

CXO的寒气:药石科技终止12亿元资本开支

本报记者 陈婷 曹学平 深圳报道

筹划约4个月之后,CXO(医药外包)板块的药石科技(300725.SZ)宣布终止扩充研发场地的投资计划。

8月1日晚间,药石科技公告称,公司此前与南京江北新区生命健康产业发展管理办公室签署《投资协议》,其拟投资12

租赁代替投资

“与地块本身无关。”

根据终止《投资协议》公告,药石科技与南京江北新区生命健康产业发展管理办公室协商一致,双方同意原协议以及其他构成双方权利义务的文件于2023年7月31日终止,原协议及相关的法律文件不再履行。

药石科技在公告中表示,截至目前,拟投资建设的创新药物工艺开发及中试平台项目仍处于筹备阶段,公司尚未参加该项目国有土地使用权“招拍挂”竞买活动。“由于公司未取得项目土地,且未有资金投入,终止投资事项不会对公司整体业务发展产生影响,亦不会对公司的财务状况及经营活动产生重大影响,不会损害公司及全体股东的利益。”公司进一步补充称,“短期内,将通过租赁园区研发楼形式,用于研发场地扩充,满足业务发展需求。”

年报显示,药石科技通过自身研发和生产平台,为全球合作伙伴提供全方位的药物发现、开发和生产解决方案,其产品和服务主要应用于医药企业的新药研发项目,公司业务与全球新药研发及研发生产外包行业(CDMO行业)发展密切相关。

3月初,药石科技披露上述投资计划。项目总投资约12亿元,计划用地约75亩,主要建设研发中心、中试车间、综合楼、仓库、动力中心及其他公辅设施。药石科技随后在投资者关系活动中进一步介绍称,“该新建项目规划建设4栋研发大楼及配套的仓库、环保处理设施,项目将整体设计、分批投入使用。在实际建设中将会根据行业发展、业务订单等实际情况动态调整。”公司将以自有资金

亿元在南京江北新区生物医药谷购置土地、建设创新药物工艺开发及中试平台项目。综合公司的发展规划、资金状况等因素,经审慎分析,决定终止上述投资。

此前,药石科技在投资者关系活动中表示,近两年公司人员规模增长较快,研发团队已超过1500人,现有的主要研发场地接

近饱和。由于项目建设有一定周期,公司在场地建设方面需要适度提前考虑。

基于上述背景,药石科技决定投资12亿元扩充研发场地。3月底,这一投资事项的议案获得公司股东大会审议通过,如今在推进过程中被按下“终止键”。

近日,药石科技证券部相关

负责人对《中国经营报》记者表示,此次投资事项涉及的金额较大,经过后续重新评估,公司决定终止这一计划。“简而言之,目前整体行业环境承压,公司注重现金流。另外,公司现有一个租赁的空厂房尚待使用。关于公司的发展规划等相关内容,由于半年报即将发出,目前暂不方便回答。”



药石科技宣布终止扩充研发场地的投资计划。

视觉中国/图

和外部融资的形式,陆续投入12亿元。

彼时,药石科技认为,建设创新药物工艺开发及中试平台项目能充分利用公司已有研发资源,产生协同效应,提升服务效率,满足公司未来业务增长需求;公司将依托新的研发载体,搭建创新平台,引进技术人才,扩充新技术能力,完善一体化服务平台,更好地满足客户多样化需求,符合公司长期可持续发展战略。

按照原先计划,药石科技将通过“招拍挂”出让方式取得上述项目用地,而这一地块预计于今

年二季度发布公开出让公告。对于公司后来决定终止上述投资事项的原因,药石科技证券部相关负责人对记者表示,“与地块本身无关。”

购置土地协议终止后,创新药物工艺开发及中试平台项目何去何从?8月6日,药石科技在投资者互动平台上表示,“CDMO行业具有人才密集、资金密集等行业特点,需要提前做好研发设施储备。公司已租赁位于现有研发场地附近、医药谷产业区加速器六期内空厂房一幢(面积约1.2万平方米),用于后续研发场地的储备,短期内公司研发、工艺开发项

