

作者：陈浩川 王润通  
邮箱：research@fecr.com.cn

## 疫情后时代的医药零售行业

### 摘要

医药流通是连接上游医药生产企业和和个人消费者的重要环节，其又可细分为两大环节，分别是批发（又称为分销）和零售，两者成上下游关系，本文主要对医药零售行业进行分析讨论。

我们从以下4个方面讨论了医药零售行业近期的运行趋势。

在行业政策方面，医药零售企业的生存环境日益优化。医药零售市场在各项政策的引导下，市场规模不断扩大。同时，药品价格近年来受政策引导不断下行，压缩了医药零售企业的利润空间。此外，相关政策对医药零售企业经营、管理和人员资质方面越发严格的要求或将引导行业集中度逐渐提升。

在行业市场规模方面，截至2019年底，我国药品销售额达到17955亿元，然而整体销售增速在之前的几年里呈现逐渐放缓的趋势。在人口老龄化和未来“双循环”新发展格局的双重影响下，我国医药市场需求在未来仍然拥有相当乐观的成长空间。

在行业竞争格局方面，2018年营业收入前100位的药品零售企业销售总额仅占零售市场总额的33.40%，目前医药零售行业集中度仍处于较低水平。医药零售企业连锁率不断提升，2019年药品零售连锁率为55.35%。在行业政策和市场竞争的双重作用下，未来医药零售行业将会持续向高集中度、高连锁率方向发展，今年的新冠肺炎疫情将成为加速这一进程的催化剂。

在企业运营模式方面，医药零售企业正处于业务转型风口。当前的政策环境不断引导药品价格下行，药店利润空间不断受到侵蚀。为在客单价、客流量和回购率方面有所提升，医药零售企业未来将逐渐从零售商向综合健康服务提供商转型。

总的来说，对于大型医药零售连锁企业而言，当前行业信用环境良好，未来增长预期较为乐观。而对于中小医药零售企业而言，生存环境较为困难，未来或面临被兼并/退出可能。

### 相关研究报告：

1. 《医药企业销售费用探究》，2019.10.24

## 一、医药流通中的零售行业

### (一) 什么是医药流通?

医药流通是连接上游医药生产企业和和个人消费者的重要环节。医药流通行业同时兼具物流和零售行业特征，均是通过买卖形式从制造商采购上游产品，之后直接售给居民或社会集团，自身不参与生产加工环节。然而，药品属于特殊商品，其生产、经营和销售的过程中，随时都存在发生质量问题的可能。因此，为了全方位的保证医药商品质量安全，国家对医药的流通、经营有着严格的监控和法律。其特殊性和国家的严格监管性催生了医药流通相关行业的独特的经营、管理方式。

### (二) 医药流通中的批发与零售环节

医药主要流通渠道如图1所示。目前存在的医药流通渠道主要有：医药制造商→医药零售商→消费者；医药制造商→医药批发商→医药零售商→消费者；医药制造商→医药批发商→医院→临床医师→患者（消费者）；医药制造商→公立医疗终端→患者（消费者）等。不同的流通渠道类型决定了医药流通领域的经营模式，根据所在流通渠道位置不同，医药流通主要分为两大环节，分别是批发（又称为分销）和零售，两者成上下游关系。

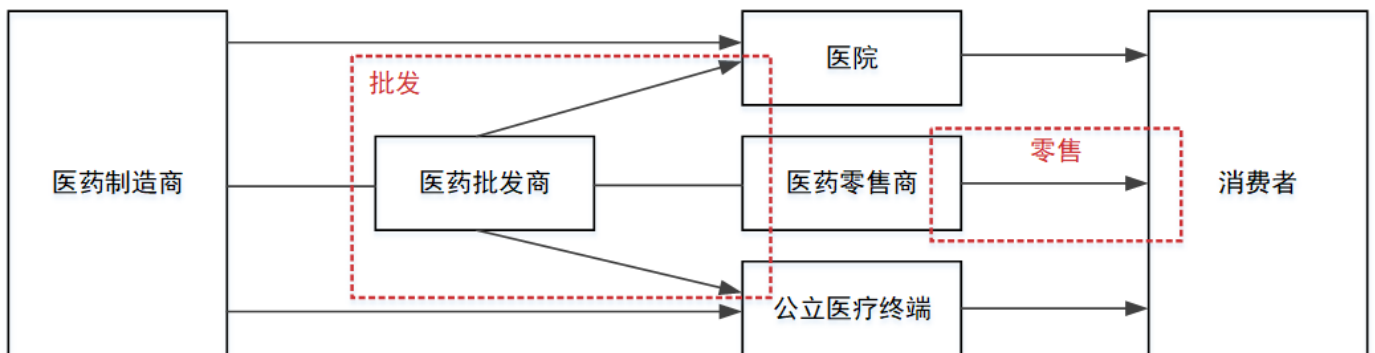


图1：医药流通主要渠道

数据来源：公开资料，远东资信整理

#### 1. 批发环节

批发环节是指企业将上游采购的药品销售给零售药店、医院或其它医疗服务机构，而不直接服务于个人消费者，其本质属于物流行业。具体来看，批发模式又可分为纯销和调拨两种细分模式（图2）。两者区别主要体现在其服务的下游企业是否为终端医疗服务机构。纯销模式下，医药流通企业采购来自医药企业或其它医药流通企业的药品，之后直接供应至医院或药店等医疗服务机构；调拨模式下，医药流通企业是作为医药制造企业的经销商（或代理商），将其采购的药品销售给其它医药流通企业。“两票制”下，批发企业调拨业务难以维持。2017年以来，纯销业务销售占比不断提升，随着政策全面落地，未来纯销业务将成为批发环节中的主流业务模式。

