



**头豹**  
LeadLeo

# 2024年 头豹行业词条报告

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。

Copyright © 2024 头豹

# 骨科治疗类透明质酸终端产品：老龄化加剧，骨科发病率提升市场需求 头豹词条报告系列



钟琪 · 头豹分析师

2024-06-21 未经平台授权，禁止转载

版权有问题？[点此投诉](#)

行业：[综合及概念/医疗美容/医美相关产品](#) [综合性企业/综合企业](#)

## 词条目录

<h3>行业定义</h3> <p>骨科治疗类透明质酸 (Hyaluronan/Hyaluron...)</p> <p>AI访谈</p>	<h3>行业分类</h3> <p>按照应用领域的分类方式，骨科治疗类透明质酸终端...</p> <p>AI访谈</p>	<h3>行业特征</h3> <p>骨科治疗类透明质酸终端产品行业的特征包括应用前...</p> <p>AI访谈</p>	<h3>发展历程</h3> <p>骨科治疗类透明质酸终端... 目前已达到 <b>3个</b>阶段</p> <p>AI访谈</p>
<h3>产业链分析</h3> <p><a href="#">上游分析</a> <a href="#">中游分析</a> <a href="#">下游分析</a></p> <p>AI访谈</p>	<h3>行业规模</h3> <p>骨科治疗类透明质酸终端... 暂无评级报告</p> <p>AI访谈 <a href="#">SIZE数据</a></p>	<h3>政策梳理</h3> <p>骨科治疗类透明质酸终端... 相关政策 <b>5篇</b></p> <p>AI访谈</p>	<h3>竞争格局</h3> <p>AI访谈 <a href="#">数据图表</a></p>

**摘要** 透明质酸广泛存在于人体中，在骨科领域尤其是骨关节炎的治疗领域发挥着关键作用，其良好的生物相容性和显著的治疗效果备受关注。从产业链看，上游透明质酸原料制取的技术性突破有力推动了下游医药应用市场的增长。随着全球人口老龄化趋势的加剧，骨科疾病的发病率逐渐上升，预计骨科治疗类透明质酸产品市场将继续增长。

## 骨科治疗类透明质酸终端产品行业定义<sup>[1]</sup>

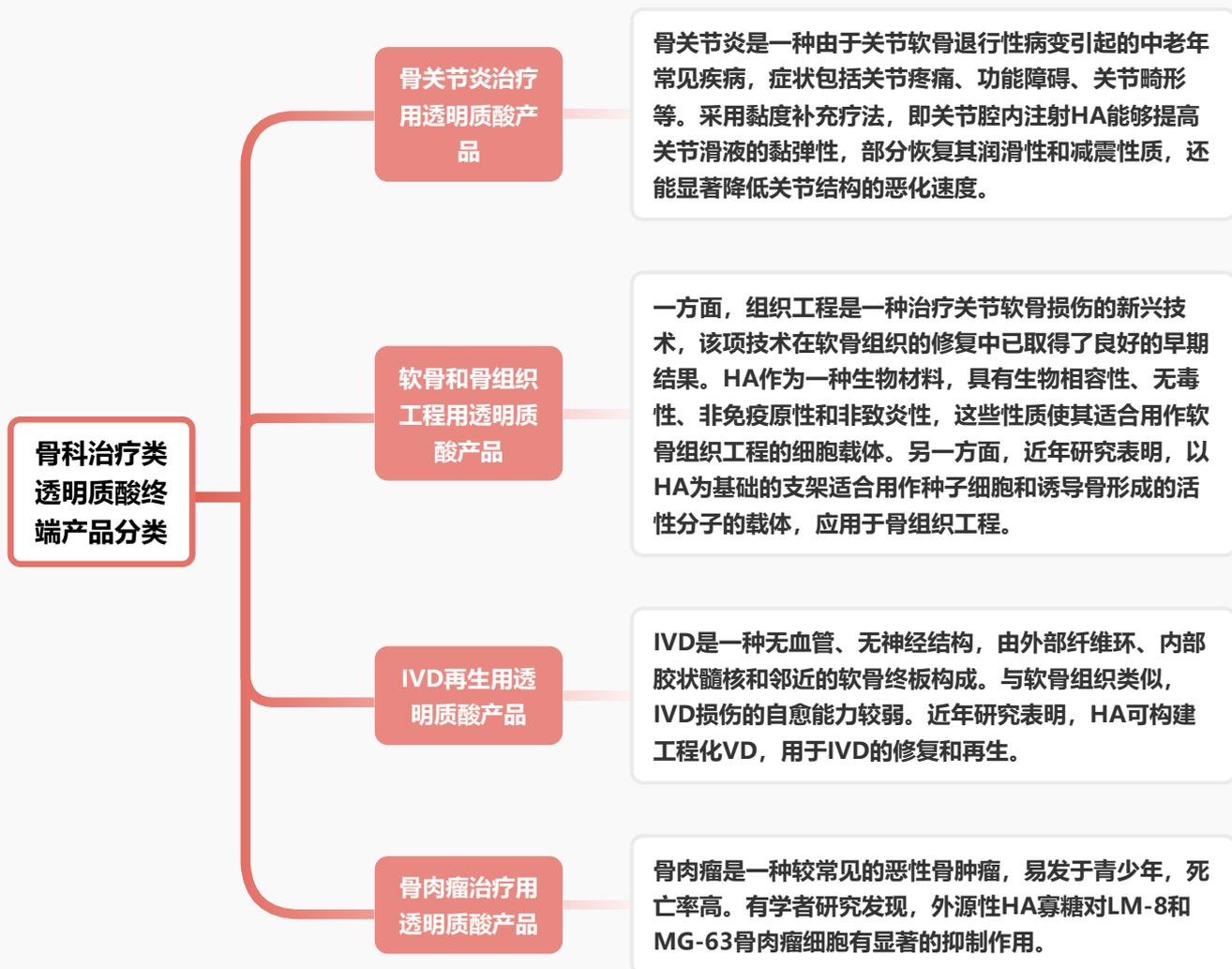
骨科治疗类透明质酸 (Hyaluronan/Hyaluronic Acid, HA) 终端产品属于医药级透明质酸终端产品的范畴，特指专门应用于骨科疾病治疗领域的透明质酸制剂。HA是人体组织中广泛存在的成分，在皮肤、软骨、椎间盘髓核、眼玻璃体和关节滑液中，均检测到高浓度的HA。HA所具有的独特的生物物理性质，如高黏度、高弹性和高负电荷，使得HA适用于多种治疗过程，特别是骨科疾病的治疗。透明质酸钠是透明质酸的钠盐形式，又称玻璃酸钠。

