



2018中国非公医疗行业研究报告

——五大主体发展洞察

亿欧智库 www.iyiou.com/intelligence

Copyrights reserved to EO Intelligence, August 2018

目录

CONTENTS

1. 非公医疗三大发展条件	03
2. 非公医疗五大主体发展洞察	13
2.1 民营医院	15
2.2 诊所	18
2.3 第三方医疗机构	27
2.4 健康管理机构	33
2.5 互联网医院	36
3. 非公医疗发展趋势与展望	43
4. 附录	46
4.1 非公医疗从业者问卷调查	47
4.2 业内人士访谈语录	49
4.3 企业图谱名单	51

Part 1. 非公医疗三大发展条件

Development foundation of industry

- ◆ **非公医疗**，是对于公立医疗来讲的概念，是社会办医政策的推动下，国家逐步放开医疗市场准入，在医疗机构市场化的趋势下，产生的一类医疗机构。主要有五大主体：



民营医院

包括各级各类
专科和综合医院



诊所

包括专科与全科
诊所



第三方独立医疗机构

主要探讨
血液透析中心
医学影像中心
医学检验实验室
病理诊断中心



健康管理机构

主要包括
健康体检中心
健康管理中心



互联网医院

互联网医疗服务的承载
形式之一

注：根据国家政策，第三方独立医疗机构包括10类，本次报告主要探讨血液透析中心、医学影像中心、医学检验实验室、病理诊断中心、健康体检中心5类，其中将健康体检中心归类为健康管理机构。

◆ 由于中国医疗行业的特殊性，公立医疗长期占主导地位。随着医疗改革的不断深化，医疗市场化程度的加深，非公医疗具有良好的发展环境。其中，政策起到保障作用，资本的助力和医生自由执业的探索促进非公医疗快速发展，非公医疗机构也在应对、吸收、利用这些环境因素，产业格局逐步发生变化。



国家不断出台政策，支持“社会办医”



◆ 社会办医政策主要分成五个阶段

亿欧智库梳理了从1980-2017年以来国家有关促进社会办医的20个主要政策。总体来看，社会办医政策主要分成五个阶段：

一、初步放开阶段（1980-1991）

标志非公医疗机构成为医疗服务体系的组成部分，非公医疗初步发展。

二、鼓励发展阶段（1992-1999）

形成社会办医管理的制度框架，确定了非公医疗在医疗服务体系的地位。

三、分类管理阶段（2000-2008）

将医疗机构分为营利性和非营利性，并针对不同类型医疗机构实行不同的管理。

四、新医改阶段（2009-2012）

在新一轮医疗体制改革中，加快形成多元办医格局。

五、支持发展阶段（2013-至今）

针对不同类型的非公医疗机构出台更加具体的支持政策。

◆ 社会办医政策从进入和指导两个方面支持非公医疗发展

在国家整体的政策层面，一方面医疗机构市场准入门槛不断降低，审批流程不断简化，非公医疗发展的外部阻碍逐渐消除；另一方面，对非公医疗机构的发展指导措施越来越细化和具体。



初步放开阶段

1980

国务院《关于允许个体开业行医问题的请示报告》，个体行医合法化，弥补国家和集体所有制医疗机构的不足。
这一政策，允许社会办医，但必须组织挂靠。自此，非公医疗正式登上历史舞台。

1985

卫生部《关于卫生工作改革的若干规定报告》揭开了卫生改革的序幕，对个体行医做出具体政策规定，民办医疗机构以多种形式参与公办医疗机构改革。**非公医疗以“门诊部”的雏形开始出现。**

1989

卫生部《关于扩大医疗卫生服务有关问题的意见》，确定以各种形式的责任制为主的改革政策，允许有条件的单位和医疗卫生人员有偿提供医疗服务。**非公医疗的独立法人形式正式被允许。**

鼓励发展阶段

1992

卫生部发布《关于深化卫生改革的几点意见》，**允许多渠道筹集社会资金，用于卫生建设。允许试办股份制医疗卫生机构。**

2007

国务院《卫生事业发展“十一五”规划纲要的通知》，鼓励、引导社会力量积极参与兴办民营医疗机构，多渠道发展医疗卫生事业，扩大医疗卫生服务供给，**鼓励公平、有序竞争。**

2000 分类管理阶段

《关于城镇医疗机构分类管理的实施意见》，医疗机构分为营利性和非营利性，采取不同的财政、税收等政策和管理模式。**非公医疗开始有了营利性和非营利性之分。**

1999

《关于开展区域卫生规划工作的指导意见》，**民办医疗机构作为公共卫生的重要组成部分，参与公共卫生领域竞争。**

1997

国务院《中共中央国务院关于卫生改革发展的决定》，举办医疗机构要以国家、集体为主，其他社会力量和个人为补充。**社会办医被定位为医疗卫生服务体系的补充力量。**

新医改阶段 2009

国务院《关于深化医药卫生体制改革的意见》，鼓励和引导社会资本发展医疗卫生事业，形成投资主体多元化、投资方式多样化的办医体制，加快推进多元化办医格局。“新医改”的纲领性文件。

2010

国务院《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》，放宽和改善社会资本举办医疗机构的准入范围及执业环境，**消除阻碍非公立医疗机构发展的政策障碍，促进非公立医疗机构持续健康发展。**

Part 1. 非公医疗三大发展条件

2012

国务院《“十二五”期间深化医药卫生体制改革规划暨实施方案的通知》，**到2015年，非公立医疗机构床位数和服务量达到总量的20%左右。统筹推进医疗资源结构优化和布局调整。**

支持发展阶段 2013.9

国务院《关于促进健康服务业发展的若干意见》，完善健康服务法规标准和监管，并提出**准入、融资、税收、用地**等多项扶持政策。

2013.11

《中共中央关于全面深化改革若干重大问题的决定》，**鼓励社会办医，允许医师多点执业，允许民办医疗机构纳入医保定点范围。**

2013.12

卫计委《关于加快社会办医的若干意见》要求持续提高社会办医的管理和质量水平。**加强规划引导、加大发展社会办医的支持力度。**

2015

国务院《关于促进社会办医加快发展的若干政策措施》**要求放宽社会办医准入条件、拓宽融资渠道、促进资源流动和共享、优化发展环境（税收、医保、医疗水平、监管、收费政策）。**

2017.5

《国务院办公厅关于支持社会力量提供多层次多样化医疗服务的意见》，**加大力度消除社会办医的体制机制障碍，降低准入门槛，简化审批流程，提高审批效率、简化优化审批服务。**

2017.3

《国务院办公厅关于进一步激发社会领域投资活力的意见》，**制定社会力量进入医疗领域的具体方案；制定医疗机构设置的跨部门全流程综合审批指引。**

2017.2

财政部《关于支持社会力量提供多层次多样化医疗服务的意见》，**支持社会办医拓展多层次多样化服务、进一步扩大市场开放、强化对社会办医的政策支持、严格行业监管和行业自律。**

2016.10

《“健康中国2030”规划纲要》，**推进和实现非营利性民营医院与公立医院同等待遇，破除社会力量进入医疗领域的不合理限制和隐性壁垒，逐步扩大外资兴办医疗机构的范围。**

2016.8

卫计委《医疗机构设置规划指导原则（2016-2020年）》，**要求将社会办医纳入相关规划，按照一定比例为社会办医预留床位和大型设备等资源配置空间。在符合规划总量和结构的前提下，取消对社会办医疗机构数量和地点的限制。**

- ◆ 亿欧智库统计了2017-2018年5月国内非公医疗领域融资金额Top10的项目，融资总金额近110亿元人民币，每个项目的融资额均超2亿元人民币，主要分布在互联网医院、民营医院、诊所。其中，互联网医疗领域的微医在Pre-IPO轮中融资5亿美元，创下互联网医院领域融资新高。

亿欧智库：国内非公医疗机构融资金额Top10

logo	企业名称	领域	融资时间	融资轮次	融资金额	主要投资方
	微医	互联网医院	2018.05	Pre-IPO	5亿美元	友邦保险、新创建集团、中投中财基金
	拜博口腔医疗集团 BYBO DENTAL GROUP	诊所	2018.05	战略投资	20.62亿	泰康人寿
	美中嘉和 MD JOINT HOSPITAL	民营医院	2018.04	战略投资	15亿人民币	中金资本
	好大夫在线 www.haodf.com	互联网医院	2017.03	D轮	2亿美元	腾讯产业共赢基金
	和美医疗 HARMONICARE MEDICAL	民营医院	2016.11	战略投资	13.08亿港元	泰康集团
	固生堂 固生堂中医	诊所	2017.08	D轮	10.1亿人民币	招银国际、金浦投资、中国人寿
	顾连医疗 CARE ALLIANCE	康复医院	2017.08	战略投资	10亿人民币	新风天域
	珂信健康 KEXIN HEALTH	民营医院	2018.05	C轮	2.4亿人民币	东方富海、华盖资本
	卓正医疗 Distinct HealthCare	诊所	2017.08	C轮	4000万美元	水木基金、经纬中国、中金公司
	武汉艾格眼科医院 WUHAN EYEODD OPHTHALMIC HOSPITAL	民营医院	2018.03	B轮	4000万美元	鼎晖投资

数据来源：IT桔子、公开资料

亿欧 (www.iyiou.com)

◆ 行业的发展依靠风险资本的推动

根据观察，在非公医疗领域风险投资机构代表中，道彤投资、君联资本、鼎辉资本最为典型。其中，道彤投资主要投资诊所；君联资本投资的项目较为综合；鼎辉资本主要关注民营医院。

