

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

正文目录

PART01 数说 2023 医疗服务	5
1.1 服务数据：医疗服务体系全面恢复，服务效率提升	5
1.2 政策数据：医院高质量发展、精细化管理迎更大挑战	12
1.3 资本市场数据：投资节奏整体放缓，医养赛道鹤立鸡群	19
1.4 支付数据：数字化进程加快，医保与商保信息互通起步	24
PART02 医疗服务赛道创新解读	29
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	29
2.2 服务创新：强化融合、连续、可及，提升医疗服务质量	33
2.3 管理创新：人才、运营、管理等精细化，筑牢长远发展根基	39
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	40
PART03 医疗服务创新案例解读	44
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	44
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	46
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	48
3.4 美维口腔：升级合伙人体系，搭建可持续人力资源优势	51
3.5 顾连医疗：建设“高质量康复”，推行价值医疗理念落地	53
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	56
附表 1：2023 年医疗服务企业融资详情	59
附表 2：2023 年医疗服务领域重要政策	61

图表目录

图表 1 近几年医疗服务量变化情况	5
图表 2 民营医院诊疗人次变化情况	6
图表 3 民营医院出院人次变化情况	7
图表 4 上市公司 2023 年门诊量变化	8
图表 5 医药电商 O2O 销售额变化趋势	10
图表 6 医药连锁上市公司 O2O 销售情况	11
图表 7 提升患者体验六大三年计划	13
图表 8 医疗反腐相关政策文件	14
图表 9 部分区域种植牙医疗服务部分价格调控情况	16

图表 10 部分口腔连锁种植服务变化.....	17
图表 11 医保支付方式改革落地关键节点.....	18
图表 12 长沙市康复病组按价值付费支付类型.....	19
图表 13 医疗服务一级市场融资事件细分领域分布.....	20
图表 14 医养企业融资情况.....	21
图表 15 获“国家队”投资的企业情况.....	22
图表 16 医疗服务领域 IPO 情况.....	23
图表 17 医疗服务领域申请 IPO 的企业情况.....	24
图表 18 近几年医保基金收支情况.....	25
图表 19 近十年来健康险原保费增长情况.....	26
图表 20 已建成的国家医学中心.....	30
图表 21 截至 2023 年各省份的国家区域医疗中心项目情况.....	32
图表 22 医疗机构药学门诊服务规范.....	35
图表 23 连续性的医疗服务.....	38
图表 24 我国人均预期寿命变化趋势.....	40
图表 25 年度创新优秀案例.....	42
图表 26 平安健康升级版“易企健康”产品体系.....	44
图表 27 “关爱脑健康”AD 专病险产品关键环节.....	47
图表 28 盈康生命肿瘤“预诊治康”全生命周期管理模式.....	49
图表 29 美维口腔合伙人体系升级迭代情况.....	53
图表 30 湘雅博爱康复医院对患者进行康复治疗.....	54
图表 31 超早期康复介入，重症患者进行高压氧治疗.....	56
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.....	57



