

# 成人达己 奋力迈向产业灯塔

### ——解码湖南恒昌医药集团高质量发展之路

刘永涛 欧阳林

湘江北去，潮涌不息，滋养三湘大地的生机与脉动；时代浪潮，奔涌向前，淬炼产业突围的勇气与担当。

长沙北城，金霞经开区的园区内，车流昼夜不息，货运往来如梭，一箱箱承载着健康使命的药品，从这里奔赴全国20多万家终端门店。坐落于此的湖南恒昌医药集团股份有限公司，以11载深耕笃行，从一家初创企业破茧成蝶，成长为年营业额约40亿元的医药产业中坚力量，更通过与上市企业古汉医药战略协同，贯通流通、工业、研发、零售等全产业链，在湘药振兴的版图上，绘就了从跟跑到领跑的高质量发展图景。

从湘江潮涌中汲取奋进力量，在行业变革中锚定发展坐标，恒昌医药正以实干与创新开辟“湘药新航道”，让百年湘药的根脉与现代产业的浪潮同频共振，让传统品牌的底蕴与创新发展的活力双向奔赴，向着医药产业高质量发展的灯塔坚定前行。



恒昌医药集团、古汉医药集团董事长江建（左三）推出精诚塾创二代培养计划。

## 1 精诚塾



中华老字号“古汉”品牌专柜。

## 1 破浪前行 于行业深水区，锚定发展坐标

一家企业的格局，始于初心，成于远见。观其行，更要溯其源。

1984年出生的江建，毕业于长沙医学院临床医学系，后攻读香港大学EMBA，兼具医学专业的严谨与企业家的格局。

作为恒昌医药集团创始人、董事长，同时兼任古汉医药集团股份公司董事长、总裁，他身上的“跨界创业者”特质尤为鲜明：深耕医学领域，却不局限于单一产品、单个健康服务场景，而是以更广阔的视野，审视医药产业的痛点与机遇，试图破解行业发展的深层难题。

这份审视，源于朴素却厚重的初心——“让14亿国人不为健康产品多花1分钱”。

这份初心，也成为恒昌医药从创立之初就坚守的发展底色，让企业在复杂的行业环境中，走出一条差异化突围之路。

2015年，恒昌医药正式起步。彼时的医药行业正处于加速分化、深度调整的关键期：传统医药批发模式红利见顶，基层终端药店利润承压，流通环节层层加价、品类同质化严重、效率与成本失衡等痛点日益凸显，许多企业选择收缩战线、固守存量，而江建和恒昌医药，却毅然选择“逆市突围、主动求进”，将渠道、品种、工业合作、终端赋能拧成一股绳，构建起一套全新的经营模式。

创业之初，恒昌医药就敏锐洞察到基层终端的核心需求：老百姓用得上、买得起、复购稳的普药、慢病药和特色药，才是市场“刚需”。

但在传统流通体系中，这类产品需经过总代、省代、市代等多重环节，层层加价后，终端采购成本居高不下，利润空间被严重挤压，最终要么终端难以维系，要么消费者承担更高成本。

直击这一行业痛点，恒昌医药逐步构建起“自有品牌+抱团集采+独家定制”的核心产品策略，一头紧密连接优质工业企业，一头深耕基层终端市场，在中间搭建起高效、便捷、低成本供应链通道，实现“工业降本、终端增效、百姓受益”的三方共赢。

通过与鲁抗医药、石药集团等600余家百强及优质工业企业深度合作，恒昌医药打造了3000余款自有品牌产品，覆盖片剂、胶囊、颗粒剂等多种剂型，借助规模化采购、链路压缩，最大限度降低产品成本。

同时，以前瞻性布局抢占市场先机，储备约300个药品批文，精心打造具有核心竞争力的产品矩阵，更通过“抱团集采”模式，帮助会员门店打破同质化竞争困境，构建差异化经营优势。

表面上看，这是经营模式的创新选择；深层次看，这是对产业发展趋势的精准判断。

恒昌医药所追求的，从来不是短期风口，而是医药产业高质量发展的长期趋势；所布局的，也不是单一业务的短期盈利，而是一整套面向未来的产业生态体系。在行业深水区，它没有盲目跟风，而是锚定发展坐标，朝着产业升级的方向，坚定破浪前行。

