

2024年中国医疗健康产业 十大趋势

部门：企服研究五组

©2024 iResearch Inc.

并购家 免费行业报告网

IPOIPO.CN 每日更新 不用注册会员 无广告 永久免费

序

2023年，作为后疫情时代的新纪元首度开启，医疗健康产业在挑战与希望交织中砥砺前行。国采第九批政策举措稳健落地，新版医保目录正式实施，史上最严苛的行业规范化浪潮接踵而至，一连串重大事件加剧了产业发展路径的“不确定性”。然而，在数字化转型与技术创新的时代洪流中，医疗健康产业犹如逆流而上的航船，尽管航行间或遇波涛起伏，却坚定不移地朝着阳光普照的方向前行。我们有幸参与并见证这段历史进程，为众多企业和机构提供专业深入的研究咨询服务，助力他们在变革的大潮中把握机遇、实现业务蓬勃增长。

展望未来，我们满怀信心与期待。2024年将是医疗健康改革创新、强基固本、全面提升的重要一年。医疗科技的价值将加速全链释放、药械企业将以积极的姿态拥抱变化、消费医疗将紧跟时代脉搏稳步发展，普惠医疗则将继续攻克难关……凡此种种，皆为成长与蜕变。我们坚信，2024年中国医疗健康产业必将如参天大树般坚韧生长，既深深扎根于医疗服务普惠惠民的本质土壤，又将在澎湃激荡的数字化时代中焕发生机。

值此新春佳节的美好时刻，艾瑞咨询医疗健康研究团队首次倾情推出《中国医疗健康产业十大趋势》报告，愿携手广大从业者共守长期价值导向，共同推动医疗健康产业稳健快速发展，开创行业崭新的辉煌未来！

-- 艾瑞咨询医疗健康研究团队

目录

CONTENTS

01

医疗科技篇

大数据 | 大模型 | 混合云 | 医保控费

02

药械篇

医药 | 医疗器械

03

医疗服务篇

中医 | 消费医疗

04

普惠医疗篇

基层医疗 | 健康养老

01

医疗科技篇

Section 1 – 医疗数据“动起来”是数据资产化的前提

- 盘活沉寂市场，激发数据应用价值，实现“负债→资产”的转化

Section 2 – 场景化大模型有望引领AI+医疗逆境破局

- 从卷技术到卷场景，大模型通过实际落地应用破解AI+医疗商业变现难题

Section 3 – 院内信息建设由传统IT向云化过渡

- 医疗云进入建设热潮，混合云多云架构或将成为主流方式

Section 4 – 医保控费市场将开启第二增长曲线

- 基础建设市场将于2024年全面释放，未来数据增值市场将成为必争之地

医疗数据“动起来”是数据资产化的前提

盘活沉寂市场，激发数据应用价值，实现“负债→资产”的转化

医疗数据的基建层面已初见成果，应用情况却不容乐观。根据《全民健康信息化调查报告》，2020年三级医院医疗数据应用数量占比不足20%，应用潜力难释放，数据治理成为机构无形的负担。医疗数据作为一种新型生产要素，流通是其应用价值释放、推动数据资产化的必要前提。为激发数据沉寂价值，政府发布了《“数据要素×”三年行动计划（2024—2026年）》，助力数据充分发挥其乘数效应，构建以数据为关键要素的数字经济体系，医疗数据“动起来”势在必行。艾瑞认为，对于医疗数据流通各环节的关键卡点，可参考“数据二十条”的指引，明确数据权属及利益分配问题；借鉴金融数据等高敏感数据经验，引入隐私计算降低数据流动安全风险；沉淀可脱敏、可定价、可交易的“数据元件”，明确数据资产的经济性；推动医疗数据安全、高效、永续的流通，实现资产效益。

医疗数据流通后的良性价值效应



来源：《全民健康信息化调查报告》、《数据要素流通典型应用场景案例集》、科技日报、艾瑞咨询研究院自主研究及绘制

场景化大模型有望引领AI+医疗逆境破局

从卷技术到卷场景，大模型通过实际落地应用破解AI+医疗商业变现难题

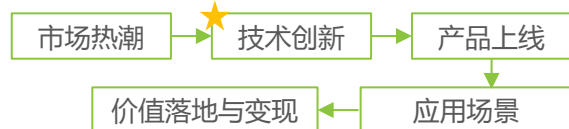
生命科学和医疗健康是AI技术最重要的应用领域之一，据艾瑞测算，**AI医疗市场规模已由2019年的约70亿元增长至2023年的近300亿元**。在这过程中，科技厂商们纷纷追赶热潮着手于AI医疗的推进与商业化，如今回头复盘，**众多厂商因急于赶上风口而忽略了对于场景的洞察，导致了产品与场景的割裂**。2023年，ChatGPT拉开了大语言模型产业蓬勃发展的序幕，这也是AI医疗的新起点，越来越多的厂商开始尝试**以实际需求场景切入进行后续大模型的研发与变现**，以此弥补产品与场景割裂的鸿沟。艾瑞认为，这种**由技术到场景的切入点的转变**有利于AI技术惠及各个复杂而碎片化的医疗场景，有利于转变传统AI+医疗“叫好不叫座”（即理论价值与市场热潮很高，但实际应用与变现困难重重）的商业难点，能够在价值落地与商业变现愈加受到市场关注的趋势之下，助力整体【AI+医疗】产业商业模式闭环的落成。

