

新药折戟 交大昂立退守保健品



拟择机出清

根据公告内容，公司将择机适量通过二级市场集中竞价、大宗交易及协议转让等方式出售公司持有的泰凌医药股份，授权出售数量为0-3.58亿股。截至公告披露日，交大昂立通过子公司合计持有泰凌医药约3.58亿股，位列第二大股东。这意味着，若此番交易完成，交大昂立或放弃二股东席位，更或实现清仓。

2016年1月，为了战略转型为大健康产业投资整合平台，进入医药行业，重点布局具有多款全国性独家新药的企业，交大昂立通过资产收购成为泰凌医药重要股东和战略投资者。官网信息显示，泰凌医药的核心产品覆盖了肿瘤及血液系统疾病以及骨代谢疾病等多个治疗领域，主要有骨科品牌“密盖息”（鲑鱼降钙素）、国家1.1类肿瘤新药“喜滴克”（尿多酸肽注射液）等20余种产品。

然而，入股泰凌医药四年后，交大昂立选择退出。根据交大昂立的说法，此次股份出售主要为优化公司资产结构，在盘活存量资产的同时提高公司资产流动性及使用效率。不过，在经济学家宋清辉看来，泰凌医药业绩不佳是交大昂立选择退出的重要原因。

医疗战略咨询公司Latitude Health创始人赵衡分析认为，新药在2016年前火

起来，交大昂立收购泰凌医药短期内有助于其在二级市场的表现。从长期看，交大昂立或许想借助新药发展公司业绩，但近几年的发展情况不乐观，便选择出售股份。

根据交大昂立2018年财报，公司营收、净利均出现下滑。其中，联营企业泰凌医药亏损达9.64亿元。受此影响，交大昂立对泰凌医药计提相关长期股权投资减值准备，公司2018年巨亏5.06亿元。

针对公司当初布局新药领域、出售泰凌医药股份的原因等问题，交大昂立相关负责人在接受北京商报记者时表示，一切以公司披露的公告为准。

主业萎靡

入股泰凌医药布局新药是交大昂立在主业保健品逐年萎靡情况下的一次探索。资料显示，交大昂立的主要业务为食品及保健食品的原料和终端产品的研发、生产及销售，旗下拥有“昂立”、“昂立纯正”、“天然元”品牌，覆盖功能保健、传统滋补品等种类。

保健品业务一直是交大昂立的营收主力。2012年，交大昂立的保健品业务给公司带来3.12亿元的收入，占总营收约83.11%，营收较上一年增长9.7%。不过，自2013年开始，交大昂立的保健品业务一路走低。2013—2018年，交大昂立保健品业务营收分别同比下滑8.14%、14.17%、

24.52%、11.01%、2.38%、16.43%。

交大昂立相关负责人此前在接受北京商报记者时表示，公司原来保健品业务分为自有昂立品牌和进口膳食补充剂天然元品牌。近年来国家政策规定进口膳食补充剂要按照保健食品相关规定申请蓝帽子才能在国内销售，这导致天然元大部分产品不能在国内销售。天然元品牌产品在国内销售受限对公司保健品业务造成较大影响，从而导致公司保健品业务营收出现下滑。

在赵衡看来，蓝帽子是所有外资保健品牌想要全面落地中国市场需要解决的问题，没有蓝帽子导致天然元产品在国内销售受到影响，确实会在一定程度上影响到交大昂立保健品营收情况。但从目前看，交大昂立保健品业务营收连续多年下滑，更多应该是保健品产品发展周期性的特征以及公司战略布局上缺少动作导致。

中国食品产业分析师朱丹蓬表示，交大昂立由校办企业创立，创始人的专业集中在研发方面。相对而言，交大昂立的市场化相对不够开放，品牌端和市场端运营动作较少导致公司保健品业务不断下滑。

主业承压、业绩下滑的趋势下，交大昂立开始相继抛售旗下资产。2019年2月，交大昂立累计出售全部持有的兴业证券49995万股；2019年5月，交大昂立宣布子公司昂立房产拟以2869.33万元转让上海商业广场63套商铺。通过上述资产出售，交