企业的成长，如同树木的生长，表面看是枝干的伸展、枝叶的繁茂，深层看却是根系的延伸、根基的稳固。根扎得越深，抵御风雨的能力就越强，向上生长的空间就越广。

医药行业更是如此，从来不是靠灵巧腾挪就能长期取胜，唯有扎根产业深处，锤炼核心能力，才能穿越行业周期，实现“年轮式”经营，长远发展。

当下，集采常态化推进、零售终端竞争日趋激烈、行业利润空间持续收窄，单一环节、单一模式、单一优势，早已难以支撑企业在复杂的市场环境中站稳脚跟。真正能够脱颖而出，必然是那些具备强大资源整合能力、高效供应链体系、深厚产业理解力的企业——恒昌医药，正是其中的佼佼者。

回望恒昌医药11年的成长历程，若只看数字，看到的是营收规模的持续扩大、业务板块的不断拓展；若深入产业肌理，看到的则是一家企业始终坚守长期主义，不断向底层能力、系统能力、核心能力扎根的坚定与韧性。

一方面，恒昌医药持续深耕终端市场，不断强化供应链组织能力、会员服务能力与平台协同能力，通过互联网B2B模式，实现产品从工厂到终端的直达，大幅提升流通效率，降低终端运营成本；

另一方面，企业主动向上游延伸，将研发、生产、品牌、品种等具有战略价值的核心要素，逐步纳入自身发展版图，实现从“渠道驱动”向“产业驱动”转型，构建起更具韧性的

## 2 向深扎根 于产业沃土中，筑牢发展根基

产业链体系。如今，恒昌医药通过自建工业品牌——江右医药及研发中心，以独家及特色产品拓宽经营赛道，通过数字化及知识赋能，为全国20多万家会员终端提供药品与服务，做好会员终端值得信赖的大健康产业集成服务平台。

这背后，是恒昌医药构建产业生态的核心能力——将原本分散的工业资源、渠道资源和终端资源，整合为协同运转、持续增值的有机整体，实现资源的最优配置和价值的最大化。

这，正是当下医药行业竞争的核心分水岭：谁能真正打通从工厂到终端、从产品到消费者的全链条，谁能实现产业链各环节的高效协同，谁就能在行业周期波动中稳住身形、抢占高地。

恒昌医药显然看清了这一趋势。于是，它一手抓渠道深耕，一手抓工业布局；一边完善会员服务体系，一边加大品牌建设及研发力度；一面提升流通效率，一面谋划“前店后厂、品牌专卖”的产业闭环，实现从“卖产品”到“做平台”、从“做渠道”到“做体系”、从“拼速度”到“拼能力”的跨越式发展。

越是行业调整期，越能检验企业的成色。恒昌医药的成色，就在于它不贪短期之功、不图表面之利，始终朝着产业深处去、朝着发展难处去、朝着长期价值去，以扎实的根基，支撑起企业的持续向上生长！

## 恒昌医药集团十周年庆典暨第九届岳麓论坛

# 十年交给 成就百年

恒昌医药集团十周年庆典暨第九届岳麓论坛



恒昌医药集团十周年庆典暨第九届岳麓论坛。

## 3 融合蝶变 于品牌焕新中，激活湘药底蕴

对于成长型企业而言，战略眼光的高低，决定了发展格局的大小。而最能体现战略眼光的，莫过于在关键节点，把握住那些既连接历史、又通向未来的核心资源，实现新旧动能的双向赋能、协同发展。

恒昌医药与古汉医药的战略协同与融合，正是这样一步具有重大标志性意义的落子。

古汉，承载着“湘药”的历史记忆，也承载着几代消费者对中华老字号的信任。在湖南医药产业发展版图中，这个名字早已不只是一个企业名称、一个产品符号，更是一种产业积淀、一份市场口碑、一层文化认同。

但市场不会因为“老”而自动买单。有历史，不等于有未来；有沉淀，也不等于天然拥有持续增长的能力。老品牌如何走出“记忆中的辉煌”，真正进入当下市场、抵达新一代消费者，这是许多传统医药企业都必须面对的现实课题。

恒昌医药的价值，恰恰在于它提供了另一种可能。如果说古汉医药的核心优势在于扎实的工业基础、深厚的品牌积淀和优质的产品底蕴，那么恒昌医药的核心优势则在于高效的渠道组织、广泛的市场触达、完善的终端覆盖与专业的系统运营。

两者的融合，不是简单的规模叠加，而是深层次的能力互补、资源整合；不是“老树发新芽”的简单复苏，而是传统湘药资源与现代产业体系的深度耦合，让“湘药振兴”从口号变为具有现实质感的实践。

