

九部门政策发力 零售药店加速“价值重构”

1 行业长期小、散、乱 痛点待解

我国药品零售行业正处于创新转型的关键时期,但长期以来存在的小、散、乱问题仍然突出。国家药监局《药品监督管理统计年度数据(2024年)》显示,2024年全国药店数量达68.37万家,连锁率则由2023年的57.81%降至57.04%,与相关部门给出的2025年“药品零售连锁率接近70%”目标仍有一定差距。

中国医药商业协会相关负责人表示,我国药品零售行业集中度较低,连锁化率不高,导致行业竞争激烈,经营成本上升,服务质量参差不齐。小型药店存在议价能力弱、服务水平参差不齐等问题,导致行业竞争激烈,经营成本上升。同时,小、散、乱的行业痛点不仅影响了行业的整体发展水平,也难以满足人民群众日益增长的医药健康需求。

此外,随着我国人口老龄化加速、慢性病患病率上升、居民健康意

识增强,药品零售行业的市场需求也在发生变化。消费者不再仅仅满足于购买药品,更希望获得专业的用药指导、健康咨询、慢病管理等服务。然而,目前我国药品零售行业的服务能力还相对薄弱,难以满足消费者的多元化需求。

我国药品零售行业正迎来从“数量增长”到“价值重构”的关键拐点。2026年1月22日,商务部等9部门联合印发《关于促进药品零售行业高质量发展的意见》(以下简称《意见》),通过完善药事服务、推动批零一体化、支持兼并重组等举措,为行业转型指明方向。头部连锁药店凭借规模优势加速布局,通过闭店提质、多元化业态改造提升盈利能力;单体药店则在探索转型路径,或加盟连锁,或聚焦特色,行业“头部引领、特色互补”的生态格局正在加速形成。

■新快报记者 梁瑜

3 单体药店“洗牌”,未来将加速分化

行业要推动高质量发展,提升药品零售连锁率是核心路径。行内相关人士指出,连锁药店统一采购、统一配送、统一管理的模式,更容易实现药品追溯,确保药品在流通环节的质量安全。

通常更有能力配备更多专业的执业药师,更容易充当“健康驿站”的角色。连锁药店凭借规模优势和多元化经营模式,还能缓解医院门诊压力,在突发公共卫生事件中更能够更高效地保障药品供应,同时淘汰落后产能,推动行业结构优化升级,提高行业集中度和整体竞争力,带动整个药品零售行业向专业化、集约化、数字化、规范化方向发展。

单体药店近几年进入了“洗牌

期”。数据显示,2024年全国零售药店的闭店率达到5.7%,全年关闭约3.9万家门店。行业分析普遍认为,2023年至2024年间,单体药店因合规成本高、采购成本高、盈利能力弱等因素,其退出市场的速度远快于连锁药店,是关闭潮的主要承受者。

行业观察人士指出,随着我国医保政策收紧、合规要求提升,市场结构逐步优化,未来单体药店有加盟连锁和特色专精两条升级路径可走。具备本地化服务能力或专科特色的单体药店仍有生存空间,而缺乏竞争力的传统单体药店将加速退出市场。例如往社区深耕,或聚焦专科、区域单体药店组建采购联盟等,实现差异化生存。

据专家预测,未来3~5年,单体药店将加速分化,约60%将被大型连锁并购或加盟,依托总部供应链与合规体系生存;20%~30%将通过特色化转型成为社区健康服务节点;剩余10%因缺乏竞争力将被市场淘汰。

2 政策从健康服务、行业优化等维度推动行业转型

据了解,早在2021年,商务部发布《关于“十四五”时期促进药品流通行业高质量发展的指导意见》,明确提出“到2025年,药品零售连锁率接近70%”的目标,为行业发展指明方向。本次《意见》的出台,正是为了针对性解决药品零售行业小、散、乱的痛点,是对上述指导意见的进一步细化和落地,也是结合行业新发展阶段的战略升级。

《意见》从完善药事服务、创新健康服务、强化应急服务、优化行业结构、规范行业秩序等方面推动行业向专业化、集约化、数字化、规范化发展。

在完善药事服务方面,《意见》鼓励药品零售企业配备执业药师团队与健康顾问,允许连锁企业总部自建药事服务平台开展远程药事服务,同时完善外配处方流转机制,优化医保定点药店门诊统筹服务,推动药品零售企业参加集中采购以降低药价。在创新健康服务方面,支持零售药店拓展用药指导、健康咨询等服务功能,鼓励与社区、医疗

机构联动提供适老助残等健康照护服务,推动互联网医院与实体药店融合发展。在强化应急服务方面,鼓励大型连锁药店健全库存监测和预警机制,发挥药品供应“哨点”作用。针对行业结构和市场秩序,支持零售药店依法开展兼并重组,推动批零一体化发展,降低流通成本。这些举措将有效提升行业集中度和服务水平,满足人民群众多元化的医药健康需求。

本次《意见》中,医保待遇与基层医疗机构看齐、远程药学服务合法化、推动药品零售企业参与集中采购、支持零售药店兼并重组等内容,直接触及药品零售领域长期存在的痛点与转型关键,成为行业聚焦的核心议题;而构建“健康驿站”服务体系、商业保险与零售场景深度融合、非医保药品自费处方电子流转、无人机配送与保险配套、执业药师继续教育补助政策等条款,则以突破性的制度设计,展现出从“卖药”到“健康服务”的深度变革方向。

4 加速出清,头部连锁药店快步转型

过去两年里,面对行业调整的压力,头部连锁药店纷纷采取闭店提质、优化布局的策略探索转型之路。

2025年,国大药房通过强化商采体系,优化产品结构,战略性调整门店布局,有效提升经营质量。仅2025年上半年,国大药房直营门店新增24家,闭店864家,提升单店经营质量,亏损门店占比大幅降低。国药一致预计2025年全年归母净利润为10.55亿元至12.15亿元,同比增长64.20%至89.11%,整体业绩实现恢复性增长。

一心堂2025年以提升存量门店经营质量为主,强化门店品类经营能力、客户健康管理及服务能力,零售门店间协同能力,强化运营效率,从而提升整体盈利能力。截至2025年末,一心堂拥有直营连锁门店11112家,全年门店净减少

386家。预计2025年全年净利润同比增加127.79%至189.12%。

漱玉平民2025年持续优化门店网络布局,降本控费,深度应用数字化工具,降低费销比,以提升整体运营周转效率与精细化管理水平。预计2025年全年归母净利润为0.8亿元至1.2亿元,同比增长142.37%至163.56%。

除了闭店提质,头部连锁药店还积极探索多元化转型之路。益丰药房全力推进处方外流承接,截至2025年9月末DTP药房已达356家,同时新增门诊统筹医保药房780家;一心堂2025年计划改造1000家“药妆+个护+母婴”泛健康业态门店,截至三季度末已完成805家,通过药师专业推荐、健康管理服务带动客单价显著提升。

业内人士认为,此次政策为连锁药店提供了政策红利、市场空间、转型方向三重机遇,未来3~5年将是行业高质量发展的黄金期。在政策的支持下,零售药店行业将逐季加速出清,医保改革、处方外流等政策红利,将进一步向连锁药店与具备专业服务能力的单体店倾斜,客流有望进一步向头部集中。一方面,行业整合将加速推进,连锁率进一步提升;另一方面,头部企业将凭借资金实力、品牌影响力和供应链管理优势,加速扩张并提升市场份额,同时通过参与集中采购降低成本、提高盈利能力。此外,随着行业服务能力的提升,消费者也将享受到更加专业、便捷的医药健康服务。

