

样本 益丰大药房成立14年后于今年2月登陆上交所，成为湖南第一家上市的连锁药店。

群像 药房湘军受资本青睐，2014中国药品零售企业竞争力百强榜，湘企占七席。

药房湘军：风投的宠儿

■记者 黄利飞

3月22日中午，天气晴好。长沙蔡锷北路彭家井巷内百余米处，一家挂着全绿色招牌、门口设了个粉色气球拱门的药店赫然在目。

益丰大药房挂牌成功、成为中国第一家沪市主板上市的连锁药房后，这家连锁药房在长沙城区的门店装饰都如是这样，而且店内几乎每种药品都贴上了“5折、2.5折、2折”的特价标签，好不喜庆热闹。

药房上市了，投资者们看中的，是公司业绩好不好股价高不高；公司高管们欢欣鼓舞的，是未来发展如虎添翼；而普通老百姓最想知道的，是背后的老板是如何成功的，以及从此买药会不会更便宜一些？

创业灵感：开家像超市的药店

2015年2月17日，赶在马年的最后两天，湖南益丰大药房在上交所鸣锣上市，首日股价“秒停”自是不在话下，开年后还一连走出五个涨停板，至上周五3月20日，益丰药房收盘价为48.05元，较之19.47元的发行价上涨近147%。

董事长高毅说，公司上市的这一个月，他的欣喜劲儿早已平复，心情最激动的时候，是去年12月3日下午得知公司过会时，真的是欣喜若狂，“不过也就两三分钟就过去了，当一直为之努力的结果到来时，还真的没有想像中的那么兴奋。”

高毅的持续兴奋点，在于他从创立益丰药房到公司上市的过程中，成功攻克各种难题所带来的成就感。比如2001年6月时，本是常德市鼎城区药材公司批发部经理的他，在常德开了第一家平价药店超市。

这种改变，其实也得益于偶然获得的灵感。

“在做药品批发时，因为我们卖的药比医院的要便宜很多，很多亲朋好友都会找来。”高毅说，有一次一名朋友的母亲来到批发公司，说要一次性买半年的药，我干脆就带她到仓库货架上去选，就像逛超市一样边走边选，拿得多了就顺手给她递上一个篮子。

“看着那样的一个情景，我就在想，为什么不能把仓库货架的这种销售模式，直接推到消费者面前去呢？”

由此，益丰药房就掀开了从常德到全国、从第1家到第810家平价药店的连锁征程。

赚钱理念：己欲利而先利人

益丰药房开张后，打出了两个口号，一个是“假一罚十”，另一个是“药品价格比国家核定的零售价平均降价45%”。

出身医药世家的高毅认为，这两点是连锁药房能够“连锁起来”的根本。

14年后，尽管益丰药房已经发生了很大的变化，但这两条始终没有变。高毅甚至还说，益丰上市之后，随着规模扩大和市场聚焦带来的成本下降，以及与上游供应商议价能力的提升，药店能够更多的让利给顾客。

对于药店是否能够赚更多的钱，高毅相信的是“己欲利而先利人”，他说：“对于药房来说，解决了顾客的健康问题、满足了顾客对服务的要求，卖商品就是水道渠成的事情，西方的‘先利他后自利’，说的不也是这个道理吗？”

这是这位自大学毕业后就一直在医药行业摸爬滚打的企业的经商哲学，也是益丰药房企业文化的核心。在高毅看来，益丰药房能够在成立14年就成功上市，“永远保持聆听顾客的声音和体验顾客的习惯”这一要素，是排在第一位的。



2015年2月17日，益丰药房登陆上交所。

解析

益丰为何能成湖南首家上市连锁药房

【同自己比赛】“14年四次流程再造和标准化修订”

益丰的上市，让资本市场又多了一个财富传奇故事。既然是故事，少不了有启承转合。

“启”自当追溯至2001年6月，益丰药房在常德开的第一家店。

高毅描述说，这是一家与以往药店截然不同的药品零售店。店内不再是高高柜台、老旧店堂的格局，而是与超市一般的开架自选。

“以百货超市的形式来开药店为当时全国首见。益丰率先打出了比国家核定零售价下调45%的旗帜，这个举措掀起了整个行业的变革之风。”这是益丰药房的第一次模式之变。

后来几年，药品平价超市逐渐铺开，药价几无降价空间。也正是那时，越来越多的顾客反映：导购员老是让我买他们代理的药，促销过度了。

于是，高毅撤掉了代理商导购员，开始培养自己的

【同行业对手过招】“冠军需要陪练，才能远远甩掉后面的人”

