

新环境 新零售

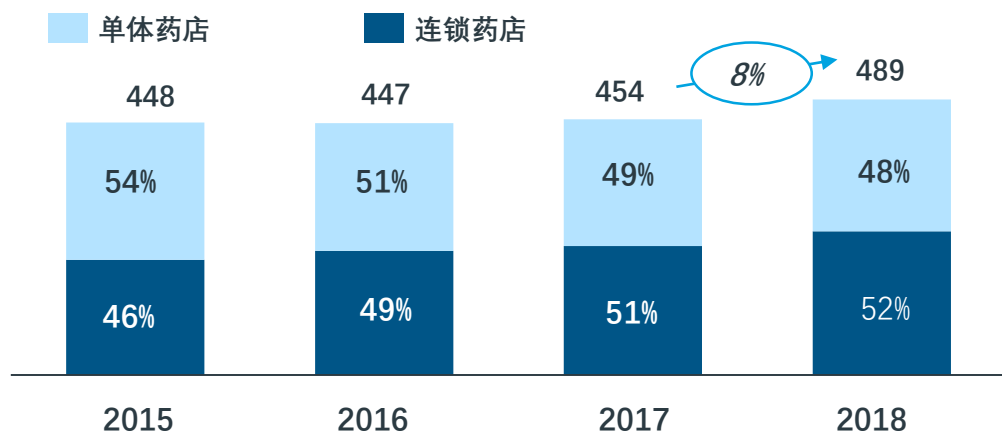
IQVIA 首席咨询顾问 王凯

中国零售药店市场正经历高速发展，与此同时，连锁化率也在逐步提升

中国零售药店市场概览

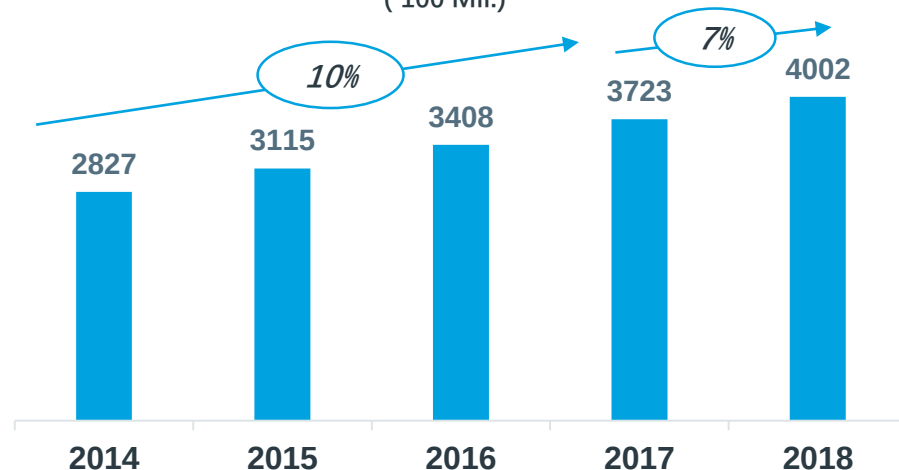
连锁药店门店数在不断增加

(Unit:1000 stores)



中国零售药店销售规模持续增加

(100 Mil.)



不同类型的门店

DTP

(DTP药店)

HAP

(院边店)

RP

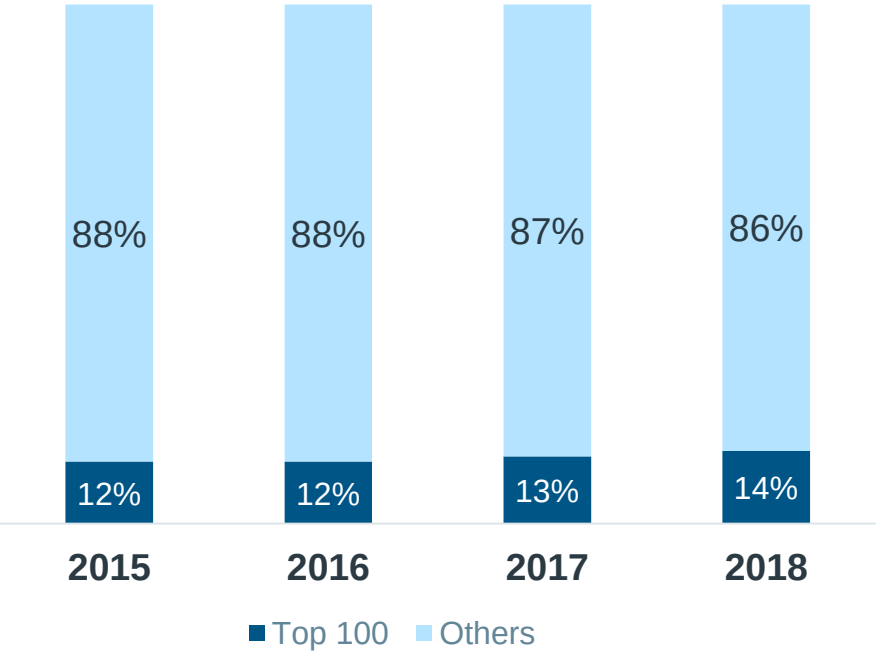
(社区店)

