

2021年医药政策系列： “双通道药店”11月底明确落地， DTP药房迎来发展机遇

Pharmaceutical two-channel supply mechanism benefit DTP
pharmacy

医薬品の2チャネル供給メカニズムはDTP薬局に利益をもたらします

概览标签：“双通道”机制、零售药店、DTP药房、处方外流

报告主要作者：邓云婷

2021/10

报告提供的任何内容（包括但不限于数据、文字、图表、图像等）均系头豹研究院独有的高度机密性文件（在报告中另行标明出处者除外）。未经头豹研究院事先书面许可，任何人不得以任何方式擅自复制、再造、传播、出版、引用、改编、汇编本报告内容，若有违反上述约定的行为发生，头豹研究院保留采取法律措施，追究相关人员责任的权利。头豹研究院开展的所有商业活动均使用“头豹研究院”或“头豹”的商号、商标，头豹研究院无任何前述名称之外的其他分支机构，也未授权或聘用其他任何第三方代表头豹研究院开展商业活动。

研究目的

- | 总结“双通道”政策定义和各地情况
- | 深入分析“双通道”政策影响
- | 梳理“双通道”药品目录和药店要求
- | 研究DTP药房发展现状
- | 探讨DTP药房市场竞争格局
- | 梳理中国DTP药房行业优秀企业

东方财富

www.leadleo.com



www.leadleo.com 400-072-5588

本次研究课题旨在通过梳理“双通道”政策定义和各地实行情况，分析“双通道”政策影响，基于“双通道”药品目录和药店要求角度切入研究DTP药房发展现状，探讨DTP药房市场竞争格局，力争为投资者提供具有深度的观点与洞察

——头豹研究院

01

“双通道”管理机制纳入零售药店，解决药品“进院难”问题

- 为解决谈判药品“进院难”问题，零售药店将纳入“双通道”机制，即通过定点医疗机构和定点零售药店两个渠道满足谈判药品供应保障、临床使用等方面的合理需求，并同步纳入医保支付。该政策实行意义在于增加定点药店通道，充分发挥药店分布广泛，市场化程度高和服务灵活等优点，提升谈判药品供应保障水平，提高患者用药可及性，保障参保患者利益

02

因与“双通道”药店遴选标准吻合度高，DTP药房更具入选优势

- 纳入“双通道”管理的定点药店需在信息化，药品管理，人才配备和医保基金监管四方面满足更严格要求，DTP药房因与“双通道”药店遴选标准吻合度高，更具入选优势。DTP药房指患者在医院开具处方后，药房根据处方以患者或家属指定的时间和地点送药上门，并且关心和追踪患者的用药进展，提供用药咨询等专业服务。目前DTP药房市场份额占比较小，但仍处于高速发展阶段，2020年市场规模达190亿元。销售品种以肿瘤药和免疫调剂为主，部分PD-1品种在DTP药房销售占比超90%

03

中国DTP药房行业竞争格局存在三类企业

- 中国DTP药房行业三类玩家包括医药商业公司，传统零售连锁药店和互联网大数据科技公司。传统医药商业公司向批零一体化转型自建DTP药房，如国药系、华润系和上药系等；传统零售连锁药店转型处方药销售，以聚焦高端处方药的DTP店中店模式运营，如国大药房、老百姓、益丰等；互联网+大数据公司以新技术赋能DTP业态，创新多维服务，打造智慧DTP药房，如邻客、思派、圆心等

各市“双通道药店”11月底明确落地，DTP药房迎来发展机遇

日前，医保局对“双通道”药店的落地提出明确的时间要求：

“原则上2021年10月底前，各省份要确定本省份纳入‘双通道’管理的药品名单并向社会公布。2021年11月底前，各省份要实现每个地级市（州、盟）至少有1家符合条件的‘双通道’零售药店，并能够提供相应的药品供应保障服务。”与普通定点零售药店相比，符合纳入“双通道”管理的定点零售药店在信息化、药品管理和监管方面需满足更高的要求，是否利好更切合标准的DTP药房？本篇报告将详细进行分析

目录

CONTENTS

◆ 名词解释	-----	07
◆ 国谈药品“双通道”管理机制分析	-----	08
• 政策定义与各地实行情况	-----	09
• “双通道”机制实行意义	-----	10
• “双通道”药品目录	-----	11
• “双通道” 药店标准	-----	12
◆ “双通道”机制下DTP零售药房机遇	-----	14
• 定义与增长潜力	-----	15
• DTP药房发展现状	-----	16
• DTP药房竞争格局	-----	17
◆ 中国DTP药房行业推荐企业	-----	19
• 上药云健康	-----	20
• 思派大药房	-----	21
• 老百姓大药房	-----	22
◆ 方法论	-----	24
◆ 法律声明	-----	25

东方财富
www.leadleo.com

目录

CONTENTS

◆ Terms	-----	07
◆ Pharmaceutical two channel supply mechanism	-----	08
• Policy	-----	09
• Influence	-----	10
• Drug list	-----	11
• Pharmacy requirement	-----	12
◆ Direct to Patient Pharmacy	-----	14
• Definition	-----	15
• Market status	-----	16
• Competition	-----	17
◆ Recommended Companies	-----	19
• SPH Health Commerce Co., Ltd	-----	20
• MEDOFFERx	-----	21
• LBX Pharmacy	-----	22
◆ Methodology	-----	24
◆ Legal Statement	-----	25

东方财富
www.leadleo.com

图表目录

List of Figures and Tables

图表1：国家医保谈判药品“双通道”管理机制定义	09
图表2：医院药品遴选流程	10
图表3：“双通道”管理机制实行意义	10
图表4：“双通道”各批次执行品种情况	11
图表5：“双通道”管理定点零售药店遴选标准	12
图表6：DTP药房模式流通链	15
图表7：DTP药房增长潜力	15
图表8：中国药品不同零售渠道规模及占比，2020	16
图表9：中国DTP药房市场销售额，2020-2024E	16
图表10：DTP药房品种结构，2019	16
图表11：3个PD-1品种在医院/DTP药房销售占比，2019	16
图表12：中国DTP药房竞争格局	17
图表13：上药云健康企业介绍	20
图表14：上药云健康企业主要投资亮点	20
图表15：思派大药房企业介绍	21
图表16：思派大药房企业主要投资亮点	21
图表17：老百姓大药房企业介绍	22
图表18：老百姓大药房投资亮点	22

名词解释

TERMS

- ◆ **医药零售行业：**医药流通子行业，作为药品零售终端，直接面向消费者，进行药品的零售经营活动
- ◆ **“双通道”管理机制：**指通过定点医疗机构和定点零售药店两个渠道，满足谈判药品的供应保障、临床使用等方面的合理需求，并同步纳入医保支付的机制
- ◆ **DTP药房：**Direct to Patient，指患者在医院开具处方直接在零售药房购买药品的一种业务模式
- ◆ **国家谈判药品：**通过谈判准入的方法进入医保目录的，主要是一些临床价值高，但价格昂贵，或者是对基金影响比较大的专利独家品种，需要根据专家评审和投票遴选的结果，确定是否进入医保目录
- ◆ **医药电商：**以医疗机构、医药公司、银行、医药生产商、医药信息服务提供商、第三方机构等以赢利为目的的市场经济主体，凭借计算机和网络技术（主要是互联网）等现代信息技术，进行医药产品交换及提供相关服务的行为
- ◆ **肿瘤药物：**治疗肿瘤疾病的一类药物，是细胞周期非特异性药，其特点为在体外无效而进入体内后有效，因此对培养的肿瘤细胞无细胞毒作用，还兼有明显的免疫抑制作用。常见肿瘤药包括铂类、干扰转录过程和阻止RNA合成的药物和抗生素类等
- ◆ **特瑞普利单抗：**指君实生物自主研发的抗PD-1单抗药物特瑞普利单抗注射液(拓益®)，适用于治疗既往标准治疗失败后的局部进展或转移性黑色素瘤
- ◆ **卡瑞利珠单抗：**指恒瑞医药自主原研PD-1抑制剂卡瑞利珠单抗（艾瑞卡®），用于晚期肺癌、肝癌、食管癌和霍奇金淋巴瘤的治疗
- ◆ **信迪利单抗：**指信达生物的信迪利单抗注射液（达伯舒®），适用于至少经过二线系统化疗的复发或难治性经典型霍奇金淋巴瘤的治疗
- ◆ **医药商业公司：**医药商业是医药行业的子行业分为零售和批发两大类，其中医药批发负责把药品从生产者运送到终端消费者，连接医药生产企业和消费终端



01

国谈药品“双通道” 管理机制分析

- 为解决谈判药品“进院难”问题，零售药店将纳入“双通道”机制，即通过定点医疗机构和定点零售药店两个渠道满足谈判药品供应保障、临床使用等方面的合理需求，并同步纳入医保支付
- “双通道”管理机制实行意义在于增加定点药店通道，充分发挥药店分布广泛，市场化程度高和服务灵活等优点，提升谈判药品供应保障水平，提高患者用药可及性，保障参保患者利益
- 临床价值高、患者急需、替代性不高的品种是医保谈判药品纳入“双通道”管理的原则，第二批“双通道”管理药品纳入92个国谈准入医保目录品种，品种类型不断扩容，以肿瘤药为主
- 纳入“双通道”管理的定点药店需在信息化，药品管理，人才配备和医保基金监管四方面满足更严格要求，DTP药房因与双通道药店遴选标准吻合度高，更具入选优势

www.leadleo.com



国谈药品“双通道”管理机制分析—政策定义与各地实行情况

为解决谈判药品“进院难”问题，零售药店将纳入“双通道”机制，即通过定点医疗机构和定点零售药店两个渠道满足谈判药品供应保障、临床使用等方面的合理需求，并同步纳入医保支付

