



2025年 青光眼治疗药物行业词条报告

头豹分类/制造业/医药制造业/化学药品制造/眼科用药

2025年中国青光眼治疗药物市场洞察报告：国产替代驱动精准治疗变革，兴齐、兆科引领“视神经保护”新纪元 头豹词条报告系列

许豫缘 · 头豹分析师

2025-12-26 未经平台授权，禁止转载

行业分类：

制造业/眼科用药

摘要 青光眼是全球首位不可逆性致盲眼病，治疗原则是早期发现、正确诊断、有效治疗，手段包括药物、激光和手术治疗，其中药物治疗最为常用。行业特征表现为潜在患者数量大，且需终身用药，市场需求稳定，同时国产仿制药品正逐步替代进口。行业规模方面，2020年—2024年，青光眼治疗药物行业市场规模由113.18亿人民币元增长至151.11亿人民币元，期间年复合增长率7.49%。预计2025年—2030年，青光眼治疗药物行业市场规模由162.55亿人民币元增长至222.37亿人民币元，期间年复合增长率6.47%，增长动力来自患者基数扩大、医保覆盖优化以及国产化加速。未来，行业将围绕国产替代深化、创新药研发、AI诊断普及及医保驱动的用药结构升级展开发展。

行业定义

青光眼（Glaucoma）是致盲率居全球首位的不可逆性眼病，通常以眼压升高、视神经永久性损害和视野永久性丧失为特征，具有多基因遗传相关性。根据青光眼的发病原因不同，可分为原发性青光眼、继发性青光眼以及先天性青光眼三类。其中原发性青光眼是最常见的青光眼类型，又可分为开角型青光眼和闭角型青光眼。青光眼的治疗原则是早期发现、正确诊断、有效治疗。治疗手段包括药物治疗、激光治疗和手术治疗。其中，**药物治疗是最常用的手段**，常用药物可以分为缩瞳剂、β肾上腺素受体阻滞剂、肾上腺素能受体激动剂、前列腺素类药物、碳酸酐酶抑制剂、高渗剂六大类。

行业分类

青光眼治疗药物持续迭代升级，治疗药物依据其药理作用机制可分为以下类别：

青光眼治疗药物分类

青光眼治疗药物按作用机制可分为视神经保护类药物和降低眼压类药物。

降低眼压类药物

降低眼压类药物是指通过减少房水生成和促进房水排出等机制降低眼内压，缓解视神经压迫的药物。传统降眼压药物指β肾上腺素受体阻滞剂、碳酸酐酶抑制剂、α肾上腺素受体激动剂等**减少房水生成类药物**，如毛果芸香碱、前列腺素衍生剂等。此外，近年来**新型降眼压药物**如Rho激酶抑制剂、EP2受体激动剂、拉坦前列素一氧化氮复合物、腺苷受体激动剂、小干扰RNA等也在不断研发中。

视神经保护类药物

视神经保护类药物是指通过干预视神经损伤通路，保护视网膜神经节细胞及视神经纤维，延缓或阻止视力减退的药物。常见的视神经保护药物有钙离子通道阻滞剂、谷氨酸拮抗剂等。**钙离子通道阻滞剂**可通过抑制钙离子相关的细胞死亡通路，减少视网膜神经节细胞凋亡和坏死，同时还可以抑制睫状动脉和视网膜血管收缩，改善眼部血液循环，恢复局部受损组织中的血流，保护视神经。**谷氨酸拮抗剂**则可通过抑制兴奋性神经递质谷氨酸的异常释放，阻断其对视网膜神经节细胞的过度刺激，进而避免细胞发生凋亡或坏死，保护视神经。

行业特征

青光眼治疗药物的行业特征包括人口结构变动与电子设备普及推动潜在患者基数持续扩大、患者用药周期较长引导市场需求趋于稳定、国产替代加速及管线丰富度提升重塑市场格局。

1 人口结构变动与电子设备普及推动潜在患者基数持续扩大

青光眼患病率与年龄增长呈显著正相关，同时在电子设备使用日益频繁、用眼负荷持续加重的背景下，青光眼患者也呈现出一定的年轻化趋势。随着老龄化加深与屏幕依赖度提升，中国青光眼潜在患者规模持续扩大。庞大的高危人群基数为青光眼治疗药物市场需求提供了持续增长动力，成为市场规模扩张的核心驱动因素。

2 患者用药周期较长引导市场需求趋于稳定

青光眼作为不可逆性致盲眼病，多数患者需通过终身规律用药以控制眼压、延缓视力丧失。这一临床特征决定了青光眼药物治疗的长期性以及持续性。而患者较长的用药周期，为青光眼治疗药物市场带来了稳定的需求基础。

3 国产替代加速及管线丰富度提升重塑市场格局

中国青光眼治疗药物市场长期被日本参天、诺华、艾尔建等进口品牌占据，近年本土企业研发投入持续加大，医保谈判与集中采购政策加速走向成熟，国产药品以性价比优势逐步挤占进口药品市场。此外，除传统化学合成类药物外，青光眼领域的生物创新药研发管线日益活跃，针对神经保护、房水引流机制等新靶点的生物制剂研发加速推进。

发展历程

19世纪中期-20世纪初是中国青光眼治疗药物行业的萌芽期，海外研究者通过缩瞳药物的偶然发现开启了对青光眼的探索研究，并促进了中国青光眼专科的早期发展。20世纪中叶是中国青光眼治疗药物的行业启动期，药物研究从单一的缩瞳机制转向减少房水生成的多机制探索，但所研发药物具有较为严重的副作用反应，大多数患者选择拒绝用药。20世纪90年代至今是青光眼治疗药物的高速发展期，传统治疗药物如溴莫尼定、拉坦前列素等相继上市。

萌芽期 · 1862-01-01~2003-01-01

1862年，Fraser发现了历史上第一个能够缩小瞳孔的药物毒扁豆碱，但当时对青光眼发病机制的了解有限。1874年，LudwigLaqueur将毒扁豆碱与青光眼药物治疗联系起来，毒扁豆碱成为首个用于青光眼治疗的药物。1954年-1967年，碳酸酐酶抑制剂、肾上腺素能激动剂以及β肾上腺素能拮抗剂相继在海外上市。1978年，默克研发的噻吗洛尔作为第一个有效的β受体阻滞剂滴眼液经FDA批准上市，并于1990年进入中国。1996年，法玛西亚研发的拉坦前列素作为第一个前列腺素衍生物经FDA批准上市，并于1999年进入中国。1996年，艾尔建研发的α₂受体激动剂溴莫尼定经FDA批准上市，并于1999年进入中国。2001年，辉瑞开发的复方拉坦前列素噻吗洛尔制剂获得FDA批准上市。