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

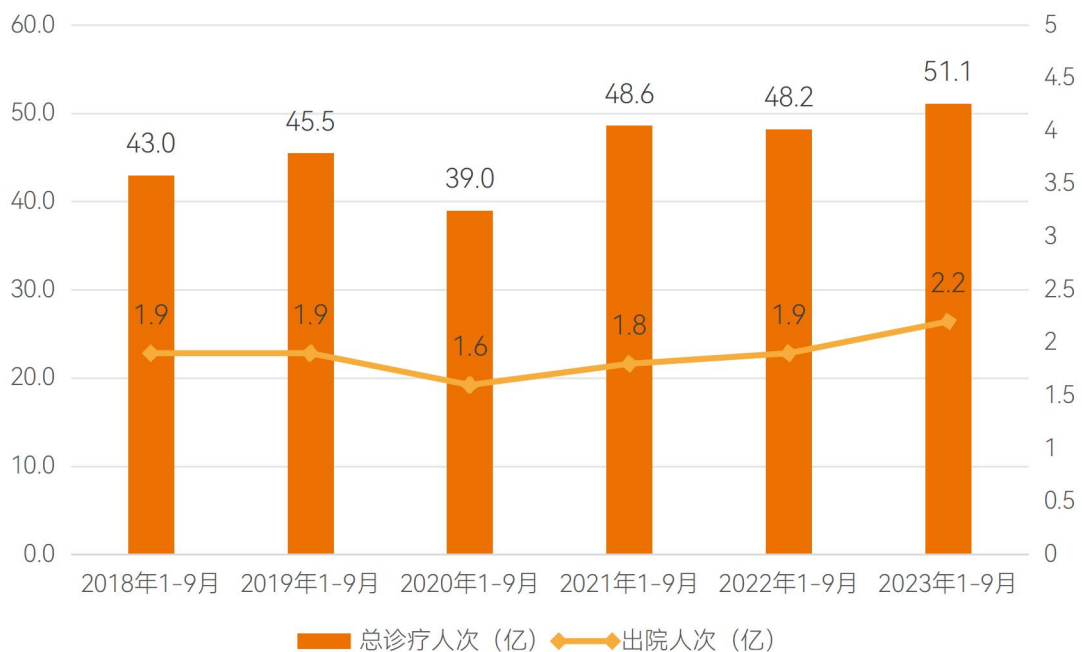
2023 年，医疗秩序恢复、供给效率提升、供给内容更丰富等因素叠加，诊疗、药品服务数据增长明显。

