



2025年中国生物创新药市场跟踪报告： 司美格鲁肽2025年第一季度市场回顾

2025 China Biopharmaceutical Innovation Market Tracking Report: Semaglutide Market Review for the First Quarter of 2025

2025年中国バイオ医薬品イノベーション市場追跡レポート：2025年第1四半期 セマグルチド市場レビュー

概览标签：GLP-1、司美格鲁肽、替尔泊肽

作者：何婉怡

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。

研究目的及热门资讯

研究目的

本报告为对中国司美格鲁肽药物市场进行研究。通过回顾2025年第一季度司美格鲁肽的市场动向、销售情况来分析市场，并对当今司美格鲁肽市场现状进行分析，以对未来市场动向展开研判。

研究区域范围： 中国地区

研究对象： 司美格鲁肽药物

本报告的关键问题：

- 司美格鲁肽2025年第一季度热门资讯及市场信号为何？
- 司美格鲁肽2025年第一季度的销售情况如何？反映了什么现状？
- 司美格鲁肽在2026年是否有新的市场信号？

热门资讯

- **司美格鲁肽专利即将到期，国产仿制药蓄势待发：** 司美格鲁肽在中国的核心化合物专利将于2026年3月到期。目前，九源基因、丽珠集团、华东医药、齐鲁制药、联邦制药、惠生生物、石药集团、成都倍特、复兴万邦、正大天晴等十家企业已提交司美格鲁肽上市申请，每一家都虎视眈眈，试图在百亿市场中分走一杯羹
- **进口药企主动降价，抢占市场先机：** 为抵御即将到来的国产仿制药猛烈冲击，诺和诺德与礼来等进口药企果断采取降价策略。诺和诺德的司美格鲁肽“诺和盈”价格显著下调，院内初始剂量0.25mg4次从1264.9元降至230.84元，2.4mg4次从2463元降至1284.36元，降幅近半。礼来的替尔泊肽（穆峰达）同样大幅降价，纳入医保后4个规格降幅均达80%左右，院内最低剂量单剂价格低至81.03元
- **口服减重药成为新趋势：** 随着技术的进步，口服减重药逐渐成为市场的新趋势。诺和诺德的口服司美格鲁肽片剂（Wegovy）已于2025年12月获FDA批准，并于2026年1月在美国上市，成为首款进入市场的口服类GLP-1减重药。礼来也申请了口服非肽类小分子GLP-1受体激动剂Orforglipron的上市，并获得了国家药品监督管理局药品审评中心（CDE）的批号
- **双靶点、多靶点药物成为研发热点：** 在减重药物领域，双靶点、多靶点药物成为研发热点。礼来的替尔泊肽和信达生物的玛仕度肽均为双受体激动剂，具有更强的减重效果。此外，礼来还在研发全世界首款三靶点激动剂retatrutide，并在III期临床试验中取得积极进展。

目录

CONTENTS

◆ 2025年Q1司美格鲁肽行业热门资讯及市场信号	04
• 研究结果	05
• 药品申请	07
• 注册上市	08
◆ 2025年Q1中国司美格鲁肽销售市场全景分析	10
• 销售额情况	11
• 销量情况	12
• 重点区域对比	13
◆ 中国司美格鲁肽代表地区销售洞察：直辖市	14
• 北京市	15
• 天津市	16
• 上海市	17
• 重庆市	18
◆ 中国司美格鲁肽代表地区销售洞察：重点省份	19
• 吉林省	20
• 福建省	24
• 山东省	28
◆ 中国司美格鲁肽市场研发进程追踪	32
• 司美格鲁肽研发管线	33
• 替代品竞争	34
◆ 致谢	35
◆ 方法论及法律声明	36
◆ 头豹业务合作介绍	37



第一部分

2025年Q1司美格鲁肽行业热门资讯及市场信号

- 研究结果
- 药品申请
- 注册上市

2025年Q1司美格鲁肽行业热门资讯及市场信号——研究结果（1/2）

“司美格鲁肽致盲风波”引发市场震动与用药担忧，但其在酒精相关研究中的积极成果又展露潜在价值，该药物市场前景因负面事件蒙阴，却也因新发现存拓展契机

临床前研究表明，GLP-1RA能抑制自愿酒精摄入

热门资讯7

Original Investigation

February 12, 2025

Once-Weekly Semaglutide in Adults With Alcohol Use Disorder

A Randomized Clinical Trial

Christian S. Hendershot, PhD^{1,2,3}, Michael P. Bremner, MA^{1,5}, Michael B. Paladino, BS^{1,4}, et al.

> Author Affiliations | Article Information

JAMA Psychiatry. Published online February 12, 2025. doi:10.1001/jamapsychiatry.2024.4789

➤ 临床前研究表明，GLP-1RA能抑制自愿酒精摄入，减弱酒精奖励的行为和神经化学指标。早期研究多测试旧的GLP-1RAs，如艾塞那肽和利拉鲁肽，而近期研究显示司美格鲁肽可减少小鼠、大鼠和非人灵长类动物的自我给药

- 2月12日，一项发表于《美国医学会精神病学杂志》的一项题为《Once-Weekly Semaglutide in Adults With Alcohol Use Disorder》的研究显示，低剂量司美格鲁肽，可使酒精摄入量显著下降，以受试者饮酒量、与呼气测试中的酒精浓度峰值衡量。同时，司美格鲁肽还显著抑制了每周的酒精渴望，且随着时间推移酗酒欲望降低。

头豹洞见

□ 此次研究显示低剂量司美格鲁肽能使酒精摄入量显著下降，这一发现为酒精使用障碍的治疗开辟了新方向。司美格鲁肽本就在多个治疗领域展现出广泛作用，此次在酒精相关研究中的积极结果，进一步凸显其潜在的多面治疗价值，有望拓展其应用场景。

□ 不过，目前仅为初步研究结果，后续还需更多大规模、长期的临床试验验证。若能证实其有效性与安全性，将极大提升司美格鲁肽的市场需求，改变相关治疗领域竞争格局。

司美格鲁肽“致盲”风波

热门资讯8



➤ 一项关于司美格鲁肽可能与眼部并发症有关的研究发表，称有9例美国患者在使用诺和诺德的Ozempic（降糖版司美格鲁肽）或礼来的Mounjaro（降糖版替尔泊肽）后，出现了视网膜血管受损、失明等等眼部问题，但该研究未确定眼部并发症是否与药物使用有直接的因果关系

- 2025年2月，发表在《美国医学会杂志-眼科学》（JAMA Ophthalmology Trusted Source）上的刊文指出，2023年，近2%的美国人口获得了司美格鲁肽（semaglutide，一种胰高血糖素样肽-1受体激动剂（GLP-1RA），主要用于治疗2型糖尿病和肥胖）的处方，最近有人担心这种药物和其他类似药物可能与眼部并发症有关。

头豹洞见

□ “司美格鲁肽致盲风波”在2025年第一季度引发了医药市场的广泛震动。这一负面事件迅速在患者群体和投资领域扩散，使得众多患者对司美格鲁肽的安全性产生严重质疑，用药依从性大幅降低，直接影响了该药物当前的市场销量。对于投资者而言，也对相关企业的未来发展前景增添了诸多不确定性，导致股价波动。

□ 然而，从行业长远发展角度，这也为整个医药市场敲响了安全警钟。相关企业需以此为契机，强化药物安全监测与信息披露。若能妥善化解危机，将推动行业在药物研发、使用及监管等多环节走向规范与成熟。

2025年Q1司美格鲁肽行业热门资讯及市场信号——研究结果（2/2）

司美格鲁肽在改善T2DM合并PAD患者步行能力方面成果显著，且借助AI发现的类似肽分子为减肥药研发开辟新径，展现出在医疗领域的巨大应用潜力和发展前景

一种新型减肥药，或媲美GLP-1药物

热门资讯9

Article | Published: 05 March 2025

Prohormone cleavage prediction uncovers a non-incretin anti-obesity peptide

Laetitia Coassolo, Niels B. Dannekiold-Samsøe, Quennie Nguyen, Amanda Wiggenhorn, Meng Zhao, David Cheng-Hao Wang, David Toomer, Jameel Lone, Yichao Wei, Aayan Patel, Irene Liparulo, Deniz Kavj, Lianna W. Wat, Saranya Chidambaranathan, Raghupaty, Julie Jae Kim, Tina Asemi, Ewa Bielczyk-Maczynska, Veronica L. Li, Maria Dolores Moya-Garzon, Nicole A. J. Krentz, Andreas Stahl, Danny Hung-Chieh Chow, Liqun Luo & Katrin J. Svensson

➤ 研究显示，新发现的分子BRP似乎为减肥提供了一种更具靶向性的疗法。

- 3月5日，发表在Nature杂志上的一项研究中，来自斯坦福大学医学院的一个研究团队利用人工智能（AI）发现了一种天然存在的肽分子，该分子在抑制食欲和减轻体重方面与司美格鲁肽（semaglutide）类似。
- 在动物中开展的研究还表明，该分子没有产生恶心、便秘和明显的肌肉损失等副作用。

头豹洞见

- 斯坦福大学医学院研究团队借助人工智能发现天然存在的、与司美格鲁肽减重效果类似的肽分子，这一突破为减重药物研发开辟了新路径。在当下减重市场需求持续攀升的背景下，该发现给整个领域注入新活力。其证明了AI在药物筛选与开发中的巨大潜力，能高效挖掘天然活性成分，且可能催生出更安全、有效的减重新选择，对现有以司美格鲁肽为代表的药物形成挑战。
- 对于司美格鲁肽相关企业，需加速研发进程，探索药物新特性或联合用药方案，同时借助AI等技术优化自身研发，以在潜在竞争中保持优势，稳固市场份额。

来源：头豹研究院

司美格鲁肽显著提升T2DM合并PAD患者步行能力，改善生活质量

热门资讯10

THE LANCET

Semaglutide and walking capacity in people with symptomatic peripheral artery disease and type 2 diabetes (STRIDE): a phase 3b, double-blind, randomised, placebo-controlled trial

Marc P Bonaca, MD ^{1,2}, Andrei-Mircea Catarig, MD ³, Prof Kim Houliand, MD ^{4,5}, Prof Bernhard Ludvik, MD ⁶, Prof Joakim Nordanstig, MD PhD ¹, Chethana Kalmady Ramesh, MSc ⁶ et al. Show more

➤ 对于患有外周疾病和2型糖尿病的患者而言，司美格鲁肽是一种有效的治疗方式，其具有心脏代谢、心血管和肾脏方面的益处，有助于改善患者症状、器官功能和生活质量

- 2025年美国心脏病学会年会（ACC.25）上发布了STRIDE试验结果，表明司美格鲁肽可显著改善糖尿病合并外周动脉疾病患者步行距离和生活质量。研究结果同步发表于《柳叶刀》（The Lancet）。
- 对于患有外周疾病和2型糖尿病的患者而言，司美格鲁肽是一种有效的治疗方式。

头豹洞见

- 2025年Q1，司美格鲁肽在改善2型糖尿病合并外周动脉疾病（PAD）患者步行能力方面取得重大进展。相关试验数据表明，患者用药后步行距离显著增加，生活质量大幅提升，解决了PAD患者因缺血导致活动受限的痛点。
- 这一突破不仅拓展了司美格鲁肽的适用人群，在PAD合并糖尿病这一庞大患者群体中开辟新市场，还凭借其多效性优势，区别于传统单一治疗药物。结合一季度其销售持续攀升的态势，新适应症获批后，有望进一步巩固其在糖尿病及相关并发症治疗领域的领军地位，带动业绩再创新高。

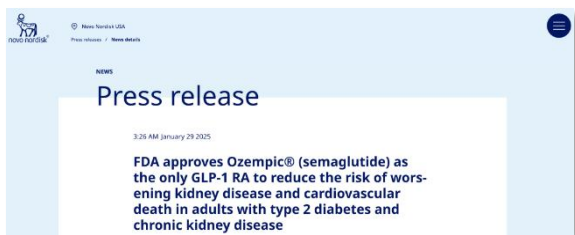


2025年Q1司美格鲁肽行业热门资讯及市场信号——药品申请

司美格鲁肽肾病适应症获FDA批准且中国申请已受理是其重要进展，为药物发展和患者带来新契机，若在国内顺利获批，将提升其市场空间与价值，也加剧竞争并推动行业治理优化

司美格鲁肽肾病适应症获FDA批准，中国申请已受理

热门资讯5



➢ FDA的批准主要基于FLOW 3b期试验结果，该试验研究了每周一次的司美格鲁肽注射对成人2型糖尿病和CKD患者主要肾脏和心血管结局的影响。与安慰剂相比，患者肾脏疾病恶化、肾衰竭（终末期肾脏疾病）和心血管疾病死亡的相对风险降低了24%，具有统计学意义和优越性

- 2025年1月，美国FDA批准诺和诺德司美格鲁肽用于降低患有慢性肾病（CKD）的糖尿病患者发生肾衰竭和病情恶化的风险，以及因心脏病导致的死亡。该药物也成为首个用于治疗CKD的GLP-1药物。2024年8月，司美格鲁肽新适应症国内申报上市，新适应症很或为2型糖尿病合并慢性肾病。

头豹洞见

□ 司美格鲁肽肾病适应症获FDA批准且中国申请已受理，这一进展是该药物发展历程中的重大里程碑。肾病领域存在着庞大的未满足临床需求，此次适应症拓展为患者带来了新的希望。对于司美格鲁肽而言，这进一步拓宽了其市场空间，有望在新的治疗领域占据一席之地，提升药物的整体商业价值。

□ 从中国市场来看，申请受理意味着离获批又近一步。国内肾病患者数量众多，若能顺利获批，将极大提升该药物在国内的市场潜力，同时也加剧相关治疗领域的竞争态势。

来源：头豹研究院

首个国产司美格鲁肽上市申请暂未获批

热门资讯6



➢ 九源基因于2024年4月先后递交了司美格鲁肽6个规格的产品上市申请。
➢ 此次未获批的为吉优泰2.68mg/ml, 3ml（笔芯/预填充注射笔）两规格，因原研对应剂量未在华申请，申报不通过为预判结果，此前申报仅为尝试占先机

