



2026 年过敏性哮喘药物品牌推荐

精准控哮，长效无忧

目录

一、市场背景.....	2
1.1 摘要.....	2
1.2 过敏性哮喘定义.....	2
1.3 市场演变.....	2
二、市场现状.....	2
2.1 市场规模.....	2
2.2 市场供需.....	3
三、市场竞争.....	4
3.1 市场评估维度.....	4
3.2 市场竞争格局.....	5
3.3 十大品牌推荐.....	6
四、发展趋势.....	7
4.1 精准医疗与靶向治疗加速渗透，推动药物研发向细分亚型聚焦.....	7
4.2 吸入制剂国产化突破与智能化升级，重塑生产与用药体验.....	7
4.3 政策驱动与支付改革倒逼行业升级，创新药与高性价比仿制药共存.....	8
4.4 数字化与全渠道融合深化，重构患者服务与产业生态.....	8

2026 年过敏性哮喘药物品牌推荐

一、市场背景

1.1 摘要

中国过敏性哮喘新药研发呈现多元态势。在单克隆抗体药物研发上，多个候选药物临床研究有不同进展，部分进入临床 2 期及以上关键阶段。靶点涵盖 IL-5、TSLP、IL-4R α 等多个方向。如康诺亚司普奇拜单抗（IL-4R α 靶点）进临床 III 期，安进 Rocatinlimab 等众多药物处于临床 II 期，正进一步验证有效性及安全性。

1.2 过敏性哮喘定义

过敏性哮喘（又称特应性哮喘或变应性哮喘）是由过敏原引起和/或触发的一类哮喘，以前称为外源性哮喘。它是哮喘的主要临床表型之一，主要由 Th2 细胞介导的免疫机制驱动。通常与特应性和其他过敏性疾病相关，如湿疹、过敏性鼻炎、食物和药物过敏。

1.3 市场演变

过敏性哮喘药物市场正经历从传统治疗向精准医疗的深刻转型，早期市场以吸入性糖皮质激素（ICS）和长效 β 2 受体激动剂（LABA）复方制剂为主导，通过控制气道炎症与缓解痉挛实现症状管理，随后抗 IgE 单抗奥马珠单抗的获批开启生物制剂时代，针对重度过敏性哮喘患者提供对因治疗选择，近年来随着对 2 型炎症通路（如 IL-4R α 、IL-5）的深入研究，度普利尤单抗、美泊利珠单抗等靶向药物加速上市，推动治疗策略向表型驱动的个体化方案演进，同时吸入制剂技术持续升级，超细颗粒干粉吸入剂与智能给药装置提升药物肺部沉积率与患者依从性，而政策端医保覆盖扩大与基层诊疗能力提升进一步加速创新药物可及性，形成传统药物优化、生物制剂突破、给药技术迭代与支付体系完善的多维驱动格局。

二、市场现状

2.1 市场规模

中国过敏性哮喘药物市场规模由 2018 年的 112 亿元增加至 2024 年的 196 亿元，期间年复合增速为 9.8%。中国过敏性哮喘患者已超 4,000 万人，且每年新增患者近百万，持续扩大的患者群体直接拉动了药物需求。同时，随着公众对疾病认知的深化，患者从“缓解症状”转向“长期控制”的治疗需求显著增加，尤其是对减少急性发作、改善生活

质量的创新药物付费意愿提高，进一步推动市场扩容。另外，国家通过《“健康中国2030”规划纲要》等政策强化慢性呼吸系统疾病防治，同时加速创新药物审评审批，为市场注入活力；药企研发投入持续增加，国产吸入制剂技术升级和靶向生物制剂突破丰富了治疗选择，形成供需两旺的良性循环。

预计未来将以年复合增速 15.6% 增长，到 2030 年市场规模将达到 467 亿元。随着针对 IL-4R、IL-5 等多靶点的联合阻断药物研发加速，有望解决现有疗法对部分患者疗效不足的问题；儿童专用吸入制剂、智能吸入器等创新产品将提升治疗依从性，满足细分市场的需求。同时，基层医疗机构服务能力提升和过敏原检测、肺功能测试等诊断技术普及，使早期诊断率从 2025 年的 35% 提升至 2030 年的 48%，推动预防性治疗市场增长。

