

2025年中国干眼症治疗药物市场洞察报告： 3.6亿人的用药变革，恒瑞、远大推动干眼症 从“缓解”迈向“精准”

2025 China Dry Eye Treatment Drug Market Insight Report: Medication transformation for 360 million people, Hengrui and Yuanda drive dry eye treatment from "relief" towards "precision"

2025年中国ドライアイ治療薬市場インサイトレポート：3億6千万人の用药变革、恒瑞、遠大がドライアイを「緩和」から「精密治療」へ推進

报告标签：眼科市场、干眼症、玻璃酸钠眼用制剂、环孢素A眼用制剂、全氟己基辛烷
主笔人：许豫缘

报告提供的任何内容（包括但不限于数据、文字、图表、图像等）均系头豹研究院独有的高度机密性文件（在报告中另行标明出处者除外）。未经头豹研究院事先书面许可，任何人不得以任何方式擅自复制、再造、传播、出版、引用、改编、汇编本报告内容，若有违反上述约定的行为发生，头豹研究院保留采取法律措施、追究相关人员责任的权利。头豹研究院开展的所有商业活动均使用“头豹研究院”或“头豹”的商号、商标，头豹研究院无任何前述名称之外的其他分支机构，也未授权或聘用其他任何第三方代表头豹研究院开展商业活动。

摘要

随着公众对视觉健康和高质量生活的关注度提升，干眼症已从职场、老年群体的“专属困扰”，演变为覆盖全年龄段、影响日常工作生活的慢性眼部健康挑战。随着患者基数持续扩大，传统治疗药物在满足患者个性化需求能力有限，在此基础上，制剂技术与给药系统革新正推动药物从传统人工泪液向多剂量无防腐剂制剂、新型递药途径升级，以提供更高效便捷的解决方案。以环孢素滴眼液、全氟己基辛烷眼用制剂、伐尼克兰鼻喷剂为代表的新机制疗法在疗效和患者依从性上实现突破，共同成为干眼症治疗药物市场升级的核心驱动。

从行业发展维度看，本土制药企业正依托技术平台与海外引进双轮驱动，在抗炎机制、药物递送及靶向治疗领域实现多点突破，逐步形成以创新药驱动、精准治疗为核心特征的竞争新格局。

■ 患病人数持续增长，市场潜力巨大

居民日均屏幕使用时间从2021年的5.5小时增至2024年的8小时，导致患病风险显著提升，受此影响，中国干眼症患者人数从2020年的约3亿人增长至2024年的约3.6亿人，为诊疗市场提供持续增长动力，但目前患者治疗率仅为10%-12%，大量潜在需求尚未被激活，随着大众护眼意识提升与诊疗普及，市场增长潜力显著。

■ 人工泪液和环孢素滴眼液主导药物治疗市场

人工泪液是轻度干眼症一线对症治疗药物，院端市场以玻璃酸钠眼用制剂、透明质酸眼用制剂、重组牛碱性成纤维细胞生长因子眼用制剂三大品类占据主导。环孢素滴眼液作为中重度干眼症核心治疗药物，凭借抗炎机制快速放量，市场主要由兴齐眼药的“兹润”占据主导地位。

■ 市场竞争由外资主导转向内外资竞合

中国干眼症治疗药物发展起步较晚，长期以来市场由艾伯维、参天制药等外资制药企业凭借先发优势、品牌影响力和成熟的学术推广占据主要地位。近年来，本土企业如兴齐眼药、恒瑞医药通过仿创结合、海外引进与自主研发，在环孢素、全氟己基辛烷等创新药物领域实现突破，竞争格局从外资主导转向内外资竞合。

Chapter 1

中国干眼症治疗药物行业综述

- 干眼症定义及治疗方式
- 干眼症治疗药物分类
- 中国干眼症治疗药物行业发展历程
- 中国干眼症行业政策概览

干眼症治疗药物分类

基于药物的作用机制，可将干眼症治疗药物分为润滑眼表和促进修复类、抗炎类以及抗菌类治疗药物

干眼症治疗药物分类

人工泪液作为干眼症的一线基础治疗药物可有效缓解眼部干涩、稀释炎症因子并降低泪膜渗透压，临床常用于轻度干眼，同时也可用于中重度干眼的辅助治疗。促进修复类药物如乳铁蛋白滴眼液，具有保护角膜上皮、抑制炎症因子生成以及减轻眼表炎症反应的作用。

抗炎药物适用于存在明显眼表炎症的中重度干眼患者。临床常用三类：糖皮质激素、非甾体类抗炎药及免疫抑制剂。糖皮质激素具有强效抗炎作用，常用于短期冲击治疗以快速缓解炎症。非甾体抗炎药抗炎效果相对较弱，通常用于轻度炎症或术后抗炎。免疫抑制剂可通过抑制T细胞活化及炎症因子释放实现长期抗炎控制，适于慢性干眼的维持治疗。

抗菌类药物主要用于合并睑缘炎或睑板腺功能障碍（MGD）相关的蒸发过强型干眼，通过抑制细菌增殖、抗脂质代谢炎症及改善睑脂性状而发挥治疗作用。



干眼症核心治疗药物

治疗目标	药物类别	代表药物	适用人群
润滑和眼表修复	人工泪液	玻璃酸钠滴眼液、透明质酸钠滴眼液、聚乙二醇等	轻度为中重度辅助
	修复类滴眼液	地夸磷索钠、重组牛碱性成纤维细胞生长因子滴眼液	眼表损伤合并干眼
抗炎类	糖皮质激素	地塞米松滴眼、泼尼松滴眼液	中重度短期冲击治疗
	免疫抑制剂	环孢素A滴眼液、利非司特、他克莫司	中重度维持治疗
	非甾体抗炎药	双氯芬酸钠滴眼液	轻度炎症或术后抗炎
抗菌类	杀菌类	甲硝唑、米诺环素、多西环素、大环内酯类、眼用红霉素软膏	合并睑缘炎/MGD的干眼

