2019 年
中国 DTP 药房行业概览

行业走势图



医疗研究团队

王英娥 分析师

戴辰婧 分析师

邮箱 :cs@leadleo.com

相关热点报告

- 医药科技系列行业概览——2019年中国3D生物打印行业概览
- 医疗器械系列行业概览——2019 年中可穿戴医疗设备行业概览
- 高值医用耗材系列行业概览——2019 年中国血液净化行业概览

报告摘要

DTP 药房（Direct to Patient）是指获得制药企业产品经销权，患者在医院获得处方后可直接购买药品并为患者提供专业指导与服务的药房。DTP 药房是连接制药企业、医院、患者的平台，强调满足多方需求。自 2014 年起，中国 DTP 药房行业市场规模一直保持稳定快速的增长。数据显示，2014-2018 年中国 DTP 药房行业市场规模从 168.6 亿元人民币增长到 415.5 亿元人民币，年复合增长率为 25.3%。未来五年，中国 DTP 药房行业将保持 21.0%的年复合增长率继续快速增长，到 2023 年市场规模将达到 1,077.7 亿元人民币。

热点一：商业医疗保险与 DTP 药房结合将是大势所趋

在中国商业医疗保险发展日趋成熟的背景下，DTP 药房与商业医疗保险相结合，对于填补社会医疗保险的空白，提高患者支付高昂价格药品的能力，促进 DTP 药房的繁荣具有重要意义。

热点二：DTP 药房行业集中度将逐步提高

DTP 药房进入“强监管”时代，GSP 认证取消后，飞行检查不断，行业监管更科学与严格，DTP 药房经营准入门槛越来越高，行业内部分小型 DTP 药房在强监管的重压之下将被淘汰。此外，在资本的助力下，大型企业开始并购整合及跨区域发展。大型 DTP 药房发挥规模效应，经营费用得到控制，小型药房将被边缘化，行业集中度稳步提升。

热点三：药品零售行业的主流之路

对于传统零售药房而言，提供增值服务，打开差异化通道是其获得市场份额及新利润空间的必要出路。DTP 药房模式的行业净利率约 8%-15%，高于普通零售药店 5%-7%水平，且 DTP 药房所售药品领域集中，相较普通零售药房的 OTC 药品具有长期性、稳定性的特点，有助药房获得持续稳定的现金流。未来，DTP 药房利用其固有优势打破将传统零售药房的运营模式，逐渐成为药品零售行业发展的主流。

目录

1 方法论 5

1.1 研究方法 5

1.2 名词解释 6

2 中国 DTP 药房行业市场综述 8

2.1 DTP 药房的定义与特点 8

2.2 中国 DTP 药房行业发展历程 9

2.3 中国 DTP 药房行业的市场规模 10

2.4 DTP 药房行业产业链分析 11

2.4.1 上游分析 11

2.4.2 下游分析 12

3 中国 DTP 药房行业驱动因素分析 13

3.1 处方外流驱动 DTP 药房进入“快车通道” 13

3.2 支付能力提升与医保扩容 14

3.3 创新药行业加速发展 15

4 中国 DTP 药房行业制约因素分析 16

4.1 药品依赖进口 16

4.2 行业人才紧缺 17

5 中国 DTP 药房行业相关政策分析 20
5.1 DTP 药房行业支持政策 20
5.2 DTP 药房行业监管政策 21
6 中国 DTP 药房行业发展趋势分析 22
6.1 商业医疗保险与 DTP 药房的结合 22
6.2 并购整合成为主旋律，行业集中度日益提升 23
6.3 DTP 药房或将成为零售药店发展新方向 24
7 中国 DTP 药房行业市场竞争格局 25
7.1 中国 DTP 药房行业竞争格局概述 25
7.2 中国 DTP 药房行业典型企业分析 26
7.2.1 邻客生物科技有限公司 26
7.2.2 华润苏州礼安医药有限公司 27
7.2.3 北京医保全新大药房有限责任公司 29

图表目录

图 2- 1 DTP 药房的功能与特点..... 8

图 2- 2 DTP 药房的发展历程..... 9

图 2- 3 中国 DTP 药房行业市场规模，2014-2023 年预测..... 10

图 2- 4 中国 DTP 药房行业产业链..... 11

图 3-1 中国居民人均可支配收入、消费支出与人均医疗消费支出占总消费支出比重，2014-2018 年..... 14

图 5-1 中国 DTP 药房行业利好政策..... 21

图 5-2 中国 DTP 药房行业监管政策..... 22

1 方法论

1.1 研究方法

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，从医疗领域着手，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。

- ✓ 头豹研究院本次研究于 2019 年 7 月完成。

1.2 名词解释

- **创新药**：具有自主知识产权专利的药物。相对于仿制药，创新药物强调化学结构新颖或新的治疗用途。
- **赫赛汀（注射用曲妥珠单抗）：**适用于 HER2 过度表达的转移性乳腺癌，与紫杉醇或多西他赛联合，用于未接受化疗的转移性乳腺癌患者。
- **美罗华（利妥昔单抗注射液）：**适用于复发或耐药的滤泡性中央型淋巴瘤（国际工作分类 B、C 和 D 亚型的 B 细胞非霍奇金淋巴瘤）的治疗。
- **万珂（硼替佐米）：**用于至少接受过一种或一种以上治疗后复发的多发性骨髓瘤治疗；用于复发或难治性套细胞淋巴瘤治疗，患者在使用本品前至少接受过一种治疗；本品可联合美法仑和泼尼松（MP 方案）用于既往未经治疗的且不适合大剂量化疗和骨髓抑制的多发性骨髓瘤治疗。
- **GSP（Good Supply Practice）：**药品经营质量管理规范认证，是在药品流通过程中，针对计划采购、购进验收、储存、销售及售后服务等环节制定的保证药品符合质量标准的一项管理制度。2017 年 11 月，食药监总局发布《国家食品药品监督管理总局关于修改部分规章的决定》，对于药品经营质量管理规范认证，国务院将依照法定程序提请全国人民代表大会常务委员会修订相关法律规定后取消。


头豹
LeadLeo
FROST & SULLIVAN
沙利文
招聘 行业分析师
我们一起“创业”吧，开启一段独特的旅程!
邮箱：fs.recruitment@frostchina.com
工作地点：北京、上海、深圳、香港、南京、成都

