

ANNUAL
REPORT | 2023

医疗服务年度创新 白皮书

投资放缓,融合、连续、可及的服务创新加快



动脉网 VBDATA.CN
蛋壳研究院 VCBEAT RESEARCH
2024

前言

2023 年，医疗秩序恢复、供给效率提升、供给内容更加丰富。同时，医疗服务也面临监管趋严、投资放缓等形势。

无论外界环境如何，对行业创新而言，披荆斩棘、锲而不舍是永恒的主题，以融合、连续、可及为导向的医疗服务创新脚步仍在加速。

为了更清晰地理解行业变革逻辑，本次白皮书结合 2023 年以来业内典型的创新举措与成效，从模式创新、服务创新、管理创新、支付创新四大维度进行解读，推选出十大创新案例，并详解部分案例的创新路径与价值，以期为行业提供参考。

狭义的医疗服务主要指疾病预防筛查、诊疗康复服务，但其与药品、支付密切相关，鉴于此，本次白皮书的研究范围聚焦于更广义的医疗服务，包括：综合与专科医疗服务、互联网医疗健康服务、第三方医疗服务；药械流通，尤其是药械零售；保险，主要涉及商业健康险及保险科技等。

正文目录

PART01 数说 2023 医疗服务	6
1.1 服务数据：医疗服务体系全面恢复，服务效率提升	6
1.2 政策数据：医院高质量发展、精细化管理迎更大挑战	13
1.3 资本市场数据：投资节奏整体放缓，医养赛道鹤立鸡群	20
1.4 支付数据：数字化进程加快，医保与商保信息互通起步	25
PART02 医疗服务赛道创新解读	30
2.1 模式创新：扩大资源供给，促进优质资源扩容和均衡布局	30
2.2 服务创新：强化融合、连续、可及，提升医疗服务质量	34
2.3 管理创新：人才、运营、管理等精细化，筑牢长远发展根基	40
2.4 支付创新：精准降低目标人群支付负担，助推健康险产品多元化	41
PART03 医疗服务创新案例解读	45
3.1 平安健康：升级企业健康管理产品体系，加快市场生态构建	45
3.2 远盟康健：以阿尔茨海默病专病险为切入点，探索“保险+健康服务”创新	47
3.3 盈康生命：实践“预诊治康”全生命周期管理，加快肿瘤防治模式转变	49
3.4 美维口腔：升级合伙人体系，搭建可持续人力资源优势	52
3.5 顾连医疗：建设“高质量康复”，推行价值医疗理念落地	54
3.6 京东健康：创新互联网医疗专科服务，深入进行资源整合、流程重塑	57
附表 1：2023 年医疗服务企业融资详情	60
附表 2：2023 年医疗服务领域重要政策	62

图表目录

图表 1 近几年医疗服务量变化情况	6
图表 2 民营医院诊疗人次变化情况	7
图表 3 民营医院出院人次变化情况	8
图表 4 上市公司 2023 年门诊量变化	9
图表 5 医药电商 O2O 销售额变化趋势	11
图表 6 医药连锁上市公司 O2O 销售情况	12
图表 7 提升患者体验六大三年计划	14
图表 8 医疗反腐相关政策文件	15
图表 9 部分区域种植牙医疗服务部分价格调控情况	17

图表 10 部分口腔连锁种植服务变化.....	18
图表 11 医保支付方式改革落地关键节点.....	19
图表 12 长沙市康复病组按价值付费支付类型.....	20
图表 13 医疗服务一级市场融资事件细分领域分布.....	21
图表 14 医养企业融资情况.....	22
图表 15 获“国家队”投资的企业情况.....	23
图表 16 医疗服务领域 IPO 情况.....	24
图表 17 医疗服务领域申请 IPO 的企业情况.....	25
图表 18 近几年医保基金收支情况.....	26
图表 19 近十年来健康险原保费增长情况.....	27
图表 20 已建成的国家医学中心.....	31
图表 21 截至 2023 年各省份的国家区域医疗中心项目情况.....	33
图表 22 医疗机构药学门诊服务规范.....	36
图表 23 连续性的医疗服务.....	39
图表 24 我国人均预期寿命变化趋势.....	41
图表 25 年度创新优秀案例.....	43
图表 26 平安健康升级版“易企健康”产品体系.....	45
图表 27 “关爱脑健康”AD 专病险产品关键环节.....	48
图表 28 盈康生命肿瘤“预诊治康”全生命周期管理模式.....	50
图表 29 美维口腔合伙人体系升级迭代情况.....	54
图表 30 湘雅博爱康复医院对患者进行康复治疗.....	55
图表 31 超早期康复介入，重症患者进行高压氧治疗.....	57
图表 32 京东健康以皮肤、精神心理等为重点打造精细化专科服务.....	58



PART 01

数说2023医疗服务

PART01 数说 2023 医疗服务

1.1 服务数据：医疗服务体系全面恢复，服务效率提升

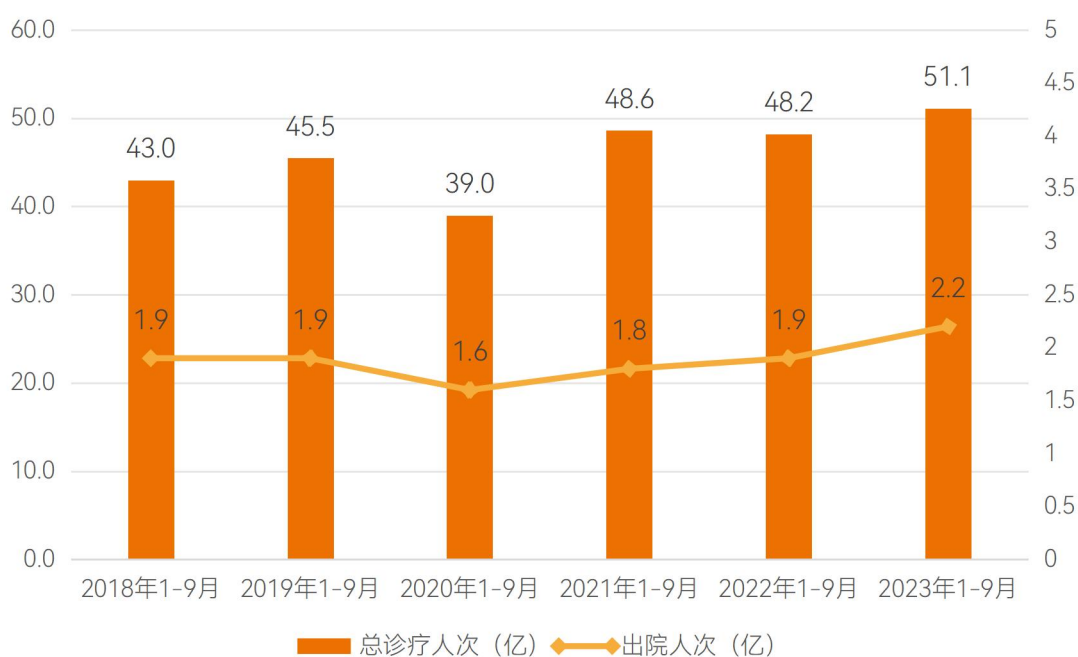
2023 年，医疗秩序恢复、供给效率提升、供给内容更丰富等因素叠加，诊疗、药品服务数据增长明显。

1.1.1 前三季度服务 51 亿人次，医疗服务数据多维增长

全国医疗服务量整体增长，2023 年无论是与 2022 年同期相比，还是与 2019 年及之前相比，都有明显增加。

国家卫健委发布的数据显示，2023 年 1-9 月，我国医疗卫生机构总的诊疗人次达 51.1 亿，同比增长 6%，与 2019 年同期相比增长 12.4%。住院服务方面，1-9 月医疗卫生机构的出院人次达到 2.2 亿，同比增长 18.9%，与 2019 年同期相比增长 16.7%。

图表 1 近几年医疗服务量变化情况



数据来源：国家卫健委，蛋壳研究院整理制图

从医疗服务的提供方看，1-9 月全国医院病床使用率达到了 80.2%，与 2022 年同期相比提高了 6.4 个百分点，医疗卫生服务供给效率提升。

一方面，非紧急危重的就诊需求得以释放，择期手术需求增长，使得整体医疗服务量呈上升态势。

另一方面，医疗机构通过供给创新更好地满足患者需求。

各类医疗机构，尤其是基层医疗机构开设日间门诊、夜间门诊，以满足上班族、学生等人群就近就医的需求。例如，上海统筹全市社区卫生服务中心开展工作日午间延长服务，开设双休日门诊，至少保证周六上午、周日上午两个半天的服务时间。深圳市已有 800 多家社康机构开放夜诊服务，平均延时服务 2 小时，夜诊服务占社康总诊疗人次的近 20%。

此外，全国已有超过 5500 家的二级以上综合医院实现了“一站式”综合服务方式，2767 所二级以上医院至少开展了一类新型门诊，例如麻醉、疼痛、药学和健康管理等，满足大众更细分的多元化需求。

线上医疗方面，以互联网医院为代表的线上医疗资源正持续增加，目前全国互联网医院已超 3000 家提供在线诊疗服务。

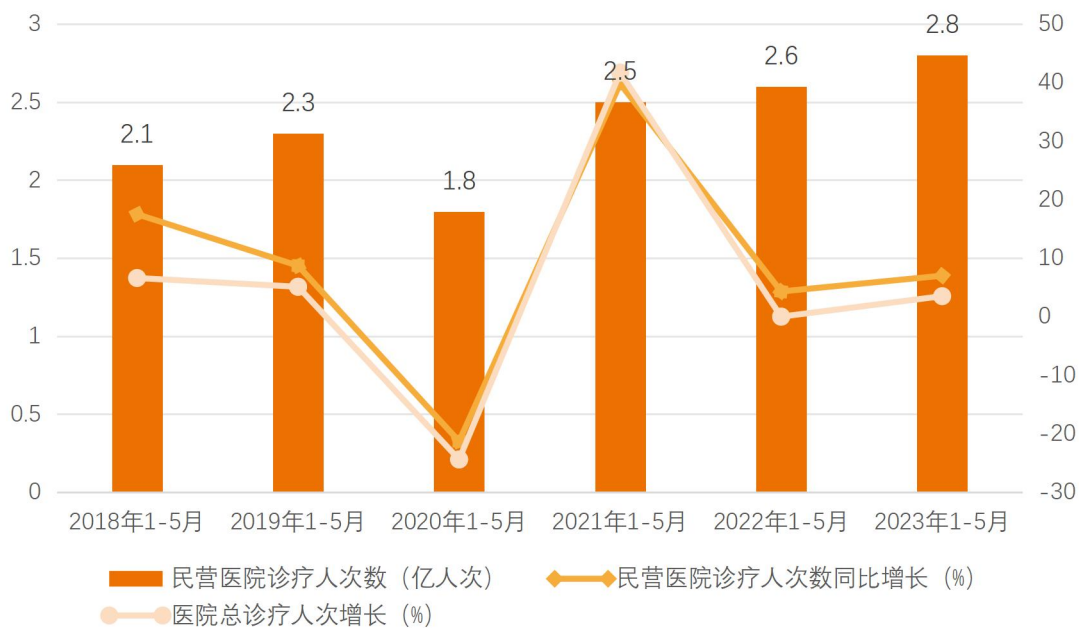
供给方式日渐丰富，极大提升了患者就医的便捷程度。

1.1.2 民营医院增长与整体同频，眼科、体检等专科突出

从医疗机构类型来看，2023 年民营医院复苏显著，与医院整体增长状态同频。

据国家卫健委已公布的数据显示，2023 年 1-5 月，全国医院诊疗人次 16.7 亿人次，同比增长 3.5%，其中民营医院 2.8 亿人次，同比增长 7.0%。

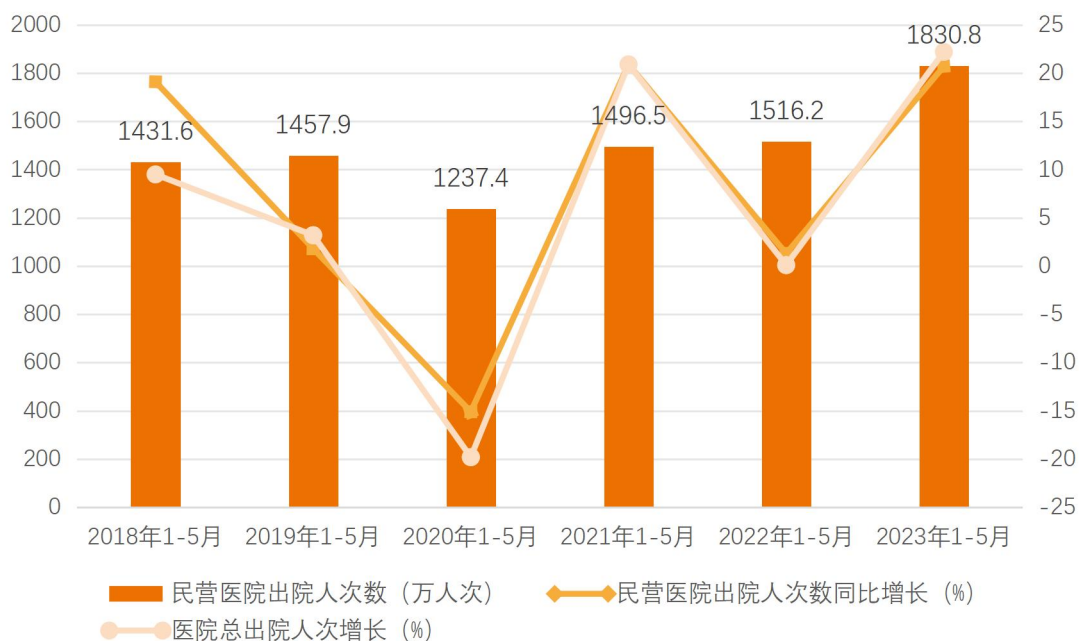
图表 2 民营医院诊疗人次变化情况



数据来源：国家卫健委，蛋壳研究院整理制图

住院服务方面，1-5月医院出院人次 9936.5 万人次，同比增长 22.2%，其中民营医院 1830.8 万人次，同比提高 20.7%。

图表 3 民营医院出院人次变化情况



数据来源：国家卫健委，蛋壳研究院整理制图

作为医疗服务体系的重要组成部分，民营医院也逐步重回佳境。以医疗服务上市公司业绩数据作为参考，眼部、体检等专科服务量增长突出。

图表 4 上市公司 2023 年门诊量变化

细分领域	企业	2023H1 门诊量 (万人次)	较 2022 年 H1 增幅	较 2019 年 H1 增幅
眼科	爱尔眼科	726.95	31.2%	129.7%
	朝聚眼科	53.17	20.9%	—
口腔	通策医疗	158	11.0%	57.0%
	德伦医疗	28.67	35.0%	—
	瑞尔集团 (6-9 月)	98.64	28.9%	—
	马泷齿科 (1-4 月)	12.36	7.1%	—
体检	美年健康 (控股体检中心)	695	36.0%	—
	瑞慈医疗 (体检服务)	184.45	89.2%	103.7%
妇儿	新世纪医疗	15.45	38.9%	11.3%
精神心理	康宁医院	25.06	11.4%	136.4%
生殖健康	爱维艾夫	17.99	25.8%	—
中医	固生堂	180.6	36.5%	—

数据来源：各公司财报，蛋壳研究院整理制图

眼科方面，2023 年上半年爱尔眼科实现门诊量 726.9 万人次，同比增长 31.19%；手术量 60.78 万例，同比增长 36.62%。朝聚眼科门诊量同比上涨 20.9%。

口腔方面，皓宸医疗旗下德伦口腔上半年门诊量 28.67 万人次，同比增长 35%；瑞尔集团 6-9 月的半年门诊量为 98.64 万人次，同比增长 28.9%。但同时也有口腔连锁受种植牙集采政策等因素影响，上半年服务量略有下降。