◆ VC选择行业中有潜力的企业

VC是推动产业发展的重要力量，但同样是逐利的，所以VC机构在投资项目的选择上非常谨慎，尤其在非公医疗领域，投入大回报慢，以所投项目来看，有目前已经稳定发展的企业，也有行业中的新力量。

◆ 非公医疗行业细分领域极多，需要行业认知的积累

对于非公医疗的投资，不仅需要有耐心的资本，还需要具备医学知识的投资人。比如道彤投资的合伙人，都着这深厚的医疗从业背景，对医疗行业的逻辑理解较深。

亿欧智库：非公医疗领域投资机构典型代表

投资机构	投资项目	项目所在领域	投资时间
道彤投资	邻家好医	全科诊所	2018.07
	极橙齿科	儿童口腔诊所	2018.07
	唯儿诺儿科	儿科诊所	2017.09
	新康医疗	社区全科诊所	2017.03
君联资本	欢乐口腔	口腔诊所	2018.06
	优仕美地医疗	全科诊所	2018.04
	三松医疗	血透析中心	2018.03
	强森医疗	社区全科诊所	2017.04
	亚心医疗	民营医院	2016.03
	金域医学	第三方检验中心	2015.03
鼎晖资本	艾格眼科	眼科民营医院	2018.03
	怡宁医院	精神科民营医院	2016.03
	慈铭体检	健康体检中心	2013.09
	温州康宁医院	精神科民营医院	2013.01

来源：IT桔子、公开资料

亿欧 (www.iyiou.com)

- ◆ 医生是医疗的核心，也是非公医疗发展最重要的资源之一。长期以来，国内的医生是行政化体制的事业单位编制，无法自由执业。而自由执业，对于目前在公立医院里的医生来说，相当于放弃编制，到非公医疗机构中执业。目前“医生自由执业”由政府、医生自身、非公医疗机构三方面力量推动，探索出三种医生执业方式：

医生多点执业

- 指符合条件的执业医师经卫生行政部门注册后，受聘在两个以上医疗机构执业的行为。由医生自主申请。
- 目前注册多点执业的6.6万名医生中，到社会办医疗机构的占43.4%，到基层医疗卫生机构执业的占66.3%。
- 部分医生利用这种政策，在市场上发现不少创新机会。
- 多点执业是自由执业的过渡，并不是真正的自由执业。

政策导向型

医生集团

- 又称“医生执业团体”，由多个医生组成的独立法人机构。
- 一般由一位或几位专家牵头，一方面组织体制内医生走出来，另一方面吸引资质较低的年轻医生进行培训，与非公医疗机构合作。
- 案例：张强医生集团、博德嘉联、沃医名医集团等。

医生自发型

医生合伙人

- 医生成为非公医疗机构的合伙人，充分体现优秀医生的价值，提高医生的积极性。
- 这是非公医疗机构吸引优秀医生资源的最好的激励机制。同时也是未来吸引更多体制内医生走出来的最好方式。
- 案例：爱尔眼科、美维口腔、杏仁医生等。

企业主导型



Part 2. 非公医疗发展洞察

Insight of industry

◆ 本章主要讨论五大主体中的12个已形成规模或具有发展潜力的细分主体。

亿欧智库：非公医疗主体发展洞察

主体	细分主体	发展洞察	发展成熟度
民营医院	专科技术型医院	以前沿的专科技术为优势，稳步发展	★★★☆☆
	专科消费型医院	以消费性医疗为核心，连锁发展	★★★★☆
诊所	口腔诊所	连锁化趋势明显，头部企业地位已定；儿童口腔为蓝海	★★★★★
	儿科诊所	创新模式发展，儿童保健将成为重点发展方向	★★☆☆☆
	全科诊所	各家以差异化路径发展，日间手术中心是拓展方向	★★☆☆☆
第三方机构	血液透析中心	稳定但微利的初期发展行业	★★☆☆☆
	医学影像中心	缓解大医院影像诊断压力，调配影像资源落差	★★☆☆☆
	医学检验实验室	“马太效应”明显，基因检测是未来业务发展方向之一	★★★★☆
	病理诊断中心	病理专家和人工智能是未来发展的核心竞争力	★☆☆☆☆
健康管理机构	健康体检中心	向体检后业务延伸是未来长期的发展方向	★★★★★
	健康管理中心	为慢病管理、康复提供新场所	★☆☆☆☆
互联网医院	——	为就医提供新方式；如何发展是行业关注焦点	★★☆☆☆

注释：发展成熟度是各类主体所在行业的整体发展成熟度

2.1 民营医院

Private hospital

民营医院：对标公立医院，在夹缝中发展，但医院市场化是医疗发展必经之路

- ◆ **发展现状：**民营医院是指由社会资本成立的各级各类综合和专科医院。卫健委数据显示，截至2017年底，全国民营医院总数已达1.8万多家，占医院总数60%，已超过公立医院数量，但诊疗人次仅有4.9亿，民营医院占全国医院总诊疗人次还不足15%。

亿欧智库：2017年民营医院与公立医院数据

医院	截止2017年的数量	年诊疗人次	占全国医院总医疗人次
公立医院	12297家	29.5亿	85.75%
民营医院	18795家	4.9亿	14.25%

来源：卫健委

亿欧 (www.iyiou.com)

- ◆ 民营医院诊疗人次较低的两个核心原因：



口碑问题

患者对民营医院不信任，特别是复杂病，专家集中在公立三甲医院，患者首选大型公立医院。



支付问题

大多数民营医院医保没有覆盖，而商保发展不健全，患者支付医疗费用压力较大。

- ◆ 目前，中国仍以公立医院为主，民营医院与公立医院相比，整体处于弱势，发展受到医生资源、医保支付、品牌和口碑建设等因素限制。但随着医疗体制的改革，医院市场化是医疗发展的必经之路，所以目前的民营医院将会有先入优势。

	民营医院	公立医院
性质	大多为营利性	非营利性
支付方	患者自行支付为主，医保覆盖较少	医保支付
医疗服务水平	可提供额外的医疗服务	提供基本医疗服务
国家政策态度	密集出台政策支持	控制规模
医生资源	自由执业，学术资源缺乏，评职称难	有事业编制，学术资源丰富
税收	营利性医院3年免税，所得税25%	免税
特点	大专科，小综合	以规模较大的全科和专科医院为主

- ◆ **发展模式：**现阶段综合民营医院无法有效避开对标公立医院，生存和发展仍较为困难，所以**专科类民营医院更具有发展潜力**。这两种类型的民营医院，与公立医院差异化发展，针对不同人群，打造自身优势。



专科技术型

以前沿的专科技术为优势，稳步发展

- 这类医院一般以某一病种的诊疗技术和专家为优势，打造大专科、小综合，获得良好的业内声誉和患者口碑
- 但这种模式发展依赖于专家型的医生资源，可复制性较低。
- 典型医院：三博脑科、亚心医疗等

以治疗复杂病种为优势是目前专科民营医院较好的发展方向之一。



专科消费型

以消费性医疗为核心，连锁发展

- 这类医院提供标准化的医疗服务，注重服务质量和患者良好就医体验。以眼科、齿科、妇产、医美医院居多
- 这种模式以品牌连锁发展，并进行精细化管理
- 典型医院：爱尔眼科、和睦家、美中宜和等

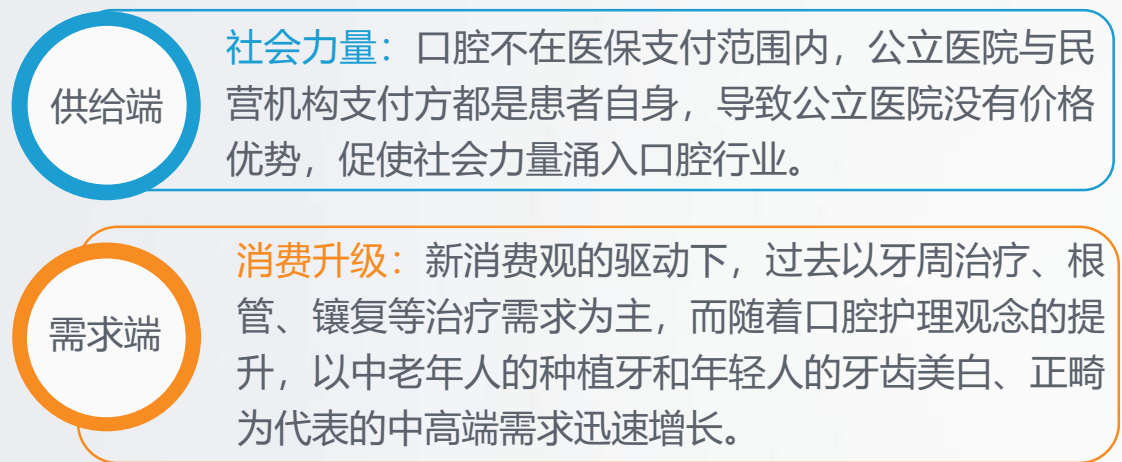
对专家资源要求不高的消费性病种，同样是现阶段专科民营医院较好的选择，这类民营医院目前最多。

- ◆ **发展趋势：**未来，更多的科室会走出公立系统，形成有品牌、有规模的民营医院，优秀的医生和医疗资源也会逐步进入民营医院，将会形成公立医院负责基础治疗，民营医院提供复杂病种、标准化服务、高端医疗需求、高效率、精细化服务的格局，两者相互补充，相辅相成，缺一不可。

