

2026年中国甲状腺功能紊乱治疗药物行业： 福元医药双品种挑战默克，谁能主导迈向 百亿的甲状腺用药市场

2026 China Thyroid Dysfunction Therapeutics Industry Report

2026年中国甲状腺機能障害治療薬業界研究

报告标签：甲状腺功能紊乱、原研处方壁垒、国产替代验证

报告主要作者：许豫缘

2026/08/26

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。

研究目的及摘要

研究目的

本报告围绕中国甲状腺功能紊乱治疗药物行业展开研究，重点分析患者需求、核心品种、原研壁垒、国产替代及创新治疗方向，判断行业增长动力与企业商业化机会。

研究区域范围： 中国地区

研究对象： 甲状腺功能紊乱治疗药物行业

本报告的关键问题：

- 甲亢与甲减患者如何转化为有效用药人群？
- 原研药为何长期占据核心品种主要市场？
- 国产产品获批能否转化为稳定处方与销售？
- 新剂型和甲状腺眼病靶向药能否形成新增量？

摘要

- **治疗结构：** 甲减治疗以左甲状腺素钠替代治疗为主，患者通常需要长期甚至终身用药。甲亢治疗以甲巯咪唑为核心，丙硫氧嘧啶主要覆盖妊娠早期、甲状腺危象等特殊场景。治疗周期与用药频率差异，使甲减患者形成更稳定的持续复购需求。
- **需求转化：** 甲状腺功能紊乱患者基数较大，但诊断率和规范治疗率仍有提升空间。随着甲状腺功能筛查普及、患者疾病认知提高及基层慢病管理完善，更多患者将进入持续治疗阶段，推动左甲状腺素钠和抗甲状腺药物用药人群扩大。
- **品种结构：** 左甲状腺素钠构成基础药物市场主体，甲巯咪唑与丙硫氧嘧啶共同形成甲亢药物市场。左甲状腺素钠具有治疗周期长、剂量调整精细等特点，患者覆盖扩大和持续处方成为核心品种增长的主要动力。
- **替代验证：** 默克依靠优甲乐和赛治两项原研产品、长期处方认知及成熟渠道保持领先。国产企业已在左甲状腺素钠和甲巯咪唑领域补充批文，但获批仅代表完成供给端准备，替代进度仍取决于质量稳定性、医院准入、医生认可和院外复购。
- **创新增量：** 成熟仿制药主要争夺基础治疗市场，新剂型和个体化治疗侧重改善剂量调整与长期用药体验。甲状腺眼病靶向药通过覆盖既往治疗选择有限的患者，有望提高单患者治疗价值。

目录

CONTENTS

◆ 名词解释	04
◆ 中国甲状腺功能紊乱治疗药物行业用药需求重构	05
• 核心药物构成与产品供给	06
• 诊疗转化与用药人群扩张	07
• 院内处方与院外复购协同	08
• 治疗渗透驱动市场扩容	09
◆ 中国甲状腺功能紊乱治疗药物行业原研壁垒与替代验证	10
• 核心品种销售结构	11
• 原研与仿制竞争格局	12
• 重点企业商业化进展	13
◆ 中国甲状腺功能紊乱治疗药物行业治疗价值跃迁	14
• 机会矩阵与价值兑现路径	15
• 甲状腺眼病创新药商业化机会	16
• 行业风险与企业价值判断	17
◆ 方法论及法律声明	18
◆ 系列报告亮点预告	19
◆ 头豹商务合作邀请	20

名词解释

- ◆ **甲状腺功能亢进症（Hyperthyroidism）**：因甲状腺合成和分泌过量甲状腺激素，引起心悸、体重下降、怕热、多汗及代谢亢进等表现的临床综合征，Graves病是其主要病因。
- ◆ **甲状腺功能减退症（Hypothyroidism）**：因甲状腺激素合成、分泌不足或组织作用减弱，引起乏力、畏寒、体重增加及代谢降低等表现的临床综合征，通常需要长期替代治疗。
- ◆ **亚临床甲状腺功能亢进（Subclinical Hyperthyroidism）**：血清促甲状腺激素低于正常范围，但游离甲状腺素和游离三碘甲状腺原氨酸仍处于正常范围，是否治疗需结合病因、年龄及并发症风险判断。
- ◆ **亚临床甲状腺功能减退（Subclinical Hypothyroidism）**：血清促甲状腺激素高于正常范围，但游离甲状腺素仍处于正常范围，并非所有患者均需立即用药，治疗决策需结合激素水平、症状和特殊人群情况。
- ◆ **Graves病（Graves' Disease）**：由促甲状腺激素受体抗体介导的自身免疫性甲状腺疾病，是甲状腺功能亢进症最常见的病因之一，可同时伴随甲状腺肿大和甲状腺眼病。
- ◆ **甲状腺眼病（Thyroid Eye Disease, TED）**：由甲状腺自身免疫异常引起的眼眶炎症性疾病，常见表现包括眼球突出、眼睑退缩、复视及眼部软组织肿胀，严重者可能影响视力。
- ◆ **左甲状腺素钠（Levothyroxine Sodium, L-T4）**：人工合成的甲状腺素制剂，可补充体内缺乏的甲状腺激素，是甲状腺功能减退症的标准治疗药物，患者通常需要长期甚至终身服用。
- ◆ **抗甲状腺药物（Antithyroid Drugs, ATD）**：通过抑制甲状腺激素合成控制甲状腺功能亢进的药物类别，包括甲巯咪唑和丙硫氧嘧啶，通常用于Graves病的初始治疗。
- ◆ **甲巯咪唑（Methimazole, MMI）**：临床常用的抗甲状腺药物，可抑制甲状腺激素合成，通常作为非妊娠期Graves病患者的优先选择，治疗期间需监测甲状腺功能和不良反应。
- ◆ **丙硫氧嘧啶（Propylthiouracil, PTU）**：可抑制甲状腺激素合成及部分外周甲状腺素转化，主要用于妊娠早期、甲状腺危象及部分不适合使用甲巯咪唑的患者。