体检涨幅最为显著，且服务量和客单价双双增长。2023 年上半年，美年健康控股体检中心总接待人次为 695 万人，同比增加 36%；客单价也由 2022 年上半年的 514 元增长为 2023 年上半年的 594 元。瑞慈医疗体检业务上半年共接待 184 万人次，同比增加 89.2%；客单价为 532.6 元，较去年同期上升了 6.4%。

上半年本是体检淡季，但 2022 年的部分体检计划被延后到 2023 年进行，且 2023 年初“阳康”套餐广受欢迎，都促进了淡季期间的业绩表现。下半年是传统的体检旺季，预计全年服务量仍将保持较高水平。

此外，妇儿、精神心理、生殖健康、中医等细分领域上市公司呈现出不同程度的增长态势。

总的来说，优质民营医疗机构较好地满足了大众迅速恢复的需求，也呈现出可观业绩数据。

长岭资本管理合伙人蒋晓冬认为，从细分赛道、商业模式演进的角度看，创新医疗服务经历了几个阶段。1.0 阶段即 2000 前后成立的一批社会办医企业，例如爱尔眼科、三博脑科等；2.0 阶段主要是 2010 年前后成立的企业，例如海吉亚、固生堂等。

目前，1.0 和 2.0 阶段的企业都仍在快速发展中，随着新赛道新模式的崛起，3.0 阶段也已来临。3.0 时代，创新服务的主要特征是以促进患者或用户自主、长期进行健康管理为主。

叠加商业模式革新，社会办医有望产生更大的韧性，在类似的境况中有更优表现。

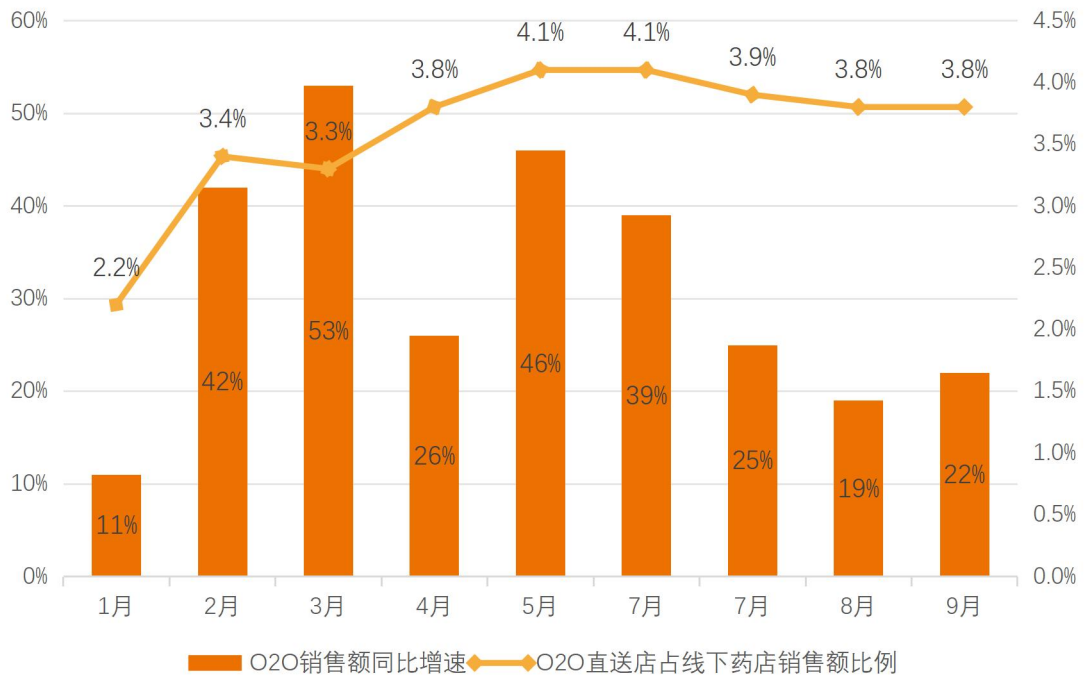
1.1.3 医药 O2O 增速迅猛，大连锁、大平台持续加码

药品方面，近年来零售药房在零售终端的销售占比逐步提升。2023 年，随着用户对用药及时性的需求提升，医药 O2O 增长突出，尤以即时配送类 O2O 为甚。

据中康科技数据显示，2023 年 1-9 月全国零售药店市场规模已达 3933 亿元，同比上涨 5.3%；正式稳定；其中 O2O 市场增速较去年放缓，但仍保持双位数增长：9 月销售规模同比增长 20%，1-9 月总体增速为，销售规模达 90 亿元。

直送店是 O2O 市场主要渠道，2023 年 1-9 月销售额高达 65 亿元。同时，直送店 O2O 在线下药店销售额中的占比逐步提升，2023 年单月最高占比达 4.1%。

图表 5 医药电商 O2O 销售额变化趋势



数据来源：中康科技，蛋壳研究院整理制图

O2O 已成为大型连锁药店的重要增长点，连锁药店通过入驻第三方平台、自建平台等方式，大力投入 O2O 业务，成效明显。

图表 6 医药连锁上市公司 O2O 销售情况

企业	2023 年上半年医药 O2O 业绩情况
大参林	进驻了几乎所有头部 O2O 平台，在多个省市排名第一；
叮当健康	快药业务收入 21.8 亿元，同比增长 13.4%。
华人健康	2023 年 H1 线上销售 3.2 亿元，同比增长 34.32%，其中 O2O 销售 1.1 亿元，同比增长 83.75%；
健之佳	第三方 O2O 平台业务收入 3.6 亿元，同比增长 139.8%，在总营收中的占比由 2022 年 H1 的 4.98% 增长至 2023 年 H1 的 8.27%。自营 O2O 平台业务收入 3.1 亿元，同比增长 62.7%；
一心堂	新零售业务已形成了 O2O 业务为主线的电商业务布局，2023 年 H1 新零售总销售额 3.78 亿元，其中 O2O 销售 3.05 亿元；1-9 月 O2O 业务完成销售 4.83 亿元。
益丰药房	O2O 业务实现销售收入 6.9 亿元，同比增长 7.78%；

资料来源：各公司财报，蛋壳研究院整理制图

2023 年上半年，华人健康线上销售额 3.2 亿元，同比增长 34.32%，其中 O2O 销售 1.1 亿元，同比增长 83.75%。一心堂经过多年发展，新零售业务已形成了 O2O 业务为主线的电商业务布局，2023 年 H1 新零售总销售额 3.78 亿元，其中 O2O 销售 3.05 亿元。

2023 年 1-9 月，一心堂新零售总销售额为 5.99 亿元，其中：O2O 业务完成销售 4.83 亿元，占新零售总销售额的 80.6%。

以医药 O2O 为主的叮当健康，2023 年上半年快药业务收入达 21.8 亿元，同比增长 13.4%。

同时，多家互联网平台借助积累多年的同城配送能力，加快医药 O2O 业务布局和区域覆盖。

京东健康此前就通过“药急送”布局全渠道业务，2023 年大力“即时零售”投入，整合京东到家的医药及健康产品品类，并聚焦下沉市场布局，进一步提升药品和医疗健康产品的可及性。

截至今年 9 月，美团买药上已经近 13000 个 24 小时数字化药店，分布在全国

31个省、市、自治区的319个城市，覆盖了1467个区县。

当前，全国零售药店市场集中度不断提升。2023年，大参林、老百姓、益丰大药房、一心堂四大连锁各自的门店数均突破了一万，且收购计划仍在继续。市场集中度提升，为O2O发展提供了更好的环境，在规模效应下，无论是在自建平台还是第三方平台，都可能更强的价格优势、差异化服务优势。

同时，互联网平台不断增强数字化能力、拓展下沉市场、提升服务体验，也可加快O2O市场渗透。

据米内网测算，2030年零售药店O2O的规模占实体药店的份额将升至19.2%，如果线上医保全面开放，2030年零售药店O2O的规模占实体药店的份额将升至32.1%。

1.2 政策数据：医院高质量发展、精细化管理迎更大挑战

2023年以来，国家卫健委、国家医保局等部门共发布医疗服务相关政策文件200余条，从提升服务质量、医疗反腐、集采、DRG/DIP支付改革等方面对医院高质量发展、精细化管理提出了更高要求。

1.2.1 提升医疗服务质量，多个三年计划确定目标

为进一步改善全过程的就医感受，提升患者体验，国家卫健委制定了六大三年计划，贯穿院内院外、贯穿诊疗和护理、贯穿医院和基层医疗机构。

2023年，中共中央办公厅、国务院办公厅印发《关于进一步完善医疗卫生服务体系的意见》，提出到2025年，医疗卫生服务体系进一步健全，资源配置和服务均衡性逐步提高，重大疾病防控、救治和应急处置能力明显增强，中西医发展更加协调，有序就医和诊疗体系建设取得积极成效。

以该文件为导向，六大三年计划制定了患者体验、医疗质量、护理、基层医疗机构服务、手术质量、患者安全等方面的提升计划。

整体上看，六大计划都强调了患者在医疗服务体系中的核心位置，为医疗机构在相应环节的服务优化与创新指出了方向，甚至形成指标。

图表 7 提升患者体验六大三年计划

文件	发文时间	主要内容
改善就医感受提升患者体验主题活动方案（2023-2025 年）	2023/5/23	力争用 3 年的时间，将“以病人为中心”贯穿于医疗服务各环节，整体提升医疗服务的舒适化、智慧化、数字化水平。
全面提升医疗质量行动计划（2023-2025 年）	2023/5/26	进一步优化医疗资源配置和服务均衡性，提升重大疾病诊疗能力和医疗质量安全水平，持续改善人民群众对医疗服务的满意度。
进一步改善护理服务行动计划（2023-2025 年）	2023/6/15	加强临床护理，促进护理服务贴近患者；提高护理质量，促进护理服务贴近临床；拓展护理领域，促进护理服务贴近社会。
2023-2025 年基层医疗卫生机构便民惠民服务举措	2023/8/8	预约号源向基层下沉，推进中高级职称医师值守门诊，深化“一老一小”健康管理服务，为慢病患者提供运动、饮食处方或建议等。
手术质量安全提升行动方案（2023-2025 年）	2023/8/22	利用 3 年时间，进一步完善手术质量安全管理体系，形成科学规范、责权清晰、运行顺畅的管理机制。
患者安全专项行动方案（2023-2025 年）	2023/9/27	及时消除医疗过程中以及医院环境中的各类风险，确保医疗服务要素安全，保障医疗服务过程安全，优化患者安全管理机制。

资料来源：国家卫健委官网，蛋壳研究院整理制图

1.2.2 集中反腐引行业巨变，三年大巡查促进医院规范管理

2023 年以来，一场医药领域腐败问题集中整治行动席卷全国，医生、医院与药企之间交流机制正在发生变革。

图表 8 医疗反腐相关政策文件

文件	发文日期	主要内容
2023 年纠正医药购销领域和医疗服务中不正之风工作要点	2023/5/8	重点整治行业管理、行业组织、医药产品销售采购等环节的不正之风问题；明确“九项准则”行业底线，划清“红包”回扣问题红线；
纠正医药购销领域和医疗服务中不正之风部际联席工作机制成员单位及职责分工	2023/5/8	明确国家卫生健康委、教育部、工信部等十四部门的职责分工。
大型医院巡查工作方案（2023-2026 年度）	2023/12/8	新一轮大型医院巡查行业作风建设、医院运行管理方向，其中围绕行风热点问题，重点巡查医药领域腐败问题集中整治工作。

资料来源：国家卫健委官网，蛋壳研究院整理制图

集中整治期间，一些学术会议受到影响，宣布暂停或延期。

除了集中整治之外，三年大巡查将进一步促进医院规范管理。国家卫健委印发的《大型医院巡查工作方案（2023-2026 年度）》提出，新一轮大型医院巡查涉及行业作风建设、医院运行管理方向，其中围绕行风热点问题，重点巡查医药领域腐败问题集中整治工作。

不过，国家卫健委也已在全国医药领域腐败问题集中整治有关问答中定调，医药行业的学术会议是学术交流、经验分享、促进医药技术进步和创新发展的平台，按照国家有关规定，规范开展的学术会议和正常医学活动仍要大力支持、积极鼓励。

医学是一个庞大的体系，其发展理应由医生、医院和药企紧密协同、共同推动。当然，合规是一切协作的前提。

在新药研发、临床试验的各个环节，只有医药企业和临床专家团队的紧密配合、共同努力，开展有价值的临床研究，才能更好地服务患者。

高特佳副总经理于建林认为，医疗反腐影响了整个医疗生态圈，短期形成较大冲击；但长期看会带来利好，那些具有创新性、可带来临床获益、性价比高的药品器械，能真正被患者使用到。这是一个经历阵痛后逐渐回归正轨的过程。

1.2.3 集采延伸至消费医疗领域，集采逻辑呈现新特征

国家组织的药品、耗材集采已持续常态化，2023 年开始，以种植牙、OK 镜为代表的集采政策覆盖至消费医疗领域。这意味着集采逻辑呈现出新的特征：不仅覆盖疾病诊疗所需的药品耗材，也可覆盖改善健康状况所需的耗材，尤其是“一老一小”两大重点群体有急迫需求、且负担较重的产品；不仅涉及实物产品，也涉及对服务的“集采”。

种植牙集采包括了种植体系统、牙冠、医疗服务三大部分，分别根据各自领域的特征整体推进。随着三部分工作逐步完成，2023 年 4 月起，集采整体结果陆续在全国落地。

医疗服务方面，价格调控主要分为两方面：一是制定单颗常规种植牙医疗服务价格调控目标，包含种植全过程的诊查费、生化检验、影像检查费、种植体植入费、牙冠置入费、扫描设计建模费、麻醉费、药品费用；二是调整现行口腔种植医疗服务价格项目。

此前，三级公立医疗机构单颗常规种植牙的医疗服务部分平均费用超过 6000 元。按照国家医保局要求，三级公立医疗机构的调控目标为 4500 元。

在此基础上，各省份、地市根据当地经济水平、人力成本、口腔种植技术等因素，制定了相应的调控目标。

图表 9 部分区域种植牙医疗服务部分价格调控情况

区域	单颗常规种植牙医疗服务价格调控目标
广东	第一价区和第二价区（广州、深圳、珠海、佛山、惠州等）三级公立医疗机构为 4500 元，第三价区（汕头、韶关、河源等）三级公立医疗机构为 4300 元。
山东	驻济省（部）属和军队三级公立医疗机构为 4300 元，各市三级公立医疗机构为 4100 元。
河南	按地市划分，各地医疗服务调控目标为 4300 元-3700 元，合并调控目标（种植体系统、牙冠）为 6811 元-6211 元。
江苏	江苏省、南京市三级公立医院为 4500 元，其他地市三级公立医院为 4300 元-4200 元；二级及以下公立医院为 4050 元-3850 元。
四川	第一价区（四川省、成都市）三级公立医疗机构为 4400 元，第二价区（攀枝花、德阳等）三级公立医疗机构为 4300 元，第三价区和第四价区（自贡、雅安等）三级公立医疗机构为 4200 元。
河北	省级公立医疗机构调控目标为 4300 元、市级公立医疗机构调控目标为 3900 元。
湖南	湖南省、长沙市三级公立医院调控目标为 4300 元，株洲市三级公立医院为 4200 元，其他地市为 4100 元。
浙江	杭省级公立医疗机构单颗常规种植调控目标为 4500 元，各设区市结合本地区经济发展、口腔种植技术水平确定调控目标。
安徽	省属三级公立医疗机构单颗常规种植牙全流程总费用不超过 4280 元，各市联动制定本地调控目标。
湖北	第一价区（武汉）三级公立医疗机构为 4300 元，第二价区（襄阳、宜昌）三级公立医疗机构为 4200 元，第三价区（黄石、十堰等）三级公立医疗机构为 4100 元，第四价区（仙桃、天门等）三级公立医疗机构为 4000 元。

