

赛克赛斯三战 IPO: 营收多年低位徘徊

中经记者 陈婷 赵毅 深圳报道

时隔一年零两个月,赛克赛斯生物科技股份有限公司(以下简称“赛克赛斯”)再战 IPO,其于

科创板上市申请已获受理,并在近期更新为“已问询”状态。

这是赛克赛斯第三次站在资本市场门外。2020年,赛克赛斯申报科创板 IPO,同年12月撤

回申请;2023年2月转战深交所主板,却于 IPO 在审期间因相关违规行为遭警示,2025年1月再次撤回 IPO 申请。今年3月,赛克赛斯重回科创板申请 IPO,融

资金额从首次申报的3.05亿元持续增至6.35亿元。

招股书显示,赛克赛斯主要从事体内可吸收植入医疗器械的研发、生产和销售,近年来

营收规模收缩。据历次招股书,公司在2021年达到营收高峰,约为4.37亿元,随后逐年下滑,2025年约为3.38亿元,仅比2024年增长约2%。

对于公司重回科创板 IPO 相关考量、如何应对价格压力等问题,《中国经营报》记者致电致函赛克赛斯方面,对方称采访函收悉,但截至发稿未予以进一步回应。

核心产品单价下降

赛克赛斯4款主要产品的毛利率均有所下降。

招股书显示,赛克赛斯成立于2003年,邹方明合计控制公司95.56%的股权,为公司实际控制人。

赛克赛斯业务主要涉及医疗器械行业,产品覆盖神经外科、心血管外科、大外科、骨科、肿瘤放射科等科室,此外还有10余项产品在研。公司主要通过向经销商、配送商和终端医疗机构销售医疗器械产品实现收入和利润,其中以经销商模式为主。

招股书显示,2023—2025年,赛克赛斯营收分别约3.79亿元、3.31亿元、3.38亿元,均低于此前3年的收入水平;净利润分别约1.53亿元、1.61亿元、1.68亿元。

从收入结构上看,赛克赛斯4类主要产品销售占比较高,分别为赛脑宁(可吸收硬脑膜缝合医用胶)、赛络宁(可吸收血管缝合医用胶)、赛必妥(手术防粘连液)和瞬吋(复合微孔多聚糖止血粉),合计销售金额占比达90%以上。其中,赛脑宁和赛络宁为公司业绩增长的重要驱动力,合计收入占比从2023年的32.83%提升至2025年的52.05%。

报告期内,赛脑宁的销量逐年增长,但平均单价波动较大,2023年为1866.99元/支,2024年下降32.17%至1266.32元/支,2025年为1337.59元/支。另一核心产品赛络宁的平均单价持续下滑,从2023年的1005.56元/支降至2025年的509.85元/支,已经“腰斩”,即使在销量增长的情况下,该产品2025年的销售金额仍低于2023年。

此外,赛必妥、瞬吋的平均单价及销售金额均已连续3年下降,且在2025年均出现量价齐跌的情况。2023—2025年,赛必妥平均单价从105.57元/支降至66.48元/支,瞬吋平均单价从178.71元/支降至119.16元/支。事实上,瞬吋的销量已经连续3年下降,主要是因为该产品的大规格产品销售占比增加,以及受京津冀“3+N”联盟带量采购相关工作正式启动影响,经销商对该产品采购观望策略,采购量阶段性下降。

对比2023年,赛克赛斯上述4款主要产品的毛利率均有所下降。

招股书显示,2023—2025年,赛克赛斯销售商品、提供劳务收到的现金分别约4.33亿元、3.82亿元、3.67亿元,经营性现金流净额分别约1.61亿元、1.98亿元、1.44亿元。其中,公司2025年经营活动产生的现金流量净额少于当年净利润。

报告期内,赛克赛斯存货分别约2292.33万元、2428.15万元、2940.49万元,持续增长,存货周转率有所波动,分别为2.23次、2.54次、2.2次。招股书显示,此次IPO募资到位后,随着公司募投项目——赛克赛斯创新医疗器械综合生产线建设项目第一期的建成,公司主要产品的年生产能力将较目前大幅提高。此次拟扩产产品凭借较强的市场竞争优势,虽从整体上具有较好的市场前景,但未来下游需求情况、新客户开拓等方面仍有不确定性,因此,公司存在产能无法及时消化的风险。

过半营收依靠“前员工”

部分经销商的实际控制人为赛克赛斯前员工。

对于公司主营业务收入波动及核心产品单价下降的原因,赛克赛斯方面在招股书中表示,均与公司销售体系调整有关。

自2023年下半年起,赛克赛斯加强经销商布局,经销模式收入占比上升,配送和直销模式占比相应下降。由于经销模式定价低于配送、直销模式,公司产品平均单价有所回落,进而影响主营业务收入规模。

值得注意的是,在直配、配送模式下,赛克赛斯需自行或委托专业推广服务商进行市场推广。在经销模式下,经销商(包括其下游经销商)可自行承担具体的市场推广职能。

也就是在前次 IPO 期间,深交所在对赛克赛斯出具的监管函中指出,公司未如实披露业务推广相关内部控制薄弱环节、部分推广活动验收存在瑕疵情形,相关审核问询回复与实际情况不符,未能保证发行上市申请文件和信息披露的真实、准确、完整。

