



艾 瑞 咨 询

中国健康管理行业研究报告

迎风而上 潮涌未来

部门：企服研究五组

©2024 iResearch Inc.

更多免费行业报告

并购家

www.ipoipo.cn

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

ABSTRACT
摘要

行业概述

- **概念剖析：**健康管理是指对健康人群/患者健康进行监测、分析和评估，对健康危险因素进行干预，控制疾病发生、发展，保持健康状态的行为。其核心价值在于将健康维护的重点**从治疗和康复向疾病的预防前移**。

全球样本

- **健康管理模式：**美国最先提出健康管理概念，各个国家的发展模式各有特色。
 - **市场主导-美国：**鱼大水大，市场主导促进多方合作共赢，**管理式医疗**稳步发展；
 - **政府主导-英国：****福利型医疗健康服务体系**，全科医生是居民健康的一线守门人；
 - **混合发展-德日：**法定健康险与商业健康险二元并立，**以法定保险为主，具有强制性**。

中国发展

- **市场规模：**健康管理市场需求不断增加，**2028年行业规模将突破30000亿元**。
- **商业模式：**分为院内与院外两大场景，各形态不断融合。
 - **院内健康管理：****体检为主，检后就医服务为辅**，设备先进，专业水平高；
 - **院外-体检+健康管理：**提供个性化体检服务，**适应连锁化、产业化布局**；
 - **院外-互联网医疗+健康管理：****服务模式线上化综合化**，慢病管理值得重点关注；
 - **院外-保险+健康管理：**整合保险与健康服务，**实现风险管理与健康促进双赢**；
 - **院外-检测+健康管理：**聚焦于**早筛早评估**，主动与健康管理、保险等业态融合；
 - **院外-养老+健康管理：**智能化支撑，**“养、护、健、医”一体化**成为发展趋势。

趋势展望

- **用户扩容：**用户增长**从自然发展转向有序扩容**，探索市场竞争新格局。
- **服务拓展：****多元化、标准化、融合化**引领健康管理服务成熟度提升。
- **厂商布局：**随着行业持续繁荣发展，厂商**商业化发展路径将逐渐清晰**。
- **模式出海：**健康管理生态加速融通，**成熟模式或将开拓国际新市场**。

CONTENTS

目 录

01 中国健康管理行业发展背景及概述 Overview

02 全球健康管理行业发展研究 Global market development

03 中国健康管理行业发展研究 Market development in China

04 典型健康管理服务商案例 Case study

05 健康管理行业发展趋势展望 Development trend

01 / 中国健康管理行业发展 背景及概述

Overview

什么是健康管理?

三个需求层次相辅相成，共同构建综合性的健康管理体系

健康管理是指对健康人群/患者健康进行监测、分析和评估，对健康危险因素进行干预，控制疾病发生、发展，保持健康状态的行为。它通常可以分为三个不同的层次，包括泛健康管理、保健级健康管理和医疗级健康管理。泛健康管理关注日常生活，保健级健康管理强调个体疾病预防，而医疗级健康管理则处理个体已经存在的疾病。这三个层次协同工作，帮助个人或组织实现健康目标，提高生活质量。

健康管理概念界定

什么是健康管理?

健康管理包括哪些内容?



健康管理需求层次

泛健康管理

保健级健康管理

医疗级健康管理



No.3 泛健康管理

- **定义：**泛健康管理关注的是**个体或组织的日常健康状态**，从而保持正常生活。
- **重点：**该层次的健康管理强调生活方式重要性，通过健康饮食、适度运动等方式来提高整体健康水平。

No.2 保健级健康管理

- **定义：**保健级健康管理侧重于**个体的疾病预防措施**，以降低患病风险。
- **重点：**这一层次更加关注疾病预防，包括健康体检、健康咨询等，以帮助个体维持健康状态。

No.1 医疗级健康管理

- **定义：**医疗级健康管理关注的是**管理个体已经存在的疾病**，以提供医疗护理和改善健康状况。
- **重点：**这一层次的健康管理牵涉到医生、护士等专业医疗人员，以确保患者得到适当的治疗。

来源：公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

健康管理与服务有何不同？

健康管理服务更易标准化、规模化拓展，形成有竞争力的商业模式

健康管理和医疗服务是两个相关但有着不同焦点和概念的概念，二者在服务对象、需求及供给特征上有着一定的差异。首先，相较于医疗服务受传统共识和不完全市场的制约，健康管理服务通过对健康信息的监测、评估和利用，有效缓解了医疗保健市场中存在的信息不对称性和不确定性问题。其次，健康管理服务的需求和服务更容易形成标准化产品，因此存在规模化生产的潜力，使得这类服务更具可操作性和扩展性，有一定的商业发展空间。

医疗服务与健康管理服务区别概述



来源：卫生健康统计年鉴、卫生健康事业发展统计公报、公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

健康管理分类及重心

健康管理服务贯穿患者的全生命周期，其中慢病管理成为重中之重

根据银保监会《关于规范保险公司健康管理服务的通知》，健康管理服务可分为健康体检、健康咨询、慢病管理等七个子类别。这些服务涵盖了事前预防、事中治疗以及事后管理全周期阶段，在不同层面和领域为个体提供多样化的支持和关怀，以满足其健康需求。其中慢病管理已经成为国家级战略核心领域，通过基层能力建设、专病门诊的发展以及药物保障的实施，政府和卫生部门可以更好地应对慢性病的挑战，提供更全面和高质量的慢病管理服务，从而改善国民的健康状况，减轻疾病负担，促进国家的整体健康。

健康管理服务分类与重点环节

- 银保监会在2020年9月最新发布《关于规范保险公司健康管理服务的通知》，**通知中提出了健康管理服务的七个子类别：**

健康体检

健康促进

就医服务

康复护理

健康咨询

疾病预防

慢病管理



慢病管理

核心

「关键」

基层能力建设

基层服务中心应做到**“治”与“防”齐抓共管**，以达到“以人为中心”的服务效果，增强慢病管理的**可及性与便利性**。

「方向」

专病门诊

秉持“大全科和小专科相结合”理念，**加强特色专病门诊建设**，进而提供更专业的医疗服务，帮助患者更好地管理疾病。

「基础」

药物保障

以药物保障为抓手，基层保障供应国家基本药物，确保药物的**供应、可负担性和适当用药**，与慢病健康管理相得益彰。

慢病管理已上升为国家战略

- 《“健康中国2030”规划纲要》中，明确将慢性病管理上升到国家战略，提出**到2030年实现全人群、全生命周期的慢性病健康管理的目标**。

注释：中国银行保险监督管理委员会（银保监会）于2023.5.18正式变更为国家金融监督管理总局。

来源：国务院、银保监会、北京市朝阳区崔各庄社区卫生服务中心、公开资料、艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

健康管理核心价值

健康管理助力推进健康中国行动，肩负疾病预防与健康促进的重要使命

在国家提出“推进健康中国建设”的宏伟目标的大环境下，整个社会观念也逐步由以治病为中心转变为以健康为中心，健康管理已经是真正的全民刚需。其核心价值首先在于将健康维护的重点从治疗和康复向疾病的预防前移，通过“未病先防”和“既病防变”，健康管理能够减少疾病的负担，提高生活质量，降低医疗成本。其次，健康管理能够促进整体国民的健康水平，通过提供一种综合、可及、可持续的方法，健康管理希望确保每个国民都能够享受到全面便利身体健康和福祉。

健康管理的核心价值

疾病预防前移

在健康管理战略中，预防比治疗更加重要。通过“未病先防”“既病防变”，民众能够**降低医疗成本，提高生活质量**。

- **未病先防**：通过教育宣传，促使人们采取健康生活方式，**降低疾病发生概率**；
- **既病防变**：通过早期筛查、全面评估、个性化干预来**减轻疾病的进展和恶化**。

减负

提质

国民健康促进

健康管理致力于确保国民享受到高质量的医疗和健康服务，**提升整体国民健康水平**，加速“健康中国建设”步伐。

- **全人群**：依托数字技术和数字运营能力，大幅提升健康管理服务的**可及性**；
- **全方位**：业务联动，使患者享受预防、咨询、医疗、康复等**全方位服务**；
- **全周期**：能够提供人出生到死亡的医疗救治、养老照护等**全生命周期服务**。

可及

全面

健康中国
“三步走”

2050年
建成与社会主义现代化国家相适应的健康国家

2030年
主要健康指标进入高收入国家行列

2020年
主要健康指标居于中高收入国家前列

中国健康管理行业发展背景

政策保障：政策不断深化，政府部署多项工作关注居民健康管理

我国政府对健康管理行业的发展给予了积极的支持和政策扶持，为行业的快速发展提供了良好的环境。《“健康中国2030”规划纲要》明确提出预防为主，关口前移，这为健康管理的发展奠定基础，在此之后，医疗体系建设、健康保险、智慧养老、居民健康素养等方面的政策频发，健康管理行业有望迎来更大的发展机遇。

健康管理行业的政策发展历程（部分）



“健康中国”总体战略目标

互联网医疗土壤成熟
慢性病防治力度加大

健康保险促进发展
智慧康养有序推动

康复治疗逐步重视
健康意识迅速提升

健康管理行业在政策的支持下
将平稳有序发展

来源：国务院、卫健委、公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

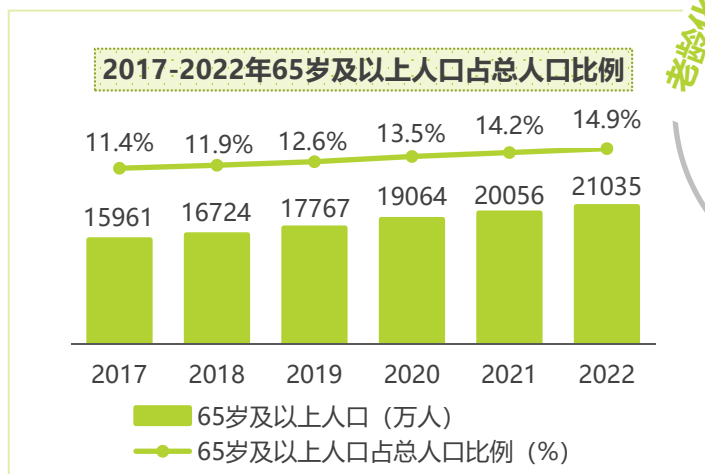
中国健康管理行业发展背景

市场驱动：老龄化、慢性病困扰及健康支出增加奠定健康管理发展基础

2022年我国65岁及以上人口占比已高达14.9%，这一比例的上升表明老龄化趋势已经成为中国社会的不可逆转的趋势。同时，《中国居民营养与慢性病状况报告（2020年）》指出，2019年中国因慢病死亡人数占总死亡人数比例高达88.5%，随着慢性病患者生存期的不断延长，加之人口老龄化、城镇化、工业化进程加快等对慢性病发病的影响，中国慢性病患者基数仍将不断扩大，因慢性病死亡的比例也会持续增加。伴随而来的，则是医疗健康支出的不断提高，2017-2022年我国居民医疗保健支出大体保持上涨态势。综上所述，庞大的需求为健康管理市场向好发展提供了坚实基础。

健康管理的市场需求基础旺盛

- 中国人口老龄化率逐年提高，且这一趋势中短期内无法改变；
- 慢性病逐步成为“死亡杀手”，患病率较2015年有所上升；
- 中国居民人均医疗保健消费支出逐年提高，居民的健康管理意愿将进一步强化。



