

闭店潮下零售药店谋变 靠前服务拓展价值点

证券时报记者 张一帆

轰轰烈烈扩张多年的零售药店行业,在2025年进入负增长。供给过剩的格局之下,今年一季度,3000家药店关闭退出市场,相比全行业近70万家的存量,这或许只是一个开始。

在硬币的另一面,中国居民对好医、好药和健康的需求并没有得到充分满足,实体药店的价值依然巨大。在从“卖货品”到“卖健康”的思路转变下,行业积极拓展价值点,寻求新的进化方向。

1 负增长正式来袭

“这两年,关店将是一个常态,我们有可能回到2018年,当时全行业是50多万家药店。”益丰药房董事长高毅在近期召开的2025西普会(CPEO,健康产业生态大会)上表示。

中康科技商用数据事业部总经理廖洪惠介绍,零售药店增长的拐点在2024年四季度已经出现,至2025年第一季度,药店总量已经跌破了70万家大关,正式进入了负增长阶段。2025年第一季度,全国药店净减少约3000家。而在过去的7年里,中国零售药店数量增长幅度为50%。

零售药店规模由盛转衰,缘于蛋糕的缩小。2024年全国药品全终端市场规模2.03万亿元,同比增幅仅0.9%,廖洪惠预判,今年全终端的药品销售规模预测为1.97万亿元,将出现近年来的首次下跌,线下零售药店环节因客流的减少而承受更大压力。非药市场中,去年各品类销售全线下跌,也压制了零售药店的业绩表现。

缩小的蛋糕,加大了竞争激烈程度,挤压了



一季度,益丰药房加大了加盟门店的比例。时报财经图库/供图

利润空间。2024年,8家上市药房营收增长中位数仅4.7%,利润变动中位数为同比下滑32.9%。今年一季度,8家公司的营收、净利润中位数双双走低。

部分上市零售药房对开店开始“踩刹车”,也有部分头部药房计划通过扩大加盟比例,实现市占率的提升。统计数据显示,门店出清的主要是中小型连锁药房。中康科技统计显示,2025年一季度,百强连锁集中度已经提升至53%,TOP30企业市占率有所提升。

一季度,保有门店1.47万家的益丰药房净增门店仅10家,作为对比,2022年至2024年,益丰药房的新增门店数分别达到2816

家、3196家、2512家。一季度益丰药房也加大了加盟门店的比例,新增门店中加盟店占比超过七成。

保有门店数量超1.65万家的大参林表示,行业进入整合期,公司将进一步加快加盟业务的开展,吸纳希望在合规经营下提升盈利能力的中小连锁店及单体店加盟,利用加盟模式推动弱势区域的市占率以及品牌影响力提升,反哺直营业务,提升公司整体盈利能力。

有上市药房高管直言:“我们不可能将所有亏损门店都关掉,只有那些商圈环境变化、扭亏无望的才会关掉,但凡评估有扭亏希望的店就不能关。另外,周边竞争对手多的店也不能关。”

2 创新药带来机遇

中成药销售下滑3.6%,医疗器械下滑19.0%,保健品下滑19.3%……2024年零售药店各品类的销售规模普遍走低。但是生物制品的销售规模却大涨17.7%,这一领域的强势增长,为行业转型指明了一条路径。

在政策的推动下,中国正跻身全球创新药重要市场。对于药店行业而言,DTP(直接面向病人)市场也得益于这一趋势,进入扩容期。中康科技统计显示,2024年DTP市场销售规模达893亿元,同比增长17.2%。除了总规模走高,在高价值品种的驱动下,DTP药房的客单和单店销售规模也都出现上升。

DTP药房是在医药分开政策的背景下产生

的。DTP的英文为Direct to Patient,意为“直接面向病人”,即患者在医院开取处方后,药房根据处方以患者或家属指定的时间和地点送药上门,并且关心和追踪患者的用药进展,提供用药咨询等专业服务。在这一模式下,连锁药房丰富的网点、高效专业的物流展现了极大的价值。