国家医保谈判药品“双通道”管理机制定义

- ❑ “双通道”指的是定点医疗机构、定点药店两个渠道
- ❑ “双通道”管理机制是指通过定点医疗机构和定点零售药店两个渠道，满足谈判药品的供应保障、临床使用等方面的合理需求，并同步纳入医保支付的机制
- ❑ 新政首次在国家层面上将定点零售药店纳入医保药品供应保障范围，并实行与医疗机构统一的支付政策，“双通道”新政在本质上引导患者流向零售药店

双通道管理机制相关政策文件

2021.05 国家医疗保障局、国家卫生健康委

《建立完善国家医保谈判药品“双通道”管理机制的指导意见》

“通过定点医疗机构和定点零售药店两个渠道，满足国家医保谈判药品供应，并在“双通道”实行相同的医保报销政策”

2021.09 国家医疗保障局、国家卫生健康委

《关于适应国家医保谈判常态化持续做好谈判药品落地工作的通知》

“11月底前，各省份要实现每个地级市（州、盟）至少有1家符合条件的“双通道”零售药店，并能够提供相应的药品供应保障服务”

广东

明确要求年底前出台实施细则，建立谈判药品“双通道”管理机制

新疆

发布的新疆版“双通道”药品管理目录，108个药品纳入“双通道”

福建

明确建立省国谈药品“双通道”管理机制，32种药品列入第一批“双通道”目录

湖南

“双通道”药品取消药店购药医保支付限额，“双通道”药品报销待遇更高

四川

18个高值药品、88个单行支付药品纳入“双通道”管理药品目录

青海

药品目录放宽，肿瘤靶向药品全部纳入“双通道”药物管理目录

安徽

188种药品列入“双通道”目录，每县至少有1家“双通道”定点零售药店

江苏

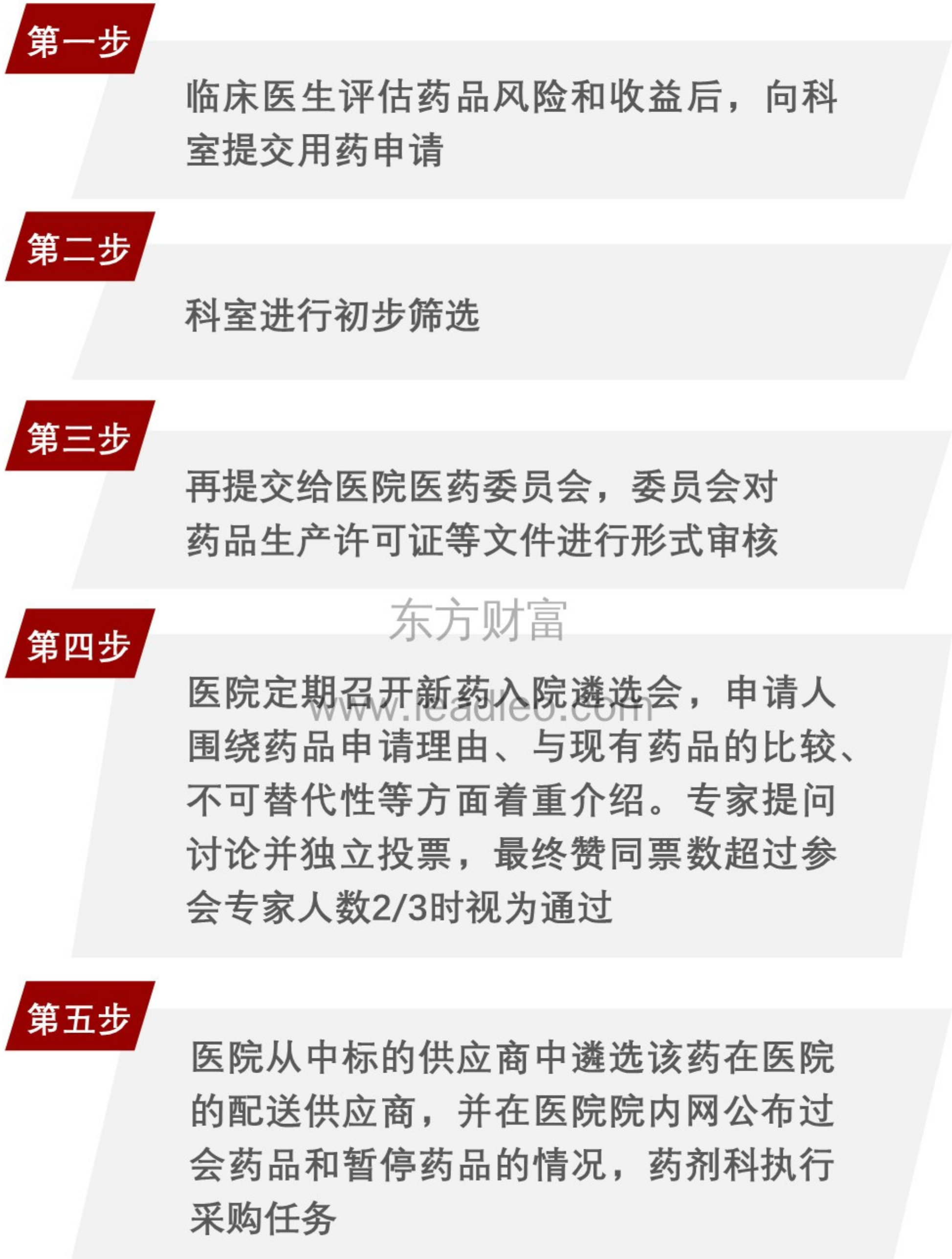
100种药品列入“双通道”目录，明确各市遴选定点零售药店的要求

来源：国家医保局，国家卫健委，头豹研究院

国谈药品“双通道”管理机制分析——“双通道”机制实行意义

“双通道”管理机制实行意义在于增加定点药店通道，充分发挥药店分布广泛，市场化程度高和服务灵活等优点，提升谈判药品供应保障水平，提高患者用药可及性，保障参保患者利益

医院药品遴选流程



- 国家医保药品谈判和集中带量采购是国家医保局成立以来在医药改革上推行的两大举措，与带量采购在谈判时就直接规定医院使用量不同，药品经过谈判进入医保目录之后，并不代表可以直接进入医院药房
- 药品纳入医院目录，是药事管理与药物治疗学委员会的重点工作。一个药品顺利进入医院目录，需要经过五个步骤

“双通道”管理机制实行意义

将定点零售药店纳入谈判药品供应保障范围，与定点医疗机构形成谈判药品报销的“双通道”，破解“进院难”问题，确保国家医保谈判药品顺利落地



国家医保谈判药品“双通道”管理机制

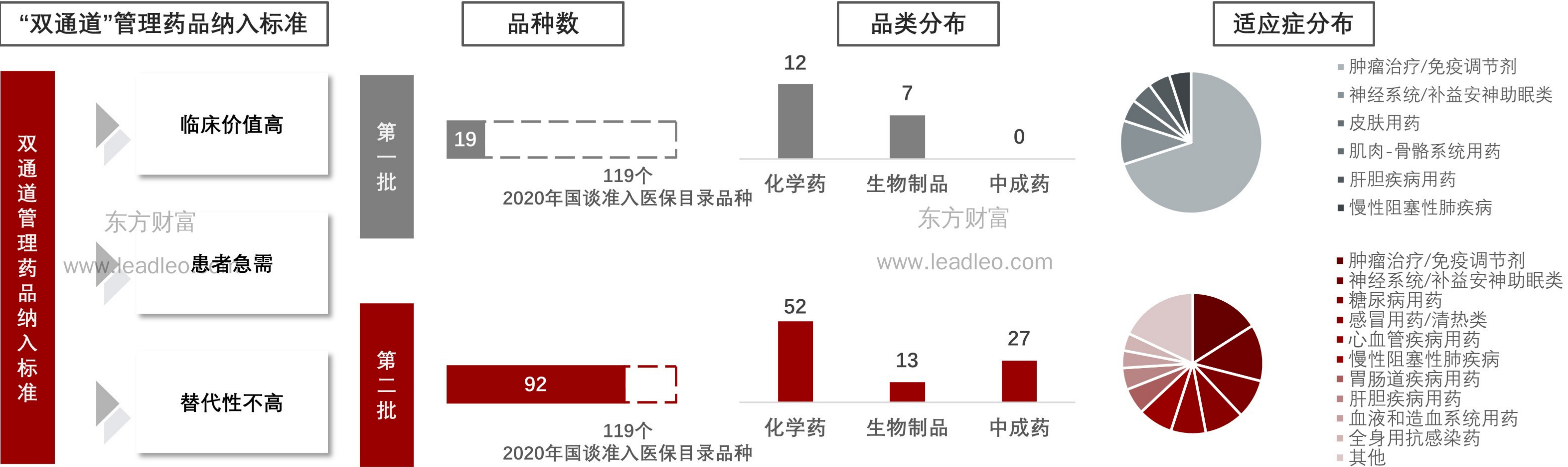


国谈药品“双通道”管理机制分析—“双通道”药品目录

临床价值高、患者急需、替代性不高的品种是医保谈判药品纳入“双通道”管理的原则，第二批“双通道”管理药品纳入92个国谈准入医保目录品种，品种类型不断扩容，以肿瘤药为主

“双通道”各批次执行品种情况

- 国谈“双通道”范围的第一批纳入19个品种数，第二批在此基础上新增73个，总数达到92个品种，均来自于2020年的医保目录谈判新增品种
- 药品类别方面，第一批为化学药和生物制品，第二批新增纳入中成药，92个品种中化学药52个、生物制品13个、中成药27个
- 围绕临床价值高、患者急需、替代性不高的选品原则，肿瘤药是第一批中优先纳入品种，随着第二批产品的纳入，品种类型进一步扩大