- 2024年12月31日，国家药品监督管理局的药品通知件送达信息显示，**九源基因旗下司美格鲁肽注射液在列。这意味着该产品上市申请暂未获批准。**
- 受此消息影响，1月2日，刚于2024年11月上市的九源基因港股开盘即跌，最终报收6.26港元，跌5.15%。

头豹洞见

□ 2024年12月31日九源基因司美格鲁肽注射液上市申请未获国家药监局批准，表明药品审评审批体系在创新药监管上的高度专业性与严谨性。司美格鲁肽作为GLP-1领域的明星药物，市场前景广阔且竞争异常激烈，监管部门在审批时需综合考量药物全生命周期的各类风险，九源基因此次未获批，或暗示其在关键研究环节存在短板，未能充分满足监管要求。

□ 从市场竞争视角看，此结果将显著改变竞争态势发展节奏，九源基因需重新审视并优化申报策略，而其他竞品则迎来扩大市场份额的契机。

2025年Q1司美格鲁肽行业热门资讯及市场信号——注册上市（1/2）

2025年初，Eden司美格鲁肽咀嚼软糖与礼来替尔泊肽相继引发关注，前者以便捷剂型开拓市场，后者以高效创新与适应症拓展竞逐，双方推动GLP-1药物市场持续发展，为患者带来新选择

Eden宣布上市司美格鲁肽咀嚼软糖

热门资讯1

Eden Unveils the World's First
Compounded GLP-1 Rx Gummy

eden

Introducing the
GLP-1 Gummy Rx
Featuring the same
active ingredient as
our most popular
product: injectable
compounded
semaglutide



售价套餐：

- ①季度套餐：296
美元/月；
- ②半年套餐：276
美元/月；
- ③一年套餐：246
美元/月。

- 2024年12月31日，Eden宣布上市司美格鲁肽咀嚼软糖，这是全球第一款司美格鲁肽咀嚼软糖。Eden旨在以无需针头注射的便捷形式提供司美格鲁肽等GLP-1药物的益处，并推动实现患者的个性化用药。

头豹洞见

- Eden于2024年12月31日推出的全球首款司美格鲁肽咀嚼软糖，标志着GLP-1药物市场在剂型创新领域迈出了关键一步。该产品通过“咀嚼软糖”形式突破了传统注射剂型的局限性，理论上可显著提升患者依从性，尤其对针头恐惧症患者和需长期用药的肥胖症、糖尿病患者而言，便捷性优势可能转化为市场份额的增量。
- Eden司美格鲁肽咀嚼软糖前景存挑战：原料未经验证有疗效安全风险，FDA监管有漏洞，市场竞争激烈，新兴市场合规难。短期或吸引部分边缘患者，长期竞争依赖临床、产能和医保，更可能作为市场补充剂型。

礼来替尔泊肽正式在中国上市

热门资讯2



- 穆峰达目前在中国上市了4种规格，包括2.5mg:0.5ml, 5mg:0.5ml, 7.5mg:0.5ml, 10mg:0.5ml。
- 在该头对头研究的主要终点中，替尔泊肽与司美格鲁肽相比，实现了1.47倍的相对体重减轻，平均减重比例20.2%，司美格鲁肽为13.7%。
- 0.5mL:2.5mg*4/预充注射笔零售价为1758元/盒（4周用量），不同电商平台价格有浮动，大致在1700~2500元/盒区间。

- 2025年1月2日，全球制药巨头礼来公司宣布，创新药物替尔泊肽注射液（商品名：穆峰达®）正式在中国上市，这款全球首个且目前唯一获批用于2型糖尿病和长期体重管理的每周一次葡萄糖依赖性促胰岛素多肽（GIP）/胰高糖素样肽-1（GLP-1）受体激动剂正式进入中国市场。

头豹洞见

- 2025年1月，礼来替尔泊肽在华上市，以GIP/GLP-1双靶点创新机制与平均20.2%的减重效果，直击司美格鲁肽市场。其适应症覆盖早期超重干预，周制剂与预装笔设计提升用药便捷性，虽定价偏高，但2026年医保准入后支付压力将缓解，叠加新获批的睡眠呼吸暂停适应症，竞争力显著增强。
- 司美格鲁肽虽先发优势明显，品牌与渠道根基深厚，但仿制药入局在即。短期替尔泊肽将抢占高端市场，司美格鲁肽则需加速适应症扩展与剂型创新。双方竞争将推动GLP-1市场扩容，为患者带来更多元、高效的治疗方案。

2025年Q1司美格鲁肽行业热门资讯及市场信号——注册上市（2/2）

2025年第一季度，诺和诺德口服GLP-1RA诺和忻®上市，联邦制药利拉鲁肽注射液获批，二者分别以剂型创新与价格优势切入市场，加剧GLP-1竞争，推动行业在创新与普及间寻求新平衡

全球首个口服GLP-1RA诺和忻®（司美格鲁肽片）在中国全面上市

联邦制药利拉鲁肽注射液获批上市

热门资讯3



全球**首个**且唯一口服GLP-1RA，助力患者高质量达标

强效降糖，HbA_{1c} < 7%达标率最高可达**92.3%**

社会关注度高，为患者带来GLP-1RA口服治疗新选择

- 诺和诺德于2025年1月宣布，全球首个口服胰高糖素样肽-1受体激动剂（GLP-1RA）——诺和忻®（司美格鲁肽片）在中国全面上市。其以便利的口服给药方式，帮助患者更早获益于GLP-1RA类药物，助力血糖优质达标与代谢综合管理，为中国2型糖尿病临床治疗带来一个创新品类。

头豹洞见

□ 诺和诺德于2025年1月推动全球首个口服GLP-1RA诺和忻®在中国全面上市，这是司美格鲁肽在剂型创新上的重大突破。口服剂型摆脱了注射剂的使用限制，极大提升了患者用药的便捷性与依从性，尤其能吸引对注射恐惧的患者群体，进一步拓宽了司美格鲁肽的市场覆盖范围。

□ 这一举措也加剧了GLP-1市场的竞争态势。面对礼来替尔泊肽等竞品的冲击，诺和忻®的上市有助于诺和诺德巩固市场地位，同时也将推动整个行业在剂型创新与患者服务方面不断进步。

热门资讯4



利拉鲁肽注射液是一种人胰高血糖素样肽-1（GLP-1）类似物，适用于成人2型糖尿病患者控制血糖；单用二甲双胍或磺脲类药物最大可耐受剂量治疗后血糖仍控制不佳的患者，与二甲双胍或磺脲类药物联合应用；降低伴有心血管疾病的2型糖尿病成人患者的主要心血管不良事件（心血管死亡、非致死性心肌梗死或非致死性卒中）风险。一天注射一次即可有效控制血糖。

- 2025年3月，联邦制药全资附属公司珠海联邦生物医药有限公司申报的利拉鲁肽注射液[商标名：联邦优利泰®，规格：3ml:18mg（预填充）]获得国家药品监督管理局的上市批准，药品批准文号：国药准字S20250014。

头豹洞见

□ 2025年第一季度联邦制药利拉鲁肽注射液获批上市，这标志着其在糖尿病及减重药物市场迈出关键一步。利拉鲁肽作为已被临床广泛认可的药物，在糖尿病治疗和减重领域有着稳定的需求。联邦制药凭借其在生产制造和成本控制上的优势，有望推出价格更具竞争力的产品，满足中低端市场需求，尤其对那些追求性价比的患者具有较大吸引力，这也将进一步推动GLP-1药物在国内的普及应用。

□ 但面对司美格鲁肽等创新药物的强势地位，联邦制药需在市场推广、品牌塑造及适应症拓展等方面持续投入，同时密切关注集采等政策动态，灵活调整策略。

第二部分

2025年Q1中国司美格鲁肽销售市场全景分析

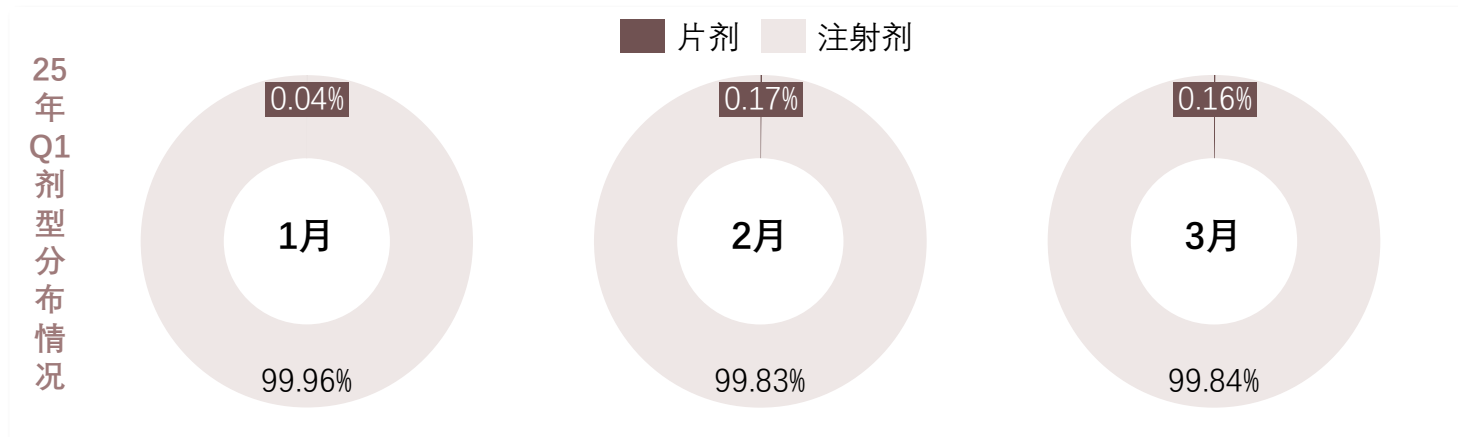
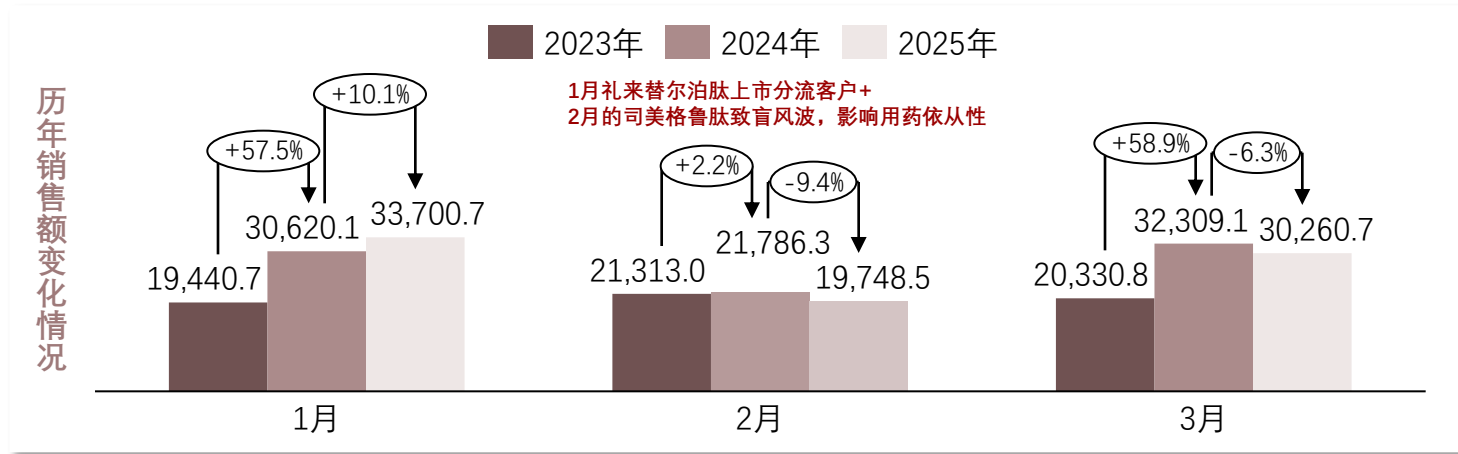
- 销售额情况
- 销量情况
- 重点区域对比