老龄化率

慢性病人群

人均医疗支出

健康管理
需求基础
坚实

2019年中国慢性病情况

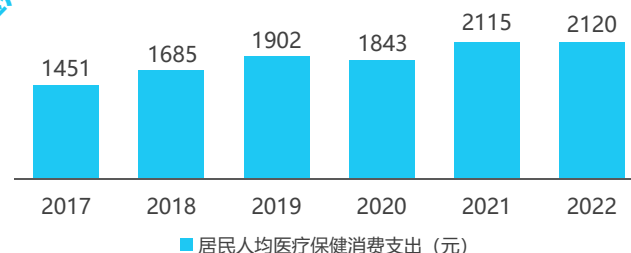
因慢性病死亡人数占总死亡人数的比例：

88.5%

中国18岁及以上居民各慢性病患病率：

高血压	27.5%
糖尿病	11.9%
高胆固醇血症	8.2%

2017-2022年居民人均医疗保健消费支出



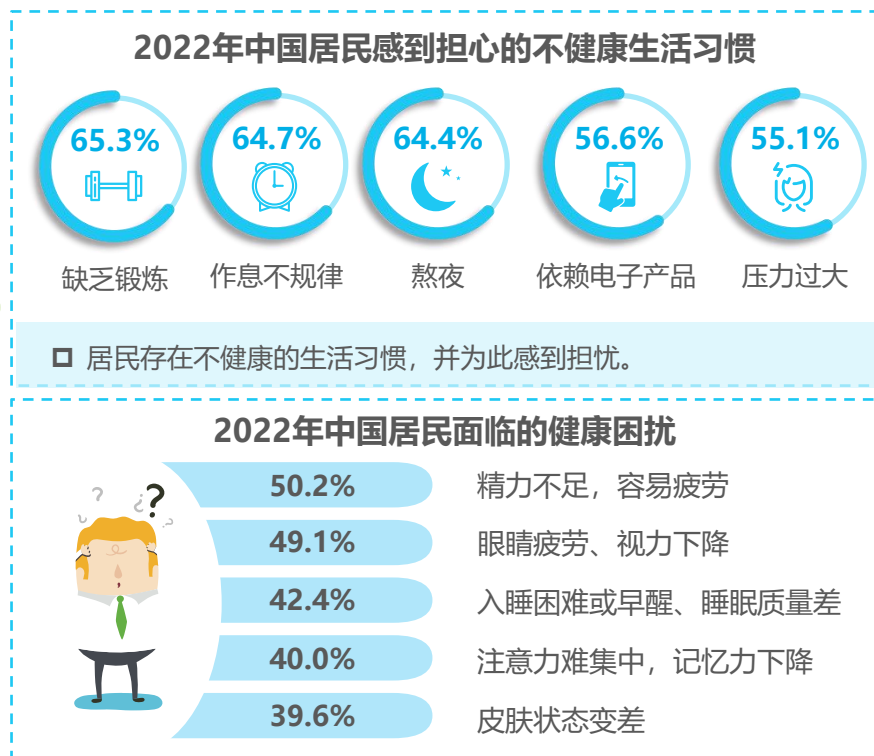
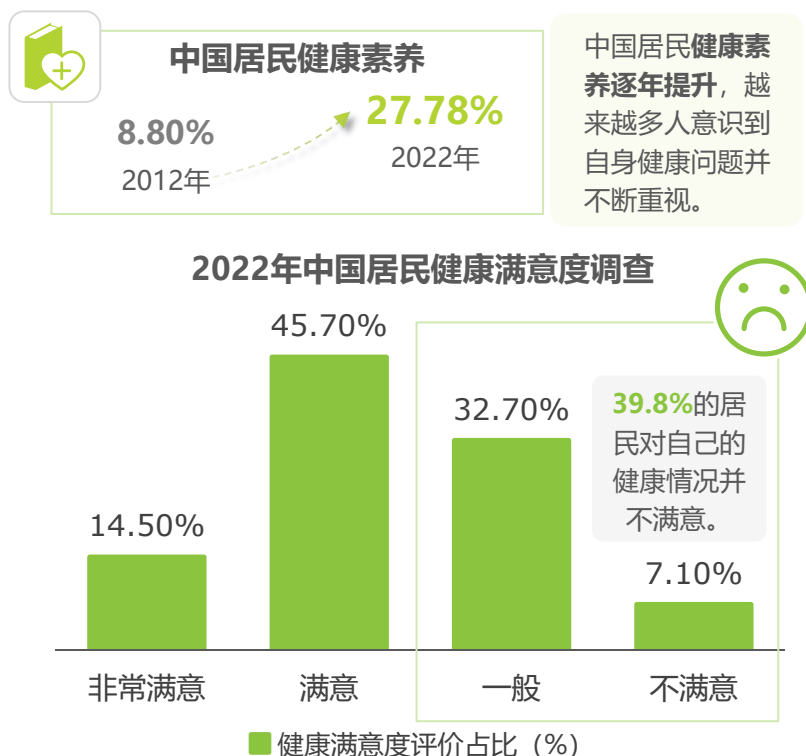
来源：国家统计局、中国居民营养与慢性病状况报告（2020年）、公开资料、艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

中国健康管理行业发展背景

意识转变：居民健康素养日益提升，健康困扰促使其开展健康管理行为

“居民健康素养水平”是反映经济社会发展水平和人民群众健康水平的一项综合性评价指标。根据卫健委数据，中国居民健康素养从2012年的8.80%提高至2022年的27.78%，这表明居民的健康意识在不断提升，越来越多人意识到健康的重要性，并对自身的健康状况愈加重视。根据艾瑞调研数据，2022年较大比例的居民存在缺乏锻炼、作息不规律等不健康的生活习惯，并面临一系列健康困扰。在这一背景下，居民健康观念正在加速从“以疾病治疗为中心”逐渐向“以健康促进为中心”转变，其对缓解健康困扰的健康管理服务需求将日益旺盛，这同样为健康管理市场的快速发展注入强大动力。

居民健康意识转变助推中国健康管理向前发展



来源：卫健委《2022年中国居民健康素养监测情况》、艾瑞iClick在线调研平台、艾瑞咨询《2022年中国健康管理白皮书》、公开资料、艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

中国健康管理行业发展背景

支付变革：医保收支不平衡、商业险赔付支出高带来健康管理发展机遇

医保收支不平衡问题困扰中国医疗保障体系已久，解决方案之一就是发展商业健康险来缓解医保压力，而目前中国商业健康险大多只是承担支付的作用，缺少与医疗及健康管理的连接，因此在诊前阶段，保险公司无法及时对用户的健康风险加以干预，疾病发生率、轻症赔付案件居高不下，导致赔付率上升；在诊中阶段，保险公司无法管控用户的过度医疗行为，导致医疗控费较难。综合以上，健康管理的发展十分必要，它能够通过风险预防、就医协助等环节降低疾病发病率、减少过度医疗行为，从而缓解医保支付压力、缩减商保赔付支出。

支付端变革带来健康管理发展机遇

支付端变革

商业健康险诉求

?

过去问题：过度医疗

医院自负盈亏的模式可能使得病人在就医过程中被引导着过度医疗，造成医疗资源的浪费，并增加医保负担。

?

现存问题：老龄化加深

2022年中国65岁及以上老人达到21035万人，老龄化情况不断加深。而老年人患病概率高，慢病数量大，引起医疗需求大幅增长。

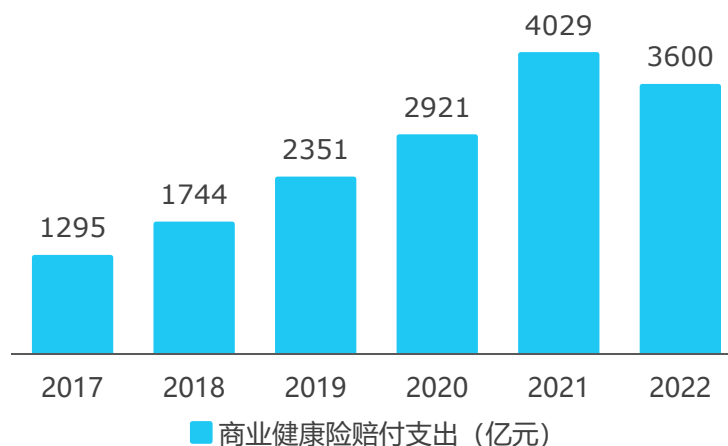
医保收支不平衡，需要“商业健康险+健康管理”分担医疗压力

- 近年医改追求建立多层次医疗保障制度，积极发展商业健康险，**险企与医院、政府建立联系，垫付或报销医疗费用**缓解医保压力。
- 健康管理从病前进行风险预防、病后康复管理，**从源头减少医疗需求**，缓解医保压力。

医改促进健康管理行业发展

医改推动健康险的加速发展与健康管理服务能力的进一步提升，**健康管理行业将有巨大的发展动力与发展空间。**

2017-2022年中国商业健康险赔付支出情况



- 中国商业健康险赔付支出**呈现逐年走高趋势**，2021年峰值时赔付支出达到4029亿元，需有效方法降低赔付。
- 健康管理加入健康险服务，能够对健康风险进行干预，**降低疾病发生率，减少过度医疗行为，缩减健康险赔付支出。**

来源：国家金融监督管理总局、公开资料、艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

中国健康管理行业发展背景

技术支持：新兴技术与健康管理的结合应用实现行业智能化进阶

健康管理的发展受益于多方面的技术能力支撑，包括云计算、大数据、物联网、人工智能、5G通信等技术的快速发展。通过结合传感器、数字设备与移动应用来创建“智能”环境，产生高质量、丰富的健康数据，可以让医师、营养师与患者本人等实时监测患者的健康状况、疾病发作和疾病进展。再通过结合大数据处理与AI技术，为患者制定个性化的健康管理计划与干预措施。由此，数字健康管理服务提供商可以提供较以往更加优质的健康预防、管理与治疗服务，提升健康管理服务的整体效率。

