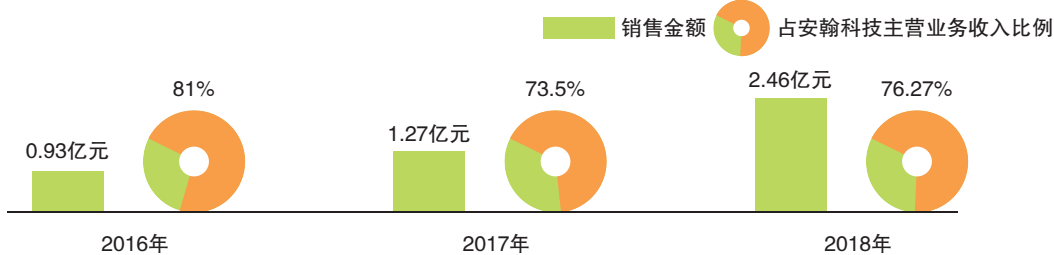




# 重度依赖“美年系” 安翰科技IPO预警

凭借“磁控胶囊胃镜系统”机器人产品,安翰科技(武汉)股份有限公司(以下简称“安翰科技”)在胶囊胃镜领域确定了领先地位。如今在成立十年之际,安翰科技搭乘科创板的政策快车,成为了首批获受理的企业之一。由于背后闪现王思聪、刘永好等明星资本身影,安翰科技的IPO进程一直备受市场关注。近期,上交所官网显示,安翰科技已获问询。但在安翰科技科创板IPO的快速推进阶段,公司在报告期内重度依赖美年大健康产业(集团)有限公司(以下简称“美年大健康”)及其关联方(以下简称“美年系”)的情形却被市场所诟病,这也恐将成为公司IPO路上的绊脚石。

报告期内安翰科技对“美年系”销售金额一览



## 对“美年系”销售占比超七成

在2016-2018年,安翰科技对“美年系”的销售收入占比分别为81%、73.5%以及76.27%,均超七成。

近期,根据上交所官网显示,安翰科技目前已获问询,进入了冲击科创板的第二阶段。据悉,安翰科技主要聚焦消化道系统健康,依托涉及精准磁控、专用芯片、人工智能、智能制造、微光学成像、图像处理、无线传输等多个技术领域的新一代胶囊技术平台,主营“磁控胶囊胃镜系统”机器人的自主研发、生产、销售及服务,是全球首家获得CFDA核发的“磁控胶囊胃镜系统”三类医疗器械注册证的公司。

招股书显示,安翰科技研发的“磁控胶囊胃镜系统”突破性地实现了对人体进行“不插管做胃镜”的舒适化、系统化、全方位的精准胃部检查。凭借“磁控胶囊胃镜系统”机器人这一款产品,安翰科技在报告期内的销售收入增长迅速,2016年、2017年以及2018年,公司营业收入分别为1.15亿元、1.72亿元以及3.22亿元。

在安翰科技近年来营业收入高速增长的背后,离不开“美年系”的支持。

招股书显示,2016-2018年安翰科技的第一大客户均为美年大健康及其加盟店(包括“美年大健康”、“慈铭”、“奥亚”、“美兆”等体检品牌及该等品牌的加盟店),对其销售收入分别为9317.29万元、1.27亿元以及2.46亿元,占主营业务收入的比例分别为81%、73.5%以及76.27%,占比均超七成。股权关系显示,美年大健康系上市公司美年健康的全资子公司。

在资深投融资专家许小恒看来,重大客户依赖并非IPO的实质性障碍,却

是一个重要的审核风险,因为它能直接影响企业的持续盈利能力和独立性。“证监会非常重视企业的成长质量,对于大客户依赖型企业,证监会将着重关注。”许小恒如是说。

而在证监会今年3月最新发布的《首发业务若干问题解答》中就曾指出,发行人来自单一大客户主营业务收入或毛利贡献占比超过50%的,表明发行人对该单一客户存在重大依赖,在发行条件判断上,应重点关注客户的稳定性和业务持续性,是否存在重大不确定性风险。

