

FOSUN TIMES

复星人

准印证号: (B) 0276

总第 447 期 本期 16 版
2025 年 09 月 30 日出版

P05 首款“中国籍”地舒单抗海外获批

P07 复妥宁首处方落地、新增适应症获批

P08 复星旅文发布 AI G.O

P14 复星联合健康保险战略增资落地



扫码收阅手机版

创新驱动 提升全球竞争力



[版权声明] 刊登的所有内容(包括但不限于文字、图片、图表、版面设计), 未经本报书面许可, 任何人不得转载、摘编成任何其它形式使用。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。
[内部资料 免费交流]

复星国际成功发行 4 年期 4 亿美元债 最终发行定价为 6.80%

2025年9月2日，复星国际有限公司（简称“复星国际”或“公司”）下属 Fortune Star (BVI) Limited成功发行 4 年期的4亿美元的高级无抵押债券，最终发行定价为6.80%，较初始指导价（7.2%区间）大幅收窄40个基点，也较去年11月份发行的3.5年期、票息8.5%的美元债大幅降低170 基点。公司同日宣布对2026年5月到期的5亿美元债券发出全额

要约回购。
得益于持续推进的“瘦身健体、聚焦主业”战略，复星国际财务结构稳健，本次发行获得了投资者的踊跃认购，最终订单超过25亿美元，达到超6倍的覆盖倍数。本次发行是自2022年1月以来，中资民企同类美元债券发行中长期限最长的一笔。
此次债券发行的募集资金，将全额用于提前回购 2026 年 5 月到期的 5 亿美元

债。复星国际将持续推进降债、降杠杆与到期债务管理。此外，相比公司于2024年11月及2025年1月发行的2028年到期债券，本次发行不仅拉长了久期到4年期，信用利差亦有所收窄，同时也成功把境外债务的最长期限拉长至2029年9月。
本次美元债券发行获得市场高度认可，投资者结构优质，且区域分布均衡，欧洲和美国投资人占比24%，市场化基金

占比94%，反映了大量高质量的国际长线投资人的认可和支持。标普全球于9月2日授予本次美元债“BB-”长期发行人评级，体现其对公司再融资能力持续提升的信心。
未来，复星将继续聚焦主业，稳健发展，提升优势产业的运营能力，并将持续优化债务结构，加强流动性管理，为新一轮的稳健发展蓄力。

复星国际举行 9.1 亿美元等值银团贷款签约仪式

2025年9月9日，复星国际有限公司在香港举行2025年3年期可持续发展关联银团贷款签约仪式。复星国际于今年3月28日宣布已完成首批6.75亿美元等值银团贷款的筹组，随着市场反响积极及新增银行加入，截至本次签约，该笔银团贷款的总筹组金额进一步提升至9.1亿美元等值，不仅刷新了 2025 年以来离岸市场民营企业同类贷款的规模纪录，更创下复星国际近 5 年离岸银团贷款的最高规模，充分彰显了全球金融市场对复星业务战略及未来发展的高度认可与坚定信心。本次贷款用途主要用于偿还当年到期的银团贷款和其他债务。

本次银团贷款吸引了众多国际及地区知名银行踊跃参与，截至签约时间，已有来自中国内地、中国香港、中国澳门、美国、英国、法国、德国、意大利、日本、韩国、阿联酋、巴西等12 个国家和地区的 24 家银行加入。这一高度国际化的银团阵容，既凸显了复星卓越的国际化运营能力，也彰显了其广泛的全球合作网络和深厚的国际知名度。

复星国际自 2017 年起，已连续 9 年成功组建银团贷款，充分体现了公司在国际资本市场的强大融资能力和稳定的市场信誉。此外，公司自 2023 年起加入了可持续发展挂钩元素（SLL），凸显了复星国际对环境、社会及治理（ESG）目标和负责任商业实践



的长期坚定承诺。
签约仪式上，复星国际高级副总裁、联席首席财务官张厚林代表公司与各参贷银行代表签署协议。复星国际执行董事、执行总裁、首席财务官龚平出席仪式并见证了这一重要时刻。
龚平表示：“作为创新驱动的全球家庭消费产业集团，复星始终坚持植根中国、全球发展，在核心业务深耕中保持战略定力。此次银团贷款的成功落地，既是国际金融机构对复星业务基本面、全球化能力的认可，更是对我们 ESG 战略与长期价值的信任。未来，复星将继续以银团合作作为纽带，持续推进 ‘瘦身健体’ 的战略，保持有进有退，降低财务杠杆，并继续聚焦主业，整合全球资源，努力实现集团百亿产业运营利润的目标。”
张厚林表示：“过去几年，在复杂多变

的宏观环境下，复星国际经受住了重重考验，在核心业务领域具备了捕捉机遇的强劲实力。银团贷款不仅是重要的融资安排，更是增进与长期合作银行相互理解合作的关键桥梁。未来，复星国际将继续深化与国内、国际银行的长期合作，全力支持优质业务实现可持续增长。”
参贷银行代表在仪式中表示，从长期合作与市场观察来看，创新驱动与全球化战略是复星保持经营稳定、实现持续增长的重要支撑。作为以创新驱动的全球家庭消费产业集团，复星在集团战略定力、财务表现韧性、及管理能力专业性上，均展现出符合国际资本市场期待的综合实力。各参贷银行普遍认为，复星是具备长期合作价值的优质伙伴，未来将进一步深化与复星的协同合作，为其核心业务在全球范围内的持续发展提供有力支持。

参贷银行包括：
（按字母顺序排列）
阿布扎比商业银行
巴西银行有限公司上海分行
中国银行澳门分行
交通银行（香港）有限公司
东亚银行（中国）有限公司上海分行
法国巴黎银行（香港分行）
中信银行国际有限公司
中国建设银行澳门分行
中国建设银行上海分行
中国光大银行上海分行
集友银行有限公司
招商永隆银行有限公司
阿联酋国际商业银行
德国商业银行新加坡分行
恒生银行有限公司
摩根大通银行（香港分行）
韩国产业银行北京分行
三菱日联银行香港分行
南洋商业银行有限公司
法国外贸银行香港分行
法国兴业银行香港分行
渣打银行（香港）有限公司
香港上海汇丰银行有限公司
意大利裕信银行

复星高科成功簿记首单民营企业玉兰债

复星国际旗下上海复星高科技（集团）有限公司（以下简称“复星高科”）在上海清算所的全力支持下，于9月22日成功簿记一笔人民币“玉兰债”，规模10亿元，期限3年，票面利率4.9%，于9月29日在澳门交易所上市。
本笔债券为全球首单民营企业玉兰债。复星高科深度参与推动金融市场创新与发展，通过借助上海清算所精心打造的创新金融产品，汇聚各方支持优质民营企业发展的力量，进一步拓宽公司融资渠道，置换存量融资并延长债务久期，为聚焦核心主业实现高质量发展提供了有力支撑。

此次玉兰债的顺利发行定价，在服务我国债券市场双向对外开放、增强上海全球金融资源配置枢纽作用等方面形成强有力的市场示范效应。同时，也是发行人、上海清算所、欧清银行、中介机构及境内外投资人共同支持上海国际金融中心建设、推进人民币国际化以及深化金融开放的生动实践。
本次复星高科在玉兰债领域的创新尝试，引发了海内外市场高质量投资人广泛关注。开簿后，在境内外银行、券商、资管、基金等金融机构的积极认购下，订单规模峰值超1.5倍，充分表明境内外资本市场对复星高科的认可。

FOSUN 复星

热烈祝贺

上海复星高科技(集团)有限公司

成功簿记全球首单民营企业玉兰债

定价日	期限	票息	币种	规模	上市地	认购倍数
2025年9月22日	3年期	4.90%	人民币	10亿	澳门交易所	超1.5倍

清算机构

联席全球协调人

联席簿记管理人

境内协调人

特别鸣谢

上海清算所

海通国际 HAITONG

上银国际

浦发银行

国泰君安国际

兴业银行

浦发银行

民银资本

北银国际

国泰君安

澳门清算所

BNP PARIBAS

CZBANK

浙商银行

CICC

国泰君安

江苏银行

复宏汉霖研究成果亮相世界肺癌大会 协同创新 + 多元化管线构建全球竞争力

复宏汉霖三款肺癌领域核心创新型产品PD-L1 ADC HLX43、抗EGFR单抗HLX07和抗PD-1单抗H药 汉斯状®的10项肺癌领域研究入选大会口头报告、壁报导览、壁报展示等多个专场，其中包括4项口头报告，2项壁报导览，覆盖非鳞状/鳞状非小细胞肺癌（nsNSCLC/sqNSCLC）及广泛期小细胞肺癌（ES-SCLC）的一线治疗，同时，也探索了免疫联合疗法在脑转移患者、肺癌围术期患者等广泛人群中的治疗潜力。

《中国医学论坛报》围绕2025世界肺癌大会（WCLC）发布成果对话复宏汉霖，探究复宏汉霖产品管线背后的临床开发智慧与创新理念。

作为国内先进生物医药企业的代表，复宏汉霖近年来通过差异化创新产品，构建了覆盖肺癌全类型、全阶段的治疗矩阵，在乳腺癌、消化道肿瘤等领域的管线开发也取得了显著进展，展现了从肺癌领军者向全方位肿瘤创新药企跨越的战略布局。

以下为专访原文。

Q1：2025年WCLC大会上，复宏汉霖公布的多项临床成果备受瞩目。作为公司中国首席医学官兼临床医学研发总经理，您如何评价这些成果在公司开发战略中的地位和作用？它们如何为复宏汉霖在肺癌及其他核心管线的后续开发奠定基础、指引方向？

复宏汉霖：今年WCLC大会中复宏汉霖有多项研究公布，非常高兴公司在这些年的努力下取得了如此丰硕的成果。其中尤为瞩目的是公司在肺癌领域的三款核心创新型产品，包括已经全面覆盖驱动基因阴性晚期肺癌一线治疗适应症的PD-1抑制剂斯鲁利单抗，以及今年崭露头角的靶向PD-L1的抗体偶联药物（ADC）HLX43和抗EGFR单抗HLX07。三大重磅创新药物携10项研究亮相大会口头报告、壁报导览、壁报展示等多个专场，其中包括4项口头报告、2项壁报导览，这些研究不仅覆盖了非鳞状/鳞状非小细胞肺癌（NSCLC）及广泛期小细胞肺癌（ES-SCLC）一线治疗，同时也探索了“免疫+”疗法在肺癌脑转移、围术期等广泛人群中的潜力。

作为全球首个获批用于SCLC一线治疗的PD-1抑制剂，斯鲁利单抗在肺癌一线治疗已经取得了一系列突破性成果，此次WCLC中有3项研究荣登口头报告专场，其中包括非鳞状NSCLC一线治疗的ASTRUM-002研究，将由Leading PI石远凯教授首次以口头报告形式发布其积极结果，令人期待。同时，斯鲁利单抗也在进一步开发其他应用场景，包括不同瘤种、不同疾病阶段、不同联合方案等。此外，斯鲁利单抗还担当了HLX43和HLX07这两款重磅新药临床开发的重要基石，一方面继续拓展斯鲁利单抗本身的适应症和临床应用范围，以期持续挖掘价值、释放潜力，造福更广泛的患者群体；另一方面，以斯鲁利单抗为基础，分别联合HLX43和HLX07，期望以其协同增效的优势开拓更多瘤种领域、覆盖更多不同分子特征的人群。

HLX43是处于国际多中心临床Ⅱ期研究阶段的靶向PD-L1的广谱抗肿瘤ADC，此次WCLC大会中公布的Ⅰ期研究更新数据提示，在标准治疗失败的晚期NSCLC、

WCLC 2025

Henlius

HLX43 I期数据更新 (NSCLC)

HLX43

疗效优势持续验证
有望填补免疫+化疗耐药后巨大需求

广谱抗肿瘤ADC

● 鳞状NSCLC、非鳞状NSCLC 均有效 (EGFR野生型OR-R=46.7%)
● 10项临床研究探索广泛临床疗效

不依赖生物标志物筛选

● 有无EGFR突变、有无脑转移 等各类NSCLC均疗效优异 (鳞转NSCLC ORR=36.4%, DCR=50%)
● 不受PD-L1表达限制 (PD-L1阳性人ORR=38.1%, DCR=45.7%)

“高效低毒”，安全性良好

● 脑转移、微小病灶降低低效3.6% (43例)
● 免疫相关不良事件提示免疫抗肿瘤疗效
● 从后线到前线，从单药到联用前景广阔

匠心分子设计 潜在同类最优 全球开发领先

● 全球已入组300+患者
● 中、美、日、澳等国际多中心临床全力推进

WCLC 2025
重磅发布

可靠的数据 · 值得信赖的品质
Reliable Quality · Appreciable Innovation

包括在PD-(L)1抑制剂治疗后进展的患者中，HLX43展现出优异的抗肿瘤活性和可控的安全性。目前，HLX43国际多中心Ⅱ期研究已在中国、美国、日本、澳大利亚等地开展，期待未来有更多研究成果再次闪耀国际学术舞台。同时，斯鲁利单抗+HLX43模式还将在肺癌领域展开更多探索，包括免疫或酪氨酸激酶抑制剂（TKI）治疗失败的后线治疗，免疫治疗失败后的二线治疗，甚至一线治疗和新辅助治疗等，都将是这一双重阻断组合的拓展方向。

此外，HLX07是本公司自主开发的改良型靶向EGFR的人源化单抗，此次WCLC大会中将公布其联合斯鲁利单抗和化疗一线治疗EGFR高表达鳞状NSCLC的Ⅱ期研究最新数据，初步疗效同样令人振奋。

未来，斯鲁利单抗+ HLX43和斯鲁利单抗+ HLX07还将在结直肠癌、宫颈癌、食管癌、鼻咽癌等广泛瘤种中进一步“开疆拓土”，我们希望将这三款核心产品的创新价值“物尽其用”、惠及国内外更多患者。

Q2：在同质化竞争日益激烈的背景下，复宏汉霖如何基于疾病特征和临床未满足需求，精准选择适应症和开发方向，实现斯鲁利单抗等产品的差异化突破？在肺癌治疗领域多元化管线中，复宏汉霖如何通过协同创新的方式，持续推动联合治疗方案和治疗新场景的拓展？

复宏汉霖：斯鲁利单抗作为复宏汉霖的创新型PD-1抑制剂，是公司的核心产品。在当前PD-1/PD-L1抑制剂“赛道”拥挤的形势下，为了使斯鲁利单抗获得差异化的发展、在竞争中保持引领地位，我们在适应症以及治疗线数等方面都进行了更具突破性的选择。聚焦肺癌领域，斯鲁利单抗适应症已经全面覆盖驱动基因阴性晚期肺癌一线治疗，未来主要是拓展其联合治疗方案，例如联合HLX43和HLX07，希望这种“双免”和“靶免”的组合能够获得更好的疗效。斯鲁利单抗联合HLX43将在EGFR野生型和突变型肺癌患者不同治疗线数中展开多元化的探索，这些研究已经或即将启动。此外，斯鲁利单抗联合HLX07一线治疗EGFR高表达鳞状NSCLC的更大规模Ⅱ期研究也在计划中，如果能够证实其具有很好的协同增效作

WCLC 2025

Henlius

H药 · 汉斯状®

Serplulimab

● 全球首个获批一线治疗SCLC的抗PD-1单抗
● 3项口头报告，9项研究结果公布
● 差异化机制：更强PD-1内吞作用，减少对CD28的招募，可更快、更有效地激活免疫应答

非鳞状非小细胞肺癌

ASTRUM-002研究 (口头报告首次发布)
● mPFS 11.0个月，化疗组提升5.4个月
● 降低疾病进展风险45%
● 脑转移人群获益证据明确

鳞状非小细胞肺癌
● 中位总生存期提升5.4个月 (PFS) 13.1个月
● 颅内ORR 84.6%，颅内ORR 64.1%

肺癌一线全覆盖，惠及全球更多患者

● 已获批sqNSCLC、nsqNSCLC和ES-SCLC，同步开展HLX-SCLC MRCT III期临床
● 全球近40个国家和地区获批上市，覆盖全球近半数人口
● 获美国、欧盟、瑞士、韩国授予ODD资格

WCLC 2025
重磅发布

可靠的数据 · 值得信赖的品质
Reliable Quality · Appreciable Innovation

用，将开展Ⅲ期甚至国际多中心Ⅲ期临床试验，希望有机会更新国内外治疗指南、广泛改变实践。

Q3：在乳腺癌和消化道肿瘤领域，公司又分别依据哪些关键因素来确定研发重点和策略，以实现突破与创新，共同构建起复宏汉霖在抗肿瘤领域的整体竞争力？

复宏汉霖：乳腺癌和消化道肿瘤领域，公司目前已有多条产品管线在积极推进临床开发。以胃癌领域为例，斯鲁利单抗在治疗线数上选择了直接进攻新辅助和辅助的围术期治疗，这一策略旨在让更多可手术患者有机会用上高效性价比的国产创新免疫治疗药物，同时也体现了我们差异化的研发思路。此外，针对HER2阳性胃癌，我们正在推进新表位HER2单抗HLX22晚期胃癌一线治疗的国际多中心Ⅲ期临床试验阶段。该药物在临床Ⅱ期、Ⅰ期及临床前研究中都展现了非常好的抗肿瘤活性，Ⅲ期试验有望迎来突破。同样，在HER2阳性和HER2低表达乳腺癌，HLX22也有望展现出巨大治疗潜力。