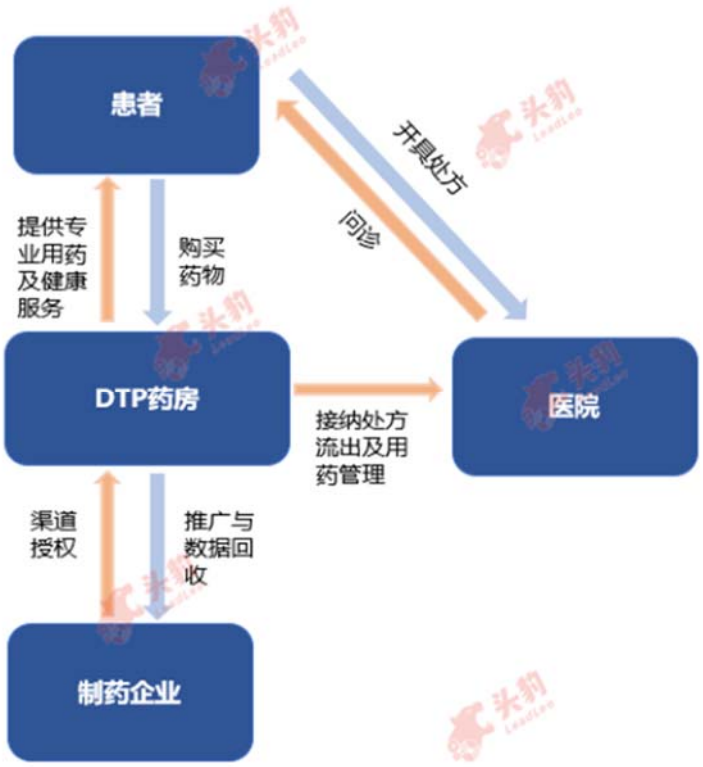
2 中国 DTP 药房行业市场综述

2.1 DTP 药房的定义与特点

DTP 药房（Direct to Patient）是指获得制药企业产品经销权，患者在医院获得处方后可直接购买药品并为患者提供专业指导与服务的药房。

DTP 药房不仅是简单的渠道终端，更是连接制药企业、医院、患者的平台，强调满足多方需求，包括辅助药企推广创新药，数据回收，接纳医院处方流出及承担用药管理，帮助患者便捷地获得药品同时获取专业用药指导服务等（见图 2-1）。

图 2- 1 DTP 药房的功能与特点



来源：头豹研究院编辑整理

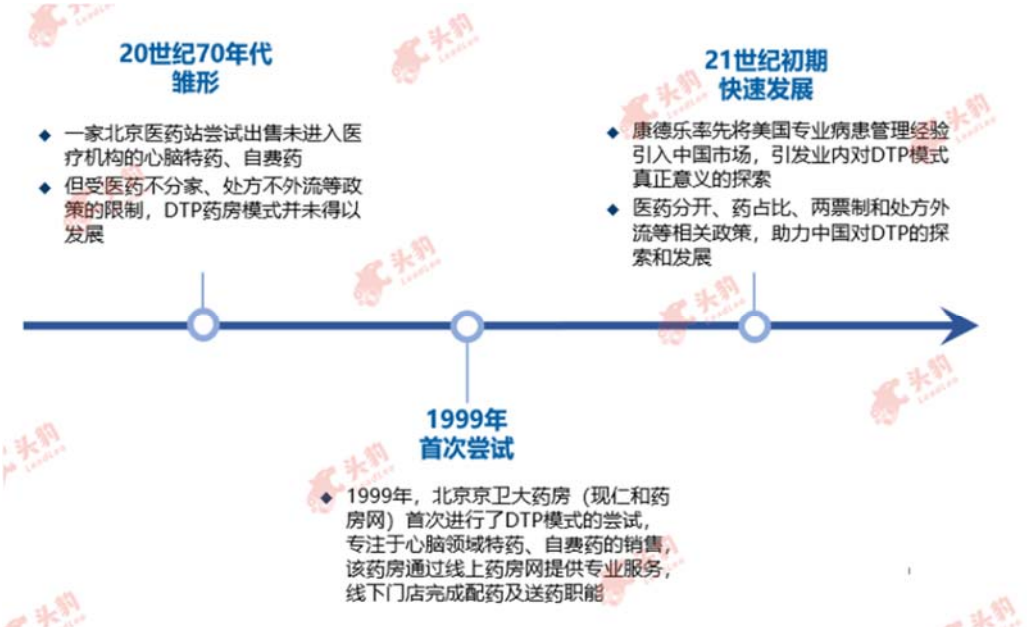
2.2 中国 DTP 药房行业发展历程

中国 DTP 药房的萌芽始于 20 世纪 70 年代，一家北京医药站尝试出售未进入医疗机构的心脑特药、自费药，形成了 DTP 药房模式的雏形。但当时，受医药不分家、处方不外流等政策的限制，DTP 药房模式并未得以发展。

1999 年，北京京卫大药房（现仁和药房网）首次进行了 DTP 模式的尝试，专注于心脑领域特药、自费药的销售。该药房通过线上药房网站提供专业服务，线下门店完成配药及送药职能。这次尝试引起了业内的关注，为之后 DTP 药房模式的兴起奠定了坚实的实践基础。

21 世纪初期，DTP 药房模式进入加速发展的阶段，康德乐率先将美国专业病患管理经验引入中国市场，引发业内对 DTP 模式真正意义的探索。随后，业内诸多药房纷纷进行了相关尝试，如医保全新大药房、国大药房及上海医药等，DTP 药房的队伍逐渐壮大。未来，伴随国家政策如医药分开、零加成、药占比控制的进一步实施，医院更有动力将处方外延到社会药店，DTP 药房行业发展态势向好（见图 2-2）。