2025年Q1中国司美格鲁肽销售市场全景分析——销售额情况

2025年第一季度，司美格鲁肽院端销售额先高后稳，受自身口碑、片剂预热及竞品上市等多因素影响，剂型仍以注射剂为主，未来需加强推广以应对激烈竞争

中国司美格鲁肽销售额情况（院端），2023Q1-2025Q1

单位：万元；%



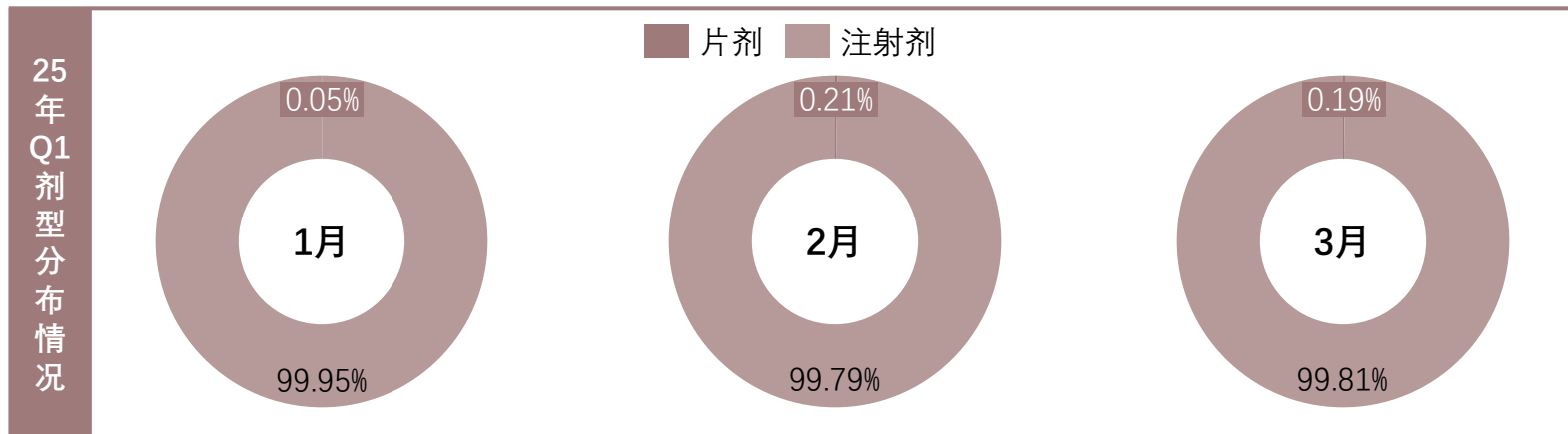
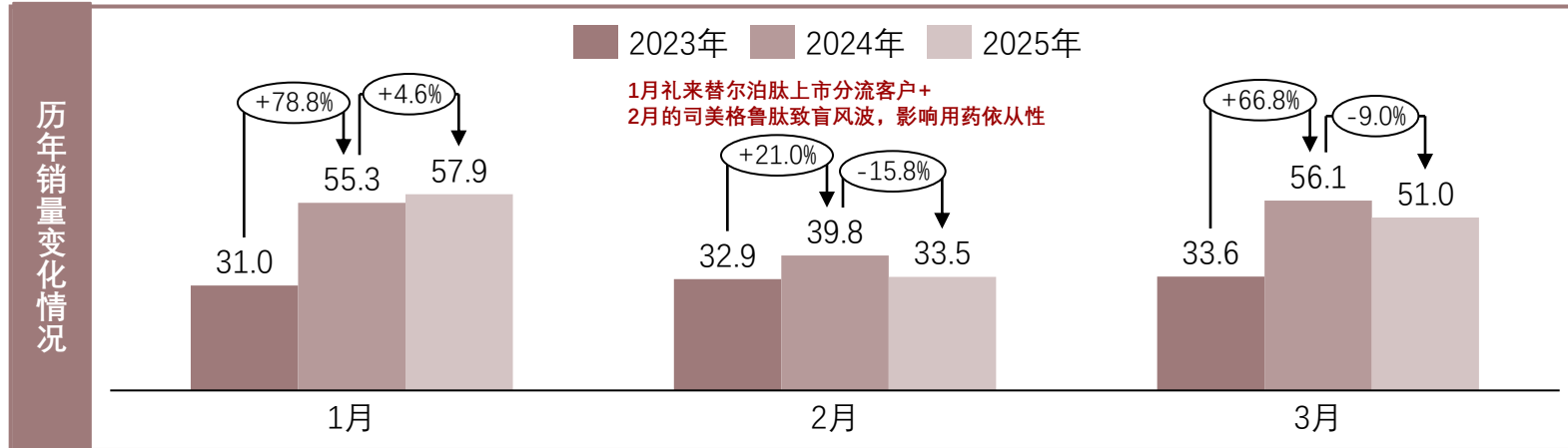
- 2025年第一季度，司美格鲁肽在中国获批产品仅有诺和诺德的注射剂及片剂产品。1月销售额达33,700.7万元，处于高位，这一方面得益于司美格鲁肽自身在降糖、减重领域积累的良好口碑所带来的持续需求；另一方面，片剂1月全面上市的市场预热也起到了一定推动作用。然而，2月销售额大幅下滑，这主要源于两方面因素：一是1月礼来替尔泊肽正式在中国上市，给市场带来了新的竞争压力，分流了部分潜在客户；二是2月出现了司美格鲁肽致盲风波，影响了患者的用药依从性。另外，新药上市初期的市场观望情绪也对司美格鲁肽的销售产生了影响。3月销售额有所回升，联邦制药利拉鲁肽注射液3月获批上市的影响尚未完全显现，市场在经历波动后逐渐企稳。与2023年、2024年同期相比，2025年1月销售额增长明显，也反映出市场整体需求的不断扩大。2023-2024年同期销售额的稳步增长，表明司美格鲁肽市场基础在不断夯实。
- 从剂型变化来看，2025年1-3月，注射剂占比仍超99%，片剂占比极小。片剂于1月在中国全面上市，但市场份额尚未有效提升。未来，随着市场对片剂认知度的提高，其便捷性优势将逐渐凸显，有望吸引部分对注射剂使用存在顾虑的患者。但司美格鲁肽也面临替尔泊肽、利拉鲁肽等竞品的挑战。企业需加强市场推广，提升产品竞争力，以在激烈的市场竞争中保持优势。

2025年Q1中国司美格鲁肽销售市场全景分析——销量情况

2025年第一季度，中国司美格鲁肽院端销量经历波动后回升，整体呈现增长趋势，片剂占据主导地位但市场对注射剂接受度在提升，同时其面临激烈市场竞争，需加强推广以提升竞争力

中国司美格鲁肽销量情况（院端），2023Q1-2025Q1

单位：万盒；%



- 销量方面，1月达到57.9万盒的高位。这与销售额1月的高位表现一致，背后既有司美格鲁肽自身品牌在降糖、减重领域长期积累的良好口碑，持续吸引消费者，带动销量上升；同时片剂全面上市前的市场预热，也促使部分消费者提前关注并购买，为销量增长助力。
- 2月销量骤降至33.5万盒，这一情况主要受两方面因素影响：一方面，礼来替尔泊肽1月在中国正式上市，凭借自身优势迅速抢占市场份额，分流了司美格鲁肽的客户，直接导致其销量下降；另一方面，2月出现的司美格鲁肽致盲风波，影响了患者的用药依从性，使得部分消费者暂缓购买。此外，新药上市带来的市场观望情绪，也进一步加剧了销量下滑。
- 3月销量回升至51.0万盒，与销售额的回升趋势相符。对比2023年、2024年同期，2025年1月销量增长显著，反映出市场整体规模不断扩大，这与销售额增长所体现的市场需求扩大相一致。
- 从剂型看，1-3月注射剂占比超99%，片剂占比小。片剂1月上市但市场接受度待提升。未来，片剂便捷性优势或吸引特定患者，但司美格鲁肽面临激烈竞争，企业需加强推广，提升竞争力。

2025年Q1中国司美格鲁肽销售市场全景分析——重点区域对比

2025Q1司美格鲁肽市场区域差异显著，北京以人均销售额5.9元领跑，重庆因经济水平等因素人均销售额仅0.6元，区域发展不均衡，潜力释放需多举措协同

中国司美格鲁肽市场重点区域对比分析，2025Q1

	单位	北京市	天津市	上海市	重庆市	吉林省	福建省	山东省
人口	万人	2,183.2	1,364.0	2,480.3	3,190.5	2,317.3	4,193.0	10,080.2
GDP	亿元	12,160.0	4,194.0	12,735.0	7,575.0	3,182.0	13,232.0	23,466.0
人均GDP	万元/人	5.6	3.1	5.1	2.4	1.4	3.2	2.3
销售额	万元	12,787.4	4,983.3	6,544.3	1,973.1	1,265.5	1,244.9	3,980.5
人均销售额	元/人	5.9	3.7	2.6	0.6	0.5	0.3	0.4
销量	盒	209,360.0	80,713.0	109,407.0	35,973.0	22,453.0	22,810.0	71,877.0
人均销量	盒/万人	95.9	59.2	44.1	11.3	9.7	5.4	7.1

- 2025Q1中国司美格鲁肽区域市场差异显著，直辖市表现分化明显。**北京市**以2,183.2万人的人口规模贡献12,787.4万元销售额，人均销售额5.9元/人、人均销量95.9盒/万人均居代表区域首位，这既依托其全国医疗中心的资源聚集效应：三甲医院密集、糖胖病诊疗水平领先，也源于一线城市对GLP-1类药物的深度学术推广与跨区域患者就医需求集中，而2025年初司美格鲁肽肥胖适应症的国内获批，进一步放大了北京市场的需求。**上海市**人口2,480.3万人略高于北京，但销售额6,544.3万元仅为北京的51.3%，人均销售额2.6元/人也大幅落后，背后是当地GLP-1类药物市场竞争更充分，如替尔泊肽等同类产品布局密集，且人口分布分散，需求未高度集中于核心医疗资源。**重庆市**人口3190.5万人为直辖市最多，人均GDP仅2.4万元（北京的42.1%），对应销售额1,973.1万元、人均销售额0.6元/人均处末位，既因经济水平制约，如肥胖适应症未全面入医保，患者自费负担重等，也因医疗资源集中主城、区县诊疗可及性不足，进一步限制了市场规模。
- 省级区域中，**山东省**以10,080.2万人的人口基数与23,466.0亿元的GDP总量实现3,980.5万元销售额，但人均销售额0.4元/人、人均销量7.1盒/万人相对偏低，源于其医疗资源区域分散，基层GLP-1类药物处方推广尚处初期，且医保对新型降糖减重药物的覆盖弱于一线城市，总量有支撑但人均渗透率不足。**吉林省**人均GDP1.4万元为各区域最低，但其销售额1,265.5万元、人均销量9.7盒/万人略高于人均GDP3.2万元的**福建省**，其销售额1,244.9万元、人均销量5.4盒/万人，核心是吉林医疗资源集中于长春等核心城市、需求相对聚集，而福建医疗资源分散于多城，患者对新型减重药物的认知培育进度更慢。**整体而言，2025Q1司美格鲁肽的区域市场差异，是医疗资源集中度、经济水平、医保政策、竞争格局等因素的综合体现，一线城市资源与需求优势显著，低线区域与省级市场的潜力释放，仍需依赖医疗教育下沉、支付端支持及竞争格局优化。**

*除人口数据为2024年年末外，其余数据均基于2025年第一季度数据计算而得

第三部分

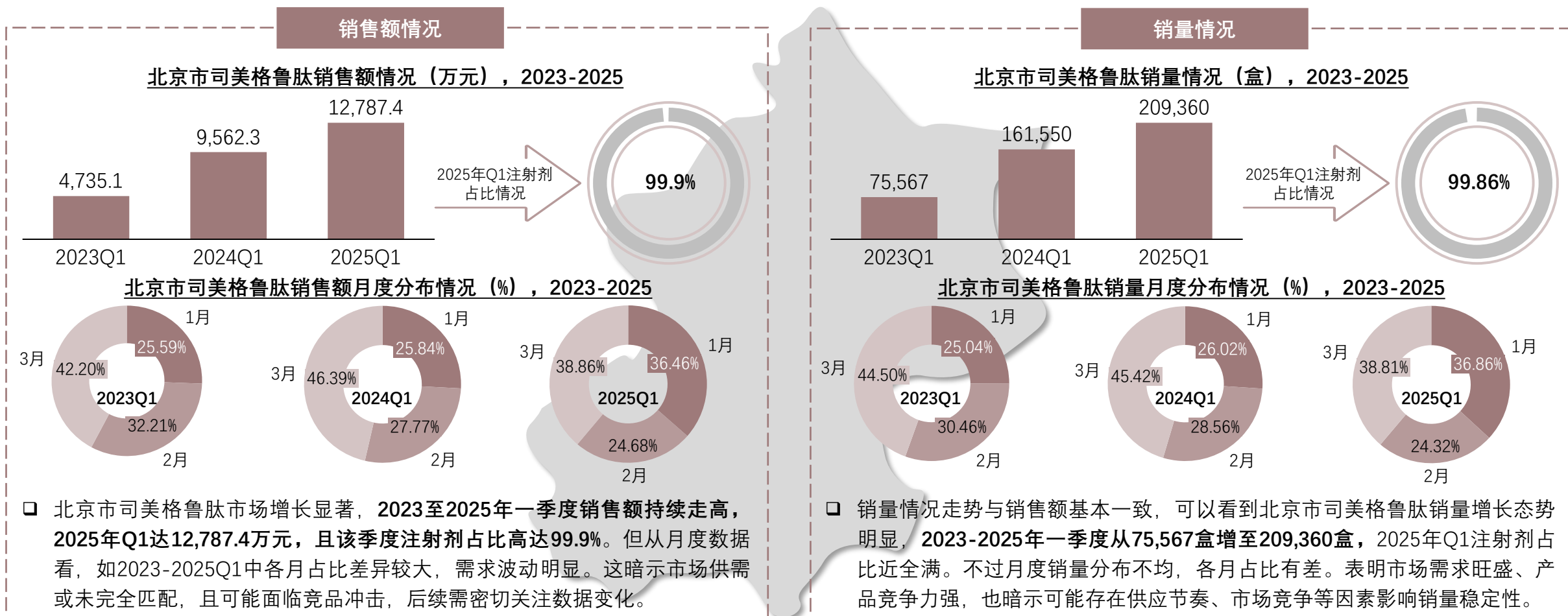
中国司美格鲁肽代表地区销售洞察：直辖市

- 北京市
- 天津市
- 上海市
- 重庆市

中国司美格鲁肽代表地区销售洞察：直辖市——北京市

2025年Q1北京市司美格鲁肽院端销售增长显著，销售额达12,787.4万元，销售量达209,360盒，注射剂占比99.9%，但月度销售占比情况波动大，市场需求稳定性欠佳且面临竞品挑战

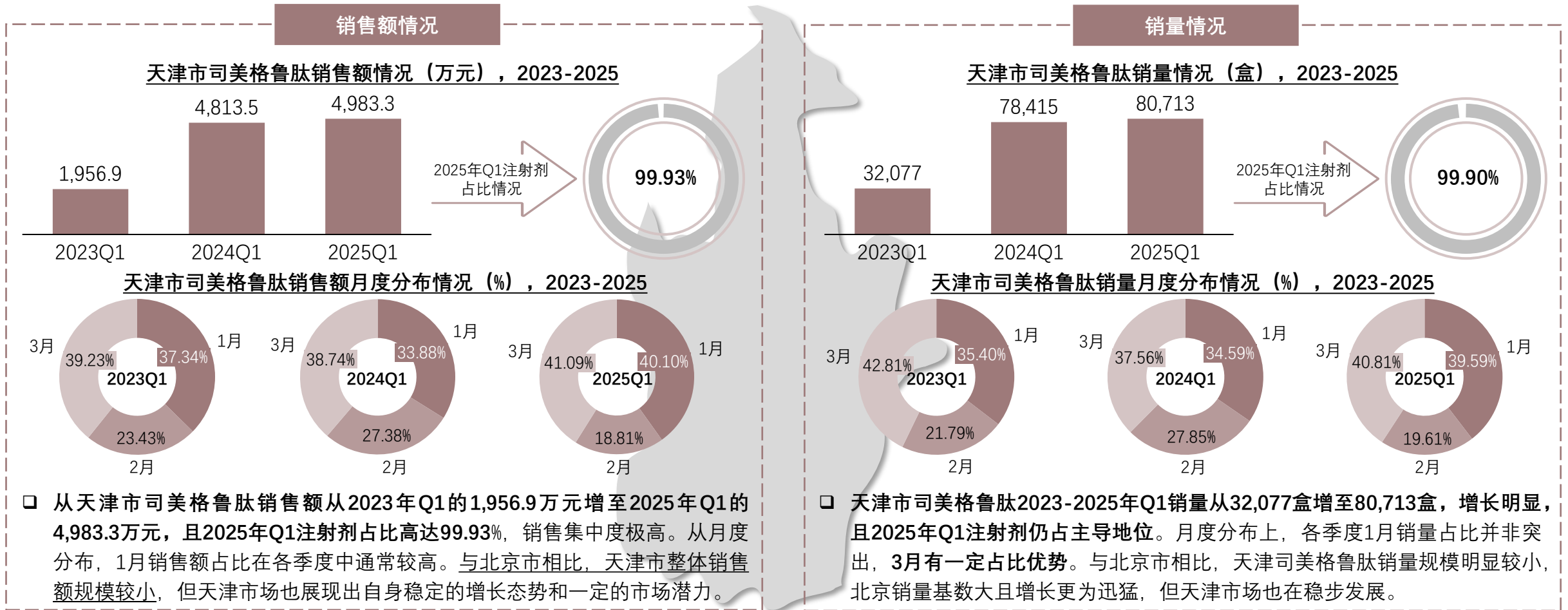
北京市司美格鲁肽销售情况（院端），2023Q1-2025Q1



中国司美格鲁肽代表地区销售洞察：直辖市——天津市

2025年Q1天津市司美格鲁肽院端销售额增至4,983.3万元，注射剂占比99.93%，销量增至80,713盒；月度分布较平稳，但规模小于北京，有增长潜力与市场竞争挑战