技术创新为基石，场景落地为最终目的

传统AI+医疗：技术出发，叫好不叫座

场景化大模型+医疗：场景出发，叫好又叫座

● 市场热潮驱使，从技术出发再向场景切入

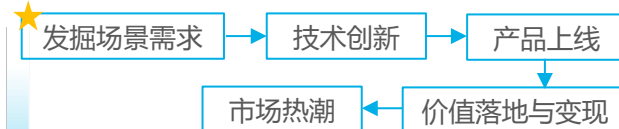


过往的十年时间，千亿资金注入AI医疗赛道。在外界的持续滋养之下，众多厂商**依托自身技术优势先赶上风口做出一个AI医疗产品，再慢慢谈场景应用、价值落地**，这成为业界普遍的“路线图”。

● 切入点偏差使得AI医疗产品与实际场景之间存在割裂关系

医疗领域的复杂性在于**场景的差异化与碎片化**，同一场景实际执行中存在许多支线和考虑因素。只“炫技”而不实用成为AI+医疗的通病，院内院外皆难以依托其解决实际问题，同时厂商也难以通过相关产品实现商业变现。

● 由上至下，深度洞察细分场景需求，通过技术创新赋能



大模型开启AI+医疗新起点，**厂商关注点由技术创新逐步转至场景匹配**。以商汤科技【大医】为例，其将对于场景的考量前移，从更细分的医疗场景出发，衍生更精细化的大模型以匹配实际医疗需求、产生商业价值。