资料来源：各地医保局官网，蛋壳研究院整理制图

整体而言，省会城市三级公立医疗机构调控目标约在 4100 元-4500 元之间，地市三级公立医疗机构调控目标约在 3700 元-4300 元左右，二级及以下公立医疗机构调控价格相应降低，医疗服务价格调控体现了以“降”为主的基调。

国家卫健委《关于进一步推进口腔医疗服务和保障管理工作的通知》要求，发

挥公立医疗机构公益性价格对市场的参照和锚定作用，引导民营医疗机构符合竞争规律和群众预期，制定合理价格。

从目前部分上市民营口腔连锁的经营数据来看，集采落地后，种植牙业务变化程度不一。

图表 10 部分口腔连锁种植服务变化

企业	
美皓集团	2023 年 H1 种植牙收入 390 万元，同比下降 77.5%，种植牙就诊次数和每次就诊平均支出都有所下降；
瑞尔集团	2023 年 4-9 月，种植牙收入 1.8 亿元，同比增长 13.4%；种植牙集采实施以及客户自然增长，使得总诊疗人次增长；
通策医疗	2023 年 H1 种植牙颗数 23500、同比+33.8%，集采落地后种植牙增速有明显提升；种植牙收入 2.3 亿，同比增长 2.7%。

资料来源：各公司财报，蛋壳研究院整理制图

据通策医疗披露，2023 年上半年，公司种植牙颗数 23500，同比+33.8%；种植牙收入 2.3 亿，同比增长 2.7%。收入增幅与服务量增幅悬殊较大。

2023 年 4-9 月，瑞尔集团种植牙收入 1.8 亿元，同比增长 13.4%；种植牙集采实施以及客户自然增长，使得总诊疗人次增长；

而美皓集团种植牙就诊次数和每次就诊平均支出都有所下降。

可以肯定的是，种植牙集采为口腔行业带来了这些变化：集采开展期间，对大众进行了一次约 2 年的种植牙普及，让更多需求释放；口腔连锁需重构价格体系，通过差异化的产品与服务组合，满足不同消费者的需求；集采主要针对常规病例，复杂病例所需服务和耗材难以只通过集采满足，因此，口腔连锁想要增收，需要不断提升医疗技术水平，提升处理复杂病例的能力。

眼科方面，2023 年进行了首次 OK 镜集采。不过，从 OK 集采数量、降价幅度、落地范围来看，短期带来的直接行业影响较小。同时，在眼科连锁服务中，OK 镜验配只是视光服务的一部分，视光又只是整体服务中的一部分，影响有限。

不过，基于“一老一小”高负担需求的集采逻辑，仍然值得消费医疗领域重视。

1.2.4 DRG/DIP 覆盖 71% 统筹区，全面落地迎来关键期

随着时间推进，DRG/DIP 支付方式改革三年行动计划仅剩一年，即将进入关键期。同时，支付方式改革已细分至康复专科领域。

图表 11 医保支付方式改革落地关键节点

时间节点	DRG/DIP 付费落地情况
截至 2021 年底	30 个按疾病诊断相关分组（DRG）付费国家试点城市和 71 个区域点数法总额预算和按病种分值（DIP）付费试点城市全部进入实际付费阶段。
截至 2022 年底	206 个统筹地区实现 DRG/DIP 支付方式改革实际付费。实际付费地区中，按 DRG/DIP 付费的定点医疗机构达到 52%，病种覆盖范围达到 78%，按 DRG/DIP 付费的医保基金支出占统筹地区内医保基金住院支出比例达到 77%。
截至 2023 年 9 月	282 个统筹地区实现实际付费，占统筹地区总数的 71%；北京、河北等 12 个省（区、直辖市）下辖的所有统筹地区全部启动 DRG/DIP 付费。

资料来源：国家医保局官网，蛋壳研究院整理制图

2019 年起，国家医保局按照《中共中央 国务院关于深化医疗保障制度改革的意见》启动了 DRG/DIP 实际付费地区个人负担水平普遍降低，基层病种同城同病同价使群众就医便捷性有所改善支付方式改革，推进以病种付费为主的多元复合支付方式工作。2021 年，国家医保局印发《DRG/DIP 支付方式改革三年行动计划》，提出从 2022 到 2024 年，全面完成 DRG/DIP 付费方式改革任务。

近几年来，支付方式改革逐步从 30 个 DRG 试点城市、71 个 DIP 试点城市向全国铺开。据国家医保局资料显示，截至 2023 年 9 月，已有 282 个统筹地区实现实际付费，占统筹地区总数的 71%；北京、河北等 12 个省（区、直辖市）下辖的所有统筹地区全部启动 DRG/DIP 付费。全国整体进展快于阶段性任务目标，部分地区已提前完成三年行动计划要求的全覆盖任务。

实际付费地区个人负担水平普遍降低，基层病种同城同病同价使群众就医便捷性有所改善。

DRG/DIP 为医院的临床业务、运营管理带来巨大改变，对医疗机构精细化管理提出了更高的要求；全面落地计划的最后一年，在公立医院按政策要求逐步铺开的同时，民营医疗机构也需适应医保支付方式改革下的医疗服务与管理模式，提高自身水平和效率。

支付方式改革过程中也有特例，即康复专科。康复医疗住院日长，按 DRG 支付，曾出现过分解住院、频繁转院、重复检查等现象，不但无法实现医保支付方式改革的初衷，反而还造成了资源浪费，且影响康复治疗效果。

图表 12 长沙市康复病组按价值付费支付类型

分期	医保支付类型
恢复期	采用 FRG 人次付费方式，以一个 FRG 病组为一个付费单元，实行病组人次付费。对住院天数过短、医疗费用过高或过低等特殊病例可调整付费标准。
慢性期	采用 PDCRG 的床日付费方式。不同需求类别病例组合共同描述患者整体医疗服务需求，以不同需求类别病组组合为一个付费单元，实行各需求类别病组的组合床日付费制。对住院天数过长、医疗费用过高或过低等特殊病例可调整付费标准。

资料来源：长沙市医保局官网，蛋壳研究院整理制图

2022 年，湖南长沙启动了康复病组按价值付费医保支付的模式，涉及 15 个康复病组。该模式强调恢复患者的功能，鼓励医疗机构注重治疗效果。改革覆盖了完整的急性后期康复治疗周期，根据康复治疗的侧重点划分“恢复期”和“慢性期”两个阶段，采用按病例支付和按床日支付两种支付方法，借鉴国际经验设计了精细化的病例分组体系。

公开数据显示，2022 年 6 月—2023 年 5 月，长沙市按康复病组按价值付费方式共计结算 5633 例病例，全市医疗机构改革后按 DRG 和 FRG / PDCRG 联动付费模式，患者重复住院率明显下降。以最少转院一次以上的病例为分析样本，年人均总费用、年基金支出费用、年人均自付费用均有明显下降。

1.3 资本市场数据：投资节奏整体放缓，医养赛道鹤立鸡群

2023 年，医疗服务领域投融资活跃度整体下降，但仍有表现较为突出的细分领域，且有 8 家来自不同赛道的企业成功 IPO，增添行业信心。

1.3.1 医疗服务整体投资放缓，医养赛道“逆势”增长

截至 2023 年底，医疗服务领域一级市场总计 59 起融资，总融资额约 34.42 亿元，较 2022 年 65 起事件数、73.49 亿元融资额均有所下降。

“在过去几年间经历了极限考验，又能在 2023 年快速恢复、高速增长、盈利能力优于对手，且商业模式可行、内部成本管控较好的企业，更容易拿到融资。”高特佳副总经理于建林表示。

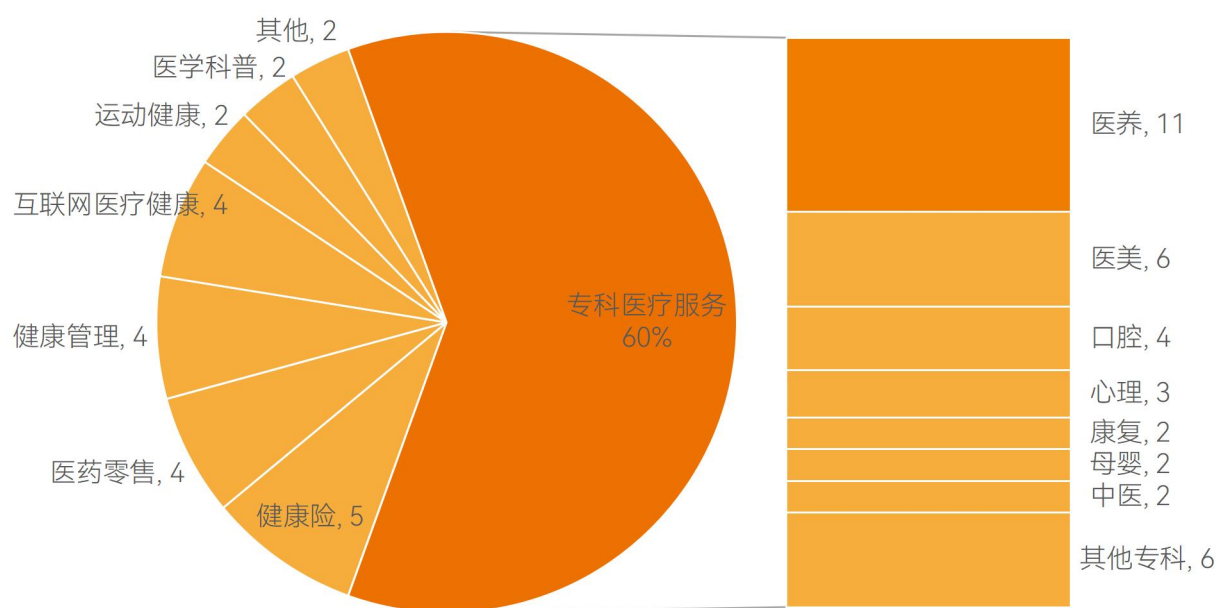
事实上，能够在前几年经受磨炼，通过成本压缩、新业务开拓等方式活下来的企业，已属不易。

在长岭资本管理合伙人蒋晓冬看来，存续时间较长，此前已有多轮融资的公司更容易在当前顺利融资，这些公司无论是否盈利，只要收入能达到一定规模，在估值合适的前提下，投资人出于盘活存量资产的考虑，可能会进行投资；此外，那些业务模式新、发展速度快的公司，也更容易获得融资。

易凯资本董事总经理王斌则表示，企业融资的顺利程度与热点主题有一定关系，近两年来，“一老一小”是两个相对突出的热点主题，即如何做好养老服务，如何有效帮助优生优育，这两大主题还外延到老龄化相关的神经专科、骨科等领域。

从细分领域来看，医养成为最亮眼的赛道，共有 11 笔交易产生，占比最高。

图表 13 医疗服务一级市场融资事件细分领域分布



资料来源：动脉橙数据库，蛋壳研究院整理制图

国家统计局数据显示，截止至 2022 年末，我国人口自然增长率为-0.60%，这是我国 61 年来人口首次出现的负增长，人口结构出现关键性节点。医养结合的养老服务越来越受到市场重视，优质企业受到投资机构青睐。

图表 14 医养企业融资情况

公司	融资金额	融资时间	融资轮次	投资方
吾颐馨健康	未透露	2023/1/6	战略融资	川投集团
369 养老	未透露	2023/2/10	A 轮	青枫投资
圣德医养	数亿元	2023/3/13	A 轮	通用资本
璞缘照护	数千万元	2023/3/24	A 轮	长岭资本、银创资本
小橙集团	近亿元	2023/4/6	A 轮	知名产业公司、香橼资本等
锦欣福星康养	8000 万美元	2023/6/20	未透露	春华资本、奥博资本
天与养老	数千万美元	2023/7/3	连续两轮	大华创投亚洲影响力基金、长岭资本等
幸福邦邦	2000 万元	2023/7/28	Pre-A 轮	老顽童
银龄世界	千万元	2023/10/31	天使轮	未透露
颐家	数千万元	2023/12/28	战略融资	国创振德
小橙集团	数千万元	2023/12/29	战略融资	未透露

资料来源：动脉橙数据库，蛋壳研究院整理制图

“从老龄化趋势形成的市场基本面来看，养老服务被普遍看好是顺理成章的事。优质的养老服务、养老科技与需求之间还有巨大差距。”长岭资本管理合伙人蒋晓冬表示。

此次融资的医养企业中，锦欣福星康养获得了高达 8000 万美元的融资；天与养老在一年内两次获得融资。

“养老服务并非传统意义上的赚钱领域。”易凯资本董事总经理王斌坦言，但受各种市场环境因素影响，行业观望态度浓重，养老却成为其中确定性较强的领域。不过，未来老龄人口的增加与需求的增加是否成正比？如何应对未富先老的问题？这些都是养老服务还需面临的挑战。

1.3.2 搭基建、促民生，“国家队”投资出手相对活跃

值得一提的是，在政府引导基金、国有企业加大医疗健康投资力度的同时，也有多家“国家队”机构投资医疗服务。

易凯资本董事总经理王斌谈到，以往双币或美元类机构占据了医疗服务投资的主导，2021 年开始出现分水岭，占比逐步下降。2023 年，市场整体交易数量和活跃度下降，其中美元基金降幅远大于人民币基金降幅，导致了人民币基金

占比相对更高，这些资金主要来自保险公司、国资或大型企业集团。

图表 15 获“国家队”投资的企业情况

公司	融资金额	融资时间	融资轮次	投资方
吾颐馨健康	未透露	2023/1/6	战略融资	川投集团
369 养老	未透露	2023/2/10	A 轮	青枫投资
圣德医养	数亿元	2023/3/13	A 轮	通用技术资本
卫宁科技	3 亿元	2023/4/24	C 轮	太平医疗健康基金、凯辉基金、中电数据、苏高新、提梁投资
华美浩联	数千万元	2023/5/30	B 轮	东方国资、Ventech China、金沙江创投、朗润投资、同济校友基金
微脉	未透露	2023/6/30	未透露	浙江金控、求是资本、BV 百度风投
上药云健康	5 亿元	2023/10/13	C 轮	上海综改基金、工银投资联合领投、上海生物医药基金
达康医疗	数亿元	2023/12/8	战略融资	通用技术资本

资料来源：动脉橙数据库，蛋壳研究院整理制图

2023 年 12 月，达康医疗获得了通用技术资本的战略投资，双方将在运营能力、供应链、医疗标准化、护理标准化、信息标准化等领域持续加大投入和能力提升，继续下沉优质透析医疗资源至基层地区。据了解，肾病透析行业服务的尿毒症患者的特殊性，是基本民生的重要保障内容，符合国有资本的投资方向。

此前，圣德医养也曾获通用技术资本的数亿元投资。

高特佳副总经理于建林感受到，2023 年活跃投资机构减少，也意味着市场化机构出手减少。相比之下，国资、CVC、险资机构成为了更活跃的投资方。“国资投医疗服务有助于发展民生，例如国资投向养老服务领域的大多侧重于基础设施建设，包括医养结合的园区、日间照料中心等。险资则希望通过创新医疗服务、数字化应用来打通医药险闭环，以实现保险控费。”

1.3.3 八家企业成功 IPO，各细分领域全面开花

2023 年，医疗服务领域 8 家企业上市、12 家企业申请 IPO。与 2022 年眼科连锁集中 IPO 的情况不同，2023 年新上市企业覆盖各个细分领域，包括医美、互联网医疗健康、医药零售等。

图表 16 医疗服务领域 IPO 情况

公司	上市时间	细分领域
美丽田园医疗健康	2023/1/16	医美
华人健康	2023/3/1	医药流通
梅斯健康	2023/4/27	医生平台
三博脑科	2023/5/5	专科医疗
药师帮	2023/6/28	医药流通
艾迪康	2023/6/30	第三方医疗服务
KEEP	2023/7/12	运动健康
东软熙康	2023/9/28	互联网医疗健康