大昂立的利润得到增厚。卖房交易完成后将增加收益约800万元，兴业证券股票的出售为交大昂立一季报贡献投资收益9609.23万元。

聚焦保健品

布局新药领域无果后，交大昂立选择聚焦保健品主业。交大昂立相关负责人告诉北京商报记者，保健品业务仍将是交大昂立未来发展的重点。“公司前期拿下了针对老年人关节保护的相关氨糖产品的保健品批号，产品将陆续推出。”

一位不愿具名的业内人士认为，随着“80后”、“90后”的健康意识增强，该部分人群逐渐成为保健品市场的消费主力，交大昂立推出的新品仍固化在老年人群体，公司保健品业务的业绩能否提升还有待市场检验。此外，氨糖产品市场竞争激烈，交大昂立此时推出该产品，并不具有太大的优势。宋清辉表示，交大昂立的保健品或存在受众群体单一的风险，为提振保健品业务的业绩，交大昂立或可以寻求外界合作。

北京商报记者尚未在原国家食品药品监督管理局官网查询到上述氨糖产品的具体信息。通过搜索淘宝官网发现，市场上的氨糖类产品较多，市场竞争较为激烈。截至2019年11月18日，淘宝平台信息显示，汤臣倍健的健力多氨糖软骨素共7234人付款；美国MoveFree氨糖软骨素共

2143人付款。

在交大昂立相关负责人看来，氨糖产品与公司现有产品昂立一号瞄准的消费人群相契合，对于推动产品销售有一定的帮助。公司后续会通过具体的销售计划推进产品布局。”

在产品销售方面，交大昂立也在进行不同的尝试，其中，申请直销牌照便是公司拓展销售渠道的途径之一。不过，交大昂立申请直销牌照拓展新销售渠道的计划似乎并没有那么顺利。2019年1月，国家市场监督管理总局等13个部门决定在全国开展联合整治“保健”市场乱象“百日行动”。商务部相关负责人彼时表示，将严格直销准入，暂停直销经营许可审批，暂停产品和网点备案。

在上述不愿具名业内人士看来，拓展销售渠道的方式有利于交大昂立提升保健品业务业绩，但在直销牌照暂缓发放等情况下，交大昂立保健品业务业绩仍将持续一段阵痛期。“政策的收紧让交大昂立短期内很难取得直销牌照，拓展新销售渠道。此外，消费者目前对直销行业的消费信心受创，就算取得直销牌照，对于交大昂立而言也不一定是利好消息。”

交大昂立相关负责人表示，针对公司直销牌照的申请，有关部门已受理，公司还在等进一步的回复。

北京商报记者 郭秀娟 姚倩
图片来源：官网截图

· 资讯 ·

修正药业咽炎片流通环节被查出不合格

北京商报讯（记者 郭秀娟 姚倩）近日，安徽省药品质量公告（2019年第3期，总第53期）显示，全省各级市场监督管理部门和药品检验机构对行政区域药品生产、经营企业和使用单位的药品质量进行了监督抽验。经抽验并核查确认，共7个品种9批次药品不符合标准规定。

其中，修正药业集团（以下简称“修正药业”）长春高新制药有限公司生产的批号为180606的咽炎片，在微生物限度项目上不符合标准规定。检验依据为卫生部药品标准中药成方制剂第二册。附表备注同时指出，该药品留样监督抽验合格。

安徽省药品监督管理局在公告中表

示，对上述抽验结果不符合标准规定的药品及相关单位，各级市场监督管理部门正在依法进行查处。

事实上，这并非修正药业首次产品不合格。资料显示，2012—2017年，修正药业旗下药品多次不合格，其羚羊感冒胶囊产品涉嫌非法添加工业明胶，铬含量超标；因故意编造虚假检验报告等行为，修正药业被收回药品GMP证书。据了解，修正药业是集中成药、生物制药等的科研生产营销、药品连锁经营等于一体的民营制药企业。

针对此次药品不合格的原因等问题，北京商报记者联系修正药业相关负责人，截至目前发稿，该负责人未予以回复。

百济神州三季度收入同比降7.49%

北京商报讯（记者 郭秀娟 姚倩）日前，百济神州发布截至2019年9月30日的三季度报，公司实现收入5014万美元，同比减少约7.49%；净亏损约为3.07亿美元，亏损同比增加约113.4%。

