

金域医学缘何砍掉明星合作项目

中经记者 晏国文 卢志坤
北京报道

近日，第三方医学检测上市公司金域医学(603882.SH)披露,终止一项长达8年的对外投资。

金域医学方面表示,公司与DRA公司创始股东基于市场环境及业务开展的实际情况,对高端无创产前检测(NIPT)市场进

行认真评估后,认为DRA公司已无存续必要,决议清算并终止经营。

DRA公司的主要创始成员卢煜明教授,是无创产前检测技术的奠基人。此次投资本应成为上市公司与顶级医学专家团队产学研合作的典范,但令人意外的是,此次投资及合资公司最终惨淡收场。

DRA公司成立以来,处

于持续亏损之中。金域医学对DRA公司累计投资1.5亿元。而2026年半年报显示,金域医学对DRA公司的长期股权投资期初账面价值仅为1585万元,期末账面价值0元。

针对涉及DRA公司发展的相关疑问,金域医学方面未对《中国经营报》记者采访作出回应。



金域医学公司外景

公司官网/图

明星合作项目

金域医学历年年报显示,DRA公司自成立以来,每年都处于亏损之中。

DRA公司注册成立于2017年6月。该公司的主要原始股东为香港中文大学教授卢煜明、赵慧君及陈君赐。

据香港中文大学官网信息,卢煜明教授为该校第九任校长。他于1997年发现孕妇血浆内存有高浓度的胎儿DNA。该发现奠定了无创产前诊断技术的重要基础。卢煜明教授为液体活检领域全球奠基者、开拓者及领导者,尤其是无创产前检测领域的先驱,被誉为无创产前检测之父。

市场需求减少

总体生育率呈现下降趋势,纵使行业渗透率有所提升,但市场空间正逐步萎缩。

金域医学与卢煜明团队合作的政策背景是我国全面二孩政策落地。2016年和2017年,全国新出生人口分别为1786万人和1723万人,NIPT行业处于爆发期。

不过,这个由知名第三方医学检测上市公司与顶级医学专家团队主导的公司并未抓住机遇。华大基因(300676.SZ)、贝瑞基因(000710.SZ)等成为NIPT市场的主要参与者。

据灼识咨询数据,2024年,中国NIPT市场主要参与企业分别是华大基因、贝瑞基因、安诺优达等,

2018年1月,金域医学与卢煜明、赵慧君及陈君赐签署协议,计划在高端无创产前检测领域进行深度合作。金域医学拟利用卢煜明团队在无创产前胎儿遗传病基因检测领域的专利以及技术积累,研发、生产、销售基于无创的胎儿基因及基因组病的体外诊断产品,同时为临床提供检验服务。

金域医学分批次投资了1.5亿元。2020年6月,金域医学披露,公司按照协议规定,已向DRA公司投入3期投资款,共计1.5亿元人民币

等额港币,认购DRA公司新发行的10万股股份。金域医学持股比例为50%。

然而,金域医学历年年报显示,DRA公司自成立以来,每年都处于亏损之中。2018年和2019年,由于处于成立早期,DRA公司年亏损额度相对较小。2020—2025年,净利润分别为-3329万元、-1250万元、-1805万元、-2117万元、-1340万元和-1337万元。

对于DRA公司的营业收入,金域医学历年年报未进行披露。

在重要合营企业的主要财务信息中,DRA公司的营业收入一般都显示为空白。在2024年年报问询函中,金域医学曾披露,DRA公司2024年营业收入仅为113.56万元。

从上述财务信息可以明显看出,DRA公司自设立以及金域医学投资以来,业务持续表现欠佳。

截至2025年年底,DRA公司资产合计为3382.3万元,负债合计为212.8万元,归属于母公司股东权益为3169.5万元。

上半年扭亏为盈

2026年上半年,金域医学归属于上市公司股东的净利润为1.9亿元,同比实现扭亏为盈。

金域医学主要产品和业务分为医学诊断服务、诊断产品销售、健康体检业务、冷链物流服务等。其中,医学诊断服务为核心业务。

2020—2022年,金域医学营业收入从82.44亿元增长至154.8亿元。不过,2023年,随着相关检验需求减少,金域医学各项业务收入出现较大幅度的下降。

2024年和2025年,金域医学接连出现亏损,归属于上市公司股东的净利润分别为-3.81亿元和-1.73亿元,主要原因是行业需求增速放缓导致固定成本摊销比例上升、信用减值损失、固定资产处置等。

