短报告 2026/08

2026年中国民族药产业探索及跟踪：300亿市场迈向标准化与全国化，医药如何突破区域产业边界？

2026 China Ethnic Medicine Industry Exploration and Tracking

2026年中国民族医薬産業の探索と追跡

报告标签：民族传统医药、标准化发展、现代产业转化

主笔人：荆婧

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

中国民族药产业正从依托地域资源和传统诊疗经验的发展模式，逐步进入标准体系、临床证据和规模化经营共同驱动的新阶段。藏药、蒙药、维药及苗药等主要药系具有鲜明的区域集聚特征，不同体系在标准基础、产品成熟度和全国化能力方面存在明显分化。2020年以来，政策支持由注册分类和人用经验证据认可逐步延伸至医保支付、资源保障、生产监管及全过程质量治理，为民族药产业化建立更完整的制度基础。伴随政策和产品价值持续释放，民族药市场规模稳步扩张，2023年后增长进一步加快，其在中药市场中的重要性同步提升。需求端逐渐向慢病和高频治疗场景集中，线上渠道快速渗透，领先企业则通过核心品种、品牌积累和渠道外延突破地域限制。与此同时，天然药材的种源差异、产地波动和制造标准化不足仍会沿产业链持续传导，资源稳定性与质量一致性成为制约规模扩张的重要环节。未来产业突破将更多依赖稀缺药材人工培育、人用经验向注册证据转化，以及覆盖资源、制造、临床和商业化的系统能力建设。

■ **民族药正在由区域特色产业进入规模化价值释放阶段**

民族药市场扩张已不再单纯依赖资源禀赋，而是由政策支持、标准完善、产品商业化和渠道拓展共同推动。治疗需求逐步向骨关节等慢病及高频用药领域集中，线上药店占比持续提升，头部企业也开始依托核心品种和品牌能力突破区域市场。产业竞争由地方资源占有逐步转向产品力、渠道能力和全国化运营效率。

■ **资源标准化与临床证据化成为民族药突破产业化边界的两条核心路径**

民族药天然药材的种源、产地及加工差异会持续传导至制造和终端供应，规模扩张首先要求稳定资源与统一质量体系。暗紫贝母人工培育显示，通过适生环境验证可将野生资源转化为可规划供给。糖宁通络片则表明，长期人用经验能够与药学研究、机制验证和规范临床衔接，并进一步进入现代注册体系，两条路径共同指向民族药现代化的核心基础。

Chapter 1

中国民族药产业发展概览

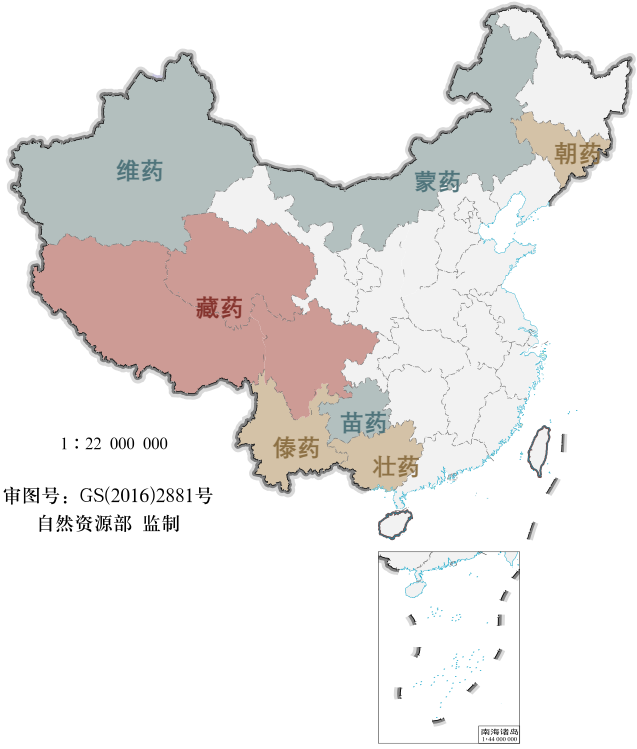
- 中国民族药产业集聚区域与产业化基础
- 中国民族药政策演进与产业支持体系
- 中国民族药市场规模

中国民族药产业集聚区域与产业化基础

中国民族药产业地域集聚显著，各药系在资源禀赋、标准基础与商业化能力上分化明显，产业竞争正由资源驱动转向标准、产品与渠道协同

中国民族药各体系产业集聚区域

产业聚集完善程度：■相对较高 ■持续提升 ■仍待整合



■ **民族药兼具特色诊疗经验与地方医疗服务价值及本土资源转化潜力，正成为中医药传承创新、区域健康服务完善和地方产业升级的重要承载**

近年，标准体系建设、基层中医药服务能力提升以及民族医药传承保护持续推进，市场对特色品种的关注已从文化价值延伸至临床应用与质量可控及全国化供给。

苗药则更多依托企业化开发和特色大单品实现产业转化，在零售及OTC市场形成较强商业基础，体现出资源优势向产品优势转化的典型路径。相比之下，蒙药和维药已具备较稳定的理论基础及区域标准体系，并形成一定规模的医疗和零售市场，但产品标准统一、全国性品牌建设及跨区域渠道拓展仍有提升空间。傣药、壮药和朝药具有较鲜明的地域诊疗特色和药材资源基础，当前商业化更多依附于区域医疗服务、基层诊疗及地方零售场景，产业外溢能力相对有限。其他民族药体系则以地方性传承和长尾复方为主，证据体系与标准建设相对分散，尚未形成系统化产业链条。