中国青光眼治疗药物的研究与应用起步相对较晚，随着西方医学的传入，中国眼科学领域逐步开启探索，青光眼专科也随之萌芽。海外品牌原研药物开始进入中国市场，青光眼治疗药物从历史时期单一的“缩瞳”，逐渐走向“减少房水生成”的多机制临床治疗，解决了青光眼药物“从无到有”的困境。此阶段中国对青光眼疾病研究集中于理论层面的探索与积累，为后续中国青光眼治疗药物的快速发展筑牢了坚实基础。

启动期 · 2004-01-01~2014-01-01

2004年，鲁南贝特制药开发的拉坦前列素原料药及其滴眼剂获准上市。随后成都恒瑞、华润紫竹和上海信谊金朱的拉坦前列素滴眼剂也相继上市。2004年，爱尔康的曲伏前列素滴眼液进入中国市场，以商品名苏为坦上市。2008年，辉瑞开发的复方拉坦前列素噻吗洛尔制剂进入中国市场，商品名为适利加。2014年5月，中华医学会眼科学分会发布了《中国原发性青光眼检查诊断及治疗共识（2014年）》，对提高青光眼的诊断和治疗水平发挥了重要的指导作用。2015年7月，日本参天制药的他氟前列腺素滴眼剂获批进入中国，商品名为泰普罗斯。2015年12月，湖北远大天天明的拉坦前列素滴眼剂正式上市。

国产药物的上市降低了治疗成本，国际新药的引入提升了治疗水平，而诊疗共识的发布则为行业规范发展奠定了基础。在此时期，然而，药物副作用仍是此时期的主要挑战，临床场景面临“有效”与“耐受”之间的艰难选择，也为后续新一代药物的研发与引进提供了市场空间。

高速发展期 · 2017-01-01~2025-01-01

2017年，齐鲁制药首仿研发的复方制剂拉坦噻吗滴眼液正式上市。2019年-2024年，兆科眼科等企业不断推出他氟前列素、贝美前列素等不含防腐剂的前列素类滴眼液。2020年，赞宜®(XEN®)青光眼引流管在中国获批，成为首个辅助临床评价获批的医疗器械产品。2023年，艾尔康旗下的ROCK新型抑制剂奈他舒地尔滴眼液获批进入中国。2025年1月，全福生技旗下的青光眼新药免疫调节剂BRM411获准开展II/III期临床试验。2025年6月，朱晓宇等人发表研究表明ROCK抑制剂(Y27632)与阿托伐他汀联用，对正常眼压性青光眼模型有协同疗效。

这一阶段是中国青光眼药物治疗领域的新药高峰期，中国企业在模仿跨国药企复方制剂的基础上，逐步实现核心原料药的国产化，并通过首仿药上市完成初步技术积累，部分企业开始向“改良型新药”与“创新药”迈进，青光眼治疗药物领域呈现出清晰的“仿创结合、阶梯演进”特征。

产业链分析

5.1 青光眼治疗药物产业链的发展现状

青光眼治疗药物行业产业链上游为原料与辅料供应环节，主要作用是提供药品生产所需的基础物质和功能性材料。产业链中游为药品生产环节，主要作用是将上游的原料和辅料通过特定的生产工艺和技术，制成安全、有效、质量稳定、符合法规的最终制剂产品。产业链下游为医药销售与终端应用环节，主要作用是将中游生产出的药品分销至最终用户，实现药品的治疗价值。

5.2 青光眼治疗药物行业产业链主要有以下核心研究观点：

活性药物成分（API）是青光眼治疗药物的核心，决定着中游的药物生产环节。

青光眼治疗药物的生产流程可概括为“原料研发-制剂生产-质量检测”三大核心环节。其中，活性药物成分（API）作为药物发挥药理作用的唯一活性物质，存在两大关键壁垒，一是合成技术路径复杂，对反应精度与工艺控制要求极高；二是质量标准严苛，需全程严格遵循GMP，确保产品一致性与安全性。API供应链的稳定性直接影响中游制剂生产的连续性，因此成为青光眼治疗药物产业链风险控制的核心环节。

国产药物替代趋势日益明显，基因干预成为目前企业研发新方向。

生产端，部分本土企业已具备拉坦前列素等原料药的规模化生产能力。以拉坦前列素为例，其早期市场由辉瑞制药垄断，销量占比曾超过80%，自2017年齐鲁制药旗下仿制药复方制剂拉坦噻吗滴眼液上市以来，凭借较原研药低约40%的价格和等效疗效，逐步打破进口垄断格局。2024年，该款药物的年产量达1320万支，在中国拉坦前列素药物市场的销量占比高达40%，远高于辉瑞适利加的15%，青光眼治疗药物国产替代趋势日益明显。研发端，本土企业正从传统药物控制转向基因干预。针对传统药物无法修复受损视神经的局限，借助基因编辑技术从分子层面干预疾病机制，推动青光眼基因治疗向临床应用转化。

销售渠道多元发展，内外资企业竞争格局重塑。

青光眼药物销售渠道呈现多样化特征，基于青光眼治疗药物多为处方药特性，药品销售长期以医院渠道为主导，医院端销售额占比超60%；近年来，得益于电商平台迅速发展，药品线上销售渠道不断拓展，2025年第一季度盐酸卡替洛尔滴眼液网上药店销售额突破360万元，同比增长183.16%，成为重要新增长引擎。同时，制药企业与眼科医院的合作深度及药品入院能力决定产品市场放量规模，以诺华、艾尔建为代表的外资企业凭借原研药品牌影响力和核心医院渠道的深度学术推广基础，长期在一线市场占据主导；随着国家带量采购和医保谈判政策的深入，本土企

业凭借通过一致性评价的仿制药进入集采目录，依托成本优势和灵活的渠道下沉策略，逐步渗透并替代部分外资企业主导的核心医院市场，在碳酸酐酶抑制剂、β受体阻滞剂等传统青光眼用药领域替代趋势显著。

上

产业链上游环节分析

生产制造端

原料与辅料供应商

上游厂商

- 石家庄四药有限公司
- 鲁南贝特制药有限公司
- 武汉武药制药有限公司
- 上海天伟生物制药有限公司
- 津药药业股份有限公司
- 成都盛迪医药有限公司
- 华润紫竹药业有限公司
- 广州市桐晖药业有限公司
- 江苏康缘药业股份有限公司
- 江苏恒瑞医药股份有限公司
- 沈阳兴齐眼药股份有限公司
- 兆科（广州）眼科药物有限公司

