

九安医疗尝试“跨界”

本报记者 苏浩 曹学平
北京报道

日前,依靠新冠试剂盒爆火的天津九安医疗电子股份有限公司(002432.SZ,以下简称“九安医疗”)再度成立汽车销售服务公司。

2023年11月7日,天津九安汽车销售服务有限公司(以下简称“天津九安”)正式成立。

事实上,早在2021年6月,九安医疗就曾成立枣庄九安汽车销售服务有限公司(以下简称“枣庄九安”),并于2022年1月完成开业验收。并且,九安医疗在2023年半年报中披露,公司连续购买了小鹏汽车、理想汽车、蔚来的股票,合计投入资金约3.5亿元。因此,市场也将其作为九安医疗开始关注新能源汽车板块的重要依据。

为了解九安医疗此次再度加码汽车销售服务业务的具体考量,《中国经营报》记者日前向公司致函采访。

11月16日,九安医疗方面在接受本报记者采访时表示,公司始终聚焦在主业发展上,推进“爆款产品”和“加速推动糖尿病诊疗照护‘O+O’(Offline+Online)新模式在中国、美国的推广”两大核心战略的实施。公司认为新能源汽车销售业务只是公司的一个相对独立的业务单元,由部门自主独立决策,目前投资并不大,对主营业务影响较小,还处于尝试阶段。

尝试汽车销售业务

时隔两年,九安医疗在汽车销售业务上有了新的动作,也难免让市场再度理解为跨界新能源业务寻找业绩增长的“第二曲线”。

实际上,在枣庄九安成立之初,九安医疗跨界开展汽车整车销售业务就受到了深交所的关注,并向公司询问其业务模式、盈利模式、经营业绩影响。

彼时,九安医疗回复称,公司新能源汽车销售业务规模较小,正式开展时间很短。且公司从未针对成立新能源汽车销售公司进行大规模宣传,在定期报告或临时公告中也未特别介绍。至于枣庄九安具体盈利情况,九安医疗表示,该公司整体生产经营和业绩影响较小,未达到披露标准。

国家企业信用信息公示系统显示,天津九安经营范围包括汽车销售、新能源汽车整车销售、储能技术服务、新能源汽车电附件销售、二手车经纪、保险经纪业务等。该公司由九安医疗全资控股。

时隔两年,九安医疗在汽车销售业务上有了新的动作,也难免让市场再度理解为跨界新

加速推动糖尿病业务

为了提高资产的价值增值能力,九安医疗开始将资金用于投资理财。

此前,靠新冠试剂盒的带动下,九安医疗的业绩和股价双双迎来暴涨。

据了解,自2021年11月15日至2022年1月18日(46个交易日),九安医疗累计收获了28个涨停板,股价从6.8元/股一路涨至88.88元/股,涨幅高达1207%。业绩方面,2022年全年公司实现营业收入263.15亿元,同比增长997.8%;归母净利润160.3亿元,同比大增1664.19%。

为了提高资产的价值增值能力,九安医疗开始将资金用于投资理财。

2023年2月,九安医疗曾发布公告称,计划将不超过170亿元的资金用于理财,不超过30亿元的资

金用于证券投资。截至2023年上半年,九安医疗有12.04亿元用于证券投资。

九安医疗三季度报告显示,截至2023年三季度,公司总资产为222.46亿元,其中,流动性资产98.31亿元,非流动性资产124.16亿元。

“公司有良好的资金储备,为实现资产的长期保值增值,公司组建了资产管理部门,聘请了在资产管理领域从业经验丰富的专业人员。我们的投资团队一直以稳健的投资策略为核心,参考国际上较为主流的机构投资者的投资方式进行包含固定收益为主,权益、另类资产等多资产多策略多元分散化的大类资产配置。”九安医疗方面说。

2022年11月,九安医疗中标该合同标的为7200万人/份iHealth试剂盒,含税合计金额达1.91亿美元,超过九安医疗2021年度营业总

收入50%的50%。2022年年报显示,iHealth系列产品(含试剂盒)营业收入较上年同期增长1296.27%,毛利率达到80.32%。

不仅如此,九安医疗试剂盒产品仍有市场需求。据公司披露,2023年9月21日公司获悉iHealth美国子公司中标美国联邦政府试剂盒产品采购合同,合同金额1.67亿美元。此外,其试剂盒产品在官

