

我国药食同源市场规模突破3700亿元,全产业链估值超过2万亿元

## 中药材“跨界”食品,药食同源赛道加速破圈

## 阅读提示

养生不再是老年人的专属,Z世代正成为消费主力,他们对养生的热衷推动着药食同源产品在休闲零食、乳品、饮品等领域不断创新。与此同时,标准缺位、同质化隐忧也随之浮现,一场关乎规范化与技术化的产业升级已箭在弦上。

本报记者 李国 本报实习生 夏桂琰

随着秋意渐浓,传统养生智慧融合现代生活方式的“药食同源+烘焙”食养新风在中国各地升温。

“这款‘七白莓莓包’含有杏仁、茯苓、百合等7味药食同源的食材,刚出炉不到一小时就已售罄。”10月26日,位于重庆解放碑的浮鹅烘焙店店长毛佳锐说,这些面包由重庆附二院临床营养科研发,为品尝“网红”面包,不少年轻人专程“寻味而来”。

随着健康中国战略的深入实施,以及全民健康意识的觉醒,药食同源产业蓬勃发展。2025中国特种食品产业大会公布的数据显示,我国药食同源市场规模已突破3700亿元,全产业链估值超过2万亿元。

## 药食同源的浪潮席卷而来

周末,记者步入古色古香的重庆南川东街,现代都市的喧嚣渐远,独属于老街的悠然意趣扑面而来。南川城区的金佛山药膳养生坊照例人头攒动。后厨内炉火正旺,眼看着油锅热了,38岁的行政总厨赵亮把一盘配好的食材倒下去,“呲”的一声,油锅里的火苗蹿起,炒勺上下颠起来,食材在锅里翻滚着,碰撞着。

3年前,关注到重庆市民中兴起的“中式养生热”,出身中医世家的赵亮和朋友联合开启了这家药膳坊,创新推出药羊汤、金银上汤桑枝、长命菜红烧肉、四神粉蒸肉等药膳,受到许多人青睐。

这里的药膳火锅也别有风味,逐一将菜品下锅,很快一锅锅火锅里散发出了药膳的香味,舀上一口汤闻一闻,入口,食客们直呼:“美味!”再吃一口煮熟的菜品道:“安逸!”

“我们的药膳火锅遵循‘药食同源’,会用到一些中药材。比如清汤火锅锅底由金佛山土鸡或蘑菇熬制,放入了黄芪、黄精、玉竹等,

辣锅底里还有甘草、茯苓……”赵亮介绍说,在菜品选择上,有各种菇类、山苏叶、板蓝根苗、石斛苗,以及黄花等。其中,山苏叶长期食用可以降低尿酸防治痛风。

近年来,中式风潮吹向各行各业,中药也乘此东风开疆扩土。中药产品形式不断创新,打破“难喝难吃”的刻板印象,以非常“友好”的姿态走进了年轻人视野。药食同源正从酒饮、药膳的传统领域向烘焙、零食等新兴领域拓展。

药食同源的浪潮,呼唤着药企巨头下场逐鹿。如哈药集团推出了水饮料和苗条瘦身饮料,华润三九推出了罗汉果茶凉茶饮料,香雪制药推出“上清饮”饮料,贵州百灵请章子怡代言胶原蛋白饮品,修正药业斥资打造功能茶饮“修真茶园”品牌等。

## 药膳可能成为差异化竞争手段

重庆南川东街景区曾因经营不善而客流量稀少。2024年,重庆市药物种植研究所与景区内酒店“有间别院”合作,推出“春夏秋冬”四款季节药膳,并借助大屏滚动播放药膳科普视频。短短三个月,酒店人气显著提升,药膳菜品带动了住宿、购物等综合消费。“药膳不仅是菜品,更是引流利器。”酒店负责人这样向记者感慨。

“门店消费始终是有天花板的,预制食品才是发展‘药食同源’产业的出路,也是中医药产业差异化竞争的有效切入口。”重庆市中医药学会中医药专业委员会主任委员、重庆市药物种植研究所所长杨勇说,他和团队提出了应时药膳、应地药膳、应体药膳的“三

应”理念,已开展了六期药膳人才培训班,培训药膳师近300名,通过开发药膳产品,创新药膳科普,特别是根据地方发展需要进行市场化药膳成果转化应用,赋能地方经济和社会发展,取得了较好的成效。

