

上市连锁药店股价遭遇“业绩杀”

本报记者 晏国文 曹学平 北京报道

近两个月，国内主要上市连锁药店股价持续下跌。同花顺数据显示，药店板块指数(884300)成份股包括8家主要上市连锁药店。自5月下旬起，该指数从最高点9829.62点下降至7月11日的6591.92点，跌幅约32.9%。

上述8家上市连锁药店中，健之佳(605266.SH)股价下跌近50%，大参林(603233.SH)、益丰药房(603939.SH)、老百姓(603883.SH)、

多家公司业绩骤降

股价持续走低背后，部分上市连锁药店第一季度或半年度业绩骤降。

近两个月，主要上市连锁药店股价走势出奇地一致，且下降幅度也比较接近。

以大参林、益丰药房、老百姓、一心堂、健之佳、漱玉平民等主要医药零售上市公司为例，同期其股价分别下降约41.3%、39.5%、39.1%、39.1%、50.4%、37.3%。

股价持续走低背后，部分上市连锁药店第一季度或半年度业绩骤降。

漱玉平民2024年第一季度营业收入为24.39亿元，同比增长17.69%；而归属于上市公司股东的净利润为1051万元，同比减少83.72%。公司解释称，业绩变化的主要原因是，报告期内，感冒类产品同比去年需求降低，销售下滑，导致毛利率同比下降；2023年第四季度新增物流中心投入运营，导致2024年第一季度公司运营费用大幅增加，净利润同比下降。

7月9日，一心堂披露，2024年上半年预计归属于上市公司股东的净利润为2.62亿元—3.4亿元，同比下降32.63%—48.04%。业绩变动的主要原因是，2024年上半年，公司大量新开门店导致运营成本增加，以及竞争环境的加剧，老店同比销售下滑，导致公司净利润下降。

一心堂(002727.SZ)、漱玉平民(301017.SZ)股价下跌幅度普遍在40%左右，另外华人健康(301408.SZ)、第一医药(600833.SH)股价分别下跌约为12.3%和18.2%。

事实上，上市连锁药店股价并不是无缘无故地下跌。

7月9日和10日，一心堂和健之佳先后披露今年半年度业绩预告。2024年上半年，一心堂实现归属于上市公司股东的净利润预计同比减少32.63%—48.04%，健之佳预计同比减少58.25%—62.05%。



近两个月，健之佳股价跌幅达50%。图为健之佳门店。

视觉中国/图

7月10日，健之佳披露，2024年上半年实现归属于上市公司股东的净利润为1.58亿元，同比减少9209万元—9809万元，同比减少58.25%—62.05%。

健之佳方面解释称，业绩下降的主要原因是，2024年市场及行业竞争加剧；医药改革政策持续推行，医保个账减少及统筹医保落地滞后、医保强监管等因素影响，行业营业收入、利润承受增长停滞或下滑压力。2024年上半年，公司整体营业收入增幅趋缓，无法覆盖门店费用的刚性增长，净利润较上年同期降幅较大。

据披露，健之佳提出了一系列审慎的应对策略。在门店拓展方面，2023年健之佳新增门店数为

7月9日，健之佳证券事务部工作人员对《中国经营报》记者表示：“受宏观经济、行业政策变化以及企业自身经营情况等多方面综合影响，近几个月，同行以及我们自身都有类似的股价表现。”

一连锁药店负责人在接受记者采访时指出，近年来，国内药店门店数量持续增加，截至2023年年底，全国已有66.7万家药店门店。药店门店数量过多，挤压了生存空间，市场已经饱和。



近两个月，健之佳股价跌幅达50%。图为健之佳门店。

视觉中国/图

1061家。2024年门店拓展数预计将大幅减少。健之佳方面表示，在前期减缓二季度新店拓展目标的基础上，6月全面、大幅调降年度拓展计划至400家左右。

而在医保方面，健之佳方面表示，公司将危机转化为降低医保依赖，向健康品类及专业化服务、全渠道营销深入转型的契机。在提升合规运营水平的基础上，推动业务加快转型调整。为应对门诊统筹医保政策障碍，公司积极配合监管部门，主动确保医保合规，协调促进政策落地。逐步降低医保依赖，加强受医保影响小的处方药、OTC(非处方药)，以及不受医保影响的非药品类的规划、引进和销售。

药品零售价日趋透明

“公司也会积极响应监管机构推出更加透明的价格策略。”

近两个月以来，多个对医药零售行业影响较大的事件和政策接连出现或出台，主要包括头部连锁药店一心堂因定点零售药店医保基金使用不规范受到约谈、国家医保局推出“上网店、比药价”相关政策以及多地上线药品零售比价平台等。

今年5月24日，国家医保局对一心堂相关负责人进行了约谈。根据通报，一心堂旗下一些定点连锁门店存在串换药品、超量开药、为暂停医保结算的定点零售门店代进行医保结算、药品购销记录不匹配、处方药销售不规范等问题，造成医保基金损失。

