

新华医疗聚焦核心主业成效待考

中经记者 苏浩 卢志坤
北京报道

近期，新华医疗(600587.SH)发布公告称，拟通过产权交易所挂牌转让持有的新华医疗健康产业(湖北)有限公司(以下简称“湖北新华医疗”)60%股权及相关债权。

这家成立于2014年4月11日的公司，注册资本6000万元，曾经被新华医疗寄予拓展华中地区医疗产业的厚望，而现在却成为其资产组合中一个持续失血的环节。

12月24日，新华医疗方面在接受《中国经营报》记者采访时表示，像包括湖北新华医疗在内的多家湖北地区的公司，大多是以商贸类产品经营为主，本身的毛利率水平较低，而新华医疗目前主要发展方向为制造类产品，因此公司才会决定将该资产出售。

对于此次转让，新华医疗在公告中的解释言简意赅：“聚焦核心主业发展，提升资产运营效率”，旨在贯彻公司“调结构、强主业、提效益、防风险”的管理方针。而这十二字方针，也并非近日才提出，而是新华医疗自2020年以来一系列战略调整的核心纲领。不过“瘦身”5年后，新华医疗正面临近年来内生增长明显乏力的窘境。

出售亏损公司

旗下多家控股子公司均处于亏损状态。

公开资料显示，新华医疗成立于1943年，于2002年在上海证券交易所上市。公司业务板块包括医疗器械、制药装备两大主业及医疗商贸、医疗服务。其中，医疗器械涵盖感染控制、放疗及影像、手术器械及耗材、手术室整体解决方案等九大产品线及相关配套工程，制药装备由注射剂、固体制剂、中药制剂、生物制药四大工程技术中心组成。

根据公告，湖北新华医疗的经营状况堪忧。根据未经审计的财务数据，截至2024年年底，该公司资产总额2.36亿元，负债总额1.47亿元，所有者权益8891.38万元。仅过去10个月，到2025年10月31日，湖北新华医疗的资产总额已缩水至2.1亿元，负债总额为1.41亿元，所有者权益进一步减少至6928.35万元。

从经营业绩看，2024年全年，湖北新华医疗实现营业收入2.65亿元，同年却录得净亏损1560.77万元。截至2025年1—10月，公司营收降至1.54亿元，净利润仍亏损1489.02万元。子公司持续失血，

资本腾挪不断

新华医疗在“左手卖出”的同时，也在进行“右手买进”。

实际上，通过为期五年的资产“瘦身”计划，新华医疗完成了多项资产处置，在回笼资金的同时实现了主业聚焦。年报数据显示，其医疗器械与制药装备两大主业的收入占比已提升至近60%。

而新华医疗在“左手卖出”的同时，也在进行“右手买进”。2025年年初，就在转让昌国医院股权的同时，公司审议通过了收购武汉中帆生物科技股份有限公司(以下简称“中帆生物”)36.1913%股权的议

案，投资约1.66亿元。

资料显示，中帆生物是一家提供快速分子诊断试剂及配套仪器产品的高新技术企业，其RNA技术平台可应用于病原微生物检测和肿瘤早筛等众多场景。而这次收购也旨在丰富新华医疗体外诊断业务产品线，布局病原微生物检测细分领域。

新华医疗方面向记者坦言，对于部分自身尚不具备的产品与技术，若完全依靠内部研发，周期较长。因此，公司希望通过收购拥有核心技术的企业，来快速补足这些短板。

“公司回收资金的用途主要围绕三个方面：对内补充经营流动性，支持主业发展；对外进行战略投资，寻找增长机会；同时，公司也致力于提升股东回报，提高分红比例，并通过其他资本运作优化资产结构。”新华医疗方面说。

一方面，公司向控股子公司



图为新华医疗大楼外景。

公司官网/图

出了包括长沙昌恒康复医院、唐山弘新医院在内的多家医院。而这一波“卖医院”浪潮，也反映了行业环境的变化。

2013年，国家发布《关于加快发展社会办医的若干意见》，医疗行业掀起了药企办医院的热潮。当时，药企希望以此开拓新的增长曲线，用诊疗带动药品销售。然而市场环境、医保政策的变迁，以及

医院管理难度大、运营成本高、回报周期长等原因，使得社会办医越来越难盈利。

《2023年我国卫生健康事业发展统计公报》显示，全国民营医院数量占比已攀升至68%，却仅承担20%的门诊量。《2023年中国卫生健康统计年鉴》进一步指出，尽管民营医院床位数量年均增长9.7%，但病床使用率长期徘徊在62%，仅为公

