

2021-2027年中国单体药店 市场现状分析及投资前景研究报告

报告目录及图表目录

博思数据研究中心编制

www.bosidata.com

报告报价

《2021-2027年中国单体药店市场现状分析及投资前景研究报告》信息及时，资料详实，指导性强，具有独家，独到，独特的优势。旨在帮助客户掌握区域经济趋势，获得优质客户信息，准确、全面、迅速了解目前行业发展动向，从而提升工作效率和效果，是把握企业战略发展定位不可或缺的重要决策依据。

官方网站浏览地址：<http://www.bosidata.com/report/J1438058MG.html>

【报告价格】纸介版8000元 电子版8000元 纸介+电子8200元

【出版日期】2021-08-17

【交付方式】Email电子版/特快专递

【订购电话】全国统一客服务热线：400-700-3630(免长话费) 010-57272732/57190630

博思数据研究中心

特别说明：本PDF目录为计算机程序生成，格式美观性可能有欠缺；实际报告排版规则、美观。

说明、目录、图表目录

报告说明:

博思数据发布的《2021-2027年中国单体药店市场现状分析及投资前景研究报告》介绍了单体药店行业相关概述、中国单体药店产业运行环境、分析了中国单体药店行业的现状、中国单体药店行业竞争格局、对中国单体药店行业做了重点企业经营状况分析及中国单体药店产业发展前景与投资预测。您若想对单体药店产业有个系统的了解或者想投资单体药店行业，本报告是您不可或缺的重要工具。

改革开放前，由于药品的特殊性，我国严格控制药品的流通。“去医院看病，到药房拿药”成为医药消费基本模式，使得医院成为药品销售的主要终端。

改革开放以后，我国药品流通从计划分配体制逐渐转向市场化经营体制。上世纪九十年代末，随着改革开放的进一步深化，医药零售行业的严格管制开始松动，民营资本开始进入连锁药店行业。2000年，我国医疗制度改革开始全面实施，百姓用药消费从医院开始向药店分流。同时，国家首次取消对跨省市开办医药连锁店的限制。这些市场环境的变化促进了医药零售业的迅速发展。

2003年以后，随着百姓“看病难、看病贵”的情况日益凸显，平价药房开始异军突起。随着平价药房市场竞争的日益激烈，药品产品的同质化现象促使多元化经营模式开始进入医药零售行业，药店开始尝试多元化经营。社区便利药房、专业药房等多种业态开始出现，保健食品、医疗器械以及个人护理品等商品也开始进入药店销售的商品品类之列。2007年起，“大健康”药房开始成为零售药店的主流方向。

2009年，新医改方案启动。全面覆盖城乡居民的基本医疗保障制度与基本药物制度开始逐步建立，百姓“看病难、看病贵”的情况得到了有效缓解。在社会经济与居民收入不断提升、百姓对健康的关注日益提高、新医改提倡“预防为主、国家中医药管理局明确提出“治未病”的医疗指导原则等政策导向等多重因素共同作用下，消费者在药品选购过程中对药店专业服务能力与便利性因素的考量日益提升，对价格因素的考量开始下降。消费者消费观念的变化推动了专业药房与社区便利药房的发展。

我国出台政策明确提出采取多种方式推进“医药分开”，探索医生负责门诊诊断，患者凭处方到零售药店购药的模式，逐步提高零售药店在药品终端市场上的销售比重，以零售药店为主导的市场化药品供应体系具有较大的发展空间。

2015年，国家实施药品价格放开政策，除麻醉药品和第一类精神药品外，取消政府原来制定的药品价格。较大限度减少政府对药品价格的直接干预，药品实际交易价格主要由市场竞争形成。随着医药零售的市场规模将进一步扩大以及药品价格的市场竞争确定，医药零售行

业市场化程度不断提高。

1 政策及经营资质壁垒 由于药品是关系消费者健康安全等特殊商品，因此医药流通行业受国家政策管控较为严格。按照《中华人民共和国药品管理法实施条例》的规定，药品经营企业需取得《药品经营许可证》和《药品经营质量管理规范认证证书》。医药零售企业经营医疗器械、食品等品类需取得相关经营许可；按照国家人社部发布的《关于完善基本医疗保险定点医药机构协议管理的指导意见》以及各省、市、自治区颁布的基本医疗保险定点医药机构协议管理办法，零售药店需取得《药品经营许可证》、具有一定年限的经营期、达到GSP标准并取得《药品经营质量管理规范认证证书》，且营业面积、人员配置达到相关标准后方可申请成为医保定点药房。医药零售企业受国家较多管控，需取得各类资质方能经营，对行业新进入者形成了政策及经营资质壁垒。

