

叮当健康首次赴港上市出师不利 亏损不止 “28分钟”优势不再

■本报记者 许洁

2021年6月22日,叮当健康科技集团有限公司(下称“叮当健康”)在港交所提交了上市申请,但12月底,其上市申请“失效”。这意味着,公司首次冲刺港交所宣告折戟。根据相关规定,发行人仍可通过更新财务资料等资料继续推进上市进程。但截至12月30日,叮当健康方面还没有动作,也没有回复记者相关问题。

与叮当健康失效形成对比的是,在其招股书失效当日,成都泉源堂大药房连锁股份有限公司(以下简称“泉源堂”)正式向港交所递交了招股说明书,后者也正在叮当健康所处的赛道中积极探索。

主打“28分钟送药上门”的叮当健康如果无法顺利上市,连年亏损的叮当健康会不会成为被甩下车的那个?

毛利不低却难盈利

作为医药O2O行业的“幸存者”,叮当健康携带较重的自营模式活了下来,并进入了一场更为激烈的厮杀中。叮当健康成立于2015年,当年推出了叮当快药APP。叮当健康定位为互联网“医疗+医药”健康到家服务平台,提供即时药品零售及医生诊疗解决方案服务,主要包括快药、在线医生诊疗及慢病与健康管理等。叮当健康在中国14个城市拥有302家智慧药房,通过叮当快药在全国的派送队伍派送产品。

叮当健康的创始人杨文龙,也是公司的控股股东,持有50.5%的股权及投票权。杨文龙是仁和集团的董事长,并持有仁和集团100%的股权。仁和集团也是A股上市公司仁和药业大股东。

仁和药业和仁和集团与叮当健康虽无直接持股关系,但外界将二者均视为是公司的关联方,从招股书的表述中也可以看到,仁和药业是叮当健康2018年到2021年第一季度的五大供应商之一。

近年来,由于在线药品采购方便

且具有成本效益,越来越多的消费者选择在线订购药品,线下接收送货。为了顺应在线购药的趋势,中国零售药房的业务模式经历了以下三个阶段:第一阶段是传统线下零售药房;第二阶段是线下药房结合第三方在线平台的混合零售药房;第三阶段是数字药房(包括医药电子商务药房及消费者于互联网上进行商业活动及交易)和实时到家数字药房(拥有线下商店的自营及第三方在线平台)。

从业务模式来看,叮当健康的业务与阿里健康和京东健康更接近,三者均专注于数字零售药房市场。招股书显示,按2020年收入计,叮当健康在中国数字零售药房市场排名第三,市场份额为1.2%,仅次于阿里健康(11.4%)和京东健康(7.7%)。但从具体业务模式来看,叮当健康与阿里健康及京东健康又有所区别,叮当健康瞄准的是实时到家数字药房。

2018年、2019年、2020年以及截至2020年3月31日止三个月和2021年3月31日止三个月,叮当健康的毛利率分别为41.1%、36.8%、34.4%、35.6%及30.4%。虽然有所下滑,但这个毛利水平不算低。

有分析师对《证券日报》记者表示,“与数字大健康市场的竞争对手阿里健康和京东健康相比,叮当健康的毛利率也明显高一些。如2020年,叮当健康的毛利率分别较阿里健康和京东健康高出11.1个百分点和9个百分点。从线上线下总体来看,叮当健康的毛利率高于传统药店,销量较好的叮当的门店毛利率为40%多,销量较差的门店毛利率为28%至29%。”

不过,虽然叮当健康的毛利较高,但净利润依然未能转正。2018年、2019年和2020年,叮当健康的净亏损分别为1.03亿元、2.74亿元和9.2亿元。2021年第一季度,叮当健康的净亏损为7.67亿元,较2020年同期的净亏损3296.8万元扩大了约22倍。