[1] 1: <https://kns.cnki.net> | 2: 公司公告; 知网

## 骨科治疗类透明质酸终端产品行业分类<sup>[2]</sup>

按照应用领域的分类方式，骨科治疗类透明质酸终端产品行业可以分为如下类别：

## 骨科治疗类透明质酸终端产品行业基于应用领域的分类



[2] 1: <https://kns.cnki.net/> | 2: 知网

## 骨科治疗类透明质酸终端产品行业特征<sup>[3]</sup>

骨科治疗类透明质酸终端产品行业的特征包括应用前景广阔、政策监管严格和市场需求渐增。

### 1 应用前景广阔

HA及其衍生物在骨关节炎的治疗、软骨和骨组织工程、IVD的再生和骨肉瘤的治疗中有很大的应用潜力。HA及交联HA在骨关节炎治疗中的应用已趋于成熟，已有多种产品上市。在软骨和骨组织工程领域，以HA为基础的支架材料展现出巨大的应用前景，特别是在软骨、骨及椎间盘的再生方面，但为了实现最佳治疗

效果，还需深入研究HA（或其衍生物）与其他生物材料、细胞、生长因子的最佳组合。此外，HA寡糖在骨肉瘤治疗中的抑制作用，为开发新型抗肿瘤药物提供了新思路。

## 2 政策监管严格

骨科治疗类透明质酸终端产品属于医疗产品，其研发、生产、销售及应用过程均受到严格的政策监管。政策监管确保了行业产品从源头到终端的每一环节都符合质量标准，包括原材料的来源、生产工艺的规范性、产品的安全有效性等，全链条的监管机制有效保障患者的用药安全。

## 3 市场需求渐增

该特征与中国人口老龄化和银发经济的崛起紧密相关。一方面，老年人口比例的增加将伴随着骨关节炎等骨科疾病的发病率显著上升，骨科治疗类透明质酸终端产品作为治疗骨科疾病的重要药物，其市场需求将随着老龄化趋势的加剧而逐渐增加。另一方面，银发经济的崛起为行业带来了新的发展机遇，老年人的健康需求成为重要的消费热点，骨科治疗类透明质酸终端产品的市场需求也随之不断增长。

[3] 1: <https://kns.cnki.net> | 2: 知网

## 骨科治疗类透明质酸终端产品发展历程<sup>[4]</sup>

启动期以透明质酸在医药领域的率先应用为开端，到学术界对其生物物理特性的认知及商业化应用，再到高速发展期中国HA产业的技术突破和下游应用的快速扩展。现阶段行业进入成熟期，中国在全球透明质酸产业极具影响力，发展前景稳健。

## 启动期 · 1970~1999

20世纪70年代，Endre Balazs博士及其研发团队开发了一种从鸡冠和人脐带中分离纯化透明质酸的工艺，并实现了透明质酸在眼科黏弹剂的小范围使用；

1987年，日本生化学工业株式会社推出了世界第一款作为药品应用于骨关节炎的透明质酸注射液产品，一度发展至全球市场占有率最高；

**1997年，美国食品药品监督管理局批准关节腔注射透明质酸用于治疗膝关节骨关节炎。**

透明质酸成功制取后率先应用于医药领域，科学界逐渐认识到HA独特的生物物理特性，特别是在关节润滑和缓解疼痛方面所展现出的巨大潜力。**随着首个产品的成功获批，HA在医疗领域的应用进入新篇章，开启了HA作为骨科治疗手段的商业化应用。**

