

## 行業概覽

本節及本文件其他章節所載資料及統計數據摘錄自政府官方刊物、其他公開可得來源及灼識諮詢編製的獨立行業報告（「灼識諮詢報告」）。本公司委聘灼識諮詢就[編纂]編製灼識諮詢報告。我們、獨家保薦人、[編纂]、[編纂]、[編纂]、[編纂]、[編纂]、[編纂]、任何彼等各自的董事及顧問或參與[編纂]的任何其他人士或各方（灼識諮詢除外）均未獨立核實來自政府官方來源的資料，且概不就其準確性發表任何聲明。有關本集團行業相關風險的討論，請參閱本文件中的「風險因素—與我們的業務及行業有關的風險」。

### 中國醫療衛生行業

中國擁有全球第二大醫療衛生市場。中國大健康產業近年來發展迅速，已成為國民經濟的重要組成部分。根據灼識諮詢的數據，中國的醫療支出於2024年達到人民幣98,655億元，並有望按8.5%的複合年增長率穩步增長於2030年達到人民幣158,757億元。中國醫療保健需求將持續增長，原因在於人口老齡化、可支配收入上升、持續的城市化進程以及日益提升的健康意識。

根據每年出版的《中國衛生健康統計年鑑》定義，中國的醫療衛生機構主要包括醫院、基層醫療機構、專業公共衛生機構及其他機構。中國政府持續推進醫療改革，鼓勵創新藥研發，優化醫療服務體系，加大基層醫療投入，致力實現全國醫療資源更加均衡配置。

### 中國基層醫療行業

由於人口老齡化及慢性病患率上升，基層醫療在中國醫療體系中變得越發重要。中國的基層醫療終端主要由基層醫療機構和基層藥店組成，在基層醫療中發揮着舉足輕重的作用。根據《中國衛生健康統計年鑑》每年公佈的定義，基層醫療機構主要包括社區衛生服務中心、鄉鎮衛生院、村衛生室、門診部及診所。藥店依經營模式與規模主要包括大型連鎖藥店（500家以上門店）、中小連鎖藥店（不足500家門店）及單體藥店，其中中小連鎖藥店與單體藥店共同構成基層藥店體系。根據灼識諮詢數據，中國基層醫療終端數量從2018年的1,379,000家增至2024年的1,636,000家，可滿足下沉市場890百萬人口的醫療需求。

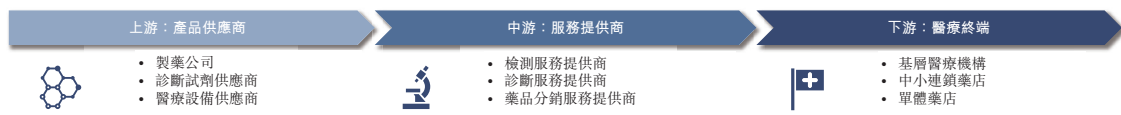
基層醫療機構佔醫療機構總數的95.2%，2024年分別承擔了中國診療量及住院收治量的51.8%及14.7%。隨著國家醫療改革推進，基層醫療在分級診療體系中扮演著日

## 行業概覽

益重要的角色。中國政府通過增加財政投入、完善基礎設施建設、提升醫護人員技能等措施，積極推動優質醫療資源向基層醫療配置，並強化基層醫療服務能力。

基層醫療的主要職責在於提供基礎公共衛生服務，診治常見疾病，同時承擔慢性病管理、健康教育及預防保健工作。特別是，基層醫療中的臨床檢查應聚焦慢性病領域，例如血脂及膽固醇檢查、常規婦科檢查等項目，著重便利性與可及性。基層醫療藥品供應應以基礎常用藥為主，優先考量安全性和成本效益。對患者而言，臨床檢查主要用於追蹤病情，而藥物治療則需定期進行，通常透過重複處方箋取得。