CP

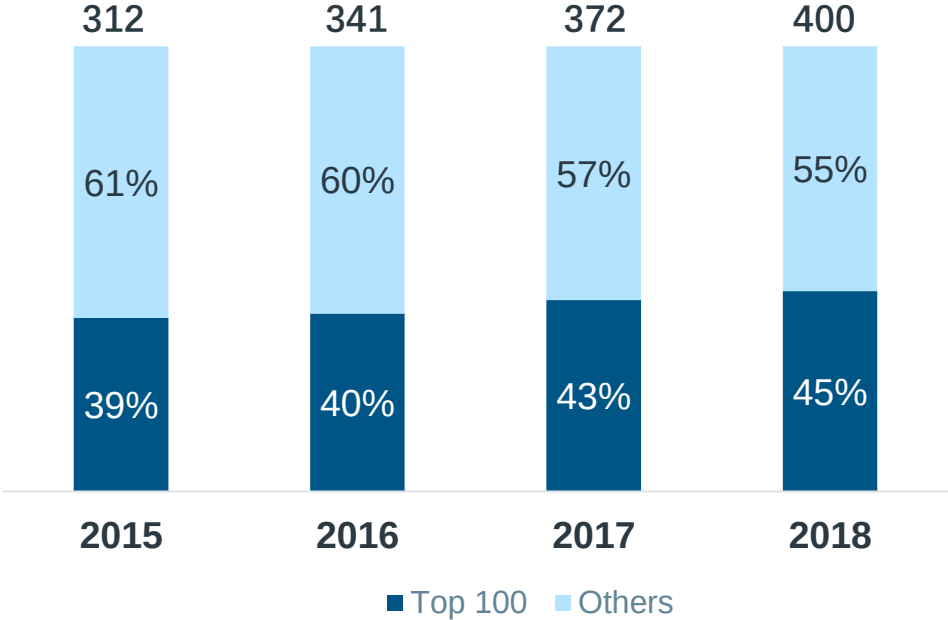
(商业区店)