图 2- 2 DTP 药房的发展历程

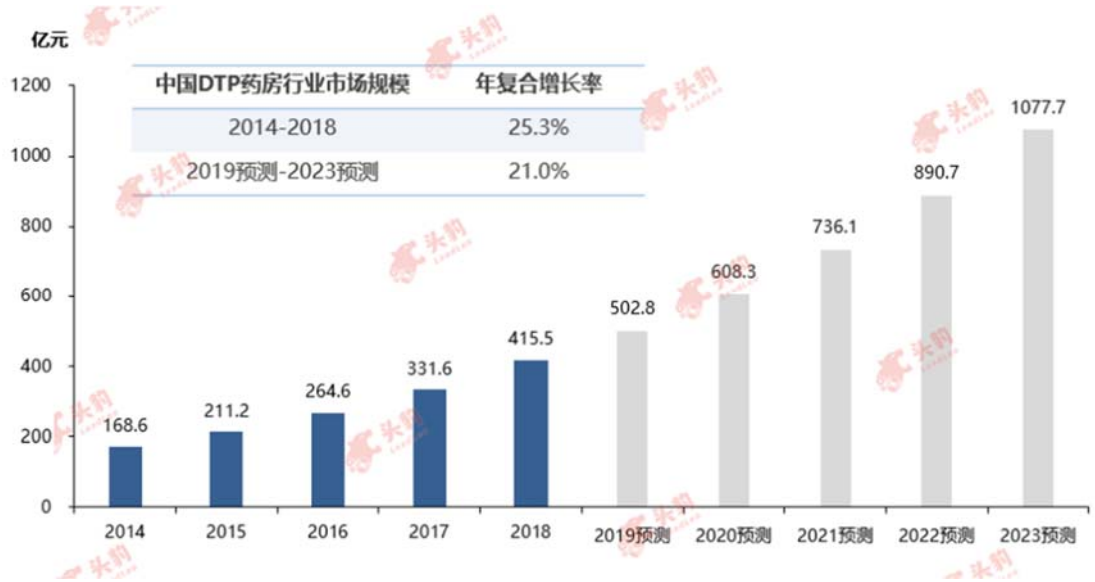


来源：头豹研究院编辑整理

2.3 中国 DTP 药房行业的市场规模

自 2014 年起，中国 DTP 药房行业市场规模一直保持稳定快速的增长。数据显示，2014-2018 年，中国 DTP 药房行业市场规模从 168.6 亿元人民币增长到 415.5 亿元人民币，年复合增长率为 25.3%（见图 2-3）。头豹预计，未来五年，中国 DTP 药房行业将保持 21.0%的年复合增长率继续快速增长，到 2023 年，市场规模将达到 1,077.7 亿元人民币。

图 2- 3 中国 DTP 药房行业市场规模，2014-2023 年预测



来源：头豹研究院编辑整理

中国 DTP 药房行业市场规模持续快速增长，主要受以下三个因素驱动：

（1）创新药行业的发展：中国对于医药创新发展不断给予政策支持，进一步引导医药企业加大研发投入，支持行业创新，创新药加速上市丰富了 DTP 药房的销售品种，从而促进 DTP 药房行业的进步。

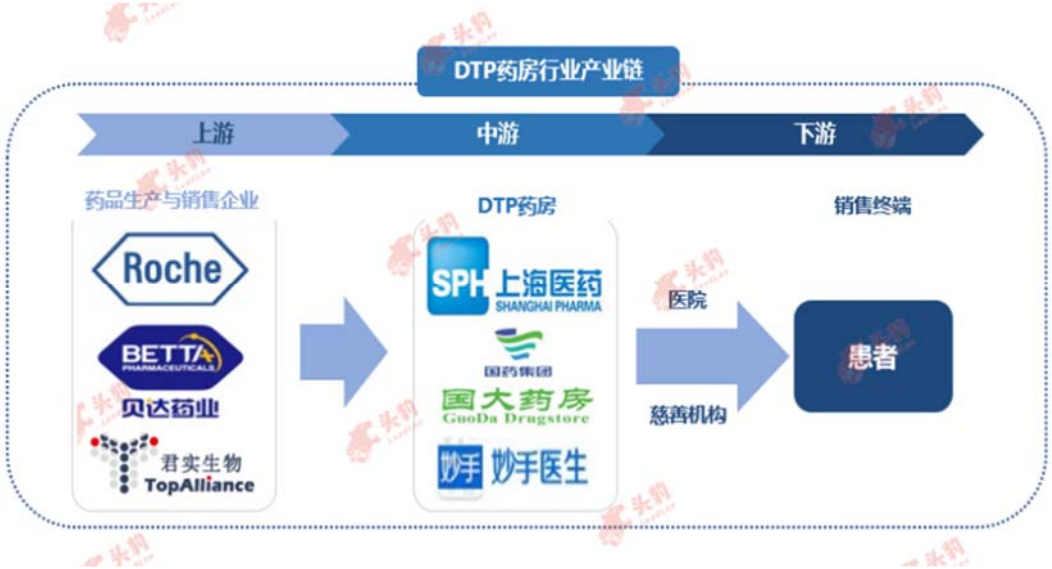
（2）支付能力增强，支付负担降低：居民可支配收入提升，导致可负担 DTP 药房药品费用的人群不断扩大；医保扩容，有助于支付负担降低，从而推动行业持续发展；

（3）政策利好：零加成、医药分开、两票制等政策的推进促进了处方外流及诊疗外流，DTP 药房对处方以及诊疗外流的承接促进了其自身规模的扩大。未来，DTP 药房或将取代医院成为创新药品流通的主流渠道。

2.4 DTP 药房行业产业链分析

DTP 药房行业产业链上游市场参与者为药品生产与销售企业（主要为创新药）；行业中游环节主体为 DTP 药房；产业链下游为患者（见图 2-4）。

图 2- 4 中国 DTP 药房行业产业链



来源：头豹研究院编辑整理

2.4.1 上游分析

产业链上游企业主要分为两类：外资龙头企业与本土大型企业，这两类企业占据了上游90%以上的市场份额。余下的市场份额由本土中小型企业占据。

外资龙头企业以罗氏等为代表，这类企业于中国布局 DTP 药房的时间较早，具有一定品牌与渠道优势，对中国 DTP 药房行业影响较大。以罗氏为例，目前行业内对 DTP 药房的

管理尚无官方规定。本着患者为先的原则，并和中国各大连锁药房有着广泛合作基础的罗氏率先在行业内建立起 DTP 药房管理行业标准。罗氏在 DTP 药房合规运营方面给出了操作指南，使 DTP 药房在为患者提供服务的过程中，能够严格遵守各项法律法规要求，合法合规经营，促进了中游 DTP 药房行业的良性发展。

本土大型分为两类，一类以贝达药业、成都康弘、歌礼药业及信达药业等企业为代表，这类企业以生产创新药为主，研发实力雄厚，借力于国家对创新药的多项利好政策的实施不断发展扩张，拥有良好的发展前景。另一类企业以正大天晴、豪森药业等为代表，该类企业成立较早，早期以生产仿制药为主，近年来向创新型药企转型，并且凭借其强大的资本及研发实力逐渐发展成为中国创新药生产行业的中坚力量。DTP 药房的上游药企提供的药品的质量与安全性关系到患者的健康状况与用药效果，因此 DTP 药房行业偏好于与药品质量高、供货稳定且口碑良好的药企合作，上述的两类企业均是 DTP 药房青睐的对象，但这类企业的数量并不多，对中游的议价能力较强。

