

超66万家！药店越开越多，利润却降了？

线下零售药店生意下滑，线上渠道“吃香”

文/片 大众新闻记者 都亚男

零售药店市场销售额同比下滑

熙熙攘攘的“扩张热潮”中，行业市场的“寒气”却蔓延进越来越多的药店。近日，各大上市连锁药店2024年半年报出炉，老百姓、大参林、一心堂、恒康药房、健之佳、第一医药等A股上市连锁药店，扣非净利润增速分别下滑1.79%、26.37%、40.98%、42.01%、57.76%、69.16%。多家上市连锁药店在半年报中共同指出一个行业矛盾：激烈的门店扩张竞争下，市场规模增速低于门店数量增长，行业内卷严重。

身边的药店越开越多，不仅是一种生活感受，更有实打实的数据佐证。国家药品监督管理局数据显示，截至2023年底，零售连锁企业门店由之前的36万家增至约38.6万家，零售药店由之前的26.3万家增至约28.1万家，全国门店总数突破66.7万家。与此同时，市场增速却并不景气。中康CMH数据显示，2019年到2023年，全国零售药店市场销售额同比增长率分别为5.6%、3.6%、2.1%、10.4%、-0.7%，今年1—5月同比下滑3.7%。

一条街上药店挨着药店开，“价格战”自然不可避免。重庆鑫斛药房近日发起的“底价卖药活动”，算是掀起行业“价格战”的一角。“价格战”下，不少连锁药店业绩数据下滑。例如，今年上半年，健之佳日均坪效37.56元/平方米，相比同期43.22元/平方米下降约13.1%。据中康CMH《2024半年度药店生存报告》，今年1—5月份，72%的门店生意出现下滑，保守预估，今年1—5

医药零售行业正在面临“冰火”两重天。在连锁药店大肆跑马圈地之时，医药零售市场却骤冷。

超66万家药店内卷之下，一场行业“淘汰赛”正式拉开帷幕。格局生变，谁才能在“红海”厮杀之中存活下来？

月份有超过45%的门店亏损，5月份这个数据更进一步提升至54%。

市场一冷一热之下，也出现了药店“关店潮”。中康药店通系统数据显示，全国关闭药店数量从2024年第一季度的6778家增加至第二季度的8792家。这一点从半年报也可窥见端倪：不少上市连锁药店正在一边开店，一边关店。

线上医药零售“吃香”

另一个现象是，线上医药零售平台上半年业绩表现不错。京东健康半年报显示，2024年上半年经调整净利润达26.4亿元，同比增长8.5%，净利润率9.3%，创下上市以来半年度利润新高。平安好医生半年报显示，今年上半年调整后净利润为近9000万元，这也是其自上市以来首次实现盈利。叮当健康半年报显示，2024年上半年经调整后净亏损同比收窄12.7%。



济南街头一家药房门口贴着“医保统筹已开通”的字样。

此外，多家连锁药店的新零售业务板块业绩增长势头强劲。今年上半年，益丰药房互联网业务实现销售收入10.96亿元（含税），同比增长20.18%；大参林新零售业务(O2O+B2C)销售同比增长46.54%。

这背后的一大原因是，支持线上医保以及比价系统上线等政策因素的推动。继去年10月上海开启试点后，今年以来，北京、广州、深圳均已支持医保线上购药，国内多个城市也在积极推进中。此外，今年以来，国家医保局牵头开展药价治理行动，多地先后密集上线医保药品比价系统，助推药价回归合理范围。

此外，2023年2月，国家医保局发布文件积极支持定点零售药店开通门诊统筹服务，据不完全统计，截至2023年底，已有超20省市将定点零售药店纳入门诊统筹范围。门诊统筹政策的实施，使得一部分购药需求从药店回流到基层医疗机构，特别是社区卫生服务中心。

“药店+”正成药品零售新业态

可以看出，药店行业已告别高增长时期，迈入“微利时代”，不得不迎来一场“大洗牌”。万联证券投资顾问屈放告诉记者，近年来连锁医药企业数量激增，市场逐渐进入饱和。但是，内卷也会促进产业整合升级，行业竞争必然会从低质量的“价格战”转向产品与服务的比拼。

政策与市场的双重影响之下，不想被淘汰的药店，如何才能更好地活下去？

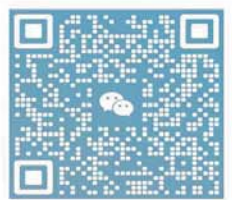
“药店+”行业中期内必然面临较为强烈的洗牌潮，对于企业而言，提升利润率，控制好现金流和资产负债率十分关键。往往行业洗牌期间，充足的现金流和较低的资产负债率是企业度过严冬期的核心指标。”屈放认为，“企业可以增加衍生业务，提升非同质化竞争优势。”

