

行业分析

消费升级背景下的 高端医疗市场发展报告

High-end Healthcare market development
report under consumption upgarding

前言

需求升级必然倒逼供给变革，高收入人群的增加推动了高端医疗市场的发展。在消费升级、政策放开和资本驱动的共同作用下，高端医疗市场已经进入发展阶段，2018年，高端医疗品牌数量已经达到近百个，服务范围覆盖全国一线城市和部分二线城市，北上广等城市成为其主要市场。

高端医疗与基础医疗的市场定位不同，其提供的医疗服务内容和质量也就不同。那么，高端医疗的用户具有哪些特征，医疗服务机构是如何运营的，第三方就诊服务平台又能发挥哪些作用。本报告通过高端医疗市场相关数据的分析整理，试图拨开上述问题的迷雾。

报告中的数据主要来自对部分高端医疗机构的实地调研、动脉网·蛋壳研究院数据库以及育果医生后台数据库。我们相信，在数据的佐证下，将更加准确、有力地反映和论述高端医疗市场的发展现状及未来趋势。

报告说明：

高收入人群：是指年收入在50万元及以上或者总资产在1000万元及以上的人群。

目录 CONTENT

一、行业洞察：

市场定位决定发展路径

1、以高收入人群为目标市场	02
2、个性化、便捷化和深度化成为发展路径主要特征	02
3、私立为主，公立为辅	04
4、进入发展期，国际国内品牌并行发展	04

二、宏观环境：

消费升级、政策扶持、资本青睐成为主要驱动因素

1、收入水平提高，高收入人群对医疗服务的质量要求越来越高	06
2、政策放开推动了高端医疗的发展	08
3、资本市场为高端医疗的发展提供资金支持	10

三、市场格局：

医疗就诊服务市场呈现天秤形态分布，高端医疗与基础医疗齐足并驰

1、供给方：机构多类型发展，优质服务覆盖医疗全流程	17
2、需求方：医疗服务需求未得到有效满足，高质量医疗服务成为核心诉求	22
3、第三方就诊服务平台：搭建中间桥梁，提升机构运营效率，改善患者就医体验	24

四、数据透视：

北上广及江浙地区成为高端医疗需求聚集区，口腔科、儿科成为热门科室

1、医疗费用——医疗健康占到高收入人群财富分配的16%	28
2、患者来源——北上广及江浙地区人群规模大，金融及IT行业接受程度高	29
3、就医偏好——中资高端医疗品牌越来越受信任，医疗设施和医生资质成为就医选择主要考虑因素	30

4、科室设置——口腔科、儿科最多，且儿科领域市场规模最大	31
5、医生资质——甄选严格，38.2%的医生从业年限在30年及以上	32
6、诊费设置——50%的机构收费在800元以上，外资机构高于中资机构	32
7、诊疗人次——北京地区的高端医疗机构诊疗人次最多	33

五、未来趋势：
患者增量红利到来，健康管理和医疗旅游成为重点发展方向

1、高端私立医疗迎来患者增量红利，市场规模不断扩大	34
2、家庭健康管理将成为高端医疗未来重点服务内容	34
3、高端医疗与保险的深度融合	36

行业洞察

市场定位决定发展路径

每日报告

不要错过让你洞察整个商业世界的
每日报告

如何免费入群？扫码加好友后回复
【入群】

每日精选3份最值得学习的资料给您
，不定期分享顶级外文期刊



撩他！撩他！

1、以高收入人群为目标市场

高端医疗不同于基础医疗，它是针对较高收入人群所提供的个性化、高质量的医疗服务。其服务个性化特征鲜明、收费较高、诊疗沟通充分、服务时间长，且均为高年资医生，大多数还具备大型三甲医院工作经历。根据2017年德勤对中国消费者的医疗满意度调查显示，仅有21%的消费者对目前的医疗服务体系满意，在对价格敏感度不高或有高端医疗商业保险的保障下，消费者愿意转向服务更好的高端医疗（包含商业医疗机构及公立三甲医院特需门诊或国际部等）。它可以有效解决基础医疗服务“三长一短”（挂号时间长、排队时间长、取药时间长、就诊时间短）的问题，能够为患者创造舒适的就医环境和优质的就医体验，满足不同收入层次的医疗服务需求。

高端医疗与基础医疗的比较

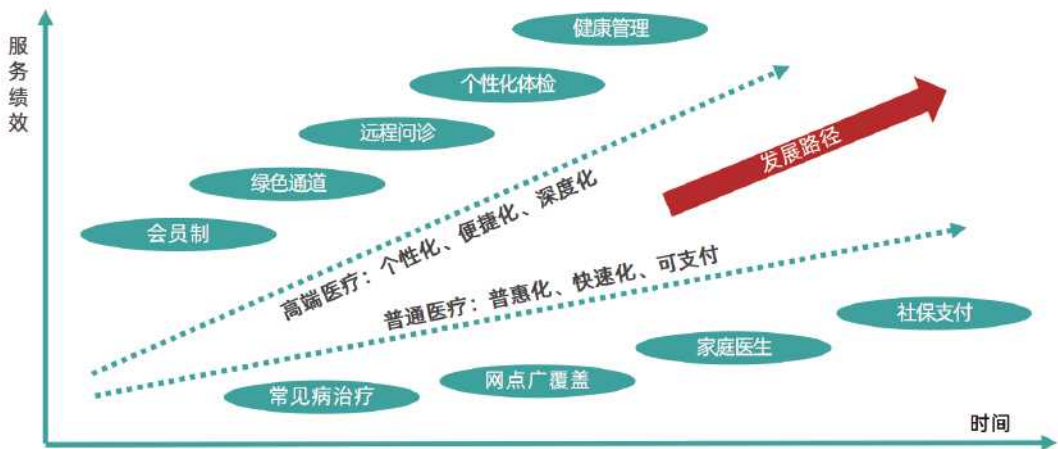
	高端医疗	基础医疗
服务人群	高收入人群 (外籍人士、企业高管、个体商人等)	中低收入人群
服务特色	定制化、个性化服务	个性化不足
服务时间	30~60分钟	5~8分钟
诊费标准	300元及以上	20元以内
服务内容	诊前预约、诊中治疗、诊后管理	诊中治疗
患者管理	会员制	非会员制
医疗环境	CBD、高端住宅区	普通社区及街道
医生资质	高年资医生，大部分有三甲医院工作经历	各类级别的医生都有，高级职称较少
收入来源	诊疗收入为主	药品收入为主
保险支持	商业保险	基本医保

数据来源：动脉网·蛋壳研究院

2、个性化、便捷化和深度化成为发展路径主要特征

因为高端医疗与基础医疗的定位不同，决定了两者的发展路径也各不相同。基础医疗将沿着普惠化、快速化、可支付的路径发展，重点在常见疾病的治疗。基础医疗需要尽可能的扩大网点的覆盖范围，以便能够服务更多的患者，而且通过家庭医生制度来提升基层医疗服务质量。考虑到普通居民的支付能力，还需要尽可能将更多的医疗费用纳入到社保报销体系中。

而高端医疗则沿着个性化、便捷化、深度化方向发展，通过会员制管理，为患者挂号、预约、就诊等开辟绿色通道，让医疗更便捷。而且，对于高收入人群来说，疾病治疗只是基础需求，更多的是疾病预防和健康管理。因此，要拓展医疗服务深度，向远程问诊、个性化体检、健康管理等高附加值医疗服务方向发展，针对不同患者制定个性化的健康管理方案。



图片来源：动脉网·蛋壳研究院制图

高端医疗与基础医疗对比，在服务内容和质量方面的要求更高，因此，需要在服务流程、服务团队、医疗设备、诊疗流程等方面体现自身的特殊性。

商业医疗机构具备5大价值点



图片来源：动脉网·蛋壳研究院制图

高端医疗的就诊流程十分人性化，由专业服务人员与患者沟通就诊时间、医生信息、就诊流程等，而且在整个就诊过程中有些机构还会有专人陪护，随时解决患者困难。提供诊疗服务的医生大部分来自大型三甲医院，职称较高，很多是相关领域的知名专家，能够保证医疗质量。部分高端医疗机构的医生提供英语、日语、法语等外语服务，或直接由外籍专家坐诊，解决外籍就诊患者的语言问题。高端医疗机构愿意引进最新的医疗设备，功能齐全、智能化程度高、检测准确度高。另外，整个医疗服务流程标准化程度高，咨询、挂号、问诊、检查、治疗、取药、支付等各个环节都严格按照规范操作，给患者带来全新的就诊体验。高端医疗服务既包括疾病治疗等基础服务，还包括健康管理、海外就医等延伸服务，满足患者多元化医疗需求。

3、私立为主，公立为辅

国内高端医疗服务主要来源于商业医疗机构和公立特需医疗两大部分。公立特需医疗主要是指公立医院在保证医疗基本需求的基础上，为满足特殊医疗需求而开展的医疗服务活动，包括点名手术、加班手术、全程护理、特需病房、专家门诊等形式，早期主要服务于外宾和高干。公立医院专门设立特需门诊或国际医疗部（中心）来提供上述服务，如北京协和医院国际医疗中心、中日友好医院国际医疗部等。2015年5月国务院办公厅下发《关于城市公立医院综合改革试点的指导意见》，明确提出控制公立医院特需服务规模，提供特需服务的比例不超过全部医疗服务的10%。这意味着公立特需医疗的发展将受到严格限制。相较公立特需而言，商业医疗机构的发展却没有规模限制，而且近年商业医疗机构数量越来越多，各种私立医院和诊所相继成立，成为高端医疗的主导力量。

4、进入发展期，国际国内品牌并行发展

我国高端医疗的发展主要分为引入期、发展期和成熟期3个阶段，目前已经进入第二个阶段，各个阶段在市场规模、服务人群、医疗机构类型、参与企业以及市场格局方面都存在不同的特点。

