

## 行業概覽

本章節及本文件其他章節所載資料及統計數字乃摘錄自由我們委託艾瑞諮詢編製的市場研究報告及多份官方政府刊物，以及其他可公開取得的刊物。我們聘請艾瑞諮詢就[編纂]編製艾瑞諮詢報告，其為一份獨立行業報告。我們、獨家保薦人、[編纂]或我們或彼等各自的任何董事及顧問或參與[編纂]的任何其他人士或各方均未有獨立核實來自官方政府來源的資料，亦並無就其準確性發表任何聲明。

### 資料來源及可靠性

我們委託艾瑞諮詢對中國由大數據驅動的健康洞察解決方案行業進行市場研究和分析，並編製艾瑞諮詢報告，費用為人民幣500,000元，我們認為此反映該類報告的市場價格。艾瑞諮詢為客戶提供專業的行業分析、數據洞察、市場研究、戰略諮詢及數字解決方案，重點關注中國的新經濟以及行業數字洞察研究和諮詢服務領域。自2002年成立以來，艾瑞諮詢已刊發逾3,000份行業研究報告。艾瑞諮詢編製的艾瑞諮詢報告不受我們和其他利益各方的影響。除非另有說明，否則本行業概覽一節所列市場及行業資料以及數據均來自艾瑞諮詢報告。

艾瑞諮詢報告中的行業數據及相關市場預測(包括行業參與者排名)主要為艾瑞諮詢通過一手及二手研究，包括公開可得資料，如年報、行業及公司訪談、市場調查、桌面研究、利用政府部門發佈的資料及統計數字進行抽樣及其他研究方法、行業專家的出版物及研究、網上資源、艾瑞諮詢數據庫以及其統計預測模型獲得的數據。相關數據的可靠性以多個來源之間的交叉驗證確定。排名乃基於直接獲得的數據及基於現有數據及業務表現的計算。艾瑞諮詢報告的基本假設為公開數據並無重大遺漏，而未來市場發展符合常規發展模式。

董事確認，據彼等經作出合理查詢後所深知，自艾瑞諮詢報告日期起，市場資料概無出現可能任何重大方面約制、抵觸或影響本節資料的任何重大不利變動。

## 行業概覽

### 中國健康產業的宏觀經濟

#### 人口老齡化和個人可支配收入增加等因素為中國健康產業支撐起巨大的市場規模

中國健康產業的資金需求於2021年超過人民幣9.0萬億元，同比增長14.6%，其中院內醫療保健服務佔比最大，其次為院外及互聯網醫療保健服務。中國健康產業市場規模於2016年至2021年以11.6%的複合年增長率增長，並預期於2021年至2026年以12.3%的複合年增長率增長。

隨著中國經濟的發展，中國居民人均可支配收入持續增長。人均可支配收入於2021年達到人民幣35,128元，預計到2024年將超過人民幣40,000元。收入增加毫無疑問將促進消費及繁榮。於健康方面的支出比例由2016年的7.6%增至2021年的8.8%，並預期增至2026年的10%以上。該增長的主要原因包括：(i)政府及醫療界加強宣傳醫療健康知識；(ii)由於中國居民越來越關注本身健康問題，其健康意識不斷提高；及(iii)健康產品變得更加豐富，為消費者提供更多選擇。

#### 行業弱點促使通過利用互聯網+進行改革以提高整個行業的效率

目前中國的健康產業面臨多重挑戰，例如：

- (i) **城鄉資源分配不均**。根據《2020年中國醫療衛生統計年鑒》，華東地區的註冊醫師總數遠遠高於中國中部和西部地區，且城鄉之間也存在明顯差異。中國每千人擁有的醫生數量為1.79人，僅排名世界第90位。然而，該數字在北京地區約為4.63，在上海地區為2.95。相比之下，農村的基本醫療資源無法滿足廣大農村群眾的健康和醫療需求。
- (ii) **醫療產品製造商研發效率及營銷模式的必要轉型**。醫療產品製造商正面臨日益激烈的競爭環境、研發成本上升，以及溢利下降。此外，政府及監管機構在藥品研發、成本定價、信息披露等方面實施更嚴格的監管措施，推動了對現有營銷模式的變革。作為回應，醫療產品製造商需要獲得同時兼備渠道能力和專業能力以提供洞察見解的可靠合作夥伴。

---

## 行業概覽

---

(iii) **醫療數據應用的運營效率低下**。醫療數據應用存在各種缺陷，包括：**a)**在現有數據庫龐大的情況下確保數據質量的方法；**b)**標準化難以實現，因為並無統一的數據收集和監測標準；及**c)**技術處理能力。

互聯網+指於傳統行業(如醫療服務及醫療保健)應用互聯網及其他信息技術，預期將有助提高整個行業的效益及應付當前的挑戰。除推廣中國醫療改革外，中國政府一直鼓勵擴大數字醫療服務以及醫療保險、醫療保健及藥物循環系統改革及聯動。目前，各部門獨立於該等領域運作，將其聯繫起來將有助解決政策碎片化問題。

**中國健康產業當前的數字化滲透率較低(4.6%)，預計到2030年將增加至21.1%**

數字化滲透率是指中國數字化健康或帶有數字成分的健康市場規模相對中國整體醫療衛生支出的比率，預計將隨著技術的進步、數據的標準化及爆發式增長及其積累，以及宏觀政策及市場需求的支持而增長。根據艾瑞諮詢的資料，到2030年，中國數字健康市場規模將達到人民幣30,550億元，數字化滲透率有望提升至2025年的11.8%及2030年的21.1%。