主要民族药体系的产业化基础

民族药体系	核心区域	理论特色	代表性资源	标准化基础	商业化阶段
藏药	西藏、青海、川西	三因学说 内外治并重	高原道地药材 经典复方	★★★★★ 国家标准与龙头品种基础	●●●●○ 医院/零售向全国延伸
蒙药	内蒙古、东北西部	整体调理 辨证施治	草原药材 经典制剂	★★★★★ 区域标准与目录基础	●●●○○ 区域医疗与零售为主
维药	新疆	四体液理论 特色诊疗	新疆特色药材 民族复方	★★★★★ 地方标准仍需强化	●●●○○ 区域龙头驱动
苗药	贵州、湘西、桂北	苗医药理论 外治经验	苗岭药材 特色复方	★★★★★ 企业和大单品牵引	●●●○○ 零售/OTC基础较好
傣药	西双版纳、德宏、普洱	傣医理论 季节养护	南药 热带药材	★★★★★ 地方标准为主	●●○○○ 区域医疗服务关联较强
壮药	广西、滇东南	三道两路 药线点灸	岭南药材 民族复方	★★★★★ 特色诊疗基础较好	●●○○○ 区域零售与基层场景
朝药	延边、吉林及东北	四象医学 体质诊疗	东北药材 特色复方	★★★★★ 地方传承与标准	●●○○○ 长尾、区域性销售为主
其他	宁夏、青海、闽粤等多点	回药、畲药等 地方实践	地方药材 长尾复方	★★★★★ 证据与标准不均	●○○○○ 点状销售、尚未系统化

来源：国家药监局，国家中医药管理局，头豹研究院

中国民族药政策演进与产业支持体系

民族药政策已由注册准入逐步延伸至支付、资源保障与全链条质量治理，产业发展逻辑正从传统经验驱动转向标准化、体系化与高质量协同发展

中国民族药相关政策演进，2020-2025

2020

关键词 | 注册分类与证据重构

政策名称

《中药注册分类及申报资料要求》

《关于促进中药传承创新发展的实施意见》

核心内容

- 完善中药审评审批体系
- 细化中药四类注册路径
- 支持传统经验向注册证据转化
- 引入人用经验与临床价值证据

2021

关键词 | 特色发展与支付扩容

政策名称

《关于加快中医药特色发展的若干政策措施》

《关于医保支持中医药传承创新发展的指导意见》

核心内容

- 提升特色中药产业发展活力
- 少数民族医机构纳入医保定点
- 符合条件民族药纳入地方支付
- 支持民族药动态调整与异地结算

2022

关键词 | 产业链体系化部署

政策名称

《中药材生产质量管理规范》

《基层中医药服务能力提升工程“十四五”行动计划》

核心内容

- 强化民族药基础原材料、产地与采收管理
- 将少数民族医药纳入基层服务体系
- 提升基层诊疗与技术推广能力
- 开展民族医临床优秀人才研修

2023

关键词 | 审评落地与质量管理

政策名称

《进一步加强中药科学监管促进中药传承创新发展的若干措施》

《中医药振兴发展重大工程实施方案》

核心内容

- 加强中药注册与生产科学监管
- 完善中药标准及数字化管理
- 实施少数民族医药人才培养
- 支持种质资源、种植与追溯建设

2024

关键词 | 数字治理与资源保障

政策名称

《关于促进数字中医药发展的若干意见》

《关于支持珍稀濒危中药材替代品研制有关事项的公告》

核心内容

- 推动中医药数据共享与治理
- 促进中药产业数字化升级
- 支持珍稀濒危药材替代品研发
- 兼顾资源保护与临床用药需求

2025

关键词 | 质量提升与产业协同

政策名称

《关于提升中药质量促进中医药产业高质量发展的意见》

《中药生产监督管理专门规定》

核心内容

- 推进民族药特色产业集聚发展
- 强化种业、种植、制造与流通协同
- 规范产地加工、仓储与生产管理
- 建立中药生产全过程质量责任

■ **2020年以来民族药政策支持已由注册分类与证据体系重构，逐步延伸至支付保障、产业链建设、质量监管和资源治理，政策重心由解决产品准入转向提升全产业链发展质量**

2020年至2025年，民族药相关政策呈现由注册制度完善向产业生态建设持续深化的演进路径。2020年政策首先聚焦中药注册分类和申报资料要求，通过细化研发路径并引入人用经验与临床价值证据，为传统经验向现代审评证据转化建立制度基础，解决民族药进入规范化注册体系的核心问题。此后政策进一步向特色发展和支付端延伸，通过医保支持和地方支付机制增强民族药临床使用与商业转化基础。2022年以后，政策关注点向产业链前端和基层服务延展，药材生产规范、产地管理与基层中医药服务能力同步强化，民族药发展开始由单一产品审批转向资源、生产和临床应用协同建设。