尽管市场集中度在不断提高，但总体来看依然不高

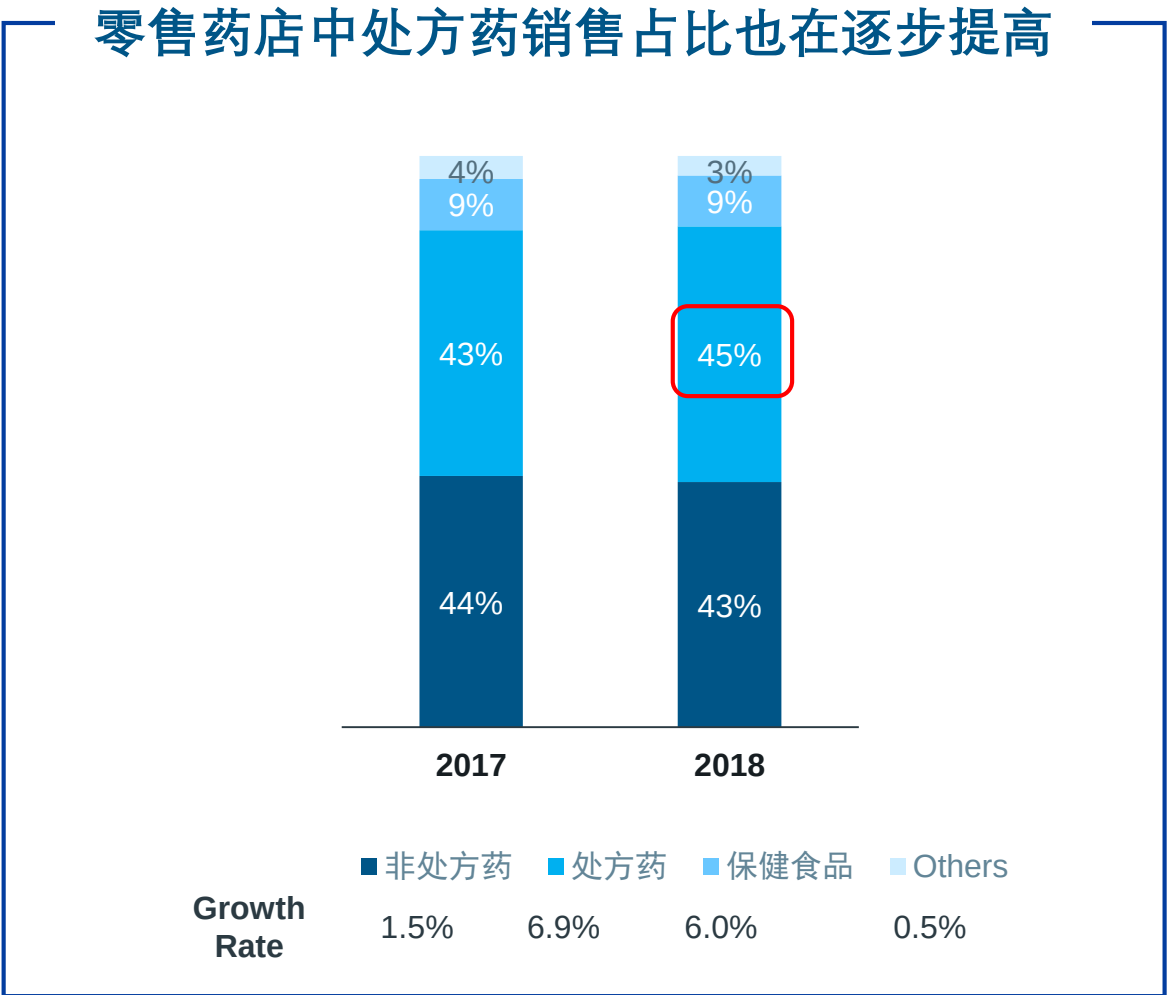
前100名连锁的门店数量占比不高



前100名连锁的销售额占比没有超过一半
(Bil., RMB)



在医药市场中，零售药店扮演者日益重要的角色，尤其是对于处方药

