

九价HPV疫苗扩龄 民营医院花式抢客



九价HPV疫苗扩龄,为之兴奋的除了消费者,还有正面临经营压力的民营医院们。近年来,HPV疫苗被消费者愈发重视,尤其是对年龄有限制的九价,“一苗难求”更是过去一段时间的常态。如今,扩龄后的九价疫苗已经在北京各民营医院落地,民营医院们使出浑身解数推出套餐吸引消费者。北京商报记者走访发现,多家民营医院推出多人同行价格优惠、接种疫苗赠送医美项目。这背后是当前民营医院面临的现实问题。去年,新世纪医疗亏损了2.98亿元,同比扩大193.4%。今年和美妇儿被曝出关停。在经历疫情门诊萧条后,扩龄后的九价HPV疫苗成为民营医院引流的手段。



以68.97亿美元的销售额力压新冠口服药。2022年,默沙东宫颈癌疫苗GARDASIL(佳达修)业务同比增长22%至68.97亿美元。默沙东在财报中特别提到了中国市场,剔除外汇不利影响,宫颈癌疫苗GARDASIL四季度销售额增长6%至15亿美元,反映出美国以外市场的强劲需求,尤其是中国。

HPV疫苗的强劲销售下,此前民营医院接种九价HPV疫苗,捆绑销售“体检套餐”的现象也多次登上微博热搜。从此次美中宜和赠送的医美项目来看,消费者得到了体验,但要维持长久效果,需要多次进行项目。比如赠送的热拉提PLUS项目为面部滑动头单次。

长期进行医美的一名女性消费者告诉北京商报记者,光子嫩肤、热拉提PLUS、欧洲之星等是有即刻效果的项目,但维持周期较短,需要长期坚持。

“疫情门诊关停和生育率下降对民营医院造成了一定的冲击,但这促进了民营医院向临床技术和服务的升级转型。优惠活动可以帮助各医院引流,吸引更多患者前来接种九价HPV疫苗,同时也提高了医院服务的知名度和竞争力。”海南博鳌医疗科技有限公司总经理邓之东对北京商报记者表示。

邓之东认为,通过HPV疫苗吸引来的女性客户群体有望转化为医美等其他项目的潜在用户。这些优质客户具有明显的购买力和消费潜力,可以为医院带来更多的市场机会。同时,医院还需提供高质量的医疗服务和个性化的医美方案,以满足客户不同的需求和期望。

在医疗战略咨询公司Latitude Health创始人赵衡看来,九价HPV疫苗“一针难求”的稀缺性让其容易成为吸引顾客的一个手段,民营医院通过这一项目吸引消费者后,再将这些客户群体进行转化,向其他业务拓展。

扩龄的疫苗供应也是消费者关注的课题,默沙东中国相关负责人在接受北京商报记者采访时表示,2017-2020年,默沙东的全球HPV疫苗供应量增长了近一倍,预计2020-2023年,默沙东的全球HPV疫苗供应量将再增长一倍。2022年四价HPV疫苗在中国的批签发量同比增长近一倍,九价HPV疫苗的批签发量同比增长超60%。预计2023年九价HPV疫苗全年批签发量也将同步提升。

北京商报记者 姚倩 李想

接种送医美

扩龄后的九价HPV疫苗相继在全国各地开打。5月26日,北京市已按照国家药监局批准的默沙东公司九价HPV疫苗适用人群范围开展接种,适用人群由原来的16-26岁女性扩展至9-45岁。6月5日,据“湖北省药品监督管理局”官微消息,九价HPV疫苗在湖北已全面扩龄至9-45岁女性,官微同时附上了官方预约平台。

为了解扩龄后的北京市场情况,北京商报记者近日走访了多家民营医院。大多数民营医院表示,院内有现货可以预约接种。北京嘉禾妇儿医院工作人员称,九价HPV疫苗有现货,但扩龄以后需求量较大,预约人较多,三针价格为5469元。和睦家医院方面表示,九价HPV疫苗有现货,三针的价格为5120元。莱佛士医院可通过微信公众号预约购买,记者查询发现,九价HPV疫苗有现货,三针价格为5529元。新世纪医疗旗下的新世纪妇儿医院则与支付宝平台合作,提供九价HPV疫苗的预约。记者查询得知,新世纪妇儿医院九价HPV疫苗三针价格为5566元,目前有现货,购买以后可预约接种。

值得一提的是,多家民营医院推出套餐活动,争抢客源。其中,北京偃娶妇产院推

出“二人成行”的活动,即一人三针价格为5380元,二人及以上同行,三针的费用为5199元。北京先宝妇产医院推送“五人成团惊喜价”,三针的价格为5040元。美中宜和则推出了“多人成团”和赠送医美项目的活动,即五人成团三针的价格为5556元,“100人成团”三针的价格为5200元,同时,还推出接种即送光子嫩肤、超冰脱毛、热拉提PLUS、欧洲之星等多选一的医美项目。

