# 雪球访谈

药店股起飞! 长期逻辑看好吗?

2021年01月13日



聪明的投资者都在这里

# 免责声明

本报告由系统自动生成。所有信息和内容均来源于雪球用户的讨论,雪球不对信息和 内容的准确性、完整性作保证,也不保证相关雪球用户拥有所发表内容的版权。报 告采纳的雪球用户可能在本报告发出后对本报告所引用之内容做出变更。

雪球提倡但不强制用户披露其交易活动。报告中引用的相关雪球用户可能持有本报告中提到的公司所发行的证券并进行交易,也可能与这些公司或相关利益方发生关系, 雪球对此并不承担核实义务。

本报告的观点、结论和建议不构成投资者在投资、法律、会计或税务等方面的任何操作建议。投资者应自主作出投资决策并自行承担投资风险,根据本报告做出的任何决策与雪球和相关雪球用户无关。

股市有风险,入市需谨慎。

# 版权声明

除非另有声明,本报告采用知识共享"署名 3.0 未本地化版本"许可协议进行许可(访问 http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/deed.zh 查看该许可协议)。



1

# 访谈嘉宾



东山大牛少



消费医药长线是金

# 访谈简介

国家医保局今日宣布,定点零售药店可凭定点医疗机构开具的电子外配处方销售药品。虽然这不意味着医保允许和支持网售处方药,将于2月1日起正式落地。

消息公布后,昨日多家连锁药店股涨停,益丰药房接连两天涨停,一心堂、大参 林及老百姓等多家连锁药店公司均大涨。

随着政策落地及最根本的社会老龄化结构逻辑,医药行业已经孕育了越来越多的牛股,那么对于这波受益的药房股,你是怎么看的呢?

本期,我们邀请到@东山大牛少@消费医药长线是金做客雪球访谈,快发起提问吧!

#### (进入雪球查看访谈)

本次访谈相关股票:益丰药房(SH603939),老百姓(SH603883),大参林(SH603233),一心堂(SZ002727)



以下内容来自雪球访谈,想实时关注嘉宾动态?立即下载雪球客户端关注TA吧!

#### [问] 鹌鹑蛋不吃黄:

对 @东山大牛少, @消费医药长线是金 说: 本次药房会创新高吗

#### [答] 消费医药长线是金:

大概率会,但是不能轻易预测市场。//@鹌鹑蛋不吃黄:对 @东山大牛少,@消费医药长线是金 说:本次药房会创新高吗

#### [问] 大股东咋又减持了:

对 @东山大牛少,@消费医药长线是金 说:柳药股份的下属桂中大药房这几年表现亮眼,每年50%以上的增长,并且积极承接处方外流,请问柳药股份值得买入吗?

#### [答] 消费医药长线是金:

我喜欢纯正的药房股,而且买龙头,让我选择只会买入益丰药房和大参林,过往业绩稳定,管理层也更优秀//@大股东咋又减持了:对 @东山大牛少,@消费医药长线是金说:柳药股份的下属桂中大药房这几年表现亮眼,每年50%以上的增长,并且积极承接处方外流,请问柳药股份值得买入吗?

#### [问] 大股东咋又减持了:

对 @东山大牛少,@消费医药长线是金 说:柳药股份的下属桂中大药房这几年表现亮眼,每年50%以上的增长,并且积极承接处方外流,请问柳药股份值得买入吗?

#### [答] 东山大牛少:

四大金花为何不选?略略看了一下,柳药股份更偏向于医院销售,还有医药批发和零售药房。毛利率才12%,远远比不上四大金花任何一个。

#### [问] 超z卡卡罗特:

对 @东山大牛少, @消费医药长线是金 说: 少了次新健之佳, 健之佳更划算

#### [答] 消费医药长线是金:

我不喜欢次新股,而且喜欢龙头股,健之佳我没研究。不过次新股流通少,遇到行情爆发快。//@超z卡卡罗特:对 @东山大牛少,@消费医药长线是金 说:少了次新健之佳,健之佳更划算

#### [问] 超z卡卡罗特:

对 @东山大牛少, @消费医药长线是金 说: 少了次新健之佳, 健之佳更划算

# [答] 东山大牛少:

从安全性角度,次新股我基本上不碰,除非非常出色,健之佳还有零售便利店份额, 并不算是纯粹的药房股,所以我会不会考虑健之佳。

#### [问] 市场是有效的:

对 @东山大牛少,@消费医药长线是金 说:请问两位老师,怎么看互联网药店(京东,阿里)对线下药店的未来,会不会构成威胁?

