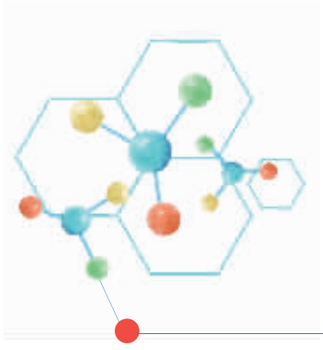
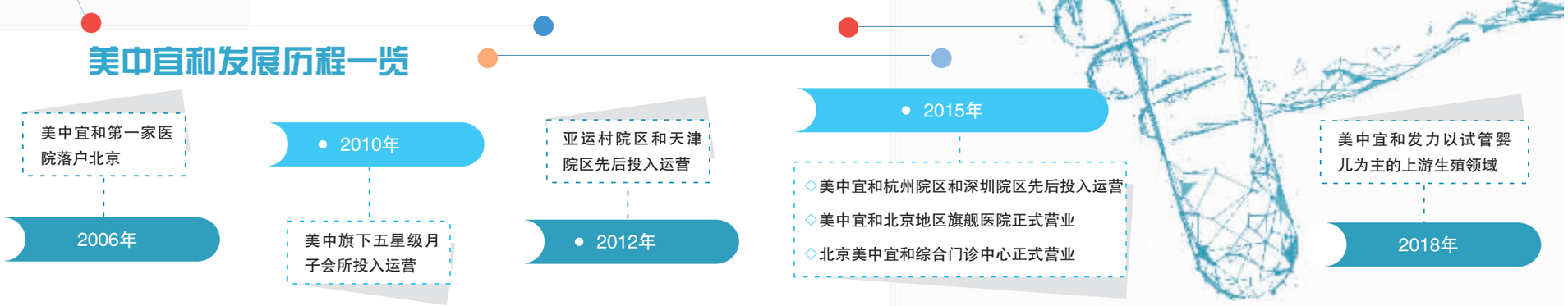
编辑 常蕾 美编 代小杰 责校 李爽 电话:64101880 kuaijiaogao@163.com

收购宝岛 美中宜和曲线入局试管婴儿

国内生育率的走低让妇产医院竞争进入下半场，生殖牌照成为民营妇产医院的重要砝码。4月1日，北京商报记者获悉，美中宜和已经收购北京宝岛妇产医院（以下简称“宝岛医院”）。“宝岛医院拥有辅助生殖牌照，这也是公司收购该医院最重要的原因之一。”宜和首席执行官胡澜表示。业内人士认为，在国内新生儿出生率较低，妇产医院客户缩减的情况下，瞄准辅助生殖对美中宜和来说不失为开辟新增长点的一个好办法。





1月已合并运营

根据宝岛医院工作人员的说法，2019年底美中宜和已经和宝岛医院进行收购事宜，2020年1月正式合并运营，目前相关费用按照美中宜和标准统一收费。“此次收购在疫情前已经进行，由于现在工商变更等工作还没有正式完成，公司尚未对外公布相关信息。”胡澜说。

对于收购宝岛医院的原因，胡澜告诉北京商报记者，之所以选择宝岛医院，一方面是因为符合公司布局需求，另一方面则是因为宝岛医院拥有辅助生殖牌照。“生殖业务一直是美中宜和重要业务板块，通过对宝岛医院的收购可以解决我们北京地区没有生殖牌照的问题，这也是公司收购宝岛医院最重要的原因之一。”

相关数据显示，中国的不孕不育发病率在12.5%-15%，患者人数超过4000万。初步估算，辅助生殖医疗市场的潜在市场规模约为4800亿元，如果再加上“二孩”放开后市场规模扩容18%预计，未来几年辅助生殖行业需求将会大幅提升至5664亿元。

巨大的市场吸引了众多机构进入，但拥有牌照可以独立开展相关技术的机构却不多。据了解，试管婴儿技术有着严格的准入制度，科技含量相对较高，国家监管非常严格。目前所有准入的生殖中心可在官方网站查询，细节到各种准入技术。

根据北京市卫生健康委员会披露的《经批准开展人类辅助生殖技术和设置人类精子库的医疗机构名单》显示，共有12家机构可开展相关技术，其中仅3家为民营医疗机构，分别为北京家圆医院、宝岛医院以及北京家恩德运医院。

