

迎风起舞

潮涌长江

大健康大商业两翼齐飞

汉商集团拼出筑稳向好成绩单

4月25日，汉商集团发布2023年年度报告，持续成长、坚持创新、融合发展……从年报这扇“窗口”，我们看到了汉商集团过去一年的发展剪影。

一方面，作为资本市场高质量发展的重要基础，汉商集团彰显了加速向“新”发展的韧性与活力。2023年，公司全年实现营业收入13.896亿元，比去年同期增加262.51万元，同比增长0.19%；大健康板块创收超10亿元，在主营业务收入中占比超七成。其中，公司药品类业务实现营收9.95亿元；医疗器械类业务同比增长5.17%，达到7531.93万元。

另一方面，苦练内功、稳字当头，汉商集团有效发挥了经济“稳定器”作用。2023年，汉商集团商业运营和会展运营业务收入均实现了稳步增长。其中，商业运营收入达到2.16亿元，同比增长6.74%；会展运营收入更是实现了78.81%的增长，达到6823.79万元。

在2023年中国经济面临的内外部环境严峻复杂的背景下，这家老牌商企以加速向“新”的正确姿势，大健康+大商业两翼齐飞，合力“拼”出的一份筑稳向好成绩单，再立时代潮头。



汉商集团推动双主业战略，不断提升医药板块整体实力。

应势而谋：跨界大健康带来破题新思路

5月14日，重庆万州传来好消息，总投资5亿元的迪康中药大健康项目经过紧锣密鼓生产，首批产品九味羌活口服液、玄麦甘桔颗粒终于实现了装车发货，正式打响迪康中药产品进军全国市场的第一枪！

迪康中药独家中药品种优势突出，现持有91个药品生产批文，拥有片剂、胶囊剂、丸剂、颗粒剂等10个剂型和中药提取生产线。同时拥有宁心益智口服液、宁心益智胶囊等多个全国独家产品。企业负责人称，将根据患者需求持续研发推出新的中药品种，力争3年内实现销售收入5亿元以上，加快把迪康中药打造成全国知名的中药制药企业。

迪康中药是汉商集团旗下大健康板块的一部分，中药大健康项目的建成投产无疑又为公司的医药板块增添浓墨重彩的一笔。

提起汉商，老武汉人都耳熟能详，前身是汉阳百货商店，作为73年商业品牌老字号，近年来，面对优化结构、转换动能的迫切需要，汉商面临如何“华丽转身”，寻求新的盈利增长点。经多番研讨，汉商顺势而上，以大

健康成为“破冰”关键点。

2020年10月，汉商集团收购迪康药业100%股权。成立于1993年的迪康药业，是一家集药品及医疗器械研发、生产、销售为一体的国家高新技术企业。其产品线丰富，包括众多医保目录内药品，涵盖消化系统、呼吸系统、抗感染等多个治疗领域。

“优品牌、强销售、谋布局”成为汉商集团拉开“大健康+大商业”双主业发展中的高频词，多措并举加强内外部资源整合，不断提升医药板块整体实力。

通窍鼻炎颗粒是迪康众多产品中最具代表性的一个，获准上市25年来，在全国医院渠道的市占率已超过85%，排名首位。同时连续多年在全国鼻炎用中成药市场排名前列，年销量上千万盒。其他核心产品雷贝拉唑钠肠溶片近三年市场占有率一直保持在10%左右；可吸收医用膜、可吸收骨折内固定螺钉也在各自细分领域保持较高的市场占有率。迪康药业荣登了中国非处方药物协会公布的2023年度中国非处方药生产企业综合百强榜。

此外，汉商集团通过收购方式赋能产品组合，2022

年公司成功推进东方药业破产重整，围绕自有优势领域构建的多元产品矩阵，有望成为另一个“迪康药业”，进一步建立汉商集团在医药市场的竞争优势。

值得一提的便是汉商集团OTC（非处方药）销售团队独具特色的营销体系，精心培养组建400余人的团队，遍布全国31个省、市、自治区。公司的医药和医疗器械已触达国内超万家医院、近30万家零售药店、超2万家诊所等各类销售渠道，形成多层次销售渠道优势。

