

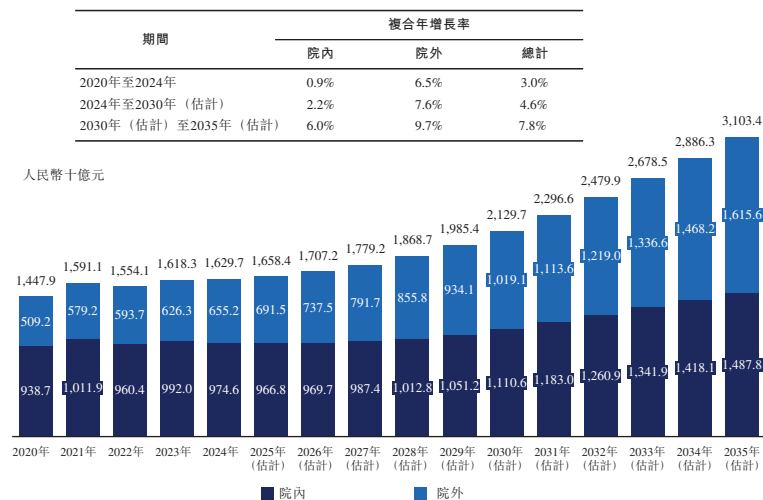
行業概覽

本節及本文件其他章節所載列的資料及統計數據摘自不同政府官方刊物、公開市場研究的可用資料來源及來自獨立供應商的其他資料來源。此外，我們委聘弗若斯特沙利文編製弗若斯特沙利文報告，該報告是一份關於[編纂]的獨立行業報告。我們相信，本節及本文件其他章節的資料來源乃有關資料的適當來源，並已合理謹慎摘錄及轉載有關資料。我們並無理由相信有關資料屬虛假或含誤導成分，或遺漏任何事實以致有關資料屬虛假或含誤導成分。來自官方政府來源的資料並無經我們、獨家保薦人、保薦人兼整體協調人、整體協調人、[編纂]、[編纂]、[編纂]、[編纂]、[編纂]或參與[編纂]的任何其他各方獨立核實且概無就其準確性發表任何聲明。董事在作出合理查詢後確認，自弗若斯特沙利文報告日期以來，市場資料並無不利變動以致限制、抵觸本節所載資料或對該等資料造成重大影響。

中國醫藥市場及創新醫藥市場概覽

中國擁有龐大的醫療經濟體，醫療開支規模龐大且持續穩步增長。根據弗若斯特沙利文的資料，中國於2024年擁有全球第二大醫藥市場，市場規模由2020年的人民幣14,479億元增至2024年的人民幣16,297億元，複合年增長率為3.0%，並預期將於2030年及2035年分別達至人民幣21,297億元及人民幣31,034億元，2024年至2030年及2030年至2035年的複合年增長率分別為4.6%及7.8%。特別是，院外板塊預計於2024年至2030年按複合年增長率7.6%增長，而於2030年至2035年則按複合年增長率9.7%增長。該增長預期由多項因素推動，包括人均可支配收入及醫療開支上升、人口老齡化、對癌症及其他重大疾病的高質治療需求增加，以及相關領域（尤其是創新藥及其他治療方法）的技術創新。