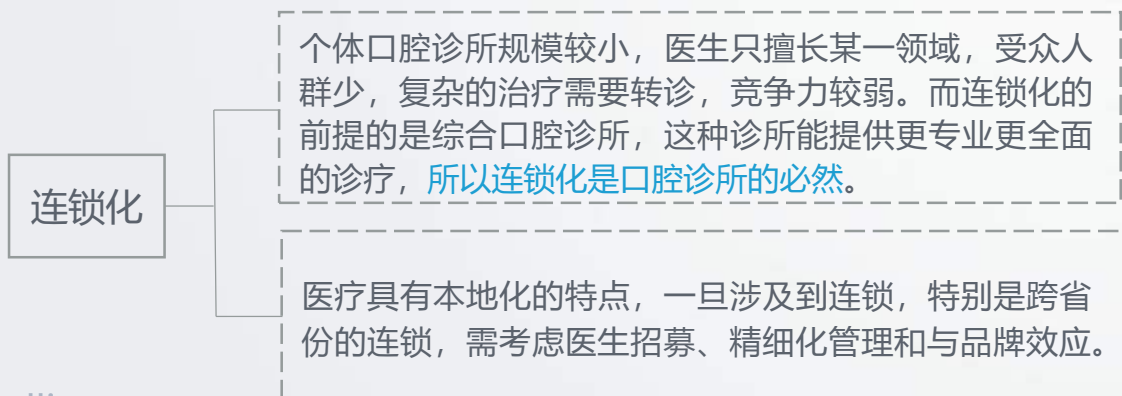
2.2 诊所

Clinic

- ◆ 口腔诊所是非公医疗机构中市场化程度最高的医疗机构之一，发展成熟度高、数量多、分布广，也诞生了诸多大型连锁机构。
- ◆ 发展背景：



- ◆ 连锁化发展：



- ◆ 发展现状：口腔连锁市场中，各家跑马圈地后已有品牌从市场中脱颖而出，拜博、瑞尔、美维、欢乐、佳美等头部地位已定。在连锁化过程中有两种模式，一种是以拜博为代表的单品牌模式，另外一种是以美维为代表的多品牌模式。

亿欧智库：国内连锁口腔机构（部分）

口腔机构	门店数量	全国连锁	区域连锁
拜博口腔	212家，53家医院+159家诊所	✓	—
美维口腔医疗	130家医院和诊所	✓	—
佳美口腔	近100医院和诊所	✓	—
欢乐口腔	78家，8家医院+70诊所	✓	—
瑞尔齿科	40余家诊所		
摩尔齿科	30余家医院和诊所	—	上海为主
永康口腔	36家诊所	✓	—
大众口腔	27家，1家医院+26家诊所	—	武汉为主
同步口腔	26家医院和诊所	—	深圳为主
华美牙科	25家医院和诊所	—	成都为主
马泷齿科	20家诊所	✓	—
美奥口腔	20家医院和诊所	✓	—
正夫口腔	20家诊所		深圳为主

来源：IT桔子、公开资料

亿欧（www.iyiou.com）

- ◆ 一直以来，儿童口腔的治疗费用不合理，传统的儿童口腔治疗收费较低，但治疗儿牙需要大量的精力对儿童进行引导使其配合治疗，医生占用时间长，治疗效率低，治疗风险也大。致使儿童口腔发展缓慢，仍以口腔疾病治疗、牙齿矫正等传统口腔服务为主。借鉴美国，一类新型儿童口腔诊所产生，**以儿童口腔健康管理为理念，把儿童口腔保健和预防为核心，维护儿童每个年龄阶段的牙齿发育及口腔健康，并且充分考虑儿童和家长的请求。**这一类诊所有DuangDuang少儿口腔（美维旗下）、极橙儿童齿科、青苗儿童口腔等。随着对家长的教育，年轻家长的口腔护理观念更为科学，使儿童口腔的市场需求增长。而目前这类新型诊所较少，市场是一片蓝海。



结合儿童的特点

通过装修卡通化，治疗游戏化，治疗无痛化，从心理到生理充分满足孩子的需求，让孩子没有恐惧和疼痛，鼓励他们自愿且享受牙齿预防诊疗过程。



提供的服务

通过一个产品包的方式，对孩子在各个年龄阶段的提供不同口腔的口腔保健服务，以免遭受口腔疾病的痛苦。

- ◆ 城市化发展和老龄化递增，潜在市场需求逐步释放，行业呈现出产业与资本运营双驱动的发展业态，但业态品牌合规少、管控难、尚未形成独家独占体系，同时就近医疗的消费特点致使消费者对口腔品牌的敏感度不高。
- ◆ 采用多品牌连锁模式的美维口腔医疗，基于“事业合伙人”机制，打造一个“稳定、共赢”的命运共同体。通过战略投资，标准输出，品牌管理，美维在医疗、资本、人才、技术、市场、管理等领域为国内优秀口腔品牌及专家赋能，并实现个性化发展。
- ◆ 即使是地方的头部口腔连锁诊所，在发展中也会遇到问题。美维通过搭建医疗、产业、运营管理多轮驱动的赋能平台，根据国内口腔医疗机构的个性化基因帮助其解决发展瓶颈，并促使其做大做强，成为区域龙头品牌。



美维口腔医疗—基于“五化一证”赋能国内优秀口腔品牌及专家，并实现个性化发展

- ◆ 基于“M+”管理认证体系建设，美维将旗下口腔连锁机构打造成集信息化、舒适化、专业化、精细化、学术化为一体的国际级口腔诊疗机构，并有效控制医疗质量与风险、提升医院运营效率、加强成本控制、鼓励创新与质量改进、提高患者满意度、保护品牌价值，并形成标准化、制度化。

云平台信息化



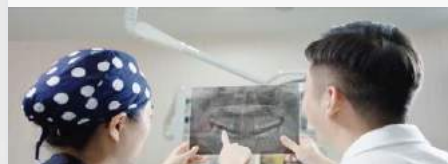
- ✓ 基于SaaS云平台，提供一站式口腔门诊管理整体解决方案
- ✓ 为管理者、医生、护士、前台、咨询师及患者提供协同医疗的整体解决方案工具；
- ✓ 连接口腔门诊生态系统、实验室检查、影像设备、技工加工、供应链和医疗保险利用数据分析和商业智能，全面提升效率与效益

服务环境舒适化



- ✓ 邀请国际知名设计团队定制更具人性化的诊疗环境，让就诊成为愉悦心灵的旅程；
- ✓ 针对幼儿定制充满童趣的儿童诊室和游戏环境从心理到生理充分满足孩子的特殊需求，让孩子爱上看牙；
- ✓ 提供一人一诊室、终身私密口腔档案、私人专属口腔顾问和就诊预约体系等服务。

诊疗管理专业化



- ✓ 基于DNV GL国际医疗体系的70多项管理流程和医疗标准，美维从管理、临床到外围支持等全方位实施流程规范化、标准化；
- ✓ 针对种植、矫正、儿牙等学科领域组建专家医疗服务团队，引进了国际无痛和舒眠诊疗技术等，只为提供更专业的医疗服务。

耗材设备精细化



- ✓ 美维与3M、西诺德、诺贝尔、卡尔蔡司、BEYOND等国际一流口腔医疗品牌达成战略合作，保证医疗设备和器械耗材同步于世界先进水平；
- ✓ 引进数字化义齿加工技术，使义齿加工更精准便捷；
- ✓ 配备了诊疗放大镜系统，使口腔检查升级到显微观察，诊断更科学、全面、精细。

科研创新与人才培养学术化



- ✓ 携手美国罗玛琳达大学、广东医科大学、天津医科大学、湖北科技学院等院校建立“产学研创新联盟”，在学术论坛、临床教学、科研创新、医疗技术等诸多领域进行深度合作；
- ✓ 建立人才梯队培养机制，培养世界顶尖齿科人才；
- ✓ 鼓励科技创新、材料研发，承接国家重点科研项目，促进临床医疗技术提升。

- ◆ **发展背景：**儿科在公立医院内属于压力大、待遇低的科室，但儿科的市场需求大，获客较容易，客单价也容易提升。随着年轻一代成为父母，儿科的需求不断升温，公立医院的儿科医生大量出走，加入到新型诊所之中。
- ◆ **发展现状：**2016年，儿科诊所有集中爆发的苗头，以儿童保健和疾病预防为特色、装修童趣十足、吸纳了体制内医生资源的新型儿科诊所产生并发展。**当90后开始为人父母，并成为新一代消费主体后，儿科诊所将会迎来真正的爆发。**
- ◆ **发展趋势：**年轻父母更加关注孩子的成长健康，**儿童保健将成为儿科诊所重点发展方向**。儿童保健是由发育儿科学、预防儿科学、临床儿科学、社会儿科学共同构成，以发育医学为基础，预防为主，主要面向6周岁前的群体，全面、全程、连续地提供监测保护，保障儿童全面发展。主要有以下5项业务：

亿欧智库：列举发展模式有特色的儿科诊所

关键词	诊所名称	特点	地区
线上+线下	知贝儿科	线上社群运营，包括问诊、育儿课程知识付费，并结合线下儿科门诊	广州、深圳、昆明
自营+赋能	妈咪知道	前期以线上能力赋能诊所，目前以自营诊所为主	深圳
根植社区	叮叮儿科	解决2公里内的儿童就医问题；覆盖0-14岁管家式服务	郑州
美式儿科	唯儿诺儿科	融合中西育儿的儿保模式，走美式家庭医生线	深圳
儿童保健	育学园	儿科保健为主营业务，关注婴幼儿的生长发育	北京