第一部分

中国甲状腺功能紊乱治疗药物行业 用药需求重构



中国甲状腺功能紊乱治疗药物行业——核心药物构成与产品供给

中国甲状腺功能紊乱治疗药物市场集中于左甲状腺素钠和甲巯咪唑两大品种。随着国产产品陆续获批，核心品种已由原研长期主导转向国产产品进入临床和商业化验证阶段

甲状腺功能紊乱治疗药物行业核心治疗药物

中国甲状腺功能紊乱核心药物获批及国产化进程

甲状腺功能减退	甲状腺功能亢进	特殊甲亢患者
左甲状腺素钠片	甲巯咪唑片	丙硫氧嘧啶片
治疗定位 标准替代治疗	治疗定位 多数患者优先选择	治疗定位 危象及妊娠早期
治疗周期 长期或终身	治疗周期 通常12至24个月	治疗周期 按临床场景使用

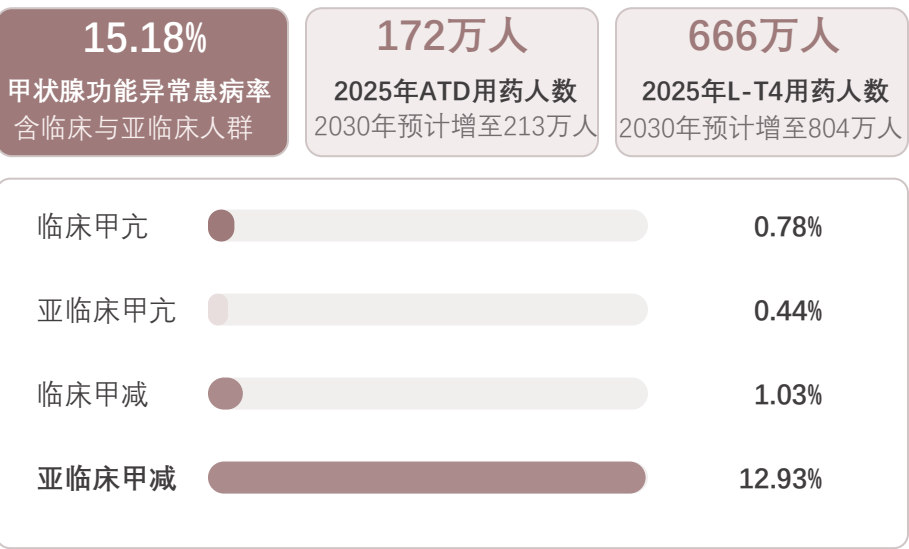
- ❑ 左甲状腺素钠构成行业销售主体，核心驱动来自长期治疗需求。左甲状腺素钠片是甲状腺功能减退的标准替代治疗药物，患者通常需要长期或终身用药，是甲减治疗的基础品种。甲亢药物需求集中于甲巯咪唑，丙硫氧嘧啶承担特殊治疗需求。甲巯咪唑覆盖Graves病等主要甲亢治疗场景，通常需要连续用药12—24个月。丙硫氧嘧啶主要用于妊娠早期、甲状腺危象及不适合使用甲巯咪唑的患者，适用人群和持续用药规模相对有限。
- ❑ 国产产品获批增加了核心品种供给。优甲乐和赛治较早进入中国市场，并通过本地化生产、规格覆盖和长期临床使用形成品牌基础。2025年以来，福元医药、江苏德源和泰恩康等企业相继获得左甲状腺素钠片或甲巯咪唑片批文，核心品种由原研主导逐步转向多主体供应。但新获批产品仍需经过医院准入、处方使用、院外供应和患者长期续用验证，批文增加尚不等于市场份额立即转换。

1998	默克原研药优甲乐进入中国市场
2020.10	默克原研药赛治获批中国本地化生产
2022.06	默克优甲乐获批中国本地化生产
2025.03	信达生物甲状腺眼病靶向药获批
2025.08	福元医药左甲状腺素钠片获批
2025.08	江苏德源甲巯咪唑片获批
2025.12	泰恩康甲巯咪唑片获批
2026.05	福元医药甲巯咪唑片获批
2026.07	福元医药左甲通过一致性评价