健康管理行业的技术驱动力

云计算助力医疗数据存储

「云计算提供了高度可扩展性和灵活性，以满足不同规模的健康管理数据存储需求。」

大数据提升分析决策效率

「大数据可以快速、高效的分析患者信息，揭示潜在健康风险因素和治疗效果。」

物联网实现实时状态监测

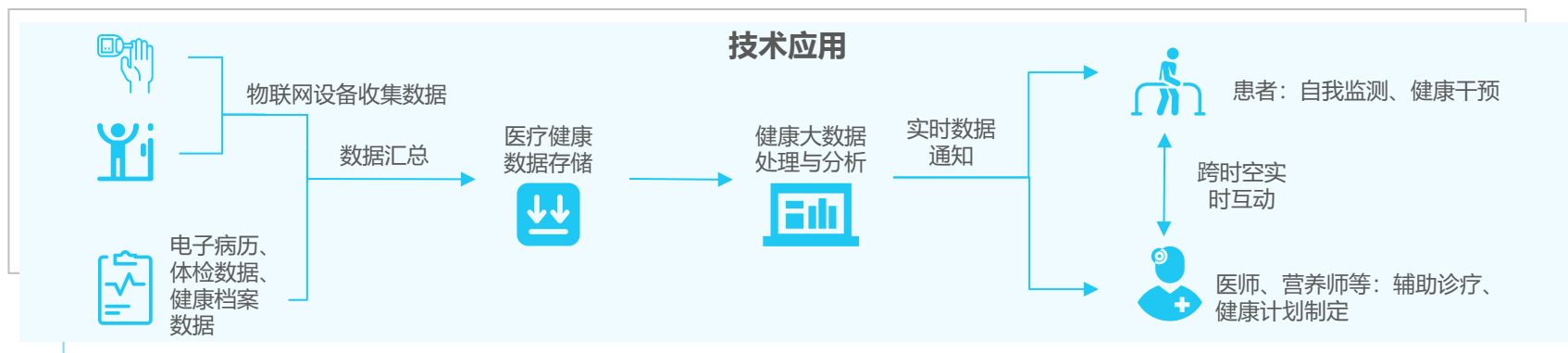
「通过设备连接，物联网能实时监测生理指标，实现健康状况的远程监控预警。」

人工智能辅助医学诊疗

「自然语言处理可以用于分析医疗文档和病历，提供智能决策支持；图像识别技术可以用于医疗图像诊断，辅助医疗影像识别与诊断。」

5G通信促进跨时空交接

「移动应用的普及使患者可以自行监测健康数据，并与医生实时互动，接受远程诊疗。患者可以随时随地参与自己的健康管理。」



来源：公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

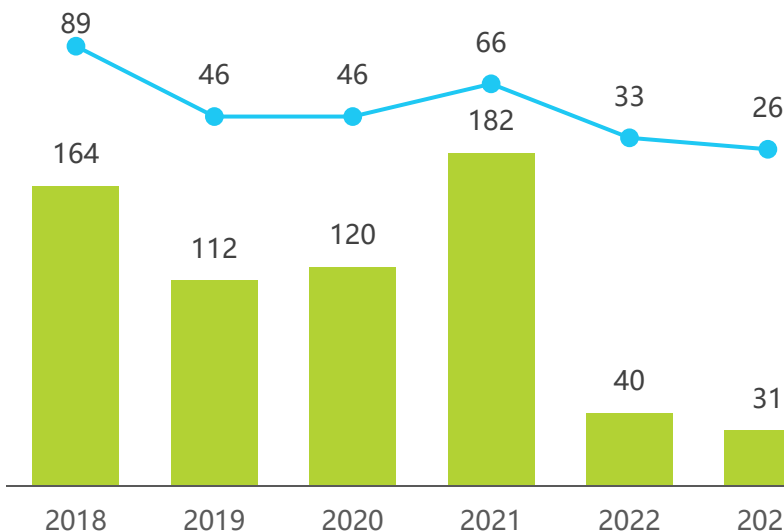
中国健康管理行业发展背景

资本活跃：投融资盛宴过后活力不减、更趋稳健，资本向优质企业聚集

健康管理自引进并在中国快速发展后，因其概念火热被寄予厚望，健康管理企业大受资本青睐，投融资事件热度集中在2018-2021年，规模在2021年达到顶峰，跨过该年投融资热潮后，各家厂商融资节奏放缓，资本逐渐回归理性。整体而言，2018年-2023年投资结构呈V字形态，这一投资结构说明行业已经孵化出一批成熟模式的企业，这类企业目前更多与大集团在业务协同上有更深度的合作，如平安健康、医联等。同时行业也在不断培育新业态，可持续关注A-B轮企业的发展，如左手医生、天与养老等。在退出机制上，目前国内IPO收窄，艾瑞预测健康管理赛道未来1-2年将持续出现收并购的热潮。

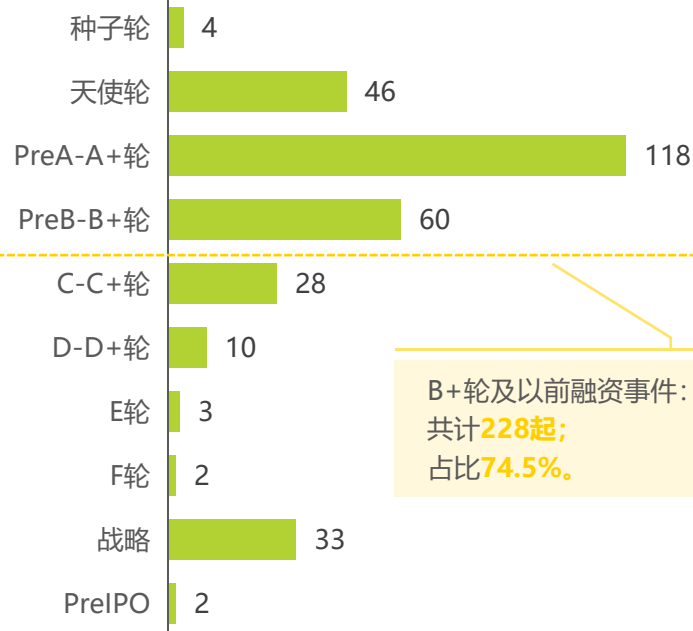
2018-2023年健康管理行业投融资情况

总事件：共计**306起**
总规模：共计**648亿元**



■ 融资金额 (亿元) ● 数量 (起)

2018-2023年健康管理行业投融资轮次情况



B+轮及以前融资事件：
共计**228起**；
占比**74.5%**。

■ 融资事件 (起)

来源：IT桔子、公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

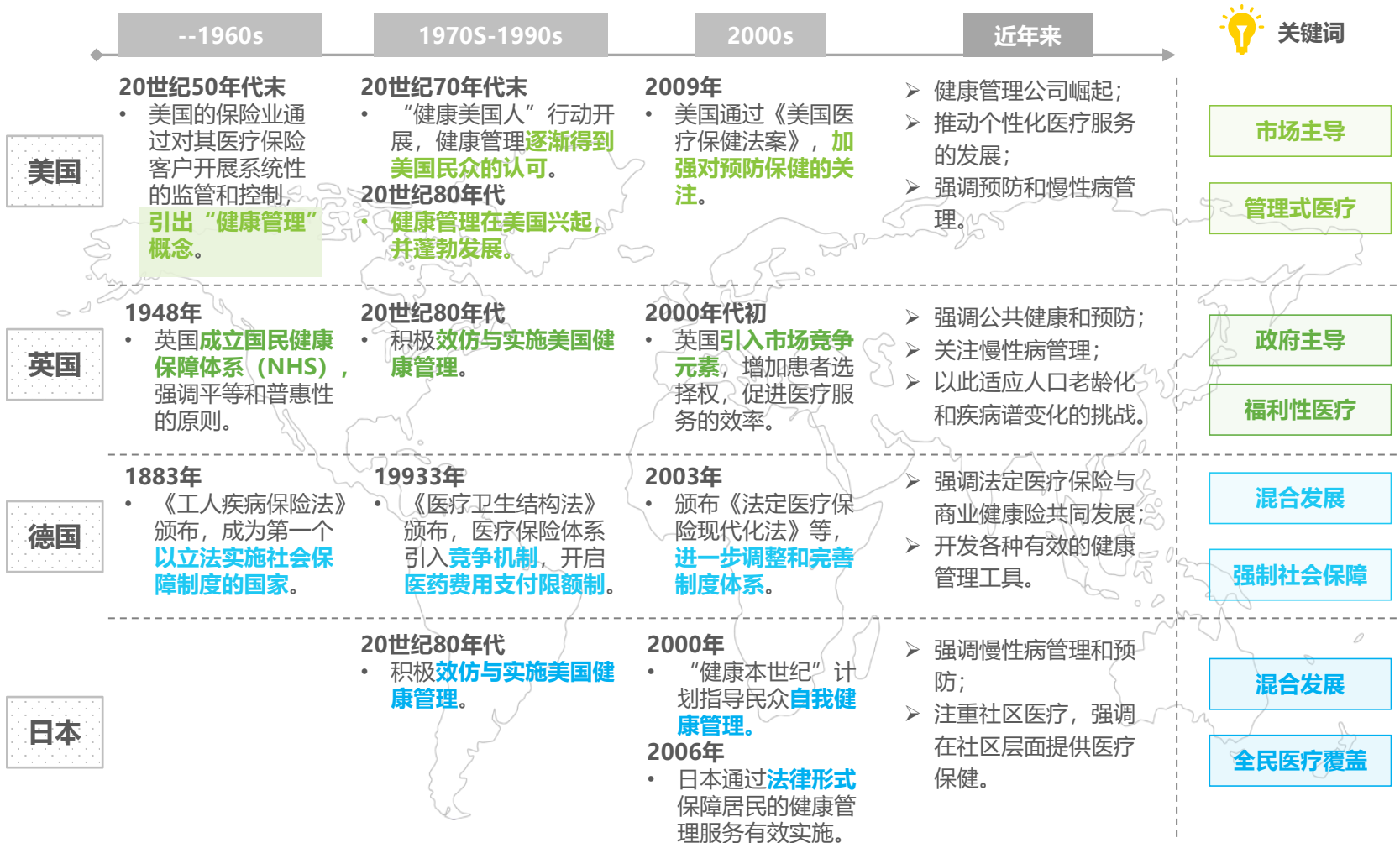
02/ 全球健康管理行业 发展研究

Global market development

全球健康管理行业发展历程

健康管理兴起于美国并蓬勃发展，各发达国家积极效仿

全球健康管理行业发展历程



来源：公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

市场主导：美国健康管理发展现状

鱼大水大，市场主导促进多方合作共赢，管理式医疗稳步发展

美国实行市场主导的管理式医疗。其健康管理是对整个医疗健康服务体系资源的整合，不仅包含非医疗健康服务，也包括医疗服务，在特定历史阶段促进了多方共赢：消费者通过购买健康保险，依托保险公司对医疗供给机构的谈判能力，获得低成本的优质健康服务、降低疾病支出风险；保险公司采用各种健康管理手段激励、降低参保人疾病风险，获取商业利益；政府对商业保险的鼓励和支持，在降低全社会医疗费用支出的同时，提高了全民健康水平。因此可以说，美国管理式医疗快速发展的实质是，在医疗支付方迫切的控费诉求和共同的利益合作基础上，医疗机构和医疗支付方互相让步、合作共赢。

美国市场主导管理式医疗健康服务发展情况

驱动因素

控费需求是核心动力

70年代以来美国医疗费用持续攀升，**控费需求提升迫使多方共同发力管理式医疗。**

- **政府**：60年代社保制度建立加重财政压力；
- **保险机构**：医疗支出是最大成本项，利润不断压缩甚至产生亏损；
- **雇主与员工**：医疗费用快速上涨增加负担。

政策推动是重要转折

70年代后，政府开始积极推行管理式医疗，注重其控费效果。70-80年代实施一系列渐进式改革措施，逐步摸索出管理式医疗系列规范。

丰富机构是发展土壤

美国大多数医生在医师集团执业或自己拥有诊所，保险机构可以采取多种方式灵活建立医疗服务网络，为险+医的合作提供良好土壤。

商业模式

1 HMO

- 1- 患者只能选择网络内的医疗机构和医生；
- 2- 有全科医生作为守门人，专科医生需要转诊；
- 3- 保费较低，自付比例较低。

保费较低，选择有限

2 PPO

- 1- 患者可以自由选择网络内/外的医疗机构和医生，网络外自付比例更高，无优惠折扣；
- 2- 自由选择专科医生；
- 3- 保费高，自付比例高。

保费较高，选择更多

3 POS

- 1- 患者自由选择网络内/外医疗机构和医生就诊；
- 2- 网络内需全科医生转诊，网络外可自由选择；
- 3- 保费与自付比例介于HMO与PPO二者之间。

介于HMO与PPO之间

典型企业

健康保险

- 雇主/个人业务
- 老年人业务
- 政府医疗补助业务
- 国际业务

缴纳保费、服务费

保障服务

联合健康 健康险+健康服务

药品服务

医疗健康服务

健康管理

- 药品管理
- 健康管理
- 信息科技

注释：HMO，Health Maintenance Organization 健康维护机构；PPO，Preferred Provider Organization 优选医疗机构；POS，Point of Service 定点服务计划。

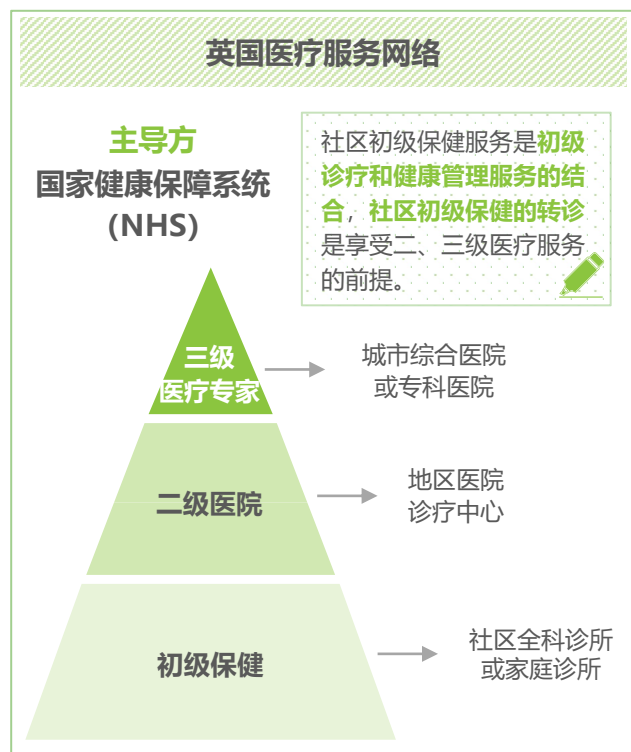
来源：公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制