来源：亚洲干眼协会中国分会、北京眼科学会、中华实验眼科杂志，头豹研究院

Chapter 2

中国干眼症行业发展现状全景解析

- 中国干眼症患者规模与市场增长
- 中国干眼症治疗药物行业市场结构
- 中国干眼症治疗药物行业产业链现状
- 中国干眼症治疗药物行业产业链上游
- 中国干眼症治疗药物行业产业链中游
- 中国干眼症治疗药物行业产业链下游
- 中国干眼症治疗药物行业企业竞争格局
- 中国干眼症治疗药物核心企业竞争力分析

中国干眼症患者规模与市场增长

中国干眼症患者人数的增长与就诊意识提升共同推动了中国干眼症诊疗市场扩容

■ 电子屏幕使用和工作用眼节律是影响干眼症患者人数增长的关键因素

据2024年国家统计局统计，中国居民日均屏幕使用时间从2021年的5.5小时增长至2024年的8小时，而每日使用电子屏幕超过8小时的人群，干眼症患病风险可提升至60%以上，同时佩戴隐形眼镜人群患病风险可提升至90%。

■ 在这一趋势推动下，中国干眼症患者人数呈现持续扩容态势

干眼症患者人数从2020年的3亿人增长至2024年的3.6亿，复合年增长率约5%。其中，轻度患者约2.34亿人，中重度患者约1.26亿人。

中国干眼症患者规模，2020-2024

单位：百万人



头豹
LeadLeo

■ 报告完整版/高清图表或更多报告：请登录
www.leadleo.com

■ 如需进行品牌植入、数据商用、报告调研等商务需求，欢迎与我们联系：service@leadleo.com



中国干眼症患者确诊人数，2020-2024

单位：百万人



头豹
LeadLeo

■ 报告完整版/高清图表或更多报告：请登录
www.leadleo.com

■ 如需进行品牌植入、数据商用、报告调研等商务需求，欢迎与我们联系：service@leadleo.com

■ 同时，公众就诊意识已不断提升

随着2020年爱尔眼科“1010干眼关爱日”等相关科普活动的开展以及专业干眼门诊在全国范围内的设立与推广，公众对眼部健康的认知逐步增强，患者就诊率和治疗需求从2020年的10%增长至2024年的12%。

来源：国家统计局、国家医保局、人民网、亚洲干眼协会中国分会、医药保化品质量管理协会、头豹研究院

中国干眼症治疗药物行业市场结构

人工泪液和环孢素类产品为治疗干眼症主要药物品种，其中人工泪液可对轻度患者起到症状缓解作用，环孢素类产品主要对中重度患者起抗炎作用

中国干眼症治疗药物全终端销售额占比，2024

单位：%

■ 治疗需求的差异性，推动人工泪液与环孢素滴眼液双品类占据市场主导

人工泪液聚焦症状缓解，针对干涩、异物感等表层不适，院端一线方案以玻璃酸钠滴眼液、重组牛碱性成纤维细胞生长因子眼用制剂为主，覆盖轻度至中度患者，需求基数大且使用高频；环孢素滴眼液侧重根源治疗，通过调节免疫、减轻眼部炎症，契合中重度患者的抗炎刚需，目前院端多采用人工泪液+环孢素类药物作为中重度患者主流治疗方案。

■ 2020-2024年间，中国干眼症药物治疗市场经历由进口主导向国产发力的关键转变，国产品牌以低价策略换取逐年提升的患者用药可及性

2021年，销售规模最大的玻璃酸钠滴眼液纳入第四批集采，价格下降约40%，同年，环孢素滴眼液同步被纳入国家医保目录，双重政策调整下，市场体量因而于2021年至2022年间出现大幅下滑，而后伴随国产品牌在本土各等级诊疗机构逐步夯实低价高质的口碑，2022年至2024年间，以国产品牌为主导的发展局面带动整体市场规模稳步回升。

中国干眼症治疗药物市场规模，2020-2030E

单位：亿元



- 报告完整版/高清图表或更多报告：请登录 www.leadleo.com
- 如需进行品牌植入、数据商用、报告调研等商务需求，欢迎与我们联系：service@leadleo.com

来源：米内网、亚洲干眼协会中国分会、国家统计局、头豹研究院

中国干眼症治疗药物行业产业链现状

干眼症治疗药物行业产业链上游为原材料与辅料供应环节；中游为干眼症药物生产，包括人工泪液、消炎药、抗菌药等；下游为干眼症治疗产品的应用和销售

中国干眼症治疗药物产业链全局概览

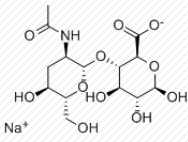
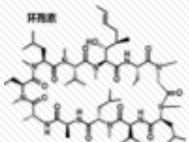


来源：药智数据、中国食品药品网、丁香通、头豹研究院

中国干眼症治疗药物行业产业链上游

中国干眼治疗药物行业上游包括原料药以及药用辅料，涉及化学原料如玻璃酸钠、聚乙烯醇、环孢素A等，新型疗法的兴起，推动了上游材料科学的技术革新

代表性干眼症治疗药物核心成分与供应模式对比

代表药物	玻璃酸钠眼用制剂	环孢素类眼用制剂
核心成分	医用级玻璃酸钠	环孢素A
化学式		
特性	大宗通用化学原料 (基础玻璃酸钠、透明质酸钠)	高活性复杂API (环孢素API) + 高端功能性辅料 (纳米制剂表面活性剂)
供应商	华熙生物、昊海生科、焦点福瑞达、日本 Kewpie、法国Novozymes、山东众山	华北制药、齐鲁制药、Sun Pharma、CordenPharma
供应链模式	大批量生产标准品	定制化研发+专项供应 (药企合作)
技术属性	低技术门槛，通用性强	技术密集型，高壁垒 (纳米乳剂/无水硅等技术)
价格 (2024年均价)	1.8-2.0万元/kg	7,200元/kg
同比增速	-8%	12%

