



我的位置：资讯动态/业界新闻

分会动态

业界新闻

联系方式

通信地址：
北京市海淀区上地东路1号盈创
动力大厦E座507A
邮政编码：100085
联系人：孙老师（专题会议）、
李老师（会员/标准/朱良漪奖）、
刘老师（信息化/行业研究/科普）
联系电话：
010-58851186
传真：010-58851687
邮箱：info@fxh.org.cn

官方微信公众号



国产超声“鼻祖”汕头超声冲刺创业板

2023/02/21 来源：分析仪器分会 阅读：37次

30年前，汕头市超声仪器研究所股份有限公司（以下简称“汕头超声”）自主研发出国内第一代量产的“中华B超”，开启了我国超声诊断设备国产化的道路。如今，汕头超声也走到自身发展的历史节点，冲刺创业板IPO上市。

招股书显示，医用超声设备（包括彩超、黑白超）占汕头超声总营收比例约60%。2020年~2021年，受这一主要产品销售收入下降影响，汕头超声的收入规模连续两年出现同比下滑。

过往，低端市场一直是汕头超声的重心所在。近年来，公司进一步开拓中高端彩超、乳腺超声等产品的市场销售，其意识到，“专科超声设备领域市场空间广阔，是各医疗设备厂商的研发重点。”

专科超声设备领域，全容积乳腺超声成像系统（以下简称“全容积乳腺机”）是汕头超声近年在二级和二级以上医院的推广重点，但受该产品的检查收费标准制定进度较慢影响，公司推广有所迟缓。

2月15日，汕头超声方面在接受《中国经营报》记者采访时表示，新产品开发者在市场开拓中要承担更多责任，通过较长时间改变应用者的固有认知或使用习惯。尤其是全新的医学影像设备，其市场开拓很大程度上依赖核心医院的示范和推广。2022年，公司已和64家一级经销商就公立二、三级医院业务签订了专项框架协议，明确销售目标。

传统业务量价“双杀”

招股书显示，汕头超声前身为汕头超声仪器研究所，于1982年设立，该所为国内唯一一家长期专注于超声设备及无损检测设备开发的独立研究机构。1983年，公司自主研发出国内第一台超声成像诊断仪，三年后，引进日本日立医疗公司黑白超技术及生产线。

直至1995年，国内的医用超声设备仍以黑白超为主，且进口品牌与合资品牌占据市场主导地位，以汕头超声、无锡海鹰电子医疗系统有限公司为代表的国产厂商在夹缝中生存。

1997年，汕头超声收购美国ATL公司彩超技术及生产线，率先生产彩超，并在2003年成功研制全数字B超，开始全面替代进口产品。2008年，公司研制出实时三维（4D）容积探头，填补国内空白。

近年来，汕头超声业务规模不断扩大，产品线持续横向、纵向拓宽。截至目前，公司主要从事医疗影像设备、工业无损检测设备的研发、生产和销售，主要产品为医疗影像设备和工业无损检测设备，全数字彩超是公司目前主要收入来源。招股书显示，2021年，公司医用超声设备国内市场销量排名前三。

2019年~2021年及2022年上半年，汕头超声的医用超声设备业务收入分别为2.36亿元、2.06亿元、1.75亿元和8155.32万元，占总营收比例分别为72.33%、65.06%、62.53%、61.77%。

受上述业务影响，汕头超声的业绩呈现下降趋势。2020年和2021年，公司营业收入分别同比减少4.27%、11.73%，净利润分别同比减少20.41%、4.1%。汕头超声披露称，医用超声销售收入在2020年下滑主要是因为销量减少，在2021年下滑的主要原因是销售价格下降。

招股书显示，2019年~2021年，公司医用超声设备销量分别为4472套、4108套、3997套，对应单价分别为5.28万元/套、5万元/套、4.37万元/套。其中，对应时期内，彩超销量分别为2521套、2252套、1877套；黑白超销量分别为1951套、1856套、2120套。

值得注意的是，2021年，黑白超销量较2020年增加，彩超销量同比减少，但黑白超的销售单价仅为彩超的15%，产品销售结构的变化导致该年度公司医用超声产品整体售价下降。

汕头超声在招股书中指出，公司黑白超收入占比超过10%，尽管从临床应用及产品性价比的角度，黑白超在未来一定时期内依旧具有一定的市场，但从长远的角度看，黑白超逐步被彩超替代，公司在未来也将采用彩超代替黑白超，可能存在黑白超收入逐渐下降引致的收入下滑风险。