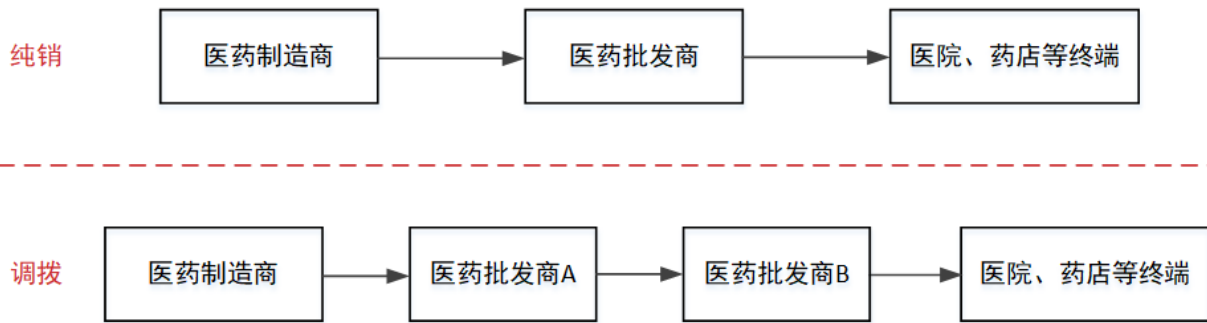


图 2：纯销和调拨批发模式

数据来源：公开资料，远东资信整理

值得一提的是，在医药批发中，医药批发商的经营模式可分为经销和代理，与其它行业中的经销和代理相似（如二手车交易，房屋租赁等）。经销商会对药品进行采购，从而形成资金占用，并承担药品价格波动的风险，盈利来自进销价差。代理商则不对药品进行采购，药品的所有权仍属于上游生产商，代理商以服务佣金为盈利来源，与经销商相比，资金占用和产品价格风险相对较小。

## 2. 零售环节

零售环节是指零售药店从上游医药生产企业或医药批发企业采购药品，并直接出售给个人消费者赚取进销差价。与批发环节的业务特征有本质不同。医药零售行业是医药行业的重要组成部分，其本质属于零售业的一个分支，具备部分与零售业相似的行业特征。

从医药产业链来看，从上到下主要包括医药工业、医药批发和医疗服务三大细分行业。医药零售行业处于产业链下游，属于医疗服务机构范畴，起到了承上启下的作用，上游对接医药生产企业和批发企业，下游直接面对个人消费者，让药品能够顺利的从生产商或医药批发企业流动到消费者手中。

从具体运营模式来看，医药零售企业又分为单店模式及连锁模式两类，其中连锁模式又分为直营和加盟两种运营模式。直营连锁是连锁药店企业的主要经营方式，连锁门店均由连锁总部全资或者控股开办，在总部的直接管理下统一经营，具有统一装修风格，具备带量采购优势和代理高毛利品种优势；加盟连锁是指主导企业将自己拥有的商标、商品和经营模式等以加盟合同的形式授予加盟商使用，加盟商按照合同规定在特许经营者统一的业务运营模式下从事经营活动，并向连锁药店主导企业支付相应费用；单体药店占目前中国零售药店总数的近一半，其尚未取得连锁资质，目前在政策严监管下生存压力较大，但仍然是医药零售市场主要形态之一。

值得一提的是，医药零售行业具备较为明显的区域性和季节性特征。从行业区域分布来看，我国地域广阔，各地区经济发展程度、医疗体系健全程度、居民的健康观念及用药习惯等均存在一定差异，各区域内的发展水平不一，各区域内均有一定规模和竞争力的零售药店连锁企业，行业具有一定的区域性特征。从季节性来看，各类药品的需求受到四季变化的影响，在不同季节之间存在一定波动。中小医药零售医药由于受规模限制，经营涉及产品品类有限，受到行业市场需求季节性变化影响的可能性较大。而对于大型药品零售企业而言，其销售的产品品类较为齐全，因此季节性因素一般对其全年收入波动影响较小。

与批发环节相比，药品零售企业更熟悉消费者需求，并能够在一定程度上影响其消费习惯。同时，零售药店能够及时掌握药品销售的趋势及潜在的质量问题，并将这些信息反馈给上游药品制造企业，从而影响其产品规划、研发与生产。总的来说，零售环节在整个医药产业链中的影响力比批发环节大。

虽然医药批发和医药零售虽然同被归为医药流通领域，但是两者在业务模式等方面有较大差别，本文主要针对医药零售行业展开讨论。

## 二、新形势下的医药零售行业发展趋势

2020年是不平凡的一年，新冠肺炎疫情对我国各行各业都产生了极为深远的影响，我国的经济发展格局也正在发生变化，我们分别从行业政策、市场规模、竞争格局和企业经营模式这4个方面对医药零售行业近期的运行趋势进行分析。

### （一）行业政策

整个医药流通行业（包括批发和零售）的发展受到行业政策影响较大，过去的几年中几次重大政策的提出都对医药流通行业的格局产生了较为重大的影响。除了老生常谈的医保控费，近期，影响医药零售行业的政策主要体现在以下几个方面。

#### 1. “两票制”间接促进医药零售行业整合

2017年以来，“两票制”陆续在全国各省市推行。截至2018年末，全国31个省或直辖市已在全范围或区域内试点城市全面执行药品“两票制”政策。“两票制”是指在中标药品配送过程中，最多只能开具两次税票，即药品生产企业向被委托配送其中标品种的药品经营企业开具税票（第一票），接受委托配送的药品经营企业向医疗机构销售药品并开具税票（第二票）。“两票制”压缩了药品流通的环节，上游厂家出于成本、风险、管理、运营等方面的考虑，更加偏向于与网络覆盖广、物流配送能力强、经营行为规范、资金实力雄厚的大型药品流通企业合作，中小批发商的生存空间受到了大幅压缩。

