

高济健康筹划港股 IPO “手握”万家药店迎战另类合规

本报记者 朱艺艺

医药零售行业或将迎来上市新势力。

有市场传言称，高瓴旗下“高济健康”最快将于今年第三季度正式向港交所递交招股书，拟申请香港主板上市。

早在今年 3 月另有消息称，高济健康计划赴港 IPO，募资逾 5 亿美元。

对此，21 世纪经济报道记者从相关人士处获悉，高济健康或已在今年 7 月递表，不过记者就此求证高济健康方面，截至发稿暂未得到回应。

值得一提的是，“高济健康”原名“高济医疗”，其于今年 5 月完成了品牌更名。

“高济医疗”于 2017 年成立后，便频频开启了对区域连锁药店的并购。

高济医疗首席执行官李波今年 5 月接受采访时提到，截至目前，高济医疗已拥有 1 万多家连锁药店，遍布全国 20 个省超过 300 个城市，涵盖 DTP 药房（即 Direct to Patient，指直接面向患者提供专业服务的药房，也称为“专业药房”）、双通道药房（“双通道”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）等专业药房。

此外，高济医疗总裁牛和义曾经在 2022 年西普会上透露，公司年营收已超过 200 亿元，并坦言“过去整合中利润不好，现在利润不错了”。

如今，随着整合步入成熟期，高济健康或迎来冲刺上市的关键时刻。

资本加持，手握 1 万家连锁药店

成立于 2017 年的高济健康（原名“高济医疗”），隶属于高济（天津）投资有限公司，该公司成立于 2017 年 6 月，高瓴为最大股东，持股 94.76%，兴业财富资产管理有限公司，持股 5.24%。

据公开信息，作为一家战略性投资与运营的医疗大健康产业集团，高济健康通过提供“医+药+健康管理”等产品和服务，实现线上线下一体化、药品与诊疗服务相结合、O2O 和 B2C 全覆盖的全生命周期的健康管理服务。

公司旗下品牌涵盖提供健康管理服务的“高济健康 Pro”；提供医疗服务的“高济互联网医院”与“惠每医生”；作为专业药房的“高济药房”“高济特药专业药房”与“高济智店通”；提供到家服务的“高济药急送”；提供保险创新支付服务的“橘能关爱”等。

“每天有近 200 万人次走进高济旗下 60 多个药店子品牌遍布全国的 1 万多家连锁实体门店；每 19 个中国人里就有 1 个是高济健康新零售的线上用户；遍布全国的 28 个大仓为依托的智慧供应链保证了 11 万 SKU（即 Stock Keeping Unit，指最小库存单元，即库存进出计量的基本单元）对高济消费者的高效履约……”

在高济健康的官网介绍中，公司拥有 60 多个药店子品牌，已手握 1 万多家连锁药店，遍布全国 20 个省超过 300 个城市，涵盖 DTP 药房、双通道药房。

除了药品零售，高济健康也依托实体医疗机构建立互联网医院，在天津、成都、海南、肇庆等地获得了六家互联网医院牌照，为患者提供在线问诊、复诊续方等服务。

需要指出的是，高济健康的规模扩张，离不开“买买买”的“扫货”模式。

在 2017 年成立以后的短短几年内，高济健康通过并购跑马圈地，将大批连锁药店收入囊中，一跃成为国内医药零售头部企业。

如 2017 年 9 月，原高济医疗旗下的高济医药收购河南百家好一生医药连锁有限公司（简称

“河南好一生”) 100%股权,成为首批并入高济的区域医药连锁品牌。

无独有偶,为布局西南地区,原高济医疗先后投资了重庆市万和药房连锁有限公司、四川东升集团、成都华杏大药房连锁、四川杏林医药连锁等医药零售企业。

据公开报道,2017年至2019年期间,高济健康一路高歌猛进,基本完成了对医药零售行业的阶段性收购,收购了12000家药房,年营收超过200亿元。

从2019年起,高济健康放慢了扩张步伐,进入并购整合期。

据媒体报道,从2019年开始,高济先后在河北、四川、河南、广东等地投资建设集仓储、配送为一体的医药物流中心,这些物流中心都采用了自动搬运机器人拣选模式。

“我们尽可能用数字化工具矩阵赋能店员、执业药师、管理者、医生等专业力量,提升人力资源的高效运用,并链接多方,打通健康服务的痛点、难点,使得服务变得更多样、科学、规范、优质”,高济医疗首席执行官李波今年5月接受采访时提到。