“九价的市场目前仍然处于供方市场,公立医院、社区医院等机构虽然价格公允低廉,但是可接种数量少,很难预约上。女性消费群体接种九价意愿强烈,在确定为具有执业资格的医疗机构有苗可接种的情况下,经济条件好的消费者有选择民营医疗机构接种的倾向。从这个方面看,对于九价接种人群分流、民营医院引流有一定的积极作用。”北中医岐黄法商研究中心主任、医药卫生法学教授邓勇在接受北京商报记者采访时说道。

民营医院业绩遇寒

抓住九价HPV疫苗扩龄机遇,各家争抢客源背后,是行业的经营困境。《中国卫生健康统计年鉴2021》显示,全国2.35万家非公立医疗机构,一年总计亏损1300亿元,平均每家亏损高达553万元。中国医院协会民营医院管

理分会副会长余小宝曾表示,疫情以来,已有2000多家民营医院破产倒闭。

以此次与支付宝平台合作的新世纪妇儿医院为例,其上市公司新世纪医疗已连续两年亏损2022年,新世纪医疗实现收益6.36亿元,同比微增0.6%;亏损2.98亿元,亏损同比扩大193.4%;每股基本亏损0.62元。2021年,该公司实现收益约6.33亿元,同比增加23.36%;亏损约1.01亿元,同比收窄72.68%;每股基本亏损0.21元。

新世纪医疗在盈利预警公告中曾表示,疫情防控导致医学治疗及服务的需求减少。2022年,新世纪医疗妇产科服务收益同比下降16.9%,住院及门诊人次分别比2021年减少23.9%和11.3%。

在这波争抢客源的民营医院中,和美妇儿没有了声量。和美妇儿亚运村院区工作人员向北京商报记者表示,该院没有九价HPV。作为中国曾经最大的民营妇儿医疗集团,和美医疗旗下北京百子湾和美医院已经“爆雷”倒闭。今年1月,百子湾院区就张贴了因经营不善“搬迁通知”的公告。北京商报记者在现场看到,医院门口张贴搬家公告说明称,“医院因经营不善长期拖欠房租一直无力支付,按医院在2022年11月3日做出的承诺书,医院的搬家工作应该在2023年2月底完成,自即日起,医院不再接待新患者,请有需求的患者去

其他医院就诊;已入院的患者,请尽快联系医院做好转院工作”。

百子湾和美妇儿医院门卫执勤工作人员向北京商报记者表示,医院倒闭了不能进入,就只剩下几个执勤的人,医生和患者都已经搬走,医院咨询电话也无法打通。

“首先是疫情的影响。”邓勇分析称,疫情下门诊关停各个医疗机构均产生影响。出于降低感染风险的考虑,非发热而前往医疗机构的人数锐减。另外,为避免交叉感染,医疗机构需要配备更多的人员、器械、场地等,增加支出负担。

邓勇分析认为,行业遇冷的另一因素是生育率的下降。最新统计数据显示,我国今年新出生人口不足800万,或将再次创下新低。分娩业务是妇幼民营医院最重要的项目,生育人口减少,意味着目标客户减少,收入降低。

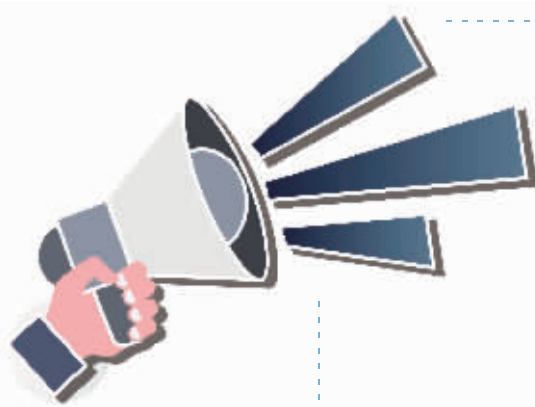
延展女性服务项目

九价HPV疫苗可以成为引流的原因,在于其稀缺性。而女性这一目标群体,有助于民营医院向之后的分娩业务以及医美业务拓展。

目前,全球只有默沙东这一家企业生产九价HPV疫苗。2022年,默沙东全年销售额达592.83亿美元,同比增长22%。其中HPV疫苗

Market focus

“药妆茅”贝泰妮内外交困



刚刚经历市值蒸发800亿元的贝泰妮,需要解决的问题不仅是让投资者放心,还有如何应对来自深交所的9连问。6月5日,贝泰妮股价下跌,截至收盘跌幅为1.82%,这或许也是资本市场对贝泰妮收到问询函事件给出的态度。姗姗来迟的问询函答复公告,似乎并没有让投资者把心放到肚子里。虽然贝泰妮针对深交所提出的存货相关情况、委托加工模式等问题进行回复,但贝泰妮近年来发展面临的问题却在不断暴露,且引发了证监会的关注。