事实上，探索多元化经营，“药店+”正成为药品零售领域的新业态，不少连锁药店跨界已经做得风生水起。自2021年起，一心堂与体彩、福彩中心展开合作，在云南、天津等8个省市逐步开设3804家“药店+彩票”试点门店。同仁堂早前便跨界布局咖啡赛道，枸杞拿铁、益母草玫瑰拿铁等饮品在社交网络走红。

此外，新趋势下，单体药店比连锁药店要承受的压力更大，随着连锁率不断提高，中小药店如何存活？“对于单体药店而言，其进货渠道、经营成本无疑要高于连锁药店，但单体药店的个性化服务将成为竞争的主要突破口，包括康养结合、知识讲座等，都有较强的运营空间。”屈放指出。

编辑：于海霞 组版：刘淼

码帮高价收购老酒



收购1953年-2022年新老茅台酒、五粮液及2005年前各地方高度名酒，十七大名酒、海参、冬虫夏草。

本活动遵循公平公正的原则，由专业的鉴定团队，以准确的角度鉴定，公平的态度评估，如达成意向，我们将现场高价收购，一定要把握这次难得的机会，不花一分钱为你的藏品带来合理的评估。

以下均为53度常见茅台酒价格，其他少见品种茅台酒价格，详情咨询工作人员。

52° 五粮液酒		53° 郎酒		52° 剑南春酒	
	10万元		10000元		50000元
	8万元		8000元		5000元
	6万元		4000元		2000元
	3万元		2000元		1000元
	3万元		1000元		1500元
	1999年五粮液		1000元		1500元
	3万元		1200元		1000元
	6000元		1000元		1000元
	3000元		1500元		800元
	3000元		1200元		800元
	4000元		1500元		1000元
	3000元		1000元		700元
	3000元		1500元		700元
	2000元		1500元		700元
	1200元		500元		700元
	800元		500元		700元

年份	年份	年份	年份	年份	
2022-2024年	2300元/瓶	2005年	5500元/瓶	1988年	23000元/瓶
2021年	2300元/瓶	2004年	5800元/瓶	1987年	24000元/瓶
2020年	2400元/瓶	2003年	6500元/瓶	1986年	25000元/瓶
2019年	2500元/瓶	2002年	6800元/瓶	1985年	28000元/瓶
2018年	2600元/瓶	2001年	7000元/瓶	1984年	29000元/瓶
2017年	2700元/瓶	2000年	7800元/瓶	1983年	30000元/瓶
2016年	2800元/瓶	1999年	9000元/瓶	1982年	32000元/瓶
2015年	2900元/瓶	1998年	9200元/瓶	1981年	33000元/瓶
2014年	3000元/瓶	1997年	9600元/瓶	1980年	35000元/瓶
2013年	3200元/瓶	1996年	12000元/瓶	1979年	40000元/瓶
2012年	3800元/瓶	1995年	18000元/瓶	1978年	42000元/瓶
2011年	3900元/瓶	1994年	18500元/瓶	1977年	44000元/瓶
2010年	4000元/瓶	1993年	19000元/瓶	1976年	50000元/瓶
2009年	4500元/瓶	1992年	19500元/瓶	1975年	65000元/瓶
2008年	4800元/瓶	1991年	20000元/瓶	1974年	80000元/瓶
2007年	5000元/瓶	1990年	21000元/瓶	1973-1953年	9万-20万元
2006年	5200元/瓶	1989年	22000元/瓶		

1980-1986年整箱棉纸茅台 40-50万

1987-1989年整箱铁盖茅台 35-40万

1990-1996年整箱红皮茅台 30-35万

1997-2000年整箱白皮茅台 13-18万

全品相要求：商标完好、无裂纹、配套齐全、不少酒、酒线达标、肩部以上、酒花好、高度酒酒花须达10秒以上，酒店外非本公司人员切勿相信。

2000年以前 52° 地方名酒

贵州董酒 59°

泸州老窖 52°

洋河大曲

虎骨酒

古井贡酒

习酒

酒鬼

洋酒 XO

冬虫夏草

活动时间：9月11日-9月22日(中午不休息)(早八点到晚六点)电话长期有效

活动地址：良友富临大酒店7楼703室 (济南市历下区泺源大街5号) 酒买品相好 诚信回收 绝不压价

乘车路线：K39 K49 B52 B70 K80 K96 K113 (山东新闻大厦对面即到)

联系电话：(座机加0)13030660636 王老师 / 18269990780 郝老师

现场免费鉴定,当场变现交易成功报销打车费20元,各县市均可上门收购。