

连锁药店并购热仍持续

国药一致引入战略投资者 欲扩张零售业务

本报记者 张春楠 李未来 北京报道

在借道国药一致登陆A股后，国大药房又一次借力资本抢占药品零售的市场。

近日，国药集团一致药业股份有限公司（以下简称“国药一致”，000028.SZ）发布董事会决议公告，同意全资子公司国药控股国大药房有限公司（以下简称“国大药房”）增资扩股引入1名战略投资者，增资完成后，公司持股比例60%，战略投资者持股比例40%。

此次为零售业务引入战略投资者，市场及券商解读为两个原因，第一，国大药房因多年粗放管理，效益有待提升，希望借助外部投资者提升管理水平；第二，在零售药店并购热潮仍未减退时，借助资本力量实施市场扩张。

在同一份决议公告中，国大药房宣布将以2835万元的作价收购呼和浩特市天赐医药连锁有限公司16家门店。而在今年上半年，各零售药店上市公司的新增门店数普遍维持在三位数以上。

对于战略投资者的意向、标准及扩张计划等问题，《中国经营报》记者曾致电致函国药一致，但截至发稿未获回复。



零售药店自2015年下半年掀起并购热潮，直到今年上半年仍未减退，各大药房都在加速扩张布局。 本报资料图/图

引入战投提升管理水平

中泰证券分析师认为：“公司希望借助外界资本和先进运营管理经验使零售业务实现跨越式发展，加速向专业化特药和健康管理型的领先药房连锁企业迈进。”

国药一致是中国医药集团、国药控股旗下的综合性医药上市公司。今年3月份，国药一致完成了重大资产重组。根据原定的重组方案，国药一致以旗下工业资产置换现代制药(600420.SH)15.56%股权，同时购入国大药房、佛山南海、广东新特药、南方医贸100%的股权，国药一致变为医药商业及零售企业，并成为国药集团旗下两广医药分销唯一平台。

这意味着目前国内最大的医药零售企业国大药房也借道国药一致登陆A股。截至今年年中，国大药房零售连锁网络遍布19个省、自治区及直辖市，覆盖近70个大中城市，共经营近3700家零售药店门店。

不过，尽管规模可观，但就经营效益来看，从国企改革而来的国大药房与民营巨头相比似乎仍有

些力不从心。“我们认为，国大药房上半年净利润规模已超过业绩承诺，但当前国大药房净利率为2.69%，与益丰药房、老百姓、一心堂等连锁药店龙头相比仍有一定差距。”上海证券分析师表示，国药一致今年上半年的业绩略低于预期。

据此前发布的半年报，公司在2017年上半年营收和净利出现了双下滑，其中营收下滑0.18%，归属于上市公司股东的净利润同比下滑15.62%，达到5.56亿元。

公司将下滑的原因归因于资产重组。“本集团2016年10月发生重大资产重组，比较报表包含了置出的三家工业公司2016年上半年的利润表数据所致。剔除此因素，营业收入同比增长3.79%，归属于母公司净利润同比增长6.73%。”国药一致表示。

财报显示，其中医药零售业务

营收为48.88亿元，同比增长12%，实现归属于母公司净利润0.99亿元，同比增长30.08%。在零售业务上，国药一致提出以精细化管理提升业务水平，包括成立子公司运营专项工作，对部分亏损店进行现场纠偏等。

“国大药房在管理上一直是比较粗放的，这也是它效益不算很高的原因。”医疗战略咨询公司Latitude Health合伙人赵衡对记者表示，“此次引入战略投资者可能会为提升管理能力作考虑。”

中泰证券分析师也表示认同：“公司宣布引入唯一战投，且出让股权比例高达40%，我们认为公司希望借助外界资本和先进运营管理经验使零售业务实现跨越式发展，加速向专业化特药和健康管理型的领先药房连

锁企业迈进，因此战投的对象很可能是兼具丰富产业资源和雄厚资金实力的国际级企业。”

“当然在并购热潮持续之下，投资者也会为进一步的并购做准备。”赵衡表示，国药一致引入战略投资者可能是为国大药房拆分上市做准备。

制药设备行业需求下降

东富龙加速转型大健康

本报记者 黄波 上海报道

制药设备行业需求量减少，A股中从事冻干机业务的上海东富龙科技股份有限公司（以下简称“东富龙”，300171.SZ）也受到掣肘。

近两年，受到新版GMP认证结束和制药工业发展状况的影响，制药装备行业的需求下降，市场竞争激烈。工业和信息化部刚刚披露

制药装备需求量降低

根据东方财富网的相关资料显示，东富龙主营业务为医用冻干系统的研发、生产、销售和服务。公司是一家为全球制药企业提供系统化整体解决方案的服务商，可以提供“一站式”的整体交钥匙服务。服务范围从单机、系统到工程；从原料药（化学药合成、中药提取、生物原液）到制剂（注射剂、口服固体制剂）。一位制药行业人士告诉记者，以冻干机起家的东富龙最高时期曾占据着制药行业冻干机超过80%的占有率。