## 高速发展期 · 2000~2014

2000年，华熙生物开始将微生物发酵法制备透明质酸的核心技术进行产业转化，成为中国最早通过微生物发酵法规模化生产透明质酸的企业，透明质酸的获取成本大大降低。

**2010年，已在中国获批的骨科玻璃酸钠注射液有5件，生产企业为昊海生科、景峰制药等。**

中国透明质酸产业开启技术革新，驱动下游HA在骨科治疗的应用实现快速发展，**中国市场上行业产品的陆续获批问世是行业繁荣的重要体现。**

## 成熟期 · 2015~2024

2019年，最早发酵生产透明质酸的日本企业资生堂宣布逐渐退出医药级透明质酸业务；

2021年，全球透明质酸原料市场销量达到720吨，其中82%来自中国；

**2023年，已在中国获批上市的骨科玻璃酸钠注射液达到8件，生产企业为昊海生科、博士伦福瑞达等。**

行业进入成熟期后呈现两大特点：第一，行业格局发生重要变化，中国在全球透明质酸产业中的重要地位逐渐凸显。第二，中国行业相关产品种类不断增加，需求持续增长。

[4] 1: <https://rheum.dxy...> | 2: <https://m.thepape...> | 3: <https://kns.cnki.ne...> | 4: <https://kns.cnki.ne...> | 5: <https://www.nmpa...> | 6: 国家药监局; 丁香园; ...

骨科治疗类透明质酸终端产品行业产业链上游为透明质酸原料的供应环节，原料生产通常采用微生物发酵法或动物提取法；产业链中游为透明质酸终端产品的供应环节，厂商主要负责透明质酸产品的研产销，产品主要面向骨科治疗领域；产业链下游为医疗机构、药店等销售终端环节，直接面向广大患者。 [6]

骨科治疗类透明质酸终端产品行业产业链主要有以下核心研究观点： [6]

### **中国透明质酸领域在全世界拥有话语权，撬动下游医药应用市场释放新活力。**

中国透明质酸产业经过四十年发展，从依赖进口到全球引领，实现了质的飞跃，已成为全球生物医药和生物科技领域的重要支柱。这得益于中国在透明质酸制取实现技术性突破，上游原料的创新是中下游终端消费品创新的底层动力和根本来源之一。自此，整个产业链的新活力被释放，下游医药应用尤其是骨科治疗迎来革命性的变革。

### **社会老龄化加速驱动骨科治疗需求增长，行业市场随之扩张。**

年龄与骨科类疾病发病率呈正相关，中国社会老龄化加剧意味着未来骨科治疗市场将面临显著的需求增长。具体来看，随着年龄的增长，人体的骨关节会发生退行性改变，致使老年人更容易患上骨关节炎、骨质疏松等骨科疾病，骨科治疗类产品需求随之增加。与此同时，银发经济的崛起也为骨科治疗类产品带来了新的发展机遇。 [6]

## **上 产业链上游**

### **生产制造端**

透明质酸原料供应商

### **上游厂商**

华熙生物科技股份有限公司 >

上海昊海生物科技股份有限公司 >

西安力邦制药有限公司 >

[查看全部](#) v

### **产业链上游说明**

#### **中国是世界透明质酸原料的主要供应基地，显著的成本优势为下游市场的发展注入了强大的动力。**

数据显示，目前中国透明质酸原料的总销量占全球总销量的比重已经达到82.0%。其中，华熙生物、焦点生物、阜丰生物和安华生物这4家山东公司，在全球透明质酸原料市场的份额分别为44%、15%、9%和7%。现阶段中国已成为全球透明质酸原料的重要生产和供应基地，得益于生产成本的有效控制与生产工艺的持续优化，这些进步极大降低了终端产品的成本门槛，为透明质酸在生物医药等下游领域的广泛应用打开了新的窗口。并且，上游原料企业的集中度较高，华熙生物龙头地位稳固，头部企业技术壁垒高。

#### **医药级透明质酸原料通常具有更高的附加值和更严格的质量要求，毛利率相应较高。**

以业内龙头华熙生物为例，2023年上半年公司以透明质酸为主的原料业务实现毛利率65.65%，其中

医药级透明质酸原料毛利率保持在85.29%的较高水平。医药级透明质酸原料通常具备高纯净度、优异的生物相容性和低免疫反应等特性，使其在医药领域尤其是骨科治疗等高端医疗应用中扮演着至关重要的角色。原料向市场供应也必须通过严格的质量标准，致使其在市场上能获得更高的售价，从而带来更高的利润。

## 中 产业链中游

### 品牌端

透明质酸终端产品供应商

### 中游厂商

[华熙生物科技股份有限公司 >](#)

[上海昊海生物科技股份有限公司 >](#)

[山东博士伦福瑞达制药有限公司 >](#)

[查看全部 v](#)

### 产业链中游说明

#### **国内外药企在骨科治疗类透明质酸产品市场竞争态势凸显，本土品牌昊海生科表现突出。**

根据国家药监局，截至2024年6月，境内玻璃酸钠注射液获批产品数量8个，50%来自昊海生科；进口玻璃酸钠注射液获批6个，美国健赞公司和日本明治公司分别获批2件。**中国骨科治疗类透明质酸产品市场呈现出国内外药企并驱争先的态势。**一方面，以昊海生科为代表的本土企业凭借对本土市场的深刻理解，逐步强化自身品牌与技术实力，持续提升市场占有率；另一方面，跨国企业重视中国市场，积极布局行业与引入产品，为中国患者提供了更多的治疗选择，增加了市场活力，同时也对本土企业提出了更高的创新与服务质量要求。

