

医疗器械SPD行业 研究报告

公共治理升级环境下
医疗行业投资机会探寻

—1961-2021—
60

FROST & SULLIVAN
FROST & SULLIVAN
60th ANNIVERSARY

全球企业增长咨询公司
助力客户走向成长塑造的未来

报告中提供的任何内容（包括但不限于数据、文本、图表、图像等）都是弗若斯特沙利文独有的高度机密文件（报告中单独注明来源的除外）。未经沙利文事先书面许可，任何人不得未经授权以任何方式复制、传播、发布、引用、改编或汇编本报告的内容。如果发生任何违反上述协议的行为，弗若斯特沙利文保留追究法律责任的权利。

核心问题

中国医疗行业发展现状如何？

- 不断增长的需求
- 日益显露的问题

公共治理升级对医疗行业带来了哪些影响？

- 医疗反腐及智慧医院东风
- 集中带量采购
- 医保支付改革

高质量发展东风为SPD领域带来了哪些机会？

- 数智化升级进入深水区
- 供给侧厂商生态繁荣
- 投融资复苏激发市场活力

核心问题



中国医疗行业发展现状如何？

- 不断增长的需求
- 日益显露的问题

公共治理升级对医疗行业带来了哪些影响？

- 医疗反腐及智慧医院东风
- 集中带量采购
- 医保支付改革

高质量发展东风为SPD领域带来了哪些机会？

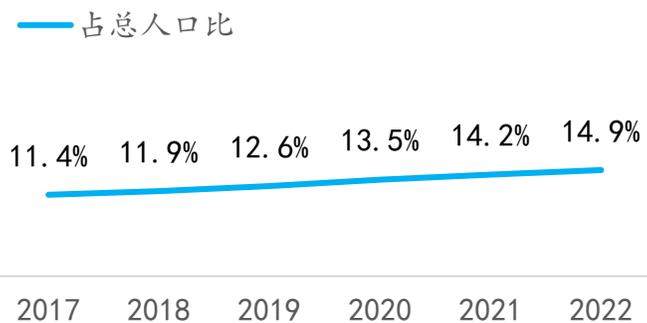
- 数智化升级进入深水区
- 供给侧厂商生态繁荣
- 投融资复苏激发市场活力

受持续扩容的老龄人口等因素影响，国家对卫生领域的投入以及医疗卫生机构的建设不断增加，人们可支配收入的增长也可负担高端医疗器械产品。

社会环境对行业影响

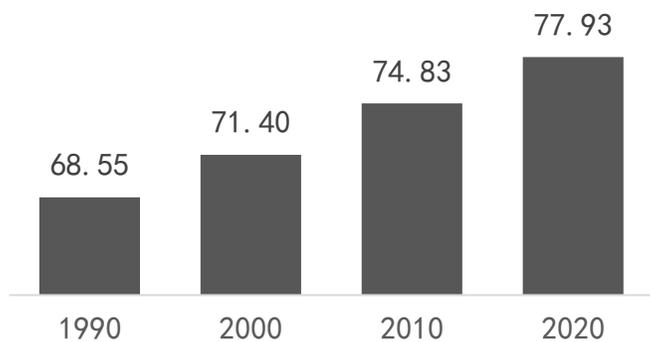
人口老龄化日趋严重

中国65+老龄人口占总人口比例分析



人口预期寿命增长

中国预期寿命分析



中国卫生总费用及其占GDP比重



国家对卫生领域的投入逐年提高，群众看病负担逐渐减轻

卫生总费用

中国医院及基层医疗卫生机构数量变化



医疗卫生机构的持续扩容可承载更多社会需求，刺激器械市场增长

医疗机构

人均可支配收入的不断增加使居民更有能力承担医疗保健支出

居民人均支出

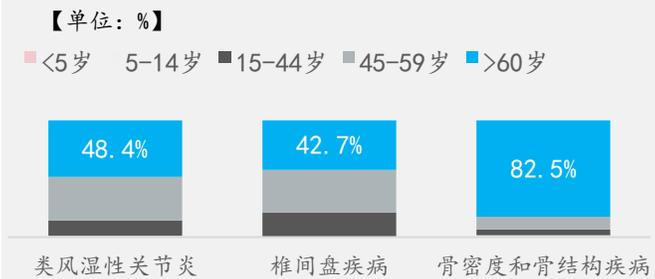
疾病发病率

骨科疾病发病率与年龄正相关，受老龄化影响未来市场将进一步增加

中国居民人均消费支出及居民人均医疗保健支出占比



中国骨科疾病在各年龄段发病率 (%)



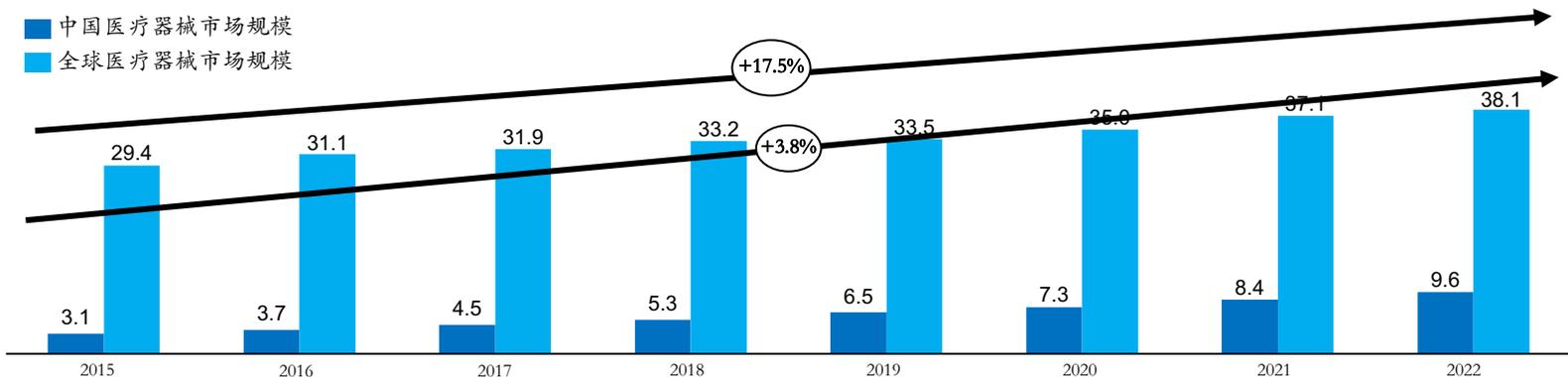
数据来源：国家统计局、NMPA、头豹研究院、弗若斯特沙利文

医疗器械无论是从本身的市场规模，还是从需求侧而言，都大有发展空间

医疗器械市场规模

全球及中国医疗器械市场规模，2015-2022
单位：千亿元

中国医疗器械市场需求广阔，行业年均复合增速显著高于全球



中国医疗器械规模增速显著高于全球

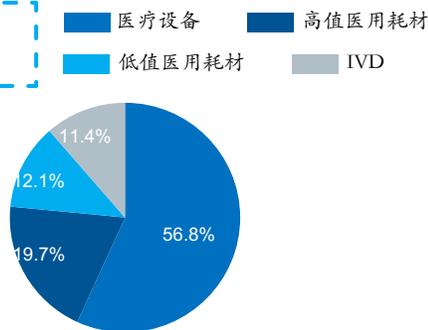
中国医疗器械需求强盛，整体市场规模保存稳定高增长态势。据统计，2021年全球医疗器械市场规模为3.71万亿元，预计2022年市场规模为3.81万亿元，中国方面，2021年医疗器械市场规模为8.4千亿元，预计2022年市场规模为9.6千亿元。全球市场方面，2015年至2022年年均复合增速约为3.8%，同期，中国医疗器械市场年均复合增速为17.5%，增速显著高于全球。

受益于国内医疗器械市场的高速增长，医疗器械供应链服务行业潜在需求大。

医疗设备占整体医械规模超50%

从领域划分看，中国医疗器械行业分为医疗设备、高值耗材、低值耗材与体外诊断四大细分领域。其中，医疗设备指的是单独或者组合使用于人体的仪器、设备、器具、材料等，占据最大市场份额，2021年医疗设备占比中国医疗器械整体市场规模约56.8%，整体市场规模超4,700亿元。其次为高值医用耗材，占比19.7%，低值医用耗材，占比12.1%，IVD产品占比11.4%。

中国医疗器械主要分类



医疗器械的需求侧

“诊疗需求”

- 我国诊疗需求持续增长，人均医疗卫生支出与发达国家相比仍有较大差距。
- 随着老龄化进程的加速及疾病年轻化的趋势的刚性需求和人均可支配收入、人均医疗保健支出的增加的消费属性需求，诊疗需求在近年来持续增长
- 2021年我国医疗卫生机构诊疗人次84.7亿人次，同比增长9.4%，2010-2021年CAGR为3.4%。