公告称，收入减少主要归因为2019年二季度中新基公司就终止替雷利珠单抗合作所支付的相关费用，以及因此停止的任何相关合作收入。

从产品来看，2019年三季度，ABRAXANE、瑞复美及维达莎在中国销售带来的产品收入总计5014万美元，而去年同期的产品收入总计3845万美元。公告称，2019年三季度产品销售额受到

ABRAXANE临时供应中断的负面影响。近期，百济神州与安进公司宣布建立了一项变革型的合作，预计将于2020年初完成。

百济神州创始人、首席执行官兼董事长欧雷强表示，届时公司将开始执行针对安进公司3款商业阶段药物和20款候选药物在中国的商业化和开发计划。

在过去的一个季度中，百济神州继续筹备在美国和中国计划中的产品上市。2019—2020年，百济神州共有多至10项正在开展的3期或潜在的注册性临床试验计划公布数据，同时还有计划中的2款公司自主研发产品的商业上市。

Market focus

大参林挤入江苏市场 连锁药店竞争白热化

日前，大参林发布公告称，公司拟1.27亿元收购南通市江海大药房连锁有限公司（以下简称“南通江海大药房”）51%股权，进入江苏市场。值得注意的是，在此次大参林进入的江苏市场，老百姓大药房和益丰药房均已有所布局。业内人士认为，为迅速占领市场空白领域，近年来大型连锁药房均加速扩张。随着成本上涨等因素影响，连锁药店在选择并购标的上有更多考虑，这导致一些市场成为兵家必争之地，未来连锁药店竞争将更加精准、激烈。

根据公告内容，大参林与交易方镇江新区鼎俊企业管理中心、镇江新区惠惠企业管理中心签订了《股权转让协议》，拟收购其持有的南通江海大药房51%的股权，收购金额为1.27亿元。大参林在公告中指出，目前，南通江海大药房包含123家连锁药店，在南通市药店领域综合竞争力较为领先，尤其是在门店布局及发展速度方面，具备一定区域扩展能力。此次收购有助于加速公司对南通市及周边区域的扩张。

针对公司收购南通江海大药房，进入江苏市场的原因等问题，北京商报记者致电大参林董秘办，董秘办相关负责人表示，一切以公告为准。

事实上，江苏已经成为各连锁药店争相布局的市场。资料显示，2016年6月和2017年5月，老百姓分别收购位

于江苏扬州、江苏昆山的两家连锁药房。同样，益丰药房在江苏先后收购芝林大药房、南京新主张大药房旗下共计31家门店，以及泗洪时代医药60%股权，涉及54家门店。

近年来，通过并购扩张门店数量是四大上市连锁药店扩张自身规模提升营收的重要方式。不过，在过去几年，各大连锁药店扩张方式多为以大本营为中心向外延伸。

资料显示，益丰药房发迹于湖南，扩张轨迹沿着湖南向外延伸，中南地区和华东地区门店数远多于华北地区；一心堂则发家于云南，截至2019年前三季度，一心堂在云南拥有门店3785家。老百姓覆盖区域广度最大，华中地区直营门店是其主要收入来源，华东地区直营门店数最多。截至2019年前三季度，一心堂、老百姓、益丰药

房、大参林分别拥有门店6216家、4808家、4416家和4256家。

随着药品零售市场趋于饱和，以及扩张成本等因素影响，各大连锁药店扩张步伐开始放慢，对收购标的也有了更多的考虑。资料显示，截至2018年11月，全国药店门店总量48.9万家，增长7.7%，增速远高于前四年，这意味着店均服务人口数（全国人口数/全国药店门店数）从2014年的3145人/店下降至2854人/店，下降近10%，药店市场已非常饱和。

在业内人士看来，江苏市场药品流动规模较大是各大连锁药店争相进入的重要原因。商务部2017年统计数据表明，江苏药品流通行业年销售额达1488亿元，位居广东、北京、上海之后，全国排名第四。

医疗战略咨询公司Latitude Health创始人赵衡认为，为迅速占领市场，近年来大型连锁药房均加速扩张。不过，前期扩张中的非优质标的让药店在后续发展过程中存整合等难题。随着成本上涨等因素影响，连锁药店在并购标的的选择上越来越趋于理性，这导致一些拥有优质标的的市场成为兵家必争之地，未来连锁药店的竞争将更加精准、激烈。

北京商报记者 郭秀娟 姚倩