实际上，2018年，美中宜和就已经开始发力以试管婴儿为主的上游生殖领域，完善孕产产业链。据了解，目前美中宜和已经完成辅助生殖平台的搭建。在天津布局的生殖中心已拥有牌照，并完成胚胎实验室的打造。在北京地区由于还没有拿到相关资质，不能独自开展相关业务，美中宜和与北京大学第一医院、北京大学人民医院、北京大学第三医院进行合作。

“买买买”策略

实际上，在美中宜和的发展中，医院扩展是公司重要战略之一。2020年1月，胡澜在接受北京商报记者采访时表示，从最近一两年看，明显有更多资源开始向头部企业集中，连锁化、集团化经营将成为民营医疗机构未来发展趋势。早在两三年前，美中宜和便从信息化平台建设、管理体系的标准化建设以及人才队伍建设等方面为整合做准备。

一位长期从事民营医院经营的人士表示，从蜂拥进入到资本择机退出，民营医院正在逐渐进入整合期，而突如其来的疫情将加速行业洗牌。“疫情的发生，医院部分科室暂停服务，人流量也随之减少，在成本压力下，一些机构将面临能否撑下去的问题，这期间可能会促成多个并购案例。”

在胡澜看来，疫情对民营医疗机构或大或小都有一些影响，行业格局也会面临一些调整。“美中宜和一直有并购整合的计划和动作，目前标的出现得越来越多，我们对标的性价比的要求也越来越高，目前还没有看到短期内比较适合公司发展的标的。”

铺垫上市

并购整合可以扩大规模，而扩大规模则是在为上市做铺垫。上述长期从事民营医院运营管理的人士认为：“近年来，资本对辅助生殖领域需求关注度非常高，相较于普通的妇产医院，资本对拥有辅助生殖牌照及相关业务的医疗机构会更加青睐。拥有北京地区生殖牌照，辐射面积和对资本的吸引远大于天津地区牌照，美中宜和最终目标应该是上市。”

医疗战略咨询公司LatitudeHealth创始人赵衡表示，目前国内新生儿出生率降低，美中宜和原有业务的潜在客户在缩减，在此情况下，美中宜和可以通过扩张医院重点发力试管婴儿、儿科、医美等业务，在完善产业链的同时获得新客户，寻求新的利润点。此外，随着新生儿出生率降低，资本对民营妇产医院的关注度也有所下降。反之，辅助生殖市场规模逐渐扩大，资本对这一领域的关注度持续增加，拥有生殖牌照就意味着能够独自开展辅助生殖业务，也就有了吸引资本的筹码。

公开数据显示，从2015年开始，辅助生殖行业投融资开始爆发，资本迅速涌入。2017年，辅助生殖行业的投融资数量为8起；2018年，辅助生殖行业的投融资数量也为8起；2019年截至10月，辅助生殖行业的投融资数量为6起。

胡澜表示，公司对上市的态度一直是水到渠成。“公司目前依然是发展业务为主，时机成熟的时候会考虑上市。从另一方面来说，上市可以助力企业得到更好的发展，公司肯定会考虑，但不会为了上市而去做一些事情。”

事实上，美中宜和此前便通过借壳方式谋求上市，但最终未能成功。2019年，启迪古汉发布重大重组资产公告称，若交易完成，启迪古汉将持有美中宜和在北京主要运营资产公司的全部或绝大多数股权，这被业界认为是美中宜和欲“借壳上市”。没过几天，启迪古汉再次发布公告称由于交易各方未能就交易方案的核心条款达成一致意见，公司决定终止筹划此次重大资产重组事项。

北京商报记者 郭秀娟

鱼跃医疗无创呼吸机获FDA紧急使用授权

北京商报讯（记者 姚倩）4月1日，鱼跃医疗发布公告称，公司收到了美国食品药品监督管理局（FDA）的通知，公司全资子公司苏州鱼跃医疗科技有限公司的无创呼吸机产品已获得FDA签发的紧急使用授权（EUA）。