网及亚马逊等平台仍有在售。

“公司认为试剂盒产品的成功,证明公司经受了市场和供应链的双重考验,给九安和iHealth品牌带来了良好的品牌知名度和用户口碑,是公司具有里程碑意义的产品。2020年的额温计、2021年推出的试剂盒,公司爆款产品战略成效彰显。”九安医疗方面认为,近年来民众的生活方

式和习惯发生了很多变化,更接受和习惯使用IVD(体外诊断)自测产品就是其中之一,不仅仅是针对iHealth试剂盒,公司还看好后续家庭自测类产品和家用医疗健康产品的市场机会,九安医疗也将充分利用近年来iHealth系列产品在美国形成的品牌优势,依据市场需求,将中国具有竞争力的技术和产品推向美国市场。



九安医疗再度成立汽车销售服务公司。

视觉中国/图

看中血浆资源 上海莱士溢价5倍收购亏损标的

本报记者 陈婷 曹学平 深圳报道

近5年来仅新增一座血浆站的上海莱士(002252.SZ)于日前抛出收购计划,目标直指广西壮族自治区(以下简称“广西自治区”)唯一的一家血液制品生产企业。

根据公告,上海莱士拟以4.8亿元的价格收购广西冠峰生物制品有限公司(以下简称“广西冠峰”)的95%股权,标的基准日的评估值为5.06亿元,增值率超过500%,其核心资产包括一家具有三个产品品种、年产能200吨血

浆站7年前已获批建设

“贵公司收购的广西冠峰两个血浆站是以前的单采血浆站许可证过期了,还是从来就没有取得过许可证?”“天坛生物董事会同意成都蓉生放弃广西冠峰95%股权转让优先购买权,上海莱士为什么看好?”投资者互动平台上,关于上海莱士新近收购计划一事,投资者仍有诸多疑问。

11月10日晚间,上海莱士公告称,已于11月9日分别与贺州安信乾能叁期投资基金合伙企业(有限合伙)(以下简称“叁期基金”)以及自然人股东李冠锋、韦向红、黄科良签署了《股权收购协议》,收购其合计持有的广西冠峰95%股权。

其中,李冠锋持有广西冠峰54.1266%股权,现任广西冠峰董事长、法定代表人,叁期基金、韦向红、黄科良分别对广西冠峰持股27.7779%、8.9988%、4.0967%。其

浆的血液制品生产企业,以及两个已建成的单采血浆站,分别为永福冠峰单采血浆站、忻城冠峰单采血浆站。

公告显示,广西冠峰近两年没有营收,处于亏损状态。上海莱士的一番言辞似乎道出了原因所在,其称:“本次收购完成后,公司将积极推进标的公司现已建成的两个单采血浆站获取单采血浆许可证、工厂生产恢复等工作”。

《中国经营报》记者从广西卫健委官网查询获悉,早在2016年5月,忻城冠峰单采血浆

站就已获批建设。永福县政府官网显示,2020年11月,永福冠峰单采血浆站项目建设获同意许可。

关于两家单采血浆站的执业资格及实际运行状态,记者近日致函广西卫健委方面进行核实确认。11月16日,广西卫健委宣传处相关工作人员对记者表示:“几个处室经过开会研究后,决定暂不接受采访。”记者问及原因,对方没有给出正面回答。

广西冠峰此前由另一家血液制品企业天坛生物(600161.SH)的子公司成都蓉生药业有限

责任公司(以下简称“成都蓉生”)托管,成都蓉生持有广西冠峰的5%股权。但在这场交易中,成都蓉生放弃广西冠峰95%股权转让优先购买权,上海莱士得以入局。

关于天坛生物“让位”原因以及标的经营情况,记者同步致函上海莱士、天坛生物方面。近日,上海莱士方面答复记者称:“所提问题请查阅公司已披露的公告,后续若有相关进展,将按照规定及时履行信息披露义务。”截至发稿,天坛生物方面未予以回应。

管期限自协议生效之日起60个月,托管费用250万元/年;成都蓉生同时与广西冠峰签订《股权转让协议》,签署协议后接受广西冠峰5%股权的授予,在未来托管过程中根据目标完成情况再获得广西冠峰0—5%的股权授予。