2023年以来，政策重点进一步转向审评落地和全生命周期质量管理，通过强化注册与生产监管、完善标准体系和推进数字化治理，提高民族药产品质量一致性与可追溯性。同时，种质资源保护、稀濒危药材替代研究和特色药材资源保障的重要性持续上升，政策开始回应产业扩张中的资源约束问题。至2025年，产业集聚、种植生产协同以及产地加工和仓储管理被进一步纳入政策框架，民族药政策逻辑已由单点扶持转向覆盖资源端、制造端和流通端的系统治理。

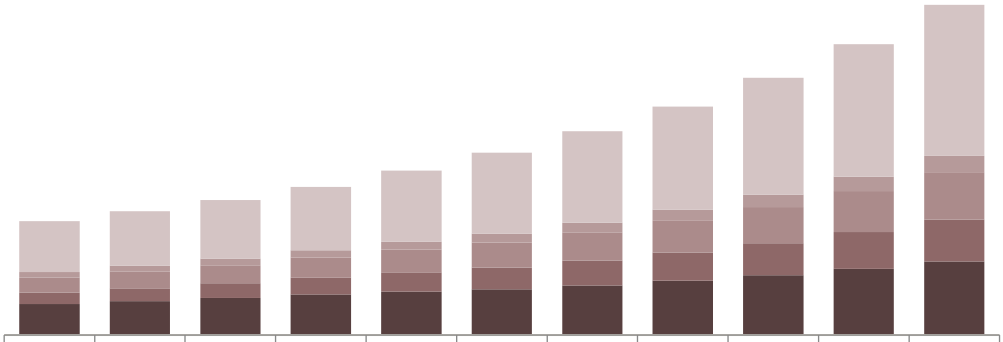
来源：国家药监局，国家医保局，国家中医药局，头豹研究院

中国民族药市场规模

民族药市场规模持续扩容，2023年后增长明显提速，在中药市场中的占比同步提升。藏药保持核心市场地位，蒙药和维药增长较快，行业正由区域性特色市场向更具规模化基础的细分产业演进

中国民族药行业市场规模，2020-2030E

单位：亿元



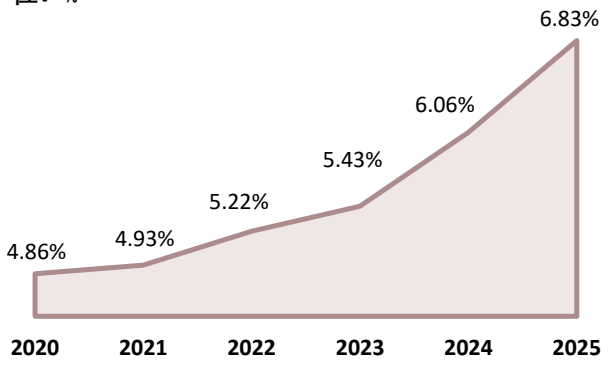
	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026E	2027E	2028E	2029E	2030E
傣药、壮药、朝药及其他	74.6	80.3	86.3	93.4	104.7	119.7	134.5	151.7	171.7	195.3	222.9
苗药	8.0	8.9	10.0	10.9	11.9	12.9	14.5	16.4	18.5	21.1	24.1
维药	22.1	24.3	26.7	29.7	33.2	36.9	41.5	46.8	53.2	60.6	69.4
蒙药	17.3	19.2	21.5	24.2	28.4	32.3	36.5	41.4	47.2	54.0	62.1
藏药	45.6	49.8	54.6	60.0	64.2	67.3	73.3	80.3	88.3	97.6	108.3

- **中国民族药市场已进入规模持续扩张与结构同步优化阶段，市场增速逐步提升的同时，其在中药产业中的重要性也持续增强**

2020年至2025年，中国民族药市场规模整体保持稳定扩张，并在2023年后呈现更明显的增长提速。市场扩容并非单一药系驱动，而是主要民族药体系共同增长的结果。其中，藏药依托较成熟的标准体系、龙头企业和全国化渠道，始终保持核心市场地位。蒙药和维药虽然当前规模低于藏药，但增长弹性更为突出，反映区域医疗需求释放、特色品种商业化和渠道外延正在推动其加快产业化。苗药规模相对较小，但依托特色大单品与零售渠道仍保持稳定增长。傣药、壮药、朝药及其他民族药合计规模占比较高，说明中国民族药市场仍具有明显的多药系长尾特征，未来标准完善与产品整合将成为释放增量的重要条件。

中国中药市场中民族药产业占比，2020-2025

单位：%



- 市场规模增长的同时，民族药在中国中药市场中的占比由2020年的4.86%提升至2025年的6.83%，且2023年以来提升速度明显加快。这一变化说明民族药增长已逐步快于中药市场整体，产业地位正在由地方特色补充向中药体系中的重要细分板块转变。政策支持、标准体系完善以及特色品种临床价值释放正在共同改善民族药的市场基础。未来随着资源保障、质量标准和跨区域商业化能力持续提升，民族药行业有望由地域资源驱动进一步转向产品价值和规模化运营驱动。