2018年至2021年一季度,叮当健康营业成本分别为3.44亿元、8.06亿元、14.62亿元和5.43亿元,分别占同期营业收入的58.91%、63.16%、

2021年6月22日,叮当健康在港交所提交了上市申请但12月底,其上市申请“失效”这意味着,公司首次冲刺港交所宣告折戟



65.62%和69.61%。也就是说,叮当健康营业收入近六成被营业成本所侵蚀。

“叮当健康整体盈利难度较大,纯自营与直营都是重资产模式,且受成本因素影响较多,从药店的角度看,叮当实现盈利的门店占全部门店的50%至60%,仅在布局的三分之一的城市实现了盈利。”上述分析师表示。

先发优势不再

对于叮当健康首次冲击港股失败的原因,一位互联网医疗企业创始人对《证券日报》记者表示,“叮当健康失败是可以预见的,其存在两方面的问题,一个是药房SKU品类不足,这个主要受限于其承担前置仓角色的叮当智慧药房空间和数量不够大,不够多;二是在外卖平台非常强大的本地配送体系面前,其主打的‘快’很难成为核心竞争力。现在别说28分

钟,24分钟都有平台可以送到家。在C端流量上,阿里和京东本身就拥有巨大的C端流量,能够为新成立的大健康业务迅速引流。”

“28分钟送达”一直是叮当健康着力打造的宣传口号,但饿了么、美团等巨头纷纷抢滩送药服务,目前各家在时效性和全天候方面可以直接对垒叮当健康。而对于配送平台比较难解决的许多医药商家夜间不营业导致无药可送的问题,外卖平台纷纷给出流量倾斜、运费补贴等扶持政策。

上述分析师也表示,“北京开药店,为获取政府批准,店面面积需为80+平方米,上海的药店面积需为40+平方米。并且,北京限制药店与药店之间的距离为350+米,上海要求1个药店覆盖7000人。这些限制考验着叮当智慧药房的选址以及成本控制。在全自营的模式下,叮当健康想要快速扩张市场,只有烧钱开店,因为药店的选址与其配送空间之

间是互相影响的。”

据招股说明书显示,叮当健康拟将募集资金用于以下5个方面:一是用于业务扩张,例如进一步开发智慧药房网络,以及提升用户增长及参与度;二是用于优化技术系统及运营平台;三是用于提升服务及业务,例如建立医生及药剂师的专业架构;四是用于潜在投资及收购或战略合作;五是补充营运资金。

而泉源堂的招股书显示,其已在中国15座城市设立了471家线下零售药房。根据弗若斯特沙利文的资料,按2020年每月每家药房平均订单数计算,泉源堂在中国所有自营线上到线下(O2O)和线下零售药房中排名第一。

截至2021年4月30日,叮当健康的现金及现金等价物为1.96亿元,“若是无法顺利上市,缺乏充足弹药支撑的叮当健康接下来的路将会非常艰难。”上述互联网医疗企业创始人表示。

中小游戏公司再入寒冬? 版号停发五个月 1.4万家公司注销

■本报记者 李豪悦

国家新闻出版署游戏审批结果的更新时间停留在了7月22日。截至12月30日,游戏版号审批已暂停了5个月。

“公司今年内测两次的一款游戏,依然没有版号,具体何时能正式上线我们也不清楚。但版号‘缺货’其实对我们影响不大,这款游戏上不了,还有其他已上线的在正常运营。真正受到影响的是中小企业。”国内某头部游戏公司相关负责人向《证券日报》记者表示。

上一次对游戏版号发放按下暂停键还是2018年,这曾导致众多中小游戏公司在2019年裁员甚至关停。

天眼查APP数据显示,我国目前有超30万家注册资本在1000万元以

下的游戏相关企业。2021年7月份至今,共有1.4万家游戏相关公司注销。值得一提的是,2020年全年,游戏公司注销1.8万家。

裁员潮开始 页游版号压缩严重

曾经因代言人张家辉并不标准的普通话和魔性广告词而大火的网页游戏《贪玩蓝月》,如今开始裁员。

事实上,《贪玩蓝月》发行方贪玩游戏裁员的消息已经在游戏圈引起热议。有该公司员工向媒体透露,公司9月份开始取消下午茶,近两个月陆续裁员,年终奖和双薪都确定不予发放。