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。

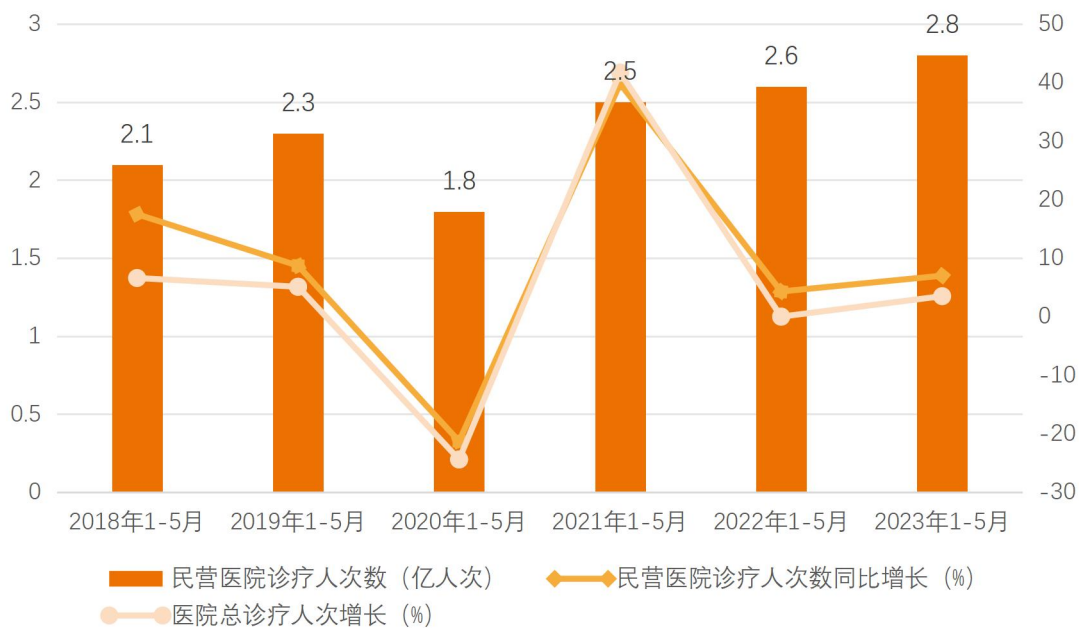
供给方式日渐丰富，极大提升了患者就医的便捷程度。

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%。

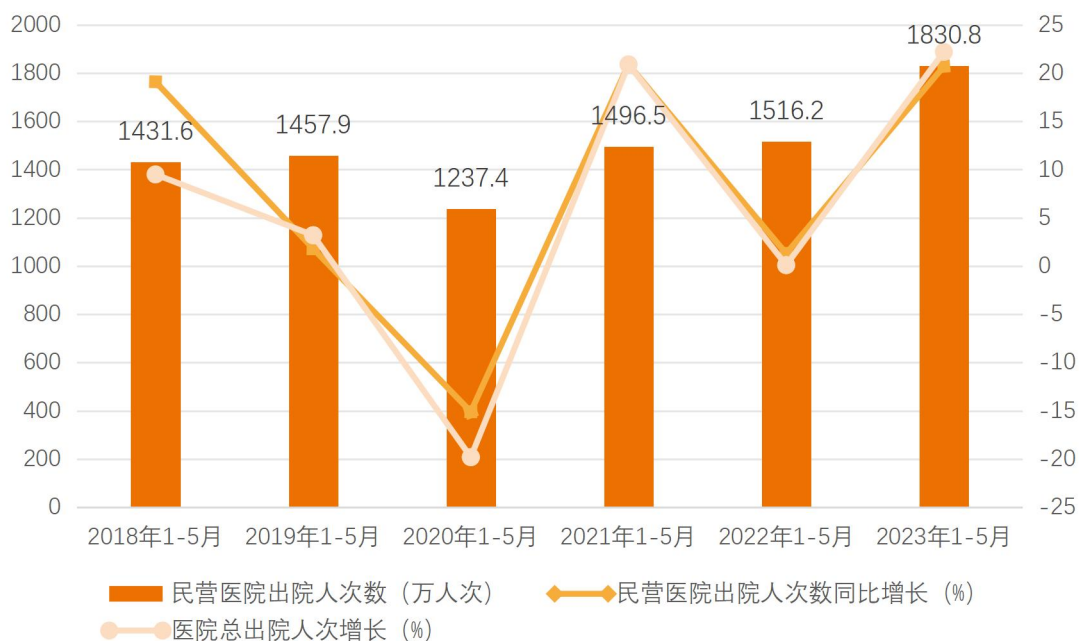
图表 2 民营医院诊疗人次变化情况



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。

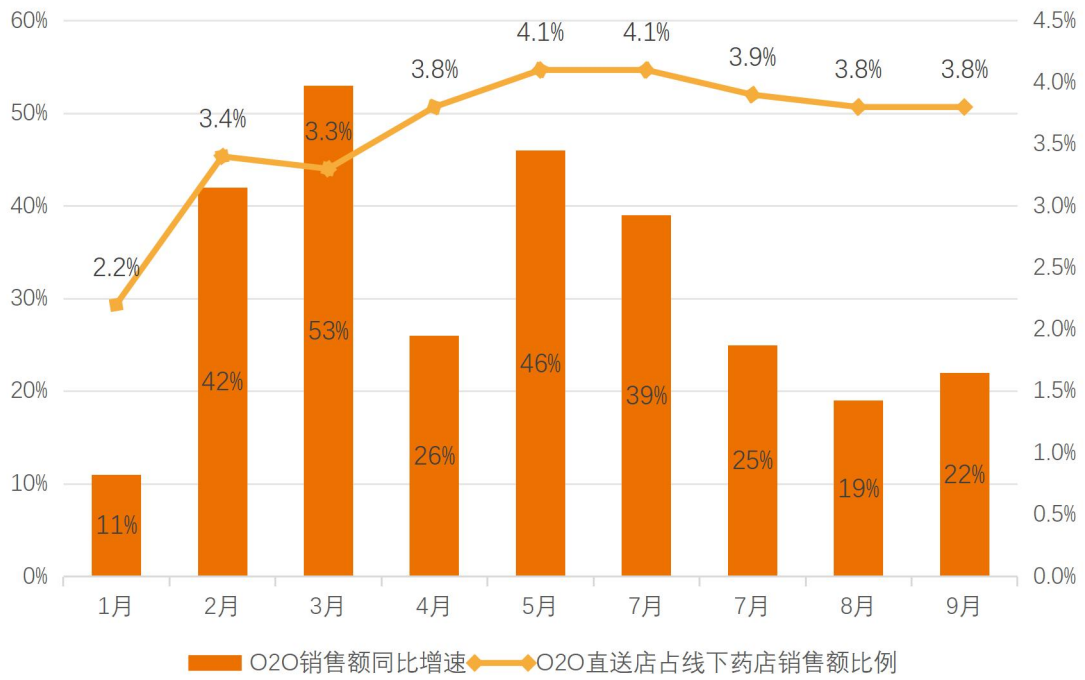
1.1.3 医药 O2O 增速迅猛，大连锁、大平台持续加码