来源：头豹研究院

Chapter 2

中国民族药市场竞争分析

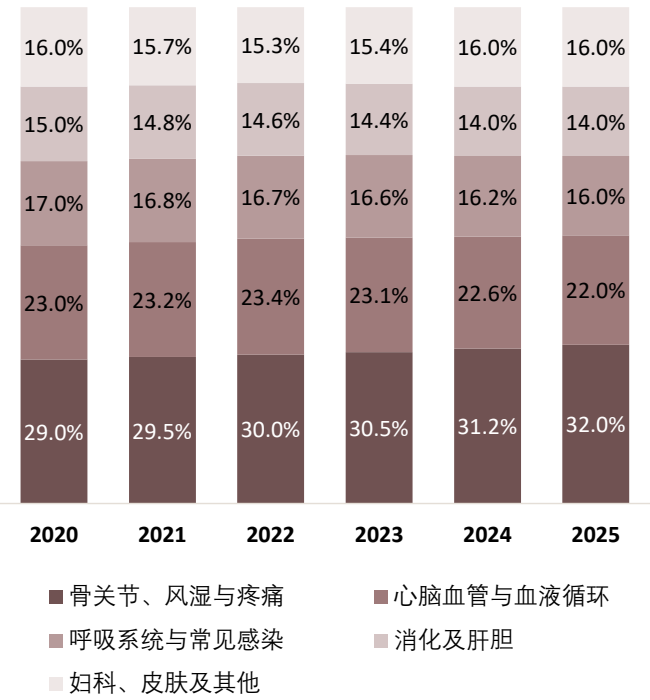
- 中国民族药治疗领域与终端渠道结构演进
- 中国民族药头部企业竞争格局
- 中国民族药资源端差异与产业链风险传导
- 中国民族药产业链风险与企业能力建设路径

中国民族药治疗领域与终端渠道结构演进

民族药销售结构呈现治疗领域向慢病与高频需求集中，骨关节相关用药占比持续提升，线上药店渗透明显加快，行业商业化逻辑由传统院端和线下零售主导逐步转向全渠道触达

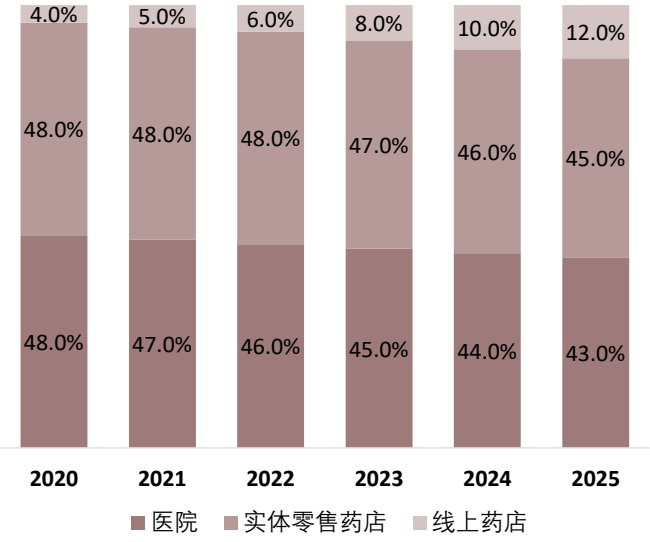
中国民族药销售额结构（按治疗领域），2020-2025

单位：%



中国民族药销售额结构（按终端类型），2020-2025

单位：%



来源：头豹研究院

- **中国民族药消费需求正由传统广泛覆盖转向慢病与高频治疗领域进一步集中，同时终端渠道加速从医院和实体零售向线上场景延伸，产品适应症属性与渠道适配能力正在共同重塑市场结构**