### 行業鏈



上游是指提供醫療服務所需基本產品的企業。這包括製藥公司、診斷試劑供應商和醫療設備製造商。該等企業負責生產用於基層醫療領域診斷、治療及用藥的藥品、試劑及設備。

中游包括服務提供商，彼等在產品供應商與基本醫療終端之間扮演著重要的橋樑角色。檢驗診斷服務提供商提供關鍵的實驗室服務及診斷，支援基層醫療終端作出準確的醫療決策。藥品分銷服務供應商則確保藥物從製造商到基層醫療終端的流通。

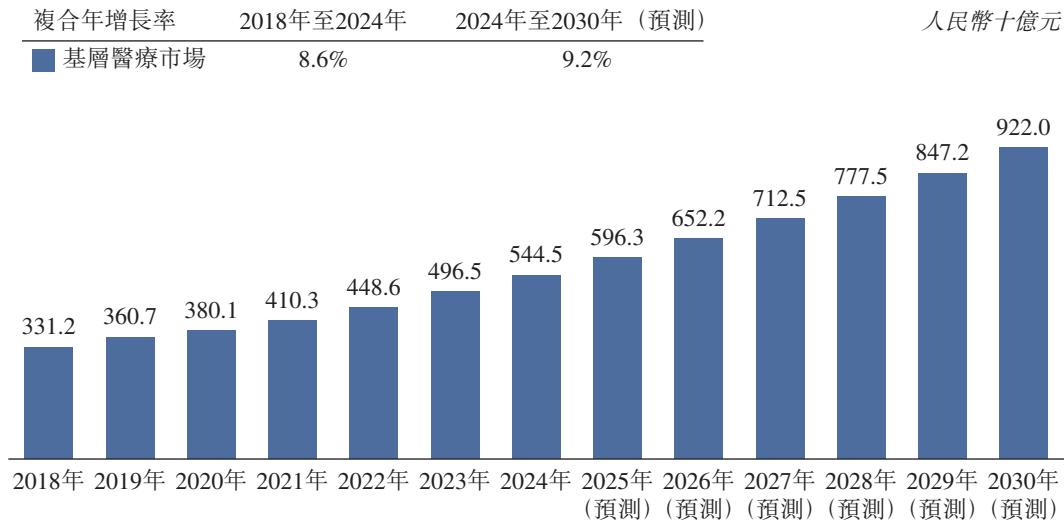
下游是基層醫療終端，包括基層醫療機構及基層藥店。上、中游實體提供的產品及服務應用於該等終端，使其得以提供病患照護。基層醫療機構針對慢性病和常見病提供全面的醫療服務，而基層藥店則為藥品及其他醫療產品的院外零售渠道。

### 中國基層醫療市場規模

從2018年至2024年，中國基層醫療市場的收入規模從人民幣3,312億元增至人民幣5,445億元，複合年增長率為8.6%。預計2024年至2030年，市場規模將以9.2%的複合年增長率增長，到2030年達到人民幣9,220億元。

## 行業概覽

### 中國基層醫療市場，2018年至2030年（預測），按收入計



資料來源：灼識諮詢

### 中國基層醫療的痛點

#### 檢驗診斷

基層醫療機構普遍缺乏先進的檢驗診斷設備。於2024年，中國基層醫療機構總數約佔醫療機構總數的95.2%，但其配置的人民幣10,000元及以上醫療設備僅有13,210件，約為中國醫院的人民幣10,000元及以上醫療設備總量（87,438件）的約15.1%。因此，基層醫療的檢測的準確度相對較低，這限制了基層醫療終端所能提供的醫療服務質量及範圍。

#### 藥品供應

藥品供應在基層醫療市場中至關重要。基層醫療終端客戶採購量相對較小，導致議價能力薄弱且採購成本較高。傳統藥品供應鏈涉及多個分銷中間商，導致加價幅度擴大及分銷成本增加。該等低效率限制了基層醫療服務提供者的產品多樣性，並對其盈利能力造成不利影響。基層醫療終端同樣面臨藥品同質化的問題。大多數基層藥店的產品種類少於大型連鎖藥店的80%，主要聚焦於國家醫療保險目錄所列的常見疾病用藥。這導致競爭異常激烈，產品高度可替代，價格競爭更趨白熱化。