■ 上游原材料供应结构分化，技术依赖性较强

长期以来，使用人工泪液是干眼症的主要缓解治疗方案，抗氧抗炎药物迭代发展时间较短，因此关键抗炎原料的生产仍掌握在艾尔建等外资企业及华北制药、齐鲁制药、兴齐眼药等少数头部本土企业手中。以环孢素A制剂为例，其制备需通过纳米乳剂、微球或水性载体技术实现有效渗透，具备相关前沿技术的原料生产企业短期内形成技术壁垒，并在此带动下实现收入增幅。以兴齐眼药为例，公司凭借在眼科纳米乳剂及相关制剂领域的持续深耕，2024年营业收入同比增长32.42%。

■ 干眼症治疗药物研发技术革新驱动上游原材料供应升级

随着干眼症治疗手段的持续创新，干眼症治疗药物的研发策略从传统的润滑补水向抗炎修复升级，这一转变驱动上游原材料需求的显著变化，以环孢素A制剂、他克莫司滴眼液等免疫调节剂为代表的新型疗法加速发展，核心原料需求从大宗通用的化工辅料如基础玻璃酸钠、透明质酸钠转变为高活性、高纯度的复杂原料药如环孢素API和高端功能性辅料如用于纳米制剂的表面活性剂。行业上游技术密集型提升的趋势推动供应环节从大批量生产标准品转向为特定药企研发定制原料，干眼症药物供应链的价值和技术水平得到整体提升。

来源：药智数据、新华社、中国医药创新促进会、中华实验眼科杂志、头豹研究院

中国干眼症治疗药物行业产业链中游

人工泪液市场中海外品牌享受早鸟优势带来的稳固市场地位，抗氧抗炎市场本土企业快速发力，治疗市场产品替代加速，驱动企业转向药物研发创新与生产工艺改进，引领中国市场摆脱进口依赖现状

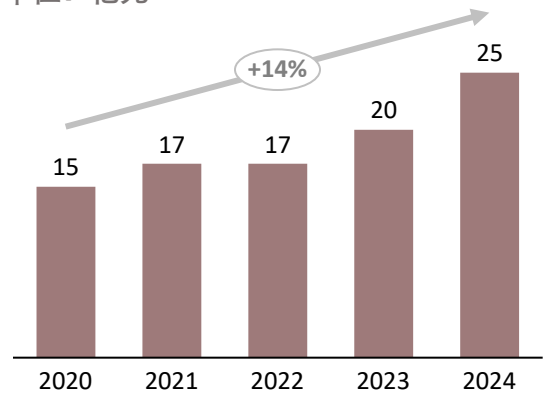
■ 中游玻璃酸钠滴眼液生产环节集中度较高，整体由外资企业与本土领先企业共同主导

以玻璃酸钠滴眼液为例，外资企业凭借其进入中国市场较早、工艺成熟及临床疗效稳定等优势，在中国市场中稳占主导地位。2024年中国玻璃酸钠滴眼液销售额为25亿元，其中德国悟兹法姆与日本参天产品的销售额合计超过16亿元，占比超65%。

中国玻璃酸钠滴眼液全终端销售额，2020-2024

全终端玻璃酸钠滴眼液企业销售额占比，2024

单位：亿元



单位：%



报告完整版/高清图表或更多报告：请登录 www.leadleo.com

如需进行品牌植入、数据商用、报告调研等商务需求，欢迎与我们联系： service@leadleo.com

■ 本土企业通过成本控制推出高性价比产品，以适配大众消费需求

在玻璃酸钠滴眼液品类中，本土品牌通过较外资品牌低20%-30%的价格打开市场。此外，2021年第四批集采中，中国本土4家玻璃酸钠滴眼液生产企业中选，虽短期利润受到压缩，但在医院端市场快速放量的支撑下销售额持续上涨，2024年4家企业玻璃酸钠滴眼液销售额达到2.95亿元，CAGR4为128%。

中国干眼症治疗药物市场中玻璃酸钠滴眼液不同生产企业产品对比

生产企业	爱丽（参天）	普润盈（成都普什）	珍视润（珍视明）	万汉润晶（珠海佳泰）	瑞珠（远大天明）
玻璃酸钠含量	0.1%、0.3%	0.1%、0.3%	0.10%	0.10%	0.10%
2025年电商平台价格	27元/5ml/盒 33元/0.4ml*10支/盒	28.6元/0.4ml*20支/盒 19.8元/0.4ml*10支/盒	6.7元/5ml/盒	9.9元/10ml/盒	15元/0.4ml*15支
剂型	多剂量、单剂量	单剂量	多剂量	多剂量	单剂量
防腐剂	含	不含	含	含	含

来源：药智数据、医药保化品质量管理协会、医药魔方、头豹研究院

中国干眼症治疗药物行业产业链中游

干眼症创新治疗药物市场中，本土品牌正展现出快速崛起的强劲态势。随着治疗市场产品替代进程的不断加速，企业也在积极转向药物研发创新与生产工艺优化的方向发力

■ 干眼症治疗药物的发展呈现出由传统疗法向创新药物迭代的趋势

传统治疗药物如人工泪液和糖皮质激素虽能缓解部分症状，但难以从根本上解决病因，其疗效局限催化新型药物加速研发。21世纪初期，具备抗炎及促进泪液分泌机制的新产品迅速获得市场及临床用药指南认可推荐。