由于受到“两票制”直接影响的主体为产业链的中游批发环节，处于产业链下游的医药零售行业也间接受到了影响。具体来看，单体药店的上游供应商通常是管理运营都较不规范的中小批发企业，在“两票制”的影响下，相当数量的不规范中小批发商被淘汰（或被规范化），单体药店将只能对接规范性的大批发商。与大型连锁零售企业相比，单体药店缺乏对上游供应商的议价能力。此外，“两票制”后可能会给单体药店带来合规、税收等方面的成本上升，使其本就较低的净利润率进一步下行。因此，单体药店的生存环境因“两票制”的执行变得更为艰难，为医药零售行业的整合提供了契机。

#### 2. 带量采购进一步促药品降价

2019年1月17日，国务院办公厅印发《国家组织药品集中采购和使用试点方案》（以下简称《方案》），部署国家组织药品集中采购和使用试点工作，选择北京、上海、天津、重庆4个直辖市以及深圳、广州、沈阳、大连、厦门、成都、西安7个副省级城市开展试点工作（“4+7”），并于2019年4月1日全面落地。

《方案》以“实现药价明显降低，减轻患者药费负担”为目标，以“带量采购，量价挂钩、以量换价，形成药品集中采购价格”为具体实施方案。简单地说，带量采购与“团购”概念类似，在试点地区公立医疗机构报送的采



购量基础上，按照试点地区所有公立医疗机构年度药品总用量的 60%-70%估算采购总量进行集中采购，低价者中标，从而起到以量换价的作用，降低医院采购药品的价格。

2019年9月30日，国家医疗保障局等九部门制定了《关于国家组织药品集中采购和使用试点扩大区域范围的实施意见》。组织试点城市和先行跟进的省份之外 25 省（区）和新疆建设兵团形成联盟，开展跨区域联盟集中带量采购。

经过多轮带量采购的实施，涉及药品品种数、区域和份额不断扩大。2020年8月24日，第三批国家带量采购中选结果正式公布。第三批国家带量采购竞价比以往更加激烈，平均降价幅度超过 70%，远高于“4+7”的 52%、“4+7”扩围（联盟地区）的 59%和第二批的 53%。

综合来看，未来随着带量采购面越来越宽，红利品种减少，医院药品价格降低或将拉低药品零售行业的销售毛利率，从而不断压缩医药零售企业的利润空间。同时，未来进入医院市场的品种数目将会大幅减少，这也将促使医院处方外流加速，为医药零售市场需求扩容。

### 3. “互联网+” 医保政策推动处方外流，或为医药零售行业开拓市场需求

自 2015 年起，国家不断出台政策促进处方药外流。2020年7月21日，国务院办公厅发布《关于进一步优化营商环境更好服务市场主体的实施意见》（下称《意见》）。意见指出“在保证医疗安全和质量前提下，进一步放宽互联网诊疗范围，将符合条件的互联网医疗服务纳入医保报销范围，制定公布全国统一的互联网医疗审批标准，加快创新型医疗器械审评审批并推进临床应用”。

可以预计，“互联网+” 医保的落地预计将极大推动电子处方的加速应用和普及，也将进一步推进医院市场的处方外流和医药分家的真正到来。我国 2019 年公立医院药品市场规模为 11951 亿元，医药零售行业未来或将受益于处方外流，进一步实现规模的增长。

### 4. 《药品经营监督管理办法》促经营连锁化、人员专业化提升

2019年9月30日，国家药品监督管理局公开征求《药品经营监督管理办法（征求意见稿）》（以下简称“《管理办法》”）意见。对于零售企业，《管理办法》明确国家鼓励、引导零售连锁经营，为药品零售连锁企业收购、兼并其他药品零售企业化简程序、缩短周期；此外，《管理办法》要求经营处方药、甲类非处方药的药品零售企业，应当按规定配备执业药师或者其他依法经过资格认定的药学技术人员。该办法加强了对医药零售企业的经营监督，并且对药品零售企业聘用药学技术人员提出原则要求，长期利好于合规能力突出的大型连锁零售药店，也加快了中小零售药店的淘汰，促使行业集中度提升。

2019年11月，根据国家药监局执业药师资格认证中心发布的数据，全国获得执业药师资格人数 103 万余人，其中注册于零售药店执业药师人数为 46 万余人，现有执业药师数量仅能满足药品零售企业 7 成需求，这意味着我们在医药零售行业有非常大的执业药师缺口。

2020年8月17日，国家药品监督管理局发布《关于规范药品零售企业配备使用执业药师的通知（征求意见稿）》（以下简称《征求意见稿》）。《征求意见稿》提出，针对当前部分地区执业药师不够用、配备难的实际情况，各省药品监督管理部门在不降低现有执业药师整体配备比例前提下，可制定实施差异化配备使用执业药师的政

策，并设置过渡期。过渡期内，对于执业药师存在明显缺口的地区，允许药品零售企业配备使用其他药学技术人员承担执业药师职责，过渡期不超过2025年。

### 5. 《药品经营质量管理规范》促进连锁药店经营规范化

8月19日，国家药监局综合司公开征求《药品经营质量管理规范》药品零售连锁附录（征求意见稿）（以下简称《附录》）的意见，加强连锁药店管理。《附录》指出，连锁企业是由企业总部、配送中心（仓库）和若干家药品零售门店构成的完整有机整体。连锁企业应当在企业总部统一领导下，建立覆盖包括总部各管理部门、企业物流配送机构以及全部连锁门店的质量管理体系，实现规模化、集团化管理经营。企业总部应当负责设立与经营实际相适应的组织机构或岗位，对连锁门店的经营行为和质量管理负管理责任。

未来，相关政策将会持续引导连锁药店的人员配备、经营管理、药品配送等运营细节将会向规范化发展，提升连锁医药零售企业的专业能力，为未来承接处方药外流打下基础。

总的来说，行业政策为医药零售行业塑造了良好的生存环境，并将在未来不断扩大医药零售行业市场规模。同时，相关政策也在不断引导药品价格下行，在销售毛利率方面对医药零售企业造成负面影响，压缩企业利润空间。此外，相关政策对医药零售企业经营、管理和人员资质方面越发严格的要求将会导致行业内部整合并购频发，行业集中度或将逐渐提高。