2 规模壁垒 医药零售企业只有通过规模化经营才能实现“低成本、高利润”。医药零售企业盈利能力取决于与上游供应商的议价能力和在下游消费者中的影响力，规模优势有助于提升企业议价能力并提供较好的售后服务，在市场上争取更多的主动权和竞争优势。这对行业新进入者形成了规模壁垒。

3 资金壁垒 医药零售企业是资金密集型行业，需要建设仓储、物流设施和购置运输设备以及投入相应的流动资金，才能保证日常经营活动的进行。为了规范医药零售企业，国家监管部门对新进入者的硬件设施和流动资金提出了较高的要求。同时，采用直营方式的医药零售企业，门店的前期投入也需要企业有雄厚的资金实力做支撑。这些都构成了行业新进入者的资金壁垒。

4 品牌壁垒 医药零售企业的规模和实力，往往取决于所拥有的知名度、信誉度及品牌优势。医药消费关系到消费者用药安全及生命健康，且医药消费具有较强的惯性，当对固定的购药场所、购药服务对象形成习惯后，消费者在没有受到特殊外来因素干预或者负面影响下，不会随意改变其原有的惯性行为。较强的品牌优势能够为医药零售企业带来客户吸引力，并构成对行业新进入者的障碍。

5 人力资源壁垒 零售药店是医药流通行业中为消费者提供服务的终端环节，其从业人员特别是药学专业技术人员的首要责任是确保消费者获得高质量的药学服务，因此，零售药店对专业化的人力资要求较高。为了满足政策需求及消费者的需求，引导消费者的合理用药、健康消费，医药零售企业需要配备大量具有药学专业知识的从业人员。随着医药零售连锁企业经营规模的扩大,需要大量具备医药、采购、营销、物流、信息技术等专业技能的复合型人才。相应专业人才的缺乏成为进入医药零售行业的壁垒之一。

药品销售主体可分为三大终端，分别为公立医院终端（包括城市公立医院及县级公立医院两大市场），零售药店终端(包括实体药店和网上药店两大市场)和公立基层医疗终端（包括城市社区卫生中心/站及乡镇卫生院两大市场）2018年公立医院终端市场份额最大，占比为67.4%，零售药店终端市场份额占比为22.9%，公立基层医疗终端市场份额占比为9.7%。未

来，随着“处方外流”和“医药分开”等医改政策的落地，药品销售预计逐步流向院外市场，三大销售终端占比将面临调整，零售药店终端占比预计将进一步提升，医药零售行业市场发展空间较大。

报告目录：

第一章 单体药店行业发展基本情况

单体药店：由于单体药店多为夫妻店运营，人员薪资可控，抗风险能力较强，因此疫情对单体药店影响相对有限。对2020年开店节奏判断：疫情仅延后扩张逻辑，全年不改扩张预期。预计Q2起自建门店陆续恢复扩张，Q2-Q3起并购有望逐步落地。

医药零售行业2020年行业展望		医药零售上市公司		中小连锁	单体药房
门店扩张趋势		门店保持20%+增长		低于行业平均增速	
NA	其中：自建	预计Q2起恢复，维持10%+优势区域加密		NA	
NA	并购	1) Q2-Q3预计并购落地2) 上市公司陆续发行可转债		/	
NA	疫情对药房影响	疫情期间防控物资的获取有利于客流提升			人
员/租金费用刚性，成本高		夫妻老婆店人员薪资可控			