上游分析

原料药研发技术壁垒高且质量标准严苛，研发投入大且周期长。

原料药行业上游的技术壁垒显著，以眼科药物常用原料药盐酸毛果芸香碱、拉坦前列素和他氟前列素为例，此类成分的分子结构复杂，合成路径通常超过六步反应，因而制药流程对中间体纯化标准与反应条件控制要求极高。多数中小型企业受限于工艺复杂带来的高成本压力，难以在短期内实现技术突破，而大型药企则凭借成熟的生产工艺、规模化产线以及稳定的现金流，能够有效推进原料药的规模化生产。目前，该类原料药的关键中间体制备技术与核心催化工艺主要由少数国际企业如辉瑞、博腾股份等掌握，形成了较高的专利壁垒。因此，技术积累周期长以及研发试错带来的高额成本成为本土新进入企业的主要卡点。以翱翔药业为例，其盐酸毛果芸香碱原料药四年累计研发投入达806万元，占其累计营收的8%，非头部企业难以在短期内实现技术突破。

GMP标准与高纯度要求提高企业准入门槛。

眼科原料药的上游壁垒主要来源于严格的质量标准。由于眼科药物直接作用于敏感组织，其原料药纯度、无菌性及稳定性要求远高于普通制剂。根据药品生产质量管理规范（GMP），眼用原料药在生产中需具备A级洁净环境、独立的无菌灌装与检测系统，并对内毒素、杂质及残留溶剂实行极限控制。例如，前列腺素类药物的相关杂质需控制在0.1%以下，批间纯度差异不得超过0.2%。为达此标准，企业前期投入用于建设符合GMP标准的生产车间及质控体系成本约为500万元至1,000万元，占研发总投入的5%-10%。严格的GMP质量要求成为上游企业进入的关键门槛之一，因此具备眼科原料药量产资质的多为发展历史悠久且生产规模居前的大型制药企业。

中

产业链中游环节分析

品牌端

药物生产商

中游厂商

- 鲁南贝特制药有限公司
- 成都恒瑞制药有限公司
- 华润紫竹药业有限公司
- 湖北远大天天明制药有限公司
- 齐鲁制药有限公司
- 武汉武药制药有限公司
- 兆科（广州）眼科药物有限公司
- 山东海山药业有限公司
- 沈阳兴齐眼药股份有限公司
- 石家庄四药有限公司

珍视明（江西）药业股份有限公司

成都倍特药业股份有限公司

津药永光（河北）制药有限公司

武汉五景药业有限公司

成都康弘药业集团股份有限公司

中游分析

中国青光眼治疗药物规模化生产能力不断提升，国产替代趋势明显。

凭借明显的价格优势与稳定的药效，国产药物的市场竞争力持续增强，部分本土企业已具备拉坦前列素等原料药的规模化生产能力，能够满足市场需求。以辉瑞制药生产的原研拉坦前列素眼用制剂为例，2008年进入中国市场以来因存在专利保护和药效优势，该药品全渠道销量占比超80%。2017年，齐鲁制药研发的复方制剂拉坦噻吗滴眼液以较原研药60%的价格面世本土市场，因药理与原研等效以及治疗成本缩水等优势逐步打破了辉瑞在中国的市场垄断，逐步占领市场。随着兴齐眼药、成都恒瑞、湖北远大等企业的拉坦前列素仿制药逐步放量，中国自给率已从2018年的约20%已增长至2024年的80%。

中国青光眼治疗药物研发企业正从药物控制转向基因干预。

青光眼发病机制较为复杂，传统治疗药物如前列腺素类似物在安全性和降眼压效果上虽具有优势，但无法修复已受损的视神经，也难以从根本上阻断病理过程。近年来，随着分子遗传学与基因编辑技术的发展，基因治疗逐渐成为青光眼研究的潜在突破方向。该疗法可通过修复或调控致病基因，从分子水平干预疾病机制，为实现视神经功能保护甚至部分逆转提供了新的可能。目前，本土科研机构与制药企业正积极布局相关研究，推动青光眼基因治疗从基础探索向临床应用转化。如本导基因正处于临床阶段的BD113基因编辑疗法可通过一次治疗，永久性地修正致病基因，修复房水流出通路；艾威药业临床研发阶段的创新基因疗法药物GVB-2001可通过单次前房注射抑制Rho信号通路来增强房水外流，并适用于所有原发性开角型青光眼患者。

下

产业链下游环节分析

渠道端及终端客户

医院、药店等销售方

渠道端

京东大药房（北京）有限公司

九州通医药集团股份有限公司

叮当快药科技集团有限公司

大参林医药集团股份有限公司

阿里健康科技（中国）有限公司

老百姓大药房连锁股份有限公司

平安健康互联网股份有限公司

深圳海王集团股份有限公司

上海平安好医生八院互联网医院有限公司

益丰大药房连锁股份有限公司

下游分析

销售渠道多样化，医院市场占主导，网上药店渠道增长迅速。

青光眼药物的销售长期以医院渠道为主导，其中医院药房销售占比超过60%。这一格局的形成主要源于此类药物多为处方药，患者需凭执业医师处方购买，因此制药企业与各大眼科医院的合作深度及药品入院能力，直接决定了产品的市场放量规模。近年来，随着互联网医疗服务的逐步成熟和患者对互联网医疗的接受程度提升，线上渠道正成为重要的增长引擎。例如，2025年第一季度，盐酸卡替洛尔滴眼液在网上药店的销售额突破360万元，同比增长达183.16%，线上药房正快速成长为不可忽视的销售路径。

本土药企凭成本与渠道优势加速替代外资原研药市场。

以诺华、艾尔建为代表的外资企业，凭借原研药的品牌影响力及在核心医院渠道的深厚学术推广基础，长期在支付能力较强的一线市场占据主导。然而，随着国家带量采购和医保谈判政策的深入推进，药品的市场准入核心逐渐聚焦于对其治疗价值与成本效益的考量。在

这一趋势下，本土企业凭借通过一致性评价的仿制药品种成功进入集采目录，依托成本优势和灵活的渠道下沉策略，不仅巩固了基层市场，更逐步渗透并替代了部分原属外资企业主导的核心医院市场。该替代趋势在碳酸酐酶抑制剂、β受体阻滞剂等传统青光眼用药领域尤为显著，带动本土企业市场实现稳步提升。

行业规模

青光眼治疗药物行业规模的概况

2020年—2024年，青光眼治疗药物行业市场规模由113.18亿人民币元增长至151.11亿人民币元，期间年复合增长率7.49%。预计2025年—2030年，青光眼治疗药物行业市场规模由162.55亿人民币元增长至222.37亿人民币元，期间年复合增长率6.47%。