## （二）终端市场规模增速趋缓，未来市场需求仍具增长潜力

### 1. 医药市场规模增速趋缓

得益于国家经济发展、技术进步以及政策的大力扶持，我国药品终端市场的药品销售额不断增长，但也受制于国家集中采购、医保管控的加强、医联体的推进和重点监控药品目录的执行，销售增速逐渐趋缓。数据显示，2019年我国药品三大终端六大市场药品销售额达17955亿元，同比增长4.8%。（图3）

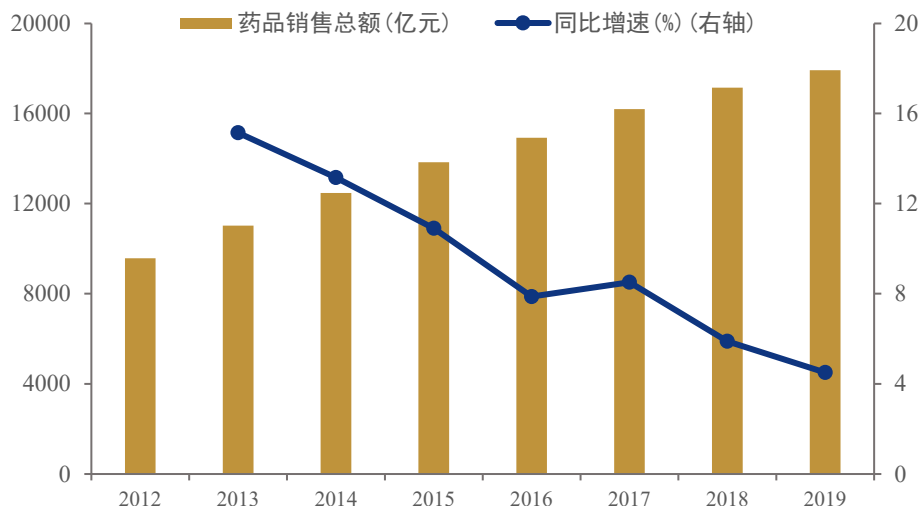


图3：我国药品销售总额及增速（2012-2019）

数据来源：Wind 资讯，远东资信整理

目前我国药品销售终端可以细分为三大终端，其中第一终端为公立医院，第二终端为零售药店，第三终端为公立基层医疗。具体来看，2019年我国公立医院终端市场药品销售额为11951亿元，占比66.56%；零售药店为4196亿元，占比23.37%；公立基层医疗为1808亿元，占比10.07%（图4）。随着各项政策的推进，公立医院端的药品销售将逐步向零售药店和基层医疗机构迁移，零售药店占比未来或将有所提升，但整个进程推进是个缓慢的过程。

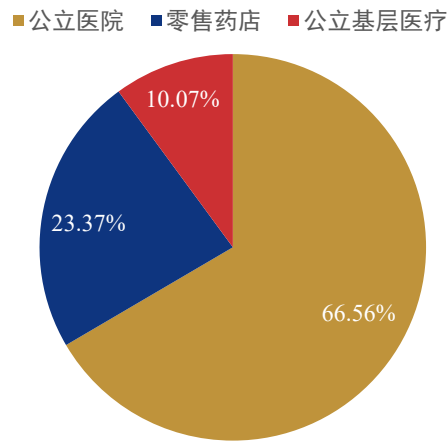


图4：药品销售三大终端销售额占比

数据来源：公开资料，远东资信整理

## 2. 行业规模有望在未来继续扩大

### (1) 人口老龄化日趋明显

我国人口的自然增长和人口老龄化趋势推动药品市场刚性增长，带动医药销售规模增加。根据国家统计局数据，2019年我国总人口达到14亿，相比2010年增长了4.41%，年复合增速为0.5%，医药产品的市场需求规模会随人口净增长稳步发展。同时，我国人口老龄化趋势日趋明显。由图5可以看到，我国65岁及以上人口自2010年以来不断增长，占总人口比例也不断增加。截至2019年底，我国65岁及以上人口占总人口比例达到12.60%，相比2018年增加0.7个百分点。

老年人对药品市场需求贡献较大，根据国务院数据，平均一个老年人每年有12-17次处方，平均每次处方要使用4.5种处方药和2.1种非处方药，老年人消耗的卫生资源是全部人口平均消耗资源的1.9倍。60岁以上人口慢性患病率是全部人口的3.2倍，伤残率是全部人口的3.6倍，65岁及以上人口中有66%的人使用处方药和非处方药。人口老龄化将带动疾病发病率的提升，进一步促进用药需求，从而提振医药市场需求规模。