政府主导：英国健康管理发展现状

典型的福利型医疗健康服务体系，全科医生是居民健康的一线守门人

英国采用的是以国民健康保障体系（NHS）为主、商业健康保险为辅的一种典型福利性的医疗服务体系。其社区健康管理服务的服务对象为全部国民，健康管理服务的供给主要由政府设立的社区健康服务机构承担。全科医生是健康管理服务的具体提供方，提供预防、保健、健康教育、转诊等健康管理服务，健康管理服务的费用主要由国家支付。尽管在90年代后期以来，社区健康领域引入内部市场化力量，但是政府提供筹资、支付的主导地位没有发生改变，同时相应的健康管理服务机构也仍然主要由政府公立机构组成。在这一模式下，社区全科医生与签约居民之间建立长期信任的关系，真正实现了一线守门人角色。

英国政府主导福利性医疗健康服务发展情况



财政支付形成社会需求

社区健康管理服务的费用主要由国民健康保障体系NHS提供，**资金主要来自于国家预算，个人不承担或少量承担服务费用。**

政府主导服务人才培养

英国政府对全科医生的培养以高标准进行，通过教育及实习**保证全科医生的整体水平**，同时用高薪酬**保证全科医生队伍的稳定性。**

政府主导健康数据系统

英国政府强调提高健康服务的透明度，以保护患者权利。以社区健康管理服务中心为依托，**为所有签约居民建立全生命周期的健康档案。**

社区全科医生是效率关键

NHS体系为社区全科医生赋予了一线**守门人**的角色，一方面通过健康咨询等**提高患者健康水平**，另一方面通过**转诊制度减轻二三级医院压力。**

典型企业

保柏集团 (Bupa)

健康保险

- 健康保险业务
- 现付业务
- 齿科保险
- 旅行保险
- 现金保险

健康管理

- 诊所
- 医院
- 牙科诊所
- 视/听觉评估中心

老年护理

- 护理院
- 养老社区

由于缺乏竞争激励机制，医疗效率低下等弊端开始暴露，NHS逐步探索商业化运行模式，通过**“政府购买，服务竞争”**使社保与商保有效融合。

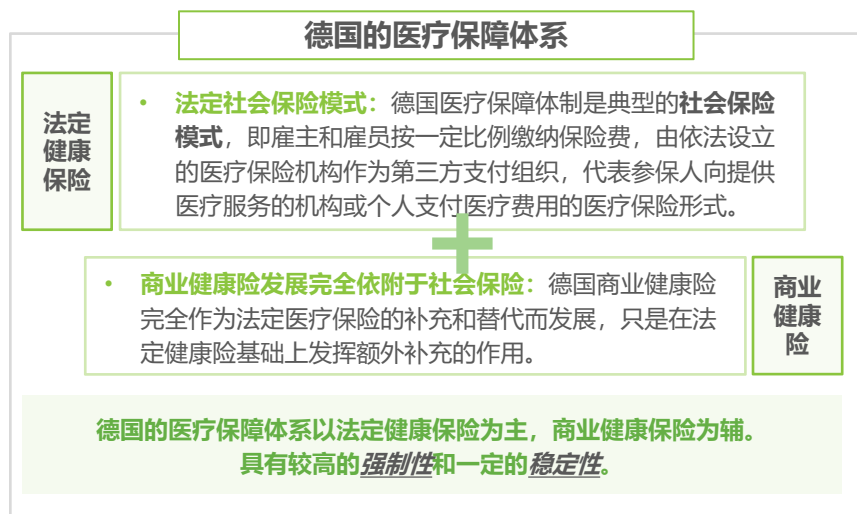
来源：公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

混合发展：德国/日本健康管理发展现状

法定健康保险与商业健康险二元并立，以法定保险为主，具有强制性

德国是最早开始建立社会医疗保障制度的国家，同时是世界上第一个以社会立法实施社会保障制度的国家，实行的是一种强制性的、以社会健康保险为主、辅之以商业保险的医疗保险制度。德国商业健康险发展完全依附于社会保险，一直作为法定医疗保险的补充和替代而发展。日本借鉴德国经验着手建立本国的社会健康保险制度，并成功实现公共健康保险全民覆盖。同德国一样，日本的公共健康保险具有强制性、公平性的特点。伴随着少子老龄化的社会现状和医疗需求的不断扩大，日本的商业健康保险存在较大发展空间，健康促进型保险需求将不断增加。

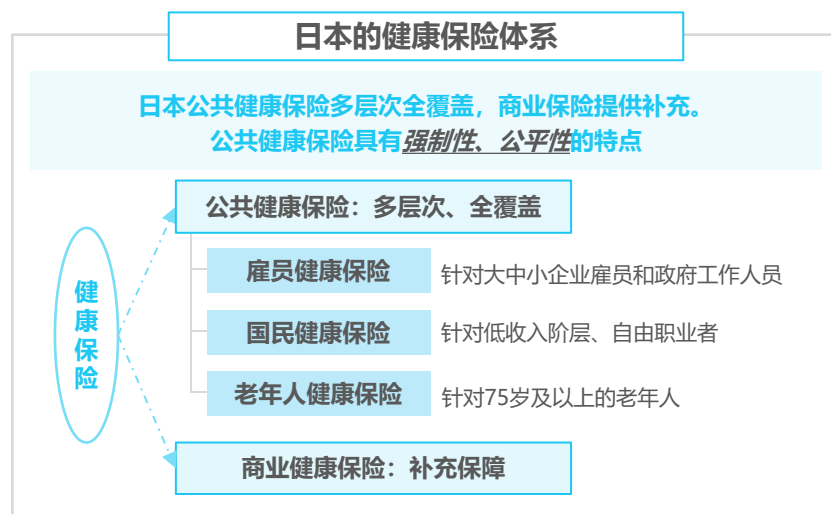
德国混合型医疗健康服务发展情况



典型企业：德国健康保险股份有限公司（DKV）

健康保险	基础医疗险、综合健康医疗险、口腔保险、失能护理险
健康管理	保健、预防、治疗、护理、养老
健康服务	健康管理与健康保险相互协同，提供“从摇篮到坟墓”全生命周期健康管理服务，健康保险贯穿其中，提供个性化健康保障。

日本混合型医疗健康服务发展情况



典型企业：日本生命保险公司（Nissay）

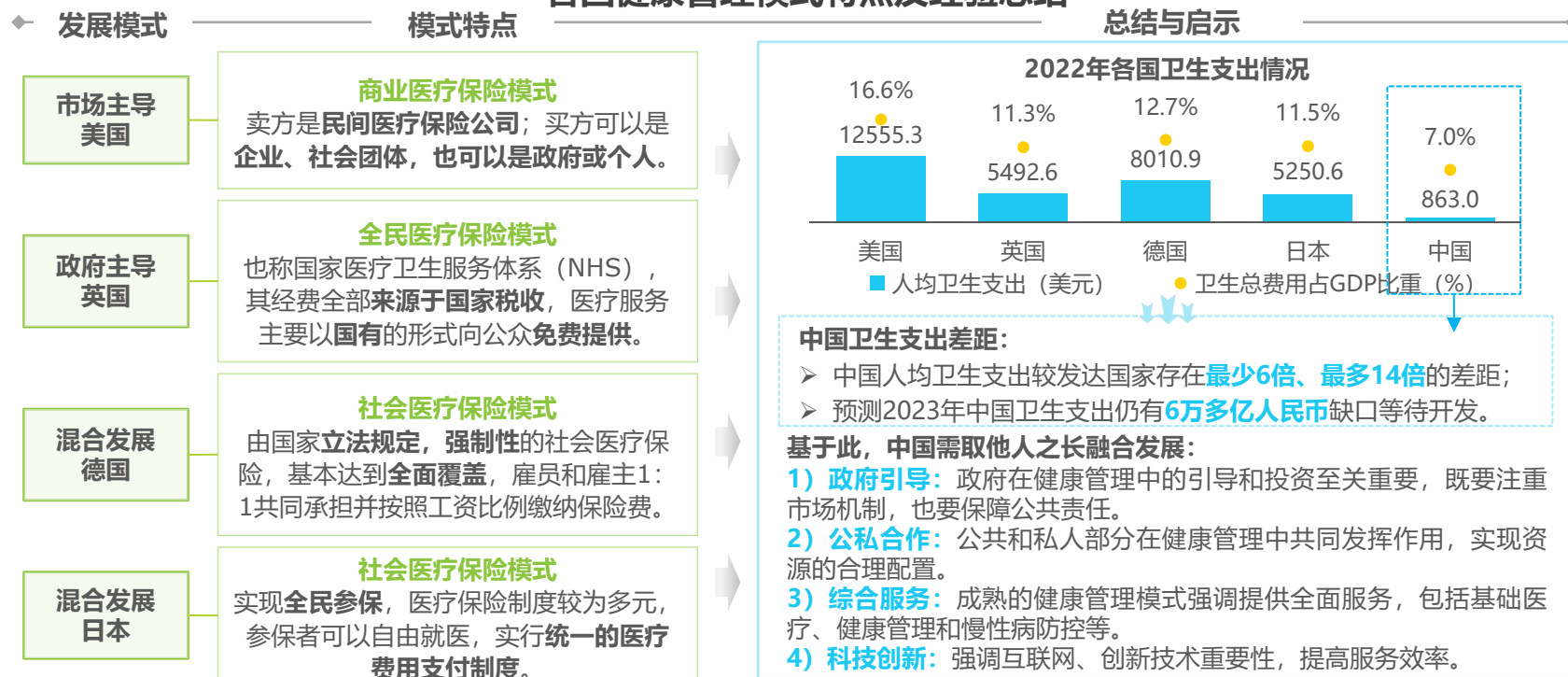
健康保险	医疗保险、防癌保险、意外险、护理险等
健康服务	- 个人客户：健康积分、医疗保健服务 - 企业客户：健康促进咨询服务 - 生态圈建设：医疗服务、产学合作、技术更新

来源：公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

政府引导，互联网加持，多主体参与，中国走出健康管理独特发展道路

纵观国际市场，美英德日等发达国家已经摸索出一套适合本国国情的健康管理发展路径。相比而言，中国健康管理更多由政府进行引导与监管，充分结合互联网技术，多元化服务提供商共同参与，构建了独具特色的中国健康管理模式。见贤思齐，博采众长，当前情况下，由于中国庞大的人口基数、医疗服务需求的多样性，采取多元化的健康管理模式更能满足不同群体的需求。借鉴西方市场导向的机制，结合国内的医疗体系和互联网技术，可以更灵活地满足多样化的健康管理需求。从长远规划的角度来看，中国的独特文化和庞大市场使得中西医结合、强调个性化服务的路径更具有可持续性。在保持市场竞争和创新的同时，通过政府引导和监管，确保整个行业的健康、可持续发展。

