

# FOSUN TIMES

## 复星人

准印证号: (B) 0276

总第 453 期 本期 16 版  
2026 年 03 月 31 日出版

内部资料 免费交流

- P02 复星国际: 2025 年总收入 1734.3 亿元 经调整产业运营利润 40 亿元
- P03 郭广昌 2026 致股东信: 革故鼎新 聚力新生
- P07 复星国际分别与汇丰中国、浦发银行上海分行达成战略合作
- P16 复星国际 MSCI ESG 评级升至 AAA, 创历史新高



扫码收阅手机版

FOSUN 复星

# 破局立新 再启新章

复星国际2025年度业绩



[版权声明] 刊登的所有内容(包括不限于文字、图片、图表、版面设计),未经本报书面许可,任何人不得转载、摘编成任何其他形式使用。违反上述声明,本报将依法追究其法律责任。

[免责声明] 由复星国际发行,意在提供复星国际及其直属、非直属子公司以及关联产业(包括但不限于复星国际及其子公司)(简称“复星”)的相关信息,不构成复星的信息披露或投资推荐。

# 复星国际：2025年总收入1734.3亿元 经调整产业运营利润40亿元

2026年3月30日，复星国际有限公司（香港联交所股份代号：00656，简称“复星国际”）及其附属公司（统称“复星”或“集团”）今日公布截至2025年12月31日止12个月（简称“报告期”）业绩。



2025年，复星基本面保持稳健，医药健康、保险金融等核心产业展现出良好发展态势，创新和全球化“双引擎”动力强劲。报告期内，集团总收入达人民币1,734.3亿元，经调整产业运营利润达人民币40亿元。四大核心子公司收入人民币1,282亿元，占集团总收入的74%。其中，健康板块核心子公司复星医药归母净利润人民币33.71亿元，同比增长21.69%；富足板块核心子公司复星葡萄牙保险归母净利润达欧元2.01亿元，同比增长15.8%。

复星持续推进“瘦身健体、聚焦主业”战略。报告期内，依据审慎性原则对部分存在减值迹象的地产业务及部分非核心业务板块的商誉、无形资产进行了非现金减值计提和价值重估，造成年度账面亏损人民币234亿元，其中地产相关减值占比约55%，非核心资产减值占比约45%。本次计提不影响公司整体运营和现金流。

复星国际董事长郭广昌在致股东信中表示：“我们过往布局的一些项目，确实在当前的市场形势和我们投资之初存在价值的偏差，因此，董事会审慎选择完成这次资产减计，让复星可以更好地集中资源、集中精力，投向高增长核心赛道。当前全球经济在波动中酝酿机遇，中国创新产业迎来发展趋势，此时深化布局，既能优化资产结构，更能占稳行业先机，让复星更轻盈、健康、可持续。”

与此同时，复星财务状况保持健康，现金储备充裕，净资产规模稳健，经营活动现金流净额保持正向流入。截至报告期末，总债务占总资本比率为57%；除现金、银行结余及定期存款人民币611亿元外，尚未提用的银行信贷总额共人民币1,446亿元。健康的负债比率及充裕的资金在加强抗风险能力的同时，也提高了把握机遇的能力。国

际评级机构标普确认复星国际评级展望为“稳定”。

“正是有这样的家底，以及合作伙伴一如既往的支持，才让我们有底气和决心，选择‘晴天修屋顶’，在此时放下包袱，去追求未来可预见、可持续的增长，要把我们的核心主业做好、做深、做透，这是复星下一阶段要走得更稳、走更远的路。”郭广昌表示。

## 创新成果密集落地 创新药增长动能强劲

创新，是复星始终坚持并持续加码的发展引擎。报告期内，集团科创投入达到人民币78亿元，“自主研发+投资孵化+生态合作”三位一体的全球创新体系愈加成熟。

创新药研发方面，高强度的研发投入持续转化为具有全球竞争力的创新成果。报告期内，复星医药7个创新药品共16项适应症于境内外获批上市，6个创新药品上市申请获受理。其中，自研小分子创新药复迈宁（芦沃美替尼片）双适应症在中国境内获批，填补了国内罕见肿瘤治疗空白；CDK4/6抑制剂复安妥（枸橼酸伏维西利胶囊）2项适应症上市，为乳腺癌患者带来全新治疗选择。此外，有5款创新药新纳入2025年国家医保目录，复星凯瑞CAR-T产品奕凯达（阿基仑赛注射液）纳入首版商保创新药目录，在提升创新药患者可及性的同时，进一步打开商业化放量空间。

报告期内，复星还有近40项创新药临床试验获中、美、欧等监管机构批准，多个核心产品进入关键临床阶段，为后续商业化增长奠定坚实基础。其中，复宏汉霖的HLX43作为潜在同类最优的广谱抗肿瘤PD-L1 ADC，其“单药即管线”的潜力加速兑现，在非小细胞肺癌、妇科肿瘤、食管鳞癌等多个领域展现出“高效、低毒”的显著优势。新表位抗HER2单抗HLX22头对头对比一线标准疗法治疗HER2阳性胃癌的国际多中心III期临床研究也稳步推进，并成为全球首款同时获得欧盟和美国孤儿药资格认定的胃癌抗HER2靶向疗法。

创新药的集中爆发，正成为复星在医药健康赛道高弹性增长的核心引擎。报告期内，复星医药创新药品收入人民币98.93亿元，同比增长29.59%，占制药业务收入比重提升至33.16%。复宏汉霖实现营收人民币66.67亿元，净利润人民币8.27亿元，连续三年实现营收、利润双增长。

面对方兴未艾的AI浪潮，复星坚持从解决实际问题出发，将AI技术深度应用到丰富的业务场景中，推动创新提速和运营效率提升。例如，复星医药打造的PharmAID医药智能平台，将药品研发与产业情报信息的智能萃取效率提升约50%，并持续迭代升级，为药品商业价值评估、研发决策等提供系统性支持。复星旅文打造的AI G.O.，为客户提供覆盖“游前-游中-游后”全旅程智能服务，已成功落地三亚·亚特兰蒂斯和国内多家Club Med度假村。复星葡萄牙保险的数字化用户数接近葡萄牙人口的22%，各业务领域开始应用AI大模型创造业务价值。

## 全球化迈向新阶段 保险板块表现亮眼

复星的全球化从海外产业布局起步，经过近20年能力建设，如今正迈向产品、服务、品牌成体系的全球化。2025年，集团海外收入达人民币948.6亿元，占总收入比重同比提升5.4个百分点，达到54.7%。

报告期内，复宏汉霖核心产品H药汉斯状持续释放全球商业化潜力，全球销售收入人民币14.93亿元，同比增长13.7%。截至目前，H药已在40余个国家和地区获批上市，并持续在肺癌和消化道肿瘤上取得突破，剑指多项“全球首个”。随着全球商业化势能及差异化临床价值的加速释放，H药目标成为下一款全球年销售额突破百亿元人民币的国产创新药。

2025年，复星在生物医药领域的全球化进程实现从“产品出海”向“体系出海”的战略升级，在创新研发、生产质量、注册准入、商业化及学术影响力等维度全面突破，构建起覆盖中国、美国、欧洲、非洲、印度及东南亚等市场的全球运营网络。BD方面也斩获颇丰，全年对外许可及合作开发首付款总金额超2.6亿美元，潜在里程碑总金额超40亿美元。其中，与辉瑞达成的GLP-1靶点YP05002全球许可项目首付款1.5亿美元、潜在总金额20.85亿美元，充分印证了复星创新药研发的全球竞争力。

与此同时，复星旗下海内外保险企业全面增长。复星葡萄牙保险全年毛保费总额达欧元65.3亿元，归母净利润达欧元2.01亿元，同比增长15.8%。一方面持续巩固在葡萄牙市场的领先地位，截至报告期末，在葡萄牙市场的整体份额达28.1%。另一方面，国际业务保持快速增长，国际业务占合并总业务规模超过30%，其中拉美地区占比超60%。2025年7月，标普全球评级首次授予复星葡萄牙保险A级信用评级。

鼎睿再保险也在全球多元化策略驱动下取得业绩突破，全年毛保费强劲增长25%至美元22亿元。报告期内，鼎睿再保险获印度国际金融服务中心管理局（IFSCA）批准设立IFSC保险办公室（IIO）再保险分支机构，并取得相关牌照，持续发力新兴市场，同时在欧洲、北美成熟市场的渗透率也进一步提升。

国内两家保险公司经过了多年积累，2025年盈利规模与质量均迈上新台阶。复星德信人寿全年规模保费达人民币132.8亿元，同比增长41.6%；实现净利润人民币6.5亿元，大幅增长492%。复星联合健康保险全年保险业务收入达人民币78.4亿元，同比增长50.1%；实现净利润人民币1.39亿元，连续五年盈利。

依托复星在全球超过40个国家和地区的产业布局和深度运营，复星旗下更多企业和品牌也加快全球化步伐。

复星旅文Club Med在全球六大洲超过40个国家和地区开展销售和营销业务，运营67家度假村。报告期内，Club Med业绩再创历史新高，录得营业额人民币179.7亿元，同比增长2.1%；全球平均客房入住率达75.8%，同比提升1.8个百分点；平均每日床位价格为人民币1,948.9元，较

2024年增长3.0%。

海南矿业“海外资源+海南加工”模式已进入实质运营阶段，马里布谷尼锂矿2025年全年产出锂精矿4.5万吨，首批3万吨锂精矿于2026年1月运抵海南洋浦港，成为自贸港封关后洋浦港首票“零关税”申报入境的新能源矿产。此外，海南矿业通过旗下洛克石油及完成并购的阿曼油田项目，加速打造覆盖西非、中东、东南亚的“矿产+能源”网络。

豫园股份珠宝、餐饮等核心板块以及豫园灯会项目均在“出海”方面取得突破。报告期内，老字号餐饮品牌松鹤楼在英国伦敦开设首家海外门店；珠宝品牌老庙于马来西亚吉隆坡开设海外首店，并以此为基础布局东南亚及更多海外市场；泰国豫园灯会吸引超400万人次观灯者。

## 坚守“商业向善” 坚持长期主义

复星始终秉持“修身、齐家、立业、助天下”的企业价值观，依托创新与全球化核心能力，深化ESG与商业融合，为全球可持续发展贡献力量。

在社会公益方面，复星医药持续为全球抗疟贡献“中国方案”。截至2025年底，其自主研发的注射用青蒿琥酯已累计救治全球逾8,800万重症疟疾患者，已向全球累计供应超过4.4亿支注射用青蒿琥酯。

在乡村振兴方面，截至2025年底，乡村医生项目已覆盖16个省、市、自治区的78个项目县（含25个国家乡村振兴重点帮扶县），守护2.5万名乡村医生，惠及300万户农村家庭、1,634万农村人口。

2026年3月，凭借在ESG各维度的优异表现，复星获得MSCI ESG最高评级AAA。此外，标普全球CSA评分保持全球同业领先水平，并入选标普全球《可持续发展年鉴2026》；恒生可持续发展评级保持AA-，连续六年入选恒生可持续发展企业基准指数成份股；富时罗素FTSE ESG评分也保持领先水平，连续五次入选富时罗素社会责任指数成份股。

郭广昌表示，复星的中期财务目标规划如下：力争推动逐步恢复人民币百亿利润规模；集团层面目标回笼人民币600亿元资金，将集团层面总负债降至人民币600亿元以下，力争达成“投资级”评级。

在持续提升股东回报方面，除控股股东和管理层增持股份、公司继续执行股份回购之外，复星宣布2026年财政年度目标派息率计划从目前20%提升到35%，并致力于持续提升派息率。基于公司累计可分派利润，2026年财政年度的股息预计不低于港币15亿元。

“未来的复星，我们不去争一时之快，我们要立长久之基。”郭广昌说。



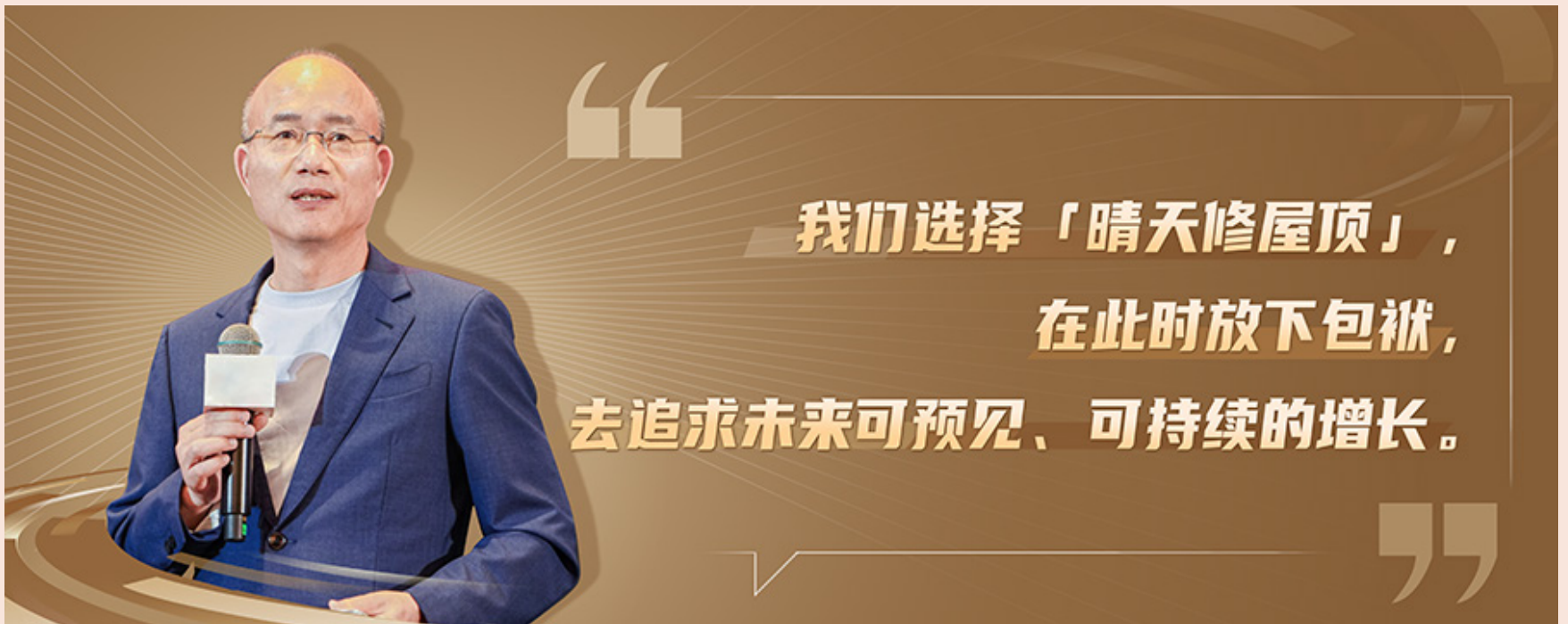
扫码看视频



扫码看视频

2026.03.31

专题·2025年度业绩 SPECIAL REPORT



## 郭广昌 2026 致股东信：革故鼎新 聚力新生

尊敬的各位股东：

今日，我想和各位股东坦诚交流，聊聊复星2025年走过的路、我们的想法，以及接下来的方向。

2025年本公司录得归属于母公司股东之亏损人民币234亿元，需要说明的是，这次亏损并非经营基本面恶化，核心源于董事会出于审慎的原则，对本公司过往发展过程中的部分项目作出的非现金减值计提；同时也涉及部分非核心业务板块的商誉和无形资产减值。这次计提不会影响本公司日常经营、现金流及业务运转，医药、保险等核心业务仍在稳健的增长中。

亏损总是不好的，这样的业绩表现在复星三十多年的发展历程上也是前所未有的。虽然亏损主要是非现金损失，但没能实现盈利预期，作为本公司董事长和创始人，我要对所有关心复星发展的股东和合作伙伴致以深深的歉意。过去复星特别勇敢，做了很多尝试，有成功的，也有失败的，总体付了不少学费。过去几年，中国的房地产行业遇到了宏观的结构性调整。虽然房地产在复星的业务占比并不大，但市场和投资人也一定有疑虑：复星的房地产项目就没有遇到挑战和压力吗？复星历史发展上有过这么多的投资项目，难道都是顺风顺水的吗？答案当然不会是这么简单。回过头看，我们过往布局的一些项目，确实当前的市场形势和我们投资之初存在价值的偏差，因此，董事会审慎选择完成这次资产减计，让复星可以更好地集中资源、集中精力，投向高增长核心赛道。当前全球经济在波动中酝酿机遇、中国创新产业迎来发展趋势，此时深化布局，既能优化资产结构，更能占稳行业先机，让复星更轻盈、健康、可持续。

从经营的基本面角度来看，2025年，复星全年营收达到人民币1,734亿元，海外收入占比达到54.7%。经营活动现金流净额保持正向流入，平均债务成本持续优化，标普等评级机构维持稳定评级，融资能力与渠道均畅通，我们有优质和扎实的资产，能为未来发展提供很好的基础。四大核心企业——复星医药、豫园股份、复星葡萄牙保险和复星旅文总收入达到人民币1,282亿