（1）引入期（1993~2000年）

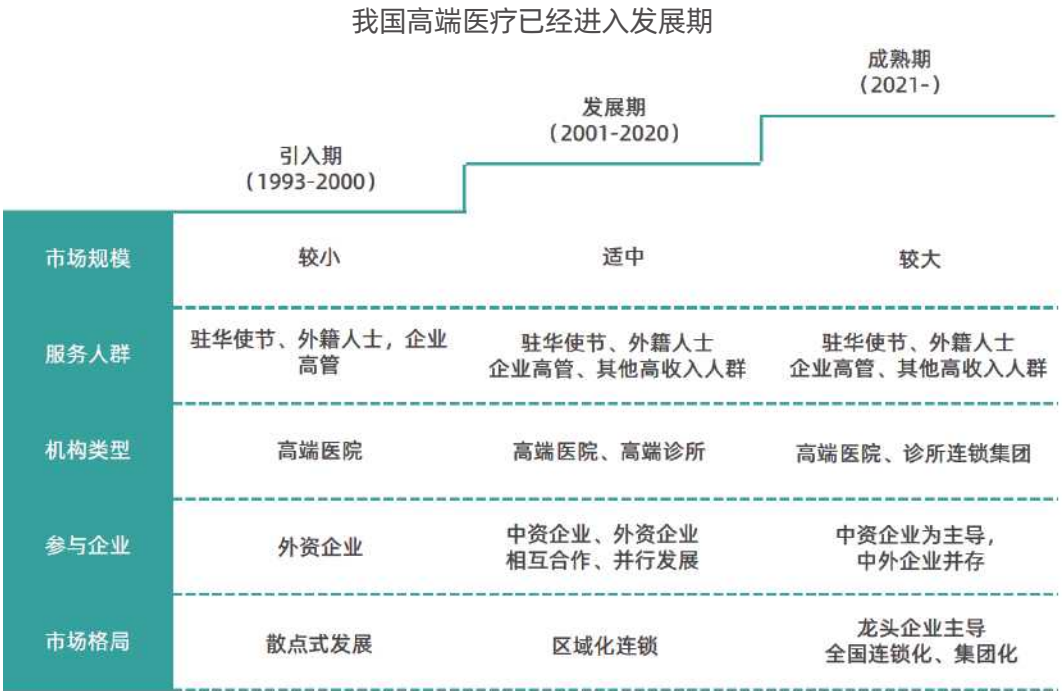
高端医疗由香港和国外引入，1993年，被誉为“康复之父”的医学专家方心让先生与原卫生部合资成立了内地第一家高端医疗机构——北京香港国际医务诊所（现为北京港澳国际医务诊所），满足在京外籍友人就医的需要。1997年，美国知名高端医疗机构美中互利在北京成立首家高端私立医院——北京和睦家医院，主要为驻华使节、在华工作的外籍人士和富裕人群提供医疗服务。2000年，维世达诊所成立，提供国际化的诊疗服务。该阶段的高端医疗主要落地在北京，服务人群有限，医疗机构数量很少。

（2）发展期（2001~2020年）

这一阶段国内出现了百汇医疗、新世纪医疗、美中宜和医疗、和美医疗、爱育华医疗为代表的高端医疗品牌。2005年，百汇医疗在上海开设上海百汇华鹰门诊部，将国际优质保健服务带到上海。2006年，北京新世纪儿童医院正式运营，随后北京圣宝妇产医院、北京和美妇儿医院、泓华诊所、嘉会诊所相继成立并投入运营。截至目前，新世纪医疗集团在北京开办了多家机构。和睦家医疗集团除了北京和睦家医院外，还增开了多家卫星诊所，并在上海、天津、青岛建立了和睦家医院。此外，中资企业与外资企业也加强了合作，复星医疗入股美中互利，双方共同推进和睦家医疗集团在中国的发展。联想集团与美国投资机构华平集团合作成立美中宜和医疗集团，已在北京、天津、深圳、杭州等城市开办多家医疗机构。可见，该阶段中资品牌和外资品牌并行发展，部分品牌已经实现了区域连锁化经营，医疗机构的服务人群除了外籍人士，还包括企业金领人群和其他各类型高收入人群。

(3) 成熟期（2020年——）

行业进入成熟期的重要标志是市场出现龙头企业，市场格局趋于稳定。根据德勤相关研究预测，到2020年后，我国高端医疗市场会进入成熟阶段，龙头企业能够利用资本、技术、人才和管理等方面的优势，在全国实现连锁化经营，市场的集中度会进一步提高。



图片来源：动脉网·蛋壳研究院制图

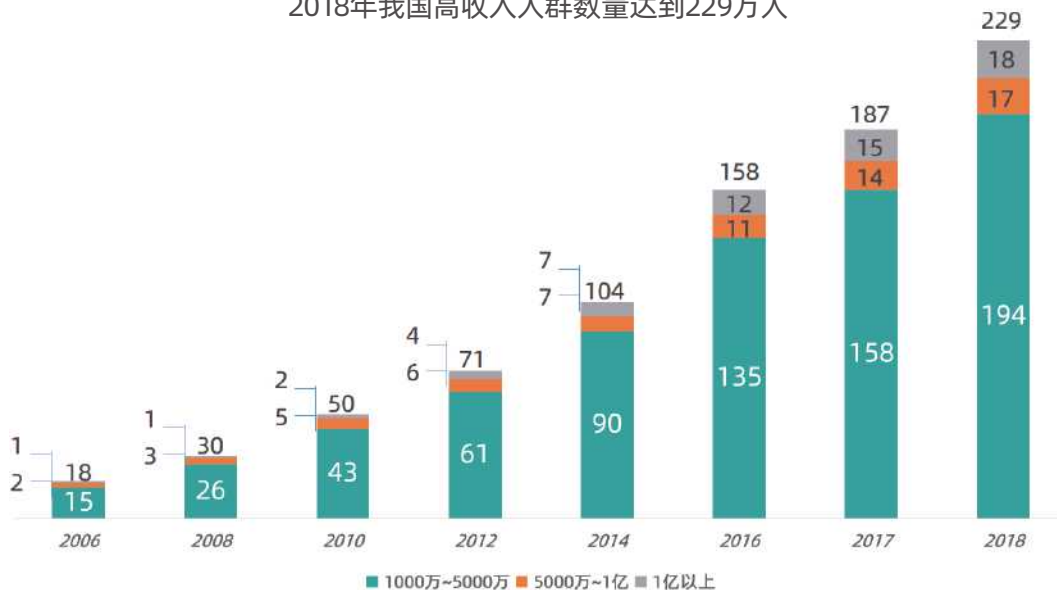
我国高端医疗市场正处于发展期，那么，到底是哪些因素在驱动，这些因素又是如何驱动我国高端医疗向前发展？

宏观环境

消费升级、政策扶持、资本青睐
成为主要驱动因素

1、收入水平提高，高收入人群对医疗服务的质量要求越来越高

2018年我国高收入人群数量达到229万人



注：高净值人群是指可在支配资产在1000万元以上的个人，数据来源：贝恩公司

高净值人群是高收入人群的重要组成部分，随着我国收入水平的不断提高，我国高净值人群数量越来越多。在2018年已经达到229万人，过去10年的年均复合增长率达到22.3%，这意味着我国高收入人群的规模也在逐年扩大。高收入人群对现有公立医疗服务满意度偏低，期望得到更好的私人医疗服务并愿意为此付出更高的费用。而且，除了基本的疾病治疗外，他们还希望能够得到健康管理、疾病预防、疾病筛查等个性化附加服务，这些是公立医疗无法满足的。因此，人们收入水平的提高，特别是高收入人群规模的扩大，为高端医疗的发展创造了市场需求。

收入水平决定消费水平，收入水平的提高必然推动消费升级。而医疗作为居民消费支出的重要组成部分，收入增加也会改变人们医疗消费内容。以前，预约挂号、疾病治疗等强医疗属性场景是居民医疗消费的主要内容。现在，居民的医疗消费不仅停留在强医疗属性场景，还拓展到疾病筛查、健康管理、妇产医院、口腔医院、整形医院、月子中心等有一定消费属性的医疗场景，这些正是高端医疗的重点服务内容。因此，消费升级也推动了高端医疗的快速发展。

消费升级推动消费属性医疗快速发展

	诊 前	诊 中	诊 后
医疗	疾病咨询 挂号预约	三甲医院 肿瘤医院 骨科医院	康复检查
消费	身体体检 疾病筛查 健康管理 养老管理	妇产医院 儿科医院 口腔医院 整形医院	康复中心 护理中心 月子中心 养老中心

图片来源：动脉网·蛋壳研究院制图

2、政策放开推动了高端医疗的发展

在深化医改的大背景下，鼓励社会办医已成为医疗行业发展的必然趋势。国家降低了外资办医、民营资本办医的准入门槛，对它们进入医疗服务领域的准入政策经历了从宏观到微观，不断深化和细化的过程。

政策放宽了对外资办医、民营资本办医的限制

类型	时间	名称	主要内容
外资办医	1997.4	《关于设立外商投资医院的补充规定》	明确了外资医疗机构入华必须与中方医疗机构或其他机构共同投资、共同经营
	2000.7	《中外合资、合作医疗机构暂行管理办法》	中方在中外合资、合作医疗机构中所占的股权比例或权益不得低于30%，合资、合作期限不超过20年等限制
	2010.12	《关于进一步鼓励和引导社会资本举办医疗机构意见的通知》	对具备条件的境外资本在我国境内设立独资医疗机构进行试点，逐步放开的表述规定，第一次对外资独资医疗机构释放了政策信号
	2013.11	《中国(上海)自由贸易试验区外商独资医疗机构管理暂行办法》	明确允许外国投资者在上海自贸区独资设立医疗机构
	2015.3	《国务院办公厅关于印发全国医疗卫生服务体系规划纲要（2015—2020年）的通知》	放宽举办主体要求，进一步放宽中外合资、合作办医条件，逐步扩大具备条件的境外资本设立独资医疗机构试点。放宽服务领域要求，凡是法律法规没有明令禁入的领域，都要向社会资本开放
	2015.6	《关于开展设立外资独资医院试点工作的通知》	明确允许境外投资者通过新设或并购的方式在北京市、天津市、上海市、江苏省、福建省、广东省、海南省等7省市设立外资独资医院
民营资本办医	2014.1	《关于加快发展社会办医的若干意见》	对具备相应资质的非公立医疗机构，应按照规定予以批准，加快办理审批手续，简化审批流程，提高审批效率。
	2015.6	《国务院办公厅印发关于促进社会办医加快发展若干政策措施的通知》	各级相关行政部门要按照“非禁即入”原则，全面清理、取消不合理的前置审批事项，整合社会办医疗机构设置、执业许可等审批环节，进一步明确并缩短审批时限，不得新设前置审批事项或提高审批条件，不得限制社会办医疗机构的经营性质，鼓励有条件的地方为申办医疗机构相关手续提供一站式服务
	2017.5	《关于支持社会力量提供多层次多样化医疗服务的意见》	凡符合规划条件和准入资质的民营医疗机构，主管部门不得以任何理由限制，同时精简、整合审批环节
	2018.6	《关于进一步改革完善医疗机构、医师审批工作的通知》	二级及以下医疗机构设置审批与执业登记“两证合一”

数据来源：动脉网数据库

（1）放宽外资办医限制

外资医疗机构的设置非常复杂，政府对外资医疗机构的政策由严格限制转向逐步放开。1997年4月，原对外经济贸易合作部印发《关于设立外商投资医院的补充规定》，明确了外资医疗机构入华必须与中方医疗机构或其他机构共同投资、共同经营。2000年7月，由原卫生部 and 原对外贸易经济合作部联合发布的《中外合资、合作医疗机构暂行管理办法》，进一步规定中方在中外合资、合作医疗机构中所占的股权比例或权益不得低于30%，合资、合作期限不超过20年等限制。而在10年后，国务院办公厅转发的《关于进一步鼓励和引导社会资本举办医疗机构意见的通知》中提出对具备条件的境外资本在我国境内设立独资医疗机构进行试点，逐步放开。这标志着第一次对外资独资医疗机构释放了政策信号。随后，《中国(上海)自由贸易试验区外商独资医疗机构管理暂行办法》和《关于开展设立外资独资医院试点工作的通知》两大政策，明确允许境外投资者通过新设或并购的方式在北京市、天津市、上海市、江苏省、福建省、广东省、海南省等7省市设立外资独资医院，进一步扩大了外资医院的举办地范围。因此，在未来外资独资医院的政策会越来越宽松，将进一步推动外资高端医疗机构的发展。