各国健康管理模式特点及经验总结



注释：人民币美元汇率采用2022.12.30汇率，人民币汇率中间价为1美元对人民币6.9646元。

来源：OECD、2022年中国卫生健康事业发展统计公报、公开资料、艾瑞咨询研究院自主研究及绘制

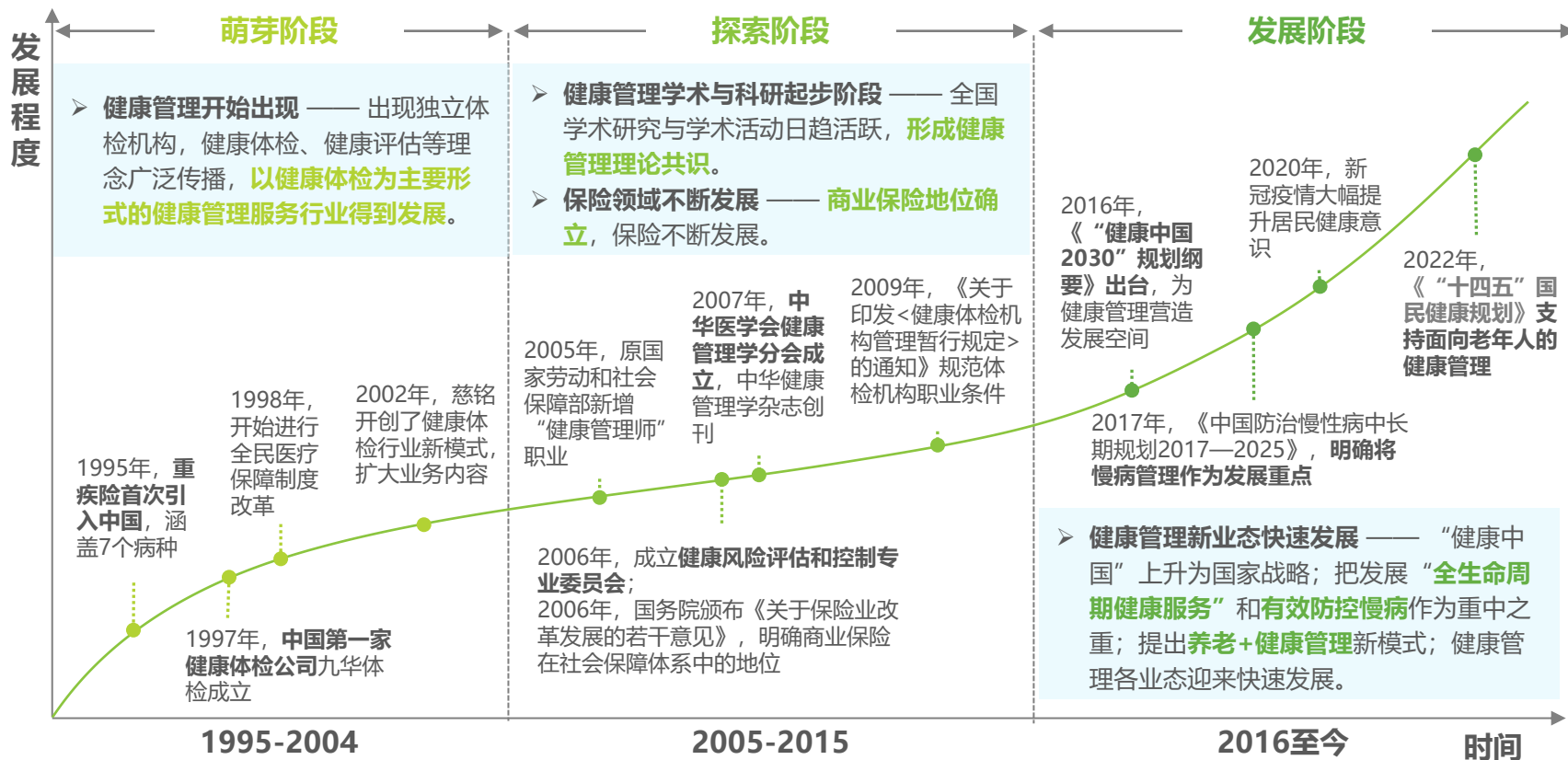
03 / 中国健康管理行业 发展研究

Market development in China

中国健康管理行业发展历程

中国健康管理起步较晚，处于发展初期阶段，市场仍有较大上升空间

中国健康管理行业发展历程



中国健康管理发展阶段特点

- 与美国等成熟的健康管理市场相比，中国健康管理行业发展相对滞后，呈现**行业起步晚、发展时间短、业务综合性不强**等特点。
- 在自身发展道路中，中国健康管理逐步摆脱“理念先行”，学术技术研究不断跟进，2016年至今，在国家政策及居民健康意识提升的推动下，**健康管理飞速发展，保险、体检、慢病、养老等多模式多业态逐渐与健康管理融合，产业发展前景广阔。**

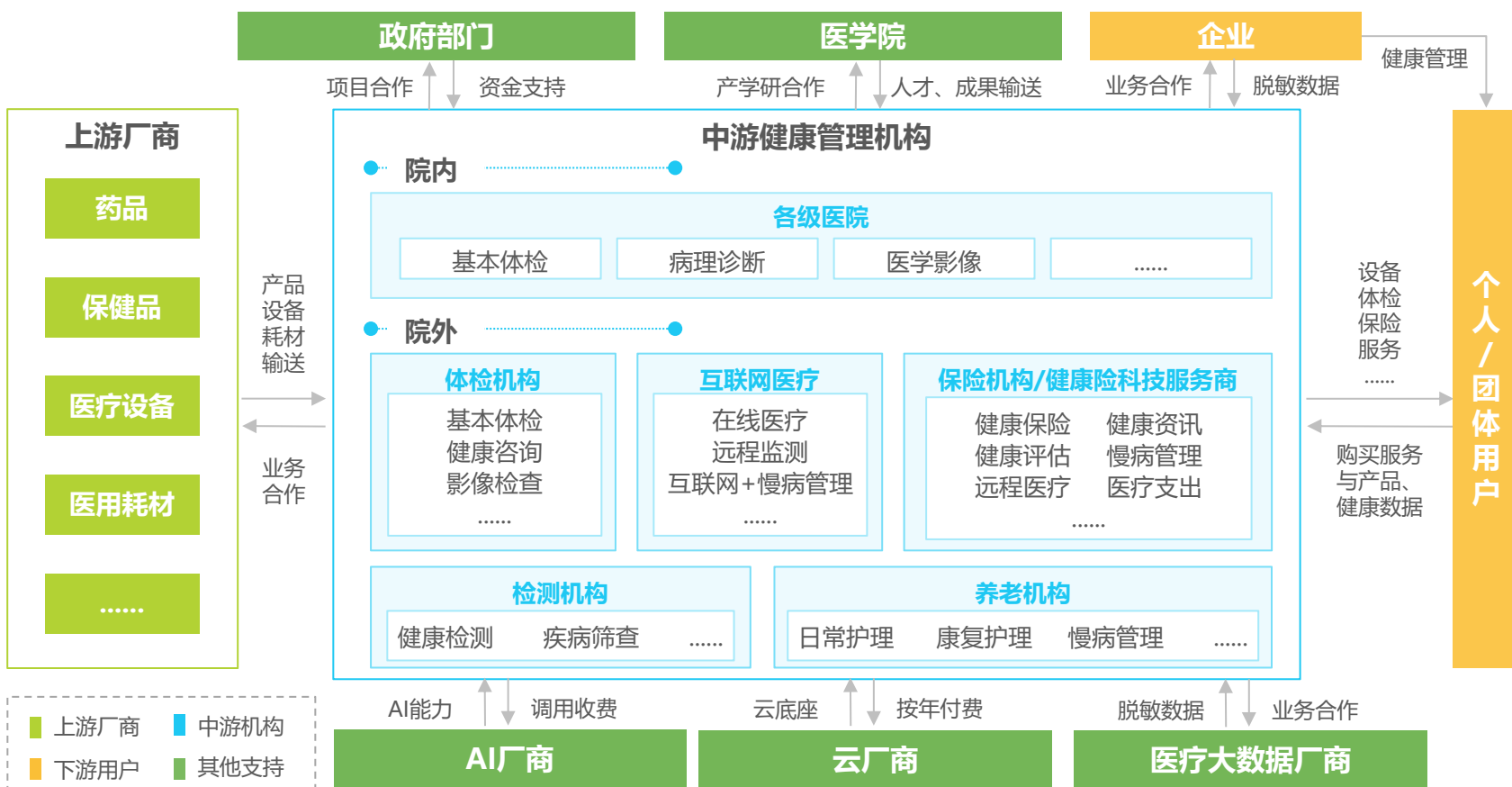
来源：公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

中国健康管理产业链分析

院内院外各健康管理业态竞相涌现，丰富优化全周期健康管理体系

从我国健康管理行业产业链结构来看，产业链的上游为药品等生产企业；中游为健康管理相关企业，包含院内及院外两大场景，院外目前以互联网医院、体检、保险、检测、养老+健康管理为主；下游为不同类型的消费人群，政府部门带动、产学研支持以及科技赋能贯穿产业链的全过程。

中国健康管理产业链分析



来源：公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

中国健康管理产业图谱

iResearch

艾瑞咨询

中国健康管理产业图谱分析

上游

中游

下游

药品



保健品



设备/耗材



让科技律动生命



体检机构

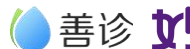


互联网医疗



院外

保险机构/健康险科技服务商



检测机构



养老机构/其他



院内



消费人群

个人

团体

来源：公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

中国健康管理服务路径与服务内容

健康管理是一个健康监测 — 健康评估 — 健康干预循环往复的过程

健康管理服务体系由健康监测、健康评估、健康干预三个主要环节构成，是一个不断运行的循环。即对健康危险因素的检查监测（发现健康问题）— 评估（认识健康问题）— 干预（解决健康问题）— 再监测 — 再评估 — 再干预的往复循环。

中国健康管理的服务流程与服务内容



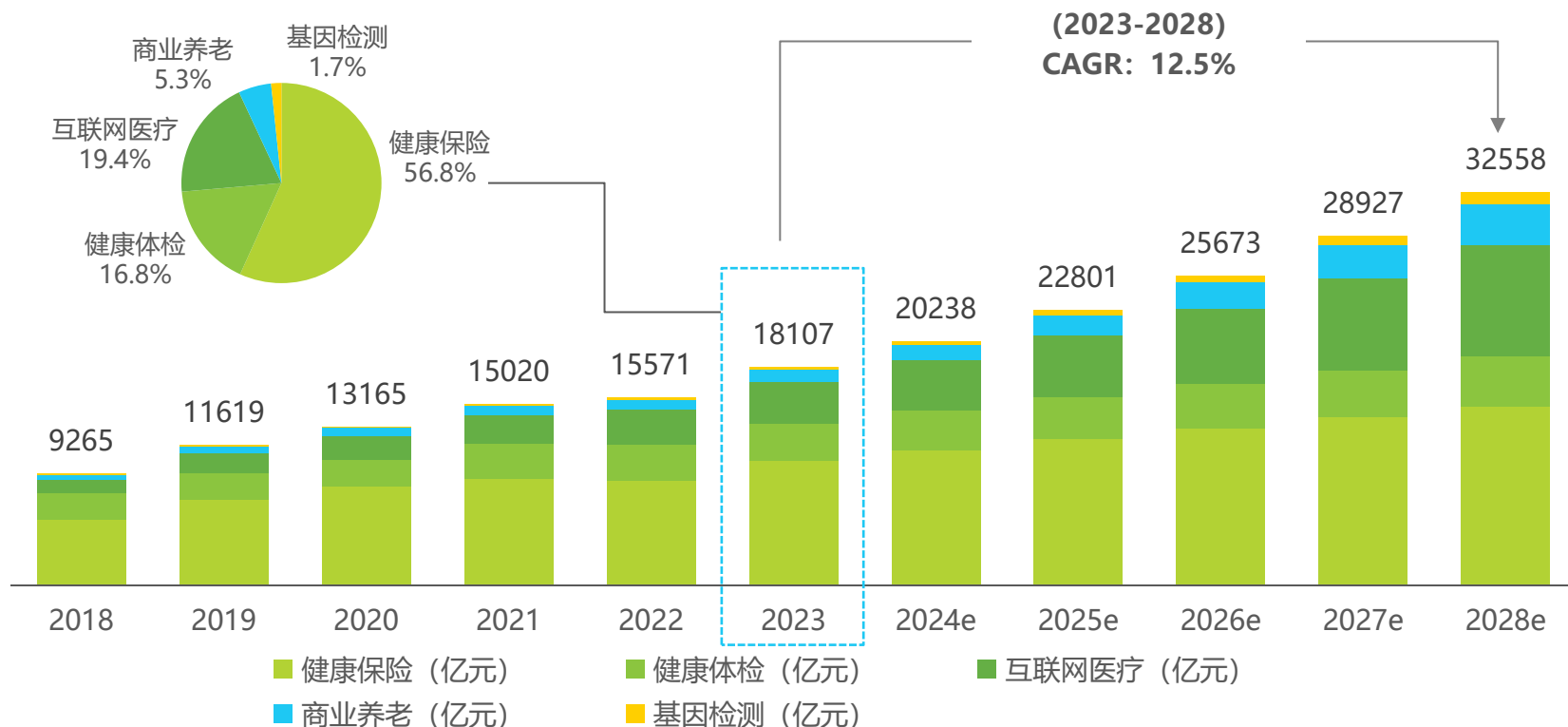
来源：公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