元，占本集团总收入的比重同比上升3个百分点，达到74%。

正是有这样的家底，以及合作伙伴一如既往的支持，才让我们有底气和决心，选择「晴天修屋顶」，在此时放下包袱，去追求未来可预见、可持续的增长，要把我们的核心主业做好，做深、做透，这是复星下一阶段要走得更稳、更远的路。

### 以创新驱动 推动聪明创新和整合式创新

不出海，就出局；创新也一样——不创新，就出局。在这个快速迭代的时代，一定要坚持创新，而且是聪明的创新：要和别人合作，向别人学习。创新不是单打独斗，更不是闭门造车。所以我一直强调「整合式创新」，依托「全球研发+全球BD」两大能力打造创新体系。

2026年，我们将更加坚定地把创新放在第一位，推动复星从规模扩张转向质量提升，从资源整合转向价值创造。

医药创新是我们一直以来的坚持。早在2006年，我们就开始系统布局医药研发，从最早的高价值仿制药起步，一步步走向真正的创新。2019年，中国首款生物类似药汉利康®获批上市，这是一个重要里程碑。再到2023年复宏汉霖开始盈利，我们实际上走了17年。我们始终坚持「总是要去治愈」的初心，要让大家活到121岁。

现在回头看，我们已经将近70项在研创新药项目（按适应症计算），构建起「早期前沿布局、中期潜力验证、临床后期放量」的阶梯式管线格局。通过持续丰富创新产品储备，全面加速创新技术与产品的临床转化和商业化，目前有多项重磅潜力品种在储备中。

像复宏汉霖，已经实现生物类似药和创新药的双轮驱动，汉利康®、汉曲优®、汉斯状®等核心产品在全球约60个国家和地区获批上市。汉斯状®不仅在欧洲上市，还进入了德国、意大利、西班牙等7国医保。复星医药围绕肿瘤（实体瘤、血液瘤）、免疫炎症、神经退行性疾病等核心治疗领域，已逐步构建高价值管线组合。未来，将持续加强抗

体、抗体偶联药物（ADC）、小分子、细胞治疗等核心技术平台能力，积极拓展核药、小核酸等前沿技术的布局，完善研发产业链。现在我们正在筹划分拆疫苗业务平台复星安特金到香港上市，通过资本市场的平台，提升它的治理水平和可持续发展能力，相信能为股东创造更大价值。

说到AI，我这几年一直在关注。但我们不追大模型的概念，AI不是用来装饰门面的，我关心的是AI能不能解决实际问题。现在我们确实做到了一些：复星医药的PharmAID®医药智能平台，实现T+1数据更新，把药物研发速度提上来了；复星旅文的AI G.O智能体，让文旅服务更贴心。更重要的是，AI已经融入到复星的日常运营，决策效率提升了，运营成本优化了。未来，我们还会继续投入，让AI真正成为我们做事的工具，要效率最大化。

复星一直很注重生态思维，我们觉得创新不是单打独斗，可以通过生态协同来做。复星联合健康保险的「瑞星保」就是一个例子：通过「保险+产业」的模式，把保险服务和瑞金医院等顶级医疗资源、医药、健康、消费等核心资源整合在一起。让保险成为链接生态、服务家庭用户的载体，把生态优势变成产品竞争力。未来，我们还会推出更多融合生态资源、满足用户需求的产品，服务更多家庭，这是我们最根本的幸福来源。

创新这件事，越做越年轻——复星34年了，但我们依然像创业第一天那样，对新技术、新机会、新产品保持饥饿感。

### 深化全球化运营：从产业布局，迈向产品与品牌全球化

复星的全球化，是从2007年在香港联交所上市开始的。那时候我们用股权和债权投资的方式，开始在海外做产业布局。一路走来，我们的全球化经历了三个阶段：从「中国专家加全球能力」，到「中国动力嫁接全球资源」，再到「全球资源嫁接中国能力」。这不只是简单的换个说法，而是反映了复星全球化能力的不断进化。最早是产业布局，然后是能力建设，再到今天，我们真

正在全球范围内把运营和投资结合起来。

保险这块，我们2014年收购的复星葡萄牙保险，现在已经不是当初简单的「买下来」，而是深耕本土市场的同时，并赋能推动其业务拓展到葡萄牙本土外的欧洲、拉美、非洲等区域。复星葡萄牙保险2025年实现归属于母公司股东之利润约欧元2.01亿元，国际业务占合并总业务规模超过30%。国内两家保险公司也经过了多年积累，盈利规模与质量都上了新台阶——复星联合健康保险2025年保险业务收入达人民币78.4亿元，同比增长50.1%，全年实现净利润人民币1.39亿元，连续五年盈利；复星保德信人寿2025年规模保费达人民币132.8亿元，同比增长41.6%，实现净利润人民币6.5亿元，同比大幅增长492%。在保险主业发展的同时，我们也注意到，当前大环境下，不少具备长期价值挖掘潜力的存量资产，正等待透过改造升级、良好营运来焕发新生。其中有些资产不仅有稳定现金流、长期回报基础，还有明确的风险边界，能为包括保险机构在内的长期资金配置提供一定的参考。

再说消费。豫园股份加快产品创新与渠道优化，旗下的餐饮品牌松鹤楼在英国伦敦开设首家海外门店，珠宝品牌老庙在马来西亚吉隆坡开设海外首店。复星旅文以Club Med为核心，坚定推进精益管理，Club Med国内五家「一价全包」度假村春节核心假期六日平均入住率达90%；三亚亚特兰蒂斯春节假期九日总营业额突破人民币1.24亿元，同比增长20%，创下历史最佳春节表现。

智造板块，海南矿业根植海南，面向全球，聚焦战略性矿产资源的最上游勘探、开采、加工及销售，已构建起横跨中国、东南亚、西非及中东的全球化布局，矿产品种涵盖铁矿石、锂矿、石油、天然气等多种战略性矿产资源，2025年依托海外资源项目的稳步落地，境外资产占比提升至46.04%。

更重要的是，我们的全球化已经从「买全球」进入「赚全球」的3.0时代——我们的产品、品牌、服务正在走向世界。复宏汉霖的汉曲优®、汉斯状®等产品，（下转04版）

# 复星国际举行 2025 年度业绩发布会： 复星有穿越周期的能力

2026年3月31日，复星国际在上海举行2025年度业绩发布会。复星国际董事长郭广昌、复星国际联席董事长汪群斌、复星国际联席CEO陈启宇、复星国际联席CEO徐晓亮、复星国际CFO龚平以及多位机构投资者、分析师出席。

3月30日晚，复星国际公布2025年度业绩。报告期内集团总收入达人民币1734.3亿元，经调整产业运营利润为人民币40亿元。复星国际调整后净资产价值（NAV）人民币1,335亿元，每股NAV达到港元18.1元。四大核心子公司收入人民币1,282亿元，占集团总收入的74%。其中，复星医药归母净利润人民币33.71亿元，同比增长21.69%；复星葡萄牙保险归母净利润达欧元2.01亿元，同比增长15.8%。

和往年比较，复星国际整体业绩数据保持稳健。不过这一年复星国际依据审慎性原则，对部分存在减值迹象的地产项目及部分非核心业务板块的商誉、无形资产进行了非现金减值计提和价值重估，造成年度账面亏损人民币234亿元，其中地产减值占比约为55%，非核心资产减值占比约为45%。本次计提不影响公司的整体运营和现金流。

## “晴天修屋顶”

复星国际董事长郭广昌强调，这一次财务减值处理相当于“晴天修屋顶”，从长远来看，标志着复星进入了全新发展阶段。

“我们坚决退出那些盈利不佳、价值不达标的资产，把资源聚焦到高增长的核心赛道，推动公司向更轻盈、更健康、更可持续的方向发展。”

他介绍，从复星各板块的经营实绩看，复星的核心产业经营稳健。医药板块的全球化业务持续突破，多款产品在海外上市，也有多个有巨大潜力的在研管线；保险板块境内外的业务都在增长，葡萄牙保险的业务拓展到拉美、非洲等区域，国内复

（上接03版）海外收入占比不断提升；我们的国家级非遗文化项目豫园灯会，中华老字号老庙、松鹤楼及南翔馒头店，舍得酒等，也在海外市场获得越来越多家庭的认可。所以复星的全球化不是选择，而是必然。这条路我们已经走通了，未来还会走得更远。

## 坚守初心，坚持长期主义

复星始终坚守的初心，就是做对的事、做难的事、做需要时间积累的事。

我们一直说，要站在价值的地板上与周期共舞。企业价值的波动，往往是三个周期的叠加：产业周期、资本市场周期、企业自身周期。前两个周期我们很难左右，只能耐心地等。我们能改变的，是企业自身的周期。管得好不好，找没找到对的人，这是可以通过每天的经营管理去改善的。而耐心地等，需要时间，需要长期资本。复星要成为什么样的企业？我们要有足够的长期资金支持发展，具备穿越周期的能力；同时要有不断对企业进行产业改造的能力。



星联合健康险、复星保德信人寿盈利大幅提升；旅文板块的Club Med业绩也创下了历史新高。

“这些产业具备持续创造利润和现金流的能力，是复星保持增长的底气。这次大额减计后，未来的经营成果一定会更真实地体现复星核心产业的经营质量。”郭广昌说。

## 从现在来看 未来没有进一步减值的压力

复星业绩发布后，市场的一个关注点是公司未来的减值压力。复星国际联席董事长汪群斌在业绩会上表示，从复星总部层面来看，基于各减值资产实际经营的环境及该资产所处行业的估值周期，结合这些资产、产业未来的增长和发展，同时基于谨慎性原则和香港会计准则的要求，对各项减值事项进行了审慎、充分的计提。从现在来看，公司未来没有进一步减值的压力。自集团公告资产减值以来，管理层积极主动和评级机构，包括主要的合作银行、公开债券的投资

正因如此，我们永远要坚持长期主义。长期主义不是简单的「等」，而是在等的过程中持续提升企业自身的价值。在等产业周期和资本市场周期的过程中，先把企业自身周期管理好。这就是复星穿越周期的密码，是我们坚持了三十多年、并将继续坚持的长期主义。

商业向善是我们的初心，在过去的三十多年里，无论在哪个周期，我始终相信，企业创造的价值不仅来自产品，更来自于生命的温度，社会的责任。复星医药一直在努力推动青蒿素类药物在全球的可及性，除了通过技术创新提升药物质量，我们和全球多个公益组织合作，在非洲当地建立供应网络，让不发达地区的孩子用得起、用得到救命药，打通最后一公里很难，但每多一瓶药，说不定就可以多救一个孩子。再说汉斯状<sup>®</sup>，胃癌的传统化疗副作用大，很多患者因此放弃治疗，我们用15年时间研发汉斯状<sup>®</sup>，开创胃癌治疗无化疗时代，让患者不仅活得更长，更能活得有尊严，甚至带来治愈的希望；我们深耕多年的乡村医生项目，针对偏

者都进行了深入及时的沟通，得到了合作伙伴的认可。

汪群斌表示，复星对未来的融资能力充满信心，目前国内外的融资环境和成本持续改善，但复星依然坚持瘦身健体、聚焦发展，不断提升评级。

## 多个核心赛道实现高质量突破

谈及复星业务的重点方向，复星国际联席CEO陈启宇表示，复星会持续聚焦核心产业，引领中长期价值增长。首先是聚焦创新和全球化战略，以追求更好的、更长期的价值；第二，复星有非常好的全球保险业务，会推动利润、现金流保持健康增长，会是复星未来盈利增长的重要基石；第三，持续推进旅文板块业务的轻资产和全球化运营，更好地撬动资源能力，实现高效率发展。此外，也将努力推动豫园股份的黄金珠宝、舍得酒业、海南矿业等优质资产和业务未来实现升级和突破。

复星国际联席CEO徐晓亮表示，去年尽管全球宏观环境具有高度不确定性，复

星通过聚焦核心业务，实现了财务结构的持续优化和业务运营的稳步提升，在多个核心赛道实现高质量的突破。健康、快乐、富足、智造四大业务板块营收稳健增长，海外收入持续提升，创新成为核心竞争力，全球化进一步加速，全球运营能力持续提升。未来复星仍会推进战略聚焦，夯实全球的运营能力，加大创新力度，更从容、更坚定地投资未来，实现长期的、可持续的价值增长。

## 对公司未来发展有充分信心

针对外部关注的复星融资渠道和债务情况，复星国际CFO龚平表示，集团多元融资渠道保持畅通，债务成本稳步下降。自2025年以来，复星国际已在境外完成4笔长长期债券发行，境内成功发行多笔2年期信用债，有效拉长了债务久期，优化了债务结构，中长期债务占比由2024年的48.7%，提升至53.5%。包括今天早上复星发布公告，对2026年5月到期的剩余美元债约2.05亿美元发起全额回购要约，价格为100%票面价值，回购资金来自集团自有资金。

龚平表示，未来复星将多管齐下，推动集团资产组合更轻、更透明，加速估值修复。管理层明确中期目标集团归母净利润达到人民币100亿元以上，主要通过加速出售重资产、非核心子公司，优化资产组合，把集团层面有息负债降低到600亿元人民币以下，降低财务费用等手段达成；同时会积极地探索非上市资产对接资本市场的可能。



扫码看视频

远地区「小病拖成大病」的现状，扎根16个省的78个重点帮扶县，支持2.5万名乡村医生，惠及中西部300万基层家庭。这不是一次性的帮扶，而是长期坚守，守护那些无法前往大城市的留守老人和儿童。

ESG的理念也已经融入复星发展的每个环节。我们积极推进碳中和，在绿色能源、节能减排、环保材料等方面持续投入；坚持合规经营，提升信息披露透明度，让股东和社会各界都能更清晰地了解复星。一家优秀的企业，要在创造商业价值的同时，对社会和环境负责。

各位股东、朋友们，「晴天修屋顶」需要勇气与定力。我们的核心产业稳健、流动性充足、银企关系稳固，这是我们完成此次大额计提的底气。本公司近期公告，大股东和管理层计划增持本公司股份，也将推进本公司股份回购，加上核心业务持续增长、战略规划清晰落地，我们有信心推动股价回归合理价值，切实保障股东长期利益。我们的中期财务目标规划如下：力争推动逐步恢复人民币百亿元利润规模；集团

层面目标回笼人民币600亿资金，将集团层面总负债降至人民币600亿以下，力争达成投资级评级。

感谢各位股东、朋友一路的信任、包容和坚守。三十多年来，复星走过不少路，也经过不少坎。回过头看，没有什么白费的。感谢这个时代，给了我们机会；也感谢那些交的学费，让我们变得更清醒。

未来的复星，我们不去争一时之快，我们要立长久之基。愿与各位携手并肩，以审慎务实的定力和行动，共同迎接复星革故鼎新、聚力新生的未来。

郭广昌  
2026年3月30日



扫码看视频

2026.03.31

## 专题·2025年度业绩 SPECIAL REPORT



## 郭广昌：复星有底气走得更稳、走得更远

核心产业稳健发展是复星的底气。从各板块的经营实际来看，核心产业是稳健的，医药板块全球化业务持续突破，多款产品在海外上市，有多个重磅在研管线，保险板块境内外业务都在增长，葡萄牙保险业务已经拓展到拉美、非洲等区域。国内复星联合健康保险、复星保德信人寿盈利大幅提升。旅文板块Club Med业绩创下历史新高。这些产业都具备持续创造利润和现金流的能力，是复星保持增长的底气。

复星一定会进一步聚焦创新能力建设，像复宏汉霖十多年磨一剑，现在逐渐

越来越多看到好的趋势和好的结果在呈现出来，我们一定会进一步聚焦全球化能力的不断提升、不断建设。在逆全球化的背景中，复星的全球化能力逐渐给我们带来红利，为我们创造更多价值。

复星未来一定会更加聚焦主业，聚焦已经形成优势的产业。管理层包括我个人对公司未来的发展充满信心，我相信复星是有穿越周期的能力，短期内会有“阵痛”，但长远来看，所做的这些都是为了复星走得更稳、走得更远。我也相信复星只要方向正确、初心不改，一定能走出一条路来。



## 汪群斌：未来没有进一步减值的压力，坚持瘦身健体、聚焦发展

总部层面，整体上基于各减值资产实际经营的环境及该资产所处行业的估值周期，结合这些资产、产业未来的增长和发展，同时基于谨慎性原则、基于国际会计准则的要求，对各项减值事项进行了审慎、充分的计提。

从现在来看，公司未来没有进一步减值的压力。自集团公告资产减值以来，管理层以积极主动的和评级机构，包括主要的合作银行、公开债券的投资者都进行了深入及时的沟通。评级机构和主要债权人（包括银行和投资者），普遍认同集团主动释放减值风险的举措。

从银行来看，一方面在沟通的同时得到银行的认同，近期也和一些银行进一步签了战略合作协议，如汇丰银行、浦东发展银行。另一方面，我们在银行端的融资成本也在不断下降。

同时，集团境外公开债券的价格、股价表现还是比较稳定的，说明减值得到了公开债券投资者、股票投资者的认可。

复星始终坚持“瘦身健体、聚焦发展”，依然要不断提升在全球的评级，依然要坚持把母公司债务降到600亿以下。



## 陈启宇：全球化是复星长期的竞争优势

我们这些年不断探索、进化以后，形成了“复星全球化3.0”，在核心业务上都要形成商业化能力（即销售能力），以及产品研发、供应链的全球化布局能力。

尤其在当下中国经济在全球经济中的地位已经发生了根本性的改变，很多产业不仅掌握低成本的制造能力，更拥有最好的产品，乃至掌握全球最有竞争力的产品研发和制造能力。与此同时，全球市场也需要中国的产品。当下全球各产业链竞争中，中国产品、中国供应链已经成为全球不可或缺、难以替代的重要环节。在这样的大环境下，