#### [答] 东山大牛少:

相互依存相互影响吧,有空可以留意我之前的文章《浅谈投资股票与辩证唯物主义的关系》谈论新事物与旧事物的关系。个人认为互相都不会为对方构成威胁。

### [问] MrLiu888:

对@东山大牛少@消费医药长线是金说:实体药店对比阿里健康、京东健康这些网上药店,有哪些优势和劣势?

# [答] 东山大牛少:

你的三个问题我在这统一回复吧:看你对高估的定义,相比于抱团股,药房股明显是低估的。四大金花我比较看好益丰药房。实体药店对比网上药店经营方向更稳定,现



金流更充足,更容易让人接受,劣势是受地域影响因素较大,开店成本较高。

# [问] ehochen:

对@东山大牛少@消费医药长线是金说:互联网医药销售是否对未来连锁实体药房有大冲击?

# [答] 东山大牛少:

谈不上冲击,刚好中午和一位新认识的朋友聊过这个问题,我的回答是: "多元并存,互不影响,或者说相互补给,优势互补,共同发展。"

#### [问] 市场是有效的:

对 @东山大牛少,@消费医药长线是金 说:请问两位老师,怎么看互联网药店(京东,阿里)对线下药店的未来,会不会构成威胁?

# [答]消费医药长线是金:

互联网对传统药店有影响,具体影响有多大还要观察,如果不是担心互联网冲击,药 房股市盈率不会这么便宜,成长性比医疗服务没差,但是市盈率便宜一半,有隐忧但 是估值得到了补偿。

相比互联网对超市和商场的影响,互联网对药店的影响要更小。因为买药对实时性要求更高,客户群体更多老人,买药也一般需要简单问诊,实体店也可以进医保,有一定的优势。目前的投资药店主要逻辑还是处方外流和集中度提高,这两块目前没问题。//@市场是有效的:对 @东山大牛少,@消费医药长线是金 说:请问两位老师,怎么看互联网药店(京东,阿里)对线下药店的未来,会不会构成威胁?

# [问] 鹌鹑蛋不吃黄:

对 @东山大牛少, @消费医药长线是金 说: 本次药房会创新高吗

## [答] 东山大牛少:

长线看好就可以了,创新高是迟早的事情。

#### [问] MrLiu888:

对@东山大牛少@消费医药长线是金说:大参林、老百姓、益丰你更看好哪个?

### [答] 消费医药长线是金:

更看好益丰药房,你可以去湖南调研下,益丰药房生意比老百姓好,管理层更优秀。 对比大参林,益丰药房已经复制到其他省份,确定性更高。其次益丰药房获取资本能 力不错,对扩张非常有利。//@MrLiu888:对@东山大牛少@消费医药长线是金 说:大参林、老百姓、益丰你更看好哪个?

#### [问] MrLiu888:

对@东山大牛少 @消费医药长线是金 说:大参林现在是否高估?

#### [答] 消费医药长线是金:

拉长看不高估,对比国外巨头,考虑到处方外流和集中度提升,目前药店长期来看都不高估,短期不好说。//@MrLiu888:对@东山大牛少@消费医药长线是金说:大参林现在是否高估?

# [问] 金凤一号:

对@东山大牛少@消费医药长线是金说:白云山也是药店股,为什么没有起飞?逻辑是什么?

#### [答] 东山大牛少:

白云山什么时候变药店股了,都是药品生产企业居多,主要是金戈//@金凤一号:对@东山大牛少@消费医药长线是金说:白云山也是药店股,为什么没有起飞?逻辑是什么?

