

# 日亏千万 百济神州再赴科创板



继成功登陆美股、港股后，百济神州向科创板发起冲刺。2月2日，针对赴科创板上市的原因等问题，百济神州相关负责人向北京商报记者表示，此次发行将进一步支持公司在全球创新药物研发、生产及商业化领域的投入等。

根据百济神州日前披露的招股书，该公司拟募资200亿元，投向药物临床试验研发等项目。若此次成功上市，百济神州将成为第一家在美股、港股和A股同时上市的创新药企。自成立以来，百济神州累计融资额超300亿元，这背后公司亏损也达百亿元。其中，2017-2019年，百济神州累计亏损额达126.57亿元，相当于日均亏损约1155.89万元。

融资不停，亏损增大……目前，百济神州仅有两款自主研发产品上市。业内人士表示，寻求科创板上市可以获得资金加持，但产品是扩大销售的关键，百济神州能否实现最终盈利仍有待时间检验。

性临床试验，往往需要较高的成本和投入，公司开展的大规模全球临床试验，是研发费用高的主要原因。

## 何时能盈利

若此次在A股成功上市，百济神州的融资渠道将进一步被拓宽。而资本市场给予的支持也考验着公司的研发能力以及商业化回报能力。

医药行业投资分析人士李项告诉北京商报记者，百济神州目前获批上市的两款产品均面临不同程度的竞争压力，其中泽布替尼海内获批准的适应症为套细胞淋巴瘤，该适应症新发患者人群较小，PD-1产品百泽安在进入医保后，价格会有大幅下滑，进一步影响公司的营收和利润。依靠上述两款产品实现盈利不现实，百济神州只有不断推动更多药品上市。

医疗战略咨询公司Latitude Health创始人赵衡告诉北京商报记者，在全球进行临床试验是一方面原因，另一方面，由于目前获批的产品较少，营收规模上不来，百济神州实现盈利有一定难度。

百济神州相关负责人表示，公司自主研发的PARP抑制剂帕米帕利，其新药上市申请于2020年7月获得国家药监局受理并纳入优先审评，有望在2021年获批成为公司第三款上市的自主研发产品。

百济神州方面进一步表示，公司将持续推进自主研发产品在中国的销售。此外，公司在全球17个国家和地区提交了22项新药或新适应症上市申请，并预计于2021年及以后陆续获得相应批准。北京商报记者 姚倩 图片来源：百济神州官网

## 再募200亿元

随着招股书的正式披露，百济神州拟科创板上市的募资金额及上市计划也被公布。根据招股书，百济神州此次募集资金总额约为200亿元，扣除发行费用后，将投向药物临床试验研发项目、研发中心建设项目、生产基地研发及产业化项目、营销网络建设项目、补充流动资金。

若百济神州最终发行成功，200亿元将成为截至目前科创板上市生物医药企业的最高融资额。事实上，百济神州此前已分别登陆纳斯达克和港交所。2016年2月，百济神州在美国上市。在港交所宣布新规之后，2018年7月27日，百济神州宣布赴港上市并公布招股计划；8月8日，百济神州正式登陆港交所。

据不完全统计，百济神州已累计融资超300亿元。纳斯达克上市时，其募资1.82亿美元；2016-2018年，百济神州分别在纳斯达克发起金额2.12亿美元、1.75亿美元和8亿美元的三轮定向增发；港股上市募资9.03亿美元；2019年11月，百济神州以27亿美元向安进出售20.5%股份，创下彼时中外生物制药企业间最大交易金额。

五年奔赴三地上市。若此次成功登陆科创板，百济神州将成为第一家在美股、港股和A股同时上市的创新药企。

对于科创板上市的原因，百济神州相关负责人向北京商报记者表示，此次发行将进一步支持公司在全球创新药物研发、生产及商业化领域的投入，推动公司多种在研创新药物的全球临床试验，推进现代化研发中心及广州大分子药物生产基地的建设等。

## 日亏千万

“百济神州尚未盈利，需要靠融资不断输血。”业内人士直言。

自2010年成立以来，百济神州持续亏损。其中，2017-2019年，百济神州分别亏损9.81亿元、47.48亿元、69.28亿元，累计亏损额达126.57亿元。这意味着，近三年来百济神州每天亏损约1155.89万元。截至2020年前三季度，百济神州亏损81.04亿元，亏损持续扩大。

融资不断，亏损增加，这引发了市场对其研发率的质疑。2019年9月，香港J Capital Research（美奇金）发布的做空报告认为，百济神州研发人员的开支畸高：“这让我们确信，该公司在其九年历史上没有任何一种药物获批的情况下，要么存在极度浪费的行为，要么就是虚报开支。”

# 平安好医生发布2020年财报：战略升级布局健康服务，“互联网医疗+保险”版图初显

北京时间2021年2月2日，中国领先的医疗健康服务平台——平安健康医疗科技有限公司（股票代码：1833.HK）发布2020年年度业绩报告。报告显示，平安好医生2020年整体业务收入保持稳健增长态势，实现总收入68.66亿元，同比增长35.5%；其中，核心业务在线医疗持续高速增长，贡献收入达15.66亿元，同比增长82.4%。

报告披露，作为平安集团医疗生态的重要组成部分，平安好医生在大力发展核心业务的基础上，进一步聚焦“渠道、服务、能力”三大方向，在2020年中启动了全面的战略升级。其中引人注目的是，平安好医生成立保险事业部，推动医疗健康服务与保险服务相互赋能，为用户提供一站式、全方位、全流程的线上医疗健康+保险服务，在发展潜力上有巨大的想象空间。

