

上药不惜重组优质业务携京东 IDG 征战医药电商

在上药的电商大局里,和京东、IDG 资本合作之后,未来充满想象空间,但如何快速整合三方资源,跨越性地做大快速增长中的 DTP 业务,或许更是当务之急。

股东结构: 上药占主导,季军挂帅担重任

8 月 18 日晚间,上海医药发布公告,宣布旗下“上药云健康”获得来自上海医药、京东以及 IDG 资本等总额达 11.12 亿元的 A 轮融资。

这轮 10 亿+级别的 A 轮融资,最主要的资金来源(或者说资产),是上药控股以“上药众协”100%股权作价 9 亿元认购上药云健康 9 亿股普通股,京东以现金 1 亿元以及平台资源作价 5150 万元认购 1.515 亿股普通股;IDG 资本以现金 6062.5 万元认购 6062.5 万股普通股。

A 轮融资之后,上海医药持股比例为 80%(上海医药+上药控股);京东与 IDG 资本的持股比例将分别达到 12.5%及 5%。

虽然上药集团仍占据绝对的主导地位,不过,自然人股东兼上药云健康 CEO 季军值得一提。

今年上药云健康成立之初,季军是上药之外的唯一股东,持股比例达 30%。当时,有研报声称:“由于季军在新公司的持股比例高于众协医药,我们看好上海医药和季先生之间的利益一致性。由于季先生在上海医药的特殊地位,这次合作将对附属公司的核心管理层起到有效的激励作用。”

研报中提到的众协医药,正是上药控股此次注入云健康、估价 9 亿元的核心资产,而季军同时还是众协医药创始人、CEO,并且众协被收购后,季军一度仍是持股 21.57%的主要股东。

因此,虽然现在季军在云健康的持股从 30%大幅降至不到 3%,但由于注入的核心资产及管理团队是出自嫡系,季军个人色彩显然十分浓郁。

依据到目前为止的运作,可以说季军作为上药实施 O2O 医药电商的掌舵者,责任巨大,而将优质资产重组打包到新公司,也充分说明了上药欲利用众协及其 DTP 业务作为 O2O 医药电商切入点的战略意图。

DTP 业务插翅腾飞在即?

上药云健康号称要打造“电子处方”、“药品数据”、“患者数据”三大线上平台及线下三层网络。线上三大数据平台用于实现从处方导流、药品购买、健康管理、复诊预约等全流程服务功能;线下零售资源则涵盖了上海医药旗下所拥有的专业药房(DTP)、医院合作/托管药房及社会零售等多类实体药房。

不过,相比慢病管理、移动医疗等战(概)略(念)性业务,此次植入云健康的核心资产 DTP 业务可谓上药现实中的希望之星,而且 DTP 业务目前在整个医药市场也是风头正劲、群雄竞逐。

新康界签约自媒体白小空此前撰文称,DTP 模式是美国制药行业应对微利时代的法宝,DTP 对于供应链各个环节而言都能够创造价值。而公立医院改革推动药企越来越重视药店渠道,DTP 药房即将兴起。京卫大药房、百济新特药、医保全薪大药房、国药控股 DTC 等药房都开始提供 DTP 业务。

无独有偶,刚刚在海南博鳌举行的西普会,期间多位医药行业大佬也表示 DTP 业务是未来重点发展方向和机会之一。

据上海医药公告透露,上药众协是上海医药旗下唯一的高端药品直送业务(DTP)平台,拥有目前全国最大销售规模的 DTP 专业药房(有关数据显示全国市场份额约为 30%)。自成立以来年销售复合增长率约 30%,2014 年收入 23.96 亿元,同比增长 29.66%,净利润 4744.66 万元。

当年在上药主导收购众协的葛剑秋 2013 年曾表示:“当时大家怕风险推不动,不得已独断专行收购了。估值个位数,每年保持 30%增长。DTC 毛利高,也符合未来市场发展方向。品种都是高价药,如果 DTC 的客户数

据能够应用到新药推广,将产生巨大的协同效应。我非常看好这块业务。”

而在当年收购主导者的观点之外,上药对 DTP 业务也有自己的理解。

上药相关人士向《上海证券报》表示,上药医药电商项目设计了短、中、长期的业务发展目标。短期以肿瘤等高值自费药市场为主,众协医药的专业药房承接的自费药市场容量和销售规模非常可观,即使处方药政策不放开,上药也会对现有的 DTP 业务进行大规模的开放和升级;政策一旦放开,中期将以特病慢病的处方药市场为主;长期则会承接整个处方药市场。

