

麦得科科技（Medennium）项目介绍

一、公司概况

麦得科科技（Medennium）是一家专注于高端眼科植入医疗器械的企业，主营产品包括高端人工晶体（IOL）与可植入式隐形眼镜（Phakic Lens，有晶体眼后房型人工晶体）等。公司成立于2016年12月28日，总部位于杭州。麦得科科技通过收购具有二十余年历史的美国眼科企业Medennium，获得了成熟的产品技术与海外注册基础，并以此为基础推进产品在中国及全球市场的注册与商业化。公司董事长为刘梁。在资本层面，麦得科科技先后获得招商资本、德诚资本、楹联健康、山蓝资本等机构投资，分别于2023年2月完成A轮、2024年9月完成约2亿元的B轮融资。2026年2月2日，麦得科科技与极目生物宣布达成战略合并，整合双方在眼科创新产品与商业化方面的资源，以提升整体产品组合与渠道协同能力。

二、核心科学与技术（或核心业务）

麦得科科技的核心业务聚焦于人工晶体领域，涵盖白内障治疗用人工晶体（IOL）与矫正屈光不正的可植入式隐形眼镜。其技术能力建立在材料科学、光学设计与微创植入工艺之上：人工晶体需在眼内长期生物相容、保持光学稳定性并提供良好视觉质量；可植入式隐形眼镜则要求更精密的几何与光学设计以适应眼内解剖结构。公司依托收购的Medennium平台，具备成熟的产品工艺与海外注册经验，并持续推动产品在中国国家药品监督管理局（NMPA）的注册获批。相关产品注册证包括国械注准20243162224等（以监管部门公开信息为准）。在功能性晶体方向，公司关注多焦点、散光矫正、非球面等设计，以契合白内障手术由“复明”向“屈光”升级的临床趋势。

三、主要产品与管线

麦得科科技已有多款产品在华上市，公开信息显示其在华上市产品约为5款，包括4款人工晶体（IOL）与1款泪点栓塞产品（SmartPlug干眼泪点栓塞）。人工晶体产品线覆盖不同类型与光学设计，用于白内障患者术后视力矫正；可植入式隐形眼镜（Phakic Lens）面向不适宜激光手术的屈光不正人群，提供可逆性的眼内视力矫正方案。泪点栓塞产品则用于干眼症的泪液保存治疗。公司在高端多焦点、散光矫正等功能性人工晶体方向的布局，契合临床对术后脱镜与视觉质量提升的需求。具体产品注册证号、适用范围与在研管线以公开披露为准（未公开披露/待确认）。2026年与极目生物的战略合并，预计将进一步丰富其眼科产品矩阵。

四、适应症与疾病背景（如适用）

人工晶体的核心适应症为白内障——一种随年龄增长发病率显著升高的致盲性眼病，手术摘除混浊晶状体并植入人工晶体是其主要治疗手段。随着我国人口老龄化加剧，白内障手术量持续增长，带动人工晶体需求扩张。可植入式隐形眼镜适用于近视、远视、散光等屈光不正且不适合或不愿接受角膜激光手术的人群，其可逆性特点在低年龄段与高屈光度数人群中具备特定优势。干眼症则是一种高发眼表疾病，泪点栓塞通过减少泪液排出缓解干眼症状。上述疾病庞大的患者基数，构成麦得科科技产品的长期需求基础，而居民消费升级也推动高端功能性晶体的渗透率提升。

五、竞争格局

人工晶体是眼科高值耗材的重要品类，国内市场既有爱尔康、强生、蔡司等跨国巨头凭借技术与品牌占据高端份额，也有爱博医疗、昊海生科等本土企业快速崛起并积极参与集采。在可植入式隐形眼镜细分领域，竞争格局相对集中，国内外均有参与者。麦得科科技以“收购成熟海外平台+本土注册商业化”的路径切入，并聚焦高端功能性晶体，差异化参与竞争。2026年2月与极目生物的战略合并，有望进一步补强其产品组合与商业化网络，提升在眼科赛道的综合竞争力。行业层面，集采常态化压低了基础晶体

价格，但也加速了国产替代与高端产品放量。

六、团队与平台

麦得科科技董事长刘梁领导公司整体战略。公司通过收购美国Medennium（拥有二十余年眼科产品历史）获得技术、工艺与海外注册积淀，并在杭州设立总部，建立本土研发、注册与商业化团队。公司形成以人工晶体与眼内植入物为核心的技术平台，覆盖材料、光学设计、植入工艺与质量体系，并通过多款产品的在华上市验证了平台的落地能力。合并极目生物后，双方在研发与商业化上的互补有望强化平台厚度。