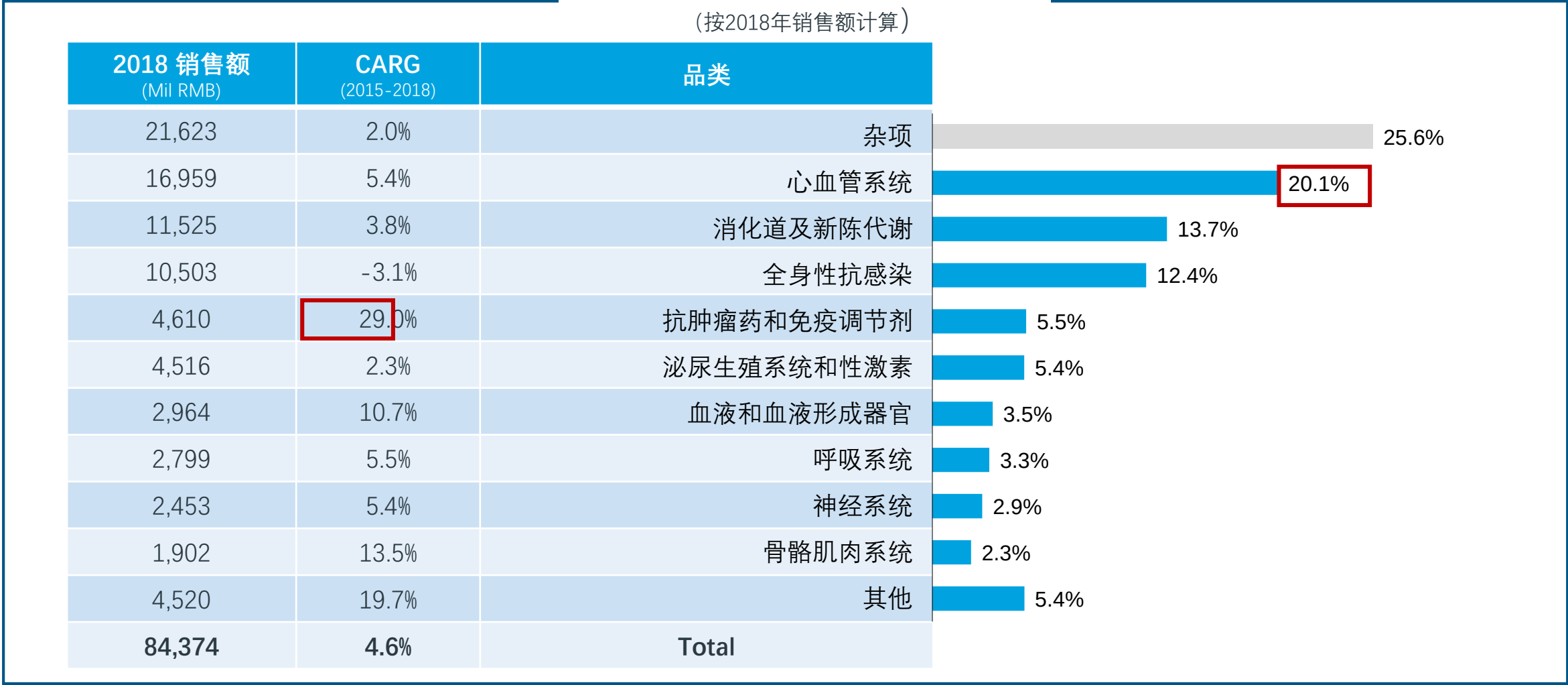


Source: National Pharma Analyses and IQVA Pharma Trend

心血管系统用药已经占据1/5的份额, 而由于新产品上市及医院控费的原因, 抗肿瘤药和免疫调节剂的增长迅速

主要的处方药品类

(按2018年销售额计算)