我们的产业，无论是医药健康、快乐旅文、保险生态、制造业，都遵循这样的逻辑发展。

全球化是我们长期坚持的战略。在当下的全球地缘政治环境和中国经济发展的大背景下，我们看到全球运营具有非常高的价值，但同时又有着非常高的门槛和壁垒，并非轻易可以进入，而这也将成为复星未来长期的竞争优势。因此，我们能够看到我们的海外销售收入占比逐年提高，2025年又有较大比例的提升，这是一个长期的趋势和竞争优势的体现。



## 徐晓亮：复星旅文为全球家庭打造更好的度假产品

全球旅游度假市场已经发生根本变化，从观光游转向度假游，这个趋势是不可逆的。当然，旅游和度假已经有本质区分了，旅游更多是向外看世界，度假不是的，度假是向内找自己，度假区是“留量经济”，是留下来的留，希望更多留在这里，更多体验，更多感同身受。在此基础上，复星旅文明确了三个度假的“三超”产品，即三大产品线：

(1) 超级度假村。核心还是依托于Club Med在全球已经积累的全球领导力的度假产品，未来全球布局的重点方向有两个：一个是阳光度假村：在地域上欧洲结合北美、南美、亚太阳光度假村的进一

步布局；另一个是冰雪度假，长长的雪道要把目的地和消费地全球打通；

(2) 超级度假区。依托景区丰富的自然资源打造更多类似于三亚亚特兰蒂斯、太仓阿尔卑斯、丽江地中海国际度假区等国际型超级度假区，“留”量经济让更多家庭有获得感。

(3) 超级文旅Mall。今年是超级文旅Mall的首秀，代表重庆巴蜀文化的第一个文旅Mall将会正式亮相。

我们会All in度假，希望通过“三超”产品为全球家庭带去更多好的度假产品，让大家更好的平衡好工作和生活。

# 透视复星国际公布 2025 年业绩 “一次性风险出清”后，未来“百亿利润”可期

3月30日晚，复星国际公布2025年度业绩。报告期内，集团总收入达人民币1734.3亿元，经调整产业运营利润为人民币40亿元。

和往年业绩相比较，复星业绩数据保持稳健。不过这一年复星依据审慎性原则对部分存在减值迹象的地产项目及部分非核心业务板块的商誉、无形资产进行了一次性非现金减值计提和价值重估，造成年度账面亏损人民币234亿元，其中地产减值占比约55%，非核心资产减值占比约45%。

公告特别强调，这次计提对公司整体运营和现金流没有影响。不过作为复星的当家人，复星国际董事长郭广昌在今年《致股东信》中坦诚道歉：“亏损总是不好的。”他也进一步解释，“复星过往布局的一些项目，确实当前的市场形势和投资之初存在价值的偏差，因此，董事会审慎选择完成这次计提，核心目的之一就是消除不确定性。经过这次计提，复星可以更好地集中资源、集中精力，投向高增长核心赛道。当前全球经济在波动中酝酿机遇、中国创新产业迎来发展趋势，此时深化布局，既能优化资产结构，更能占稳行业先机，让复星更轻盈、健康、可持续。”

近几年来，复星持续推进“瘦身健体、聚焦主业”战略，已退出资产和业务回笼资金约750亿元。这次通过计提，对长期业务积累的风险一次性出清，放下“包袱”，是复星走出的果敢一步。账面亏损数字虽然较大，但从资本市场来看，复星自3月6日发布业绩预告以来，股价已反弹超过10%，显示复星的“风险出清”，已被市场认可和消化。

郭广昌在《致股东信》中表示，这一次减值是“晴天修屋顶”。透视复星国际的业绩公告，可以发现此言不虛。复星旗下核心主业持续贡献稳定利润，运营基本面稳健；同时多年推进的创新和全球化战略，已成为企业发展的核心引擎。综合来看，这正是复星在此时推进“风险出清”的底气所在。

## 业务基本盘稳健 医药、保险业务表现亮眼

先说业务基本盘。2025年，复星国际四大核心子公司收入人民币1282亿元，已占到集团总收入的74%。这显示了复星“聚焦主业”战略调整的成果，过去市场对复星业务“多元化”的议论，此时可以休矣。

其中，核心子公司复星医药，2025年归母净利润33.71亿元，同比增长21.69%。复星医药旗下的生物医药创新平台复宏汉霖，2025年也实现营收人民币66.67亿元，净利润人民币8.27亿元，连续三年实现营收、利润双增长。

再看复星最重要的海外子公司复星葡萄牙保险，2025年收入和净利润实现强劲增长，实现归母净利润2.01亿欧元，同比增长15.8%，成为复星稳定的利润来源。复星的全球化生态对复星葡萄牙保险助力甚多，公司业务已从葡萄牙本土覆盖到欧洲、拉美、非洲等海外区域。2025年葡萄牙保险首次被标普授予A级评级，资产质量与抗风险能力获国际认可。

在国内，复星两家保险公司也表现不俗。复星保德信人寿全年规模保费达132.8亿元，同比增长41.6%，实现净利润6.5亿元，同比大幅增长超492%；复星联合健康保险2025年的收入达到78.4亿元，同比增长50.1%，全年实现净利润1.39亿元，连续五年盈利。

## 核心动力：创新和全球化战略

复星医药和复星葡萄牙保险，恰好代表着复星的两大核心战略：创新和全球化。

复星创业以来，一直将“创新研发”作为核心战略，香港上市之后开始全球化拓展。经历了多年的高强度投入和摸索后，创新和全球化战略成为复星发展的核心动能，带来持续的“复利”成果。

复星医药2025年最大的变化，就是创新药的“爆发”。报告期内，复星医药创新药品收入人民币98.93亿元，同比增长29.59%，占制药业务收入比重提升至33.16%；复星医药7个创新药品共16项适应症于境内外获批上市，6个创新药品种上市申请获受理。

报告期内，复星还有近40项创新药临床试验获中、美、欧等监管机构批准，多个核心产品进入关键临床阶段，为后续商业化增长奠定坚实管线基础。

最受人关注的还是复宏汉霖的HLX43，作为潜在同类最优的广谱抗肿瘤PD-L1 ADC，在非小细胞肺癌、妇科肿瘤、食管鳞癌等多个领域展现出“高效、低毒”的显著优势。在全球今年1月27日获准在国内开展临床试验，未来有望成为复星的另一个里程碑式的产品。

这一年，复星旗下多项创新药的出海BD令市场印象深刻。比如2026年开年，复星医药与卫材株式会社就H药汉斯状达成协议，潜在总金额超3亿美元。2025年年底，复星医药旗下的药友制药与辉瑞签订全球独家许可协议，潜在总金额超20亿美元；复星医药产业与生物技术公司Clavis Bio达成战略合作，可获得至多72.5亿美元付款。

全球化方面，复星在全球超过40个国家和地区拓展形成了深度产业布局，今天已迈向产品、服务、品牌成体系的全球化。2025年复星海外收入达人民币948.6亿元，占总收入比重同比提升5.4个百分点，达到54.7%。现在复星的全球化不再是“买全球”，而是“赚全球”。

复星旅文旗下的Club Med，在全球运营67家度假村。报告期内Club Med业绩再创历史新高，录得营业额人民币180.7亿元，同比增长3.6%；经营利润达人民币14.4亿元，较2024年增长4.6%。

复星旗下的海南矿业，如今已是全球化的资源+新能源企业，“出海”成果有声有色。海矿推进的“海外资源+海南加工”模式，2025年已进入实质运营阶段，非洲马里布谷尼锂矿全年产出锂精矿4.5万吨，首批3万吨锂精矿于2026年1月运抵海南洋浦港。此外，海南矿业还通过旗下洛克石油及完成并购的阿曼油田项目，加速打造覆盖西非、中东、东南亚的“矿产+能源”网络。



复宏汉霖的HLX43作为潜在同类最优的广谱抗肿瘤PD-L1 ADC，其“单药即管线”的潜力加速兑现



复星医药自研小分子创新药复迈宁（芦沃美替尼片）双适应症在中国境内获批，填补了国内罕见肿瘤治疗空白



复星旅文旗下三亚亚特兰蒂斯春节假期九日总营业额突破人民币1.24亿元，同比增长20%

## 国际评级机构展望“稳定”

对于市场而言，最关心的还是复星的财务状况。

复星国际业绩公告显示，报告期内，现金银行及定期存款达人民币611亿元；尚未提用的银行信贷总额合共人民币1446亿元，总债务占总资本比率为57%；财务状况保持健康，现金储备充裕。国际评级机构普遍确认复星国际的评级展望为“稳定”。

在《致股东信》中，郭广昌表示，目前复星核心产业稳健、流动性充足、银企关系稳固。公司大股东和管理层已公布增持计划，也将推进公司股份回购，加上核心业务持续增长，以及战略规划清晰落地，“我们有信心推动股价回归合理价值，切实保障股东长期利益。”

这次在发布业绩公告的同时，复星也宣布将致力提升派息率，2026年财政年度目标派息率计划从目前20%提升到35%。基于公司累计可分派利润，2026年财政年度的股息预计不低于港币15亿元。

有理由预期复星经过这一次的“断舍离”，为未来复星业务增长更多的确定性。

在这次《致股东信》中，郭广昌也披露了未来中期的财务目标：“力争推动逐步恢复人民币百亿利润规模；集团层面目标回笼人民币600亿元资金，将集团层面总负债降至人民币600亿元以下，力争达成“投资级”评级。他表示，“复星始终坚守的初心，就是做对的事、做难的事、做需要时间积累的事。未来的复星，我们不去争一时之快，我们要立长久之基。”

原文刊载于智通财经

2026.03.31

要闻 NEWS

## 复星国际与汇丰中国达成战略合作

2026年3月13日，复星国际有限公司与汇丰银行（中国）有限公司（“汇丰中国”）续签战略合作协议（“协议”），为复星国际及其子公司（简称“复星”）进一步提升全球化运营与投资、推进未来增长战略及财务资金等方面提供有力支持。

在复星国际董事长郭广昌、复星国际联席董事长汪群斌与汇丰中国行长兼行政总裁王云峰、香港上海汇丰银行有限公司资本市场及并购业务中国区主管储朝阳的见证下，复星国际执行总裁、联席首席财务官张厚林和汇丰中国企业及机构银行业务部副总监洪纪伦当天在上海BFC外滩金融中心共同签署此次战略合作协议，标志着复星与汇丰银行长期、稳固的合作关系迈入新阶段。双方将基于互信与紧密合作，发挥优势互补，在健康、快乐、富足及智能制造等板块深化金融合作，助力复星战略增长，服务高质量发展大局。

根据协议，双方将在战略契合、优势互补、相互支持、诚实守信、共同发展的基础上开展战略合作。汇丰将发挥其全球网络和跨境联动优势，积极支持复星的业务发展战略。



作为一家创新驱动的全球家庭消费产业集团，复星在全球超过40个国家和地区开展业务。2025年上半年，海外收入占比达53%，全球化运营能力进一步提升。过去两年，复星在医药健康、保险金融、文旅等核心板块延续强劲势头，主业底盘稳固。与此同时，复星持续夯实财务安全垫，推进非核心资产剥离并回笼资金，为聚焦核心主业、实现高质量发展提供坚实支撑。

多家银行机构亦高度认可复星的战略方向与发展前景。2025年1月，复星与法国外贸银行签署战略合作协议，为未来发展战略提供支持；2024年11月，复星与渣打银行（中国）有限公司签署战略合作备忘录，在既有合作基础上进一步深化银企合作，拓展在全球市场合作的深度和广度。

## 复星国际与浦发银行上海分行达成战略合作

2026年3月30日，上海复星国际有限公司（简称“复星国际”，00656: HK）今日与上海浦东发展银行股份有限公司上海分行（“浦发银行上海分行”）签署战略合作协议（“协议”），推进全方位的合作。浦发银行上海分行坚决贯彻总行数智化战略，持续打造结算护城河，进一步做强五大品牌，为复星国际及其子公司（简称“复星”）提供综合服务体系，实现银企互利共赢。

在复星国际董事长郭广昌、复星国际联席董事长汪群斌与浦发银行公司业务总监兼上海分行行长汪素南的见证下，复星国际执行总裁、联席首席财务官张厚林和浦发银行上海分行副行长于永俊当天在浦发大厦签署此次战略合作协议，标志着复星与浦发银行上海分行长期、稳固的合作关系迈入新阶段。

复星国际董事长郭广昌表示：“复星作为创新驱动的全球家庭消费产业集团，近年来聚焦主业、稳步推进全球化产业布局。感谢浦发银行长期以来的信任与支持，本次双方深化多领域协同合作，将依托浦发银行综合金融服务优势与完



善服务网络，进一步拓宽复星产业生态的金融支持、建立长效协同机制，助力复星实现更好发展，更好满足全球家庭客户需求。”

浦发银行公司业务总监兼上海分行行长汪素南表示：“复星与浦发银行均为90年代初在上海创立的企业，多年来始终保持良好的合作关系，业务涵盖旗下多家企业，互相促进，共同发展。后续双方共同努力，持续深化合作。”

根据协议，浦发银行上海分行通过资源协同与专业团队服务的机制保障，为复星在资金结算、供应链金融、科技金融、员工服务等十多个领域深化协作，为未来增长战略及财务资金等方面提供有力支持，实现优势互补、合作共赢。

## 郭广昌亚布力谈舍得：在断舍离的过程当中，去品味“舍得”智慧

2026年3月17日至19日，以“信心·机遇·新篇”为主题的2026亚布力中国企业家论坛第二十六届年会在黑龙江亚布力召开。

3月18日晚，复星国际董事长郭广昌在“舍得之夜”活动发言中特别提到了“舍得”品牌蕴含的中国文化智慧。“有句话叫断、舍、离，这是人生的常态，在做决定的时候，不能只从自己出发，要从事情本身、从长远大局出发，在断舍离的过程当中，去守住一种澄澈的、平静的心情，去品味‘舍得’智慧，我觉得这才是我们应有的这种心态，也是一场一辈子的修行。”

### 舍得酒成为亚布力中国企业家论坛唯一指定白酒

作为2026亚布力中国企业家论坛“战略合作伙伴”与“唯一指定白酒”，舍得酒深度参与本届年会，并联合举办“以舍得，致敬时代企业家——舍得之夜·”活动。凭借卓越的老酒品质与深厚的文化底蕴，舍得酒赢得与会企业家的高度赞誉。

本次与亚布力论坛的战略合作，是复星赋能舍得拓展高端圈层的重要实践。通过“顶级平台背书+高端圈层渗透+品牌精神传递”的价值闭环，有助于舍得酒实现品牌声量与影响力的双重跃升，为品牌持续升维注入强劲动能。

### 企业家领袖齐聚“舍得之夜”

3月18日晚，由舍得酒联合亚布力论坛举办的“以舍得，致敬时代企业家——舍得

之夜”启幕，成为本届论坛的一大亮点。舍得酒以“唯一指定白酒”的身份亮相，为这场高端思想盛宴注入老酒文化魅力。

亚布力论坛轮值主席、滴灌通创始人、主席李小加，亚布力论坛创始人、主席，迈胜医疗集团董事长田源，亚布力论坛联席轮值主席、58同城（集团）董事长兼CEO姚劲波，复星国际董事长郭广昌，舍得酒业总裁唐晖等领导嘉宾出席活动。活动由复旦大学副教授、知名主持人蒋昌建主持。

活动上，亚布力论坛创始人、主席，迈胜医疗集团董事长田源发表致辞，他表示亚布力论坛已走过四分之一世纪，成长为创业家的精神家园，这份一路坚守的初心，与舍得酒所传递的“舍得精神”早已深深共鸣。舍得是中国名酒的代表，以极致匠心酿造每一瓶老酒。而亚布力企业家，也一直在践行这份担当，舍去小我、成就大我，把企业做好的同时，也扛起社会责任，推动行业进步、助力经济发展。

复旦大学副教授、知名主持人蒋昌建也分享了对“舍得中国智慧”的理解。他认为，舍得精神不再局限于传统的取舍哲学，而是升维为一种打破认知边界、推动跨界融合的创新勇气，要舍短取长、守正创新，要以开放之心拥抱时代，方能在变局中得见新局。

复星国际董事长郭广昌高度肯定舍得酒与亚布力论坛的战略合作，并希望舍得酒能长期陪伴企业家的每一个重要时刻。他对舍得蕴含的东方智慧、高品质老酒储备以及生态禀赋给予肯定，并鼓励舍得为“老酒客”酿老酒的同时也为“新生代”酿造情绪价值，打造更多和“舍得自在”一样好的

创新产品。郭广昌强调，复星将秉持长期主义，坚定支持舍得走向更多舞台，把舍得卖到全球，让更多家庭感受中国老酒的魅力。

郭广昌说：“有句话叫断、舍、离，这是人生的常态，在做决定的时候，不能只从自己出发，要从事情本身、从长远大局出发，在断舍离的过程当中，去守住一种澄澈的、平静的心情，去品味‘舍得’智慧，我觉得这才是我们应有的这种心态，也是一场一辈子的修行。”