立医院的三分之二。

新华医疗方面表示，从长期发展来看，公司始终跟随国家政策导向进行战略调整。2013年前后，国家鼓励并购整合，公司在此期间实施了多项并购，部分项目发展良好，但也有些项目遇到一定挑战。自2020年新管理层就任以来，公司战略重心已明确回归主业，持续聚焦核心业务发展。

根据新华医疗2024年年报，公司全年实现营业收入100.21亿元，同比微增0.09%；扣除非经常性损益的净利润约6.2亿元，同比微增0.6%。经营性现金流净流入仅有约4.51亿元，应收账款接近19亿元。2025年前三季度，新华医疗实现营收约69.78亿元，同比下降6%；扣除非经常性损益的净利润为3.7亿元，同比下降38.98%；经营性现金流净流入仅有约2.20亿元，应收账款接近20亿元。

事实上，在新华医疗资本腾挪不断的背后，是公司正面临近年来内生增长明显乏力的窘境。

管线美国临床进展疑“吹牛” 泰诺麦博遭问询后改口

中经记者 陈婷 赵毅 深圳报道

作为科创板第五套上市标准重启后首家获受理的企业，珠海泰诺麦博制药股份有限公司(以下简称“泰诺麦博”)的IPO进程备受关注。

近期，泰诺麦博披露首轮审核问询函回复，当中就其核心产品斯泰度塔单抗(代码：TNM002)的研发和商业化进行重点说明。泰诺麦博主要从事全人源单抗新药研发、生产及销售，目前仅有1个产品实现商业化，即破伤风抗体药物——斯泰度塔单抗注射液。

该公司在招股书称，斯泰度塔单抗于今年2月在国内获批上市，3月完成首次出货。此外，斯

泰度塔单抗于2022年8月被美国FDA纳入“快速通道”，未来可在美国直接开展Ⅲ期临床。不过，前述说法在上交所的问询之下有些出入。

泰诺麦博在问询回复中披露称，斯泰度塔单抗被美国FDA纳入的是快速审评通道(Fast Track)，该通道是美国FDA为了促进新药研发并加速药物审评流程而授予在研药物的一种资格认定。此外，FDA快速审评通道将允许公司分阶段提交申请资料，即滚动提交，有助于缩短新药上市申请的审批时间。TNM002“未来可在美国直接开展Ⅲ期临床”并非美国FDA“快速通道”带来的直接影响，而是公司与FDA沟通斯泰

度塔单抗在美国的上市计划后得到FDA书面确认的临床开发策略结果。

《中国经营报》记者查询获悉，泰诺麦博方面曾披露称，TNM002于2020年11月在澳大利亚开展Ⅰ期临床研究，2021年3月获美国FDA批准IND(新药研究申请)；2021年10月，TNM002完成在澳洲Ⅰ期临床研究。该管线在美国的研发进度却至今未公开任何阶段性结果。

TNM002在美国是否已完成Ⅰ期和Ⅱ期临床？公司IPO是否正常推进？对此，泰诺麦博方面对记者表示，如需了解公司相关信息，请以上交所披露的公司招股书及问询回复中相关内容为准。

释：“TNM002经与FDA沟通，未来可在美国直接开展Ⅲ期临床。”由此引发业内对该产品在美国可跳过Ⅰ期和Ⅱ期临床试验，“凭空上Ⅲ期”的猜想。

这一点也引起了上交所的注意。在问询函中，上交所要求泰诺麦博说明美国FDA“快速通道”的具体含义，被纳入该通道对斯泰度塔单抗在美研发和上市的影响，斯泰度塔单抗在美临床试验的计划和实际进度，并修改招股说明书中相关图表。

对此，泰诺麦博方面补充解释称，快速审评通道主要意味着美国FDA在药物审评和沟通环节将给予更多便利。

不过，泰诺麦博方面并未提及斯泰度塔单抗是否已完成美国Ⅰ期和Ⅱ期临床试验。据其透露，公司预计将在2026年至2027年启动美国Ⅲ期临床试验，并将结合未来与FDA就美国Ⅲ期临床

试验方案的讨论结果确定具体的美国上市计划与安排。

此外，泰诺麦博将TNM002的相关注释调整为：“TNM002于2022年8月被FDA纳入快速通道(Fast Track)资格；且经与FDA沟通，TNM002未来可在美国直接开展Ⅲ期临床(并非纳入快速通道资格后的直接影响)。”其进一步解释称，招股书中已披露的管线图所展示的内容已显示出斯泰度塔单抗注射液在美国已获批IND，而灰色斜线填充部分代表了根据FDA建议在美国开展Ⅲ期临床试验后即可推进后续新药上市申报相关工作，因此管线箭头的位置在“Ⅲ期”的开端，而非在“Ⅰ期”的开端。此外，公司已在招股说明书管线图下方添加注释说明该展示方式是是与FDA沟通的结果，并非FDA“快速通道”带来的直接影响。



