证券时报副总编辑高峰对话安图生物董事长苗拥军

安图生物:本土体外诊断翘楚 有一条磁悬浮流水线

证券时报记者 王基名

起家于免疫检测,凭借化学发光业务在国内体外诊断行业崭露头角;发轫于试剂,但在仪器领域不断积累、创新、整合,终于推出本土企业首条医学实验室自动化磁悬浮流水线,抢占行业制高点。1998年创业至今,苗拥军成功在中原腹地打造出本土体外诊断重量级企业——安图生物。

"700多人的研发团队、600多人的服务团队",对创新和品质的不懈追求,不仅成就了安图生物较高的毛利率,也保证了安图生物核心生物原材料自给率超70%。

安图生物有哪些核心竞争力?备受关注的首条磁悬浮流水线有什么特点?近日,证券时报"上市公司高质量发展在行动"采访团走进安图生物,证券时报副总编辑高峰与安图生物董事长苗拥军进行了一场深度对话。

证券时报副总编辑高峰(左)对话安图生物董事长苗拥军 陈宏光/摄 官兵/制图

起家于免疫的IVD翘楚

高峰:安图生物是体外诊断行业的龙头公司,请您简单介绍一下公司的发展历程。

苗拥军:安图生物成立于1998年,一开始是做一些代理经销业务以及一些小批量的生产,1999年我们拿到了奥地利Anthos公司的酶标仪和洗板机的代理权,之后试剂和仪器共同经营便成为安图生物的发展战略。2003年安图生物又收购了绿科生物公司,从此,试剂生产跨入规模化生产阶段。后期我们又和奥地利的相关科研人员合作,开发了自己的酶标仪以及微孔板化学发光仪等仪器,安图生物从这一刻起真正同时具备了试剂和仪器的研发、生产能力。

2005年前后,安图生物又开始开发公司现在的主流产品——磁微粒化学发光系列产品,2013年我们的磁微粒化学发光系列产品上市,从产品的技术品质状态到市场份额,在国内本土磁微粒化学发光产品企业中,都处于比较领先的地位。同时,在微生物诊断方面,安图生物开发了系列的培养基产品,并在国内市场份额中处于领先地位,最近在细菌鉴定方面我们又推出了飞行质谱仪,在微生物诊断方面安图生物也形成了系列化的产品。

2016年,上市之后,安图生物又插上了资本的翅膀,利用资本市场优势进行了一系列的并购整合,取得了当时的东芝生化仪(后被佳能收购又称佳能生化仪)在中国十年的代理权,同时收购了北京百奥泰康75%的股权,该公司是国内生化检测试剂品种较多的公司之一。就这样,我们收购一个国际顶级品牌的生化仪在中国十年期代理权,又整合了中国生化试剂品种较多的企业,通过战略并购,把我们的生化诊断产品(IVD)战略迅速打造了起来。

安图生物在临床检验的免疫、生化和微生物这三大领域里,都有了一定的积累。有了这些积累,安图生物又推出了医学实验室磁悬浮全自动流水线,这是中国第一条磁悬浮流水线系统,未来我们可能还会在分子诊断等方面再做更多的工作。

高峰:安图生物已经形成了免疫检测、微生物检测、生化检测共同发展的格局,请介绍一下几类产品的发展格局是什么样的?

苗拥军:安图生物是以免疫起家的,免疫是我们的主流方向,特别是当前免疫板块,我们又发展到磁微粒化学发光这一代技术,更成了我们主流的技术方向。目前安图通过药监部门批准的产品注册文号有440多项,是中国IVD产业注册文号最多的企业之一,其中在免疫板块205个,微生物板块89个,生化板块139个。在产品营销比重方面,免疫占到了70%多,生化占12%左右,微生物占到10%左右。

多因素促成的高毛利率

高峰:公司近年业绩高速增长,毛利率长期保持在70%左右,净利润率也超过30%,在业内表现很优秀,请问有什么秘诀?