根据公告，鱼跃医疗上述产品此次获签FDA的EUA，是在疫情期间用于患者临床治疗的临时紧急授权，如果在紧急情况终止后，公司仍希望在美国市场销售该产品，则需要完成已在进行中的相应FDA注册工作。据悉，鱼跃医疗无创呼吸机产品已取得了中国国家药品监督管理局颁发的医疗器械注册证并完成了欧盟CE认证。

鱼跃医疗董秘陈坚此前在接受北京商报记者采访时表示，截至目前，无创呼吸机的海外出货量预计接近1万台。此外，鱼跃医疗已经确认生产的国外呼吸机订单已经排到了5月中旬。

鱼跃医疗在公告中表示，目前公司收到了大量的呼吸机海外订单，由于呼吸机产品技术较为复杂、品控要求严格，上游供应商产能爬升需要一定时间，预计呼吸机订单排队情况还将持续。

实际上，受疫情影响，除中国外，全球都面临着呼吸机紧缺的现状。通常来说，全球呼吸机产能中心在欧洲，现在，随着中国疫情好转，率先复工，很多中国的呼吸机生产商也在加紧马力，弥补全球性供应紧张。但呼吸机生产商们大多认为，全球性紧缺是一个很难解决的问题。

许多企业甚至纷纷转行做起了呼吸机。3月31日，特斯拉首席执行官埃隆·马斯克发推文称，公司有美国食品和药物管理局认证的呼吸机，将免费运往相关医院。

福特汽车3月30日表示，其位于密歇根州伊普西兰蒂的福特工厂，将从4月20日的一周开始生产呼吸机，目标是在100天内生产5万台，之后每月生产3万台；通用汽车于3月29日发布了其在印第安纳州科科莫工厂的照片，显示公司已开始生产呼吸机。通用汽车表示，目前的目标是到夏季前每月生产1万台呼吸机，这一生产计划只保成本，不求盈利。除了上述特斯拉、福特、通用汽车，美国共计有超过12家跨国汽车制造商已经展开有关呼吸机设备的筹备和生产工作。

由于面临严峻的紧缺，售价高达数万美元的呼吸机价格也不断攀升，美国纽约州州长本周抱怨说，现在呼吸机的价格已经较他们首次试图采购时上涨了1.5倍。

百事入股半年后 五谷磨房的新瓶与旧酒

北京商报讯（记者 李振兴 白杨）百事入股后，五谷磨房的转型路径日渐清晰。4月1日，北京商报记者调查发现，五谷磨房与“清心湖”合作的黑芝麻丸、红豆薏米丸两款销量超过百万的产品均下架，取而代之的是“五谷磨房”牌黑芝麻丸、赤小豆薏米丸。产品策略调整尚未见到成效，但自百事向五谷磨房派驻了一位电商副总裁后，五谷磨坊的渠道之变已经在财报中有所体现：2019年1/3线下渠道被削减，营收受到影响。

据了解，“清心湖”牌红豆薏米丸出品商为苏州清心湖电子商务有限公司。对于“清心湖”牌黑芝麻丸、红豆薏米丸下架的原因，苏州清心湖电子商务有限公司相关负责人表示，之前“清心湖”牌黑芝麻丸、红豆薏米丸是通过五谷磨房进行销售，现在合作已经终止。然而，五谷磨坊会员客服人员则表示，是对产品进行了升级。

在中国食品产业分析师朱丹蓬看来，五谷磨房是看到此前“清心湖”牌黑芝麻丸、红豆薏米丸销量惊人，希望再造一个“百万罐”量级产品。而在五谷磨房官方旗舰店披露的数据中，销量突破100万罐的产品仅有3款。

此外，北京商报记者登录五谷磨房会员商城发现，五谷磨坊还推出了阿胶水晶枣、蜂蜜核桃仁等产品。朱丹蓬认为，从种种举措来看，百事正在推动五谷磨房向零食化方向发展。

2019年7月，百事宣布投资约1.31亿美元收购五谷磨房约26%的已发行普通股。收购完成后，百事成为了仅次于五谷磨房创始人的第二大股东。百事相关负责人向北京商报记者表示：“我们认为五谷磨房在产品品类的选择与打造上有清晰的思路。”

