

2025 年中国白及行业市场全景评估及发展战略规划报告

一、行业概述

1.1. 白及行业背景及发展历程

白及，又称白芨，是我国传统中药材之一，具有清热解毒、消肿生肌、收敛止血等功效。自古以来，白及就被广泛应用于中医药领域，深受医家推崇。白及的种植历史悠久，起源于我国西南地区，后逐渐推广至全国。在古代，白及主要作为药用植物，其种植和采集主要依靠野生资源。随着中医药事业的发展，白及的需求量逐年增加，野生资源的供应已无法满足市场需求，因此，人工种植白及逐渐兴起。

(2) 20 世纪 80 年代以来，随着我国农业产业结构调整和中药材市场的繁荣，白及人工种植技术得到迅速发展。经过科研人员的不断努力，白及的栽培技术日趋成熟，产量和质量均得到显著提高。在此期间，白及种植区域也从最初的西南地区扩展到全国多个省份，形成了以四川、云南、贵州等省为主的规模化种植基地。此外，白及种植产业还带动了相关产业链的发展，如种子、种苗、肥料、农药等，为当地农民增收致富提供了新的途径。

(3)

进入 21 世纪,随着人们对中医药的重视程度不断提高,白及的市场需求持续增长。同时,随着科技的发展,白及的深加工技术也得到了突破,如白及提取物、白及胶囊等新产品的研发,进一步拓宽了白及的应用领域。然而,白及产业发展也面临着一些挑战,如种植面积扩大过快导致市场供需失衡、农药残留超标、野生资源保护等问题。因此,如何实现白及产业的可持续发展,已成为行业关注的焦点。

2.2. 白及行业现状分析

(1) 目前,我国白及行业整体呈现出良好的发展态势。种植面积逐年扩大,产量稳定增长,市场供应充足。据统计,全国白及种植面积已超过 100 万亩,产量达到数万吨。白及产品包括中药材、提取物、保健品等多种形式,市场需求旺盛。然而,随着种植规模的扩大,一些地区出现了盲目扩张、种植结构不合理等问题,导致市场供需失衡,价格波动较大。

(2) 白及产业链逐步完善,从种植、加工到销售形成了较为完整的产业链条。种植环节,技术不断进步,品种改良和病虫害防治水平提高;加工环节,提取、浓缩等技术得到广泛应用,提高了产品的附加值;销售环节,电商平台、中药材市场等多种销售渠道并存,满足了不同客户的需求。同时,白及产业还带动了相关产业的发展,如中药材物流、包装等。

(3)

白及行业在发展过程中也面临着一些挑战。首先，中药材质量参差不齐，农药残留、重金属超标等问题时有发生，影响了行业的整体形象。其次，野生资源保护问题日益突出，过度采集导致野生资源枯竭。此外，白及种植技术有待进一步研究和推广，以提高产量和品质。针对这些问题，行业需要加强监管，提高产品质量，加强野生资源保护，推动技术创新，实现可持续发展。

3.3. 白及行业政策环境

(1) 国家层面，近年来对中医药产业的重视程度不断提升，出台了一系列政策支持中医药事业的发展。在中药材种植方面，政府鼓励发展道地药材，实施中药材生产质量管理规范（GAP），提高中药材质量。此外，国家对中药材种植给予税收优惠、资金扶持等政策，以促进产业发展。

(2) 地方政府也积极响应国家政策，结合当地实际情况，出台了一系列支持白及产业发展的政策。例如，在种植环节，提供种植补贴、技术培训、良种推广等服务；在加工环节，鼓励企业进行技术创新，提高产品附加值；在销售环节，拓宽销售渠道，支持企业参加各类展销会，提高市场知名度。

(3) 此外，为加强中药材市场监管，国家出台了《中药材质量管理规范》等政策，对中药材种植、加工、流通等环节进行严格规范。同时，加大对违法违规行为的打击力度，保障中药材市场的公平竞争。这些政策的实施，为白及行业创造了良好的政策环境，有利于行业的健康、可持续发展。

二、市场需求分析

1.1. 市场需求规模及增长趋势

(1)

近年来，随着人们健康意识的增强和中医药文化的复兴，白及市场需求规模持续扩大。据相关数据显示，我国白及市场需求量已从 2010 年的 5000 吨左右增长至 2020 年的近 1 万吨，年均复合增长率达到 10% 以上。在国内外市场，白及的需求量也在不断上升，尤其是在亚洲市场，白及作为传统中药材，需求量逐年增加。

(2) 未来，随着中医药在国际市场的进一步拓展，白及的市场需求有望继续保持增长态势。一方面，中医药在治疗慢性病、肿瘤等领域的应用越来越广泛，白及作为重要中药材，其市场需求将持续增加；另一方面，随着消费者对健康养生产品的需求提升，白及提取物、保健品等衍生产品的市场需求也将逐步扩大。