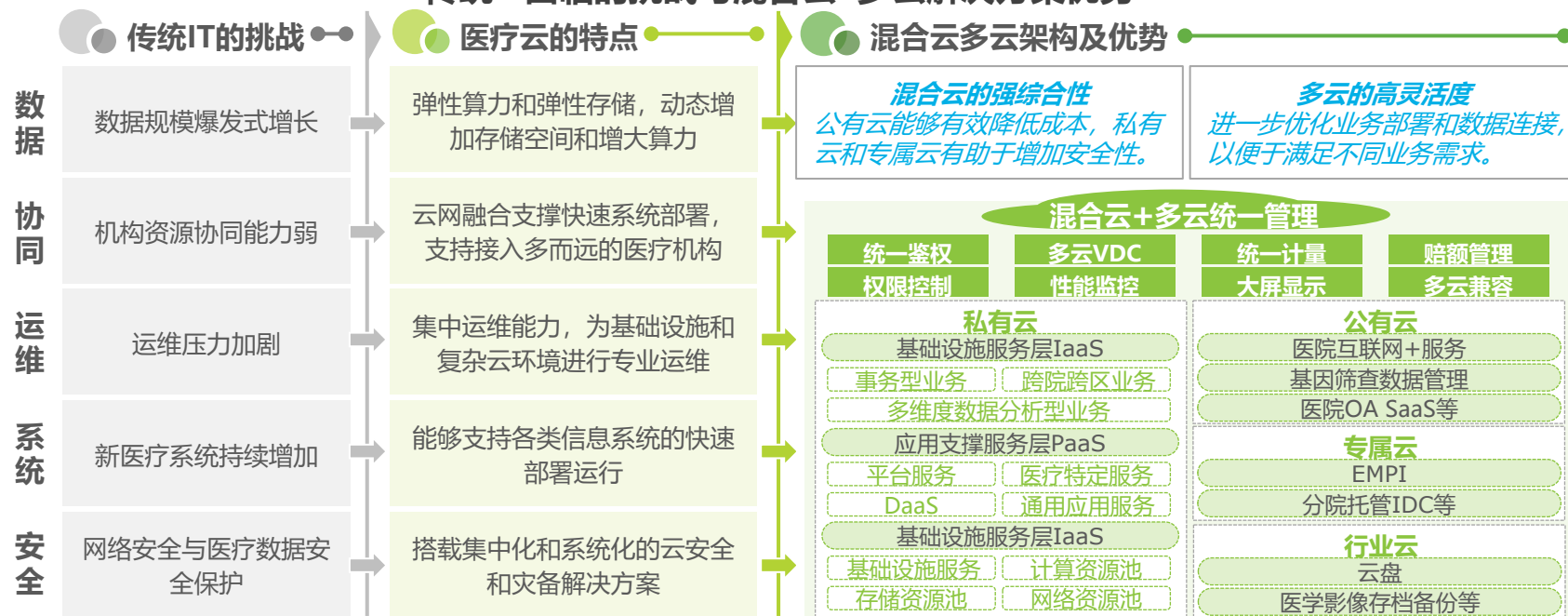
来源：北京市科学技术委员会、通信院、艾瑞咨询研究院自主研究及绘制

院内信息建设由传统IT向云化过渡

医疗云进入建设热潮，混合云多云架构或将成为主流方式

我国医院信息化目前已初步满足医院对主要业务的需求，但随着医疗业务智能化变革，数据爆炸式增长，医院的IT基础设施和运维管理也面临新的挑战。根据CHIMA调查，目前已有约40%的医院开始尝试使用云服务，未使用的医院中有近75%表示将在3-5年内开始尝试使用，三级医院的上云比例显著高于其他医院。已上云的医院中现多以公有云为主，但各类医疗卫生机构对公有云的需求在逐步扩容，这显现出公有云在医疗安全性、定制化方面仍存在不足。艾瑞认为，在日渐强调全流程患者诊疗服务的趋势之下，**五年内医院上云比例将超过60%，【混合云+多云】方案将凭借混合云的强综合性与多云的高灵活度率先被三级医院青睐，后逐步成为各级医院上云的主流方式。**但其在实施过程中也会面临成本高昂、系统兼容等多层面难题，这需要厂商不断提高全栈云服务能力，医院进一步提升数字化意愿，双方共同推进医疗上云。

传统IT面临的挑战与混合云+多云解决方案优势



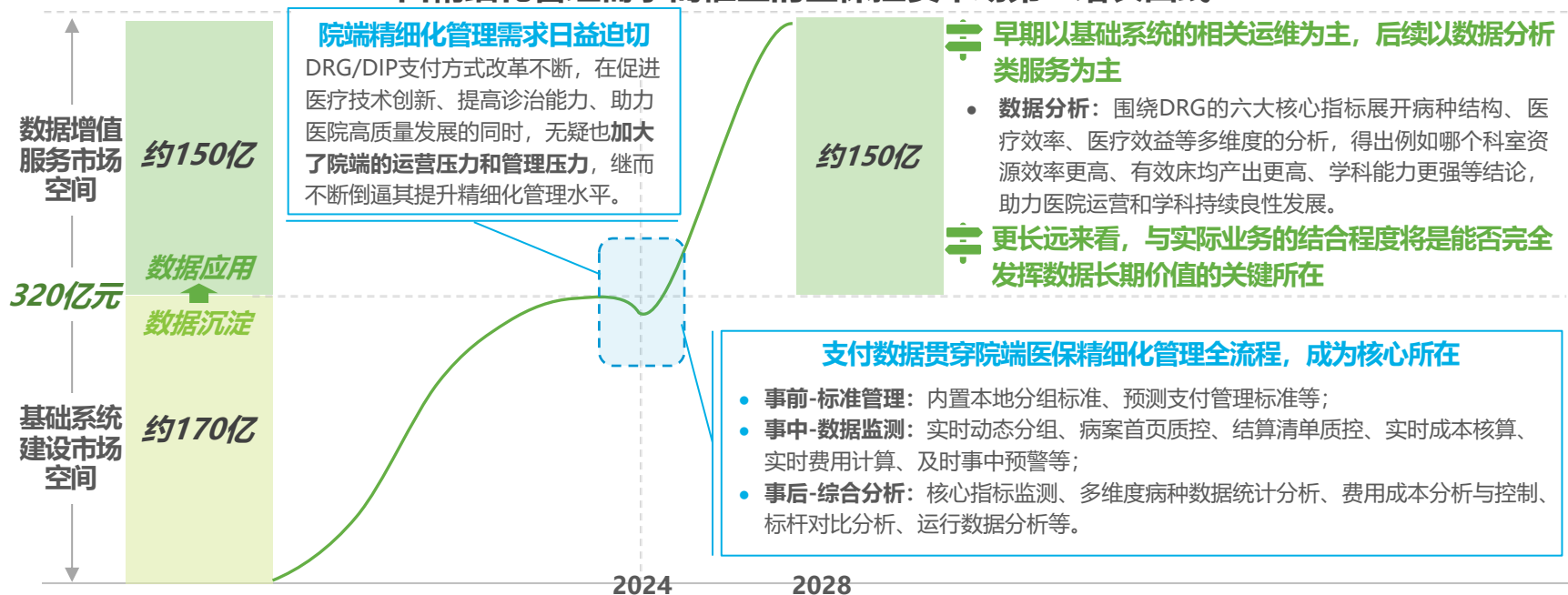
来源：《中国医疗云建设与应用白皮书》、《新一代医院数据中心建设指导》，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

医保控费市场将开启第二增长曲线

基础建设市场将于2024年全面释放，未来数据增值市场将成为必争之地

2021年11月国家医保局印发《DRG/DIP支付方式改革三年行动计划》，明确2025年底，DRG/DIP支付方式覆盖所有符合条件的开展住院服务的医疗机构，基本实现病种、医保基金全覆盖。这带动了医保控费市场的高速发展，**预计其基础系统建设市场空间约为170亿元，且将于2024年全面释放**；随着数据的进一步沉淀，由院端精细化管理而催生的**数据增值服务将成为医保控费市场的第二增长点，未来市场空间将达到约150亿元**。目前，DRG/DIP支付方式改革在我国已逐步迈入深水区，未来院端将更加注重精细化运营和数据驱动的服务，对于精细化管理的需求将带动相关增值服务市场的爆发。对于相关厂商而言，急需从过去跑马圈地的同质化竞争中脱离出来，用长期价值的思维来看待这样一场变革，**相较于大而全的传统信息化厂商而言，专注医保控费业务的新兴厂商或许将更有机会在第二增长曲线中脱颖而出**。