青光眼治疗药物行业市场规模历史变化的原因如下：

在人口老龄化加深与屏幕使用时长增加的双重推动下，中国青光眼患者规模持续扩大。

数据显示，中国40岁以上人群青光眼患病率为2.3%，而60岁以上人群青光眼患病率提升至2.6%，患病率与年龄增长呈显著正相关。随着人口老龄化进程持续加深，中国青光眼患者数量不断上升。此外，电子屏幕的广泛使用也改变了青光眼的发病结构。据统计，中国居民日均屏幕使用时间已由2021年的约5.5小时增长至2024年的8小时，长时间屏幕使用不仅推高了整体发病风险，也使得青光眼患病人群呈现年轻化趋势。在老龄化与屏幕依赖度升高的双重因素叠加下，中国青光眼患者数量整体增加，而青光眼一旦确诊，往往需要长期依靠药物控制眼压、延缓病情发展，这也为青光眼治疗药物行业带来了持续且庞大的市场需求。

仿制药一致性评价与集采政策推动青光眼治疗药物市场放量增长。

中国青光眼治疗药物行业起步较晚，随着仿制药一致性评价制度的推进，国家药监局明确国产仿制药需在质量和疗效上与原研药等效，行业准入与质量标准逐步统一。在此背景下，2017年齐鲁制药旗下的复方制剂拉坦前列素作为中国首个本土品牌治疗药物上市，标志着国产产品进入规模化供给阶段，青光眼治疗药物的行业供给端逐步完善，为市场规模扩张奠定基础。在质量可控的前提下，国产青光眼治疗药物自2020年起陆续进入国家集采体系，终端价格水平较集采前下降约40%–60%，显著降低患者长期用药负担。价格下降叠加医院覆盖率提升因素，院内用药量持续稳步增长，政哥青光眼治疗药物市场开始向低价放量趋势转变，行业整体需求规模得到快速释放。

青光眼治疗药物行业市场规模未来变化的原因主要包括：

新医保政策加持下，青光眼筛查与诊疗意愿提升将持续刺激青光眼治疗药物的市场消费。

早筛指在无相关症状的前提下对潜在患病可能进行筛查，根据各地医保局信息，单次青光眼筛查费用约为108元，普通居民对此类非刚需检查意愿偏低，早期筛查环节出现断层。此外，青光眼早期患者需长期依赖滴眼液控制眼压，药物治疗费用高于中国多省市最低工资保障。筛查门槛与用药负担使得中国青光眼患者的就诊率不足50%。随着医保政策的调整，如国家医保局在2025年初印发的《眼科类医疗服务价格项目立项指南（试行）》明确了眼科检查的服务价格，青光眼低成本筛查费用将控制在约25-50元，眼部不适人群就诊意向有望大幅提升。同时，他氟前列素、拉坦前列素等主流药物及布林佐胺噻吗洛尔等复方制剂通过国家医保谈判于2024年后逐渐纳入医保目录，如拉坦前列素价格由177元/盒降至100元/盒，降幅在约45%。长期来看，筛查费用以及用药价格的降低将拉动居民筛查意愿以及诊疗意愿提升，行业规模整体将呈现持续增长趋势。

AI诊断技术的发展有望突破传统筛查瓶颈，提升青光眼早期确诊人数。

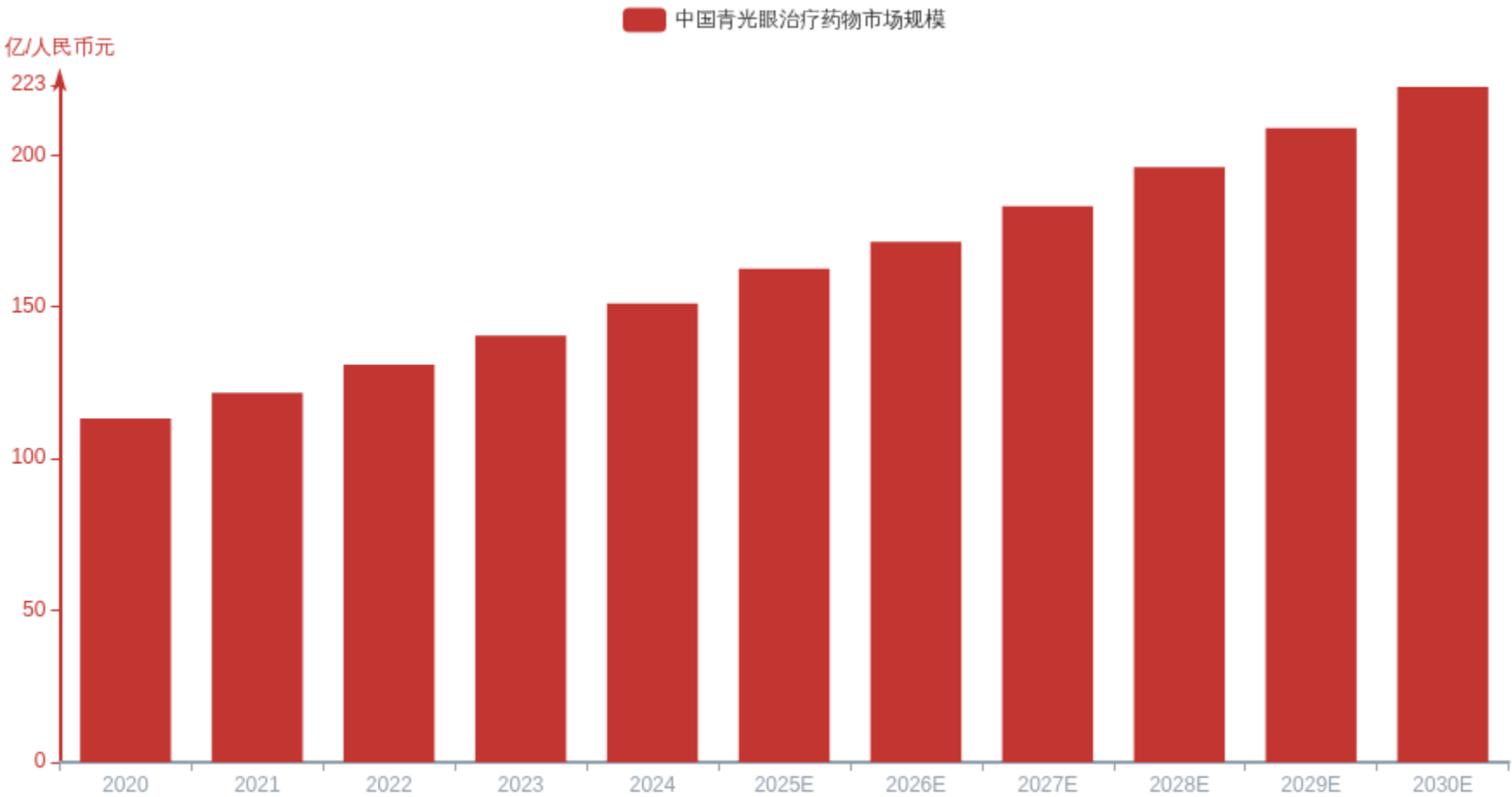
青光眼早期症状隐匿，多数青光眼患者在初诊时已发展至中晚期，而传统的青光眼筛查存在侵入性强、操作复杂、无法大规模应用等局限，导致大量患者错失早期干预机会。近年来，随着AI诊断设备的应用发展，青光眼早期确诊人数有望得到显著提升。如何氏眼科联合团队研发的配备先进算法的便携式裂隙灯系统搭载先进识别算法，在非侵入条件下对前房角狭窄的识别准确率可达85%。此外，设备重量仅100克，操作便捷，有效克服了传统筛查对专业设备与人员的依赖，使高质量青光眼筛查得以在社区及偏远地区普遍开展，实现诊断关口前移。AI诊断技术的普及应用将逐步扩大早期青光眼患者的检出规模，并拉动筛查、诊断及后续治疗环节的市场需求，推动青光眼诊疗行业整体规模持续增长。