在联合疗法方面，我们也希望去探索HLX22联合HER2-ADC，致力于通过探索创新联合治疗方案提升现有治疗标准。同时，公司也在布局更多前沿药物，包括C-Met ADC等新型ADC、T细胞衔接器（TCE）类药物在内的多款早期在研产品，期待这些管线能够为患者带来新的抗肿瘤“利器”，共同构建复宏汉霖在抗肿瘤领域的整体竞争力。

Q4：复宏汉霖在多个核心管线的临床开发中均采用了全球多中心的研究模式。在不同国家和地区开展临床试验时，公司是如何综合考虑当地的医疗体系、患者特征、监管标准等因素，制定科学合理且具有全球适用性的临床开发策略？能否分享公司在应对全球多中心临床开发中关键挑战时的成功经验？

复宏汉霖：制定科学合理且具有全球适用性的临床开发策略，其核心在于平衡地区差异，这个过程的关键环节是深入理解并适应当地的监管、医疗体系和伦理要求。

复宏汉霖在推进国际多中心临床试验过程中，始终将与当地监管部门的持续沟通作为首要任务。这个过程往往需要多轮沟通，是一个耗时但必要的阶段。在获得

WCLC 2025

Henlius

抗EGFR单抗 HLX07
II期剂量探索研究数据更新

HLX07

双靶协同，开辟EGFR高表达 (H评分≥150) sqNSCLC 一线治疗新路径

积极疗效信号 (随访中位 18.6 个月)

mPFS 17.4个月

DCR 100%

ORR 71.4%

mOS 未达标

安全性良好

● 常见不良事件可控
● 未见新增安全性信号

机制优势显著

● 相比西妥昔单抗，更低的免疫原性和更好的靶点亲和力
● 延长半衰期，拉长给药间隔，更适合口服/IO
● 不同肿瘤模型中均显现与PD-1联用的协同效应

EGFR高表达人群基数庞大

EGFR高表达，覆盖NSCLC患者40%-89%
sqNSCLC比例高达89%

WCLC 2025
重磅发布

可靠的数据 · 值得信赖的品质
Reliable Quality · Appreciable Innovation

监管部门反馈后，我们会系统评估意见，并对试验方案进行针对性调整，以确保其既符合科学性，又能满足不同国家的具体要求。

与此同时，我们高度重视对当地医疗体系的深入洞察，包括研究者的临床关注点、患者的就医习惯以及整体临床研究环境等。在实际执行过程中，我们积极与当地的医生、临床研究监查员（CRA）、临床研究协调员（CRC）、患者等沟通交流，尽可能弥合地域差异，推动研究进程。

成功平衡这些区域差异，并据此制定出兼具科学性和国际适用性的方案，是复宏汉霖在国际多中心临床试验中积累的核心能力。这不仅直接关系到全球注册的成败，也是试验能否高效执行和最终完成的关键——这正是我们从多年全球开发实践中总结出的重要经验。

Q5：随着全球抗肿瘤治疗领域的不断发展和变革，展望未来，复宏汉霖将如何紧跟前沿趋势，在技术创新、临床开发战略持续优化升级等方面加强投入和布局，以保持生物医药行业领先地位，并为全球患者带来更多创新的治疗选择？

复宏汉霖：随着医疗领域的快速变革，现在的临床治疗、药物开发较既往实现了跨越式的发展。复宏汉霖作为一家前沿的创新型生物制药公司，我们希望在日后能够长期保持行业领先地位，为患者带来更多更优异的药物和更好的疗法。为此，公司将在技术创新、早期研发、临床开发策略上持续优化。技术创新和早期研发方面，公司将继续突破进取，包括内部创新以及外部合作，比如从外部引入更多前沿的新技术、新管线、新理念，让产品能够持续更新迭代，在研发上保持引领优势。临床开发方面，公司会更加积极地与国内外医疗工作者、研发工作者等沟通与合作，与时俱进地深度了解真正需要满足的、最切合实际的临床需求，以此来指导公司开发战略的制定，从而保障我们药物研发以及研究设计的科学性、先进性和实用性，且能够兼顾满足国内和国际的医疗需求。这些是复宏汉霖在生物医药行业可持续发展并长葆领先的重要“抓手”，也是我们践行始终致力于造福国内外患者初心的必由之路！

复宏汉霖价值重构： 从边际创新向全球创新跨越

2025年，历经数年深度调整的中国创新药产业，正步入一个关键的“价值重估”窗口期。旧有的估值模型与增长叙事正在被打破，市场愈发珍视具备可持续盈利能力、真正临床价值和全球化商业实力的企业。在此宏观背景下，复宏汉霖凭借其持续稳固的盈利能力、清晰的差异化创新成果以及全链路的全球化突破，成为本轮价值重估浪潮中最引人瞩目的焦点之一。

8月25日，复宏汉霖发布2025年中期业绩报告，延续高质量盈利增长态势。报告期内，公司实现营业收入约28.2亿元，净利润约3.9亿元，全球产品收入突破25.568亿元，海外产品利润激增超200%，印证其盈利质量的持续提升。值得注意的是，公司经营性现金流达7.709亿元，同比大幅增长206.8%。自2023年首次实现全年盈利以来，公司已连续实现营收增长，迈入“可持续盈利”的发展阶段。

二级市场的表现是企业价值最直观的映射。2025年以来，港股创新药板块强势反弹，显示出市场对具备真正创新能力和商业化潜力的企业正进行价值重估。其中，复宏汉霖的股价表现尤为亮眼，截至8月26日，以254%的累计涨幅稳居港股综合性生物制药（Biopharma）企业前列，成为资本市场践行“价值重估”逻辑的典型样本。

这一市场表现的背后，是行业对其“创新+国际化”双轮驱动战略成果的重新认知。复宏汉霖这家曾以“生物类似药”为标签的企业，如今正以“全球创新参与者”的全新姿态，走出一条差异化创新与全球化闭环相互赋能的发展路径。其以生物类似药搭建全球化能力基石、再反哺创新药研发的独特模式，为政策引导下向“高质量成长”转型的中国医药产业，提供了极具分析价值的参考范例。

差异化创新：从成熟靶点挖掘增量价值

当中国医药产业告别粗放式扩张，步入以“真创新”为核心竞争力的新阶段，“何为有效的创新”成为决定企业成败的关键命题。复宏汉霖给出了一个清晰且被验证的答案：避开拥挤赛道的同质化“内卷”，以未满足的临床需求为导向，自成熟靶点适应症拓展和治疗方案优化切入，构建差异化壁垒寻找“Best-in-Class”（同类最优）的方案，而非盲目追逐高风险、长周期的“First-in-Class”（同类首创）。

复宏汉霖首席执行官朱俊的表述直击核心：“我们不做‘从0到1’的冒险家，而是成为‘从1到N’的价值重构者。当竞品追求泛靶点覆盖时，我们死磕细分领域的数据优势——用差之毫厘的边际创新，撬动失之千里的市场格局。”

这一差异化战略理念，已成为公司决策的基石。

PD-1/PD-L1抑制剂曾是中国创新药同质化竞争的标志性战场。在数十款产品扎堆涌入市场、陷入价格战与泛适应症“军备竞赛”的背景下，复宏汉霖的PD-1产品汉斯状®实现了令人瞩目的突围。

公司的战略远见在于，当众多玩家在非小细胞肺癌、肝癌等热门癌种激烈缠斗时，



复宏汉霖敏锐地将目光投向了跨国巨头投入相对不足、临床需求远未被满足的广泛期小细胞肺癌（ES-SCLC）一线治疗领域。其开展的ASTRUM-005国际多中心III期临床研究为此提供了硬核的循证医学证据：斯鲁利单抗联合化疗显著延长患者中位总生存期（OS）至15.8个月，相比传统化疗方案提升4.7个月，这一数据直接刷新了该领域的生存期纪录。也在长期的随访中印证了扎实的产品疗效，2025年ASCO上，ASTRUM-005研究长期随访数据首次公布，斯鲁利单抗4年OS率高达21.9%。

这一精准布局迅速转化为市场回报。凭借亮眼的临床数据，汉斯状®于2022年获批，成为全球首个用于ES-SCLC一线治疗的PD-1单抗。这一定位使其迅速从红海中脱颖而出，上市仅一年便占据了该适应症超50%的市场份额。2023年，作为首个完整销售年度，汉斯状®销售额近11亿元。进入2025年上半年，其全球销售收入达5.977亿元。这一系列业绩不仅为公司带来了稳定而强劲的现金流，更全面验证了其在临床开发、注册申报、医学洞察与商业化落地上的全链条能力，彻底打破市场过往视其为“单纯生物类似药企业”的刻板印象。

虽然短期看，斯鲁利单抗进入增长平台期，但深入分析其管线布局与全球化战略，短期平台期可能只是新一轮爆发的蓄力阶段。复宏汉霖通过差异化的高潜力适应症布局 and 系统性推进国际临床，正在构建难以复制的竞争壁垒。以肺癌治疗为核心突破口，斯鲁利单抗治疗局限期小细胞肺癌、结直肠癌和胃癌围术期治疗等适应症都是与同类产品差异化，且有望于近两年新增上市的适应症。更加值得期待的是，斯鲁利单抗的国际化布局已进入收获期，为长期增长打开几何级空间，目前该产品已在近40个国家和地区获批，并陆续覆盖欧美等主流市场，相信随着产品在欧美、印度等地区上市销售，斯鲁利海外产品收入和利润还将持续大幅增长，可以想象产品的增长还远未达到天花板。

基于临床需求的思维，同样体现在其HER2管线中。在HER2阳性胃癌领域，HLX22的设计颇具巧思，因结合表位（HER2的胞外亚结构域IV）与曲妥珠单抗有所不同，两者能够同时结合至HER2，有效促进HER2二聚体（HER2同源二聚体及HER2/EGFR异源二聚体）的内吞和降解，将HER2的内吞效率提高40%-80%，从而产生更强的抗肿瘤疗效。

2025年ASCO公布的II期研究更新数据显示，经过中位超2年的长期随访，HLX22联合治疗在HER2阳性胃癌中依然展现出稳定的疗效获益，表现远超历史对照数据。目

前，HLX22头对头对比一线标准疗法（曲妥珠单抗+化疗±帕博利珠单抗）的国际多中心III期临床研究（HLX22-GC-301）已在中国、美国、日本、澳大利亚和韩国完成首例受试者给药，且研究覆盖人群不限PD-L1表达，有望突破当前一线治疗的临床局限。此外，HLX22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，进一步彰显其临床价值和全球开发前景。从当前进展来看，HLX22有望率先突围，与曲妥珠单抗联用成为首个针对HER2阳性胃癌的双靶向疗法。

如果说汉斯状®的成功是复宏汉霖在“me-better”（同类更优）与“fast-follow”（快速跟随）策略上的成熟实践，那么其在抗体偶联药物（ADC）领域的前瞻布局，特别是靶向PD-L1的创新产品HLX43，则标志着公司正全力角逐“best-in-class”（同类最佳）乃至“first-in-class”（同类首创）的全球领先地位。

ADC（抗体偶联药物）作为抗肿瘤治疗领域的前沿方向，研发聚焦于提升靶向治疗效果。HLX43的突破性在于，选择临床已证实的免疫检查点PD-L1作为抗体靶点，这种设计旨在突破现有PD-1/PD-L1抑制剂疗法中的耐药性瓶颈，并能够覆盖PD-L1低表达的肿瘤患者人群，鉴于PD-L1的广谱表达，HLX43市场想象空间巨大。公开信息显示，全球范围内尚无同靶点的ADC产品获批上市，HLX43在研发进度上仅次于辉瑞的SGN-PDL1V，位列全球第二。

更为关键的是，HLX43并非简单意义上的fast follow。其在关键技术环节——连接器（Linker）和载荷（Payload）的选择上有明显的迭代和升级。如SGN-PDL1V采用传统的VC-MMAE 连接子和微管抑制剂毒素，而HLX43采用三肽连接子和拓扑异构酶I抑制剂毒素。拓扑异构酶I抑制剂在T-DXd中的应用初步验证了其在抗肿瘤疗效上的优越性，此类毒素在血液中的半衰期更短，安全性更好，同时拓扑异构酶I抑制剂更强的膜穿透性和细胞膜亲和力便于发挥旁观者效应。实验结果表明，HLX43的稳定性和对肿瘤的杀伤作用更优。此外，在PD-L1低表达的肿瘤模型如肝癌模型中，HLX43也展现出优异的抗肿瘤疗效，可能进一步扩大适用人群。

2025年上半年，复宏汉霖围绕HLX43的临床开发全面提速，2025年ASCO年会上披露的I期临床数据令人鼓舞，在非小细胞肺癌（NSCLC）、胸腺鳞癌（TSCC）等实体瘤中展现出“高效、低毒”的治疗潜力，且对于鳞状/非鳞状NSCLC，有无EGFR突变、有无脑/肝转移、PD-L1阳性/阴性的

NSCLC患者人群都显示出优异疗效，不依赖生物标志物筛选。值得关注的是，该I期数据还将在2025 WCLC上进一步更新，摘要初步显示在非小细胞肺鳞尤其是EGFR野生型肺腺癌中的BIC潜力。目前，公司已密集启动并顺利推进覆盖非小细胞肺癌、宫颈癌、肝癌等多个癌种的II期临床研究。为最大化其临床潜力，探索HLX43联合治疗方案的Ib/II期临床研究也在同步推进。HLX43不仅可能克服PD-1/L1免疫疗法不响应或耐药问题，并对化疗、TKI治疗失败的患者都具有潜在疗效，有望成为肿瘤治疗领域的下一个重磅炸弹。

从汉斯状®在成熟靶点内的差异化突破，到HLX22的科学巧思，再到HLX43在全球前沿ADC领域的布局，复宏汉霖的创新路径清晰呈现：以临床价值为导向，从“me-better”稳步迈向“best-in-class”乃至“first-in-class”的全球创新前沿。

更值得注意的是，进入2025年，公司展现出从打造“明星单品”向构筑“创新平台”的战略升级。在今年4月举行的全球研发日上，复宏汉霖正式对外展示了其面向未来的四大核心技术平台：ADC技术平台HanjugatorTM、三特异性T细胞衔接器（TCE）平台Hinova、一站式抗体药物早期研发平台HAI Club、自主搭建的模拟计算平台HAI PBD（透明质酸酶）。

这些平台的建立，标志着复宏汉霖的创新能力更加体系化和高效，不局限于对单个靶点的追逐，而是基于自己在抗体领域的深耕优势形成了可规模化、可重复的“创新工厂”。例如，其拥有自主知识产权的ADC平台旨在打造拥有更大治疗窗口、克服耐药的新型ADC分子，催生了HLX48等临床前双抗ADC产品，还在持续开发多种机制的毒素组合；基于差异化的TCE平台，孵化了HLX3901、HLX3902等多款处于临床前阶段的三抗TCE药物。

同时，公司管线厚度持续增加，HLX79（人唾乳酸酶融合蛋白）用于活动期肾小球肾炎、HLX701（CD47-SIRPα）用于多项实体瘤治疗、HLX6018（GARP/TGF-β1）用于特发性肺纤维化等多个潜在first-in-class项目均处于临床阶段，展现了公司向更多分子类型、更多疾病领域拓展的雄心。这种从“点状突破”到“体系化创新”的转变，正在为公司构建起更深、更宽的护城河。

全球化闭环：从产品出海到体系出海

差异化的创新管线是复宏汉霖价值重塑的核心引擎，而成熟的全球化能力，则是驱动该引擎高效运转、自我强化不可或缺的“供血系统”。与其他众多Biotech企业在核心创新药接近上市或刚上市时才被动探索“出海”路径不同，复宏汉霖通过早期的“生物类似药先行”战略，已构建起一套完整的、可持续的全球化闭环体系。

复宏汉霖的发展始于生物类似药。这一早期的路径选择，曾因其技术复杂度和盈利门槛相对创新药低而引发市场讨论。但如今回看，这种布局的前瞻性和战略价值极为深远。

下转至05版

复宏汉霖两款地舒单抗产品获欧、美批准上市

复宏汉霖自主研发的地舒单抗注射液（60mg/mL）BILDYOS®（denosumab-nxpx）和地舒单抗注射液（120mg/1.7mL）BILPREVDA®（denosumab-nxpx）的上市申请分别于2025年9月2日、9月19日获美国食品药品监督管理局、欧盟委员会批准，是首个海外获批的“中国籍”地舒单抗。两款产品分别为PROLIA®（denosumab）和XGEVA®（denosumab）的生物类似药，获批覆盖

原研产品已获批的所有适应症。

BILDYOS适用治疗骨折高风险的绝经后妇女及男性的骨质疏松症；骨折高风险的前列腺癌男性因激素剥夺导致的骨质流失；以及骨折高风险成年患者因长期全身糖皮质激素治疗导致的骨质流失。BILPREVDA适用于预防累及骨骼的晚期恶性肿瘤成人的骨相关事件，以及治疗不可手术切除或手术切除后可能导致严重功能障碍的骨巨细胞瘤患者，包括成人和骨骼发

育成熟的青少年患者。

BILDYOS 和 BILPREVDA 的获批是基于一整套全面数据的审查，其中包括结构与功能分析数据、临床药代动力学数据，以及一项临床对比研究。研究表明，BILDYOS 和 BILPREVDA 在安全性、纯度和效力方面与原研药 PROLIA 和 XGEVA 高度相似，且无临床意义上的差异。