#### **在医药级透明质酸领域，行业产品虽少但精，凸显高专业性与技术含量。**

根据国家药监局，截至2024年6月，境内玻璃酸钠相关药品获批73个，其中玻璃酸钠原料药5个，玻璃酸钠注射液8个，玻璃酸钠滴眼液60个。透明质酸在医药领域应用广泛，原料药构成产业链的重要支撑，在眼科治疗领域具有较高的临床接受度。相比之下，**骨科治疗类数量相对较少，凸显HA在该领域的高专业性和技术门槛。**行业产品不仅需通过精细的分子设计与优化，以实现特定病理生理机制的精准干预，还需在临床实践中展现其在促进关节功能恢复、缓解疼痛及延缓疾病进展等方面的成效，HA在骨科治疗中的专业性和技术含量得到证明。

## 下 产业链下游

### 渠道端及终端客户

医疗机构、药店等销售终端

## 渠道端

国药集团药业股份有限公司 >

一心堂药业集团股份有限公司 >

益丰大药房连锁股份有限公司 >

查看全部 ▾

## 产业链下游说明

### **社会老龄化加速驱动骨科治疗需求增长，行业市场随之扩张。**

从人口结构看，2013-2023年中国65岁及以上的人口占比已从9.7%升至15.4%。年龄与骨科类疾病发病率呈正相关，中国社会老龄化进程加速预示着未来医疗市场尤其是骨科治疗领域将面临较大的需求增长。具体来看，随着年龄的增长，骨骼和关节的退行性变化日益显著，骨关节炎、骨质疏松等疾病的发病率逐渐升高。**玻璃酸钠注射液作为关节补充滑液，可保护病损软骨，且具备良好的生物相容性，不良反应较少，其市场有望保持增长。**

### **骨病、软骨病和关节病属于高发的骨科疾病，多与关节软骨退变关联，行业产品的应用价值凸显。**

从骨科住院患者的疾病构成来看，骨病和软骨病占比达39.6%，关节病达14.7%。骨病和软骨病的发病机制复杂，但往往与关节软骨的退行性改变密切相关。透明质酸作为关节滑液的重要成分，相关产品有望发挥重要的作用。而关节病往往伴随着关节炎症和疼痛，玻璃酸钠注射液已被广泛用于关节疾病的治疗中。**综上所述，骨科住院患者里骨病、软骨病和关节病较高的占比，为行业产品提供了广阔的市场空间。**

[5] 1: <https://baijiahao.b...> | 2: 中国发展网

[6] 1: <https://data.stats....> | 2: 国家统计局

[7] 1: <https://kns.cnki.ne...> | 2: 知网

[8] 1: <https://www.bloo...> | 2: 公司公告

[9] 1: <https://www.nmpa...> | 2: 国家药监局

[10] 1: <https://www.nmpa...> | 2: 国家药监局

[11] 1: <https://data.stats....> | 2: 国家统计局

[12] 1: <https://kns.cnki.ne...> | 2: 知网

## 骨科治疗类透明质酸终端产品行业规模

2019年—2023年，骨科治疗类透明质酸终端产品行业市场规模由17.80亿人民币元回落至17.18亿人民币元，期间年复合增长率-0.88%。预计2024年—2028年，骨科治疗类透明质酸终端产品行业市场规模由18.04亿人民币元增长至21.97亿人民币元，期间年复合增长率5.04%。<sup>[16]</sup>

骨科治疗类透明质酸终端产品行业市场规模历史变化的原因如下：<sup>[16]</sup>

### **受国际公共卫生紧急事件影响，医疗机构资源有所倾斜，公众非必要就诊减少，导致骨科治疗产品市场需求锐减。**

根据国家卫计委，2019-2020年中国骨科医院的入院人数分别为145.66和139.06万人。期间人数的下降主要受国际公共卫生紧急事件的影响。2020年，为防控病情扩散，各级医疗机构资源有所倾斜，非紧急或非传染性疾

病治疗需求被暂时抑制。同时，公众的非必要就诊行为减少，直接影响包括骨科在内的非紧急医疗服务需求，进而抑制了骨科治疗产品的需求量增长，表现为2020年市场规模锐减。

### **骨科执业医师人数持续增长，医疗服务供给能力增强，市场规模承压实现扩张。**

根据国家卫计委，2019-2021年中国骨科医院的执业医师人数分别为1.41、1.51和1.55万人。执业医师数量的增加意味着医疗服务供给能力的增强，特别在需要高专业技能的骨科手术领域。透明质酸产品因其在促进组织修复等方面的优异性能，在骨科临床实践中获得广泛认可，其应用量随专业人员技能提升而显著增加。尽管国际公共卫生紧急事件给行业带来了短暂的市场波动，但专业医师队伍的壮大与医疗体系对高质量医疗服务需求的响应，共同推动了该行业市场规模的持续扩张。<sup>[16]</sup>

骨科治疗类透明质酸终端产品行业市场规模未来变化的原因主要包括：<sup>[16]</sup>

### **公众对健康投资的重视和支付能力的提升有力推动了骨科医疗行业的发展，促进行业持续增长。**

根据国家统计局，2019-2023年中国居民人均医疗保健支出从1,902元升至2,460元。这一显著增长体现了公众健康投资意愿的增强及支付能力的提升，对行业构成较强的驱动力。随着居民健康意识的提升和经济条件的改善，国民将更加重视疾病预防与治疗质量，骨科病患对行业产品的接受度和支付意愿随之提高，从而推动行业市场规模的扩张。