2.4.2 下游分析

DTP 药房与传统的医院配药和药店购药模式不同，DTP 药房与病人建立密切联系，患者根据执业医师的处方购买药品，药房提供送药上门、追踪用药进展和用药咨询等服务。DTP 药房不再是单纯的药品销售场地，而是围绕患者治疗周期提供专业、全程的药品服务，完成向立体化服务平台的转型，在产业链的话语权更强。DTP 药房的销售终端为患者，但 DTP 药房的服务则涉及医院、慈善机构等。

患者：DTP 药房主要销售药价较高、物流及管理等较复杂的药品，典型药品如肿瘤药、乙肝药，罕见病药如可延缓多发性硬化症药品等，因此患者最初集中于经济能力较强的高端群体，但近十年来，伴随国家医保不断扩容，DTP 药房的目标客户群体逐渐壮大。

慈善机构：目前中国已有多家 DTP 药房与慈善机构建立起合作关系，如健客、医保全新大药房等，其合作项目包括慈善项目基金会的对接、赠药患者的预约通知及组织、慈善赠药处方的审核和药品调配、慈善赠药药品的用药指导等。DTP 药房与慈善机构进行合作不仅可以吸引客流，而且为患者减轻了购药负担。

医院：药品零加成等政策的实施迫使医院直接面临巨大的成本及转型压力，处方外流不仅是政策推动下的产物，更是医院顺势而为的本能选择。DTP 药房的出现为处方药提供了流通渠道，同样也是医院压力的泄洪通道。相较普通零售药店，DTP 药房能够给予持处方患者更专业的指导意见，利于患者病症的治愈，同时 DTP 药房承担了部分慢病管理职能，为医院提供了一定附加价值。

3 中国 DTP 药房行业驱动因素分析

3.1 处方外流驱动 DTP 药房进入“快车通道”

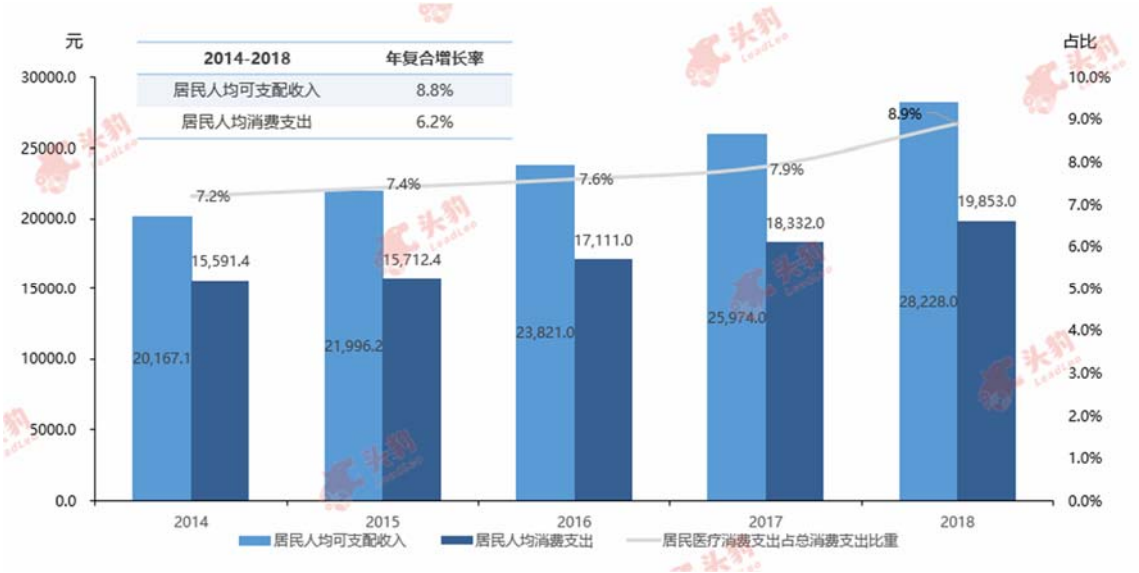
医药分开是医药卫生体制改革（简称新医改）的核心内容之一，是改变以药养医现状的重要举措。医药分开目的是建立药品流通的竞争机制，切断医院、医务人员与药品营销商之间的经济利益关系，建立诊疗和用药分开运行的体制机制。此外，2017 年 1 月，全国卫生计生工作会议强调要持续深化医改，全部取消药品加成，即“零加成”。此前公立医院药品实行“顺加作价”机制，即在实际购进价格基础上加成不超过 15%作为零售价格，改革后医院直接以购进价格销售药品，不得再赚取价差。同时推进公立医疗机构药品采购“两票制”，即药品从药厂卖到一级经销商开一次发票，经销商卖到医院再开一次发票，以“两票”替代目前常见的多票，减少药品从药厂到医院的流通环节。医药分开、零加成与两票制的实施直接导致了医院购药诉求的下降，医院处方迅速外流。数据显示，2018 年公立医院处方

外流的规模在 1,500 亿左右，其中高质量创新药，包括肿瘤、靶向、免疫等药品纷纷流向 DTP 药房，处方外流同时伴随着诊疗外流。DTP 药房对处方以及诊疗外流的承接促进了其自身的规模的扩大。未来，伴随“零加成”、医药分开及两票制等系列政策层层推进，DTP 药房或将取代医院成为重症创新药品流通的主流渠道。

3.2 支付能力提升与医保扩容

DTP 药房经营品种大多是创新药，药品单价高、疗程花费大，以罗氏用于治疗转移性直肠癌的药品爱必妥为例，一个治疗周期需花费 20 万左右人民币，因此患者的购买力对 DTP 药房的发展有极大的影响。在经济持续增长和城镇化进程持续推进的大背景下，中国居民的人均可支配收入在 2014 年到 2018 年间实现了连续增长。国家统计局数据显示，2014-2018 年，中国居民人均可支配收入从 20,167.1 元增长至 28,228.0 元，显示出中国居民购买力在逐渐增强，为患者购买 DTP 药房中的药品提供了坚实的物质基础。而人均医疗费用支出占人均支出的比重也在稳步上升（如图 3-1），中国居民的健康保健意识逐步转变，在医疗保健领域的支付意愿不断加强，促进了 DTP 药房行业的市场扩容。