“保健需求”

- 由于我国人口数量的增加和收入的提升，医药行业作为与人民健康生活水平、科技发展密切相关的行业之一，随着我国居民人均医疗保健支出金额的快速上升，居民对于药品需求持续增长，医药市场规模将逐步稳定的呈上升趋势
- 我国城镇居民的人均医疗保健消费支出从2013年的1136.1元增长至2022年的2481.0元，2020-2022年的人均医疗保健消费支出虽然略有波动，但长期来看，居民的人均医疗保健消费支出还是呈现增长态势。

数据来源：国家统计局、NMPA、头豹研究院、弗若斯特沙利文

传统医疗器械供应链互联网渗透率低，存在渠道分散，信息传递滞后，供应效率低下等痛点。

医械门类众多，医疗机构采购管理压力大

医疗器械门类众多、专业性强，不同的医疗机构、不同的科室、不同的部门，甚至不同的诊疗方法，都需要不同的医疗器械，一家医疗机构需要配备上千种医疗设备，而这些设备又由多家医疗器械公司生产和提供售后服务，这给医疗机构采购部门带来不小压力；同样的问题也出现在厂家环节

资源重复配置

多级经销商模式下，各层级经销商均需配备与采购、仓储、配送等环节相适应的人员团队，但每个经销商通常只代理一个或少数几个生产厂商品牌，使得人员使用效率较低；各层级经销商均需储备一定的安全库存，造成重复备货，产品并未及时在医院实现最终销售

信息传递严重滞后

流通链条过长，信息传递严重滞后，且部分中小型经销商不具备信息系统，造成信息传递的中断，难以监管，无法实现产品质量追溯管理

医械厂商市场敏感度低

由于信息传递过程较长，且存在信息盲点，生产厂商对产品最终销售情况及患者使用情况难以有效追踪，无法对高值医用耗材使用过程中出现的问题进行及时反应，对市场的变化也缺乏敏感度

医疗机构缺乏优质的渠道供应与技术支持

线下医疗器械销售地方性垄断现象严重，中间代理经销商能提供的上游渠道和后续技术服务支持能力十分有限。随着医疗流通环节的监管加强，医疗机构对供应商有着一站式的采购需求，传统中间代理的上游渠道很难满足

经销商众多，渠道分散

各级经销商数量众多，规模较小，厂商需同时面对多家经销商，经销商也需同时面对多家厂商，单个订单呈现碎片化，对已出厂的高值医用耗材的管理也分散于各经销商，各经销商均需自建仓储物流团队，造成了资源的浪费

价格不透明

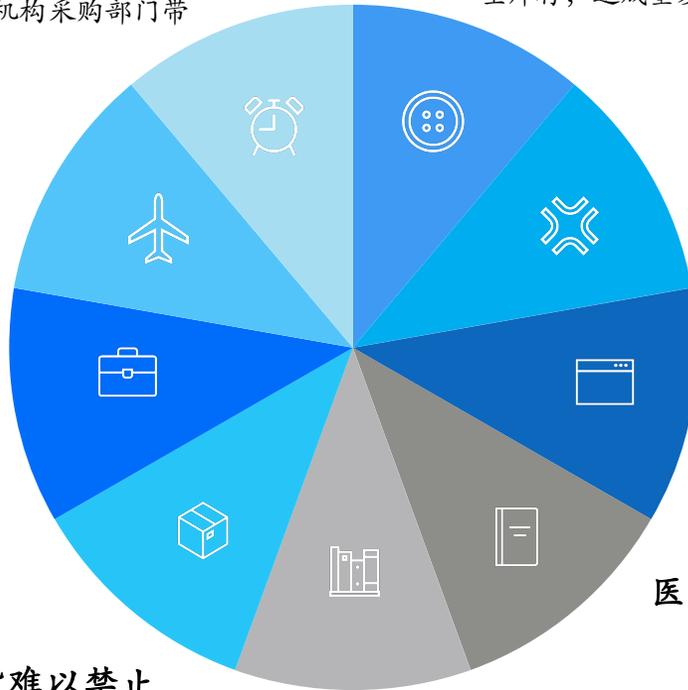
高值医用耗材从出厂到被医疗机构所耗用，中间经过多级经销商层层加价，价格不断攀升，加重了患者负担

交易成本高、效率低

高值医用耗材产品型号众多，其仓储、物流配送均需要较强的专业能力和丰富的管理经验，而小型经销商往往缺乏这种专业能力，出现存货储存不当或配送错误，进而造成重复沟通、调换货成本高企的情形，降低了行业交易效率；生产厂商同时面对众多经销商，沟通管理成本较高

假货\水货难以禁止

多级经销商模式下，由于流通链条过长，经销商分散，高值医用耗材在各下级经销商之间的流转情况较不透明，出现流转环节的“黑盒子”。生产厂商难以对自家产品的流通进行有效管理，部分不法经销商销售假货、水货，对患者健康造成极大隐患



数据来源：国家统计局、NMPA、头豹研究院、弗若斯特沙利文

核心问题

中国医疗行业发展现状如何？

- 不断增长的需求
- 日益显露的问题



公共治理升级对医疗行业带来了哪些影响？

- 医疗反腐及智慧医院东风
- 集中带量采购
- 医保支付改革

高质量发展东风为SPD领域带来了哪些机会？

- 数智化升级进入深水区
- 供给侧厂商生态繁荣
- 投融资复苏激发市场活力

国家积极推进把稳政策基调，推进医疗腐败集中整治，进一步推进实现长效机制，并从源头上保障行风建设的可持续发展

医疗反腐工作重点

其中医院占比77.4%，三级医院和二级医院比例多，占到83.5%；



行政部门前三是采购办、药剂科、财务处；临床前三科室为骨科、普外科、心内科；

器械采购占36.7%、药品采购占30.3%、耗材试剂采购占15.6%；商业贿赂、回扣、欺诈骗保是主要表现形式

腐败问题聚集在决策环节（机构负责人）、使用环节（临床科室负责人）、采购环节（采购科室负责人）

六个方面重点

1. 医药领域行政管理部门以权寻租。例如，在药品耗材招采或目录编制、项目申报等过程中泄露工作秘密以牟取利益。
2. 医疗卫生机构内“关键少数”和关键岗位。例如，在药品耗材、医疗器械、大型设备等产品进院、招评标、采购、使用等环节和工程建设等其他院内重大经济活动中，利用职务上的便利为他人谋取利益，非法收受他人财物等。
3. 接受医药领域行政部门管理指导的社会组织利用工作便利牟取利益。例如，无中生有、编造虚假学术会议的名头进行利益输送，违规将学术会议赞助费私分等。
4. 涉及医保基金使用的有关问题。例如，公立医疗机构无正当理由不通过医药集中采购平台采购全部所需药品和高值医用耗材等。
5. 医药生产经营企业在购销领域的不法行为。例如，规避“两票制”政策和监管实施商业贿赂；组织参与欺诈骗保等。
6. 医务人员违反《医疗机构工作人员廉洁从业九项准则》。例如，收受医药产品销售方给予的各种名义的回扣或其他财产性利益等。