### **医药制造投资信心增强，助于生产规模扩张，推动行业扩容与升级。**

根据国家统计局，2024年3月、4月中国医药制造业的固定资产投资完成额累计同比分别增长8.5%、4.7%，而2023年3月、4月仅累计同比分别增长-1.9%、1.2%。这一增长体现了医药制造业投资信心的增强及行业活力的复苏。供给端看，医药制造业固定资产投资的增加将带来生产规模的扩张和技术水平的提升，直接影响生物材料供应的稳定性与质量保障，为行业的扩容与升级奠定了坚实的物质基础。<sup>[16]</sup>

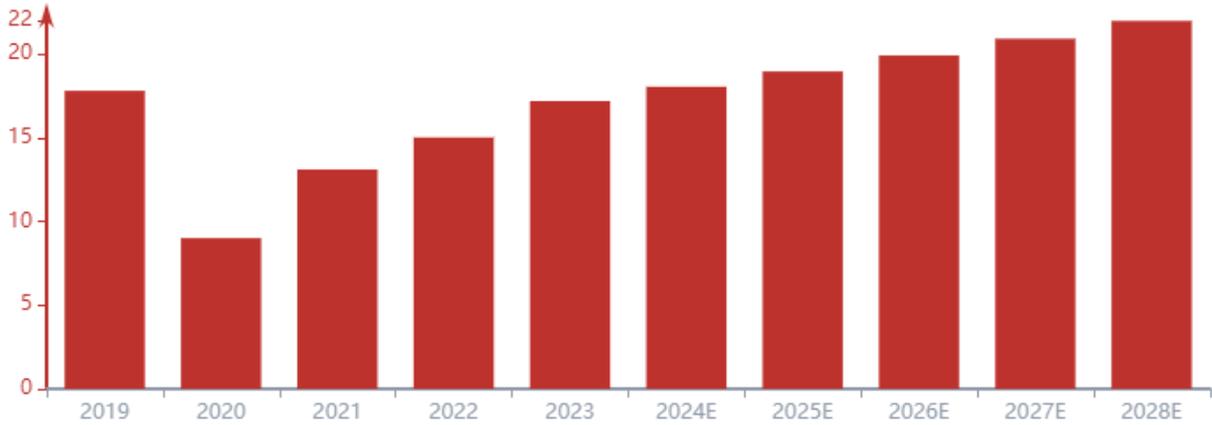
## **中国骨科治疗类透明质酸终端产品行业规模**

骨科治疗类透明质酸终端产品行业规模



中国骨科治疗类透明质酸终端产品行业规模

亿/人民币元



数据来源：中国日报网；医院官网

[13] 1: <http://www.nhc.gov...> | 2: 国家卫计委

[14] 1: <http://www.nhc.gov...> | 2: 国家卫计委

[15] 1: <https://data.stats...> | 2: 国家统计局

[16] 1: <https://data.stats...> | 2: 国家统计局

## 骨科治疗类透明质酸终端产品政策梳理<sup>[17]</sup>

	政策名称	颁布主体	生效日期	影响
	《深化医药卫生体制改革2024年重点工作任务》	国务院办公厅	2024-06-03	9
政策内容	重点任务包括加强医改组织领导、深入推广三明医改经验、进一步完善医疗卫生服务体系、推动公立医院高质量发展、促进完善多层次医疗保障体系、深化药品领域改革创新和统筹推进其他重点改革。			
政策解读	在深化药品领域改革创新方面，要完善药品使用和管理。推动国家基本药物目录与国家医保药品目录、药品集采、仿制药质量与疗效一致性评价协同衔接，适时优化调整国家基本药物目录；要深化药品审评审批制度改革。制定关于全链条支持创新药发展的指导性文件；要完善药品供应保障机制。建设现代药品流通体系，提升药品供应保障能力。			
政策性质	指导性政策			

	政策名称	颁布主体	生效日期	影响

	《药品经营和使用质量监督管理办法》	国家市监局	2023-09-27	9
<b>政策内容</b>	一是强调药品经营企业主体责任。药品质量安全事关人民群众的生命健康，《办法》进一步明确药品经营企业法定代表人、主要负责人承担质量主体责任，强化企业落实质量管理责任要求。二是推动药品现代物流规范发展；三是鼓励企业优化仓储资源配置；四是细化药品零售连锁管理要求。			
<b>政策解读</b>	一是贯彻落实“放管服”要求，进一步完善药品经营许可管理。二是夯实经营活动中各相关方责任，推动药品经营高质量发展。三是加强药品使用环节质量管理，保障公众用药安全。四是强化药品经营全过程全环节监管，确保监管无盲区。五是坚持“四个最严”要求，进一步细化法律责任规定。			
<b>政策性质</b>	规范类政策			