代工、研发投入等被问询

时隔半个月,贝泰妮终于对深交所发出的问询函做出回复。根据贝泰妮披露的问询函信息,针对深交所提出的关于存货相关情况、委托加工模式、供应商集中度高、研发费用投入情况、销售费用使用情况等九大问题,贝泰妮一一进行了回复,说明其合理性。

根据贝泰妮披露的数据,其近三年存货余额大幅增加,存货周转天数变长等,在引发深交所关注的情况下,贝泰妮方面对此回复称:“公司近年来品牌数量、产品

SKU数量以及销售规模逐年上升,尤其是线上销售规模的上升幅度较大,为满足线上销售的发货及时性和客户满意度,存货的备货规模也随之逐年增加,从而导致存货周转天数逐年上升。”

针对因依赖委托加工模式,产品质量是否有保证等问题,贝泰妮方面表示,产品从原材料的提供到产品生产、验收等过程都有着严格的流程规定及审查。“公司所有委托加工产品除了按照法规要求进行出厂检测以外,公司检测中心将再次进行上市检测(包括重金属及致病菌项目等),确保上市产品质量合格。”贝泰妮方面补充说明。

与此同时,贝泰妮对各大重要供应商集中度、研发费用使用情况、销售费用合理性等都进行了详细的说明。

不过,滴水不漏的回复好像没能让投资者放心。有投资者质疑“为什么在收到问询函的第一时间不发公告,是不是涉嫌信息披露违规情况?”“看来发展的问题已经引起证监会关注了。”也有投资者怀疑其是否有所隐瞒。

19家子公司亏损

对于贝泰妮而言,或许解决深交所的9连问并不难,难的是如何解决之后的发

展问题。

根据财报数据,贝泰妮的业绩增长正在逐渐放缓。2022年,贝泰妮营收为50.14亿元,同比增长24.65%;净利润10.51亿元,同比增长21.82%。2021年,贝泰妮营收、净利润分别增长52.57%、58.77%。2020年,其营收、净利润分别增长35.64%、31.94%。2019年,其营收、净利润分别增长56.69%、58.12%。

来到2023年,贝泰妮的这种增长放缓愈加明显。2023年一季度,贝泰妮营收、净利润增幅分别为6.78%、8.41%。

在资本市场,贝泰妮同样不顺利。6月5日,贝泰妮股价下跌,截至收盘,跌幅为1.82%。自2021年7月后,贝泰妮股价持续萎靡,如今跌至不足400亿元。值得一提的是,2021年3月创业板上市之后,贝泰妮凭借着在功效护肤赛道的高速增长,一度被称为化妆品界的“茅台”,巅峰时期市值超1200亿元更是创下了国内护肤品行业的市值最高纪录。

此外,伴随贝泰妮股价下跌的是股东的纷纷减持。根据2022年财报信息,贝泰妮前十大股东中过半数减持了公司股份。其中,天津红杉聚业股权投资合伙企业持股减少847.2万股,厦门臻丽资讯有限公司持股减少60.17万股,厦门重楼创业投资合伙

企业持股减少741.86万股,香港中央结算有限公司持股减少355.36万股。

“成长性和盈利能力是评估一个企业投资价值的重要指标。企业营收增幅放缓低于行业,净利润增速放缓,净利率下降,存货周转率过低等,都会令投资者对企业的经营和未来发展感到担忧。”深圳市思其晟公司CEO伍佰麒表示。

不过,在盘古智库高级研究员江瀚看来,贝泰妮业绩增长大幅放缓基于整个美妆产品市场大幅度波动的背景下,市场的波动速度越快,对于美妆品的业绩压力越大。

在此次的问询函披露的信息中,贝泰妮的19家子公司处于亏损状态也一度让投资者不得不怀疑其持续盈利的能力。

从整个国内化妆品市场竞争来看,珀莱雅已经凭借大单品占据着一定的市场份额。而欧莱雅、雅诗兰黛、资生堂也都在中高端领域不遗余力地加速布局,对于贝泰妮而言,不论是其有意通过旗下抗衰品牌璞理科缇布局高端市场,还是凭借主品牌薇诺娜占据中低端市场,都有着不小的压力。

就问询函相关问题,北京商报记者对贝泰妮进行采访,但截至发稿未收到回复。

北京商报记者 郭秀娟 张君花