

行業概覽

本節及本招股章程其他章節所載資料及統計數據乃摘錄自我們委託弗若斯特沙利文編製的報告，以及各種政府官方刊物及其他公開可用刊物。我們委聘弗若斯特沙利文就全球發售編製獨立行業報告 — 弗若斯特沙利文報告。來自政府官方來源的資料並未經我們、聯席保薦人、聯席全球協調人、聯席賬簿管理人、聯席牽頭經辦人、包銷商、彼等各自的任何董事及顧問或參與全球發售的任何其他人士或各方獨立核實，亦概無就有關資料的準確性發表任何聲明。

中國醫療衛生行業概覽

中國是第二大醫療衛生經濟體，其醫療衛生支出相當可觀且穩步增長。醫療衛生支出是指在一段時期內，通常是一年內，整個國家在與醫療衛生有關的服務和產品上花費的總費用。根據弗若斯特沙利文統計，中國於2020年的醫療衛生總支出為人民幣72,310億元，預計到2025年將達到人民幣114,860億元，從2020年到2025年的複合年增長率為9.7%，到2030年將進一步達到人民幣166,425億元。隨著中國國內生產總值增長呈下降趨勢，中國醫療總支出的增長率預期出現下降趨勢。市場增長率自然會隨著市場規模擴張及進入更成熟的階段而趨放緩，且中國醫療總支出歷史上近年來一直以高複合年增長率增長。

中國醫療衛生支出總額，2016年至2030年(估計)



來源：弗若斯特沙利文報告

根據弗若斯特沙利文的數據，2020年中國65歲以上人口數量達到1.906億，並預計將繼續，2025年達到2.474億，2030年達到3.181億。2016年頒佈的「健康中國2030」及2021年頒佈的「十四五規劃」均強調醫療衛生行業在中國發展規劃中的戰略重要性。醫療衛生行業的創新不斷提升服務提供者的醫療能力及服務接收者的體驗，增加客戶的付款意願。因此，人口老齡化加速，加上利好政策和技術進步，表明醫療衛生行業的市場不斷增長。

隨著醫療衛生需求的大幅上升，中國的醫療衛生行業正經歷著前所未有的供給側改革，這些改革有望通過促進院外渠道的發展和加速行業的數字化滲透來深刻影響行業。

近年來，中國政府出台了多項有利於「互聯網+醫療」的政策，在新冠肺炎疫情的推動下，這些政策的實施得到進一步加快，包括：

- 鼓勵醫生多點執業的政策，以緩解醫療資源分配不均的問題，例如於2009年頒發的《關於醫師多點執業有關問題的通知》及2011年的《關於擴大醫師多點執業試點範圍的通知》及類似政策、聲明。該等政策為互聯網醫院及其他網上醫療解決方案等服務加速發展提供基礎。
- 促進在線醫療衛生服務的政策，包括在線診治平台的合法化和規範化，以及鼓勵線下醫院建立互聯網醫院的政策，例如，《關於促進「互聯網+醫療健康」發展的意見》，醫師在閱讀掌握患者病歷資料的基礎上，允許在綫開具部分常見病、慢病處方，減輕了線下醫療系統的壓力。
- 鼓勵將開具處方和藥物調配分離並促進處方外流的政策，包括為醫院引入採用帶量採購方法的集中採購流程。該等政策包括國務院於2019年刊發的《以藥品集中採購和使用為突破口進一步深化醫藥衛生體制改革若干政策措施》，其鼓勵醫療保險機構直接與製藥商及流通公司結算款項，大大提高其應收款項週轉率及供應鏈效率。
- 表明政府承認在線零售藥店是一個重要渠道的政策，包括允許在線問診及處方開具和在線銷售處方藥，包括2019年發佈的《藥物管理法》，其允許在網絡上銷售主要處方藥，但疫苗、麻醉藥品等國家實行特殊管理的藥品不得在網絡上銷售。
- 不斷完善醫療保險制度，支持報銷常見病和慢病在線診治費用的政策，包括國家發展及改革委員會於2020年發佈的《關於支援新業態新模式健康發展激活消費市場帶動擴大就業的意見》。該等意見提出將部分「互聯網+」醫療服務費用納入醫保支付範圍，旨在推廣互聯網醫療保健服務。
- 在醫院建立和規範電子病歷系統分級和評估的政策，以便為長期護理或慢病管理保持一致的電子病歷，包括《關於進一步推進以電子病歷為核心的醫療機構信息化建設工作的通知》，該通知旨在建立和增強電子病歷系統，拓寬該系統的覆蓋面，為醫療系統的長遠提升奠定基礎。

該等政策可改變醫療行業的結構，將部分原本由傳統線下醫療機構提供的醫療保健服務轉至線上場景，使在線諮詢及在線銷售藥品變得更容易。

行業概覽

在有利的政策和持續的技術進步的推動下，醫療衛生行業的不同部門都有明顯的加速數字化趨勢，這導致了中國數字化健康和保健市場的快速增長。預計2025年中國整個數字化健康和保健市場的規模將達到人民幣15,116億元，從2020年到2025年的年複合增長率為37.5%，並在2030年進一步達到人民幣41,652億元，從2025年到2030年的年複合增長率為22.5%。

中國數字化健康與保健市場規模，2016年至2030年(估計)



來源：弗若斯特沙利文報告

中國慢病管理市場概覽

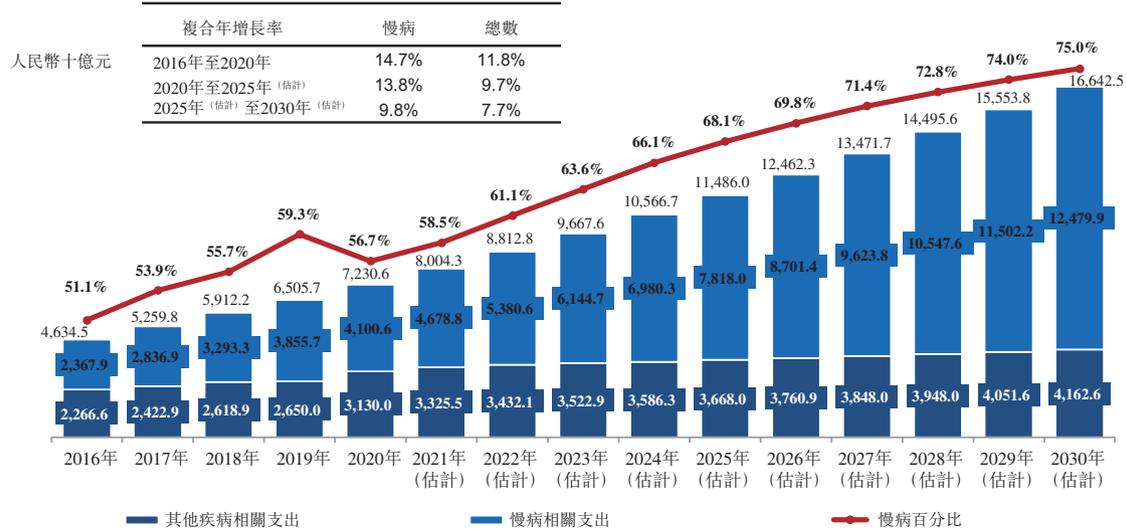
中國的慢病管理市場¹，擁有龐大的患者群體和高增長潛力，是中國醫療衛生市場最重要的細分市場之一。截至2020年12月31日，中國分別有1.33億糖尿病患者、3.24億高血壓患者和8,900萬高膽固醇血症患者，而且這些患者群體預計將持續增長。