苗拥军:安图生物之所以能保持较高的毛利率,既有外因也有内因。首先,外因是行业因素,体外诊断行业,如果想做到规模,并拥有系列化产品,不但有技术门槛还有行业管理门槛,这些门槛造成了体外诊断行业普遍存在利润率较高的情况。

另外,内因我认为有三点。第一,安图是比较注重创新的企业,我们是中国第一家推出单个随机检测能达到200检测/小时的磁微粒化学发光技术平台的企业。安图的创新投入比较大,技术也比较领先,这就使得我们的产品在市场上有一定的撇油利润;第二,跟安图的整个经营策略有关,安图从来不是低价策略,而是尽可能的建立在高品质基础上的性能价格比战略,我们在做产品研发和生产制造过程中,力求推出高品质的产品,而不仅仅是追求低成本;第三,近几年在体外诊断领域里,安图生物做了很多深耕,比如说免疫单克隆抗体、抗原等大部分都是自己研发生产,而很多国内企业都依靠进口。安图生物的原材料成本和生产成本控制,再加上安图较大的销售规模,有一定的规模效应,所以公司的利润率方面还是不错的。

高峰:公司所处的是技术含量比较高的行业,请介绍公司研发人员的情况和研发技术的情况?

苗拥军:安图是比较注重研发创新的一个企业,试剂和仪器一起,我们目前研发人员大概有750多人,每年的研发投入大概在10%以上,我们在研发过程中也积累了自己的一些经验,立项时就会参比国际最先进的指标,另外还会加强研发流程管理和过程控制。安图还建立了完备的研发人员项目管理机制,包括人员的职称认定体系、激励体系等,随着后期研发投入进一步的加大,我们对安图的研发还是很有信心的。

首条磁悬浮流水线

高峰:公司是成功发布首款流水线的本土企业,流水线可能将成为体外诊断产业下一个阶段竞争的主战场,请介绍一下这方面的情况,还有公司下一步的打算与规划?

苗拥军:流水线在中国市场的发展速度超出我们过去的想象和调研预测,特别是在近几年。流水线是一条很深的"护城河",一条大的流水线可以把临床实验科室的生化和免疫检测基本涵盖,一旦建立起来,所有的生化项目和免疫项目就全在上边做了,而生化和免疫是临床实验室里最主要的两个检测方向,占到了整个临床实验室60%-70%的份额。之前做流水线的公司都是国际巨头,他们免疫、生化的仪器和试剂都非常全。我们推出的化学发光的产品,好不容易可以进三级医院,突然这些国际巨头的流水线进入了实验室,合同签六七年,然后这个实验室就再也没有我们可做的业务了。

流水线近几年在国内发展特别快,安图近年来在流水线方面做了一些工作,在化学发光仪器和试剂方面安图已经形成自己的系列,有自己的故障率非常低自动化测定仪,还有80多种试剂。另外,我们通过战略购并,获得佳能(原东芝)生化分析仪在中国的代理权,同时收购了百奥泰康,获得菜单丰富的生化试剂,把生化体系也搭建了起来。同时,我们又和国际公司进行了OEM合作,搭建了流水线的线体,在国内第一家推出了医学实验室磁悬浮流水线。安图下一步就会介入流水线的竞争领域。

安图的流水线有以下几个特点:第一,我们是国内第一条磁悬浮流水线线体,有着故障率低、静音等特点,有别于过去履带线体的噪音大、高故障率等。第二,整个项目的分析系统品质非常稳定,安图仪器的故障率,已经达到了国际先进状态,并力争达到国际领先状态;另外,佳能的生化仪在通量和故障率方面都是非常好的,特别是携带污染能达到0.1个PPM,这也是全球绝无仅有的。低故障率对流水线非常重要,大量的样本在上面运行,一旦有了故障率,带来的问题是非常大的,而安图的发光仪和佳能的生化仪都具备了低故障率的特点,就使得整个项目的分析系统品质非常稳定。第三是试剂和耗材,安图的免疫有80个品种,生化有139个品种,所以在试剂品种方面,我们具备非常高的性能价格比优势和品种的优势。这是我们目前流水线整体的状态,未来,我们希望安图成为中国实验室流水线市场重要的、乃至主要的提供商。

核心原材料自给率超70%

高峰:公司向产业链上游的核心原材料领域也有所拓展,并取得了全方位的优势,请苗总介绍一下这方面的进展。

苗拥军:不同的诊断试剂下面都有很多基础的生物活性材料,比如说免疫检测的基本反应原理是建立在抗原和抗体的反应,高品质的抗原抗体决定了整个产品的品质,包括稳定状态和性能状态,在免疫检测领域,我们把抗原抗体这种生物活性材料的重要程度比喻成飞机中的发动机,或者说是IT行业的芯片。

