

瓶颈待解 美中宜和押宝借壳上市

在宣布医院扩张、打造全产业链战略后,国内民营连锁妇儿医院美中宜和医疗管理有限公司(以下简称“美中宜和”)开始谋求上市。启迪古汉近日发布重大资产重组公告称,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”。业内人士认为,借壳上市可以让美中宜和获得资金支持,为公司打造全产业链的战略布局。但民营医疗机构竞争核心为人才和品牌的竞争,获得资金后如何解决人才短缺和品牌建设都成为美中宜和将要面临的问题。

借壳谋上市

根据启迪古汉发布的重大资产重组报告内容,此次重组涉及的标的资产为美中宜和在北京地区的主要运营资产的存续公司的全部或大部分股权和北京清源儿童医院医疗投资有限公司80%的股权。这意味着,美中宜和在北京的业务会被装入上市公司中。目前,交易各方正按照《上市公司重大资产重组管理办法》的规定应聘中介机构开展本次重大资产重组相关工作。

据了解,借壳上市又称“后门上市”或“逆向收购”,是指非上市公司购买一家上市公司一定比例的股权来取得上市的地位,然后注入自己有关业务及资产,实现间接上市的目的。一般而言,借壳上市是民营企业的较佳选择。

业内人士认为,上市公司启迪古汉装入美中宜和的资产,若交易成功,美中宜和并入上市公司,可称之为“借壳上市”。在上述业内人士看来,美中宜和自己排队上市,需要面临一系列复杂且繁琐的审批手续。另外,三年持续盈利的条件以及医疗纠纷处罚等也给美中宜和上市增加了不确定性,通过“借壳上市”能比较快速地实现上市。

根据企查查信息,杭州美中宜和妇儿医院有限公司(以下简称“杭州美中宜和”)因多次违规行为被处以罚款。其中,2018年6月,杭州美中宜和因违反特种设备安全管理规范被杭州市西湖区市场监督管理局处以3万元罚款;2018年1月,杭州美中宜和因其他医疗器械违规行为被杭州市西湖区市场监督管理局处以没收相关器械并罚款199.5万元的处罚。

资料显示,美中宜和成立于2004年,是国内较大的民营连锁妇产医院,主要提供专业的妇科、产科和儿科医疗服务。近年来,美中宜和完成多轮融资。2013年,包括华平投资在内的投资人对美中宜和进行了1亿元的投资;2018年初,远洋集团旗下的远洋资本,完

成对美中宜和数亿元的战略投资;2018年2月,新希望集团有限公司对外宣布集团参与了美中宜和的新一轮融资。

寻新利润点

在国内婴儿出生率降低的背景下,打造全产业链、寻求新的利润来源是美中宜和上市的重要原因。根据国家统计局相关数据,我国2018年度内地人口为13.95亿人,比上年增加530万人;全年出生人口1523万人,出生率10.94‰,增速创1961年来新低。

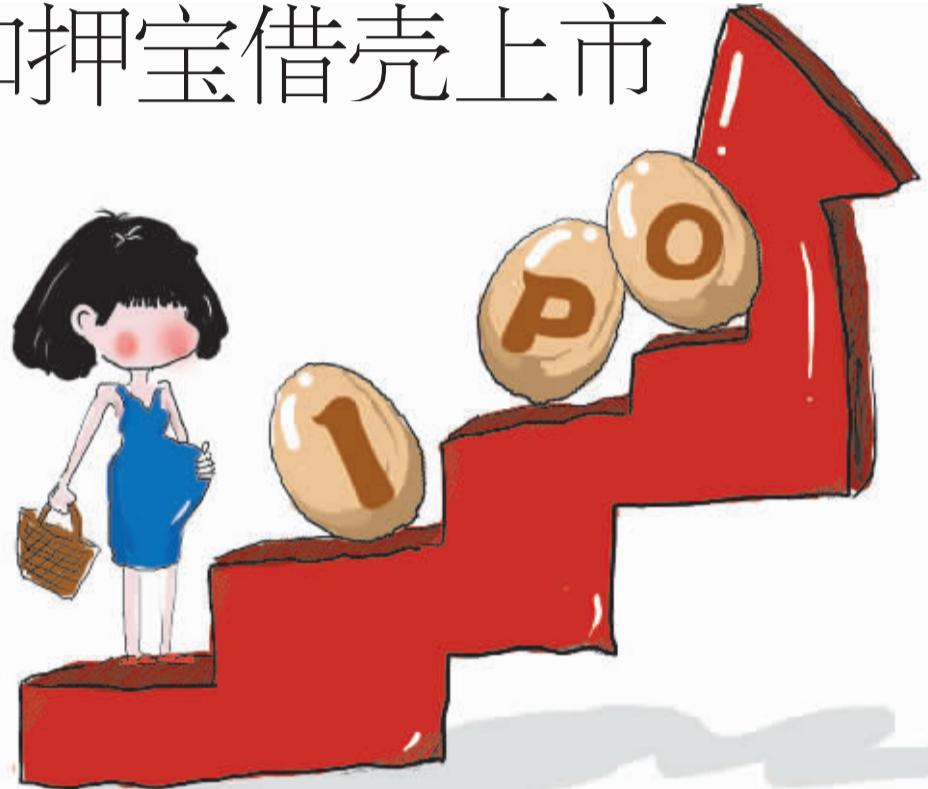
Latitude Health创始人赵衡在接受北京商报记者采访时说,目前国内新生儿的出生率降低,美中宜和原有业务的潜在客户在缩减,在此情况下,美中宜和希望通过扩张医院重点发力试管婴儿、儿科、医美等业务在完善产业链的同时获得新客户,从而寻求新的利润点。