據弗若斯特沙利文報告統計，中國的慢病醫療衛生支出預計將從2020年的人民幣41,006億元(佔醫療衛生總支出的56.7%)增長到2030年的人民幣124,799億元(佔醫療衛生總支出的75.0%)。此外，2020年，慢病的處方量佔全部處方量的87.0%，預計2030年將佔90.0%。

¹ 慢病在廣義上是指持續一年或一年以上，需要持續醫療護理或限制日常生活活動或兩者兼而有之的疾病，包括心血管疾病、代謝疾病、精神疾病、腎臟疾病、呼吸系統疾病、胃腸道疾病及其他。

行業概覽

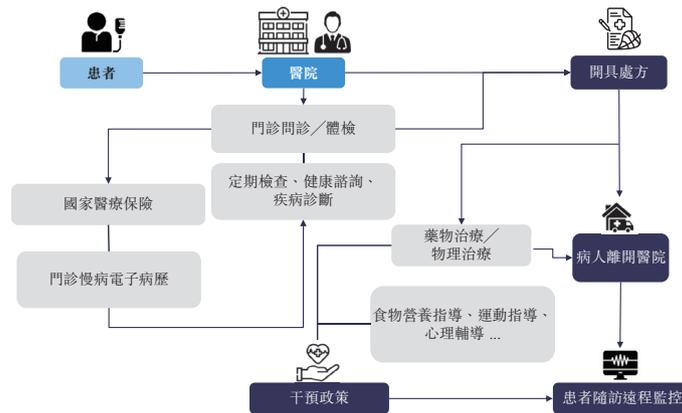
中國醫療衛生支出按慢病和其他疾病相關支出細分，2016年至2030年(估計)



來源：弗若斯特沙利文報告

中國的慢病管理同時面臨著多重挑戰：

- 數字化水平低。**整個慢病管理細分市場仍處於數字化的早期階段。中國的慢病管理以院內醫療衛生服務為中心。通常情況下，慢病管理程序包括院內診斷、治療、康復護理和患者隨訪。患者在醫院接受診斷、治療和處方後，彼等的健康數據被記錄在病歷中，以便進行後續評估和健康狀況監測。慢病患者一旦離開醫院，除了每週或每兩週一次的院內隨訪或配藥外，其僅能依靠自己進行疾病管理。



來源：弗若斯特沙利文報告

由於缺乏自動化的電子病歷生成和更新、院內和院外的病況跟蹤以及系統的患者數據分析，導致慢病管理十分低效。此外，中國還沒有全國性患者數據庫來支持數字化慢病管理。在大多數醫院裡，個體患者的數據主要由人工收集和

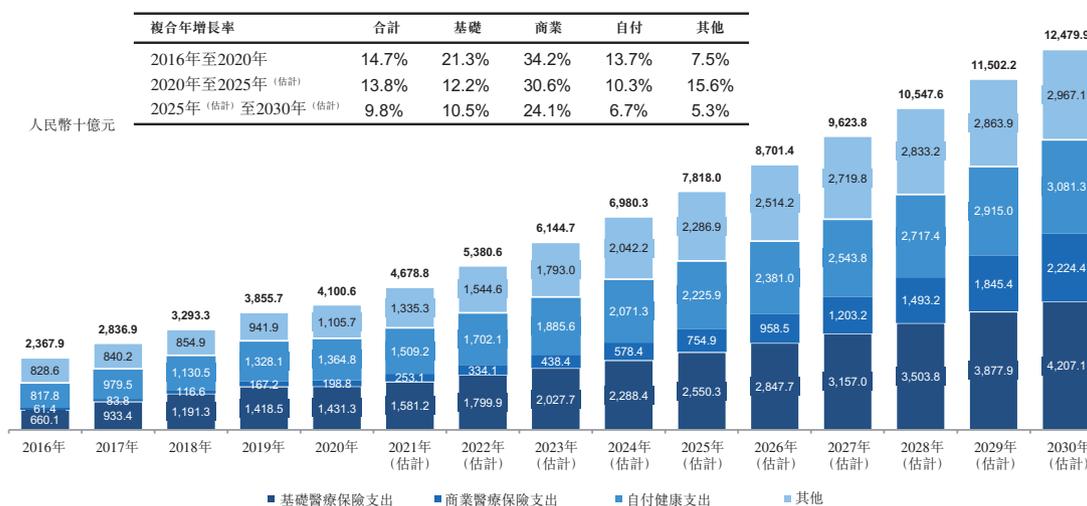
維護，這就為數字解決方案留下了重要的機會，以提升慢病管理的效率、精度和效果。同時，中國國內缺乏一站式解決方案來監測患者的情況，以及在院外管理彼等的慢病，而院外管理對治療效果至關重要。

- **龐大的患者基群及日益普遍的慢病。**中國正面臨著人口老齡化，65歲及以上人口佔總人口的比例預計將從2020年的13.5%上升到2030年的21.9%，預期會達到3.181億人。中國的人口結構轉變預計將產生對慢病管理的巨大需求。伴隨著慢病發病率的上升，與年齡有關的慢病支出一直佔據著中國醫療衛生總支出的很大一部分。這一趨勢的主要驅動因素是快速增長的基礎患者群以及在慢病上沉重的直接支出，以下典型慢病便是力證。
 - 2020年，中國高血壓患者人數為3.244億，預計2025年和2030年將分別增加到3.579億和3.88億；2020年高血壓治療的直接支出為約人民幣4,924億元。
 - 2020年，中國糖尿病患者人數為1.331億，預計2025年和2030年將分別增加到1.517億和1.703億；2020年糖尿病治療的直接支出為約人民幣7,521億元。
- **優質醫療資源的匱乏與分配不均。**據弗若斯特沙利文統計，中國的優質醫療衛生資源集中在大型三級和二級醫院，這些醫院佔全國醫院總數的37.9%，但在2020年通過門診提供的醫療衛生服務總量中佔89.2%。這種醫療資源的不均衡分佈使得高質量的診斷和醫療服務稀缺，不易為有需要的人獲得。
- **欠佳的醫療服務經驗。**優質醫療資源的匱乏導致患者體驗不佳。據弗若斯特沙利文報告，2020年，平均而言，中國患者用於線下門診的時間通常為3個小時，其中醫生診斷的時間僅佔8分鐘。儘管其病情所需，但低效且不愉快的門診體驗使慢病患者不願意與醫生保持定期接觸。
- **慢病管理的保險保障有限。**中國在慢病方面的醫療衛生支出可以分為四類：
 - 基本醫療保險支出是指由國家醫療保險支付的支出。
 - 商業醫療保險支出是由非政府實體提供和管理的商業健康保險所支付的支出。
 - 自付費用是指由患者直接承擔的支出，包括費用分攤、自費部分和其他由私人家庭直接支付的開支。
 - 其他支出是指包括除健康保險支出、社會慈善支出及捐款以外的政府財政支出在內的支出。

行業概覽

下圖列出了按支付類型劃分的慢病相關支出情況：

中國慢病醫療衛生支出細分，2016年至2030年(估計)



附註：其他包括政府非保險財政投入、社會慈善捐款等。

來源：弗若斯特沙利文報告

根據弗若斯特沙利文報告，醫療衛生支出乃定義為該等四類支付方式中前三類，即基本醫療保險支出、商業醫療保險支出及自負費用的總開支。2020年，慢病醫療衛生支出達到29,949億元。在中國，自付的慢病管理支出較大，於2020年達到13,648億元，佔慢病醫療衛生支出的45.6%。基本醫療保險支出及商業醫療衛生保險分別承擔慢病醫療衛生支出的47.8%及6.6%。