兹润中国市场销售额，2020-2030E

单位：亿元



- 报告完整版/高清图表或更多报告：请登录 www.leadleo.com
- 如需进行品牌植入、数据商用、报告调研等商务需求，欢迎与我们联系：service@leadleo.com

■ 目前，本土企业持续布局创新药物研发与生产工艺升级

兴齐眼药2020年上市的“兹润”在2021年成功纳入医保乙类。2024年，该款药品医院端渠道销量达5.61亿元，同比增速达88.26%，预计五年内，销售额有望达到13亿销售峰值。此外，恒瑞医药、康哲药业等企业正处于上市前阶段，随着产品陆续上市，本土企业将快速占据市场。

中国干眼症创新药研发进展

企业名称	通用名	药品类别	国内研发进展	状态开始日
兴齐眼药	环孢素滴眼液	化药3.1类	上市	2020年6月
恒瑞医药	环孢素滴眼液	化药2.2类	III期临床	2024年1月
康哲生物	环孢素纳米胶束溶液	化药5.1类	III期临床	2022年2月
兆科药业	环孢素A眼用凝胶	化药2.2	III期临床	2023年9月
恒瑞医药	全氟己基辛烷滴眼液	化药3类	上市	2025年7月
康弘药业	立他司特滴眼液	化药3类	上市	2025年6月
和铂医药	特那西普滴眼液	生物药	III期临床	/
维眸生物	VVN001滴眼液	化药	II期临床	2020年12月
欣祺医药	环孢素滴眼液（II）	化药3类	临床申请	2024年2月
普什制药	立他司特滴眼液	化药3类	III期临床	2025年

来源：药智数据、兴齐眼药官方网站、远大医药官方网站、中国医药创新促进会、头豹研究院

中国干眼症治疗药物行业产业链下游

干眼症治疗药物市场以非处方药与处方药双轨并行，产品销售分别依赖于放量渠道和专业诊疗意见。玻璃酸钠滴眼液曾面临销售下滑，近年伴随监管要求变化，生产商以拓宽线上渠道推动销量回升

■ 干眼症治疗药物市场以处方药与非处方药（OTC）双轨并行为特征，不同类型产品在销售渠道与消费决策上呈现显著差异

人工泪液属于OTC类药品，因而对处方依赖程度较低，销售渠道相对灵活，主要包含连锁药店及线上电商平台如阿里健康、京东健康等。从滴眼剂品类渠道数据看，2020年，玻璃酸钠滴眼液经国家药监局审批由处方药转为非处方药，生产商拓宽零售药店与线上电商渠道推动消费者自主购买，受此驱动，玻璃酸钠眼用制剂零售端及电商渠道销售额由2020年的4.86亿元增长至2024年的18.62亿元，销售额占比达75%，年均复合增长率约为41%，线上渠道增长显著且趋势持续。相比之下，中重度干眼症治疗药物主要为处方类产品，此类药物以对症治疗为前提，医生在处方决策中依据患者病情选择相应药物，因此下游渠道相对固定。

玻璃酸钠滴眼液分渠道销售额，2020-2024

玻璃酸钠滴眼液分渠道销售额占比，2020-2024

单位：亿元

单位：%



- 报告完整版/高清图表或更多报告：请登录 www.leadleo.com
- 如需进行品牌植入、数据商用、报告调研等商务需求，欢迎与我们联系：service@leadleo.com

■ 玻璃酸钠滴眼液医院端曾面临销售下滑，近年伴随监管要求变化，生产商以拓宽线上渠道推动销量回升

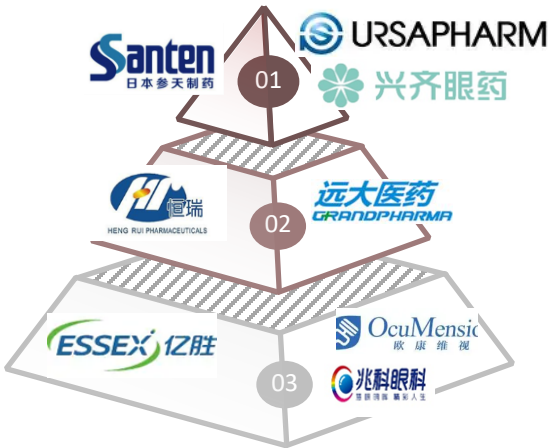
2021年，在国家集采政策持续推进背景下，玻璃酸钠滴眼液生产厂商普遍采取“以价换量”策略以进入集采目录，受降价影响，玻璃酸钠滴眼液开始进入市场波动期，2022年医院端销售额收缩至5亿元。而后集采谈判带来的院端销量优势开始显现，叠加玻璃酸钠滴眼液于2023年经国家药监局审批由处方药转为非处方药，生产商拓宽零售药店与线上电商渠道，推动消费者自主购买，受此驱动，2024年玻璃酸钠滴眼液医院端销售额回升至6.25亿元。

来源：药智数据、广州罕见病基因治疗联盟、弗若斯特沙利文、头豹研究院

中国干眼症治疗药物行业企业竞争格局

中国干眼症治疗药物高端市场由外资品牌主导，本土企业则通过仿制、合作与自主研发逐步缩小差距，竞争格局呈现“引进与自研双轮驱动、梯队分化明显、创新药逐步突破”的特点

- 第一梯队企业如日本参天制药、德国悟兹法姆药业以及本土企业兴齐眼药凭借产品先发与技术优势、品牌影响力等率先占据市场份额。
- 第二梯队企业如远大医药、恒瑞医药利用创新药赛道布局实现差异化创新突破。
- 第三梯队以亿胜生物、欧康维视、兆科眼科等区域性企业为代表，依靠仿制或早期研发产品占据市场份额，竞争力相对较弱。