与此同时，相关医改政策奠定处方药外流的基础并促进了处方药外流

政策与法规

渠道影响



医疗	医院控费
	分级诊疗
	禁止限制处方外流
	互联网+ 医疗
	取消医保两定
	零售药店分级管理
医药	仿制药一致性评价
	带量采购
医保	国家医保药物目录
	医保支付标准
	按病种付费
	统筹账户在零售药店的应用

医院处方外流



自2017年起，越来越多的资本也开始关注零售药店

活跃在药品零售行业的资本类型

金融投资机构

Morgan Stanley
摩根士丹利

COSYNE
基石资本



互联网巨头



制药企业



年份

高领资本的并购

2017

战略合作：四川东升，重庆万和，成都华杏，北京康佰馨，潮州新千禧

2018

西安怡康，滁州华巨百姓缘，肇庆邦健，开心人，河北狮城百姓

- 拥有11,610家药店，覆盖21个省市
- 在2018年末成为中国最大的连锁药店



- 在收购整合后上市
- 布局“大健康”领域

同样，连锁零售药店也在积极探索发展之路



国大药房引入沃博联作为战略投资者

- 引入新的商业模式和管理能力
- 借助一带一路倡议，拓展国际业务
- 借助沃博联引入新产品以扩充已有的产品线



4大头部的上市零售连锁进一步扩展

- 提高对上游企业的议价能力
- 提升覆盖能力和市场份额



部分连锁药店谋求获取更多资金，以谋求更大的发展

- 从互联网巨头、药品企业获取资金
- 谋求主板上市

与此同时，很多连锁药店在积极尝试或开展 DTP业务 及 和互联网结合的业务模式

在2018年末开始的带量采购开始深刻地改变中国医药市场格局

第一轮(“4+7”)的特点

2018年年底，国家医保局主导的“4+7”带量采购竞价结果公布。在25个品种中，11个降幅超过50%；5个降幅在60%-80%之间，2个在90%以上。

最低价中标

唯一中标

招采合一

预付机制



■ 4+7 cities ■ Others

• 执行带量采购的11个城市销量为全国销量的四分之一

第二轮的特点

第二轮带量采购覆盖全国范围，并且采购用非独家中标机制，但对比“4+7”的中标价，本轮的中标价进一步下降

地理覆盖广

覆盖更多医疗机构

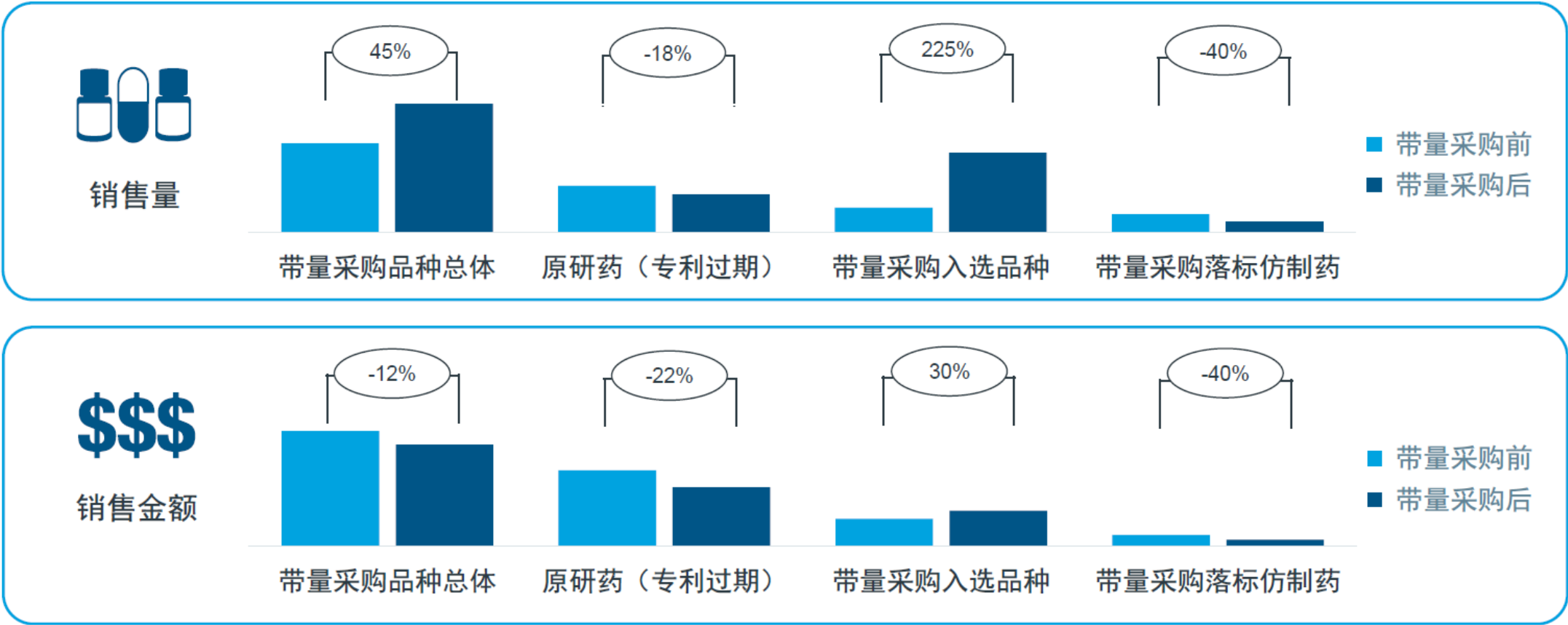
合同期长

非唯一中标

- 唯一中标：50%的市场份额
- 两家中标：60%的市场份额
- 三家中标：70%的市场份额

数据表明，“4+7”带量采购后的确扩大了病人的可及性，同时也达到了降低药品采购成本的政策目标

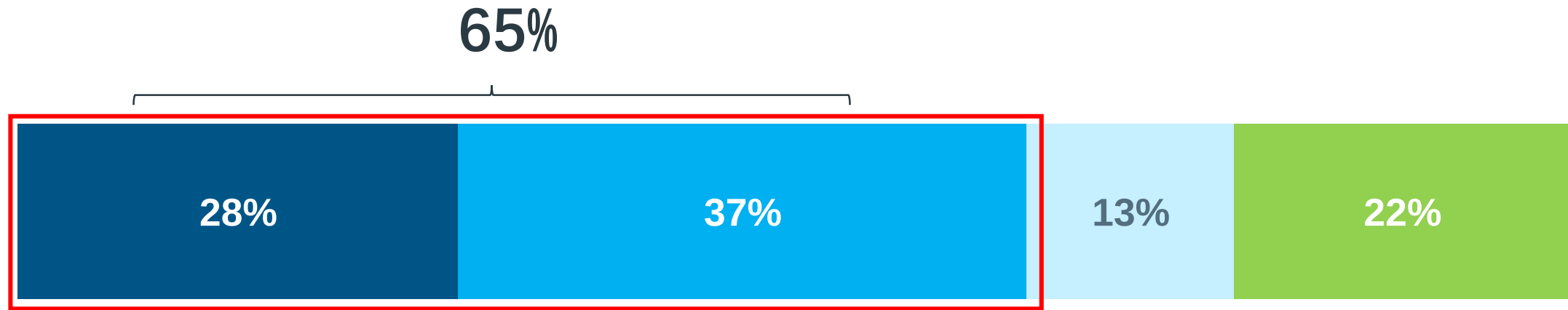
医院渠道：4+7城市带量采购后前后相关品种的销售量和销售额的变化



以高血压药品为例，仍有65%的原研药使用者认为原研药会好于仿制药

原研药使用者对于原研药和仿制药的看法

(n=60 patients)



