



健康周刊

Health Weekly

总第142期 今日2版 每周二出版
新闻热线 64101880
主编 王万利 执行主编 郭秀娟



健康周刊订阅号

D3-D4

2019.1.29

九安医疗“调结构”寻路

日前,九安医疗发布公告称,拟对公司内部结构进行调整及优化,重新对部门人员架构进行设计及分工,对部分岗位和人员予以裁撤。九安医疗董秘邬彤表示,公司效率不高导致近年来业绩不佳,此次也是希望调整公司结构来改善业绩。业内人士认为,结合互联网可以更好地收集使用者数据,为用户提供更好的体验。不过,互联网与血压计等产品的技术结合还需要技术的沉淀,九安医疗能否通过调整结构来重振业绩还有待市场检验。



优化结构

九安医疗在《关于公司结构调整的公告》中表示,为适应公司发展战略、提升公司运营效率、降低运营成本,公司拟对公司内部结构进行调整及优化,同时重新对部门人员架构进行设计及分工,力求在岗人员的工作量饱和,严格定员从紧。

从具体调整、优化方式来看,九安医疗将从三个方面进行调整。其中,对公司目前发展战略的重点项目和部门予以保留和支持,同时最大限度降低成本,提高现有人员的工作效率和饱和度;同时,经过评估,对于以新法人主体独立运营,能够提高经济效益、发挥作用的部门,可以对原部门人员进行拆分,将拆分的人员并入其他部门或整合成立新公司。

对公司发展战略贡献不足或不能产生经济效益的项目和部门,九安医疗将予以部门或岗位、人员的裁撤,并按照法律规定支付经济补偿方式解除劳动合同。九安医疗在公告中称,此次公司结构调整,是对公司内部业务、部门、人员的梳理和优化,符合公司既定发展战略和实际经营发展的要求,通过优化低效益项目和部门,达到减负的目标,有利于提高运营效率、降低运营成本,有利于改善公司财务状况,集中力量攻坚克难,争取早日实现转型目标。

邬彤在接受北京商报记者采访时表示,公司旨在通过结构调整来节省成本,而并不是通过裁员来节省成本,背后的核心思想是为了统一事业线所有人员的目标。调整前公司结构按照职能划分,调整后则按事业线划分。比如,以前采购部门给全公司每条事业线、每个产品进行采购,这就存在一个采购的先后问题。现在变更为专门的一、两个人负责特定的事业线及产品的采购,可以提高运营效率。而随着部门的调整,

人员不可避免地有所流动。”

业绩连跌

在业绩持续萎靡的情况下,九安医疗对公司进行结构调整的举措也被业内视为转型尚未成功,降低成本之举。以销售电子血压计等家用医疗器械起家的九安医疗成立于1995年,并于2010年登陆深交所,成为国内血压计行业第一家上市企业。由于国内家用医疗仪器竞争激烈,毛利率不断走低,九安医疗于2010年左右开始尝试向互联网转型。2011年,九安医疗面向海外推出了基于移动互联网对用户进行健康管理的iHealth系列产品。

不过,转型近八年,九安医疗仍处于阵痛期。财报数据显示,2011-2017年,九安医疗的净利分别为2080.67万元、698.29万元、-916.83万元、1019.75万元、-1.51亿元、1449.79万元及-1.66亿元。2018年前三季度九安医疗净亏损0.61亿元,同比有所减亏。

除公司整体业绩不理想,九安医疗的子公司也处于近乎全面亏损的状态。根据2018年半年报,除了主营电子、信息处理等服务的eDevice S.A.实现盈利,主要开发、生产、销售电子产品等服务的柯顿(天津)电子医疗器械有限公司、软件开发等服务的iHealth Labs Europe、iHealth(Singapore)Labs Pte.Ltd.均处于亏损状态。

