

玛士撒拉（上海）生物科技有限公司 项目介绍

一、公司概况

玛士撒拉（上海）生物科技有限公司是一家专注于医学营养（特医食品）领域的创新型企业。公司的业务渊源可追溯至2012年，其全资子公司玛士撒拉（上海）医疗科技有限公司于当年成立；现有融资主体玛士撒拉（上海）生物科技有限公司工商登记成立于2020年10月13日，法定代表人为唐黎明，注册资本约1624.34万元人民币，注册地址位于上海市浦东新区广丹路222弄，属于上海玛士撒拉医疗科技集团成员企业。

玛士撒拉以"最佳营养、重塑健康"为使命，以"学习、科学、执行、健康、共享"为核心理念，深耕医学营养行业十余年，致力于研发符合中国人群特点的医学营养产品。公司已建立起涵盖特殊医学用途配方食品、控能减重营养食品与DGI（低升糖）食品三大产品体系的全矩阵布局，形成百余款医学营养SKU，拥有6张特医批件及FDA注册资质。

在商业化上，玛士撒拉构建起"院内深耕+院外拓展"的协同模式：院内已与全国30余家核心医院建立合作，围绕肿瘤、神经、外科等重点病种共建营养学科体系；院外借助临床资源优势，进入百联、山姆、开市客等大型连锁商超及健康零售渠道，推动医学营养走向更广泛的消费人群。

二、核心业务与技术

玛士撒拉的主营业务为医学营养产品的研发、生产与销售，覆盖从临床治疗到慢病管理、日常健康干预的多元化人群需求。其核心能力体现在"临床+消费"双场景的产品定义与全链条研发。

公司是集研发、生产、销售于一体的医学营养科技型企业，在上海与泰州两地设立特医食品专业研发中心，系统布局从基础配方、功能原料到临床验证的全链条创新。其产品研发强调"不同疾病不同营养、不同人群不同营养"的科学理念，并广泛开展与中国营养学会、中华医学会肠外肠内营养学分会、中国人民解放军临床营养专业委员会、中国研究型医院学会加速康复外科专业委员会、上海临床营养中心等营养专业学会和临床专家的学术合作。公司内部组建了拥有医师、药师、营养师职称的专业研发团队。

三、主要产品与管线

玛士撒拉已形成三大产品体系：

特殊医学用途配方食品（特医食品）系列：包括优康力、愈素、清流素、卡素益等产品，广泛应用于医院临床，为不同病种患者提供精准的医学级营养支持。公司拥有6张特医批件，并在围绕糖尿病、肿瘤、手术创伤等重点领域稳步推进多个特定疾病全营养项目的研发。

控能减重营养食品（Keeplean控能）系列：面向超重、肥胖及健康管理人群，实现对患者的全场景代餐干预。

DGI（低升糖）食品系列：聚焦糖尿病、妊娠期高血糖等特殊群体，满足低升糖饮食管理需求，产品包括DGI饼干、DGI面条、DGI纤维复合粉、DGI复纤代餐粉、DGI月饼等。其中，DGI坚果脆作为国内首款低GI坚果类产品，已成为山姆超市相关类目单品销量冠军。

整体而言，公司通过百余款SKU与多张特医批件，构建了从临床治疗（特医）、到体重管理（控能）、到慢病饮食（DGI）的完整矩阵。

四、疾病背景与营养需求

医学营养（含特医食品）面向的是存在特定营养需求的人群，典型场景包括：

肿瘤患者：放化疗及围手术期常伴有营养不良，特医食品可提供目标明确的全营养支持，改善康复质量。

糖尿病与妊娠期高血糖：需要低升糖（低GI）饮食管理，DGI系列正是针对此类代谢异常人群设计。

肥胖与超重：通过控能代餐实现热量管理与体重控制。

手术创伤与加速康复（ERAS）：围手术期营养支持被认为有助于缩短住院时间、降低并发症。

婴幼儿与特殊医学状况：特殊医学用途配方食品亦覆盖部分儿科与代谢病营养支持。

特医食品在我国长期处于供给不足、认知度低的阶段。随着2013年前后《特殊医学用途配方食品通则》等法规落地，行业进入规范化发展期，被认为具备长期成长空间。玛士撒拉自2012年业务渊源起步，契合了这一政策与需求窗口。

五、竞争格局

医学营养（特医食品）是一个由外资品牌早期主导、近年国产品牌快速追赶的市场。国际企业在特定全营养、组件型产品上具备先发优势与临床证据积累；国内则在“临床+消费”融合、渠道创新与本土化配方上孕育机会。

玛士撒拉的差异化在于双场景协同：一方面以特医批件与医院合作切入临床治疗，构建专业壁垒；另一方面以DGI、控能等品牌进入山姆、开市客、百联等商超与会员店渠道，触达更广泛消费人群，形成“临床背书—消费放量”的飞轮。其DGI坚果脆在山姆相关类目的销量冠军，印证了零售端竞争力。