(3) 在政策扶持和市场需求的的双重推动下，白及产业有望在未来几年继续保持高速增长。预计到 2025 年，我国白及市场需求规模将达到 1.5 万吨以上，年均复合增长率将保持在 8% 左右。此外，随着国内外市场的不断拓展，白及的市场需求规模有望进一步扩大，为白及产业发展带来新的机遇。

2.2. 市场需求结构及分布

(1) 白及市场需求结构呈现多元化特点，主要包括中药材市场、保健品市场、化妆品市场以及科研与制药市场。其中，中药材市场占据主导地位，需求量最大，其次是保健品市场和化妆品市场。随着人们对健康养生的重视，保健品和化妆品市场对白及的需求逐年上升。

(2)

在地域分布上，白及市场需求主要集中在亚洲市场，尤其是我国、日本、韩国等地区。其中，我国市场需求量最大，其次是日本和韩国。此外，随着中医药文化的传播，欧美市场对白及的需求也在逐渐增加。在国内外市场，白及的需求主要集中在城市地区，尤其是经济发达地区。

(3) 白及市场需求结构还受到产品类型的影响。以中药材市场为例，需求量最大的产品类型是白及块根，其次是白及提取物。在保健品市场，以白及为主要成分的保健品需求量逐年上升，如白及胶囊、白及片等。在化妆品市场，白及提取物因其独特的护肤功效而受到青睐。不同市场对白及的需求特点不同，企业应根据市场需求结构进行产品研发和市场营销策略调整。

3.3. 主要市场需求来源

(1) 中药材市场是白及需求的主要来源之一。随着中药的广泛应用，白及作为中药材的需求量逐年增加。医院、药店、中药材市场等是白及的主要销售渠道。在中药材市场，白及主要用于中医药配方，如治疗口腔溃疡、胃炎、胃溃疡等疾病，其市场需求稳定且持续增长。

(2) 保健品市场对白及的需求也日益增长。随着人们对健康养生的重视，以白及为主要成分的保健品，如白及胶囊、白及片等，在市场上越来越受欢迎。这些保健品主要面向追求健康生活方式的消费者，尤其是在城市地区，中高端保健品市场对白及的需求量逐年上升。

(3)

科研与制药领域也是白及需求的重要来源。白及提取物在生物医药领域的应用研究不断深入，如用于抗肿瘤、抗炎、抗氧化等方面的研究。制药企业、科研机构等对白及提取物的需求量逐年增加，推动了白及在科研与制药领域的市场需求。此外，随着白及在化妆品、食品等领域的应用探索，其市场需求来源将进一步多元化。

三、竞争格局分析

1.1. 行业竞争态势

(1) 目前，我国白及行业竞争态势呈现以下特点：一是市场竞争主体众多，既有大型制药企业，也有中小型中药材种植和加工企业；二是市场竞争格局较为分散，尚未形成明显的行业龙头；三是市场竞争激烈，价格竞争尤为突出，企业在保证产品质量的同时，不断通过降低成本来提升市场竞争力。

(2) 从地域分布来看，白及行业竞争主要集中在四川、云南、贵州等主产区。这些地区拥有丰富的白及资源和较为成熟的产业链，吸引了大量企业投资。然而，由于种植规模过大，部分地区出现了产能过剩、价格下跌的现象，加剧了市场竞争。

(3) 技术创新成为白及行业竞争的新焦点。随着科技的发展，白及提取、加工等技术不断进步，企业纷纷加大研发投入，提高产品附加值。同时，企业通过打造品牌、拓展市场、提高服务质量等方式，提升自身竞争力。在未来的市场

竞争中，技术创新和品牌建设将成为企业制胜的关键。

2.2. 主要竞争者分析

(1) 在白及行业的主要竞争者中，四川某药业有限公司凭借其规模优势和品牌影响力，位居行业前列。公司拥有完整的产业链，从种植、加工到销售，形成了较强的市场竞争力。同时，公司注重产品质量和技术创新，其产品在市场上具有较高的知名度和美誉度。

(2) 云南某生物科技有限公司以白及提取物加工为主导，专注于白及产业链的上游环节。公司拥有先进的提取技术，产品主要出口至日本、韩国等国家和地区。公司在国际市场上的竞争力较强，是国内白及提取物出口的重要企业之一。

(3) 贵州某中药材种植基地则专注于白及的种植和初级加工，以优质的原材料供应市场。基地采用科学的管理模式，确保了白及种植的产量和品质。基地通过与下游企业的紧密合作，形成了稳定的销售渠道，成为白及行业的重要原材料供应商。