鑒於對長期護理的需要，經常性的診斷及診治，系統化記錄醫療數據的需求及相對較低的醫療風險，慢病管理在所有健康疾病中最適合使用數字解決方案。慢病患者通常長時間需要定期隨訪以及持續的處方續開和治療。因此，醫患互動更加頻繁，而且患者的醫療記錄需要定期更新和查看。具體來說，患者不僅要求高效的診斷和院內醫療服務，而且還需要持續的院外管理。此外，慢病誤診的風險相對可控，且醫療過失的潛在負面後果相對有限。數字慢病管理解決方案因此具備以下核心價值特點。

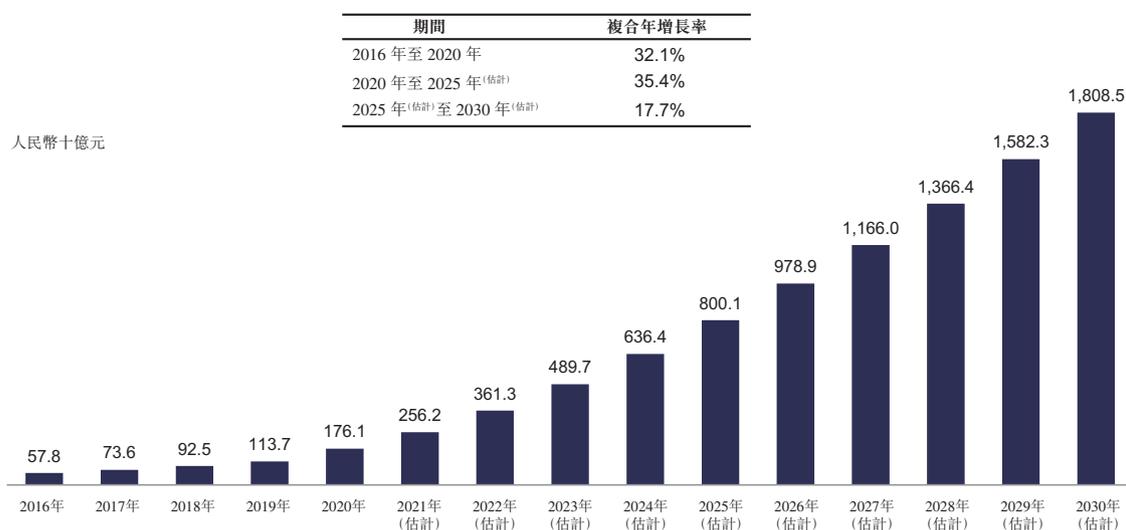
- **提供長期護理**：數字慢病管理解決方案可長時間追蹤患者的健康狀況和記錄，可滿足長期護理的要求。
- **可實現經常性診斷和治療**：數字慢病管理解決方案可以高效地提供經常性診斷和治療，並讓患者能遠程與醫生進行交流，隨時隨地接受診斷和治療。因此，與院內就診相比，患者可以節省時間和費用。

行業概覽

- **系統性地記錄和儲存醫療數據**：數字慢病管理解決方案透過於院內外(包括居家)使用AIoT醫療器械實現健康狀況追蹤及記錄。每次診斷和治療後，基於互聯網的醫療記錄，包括健康狀況、疾病發展狀況、用藥情況、治療手段、過敏反應等，均以電子方式存儲，為患者下次診斷和治療提供實質性便利。
- **解決醫療資源有限及分佈不均的問題**：數字慢病管理解決方案還解決了醫院等醫療資源有限及分佈不均的痛點。中國的醫療資源分佈不均，集中在市級醫院，而非縣級醫院。相當一部分縣級醫院(一級、二級)仍然缺乏慢病治療和預防所需的能力。憑藉互聯網平台，患者可以不受地域限制地通過互聯網醫院向更高級別醫院的醫生問診，進行慢病的治療和預防。
- **更容易購買處方藥**：通常在院外不便購買處方藥。慢病患者往往不得不反復通過體驗較差且低效的門診來續開處方，以及獲得常規藥物。基於互聯網的平台可實現醫生線上覆核和開具處方後訂購藥物並安排送藥上門。特別是，中國近期的政策指引正在促進處方外流，令醫院外可更方便獲取處方藥。

中國數字化慢病管理市場包括慢病管理服務及相關產品銷售收入。數字慢病產品包括藥物、耗材、醫療器械、營養品及補充品，以及其他慢病用品。中國數字化慢病管理市場的市場規模由2016年的人民幣578億元增至2020年的人民幣1,761億元，期內複合年增長率達32.1%。預期市場規模將由2025年的人民幣8,001億元進一步增長至2030年的人民幣18,085億元，其中2020年至2025年與2025年至2030年的複合年增長率為分別為35.4%及17.7%。

中國數字化慢病管理市場規模，2016年至2030年(估計)



來源：弗若斯特沙利文報告

慢病管理市場的准入門檻

人才門檻：慢病管理行業為技術密集型市場。專業資質需要在醫療保健領域積累豐富經驗並綜合應用各種跨行業技術。因此，該行業需要多學科背景的複合型人才。此行業是需為特定應用領域研發擁有不同特性產品的應用型行業。這需要知識淵博和創新能力強大的人才。新進入者難以獲得行業經驗豐富的專業人士。

監管門檻：醫療保健行業為受高度規管的行業，各領域均設有許可規定。例如，藥品經營質量管理規範(GSP)是設計在藥品運輸、儲存及銷售方面確保質量的基本準則，分銷商需嚴格遵守規定，通過GSP認證。此外，使用互聯網開設增值服務的公司需依賴該等服務產生收入前需取得許可。例如，涉及產生收入的在線諮詢服務在經營前需獲得網絡內容提供商(ICP)證書。

資本門檻：為提高其核心競爭力，慢病管理企業可能需投資高額資金用於研發、品牌推廣、渠道建設及產品服務。財務能力有限的企業難以有效運作其資金，於行業內取得進一步發展。

關係門檻：提供SaaS平台、藥物及醫療器械等慢病解決方案是慢病管理業務的核心所在，因為此業務可能佔慢病管理公司收入的大部分。與上流供應商及下流醫療機構及藥店維持關係的能力至關重要，但新進入者難以獲得該能力。

我們如何服務於慢病市場

推動院內場景數字化：我們向醫院提供我們的醫院SaaS及用品，以使院內慢病管理流程數字化和標準化，不僅集中、簡化和自動化其工作流程，亦便於EMR的創建、管理、分析。我們的醫院解決方案專為慢病管理而設計，以提高醫院的運營效率和治療效果。通過為醫院提供數字化解決方案，我們建立了穩固關係，並能夠通過醫院用品、數字化市場服務及醫院SaaS尋求商業化。

涵蓋全生命週期的綜合產品：為了涵蓋整個患者旅程，我們已戰略性地開發我們的產品，以涵蓋院內及院外數字化慢病管理的整個生命週期。我們了解慢病管理是一個複雜的過程，長期及定期就診，需要患者與醫療服務提供者(包括醫生、醫院和藥店)之間的頻繁互動。為了在院外環境中提供優質的醫療服務，我們推出了藥店解決方案及個人慢病管理解決方案，以實現藥店及家庭諮詢和開具處方。此方法亦增強我們與該等利益相關者的互動，並使我們獲得商業化機會。