记者在采访中了解到,该所与一些餐饮企业合作,将药膳产品落地推广,已先后推出了多款药膳预制产品,包括“元五行方”系列的米豆粽、日月饼、八珍糕、植物饮料、甘草干姜膏和黄精本草膏等,也有一些如芸豆牛肉、当归生姜羊肉、天麻炖鸡等预制汤料产品。这些预制产品方便携带、易于保存,适合年轻群体快节奏的生活方式。

现代年轻人正成为养生消费的主力军,美团和小红书的数据也印证了这一趋势:72%的90后用功能性零食替代传统保健品,小红书上养生零食话题阅读量突破8亿。

“我们的产品也会随着季节流转而更新。”毛佳锐说,清明前后艾草发芽,此时制作的艾草面包既保留天然清香,也确保口感独特;进入盛夏时节,团队会推出清凉解渴的特制酸梅汤;而秋冬时节注重温养调理,小吊梨汤等热饮应季上线,以“食养组合”兼顾口感与健康需求。

不仅在重庆,从天津中医药大学第一附属医院的“药食坊”到北京同仁堂的枸杞原浆牛角包,从扬州市中医院的甘麦大枣包到深圳市罗湖区中医院的茯苓八珍全麦面包,药食同源食材的面包正在圈粉更多年轻人。

## 为药食产业发展注入新动能

一面是充斥整个社交平台的“老祖宗的

智慧”“朋克养生”“食养药膳”撑起的“蓝海”,一面是产品扎堆、同质化而造成的困局。这是现阶段中国药食同源市场无从争议的矛盾。如何充分发掘“药食同源”的价值,实现破局、脱颖而出,已经成为整个行业亟须解决的难题。

中国工程院院士金征宇认为,本质上来说,这些传统中药材之所以能够变为食品原料,就是因为市场看重了它们被科学验证或广泛认知的功效价值。从这个角度来看,药食同源覆盖领域广泛,可以满足抗衰老、抗疲劳、降糖降脂、护肤美容等多个细分市场需求。

随着“健康中国”战略、“减肥管理年”的推进,政策端对药食同源呈现持续放宽趋势。

国家卫健委近年来加速《药食同源目录》扩容,党参、肉苁蓉、铁皮石斛等经典药材完成“食品化”转身,目录已涵盖106种食药物质。2025年两会更提出“简化认定流程,缩短周期”,为产业发展注入新动能。

“药食同源产品以日常饮食机能调节为目标,强调复方协同,遵循中医药理论,按食品标准管理。”华夏药食同源供应链管理公司董事长张喜梅说,当前消费者对药食类产品与传统保健品的概念界定模糊,部分企业虚假宣传引发消费者信任危机。建议企业要严格执行国家标准,完善检测和评价体系,把好产品安全关,推行透明溯源,通过区块链实现从产地到终端的全链条追踪。

“药食同源优势在于食药一体,具有双重安全认证体系。另外,这些中药材或者食物具有很多代谢产物,能够发挥多靶点协同作用,这也是药食两用的独特优势。”杨勇坦言,产业形态的多元化创新,让中医药文化以更贴近现代生活的方式触达消费者。这场“吃出来的健康”的产业革命正在加速,从田间地头到超市货架,从古老医书到现代科技,传承千年的“药食同源”智慧,正以全新的姿态书写着新篇章。

帽业抢生产  
冲刺四季度

10月24日,江苏省宿迁市泗阳捷锋帽业有限公司,工人在生产车间赶制帽子订单。进入四季度以来,泗阳县各企业铆足干劲抓生产、赶订单、拓销路,为实现全年目标任务奋力拼搏。

方东旭 摄/中新社

在复合调味料领域,定制化一度被视为不可能,但日辰股份打破了这种认知

## 味道定制,让众口不再难调

而,传统模式下的管理痛点也逐渐凸显。

“过去,从客户下单到采购、生产、入库再到交付,各个环节就像‘信息孤岛’,部门间数据不通、协同不畅。比如生产部门不清楚原料库存实时情况,采购部门难以及时掌握生产需求,往往导致订单延期、原料浪费,业务效率大打折扣。”公司总经理崔宝军坦言,这种“各自为政”的模式,已无法支撑企业持续增长与全球化布局。

为打破发展瓶颈,日辰股份确立了“制度化、流程化、标准化”的转型方向,决心以数字化手段实现从原料到成品的全链条一体化管理。但这场转型并非坦途,公司董事长张华君曾表示:“业务复杂度远超预期,单是产品和原材料就有上千个品种,初期数据梳理就耗费了大量人力。此外,还存在跨部门协调难度大、自身IT技术团队力量薄弱等问题,每一步都像‘啃硬骨头’。”