来源：IT桔子、公开资料

亿欧（www.iyiou.com）



全科诊所：各家以差异化的路径发展，日间手术中心是拓展方向

- ◆ 全科诊所主要提供常见病、多发病的诊疗、慢病管理等医疗服务。
- ◆ **发展背景：** 2012年以来，企业便开始探索全科诊所模式，之后陆续有入局者。2017年5月，国务院颁布《关注支持社会力量提供多层次多样化医疗服务的意见》，鼓励发展全科医疗服务，发展社会力量举办运营的高水平全科诊所。政策利好更为全科诊所推波助澜。
- ◆ **发展现状：** 各家全科诊所差异化路径发展，呈现“百花齐放”的发展格局，所服务的对象可以分成社区、家庭、个人、企业团体。
- ◆ **发展趋势：**



随着更多医生的加入，全科诊所可以治疗更多病种，日间手术室是发展方向



诊所新模式的探索

亿欧智库：全国具有代表性的全科诊所

诊所品牌	成立年份	总部	特点
新康医疗	2012	昆明	提供基层医疗社区服务
蓝卡健康	2012	沈阳	互联网+医疗健康+养老服务
强森医疗	2014	西安	以社区为目标，以家庭为核心
协卓医疗	2015	成都	连锁标准化
云杉医疗	2015	深圳	名医诊疗中心，高端医疗服务
企鹅医生	2016	北京	打通线上各平台健康数据
杏仁门诊	2016	上海	共享式诊所
邻家好医	2016	上海	社区创新连锁
华润凤凰UCC	2016	北京	改造社区卫生室
优仕美地	2016	上海	日间手术室
微医全科	2017	杭州	线上医院和医生平台

来源：IT桔子、公开资料

亿欧 (www.iyiou.com)

- ◆ 杏仁门诊是国内具有代表性的诊所品牌之一，其开创的“合伙人+多点执业”门诊新模式，助力其近年来的快速成长。
- ◆ **合伙人门诊：**杏仁门诊采用“合伙人”制度，每家杏仁门诊与医生合伙人各出资一半，使经营者与医生形成利益共同体，从而有效提升医生忠诚度和坐诊意愿。据了解，杏仁门诊在“合伙人”制度上线的30天内，共有257位医生共同出资1579万元，效果显著。
- ◆ **多点执业门诊：**杏仁门诊基于WeWork的理念建设医生多点执业工作室，提供场地、护士等辅助团队、技术和财务等方面的支持。医生预约门诊诊室的使用时间，对自己的患者进行诊治，并可在患者恢复健康的过程中，利用杏仁医生APP在线对患者进行诊后随访等。利用App应用和实体门诊，杏仁门诊完成了线上线下融合，为用户提供全方位的诊疗服务和药品服务。



共享空间

01 不同时段诊室属于不同医生

空间：	开放时段：
1000-1200平方米	上午、下午、晚上
10-15诊室	灵活安排出诊
2日间手术室	



降低成本

02 降低门诊营运和投资成本

投资小：	租金低：	获客成本低：
和医生合伙	不直接面向	医生带患者
按业务线配置	C端，地段	流量有保障
团队有经验	与场地实惠	中央管理模式



个性配置

03 为医生打造个性化的行医体验

定制诊室 | 名牌 | 壁挂 | 台卡
个性化耗材 | 器械 | 药品 | 超声检查

- ◆ 日间手术，是指患者在入院前已做完术前检查，按约定的时间当天手术，24小时内出院的一种手术模式。杏仁门诊日间手术中心，集“周期快、患者康复快、利用率高、医疗成本低”等优点为一体，不仅与国际水平接轨，而且能够充分利用资源，使患者降低就医成本，营造良好的医患关系，为医生提供和谐的执业环境。

杏仁门诊日间手术中心发展现状（截止2018年8月）



企鹅杏仁：2018年8月两家战略略合并，合并后诊所达到33个，计划年底达到100个。



2.3 第三方医疗机构

Third party medical institutions

第三方医疗机构：最早鼓励发展的四类机构未来将替代医院部分科室

- ◆ 2016年12月底，原卫计委陆续印发医学影像诊断中心、医学检验实验室、血液透析中心、病理诊断中心四类独立设置的医疗机构基本标准和管理规范，鼓励血液透析中心向民营资本开放，鼓励向连锁化、集团化发展。
- ◆ 根据国家政策，目前第三方机构有十类。在这里探讨国家最早鼓励发展的四类第三方医疗机构：血透析中心、医学影像诊断中心、医学检验实验室、病理诊断中心。
- ◆ 这四类第三方机构均是根据医院内的科室独立设置，提供服务均是按国家定价标准收费。**待未来发展成熟后，医院中将不再设立这些科室，而是将医疗服务外包第三方机构。**



01

血液透析中心

独立设置的对慢性肾功能衰竭患者进行血液透析治疗的医疗机构，不包括医疗机构内设的血液透析科室。



02

医学影像诊断中心

独立设置的应用X射线（DR）、CT、磁共振（MRI）、超声等现代成像技术对人体进行检查，出具影像诊断报告的医疗机构，不包括医疗机构内设的影像诊断科室。



03

医学检验实验室

以提供人类疾病诊断、管理、预防和治疗或健康评估的相关信息为目的，对来自人体的标本进行临床检验，包括血液与体液检验、化学检验、免疫检验、微生物检验、细胞分子遗传学检验、病理检验等，并出具检验结果的医疗机构，不包括医疗机构内设的检验科室。

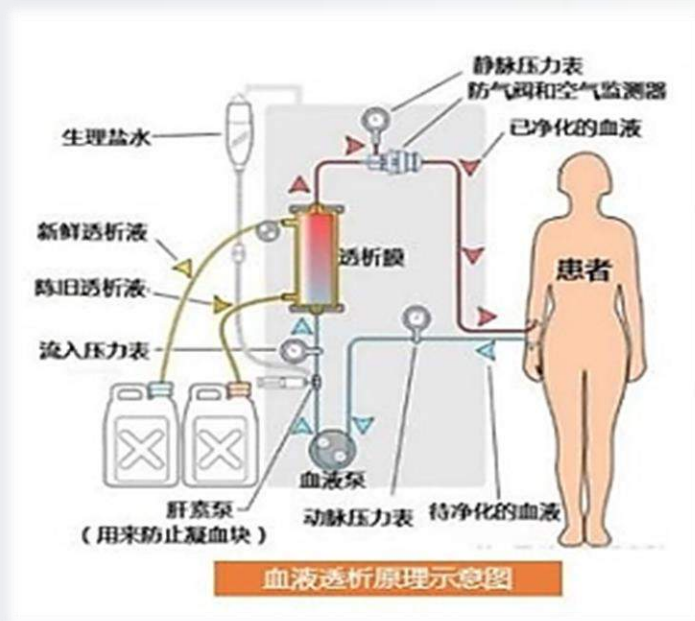


04

病理诊断中心

通过显微镜进行病理形态观察，运用免疫组化、分子生物学、特殊染色剂电子显微镜等技术，结合病人的临床资料，对人体器官、组织、细胞、体液及分泌物等标本做出病理诊断报告的医疗机构，不包括医疗机构内设的病理科。

- ◆ 血液透析是终末期肾病（ESRD）的主要治疗方式之一。终末期肾病，即尿毒症。由于肾源紧缺，患者一般靠血液透析来维持生命或作为肾移植前的治疗。



血液透析原理示意图

- ◆ 发展现状及特点：血液透析中心行业发展的特点，可以用以下四个关键词描述。

基层



一线城市医疗资源丰富，血透中心床位较为充裕，患者虽多，有一部分患者来自周边县城，是因为三四线地区血透机构匮乏，无法满足当地需求。所以真正供给不平衡在基层地区，血透中心也会选择这类地区进行布局。

稳定



血透患者的刚性需求和黏度非常高，一旦获得肾友的认可，后续的透析服务收入稳步增长。

微利



血透服务由国家定价，现有血透收费标准远低于其他国家和地区，而各项成本在上升。血透服务费用由医保支付一定比例，但医保控费是趋势。以台湾来看，连锁血透经营的利润率不到10%。

初期



血透中心发展处于初期，全国审批通过300多张执业许可证，但真正运营的不足50家。其中达康医疗、威高股份入局较早。目前企业最重要的是要真正去做落地，通过踏实的实践逐步摸透行业发展的规律。

医学影像诊断中心：缓解大医院影像诊断压力，调配影像资源落差

- ◆ 医学影像诊断中心简单来讲就是可以实现医院的影像科、放射科、超声科功能的独立医疗机构。
- ◆ **发展背景：**一是公立三甲医院患者多，影像科医务人员和设备都有限。二是相对于一线城市三甲医院影像供需紧张，基层医院的医疗器械闲置率却高企，据中国医学装备协会统计，基层医院医疗器械使用率低于40%，大量的医疗设备长期闲置。
- ◆ **发展模式：**基于以上两个原因，相对应出现以下两种模式。

实体模式

- 目前主要承接公立医院需求，缓解公立医院影像诊断压力，还可降低患者的诊疗成本。
- 重资产模式：按国家要求，投资一个影像中心需4000万元左右，2年左右实现盈亏平衡。
相当于二级医院影像科的规模。

虚拟云平台模式

- 远程阅片，成为调配影像资源落差的方案之一。
- 轻资产模式：基层地区患者可当地就诊，专家远程诊断，均衡影像资源，提高基层影像诊断水平。

- ◆ **发展现状：**目前国内拿到执业许可的有60家，而投入运营有十几家左右，参与者有上海世正、一脉阳光、翼展科技、平安好医、开普影像、全景医疗、明峰医疗、联影医疗等。