挑战在于，特医食品研发与临床验证周期长、监管门槛高；消费端则面临休闲健康食品的跨品类竞争与渠道议价。公司需在临床证据、批件数量与零售爆品之间持续平衡。

六、团队与平台

玛士撒拉由创始人唐黎明担任董事长、总经理，主导公司战略与产品方向。公司管理层中设有DGI控糖事业部总经理等专职岗位，体现对低升糖产品线的重视。

研发平台方面，公司在上海与泰州设立特医食品专业研发中心，围绕基础配方、功能原料与临床验证持续推进创新，并依托与多家营养专业学会及临床专家的学术合作，强化研发能力。商业化平台则通过“院内+院外”双网络落地：院内与30余家核心医院共建营养学科，院外进入大型连锁商超及健康零售渠道。公司通过全资子公司开展业务，持有特殊医学用途配方食品销售等相关资质，并拥有多项专利及软件著作权。

七、融资与资本

玛士撒拉经历了多轮融资，公开记录包括：2022年11月A轮、2023年4月A+轮（近亿元，由金鼎资本领投、峰瑞资本跟投，用于供应链升级与渠道拓展）、2025年2月B轮、2025年8月B+轮（超亿元，由百联商投与百联挚高联合领投，弘晖基金、弘盛资本追加，凯乘资本担任独家财务顾问）。

本切片所关注的中金资本布局节点为B轮：2025年2月19日，玛士撒拉宣布完成近2亿元B轮融资，由中金资本旗下基金、弘盛资本、弘晖基金联合领投，蜂巧资本、峰瑞资本跟投，凯乘资本担任独家财务顾问。募集资金用于加强核心产品的持续研发投入、临床试验推进，巩固“临床+消费”双场景中的领先优势。

八、发展展望

医学营养在我国仍处于渗透率提升的早期阶段，特医食品在政策规范、临床认知与支付环境改善的背景下具备长期空间。玛士撒拉以十余年积累、双场景协同与多张特医批件，处于国产医学营养的第一梯队。

中长期看，其发展取决于：一是特医产品管线（糖尿病、肿瘤、手术创伤等）的临床推进与批件获取速度；二是“临床+消费”飞轮的持续放大，尤其是院外零售渠道的爆品复制能力；三是研发与供应链的体系化能力能否支撑SKU扩张。

与此同时，公司也面临特医行业监管与支付不确定性、消费端竞争加剧、以及跨场景运营复杂度上升等挑战。基于公开信息，本篇仅作客观介绍，不构成任何投资判断。

从行业背景看，特殊医学用途配方食品（特医食品）与医学营养在我国长期处于供给不足、认知度低的阶段。随着2013年前后《特殊医学用途配方食品通则》等法规落地，行业进入规范化发展期，特医食品被明确为介于普通食品与药品之间的专业营养支持手段，用于满足进食受限、消化吸收障碍、代谢紊乱或特定疾病人群的营养需求。在人口老龄化和慢病（肿瘤、糖尿病等）高发的背景下，临床营养支持与日常医学营养管理需求持续上升，特医食品被认为具备长期成长空间。同时，DGI低升糖食品、控能代餐等“临床+消费”融合品类，借助会员店与商超渠道触达更广泛人群，打开了新的增长曲线。不过，特医食品研发与临床验证周期长、监管门槛高，消费端则面临休闲健康食品的跨品类竞争，企业在临床证据、批件数量与零售爆品之间需持续平衡。上述行业背景仅用于理解企业所处赛道，不构成本篇对企业的定性判断。

从商业化细节看，玛士撒拉的“院内+院外”双网络具有协同特征：院内与全国30余家核心医院围绕肿瘤、神经、外科等重点病种共建营养学科体系，为产品提供临床背书与专业渠道；院外则借助临床资源优势进入百联、山姆、开市客等大型连锁商超及健康零售渠道，推动医学营养理念触达更广泛的消费人群。其DGI坚果脆作为国内首款低GI坚果类产品，已成为山姆超市相关类目单品销量冠军，显示零售端爆品能力。研发端，公司在上海与泰州设立特医食品专业研发中心，围绕基础配方、功能原料到临床验证推进全链条创新，并拥有6张特医批件及FDA注册资质、百余款医学营养SKU。这种“临床证据—消费放量”的飞轮，是其区别于纯消费营养品牌或纯特医供应商的关键。上述渠道与研发信息来自公开报道及企业资料。

在研发纵深上，玛士撒拉围绕糖尿病、肿瘤、手术创伤等重点领域稳步推进多个特定疾病全营养项目，并持有6张特医批件及FDA注册资质，具备从基础配方、功能原料到临床验证的全链条创新基础。其稳固的临床合作与学术积累，正成为推动特医行业创新与差异化发展的核心引擎。

信息来源：

- 玛士撒拉（上海）生物科技有限公司/医疗科技有限公司工商与公开资料（天眼查、百度百科、FoodTalks）
- 公司官网（mn969.com）及公开介绍
- 36氪、相关融资报道（2023年A+轮、2025年B轮与B+轮）
- 本切片 briefing 公开信息摘录（更新于2026-08-05）