中國醫藥市場（2020年至2035年（估計））

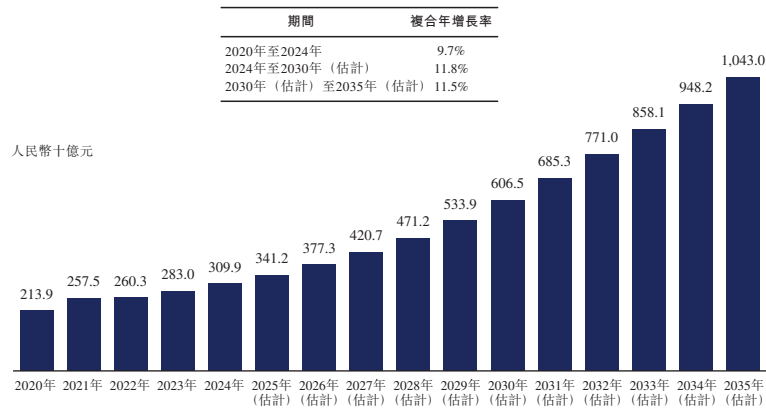


資料來源：上市公司年報、國家藥監局、弗若斯特沙利文分析

行業概覽

在中國醫藥市場各板塊中，由於人口老齡化及癌症發病率上升以及其他慢性疾病增加所帶來的需求帶動，創新醫藥市場一直是一個快速增長的板塊。在卓越的研發能力、不斷加大的研發投入及利好的扶持政策推動下，中國醫藥公司在創新藥管線方面已取得全球領先地位。由於創新藥的供應多元化且穩定，加上創新藥支付渠道的擴展，中國創新藥市場由2020年的人民幣2,139億元高速增長至2024年的人民幣3,099億元，複合年增長率為9.7%，並預期此市場於2030年及2035年分別進一步增至人民幣6,065億元及人民幣10,430億元，2024年至2030年及2030年至2035年的複合年增長率分別為11.8%及11.5%。近年，創新藥獲納入中國國家醫保藥品目錄的速度明顯加快，根據國家醫療保障局的資料，約80%的創新藥在推出後兩年內獲納入該目錄，從而大幅縮短報銷時間，提高患者的支付能力。然而，雖然獲納入國家醫保藥品目錄可便利報銷，但不一定確保藥品能在院內快速推廣，因為創新藥在醫院層面通常面臨冗長的處方藥准入審查流程、預算限額和處方限制等障礙，而且一般在藥品生命週期的較後階段方須進行集中帶量採購。因此，包括專業藥房在內的院外渠道已成為促進處方外流、便利患者獲得藥品及支持創新醫藥市場持續增長的關鍵渠道，而這種趨勢則需要更好的創新藥商業化服務，包括院外交付、靈活的支付方式及全面營銷，從而更好地釋放市場潛力。

中國創新藥市場（2020年至2035年（估計））

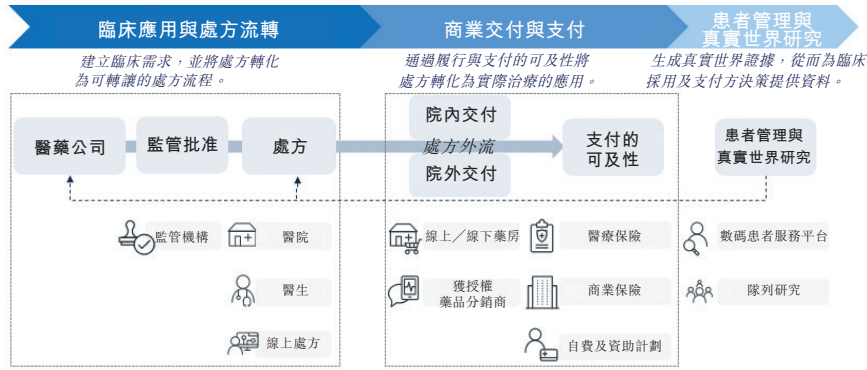


資料來源：上市公司年報、國家藥監局、弗若斯特沙利文分析

中國創新藥商業化及全鏈路商業化服務商概覽

目前，中國創新藥商業化依賴一個結構化整合的產業流程。儘管臨床應用始於院內，惟實際治療的應用則通過處方外流、院外交付及多元支付機製得以實現。患者管理及真實世界證據的生成進一步增強臨床信心並協助支付方決策，形成可持續的商業化反饋閉環。

行業概覽



資料來源：弗若斯特沙利文分析

中國創新藥商業化支持的需求預期將持續增長，並受一系列因素推動，包括(i)中國的創新藥研發管線快速擴張，為商業化提供堅實及可持續基礎；(ii)醫院處方外流情況的增加及多元化分銷渠道的發展，為創新藥在醫院以外的領域擴張提供支持；(iii)首個商業健康保險創新藥目錄推出，預期將顯著提升患者取得創新藥的機會及支持創新藥商業化應用；及(iv)院外及數字化商業化渠道加速發展，使創新藥突破傳統醫院場景，支持更靈活及以患者為中心的商業模式。