#### [问] Vandygmk:

对 @东山大牛少, @消费医药长线是金 说: 健簄信息怎么看, 信息化这条赛道

#### 是否足够优质

# [答] 东山大牛少:

这个好像不在这次访谈的内容吧。

# [问] Mr大禹治水:

对@东山大牛少@消费医药长线是金说:药店股虽然位列医药板块,似乎与药物本身的属性关联不大,反倒像是个零售股、消费股,请问我们可以按照零售或消费股的估值来看它们吗,谢谢!

#### [答] 消费医药长线是金:

是的,药店也是零售股,连锁经营的生意模式很好,账好算。而且有了钱就能新开店,把利润用于开店,或者融资开店,增速非常确定,稳稳的增长。//@Mr大禹治水:对@东山大牛少@消费医药长线是金说:药店股虽然位列医药板块,似乎与药物本身的属性关联不大,反倒像是个零售股、消费股,请问我们可以按照零售或消费股的估值来看它们吗,谢谢!

# [问] Songjj018:

对 @东山大牛少, @消费医药长线是金 说:请问中药龙头股现在有没有

#### [答] 消费医药长线是金:

没有//@Songjj018:对 @东山大牛少,@消费医药长线是金 说:请问中药龙头股现在有没有

# [问] 云飞扬y:

对 @东山大牛少,@消费医药长线是金 说:药店股这叫起飞吗?明明是高位回光返照好不好

# [答] 消费医药长线是金:

连续涨停,很不错了//@云飞扬y:对 @东山大牛少,@消费医药长线是金



说: 药店股这叫起飞吗? 明明是高位回光返照好不好

#### [问] 西风大侠:

对 @东山大牛少,@消费医药长线是金 说:京东健康上市,连锁药房逻辑改变了吗,在线药店和小药房遍地开花,对连锁药店有无冲击?

#### [答] 东山大牛少:

相互依存相互影响吧,有空可以留意我之前的文章《浅谈投资股票与辩证唯物主义的关系》谈论新事物与旧事物的关系。个人认为互相都不会为对方构成威胁。

#### [问] 老虎伍子:

对 @东山大牛少,@消费医药长线是金 说:为什么是益丰大药房涨停,大参林涨9%,而老百姓、一心堂不到5%,这4家的区别是什么?谢谢!

# [答] 消费医药长线是金:

药店投资主要看管理层是否足够优秀,是否有良好的跨省扩张能力,是否有足够好的获取资本能力。对比来看,益丰药房三者兼不错。大参林跨省复制能力还没得到确认。老百姓和益丰药房同起源于湖南业绩不如益丰药房,管理层不够优秀。一心堂三方面都比较弱,市盈率也最低。//@老虎伍子:对 @东山大牛少,@消费医药长线是金 说:为什么是益丰大药房涨停,大参林涨9%,而老百姓、一心堂不到5%,这4家的区别是什么?谢谢!

# [问] 王一瓢:

对@东山大牛少@消费医药长线是金说:本人认为互联网医药行业和线下药店联合是必然的趋势,但对于这一行业内部细节了解不是很透彻,看不出来未来什么时候会发生。

#### [答] 东山大牛少:

与其说联合,倒不如说是整合,但无论如何,线下药房近十年内还仍会是主流,未来还将会保持动态平衡的原则良性发展。

# [问] Mr大禹治水:

对@东山大牛少@消费医药长线是金说:请问,医药连锁企业目前格局与份额是否已经稳定,益丰、一心堂、老百姓、大参林等在行业中所处的地位如何,谢谢!

#### [答] 消费医药长线是金:

竞争格局和份额还没稳定,但是四大药店已经领先其他公司了。药店投资主要看管理层是否足够优秀,是否有良好的跨省扩张能力,是否有足够好的获取资本能力。对比来看,益丰药房三者兼不错。大参林跨省复制能力还没得到确认。老百姓和益丰药房同起源于湖南业绩不如益丰药房,管理层不够优秀。//@Mr大禹治水:对@东山大牛少@消费医药长线是金说:请问,医药连锁企业目前格局与份额是否已经稳定,益丰、一心堂、老百姓、大参林等在行业中所处的地位如何,谢谢!

#### [问] 老虎伍子:

对 @东山大牛少,@消费医药长线是金 说:为什么是益丰大药房涨停,大参林涨9%,而老百姓、一心堂不到5%,这4家的区别是什么?谢谢!