## 行業概覽

### 鼓勵數字化發展的優惠政策

中國政府通過下表所載政策支持健康大數據並推動市場發展：

#### 中國健康大數據相關政策(2015-2021年)

頒布時間	頒布機構	政策	內容
2015年2月	國務院辦公廳	《關於完善公立醫院藥品集中採購工作的指導意見》	明確了實行藥品分類採購的政策，對公立醫院藥品的集中採購工作提出了詳細的指引，執行仍然以各省市自治區平台為主
2015年8月	國務院辦公廳	《促進大數據發展行動綱要》	發展醫療健康服務大數據，構建綜合健康服務應用
2016年4月	國務院辦公廳	《關於印發深化醫藥衛生體制改革2016年重點工作任務的通知》	明確患者可自主選擇在醫院門診藥房或憑處方到零售藥店購買處方藥。 鼓勵連鎖藥店發展，推動醫藥與治療分開
2016年7月	國務院辦公廳	《「健康中國2030」規劃綱要》	加快健康醫療大數據應用體系建設， 推進基於區域人口健康信息平台的健康醫療大數據開放共享
2018年9月	國家衛生健康委員會	《國家健康醫療大數據標準、安全和服务管理辦法（試行）》	明確健康醫療大數據的定義、內涵和外延，以及制定辦法的目的、依據、適用範圍、遵循原則和總體思路等，明確各級衛生健康行政部門的職責範圍和權責，各級各類醫療衛生機構及其應用單位的相應權利及責任，並對三個方面進行了規範
2018年11月	國家衛生健康委員會 中醫藥管理局	《關於加快藥學服務高質量發展的意見》	推動與落實對分級診療、藥學服務轉型，推進合理用藥以及「互聯網+」藥學服務
2019年1月	國務院辦公廳	《國家組織藥品集中採購和使用試點方案》	正式在「4+7」11個試點城市執行33個品種的帶量採購工作，並在隨後的第二批帶量採購把這33個品種的集採範圍擴大到全國，到目前為止，帶量採購已經執行了五批，涉及237個品種
2019年1月	國家藥品監督管理局	《藥品網絡銷售監督管理辦法》	明確允許三方平台向個人消費者售藥；允許通過互聯網向個人消費者銷售處方藥；允許單體藥店通過互聯網銷售藥品；允許向個人消費者售藥網站發佈處方藥信息
2021年3月	國家發改委 等28個部門	《加快培育新型消費實施方案》	完善技術路線設計，強化線上線下一體化監管。 探索醫療機構處方信息與藥品零售消費信息互聯互通，促進藥品網絡銷售規範發展

資料來源：國務院辦公廳，國家衛生健康委員會、國家發改委等；艾瑞諮詢

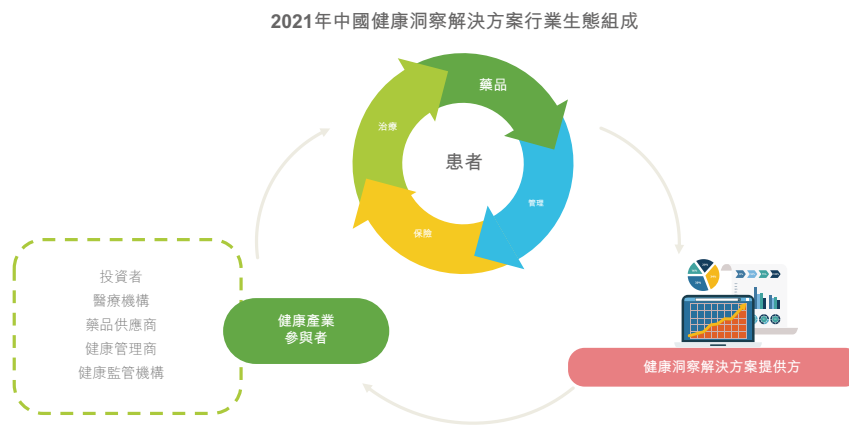
## 行業概覽

其中，於2016年7月頒佈的《「健康中國2030」規劃綱要》政策及於2018年9月頒佈的《國家健康醫療大數據標準、安全和服務管理辦法》使擁有健康醫療大數據應用體系的企業受惠，後者載列了醫療大數據的定義和內涵，以及適用範圍及遵循原則。健康大數據為醫療、生命及健康數據的總和，因此包括預防、治療及護理期間產生的數據總和。健康洞察解決方案指基於醫療大數據及相關技術的產品或服務產品，可支持醫療保健行業內各組織的信息化及數字化需求。於2019年1月頒佈的《國家組織藥品集中採購和使用試點方案》正式擴大藥品集中採購的範圍。於2019年1月頒佈的《藥品網絡銷售監督管理辦法》允許(其中包括)通過互聯網向個人消費者銷售處方藥及向個人消費者售藥網站發佈處方藥信息。

### 健康洞察解決方案產業

#### 中國健康洞察解決方案產業的生態系統及其參與者

經過多年發展，中國的醫療健康產業已形成以患者為導向的生態系統，為患者提供醫療、用藥、保險支付和健康管理等服務。健康洞察解決方案可為醫療產業鏈中的投資者、醫療機構、藥品供應商、健康管理商、健康監管者、保險機構和患者提供更好的服務，包括減少臨床研發成本、提高醫院診斷和治療服務的質量，並提高機構管理和運營的效率，從而可為中國的健康產業鏈創造巨大價值。下圖列示於2021年的行業生態系統：