2022年，复宏汉霖与 Organon 签订许可与供应协议，授予 Organon 对包括

BILDYOS 和 BILPREVDA 在内的多个生物类似药在除中国以外的全球区域的独家商业化权益。BILDYOS和BILPREVDA的获批，进一步充实了 Organon 在美国的生物类似药产品组合。该组合已深耕逾八年，覆盖五大主要治疗领域。这一获批里程碑体现了Organon 始终秉持的承诺——专注于提升兼具质量和患者成本效益治疗方案的可及性，并通过可持续、以患者为中心的方式推进女性健康。

复宏汉霖汉斯状实体瘤领域 4 项研究入选 CSCO 2025 口头报告

2025年9月15日，复宏汉霖自主研发的创新型抗PD-1单抗H药 汉斯状®（斯鲁利单抗，欧洲商品名：Hetronifly®）肺癌和其他实体肿瘤领域4项研究最新结果以口头报告的形式在第28届中国临床肿瘤学会（CSCO）学术年会上发布。其中，斯鲁利单抗联合化疗一线治疗广泛期小细胞肺癌（ES-SCLC）的国际多中心III期 ASTRUM-005研究结束分析的亚洲人群最新数据结果，在本次CSCO大会上以口头报告的形式首次发布。

H药 汉斯状®是全球首个获批一线治疗小细胞肺癌的抗PD-1单抗，已在中国、英国、德国、印度、印度尼西亚、新加坡等近40个国家和地区获批上市，覆盖全球近半数人口。聚焦肺癌和消化道肿瘤等高发实体肿瘤，复宏汉霖积极推进H药与公司其他产品的协同以及与创新疗法的联合，截至目前，H药已获批用于治疗鳞状非小细胞肺癌

（sqNSCLC）、广泛期小细胞肺癌（ES-SCLC）、食管鳞状细胞癌（ESCC）和非鳞状非小细胞肺癌（nsNSCLC）。此外，复宏汉霖在全球同步开展10余项以H药为核心的免疫联合疗法临床研究，于中国、美国、日本、土耳其、波兰、格鲁吉亚等国家和地区累计入组逾5100人。

相关研究显示，斯鲁利单抗具有更强的PD-1内吞作用，减少T细胞表面留存的PD-1受体数目，带来更快、更强的免疫激活效应。此外，斯鲁利单抗能够减少PD-1对免疫共刺激分子CD28的募集，从而减少磷酸化酶SHP2对CD28的去磷酸化作用，更大程度保留CD28传递的信号，因此，斯鲁利单抗进一步提高了信号通路下游AKT蛋白的活性，促进T细胞的持续、稳健活化。

据国家癌症中心发布的最新数据，2022年肺癌新发病例数达106.06万，死亡

例数为73.3万，居各类癌症之首。全球首个获批一线治疗小细胞肺癌的抗PD-1单抗H药 汉斯状®目前已全面覆盖肺癌一线治疗，除已获批的三项肺癌适应症，同时正在全球范围内积极推动一项H药联合化疗同步放疗一线治疗局限期小细胞肺癌（LS-SCLC）的国际多中心III期临床试验。

ASTRUM-005研究是一项随机、双盲、国际多中心的III期临床试验，旨在研究斯鲁利单抗对比安慰剂分别联合化疗一线治疗ES-SCLC的疗效和安全性。该研究结果于2022年ASCO年会上首次发布，并于2022年9月登顶全球四大顶级医学期刊之一的《美国医学会杂志》（JAMA）。ASTRUM-005全人群的研究结束（end-of-study）分析结果于ASCO 2025大会上首次发布，四年OS率达21.9%。本次CSCO大会上首次以口头报告的形式首次发布亚洲人群的研究结束

分析结果，结果显示，中位随访时间43.6个月时，在亚洲人群中，斯鲁利单抗联合化疗的OS、PFS、ORR和DOR结果中显示出一致的临床获益，相较于单纯化疗展现了更明显的抗肿瘤活性——斯鲁利单抗组中位OS达到15.8个月，较化疗组提高4.7个月，4年OS率达到22.4%，为同类药物已报道数据中最高，研究结束分析的结果进一步支持斯鲁利单抗联合化疗作为ES-SCLC患者的一线疗法。

另一项入选大会口头报告的ASTRUM-005R研究是截至目前中国ES-SCLC领域样本量最大的真实世界研究，纳入的635例患者中位rwPFS为8.2个月，中位OS为17.2个月。该研究证实了斯鲁利单抗一线治疗ES-SCLC良好的疗效和安全性，验证了ASTRUM-005研究结果，为斯鲁利单抗联合化疗一线治疗ES-SCLC补充有力证据。

上接04版

事实上，生物类似药从临床运营（GCP）、国际注册（FDA/EMA）到GMP生产，都与创新药有着完全一致的能力要求。因此，以公司首款核心产品汉曲优®（注射用曲妥珠单抗，原研药赫赛汀®的生物类似药）为代表的生物类似药的突破，不仅扮演着重要的“现金奶牛”角色，更成为公司全球化的开拓先锋与能力锻造平台。

汉曲优®等生物类似药先锋“出海”的意义，远不止产品销售。它让复宏汉霖培养出具国际临床、注册、生产和质量管理能力的团队，积累了与全球监管机构打交道的宝贵经验，并通过与Accord、Abbott等国际伙伴的合作，搭建起覆盖全球的商业化网络。

汉斯状®的全球化进程，正依托这一体系高效推进。自2023年底首次获批以来，迄今已在全球40多个国家和地区获批上市，2025上半年新增在印尼、泰国获批sqNSCLC适应症，对外授权覆盖超100个国家和地区，头对头阿替利珠单抗一线治疗ES-SCLC的美国桥接试验也将于近期完成。H药海外市场快速拓展背后，正是生物类似药积淀的全球化能力的支撑。

2025年上半年，复宏汉霖全球化合作再添重磅成果，出海版图进一步扩大：与Abbott签署协议，授予其在亚洲、拉美、中东北非等69个国家和地区独家或半独家开发与商业化4款生物类似药与1款生物创新药；与Dr. Reddy's达成HLX15（抗CD38 抗体）授权，覆盖美国及欧洲共43个国家和地

区；与Lotus就H药在韩国多项适应症达成独家商业化与半独家开发合作；与Sandoz签署协议，授予其HLX13（抗CTLA-4抗体）在美国、欧洲、日本、加拿大及澳大利亚的独家商业化权益。目前，公司已与Accord、Organon等20余家国际制药企业订立商业合作协议，产品对外授权全面覆盖欧美主流生物药市场和众多新兴市场。

HLX43的全球化程度进一步提升，从II期临床甚至I期个别适应症患者队列开始就以国际多中心临床方式在全球同步开发。而HLX22与HLX10在日本市场，正通过复宏汉霖当地子公司实践本地化开发，涵盖临床、注册到商业化全链条。这标志着公司从“产品出海”向“体系出海”的全球化2.0战略跃迁。

截至2025年上半年，公司药政注册累计完成800多项申请、收获600多项批准，覆盖美、欧、日等主要市场；自主临床开发运营团队规模超过500人，在全球累计入组约9200人开展国际多中心临床；生产端中美欧GMP认证合规，商业化生产批次超1150次，并通过ISO14001、ISO45001双体系认证，形成集“研发、临床、生产、质量、药政与商业化”的全链路全球化能力。

由此，一个良性的商业闭环形成：生物类似药的全球销售收入为创新药研发提供资金；基于此建立的全球化平台为创新药国际临床与商业化提供支持；创新药在全球市场的成功带来更高利润回报，反哺下一代创新

管线。这一正向循环，是复宏汉霖穿越行业周期，实现高质量、可持续发展的核心密码。

价值重估深层逻辑：全球竞争力驱动长期增长

在差异化创新与国际化闭环战略的双重驱动下，复宏汉霖很快将进入爆发式发展阶段。据公司透露，2025-2029年，复宏汉霖预计将有多款创新药在全球主要市场获批，同期多款生物类似药在中国及欧美上市。

即将启幕的2025年世界肺癌大会（WCLC），将成为复宏汉霖创新实力的又一重要展示窗口。本次大会上，复宏汉霖共有10项肺癌研究成功入选，覆盖抗PD-1单抗汉斯状®、抗EGFR单抗HLX07、PD-L1 ADC HLX43等核心产品。其中HLX43的非小细胞肺癌（NSCLC）耐药人群更新数据将成为大会核心亮点之一，HLX43在检查点抑制剂（CPI）治疗失败患者中的高应答率及不依赖生物标志物筛选的特性，有望改写后线耐药NSCLC治疗格局。

资本市场已捕捉到这家创新药企的价值增长潜力。花旗在最新发布的研报中认为，复宏汉霖创新进展将持续驱动估值重估，HLX43将在世界肺癌大会(WCLC)公布的最新数据，进一步揭示其在非小细胞肺癌(NSCLC)治疗的潜力；HLX22及斯鲁利单抗的估值尚未被投资者充分反映。因此将公司评级上调至“买入”，目标价由35港元上调至95港元。

截至8月26日，复宏汉霖股价年内累计涨幅达254%，显著跑赢创新药板块，稳居港股Biopharma企业前列，成为资本市场践行“价值重估”逻辑的典型样本。资本市场以持续攀升的股价给予认可，其本质上是对复宏汉霖已验证的“创新+国际化”双轮驱动商业模式、不断深化的差异化研发管线，以及已建成可复用的全球化全链路能力的价值重估与定价。

复宏汉霖的转型，是中国创新药企从边际创新向全球创新跨越的经典案例。从首款核心产品汉曲优®突破海外市场、搭建全球化能力框架，到汉斯状®在PD-1红海市场中精准切入ES-SCLC领域、成为全球首个该适应症一线治疗PD-1单抗，再到HLX22在HER2阳性胃癌领域探索双靶向治疗的突破性潜力、HLX43在PD-L1 ADC前沿赛道展现“同类最优”潜力，其每一步布局都紧扣“临床需求”与“全球竞争力”的核心，推动公司完成从“生物类似药企业”到“全球创新参与者”的价值重塑与跃升。

放在整个行业来看，2025年港股创新药板块的回暖，不仅标志着行业寒冬的结束，更预示着市场对真正建立起可持续全球竞争力的药企，开启了发现真正价值的新阶段。如今，复宏汉霖的成长路径格外清晰，它正一步步成长为全球创新药领域里不可忽视的参与者。对于资本市场而言，这家企业持续增长的动能与长期价值，值得持续跟踪与长期关注。

原文刊载于证券时报

持续爆发的复星医药: Big Pharma 的新征途

在这一轮生物科技资产重估浪潮中，老牌Big pharma勇立创新潮头，整体越来越强，体现为创新药收入、早研能力、BD及全球化能力的提升。

过去，复星医药由于业务结构多元，在创新领域的决心与布局，未被市场充分认知，资本市场对其只是一个综合性医药产业集团的估值。

然而，近期一系列的战略动作，正像一道道强光，穿透迷雾，从将创新药收入明确写入新一期的股权激励，到多款自研小分子新药成功出海，再到核心治疗领域管线的梯队化布局，勾勒出一条清晰的创新进阶之路。

一个更聚焦、更具爆发力的复星医药正在浮现，这不是脉冲式爆发，而是持续性爆发。

2025H1，复星医药创新药品稳健增长，收入超43亿元，同比增长14.26%，研发投入22.95亿元，4个创新药品5个适应症获批，高价值创新管线矩阵形成。

这种战略清晰度与市场认知之间的最大预期差，构成理解复星医药当前价值的核心。

复星医药正在主动走过一道聚焦的窄门。门的另一边，是一条由创新驱动的、深度全球化的更宽广的道路。

聚焦：三驾马车驱动四大创新平台

一家企业的战略意图，首先体现在资源配置上。做什么，固然重要，但不做什么，往往更能揭示其核心。

复星医药正通过果断的减法，为创新加法腾出空间。2025年以来，公司已签约处置的非战略、非核心资产总额超过20亿元，其中包括退出和睦家和美国自然阳光。

一系列资产剥离，向市场传递一个强有力的信号：复星医药正将宝贵的资本和管理资源，集中投向创新药品与高价值医疗器械两大核心赛道。通过优化资产结构，加速现金回流，为后续的研发投入和战略性BD合作备足弹药。

如果说资产处置是外部瘦身，那么激励机制的重塑，则是内部强心。一家企业的雄心，会体现在股权激励方案中。2025年8月，复星医药推出股权激励（草案），其独特之处在于将“创新药品收入”作为一个独立的、权重高达40%的核心考核指标，与权重60%的“归母净利润”并列。

一份“业绩合同”，为未来三年设定了极具挑战的目标：创新药收入2025年达到93.6亿元，2026年112.3亿元，2027年134.8亿元。这种制度设计，将驱动公司内部所有关键决策，都向着创新这一核心方向倾斜，将一份战略意图，转化为一份可度量的契约。

为实现目标，复星医药的创新聚焦体现在三个层面。

首先是战略聚焦。复星医药以创新和国际化为导向，围绕解决未被满足的临床需求，通过自主研发、合作开发、许可引进、基金孵化、产业投资等多元化、多层次的合作模式，持续丰富创新产品管线，提升早研转化与临床开发能力，以最大化创新技术和产品的商业价值。

其次是研发体系聚焦。复星医药通过三大成熟的研发主体，复宏汉霖主要聚焦抗体和ADC，全球研发中心聚焦小分子，复星



凯瑞聚焦细胞治疗技术，明确公司四大创新技术平台：抗体、ADC、细胞治疗、小分子。

第三是研发策略聚焦。复星医药聚焦实体瘤、血液瘤、免疫炎症等核心治疗领域，持续丰富产品组合，并积极向慢病（心脑血管、肾脏与代谢）、中枢神经系统领域拓展布局。

复星医药正围绕四大创新技术平台，构建可持续的创新引擎。这种平台化布局，远比押注单一领域产品更具韧性和爆发力，体现出Big pharma行稳致远的优势。

引领：量产高价值管线

战略聚焦的成果，体现于开始量产优势管线，复星医药已在多个创新领域处于国内头部地位。

免疫肿瘤（IO）

复星医药已在肺癌、乳腺癌等领域形成以斯鲁利单抗注射液、注射用曲妥珠单抗为代表的创新药品矩阵，2025年上半年获批的复受宁和复迈宁两款1.1类创新药也进一步加强了在肿瘤领域的产品。目前以斯鲁利单抗为核心，复星医药正在构建一个IO产品组合。管线中不仅包括靶向PD-1靶向型IL-2融合蛋白FXB0871等下一代免疫激动剂，还包括PD-L1/VEGF双抗HLX37这类旨在克服耐药、提升疗效的创新组合分子。这体现了从单一靶点向联合疗法和协同增效演进的清晰战略。

新型ADC：FS-1502（HER2 ADC）和HLX43（PD-L1 ADC）已进入国际多中心临床试验的关键阶段，其中，HLX43是全球进度最快的PD-L1 ADC，又是一款泛瘤种全覆盖、带有IO功能的广谱ADC，有望对标全球超过500亿美元的免疫治疗药物市场，体现出公司对大品种的专注。

细胞治疗：复星凯瑞的蓝图清晰而宏大：奕凯达的成功商业化只是第一步，收治患者超过1000位，为未来从血液瘤拓展到实体瘤，再到自免领域积累了宝贵的生产、注册和商业化经验。

小分子（免疫炎症）：当市场目光大多聚焦于肿瘤赛道时，复星医药已然在免疫炎症领域悄然落子。

其小分子平台产出的XH-S004

（DPP-1抑制剂）和FXS6837（免疫调节剂），凭借其创新性和潜力，成功吸引了海外专业生物技术公司的青睐，达成了两笔高价值的对外授权合作。

这体现了一种差异化的竞争策略。

免疫和炎症领域是巨大的慢性病市场，口服小分子药物具有天然优势。通过在这一领域的布局，复星医药不仅避开了部分红海竞争，也为其长期增长开辟新蓝海。

慢病及神经领域：复星医药的管线布局，也体现出对未来疾病谱变化的深刻洞察。

在慢病（心血管、肾脏与代谢）领域，一系列重磅产品已陆续上市：用于心衰和高血压治疗的一心坦、新一代拟钙剂旁必福、全球首款磷吸收抑制剂万缙乐，以及钾离子竞争性酸阻滞剂倍稳。这些产品针对的都是患者基数庞大、存在巨大未满足需求的慢性病市场。

而在风险与回报都极高的神经科学领域，复星医药通过引进阿尔茨海默病在研药物AR1001，迈出关键一步，不仅是产品线的延伸，更是对人口老龄化这一重大社会趋势的战略回应。

创新药械协同：相比其他Big pharma“药械协同”是复星医药的独特优势，可为疾病提供一体化解决方案。

在神经退行性疾病领域，公司许可引进用于延缓阿尔茨海默病（AD）进程的小分子口服药物AR1001，以协同医疗器械与医学诊断业务资源，探索神经退行性疾病诊疗一体化解决方案。

在肿瘤领域，这一战略已初见成效。直观复星旗下的达芬奇手术机器人已在中国累计装机超450台，服务患者超76万人次。而新近实现商业化落地的Ion支气管导航操作系统，则能更精准地实现肺部病灶的早期诊断和定位。从Ion系统的精准导航，到达芬奇机器人的微创手术，再到后续的创新药物治疗，复星医药正在打造一个覆盖诊疗全流程的闭环，构筑起远超单一产品竞争的强大护城河。