中国过敏性哮喘药物市场正处于“需求升级-技术突破-政策赋能”的黄金发展期，未来有望形成覆盖全病程、全人群的创新生态体系，为患者提供更精准、便捷的治疗。

2.2 市场供需

2.2.1 市场供给情况

过敏性哮喘的治疗方案主要有化学药物、过敏原免疫治疗（AIT）和生物制剂疗法。化学药物是治疗基础，包含糖皮质激素、 β_2 受体激动剂、白三烯受体拮抗剂、茶碱类药物和抗胆碱能药物。糖皮质激素局部抗炎作用强、全身副作用小，不过需要长期使用； β_2 受体激动剂能迅速松弛气道平滑肌、快速缓解症状，但长期单药治疗可能降低疗效、增加病情恶化风险。这些药物常联合使用以提高疗效，但部分药物可能引发耐药性、依赖性，茶碱类药物还需监测，白三烯受体拮抗剂可能有神经精神系统或肝脏副作用。

AIT 是唯一能改变过敏性疾病自然病程的方法。其作用原理是增强调节性 T 细胞功能、降低 IgE 水平，将免疫特征从 Th2 型转变为 Th1 型，从而降低过敏原敏感性。该疗法对传统疗法无效且过敏原已确诊的患者效果最佳，但疗程长、需密切监测且患者依从性要高。

生物疗法针对 2 型炎症，适用于中重度过敏性哮喘病例。奥马珠单抗可与游离 IgE 结合、阻止肥大细胞活化，度普利尤单抗能抑制 IL-4 和 IL-13 信号传导。靶向 TSLP 可减轻 2 型炎症、降低细胞因子释放、缓解症状。这些疗法多用于有特定生物标志物的严重疾病患者。

2.2.2 市场需求情况

在全球范围内，过敏性哮喘已成为公共卫生问题，患者群体庞大。相关数据显示，全球过敏性哮喘患病人数从 2018 年的 471.3 百万例增加至 2024 年的 520.7 百万例，期间复合年增长率达到了 1.7%，发病情况日益严峻。随着环境变化、生活方式改变等多种因素的综合影响，其患病率持续上升。基于此趋势进行预测，到 2030 年，全球过敏

性哮喘患者人数预计将进一步增长至 560.6 百万例，此阶段的复合年增长率为 1.2%。

中国过敏性哮喘疾病负担亦很重，患者数量众多。从 2018 年到 2024 年，中国过敏性哮喘患病人数从 40.6 百万例增加到了 45.2 百万例，复合年增长率为 1.8%，增速略高于全球平均水平，这反映出国内过敏性哮喘防控形势较为紧迫。考虑到人口增长、城市化进程加速以及环境因素变化等潜在影响，预计到 2030 年，中国过敏性哮喘患者人数将达到 49.7 百万例，复合年增长率为 1.6%。

三、市场竞争

3.1 市场评估维度

根据头豹研究院发现，十大代表企业（迈博太科、正大天晴、安必生制药、阿斯利康、诺华制药、葛兰素史克、默沙东、健康元药业、恒瑞医药、瀚晖制药）的评选遵循多维度量化评估模型，核心指标包括以下三大维度：

(1) 产品创新能力

产品创新能力是衡量企业在过敏性哮喘药物领域领先地位的核心指标之一，涵盖新药研发、技术突破及适应症拓展能力。这包括企业是否拥有自主研发的创新药物（如生物制剂、靶向疗法），是否率先突破关键技术（如新型给药系统、精准治疗靶点），以及能否将基础研究成果转化为临床应用。创新能力强的企业通常具备完整的研发管线，能够持续推出满足未被满足临床需求的产品，从而在市场竞争中占据先机。

