

# 3亿元收购亏损标的 万邦医药详解缘由

中经记者 晏国文 卢志坤 北京报道

6月26日,万邦医药(301520.SZ)公告披露,拟以3.02亿元收购同在合肥的CRO(合同研究组织)企业安徽赛德盛医药科技有限公司(以下简称“赛德盛”)75.52%的股权。

仅用4天时间,万邦医药这笔收购就完成了工商变更手续。6月30日,赛德盛取得了新换发的营业执照。

此次交易最受外界关注的是赛德盛的亏损业绩与较高的业绩承诺。2025年全年和2026年第一季度,赛德盛净利润分别为-268.02万元和-91.25万元。而此次交易的业绩承诺是2026—2028年赛德盛累计扣非净利润不低于1.09亿元。

## 业绩承诺较高

赛德盛3年累计扣非净利润将不少于1.09亿元。

据介绍,赛德盛成立于2010年,是专业的创新药CRO,为全球医药企业和科研机构提供药物临床研究全流程一体化服务,具备临床试验全链条服务能力,主营业务覆盖临床医学策略规划、I—III期临床运营、上市注册资料撰写、上市后临床研究等。

赛德盛累计服务客户100余家,承接临床研究相关项目近300个,在消化、呼吸、神经内科、皮肤、免疫、妇科、肿瘤等治疗领域具备丰富的经验,已有多个服务的创新药成功获批上市。

在被收购前,赛德盛共有股东12名,包括汪金海、北京福奈瑞斯投资管理有限公司(以下简称“北京福奈瑞斯”)、立方制药(003020.SZ)等。

2025年全年和2026年第一季度,赛德盛营收分别为1.082亿元、0.31亿元,净利润分别为-268.02万元、-91.25万元。

截至2026年3月31日,赛德盛净资产为8087.6万元。

对于此次收购,5名业绩承诺人(汪金海与其他4名高管)承

对于赛德盛亏损的原因,6月30日,万邦医药证券部相关人士对《中国经营报》记者表示,关于赛德盛最近一年和一个季度亏损的情况,公告里有披露赛德盛存在给关联方借款,审计时按照会计准则做了一定的坏账处理,所以显示标的是亏损的。公告协议里有一部分内容写到部分转让款是用来支付这笔款项。如果扣除这部分影响,赛德盛2025年和2026年第一季度都不是亏损的。

记者注意到,赛德盛曾借款给3名关联方。截至2026年3月31日,本息合计1.1563亿元。其中,借款给汪金海(赛德盛董事长和CEO)的本息合计为1.0387亿元。此次股权转让,汪金海出让股权的对价为1.0368亿元。股权转让对价与借款本息基本一致。

诺,标的公司赛德盛2026—2028年3年累计扣非净利润将不少于1.09亿元。

其中,2026年承诺扣非净利润不少于3000万元,2027年承诺扣非净利润不少于3550万元,2028年承诺扣非净利润不少于4350万元。

可以看出,业绩承诺方的业绩承诺与赛德盛2025年和2026年第一季度业绩相差巨大。

在近日的投资者交流活动中,有投资者关注未来3年赛德盛预期业绩增速逐年提升的主要驱动因素。

对此,万邦医药方面表示,第一,在行业层面,医药研发外包行业景气度持续回升,全球创新药研发投入稳步增长,市场需求端具备良好支撑;第二,在公司层面,赛德盛现有客户资源优质,在手订单充足,为未来营收的持续增长奠定了坚实基础;第三,在整合层面,并购完成后,双方将在业务资源、品牌影响力及管理运营效率等维度形成有效协同,进一步释放整合红利,推动盈利能力稳步提升。