儘管成熟的行業環境將促進參與者業務健康成長，醫藥公司目前在該整合產業流程中仍面臨藥物商業化的挑戰，包括：(i)研發、監管批准、臨床應用及納入NRDL的報銷准入門檻高；(ii)實際處方使用的市場教育週期時間長且成本高；(iii)患者管理及上市後真實世界研究的患者治療過程碎片化及真實世界數據可見性有限；及(iv)支付可及性的成本控制及嚴格支付標準的壓力增加。因此，全鏈路服務提供商的服務需求日益增加，以簡化創新藥商業化的整個流程。

創新藥商業化全鏈路服務商指以創新藥商業化為主要收入來源並能夠提供商業健康保險、藥物交付、患者管理及營銷服務等涵蓋整個商業化流程綜合服務的獨立服務提供商。由於該等提供商深度參與創新藥商業化價值鏈多個階段並積累豐富行業見解，故能從整體角度識別創新藥商業化路徑中的問題並提供更有效的業務解決方案。此外，在執行過程中，通過數據反饋及不同業務板塊之間的職能協同，彼等可提升整體商業化效率。

該等提供商所提供的服務可分為以下類別：

- **藥物交付服務。**通過藥房網絡及物流系統為滿足處方藥（主要為創新藥）的需求提供院外藥房服務。

行業概覽

- **商業健康保險服務。**為促進藥品支付而提供的連接醫藥公司、保險公司和患者的服務，包括商業保險直接誌賬及結算，以及設計和實施創新的支付解決方案，從而提高藥品的可負擔性及患者獲取藥品的便利性。
- **營銷服務。**向醫藥公司提供的服務，以支持創新藥的市場准入、臨床應用和商業化推廣，包括患者管理、醫療保健專業人員網絡參與、真實世界數據支持及整個治療過程中的其他相關服務。

下圖載列2024年按總收入及藥房服務劃分的中國創新藥全鏈路商業化服務商排名。

中國創新藥商業化全鏈路服務商排名（2024年）

排名	公司	2024年總收入 (人民幣十億元)	2024年 創新藥年度交付金額 (人民幣十億元)	2024年 自有專業藥房數目
1	本公司	10.2	4.8	237
2	公司A	~5.5	~4.5	207
3	公司B	4.6	4.0	53
4	公司C	2.0	/	/

資料來源：上市公司年報、專家訪問、弗若斯特沙利文分析

附註：

公司A於2015年成立，為一家中國數字醫療平台，以電子處方流轉和專業藥房服務為核心，提供涵蓋處方管理、多渠道醫療支付解決方案、藥物交付及患者服務的綜合解決方案，並為醫藥公司、醫療服務提供商及患者提供服務。

公司B於2014年成立，於香港聯交所上市。其為中國的一個綜合醫療平台，通過三個核心分部運營：專業藥房服務、醫生研究支持服務及商業健康保險服務，連接企業、保險公司、醫療服務提供商及醫藥公司。

公司C於2017年成立，為醫藥公司及保險公司提供橫跨產品生命週期的綜合解決方案，包括協助醫藥公司改善患者獲取及管理，以及為保險公司提供由精算設計及定價到理賠處理及健康管理的端到端支援。

預期中國創新藥的商業化未來將呈現以下趨勢，繼而為商業化服務提供商帶來更多市場機遇及業務挑戰：

- **從以藥物為中心的銷售過渡至綜合護理及管理解決方案。**醫藥公司正日益將藥物與診斷、治療路徑設計、患者支持服務及數據驅動的疾病管理相結合，這反映了製藥行業越發重視長期療效、患者體驗及以價值為基礎的護理。
- **院內准入與院外多渠道模式的並行拓展。**專業藥房、互聯網醫院及創新支付藥房實現了醫院場景以外的持續藥品供應、慢性病管理及提升患者依從性，並支持更廣泛的患者觸達及更靈活、可擴展的商業化模式。

行業概覽

- *處方流轉加速與支付機制多元化*。處方流轉改革有助於藥品在零售藥房及數碼平台之間的流通，而支付系統亦轉向更多元化的模式，兩者共同提升了可負擔性、擴大了創新藥的覆蓋範圍，並重塑了准入策略。
- *商業健康保險與創新藥商業化的深度融合*。通過創新的福利設計、藥品目錄及風險分擔機制，保險公司正影響定價、報銷途徑及患者准入。