目的开展不会受到影响。”

目前,药石科技主要研发场地位于南京江北新区生物医药谷内。公司称,自从2021年中搬入后,该场地为公司人员扩张提供承载空间,目前该场地已接近满员。

截至2022年年末,药石科技员工总人数为2487人,与2021年年末相比增加752人,增长率为43.34%。新增员工主要来自与业务发展紧密相关的研发事业部、CDMO事业部、化学工程技术中心及子公司——浙江晖石药业有限公司(亦是药石科技主要生产基地)。

利润端承压

在过往的投资者交流活动中,药石科技高管多次提及公司利润端承压,主要原因包括受到市场竞争、可转债利息支出、股权激励费用等影响。

以租赁代替投资的方式来扩充研发场地,短期内或将减轻药石科技面临的资金压力。截至一季度末,公司持有的货币资金约为8.25亿元,较今年年初减少约3亿元。

事实上,在过往的投资者交流活动中,药石科技高管多次提及公司利润端承压,主要原因包括受到市场竞争、可转债利息支出、股权激励费用等影响。

年报显示,药石科技主要从事药物分子砌块的研发、工艺开发、生产和销售;基于药物分子砌块的药物发现技术平台建设和技术转让;基于药物分子砌块的药物CDMO业务。公司未来经营中可能面对的风险包括药物研发市场需求下降、行业政策变化、市场竞争加剧等。目前,药石科技的海外业务占比接近70%,主要集中在欧美地区。

药石科技是国内最早布局分子砌块业务的公司之一,并通过该业务储备大量客户资源,拓展下游CDMO业务。2022年,CDMO业务成为药石科技业绩的主要驱动因素。

2022年,药石科技的分子砌块业务收入约为3.53亿元,同比增长39.66%,占总营收比例为22.15%;CDMO业务收入同比增长30.21%至约12.33亿元,占总营收比例为77.29%。今年一季度,药石科技CDMO在手订单较去年同期增长33%,该业务收入同比增长15.5%至约2.94亿元,占比为76.79%;分子砌块业务收入占比为22.69%。

不过,从整体业绩上看,2022年,药石科技营业收入约为15.95亿元,同比增长32.71%;净利润约为3.14亿元,同比减少35.42%;扣非净利润约为2.66亿元,同比增长14.15%,毛利率为45.48%。其中,分子砌块业务毛利率同比减少3.65%至60.16%;CDMO业务毛利率同比减少3.3%至41.06%。

今年一季度,药石科技延续增收不增利的势头,报告期内公司收入约为3.83亿元,同比增长14.24%;净利润同比减少18.47%至约5775.6万元;扣非净利润同比减少36.11%至4167.9万元。而在2021年,公司净

利润同比增长164.14%至约4.87亿元;2020年的净利润约为1.84亿元。

对于一季度利润下降的原因,药石科技表示,主要是报告期内新增了可转债利息支出,以及人工成本的增加。此外,公司为面对市场竞争、支撑公司持续发展,在人力资源、新增产能建设等方面进行先期投入,由此带来的折旧增加等因素导致当期利润端有所承压,并小于收入端的增幅。此外,一季度受多种因素影响,订单转化较慢,导致订单增速与业绩增速不匹配。

事实上,药石科技所处的医药行业亦正在面临挑战。《2023年H1全球医疗健康产业资本报告》显示,上半年,中国医疗健康产业投融资总额约56亿美元(约410.51亿人民币),同比减少约43%,较2022年上半年减少237亿元,是自2018年上半年以来的最低点。

记者注意到,受行业环境变化及市场竞争的影响,药石科技在今年开始采取价格让步的策略。去年8月,药石科技曾对投资者称,“价格因素不是获取订单的唯一因素”,也不会仅为产能需求而进行价格让利。

而在今年4月~5月的投资者交流活动中,药石科技表示,“目前生物医药行业受到投融资环境等影响,行业竞争趋于激烈,客户对价格的敏感度较之前提高。”对此,公司在订单引入期会做适当的价格让步,以提升订单规模。“订单中大型跨国制药公司和biotech(生物科技公司)的占比各50%左右。订单的价格和项目推进的阶段有关,随着项目量级增大,单价会降低,但因客户需求量增加,收入整体是上涨的。”药石科技补充称。