資料來源：艾瑞諮詢報告

## 行業概覽

### 中國健康洞察解決方案的競爭格局

健康洞察解決方案支持健康產業的各種組織、機構及企業的信息化、數字化和智能化需求。健康洞察解決方案市場可按數據應用場景分為以下三類競爭對手：

- (i) **醫療產品及渠道洞察解決方案市場。**醫療產品及渠道洞察解決方案市場中的公司，依據(1)用戶在藥品和醫療器械方面的購買行為及(2)藥品和醫療器械的分銷渠道的大數據，向各種機構和公司(主要是醫療產品製造商(包括(a)製藥公司、(b)醫療設備公司及(c)健康產品製造商)以及醫藥分銷商)提供解決方案，例如醫療產品真實世界研究(RWS)、數據洞察解決方案及醫藥SaaS服務。於2021年，該分類約佔整個健康洞察解決方案市場的32.9%，目前約有800至1,000名參與者。
- (ii) **醫療服務洞察解決方案市場。**醫療服務洞察解決方案市場中的公司，根據提供醫療服務期間醫生與患者之間的互動而生成的健康大數據，主要向醫院、診所和其他醫療機構提供解決方案，例如智能醫療服務(即臨床決策支持系統(CDSS))、電子病歷及醫學影像。於2021年，該分類約佔整個健康洞察解決方案市場的53.8%，目前約有1,500至1,600名參與者。
- (iii) **政府監管洞察解決方案市場。**政府監管的洞察解決方案市場中的公司，根據政府對醫療活動的監管產生的健康數據，為政府和監管部門提供決策支持和地區流行病學研究服務等服務。於2021年，該分類約佔整個健康洞察解決方案市場的13.3%，目前約有少於200名參與者。

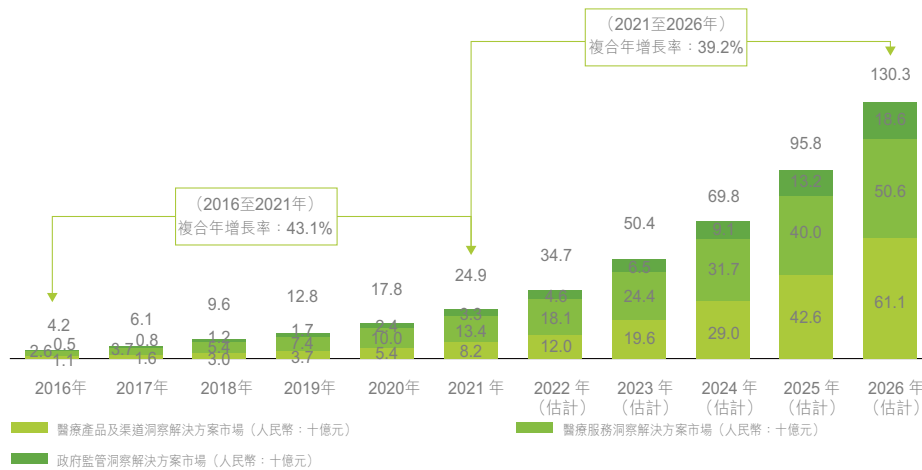
## 行業概覽

中國健康洞察解決方案市場相對分散，目前，行業集中度相對較低，惟預期未來會有所上升。健康洞察解決方案市場的參與者可能於一個或以上分類經營，各分類的參與者概約數目僅為估計。該等公司之間的主要差異之一為其數據來源，可能包括臨床數據、來自醫療渠道、非醫療渠道或健康管理平台的數據。該等公司提供的解決方案及產品亦包括市場報告、諮詢服務、銷售及營銷策略及科學研究計劃及其他可交付成果。健康洞察解決方案亦可視乎解決方案的目的是及應用情況，大致分為市場導向解決方案及研發導向解決方案。市場導向解決方案一般以醫療產品製造商的銷售及營銷功能為目標。例如，像市場洞察這樣的產品對需要知悉市場趨勢或要求精準營銷服務的客戶很有價值。研發導向解決方案一般為醫療產品製造商、醫療服務供應商及政府提供研發功能。例如，像支持醫療產品的開發及創新以及醫療服務的研究能力的RWS、CDSS及電子病歷的解決方案。病理研究解決方案亦由政府使用以對健康狀況及相關政策進行研究。

### 中國健康洞察解決方案的市場規模

在人工智能及雲計算等先進技術的推動下，中國健康洞察解決方案市場快速穩定增長，於2021年12月31日有超過2,500名參與者，2021年市場規模達到人民幣249億元。根據艾瑞諮詢的資料，健康洞察解決方案市場2021年至2026年的複合年增長率將達到39.2%，到2026年市場規模將達到人民幣1,303億元。下圖列示2016年至2026年中國健康洞察解決方案的市場規模及預測：

中國健康洞察解決方案的市場規模(2016-2026年)