在2025西普会上,不少过去关注院内渠道的创新药企高管首次来到会场,希望打通与零售药店旗下DTP药房的合作渠道。

“药店(业绩)虽然出现了下滑,但实际上老百姓对好医、好药的需求并没有被满足,而且需求变得更加多元,更加注重体验感和个性化,也更加注重质价比。”齐鲁制药副总经理孙英侠在会上表示。

齐鲁制药过往以院内处方药为主,但有患者在医院首次开药之后,后续在药店找不到齐鲁制药的产品。“这是我们面临的现状,面对一系列的政策变化,需要院内、院外做好协同,向患者提供全周期的医药服务。”孙英侠在会上向零售药房发出呼吁。

廖洪惠分享的一组慢病患者购药期待调研数据显示,慢病患者购药的过程中,期待用药指导的比例超过了85%,期待疾病认知科普的超过75%,期待药事服务的超过55%,期待健康管理服务的超过35%。

“过去依靠营销一招鲜的模式已经不再有效,我们认为(医药)工业和零售应该共同做好患者教育,共同把品类做大、把蛋糕做大。提升全民对疾病的认知、普及筛查和科学精准的指导,都是可行的途径。”廖洪惠表示。

公司开拓“一老一小”市场特别有价值。

事实上,上述领域的合作机会一直都存在,只是过去身处“野蛮发展”阶段的零售药房一直“错过”。

“过去多年,整个行业大健康产品的销售规模从1800亿元增长到了2500亿元,但我们的药店的市场份额反而是下降的,这些需求被电商满足了。”高毅反思道,“电商品种丰富价格低,我们靠什么战胜电商?我们需要真正为顾客的健康提供解决方案。”

高速发展积累下近70万家门店网络,意味着在我国,平均每一家药店的服务可能覆盖的人数为2000人——这是世界范围内少有的密

度,也是连锁药房的最大财富。

在高毅看来,在不增加人力、房租的条件下,药店可以做的事情还很多。比如在店内进行大健康药品和非药品的陈列和销售,开拓线上大健康产品的非药销售,还可以在线下通过道具、图文等方式去影响消费者。

无论是拥抱创新药企走向专业化,还是联合美妆、保健品甚至宠物用品试水多元化,零售药房的发展逻辑,将从以“卖货为中心”转为“以健康为中心”,这已成为各家零售药房企业的共识。

“旧格局的打破已成定数,新格局形成仍需时间。随着健康需求持续增长、药品供给端创新升级,市场长期向好的趋势不变。环境在倒逼行业主动进化。”中康科技董事长、西普会主席吴瀚表示。

索通发展上半年净利润增逾15倍

证券时报记者 李映泉

8月20日晚间,索通发展(603612)披露2025年半年报,公司上半年实现营业收入83.06亿元,同比增长28.28%;实现归母净利润5.23亿元,同比增长1568.52%;基本每股收益1.05元。公司拟每10股派发现金红利2.1元(含税)。

索通发展主要从事铝用预焙阳极产品的研发、生产,是国内规模最大的铝用预焙阳极企业。2025年上半年,公司实现预焙阳极产量176.05万吨,同比增长12.23%,销售预焙阳极169.01万吨,同比增长9.82%,其中出口销售44.56万吨,同比增长13.18%,国内销售124.45万吨,同比增长8.66%。

对于上半年业绩大增的原因,公司称,报告期内预焙阳极所处的原铝产业链展现出良好发

展态势,原铝价格上涨,市场需求旺盛,使得预焙阳极价格上涨。同时公司新建产能释放,产销量同比有较大幅度增长。

此外,索通发展还涉及锂电负极产品,上半年锂电负极产品产量4.29万吨,同比增长84.91%,销售锂电负极产品4.40万吨,同比增长120.00%;公司电容器产品产量7.75亿支,同比增长3.52%,销售电容器产品7.88亿支,同比增长8.47%。