关于托管期间广西冠峰的实际经营情况,记者向天坛生物方面了解,但没有得到回应。依照目前的情况来看,成都蓉生在后续托管过程中未能进一步获得广西冠峰更多股权,如今托管协议也提前终止。

且在这场对广西冠峰95%股权收购中,成都蓉生放弃了优先购买权,具体原因未明。交易达成后,成都蓉生将和上海莱士一起持有广西冠峰,双方后续将展开何种合作模式,以及成都蓉生持有的5%股权未来是否也将转手上海莱士,均暂不得而知。

强浆源存量挖潜,提升管理,促进浆站的内生增长;另一方面推进并购及自建的浆站扩张模式,加快浆站的开拓步伐,争取增量突破。2022年,上海莱士全年采浆量突破1400吨。

上海莱士在接受投资者调研时表示,目前,血液制品价格整体较为稳定。医院渠道方面,血液制品价格主要受采购政策等影响;院外市场方面,血液制品价格主要受供需关系等影响。公司白蛋白产品目前在院内院外均有销售,其他血液制品主要以院内销售为主。

三季度显示,前三季度,上海莱士营收约59.35亿元,同比增长19.87%,净利润约17.88亿元,同比增长11.46%。经营活动产生的现金流量净额同比增长61.25%至19.4亿元。

收入依赖低毛利代理产品

大手笔收购仍处于亏损的广西冠峰,且交易没有涉及任何业绩承诺,上海莱士如何衡量其带来的商誉减值风险?

截至三季度末,上海莱士的商誉约47亿元。2018—2022年,公司累计计提商誉减值准备金额约15.5亿元。

于上海莱士而言,收购广西冠峰更多的意义是基于长远发展所作出的战略决策。

在上海莱士看来,单采血浆站的数量和质量是血液制品企业发展的重要因素。广西自治区是全国采浆的传统大省,目前采浆量位列全国第二,单家单采血浆站年平均采浆量全国领先,广西自治区也是公司重要的原料血浆采集基地。“本次收购符合公司的战略发展规划,交易有望对公司在广西自治区的采浆及拓展产生深远的影响。”

事实上,上海莱士近年来的浆站数量增长缓慢。2018—2022年,公司浆站数量保持41家不变,直至2023年2月全资子公司获批设置单采血浆站,上海莱士拥有的浆站增至42家。对比同行,截至2023年上半年,天坛生物所属单采血浆站总数达102家(在营76家,筹建26家);派林生物(000403.SZ)浆站数量合计为38个;博雅生物(300294.SZ)拥有14家单采血浆站。

对于公司浆站、浆源拓展计划,上海莱士表示,一方面持续加

强浆源存量挖潜,提升管理,促进浆站的内生增长;另一方面推进并购及自建的浆站扩张模式,加快浆站的开拓步伐,争取增量突破。2022年,上海莱士全年采浆量突破1400吨。

上海莱士在接受投资者调研时表示,目前,血液制品价格整体较为稳定。医院渠道方面,血液制品价格主要受采购政策等影响;院外市场方面,血液制品价格主要受供需关系等影响。公司白蛋白产品目前在院内院外均有销售,其他血液制品主要以院内销售为主。

三季度显示,前三季度,上海莱士营收约59.35亿元,同比增长19.87%,净利润约17.88亿元,同比增长11.46%。经营活动产生的现金流量净额同比增长61.25%至19.4亿元。

血液制品需求旺盛,长期处于供不应求状态。年报显示,2018年及2019年,上海莱士血液制品生产量分别为685.17万瓶、870.08万瓶,分别同比增长8.22%、26.99%,截至2018年年末及2019年年末,库存量分别为410.31万瓶、497.78万瓶。但从2020年开始,上海莱士不再单独披露生产量,而是将生产量及进口量合并披露。2020—2022年,这一数据增速分别为6.17%、89.86%、8.66%。2023年前三季度,上海莱士受进口白蛋白销售比重增加的影响,营业成本同比增长26.88%,原因在于该产品毛利率低于自产产品。

半年报显示,上海莱士的进口白蛋白在所有产品中毛利率最低,为19.88%,但营收占比最大,达42.16%,且自2022年以来公司营收主要靠这一产品带动。报告期内,公司自产白蛋白营收占比约17.51%,毛利率为44.58%。