现场，舍得酒业总裁唐晖阐释了舍得的“生态、老酒、文化”三大核心优势。他表示，舍得始终坚守“生态酿酒”、战略性存储优质老酒，牵头制定了生态酿酒和坛贮老酒等多个重要行业团体标准。舍得酒业将持续厚植舍得文化，将“为全球家庭酿造美好生活，传播中国白酒文化之美”作为企业使命。唐晖特别感谢了复星的赋能将舍得带到了更广阔的舞台。讲话中强调，舍得与亚布力论坛的战略合作是舍得精神与企业家精神的共鸣之握，舍得将以高品质的时光美酒致敬为梦想出发的企业家朋友。

随后举行的授牌仪式上，亚布力中国企业家论坛秘书长张洪涛代表主办方，向舍得酒授牌，宣布其成为2026亚布力中国企业家论坛“战略合作伙伴”与“唯一指定白酒”。这不仅是对舍得品牌的高度认可，更意味着双方将深度携手，以酒为媒，在思想交锋与美酒交融中，传递中国企业家精神。

活动现场，藏品舍得10年、舍得自在、品味舍得、神秘·夜郎古等多款明星产品悉数亮相。通过品牌文化宣讲与沉浸式品鉴，让企业家们在推杯换盏中深入感受到品牌内涵与品质魅力，其醇厚的老酒风味赢得嘉

宾交口称赞。此外，宇树科技带来的机器人表演也是“舍得之夜”的一大亮点，科技力量感与艺术韵律的完美融合，巧妙呼应舍得酒守正创新的品牌姿态。

### “企业家精神”与“舍得精神”同频共振

亚布力中国企业家论坛，被誉为“中国的达沃斯”，始终聚焦经济发展大势与产业变革前沿，成为助力中国经济发展的重要力量。舍得酒与这一高规格、高影响力的平台达成战略合作，既是对舍得酒品质的认可，更是一场价值共鸣的双向奔赴。

第一，这份共鸣首先源于对长期主义的共同坚守。亚布力论坛创立于2001年，历经20余年的坚守与沉淀，始终秉持正能量、建设性、创造性的理念，助推无数企业成长与发展。这种“久久为功”的精神底色，与舍得酒数十年深耕老酒品质、始终坚守“每一瓶都是老酒”的执着不谋而合。正是这份跨领域的长期主义的精神共识，为双方的战略合作筑牢了根基。

第二，双方牵手合作还体现在“企业家精神”与“舍得精神”的同频共振。企业家群体在时代浪潮中权衡取舍、勇于创新、主动担当，这正是“舍得精神”的生动写照。舍得酒蕴含的东方智慧，与企业家群体的精神特质天然相通，能够更自然地融入到高端商务群体，也借此让舍得酒“这个时代，需要舍得”的品牌精神有了更具象化的载体，进一步强化其中国高端智慧白酒的品牌认知。

# 郭广昌走访四川射洪乡村医生： 致敬传承，创新守护

三月的射洪，散发着“诗酒之乡”的生机盎然。

沱牌镇通泉村卫生室，49岁的村医李术兰正在为村民量血压。她的日常工作之一，是和同事一道，为全村6000人口做好基本公共卫生服务，包括老年慢病跟踪、疾控预防等等。

陪伴李术兰的，是她的爱人余红，他正通过“AI村医助手”进一步询问针对这个村民的诊疗建议。原有的卫生室正在装修，他们临时在这间不到20平米的屋子办公。

2026年3月22日上午，复星国际董事长郭广昌带领复星公益团队一行来到通泉村卫生室，了解乡村医生项目在射洪开展的情况，向这对“夫妻档”村医发出邀请，欢迎他们前往佛山复星禅诚医院“专家带教进修营”，进行深度的导师定制化进修。

## “AI村医助手给我专业化的帮助”

“感谢郭总的邀请！”30年前，余红从父亲手中接过接力棒，开启村医之路。从田间地头出发，到现在成为镇卫生院的一名主治医师，余红见过父辈“赤脚医生”一代的窘迫，现在则乘着数智化发展的便捷之风前行。“我们常年在基层，虽然各种实践经验积累了不少，但还是想更进一步提升自己的执业能力，到城市开拓开拓眼界。”

乡村医生项目近两年创新性地携手复星健康旗下医院，在位于佛山、深圳、武汉、南京等地的医院开设“专家带教进修营”，就是为了更好地赋能村医更系统、更精准地能力提升。“我个人是希望在大内科有更深入的学习机会。我爱人因为做公卫多，她更



希望在老人慢病管理和中医康复方面有所学习。”

余红告诉郭广昌，现在AI发展这么快，他们日常问诊时也会用到复星基金会的“AI村医助手”，说四川方言它也能听得懂，“不同于其他的AI工具，它是基于《乡村医生诊疗口袋书》的权威内容，更有针对性，确实能给我提供专业化的建议帮助。”

## 致敬传承，守护更多“晴朗”

行走在春天的涪江河畔，空气中隐隐能闻到来自酒厂的醇香，三三两两的农民在田里搭建蔬菜大棚。余红说，“现在每天来卫生室的不算多，春天了，很多人已经出门打工。”

从医18年后，余红要被调去镇卫生院了，村卫生室需要有人接班。2014年，曾经

上过卫校的李术兰再度出山，接管了通泉村卫生室。也许是受到家庭影响，他们的孩子也选择走上医学道路，成为村医队伍的新鲜血液。

说起余医生，刚刚量完血压的大妈竖起大拇指，“他从来不变大牌，很细致很认真，隔壁村镇也有专门来找他配药的。”

复星基金会理事长李海峰代表公益团队向三代从医的余医生赠送了“一大文创”联名款上海表，向红色初心与传承致敬，也映照余医生悬壶世家的质朴风采。

2017年，复星基金会携手中国人口福利基金会等单位发起乡村医生项目之时，正处于国家脱贫攻坚的关键阶段。现在迈入全面推进乡村振兴的新时期，基层健康仍然有着举足轻重的作用。郭广昌说，“过去我们给村医送保险、送课程、送设备，现在我们因势迭代升级，借助复星在大健康领域的

深厚积累和AI的力量，为村医提供更精准、更有利于他们长效发展的帮助。”

“助天下”是复星1992年成立之初就立下的企业价值观。作为复星基金会和乡村医生项目的发起人，郭广昌不仅走访最偏远的基层卫生室，也多次在不同的场合呼吁更多人士加入守护村医的队伍，共同筑牢乡村健康的防线。

九年来，乡村医生项目覆盖中西部78个项目县，以“五个一”工程守护2.5万名村医、惠及300万农村家庭和1634万人口，累计派出包括复星员工在内的441人次驻县帮扶。在公益路上，结交了不少复星体系内外志同道合的伙伴，为村医的发展和乡村振兴提供了多样化的创新尝试和实在支持。

乡村医生项目来到射洪的四年间，得到舍得酒业的大力支持，有两名年轻的员工先后参与驻点，累计投入近80万元。“作为复星大家庭的一员和射洪的本土企业，舍得‘助天下’，是担当，更暖心。”

郭广昌说，今天，我们看到了余医生的儿子和驻点队员这样的年轻力量扎根在乡村，我们也要向他们致敬，有传承，对未来就更有信心，“我们将继续携手公益挚友，坚定守护村医的‘晴朗’，为乡村发展带去更多健康、富足。”



扫码看视频

# 复星禅医国际医疗中心启幕 助力大湾区国际医疗高质量发展

2026年3月28日，作为复星健康响应粤港澳大湾区建设、“一带一路”倡议国家战略，落地国际化医疗“双向奔赴”布局的标杆项目，复星禅医国际医疗中心（FIMC）开幕仪式在佛山复星禅诚医院（简称“佛山禅医”）举行。开幕仪式现场，佛山禅医作为广东省首批国际医疗服务试点医院正式揭牌，同步与多家国际保险公司、大湾区及海外医疗服务机构举行了合作伙伴集中签约仪式。

复星国际董事长郭广昌表示：复星布局国际医疗，是积极响应“一带一路”倡议与粤港澳大湾区建设的国家战略，是将中国医疗能力与全球前沿医疗资源深度融合，让大湾区百姓在家门口就能享受世界级医疗服务，也能吸引和帮助来自全球的患者。医疗的核心是治愈，服务的核心是人心。我们坚持以国际前沿标准为底气、东方人文温度为底色，用长期主义守护全球家庭健康。

## 链接全球资源 构建跨境医疗服务全网络

在跨境支付领域，医院已与30余家全球主流商业保险公司建立直接结算合作，患

者可享受“免现金支付、签字即走”的便捷结算体验，同时支持美元、港币等多币种支付与VISA、万事达等外币信用卡结算，彻底解决国际患者的支付痛点。

在全球服务网络布局上，医院已在印尼、孟加拉等国家设立海外办事处，与香港安医院、港怡医院等多家头部医疗机构共建诊疗绿色通道，13位香港执业医师已在佛山禅医办理短期执业与多点执业，常态化开展中美国际多学科会诊（MDT），实现“全球医疗资源，本地一键触达”。

## FIMC 全新启幕 创新模式打造国际化医疗服务

佛山禅医国际化医疗布局深耕已久，2019年便成立国际医疗服务中心，2024年战略升级为国际医疗商业保险服务中心，实现门诊、住院、检验检查、取药结算全流程闭环管理，构建起“诊前-诊中-诊后”全病程管理模式，形成独立运营的成熟国际医疗服务体系，过去三年已累计服务全球124个国家和地区的境外患者逾2万人次。

为更好地承接持续攀升的国际化医疗服务需求，此次全新投用的复星禅医国际医

疗中心（FIMC）是独栋医疗大楼，建筑面积达2万平方米，规划床位100张，并配备有相应的独立大型检查（CT、MRI）、功能检查（B超、心电图）、手术室、内镜中心等一站式综合配套。构建起集门诊、住院、体检、康复于一体的全流程国际医疗服务闭环，以创新模式重塑国际医疗新体系。

中心创新推行“全科+专科”双医师管理模式，为每一位患者配备专属全科医生与专科医师团队，提供从健康管理、疾病预防、精准诊疗到康复随访的一站式、全周期医疗服务，真正实现“一人一方案”的个性化健康管理。针对国际患者的核心需求，中心搭建了全流程标准化服务体系，从诊前线上咨询、医疗签证邀请函办理、行程规划，到诊中多语种全程陪诊、定制化诊疗方案、国际保险直付结算，再到诊后康复指导、跨境远程复诊、全球转诊对接，实现全链条无缝衔接。

## 硬核实力为基 赋能湾区致远全球

医院强大的专科能力、与国际接轨的质控体系与前沿诊疗水平，为复星禅医国际

医疗中心（FIMC）的国际化服务提供了全维度、全链条的能力背书与技术保障。

作为连续八年蝉联“中国社会办医·单体医院100强”榜首的国家三级甲等综合性医院，佛山禅医高分通过两轮次JCI国际评审，具有国家胸痛、卒中、创伤、危重孕产妇救治、危重新生儿救治五大国家级中心资质，建成27个省市级重点和特色专科，以脊柱骨科、泌尿外科、妇儿中心“禅医三宝”为核心的专科品牌享誉大湾区。

依托佛山首家“港澳药械通”政策指定医疗机构资质，借力复星健康大湾区药械协同引进的体系化优势，佛山禅医已获批52个批件国际创新药械，累计服务患者超1600人次，落地了中国内地除海南外首例软骨再生胶原蛋白支架手术、大湾区首张乳腺癌创新药Elaacestrant处方等多个标杆性应用，让患者在家门口就能同步用上全球前沿诊疗方案。同时，医院配备华南仅4台的美国安科锐第六代射波刀、累计完成超800台手术的达芬奇手术机器人、全系列骨科手术机器人等国际前沿诊疗设备，以硬核技术实力，为复星禅医国际医疗中心（FIMC）提供与全球先进水平同质化的诊疗保障。

2026.03.31

健康 HEALTH

# 复星医药 2025 年度业绩 | 创新药和全球化双引擎驱动高质量发展

2026年3月24日，复星医药公布2025年度经营业绩：

- 复星医药以创新研发突破与全球化体系升级为双引擎，实现营业收入人民币416.62亿元，同比增长1.45%；
- 其中，创新药品收入98.93亿元，同比增长29.59%；
- 境外收入129.77亿元，同比增长14.87%；
- 归母净利润33.71亿元，同比增长21.69%；
- 归母扣非净利润23.40亿元，同比增长1.12%；
- 经营活动产生的现金流量净额为52.13亿元，同比增长16.45%，高质量发展底座进一步夯实。

## 创新药成为增长核心引擎

2025年，复星医药创新药品收入98.93亿元，占制药业务收入比重提升至33.16%，成为业绩增长核心引擎。全年研发总投入共计59.13亿元，同比增长6.46%，其中，创新药品相关研发投入达43.03亿元、同比增长15.98%，占制药业务研发投入的80.26%。

高强度研发投入转化为丰硕成果，报告期内，7个创新药品共16项适应症于境内外获批上市，6个创新药品上市申请获受理，近40项创新药临床试验获中、美、欧监管机构批准，多个核心产品进入关键临床阶段，为后续商业化增长奠定坚实管线基础。此外，有5款创新药新纳入2025年国家医保目录，CAR-T产品奕凯达（阿基仑赛注射液）纳入首版商保创新药目录，在提升创新药患者可及性的同时，进一步打开商业化放量空间。

## 构建差异化临床管线优势

复星医药以创新药为发展重点，围绕肿瘤（实体瘤、血液瘤）、免疫炎症、神经退行性疾病三大核心领域，通过自主研发、合作开发、许可引进等持续强化管线建设。

肿瘤领域：2025年，复星医药围绕乳腺癌、肺癌等重点适应症强化创新管线布局。自研小分子创新药复迈宁（芦沃美替尼片）双适应症国内获批，填补国内罕见肿瘤治疗空白；CDK4/6抑制剂复妥宁（枸橼酸伏维西利胶囊）2项适应症上市，为乳腺癌患者带来全新治疗选择；抗PD-1单抗布鲁单抗注射液在欧洲及多个新兴市场获批，成为首个在欧盟获批用于一线治疗广泛期小细胞肺癌（ES-SCLC）的抗PD-1单抗；HLX43、HLX22等抗体/ADC药物进入关键临床阶段，肿瘤管线梯队持续完善。第二款CAR-T产品布瑞基奥仑赛上市申请获受理。

免疫炎症与慢病领域：许可引进的First-in-Class 创新药万缙乐（盐酸替那帕诺片）获批上市，为中国慢性肾脏病透析患者提供全新治疗方案；FXS7553 等核心产品临床进展稳步推进。

神经退行性疾病领域：帕金森病治疗药物奥吡卡朋胶囊通过“先行先试”在海南博鳌落地；复星医视特加速“磁波刀”产品升级与适应症拓展；将甘露特钠胶囊纳入阿尔茨海默病创新药管线，并推进其上市后确证性临床试验；许可引进的AR1001进入全

球多中心III期临床。通过上述举措，进一步丰富公司在神经退行性疾病领域的产品管线布局。

## 前沿技术与双向许可双线突破

在夯实抗体/ADC、小分子、细胞治疗等核心技术平台的基础上，复星医药前瞻性布局核药、小核酸等前沿赛道，核药项目SRT-007顺利启动I期临床试验，初步建立“影像诊断-靶向治疗”的诊疗一体化研发路径；细胞治疗领域自体双靶点CAR-T产品FKC289临床试验申请获国家药监局受理，为后续创新产品储备持续赋能。

2025年，复星医药全球化资源整合能力显著增强，全年对外许可首付款总金额超2.6亿美元，潜在里程碑总金额超38亿美元。其中，GLP-1靶点YP05002全球许可项目首付款1.5亿美元、潜在总金额20.85亿美元，充分印证公司创新研发的全球竞争力。合作开发方面，复星医药与Teva联合开发FXB0871；与Aditum Bio旗下基金建立源头创新合作。与此同时，复星医药通过许可引进方式高效引入奥康泽、普瑞尼、达希斐等多款境外原研药并实现中国境内获批上市。

## 全球化迈向“体系出海”

2025年，复星医药的国际化进程实现从“产品出海”向“体系出海”的战略升级，在创新研发、生产质量、注册准入、商业化及学术影响力等维度全面突破，构建起覆盖中国、美国、欧洲、非洲、印度及东南亚等市场的全球运营网络。

2025年，复星医药境外收入129.77亿元，占营业收入31.15%，占比同比提升3.64个百分点。

复星医药已形成“欧美主导突破、新兴市场深耕”的全球研产协同的注册能力。核心品种斯鲁利单抗注射液累计已在全球超过40个国家和地区获批上市，一线治疗ES-SCLC的美国桥接试验已完成患者入组，计划2026年向FDA递交相应生物制品许可申请（BLA）；生物类似药地舒单抗等产品相继获得美国FDA及欧盟批准，标志着生物药平台质量体系与注册能力获国际标准认证；小分子创新药复迈宁获沙特阿拉伯“突破性疗法”认定，成为撬动中东及全球市场的重要支点。