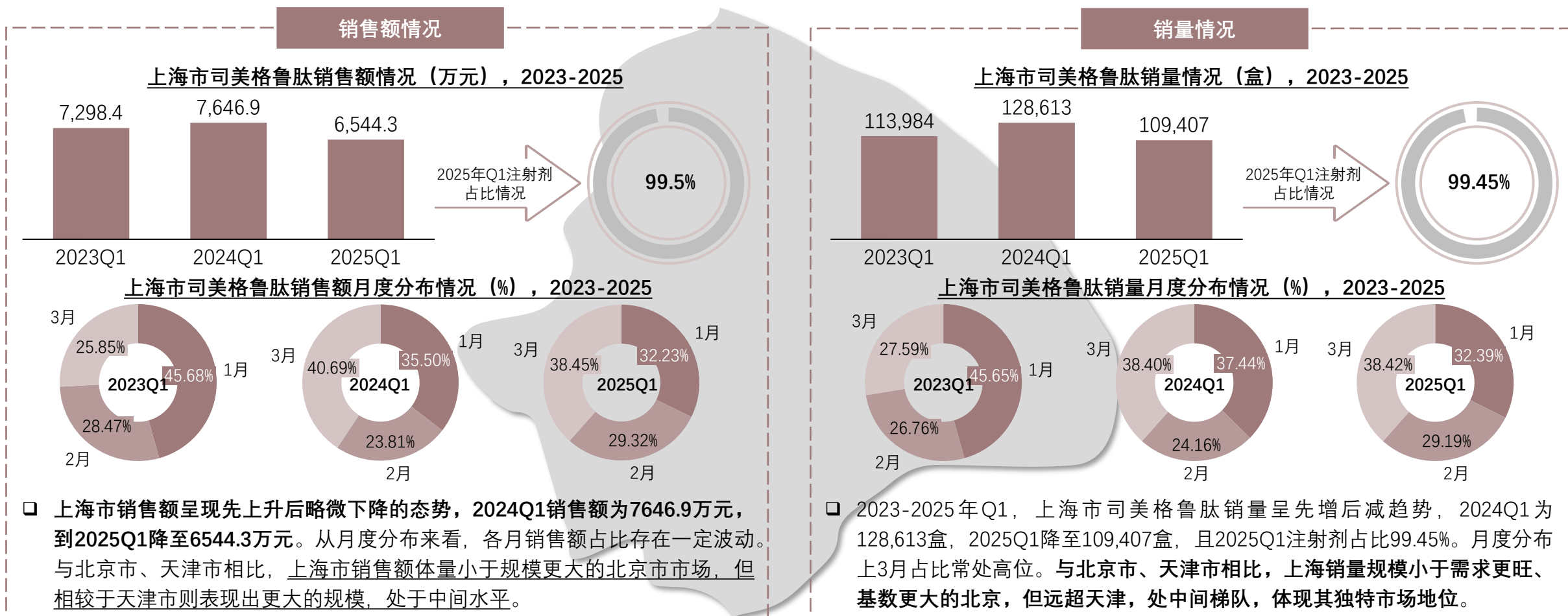
天津市司美格鲁肽销售情况（院端），2023Q1-2025Q1



中国司美格鲁肽代表地区销售洞察：直辖市——上海市

2025年Q1上海市司美格鲁肽院端销售额达6,544.3万元，销量109,407盒，注射剂占比超99%；销售额先升后降，规模小于北京但大于天津，处中间水平且具独特市场地位

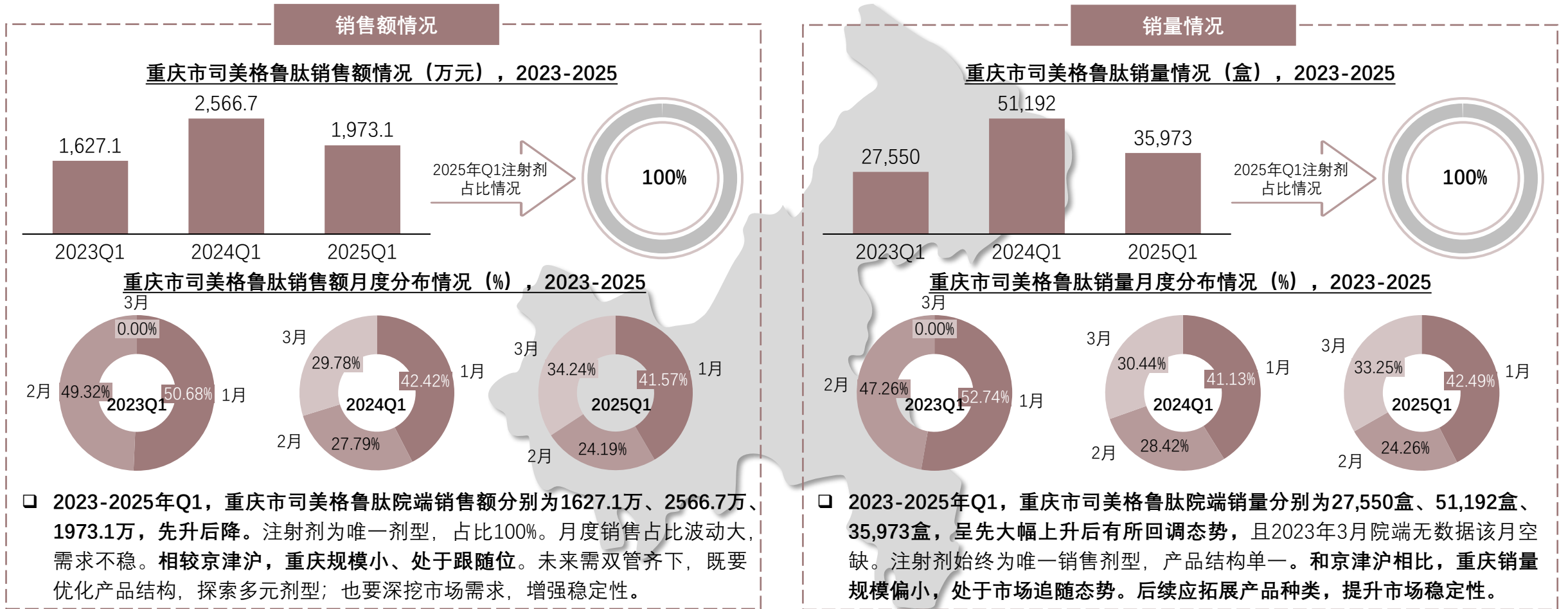
上海市司美格鲁肽销售情况（院端），2023Q1-2025Q1



中国司美格鲁肽代表地区销售洞察：直辖市——重庆市

2025年Q1，重庆市司美格鲁肽院端销售额1,973.1万元、销量35,973盒，相较前两年Q1有波动，且规模小于京津沪，产品结构单一，后续需优化以提升市场稳定性与竞争力

重庆市司美格鲁肽销售情况（院端），2023Q1-2025Q1



第四部分

中国司美格鲁肽代表地区销售洞察：重点省份

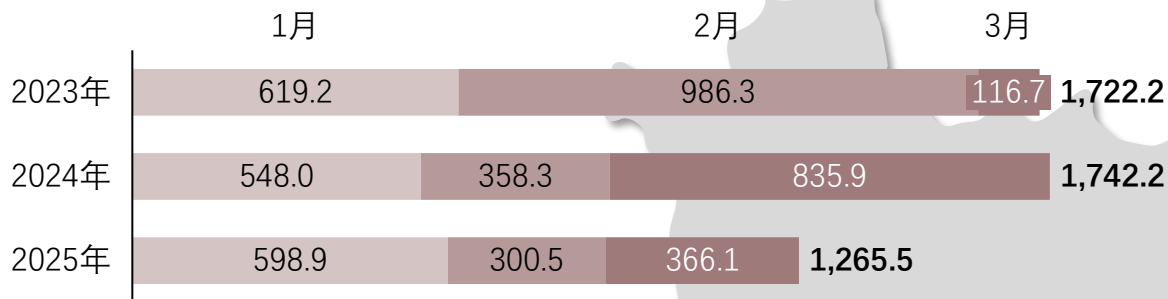
- 吉林省
- 福建省
- 山东省

中国司美格鲁肽代表地区销售洞察：重点省份——吉林省（1/4）

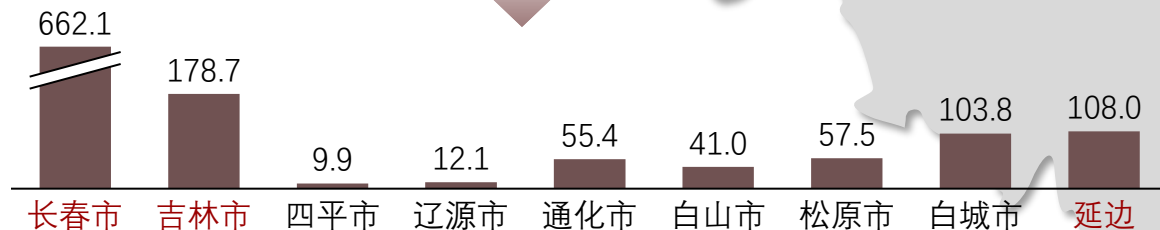
2025年Q1，吉林省司美格鲁肽院端销售额达1,265.5万元、销量22,453盒，但市场高度集中于长春等地，分布不均，后续需针对性开拓其他地级市，以挖掘增长潜力，平衡市场发展

吉林省司美格鲁肽销售额情况（院端），2023Q1-2025Q1

单位：万元



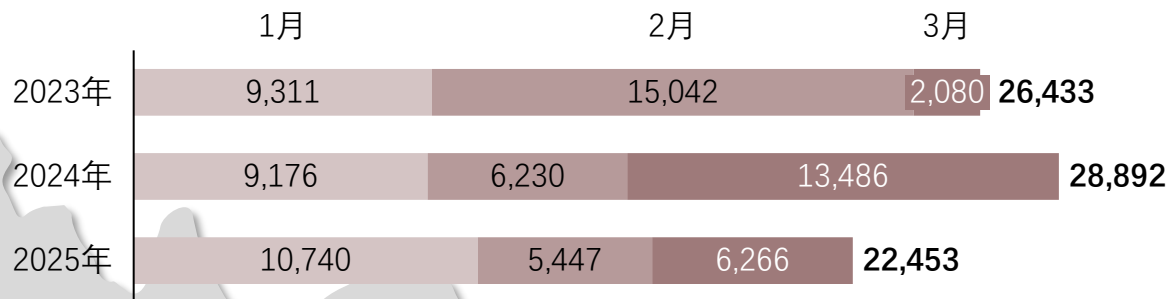
2025年Q1各地级市销售额情况



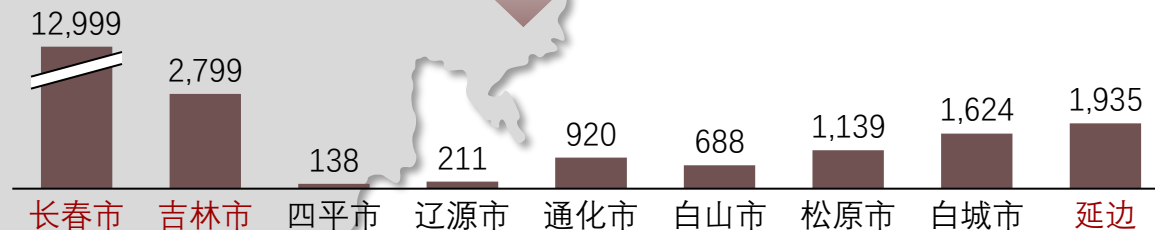
- 从整体时间线来看，吉林省司美格鲁肽院端销售额在2023-2024年间呈现显著波动特征，至2025年前三月呈现连续递增趋势，市场阶段性特征明显。
- 从区域市场结构来看，2025年Q1各地级市销售额分布极不均衡，长春市以662.1万元的销售额形成绝对优势，占据主导市场地位；吉林市处于次要层级；其余地级市销售额普遍处于低位。这反映出吉林省内该药品市场集中度过高，多数地级市市场开发程度较低，后续需强化市场拓展与深耕策略。