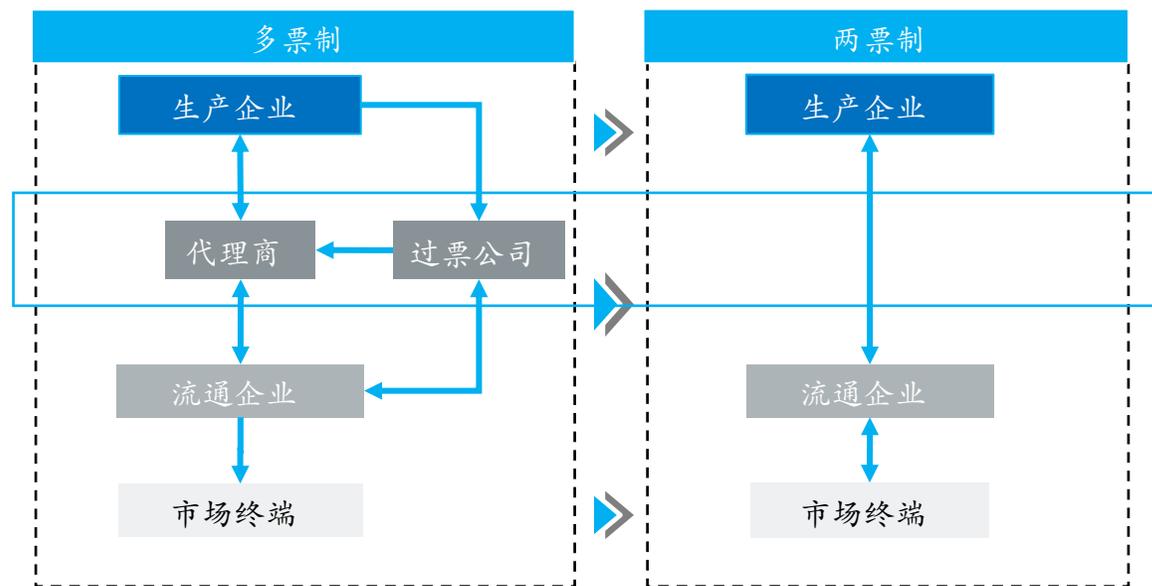
相关延伸政策

颁布时间	相关政策	主要内容
2023. 05	《2023纠正医药购销领域和医疗服务中不正之风工作要点》	以强基层为重点完善分级诊疗服务体系，引导优质医疗资源下沉，逐步建立符合国情的分级诊疗制度，切实促进基本医疗卫生服务的公平可及
2023. 07	《关于开展全国医药领域腐败问题集中整治工作的指导意见》	一是要处理好全面覆盖与聚焦重点的关系；二是需要处理好绝大多数与极少数的关系；三是需要处理好当下改与长远治的关系
2023. 08	《深度关注 精准惩治单位行贿》	指出严肃查处单位行贿，点名“医疗卫生”领域为高发区，并例举上海某医疗器械公司在设备采购中的贿赂行为
2023. 08	《就全国医药领域腐败问题集中整治工作答记者问》	指出严肃查处商业统方行为，加强对信息，药剂等关键岗位人员的日常监督
2023. 08	《医疗领域腐败和不正之风 斩断统方数据利益链》	指出严肃查处商业统方行为，加强对信息，药剂等关键岗位人员的日常监督

数据来源：头豹研究院、弗若斯特沙利文

两票制将重塑行业流通端，渠道网络下沉同时为综合型生产企业提出发展目标；分级诊疗扩容的基层医疗市场也为具有渠道优势和高性价比产品的国产品牌带来机遇。

“两票制”对行业影响



❑ **两票制对行业流通端影响：**两票制压缩了产品流通环节，市场较小的经销商或代理商将被淘汰、渠道网络下沉；同时可以压缩产品在流通过程中的经手次数，减少了产品层层加价现象的出现，保证产品价格不会虚高；对企业自身来说也需要考量其战略定位。

❑ **分级诊疗对行业竞争格局影响：**分级诊疗引导优质医疗资源下沉至基层，促进基本医疗服务均等化，下沉市场广阔的增量空间为行业带来发展机遇；而国产品牌的渠道优势以及高性价比产品更易赢得基层医疗资源的青睐，利于国产品牌的发展。

颁布时间	相关政策	主要内容
2015. 09	《关于推进分级诊疗制度建设的指导意见》	以强基层为重点完善分级诊疗服务体系，引导优质医疗资源下沉，逐步建立符合国情的分级诊疗制度，切实促进基本医疗卫生服务的公平可及
2016. 10	《“健康中国2030”规划纲要》	全面建立成熟完善的分级诊疗制度，形成基层首诊、双向转诊、上下联动、急慢分治的合理就医秩序
2021. 05	《深化医药卫生体制改革2021年重点工作任务》	促进优质医疗资源均衡布局，推动省、市、县、乡、村等各级各类医疗机构落实功能定位，均衡发挥作用加快推进分级诊疗体系建设
2021. 11	《“千县工程”县医院综合能力提升工作方案（2021-2025年）》	指出到2025年，全国至少1,000家县医院达到三级医院医疗服务能力水平，基层门诊量的规模将持续放量
2023. 03	《关于进一步完善医疗卫生服务体系的意见》	要求促进优质医疗资源扩容和区域均衡布局，建设优质高效的整合型医疗卫生服务体系

数据来源：头豹研究院、弗若斯特沙利文

医疗器械集采持续扩面，未来将重塑市场竞争格局为国产厂商以及创新型厂商带来市场机遇、企业也将转化商业模式思路，通过丰富自身产品矩阵等手段减少集采对生产经营影响。

医疗器械集采分析

2022年中国高值医用耗材带量采购



国家级

集采品种	覆盖省份（自治区、直辖市）	平均降幅
骨科脊柱类	全国32省（自治区、直辖市）	84%

骨科创伤类	安徽、北京、福建、甘肃、广东、海南、河北、黑龙江、吉林、辽宁、内蒙古、山东、山西、四川、天津、西藏、新疆、新疆生产建设兵团、浙江	83%
-------	--	-----

常用腔镜吻合器	江苏	79%
---------	----	-----

冠脉导引导管类	安徽、甘肃、贵州、海南、黑龙江、湖南、吉林、辽宁、内蒙古、宁夏、青海、山西、西藏、新疆、新疆生产建设兵团、浙江	45%
---------	---	-----

口腔正畸托槽	安徽、甘肃、广西、贵州、海南、河南、黑龙江、辽宁、内蒙古、宁夏、青海、山西、陕西、西藏、新疆	43%
--------	--	-----

冠脉导引导丝类	安徽、湖南、浙江	40%
---------	----------	-----

血液透析类	辽宁、黑龙江	26%
-------	--------	-----



省际联盟

骨科创伤类	江苏	73%
-------	----	-----

神经专用弹簧圈	江苏	54%
---------	----	-----

弹簧圈	安徽	54%
-----	----	-----

超声刀头	江苏	49%
------	----	-----

弹簧圈	福建	46%
-----	----	-----



单独省级

2022年我国共开展14次高值耗材省际联盟集中带量采购，涵盖心脏起搏器类、人工晶体类、骨科创伤类等在内的共13种高值耗材品类。同时也在不断探索新领域集采模式，口腔正畸托槽、口腔种植体系统等口腔耗材首次纳入集采范围

从行业端看

➤ 国产替代进程加速：

- 主要因国产医疗器械价格低且因其研发和生产位于境内，更贴合临床需求，并且产品更新迭代速度更快可做到定制化研发；
- 目前各地政府在《政府采购品目分类目录》等方面均鼓励采购国产设备，对采购国产医疗器械及仪器的比例提出要求。

从企业端看

➤ 为创新型厂商带来市场机遇：

- 随着集采政策的不断调整，将更重视医疗器械产品的临床价值，因此创新型产品有望中标；
- 企业商业模式思路的转变：
 - 集采迫使国产厂商参与国际化市场竞争，除了自身低价思路也需要提升自身产品的研发能力与核心价值；
 - 企业将通过丰富自身产品矩阵、持续投入研发资金等模式，以应对集采“以价换量”带来的潜在风险。

数据来源：头豹研究院、弗若斯特沙利文

医保支付改革提升院方降本积极性，进一步提升医械供应服务平台商的进院机会

驱动因素-医保支付改革提升院方降本积极性

DRG/DIP医保支付改革进程



■ 医保支付改革提升院方降本积极性，进一步提升医械供应服务平台商的进院机会

■ 按照医院运营之前使用的“按项目付费”方式，大多数医院采用拓展型的战略模式，发展模式主要是进行院区扩建、增加病区以及床位数，使得医院快速发展。随着医保支付改革的持续推进，DRG/DIP医保支付改革范围全面扩大，医保控费进入精细化管理阶段，要求医院不仅需要考虑到医疗服务成本控制，更重要的是追求医疗服务单位成本的效用最大化，以患者为中心，实现以价值为导向的整合型医疗卫生服务模式。由此，医院面临着经济运营管理压力，原多开药品、检查、治疗项目增加收入模式已被破除，对贵重药品、高值耗材及人力成本都须精打细算。

■ 医保支付改革要求医院转变管理理念及模式，通过信息系统整合与重构，规范数据精细化管理，做好业务与财务的管理融合，加强成本管控，提升运营管理水平，提升整体医疗服务质量和工作效率。