中国甲状腺功能紊乱治疗药物行业——诊疗转化与用药人群扩张

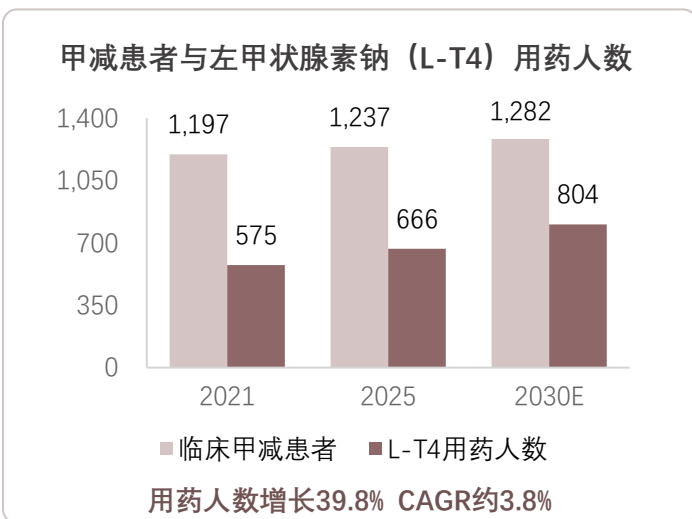
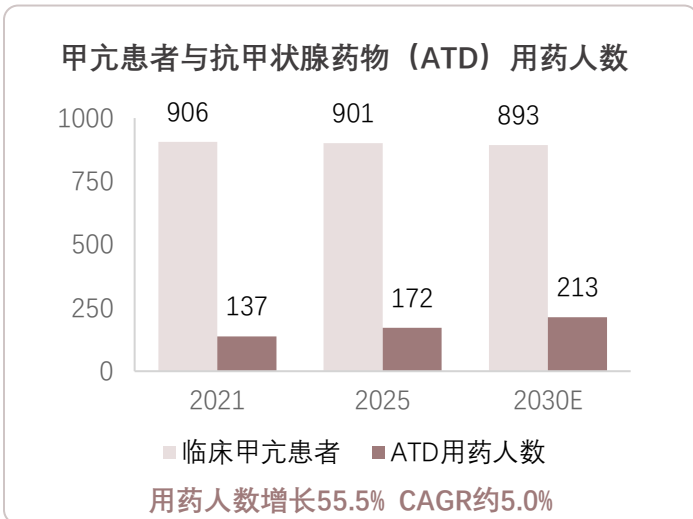
甲亢与甲减临床患者规模总体稳定，诊断覆盖和治疗渗透率提高推动更多患者进入药物治疗阶段，核心药物需求增长主要来自存量患者向实际用药人群转化

中国甲状腺功能异常患病率构成



中国甲状腺功能紊乱临床患者及核心药物用药人数，2021—2030E

单位：万人



注：患病率来自TIDE研究，该研究于2015—2017年开展，覆盖中国31个省级地区，共纳入78,470名18岁及以上成年人。临床患者人数根据18岁以上人口及对应患病率测算，用药人数根据临床患者人数与假设用药渗透率计算。亚临床患者未直接纳入核心药物用药人数。所有患者及用药人数均为模型估算，不等同于官方登记人数。

□ 诊疗覆盖提升正在释放存量患者需求

甲状腺功能异常患者基数较大，但从疾病识别、临床确诊到获得药物处方仍存在多层转化。随着甲功筛查、专科就诊和基层慢病管理覆盖扩大，更多存量患者将进入规范治疗路径。

□ 甲亢药物增长主要由治疗渗透率提高驱动

2021—2030年，临床甲亢患者规模基本稳定，而ATD用药人数预计由2021年的137万人增至2030年的213万人。患者规模与用药人数走势分化，说明市场增量主要来自确诊患者向药物治疗人群转化。

□ 甲减市场同时受益于患者增加和持续治疗

同期L-T4用药人数预计由2021年的575万人增至2030年的804万人，增速高于临床甲减患者增长。诊断覆盖提升扩大新增用药人群，长期替代治疗则提高患者留存，共同推动核心用药需求扩张。