除了产品本身的市场容量存在不确定因素，汕头超声方面对记者表示，“疫情影响下的市场变化也与公司此前坚持的经营战略产生了暂时性差异。”

在医用超声销售战略方向上，公司之前主要的目标客户为基于“分级诊疗”政策大力拓展的私立和基层医疗机构，2021年，以公立二、三级医院扩容为主导的医疗新基建展开，与公司过往一贯的主要目标客户群体（私立医疗机构、公立乡镇级医疗机构等）在结构上有所差异，因此在短期内公司对销售策略的调整存在一定滞后。

“长期来看，推动国家分级诊疗政策的落地实施，基层医疗的建设势在必行。因此，公司在基层医疗方面的传统销售优势不会由于暂时性的政策调整而丧失。公司有望能够抓住行业发展机遇，通过自身的自主研发和差异化竞争优势，实现未来业绩的提升。”汕头超声方面表示。

发力专科超声设备

改变发生在2022年上半年。随着销售策略重点的调整，汕头超声在坚持基层医疗传统销售优势的同时，持续开拓多重市场，一方面取得了军队集中采购项目，同时进一步开拓了中高端彩超、乳腺超声以及超声成像引导的微创手术解决方案的市场销售。

根据申报会计师出具的《审阅报告》，2022年，汕头超声收入约3.36亿元，较2021年增长18.34%，扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润约1.22亿元，同比增长71.8%。

汕头超声方面对记者透露，2022年，公司中高端彩超、全容积乳腺机、手术机器人配套超声产品等的销售收入较2021年分别增长约13%、70%和220%。

近年来，汕头超声在开发通用型彩超设备的同时，也致力于专科超声设备的研发生产。当前，医学影像诊断设备朝着功能化、便携化、专科专用化、多模态融合等方向发展。专科超声设备市场涉及妇产、肝脏、心脏等领域，部分国产头部厂家已相继推出了系列产品。迈瑞医疗（300760.SZ）曾在2022年对外披露称，将加大对下一代专业妇产超声、专业心脏超声等其他临床应用领域的超声研发投入。

目前，汕头超声已开发出我国首套智能乳腺全容积超声系统IBUS系列产品（即全容积乳腺机），应用于妇产科的日常诊疗。此外，公司目前在研的有光声成像乳腺诊断系统、多模态乳腺诊断系统以及肝脏超声诊断系统、颅脑应用探头及配套主机产品等专科超声设备。

只不过，完成新产品的研发并非一劳永逸。对于全容积乳腺机的检查收费标准，目前仅有上海、重庆、江苏等地完成制定，全国大部分省市尚无相关标准，这对汕头超声的产品市场推广带来一定困难。

汕头超声表示，随着我国对“两癌”（乳腺癌和宫颈癌）筛查覆盖率的提升及专科化、自动化的超声诊断设备的需求增加，未来该等专科诊断收费体系将逐步建立，专科超声领域的需求将不断增加。

根据Signify Research统计数据，2019年国内超声乳腺机市场规模为930万美元，预计到2024年将达到2810万美元，年复合增长率为24.7%。

记者注意到，此次IPO，汕头超声拟募资约3.11亿元，投入医用成像产品研发及产业化建设项目（以下简称“医用成像产品项目”）、工业无损检测系统研发项目、便携式DR系统（全数字化X射线摄影系统）研发、产业化及市场建设项目以及创新基地建设项目。其中，医用成像产品项目拟投资约1.29亿元。

招股书显示，医用成像产品项目将建设高性能彩超、多模态乳腺诊断系统、超声肝脏诊断系统、超声甲状腺诊断系统和光声成像乳腺诊断系统等5个系列产品，为公司开发并产业化拟于未来3年~5年后进入市场销售的新产品。其中，上述拟建设的5个系列产品的研发投入为1.06亿元。

汕头超声表示，医用成像产品项目将优化公司生产布局、提高产品生产效率等，丰富产品结构，为公司培育新的利润增长点，满足公司快速发展的需要。

2019年~2021年及2022年上半年，汕头超声研发费用分别为4760.75万元、4128.01万元、3855.92万元及1842.38万元，占营业收入比例分别为14.16%、12.83%、13.57%及13.83%。