核心问题

中国医疗行业发展现状如何？

- 不断增长的需求
- 日益显露的问题

公共治理升级对医疗行业带来了哪些影响？

- 医疗反腐及智慧医院东风
- 集中带量采购
- 医保支付改革

> 高质量发展东风为SPD领域带来了哪些机会？

- 数智化升级进入深水区
- 供给侧厂商生态繁荣
- 投融资复苏激发市场活力

SPD作为一种全新的现代化医院院内供应链管理新模式，有助于改善传统管理模式的不足；此外，在院外也有全流程的医疗供应链服务，全方位赋能物流、市场、金融等板块

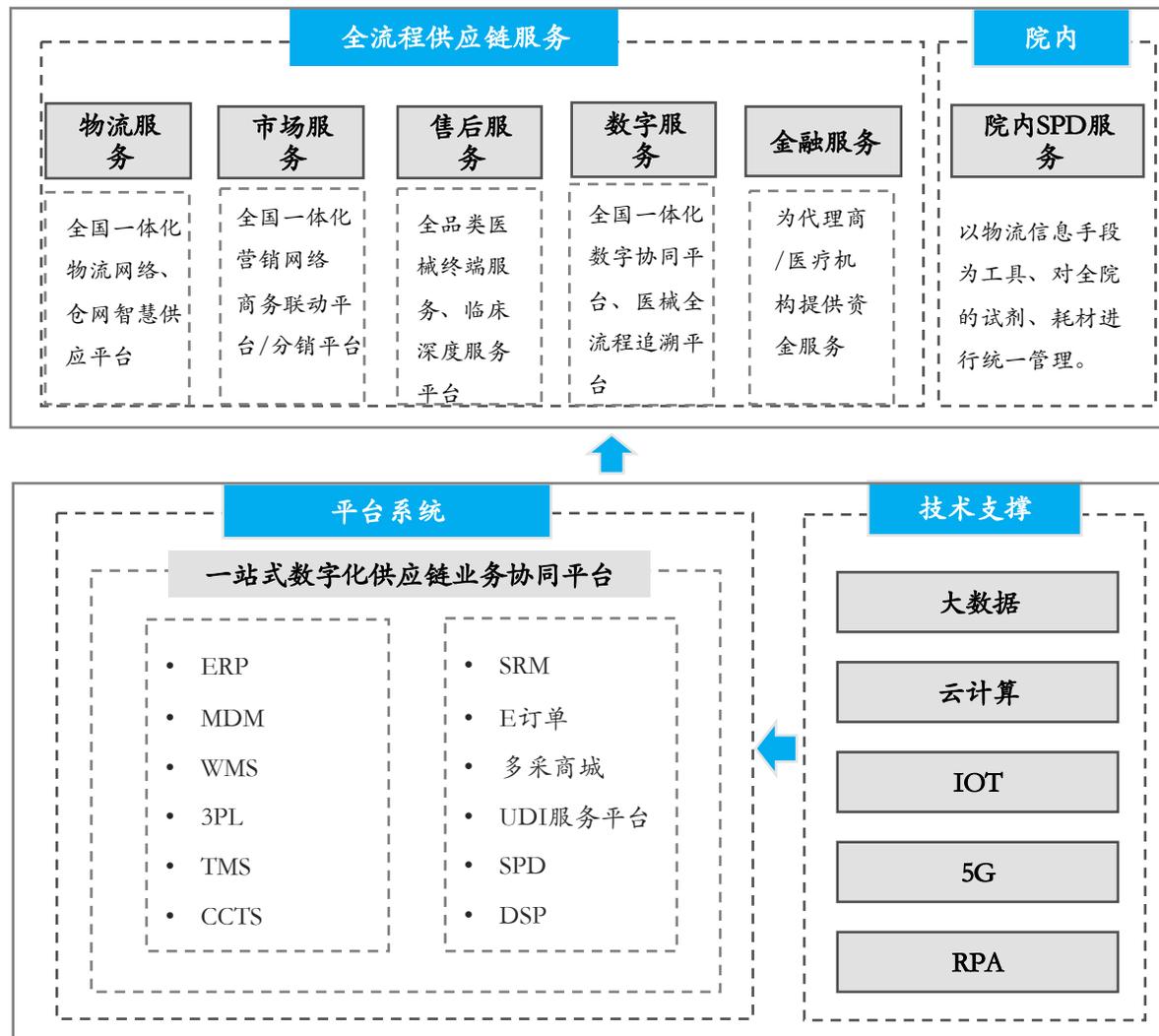
医疗供应链的内涵及外延

- ◆ 医疗器械供应链服务主要分为全流程供应链服务与院内SPD服务，同时全流程供应链服务主要分为市场、仓储物流与金融三大服务
- ◆ 在SPD数字化赋能下，大数据、云计算等技术支撑促进一站式数字化供应链业务协同平台，带动了整体医疗器械供应链服务的发展

医疗器械供应链服务的分类



SPD数字化赋能



数据来源：中国医疗器械，弗若斯特沙利文

医疗器械供应链服务平台商位于产业链中游，附加值较高；目前，中游玩家可分为综合型医疗流通企业、软硬件解决方案提供商以及全链路医疗供应链服务提供商

SPD产业链全景图

上游：医疗器械生产商

中游：医疗器械供应链服务平台商

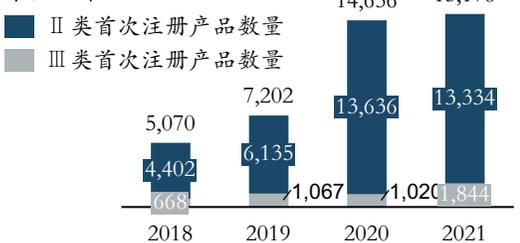
下游：经销商、各级医疗机构

2021年医疗器械市场规模为8.4千亿元。医疗器械企业亦稳步增长，其中，二类医疗器械产品的企业数量14,119家；可生产三类医疗器械产品的企业数量2,412家。

中国医疗器械生产企业数量，2017-2022



境内II类及III类医械产品首次注册数量，2018-2021
单位：件

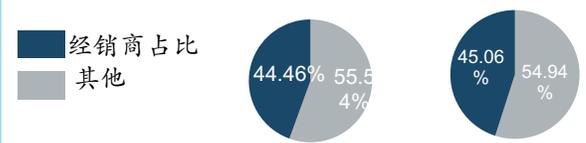


下游B端客户主要有经销商和医疗机构。其中基层医疗机构采购能力偏弱，对供应链服务的需求较大。此外，中小型经销商在整体下游流通市场中占比稳中有增，需求逐渐提升

中国医院及基层医疗卫生机构数量变化



全国医疗器械经营企业类型分布



- ✓ 上游为医械生产商，国内医械厂家数量众多，据统计，2022年已超3万家。医疗器械对专业型服务、数据保密需求较大。
- ✓ 中游为医疗器械供应链服务平台商，主要分为综合型医疗流通企业、软硬件解决方案提供商以及全链路医疗供应链服务提供商。由于行业规范化治理、数据安全以及精细化、专业化服务要求日益提升，未来全链路医疗供应链服务提供商将获得更大的增量空间

数据来源：弗若斯特沙利文

医院SPD服务的盈利来源分为收取服务费以及通过采购医械赚取差价两类，目前以服务费为主

产业链中游-院内SPD服务模式解析

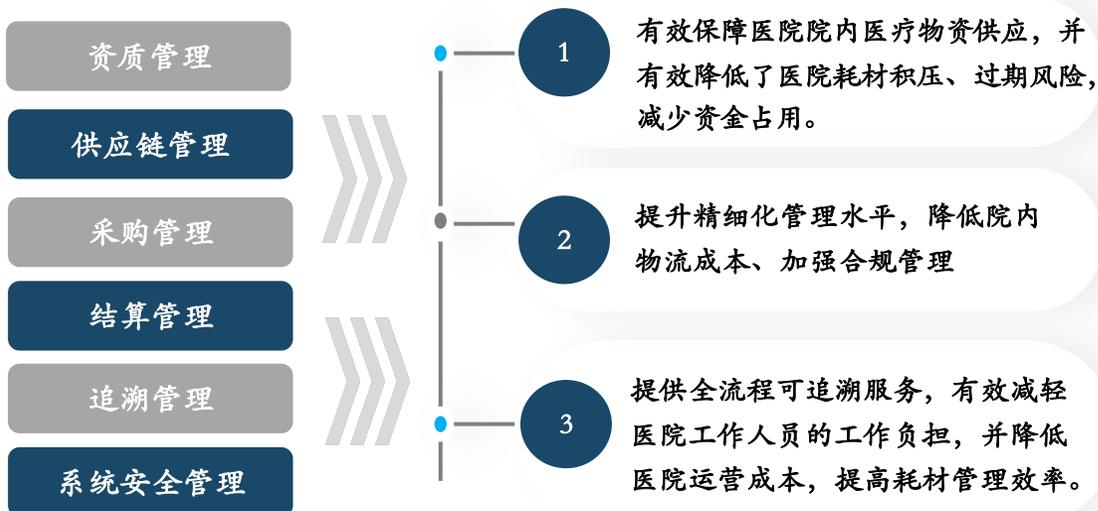
■ 目前，我国医疗器械SPD收费模式大致可以分为“三种四类”

三种	四类
单一集配份额模式	运营商即为唯一配送商
收取服务费模式	纯第三方服务费模式，这一模式的收入构成只有服务费
	运营商为医院现有配送商之一，其为医院提供额外的增值服务模式
若干集配份额加平台服务费模式	运营商把份额分给多家集配商，其他集配商则向这家运营商交付一定比例的服务费