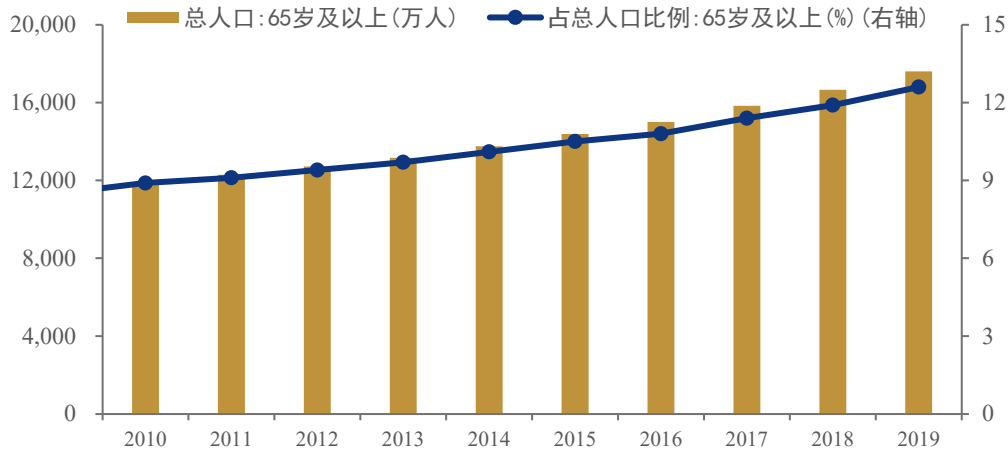


图 5：我国 65 岁以上人口数及占总人口比例（2018-2019）

数据来源：Wind 资讯，远东资信整理

## （2）双循环格局下，未来消费潜力或将进一步释放

近年来，我国居民收入水平保持稳定增长。由图 6 可以看到，我国城镇居民人均可支配收入逐年增长，2015-2019 年，同比增速稳定在 8% 左右。截至 2019 年底，我国城镇居民人均可支配收入达到 42359 元/年。收入的提高带动居民对生活品质的消费需求升级，进而带动医药、保健品的市场需求。2020 年上半年，受到新冠疫情影响，我国城镇居民可支配收入同比增速大幅降低，第一季度和第二季度同比增速分别仅为 0.5% 和 1.5%。短期来看，我国居民的消费能力增长势头受到了暂时性的压制。

5 月以来，习近平总书记多次强调推动形成以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局。7 月 30 日的政治局会议指出，要持续扩大国内需求，扩大最终消费，为居民消费升级创造条件。有效提高人均收入，缩小贫富差距，将收入分配向低收入人群倾斜是促成顺畅“内循环”的必经之路。长远来看，新冠肺炎疫情对我国经济的影响终会过去，随着未来人均收入恢复稳步上升、贫富差距缩小，我国的医药市场需求潜力相当大，或将在未来的几年中随着“双循环”新发展格局的发展而得到进一步释放。



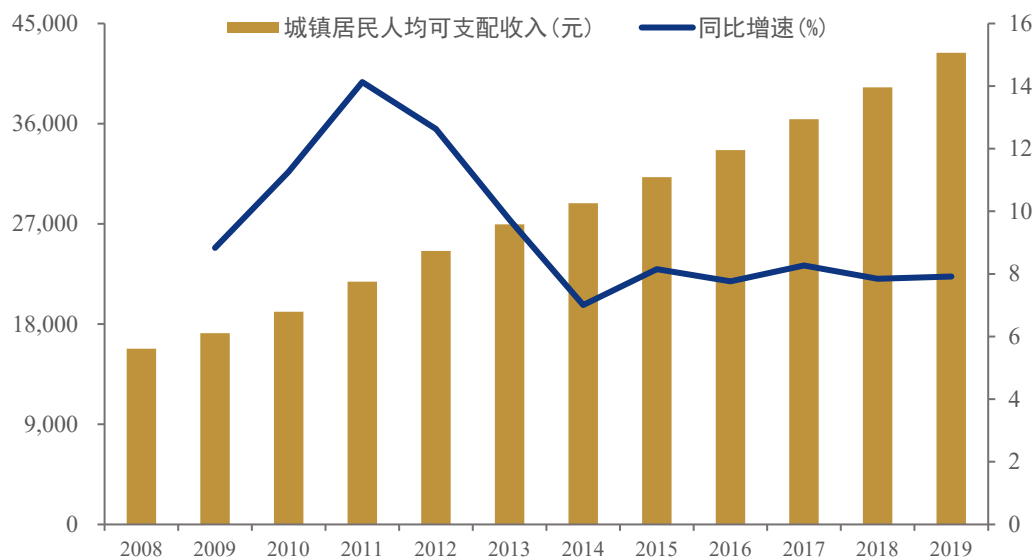


图6：我国城镇居民人均可支配收入及增速（2018-2019）

数据来源：公开资料，远东资信整理

综合来看，在人口老龄化日趋明显和未来“双循环”新发展格局的双重影响下，我国医药市场需求在未来拥有极为广阔的成长空间，将为医药零售行业规模增长提供稳定的支撑。

### （三）疫情或催化行业集中加速

#### 1. 行业集中度、连锁率逐年提升

我国医药零售市场集中度逐年提升，但目前集中度仍处于较低水平。根据商务部数据统计，2018年营业收入前100位的药品零售企业销售总额1440亿元，占零售市场总额的33.40%，相比2017年提升2.6个百分点。由图7可以看出，药品零售企业前10位、前20位和前50位的市场集中度均有不同程度的上升。

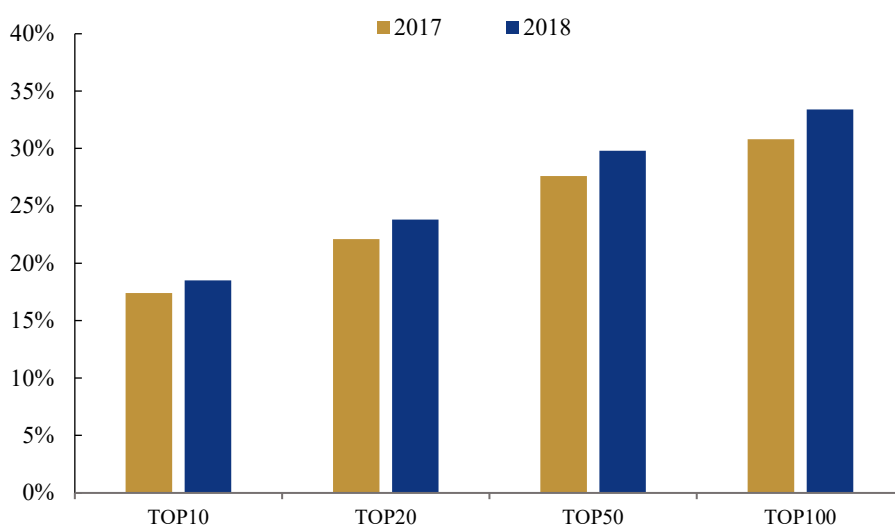


图 7：2017-2018 年医药零售行业市场集中度

数据来源：商务部，远东资信整理

近年来我国零售药店门店总数逐年增长，2019 年零售药店门店总数达到 52.4 万家，同比增速达到 7.15%。从零售模式来看，医药零售企业连锁率不断提升，2019 年药品零售连锁率为 55.35%，同比增长 3.2 个百分点（图 8）。连锁药店由于客户资源丰富、议价能力更强、成本更低、品牌优势明显，呈现快速兼并扩张态势，未来会成为主要医药流通模式。