由精细化管理需求而催生的医保控费市场第二增长曲线



注释：市场空间根据国家医保局披露公开数据、《DRG/DIP支付方式改革三年行动计划的通知》、系统中标平均价格等测算而得。
来源：公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制

02

药械篇

Section 1 – 行业洗牌到重塑，药企走出利润低谷

- 短期维稳增效，长期戮力创新，攻克医药行业盈利“阵痛”

Section 2 – 医疗器械集采和出海双轨运作

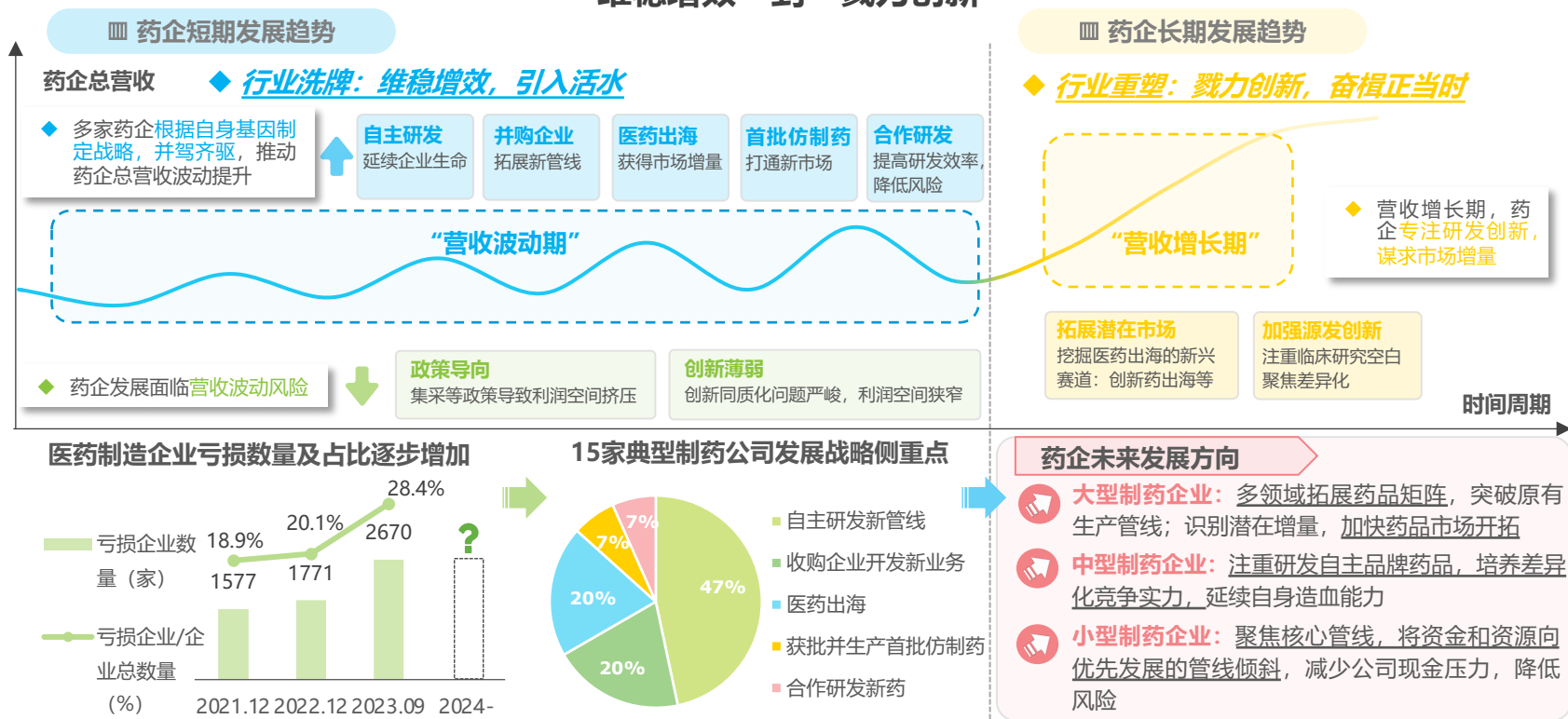
- “集采+出海”双引擎驱动，助力我国步入“制械强国”之列

行业洗牌到重塑，药企走出利润低谷

短期维稳增效，长期戮力创新，攻克医药行业盈利“阵痛”

近年来，医药企业面临集采等政策实施、监管要求提高、研发周期较长以及市场激烈竞争等一系列挑战，使得其盈利能力受到一定冲击。2021年以来，医药企业数量有所增加，但亏损企业占比有所上升，行业盈利“阵痛”持续加深。行业短期趋势中，医药行业发展将会呈现波动态势，行业面临大洗牌，诸多头部企业在变局中谋求转型，**自主研发产品管线、并购企业和医药出海是头部药企增效维稳的主要战略**；行业长期趋势中，随着行业洗牌结束，**药企将在营收增长长期中挖掘潜在市场，砥砺前行，迎接发展新机遇**。