资料来源：公司公开信息，蛋壳研究院整理制图

结合 2024 年 1 月 9 日刚刚上市的医疗服务集团美中嘉和来看，已上市的公司中，美中嘉和与三博脑科以线下专科医疗服务为主，且涉足的都是需要补充优质医疗资源的专科，艾迪康作为第三方医疗服务提供方，也是国家政策大力支持的类型。其他上市公司或具有较强的消费属性，或具有一定的科技属性。

高特佳副总经理于建林表示，IPO 百花齐放，意味着医疗服务相应的细分领域都有龙头公司跑出来，商业模式获得市场检验与认可；也意味着国家政策仍然鼓励社会办医，包括支持企业通过资本市场来支持高质量医疗服务机构发展，满足多层次就医需求，前提是具备规范化的医疗服务，在市场竞争中有独特优势。

图表 17 医疗服务领域申请 IPO 的企业情况

企业	提交/更新招股书日期	细分领域
德生堂	2023/1/30	医药流通
阜康医疗	2023/2/28	综合医疗
圆心科技	2023/5/29	互联网医疗健康
方舟健客	2023/6/14	互联网医疗健康
壹健康	2023/6/28	健康管理
陆道培医疗	2023/7/5	专科医疗
马泷齿科	2023/8/22	口腔
树兰医疗	2023/8/28	综合医疗
阜康医疗	2023/8/28	综合医疗
一脉阳光	2023/11/13	第三方医疗服务
健康 160	2023/12/15	互联网医疗健康
爱维艾夫	2023/12/22	辅助生殖
健康之路	2023/12/29	互联网医疗健康

资料来源：公司公开信息，蛋壳研究院整理制图

2023 年，13 家公司提交招股书申请上市，同样呈现细分领域众多的特点。不过，医疗服务企业上市之路并非一帆风顺。上市 13 家企业中，有的已 5 次提交招股书，4 家企业 2 次提交招股书。2023 年已经成功 IPO 的企业中，东软熙康也曾在 2 年内 4 次交表。

在易凯资本董事总经理王斌看来，2022 年几家眼科集中上市，因为眼科连锁医保占比低，能充分满足市场增量需求，被各方看好。2023 年三博脑科成功上市，其学科能力、医疗技术水平、患者口碑等是关键。但无论如何，无论是 A 股还是港股，任何一家医疗服务企业上市都不容易，未来两年这一现状仍会延续。

1.4 支付数据：数字化进程加快，医保与商保信息互通起步

从 2023 年已有的医保、商保数据来看，当前控费仍是重要课题，二者延各自逻辑进行产品创新或资金高效利用。

1.4.1 医保保障能力增强，控费形势仍然严峻

2023年，医保基金保障水平持续提升；从收支情况来看，控费仍是重要课题。

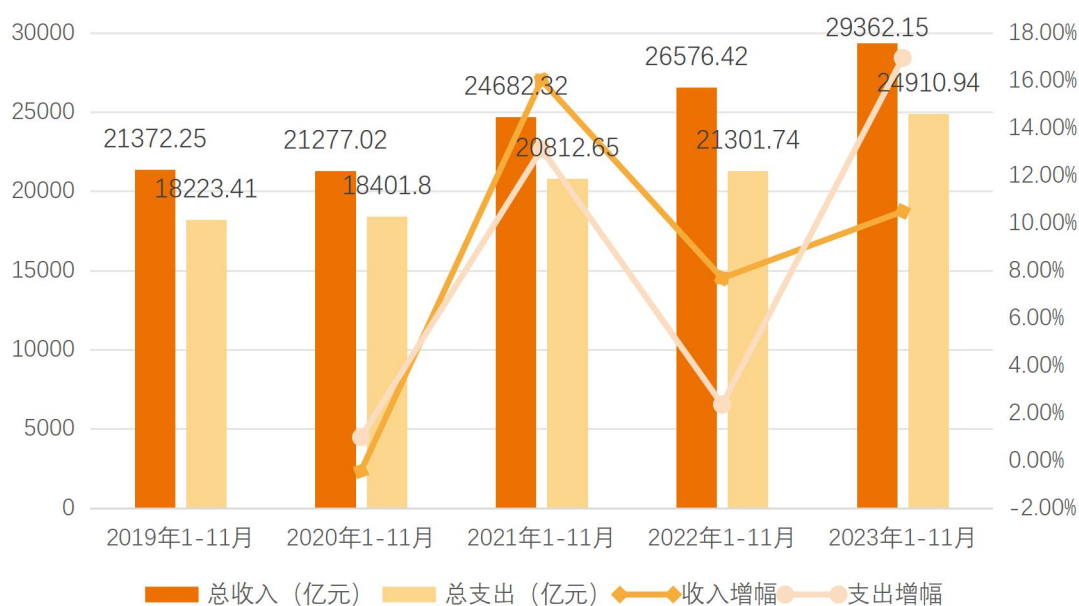
首先，医保门诊待遇落地成效明显。职工医保基本建立普通门诊统筹，覆盖超40万家医药机构，年内报销人次超25亿、报销金额超2000亿元。居民医保“两病”门诊用药保障机制持续优化。

医保目录方面，新版目录内新增126种药品，总数达3088种，2023年协议期内谈判药惠及群众购药超2.1亿人次，叠加降价和医保报销，为患者减负超2000亿元。

药耗集采方面，年内开展了两批80种药品国家集采，平均降价57%；开展人工晶体和运动医学类耗材集采，平均降价70%；开展口腔种植医疗服务收费和耗材价格专项治理，单颗种植牙整体费用从平均1.5万元降至6000-7000元左右，累计种植150万颗。

长护险方面，2023年试点城市已扩大至49个。作为社会保险制度，长护险坚持共建共治共享原则，包括个人在内的社会各方都参与了制度建设。截至2023年6月底，长期护理保险制度参保人数达到1.7亿，累计超200万人享受待遇，累计支出基金约650亿元。目前，试点工作进展顺利，取得阶段性目标。一是切实减轻了失能人员家庭经济 and 事务负担。年人均减负约1.4万元。

图表 18 近几年医保基金收支情况



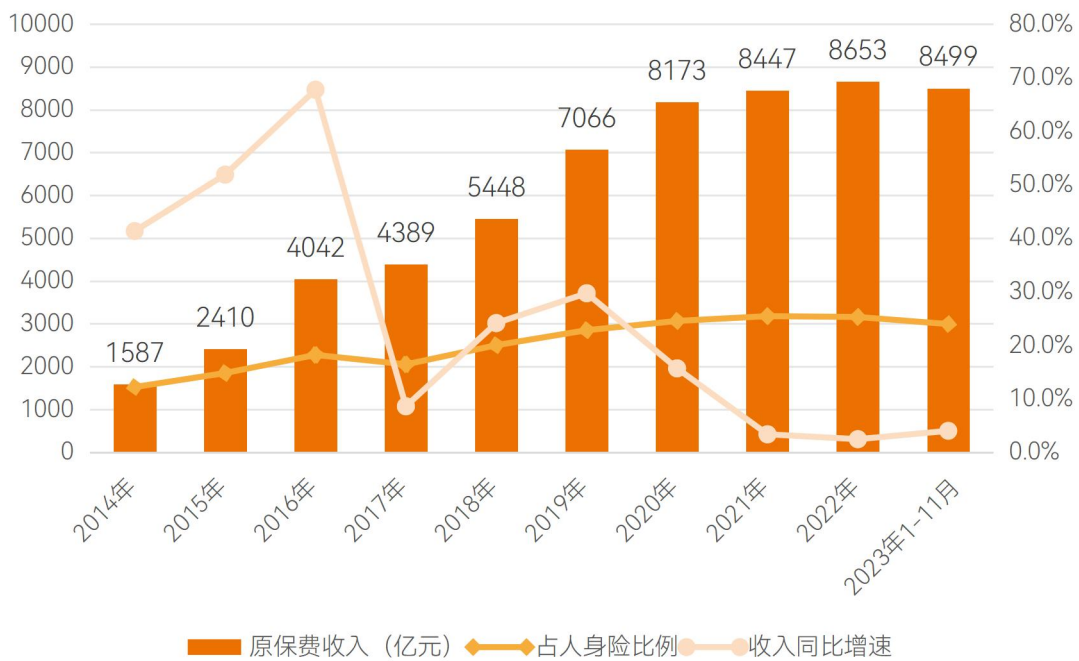
资料来源：国家医保局官网，蛋壳研究院整理制图

国家医保局数据显示，2023年1-11月，基本医疗保险基金（含生育保险）总收入29362.15亿元，基本医疗保险基金（含生育保险）总支出24910.94亿元。结合常态化的收支情况看，医保基金支出增幅整体上高于收入增幅，人口老龄化加剧还可能加重这一现象，控费形势仍然严峻。

1.4.2 健康险增速从最高67%降至4%，亟待破局

健康险收入规模持续增长，占人身险的比重也在稳定增长，但增速放缓至5%以下，结合当前医疗服务体系的需求与趋势来看，健康险需通过产品创新加大对非标体人群的覆盖，强化对此类人群的健康管理。

图表 19 近十年来健康险原保费增长情况



资料来源：国家医保局官网，蛋壳研究院整理制图

据国家金融监督管理总局数据显示，近十年来，健康险原保费规模已由2014年的1587亿元增长至2023年（截至11月底）的8499亿元；在人身险中的占比也由2014年的12.2%增长至2023年（截至11月底）的23.9%。

但在另一方面，健康险也呈现出增长放缓的态势，从最高增长时期的50%-60%降至近三年来的5%以下。

此外，过往健康险主要覆盖的是健康人群，非标体人群覆盖少，导致在现有客群结构的情况下增长空间见顶。

由此看来，多种因素导致了健康险增速下降，行业亟待破局。

1.4.3 医保码 10 亿用户见证医保数字化进程，数据应用提速

国家医保局成立以来，大力推动全国统一的医保信息平台建设。截至 2023 年 11 月，在医保码上线 4 周年之际，全国用户已超 10 亿人。截至 2022 年底的医保参保人数为 13.5 亿人，照此计算，医保码覆盖率已达 74%。

医保码为参保人就医、报销带来极大便利，同时也是医保信息化、医保数据应用的一个缩影。

在支付环节，赋能商业保险是医保数据应用的另一个重要场景。

2023 年 7 月，上海市医保局等七部门发布《上海市进一步完善多元支付机制支持创新药械发展的若干措施》，提出了 28 项重点工作任务，其中有 16 条涉及促进商业健康险规范发展。例如，符合条件的商业保险公司可在合规、安全基础上依法利用医疗、医保大数据开展测算，开发适销对路的产品，实现科学精准定价，有效减少风控成本、降低产品价格。

此前，国家医保局已在全国 12 个城市开展了医保个人信息授权查询和使用试点。在试点城市，参保人员不仅可以通过线上线下多种渠道查询获取个人医保信息，在经过个人授权以后，还可向商业保险公司开放相关个人信息，为商保投保、理赔等带来便利。

过去，商业保险由于缺少院内诊疗数据，在承保、理赔等方面存在诸多痛点，数据不足也是鲜有保险产品面向非标体人群的因素之一。

从当前医保数字化进程加快、数据应用范围扩大的趋势来看，未来医保数据将在助推商业保险创新层面发挥越来越重要的作用。而商业保险的创新发展，又将更好地与医保互补，助力我国多层次医疗保障体系的完善。



PART 02

医疗服务赛道创新解读

PART02 医疗服务赛道创新解读

无论外界环境如何，2023年，医疗服务仍未减缓创新的脚步。

对此，动脉网蛋壳研究院从模式创新、服务创新、管理创新、支付创新四大维度，结合企业实践案例，分析创新逻辑与价值，最终推选出十大年度创新案例。

文中实践案例来源主要包括：企业申报、动脉网报道项目库、投资人推荐；主要为2023年公开推出或取得阶段性进展、取得阶段性成果的项目。

2.1 模式创新：扩大资源供给，促进优质资源扩容和均衡布局

为了进一步促进优质医疗资源扩容下沉和均衡布局，目前国家正在大力推进加快国家医学中心和区域医疗中心建设。其中以输出方+承接方为载体的模式，将在优化资源配置过程中发挥重要作用。

2023年，《第五批国家区域医疗中心项目名单》发布，涉及49个项目。截至目前，全国已建成13个国家医学中心，分五批批复了29个省份的125个国家区域医疗中心建设项目。

图表 20 已建成的国家医学中心

国家医学中心	主体医院
国家心血管病中心	中国医学科学院阜外心血管病医院
国家癌症中心	中国医学科学院肿瘤医院
国家老年医学中心	北京医院
国家儿童医学中心	首都医科大学附属北京儿童医院、上海交通大学医学院附属上海儿童医学中心、复旦大学附属儿科医院
国家创伤医学中心	北京大学人民医院
国家重大公共卫生事件医学中心	华中科技大学同济医学院附属同济医院
国家呼吸医学中心	中日友好医院、广州医科大学附属第一医院
国家口腔医学中心	北京大学口腔医院、四川大学华西口腔医院、上海交通大学医学院附属第九人民医院
国家神经疾病医学中心	复旦大学附属华山医院、首都医科大学宣武医院、首都医科大学附属北京天坛医院
国家传染病医学中心	复旦大学附属华山医院、首都医科大学附属北京地坛医院、浙江大学医学院附属第一医院
国家中西医结合医学中心	中日友好医院
国家精神疾病医学中心	北京大学第六医院、中南大学湘雅二医院、首都医科大学附属北京安定医院、上海市精神卫生中心
国家骨科医学中心	北京积水潭医院、上海市第六人民医院

资料来源：国家卫健委，蛋壳研究院整理制图

按照规划，国家医学中心定位于在疑难危重症诊断与治疗、高层次医学人才培养、高水平基础医学研究与临床研究成果转化、解决重大公共卫生问题、医院管理等方面代表全国顶尖水平，具备国际竞争力，能有力发挥牵头作用，引领全国医学技术发展方向，为国家政策制定提供支持，会同国家区域医疗中心带动全国医疗、预防和保健服务水平提升。

国家区域医疗中心定位于：在疑难危重症诊断与治疗、医学人才培养、临床研究、疾病防控、医院管理等方面代表区域顶尖水平；协同国家医学中心带动区域医疗、预防和保健服务水平提升，努力实现区域间医疗服务同质化。