“我们打造的智能化生产线,关键设备可全部实现数字化控制。”公司生产车间负责人屈洪亮介绍,通过SAP管理系统和MES制造执行系统的应用,公司目前可实现关键控制点实时监控;自动化智能排产,生产效率平均提高60%;质量追溯准确率达到95%以上;配料、投料精准率可提升至99%……

## “定制化+柔性化”抢占市场先机

俗话说,“众口难调”。过去,在复合调味料领域,定制化曾一度被视为不可能,但日辰股份用实力打破了这种认知。2024年,日辰食品省内定制化市场占比第一,全国排名前十。

为什么食品领域要定制化呢?背后是消费市场与行业趋势的双重驱动:一方面,居民健康消费意识提升,对调味料的个性化、功能化需求增多;另一方面,餐饮连锁化进程加速,B端客户(如连锁餐厅、食品加工厂)对产品的适配性、稳定性要求更高,且一旦形成合作黏性便不易更换。在此背景下,定制化为企业抢占市场的“关键抓手”。

面对市场蓝海,日辰股份通过搭建新生产线,将定制响应速度与灵活性拉至行业前沿:如今已实现“最短3天、最少1吨”的新品生产能力,无论客户需要酸甜苦辣哪种风味,都能按需定制。

除了定制化,柔性化生产也是日辰股份的一大亮点。传统调味料生产大多“大批量、少变化”,难以适应市场的快速变化。日辰股份对生产线实施柔性化改造后,可根据不同订单需求,实现“小批量、多品种”的快速切换生产,这对于需要频繁更新菜单、试推新品的餐饮客户而言,无疑是“及时雨”。

## 紧盯市场动态注重技术创新

在2025FBIF食品创新展上,日辰股份的新产品“元汁味沙棘爆爆珠冷泡汁”斩获

FBJF年度创新调味品奖;今年举办的第七届iSEE全球奖年度庆典上,来自日辰股份的“元汁味黄番茄沙棘火锅底料”荣膺食品创新奖铜奖,该奖项获奖率仅为3%。

需求是创新的第一动力。调味料市场竞争快、趋势变化多,公司研发人员始终紧盯消费动态,仅2025年上半年已累计为客户开发近400款新品,覆盖火锅、烧烤、预制菜、速食等多个场景。

“为了能研制出一种耐煮型的汤料作为火锅底料,我们的科研团队埋头试验,反复调整熬制汤料的工艺、原料的搭配,控制理化指标……最后真的把‘白汤’的持续时间从半小时延长到两小时。”公司研发总监李娜说,现在,九成客人吃到最后一筷,锅里还是浓白香醇。

创新能力提升有赖于持续的研发投入与高水平的人才队伍。近3年来,日辰股份研发投入逐年增长,2024年研发经费占营业收入比重超3.5%。公司建设省级企业技术中心,打造了一支优秀的调味料研发团队,并积极与高校院所开展产学研合作,攻克技术难题,推动科技成果转化。目前,公司获得15项授权发明专利、39项实用新型专利。

“我们要将日辰打造成为一个创新驱动、数字引领的,拥有全球竞争力的现代化食品集团,用味道向世界传递美好!”对于企业未来发展,崔宝军这样表示。

## G 市场观潮

杨召奎

10月22日,市场监管总局在广州召开商业秘密保护国际研讨会。会议围绕“商业秘密保护与产业创新发展”“企业数据与商业秘密保护”等议题进行了深入研讨,并发布了商业秘密保护国际倡议。

根据反不正当竞争法的相关规定,商业秘密是指不为公众所知悉、具有商业价值并经权利人采取相应保密措施的技术信息、经营信息等商业信息。作为一项重要的知识产权,商业秘密是企业宝贵的创新成果,决定着企业的核心竞争力,是企业“不能说的秘密”。在当前技术迭代升级加快的背景下,商业秘密的重要性更加凸显。

近年来,侵犯商业秘密的违法犯罪事件频发,不仅损害了企业的合法权益,也不利于社会主义市场经济的健康发展。

自2018年起,市场监管总局吹响专项行动“集结号”,每年在全国范围部署开展反不正当竞争专项执法行动,重点打击侵犯商业秘密等各类不正当竞争行为,有力维护市场公平竞争秩序。在2024年开展的价格监督检查和反不正当竞争守护行动中,各地市场监管部门严厉打击通过盗窃、电子入侵等不正当手段获取他人商业秘密的行为,加大对科技型企业、民营企业、外资企业等各类企业商业秘密的保护力度,取得了积极成效。