(2) 市场份额与商业化能力

市场份额反映了企业产品在市场中的渗透率和竞争力，是评估领先地位的直接指标。这包括企业产品的销售额、销售量、处方量等数据，以及其在各级医疗机构（如三甲医院、基层医疗）的覆盖情况。商业化能力则涉及市场推广、渠道管理、患者教育等环节，体现企业将产品转化为实际收益的效率。领先企业通常拥有成熟的销售网络和品牌影响力，能够快速响应市场变化并扩大用户群体。

(3) 研发管线与战略布局

研发管线的深度和广度体现了企业的长期发展潜力，包括在研药物的数量、靶点多样性、临床阶段分布等。战略布局则涉及企业是否聚焦核心领域（如生物制剂、吸入制剂）、是否通过合作或并购拓展技术边界，以及是否布局新兴市场（如基层医疗、互联网医疗）。领先企业通常具备清晰的研发战略，能够平衡短期收益与长期创新，并通过多元化布局降低风险。

3.2 市场竞争格局

中国过敏性哮喘药物行业的竞争格局正经历深刻变革，跨国企业与本土创新力量形成多维博弈。以葛兰素史克、阿斯利康为代表的跨国药企，凭借其在全球范围内积累的研发优势与循证医学证据，长期主导市场。这些企业不仅拥有成熟的吸入性糖皮质激素（ICS）与长效 β_2 受体激动剂（LABA）复方制剂产品矩阵，还通过构建呼吸专科医生教育网络、完善患者依从性管理平台，以及依托国际多中心临床数据背书，形成从药物研发到临床应用的完整生态闭环。其竞争优势体现在对经典治疗方案的持续优化，例如通过剂量调节装置改进、快速起效特性研发等技术迭代，巩固在中重度哮喘维持治疗领域的地位。

本土企业的崛起成为重塑竞争格局的关键力量。政策层面，国家药品集采（VBP）的深入推进加速了原研药“专利悬崖”效应的显现，跨国企业产品价格大幅跳水，为本土企业通过仿制药一致性评价切入市场提供窗口期。正大天晴、恒瑞医药等头部企业抓住机遇，在生物类似药领域实现突破，针对嗜酸性粒细胞性哮喘等细分亚型开发抗 IL-5 单抗等创新产品，挑战跨国企业的垄断地位。同时，本土企业通过纵向一体化布局强化供应链韧性，例如健康元等企业向上游延伸，通过工艺革新降低吸入制剂成本，提升国产原料药与中间体的自给率，减少对进口高端吸入用原料药及辅料的依赖。

技术壁垒的突破是本土企业实现“弯道超车”的核心路径。在吸入制剂领域，国产 CDMO 企业在微粉化技术与智能制造上的进步，正在重塑生产格局。例如，软雾吸入剂等新型剂型的国产化突破，不仅提升了药械组合产品的生产均一性，还通过医保准入铺平了新剂型的市场化道路。在小分子药物领域，本土企业聚焦吸入装置改良与复方制剂开发，通过差异化竞争策略避开与跨国企业的正面交锋。此外，政策对创新药研发的扶持，如优先审评通道的缩短、医保目录动态调整机制对高价值创新药的倾斜，进一步激发了本土企业的研发活力，推动治疗管线从广谱治疗向针对特定炎症表型的精准干预转型。

产业链协同与生态价值流动成为竞争新维度。上游原料药与中间体环节，环保限产压力促使制剂企业加速纵向整合，通过锁定成本与供应稳定性构建竞争优势。中游制剂生产环节，药械组合产品的监管合规性要求日益严格，推动企业提升生产质量管理体系的精细化水平。下游流通渠道则呈现扁平化与多元化趋势，公立医院受 DRG/DIP 支付改革影响，对药物的卫生经济学效益提出更高要求，促使企业从单纯“卖药”转向提供“成本-效果”最优解；与此同时，DTP 药房、互联网医院及 O2O 渠道的崛起，为高价生物制剂及常规慢病用药开辟了新的增量市场，特别是冷链物流的支持，显著提升了生物制剂的可及性。