图 3-1 中国居民人均可支配收入、消费支出与人均医疗消费支出占总消费支出比重，2014-2018 年



来源：国家统计局，头豹研究院编辑整理

此外，DTP 药房领域的购买情况，较大程度受医疗保障支付范围变化影响。2017 年，人社部对中国医保准入规定进行了相关谈判，44 种拟谈判药品最终有 36 种药品进入医保目录，如赫赛汀、美罗华、万珂等 15 种疗效确切但价格较为昂贵的创新药品被纳入医保目录，该政策促使更多患者有能力负担 DTP 药房的药品，助力 DTP 药房行业的扩容。2019 年 3 月，国家医保局发布了《2019 年国家医保药品目录调整工作方案（征求意见稿）》，该方案对于优先纳入的药品种类做出了明确规定，提出优先考虑国家基本药品、癌症及罕见病等重大疾病治疗用药、慢性病用药、儿童用药、急救抢救用药等。未来更多重症创新药将纳入医保目录，DTP 药房所售药品的需求将增加，驱动 DTP 药房市场规模持续性扩容。

3.3 创新药行业加速发展

中国对于医药创新发展不断给予政策支持，进一步引导医药企业加大研发投入，支持行业整体创新。2015 年 11 月，原国家食品药品监督管理总局发布的《关于药品注册审评审批若干政策的公告》提出：对创新药的临床试验申请，实行一次性批准，不再采取分期申报、分期审评审批的方式；对重大疾病的创新药等 8 类药品实行单独排队，加快审评审批，该政策的实施缩短了创新药的研发和审评周期，从而有效延长产品的有效生命周期。2016 年，国家食品药品监督管理总局药品审评中心（CDE）对外公布了 12 次优先审评品种目录，涉及 106 个品种。该政策表明，对于优先审评的药品，国家更关注其创新水平、临床价值，尤其关注疑难病、罕见病和老年儿童等特定人群疾病的特效药。在国家政策的引导下，各地区纷纷出台创新药利好政策，如广州市科技创新委员会发布了《广州市生物医药产业创新发展行动方案》、江苏于近日相继印发了《关于深化审评审批制度改革鼓励药品医疗器械创新的实施意见》等，国家对创新药的重视促进了该行业的发展，创新药加速上市丰富了 DTP 药

房的销售品种，从而促进了 DTP 药房行业的进步。

此外，中国创新药研发实力不断增强及制药产业政策环境持续向好，大量资本开始涌入创新药研发领域。资金的注入吸引了众多医药领域精英人才创业，激发了中国创新药企业数量的爆发式增长，中国创新药领域已有多家企业取得良好的成绩，如已经上市的贝达药业、百济神州、再鼎医药、君实生物等，为中国的创新药研发注入活力，而创新药的发展亦会驱动 DTP 药房良性发展。

4 中国 DTP 药房行业制约因素分析

4.1 药品依赖进口

近十年，受益于政策的鼓励及资本的注入，中国高端药品研发能力逐渐提升，新药上市速度加快，创新药发展态势较好。但中国创新药起步晚，起点低，短时间内无法弥补与发达国家创新药研发的差距。此外，中国仿制药行业大而不强，药品质量差异较大，患者对高质量仿制药的需求与现行药品可及性相比差距仍存。DTP 药房的药品仍依赖进口，导致 DTP 药房的购药成本居高不下，制约了行业的发展。

研发投入：近十年，中国医药企业的研发投入逐年增加，但对创新药的研发投入还是相对发达国家比例低。如欧美龙头药企：阿斯利康、诺华、罗氏等龙头药企，其研发投入都在数十亿美元的量级，研发投入强度在 20%左右。但中国的药企，仅有少数企业研发投入达到 10%，大部分企业仅用 5%左右的收入投入研发，甚至部分企业的广告投入大于研发投入，限制了中国创新药的发展。

审评速度：国务院办公厅在 2017 年 10 月印发了《关于深化审评审批制度改革鼓励药品医疗器械创新的意见》，对加快药审提出了若干意见。国家药品监督管理局药品审评中心

也于近两年不断扩充药审人员数量、加快药审速度，积压批件数在 2018 年后已经明显降低。但在 2018 年之前，中国创新药的审批速度相对于美国、欧盟、日本等国家偏慢，且存在严重的审批时滞，中国创新药上市时间平均要比欧美晚 5-7 年。长期的审评效率低及速度慢制约了国产创新药的发展，短期内依赖进口的情况难以转变。

4.2 行业人才紧缺

受益于行业内生增长及政策利好，DTP 药房行业潜在需求不断释放。但 DTP 药房行业执业药师的匮乏无法满足日益增长的需求，限制了行业进一步扩容。造成该种现状的原因如下：

（1）相关法律法规亟待完善：由于中国未出台强制性的具有法律效力与执业药师相关法律规范该行业，执业药师的岗位设置、工作规范、具体职责、应有的权利和应尽的义务并未明确，不利于药师行业规范化发展。此外，现行的执业药师资格制度或暂行规定大多是对药师应尽义务的规定，而对其应有的权利有所忽略，不仅降低了人们对从事药师工作的积极性，还致使现有执业药师很难真正履行职责，发挥指导用药的价值。

（2）培养机制的不健全：从课程设置的角度，长期以来，中国药学教育课程设置以药品研发、生产与质量保证为主要目的，专业教育的培养目标重点是保证药品生产过程中的质量安全。因而药学人员多具备药品研发能力，却弱化了临床用药指导的能力、缺乏药学实践经验以及对药品在应用过程中对人体的相互作用等知识的掌握。因此这部分药学人员，无论是在专业知识还是临床经验方面相对指导用药的要求而言都难以胜任。从师资力量角度，药师行业人才的培养离不开具有丰富理论知识与实践经验的师资队伍。但中国现有的教师队伍，资深教师数量严重不足，且经验相对薄弱，无法保证教学质量，限制了高质量药师的培养，不利于 DTP 药房行业的长远发展。