“维稳增效”到“戮力创新”



注释：大型制药企业是指已经上市且营收规模庞大，拥有覆盖药品研发、生产和销售等网络的大型企业；中型制药企业是指位于融资轮次后期或即将上市，药品市场地位雄厚、拥有知名品牌的制药企业；小型制药企业是指处于融资轮次初期或未融资阶段，营收规模较小、专注于特定治疗领域的制药企业。

来源：公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制

医疗器械集采和出海双轨运作

“集采+出海”双引擎驱动，助力我国步入“制械强国”之列

在医疗器械集采常态化的大背景下，国产医疗器械厂商在集采中优势显现，国产医疗器械中标比例大幅提升，随着集采政策边际缓和，中标价格上调，国产医疗器械企业的盈利能力有所提升。企业在调整业务布局的同时，也将医疗器械出海作为提升利润的关键一步，中国海外医疗器械注册数量逐年递增，充分表明我国企业出海步伐在加速，龙头企业积极布局海外市场，除了逐步实现海外的本地化运营，也积极拓展高值医疗器械的出海销售规模，真正实现“产品”和“品牌”的双出海。**国内医疗器械对内与集采政策协同，对外聚焦国际产业发展，同时瞄准技术前沿，推动高端医疗器械制造，一体推进医疗器械产业创新发展，助力我国由“制械大国”向“制械强国”跨越。**

国内医疗器械企业双轨运作战略

医疗器械集采

医疗器械出海



医疗器械集采国产中标比重将持续增加

国产品牌份额提升

- 天津市医药采购中心集采骨科脊柱类耗材，**多家国内品牌中选**
- 国家医保局集采人工关节，中选结果显示，**国产厂家份额大幅度提升**

国产中标占比提升

- 安徽省年度集采国产医疗器械，国产中标比例显著提升，相比往年**国产中标占比提升46.2%**

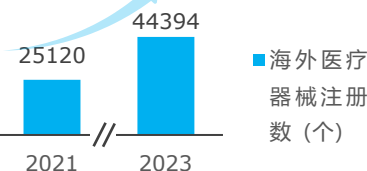
国内
与集采政
策协同

双轨运作
战略



出海产品获证数量将大幅增加

2021至2023年中国企业海外医疗器械注册数量增幅高达**76.7%**



国内医疗器械企业出海市场份额将逐年抬升

国内器械龙头企业

迈瑞医疗海外收入		联影医疗海外收入	
2021年1H	51.6亿元	2021年1H	1.8亿元
2023年1H	66.9亿元	2023年1H	7.2亿元
+15.3亿元		+5.4亿元	
+30%		+300%	

高值器械出海比重将不断提升

- 2022年国内医疗器械按种类出海规模比较：
- 2022-2027E国内医疗器械各品类销售额CAGR：

低值耗材 > IVD > 设备 > 高值耗材

+8% +12% +12% +16%

高值耗材、设备、IVD出海营收涨幅较大



集采政策缓和，企业盈利空间将提升

医疗器械集采常态化

- 政策端：**集采政策呈现边际缓和，**中标价格向上修正，为企业争取更多盈利空间**
- 企业端：**调整业务布局，**重视海外市场，获取利润新增长点**

集采名单企业获取充足资金
企业利用资金优化升级产品，国内器械质量提升
推动医疗器械行业良性竞争，国内器械企业强者恒强

加速国产替代进程

海外
深化高值
器械市场

来源：上市公司财报，公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

03

医疗服务篇

Section 1 – “延续精髓、吸古融今” 实现特色中医

- 引入学科交叉，守正创新，实现循证化、数字化、标准化的新式中医

Section 2 – 经济波动下消费医疗进入精细运营新阶段

- 刺激消费、求活求稳，品牌聚焦专项领域，做精细产品和极致服务

“延续精髓、吸古融今” 实现特色中医

引入学科交叉，守正创新，实现循证化、数字化、标准化的新式中医

过去三年的新冠疫情抗击中，中医再次向世人展示了其蕴藏的巨大潜力。但目前中医发展面临传统病理及用药机制的解释难以令人信服；诊疗医生水平参差不齐、标准不一，存在“千医千方”的现象；中药生产、流通、炮制等各大环节效率不足，药物价值未得到充分发挥等问题。若要充分发挥中医独特的疗法优势，就需要遵循中医药发展规律，守正创新。从理论着手，改变中医传统的理论表达方式，用现代科学语言重新阐述治病机理。明确中医在人体系统关系及发展态势上的优势经验和特色理论，创造一套全新的疾病检测方法和数据分析方法（如：在自然状态下实时动态检测），将其运用到中医诊疗器械创新中去，持续升级现有中医装备性能，帮助医生在诊疗手段上实现高质量的标准统一；同时，在理法方药环节引入循证医学研究及其他学科技术，充分发挥药物价值。未来，随着中医在人们生活上的逐渐渗透，中医与健康养生、健康旅游等相关产业融合发展，有利于实现更好的经济、社会和生态效益。

由“理论”到“实践”的中医创新思路及实现方向

“理论澄源”

在解构和重构中创新理论体系

“守论”