慢病管理的主要趨勢

擴大處方藥外流

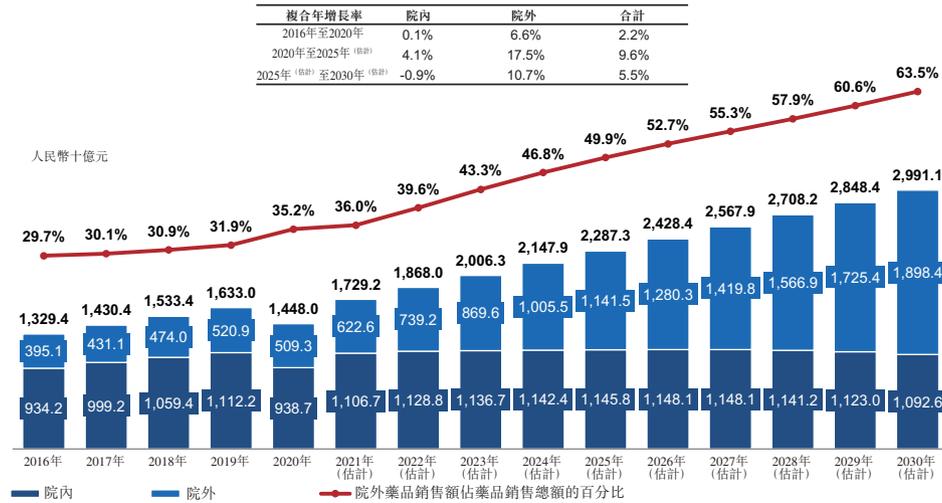
處方藥外流是一個重要的新興趨勢。根據弗若斯特沙利文報告，處方藥外流的潛在普及率預計最高將增加到佔中國門診藥品銷售的87.6%。政府頒佈了一些政策來支持處方外流：

- 根據《「十三五」深化醫藥衛生體制改革規劃》，公立醫院將進行全面改革，同時禁止公立醫院對其銷售的藥品加價。在這種政策趨勢下，公立醫院不能再從藥品銷售中獲得利潤，這就降低了銷售藥品的積極性。隨著對醫院藥品銷售收入佔比的監督和評估更加嚴格，醫院更願意讓患者通過院外渠道購買藥品，包括線上和線下零售藥店。
- 一系列支持性政策的出台和生效，為處方藥院外分銷改革提供了指導，其中包括《全國零售藥店分類分級管理指導意見(徵求意見稿)》及《關於進一步改革完善藥品生產流通使用政策的若干意見》。

在處方藥外流擴大的推動下，院外渠道藥品銷售所佔的比例預計將繼續增加。在這一長期趨勢中，藥店和其他院外平台需要更廣泛的客戶群、供應鏈能力和處方流通能力。下圖顯示，2020年至2025年在中國透過院外渠道銷售藥品的複合年增長率預計為17.5%，比院內銷售快，而後者同期的複合年增長率預計為4.1%。

行業概覽

中國藥品市場院內院外場景細分情況，2016年至2030年(估計)



來源：弗若斯特沙利文報告

為慢病管理賦能的數字基礎設施

由於慢病需要院內和院外管理，形成一個無縫整合的解決方案，即患者可以進行定期的在線問診，並視需要尋求線下體檢和診斷，可以有效解決患者需求。為了向患者提供該等解決方案，需要建立數字基礎設施以連通整個價值鏈中的利益相關者，如醫院、藥店、保險公司和其他參與者。數字基礎設施的主要裨益闡述如下。

- **醫療衛生資源的整合**：與將院內診斷和日常治療分開的傳統慢病管理不同，數字慢病管理解決方案將只有醫院才有的醫療資源與院外醫療衛生資源整合起來，使患者無論身在何處都能得到綜合醫療服務。
- **源於技術的高效率**：先進的技術，如人工智能和醫療大數據，使數字化慢病平台能夠更高效地工作。在數字慢病管理平台的先進技術支持下，一名醫生每天可以回答近2,000個問診。相比之下，在傳統醫院中，一名醫生每天只能處理100個問診。
- **改善以患者為中心的管理**：慢病管理的數字化通過方便地連接主要利益相關者，簡化診治、處方開具和治療過程，形成以患者為中心的生態系統，加強對更多醫療資源的獲取，對提高醫療衛生系統的服務質量有重大價值。
- **行業利益相關者的無縫合作**：慢病管理的數字平台建起了一個生態系統，衛生系統的所有利益相關者(即醫院、藥店、製藥公司、患者及醫生等)都深度參與其中，將有利於系統間的溝通和互動。

我們是中國慢病管理數字化的開拓者。我們的醫院SaaS率先在中國實現醫院慢病管理流程的數字化和標準化，我們也是唯一一個其自行研發的人工智能物聯網設備可以連接到醫院使用的經中國國家藥監局認證醫療器械的行業參與者。我們在數字化慢病管理市場建立了市場領導地位。就於2021年12月31日的醫院和藥店SaaS部署量分別而言，以及2021年通過我們的服務開出的在線處方量而言，我們是中國最大的數字化慢病管理解決方案提供商。我們努力提供獨特的解決方案，作為連接醫療系統內各種利益相關者的基礎設施。與其他同行相比，我們通過提供涵蓋整個患者旅程的數字解決方案脫穎而出，旨在提高整體慢病管理效率，讓患者更容易獲得優質醫療服務。特別是，我們採取了「醫院為先」戰略，並不斷投資擴大我們的醫院網絡，因為我們了解中國的慢病管理以院內醫療服務為中心。我們相信，通過利用我們在服務醫院方面的成功，我們能夠將我們的解決方案擴展到更多的利益相關者，並為藥店、患者和製藥公司提供估值建議。

數字慢病管理的主要用戶場景

院內慢病管理

數字解決方案能夠增強其信息技術能力，從而提高運營效率並減少人為錯誤。醫院數字化的建設主要通過(i)部署和升級醫院信息系統以及(ii)側重於自動化和優化日常工作流程以提高效率的SaaS解決方案加以實現。

醫院採用醫院信息系統，協助收集、存儲、管理及傳輸患者病歷。尤其在慢病管理方面，完成院內治療後，由於慢病的特點是需要持續的自我管理和長期護理，因此保持一致的電子病歷至關重要。建立數字化電子病歷系統亦是醫院數字化建設需要採取的關鍵步驟之一。中國國家衛生健康委員會多次強調電子病歷在醫院評估中的重要性。根據《關於印發電子病歷系統應用水平分級評價管理辦法(試行)及評價標準(試行)的通知》，電子病歷是醫院分級評估的一個關鍵決定因素，因為其要求所有三級醫院的電子病歷評分到2019年達到3分以上(按0到8評分)，到2020年達到4分以上。未能達到這些評分會對醫院的分級產生負面影響，對三級醫院尤其如此。

舊版的醫院信息系統難以實現所需的改進。據弗若斯特沙利文稱，醫院信息系統通常為定制內部部署系統，需要數月的時間來開發、測試和部署，以適應每個醫院的具體需求，同時一旦部署，一般難以改動。相比之下，基於SaaS的解決方案由於通常作為醫院現有醫院信息系統的「插件」或擴展，所以更易於部署。鑑此，對於推動提高運營效率，基於SaaS的解決方案是一個更加節省時間、更具性價比的選擇。

傳統上，中國醫院內部的數據呈高度碎片化狀態。在歷史上，大多數科室都在內部管理自己的數據，令數據無法互通。缺乏數據整合以及系統之間的兼容性低阻礙了統一監測及有效利用醫療數據，使持續的患者病情監測和管理面臨挑戰。儘管大多數醫