（2）放宽民营资本准入条件

国家一直在大力支持社会办医，民营资本进入医疗领域的限制越来越小。2014年1月的《关于加快发展社会办医的若干意见》，明确指出对具备相应资质的非公立医疗机构，应按照规定予以批准，加快办理审批手续，简化审批流程，提高审批效率。2017年5月，国务院印发的《关于支持社会力量提供多层次多样化医疗服务的意见》中，从市场准入、审批服务、投资合作、对外开放等方面给出了医疗服务机构对社会资本开放的具体意见。支持社会办医疗机构引入战略投资与合作方，吸引境外投资者通过合资合作方式来华举办高水平医疗机构。

3、资本市场为高端医疗的发展提供资金支持

在深化医改的大背景下，鼓励社会办医已成为医疗行业发展的必然趋势。国家降低了外资办医、民营资本办医的准入门槛，对它们进入医疗服务领域的准入政策经历了从宏观到微观，不断深化和细化的过程。

高端医疗将迎来投资浪潮

	近	中	远
高端医疗	一线城市高收入人群未满足医疗服务需求推动，许多具有吸引力的投资标的涌现，特别是低进入壁垒专科领域快速扩张	二线城市持续加强的消费升级意愿，持续推动高端医疗发展，前期未开发的专科领域成为新的投资标的	高端医疗市场日渐成熟，市场并购整合机会成为投资主流
公立医院转制	一较少有吸引力的投资标的，政策进入壁垒高，投资环境尚未形成	有吸引力的投资标的逐渐出现，政策支持，创造更公平、更开放的投资环境	更多公立医院加入转制行列，优秀投资标的大量出现，更多社会资本进入
医疗产业链延伸	缺少市场需求和有吸引力的投资标的	随着患者对医疗服务内容的认知不断提高，出现了一批医疗延伸服务专业机构	市场需求不断增加，优质标的数量越来越多，资本开始进入
医院集团	市场还未成熟，仅有少数连接松散、合作有限的医院集团	出现少量实力较强的医院集团，但扩张速度缓慢	整合趋势出现，集团之间协同性越来越强，医院集团进入成长期

数据来源：广证恒生，动脉网·蛋壳研究院制图

高端医疗机构因为其对于服务的高定位和较高的收费标准，不存在医保定点的需求。人们收入水平的提高，高收入人群规模不断扩大，他们的健康意识越来越强，对高端医疗服务的需求日益旺盛。而公立医院特需病房资源有限，专家一号难求，这就给高端医疗的发展带来了机会。特别是政策壁垒和技术壁垒相对较低的专科领域，如口腔科、妇产科、眼科等，能够优先获得资本市场的认可，成为早期主要投资标的。从中期看，高收入人群的持续增加，会进一步推动高端医疗的发展，而且在地域上也会逐渐从北上广深等一线大城市向二线城市扩张，覆盖范围更加广泛。其专科从早期壁垒较低的领域向技术要求更高的领域拓展，高端诊所和高端医院并行发展。比如，和睦家医疗集团开始在北京、上海、天津等少数城市布局，而未来会逐步向武汉、成都、重庆等城市扩张，除了综合医院外，还会建立更多的肿瘤医院、康复医院等高技术领域医疗机构，为更多的国内高收入人群服务。百汇医疗集团作为上海最大的外资医疗机构之一，网点遍及上海市中心、浦东、虹桥和新天地，已开设上海汇星金浦门诊部、上海百汇华鹰门诊部、上海瑞祥门诊部等服务网点。

高端医疗主要投资主体

	主体概况	投资标的	投资方式	主要代表
外资医疗集团	通常与国内医疗集团合作、合资的方式进行	投资标的以综合性医院加卫星诊所的模式	自建、合建	和睦家医疗 百汇医疗 莱佛士医疗
本土医疗集团	内陆、港台医疗集团多方参与	投资标的既有诊所、也有医院	自建为主	新世纪医疗 首都医疗 明德医疗
PE VC	投资主体多，资本实力参差不齐	投资标的一般较小，以诊所为主，兼有少部分专科医院	资本投资	君联资本 高瓴资本 红杉资本

图片来源：动脉网·蛋壳研究院制图

目前，我国高端医疗机构的投资主体主要包括外资医疗集团、本土医疗集团和PE/VC三大投资主体。外资医疗集团通过与本土医疗机构合资、合作等方式进入，主要以综合性医院加卫星诊所的模式布局。如美中互利集团与复星医疗集团合作推进和睦家医院和诊所在中国各大城市的布局，百汇医疗通过收购上海瑞新医疗集团在内地布局高端诊所。本土投资医疗集团主要通过自建方式进入高端医疗市场，如新世纪医疗新建北京新世纪儿童医院、北京新世纪妇儿医院等，首都医疗自建北京爱育华妇儿医院，明德医疗自建北京明德医院等。PE/VC以诊所为主要投资标的，以君联资本、红杉中国、分享投资等为代表，比如君联资本投资了优仕美地和欢乐口腔，红杉中国投资了知贝儿科，分享资本投资了妈咪知道。蛋壳研究院搜集整理了近年高端医疗市场各类投资主体的相关信息（详细情况见下表）。

高端医疗市场各类投资主体情况

序号	机构名称	机构属性	投资方式	具体情况
1	和睦家医疗	外资医疗集团 (美股上市)	自建 合建	医院：北京和睦家医院、北京和睦家康复医院、上海和睦家医院、上海和睦家新城医院、天津和睦家医院、青岛和睦家医院 诊所（门诊部）：和睦家五道口综合门诊部、和睦家丰尚门诊部、上海合满家门诊部、和睦家南京门诊部、和睦家启望治疗中心、和睦家无锡医疗保健中心（合建）、和睦家朝外诊所、和睦家复兴门诊部、和睦家广渠门诊部、和睦家建国门诊部、和睦家亮马诊所、和睦家顺义诊所、和睦家广州诊所
2	百汇医疗	外资医疗集团	自建 并购	医院：百汇医疗成都医院 门诊部：上海瑞鹰门诊部、上海瑞浦门诊部、上海汇星金浦门诊部、上海瑞祥门诊部、上海瑞新医疗中心、上海新瑞医疗中心
3	莱佛士医疗 (北京国际SOS)	外资医疗集团	合建	诊所：莱佛士医疗北京诊所、莱佛士医疗大连诊所、莱佛士医疗南京诊所、莱佛士医疗深圳诊所、莱佛士医疗天津诊所、莱佛士医疗天津泰达诊所
4	美国医疗国际有限公司	外资医疗集团	合建	医院：北京天坛普华医院、上海天坛普华医院
5	加拿大红枫集团	外资医疗集团	合建	医院：上海红枫国际妇儿医院
6	美中宜和 医疗	中外合资医疗集团 (华平投资集团& 联想集团)	自建	医院：美中宜和北京丽都院区、美中宜和北京亚运村院区、美中宜和北京万柳院区、美中宜和天津院区、美中宜和深圳院区、美中宜和杭州院区 门诊部：美中宜和综合门诊部、北京禧月阁月子中心
7	复星医疗	本土医疗集团 (A、H股上市)	自建	诊所：瑞而士诊所
8	新世纪医疗	本土医疗集团 (H股上市)	自建	医院：北京新世纪儿童医院、北京新世纪妇儿医院 门诊部：北京新世纪荣和门诊部
9	和美医疗	本土医疗集团 (H股上市)	自建	医院：北京和美妇儿医院、深圳和美妇儿专科医院、黑龙江和美妇产医院、南通和美家妇产科医院、贵阳和美妇产医院、涪陵和美妇产医院、万州和美妇产医院、福州现代妇产医院、武汉现代妇产医院
10	金卫医疗	本土医疗集团 (H股上市)	自建 合建	医院：北京圣宝妇产医院、上海东方联合医院（合建）
11	联新医疗	本土医疗集团 (台资)	自建	医院：上海禾新医院

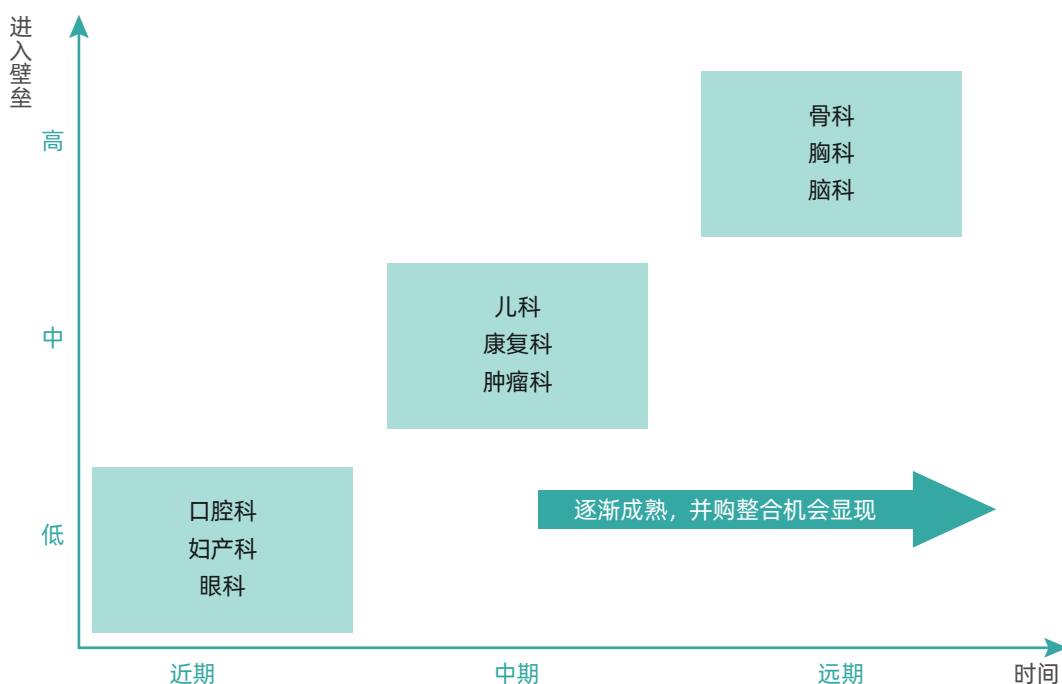
高端医疗市场各类投资主体情况

序号	机构名称	机构属性	投资方式	具体情况
12	美华医疗	本土医疗集团	自建	医院：北京美华妇儿医院、杭州美华妇儿医院、上海美华妇儿医院 门诊部：北京美华奥东门诊部、上海美华丁香公寓新妇儿门诊部、上海沃德医疗中心综合门诊部、上海美华二期儿科门诊部
13	曜影医疗	本土医疗集团	自建	门诊部：上海商城门诊部、歌斐中心门诊部、前滩世贸门诊部
14	博爱医疗	本土医疗集团	自建 合建	医院：广州博爱医院、深圳远东妇儿专科医院、上海仁爱医院、广州梅奥医院（合建）
15	德恒医疗	本土医疗集团	自建 并购	医院：北京东方美华医院（并购） 门诊部：北京新德恒门诊部
16	北京港澳国际医疗	本土医疗集团	合建	诊所：北京港澳国际医务诊所
17	二十一世纪医疗	本土医疗集团	自建	医院：北京二十一世纪医院
18	顾氏珺安医疗	本土医疗集团	自建	诊所：顾氏珺康诊所、顾氏优宝儿科诊所
19	明德投资	PE/VC	自建	医院：北京明德医院
20	君联资本	PE/VC	投资	诊所：优仕美地诊所、欢乐口腔诊所
21	道彤资本	PE/VC	投资	诊所：唯儿诺儿科诊所
22	源星资本	PE/VC	投资	诊所：睿宝儿科诊所
23	高领资本	PE/VC	投资	诊所：瑞尔齿科诊所
24	红杉中国	PE/VC	投资	诊所：知贝儿科诊所
25	分享投资	PE/VC	投资	诊所：妈咪知道儿科诊所