中國專業藥房市場概覽

自2018年起，隨著相關鼓勵政策的落地，處方外流開始推動中國特藥的院外藥物交付市場。專業藥房為該院外交付市場的重要組成部分，醫藥公司可直接向其銷售產品，而患者在醫院取得處方後亦可直接從中購買藥物並獲得專業的用藥服務。專業藥房一般包括DTP藥房及特藥藥房。專業藥房主要專注於創新藥物，需要在冷鏈物流、處方管理及患者服務等領域具備更強的能力，因此有別於傳統社區藥房。憑藉以下特點，其對創新藥的商業化亦至關重要：

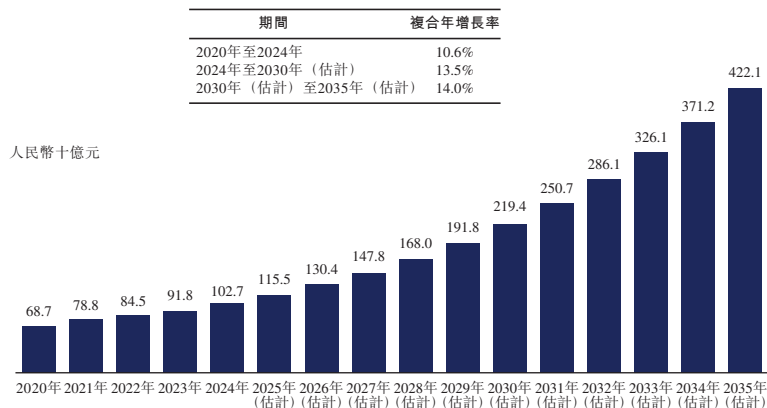
- *快速市場准入*。作為院外渠道，與醫院相比，創新藥在專業藥房上市涉及的程序較為精簡，使患者更容易獲得新推出的創新藥。
- *專業服務*。作為專注於藥物交付的專業市場參與者，專業藥房更能向其他市場利益相關者提供與創新藥相關的專業服務，例如用藥指導、患者跟進、不良反應監測及冷鏈物流。
- *真實世界數據支持*。由於專業藥房可收集涵蓋處方趨勢及藥物使用的大量數據，其見解對於藥物療效的真實世界數據研究以及設計商業健康保險產品至關重要。
- *支付整合*。由於社會醫療保險及商業健康保險均獲接納，專業藥房可整合可能的支付選項，以便利創新藥的支付並提高其可及性。

中國專業藥房市場由2020年的人民幣687億元增至2024年的人民幣1,027億元，複合年增長率為10.6%，並有望於2030年進一步達到人民幣2,194億元及2035年達到人民幣4,221億元，2024年至2030年的複合年增長率為13.5%，2030年至2035年則為14.0%。預期處方外流將重塑行業價值，因為開具處方方轉向院外系統將推動醫療需求並為專業藥房創造更大的市場潛力。

行業概覽

下圖載列於指定期間中國專業藥房的市場規模。

中國專業藥房市場規模 (2020年至2035年 (估計))



資料來源：上市公司年報、專家訪談、弗若斯特沙利文分析

預期中國專業藥房市場未來呈現以下趨勢：(i) 持續的處方外流政策及電子處方平台的推出預期將顯著改善處方流轉，從而支持在院外場景中更廣泛地獲取創新藥；(ii) 零售型藥房正由純藥物交付方轉型為涵蓋諮詢支持、支付協調、藥物交付及患者跟進的綜合服務提供商，從而提升藥房在創新藥商業化准入中的作用；(iii) 線上處方生成、遠程諮詢與線下藥物交付日益整合，為創新療法提供更便捷、以患者為中心的准入途徑；及(iv) 人工智能技術正應用於整個零售價值鏈，以提高營運效率，實現精準的患者參與，並在整個藥品零售生命週期中支持數據驅動的決策。

下圖載列中國專業藥房市場的競爭格局。

按收入計的中國專業藥房市場排名 (2024年)

排名	公司	2024年 專業藥房收入 (人民幣十億元)	2024年 專業藥房數目
1	公司D	14.6	1,644
2	公司E	6.9	270
3	本公司	6.6	237
4	公司A	5.5	207
5	公司F	3.7	224