院信息系統已具備了數據存儲和收集功能，但臨床數據輸入仍然需要人工完成，這導致了效率低下和操作錯誤。

為解決數據無法互通的問題，基於SaaS的解決方案能夠在不同的醫院信息系統子系統(如移動工作站和基於雲的管理平台)之間實現數據共享。在法律法規允許的範圍內，與物聯網(IoT)整合的SaaS模式可防止健康數據的孤立和分散。基於SaaS的解決方案能夠節省醫生和護士的時間，提高工作效率，並減少人工數據輸入錯誤。

院外慢病管理

藥店

線下零售藥店是患者購買藥品和耗材的主要院外渠道。患者必須有處方才能購買處方藥。然而，大多數患者在踏入藥店時手上並沒有處方，倘要親自去看醫生並獲得處方，需要花費多得多的時間。因此，線下零售藥店傾向於採用數字解決方案，以滿足客戶在線下購藥期間對在線問診及處方開具服務日益增長的需求，並符合監管要求。數字化的能力還使藥店能夠更好地管理藥品庫存，以滿足患者的隨需需求。

在線醫療衛生平台

為了解決慢病管理的全週期問題，通常由互聯網醫院賦能的在線醫療衛生平台一直在提供在線診治以及在线開方和配藥。

診治、診斷和處方開具過程線上化，大大提高了醫療資源的利用效率。例如，根據弗若斯特沙利文報告，於2020年人們平均花費3個小時在門診上，但問診及診斷時間僅佔4.4%(8分鐘)。相比之下，在線診治和診斷的效率很高，無論患者身在何處，都可為患者提供易於獲取的優質醫療資源。隨著在線診治和診斷越來越普及，其有望成為中國醫療衛生系統中不可或缺的組成部分，可根據患者的需求有效地將患者視情況引導至在線或線下渠道，從而進一步減輕中國醫療衛生系統目前的負擔。

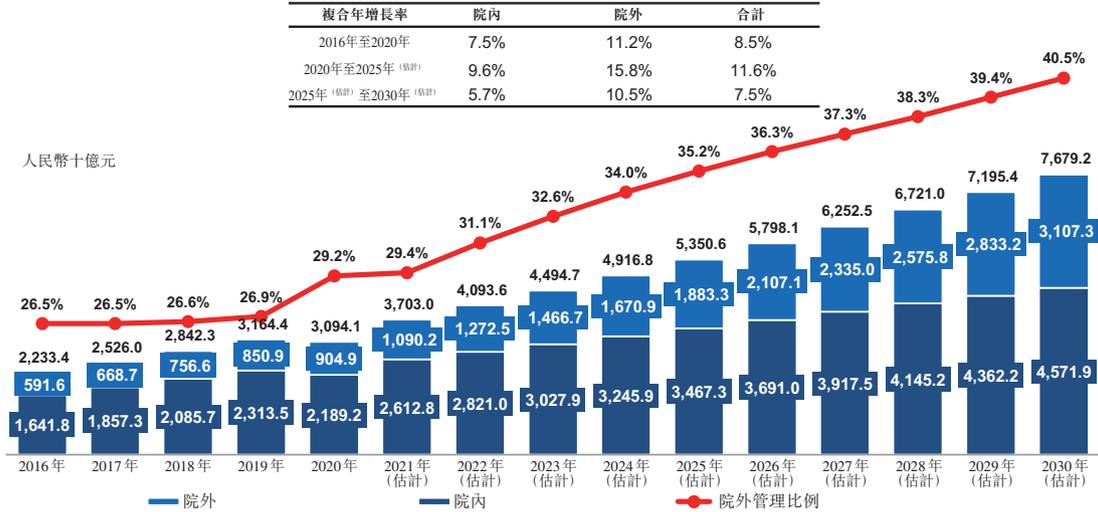
中國的互聯網醫院和數字診治市場一直在迅速擴大，且預計將進一步擴大。據國家衛生健康委員會(國家衛健委)稱，互聯網醫院的數量從2018年12月31日的119家增加到2021年6月30日的1,600多家，增幅超過800%。2016年在線診治量為1.484億次，到2020年增加到8.625億次，年複合增長率為55.3%。該數字預計會進一步增加，於2025年達到34.608億次，2030年達到52.763億次，對應的複合年增長率分別為32.0%和8.8%。2016年，在線診治量在所有診治中的佔比為1.9%。該佔比於2020年增至11.5%，預計將於2025年達到35.9%，最終於2030年達到50.0%。

通過整合線上和線下的醫療資源，在線平台已經將其服務範圍擴展到診治之外，還包括開方和配藥。這種整合模式為患者提供了卓越的體驗，使其能輕鬆獲取優質產品，且有助於其自行管理自己的病情。

行業概覽

受處方藥外流擴大這一長期趨勢驅動，在線下藥店數字化及互聯網醫院湧現的支持下，慢病管理的院外市場有望繼續快於市場增長。中國院外慢病管理市場(包括銷售醫療器械、耗材、藥品及提供管理服務)的市場規模將從2020年的人民幣9,049億元增加到2025年的人民幣18,833億元，預計於2030年將達到人民幣31,073億元，從2020年到2025年的複合增長率為15.8%，從2025年到2030年的複合增長率為10.5%。

中國慢病管理市場銷售渠道細分，2016年至2030年(估計)



來源：弗若斯特沙利文報告

慢病管理市場可進一步按服務類型細分為管理服務及產品銷售。慢病管理服務指專業醫療員工提供的服務，包括慢病諮詢、定期檢查、風險評估、綜合干預及管理。慢病用品包括藥用物品、醫療器械及其他與慢病管理有關的用品。就管理服務及用品而言，該等分部預期於2020年至2025年持續以可觀比率增長，年複合增長率分別為13.3%及10.7%。

行業概覽

中國慢病管理市場按所提供服務類型細分，2016年至2030年（估計）



來源：弗若斯特沙利文報告

主要成本

提供數字慢病管理服務的成本主要包括(i)供應成本，例如藥用用品、醫療器械及其他慢病相關用品的成本以及取得獨家分銷權的成本，(ii)開發成本，例如軟件及應用程序開發人員的工資及福利，及(iii)運作線上平台產生的技術服務費，例如有關雲端及電信服務的服務費。

該行業供應成本預計於可預見未來維持相對穩定。如本公司等慢病管理企業先採購產品，然後回售予下流客戶。每件產品成本預計於可預見未來維持相對穩定。

開發成本預計以相對穩定的幅度增加。特定項目的產品及軟件開發成本主要來自於相關勞工成本，乃考慮所涉及開發人員的數目、每日費率及所花費總時間後計算得出。特定項目所需開發人員的數目及花費時間取決於產品複雜程度及該項目要求醫療資料的數目，此不受市況影響。因此，內容開發成本的未來趨勢大部分取決於研發人員的每日費率，其與業內的平均工資密切相關。由於中國平均工資不斷上升，每日費率於過去數年一直小幅增加，預期於未來幾年以相對穩定的幅度增加。

包括雲服務及電信服務在內的技術服務費預期於可預見未來內維持穩定。中國雲服務市場競爭相對激烈，眾多雲服務供應商爭相競爭。因此，雲服務費率預期因價格競爭而保持穩定。中國國有電信公司佔據中國電信服務市場的主導地位。由於所有互聯網垂直行業均倚賴電信服務，故電信服務按穩定費率收費。