来源：中康CMH，头豹研究院

国谈药品“双通道”管理机制分析—“双通道” 药店标准

纳入“双通道”管理的定点药店需在信息化，药品管理，人才配备和医保基金监管四方面满足更严格要求，DTP药房因与双通道药店遴选标准吻合度高，更具入选优势

“双通道”管理定点零售药店遴选标准

- 与普通定点零售药店相比，纳入“双通道”管理的定点零售药店具有更高要求，主要体现在信息化，药品管理，人才配备和医保基金监管方面
- DTP药房指特药药房，专营或兼营治疗特殊疾病药品，由执业药师或者药师为患者提供长期、专业、个性化的药物治疗管理；具有符合药品和服务特殊要求的服务环境、设施设备和配送条件，信息化管理系统完备，质量保障可追溯的零售药店，因与双通道药店遴选标准吻合度高，更具入选优势

双通道定点药店标准	遴选标准	普通药店标准（GSP）
与医保信息平台、电子处方流转平台等对接，确保药品、医保支付等信息全面、准确、及时沟通，对所售药品已实现电子追溯	信息化	无
建立药品质量安全全程监管和追溯机制，具备药品进销存制度、配送管理制度和财务管理制度，落实存储、配送、使用等环节安全责任，能应用药品电子监管码实现对国谈药核对与追溯，确保“双通道”谈判药品质量安全	药品管理	药品零售企业应有与经营规模相适应的营业场所和药品仓库，并且环境整洁、无污染物。营业场所应配置陈列展示、符合药品特性的保管设备以及药品养护等设备，还应药品零售连锁企业应设立与经营规模相适应的配送中心
配备专业人才对患者合理用药进行指导，确保临床用药安全	人才配备	企业应在零售场所内提供咨询服务指导顾客安全、合理用药。药品零售中处方审核人员应是执业药师或有药师以上(含药师和中药师)的专业技术职称
采取严格的措施对患者身份进行核实	医保基金监管	无

DTP药房服务标准（简略）



人员配置与岗位职责

应当配备执业药师和药师，人员数量应当与经营服务规模相适应，执业药师应当具有药学相关专业大学专科及以上学历等要求



信息系统管理

配备与经营服务相适应的计算机和网络系统，能够满足特殊疾病药品和服务质量的管理要求等



经营服务环境

具有与业务开展相适应的经营特殊疾病药品场所，实际经营面积不小于100 平方米；设立独立的特殊疾病药品经营区与药学服务咨询区等要求



药学服务标准

执业药师处方审核调配应当遵守各项有关法规规章、医疗保险制度，严格按照规程审核调配处方；在用药交代时，应对患者进行全面用药审查等要求



冷链药品管理

具有与经营冷链药品规模相适应的储存空间和设施设备，温湿度实时监控，建立完善的冷链质量管理体系，冷链药品收货及验收管理、储存管理、零售包装与发运制度等要求



药物警戒管理

开展药物警戒工作，建立用药监测制度，对药物使用的安全性和有效性进行监测、分析、评估等要求

来源：米内网，头豹研究院

让专业 更专业

头豹定制报告

东方财富

www.leadleo.com

- 轻量化咨询：低价（5万起） 高质（深度） 高效（2周起）
- 对口行业资深分析师执笔
- 满足企业及机构：品宣、业务发展、信息获取等诉求

详情咨询



02

“双通道”机制下 DTP零售药房机遇

- 以专业化为核心的DTP药房正处于高速发展阶段，基于患者疾病治疗时对于院外接受专业药物治疗和便捷购药的需要，DTP药房以其专业的服务优势可较好满足需求，具备强劲增长潜力
- 目前DTP药房市场份额占比较小，仍处于高速发展阶段，2020年市场规模达190亿元。销售品种以肿瘤药和免疫调剂为主，部分PD-1品种在DTP药房销售占比超90%
- 中国DTP药房行业三类玩家包括医药商业公司，传统零售连锁药店和互联网大数据科技公司，其中资源更为丰富的商业公司在特药药房领域占有最高市场份额

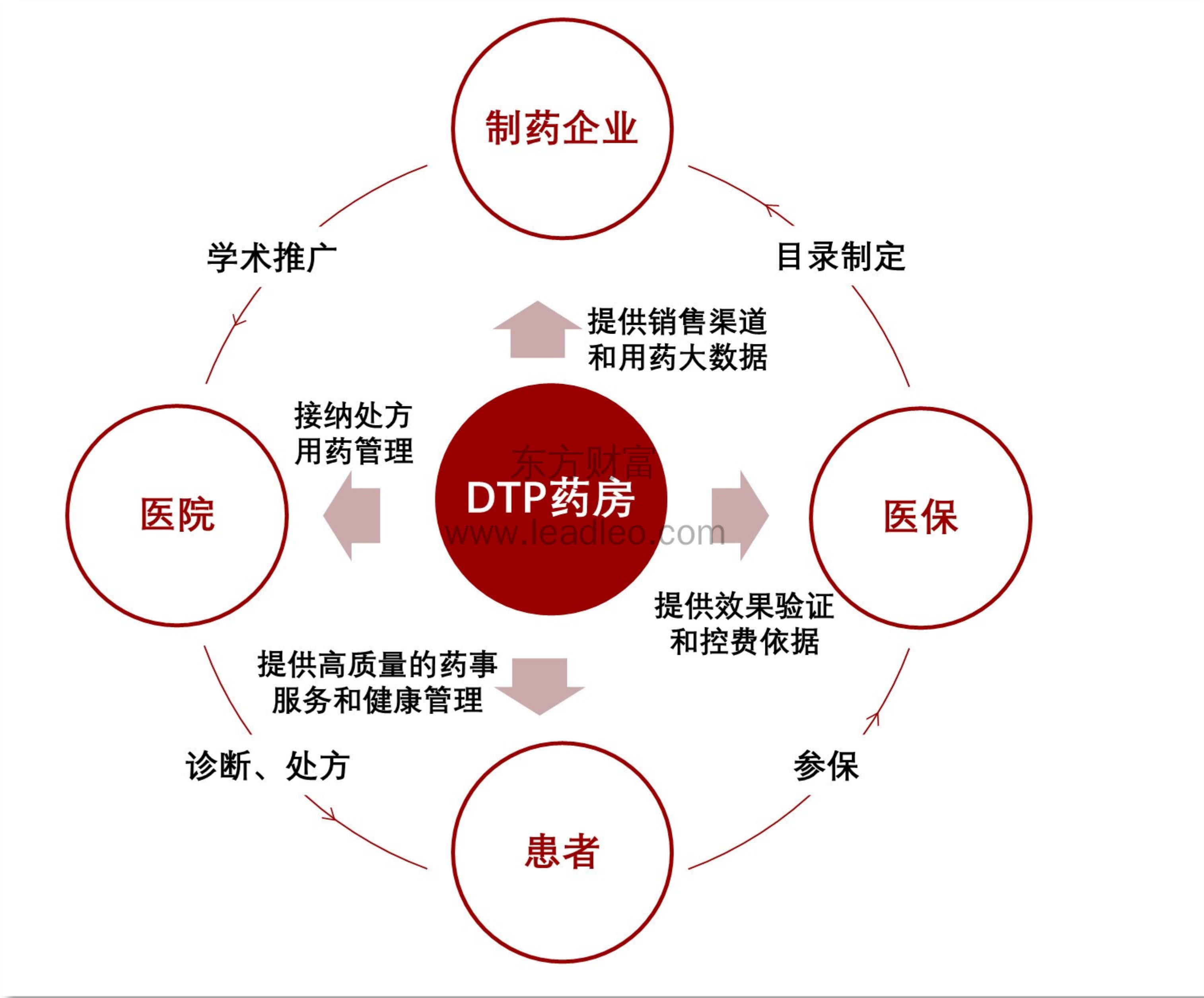
www.leadleo.com



“双通道”机制下DTP零售药房机遇—定义与增长潜力

以专业化为核心的DTP药房正处于高速发展阶段，基于患者疾病治疗时对于院外接受专业药物治疗和便捷购药的需要，DTP药房以其专业的服务优势可较好满足需求，具备强劲增长潜力

DTP药房模式流通链



DTP药房增长潜力

	药品阶段	厂家意愿	市场地位	市场潜力
DTP药房	进院前	与厂家配合推动医生、患者联动管理	主要渠道	近年肿瘤新药处于爆发阶段
	进院后	厂家向医院倾斜	补充渠道	新特药主要销售市场，市场份额大
	带量后	落标厂家推动处方外流	重要性上升	已纳入吉非替尼等，纳入品种逐渐增多

DTP药房，即Direct to Patient，指患者在医院开具处方后，药房根据处方以患者或家属指定的时间和地点送药上门，并且关心和追踪患者的用药进展，提供用药咨询等专业服务