遵循中医核心发展规律，从整体上把握患者健康，**强调诊疗的辨证论治，关注个体差异与疾病发展的动态演变过程**

“破论”

打破传统中医理论中只满足于宏观运动和宏观结构的病理及治病机制解释方式

“立论”

把循证医学跟中医学特点有机结合并付诸临床实践，应用现代医学语言揭示中药治疗机理，为中医药科学研究与成果转化提供路径



“革故鼎新”

在实践中实现传承与创新

诊疗环节：聚焦器械端，利用多学科技术成果实现创新

近期：积累期

创新理念：面向个人或家庭，发挥中医在治未病及康复上的独特优势

产品形态：从**中医可穿戴设备、智能家用设备**入手，**积累用户院外数据及知识图谱**

中期：增长期

创新理念：面向医疗机构，辅助医生，统一诊疗标准

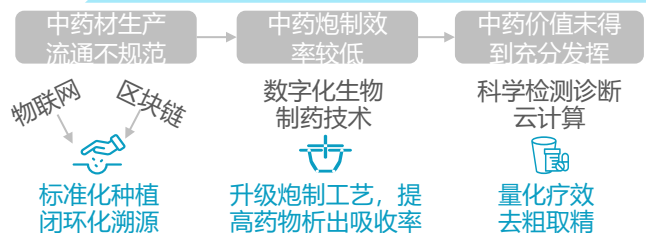
产品形态：**中医特色辅助诊断治疗装备**（如：智能化脉诊设备），**进一步丰富中医院内诊疗数据及知识图谱**

远期：应用期

创新理念：加强对诊疗大数据及图谱的分析利用，**推动中医设备更加精确化、集成化、标准化**

产品形态：精密器械（如：针灸机器人）、集成器械

制药环节：以合理成本获取中药健康价值最大化



◆ **育人环节：**培养高水平中医药及多学科人才队伍，针对性加强基层人才供给

◆ **管理环节：**推动智慧中医医院建设，建设智慧共享中药房，完善中药价格和医保支付政策

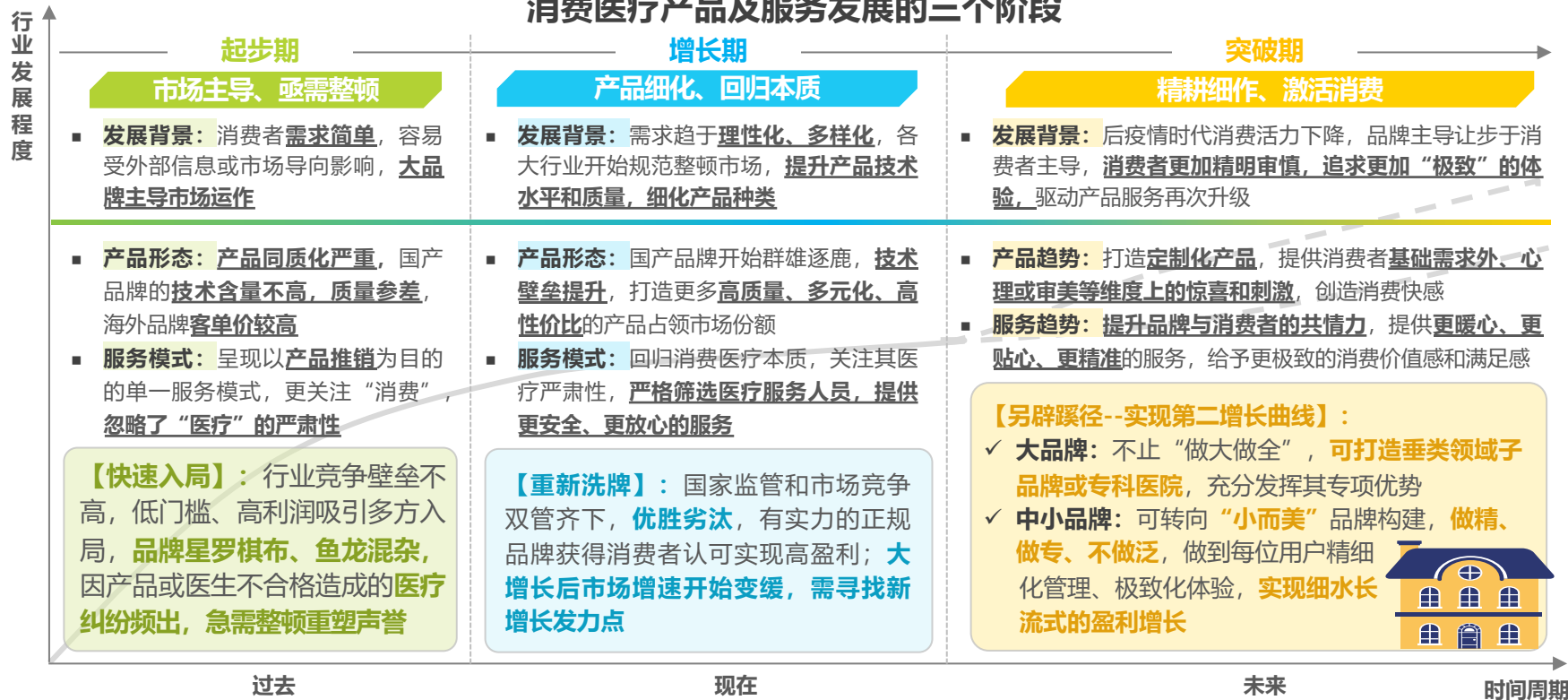
来源：公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