#### 診治

基層醫療機構面對常見病和慢性病的診療能力相對不足，未能充分承擔起這些疾病的治療任務。儘管基層醫療機構一直在努力建立慢性病、常見病和多發病的系統管理方案，努力服務於分級診療制度，然而，由於缺乏專業的醫療服務能力，即使是常

---

## 行業概覽

---

規的醫療服務，患者也傾向於選擇三級醫院。因此，基層醫療機構的醫療質量與服務能力通常無法滿足患者期望，而三級醫院則因承接大量常見病和慢性病患者而不堪重負。這些問題表明迫切需要提升基層醫療機構專病診治管理能力，以增強公眾對醫療系統的信心。

### 數字化與智能建設

基層醫療面臨的挑戰在於其數字化與智能化能力不足，限制了其效率與成效。機構內的系統通常由不同供應商開發，數據標準不一致，導致系統難以整合。與上級醫院進行數據共享及營運協調更是難上加難。基層醫療需要人工智能助理等工具，以直接輔助診斷、提升效率並減輕工作量。企業需要整合並覆蓋更廣區域的基層醫療終端設備，推動及標準化數字化及智能工具，以實現基層醫療的真正互通互聯。

針對該等基層醫療的痛點，服務提供商被驅使為基層醫療終端提供更具助力及有益的解決方案，包括服務藥品直供服務、專病診治服務及檢驗診斷服務，增強基層醫療終端的服務能力，同時擴大數字化和AI在基層醫療的應用範圍。透過樣本運送與即時檢測設備部署等方法，使基層醫療機構得以增加檢測項目並提升診斷準確性。透過藥品直供解決方案，可以降低基層醫療終端的採購成本並確保供應穩定性。透過專病診治服務，可以提升基層醫療機構在治療常見和慢性疾病方面的整體能力。

### 增長驅動力

#### 不斷增長的醫療需求

人口老齡化以及慢性病患者人數的增加導致醫療需求持續增長。農村地區的老齡化程度高於城鎮地區，因此對基層醫療的需求格外明顯。預計到2030年，中國65歲及以上老年人口將佔總人口的20%以上。農村地區的老齡人口(128.7百萬人)遠高於城鎮地區(61.9百萬人)，農村地區老齡人口佔比已經達到了15.4%，高於城鎮地區的10.8%。這一趨勢不僅反映人口結構的變化，更突顯基層醫療終端在醫療衛生系統中發揮的關鍵作用。

#### 患者的支付能力和意願的提高

農村地區收入增加，增強了居民支付醫療保健的能力，而日益增強的健康意識也提高居民支付醫療費用的意願。農村地區的人均可支配收入在2018年至2023年區間內的複合年增長率(8.2%)高於城鎮地區(5.7%)，農村地區的人均年醫療支出複合年增長率(9.1%)也高於城鎮地區(6.9%)，農村地區醫療支出在所有支出中的佔比(約10%)也比城鎮地區(約8%)更高。這種雙重增長趨勢為基層醫療發展創造了更多機會，同時也提高了人們對服務的質量和種類的期望。

---

## 行業概覽

---

### 基層醫療市場的分散

中國幅員遼闊，縣級行政區域的人口分布相對分散。由於資源集中與分銷成本高昂等因素，大型製藥公司通常難以深入縣市提供藥物。然而，服務提供商憑藉其靈活的營運模式、專業的服務能力以及對基層醫療市場的深刻理解，能夠覆蓋縣域地區，為基層醫療機構及藥店提供全面的服務及解決方案。這有效提升了基層醫療服務的質量及效率，並促進了基層醫療市場的發展。

### 國家推行分級診療制度

政府積極推進分級診療制度建設，引導常見病、慢性病到基層醫療機構，重症病例到三級醫院，優化醫療資源配置和利用。例如，《關於加強首診和轉診服務提升醫療服務連續性的通知》強調了基層醫療機構的醫療分工。按病種付費等醫保政策改革，激勵醫療機構提供更高效率的服務，進一步支持基層醫療衛生事業的發展。實施分級診療制度將有效引導患者優先考慮就近的基層醫療機構就醫，在長遠來看，基層醫療機構將吸引並服務更多的患者群體。