复星医药已有17个中国境内车间/生产线通过美国、欧盟、WHO等主流法规市场GMP认证，生物药产线已实现向中国、欧洲、拉美、东南亚、印度等市场常态化供货；印度Gland Pharma多条注射剂产线通过欧美日澳认证，为全球供应链稳定性与质量可控性提供坚实保障。

复星医药已形成“自主运营+许可授权”双轨并行的成熟出海模式，全球商业化团队超6,000人，在非洲建立覆盖40多个国家和地区的营销网络；控股子公司复锐医疗科技营销网络覆盖超110个国家和地区，博毅雅覆盖超50个国家和地区。

## ESG治理获国际权威认可

在核心业务高质量发展的同时，2025年，复星医药MSCI ESG评级提升至AA级，恒生ESG评级保持A-级，并入选2025《财富》中国ESG影响力榜单，成为该榜单唯一的中国医药企业。

# 复锐医疗科技 2025 年度业绩 | 营收 3.65 亿美元 注射填充业务增长势头强劲

2026年3月23日，复锐医疗科技有限公司公布2025年度业绩：

- 收入为365.3百万美元，较2024年同比增长4.7%；
- 注射填充业务收入为28.0百万美元，较2024年同比增长185.6%；
- 国际市场（除北美）收入较2024年同比增长20.1%。

## 能量源设备业务巩固核心优势 夯实行业领导地位

复锐医疗科技能量源设备产品矩阵持续夯实公司在全球医疗美容市场的领先地位。Alma Harmony在国际市场保持强劲的发展势头，其Harmony Bio-Boost疗法斩获ELLE Awards等多项国际权威奖

项，进一步稳固该平台作为求美者主流优选方案的市场地位。Alma Hybrid更实现连续五年业绩增长，充分彰显公司核心能量源设备平台的长效发展韧性。在中国市场，“钛提升”的成功推出，进一步深化公司在高端医美细分领域的市场布局，筑牢品牌竞争壁垒。

## 注射填充业务稳步拓宽 业务增长势头强劲

复锐医疗科技持续在全球核心市场丰富注射填充产品矩阵。达希斐®于中国市场取得重要里程碑，顺利获得监管批准并完成首批临床应用，目前产品已覆盖国内多个省市，出库量突破万件，产品交付与临床使用数量稳步增长。与此同时，Profilo、Revanesse分别在泰国、英国市场表现出强劲增长态势，充分印证医美从业者对公司

产品的认可度与采用率持续提升。继在以色列成功上市后，公司新一代透明质酸填充剂Hallura的全球商业化布局亦在稳步推进。

## 构建智慧美学生态系统

作为构建智慧美学生态系统战略的重要举措，复锐医疗科技于报告期内推出多项核心创新成果。Universkin by Alma作为一款AI驱动的个性化皮肤护理系统，可通过先进的皮肤检测分析，助力医生为求美者定制专属护肤配方。该系统已在美国及中国香港特别行政区成功上市，将个性化护理服务从临床治疗场景延伸至日常护肤全环节。与Sylton联合研发的AI产品Alma IQ™，凭借高精度的皮肤影像与诊断分析功能，与Universkin by Alma形成高效协同，为制定精准医美治疗方案提供坚实技术支持。

2026年，公司将重点推进达希斐®

在中国大陆的商业化深耕与市场扩张，同步加快多款注射填充产品的监管审批进程。此外，公司将进一步拓展Alma Harmony、Universkin by Alma及Alma IQ™的全球市场版图，持续渗透AI技术在皮肤诊断、个性化治疗方案制定及求美者长期护理全场景的深度融合与落地应用。同时，公司将积极探寻契合生态布局的战略并购机会，持续强化生态体系的核心竞争力与创新研发能力。

业务执行将聚焦亚太与北美两大核心市场，实施差异化发展策略。在亚太地区，公司将以生态体系为核心驱动，凭借本土化定制解决方案持续加大市场覆盖度，筑牢区域竞争优势。在北美市场，面对复杂的市场环境，公司将聚焦精细化运营与战略能力建设，依托深度市场数据分析与优化的资源配置，为业务长期稳健增长筑牢发展根基。

# 复宏汉霖 2025 年度业绩 | 营收利润持续双增长 创新管线进入密集验证期，体系出海加速落地

2026年3月20日，复宏汉霖发布2025年年度业绩：

- 业绩期内，公司实现营收66.666亿元，同比增长16.5%；
- 净利润8.270亿元，公司全年研发投入达24.919亿元，同比增长35.4%，在持续加大创新投入的背景下，研发投入前利润达23.425亿元，同比增长26.2%。

## 产品收入再创新高 商业化矩阵协同发力

2025年，复宏汉霖创新药与生物类似药管线协同发力，推动整体产品收入再创新高。

公司核心产品H药 汉斯状®（斯鲁利单抗，欧洲商品名：Hetronefly®）持续释放全球商业化潜力，于业绩期内实现全球销售收入14.926亿元，同比增长13.7%。2025年，H药在欧洲及多个新兴市场获批用于一线治疗广泛期小细胞肺癌（ES-SCLC），在印尼和泰国获批治疗鳞状非小细胞肺癌（sqNSCLC），并在德国、意大利、西班牙等7个欧盟成员国完成医保准入。截至目前，H药已在40余个国家和地区获批上市，并持续在肺癌和消化道肿瘤上取得突破，剑指多项“全球首个”。继成为全球首个获批一线治疗SCLC的抗PD-1单抗，H药也是全球首个胃癌围术期以免疫单抗取代术后辅助化疗的治疗方案。同时，H药一线治疗转移性结直肠癌（mCRC）的国际多中心III期研究也已完成入组，有望成为首个一线治疗微卫星稳定型mCRC的免疫抑制剂。随着全球商业化势能及差异化临床价值的加速释放，H药目标成为下一款全球年销售额突破百亿元人民币的国产创新药。

围绕更广泛的临床需求，H药在中国、欧盟、美国、日本及更多新兴市场的临床开发和注册进程正全面提速。

通过自主研发与合作引进，公司已建立覆盖乳腺癌全程全域全球的治疗管线，业绩期内实现乳腺癌领域产品全球销售收

入32.675亿元。核心产品汉曲优®（曲妥珠单抗，美国商品名：HERCESSI™，欧洲商品名：Zercepac®）全年实现全球销售收入29.645亿元，同比增长5.5%，目前已在全球50多个国家和地区获批上市，并已进入中、英、法、德等多国医保体系。汉奈佳®（奈拉替尼）实现销售收入3.012亿元，同比增长564.2%，持续巩固其在HER2阳性早期乳腺癌强化辅助治疗中的优势品牌地位。创新CDK4/6抑制剂复妥宁®（枸橼酸伏维西利胶囊）则于2025年下半年实现首批处方落地并纳入新版国家医保目录。HLX11（帕妥珠单抗）于2025年下半年获得美国FDA批准（商品名：POHERDY®），成为美国首款且唯一的帕妥珠单抗生物类似药，并在欧盟获得EMA上市许可积极意见，以及在中国及加拿大递交上市申请。公司持续打造更完善的乳腺癌创新产品矩阵，新型内分泌疗法、新表位抗HER2单抗、HER2 ADC、KAT6A/B口服小分子抑制剂、HER2双表位ADC、LIV-1 ADC等正在加速布局。

公司成熟商业化品种亦持续贡献稳定现金流。汉贝泰®（贝伐珠单抗）实现销售收入3.564亿元，同比增长80.8%。基于与合作伙伴的约定，公司就汉利康®（利妥昔单抗）实现销售及授权许可收入6.117亿元，同比增长11.1%；汉达远®（阿达木单抗）实现销售及授权许可收入0.592亿元，同比增长47.6%。2025年下半年，HLX14（地舒单抗）两个规格产品分别以BILDYOS®（60mg/mL）和BILPREVDA®（120mg/1.7mL）为商品名在美国、欧盟和英国获批上市，并于近期分别以BILDYOS®和TUZEMTY®为商品名在加拿大获批上市，成为首个出海的“中国籍”地舒单抗。目前，HLX14双规格产品已在美国及德国、西班牙、英国实现商业上市，并于业绩期内实现销售收入983万元。

## 全球化势头持续高涨 加速创新管线突破

2025年，公司持续拓展产品国际注册

与商业合作边界，在全球范围内收获27项临床试验申请（IND）批准、28项上市注册申请批准，覆盖中、美、欧、日、加等60余个国家和地区，并在近30个国家和地区有序推进临床研究，加速产品全球化进程。同时，复宏汉霖全球商业“朋友圈”持续扩容。业绩期内，公司与Abbott、卫材、Lotus等多家国际领先合作伙伴就H药的权益达成合作；与Dr. Reddy's和Sandoz分别就HLX15（达雷妥尤单抗）及HLX13（伊匹木单抗）开展授权合作。

作为公司的重要创新资产，新表位抗HER2单抗dulpatatug（HLX22）2头对头对比一线标准疗法治疗HER2阳性胃癌的国际多中心III期临床研究稳步推进，已在中国、美国、欧洲、日本、澳大利亚、韩国及拉美等多个国家和地区完成首例患者入组。其治疗胃癌的II期研究长期随访结果于2025年美国临床肿瘤学会年会（ASCO）发布，显示其疗效获益稳定且优于历史数据，总人群降低疾病进展和死亡风险80%。除胃癌外，dulpatatug亦加速向乳腺癌等更多适应症拓展。其治疗HER2低表达乳腺癌的II期研究已完成患者入组；同时，联合HER2 ADC HLX87一线治疗HER2阳性乳腺癌的II/III期研究已完成首例患者给药。

作为潜在同类最优（BIC）的广谱抗肿瘤PD-L1 ADC，HLX43“单抗即管线”的潜力加速兑现。HLX43首次人体研究结果、多项实体瘤概念验证数据先后亮相多场国际学术大会，展现出“高效、低毒”的显著疗效，尤其在NSCLC人群中不依赖生物标志物筛选，有望覆盖所有亚型患者。除NSCLC外，HLX43已在妇科肿瘤、食管鳞癌等多个实体瘤中展现积极疗效信号。单抗之外，公司也积极探索其与抗EGFR单抗pimurutamab（HLX07）、H药等药物的联合治疗潜力。2026年，公司将进一步加速HLX43在广泛实体瘤中的概念验证，并计划高效推进多项全球关键注册性研究。

2025年，复宏汉霖持续强化平台化创新体系建设，形成涵盖下一代IO平台、Hanjugator™ ADC平台、三特性T细胞

衔接器及AI驱动的一站式抗体药物早期研发HAI Club平台在内的多维技术平台。业绩期内，HLX37（PD-L1 x VEGF双抗）、HLX97（KAT6A/B小分子抑制剂）、HLX3901（DLL3 x DLL3 x CD3 x CD28四抗TCE）、HLX316（B7-H3唾液酸酶融合蛋白）等分子获得新药临床试验批准。同时，公司持续推进多款潜力候选分子研发，包括HLX3902（STEAP1 x CD3 x CD28三抗TCE）、HLX48（EGFR x cMET双抗ADC）、HLX49（HER2双表位ADC）、HLX109（IL-1R3单抗）等，持续丰富具备全球竞争力的创新管线。

作为全球化2.0的重要基础，复宏汉霖持续夯实生产与质量体系建设。徐汇基地、松江基地（一）及松江基地（二）三大生产基地现有总产能达84,000升，累计完成GMP商业化生产批次逾1,300批次，实现全球产品常态化供应。

业绩期内，公司全球商业化供应能力进一步提升。H药、汉曲优®及双规格地舒单抗（HLX14）四款产品实现海外首批发货，覆盖美国、英国、德国、西班牙、印度等8个国家，全年累计完成逾30次海外发货。同时，公司持续完善国际化生产与质量体系建设。2025年，HLX14实现欧洲首发，公司首次代表上市许可持有人（Marketing Authorization Holder, MAH）身份完成欧洲获批全流程；日本MAH配套质量体系成功搭建。

## 以患者为中心 开启C-MNC时代

未来，复宏汉霖将继续坚持“以患者为中心”的理念，依托稳健的商业化基础、持续迭代的创新引擎与不断完善的全球运营体系，推动更多高质量生物药惠及全球患者。围绕2030年愿景，复宏汉霖将继续坚定迈向全球的步伐，并开启C-MNC生物制药企业（以中国为总部的跨国生物制药企业）时代，力争实现20+款产品全球上市，其中15+款登陆欧美市场，加速成长为具备全球影响力的国际化创新生物制药企业。

## 复宏汉霖亮相亚布力中国企业家论坛

2026年3月18日，复宏汉霖受邀出席2026亚布力中国企业家论坛第26届年会，复宏汉霖执行董事、首席执行官朱俊在大健康论坛进行主题分享。

### 坚持“第一性原理” 以患者为中心重塑临床价值

复宏汉霖始终坚持“第一性原理”为底层逻辑进行创新研发，这意味着在面对各种挑战时，不仅仅考虑风险的高低，而是直击疾病本质，聚焦解决未被满足甚至易被忽视的临床痛点。作为“第一性原理”创新的典型实践，朱俊详细介绍了复宏汉霖在胃癌治疗领域的突破性进展。针对

PD-L1高表达的胃癌术后患者，公司前瞻性地设计了“免化疗”免疫单抗治疗方案，在关键性III期临床试验ASTRUM-006入组的约600例患者中头对头对比传统“化疗+免疫”标准治疗。

2025年10月，该研究达到主要研究终点，成为全球首个以术后免疫单抗替代术后辅助化疗的胃癌围手术期治疗方案，目前该适应症上市许可申请已获中国药监局受理并被纳入优先审评，有望于2026年于中国获批。朱俊表示：“按每年新增胃癌患者大数估算，该方案有望让约2万名新发胃癌患者获得治愈机会。这在肿瘤治疗领域是相当了不起的。”目前，公司也在积极推进该研究成果在日本、欧盟等海外监管机构的相关

审评工作。

### 构建国际化Biopharma闭环能力

截至目前，复宏汉霖已有10款产品在全球60个市场获批上市，累计惠及患者约100万人。其中，汉曲优®（曲妥珠单抗）作为首款在中国、欧盟、美国三地获批的“中国籍”单抗生物类似药，已在全球50余个国家和地区上市；H药 汉斯状®（斯鲁利单抗）作为全球首个获批上市用于广泛期小细胞肺癌治疗的抗PD-1单抗，已在全球40多国获批，覆盖中国、美国、印度、拉美、东南亚等主流市场及新兴国家。

2026.03.31

健康 HEALTH

# 治疗高磷血症 复星医药创新药 万缇乐® 中国首处方开出

2026年3月10日，复星医药引进的创新药盐酸替那帕诺片（商品名：万缇乐®）的中国首张处方，由北京大学人民医院肾内科主任左力教授开出。作为全球首个且目前唯一获批的磷吸收抑制剂，盐酸替那帕诺片的商业上市标志着高磷血症治疗领域迎来颠覆性突破，为慢性肾脏病（CKD）透析患者带来全新的治疗选择。

## 填补治疗未满足之需 重塑高磷血症治疗格局

高磷血症是慢性肾脏病矿物质与骨代谢异常（CKD-MBD）的核心环节，长期控

制不佳可导致继发性甲状旁腺功能亢进、血管钙化、心血管事件风险显著增加，严重影响患者生存质量与长期预后。传统磷结合剂虽广泛使用，但普遍存在血磷达标率低、胃肠道不良反应多、药片负担重、患者依从性差等临床痛点。

盐酸替那帕诺片作为全新磷吸收抑制剂，特异性抑制肠道NHE3，阻断细胞旁途径磷吸收，从而降低血清磷水平，代表了高磷血症治疗机制的根本性革新。从获批上市、纳入国谈目录到迎来正式商业供应，盐酸替那帕诺片将有效破解高磷血症“达标难、负担重、依从差”的三重困境，随着医保落地将切实提升创新药物的可及性，具有里

程碑式的临床意义。

## 荣获盖伦奖提名 彰显创新突破

盐酸替那帕诺片凭借其突破性的创新价值，获得2025年度盖伦奖（Prix Galien）提名，这一被誉为“医药界诺贝尔奖”的国际殊荣，是对该药物科学创新性与临床价值的高度认可。盖伦奖旨在表彰为人类健康作出重大贡献的卓越药物，盐酸替那帕诺片的提名标志着中国在高磷血症治疗领域的创新进展，彰显复星医药在医药前沿创新领域的布局成果。

# 复星医药入选 “2025年度上海 硬核科技企业行业 标准榜 TOP50”

近日，在上海市经济和信息化委员会指导下，由上海市产业技术创新促进会组织开展的权威企业评选活动——“2025年度上海硬核科技企业TOP100榜单”，复星医药成功入选了“行业标准榜TOP50”。此次入选，充分彰显了复星医药在生物制药领域的领先实力。

上海硬核科技企业TOP100榜单是在上海市经济和信息化委员会指导下，由上海市产业技术创新促进会组织开展的权威企业评选活动，自2022年起已连续多年发布，成为上海培育硬核科技企业、引领未来产业创新的重要风向标，助力上海建设具有全球影响力的科技创新中心和世界级产业创新高地。

该榜单面向上海本土依法注册的创新型企业，重点聚焦集成电路、生物医药、人工智能三大先导产业，电子信息、高端装备等六大重点产业，以及未来智能、未来能源等六大未来产业，遴选在行业内具备先发或领军地位，以自主研发为核心、拥有高精尖原创硬科技，且能带动产业链升级、融入全球价值链的优质企业。

