

拐点已至 连锁药店 从“规模扩张”转向“质量竞争”

随着六大上市连锁药店(老百姓、一心堂、益丰药房、大参林、漱玉平民、健之佳)2025年半年报陆续披露,零售药店行业深度调整的信号愈发清晰。行业分析人士指出,中国药店行业已从“万店竞赛”的规模时代,迈入“单店盈利”的质量竞争新阶段。政策收紧倒逼利润空间压缩、成本高企推动精细化运营,行业发展逻辑正从“门店数量”转向“单店效益”,头部连锁企业纷纷暂停激进扩张,转而聚焦存量门店的效率优化。

■新快报记者 梁瑜

1 营收集体承压,利润明显分化

2025年上半年,六大连锁药店整体营收呈现“微增与下滑并存”的承压态势,但利润表现分化明显——大参林、益丰药房、漱玉平民、健之佳4家净利润实现增长,老百姓、一心堂2家持续下滑。

从营收规模看,大参林以135.22亿元营收领跑,同比微增1.33%;益丰药房紧随其后,营收117.22亿元,同比小幅下滑0.35%;老百姓、一心堂、漱玉平民、健之佳营收分别为107.7亿元、89.14亿元、48.81亿元、44.57亿元,其中漱玉平民是唯一营收正增长的企业(同比增1.30%)。

利润端,大参林归母净利润7.98亿元(同比增21.38%),益丰药房8.8亿元(同比增10.32%),健之佳

7238万元(同比增15.11%),漱玉平民3625.09万元(同比增49.83%),展现出较强的盈利韧性;而老百姓、一心堂净利润分别下滑20.86%、11.44%,反映出部分企业仍面临转型阵痛。

盈利能力方面,毛利率数据直观体现了经营效率差异。益丰药房以40.47%的毛利率居首,成为六大连锁中最会赚钱的。健之佳(35.69%)、大参林(34.86%)紧随其后,老百姓(33.08%)、一心堂(32.54%)、漱玉平民(26.30%)依次排列。行业人士指出,毛利率就像药店的“利润温度计”,是衡量药店经营是否赚钱的核心指标之一。毛利率差距主要源于供应链管理、商品结构优化及成本控制能力的差异。

2 门店扩张明显放缓,加盟模式成发展重点

六大连锁药店的门店扩张已从“跑马圈地”转向“精耕细作”,存量优化与加盟模式成为主流策略。

截至2025年6月30日,六大连锁门店总数依次为:大参林16833家、老百姓15385家、益丰药房14701家、一心堂11372家、漱玉平民9042家、健之佳5464家,整体规模趋于稳定。

具体来看,加盟模式成为扩张重点。大参林是六大上市连锁药店中加盟店数量最多的。报告期末,大参林加盟门店6463家,占比38.4%。报告期内大参林新开加盟门店413家,远超152家新开设自建门店。老百姓明确“收缩直营、发力加盟”,2025年已停止了直营门店的扩张。2025年上半年,老百姓净增加门店108家,其中加盟门店净增加305家,直营门店净减少197家。截至2025年6月30日,老百姓门店中直营门店9784家、加盟门店5601家,加盟店占比提升至36.4%。漱玉平民报告期末直营门店数量5072家(新建直营门店2家,并购门店754家,关闭门店122家),加盟门店3970家,占比44%。健之佳仍坚持零加盟。今年上半年,健之佳自建门店38家,关闭门店60家,净

减少门店22家。

与之相对的,自建与关闭并行成为存量优化常态。益丰药房实施“优化存量+发展加盟”策略,报告期内,关闭272家低效门店,新增加盟店208家;一心堂净关店126家,形成以西南地区为核心、辐射全国的渠道网络;大参林新开门店500多家,同时关闭了285家门店。

3 行业重整,从“规模红利”到“效率竞争”

六大连锁药店的策略调整,折射出整个药品零售行业的深刻变革。根据中康CMH数据,2025年1-6月中国实体药店累计规模为2961亿元,较去年同期下滑2.2%。我国药店总量基本触顶,进入分化出清期是不可避免的。过去一年,我国药品零售行业已出现拐点信号:从过去几年的大举扩张,转为分化出清。

国家药监局近日发布的《药品监督管理统计年度数据(2024年)》显示:截至2024年12月底,全国共有《药品经营许可证》持证企业70.54万家。其中,批发企业1.51万家,零售连锁总部6667家,零售连锁门店39万家,单体药店29.37万家。行业观察人士认为,虽然部分上市连锁药店企业2024年至今仍在逆势扩张,但速度明显放缓。

市场过度饱和,供大于求导致竞争白热化。随着近年集采药品限价、处方外流管控加强,药店传统“高毛利”模式失效。叠加医保飞检常态化,违规刷卡、串换药品等行为被严厉打击,部分依赖医保的中小药店难以维持合规经营下的利润,导致包括连锁药店在内的药店大量关店。数据显示,2024年全国零售药店关闭数量约为3.9万家。但截至2024年底,我国药店总数超过70万家,平均每万人拥有4.6家药店,远超日本(2.3家)和美国(3.2家)的水平。由此可见,我国药店数量仍然居高,还有进一步收缩精简的空间。

当下,对连锁药店来说,提高赚钱能力已经比继续扩张规模、增加门店更为重要。各大企业都在调整发展策略,把重点放在提高现有门店的经营效率上,有计划地抓住行业企业淘汰、资源重新整合的机会。值得注意的是,在行业淘汰速度加快的早期阶段,上市的连锁药店因为门店多、规模大而自带先天优势,但如今的连锁药店,由于更多受到合规管理、盈利能力的制约,在开店的同时必

须更注重赚钱能力,且赚钱能力和合规甚至比扩张更为重要。当多开门店增加收入的效果越来越差之后,连锁药店就得转为比拼谁的供应链管理、运营管理能力更强,以拉开毛利率和净利率的差距,最终提高盈利能力。头部企业已明确转向:老百姓暂停直营扩张,聚焦“老店转加盟”;益丰药房将“净利率提升”纳入核心考核指标;大参林通过加盟模式快速整合区域资源,降低管理成本。

值得注意的是,行业收缩并非“一刀切”。有连锁药店通过大规模关店获得业绩提升,已开始停止大规模关店。曾一度被誉为“国内最大”连锁药房的国大药房,在过去一年来,进行了大规模关店,却在最近表示,下半年将不再大规模关店。

2023年8月,国大药房发文庆祝突破万店。然而很快,包括国大药房在内的连锁药店发现“开得越多,亏得越多”。于是在2024年,国大药房打响了药店收缩的第一枪,退出“万店俱乐部”,关闭了1273家直营门店,门店总数缩减到9569家。进入2025年,国大药房还在持续关闭亏损门店,至此已关闭了近20%的门店,亏损门店占比已经大幅降低。国药一致表示,目前强调国大药房的稳健和提质增效,把重点放在现有店铺经营能力的提升方面。与此同时,国大药房的利润开始增加:一季度,国大药房扭亏为盈,实现净利润400万元;二季度,公司净利润增长超200%。

企业观察人士认为,国大药房的动向对整个行业来说是一个风向标,停止大规模关店,或是国大药房嗅到了行业回暖的气息。行业出清进入“精细化收缩”阶段,具备高效运营能力的企业开始显现韧性。在70万家药店的存量市场中,一场以“效率”和“质量”为核心的行业洗牌,已全面开启。



扫码获取更多
健康医药资讯



■廖木兴/绘