### 數字化和智能技術

數字化及智能技術正成為推動基層醫療市場發展的核心動力。這些技術進步通過提升醫療效率、優化資源配置及改善患者體驗，為基層醫療服務帶來變革。例如，人工智能輔助診斷系統則利用大數據和AI技術，為基層醫生提供診斷參考，降低誤診率，對提升基層醫療服務質量至關重要。此外，該技術還助力基層醫療機構優化內部管理。數據分析模型等工具可精準預測藥品需求，實現更高效率的庫存管理。隨著數字化及智能化技術的持續普及，預期基層醫療市場將實現偏遠地區醫療服務的現代化，促進公平及有效地獲得醫療服務。

### 未來趨勢

#### 遠程輔助診斷

隨著移動通信技術的快速發展，遠程診斷在醫療領域逐漸成為現實。這使得偏遠地區的基層醫療機構和基層藥店能夠通過遠程醫療服務獲得更專業的診斷支持，從而顯著提高診斷的準確性和效率。通過視頻諮詢、電子健康記錄共享等手段，專家醫生可以遠程為基層醫生提供及時的醫療建議，改善醫療效果，減少因地域限制而造成的醫療資源不均等。

---

## 行業概覽

---

### 藥店將藥品銷售和藥品服務相結合

藥店不再僅僅是藥品銷售的場所，而是逐漸轉型為提供綜合健康服務的平台。通過結合藥品銷售和多樣化的藥品服務，如健康諮詢、慢性病管理、疫苗接種等，藥店能夠滿足社區居民的健康管理需求。這種服務模式不僅增加了藥店的增值服務，也促進了社區居民健康意識的提升，為藥店帶來了新的業務增長點。

### 多樣化的服務模式

技術進步推動了基層醫療服務模式的多樣化發展。未來，基層醫療將更加注重協作和智能化，通過引入遠程醫療、人工智能輔助診斷、在線健康諮詢等新興技術和服務，為基層醫療賦能。這將帶來更廣泛的貨幣化模式和增長機會，如通過訂閱服務、按需付費等模式，滿足不同患者群體的多元化需求。

### 業務範圍全面

技術進步促進了從檢測、診斷、治療到藥品及其他醫療產品供應的全面基層醫療服務體系的建立。這種整合有助於基層醫療終端更全面地滿足公眾的健康需求，提供更高效、更優質的服務。通過建立一站式的醫療服務平台，患者可以在一個地方完成所有必要的醫療服務，節省時間和成本，同時也提高了醫療服務的整體效率和質量。

### 基層醫療藥品直供市場

藥品直供指服務提供商將其自藥廠採購的藥品直供予基層醫療終端的過程。在該過程中，服務提供商擔任獨家分銷商角色。除藥品外，供應品項一般亦包括醫療器械及其他醫療產品。該市場中若干服務提供商（包括本公司）除供應第三方品牌的藥品外，亦透過直供及獨家分銷模式開展藥品直供業務，該模式下，服務提供商已註冊或獲授權使用自有品牌，並委聘上游製藥企業以該等品牌生產藥品，供應予基層醫療終端。藥品直供的核心價值在於能精簡供應鏈，有效降低基層醫療終端的採購成本，不僅對各方利潤空間有利，更加速供應流通速度，使基層醫療患者能更及時取得所需藥品與醫療器材。

按收入計，中國基層醫療藥品直供的規模由2018年的人民幣70億元增加至2024年的人民幣206億元，複合年增長率達19.8%。該市場規模預計將以20.7%的複合年增長率持續增長，至2030年達人民幣638億元。按收入計，本公司於2024年以11.3%的市場份額位居該市場第二。

## 行業概覽

### 2024年中國基層醫療藥品直供市場的競爭格局，按收入計

排名	公司	收入 (人民幣十億元)	市場份額 (佔整個市場收入的百分比)
1	公司A	3.0	14.4%
2	本公司	2.3	11.3%
3	公司B	1.5	7.4%
4	公司C	1.4	6.9%
5	公司D	1.4	6.9%
其他			53.1%

