

来源 | 赛柏蓝（未经授权禁止转载）

撰稿 | 遥望

截至目前，四大药商2021年财报已经全部发布，从营收、净利、主营业务等角度来看，在疫情、带量采购等政策的影响下，医药商业领域的改变在持续发生。

01 四大药商核心数据能打

首先是营收排序：

2021年，国药控股以5210亿元总营收继续排名第一，同比增长14.16%；紧随其后的是上海医药（总营收2158.24亿元），同比增长12.46%；再次是华润医药（总营收2368.06亿港元，折合人民币1976.84亿元），同比增长18.2%；第四名仍然是九州通（总营收1224.1亿），同比增长10.42%，也是唯一一家民营医药商业龙头。

在净利润方面：

国药控股，基本消化了药品和医疗器械带量采购不断扩面实施所带来的药械价格下降的影响，去年全年实现净利润人民币130.65亿元，同比增长8.00%，归母净利润达到人民币77.59亿元，同比增长7.95%；

上海医药，实现归属于上市公司股东的净利润50.93亿元，同比增长13.28%；

华润医药，实现净利润港币66.474亿元，较去年的净利润港币53.236亿元增长24.9%。

九州通，受疫情和研发投入提升的影响，实现归母净利润24.48亿元，首次出现历史性下降，较上年同期下降20.38%。

02 持续扩大渠道覆盖，分销、零售都加码

虽然四大药商的具体业务类型均有所不同，覆盖工业、批发、零售等环节，但是从四大药商去年的年报来看，分销、零售、代理等业务的重要程度凸显，尤其是分销可以说是四大药商各项业务中的重中之重。

国药控股

从最核心的经营业务来看，2021年，国药控股的医药分销业务销售额近3900亿元，同比增长11.96%。不过作为最主要的业务板块，药品分销板块在国药控股去年的收入占比中同比呈现下降趋势，降低1.56个百分点至72.62%，而医疗器械和药品零售板块则分别同比上升1.1个百分点和0.26个百分点，达到20.14%和5.41%。

国药控股基层市场业务持续拓展，各省、市、自治区的终端网络覆盖已经超过50万家。

其次是医药零售业务，国药控股收入合计人民币290.59亿元，同比增长20.26%，业务收入占比达到5.41%，同比提高0.26个百分点。

截至2021年末，国药控股的零售门店总数达到10259家，较上年末增加1282家，其中中国大药房8798家，较上年末增加1138家；专业药房1461家，较上年末增加144家。其中「双通道」药房总数达到403家，覆盖全国25个省份。

上海医药

上海医药的商业业务贡献收入1906.2亿元。在四大药商中，上海医药在全国进口药和创新药服务上的地位靠前——上海医药是最大的进口药品服务平台。

上药分销网络覆盖全国31个省、直辖市及自治区，其中通过控股子公司覆盖全国24个省、直辖市及自治区，覆盖各类医疗机构超过3.2万家，零售网络分布在全国16个省区市，零售药房总数超过2000家。

去年全年，上海医药引入18个进口总代品种，保持进口创新药商业总代的优势地位。

根据年报，上海医药为全球医药企业创新产品提供涵盖上市前合作、进出口服务、全国分销、创新增值四大领域的全供应链一站式管理服务。

华润医药

华润医药拥有208个物流中心构成的全国性分销网络，战略性覆盖中国28个省、直辖市及自治区，客户数量超13万家，其中包括二、三级医院9421家，基层医疗机构客户近七万家。

另外，华润医药经营中国最大零售药房网络之一，其通过华润堂和德信行等全国或地区性的优质品牌经营801家零售药房——其中包括DTP专业药房211家（含双通道」药店87家）。

2021年，华润医药制药、医药分销、药品零售三个主要业务分部的收益占比分别为14.9%、81.9%以及3.2%。

其中，制药业务实现收入386.14亿港元，同比增长19.9%；医药分销业务实现收入1991.25亿港元，同比增长17.9%；医药零售业务实现收入76.05亿港元，同比增长17.6%。

受疫情缓解及外延并购带动，华润医药的制药业务中自我诊疗（CHC）板块、处方药板块及生物药板块收入增长显著，其中CHC业务实现收入167.33亿港元，同比增长31.5%，主要系阿胶系列产品、儿科、感冒及皮肤业务收入同比大幅上升；处方药板块实现收入193.65亿港元，同比增长11.9%；生物药业务实现收入4.39亿港元，同比增长176.7%，主要系公司完成博雅生物和海斯制药的并购所致。