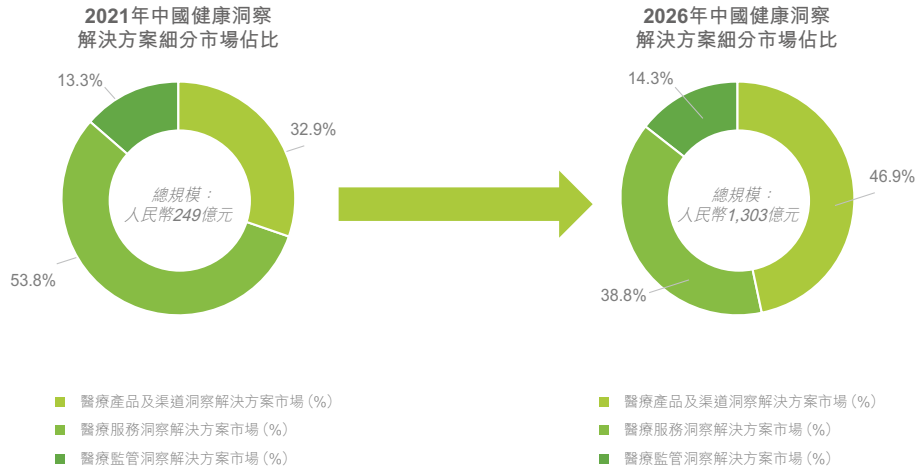


資料來源：商務部、國家衛生健康委員會、「2021年中國衛生健康統計年鑒」等；艾瑞諮詢

## 行業概覽

### 醫療產品及渠道分部具有最高的增長潛力

當前，醫療服務洞察解決方案市場最大，其次是醫療產品及渠道洞察解決方案市場。根據艾瑞諮詢的資料，到2026年，醫療產品及渠道洞察解決方案市場將成為最大的市場，佔中國健康洞察解決方案整個市場的46.9%。下圖列示2021年至2026年中國健康洞察解決方案細分市場比例的預測增長：

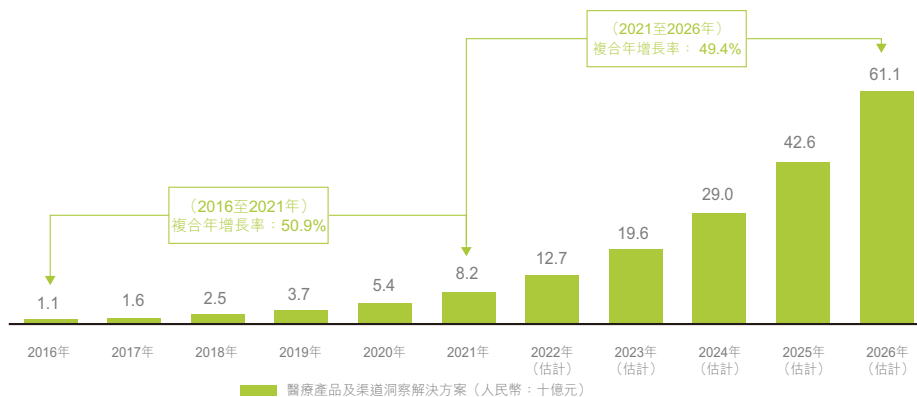


資料來源：商務部、國家衛生健康委員會、「2021年中國衛生健康統計年鑒」等；艾瑞諮詢

### 醫療產品及渠道分部及其驅動因素

在藥品研發壓力、市場轉型壓力及COVID-19疫情等因素的推動下，醫療產品及渠道洞察解決方案市場迅速增長，於2021年達到人民幣82億元。根據艾瑞諮詢的資料，從2021年至2026年，醫療產品及渠道洞察解決方案市場的複合年增長率將為49.4%，屆時市場規模將達到人民幣611億元。下圖列示2016年至2026年中國醫療產品及渠道洞察解決方案的市場規模和預測：

中國醫療產品及渠道洞察解決方案市場規模(2016-2026年)



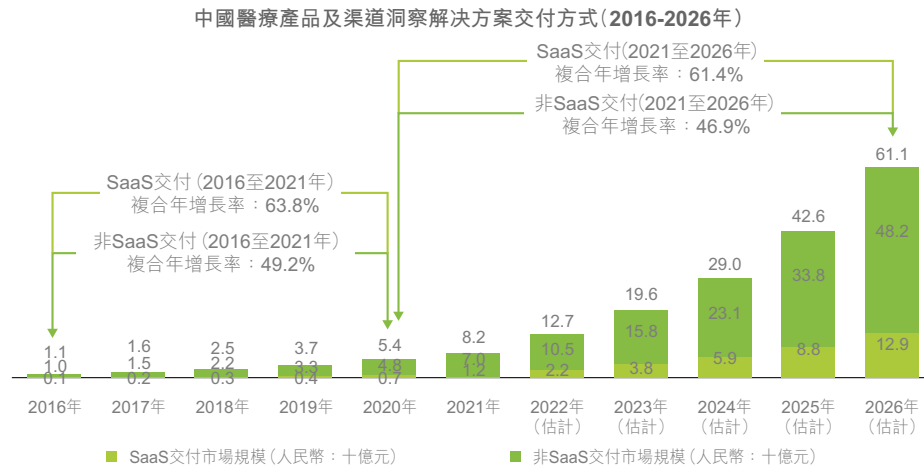
資料來源：商務部、國家衛生健康委員會、「2021年中國衛生健康統計年鑒」等；艾瑞諮詢



## 行業概覽

### 醫療產品及渠道

醫療產品及渠道健康洞察解決方案市場可分為兩種交付方式：**SaaS**交付及**非SaaS**交付。**SaaS**（軟件即服務）指直接向終端用戶提供最終服務或軟件的交付模式，該等服務所需的計算及數據存儲無需本地存儲，而是在外部託管。於**2021**年，**SaaS**交付市場規模為人民幣**12**億元，而非**SaaS**交付市場規模為人民幣**70**億元。未來**SaaS**交付市場規模增長速度將遠超於**非SaaS**交付。下圖列示**2016**年至**2026**年兩種交付方式的市場規模和預測：