資料來源：上市公司年報、專家訪談、灼識諮詢

附註：

- (1) 公司A成立於2015年。是一家專注於服務中小連鎖藥店、單體藥店和基層醫療機構的醫藥公司。其主要業務為藥品配送，通過自有品牌和直供專銷模式進行藥品配送。
- (2) 公司B成立於2015年，為香港聯交所上市公司。它通過數字化手段賦能醫藥產業鏈，連接製藥公司、藥品分銷商、下游藥店和基層醫療機構，提供在線交易平台。其業務以藥品配送為主，同時涉及基層醫療機構POCT投放業務。
- (3) 公司C成立於1999年，為上海證券交易所上市公司。它服務於醫院、藥店和其他醫療終端。它開展醫藥B2C和O2O業務，其主要業務為藥品分銷，亦為其加盟藥店提供慢性病管理和遠程醫療服務。
- (4) 公司D成立於2012年，為香港聯交所上市公司。它是一家大型醫藥製造和分銷集團。旗下多家醫藥公司生產藥品，並通過其商業公司進行分銷，向各類醫療機構和藥店供應藥品，面向醫院和大型連鎖藥店，其次為基層醫療終端。

### 增長驅動因素

#### 基層醫療機構及基層藥店的成本控制

基層醫療機構及基層藥店透過與基層醫療數字化及智能化服務提供商建立直接合作關係，可有效控制成本。此藥品直供模式透過縮減製藥企業至該等機構的中間環節，大幅提升其供應鏈效率。基層醫療機構及基層藥店因此能夠以較低價格取得藥品，降低整體營運成本。此外，此模式有助減少庫存積壓及優化資金流動，為基層醫療機構及基層藥店帶來更高利潤率。

---

## 行業概覽

---

### 藥品供應保障

透過整合個別診所及藥店的藥品需求，基層醫療數字化及智能化服務提供商集中採購並承擔倉儲及物流管理，從而有效確保藥品的穩定和及時供應。穩定的藥品供應對維持患者照護品質至關重要，可顯著提升患者對診所及藥店服務的滿意度及忠誠度。患者信任及回診乃長期業務增長的關鍵驅動因素，從而為診所及藥店帶來持續業務擴張及收入增長。

### 政策支持

2019年修訂的《藥品管理法》透過優化審評審批程序、加強藥品安全監管，促進藥品創新及供應保障。處方外流政策允許患者於醫院外購買藥品；取消藥品加成政策降低醫療成本；分級診療體系優化醫療資源分配。此外，藥品電子商務政策及零售藥店分類分級管理制度促進藥品直供市場的標準化及運營效率。該等政策支持為藥品供應鏈優化及藥品直供模式創新提供法律基礎及市場環境，有助推動藥品供應體系的健康發展。

### 未來趨勢

#### 藥品直供模式取代分銷模式

藥品直供模式減少中間環節，降低流通成本，提升藥品供應的效率及透明度。此模式能更有效滿足基層醫療機構的需求，並確保藥品供應的質量及穩定性。在藥品直供模式下，利潤率可達30%至35%（其中供應第三方藥品的利潤率接近下限，而供應自有品牌藥品的利潤率則接近上限），而中國基層醫療傳統分銷模式則僅為5%至10%。憑藉政策支持及技術進步，藥品直供模式預計將於藥品供應鏈中佔據更重要地位，引領整個行業朝更高效、更標準化的方向發展。

#### 自有品牌藥品的發展

自有品牌藥品乃基層醫療機構及基層藥店的重要獲利策略。該等藥品通常擁有高達約35%的利潤率，相較於一般藥品僅有5%至8%的毛利率。服務提供商可直接向藥廠選購，確保藥品的可靠性及安全性。此外，服務提供商能更深度參與從生產到銷售的整個流程，不僅有助提升其藥品質量控制，亦推動高效品牌管理及營銷，從而增強其市場競爭力。