中国健康管理市场规模

健康管理市场需求不断增加，2028年行业规模将突破3万亿元

聚焦整体健康管理范畴，随着健康观念的提升、人均医疗保健消费支出的增加，以及人口老龄化和慢性病患率上升等多重因素的推动，中国健康管理市场呈现平稳增长趋势，预计到2023年市场规模将达到18107亿元。与此同时，政府多次展示在全国范围推广健康管理服务的决心，大量资本投入进入健康管理行业，推动健康管理逐渐进入发展健康体检、健康保险、互联网医疗等多样业务的融合阶段，市场前景看好。预计到2028年，整体健康管理市场规模将突破30000亿元，2023-2028年的年复合增长率达到12.5%。

2018-2028年中国健康管理市场规模



来源：综合企业访谈、公开市场信息及艾瑞统计预测模型估算，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

中国健康管理商业模式 — 总览

按院内与院外两种类型划分，参与主体多样，服务模式丰富

健康管理可以作为有效手段，配合各种类型企业的服务模式对用户进行全周期的健康管理。目前国内健康管理参与主体与服务模式具有多样化特征，大体分为院内与院外两种形式，具有医院、互联网医疗、体检、保险等多种服务模式，以健康体检为基础，以促进健康、维护健康、传递健康、方便快捷、健康生活为核心，覆盖全生命周期人群的健康管理。

中国健康管理行业商业模式总览

	商业模式	参与主体	功能设置	发展现状
院内	院内健康管理	公立医院开设的体检中心或体检科	体检 + 检后就医服务 专家特诊 手术协调 住院	服务能力：通过检测设备，进行专业化体检，医院医生资源较为丰富； 发展情况：人群需求大，利润高，成为医院一大创收途径。
	体检 + 健康管理	私立企业创办的体检中心、门诊部或疗养院	体检 + 检后咨询与讲座 健康风险评估 健康管理 健康讲座	服务能力：提供全流程全方位的体检服务，更好地维护体检客户忠诚度； 发展情况：经营模式最成熟最易复制，现金流回收快，利于连锁加盟发展。
院外	互联网医疗 + 健康管理	互联网医疗相关企业	医疗 + 健康管理 就医服务 慢病管理 康复护理	服务能力：在用户互联网医院就诊后为其提供康复护理、慢病管理等服务； 发展情况：利用互联网优势进行全流程服务整合，综合性强，慢病管理是重点方向。
	保险 + 健康管理	商业健康险企业及健康险科技服务商	保险 + 用户健康管理 健康风险评估 疾病预警 健康监测	服务能力：在用户购买保险后为其提供附加的医疗对接及健康管理服务； 发展情况：以此对保单用户进行风险控制，辅助保险主业降低理赔风险。
	检测 + 健康管理	检测机构及检测中心	检测 + 用户健康管理 疾病筛查 疾病预警 健康监测	服务能力：为人群提供慢病筛查、产前后筛查等检测，并配以后续健康管理服务； 发展情况：聚焦于早筛早评估，积极与其他业态合作，完善早预防服务链。
	养老 + 健康管理	公立、民营的养老相关企业	养老 + 用户健康管理 日常护理服务 慢病监测 远程问诊	服务能力：为老年群体提供居家、社区或机构养老的健康管理服务； 发展情况：以就医绿通、药事服务等提升养老服务能力与竞争力。

来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

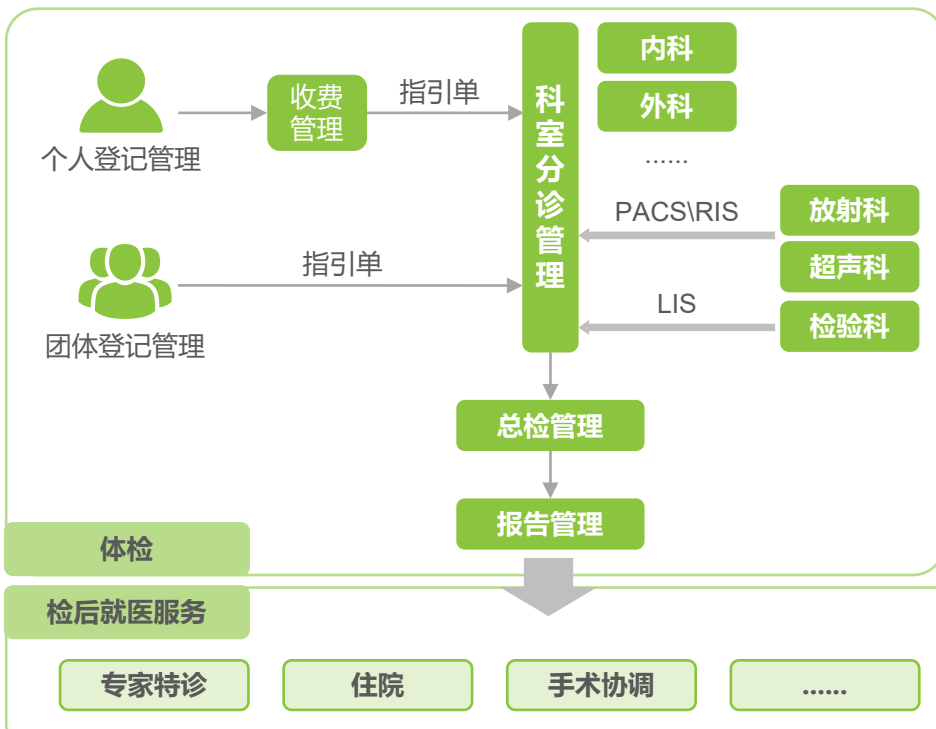
院内商业模式 — 院内健康管理

以院内体检为主，检后就医服务为辅，设备先进，专业水平高

院内健康管理服务主要发生在院内，以公立医院开设的体检中心、保健科等为服务开设主体，主要为个人与团体提供体检+检后就诊服务。公立医院进行体检有专业人员、先进设备、技术资源等多方面优势，社会公信力更高，易于被用户接受，同时对于疾病人群，医院能够方便快捷进行专家特诊、住院手术等治疗流程。最近几年，随着人们对健康问题的关注，医院健康管理也由“患病求医”向“全程健康管理”的方向转变，医院正积极布局健康管理，通过“治未病”科室等方式优化拓展健康管理全链服务。

院内健康管理的服务内容与特点详解

■ 院内健康管理服务内容



■ 院内健康管理服务特点

1 功能设置 | 体检+检后就医服务

- 以体检为主导，检后就医服务为辅助，仅少部分医院开展了健康风险评估与干预管理服务。

1 能力优势 | 背靠医院，资源与技术能力突出

- 服务在院内开展，检测设备先进齐全，专业技术水平高，专家资源丰富，体检后能够便捷就医。

1 发展情况 | 前景广阔，医院正积极布局

- 体检本身经营模式成熟，容易复制，医院开设体检+健康管理投入相对较小，资源强大，易于用户接受。
- 该模式人群需求大，利润高，现金回流快，**逐步成为医院创收的新途径。**
- 目前大部分医院已经看准健康管理市场的发展前景，正**积极开发健康管理服务模式与技术干预手段。**

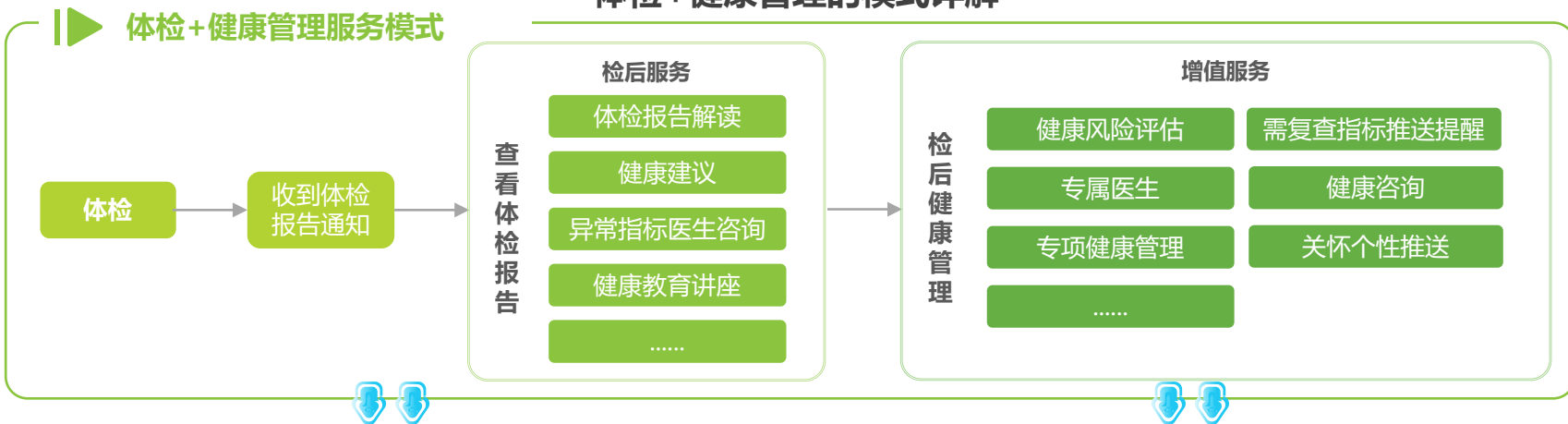
来源：公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

院外商业模式 —— 体检+健康管理

提供个性化、定制化体检服务，可复制性强，能够连锁化、产业化布局

体检+健康管理的主体多为私立企业创办的体检中心或门诊部、疗养院，以体检服务为主，检后咨询等检后服务为辅，附加专项健康管理等增值服务。与公立医院体检相比，私立体检服务机构受到的经营限制更少，能够运用市场化的营销手段开展健康体检教育，了解其个性化健康体检需求，及时灵活地开展创新项目，调整经营模式，充分发挥其市场竞争优势。因此私立体检机构经营模式最成熟，最容易复制，更适合连锁化、产业化发展。

体检+健康管理的模式详解



▶ 体检+健康管理特点概述

- **服务提供主体：**私立企业创办的体检中心等为主
- **服务流程：**体检机构从检前、检中到检后为用户提供跟更为完善的全流程健康管理服务。
- **服务能力：**专业型的私立体检中心大多聘请临床资深大夫作为主要医护人员，且开展严格的体检服务培训，保证体检结果的专业质量。