记者梳理发现，东富龙业绩在2015年达到顶峰。2013~2015年，公司营业收入分别为10.2亿、12.6亿以及15.6亿元，同期归属于上市公司股东的净利润分别为2.66亿、3.35亿以及3.87亿元。不过，上市公司方面也已经预感到“好日子”将告一段落。在2015年年报中，东富龙表示，随着新版GMP认证的结束，制药装备行业进入产能调整、智慧化升级的新阶段，需求阶段性下

转型不易

在东富龙布局的三大领域中，医疗领域的发展方向尤其引人注目。

2016年1月，在接受数十家机构调研时，东富龙方面详细介绍了其精准医疗业务推进情况。据其介绍，公司于2015年初设立东富龙医疗并正式介入精准医疗领域，目前已通过东富龙医疗设立重庆产研院和东富龙医药公司，以及控股溥生生物和投资成为伯豪生物第一大股东。

“重庆产研院的成立是东富龙精准医疗业务布局的标志性环节，作为西南精准医疗中心，公司将依托有利产业体系，为癌症患者制定包括基因测序、分子诊断、细胞治疗在内的整体解决方案，并可以提供个体化模式下的辅助诊断与辅助治疗，远程医疗、国际转诊的精准医疗服务。”东富龙医疗总经理劳昕元介绍称，东富龙精准医疗板块将以产研院为入口，结合国际合作，依托

并购热仍在持续

并购热潮下，不同药店的经营范围开始交叉，这也使得零售药店巨头迎来了更多面对面竞争的机会。

零售药店自2015年下半年掀起并购热潮，直到今年上半年仍未减退，各大药房都在加速扩张布局。记者根据零售药店概念股刚刚发布的半年报梳理发现，各零售药店巨头的新增门店数普遍在3位数以上。

其中国药一致在2017年上半年新增191家门店，益丰药房也加速了新店建设和药店并购步伐。上半年新增门店248家，而一心堂实际控制人阮鸿斌在8月份的中报业绩投资者交流会上表示一心堂的门店数量预计在年底将突破5000家。

不断新增的门店也为各连锁药店带来了业绩增长。记者梳理包括老百姓、一心堂、大参林以及益丰药房等已经IPO的零售药店概念股发现，各连锁巨头在今年上半年都实现了30%左右的营收增长，其中并购最凶猛的一心堂营收最高，达到36.51亿元，增幅为23.70%，而大参林则因出售自有品牌的参茸产品较多等原因，毛利率较高，其净利润达到2.48亿元，同比增长14.45%，位列各连锁巨头之首。

据了解，目前零售药店在并购上主要有两种路径，一种以老百姓为代表，在多区域分散布局，而另一种则以一心堂为代表，集

中区域进行密集布局。不过，并购热潮下，不同药店的经营范围开始交叉，这也使得零售药店巨头迎来了更多面对面竞争的机会。

“零售药店巨头有各自优势的传统区域，以大参林为例，在两广区域人参鹿茸等产品销售可能具有优势，但若北上进入老百姓大药房的优势区域，就需要对当地市场有更深入的了解。”赵衡认为对市场的了解除包括理解不同地区消费者习惯，常见病不同，还包括对当地监管政策的熟悉程度。

“以非药品的销售为例，可能北京的占比要求在30%以下，而四川重庆可能会在50%左右，这需要零售药店在经营策略上做出调整。”赵衡称。

另值得注意的是，并购热潮下各零售连锁药店开始更多地在资本市场上辗转腾挪，为并购积蓄力量。除第二梯队如漱玉平民大药房、云南健之佳等盘踞一方的连锁药店正在加紧IPO，已经登陆资本市场的连锁药店正通过定增、公司债、发行短期融资券和超短期融资券等方式为公司输血，以一心堂为例，因在2016年发行中期票据、短期融资券和超短期融资券募集资金，今年上半年财务费用增长了超过7成。

“拜耳初创计划” 助力中国健康领域初创企业

文/黄杏洋

拜耳在中国的新一轮开放式创新项目Grants4Apps之“拜耳初创计划·上海2017”项目的“孵化器”计划甄选结果揭晓，4家中国健康领域的初创企业最终入围。继“孵化器”计划之后，拜耳今年还增加了“DealMaker计划”。该计划是侧重于选拔符合拜耳业务挑战的成熟初创企业（已经完成A或B轮融资或更加成熟的初创企业），入选该项目的企业会与拜耳团队进行更深入的业务沟通与交流。

“中国政府希望充分发掘企业家精神，同时希望将经济增长

围绕客户和市场的需求做创新

Grants4Apps是拜耳发起的数字医疗健康领域的孵化器项目平台。这一平台于2013年在德国创立，于2016年落地上海。该项目平台致力于将中国的创新能力与拜耳的全球视野相结合。该项目筛选出具有潜力的中国初创企业，把他们带入拜耳深厚的商业氛围并帮助他们产品尽快市场化。