安图刚起步的时候,在抗原抗体的国际采购方面确实被国际大公司卡过脖子,这也迫使我们下定决心在生物活性材料方面有所作为。公司一直非常注重生物活性材料的研发,通过十几年的积累,安图在抗原抗体方面已经卓有成效,目前拥有一百多人的研发和技术团队,公司自主生产的抗原抗体已经有400多种,自给率达到73%左右,这在国内是绝无仅有的,在国际上也是领先的。未来我们在这方面还会有更多的工作要做,既要不断提升已经开发出的生物活性材料的品质,也要根据试剂研发需要开发更多品种的生物活性材料。另外,安图也在搭建一些新型的生物材料研发技术平台,比如重组抗体技术平台、公斤级诊断抗体的生产平台,这在国内恐怕也是很少的。

如今安图也进入了生化检测领域,涉及到生化检测相关的基础生物活性材料的工作,都已经列入安图的规划,我们希望将来在生化检测领域,也能够在生物活性材料方面做一些有益的工作。总的来说,安图在生物活性材料方面,还有更多的工作要做。

高峰:公司一直坚持试剂与仪器共同发展,在仪器方面也积累了不少研发技术经验,公司在仪器方面有哪些优势?是如何打算的?

苗拥军:安图起步是试剂,搭建仪器的研发能力是一个艰难的过程,目前安图已经积累了在机械、电子、软件,以及相关的仪器研发方面的能力,包括智能集成、流体力学、光学的、颜色判图以及飞行质谱等方面都有相当的积累。目前仪器研发人员大概有370多人,是既做试剂又做仪器的企业里面,研发人员最多的企业之一。

下一步我们仪器的研发会有很多不同的方向,一方面我们会更加丰富免疫方面的产品,我们现有200速的化学发光仪,并会做更小的100速的化学发光仪,也会做更高的600速的化学发光仪。在微生物方面,我们已经将细菌接种自动化立项,收购了澳大利亚LBT公司的一个国际专利,很快会把它转化成产品。在后端的细菌药敏方面,安图的自动化项目也已经立项,另外,在免疫、生化和微生物诊断技术之外,我们还在关注下一代技术——分子诊断技术,相关的仪器研发工作也在紧锣密鼓地向前推进,并且已经取得了阶段性的成果,在仪器研发方面,今后我们会进一步做更多的工作。

服务是另一大竞争利器

高峰:安图生物在创新、制造和整合方面都做了很多工作,产品越来越丰富,公司如何配置营销资源,营销的特色是什么?

苗拥军:安图生物的产品线,过去主要做免疫和微生物,去年我们有了生化仪和生化试剂,又推出了流水线,这都是完全不同的销售领域。同时,安图又介入了实验室的质量控制服务和整体服务。我们能够推出来的产品和服务就丰富了很多,这也使得我们整个的营销管理,从产品线的丰富到区域的不同情况上就显得特别复杂,我们也在调整、整合各种营销资源。

目前安图的销售工作,首先是要打造一个铁打的营盘,即在全国各省市都有常驻营销人员,这些人员在当地,和流通渠道中的代理商以及用户等,通过学术推广、技术宣讲,建立更紧密的关系,目前来看这些营销人员在当地都有着非常好的客户关系,和非常高效的导入客户的能力。同时,我们正在进行全方位的规划和整合,就是不同的产品和不同的服务,我们搭建专业的技术和营销团队,和各区域的销售团队进行结合,一起迅速地铺开相关产品和服务。

另一方面,安图近几年在学术营销和学术推广方面卓有成效,这样在推广产品的同时,我们又把技术和知识传输到了临床一线,增加了我们的营销力,支撑了我们的品牌力。

高峰:安图生物有600人的服务队伍,请问在客户服务方面下一步的工作重点是什么?