◆ 发展趋势：

- 1 未来将逐渐脱离“依附”医院。并倾向于建立器械研发、影像云平台、影像中心等产业链闭环。
- 2 在医生多点执业趋势下，将会吸引影像专家加入。未来还可能延伸至放疗。
- 3 影像资源集中到影像中心，在实现与医院的数据联通后，有望加深对影像数据的利用程度，借此提升诊疗质量。**同时增加人工智能影像辅助诊断产品的落地场景。**

亿欧智库：医学影像诊断中心的基本配置

	超声	DR	CT	MRI
数量	至少3台	至少 2台	16排和64排及以上至少各1台	1.5T及以上至少1台
人员	/ 每台至少配有1名执业医师 每台至少配有2名执业医师 每台至少配有2名执业医师 8名医学影像和放射治疗专业的执业医师。其中，至少有1名正高、1名副高和2名中级职称的执业医师注册在本机构，其余4名医师可以多点执业的方式在本机构执业			

来源：卫健委

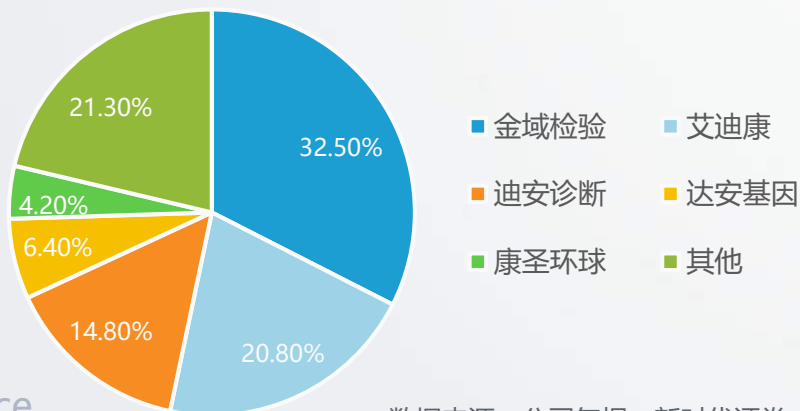
亿欧 (www.iyiou.com)

医学检验实验室：“马太效应”明显，基因检测是业务发展方向之一

- ◆ 独立医学检验实验室（Independent Clinical Laboratory, ICL）承接医院外包检验项目。ICL可以实现检验样品的集中检测，不但可以大大节省医院费用，更重要的是可以提高检测效率和质量，降低错误发生率。ICL 最核心的意义在于集合分散的检验需求从而实现降本增效，行业高度集中是必然的发展趋势。
- ◆ 发展现状：截至 2017 年，医学实验室已达 689 家。市场已经进入成熟竞争阶段，头部企业已上市，目前市场已经被四家头部企业占据,马太效应明显。另外，从金域医学的收入占比变化来看，收入占比中基因组学检验逐年提高。
- ◆ 发展趋势：基因检测可能会成为头部企业未来业绩的增长点。规模较小的企业将会以特色检验项目或专注基因检验走差异化路线。

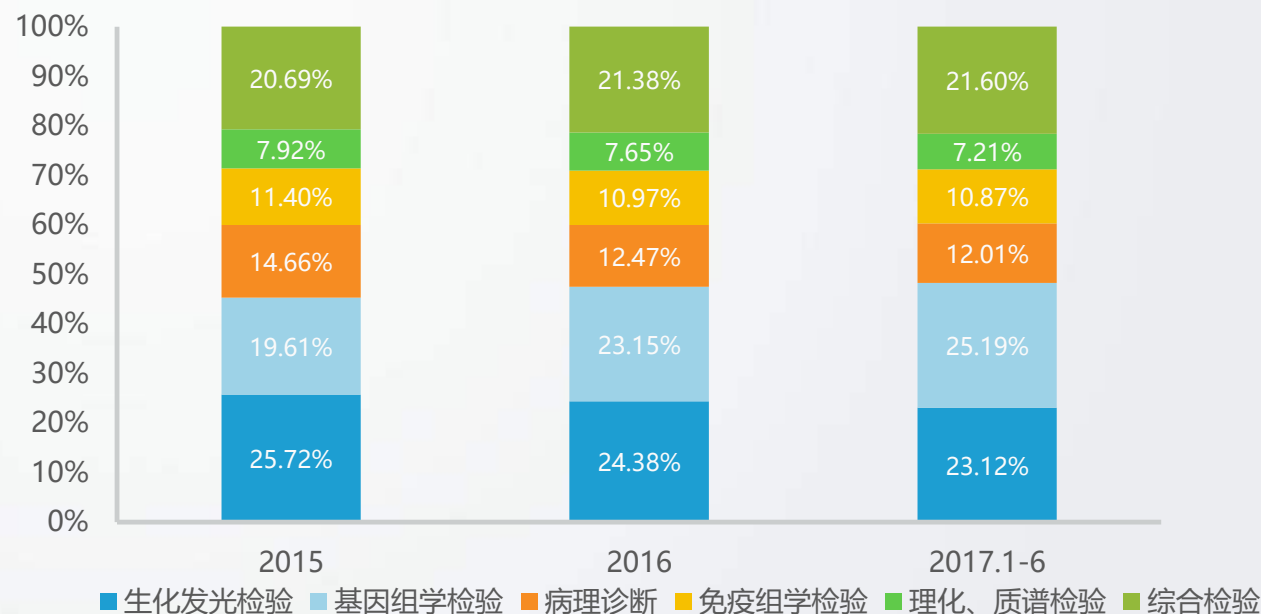
公司名称	成立年份	上市年份
金域检验	2006	2017
迪安检验	2001	2011
达安基因	1988	2004

亿欧智库：国内医学检验实验室市场情况



数据来源：公司年报、新时代证券

亿欧智库：金域医学主营业务收入变化



数据来源：公司年报、招股说明书

亿欧 (www.iyiou.com)

- ◆ 病理，是疾病发生发展的过程和原理。病理医生正确的诊断决定了临床医生治疗的方向，因此，病理医生被称为医生的医生，医生的眼睛，病理被称为诊断的“金标准”。而目前病理医生短缺，尤其在基层。
- ◆ 发展背景：在资源分布不平衡，人才短缺的情况下，政策的支持下，病理诊断中心发展起来。
- ◆ 发展现状：通常医学检验实验室开展病理诊断项目，没有明确的区分。除了医学检验实验室，另外还有一些创企涉足，如衡道病理、武汉兰丁等。这两家企业发展有两个共同的特点，都有强大的病理专家团队和利用人工智能技术。



衡道病理：全国首家病理诊断中心落地上海

- **病理专家**：成立疑难病理&亚专科病理专家组，构建12大亚专科，由40位顶尖病理专家分项担纲负责。
- **病理人工智能**：处于病理切片数据的积累过程中，病理人工智能产品正在探索中。



武汉兰丁：正在探索落地病理诊断中心

- **病理专家**：创始人为病理专家，深耕于病理人工智能研究多年。
- **病理人工智能**：病理人工智能产品已经落地，并在宫颈癌筛查中发挥重要作用。

2.4 健康管理机构

Health management agency

注：根据国家政策，健康体检中心是第三方医疗机构之一，但其属于健康管理的一部分，在此归为健康管理机构进行探讨。

◆ **发展现状：**健康体检中心，是除了公立医院的体检科的民营体检机构。2017年健康体检人次数达到5.01亿，多为企业员工。目前健康体检行业仍以公立医院为主，民营机构正在快速发展。经过前期的跑马圈地、收购兼并，民营体检机构的市场格局已经形成。根据头部企业的动作来看，美年大健康与爱康国宾都在布局健康生态，但一定程度上会分散对体检主营业务的纵深发展。

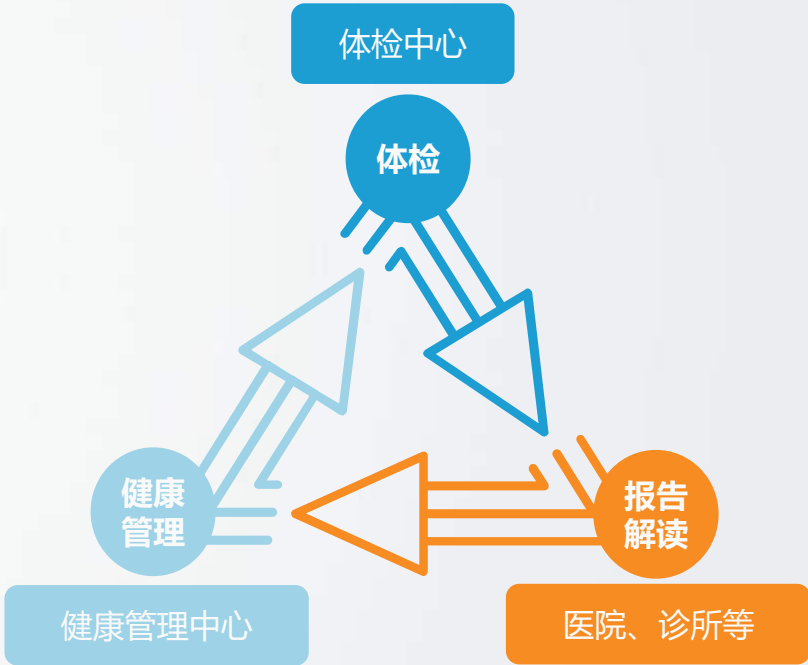
亿欧智库：3家头部健康体检中心发展情况

体检中心	门店数量	体检人数	发展特点
美年大健康	400余家 (包括慈铭体检100余家)	2017年2000万	建设生态圈， 布局健康生态
爱康国宾	100余家	2016年549万	
瑞慈体检	34家	每年数百万	深度体检+精准预防； 有丰富的医疗资源