然而,新形势下,保护商业秘密也面临新问题、新挑战。从企业内部来看,一些处于初创阶段的高新技术企业,往往把主要精力和资金投入到产品研发和销售上,在商业秘密保护上投入较少;有的企业报案时说不清楚被侵犯商业秘密的秘点;有的企业商业秘密管理存在漏洞,导致掌握核心技术的员工与第三人合谋窃取商业秘密;还有的企业员工法律意识淡薄,违反保密协议转移技术代码。

从外部环境来看,盗窃、贿赂、欺诈、胁迫、电子侵入等侵害商业秘密的不正当手段不断翻新,让企业防不胜防。

保护商业秘密不仅有利于激发企业创新活力,增强企业内生动力,也是优化营商环境的重要抓手。因此,针对企业保护商业秘密面临的痛点以及外部花样翻新的侵权行为,还需内外联动,共同提升商业秘密保护整体效能。

一方面,企业应从内部管理入手,建立健全商业秘密保护制度,定期对员工进行保密培训,并强化技术手段在商业秘密保护方面的作用。

另一方面,对商业秘密的保护,常涉及行政保护、民事保护和刑事保护三种途径,三者都是全链条知识产权保护体系的重要组成部分,这就需要市场监管、法院、公安等部门紧密携手,建立一套商业秘密保护协同机制,为企业“不能说的秘密”筑起坚实可靠的“防火墙”。

## 青海扩大企业社会保险补贴范围

本报讯 (记者邢生祥)为进一步减轻企业用工负担、支持重点群体就业,青海省扩大企业社会保险补贴政策已正式落地,重点群体入职重点行业中小微企业可申领个人社保补贴,为重点行业中小微企业送上政策红利。

青海明确补贴覆盖范围与标准,青海省重点行业领域的中小微企业,若与重点群体签订1年以上劳动合同,且在2025年按规定为其新缴纳或继续缴纳基本养老保险费、基本医疗保险费、失业保险费,可按照个人缴费额的25%申领社会保险补贴,并制定了青海可享受补贴政策的重点行业清单,符合条件的重点群体累计享受补贴期限不得超过12个月。此次政策覆盖的重点群体包括2025届高校毕业生、2023届和2024届离校未就业毕业生、2025年登记失业半年以上人员,以及防止返贫监测对象。企业成功申领补贴后,须在7个工作日内将各类补贴发放给对应劳动者,严禁出现补贴被截留、挪用或挪作他用的情况。

## 重型石油装备“智造”升级

本报讯 (记者柳姗姗 彭冰)近日,吉林石油装备技术工程服务有限公司在吉林宁江经济开发区举行“智造重器携手未来”重型石油装备新产品发布暨推介会,集中展示了该公司在石油修井、油气开采、储运等领域的多项创新成果。

据介绍,本次发布的新产品包括550型(100吨)修井机、150型(20吨)修井机、修井顶驱作业一体化设备、顶驱动力橇、CYJD12-6-50Z蝶式抽油机、运矿车、70m3套装钢制储罐等核心产品,覆盖从陆地修井到深海作业、从常规开采到智能控制的多个应用场景,充分体现了公司在技术集成与装备升级方面的综合实力。吉林石油装备技术工程服务有限公司董事长于洋表示,新产品攻克了多项“卡脖子”技术,是目前石油勘探开发领域需求迫切,应用场景最为广泛的类型,标志着吉林省松原市在重型石油装备高端制造领域实现从“跟跑”到“领跑”的跨越。

## 江苏规模最大全地下污水处理厂交工

本报讯 (记者刘静 通讯员王会影 刘琳)近日,由中铁十七局联合承建的江苏省规模最大、出水标准最高的全地下污水处理厂——无锡市太湖新城污水处理厂三期扩建工程顺利通过交工验收,以绿色智慧建造呵护太湖生态胜景,运行稳定、效果良好。

三期扩建工程项目位于江苏省无锡市新吴区,毗邻京杭大运河,是无锡市的重点民生和生态工程,主要处理无锡市滨湖区、经开区、新吴区等区域内的85.7万人生活污水和500多家企业工业废水,服务总面积达116平方公里。“初期运行规模为10万吨/日,总占地面积5.6万平方米,每万吨水的占地面积仅为国家标准占地面积的30%。工程建成后释放地上空间3.7万平方米,相当于5个标准足球场大小,可用于城市开发再利用。”中铁十七局项目常务副经理王冬晓介绍说。目前,三期扩建工程与已有的二期、二期污水处理厂构成该片区日处理25万吨的污水处理能力,较同期提升近50%。

## 如何更好守护企业『不能说的秘密』