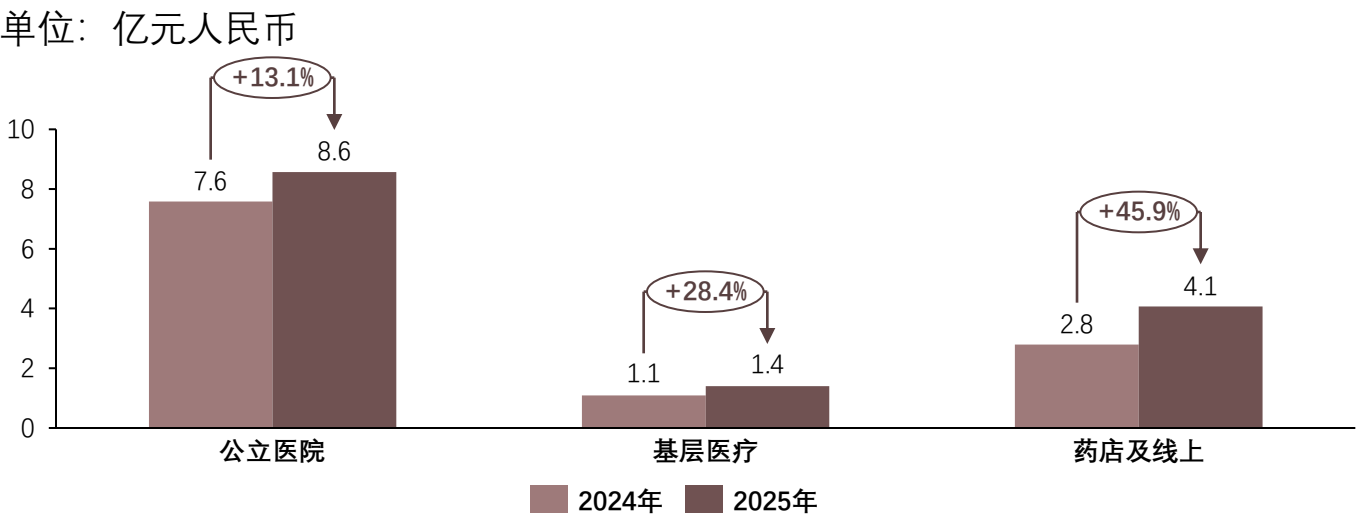
来源：TIDE研究，头豹研究院

中国甲状腺功能紊乱治疗药物行业——院内处方与院外复购协同

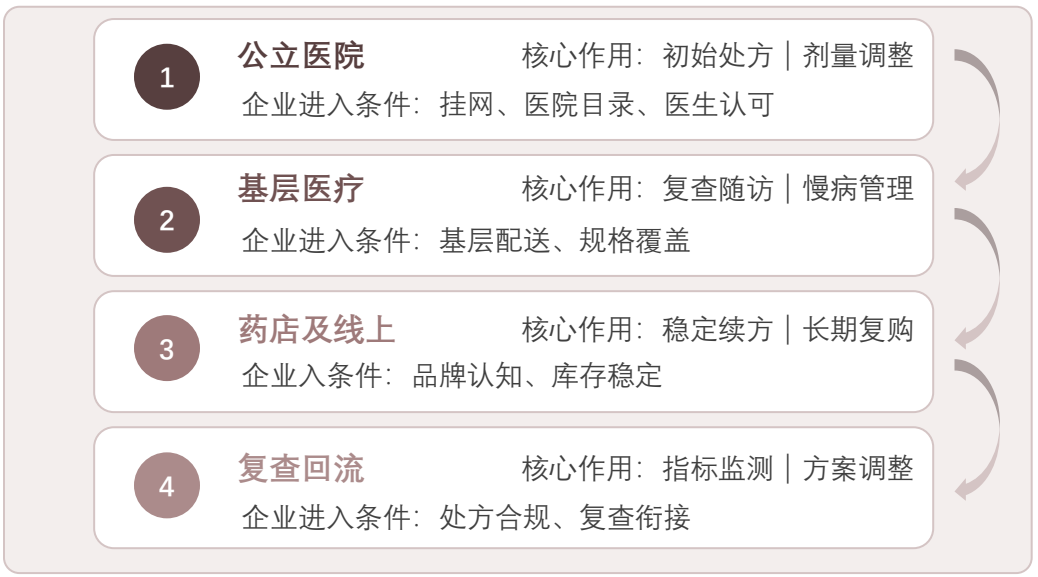
公立医院仍是左甲状腺素钠片的主要销售渠道，基层医疗承担稳定期随访，药店及线上渠道承接长期购药需求，形成院内诊疗与院外购药相衔接的渠道结构

中国左甲状腺素钠片分渠道终端销售额及增速，2024—2025

中国甲状腺药物院内处方与院外复购渠道发展路径



注：来源为米内网数据库，统计口径为中国药品三大终端六大市场销售额，统计周期为2024—2025年。



医院渠道是甲状腺药物的处方起点

2025年公立医院左甲状腺素钠销售额约8.6亿元，占三类渠道销售额的61.0%，仍是最大的销售终端。左甲状腺素钠需要根据甲状腺功能指标调整剂量，患者初始治疗和剂量调整通常在医院完成，因此院内准入仍然决定产品能否进入临床处方体系。

院外渠道承接长期复购治疗需求

2025年药店及线上渠道销售额由2.8亿元增至4.1亿元，占三类渠道销售额的29.1%。其新增销售额约1.3亿元，占三类渠道总增量的一半。随着患者剂量趋于稳定，长期购药需求可以更多由零售药店和线上渠道承接，但复查和剂量调整仍需返回医疗机构完成。

多渠道供应能力影响患者续用与产品替代

基层医疗渠道2025年销售额约1.4亿元，占比约9.9%，规模相对较小。对于新进入企业而言，院内准入决定初始处方机会，基层、药店及线上渠道则影响后续可及性和长期复购，只有形成连续供应，才能逐步推动患者由原有品牌转换至新获批产品