七、融资与资本

麦得科科技于2023年2月完成A轮融资，投资方包括招商资本、楹联健康、德诚资本等；2024年9月完成B轮融资，金额约2亿元人民币，投资方包括和达浙江4+1基金、山蓝资本、德诚资本等。招商资本等央企产业资本的参与，体现了招商局集团在高端器械领域的布局。2026年2月，公司与极目生物战略合并，具体交易结构与股权安排以双方公开披露为准（未公开披露/待确认）。公司作为未上市高端器械企业，其资本价值与产品注册、商业化收入及合并整合成效密切相关。

八、发展展望

在人口老龄化、屈光手术消费升级与眼科耗材国产替代的多重驱动下，高端人工晶体与可植入式隐形眼镜市场具备持续增长潜力。麦得科科技在完成与极目生物战略合并后，有望通过产品互补、渠道协同与研发整合，提升整体竞争力。后续发展需关注其集采参与情况、高端晶体放量节奏、合并整合成效以及国际化推进（相关具体经营数据以公开披露为准，未公开披露/待确认）。若能持续丰富功能性晶体梯队并扩大医院覆盖，公司有望在国产眼科植入器械赛道中提升份额。

从行业背景看，我国是全球白内障手术量最大的国家之一，随着人口老龄化与居民支付能力提升，白内障手术由单纯复明向屈光矫正升级，推动多焦点、散光矫正、非球面等功能性人工晶体需求增长。人工晶体按材质与设计可分为硬质与软性（折叠式）、单焦点与多焦点、球面与非球面、球面与环曲面（散光矫正）等类型，不同设计对应不同视觉质量与价格带。可植入式隐形眼镜则面向不愿或不接受角膜激光手术的中高度屈光不正人群，其可逆性特点使其在部分人群中具备接受度。就产品技术而言，人工晶体需在眼内长期保持稳定光学性能与生物相容性，光学部设计决定术后视觉质量，襻的设计影响居中性与稳定性，整体工艺涉及精密注塑、抛光、表面处理等环节。麦得科科技依托收购的海外平台获得相关工艺积累，并推进本土注册。在集采背景下，基础型人工晶体价格显著下降，但高端功能性晶体因技术壁垒与临床价值，仍保有相对溢价空间，国产企业通过技术升级逐步切入高端市场。从渠道看，眼科高值耗材的销售高度依赖医生教育与学术推广，企业需与白内障专科医生建立长期合作关系。麦得科科技与极目生物的战略合并，有望在产品组合（如叠加青光眼、视光等产品）与商业化网络方面形成互补，提升综合竞争力。具体整合进展与在研管线以双方公开披露为准（未公开披露/待确认）。就产业链位置而言，人工晶体处于眼科高值耗材产业链中游，上游为光学材料、注塑与表面处理工艺，下游为白内障与屈光手术科室及患者。产品的临床效果高度依赖医生手术技术与术后随访，因此企业需建立持续的医生教育与学术支持体系。在质量与合规方面，第三类植入性医疗器械监管严格，产品需完成生物相容性、光学性能、稳定性等系统验证，并通过国家药监局注册审批；麦得科科技相关产品注册证（如国械注准20243162224）体现其合规进展（以监管部门公开信息为准）。研发与知识产权维度，公司依托收购的海外平台获得工艺与注册积淀，并在本土推进适应性开发与新增注册。临床合作上，眼科耗材企业通常与白内障专家团队合作开展多中心验证与真实世界研究，以积累循证证据。从区域布局看，公司总部位于杭州，地处长三角医疗器械产业聚集区，具备供应链与人才便利；与极目生物合并后，双方在研发与商业化上的地理与资源协同值得关注。政策环境方面，人工晶体已纳入高值耗材集采，基础型产品价格下降明显，但功能性晶体因技术差异仍具空间，集采规则的设计影响企业放量节奏。总体而言，

麦得科科技在高端眼科植入领域具备产品与平台基础，其发展取决于注册广度、集采策略与合并整合成效（未公开披露/待确认）。从发展脉络看，麦得科科技2016年底成立，通过收购美国Medennium获得成熟眼科平台，随后推进本土注册与商业化，并于2023年、2024年分别完成A轮与约两亿元B轮融资，2026年初与极目生物战略合并，体现出“海外技术引进—本土转化—资本整合”的成长路径。在行业共性挑战方面，眼科高值耗材面临集采压价、医生教育成本高、产品迭代快等特点，企业需在价格与价值间平衡；人工晶体已纳入集采，基础型产品价格下降，但高端功能性晶体仍依赖技术与品牌。在智能化与消费升级趋势下，患者对视觉质量（如脱镜、远中近连续视力）的要求提升，推动多焦点、散光矫正等晶体需求；与此同时，可植入式隐形眼镜作为角膜激光手术的补充，面向特定人群保持稳定需求。对麦得科科技而言，合并后的产品互补、渠道协同与注册广度，是其应对行业价格压力与提升综合竞争力的关键（具体整合成效以公开披露为准，未公开披露/待确认）。

信息来源：投资界、企名片、动脉网、公司公开资料、国家药品监督管理局公开注册信息及上述 briefing 摘录。