虽然百事入股后，五谷磨房在产品多样化上得以丰富，但在渠道上却正经历阵痛。

根据五谷磨房最新财报数据，截至2019年12月31日，五谷磨房实现收入17.84亿元，同比下降1.9%。对此，五谷磨坊在公告中称，收入下降主要是因为关闭不符合公司预期的直营专柜所致。数据显示，截至2019年底，五谷磨房在全国开设了3399家直营专柜。其中，2019年新开462家，关闭958家，相当于撤掉近1/3的专柜。

对于五谷磨房关闭专柜是否与百事有关，百事相关负责人回复称“不予置评”。

2019年，百事曾向五谷磨房派驻了一位曾在百事管理过食品与电商业务的副总裁谢长安。“可以看出，谢长安在电商方面颇有经验。这意味着，百事首先为五谷磨坊的渠道‘动刀’。”业内人士分析道。

再获1亿美元融资 完美日记加速狂奔

北京商报讯（记者 钱瑜 李濛）4月1日，记者从天眼查获悉，老虎环球管理公司牵头中国私募股权公司厚朴管理投资公司和博裕资本，对完美日记进行了1亿美元的投资。此次融资后，完美日记的估值达到20亿美元。

自成立以来，完美日记共先后获得了4次融资。天眼查显示，在成立之年，完美日记就获得了弘毅投资和真格基金的天使轮融资。2018年5月，完美日记获得了高榕资本的A轮融资，此时完美日记的估值为1亿美元。2018年，欧莱雅曾经和完美日记探讨过收购事宜，但并未深入。

2019年9月，完美日记再一次获得了战略融资，此次为高瓴资本领投，红杉中国和华人文化跟投，完美日记该轮融资估值为10亿美元。然而这三次融资均未披露交易金额。而第四次融资与上一次之间仅隔了半年。

对于完美日记时隔半年再次拿到融资，估值翻倍，有业内人士认为资本市场相对看好完美日记。经济学家宋清辉则认为，资本市场并非真正看好完美日记，更多的是出于高估值的现实需要。

针对此轮融资的用途等问题，北京商报记者对完美日记相关负责人进行了采访，截至发稿，并未得到回复。

天眼查显示，完美日记成立于2016年，其创始人黄锦峰曾担任御泥坊COO。完美日记研发了一系列“易上手、高品质、精设计”的时尚彩妆产品，产品涉及底妆、唇妆、眼妆、卸妆、化妆工具等，通过在小红书投放大量腰部kol、在微信运营私域流量等方式实现了爆款打造和销售增长，成为消费品行业的明星创业公司。

2017年，完美日记开设天猫旗舰店，开业首日线上销售额破百万元，2018年在小红书等社交平台走红，同年“双11”，开场1小时28分便成为天猫美妆首个成交额破亿元的彩妆品牌。2019年天猫“6·18”期间，完美日记跻身“亿元俱乐部”、位居美妆类目第一，销售增速达1193%。同年“双11”，完美日记成为首个销售破亿元的彩妆品牌，也是彩妆销售榜第一名，成为天猫双十一首个登顶的国货品牌。2020年初，完美日记与主播李佳琦合作，推出李佳琦宠物小狗never的同款动物眼影盘。近期，完美日记签下罗云熙作为首位品牌色彩代言人，并拍摄《猎心者》宣传微电影。

20亿美元

老虎环球管理公司牵头中国私募股权公司厚朴管理投资公司和博裕资本，对完美日记进行了1亿美元的投资。此次融资后，完美日记的估值达到20亿美元。

在线上加速奔跑的完美日记也在加紧扩张线下。2019年1月，完美日记在广州开设首家线下体验店，2019年底完成40+门店的首年开店目标。完美日记还宣布未来三年要开店600家，分布在100多个城市。在研发方面，除了与韩国最大化妆品制造厂科丝美诗（COSMAX）等一线化妆品工厂合作之外，完美日记还在推进自有研发中心和工厂的建设。据悉，科丝美诗的合作品牌还包括YSL、DIOR、欧莱雅、植村秀等。

宋清辉称，按照目前的扩张速度和增长趋势，完美日记存在较大的资金需求，可能主要集中在产品营销、搭建供应链、线下扩张等方面。“完美日记如此快速扩张，是背后资本的力量在推动所致。现拿到融资正在加速跑的完美日记，在未来发展中需要注意规避产品质量问题风险，一旦出现较大的质量问题，很可能会功亏一篑。”宋清辉说。