

## 增高针龙头企业年入百亿

花了48万  
长高1厘米

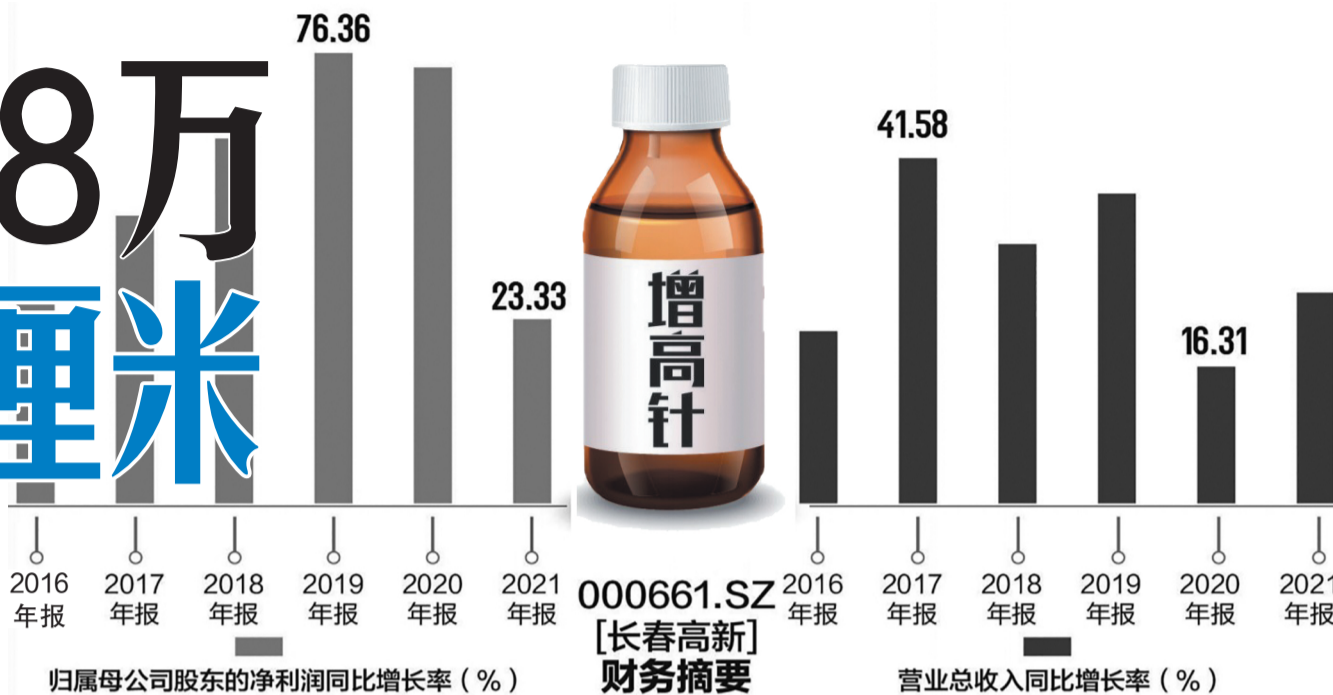
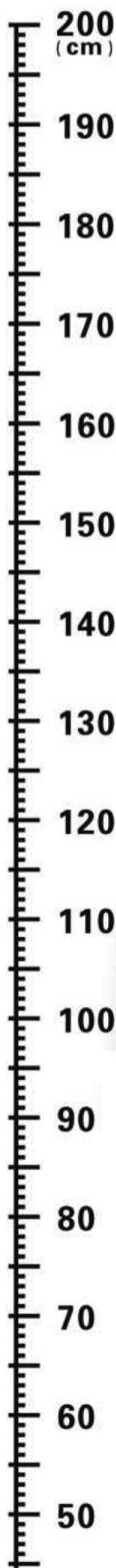
近日，#9岁女孩打抑制针半年花十万#的话题登上微博热搜，再次将生长激素与家长对孩子的身高期待摆到大家面前。

记者了解到，不论是注射性抑制针还是生长激素（也称“增高针”）的儿童，真正患有“矮小症”的只占极少部分。但诸多家长抱着数万元，甚至是数十万元往里砸钱，只为孩子能多长高哪怕一厘米。

增高针龙头企业，长春高新（000661.SZ）旗下的金赛药业2021年营收高达81.98亿元。而根据财通证券的研报测算，2021年增高市场的潜在规模更是达到3279亿元以上。

实际上，生长激素不仅是受严格管控的处方药，也是兴奋剂的一种。记者采访了解到，市场巨大的增高针，医院对针剂管控严格。不过，在巨大的市场需求和利润刺激下，家长却能从医院以外的诊所、中介处买到针剂。

本该严格管控的药物，却游离于医院之外，在医疗机构和个人中间，开始了“体外循环”。

火热的  
需求端

为了孩子能长高“哪怕是一厘米”，诸多家长抱着数万元，甚至是数十万元往里砸钱。

9岁女孩打针上热搜  
有家庭为增高1年花48万元

近日，一位杭州妈妈为让9岁女儿长高，给孩子打“性抑制针”，半年花费十万元的新闻出现在网络上，引发无数家长共鸣。随即，#家长的身高焦虑#等话题冲上了热搜。

众多家长都在想办法让孩子能长高“哪怕是一厘米”。除了“性抑制针”外，生长激素是注射的主流针剂，也被家长们称为“增高针”。

有家长告诉记者，生长激素的用量主要受到个人体重的影响。

记者粗略计算，以80斤左右的儿童注射长春金赛药业有限责任公司（以下简称“金赛药业”）的生长激素为例，一个月注射粉针、水针和长效水针的费用分别为2000元、6000元、9000元左右。如果加上由于儿童有性早熟的情况需要注射抑制剂，还需要加上每月1200至1300元的抑制针费用。