朱丽仙表示，之所以想到开

初创项目更趋成熟

此次最终入围“孵化器”计划的四家企业拓萧智能、慧云堂、诺童以及Drop Technology在9月22日下午进行了面向投资者的项目总结路演。

四家初创企业各具特色。拓萧智能致力于开发家庭智能听诊设备，在家庭使用中即可通过其软硬件技术达到专业的效果。目前，其家庭智能听诊设备已经上市销售。慧云堂专注于针对心脏类问题进行功能诊断的云平台研发，用于



方式从传统的模式转向更多以人为本，以创新驱动为本的增长模式。拜耳初创计划和中国政府对于经济增长新方式的定义和战略规划是保持高度一致的。“拜耳集团大中华区总裁朱丽仙表示，“自2016年拜耳初创计划上海项目落地中国以来，该项目一直关注于

对初创企业数字化解决方案的培养，以应对中国的医疗保健问题。拜耳非常开心能够与这些充满勇气的创新者一起工作，并期待能够在项目创意和市场策略上帮助初创企业继续前进。我们相信如此充满生命力的合作将为中国大众的更美好生活贡献解决方案。”

展这个项目，主要是源于拜耳对于创新的渴求，公司内部致力于满足大众的医疗需求，除此之外，社会上也有很多资源和创新要素可以为客户提供更好的服务。“所有的一切都是源于我们对客户的关爱，我们要运用各种方式关注客户的需求，并且寻找适合的路径满足他们的需求”。从拜耳的角度来讲，公司有业务专家和人际脉络，可以帮助他们建立一些专

门介绍了去年拜耳初创项目在国外的成功案例，据其介绍，去年拜耳评选出的三家中国初创企业都很成功，其中一家初创企业“花生觅”生产极薄可穿戴设备，在进行孵化后，今年与一家德国生产医疗器械的投资者签订了投资协议。与往年相比，今年的项目变得越来越成熟，拜耳开始寻找越来越多相对比较成熟的初创企业，同时也会关注已经在市场上取得一定成绩的企业。

拜耳中国项目负责人 Vivian

伯豪生物、溥生生物等技术平台，并通过东富龙医药公司输出，打造研、产、销一体的大生态系统。

不过，东富龙的精准医疗业务布局很快便出现变数。2016年7月，东富龙表示，精准医疗属于新兴的医疗技术，为公司中长期发展战略。目前，国家政策尚不明朗，公司采取审慎态度，将适度布局，持续关注。

在2016年年报中，上市公司进一步表示，重庆产研院已不在东富龙精准医疗业务的未来规划中。在医疗领域，公司综合考量了前期“魏则西事件”所引发的对于免疫细胞临床应用的国家政策趋严化和市场预期保守化，以及报告期内国际行业前沿技术及产品研发进入瓶颈期，并因临床医疗技术的特殊性风险等复杂因素，公司重新调整精准医疗领域的布局和规划。

今年6月1日，东富龙发布公

元，同比下降42.48%，而在之前的2016年年报中，公司同样收获一份净利润同比下降39.35%的成绩单。

近年来，东富龙开始向医疗器械等领域发展，加速转型大健康。不过，公司在精准医疗领域的布局收效并不理想。就相关话题，《中国经营报》记者数次致电、致函东富龙董秘办，工作人员表示董秘和证券代表近期都在出差，不方便接受采访。

营业收入比重为14.97%；冻干系统设备收入为7.50亿元，占营业收入比重为48.24%，二者合计在营业收入中占比下滑至6成左右。到了2016年，公司冻干系统设备收入和占比双双下滑，其中，收入同比下滑24.25%，在营业收入中占比下滑至42.81%，冻干机则下滑至2.28亿元。

在此情形下，东富龙开始尝试从一个制药工业设备制造商转变升级。2015年年报中，东富龙在谈到未来发展战略时表示，公司将从制药、医疗和食品三个领域进行深度布局，并提出新的愿景：在制药领域，要成为智慧制药工厂的专业交付供应商；在医疗领域，要成为细胞治疗解决方案的整合服务商；在食品领域，要成为药品级食品制造装备工程服务商。

“2016年是东富龙的变革之年”，在2015年年报关于“公司2016年经营计划”部分，东富龙如此介绍，但变革并不容易。

告称，公司下属全资子公司东富龙医疗与迪安诊断签署股权转让协议，约定东富龙医疗以5035万元，向迪安诊断转让重庆产研院100%股权。

记者注意到，在2016年年报以及今年半年报中，东富龙均未提及精准医疗业务详细进展情况，在主营业务收入介绍中也未见其身影。不过，今年半年报还是有些许东富龙精准医疗业务发展情况的痕迹。重要联营企业的主要财务信息显示，上海伯豪本期营业收入为5176.34万元，上期为4480.12万元，除此之外，其他主要财务指标均出现不同程度下滑。净利润方面，由上期的-584.59万元下滑至-977.54万元；资产合计由上期的1.98亿元下滑至1.81亿元，其中流动资产由上期的1.58亿元下滑至1.36亿元。