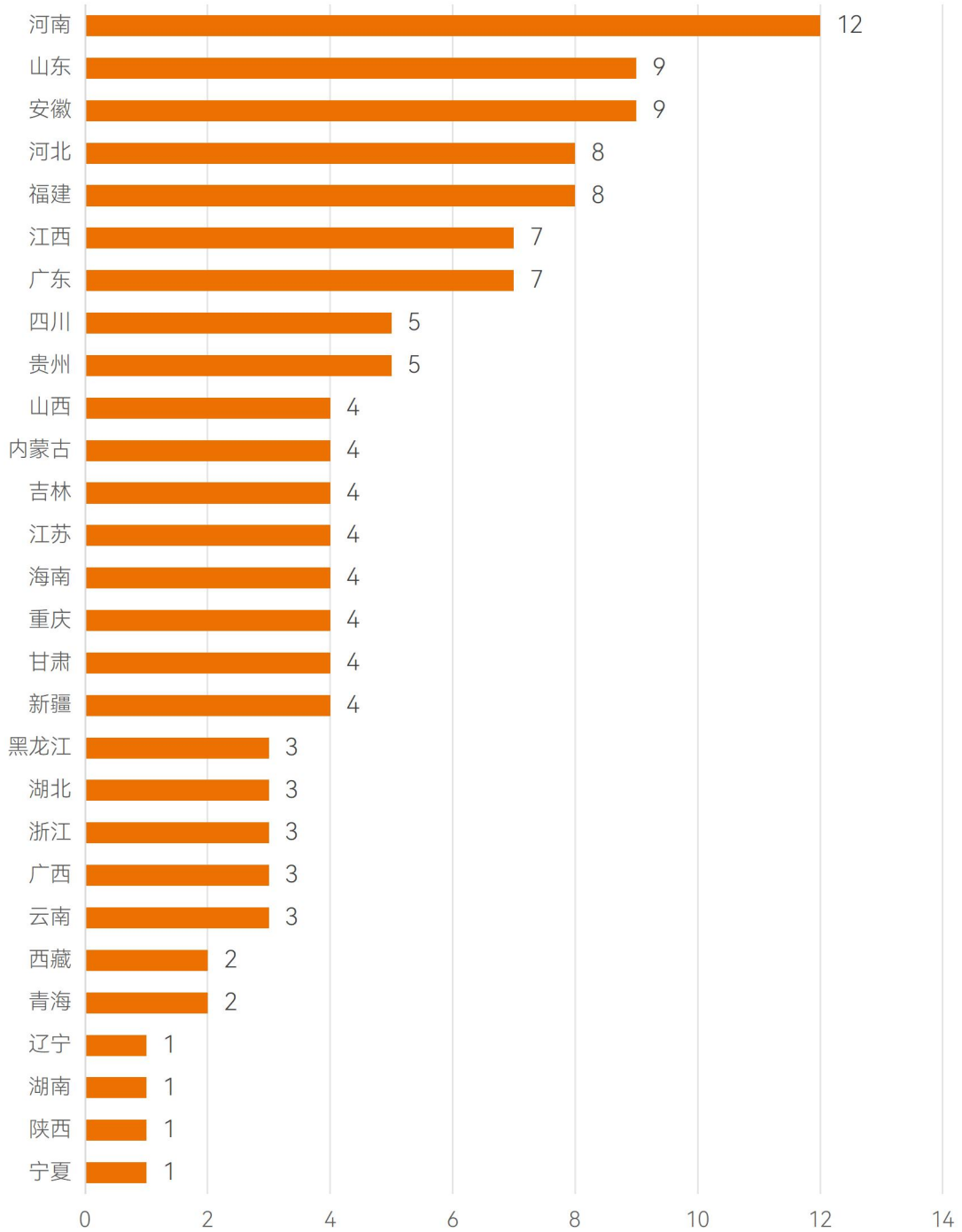
国家医学中心和区域医疗中心的共同逻辑在于，一方面促进原有优质医疗资源进一步强化在疑难危重症诊断与治疗、高层次医学人才培养、高水平基础医学

研究与临床研究成果转化等方面的能力，另一方面，通过技术、人才、基础设施等的流动和共建，促进优质资源的合理配置。

其中，国家区域医疗中心在建设形式上大致分为两类：一类是在输入地区依托具备一定基础的现有医疗机构与引入的高水平医院合作建院；如北京儿童医院郑州医院是引入北京儿童医院优势资源、依托河南省儿童医院建成，也是第一批国家区域医疗中心试点项目。创建国家区域医疗中心以来，河南省儿童医院引进北京儿童医院知名学科团队、特聘知名专家，实行学科“双主任制”管理；专家长期在河南省儿童医院进行门诊、手术、查房、科研指导等，推动两院一体化管理和同质化发展。

另一类是资源输入地重新选址规划的新建医院，并由输出医院托管运营。例如华中科技大学同济医学院附属协和医院重庆医院作为新建项目，选址重庆龙盛新城，预计 2025 年完工，将补齐当地医疗资源短板。

图表 21 截至 2023 年各省份的国家区域医疗中心项目情况



资料来源：国家卫健委，蛋壳研究院整理制图

无论是哪种类型，都有输出方和承接方。从目前国家区域医疗中心项目分布的省份情况来看，人口数量多、需求大，资源相对不足的地区，聚集了更多项目，也将引入较多医疗资源。

与上述模式相似，社会办医机构也通过两类角色促进优质医疗流动。

一是作为优质资源输出方。对于一些实力较强的三级民营医疗机构来说，与当地基层医疗机构或专科医疗机构组建医联体，开展技术、人才、科研、管理等方面的合作，可促进资源配置的优化。

由于我国优质医疗资源主要集中在公立医疗机构，社会办医大多是作为资源承接方，即引入高水平医院的技术能力、管理经验等，更好地服务基层。

如邦尔骨科借助骨科机器人 5G 技术让手术更智能、更微创，且促进优质资源不断下沉基层。2023 年，邦尔骨科成为了国家骨科医学中心 5G+骨科机器人首批联盟单位，依托国家骨科医学中心北京积水潭医院的优质资源及骨科手术机器人相关的领先经验，推进机器人辅助骨科精准、微创手术高精尖技术在更多医疗机构的普及。

2023 年，微医联合上海市数字医学创新中心、上海交通大学医学院附属瑞金医院，共同建立了全国疑难病智能分诊中心、全生命周期六病共管中心。其中，疑难病智能分诊中心为全国的疑难病患者提供精准的分诊和转诊服务，判断符合转诊指标后，可向上转诊到能够治疗该疑难病的大医院，病情缓解后下转回到当地，仍能得到大医院专家的指导。这也是优化资源配置的一种方式。

2.2 服务创新：强化融合、连续、可及，提升医疗服务质量

医疗服务与生命安全息息相关，创新万变不离其宗，始终需要围绕质量和安全来进行。提升医疗服务质量涉及方方面面，包括完善医疗质量安全管理制度和规范，提升医疗技术水平，促进服务的连续性、可及性等等。

2.2.1 从医、药环节全面提升医疗服务质量

医、药都应作为医疗服务质量的关键环节。其中，医疗质量管理正在从质量管控本身上升到更高的维度：以价值医疗为导向。药品环节，药师逐步从“幕后”走向“前台”，药学服务在院内院外齐头并进。

目前，国家正在推进医疗质量控制中心建设，包括国家级质控中心、省级质控中心、市（地）级质控中心和县（区）级质控中心（组），质控中心将对医疗机构开展医疗质量安全管理与控制工作发挥重要作用。

医疗质量提升需要以制度建设作为底线，还可以价值医疗为导向，实现更高水平的医疗质量。

价值医疗是近年来备受推崇的理念，是追求“性价比”的医疗服务，以最小成本

的花费来实现医疗质量的最大化。具体来说，它涵盖了多重维度：

例如涵盖了临床价值，治疗方案、药物、器械等综合应用后的价值，注重最终效果，如患者的整体生存年限、生命质量等；

还包括成本控制，通过优化资源配置和使用，降低医疗成本；

也强调患者体验，包括患者满意度、医护人员满意度和支付方满意度等；

价值医疗甚至还包括经济价值、社会价值等内容，例如考虑医疗服务的公平性、可及性等社会价值，考虑群体健康水平的社会价值。

总的来说，价值医疗不仅体现了更高的医疗质量，还体现了更合理的成本支出，与医疗质量管理本身相比，有更深层次的意义。

2023年，顾连医疗大力推行康复领域的价值医疗，并取得诸多成效。例如，顾连医疗在旗下湘雅博爱康复医院试点了“康复病组按价值付费（以下简称FRG）”模式，以支付方式改革为突破口，探索价值医疗；在西南、华东、华中等片区的各家医疗机构内，根据当地患者需求、政策条件等因素，以价值医疗为导向，落地了不同的“高质量康复”措施。

得益于价值医疗的推行，顾连医疗在患者中广受认可。无锡顾连医院2023年开业后，第一个病区收治患者仅三周内即供不应求；目前旗下医院的患者NPS平均净推荐值已达到90分以上。

药品方面，药学服务无论在院内还是院外都备受重视。

早在2021年，国家卫健委就制定了医疗机构药学门诊服务规范等5项规范，包括医疗机构药学门诊服务、药物重整服务、用药教育服务、药学监护服务以及居家药学服务的规范。

图表 22 医疗机构药学门诊服务规范

服务人员	服务对象	服务内容
具有主管药师及以上专业技术职务任职资格、从事临床药学工作 3 年及以上； 具有副主任药师及以上专业技术职务任职资格、从事临床药学工作 2 年及以上；	1、患有—种或多种慢性病，接受多系统药物或多专科治疗的患者； 2、同时使用多种药物的患者； 3、正在使用特定药物的患者，特定药物包括：特殊管理药品、高警示药品、糖皮质激素、特殊剂型药物、特殊给药装置的药物等； 4、特殊人群：老年人、儿童、妊娠期与哺乳期妇女、肝肾功能不全患者等； 5、疑似发生药品不良反应的患者； 6、需要药师解读治疗药物监测（如血药浓度和药物基因检测）结果的患者； 7、其他有药学服务需求的患者。	了解患者信息、评估患者用药情况、提供用药咨询、开展用药教育、提出用药方案调整建议等

资料来源：国家卫健委官网，蛋壳研究院整理制图

2022 年，福建省医保局印发《关于在省属公立医院试行药学服务收费政策的通知》，标志着药学类医疗服务价格政策迈向新台阶，也标志着药学服务以独立服务产出，其价值得以更好地体现。

2023 年，福建省医保局在此前试点的基础上，再次发布《进一步做好药学服务收费政策试行工作有关问题的通知》，将“药物治疗门诊”项目名称修订为“药学门诊”，新增院内会诊（药师）项目纳入医保支付范围。

此外，2023 年河北省也在具备药学服务能力的三级公立医疗机构试行药学类医疗服务价格项目，湖南省医疗保障局也发布了新增和修订的药学类医疗服务价格项目，11 月 1 日执行。

由此可见，药学服务已成为医疗服务的重要组成部分。药师及其工作多在“幕后”，患者缺乏对药师的认识，更缺乏对其服务的重视和认可。然而，面向患者直接提供药学服务，对于促进临床合理用药、保证患者用药安全、提升药物治

疗水平都有重要意义。

不只是在院内，院外药学服务也蓬勃发展。作为院外药品保障渠道，无论是实体药店还是线上电商，都将药学服务作为重要服务内容。

2023年，上药云健康获得5亿元C轮融资，是医疗服务领域为数不多的高额融资之一。作为上药云健康保障药品供应和创新药事服务的重要业态，益药·综合旗舰体整合了创新药专业药房和互联网+云药房，不仅可提升患者对新特药、普慢药的可及性，还设置了慈善援助区、患者教育区、细胞免疫服务区、创新金融保险服务区等区域，为患者提供面对面的配药咨询服务。

目前，药店不仅是“卖药”场所，贴近社区、分布广泛的特点还使其能够承担更多服务功能，专业化服务甚至已成为药店创新或转型的必选项。

2.2.2 着力进行重点人群的医防融合

医疗服务体系正在推进“以治病为中心”向“以健康为中心”转变，需重点人群的医防融合为突破口。

在医防结合模式下，需加快防治结合模式的构建，建立完善的防治体系，包括各级疾控机构、医疗机构、基层卫生机构等，加强不同机构之间的协作和配合，形成合力，提高防治效果。其中，尤其需要强化重点人群、重点疾病管理，诸如对孕产妇、婴幼儿、学生、职业人群和老年人等开展针对性的健康促进和预防保健服务。

人口老龄化加剧趋势下，癌症防治工作不容小觑。当前，加强癌症预防、筛查、早诊早治和科研攻关，集中优势力量在发病机制、防治技术、资源配置、政策保障等关键环节，已成为防治工作的重点。

继2022年首次提出“生态防癌”后，2023年，盈康生命持续推动肿瘤医疗服务从疾病诊疗向“预诊治康”全生命周期管理转型。

预防环节，盈康生命通过健康宣教、体检早筛、科室联动等方式促进肿瘤的早预防、早发现、早干预；诊断环节，以新模式、新技术等支持肿瘤精准诊断；治疗环节，盈康生命将学科建设、人才引进与培养等作为重要策略，提升医疗技术水平；康复环节，进一步加深康复服务与数字化的融合，以实现服务效率、康复质量、患者体验的多重提升；且各个环节并非相互割裂，而是线上线下相互融合。

职业人群也是应重点干预的人群之一。

首先，参考职工医保 3.62 亿的参保人数，职业人群已经达到相当大的规模。其次，近年来职场压力增大，长时间加班、高强度工作压力、高负荷工作内容等导致的职业健康问题日益突出；最后，随着经济发展，各类业态就业者日益增多，部分新就业形态工作时效要求较高、负荷较大，员工健康状况良好与企业高效运营之间有着更为密切的关系。同时，新业态趋于多样化，员工健康需求也呈现出多元化。

平安健康 2022 年已初步建立起面向企业的“易企健康”员工健康管理产品体系，包含“体检+”“健管+”两大核心解决方案。作为平安健康长期增长的核心驱动力，2023 年，“易企健康”产品体系进行了升级迭代，更充分地实现个性化员工健康管理服务。

为了向企业健管市场相关参与方传递最新洞察，平安健康还支持或联合研究机构深入开展行业研究，与多家大型企业合作组建了现代企业健康竞争力发展联盟，建立企业交流平台，助力搭建企业健康市场良性生态，加快市场增长。

2.2.3 促进服务连续性和可及性

传统医疗服务体系中，预防、诊疗、保健等不同类型服务之间存在分割，缺乏有效衔接；不同层级的医疗机构在提供服务时，存在着服务不连贯、信息不畅通等问题；患者在不同机构间就诊时，医疗信息的传递不连续，导致医疗服务难以形成完整的记录和评估，这些因素都可能影响医疗服务质量。

图表 23 连续性的医疗服务



近年来，在数字化助力下，贯穿线上线下、院内院外、各个服务环节的连续性医疗服务涌现，尤其是以专科或专病作为维度，串联各类资源的连续性服务，在助力医疗服务质量提升方面起到了重要作用。

京东健康目前已上线 27 个专科中心，但专科服务远不只是将医生和服务内容按专科分门别类，而是针对专科疾病特征，围绕患者需求进行更深入的资源整合、流程重塑。2023 年，京东健康以皮肤、精神心理、中医为重点精细打磨，细化专科专病服务内容、搭建服务闭环。

在对线上专科进行差异化的精耕细作同时，京东健康也针对各个专科患者的共性需求不断丰富服务渠道，以即时零售为重点进一步提升药品服务能力，开办实体医疗机构与线上服务衔接，为当地用户提供一体化服务，从而形成独特优势。

微脉的妇、产、儿全周期医疗健康管理持续与公立医疗机构合作，进行深度精细化运营管理，对辅助生殖、产后康复、高危儿管理、高危孕产妇管理、复杂胎儿管理等方面进行升级，帮助公立医院提升患者粘度，实现关联科室转介。

2023年，曜影医疗发布了融合医疗技术、临床经验、数字化技术和可穿戴设备的数字化慢病管理产品“曜健康”，旨在利用数字化、智能化手段，整合医疗服务供应链的各个环节，实现对患者的长期服务。这也体现了服务的连续性。

连续性的服务还需将可及性考虑进来。

由于养老用户的阶段性需求不同，小橙集团通过辅具租赁形式解决高产品单价与使用需求间的矛盾。在多地中标辅具租赁项目的同时，小橙集团还在多个城市陆续设置洗消中心、辅具租赁服务门店，提供需求评估、设备配置、设备回收洗消等服务。同时，以全流程数字化赋能，创新辅具租赁业态，提升服务的便捷性和可及性。

2.3 管理创新：人才、运营、管理等精细化，筑牢长远发展根基

企业持续发展，离不开与之相匹配的内部管理。在DRG/DIP加速落地的过程中，以普惠医疗服务为主的医疗机构需面临新形势下的精细化管理转型。其他医疗机构也需根据市场特征、环境变化趋势，建立相匹配的管理体系。