### 進入壁壘

#### 實體基礎設施壁壘

許多藥品需嚴格溫度控制，考驗供應商的冷鏈能力。建立符合良好儲存規範（「GSP」）的全冷鏈物流系統成本極高，同時亦需興建多個符合GSP的區域前端倉庫，以縮短交付時間。

---

## 行業概覽

---

### 許可及合規壁壘

從事藥品批發及分銷需取得一系列許可證（例如《藥品經營許可證》），該等許可證受嚴格管控且名額往往有限。相關業務營運必須嚴格遵守GSP，當中涉及營運的多個層面，包括藥品追溯、儲存條件監測及運輸驗證。

### 資本壁壘

為滿足基層醫療機構的即時需求，必須持有龐大庫存與大量SKU，從而需要鉅額營運資金。唯有透過大規模運營，方能分攤高昂的物流倉儲成本並實現微利。新進入者難以與既有巨頭在價格上競爭。

### 基層醫療專病診治解決方案市場

於該市場中，服務提供商向基層醫療機構提供涵蓋多個組成部分的解決方案套組，包括診斷、檢驗服務及個人化藥品治療。該等解決方案套組通常包括中醫藥元素，並由單純緩解暫時症狀轉型升級為慢性病管理與健康預防。此模式整合醫療資源、提升治療效率與品質、支持護理連續性、增強患者滿意度，並為基層醫療終端帶來更高附加價值與長期效益。基層醫療專病診治服務市場現正處於萌芽階段，本公司為市場中少數參與者之一。

按收入計，中國基層醫療專病診治解決方案市場的規模由2018年的人民幣734.2百萬元增加至2024年的人民幣22.9億元，複合年增長率達20.9%。該市場規模預計將以17.8%的複合年增長率持續增長，至2030年達人民幣61.2億元。按收入計，本公司於2024年以29.1%的市場份額位居市場首位。

### 增長驅動因素及未來趨勢

#### 患者需求增長

於2019年，中國慢性疾病死亡個案佔總死亡個案的88.5%。中國現有超過180百萬名老年人患有慢性疾病，該等患者通常需長期治療及管理。隨著實施分級診療制度及推行基層醫療機構專病診治服務，為常見及慢性疾病患者提供更直接、便捷及全面的診治服務，解決以往就醫路途遙遠、購藥困難等痛點。

#### 基層醫療能力提升

為提升基層醫療服務質量及效率，專病診治服務使基層醫療機構能夠向患者提供更專業的服務，從而增加門診銷售額及提升患者滿意度。專病診治服務具有資源集中化特點，有利於圍繞專科疾病形成診治價值鏈，並實現以患者為中心的運營管理模式。

---

## 行業概覽

---

式。目前基層醫療機構門診量普遍較低，其需較大型綜合醫院更高效運營以降低營運成本。以脂質管理為例：專病診治服務可為診所提供包括服務及藥品的完整解決方案，例如採血、送檢、報告及常用藥品供應。

### *基層醫療機構的聲譽及品牌效應*

透過提供優質整合服務，基層醫療機構能建立良好聲譽並吸引更多患者，從而在基層醫療市場的激烈競爭中脫穎而出。基於特定疾病的市場定位較基層醫療機構傳統專科定位更為精確，因為患者主要關注疾病治療方案及療效，而非按組織、器官、系統或性別及年齡等人口統計因素劃分的專科類別。部分患者於長期就診過程中逐步與基層醫療機構及基層醫療醫生建立情感紐帶及依賴，以獲得持續且穩定的服務，使基層醫療機構能獲得更高患者忠誠度。因此，基層醫療機構透過精準專科定位、特定疾病的細分市場及獨有的治療特色（例如特定藥品品牌），更易形成品牌效應。

### **基層醫療檢驗診斷解決方案市場**

就基層醫療檢驗診斷服務而言，用於檢驗診斷的醫療資源（例如設備及物流）由服務提供商整合，並提供予基層醫療機構。檢驗服務主要形式包括委外檢測樣本配送、檢測設備駐點及檢驗報告簽發。此服務能有效協助基層醫療機構滿足患者對檢驗時效性、精準度及多元性的多重需求，並提升機構的診斷能力。