汉阳区杨泗街4号，武汉华科生殖专科医院新院区大楼正进行内部装饰装修，年内即将竣工投用。

以领先的技术实力和敏锐的市场洞察力，汉商集团积极布局辅助生殖赛道。旗下的武汉华科生殖专科医院，具备湖北省卫健委批准开展的人类辅助生殖技术、湖北省人类精子库、湖北省生育力保存中心等执业许可资质，AID、IVF冻胚、鲜胚技术均达到国内领先水平。2023年，医院荣获多项殊荣，包括“人类干细胞制备与应用及资源保藏湖北省工程研究中心”授牌、“生育能力智能评估中心”称号以及妇幼健康科学技术奖自然科学奖一等奖等。



汉商集团携中西药、医疗器械、辅助生殖等板块亮相大健康博览会。

因势而动：加速向“新”驶入发展快车道

新产品新材料不断追高、上新。

肺动脉高压（PAH）是一种危及患者生命的罕见疾病，长期缺乏特效药，但在不久的将来，治疗该类疾病的“孤儿药”有望打上“汉商集团”的标签在国内问世。

迪康药业新研发的DDCI-01项目，已完成I期临床试验，同时正在启动肺动脉高压（PAH）适应症IIa临床试验，前列腺增生（BPH）适应症新药也已提交临床试验申请（IND），不久后将逐步实现产品上市及产业化落地，迪康药业带来好消息。

该药品具备自主知识产权专利，研究成果除了可以

起到扩张血管的作用，还可以降低对国外新药的依赖，助推同药类产业化进程。

迪康药业作为汉商集团大健康板块的重要支柱，也是国内可规模化生产医用级聚乳酸材料的龙头生产商。近年来，公司继续深耕医美类产品研发，大力开发聚乳酸微球、医用面膜等医美领域产品，推进医美项目研发与落地。

目前，聚乳酸微球项目的科技成果已经顺利通过评价，可吸收注射类微乳酸填充微球技术达国内领先水平，未来将在运动医学、可吸收面部填充方向具有较大

临床优势。

年报显示，2023年，汉商集团旗下迪康药业研发投入超4000万元，其中费用化研发支出占80%以上。汉商集团依靠自主研发的产品，公司产品线不断丰富，为公司的持续进步注入了强大动能。

目前，旗下东方药业已经投产，后续将以迪康中药作为发展平台，打造出独特的产品竞争力和品牌价值。旗下华科生殖医院新院区的建设工作正稳步进行，未来计划通过新设及并购等方式，进一步加速在全国范围内对辅助生殖医疗机构的布局。



迪康中药的加入，为医药板块增添浓墨重彩的一笔。

顺势而为：深度赋能构建大商业模式

比亚迪护卫舰07、海鸥、腾势D9……这个“五一”，位于武汉国际会展中心的比亚迪全国首家品牌体验中心迎来“泼天”流量。放眼望去，总面积6550平方米的场馆内，游客可以在这里体验比亚迪全车型，还可以了解电子、汽车、新能源、轨道交通等四大产业，近距离感受比亚迪的核心技术。

全国首家“比亚迪品牌体验中心”是汉商集团打造新能源产业矩阵、突围发展瓶颈迈出的第一步。武汉国际会展中心规划，未来这里不仅将成为新能源汽车文化地标，还可以举办技术沙龙、车主共创艺术画廊等系列活动，让参观者沉浸体验科技魅力与生活乐趣。

武汉国际会展中心作为武汉市的标志性建筑和举

办各类展会的重要场所，被誉为武汉的名片和“城市会客厅”。近年来，汉商集团依托自持的武汉国际会展中心，引进新能源汽车品牌合作等，拓展全新赛道。

与此同时，武汉国际会展中心还与武汉客厅会展中心强强联手，充分发挥双馆联动和错位经营优势，努力构建武汉市高端商贸会展集聚地和室外广场活动的第一高地。

经过70多年的发展，汉商集团作为一家武汉老字号企业，承载着武汉人深厚的商业底蕴和情怀。目前，汉商集团拥有汉商银座购物中心、21世纪购物中心、武展购物中心等核心商业体，正通过线上线下融合、打造消费场景等方式，积极推动商业模式的创新，为消费者提

