



健康周刊 Health Weekly



健康周刊订阅号

B3-B4

2016.11.22

总第52期 今日2版 每周二出版
新闻热线 64101880
执行主编 刘宇

进击的中国药店

2016年,零售药店通过“并购+新开”双驱动的外延式扩张延续了去年一年的高并购节奏。北京商报记者统计发现,截至目前,三巨头一心堂、益丰、老百姓就斥资超10亿元收购约1100家店。在医药分离的政策下,未来80%医疗端市场份额将流向零售药店和电商端。行业空间变大,连锁药店的盈利、经营模式也将发生改变。

连锁化实力凸显

GSP飞检、营改增等政策加速了药店行业洗牌。根据统计,去年,单体药店生存压力加大,数量持续下跌,占比首次跌破60%。这也从侧面反映出,连锁药店的经营优势,去年,百强连锁药店在药店终端的销售规模贡献率达34.8%。

目前,中国药品零售连锁行业的门店发展主要有两种方式,一种是“多区域分散网点”,另一种是“少区域高密度网点”。截至9月30日,一心堂及全资子公司共拥有直营连锁门店3877家,分布在云南、广西、四川、山西、贵州、海南、重庆等地。这也说明,上市公司并购不再只局限于区域性标的。

根据中康CMH统计,近三年,十强连锁集中度不断提升,过去五年直营门店在百强中的集中度达到42.6%,销售集中度达到44%。大体量的连锁经营效率更高,销售集中度始终高于门店集中度。不过,药店连锁率提升,竞争也随之加大。根据国家统计局和国家食品药品监督管理总局统计显示,零售药店平均每店服务人数呈下降趋势,从2011年的每年3179人减少至3068人。

狙击高毛利产品

与美国成熟的零售药店相比,目前国内零售药店可提高消费黏性的经营品类并不多。在美国,零售药店的药品利润较高,在有盈利重点后,药店往往会搭售美容保健品、化妆品、食品、日用杂货品等。

尚处于发展期的国内零售药店面临的情况较为复杂。销售品牌药品虽然有较高认知,但毛利相对较小。自营高毛利品牌如果药品品质不过关,很可能对客流造成伤害。

从目前来看,零售药店将主要目光集中在相对较高毛利的中药方面。老百姓前三季度主营业务中,中药销售为3.87亿元。益丰药房在中药方面,引进了更多高档滋补类的冬虫夏草和燕窝类品种,在参茸方面开出了“恒修堂”品牌的专柜,覆盖约50家门店。益丰药房每个月通过销售超值的中药,以爆款销售形式拉动中药销量。三季度,益丰药房中药品类增长48%。高速扩张的一心堂也在推进区域发展战略的同时,同步优化母婴、眼镜、药妆、个人护理、健康管理等业务。

零售商身份生变

美国第二大连锁药店CVS Health是国内上市药店的主要对标对象。今年,CVS收购了塔吉特(Target)旗下1700个商场药店,还与同创业公司Curbside合作开展网购自提业务。CVS在美国消费者心目中的认知,早已超越一家药店概念。它在店中通过销售健康食品,提升卫生保健的品牌形象,还通过销售护肤美容品,与宿敌沃尔格林正面竞争。

目前,三大主要上市药店均在探索新型药店服务模式,并在商品专业化层面更多布局,如提升处方药的品类占比,主导全国各省公司新特药、慢病重症用药、医院临床药品的渠道开发、引进、新特药(DTP专业药房)门店建设等。

来自兴业证券医药方面的分析,未来中国药店的形态基本会成为平台型服务商,药店本身是流量入口,利用自己的终端平台围绕客户需求无限延伸盈利模式。比如药店可以开诊所;药店本身做基础医疗,寻求高端医疗资源对接;药店具备做慢病管理的优势,可以整合检验服务,利用体检中心、POCT、家用设备等来完成一些基础的检验工作。

北京商报记者 刘宇/文 张彬/制表

1

三大上市药店前三季度成绩单

	营业收入(亿元)	同比增速	净利润(亿元)	同比增速
一心堂	45.35	16.71%	2.84	12.94%
老百姓	43.18	34.39%	2.08	26.93%
益丰药房	26.72	35.08%	1.59	27.23%

三大上市药店基本保持了较高的营收增速,这也体现了医药行业的抗周期性。从财报披露的收入结构来看,零售业务占比最高。老百姓医药前三季度零售实现40.41亿元收入,占收入的比重为93.6%。一心堂上半年零售业务营业收入为28.12亿元,批发业务为6859.42万元。益丰药房的营收与盈利能力保持了较高水平,主要源于老店销售增长和新增门店。在三大上市药店的成绩单中,仅有老百姓披露了详细的门店经营情况。前三季度,老百姓的旗舰店日均坪效为111.37元/平方米,大店为70.25元/平方米,中小成店为43.4元/平方米。

2

三大上市药店门店排行

门店情况	数量(家)	三季度收购区域
一心堂	4119	四川、重庆、河南、广西、山西
老百姓	1818	江苏宿迁
益丰药房	1441	江苏扬州

今年,药店数量稳定增长,三家主要上市药店门店合计7378家,预计2017年这一数字将突破1万家,这也说明未来连锁药店的集中度将不断提升。药店连锁在西南地区较高,主要源于大型连锁药企诞生于此,并以此为圆心向周边扩张。连锁率超过80%的城市主要在四川省、重庆市等地。

受并购整合、发展规划等多种因素影响,零售药店前三季度也关闭了大量门店,老百姓前三季度关闭了93家店,其中门店数量最高的华中区域闭店32家。益丰关闭了25家店,这些店多为规模较小或者改变地址的门店。

投资 电商

一心堂

投资4344万元用于收购药品零售连锁郑州仟禧堂医药有限责任公司100%、美国瑞富进出口贸易有限公司和美国瑞福祥经贸有限公司各80%股权。

在B2C模式下,推出了一心堂App、一心堂团购业务、一心堂跨境业务、一心堂同城服务业务等跨界B2C业务,同时,借鉴国内外生鲜业务模式,推出一心到家生鲜B2C业务。

老百姓

投资5.24亿元收购扬州百信缘医药连锁有限公司65%股权,武汉南方大药房100%股权,兰州惠民堂药业65%股权。

搭建App、微信服务号等,上半年,电商B2C平台收入达到近5000万元,电子商务平台客流量均访问量达60.4万次。

益丰药房

前三季度拿下三块地,主要用于健康养生、康复、国医馆、医药旗舰店、物流和运营中心建设。其中,在长沙地区拿下的一宗地主要用于电商和中药饮片建设。

针对目前流量劣势问题,先服务公司现有的1000万会员基础流量。获取这部分线上会员成本较低。在O2O战略方面,从整个产业链上拓展。