“前店后厂、品牌专卖”，便是这种融合逻辑最生动的体现。

“前店”，是恒昌医药11年深耕积累的全国性渠道网络、20多万会员终端和高效的市场触达能力，为古汉医药产品的市场推广提供了广阔舞台；“后厂”，是古汉医药成熟的工业生产基础、优质的产品储备和深厚的品牌底蕴，为恒昌医药的独家及特色产品矩阵提供了坚实支撑。

两者携手，不仅构建起“生产—流通—终端”一体化的产业闭环，更在回答湖南医药产业的长期命题：地方老工业品牌，如何突破区域局限，参与全国市场竞争？如何让传统湘药的底蕴，转化为新时代的市场竞争力？

这份探索，是恒昌医药对自身发展的战略布局，更是对湘药振兴的责任担当。在产业变革的时代浪潮中，这种“新旧融合、双向赋能”的实践，为老字号焕新、老资源激活提供了宝贵经验，如一束光，照亮了湘药振兴的前行之路。

## 4 向高攀升

### 于责任担当里，铸就产业灯塔

一家企业的真正高度，从来不止于营收规模的增长、市场份额的扩大，更在于它如何定位自身与行业、与社会、与时代的关系，在于它所承担的社会责任、所传递的价值力量。

恒昌医药一路走来，支撑其持续向上的，不仅是商业模式的创新和产业链的延伸，也包括创始人江建对企业精神气质的塑造。某种意义上，在医药这样一个高度依赖信任、责任与专业的行业里，企业品牌与创始人形象本就是相互映照、彼此成全的。

江建的个人特质，为恒昌医药注入了一种鲜明的气质：既有专业底色，也有实干风格；既有对产业趋势的判断，也有对社会责任的担当。他不仅推动企业发展，也持续参与公益事业，在疫情防控、扶危济困、捐资助学、乡村振兴等领域持续发力。

作为国家级领军人才，江建先后被中共湖南省委、湖南省人民政府授予“湖南省抗击新冠肺炎疫情先进个人”“第一届湖南贡献奖先进个人”“湖南贡献奖全省优秀民营企业”，用实际行动诠释了企业家的责任与担当。

成就他人，共筑长远。更难能可贵的是，恒昌医药始终坚信“被需要”是其存在的唯一价值，不仅追求自身成长，更致力于带动行业生态共赢。

在企业内部，江建始终强调学习力、战斗力与成长性，倡导以更高目标倒逼组织进化，打造一支专业、高效、有活力的核心团队；在产业生态中，企业通过人才培养、会员赋能、共建共享，将自身的发展成果转化为行业发展的合力，助力中小医药终端突破发展瓶颈。

走进恒昌医药，数十名“精诚塾创二代”正在接受系统培训。这些年，恒昌医药精心构建了“线上授课+集中培训+现场带教”的多元赋能体系，推出百年经营哲学班、王牌店长训练营等王牌课程，提供16大板块近百项营销赋能服务，手把手指导门店开展“状元娃·春蕾行动”“销售之神”等特色营销活动，帮助终端提升运营能力。同时，通过连续举办9届岳麓论坛，为中小药店搭建行业交流、经验分享、学习提升的平台，助力其破解“产品同质化、运营无方向”等发展困境。

河南驻马店千禧百草堂大药房的转型，便是恒昌医药赋能终端的生动案例。面对客流萎缩、价格内卷的重重压力，这家曾经的当地药店“千年老三”，在恒昌医药的模式赋能、产品支持与专业指导下，毅然摒弃营销套路，回归零售与服务本质。现在，千禧百草堂通过“实在价”和极致服务，被一方百姓赞为“驻马店的胖东来”，实现90%以上门店客流增长30%-60%，成功转型为区域标杆药店。

这一案例，生动印证恒昌医药与终端共生共荣的深度绑定关系——不是简单的“供货与采购”，而是行稳致远、久久为功的战略伙伴。

今年上半年，恒昌医药第十届岳麓论坛暨古汉养生精上市40周年庆典将在全国各地陆续举办，将聚焦“信·专卖”，联动产业链上下游伙伴，共解难题、共拓业务、共享成长，实现闭环共生、携手长青，合力探索医药产业高质量发展新路径，构建共生共荣的产业生态共同体。

江河不择细流，故能成其大；企业不惧风浪，故能行其远。从湘江之畔的初创企业，到引领湘药振兴的行业力量，恒昌医药书写了高质量发展的答卷。它所奔赴的，已不只是企业自身发展的彼岸，更是湘药产业高质量发展的壮阔征程。

潮涌湘江，风帆正劲。一路逐光，一路焕新，一路攀高！恒昌医药，奋力迈向更具产业高度、更有时代气象的新灯塔！