資料來源：國家衛生健康委員會、《2021年中國衛生健康統計年鑒》、中國信息通信研究院發佈的《2020年雲計算發展白皮書》等；艾瑞諮詢

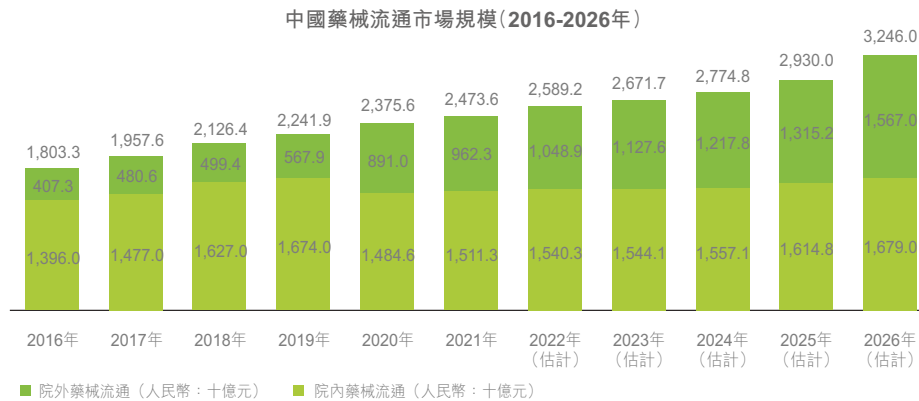
**SaaS**交付模式較傳統軟件模式有許多優勢，例如快速部署、靈活支付方式及低運營及維護成本。根據艾瑞諮詢報告，**SaaS**交付模式將隨著技術進步而越來越普及。在交付、運營及維護方面的優勢在許多行業較為重要，且預期**SaaS**交付模式在健康產業具有更廣闊的應用前景。其具有使用靈活、可及時更新數據、操作方便以及價格相對具成本效益的特點。因此，醫療產品製造商及醫療健康公司將考慮增加採用**SaaS**產品來解決其營銷和運營問題，預計**SaaS**產品交付的健康洞察解決方案將會更受歡迎。於**2021**年，中國約**14.0%**的醫療產品及渠道洞察解決方案使用**SaaS**交付方法，艾瑞諮詢估計到**2026**年該比例將達到約**22.0%**，因此，**SaaS**交付能力亦將成為業內公司更重要的能力之一。

### 院外藥品流通的發展

藥品分銷的主要市場先前一直在醫院。然而，隨著**2016**年鼓勵連鎖藥店發展的若干改革及**2019**年年底推出處方外流政策，若干省級醫院建立了電子處方信息共享平台。

## 行業概覽

處方外流指醫生開具的處方主要由醫院內部流向醫院外及線上，而患者可選擇從彼等偏好的藥店取藥。早期支持的處方外流藥物包括用於常見病、慢性病及癌症的藥物。根據艾瑞諮詢的資料，在處方外流政策的推動下，院外藥械流通市場規模將逐步擴大。然而，增長趨勢將主要取決於地方政府在政策的實施和推廣方面的努力以及院外藥房的運營能力。下圖列示自2016年至2026年中國藥械流通的市場規模和預測：



資料來源：國家衛生健康委員會、國家藥品監督管理局等；艾瑞諮詢

### 連鎖藥店企業數量的增加推動數字化投資

根據中國國家藥品監督管理局的數據，中國的連鎖零售藥店的數量逐年增加。於2020年，中國零售藥店總數(指實體店數量)約為554,000家，其中約55.7%是連鎖藥店。連鎖藥店指擁有10家或以上零售店的藥店。根據艾瑞諮詢的資料，在線上藥品業務和相關政策的影響下，到2026年，連鎖藥店的比例將進一步增加及達到約71.7%。此外，與個別藥房相比，連鎖藥店對信息技術應用的要求更高。隨著連鎖藥店的增加，零售藥店對信息技術應用的需求亦將增加。

## 行業概覽

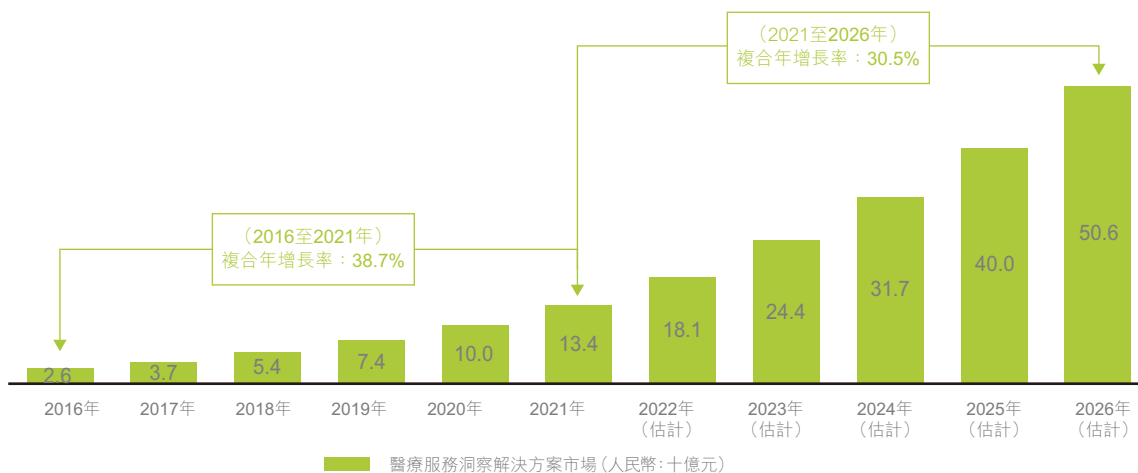
### 醫療服務分部

醫療服務洞察解決方案指基於通過醫療服務生成的大數據創建並提供給醫院和診所等機構的解決方案。該業務主要包括：(1)臨床試驗相關服務(合約研究組織(CRO)研發輔助、臨床試驗優化等)；及(2)智慧醫療相關服務(臨床決策支持系統(CDSS)、智慧病歷管理、醫院管理系統等)。