■ 玻璃酸钠滴眼液作为市场占比最高的人工泪液长期被外资企业占据主导地位

外资原研企业如日本参天制药（爱丽）自1997年进入中国市场以来凭借研发技术优势以及市场先发优势，长期在中国干眼症治疗药物市场占据主导地位。如中国医院端销售规模最大的干眼症治疗药物玻璃酸钠滴眼液，2024年医院端销售额为6.25亿元，其中，参天制药销售额1.93亿元，销售额占比达30%；此外，玻璃酸钠眼用制剂2024年在零售及电商渠道整体销售额为18.62亿元，其中德国悟兹法姆药业（海露）销售额为11.4亿元，销售额占比超60%，形成较强垄断形式。相比之下，本土品牌如齐鲁制药、珠海联邦、博士伦福瑞达等起步较晚，整体市场份额较小，市场占比仍有上升空间。

玻璃酸钠滴眼液医院端销售TOP5企业销售额占比，
2020-2024

玻璃酸钠滴眼液零售及电商端销售TOP5企业销售额占比，
2020-2024

单位：%

单位：%

**头豹**
LeadLeo

■ 报告完整版/高清图表或更多报告：请登录
www.leadleo.com

■ 如需进行品牌植入、数据商用、报告调研等商务需求，欢迎
与我们联系：service@leadleo.com

来源：药智数据、中国食品药品网、头豹研究院

中国干眼症治疗药物行业企业竞争格局

随着本土企业在对因治疗方向不断取得进展，市场格局正从外资主导、产品单一转向本土企业崛起的阶段，抗炎治疗逐步成为干眼症治疗药物市场的核心竞争维度

■ 本土企业凭借研发创新突破，不断提升核心竞争力

由于传统人工泪液类药物仅缓解症状无法根治病因，受市场需求持续增长驱动，中国药企加速布局针对炎症与氧化应激等病理机制的干眼症治疗药物。

中国干眼症治疗药物行业企业竞争格局气泡图

纳入国家医保或集采



头豹
LeadLeo

- 报告完整版/高清图表或更多报告：请登录 www.leadleo.com
- 如需进行品牌植入、数据商用、报告调研等商务需求，欢迎与我们联系：service@leadleo.com

中国干眼症药物行业企业榜单

已上市产品及临床管线数/个

排名	企业	竞争力/分	企业竞争优势	企业当前面临挑战
1	沈阳兴齐眼药	60	6款已上市药物，2款在研管线；已上市环孢素滴眼液为中国首款仿制药；医保覆盖全面。	市场竞争加剧，仿制药压力增大。
2	成都盛迪医药 (恒瑞医药)	50	3款药品完成注册；引入诺华2款干眼症治疗药物。产品管线成熟，研发投入领先。	产品定价偏高，面临集采压力。
3	远大医药	50	酒石酸伐尼克兰鼻喷雾剂为全球首创鼻喷剂型，且已被纳入临床共识推荐用药。	产品未进医保，销售渠道较弱。
4	珠海亿胜生物	50	3款上市药物均纳入医保；海外引进地夸磷索钠多剂型滴眼液；研发合作能力强劲。	市场推广力度不强。
5	珠海联邦制药	40	2款上市药物，2款在研管线；与爱尔康合作获得8款滴眼液产品权益。	品牌影响力不强。
6	兆科眼科	40	3款注册中产品，3款在研管线；环孢素眼用凝胶已重新提交上市申请。	暂无上市产品，市场表现待验证。
7	齐鲁制药	40	2款上市药物，2款在研管线；地夸磷索钠单剂型为创新剂型；销售网络覆盖广泛。	产品知名度较低。
8	欧康维视	40	自主研发酪氨酸激酶抑制剂；1款上市产品及3款注册中产品；核心产品已纳入医保。	产品数量较少，销售网络有限。
9	博士伦福瑞达	30	收购诺华Xiofra及Invatreg；品牌历史悠久。	产品未纳入医保，市场覆盖受限。
10	江西珍视明	30	3款上市药物，1款进入第四批集采；推出人工泪液联合疗法，渠道基础良好。	研发投入与管线深度不足。

来源：医药魔方、中国食品药品网、兴齐眼药官方网站、头豹研究院



头豹
LeadLeo

www.leadleo.com
400-072-5588

中国干眼症治疗药物核心企业竞争力分析

兴齐眼药聚焦眼科用药，已构建“全系列、多品种”药物产品体系；恒瑞医药凭借丰富产品池正成为中国创仿结合全球化标杆；远大医药在眼科领域多适应症布局，未来三年预计有多款新药获批上市

■ 对企业旗下产品的广度、创新性、眼科产品布局深度和未来潜力四个维度衡量企业的产品布局竞争力

通过评估企业覆盖的治疗领域、核心产品的市场地位、研发管线与创新药布局，系统分析企业当前产品体系的成熟度和差异化优势，以及企业未来产品增长的可持续性。

核心企业产品布局能力分析



核心企业竞争格局气泡图

LeadLeo logo and contact information. The logo features a red bull head and the text "头豹 LeadLeo". Below it, two bullet points provide contact details: "报告完整版/高清图表或更多报告: 请登录 [www.leadleo.com](\"http://www.leadleo.com\")" and "如需进行品牌植入、数据商用、报告调研等商务需求, 欢迎与我们联系: [service@leadleo.com](\"mailto:service@leadleo.com\")".