BD：全球化能力再升级

如果说研发创新是发动机，那么全球化能力就是放大器，把一款创新药的价值，从

中国市场放大至全球市场。

复星医药的全球化能力在国内Bigpharma中是领先者，其深度和广度早已超越单纯的产品出海或交易型BD，而是构建起一个海外本地化生产能力+临床及商业化自营于一体的立体化全球网络。

如今，BD又为全球化能力插上新的翅膀。

2025年8月，复星医药接连完成两笔自研小分子新药的海外授权。DPP-1抑制剂XH-S004授权给美国Expedition Therapeutics，潜在总金额近6.5亿美元；免疫调节剂FXS6837授权给英国Sitata，潜在总金额高达6.7亿美元。交易对手均由顶尖跨国药企团队和一线生命科学风投加持。

这两笔交易以真金白银验证了复星医药小分子平台的全球竞争力，迫使市场重估其早研能力的价值，因为更多的XH-S004和FXS6837正在孵化之中。

长期以来，市场对复星医药的创新认知，多集中于肿瘤领域或生物药，这两笔BD交易向资本市场揭示复星医药预期差，其小分子平台已具备国际竞争力，在差异化的免疫炎症领域藏着一批BIC或FIC品种。

BD的成功，并非偶然，其背后是复星医药数十年构建的全球化运营体系。这个体系如同一条宽阔的护城河，既能“引进来”，也能“走出去”，形成了难以复制的战略优势。

斯鲁利单抗获欧盟批准并授权至70余个国家和地区，是中国PD-1出海的标杆。目前，复星医药已在美国自建临床运营团队和商业化团队，加速推进斯鲁利单抗在美国的临床和上市前的商业化筹备工作。而青蒿琥酯系列产品，更是拯救了非洲8000多万重症疟疾患者的生命，让复星医药在新兴市场扎下了深厚的根基。

这一切都建立在坚实的基础设施之上。近千人的海外商业化团队，确保了产品在当地的推广和销售。多条通过美国FDA和欧盟GMP认证的生产线，保障了全球供应链的稳定和合规。正在建设的非洲科特迪瓦产业园，则是其深耕新兴市场的又一力证。这种本土化的运营模式，不仅可以助力复星医药的创新产品的全球化，未来更多的中国Biotech出海，或许又多了一个海外的合作伙伴选择。

强大的全球化能力，最终反映在财务数据上。2025年上半年，复星医药海外收入54.78亿元，收入比重超接近30%。这意味着，对复星医药任何一款创新药的价值评估，都必须从“中国故事”切换到“全球故事”，其潜在市场空间和估值模型已发生根本性改变。

市场对复星医药的认知，似乎还部分停留在过去的旧故事里。但复星医药的战略转型路径已经非常清晰。

一个更聚焦、更高效、更全球化的新故事已经展开。通过激励计划校准了内部航向，通过重磅交易验证了研发成色，通过梯队化管线布局确保了创新可持续性，并通过全球化网络放大了创新成果的价值。

市场对复星医药的预期差，正是其未来价值释放的核心空间。当更多像DPP-1抑制剂出海这样的“价值锚点”出现时，市场的认知也将随之修正。

穿过战略聚焦的窄门，复星医药正稳步走在一条更宽广的创新和全球化之路上。

原文刊载于公众号@阿基米德Biotech

复星医药自研创新型小分子 CDK4/6 抑制剂 复妥宁全国各地开出首张处方

2025年9月1日，由复星医药控股子公司锦州奥鸿药业有限责任公司开发的1类新药枸橼酸伏维西利胶囊（商品名：复妥宁®）完成首批发货。复妥宁®是一种口服、强效、高选择性、具有全新结构的CDK4/6抑制剂，于2018年被列入国家“重大新药创制”科技重大专项。该药物可显著延长患者的中位无进展生存期，降低疾病进展风险，且整体安全性可控。

9月，复妥宁®的首张处方由复旦大学附属肿瘤医院、中国医学科学院肿瘤医院、浙江大学医学院附属第一医院、安徽医科大学附属第一医院、山东省肿瘤医院、上海市第十人民医院、南京鼓楼医院、青岛大学附属医院等十多家医院在全国各地陆续开出。

复妥宁®于2025年5月底正式获得国家药品监督管理局批准上市。在取得药品注册批件后，奥鸿药业各部门迅速响应、紧密协作，凭借完善的质量管控体系和规模化交付能力，实现首批药品高标准、高效率发货，以行业内一流的生产质量水准，加速药物可及进程，全力惠及广大乳腺癌患者群体。

复妥宁®在中国的商业化推广由复宏汉霖负责。复宏汉霖拥有乳腺癌领域领先的商业化平台，具备深厚的本地市场洞察和广泛的销售网络。超过600人的乳腺癌产品商业化团队，全面覆盖了市场准入、渠道拓展、医学推广等关键环节，凭借已构建起的“全程全域全球”治疗矩阵，持续提升乳腺癌治疗领域药品可及性，兑现长期战略愿景。

乳腺癌是全球及中国女性最常见的恶性肿瘤。HR阳性/HER2阴性是乳腺癌中最常见的亚型，约占所有乳腺癌的65-70%。以内分泌治疗为基础的综合方案是该亚型的标准治疗，显著改善了患者预后，

但30%~50%的患者在治疗中会发生内分泌耐药，最终导致疾病复发或转移。研究发现，该类乳腺癌细胞的增殖高度依赖CDK4/6通路，CDK4/6抑制剂可通过特异性抑制CDK4/6激酶活性，抑制增殖并诱导肿瘤细胞凋亡。

乳腺癌是复宏汉霖重点布局的核心治疗领域。公司已建立覆盖乳腺癌全程、全分子亚型的多元化产品管线，通过自建商业化团队和携手海外合作伙伴，组建了覆盖全球的商业化网络，持续释放乳腺癌管线的商业价值。公司组建了逾600人的乳腺癌产品商业化团队，不仅全面覆盖了市场准入、渠道拓展、医学推广等关键环节，更凭借精细化运营和智能化管理，实现行业领先的商业化效率。目前，公司核心产品曲妥珠单抗汉曲优®（美国商品名：HERCESSI™，欧洲商品名：Zercepac®）已在全球50多个国家和地区获批上市，并进入中国、英国、法国、德国等多个国家的医保目录；HER2阳性早期乳腺癌强化辅助治疗药物汉奈佳®（奈拉替尼）可与汉曲优®形成序贯治疗降低复发风险；帕妥珠单抗生物类似药HLX11的上市申请也已获中美欧监管机构受理，有望下半年在美国获得批准，与汉曲优®联用实现双靶协同增效；公司自主研发的新表位抗HER2单抗HLX22正在HER2低表达HR阳性乳腺癌患者中开展II期临床研究。同时，依托强大的创新技术平台，以及通过与合作伙伴的创新协同，复宏汉霖加速ADC、小分子靶向药物等多元化分子的研发进程，布局新型内分泌疗法拉索昔芬片HLX78、KAT6A/B抑制剂HLX97、LIV-1靶点ADC HLX41、HER2xHER2双表位ADC HLX49等高潜创新分子。未来，复宏汉霖将继续聚焦未被满足的临床需求，加速推进乳腺癌全线治疗方案的落地，切实提升患者生存质量及长期获益。



复妥宁第二项适应症获批

◎文| 王雷

9月，创新型CDK4/6抑制剂复妥宁®（枸橼酸伏维西利胶囊）新增适应症的药品注册申请获得国家药品监督管理局（NMPA）批准。本次获批适应症为用于激素受体（HR）阳性、人表皮生长因子受体2（HER2）阴性（HR+/HER2-）局部晚期或转移性乳腺癌成人患者；与芳香化酶抑制剂联合使用作为初始内分泌治疗。此前，复妥宁®已获批联合氟维司群用于既往接受内分泌治疗后出现疾病进展的HR+/HER2-的复发或转移性乳腺癌。

复妥宁®为复星医药子公司奥鸿药业拥有自主知识产权的创新型小分子CDK4/6抑制剂，是一种口服、强效、高选择性、全新结构的创新小分子药物，于2018年被列入国家“重大新药创制”科技重大专项。该新药能够显著延长患者中位无进展生存期，降低疾病进展的风险，

全国一体化在线政务服务平台 国家药品监督管理局政务服务门户					
2025年09月15日药品批准证明文件送达信息					
2	CXHS2500005	枸橼酸伏维西利胶囊	锦州奥鸿药业有限责任公司	国药准字 H20250023	2025年09月09日
3	CXHS2500006	枸橼酸伏维西利胶囊	锦州奥鸿药业有限责任公司	国药准字 H20250024	2025年09月09日

截图来源：NMPA 官网

整体安全性可控，为患者提供了新的治疗选择。

作为复星医药全资子公司，奥鸿药业始终坚持创新是企业持续发展的核心驱动

力，以患者为中心，围绕未被满足的临床需求，通过“自主创新、整合创新”的开放、多元化合作模式，持续丰富创新产品管线，聚焦差异化、高技术壁垒的产品研发，不断

提升管线价值。目前，奥鸿药业在神经系统、心血管、围手术期、抗肿瘤、儿童用药等领域，拥有丰富的在研管线，其中包含多个1类和2类新药以及高壁垒仿制药。未来，奥鸿药业将践行“让每个家庭乐享健康”的使命，加大新药研发和临床开发的投入力度，加快创新成果的转化，提高药物可及性，让更多患者受益。

复妥宁®在中国的商业化推广由复宏汉霖负责，依托成熟的商业化体系，公司于9月高效完成产品的首批发货以及全国各地的首处方落地，并持续扩大市场覆盖，让创新治疗选择尽早惠及更多晚期乳腺癌患者。复宏汉霖深耕乳腺癌治疗领域，通过自主研发与合作引进，已建立覆盖乳腺癌全程全域治疗管线，未来将持续强化管线协同，构建贯穿全病程的诊疗生态，为更多乳腺癌患者提供全面的解决方案。

复星旅文发布全球首个全场景 AI 度假智能体

2025年9月26日，云栖大会在杭州云栖小镇国际会展中心举行。复星旅文携手阿里旗下瓴羊共同参展（1号馆），并正式发布全球首个全场景AI度假智能体——AI G.O。

AI G.O是复星旅文基于阿里通义千问大模型与瓴羊AgentOne平台构建的全场景AI度假智能体，旨在为客户提供覆盖“游前-游中-游后”全链路、全场景、全天候的个性化服务，重塑客户度假体验，提升目的地运营效能。9月30日，AI G.O将率先在三亚·亚特兰蒂斯官方小程序试点上线。

懂度假： 一个入口满足全旅程所需

旅游业长期以来面临服务链条长、融合业态多、客户需求杂等难题。客户在游前、游中、游后的服务触点分散于不同平台，线上信息与线下服务脱节，导致需求常无法得到及时满足。

作为全球首个全场景AI度假智能体，AI G.O可提供7×24小时、覆盖游前行程规划、客房预订，游中村内导览、客房服务、活动推荐，以及游后权益结算、意见反馈等全旅程环节的客户服务，响应速度低于1.5秒，并深度打通线上客服与线下营运体系。不仅能够完成旅途相关的所有咨询问答，还能迅

速识别客户吐槽、报修和失物找寻等诉求，第一时间派发工单至一线团队处理。

受邀在本届大会作主旨分享的复星旅文AI+总经理、首席技术专家王大鹏表示：“文旅行业特别追求客户个性化的体验。每到旺季时，客服团队往往要承受巨大压力来尽力满足每位客户的个性化需求。借助AI G.O，我们将大量重复性、标准化的工作交给AI完成，把人工释放出来，去做更有温度、更复杂的服务。”

更懂你： 从客服到专属度假伙伴

与传统智能平台依赖标签和FAQ的自动匹配不同，AI G.O在语言大模型的驱动下，能够深层理解客户的需求与意图，真正做到“千人千面”的问答，且能基于历史的陪伴与互动不断加深对客户地了解，实现对客户更精准、更贴心的产品推荐，从而让每一位客户都能“养成一个最懂自己”的度假伙伴。

无论是游玩行程的制定，还是体验项目或餐厅的选择，AI G.O都能基于客户信息与偏好适时作出推荐。为了使客户体验更加流畅，AI G.O可以智能生成个性化行程日历，并在村内活动或演出开始前主动提醒，确保客户不错过度假区中的每一个精彩。



此外，为拉近与客户的距离，复星旅文也为AI G.O打造了独特的IP形象。作为首发地，三亚·亚特兰蒂斯的AI G.O“美人鱼星娜”将率先于9月30日在度假区官方小程序亮相；年内，Club Med地中海邻境与白日方舟度假村、太仓阿尔卑斯国际度假区、复游会等其他目的地及平台也将陆续上线各自专属的AI G.O。

复星旅文首席执行官鲍将军表示：“作为旅游行业最早落地的全场景AI智能体，AI

G.O不仅将大幅提升客户度假体验与企业运营效能，更是复星旅文从客服端整合内部生态的关键枢纽。未来，客户将能够通过AI G.O一个入口将复星旅文旗下度假村、酒店、乐园、雪场、城市Mall等业态资源进行智能化组合，转化为高度个性化的度假生活体验。复星旅文也将以此构建围绕客户生命周期（CLV）的全场景服务价值链，不断提升服务效率与客户黏性，践行‘度假让生活更美好’的使命。”

高端度假迎来 AI 智能体时代，这家文旅企业率先落地

中国人可能是全世界最爱旅游、也最会玩的群体。

与此同时，国人对旅游的要求也在变高。继走马观花的“眼界游”、特种兵式的“打卡游”之后，开始追求真正放松身心和融入目的地的体验，休闲度假正成为旅游出行的新趋势。

在这一趋势下，高端度假产品因其“一价全包”的省心模式、一站式体验与家庭友好等特点，正获得越来越多游客的青睐。然而，需求的另一头，高端度假运营商却普遍面临以下挑战：

运营高度依赖第三方平台，难以追踪把握用户决策与转化的关键路径；用户画像模糊，活动内容和用户需求匹配不足；信息与服务脱节，跨业务协同效率低，难以实现贯穿用户全生命周期的闭环体验。

要突破上述困局，高端度假品牌必须解决三个核心问题：首先，及时而精准地捕捉用户需求；其次，提供超出预期的响应与服务；以及构建支撑这一切的系统能力。

作为全球领先的综合性旅游休闲度假集团，复星旅游文化集团（以下简称“复星旅文”）业务遍布全球40多个国家和地区，运营的度假村和酒店超70家，拥有地中海俱乐部、三亚·亚特兰蒂斯、太仓阿尔卑斯等知名品牌。

三亚·亚特兰蒂斯作为超大型度假综合体，包含水上项目、购物、展会、零售等多种业态。面对每年超800万人次的游客接待量，复星旅文给出了它的破题思路：依托瓴羊企业级AI应用平台AgentOne，定制全球首个全场景AI度假智能体——AI G.O。

AI G.O也即是AI Gentil Oganiser，AI快乐管家。在三亚·亚特兰蒂斯，她是美丽的Agent美人鱼星娜，在太仓阿尔卑斯是Agent北极熊坡坡。不同于只能一问一答，

还经常答非所问的客服机器人，AI G.O是贯穿用户全旅程的服务智能体。AI智能助手星娜和坡坡能够实时理解用户需求，提供个性化行程建议、项目预约、餐饮查询等全链路服务，并无缝对接酒店、景点、会员及营销系统，实现真正的一站式闭环体验。

从“碎片式拼接”到“一站式闭环”全旅程智能响应

随着OTA（在线旅游平台）的兴起，用户可以通过App或网站自由预订，旅行自主性增强，但服务流程却被拆散。AI G.O本次率先落地的知名度度假村——三亚·亚特兰蒂斯，是复星旅文旗下海洋主题的一站式高端综合度假目的地。

针对高端度假服务过程中长期存在的需求分散、入口不统一、服务链路断裂等问题，综合三亚·亚特兰蒂斯痛点，复星旅文AI G.O通过整合游前、游中、游后全链路，为用户提供7x24小时的全场景实时服务，覆盖行程规划、入住办理、活动预约、问题反馈、离店关怀等多个触点。

游前阶段，AI智能助手分析游客历史行为与偏好，提供个性化的行程规划建议，包括房间选择、活动安排及餐饮预订等环节，并借助集成式小程序入口一站式满足所有规划与预订需求。

游中阶段，用户可以在手机端与AI智能助手互动，实时获取取览信息（如表演时间、排队时长等）及二销产品的个性化推荐。同时，AI智能助手可分析实时客流数据，智能优化运营调度，如动态调整项目开放数量、灵活分配餐饮点位人力，以有效减少游客排队时间。

游后阶段，AI智能助手基于用户的体验反馈与行为数据精准推荐下次行程。同

时，通过积分变动通知、权益到期提醒、专属优惠领取等方式维系会员粘性，有效唤醒“休眠”用户，促进复购。

从“人找服务”到“服务找人” 数据驱动营销与转化

一般来说，高端度假村/度假区为了满足不同类型用户的多层次需求，基本都配置了丰富的服务、业态。不过大量的“卖点”也导致用户在做攻略的过程中难以抉择，提升了决策门槛。

决策环节的高门槛易造成用户流失，而抵达度假村后的体验与预期不符则会直接影响用户满意度和复购率。此外，营收过度依赖“一价全包”套餐，用户在免费项目之外的二次消费意愿低、贡献占比小，也成为制约度假村整体盈利的关键瓶颈。