在新增产能方面,报告期内,索通发展与吉利百矿合资的广西60万吨预焙阳极项目建设稳步推进,目前工厂土建主体建设工作已基本完成,该项目不仅可以覆盖西南地区,也可以借助广西沿海港口优势出口海外市场;公司与华峰集团合资的江苏索通32万吨预焙阳极项目筹建工作稳步推进,该项目有利于进一步满足东南亚市场需求,增加出口市场份额,同时也是公司

完善产能布局的重要举措。此外,公司与EGA签署《联合开发协议》,合资的首个海外预焙阳极项目正在稳步推进中。

值得一提的是,索通发展还在固态电池领域有所涉足。2025年8月,公司与北京理工大学签署《技术开发合同》,就硫化物固态电解质及其与硅基负极界面匹配技术开发项目开展合作。此前,公司与北京理工大学于2022年已合作开发硅碳、硅氧等复合负极材料,申请了发明专利,形成了技术储备。

此外,公司已完成基于生物质碳源的CVD(化学气相沉积)硅碳材料小试开发,公司正在推进树脂基碳源的CVD硅碳材料研发,旨在进一步优化材料的比容量与循环稳定性平衡,积极推进硅基负极在固态锂电池等高能量密度锂离子电池中的应用。

通化金马上半年净利增长超三成 正积极推进新药上市

证券时报记者 孙宪超

通化金马(000766)8月20日晚披露2025年半年度报告。报告期内,公司实现营业收入6.5亿元,同比增长0.12%;实现归属于上市公司股东的净利润1680.4万元,同比增长34.77%;实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润1440.73万元,同比增长125.07%;基本每股收益0.02元。

通化金马主要从事医药产品的研发、生产与销售,公司目前形成了本部、圣泰生物、永康制药和源首生物等组成的业务单元集群。公司及子公司产品涵盖抗肿瘤、微生物、心脑血管、清热解毒、消化系统、骨骼肌肉系统、妇科系统、神经系统等多个领域。

在研发方面,通化金马以总部作为研发项目的立项和监督执行管理单位,各生产基地依据各自生产特点、产品特点和市场布局,作为主体承接并实质开展公司立项的各研发项目。其中包括现有产品的研发、创新药及仿制药的研发。研发过程会依据实际情况,确定依托基地研发部门或是外部委托研发。

报告期内,通化金马努力提升人员的专业技能、质量研究水平,根据公司现有产品的研发规划,着力构建涵盖工艺研究

与质量研究的项目开发,不断提升公司科技创新能力及水平,提高产品市场影响力。公司自主研发的国家1.1类新药琥珀八氢氨吖啶片已收到国家药品监督管理局签发的《受理通知书》。目前公司正严格按照国家药品监督管理局药品审评中心有关法律、法规及指导原则开展新药上市申请有关工作。该药物是具备完全自主知识产权的小分子化学1.1类国家级新药,用于治疗轻中度阿尔茨海默病,于2017年8月至2023年9月完成III期临床试验并揭盲。

通化金马表示,公司将全力推进该药在中国的注册上市,为相关患者提供更安全、更有效、获益风险比更高的治疗选择。根据国家药品注册相关的法律法规要求,上述药品在获得国家药品监督管理局注册上市许可后,将进入国家药品监督管理局药品审评中心审评审批环节,药品审评审批时间、审批结果及未来产品市场竞争形势均存在诸多不确定性。

通化金马2025年8月14日在互动平台表示,公司新药目前处于正常的审评过程中。新药在审评过程中出现暂停等情形是新药专业和综合审评过程中的正常状态,在此过程中公司积极与国家药品监督管理局药品审评中心保持沟通,回复相关材料。

金固股份上半年净利增45% 获得多个海外客户定点项目

证券时报记者 梅双

金固股份(002488)8月20日晚间披露2025年半年报,公司上半年实现营业收入21.23亿元,同比增长10.04%;归母净利润3027.15万元,同比增长45.36%;基本每股收益0.03元。

据披露,2025年上半年,公司阿凡达低碳车轮销量持续攀升,推动主营业务“汽车零部件制造”收入同比增长超20%。其中,国内市场受阿凡达产品大规模推广销售的影响,同比增幅达43%。国际市场受贸易大环境的影响,报告期内业务同比有所下滑。为拓展国际市场,2024年底,金固股份进一步启动泰国工厂阿凡达低碳车轮生产线项目,预计2025年底前可投入使用。