此前,赛克赛斯聘请CSO(医药合同销售组织)推广服务商开展调研与咨询、学术推广、展览与宣传及会议会务等推广活动,2020—2022年各期业务推广费占营收比例分别为44.62%、46.72%、39.95%。

在此次IPO招股书中,赛克赛斯方面表示,上述监管函为自律监管措施,不会构成此次上市的实质法律障碍。同时,公司已对相关问题的整改,相关问题不会对发行人财务数据的真实性、准确性、完整性造成实质影响,不构成此次上市障碍。

招股书显示,经销收入占比提升后,公司业务推广投入随之下



图为赛克赛斯公司外景。

公司官网/图

降。2023—2025年,赛克赛斯业务推广费分别约1.09亿元、1634.44万元、2692.5万元,占营收比例分别为28.83%、4.93%和17.96%。

报告期内,赛克赛斯的经销收入占主营业务收入比例分别为57.83%、92.12%和90.82%。值得注意的是,在公司经销模式中,部分经销商的实际控制人为赛克赛斯前员工。

此次IPO,赛克赛斯在招股书中披露了17家由前员工控制的经销商名单,公司在2023—2025年合计向这17家经销商销售的收入分别为6708.56万元、1.28亿元、1.83亿元,占主营业务收入比例分别为17.85%、38.99%、54.68%。

对于公司前员工成为经销商的背景,赛克赛斯方面表示,2013

年前后,为进一步激活市场拓展活力、快速提升医疗器械业务市场渗透率与行业占有率,公司结合业务发展规划,鼓励部分业绩突出、深耕区域市场的销售经理逐步设立区域销售公司。经过多年发展,部分前员工控制的经销商已成长为公司的核心经销商。在公司前员工控制的经销商中,前员工的离职时间集中在2013—2017年,截至2025年年末,前员工离职时间最长为12年以上,最短为8年以上。

值得注意的是,在公司前员工控制的经销商中,有赛克赛斯的关联方参股其中。报告期内,赛克赛斯与公司董事兼副总经理邹方钊(与邹方明为堂兄弟关系)之弟邹方顺控制的3家企业存在销售关联

交易,这些企业在招股书中被合并披露为上海顺赛鑫生物科技有限公司,2023—2025年其贡献的销售收入分别为1030.18万元、1216.85万元、1525.16万元。

在价格公允性方面,招股书显示,赛克赛斯前员工控制的经销商与非前员工控制的核心经销商定价基本保持一致。赛必妥和瞬吋产品因不同省份挂网价格或集采价格存在一定差异,导致前员工控制的经销商与非前员工控制的核心经销商平均价格略有不同。公司向前员工控制的经销商销售产品价格公允,不存在利益输送。

截至2025年年末,赛克赛斯第一大应收账款方为北京京赛生物科技有限公司,由公司前员工控制,金额为621.8万元。

产能闲置 奥泰生物仍加码扩产

中经记者 晏国文 卢志坤 北京报道

2025年,奥泰生物(688606.SH)体外诊断产品年销售体量约3.8亿份。而随着在疫情期间立项、总规划产能7亿份的3个厂房陆续验收,奥泰生物实际销售体量与总产能之间存在巨大差距。

产能与实际需求不匹配的问题,是上交所对奥泰生物2025年年报信息披露监管问询函中的关注焦点之一。

目前,奥泰生物赢海、奥恺、同舟3个新建厂房的实际使用情况基本相同——处于投产初期,产能利用率处于低位。与此同时,2025年,奥泰生物还通过子公司凡凌生物建设2亿份诊断试剂和电子设备项目。

5月18日,在对交易所监管问询函的回复公告中,奥泰生物方面表示:“POCT(即时检测)行业从应急性高速增长回归常态化增长。由于赢海、奥恺、同舟项目立项时基于行业高速增长预期,当前约3.8亿份的销售体量与规划产能之间仍存在阶段性差距,导致局部场地使用率偏低。公司结合行业竞争现状以及实际经营需求判断,短期内产能需求与项目立项时可能存在一定差异,拟结合出租及相关方式提高资产的利用率,充分发挥资产效益,避免资产的闲置浪费,在未来依据公司的实际经营情况,逐步提高自用比例。”

奥泰生物方面未对《中国经营报》记者相关采访问题作出回应。

产能利用率低

2020—2022年,由于正处于新冠疫情期间,快速诊断试剂需求剧增。同期,奥泰生物快速诊断试剂销售量分别为1.79亿份、4.22亿份、8.37亿份。

为应对当时的产能不足问题,2022—2023年,奥泰生物在嘉兴海宁、杭州钱塘、杭州临平陆续新建赢海、奥恺、同舟3个厂房项目。3个厂房的验收转固时间分别为2024年5月、2025年1月、2025年7月。3个厂房的规划产能分别为1亿份、4亿份、2亿份,总规划产能合计为7亿份。