■ 兴齐眼药深耕眼科细分赛道且核心产品具备先发优势

企业旗下产品覆盖儿童近视、干眼、青光眼等十余个细分领域。截至2025年，兴齐眼药已获得60个批准文号、38个医保品种。2024年全年营收19.43亿元，其中净利润3.4亿元，维持了73%-79%毛利率。兴齐眼药研发投入长期大于12%，在册研发人员271人，在研管线17项，是眼科专科领域的优秀药企，综合排名第1。

■ 恒瑞医药具备庞大管线组合

截至2025年，恒瑞医药已有20+创新药上市，并具备90+创新药处于临床阶段，确保企业每年可有8-10款创新药进入商业化阶段，是综合实力强劲的创新药龙头企业。在眼科领域，恒瑞医药布局近视防治、干眼防治等多个适应症领域，已上市3款产品，在研眼科产品11项，涵盖眼用仿制药、首仿品及具全球竞争力的产品管线，综合排名第2。

■ 远大医药拥有多款全球首创及首仿重磅产品上市

远大医药在研管线覆盖7大癌种及多个重大疾病领域，30+创新药处于临床阶段，研发投入长期保持高比例，核心创新板块研发人员超800人，具备较强的产品竞争力和可持续发展潜力。在黄斑病变、干眼症、糖尿病性视网膜病变等领域，拥有3款全球创新产品。综合排名第3。

来源：智慧芽、兴齐眼药官方网站、恒瑞医药官方网站、远大医药官方网站、头豹研究院

中国干眼症治疗药物核心企业竞争力分析

恒瑞医药商业化综合实力领跑行业；远大医药依托多元化业务形成“中国稳基+国际拓界”的商业化格局；兴齐眼药以全渠道覆盖为核心，并以东南亚市场为起点稳步推进国际商业化探索

■ 对企业的供应链生产保障、销售覆盖渠道、学术推广能力、全球化商业网络四个维度衡量企业的商业化竞争力

通过评估企业产能规模与生产基地布局、线下医院与零售终端的渗透广度、学术推广效率，以及海外市场的渠道布局与本地化运营能力，系统分析企业商业化体系的成熟度及其市场覆盖的全面性与全球化拓展的潜力。

核心企业商业化竞争能力分析



- 报告完整版/高清图表或更多报告：请登录 www.leadleo.com
- 如需进行品牌植入、数据商用、报告调研等商务需求，欢迎与我们联系：service@leadleo.com

■ 恒瑞医药中国市场已实现全渠道深度覆盖，三级医院合作覆盖率超90%，与益丰药房等连锁龙头共建1,500余家药房网络。国际市场中，恒瑞医药业务已覆盖全球40余个国家及地区，2018年来已达成17项对外许可交易，海外业务正成为企业价值增长的核心新增量。此外，恒瑞医药已在全球布局12个生产基地，具备大规模、标准化的生产能力，能匹配其全国乃至全球的渠道供货需求，商业化竞争力综合排名第1。

■ 远大医药中国市场已构建深度下沉的专科医疗渠道体系，核心产品覆盖全国22个省市50余家重点医院；2022年落地成都的全球首个全产业链智能化生产中心即将竣工，可实现生产成本优化控制。国际市场中与Telix等国际医药龙头多次达成战略合作，依托合作伙伴全球商业化网络，推进产品在欧美、亚太等核心市场的落地，商业化竞争力综合排名第2。

核心企业BD交易数量，2020-2024

单位：个



- 报告完整版/高清图表或更多报告：请登录 www.leadleo.com
- 如需进行品牌植入、数据商用、报告调研等商务需求，欢迎与我们联系：service@leadleo.com

■ 兴齐眼药中国市场聚焦眼科专科医院、综合医院眼科科室等专科渠道，截至2024年，兴齐眼药合作经销商超4,000家，覆盖550+三甲医院、30,000+基层医疗机构，销售网络覆盖全国31个省市。国际市场中，兴齐眼药目前集中突破东南亚眼科药物市场，2025年马来西亚子公司首推0.01%阿托品滴眼液国际收入预计0.35亿元，未来有望进一步拓展全球眼科市场份额，商业化竞争力综合排名第3。

来源：智慧芽、兴齐眼药官方网站、恒瑞医药官方网站、远大医药官方网站、头豹研究院



Chapter 3

中国干眼症治疗药物行业未来发展趋势

- 中国干眼症治疗药物市场规模预测
- 中国干眼症治疗药物市场发展趋势—精准用药匹配
- 中国干眼症治疗药物市场发展趋势—处方化与差异化
- 中国干眼症治疗药物市场发展趋势—物理治疗挤占市场

中国干眼症治疗药物行业市场规模预测

诊断技术与突破性疗法的协同并进，正成为支撑市场扩张的关键支柱。随着更多创新疗法进入临床后期并成功上市，将加速市场增长并推动其价值空间持续上行

中国干眼症治疗药物市场规模，2020-2030E

单位：亿元



头豹
LeadLeo

■ 报告完整版/高清图表或更多报告：请登录

www.leadleo.com

■ 如需进行品牌植入、数据商用、报告调研等商务需求，欢迎
与我们联系：service@leadleo.com

■ 智能化诊断设备发展成为干眼症市场增长新动力

因病因差异，干眼症对应治疗方案也存在不同，因此精准的检测是确诊的前提。传统检查如Schirmer试验、荧光素染色等因具有侵入性，患者体验不佳，对检查的接受程度较低。同时检查过于依赖医生经验，存在检测结果失真的情况。随着Keratograph5M等智能分析系统的发展，新型干眼症检测仪集成多项检查功能于一体、能一次性完成非侵入性的泪河高度、泪膜破裂时间、睑板腺成像等多项关键检查，在提升患者舒适度与接受度的同时还可显著提高诊断的客观性与准确性。诊断技术的革新在优化临床诊疗路径的基础上，为干眼症未来市场规模的扩张奠定基础。