吉林省司美格鲁肽销量情况（院端），2023Q1-2025Q1

单位：盒



2025年Q1各地级市销量情况



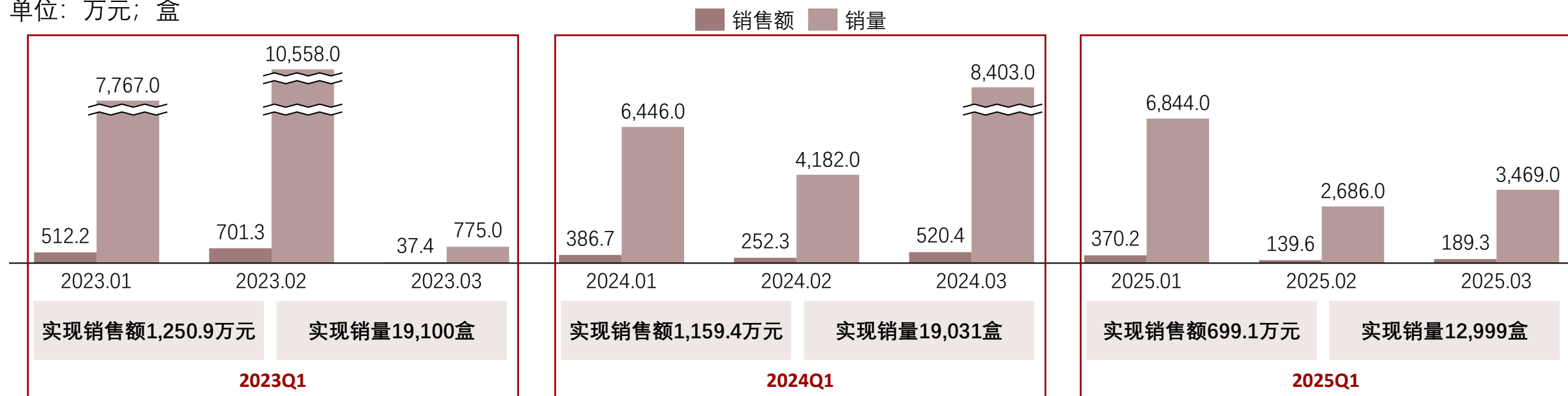
- 从销量来看，2023-2025年Q1吉林省司美格鲁肽院端销量波动明显。2023年各月销量有一定起伏，2024年同样波动明显，2025年前三月呈逐步上升趋势。
- 从各地级市销量结构来看，市场分布严重不均。长春市销量达12,999盒，占据绝对主导地位；吉林市以2,799盒位居第二；其余地级市销量普遍较低。这表明吉林省内该药品销售高度集中于长春，其他城市市场潜力有待挖掘，需针对性地制定市场拓展策略。

中国司美格鲁肽代表地区销售洞察：重点省份——吉林省长春市（2/4）

2025Q1，长春市司美格鲁肽院端销售额699.1万元、销量12,999盒，虽居省内前列但较之前有下滑，新片剂获批未显成效，受当地医疗评估流程、认知、医保政策及竞争等多重因素制约

吉林省长春市司美格鲁肽销售情况（院端），2023Q1-2025Q1

单位：万元；盒



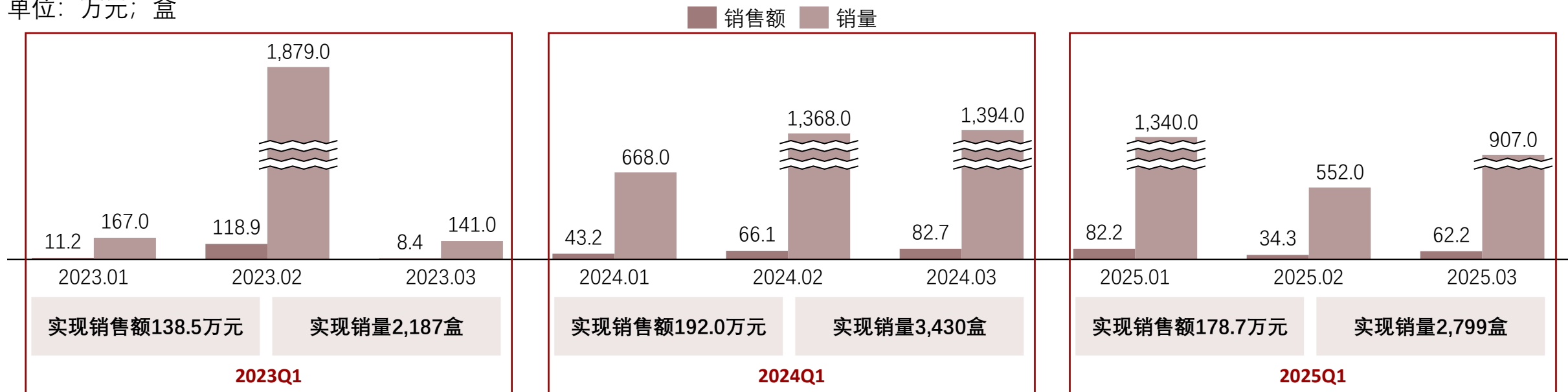
- 从全省情况来看，司美格鲁肽在**长春市**院端市场的销售数据在2025年第一季度位列省内**榜首**。2023年Q1销售额1250.9万元、销量19,100盒，反映出市场需求的稳步攀升以及产品在当地市场的逐步渗透。2024年Q1数据波动中整体维持在一定规模，显示市场趋于成熟但竞争也愈发激烈。
- 然而，2025Q1销售额699.1万元、销量12,999盒，较之前趋势有所下滑。尽管2025年1月司美格鲁肽片剂在中国全面获批，本应带来新的增长契机，但在整个吉林省都未看到显著的销售成果。在长春市，这或许与当地医疗市场的特性有关。长春作为吉林省医疗资源集中地，对新药品的引入和评估流程更为严谨，医疗机构可能还在对新片剂进行综合评估，导致采购延迟。同时，医生和患者对新剂型的认知和接受需要过程，短期内更倾向于原有剂型。此外，医保政策的影响不容忽视，若新片剂未及时纳入医保或报销比例不理想，会直接影响患者的选择。而且，吉林省内其他城市的竞争以及同类产品的市场争夺，也可能分流了部分需求。后续需关注政策调整、市场推广力度以及竞争格局变化对长春市销售的影响。

中国司美格鲁肽代表地区销售洞察：重点省份——吉林省吉林市（3/4）

2025Q1吉林省吉林市司美格鲁肽院端销售额178.7万元、销量2,799盒，增长态势未延续，因市场特性、医保政策及竞争等，后续需优化策略以提振销售

吉林省吉林市司美格鲁肽销售情况（院端），2023Q1-2025Q1

单位：万元；盒



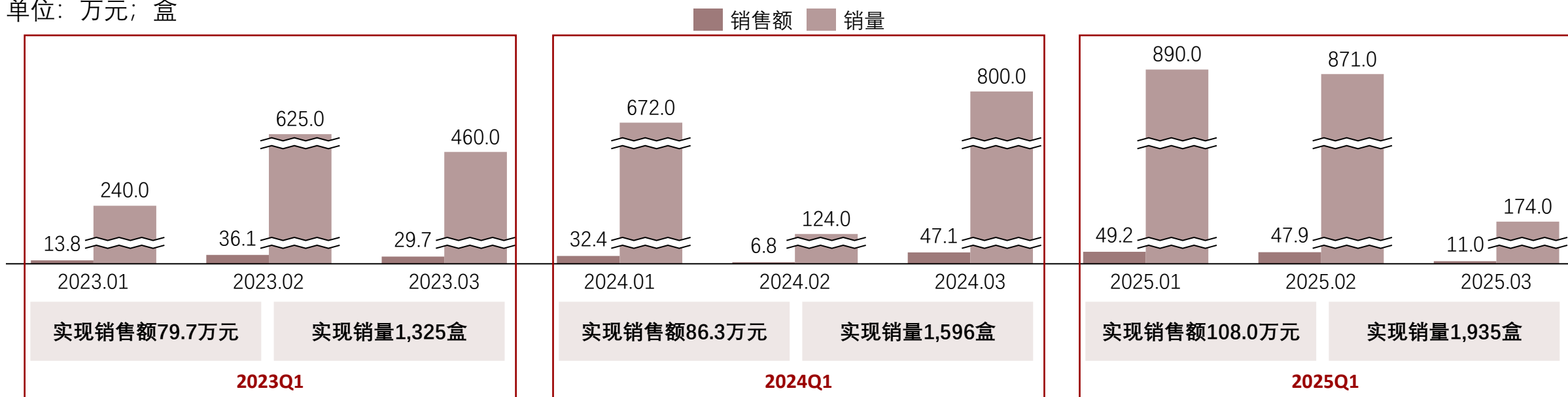
- 在2025年第一季度司美格鲁肽在**吉林市**院端市场的销售数据位列省内**第二**。2023年各季度，销售额与销量起伏明显，从Q1销售额138.5万元、销量2187盒到后续波动，反映出市场处于早期培育阶段，需求不稳定且规模有限。2024年，销售数据整体上扬，各季度销售额与销量均有显著增长，如3月实现销售额82.7万元、销量达一定规模，表明市场接受度提升，产品影响力扩大。
- 但2025Q1销售额178.7万元、销量2799盒，增长态势未能延续。尽管2025年1月司美格鲁肽片剂在中国全面获批，理论上为市场注入新动力，然而吉林市未见其拉动效应。这或与当地市场特性有关，吉林市医疗市场对新剂型的引入和推广速度相对较慢，医疗机构对新产品的评估和采购流程较长。同时，医生和患者对新片剂的认知和信任建立需要时间，或更倾向于原有剂型。此外，当地医保政策对药品报销的调整可能影响患者选择，若新片剂未及时纳入医保或报销比例不理想，会抑制需求。而且，医药市场竞争激烈，其他同类产品可能分流了部分市场。

中国司美格鲁肽代表地区销售洞察：重点省份——吉林省延边朝鲜族自治州（4/4）

2025Q1，延边州司美格鲁肽院端销售额达108.0万元、销量1,935盒，虽呈阶段性特征且受多因素制约，但若精准施策、环境向好，有望突破瓶颈，实现持续增长

吉林省延边朝鲜族自治州司美格鲁肽销售情况（院端），2023Q1-2025Q1

单位：万元；盒



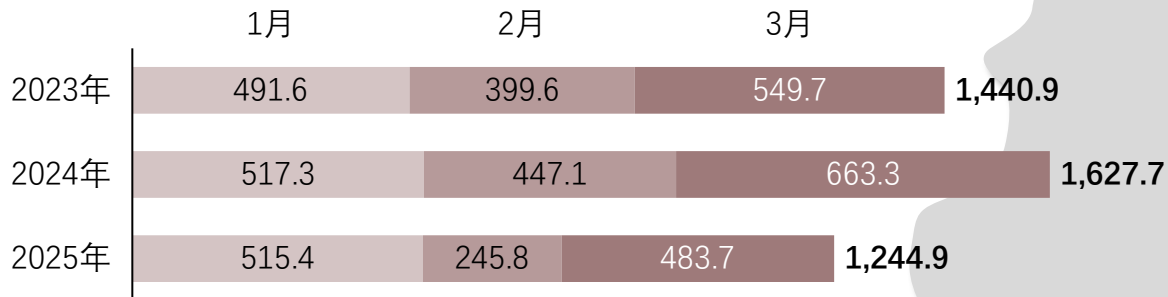
- 在2025年第一季度司美格鲁肽在**延边**院端市场的销售数据位列省内**第三**，其销售情况于2023至2025年一季度呈现出阶段性特征。2023年起步阶段，销售额与销量从Q1较低水平逐步波动，反映市场处于初期开拓，需求缓慢释放。2024年延续增长，各季度数据提升，表明产品认知度与接受度在当地稳步上升。但**2025年Q1**，**销售额108.0万元、销量1,935盒**，未因同年1月司美格鲁肽片剂在中国全面获批而迎来显著增长。在整个吉林省都未看到该新剂型带来的销售成果，延边亦受此影响。
- 延边作为少数民族自治州，医疗市场有其独特性。医疗资源分布和消费习惯的差异，使得新药品推广周期可能更长。当地医疗机构对新剂型评估流程或较复杂，医生和患者对新剂型从认知到接受需要过程。同时，医保报销政策以及省内其他地区竞争等因素，也限制了其销售增长。后续需密切关注当地市场推广策略的优化以及政策环境的变化，以判断销售趋势走向。若企业能针对延边市场特性制定精准推广方案，且政策环境向好，司美格鲁肽销售或能突破瓶颈；反之，则可能持续面临增长压力。

中国司美格鲁肽代表地区销售洞察：重点省份——福建省（1/4）

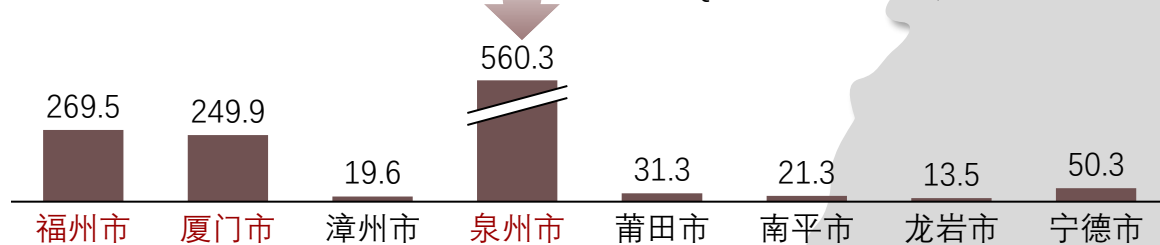
2025年Q1，福建省司美格鲁肽院端销售额达1,244.9万元，销量为22,810盒，市场表现有波动且地市间分布不均，需因地施策挖掘各区域增长潜力