医疗机构的管理创新需从多个方面入手，包括运营体系、人力资源、品牌建设等。同时，不同专科领域、不同等级的医疗机构也需构建相适宜的管理模式。

以人力资源管理为例，同样是消费医疗机构，眼科对设备依赖程度高，口腔则对医生操作依赖程度高，这就决定了口腔机构需重点在人力资源管理上进行投入。

2023年，美维口腔新升级的美维“星计划”已在旗下机构全面落地，以更完善的合伙人机制促进人才资源建设，强化以牙医为核心的、可持续的人才竞争力。

升级后的美维“星计划”打造了“老+新”双轮驱动的模式：一是激励合伙人的主人翁意识，授权合伙人更多地参与重大决策，使其具备作出引领和表率的责任感和兴奋感；二是为合伙人勾画出职业进阶路线图，建立以能力导向的快速晋升机制，培养“明星”合伙人，打造强劲可靠的人才梯队，进而为集团可持续发展提供能力储备。未来美维口腔还将持续合伙人模式迭代，助力破解口腔人才难题。

医疗机构连锁经营管理还涉及标准化这一关键问题。标准化使得管理更加规范化、简单化，降低运营成本，提高管理效率；还可使企业更容易实现快速复制，占领更多市场，加速扩张步伐。标准化在一些重资产、毛利低、人才稀缺的细分领域尤为重要。

2023 年，锦欣福星康养建立了照护师职级与晋升体系，在整个集团层面进行人才培训和选拔，通过标准化人才培养模式，集团可在全国各地的机构迅速组建起一支优秀的照护师团队，实现整体运作。

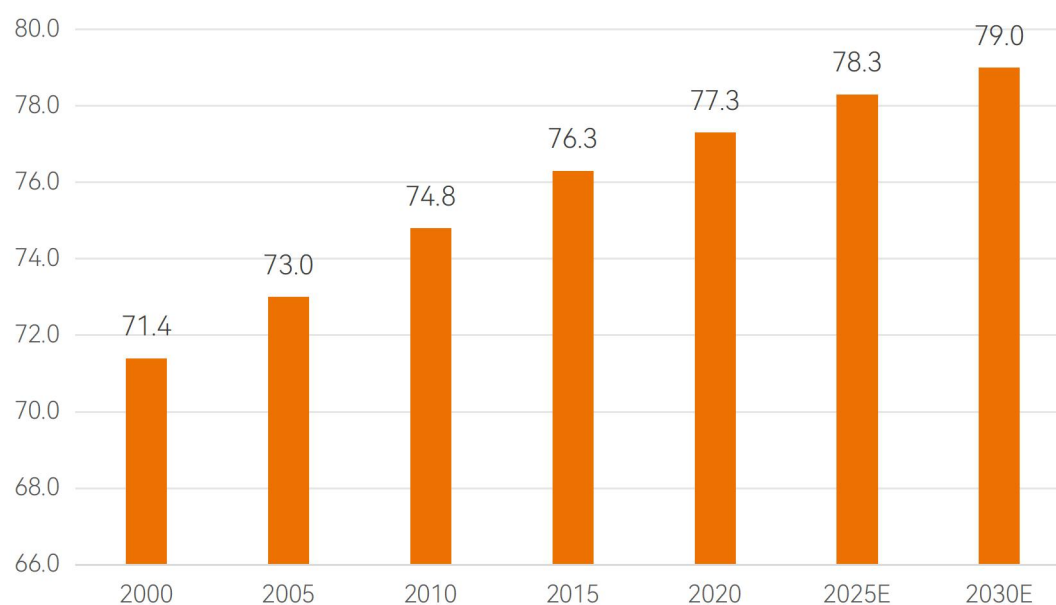
在此之前，锦欣福星康养就在标准化方面有诸多举措，包括标准化制度落地、标准化 VI 应用、照护标准化，标准化人才培养模式也成为其中一部分。完善的标准化体系，是支撑集团进行有序扩张的基础。

2.4 支付创新：精准降低目标人群支付负担，助推健康险产品多元化

创新布局健康管理赋能的非标体保险、带病体保险，已经成为健康险扩张业务的必然趋势。

在人口老龄化趋势下，病程长、治疗成本高的慢性病发病率增长；同时，随着老年人器官功能下降，部分失去或全部失去生活自理能力，甚至产生认知功能障碍，对护理服务的需求增加，护理负担较重。此外，近年来在生活压力、生活习惯等因素影响下，以乳腺异常、肺结节、甲状腺结节、糖尿病前期等为代表的人群增长。

图表 24 我国人均预期寿命变化趋势



数据来源：国家统计局统计公报，《“健康中国 2030”规划纲要》，蛋壳研究院整理制图

然而，长期以来主流健康险产品大多只覆盖健康人群，但这些产品日趋同质化、竞争加剧，且在健康人群中的渗透率已经达到较高水平。

一方面是大量非标体、带病体人群难以获得与之需求相匹配的健康险保障，另一方面是健康险市场的增长乏力。

《健康中国行动—癌症防治行动实施方案（2023—2030年）》提出，鼓励有资质的商业保险机构开发癌症防治相关商业健康保险产品。此前，原中国银保监会办公厅印发的《进一步丰富人身保险产品供给的指导意见》也提到，进一步提高投保年龄上限，加快满足70岁及以上高龄老年人保险保障需求。适当放宽投保条件，对有既往症和慢性病的老年人群给予合理保障。

由此可见，针对非标体、带病体人群的健康险产品有望成为破解矛盾的突破口。

2023年，远盟康健联合行业伙伴推出“关爱脑健康”阿尔茨海默病（以下简称AD）专病险产品，实现了多方面突破：健康告知宽松，30周岁以上、尚未确诊重度AD的社保人群均可投保；最高赔付20万，最长可保至80周岁；保单生效后，投保人即可进行认知功能障碍、AD发病风险的及时评估和干预；罹患严重AD的投保人可获得住院照护、居家服务等多项健康管理服务。

以该产品为切入点，远盟康健借助积累多年的医疗健康服务资源与数字技术能力，将重点探索慢病和老年人群的“健康保险+健康服务”融合创新。

太医管家参与研发的“家安芯”系列保险产品，让超过20种慢病人群有机会参保，并可为健康人群、乳腺结节、甲状腺结节、肺结节、糖尿病、高血压定制管理式医疗服务。

2022年，太医管家参与研发了太保的“家安芯”系列保险产品，让超过20种慢病人群有机会承保，为6大人群（健康人群、乳腺结节、甲状腺结节、肺结节、糖尿病、高血压）定制了管理式医疗服务。值得一提的是，“家安芯”是一款非标体也能投保的百万医疗保险产品，真正做到了慢性病患者也可享有保险保障。这一产品也为带病保险的市场探索提供了一个可参考的样本。

此外，泰康在线发布了“全人群保险方案”，可覆盖非标体人群，突破常规健康险健康告知严苛、承保人群有限的局限，无论是健康体还是患病人群都能申请投保。同时，该方案旨在满足各类人群对健康保险的差异化需求，根据投保人的健康状况、疾病的分期分型，提供不同的保障责任和针对性的服务，而不是简单地对所有人统一定价、相同责任。

在以非标体、带病体健康险创新为目标的生态下，医、药、险及第三方服务平台可发挥各自优势，形成优势互补，在服务更多人群的同时，实现自身发展。

结合本章行业创新逻辑分析、企业实践举措，本次白皮书推选出了年度十大创新优秀案例，并将在后续章节中对其中部分案例进行详细解读。

图表 25 年度创新优秀案例

企业	案例
邦尔骨科	骨科机器人 5G 技术让骨科手术更智能、更微创并且不断下沉基层
顾连医疗	建设“高质量康复”，推行价值医疗服务体系落地
锦欣福星康养	医养融合，建立照护师职级与晋升体系，完善养老机构标准化管理
京东健康	积极开拓互联网医疗专科服务新模式，拓展互联网医疗服务边界
美维口腔	升级合伙人体系、打造美维“星计划”，搭建可持续人力资源优势
平安健康	升级企业健康管理产品体系，引领职场可持续生态构建
上药云健康	益药·综合旗舰体整合创新药专业药房和互联网+云药房，探索新型药事服务
小橙集团	全流程数字化平台赋能，助力辅具租赁新业态快速破局
盈康生命	实践肿瘤“预诊治康”全生命周期管理体系，促进防治模式转变
远盟康健	以阿尔茨海默病专病险为切入点，探索“保险+健康服务”创新



PART 03

医疗服务创新案例解读

PART03 医疗服务创新案例解读

3.1 平安健康：升级企业健康管理产品体系，加快市场生态构建

职场健康已成为越来越热门的社会话题，随着企业进行员工健康管理的意识增强，职场健康需求日渐多元化。

2023年，平安健康升级旗下“易企健康”产品体系，以更为灵活和高效的定制化产品，为企业提供更系统化、全流程的员工健康管理服务，助力企业提升人力资源效能。

升级产品体系，满足企业健管个性化需求

平安健康2022年已初步建立起面向企业的“易企健康”员工健康管理产品体系，包含“体检+”“健管+”两大核心解决方案。作为平安健康长期增长的核心驱动力，2023年，“易企健康”产品体系进行了升级迭代，更充分地实现个性化员工健康管理服务。

图表 26 平安健康升级版“易企健康”产品体系



体检已成为各类企事业单位的标配健康福利。然而，传统员工体检多集中在“检”本身，内容不够主动、精细，个性化也不足；检后健康干预范围有限，对员工健康促进与维护的价值也有限。

升级后的“易企健康”以“体检+”解决方案作为企业健管业务的切入口，通过体检方案定制、企业团检报告、企业健康看板、企业健康官、保健医生全流程咨询指导等增值服务，打造员工体检创新模式。

“健管+”解决方案中，平安健康既可为员工提供线上门诊、线下就医、名医专家等服务，还可按需定制心理 EAP、企业医务室等产品，满足企业员工多样化健康需求。

“体检+”积累员工个体与群体健康数据，为精准进行“健管+”服务提供有力支撑；“健管+”可作为“体检+”服务的延续，使体检这类标配福利发挥更实际的作用，而不是停留在“为检而检”的层面。

同时，平安健康借助数字化让全流程的员工健康管理更高效，例如：运用人工智能等技术对用户健康情况进行精细化管理，将健康监测数据用于其他环节、保障健康管理效果，打通数据孤岛、进行多维度可视化分析等。

得益于产品持续升级迭代、触达的企业及员工数增长，截至 2023 年 6 月底，平安健康服务企业数累计达到 1198 家，较去年同期增长 449 家，覆盖近 390 万企业员工及用户，存量大型规模企业客户续约率高达近 90%。

华润雪花啤酒（中国）投资有限公司行政管理部谈到，由于公司员工体量大、工作地域分布广，且在川藏等偏远地区的员工体检非常不便，每年的员工体检工作是一项庞大的工程。平安健康不仅拥有覆盖全国的强大的医疗服务资源，能够满足不同地区的个性化需求，同时还有着丰富的大型企业员工健康管理的服务经验，响应速度快、服务质量高，员工反响良好。2023 年，公司的实际到检率预计可达 94%，为历年最高。

以用户洞察、行业交流促进市场生态搭建

尽管已有更多企业意识到员工健康管理的重要性与必要性，但当前企业健管市场仍处于早期。对此，平安健康联合权威研究机构进行了细分用户需求、服务路径创新等的研究，向企业健管市场相关参与方传递最新洞察。

2023 年，平安健康支持复旦大学健康传播研究所等机构发布了《中国中小企业家健康管理认知研究报告》，关注中小企业家身心健康及生活方式现状，并对中小企业家主动健康管理意识、认知及相关需求进行了研究；与上海交通大学公共卫生学院、上海市健康促进中心等机构开展了行业调研与数据研究，推出《企业健康促进调查报告》，了解职场人群的健康需求演变。

此外，平安健康还联合多家大型企业组建了现代企业健康竞争力发展联盟，建立企业交流平台。在线上，平安健康邀请知名企业 HR 高管、业务领袖和学者，打造了《HR 圆桌派》线上论坛，持续探讨员工健康与企业人力资源竞争力的密切关系。

无论是深入开展行业研究，还是大力促进行业交流，都有助于搭建企业健康市场良性生态，加快市场增长。

中国健康管理协会健康保险服务分会副会长兼秘书长李州利表示，根据国家第七次全国人口普查相关数据显示，我国 16-59 岁的劳动年龄人口为 8.8 亿，其中大部分是上班族，他们有二分之三的时间是在工作单位度过。企业为员工提供全面的健康保障，是国家实施大健康战略一个非常重要的举措。目前，多数企业对于自身员工的健康管理缺乏完善的体系，企业的管理体系中也急需建立以健康为目标的治理体系和规范。

协会在推动行业发展的同时，联合像平安健康这样的有社会责任感的企业，共同推动建立企业员工健康管理体系，探索适合中国企业员工的健康管理新模式。平安健康的“易企健康”企业健康管理解决方案，就是满足企业员工健康的多元化需求的一次很有借鉴意义的实践。我们期待有更多像平安健康这样的企业通过多方努力，加强顶层设计、开展理论研究、推广创新服务模式，推动企业员工健康管理规范化、标准化、科学化发展，更好地引领企业员工健康事业不断发展进步，为践行健康中国战略添砖加瓦。

3.2 远盟康健：以阿尔茨海默病专病险为切入点，探索“保险+健康服务”创新

特殊人群保险已成为健康险领域创新的必然趋势，2023 年，远盟康健联合行业伙伴推出了“关爱脑健康”阿尔茨海默病（以下简称 AD）专病险产品，可覆盖已确诊轻至中度 AD 的患者。

以该产品为切入点，远盟康健借助积累多年的医疗健康服务资源与数字技术能力，将重点探索慢病和老年人群的“健康保险+健康服务”融合创新。

创新专病险，破解 AD 保险保障难题

老龄化进程加快带来了 AD 防治的严峻挑战。据中国老年保健协会阿尔茨海默病分会 2023 年发布的《阿尔茨海默病患者需求洞察报告》显示，我国以 AD 为主的老年痴呆疾病发病人数持续增加，目前 AD 患者人数近 1000 万人；到 2050 年，AD 患者人数预计将在 2765-9194 万之间。

AD 面临及时治疗率低、患病照护负担重周期长、患者保险保障空白三重困境，这为患者家庭带来巨大的经济和精神压力。

2023 年，远盟康健联合中国人寿旗下合作机构，推出了国内首款、患病可投保的 AD 专病险产品“关爱脑健康”。

“关爱脑健康”覆盖 AD 从评估、干预到治疗、护理的全流程一站式服务，实现了多方面突破，例如：健康告知宽松，30 周岁以上、尚未确诊重度 AD 的社保人群均可投保；最高赔付 20 万，最长可保至 80 周岁；保单生效后，投保人即可进行认知功能障碍、AD 发病风险的及时评估和干预；罹患严重 AD 的投保人可获得住院照护、居家服务等多项健康管理服务。

图表 27“关爱脑健康”AD 专病险产品关键环节



由于 AD 还无法被治愈，早发现、早干预对于疾病防治、延缓疾病进展，以及改善患者生活质量、认知功能等都至关重要。

“关爱脑健康”AD 专病保险兼顾低保费、高保障和高服务附加值，填补了国内 AD“保险+健康服务”的市场空白，有助于减轻 AD 患者及家庭的巨大压力。目前，“关爱脑健康”AD 专病险已在国寿嘉园·天津乐境养老社区落地。

为了充分接纳罹患轻度、中度 AD 的特殊人群投保，远盟康健整合各类优质资源，反复优化“保险+服务”产品的诸多细节，深入探索特殊人群“健康险+健康管理+康养服务”的创新商业路径，为破局慢病和老年人群健康服务保障难题提供了参考依据。