医院是甲状腺药物处方形成的主要渠道，基层医疗和零售终端承接长期续方需求。国产替代进度取决于医院准入、医生认可与院外渠道覆盖的协同推进。

来源：米内网，福元医药官方网站，头豹研究院

中国甲状腺功能紊乱治疗药物行业——治疗渗透驱动市场扩容

诊疗覆盖扩大与持续用药率提升推动市场扩容，甲状腺功能紊乱治疗药物市场预计2030年达117.0亿元，其中，甲减长期替代治疗构成主要需求基础

中国甲状腺功能紊乱治疗药物行业市场规模，2020-2030E

单位：亿元人民币



- 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

注：本页市场规模为需求端模型测算结果。2020—2025年为历史估算，2026—2030年为预测值。市场规模根据临床患者人数、有效用药率及患者年均药物费用测算。

- 治疗人群持续扩大推动市场规模快速增长。中国甲状腺功能紊乱治疗药物市场规模由2020年的21.4亿元增至2025年的57.4亿元，年复合增长率达到21.8%。同期甲亢与甲减患病率及临床患者规模变化相对有限，市场扩张主要来自甲功筛查覆盖、疾病识别和规范治疗水平提高，更多已患病但未接受持续治疗的患者逐步进入实际用药人群。
- 甲减长期替代治疗贡献主要市场增量。2025年甲减治疗药物市场规模约36.5亿元，占整体市场的63.7%，高于甲亢治疗药物的20.8亿元。甲减患者通常需要长期甚至终身服用左甲状腺素钠，并根据甲状腺功能指标进行剂量调整。持续治疗形成稳定的处方和复购需求，使甲减药物成为基础治疗市场扩张的主要支撑，并提高患者全治疗周期价值。
- 市场增长动力将由患者发现逐步转向持续用药。预计中国甲状腺功能紊乱治疗药物市场规模由2025年的57.4亿元增至2030年的117.0亿元，年复合增长率约15.3%。随着疾病筛查和确诊覆盖逐步提升，后续市场增长将更加依赖规范治疗、长期依从性、基层续方和院外复购。具备医院准入、医生教育及零售渠道覆盖能力的企业，更有机会将新增确诊患者转化为稳定销售收入。

第二部分

中国甲状腺功能紊乱治疗药物行业 原研壁垒与替代验证



中国甲状腺功能紊乱治疗药物行业——核心品种销售结构

核心药物销售额主要集中于左甲状腺素钠片，甲巯咪唑片和丙硫氧嘧啶片市场规模相对有限，左甲状腺素钠片成为原研品牌防守与国产企业进入的核心竞争品种

中国甲状腺功能紊乱治疗药物行业核心品种样本终端销售额，2020-2024

单位：亿元人民币



- 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

注：来源为PDB药物综合数据库，统计口径为中国药品终端销售额，统计周期为2020—2024年。

中国左甲状腺素钠片样本终端销量，2020—2024

单位：亿片

注：销售额与销量均来源于PDB药物综合数据库样本终端数据，统计周期为2020—2024年。销量按片数统计，不同规格未作剂量当量换算。

- 左甲状腺素钠片持续贡献近八成核心品种销售额。2024年，左甲状腺素钠片销售额达到16.0亿元，占三类核心品种合计销售额的78.0%，甲巯咪唑片和丙硫氧嘧啶片分别占16.6%和5.4%。三类药物的销售结构总体稳定，市场销售额持续向甲减长期替代治疗药物集中。
- 销量增长快于销售额增长，市场扩张呈现明显的量增特征。2020—2024年，左甲状腺素钠片销量累计增长41.6%，高于销售额27.0%的增幅，折算单片销售额由约0.29元下降至约0.26元。除价格变化外，不同剂量规格和终端结构变化也可能影响折算结果，整体上表明品种增长主要依靠用药量扩张。随着基础制剂供给主体增加，企业依靠单纯价格提升获得增长的空间相对有限。
- 甲亢药物市场规模较小，竞争重点更偏向存量品种替代。甲巯咪唑片和丙硫氧嘧啶片销售额保持温和增长，但受治疗周期和适用人群限制，整体市场空间明显小于左甲状腺素钠片。甲巯咪唑片覆盖甲亢常规药物治疗，新增企业需要通过医院准入和渠道覆盖争取既有市场份额。丙硫氧嘧啶片主要用于妊娠早期、甲状腺危象等特殊场景，市场竞争更侧重临床可及性和稳定供应。

中国甲状腺功能紊乱治疗药物行业——原研与仿制竞争格局

默克依靠优甲乐和赛治的长期临床使用形成存量优势，福元医药完成国产双品种布局，新增批文推动核心品种竞争由产品获批转向医院准入、处方使用与院外销售验证

中国甲状腺功能紊乱治疗药物主要企业产品布局与商业化阶段

中国甲状腺功能紊乱治疗药物行业市场结构

企业	企业类型	左甲状腺素钠片	甲巯咪唑片	甲状腺眼病药物	商业化阶段	竞争特征
默克	原研药企	优甲乐（多规格）	赛治	—	成熟销售	原研双品种
福元医药	综合仿制药企	2025年获批	2026年获批	—	市场导入	国产双品种
江苏德源	专科药企	—	2025年获批	—	市场导入	甲亢单品种
泰恩康	综合药企	—	2025年获批	—	市场导入	甲亢单品种
信达生物	创新药企	—	—	信必敏2025年获批	医保放量	创新治疗