福建省司美格鲁肽销售额情况（院端），2023Q1-2025Q1

单位：万元



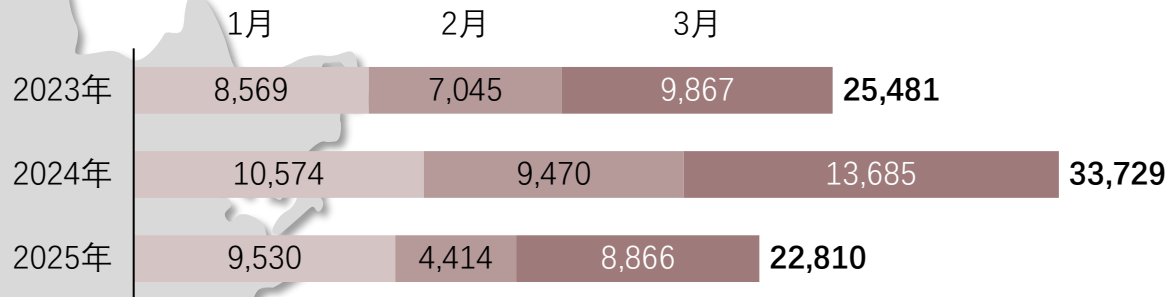
2025年Q1各地级市销售额情况



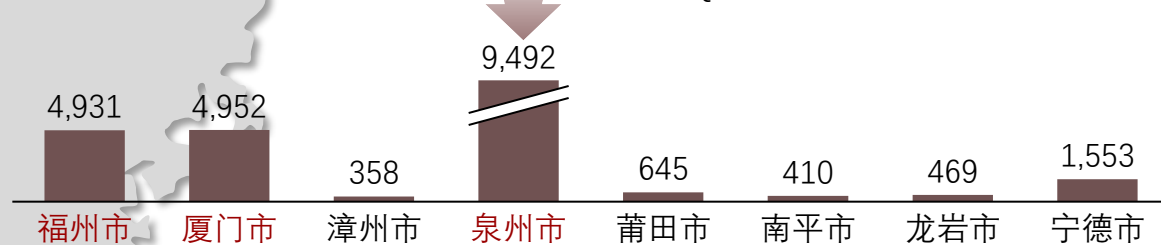
- 从整体时间线来看，福建省司美格鲁肽院端销售额呈现起伏不定态势，2023年Q1有一定规模，2024年整体上扬，2025年Q1达1244.9万元。
- 从区域结构来看，2025年Q1各地级市销售额差异悬殊。泉州市以560.3万元独占鳌头，占据显著市场份额；福州市、厦门市等处于不同量级；莆田市、南平市等销售额则较低。这凸显福建省内该药品市场分布极不均衡，市场集中度较高，多数地级市市场有待深入开发与挖掘，后续应着力优化市场布局。

福建省司美格鲁肽销量情况（院端），2023Q1-2025Q1

单位：盒



2025年Q1各地级市销量情况



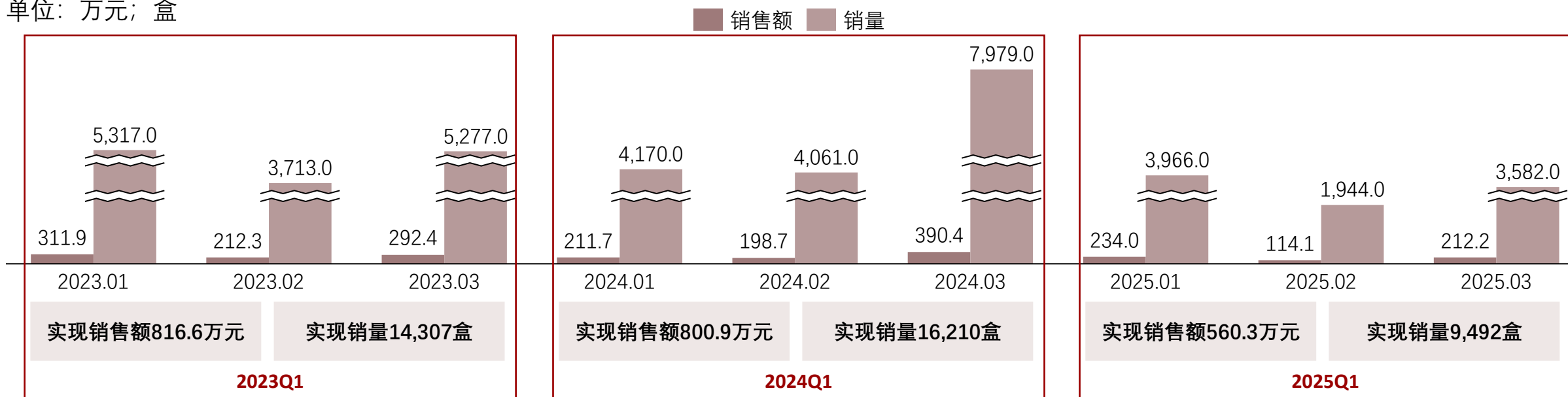
- 从销量来看，2023年各月销量有涨有跌，2024年同样起伏不定，至2025年Q1达22,810盒，市场销量走势复杂且蕴含发展契机。
- 从各地级市销量结构而言，市场分布不均衡。泉州市以9,492盒销量位居第一，占据显著优势；福州市、宁德市等销量处于不同层次；漳州市、莆田市等销量则相对较少。这凸显福建省内该药品销售高度集中于部分城市，多数地级市市场开发不足，亟需因地制宜地制定市场拓展策略，以充分释放市场潜力。

中国司美格鲁肽代表地区销售洞察：重点省份——福建省泉州市（2/4）

2025Q1，泉州市司美格鲁肽院端销售额560.3万元、销量9,492盒，虽曾领跑省内但今年Q1降幅明显，受多因素制约，需优化策略以重振销售态势

福建省泉州市司美格鲁肽销售情况（院端），2023Q1-2025Q1

单位：万元；盒



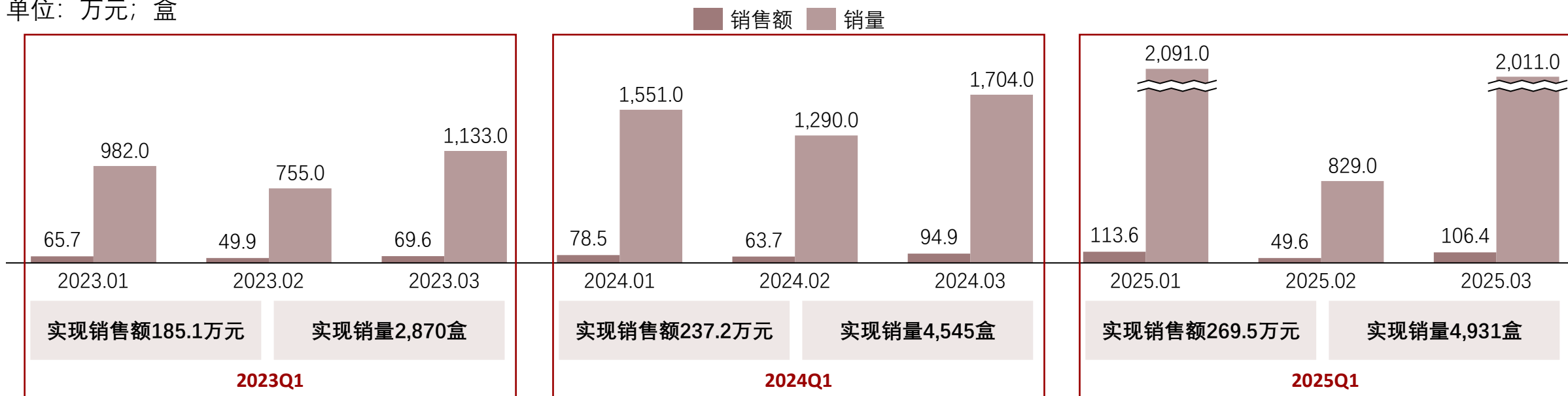
- 在2025年第一季度，司美格鲁肽在泉州市院端市场的销售表现位居福建省内榜首，其销售轨迹在2023至2025年一季度彰显出鲜明的阶段性特征。2023年起步之际，销售额与销量在Q1处于相对低位且呈波动状态，如1月销售额311.9万元、销量5,317盒，反映出市场尚处开拓初期，需求在谨慎试探中缓慢释放。2024年延续增长态势，各季度数据稳步上扬，1月销售额211.7万元、销量4,170盒，至3月销售额达390.4万元、销量7,979盒，这表明产品在当地的认知度与接受度持续攀升，市场逐步打开。
- 然而，2025年Q1，虽泉州销售在省内领先，但数据较2024年3月高峰下滑明显，销售额降至如1月234.0万元等水平，销量也大幅减少，即便同年1月司美格鲁肽片剂在中国全面获批，也未带来预期增长，整个福建省都未显现新剂型销售成果，泉州亦受波及。泉州医疗市场虽资源丰富、消费能力强，但新剂型引入评估流程或较严格，医患认知接受需时间，医保政策限制及竞争加剧等因素，制约了销售。后续需关注推广策略优化与政策变化，若能精准施策，销售或能回升。

中国司美格鲁肽代表地区销售洞察：重点省份——福建省福州市（3/4）

2025Q1福州市司美格鲁肽院端销售额269.5万元、销量4,931盒，在省内排名靠前但新剂型推广存碍，需优化策略、关注政策，以应对竞争，谋持续增长

福建省福州市司美格鲁肽销售情况（院端），2023Q1-2025Q1

单位：万元；盒



□ 福州市销售轨迹与泉州市整体态势保持一致。2023年第一季度，销售数据处于低位且波动，1月销售额仅65.7万元、销量982盒，显示市场处于开拓初期，需求在试探中缓慢释放，产品认知度较低。2024年，销售步入增长轨道，各季度销售额与销量稳步上扬，1月销售额78.5万元、销量1,551盒，至3月销售额达94.9万元、销量1,704盒，表明产品在当地市场的接受度逐步提高，市场逐步拓展。

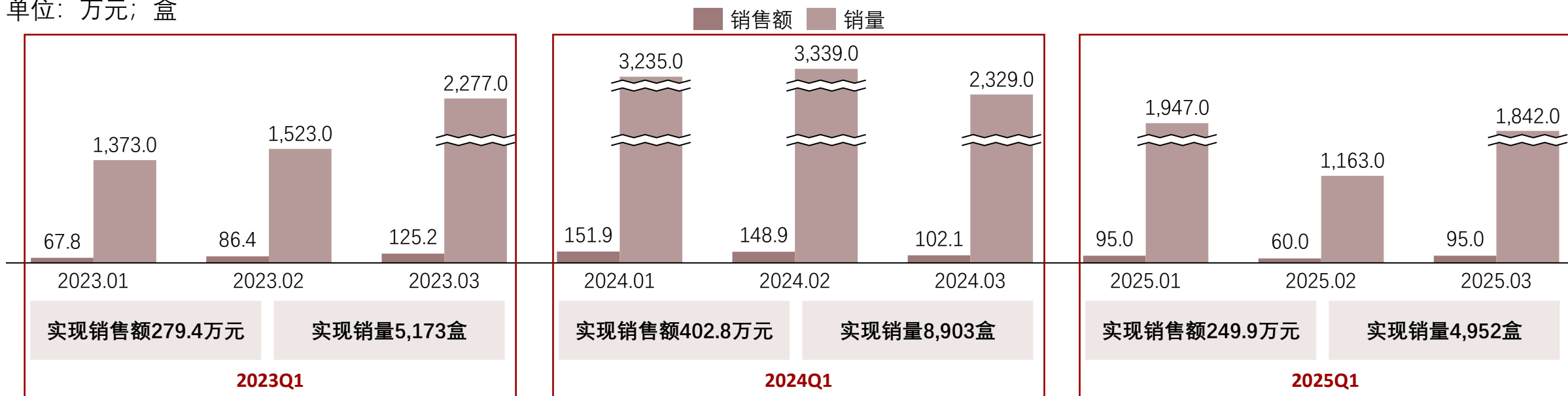
□ **2025年第一季度，福州市在福建省内销售排名第二**，销售额与销量较2024年有一定增长，但新剂型全面获批并未带来爆发式提升，整个福建省皆如此。这反映出新剂型在市场推广上遭遇阻碍，福州医疗市场对新剂型的评估引入流程可能较为繁琐，医生和患者对新片剂的认知与接受需要时间积累。同时，医保政策对药品报销的限制以及省内激烈的竞争环境，也在一定程度上制约了销售增长。未来，司美格鲁肽在福州的销售走势取决于多方面因素。若企业能优化推广策略，加强医患教育，同时政策环境向好，如医保报销范围扩大，那么销售有望持续增长；反之，若市场竞争进一步加剧，政策限制未改善，销售增长将面临较大压力。

中国司美格鲁肽代表地区销售洞察：重点省份——福建省厦门市（4/4）

2025Q1，厦门市司美格鲁肽院端销售额249.9万元、销量4,952盒，虽居省内第三但增长动力待增强，需借片剂上市契机等优化策略，以提升省内排名

福建省厦门市司美格鲁肽销售情况（院端），2023Q1-2025Q1

单位：万元；盒



□ 从2025年第一季度福建省司美格鲁肽的销售版图来看，**厦门市位居第三**。从季度内数据波动剖析，厦门2025年1月销售额95.0万元、销量1,947盒，2月销售额降至60.0万元、销量1,163盒，3月有所回暖至销售额95.0万元、销量1,842盒。这种波动或许与春节假期导致的就医和购药节奏改变有关，2月需求短暂“洼地”后3月回弹，但整体未超越过往峰值，显示市场增长动力有待增强。

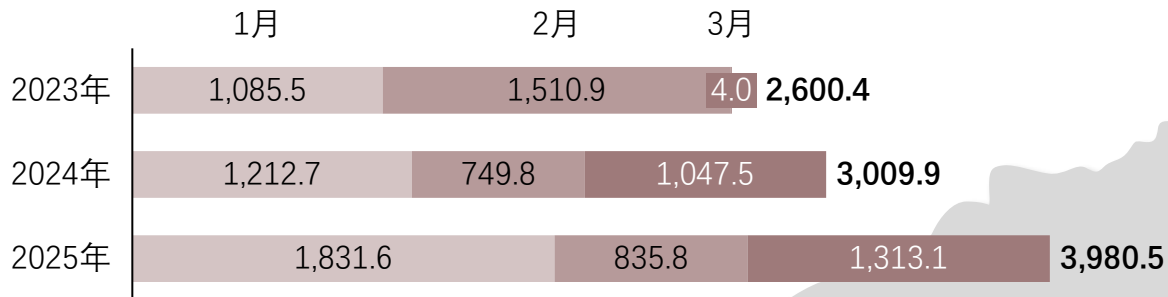
□ 对比省内排名前两位的城市，福州凭借省会优势，医疗资源集聚，药品采购与分发效率更高，可在销售额和销量基数上就领先厦门；泉州在市场推广、医保报销比例等方面有独特举措，从而抢占市场份额。2025年1月司美格鲁肽片剂在中国全面获批，然而福建省尚未呈现销售成果，厦门也未能例外。新剂型从获批到实际销售存在药品配送、终端进货等环节的时间差。对于厦门而言，若能抓住片剂上市契机，提前与供应商协调铺货，加强医疗机构教育，或许能借助新剂型优势提升在省内的排名，在竞争中实现突围。