此前,贪玩游戏曾凭借旗下众多游戏展现出强大的吸金能力。公开

数据显示,仅2020年1月份至2月份,贪玩游戏旗下游戏就贡献了超10亿元的营收。DataEye数据显示,《贪玩蓝月》手游累计流水超过了10亿元。

事实上,与《贪玩蓝月》一样的网页游戏,似乎更难获得游戏版号。回顾2020年,仅6款网页游戏取得版号,占比0.5%,而该数量较2019年的18款明显缩水。而2021年前7个月,只有4款网页游戏获批版号。

在难以获得版号的同时,华经产业研究院数据显示,网页游戏用户规模也在2013年达到顶峰后呈现逐年下降。

记者注意到,近年来,网页游戏口碑不佳,往往常被玩家评价“粗制滥造”。即便是火爆一时的《贪玩蓝月》,也被指一直依靠“买量”支撑,游戏内容缺乏新意,导致贪玩游戏难以

在竞争激烈的手游市场脱颖而出。

“出海”节奏加快 严监管倒逼精品游戏开发

游戏领域多位从业者表示,近两月中小游戏厂商频频裁员、经营困难,主要原因还是过度依赖老产品,精品游戏严重匮乏。不过,也有一些公司却能独善其身。

李乐(化名)所经营的手游公司曾出过“爆款”,他向《证券日报》记者表示,“我们并未受到版号收紧的影响。这首先取决于我们出新品的节奏没有那么快;其次,公司海外业务运转良好。”

“游戏版号暂停发放,确实对中小游戏企业有影响,但也倒逼他们寻找出路。”艾媒咨询CEO兼首席分析

师张毅向《证券日报》记者表示,“其实,2018年游戏版号发放暂停时,就有公司意识到‘出海’的重要性,国内游戏‘出海’的节奏在加快,有的公司业务重心甚至就是海外。”

但李乐认为,监管更是在倒逼企业做出精品游戏,“我们明显感觉到现在对游戏内容的审查更严格了。”

今年12月份召开的2021年中国游戏产业年会上,中宣部出版局副局长杨芳在发言中指出,明年国家新闻出版署将实施网络游戏正能量独立计划,坚守内容底线红线,坚决杜绝擅自变更内容、无版号上线运营等违法行为。

值得一提的是,有关部门相关负责人曾在2018年12月份中国游戏产业年会上提及正在抓紧核发版号,此后的2019年1月份,版号审批便得以恢复。而今年,游戏版号问题却未被提及。

制造业升级驱动中国品牌进入黄金时代 多家上市公司发力掘金“国潮”

■本报记者 桂小笋

文化自信、经济发展等综合因素的推动,让国产品在2021年展现出了全新的发展面貌,“国潮”蔚然成风。

多位企业界人士和投资人在接受《证券日报》记者采访时坦言,经过多年的改革开放,我国制造业竞争力明显,而随着近年来中国制造业向中国智造的升级,中国企业品牌打造、产品运营、供应链整合上都站在了全新的高度,在此背景下,“国潮”应运而生。在上证e互动、深交所互动易等平台,多家上市公司坦言,对“国潮”十分看重,并已开发相关产品。

不过,业内人士建议,对于更多想要借力“国潮”东风的企业而言,要想让产品获得长期的市场认可,仍要下长线功夫,在供应链、产品力打造、

服务上精耕细作。

综合因素推动 “国潮”风全面袭来

“国潮”兴起的背后,核心驱动力是制造业升级。

艾媒咨询CEO张毅在接受《证券日报》记者采访时表示,“‘国潮’成长不可忽视的背景是,经济多年的发展使得工厂、供应链、营销、包装都具备了让本地品牌爆发产品力的基础,而消费者层面来看,无论是国内还是国外,认可中国产品实力,随着‘95后’的成长,对本土品牌的认可度也越来越高,这是‘国潮’盛行的重要背景。”