据“第一药店财智”报道,上药云健康 CEO 季军曾在某论坛表示,上药云健康已与 1 万多家医疗机构合作,未来希望通过提供全药品供应链管理解决方案,协助医院降低运营成本,从而优先获得医院内的处方,构成处方导流的医院“墙内”与“墙外”的差别。

而微信公众号“药投资”,则从药房托管和定点药店处方外配两个方面进行分析。

从上药的药房托管层面看,上海医药高管在今年的业绩说明会上表示,上海医药药房托管的电子系统天然与医院的电子处方系统相连接,可以直接获得医院的电子处方。也就是说,上药云健康拿处方或许比其他电商公司更容易一些。而且,药房托管很有可能借着这股风,从拖累业绩的业务板块变成核心资源之一,有助于上药内部各项业务的协同发展。

此久,2015 年 6 月,上海医药成为承接长宁区“定点药房处方外配”项目的试点企业之一。这对上药云健康来说也算一种利好。

那么,借助于上药在医药分销、零售以及医药专业物流方面的资源积淀,DTP 业务是否会成为上药医药电商业务的爆发点?

在京东的流量等其他平台资源支持下,在 IDG 资本(主要出资人包括全国社保基金等)旗下数量庞大的投资企业组成的跨界资源的激发下,上药的 DTP 业务是否能实现扩张模式的蜕变?是否能走出 O2O 医药电商倒逼医院处方外流的关键一步? (王日飞)

千山药机 50 亿豪赌大健康 资金瓶颈待破



此前,千山药机通过频繁的对外收购,先后在基因检测、血糖检测以及血压检测等领域进行布局。但就在两周前,千山药机定增融资方案遭证监会否决,12 亿多的预期募集资金悬而未决,使这家正在高速转型扩张途中的公司资金开始捉襟见肘。

千山药机疯狂扩张

8 月 20 日,千山药机公告称,拟在佛山市投资 50 亿元建设医疗器械装备大健康产业基地,并与佛山科学技术学院合作建设研发中心。

这是千山药机近两年推行转型战略以来最大单笔投资项目。根据规划,千山药机的佛山医疗器械装备大健康产业基地项目用地约 600 亩,首期生产世界领先水平的可穿戴医疗设备、超导磁共振成像系统、电子计算机断层扫描系统等医疗器械产品,后续分期投入其他医疗器械产品的生产制造。

该基地建设实施后,将成为千山药机在华南地区的核心制造基地,覆盖全国并作为拓展海外的重要出口基地。

此前,该公司通过频繁的对外收购,先后在基因检测、血糖检测以及血压检测等领域进行布局。但就在两周前,千山药机定增融资方案遭证监会否决,12 亿多的预期募集资金悬而未决,使这家正在高速转型扩张途中的公司资金开始捉襟见肘。

转型投资加码

从传统业务制药装备机械到新业务医疗器械装备,千山药机只用了一年时间便完成转型。过去一年,千山药机启动对外投资或收购超过五宗。

自去年 4 月以超过 1 亿元的资金收购基因测序公司宏灏基因后,千山药机便开启资本运作疯狂模式。去年底,千山药机斥资 4.96 亿元构建千山医疗器械产业园;此后,该公司又出资 5.56 亿元收购关联医药包装企业乐福地。此外,该公司旗下的湖南千山医疗器械有限公司还将建设 10 条生产线,形成年产 8 亿支一次性无菌真空采血管、8 亿支采血针的生产规模,生产产量为年产无菌玻璃真空采血管 4 亿支、年产无菌塑料真空采血管 4 亿支、年产采血针 8 亿支。

完成在基因检测、医药包装、医疗器械三大领域布局后,此后千山药机持续在医疗检测领域加码,先后投资了上海申友、湖南三谊医疗科技有限公司,并入股美国 Glucovation-Incorporated 公司,与该公司共同投资成立合资公司。

尽管上述多数投资收购尚未产生明显收益,但千山药机的转型已初见成效。该公司近期刚刚发布的 2015 年中报显示,报告期内,公司实现营业收入 2.24 亿元,同比增长 21.73%,实现归属于上市公司股东的净利润 3721.13 万元,同比增长 154.4%。