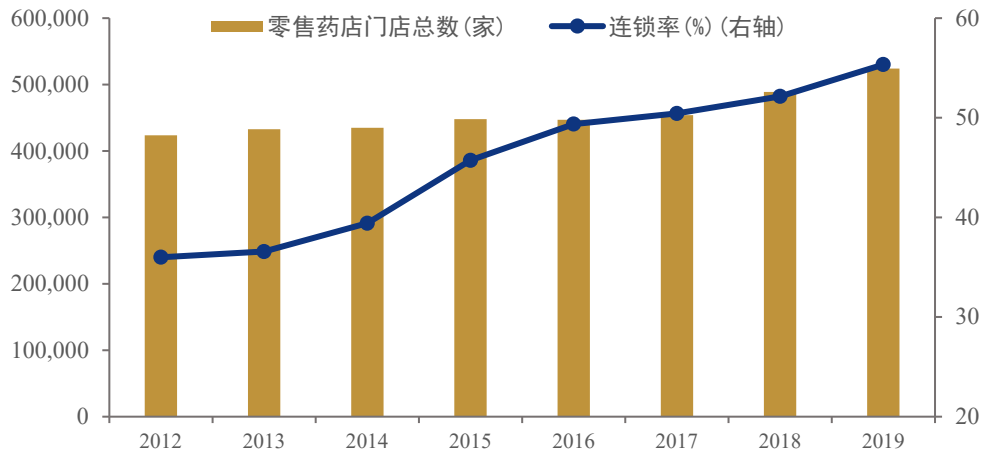


图 8：零售药店门店总数及连锁率（2012-2019）

数据来源：Wind 资讯，远东资信整理

连锁药店在整体管理运营、成本控制、抗风险能力等方面都比单体药店更具优势，这是零售行业连锁率和集中度不断提升的动力所在。具体来看，一方面，随着医保控费、药占比限制等新医改政策陆续实施，间接推动了医疗机构处方外配进程，从而使患者向零售药店流动。大型零售连锁企业把握时机，积极借助资本力量大举自设直营门店，进行外延式并购，扩大自身市场网络。另一方面，随着政府监管强化和市场竞争加剧，部分单体药店被迫转型，选择被大型企业收购或退出市场，也促进了零售连锁率的提升。

## 2. 疫情利好龙头连锁企业，或催化行业集中加速

2020 年突发的新冠肺炎疫情，或将进一步提升医药零售行业集中度。在疫情期间（尤其是爆发初期），零售药店出现较大幅度的客流下滑，拖累行业整体销售额增长。根据中康 CMH 数据，2020 上半年我国样本零售药店销售同比增长 0.34%，较上年同期大幅下降。

但是疫情对医药零售企业影响较为分化。对于大型医药零售公司而言，其在疫情中发挥了重要的抗疫、维稳作用。在物流受到严重影响、医院门诊和众多业态关门的情况下，很多龙头药房承接了防控物资调控职能，防控物资的定点销售带来更多被动客流，进而带动了药房相关品类的增长，疫情期间销售情况表现良好。根据各企业 2020 年年中报，一心堂、益丰、老百姓和大参林四家医药零售企业分别实现营业收入 60.29、62.93、66.87 和 69.40 亿元，分别同比增长 19.15%、24.65%、20.84%和 32.14%，平均增长率为 24.19%（图 9）。龙头企业在疫情笼罩的上半年依然保持了强劲的增长势头，在整个行业中表现抢眼。