■ I think MNC is much better than local one
我认为合资/进口药品明显更好

■ I think MNC is basicly same with local one
我认为合资/进口和国产药品基本没有差别

■ I think MNC is slightly better than local one
我认为合资/进口药品略好一些

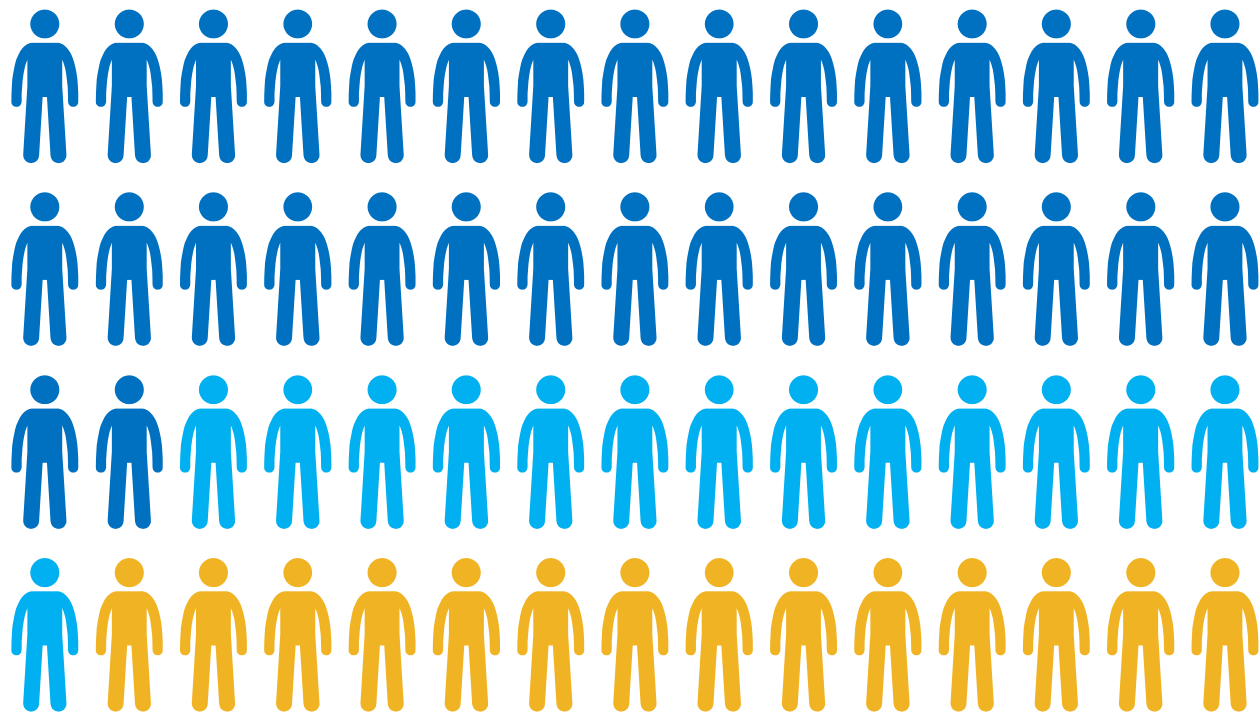
■ I think that MNC and local one's effect, side effect depends on individual
我认为合资/进口和国产药品效果、副作用等情况因人而异

所以如无法在医院获得原研药，部分原研药忠实用户将转向零售渠道



如果面临医院长时间药品短缺，较多的患者会请医生调整处方，而近四分之一的患者会在药店购买原来使用的品牌

如果医院长时间短药，您会怎么办？



(n=120)