复星旅文AI+ 总经理、首席技术专家王大鹏表示，文旅行业的特点是重服务、重体验，更好的用户体验需要个性化的数据支撑。在这个过程中，复星旅文依托瓴羊AgentOne强大的数据处理能力，在保障安全的前提下，对用户数据进行高效、系统化的存储、管理与使用。其次，瓴羊AgentOne对于客户的理解可以帮助有效提升销售转化。“只要把最好的产品提供给最需要它的客户，就完成了一次成功的销售。”他表示。

在一销阶段（包括门票、住宿等首次消费），AI智能助手可以把价格明细、套餐内容、适用人群等产品和服务相关的全量信息，基于用户画像和实时意图介绍给用户。同时，AI智能助手能够快速处理订单状态跟踪、常见问题解答等重复性高、标准化强的工作。

在二销阶段（包括餐饮、购物、娱乐等体验），变被动服务为主动挖掘用户需求。

AI智能助手改变了传统被动响应模式，能够基于用户画像和实时场景数据，为用户动态推荐匹配度高的产品与服务；人工客服则在此基础上提供更具针对性的建议，如挖掘小众景点或安排特色体验。实现从“等客户提问”到“帮客户发现”的服务模式转变，有效促进消费转化。

统一数据平台： 从“信息孤岛”到“全域服务”

与传统景区观光“一次性消费”不同，休闲度假的核心在于客户生命周期价值（CLV）。度假目的地不仅仅提供一张门票或一晚房间，更通过高品质、多元化、持续创新的内容成为用户反复造访的度假胜地。正因如此，度假业务需要打通全场景触点，延伸客户关系与价值链。

无论是全链路服务，还是个性化营销，都需要数据支撑。唯有来自各业务系统和线上、线下环节的用户数据整合进一个统一的数据平台，才有可能实现用户的精细化运营。

基于瓴羊AgentOne智能体平台和阿里通义千问3大模型，复星旅文AI G.O逐步建立起以数据驱动为核心的服务体系。

数据、工具、体系和工作流是现阶段智能体非常典型的特征。而未来，复星旅文希望让智能体具备接触物理世界的能力，比如让AI G.O与AI玩具和具身智能机器人结合，玩具重在陪伴，具身智能机器人则可以提供送物清扫以及互动讲解等服务。

作为国内首个落地的全场景AI度假智能体，AI G.O于亚特兰蒂斯，是服务智能化和体验个性化的升级；于复星旅文，是AI战略与业态融合的实践；于整个高端度假行业，则是运营模式和服务方式的重塑。

原文刊载于公众号@一财商学

2025.09.30

要闻 NEWS

陈启宇：“有进有退” 以创新 + 全球化双引擎穿越周期

针对上半年复星的业绩表现，凤凰网财经与复星国际联席首席执行官陈启宇进行了对谈，他的回答清晰而笃定——在“减杠杆、加利润”的路上，创新与全球化如同双翼，既需突破科研深水区，也要在复杂地缘中构建跨文化的本地化运营能力。

此刻的复星，正以千亿现金储备为盾，以科创与全球化为矛，在进退平衡中锚定百亿产业利润的目标，向市场传递确定性。

谈业绩：资产结构优化，财务稳健

2025年中期业绩发布之际，复星旗下豫园股份、复星医药、复星葡萄牙保险、复星旅文四大核心子公司持续彰显战略聚焦的成效，成为抵御周期波动的稳定器。

今年上半年，在全球经济波动与消费疲软的大环境下，复星国际总收入达人民币872.8亿元，产业运营利润达人民币31.5亿元，归母净利润达人民币6.6亿元。这一数据背后，是复星主动剥离非核心资产、深化全球化运营的成果，集团资产底盘愈发稳健。

纵观复星国际的业绩表现，短期数据波动背后是更深层的战略转型逻辑——通过聚焦主业、创新驱动和全球化运营，在复杂环境中构筑长期增长的护城河。正如陈启宇所言，复星正在用“差异化创新”和“全球化组织能力”的双引擎，推动价值重估新周期的到来。

谈创新：从需求出发，差异化布局

创新是复星长期积累并始终坚持的核心能力。报告期内，复星科创投入达到人民币36亿元。在复星整个科创投入中，医药板块是核心。陈启宇介绍，复星医药2024年全年研发投入达55.54亿元。

治疗药物方面，复星医药自主研发及许可引进的4个创新药品共5项适应症于境内外获批上市、4个创新药品申报上市。其中，复星医药自主研发的I类新药—复迈宁（芦沃美替尼片）在中国境内获批上市，填补了罕见病肿瘤领域的治疗空白。2025年8月，复星医药在研小分子口服DPP-1抑制剂授权出海，潜在总额达6.45亿美元，凸显出国际市场对复星创新研发实力的认可。

复星创新药研发的核心策略，是聚焦患者未被满足的需求，不断推动技术突破与产品升级。陈启宇强调，“创新一定是从需求出发，围绕患者未被满足的临床需求，聚焦肿瘤（实体瘤、血液瘤）、免疫炎症、中枢神经、慢病等核心治疗领域，推出多个‘全球首款’‘中国首个’创新产品。”

在创新实践中，复星注重差异化布局与长期主义。陈启宇以PD-1产品汉斯状为例谈到，当许多企业扎堆于热门适应症时，复星选择攻坚行业认为“很难做”的小细胞肺癌，最终凭借显著的疗效优势成功破局，“把这条路打通以后，就可以看到更多的企业也希望在小细胞肺癌领域进行尝试”。

而在细胞治疗领域，复星推出中国首个



获批的CAR-T细胞治疗产品奕凯达，为复发难治的淋巴瘤患者带来治愈的希望。陈启宇表示，复星正持续从降低成本、提升可负担性着手，不断优化CAR-T技术，“让创新研发不仅要科学上有新突破、新探索，更要从技术上有新迭代、新优化，让更多的患者从中获益”。

与此同时，医药行业也在利用AI进行创新。陈启宇介绍，复星医药构建了名为PharmAID的决策智能体平台，旨在通过AI方法辅助判断一个分子或药物是否值得投入研发，以帮助提高做药物研发投入的精准度。此外利用AI工具提升和优化分子设计能力，公司已经利用自身AI工具设计出新的分子并应用到研发中。他表示，现阶段，复星正积极向AI临床应用领域迈进。

谈全球化：真正融入当地，创造价值

当复星医药的创新药汉斯状在欧盟开出首张处方，复星葡萄牙保险的AI理赔系统在玻利维亚调试参数，Club Med的法国管家正在马来西亚筹备新度假村——这种多线并进的场景，正是复星全球化进入“深度运营”阶段的缩影。

2025年上半年，复星的海外收入达到466.7亿元，占集团总收入比例突破53%，利润贡献率甚至高于收入占比。这凸显了复星在全球经济格局深度调整时期的抗风险能力和跨周期经营能力。

复星的全球化能力早已超越简单的产品出口或产能转移，演进为“全球资源+中国能力”的生态渗透模式。陈启宇深入阐释道，复星的全球化不是中国和全球之间简单的“双向奔赴”，核心在于让“中国的

设计、制造、创新和供应链能力”与“全球平台资源”相结合，真正融入当地，为当地创造价值。

目前，复星已在全球超过40个国家和地区拥有产业布局，全球化基因已深入各产业板块。

陈启宇提到，医药板块正在加速构建全球营销网络：非洲、印度已具备完整团队；美国已组建仿制药销售团队，创新药团队正在筹建；中东、东南亚通过合资公司同步推进研发、制造与营销。下一步，将把这一网络延伸至南美、日韩，形成覆盖全球的医药销售体系。

保险板块则以复星葡萄牙保险为旗舰，正不断突破区域壁垒。除葡萄牙本土外，已在南美、非洲取得进展，并在南美逐一攻克牌照与法规难关。工业板块如万盛，也已实现全球化销售。

事实上，复星的全球化征程早在2007年复星国际上市后便已起航。陈启宇回顾，当时在全球金融危机的背景下，复星不断进行全球市场布局。这一过程大致可分为两个阶段：第一个阶段是投资、收购布局，第二个阶段是全球运营。

这一战略执行带来了多重效益：业务增长空间大幅开拓，抗风险能力提升，产品生命周期延长。“我们坚信世界上最有价值、最有竞争力的还是全球化的公司”，尤其是那些既面向全球市场又具备最强IP能力的企业。

海外扩张之路并非坦途，陈启宇并不回避全球化过程中的困难。他表示，有些国家市场成熟度不高，法规不健全，市场化因素和非市场化因素在市场中起的作用不一样，知识产权保护程度在每个市场也不同。因此，进入不同国家和地域时，面临不同的

挑战，需要有不同的策略。

或许正是这种全球视野叠加本地化运营的策略，使复星在全球范围内构建了难以复制的竞争优势。

谈瘦身：在边缘做减法，在焦点上做加法

2020年起，面对国内外的新形势，复星启动战略转型，推进“瘦身健体、聚焦主业”战略，希望在自身形成显著优势的高成长性产业赛道获得快速发展。

“瘦身”不是为了收缩而收缩，其核心逻辑在于通过“有进有退”实现资源配置的最优化。在边缘做减法，在焦点上做加法，以期强者恒强。

阵痛伴随新生。随着轻装上阵的底气日益充盈，郭广昌在2024年业绩会上提出了百亿产业运营利润的目标。

针对这一目标，陈启宇对凤凰网财经表示，通过四个大平台企业取得利润的增长，再加上其他企业利润贡献的增大，叠加降杠杆使得母公司的财务利息成本下降，管理费用下降，有望通过“一增一减”尽快实现归属复星国际母公司产业运营利润一百亿第一个阶段目标。

未来，复星的“瘦身健体”仍将深化。陈启宇透露，下一步将继续加快存量重资产退出，探索通过REITs或类REITs等创新工具实现资产证券化；同时，对非核心业务的小股权投资退出变现也会持续。

如今，这艘巨轮“已过万重山”。复星的下一程，正驶向利润与价值的深水区，聚焦自身优势产业做深做透，努力占领全球制高点。

原文刊载于凤凰网财经

徐晓亮：坚定聚焦主业 在具备长期价值的领域不断突破

“从全球层面看，不确定性依然是主基调。但复星因为有着全球产业的深度运营能力，有效对冲了单一市场的不确定风险。聚焦国内，我们感受到经济复苏的‘脉搏’在不断增强。”复星国际联席CEO徐晓亮表示，复星的健康、快乐、富足等板块，在消费回暖和创新产品的带动下，都感受到了明显的“暖意”。

复星，这家聚焦健康、快乐、富足等家庭消费主业的大型民企，正在以其独有的节奏和步伐前进。今年上半年，复星总收入达人民币872.8亿元，产业运营利润达人民币31.5亿元，归母净利润达人民币6.6亿元。四大核心子公司——复星医药、豫园股份、复星葡萄牙保险、复星旅文，上半年总收入达人民币636.1亿元，占集团总收入的比重达到73%。复星医药上半年归母净利润达人民币17.0亿元，同比增长38.96%。豫园股份核心业务筑底回升，上半年珠宝时尚板块营收人民币129亿元，其中二季度营收人民币76亿元，环比大幅增长。复星葡萄牙保险本土及国际业务稳步增长，净利润达到欧元1.33亿元，同比增长27.6%。复星旅文全球运营能力持续提升，收入达人民币95.3亿元，收入创历史新高。

这些数据背后，是复星战略转型与组织进化的持续落地。徐晓亮认为，复星不再追求规模的盲目扩张，而是要“瘦身健体、拥轻合重、攻守平衡”，坚定聚焦主业，围绕优势产业去发展，在具备长期价值的领域不断突破。

“复星不会为退而退”

“‘瘦身健体’不是一个短期的任务，而是中长期的战略。”徐晓亮表示。

这不是一句口号。过去几年，复星持续退出非核心资产，聚焦家庭消费主业，2025年上半年动作频频。今年6月，复星完成德国私人银行HAL（6.7亿欧元）的出售，保留其间接持有的HAFS所有股份，进一步拓展资产服务业务，专注轻资产运营；今年3月，复星实现和睦家的完整退出，助力复星医药轻装上阵，进一步聚焦创新药、高值医疗器械等核心业务的发展。

“瘦身健体”战略究竟该如何持续性推进？对此，徐晓亮的思路十分清晰。“排在复星十二字方针最首位的‘瘦身健体’，我们既然提出来，肯定是坚持要做的。”徐晓亮话锋一转，“但它不能是平均主义，我们不是每个月都要有量化的任务表，有些资产退出是可以很快，但有些需要有谈的周期。”

徐晓亮进一步表示，另一方面，复星不会为退而退，不会在某个时间点搞所谓的“甩卖”，这不是复星的风格。

复星“瘦身健体”的背后，是一套清晰的产业标签系统。徐晓亮告诉记者，经过这几年的摸索，复星已衍生出一套“红黄绿灯”机制，根据业务是否围绕家庭消费等主板块、是否盈利、是否持续分红等维度进行评估，不符合标准的资产将被优先退出。

这种策略，或将在不久的将来带来实质性的财务优化。复星目前提出“双百亿”目标：经营性利润和自由现金流均要达到100亿元，并稳定在这一水平。为实现这一目标，复星构建了相应的模型。例如，在100亿元



经营性利润目标下，将有70亿元来自四大核心子公司（复星医药、豫园股份、复星葡萄牙保险、复星旅文）。

“‘双百亿’不是终极目标，而是一个过程。”徐晓亮说，“我们更期望在这一过程中看到复星多年产业布局在未来所能达到的成果，更希望看到复星在创新药、文旅运营等具备长期价值的领域不断突破核心能力。”

打磨好轻资产运营这把“金刚钻”

当前，复星正在从“重资产持有者”转向“轻资产运营者”，这一转变被徐晓亮称为“拥轻合重”。

“作为复星的另一大核心战略，‘拥轻合重’的本质是加强与海内外不同资本的合作，提高轻资产运营能力，以轻撬重。”徐晓亮直言，复星的“金刚钻”是运营能力、IP整合与全球化资源嫁接。

作为复星旅文轻资产能力对外输出的重要里程碑，太仓阿尔卑斯国际度假区二期就是一个典型范例。今年6月，该项目正式开工，由太仓市出资打造，复星旅文负责运营管理。

徐晓亮表示：“政府投资具备资金成本优势，复星具备运营的管理优势，双方很好地实现了双赢。”

对于退市后继续推进轻资产模式转型的复星旅文而言，其围绕这一理念已明确聚焦度假战略，并将口号改为“度假让生活更美好”。徐晓亮表示，全球旅游正从观光转向度假，复星手握Club Med这一75年历史的度假品牌，具备极强的品牌定价权和客户

忠诚度。

在中国市场，Club Med推出“城市度假”与“城市群度假”两条新产品线，分别对应“白日方舟”与“邻境”品牌，适应中国消费者“轻度假、微度假”的需求。“我们不做星级酒店、商务酒店，只做度假类，该减的都减掉。”徐晓亮强调，复星旅文正在彻底聚焦，退出与度假无关的业务，包括景区建设、托管服务等。

在生物医药领域，类似的模式还在重庆、深圳、河南等地复制。据介绍，今年4月，由复健资本管理的河南生物医药产业基金正式成立。基金总规模25亿元，未来将重点投向创新药、器械、高端医用耗材等领域。

“All in”AI应用

“今年上半年有两个案例比较有意思，复星旗下两家上市公司的私有化退市，复星旅文退市成功，复宏汉霖退市没成功。但我觉得都挺好，复星旅文退市后将继续专注于产品创新、IP运营等核心竞争力的打造，退是为了未来更好地进。而没退市成功的复宏汉霖也得到了资本市场的广泛关注和认可。”徐晓亮认为，复星“攻守平衡”战略的核心思想就是要有进有退、有攻有守，即守住运营底盘，攻坚高价值项目。

事实上，复星“攻守平衡”的智慧，也体现在复星对人工智能（AI）的态度上。

“我们内部现在不‘拥抱’了，我们叫‘All in AI’。”徐晓亮说，“AI是这个时代最大的红利，对企业而言，不是选择题，是必答题。”

至于如何做这道题，复星有自己的

深度思考。谈及如何定义“All in AI”，“首先，复星不是简简单单把钱投进去就结束，而是从思想、到业务、到组织的全方位‘All in’；其次，明确来讲，复星真正‘All in’的是AI应用，我们不做大模型的开发者，而做行业领先的AI应用者。简单来说，我们‘不造轮子’，而是要‘会用车’。”徐晓亮说。

徐晓亮将AI应用比喻成“两座山”：一是“业务+AI”，二是“AI+业务”。所谓“业务+AI”，就像在一栋建好的大楼里，给房间装上智能开关，它能提升局部效率，比如让灯亮得更快，但这栋楼的结构、功能、价值并未发生根本改变。

“复星要做的是‘AI+业务’，就像盖房子，要从地基开始，把‘AI材料’注入进去，重构底层架构，重新审视并梳理每一个核心业务流程。”徐晓亮坦言，目前复星还处于“业务+AI”这一阶段，正努力向“AI+业务”迈进。

“生物医药行业有一个残酷的‘三定律’，即一款新药诞生平均需要耗费10年时间，投入数十亿元，最终成功率却不足10%。”徐晓亮表示，复星医药洞察到了AI在医药研发领域的巨大潜力，用AI应用来助力决策支持，打造行业首个AI决策智能体平台PharmAID，能为研发输出可量化的决策报告，例如临床实验前，精准的病人选择、最佳药物剂量以及最合理的组合疗法等。