服务优势：全流程、专业化

▶ 体检+健康管理发展方向

- **加强体检服务差异化优势：**私立体检机构专注于提供体检服务，更注重通过体检服务细分化、专业化等方式形成自身的差异化竞争优势。
- **合理利用灵活的经营机制：**在基础体检服务之外，私立机构倾向选择加强健康管理等增值服务，建设完善的健康管理服务生态圈。
- **升级数字化管理与服务：**私立体检机构更注重塑造体检服务全流程数字化转型，以创新科技与数据提升诊断效率及体检质量。

发展方向：差异化、灵活化、数字化

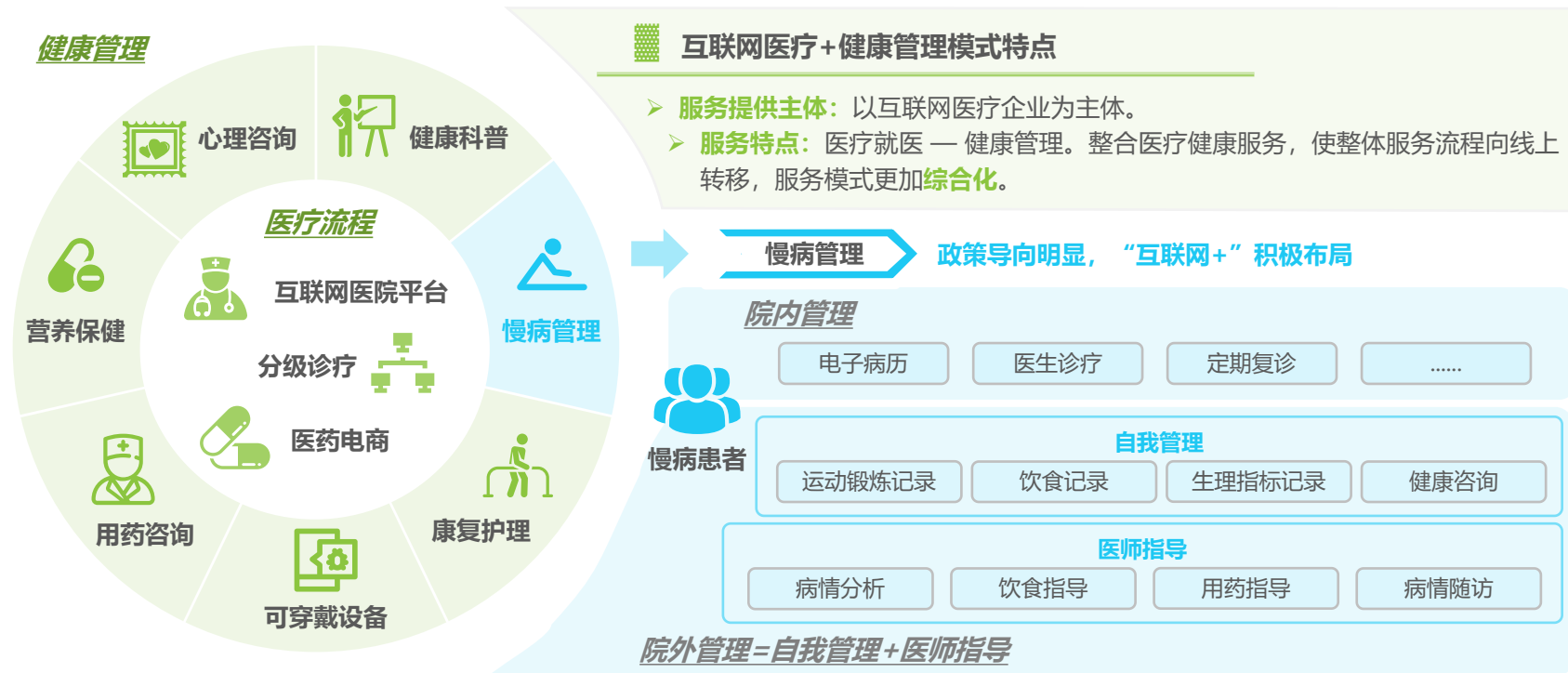
来源：公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

院外商业模式 — 互联网医疗+健康管理

服务模式更加线上化、综合化，慢病管理值得重点关注

互联网医疗+健康管理服务以互联网医疗企业为主体，整合医疗服务流程，同时向外延伸，提供健康科普、慢病管理、用药咨询等健康管理服务，服务模式更加综合。在“互联网+医疗”掀起热浪的背景下，慢病管理或许会成为最受益的领域之一。慢病管理的核心是有效的患者教育和依从性管理，而“互联网+医疗”则能很好地介入其中，让医患沟通更顺畅，辅助进行慢病的线上线下全周期管理。通过大数据进行分析，互联网帮助建立电子病历，辅助院内医生进行慢病诊疗；院外则通过记录自身指标进行患者的自我管理，同时通过数据收集分析完成饮食指导、用药指导等医师指导环节。这在辅助患者日常慢病管理的同时也大幅提升了医生及医院的诊疗效率，提高病患的服务质量和医院对患者的粘连度，这一模式符合“健康中国”规划，成为现下健康管理一大重点领域。

互联网医疗+健康管理服务内容及重点领域



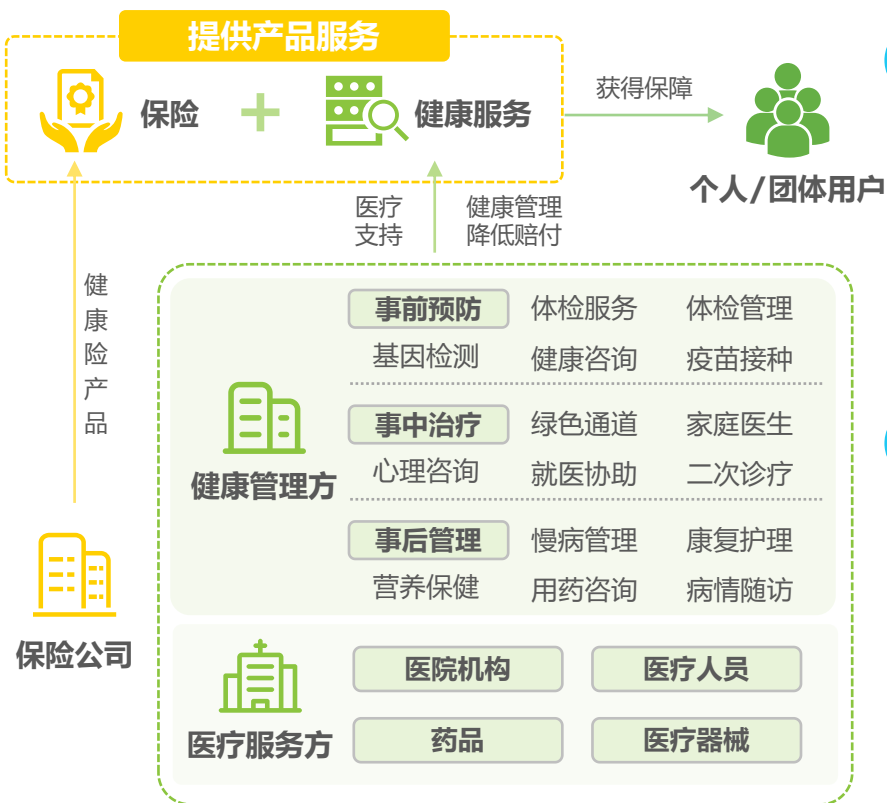
来源：公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

院外商业模式 —— 保险+健康管理

整合保险与健康管理双重服务，进一步实现风险管理与健康促进的双赢

保险+健康管理服务以保险机构及健康险科技服务商为主体，在客户购买保险产品之余提供丰富的医疗与健康管理服务。这一模式从支付端入手，以附加健康服务促进保险产品的销售，同时对细分客群进行精准分析，提供健康管理相关服务，帮助维持更好的健康水平，减缓疾病的发生、发展，从而降低赔付风险，提升客户的体验和满意度。基于此，保险公司能提升自身产品价值，增强核心市场竞争力，也会获得更高的利润，并获得更好的客户口碑及更多的忠诚客户。

保险+健康管理服务内容及服务模式



保险+健康管理模式特点

- **服务提供主体：**以保险机构及健康险科技服务商为主。
- **服务能力：**
 - 在客户购买保险后为其提供附加的健康管理服务；
 - 在客户患病时进行医疗资源对接，提供医疗支持。
- **服务闭环**



保险+健康管理细分商业模式

轻资产模式：健+医+药+险

- **内容：**建立互联网医院，通过链接医院、健康服务中心等资源网络，进行广覆盖、低成本的在线预防和诊疗。
- **特点：**线上主导、广泛外部合作、打造健+医+药+险生态。

重资产模式：自建医养社区

- **内容：**保险公司大量投资自建医疗服务机构，打造医养社区，在一定区域内提供优质、全面服务。
- **特点：**线下主导、自建投资、满足中高端客户需求。

来源：公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

院外商业模式 — 检测+健康管理

重点聚焦于早筛早评估，主动探索与健康管理、保险等业态的生态融合

检测+健康管理服务以检测机构及检测中心为主体，在客户购买检测产品时提供检后医疗与健康管理服务，主要聚焦于早筛早评估。随着技术的发展，各类常见检测成本逐步下降，这使得个人已经逐渐可以担负起检测成本，导致检测市场进一步扩大。目前市场以肿瘤易感基因、慢性病遗传病基因、产前与母婴诊断以及各类健康管理及天赋基因检测浅层类检测为主，各检测公司也在积极布局，通过与健康管理、健康保险、医疗资源等深度结合来拓展自身业务链条。

检测+健康管理服务流程及服务特点



服务特点

- **服务提供主体：**以检测机构及检测中心为主体
- **服务特点：**聚焦于早筛早评估，筛查后对于健康与非健康人群分别进行后续医疗、健康管理服务。
- **检测类型：**

肿瘤易感基因检测

乳腺癌

卵巢癌

子宫内膜癌

胃癌

慢性病遗传基因检测

冠心病

糖尿病

产前后与母婴诊断

染色体三体综合症

妊娠期高血压疾病

产后肥胖

健康管理及天赋基因检测

酒精耐受

叶酸吸收

美容美白

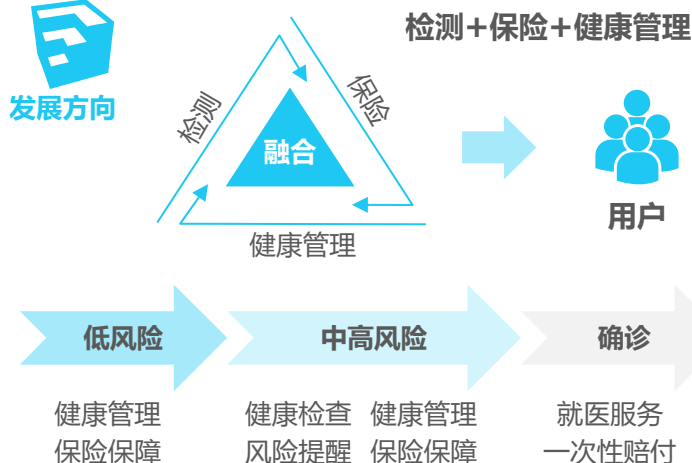
运动天赋

儿童天赋

.....