Quantel medical
显微摄影干眼诊断系统
CDiAG
泪液粘度检测



USO
显微摄影干眼诊断系统
SAPPHIRE A+
干涉测量法
泪液粘度检测



MOPTIM
显微摄影干眼诊断系统
DEA
干涉测量法
泪液粘度检测



OICO
显微摄影干眼诊断系统
OC-3

来源：药智数据、亚洲干眼协会、国家药监局药审中心、爱尔眼科、中华实验眼科杂志、头豹研究院



头豹
LeadLeo

www.leadleo.com
400-072-5588

中国干眼症治疗药物市场发展趋势—精准用药匹配

传统治疗药物如玻璃酸钠滴眼液可通过扩展适用场景，扩大目标人群，并依托不同浓度梯度的产品体系实现从预防到治疗的全场景覆盖，维持并扩大市场规模

干眼症治疗药物联合用药创新发展趋势



■

报告完整版/高清图表或更多报告：请登录
www.leadleo.com

■

如需进行品牌植入、数据商用、报告调研等商务需求，欢迎与我们联系：service@leadleo.com

■ 在不同眼科场景如干眼症合并感染、视疲劳伴随等特定症状下，适配临床诊疗的联合用药方案面临更广阔的市场

通过与抗生素、抗炎药、营养补充剂等联用，玻璃酸钠滴眼液能覆盖更广泛的眼科病症人群，从单一干眼患者拓展至合并感染、视疲劳、眼表损伤等多元需求群体，拉动市场规模增长。
干眼症治疗药物成分创新组合

个性化解决方案	产品包装	滋润度	成分	适用场景
HYLO FRESH 小绿			0.03%玻璃酸钠 小米草成分	入门级清爽补水
HYLO CARE 小青			0.1%玻璃酸钠 右泛醇成分	日常护眼
HYLO DUAL 小粉			0.05%玻璃酸钠 依克托因成分	经常化妆佩戴隐形眼镜等
HYLO PARIN 小黄			0.1%玻璃酸钠 肝素成分	红血丝、过敏性结膜炎及游泳后使用

■ 企业可通过成分组合创新精准匹配多元眼科场景

例如海露滴眼液通过差异化浓度设计与成分添加如小米草、右泛醇、依克托因、肝素等成分，实现从入门级清爽补水到红血丝、过敏性结膜炎护理等全场景覆盖，为不同需求用户提供个性化解决方案。此类创新可构建产品差异化竞争壁垒，助力企业在市场中脱颖而出，最终驱动行业规模的持续扩容。

来源：药智数据、参天制药官方网站、头豹研究院

中国干眼症治疗药物市场发展趋势—处方化与差异化

多家企业正布局干眼症创新药，推动治疗药物从症状缓解到根治。未来，干眼症治疗将呈现多靶点联合、个体化用药及长期管理并重的的发展趋势

中国干眼症治疗药物正从传统润滑剂时代迈向处方化、靶点创新与亚型精准治疗的新阶段

未来3-5年，国产抗炎药物（如利非司特、环孢素）将实现放量，推动处方化管理常态化；MGD专用药物和促泪新机制（TRPM8、神经营养因子等）将引领疗法细分化与差异化；同时，给药技术创新（无水、缓释、纳米配方、鼻喷等）将改善依从性和安全性。医保扩展和本土创新药管线完善，将使干眼药物市场规模快速增长，并为未来国产创新药出口和国际合作提供机遇。

干眼症治疗药物差异化竞争发展趋势

企业名称	药物名称	临床/上市状态	技术趋势方向	创新点
兴齐眼药	0.05%环孢素滴眼液（兹润）	2020年已上市并纳入医保	抗炎免疫调节	全球首个采用AiilicTech纳米微乳技术上市的环孢素产品
恒瑞医药	SHR-8028（环孢素无水制剂）	2023年3月上市申请受理	无水制剂技术提升环孢素A生物利用度，靶向抑炎	EyeSol无水递送平台，无防腐剂，起效快
恒瑞医药	全氟己基辛烷滴眼液	2025年6月获批上市	睑板腺功能障碍精准治疗药物	中国首个睑板腺功能障碍专用处方药
远大医药	酒石酸伐尼克兰鼻喷雾剂(OC-01)	2024年11月获批上市	非滴眼给药创新/神经修复方向	中国唯一用于增加干眼症患者泪液分泌的鼻喷产品
康弘药业	利非司特滴眼液	2025年获NMPA批准上市（国产首仿）	抗炎处方化/LFA-1靶点突破	中国首个全链条抗炎机制干眼症治疗药物。
齐鲁制药、扬子江、兴齐眼药等	地夸磷索钠滴眼液	多家完成仿制申报或获批生产	促泪机制/仿制普及化	仿制普及的促泪药物，激活P2Y2受体促进泪液
兆科眼科	环孢素A眼用凝胶	申请上市	专用水凝胶，给予药物更多时间抑制干眼症	专利水凝胶剂型，生物利用度高，起效快
未名生物	重组人神经生长因子SMR001滴眼液	Ⅲ期临床试验启动中	修复受损的角膜神经和促进上皮再生	中国首款以重组人神经生长因子为有效成分的滴眼制剂