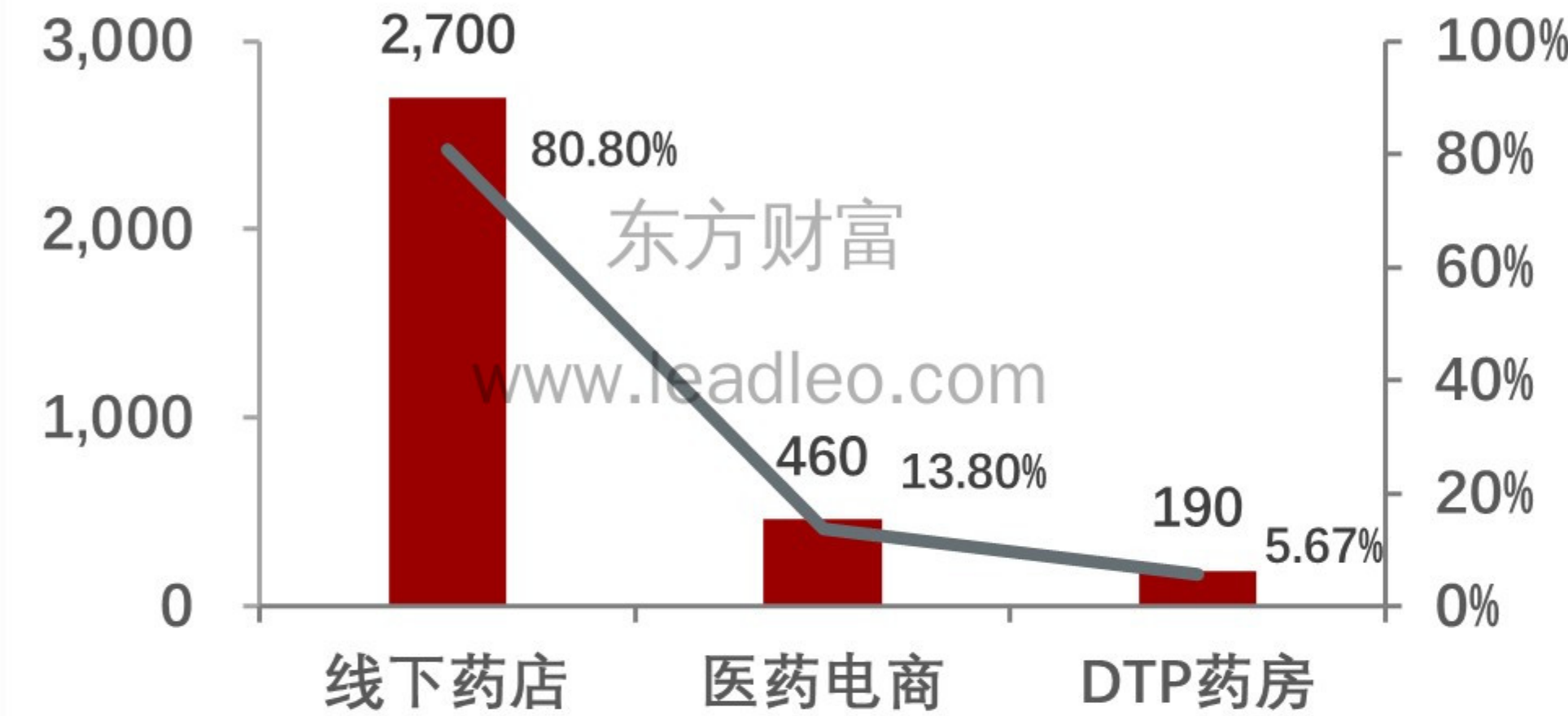
DTP药房模式跳过代理商、药品招标、医院等流通环节，最核心的任务是为患者提供全程用药指导和健康管理，对售后进行跟踪。医生将处方信息和DTP药房互通，建立双方交流反馈机制，共同为患者提供安全准确的用药服务，为药企提供销售渠道，自身也能获得较高利润。该模式虽然精简流通链，但对患者、对医生、对医院、对药企药店都有积极影响

“双通道”机制下DTP零售药房机遇—DTP药房发展现状

目前DTP药房市场份额占比较小，仍处于高速发展阶段，2020年市场规模达190亿元。销售品种以肿瘤药和免疫调剂为主，部分PD-1品种在DTP药房销售占比超90%

DTP药房市场现状

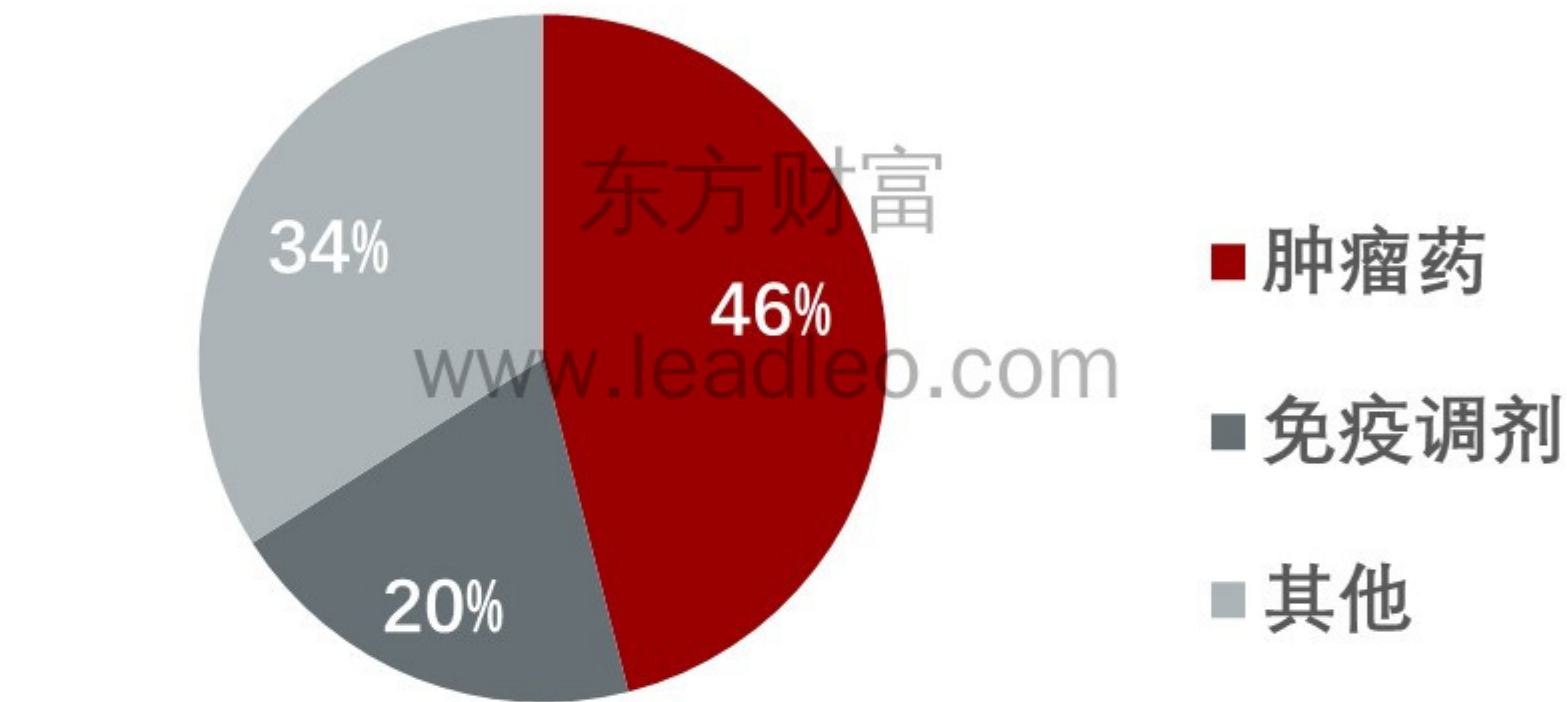
中国药品不同零售渠道规模及占比，2020
单位：亿元%



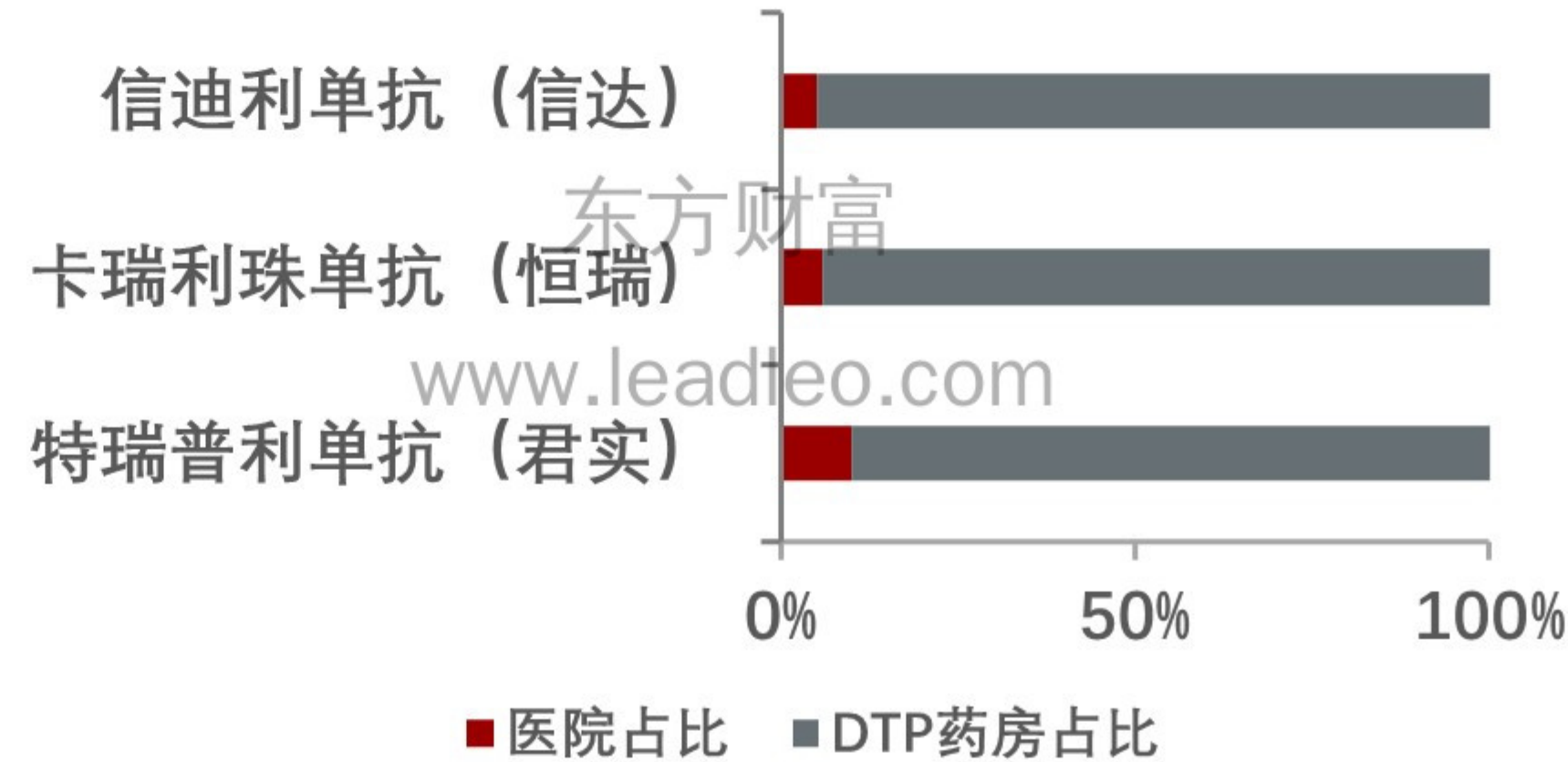
从全国药品不同零售渠道占比来看，线下药店零售仍然是主流，2020年线下药店零售占比约80.8%，其次是医药电商占比约13.8%，DTP药店零售占比5.4%，目前正处于高速发展阶段