資料來源：上市公司年報、專家訪問、弗若斯特沙利文分析

附註：

公司D於2003年成立，為一家於香港聯交所上市的公司。其為中國最大的藥品分銷集團之一，主要從事藥品分銷及零售。該公司已建立覆蓋全國的供應鏈網絡，具備廣泛的分銷能力及渠道覆蓋，並通過其專業藥房網絡參與專業藥房市場。

公司E於2007年成立，為一家於香港聯交所上市的公司。其為一家中國領先的製藥及醫療保健集團，主要從事藥品分銷、零售及製造，在中藥和非處方藥產品方面具備優勢，配備集中採購能力和廣泛的渠道覆蓋，並透過其覆蓋全國的網絡參與專業藥房市場。

行業概覽

公司F於2019年成立，為一家於香港聯交所上市的公司。其為中國一個領先的數字醫療保健平台，運用其處方流轉能力、物流基礎設施及線上生態系統，提供線上醫療保健服務、藥品零售及供應鏈解決方案，並參與專業藥房市場。

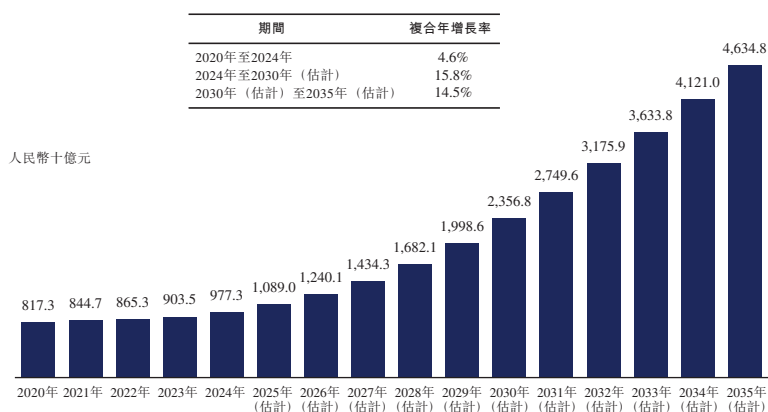
中國醫療保險市場概覽

中國的醫療保健支付結構顯然呈現多層次，包括患者自費支付、社會醫療保險及商業健康保險。過去，社會醫療保險（包括基本醫療保險、大病醫療保險以及醫療救助）在中國醫療保險體系中發揮核心作用。社會醫療保險憑藉其覆蓋面廣、負擔可控及支付便捷等特點，為中國醫療市場的快速發展提供了強有力的支持。

然而，目前以基本醫療保險為中心的醫療保險體系本身未能全面滿足藥房市場的需求。首先，由於人口老齡化加速、對高質量醫療服務的需求增加以及對慢性病的關注度提升，基本醫療保險開支的增長速度相對較高。其次，由於社會醫療保險的支付系統複雜，醫療保險費用的管理存在困難，特別是在防止保險欺詐、確保醫療合法性及將支付方式改革為以個人為基礎的類型方面，而採取任何相關的反欺詐措施均可能在患者的支付理賠方面造成程序上的負擔。最後，由於缺乏客戶認知、數據支持及差異化產品選項、銷售成本高昂以及其他醫療保健市場參與者的合作動機低等各種因素，商業健康保險作為社會醫療保險補充的滲透率仍然相對較低。

自2015年起，已頒布行政政策及措施以推動商業健康保險的發展，預期將導致未來十年的市場規模顯著增加。特別是，針對《商業健康保險創新藥品目錄》中所列藥物的取得及使用制定的明確規範於2025年12月發佈，從而形成基本醫療保險與商業健康保險之間互補協調的框架。

中國商業健康保險市場規模（2020年至2035年（估計））



資料來源：弗若斯特沙利文分析、國家金融監督管理總局

行業概覽

現今，商業健康保險服務提供商在醫療保健生態系統（尤其是在商業健康保險市場內）扮演的角色日益重要。作為獨立服務提供商，彼等通過整合醫療資源、藥品供應鏈及醫療保健數據，支持保險公司營運及管理健康保險，並已發展成為涵蓋保險價值鏈多個環節的綜合服務平台。彼等提供的主要服務主要包括：