中国司美格鲁肽代表地区销售洞察：重点省份——山东省（1/4）

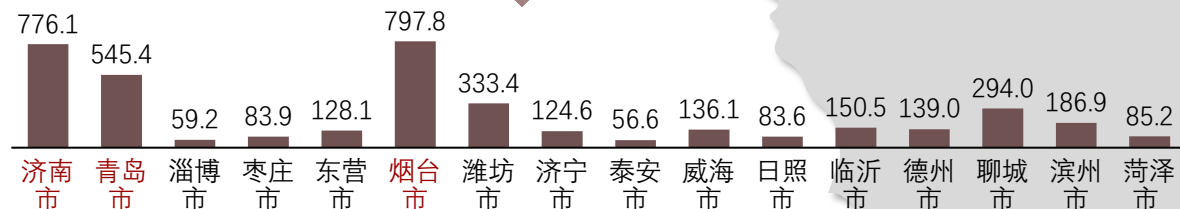
2025年Q1，山东省司美格鲁肽院端销售额达3,980.5万元，销量71,877盒，整体增长态势明显但地市分布不均，后续可针对薄弱市场发力以挖掘增长空间

山东省司美格鲁肽销售额情况（院端），2023Q1-2025Q1

单位：万元



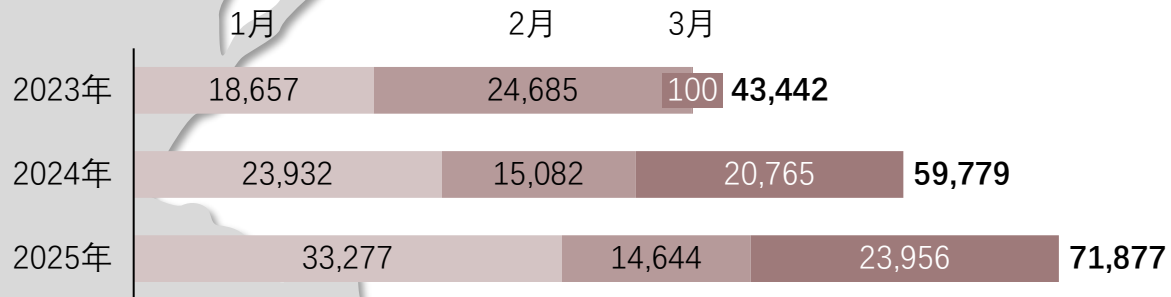
2025年Q1各地级市销售额情况



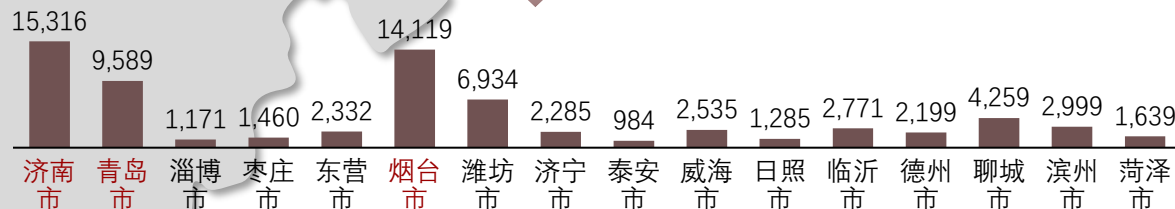
- 从整体时间线来看，山东省司美格鲁肽院端销售额呈现明显增长态势，2023年Q1销售额起步于一定规模，2024年虽有波动但整体仍呈上升趋势，至2025年Q1已达到3980.5万元，展现出强劲的市场需求。
- 从区域结构看，2025年Q1各地级市销售额差异显著。济南市以776.1万元位居首位，东营市、烟台市等处于不同层次，菏泽市等销售额相对较低。这表明山东省内该药品市场分布不均衡，市场集中度较高，部分城市占据较大市场份额，而一些城市市场潜力尚未充分释放。

山东省司美格鲁肽销量情况（院端），2023Q1-2025Q1

单位：盒



2025年Q1各地级市销量情况



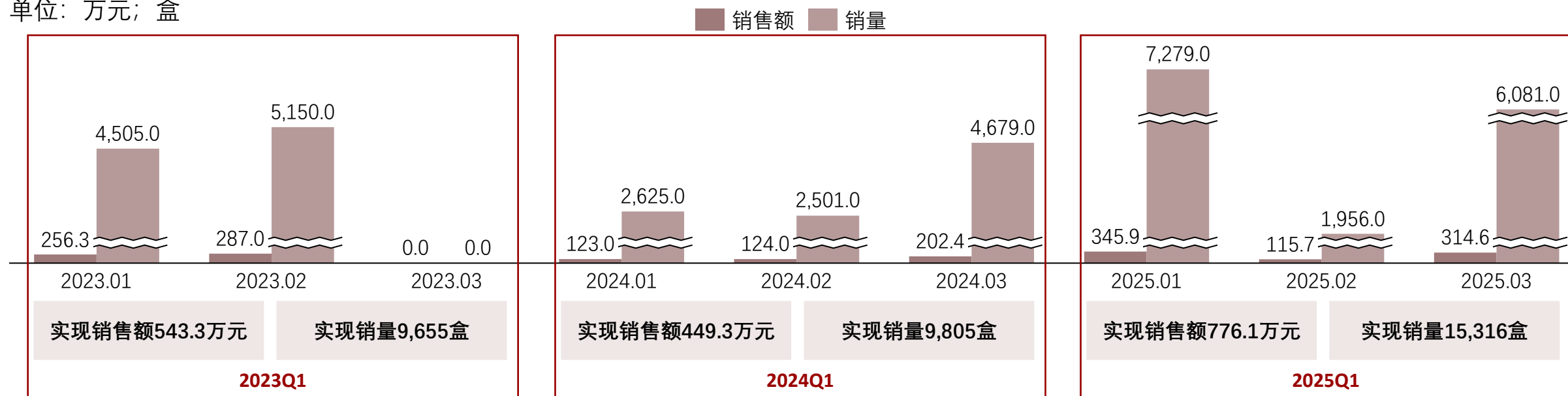
- 销量整体趋势与销售一致，山东省司美格鲁肽院端销量呈现出波动变化，2023年至2024年各月销量起伏明显，到2025年Q1总销量达到71,877盒，显示出该药品在市场上有着持续且复杂的需求动态，蕴含着一定的发展机遇。
- 从2025年Q1各地级市销量结构分析，市场分布极不均衡。济南市以15,316盒销量遥遥领先，占据较大市场份额；青岛、淄博等市销量处于不同水平；菏泽等市销量相对较低。这表明该药品销售集中在部分城市，多数地级市市场尚有较大开发空间。

中国司美格鲁肽代表地区销售洞察：重点省份——山东省济南市（2/4）

2025Q1，济南市司美格鲁肽院端销售额776.1万元、销量15,316盒，作为省内销售“领头羊”，需巩固优势，借片剂上市等契机进一步扩大市场份额

山东省济南市司美格鲁肽销售情况（院端），2023Q1-2025Q1

单位：万元；盒



- 在2025年第一季度，**济南市作为山东省内司美格鲁肽销售数据排名第一的地级市**，其销售情况展现出独特态势。从季度内数据看，销售额1月为345.9万元、2月降至115.7万元、3月回升至314.6万元，销量波动与销售额趋势相似。2月的下滑或由于春节假期，就医与购药节奏被打乱，3月随着医疗活动回归常态，数据随之回弹。
- 拉长时间线对比，2023年第一季度济南市销售额达543.3万元、销量9,655盒，2024年第一季度销售额449.3万元、销量9,805盒，2025年第一季度销售额增至776.1万元、销量达15,316盒。整体规模持续扩大，不过2024年销售额的下降可能受市场竞争加剧、药品供应波动等因素影响。
- 2025年1月司美格鲁肽片剂在中国全面获批，**济南在第一季度便实现销售，在省内处于领先**。但目前片剂对销售的拉动作用尚未充分显现。作为省内销售“领头羊”，济南若想巩固优势，一方面要持续优化现有销售策略，保障供应稳定；另一方面，应抓住片剂上市契机，加强与供应商协同，提前做好铺货规划，同时加大对医疗机构和患者的宣传教育，提升片剂认知度与接受度，从而进一步扩大市场份额，引领省内司美格鲁肽市场发展。

来源：摩熵医药，头豹研究院

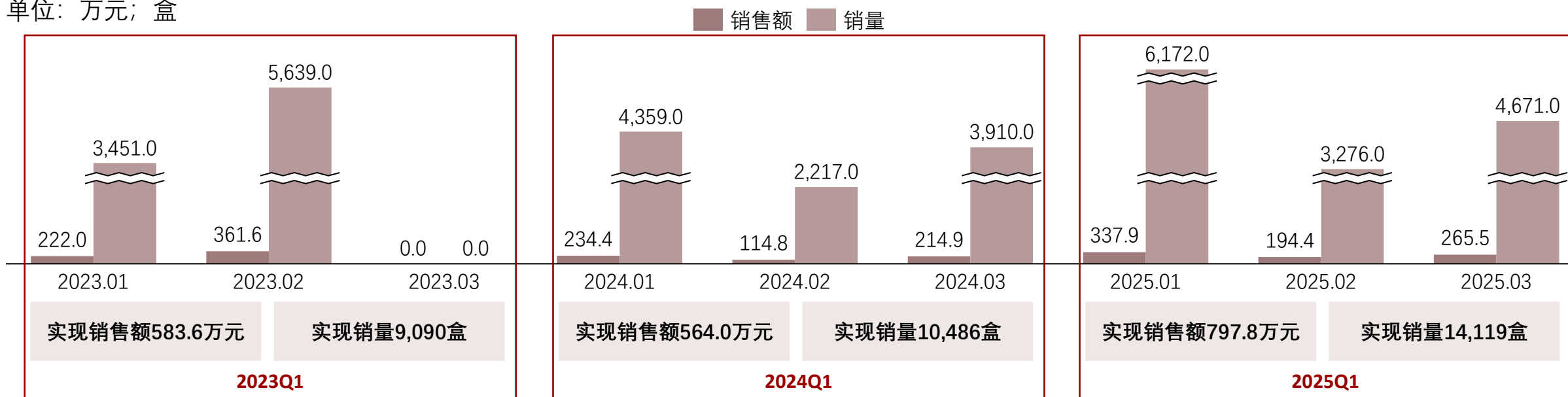


中国司美格鲁肽代表地区销售洞察：重点省份——山东省烟台市（3/4）

2025Q1，烟台市司美格鲁肽院端销售额797.8万元、销量14,119盒，在省内位居第二，需优化策略、借助片剂优势，以缩小与领先城市差距，提升竞争力

山东省烟台市司美格鲁肽销售情况（院端），2023Q1-2025Q1

单位：万元；盒



□ 在2025年第一季度，**烟台市司美格鲁肽销售在山东省内位居第二**，展现出自身的发展特点。从季度内数据来看，1月销售额337.9万元、销量6,172盒，2月销售额降至194.4万元、销量3,276盒，3月回升至265.5万元、销量4,671盒，波动或与春节假期影响就医购药节奏有关。对比往年同期，2023年第一季度实现销售额583.6万元、销量9,090盒，2024年第一季度销售额564.0万元、销量10,486盒，2025年第一季度销售额达797.8万元、销量14,119盒。整体规模呈增长趋势，但2024年销售额的小幅下降可能受市场竞争、药品供应稳定性等因素制约。

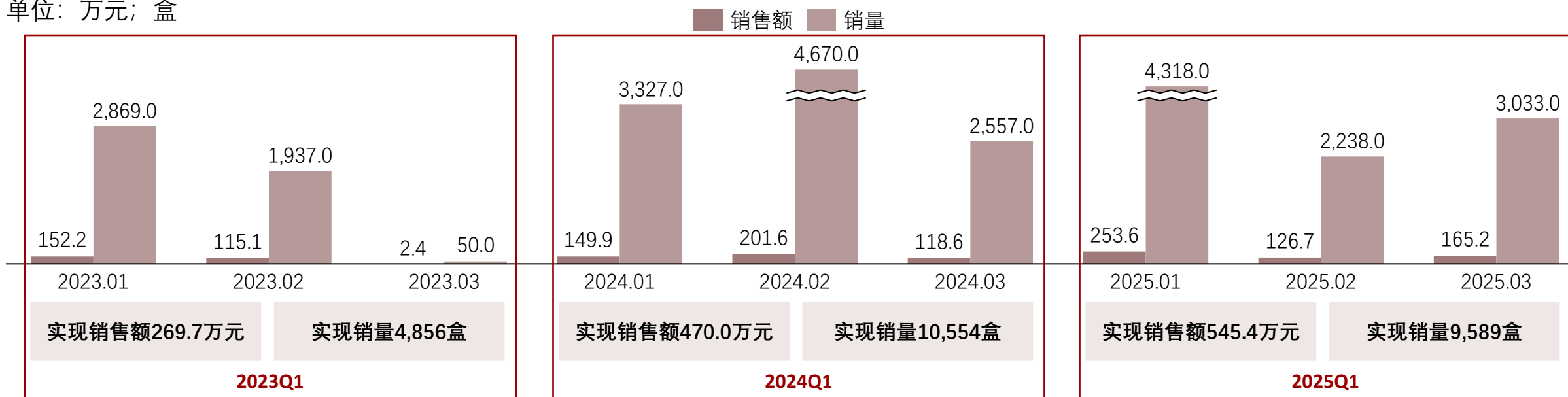
□ 值得一提的是，2025年1月司美格鲁肽片剂在中国全面获批，**烟台在第一季度便实现销售，在省内处于领先地位，且片剂销售情况与全省第一的济南相当**。这显示出烟台在药品市场响应速度上的优势。然而，作为省内销售第二的城市，烟台若想进一步缩小与领先城市的差距，甚至实现超越，需持续优化市场策略。一方面保障药品稳定供应，满足市场需求；另一方面借助片剂优势，加强市场推广，提升产品认知度，挖掘市场潜力，从而在竞争中赢得更有利地位。