本次复星医药入选“行业标准榜TOP50”，成为上海硬核科技领域的标杆代表，彰显了复星医药在核心技术研发、创新成果落地等方面表现突出。创新始终是复星医药发展的核心驱动力。目前，复星医药已形成开放式、全球化的药品创新研发体系，围绕实体瘤、血液瘤、免疫炎症等核心治疗领域，已逐步构建高价值管线组合，并持续强化抗体、ADC、细胞治疗及小分子四大技术平台能力，并布局核药、RNA、基因治疗、AI药物研发等前沿技术，完善研发产业链。

未来，复星医药始终秉持“关爱生命、不断创新、精益求精、合作共赢”的核心价值观，以“让每个家庭乐享健康”为使命，持续提升创新研发和全球运营能力，致力于成为全球领先的医疗创新整合者。

# 复宏汉霖下一代 TCE 四特异性抗体 HLX3901 获国家药监局 IND 许可

2026年3月9日，复宏汉霖宣布，基于自主研发的创新型T细胞衔接器（T-cell engager, TCE）平台开发的创新分子——HLX3901（DLL3 x DLL3 x CD3 x CD28 四特异性抗体）的新药临床试验（IND）申请已获得国家药品监督管理局（NMPA）批准，拟用于晚期或转移性实体瘤的治疗，有望为临床难治性肿瘤，如小细胞肺癌（SCLC）等神经内分泌癌（NEC）带来突破性的免疫治疗方案。

HLX3901是一款拥有自主知识产权的四特异性抗体药物，能够精准靶向DLL3双表位、CD3和CD28，作为新一代T细胞衔接器，HLX3901旨在增强对肿瘤细胞的杀伤，克服免疫抑制，并优化T细胞衔接器在实体瘤中的治疗窗口。其作用机制主要包括：

1) 通过同时结合T细胞表面的CD3

（第一信号）和CD28（共刺激信号），实现对T细胞的双重激活，从而增强T细胞对DLL3阳性肿瘤细胞的靶向杀伤能力，提升抗肿瘤疗效；

2) 通过协同激活T细胞第一信号与共刺激信号，促进T细胞的活化、增殖和存活能力，进而延长抗肿瘤免疫应答的持续时间，在低T细胞浸润的条件下依然展现出优异的抗肿瘤活性。

临床前研究显示，HLX3901在低效靶比条件下展现出更优的细胞毒性效应。在人类泛T细胞重构模型中，HLX3901比同类产品（如Tarlatab）表现出更强且更持久的抗肿瘤活性。同时，在食蟹猴的初步毒性研究中，HLX3901耐受性良好，显示出较宽的治疗窗口。

作为复宏汉霖在免疫细胞衔接器领域的重要布局，HLX3901结合了公司AI驱动

的智能药物设计与TCE平台技术，通过精巧的分子设计，该产品兼具持久的特异性T细胞激活、攻克低T细胞浸润肿瘤及显著降低细胞因子释放综合征（CRS）等多重优势，旨在克服第一代TCE在实体瘤治疗中的主要障碍。目前，公司已搭建起包括PD(L)1为核心的免疫检查点抑制剂平台、免疫细胞衔接器平台（如多特异性TCE平台）、Hanjugator™ADC平台、AI驱动的一站式早期研发平台HAI Club在内的多维创新平台矩阵，在保障单个项目的研发质量与效率的同时，为打造具备全球竞争力的中长期创新管线提供了可持续的系统能力支撑。

未来，复宏汉霖将继续坚持“以患者为中心”的研发理念，依托平台化、系统化的创新体系，加速推进具有全球竞争力的差异化创新管线布局，为全球患者提供更可及、更有效的治疗选择。

# 复宏汉霖地舒单抗 BILDYOS 与 TUZEMTY 获加拿大卫生部上市批准

2026年3月24日，复宏汉霖宣布，加拿大卫生部已批准地舒单抗注射液（60 mg/mL）BILDYOS®、地舒单抗注射液（120 mg/1.7 mL）TUZEMTY®（美国及欧洲商品名：BILPREVDA®）的上市申请，两款产品分别为PROLIA®（地舒单抗）和XGEVA®（地舒单抗）的生物类似药，涵盖原研产品在加拿大的所有已批准适应症。

BILDYOS®（地舒单抗注射液）已获批准用于以下适应症：绝经后妇女的高风险骨质疏松症；骨折高风险的男性骨质疏松患者的增加骨量治疗；增加骨量治疗及预防骨折高风险的糖皮质激素引起的女性与男性骨质疏松症；接受雄激素剥夺治疗（ADT）的骨折高风险的非转移性前列腺癌男性患者的增加骨量治疗；以及接受芳香酶抑制剂辅助

治疗的非转移性乳腺癌女性患者的增加骨量治疗。

TUZEMTY®（地舒单抗注射液）已获批准用于以下适应症：降低多发性骨髓瘤患者以及乳腺癌、前列腺癌、非小细胞肺癌及其他实体瘤骨转移患者发生骨相关事件的风险；用于治疗不可切除或手术切除可能导致严重功能障碍的成人及骨骼发育成熟青少年骨巨细胞瘤；以及用于治疗对静脉注射双膦酸盐治疗无效的恶性肿瘤相关高钙血症。

加拿大卫生部批准BILDYOS®与TUZEMTY®的上市申请是基于递交的全面的结构与功能分析、非临床与临床药代动力学结果，以及一项临床比对研究，结果显示BILDYOS®与TUZEMTY®和原研药PROLIA及XGEVA的安全性、纯度和效力

方面高度相似。加拿大对这两款生物类似药的批准，是这两款药物继美国、欧盟与英国获批之后的又一重要监管里程碑，也是复宏汉霖与Organon合作的重要里程碑。双方携手将共同愿景转化为切实成果，为加拿大患者提供新的治疗选择，并进一步彰显对长期可及性与价值实现的共同承诺。

复宏汉霖已于2022年与Organon达成授权许可和供应合作，授予其对包括BILDYOS®（地舒单抗注射液）和TUZEMTY®（地舒单抗注射液）在内的多个生物类似药在除中国以外的全球区域进行独家商业化的权益。Organon预计将于今年内在加拿大上市销售BILDYOS®（地舒单抗注射液）和TUZEMTY®（地舒单抗注射液）。

# 健嘉康复联手众安 保险再升级康复保障

2026年3月16日，健嘉康复与众安保险的战略合作迈入新阶段——随着“众民保·中高端医疗险2026”的正式推出，符合保障范围的患者，在健嘉康复进行康复住院，可享受责任内费用最高100%赔付的直接结算服务，年度上限100万元。这标志着双方合作实现从产品融合到支付闭环的新的阶段！

这是健嘉康复与众安保险在尊享e生百万住院医疗纳入康复责任合作后的又一里程碑事件。本次升级，除了一般患者可以投保享有中高端的住院康复保障责任以外，一般既往症患者均可投保理赔，实现了“免健康告知+一般既往症能赔+0免赔+保障超全+高性价比”的中高端医疗自由。住院康复患者的自费比例直付比例从80%升级至100%，进一步降低了患者的住院费用。

本次纳入住院康复保障责任的病种覆盖脑卒中、冠心病、颅脑损伤、严重骨折、恶性肿瘤、阿尔兹海默症、慢性阻塞性肺疾病等16种疾病。

# 豫园股份 2025 年度业绩 | 业绩筑底已近尾声 核心主业持续修复

2026年3月23日晚，豫园股份发布2025年年报：

■ 2025年度实现营业收入约363.7亿元；  
■ 期末货币资金达110.5亿元，较2024年末增加3.6亿元，现金储备保持充裕。

公司在公告中对2025年亏损原因作出说明，主要受房地产行业下行、行业政策调整及商品价格大幅波动影响，叠加对房地产等相关资产计提减值准备所致。值得关注的是，公司珠宝等核心主业呈现稳步回升态势：2025年珠宝板块毛利率8.34%，较2024年提升0.09个百分点；结合2025年三季报数据测算，前三季度珠宝板块毛利率为7.73%，第四季度单季毛利率大幅提升至10.96%，主业盈利韧性持续增强。

## 珠宝毛利率逐季攀升 核心商圈零售稳步复苏

在放下“包袱”的同时，业内普遍认为，豫园股份在珠宝、商业零售等核心业务板块的成功转型，将为公司未来业绩企稳回升提供坚实支撑。

黄金珠宝作为豫园股份最核心的主业，营收占比已超60%。财报数据显示，公司珠宝板块盈利水平持续改善：2025年全年珠宝板块毛利率达8.34%，较前三季度的7.73%、上半年的7.34%逐季攀升，展现出

强劲的修复态势与盈利韧性。

毛利率稳步提升，得益于豫园珠宝板块主动推进的产品结构与品牌战略升级。2025年以来，公司旗下核心珠宝品牌老庙加快转型步伐：年初推出“一串好运”全新系列，延续其以轻奢重黄金为切入点，加上流行的工艺和年轻消费者青睐的手绳设计，持续成为核心主推系列；在年轻化破圈方面，老庙持续推进跨界创新，6月携手国创动画IP《天官赐福》推出联名产品，成功切入二次元消费群体，天猫首发当日销售额即突破百万元，并持续推新，广受好评；在8月与创意潮牌 STAYREAL 的合作也进一步拓宽年轻客群覆盖；9月推出“古韵金作”系列，精准布局古法黄金赛道，通过手工篆刻、彩宝镶嵌、珐琅工艺等提升产品附加值与品牌辨识度，在按件计价的赛道构建起差异化竞争优势，持续夯实品牌文化底蕴。

商业零售板块方面，豫园股份旗下核心文化商业地标豫园商城持续推进硬件改造与场景升级，通过打造沉浸式新消费场景，有效带动客流与销售双增长。2025年暑期，豫园商城联合B站十大头部国创动画IP，推出“夏日奇幻夜-国创豫宙漫游季”主题活动，联动众多老字号品牌推出联名产品，吸引大量年轻客群打卡消费。同期，商圈内湖心亭、和丰楼等地标建筑完成改造升级，将传统历史文化与现代商业运营深度融合，构建独具特色的城市消费新场景。年报数据显示，豫园商城GMV达42.9亿、入

园客流4112万。

2026年1月26日，马年豫园灯会正式亮灯。作为国内极具影响力的民俗文化IP，豫园灯会逐年迭代升级，马年灯会首次将灯区延伸至BFC外滩金融中心、古城公园、方浜中路、福佑路及外滩区域，形成“六位一体”的沉浸式消费新场景，以丰富的文化体验激活节日消费活力。为期36天的灯会，六大灯区总客流达600万人次，整体总销售额超12亿元，同比提升21%，为新的一年商业零售板块的整体业绩增添动能。

## 全球化提速+政策红利加持 打开长期增长空间

全球化和政策性机遇也被认为是豫园股份下一阶段业绩修复、乃至新一轮增长的关键支撑点。2025年以来，豫园股份旗下豫园灯会项目以及珠宝、餐饮等核心板块均在“出海”方面取得突破。

2025年4月，豫园股份旗下老字号餐饮品牌松鹤楼在英国伦敦开设首家海外门店；2025年6至8月，为期50天的泰国豫园灯会在曼谷湄南河畔举行，吸引超400万人次当地观灯者；2025年10月，珠宝品牌老庙也在马来西亚吉隆坡开设海外首店，并计划以此为基础布局东南亚及更多海外市场。

2026年，豫园股份继续加快“走出去”步伐。2026年1月，老字号餐饮品牌南翔馒头店在泰国曼谷核心商圈开设门店；1月底，老庙柬埔寨首店正式开业，并同步探

索海外加盟店模式。

此外，政策层面的利好也将为豫园股份带来重要发展机遇。2025年3月，上海市府办公厅发布《关于支持黄浦区建设上海国际珠宝时尚功能区的若干措施》，大豫园商圈将作为上海国际珠宝时尚功能区的核心区域。而根据《关于建设上海国际珠宝时尚功能区的行动方案》，将围绕集聚产业资源、提升国际影响力、推动创新发展、强化综合服务四大方向，出台24项具体资金政策，全力推动功能区高质量发展，构建具有全球竞争力的珠宝时尚产业生态。

根据最新计划，功能区将打造珠宝定制“一转角一带路”，构建标志性空间载体。其中“一转角”位于丽水路福佑路，强化传统定制优势；“一带路”打造外滩珠宝高端定制集聚区域，形成国际化、高品质的时尚定制生态。

可以预见，上海国际珠宝时尚功能区的加快建设，将为大豫园商圈及豫园股份旗下珠宝产业同步带来显著的政策与区域发展机遇。

在豫园股份发布2025年业绩预告后，方正证券发布研报称，随着地产逐步去化后续对公司报表拖累减少，同时整体线下客流边际有所回暖，公司也同步发力旗下老字号与高潜力品牌，逐步开展品牌出海及全球化布局，消费产业有望好转。维持“推荐”评级。

华创证券研报称，随着豫园股份珠宝及地产业务企稳修复，大豫园片区再开发贡献增量，出海业务起量，公司业绩有望触底反弹。给予“推荐”评级。

## 复星商业报告 一场灯会重塑大豫园城市文化空间

刚刚落幕的2026上海豫园灯会创造客流新高。灯会期间，六大灯区总客流达600万人次，同比增长超过30%。大年初一当天，BFC整体客流同比增长33%，室内客流同比增长25%，创下历史新高。豫园灯会全网热搜数量超过100个，累计7次登陆央视《新闻联播》。

在“顶流”表象之下，突破传统八扇门的豫园灯会，究竟完成了对“大豫园片区”怎样的重塑？

### 从“园”到“城”：打破物理边界

要读懂今年的豫园灯会，首先让我们展开“大豫园”地图。

过去的豫园，面临着一个“围城困境”：以九曲桥为核心的豫园商城挤不进去，外围商圈却冷热不均。八扇门，既成为了豫园灯会的边界，也成了流量的结界。

但在今年，豫园迎来了一个历史性的突破。复星用豫园灯会点亮了整个大豫园片区。这是一条完整的“历史—现代—未来”的光影叙事带，从豫园核心区延伸至BFC外滩金融中心，串联起古城公园、方浜中路、福佑路及外滩。

老城厢的烟火气与金融中心的时尚感实现了有机的链接和融合。

最典型的的就是方浜中路。这条曾经链接

豫园与外滩的“老市集”，在往年只是游客匆匆路过的过道，今年变身“山海经”的画卷延伸。游客在赏灯的过程中，不知不觉就完成了从老城厢到时尚潮流街区的穿越。

“豫园灯会”这一超级IP走出豫园，打破的不仅是物理边界，更是让这一节庆民俗活动，进化为流动全城的“城市文化事件”。

### 非遗+潮玩：打破圈层边界

物理空间搭骨架，那么内容迭代则注入了灵魂。豫园灯会今年迎来了“山海奇豫记”第四季《旷野篇》。非遗灯彩融合前沿数智光影，精心构筑出一个充满东方美学韵味的奇幻世界，神兽在光影中呼吸，古籍在夜色里复活。

这种“非遗+科技”的组合，产生了奇妙的“客群吸附力”。

现场熙熙攘攘的人群中，不仅有寻找年味的本地家庭，更不乏金发碧眼的外国游客；而身着汉服的Z世代，也将这里作为最热门的社交打卡地。顺着光影动线走到BFC，画风转场。联合泡泡玛特打造的“新春游园会”，让古老年俗与顶流潮玩完成了一次“跨时空对话”。一个个泡泡玛特经典的IP形象，成为了新年俗的演绎者。不仅击中了年轻人的审美，也让非遗灯彩成为年轻人主动传播的打卡点。

### 从城市地标到文化会客厅：场景创新的战略进阶

豫园灯会屡屡突破天花板的背后，是复星的“文旅场景创新”。存量时代打破传统商业的边界，正是“大豫园文化片区”进化的底层逻辑。

而创新从来不是一蹴而就的。从去年老庙黄金、松鹤楼等一众老字号联合《天官赐福》等国漫破圈，到绿波廊、上海老饭店推出“人格化”品牌形象与年轻人对话，复星让“老字号”真正变身“新国潮”，更有南翔馒头店、松鹤楼先后走出国门。

当场景创新、文化创新做实，商业价值

的兑现也水到渠成。

这个新春，豫园灯会官方文创手提灯笼一灯难求；宁波汤团等传统美食销量同比大增。整个灯会期间，六大灯区整体总销售超12亿元，同比提升21%。其中，黄金珠宝品类销售7.2亿元，同比提升25%。持续的场景创新，也带来品牌生态的变化。从阿嬷手作、老铺黄金等排队王，到VERSACE、Alexander Wang等奢潮品牌。一个集聚了“老字号”与“新奢潮”的消费生态已然形成。