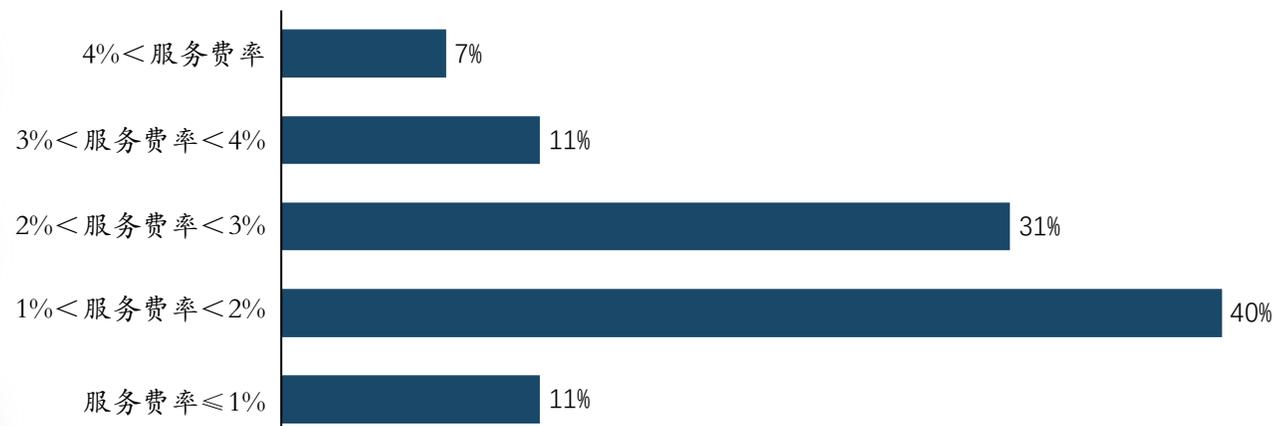
SPD主要服务内容

主要服务内容	服务内容
耗材采购管理	自动生成采购计划、批量下单等
耗材供应管理	生成配送单、订单状态监控
耗材验收管理	通耗材配送至医院后扫码验收并进行信息核验，然后入库
耗材库存管理	构建库存控制系统、库房分级管理
耗材加工管理	定数包形式、手术套包形式
耗材配送管理	SPD模式下的院内配送采用主动推送模式
耗材消耗管理	全部使用条码管理，耗材消耗管理的实现基于条码技术的应用

SPD服务模式的价值



医院医疗器械SPD服务费率，截至2022年10月



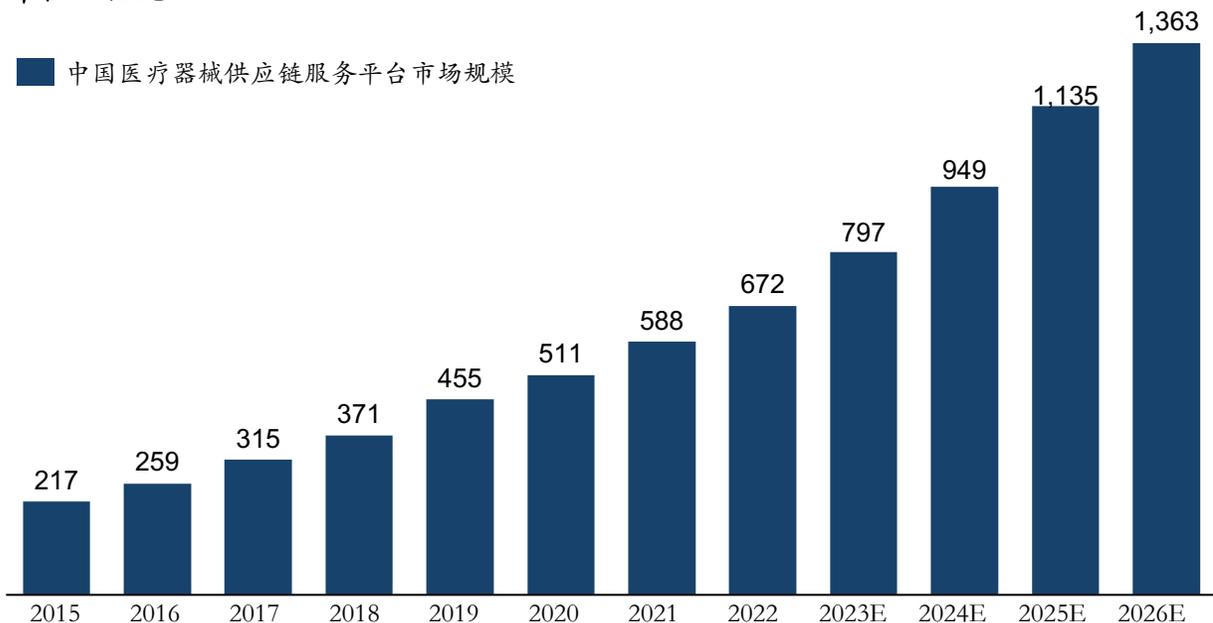
据公开招标信息以及分会不完全调研显示，医疗器械SPD服务费率基于不同区域、不同项目规模特点等均有所差异，整体来说，市场上医疗器械SPD服务费率主要集中在1%-3%

数据来源：弗若斯特沙利文

医械供应链服务平台行业市场规模稳步上升；SPD服务方兴未艾，有望持续为行业带来增量

中国医疗器械供应链服务平台行业市场规模，2015-2026E

单位：亿元



年份	CAGR
2015-2022	17.5%
2023E-2026E	19.6%

□ 2021年，中国医疗器械的市场规模约为9600亿元，同期中国医疗器械供应链服务平台行业的市场规模为672亿元，2015-2022年年复合增速约为17.5%。预计2026年医疗器械供应链服务平台行业规模将达1,363亿元。

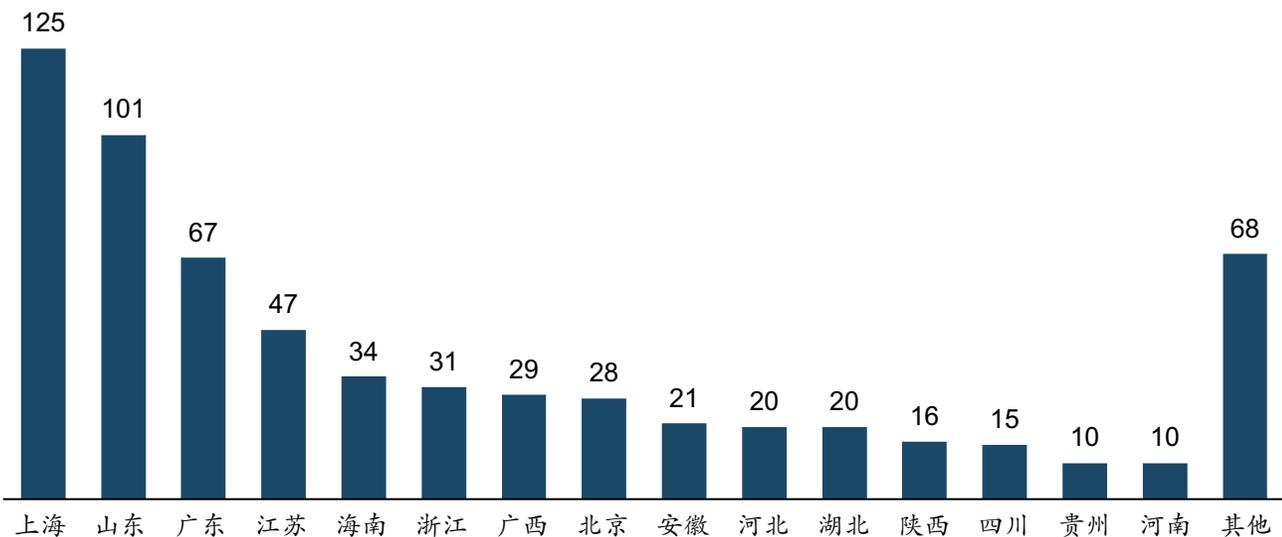
□ 医疗器械市场产业稳中求进，首次注册产品数量众多，为医械供应链服务平台提供商业机会：近年来国内医疗器械供应链服务平台行业保持较高增速一方面得益于中国医疗器械产业稳中求进，市场规模持续高增长；另一方面，得益于医疗器械产品注册量持续提升，据统计，国内第三类医疗器械产品首次注册数量连续两年保持两位数的增长，2022年达到1,844件，同比增长63.04%。第二类医疗器械首次注册数量自2020年突破1万件后，近三年来一直维持在1万件水平左右，远超疫情前的6,000件水平，2022年达到13334件。境内第一类医疗器械产品新增备案数量，2022年达到29,807件，高于疫情前水平。此外，近年来越来越多的医械供应链服务商布局医院SPD服务业务，医院SPD服务业务方兴未艾，为医械供应服务商行业带来了新的扩容。