	<b>政策名称</b>	<b>颁布主体</b>	<b>生效日期</b>	<b>影响</b>
	《关于医用透明质酸钠产品管理类别的公告》	国家药监局	2022-11-14	9
<b>政策内容</b>	为加强医用透明质酸钠（玻璃酸钠）产品的监督管理，进一步规范相关产品注册，根据不同预期用途（适应症）和工作原理等，医用透明质酸钠（玻璃酸钠）产品分类管理，具体包括：用于治疗关节炎、干眼症等的产品，按照药品管理等。			
<b>政策解读</b>	随着科技的发展和对透明质酸钠认识的加深，目前科研界普遍认为当透明质酸钠用在医用敷料中时，高分子量的透明质酸钠施用于皮肤创面后，其可黏附在皮肤创面表层，并吸附大量水分子，为创面提供湿性的愈合环境，从而有利于创面的愈合，其作用原理主要为物理作用。因此，103号公告中明确含透明质酸钠的医用敷料，若不含发挥药理学、代谢学或免疫学作用的药物成分，则按照医疗器械管理。			
<b>政策性质</b>	规范类政策			

	<b>政策名称</b>	<b>颁布主体</b>	<b>生效日期</b>	<b>影响</b>
	《药品网络销售监督管理办法》	国家市监局	2022-08-03	9
<b>政策内容</b>	一是坚持便民惠民，以人民群众多层次多元化医疗健康需求为导向，依托互联网技术优势，提升药品可及性；二是坚持线上线下一体化原则，落实企业主体责任，引导行业依法依规健康发展；三是坚持以网管网，充分利用技术手段，实现技术赋能、智慧监管；四是坚持风险管理；五是坚持“四个最严”要求。			
	对第三方平台管理作出了一系列规定。平台应当设立药品质量安全管理机构，建立并实施药品质量安全等管理制度，配备药学技术人员，按规定向所在地省级药品监督管理部门备案。应当加强检查，对入驻平台			

政策解读	的药品网络销售企业药品信息展示、处方审核、药品销售和配送等行为进行管理，督促其严格履行法定义务。
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”医药工业发展规划》	工业和信息化部、国家发展和改革委员会等九部门	2021-12-22	9
政策内容	医药工业是关系国计民生、经济发展和国家安全的战略性产业，是健康中国建设的重要基础。“十四五”是中国开启全面建设社会主义现代化国家新征程、向第二个百年奋斗目标进军的第一个五年，也是医药工业向创新驱动转型、实现高质量发展的关键五年。			
政策解读	在提升重点领域产品质量方面，要持续开展仿制药一致性评价，稳步推进口服固体制剂和注射剂一致性评价，提高过评品种的覆盖面。健全药用辅料、包装材料的标准体系和质量规范，促进产品有效满足仿制药一致性评价、制剂国际化等要求。			
政策性质	规范类政策			

- [17] 1: <https://www.gov.c...> | 2: <https://www.gov.c...> | 3: <https://www.nmpa...> | 4: <https://www.gov.c...> | 5: 中国政府网; 国家药监局

## 骨科治疗类透明质酸终端产品竞争格局

骨科治疗类透明质酸终端产品行业由头部企业引领，技术密集型特征显著，市场存在差异化竞争。行业竞合并存，竞争格局随医疗技术和市场需求动态变化。<sup>[21]</sup>

骨科治疗类透明质酸终端产品行业呈现以下梯队情况：第一梯队公司有昊海生科等；第二梯队公司为明治制药药业株式会社、博士伦福瑞达等；第三梯队有华熙生物等。<sup>[21]</sup>

骨科治疗类透明质酸终端产品行业竞争格局的形成主要包括以下原因：<sup>[21]</sup>

### 企业规模与生产能力是昊海生科龙头地位的重要支撑。

截至2024年6月，昊海生科生产玻璃酸钠注射液药品备案数量达27个。昊海生科拥有较多的药品备案数量，在生产规划和供应链管理上具备较高的灵活性和响应速度，能够快速适应市场需求变化，提供稳定的产品供应，这对于维持和扩大市场份额至关重要。

**本土产品优势在成本控制与市场洞察，进口产品优势在技术积淀与国际经验，技术进步推动国产替代进口的趋势。**

截至2024年6月，境内生产玻璃酸钠注射液药品备案数量达39个，境外备案数量18个，反映了本土与进口产品间的动态平衡。本土产品在成本控制与市场适应方面通常展现更强的竞争力，因为本土企业能更好地理解与贴近国内市场特性，优化成本结构，增强市场吸引力。相比之下，进口产品在技术积淀与国际市场经验方面更具优势，但面临的市场准入门槛也会在一定程度上延缓产品的上市速度，影响市场布局的灵活性。国产技术进步持续，其产品逐渐与国际接轨，进一步推动了国产替代进口的趋势。 [21]

持续且稳定的研发投入是业内企业保持竞争力的核心驱动因素，预计昊海生科的领先地位不会改变，而亿帆医药的入局或将对格局产生一定的影响。 [21]

骨科治疗类透明质酸终端产品行业竞争格局的变化主要有以下几方面原因： [21]