值得注意的是,让利也带来产品毛利率的下滑。对于分子砌块业务,药石科技表示,为了满足客户量级增大、成本控制的需求以及保持客户服务的连续性与稳定性,公司对部分产品主动进行价格控制,这一举措的结果将会反映在毛利率上,“但让利的目的是为了把客户做深做强,实现合作共赢。”

业绩不佳 赛诺医疗实控人“套现”支持

上半年仍亏损

本次公告的前几日,赛诺医疗发布2023年半年度的业绩预告显示,报告期内赛诺医疗营业收入为1.61亿元,同比增长46.22%;归属于上市公司股东的净利润为-2961万元,同比增长58.43%。上年同期,公司实现营业收入1.1亿元,实现归属于上市公司股东的净利润为-7123万元。

根据公司公告,赛诺医疗的两款冠脉支架产品进入国家二轮冠脉支架带量集中采购后,冠脉支架产品销量大幅上升。2023年上半年,预计赛诺医疗冠脉介入业务营业收入约为7170万元,同比增长57.19%;神经介入业务营业收入约

为8828万元,同比增长36.66%。

此前,赛诺医疗颅内球囊产品促销价格下降,加之入院速度延迟等因素影响,2022年公司神经业务收入同比下降14.74%。整体而言,2022年赛诺医疗归母净利润为-1.62亿元,较上年同期下降24.18%。

2022年年报显示,报告期内赛诺医疗经营活动产生的现金流量净额、投资活动产生的现金流量净额、筹资活动产生的现金流量净额分别为-1.11亿元、-0.89亿元、1.17亿元。

对于2023年上半年的经营情况,赛诺医疗方面表示,冠脉介入

与神经介入两大业务的营收与公司预期基本相符。公司上市之初,产品结构以单一冠脉支架产品为主,此前公司未在第一轮冠脉支架国家集采中标,由于标外市场空间有限以及疫情叠加等因素,过去两年公司业绩呈现亏损状态。但近两年公司大规模投入研发、丰富产品线,业绩逐渐好转,未来相关产品将陆续商业化,进入收获期。

目前公司大幅减亏目标明确,并采取相应措施促进业绩增长。如在冠脉支架集采之外,非集采的市场增量中公司争取拿到一定份额;在神经介入业务方面,如果未

来参与集采,公司拥有国内唯一一款神经颅内药物支架产品,依然具有一定议价能力;此外公司在费用管理、市场策略等方面均进行了严密的规划。

在面临业绩扭亏压力的同时,赛诺医疗将目光放在了海外业务拓展。

年报显示,目前,公司海外业务已覆盖欧美等成熟市场及东南亚、非洲等新兴市场,多款冠脉介入产品在欧洲、美国、韩国、新加坡等10余个国家取得注册证并逐步与当地经销商开展合作。2022年度,公司国际销售收入831.39万元,较上年同期增长129.76%。

今年以来,赛诺医疗的多个产品获得国外批文。根据公司公告,今年6月,NC ROCKSTAR 非顺应性球囊扩张导管获得泰国《医疗器械注册证》;今年7月,新一代药物洗脱支架系统在印尼药监局获批上市,是该产品第一次在海外国家获批上市;8月公司公告显示,近日收到泰国药监局通知,SC HONKYTONK 冠脉球囊扩张导管获得泰国药监局批准。

在美国市场业务方面,赛诺医疗工作人员介绍,此前在公司产品海外申报后FDA的现场检查未能完成,预计今年下半年公司的申报工作整体会有较大推动。

本报记者 张悦 曹学平 北京报道

近日,赛诺医疗科学技术股份有限公司(688108.SH,以下简称“赛诺医疗”)发布公告,公司实际控制人孙箭华及其一致行动人拟通过集中竞价和大宗交易方式,减持所持有的不超过3%的公司股份。