2020年中国DTP药房市场规模190亿元，并以19.2%年复合增长率于2024年达383亿元。基于患者疾病治疗时能在院外接受专业药物治疗和便捷购药的需要，DTP药房以其专业的服务优势可较好满足需求

DTP药房品种结构，2019
单位：%



3个PD-1品种在医院/DTP药房销售占比，2019
单位：%



DTP药房销售产品以新特药、肿瘤药、生物制剂为主，随着药占比推进，高价药成为处方外流主要品种。2019年DTP药房品种含46%肿瘤药和34%免疫调剂，由于肿瘤药物、免疫抑制剂等产品存储条件较为严格，DTP药房，尤其是医药流通公司设立的DTP药房专业存储设备可满足要求

3个PD-1特瑞普利单抗（君实）、卡瑞利珠单抗（恒瑞）、信迪利单抗（信达）在2019年的销售额分别为7.74亿、10.8亿和10.2亿元，在医院的销售分别占10%、6%和5%，在DTP药房的占比则分别高达90%、94%和95%

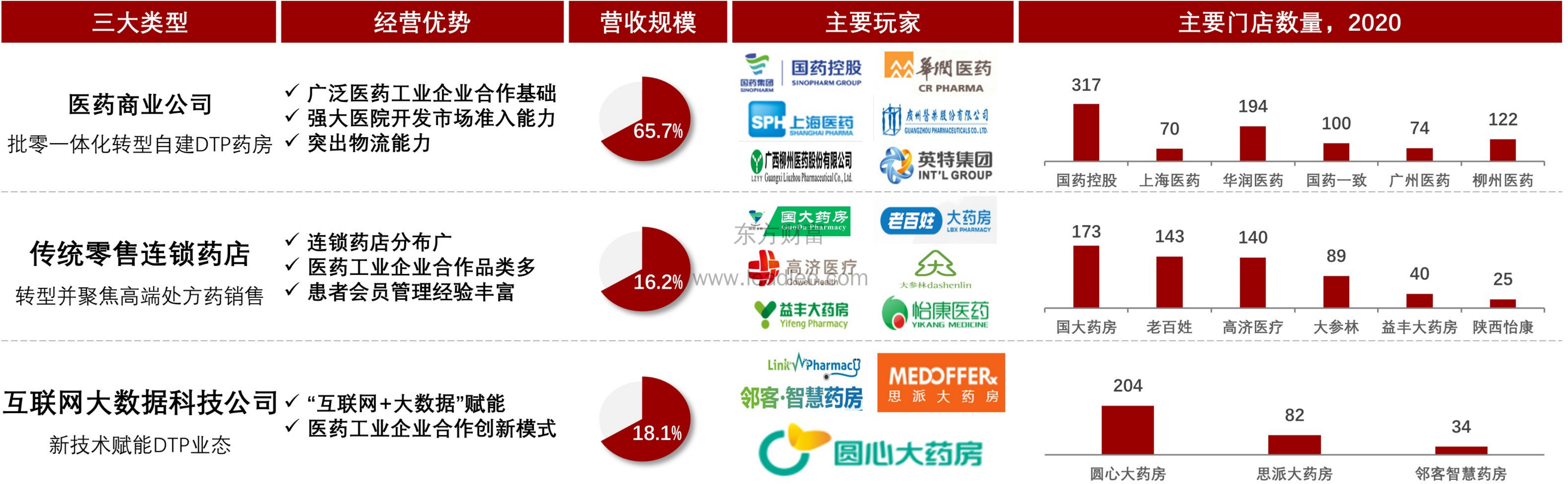
来源：中物联医药物流分会，医药魔方，头豹研究院

“双通道”机制下DTP零售药房机遇—DTP药房竞争格局

中国DTP药房行业三类玩家包括医药商业公司，传统零售连锁药店和互联网大数据科技公司，其中资源更为丰富的商业公司在特药药房领域占有最高市场份额

中国DTP药房竞争格局

- DTP行业主要有三类玩家，一是传统医药商业公司，批零一体化转型自建DTP药房，如国药系、华润系和上药系等
- 二是传统零售连锁药店，转型处方药销售聚焦高端处方药的DTP店中店模式运营，如国大药房、老百姓、益丰等
- 三是互联网+大数据公司，以新技术赋能DTP业态，创新多维服务，打造智慧DTP药房，如邻客、思派、圆心等



来源：医药经济报，头豹研究院

助力企业价值最大化

共建报告——合作招募

头豹诚邀企业参与报告共建——领航者计划

- 传播企业品牌价值、共塑行业标杆
- 全网渠道发布、多方触达
- 高效 高品质 打造精品报告

详情咨询



03 中国DTP药房行业 推荐企业

- 上药云健康
- 思派大药房
- 老百姓大药房

东方财富

www.leadleo.com



中国DTP药房行业推荐企业—上药云健康

结合自有的DTP药房网络与商业科技创新服务，上药云健康强化以专业药房为基础的创新药全生命周期服务、以电子处方+云药房为基础的普慢药“互联网+”服务，处于医药商业DTP药房行业领先地位

上海医药大健康云商股份有限公司

企业介绍

- 企业名称: 上药云健康
- 成立时间: 2015年
- 总部地址: 上海市
- 对应行业: 医药商业零售



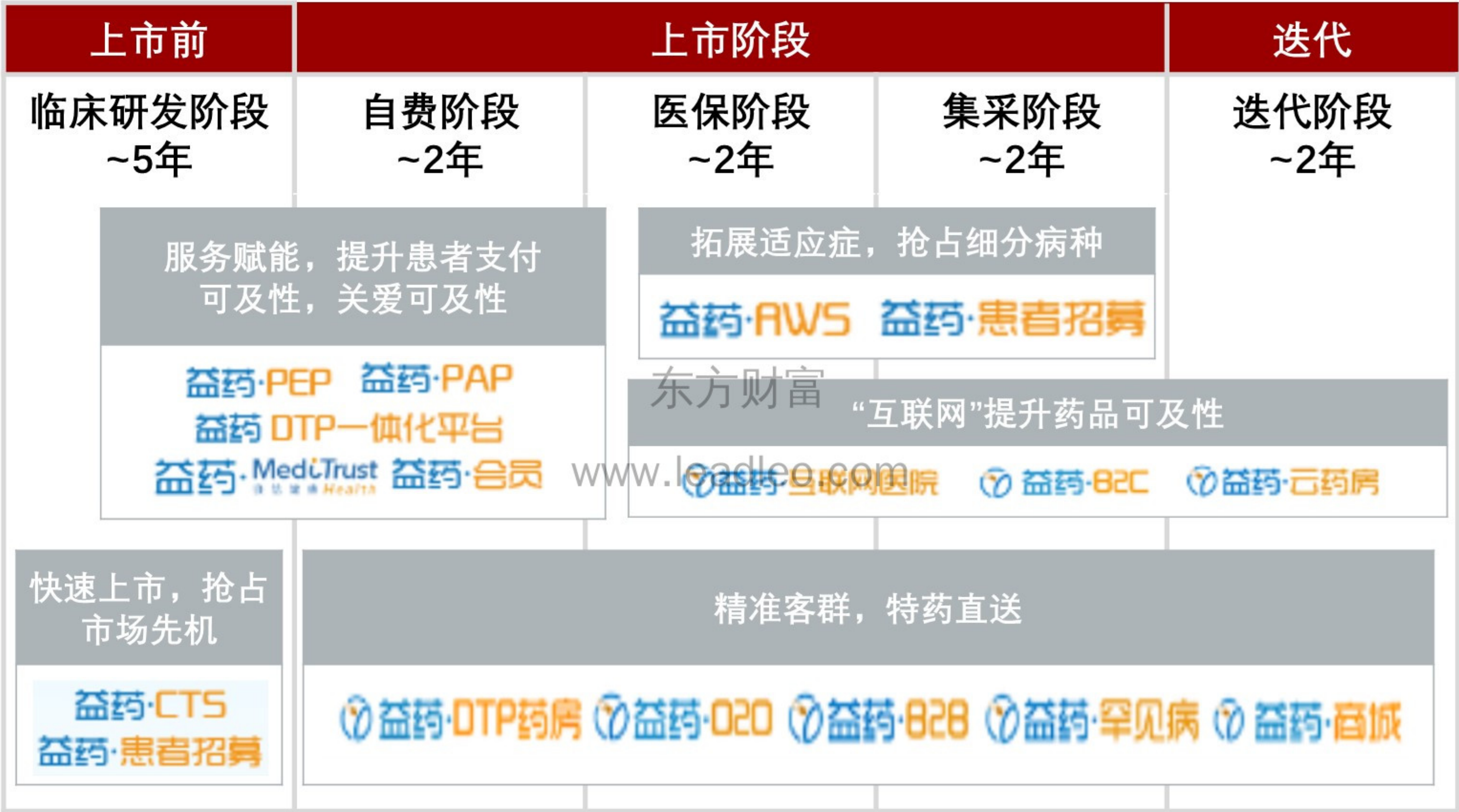
www.leadleo.com

“上药云健康”是上海医药旗下处方药新零售“互联网+”发展平台，公司的核心业务是“电子处方”、“药品数据”、“患者数据”这三大平台，为上海医药整合线下零售资源，布局零售网点；为患者提供一站式无缝对接的医药健康服务