3.3. 竞争优势及劣势分析

(1) 白及行业竞争者的优势主要体现在以下几个方面：首先，规模优势。一些大型企业拥有庞大的生产规模 and 市场份额，能够通过规模效应降低成本，提高产品竞争力。其次，品牌优势。知名企业拥有良好的品牌形象和市场信誉，能够吸引更多消费者。再次，技术优势。技术创新是提升企业竞争力的关键，一些企业通过自主研发和技术引进，不断提升产品品质和附加值。

(2) 然而，白及行业竞争者也存在一些劣势：首先，产品同质化严重。由于白及行业进入门槛相对较低，许多企业生产的白及产品在品质、功效上存在较大差异，导致市场竞争激烈。其次，市场竞争激烈导致价格战频繁。企业为了争夺市场份额，往往采取低价策略，这不仅影响了企业的盈利能力，也影响了行业的健康发展。再次，技术创新能力不足。部分企业缺乏研发投入，产品创新能力较弱，难以满足市场多元化需求。

(3) 此外，白及行业竞争者的劣势还表现在产业链整合能力不足。部分企业仅限于产业链的一环，如种植、加工或销售，缺乏对整个产业链的掌控能力。这导致企业在面对市场波动、原材料价格波动等风险时，难以有效应对。因此，提高产业链整合能力，实现产业协同发展，是白及行业竞争者需要解决的重要问题。

四、产业链分析

1.1. 产业链上下游分析

(1) 白及产业链上游主要包括种植环节，涉及种植基地、种子供应商、种植农户等。种植环节是产业链的基础，直接影响着白及的产量和品质。近年来，随着规模化种植的推广，种植基地逐渐成为产业链的核心环节，通过标准化种植和管理，确保了白及的优质原材料供应。

(2)

中游环节以加工为主，包括白及提取、浓缩、干燥等工序。这一环节将原材料转化为具有更高附加值的产品，如白及提取物、白及粉等。中游企业通常具有较强的技术实力和加工能力，能够满足不同客户的需求。此外，中游环节还涉及包装、物流等环节，确保产品从工厂到市场的顺利流通。

(3) 产业链下游主要包括销售环节，涉及医药企业、保健品企业、化妆品企业等。下游企业根据市场需求，将白及产品应用于药品、保健品、化妆品等领域。随着白及应用领域的不断拓展，下游市场需求持续增长，对白及产业链的稳定性和产品质量提出了更高要求。同时，下游企业对白及产品的需求也推动了产业链各环节的协同发展。

2.2. 产业链各环节分析

(1) 种植环节是白及产业链的基础，这一环节主要涉及土地选择、种植技术、病虫害防治等方面。优质的白及种植基地通常会选择适宜的土壤和气候条件，采用科学的种植技术，如合理密植、适时施肥、灌溉等，以保证白及的生长周期和产量。同时，病虫害防治也是种植环节的关键，需要采取有效的预防措施，确保白及的品质。

(2) 加工环节是白及产业链的核心，涉及提取、浓缩、干燥等工艺。白及提取技术要求较高，需确保有效成分的提取率和纯度。浓缩过程旨在去除多余的水分，提高产品的浓度和稳定性。干燥环节则需保证白及产品的干燥均匀，避免有效成分的损失。这一环节的技术水平直接影响到产品的质

量和市场竞争力。

(3) 销售环节是白及产业链的终端，包括医药、保健品、化妆品等领域的销售。医药企业将白及产品作为中药材用于药品生产；保健品企业则将其作为原料开发功能性产品；化妆品企业则利用其美容养颜功效，开发相关化妆品。销售环节的成功与否，取决于产品的市场定位、品牌推广和客户服务。此外，电商平台、中药材市场等销售渠道的拓展，也为白及产业链的下游企业提供了更多机会。

3.3. 产业链发展趋势

(1) 白及产业链的发展趋势首先体现在种植环节的规模化、标准化和科技化。随着农业现代化的推进，白及种植将更加注重品种选育、病虫害防治和可持续发展。未来，种植基地将采用智能化管理，提高种植效率和产量，同时保障白及的品质。

(2) 在加工环节，白及产业链将更加注重产品的深加工和精加工。随着技术的进步，白及提取物的应用领域将进一步拓展，包括生物制药、化妆品、食品等领域。企业将加大研发投入，开发更多高附加值产品，以满足市场需求。

(3) 销售环节将更加注重品牌建设和市场拓展。白及产业链下游企业将通过打造品牌形象，提升产品附加值，增强市场竞争力。同时，随着电子商务的快速发展，白及产品将通过网络平台实现更广泛的销售，拓展国内外市场。此外，产业链各环节的协同发展也将成为趋势，实现资源优化配置，提升整体产业链的竞争力。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。

如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/138054060045007016>