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工作有关问答中定调，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。

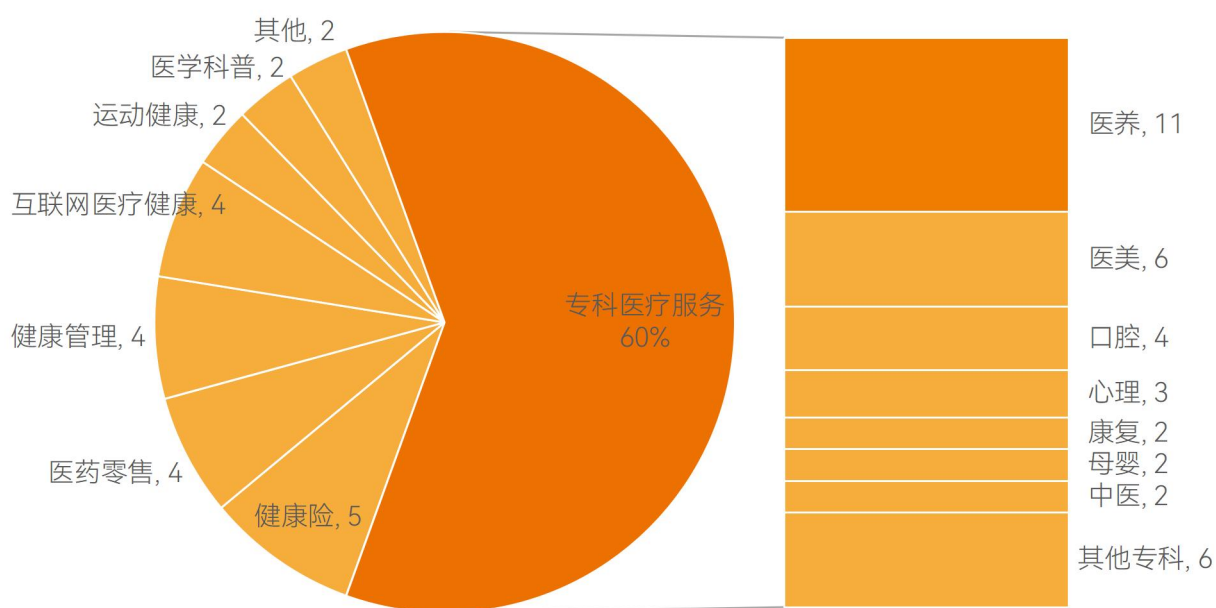
事实上，能够在前几年经受磨炼，通过成本压缩、新业务开拓等方式活下来的企业，已属不易。

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与有一定关系，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、香椽资本等
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。

