

家住天河区的张小姐发现，小区商业街开了10年的国大药房突然关店了。她不知道的是，被誉为“万店巨头”的国大药房正在全国各地收缩门店数量。不仅如此，2024年上市连锁药店普遍“增收不增利”。专家认为，药店调整扩张速度本质是政策、市场变革下的行业出清，只有转型才能“自救”。

■新快报记者 梁瑜

增收不增利？ 药店打响“收缩战”

1 “万店巨头”国大药房严重亏损，紧急关闭多家门店

日前，国药一致发布了2024年业绩快报，以国大药房为主要载体的零售板块，实现营业收入223.57亿元，同比下降8.41%；净利润亏损11.04亿元，同比下降309.53%。公告称，公司利润下降的主要原因是零售板块受到行业政策变化和市场竞争加剧等多重因素影响，业绩有所下滑。此外，因收购资产组的经营业绩较预期存在较大差距，公司根据减值测试的初步结果，计提减值准备9.7亿元，减少归母净利润5.61亿元。同时财报数据显示，2024年上半年，国药一致的医药零售业务毛利率从2022年的25.08%下滑至22.68%。

十多年来，国大药房通过并购与战略调整实现快速扩张，成为中国连锁药店行业的“万店巨头”。2010年，国大药房正式启动全国化战略，以并购为主要手段拓展市场。通过整合地方连锁药房，逐步形成覆盖华北、华东、华南、华中、西南等六大区域的直营网络，门

店数量从2010年的不足千家迅速增长至2015年的3000余家。2020年，国大药房斥资18.6亿元收购辽宁成大方圆等4家区域连锁，新增门店超1500家，单店收购成本达123万元（高于行业平均80万元），其在东北市场站稳脚跟，门店总数突破8000家。2023年，国大药房门店总数过万，覆盖20个省、自治区和直辖市，成为首家门店破万的央企连锁药房。

然而这样一路向上的光景却在2024年急转直下。国大药房在2024年关闭直营门店1273家、加盟门店389家，总门店数降至9569家，暂时退出“万店俱乐部”。同时，因前期高溢价并购导致商誉达27.47亿元（占净资产15.77%），2024年计提商誉及无形资产减值近11亿元，净利润同比下滑超50%。

面对困境，同年，国大药房宣布放缓扩张，重点提升存量门店质量、布局O2O、自营电商平台、推出健康管理服务，同时关闭吉林成大、天津国大等亏损子公司。

2 上市连锁药店去年普遍“增收不增利”

实际上，国药一致目前的困境，是整个零售药店行业共同面临的挑战。

上市连锁药店企业的业绩下滑情况较为明显，净利润下降、增收不增利等问题成了行业的普遍现象。2024年，中国连锁药店行业面临严峻挑战，尽管头部企业通过门店扩张实现营收增长，但净利润普遍承压下滑。

六家上市连锁药店（益丰药房、大参林、老百姓、一心堂、漱玉平民、健之佳）2024年财报显示，仅益丰药房一家实现营收与净利润双增长，其余五家均陷入“增收不增利”困境。

2024年上半年及前三季度，六家连锁药店营业收入虽然均

实现了正增长，但增速较往年明显放缓。益丰药房2024年前三季度营收172.19亿元(+8.38%)，归母净利润11.11亿元(+11.14%)；而大参林营收197.31亿元(+11.33%)，老百姓162.32亿元(+1.19%)，一心堂135.89亿元(+6.06%)，健之佳67.35亿元(+3.63%)，漱玉平民70.78亿元(+8.32%)。

净利润多数下滑，部分企业亏损。大参林归母净利润下降26.93%(8.58亿元)、老百姓下降12.06%(6.30亿元)、一心堂下降57.36%(2.93亿元)、健之佳下降63.79%(1.01亿元)，而漱玉平民前三季度净利润亏损1319.2万元，成为首家亏损的上市连锁药店。



■廖木兴/图

3 “药店密过奶茶店”成过眼云烟

“只要开药店，就能赚钱”，过去近10年来一直流传这样的看法。张小姐也发现，自己所住的小区并不算太大，但药店却开了三四家，每家的规模都不算小。而这背后还有一组数字：2015年到2023年，全国增加了22万家药店。国家药监局数据显示，2023年全国药店门店总数接近66.7万家，与2022年相比，零售药店总数增加了约4.4万家，其中，单体门店增加约1.8万家，连锁门店增加了约2.6万家。