融资事件一览			
日期	轮次	金额	投资方/并购方
2021-02-18	B轮	¥ 10.33亿	建投投资，上海生物医药产业基金，三诺生物，联新资本
2016-03-19	A+轮	¥ 1.35亿	软银中国，盛太投资
2015-08-18	A轮	¥ 11.12亿	上海医药，京东数科，IDG资本
2015-03-09	天使轮	¥ 1亿	上海医药

来源：企业官网，动脉网，头豹研究院

企业主要投资亮点



打造全生命周期销售与服务

在临床研发阶段，公司帮助招募患者，加速产品上市，助力抢占市场先机；在自费和医保阶段，公司通过服务赋能，提升患者支付可及性和患者关爱可及性；随着药品上市后临床研究进展，公司通过患者招募帮助医药企业拓展适应症，抢占细分病种；上市后阶段，公司通过自身DTP网络帮助药企精准定位患者群体，提供特药直送服务，并通过自身的互联网+平台提升药品可及性

中国DTP药房行业推荐企业—思派大药房

思派健康科技拥有中国领先的临床试验管理组织和服务领先的特药管理网络，打通患者、医疗机构、药企、保险支付，真正构建医药健保的服务闭环，截至2021H1拥有81家DTP药店（30家双通道资质）

思派（北京）网络科技有限公司

企业介绍

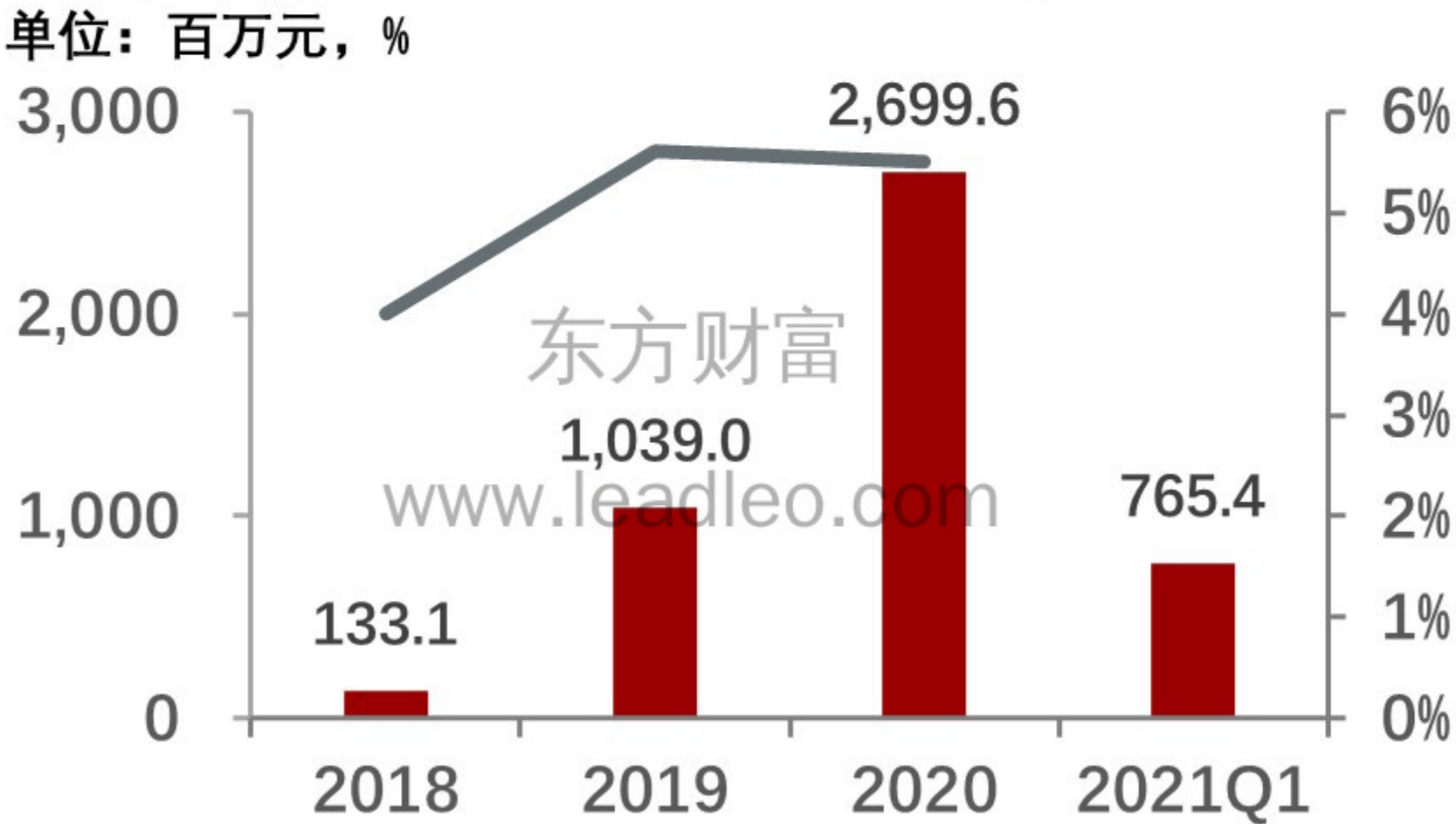
- 企业名称：思派健康科技
- 成立时间：2014年
- 总部地址：北京市
- 对应行业：医药科技零售



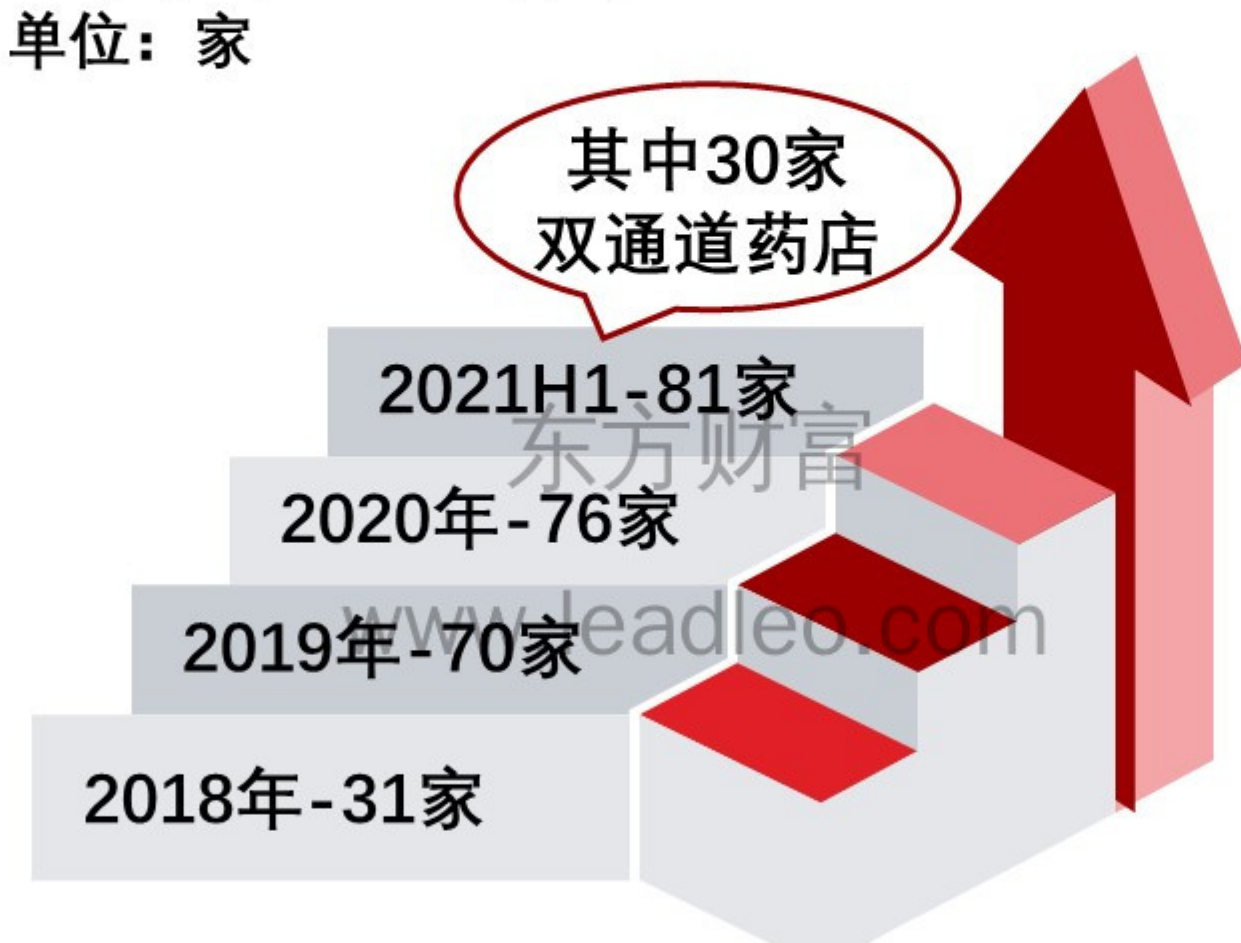
www.leadleo.com

思派健康科技从患者和医生的核心需求出发，构建中国领先的临床试验管理组织和服务领先的特药管理网络，打通患者、医疗机构、药企、保险支付，真正构建医药健保的服务闭环，形成三大核心业务板块，打造具有中国特色的“联合健康”