在臨床前研發階段，醫療產品製造商可以通過大數據及人工智能技術來探索藥物靶點並更有效地篩選化合物。在隨後的新藥研發階段，可使用大數據建模和分析，以確定最有效的投入產出比，規劃更有效的臨床研究安排，進而分配最佳資源組合。除降低研發成本外，合約研究組織(CRO)的新藥研發解決方案亦可以幫助醫療產品製造商縮短臨床試驗週期並獲得投資回報。此外，醫療產品製造商可更快地將藥物推向市場，生產更具針對性的藥物，並獲得更高的潛在市場回報和治療成功率。

中國醫療服務洞察解決方案市場規模於2021年達到人民幣134億元。根據艾瑞諮詢的資料，從2021年到2026年，隨著健康洞察日益得到醫療機構和診所的認可，健康洞察解決方案將在更多的醫院及其他醫療機構及公司中實施，且市場規模將在2026年達到人民幣506億元。下圖列示2016年至2026年中國醫療服務洞察解決方案的市場規模和預測：

中國醫療服務洞察解決方案市場規模(2016-2026年)



資料來源：國家衛生健康委員會、「2021年中國衛生健康統計年鑒」等；艾瑞諮詢

## 行業概覽

### 歷史價格趨勢

在健康洞察解決方案市場內，行業參與者一般使用兩種定價模式：

**模式A** 數據主要從醫院的病歷中直接獲取，價格取決於數據產生的年份、醫院級別和病歷數量。每個健康洞察解決方案項目的價格趨勢從2015年的約人民幣100,000元增加至2020年的約人民幣200,000元。

**模式B** 數據主要來自醫學文獻及銷售數據，包括可為醫學研究和產品營銷而向合夥公司提供的基礎數據。在脫敏後，有關數據可供合夥公司用於編製研究報告及策略分析。每個健康洞察解決方案項目的價格趨勢從2015年的人民幣200,000元上升至2020年的人民幣500,000元。

### 競爭

中國健康洞察解決方案行業的典型企業包括為醫療產品及渠道提供洞察解決方案的公司。在該等公司中，它們擁有並能夠獲取與醫療產品及渠道有關的大數據，亦可向眾多醫療產品製造商獲取。當前的行業集中度相對較低，惟預期未來會有所上升，這將使具有競爭優勢的行業領先企業受益。2021年健康洞察解決方案的市場規模為人民幣249億元。根據2021年的收入，中國整體健康洞察解決方案市場的頂級公司為：

排名	公司	公司描述	收入 <sup>(1)</sup> (人民幣百萬元) 2021年
1	公司D	一家自2021年1月起於聯交所上市的健康洞察解決方案服務供應商，主要專注於醫學研究、醫療管理、政府公共決策和法規，以及提供基於大數據及人工智能的健康洞察解決方案(包括針對醫生及醫院的智能健康服務)及監管機構與政策制定者的市場監管，擁有約1,400名僱員，市值約91億港元	520
2	公司N	一家於2014年成立的位於杭州的健康洞察解決方案服務供應商，主要專注於慢性病管理，擁有約300名僱員	410

## 行業概覽

排名	公司	公司描述	收入 <sup>(1)</sup>
			(人民幣百萬元) 2021年
3	公司B	一家於2014年成立的位於北京的為醫療產品及渠道提供主要基於患者洞察力的健康洞察解決方案的服務供應商，擁有約400名僱員	400
4	公司H	一家於2013年成立的位於浙江省嘉興市的主要針對藥物開發過程的健康洞察解決方案供應商，擁有約1,300名僱員	330
5	本公司 (中康)	一家於2007年成立的位於廣州的主要針對醫療產品及渠道的健康洞察解決方案供應商，擁有約600名僱員	324
6	公司I	一家自2021年7月起於聯交所上市的健康洞察解決方案供應商，主要針對製藥及醫療器械公司以及醫生，專注於利用技術支持醫生的臨床決策並就精準數字健康營銷為製藥及醫療器械公司運營受歡迎的專業醫療平台，擁有約500名僱員，市值約59億港元	280
7	公司G	一家於2016年成立的位於上海的以人工智能和健康洞察實現主要為醫院提供研發解決方案的供應商，擁有約300名僱員	250
8	公司F	一家於2018年成立的位於山東省濟南市的健康洞察解決方案供應商，連接居民、醫生、醫院、醫藥、健康管理及醫養結合，擁有約100名僱員	210
9	公司J	一家於2016年成立的位於北京的支持臨床基因檢測業務的健康洞察解決方案供應商，擁有約700名僱員	200
10	公司A	一家於2012年成立的位於上海的醫藥健康洞察解決方案服務供應商，連接醫生、患者及醫療設備公司，擁有約400名僱員	180