供丰富多样的购物选择。

年报显示，2023年，汉商集团商业运营和会展运营业务收入均实现了稳步增长。商业运营收入达到2.16亿元，同比增长6.74%；会展运营收入实现78.81%的显著增长，达到6823.79万元，这标志着汉商集团在会展领域的卓越表现和发展潜力。

值得一提的是，汉商集团在推动双主业战略的同时，也积极探索两大主业的融合发展之路。

在商业运营方面，公司基于医疗产业基础和商业物业区位优势，逐步将传统商业转型为与医疗产业相关的经营性物业，充分挖掘潜在商业物业价值，实现医疗产业价值对商业运营业务的赋能。



武汉华科生殖专科医院新院区大楼即将竣工投用。

要吃“补药”，不能吃“泻药” 危机中再次布局，汉商集团完成华丽蜕变

采访对象：卓尔控股有限公司董事，汉商集团股份有限公司副董事长（负责人），成都迪康药业股份有限公司董事长，重庆迪康中药有限公司董事长，汉商生物科技（成都）有限公司董事长杜书伟

问：汉商集团由传统零售业向大健康产业进军的转型过程中，经历了哪些重要抉择？

答：公司收购迪康药业后，面临过哪些新的困难？

在武汉经济总量迈上2万亿元台阶之际，武汉市提出重塑新时代武汉之“重”。汉商集团如何担起“重”任？

如今的汉商集团正向“新”发展，新质生产力的方式主要在哪些方面？

面对互联网时代的冲击，公司面临了巨大的经营压力，传统零售业务的下滑使得公司不得不考虑新的增长点。在这个过程中，公司看到了健康产业未来的巨大潜力和生命力，于是决定进军这一领域。

在收购迪康药业的过程中，汉商集团考虑的核心因素主要包括

收购迪康药业后，其研发的一款胶囊虽然在市场上取得了成功，但近年来有可能进入国家药品待采集名录。这时，东方药业出现在了我们的视线当中。

汉商集团拥有深厚的品牌价值和历史底蕴，这是公司在新时代大商业板块中的“重”要支撑。挖掘和传承品牌文化，是公司提升品牌影响力和市场竞争力的关键。比方说，我们将继续肩负社会责任，通过绿色采购、节能减排等措施，推动社会可持续发展。其次，汉商集团还将加快转型升级步伐，通过优化供应链和物流体系，引入新技术、新模式，加强与线上渠道的融合，为武汉市民提供更好的购物体验 and 效率。

汉商集团在新质生产力的推动下，积极引入了新技术、新产品等。例如，在大健康领域，公司加大投入推出高品质、高附加值的医药和医疗器械产品，其中就包括聚乳酸微球项目；在商业会展业务方面，公司拓展全新赛道，引入新能源汽车品牌项目，打造相当

两点：一是收购对象能够为公司提供稳定的利润来源，为公司成功转型打下坚实的基础；二是收购对象在技术上具有先进性，属于“高精尖”企业，能够为公司在新的市场领域提供竞争优势。我们团队坚定地认为，公司要吃“补药”，不能吃“泻药”，不然连“饭碗”都没有了。幸运的是，收购迪康药业最终为公司带来了新的发展机遇。

收购后，公司将其更名为迪康中药。目前，其首批产品九味羌活口服液、玄麦甘桔颗粒已顺利上市。最终，汉商集团成功地将危机转化为转机，实现了在中药领域的布局和发展。

有影响力的区域“新能源”产业聚集地。在新质生产力的推动下，公司还探索出“大健康+大商业”为双主业新型商业模式，推动大健康产业与商业会展业务的深度融合。

撰文：吴秋娜 张镇涛



武汉国际会展中心引进新能源汽车品牌合作，拓展全新赛道。



汉商集团通过打造消费新场景，为市民提供丰富多样的购物选择。