数据来源：动脉网数据库

资本具有逐利性，会根据内外部环境选择优质领域进行投资。口腔科、妇产科、眼科等领域由于技术、政策门槛低，风险可控，成为近期资本市场热门投资领域。而儿科、康复科等领域由于用药少、检查少、诊疗难度高等原因，公立医院发展意愿不强，为高端医疗带来差异化发展机会，这些领域拥有大量市场需求，资本市场已经开始加强在相关领域的投资额度，未来有可能成为资本追逐的下一波热点。

口腔科、妇产科成为投资热点，儿科、康复科未来可期



我国商业医疗已经进入发展阶段，消费升级、政策扶持以及资本青睐，共同推动该领域的发展。那么，高端医疗市场的主要参与方的痛点诉求是什么，市场格局如何，各个参与主体如何相互作用？我们将通过对相关主体的梳理予以解答。

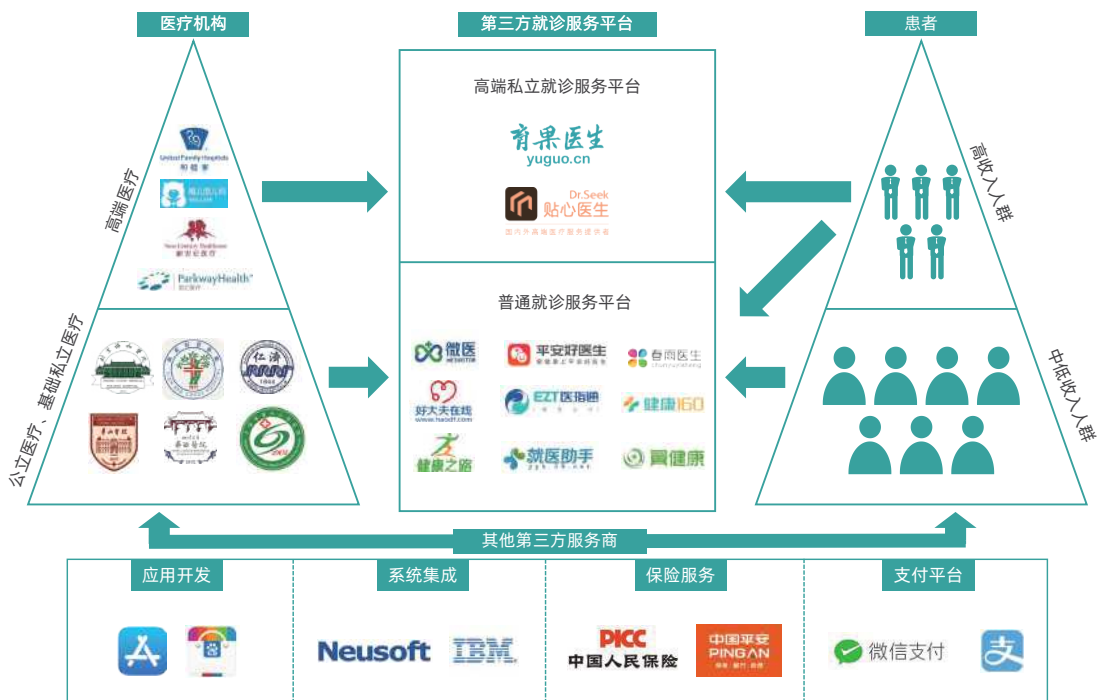
市场格局

医疗就诊服务市场呈现天秤形态分布

高端医疗与基础医疗齐足并驰

医疗服务市场主要包括医疗机构、患者、第三方就诊服务平台以及其他第三方服务商。可以看出，整个医疗就诊服务市场呈现天秤形态分布，基础医疗机构多、患者规模大；高端医疗机构少，患者群体规模小。医疗机构作为医疗服务供给方，依据患者定位不同，主要分为两类：①公立医疗机构和基础私立医疗机构，主要为中低收入人群提供基础医疗服务；②高端医疗机构，主要为高收入人群提供高端医疗服务。患者作为医疗服务需求方，因收入水平的不同所选择的医疗服务也不同，高收入人群选择的范围更大且更加倾向于高端医疗服务。而第三方就诊服务平台作为连接医疗服务供需双方的中间桥梁，依据它们的定位也分为高端和普通两大类，针对基础医疗服务的平台数量较多，如微医、好大夫在线、平安好医生等。但目前针对高端医疗服务的平台数量较少，以育果医生、贴心医生为代表。其他第三方服务商主要是为实现疾病治疗而提供相关辅助服务，包括软件服务、信息服务、保险服务以及支付服务等。

医疗就诊服务市场格局呈天秤形态分布



图片来源：动脉网·蛋壳研究院制图

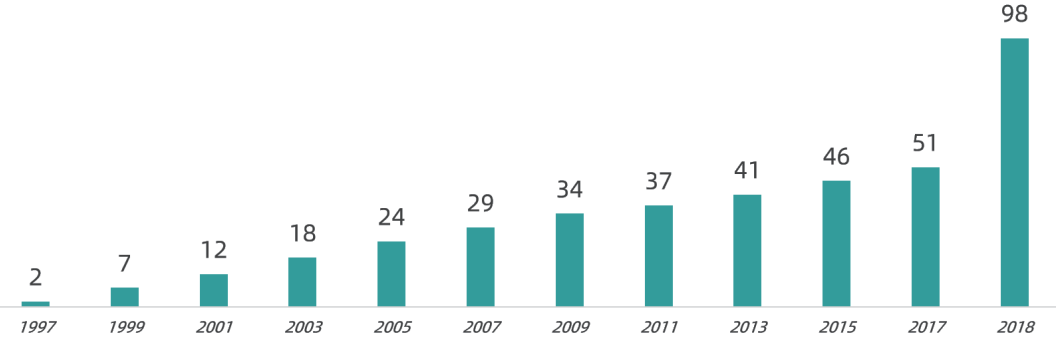
高端医疗作为医疗就诊服务市场的重要组成部分，其供给方、需求方以及第三方就诊服务平台具备特殊性。

1、供给方：机构多类型发展，优质服务覆盖医疗全流程

(1) 品牌数量增多，机构多类型发展

高端医疗在我国已经进入发展阶段，医疗品牌越来越多，从1997年的2个品牌，到2018年已经增加到98个品牌，既有和睦家医疗、百汇医疗、莱佛士医疗等国外知名品牌，也有新世纪医疗、圣宝医疗等国内知名品牌。品牌数量的增加，意味着越来越多的企业布局高端医疗市场，这将有利于加快市场的发展速度和扩大医疗服务供给规模。

2018年我国高端医疗品牌接近100个



数据来源：贝恩公司，动脉网·蛋壳研究院整理

高端医疗主要包括全科医疗和专科医疗两大类，全科医疗又包含全科医院和全科诊所，专科医疗包含专科医院和专科诊所。全科医疗规模较大，涉及的科室较多，通常涵盖内科、外科、妇产科、儿科、口腔科等服务领域。而专科医疗主要针对某类疾病开展专业化诊疗服务，如妇产医院、儿科诊所等。

全科医疗和专科医疗之间的主要差异

	机构规模	医生资源	医疗设备	服务内容	运营难度	发展策略
全科医疗	规模较大，涉及的科室较多	全科医生 专科医生	涉及的科室较多，相关的检查、治疗设备较多	涵盖内科、外科、妇产科、儿科、口腔科等多个科室	涉及跨科室运营管理，管理难度较大	提供更优质、更贴心的服务，延展医疗服务内容，涉足家庭健康管理等领域
专科医疗	规模较小，专科医院的规模相对较大	专科医生	设备相对较少，但专业性较强	针对某种疾病而单独设置科室，如妇产科、儿科等	针对特有科室进行专业化管理	重点发展公立医院体制内缺失、受限、发展迟缓的科目，实现差异化竞争

数据来源：公开信息

全科医疗与专科医疗在机构规模、医生资源、服务内容、发展策略等方面都存在较大差异，全科医疗规模较大、全科和专科医生都有、医疗设备较多、服务多个领域，而且为了获得更好的发展机会，必须比公立医院提供更优质、更贴心的服务和延伸医疗服务内容。专科医疗主要是各领域的专家服务，医疗设备和服

务专业性更强，可以通过重点发展公立医疗缺失或受限的领域，与其实现差异化竞争。

高端医疗机构类型分布图谱



图片来源：动脉网·蛋壳研究院制图

全科医院主要以和睦家医疗集团为代表，其已在北京、上海、天津、青岛等布局多家医院。全科诊所以北京港澳国际医务诊所、莱佛士医疗为代表，主要布局在北京、上海、广州3大城市，提供全科医疗服务。专科医院品牌较多，主要集中在妇产、儿童领域，以新世纪医疗和美中宜和医疗为代表。

(2) 专业化、个性化特征显著，优质服务覆盖全流程

与普通医疗不同，高端医疗特别突出服务的专业化、人性化和定制化，满足高收入人群就医需求。



图片来源：动脉网·蛋壳研究院制图

●咨询环节

高端医疗由专业人员提供一对一咨询服务，会详细询问病人身体情况、以往就医记录等等，会为每个患者开立档案，提供会员制服务。目前，主要有健康档案型、年会会员型和预付费会员型3种类型，由于预付费会员型对客户的黏性最高，成为高端医疗机构的主要会员类型。如新世纪医疗的熊猫卡、爱育华妇儿的海豚卡等。



图片来源：动脉网·蛋壳研究院制图

●预约挂号环节

高端医疗机构在该环节不仅提供在线挂号服务，而且还会根据患者病症情况安排相关领域的专家出诊，客服人员会提前与患者协调时间，患者到时按照约定时间直接到专家工作室进行就诊，省去候诊排队等麻烦。通常的医院预约流程是通过与患者进行详细沟通后，将相关情况反馈至后台，后台根据患者病情安排相关专家出诊，并与患者确认时间，患者前来就诊时，线下护士提供导诊服务。而对于以育果医生为代表的医疗平台而言，更有一个前置的综合比对环节，根据客户的病情、所在地、时间、价格预算、保险覆盖情况等综合推荐更合适的医院的更合适的专家，从而提高客户的就诊体验，并节省费用、节省时间。

●诊断环节

疾病诊断是医疗的关键环节，诊断的专业性、准确性直接关系到疾病治疗方案的制定。高端医疗机构为了提高疾病诊断的准确性，降低误诊风险，在一些重大疾病诊断方面，会安排多位相关领域的专家提供会诊服务，甚至还可以为患者联系国外权威专家提供诊断复核。