第一节 单体药店行业定义及分类

一、行业定义

二、行业主要分类

第二节 单体药店行业特征分析

一、产业链分析

二、单体药店行业在国民经济中的地位

三、单体药店行业生命周期分析

1、行业生命周期理论基础

2、单体药店行业生命周期

第二章 2015-2019年中国单体药店行业发展环境分析

第一节 2015-2019年中国宏观经济环境分析

一、GDP总量及增长分析

二、工业发展形势分析

三、社会固定资产投资分析

四、居民收入与消费情况

五、对外贸易发展形势分析

第二节 中国单体药店行业政策环境分析

一、单体药店行业政策法规分析

二、单体药店行业相关标准分析

三、上下游产业相关政策

第三节 中国单体药店行业社会环境分析

一、人口环境分析

二、资源生态环境

三、教育科技环境

四、城镇化进程趋势

第三章 2015-2019年中国单体药店所属行业经济运行状况分析

第一节 2015-2019年中国单体药店所属行业发展分析

一、2015-2019年中国单体药店行业主要经济指标

二、2015-2019年中国单体药店行业主要经济指标

三、2015-2019年中国单体药店行业主要经济指标

四、2015-2019年中国单体药店行业主要经济指标

五、2015-2019年中国单体药店行业主要经济指标

第二节 2015-2019年中国单体药店所属行业规模分析

一、2015-2019年单体药店行业企业规模分析

二、2015-2019年单体药店行业资产增长分析

三、2015-2019年单体药店行业销售收入分析

四、2015-2019年单体药店行业利润总额分析

第三节 2015-2019年中国单体药店所属行业经营效益分析

一、2015-2019年单体药店行业偿债能力分析

二、2015-2019年单体药店行业盈利能力分析

三、2015-2019年单体药店行业毛利率分析

四、2015-2019年单体药店行业运营能力分析

第四节 2015-2019年中国单体药店所属行业成本费用分析

一、2015-2019年单体药店行业销售成本分析

二、2015-2019年单体药店行业销售费用分析

三、2015-2019年单体药店行业管理费用分析

四、2015-2019年单体药店行业财务费用分析

第四章 中国单体药店行业重点区域发展分析

第一节 长三角地区

- 一、长三角区位与发展优势
- 二、长三角单体药店行业企业规模
- 三、长三角单体药店行业收入利润
- 四、长三角单体药店行业经营效益
- 五、长三角单体药店行业市场前景

第二节 珠三角地区

- 一、珠三角区位与发展优势
- 二、珠三角单体药店行业企业规模
- 三、珠三角单体药店行业收入利润
- 四、珠三角单体药店行业经营效益
- 五、珠三角单体药店行业市场前景

第三节 环渤海湾地区

- 一、环渤海湾区位与发展优势
- 二、环渤海湾单体药店行业企业规模
- 三、环渤海湾单体药店行业收入利润
- 四、环渤海湾单体药店行业经营效益
- 五、环渤海湾单体药店行业市场前景

第五章 我国单体药店行业产业链分析

第一节 单体药店行业产业链分析

- 一、产业链结构分析
- 二、主要环节的增值空间
- 三、与上下游行业之间的关联性

第二节 单体药店上游行业调研

- 一、单体药店成本构成
- 二、2015-2019年上游行业发展现状
- 三、2021-2027年上游行业发展趋势
- 四、上游行业对单体药店行业的影响

第三节 单体药店下游行业调研

- 一、单体药店下游行业分布

- 二、2015-2019年下游行业发展现状
- 三、2021-2027年下游行业发展趋势
- 四、下游需求对单体药店行业的影响

第六章 单体药店市场竞争格局分析

第一节 行业竞争结构分析

- 一、现有企业间竞争
- 二、潜在进入者分析
- 三、替代品威胁分析
- 四、供应商议价能力
- 五、客户议价能力

第二节 行业集中度分析

- 一、市场集中度分析
- 二、企业集中度分析
- 三、区域集中度分析

第三节 行业国际竞争力比较

- 一、需求条件
- 二、支援与相关产业
- 三、企业战略、结构与竞争状态
- 四、政府的作用

第四节 单体药店行业主要企业竞争力分析

- 一、重点企业资产总计对比分析
- 二、重点企业从业人员对比分析
- 三、重点企业全年营业收入对比分析
- 四、重点企业利润总额对比分析
- 五、重点企业综合竞争力对比分析

第五节 单体药店行业竞争格局分析

- 一、2015-2019年单体药店行业竞争分析
- 二、2015-2019年国内外单体药店竞争分析
- 三、2015-2019年中国单体药店市场竞争分析
- 四、2015-2019年中国单体药店市场集中度分析