来源：药智数据、智慧芽、兴齐眼药官方网站、恒瑞医药官方网站、远大医药官方网站、头豹研究院

中国干眼症治疗药物市场发展趋势—物理治疗挤占市场

干眼症物理治疗的不断发展，使其在特定干眼亚型（睑板腺功能障碍干眼病患者）治疗中的应用占比将逐步提升，传统药物治疗的市场空间预计将受到一定挤压

- **睑板腺功能障碍**是因睑板腺结构或功能异常，导致眼部脂质排出异常的眼表疾病。除药物治疗外，阻塞性MGD患者还可通过“**热敷 + 睑板腺按摩**”疏通腺口，以便睑板腺堵塞物及腺体分泌的其他物质排出。
- 眼睑按摩、睑板腺导管疏通仪、红光动力治疗等物理治疗方案因具有操作便捷、非药物依赖等优势，患者满意度较高。且每次治疗仅需12分钟，即可有效改善大多数睑板腺阻塞型患者的睑板腺功能障碍，在因**睑板腺功能障碍**导致的干眼患者中，接受物理疗法的治疗满意度达到**87.5%**，高于单纯药物治疗的**62.5%**。在此趋势下，干眼症药物市场的竞争将进一步加剧。未来企业若想建立持久稳固的竞争地位，需更加注重差异化战略，聚焦患者真实需求，通过高度契合市场的创新点来应对日益复杂的竞争环境。

热敷类穿戴设备



- 报告完整版/高清图表或更多报告：请登录 www.leadleo.com
- 如需进行品牌植入、数据商用、报告调研等商务需求，欢迎与我们联系：service@leadleo.com

中药雾化熏蒸及睑板腺按摩类



来源：中西医结合杂志、广州罕见病基因治疗联盟、弗若斯特沙利文、头豹研究院

头豹业务合作

数据库/会员账号

- 官网原创报告畅读
- 百万行业数据权限
- 数据库API接口服务

定制报告

- 多模态搜索引擎
- 行企研究数据库
- 募投可研、尽调、IRPR等研究咨询

定制白皮书

- 细分行业现状梳理
- 行业未来趋势洞察
- 深度研究报告产出

市场地位声明

- 评估及调研确认客户竞争优势
- 助力企业品牌影响力广泛传播

招股书引用

- 覆盖国民经济19+核心产业
- 内容可授权引用至上市文件以及企业年报中

行研训练营

- 依托完整行业研究体系
- 助力学生掌握行业研究能力，丰富简历履历

联系方式

客服电话：400-072-5588

官方网站：www.leadleo.com

合作邮箱：service@leadleo.com

办公地址：深圳市华润置地大厦E座4105室

方法论

- ◆ 头豹研究院布局中国市场，深入研究19大行业，持续跟踪532个垂直行业的市场变化，已沉淀超过100万行业研究价值数据元素，完成超过1万个独立的研究咨询项目。
- ◆ 头豹研究院依托中国活跃的经济环境，研究内容覆盖整个行业发展周期，伴随着行业内企业的创立，发展，扩张，到企业上市及上市后的成熟期，头豹各行业研究员积极探索和评估行业中多变的产业模式，企业的商业模式和运营模式，以专业视野解读行业的沿革。
- ◆ 头豹研究院融合传统与新型的研究方法论，采用自主研发算法，结合行业交叉大数据，通过多元化调研方法，挖掘定量数据背后根因，剖析定性内容背后的逻辑，客观真实地阐述行业现状，前瞻性地预测行业未来发展趋势，在研究院的每一份研究报告中，完整地呈现行业的过去，现在和未来。
- ◆ 头豹研究院密切关注行业发展最新动向，报告内容及数据会随着行业发展、技术革新、竞争格局变化、政策法规颁布、市场调研深入，保持不断更新与优化。
- ◆ 头豹研究院秉承匠心研究，砥砺前行的宗旨，以战略发展的视角分析行业，从执行落地的层面阐述观点，为每一位读者提供有深度有价值的研究报告。

法律声明

- ◆ 本报告著作权归头豹所有，未经书面许可，任何机构或个人不得以任何形式翻版、复刻、发表或引用。若征得头豹同意进行引用、刊发的，需在允许的范围内使用，并注明出处为“头豹研究院”，且不得对本报告进行任何有悖原意的引用、删节或修改。
- ◆ 本报告分析师具有专业研究能力，保证报告数据均来自合法合规渠道，观点产出及数据分析基于分析师对行业的客观理解，本报告不受任何第三方授意或影响。
- ◆ 本报告所涉及的观点或信息仅供参考，不构成任何证券或基金投资建议。本报告仅在相关法律许可的情况下发放，并仅为提供信息而发放，概不构成任何广告或证券研究报告。在法律许可的情况下，头豹可能会为报告中提及的企业提供或争取提供投融资或咨询等相关服务。
- ◆ 本报告的部分信息来源于公开资料，头豹对该等信息的准确性、完整性或可靠性不做任何保证。本报告所载的资料、意见及推测仅反映头豹于发布本报告当日的判断，过往报告中的描述不应作为日后的表现依据。在不同时期，头豹可发出与本报告所载资料、意见及推测不一致的报告或文章。头豹均不保证本报告所含信息保持在最新状态。同时，头豹对本报告所含信息可在不发出通知的情形下做出修改，读者应当自行关注相应的更新或修改。任何机构或个人应对其利用本报告的数据、分析、研究、部分或者全部内容所进行的一切活动负责并承担该等活动所导致的任何损失或伤害。

2026 福布斯中国行业发展领创者评选

2026 FORBES CHINA PIONEER INNOVATORS IN
INDUSTRY DEVELOPMENT SELECTION

百年福布斯 权威标杆

行业最具影响力的荣誉殿堂



<覆盖核心赛道>

AI科技 | 新能源 | 医疗健康 | 大消费 | 制造业 | 服务业



<全球媒体矩阵传播>

赋能个人与品牌，提升市场影响力



<设立多重荣誉>

①主评选：行业发展领创者

②子评选：领军企业 / 创新品牌 / ESG标杆
/ AI企服标杆 / 新锐分析师