●检查环节

高端医疗机构的检查检验设备全部都是国外最先进的，并且都建有专业的检验室，配备专业的检验师提供服务，针对不同客户人群提供检查方案。在整个检查过程中会有专业护士进行全程陪护，为患者提供指引、领取检验结果。如部分医院针对女性常见疾病推出乳腺检查计划和宫颈癌检查计划，对乳腺癌、宫颈癌等妇科杀手进行全面、准确的检查，及早发现相关病症，降低发病概率。

●治疗环节

医生会根据检查结果确定相应的治疗方案，如果是常规疾病，则通过开方配药进行治疗；如果疾病情况严重，则会安排住院治疗。高端医疗机构注重治疗设备的先进性和智能化，以便能提高治疗效果和减轻患者痛苦。比如，北京和睦家医院在2015年引进美国Intuitive Surgical公司生产的达芬奇外科手术机器人，广泛应用于普外科、泌尿外科、心血管外科、胸外科、妇科、头颈外科及小儿外科等领域，改善了手术治疗效果，减低了手术风险。

●支付环节

医疗支付环节涉及到与之密切相关的高端医疗保险，高端医疗服务与高端医疗保险相得益彰，高端医疗服务（私立医院/国际部/国际诊所）促进了高端医疗保险的市场，高端医疗保险为高端医疗机构导流，扩大了客户规模。而且高端医疗保险市场上相对成熟的一些公司，比如鼎鼎有名的BUPA、招商信诺、MSH、AXA、GBG等，都有着各自合作的众多医疗服务商，客户可以通过使用保险在合作医院实现“零现金”就诊和“签字走人”，事后再由医院跟保险公司结算相关费用。良好的医疗服务为这类保险带来优质的客户

体验，而有保险兜底等于解除了病患在私立等医院就诊的后顾之忧。高端医疗保险可以为高端医疗机构带来4大好处：

第一，客户导流。高端诊所收费高，人流量偏少，而保险公司有自己的客户推荐医疗机构目录，接入商保后，可以为高端医疗机构推荐客户。

第二，方便患者就医。选择直付医疗机构时，投保人无需支付现金，患者直接刷保险卡，后续由保险公司与医疗机构直接结算，患者只需确认账单。对于客户来说非常方便，不用付钱，也不用再去处理繁琐的报销流程。

第三，信任背书。商保和医保一样，都有一个增加信任感的作用。如果高端医疗机构得到了保险公司的肯定，患者也会觉得这个诊所比较规范，增加信任感。

第四，提升品质。商保客户都是高收入人群，这部分用户普遍对医疗服务和技术要求比较高，可以反向激励诊所不断提升服务水平。

商业保险与社会保险相比，其覆盖的疾病范围更广，还包括健康体检、医疗鉴定等非疾病范畴。报销比例高，95%的商保品种都可以实现最高100%的报销比例。而且，商业保险报销地区不仅限于内地，还包括港澳台以及部分欧美国家医疗机构。

商业保险覆盖范围广、赔付比例高、便利性强

社会保险		商业保险	
 保费来源	个人、企业、政府三方共担	 个人付费	
 报销比例	个人自费一定比例	 预约专家难 问诊时间短	 专家会诊 海外就诊
 保障范围	多发病、常见病以及部分重大疾病	 乙类10%不计入，丙类不计入报销	 非社保均可报销，包括自费药、进口药等
 覆盖地区	内地	 内地、港澳台以及部分其他国家	
 挂号	专家号难挂 排队时间长	 绿色通道 节约时间	 报销流程繁琐 等待时间长
		 便利性	 实现医疗机构直付

图片来源：动脉网·蛋壳研究院制图

高端医疗机构作为主要供给方，品牌越来越多，医疗机构类型越来越丰富。为了保证医疗服务的质量，医生大都是来自大型三甲医院的专家，医疗设备都是采用最先进的进口设备，而且每个医疗环节都有严格的操作规范。在支付环节，引入高端医疗保险服务，覆盖疾病种类多、地域范围广、赔付比例高以及便利性强。

2、需求方：医疗服务需求未得到有效满足， 高质量医疗服务成为核心诉求

高收入人群对医疗服务的需求已不仅仅停留在疾病治疗层面，他们要求便捷的就医渠道、舒适的医疗环境、个性化的诊疗服务、全面的疾病筛查、长期的健康管理、全程的海外就医陪护、快速的商保支付等等，他们愿意为更好的医疗服务支付更高的费用。但现有的医疗体系主要以满足疾病治疗为主，专家号、特需号难挂，疾病诊疗时间短，疾病筛查效果差、住院环境拥挤、医务人员服务态度差、不能提供长期的健康管理服务等，成为高收入人群就医痛点。而高端医疗恰好能够弥补公立医疗存在的不足，从患者的需求出发，为其制定个性化的疾病治疗方案和健康管理方案，有效解决高收入人群的就医痛点。

高收入人群的医疗服务需求未得到有效满足



图片来源：动脉网·蛋壳研究院制图

●绿色通道

现在去医院看病，都要经过排队挂号、预约医生、排队候诊等环节，耗时时间长，而且还不一定能够预约到心仪的专家。高端医疗提供挂号、预约、就诊一条龙服务，患者只需提出相关需求，医院就会做好医生坐诊时间安排，到时按照约定时间直接就诊即可。

●一对一服务

公立医院人满为患，每位医生每天要坐诊几十位患者，患者数量多，每位患者诊疗服务的时间就短，诊疗服务的质量得不到充分保障。高端医疗可以提供一对一服务，每位医生在特定时间段只为特定患者提供诊疗服务，可以充分保障患者的就诊沟通时间，细致周到的诊断和治疗疾病。

●环境舒适

公立医院床位紧张，几个病人同住，共用相关生活设施。高端私立医院能够提供独立病房，装修精致，配套实施齐全，让患者拥有独立空间和安静的养病环境，更有利于疾病康复。

●疾病筛查

高端医疗能够为患者提供全面的健康体检和疾病筛查，特别是肿瘤筛查，及早发现隐患，降低重大疾病发生概率。

●健康管理

公立医疗的重点集中在诊中环节，以治病为主，诊前预防、诊后管理服务几乎没有。高端医疗能够为患者提供健康管理服务，在饮食、运动、休息等方面提供健康指导。还可以根据患者的疾病类型，提供针对性的康复管理方案，为患者的健康长期保驾护航。同时也出现互联网医疗平台进行客户的健康管理服务，如好大夫、育果医生等平台，整合了电话咨询、视频问诊、医疗预约、定制化体检等相关服务，为全定位人群提供一站式健康管理服务。医疗平台推出健康管理服务的最大优势是可以跨越医疗品牌界限，以服务矩阵的方式提供基于全网、全渠道、全科室的最有效的健康管理方案。

●商保支付

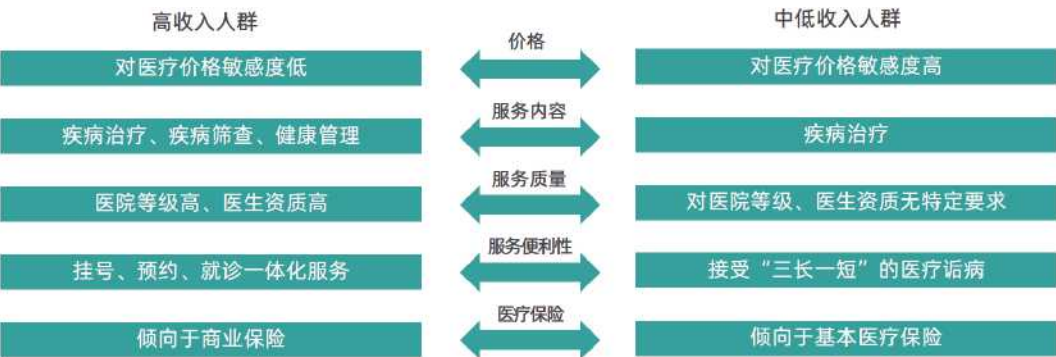
社保覆盖的疾病种类有限，除去自费部分，在可报销范围内按照一定比例进行报销，而且报销环节麻烦。针对高端医疗的商保覆盖范围广，而且还提供孕检、分娩、齿科、眼科等个性化保险产品。在报销额度方面，大部分报销比例都为100%且能够实现即时结算。

●海外就医

高端医疗还提供海外就医服务，对于有海外就医需求的患者，能够为其提供医院选定、医生预约、护照办理、就医陪护等服务，确保患者在海外享受优质医疗服务的同时人身安全也得到保障。

同时，高收入人群具备较强的支付能力，对医疗服务的内容、质量、便利性等方面的要求都会更高，而且倾向于购买覆盖范围更广、报销比例更高的商业保险。而中低收入人群由于收入有限，对医疗服务价格的敏感度较高，疾病治疗成为他们的主要需求，希望更高的基本医保报销比例，而对服务质量、服务便利性没有特别的要求。可见，高收入人群是服务质量导向型，高端医疗符合他们的医疗诉求。

高收入人群与中低收入人群对医疗服务的差异



图片来源：动脉网·蛋壳研究院制图

3、第三方就诊服务平台：搭建中间桥梁，提升机构运营效率，改善患者就医体验

（1）市场主要参与方的痛点

高端医疗市场主要参与方包括政府、医疗机构、医生和患者。

政府：主要是在满足群众基本医疗需求的基础上，鼓励高端医疗机构的发展，满足高收入人群的多元化医疗服务需求，给与政策支持。

医疗机构：高端医疗患者主要是来自高收入人群，这部分人群对医疗服务、医疗机构和医生选择的偏好信息获得难度较大。通过单纯的线下推广，对高收入人群的触达度小，品牌渗透率低，需要第三方平台来提高推广效率和扩大品牌覆盖范围。同时需要接入商保来解决高收入人群医疗费用支付问题。

医生：希望能够获得更高的收入，改善自身经济条件。希望能够获得与自身专业水平相匹配的患者，能够更好的展示医疗服务技术。

患者：高端医疗品牌众多，各家机构都在积极的向患者推销医疗服务。由于政府对公立医疗与民营医疗在管理方面存在差异，允许民营医疗自主定价，高端医疗的价格差异大，患者辨别困难。而且，关于医疗服务的效果缺乏独立的第三方评价平台，其客观性和公正性受到质疑，患者缺乏可信的参考依据。

高端医疗主要参与方的需求



图片来源：动脉网·蛋壳研究院制图

（2）第三方就诊服务平台解决市场痛点

为了解决高端医疗主要参与方的痛点，需要独立的第三方就诊服务平台作为中间桥梁，连接患者、医疗机构和保险机构，降低信息的不对称性，提高高端医疗市场运行效率。

高端医疗就诊服务平台主要功能



图片来源：动脉网·蛋壳研究院制图

就诊服务平台的主要功能主要包括基础功能和延伸功能两大类，基础功能主要是解决医疗机构与患者之间信息不对称问题，帮助患者打破医疗科室、医疗品牌的界限，在全网、全渠道范围内找到最好的医疗机构和最好的医生。延伸功能主要解决医疗服务个性化问题，围绕患者的个人需求，提供个性化医疗、保险及其他各类增值服务，实现高质量的就医体验。