其中,基因检测功不可没。据千山药机董秘金杰曾在业绩会上透露,公司投资的基因检测项目湖南宏灏基因经营逐渐走向规范化、规模化,市场推广顺利开展,该产品目前已进入湖南老干医保、山东医保,并已进入湖南、山东、江西、广东、福建等省 50 多家医院。报告期内,宏灏基因实现营业收入 5207.38 万元,净利润 2591.36 万元,占营业总收入的 23.22%。下半年,该公司将继续加强与基因检测项目为核心的“精准医疗”战略建设,预计该板块全年营收占比将超过公司总营收 25%。

按照规划,千山药机的医疗器械装备战略主要集中在精准医疗领域。上海申友主营

资金捉襟见肘

据《21 世纪经济报道》记者估算,转型一年多以来,连续的投资收购共消耗了千山药机约 13 亿元现金。此外,千山药机还投资 6600 万元参与成立湖南首家金融租赁公司“长银金租公司”。

而此次与佛山市的战略合作中,千山药机承诺将投资 50 亿元进行分期建设。此外,千山药机还与佛山科学技术学院开展战略合作,以共同投资、共同建设的方式,在医疗器械、基因生物科技、医疗科技等领域推动产学研合作。

千山药机表示,目前公司正处在快速发展时期,但现有生产经营场地难以满足企业后续持续、快速增长的需要,此次项目是顺应公司长远发展的需要,是公司向医疗器械转型的重要举措,能为实现公司发展规划打下坚实基础。

但资金初现瓶颈。据千山药机半年报显示,截至今年中期,该公司账上存留货币资金 4.08 亿元。随着该公司总资产持续快速增长(已经由去年底的 17 亿元激增到 25.5 亿元),其可抵押借款规模大增。今年二季度,该公司的总负债由之前的不到 7 亿元暴增到 15.3 亿元多,其中大多数为流动负债和短期借款。

公开信息显示,千山药机去年 8 月份开始筹划非公开增发股票融资,预期募集资金超过 12 亿元,等待一年,该增发方案却在两周前被证监会否决。若再融资不能成功,千山药机佛山项目投资款项将成难题。

不过数十亿的投资最终还是要依靠资本市场输血。千山药机投资者关系部人士对记者表示,公司将坚持继续筹划增发融资,只是增发方案将根据证监会的要求有所调整。

8 月 14 日,千山药业宣布因筹划定增事项停牌,预计停牌时间不会超过两个月。

(王志灵)



阿里健康牵手锐珂医疗布局互联网医学影像业务

8 月 19 日,阿里健康与锐珂医疗签署战略合作协议,双方将在阿里健康云医院平台上搭建与影像诊断平台。双方将基于云医院平台实现影像中心的互联网运作模式,为云医院平台上的机构、医生和患者提供线上、线下同步的服务。

搭建医学影像专业平台

动脉网近期发布的医学影像专题报告中称,对西医来说,借助医学影像做出更准确诊断已经是常用手段,临床诊断的 70% 依靠医学影像。医学影像作为诊疗过程中最为标准化的产品,进入云端是重要的趋势。

根据阿里健康和锐珂医疗的合作协议,锐珂医疗为阿里健康云医院平台提供 PACS/RIS 数据中心端、影像专家客户端、影像浏览等软件,后者集成软件搭建医学影像专业平台,以获得后期双方的共同运营和落地。目前,锐珂医疗的“移动医学影像访问平台”是全球唯一一家同时通过了美国 FDA 和中国 CFDA 认证的 android 和 IOS 移动医学影像诊断产品,阿里健康云医院的医生也将有可能在移动端就能对医学影像给出诊断意见。

协议内容显示,阿里健康 APP 和 PC 端云医院平台的电子健康记录集成锐珂医疗的服务后,平台上患者拍摄的医学影像都将被患者存储在云端,患者可以直接向云医院里的医生发起申请,得到影像诊断建议。“患者拍的片子将实时上传到云医院影像诊断平台,如果需要远程会诊和转诊医疗机构经患者授权就可以调用,不像传统的医学影像胶片需要患者随身携带,还容易损坏。”在阿里健康副总裁倪剑文描述的场景里,一位宁夏的患者可以授权北京朝阳医院的医生查看自己的医学影像,经医生确认有转诊必要后再来北京,路途也不必携带易损坏的影像胶片。

在阿里健康云医院平台就诊患者的影像和报告上传至平台后,平台给患者发送短信通知,患者通过“我的浏览器”获取影像和报告

未来或为用户提供 NFL 运动管理服务

广州白云山投 10 亿与济宁公立医院合作办医

8 月 20 日晚间,广药白云山发布公告称,已与山东济宁市卫计委、深圳基石创业投资管理有限公司及济宁高新技术产业开发区管理委员会签订《合作框架协议书》,通过成立新合作公司形式,承接济宁市 6 家公立医院的资产及供应链、医技、医疗建设及医院管理等业务。