在邬彤看来,子公司主要负责渠道铺设、销售等业务,出现亏损不是子公司的问题,公司效率不高导致前期产品研发时间较长,从而影响子公司业绩。产品分为初期投放市场、成熟期放量以及更新换代,往往还在放量阶段的时候,市场上的产品已经更新换代。”

一位医药行业分析人士认为,九安医疗将公司业绩不佳和子公司亏损归结为公司效率不高,需要通过结构调整

控制成本,这一定程度上反映了公司自身经营存在问题。

事实上,九安医疗方面也意识到自身发展存在问题。据邬彤介绍,移动医疗行业产品更新迭代速度较快,产品研发出来时间越早生命周期就会越长。若一款产品早推出3-5个月,就能多赚至少3个月的钱。转型初期,公司主要精力在于探索产品研发方向等方面,公司运营架构问题尚未体现出来。当业绩不理想时,公司最先想到的是产品问题,通过聘用研发人员、高级管理人才等措施在各个环节进行调整,虽有一定效果,但依然不理想。当前公司面临的主要问题是运营效率较低,如何把研发人才的能力最大化是公司未来发展的关键。”

尝试突围

意识到业绩不佳的九安医疗也通过出售资产、调整公司运营结构等方式改善业绩。在产品研发方面,九安医疗希望通过此次调整公司结构推动产品研发速度从而提升运营效率。在产品研发效率得到提升后,后期渠道销售方面可以通过与小米合作,借助小米现有渠道优势提升公司产品销售。

资料显示,2018年,九安医疗在巴黎开设了法国第一家小米之家,九安医疗称,该店开业仅9天,销售额近40万欧元。据了解,2014年9月,九安医疗引入小米2500万美元投资;2017年,九安医疗在国内开设了4家小米之家授权店。邬彤表示,当公司效率得到提升后,产品能够更早推向市场,依托小米等渠道,后续产品销售有望得到提高。

除上述产品研发、渠道铺设等较为长期的规划外,九安医疗在短期业绩保障方面也有了一些动作。2018年10月,九安医疗发布筹划转让资产的提示性公告称,为保障公司下一阶段经营发展需要、优化公司资产配置、增强资产的流动性,九安医疗拟转让公司持有的华

来科技部分或全部股权,资产处置完成后预计将产生7500万元人民币以上的转让收益。

在上述医药行业分析人士看来,九安医疗2017年净利润亏损1.66亿元,如果继续亏损或将面临“ST”的风险警示,为保障公司不被“ST”,九安医疗不得不出售盈利的参股公司。邬彤则表示,转让华来科技股权主要是因为华来科技想要冲击科创板,希望股权比较完整。

从目前看来,不管是长期的产品研发销售规划,还是出售股权得到短期盈利,九安医疗似乎已为转型寻找到出路。但在上述不愿具名的医药行业分析人士看来,九安医疗依然会有较长时间的转型阵痛期,尽管结合互联网可以更好地收集使用者数据,为用户提供更好的体验,但互联网与血压计等产品的技术结合还需要技术的沉淀,调整公司结构是否能够真正让九安医疗实现转型还存有较大不确定性。

事实上,九安医疗也意识到在没有可借鉴案例情况下,探索出从硬件供应商向移动医疗转型道路并不容易。日前,九安医疗在回答投资者疑问时称,公司制定了“以可穿戴设备及智能硬件为入口进入移动医疗和健康大数据领域,进而围绕用户建立健康生态系统”的发展战略,从硬件走向服务,逐步转型为移动医疗解决方案提供商。移动医疗是一个新的领域,公司并没有成功案例可以借鉴,所以需要持续稳定的研发投入,如何平衡好投入和利润,确实很有难度。

同时,九安医疗方面表示,2019年公司会继续严格控制成本费用,同时推出更多兼具市场和口碑的产品,争取与专业医疗机构合作的慢病管理项目尽快落地,实现效益。公司通过小米渠道陆续推出了血压计、血糖仪、体温计等,收获了销量和口碑的双重认定。”

北京商报记者 郭秀娟 姚倩