□ 未来，随着两票制、带量集采等政策的持续推进，将提升医械生产企业控制供应链成本的需求，这将为医械供应服务平台商带来新的商业机会。并且，在医保支付改革的背景下，医疗机构降本增效的积极性提高，有利于医械供应服务商SPD服务业务的拓展，预计2023年底国内开展医疗器械SPD项目的医疗机构有望超过1,200家。SPD项目的快速发展为医械供应服务平台行业带来新的规模增长机会。

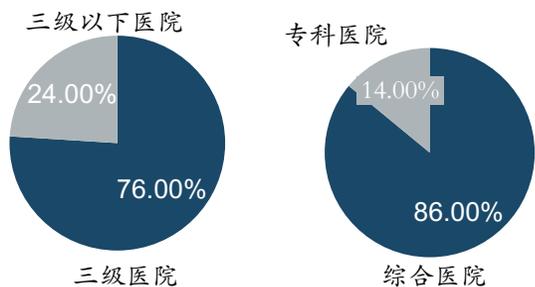
中国医疗器械SPD项目方兴未艾，国内公立医院的渗透率约5.3%，未来仍有较大提升空间

产业链下游分析

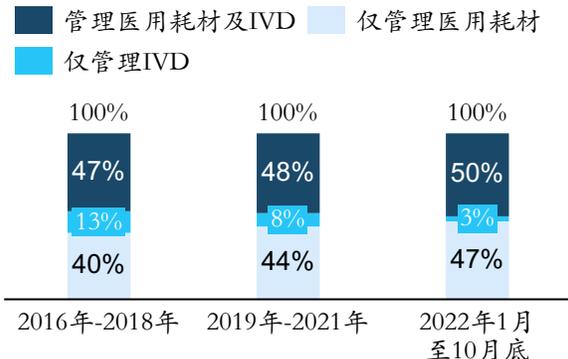
全国各地SPD项目开展情况，截至2022年10月



中国医院SPD项目开展情况



中国医院SPD项目管理品类情况



国内医院SPD项目开展情况

经不完全统计，2022年1月-10月，全国共有一百余家医院公开招标SPD相关项目，其中，SPD项目主要集中在沿海地区，上海、山东、广东、江苏的发展速度最快，其中，上海市实施医疗器械SPD项目的医院共125家，位居第一。预计2023年底国内开展医疗器械SPD项目的医疗机构有望超过1200家。

中国医疗器械SPD项目在全国公立医院的渗透率超过5%

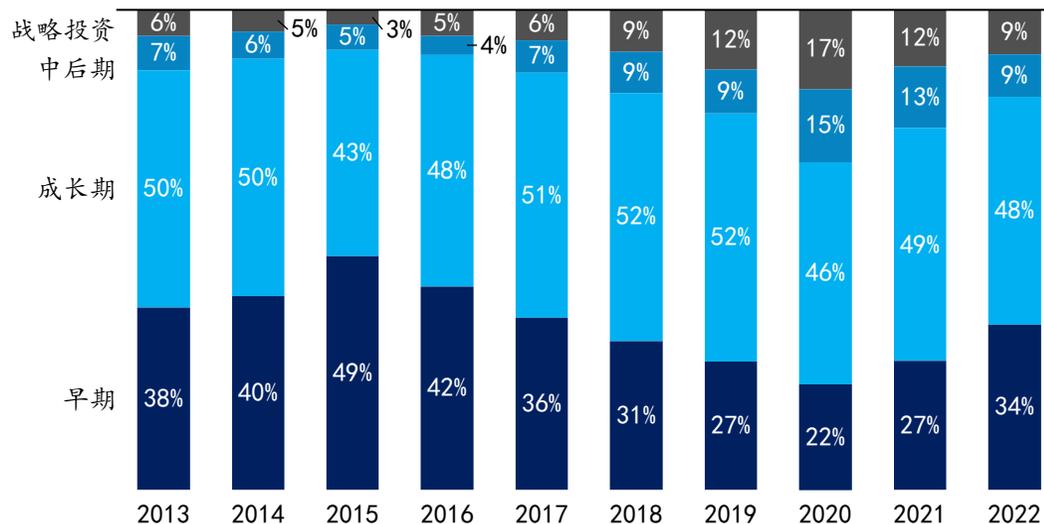
根据中物联医疗器械供应链分会提供的数据显示，在收集的647家医疗机构器械SPD项目中，三级医院占比76%，其中三甲医院所占比例高达63%。医院类别主要以综合性医院为主，占比达86%，专科医院覆盖较少，且主要以妇幼医院和肿瘤医院为主。按照公立医院市场存量推算，目前中国医疗器械SPD项目在全国公立医院的渗透率超过5%。

从项目管理品类维度分析，医用耗材管理及IVD产品管理占比从2016年起逐年递增，在2022年1月-10月占有率最高，达到50%。

医疗健康行业持续扩面，融资阶段分布的未来趋势以成长期融资为核心，早期融资波动的趋势，而医疗健康细分领域总体仍以生物技术和制药、医疗器械及硬件为主

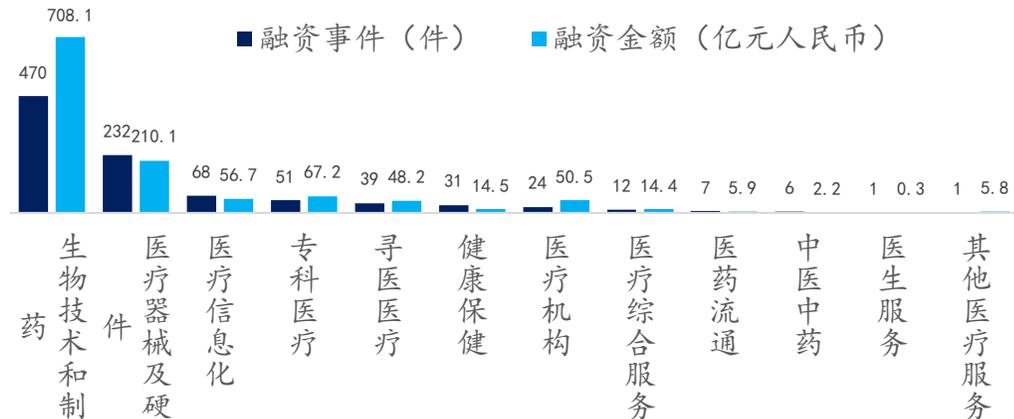
2022年医疗健康投融资市场分析

医疗健康融资阶段分布



趋势

医疗健康细分领域融资情况



融资阶段分布

□ 数据显示，2013年医疗健康行业早期融资占比37.9%，成长期融资占比49.5%，中后期融资占比7.1%。2014年和2015年，医疗健康行业早期融资占比逐年上升，2016年-2020年，医疗健康行业早期融资占比逐年下降，到2020年早期占比仅为22%，较2015年最高值降低26个百分点。2020年成长期占比为46.3%，由此当早期占比降低的时候，成长期占比并没有增长，反而是中后期占比自2015年的5.4%增长至15.3%；战略投资占比自2015年的3%增长至2020年的16.5%。2021年-2022年，早期融资占比和成长期融资占比均有小幅度上升，总体上出现了以成长期融资为核心，早期融资波动的趋势，说明目前医疗健康行业的产业更重视成长型企业。

细分领域融资分布

□ 2022年942起中国医疗健康领域交易事件中，生物技术和制药、医疗器械及硬件赛道贡献74.5%。受到2022年新冠肺炎的影响、医疗科技发展以及医药研发人员增加等都使得生物技术和制药赛道在近几年备受关注，而其高投入、高资金缺口以及前景广阔等特点，吸引资本持续关注，重金投入。从事件来看，生物技术和制药贡献该领域全年交易事件的50%，从金额来看，它贡献全年总交易金额的60%。说明总体仍以生物技术和制药、医疗器械及硬件为主。

我们选取了与公司业务具有一定关联性的几类公司进行可比对照，相对而言，盘谷具有全链路的医疗供应链数字化优势

可比公司选择

• 综合型医疗流通企业

- ✓ 综合性的医疗企业，通常是央企以及地方性国企，从研发、生产、流通、销售全方位布局。侧重贸易与供应链，具有较强的资源及网络渠道优势

• 全链路医疗供应链数字化解决方案提供商

- ✓ 以领先的数字化实力改造供应链见长；提供软硬件+全链条综合性服务，发挥产业链整体的协同作用

• 软硬件解决方案提供商

- ✓ 专注于开发SPD软件和硬件的公司，同时做医院的智能化设备用来管理药品与医疗物资（耗材等硬件）



综合型医疗流通企业

软硬件解决方案提供商



诺博



全链路医疗供应链服务提供商



*备注：盘谷医疗SPD服务全国30家三级医院，以实施SPD项目的三级医院数量为统计口径，盘谷的市场占有率为6.1%

数据来源：弗若斯特沙利文

他山之石：国药控股致力于成为卓越的科技型、创新型全球医药健康服务提供商

国药控股公司定位

国药控股

- 国药控股旗下包含国药股份（600511.SH）、国药一致（000028.SZ）两家A股上市公司，共有千余家分子公司。现已成为中国药品、医疗保健产品、医疗器械龙头分销商和零售商，及领先的供应链服务提供商。
- 国药控股致力于成为卓越的科技型、创新型全球医药健康服务提供商。积极推进批零一体战略，扩大深化基层网络覆盖，提升服务价值。提供面向医院、基层医疗的服务和面向家庭和消费者的服务，创造和培育新竞争优势，构建智慧医药服务生态体系。