记者在采访中了解到，复星未来还要进一步向“AI+业务”转变。“难点不在于技术，而在于组织，核心是要有AI领导力，也即领导AI的能力，这是一个长期的过程。复星希望，与更多的合作伙伴一起，站在时代的红利上，与AI共舞。”徐晓亮说。

原文刊载于中证网

第一届复星医药院外战略生态大会举办 共创零售新纪元

◎文| 孙丽

2025年9月25日，由复星医药主办的“第一届复星医药院外战略生态大会”在上海浦东香格里拉酒店举办。本次大会以“聚势共赢，共创零售新纪元”为主题，汇聚来自全国各地的医药零售行业知名企业家和核心管理层代表，共同探讨医药零售行业应对行业变革挑战的破局与生态创新之路。

在医保支付改革深化、传统增长模式见顶的背景下，医药零售行业正经历严峻的结构性调整。2025年药品终端市场整体承压，药店增速放缓。

复星国际联席首席执行官陈启宇指出，当前医药行业已步入深度变革期，工业与零售之间应突破传统供需关系，构建“深度利益协同”的新型合作伙伴关系，共同应对银发经济崛起与健康消费升级所带来的结构性机遇。他强调，零售终端贴近消费者、洞察需求变化，而医药企业具备产品研发、运营和供应链管理等专业能力，二者深度融合将释放更大的产业价值。

陈启宇进一步表示，复星医药持续强化全球化布局与创新药研发能力，并积极探索与零售伙伴在股权合作、品牌共营等多维度的合作模式，旨在延长重点产品的市场生命周期，提升整体产业链价值。“我们期待与零售企业携手，不再局限于传统供销链路，而是通过生态共建、能力互补，共同打造一个更具韧性、更可持续的医药健康新生态。”



生态。”

成立30多年来，复星医药持续推进创新转型与全球化发展，聚焦未被满足的临床需求，在实体瘤、血液瘤、免疫炎症、慢病等核心治疗领域已形成独特优势。其中，抗肿瘤产品已经覆盖化疗、靶向、细胞治疗及肿瘤支持等多个维度。

当大健康产业处于传统与创新的交汇点，想要高效打通药品流通各环节，不仅需

密切关注政策动向、及时调整经营策略，更需供应端与零售端紧密协作，加强工业与商业零售的深度融合，在变局中探寻合作新机。在变局中探寻合作新机。

在行业从“增量竞争”迈入“价值重构”的深水区，唯有以技术革命重塑供给体系。展望未来复星医药将以生态协同之力，与品牌连锁携手穿透周期，共同实现可持续增长与高质量发展，聚势共赢，共创零售新纪元。

复星凯瑞第二款 CAR-T 产品 FKC889 药品注册申请获国家药监局受理

2025年9月24日，复星凯瑞（上海）生物科技有限公司（简称复星凯瑞）的第二款 CAR-T 产品布瑞基奥仑赛注射液（项目代号FKC889）的药品注册申请获国家药品监督管理局（简称国家药监局）受理，本次申报适应症为复发或难治性前体B细胞急性淋巴细胞白血病（ALL）成人患者。

ALL是一种侵袭性血液肿瘤，可累及淋巴结、脾、肝、中枢神经系统和其他器官。其中，前体B细胞ALL是最常见的类型，占有ALL病例的75%。R/R ALL成人患者预后差，中位总生存期5.5个月。近年来，随着CAR-T细胞治疗的问世，为ALL患者带来新的希望。

2022年，FKC889针对既往接受过二线及以上治疗后R/R MCL成人患者和复发或难治性成人前体B细胞急性淋巴细胞白血病（成人R/R ALL）的两项临床试验申请（IND）先后获得国家药监局批准。目前，FKC889针对既往接受过二线及以上治疗后R/R MCL成人患者的临床试验正处于桥接阶段。此次申报适应症的药品注册申请受理，将进一步加快产品惠及患者的步伐。

复星凯瑞成立于2017年，是复星医药细胞治疗技术的核心平台，专注于肿瘤免疫治疗领域。2021年6月，复星凯瑞获批上市中国首款CAR-T细胞治疗产品——奕凯达®（阿基仑赛注射液），正式开启了中国CAR-T治疗元年，实现了国内细胞治疗领域从“0”到“1”的突破。未来，复星凯瑞将进一步加快新药上市进程，为广大肿瘤患者带去更多治愈希望。

中国澳门首例 CAR-T 血样抵沪，复星凯瑞加速奕凯达普惠

2025年9月10日，第一例中国澳门淋巴瘤患者的血样顺利抵达上海浦东。在海关高效查验后，迅速送至复星凯瑞细胞工厂，启动CAR-T药品的制备流程。此次跨境医疗协作标志着沪澳两地在细胞治疗领域的合作迈出重要一步，助力澳门地区患者更快获得国际领先的创新疗法。

在两地政府部门的高效联动下，血样运输及监管流程实现无缝衔接。得益于上海率先实施的生物医药特殊物品进出境联合监管机制——飞机落地后快速完成申报、查验、放行及监管全流程，直接进入生产制备，细胞治疗药品的时效性与安全性得到充分保障。

值得关注的是，奕凯达®作为中国首款上市的细胞治疗药品，于2023年9月率先在澳门地区获批上市。2024年5月11日，复星凯瑞与澳门镜湖医院共建的澳门地区首家奕凯达®CAR-T细胞治疗中心正式启动，为广大澳门地区的血液肿瘤患者提供新的治疗方案和选择。该中心通过引入国际权威专家团队、建立全流程质量管控体系，为患者提供安全优质服务。

复星医药核药平台星睿菁烜正式揭牌 致力于开发靶向核药

◎文| 陆遥

2025年9月25日，复星医药核药平台星睿菁烜在四川成都正式揭牌。同日，由复星医药主办、星睿菁烜承办的以“核聚蓉城，星睿启航”为主题的2025核药高质量发展专业论坛在成都天府国际生物城文化中心隆重举行。来自企业、学术界的近百余位嘉宾齐聚一堂，共话中国核药产业创新与高质量发展新路径。

星睿菁烜作为复星医药旗下的核药平台，拥有具备国际视野的一流科学家创始团队，致力于开发高价值放射性配体疗法（Radioligand Therapy, RLT，简称“靶向核药”），旨在为全球患者提供更安全、更有效的诊断和治疗方案。此次星睿菁烜的顺利揭牌，标志着复星医药核药项目在成都正式起航。

复星医药执行董事、联席董事长关晓晖表示：“在复星医药的发展历程中，创新是复星医药的战略重点，在全球肿瘤治疗领域迎来靶向治疗2.0时代的背景下，复星医药将靶向核药作为创新药的重要布局之一。星睿菁烜将通过自研与合作开发相结合的模式，构建强大的技术壁垒和护城河。复星医药已经引进了泛肿瘤诊疗一体化核药管线，实现了快速布局，以推动这些管线尽早

进入临床并加快推进研究进程。未来，复星医药将聚焦在创新核素、靶点及递送技术，打造出下一代高度差异化的核药平台。”

创新是复星医药发展的核心驱动力，通过自主研发、合作开发、许可引进、基金孵化、产业投资等多元化、多层次创新研发模式，复星医药持续强化抗体、ADC、细胞治疗及小分子四大技术平台能力，加速创新技术与产品的转化落地。围绕实体瘤、血液瘤、免疫炎症等核心治疗领域，公司已逐步构建高价值管线组合，并通过产业基金合作，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。

复星医药联席总裁、全球研发中心首席执行官王兴利表示：“复星医药核药总部项目落地成都是复星医药在西南地区生物医药布局的重要里程碑。成都作为西部生物医药产业高地，拥有完善的产业链，其配套的政策支持为产业的发展提供了有力保障，未来，复星医药将在研发协同、产业链整合、市场拓展等方面为星睿菁烜提供全面支持。期待星睿菁烜未来能够立足成都、服务中国，为核药产业发展和人类健康福祉创造更大价值。”

复星医药高级副总裁、全球研发中心

联席总裁、星睿菁烜董事长李翔表示：“核药产业当下正处于快速扩张阶段，发展前景广阔。星睿菁烜作为复星医药旗下的核药产业平台，正是诞生于靶向核药诊疗一体化技术蓬勃发展的黄金时期，随着对多种放射性核素的深入探索和成功量产，靶向递送技术的革新进步和适合核药的新靶点的不断发现，我们坚信靶向核药能够改变行业格局，成为疗效更佳、副作用更小的革命性肿瘤疗法，为癌症患者带来新的希望。未来，星睿菁烜将借助四川强大的核工业基础和成都丰富的核医学资源，积极推进中国核药产业的成熟和腾飞，快速打造高价值核药产品，造福社会。”

在星睿菁烜揭牌之际，以“核聚蓉城，星睿启航”为主题的2025核药高质量发展专业论坛同日举行。与会专家就靶向治疗放射性药物的临床前评价、放射性药物发展现状及趋势、中国靶向核药产业新生态等话题分享了各自的洞察与思考。

复星医药作为创新驱动的全球化医药健康产业集团，未来将依托全球化能力优势，积极推动星睿菁烜通过自研与合作开发等多种路径，围绕泛肿瘤领域布局诊疗一体化核药产品赛道，造福更多患者。

十一逛吃好去处，豫园食集变身“小吃王国”

9月26日，豫园商城内历史最悠久的小吃汇聚地——和丰楼美食广场，于“豫园·美食总动园”活动期间（自9月20日起）以全新形象“豫园食集”焕新亮相。与此同时，豫园商城九大老字号餐饮集体“活”了起来，变身“新角色”，于青砖灰瓦之间，展开一场舌尖上的美味挑战。记忆中的老城厢风味跃出菜单，融入互动打卡与美食游戏环节，推动老字号在现代消费习惯的对话中传承精髓、焕然一新。

从“和丰楼”到“豫园食集”：场景升级重塑上海美食新地标

坐落于大豫园文化片区的核心区域，和丰楼作为该区域历史悠久、地位显著的餐饮地标，始终占据着重要的文化与商业位置。“豫园食集”秉持“数字+非遗+美食”的创新理念，重现老城厢市井烟火气，汇聚沪上及全国多地的热门小吃，旨在打造传统与潮流相融合的美食文化新标杆。

焕新后的“豫园食集”以东方生活美学为底蕴，通过数字化技术对场景进行全面升级，打造出集好吃、好看、好玩于一体的沉浸式互动体验空间。豫园食集延续“小吃王国”定位，实现老字号与新品牌交融共生。来自全国各地的近40家餐饮品牌集中亮相，包括地道老上海风味提篮桥葱油饼、上海人私藏最好吃的生煎之一晓燕生煎、沪



上粤菜新宠匠心小厨、杭州中山南路“排队王”王日顺号、坚持纯汤打底的德元兰州纯汤牛肉面、登上米其林必比登榜的井梅无锡面馆等，涵盖非遗老字号、米其林推荐品牌等多类风味，为消费者提供一站式地方美食体验。作为大豫园片区文化商业生态的关键组成部分，“豫园食集”此次引进的餐饮业态和场景化消费模式，也将促进提带大豫园文化片区的夜经济消费能动力。

知名纪录片导演陈晓卿的新片《我的美食向导2》与“豫园食集”的品牌焕新深入合作。豫园食集二楼设立“我的美食向导快闪店”，轮动引进纪录片中的知名餐厅，使

市民游客无需离沪即可品尝全国名小吃。开幕当日，陈晓卿也亲临现场分享创作理念，为豫园食集注入更多文化内涵。

老字号美食“新角儿”亮相，以“人格化”链接Z世代消费者

“豫园食集”开业之际，豫园商城携手老字号，联动全域小食大餐，重塑豫园美食的心智，打造“豫园美食总动园”活动，传递有温度、有情感的美食故事。老字号的“头牌”美食集体“活”了起来，成为拥有鲜明人物性格的“美食er”，主动与年轻群体展开

交流，让百年技艺以鲜活形态呈现于公众视野，既保留传统风味，又融入时代气息，实现文化传承与市场发展的双赢。这一创新尝试为老字号转型提供了“破圈”新路径。

从9月20日起，美食COSER穿梭园内进行趣味走秀，造型萌趣可爱；“锅碗瓢盆打击乐”周末开演，生活器皿也成为艺术表演的道具，烟火味十足；10月18日至31日，“全国毛绒美食大会市集”开市，打造集美食、文化、社交于一体的城市级消费体验，并升级互动玩法与全维度优惠福利。

园区还推出五大主题美食路线，打破空间限制，依据不同食客偏好精准规划游览动线。游客可沿“老字号寻味线”体验非遗技艺，也可选择“潮流打卡线”感受美食与文创的碰撞，实现个性化、趣味化、精细化的美食探索。场景结合游戏化设计，转变为闯关打卡点，并配套互动奖励机制，为消费体验注入新动力。众多商家联合推出优惠与限定福利，进一步让消费者享受“薅羊毛”的乐趣。

与此同时，外滩艺术季系列艺术装置，也以加入美食元素的形象落位豫园商城，不仅串联整个大豫园文化片区，更打造出一个既好看又“好吃”的艺术现场。豫园商城7号门流星雨装置如光带，点亮了老城厢的街巷，更无缝衔接豫园商城与BFC外滩金融中心，引导人们穿梭于历史与当代之间，感受艺术、美食与城市空间的精彩碰撞。

复星商业报告 一座“痛城”，打破场景容器的边界

◎文| 李益博

豫园中心广场上，2.7万人的声浪点燃了为期46天的“豫园夏日奇幻夜一国创豫园漫游季”。

总计客流750万，日均突破16万人次，超过60%都是年轻人，这个夏天，豫园把传统文化地标变身成为“痛城”，为年轻人带来一场二次元的狂欢。

在这场狂欢的背后，是一座“快乐的园子”的悄然焕新，也是复星用超级场景与文化创新，带来的“快乐实验”。

文化地标的边界拓展

豫园商城从来不乏“爆款”，无论是一年一度的豫园灯会，还是有着丰富体验的花朝节、月神游，早已让豫园商城成为消费者心中的“中式浪漫天花板”。

“夏日奇幻夜”的出现，让“中式浪漫天花板”与“二次元文化”破壁融合，带来了别样的化学反应。凝晖路成为《天官赐福》中的极乐坊；豫园老街成为《时光代理人》们的“时光穿梭”纽带；九曲桥呈现《牧神记》的大墟秘境画卷……10个热门国漫IP，让老城厢的烟火气变幻出多种色彩。

更重要的是，年轻人在其中能拍照、互动，每一处场景设计都体现了豫园与年轻人的文化共鸣，构筑起一个在情感基建之上的沉浸式体验的“东方幻想宇宙”。

“夏日奇幻夜”期间，豫园商城日均客流超15万人次，较日常增长超20%，其中，

35岁以下客群占比逾60%，这场被网友戏称“全上海年轻人都在豫园”的狂欢，让豫园成为这个夏天上海最炙手可热的“二次元打卡地”，也重塑了年轻群体对文化地标新潮的认知。

这场碰撞，也让豫园从文化地标拓展为文化场景容器，成为复星商业场景创新的又一样本。

老字号的破次元逆生长

在场景和活动之外，以“IP”的粘性和粉丝“情感”为纽带，复星旗下老字号，也在“夏日奇幻夜”期间实现了逆生长。

老庙黄金、宁波汤团店、上海老饭店、松鹤楼等老字号“全军出击”，联合国漫IP推出一系列联名产品。

不同于简单跨界，这些合作注重与粉丝间的情感联结，老庙黄金《天官赐福》联名金饰将“明灯三千”符号转化为“好运连连”系列，巧妙融合动画中具有辨识度的核心元素，打造黄金手绳、转运珠、金钞、御守等新品，满足喜欢古风的泛二次元年轻人群对IP周边的收藏需求。线上预售的1000套，当日便被抢购一空。

上海老饭店与《时光代理人》跨界的餐厅，几乎被00后、10后“霸占”。宁波汤团店为天官赐福特意定制的四款套餐，几乎日日提前售罄，联名款开售首日，单店营业额同比24年增长59.7%，环比前一季度

增长90%。

在“夏日奇幻夜”期间，复星旗下多家老字号与国创动画IP联名产品的整体关联销售达到4000万左右。

老字号的“逆龄生长”不仅体现在与国创动画IP的联名。上海老饭店的八宝鸭、碧波廊的拎包酥、南翔的小笼包，一个个大家耳熟能详的美食也打破次元，成为惹人喜爱的“新角儿”，在豫园集体出道，结合线下美食玩偶巡游、锅碗瓢盆打击乐演出，打造兼具文化性、互动性与体验感的游园场景。

沉浸式的场景，改变了人与场景、人与内容的关系，以IP内容的情感纽带为基础的创新产品，又让场景的体验进一步丰富，也显著拉动了文化消费的升级。一个文旅商融合的超级场景就此出现。

超级场景重构文化消费的商业逻辑

复星对豫园场景容器的边界拓展不止于此。今年豫园推出的“豫上好戏”戏剧节，让老城厢的“百戏杂陈”也实现逆龄生长。

“豫上好戏”戏剧节以豫园内的开放式场景为剧场，打破传统舞台观演界限，演员和观众面对面、零距离接触，让观众有机会成为戏剧的一部分，也让许多新兴剧团，将其视为未来演出方式的一种新选择。通过与16所高校社团和17家先锋剧院合作，引入的全是年轻人喜爱的先锋剧目，让更多热

