次广东联盟清开灵等中成药集中带量采购拟中选/备选结果。

值得注意的是,多家研报指

宝片等。

据湖北省医保局官网刊发的文章显示,根据国家医保局官方消息,在由湖北牵头19省联盟中成药集中带量采购中,157家企业的182个产品参与报价,采购规模近100亿元。最终97家企业、111个产品中选,中选率达62%,中选价格平均降幅42.27%,最大降幅82.63%。

其中,银杏叶片、双黄连口服

液等多个常用中成药品种降幅明显。最高降幅为银杏叶片,降幅达82.63%。

要注意的是,自2018年药品集采改革以来,尚未有中成药纳入大范围集中带量采购。而随着湖北和广东集采的顺利落地,对于行业来说有着重要的示范意义。

湖北、广东两个联盟结合品种和地区的特点制定了怎样的规则,双方各自有哪些特色?哪些共性

因素值得关注。

秦昆明认为,“在中成药集采的政策背景下,建立健全符合中成药特点的综合评分体系,更好地体现出企业的创新、质量、人才、品牌等因素,将更有利于中成药企业的创新发展。”

华安证券的研报则进行了具体对比,“湖北VS广东方面,首先在规则对比上,两者在分组依据、遴选思路、规则设计、中选

质量发展和走向世界。

同时,《规划》也部署了十方面重点任务,包括建设优质高效中医药服务体系,提升中医药健康服务能力,建设高素质中医药人才队伍,建设高水平中医药传承保护与科技创新体系,推动中药产业高质量发展,发展中医药健康服务业,推动中医药文化繁荣发展,加快中医药开放发展,深化中医药领域改革以及强化中医药发展支撑保障。

也将加大力度降本增效,实现净利润率的相对稳定。”

对于独家品种的降价幅度,西南证券的研报有明确的测算,“独家品种降幅较小。分品种来看,独家品种一共有30个,非独家品种一共有23个。整体平均降幅56%,中标率54%,测算出非独家产品拟中标平均降幅为67.8%,独家产品拟中标平均降幅为21.8%。”

在业内看来,虽然此轮中成药集采覆盖品种和厂家范围广,但是整体降幅可控,尤其是独家品种降幅明显优于非独家品种,对独家

品种企业颇为利好。从上述中成药价格下降幅度来看释放了怎样的信号?

秦昆明则向记者指出,“就目前试点情况来看,相比化学药而言,中成药的整体药价降幅较为温和。因为中成药成分复杂,不同厂家的相同品种,由于中药饮片原料等级和质量不同,价格差异大,疗效也存在差异,如果仅仅以价格为导向,则会导致生产出符合标准的‘劣质产品’。由于中成药质量标准的复杂性,建立健全更合理的评价体系,则更有利于中成药产业的发展。”

规则等多方面都有所不同,是中成药集采初期的方法探索,需要厂家更多的政策研判。其次,从价格对比上,根据汇总统计,两个联盟涉及同厂家同产品的品类有31个,且都为非独家品种。从报价策略上看,31个品类中有16个采取相同报价的策略,可见在这两次先行性的中成药集采报价中,厂家更多还是采取试探跟随的方式。”

温,也可以说中药CRO服务开始起步。在集采以后,中药企业发现仿制药的利润空间下降,同时在政策影响下,将目光投向于中药市场。另外,国家调整中医药注册管理办法以后,也会再一次激活中药市场。”

西南证券研报显示,2021年开始,我国中药创新药研发成果进入逐步兑现阶段,有望成为新增长点。