- *支持產品設計及諮詢*。通過醫療保健數據分析、疾病負擔評估及風險分層，在產品開發、精算設計及定價方面為保險公司提供支持。
- *市場准入及推廣*。協助保險分銷的渠道開發、場景營銷及擴展，尤其是在醫療保健相關的支付及治療場景。
- *理賠管理及成本控制*。提供核保支援、理賠裁決、醫療必要性審查及使用管理，以提高營運效率及控制醫療成本。
- *保單持有人健康管理服務*。提供疾病管理、患者支持計劃及醫療保健干預措施，以改善臨床結果及優化長期保險成本。

預期中國商業健康保險市場將進一步發展並呈現以下趨勢以更好地迎合客戶需求：(i) 高成本及特藥療法將推動保險產品的創新，轉向旨在填補基本醫療保險缺口的以特藥為重點的解決方案，使產品差異化成為保險公司之間的主要競爭因素；(ii) 醫藥公司與商業保險公司在藥物准入設計、患者資格定義、理賠途徑及上市後證據生成方面形成長期戰略合作，使保險公司能夠更好地控制風險，而醫藥公司則可改善患者准入；(iii) 商業保險正轉向綜合健康管理解決方案，提供具備患者教育、依從性管理、疾病監測及跟進護理等特點的「治療+服務」模式，使保險公司的成本控制目標與醫藥公司改善真實世界結果的目標保持一致；及(iv) 真實世界數據及結果追蹤將支持更精細的核保、動態定價及以價值為基礎的支付模式，而商業保險公司在覆蓋創新療法的同時將能更好地管理長期醫療開支風險。

中國商業健康保險市場的預期增長將由以下因素推動：

- *利好政策*：預期中國將繼續推動多層次醫療保障體系，相關支持政策為商業健康保險市場的長期發展提供確定性。
- *靈活配置的產品方案*：由於商業醫療保險產品的設計可減少因成本而對藥物及／或治療保障範圍的顧慮，因此可以為有特殊需求的患者提供靈活的產品。
- *有意願的支付方*：隨著健康風險意識不斷提高而導致對高質量醫療服務及創新治療的需求增加，中等收入家庭更願意通過保險產品為積極主動的健康保障付費。
- *先進平台*：國家醫療保健數據基礎設施的整合將使商業保險公司能夠進行更精細的風險評估及定價，而大數據及人工智能技術的進步將進一步改善該等保險公司的成本控制、使用管理及覆蓋設計。

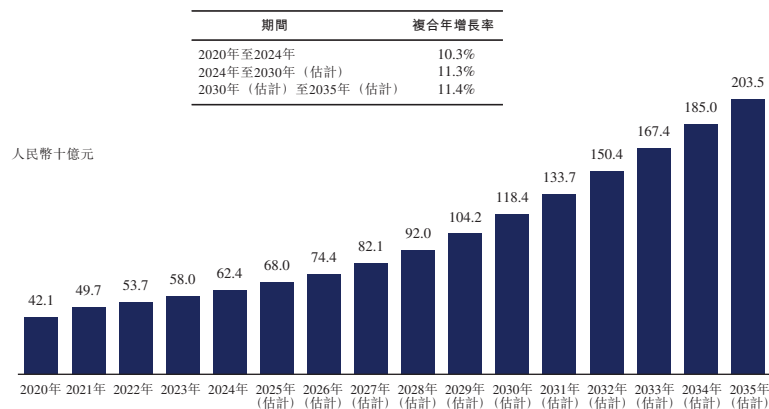
行業概覽

中國創新藥營銷服務概覽

支持中國創新藥商業化及營銷服務的主要支柱為在廣泛的醫療保健專業人員網絡的基礎上進行患者管理、營銷及多渠道推廣以及真實世界研究。該等支柱共同支持從患者准入及治療連續性，到醫生參與及採用處方，最終到為醫院及支付方決策、報銷、支付創新及長期生命週期管理提供資訊的真實世界證據生成的整個路徑。