第一，解决信息不对称。提供各大医疗机构的服务信息同时进行全网对比，包括擅长领域、重点科室、知名医生、服务价格、患者满意度评价等，患者可以根据病情选择医疗机构和预约医生，减少就医选择的盲目性。举例来说：同一位医生在不同执业点的出诊时间会有不同，诊费也存在差异，对于用户而言要跨医院进行信息收集、对比成本极高——此时医疗平台可以帮用户解决此类问题，快速找到时间合适、距离更近、诊费更低、更适合自己的医生。

第二，解决医疗服务的个性化。高收入人群对医疗服务的质量要求越来越高，通过提供核心医疗之上的其他医疗增值服务，如海外就医、多学科联合诊疗（MDT）等方式，能够提高疾病诊断的准确性。对于接受并习惯去私立医院进行诊疗的高收入人群来说，后续的保险及其他增值服务也是平台可提供的个性化服务之一。此外，高收入人群的医疗服务需求不仅是疾病治疗，还期望能够实现疾病预防、健康养生等，并且希望通过服务整合实现全家庭、全方位的健康管理计划，平台可以通过提供健康管理咨询整体服务套餐等方式满足上述需求。

第三，解决机构品牌推广。提供医疗机构信息展示平台，协助进行品牌推广，提升医疗机构品牌满意度及用户触达效率。高端医疗机构的宣传推广同样针对高消费人群，且因为医疗行业的特殊性，无法进行普适化、常规化的大范围宣传。此时，医疗平台其专业媒体属性、医疗机构群体属性就具有重要作用。

（3）第三方就诊服务平台运作机制

获取医疗机构、医生和患者资源是医疗就诊服务平台发展的基础

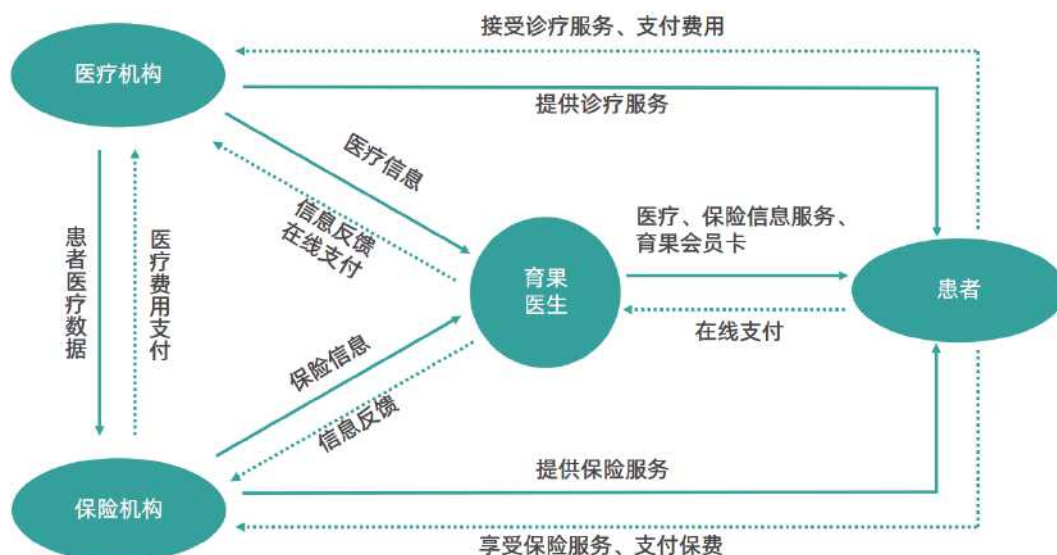


图片来源：动脉网·蛋壳研究院制图

第三方就诊服务平台作为医疗机构和患者的中间服务商，一方面，为医疗机构提供信息展示和患者引流；另一方面，为患者提供在线咨询、预约挂号、在线支付、就诊折扣等服务，提高患者就医体验。因此，平台得以运行的关键在于同时获取医院号源和患者资源。

平台通过与公立医疗机构和私立医疗机构建立合作关系，导出医疗机构科室、医生出诊排期等相关信息，综合进行全网、全渠道对接匹配。患者可根据自身情况选择科室和医生，进行在线挂号。医疗机构和医生通过平台可以获得患者流量。同时，平台还能根据患者的需求推荐最合适的医院和医生（综合考虑专业度、距离、时间、价格等多方面因素），帮助患者做出最优选择。而且，患者通过平台还可以获得疾病预防、健康管理、商保对接等附加服务，既提高了就医便利性，又获得了更多的医疗服务，患者愿意使用平台产品。例如，致力于打造高端私立医疗领域美团点评的育果医生，通过有效整合多方资源，让用户花最少的钱，享受最好的医疗。

育果医生整合三方资源，打造高端医疗领域的美团点评



育果医生在内地已覆盖北上广深等十余座城市，海外覆盖香港、日本等地区。高端医疗机构合计入驻800余家，覆盖率超过80%，包括和睦家、明德、美中宜和、百汇、新世纪、爱育华、圣宝等国际顶级医疗品牌。其中，60%以上的医疗机构拥有全网最低折扣。

数据来源：育果医生，动脉网·蛋壳研究院制图

育果向C端患者提供医疗机构、医生相关服务信息，并实现跨医院、跨品牌的全网专家综合比对。通过育果预约到合作医疗机构进行就诊，现金用户可以享受通常同期全网最低的门诊、住院折扣；而保险用户可以在预约之前一键关联自己的保险方案，查看保险赔付比例，同时根据育果的全网专家推荐功能，综合选择适合自己的就诊机构及医生——诊疗方向更专业、赔付比例更高、距离更近、时间更合适等。在常规就诊之外，通过该平台购买健康体检、孕检、分娩等医疗套餐，可以获得折扣优惠。另一方面，育果医生向B端医疗机构提供患者预约挂号需求、疾病咨询、医疗服务满意度评价等相关信息，进行B端与C端的连接。

反之，B端医疗机构向育果医生提供科室、医生、出诊、折扣等相关服务信息，并将育果作为服务入口；B端保险机构向育果医生提供保险产品、直付医院、保费等相关信息。育果作为连接平台通过提供保险方案咨询、保险对接医院的赔付信息展示、用户与保险的绑定及一站式查阅，在另一个层面实现了B端与B端、B端与C端的连接。

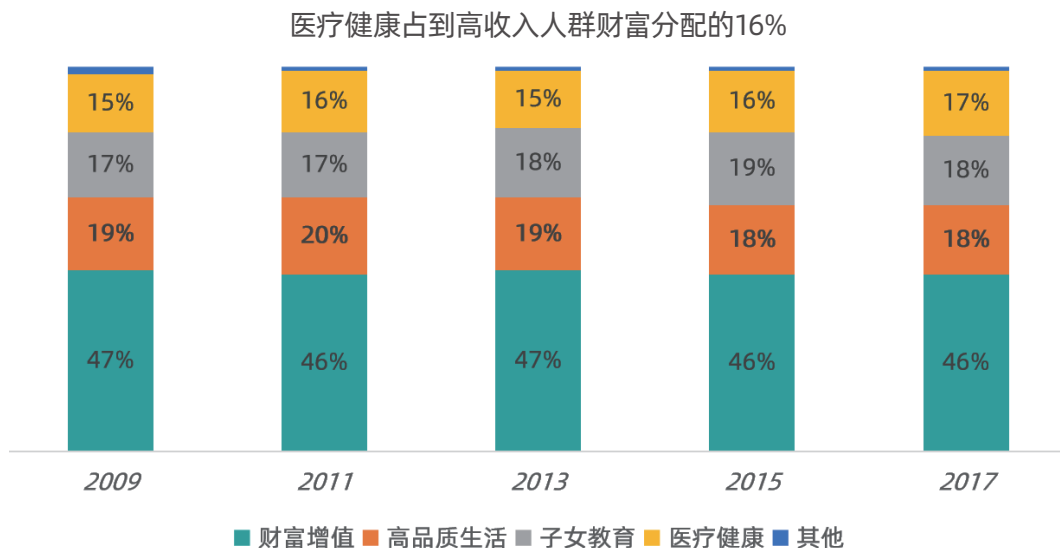
数据透视

北上广及江浙地区成为高端医疗需求聚集区

口腔科、儿科成为热门科室

高端医疗机构提供高质量的医疗服务，满足高收入人群就医需求；高收入人群通过支付高费用获得相应的优质服务；第三方就诊服务平台通过做好中间桥梁，整合资源，提升患者就诊体验的同时提高医疗机构的运营效率。三股力量共同支撑着高端医疗市场的运行。从微观视角看，高端医疗市场的需求方有哪些特征、供给方能够提供哪些服务，我们将结合蛋壳研究院数据库和育果医生提供的相关数据，进行深入分析，力求进一步展现高端医疗市场的发展现状。

1、医疗费用——医疗健康占到高收入人群财富分配的16%



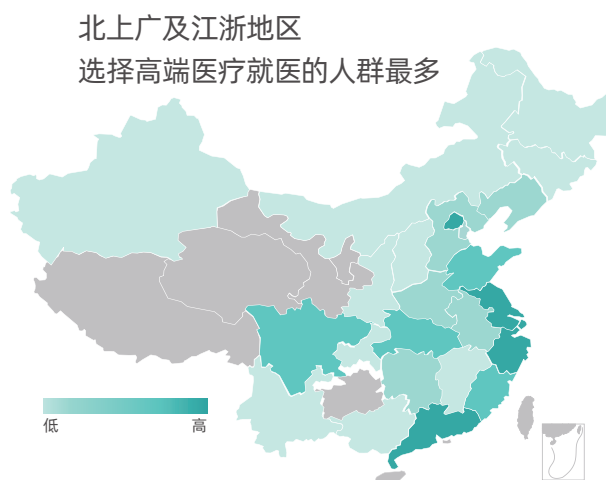
数据来源：育果医生，动脉网·蛋壳研究院整理

从高收入人群财富分配看，主要用在财富增值、提高生活品质、子女教育和医疗健康4个方面，财富增值占比接近一半，但在医疗健康方面的财富分配占比平均达到16%，这说明高收入人群非常重视身体健康，愿意在相关方面进行消费，为高端医疗市场创造了需求。

2、患者来源

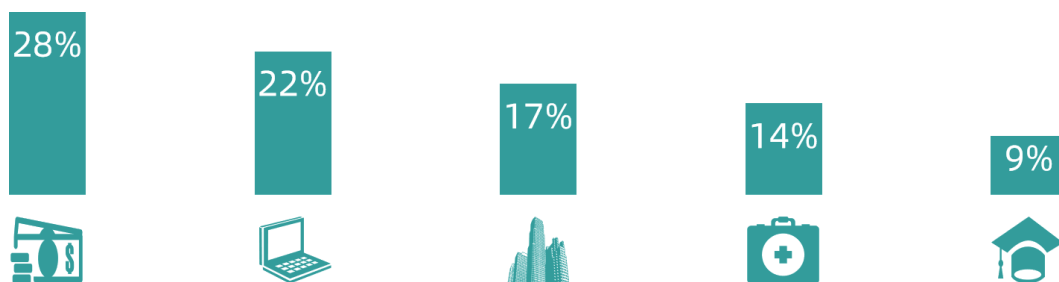
北上广及江浙地区人群规模大，金融及IT行业接受程度高

从各省份高收入人群就医人群看，北上广和江浙地区选择高端医疗机构就医的人群最多，主要是因为这些地区高收入人群规模最大，而且健康意识强，看中医疗服务的质量。此外，四川和湖北地区选择高端医疗就医的人群也较多，它们作为中西部地区经济发展高水平的代表，也诞生了一批高收入人群，他们愿意为高质量医疗服务买单。