“目前,公司已获得多个海外客户定点项目,多个项目生命周期内销售额达亿美元,其中某全球龙头企业美国定点项目,前五年销售额预计约1.58亿美元。”金固股份介绍,这些长周期、大体量的国际业务订单,叠加公司泰国阿凡达低碳车轮工厂预计于2025年底投入生产,将带动公司国际业务进入高速增长期。

新材料业务方面,报告期内,金固股份在持续深耕主营业务的同时,依托阿凡达

铌微合金等新材料、新工艺与核心技术的积累,加速横向应用场景的拓展与研发投入。另外,金固股份表示,公司聚焦新兴行业对轻量化、高性能、低成本的核心需求,主动挖掘市场潜能。依托阿凡达铌微合金材料的跨行业适配性,公司通过自研、联合开发、股权合作等方式对多种新材料进行布局。

此前,金固股份8月14日晚间发布公告,公司与鹿明机器人科技(深圳)有限公司签订《战略合作框架协议》。

金固股份将立足于在新材料应用领域的经验与资源,特别是独家的阿凡达铌微合金材料,积极配合鹿明机器人在四足机器人、人形机器人等产品上的应用开发与拓展;同时,利用在制造业产业化、行业整合上的经验与优势,协助鹿明机器人进行装备、工艺、供应链的升级改造,赋能鹿明机器人未来的大规模量产规划。

今年7月份,金固股份披露的投资者关系活动记录中提及公司在机器人产业的规划。金固股份表示,目前公司围绕主营业务发展,同时立足于现有的新材料、新工艺、新技术的基础,加大研发力度,探索更多横向产品的开发和应用场景,对接并推进机器人行业和低空飞行器行业公司的项目合作,共同研发产品,优化产品设计。

江苏华辰上半年 营收利润均实现双位数增长

证券时报记者 陈澄

8月20日晚间,江苏华辰(603097)发布2025年半年度报告。报告期内,公司业绩实现大幅增长,营业收入达到9.38亿元,同比增长40.46%;归母净利润为4727.22万元,同比增长18.37%;扣除股份支付影响后的净利润为5588.21万元,同比增长40.37%;基本每股收益0.29元,同比增长16.23%。

单季度表现方面,公司第二季度实现营业收入6.49亿元,环比大幅增长124.57%;归母净利润2660.52万元,环比增长28.73%,显示出向好趋势。

江苏华辰是一家专业从事输配电及控制设备研发、生产与销售的国家高新技术企业。2025年上半年,公司积极把握新能源电力装备行业快速发展机遇,以产能升级与全球化布局为双轮驱动,推动业务实现战略性突破。公司新能源领域营业收入占比在过去三年内快速提升,从2023年上半年的28.51%增至2025年同期的50.98%。

为支撑新能源业务持续扩张,公司正加速推进位于新能源电力装备产业基地的新建项目。该项目总占地面积约284亩,建筑面积约13万平方米,总投资约20亿元(含流动资金7.9亿元),计划分两期实施。

其中一期投资8.29亿元,建筑面积约10.40万平方米,建设周期两年。达产后,公司将新增干式变压器年产能1056万kVA、油浸式变压器年产能1584万kVA、箱式变电站年产能3360台及变压器油箱年产能9000台。预计2025年下半年可实现部分投产,逐步释放产能,增强市场响应能力与供应链优势。

融资保障方面,公司于报告期内发行460万张可转换公司债券,募集资金4.6亿元,主要用于上述新项目建设。该融资举措不仅为项目推进提供了资金支持,也反映出资本市场对公司新能源战略布局的认可。

市场拓展上,公司表示将持续优化海外市场策略,聚焦东南亚、中东、欧洲、非洲及美洲等重点区域,通过组建多语种、复合型海外团队,积极参与国际展会,推进渠道建设与本地化合作,加快海外产能落地进程,以实现全球市场新突破。