规模预测

青光眼治疗药物行业规模



青光眼治疗药物市场规模



数据来源: 中华医学会、中华眼科杂志

政策梳理

	政策名称	颁布主体	生效日期	影响
	《关于促进社会办医持续健康规范发展的意见》	国家卫生健康委	2019-06-12	3
政策内容	规范和引导社会力量举办康复医疗中心、护理中心、健康体检中心、眼科医院、妇儿医院等医疗机构和连锁化			
政策解读	卫生健康行政部门依法依规校验医疗机构，要求各有关部门、各地区及时制定或完善配套措施，细化工作举措。国家卫生健康委、国家发展改革委等部门对各地落实情况进行督导检查 and 跟踪分析，确保政策全部兑现，取得实效。			
政策性质	指导性政策			

	政策名称	颁布主体	生效日期	影响
	《儿童青少年近视防控适宜技术指南（更新版）》	国家卫生健康委员会	2021-10-11	5
政策内容	合力开展儿童青少年近视防控光明行动，健全完善儿童青少年近视防控体系，到2025年每年持续降低儿童青少年近视率，有效提升儿童青少年视力健康水平。			
政策解读	提供了可推广的儿童青少年近视防控适宜技术，有助于各地积极探索符合当地特点的近视防控措施和方法，形成地方特色的近视防控行动方案，对有效防控儿童青少年近视、保护儿童青少年视力健康具有重要意义。			
政策性质	规范类政策			

	政策名称	颁布主体	生效日期	影响
	《2023年全国综合防控儿童青少年近视重点工作计划》	教育部办公厅	2020-06-05	3
政策内容				
政策解读	推动眼科医疗服务从治疗向预防延伸，促进医疗机构与学校协作，拓展了视力筛查、建档与干预服务市场，通过统一筛查标准与干预要求，提升了行业服务的规范性与专业性。			
政策性质	指导性政策			

	政策名称	颁布主体	生效日期	影响
	《眼科类医疗服务价格项目立项指南（试行）》	国家医疗保障局	2025-01-03	7
政策内容	整合规范眼科类医疗服务价格，使眼科价格项目更加清晰、规范，确保满足临床需求，将来卫生行业主管部门认可的眼科技术进入临床后可直接对接，助力高价值创新眼科技术加快实现临床收费转化。			
政策解读	市场规模影响：“明确小梁切除、施莱姆管成形等手术价格标准，推动青光眼药物 + 手术联合治疗普及，带动术后辅助用药（如抗青光眼滴眼液）需求增长。技术创新影响：高价值眼科技术快速收费转化条款鼓励企业研发新型给药技术（如长效缓释凝胶），推动企业加大新型制剂研发投入。			
政策性质	规范类政策			

	政策名称	颁布主体	生效日期	影响
	“十四五”全国眼健康规划（2021-2025年）	国家卫生健康委	2022-01-04	7
政策内容	聚焦儿童青少年和老年人两类重点人群，针对近视等屈光不正、白内障、眼底病等重点眼病设定防治目标。提升儿童老年眼病服务、基层筛查技术应用等方面强化服务能力，通过构建“急慢分开”诊疗模式、完善日间手术流程等提高服务效率。			
政策解读	政策旨在全面提高眼健康水平，通过聚焦重点人群与眼病提升服务可及性和质量。构建高质量眼健康服务体系，同时应对老龄化及眼病谱变化，满足多元需求。市场需求影响：基层筛查技术普及将有效提升青光眼早期诊断率，新增患者大部分需长期用药，为市场带来需求增量。			
政策性质	指导性政策			

竞争格局

青光眼治疗药物竞争格局概况

中国本土企业在青光眼治疗药物领域布局较晚，早期市场中呈现外资垄断局面，近年来，在政策鼓励 and 研发支撑下，国产品牌不断分割进口品牌市场，当前中国青光眼治疗药物市场竞争较为激烈。从竞争格局形态看，大致可分为三个梯队。第一梯队代表企业有沈阳兴齐、兆科（广州）眼科、齐鲁制药、湖北远大天天明等，此梯队企业凭借针对性产品线布局以及公司深厚医药背景占据领先地位。第二梯队代表企业有成都恒瑞、苏州欧康维视、鲁南贝特制药等，此类企业在青光眼药物领域研发投入已形成规模，当下重点关注创新研发能力提升及核心产品竞争力构建。第三梯队有石家庄四药、山东辰欣佛都药业等中小型药企，此梯队企业产品种类相对单薄，竞争范围多为区域细分市场。

青光眼治疗药物行业竞争格局的历史原因

中国在青光眼治疗药物领域的系统化布局起步较晚。2015年之前，中国尚无自主创新的前列腺素类似物或Rho激酶抑制剂上市，市场主要依赖进口原研药物，技术积累相对有限，整体研发启动时间晚于欧美等发达国家。随着2020年《中国青光眼指南》的正式发布，行业规范性显著提升，为药物研发和临床应用建立了科学、统一的标准。在此背景下，沈阳兴齐眼药、兆科眼科、齐鲁制药等具备规范生产能力与持续创新实力的企业加速崛起，推动中国青光眼治疗药物市场逐步形成一超多强的竞争格局。