#### [答] 东山大牛少:

一天涨跌幅并不能代表什么,无需太多在乎。但肯定的是赛道是个好赛道,只要看好了行业和公司的发展,买之前研究透彻,对公司有足够的信心,任凭市场先生的各种 洗礼,还是那一句:持有不动就是最好的操作。

#### [问] Mr大禹治水:

对@东山大牛少@消费医药长线是金说:请问,医药连锁企业目前格局与份额是否已经稳定,益丰、一心堂、老百姓、大参林等在行业中所处的地位如何,谢谢!

#### [答] 东山大牛少:

药品零售连锁行业一直都是比较稳定的,人从出生到离去都离不开药品,近几年随着政策的放开也在不断利好这个赛道,监管层愿意看到零售药店更加连锁化,所以市场份额也逐步向连锁企业倾斜。四大金花在行业中地位也是有目共睹的,个人认为益丰、大参林相对处于领先的位置。

#### [问] 王一瓢:

对@东山大牛少@消费医药长线是金说:本人认为互联网医药行业和线下药店 联合是必然的趋势,但对于这一行业内部细节了解不是很透彻,看不出来未来什么时 候会发生。

#### [答] 消费医药长线是金:

互联网对传统药店有影响,具体影响有多大还要观察。

如果不是担心互联网冲击,药房股市盈率不会这么便宜,成长性比医疗服务没差,但是市盈率便宜一半,逻辑有隐忧但是估值得到了补偿。

相比互联网对超市和商场的影响,互联网对药店的影响要更小。因为买药对实时性要求更高,客户群体更多老人,老人使用互联网更少,买药也一般需要经过简单问诊,实体店也可以进医保,有一定的优势。

目前的投资药店主要逻辑还是处方外流和集中度提高,这两块目前没问题。

//@王一瓢:对@东山大牛少@消费医药长线是金说:本人认为互联网医药行业和线下药店联合是必然的趋势,但对于这一行业内部细节了解不是很透彻,看不出来未来什么时候会发生。

# [问] Mr大禹治水:

对@东山大牛少@消费医药长线是金说:药店股虽然位列医药板块,似乎与药物本身的属性关联不大,反倒像是个零售股、消费股,请问我们可以按照零售或消费股的估值来看它们吗,谢谢!

#### [答] 东山大牛少:

药品是特殊的商品,零售药店既是零售行业,当然也属于消费品,但又有别于普通商品,毕竟药品不是随便能销售,需要一定的门槛(相关技术人员、设施设备等),因此与药品本身属于关联不大是错误的说法,个人认为还是更偏向医药板块去判断估值更正确。

# [问] Bufordl:

对 @东山大牛少,@消费医药长线是金 说:柳药股份怎么看?扎根广西,药房业务占比也稳步扩大

#### [答] 消费医药长线是金:

我更喜欢纯正的药店股,柳药没研究。

#### [问] Bufordl:

对 @东山大牛少,@消费医药长线是金 说:柳药股份怎么看?扎根广西,药房业务占比也稳步扩大

#### [答] 东山大牛少:

四大金花为何不选?略略看了一下,柳药股份更偏向于医院销售,还有医药批发和零售药房。毛利率才12%,远远比不上四大金花任何一个。

# [问] 荒夸唐张:

对@东山大牛少@消费医药长线是金说:老师好,上海医药的药店去年零售83亿元,今年上半年零售37.6亿元,针对这次医保局政策为何市场没有反映?

# [答] 东山大牛少:

零售药房占比很小,影响肯定没有四大金花纯正零售药房股大

# [问] 西风大侠:

对 @东山大牛少,@消费医药长线是金 说:京东健康上市,连锁药房逻辑改变了吗,在线药店和小药房遍地开花,对连锁药店有无冲击?