国药控股主营业务

药品分销：持续推进区域一体化、全国一体化运营，拓展基层市场

器械分销：推出SPD、FLI+等解决方案，打造全产业链的综合服务运营商

药品制造：承接工业制造核心主业，坚持内生与外延双轮驱动，布局药品制造

化学试剂：坚持科、工、贸一体化发展，广泛服务于科研、生产、检验、环保、石化等诸多领域，

物流服务：打造成为技术与创新驱动的医药健康领域专业化物流服务提供商

医疗服务：为医疗机构提供洗涤消毒、设备维护、后勤保障、资产管理等专业增值服务



国药控股发展历程



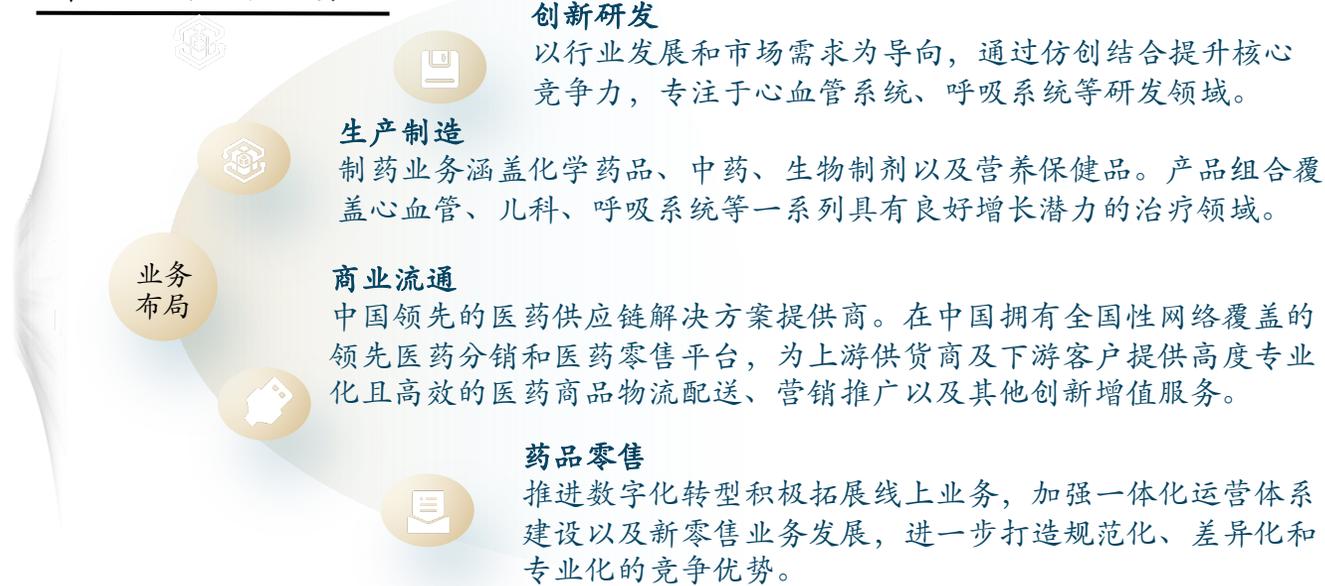
数据来源：弗若斯特沙利文

他山之石：华润医药通过优化资源配置，推动业务发展和产业升级，持续提升核心竞争力

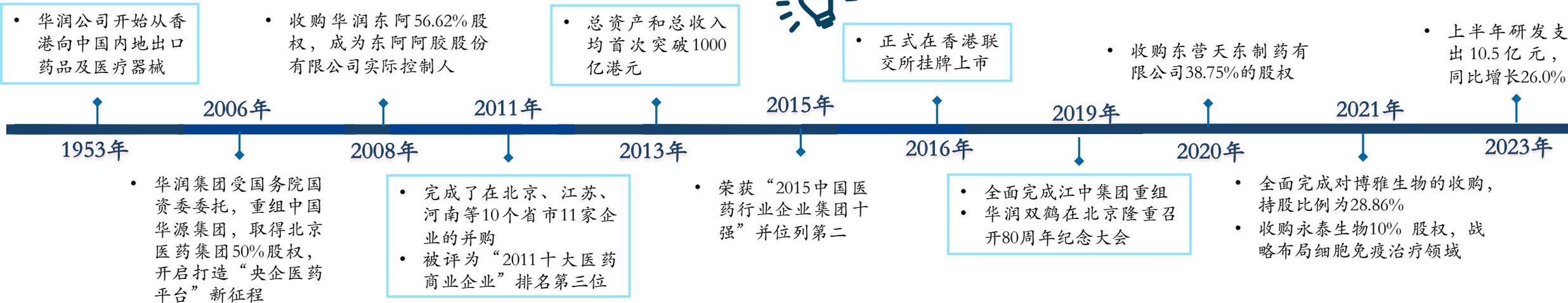
华润医药公司定位

- ▶ 华润医药集团有限公司（香港联合交易所股份代码 03320.HK）是中国领先的综合医药公司，位列行业前三，主要从事医药研发、制造、分销及零售等业务。
- ▶ 公司医药制造位列行业第二，是国内第一大非处方药制造商，生产626种药品，产品组合包括化学药品、中药、生物制剂以及保健品，覆盖广泛治疗领域。
- ▶ 公司医药商业位列行业前三，业务网络覆盖全国28个省份，下属350余家分子公司，物流中心超过200个，为上下游客户提供高度专业化且高效的供应链服务。

华润医药主营业务



华润医药发展历程



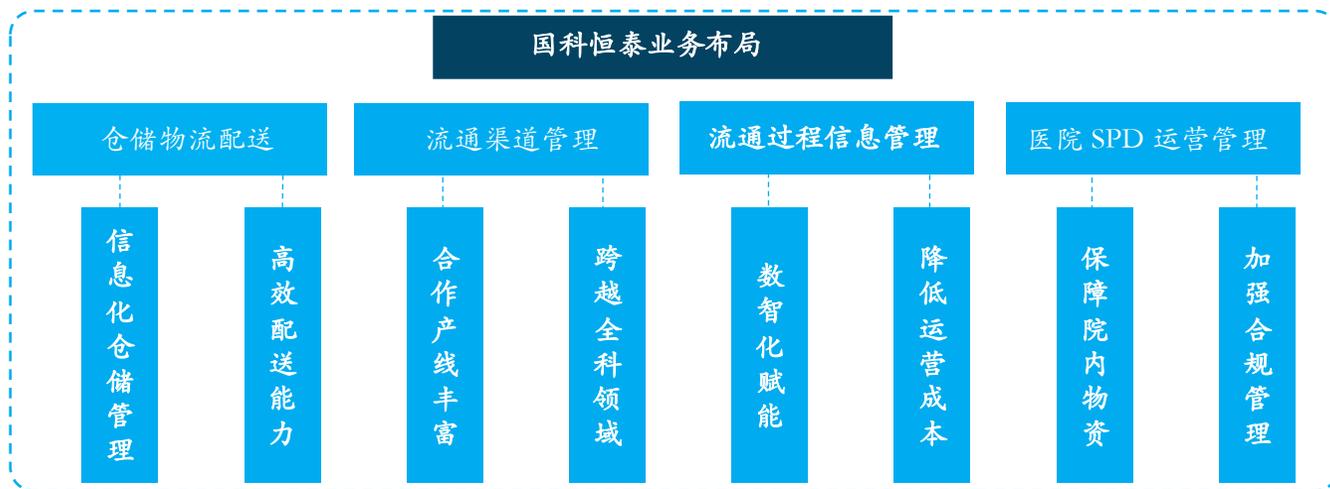
数据来源：弗若斯特沙利文

他山之石：国科恒泰的医疗供应链竞争力打造及升级之路

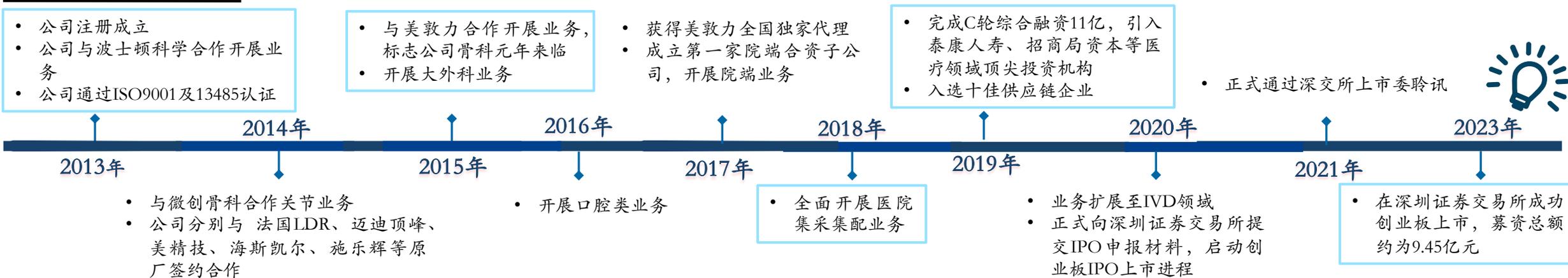
国科恒泰公司定位

- 国科恒泰结合医院发展需求，聚焦整体服务，与众多国内、外医疗器械领域的一线品牌供应商合作，融合创新经营模式，一直致力于成为中国走在行业前沿的医疗器械数字化供应链综合服务商。
- 国家科恒泰坚持以“规模化、专业化、信息化、规范化”综合服务作为企业发展的要求，为客户提供具备协同、赋能、共享功能的供应链综合服务。