浙江大学医学院附属儿童医院内分泌科副主任黄轲曾接诊一位担心儿子身高偏矮的家长，其陆陆续续在各种“身高促进门诊”就诊，一年下来花了48万元，结果儿子只长高了1厘米。

国家药监局2021年在官网刊文指出，“对于身材矮小的儿童来说，真正需要生长激素治疗的只是非常小的一部分，绝大多数孩子只需要进行均衡饮食、规律运动以及良好睡眠，不需要使用生长激素。”

医院开药量少  
更大的市场在“院外”

在进入多个生长激素家长交流群后，记者发现，医生处方用药量被家长屡屡吐槽——“开的量太小了”。

多位家长直言，医院以外，诊所类医疗机构与中介，才是他们获得增高针的主流渠道。

5月11日，记者联系多个医疗机构，对方均表示可以大量供应生长激素，供应量从1个月到近3个月不等。其中，健高儿科某分区诊所告诉记者，水剂可以开到84天。

一位金赛药业的工作人员告诉记者，造成这种拿药量区别的原因是“药占比”。每个医院都有不同的“药占比”政策，所以不是所有剂型都会采购进医院，如果患者需要的剂型医院没有，可以到有资质的医疗机构购买。（注：通俗来说，“药占比”就是病人看病的过程中，买药的花费占总花费的比例。深化医改以来，药占比被调整为用于考核具体医院的刚性指标。）

记者采访了多位医生，他们都对此三缄其口。

“串货”市场出现  
律师：或有潜在风险

记者了解到，一些中介也嗅到“商机”，他们经手的生长激素被称为“串货”。

一位来自襄阳的家长透露，原本售价116元/支的海之元生长激素，从外省的卖家处能拿到低于90元/支的价格，一个月下来用量多的情况能省2000元，一年能省约2.4万元。

记者联系到一位“串货”卖家，该卖家称自己从门诊拿药，金赛药业的水针能够比原本千元出头的单价便宜100元左右。

5月9日，长春高新证券事务代表介绍：“生长激素作为兴奋剂的一种，是国家严格管控的处方药。”

四川方策律师事务所律师郭刚告诉记者，现在由于医院管控严格，将拿药的过程一分为二，后续到医疗机构拿药的这种行为更具有隐蔽性，“如果管控不当，不法分子大量买入兴奋剂后，或有更多的潜在危害。”

独大的  
生产端

子公司金赛药业在生长激素市场上是龙头，长春高新也由此被称为“东北药茅”“生长激素第一股”。

龙头企业渗透率2.5%  
市场空间超3000亿元

长春高新子公司金赛药业在生长激素市场上是绝对的龙头企业，其主要产品分为粉针、水针和长效水针，价格依次升高。

长春高新也由此被称为“东北药茅”“生长激素第一股”。

长春高新最新年报显示，2021年营收107.47亿元，同比增长25.30%；归属于上市公司股东净利润37.57亿元，同比增长23.33%。在长春高新所有收入来源中，仅金赛药业就实现营收81.98亿元，更是几乎包揽上市公司的全部净利润，达到36.84亿元。

财通证券曾在2018年的研报中指出，金赛药业3种剂型的产品梯队优势明显，市场份额在70%以上。

因目前没有已公布的权威统计数据，若以金赛药业70%的市场份额延续到2021年计算，推测2021年国内生长激素的收入在117亿元左右。

财通证券还称，金赛药业市场渗透率仅为2.5%左右。从这一点出发，2021年，国内生长激素的市场空间在3279亿元以上。

最贵品类自降2000元  
长春高新降价抢市场

记者注意到，作为生长激

素龙头企业的长春高新，今年多措并举拓宽市场。

今年年初，重组人生长激素被纳入广东集采联盟，金赛药业在报名截止之前明确表示价格千元以上的水针不参与集采。其百元档的粉针最终中标，中标价格为20-60元左右。

起初，市场猜测，将粉针纳入集采，水针和长效水针正常销售或许是金赛药业获取利润的销售策略。但此后，金赛药业又主动降价长效水针，据米内网数据，原最高单价超5700元的长效水针最低降至3500元。

而这一调整方向背后是：金赛药业2021年生长激素产品整体收入增长40%以上，其中粉针占比10%左右，收入增长近40%；水针占比70%以上，收入增长30%以上；长效水针占比18%以上，收入增长110%以上。

粉针占比最低的基本格局下，金赛药业长效水针的收入增长率却在翻倍。

长效水针是一周注射一次。作为国内唯一的长效生长激素品种，长春高新为抓住独家优势，大幅降价以拓宽市场实则势在必行。

除了长春高新外，从事生长激素生产的上市公司还有安科生物（300009.SZ），但安科生物并未明确公开其生长激素药品安苏萌的营收情况。此外，还有海之元、珍怡、诺泽等生长激素品牌流通在市面上。据《成都商报》



当儿童身高达不到父母预期时，增高针市场迅速扩大。