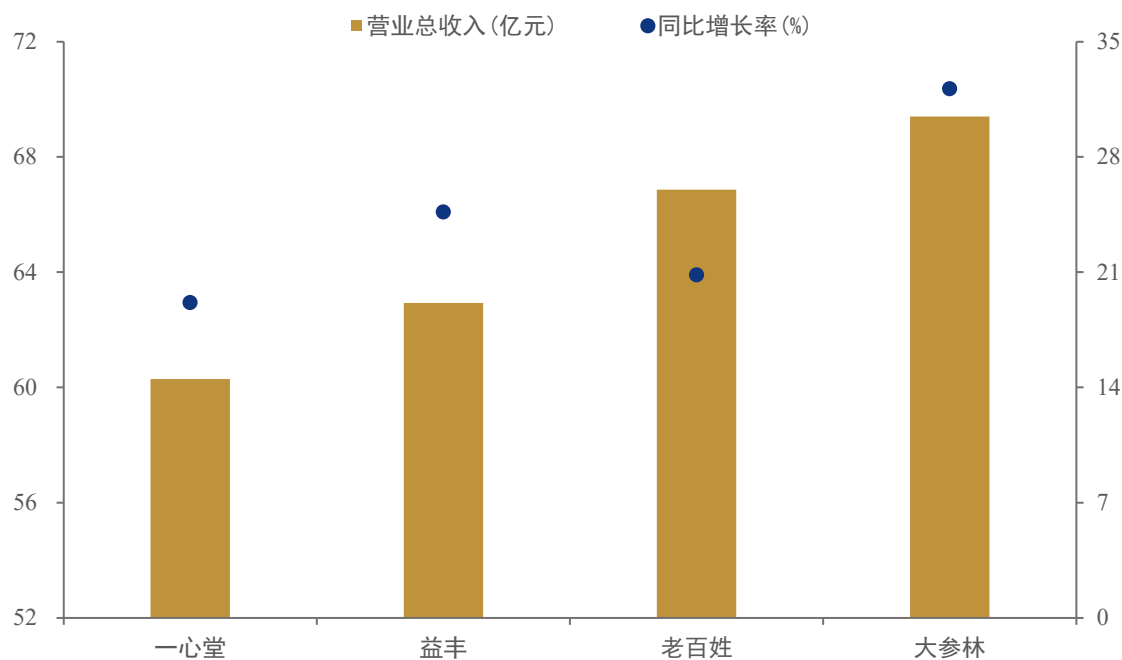


图9：四大医药零售龙头企业2020年年中营业总收入及同比增长率（2020年6月30日）

数据来源：Wind 资讯、公司公告，远东资信整理

随着疫情逐步得到控制，四大民营连锁药店门店扩张布局稳步推进，2020年上半年，一心堂、益丰、老百姓和大参林四家医药零售企业分别新增门店535、422、512和493家，预计更多自建、并购门店有望在下半年逐步落地（图10）。同时，各大药店龙头也纷纷开始探索线上经营模式，以此增加实体门店的服务半径、获得销量增长。

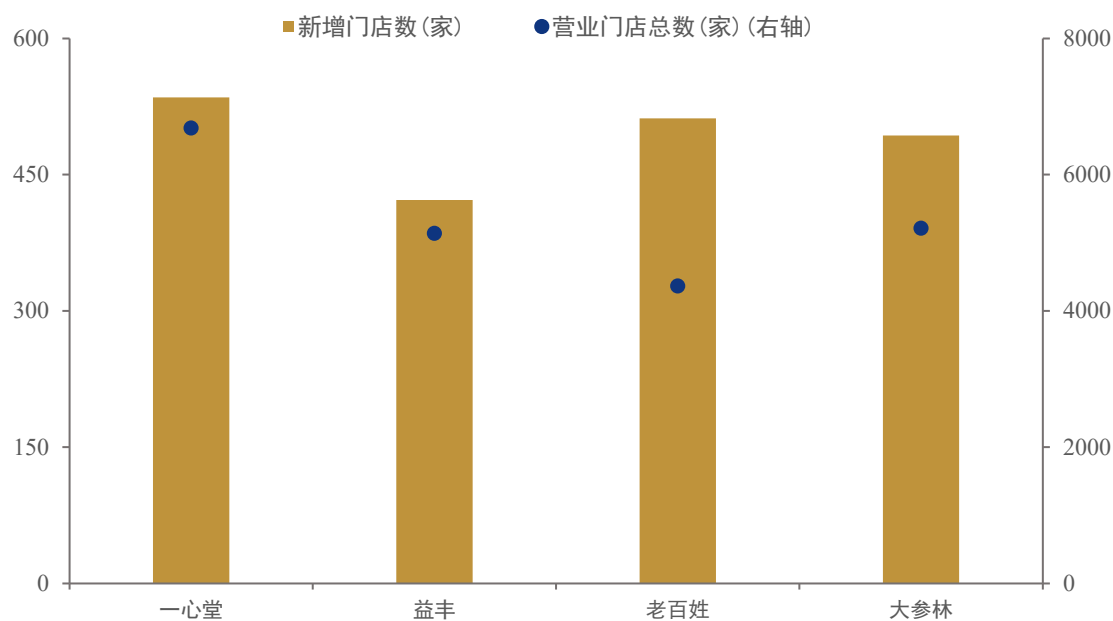


图10：医药零售龙头企业2020年年中营业门店总数量及新增数量（2020年6月30日）

数据来源：Wind 资讯、公司公告，远东资信整理

然而，对于中小医药零售企业而言，在客流下滑的情况下，仍然需要承担费用支出，部分药房甚至出现闭店现象。2020年下半年中小药房的退出意愿或将逐步提升。综合来看，疫情对中小企业负面影响较大，但是利好大型连锁企业，中小企业未来面临被整合的可能，未来行业集中度仍有较大的上升空间。

#### （四）毛利率持续下降，零售转型综合服务是趋势

评价一个医药零售企业经营能力最为重要的核心指标有三个，分别是客流量、客单价和回购率。与一般零售行业相比，医药零售行业具有消费频次低、毛利率高的特征，零售企业在客流量和回购率方面很难做到提升，而较高的客单价带来的高毛利率弥补了客流量和回购率方面的不足。

然而，在当前的政策环境下，客单价不断下降已经形成不可避免的趋势。从图 11 可以看出，四大医药零售企业的销售毛利率在过去的两年里不断下降，截至 2020 年年中，一心堂、益丰、老百姓和大参林销售毛利率分别为 36.21%、38.08%、32.31%和 38.07%，与 2018 年同期相比，平均下降 3.82 个百分点。随着各项政策的逐步落地，预计未来药价仍有很大的下降空间，医药零售企业利润空间将会不断收缩。

在客单价不断降低的形势下，将服务范围不断拓宽将是医药零售企业突破降价困境的有效手段。未来零售药店将不仅提供药品销售的单一服务，同时也将致力于提高消费者的购药体验，发展与药品销售相配套的服务项目，如用药指导等专业内容。只有这样，才可以推动经营的附加价值增长，有效提高客单价、回购率和顾客黏性，抢占更多区域市场份额，构建渠道壁垒。此外，在政策不断驱动处方外流的背景下，医药零售企业从零售商向综合健康服务提供商转型也是提高门店客流量的必经之路。