探索“健康保险+健康服务”融合创新价值

以慢病和老年人群专属健康保险为代表的特殊人群险，是远盟康健的主要创新方向，助力保险公司提升产品风控能力、满足新的健康消费需求。

目前，健康险风控体系更多围绕保单的定价、两核和再保等传统手段，但慢病

和老年人群的健康风险高，单一的保单维度的风控机制难以满足保险公司经营此类健康险产品的需求。

对此，远盟康健参与了若干“健康保险+医疗健康”协同创新研究项目，与再保险、直接保险机构和知名临床研究机构合作，挖掘更深层次的风控手段。围绕肿瘤、心脑血管重症等高比例理赔病种的风险因素和干预路径，远盟康健开展了大量研究，最终形成完整的保险支付下的重大疾病主动健康风险管理模式。

同时，远盟康健围绕理赔病种，为这些消费意愿和支付动力较强的被保险人搭建医疗健康消费体系，尝试此类险种经营模式升级的可能。

具体来说，远盟康健对被保险人开展有效运营，运用家庭医疗服务模式，引导积极的医疗健康消费。尤其是在肿瘤早筛、医学影像、健康体检、慢病管理等领域，远盟康健已有多年资源积累，可通过个性化服务促进重大疾病早诊早治，进而影响险种预期赔付。

下一步，远盟康健还将联合再保险、保险研究机构开展“交互式保单”的共性技术研发，将被保险人积极的医疗健康消费行为与其保单权益相结合，更大地发挥支付工具对健康促进带来的间接影响。

数字基建可加速保险产品创新。

截至 2023 年底，远盟康健的数字健康平台化解决方案已服务 200 多家保险机构，累计在库用户量 1.59 亿人。这沉淀了远盟康健在数字化风险评估模型、数字健康人体、风险管理辅助决策大模型等方面的技术能力，构建起在高风险人群健康管理、重症院后患者预防性照护的数字化服务能力。

由此，远盟康健具备了在慢病和老年人群健康保险的产品创新、服务创新、风控创新等环节的技术基础。

未来，远盟康健将与更多保险公司合作，深化“健康保险+健康服务”融合创新，共同填补特殊人群保障不足的市场缺口，让真正需要健康保障的慢病人群不再被“拒之门外”，同时也为拓展老年健康险蓝海市场带来更多想象空间。

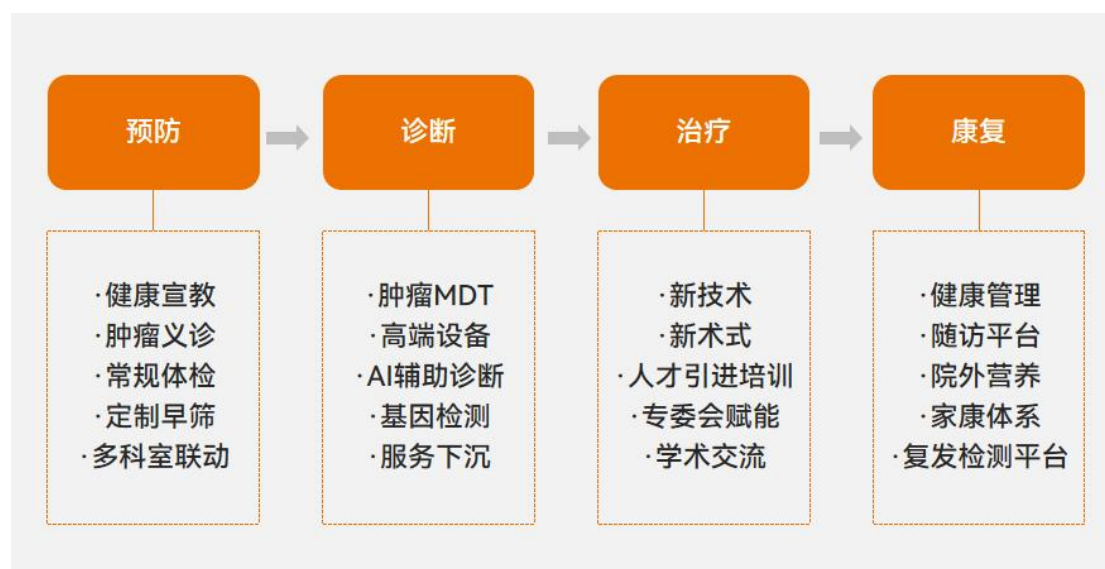
3.3 盈康生命：实践“预诊治康”全生命周期管理，加快肿瘤防治模式转变

据国家卫健委近期公布的资料显示，近年来我国癌症发病率、死亡率上升的趋势得到初步遏制，总体癌症 5 年生存率从 2015 年的 40.5% 上升到了 2022 年的 43.7%。

肿瘤防治模式转变是取得以上成绩的重要原因之一，盈康生命便是创新肿瘤防

治模式的企业之一。继 2022 年首次提出“生态防癌”后，2023 年，盈康生命持续推动肿瘤医疗服务从疾病诊疗向“预诊治康”全生命周期管理转型。

图表 28 盈康生命肿瘤“预诊治康”全生命周期管理模式



预防环节，盈康生命通过健康宣教、体检早筛、科室联动等方式促进肿瘤的早预防、早发现、早干预。

例如，盈康生命四川友谊医院可为用户提供定制化的“1+X”早癌筛查，即“1个常规体检项目+X类癌种专项检查”，有针对性地开展早癌筛查体检。同时，医院肿瘤科加强与消化科、体检科、外科等科室的联动，对疑似病例尽早沟通。基于此，2023年，四川友谊医院肿瘤科一病患者结构显著变化：以往接受对症支持治疗的晚期肿瘤患者居多，而目前以接受早期放化疗的患者为主。

四川友谊医院是成都市锦江区癌症防治中心，2023年又获批成为“国家标准化癌症筛查AA级管理中心”试点单位，成为西南地区癌症防控体系的重要部分。

诊断环节，以新模式、新技术等支持肿瘤精准诊断。

2023年，山西盈康一生总医院开设多学科联合（MDT）门诊，首批组建了胃肠道肿瘤、甲状腺肿瘤、肝恶性肿瘤等多个专科和病种的MDT诊疗团队，实现疑难病症的精准诊断，为患者提供个性、精准、全面的诊疗方案。

在此之前，MDT模式就已在四川友谊医院实施，30多位院内外知名专家定期在线上线下开展多学科会诊服务。

此外，山西盈康一生总医院还引入 3D 打印技术，用于肿瘤科、骨科等多个科室，对疾病的辅助诊断、术前规划、术中定位提供有力帮助。

治疗环节，盈康生命将学科建设、人才引进与培养等作为重要策略，提升医疗技术水平。

2023 年，盈康生命组建了胸部肿瘤专业委员会及胃肠肿瘤专委会，专委会将聚焦基础和临床，瞄准国内相关肿瘤医学新进展、新知识、新技术，进一步打造盈康生命肿瘤综合治疗的差异化优势和标准化水平。

在专委会的赋能下，2023 年上半年，盈康生命旗下医院胸部肿瘤大学科相关科室用户量提升 87%，手术量提升 50%，收入提升 86%。

2023 年，盈康生命还与北京协和医学院培训中心联合开展了医疗领军人才计划，围绕政策趋势和领导力、组织战略、运营管理、数字化等专题方向，通过专业授课、案例讨论、标杆采访等方式助力学员成长。

康复环节，进一步加深康复服务与数字化的融合，以实现服务效率、康复质量、患者体验的多重提升。

其中，上海永慈康复医院实施了“物联网+最佳患者体验”的医疗模式。项目以“医护围着患者转”的目标为导向，建设智慧护理、智慧病区、智慧脱机、智慧结算等多项医疗场景，开发智慧康复系统、安全用药系统、CDSS、患者服务系统等，并设立“一站式”就诊模式，为患者提供便捷的医疗服务。

同时，盈康生命借助大数据智慧平台将院内优质医疗延续至家庭，建立了家康体系，并融入海尔智慧家庭的系统，将康复服务落地到更广阔的场景中。

值得一提的是，“预诊治康”各个环节并非相互割裂，而是线上线下相互融合。在线下，盈康生命在全国各个覆盖区域建立医疗中心，促进区域内医疗机构之间、区域之间的医疗资源协作；在线上，搭建平台连接各机构，提供预、诊、治、康全病程的周期管理服务。

以线上为例，银川盈康生命互联网医院聚合了旗下实体医疗机构的流量入口。平台重点围绕患者从院中到院前、院后的需求，推出标准化服务包，提升医疗服务的可及性及连续性，2023 年上线了 321 款服务包；线上平台用户累计规模达到 80 万，线上订单服务 15.7 万人次，同比增长 272%。

“预诊治康”全生命周期管理模式将肿瘤防治关口前移，尽早发现高危人群、及时干预，对患者施以精准诊疗，并进行更有连续性的康复管理，环环相扣、紧

密衔接，有助于控制癌症死亡率、提升 5 年生存率，成为肿瘤防治模式的创新样本。

3.4 美维口腔：升级合伙人体系，搭建可持续人力资源优势

口腔医疗项目有其特殊性，牙医在获客、保障医疗质量与服务体验方面作用巨大。因此，牙医等专业技术人才成为口腔连锁的核心资源。

2023 年，美维口腔新升级的美维“星计划”已在旗下机构全面落地，以更完善的合伙人机制促进人才资源建设，强化以牙医为核心的、可持续的人才竞争力。

美维“星计划”落地，口腔连锁与合伙人深度“绑定”

2022 年，美维口腔公布了新升级的合伙人体系美维“星计划”，进一步探索口腔医疗行业人才资源建设的创新模式。同年，该计划在旗下机构全面铺开。

按照美维“星计划”，美维口腔组建了合伙人代表大会及理事会，以客观地反映合伙人的意见和建议，维护合伙人的各项权益，提升合伙人自主性、参与性，增强合伙人使命感、荣誉感。

美维“星计划”还制定了适应新阶段人才发展需求的培养计划、股权激励方案、晋升考核标准、年度奖励及分红等细则。

升级后的美维“星计划”打造了“老+新”双轮驱动的模式：一是激励合伙人的主人翁意识，授权合伙人更多地参与重大决策，使其具备作出引领和表率的责任感和兴奋感；二是为合伙人勾画出职业进阶路线图，建立以能力导向的快速晋升机制，培养“明星”合伙人，打造强劲可靠的人才梯队，进而为集团可持续发展提供能力储备。

武汉清华阳光口腔院长陈清华认为，对于口腔门诊来说，核心医生的稳定性至关重要，美维“星计划”通过搭建合伙人模式，解决口腔医疗机构在发展过程中吸纳人才并留住人才的难题。美维“星计划”的内核是给予医生合伙人一个自由广阔的成长平台，集中资源为大家提供多维度帮助与支持，例如：“维小美医疗云智能平台”提供效率支持，内外联合开展多项课程深化专业提升，领导力学习提供管理运营能力完善等。这一计划全面赋能造就团队无与伦比的凝聚力与向心成长力，成为医生合伙人不断发展的原动力！

浙江恒美口腔事业部总经理陈希柱表示，美维“星计划”已走过近两年时间，对于美维人才体系建设起到强有力的支撑和推动作用，尤其是在价值观传递、人才稳定与发展、DSO 模式的人才体系搭建等方面作出了重大贡献：

首先，“星计划”为追求成长的小伙伴提供清晰的晋升和价值发挥通路，促进员工对美维价值观的认同和践行。其次，“星计划”让各岗位追求进步的小伙伴能看到希望，促进人才队伍稳定；为牙医、运营管理者、护理管理者等不同岗位的员工提供发展机会，有助于构建更具创造性和生命力的管理框架。最后，新生代的管理框架真正开创了国内 DSO 模式的人才体系模型，将极大推动口腔行业的管理水平提升。

总之，美维“星计划”通过对合伙人的培养和激励，可为企业的高质量发展奠定扎实的人才基础，同时也为口腔行业的管理水平提升打开新局面。

合伙人模式持续迭代，助力破解口腔人才难题

与多个专科的医疗资源相似，口腔专科也存在优秀牙医等专业技术人才稀缺的情况。过去，高薪酬是口腔连锁招聘优秀牙医的普遍做法，直接抬高了人力成本。而一旦有其他机构再高薪“挖人”，原机构又将流失高薪招来的人才，这进一步拉升了用人与招聘成本。

对牙医而言，追求与劳动价值相匹配的回报无可厚非，但如果因此在不同机构间频繁流动，对个人职业成长也存在影响。

为了破解这些难题，近年来，口腔连锁采用合伙人模式，让牙医、核心管理人员等专业人才的角色发生转变，有动力与机构共进退。美维口腔也早已开始尝试合伙人制度，并适时进行迭代升级，以解决各个阶段的实际需求。

图表 29 美维口腔合伙人体系升级迭代情况



在 2016 年成立之初，美维口腔就建立了“事业合伙人”模式，包括门诊合伙人、医生合伙人、城市管理中心合伙人、总部合伙人等，使医生从不擅长的人事管理、财税统筹、市场营销等行政管理工作抽身，让医生更好地聚焦最具价值的诊疗工作。这是美维合伙人模式的 1.0 阶段。

经过 7 年摸索，机构与各类合伙人之间不断磨合，“事业合伙人”模式日臻完善，但也体现出一些局限性：荣誉感缺失、管理半径受限、职业晋升受阻等。

为了突破局限，美维合伙人模式迭代至 2.0 阶段，即美维“星计划”。目前，美维“星计划”正在美维旗下各机构全面落地。

在合伙人体系不断完善与升级的过程中，美维口腔也从 1 家门诊完成了 16 个品牌、185 家门诊和医院的布局，旗下机构覆盖 35 个城市。跨机构、跨品牌、跨城市的服务网络，背后有规模庞大的合伙人队伍提供有力支撑。

据了解，美维合伙人体系还将迭代至 3.0 版，以更体系化的思维构建口腔医生、连锁机构之间和谐共生的生态关系。

以美维“星计划”为代表的口腔连锁合伙人模式，能促进合伙人提升自身诊疗技术或管理能力，提供更高质量的医疗服务，进而获得稳定和广阔的晋升通道；机构利润与牙医收入之间不再是此消彼长的关系，而是水涨船高的关系。这一模式将对口腔人才难题破解、行业良性的长远发展产生重要意义。

3.5 顾连医疗：建设“高质量康复”，推行价值医疗理念落地

价值医疗是近年来医疗服务体系广泛推崇的理念，倡导以最小成本来实现医疗质量与效果的最大化。康复医疗治疗周期长、优质资源稀缺、支付模式有待完

善，探索价值医疗尤为必要。2023 年，顾连医疗大力推行康复领域的价值医疗，并取得诸多成效。

以支付方式改革为突破口，探索价值医疗

以往，患者因康复时间与费用问题导致的在各医院间周转奔波，长期康复费用负担高，重复住院率较高等问题，获得感和满意度较低。在长沙市医保政策支持下，顾连医疗旗下湘雅博爱康复医院试点了“康复病组按价值付费（以下简称 FRG）”模式，破解难题。

2022 年 6 月起，湘雅博爱康复医院启动 FRG 付费，覆盖颅内出血性疾患、脊髓损伤、人工关节置换术后等 15 个病组，涉及 ICD 诊断 1300 多种。

图表 30 湘雅博爱康复医院对患者进行康复治疗



FRG 模式以康复疗效为最终目标，以专业评估来制定专业的康复临床路径；在疗效导向下，康复治疗项目的数量和频次没有限制，医疗机构则需着力提升治疗质量与效率。

为此，湘雅博爱康复医院大力进行规范化制度建设，强化医师、治疗师、护士等关键角色的培训，及时查找和解决问题，组织业内康复专家交流，以此提升医疗质量；梳理再造工作流程，建设智慧康复系统，尽可能将复杂的工作内容以简单的流程来落地，以此提升效率。

实施 FRG 付费一年半以来，湘雅博爱康复医院让患者获得了早期的、全程的、连续的、优质的且成本可负担的康复医疗服务。由于患者院间周转减少、非必要的院前检查减少，在康复效果有保障的前提下，个人支出与医保基金支出均