在湖南，益丰大药房最喜欢被拿来与老百姓大药房比较。市场人士看来，他们是竞争激烈的对手，是抢占市场的“最大冤家”。

益丰药房从常德起家，在周边城市站稳脚后，才“杀”进长沙，走的是“周边包围省城”的道路，高毅坦然：“不是不想来长沙，但是当时长沙已经有了老百姓大药房，它已经家喻户晓了，所以我们就采取了‘农村包围城市’的战略。”

不过，这并不意味着，

导购员，直接与厂商对接的同时，既降低了厂商的广告、营销费用，顾客也买到了更便宜的药，益丰也由此获得更多利润。如是，“三得利”模式的开创，就构成了益丰的第二次模式之变。

2005年后，药品超市渐渐成为一种普遍业态，高毅说：“行业内，看得见的是价格战，看不见的是商品疗效和专业服务。”

益丰的商品品类已经从单纯的中成药、医疗器械，到各种保健品、生活便利品，甚至给顾客提供从小病治疗、用药跟踪、慢病管理和预防保健的健康服务。这便是以商品多元化和服务多元化为基础的“大健康药房”，亦是益丰药房的第三次模式之变。

如今，随着电商时代迅猛发展，益丰药房以医药电商为导向的第四次模式之变，已然行进在路上……

【与时代竞争】“打造电商团队是下一步突破核心点”

上市之后的益丰药房，募集资金的投向是计划4年内在湖南、湖北、上海、江苏、江西五省市新建连锁药店550家，并通过收购兼并方式择机拓展。

与此同时，网上药店也紧锣密鼓建立起来。

据高毅介绍，益丰药房于2013年启动了电商业务，目前益丰大药房网上药店官方商城已建立并运营，在天猫、京东商城开设了医药馆和旗舰店，还实现了实体门店购药用手机支付宝支付的O2O模式。

“我们还随时准备着国家在网销处方药和网上医保卡方面的政策放开，而在这之前，是电商团队的打造。”

在高毅看来，做任何事情都要遵循“先人后事”的原则。

“2005年时，常德有一个制药企业以很便宜的价格出售，我都已经投标了，但是最终还是放弃了，因为从药品零售到制药，其实已经跨界，我当时又没有找到合适的人一起干，没有人做不成事，就作罢了。”

他意识到网上药品与商品销售的最大区别在于，药品与专业的服务分不开，是所谓“东西可以乱买，药不能乱吃”。

于是，打造一支既是医药方面的行家，又熟悉网友的消费习惯、懂互联网技术以及拥有互联网思维的队伍，是益丰下一步的突破核心点。

观察

药房湘军被称作“生蛋金鸡”

益丰上市了，老百姓也即将紧随而至。在2014中国药品零售企业竞争力百强榜单中，老百姓、益丰、养天和、千金、怀仁、诺舟、九芝堂等一批药房，都是湖南企业。

“药房湘军”之风采，或可从方略窥一二。

与此同时，资本市场对药品零售业的关注度持续提升，越来越多的资本涌入药品零售行业，比如投资老百姓大药房的泽星投资，益丰药房的第二大股东著名风险投资基金——今日资本。

2008年时，益丰药房还排在行业第19位，只有70家门店，今日资本拿出了2个亿，力促其销售数字从3亿做到20多亿，行业排名跻身前五。

知道今日资本掌门徐新的人，都知道她的投资策略就是打造品牌、长期持有。她说，无论是在互联网、消费品牌和连锁业，从京东、唯品会到益丰大药房，我们只选志存高远、争第一的企业。

不仅如此，在益丰药房成功上市，今日资本获利不菲的情况下，徐新并不打算就此卖掉益丰药房的股份，她说，这家公司就像一只生蛋的金鸡一样，它在不断地生蛋，我为什么要卖掉它呢？“它现在规模是20亿，做到100个亿时，利润就有10个亿，我们有30%的股份，分红就能拿到3个亿，每年的分红就相当于百分之百的回报。”