按收入計，中國基層醫療檢驗診斷解決方案的規模於2024年為人民幣545.1百萬元。該市場規模預計將以16.1%的複合年增長率增長，至2030年達人民幣1,337.2百萬元。按收入計，本公司於2024年以12.8%的市場份額位居市場首位。

### **增長驅動因素**

#### *集中交付的規模效益*

在偏遠地區，基層醫療機構的佈局通常較為分散，個別基層醫療機構的檢測需求相對較小。因此，個別基層醫療機構配備大型檢測設備並不具經濟效益。透過向第三方實驗室購用檢測服務，可實現規模效益，從而大幅降低單次檢測成本。集中檢測交付不僅提升資源利用效率，更有助提高檢測品質及速度，使基層醫療機構能夠以較低成本向患者提供優質檢測服務。

---

## 行業概覽

---

### 運輸條件的發展

隨著中國農村地區物流及運輸網絡日益完善，檢測樣本的及時採集及高效運輸已獲保障。此發展確保樣本可迅速從基層醫療機構運送至集中實驗室進行檢測，從而保證樣本交付的時效性及檢測結果的準確性。高效的樣本運輸不僅提升醫療服務整體效率，更有助提高患者對基層醫療服務的滿意度，進一步推動基層醫療服務的普及與優化。

### 數字化及智能化賦能的湧現

數字化及智能化賦能透過完善市場機制，有效連接大型檢測公司與基層醫療機構。服務提供商利用數字化及智能化技術及平台，為基層醫療機構提供更具成本效益的檢驗診斷服務。此連繫不僅促進醫療資源的合理分配，更提升醫療服務的有效利用率，使基層醫療機構更有效地服務廣大患者，進而增強整個醫療體系的服務能力及覆蓋範圍。

### 未來趨勢

#### 檢測範圍更廣

隨著醫療技術進步及檢測設備持續改良，服務提供商所能提供的檢測服務範圍日益廣泛。該等服務已從基礎的血液及尿液檢測擴展至更精密的生化及免疫學檢測。此檢測服務的多樣性使基層醫療提供商能夠為患者提供更全面的健康評估，有助提高診斷精準度與治療成效，最終提升整個醫療體系的服務能力及患者滿意度。

#### 價值延伸

隨著AI技術的普及，服務供應商可提供諸如AI輔助解讀與分析報告、診斷建議參考及用藥指引等附加價值服務，進一步強化基層醫療機構的診斷能力。例如，在合規且數據去識別化的前提下，可對檢測結果進行分析，並與用藥建議及藥品供應相連結，形成「檢測－診斷－用藥」的閉環流程，從而提升用戶忠誠度。

### 資料來源

我們委託灼識諮詢對中國基層醫療行業進行分析及報告。灼識諮詢是於香港創立的市場研究及諮詢公司，從事提供各行各業的專業諮詢服務。我們已同意就編製灼識諮詢報告向灼識諮詢支付費用人民幣0.7百萬元。我們已自本節灼識諮詢報告及「概

---

## 行業概覽

---

要」、「風險因素」、「業務」及「財務資料」各節以及本文件其他章節摘錄若干資料，以便有意投資者更全面了解我們營運所在的行業。除非另有說明，否則本節所載所有數據及預測均來自灼識諮詢報告。

灼識諮詢收集的資料及數據已使用灼識諮詢的內部分析模型及技術進行分析、評估及驗證。一手研究透過與主要行業專家及領先行業參與者的訪談進行。二手研究涉及分析來自中國國家統計局及各行業協會等各種公開數據來源的數據。灼識諮詢報告中的市場預測基於以下關鍵假設作出：(1)於預測期內，預期中國的整體社會、經濟及政治環境將保持穩定；(2)於預測期內，有關關鍵行業推動因素可能繼續推動醫療市場增長，例如不斷增長的醫療保健需求、患者的支付能力和意願的提高、國家推行分級診療制度及數字化和智能技術；及(3)於預測期內，不會有極端不可抗力或不可預見的行業法規，從而可能對市場產生急劇或根本性影響。