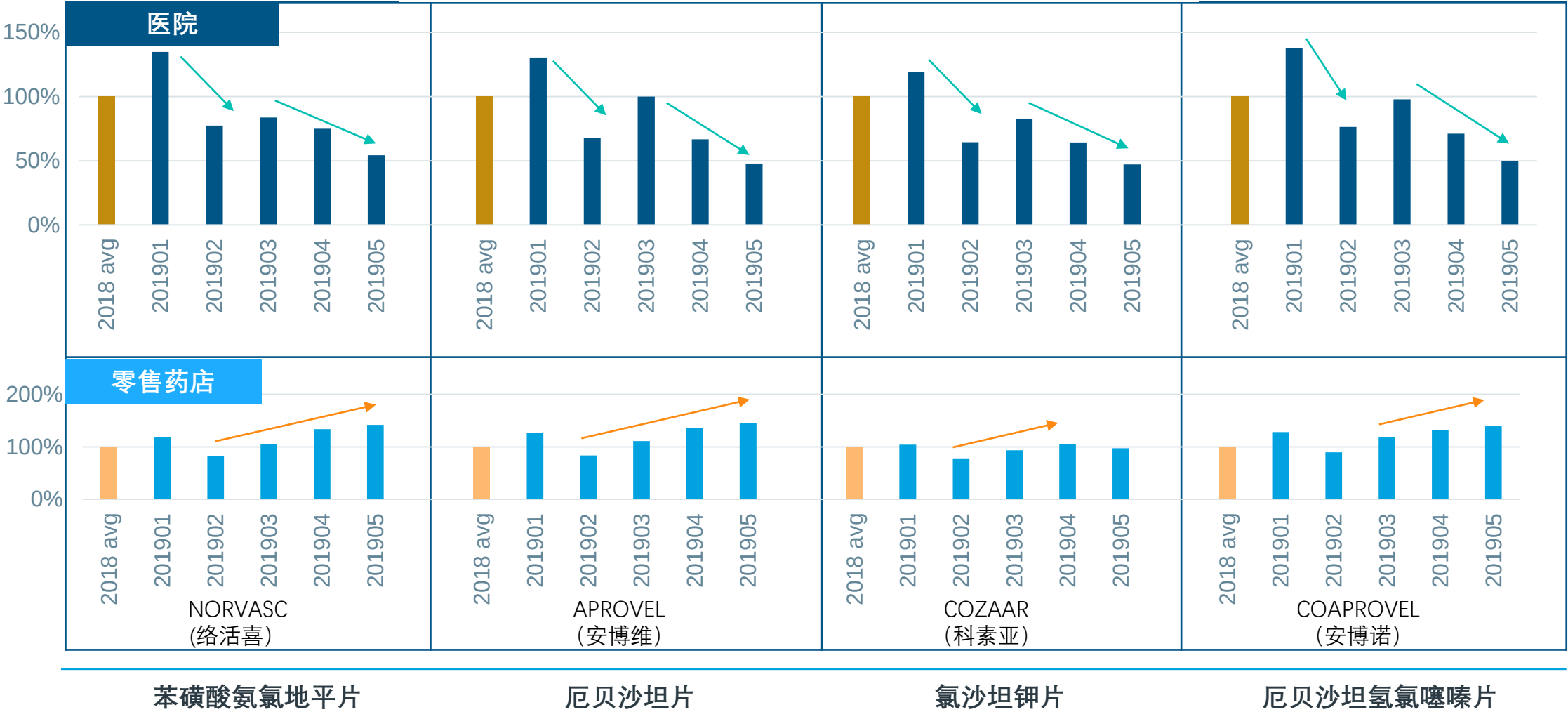
53% 我不会选择到药店购买该品牌药物，并让医生帮我调整方案，在医院配药

23% 我会选择到药店购买原来的品牌药物，如果医院真的长期断药，我会让医生帮我调整方案，并且之后在医院配药

23% 我会选择长期到药店购买该品牌药物

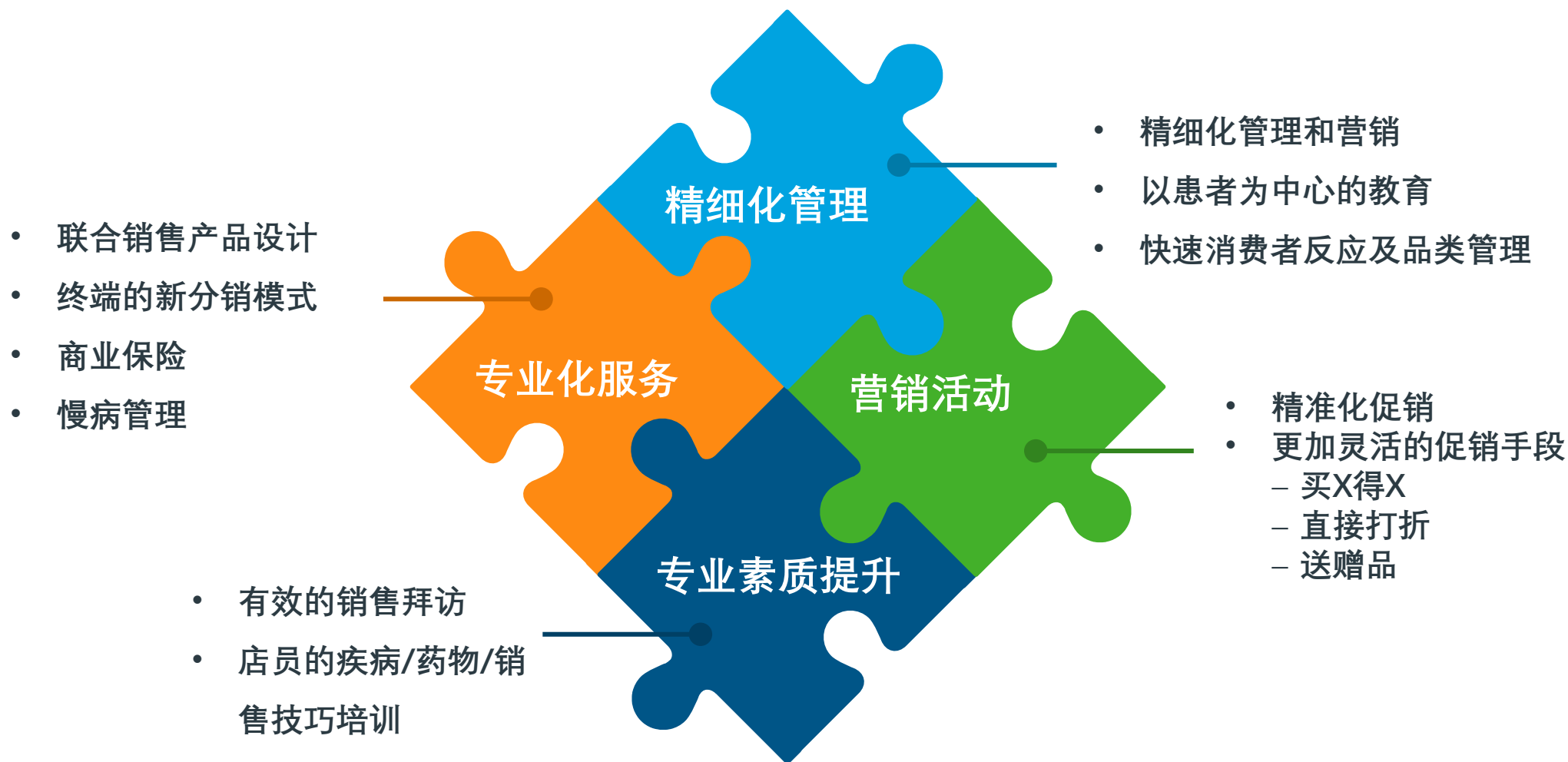
所以对于未中标原研药，零售药店将日益成为重要的销售渠道

原研药在“4+7”城市中的销量



Note: All the volume is calculated in counting unit