美中宜和似乎也意识到上述问题,已经开始进行医院扩张和全产业链布局。

2019年1月,美中宜和首席执行官胡澜在接受北京商报记者时表示,医院扩张是公司重要战略之一。据介绍,目前美中宜和在全国有8家医院,其中,北京有4家医疗机构、外地有3家妇儿医院和1家全科诊疗中心。“美中宜和已经在华北及华南、华东等地区开始进行不同规模的医院布局。”胡澜说。

另外,发力试管婴儿、儿科、医美中心等上下游业务,打造全产业链是美中宜和另一个发展重点。据胡澜介绍,2018年是美中宜和生殖领域发展的开局之年,目前公司已经完成该领域平台的搭建。另外,随着医美行业的迅猛发展,美中宜和也在该领域做了更多的尝试和布局。2018年9月,美中宜和医美中心举行成立揭牌仪式,进入医疗美容领域。“公司主要从产科的孕产服务为发展切入点,在12年发展中已经开始向上下游延展,实现为消费者提供全生命周期服务闭环。”

在北京中医药大学法律系医药卫生法学副教授



邓勇看来,作为营利性民营妇儿医院,美中宜和这些年的速度不算快,体量比较偏小,连锁化规模不大。通过“借壳上市”,美中宜和可以借助资本的力量来扩展业务。

针对公司借壳上市相关内容以及公司未来发展战略等问题,北京商报记者致电胡澜了解相关情况,胡澜表示一切以公告为准。

人才是短板

上市能够为美中宜和未来发展提供更多支持,但在医院扩张和上下游业务发展下,优质人才不足和品牌运营建设将成为美中宜和需要面临的问题。

在赵衡看来,医院扩张是美中宜和寻求业务新利润点的措施。“未来辅助生殖、儿科等科室或将成为美中宜和医院扩张后重点发力的业务,以期获得新客户。不过,医疗领域的竞争归根到底是优质人才的竞争,在公立医院强势竞争压力下,优质人才的培养能否跟上公司医院扩张的速度,则是美中宜和需要考虑解决的问题。”

在邓勇看来,目前市场上民营妇儿医院机构较多,存在一定的竞争。拥有专家资源一定程度上意味着机构拥有了技术含量和服务质量,才能更好地占有市场份额。“专业型的人才是最关键的的因素,治疗效果显著,才能留住用户,品牌营销建设等都离不开专家和疗效的吸引。”资料显示,受教育断层和科室收入较低等因素影响,全国儿科医生缺口较大,相关数据显示,目前全国儿科医生的缺口超20万。

美中宜和也意识到竞争方面的问题。胡澜此前表示,公立医院由于先天的品牌、人才等优势,在门诊量、住院量等服务能力上处于绝对垄断地位。在谈到未来医院扩张的时候,胡澜表示,以前公司医院布局主要以自建为主,未来美中宜和将尝试以并购、和公立医院合作等形式进行医院端的扩张布局。

北京商报记者 郭秀娟 姚倩/文 贾丛丛/漫画