

# 连锁药店加速围剿单体药店

第二波连锁药店上市潮已经开启,北京商报记者发现,漱玉平民、大参林、健之佳相继申报上市。上市除募资外,也意味着企业下一步或将进行疯狂并购。已经上市的一心堂、益丰大药房和老百姓大药房均通过收购争抢市场份额。在国家支持药店连锁化发展的基础上,连锁药店加快并购进程,国内大量单体药店消失。



## 争相上市

单体药店数量不断减少的同时,连锁药店迎来新一波上市潮。北京商报记者了解到,自去年底到今年5月,漱玉平民、大参林、健之佳均提交了上市申请。2016年12月,漱玉平民披露首次公开发行股票(A股)招股说明书。根据招股书,漱玉平民拟登陆上海证券交易所,发行数量不超过4370万股,募集资金约10亿元。募集资金主要用于营销网络建设项目、现代物流项目以及医药连锁信息服务平台等。

今年4月,大参林公布招股说明书,根据说明书,大参林拟发行不低于4000万股,募资总额18亿元。募资主要用于医药连锁营销网络建设项目、玉林医药物流中心建设项目、信息化建设项目及补充流动资金项目。5月,健之佳披露招股书,拟登陆上海证券交易所,公开发行不超过1325万股股份,拟募集资金5.09亿元,将

投向新开连锁门店建设、信息化系统升级建设、全渠道营销平台建设等三大项目。

业内分析认为,与欧美等境外市场行业巨头已成规模相比,国内连锁药店刚刚起步,在市场上空间以及整合并购上有很大的机会,成为当前资本布局的新热点,这对于连锁药企来说有较大发展机会。

## 加速并购

上市潮的再次掀起也意味着零售药店并购将进入高潮期。并购是连锁药店争抢市场份额主要手段,这一点从已经上市的一心堂、益丰大药房、老百姓大药房发展轨迹能够看出。

相关统计数据显示,一心堂从上市以来进行了43项并购,并购标的主要为各地药店。益丰大药房在上市后首份年报中提到,要利用医药零售行业并购黄金期,加大行业并购步伐,力争在未来三年内完成相当于1000家门店销售规模的并购目标。

一位不愿具名的分析人士表示,未来三年零售医药连锁行业格局将发生变化,5000亿元市场可以容纳15家左右上市公司,加速并购获得更多门店是连锁药店近几年的主要竞争方式。老百姓大药房董事长谢子龙此前在接受媒体采访时表示,现有零售药店连锁率较低,药品零售市场发展会逐渐从门店数量增长向连锁化集中度提升转变。未来三五年,仍是药店间整合、并购、重组的黄金时代。

谢子龙表示,规模化的并购只是过程,整合优化才是目的。抢占多数省份布点管理先机,并购整合方面才更容易发挥协同效应。医药分开逐步推进,行业专业服务价值将会日渐凸显,专业化服务将成为药品零售行业未来转型成败的关键以及差异化竞争的根本。

## 单体药店数量骤减

政策支持药店连锁化以及连锁药店

巨头争相上市的情况下,单体药店或加速淘汰。日前,国家食药监总局发布《2016年度食品药品监管统计年报》显示,从2013年到2016年,连锁药店数量不断增加,单体药店数量则不断减少。2016年,连锁药店数量首次超过单体药店。数据显示,截至2016年11月底,全国共有药品经营许可证持证企业46.6万家,其中,零售连锁企业5609家,零售连锁企业门店22万家;零售单体药店22.6万家。

单体药店逐渐消失一方面受政策提倡零售药店行业集中化影响,另一方面是新修订的GSP认证、飞检、两票制等因素增加药店规范成本导致单体药店最终选择关停或被收购。

2016年底商务部发布的《全国药品流通行业发展规划(2016-2020年)》中提到,到2020年培育形成一批网络覆盖全国、集约化和信息化程度较高的大型药品流通企业。药品批发百强企业年销售额占药品零售市场总额40%以上;药品零售连锁率达50%以上。药品零售业竞争激烈,店面租金不断上升让零售药店尤其是单体药店面临较大成本压力,而药店需要配备执业药师进一步增加单体药店人工成本。一位药店工作人员向北京商报记者表示,药店配备执业药师费用约为一个月5000-6000元,药店零售市场竞争激烈,单体药店营收状况并不乐观,很多药店难以负担这部分费用。此外,新版GSP(《药品经营质量管理规范》)对门店在信息化仓储自动温测、冷链管理、设备验证等方面有较多硬性要求,单体药店达标难度较大。

北京商报记者 刘宇 郭秀娟

# 爱尔眼科开发“黑科技”,人工智能一举领先国际

继开发青少年近视控制可穿戴产品——“云夹”之后,爱尔眼科近日又成功研发眼科智能诊断系统,该系统对病患基数巨大的糖尿病性视网膜病变(DR)和年龄相关性黄斑变性(AMD)的诊断准确率目前已达到93%以上,一举达到了国际领先水平。该系统由爱尔眼科眼底病学组专家团队与合作伙伴共同开发。