附註：

(1) 收入指各公司從健康洞察解決方案業務中獲得的收入。

(2) 除非另有指明，否則公司均未上市。

根據艾瑞諮詢的數據，我們排名第5，市場份額為1.3%。根據艾瑞諮詢的資料，當前健康洞察行業的平均盈利水平為淨利率約-2%至5%。於2019年及2020年，我們的盈利水平或淨利率超過30%，遠高於當前行業平均水平，且由於我們覆蓋最大數量的頂級醫療產品製造商、具有雄厚的技術能力和跨學科人才，因此享有競爭優勢。

## 行業概覽

### 按收入計醫療產品及渠道分部排名第一

於2021年，醫療產品及渠道洞察解決方案的市場規模為人民幣82億元。根據艾瑞諮詢報告，按2021年的收入計，我們在所有醫療產品及渠道健康洞察解決方案供應商中排名第一，市場份額為3.9%。下表載列於2021年按收入計的中國醫療產品及渠道健康洞察解決方案的五大企業：

排名	公司	公司描述	收入 <sup>(1)</sup>	市場份額
			(人民幣百萬元) 2021年	(%)
1	本公司 (中康)	一家於2007年成立的位於廣州的醫療產品及渠道健康洞察解決方案服務商，擁有約600名僱員	324	3.9
2	公司N	一家於2014年成立的位於杭州的健康洞察解決方案服務供應商，主要專注於慢性病管理，擁有約300名僱員	310	3.7
3	公司H	一家於2013年成立的位於浙江省嘉興市的主要針對藥物開發過程的健康洞察解決方案供應商，擁有約1,300名僱員	212	2.5
4	公司I	一家自2021年7月起於聯交所上市的健康洞察解決方案供應商，主要針對製藥及醫療器械公司以及醫生，專注於利用技術支持醫生的臨床決策並就精準數字健康營銷為製藥及醫療器械公司運營受歡迎的專業醫療平台，擁有約500名僱員，市值約59億港元	209	2.5
5	公司A	一家於2012年成立的位於上海的醫藥健康洞察解決方案服務供應商，連接醫生、患者及醫療設備公司，擁有約400名僱員	180	2.1

資料來源：艾瑞諮詢報告

附註：

(1) 收入指各公司從醫療產品及渠道洞察解決方案獲得的收入。

(2) 除非另有指明，否則公司均未上市。

## 行業概覽

### 按所覆蓋的頂級醫療產品製造商數量計在醫療產品及渠道分部中排名第一

下表載列按2020年覆蓋的頂級醫療產品製造商<sup>(1)</sup>數量計的中國醫療產品及渠道健康洞察解決方案市場的五大企業：

排名	公司	公司描述	所覆蓋的頂級醫療產品製造商數量 <sup>(1)</sup>
1	本公司 (中康)	一家於2007年成立的位於廣州的主要針對醫療產品及渠道的健康洞察解決方案供應商，擁有約600名僱員	57
2	公司I	一家自2021年7月起於聯交所上市的健康洞察解決方案供應商，主要針對製藥及醫療器械公司以及醫生，專注於利用技術支持醫生的臨床決策並就精準數字健康營銷為製藥及醫療器械公司運營受歡迎的專業醫療平台，擁有約500名僱員，市值約59億港元	55
3	公司A	一家於2012年成立的位於上海的醫藥健康洞察解決方案服務供應商，連接醫生、患者及醫療設備公司，擁有約400名僱員	40
4	公司C	一家自2019年11月起於納斯達克上市的為非醫療企業提供健康洞察解決方案的供應商，從事非醫療健康及保健產品的銷售及分銷，擁有約500名僱員，市值約86百萬港元	32
5	公司D	一家自2021年1月起於聯交所上市的健康洞察解決方案服務供應商，主要專注於醫學研究、醫療管理、政府公共決策，以及提供基於大數據及人工智能的健康洞察解決方案(包括針對醫生及醫院的智能健康服務)及監管機構與政策制定者的市場監管，擁有約1,400名僱員，市值約91億港元	30

資料來源：艾瑞諮詢報告

附註：

(1) 頂級醫療產品製造商指基於2020年來自Torreya的全球100大醫療產品製造商和2020年來自藥智網的115大中國醫療產品製造商，於刪除出現多於一次的公司後，合共198家全球及中國頂級醫療產品製造商。根據艾瑞諮詢報告，2020年於醫療產品及渠道分部的企業逾70,000家。

(2) 除非另有指明，否則公司均未上市。

## 行業概覽

### 進入壁壘

經過多年發展，中國健康洞察解決方案行業出現多個優質的洞察解決方案供應商，與此同時，行業已經建立較高的進入壁壘，令行業新進入者若不投入大量資源或擁有清晰的盈利模式便難以成功。艾瑞諮詢認為，該行業門檻高，且需要時間投入和完整的產業鏈。在當前的洞察解決方案行業中，擁有先發優勢、技術學科人才和大數據處理技術的公司將在行業中具有較強競爭力。

### 先發優勢

行業內的早期從業者將積累更多數據、更多項目經驗，擁有更完整產業鏈。借助知名品牌、穩固的用戶基礎以及技術和營銷資源，它們將在吸引用戶和構建資源平台方面擁有更多優勢。在深厚數據積累方面擁有優勢是大數據領域中難以跨越的障礙。

### 技術學科人才

在技術操作和業務發展方面，健康洞察解決方案行業需要熟悉大數據、人工智能、機器學習及雲計算等創新技術以及醫療領域的多學科專業人才的支持，從而將醫療行業與信息系統連接。該行業的後來者需要投入大量時間和資源培養此等多學科人才。