来源：公开资料整理

亿欧 (www.iyiou.com)

- ◆ 行业中普遍认知是，健康体检是健康管理的入口。
- 站在需求端的角度来看，目前的健康体检中心缺少体检的后续服务，在体检报告专业性和个性化的解读以及医疗服务和健康管理方面的服务不足。
 - 从供给方的角度来看，以体检为主营业务，若提供体检后服务，需要从人员配置、战略布局上有所改变，需要一定时间。
- ◆ **发展趋势：**未来体检中心可向体检后业务延伸，与医疗机构合作解决报告解读的问题，与健康管理中心合作提供健康管理的服务。长期来看，形成“体检-报告解读-健康管理”的闭环是体检中心的发展方向。



◆ 发展背景：

- 目前所谓的健康管理中心多数以运动健身为主，很少能提供科学的疾病预防、慢病管理、康复等医疗服务。
- 当前尚未建立全国统一的个人健康信息平台，慢病患者生活行为数据（如膳食、运动、行为习惯、心理等）和自主监测的生命体征数据采集不连续且不能被医生及时了解和监控，使得医生对慢病患者的诊疗大众化，难以做出个性化、精准化的慢病管理方案。
- 医保支出居高不下，国内对于疾病预防及慢病管理的健康管理缺乏有效方法。

◆ 发展现状--案例：加拿大健康管理中心CWI与妙健康合力打造一个提供慢病管理、运动处方、康复等服务，结合健康大数据平台的新型健康管理中心，这种健康管理中心更偏医疗。妙健康CEO孔飞将其称为“健康管理新物种”。目前已在山东和湖北两家医院作为试点落地，2018年底将会在社区落地。

新型健康管理中心

运动式健康管理方式

专业人员进行运动风险分析后开出运动处方

将运动与慢病管理进行强捆绑。针对各类慢病，有8到16周的慢性病科学依有效的运动干预计划

在加拿大有23年健康管理经验沉淀



线上健康数据优势

基于健康数据进行行为干预的健康管理平台

通过平台上接入的可穿戴设备、检测仪器以及体检机采集用户生活行为数据和生命体征数据，形成健康大数据平台

2.5 互联网医院

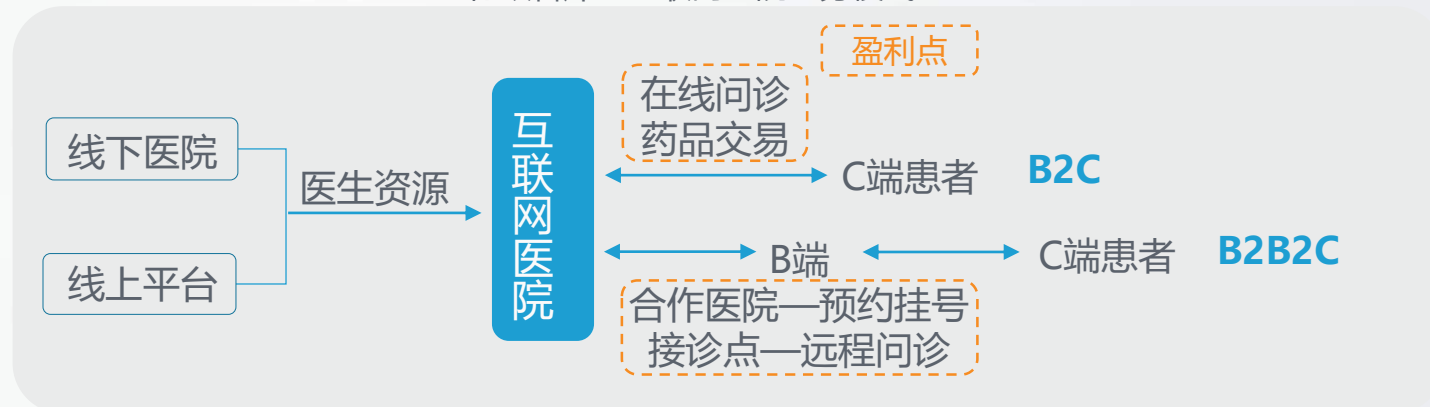
Internet hospital

- ◆ **发展背景：**2018年4月28日国务院发布《关于促进“互联网+医疗健康”发展的意见》，为国内互联网医院打了一剂强心针。



- ◆ 互联网医院是互联网医疗的承载形式之一，是互联网平台依托线下实体医院，与医生协作开展医疗服务，联通医生、医院和患者，为公众提供线上线下一体化医疗服务。在实践中，互联网医院可以提供预约挂号、在线问诊、电子处方、药品配送、远程问诊、慢病管理等互联网医疗服务。业务模式主要有两种：B2C、B2B2C。

亿欧智库：互联网医院业务模式



- ◆ **盈利模式：**互联网医院致力于打造“医+药+险”闭环的生态系统，但目前多数互联网医院以医疗服务及药品服务收费，商保合作的盈利点还未走通。
- **医疗服务收费：**一是对向患者提供的预约挂号、在线问诊等服务与合作医院和医生进行费用分成；二是对患者在接诊点进行远程诊疗服务与接诊点进行费用分成。
- **药品售卖分成：**患者接受问诊服务后，一般会根据电子处方购买药品。通过药品的销售，与合作方进行利润分成。目前合作方主要有药企、连锁药店及医药电商。

◆ **发展模式：**规定互联网医院必须依托线下医院，即互联网医疗+医院的发展模式。按发起主体来分，互联网医院主要有两种模式：

医院的互联网化

医院+互联网技术提供商

这种模式以医院为发起方，与互联网技术提供商合作，将医院的部分服务线上化。本质是医院信息化的深入，是医院扩大服务半径及提高获客能力的工具。目前有两种探索方向：

单体医院线上化 使用App或电脑在任意地点接受医疗服务。这种平台较为封闭，只有本院的医疗资源，有时不能满足患者的需求。案例主要有浙江大学第一附属医院互联网医院、武汉市中心医院网络医院。

远程门诊 医院在诊所、药店、社区卫生服务中心等医疗机构建立互联网就诊点，患者在就诊点和医生视频，并可以在就诊点进行检查检验、根据医生开具处方购药。案例主要有广东省网络医院、乌镇互联网医院。

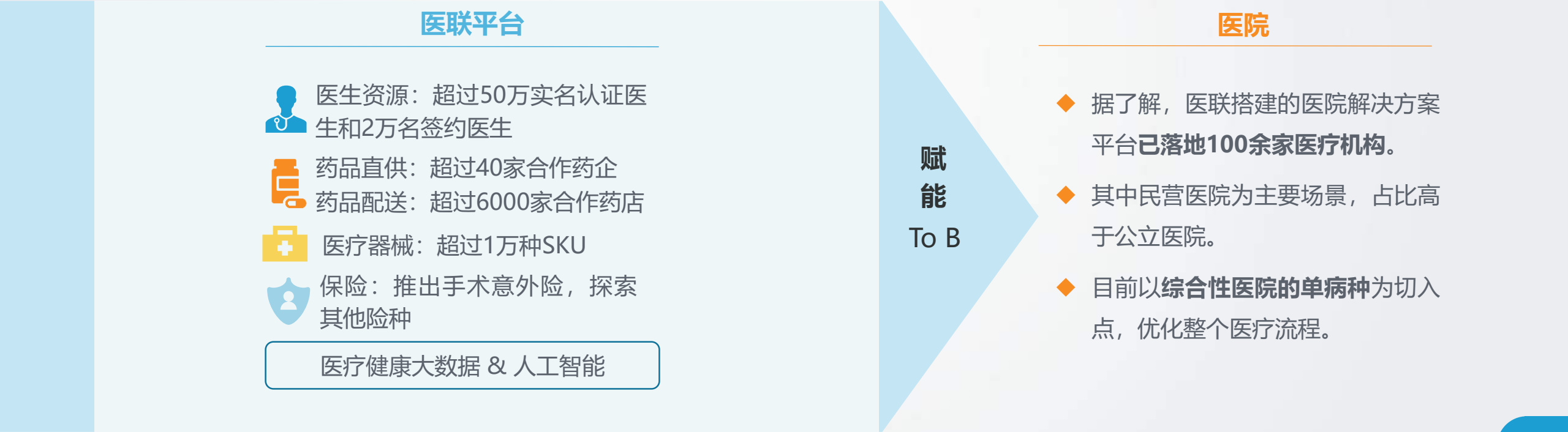
互联网医疗平台的医院化

互联网医疗平台+医院

- 这种模式以互联网医疗平台为发起方，发展线上互联网医院的同时自建或与政府、医院共建线下实体医院。在这种模式中，患者在接受线上问诊、咨询分诊等服务后可以继续接受实体医院的检查与诊疗。但新建医院的成本过大，运作周期长，所以大多平台还是以线上医疗服务为主。
- 目前是互联网医院的主流模式，也就是说发起方大多还是互联网医疗企业，如好大夫在线、微医、平安好医生、春雨医生、丁香医生等。
- 还有企业新的方向进行探索，比如赋能医院的医联、专科型互联网医院唯医。