图为泰诺麦博公司总部。

公司官网/图

销量未达预期

斯泰度塔单抗之于泰诺麦博非同小可。公司目前仅有这一产品实现商业化，短期内公司收入主要来源于此。

招股书显示，2022—2024年，泰诺麦博主营业务产品暂未上市销售，公司主营业务收入均来自相关专利技术转让，对应期间内营收分别约为433.98万元、0元、1505.59万元，净利润分别约为-4.3亿元、-4.46亿元、-5.15亿元。2025年1—3月，随着斯泰度塔单抗注射液在今年2月成功获批上市，公司于3月开始销售该产品，并实现药品销售收入16.93万元，报告期内仍亏损约1.77亿元。泰诺麦博预计2025年销售斯泰度塔单抗注射液27万支，实现销售收入1.56亿元。此外，公司正在开展斯泰度塔单抗申报国家医保目录工作，计划在2025年纳入，2026年开始按照纳入医保目录后的价格进行销售推广。

不过，泰诺麦博在问询回复中披露称，斯泰度塔单抗注射液的实际情况与原先预期存在差异。具体而言，今年3—9月原先

销量预期为9.69万支，实际销量为4.61万支，差额为5.08万支，完成比例仅47.6%。泰诺麦博方面表示，销量存在差异的主要原因是外部推广服务商团队的实际推广销售执行情况显著低于预期，而公司自营团队的整体销售预期完成情况相对理想。

招股书显示，泰诺麦博自营团队和外部推广服务商团队原先销量预期分别为5.68万支、4.01万支，实际销量分别为4.35万支、0.26万支。其中，自营团队未达销量预期的原因之一在于公司未能合理预估到实际推广中非医保药品医院准入多步环节的必要性，产品进院工作进度落后于预期，并直接影响销量。同时，在未纳入医保情况下，斯泰度塔单抗注射液终端价格较市场传统竞品更高，在前期推广工作广度和深度有限情况下，较高的市场价格亦影响了临床医生的处方转换，进而影响了销售放量。相较自营团队，外部推广服务商团队对于公司产品优势的理解和传递亦需要更多的消化时间。

2025年1—3月，泰诺麦博经

营活动产生的现金流净额继续为负，达约-1.8亿元。截至2025年9月30日，斯泰度塔单抗注射液已销售4.61万支。

事实上，斯泰度塔单抗的市场空间也被上交所重点问询，上交所要求泰诺麦博补充披露“非新生儿破伤风的防控工作形势严峻，需要破伤风被动免疫的人群比例超过50%”的具体依据及测算过程、破伤风单抗市场渗透率将在未来两年大幅提升的原因及依据，以及“公司将于2027年实现盈利”是否有充分依据。

对此，泰诺麦博在问询回复中表示：“公司预计2027年处于盈亏平衡区间。”并进一步补充称：“上述预测性信息为公司管理层基于第三方机构出具的行业研究报告、公司的经营状况、市场情况，结合国内相关产业政策落地情况、学术推广活动执行效率等因素对公司收入情况进行预估，并结合成本、费用假设预测得到公司未来的经营利润情况。受到上述多重因素的影响，该等预测性信息与未来的实际情况可能存在一定的偏差。”

表述引质疑

公司成立10年后，泰诺麦博有了第一个商业化产品。5个月

后，公司递交招股书，冲刺科创板上市。招股书显示，泰诺麦博核心产品斯泰度塔单抗注射液于今年2月在中国获批上市，为全球同类首创(First-in-Class)的重组抗破伤风毒素单克隆抗体药物，被国家药品监督管理局药品审评中心(CDE)认定为突破性治疗药物并纳入优先审评程序，被美国FDA纳入快速通道。该产品用于外伤暴露后破伤风紧急预防。

根据招股书，斯泰度塔单抗在中国、美国、欧洲和东南亚均有研发布局，其在欧洲、东南亚的研发进度条覆盖了临床前研究阶段，管线箭头落在IND开端。值得注意的是，该产品在美国的研发管线走到了Ⅲ期开端，Ⅰ期和Ⅱ期临床阶段用灰色斜线覆盖。泰诺麦博在图表下方对此给出注