### 大數據處理技術

企業不同大數據應用場景的多元化解決方案取決於對數據進行標準化及管理的能力以及利用人工智能技術處理多維數據的能力。

### 健康洞察行業的挑戰

健康洞察行業面臨的挑戰包括(i)數據標準；(ii)數據管理；(iii)數據安全；(iv)數據質量；及(v)數據應用。

- (i) **數據標準**—來自不同數據集的標準存在差異，並且數據集之間的共享更加複雜，導致收集到的醫療大數據標準不一致。
- (ii) **數據管理**—數據庫種類繁多，數據共享機制不完善，無法保證數據集的高效管理。
- (iii) **數據安全**—隨著醫療大數據的應用，用戶無法保證數據應用的絕對安全性和私密性。風險難以量化，因為從數據創建到使用的每一個環節都可能發生信息洩露。



## 行業概覽

- (iv) **數據質量**—質量較差的醫療數據會對機器學習的程序有很大影響，繼而影響未來程序與模型的準確性。由於大部分大數據來自真實世界，一定會存在丟失和不完整的數據，需要從技術層面進行調整。
- (v) **數據應用**—在健康領域應用數據的過程中，由於其專業性，需要特定的分析方法庫、挖掘程序庫及模型庫，而這些是目前所缺的。

### 未來趨勢與機遇

#### 院外市場採集數據的潛力

一方面，健康洞察解決方案公司需要持續進行數據採集和標準化，同時根據海量數據生成更準確、科學及有效的解決方案。另一方面，該等公司亦需要提高本身取得數據的能力，同時整合以前來自不同來源的獨立數據，以擴大健康洞察解決方案的服務範圍。在連接院內數據與院外數據時仍然存在許多困難，例如技術整合和隱私保護。因此，在不久將來，重點將放在探索如何在不同的情況下獨立應用院內數據和院外數據。與院內數據相比，院外數據更容易獲得，且涉及的私人數據更少。院外數據的應用將變得更加多樣化，從而具有巨大市場潛力。

#### 大數據與醫療服務相結合，推動互聯網醫院發展

互聯網醫院的建立與運營都離不開信息技術的支持，而院內醫療大數據的搜集與共享是互聯網醫院的核心部分。互聯網醫院指基於實體醫院的一站式服務平台，重點在於隨訪及定期諮詢以及集諮詢、開處方、付款及藥物交付為一體。此外，醫院信息系統產生大量院內大數據，而這些數據可通過運用人工智能和大數據技術的數據挖掘與分析能力而變現價值。因此，預計日後以互聯網醫院為代表的醫療服務洞察解決方案市場也將擁有理想前景。

#### SaaS交付的普遍性

SaaS模式已在許多行業中顯示巨大優勢，例如交付、操作及維護。隨著專有雲、混合雲及其他部署模式的發展和技術進步，數據隱私保護等問題將得到有效解決，SaaS在健康數據行業將具有更廣闊的應用前景。基於SaaS的優勢，例如使用靈活、數據及時更新、操作方便以及成本較低，醫藥和消費者健康企業將來會考慮更頻密使用SaaS來解決其營銷和運營問題。因此，使用SaaS交付的健康洞察解決方案將變得愈發流行。

## 行業概覽

### 健康aPaaS的價值潛力

SaaS為用戶直接提供軟件作為服務，與之相比，aPaaS為用戶提供平台或建造能力作為服務。健康aPaaS服務通過為開發者或用戶提供可視化的應用開發環境，降低或去除對原生代碼編寫的需求量，進而實現構建應用程序的便捷解決方案。健康aPaaS對於健康企業的價值包括：(i)通過產出可複用模型實現軟件快速開發和部署，縮短項目交付週期；(ii)通過健康aPaaS開發平台，用戶可以大幅提高本身的能力，不需要外包開發工作或自建軟件研發團隊，並可降低研發成本；及(iii)健康aPaaS平台可以通過方便的讀寫數據，結合工作流程能力，連接核心業務所需數據，繼而整合數據。因此，在快速發展階段，健康aPaaS將引領發展，且預期市場規模將逐年增長。

### 針對全週期綜合解決方案的閉環生態系統

隨著健康產業的逐步發展，其弱點變得日益明顯。簡單的線上諮詢和線上購買藥品並不能解決患者的實際需求。患者仍然對如何繼續進行下一步的診斷和治療存有疑慮。健康洞察解決方案在支持整個生態系統方面具有內在優勢。通過將原始醫療鏈的上游支付、診斷和治療與下游管理和檢查提醒相結合，形成一個完整的閉環生態系統。此舉可提高患者服藥的依從性，以及評估健康用戶的實際需求，從而進行調整以促進健康產業的整體快速及健康發展。

### 實現健康管理及商業保險的進一步商業化機遇

對於健康的個人，在基本醫療衛生的支持下展開彼等的健康管理非常重要，而健康洞察可以滿足該等需求。健康洞察可以快速安排生病的健康人士進入基本健康系統，並向其提供定期的詳細健康資料，以協助進行診斷和治療。

通過使用移動應用、大數據、雲計算和人工智能等新興技術，保險技術可充分評估用戶的喜好、風險等，從而為客戶設計和匹配最合適的保險產品，轉變傳統保險業的廣泛發展模式，同時優化用戶體驗。保險技術將來可能會重整保險業的價值鏈體系。