◆ 据观察，互联网医院发展步骤有四个，首先是医生资源积累，其次打通医生医院与患者关系，随后打通医保支付、商保，未来会建立数据平台；目前互联网医疗的企业更加注重线下存量医院。

- ◆ 医联凭借医生、自建诊所、药械厂商、合作药店、医疗大数据、人工智能、商业保险等医疗资源与技术能力，为医院提供互联网解决方案，助力医院在医疗服务、运营、采购等方面降本增效。
- ◆ 目前互联网医院有两种探索模式，一是依托实体医院建立平台，联通医生、医院和患者；二是对现有医院互联网化升级。后者的参与者此前多为技术性公司，目前互联网医疗企业开始探索这一方向。**通过对政策的理解 and 市场方向的判断**，医联利用其积累的资源，旨在**搭建一个囊括医生、药械厂商、保险、医疗大数据的综合平台**，并利用技术手段，为医院提供智慧医院解决方案。



- ◆ 在降低成本方面，医联为医院提供医疗耗材、设备B2B采购平台，**平均降低成本约5-10%**。
- ◆ 提高诊疗人次方面，医联平台通过增加医院的在线复诊的能力，在院内让更多的慢病患者和健康管理人群加入到医院互联网平台，将**原本10-20%复诊率的医院提高到40-50%**。
- ◆ 以医生平台为创业切入点的医联，利用医生资源，通过推荐平台上专家医生为民营医院、基层医院定期坐诊，**提高医疗水平和医院口碑**。



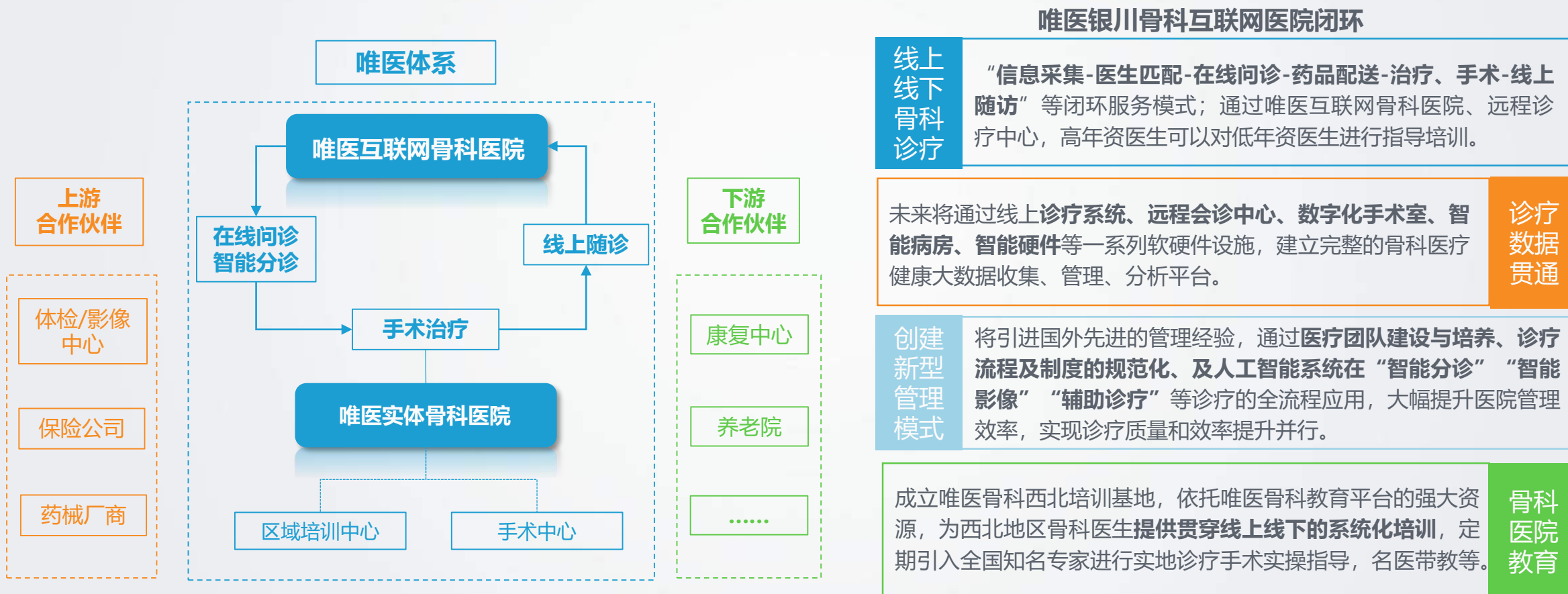
- ◆ 医联在实际操作中探索发现，单病种服务流程优化，即单病种从上游到下游到整个服务流程打通并形成壁垒，比直接搭平台做流量更有医学价值。
- ◆ 在深度钻研单病种的互联网医院服务上，医联更多地选择合作的方式来打造产业链的闭环，例如在2017年10月，**医联与在肝病药物方面领先的生物制药公司吉利德中国达成合作**，探索针对丙肝患者为中心的整体医疗解决方案。

- ◆ 唯医以骨科切入互联网医疗，成为一家涵盖骨科医生教育、骨科互联网医院、骨科实体医院的骨科平台。
- ◆ “新医疗”由“新零售”概念衍生。医疗界的投资方、企业对“新医疗”的定义有所不同，有投资人表示，从投资角度看，凡是新技术、新模式、新业态的医疗，都可以称为新医疗。唯医理解的“新医疗”是以**患者体验为目标，以赋能医生为基础，以医院体系为载体，以新技术为驱动的多元医疗闭环平台，最终实现价值链的重塑和生态的变革**。在该生态中包括唯医在内的诸多互联网企业对于改善患者就医环境、降低就医费用、提高医护服务者价值的初心。



唯医——“银川骨科互联网医院闭环” 逐渐形成，并成为未来拓展的范例

- 唯医从医生教育和培训切入，积累超过15万注册骨科医师，占全国总骨科医生80%。2018年唯医和银川市第一人民医院合作共建**银川唯医互联网骨科医院西北中心**，积极探索创新骨科医院管理，建立以“**银川骨科互联网医院闭环**”模式的新型骨科医疗中心。



Part 3. 非公医疗发展的挑战与展望

Industry challenge & trends



医疗是一个慢行业，发展中存在诸多痛点，但解决这些痛点需要一个过程，医疗改革也不会一蹴而就。政府、资本、企业都应该对医疗行业的发展有耐心，同时也应该有信心。随着非公医疗的力量在不断壮大，中国医疗机构市场化程度不断加深。未来，医疗会变成什么样？值得我们关注。以下是亿欧智库对未来医疗的展望。

民营医院成主流

未来医疗服务将由民营医院主要提供，公立医院只提供基本医疗服务。

HEALTH

诊所发展多样化

口腔、儿科、医美、全科诊所、社区诊所、中医诊所等，病种、科室。



检查治疗更便捷

医技类第三方机构将逐渐替代医院科室，患者更便捷地接受检查和治疗。



健康管理成日常

体检中心向健康管理延伸；健康管理中心成为中高端社区的必备设施。



足不出户把病看

医院的互联网化，使看病更便捷，也使医院降本增效。



医生成为社会人

随着政府、医生、企业的探索，医生将会成为自由执业者。



消费医疗普遍化

新医疗消费理念的推动下，医美、口腔、妇产类的医疗需求进一步释放。



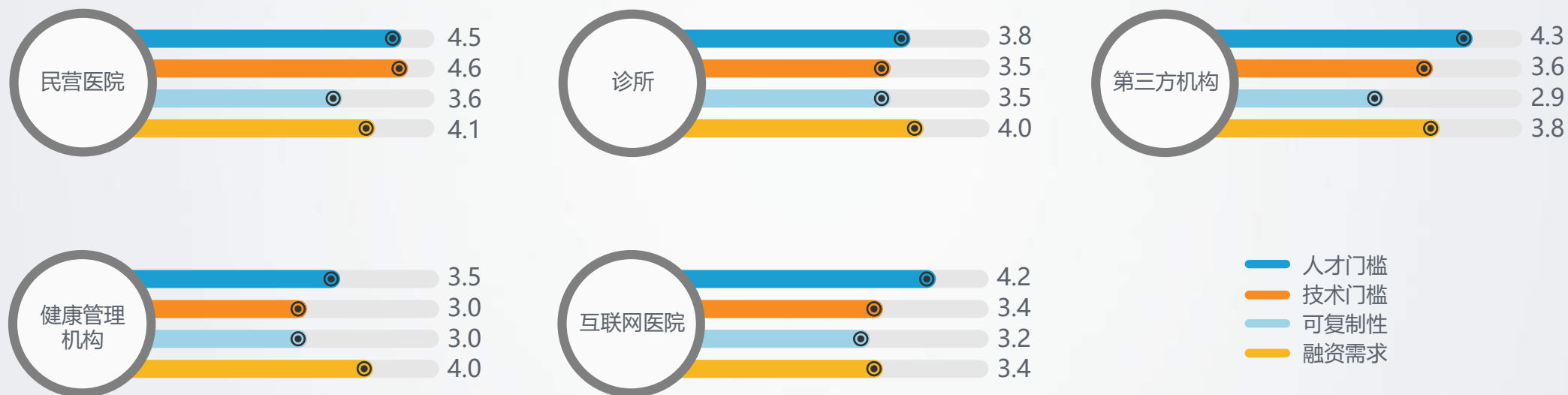
Part 4. 附录

Appendix

4.1 非公医疗从业者问卷调查

Questionnaire

- ◆ 亿欧智库对50家非公医疗机构的高管发放问卷，收回42份有效问卷，针对非公医疗五大主体从人才门槛、技术门槛、可复制性、融资需求四个维度进行调查。采用业内人士打分法，分值1-5分代表程度由低到高，最终呈现分值由实际调查结果进行均值计算得出。