市場的覆蓋廣度意味著，隨著各個細分市場持續發展及成熟，其將有可觀的增長空間。在創新療法的複雜性及臨床價值日益提高的推動下，該行業正由以銷售為導向的推廣轉變為以證據為基礎的學術交流，在此過程中，創新藥的價值主張通過臨床證據和真實世界結果得到傳達和驗證。因此，醫療保健專業人員網絡擴張及RWS已日益成為價值論證的核心推動因素，為醫生教育、治療採用及最終的市場准入及全生命週期管理提供支持，從而加快整體市場的增長。該市場經歷高速增長，由2020年的人人民幣421億元增至2024年的人人民幣624億元，複合年增長率為10.3%，並預計將於2030年達至人民幣1,184億元，2024年至2030年的複合年增長率為11.3%，並進一步於2035年達至人民幣2,035億元，2030年至2035年的複合年增長率為11.4%。

中國創新藥營銷服務市場的市場規模 (2020年至2035年 (估計))



資料來源：上市公司年報、弗若斯特沙利文分析

同時，創新藥公司在中國仍面臨各種營銷挑戰，包括：

- **營銷資金有限。**大多數創新藥公司仍處於研發密集階段，現金流緊張。該等財務限制直接限制了營銷投資，導致營銷效果不如預期。
- **缺乏內部銷售團隊及市場渠道。**許多創新藥公司缺乏成熟的內部銷售網絡或足夠的區域覆蓋。依賴第三方合作夥伴可能導致服務質量不一致及對品牌推廣的控制力下降，亦無法快速調整營銷策略。
- **商業化經驗有限。**創新藥公司的核心團隊以研究為導向。缺乏在定價策略、渠道管理、市場准入及患者支持方面的系統經驗可能降低推廣效率及投資回報率，並加大將臨床創新轉化為商業成功的難度。

行業概覽

- 產品上市週期長及市場教育成本高。創新藥需要對醫療保健專業人員進行大量教育，相關的推廣週期長、營銷成本高及投資回報緩慢，這可能延緩商業動力。

中國創新藥營銷服務市場預期呈現以下未來趨勢：(i)隨著傳統學術會議日益與數碼平台、網上研討會、醫療內容營銷及社交媒體相結合，以提高科學傳播的觸達率、參考價值及效率，多渠道醫療營銷正日益成為標準方法，且醫療保健專業人員網絡開始在學術營銷工作中發揮相當重要的作用；(ii)由於僅靠臨床試驗數據不足以充分反映真實的臨床實踐，RWS正成為學術營銷的核心證據來源；(iii)自上市後臨床使用中產生的真實世界數據正被系統地收集、分析，並轉化為可操作的商業見解，以支持藥物生命週期管理、適應症擴展、定價與報銷策略以及資源分配；及(iv)人工智能驅動的工具有助提高研究設計、數據分析及學術營銷內容生成的效率，而數字化平台正支持針對醫生及患者的差異化溝通策略，從而提升科學傳播的有效性及其可擴展性。

資料來源

就[編纂]而言，我們已委聘弗若斯特沙利文進行詳細分析並就我們經營所在的市場編製獨立行業報告。弗若斯特沙利文為一家獨立的全球市場研究及諮詢公司，成立於1961年，總部位於美國。弗若斯特沙利文提供的服務包括多個行業的市場評估、競爭基準分析以及戰略及市場規劃。我們為編製弗若斯特沙利文報告產生總計人民幣580,000元的費用及開支。該款項的支付並不以我們成功[編纂]或弗若斯特沙利文報告的結果為條件。除弗若斯特沙利文報告外，我們並無就[編纂]委託編製任何其他行業報告。

我們於本文件納入弗若斯特沙利文報告的若干資料，是因為我們相信該等資料有助潛在[編纂]了解我們經營所在的市場。弗若斯特沙利文根據其內部數據庫、獨立第三方報告及來自知名行業組織的公開可得數據編製其報告。在必要情況下，弗若斯特沙利文會聯絡在業內營運的公司，以收集及綜合有關市場、價格及其他相關資料的資訊。弗若斯特沙利文相信，在編製弗若斯特沙利文報告時所用的基本假設（包括用於作出未來預測的假設）均屬事實、正確且無誤導成分。弗若斯特沙利文已獨立分析有關資料，惟其審閱結論的準確性很大程度上依賴於所收集資料的準確性。弗若斯特沙利文的研究可能受到該等假設的準確性以及對該等第一手及第二手資料的選擇所影響。