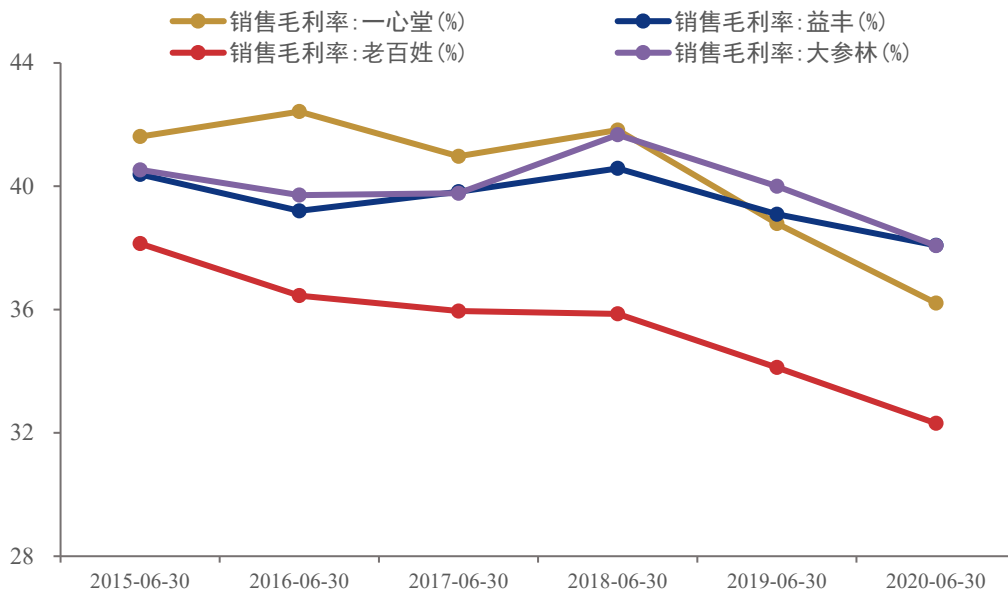


图 11：四大医药零售龙头企业销售毛利率变化趋势（2015-2020）

数据来源：wind，远东资信整理

### 三、总结

医药零售是医药流通的重要环节，是衔接消费者和药品的关键窗口，上游对接医药生产企业和批发企业，下游直接面对个人消费者，让药品能够顺利的从生产商或医药批发企业流动到消费者手中。

我们从以下4个方面讨论了医药零售行业近期的运行趋势。

在行业政策方面，医药零售企业的生存环境日益优化。在各项政策的引导下，医药零售行业市场规模不断扩大。药品价格近年来受政策引导不断下行，对医药零售企业的利润空间造成负面影响。同时，处方药外流将医院的部分市场需求转移至医药零售行业，为医药零售行业的市场规模扩大提供了动力。此外，相关政策对医药零售企业经营、管理和人员资质方面越发严格的要求或将引导行业集中度逐渐提升。

在行业市场规模方面，医药行业整体销售增速在之前的几年里呈现逐渐放缓的趋势，但是在人口老龄化和未来“双循环”新发展格局的双重影响下，我国医药市场需求在未来仍然拥有相当乐观的成长潜力。

在行业竞争格局方面，目前行业集中度仍处于较低水平。由于行业政策的不断引导、市场竞争加剧，未来医药零售行业将会持续向高集中度、高连锁率方向发展。今年的新冠肺炎疫情将成为加速这一进程的催化剂。虽然疫情在爆发初期拖累了医药零售行业整体销售额增长，众多中小药店难以维持，但是行业龙头逆势而为，保持了强劲的增长势头和扩张速度，加速了行业整合。

在企业运营模式方面，医药零售企业正处于业务转型风口。当前的政策环境不断引导客单价不断下降，药店利润空间受到侵蚀，为在客单价、客流量和回购率方面有所提升，医药零售企业未来将逐渐从零售商向综合健康服务提供商转型。

总的来说，对于大型医药零售连锁企业而言，当前行业信用环境良好，未来增长预期较为乐观。而对于中小医药零售企业而言，生存环境较差，未来面临被兼并/退出可能。



### 【作者简介】

陈浩川，北京化工大学材料科学与工程硕士，研究部助理研究员。

王润通，北京林业大学国际商务硕士，研究部实习生。

### 【关于远东】

远东资信评估有限公司（简称“远东资信”）成立于1988年2月15日，是中国第一家社会化专业资信评估公司。作为中国评级行业的开创者和拓荒人，曾多次参与中国人民银行、证监会和发改委等部门的监管文件起草工作，开辟了信用评级领域多个第一和多项创新业务。

站在新的历史起点上，远东资信充分发挥深耕行业30余年的丰富经验，以准确揭示信用风险、发挥评级对金融市场的预警功能为己任，秉承“独立、客观、公正”的评级原则和“创新、专业、责任”的核心价值观，着力打造国内一流、国际知名的信用服务平台。



### 远东资信评估有限公司

网址：[www.sfecr.com](http://www.sfecr.com)

#### 北京总部

地址：北京市东城区东直门南大街11号中汇广场B座11层  
电话：010-57277666

#### 上海总部

地址：上海市杨浦区大连路990号海上海新城9层  
电话：021-61428088 021-61428115

### 【免责声明】

本报告由远东资信提供。报告引用的相关资料均为已公开信息，远东资信进行了合理审慎的核查，但不应视为远东资信对引用资料的真实性及完整性提供了保证。

远东资信对报告内容保持客观中立态度。报告中的任何表述，均应严格从经济学意义上去理解，并不含有任何道德偏见、政治偏见或其他偏见，远东资信对任何基于这些偏见角度理解所可能引起的后果不承担任何责任。报告内容仅供读者参考，但并不构成投资建议。

本报告版权归远东资信所有，未经许可，任何机构或个人不得以任何形式进行修改、复制、销售和发表。如需转载或引用，需注明出处，且不得篡改或歪曲。

我司对于本声明条款具有修改和最终解释权。