爱戏剧的青年朋友汇聚豫园。

场景容器边界的拓展和创新，带来更多的变化，也拓展至更广的领域。

在大豫园片区，每年的“外滩艺术季”，通过艺术与城市空间的结合掀起一次次艺术热潮，成为每年季节限定的“城中热事”。这个秋天，以“光影超感大豫园”为主题的第五届外滩艺术季如约而至，在BFC，超感艺术与购物场景相融合，带来沉浸消费新体验。

在文旅领域，围绕城市的日常消费需求，复星旅文推出“超级文旅Mail”产品，整合文化、旅游与商业资源，以优质内容与演艺重构消费场域，持续打造具有复合功能与文化魅力的城市地标。

复星打造的一个个超级场景，正突破传统文旅商业的边界，构建出“可体验、可消费、可延伸”的文旅商生态体系。这背后是复星多年来积累下的“产业运营+生态协同”能力，它为“超级场景”持续注入丰富内容与完成消费闭环，实现跨产业资源的高效整合与价值释放，为消费产业创新提供了“复星范式”。



扫码看视频

2025 外滩艺术季开启光影超感艺术之旅

秋意渐浓，一场光影超感艺术盛事在外滩重磅开启！2025年9月19日至11月9日，由上海复星艺术中心、大豫园-BFC外滩金融中心（下称BFC）以及大豫园一期（豫园商城）联合打造的第五届外滩艺术季如约而至。作为上海国际光影节黄浦区分会场之一，本届艺术季以“光影超感大豫园”为主题，让都市生活和先锋艺术在光影中完美融合，打造摩登浪漫的金秋文艺氛围，为沪上生活艺术爱好者们带来一场集艺术装置、光影互动、展览演出于一体的城市级艺术嘉年华，让都市生活和先锋艺术在光影中完美融合，塑造城市文艺生活新地标。

超感艺术打造宇宙剧场，地月装置点亮外滩夜空

步入秋日，BFC悄然折叠成一座“超感宇宙剧场”。北区广场，18米高的蔚蓝“地球”缓缓启眸，光影交错间营造出浩瀚梦幻的星际氛围；南区五楼露台，一轮直径10米的超级月亮同步升空，皎洁细腻的月色质感为城市覆上一层柔光静幕。地球与月球遥相对望，织就“天地双辉”的宇宙诗行，把星河的辽阔浓缩为可步入的外滩奇境，为市民游客带来沉浸式宇宙主题艺术体验。作为艺术季的核心景观，巨型地球装置9月20日起限时展出四天，邀请观众共赴一场天地之间的沉浸式凝视。

BFC将超感艺术与购物场景相融合，串联多个艺术作品，酷炫汽车艺术装置《WANG·巡航》、日本艺术家空山基创作的《机械姬》、艺术家邱岸雄新作等，为市民与游客提供一站式沉浸消费体验。为回



应当代都市人对情绪纾解的需求，BFC与豫园商城联袂呈现“哈哈”主题霓虹灯装置。分散布局的灯组既是情绪释放的出口，亦是疗愈发生器。

五大展览释放多元艺术魅力，活力派对点燃时髦夜生活

伴随外滩艺术季的启幕，复星艺术中心同期推出五大艺术展览，涵盖当代艺术、时尚及生活美学等多个领域。从邱岸雄的上海个展“早春长歌行”、融合时尚与嗅觉艺术的迪奥小姐展览：芳踪絮语、到法国艺术家Laurent Fabius个展“在乐园”、诠释京都织物与设计之美的SOU·SOU生活美学文化展、再到欧陆风情的葡萄牙国家当代艺术收藏及干禧银行收藏“无常之境”，复星



艺术中心将带领文艺爱好者深入感受多元艺术魅力。

外滩艺术季期间，大豫园文化片区还会有丰富的视听演出活动，带领艺术爱好者玩转秋日美好生活。不同类型的多元化艺术视听盛宴将轮番在BFC上演，为上海国际光影节注入外滩艺术活力。多场音乐视觉表演或梦幻或疗愈，或灵秀或激情，LED屏幕与全息纱幕打造多样沉浸式感受，予以观众超感联觉与升维体验。观众还可欣赏法国编舞家Sophie Renier创作的戏剧《越界之象》，在鼓点与舞姿中探寻身体与精神的边界。露台电影也将温情放映，精选《中国奇谭》《葫芦兄弟》2部国产动画经典，在星空与江景之间重温童年记忆。此外，SOU·SOU数字空中花园天台派对也将闪耀登场，融入音乐与灯光艺术，打造沪上艺

术社交新体验。

夜晚的沉醉不止于此，BFC夜经济翻开秋日新章，以艺术文化与夜间消费点燃秋夜活力氛围。艺术季期间，BFC打造融合城市舞台、手作艺术和电音狂欢的派对与市集：时髦市集和活力派对轮番登场，点燃都市社交热潮；治愈松弛的“放轻松手作艺术节”与夜闪派对动感接棒，带领沪上潮流人士解锁外滩昼夜双面魅力，尽享沉浸式夜生活新体验。

米菲七十载温暖相伴，全国首站限时主题店空降BFC

2025年9月26日至2026年1月4日，BFC与荷兰国宝级IP米菲miffy共同呈现“米菲的美好时光”miffy café 70周年限时主题店，并将作为全国首站启幕。BFC化身米菲奇趣天地，场内外随处可见可爱的米菲主题插画与装置。南区大门外憨态可掬的大型米菲气模，迎接每一位到访顾客。南区靠外滩侧入口，一条米菲专属扶梯通道将游客引向童话般的米菲小花园，这里是前往miffy café的“秘密捷径”，也是喜爱米菲的大小朋友不容错过的打卡场景。

2025第五届外滩艺术季以别样的艺术装置以及丰富的艺术活动深度共鸣沪上城市文化，以艺术为媒介，融合科技与商业，为城市夜经济注入崭新的文化动能与独特魅力，也为沪上时髦人士入夜狂欢带来全新灵感。当市民与游客共同步入这场跨越思维空间的艺术旅程，属于这个金秋的未来想象即将“超感”展开。

上海表举办“上海制表 70 年暨老字号品牌振兴论坛”

舍得、沱牌助阵 2025 川超联赛

2025年9月23日，上海表举办“上海制表70年暨老字号品牌振兴论坛”。长宁光教授及上海商务委、上海海关各级领导莅临现场，与现场复星集团、豫园股份、杨浦商贸集团及汉辰表业集团领导一起，共同回溯上海制表 70 年的历程、见证从精密制造到智能服务生活的崭新篇章。

走过70年，在新的时代背景下，上海表也有着新的责任与担当。上海表品牌70周年暨老字号品牌振兴论坛活动当天，豫园股份董事长兼总裁黄震发表开场讲话，汉辰表业集团CEO兼上海表业有限公司董事长徐创越发表相关主题演讲，与中国制表业专家、时代新兴力量以及各大老字号品牌共同探讨关于老字号品牌的未来发展新机。

随后，上海表在中国钟表协会、豫园股份、杨浦商贸集团及汉辰表业集团的见证下，与上海中华老字号企业协会携手多家知名老字号共同签署了《上海老字号消费品牌提振倡议》。

在庆祝品牌70周年之际，上海表在现场瞩目发布数款臻作，采撷深厚的上海城市文化底蕴，以标志性历史建筑——江海关大楼为灵感缪斯，推出数款金雕腕表，致敬这座城市的海纳百川、国际化视野与进取的精神。

以“智造未来·健康同行”的主题，中国工程院院士、上海交通大学医学院附属瑞金医院院长宁光教授与复星国际联席首席



中国工程院院士、上海交通大学医学院附属瑞金医院院长宁光教授（左）与复星国际联席首席执行官陈启宇（右）共同发布上海表首款智能健康手表RuiWatch Pro

执行官陈启宇现场分享“科技+医疗+制造”跨界融合如何助力智能健康生活。在上海制造向智能化、数字化转型的背景下，上海表携手上海交通大学医学院附属瑞金医院与复星健康旗下复云健康，推出品牌首款智能健康手表RuiWatch Pro。

活动当天，上海表举办“上海制表70年主题特展”。该特展为限时展陈，并作为2027年上海工业博物馆“上海制造”手表专题的

重要预展，系统梳理了品牌自1955年诞生至今的发展历程与上海制造的精神脉络。

上海表70周年庆典不仅是一场品牌盛会，更是对上海城市精神与文化自信的深刻诠释。未来，上海表将继续秉持“尊重历史、拥抱未来”的理念，持续推动文化输出、技术革新与跨界合作，助力上海老字号品牌生态建设，为上海制造与上海品牌的高质量发展注入持续动力。

9月16日，沱牌酒与“川超”共同官宣，正式成为“2025-2026四川省城市足球联赛官方支持企业”，并推出多项主题活动。

9月20日，2025-2026四川省城市足球联赛在成都双流体育中心激情开赛。舍得酒业赞助2025-2026四川省城市足球联赛“遂宁舍得干队”，携旗下核心品牌舍得酒、沱牌酒，为“川超”联赛喝彩，助威家乡球队征战绿茵场。

绿茵场上，“成都锦城队”和“遂宁舍得干队”激情比拼，看台上人声鼎沸，炽热的气氛点燃全场，双方球员全力以赴，奋勇争先。追逐梦想，舍得拼搏，为胜利而战——“这个时代，需要舍得”！

见证美好时刻，致敬舍得荣耀。“遂宁舍得干队”秉承“遂宁敢拼，大干一场，舍我其谁！”的舍得精神，不断超越自我。比赛现场，舍得酒业产品展示区品味舍得、舍得自在等产品亮相，四川广大球迷和遂宁家乡球迷粉丝积极参与互动打卡，领取舍得小酒礼盒，为足球健儿加油助威。这个赛季，舍得酒业将一直陪伴消费者共度激情时刻。

以酒杯敬奖杯，以舍得敬拼搏。未来，舍得酒业将持续助力四川和家乡体育文化发展，以创新“破圈”，通过品牌跨界联动，开拓多元化消费场景，让更多消费者感受舍得老酒之美，共享美好生活。

总额达 8.1 亿元人民币 复星联合健康保险战略增资落地

◎文| 蓝增阳

2025年9月22日，复星联合健康保险股份有限公司（以下简称复星联合健康保险）正式获得国家金融监督管理总局广东监管局批复，国际金融公司（IFC）及亚洲开发银行（ADB）成为公司新股东，原股东复星医药持续加码，共同参与本轮增资。这是复星联合健康保险自成立以来的一项重要里程碑，标志着公司在资本实力、股东结构和偿付能力等方面实现全面升级。通过此次战略注资，复星联合健康保险不仅进一步夯实了资本基础，也为后续高质量发展和业务拓展提供了坚实支撑。此次增资总额达8.1亿元人民币，复星联合健康保险注册资本由原6.9444亿元增至10.1085亿元。

复星联合健康保险成立于2017年，是以健康保障为核心的专业健康保险公司。此次联手国际机构投资者IFC和ADB，以及深耕医疗健康产业多年的复星医药，显示出国际资本市场与产业方对公司未来发展前景的充分肯定。

多元战略股东加持，注入全球化发展动能

参与本次增资的投资者均具备深厚行业背景与资源优势，将为复星联合健康保险带来多维支撑：

IFC是本轮增资的牵头机构。作为世界银行集团的成员，IFC是全球规模最大的聚焦新兴市场私营部门的发展机构，在全球100多个国家开展合作，利用掌握的资金、

专业知识和影响力，为发展中国家的金融机构和企业提供资金和咨询服务。此次合作，将助力复星联合健康保险进一步加强公司治理，发展普惠健康险，提升经营管理的可持续性。

亚洲开发银行（ADB）聚焦亚洲及太平洋地区发展议题的区域性政府间金融机构，自1966年成立以来，在健康医疗、民生保障等领域积累了大量项目经验，将为复星联合健康保险在健康服务网络搭建、普惠保险产品研发等方面提供支持。

复星医药深耕医药健康产业多年，业务覆盖研发、生产、分销及医疗服务全链条，具备强大的产业资源整合能力，将推动复星联合健康保险实现“保险+医疗”生态协同，提升服务专业性与精准度。

聚焦客户核心需求，升级健康保障服务体系

增资完成后，复星联合健康保险将进一步加大资源投入，从产品与服务双维度提升客户体验：

在产品端，复星联合健康保险将依托股东资源，拓展保障范围，优化产品形态——针对重大疾病、慢性病管理、长期护理等民生关切领域，研发更具针对性的产品，满足包括女性和老年人在内不同人群的差异化健康保障需求；在服务端，借助国际股东的经验与复星医药的医疗资源，全面升级服务体验，为客户提供从预防、诊疗到康

复的全周期健康支持，切实增强客户获得感与安全感。

引领行业发展方向，助力健康中国建设

此次战略增资不仅是复星联合健康保险的重要发展节点，也为健康保险行业提供了可借鉴的合作模式。通过引入国际资本与产业资源，复星联合健康保险将推动行业在国际化合作领域的探索，为行业创新发展注入新活力。未来，复星联合健康保险将以更强的资本实力与更优的服务能力，积极响应“健康中国2030”战略号召，在普惠健康保险推广、基层健康保障覆盖等方面发挥更大作用，为提升全民健康保障水平贡献力量。

锚定高质量发展，展望未来新蓝图

站在新的发展起点，复星联合健康保险将继续秉承“守护亿万中国家庭健康生活，为健康中国护航”的企业使命，充分整合技术与产业资源，持续提升公司治理水平、风险管控能力与服务创新能力。复星联合健康保险将以客户为中心，以创新为驱动，不断探索健康保险与医疗服务深度融合的新路径，致力于成为国内领先的专业健康保险公司，与客户、股东及行业伙伴携手，共同谱写健康保障事业的新篇章。

首条民营控股高铁 首开“浙BA”球迷 车厢，实现交旅文体 融合赋能

2025年9月10日，我国首条民营控股高铁——杭绍台铁路（杭台高铁）首开“浙BA”球迷车厢，身着统一球迷衫的助威粉丝团从杭州出发前往台州，开启台州湾新区队对阵嘉兴队的观赛之旅，实现交旅文体融合赋能。

进入球迷车厢，醒目的助威标语扑面而来，随处可见印着赛事应援口号的手牌、挂旗、窗贴等，60余名身着统一球迷衫的“浙BA”助威粉丝团成员热烈讨论着赛事看点，脸上满是期待与兴奋。

全链条服务护航 跨城观赛“一路畅行”

为提升球迷高铁出行体验，杭绍台铁路联动各方推出全链条服务。杭州东站与台州站均为杭绍台铁路“浙BA”助威粉丝团设置了候车专区、开通球迷通道，并提供换乘引导等暖心服务，方便球迷往返观赛。

针对“最后一公里”接驳需求，台州站与台州公交集团积极联动，开通“‘浙BA’观赛直达专线”，实现高铁车站与比赛场馆的无缝衔接，让球迷“从出发到返回”全程安心省心。

赛事主办方还专门设置了“杭绍台铁路‘浙BA’助威粉丝团专属观赛区”，进一步增强跨城观赛的球迷参与感。杭绍台铁路公司运营管理部副部长张建平表示：“杭绍台铁路的高效快捷方便了球迷观赛，而‘浙BA’的火爆也一定程度反哺了高铁客流。今年暑运，杭绍台铁路旅客发送量同比增长显著达14.2%，尤其是赛事期间更是经常座无虚席，实现交通与赛事的双向赋能。”

文旅优惠叠加 赛事流量变消费“流量”

随着“高铁出行+跨城观赛+文旅消费”的需求持续升温，台州特别面向观赛球迷推出了文旅大礼包。球赛期间，球迷可凭球票在台州10多个景区、近30家酒店和本地“扛把子”餐厅享受专属折扣福利。每场比赛前设立的“热血‘浙BA’潮玩文旅趴”台州追光市集，更是实现体育赛事与地方文旅元素的融合，为现场球迷提供畅享潮玩与美食的文旅消费券，并可抽取台州府城、天台山瀑布等杭绍台铁路沿线热门景点门票。

杭绍台铁路自2022年1月8日开通运营以来，已累计运送旅客超7000万人次，杭州至台州“一小时交通圈”作用不断凸显。后续，杭绍台铁路将继续创新产品，进一步发挥快捷通道作用，助力赛事经济升温、文旅消费升级，为沿线高质量发展注入新活力。



复星康养获“今日保·年度人气康养服务品牌”榜首

2025年9月，由国内保险业权威媒体《今日保》及今日保研究院共同主办的2025年“今日保·年度保险与康养服务榜”评选结果揭晓。复星康养凭借其在“保险+康养”领域的卓越创新能力和扎实的服务实践，成功荣获【年度人气康养服务品牌】榜首。

核心优势：协同赋能，构建“产品+服务”生态闭环

复星康养能够脱颖而出，源于其深度

整合复星生态系统资源，所构建的独特“保险+康养”商业模式。

产品创新方面，复星康养联合生态内及外部保司，将康养服务作为核心价值嵌入保障体系，精准满足客户对健康养老的多元需求。

服务落地方面，复星康养构建了“居家-旅居-机构”三位一体、全周期覆盖的康养服务体系，为不同健康状况与养老需求的长者提供连贯、完整的服务支持，实现养老场景无缝衔接。