**持续稳定的研发投入是医药企业保持竞争力的核心要素，预计昊海生科将保持领先地位。**

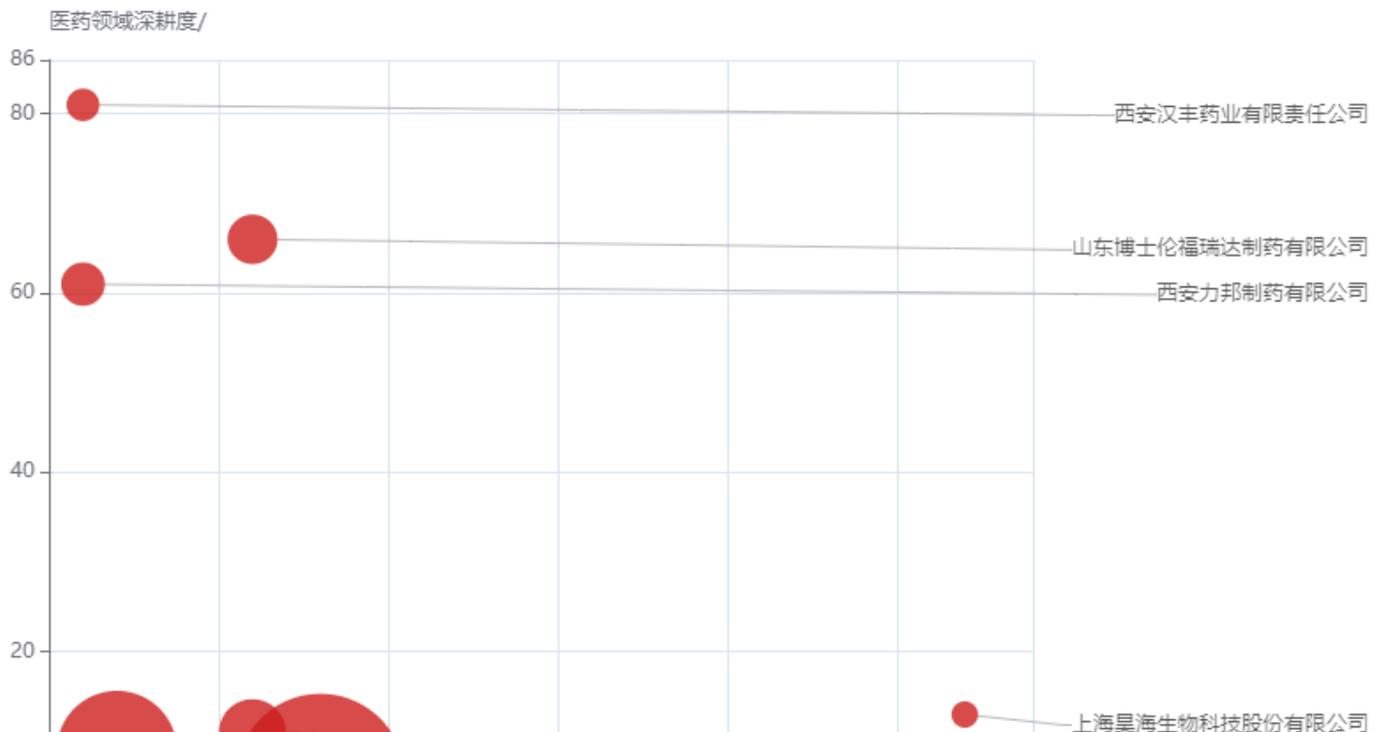
根据公司公告，2021-2023年昊海生科的研发费用率分别为9.48%、8.55%和8.29%。持续的研发投入是企业构筑护城河的关键。高研发投入往往伴随着知识产权的累积和专利壁垒的建立，使得后来竞争者面临较高的进入门槛，有利于维护现有市场秩序和利润空间。预计在未来的骨科治疗类透明质酸终端产品市场中，昊海生科的领先地位因其持续创新而不易被动摇。

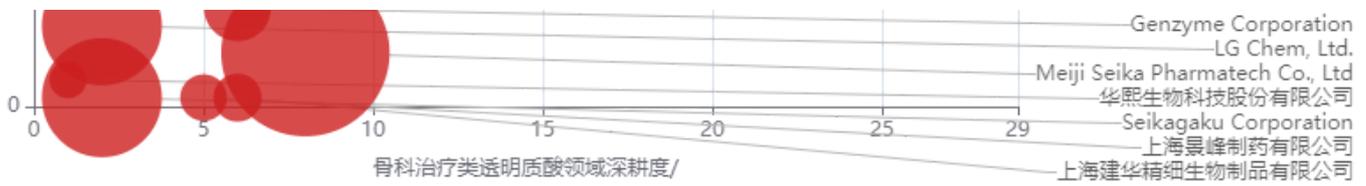
**亿帆医药近年来逐步提升研发投入，或将加剧市场竞争，但短期内对行业格局的影响较为有限。**

根据公司公告，2021-2023年亿帆医药的研发费用率分别为4.46%、4.96%和7.68%。亿帆医药正在积极推进旗下玻璃酸钠注射液产品在医院的准入、医药开发和学术推广等工作，也正持续强化研发创新战略。因此，亿帆医药的进入与投入增加或将在一定程度上促进市场竞争，引入新的产品或技术解决方案，但预计短期内对行业格局的重塑效应有限。 [21]

气泡大小表示：企业成立时长(年)

[24]





## 上市公司速览

### 华熙生物科技股份有限公司 (688363)

总市值	营收规模	同比增长(%)	毛利率(%)
-	42.2亿元	-2.29	73.07

### 上海昊海生物科技股份有限公司 (688366)

总市值	营收规模	同比增长(%)	毛利率(%)
-	19.8亿元	25.23	71.65

- [18] 1: <https://www.yifany...> | 2: 公司官网
- [19] 1: <https://www.3heal...> | 2: 公司官网
- [20] 1: <https://www.nmpa...> | 2: 国家药监局
- [21] 1: <https://www.nmpa...> | 2: 国家药监局
- [22] 1: <https://www.nmpa...> | 2: 国家药监局
- [23] 1: <https://www.nmpa...> | 2: 国家药监局
- [24] 1: <https://www.qcc.c...> | 2: <https://www.seika...> | 3: <https://www.cnki.c...> | 4: <https://www.lgcor...> | 5: 企查查; 公司官网; 知网