报告期内，华润医药的医药分销业务实现分部收益港币1991.254亿元，较2020年增长17.9%。去年分销业务毛利率为6.2%，较上年同期下降0.9个百分点，主要由于疫情缓解，毛利率水平较高的防疫物资出口业务收入减少。

至于医药零售业务录得收益港币76.05亿元，较2020年同比增加17.6%，主要因为高值药品直送业务（DTP）业务收入增速较快。

去年，华润医药加强了进口品种的引进，全年进口产品销售额约人民币127亿元，新引进17个产品（其中包括药品三个品种、器械七个品种和大健康五个品种的进口总经销权）。

九州通

全品类经营品规51万个——其中中西成药品规数9.94万个，器械品规数27.32万个，中药品规数7.3万个，保健品和化妆品等其他品规数6.43万个。

B端客户规

模39.7万家——其中

城市及县级公立医院客户1.2万家，连锁及单体药店客户17.5万家（覆盖零售药店总数超过30万家），基层及民营医疗机构客户达到19万家。

截至目前，九州通“万店联盟”计划已实现自营及加盟药店6138家，覆盖全国28个省市，预计2022年底将突破10000家，九州通预计未来3年发展联盟药店达到30000家以上。

截至去年，九州通总代总销药品品规达1426个，总代总销医疗器械品规达325个。由于总代总销业务的毛利率较高，净利率也高，其对九州通业绩贡献度持续提升。

去年，九州通总代总销品牌推广业务（包括药品和医疗器械）实现销售130.10亿元、同比增长11.01%；毛利13.88亿元，同比减少12.77%——主要是报告期内毛利较高的个别总代产品销售较少所致。

九州通分销业务实现销售1047.51亿元、同比增长10.70%，毛利74.03亿元、同比增长3.93%——销售增长是因为报告期内九州通加强县域商业、百强连锁战略合作，拓展连锁委托配送项目。

去年，九州通新增覆盖40个空白县，实现了1200个县域市场的终端覆盖。

同期，九州通零售业务实现销售18.40亿元、同期减少9.39%，毛利率17.09%，同比下降9.08个百分点。

03 集采推动，医药商业集中度持续提升

两票制、带量采购等政策接连落地，医药流通行业集中度持续提升。

以九州通为例，由于集采品种对于配送时效、成本控制、渠道覆盖等严格要求，九州通利用自身优势积极参与国家及地方带量采购品种配送招标，取得不小成果。

在31个省区可配送品种数共1680个，独家配送品种共222个（其中省独家品种共71个）；地方带量采购已完成24个项目，可配送品种达240个。

通过参与带量采购，九州通持续推进医院合伙人项目，期内完成签约项目860

个，其中595个等级医院，265个县域项目。

目前传统优势在院外和基层的九州通，城市公立医院有效客户达8800余家，覆盖率约65%；县级公立医院约3400家，覆盖率约30%。

国药控股也表示抓住了带量采购带来的行业转型趋势，通过持续挖掘配送网络的规模优势，积极承接带量采购相关产品的市场份额，推动药品流通向全国化、集约化服务转型。

华润医药则称，在国家集采的顶层设计和坚定推行下，省级集采和联盟集采也全面提速。多样的集采政策，给企业带来巨大的挑战。

总的来看，带量采购压缩药品价格，推动部分药品转向院外，对于头部药商的院内市场开拓、院外代理业务均产生了推动作用，与此同时，中小药商市场也相应受到压缩。

据商务部统计，2011年-2020年，我国医药市场销售整体增速逐年放缓。2020年我国前100家药品批发企业主营业务收入占同期全国医药市场总规模的73.7%——

其中九州通等4家全国龙头企业主营业务收入占同期全国医药市场总规模的42.6%。

2021年10月28日，商务部发布《关于“十四五”时期促进药品流通行业高质量发展的指导意见》明确提出提高行业集中度的要求。

指导意见支持药品流通企业跨地区、跨所有制兼并重组，培育大型现代药品流通骨干企业。

到2025年，药品流通行业培育形成1-3家超五千亿元、5-10家超千亿元的大型数字化、综合性药品流通企业，5-10家超五百亿元的专业化、多元化药品零售连锁企业，100家左右智能化、特色化、平台化的药品供应链服务企业。

同时，药品批发百强企业年销售额占药品批发市场总额98%以上；药品零售百强企业年销售额占药品零售市场总额65%以上；药品零售连锁率接近70%。

根据上述要求，头部企业拿下更多市场份额的同时，医药流通行业的结构要进一步优化。

预计头部企业占据更多市场，行业持续兼顾重组成为未来4年医药商业领域的主旋律。

- 留言讨论，更多观点 -