数据来源：育果医生，动脉网·蛋壳研究院整理

来自金融行业的高端医疗就诊人数最多

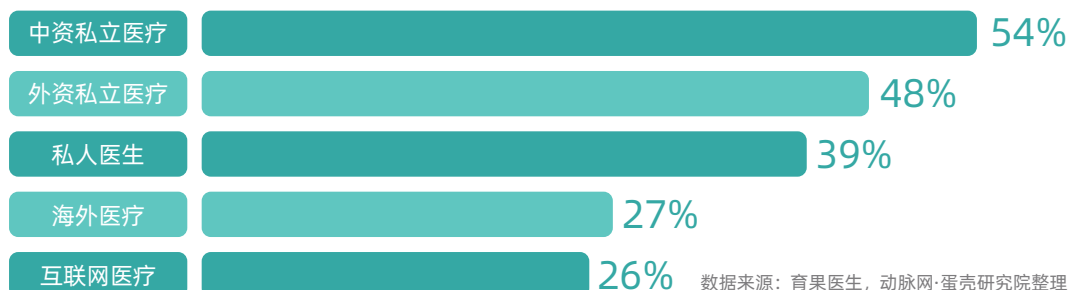


数据来源：育果医生，动脉网·蛋壳研究院整理

从高端医疗就诊人群行业分布看，金融、IT、房地产、医疗和教育行业分列前五位。其中，金融和IT行业分布人数最多，占比分别为28%和22%，主要是因为这两个行业收入高、对新生事物接纳快、时间成本更高，追求消费质量而对价格的敏感度较低，他们愿意花钱享受高质量的医疗服务。

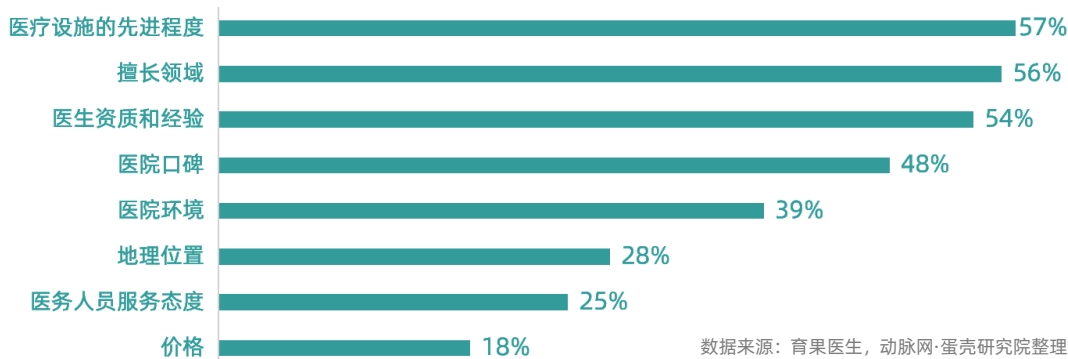
3、就医偏好——中资高端医疗品牌越来越受信任， 医疗设施和医生资质成为就医选择主要考虑因素

超过50%的高收入人群会选择中资私立医疗机构就医



高收入人群在就医时会选择不同性质的医疗机构，其中，选择中资私立医疗机构的比重最高，达到54%，而选择外资医疗机构的占比也达到48%。这表明，高收入人群对中资医疗机构的信任度越来越高。在我国高端医疗发展早期，主要是外资私立医疗机构占据主导地位，随着中资私立医疗机构的发展壮大，开始受到高收入人群的青睐，这有利于推动我国中资高端医疗机构的发展。

设施先进性、擅长领域和医生资质成为就医时主要的考虑因素



高收入人群在选择医疗机构时会考虑医疗设备、医生资质、医疗环境、服务态度等多方面因素。从各种考虑因素比较看，医疗设施先进性、医院擅长领域和医生资质成为高收入人群主要考虑因素，而他们对医疗价格的敏感度较低。意味着高端医疗机构应该加强医疗基础设施建设，引进先进的医疗设备，同时注重医生资质的筛选，三甲医院的主任医师（或副主任医师）成为重点引进人才。

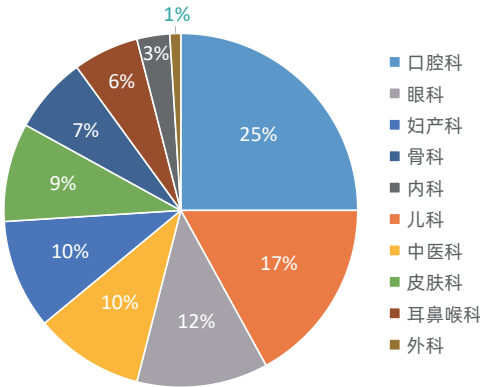
综合高端医疗需求方的特征，可以看出，医疗健康支出已成为他们财富分配的重要组成部分，北上广及江浙地区选择高端医疗就诊的人群最多，金融人士成为主要群体，医疗机构设施的先进性、医生资质水平成为高收入人群就医选择的主要考虑因素。

4、科室设置

口腔科、儿科最多，且儿科领域市场规模最大

从高端医疗机构设置的科室看，口腔科和儿科的占比最高，分别达到25%、17%。口腔科政策和技术门槛低、风险可控、投资回报周期短，儿科由于用药少、检查少、诊疗难度高，公立医院发展意愿较低，容易形成差异化竞争。因此，口腔科和儿科两大科室成为众多高端医疗机构积极开办的科室。

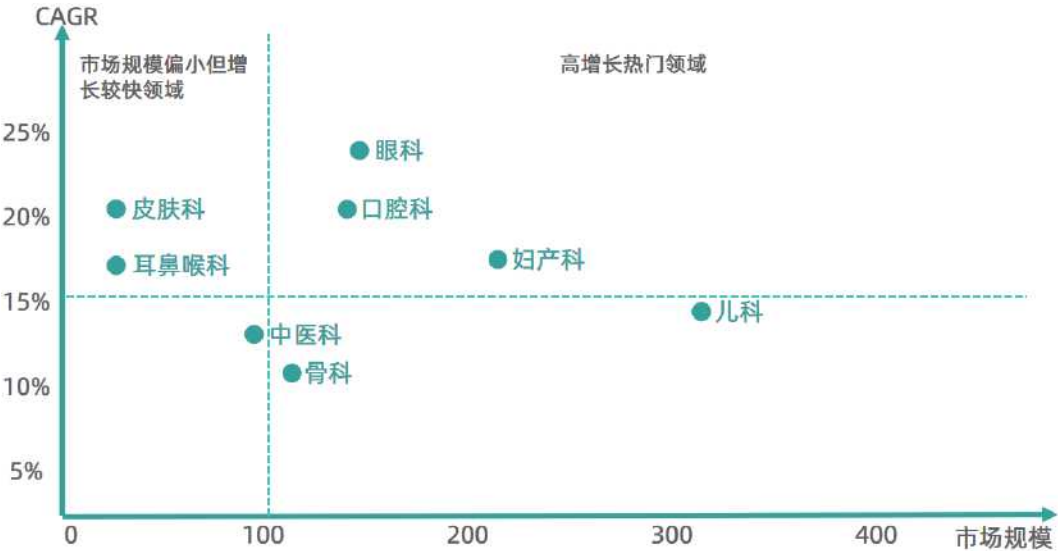
口腔科和儿科是设置最多的科室



数据来源：育果医生，动脉网·蛋壳研究院整理

从各科类细分市场看，儿科领域的市场规模最大，在2016年达到318亿元。2014~2016年CAGR最高的是眼科领域，达到23.8%。眼科、口腔科、妇产科位于高增长热门领域，成为各大高端医疗市场抢占的重要市场。

口腔科、眼科市场规模大且增长较快



图片来源：动脉网·蛋壳研究院制图

2016年医疗服务各领域市场规模和2014~2016年CAGR增长情况

领域	儿科	妇产科	眼科	口腔科	骨科	中医科	耳鼻喉科	皮肤科
规模（亿元）	318	216	141	139	105	94	25	25
CAGR	14.80%	17.40%	23.80%	20%	10.20%	13.30%	17%	20.50%

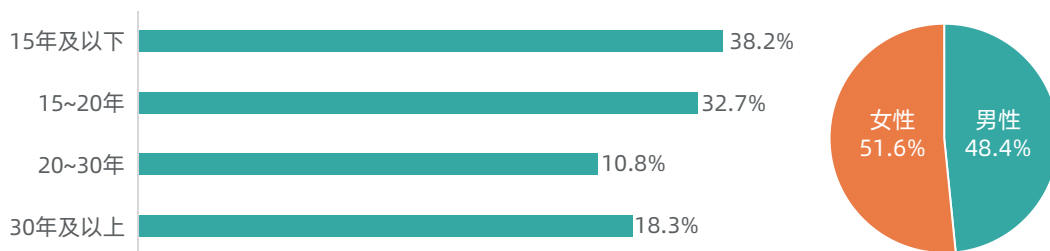
数据来源：广证恒生

5、医生资质

甄选严格，38.2%的医生从业年限在30年及以上

在高端医疗机构执业的医生大部分来自公立三甲医院，80%都有15年以上的从医经历，这说明机构在医生的甄选方面非常严格，对医生的资质和来源特别重视。而30年及以上从业年限的医生占比接近40%，表明三甲医院的高年资医生成为高端私立机构医生的重要来源。

38.2%的医生从业年限在30年及以上男女医生数量相当

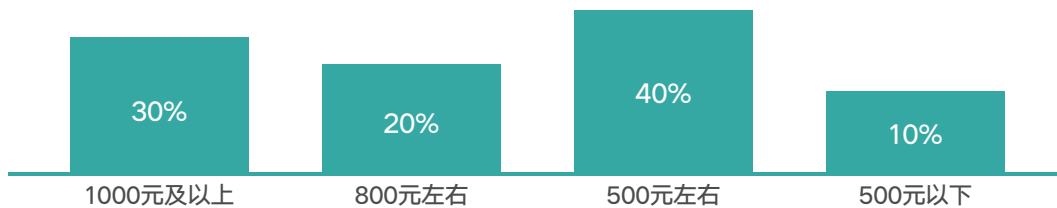


数据来源：育果医生，动脉网·蛋壳研究院整理

6、诊费设置

50%的机构收费在800元以上，外资机构高于中资机构

50%的机构诊费在800元以上



数据来源：育果医生，动脉网·蛋壳研究院整理

诊费体现的是医生的劳动价值，2014年，国家发改委、卫计委和人保部等三部门宣布，鼓励非公立医疗机构依据自身特点，提供特色服务，满足群众多元化、个性化的医疗服务需求。民营医院可以自主定价，但要做到透明、公开。根据我们对部分高端医疗机构调研所得，50%的机构诊费定在800元及以上，最高甚至达到2100元，而且外资机构的诊费要高于中资机构。诊费定价高说明医生的资质好，服务能力强，符合高服务高价格的市场规律。