清科创投投资总监唐曼华在接受《证券日报》记者采访时坦言,“国潮”不单单是古风的元素和设计,更不是一个口号,而是一套对用户精神

文化属性洞察的思维方式,设计和元素只是其中的一种表现形式而已。”

张毅表示,此前,诸多消费领域国外品牌占据主导力量,而最近5年至10年,这种状况发生了微妙的变化,“国内品牌逐步赶超,无论是产品还是售后,本土企业都有了长足的进步。借助‘国潮’风,国内企业的发力还是应该放在产品的竞争力上,要做更懂消费者的产品,并利用好社会化营销、传播的工具,让品牌价值得到提升。”

唐曼华也认为,企业能否基于对用户的理解,将用户需求翻译成产品,是考验品牌是否拥有生命力最重要的维度。“只有这一层做好了,才能去谈品牌之外的附加值,将产品上没有体现出来的文化属性洞察,抽离提炼成用户易于理解的话语或视觉元素,不断进行交互,然后让用户记住且认可,而不单单只是个古风的设计

或包装。”

多家上市公司表态 看重“国潮”机会

对于“国潮”崛起带来的机会,多家上市公司也表达了浓厚的兴趣。

在上证e互动和深交所互动易平台上,多家上市公司的投资者在平台上建议公司要抓住国潮机会,提升品牌知名度增加对年轻人的国潮影响力等。对此,也有上市公司在和投资者互动时明确表示,已打造了“国潮”跨界产品。例如,天味食品在回复投资者提问时称,“以国潮风为代表的消费文化已经成为风向标,在这个过程中,一直很关注年轻人的需求,也一直在积极践行品牌年轻化。”

不过,抓住“国潮”的机会使之转化为企业的利润来源,是一件长期的工作。对于国潮复兴转化为企业发展

动能,唐曼华建议企业踏踏实实来做企业端的国潮文化,“不要有短期转化收入的想法,这是一个不断积累的过程。”

从公开的信息来看,不少细分领域的优秀企业正在抓紧夯实供应链基础,以便抓住此轮发展机遇。

例如,都市丽人将与目标供应商组成战略联盟,在产品开发、供应链管理、资金管理、行业创新等方面产生协同效应。都市丽人相关人士在接受《证券日报》记者采访时表示,在“国潮”兴起的背景下,都市丽人的未来发展策略是抓住大众消费这个主流群体,持续打造产品力。

总体来看,“国潮”目前市场的容量并没有看到天花板,张毅表示,“国潮兴起最大的好处,是承认国内企业的产品能力。企业讲好文化故事的同时要夯实产品力,这是未来竞争的基础。”

公告速递

九安医疗14天11板 称股价处于历史高位

■本报记者 李春莲 见习记者 许林艳

12月30日,“人气热股”九安医疗盘中再度涨停,收报55.06元/股。14天录得11板,九安医疗股价再创新高。公司所在新冠检测板块整体走强,当日上涨2.14%。九安医疗外,西陇科学、济南高新涨停,天瑞仪器、塞力医疗涨幅超7%。

30日晚间,九安医疗发布公告提示投资者之前公告中披露的销售情况不能代表利润,因利润与原材料成本、产品运输费用、生产制造费用、销售费用、管理费用及研发费用等多项因素相关,故无法从销售金额推算利润情况。也提示投资者目前公司股价处于历史高位,不排除未来有回落的风险。

12月30日,九安医疗发布公告称有5家机构对公司进行线上调研,分别是华安基金、华泰柏瑞、万家基金、国泰基金和国金证券。盘古智库高级研究员江翰在接受《证券日报》记者采访时表示,九安医疗被市场广泛关注,概念被炒得很厉害,自然会引发大量的投资机构进行调研。不过投资机构的调研也是一把双刃剑,可能助推也可能影响到企业自身发展。所以,这种调研到底对公司产生的效果如何还是未知数。