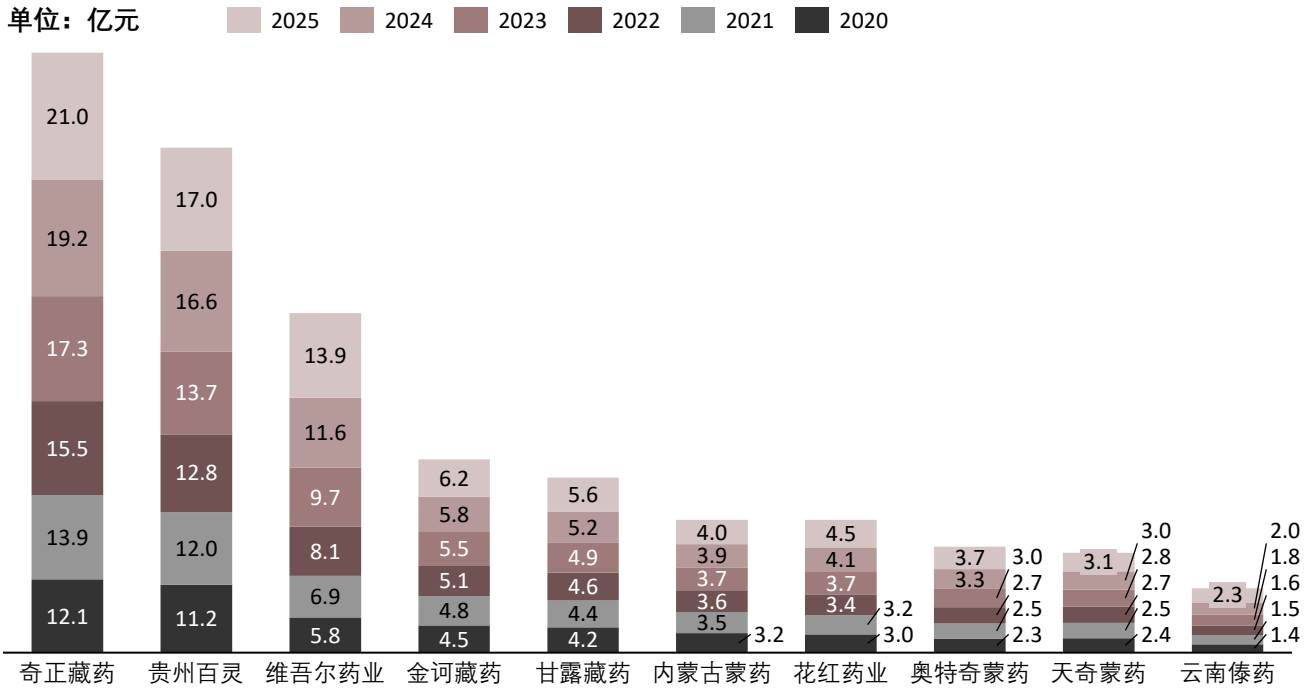
从治疗领域看，民族药销售仍主要集中于骨关节、心脑血管、呼吸系统、消化系统以及妇科和皮肤等常见疾病方向，其中骨关节及风湿疼痛类占比由2020年的29.0%持续提升至2025年的32.0%，成为结构变化最明显的板块。其增长一方面与老龄化背景下骨关节退行性疾病、慢性疼痛和风湿性疾病需求增加有关，另一方面也与民族药在外用制剂、复方制剂及长期调理类产品上的传统优势相匹配。相比之下，心脑血管及血液循环领域占比由23.0%小幅回落至22.0%，呼吸系统和消化系统亦呈缓慢下降，更多反映其他治疗领域增长更快带来的结构性稀释，而非需求明显收缩。整体来看，民族药的核心消费场景正在从广泛疾病覆盖进一步向患者基数大、用药周期长且传统治疗优势较强的慢病方向集中。

从终端结构看，民族药渠道变化更为显著。2020年医院与实体零售药店合计占据九成以上销售额，至2025年两者占比分别降至43.0%和45.0%，仍构成市场主体，但线上药店占比已由4.0%提升至12.0%，六年间实现明显扩张。线上渠道增长与民族药产品特性具有较高适配度，部分常见慢病、疼痛管理和日常调理类产品复购频次较高，消费者具备较强自主选购空间，线上平台则通过价格透明、配送便利和健康内容触达降低购买门槛。与此同时，院端占比缓慢下降，也反映民族药商业化正在逐步减少对医疗机构单一渠道的依赖。未来，医院仍承担诊疗背书和处方转化功能，实体零售维持即时服务优势，而线上渠道将进一步承接复购、患者教育和跨区域销售，推动民族药由区域性医疗消费向更广泛的全渠道市场延伸。

中国民族药头部企业竞争格局

民族药头部企业已形成明显梯度，竞争优势主要来自核心品种放量、区域渠道深耕与品牌积累。领先企业销售规模持续扩大，但企业间差距仍较明显，行业集中度提升空间较大

中国民族药产业头部企业终端销售额，2020-2025



中国民族药企业终端销售额排行

1	奇正藏药
2	贵州百灵
3	维吾尔药业
4	金诃藏药
5	甘露藏药
6	内蒙古蒙药
7	花红药业
8	奥特奇药业
9	天奇蒙药
10	云南傣药

来源：头豹研究院

- **中国民族药头部企业竞争力正由单一特色品种驱动，逐步转向品牌、渠道、核心产品矩阵与区域市场协同构成的综合优势**

2020年至2025年，头部民族药企业终端销售额增长稳定，体现成熟核心品种、较强品牌认知和持续渠道覆盖带来的竞争优势。奇正藏药依托藏药特色外用产品和全国化零售网络，终端销售规模持续扩大。贵州百灵凭借苗药资源、OTC渠道基础及多品种布局形成较强市场承接能力。维吾尔药业则依托特色专科产品和区域医疗基础，在细分治疗领域保持稳定增长。与此同时，金诃藏药、甘露藏药等企业依托藏医药品牌积累和区域资源优势，逐步强化院内与零售市场渗透。内蒙古蒙药、花红药业、奥特奇蒙药等企业则更多通过区域渠道、特色剂型和差异化产品保持市场稳定。整体来看，民族药企业竞争仍具有较强地域属性，但领先企业正在通过核心产品全国化、渠道外延与品牌建设突破区域边界，行业竞争逻辑由资源禀赋逐步转向产品力与商业化能力驱动。