數字醫療營銷

概覽

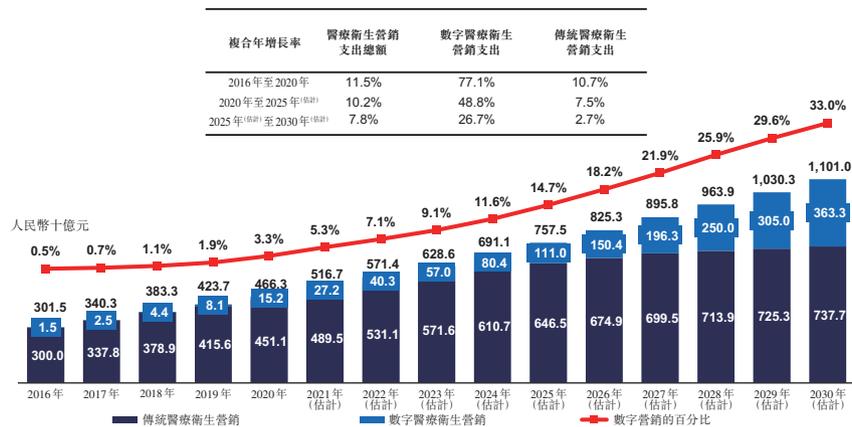
數字營銷服務是一種利用互聯網和數字技術以及廣泛的技術賦能網絡來進行醫療產品及服務全渠道營銷的營銷方法。中國政府實施了有關下調醫療產品價格及減少分銷渠道層級的規定，促使製藥和醫療器械公司廣泛採用數字醫療營銷來提高銷售及營銷效率。數字醫療營銷包含了數字推廣、營銷分析和戰略及技術服務等服務。考慮到數字醫療營銷的特點，製藥和醫療器械公司率先採納數字工具並利用外部平台，以建立全渠道營銷能力來宣傳自己的產品。

數字營銷服務提供商與醫院、醫生和藥店建立了深入的互動關係，並積累了醫療護理知識。憑藉上述技術洞察力和利益相關者網絡，彼等為製藥和醫療器械公司提供數字營銷服務，幫助後者擴大宣傳範圍，提升產品知名度。

市場機會

2018年，由於「兩票制」和使用帶量採購方法的集中採購全國試點項目等多項旨在降低院內藥品價格及減少分銷渠道層級的政府法規的實施，數字營銷服務開始於中國蓬勃發展。隨之而來的銷售收入下降導致製藥公司在傳統營銷方法和數字營銷服務之間重新分配資源。企業的醫療衛生營銷支出從2016年的人民幣3,015億元，其中數字營銷服務佔比為0.5%，增加到2020年的人民幣4,663億元，其中數字滲透率為3.3%。該等支出包括主要針對醫院、醫生和藥店的營銷和推廣活動。該等企業預計將於2025年花費約人民幣7,575億元，其中數字營銷服務滲透率將為14.7%。於人民幣11,010億元規模的醫療衛生營銷市場中，數字醫療營銷市場預期於2030年將進一步擴大至人民幣3,633億元，其滲透率於2030年預期為33.0%。下方插圖展示了2016年至2030年期間中國在醫療衛生營銷方面的總體支出規模和預測增長以及滲透率。

企業在中國的醫療衛生營銷支出，2016年至2030年(估計)

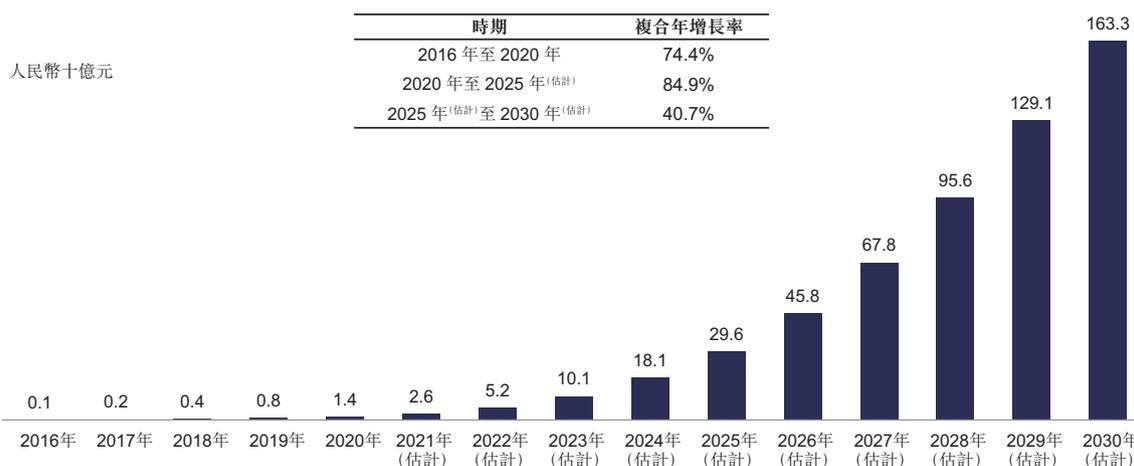


來源：弗若斯特沙利文報告

行業概覽

數字醫療營銷市場中的公司主要透過兩大渠道產生收入，即提供服務及銷售產品。數字醫療營銷公司主要提供三類服務作為收入來源，即為製藥及醫療器械公司提供服務、為補充醫療保健品公司提供服務及其他等。本公司為製藥及醫療器械公司提供數字營銷服務市場的參與者。在數字營銷服務市場，醫藥及醫療器械公司由2016年的人民幣1億元大幅增長至2020年的人民幣14億元，複合年增長率為74.4%，預期至2025年將進一步增長至人民幣296億元及2030年的人民幣1,633億元，2020年至2025年複合年增長率為84.9%，而2025年至2030年的複合年增長率為40.7%。下圖展示中國醫藥及醫療器械公司提供數字化營銷服務市場的規模及增長預期。

為製藥及醫療器械公司提供數字化營銷服務的市場份額，按服務提供方劃分，
2016年至2030年（估計）



來源：弗若斯特沙利文報告

數字營銷服務帶來的主要裨益

- **廣泛且有效的覆蓋**：通過為醫院和藥店提供數字化基礎設施，數字營銷服務提供商可以快速地建立全國性覆蓋網絡。由技術支撐的解決方案有助於實現深度且頻繁的客戶參與，因此，該服務需要及時更新，以解決來自醫院和藥店不斷變化的需求。例如，通過將其產品整合到醫院現有醫院信息系統中，SaaS供應商與醫院保持了密切的合作，並可以通過定期的系統更新來推廣相關內容。
- **迎合醫生需求更為有效的推廣**：新一代數字營銷能力方便製藥公司更好地觸達醫生。醫生據此可根據患者健康狀況及需求瞭解可用及適合的治療，能夠做出較有益的處方決策。因此，製藥公司的營銷效果得到提升。

行業概覽

- **更佳效率：**與耗時費力的傳統營銷不同，數字營銷服務提供了更高效的備選方案以及更廣泛的外延範圍。具體而言，與需要面對面互動的傳統營銷活動相比，數字營銷可以更迅速地開展營銷活動；而且可以即時收集和分析數字反饋。
- **激發對先進治療方法的需求：**醫院作為醫療服務的重要提供者，致力於保持處於醫療技術的前沿，並尋求為患者提供更好的治療。為給患者提供更先進的治療，醫生還需要與患者病情有關的最新資料。而數字營銷服務平台使醫生能夠獲得大量最新的藥品和醫療器械資料，並幫助彼等做出更有依據的臨床決策。隨著對新型療法的需求不斷增加，對數字營銷服務的需求將繼續增長。
- **卓越的營銷分析和洞察：**數字營銷服務提供渠道讓製藥和醫療公司能夠通過其強大的網絡接觸目標醫院。自數字營銷服務獲得的數據反饋可以為醫療公司就其相關活動提供有意義的見解，並使他們能夠向特定的群體推銷其產品。