部分高端医疗机构诊费情况

医疗机构	科室/诊疗类型	诊费
北京和睦家医院	门诊首诊	1135元
	专家会诊	1935元
百汇医疗	全科	629元
	专科	950元
北京港澳国际医务诊所	诊疗费	690元
维世达诊所	口腔科	400元
	全科/妇科/儿科	880元
莱佛士医疗	常规会诊——快速	740元
	常规会诊——标准	1320元
优仕美地	全科	560元
	专科/儿科	765元

备注：部分医疗机构诊费为动态（根据医疗难度从而诊费有变化），部分医疗机构诊费为起价（根据不同级别医生或有区别），仅供参考，以实际为准。数据来源：育果医生，动脉网·蛋壳研究院整理

7、诊疗人次——北京地区的高端医疗机构诊疗人次最多

育果平台高端医疗机构诊疗人次TOP 10

  Beijing United Family Hospital 北京和睦家医院	  New Century Women's and Children's Hospital 北京新世纪妇女儿童医院
  北京港澳国际医务诊所 Hong Kong International Medical Clinic, Beijing	  Sunbow CAH 北京圣宝妇产医院
  首都医疗 爱育华妇儿医院 AIYUHUA CAPITAL HEALTHCARE HOSPITAL FOR CHILDREN AND WOMEN	  Parkway Pantai 上海百汇医疗中心
  Shanghai United Family Hospital 上海和睦家医院	  Raffles Medical 莱佛士医疗北京诊所
  OASIS INTERNATIONAL HOSPITAL 北京明德医院	  上海禾新醫院 LANDSCAPE INTERNATIONAL HOSPITAL

数据来源：育果医生，动脉网·蛋壳研究院整理

根据高端医疗机构的诊疗人次，我们整理出了在育果医生预约用户数排名靠前的医疗机构。其中有8家为医院，2家为诊所，北京和睦家及北京港澳国际医务诊所就诊人次最多。从城市分布看，7家都位于北京地区，这说明在育果服务的人群中，北京地区的高端医疗机构服务数量最多。

未来趋势

患者增量红利到来

健康管理和高端医疗及保险的融合成为重点发展方向

1、高端私立医疗迎来患者增量红利，市场规模不断扩大

高端私立医疗的患者增量将主要来自3个方面，公立医院特需剥离、二三线城市高收入人群增加和在华外籍人员增加。特需医疗作为公立医院改革的题中之义，政府已经在抓紧推进。我国目前公立医院数量达到12708家，将特需医疗从公立医院剥离出来，部分患者会转向高端私立医疗机构，这将其注入新的增量。随着我国收入水平的不断提升，二三线城市的高收入人群也在不断增加。他们在医疗消费方面的支出也在不断增加，期望通过高付费享受到高质量的医疗服务，为这些城市高端医疗的发展奠定了消费基础。另外，根据全球化

智库（CCG）发布的《主要国家外籍劳动者报告》，来华外籍劳动者已经突破200万，并且每年都在以2.5%的速度增长，而外籍人员就医主要选择拥有商保的高端医疗。可见，特需医疗剥离，二三线高收入人群崛起和外籍人员数量增加将为高端私立医疗带来新增量。

高端医疗患者增量红利已经到来



图片来源：动脉网·蛋壳研究院制图

2、家庭健康管理将成为高端医疗未来重点服务内容

老龄化速度加快、亚健康人群和慢病患者数量增加、医疗保健支出的增加以及智能便携式诊疗设备的出现，为家庭健康管理创造了市场需求和奠定了技术基础，医疗服务将由医院场景拓展至家庭场景。

个性化、全方位、高质量是家庭健康管理服务的显著特征，可以根据每个家庭的人口情况及健康状况制定个性化的家庭健康管理方案，方案可以涵盖问诊、预约、就诊、保健、体检等全方面。正是由于家庭健康管理服务具有上述特征，因此其费用必然不菲，可以成为高端医疗服务重要的利润增长点，未来市场发展空间巨大。目前，育果医生已抢先布局该领域。

据了解，育果医生于2019年4月27日推出了名为“育果健康管理”的新型家庭医疗整体管理服务，其理念是“为中国每个家庭每年节省20000元医疗费用”。整体服务中包含7x24小时专家视频问诊、常规预约、绿通服务、个性化体检方案定制及其他服务等。服务套餐针对个人、家庭、孕婴客户等，价格从799-8999元不等。

根据用户反馈，育果健康管理服务中的7x24小时专家视频问诊是其显著特色。与常规的非实时图文咨询（通常为留言方式）不同，其采取基于微信平台的一对一视频问诊形式，能在1分钟内得到响应，对于就诊效率、体验有极大的提升。同时这样的方式也能充分确保客户私密性，提高对医生真实度的把控，在目前高度同质化的轻问诊产品中具有明显的优势。

另外，个性化体检方案定制也是育果“为中国每个家庭每年节省20000元医疗费用”的关键服务内容。众所周知，体检服务是极为个性化的产品，需要针对个人身体情况、家族史、遗传史、疾病史、历年体检史等进行定制，而目前绝大部分体检产品仅区别性别、年龄因素，无法提供针对个体化的检查，造成检查的项目遗漏、重复。育果在其健康管理产品中规划的个性化体检方案定制，可以有效解决此类问题，真正让体检做到因人而异。

育果健康管理相关服务介绍

问诊预防类服务



专家视频问诊

7x24永久在线，100%持证执业医师
进行一对一视频问诊，不限次数、不限地域，最快1分钟响应



个性化体检定制

根据您的身体状况、既往症、体检史、家族史等定制体检方案，并提供定时提醒、预约就诊、体检报告留存等服务

核心医疗服务



三甲专家预约

享受北上广公立三甲医院预约绿色通道服务，可额外要求指定知名专家、重点科室等



私立专家预约

享受私立医院专家预约、全网专家推荐比较、全网就诊最低折扣，为您选择更合适的就医渠道



陪诊服务

为您或家人提供专业陪诊服务，包含更全面的诊前、诊中、诊后关怀，提高就诊效率，节省陪同时间

个性化品质服务



家庭孕育助理

一对一为女性客户提供从备孕、怀孕、分娩到月子的全程咨询服务。孕妈套餐包含孕妈妈照、四维彩超等多项免费福利



家庭疫苗助理

一对一为您或家庭（特别是孩子）提供疫苗注射的咨询服务。宝妈套餐包含亲子摄影、亲子游泳等多项免费福利

图片来源：育果健康管理微信公众号

在其他方面，预约就诊、绿色通道、陪诊服务等常规服务项目必不可少，在个性化品质服务方面育果设计了针对孕、婴两类不同客户的产品，从而综合实现了针对全部家庭用户的覆盖范围。这充分说明，个性化、全方位、高质量这三点是健康管理类产品具有的特色，这也是在消费升级背景下高端医疗产品将服务前沿触达家庭的显著标志。

3、高端医疗与保险的深度融合

作为高端医疗的有力补充及充分保障，保险与高端医疗的融合正在逐渐加深。同时衔接高端医疗用户与保险用户的服务需求，也是目前各类医疗平台正在进行的变革。根据育果医生提供的数据，高端医疗用户中的保险客户比例正在逐渐增加——其中除了价格较为昂贵的高端医疗保险（可部分或全部覆盖高端私立医院及其中昂贵医院部分）之外，更多出现了基于定期寿险、重疾险等的综合保险配置。医疗平台通常也结合自身资源优势，通过与综合保险服务平台的深度战略合作，为用户提供更全面、更具个性化定制特色的保险方案，这与医疗资源的整合可为不谋而合。

从保险公司角度而言，百万国民医疗险（如尊享E生、平安E生保等）、儿童可单独投保的准高端医疗险（如平安宝贝、泰爱宝贝等）都充分体现了保险方案与医疗资源整合中的全面与个性化。我们可以预见，随着医疗、健康、保险三方的大数据融合，将会出现越来越多更符合用户预期的保险方案。

通过对高端医疗市场驱动因素、市场格局、发展特征以及未来趋势的论述，我们可以得出如下结论：

（1）**高端医疗市场的市场规模会加速扩张。**居民收入水平的提升、医疗保健消费的增加、个性化医疗需求的增强等等，为高端医疗市场创造了市场需求。

（2）**高端医疗布局将由一线城市向二线城市拓展。**随着二线城市高收入人群的崛起，将不再满足于基本的医疗服务，进而追求质量更好、服务更具个性化的高端医疗。

（3）**本土高端医疗机构能力提升，将与外资医疗机构并驾齐驱。**本土高端医疗机构在设备、技术、人才等方面逐步完善，综合竞争实力显著增强，将与外资医疗机构展开竞争与合作。

（4）**儿科、口腔科、妇产科成为高端医疗重点建设科室。**儿科市场规模最大，口腔科和妇产科市场增长最快，将成为高端医疗机构抢占的重要细分市场。

（5）**医疗设施和医生资质成为高收入人群就医选择时的主要考虑因素。**高端医疗机构必须重视医疗环境建设、医疗设备的改进以及专家队伍引进，才能获得患者流量。

（6）**家庭健康管理将成为高端医疗未来重点服务内容，医疗服务将由医院场景拓展至家庭场景。**家庭健康管理服务打通医疗服务方和医疗支付方，将疾病治疗前置，通过健康管理干预来减少对于健康的总投入成本，更契合高收入者的健康生活理念。

免责声明:

本报告的信息来源于已公开的资料和访谈,蛋壳研究院对信息的准确性、完整性或可靠性不作保证。本报告所载的资料、意见及推测仅反映蛋壳研究院于发布本报告当日的判断,过往表现不应作为日后的表现依据。在不同时期,蛋壳研究院可能发布与本报告所载资料、意见及推测不一致的报告。蛋壳研究院不保证本报告所含信息保持在最新状态。同时,蛋壳研究院对本报告所含信息可在不发出通知的情形下做出修改,投资者应当自行关注相应的更新或修改。

版权申明:

本文档版权属于蛋壳研究院/北京蛋黄科技有限公司和北京晟世康泰文化传播有限公司,未经许可擅用,蛋黄科技保留追究法律责任的权利。

研究人员:

石安杰 分析师

邮箱: shi.aj@vcbeat.net



育果医生

育果医生是国内领先的“高端私立就诊折扣平台”,致力于为用户提供预约就诊及优质的医疗配套服务,提供中高端保险和团单解决方案。让用户花最少的钱,享受更好的医疗。

更多信息

请联系育果工作人员:



蛋壳研究院 (VBR)

蛋壳研究院关注全球医疗健康产业与信息技术相关的新兴趋势与创新科技。蛋壳研究院是医健产业创投界的战略伙伴,为创业者、投资人及战略规划者提供有前瞻性的趋势判断,洞察隐藏的商业逻辑,集合产业专家、资深观察者,尽可能给出我们客观理性的分析与建议。

更多信息

请关注动脉网

微信公众号: Vcbeat