未来展望：以客户为中心，持续引领行业升级

面对中国社会日益加剧的老龄化趋势和不断升级的康养需求，“保险+康养”已成为必然的发展方向。未来，复星康养将继续依托复星全球产业链资源优势，深化“保险+康养”的战略布局，持续丰富产品矩阵，优化服务体验，致力于为中国家庭提供更安心、更便捷、更温暖的康养保障，引领行业迈向高质量、可持续发展新阶段。

海南矿业 Wind ESG 评级跃升至“AA”

2025年9月，国内权威ESG评级机构Wind（万得）发布2025年最新评级结果，海南矿业ESG评级实现重大突破，由BBB级跃升至AA级，在其他金属与采矿行业191家企业中排名第18位。

近年来，公司积极响应国家“双碳”目标与绿色发展政策，持续完善公司治理、环境风险管理与信息披露机制，在Wind评级中的成绩逐年提升，成功跻身国内其他金属与采矿行业的前10%。

在治理机制升级方面，将原“董事会

战略与ESG委员会”升级为“战略与可持续发展委员会”，将气候变化与“双碳”目标明确纳入董事会监督范畴，并系统开展双重重要性议题识别，增强治理的前瞻性和系统性。

在环境行动深化方面，逐步全面披露温室气体排放数据，设定清晰的碳中和路径和七大减排行动，并开展气候风险与机遇评估，识别包括热带气旋、极端高温等6项物理风险及4项转型机遇，推动环境管理由合规向价值创造转型。

复星国际入选 2025《财富》“最受赞赏的中国公司榜单”

◎文| 吕敏怡



2025年9月9日,《财富》杂志公布2025年“最受赞赏的中国公司榜单”,复星国际有限公司(简称“复星国际”或“公司”)入选该榜单的行业明星榜,彰显其在环境、社会和公司治理(ESG)、员工责任及利益相关者价值创造方面的卓越表现与行业领导力。

《财富》指出,榜单评选从多个维度综合衡量企业表现。入选企业不仅需为股东创造利润,更要善待员工、服务社会、保护环境。具备这种“平衡能力”的企业,方能在

市场、员工与社会中赢得长期认可。榜单旨在发现具备长期主义战略视野的企业,入选企业需要不局限于短期营收与利润增长,而是着眼于行业未来趋势布局,构建以用户与员工为核心的价值闭环,并在社会与环境责任方面力求超越标准。

除复星国际外,上榜企业还包括:中国建设银行、招商银行、中国医药集团、中国石油、国家电网、阿里巴巴、腾讯控股、京东集团、小米集团、中国华润、华为、泡泡玛特、老铺黄金等。

创新驱动,积极回馈社会, ESG表现保持领先

集团凭借多年来在环境、社会及管治的持续努力,再次成功入选标普全球《可持续发展年鉴2025》并在标普全球《可持续发展年鉴(中国版)2025》名列最佳1%。2025年,集团FTSE ESG评分持续领先全球行业及中国企业平均水准,并连续四年入选富时罗素社会责任指数(FTSE4Good Index Series)成份股。

复星坚持创新驱动战略,推动旗下业务不断结出创新成果,以更好服务社会。2025年上半年,复宏汉霖研发的创新药HLX43成为全球首个进入II期临床阶段的PD-L1靶向ADC(抗体偶联药),目前已在中美日澳等国家开展针对非小细胞肺癌、胸腺癌等实体瘤的临床研究,展现出在安全性、疗效及研发进展方面的显著竞争力,有潜力成为“广谱抗癌药”。

在细胞治疗领域,复星凯瑞持续推进国内首款获批的CAR-T细胞治疗药物——奕凯达(阿基仑赛注射液)的可行性与可负担性。截至2025年6月30日,奕凯达已纳入

超过110款省市惠民保及90项商业保险,备案治疗中心覆盖全国28个省市,超过200家机构。

复星医药亦持续为援非抗疟贡献“中国方案”。截至2025年6月底,自主研发的注射用青蒿琥酯已累计救治全球逾8,400万重症疟疾患者,累计供应超过4.2亿支。

在乡村振兴方面,截至2025年6月底,“乡村医生”项目已覆盖全国16个省、市、自治区的78个项目县(含21个国家重点帮扶县),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。

展望未来,复星将继续深耕主业、加码创新,坚定推进全球化发展,依托长期积累的核心能力行稳致远,在优势赛道持续攀登,于更多业务领域实现突破与登顶,为股东、员工与社会创造更大价值。同时,公司将持续关注全球可持续发展趋势,不断完善ESG管理体系,积极响应国家战略,保障信息安全,推动科技创新,落实“双碳”目标,参与公益慈善,保障员工权益,借助复星全球产业生态的资源与优势,在可持续发展领域创造更大影响力,持续为世界创造美好。

复星国际恒生可持续发展评级连续三年取得 AA-, 并连续六年入选恒生可持续发展企业基准指数成份股

◎文| 吕敏怡

2025年9月9日,在恒生指数公司发布的2025年度上市公司可持续发展评级中,复星国际连续第三年取得AA-的评级成绩,并凭借在可持续发展领域的精益管理及卓越表现,连续第六年入选恒生可持续发展企业基准指数成份股。这一成绩彰显了市场对复星国际在ESG(环境、社会和公司治理)领域的高度认可。

恒生可持续发展评级覆盖范围广泛,涵盖约500家恒生综合指数成份股香港上市公司,以及超过1300家恒生A股(可投资)

指数成份股A股公司。通过对上市公司的公司治理、环境、公平运营等七项核心指标进行评分,甄选出在可持续发展方面表现卓越的企业。

2025年,复星国际在企业管治、环境、消费者事宜、社区参与和发展四项议题表现尤为突出,在参评的528家香港上市公司中得分均位列前10%。

近年来,复星国际不断加强ESG管理体系,全球ESG评级方面屡获佳绩。截至目前,复星国际MSCI ESG评级持续保持

AA;在最新标普全球企业可持续发展评估中位列全球同业前5%,入选标普全球《可持续发展年鉴2025》,并在《可持续发展年鉴》(中国版)2025名列最佳1%;富时罗素FTSE ESG评分保持大幅领先,并持续入选富时罗素社会责任指数(FTSE4Good Index Series)成份股。

作为负责任的全球公民,复星国际建立了完善的ESG管治架构及管理体系,将可持续发展理念融入到精益管理,在科技创新,公益慈善,员工权益等方面表现

卓越,持续助力可持续发展与股东价值创造。此外,复星国际还积极响应国家“双碳”目标,推动碳中和与节能减排,并连续三年发布气候信息披露报告,展现对全球气候行动的承诺。

“修身,齐家,立业,助天下”是复星创业之初就立下的初心。在做好企业经营的同时,未来复星也会继续加强可持续发展管理,主动承担企业社会责任,积极做好ESG工作,并利用复星全球产业生态的资源优势,持续为世界创造美好。

复星基金会加入“深根者计划”,助力社区慈善人才成长

◎文| 刘帅

第十个“中华慈善日”来临之际,2025年9月4日,中国社会保障学会与腾讯公益慈善基金会(下称“腾讯基金会”)牵头发起的“深根者计划——社区慈善人才培养项目”在北京正式启动。上海复星公益基金会(下称“复星基金会”)作为首批项目共建单位出席启动仪式。来自政府部门、学界、公益组织、企业及社区一线的百余名代表,共同见证这一旨在“让善意扎根”的行动破土而生。

“深根者计划”呼应民政部等七部委

“慈善文化”进社区、进家庭的倡导,以“立足社区、动员社区、服务社区、提升社区”为核心理念,致力于培育一批真正能扎根社区、服务社区的行动者,成为推动社区治理与公共服务升级的关键力量。

“深根者计划”项目构建了“2+4+N”的开放组织方式:由中国社会保障学会与腾讯基金会两方牵头发起,由民政职业大学公益慈善研究院、清华大学公益慈善研究院、北京师范大学中国公益研究院、深圳国际公益学院4个专业机构联合发起,由爱德基金

会、北京货拉拉公益基金会、北京美团公益基金会、北京星巴克公益基金会、广东省德胜社区慈善基金会、湖南爱眼公益基金会、复星基金会、深圳壹基金公益基金会、万科公益基金会、伊利集团、招商局慈善基金会、中国妇女发展基金会、中国红十字基金会、中国老龄事业发展基金会等首批14家公益组织和企业作为共建伙伴单位。

“深根者计划”项目将针对当下中国社区慈善人才长期以来面临的专业成长路径模糊、工作机制不清晰、资源支持不足等

挑战,为社区慈善人才成长提供专业、系统性解决方案:计划首期计划培养350名社区慈善人才,培养对象面向在社区中具备潜力的多元角色,如县、区民政主管领导、街道社区干部、社工、居民志愿者达人、社区社会组织主理人、青年创业者、社区小店经营者等。鼓励沉浸式、工作坊、案例教学,项目结束后,主办方将持续跟踪学员发展,提供后续咨询、资源链接等支持,并协助推动成长环境优化,确保人才培养的长期效果。

2025“暖心村医”发布仪式在清华大学举行 “AI 村医助手”上线

◎文| 刘帅

2025年9月19日，由国家卫健委乡村振兴办、中国慈善联合会指导的“健康中国·2025全国暖心乡村医生及乡镇卫生院院长”发布仪式在清华大学举行，为来自海南、江西、四川、西藏等地的25名乡村医生颁发“暖心乡村医生”、“暖心乡镇卫生院院长”和“青年榜样”荣誉称号。

中国慈善联合会副会长兼秘书长贾晓九，清华大学社科学院院长王天夫，复星国际联席首席执行官陈启宇，复星基金会理事长李海峰以及国家卫生健康委卫生发展研究中心、中国光彩事业基金会、阿里巴巴公益基金会等支持单位的代表，乡村医生项目合作伙伴、公益挚友、“乡村振兴领头雁计划”第七期学员等约300人出席发布仪式。

活动现场发布了AI村医助手（1.0）、启动“乡村振兴健康公益行动”，以荣誉表彰、科技赋能、长效行动三维发力，为乡村医疗事业注入新动能。

国务院原参事、中国慈善联合会乡村振兴委员会主任委员汤敏在开场致辞中说，当前乡村振兴领域正积极引入人工智能+等新技术与新质生产力，希望相关各界人士积极为乡村医生打造专属垂类模型，让农村有医疗需求的人群获得更好服务。

清华大学社科学院院长、中国社会学会副会长王天夫对各方嘉宾及基层医务工作者的到来表示热烈欢迎。作为长期深耕数字时代社会治理领域的研究专家，他表示，依托“乡村振兴领头雁计划”，学校将为乡村医生和所有学员提供优质的学习资源和交流平台，相信借助人工智能，乡村振兴未来大有可为。

复星国际联席首席执行官陈启宇表示，“助天下”是复星成立之初就确立的企业



文化价值观，乡村医生项目是这一理念的生动实践。他强调，2025 年作为中国的“AI元年”，复星积极响应国家人工智能赋能乡村振兴的部署，正在以AI等新质生产力为村医提供智能辅助诊断支持。“我们希望以乡村医生项目 8 年积累的品牌，为村医搭建更好的展示舞台，也在此呼吁学术机构、专业组织、社会力量群策群力，共同为乡村医疗升级、乡村振兴提速添砖加瓦。”

国家卫生健康委卫生发展研究中心基层卫生研究室副主任、研究员张丽芳在致辞中表示，国家始终高度重视乡村医疗队伍建设，通过加大投入改善基层医疗条件、提高村医待遇等举措，为基层医务工作者持续创造更好环境。鼓励社会力量参与乡村医生项目等公益项目，打造更高效的基层医疗服务路径，让更多农村居民享受优质便捷的医疗服务。

乡村医生这个群体，你对他们是否熟悉，对他们面临的挑战是否有所了解？为什么在乡村振兴的时代背景下，这个群体值得

社会公众的关注和帮助？清华大学当代中国研究中心副主任兼秘书长游睿山带来题为“从乡村医生视角看乡村公共卫生的演变、问题与未来”的主旨演讲。

他介绍，乡村医生的变迁，是中国乡村公共卫生发展的缩影。从“赤脚医生”凭经验行医，到如今超半数有专业教育背景、以公共卫生为核心，他们实现了从“看病者”到“健康卫士”的转型。面对人口外流、就医外迁、待遇不足等因素制约队伍稳定与效率，他提出，用AI+数字技术提质、培养“一人多能”村医，可为该群体发展与乡村健康振兴提供一种路径。

“2025青年榜样”丁可艺来自江西乐安，在与主持人的现场互动中，“00”后的她说第一次上舞台讲脱口秀，是一场新鲜又辛辣的尝试，感谢复星基金会提供的机会，她希望通过幽默的表达，将乡村医生的日常带到更广阔的舞台。同时，她也期待社会能在硬件和软件上给予乡村医疗更多支持。

在与主持人的互动中，来自海南白沙的

“2025暖心院长”韦小丽动情地说，乡村医生建立起信任需要数十年的付出，虽然辛苦但值得。“作为全国人大代表，我会积极奔走调研，为广大村医争取更多发展资源，让大家能够更好地守护乡村百姓的健康。”

活动现场，陕西省清涧县院长李家塔镇卫生院院长曹锦涛代表广大村医启动“AI村医助手（1.0版本）”。它依托阿里巴巴通义大模型打造，把多位专家共同编写的《乡村医生诊疗口袋书》转化为数字数据库，村医朋友可以通过简洁的窗口，一问一答，随时查阅口袋书中权威、普惠的基层医疗问诊方案，高效辅助日常工作。目前可以关注“乡村医生计划”微信公众号后使用。

在未来的迭代版本中，AI村医助手将相继上线病例辅助解读、治疗方案建议、病情跟踪等更多实用功能，更好地助力村医服务村民，提升农村基层诊疗水平。

在中国光彩事业基金会支持下，现场还进行了“乡村振兴健康公益行动”启动仪式，号召更多爱心力量加入守护、赋能基层医疗的队伍，进一步筑牢乡村振兴的健康根基。

复星基金会理事长李海峰宣布“乡村振兴健康公益行动”正式启动，对国家卫健委乡村振兴办和中国慈善联合会的指导，以及中国人口福利基金会多年的参与支持再次表达感谢。他说，今年的暖心村医发布仪式设置在清华大学乡村振兴行动者论坛，并且邀请村医参与“领头雁计划”工作坊，不仅给予村医荣誉，也助力他们站在更高的平台上学习、链接更多社群资源、拓展视野。“8年初心坚定如磐，从AI村医助手的科技赋能，再到‘乡村振兴健康行’的长效行动，我们呼吁更多力量继续为乡村医疗事业注入活力，为更好地守护乡村健康积蓄力量！”

王加加成都全新个展“好好画”，现已正式对公众开放

王加加的个展“好好画（Family Business）”于2025年9月20在舍得·成都复星艺术中心正式开幕。

本次展览由策展人孙文杰策划，集中呈现艺术家近年来的重要探索与阶段性转向。作品涵盖绘画、雕塑与装置，分布于成都复星艺术中心一至三层展厅及楼梯空间。

展览展出作品包括始于2022年的“根”系列、持续近十年创作的“眼睛”系列，以及以楼梯间为场域打造的互动装置——一处被构思为“麻将馆”的社交场景。该装置将艺术融入可参与的生活情境，巧妙回应成都悠闲的城市气质与邻里文化，为观众提供沉浸式的观展体验。

本次展览将他的创作路径铺陈展开：“根”系列的新作分布在一楼与二楼；“眼睛”系列的新发展与旧作在三楼彼此呼应，呈现了艺术家近年来的重要探索及阶段性转变，为观众带来一场蕴含情感与思想的观展之旅。

一至二层空间构成展览的起始篇章。一

层展出作品《中国往事》，二层则以“根”系列延续叙事。

观众穿行于大型画作与中小尺幅作品之间，可近距离感受线条的流动与色彩的细腻层次，开启一段深入艺术内核的体验之旅。

“根”系列的画面里，树木的枝干与根须在水流中蜿蜒，时而伸展成躯干，时而升腾为云间之龙。出水为干，入水为根，亦或是瀑布或云；在画框边缘戛然而止的线条，却又似乎延展至画外世界。

在叙事层面，策展人孙文杰在策划中强调了“折返”这一线索：王加加的创作路径本身是一次次从远行到回归的循环——三岁远往伦敦，成年后回到北京，个人的地理迁徙与艺术训练交织成一场不断被重访的“寻根”。

展厅三层集中呈现“眼睛”系列作品，层层凝视自下而上逐渐交汇，仿佛引领观众完成一场从内在探索至外在表达的视觉之旅。

在“眼睛”系列中，艺术家首先通过打印与数码技术构建出近乎完美的图像基底，

继而以绘画、刮擦和涂抹等方式对其进行覆写与部分消解，最终使某种“凝视”或残留的目光穿透画面——图像因而被赋予时间的层次与呼吸的律动。

他将这种处理视作一种“防守”与“对抗”。对“眼睛”系列而言，这种对抗直指流媒体环境下注意力的争夺。

在本次展览中，成都复星艺术中心的楼

梯间被巧妙地融入展厅空间，其布局构思别具匠心。

王加加将楼梯间布置为一间小型麻将馆，摆放了可供现场对弈的麻将桌，把艺术从白盒子引回城市的日常生活，将成都的城市性格提炼为一场关于互动与参与的现场实践——听见洗牌声与碰牌声，艺术与公共变得贴身而真实。