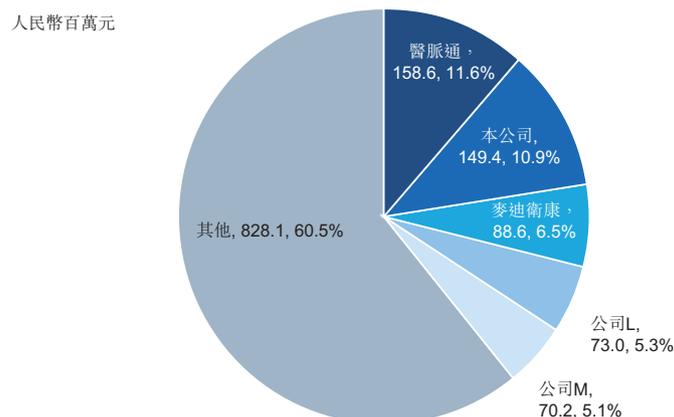
競爭格局

數字醫療營銷乃新興市場，估計有超過200名參與者專注於市場的不同方面，具有不同的商業模式。數字醫療營銷服務提供商包括六大類，包括(i)數字解決方案開發商，(ii)虛擬訪問提供商，(iii)互聯網醫院，(iv)醫藥電子商務平台，(v)線上會議供應商，及(vi)數字醫師平台。主要數字解決方案開發商包括邁川、軟素科技(太美醫療科技的聯屬公司)、雲勢軟件及醫百(100doc)，2020年收入估計介乎人民幣50百萬元至人民幣300百萬元。主要虛擬訪問提供商包括諾信創聯及上海頃雲科技，2020年收入估計介乎人民幣50百萬元至人民幣100百萬元。主要互聯網醫院包括平安好醫生及好大夫，2020年收入估計介乎人民幣50百萬元至人民幣500百萬元。主要醫藥電子商務平台包括京東健康、阿里健康及叮嚀快藥，2020年收入估計介乎人民幣50百萬元至人民幣500百萬元。主要線上會議供應商包括麥迪衛康、會暢通訊及eDoctor Healthcare Communications，2020年收入估計介乎人民幣100百萬元至人民幣500百萬元。主要數字醫師平台包括醫脈通、梅斯醫學及丁香園，2020年收入估計介乎人民幣50百萬元至人民幣300百萬元。由於數字醫療營銷市場非常分散和多樣化，該市場的參與者並不總是完全屬於一個特定類別。本公司提供全面的數字醫療營銷服務，其特徵與六個類別各自的服務提供商類似，且不能嚴格分類在任何上述類別之下。

另一方面，數字醫療營銷市場可按收入渠道分類，即提供服務及銷售產品。數字醫療服務市場可以進一步分為三個分部，即為製藥及醫療器械公司提供服務、為補充醫療保健品公司提供服務等。本公司為製藥及醫療器械公司提供數字營銷服務市場的參與者。於2020年，按收入計算，本公司在為中國製藥及醫療器械公司提供數字營銷服務市場中排名第二，所佔市場份額為10.9%。2020年為中國醫藥及醫療器械公司提供數字營銷服務的市場參與者，按收入計算主要市場參與者所佔市場份額如下圖所示。

行業概覽

2020年為製藥及醫療器械公司提供數字化營銷服務的市場份額，
按服務提供方劃分



來源：弗若斯特沙利文報告

附註：

公司L是一家總部位於上海的私營公司，於2008年成立，有約400萬註冊用戶，該公司透過數字平台及活動連接醫生、製藥商、生物科技公司及患者，以促進專業信息在所有醫療服務行業持份者之間共享。

公司M是一家總部位於北京的私營公司，於2014年成立，有超過1,000名僱員，該公司開發SaaS平台，提供實時數據分析、進度可視化、結果數字化及營銷服務，改善藥品銷售管理，幫助製藥企業提升品牌形象及知名度。

中國的慢病管理市場面臨著醫療資源配置不平衡、運營效率低下、缺乏數字化基礎設施和患者體驗不理想等挑戰。

中國的醫療衛生系統涉及多種多樣的利益相關者，並準備好迎接巨大的顛覆機會。醫療衛生資源的整合，行業利益相關者之間的無縫協作，為最終用戶提供更好的醫療衛生服務至關重要。在強大的網絡效應、深入而有價值的醫患關係、活躍的用戶群、創新的技術和深入的洞察力方面，龍頭企業有望繼續享有顯著的先發優勢。

我們專注於通過我們獨特的基於SaaS的解決方案領導中國的慢病管理行業數字化發展並已取得市場領先地位。

- 據弗若斯特沙利文統計，截至2021年12月31日，中國共有37,000家醫院，其中14,076家是三級和二級醫院。據弗若斯特沙利文統計，在2021年中國專注於慢病管理的醫院SaaS解決方案供應商中我們在部署醫院或醫院SaaS數量上排名第一，即三級和二級醫院滲透率約為11.9%。2021年中國整體數字化慢病管理醫院SaaS滲透率約為17.5%。請參閱下文截至2021年12月31日數字化慢病管理醫院SaaS在醫院部署量方面的競爭格局。

行業概覽

公司	上市狀況	醫院覆蓋範圍，		定製化	產品及服務	核心功能
		2021年12月31日	醫院滲透率			
本公司	非上市	2,369	6.4%	標準產品	<ul style="list-style-type: none"> • 醫生及護士使用的慢病管理軟件 • 連接醫院信息系統及電子病歷的插件及擴展 • 院內多科室虛擬會診和院際轉診服務 	<ul style="list-style-type: none"> • 快速安裝 • 獲得專利的人工智能物聯網，能夠自動同步數據，替代手動數據輸入流程，最小化數據錯配並提高效率
E	非上市	900	2.4%	定製化產品	<ul style="list-style-type: none"> • 健康自測硬件 • 健康評估系統，可分析患者健康狀況，提供定製化干預和治療方案 	<ul style="list-style-type: none"> • 人工智能賦能的分析工具 • 構建個人健康記錄 • 遠程患者監控
F	非上市	800	2.2%	定製化產品	<ul style="list-style-type: none"> • 區域慢病管理平台 • 醫院信息系統+電子病歷+臨床信息系統 • 數據採集、概況構建、評估、干預、跟進等全週期服務 	<ul style="list-style-type: none"> • 三合一慢病管理服務模式（醫院+社區+家庭） • 依賴社區健康檢查 • 專注於老年慢病管理解決方案
G	非上市	550	1.5%	定製化產品	<ul style="list-style-type: none"> • 醫師及雲端調取數據的移動應用程序 • 智能設備和實時報告的開放平台 	<ul style="list-style-type: none"> • 醫生可通過APP提供在線問診、語音問診、掛號預約等服務 • 糖尿病患者分級預警與管理及血糖水平分析
H	非上市	325	0.9%	定製化產品	<ul style="list-style-type: none"> • 用於實時連續血糖監測（rtCGM）的可穿戴設備 • 用於糖尿病管理的信息系統 	<ul style="list-style-type: none"> • 實時連續血糖水平監測

1 醫院SaaS滲透率指截至2021年12月31日各公司醫院SaaS覆蓋的醫院在中國所有醫院中的比例。

2 醫院SaaS滲透率乃按國家統計局統計的2021年醫院數量（37,000家）計算。中國2021年三級和二級醫院數量乃根據國家衛健委有關國家截至2021年7月31日醫療機構服務狀況的公告計算得出。