## 曾有财务资助

赛德盛存在借款给3名关联方的情况。

万邦医药公告显示,赛德盛存在借款给3名关联方的情况。截至2026年3月31日,借款本息合计为1.1563亿元。

截至2026年3月31日,赛德盛借款给汪金海9701.06万元,本息合计为1.0387亿元;借款给参股公司微试云(安徽)医疗信息有限公司(以下简称“微试云”)的本息合计1169.81万元;借款给关联股东北京福奈瑞斯的本息合计6.38万元。

赛德盛对北京福奈瑞斯的其他应收款6.38万元已于今年6月17日完成清偿。

微试云对赛德盛的全部债务已于今年6月16日全部转移给本次交易转让方汪金海及其他4名高管,上述债务转移后,前述主体相应承接对赛德盛的债务。

作为董事长和CEO,汪金海直接持有赛德盛32.2847%的股权,此次交易对价为1.0368亿元,与赛德盛对汪金海的借款本息基本一致。

按照协议,万邦医药作为收购方,应支付给汪金海的股权转让款基本可直接清偿其欠付赛德盛的借款。

## 上市公司业绩承压

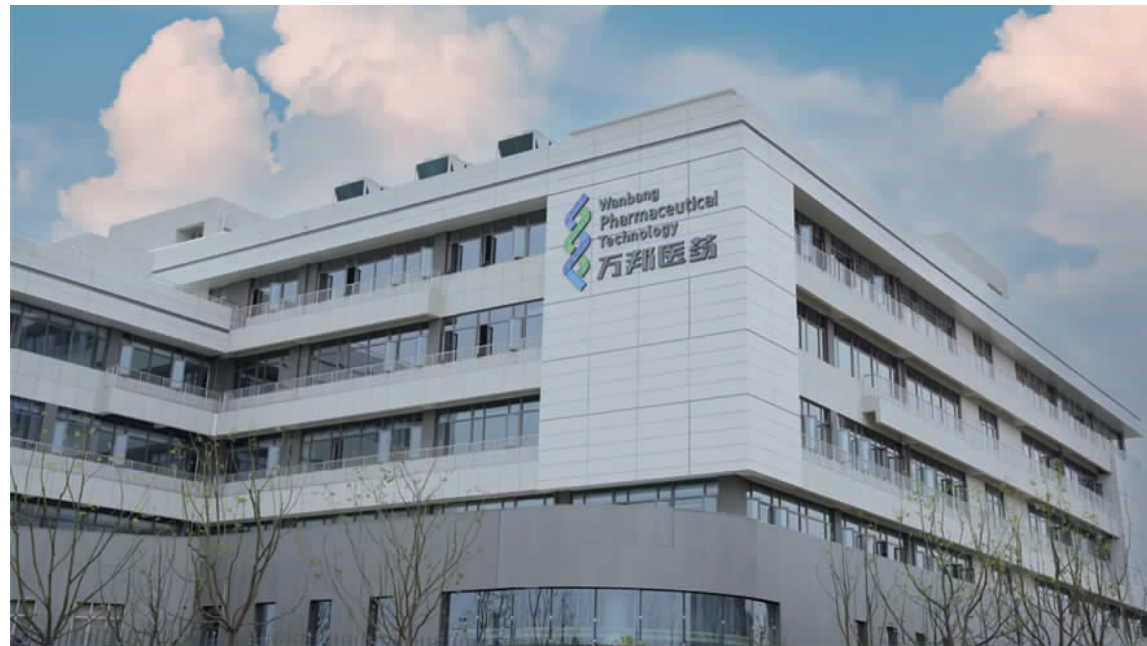
最近3年,万邦医药归属净利润持续下滑。

万邦医药也是一家CRO公司,总部也位于合肥,通过合同形式为制药企业、医疗器械企业等其他研发机构提供专业研发外包服务。

万邦医药于2023年9月成功上市,业务主要分为临床研究服务和药学研究服务。上市当年,万邦医药业绩达到历史峰值,营业收入为3.42亿元,归属于上市公司股东的净利润为1.08亿元。