2026年上半年,金域医学营业收入为28.84亿元,同比减少3.76%;归属于上市公司股东的净利润为1.9亿元,同比实现扭亏为盈。

半年报指出,2026年上半年实现扭亏为盈主要有以下原因:第一,报告期公司毛利率为36.71%,同比提升2.78%。第二,2025年公司受宏观环境变化及相关业务周期性影响,部分业务应收账款账龄延长造成较大的应收账款减值损失。随着相关影响因素逐步消化,该部分业务

对公司财务状况的不利影响基本消除。第三,随着各项经营改善措施持续落地,公司主营业务经营保持韧性,核心业务发展逐步企稳,经营效率进一步提升,盈利能力持续改善。

2026年半年报显示,金域医学投资了中高端医疗服务机构卓正医疗(02677.HK)。后者于今年2月正式在港股上市。不过,上市以来,卓正医疗股价表现不佳,截至10月22日,股价较发行价已经下跌接近60%。

金域医学投资卓正医疗的最初投资成本为2047万元,本期卓正医疗产生的投资损益为1039万元,截至期末(6月30日)账面价值为1008万元。

截至2022年年底,金域医学应收账款余额高达70.25亿元。近几年,通过采取积极回款措施以及计提相关坏账准备,金域医学应收账款账面价值持续降低。

合并资产负债表显示,截至2023年年底、2024年年底和2025年年底,金域医学应收账款账面价值分别为53.35亿元、43.96亿元和33.52亿元。截至2026年6月30日,金域医学应收账款账面价值为34.81亿元。

民生健康上市后的营销之变

中经记者 苏浩 卢志坤 北京报道

10月18日,杭州民生健康药业股份有限公司(以下简称“民生健康”,301507.SZ)披露的三季报显示,公司前三季度营收7.44亿元,同比增长19.43%,其中第三季度单季营收2.08亿元,同比增长30.04%。

2023年9月,民生健康登陆深交所创业板后交出的成绩单颇为

渠道之变

作为以非处方药(OTC)起家的企业,民生健康过去高度依赖线下药店渠道。公司董事、总经理张海军此前坦言:“以前,我们都是通过线下销售。”转折始于2018年:公司开始加大线上渠道布局,逐步改变过去主要依赖传统药店的销售模式。近年来,随着电商平台和线上分销业务持续拓展,线上渠道对经营增长的贡献日益显现。到2025年,线上销售占比预计已达四成。进入2026年,随着线上直销业务上半年营收同比增长87.38%,线上销售占比已进一步逼近五成,“线上线下同步发展”的渠道格局基本成型。

从平台结构看,公司已在天猫、京东、拼多多等传统电商平台开设自营品牌店铺,或与平台共建“店中店”,同时全面布局抖音、快手等兴趣电商和小红书等内容平台,实现了主流消费场景的全覆盖;叠加经销、代理等多种合作模式的线上分销业务,基本实现全渠道产品覆盖。针对不同线上渠道,公司采取差异化策略——传统电商与兴趣电商占比相对均衡,各类

亮眼:营业收入从2023年的5.82亿元增长至2025年的7.82亿元,2025年同比增幅达21.89%;归属于上市公司股东的净利润由8563万元增至1.19亿元,同比增长29.35%。业绩稳健攀升的背后,营销体系的系统性重构功不可没——从渠道、产品、赛道到销售组织,一场围绕“以消费者为中心”的变革,正在让这家老牌药企焕发新生。

渠道由不同业务团队分别运营,确保良性发展与可持续增长。

随着渠道布局日益完善,公司也将经营重点进一步延伸至渠道质量和利益分配机制。今年上半年,公司还完成了一轮渠道价值链治理:21金维他出厂价上调约10%后,经销商出货价、线上线下零售价格均同比例调整到位,通过价值链再分配切实提升了终端客户与经销商的单位利润,市场反响总体平稳。

渠道变革的成效直接反映在数据上:2025年公司线上营收同比增长超过60%;2026年上半年,线上直销业务营收同比大增87.38%,其中维生素矿物质补充剂系列线上直销收入同比增长87.91%;同期食品类产品销售量同比增长90.66%。线上渠道,正从“补充渠道”成长为与线下并驾齐驱的增长引擎。