中国民族药资源端差异与产业链风险传导

民族药产业链风险具有明显的前端传导特征，种源识别、产地差异与采收加工波动会逐级放大至制造和供应环节，最终影响产品一致性、成本控制与终端供应稳定性

中国民族药资源端差异对产业链各环节影响

	产业链环节	当前环节的风险来源	差异如何向下一环节传导	最终外显的质量与经营风险
资源端	01 种源与 药源识别	• 供应商对基原的识别口径存在差异 • 同名异物或多基原可能进入同一采购口径 • 历史采购记录通常不足以证明原料身份	• 原料身份缺乏统一定义 • 来料检验结果难以在批次之间比较 • 后续质量标准失去共同起点	• 来料判别分歧会延长采购验收 • 错误药源会增加退货和报废风险 • 注册沟通成本会随之上升
资源端	02 资源可得与 产地管理	• 野生药源和栽培药源的质量表现可能不同 • 产地生态与生长周期会改变资源供给状态 • 关键药材可能受到季节和生态约束	• 成分水平会随资源状态发生变化 • 采购价格和供货周期会同时波动 • 原料替代增加质量可比性的判断难度	• 关键原料可能出现阶段性紧张 • 采购成本波动会压缩制造利润 • 排产稳定性会随之下降
资源端	03 采收与 初加工	• 采收时间常因产地和气候条件发生变化 • 切制与干燥方法未必采用统一规范 • 仓储温湿度控制容易出现差异	• 水分和杂质的变化会进入提取环节 • 有效成分可能在前处理中发生损失 • 微生物风险会延长来料放行时间	• 来料筛选周期会被拉长 • 退货与原料损耗成本会上升 • 生产计划更易受到原料波动影响
制造端	04 炮制与 提取制备	• 炮制与提取仍可能高度依赖经验控制 • 投料比例与温度窗口可能在设备间改变 • 浓缩与干燥条件会影响中间体表现	• 关键成分比例在中间体阶段发生偏移 • 不同设备可能形成不同的工艺窗口 • 放大批次难以直接复现小试结论	• 工艺偏差处理将增加生产周期 • 返工风险会侵蚀规模制造效率 • 产品交付时间的稳定性随之下降
制造端	05 制剂开发与 商业化放大	• 小试工艺未必覆盖商业化生产条件 • 辅料与包装变化可能影响制剂稳定性 • 关键质量属性常未在早期被充分识别	• 原料与工艺波动在制剂阶段集中暴露 • 批间表现可能无法保持一致 • 稳定性风险会延伸至产品全生命周期	• 制剂放行周期将被进一步拉长 • 偏差调查会增加单位制造成本 • 供货计划可能需要反复调整
市场端	06 放行与 变更管理	• 复杂复方难以由单一指标完整表征 • 变更发生后可比性研究可能不充分 • 放行策略仍可能过度依赖末端检验	• 原料与工艺偏移难以被提前识别 • 质量问题可能在终检阶段集中暴露 • 批间趋势难以转化为预警信号	• 跨区域准入沟通将面临更高要求 • 长期供货信心会受到影响 • 质量管理成本将持续抬升
市场端	07 采购流通与 终端供应	• 原料季节性与终端补货节奏可能错配 • 生产计划未必与渠道订单同步更新 • 长尾品种的需求预测能力相对不足	• 库存决策偏差会被供应周期放大 • 采购与生产资源可能无法及时调整 • 缺货与积压风险将同时增加	• 院端和零售终端可能出现断供 • 线上履约能力因库存不足而下降 • 患者复购和渠道信任会受到影响

■ **民族药产业链的核心风险并非集中于单一生产环节，而是源于资源端天然差异并沿制造、放行和供应链持续传导，前端标准化能力由此成为决定产品质量稳定性与商业化效率的关键基础**

民族药以天然药材为核心原料，产业链风险首先来自种源识别、产地差异和资源稳定性。同名异物、多基原及供应记录不足会增加原料验证难度，产地生态、生长周期和季节性供应又进一步影响成分水平、采购价格与供货周期，因此质量控制必须前移至药材来源端。

进入采收、初加工和制造环节后，采收时间、干燥条件、仓储环境及炮制提取参数会持续放大原料差异，形成批间质量偏差，并增加检测、损耗和生产调整成本。进入制剂放大后，若缺乏覆盖原料至成品的统一质量标准，产品变更和放行管理难度将进一步上升。