公告显示,公司实控人孙箭华做出承诺,同意就本次减持计划减持公司股份后的所得资金,全部无偿提供给赛诺医疗使用,且使用期限不少于一年,以满足公司生产经营所需,主要用于海外业务拓展。

赛诺医疗业务涵盖心血管、脑血管、结构性心脏病等介入治疗的重点领域,生产和销售的产品涵盖冠脉介入和神经介入两大类,包括冠脉支架、冠脉球囊、神经支架、神经球囊等。

就实控人减持资金的使用情况等问题,《中国经营报》记者致函致电赛诺医疗,赛诺医疗方面向记者表示,公司是否决定使用该笔资金和相应安排,以后续公司公告披露内容为准。

集采影响难料

公开资料显示,冠脉支架临床使用量大,属于高值耗材中占比最大的一类耗材。冠脉支架是经冠状动脉介入治疗PCI手术的核心器械,属于血管介入类耗材,集采前是高值耗材中最大的细分品类。

根据赛诺医疗年报,由于品类规则的限定,赛诺医疗当时尚无合适产品参与首轮集采。2021年至2022年首轮集采期间,公司原收入占比较大的冠脉支架产品销售价格及数量均受到较大影响,市场份额较集采前出现较大幅度下滑。

2022年11月,国家组织高值医用耗材联合采购办公室发布《国家组织冠脉支架集中带量采购协议期满后接续采购文件》,开展协议期满

后接续采购工作。赛诺医疗的两款药物洗脱支架HT Supreme、HT Infinity分别以779元、839元的价格中选A组及B组,首年意向采购量近5万条。2022年,除上述冠脉支架在国家冠脉支架带量采购续采中标外,公司四款冠脉球囊产品持续参与国家及各省市联盟组织的集采,并在多省市中标。

广发证券研报认为,凭借国家冠脉支架期满接续采购,可以帮助国产冠脉支架产品加速国产替代进程及快速放量,且企业将加速恢复其冠脉业务。

而在神经介入领域,相关产品的集采也在逐渐展开。2021年以来,多个省份相继对弹簧圈、弹簧

圈辅助支架开展集中带量采购;今年3月,河南省公立医疗机构医用耗材采购联盟对神经介入类、外周介入类医用耗材进行集采。

赛诺医疗在5月披露的投资者关系活动记录表中表示,对神经介入业务来说,尽管此前河南省公立医院联盟进行了集采,但仅仅是对神经介入器械的价格进行了竞争性下探,并没有与采购量挂钩。随着部分神经介入细分品类产品集采执行细节的不断细化,后期不排除神经介入集采向其他省份和区域传递价格和执行方案。但从已部分执行集采的其他神介产品终端降价幅度来看,整体在可接受的合理范围之内。面对国内下半年

可能开展的神经介入相关品类产品的集采,公司仍将积极响应国家号召,本着积极的态度参与其中。

对于未来的业务发展,赛诺医疗方面表示,希望未来在冠脉介入领域恢复到集采前的优势,在神经介入领域进一步拓展行业领先地位。

在冠脉介入领域,一方面公司通过集采产品拓展入院通道,另一方面不断研发棘突球囊等非集采产品,借助入院通道快速实现产品布局。从手术量方面来看,与部分国外市场相比,公司依然看好冠脉介入市场。进入第二轮集采后公司业务需要一定的恢复期,但公司的产品质量过硬,产品性能以临床数据为基础,在冠脉支架业务方面仍具有一定优势,以既

往优势来看能够逐渐恢复此前在冠脉领域的市场地位。

此外,赛诺医疗方面认为,神经介入市场处于发展阶段,随着治疗方式的变化和介入术式的普及,神经介入市场将进入快速发展期。尽管目前市场中很多产品处于在研状态,个别产品的市场竞争较为激烈,但公司秉承着“深耕缺血、创新出血、突破通路”的理念,凭借在介入领域积累的技术优势和人员优势等,已在缺血、出血以及通路等方面实现了全领域、差异化的布局,在管线上已形成“人无我有、人有我优”的差异化优势,未来,期待更多的患者能够因此而受益。