爱尔眼科董事长陈邦表示,将人工智能(AI)与眼科医疗结合,既是满足大量眼底病患者的现实需要,更是中国眼科行业在全球后来居上的潜在优势。通过智能阅片,准确、量化、及时地对病人眼底影像进行初筛,将有效协助医生的诊断、提高诊断效率。尤其对于医生资源相对匮乏的地级、县域医院,通过O2O的高效远程医疗体系,使基层医院有望逐步接近与大医院同样的诊断水平。

爱尔眼科总院长、著名眼底病专家唐仕波表示,中国约有1.1亿糖尿病患者,而糖尿病性视网膜病变是其最严重的并发症之一,发病率达24.7%-37.5%。随着老龄化社会的到来,年龄相关性黄斑变性的发病率也持续上升。现阶段国内缺少优秀的眼底病医生,诊断方式也非常低效。这套系统很好地抓住了这个痛点,相当于给医生配备了“智能高参”,很好地解决了这个突出矛盾,未来将造福数百万患者和家庭,临床意义和社会意义非常重大。

业内专家认为,爱尔眼科一直注重眼科学和视觉科学的新技术开发,不断出现令业界瞩目的研究成果和创新技术,无疑会持续推升其在国际界的地位和社会影响力。

公开资料显示,爱尔眼科创立于2003年1月24日,是中国规模最大的眼科医疗

连锁机构之一,中国首家IPO上市的医疗机构,于2009年10月30日作为首批28家公司之一登陆创业板。截至2016年7月,已在全国27个省(市、区)建立了120余家专业眼科医院,年门诊量超过350万人。

2016年8月,爱尔眼科发布公告披露公司移动医疗发展规划及实施进展。爱尔眼科表示,公司立足于医疗服务行业的具体特点,发挥全国分级连锁医院网络的独特优势,依托庞大医疗团队的雄厚实力,整合利用各类社会医疗资源、技术资源,制定实施了“爱尔眼科移动医疗发展规划”,目标是构建贯穿线上与线下、医疗与预防、院内与院外协同的全时空“眼健康保障系统”,为14亿国人提供高质量的终身眼健康管理;同时,在产业发展方面,全方位创新公司在新时期的发展模式和服务模式,在业内率先形成商业模式先进、盈利模式清晰的移动医疗体系,培育引领行业前进的“眼健康生态圈”,确保公司在未来竞争中实现战略制胜。

按照移动医疗战略的总体部署,爱尔眼科进行积极布局和分步实施。一方面,加快医疗信息化升级改造,为开展移动医疗打造先进的基础设施;另一方面,设立基层服务网络,研发和投资海内外领先的移动医疗项目,整合各类社会资源。

为创新眼健康服务模式,爱尔眼科出资1000万元与南京爱尔安星医疗产业投资中心共同投资湖南极视互联科技有限公司(以下简称“极视互联”),注册资本为人民币1亿元,爱尔眼科占比10%。

极视互联以眼健康服务为核心,通过线上云服务平台和线下爱眼e站的协同,打造线上线下结合的眼健康服务模式。一方面在城市社区、县域村镇等区域,通过



合作、自建、加盟等多种形式大量开设线下眼健康体验店,突出“专业、便捷、高效”的功能定位,实现基础服务在社区、疑难病症向医院转诊、康复回社区的目标;另一方面,建立眼科垂直领域的线上云服务平台,集成在线问诊、自诊自查、知识宣教、远程诊疗、在线商城等服务,导入更多的患者流量,通过线下服务体验,建立用户感知的同时,并通过数据采集和分析提高服务质量与服务效率。

目前,极视互联已在长沙、天津、成都等地布局多家社区爱眼e站,积极探索社区眼健康服务路径;同时,极视互联自主开发的筛查系统、业务系统均已投入眼健康服务的实际业务中,并获得软件著作权两项,App、远程医疗、天眼系统等线上产品研发正在有序地推进过程中。

在可穿戴设备方面,爱尔眼科投资78.13万元增资杭州镜之镜科技有限公

司,增资完成后注册资本为100万元,爱尔眼科占10%。

镜之镜科技是专注于眼科可穿戴设备研发的高科技企业,核心成员具有多年眼科产品研发经验。通过与爱尔眼科集团眼视光专家的联合研发,镜之镜科技推出的“云夹”产品,可全方位监测用户的用眼行为,并对各类不科学的用眼习惯进行干预。在2016年7月召开的视觉健康创新发展国际论坛上,来自国内外13位眼科权威专家共同论证后发布,云夹在近视控制方面的监测精准度高达97%,将可能是近视眼临床防控方面的一个新的有效手段。

鉴于公司与镜之镜科技在产品研发、眼科专业、市场渠道等方面存在优势互补,公司将与其开展深度战略合作,共同开发眼科类相关产品,并积极推动产品的市场化和探索新型商业模式。