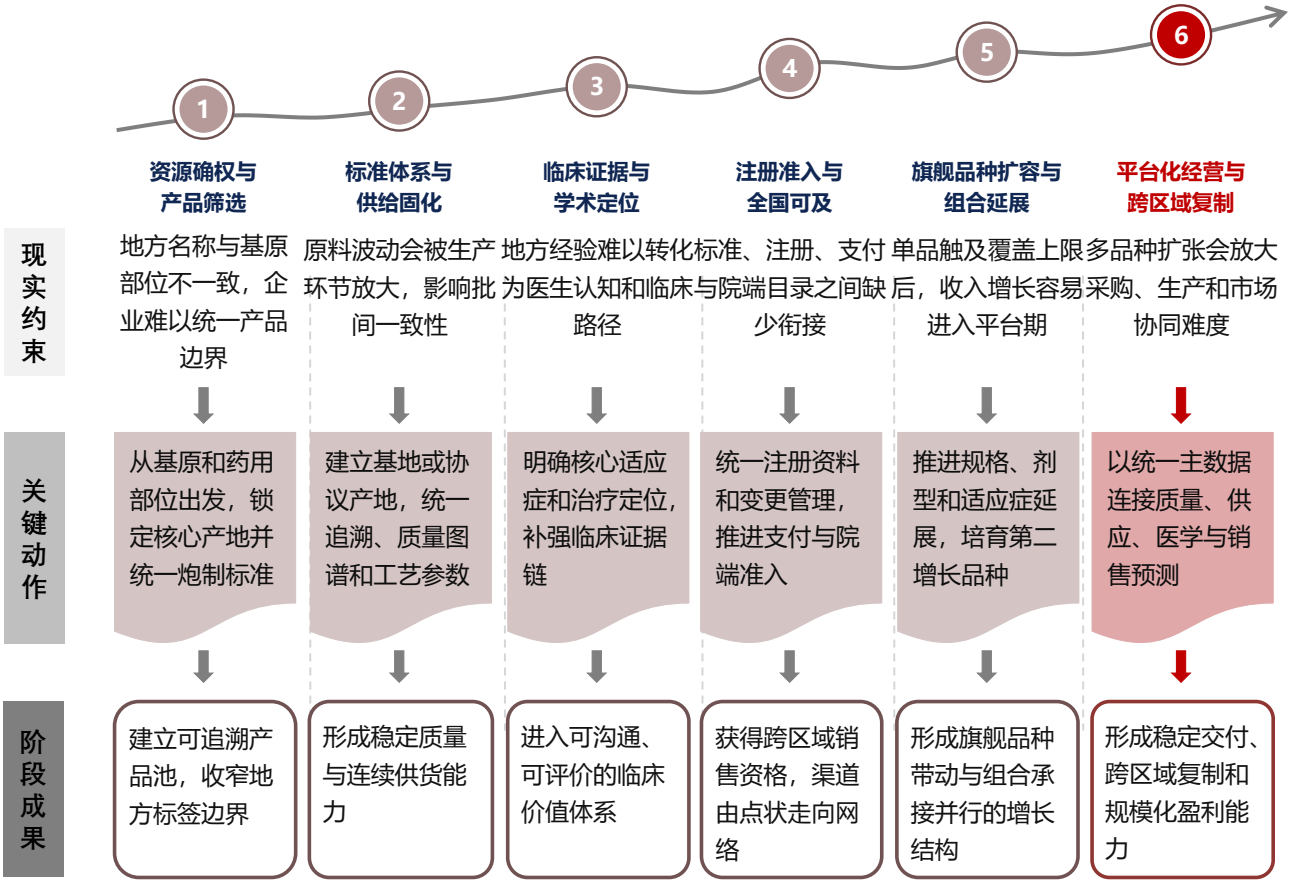
最终，前端差异会向采购、流通和终端供应传导，影响库存稳定性与患者用药连续性。民族药竞争正由特色资源获取转向可追溯种源、稳定产地管理、标准化制造和全生命周期质量控制，降低前端差异及其放大效应成为提升质量一致性、供应稳定性与商业化可持续性的关键。

来源：国家药监局，国家中医药局，头豹研究院

中国民族药产业链风险与企业能力建设路径

民族药企业成长需沿资源确权、标准固化、临床验证、注册准入和品种扩容逐级推进，最终以统一数据和供应体系支撑跨区域复制与规模化经营

产业链各环节质量与供给风险带来的企业启示



- **民族药产业链的核心挑战在于资源差异、质量波动与区域经验会沿研发、生产和商业化环节持续传导，企业只有逐步完成标准化、证据化和平台化建设，才能将地方特色资源转化为可持续的全国化竞争力**

民族药企业产业化首先需要解决资源确权与产品边界问题，通过明确基原、药用部位和核心产地，降低地方名称差异和多基原带来的识别风险，并以统一炮制标准建立可追溯产品池。在此基础上，企业需要进一步固化供应体系，通过基地化或协议化产地建设，将原料追溯、质量图谱和工艺参数纳入统一管理，避免原料波动在生产过程中被持续放大。完成资源和质量标准化后，竞争重点进一步转向临床价值证明，企业需要围绕核心适应症明确治疗定位，以规范临床证据将地方经验转化为可评价、可沟通的医学价值体系。随后，注册资料、变更管理、支付准入和院端覆盖需要形成协同，使产品具备跨区域销售与规模化放量基础。当旗舰品种接近单品增长边界后，企业可通过规格、剂型和适应症延展培育第二增长曲线，并最终借助统一主数据连接质量、供应、医学和销售体系。由此，民族药企业的成长逻辑将由单品和区域驱动，逐步升级为稳定交付、组合经营与跨区域复制共同支撑的平台化发展模式。