国科恒泰主营业务



国科恒泰发展历程



他山之石：九州通的医疗供应链竞争力打造及升级之路

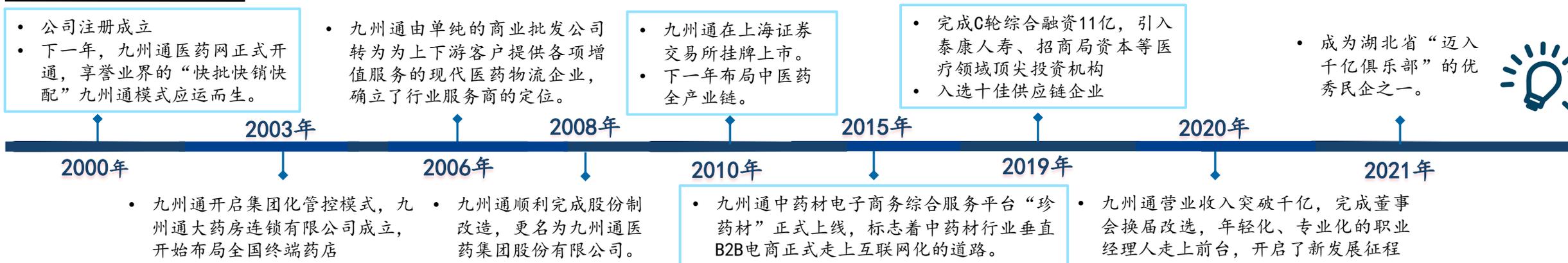
九州通公司定位

- 九州通在行业内率先实施由传统的医药分销业务向数字化、平台化和互联网化的转型升级，并结合上下游客户的需求，推行“医药分销+物流配送+产品推广”的综合服务模式，取得了显著的成效。并搭建了行业稀缺的“千亿级”医药供应链服务平台，完成了全品类采购、全渠道覆盖和全场景服务的业务布局，
- 未来三年，九州通将紧紧围绕国家发展战略、大健康政策和新医改方向，全面开启“新零售、新产品、互联网医疗、不动产证券化（REITs）”四大新战略转型方向，构建新战略版图。

九州通主营业务



九州通发展历程



他山之石：瑞康医药的医疗供应链竞争力打造及升级之路

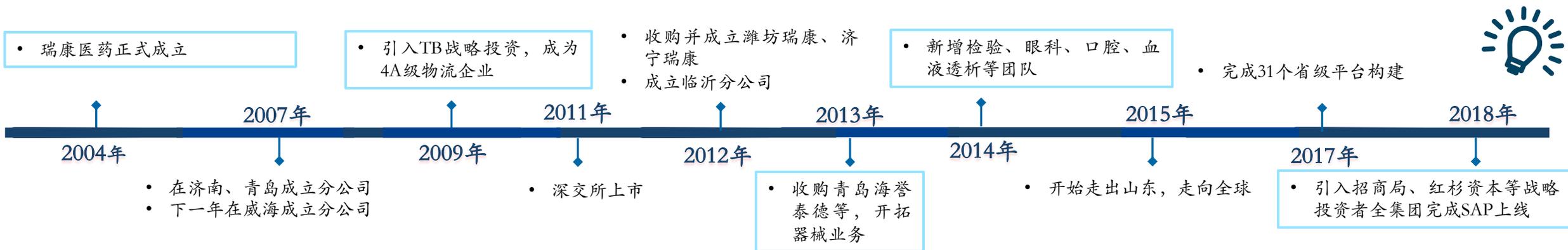
瑞康医药公司定位

- 瑞康医药是目前全国药品、医疗器械流通行业的领军企业之一，对医疗机构直销业务规模在全国民营医疗企业中处于领先地位。在此基础上，公司为医疗机构提供多业态的综合服务，布局医疗健康产业。
- 瑞康医药积极调整战略转型，在现有医药、器械、IVD等传统业务健康发展的同时，调整战略方向着力发展中医药板块，计划在中药创新产品（包含药食同源食品或保健品）的研发上市及商业化运营发力。

瑞康医药主营业务



瑞康医药发展历程



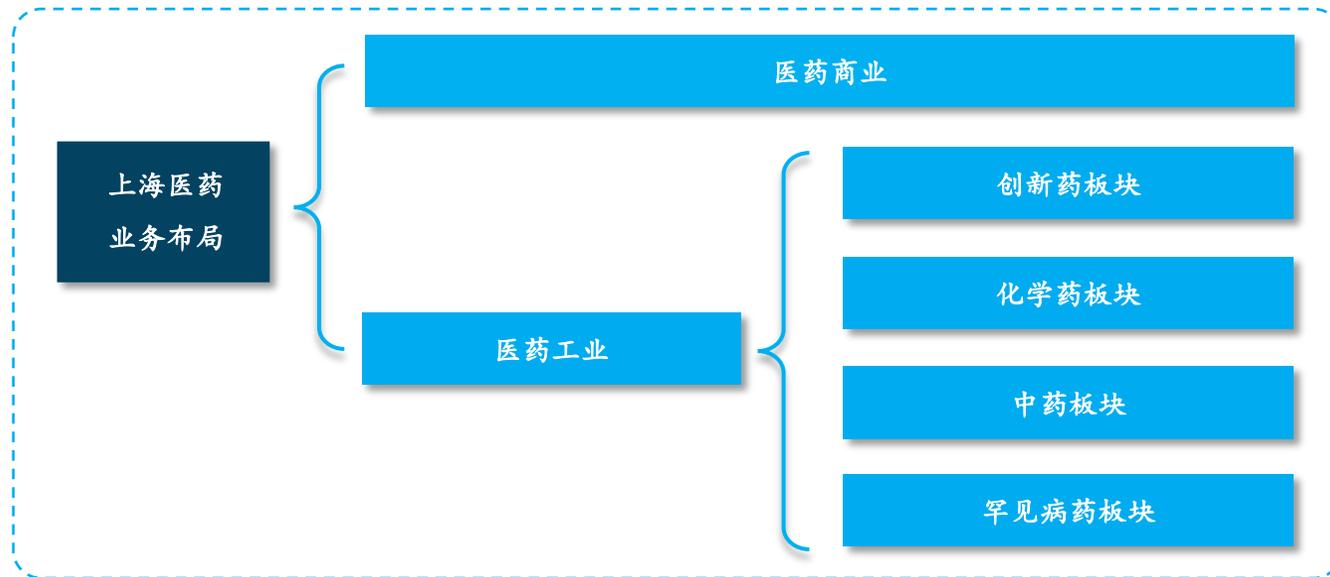
数据来源：弗若斯特沙利文

他山之石：上海医药的医疗供应链竞争力打造及升级之路

上海医药公司定位

- 近些年来，上海医药根据“稳字当头，稳中求新，稳中求变”的总方针，保持战略定力，深入推进创新、国际化、产融结合、集约化四大转型发展，积极发挥作为上海生物医药产业龙头企业的引领作用，推动一系列重大项目取得显著进展。
- 上海医药以“服务+科技+金融”为核心推进创新转型，大力推进服务创新，持续拓展新市场、新业务、新模式。公司聚焦创新药、疫苗、器械、医美等优势赛道，开展业务模式创新，以院边店、双通道为重心加快专业药房布局，为患者提供高质量、特色化、全病程、多层次的医药专业服务。

上海医药主营业务



上海医药发展历程



数据来源：弗若斯特沙利文



感谢聆听!

弗若斯特沙利文咨询有限公司

Frost & Sullivan