面对包括带量采购政策下的新环境，药厂需要和零售药店携手进行业务模式和管理创新



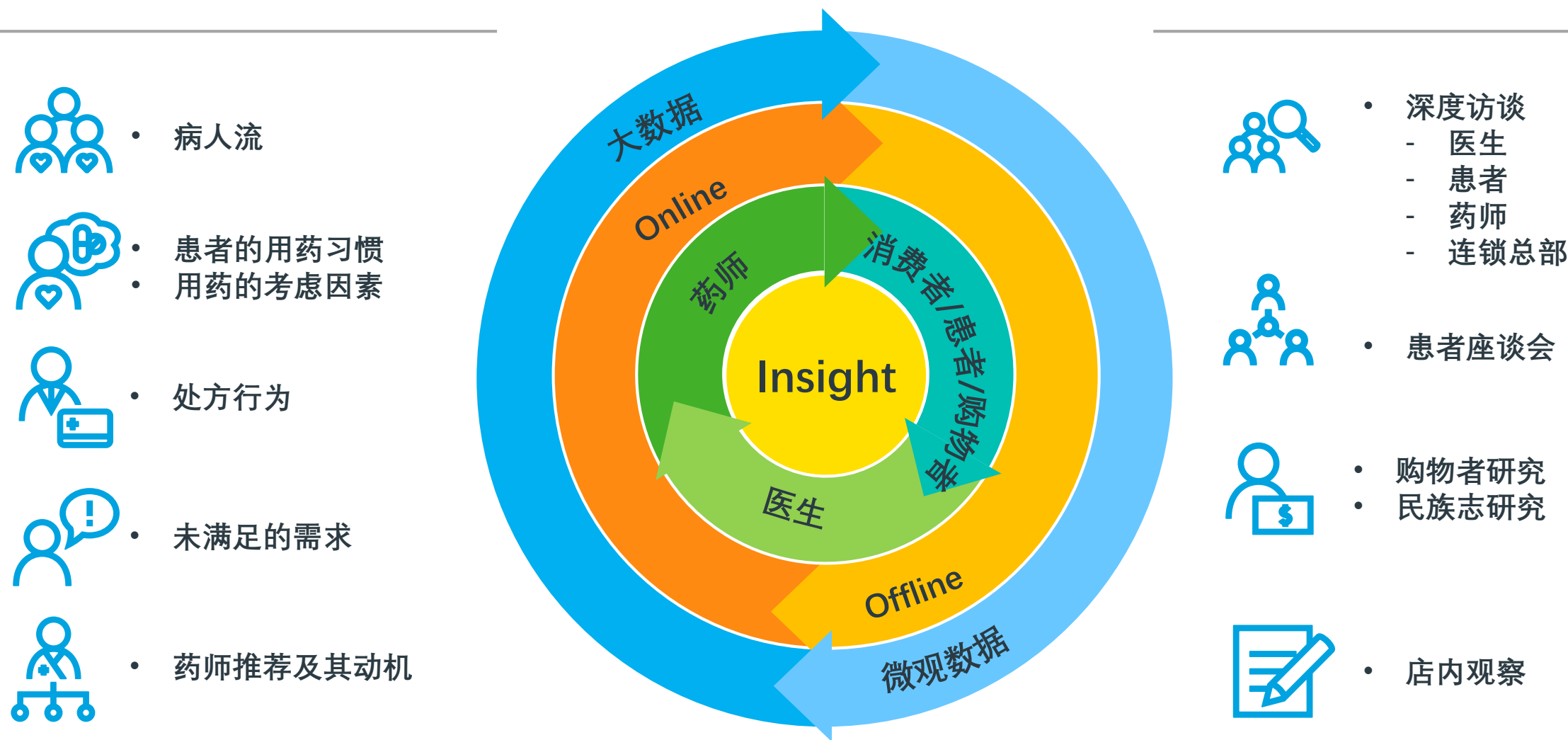
另外，厂家可通过相应的产品策略来促进销售表现

- 医院：提升患者的品牌忠诚度和依从性
- 零售：提升品牌的知晓度/强化零售商的合作医院



- 更高的毛利益以吸引零售商
- 共同提升患者的依从性
- 降低店内被转化率
- 满足不同患者的需要
- 不同渠道采用不同价格

基于大数据和市场研究的市场洞察将帮助制定更有效零售药店市场策略



谢谢大家!