调研活动中,机构主要对公司的美国市场情况,目前和未来的产能情况,市场竞争格局,产品销售渠道,产品生产地、成本和销量情况等问题表示关注。

这并不是公司首次对外公布其在美的销售情况。12月28日晚间,九安医疗在回复深交所关注函时对公司的生产经营进展和在手工订单情况进行了说明。截至美国时间12月27日,公司已收到马萨诸塞州、加利福尼亚州、纽约州、华盛顿特区等政府订单共计4743万份,已发货882万份,已收款6255万美元(含预付款),尚未收款的订单金额为1.75亿美元。商业客户销售回款金额为3619万美元,公司网站及Amazon美国销售金额为6835万美元。受此利好消息影响,次日公司股价再次涨停。

九安医疗股价涨停源于其在11月份对外发布的利好消息。11月7日晚间,九安医疗发布了《关于子公司新冠抗原家用自测OCT试剂盒获得美国FDA EUA授权的公告》。随后不久,九安医疗就开启了股价暴涨之路。

11月8日公司股价为6.39元/股,12月30日,九安医疗的股价就已经涨至55.06元/股。这个利好消息是否足以让公司股价在短时间内上涨近8倍?江翰表示,九安医疗的医疗概念给了投资者足够的想象空间,也为市场炒作提供了可能性。

对于最近不断上涨的公司股价,九安医疗也在不断提示交易风险。北京安坤律师事务所合伙人苏少华对《证券日报》记者表示,九安医疗不断涨停是因为发布了重大利好消息,建议投资者持续关注九安医疗的公告,认真研读公告内容,判断公告信息的真实完整性,及时关注交易所的问询情况。

宁德时代再投240亿元 扩产宜宾基地

■本报记者 李婷

12月30日晚间,宁德时代发布公告显示,宁德时代董事会已通过相关投资项目,拟投资不超过240亿元建设动力电池宜宾制造基地七至十期项目。

宁德时代表示,随着国内外新能源汽车市场的快速发展,动力电池产业的市场持续增长,为了进一步推动业务发展,满足市场需求,公司拟对宜宾项目进行扩产投资。

另据此前公告显示,宁德时代自2019年以来与宜宾市陆续签订了四川时代动力电池一至六期项目,总投资超过300亿元,占地面积约3000亩。据此,宁德时代宜宾基地总投资将达到540亿元。

宁德时代相关负责人表示,对《证券日报》记者表示,宜宾拥有良好交通基础,项目竣工之后物流时间将在3小时内,动力电池就可以出现在成都或者重庆的整车厂的生产线上,且宜宾拥有充沛的水资源,可实现生产制造的减排要求,实现动力电池生命周期的碳中和。

值得一提的是,宁德时代公告还显示,公司与吉利集团旗下浙江远景签订供货框架协议,预计2022年至2026年期间,合计供货量不低于57GWh。

数据显示,2018年至2020年度宁德时代与浙江远景相关交易金额达到57.19亿元,占公司2018年至2020年度相关业务累计营业收入的比重为5.58%。

锂电行业分析师墨柯对《证券日报》记者分析认为,吉利集团与宁德时代的长期供货协议也反映了今年以来整车厂对电池供应需求的迫切,从市场预测看,未来新能源汽车的市场将持续增长,而对动力电池的需求也将继续增加。

据悉,在2019年宁德时代开始宜宾投资,同时宁德时代与吉利集团方面就成立合资公司时代吉利,其中宁德时代为51%控股股东。而时代吉利年产12GWh动力电池宜宾项目也已经开工,总投资为80亿元,占地500亩,计划2022年投产,产品将主要配套吉利、领克等品牌旗下新能源汽车型。