中国司美格鲁肽代表地区销售洞察：重点省份——山东省青岛市（4/4）

2025Q1，青岛市司美格鲁肽院端销售额545.4万元、销量9,589盒，在省内居第三，需关注片剂动态、加强推广，以提升认知度，扩大市场份额，谋求突破

山东省青岛市司美格鲁肽销售情况（院端），2023Q1-2025Q1

单位：万元；盒



- 在2025年第一季度，**青岛市司美格鲁肽销售在山东省内位居第三**，展现出独特的销售态势。从季度内数据来看，1月销售额253.6万元、销量4,318盒，2月销售额126.7万元、销量2,238盒，3月销售额165.2万元、销量3,033盒，波动或受春节假期就医购药节奏变化影响。
- 回顾往年同期，2023年第一季度实现销售额269.7万元、销量4,856盒，且当年3月青岛是省内少有拥有销售数据的地级市；2024年第一季度销售额470.0万元、销量10,554盒；2025年第一季度销售额545.4万元、销量9,589盒。**整体规模呈增长趋势，不过2024年可能因市场环境等因素，数据变化存在一定波动。**
- **值得注意的是，2025年1月司美格鲁肽片剂在中国全面获批**，然而青岛在第一季度尚未产生片剂销售数据。作为省内销售第三的城市，青岛若想提升排名、扩大市场份额，一方面要保障注射剂的市场供应稳定，满足现有需求；另一方面需密切关注片剂市场动态，积极与供应商沟通，争取早日引入片剂产品，同时加强市场推广，提升产品认知度，挖掘潜在市场，从而在竞争中实现突破。

来源：摩熵医药，头豹研究院



第五部分

中国司美格鲁肽市场研发进程追踪

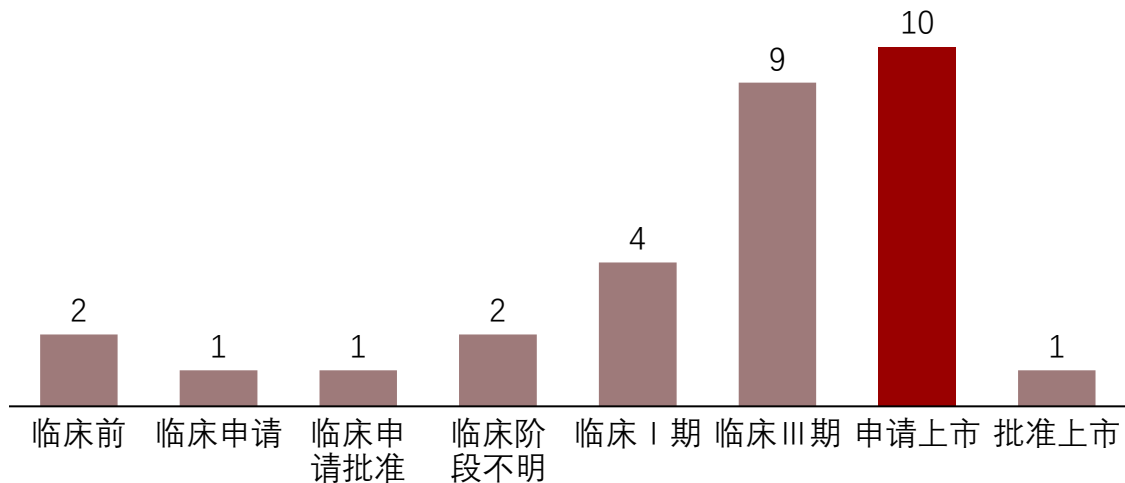
- 司美格鲁肽研发管线
- 替代品竞争

中国司美格鲁肽市场研发进程追踪：司美格鲁肽研发管线

中国司美格鲁肽研发进程加速，众多企业产品临近上市，原研药专利到期后仿制药将入局，市场竞争短期加剧、中长期分化，政策环境也对其未来发展起着关键作用

中国司美格鲁肽最高研发阶段管线情况，截至2026.01.19

单位：条



中国司美格鲁肽申请上市的厂商，截至2026.01.19

企业	首次申请上市时间
齐鲁制药	2024.9.15
石药集团	2025.8.25
华东医药/派金生物	2025.4.1
江苏万邦	2025.11.7
九源基因	2024.4.3
珠海联邦	2025.1.24
正大天晴	2025.12.11
丽珠集团	2024.6.13
惠升生物	2025.8.16
成都倍特	2025.9.3

- 从中国司美格鲁肽的研发进程来看，在最高研发阶段管线情况上，截至2026年1月19日，临床前有2条管线，临床申请阶段1条，临床申请批准阶段1条，临床I期4条，临床III期数量达9条，申请上市阶段有10条，批准上市仅1条。而在申请上市的厂商方面，包含齐鲁制药、石药集团等多家企业，它们首次申请上市时间集中在2024年9月至2025年9月之间。
- 目前，司美格鲁肽原研药在市场中占据主导，但随着专利到期临近，市场格局面临改变。原研药专利到期后，仿制药将有序进入市场。结合研发进度，未来两三年仿制药上市数量可能增多。原研企业在专利到期前，或通过改进剂型、拓展适应症等方式维持市场地位。仿制药企业则需加快研发与审批进程，以在市场中获得一席之地。当前众多企业处于临床III期和申请上市阶段，后续竞争重点在于生产成本控制和市场推广成效。
- 从市场趋势看，短期内，仿制药上市会使市场竞争加剧，司美格鲁肽价格可能降低，市场渗透率有望提高。中长期，市场将出现分化，有规模和品牌优势的企业将占据主要市场份额。研发创新依旧是关键要素，企业若能在司美格鲁肽的新剂型、新适应症研发上取得进展，将获得新的发展机遇。此外，医保政策、药品审批政策等政策环境的变化，也将对司美格鲁肽市场的未来发展产生重要影响。

来源：头豹研究院

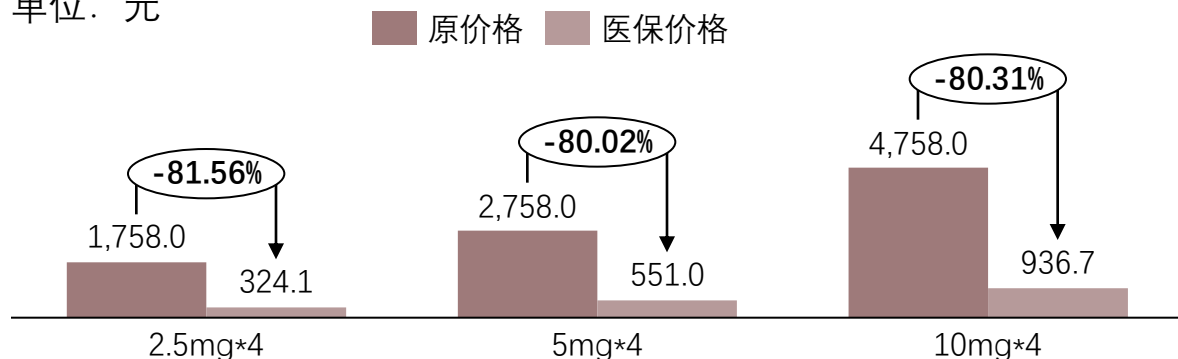


中国司美格鲁肽市场研发进程追踪：替代品竞争

2026年初，礼来与诺和诺德在中国减肥药市场展开激烈价格竞争，在专利、新玩家入局等因素下，双方纷纷降价，国内药企也具竞争力，未来市场竞争将更趋白热化

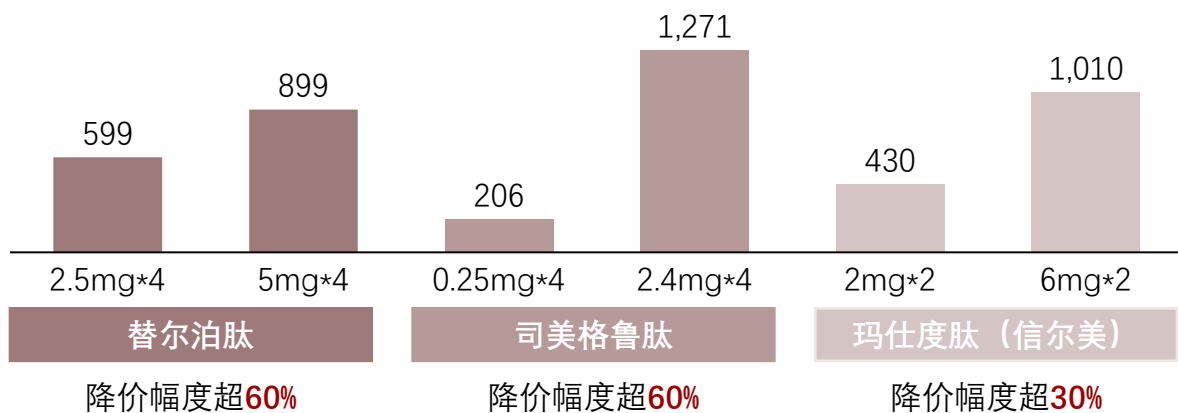
礼来的替尔泊肽注射液（穆峰达）纳入医保后价格变化

单位：元



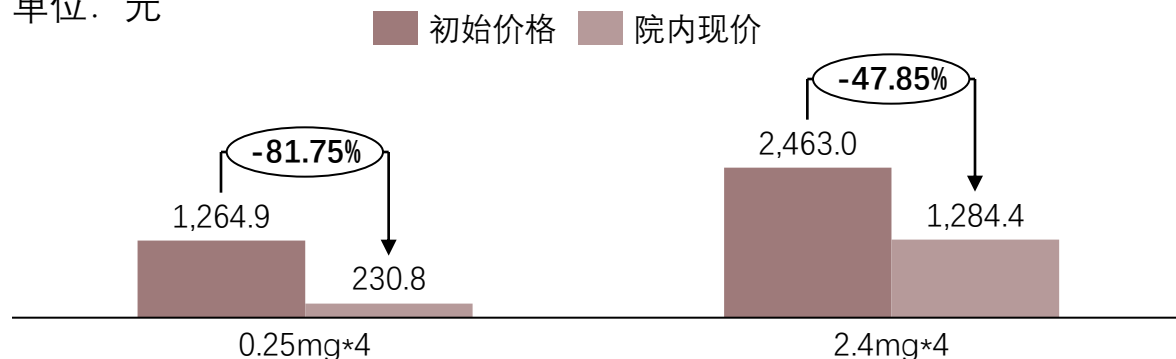
零售端减重药价格情况

单位：元



诺和诺德的司美格鲁肽注射液（诺和盈）降价情况

单位：元



- 2026年初，礼来与诺和诺德两大制药巨头在中国减肥药市场展开激烈价格竞争。礼来替尔泊肽注射液纳入医保后，各规格价格降幅均超八成；诺和诺德司美格鲁肽注射液院内价格也大幅下滑，零售端及电商平台同步跟进降价。
- 从外部竞争看，司美格鲁肽中国核心专利到期临近，众多国产生物类似药蓄势待发，且信达生物等新玩家入局，市场竞争主体增多。同时，替尔泊肽获批及入医保时间晚于司美格鲁肽，礼来需以降价策略抢占市场份额。
- 在市场发展趋势上，减肥药市场潜力巨大但远未饱和。各企业正通过创新寻求差异化优势，如布局双靶点药物、开发口服剂型等。国内药企具备一定竞争力，拥有成本优势，熟悉国内医疗环境和患者需求，在市场下沉等方面策略灵活，且在前沿研发上与国际巨头差距渐小。未来，中国减肥药市场竞争将更趋白热化，企业需在价格策略、研发创新、市场推广等多维度综合布局，以应对激烈竞争。

致 摩熵医药

在本报告的研究与撰写过程中，摩熵医药数据库为研究工作提供了系统而全面的数据支持。作为中国领先的医药产业数据库，摩熵医药数据库涵盖了药品销售、竞争情报、药品研发、全球上市、市场与准入、一致性评价、中药、合理用药及行业参考等多维度的信息资源，具备数据时效性高、覆盖范围广、颗粒度细的显著优势。

本报告的多个章节，尤其是在药品销售、在研管线梳理以及重点企业对比等环节，均得益于摩熵医药数据库的权威数据支撑。其翔实的数据不仅为本研究提供了坚实的事实依据，也使得研究结论更具科学性、逻辑性与参考价值。同时，摩熵医药数据库的专业团队在数据整理、更新和验证方面秉持严谨态度，确保了数据的真实性与可靠性。这种高标准的数据库建设理念，为本研究成果的形成提供了重要保障。

在此，谨向摩熵医药数据库及其团队表示诚挚的感谢与敬意。



方法论

- ◆ 头豹研究院布局中国市场，深入研究19大行业，532个垂直行业的市场变化，已经积累了近100万行业研究样本，完成近10,000多个独立的研究咨询项目。
- ◆ 研究院依托中国活跃的经济环境，研究内容覆盖整个行业的发展周期，伴随着行业中企业的创立，发展，扩张，到企业走向上市及上市后的成熟期，研究院的各行业研究员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，以专业的视野解读行业的沿革。
- ◆ 研究院融合传统与新型的研究方法，采用自主研发的算法，结合行业交叉的大数据，以多元化的调研方法，挖掘定量数据背后的逻辑，分析定性内容背后的观点，客观和真实地阐述行业的现状，前瞻性地预测行业未来的发展趋势，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。
- ◆ 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。
- ◆ 研究院秉承匠心研究，砥砺前行的宗旨，从战略的角度分析行业，从执行的层面阅读行业，为每一个行业的报告阅读者提供值得品鉴的研究报告。

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。



头豹业务合作

定制报告

行企研究多模态搜索引擎及数据库，募投可研、尽调、IRPR等研究咨询

定制白皮书

对产业及细分行业进行现状梳理和趋势洞察，输出全局观深度研究报告

市场地位声明

对客户竞争优势进行评估和调研确认，助力企业品牌影响力传播

招股书引用

研究覆盖国民经济19+核心产业，内容可授权引用至上市文件以及企业年报中

数据库/会员账号

可阅读全部原创报告和百万数据，提供数据库API接口服务

行研训练营

依托完善行业研究体系，帮助学生掌握行业研究能力，丰富简历履历

线下合作会面

深圳办公室 | 邮编：518057

广东省深圳市南山区粤海街道华润置地大厦E座4105室

上海办公室 | 邮编：200040

上海市静安区南京西1717号会德丰国际广场 2701室

南京办公室 | 邮编：210046

江苏省南京市栖霞区经济开发区兴智科技园B栋401

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