注：基础药物与甲状腺眼病创新药属于不同细分市场。商业化阶段根据产品获批、终端销售和医保执行情况归纳，不构成企业排名。

存量领导

默克

优甲乐 + 赛治 | 原研品牌与成熟渠道

组合竞争

福元医药

左甲状腺素 + 甲巯咪唑 | 国产双品种

单品切入

德源、泰恩康

甲巯咪唑 | 新增供给与渠道导入

创新扩展

信达生物

替妥尤单抗N01 | 甲状腺眼病治疗

未来竞争变量

产品组合

规格覆盖

医院准入

院外复购

01

默克通过双品种布局形成长期存量优势

□

优甲乐和赛治分别覆盖甲减与甲亢核心市场，并形成医院准入、医生处方和院外复购基础。左甲状腺素钠对剂量稳定性要求较高，既有临床使用经验进一步巩固原研产品的存量优势。

核心变量：品牌认知、临床使用、终端覆盖

02

福元医药完成国产双品种、多规格布局

□

福元医药已取得左甲状腺素钠片和甲巯咪唑片批文，并补充左甲状腺素钠50μg规格，能够同时覆盖甲减长期用药与甲亢治疗市场。产品组合有利于共享医院准入、医生教育和零售渠道资源。

核心变量：规格完整、医院准入、商业协同

03

新增批文推动竞争进入终端销售验证阶段

□

江苏德源和泰恩康通过甲巯咪唑片进入市场，信达生物则开拓甲状腺眼病创新治疗板块。随着新增批文增加，企业差异将更多体现为质量稳定、规格覆盖、医院进入及院外复购承接能力。

核心变量：处方份额、复购表现、实际销售

中国甲状腺功能紊乱治疗药物行业——重点企业商业化进展

福元医药已形成左甲状腺素钠片与甲巯咪唑片的双品种、多规格布局，但产品获批仅代表取得市场准入资格，后续收入取决于挂网、医院开发与院外渠道覆盖

福元医药营业收入、归母净利润及研发投入，2023—2025

福元医药甲状腺产品获批与研发投入，截至2026年7月

单位：亿元人民币



福元医药甲状腺产品



- ❑ 福元医药具备支持核心仿制药商业化的经营和研发基础。公司营业收入由33.4亿元增至35.0亿元，累计增长4.8%，同期研发费用维持在3.5亿至4.2亿元。稳定的经营规模能够支持产品注册、医院开发和渠道推广。
- ❑ 双品种四规格布局提高了医院开发和渠道协同空间。公司已取得左甲状腺素钠片100μg和50μg规格，以及甲巯咪唑片5mg和10mg规格，累计研发投入约1,751万元。两类产品分别覆盖甲减长期治疗和甲亢主要药物治疗需求，可共享挂网配送、医院准入、医生覆盖和零售渠道资源。