不过,最近3年,万邦医药归属净利润持续下滑。

受仿制药行业竞争加剧、客户需求波动等因素影响,2025年,万邦医药营业收入为2.74亿元,同比



图为万邦医药公司大楼。

公司官网/图

减少27.67%;归属于上市公司股东的净利润为0.36亿元,同比减少57.4%;扣非净利润为893.3万元,同比减少83.99%。

2026年第一季度,万邦医药业绩有所恶化,营业收入为3054万元,同比减少57.02%;归属于上市公司股东的净利润为-26万元,同比由盈转亏。

不过,截至2026年3月31日,万邦医药货币资金余额为0.58亿元,交易性金融资产余额为10.83亿元。资产负债率约为5%,处于极低的水平,反映其财务风险较小,偿债能力较强。

万邦医药证券部人士对记者

表示,对于是否会考虑收购剩余股权,公司公告的协议里明确,主要指标是标的完成3年累计业绩承诺的90%以及各方面未发生重大变化。在此情况下,可以协商对剩余股权的处理。如果标的未完成业绩承诺,在公告中,公司也做了具体安排。

对于此次收购的目的,万邦医药方面称,通过本次收购,公司将进一步完善在创新药板块的业务布局。未来,双方将充分发挥各自业务优势,形成全方位战略协同,进一步增强公司核心竞争力,在医药行业投融资回暖、创新药对外授权交易活跃、下游医药研发投入持

续增长、AI技术重塑研发格局及赋能临床试验等多重因素驱动下,更好地承接不断释放的临床研究服务需求。

据披露,赛德盛当前订单需求较高。在投资者交流活动中,万邦医药方面介绍,截至2026年第一季度,赛德盛在手订单约2.6亿元。在新订单签署方面,2025年赛德盛新增订单较2024年增长超过60%。2026年第一季度,赛德盛新增订单较2025年同期增长超过50%。随着创新药研发管线增加,对高质量、高效率的CRO服务需求增加,创新药CRO单价有望逐步企稳回升。

# 普生医疗谋求科创板上市 拟募资7亿元战“红海”

中经记者 陈婷 赵毅 深圳报道

国产内窥镜赛道又有企业冲刺上市。

近日,珠海普生医疗科技股份有限公司(以下简称“普生医疗”)科创板IPO申请获受理。招股书显示,公司自成立以来即主要从事一次性医用内窥镜的研发、生产及商业化。

普生医疗已上市产品聚焦于泌尿外科,现阶段以一次性输尿管软镜和一次性膀胱软镜为核心产品。在国内,公司主要产品一次性输尿管软镜已被纳入国家集采范畴。

2023—2025年,普生医疗营收分别约为2.52亿元、3.16亿元、5.38亿元。公司泌尿外科系列产品收入占比超95%,其他科室产品尚在市场培育或在研阶段。

此次IPO,普生医疗拟募资7.02亿元,其中使用募资约1.84亿元用于一次性超高清消化内镜研发项目。不过,第三方平台医招发布的数据显示,2025年国内消化内镜市场中,前四名品牌——富士、奥林巴斯、开立、澳华合计份额已占92%。

对于公司现阶段IPO的原因及募研发消化内镜产品的考量,《中国经营报》记者致电致函普生医疗方面,公司证券部相关工作人员称采访函收悉,但截至发稿未作进一步回应。

## 核心品种纳入集采

招股书显示,普生医疗成立于2014年,2017年5月以自有品牌进入美国市场实现商业化。后来,公司一次性输尿管软镜获国家药品监督管理局(NMPA)颁发的III类医疗器械注册证,2020年正式开始中国市场商业化进程。根据第三方行业研究机构灼识咨询统计,以2025年度出货量口径计,在一次性泌尿外科内窥镜领域,普生医疗以29.8%的市场份额位列中国市场第一,并分别以15.2%和17.5%的市场份额位居美国、欧盟两大市场第二。