思派健康营收及毛利率，2018-2021Q1



思派健康DTP药房数量，2018-2021H1



来源：企业官网，动脉网，医药经济报，头豹研究院

企业主营业务及投资亮点

- PRS业务 (医生研究解决方案)** → 从事SMO业务，支持制药公司从I期到IV期临床试验的药物研发过程，为上市后创新药提供真实世界研究服务
- PBM业务 (药品福利管理业务)** → 特药药房及以患者为中心的增值药剂师服务，专注于治疗肿瘤及其他危重疾病特药，建立全国首家特药管理平台
- PPS业务 (供应商与支付解决方案)** → 基于公司数及精算能力，与保险公司共同开发差异化的健康保险计划，提供惠民保等创新据优势支付服务

创新药企

- NO.1肿瘤学SMO业务，协助800+临床试验
- 240+医药生物科技客户，覆盖中国10大药企
- 十大SMO客户 100%+ 留客率

医生网络

- 100% 覆盖5家国家癌症中心及27省级癌症中心
- 42,000+名医生 遍布1,100+三甲医院
- 29个省份特药药房及药剂师服务

保险公司

- 1千万 健康管理会员
- 与44家保险公司合作
- 66项 被囊括的创新疗法

聚焦可及性 延伸专业服务

公司成立独立医学部，为引入思派大药房的特药产品设计患者随访方案；为平均每个门店配置近3名执业药师，执行患者全病程管理，在行业中形成新的标杆。公司围绕肿瘤和特色治疗领域，与药企深入合作，在创新药零售，商业保险，新药研发，医患管理，院外管理和真实世界研究等方面创新合作机制，提升患者用药可及性，支付可及性和服务可及性

中国DTP药房行业推荐企业—老百姓大药房

2020年老百姓大药房旗下共有143家DTP门店，635个DTP药品品种，实现DTP药房销售额近11亿元，公司将加强医院周边门店布局，持续推进DTP药房、门特门慢等统筹医保资质获取

老百姓大药房连锁股份有限公司

企业介绍

- 企业名称：老百姓大药房
- 成立时间：2001年
- 总部地址：长沙市
- 对应行业：医药连锁零售



公司是中国具有影响力的药品零售连锁企业，中国药品零售企业综合竞争力百强冠军。自2001年成功开发湖南、陕西、浙江等22个省级市场，拥有门店7000多家、总资产112.84亿元、员工近3万人，2020年销售额139.67亿元（不含税）

投资亮点

- 1

门店覆盖范围广
持续深耕布局

截至2021H1，公司在全国共开设门店7,680家，已覆盖全国22个省级市场、130多个地级以上城市，针对不同层级市场特征，持续构筑自建、并购、加盟、联盟的“四驾马车”立体深耕模式，通过内生发展和外延扩展的双轮驱动，以实现门店网络快速全国扩张
- 2

丰富会员资源
专业管理优势

公司整体会员数5,715万，活跃会员数1,331万，新增会员数174万。公司引入CDP客户数据系统，通过对会员数据的梳理及整合，对营销全链路的结果数据进行分析，找到影响用户的行为因素，优化营销策略，进而提升会员销售占比及复购率
- 3

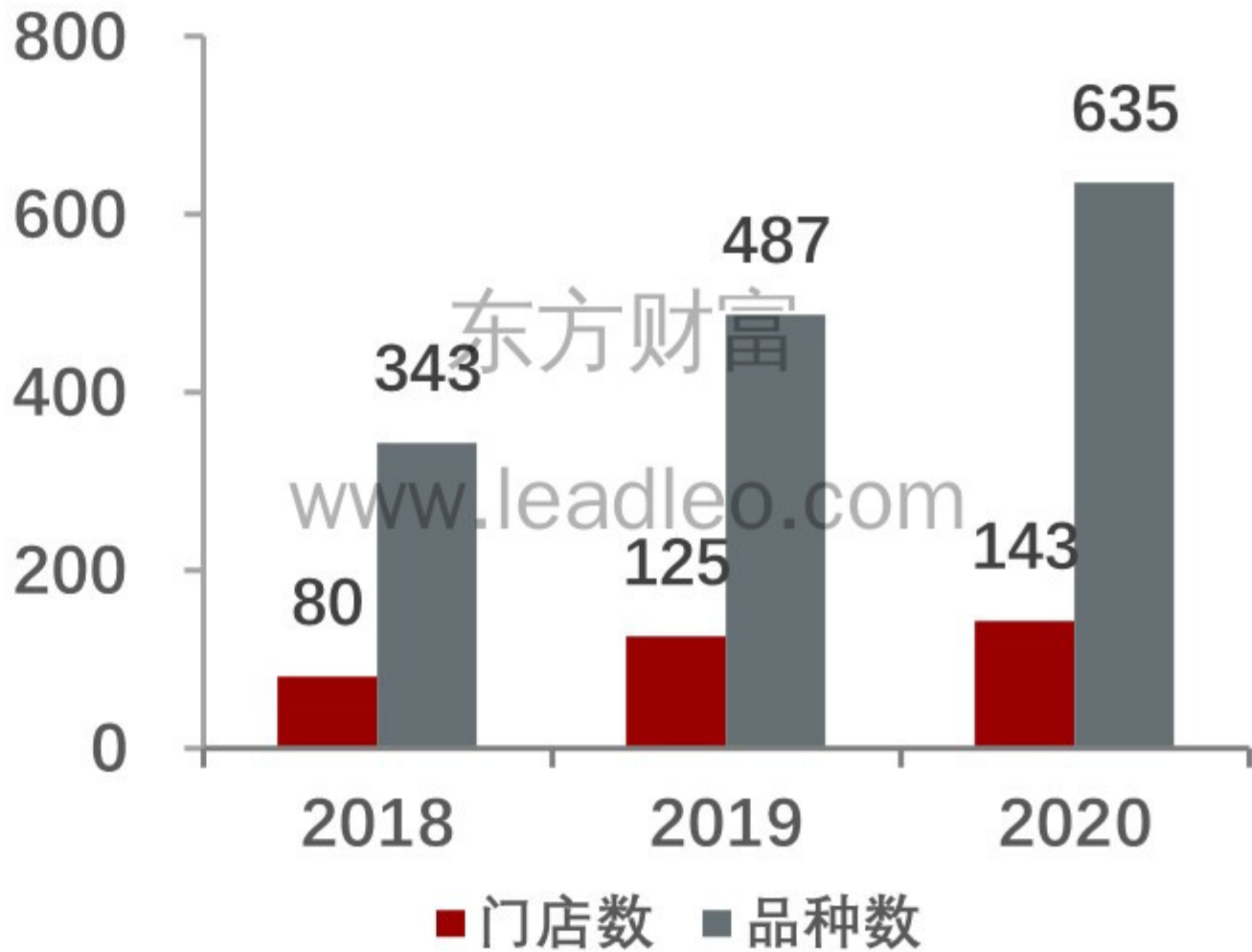
医保资质
获取渠道成熟

公司加强医院周边门店布局，推进DTP药房、门特门慢等统筹医保资质获取，凭借高标准的门店建设和运营经验，具有完善的管理体系、严格的质量控制和先进的药品仓储物流系统，承接处方外流能力较强
- 4