大型药企凭借背景优势崛起，中小型药企竞争力不足。

在青光眼治疗药物市场中，第一梯队企业系统布局青光眼药物管线时间较早，并已实现多款核心产品的上市覆盖。如齐鲁制药研发的拉坦噻吗滴眼液作为中国首仿复方制剂，于2017年获批后迅速占据市场主导；沈阳兴齐眼药则拥有包括前列腺素类滴眼液在内的多个青光眼药物品种，产品组合完整。此类企业依托强大的资金支持与成熟的研发体系，持续投入新药研发，并借助全国性销售网络实现快速市场渗透，从而在整体市场份额中占据领先地位。第二、第三梯队企业，如鲁南贝特、山东辰欣德都药业等企业在青光眼领域的布局相对较晚，上市眼科产品平均不足5个，且通常聚焦于单一机制药物或区域市场渠道。受制于资金规模与研发投入，此类企业市场推广能力相对较弱，因而多聚集于区域市场或特定细分领域，从而形成差异化竞争。

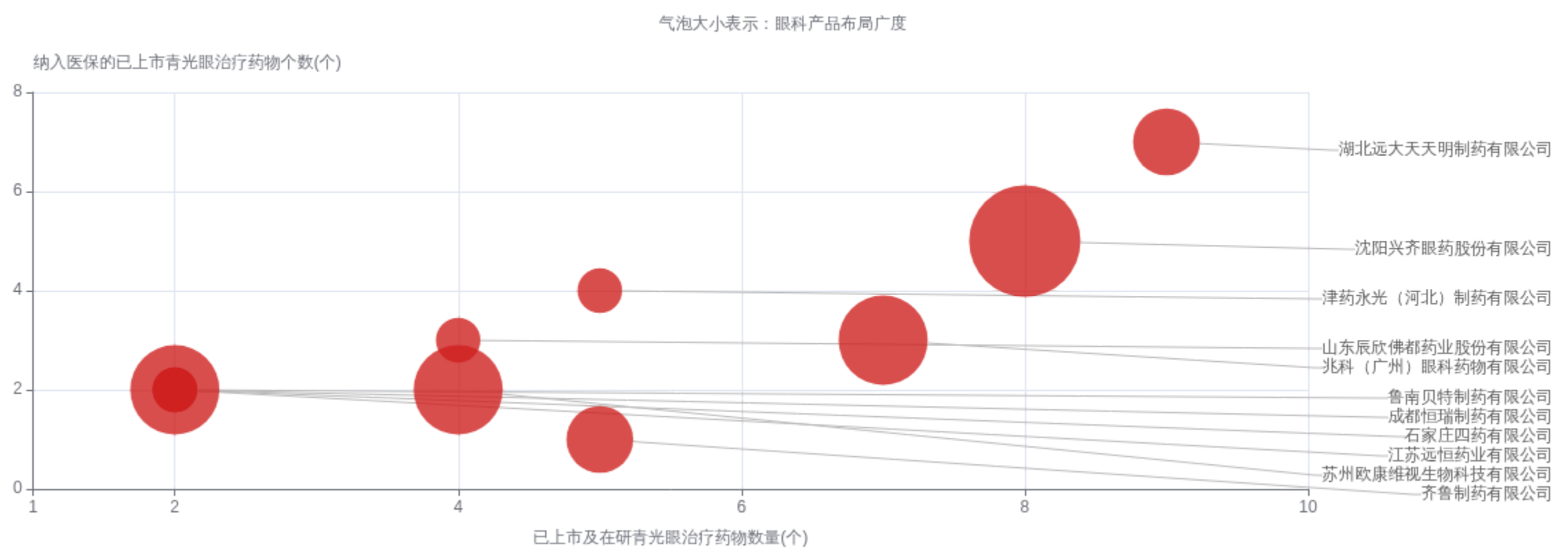
青光眼治疗药物行业竞争格局未来变化原因

中国青光眼药物市场将呈现外资高端制剂迭代与本土源头创新双轨并进的竞争态势。

目前，前列腺素类滴眼液仍占据中国约60%的青光眼治疗药物市场，主导传统治疗赛道。随着中国对眼科疾病重视度提升及临床需求升级，新机制联合创新剂型的用药方案正重塑青光眼治疗逻辑，未来企业的核心竞争力将不再局限于单一药物分子，而是整合新机制靶点发现、专属创新剂型研发、精准递送系统设计的综合能力。在此趋势下，外资企业凭借先发优势持续发力，如爱尔康旗下的ROCK抑制剂奈他舒地尔滴眼液，以每日1次的低给药频率、32.7%的眼压下降率，显著高于传统药物拉坦前列素的24.5%，成为临床新选择。2024年，该药在中国的市场销售额已超1亿元。参天制药自2024年起，持续收购海外多款新型青光眼创新药及固定复方制剂，并逐步推进此类药品的中国本土化引入，以期占据中国早期新型药物市场。本土企业与科研机构则加速从传统仿制药模式转型，兆科眼科、康哲药业等企业的青光眼创新药已进入III期临床或提交上市申请阶段，正逐步形成差异化竞争格局。未来，中国青光眼药物市场将呈现外资高端制剂迭代与本土源头创新双轨并进的竞争态势，掌握ROCK、ECM重塑、视神经保护、基因/长效递送等关键机制创新能力的企业，将持续占据市场核心优势。

微创手术对药物市场空间的持续挤压，制药企业间的竞争将进一步加剧。

在手术治疗领域，传统的青光眼滤过手术如小梁切除术因创伤大、并发症多等局限，仅适用于重度或难治性青光眼患者，难以覆盖早中期人群。目前，该类手术在中国每年开展量约45万台，仅占青光眼患者总数的7%，使得药物治疗仍是青光眼临床治疗的主流方案。随着青光眼术式的创新发展，以艾尔建赞宜®（XEN®）为代表的新型微创青光眼手术（Minimally Invasive Glaucoma Surgery, MIGS）切口仅1毫米，操作时长仅10分钟且并发症发生率不足传统手术的1/3，能够覆盖更广泛的青光眼患者群体。此外，患者术后使用降眼压药物的数量平均减少1到2种，大量患者有望减少甚至停止长期滴药。截止2025年，赞宜®（XEN®）在中国已完成超10万台手术，随着该类疗效更优、安全性更高的手术普及，其覆盖的潜在治疗人群将达到370万人，核心治疗人群的分流将逐步挤压青光眼治疗药物的市场空间，青光眼制药企业间的竞争在未来将更加激烈。