随着疫情消退,快速检测需求回落,奥泰生物快速诊断试剂销售量相比2022年的高峰期腰斩。2023—2024年,奥泰生物快速诊断试剂销售量分别为3.16亿份、3.26亿份。

2023—2025年,奥泰生物产销

业绩回落

奥泰生物总部位于杭州,专注于体外诊断行业的POCT细分市场。产品主要分为毒品及药物滥用类、传染病类、妇女健康类、肿瘤类、心肌类、新冠检测类及其他。

奥泰生物产品以出口为主,少部分产品在国内销售。在各电商平台,消费者也可以接触或购买到该公司相关产品,如血型检测试剂卡、(艾滋、梅毒、乙肝、丙肝)四项联合检测试剂等。

截至2026年5月21日,奥泰生物市值为39.33亿元,略高于所

率均接近100%。其中,2025年,产量和销量分别是3.83亿份、3.84亿份。

2025年,随着3个新建厂房陆续验收,奥泰生物总产能远高于当前实际需求。3个新建厂房建成后未能发挥应有作用。

据奥泰生物方面披露,赢海厂房的实际使用情况为“出租、仓储及部分生产,产能利用率处于低位”。奥恺、同舟两个厂房的实际使用情况相同,均为“处于投产初期,产能利用率处于低位”。

在行业需求回落并且自身产能充足的情况下,奥泰生物仍在加码扩产。2025年3月,奥泰生物发布公告表示,拟通过子公司凡凌生物在杭州临平投资建设年产2亿份诊断试剂及电子仪器项目,项目总投资不低于3亿元。据2025年年报,凡凌生物还处于建设阶段。

所有者权益38.83亿元。

截至2026年3月31日,奥泰生物资产负债率为5.52%,处于极低的水平。当前,奥泰生物货币资金充裕。合并资产负债表显示,截至2026年3月31日,奥泰生物货币资金为17.48亿元,交易性金融资产为4.88亿元。

2025年,奥泰生物营收为9.05亿元,同比增长4.47%;归属于上市公司股东的净利润为2.2亿元,同比减少27.2%。另外,归属于上市公司股东的扣非净利润同比减少33.84%。

在年报信息披露监管问询函中,产能问题受到关注。奥泰生物被要求列示3个新建项目的基本现状,以及结合公司近年来产销率变化分析3个新建项目与公司经营项目的匹配性、新建凡凌生物项目的必要性等。

赢海、奥恺、同舟3个新建项目,系奥泰生物基于当时行业背景及公司业务扩张预期的合理决策。

奥泰生物方面表示,2020—2022年年初,全球体外诊断行业尤其是POCT细分领域处于需求高速增长扩张期。一方面,在新冠疫情驱动下,全球范围内对快速检测试剂的需求呈现爆发式增长状态,检测试剂的产销量大增,行业供给能力普遍承压。另一方面,毒品及药物滥用检测、妇女健康检测等常规POCT品类也在同期保持稳健增长。2021—2023年,公司业务处



图为奥泰生物展台。

公司官微/图

于快速增长的阶段,且公司原经营场地处于饱和状态,需要向外部租赁以满足公司的研发、生产及仓储需求,各项目的实施有助于进一步提升公司整体的研发能力以及为公司未来业务规模的扩大提供技术支持。

针对新建凡凌项目的必要性问题,奥泰生物方面称,第一,资金状况支持逆周期投入;第二,POCT行业预期变化支撑长期需求。

奥泰生物方面表示,虽然疫情期间的爆发式增长已回归常态化,

但全球POCT市场长期仍将保持稳健增长。同时,POCT行业具有特殊的应急响应特征。新冠疫情曾导致全行业产能严重不足,多个企业因产能瓶颈错失市场机会。适度超前布局产能储备,是基于行业特殊属性的战略安排。考虑到生产设施从立项到完工通常需要2—3年,公司在2025年新建厂房,完工时间预计在2027—2028年,届时行业可能已逐步走出调整期,新增产能有望承接释放的市场需求。

比为67.38%,自有品牌产品销售收入占比为32.62%。

与其他体外诊断上市公司类似,因新冠检测产品需求爆发式增长,奥泰生物在2022年达到业绩顶峰。2022年,奥泰生物营业收入为33.89亿元,归属于上市公司股东的净利润为11.85亿元。

不过,在新冠检测需求退潮后,奥泰生物业绩断崖式回落。2023—2025年,奥泰生物营收规模相对稳定。

2026年第一季度,奥泰生物归属于上市公司股东的净利润同

比减少68.32%,归属于上市公司股东的扣非净利润同比减少79.82%。

业绩骤降的主要原因是:第一,国际政治经济环境局势导致境外收入下滑;第二,报告期内继续拓展国内和美国市场的产品注册,以及电化学技术平台项目的继续投入,致使销售费用和研发费用比去年同期增长;第三,美元汇率下降引起汇兑损失,财务费用比去年同期增长;第四,新厂房开始折旧,管理费用比去年同期增长。