苗拥军:安图生物是中国IVD企业里面最注重服务的企业之一,600人的服务团队,可能是除了国际大公司之外,服务团队最大的公司之一了。我们认为,服务的理念、流程和团队有时候是比产品还难复制的一个竞争利器,所以我们非常注重服务。

我们服务基本的理念,第一,一切为客户着想;第二,服务要创造价值。过去安图的服务,在国内一直是比较领先的,下一步,我们的客户服务工作要进一步往前推动,不能仅仅满足于售前、售中和售后服务,我们要向产品的质量服务方面迈进,希望把我们的服务伸展到临床实验室,提升产品在临床实验室的质量控制水平。另外,在实验室整体服务兴起之际,安图也成立了实验室整体服务事业部,并制定了一些基本策略,包括立足检验、服务临床、关注品质等,以提升安图对实验室整体服务的能力。

采访札记

苗拥军:"在哪都要干出头"

证券时报记者 李雪峰

先说题外话。十多年前,记者曾经过郑州经济技术开发区,十多年后所见到的场景大不一样,这里高楼林立,路上川流不息,繁华程度并不次于一线城市主要商圈。

郑州在发展,郑州的企业也在飞速成长,主营体外诊断业务(IVD)的安图生物就是这样一家企业,现在已经成了郑州经济技术开发区的一张名片。提起体外诊断(IVD),人们很容易想到广东和上海,这两个地区体外诊断企业扎堆,产业链完整。但偏偏就在中部城市郑州,安图生物成功崛起并令行业无法忽视。

苗拥军50岁出头,他大学毕业后进入河南当地的生物研究所工作,干了快10年,从普通职员做到副所长。1998年,苗拥军觉得应该有所改变,于是放弃了研究所的工作和清晰的职业路径,而立之年开始创业,安图生物就这样诞生了。回忆创业史,苗拥军感慨诸多,他说自己是土生土长的河南人,"在哪都要干出头",创业次年就拿到了奥地利Anthos公司酶标仪、洗板机代理权,这是一个好的开始。

此后,安图生物并购与研发同步发力,在仪器与试剂两大领域齐头并进,相继推出了包括酶联免疫技术、磁微粒化学发光产皮等多项重磅技术或产品。2016年9月,安图生物成功上市。

借助上市所取得的资源,安图生物如虎添翼,先是取得东芝生化仪(现为佳能生化仪)在华10年代理权,接着并表收购北京百奥泰康,前者是国际顶级品牌生化仪,后者是国内生化检测试剂领域排得上名次的企业。

苗拥军向记者展望,安图生物推出国内第一条医学实验室磁悬浮全自动流水线后,更有底气迎接未来的挑战。他说,安图生物在免疫、生化、微生物三大领域的积累,能够支持公司在分子诊断方面再做更多的工作。

提及磁悬浮流水线,到底有多大的空间?流水线几乎可以全覆盖临床实验科室的生化与免疫检测项目,而这两个项目占据临床实验室60%-70%的份额,换言之,"得流水线者得实验室"。因此,国际巨头趋之若鹜,对国内三甲医院展开猛烈攻势,然后想办法签订中长期合同,试图垄断市场。

安图生物就是要和这些巨头竞争。流水线比拼的是仪器和试剂的品类,品类不多的话,根本不具备建设流水线的能力。安图生物近年憋着劲储备品种,免疫检测领域的试剂和耗材有80个品种,生化领域则有139个品种,加上仪器性能较好,所以很自然推出了国内首条磁悬浮全自动流水线。

苗拥军很有信心地说,安图生物要成为中国实验室流水线市场重要的乃至主要的供应商。但必须承认,流水线是一块硬骨头,不是单纯的大干快上就能啃下来的,在推广方式上与传统的仪器和试剂也有较大的区别,苗拥军感受到了压力,也更加清楚地知道流水线的发展前景——一旦做下来,将成为安图生物未来业绩的第二大增长点,或者说未来的业绩将被锁定。

按照苗拥军的设想,准备在两年内装百十条具有国际先进水平的流水线,明年会正式预热。如果进展顺利,安图生物将奠定在该领域的龙头地位。采访中记者感受到,安图生物现在正与时间赛跑,如前所述,国际巨头在国内攻城略地,一旦大面积攻下实验室,就再也没有国内企业什么事了,护城河很深。

因此,安图生物只给自己两年时间,这是值得期待的两年。

证券时报采访团参观安图生物 陈宏光/摄 官兵/制图

高管面对面