上市公司速览

兆科眼科有限公司（06622）	远大医药集团有限公司（00512）
-----------------	-------------------

总市值	营收规模	同比增长(%)	毛利率(%)
89.9亿 >	1580.3万 >	-68.3	53.6

沈阳兴齐眼药股份有限公司 (300573)			
总市值	营收规模	同比增长(%)	毛利率(%)
-	14.4亿元 >	30.3	78.4

石四药集团有限公司 (02005)			
总市值	营收规模	同比增长(%)	毛利率(%)
95.6亿 >	21.5亿 >	-35.7	41.5

浙江莎普爱思药业股份有限公司 (603168)			
总市值	营收规模	同比增长(%)	毛利率(%)
-	5.0亿元 >	20.4	55.9

成都康弘药业集团股份有限公司 (002773)			
总市值	营收规模	同比增长(%)	毛利率(%)
-	10.9亿元 >	23.5	89.5

总市值	营收规模	同比增长(%)	毛利率(%)
317.0亿 >	61.1亿 >	-	59.0

江苏恒瑞医药股份有限公司 (600276)			
总市值	营收规模	同比增长(%)	毛利率(%)
-	170.1亿元 >	6.7	84.4

四川科伦药业股份有限公司 (002422)			
总市值	营收规模	同比增长(%)	毛利率(%)
-	157.4亿元 >	12.9	52.9

欧康维视生物 (01477)			
总市值	营收规模	同比增长(%)	毛利率(%)
84.3亿 >	1.0亿 >	90.2	-

石榴云医 (pom)			
总市值	营收规模	同比增长(%)	毛利率(%)
4.7亿美元 >	3.4亿美元 >	12.5	13.9

企业分析

1	江苏恒瑞医药股份有限公司【600276】
---	----------------------

▪ 公司信息			
企业状态	存续	注册资本	637900.2274万人民币
企业总部	连云港市	行业	医药制造业
法人	孙飘扬	统一社会信用代码	9132070070404786XB
企业类型	股份有限公司(上市)	成立时间	862156800000
品牌名称	江苏恒瑞医药股份有限公司	经营范围	片剂（含抗肿瘤药）、口服溶液剂、混悬剂、无菌原料药（抗肿瘤药）、原料药（含抗肿瘤药）、精神药品、软胶囊剂（含抗肿瘤药）、冻干粉针剂（含抗肿瘤药）、粉针剂（抗肿瘤药、头孢菌素类）、吸入粉雾剂、口服混悬剂、口服乳剂、大容量注射剂（含多层共挤输液袋、含抗肿瘤药）、小容量注射剂（含抗肿瘤药、含非最终灭菌）、生物工程制品（聚乙二醇重组人粒细胞刺激因子注射液）、硬胶囊剂（含抗肿瘤药）、颗粒剂（抗肿瘤药）、粉雾剂、膜剂、凝胶剂、乳膏剂的制造；中药前处理及提取；医疗器械的研发、制造与销售；一般化工产品的销售；自营和代理各类商品及技术的进出口业务，但国家限定公司经营或禁止进出口的商品和技术除外。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）***

■ 财务数据分析										
财务指标	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025(Q1)
销售现金流/营业收入	1.18	1.01	0.99	1	0.87	0.97	0.87	1.06	0.97	0.85
扣非净利润同比增长(%)	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/
资产负债率(%)	10.1581	11.62	11.464	9.5039	11.3522	9.4086	9.3067	6.284	8.0689	7.2973
营业总收入同比增长(%)	19.083	24.7158	25.8916	33.7048	19.091	-6.5949	-17.8736	7.2597	22.6331	20.1429
归属净利润同比增长(%)	19.2202	24.2452	26.3927	31.0511	18.7753	-28.4143	-13.7723	10.1388	47.2777	36.8994
摊薄净资产收益率(%)	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/
实际税率(%)	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/
应收账款周转天数(天)	71.666	71.726	71.9396	67.0803	64.7703	74.9532	102.4378	93.9804	68.0843	62.6677
预收款/营业收入	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/
流动比率	8.3474	7.0564	7.2462	9.0233	7.4372	8.8748	8.5002	12.252	9.719	10.6961
每股经营现金流(元)	1.1044	0.8993	0.7527	0.863	0.6437	0.6596	0.1983	1.1983	1.1636	0.087
毛利率(%)	87.0681	86.6296	86.5967	87.492	87.9259	85.556	83.6118	84.5518	86.2489	85.169
流动负债/总负债(%)	93.7629	97.8164	97.2749	94.4133	95.6629	92.0723	92.3226	92.8124	89.8206	89.8442
速动比率	6.3796	4.2453	3.7436	8.0451	6.6973	8.1684	7.8268	11.3459	9.0538	9.9821
摊薄总资产收益率(%)	20.399	20.3461	20.1046	21.3409	20.2578	12.1197	9.3482	9.9323	13.4944	3.7
营业总收入滚动环比增长(%)	-5.2031	1.2894	5.558	-8.3139	2.6805	/	/	/	/	/
扣非净利润滚动环比增长(%)	5.6783	2.8355	7.6384	15.6842	15.2961	/	/	/	/	/
加权净资产收益率(%)	23.24	23.28	23.6	24.02	22.51	13.96	10.89	10.99	/	/
基本每股收益(元)	1.104	1.14	1.1	1.2	1.19	0.71	0.61	0.68	1	0.3
净利率(%)	23.7449	23.8005	23.3162	22.8715	22.7474	17.3092	17.932	18.7461	22.6446	26.0414
总资产周转率(次)	0.8591	0.8549	0.8623	0.9331	0.8906	0.7002	0.5213	0.5298	0.5959	0.1421
归属净利润滚动环比增长(%)	7.5033	17.8365	15.121	20.4701	29.6313	/	/	/	/	/
每股净资产(元)	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/
每股公积金(元)	0.1867	0.3484	0.4012	0.376	0.5895	0.5247	0.4735	0.4793	0.4998	0.4474
扣非净利润(元)	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/
存货周转天数(天)	145.4898	138.7872	140.3509	162.9697	181.9468	201.1173	250.5568	243.2761	221.3069	202.8855
营业总收入(元)	11093724121.18	13835629369.98	17417901050.02	23288576607.05	27734598747.82	25905526375.8	21275270681.52	22819784741.31	27984605342.06	7205611122.7
每股未分配利润(元)	3.5789	3.7226	3.5582	3.7414	3.9095	3.5762	4.0007	4.5152	5.3089	5.6027
稀释每股收益(元)	1.1025	1.14	1.1	1.2	1.19	0.71	0.61	0.68	1	0.3
归属净利润(元)	2588952095.88	3216647998.16	4065609716.04	5328027519.56	6328383219.69	4530217550.47	3906304390.78	4302435930.05	6336527014.75	1874055519.9
扣非每股收益(元)	1.1044	1.0964	1.03	1.12	1.12	0.66	0.54	0.65	/	/
毛利润（元）	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/
经营现金流/营业收入	1.1044	0.8993	0.7527	0.863	0.6437	0.6596	0.1983	1.1983	1.1636	0.087