今年前四个月,儿童液体复合维生素等多款小金维他新品在京东首发并快速登上相关类目TOP榜单,印证了渠道战略调整的成效。

产品之变

产品结构的重塑,是民生健康营销升级的另一条主线。过去,公司收入高度集中于核心大单品21金维他,如何在大单品保持增长的同时降低单一依赖,也成为上市后公司营销布局的核心命题。从结果看,公司交出了一份“既保规模、又调结构”的答卷:一方面,21金维他销售规模持续稳健增长,维矿系列收入2024年首次突破6亿元、达6.21亿元,2025年进一步提升至6.88亿元,同比增长10.69%;另一方面,其销售占比逐步下降,张海军透露,目前21金维他与其他产品的营收比例大约为六四开,2026年上半年21金维他的销售收入占比已降至50%左右,公司目标是经过两年左右的努力,实现“五五开”。尤为难得的是,今年21金维他出厂价上调约10%后,其市场数量份额与规模份额仍保持相对稳定,大单品的基本盘并未因结构调整而松动。

围绕“主品牌引领+细分赛道

赛道之变

随着品牌矩阵和销售渠道不断完善,民生健康的业务布局也逐步向更广泛的健康消费领域延伸。围绕“新产品、新业务、新模式、新项目”四新战略,公司依托既有的品牌积累、研发能力和渠道资源,向医美、药食同源等功能性食品、益生菌等前沿赛道前瞻布局,稳步孵化第二增长曲线。

医美是公司重点孵化方向之

突破”的品牌战略,公司持续推动品牌体系向细分消费人群延伸。在维生素与矿物质补充剂领域,以21金维他为核心,逐步推出面向成人精准营养的“21金维他倍+”、聚焦女性需求的“21金维她”以及面向儿童营养市场的“小金维他”;在治疗型用药领域,依托“民生”品牌拓展戒烟药乐速克、米诺地尔搽剂、铝碳酸镁混悬液等产品。多品牌、多品类的布局,使公司能够面向不同人群和健康需求提供差异化产品。

在维矿品类内部,公司持续做深做透布局。作为中国首款多维生素类OTC药品,从21金维他多维元素片(21)的多规格布局,到分阶精准营养、女性营养及儿童营养产品的陆续推出,公司逐步形成从基础营养补充向差异化、细分化需求延伸的产品体系。同时维矿新品同样持续落地:2026年6月,公司上市硫酸氨基葡萄糖胶囊、AE胶丸两款维矿新品,葡萄糖酸钙锌口服溶液等

一。2025年3月,公司正式发布专业医美品牌“肌素然”,以酵母菌多肽技术切入皮肤修护市场,聚焦修复与抗衰领域。该系列产品包含多款二类医疗器械护肤品,依托与中南大学湘雅医学院等高校的联合研发和多项专利技术,通过“店中店”服务模式嵌入皮肤检测、轻医美咨询等高附加值服务,推动药店从“传统



民生健康新生产大楼外景

公司官网/图

产品亦保持良好增长。

作为公司重点培育的第二增长曲线,围绕儿童营养需求,公司已形成涵盖多维多矿、钙铁锌补充、DHA等品类的产品矩阵,并通过配方优化、质量检测及差异化营养设计,强化儿童营养品牌

定位。2026年上半年,小金维他销售同比增速超过100%,下半年还将新增10个以上SKU,成为维矿业务中增长较快的细分板块。

多品类战略已开始兑现业绩。2025年,公司保健食品业务收入达3.19亿元,同比翻番。

药品货架”转型为“皮肤管理服务中心”。

在药食同源与功能性食品方向,公司依托百年制药积淀持续拓展:钙铁锌镁营养饮、胶原蛋白维生素C软糖、鱼油凝胶糖果等功能性食品陆续上市,2026年上半年食品类产品销量同比增长90.66%,成为新的增长点。益生菌领域,公司通过控股子公司收

购民生中科(山东)100%股权,整合“原料菌株—研发—生产—品牌”全产业链,自建“炎黄菌株库”收藏菌株6500余株、拥有专利菌株45株,并基于五大核心菌株持续丰富产品线。出海方面,公司2025年8月完成香港子公司注册,旗下Qivita品牌男女营养包已落地东南亚市场,为海外出口与跨境进口业务提前布局。