# [答] 消费医药长线是金:

互联网对传统药店有影响,具体影响有多大还要观察。

如果不是担心互联网冲击,药房股市盈率不会这么便宜,成长性比医疗服务没差,但 是市盈率便宜一半,逻辑有隐忧但是估值得到了补偿。

相比互联网对超市和商场的影响,互联网对药店的影响要更小。因为买药对实时性要

求更高,客户群体更多老人,老人使用互联网更少,买药也一般需要经过简单问诊, 实体店也可以进医保,有一定的优势。

目前的投资药店主要逻辑还是处方外流和集中度提高,这两块目前没问题。

//@西风大侠:对 @东山大牛少,@消费医药长线是金 说:京东健康上市,连锁药房逻辑改变了吗,在线药店和小药房遍地开花,对连锁药店有无冲击?

# [问] Songjj018:

对 @东山大牛少, @消费医药长线是金 说:请问中药龙头股现在有没有

# [答] 东山大牛少:

应该是片仔癀吧,无论从市值,稀缺性,关注度,其次就是云南白药了。

#### [问] MrLiu888:

对@东山大牛少@消费医药长线是金说:大参林、老百姓、益丰你更看好哪个?

#### [答] 东山大牛少:

益丰

#### [问] 黄龙哥:

对 @东山大牛少, @消费医药长线是金 说: 南京医药呢, 老师

# [答] 东山大牛少:

k线也太吓人了,毛利率这么低,你是南京人才有地方情节考虑买的?

#### [问] 三个傻瓜学炒股:

对 @东山大牛少,@消费医药长线是金 说:希望两位老师能系统的解读下这个新政策,特别是较之前的不同之处,新增了什么内容,对行业的影响和未来展望是什么,谢谢

# [答] 东山大牛少:

感谢大V关注,短时间无法作具体分析,近期我写一篇文章对这个政策作进一步详细的 分析,敬请关注!谢谢!

#### [问] 雪芽茶:

对@东山大牛少@消费医药长线是金说:请问,1.网售处方药,是不是比医院开处方药价格是不是要便宜一点?

# [答] 东山大牛少:

具体价格要看公司相关促销活动和与生产厂家的供销价格,不能单说哪个渠道价格更 低。

# [问] F小侠:

对@东山大牛少@消费医药长线是金说:一心堂的估值看起来便宜一点,但是股价却跟不上其他三家,主要短板在哪里?

# [答] 东山大牛少:

相对其他三个金花,一心堂区域性太强,貌似只在云南省有?

# [问] 顾民大人:

对 @东山大牛少, @消费医药长线是金 说: 那药店的药谁配送的呢

# [答]东山大牛少:

连锁总部

### [问] 坚强就会有奇迹:

对 @东山大牛少,@消费医药长线是金 说:前面有评价到益丰药房的更看好一些,那么就管理方面与老百姓、大参林有哪些差异?

# [答] 东山大牛少:



可以对比近十年财报得出,益丰和大参林在管理方面比较优胜

#### [问] 消费医疗自由之路:

对 @东山大牛少,@消费医药长线是金 说:88-92布局益丰大药房拿到2个板,中长期还是看好处方药外流与行业集中度提升逻辑,短期21年目标是不是先看到122元?

### [答] 东山大牛少:

未来目标因个人而定,个人打算长线持有益丰药房,还有你的两个逻辑是正确的。

#### [问] No one2021:

对@东山大牛少@消费医药长线是金说:一心堂和健之佳,请比较一下,未来发展更看好哪个?谢谢

#### [答] 东山大牛少:

硬是要二选一的话,一心堂更佳。

# [问] William0618:

对@东山大牛少@消费医药长线是金说:益丰药房和大参林,益丰十大股东都是基金机构,大参林十大股东都是个人股东,哪种股本结构比较健康?

# [答] 消费医药长线是金:

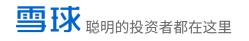
我更喜欢益丰药房这种股东结构。

#### [问] William0618:

对@东山大牛少@消费医药长线是金说:益丰药房和大参林,益丰十大股东都是基金机构,大参林十大股东都是个人股东,哪种股本结构比较健康?

# [答] 东山大牛少:

但从十大股东结构分析的话,益丰比大参林安全多了,这也是我不选大参林的原因,



# 具体可以看下我的文章《我对益丰药房的见解》

(完)

以上内容来自雪球访谈,想实时关注嘉宾动态?立即下载雪球客户端关注TA吧!

# 沒别的 就是比人聪明



事**上** 聪明的投资者都在这里