来源：福元医药药品注册相关公告，国家药品监督管理局，头豹研究院

第三部分

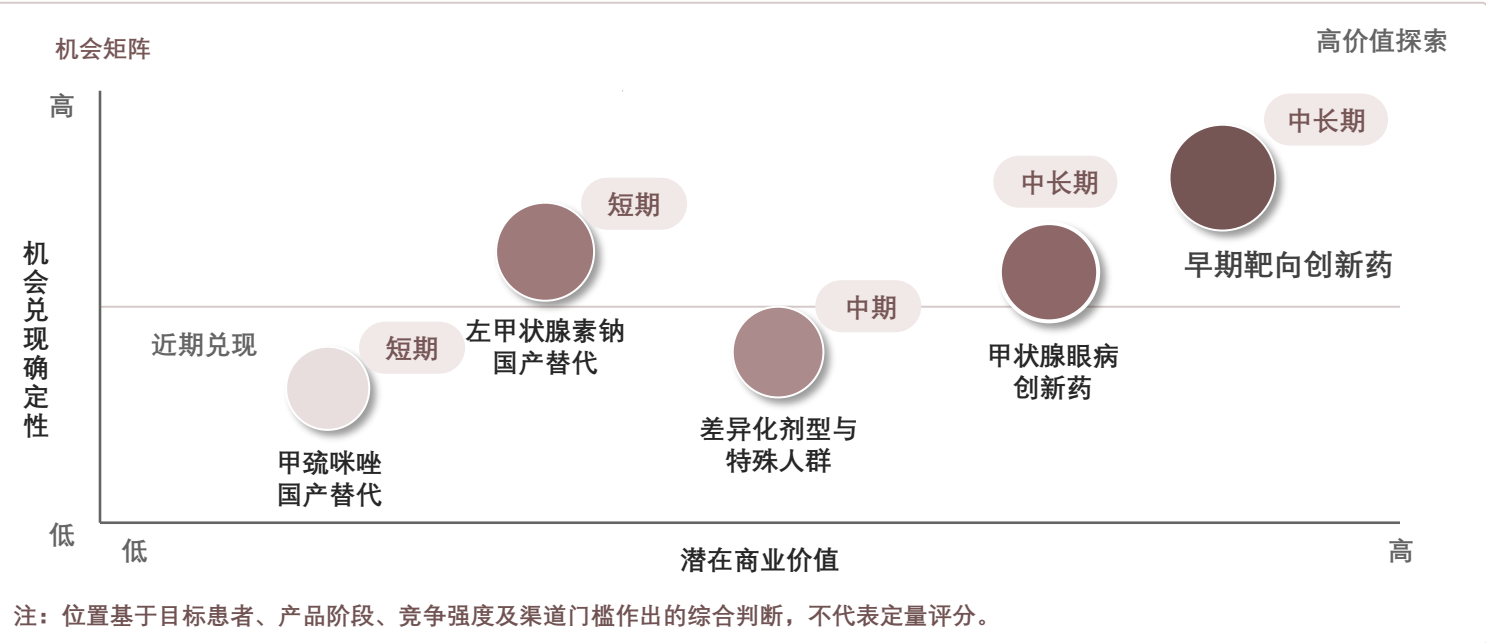
中国甲状腺功能紊乱治疗药物行业 治疗价值跃迁



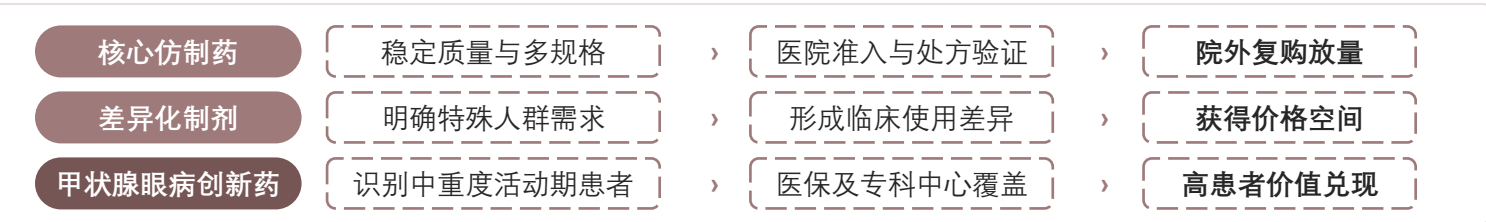
中国甲状腺功能紊乱治疗药物行业——机会矩阵与价值兑现路径

核心仿制药提供近期国产替代机会，差异化剂型满足特殊人群用药需求，甲状腺眼病创新药提高行业价值空间，不同方向的价值兑现周期与商业化门槛存在明显差异

中国甲状腺功能紊乱治疗药物行业机会矩阵与兑现路径，2026



中国甲状腺功能紊乱治疗药物行业机会兑现路径，2026



- 1 国产替代进入商业验证期**
 - 近期兑现主要来自核心仿制药。2025至2026年，左甲状腺素钠片和甲巯咪唑片国产批文增加，市场竞争已由单一产品获批进入多品种、多规格布局阶段。但窄治疗窗、品牌黏性及渠道壁垒决定国产企业仍需完成医院准入和零售复购承接。
- 2 差异化剂型提供有限溢价**
 - 差异化剂型提供细分增量。2026年7月获批的左甲状腺素钠口服溶液可覆盖儿童、老年及吞咽困难患者，该方向的临床需求相对明确，实际放量取决于目标人群规模、终端定价和医生教育，短期内或形成细分市场补充。
- 3 创新药提高行业价值上限**
 - 甲状腺眼病创新药具有长期较高单患者价值。替妥尤单抗N01于2025年获批，并于2026年进入医保执行阶段，推动甲状腺眼病治疗由激素和手术为主向靶向药物拓展。后续市场渗透取决于患者识别、眼科和内分泌科室协同、医保支付及专科医院覆盖，具备较高增长空间。

中国甲状腺功能紊乱治疗药物行业——甲状腺眼病创新药商业化机会

替妥尤单抗N01于2025年获批并于2026年进入医保，甲状腺眼病治疗由传统免疫抑制向靶向治疗延伸，患者识别与专科覆盖成为放量关键

中国甲状腺眼病治疗路径与替妥尤单抗N01商业化进展，2025—2026

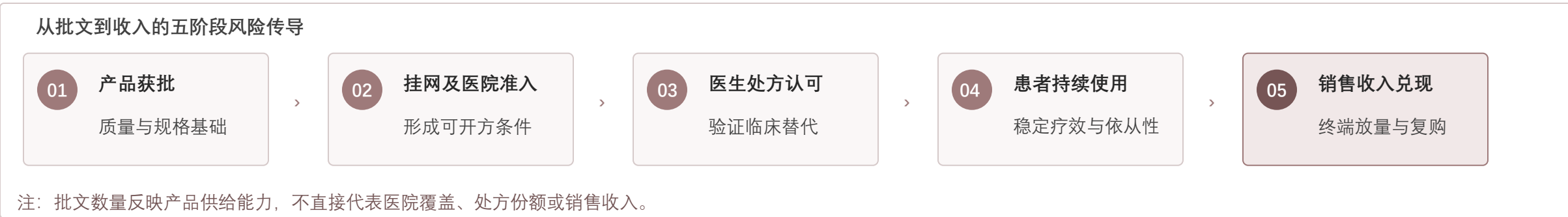


- ❑ 甲状腺眼病靶向治疗进入商业化阶段。2025年3月，信达生物替妥尤单抗N01获批上市，成为中国首个用于甲状腺眼病的IGF-1R抗体。相较以糖皮质激素控制炎症、以手术改善眼球突出等传统方式，该产品能够针对疾病相关信号通路进行治疗，并改善突眼、复视及眼部炎症。甲状腺治疗药物由低价、长期使用的甲减与甲亢制剂向高价值生物药拓展，创新药成为行业新增市场空间的重要来源。
- ❑ 医保准入为创新药扩大患者覆盖提供支付基础。患者支付负担下降将扩大创新治疗的可及范围。随着医保政策落地、重点医院产品配备及临床使用经验积累，符合治疗条件的患者有望更快转化为实际用药人群，推动甲状腺眼病药物市场进入放量阶段。
- ❑ 甲状腺眼病创新药将带动患者管理、专科诊疗和后续产品研发同步发展。靶向药物商业化将提高内分泌科与眼科对甲状腺眼病的筛查和诊断重视程度，推动患者由症状处理转向疾病活动度评估和规范治疗。随着患者识别能力提升，IGF-1R及其他作用机制产品的研发价值将进一步显现，甲状腺眼病有望成为甲状腺药物行业新的增长板块。

