

转型 正成为体外诊断企业必修课

一批医械企业正在承受昔日机遇消退后带来的影响。随着新冠疫情红利逐渐消退,一些体外诊断、疫苗、新冠药物的公司业绩发生了变化。日前,多家IVD(体外诊断)企业披露2023年业绩预告,营收、净利润多出现下跌。业内人士认为,IVD行业整体下跌均在预料之中,企业更应考虑如何转型,寻求更多发展空间。

■新快报记者 梁瑜



■廖木兴/图

新冠检测需求骤降 致相关企业业绩下跌

IVD企业财报不再亮眼。多家A股上市公司2023年度业绩预告显示,由于新冠相关检测需求在2023年大幅下滑,企业收入、利润同比收缩。

以前几年IVD“销冠”九安医疗为例。其1月29日晚间披露2023年业绩预告,预计2023年归母净利润为11亿元-13亿元,同比下降91.89%-93.14%。2020年至2022年,九安医疗营收一路暴涨,三年合计营收破300亿元,超过了2007年至2019年13年的总和。疫情期间,由于新冠试剂盒产品iHealth在美国销量大,九安医疗股价一路攀升,历史最高点近100元/股,今年2月5日跌至32.56元/股。

当年的抗疫明星股之江生物、诺唯赞的利润下降更为显著。之江生物2023年营收约2.74亿元,同比减少88.21%;归母净利润亏损约1.3亿元,同比下降117.05%。诺唯赞2023年营收约12.87亿元,同比下降63.94%;归母净利润亏损7069.74

扎堆上市疯狂不再 多家IVD企业终止IPO

由于疫情期间新冠检测激增的市场需求,业绩突飞猛进给了不少IVD企业“底气”,IVD企业成为疫情期间深交所、上交所IPO审核队列里的“常客”。多家IVD企业赶集般地在2020年至2022年之间上市。据时代财经不完全统计,2020年初至2023年2月底,有30余家IVD企业顺利上市,占IVD上市企业总数的近一半,包括东方生物、圣湘生物、之江生物、亚辉龙、诺唯赞、兰卫医学、安旭生物、新产业等。

东方生物、圣湘生物等甫一上市随即迎来业绩“狂飙”的三年。2020年末,圣湘生物交出了夸张的成绩单:营收47.63亿元,同比增长1203.53%;归母净利润

万元,同比下降111.9%。

2020年才上市的东方生物遭遇业绩股价双杀。其日前发布的2023年业绩快报显示,2023年实现营业总收入8.24亿元,同比下降90.60%;归属于母公司所有者的净利润-3.72亿元,同比下降117.99%。2月29日收盘,东方生物股价报32.15元,距离历史高点跌幅近九成。

安旭生物2月28日晚披露的2023年度业绩快报公告显示,2023年营收、净利均同比降超九成。公司实现营业收入50829.98万元,较上年同期下降91.76%;实现归属于母公司所有者的净利润14197.41万元,较上年同期下降95.34%;实现归属于母公司所有者的扣除非经常性损益的净利润5244.88万元,较上年同期下降98.24%。

圣湘生物2020年8月才登陆A股,其于日前披露2023年度业绩快报显示:报告期内,公司实现营业总收入10.06亿元,同比减少84.4%;归属于母公司所有者的净利润3.6亿元,同比减少81.4%。

26.17亿元,同比增长6527.90%。但是,疫情过后的2023年财报数据显,“后疫情时代”,没有收入的可持续性,业绩惨不忍睹。

同时,IVD企业轰轰烈烈的“上市潮”也正在退去。2022年11月,上交所和深交所先后表态称,将会高度关注涉核酸检测企业的上市申请,从严审核,尤其是企业的科创属性和可持续经营能力,其中包括剔除该等业务收入后公司是否仍满足发行上市条件等。据统计,2023年上半年,IVD行业仅有1家企业上市,中翰盛泰生物、雅睿生物、硕华生命科学、联川生物、致善生物等多家IVD企业终止IPO进程。