经济波动下消费医疗进入精细运营新阶段 iResearch 艾瑞咨询

刺激消费、求活求稳，品牌聚焦专项领域，做精细产品和极致服务

过去消费医疗一直享受着经济高速增长带来的居民收入倍增红利，后疫情时代经济的不确定性让红利潮水逐渐褪去，如何在浩荡的经济形势中屹立不倒成为品牌思考的问题。消费活力下降，推动消费者开始展现出更理性的规划和更精明的选择。不论是产品还是服务，消费者不仅对于其本身的多样化、个性化给出更高的要求，也开始期待其基础功能或服务外的超预期价值，寻求更多满足感。产品和服务的创新均需要品牌有优秀的技术能力及想象空间。**艾瑞认为，部分品牌可尝试“小而美”的发展模式，短期内“稳营收”，专攻有优势、有积累的细分领域，深度挖掘与消费者同频共振的机会点，进行用户精细管理，实现产品创新及服务升级；中长期“垂直扩张”，实现品牌发展稳步前行。**

消费医疗产品及服务发展的三个阶段



来源：公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

04

普惠医疗篇

Section 1 – 数字之“智”赋能基层医疗之“治”

- 迎难而上，互联网+医疗坚守初心持续深耕，有望打破基层医疗之僵局

Section 2 – 顺势而行，拥抱“银发经济”新空间

- 大有作为，聚焦生存型到发展型需求变迁，抢滩健康养老产业新蓝海

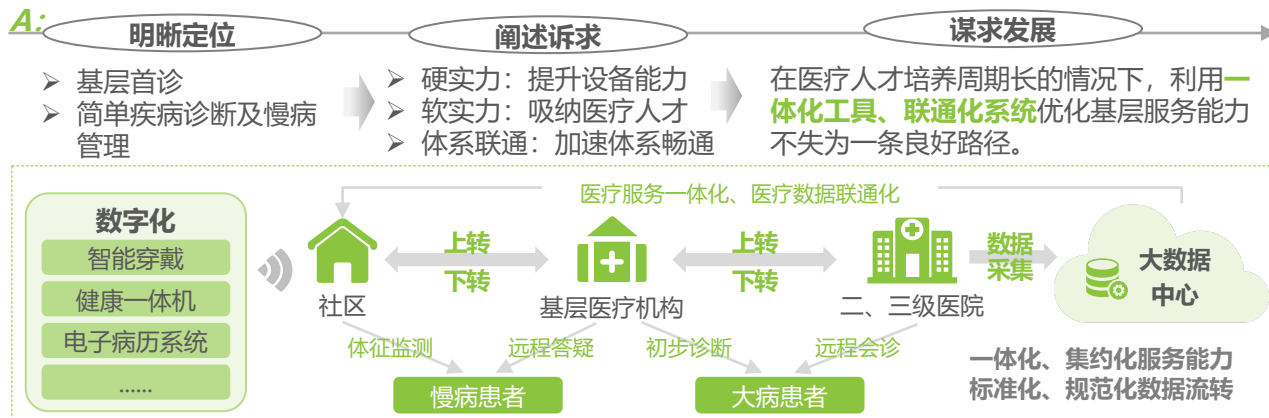
数字之“智” 赋能基层医疗之“治”

迎难而上，互联网+医疗坚守初心持续深耕，有望打破基层医疗之僵局

互联网医疗的兴起和数字化能力的广泛应用已经逐渐打破了时间、空间和地域的限制，显著提升了人们获取优质医疗资源的便捷性。基于此，数字化赋能也已然成为推动高质量医疗资源普及至基层的关键途径，**建立以区域为核心的数据共享、互通互联、高度集成的卫生健康网络，提供一体化互联网+医疗服务，已成为“强基层”切实可行的解决方案。**在这一过程当中，企业作为卫生健康网络搭建的关键主体，能够提供健康一体机等检测工具、电子病历系统等平台、远程问诊等互联网+医疗服务，为基层医疗数字化改造提供强大支持。通过持续的数据累积与沉淀，先入局企业能够牢牢把握资源优势，进一步强化规模效应，同时从量的积累迈向质的提升，实现基层医疗生态圈的建立，并不断巩固其生态资源整合者与中心枢纽地位。

数字化能力不断下沉，为基层医疗注智赋能

Q: 在医疗卫生资源的有限性与近乎无限性需求的矛盾下，基层医疗的发展方向何在？



基层医疗发展仍任重道远

- ❑ **硬实力落后**：医疗设施滞后，技术水平不高，影响医疗服务的质量和效率。
- ❑ **软实力短缺**：基层医疗人才不足可能导致基层医疗服务的质量不稳定。
- ❑ **体系联通不畅**：基层与高层次医疗衔接不畅，患者可能面临向上转诊困扰。