未来竞争将聚焦于三大方向：一是精准医疗理念的普及推动哮喘分型诊疗成为常规，靶向 TSLP、JAK 等新机制的口服小分子药物及生物制剂将丰富治疗管线，竞争焦点从广谱治疗转向针对特定炎症表型的精准干预；二是数字化医疗技术的渗透重构医患互

动与依从性管理逻辑，智能吸入器与患者管理 APP 的应用通过数据反馈优化治疗方案，提升患者生命周期价值；三是全球供应链重构风险加剧背景下，本土企业需平衡国际化布局与本土深耕，通过 License-out 模式出海或聚焦细分罕见亚型寻求生存空间，同时利用政策红利推动创新药从“跟跑”向“领跑”转型。

3.3 十大品牌推荐

1. 迈博太科

其核心产品 CMAB007（注射用奥马珠单抗 α ）是中国首个获批的国产过敏性哮喘治疗性抗体新药，用于治疗确诊为免疫球蛋白 E（IgE）介导的哮喘患者。该药物通过结合游离 IgE，抑制高亲和力 IgE 受体，从而防止过敏反应，显著降低急性哮喘发病概率。

2. 正大天晴

其布地奈德鼻喷雾剂是国内首仿上市产品，打破了外资产品在该领域的市场垄断。布地奈德是哮喘和过敏性鼻炎治疗的基石药物，正大天晴通过一致性评价，确保了国产药物与原研药在质量和疗效上的等同性，为患者提供了更经济的治疗方案。

3. 安必生制药

其孟鲁司特钠咀嚼片和薄膜衣片（舒宁安®）成为第一个通过仿制药一致性评价的同类产品。孟鲁司特钠是一种口服的白三烯受体拮抗剂，能特异性抑制气道中的半胱氨酰白三烯受体，从而改善气道炎症，有效控制哮喘症状。该药品适用于成人和 1 岁以上儿童哮喘的预防和长期治疗及过敏性鼻炎的治疗。

4. 阿斯利康

其格隆溴铵福莫特罗吸入气雾剂、布地奈德鼻喷雾剂等产品在中国市场占据重要地位。阿斯利康通过不断引进创新药物和本土化生产，满足了中国患者对高质量过敏性哮喘药物的需求。

5. 诺华制药

其茁乐®（奥马珠单抗）是全球首个治疗哮喘的创新性靶向药物，在中国获批用于治疗中重度过敏性哮喘和慢性自发性荨麻疹。该药物通过抑制 IgE 介导的过敏反应，显著减少患者的重度急性发作风险，并改善生活质量。

6. 葛兰素史克

其沙美特罗替卡松是全球重磅产品，用于可逆性阻塞性气道疾病的常规治疗，包括成人和小儿哮喘。葛兰素史克通过持续研发和创新，为患者提供了更多、更好的治疗选择。

7. 默沙东

其孟鲁司特钠系列在中重度哮喘治疗中占据领先地位。孟鲁司特钠是一种非激素类抗炎药，适用于成人和 1 岁以上儿童哮喘的预防和长期治疗及过敏性鼻炎的治疗。默沙东通过不断研发和创新，为患者提供了更多、更安全的治疗方案。

8 . 健康元药业

其噻托溴铵粉雾剂在过敏性哮喘治疗领域具有显著优势。噻托溴铵是一种长效抗胆碱能药物，通过阻断胆碱能受体，减少气道分泌物和平滑肌收缩，从而改善哮喘症状。健康元通过一致性评价和市场推广，使该产品成为国产品牌中的领军者。

9 . 恒瑞医药

其在过敏性哮喘药物领域具有强大的研发实力和市场竞争力。恒瑞医药通过不断引进和研发创新药物，为患者提供了更多、更有效的治疗选择。同时，恒瑞医药还注重药物的安全性和耐受性研究，确保患者用药安全。