公司E為提供醫療智能化、醫療信息化、健康信息化、區域健康信息化及智能檢測設備等服務的中國智能醫療信息服務公司。公司F為提供智慧醫院解決方案、智慧醫療社區解決方案、智慧養老解決方案及智能製造解決方案的中國醫療信息技術公司。公司G為提供專家問診、雲病歷及藥物管理的中國慢病管理

行業概覽

平台。公司H為提供慢病監測、在線營養評估及在線問診的中國智能慢病遠程醫療平台。

- 據弗若斯特沙利文統計，截至2021年12月31日，中國總共有604,500家藥店。據弗若斯特沙利文統計，就2021年部署我們藥店SaaS解決方案的藥店數量而言，我們在中國藥店SaaS解決方案供應商中排名第一，滲透率為28.5%。藥店SaaS指擁有線上處方開具及庫存管理功能的軟件。請參閱下文截至2021年12月31日藥店SaaS在藥店部署量方面的競爭格局。

公司	上市狀況	藥店覆蓋範圍，		功能	業務模式
		2021年12月	藥店滲透率		
本公司	非上市	172,000	28.5%	<ul style="list-style-type: none"> • 靈活的問診模式，包括文字和照片和視頻問診 • 能夠精確匹配處方醫師，減少等待時間的算法 • 自動審查處方錯誤 • 確保安全和信任的處方合規 • 一站式庫存、訂單、客戶和員工管理 	<ul style="list-style-type: none"> • SaaS的免費增值模式 • 年度訂閱費
I	非上市	75,000	12.4%	<ul style="list-style-type: none"> • 線上問診和處方開具服務 • 連接上游製造商和下游藥店 • 整合藥店，系統提升其庫存管理能力、會員營銷能力、慢病管理能力、網絡協同能力 	<ul style="list-style-type: none"> • 用以增加產品銷售渠道的免費SaaS
D	非上市	40,000	6.6%	<ul style="list-style-type: none"> • 安裝藥店SaaS，可實現在線醫療問診，有助於開具藥品 • 存貨管理 	<ul style="list-style-type: none"> • 藥店支付SaaS的技術服務費及在線問診費

行業概覽

公司	上市狀況	藥店覆蓋範圍，		功能	業務模式
		2021年12月	藥店滲透率		
J	非上市	35,000	5.8%	<ul style="list-style-type: none"> • 醫生通過藥店安裝的SaaS終端 • 進行遠程診斷和用藥指導 • 遠程處方審核平台 • 診斷—開具處方—審核—購買 • 藥店 	<ul style="list-style-type: none"> • 存貨管理
K	非上市	15,000	2.5%	<ul style="list-style-type: none"> • 具備醫療保險對接、供應鏈及存貨管理、客戶關係管理等功能的ERP軟件 • 線上問診和處方開具服務 • 遠程處方審核服務 	<ul style="list-style-type: none"> • 具有多種功能的SaaS通常捆綁銷售

- 1 藥店SaaS滲透率指截至2021年12月31日各公司藥店SaaS覆蓋的藥店在中國所有藥店中的比例。
- 2 藥店SaaS滲透率乃根據預測的零售藥店數量計算，該數量乃基於國家藥監局發佈的《藥品監督及管理統計報告》的歷史數字資料所進行的預測。

公司I為一家位於中國的數字藥店平台，以B2C藥品電商為主要發展業務，提供藥品諮詢及疾病問診。公司J為提供遠程藥品及醫療服務、遠程問診及處方開具的中國線上醫療服務平台。公司K為中國零售藥店管理平台，主要提供藥店供應鏈及服務管理、在線處方開具服務及遠程處方審核服務。

我們將醫院、藥店和醫生引入我們的平台，使他們可以有效地提供整合式患者院內院外就診的綜合服務。據弗若斯特沙利文統計，就截至2021年12月31日止部署SaaS的醫院及藥店數量以及截至2021年線上處方數量而言，我們是中國最大的數字化慢病管理平台。

排名	公司名稱	上市狀況	平均每日網上有效處方數	網上有有效處方總數(百萬)	網上有有效處方總數的市場份額
1	本公司	非上市	約420,000	153.4	10.2%
2	A	上市	約320,000	116.8	7.7%
3	B	上市	約145,000	52.9	3.5%
4	C	上市	約120,000	43.8	2.9%
5	D	非上市	約80,000	29.2	1.9%

2021年，線下及網上處方總數為141億。同期的網上處方數為1,511.3百萬。中國2020年網上處方滲透率達到7.7%，預期進一步增長至2025年的26.1%及2030年的37.7%。本公

行業概覽

司於2020年的網上處方數為58.2百萬，佔中國2020年網上處方總數的6.7%。於2021年，中國網上處方數為1,511.3百萬。按2021年日均網上處方數量計，本公司為中國最大的在線醫療服務提供者，日均網上處方數量達約420,000。在此期間，本公司網上處方總量為153.4百萬，於2021年，佔有10.2%的市場份額。公司A是一家總部位於中國並在香港上市的線上醫療保健平台，從事藥品直銷、藥品電商平台、醫療保健服務及數字基建業務、透過其電商平台及線下連鎖藥店提供處方藥、非處方藥、醫療器械及其他衛生相關產品，以及透過其線上電商平台提供醫療保健服務。公司B是一家總部位於中國並在香港上市的線上醫療保健平台，從事零售藥店業務（該業務透過直銷及網上商城等業務模式經營）及線上醫療保健服務，如線上問診、醫院或醫生轉診、體檢、美容護理服務。其亦提供醫療體檢、疫苗接種預約及牙科護理服務。公司C是一家總部位於中國並在香港上市的線上醫療保健平台，提供人工智能輔助移動平台，以提供線上問診、醫院轉診及預約、健康管理、健身互動服務，以期構建一個醫療保健生態系統，為醫生及患者搭建溝通橋樑。D公司是一家位於中國的醫療健康技術平台，提供預約、醫療教育、在線診斷、診治和開具處方。

資料來源

就全球發售而言，我們已委聘弗若斯特沙利文就我們經營所在市場進行詳細分析，並編製行業報告。弗若斯特沙利文為獨立全球市場研究及諮詢公司，於1961年成立，總部設於美國。弗若斯特沙利文提供的服務包括市場評估、競爭基準、各行業的戰略及市場規劃。我們就編製弗若斯特沙利文報告產生的費用及開支合共為人民幣1,350,000元。有關款項的支付並不取決於我們成功上市或弗若斯特沙利文報告的結果。除弗若斯特沙利文報告外，我們並無委託編製任何其他與全球發售有關的行業報告。

我們於本招股章程載入若干來自弗若斯特沙利文報告的資料，因為我們相信有關資料有助潛在投資者了解我們營運所處的市場。弗若斯特沙利文根據其內部資料庫、獨立第三方報告及來自信譽良好的行業機構的公開數據編製報告。如有必要，弗若斯特沙利文會聯絡於有關行業營運的公司，以收集並整合關於市場、價格及其他相關的資料。弗若斯特沙利文認為，編製弗若斯特沙利文報告所採用的基本假設（包括用於作出未來預測的該等基本假設）屬真實、準確及並無誤導成分。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取決於所收集資料的準確性。弗若斯特沙利文的研究可能受該等假設的準確性以及一手及二手資料來源的選擇影響。

於編製弗若斯特沙利文報告時，弗若斯特沙利文所依靠的市場資料有不同的數據來源，包括外部資料渠道和弗若斯特沙利文內部數據庫。外部資料渠道報告包括一手及二手研究資源，包括行業概覽、公開資料及年度報告。