大环境变化,新业务尚在投入期

IVD企业的业绩下降都在预料之内。

在解释原因时,东方生物、圣湘生物、安旭生物、诺唯赞等企业均在2023年业绩快报披露时表示,营收利润大幅减少,主要系全球性呼吸道传染病结束,导致公司相关检测产品市场需求大幅度减少,销售收入大幅减少所致。

此外,部分企业一边出现新冠检测试剂相关业务收入大幅度下降,另一边还处于新业务投入期、研发大量投入,导致入不敷出。东方生物表示,原有核心业务遭遇重创,新布局业务正值投入期,研发、管理费用

高增也是业绩大幅变动原因之一,最终影响了当期利润。此外,公司进一步优化新老产品、丰富产品线、加快产品临床注册,使得研发投入支出较高,利润降低。

对部分IVD企业来说,过度依赖单一产品,导致需求降低后,业绩一落千丈难以翻身。iHealth系列产品是九安医疗最依赖的产品,也是它第一大收入来源,占比93.92%。业内分析人士分析称,九安医疗过度依赖单一产品,且需求情况与美国市场需求情况直接相关,同时受到当地政策和市场竞争环境等情况影响,容易被掣肘。

企业谋求转型,寻求新的增长点

在营收、利润、股价均跌的环境下,众多IVD企业不得不考虑转型。新冠检测以外的增长点在哪,成为市场关注焦点。

据了解,我国已有大批体外诊断企业正在通过加大分子诊断投入。分子诊断行业起步较晚,如今迎来爆发期,而高通量全自动化仪器和POCT(现场即时检测)分子诊断设备将成为近几年技术创新的焦点。华鑫证券指出,目前国内POCT在IVD中的占比在11%左右,与发达国家30%左右的占比有着较大差距。快速便捷的特点使得POCT产品能够广泛应用于基层医疗和危急重症等多个场景,分级诊疗的持续推进将不断提高POCT在基层市场的渗透率。圣湘生物早在2022年年报中提出开启“二次创业”新征程,重兵深耕分子诊断领域,在此基础上向外延展打造体外诊断全生态战略。

多元布局、平台化发展成为不少IVD企业的计划。2022年11月,达安基因就对外宣称已由分子诊断全面进入IVD全领域。圣湘生物则在一次接受投资者调研时称,公司将加速从分子诊断龙头企业转向体外诊断领域多元化平台型企业。安旭生物在2023年半年报中写道,其正在全面布局化学发光、精准检测及生物制药平台领域,相关技术、产品已有一定储备,将逐步实现产业化。九安医疗称,公司将转为围绕爆款产品和加速推广糖尿病诊疗照护“O+O”新模式在中国、美国的落地两大核心战略布局。在美国已在慢病管理领域与五十多家诊所进行合作,在国内仍处于积累用户阶

段,规模化尚需一定时间。

很多IVD企业有丰富公司产品线的规划。圣湘生物在2022年报中提出培育“第二增长曲线”,寻找可以替代疫情防控类产品和服务为公司业绩“供血”的业务。安旭生物则瞄准了宠物行业里医疗细分赛道这块蓝海市场,并在去年4月推出了宠物检测产品,提供宠物健康检测的综合解决方案。

“出海”成为越来越多企业的选择。诺唯赞表示,2022年起,国际业务重点推进优势常规产品线“出海”,已在中国香港、美国、新加坡、英国、澳大利亚等设立子公司。东方生物的境外业务占比一直较高,其在半年报表示,要加快国内外产品注册和研发进程,尤其重点规划和执行北美和中国市场的产品注册短板。

有的企业干脆开始“买买买”。安旭生物董秘表示,将通过合作和并购等方式开拓国内营销网络。东方生物表示,继续加快已投入产业的效益转化和收购兼并业务的融合过程,适度开展对外投资业务。

行业观察人士认为,尽管目前体外诊断企业过去几年间产业的发展逻辑已被改变,但未来市场仍然可观。是危机也是机遇,疫情退场后,人们越来越关注疾病预防。如何把握当下机遇,需要放下对过去“风光”的沉溺,运用自身优势,创造新的增长点,值得业界持续关注。



扫码获取更多
健康医药资讯