（3）社会地位与薪资水平的限制：通过对行业内有着七年 DTP 药房工作经验的行业专家访谈得知，在中国重医轻药现象长期普遍存在，执业药师的专业地位不被重视，并且在药房工作的执业药师薪资水平往往较低，而考取执业药师资格证需要投入较高的时间与经济成本，限制了人们对执业药师从业选择的积极性。

innovation 创新地图 map

推广

前哨2020 科技特训营

掌握创新武器　抓住科技红利

Insights into Tech and the Future

直播时间
每周四20:00-21:00

全年50次直播课程
+私享群互动

随报随听



王煜全

海银资本创始合伙人
得到《全球创新260讲》主理人

扫码报名

微信咨询：InnovationmapSM
电话咨询：157-1284-6605

5 中国 DTP 药房行业相关政策分析

5.1 DTP 药房行业支持政策

2014 年 4 月，国家发改委公布了《国家发展改革委关于改进低价药品价格管理有关问题的通知》，该文件改进了低价药品价格管理方式，取消政府制定的最高零售价格，在日均费用标准内，由生产经营者根据药品成本、供求及竞争状况制定销售价格。由于 DTP 药房销售的药品多为针对重病的创新药，制作成本较高，政府最高零售价格的规定限制了企业研发与生产的积极性，该政策的颁布鼓励了新药研发，促使更多种类的药品进入 DTP 药房。2016 年 12 月，商务部发布了《全国药品流通行业发展规划(2016-2020 年)》，规划提出到 2020 年药品批发百强企业年销售额占药品批发市场总额 90%以上，药品零售百强企业年销售额占药品零售市场总额 40%以上。该政策鼓励了包括 DTP 药房行业在内整体零售药房行业的发展。2017 年 1 月，国务院发布《“十三五”深化医药卫生体制改革规划》，方案明确提出：深化药品流通体制改革，加快发展药品现代物流，推动流通企业向智慧型医药服务商转型，完善国家药品政策体系，调整市场格局，使零售药店逐步成为向患者售药和提供药学服务的重要渠道。智慧型物流的发展对提高 DTP 药房药品流通效率，保障药品质量具有重要意义（见图 5-1）。

图 5-1 中国 DTP 药房行业利好政策

政策名称	颁布日期	颁布主体	主要内容及影响
《“十三五”深化医药卫生体制改革规划》	2017-01	国务院	深化药品流通体制改革，加快发展药品现代物流推动流通企业向智慧型医药服务商转型，完善国家药物政策体系，调整市场格局，使零售药店逐步成为向患者售药和提供药学服务的重要渠道
《全国药品流通行业发展规划(2016-2020年)》	2016-12	商务部	到2020年药品批发百强企业年销售额占药品批发市场总额90%以上；药品零售百强企业年销售额占药品零售市场总额40%以上
《国务院关于第一批取消 62 项中央指定地方实施行政审批事项的决定》	2015-10	国务院	提出医保定点药店将不再需要行政审批，此项针对医保门店资质管理的政策在2017年逐步落实政策中明确提出凡符合条件的药店均可成为定点药店，实行宽进严管的措施，扩大医保定点药店的覆盖范围
《国家发展改革委关于改进低价药品价格管理有关问题的通知》	2014-04	国家发改委	改进了低价药品价格管理方式，取消政府制定的最高零售价格，在日均费用标准内，由生产经营者根据药品成本、供求及竞争状况制定销售价格

来源：头豹研究院编辑整理

5.2 DTP 药房行业监管政策

国家在宏观领域已发布一系列政策规范 DTP 药房行业发展（见图 5-2）。2009 年 10 月，国家发改委发布《国家发展改革委关于公布国家基本药品零售指导价格的通知》，制定了国家基本药品零售指导价格，并明确了各级各类医疗卫生机构、社会零售药店及其他药品生产经营单位经营基本药品的销售价格不得超过国家基本药品零售指导价格，共涉及 2,349 个具体剂型规格品，该政策的颁布避免了药品乱定价的行为，促进了包括 DTP 药房行业在内的整体零售药房行业的健康有序发展（见图 5-2）。2016 年 7 月原国家食品药品监督管理总局公布了最新版本的《药品经营质量管理规范》，对药品经营企业的质量管理要求明显提高，加强了对流通环节药品质量的风险控制管理。该项政策的实施对包括 DTP 药房在内的所有药品经营企业进行了更为严格的管理，进一步把控了药品质量，为消费者用药安全提供了保障。

图 5-2 中国 DTP 药房行业监管政策

政策名称	颁布日期	颁布主体	主要内容及影响
《药品经营质量管理规范》	2016-07	原国家食品药品监督管理总局	对药品经营企业的质量管理要求明显提高，加强了对流通环节药品质量的风险控制管理
《国家发展改革委关于公布国家基本药物零售指导价格的通知》	2009-10	国家发改委	制定了国家基本药物零售指导价格，并明确了各级各类医疗卫生机构、社会零售药店及其他药品生产经营单位经营基本药物，其销售价格不得超过国家基本药物零售指导价格，共涉及2,349个具体剂型规格品，DTP药房所售的诸多药品被包含在内
《药品流通监督管理办法》	2007-05	国家发改委	规定药品生产、经营企业、医疗机构应当对其生产、经营、使用的药品质量负责
《药品经营许可证管理办法》	2004-04	原国家食品药品监督管理总局	要求企业应当在药品采购、储存、销售、运输等环节采取有效的质量控制措施，确保药品质量，并按照国家有关要求建立药品追溯系统，实现药品可追溯

来源：头豹研究院编辑整理

6 中国 DTP 药房行业发展趋势分析

6.1 商业医疗保险与 DTP 药房的结合

目前中国社会医疗保险在保险市场上占主要地位，而 DTP 药房经营的药品多为新特自费药品，单价高、疗程花费大，亟需商业医疗保险进行补充，以提升患者对 DTP 药房药品的购买能力。

美国的商业医疗保险已经非常成熟，促进了美国 DTP 药房行业的发展，截至 2018 年年末，DTP 药房市场规模在整体药品零售中的占比已超过 50%。美国经营 DTP 药房的龙头企业包括 Walgreens、Express Scripts、Diplomat Pharmacy、US Oncology 等。Diplomat Pharmacy 是美国最大的独立专业药房，近十年收入保持快速增长，主要销售肿瘤、免疫和

多发性硬化症等药品，其中肿瘤药占比约 48%，由于其主营的药品价格较为昂贵，患者主要依托商业医疗保险进行支付。

得益于中国居民保险意识的不断提高、保险产品的不断优化及国家政策的持续利好，2014 年至今，中国商业医疗保险行业一直保持双位数的增长率快速增长。截至 2018 年末，中国商业医疗保险市场规模已超过 7,000 亿元，行业发展日趋成熟。未来，随着商业医疗覆盖人群的扩大，商业医疗保险将在 DTP 药房支付体系中扮演日趋重要的角色，DTP 药房寻求商业医疗保险合作将是发展趋势，患者支付能力的提升将助力 DTP 药店快速发展。