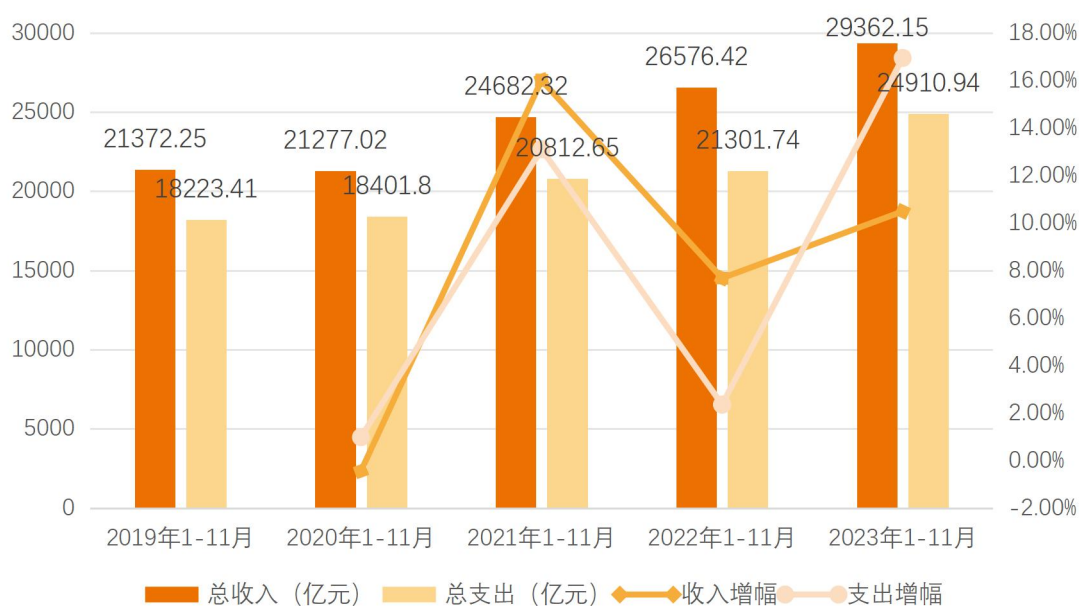
首先，医保门诊待遇落地成效明显。职工医保基本建立普通门诊统筹，覆盖超40万家医药机构，年内报销人次超25亿、报销金额超2000亿元。居民医保“两病”门诊用药保障机制持续优化。

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



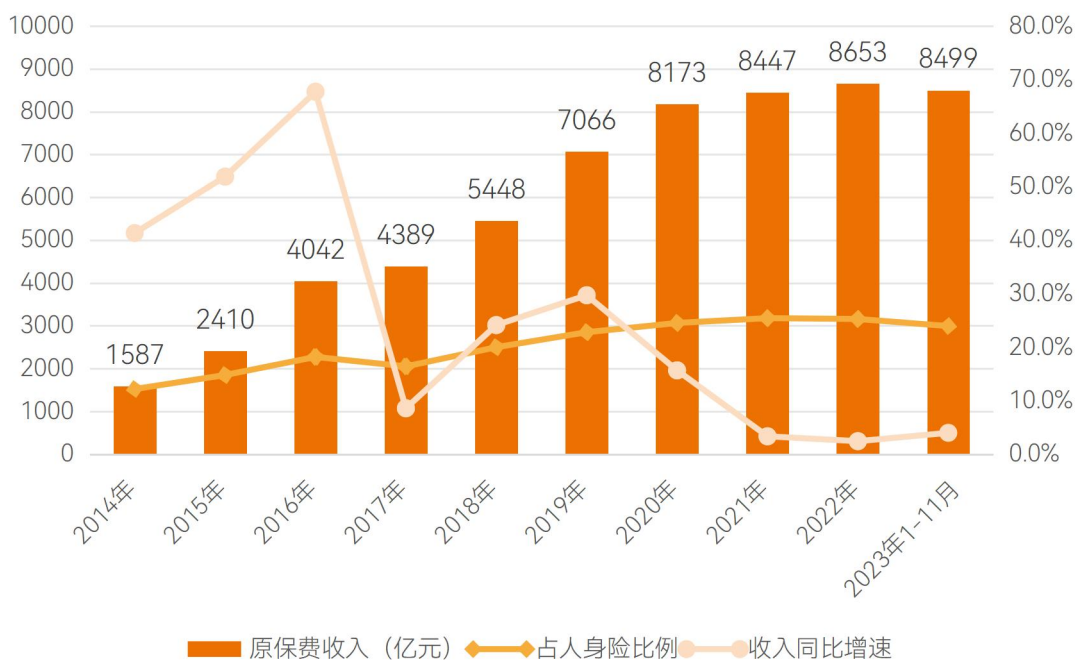
资料来源：国家医保局官网，蛋壳研究院整理制图

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。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/416131153114010050>