安翰科技在招股书中也坦言,如果公司的主要客户出现流失、需求不利变动,同时公司的市场拓展措施未能取得如期效果,公司将面临产品销量、收入利润下滑的风险。

针对相关问题,北京商报记者向安翰科技方面发去采访函,但截至记者发稿,对方并未回复。

## 其他大客户波动明显

与“美年系”稳坐安翰科技第一大客户相比,安翰科技的其他重要大客户则波动明显,并不稳定。

具体来看,在2016年上海安谧医疗科技发展有限公司、河北众益医疗器械有限公司、苏州镭山医疗科技有限公司以及华中科技大学同济医学院附属协和医院分别位列安翰科技第二至第五大客户,安翰科技对其销售金额分别为477.74万元、142.39万元、131.79万元以及119.23万元,占主营业务收入的比例分别为4.15%、1.24%、1.15%以及1.04%。

而到2017年,上述四大客户中仅上海安谧医疗科技发展有限公司进入了安翰科技的前五大客户之列。在当期江苏瑞慈医疗管理有限公司及其加盟店、

华人世纪(北京)科技有限公司、上海安谧医疗科技发展有限公司、北京远大安翰科技有限公司分别位列安翰科技第二至第五大客户,安翰科技对其销售金额分别为633.33万元、491.1万元、252.41万元以及236.42万元,占主营业务收入的比例分别为3.68%、2.85%、1.47%以及1.37%。

在安翰科技2018年的前五大客户名单中,位于公司2017年前五大客户之列的上海安谧医疗科技发展有限公司、北京远大安翰科技有限公司又不见了踪影。彼时,华人世纪(北京)科技有限公司、杭州麦玺生物科技有限公司、上海澄■生物科技有限公司、江苏瑞慈医疗管理有限公司及其加盟店分别位列安翰科技2018年第二至第五大客户,安翰科技对其销售金额分别为583.89万元、394.69万元、259.78万元以及239.28万元,占主营业务收入的比例分别为1.81%、1.22%、0.81%以及0.74%。

某不愿具名的医疗器械行业专家在接受北京商报记者采访时表示,目前我国医疗器械的行业集中度还在继续提高,细分到医药内窥镜行业,集中度也相对较高,就安翰科技其他大客户的变动情况以及安翰科技对其他重要大客户的销售额来看,公司逐步改善依赖单一大客户的确定性比较大。

对于公司与美年系合作的始末,安翰科技也在招股书中介绍称,公司自2013年开始就与当时民营体检机构三个头部品牌“美年大健康”、“慈铭”和“爱康国宾”接触并达成使用,期间“美年大健康”、“慈铭”均表示出强烈兴趣并在各大门店推广使用。适逢“美年大健康”和“慈铭”在2014年达成股权收购协议,从而使“美年大健康”体系(包括

“美年大健康”及其控制的“慈铭”、“美兆”、“奥亚”)在国内民营体检机构的市场份额占比较高。2015年,美年大健康与公司签署了合作协议,并于2016年起根据各门店(包括美年大健康产业加盟店)需求逐年增加了采购量,使得美年大健康及其加盟店成为了报告期内公司的主要客户。

## “美年系”掌舵者间接持股

在“美年系”稳坐安翰科技第一大客户的背后,美年大健康实控人俞熔间接持有安翰科技股份。

招股书显示,美年大健康的实控人为俞熔,同时他还是上海中卫安健创业投资合伙企业(有限合伙)(以下简称“中卫安健投资”)的普通合伙人(GP)上海中卫安健创业投资管理有限公司(以下简称“中卫安健”)的实际控制人,中卫安健投资的有限合伙人(LP)主要是外部投资人;中卫安健投资持有安翰科技3.6013%的股份。

在证监会最新发布的《首发业务若干问题解答》中也曾指出,对于非因行业特殊性、行业普遍性导致客户集中度偏高的,保荐机构应充分考虑该单一客户是否为关联方或者存在重大不确定性客户,进而影响是否符合发行条件的判断。

在著名经济学家宋清辉看来,此前也有大客户股东间接持有发行人股份的情况,至于是否会造成实质性障碍还要看大客户股东持有发行人股份的比例。若比例高于5%,恐将遭到监管层的重点关注,若持股比例不足5%,监管层仍可以根据实质重于形式的原则进行关联方的认定。”宋清辉如是说。

(下转D2版)