6.2 并购整合成为主旋律，行业集中度日益提升

政策层面，2017 年 DTP 药房行业迎来多项利好：公立医院综合改革推进、医药分开加速、处方外流扩容。同时，DTP 药房进入“强监管”时代，GSP 认证取消之后，飞行检查不断，行业监管更科学与严格，DTP 药房经营准入门槛越来越高，行业内部分小型 DTP 药房在强监管的重压之下将被淘汰。此外，2016 年 12 月，中国商务部颁布《全国药品流通行业发展规划（2016-2020 年）》，支持零售连锁药店扩张，提出“十三五”期间药品零售百强企业要在 2020 年完成销售额占药品零售市场总额 40%以上，药品零售连锁率达 50%以上的目标。该政策的颁布为 DTP 药房的扩张提供了利好的政策环境，中国大型 DTP 药房将加速并购，扩大其品牌市场占有率，行业集中度将逐渐提升。

产业层面，大型 DTP 药房企业向资本市场发起冲击，在资本的助力下，大型企业开始并购整合及跨区域发展。如一心堂、老百姓大药房、益丰和大参林均已上市，并于近五年持续扩张。以一心堂为例，2016 年末门店数量为 4,085 家，到 2018 年年末其门店数量已超 6,000 家，两年间门店数增加近 2,000 家。一心堂扩张的主要方式为并购，其上市后门店数量增长一倍。目前一心堂在持续并购过程中保持了稳定的利润水平，并购门店后并未出现大

幅业绩波动，其后续盈利能力将缓慢释放。大型 DTP 药房加速门店扩张，并购事件频频，掀起业内并购扩张浪潮。未来，大型 DTP 药房发挥规模效应，经营费用得到控制，小型药房将被边缘化，行业集中度稳步提升。



6.3 DTP 药房或将成为零售药店发展新方向

场地租赁成本上升及竞争加剧导致传统零售板块利润空间压缩，传统的零售药店行业利润率从 2010 年高点 2.2%下降至 2018 年的 1.7%。传统零售药店数量与连锁化率不断提升加剧了行业内竞争，挤压利润空间。加之医保控费常态化及医保目录内药品价格下降等因素，药品的零售市场价格无法随药品原材料、生产成本及物流管控成本的增加全部转移至消费端，压缩了零售药店的利润空间。除成本增加因素外，传统零售药店仅作为药品渠道，提供的服务较为单一，无法满足患者多元化的需求。对比较为成熟的美国传统零售药店企业 CVS，自 2006 年发展初期至 2018 年，其毛利率稳定在 30%左右，并没有太大增长，进一步证明了传统的零售药店的利润空间已经有限。因此，后期的行业发展也只是在现有竞争格局下，

不断收购扩张的过程，行业缺乏新晋力量和促使行业蓬勃发展的原始动力。

对于传统的零售药房来说，提供增值服务，打开差异化通道是其获得市场份额及新利润空间的必要出路。DTP 模式的行业净利率约 8%-15%，高于普通零售药店 5%-7%水平，且 DTP 药房凭借其专业性优势，经营品种主要以抗肿瘤、丙肝、自身免疫系统疾病方面的创新药为主，专注领域集中，相较普通零售药房的 OTC 药品具有长期性、稳定性的特点，也将有助药房获得持续稳定的现金流。因此头豹预计，未来，DTP 药房利用其固有优势或将打破传统零售药房的运营模式，成为药品零售行业发展的主流。

7 中国 DTP 药房行业市场竞争格局

7.1 中国 DTP 药房行业竞争格局概述

中国 DTP 药房行业的市场参与者主要由两部分组成：本土大型企业及区域型企业：

本土大型企业分为两类：①以国大药房、上海医药、医保全新大药房等企业为代表，该类企业成立较早，拥有坚实的客户群体和良好的口碑，近十年开始布局 DTP 药房，利用其流通及零售业务的多年积累以及和工业、医院等产业链上下游的深度连接，促使 DTP 业务迅速增长；②以妙手医生、邻客生物等新兴高新技术企业为代表，该类企业大多利用“互联网+”或是大数据布局 DTP 药房，拥有各自的特色服务，是 DTP 药房行业的新兴力量。

区域性企业：以沈阳三合缘药房、合肥新稀特大药房、上海保康药店等为代表，面向其所在区域的客户。该类企业利用地区的医药商业根基，开设 DTP 药房，把握区域优势，分羹处方外流市场。在 DTP 业态短期内无法快速实现全国性寡头竞争格局的情况下，区域性

DTP 药房能够充分享受属地优势，在区域市场获得先机。

7.2 中国 DTP 药房行业典型企业分析

7.2.1 邻客生物科技有限公司

（1）公司简介

邻客生物科技有限公司（以下简称“邻客生物”）于 2017 年在天津正式成立，目前已在全国 31 个省市布局。邻客生物定位于肿瘤、肝胆疾病、心脑血管、内分泌、中医药等慢性疾病领域，打造专业化、多功能化、服务集成化的新型连锁 DTP 药房，开启利用医疗大数据和医疗人工智能专业服务运营的 DTP 药房新模式。邻客生物建立了“邻客 DTP 大药房+日间门诊综合医疗体”，为患者提供院外一站式解决方案。

（2）产品与服务

①数据集成：智能结构化病历、完善的裁决系统（高效的监控机制、问题病历标记流程）、专业的数据安全体系（自动化去隐私数据传输流程；提供自动化+人工脱敏引擎）。②病历结构化：Dress 引擎智能化病历录入系统、Fellow-X System 智能病历结构化系统等。

（3）核心优势

医疗信息安全

邻客生物通过国际 ISO 体系认证、国家公安部信息系统安全第三级认证，具有符合医疗行业全闭环的信息安全解决方案。针对当前移动医疗面临数据泄漏的隐患，通过移动医疗终端整体安全方案，可降低敏感数据泄密风险，提高医护工作者的工作效率，减少医院 APP 开发成本。面对日益严峻的外在网络攻击，邻客生物已建立多层次防御体系，可以构

成动态自适应安全体系，增强对外在攻击的检测与防御能力，简化网络安全工作的复杂度。网络攻击事件发生后，邻客生物通过调查取证解决方案，构建威胁攻击过程事件树，快速回溯问题根源，获取攻击证据。

依托医疗大数据，提供多维度服务

①面向工业企业：提供优质专业的终端配送，完成经营品种的最终销售。面向患者：供应患者急需的各种新特药品，提供专业的药事服务；②面向患者、专家：提供患者院外取药，开通咨询专家的快捷通道，为专家分级诊疗、多点执业提供了理想场所；面向患者、专家、第三方：向有需求的患者提供康复意见与相关资讯，成为专家、第三方的品牌渠道与流量平台。