## 骨科治疗类透明质酸终端产品代表企业分析<sup>[25]</sup>

### 1 上海昊海生物科技股份有限公司【688366】

#### · 公司信息

企业状态	存续	注册资本	17147.7258万人民币
企业总部	上海市	行业	医药制造业
法人	侯永泰	统一社会信用代码	91310000797066532Q
企业类型	股份有限公司(上市、自然人投资或控股)	成立时间	2007-01-24
品牌名称	上海昊海生物科技股份有限公司	股票类型	科创板
经营范围	基因工程、化学合成、天然药物、诊断试剂内的技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务... <a href="#">查看更多</a>		

▪ 财务数据分析									
财务指标	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024(Q1)
销售现金流/营业收入	1.02	1.05	1.01	1.07	1.09	1.06	1.06	1.1	-
资产负债率(%)	19.1572	17.6199	13.5451	8.1035	8.9616	12.8061	14.3638	15.315	-
营业总收入同比增长(%)	-	57.2722	15.0619	2.944	-16.9483	32.6147	20.5593	24.5866	-
归属净利润同比增长(%)	-	22.0825	11.3117	-10.5567	-37.9495	53.0991	-48.7644	130.5768	-
应收账款周转天数(天)	98.2962	75.0766	82.5007	85.9989	96.6599	71.7181	63.5436	48.1115	-
流动比率	4.6394	4.9926	5.0797	10.9604	8.7835	7.6191	6.9085	5.238	-
每股经营现金流(元)	1.64	2.19	2.44	1.9619	1.4789	1.9468	1.3283	3.6999	-
毛利率(%)	83.5637	78.6847	78.5437	77.3115	74.9327	72.104	68.9824	70.5035	-
流动负债/总负债(%)	75.776	65.983	75.1064	72.2073	76.8457	54.7454	51.6431	65.792	-
速动比率	4.3607	4.5799	4.4676	10.0647	8.0945	6.8911	5.9594	4.5031	-
摊薄总资产收益率(%)	8.4103	10.2531	10.6505	7.1093	3.6358	5.2424	2.7499	5.8904	-
营业总收入滚动环比增长(%)	-	-	-	27.8915	11.1259	-	-	-	-
扣非净利润滚动环比增长(%)	-	-	-	107.9013	35.9069	-	-	-	-
加权净资产收益率(%)	10.96	12.2	12.17	9.26	4.2	6.25	3.21	7.39	-
基本每股收益(元)	1.91	2.33	2.59	2.27	1.3	2	1.04	2.44	0.58
净利率(%)	36.0685	29.5332	29.2007	23.46	16.9869	19.6539	8.9346	15.5337	-
总资产周转率(次)	0.2332	0.3472	0.3647	0.303	0.214	0.2667	0.3078	0.3792	-
归属净利润滚动环比增长(%)	-	-	-	74.8387	37.9507	-	-	-	-
每股公积金(元)	11.0618	11.0601	11.0601	18.4519	18.394	17.5795	17.2449	17.3839	-

存货周转天数 (天)	299.975	182.5928	200.5459	216.4112	266.8248	222.7171	228.833	232.5581	-
营业总收入(元)	8.61亿	13.54亿	15.58亿	16.04亿	13.32亿	17.67亿	21.30亿	26.54亿	6.46亿
每股未分配利润 (元)	5.5911	7.3653	9.7343	10.3833	11.0444	13.1367	13.6077	15.9125	-
稀释每股收益 (元)	1.91	2.33	2.59	2.27	1.3	2	1.04	2.44	0.58
归属净利润(元)	3.05亿	3.72亿	4.15亿	3.71亿	2.30亿	3.52亿	1.80亿	4.16亿	9754.15万
扣非每股收益 (元)	1.84	2.18	2.35	2.19	1.16	1.86	0.91	2.25	-
经营现金流/营 业收入	1.64	2.19	2.44	1.9619	1.4789	1.9468	1.3283	3.6999	-

### 竞争优势

公司凭借自身极具竞争力的生物医用材料研发、生产和销售平台以及在工艺技术和质量控制方面的综合优势，公司产品具有领先的技术水平和良好的市场口碑。

[25] 1: 公司公告

### 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。

## 商务合作

阅读全部原创报告和百万数据

### 会员账号

募投可研、尽调、IRPR等研究咨询

### 定制报告/词条

定制公司的第一本

### 白皮书

内容授权商用、上市

### 招股书引用

企业产品宣传

### 市场地位确认

丰富简历履历，报名

### 云实习课程

## 头豹研究院

咨询/合作

网址：[www.leadleo.com](http://www.leadleo.com)

电话：13080197867（李先生）

电话：18621660149（郝先生）

深圳市华润置地大厦E座4105室



# 诚邀企业 共建词条报告

- 企业IPO上市招股书
- 企业市占率材料申报
- 企业融资BP引用
- 上市公司市值管理
- 企业市场地位确认证书
- 企业品牌宣传 PR/IR