国家医保局基金监管司有关负责人公开表示，将通过加大飞行检查力度、提升专项整治效果、持续开展日常监管、强化技术手段应用、建立监管制度约束等方式，强化对医保定点零售药

“市场过于饱和”

“目前国内药店店均服务人数下降至2000人左右，远低于发达国家水平，药店市场已经过于饱和。”

权威数据显示，全国药店数量以及连锁化率近年来持续增长。

据商务部消费促进司发布的《药品流通行业运行统计分析报告》，截至2012年年底，全国零售药店门店总数达42.37万个，药店连锁化率为36%。经过近10年的发展，截至2022年年底，全国药店门店数量增长近20万家，较2012年增长接近50%。全国零售连锁企业有6650家，下辖门店36万家，另外单体药店有26.33万家。门店数合计62.33万家。

另外，据国家药监局于今年5月20日最新发布的《药品监督管理统计年度数据(2023年)》，截至2023年年底，全国药品零售连锁企业共有6725家，下辖门店38.56万家，单体药店有28.14万家。药店门店数合计66.7万家。2023年，全国药店门店数相较

2022年再增加约4.37万家。连锁率提升是提高运行效率的行业发展趋势之一。近三年，全国药店连锁率基本保持稳步增长状态。2021—2023年，药店连锁率分别为57.2%、57.75%、57.8%。

目前，头部上市连锁药店门店数量普遍在1万家以上，连锁药店行业竞争进入万店时代。门店数量排名靠前的分别是大参林、益丰药房、老百姓、国大药房、一心堂等。

据统计，截至2023年年底，大参林门店数为14074家，其中直营门店数为9909家，2023年新增4029家门店；益丰药房门店总数为13250家，其中，直营连锁门店10264家，2023年新增门店2982家；老百姓门店数为13574家，其中直营门店9180家，2023年新增3388家门店。国药一致(000028.SZ)旗下的国大药房门

店总数为10516家，其中直营门店8528家，2023年新增1203家门店。一心堂直营连锁门店数为10255家，2023年新开门店数为1381家。

另外，截至2023年年底，漱玉平民门店数为7337家，健之佳门店数为5116家。从上市连锁药店年报披露的2024年经营计划来看，门店扩张仍是各上市连锁药店2024年发展的主旋律。前述连锁药店负责人对记者分析称，根据人口数及最新药店门店数量计算，目前国内药店店均服务人数下降至2000人左右，远低于发达国家水平，药店市场已经过于饱和。在医保和处方药销售等政策加强监管的背景下，大型连锁药店仍面临比较好的发展机会，而小药店如果没有经营特色、品种特色，就会比较艰难。

母公司的“弃子” 心脉医疗溢价两倍收购并表

本报记者 陈婷 曹学平 深圳报道

心脉医疗(688016.SH)近5亿元收购海外亏损标的引发市场关注。

日前，心脉医疗公告拟使用自有资金6500万美元(折合人民币约4.63亿元)收购联营公司Optimum Medical Device Inc.(以下简称“OMD”)的72.37%股权，交易完成后，OMD将成为心脉医疗全资子公司。

公告显示，OMD下属两家公司

估值水涨船高

公告显示，OMD是由原纳斯达克上市公司Lombard Medical, Inc.(股票代码:EVAR)破产清算的核心资产重组设立，2017年11月，EVAR退市，2018年进行破产清算及重组，其将在英国及德国的核心业务和资产转移至新组建的公司，也就是OMD的前身Endovascular Technology Corp.(该公司原简称为“ETC”)。

在ETC对原EVAR核心资产重组(主要是保留核心业务主体Lombard)的过程中，微创医疗下属公司MicroPort NeuroTech Corp.向ETC注资200万美元，持股比例11.76%，重组后对应ETC整体作价1700万美元。当时，心脉医疗已经和Lombard相关主体逐步建立代工业务合作。

对于参与ETC重组的原因，心脉医疗在问答中表示，微创医疗进行投资可保持上述业务合作的持久性，同时Lombard相关主体自身的产品、销售渠道仍具有一定商业价值。但就在2020年11月，微创医疗转让所持ETC全部股权，对价合计280万美元，对应ETC整体估值约2380万美元。微创医疗退出

公司(以下统称为“Lombard”)主要经营主动脉腔内覆膜支架产品，业务覆盖日本、欧洲、拉美地区等。主动脉支架类产品也是心脉医疗的核心业务，业内普遍认为为公司产品或面临集采风险。

据心脉医疗披露，公司与OMD自2017年开始合作。心脉医疗母公司微创医疗(0853.HK)曾是OMD股东之一，其后将所持股权转让。2022年3月，心脉医疗合计

以2100万美元取得OMD的27.63%股权，OMD整体估值上升219.33%。而本次投资OMD的整体估值也较两年前再度增长，相差约1528万美元。心脉医疗将此归结为OMD业务经营持续向好，经营业绩迎来快速发展期等原因。