7.2.2 华润苏州礼安医药有限公司

（1）公司简介

华润苏州礼安医药有限公司（以下简称“苏州礼安”）原名苏州礼安医药有限公司。苏州礼安由近 50 年历史的国有企业经整体改制后设立，2010 年与华润医药集团进行战略合作，2011 年 7 月正式更名为“华润苏州礼安医药有限公司”。苏州礼安是集医疗纯销、社区配送、零售连锁和商业分销为一体的大型综合性医药经营实体，其 DTP 药房作为苏州礼安的优势项目在苏州乃至江苏成为标杆。苏州礼安是苏州唯一一家江苏省医保特药经办定点药房。

（2）产品与服务

医院：苏州礼安专注于医疗纯销业务，业务覆盖苏州所有二三级医院并占有较大份额。苏州礼安逐渐推进现代医药物流在新医改环境下医院药品流通中的应用，探索开展医药品流

延伸服务，通过向医院有效延伸现代药品管理供应链，将现代医药品流管理系统 WMS（Warehouse Management System）与医院 HIS 系统（Hospital Information System）有机结合，使医院药库、药房直至终端患者享受到科技、智能、专业化的现代医药供应服务保障。目前苏州礼安已与苏州地区 80%以上的医院展开合作。

社区：国家医改政策的重心是“保基本、强基层、建机制”，基本药品制度的推进、报销比例的提高、双向转诊、社区医师水平的提升，促使社区市场快速发展。苏州礼安配合基层医疗机构，力推药房自动入库验收系统，以提升基层医疗单位的工作效率和管理水平，满足社区民众的用药需求。

（3）核心优势

服务优质

DTP 药房所服务的患者大多是重症患者，因此在健康状况与心理方面都较为脆弱，因此在服务上苏州礼安格外注意细节。苏州礼安在服务上分为前台与后台两部分，前台销售从顾客进门开始，即需要做相关的跟进，如整理病例资料，为慈善援助的病历档案进行存档；顾客全部资料通过审核后，方可对接处方进行销售。在后台服务部分，苏州礼安尽最大努力为患者提供更全面和细致入微的服务，如，有些老年人记忆力较差，苏州礼安的工作人员会多次交代如何放置药品，并监督使用情况。苏州礼安建立了患者服务机构，可提供帮助患者健全病历档案、复印资料、执业药师现场咨询等服务，并且开设了患者休息区域、患教区域等。礼安医药大厦建有门店患者教育区域，为患者提供全面的患教服务。

强大的运营团队

DTP 药房的采购平台需保证整体品种的供应链体系运作正常：①商品管理方面，冷链

存储药品、销售药品和可援助药品需分开管理，礼安连锁 DTP 业务部设有专业的中枢系统、管理团队、销售团队、慈善援助团队、患服团队和后勤保障配送团队，在江苏等周边省市范围内提供服务，苏州市区每天根据订单进行配送，确保药品安全及时到位；②人员储备方面，除配送人员，凡是涉及患者教育、慈善援助、前台销售审核等工作都由执业药师任职。

7.2.3 北京医保全新大药房有限责任公司

（1）公司简介

北京医保全新大药房有限责任公司（下简称“医保全新大药房”）是北京市大型医药零售连锁企业，下设 260 家连锁门店和 500 多个农村药品销售网点，经营中西药品、中药饮片、医疗器械、保健食品、化妆品等近万种商品。医保全新大药房于 2002 年 5 月成为北京市首家通过国家 GSP 认证的医药零售连锁企业。2003 年，被北京市企业联合会授予“北京市先进管理企业”称号。2004-2006 年进入中国医药零售连锁企业 20 强的行列。2006 年获得“北京市优秀特许品牌”称号。

（2）产品与服务

医保全新大药房经营中西药品、中药饮片、医疗器械、保健食品、化妆品等近万种商品。此外，医保全新大药房是经营 DTP 药房的连锁先行者之一，其 DTP 药房模式启动于 2009 年，与 DTP 项目有关的人员全部标配为执业药师，同时从北京大学附属医院、北京六院等三甲医院药剂科聘请药学专家，为相关员工编写教材、定期培训，建立药师评价考核体系，考核结果与评级、收入挂钩。医保全新大药房建立了慈善赠药体系。因新特药药价较高，超过部分患者负担能力，这部分符合条件的病患就有机会通过慈善机构或者商业保险公司，免费获取药品。目前，医保全新大药房已经有 14 个产品和 7 个慈善机构合作，至今向外捐赠

达 30 多亿元人民币。

（3）核心优势

围绕患者的多元化服务

北京医保全新大药房常年坚持做社区的患者教育活动，并将患教活动纳入店长考核项目。每个门店除日常在门店进行患教活动，亦会在周边社区进行患者健康教育活动。此外，为了更好的服务于患者，医保全新大药房已建二百余平米的经营场所，提供患者慈善援助药品的发放服务，现已成为中华慈善总会、中国癌症基金会、中国初级保健会等四个慈善机构 11 个品种的患者援助项目发药点。

技术与人才优势

医保全新大药房建立了统一采购、统一配送、统一管理的运营体系，通过信息化网络方便总部与门店信息交流、资源共享。同时，依托现代物流配送中心的自动化分拣技术，缩短了商品配送时间，提高了配送服务质量。医保全新大药房拥有一支具有高素质与精湛专业技术的执业药师队伍。医保全新大药房十分重视员工综合素质和专业能力的提升，面向城乡不同消费群体开展优质的规范化服务。

头豹研究院简介

- 头豹研究院是中国大陆地区首家 B2B 模式人工智能技术的互联网商业咨询平台，已形成集行业研究、政企咨询、产业规划、会展会议行业服务等业务为一体的一站式行业服务体系，整合多方资源，致力于为用户提供最专业、最完整、最省时的行业和企业数据库服务，帮助用户实现知识共建，产权共享
- 公司致力于以优质商业资源共享为基础，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：

企业服务

为企业提供**定制化报告**服务、**管理咨询**、**战略**调整等服务

云研究院服务

提供行业分析师**外派驻场**服务，平台数据库、报告库及内部研究团队提供技术支持服务

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

头豹 LeadLeo

报告阅读渠道

头豹科技创新网 —— www.leadleo.com PC端阅读全行业、千本研报



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

添加右侧头豹研究院分析师微信，邀您进入行研报告分享交流微信群



图说　表说　专家说　数说

详情请咨询

客服电话
400-072-5588

上海
王先生： 13611634866
李女士： 13061967127

南京
杨先生： 13120628075
唐先生： 18014813521

深圳
郭先生： 15121067239
李先生： 18916233114