数智化优势与合规挑战

在资本加持下,借助并购整合万家药店的高济健康,无疑具有一定的规模优势。

相比传统的线下连锁药店,高济健康强调,公司拥有数智化优势,通过科技赋能,打通线上线下药店一体化服务,以及提供互联网医疗、特慢病管理等多场景服务,实现“医+药+健康管理”的闭环。

此外,对于常见病、慢病患者而言,高济健康通过“高济互联网医院”小程序提供在线问诊服务,涵盖三甲医院多科室专业医生,诊后处方可流转至药房,可以快速触达更多慢病患者,让更多患者做到“早发现、早治疗”。

与此同时,高济健康在支付融合创新方面也取得一定突破。

高济医疗首席执行官李波接受采访时曾提到,高济药房首创在南通、大连实现医保线上支付。高济医疗惠康付保险平台在商业保险方面和平安财险、众安保险等合作实现健康险支付创新。

不过,高济健康也需应对多方面挑战。

国内连锁药店赛道可谓强手如林,市场竞争激烈。

如上市连锁药店龙头老百姓(603883.SH)、大参林(603233.SH)、益丰药房(603939.SH)及一心堂(002727.SZ),2022年实现收入分别为201.76亿元、212.48亿元、198.86亿元和174.32亿元,与高济健康200亿元的规模几乎不相上下。

其中,门店总数达到10783家(截至2022年末)的老百姓,在所有布局省份中,有16个省份经营时间超15年,明显有先发优势。

尤其是,老百姓在湖南省、湖北省、江西省、河南省等华中地区拥有领先优势,更是湖南省域门店数和销售额最多的连锁药店企业。

无独有偶,与高济健康营收体量相当的大参林,也覆盖了全国16个省(含自治区、直辖市)的10045家药店,“深耕华南、布局全国”,在广东、广西、河南和黑龙江的市场份额名列前茅。

相比之下,作为跨界者的高济健康,虽手握全国超1万多家连锁药店,但区域优势并不突出。

而从体现公司综合实力的双通道门店、DTP药房等指标来看,2022年,大参林拥有双通道门店457家,DTP专业药房174家;老百姓也具有双通道资格的门店达227家,拥有DTP药房162家;相比之下,高济健康称“已建设140家DTP专业药房”,与上市连锁药店龙头相比仍有差距。

在业内人士分析看来,零售药店作为距离患者的“最后一公里”,数量及比例越高,越有利于慢病患者药店购药和承接处方外流,与此同时,结合本地药店、本地医保,满足患者多元化、差异化的需求,也在考验零售药店的精细化运营能力。

此外,挑战还来自于高济健康旗下连锁药店的合规风险。

如2021年6月,原高济医疗旗下上海万芸药房连锁有限公司因擅自改变经营方式,将云南白药胶囊等12个品规的药品直接销售给个人,并将上述药品从配送中心直接发至外省,被上海市药品监督管理局没收违法所得(93.59万元)并罚款(317.26万元)。

此前，高济健康收购的河南好一生，由于在天猫店铺（百家好一生大药房旗舰店）向公众销售处方药时，个别处方药未索取处方，于 2018 年和 2019 年分别收到洛阳市食品药品监督管理局、洛阳市市场监督管理局的行政处罚。

这笔收购本身，也存在一定的合规问题。

在高济健康旗下的高济医药收购河南好一生 100%股权的过程中，由于构成未依法申报的经营者集中，国家市场监督管理总局于 2019 年 1 月对高济医药作出罚款 40 万元的决定。