有下降。目前，以职工医保为例，湘雅博爱康复医院纳入 FRG 的患者自付部分的费用比例不到 30%。

FRG 付费对医院和医生而言，由于在收治患者后需要以解决问题为导向，并进行康复治疗的全流程梳理、质量管控、技术创新，因此，康复医学获得更好的发展，且收获了更高的患者满意度。

建设“高质量康复”，实现医疗质量与治疗效果最大化，全面推行价值医疗

FRG 付费仅仅是顾连医疗探索价值医疗的一个缩影，顾连医疗在西南、华东、华中等片区的各家医疗机构内，根据当地患者需求、政策条件等因素，以价值医疗为导向，已落地了不同的“高质量康复”措施。

例如，顾连医疗注重完善多学科的医师团队配置，配置了康复、重症 ICU、心内、神内、呼吸内科、中医、营养等多学科的团队，并要求旗下医疗机构逐步覆盖康复医疗十大亚专科，提供综合性康复医疗服务。

同时，顾连医疗着重促进康复医师与临床医师的密切协作，促进临床技能与康复理念的融合。

为了更好地满足个体化的康复治疗需求，顾连医疗对治疗部学科建设给予了重点支持，诸如单独建制、学科建设思路自主决策、资源倾斜等，以支撑 PT、OT、ST 三大方向下更加细分的治疗技术发展。

早期介入康复治疗，对提升患者功能恢复水平、减少医疗资源消耗等都有积极意义，顾连医疗也在这方面做了尝试，如华东片区的医疗机构创新重症康复手段，将 ICU、高压氧科、康复科相结合，为患者提供早期甚至超早期的康复介入服务。

图表 31 超早期康复介入，重症患者进行高压氧治疗



得益于价值医疗的推行，顾连医疗在患者中广受认可。无锡顾连医院 2023 年开业后，第一个病区收治患者仅三周内即供不应求；目前旗下医院的患者 NPS 平均净推荐值已达到 90 分以上。

中日友好医院康复医学科学科带头人谢欲晓教授表示，康复医疗是以优化功能、减少残疾、增进生活质量为总目标，而价值医疗则倡导以最小成本来实现医疗质量与效果的最大化。顾连医疗以先进的国际视野和敏锐的创新意识，积极主动地投身于促进价值医疗服务体系建设、参与“高质量康复”服务的实践中。尤其是旗下湘雅博爱康复医院全程参与的支付方式改革的试点研究，借鉴国际经验，探索科学精准的住院康复护理支付方式，将康复前后的功能、残疾和健康评估融入价值医疗理念，使康复服务更有价值。在推动按价值付费的医保支付方式改革中积累了宝贵的经验，具有深远的健康服务价值。

3.6 京东健康：创新互联网医疗专科服务，深入进行资源整合、流程重塑

不同专科疾病的诊疗路径、治疗方式、患者需求等存在巨大差异，互联网医疗以高效的资源整合能力，为专科服务创新提供了优势。

京东健康目前已上线 27 个专科中心，2023 年以皮肤、精神心理、中医为重点精细打磨，细化专科专病服务内容、搭建服务闭环。京东健康在线下大力布局本地化的医药服务又为线上专科提供了强力支撑，形成独特优势。

聚焦专科疾病特征，创新线上专科服务

专科服务远不只是将医生和服务内容按专科分门别类，而是针对专科疾病特征，围绕患者需求进行更深入的资源整合、流程重塑。

皮肤专科方面，京东健康上线了皮肤医院，超过 40 位皮肤疾病领域头部专家开设在线名医工作室，近 3000 名来自三甲医院的皮肤专科医生入驻平台。

图表 32 京东健康以皮肤、精神心理等重点打造精细化专科服务



皮肤病及其发病原因繁多，患者数量庞大；一些皮肤病还具有季节性反复发作的特点，需要长期管理、频繁就医。对此，京东健康皮肤医院可为常见皮肤病提供高效的问诊购药渠道，为慢性皮肤疾病进行持续的健康管理，对表现为皮肤症状的危重疾病先兆提供预警，以及为疑难杂症患者精准匹配专家、引导转诊。

京东健康还充分运用智能技术促进医患沟通，如 AI 测肤工具可帮助用户更准确地描述病情，痤疮管理工具能基于医生制定的个性化用药和护肤建议，对患者进行智能随访、改善治疗效果。

精神心理专科方面，京东健康 2023 年对心理服务中心进行了升级，重点解决供需精准匹配、精神科诊疗与心理咨询融合等问题。

升级后，京东健康心理服务中心通过来访分类、服务分级、咨访标签和智能分诊能力等，实现了精准咨访匹配；聚集优质心理咨询师和精神科医生，能围绕轻、中、重心理问题，为用户提供多元的服务方案；打造了集测评、筛查、倾诉、咨询、治疗于一体的全链路服务。

中心还借鉴精神医学会诊-联络精神病学的模式，为用户提供便捷的精神科医生-心理咨询转介通道，或精神医学与其他临床各科的联合会诊。目前中心已有超过 1000 位心理咨询师和 6000 位精神科医生入驻，共同为用户提供一体化诊疗服务。

中医方面，京东健康中医院 2023 年上线了中医脾胃特色门诊，帮助患者解决脾胃问题、调理脾胃功能。门诊邀请脾胃领域专家及三甲医院医生，为患者提供个性化的在线诊疗服务；患者足不出户即可享受“一键代煎，送药到家”服务。京东健康中医院还将上线名医问诊直播，促进用户日常保健。

融合线上专科，大力拓展本地化医药服务

在对线上专科进行差异化的精耕细作同时，京东健康也针对各个专科患者的共性需求不断丰富服务渠道，尤其是在线下服务、本地化服务方面。

2023 年，京东健康以即时零售为重点，进一步提升药品服务能力。

例如，京东健康全渠道业务整合了京东到家的医药及健康产品品类，大力拓展即时零售服务；截至 2023 年 6 月底，全渠道布局已覆盖全国超 400 个城市，合作连锁品牌超 1200 家，合作门店超 10 万家。

即时零售通过流量扶持、精准营销等措施帮助商家提升运营效率，通过持续扩大的运营网络满足患者不同紧急程度的用药需求。

此外，京东健康多家线下医疗机构也于 2023 年投入运营，包括宿豫医院、京东健康体检中心宿迁店和亦庄店，与线上服务衔接，为当地用户提供一体化服务。

互联网医疗能提供便捷的线上问诊咨询服务，本地化的线下服务与线上服务结合，则能更全面地满足患者需求。

2023 年冬季，各地呼吸道疾病高发。京东健康在北京、上海等地推出了“呼吸道病毒细菌 12 联检居家检测”服务，24 小时预约上门检测、3 小时内出具检测报告，还可根据感染情况提出健康建议、提供在线问诊。

关键时期迅速整合资源，满足用户紧急需求，这正是京东健康服务创新的一个

缩影。未来，京东健康仍将不断打磨专科医疗健康服务能力，积极开展专科服务模式创新，大力拓展本地化医药健康服务，满足用户更加细分的健康需求。

附表 1：2023 年医疗服务企业融资详情

融资时间	企业	融资金额	融资轮次	投资方
2023/1/6	吾颐馨健康	未透露	战略融资	川投集团
2023/1/10	天鑫医疗美容	2500 万元	战略融资	瑞丽医美
2023/1/10	通济智医	数千万元	PreA 轮	鑫资本集团、永安达资本
2023/1/10	镁信健康	未透露	C+轮	汇丰集团
2023/2/2	嘉兴老百姓药房	未透露	A 轮	南湖金服
2023/2/10	云慧创想	千万级	种子轮	远毅资本
2023/2/10	369 养老	未透露	A 轮	青枫投资
2023/2/17	啞呀口腔	数亿元	未透露	方源资本
2023/2/28	蛋壳肌因	3000 万元	A+轮	斯凯沃创投
2023/3/2	Glowe 阁楼	数千万元	A+轮	峰瑞资本
2023/3/11	妙智康	数千万元	天使轮	九纬资本
2023/3/13	圣德医养	数亿元	A 轮	通用资本
2023/3/13	保联科技	数千万元	战略融资	横琴人寿
2023/3/23	乐途科技	3000 万元	PreA 轮	固生堂、MERIT CONCEPT、天博传媒集 团、数名个人 LP
2023/3/24	璞缘照护	数千万元	A 轮	长岭资本、银创资本
2023/3/27	拼容颜	未透露	A+轮	未透露
2023/3/28	万木健康	未透露	战略融资	羽医健康
2023/3/29	多问医生	未透露	种子轮	远程教育集团 云生物医疗科技
2023/3/30	康家医	数千万元	战略融资	未透露
2023/3/30	首颐医疗	未透露	战略融资	兴富资本
2023/3/30	爱动健身	未透露	未披露	鑫智投资
2023/4/4	秋涛美肤	560 万元	天使轮	未透露
2023/4/6	小橙集团	近亿元	A 轮	知名产业公司、香橼资本 等
2023/4/8	宸辉医美	1000 万元	天使轮	君盈资本
2023/4/21	医日健	数千万元	PreA 轮	高瓴资本、创新工厂

2023/4/24	卫宁科技	3 亿元	C 轮	太平医疗健康基金、凯辉基金、中电数据、苏高新、提梁投资
2023/5/8	心院长	1000 万元	天使轮	未透露
2023/5/30	华美浩联	数千万元	B 轮	东方国资、Ventech China、金沙江创投、朗润投资、同济校友基金
2023/6/20	锦欣福星康养	8000 万美元	未透露	春华资本、奥博资本
2023/6/23	柏源健康	近千万元	A 轮	未披露
2023/6/28	美奥口腔	未透露	未透露	盛世投资
2023/6/29	美维口腔	未透露	战略融资	盛世投资
2023/6/30	微脉	未透露	未透露	浙江金控、求是资本、BV 百度风投
2023/7/3	天与养老	数千万美元	连续两轮	大华创投亚洲影响力基金、长岭资本等
2023/7/17	贤德医疗	数千万美元	A 轮	清池资本、亚洲医疗
2023/7/27	玛恩医云	5000 万元	未透露	华邦健康
2023/7/28	幸福邦邦	2000 万元	Pre-A 轮	老顽童
2023/7/31	圣贝拉	数亿元	C-3 轮	C 资本、英国太古地产创新基金、神骐资本、Mirae Asset
2023/8/4	健嘉康复	未透露	战略融资	未透露
2023/8/5	太一良方	千万元级	天使轮	春风药业
2023/8/9	上海睿渠	数千万元	未透露	丹麓资本
2023/8/11	五色科技	未透露	B 轮	深圳远致投资
2023/8/11	健康之路	数千万元	PreIPO	未透露
2023/8/29	贝瑞斯美华妇儿医院	未透露	战略融资	贝康国际
2023/9/13	立志有方	数百万万元	天使轮	黄晓浪博士家族办公室
2023/9/18	知识矩阵	数千万元	A 轮	华禹创投、杭州六和桥、余杭供销集团
2023/9/19	问吉口腔网	2 亿元	PreA 轮	AD-VC 基金、AD-PE 基金
2023/9/26	顺昌盛世医疗	5000 万元	未透露	航天公铁集团
2023/10/13	上药云健康	5 亿元	C 轮	上海综改基金、工银投资联合领投、上海生物医药基金
2023/10/16	花西悦	5000 万元	A 轮	启初医疗、云水资本
2023/10/20	锦恩健康	数千万	A 轮	胜恒投资

2023/10/31	银龄世界	千万元	天使轮	未透露
2023/11/9	邦尔骨科	8 亿元	PreIPO	建发新兴投资、阳光人寿、清池资本(Lake Bleu Capital)、太平洋保险、十月资本、高远资本
2023/11/10	柚康科技	未透露	天使轮	大有资本
2023/11/29	聚疗	近千万元	天使轮	泽伦资本
2023/12/8	达康医疗	数亿元	战略融资	通用技术资本
2023/12/20	繫康万家	2000 万元	A 轮	ANRI
2023/12/28	颐家	数千万元	战略融资	国创振德
2023/12/29	小橙集团	数千万元	战略融资	未透露

数据来源：动脉橙数据库，蛋壳研究院整理制图

附表 2：2023 年医疗服务领域重要政策

发文日期	文件	部门
2023/1/10	突发事件紧急医学救援“十四五”规划	国家卫生健康委
2023/1/29	关于开展紧密型城市医疗集团建设试点工作的通知	国家卫生健康委、国家发展改革委、财政部等六部门
2023/2/15	关于进一步做好定点零售药店纳入门诊统筹管理的通知	国家医保局办公室
2023/3/2	健康中国行动 2023 年工作要点	健康中国行动推进委员会办公室
2023/3/23	关于进一步完善医疗卫生服务体系的意见	中共中央办公厅 国务院办公厅
2023/4/11	国家卫生健康委办公厅关于开展第三批安宁疗护试点工作的通知	国家卫生健康委办公厅
2023/5/8	2023 年纠正医药购销领域和医疗服务中不正之风工作要点	国家卫生健康委、教育部、工业和信息化部、公安部等十四部门
2023/5/8	纠正医药购销领域和医疗服务中不正之风部际联席工作机制成员单位及职责分工	国家卫生健康委、教育部、工业和信息化部、公安部等十四部门
2023/5/23	改善就医感受提升患者体验主题活动方案（2023-2025 年）	国家卫生健康委、国家中医药局
2023/5/26	全面提升医疗质量行动计划（2023-2025 年）	国家卫生健康委、国家中医药局
2023/6/13	关于印发开展严厉打击非法应用人类辅助生殖技术专项活动工作方案的通知	国家卫生健康委办公厅、中央政法委员会办公厅、中央网信办秘书局等十四部门
2023/6/15	进一步改善护理服务行动计划（2023-2025 年）	国家卫生健康委、国家中医药局
2023/6/20	国家药监局综合司关于规范处方药网络销售信息展示的通知	国家药监局综合司

2023/6/21	国家卫生健康委关于发布“十四五”大型医用设备配置规划的通知	国家卫生健康委
2023/6/28	关于进一步规范职业健康检查和职业病诊断工作管理的通知	国家卫生健康委办公厅、国家疾控局综合司
2023/7/12	国家卫生健康委关于推动临床专科能力建设的指导意见	国家卫生健康委
2023/7/17	医疗机构临床决策支持系统应用管理规范(试行)	国家卫生健康委办公厅
2023/7/21	深化医药卫生体制改革 2023 年下半年重点工作任务	国家卫生健康委、国家发展改革委、财政部、人力资源社会保障部、国家医保局、国家药监局
2023/8/8	2023-2025 年基层医疗卫生机构便民惠民服务举措	国家卫生健康委办公厅
2023/8/22	手术质量安全提升行动方案(2023-2025 年)	国家卫生健康委办公厅
2023/8/25	关于进一步推进口腔医疗服务和保障管理工作的通知	国家卫生健康委办公厅、国家医保局办公室等四部门
2023/9/20	关于公布第二批罕见病目录的通知	国家卫生健康委、科技部、工业和信息化部、国家药监局、国家中医药局、中央军委后勤保障部
2023/9/27	药品经营和使用质量监督管理办法	国家市场监督管理总局
2023/9/27	患者安全专项行动方案(2023-2025 年)	国家卫生健康委办公厅
2023/12/8	国家卫生健康委办公厅关于印发大型医院巡查工作方案(2023-2026 年度)的通知	国家卫生健康委办公厅

正文参考资料:

中康科技: 一图读懂 | 9 月份零售药店市场回暖, 店均客流量再次迎来回升

中康科技: | 1-9 月 O2O 市场规模增速仍保持双位数增长

对我国价值医疗新内涵的思考

慢性病高发给健康险带来的机遇和挑战

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:本档版权属于蛋壳研究院/北京蛋黄科技有限公司,未经许可擅用,蛋黄科技保留追究法律责任的权利。

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。

研究人员:



张晓旭 高级研究员