人才门槛
技术门槛
可复制性
融资需求

4.2 业内人士访谈语录

Interview

亿欧智库在研究过程中对多家企业和多位投资人进行了访谈，其中收录了6位非公医疗业内人士的观点。

在此感谢所有被访企业、投资人对报告内容的支持。

中国医疗的“看病难”与“看病贵”应该分开来看，是老百姓“看病贵”，富人“看病难”，医保支付比例仅为65%，老百姓还需支付较大比例，所以认为“看病贵”而富人需要特殊的医疗服务，点名手术、住单间、预约等等这些需求得不到满足，所以认为“看病难”。

——拜博口腔 CEO 朱正宏

整个口腔行业来看，消费者对品牌的敏感度不高。并且口腔行业是大家认为非常好的市场化医疗的行业，那这样更多的品牌的出现，导致人才的割裂，中国30万的牙医在不同的品牌当中，连锁品牌所在不同城市中它的优势并不是特别的明显，所以口腔行业没有垄断性的品牌出现。

——美维口腔医疗 COO 宋大卫

非公医疗就是在市场合理的情况之下，放开让他们到市场上去做竞争，非公医疗一定比公立医院做得好。

——沃医医生集团 创始人 龚晓明

真正的医疗服务分成两类，一是完全体现了专家价值。类似一些手术，开颅的，开胸的器官移植的，包括神内神外的，还有一些疑难病的治疗。另一类是带有治疗的性质，更多的由标准化流程来提供服务的，比如慢病管理，以前我们是不管三七二十一，胡子眉毛一把抓，都弄一块发展，医疗行业没看清楚。

——达康医疗 CEO 陈少波

目前非公医疗有三个发展趋势，一是病种越来越多了，医美、齿科，慢慢的向其他的科室扩大，还有肝病连锁，儿科。二是新技术的应用，原先新技术在公立医院里很难落地，医生特别忙，在非公医疗机构就容易落地，医疗水平能跟国际齐头并进。第三是蓬勃发展，百花齐放，各种类型的，有特色的医疗机构都在出现。

——道彤资本 合伙人 邹国文

公立医院有公立医院的问题，很多民营医院最大的问题就是欺瞒病人，没有让老百姓选择合理的治疗方案。

——首都医科大学三博脑科医院 院长 闫长祥

4.3 企业图谱名单

Enterprise list

表1：民营医院

企业简称	企业全称
爱尔眼科	爱尔眼科医院集团股份有限公司
三博脑科	三博脑科医院管理集团股份有限公司
亚心医疗	武汉亚心医疗科技有限公司
美中宜和	北京美中宜和医疗管理有限公司
和睦家医疗	北京和睦家医疗中心有限公司
何氏眼科	辽宁何氏眼科医院集团股份有限公司
华夏眼科	华夏眼科医院集团股份有限公司
艾格眼科	武汉艾格眼科医院有限公司
和美医疗	和美医疗管理咨询有限公司
康宁医院	温州康宁医院股份有限公司
美中嘉和	北京美中嘉和医院管理股份有限公司
顾连医疗	上海顾连医疗科技有限公司
珂信健康	湖南珂信健康产业发展有限公司
百佳国际	百佳妇婴健康产业控股集团有限公司
同仁医疗	同仁医疗产业集团有限公司

表2：诊所

公司简称	公司全称
拜博口腔	拜博口腔医疗集团
美维口腔医疗	美维口腔医疗集团
瑞尔齿科	北京瑞尔圣彬医疗科技有限公司
欢乐口腔	北京欢乐英卓医院管理有限公司
佳美口腔	北京佳美医院管理有限责任公司
杏仁门诊	上海爱海斯信息技术有限公司
邻家好医	格格医疗科技（上海）有限公司
卓正医疗	深圳卓正医疗投资咨询有限公司
云杉医疗	深圳市云杉医疗管理有限公司
强森医疗	陕西强森社区医疗集团股份有限公司
新康医疗	云南新康医疗管理集团有限公司
极橙齿科	上海极橙医疗科技有限公司
青苗儿童口腔	北京青苗口腔门诊部有限公司
唯儿诺儿科	上海济诺医院投资管理有限公司
妈咪知道	深圳市医信科技有限公司
知贝儿科	广州爱贝医疗服务有限公司
育学园	北京崔玉涛儿童健康管理中心有限公司
优仕美地	上海优仕美地医疗有限公司
固生堂中医	广州天河区固生堂医疗门诊部有限公司

表3：第三方独立医疗机构

企业简称	企业全称
金域医学	广州金域医学检验集团股份有限公司
艾迪康	杭州艾迪康医学检验中心有限公司
达安基因	中山大学达安基因股份有限公司
迪安诊断	迪安诊断技术集团股份有限公司
康圣环球	武汉康圣达医学检验所有限公司
艾德生物	厦门艾德生物医药科技股份有限公司
兰卫检验	上海兰卫医学检验所股份有限公司
开普影像	沈阳开普医疗影像技术有限公司
全景医学	上海全景医学影像科技股份有限公司
一脉阳光	深圳一脉阳光医学科技有限公司
翼展科技	西安翼展电子科技有限公司
达康医疗	北京达康医疗投资有限公司
威高	威高集团有限公司
宝莱特	广东宝莱特医用科技股份有限公司
麦克奥迪	麦克奥迪（厦门）医疗诊断系统有限公司
衡道病理	上海衡道医学病理诊断中心有限公司

表4：互联网医院

企业简称	企业全称
微医	杭州广发科技有限公司
好大夫在线	互动峰科技（北京）有限公司
平安好医生	平安健康医疗科技有限公司
春雨医生	北京春雨天下软件有限公司
丁香园	杭州联科美讯生物医药技术有限公司
阿里健康	阿里健康信息技术有限公司
医联	成都医云科技有限公司
唯医	北京欧应科技有限公司
大象医生	银川大象医生互联网医院有限公司
妙手医生	北京圆心科技有限公司
健客	广东健客医药有限公司
七乐康	广州七乐康药业连锁有限公司
友德医	深圳友德医科技有限公司
金蝶医疗	金蝶医疗软件科技有限公司
北大医信	北大医疗信息技术有限公司

表5：健康管理机构

企业简称	企业全称
美年大健康	美年大健康产业（集团）有限公司
爱康国宾	爱康国宾健康体检管理集团有限公司
瑞慈体检	上海瑞慈医疗投资集团有限公司
慈铭体检	慈铭健康体检管理集团股份有限公司
北大医疗 健康管理中心	北大医疗产业集团有限公司

表6：医生集团

企业简称	企业全称
张强医生集团	张强医生集团（深圳）有限公司
博德嘉联	深圳博德嘉联医生集团医疗有限公司
冬雷脑科	冬雷脑科医生集团
华医英诺	华医英诺医生集团（深圳）有限公司
沃医	沃医妇产名医集团

◆ 近年来，医疗领域“国进民退”的现象正在发生，医疗市场化程度不断加深，本次报告对非公医疗行业的进行了梳理，从发展背景、发展现状、发展趋势等方面进行研究。未来，亿欧智库也将继续密切关注非公医疗领域，持续输出更多研究成果，推动产业创新升级。亿欧智库也十分欢迎大家与我们联系交流，提出您的宝贵意见。

◆ 在此，感谢所有为亿欧智库此次报告提供帮助和协作的企业、投资人、行业专家，感谢你们的鼎力协助。

◆ 团队介绍：

亿欧智库是亿欧公司旗下专业的研究与咨询业务部门，专注于产业创新相关研究，通过对前瞻科技、产业新理念和新政策进行研究，探索不同产业实现创新升级的机遇、路径、方法，提供产业创新升级决策支持，目前研究涉及行业包括汽车、金融、家居、医疗、教育、零售、消费品、工业制造等。

亿欧智库持续输出具有影响力和专业度的行业研究报告及观点性文章、提供具有针对性的企业定制化研究和咨询服务。

◆ 报告作者：



杨文雅 Jessie

分析师

WeChat: 13303100116

Email: yangwenya@iyiou.com



尚鞅 Jeffery

分析师

WeChat: 15652552732

Email: shangyang@iyiou.com



张帆 Fred

高级研究总监

WeChat: 18618171062

Email: zhangfan@iyiou.com

本报告所采用的数据均来自合规渠道，分析逻辑基于智库的专业理解，清晰准确地反映了作者的研究观点。本报告仅在相关法律许可的情况下发放，并仅为提供信息而发放，概不构成任何广告。在任何情况下，本报告中的信息或所表述的意见均不构成对任何人的投资建议。本报告的信息来源于已公开的资料，亿欧智库对该等信息的准确性、完整性或可靠性作尽可能的追求但不作任何保证。

本报告所载的资料、意见及推测仅反映亿欧智库于发布本报告当日之前的判断，在不同时期，亿欧智库可发出与本报告所载资料、意见及推测不一致的报告。亿欧智库不保证本报告所含信息保持在最新状态。同时，亿欧智库对本报告所含信息可在不发出通知的情形下做出修改，读者可自行关注相应的更新或修改。



亿欧·智库

网址: www.iyiou.com/intelligence

邮箱: zk@iyiou.com

电话: 010-57293241

地址: 北京市朝阳区霞光里9号中电发展大厦B座2层