与此同时，依托悠久的银楼历史，“上海国际珠宝时尚功能区”正式落位大豫园，通过品牌集聚与产业链升级，打造中国珠宝时尚的全球新高地。



从“园”到“城”：  
一场灯会重塑大豫园城市文化空间

扫码看视频

# 复星将连续六届参展消博会 展示全球幸福生活产业生态

第六届中国国际消费品博览会(以下简称:消博会)将于4月13日至18日在海南举办。复星将连续第六年参展,围绕文旅、时尚等多元板块,集中呈现其全球消费产业生态布局。

## 深耕海南,文旅板块持续升级

作为复星“快乐”业务板块的核心组成,复星旅文以“度假让生活更美好”为使命,在全球40个国家与地区经营超70个度假村及目的地,为全球家庭提供国际化、高

品质、多元化的度假体验。

复星旅文与消博会及海南自贸港建设保持紧密联动。作为较早将国际高端度假品牌引入中国市场的企业之一,复星旅文旗下三亚·亚特兰蒂斯、Club Med地中海俱乐部及海南超级地中海等项目,已成为海南旅游消费的重要组成部分。

过往几届消博会,复星旅文均以鲜明主题惊艳亮相,持续呈现创新度假体验与服务,从传递品质生活方式,到展示旗下遍布全球的度假村与旅游目的地,复星旅文已成

为消博会上诠释高品质休闲消费,推动文旅融合发展的重要力量。在第六届消博会上,复星旅文将携三大产品线:超级度假村、超级度假区、超级文旅Mall首次全阵容亮相,全面呈现深耕海南的创新成果。

## 多元拓展,时尚板块同步亮相

除文旅板块外,复朗集团亦将携旗下品牌参展,展示其在高端时尚消费领域的全球布局。

复朗集团汇聚多个国际品牌资源,包括法国高级时装屋Lanvin、意大利奢华鞋履品牌Sergio Rossi以及奥地利贴身衣物品牌Wolford。此前多届消博会上,相关品牌已通过集中展示,呈现复星在全球高端消费领域的产业布局成果。

当前,文旅消费与高端时尚消费正成为品质生活升级的重要组成部分。作为国家级展会平台,第六届消博会将继续为企业展示与交流窗口,助力复星展示其多元产业布局,与合作伙伴共同把握消费升级带来的新机遇。

## Club Med 地中海白日方舟·杭州龙坞度假村 4月28日正式开业

2026年4月28日,杭州龙坞茶镇万亩茶园深处,一场跨越760载的东西方生活美学对话,即将优雅启幕。由杭州西湖文化旅游投资集团与复星旅游文化集团联袂匠造,Club Med Urban Oasis地中海白日方舟·杭州龙坞度假村亦将精彩亮相。值此Club Med地中海俱乐部76周年之际,这座全新度假地标,既是品牌在中国布局的第7家短途度假力作,更继太仓、南京仙林之后,铸就Club Med Urban Oasis地中海·白日方舟又一里程碑式的城市度假标杆,为东方茶韵与法式度假美学,擘画全新篇章。

而这一切的缘起,要追溯到1266年。那年,法国普罗旺斯的橄榄林边,游吟诗人怀抱鲁特琴,唱着他乡的故事。他听说东方有座“行在”城——杭州,龙泓山上北宋辩才法师开山种茶,繁华与闲适超乎想象。于是,他携琴沿丝绸之路东行,抵达杭州龙井山的竹林深处。

琴声惊扰了茶农之女的焚香晨课,她是寿圣院旁茶园的守护者,精通“七般闲事”。本欲驱赶这位“番客”的她,却在鲁特琴的音律与茶筴击拂的节奏中,听出了奇妙的契合。一场跨越东西方的对话就此展开。

他们共创“七艺合奏”,十二时辰化作流动的雅集:辰时焚香,琴音催香,随旋律流动;巳时弈棋,双陆对坐,闲观一局乾坤;午时插花,法兰西玫瑰嫁南宋牡丹;未时点茶,葡萄酒代水,酿“醉茶”;申时挂画,茶筴为笔、光影作墨;戌时抚琴,鲁特琴与浙

派古琴和鸣;亥时对饮,东西酒令交错,举杯即相逢。游吟诗人以“即兴欢唱”主持,打破“静观”规矩——宾客不必端坐,可边走边品。他顿悟:“雅,不是静止的仪式,而是让人愿意靠近的欢乐。”

## 为何选址龙坞? 法式度假与东方雅韵的天然契合

龙坞茶镇,坐拥万亩茶园,是西湖龙井最大的原产地保护区,被西山森林公园环抱。这里毗邻光明寺水库、龙坞九街,近西溪湿地、灵山幻境、九溪、云栖竹径——入则静谧,出则繁华。

正是基于对城市度假趋势的共同洞察,杭州西湖文化旅游投资集团有限公司与复星旅文携手,将Club Med“精致一价全包”的度假理念融入这片兼具自然禀赋与人文底蕴的土地。选址于此,双方精准切中两大趋势:一是城市周边“微度假”需求爆发式增长,中产家庭更青睐短途、高频、高品质的度假方式。龙坞距杭州市中心仅40分钟车程,却拥有万亩茶园的稀缺自然景观,完美契合“即想、即达、即乐”的城市度假主张。二是文化体验型度假产品正成为中产家庭首选。龙坞兼具“法式度假所需的自然松弛感”与“东方美学的文化稀缺性”,为Club Med Urban Oasis地中海·白日方舟“城市度假,此时此地”的品牌理念提供了绝佳载体。

## 从“七般闲事”到当代雅集

## 快乐管家G.O重新诠释度假新生活

在Club Med杭州龙坞度假村中,这七般闲事被赋予了全新的生命,而赋予者,正是Club Med的灵魂人物:国际快乐管家G.O(Gentil Organizer),意为“亲善的组织者”。在杭州龙坞,快乐管家G.O将成为最具活力的“宋文化推荐官”——从带领宾客深入茶田体验龙井茶从采摘到炒制的全过程,到发起以宋代点茶、书画、花道为灵感的工作坊,将宋代“七般闲事”的雅趣融于茶香、光影与古典乐音之中,他们用国际化的视角与感染力,让传统文化变得鲜活有趣。当日落西斜,作为夜幕的第一场秀,入夜仪式缓缓启幕,以轻盈雅致的演绎开启夜间的宋韵盛宴。夜幕渐深,专属主秀《茶山吟》将南宋雅韵、茶田风光与法式浪漫巧妙融合,让每一位宾客感受风雅生活方式。

## 法式基因赋能多元度假体验 精准覆盖全龄客群

Club Med 杭州龙坞度假村,以经典法式“一价全包”内核,深度契合亲子家庭、企业团队、活力银龄、情侣与城市度假人群的多元度假诉求,为不同客群定制专属体验。亲子家庭可畅享近700㎡全新升级的迷你俱乐部,体验丰富趣味游乐设施,快乐管家G.O全程托管并带领孩子开展研学与自然探索,家长轻松享受专属度假时光;企业客群坐拥近2000㎡会议宴会空间,结合室内外运动、宋韵派对等特色活动,让商务与休闲无缝衔接;活力银龄可漫步茶山绿意、在康养轻运动与文化雅趣活动中舒展身心;情侣能沉浸浪漫法式氛围,珍藏专属回忆;城市度假客可沉浸宋文化雅集与活力运动课程,在国际餐厅、特色中餐厅品味全日美味,搭配室内攀岩、空中瑜伽等设施;婚宴客户则可在茶田盛境与法式美学交融的氛围中,由专属婚礼策划团队全程护航,从场地布置、流程落地到仪式庆典、食宿服务,拥有一场兼具浪漫质感与自然诗意的专属婚礼。在这里,所有选择无需攻略与规划,“一价全包”的假期早已为你安排妥当。

## Club Med 沙巴 度假村 11月启幕



Club Med 沙巴度假村将于2026年11月16日盛大开业。作为亚洲首个荣获BREEAM认证的Club Med海滨度假村,这里坐拥全球十大最美日落,可欣赏如油画般的落日美景;毗邻热带雨林与原始海滩,可探索珍稀动植物,尽享碧海银沙。



在婆罗洲北部,郁郁葱葱的沙巴热带雨林一路延伸至南中国海湛蓝的海岸。漫步于蕨类丛生的小径,潜入多彩斑斓的珊瑚花园,惊叹于丰富多姿的海洋生物。在高山、雨林与大海之间,每一天都充满全新的冒险——无论是热带丛林徒步、珊瑚礁浮潜,还是沉浸于当地文化与芳香美食的旅程,都让人流连忘返。

度假村提供帆船、皮划艇等超20种水陆运动,打造沉浸式原住民文化体验,为您开启一场融合自然奇观与多元文化的沉浸式海岛探险之旅。



# 舍得酒业 2025 年度业绩 | 韧性经营固本强基 资产规模稳步扩张

2026年3月20日，舍得酒业股份有限公司披露2025年年度报告：

■ 年报显示，舍得酒业2025年实现营业收入44.19亿元，归属于上市公司股东的净利润2.23亿元；  
■ 同时，舍得酒业还公告了2025年度利润分配方案，拟每10股派发现金红利3.10元（含税），合计拟派发现金红利1.02亿元（含税），占公司2025年度归属于上市公司股东净利润的比例为45.67%。

2025年，面对行业持续深度调整，舍得酒业前瞻部署，积极推动去库存，以产品创新、渠道优化、经营提质增效为抓手，推动公司基本面向好改善。报告期内，公司营收和净利润同比降幅明显收窄，经营韧性、抗周期能力进一步彰显。同时，公司可持续发展能力获国际权威机构认可，标普ESG评分较2024年同比提升73%。

## 行业承压凸显企业韧性 舍得提前调整、主动出击

名酒企业主动作为，工具包丰富是底气所在。2025年白酒行业进入“总量收缩、存

量博弈”的深水区，受消费疲软和场景修复不及预期等因素影响，行业经营整体承压，业绩普遍呈现下滑态势。

在此背景下，2025年舍得酒业通过持续大力去库存，全员全力做实经营，取得了超过行业预期的表现，保持了稳健经营和发展韧性。

一是关键指标“四升一降”，经营底盘持续夯实。2025年，经营活动产生的现金流量净额同比改善，营收和净利润降幅均同比收窄，表明经营向好改善；管理费用同比下降12.39%，表明成本控制进一步优化。同时，公司总资产增加至126.15亿元，为企业长远发展筑牢根基。

二是产品结构持续优化，核心单品价盘稳定。顺应行业深度调整的主要矛盾，2025年舍得酒业一方面继续优化产品布局，在大众酒市场取得高增长回报。其中，战略大单品沱牌特级T68动销、开瓶及上柜数据均持续高速增长。年内，公司普通酒销售收入同比增长5.75%至7.33亿元；另一方面进一步推动库存回归至理性水平，确保核心大单品价盘稳固，开辟出逆势稳健发展的态势。

三是线上线下持续突破，渠道结构继续优化。线上，2025年舍得酒业电商渠道

继续提速增效，实现销售收入6.04亿元，同比增长35.46%。线下，继续深化渠道下沉度和渗透力，KA渠道新增数万家门店，全渠道运营能力稳步提升。

酒类分析师蔡学飞表示，从已披露的白酒上市公司业绩预告来看，舍得酒业业绩表现优于行业整体水平。面对行业阶段性挑战，公司凭借全国化布局、管理提质增效、全价位段产能布局、创新营销等工具，经营指标良性度将长期保持行业前列。舍得酒业早在2024年就提前调整了一整套务实经营策略，将在白酒接下来内卷竞争中获得先发优势和系统优势。

## 多维发力 擦亮高质量发展底色

2025年舍得酒业坚韧的发展底色，构筑在产品布局、品牌升维、可持续发展等多维度的扎实耕耘上。

首先，大单品与创新产品双轮驱动，为业绩提供有力支撑。一方面，核心产品和核心业务稳健发展。品味舍得渠道库存继续出清，藏品舍得10年保持价盘稳定，舍得庆典销售翻番，舍之道动销开瓶双增长，沱牌特级T68高速增长。同时，业务覆盖全

球42个国家及地区。另一方面，以创新产品拓展新场景、打开新增量。聚焦新消费需求，舍得酒业推出行业首款低酒度畅饮型老酒“舍得自在”，上市4个月内即荣获7项大奖，布局超千家网点；孵化“马上有舍得”盲盒、24节气系列等文创产品，链接更广泛的消费人群。

其次，品牌价值升维，国内外影响力持续提升。持续打造《舍得智慧人物》等IP矩阵，深化“老酒+文化”的品牌内涵；携手埃文·凯尔、罗振宇、郎永淳等名人，落地营销大事件，实现品牌与市场互促；焕新“这个时代，需要舍得”的品牌精神，加深与用户的消费共鸣。同时，“舍得老酒节”走进更多海外市场，沱牌非遗技艺亮相联合国教科文组织总部，进一步提升品牌影响力。

最后，可持续发展与生态布局持续完善，长期发展价值凸显。舍得酒业2025年标普ESG评分同比大幅跃升73%，先后荣获“国新杯·ESG金牛奖”“2025中国企业ESG百强”等多项荣誉，可持续发展能力获得资本市场充分认可。年内，公司酒旅融合深度推进，2025年接待游客攀升至23万人；产业生态链持续强韧，旗下天马玻璃经营性现金流同比增加20%。

## 全国人大代表、舍得酒业陈柏蓉建言文化创新 复星赋能开拓出海布局

2026年3月5日，第十四届全国人民代表大会第四次会议在北京隆重召开。连续四年履职的全国人大代表、国家一级品酒师、舍得酒业技术研究院酒体设计师陈柏蓉提出了《关于加快中国酒业新文化建设创造性转化和创新性发展的建议》《关于推动酿酒历史经典产业传承与创新发展的建议》两项建议。她聚焦酒业高质量发展，建议加快中国酒业新文化建设，推动酿酒产业传承与创新，为构建酒业文化新生态建言献策。

## 加快酒业新文化建设 增强白酒文化软实力

当前，中国酒业正处在转型升级的关键时期。围绕酒业新文化建设，以文化软实力赋能产业高质量发展，陈柏蓉持续关注白酒

行业提炼核心文化符号、打造经典文化IP、延伸酒文化产业链等方向，并就探索酒业新文化建设的可行路径提出建议：

第一，将酒业新文化建设纳入文化产业发展规划，加强政策支持，优化发展环境；

第二，构建创新生态体系，设立文化创新基金，推进“酒+”多元融合及建立校企联合实验室；

第三，加强品牌文化建设，实施差异化定位，创新国际表达并拓展海外传播阵地，着力提升中国酒文化国际影响力；

第四，强化人才支撑，培养复合型人才，引进高端人才，建立人才激励机制，激发人才创新活力。

加快中国酒业新文化建设，推动创造性转化和创新性发展，是一项系统工程，需要政府、企业、社会各方协同发力，陈柏蓉建议通过深化文化挖掘、强化创新驱

动、拓展传播渠道、完善保障体系，助力中国酒业走出一条文化引领、创新驱动、高质量发展的新路，为传承中华优秀传统文化、增强文化自信、建设文化强国做出更大贡献。

## 加快传承与创新 驱动行业转型升级，跨越周期

酿酒产业串联“种植、酿造、加工、服务”全链条，是支撑实体经济的支柱产业之一。此前，工信部《关于推动历史经典产业高质量发展的指导意见(2026-2030年)》中将酿酒纳入“历史经典产业”，为行业发展提供了明确的政策导向。

作为一名来自中国白酒行业基层的人大代表，陈柏蓉聚焦酿酒技艺传承、出海和文化创新等方面的实践提出建议：

第一，系统保护古法工艺与文化遗产，深度挖掘文化内涵并进行价值转化，坚守传承根基，守护历史经典核心价值；

第二，推动数智化转型升级，提升技术创新与品质升级，强化创新驱动，激活历史产业时代动能；

第三，构建国际化标准体系，拓展全球布局，提升国际文化话语权；

第四，建立跨部门协调机制，加大财政金融支持，加强质量监管与品牌保护，强化保障措施，优化产业发展生态。

在政策引导和行业共同努力下，中国酒业正迈向文化引领、创新驱动、高质量发展的新阶段。未来，在复星和豫园股份的赋能下，舍得酒业将继续以老酒战略为基，以文化建设为魂，以科技创新为翼，为传承中华优秀传统文化、增强文化自信、建设文化强国贡献舍得智慧与舍得力量。

## 第五届老酒节暨 2026 舍得酒业春酿封藏大典举行

2026年3月21日，涪江之畔的沱牌舍得文化旅游区，第五届老酒节暨2026舍得酒业春酿封藏大典在此盛大举行。本届活动以传承和创新为脉络，融合春酿封藏大典、老酒嘉年华、“自在之夜”After party等丰富内容于一体，让嘉宾在沉浸式体验中，感受舍得酒业传承千年酒脉的深厚底蕴，也领略到老酒文化

的鲜活魅力。

吉时至，礼序开。在悠扬的古乐声中，2026舍得酒业春酿封藏大典隆重开启。

循古礼、读祭文、上贡品、敬三祖。在国家级非物质文化遗产沱牌曲酒传统酿造技艺第九代传承人李家顺的见证下，沱牌曲酒传统酿造技艺第十一代传承人蒲吉洲，唐

琿、饶家权礼正衣冠，引领沱牌曲酒传统酿造技艺第十一代传承人和新生代技艺传承人，拜祭“文之祖”陈子昂、“技之祖”谢东山、“商之祖”李吉安三祖，共同祈愿舍得酒业鸿业致远、香飘九州。