公司竞争优势

竞争优势

恒瑞并非传统眼科巨头，但其正大力投入眼科药物研发，其庞大的研发管线中包含了许多处于不同临床阶段的眼科新药，而且治疗青光眼的核心一线用药他氟前列素滴眼液已获批上市，恒瑞可凭借其覆盖全国的销售网络，迅速将产品推向市场。

恒瑞医药2024年年报

2 兆科（广州）眼科药物有限公司

公司信息			
企业状态	开业	注册资本	8000万美元
企业总部	广州市	行业	医药制造业
法人	李小羿	统一社会信用代码	91440115MA59DECP47
企业类型	有限责任公司(港澳台法人独资)	成立时间	1466006400000
品牌名称	兆科（广州）眼科药物有限公司	经营范围	消毒剂销售（不含危险化学品）;第一类医疗器械生产;第一类医疗器械销售;第二类医疗器械销售;技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广;生物化工产品技术研发;卫生用品和一次性使用医疗用品销售;个人卫生用品销售;卫生洁具销售;卫生陶瓷制品销售;保健食品（预包装）销售;健康咨询服务（不含诊疗服务）;市场调查（不含涉外调查）;市场营销策划;咨询策划服务;化妆品批发;化妆品零售;药品生产;药品批发;药品零售;药品委托生产;消毒剂生产（不含危险化学品）;药品进出口;第二类医疗器械生产;第三类医疗器械生产;第三类医疗器械经营;卫生用品和一次性使用医疗用品生产;保健食品生产;化妆品生产;货物进出口



公司竞争优势

竞争优势

兆科眼科是港股市场为数不多的100%专注于眼科药物的研发型公司。业务极度聚焦，使其在专业领域能做得更深更透。其青光眼管线包括已获诺华授权的曲伏前列素，以及自研的贝美前列素、他氟前列素等，更有用于降低眼压的创新型双靶点药物在研，差异化优势明显。公司当前市值较小，但随着核心产品陆续获批上市，公司业绩有望迎来爆发式增长。

兆科（广州）2024年年报

3 北京诺华制药有限公司

▪ 公司信息			
企业状态	存续	注册资本	3000万美元
企业总部	北京市	行业	医药制造业
法人	李尧	统一社会信用代码	9111000060001684X1
企业类型	有限责任公司(外国法人独资)	成立时间	545497200000
品牌名称	北京诺华制药有限公司	经营范围	许可项目：药品生产；药品委托生产；药品批发；发电业务、输电业务、供（配）电业务；供电业务；药品进出口。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；技术进出口；第一类医疗器械销售；货物进出口；机械设备租赁；企业管理咨询。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）（不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

公司竞争优势

▪ 竞争优势
诺华旗下爱尔康(Alcon)曾是其子公司，即便现在分拆独立，诺华自身仍拥有全球最畅销的青光眼药物之一曲伏前列素（商品名：Travatan）。其在眼科领域的品牌影响力和科研实力是全球顶级。

北京诺华制药2024年年报

附录

法律声明

权利归属：头豹上关于页面内容的补充说明、描述，以及其中包含的头豹标识、版面设计、排版方式、文本、图片、图形等，相关知识产权归头豹所有，均受著作权法、商标法及其它法律保护。

尊重原创：头豹上发布的内容（包括但不限于页面中呈现的数据、文字、图表、图像等），著作权均归发布者所有。头豹有权但无义务对用户发布的内容进行审核，有权根据相关证据结合法律法规对侵权信息进行处理。头豹不对发布者发布内容的知识产权权属进行保证，并且尊重权利人的知识产权及其他合法权益。如果权利人认为头豹平台上发布者发布的内容侵犯自身的知识产权及其他合法权益，可依法向头豹（联系邮箱：support@leadleo.com）发出书面说明，并应提供具有证明效力的证据材料。头豹在书面审核相关材料后，有权根据《中华人民共和国侵权责任法》等法律法规删除相关内容，并依法保留相关数据。

内容使用：未经发布方及头豹事先书面许可，任何人不得以任何方式直接或间接地复制、再造、传播、出版、引用、改编、汇编上述内容，或用于任何商业目的。任何第三方如需转载、引用或基于任何商业目的使用本页面上的任何内容（包括但不限于数据、文字、图表、图像等），可根据页面相关的指引进行授权操作；或联系头豹取得相应授权，联系邮箱：support@leadleo.com。

合作维权：头豹已获得发布方的授权，如果任何第三方侵犯了发布方相关的权利，发布方或将授权头豹或其指定的代理人代表头豹自身或发布方对该第三方提出警告、投诉、发起诉讼、进行上诉，或谈判和解，或在认为必要的情况下参与共同维权。

完整性：以上声明和本页内容以及本平台所有内容（包括但不限于文字、图片、图表、视频、数据）构成不可分割的部分，在未详细阅读并认可本声明所有条款的前提下，请勿对本页面以及头豹所有内容做任何形式的浏览、点击、引用或下载。

成为头豹会员—享专属权益

- 成为头豹会员，尊享头豹海量数据库内容及定制化研究咨询服务
- 头豹已累积上万本行业报告、词条报告，拥有20万+注册用户，沉淀100万+原创数据元素
- 头豹优势：行业覆盖全、数据量庞大、研究内容应用场景广泛，并有专业分析师团队为您提供定制化服务，助力企业展业

报告次卡

任意10本报告
阅读权益（一年有效）

¥598 /年

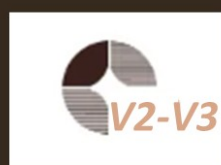
企业标准版



适用于研究频次高的用户或企业
无限量阅读全站报告
升级报告下载量
专享企业服务
定制词条报告

¥50,000 /年

企业专业版/旗舰版



满足定制研究需求的企业用户
定制深度研究报告
按需下载报告
分析师一对一沟通
专享所有核心功能

¥150,000+ /年

购买与咨询

咨询邮箱：

nancy.wang@frostchina.com

客服电话：

400-072-5588



头豹
LeadLeo

www.leadleo.com
400-072-5588