2023—2025年,普生医疗主营业务收入中来源于境外的收入分别约为1.25亿元、1.87亿元、3.8亿元,占同期主营业务收入的比例分别为50.39%、59.74%及70.97%。境内收入占比从2023年的49.61%持

## 募投项目赛道拥挤

续降至2025年的29.03%,但金额保持增长,分别约为1.23亿元、1.26亿元和1.56亿元。2025年,美国是公司产品销售的第一大市场,收入金额占比达35.69%。

值得注意的是,为了进一步开拓美国市场,普生医疗逐渐开拓直销模式,但公司在美国市场通常给予下游客户一定的货款账期,导致报告期内公司应收账款规模有所增大,2023—2025年分别为47.99万元、1314.62万元和4221.71万元,占总资产的比例分别为0.06%、1.4%和3.76%,逐年增长。普生医疗方面表示,未来随着公司销售规模的进一步扩大,应收账款规模可能会进一步增大,如果公司不能及时回收应收账款,可能会对公司经营业绩和经营活动现金流产生不

利影响。

分产品来看,普生医疗泌尿外科系列产品收入占比超95%,公司营收主要来自一次性输尿管软镜和一次性膀胱软镜的销售收入。报告期内,一次性输尿管软镜收入占比维持在60%以上,一次性膀胱软镜收入占比从2023年的7.17%升至2025年的26.64%。

目前,一次性输尿管软镜产品对普生医疗的营收贡献最大。但近三年来该产品的平均销售单价有所下滑,2023—2025年分别为1549.48元/根、1250.22元/根、1393.09元/根。普生医疗方面在招股书中解释称,该产品平均销售单价呈现先下降后回升的变动趋势,主要是2024年公司依托自身领先的供应链管控与生产成本优化优

在研项目包括消化内科的一次性胃肠镜、呼吸科/麻醉科的一次性支气管软镜和一次性麻醉喉镜,五官科的一次性耳鼻喉软镜,以及泌尿外科的一次性清石软镜和一次性测压镜、多科室通用平台技术。其中预期进展最快的一次性麻醉喉镜和泌尿外科两款产品,预计2026年获批。

此次IPO,普生医疗拟募投投向智能制造及智能仓储项目、一次性超高清消化内镜研发项目,以及补充流动资金。

其中,一次性超高清消化内

镜研发项目建设周期预计为36个月,主要建设内容包括Rose超高清定制图像传感器、配套的超高清图像处理器及配套的一次性胃肠镜的研发,完成“研发—生产—销售”全链条建设,实现一次性胃肠镜上市销售,通过开展定制超高清图像传感器及配套的超高清图像处理器研发,开发设计超高清一次性胃肠镜,推出具有核心竞争力的产品。普生医疗方面认为,该募投项目有助于公司抢占未来市场。

不过,当前国内消化内镜市场

竞争激烈。

据药智器械数据统计,2026年一季度,国内内窥镜主要品牌及销量占比情况为奥林巴斯(36.62%)、卡尔史托斯KARL-STORZ(18.73%)、富士(13.97%)、开立(8.03%)、迈瑞(6.82%)。其中,前三名品牌市场份额占比合计69.32%。其中,胃肠镜主要品牌及销量占比为奥林巴斯(53.29%)、富士(25.09%)、澳华(8%)、开立(6.78%)、宾得pentax(3.38%),前三名品牌市场占比合计86.38%。

普生医疗方面在招股书中表

示,以奥林巴斯、宾得、富士等为代表的复用医用电子软性内窥镜企业在内窥镜制造领域以先进的加工能力、领先的技术水平占据了全球和国内电子内窥镜医疗器械市场较高的市场份额。公司在国际市场上主要面临的核心竞争对手包括Ambu以及波士顿科学,并有更多其他中国厂商正在进入。如果将来公司无法在技术创新、产品研发、质量管理、营销渠道等方面持续保持竞争优势,公司的市场份额和经营业绩将受到不利影响。