基层医疗市场空间广阔

- 大量基层医疗机构尚未完成数字化改造，**存在大量潜在的市场需求。**

15w 家

85w 家

经过数字化改造的基层医疗机构

基层医疗机构数字化改造市场空间

来源：公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

- ❑ **躬身入局**：企业以一体化工具、系统平台、互联网+医疗服务等多重能力参与基层医疗数字化改造；
 - ❑ **花香自来**：先入局企业在潜心耕耘过程中自然而然地累积医疗资源，实现规模扩张，搭建行业生态，同时牢固其基层医疗生态中的核心主导地位。
- 基层医疗企业：潜心耕耘 静待花开**

顺势而行，拥抱“银发经济”新空间

大有作为，聚焦生存型到发展型需求变迁，抢滩健康养老产业新蓝海

从全球养老产业发展情况来看，2022年欧美国家养老产业占GDP比重高达24%-29%，而中国仅为8.3%。我国养老产业仍处在初级阶段，发展潜力巨大。在政府不断完善基本养老供给的基础之上，随着养老需求的日益旺盛，养老产业将从过去的社会资源消耗转变为相当比例人口需求的市场机会。**着眼于老年人群的需求变迁，健康养老产业发展呈现出明显的生存型到发展型阶段特征，产业短期坚持刚需、普惠的基本论调；中期着眼于功能性产品和服务的发展；长期则偏重于养老支撑，同时探索更多“快乐”需求发展方向。**由此可见，未来医疗、照护、金融等更多类型企业将竞相涌入“银发经济”市场，提供更为精准、更多层次的产品与服务，构建多元化、生态化的健康养老服务业态。

健康养老产业未来发展阶段各有侧重



来源：中国发展基金会、人民日报、公开资料、艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

近期研究规划（公开发布类）



中国智慧医院现状及趋势研究报告

报告咨询

报告将围绕“智慧医院发展现状、细分场景洞察、典型企业案例、未来展望”展开研究。



中国轻医美市场研究报告

报告咨询

报告将围绕“轻医美市场竞争格局、消费者洞察、典型企业案例、趋势展望”展开研究。



中国中医药产业传承及创新发展研究报告

报告咨询

报告将围绕“中医药行业概览、如何传承与创新、典型企业案例、趋势展望”展开研究。

近期研究规划（公开发布类）



中国毛发健康管理行业研究报告

报告咨询

报告将围绕“毛发健康管理概览、细分赛道分析、典型企业案例、趋势展望”展开研究。



中国医疗健康大模型行业研究报告

报告咨询

报告将围绕“发展背景、大模型应用场景、市场现状、典型企业案例、趋势展望”展开研究。



中国药械出海白皮书

报告咨询

报告将围绕“药械出海发展背景、药械海外市场现状、药械出海路径分析、典型企业案例、药械出海趋势探索”展开研究。

持续关注领域...

1 中国医疗健康大数据商业价值探索研究报告

2 中国医疗机器人行业研究报告

3 中国医疗创新支付行业研究报告

4 中国生命科学产业数字化转型研究报告

5 中国基层医疗数字化转型行业研究报告

6 中国智能诊断系统创新发展研究报告

7 中国AI+医疗行业研究报告

8 中国银发健康（医康养）行业研究报告

9 中国体检服务行业研究报告

10 中国眼科医疗行业研究报告

11 中国轻医美市场研究报告：光电篇

12 中国女性健康行业研究报告

13 中国民营医院运营创新研究报告

14 中国干细胞行业研究报告

BUSINESS
COOPERATION

业务合作

联系我们



400 - 026 - 2099



ask@iresearch.com.cn



www.idigital.com.cn

www.iresearch.com.cn

官 网



微 信 公 众 号



新 浪 微 博



企 业 微 信



LEGAL STATEMENT

法律声明

版权声明

本报告为艾瑞数智旗下品牌艾瑞咨询制作，其版权归属艾瑞咨询，没有经过艾瑞咨询的书面许可，任何组织和个人不得以任何形式复制、传播或输出中华人民共和国境外。任何未经授权使用本报告的相关商业行为都将违反《中华人民共和国著作权法》和其他法律法规以及有关国际公约的规定。

免责条款

本报告中行业数据及相关市场预测主要为公司研究员采用桌面研究、行业访谈、市场调查及其他研究方法，部分文字和数据采集于公开信息，并且结合艾瑞监测产品数据，通过艾瑞统计预测模型估算获得；企业数据主要为访谈获得，艾瑞咨询对该等信息的准确性、完整性或可靠性作尽最大努力的追求，但不作任何保证。在任何情况下，本报告中的信息或所表述的观点均不构成任何建议。

本报告中发布的调研数据采用样本调研方法，其数据结果受到样本的影响。由于调研方法及样本的限制，调查资料收集范围的限制，该数据仅代表调研时间和人群的基本状况，仅服务于当前的调研目的，为市场和客户提供基本参考。受研究方法和数据获取资源的限制，本报告只提供给用户作为市场参考资料，本公司对该报告的数据和观点不承担法律责任。



THANKS

艾瑞咨询为商业决策赋能