第七章 中国单体药店行业企业经营情况分析

第一节 长沙市芙蓉区民众大药房

一、企业发展基本情况

二、企业主要产品分析

三、企业经营情况分析

四、企业经营优势分析

五、企业投资策略分析

第二节 长沙市芙蓉区庆元堂大药房

一、企业发展基本情况

二、企业主要产品分析

三、企业经营情况分析

四、企业经营优势分析

五、企业投资策略分析

第三节 长沙市芙蓉区奕君华日大药房

一、企业发展基本情况

二、企业主要产品分析

三、企业经营情况分析

四、企业经营优势分析

五、企业投资策略分析

第四节 长沙市芙蓉区望龙琪康大药房

一、企业发展基本情况

二、企业主要产品分析

三、企业经营情况分析

四、企业经营优势分析

五、企业投资策略分析

第五节 长沙市芙蓉区一家人大药房

一、企业发展基本情况

二、企业主要产品分析

三、企业经营情况分析

四、企业经营优势分析

五、企业投资策略分析

第六节 其他

- 一、企业发展基本情况
- 二、企业主要产品分析
- 三、企业经营情况分析
- 四、企业经营优势分析
- 五、企业投资策略分析

第八章 2021-2027年中国单体药店行业行业前景调研分析

第一节 2021-2027年中国单体药店行业行业前景调研分析

- 一、单体药店行业市场前景分析
- 二、单体药店行业销售收入预测
- 三、单体药店行业投资机会分析

第二节 2021-2027年中国单体药店行业投资前景分析

- 一、产业政策风险
- 二、原材料的风险
- 三、市场竞争风险
- 四、技术风险分析

第三节 2021-2027年中国单体药店行业投资趋势分析及建议

第九章 单体药店企业投资前景建议与客户策略分析

第一节 单体药店企业投资前景规划背景意义

- 一、企业转型升级的需要
- 二、企业强做大做的需要
- 三、企业可持续发展需要

第二节 单体药店企业战略规划制定依据

- 一、国家产业政策
- 二、行业发展规律
- 三、企业资源与能力
- 四、可预期的战略定位

第三节 单体药店企业战略规划策略分析

- 一、战略综合规划
- 二、技术开发战略
- 三、区域战略规划

四、产业战略规划

五、营销品牌战略

六、竞争战略规划

第四节 单体药店企业重点客户战略实施

一、重点客户战略的必要性

二、重点客户的鉴别与确定

三、重点客户的开发与培育

四、重点客户市场营销策略

第十章 研究结论及投资建议

第一节 单体药店行业研究结论

第二节 单体药店行业投资价值评估

第三节 单体药店行业投资建议

一、行业投资策略建议

二、行业投资方向建议

三、行业投资方式建议

图表目录

图表：行业生命周期的判断

图表：2015-2019年中国单体药店行业经济财务指标统计

图表：2015-2019年中国单体药店企业数量增长趋势图

图表：2015-2019年中国单体药店行业从业人员统计

图表：2015-2019年中国单体药店行业资产总额统计

图表：2015-2019年中国单体药店行业资产增长趋势图

图表：2015-2019年中国单体药店行业销售收入统计

图表：2015-2019年中国单体药店行业销售收入增长趋势图

图表：2015-2019年中国单体药店行业利润总额统计

图表：2015-2019年中国单体药店行业利润增长趋势图

图表：2015-2019年中国单体药店行业资产负债率情况

图表：2015-2019年中国单体药店行业成本费用利润率情况

图表：2015-2019年中国单体药店行业销售利润率情况

图表：2015-2019年中国单体药店行业资产利润率情况

图表：2015-2019年中国单体药店行业毛利率情况

图表：2015-2019年中国单体药店行业应收账款周转率情况

图表：2015-2019年中国单体药店行业流动资产周转率情况

图表：2015-2019年中国单体药店行业总资产周转率情况

图表：2015-2019年中国单体药店行业成本费用结构构成情况

图表：2015-2019年中国单体药店行业销售成本统计

图表：2015-2019年中国单体药店行业销售费用统计

图表：2015-2019年中国单体药店行业管理费用统计

图表：2015-2019年中国单体药店行业财务费用统计

图表：2021-2027年中国单体药店行业销售收入预测趋势图

更多图表请见正文……

详细请访问：<http://www.bosidata.com/report/J1438058MG.html>