中国甲状腺功能紊乱治疗药物行业——行业风险与企业价值判断

核心仿制药上市后的主要风险集中于医院准入、处方转换与价格竞争，创新药则面临患者筛选和支付约束，企业价值需要结合产品质量、终端覆盖与销售兑现能力判断

中国甲状腺功能紊乱治疗药物商业化风险传导与企业价值观察指标，2026



处方转换风险

临床转换

❑ 左甲状腺素钠具有窄治疗窗和剂量稳定要求，医生与稳定用药患者更换品牌较谨慎。国产产品需要依靠真实使用反馈和稳定供应逐步建立信任。

观察因素：复购率与规格覆盖

价格与终端准入风险

终端准入

❑ 基础制剂同质化程度较高，集采和医院议价可能压缩价格空间。企业若缺少医院、基层医疗和零售渠道协同，新增批文难以快速转化为销售。

观察指标：医院覆盖与终端增速

患者筛选支付风险

患者转化

❑ 甲状腺眼病创新药治疗价值较高，但目标患者需要进一步筛选。医保落地、专科转诊和医院配备速度均会影响上市后的市场放量。

观察指标：医保执行与处方中心

企业价值观察指标

01 基础产品兑现能力
核心品种批文、规格完整度、质量稳定性与持续供应能力

02 渠道转化能力
医院准入、基层覆盖、零售承接与医生教育能力

03 创新增长能力
甲状腺眼病产品权益、医保准入与专病中心覆盖

短期-终端放量，中期-差异化，长期-创新药兑现

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。



《2026年中国慢性肾脏病治疗药物行业系列报告（三）： 心肾代谢治疗扩容，谁能承接长期用药需求》

将于2026年10月在头豹研究院官网及公众号同步上架，敬请关注

☑ 下一篇系列报告主要聚焦以下问题

◆ 中国慢性肾脏病患者如何转化为长期用药人群？

慢性肾脏病患者基数较大，但早期知晓率和规范管理水平有限。报告将区分患病、确诊、治疗和持续用药人数，分析患者流失环节，测算能够形成药品需求的有效治疗人群。

◆ 心肾代谢治疗如何改变慢性肾脏病用药结构？

传统治疗主要围绕血压、血糖、蛋白尿及贫血进行管理，药物分散在多个治疗领域。随着SGLT2抑制剂获得慢性肾脏病相关适应症，部分药物由单纯降糖延伸至肾功能保护和心血管风险管理。

◆ 创新药扩容能否转化为持续商业收入？

慢性肾脏病治疗周期较长，创新药的商业价值不仅取决于获批和医保准入，还受到患者筛查、专科处方、基层续方和长期依从性的影响。创新产品能否由糖尿病肾病向更广泛患者延伸受医院准入、医保支付和院外复购的影响。

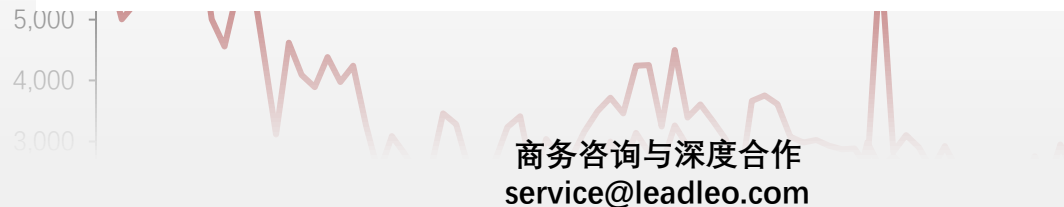
☑ 下一篇系列报告精彩图表前瞻

中国慢性肾脏病患者向长期药物治疗人群的转化路径



■ 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





头豹业务合作

全球视野 · 本土洞察 · 研究数据 · 可信知识网络



行业数据API

开放原创报告与研究数据接口，
支持企业知识库、系统平台及AI
应用高效接入和调用



KNIT解决方案

构建企业可信内容体系，提升品
牌在AI搜索与问答中的可见度、
准确性与转化效果



报告会员账号

可阅读全部原创报告和百万数据，
提供PC及移动端，方便触达平台
内容



定制报告/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



商业尽调

面向投资并购和商业决策，
评估标的公司的商业前景、
价值及风险



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、年报



报告作者

- 荆婧 | 首席分析师
- 许豫缘 | 行业分析师



service@leadleo.com



业务咨询

- 客服电话：400-072-5588
- 官方网站：www.leadleo.com



深圳办公室

广东省深圳市南山区粤海街道华润
置地大厦E座4105室
邮编：518057



上海办公室

上海市静安区南京西路1717号会
德丰国际广场2701室
邮编：200040



南京办公室

江苏省南京市栖霞区经济开发区兴
智科技园B栋401
邮编：210046

专业研究 赋能决策 驱动增长

2026年华夏大健康产业白皮书案例植入

开放申请正式启动



×



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

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
- ...