根据《框架协议》,白云山拟现金出资 10 亿元左右、占股约 33%;基石资本拟现金出资 5 亿元左右、占股约 15%;济医发以其拥有的符合法律规定、可以用于出资的资产,以各方共同认可评估机构的评估结果为依据,经各方协商确定后作价出资(初步拟

2015 年,美国橄榄球大联盟新秀考察训练营中 300 多名橄榄球运动员,在体检时通过锐珂的数字放射成像产品,可以在几秒钟的时间内获取高质量的诊断影像。锐珂已经与纽约州立大学布法罗分校骨科运动医学系联合开发新的 3D 医疗成像系统,以便获取患者四肢(膝盖、腿、脚、手臂和手)的骨科影像,为专业运动员和各种休闲体育爱好者提供诊断。

“我们正在与骨科与运动医学领域的优秀放射技师、医师和运动教练密切合作,开发全新的诊断成像产品,我们的目标是针对社会中的运动员和运动爱好者开发全新的产品,以便大大改善对他们的诊疗服务。”锐珂数字医疗解决方案部门总裁 DianaL.Nole 说。

未来,阿里健康或将锐珂医疗帮助美国橄榄球大联盟(NFL)考察、评估球员能力的技术,应用于中国体育项目和运动厂牌的合作。通过大数据分析健康影像数据,为中国普通用户和运动员提供同样专业的运动技术和健康管理解决方案。阿里健康或将进一步应用锐珂的运动影像技术,帮助普通用户得到专业的运动管理建议;使用阿里健康应用的运动爱好者,每一次简单的慢跑数据都将被智能硬件记录、上传,在他的健康影像数据结合分析后,提供跑步姿态和运动保护等方面的合理建议。

助力锐珂医疗布局互联网业务

锐珂医疗的前身是伊士曼柯达公司的医疗集团,2006 年末,加拿大股权投资公司 Onex 以 25.5 亿美元收购锐珂医疗。目前,锐珂医疗是世界上最大的医疗成像和信息技术公司,其产品和服务不但遍布全球 90% 的医院,还拥有 1000 多项医疗和牙科影像与信息技术专利。2013 年,锐珂成为美国海军的供应商,为美国海军的医疗设施提供 PACS 影像存档和通信系统。

近几年,锐珂医疗开始开发医学影像的移动互联网解决方案。锐珂医疗大中华区总裁及全球新兴业务发展副总裁刘杰表示,希望通过与阿里健康的合作,拓展影像资料的互联网存储,并在此基础上进行大数据挖掘和分析,为医生带来更准确的诊疗判断,为患者带来切实的便捷。

(据动脉网)

定评估作价 11.5 亿元左右),占股约 49%;高新创达现金出资并通过一定方式直接或间接占股约 2%;各方同意以合法合规方式预留约 1%股权用于未来激励。

据了解,广药白云山所承接的 6 家公立医院均为济宁当地三级以上医院,年门诊量共达 218.10 万次/年,入院人次为 14.45 万次/年,去年总收入达 21.79 亿元。

白云山表示,若《框架协议》的投资目的能够顺利实现,将有助于广药白云山拓展医疗服务业务,对广药白云山“大医疗”板块未来的发展具有重要的战略意义。

(钟邦)

益丰大药房 13.5 亿收购苏州粤海

继一心堂和老百姓大药房不断在药店连锁领域攻城略地后,同为上市企业的益丰大药房也终于祭出收购“杀器”,益丰大药房 8 月 14 日发布公告称,益丰大药房连锁股份有限公司下属控股子公司上海益丰大药房连锁有限公司与苏州市粤海大药房有限公司全体股东林渭民、江显兴、陈松进签署了《附条件生效的股权受让协议》,根据该协议约定,上海益丰收购林渭民、江显兴、陈松进合计持有的苏州粤

海 100%股权,收购价格为 7439.90 万元。

同时,益丰大药房拟非公开发行不超过 2300 万股,募集资金总额不超过 13.5 亿元,大大超出今年 2 月份登陆上交所时募资的 7.78 亿元。募集资金中,7440 万元用于收购苏州粤海 100%股权,1.5 亿元用于 O2O 健康云服务平台建设及运营推广项目;11 亿元用于连锁药店建设项目。

(钟雯)