OMD并非一家初创企业，经历过上市、退市、重组等，且长期亏损。心脉医疗在公告中表示，OMD近两年亏损逐步收窄，今年

一季已处于微亏状态，根据其目前的经营情况，预计在今年实现扭亏为盈。

近日，心脉医疗方面对《中国经营报》记者表示，收购OMD的境外投资审批、备案手续正在推进中。若按照OMD于2023年12月31日财务数据匡算，预计商誉金额范围约为4亿—6亿元，公司将在交易交割后及时确认商誉金额，以最终披露数据为准。

欧洲等市场陆续申请注册变更完成；Aorfix和Altura在2020年12月—2022年3月新增进入欧洲、中东多个国家。此外，Minos、Hercules自2021年开始在欧洲的销售规模进入快速增长期，为后续OMD经营业绩改善奠定了基础。

OMD销售心脉医疗产品产生的收入逐年增加。2022年及2023年，OMD营收分别约7769.6万元、1.12亿元，其中来自心脉医疗产品的销售收入总额分别为3117.63万元、6409.08万元。截至2023年年末，OMD总资产约2.47亿元，负债总额约2722.8万元，净资产约2.19亿元，净利润为-418万元。

心脉医疗方面表示，未来OMD的业绩持续增长及盈利具备长期持续性。公司希望通过收购OMD控制权，实现对其下属公司Lombard经营管理的全面控制。收购成功后，Lombard预计成为公司产品线更齐全、营销区域更聚焦的欧洲子公司。与此同时，心脉医疗方面向记者透露，公司正在国内帮助Lombard申请注册Aorfix和Altura，未来注册成功后将负责这两款产品的推广和销售工作。

心脉医疗方面对记者表示，OMD近年亏损收窄的主要原因包括OMD委托心脉医疗代工，大幅降低了生产成本；其定制产品Altura Fenestration显著提升了产品线的毛利率水平；Aorfix产品的三年货架寿命项目顺利推进，且在日本、

国内业务占比超90%

大手笔收购海外亏损标的背后，心脉医疗海外业务近两年保持50%以上的增速，但占比仍未突破10%。而在国内，随着医用耗材集采的推行，公司产品预计未来亦会面临集采。

年报显示，心脉医疗主要从事主动脉及外周血管介入医疗器械行业，属于医疗器械高值耗材领域。2023年，公司在中国主动脉介入治疗市场仍具备绝对优势的市场份额。在外周血管介入领域，目前国内市场基本由美敦力、波士顿科学、雅培等国际企业占据，心脉医疗布局较早，但整体竞争力与国际企业相比尚存一定差距。

2022年及2023年，心脉医疗营收分别约8.97亿元、11.87亿元，净利润分别约3.57亿元、4.92亿元。对应期间内，国内业务收入分别约8.44亿元、11.05亿元，占比在94%左右；国外业务收入分别约5271.2万元、8234.5万元，增速分别达74.9%、56.19%，占比分别约6%、7%。

心脉医疗管理层在今年3月底投资者调研活动中表示，考虑到当前基数较低，其认为海外业务未来有很大的增长空间，该业务的中长期目标是收入占比提升至20%。

对海外业务寄予厚望的另一面，心脉医疗眼下已经看到了集采的风险。“无论是国家集采还是省级联盟采购，市场对于主动脉业务领域面临集采风险以及集采后的变化都有了一定预期。”心脉医疗在投资者关系活动记录表中披露。

架类收入占比常年保持80%左右。自2017年明确对高值医用耗材进行集采以来，归入集采的品类主要包括血管介入类、非血管介入类、眼科类、起搏器类、人工膝关节、骨科耗材类、体外循环及血液净化类等。自2020年第一批国家高值医用耗材集采实施以来，集采涉及的产品包括冠脉支架、人工关节、超声刀头等，相关产品的市场空间以及毛利率等均受到较大影响。

2023年6月，河北省医疗保障局发布《关于公示19种集中带量采购医用耗材拟中选结果的通知》，心脉医疗的外周药物球囊扩张导管产品中选。今年5月，心脉医疗方面表示，2024年是否实施主动脉介入类产品集采尚不确定，尚无任何政府部门、外部第三方和公司进行联系、接触。

心脉医疗在公告中表示，相关品类被纳入集采范围后，若公司产品未能在国家集采中标，可能导致公司未中标产品在对应省市和地区的销售金额和市场份额大幅下降；若公司产品在国家集采中成功中标，产品中标价格可能会受集采政策影响有较大幅度下降。“无论产品是否中标，公司的销售收入及盈利水平均可能受到一定程度的影响。”

“基于行业政策以及国内环境的变动及影响，为了降低国内业务对公司整体业务发展的影响程度，心脉医疗希望加速公司的国际化发展战略，以便有效地分散单一市场环境的风险，并通过海外业务布局，提升公司在全球市场的行业地位。”心脉医疗方面表示。