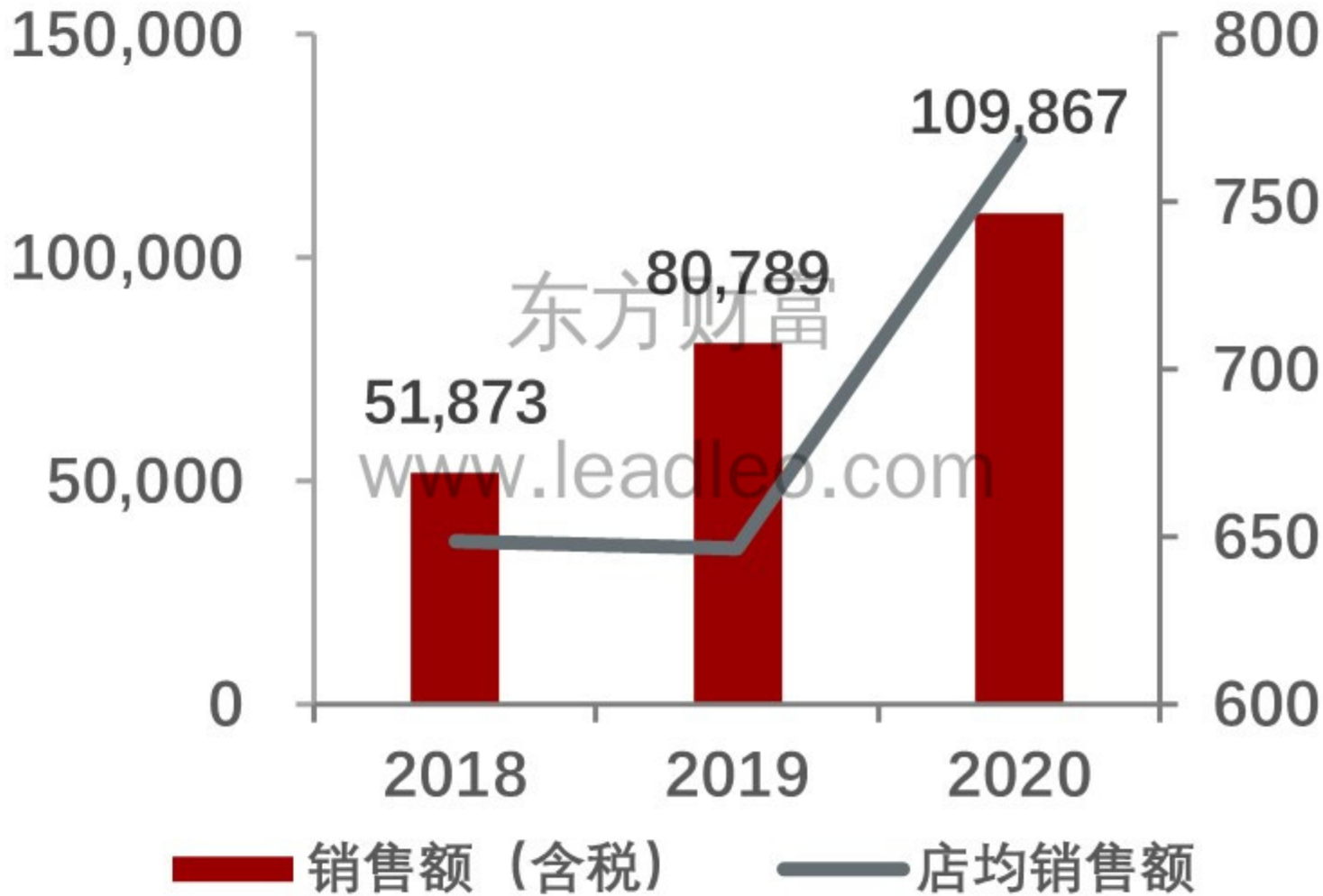
精细化商品管理
强大供应能力

公司通过大数据洞察、优化商品品类、构建健康消费场景，完善供应链体系，在商品体系精细化管理上全面赋能，持续优化商品品规，截止2020年公司DTP品种635个，实现DTP销售额（含税）近11亿元

老百姓DTP门店品种情况，2018-2020
单位：家，个



老百姓DTP门店销售情况，2018-2020
单位：万元



来源：企业官网，动脉网，头豹研究院

推广



中正达广基金机构通

让机构投资者像个人买基金一样简单

中正达广基金是证监会核准的独立基金销售机构（沪证监许可[2015]85号）

过往业绩不预示未来表现，市场有风险，投资需谨慎

方法论

- ◆ 头豹研究院布局中国市场，深入研究10大行业，54个垂直行业的市场变化，已经积累了近50万行业研究样本，完成近10,000多个独立的研究咨询项目。
- ◆ 研究院依托中国活跃的经济环境，研究内容覆盖整个行业的发展周期，伴随着行业中企业的创立，发展，扩张，到企业走向上市及上市后的成熟期，研究院的各行业研究员探索和评估行业中多变的产业模式，企业的商业模式和运营模式，以专业的视野解读行业的沿革。
- ◆ 研究院融合传统与新型的研究方法，采用自主研发的算法，结合行业交叉的大数据，以多元化的调研方法，挖掘定量数据背后的逻辑，分析定性内容背后的观点，客观和真实地阐述行业的现状，前瞻性地预测行业未来的发展趋势，在研究院的每一份研究报告中，完整地呈现行业的过去，现在和未来。
- ◆ 研究院密切关注行业发展最新动向，报告内容及数据会随着行业发展、技术革新、竞争格局变化、政策法规颁布、市场调研深入，保持不断更新与优化。
- ◆ 研究院秉承匠心研究，砥砺前行的宗旨，从战略的角度分析行业，从执行的层面阅读行业，为每一个行业的报告阅读者提供值得品鉴的研究报告。

法律声明

- ◆ 本报告著作权归头豹所有，未经书面许可，任何机构或个人不得以任何形式翻版、复刻、发表或引用。若征得头豹同意进行引用、刊发的，需在允许的范围内使用，并注明出处为“头豹研究院”，且不得对本报告进行任何有悖原意的引用、删节或修改。
- ◆ 本报告分析师具有专业研究能力，保证报告数据均来自合法合规渠道，观点产出及数据分析基于分析师对行业的客观理解，本报告不受任何第三方授意或影响。
- ◆ 本报告所涉及的观点或信息仅供参考，不构成任何证券或基金投资建议。本报告仅在相关法律许可的情况下发放，并仅为提供信息而发放，概不构成任何广告或证券研究报告。在法律许可的情况下，头豹可能会为报告中提及的企业提供或争取提供投融资或咨询等相关服务。
- ◆ 本报告的部分信息来源于公开资料，头豹对该等信息的准确性、完整性或可靠性不做任何保证。本报告所载的资料、意见及推测仅反映头豹于发布本报告当日的判断，过往报告中的描述不应作为日后的表现依据。在不同时期，头豹可发出与本报告所载资料、意见及推测不一致的报告或文章。头豹均不保证本报告所含信息保持在最新状态。同时，头豹对本报告所含信息可在不发出通知的情形下做出修改，读者应当自行关注相应的更新或修改。任何机构或个人应对其利用本报告的数据、分析、研究、部分或者全部内容所进行的一切活动负责并承担该等活动所导致的任何损失或伤害。

头豹研究院简介

- ◆ 头豹是中国领先的原创行企研究内容平台和新型企业服务提供商。围绕“协助企业加速资本价值的挖掘、提升、传播”这一核心目标，头豹打造了一系列产品及解决方案，包括：**报告/数据库服务、行企研报服务、微估值及微尽调自动化产品、财务顾问服务、PR及IR服务**，以及其他企业为基础，利用大数据、区块链和人工智能等技术，围绕产业焦点、热点问题，基于丰富案例和海量数据，通过开放合作的增长咨询服务等
- ◆ 头豹致力于以优质商业资源共享研究平台，汇集各界智慧，推动产业健康、有序、可持续发展



四大核心服务

研究咨询服务

为企业提供定制化报告服务、管理咨询、战略调整等服务

企业价值增长服务

为处于不同发展阶段的企业，提供与之推广需求相对应的“内容+渠道投放”一站式服务

行业排名、展会宣传

行业峰会策划、奖项评选、行业白皮书等服务

园区规划、产业规划

地方产业规划，园区企业孵化服务

研报阅读渠道

◆ 头豹官网：登录 www.leadleo.com 阅读更多研报

◆ 头豹小程序：微信小程序搜索“头豹”、手机扫上方二维码阅读研报

东方财富

www.leadleo.com

◆ 行业精英交流分享群：邀请制，请添加右下侧头豹研究院分析师微信



扫一扫
进入头豹微信小程序阅读报告



扫一扫
实名认证行业专家身份

详情咨询



客服电话

400-072-5588



上海

王先生： 13611634866

李女士： 13061967127



深圳

李先生： 18916233114

李女士： 18049912451



南京

杨先生： 13120628075

唐先生： 18014813521



www.leadleo.com 400-072-5588

©2021 LeadLeo

头豹领航者计划介绍

头豹共建报告

2021年度
特别策划

Project
Navigator
领航者计划



每个季度，头豹将于网站、公众号、各自媒体公开发布**季度招募令**，每季公开**125个**招募名额



头豹诚邀各行业**创造者、颠覆者、领航者**，知识共享、内容共建



头豹诚邀**政府及园区、金融及投资机构、顶流财经媒体及大V**推荐共建企业

沙利文担任计划首席增长咨询官、江苏中科院智能院担任计划首席科创辅导官、财联社担任计划首席媒体助力官、无锋科技担任计划首席新媒体造势官、iDeals担任计划首席VDR技术支持官、友品荟担任计划首席生态合作官……

共建报告流程

1

企业申请共建

2

头豹审核资质

3

确定合作细项

4

信息共享、内容共建

5

报告发布投放

备注：活动解释权均归头豹所有，活动细则将根据实际情况作出调整。



www.leadleo.com 400-072-5588

©2021 LeadLeo

头豹领航者计划与商业服务

研报服务

共建深度研报
撬动精准流量



传播服务

塑造行业标杆
传递品牌价值



FA服务

提升企业估值
协助企业融资



头豹以**研报服务**为切入点，
根据企业不同发展阶段的资本价值需求，依托**传播服务、FA服务、资源对接、IPO服务、市值管理**等，提供精准的商业管家服务解决方案

资源对接

助力业务发展
加速企业成长



IPO服务

建立融资平台
登陆资本市场

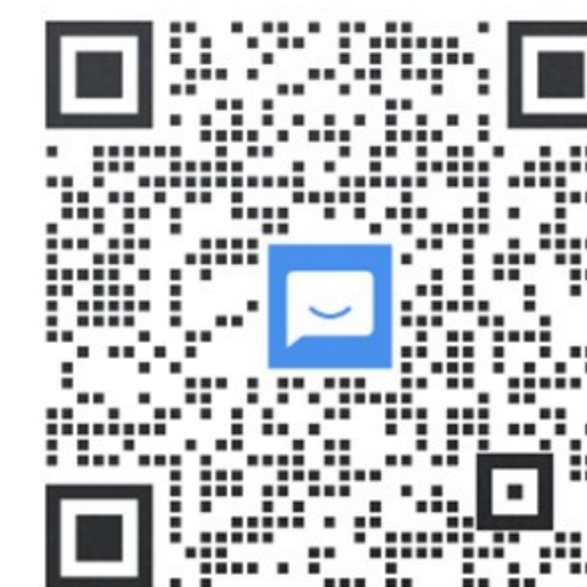


市值管理

提升市场关注
管理企业市值



扫描二维码
联系客服报名加入



读完报告有问题？ 快，问头豹！你的智能随身专家



扫码二维码即刻联系你的
智能随身专家



STEP03 解答方案生成

大数据×定制调研
迅速生成解答方案



STEP01 智能拆解提问

人工智能NLP技术
精准拆解用户提问

东方财富
www.leadleo.com



www.leadleo.com 400-072-5588

千元预算的
高效率轻咨询服务



STEP04 专业高效解答

书面反馈、分析师专访、
专家专访等多元反馈方式



STEP02 云研究院后援

云研究院7×24待命
随时评估解答方案