来源：国家药品监督管理局，头豹研究院

Chapter 3

中国民族药产业发展趋势分析

- 中国民族药产业发展趋势（1/2）
- 中国民族药产业发展趋势（2/2）

中国民族药产业发展趋势（1/2）

通过产地环境试验识别适生区域并推进稀缺药材人工培育，可逐步降低民族药产业对野生资源的依赖，推动资源供给由自然采集向稳定、可控和规模化生产转变

甘肃甘南人工栽培稀缺药材案例

区域条件

为评估暗紫贝母脱离传统高海拔野生生境后人工种植可行性，中国科学院成都生物研究所联合阿坝师范学院开展海拔梯度试验

- 试验设置1,174米、1,784米、2,371米、3,076米和3,413米五个海拔梯度。试验地点分布于四川松潘县、茂县和汶川县
- 海拔3,076米时生长季最长，达到114.83±3.59天
- 海拔2,371米时株高最高，达到11.00±0.70厘米
- 海拔2,371米时单叶面积最大，达到7.71±0.87平方厘米
- 海拔3,076米时鳞茎横轴长度最大，达到10.63±0.87毫米
- 海拔3,076米时鳞茎纵轴长度最大，达到12.11±0.72毫米
- 研究认为，海拔2,371米至3,076米具备低海拔人工种植潜力

暗紫贝母适宜生长于海拔**3000至4000米**弱酸性黑土

人工种植可降低中药材供给产业链对野生资源的依赖

甘南州合作市生态产业园区已开展暗紫贝母人工栽培

■ **稀缺药材人工培育的核心价值在于通过生态适生性验证，将资源禀赋转化为可复制的种植标准与稳定供给能力，为民族药产业扩大生产规模和缓解野生资源约束建立上游基础**

民族药产业扩张长期受到部分特色药材野生资源有限、分布区域集中和自然采集波动较大的约束，人工培育因此成为改善上游资源保障的重要方向。以暗紫贝母为例，中国科学院成都生物研究所联合阿坝师范学院开展五级海拔梯度试验，对不同生态环境下的生长周期和鳞茎形态进行比较。结果显示，海拔3,076米区域生长季最长，达到114.83±3.59天，鳞茎横径和纵径表现较优，而2,371米区域在株高及单叶面积等指标上具有优势，研究据此认为2,371至3,076米具备较高的人工种植潜力。该类试验的意义并不止于验证单一药材能否栽培，更在于通过海拔、气候和生长性状等参数建立适生区域识别方法，从而将过去依赖经验采集的资源供给逐步转化为可规划的种植体系。随着适生区域被进一步明确，人工种植可将稀缺药材供给由野生采挖转向基地化生产，有助于降低自然资源消耗和供应波动，并为后续质量标准统一、产量预测及规模化采购提供基础。若进一步结合种质筛选、产地认证和质量评价体系，民族药企业将能够提升关键原料的可获得性与稳定性，缓解上游资源约束对生产扩张的限制。由此来看，稀缺药材人工培育不仅是资源保护手段，也是民族药产业由区域性资源驱动走向规模化、可持续发展的关键基础设施。

来源：中国科学院成都生物研究所，《植物研究》，头豹研究院

中国民族药产业发展趋势（2/2）

长期人用经验正在由传统疗效积累转化为可用于注册评价的证据资产，并与药学研究、机制验证和规范临床相衔接，推动民族药由院内经验制剂走向现代中药及跨区域产业化

糖宁通络片以人用经验进入现代中药案例

- **民族药现代化的关键并非脱离传统经验重新建立研发体系，而是将长期临床使用形成的人用经验转化为规范证据，并通过现代药学、作用机制和确证性临床研究完成价值验证**

糖宁通络片的转化路径体现了民族药由临床经验沉淀走向现代注册药物的典型逻辑。产品自院内制剂阶段持续积累临床使用证据，累计使用约62.7万人次，使疗效特征、适用人群和安全性边界得到长期观察。随着中药注册制度逐步认可人用经验的证据价值，既有临床积累得以进一步进入注册评价体系，产品研发由经验使用转向围绕明确适应症开展规范验证。与此同时，药效学、作用机制和长期安全性研究持续补充，相关临床研究进一步观察血糖控制及视网膜病变改善，使传统经验与现代医学证据之间形成衔接。此后，不同适应症分别进入III期临床阶段，研发重点由确认基础疗效转向明确获益人群、终点设置和风险监测，推动产品由经验型制剂向可注册、可复制的现代中药转化。在此基础上，企业进一步推进内地与澳门注册和临床开发，体现民族药产业化路径开始由单一区域市场延伸至跨区域协同。未来，能够形成长期人用经验沉淀，并同步建立药学、机制和规范临床证据链的民族药品种，更有机会突破传统经验与现代审评之间的转化壁垒。

来源：贵州百灵，国家药监局，横琴粤澳深度合作区，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

2026年华夏大健康产业白皮书案例植入

开放申请正式启动

头豹 LeadLeo × 思想创造价值 華夏時報 CHINA TIMES

覆盖赛道

医疗制药 | 医疗器械 | IVD | CXO | 医疗服务 | 数字医疗 | 消费医疗 | …

评估维度

治疗锚点 | 创新管线 | 研发投入 | 临床证据 | 技术资产 | 支付准入 | 经营表现 | …

开放申请 8月1日

内部评估 10月15日至11月20日

结果发布 11月27日

联系咨询

联系人：荆婧 Leslie Jing

邮箱：jing.jing@leadleo.com

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。