早年政策红利与资本推动了药店的疯狂扩张。2009年新医改启动后，医保扩容、人口老龄化及慢病需求激增催生药品零售市场红利。连锁药店通过资本并购、上市融资加速跑马圈地，叠加政策鼓励“处方外流”，药店被视为线下健康服务入口。2015—2020年全国药店数量从45万家增至70万家，行业陷入规模竞赛。

但是，药店暴利的时代即将结束，部分药店开始走下坡路。不知道从什么时候起，药店开始频频推出“满减”“打折”活动，有的不久后就开始进入闭店进程。最新统计数据显示，2024年全国共有约4万家药店关

闭，闭店率攀升至5.7%，远高于2023年的3.8%。行业观察人士表示，早年药店迅猛扩张，导致市场空间被严重挤压。在一些大城市的繁华地段，药店林立，竞争异常激烈；而在一些中小城市和农村地区，药店数量的增加也逐渐超出了当地居民的实际需求，导致药店之间的竞争越发残酷。以广东佛山某街道为例，每平方公里竟分布着12家药店，这种高密度的布局使得单店日均销售额从5000元大幅跌至2000元，超过半数的门店陷入亏损状态。不同地区的情况虽有所差异，但整体上都面临着市场饱和带来的巨大压力。

同时，医保基金飞行检查、药品追溯码应用、处方审核监管加强等监管趋严，线上药店平台的崛起，都给传统药店带来了巨大冲击。米内网数据显示，2024年，网上药店药品销售额达到758亿元，同比增长14.4%，远高于线下实体药店2.3%的增长率。而租金、人工等药店经营成本不断上升也成了“压死骆驼的最后一根稻草”。“租约到期，我们公司不打算继续开了。”张小姐所住小区的国大药房一位负责人在关店前告诉她。

4 医药零售行业开始转型“自救”

华兴证券分析预计，2025年中国医药零售市场增速仍将保持在5%~6%的低速增长态势。中国连锁药店行业进入从“跑马圈地”到“提质增效”的转型阵痛期。

财信证券分析指出，零售药店行业开始出清，一方面放慢门店扩张速度，另一方面加速迁址及关闭门店，对存量门店进行优化。

2023年，六大连锁药店还在延续“万店时代”扩张策略，但店均销售额和客单价持续下滑，部分企业净利润增速放缓。进入2024年，从前三季度的数据来看，六大连锁药店门店数量有增有减。其中，大参林新增门店2379家，但关闭门店也达到452家，反映出行业内部的激烈竞争和调整。2024年上半年，六大连锁药店门店关闭数量：老百姓230家，大参林218家，一心堂149家，益丰药房72家，漱玉平民28家，健之佳7家。

一家连锁药店负责人对媒体表示，随着行业监管趋严、市场竞争加剧以及消费者需求的变化，药店的扩张模式正在调整，更加注重服务质量、管理效率和合规性。

在2024年三季度业绩说明会上，大参林宣布门店网络策略从扩张之战进入到加密之战，将暂停新省份的进入，并进一步加强商品及门店网络规划的精细化管理；老百姓则表示

要降低新店开店速度，退出部分长尾市场，以降本增效；一心堂、健之佳等探索“药店+诊所”模式，强化慢病管理；漱玉平民与大树医药合作开设“大树漱玉”，布局“新型药店”，销售的产品除了OTC外，还涉及奶粉、孕婴、健康生活品等，欲通过多元化经营突出重围。

连锁药店的多元化经营尝试还包括强化专业药学服务能力，提供个性化用药指导、慢病管理等服务，如为高血压、糖尿病患者建立健康档案，提供定期回访和用药调整建议，从“卖药”向“卖健康”转型；利用线上平台开展药品销售、健康咨询等业务，实现线上下单、线下配送或自提，通过线上渠道进行宣传推广，吸引更多消费者，扩大市场份额，增加盈利渠道。

行业人士认为，药店调整扩张速度表面上是医改政策深化带来的冲击，但本质上是药品零售的供给模式未能与时俱进，难以满足社会发展需求。如今药品零售行业正在加速洗牌与集中度提升、新型业态崛起，正如一份研报指出：“药店行业的黄金时代已结束，但真正具备核心竞争力的企业将在洗牌后迎来更高质量的增长。”



扫码获取更多
健康医药资讯