10 . 瀚晖制药

其全面负责国内销售的孟鲁司特钠产品，通过与上海安必生制药技术有限公司等企业的合作，共同打造国产仿制药的新军。瀚晖制药利用自身营销体系的优势，不断引入新产品，以持续创新及整合为动力，以卓越营运效率为基石，以客户价值为导向，成为中国医药行业的领先企业。

四、发展趋势

第四部分主要描述中国过敏性哮喘药物行业的发展趋势，可以从精准分型、器械革新、策付联动、数链生态等多个角度进行分析。

4.1 精准医疗与靶向治疗加速渗透，推动药物研发向细分亚型聚焦

随着对哮喘异质性的深入理解，中国过敏性哮喘药物研发正从“广谱治疗”转向“精准干预”。传统 ICS/LABA 复方制剂虽仍是主流，但针对特定炎症表型（如嗜酸性粒细胞型、Th2 型）的靶向药物（如抗 IgE、抗 IL-5/IL-4R 单抗）正快速崛起。国内企业通过自主研发或 License-in 引入创新靶点，加速布局生物制剂与小分子口服药管线。例如，针对 TSLP、JAK 等新机制的口服药物进入临床阶段，有望填补中重度哮喘患者未被满足的需求。同时，伴随诊断技术的普及（如 FeNO 检测、血液嗜酸性粒细胞计数），药物与生物标志物的匹配使用将成为趋势，推动治疗从“经验性”向“数据驱动”转型，提升疗效并减少过度治疗。

4.2 吸入制剂国产化突破与智能化升级，重塑生产与用药体验

吸入制剂因技术壁垒高（涉及药械协同、微粉化工艺），长期依赖进口，但近年本土企

业通过技术攻关实现关键突破。在硬件层面，国产软雾吸入剂、干粉吸入器等新型装置的研发成功，打破了跨国企业对高端吸入装置的垄断；在软件层面，智能制造与质量控制体系的升级（如连续化生产、在线监测）提升了国产吸入制剂的批间稳定性。此外，智能化趋势显著，智能吸入器通过传感器记录用药数据（如吸入流量、时间），结合 APP 实现患者依从性管理，医生可远程调整治疗方案。这种“药械+数字”的融合不仅提升了用药体验，也为真实世界数据（RWD）收集提供了基础，助力药物研发与临床决策优化。

4.3 政策驱动与支付改革倒逼行业升级，创新药与高性价比仿制药共存

医保支付改革（如 DRG/DIP）与药品集采的深化，正重塑过敏性哮喘药物的市场逻辑。一方面，创新药通过“优先审评”“医保谈判”加速上市与可及性提升，例如生物类似药纳入医保后，患者自付比例显著下降，推动市场从“原研独大”向“原研+仿制+生物类似药”多元竞争转型。另一方面，集采对仿制药的“价格挤压”促使企业通过工艺优化（如绿色合成、连续流生产）降低成本，同时布局改良型新药（如缓释制剂、复方制剂）以差异化竞争。此外，政策对罕见病用药（如重度嗜酸性粒细胞性哮喘）的倾斜，鼓励企业开发高临床价值药物，形成“基础用药保供应、创新药满足高端需求”的分层格局。

4.4 数字化与全渠道融合深化，重构患者服务与产业生态

数字化技术正渗透至过敏性哮喘管理的全链条。在患者端，互联网医院、DTP 药房与 O2O 配送的结合，使患者足不出户即可获得药物与专业咨询，尤其提升了偏远地区患者的可及性；在医生端，AI 辅助诊断系统通过分析患者数据（如症状日志、肺功能指标）提供治疗建议，减少误诊漏诊；在产业端，区块链技术应用于供应链追溯，确保生物制剂冷链运输的合规性。此外，企业与保险公司的合作（如“药物+保险”捆绑模式）通过风险共担降低患者经济负担，同时为药企提供长期用户粘性。这种“线上+线下”“药物+服务”的融合生态，正推动行业从“单一产品竞争”向“全生命周期管理”升级。