“请春酿！”随着祭祀官一声恭请，六粮浓香原浆缓缓抬上舞台。现场观礼的八方宾朋共同见证，舍得乾坤佳酿入窖封藏，

以时光为酿，以匠心作封，静待岁月陈化出传世醇香。

在党委政府领导下，在复星赋能下，舍得酒业将坚持老酒战略，持续探索老酒节IP的创新表达，将老酒文化转化为有底蕴、有温度、有参与感的消费场景，以“舍得干”的劲头进阶美好生活方式倡导者，助力中国白酒文化焕发新的光彩。

# 海南矿业 2025 年度业绩 | 铁矿稳定、油气增产、锂矿破局

2026年3月24日，海南矿业发布2025年度业绩：

- 实现营收44.16亿元，同比增长8.62%；
- 新能源一体化产业链打通，实现“从0到1”突破；
- 油气权益产量同比增长超60%；锂矿资源量增长48.5%，原油储量增长43.58%。

## 新能源业务“从0到1”突破 一体化产业链高效运转

2025年是公司新能源业务从0到1的关键突破年，“自有优质矿山+高品质先进加工产线”的一体化产业链实现高效运转。

马里布谷尼锂矿于2025年1月完成基础建设，全年产出锂精矿4.5万吨，首批3万吨锂精矿于2026年1月运抵海南洋浦港，成为自贸港封关后首票“零关税”申报入境的新能源矿产，充分享受自贸港政策红利。

根据最新储量评估，布谷尼锂矿锂辉石矿资源量新增1547万吨，增幅达48.5%，为持续的规模化生产提供充足资源支撑。

下游锂盐加工端产能加速释放，星之海氢氧化锂产线于2025年5月实现合格品下线，年内完成首批氢氧化锂产品销售，实现商业化突破。

在动力与储能双轮驱动的背景下，当前正值锂电行业价格回暖周期。星之海在加快产能爬坡的同时，正在推进碳化产线技改，计划年中具备碳酸锂生产能力，进一步提升市场适配性。

2026年，公司计划实现锂精矿产量11.8万吨、锂盐产量1.6万吨，新能源板块有望快速成长为核心业绩增长极。

## 油气业务产量大幅提升 储量增量凸显潜力

随着阿曼油田顺利并表，叠加八角场气田新井投产释放产能，洛克石油全年权益产量达1299.27万桶当量，同比增长60.50%，成为公司营收增长的关键引擎。

阿曼油田1月份完成交割后，洛克石油通过优化3&4区块作业方案，推动该区块2-12月实现权益产量253.42万桶。

八角场气田新井投产成效显著，产能充分释放，11月产量峰值达473万方/天，较年初增长约67%，全年天然气产量同比增长47.87%，超额完成30%的年度增产目标。

储量方面，最新评估数据显示，公司原油证实(1P)净权益储量新增312万桶，增幅43.58%，为长期稳产提供坚实资源保障。

当前，涠洲10-3油田西区项目建设已近尾声，将于上半年投产；阿曼油田56区块开发方案持续优化，力争年中实现投产。

## 铁矿石业务稳基固本 技术创新提质增效

铁矿石业务在2025年保持稳定运营态势，全年成品矿产量218.75万吨，同比增长0.30%。石碌分公司通过开拓南矿地采作业区、应用光电选矿工艺等创新举措，保障原矿供应稳定，同时借助预先抛尾等技术手段优化选矿流程，块矿产品毛利率持续稳定在50%以上，为公司提供了稳健的利润支撑。

报告期内，石碌铁矿加快推进智能矿山建设，启用智控中心、部署AI应用，井下高风险区域作业人员减少30%，非计划停机时间下降25%，运营效率与安全水平同步提升。

此外，磁化焙烧系统即将与原有选矿流程全线贯通，投产后铁精矿品位将从62.5%提升至65%以上，铁金属回收率从60%提高至85%以上，进一步巩固技术与成本竞争优势。

## 持续推进产业并购 切入萤石矿领域

2025年，公司坚持聚焦战略性资源，持续深化全球化布局。除完成特提斯公司100%控股外，公司以3亿元增资参股洛阳丰瑞氟业，获得15.79%股权，成功切入萤石矿领域，战略性资源版图实现新拓展。

丰瑞氟业2025年前三季度实现营业收入4.95亿元，净利润1.30亿元，具备较强的盈利能力与行业竞争力。基于对其资产价值与发展前景的认可，公司于2026年2月启动进一步收购计划，拟通过发行股份及支付现金方式收购其69.90%股权，交易完成后，将显著提升公司在战略性非金属矿产领域的话语权。

目前，公司已构建起横跨中国、东南亚、西非及中东的全球化资源布局，矿产品种涵盖铁矿石、锂矿、石油、天然气、萤石等多种战略性矿产资源，形成了多元化、抗周期的业务结构，有效提升抵御行业波动的能力。

## 市值表现稳健向好 股东回报持续加码

得益于稳健的经营表现与清晰的发展战略，公司市值全年上涨64.45%，年末达237亿元。

股东回报机制不断升级，公司2025年实施股份回购约109万股，累计金额1097万元；本次年度业绩发布后，拟向全体股东每10股派发现金红利0.80元(含税)，加上2025年中期分红的5967万元，全年现金分红共计2.19亿元，占归母净利润比例达50.71%。

在年报披露的同时，公司也发布了《未来三年(2026-2028年)股东回报规划》，明确每年现金分红比例不低于当年归母净利润的30%，且原则上每年进行中期与年度两次利润分配，以更稳定、丰厚的回报回馈股东。

# 万盛股份 2025 年度业绩 | 聚焦主业深耕细作 稳固经营基本盘

2026年3月23日，万盛股份公布2025年度业绩：

- 实现营业收入33.78亿元，同比增长13.98%；
- 经营活动产生的现金流量净额3.02亿元，总资产62.72亿元。

## 专利标准双突破 BD业务提质增效

报告期内，公司累计参与制定各级标准71项，行业话语权持续提升。拥有发明专利133项、实用新型专利90项，在申请专利94项。2025年挖掘24个BD项目，其中11个进入实质性合作阶段，项目储备与转化能力显著增强。

## 深耕基地建设 构建全球产能布局

目前，万盛股份设有2个研究院、6个生产基地、6家销售子公司，配备仓储、销售服务及物流体系，已构建形成全球化销售网络。各基地建设稳步推进：

- 杜桥事业部：软泡阻燃剂产线自动化改造实现量产，同步推进其他产品线工艺优化；
- 大伟事业部：新特种胺工艺实现突破，新产品顺利试产；
- 山东事业部济宁基地：取得三氯化磷外售资质；
- 山东潍坊基地：新产线陆续进入试生产阶段；
- 广州焯能事业部：年产2.5万吨抗冲击改性剂项目进入设备安装阶段，计划2026年上半年试生产；

· 泰国基地：年产3.2万吨磷酸酯阻燃剂项目进入设备安装阶段，计划2026年上半年试生产。

## 多维发力降本提质，提升运营效益

2025年，公司持续强化品牌建设与市场拓展。供应链方面，采购成本降低2.6%，原料进口比例下降、国内采购比例提升；生产环节通过自动化与节能改造，降低生产成本1469万元；运营与数字化方面，深化系统建设与场景应用，提升装置运行稳定性；安全环保与ESG方面，保持“0”事故安全纪录，稳步推进产品碳足迹核算。

展望2026年，万盛股份将以“聚识聚力，破立前行”为总纲，凝聚全员共识、整合内外资源，全力攻坚核心任务，力争实现年度战略目标。

# 复星联合健康保险 “院内闪赔” 重构重疾理赔体验

健康中国建设进程中，保险业作为多层次医疗保障体系的重要组成部分，正以服务创新回应民生需求，破解群众看病就医的资金痛点。复星联合健康保险积极响应国家号召，立足保障本源、聚焦民生关切，于2025年推出“院内闪赔”服务，这一创新理赔服务深耕民生需求、落地见效，以亮眼成果为重疾患者家庭纾困解难，用速度与温度诠释保险行业的民生担当，成为保险业服务健康中国建设的生动实践。

## 立足民生痛点 创新推出闪赔服务

儿童健康是全民健康的基础，也是民生保障的重点领域。复星联合健康保险依托长期理赔实践与大数据洞察，精准发现白血病等血液肿瘤重疾治疗周期长、费用高，传统理赔模式的流程壁垒，易让家庭陷入“治病缺钱”的困境。为此，于2025年4月正式推出“院内闪赔”服务，聚焦少儿白血病，将理赔服务前移至住院诊疗阶段，推动保险理赔从“事后补偿”向“事中赋能”转变，切实解决重疾家庭燃眉之急。

## 年度答卷亮眼 服务成效获广泛认可

自上线以来，“院内闪赔”服务以高效暖心的服务，交出了一份亮眼的答卷。截至目前，服务累计赔付金额达2215万元，覆盖多省份，切实实现了患者在院内治疗期间即获得赔付的预期效果，件均理赔金额101万元，二十多个重疾家庭通过该服务摆脱资金困境，高效贴心的服务也收获了客户锦旗致谢与广泛认可，让保险的温暖直达需求一线。

# 杭绍台铁路 2026 年春运客流创新高 客发量增长 10.8%

为期40天的2026年铁路春运(2月2日至3月13日)圆满收官，杭绍台铁路客流需求旺盛，多项运输数据再创新高，其中本线8个车站累计发送旅客128.2万人次，日均发送旅客3.2万人次，同比增长10.8%。至此，杭绍台铁路开通四年多来，累计客流超9000万人次，运营态势持续向好。

为全力做好春运旅客服务保障工作，确保运输安全平稳有序，杭绍台铁路进一步加强路地联动，在做好站内引导、安全服务保障的基础上，不断完善公共交通换乘体系，优化接驳方案，并完善高铁驿站等服务，畅通“最后一公里”，持续提升旅客出行体验。

同时，在上海局集团公司的支持下，还根据春运客流情况加开临时旅客列车、扩大动车组重联比例等方式，进一步提升线路运输能力，助力旅客便捷出行。目前，杭绍台铁路列车已可直达京津冀、长三角、珠三角及华中地区等诸多城市，路网辐射力持续增强，为旅客出行进一步提供了便利。

春运落幕，服务不止。杭绍台铁路将继续发挥线路优势，在各方大力支持下，不断为旅客便捷出行和经济社会高质量发展贡献力量。

# 复星国际 MSCI ESG 评级升至 AAA 创历史新高

2026年3月26日，全球领先的指数公司MSCI（明晟）近日公布最新年度环境、社会及管治（ESG）评级。本次2026年3月公布的结果是根据MSCI 5.0版最新评级标准得出的，复星国际有限公司（香港联交所股份代号：00656，简称“复星国际”或“复星”或“集团”）凭借在ESG各维度的优异表现，评级由AA跃升至AAA。这是复星国际自2021年首次获评AA以来，历经五年持续深耕，首次荣获MSCI ESG最高评级，彰显了复星在可持续发展领域的成就与全球领先地位。

MSCI ESG评级是全球投资机构广泛采用的ESG评价体系，其评级结果已成为评估企业可持续发展绩效与长期投资价值的重要参考。此次复星国际荣升AAA级，标志着复星在环境、社会及管治方面的综合管理水平达到全球同业领先水平，尤其在负责任投资、商业道德、清洁技术机遇等关键议题上持续保持行业领先优势。

## 五年深耕 从AA到AAA的跨越

回顾复星在MSCI ESG评级中的进阶之路，每一步都印证了复星在可持续发展领域的坚定投入与持续进步。2021年，复星国际MSCI ESG评级由A跃升至AA，成为当时大中华地区唯一一家获评AA的综合型企业。此后，集团连续维持AA评级，持续巩固这一领先地位。

此次评级从AA晋升至AAA，不仅是MSCI对复星国际过去五年ESG工作的充

分肯定，更标志着集团在可持续发展领域完成了从“优秀”到“卓越”的跨越。这一成绩的取得，得益于复星国际长期以来将ESG理念深度融入企业战略与日常运营，建立了自上而下、贯穿全集团的ESG管治架构与管理运营体系。

## 构建长效机制 ESG与绩效全面挂钩

复星始终秉持“修身、齐家、立业、助天下”的企业初心，将可持续发展作为企业发展的核心驱动力。集团建立了自上而下的ESG提升长效机制，将ESG管理绩效纳入执行董事绩效评估体系，并将考核范围延伸至集团CEO及各业务集团负责人。

在管治架构上，复星国际在董事会下设立ESG董事委员会，由独立非执行董事担任主席，协助董事会指导及监察ESG工作的开展。在管理层面，集团设立ESG决策委员会，为ESG战略落地提供决策支持；在执行层面，成立ESG管理委员会及ESG工作小组，确保ESG风险管理和内部监控系统的有效运行。

## 践行绿色承诺，引领气候行动

面对全球气候变化挑战，复星国际积极响应国家“双碳”目标，于2021年向社会承诺：“力争于2028年实现碳达峰、2050年实现碳中和”。集团成立碳中和委员会和工作组，积极推动碳中和管理在全集团范围内的贯彻与落实，并连续三年发布气候信息

披露报告，对标气候相关财务信息披露工作组（TCFD）建议及《国际财务报告准则S2号—气候相关披露》要求，增加气候行动透明度。

## 创新驱动，以科技赋能社会

复星国际坚持创新驱动战略，推动旗下业务结出创新硕果，广泛惠及全球患者。复宏汉霖自主研发的全球首个获批一线治疗SCLC的抗PD-1单抗，H药 汉斯状®（斯鲁利单抗，欧洲商品名：Hetrionfly®）在欧洲及多个新兴市场获批用于一线治疗广泛期小细胞肺癌（ES-SCLC），在印尼和泰国获批治疗鳞状非小细胞肺癌（sqNSCLC），并在德国、意大利、西班牙等7个欧盟成员国完成医保准入。截至2025年，H药已在40余个国家和地区获批上市，并持续在肺癌和消化道肿瘤上取得突破，剑指多项“全球首个”。复星医药自主研发的注射用青蒿琥酯累计救治全球逾8,800万重症疟疾患者，累计供应超过4.4亿支，持续为援非抗疟贡献“中国方案”。

## 助天下初心，积极回馈社会

为更好地履行企业社会责任，复星基金会于2012年成立，在全球应急驰援、乡村振兴、健康、教育、文化艺术及青少年发展等领域持续创造社会价值。乡村医生项目自2017年底启动以来，已覆盖全国16个省的78个重点帮扶县，支持2.5万名乡



村医生，惠及中西部300万户基层家庭。该项目更于2024年入选联合国全球契约组织发起的“二十年二十佳”企业可持续发展案例。

## 国际权威评级持续认可

除MSCI ESG评级外，复星国际在可持续发展领域的表现亦获得多家国际权威机构的广泛认可。截至目前，复星国际标普全球CSA评分达73分，持续保持全球同业领先水平，并入选标普全球《可持续发展年鉴2026》；恒生可持续发展评级保持AA-，连续六年入选恒生可持续发展企业基准指数成份股；富时罗素FTSE ESG评分保持4.2分领先水平，连续五次入选富时罗素社会责任指数（FTSE4Good Index Series）成份股，在环境供应链、反腐败、风险管理、社会供应链与企业管治等多个维度获得5.0满分评价。

未来，复星国际将继续深耕产业，深化创新及全球化布局，以更高标准、更强行动力推动ESG工作，坚定践行“让全球家庭生活更幸福”的使命，为客户创造长远价值。

# 艺术登机牌！复星艺术咨询为上海虹桥机场打造“空中美术馆”

2025年，复星艺术中心作为上海虹桥国际机场的艺术顾问，以四个篇章、多组艺术作品串联起机场空间，构筑出一处关于旅程、连接与归属的叙事场域。

从数字光影雕塑、现成品艺术装置，到可休憩的熊猫花园、充满互动趣味的公共雕塑，这些形态与理念各异的作品，共同织就了虹桥机场层次丰富、持续生长的艺术生态。

在此次艺术品落位呈现中，复星艺术咨询不仅精选艺术家作品，更通过深入的空间研究，将每一件作品精准植入不同功能与人流节奏的区域，让艺术成为机场体验中不可分割的一部分：它既是上海开放、创新文化气质的“第一眼”呈现，也是赠予每一位离开旅客的、充满温度的“最后印象”。

在第十二届民航机场人文传播奖评选中，《虹桥项目》荣获“品牌营销单元·文旅融合营销创新奖”。这一荣誉不仅是对项目在艺术叙事与空间实践方面创新成果的肯定，也展现了其深厚的人文关怀与艺术价值。



# MOLLY 20周年特展登陆上海复星艺术中心

3月21日至5月10日，MOLLY二十周年特展在上海复星艺术中心启幕。本次展览由泡泡玛特携手艺术家KENNY WONG共同策划，是MOLLY二十周年全球巡展的第二站，也是迄今为止MOLLY全球最大的线下IP主题展。

此次特展还以“星光坐标——MOLLY大事记”为主题，全新呈现MOLLY、Baby Molly、Angry Molly、SPACE MOLLY与ROYAL MOLLY等主题展厅，生动诠释关于想象、童真、勇敢与守护的多重内核。

为致敬MOLLY二十载艺术旅程，复星艺术中心四层的CLOUD Bistro精心打造MOLLY主题下午茶，包括灵魂单品“MOLLY黄油曲奇”和亲子特供“小小大艺术家：奇遇堡堡餐”等限定餐点。无论是天真烂漫的孩子，还是葆有童心的成人，皆可在此坐拥外滩盛景，共赴一场视觉与味觉交织的梦幻盛宴。