## 依托平安集团医疗健康生态圈 医疗健康+保险服务全面布局

2020年9月中国平安投资者开放日曾经披露，医疗健康作为平安集团的长期战略核心之一，历经超过20年的积累与沉淀，目前平安集团已形成了能够有机联结政府、用户、服务方、支付方、科技等五方的医疗健康生态圈。作为整个平安医疗健康生态圈用户及线上医疗服务端的抓手，平安好医生已成为平安整个医疗健康生态圈的重要旗舰。

平安好医生为广大患者提供了包括专科和全科在内的医疗管理的服务，也为患者和用户包括健康和亚健康在内的健康管理服务。得益于不断提升的医疗健康服务实力，平安好医生在抓住用户流量的基础上，了解用户的切实需求，并通过医疗健康+保险服务组合产品等创新形式，影响用户在面临医疗健康问题时的行为决策，实现医疗健康服务与保险服务的深度



平安健康医疗科技有限公司发布2020年业绩

协同，从而释放互联网医疗健康+保险的巨大能量。

依托于平安医疗健康生态圈，平安好医生与平安旗下的保险公司形成产品的结合和融合，健康服务产品与保险产品形成交叉销售，让用户在保险服务完成之后能享受医疗健康服务。通过医疗服务与保险业务的结合，实现保险产品的场景化开发，配套的医疗增值服务则进一步使得保险产品满足客户的实际保障需求，进而推动两端业务的协同发展。

公开数据显示，截至2020年上半年，平安集团的金融客户中，使用医疗服务的客户占比从2017年的54%增长至60%，每年新增客户中有15%-20%来源于医疗健康生态圈。而在带来客户增长的同时，医疗服务也进一步提升了客户价值：使用医疗服务的客户的客均金融合同数为3.1份，比不使用医疗服务的客户高1.1份；此外，使用医疗服务的客户的客均AUM达10000元，是不

使用医疗服务客户的1.79倍。

## 伴随全面战略升级 “保险+互联网医疗”未来可期

伴随2020年年中全面的战略升级，平安好医生聚焦“渠道、服务、能力”三大方向，全力推进企业客户拓展、互联网医院建设、保险渠道产品拓展、医生团队搭建等重点战略项目。从平安好医生的战略升级中，可以发现“保险+互联网医疗”的巨大发展潜力。

财报显示，截至2020年12月31日，平安好医生旗下App“平安健康”已注册用户达3.73亿，2020年全年日均问诊量达90多万，2020年12月的月活跃用户数与月付费用户数分别达7262万与398万，是中国最大的互联网医疗流量入口。

在服务端，平安好医生在专注在线医疗的基础上，延伸到更高频次更多元化的健康服务。2020年，平安好医生面市两年

的首款会员产品“就医360”升级为“健康守护360”，给予用户更多会员权益，包含健康资讯、健康咨询、疾病专案管理等服务。有别于过往传统的医疗服务产品，致力于解决患者生病后找合适的医院和医生，看病过程中详细了解病情走向，治疗康复期的健康管理等痛点，旨在为客户提供全方位的健康管理，得到患者的广泛认可。

36岁的曾女士是上海某知名外企高管，2020年2月因被检查出心脏有巨大肿瘤而接受了完整切除右心房和心脏肿瘤的心脏重建手术。作为平安人寿重疾险及配套服务“健康守护360”的用户，曾女士不仅得到了快速顺利的理赔，同时还享受到了平安好医生提供的重疾专案管理服务，大大提升了其在康复阶段的效率，在少走了不少弯路的同时，也给予了专业的陪伴与康复信心。

从上述案例可以看出，作为与平安重疾合作的医疗健康服务产品，“健康守

护360”产品不仅通过保险业务为医疗服务导入更多潜在用户，为平安好医生带来了更为多元化的业务增长，还利用全面、细致的医疗健康增值服务反哺保险业务，提升传统保险业务的产品竞争力。

在渠道端，平安好医生现已专门成立保险事业部，积极与平安健康险合作，共同深度定制差异化的互联网医疗健康+保险服务组合产品，实现医疗健康服务与保险服务的相互赋能，为用户提供一站式、全方位、全流程的线上医疗健康+保险服务。平安好医生通过对优质客户资源的系统服务，进一步深化医疗健康服务与保险服务的合作，充分发挥协同效应，挖掘互联网医疗健康+保险的巨大潜力，盘活平安集团已有的金融客户和企业客户，创造保险与健康服务结合带来的业务增量，为用户提供更加“有温度”的服务。

通过多元化的健康服务以及专门成立保险事业部，平安好医生在“保险+互联网医疗”的版图构建已经初见轮廓，未来可期。

随着人口老龄化、人们的健康需求不断上升，商业健康保险市场呈现快速发展势头。医疗健康产业与保险业两者的结合催生更大的市场空间，随着健康产业融合进程的不断加速，医疗健康产业与保险业的融合发展已经成为行业趋势。

同时，面对国家政策从“以治病为中心”向“以人民健康为中心”的转变，安信证券此前发布报告表示，互联网医疗正逐渐向线上线下深度结合“医+药+险+养”一体化闭环的模式转变，整个产业生态链路逐渐完善。平安好医生董事会主席兼CEO方蔚豪表示，平安好医生将开启内部的二次创业，推动公司从1.0时代跨入2.0时代。可以预见的是，以升级“健康守护360”等健康产品、内部建立保险事业部为手段，进而打开“保险+互联网医疗”双向赋能的新局面，将成为构筑平安好医生2.0版图不可或缺的一部分。