发展方向



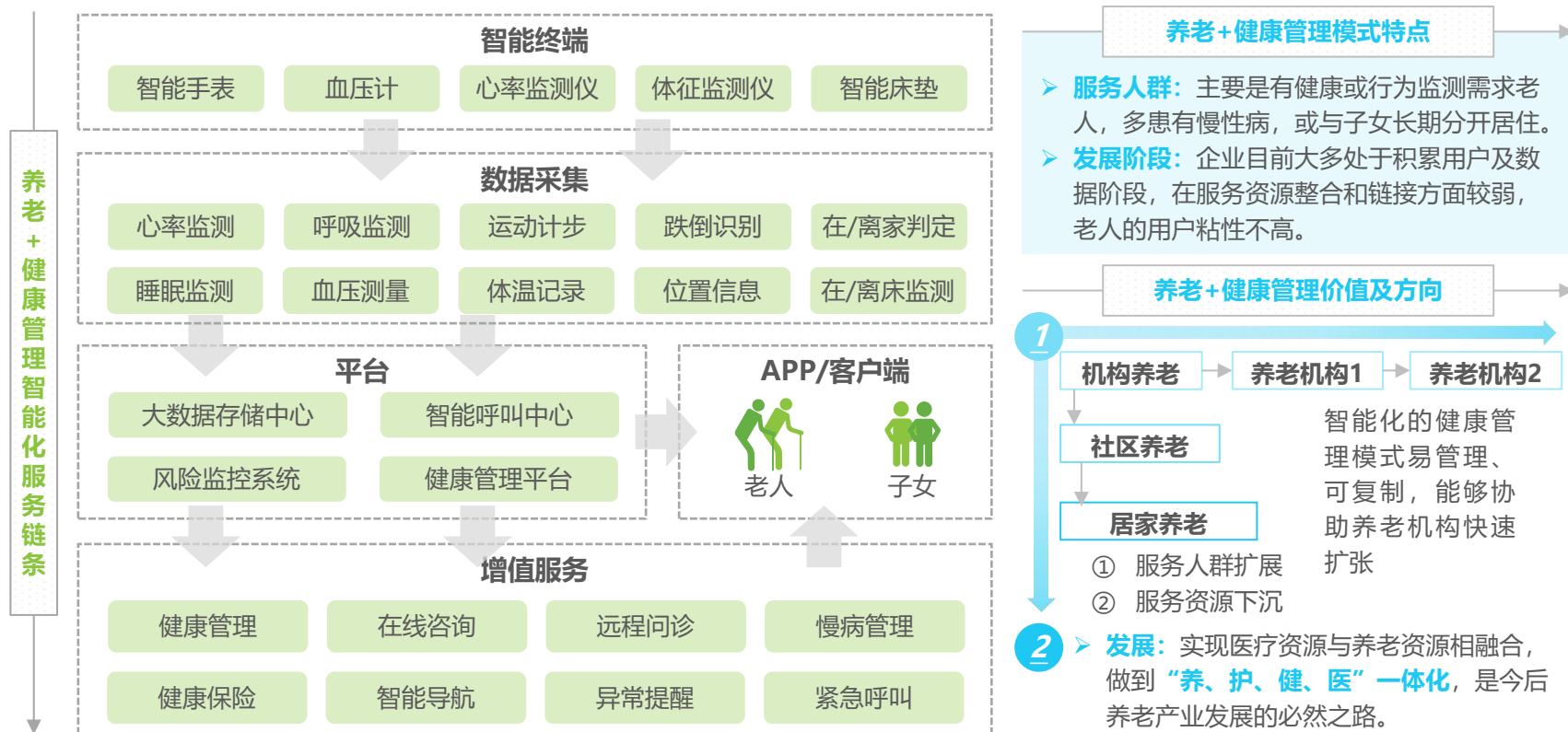
来源：公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

院外商业模式 —— 养老+健康管理

打造智能化养老服务链条，“养、护、健、医”一体化成为发展趋势

养老+健康管理服务以养老相关企业为主体，通过智能终端收集老人健康数据，在数据分析后进行针对性的健康管理服务。通过搭建复制性强的智慧养老健康管理平台，横向可以协助养老机构扩张连锁，纵向可以深入服务更多人群，将优势资源由机构养老、社区养老向居家养老及健康管理辐射，形成网络化、信息化、智能化的养老及健康关系体系。同时，在老龄化加剧背景下，这一模式不失为低成本应对老龄化挑战的战略选择，“养、护、健、医”一体化成为今后养老产业发展的必然之路。

养老+健康管理服务流程及发展情况



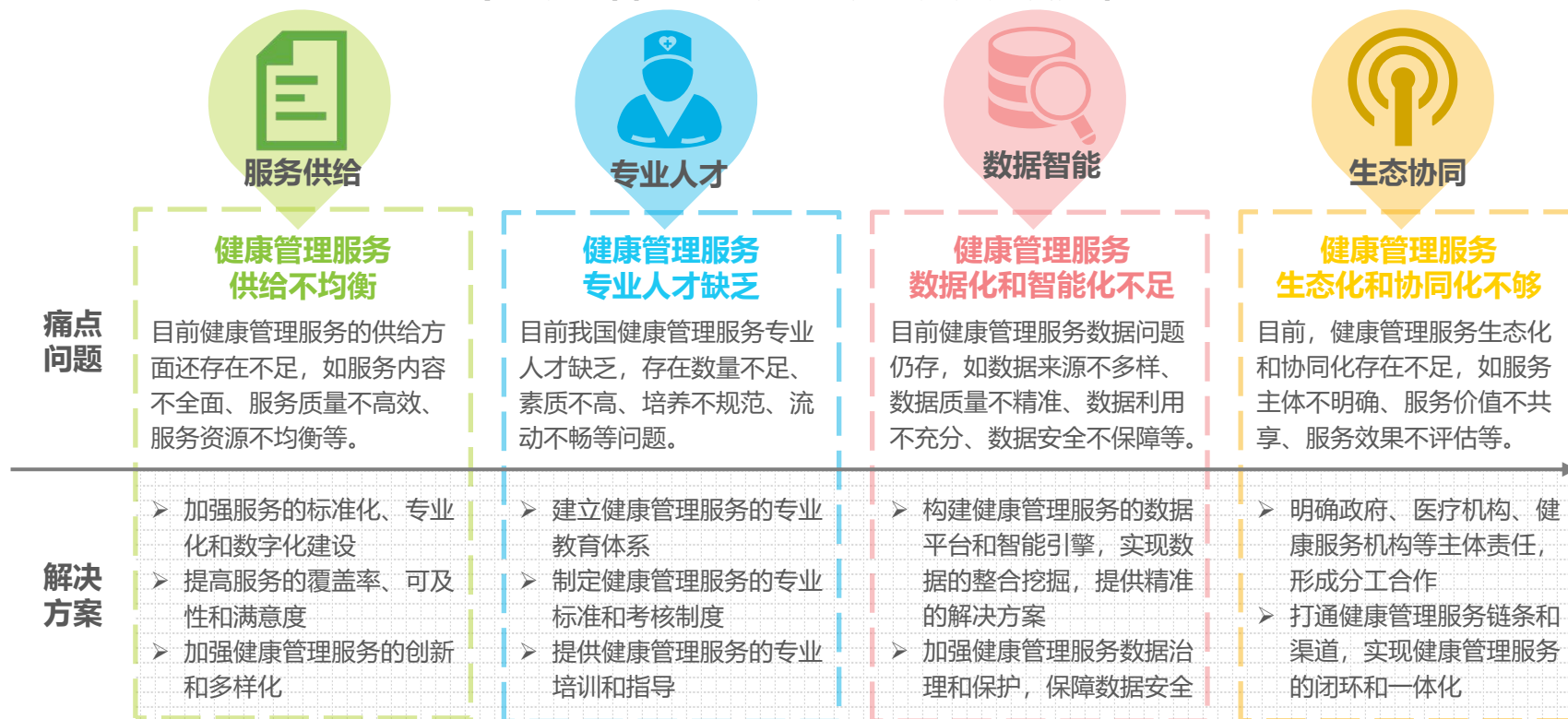
来源：公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

中国健康管理行业痛点

健康管理服务、人才、数据、生态阻碍仍存，需进一步克服以谋求发展

健康管理领域目前面临着数个挑战，其中供给不均衡、专业人才缺乏、数据化和智能化不足、生态化和协同化不够是最突出的痛点。供给不均衡造成了服务不够全面、服务资源不够均衡等问题；而专业人才的短缺也制约了服务质量和覆盖范围。同时，尽管技术在不断进步，但健康管理服务仍难以实现精准化与安全化。生态化和协同化不够则妨碍了不同部门和机构之间的合作与资源共享，限制了健康管理领域整体效率的提升。解决这些痛点将是未来健康管理领域发展的关键，需要全面的战略规划和行业协同合作来克服这些挑战，以提升服务的普及性、质量和效率。

中国健康管理行业现存痛点问题及解决方案



来源：公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

04 / 典型健康管理服务商案例

Case study

以用户为中心不断优化慢病管理服务，H2H智慧医疗生态引领行业发展

方舟健客自2015年成立以来，致力于提供全方位的数智化慢病管理服务。公司H2H（Hospital To Home）智慧医疗生态模式倡导将医疗服务、慢病管理、药品服务和医患教育从医院延伸至患者家中，实现患者居家健康管理服务。方舟健客H2H服务平台拥有庞大的注册医生网络、丰富的SKU数量以及坚实的技术基础，能全面地提升用户的使用体验。截至2023年底，方舟健客H2H服务平台拥有21万+的注册医生和4270万+的注册用户。这一智慧医疗生态正在有序发展，并通过不断优化服务、建立紧密的医患关系，让患者享受到更便捷、高效的健康管理服务。

方舟健客智慧医疗生态及其核心优势

业务生态

前瞻布局：搭建H2H（Hospital To Home）智慧医疗生态

方舟健客互联网医院
在线复诊、处方流转

方舟健客网上药店
药品服务、用药指导

方舟健客慢病管理服务中心
行为干预、延长DOT

方舟健客健康新媒体中心
科普教育、流量蓄能

核心优势

行业领先的慢病管理平台

拥有行业领先的H2H服务平台和线上零售药店平台，能够为用户提供全面的慢病管理解决方案，满足用户在日常生活中的多层次需求。

高粘度“熟人医患关系”

有赖于医生的专业能力和平台的服务效果，平台、医生、用户三者之间形成了稳定且高粘度的联系，通过这种长期的医患关系，平台积累了大量忠实及活跃的付费用户群。

扎实的技术能力支撑

公司致力于将先进技术应用用于平台运营，通过智能化方案高效满足用户需求，在慢病管理赛道中独具竞争力。

稳固的生态合作伙伴关系

公司建立深厚而稳固的合作纽带，与国内外领先制药企业、知名媒体以及科研机构等展开深入合作。

业务成效：服务能力深厚，用户积累广泛

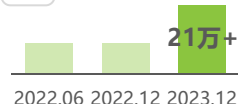
提供全方位综合服务以满足客户需求，形成规模效应

【服务能力】

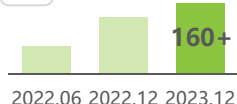
凭借丰富资源，平台能够满足多样化的用户医疗健康需求。



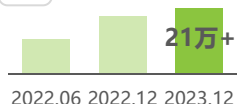
注册医生数量



专业顾问数量



SKU数量



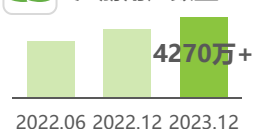
【用户积累】



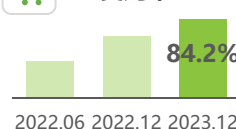
庞大的注册用户数量为平台拓展了更大的市场份额；高复购率则表明平台服务得到高度认可，有助于维持用户长期留存，形成稳定的用户基础。



注册用户数量



复购率



注释：数据截止2023年12月31日。

来源：公司官网、企业访谈、公开资料整理，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

积极融入生态合作，致力于向“让每个人更健康”的使命扎实迈进

方舟健客一直秉承用户至上的理念，依托数据积累和技术优势，为用户提供更专业、更精准的医疗健康解决方案，其慢病管理服务通过用药提醒、定期回访以及健康科普等多个环节，倾注关怀，提升患者生活品质，积极助力中国慢病防治事业。未来，公司也将以慢病管理平台为依托，持续创新突破，为不断增长的慢病患者提供定制化医疗护理和个性化医疗服务，同时积极拓展更广泛的疾病领域服务，致力于创造更健康、更美好的明天。

方舟健客慢病管理平台合作价值日益凸显，未来可期

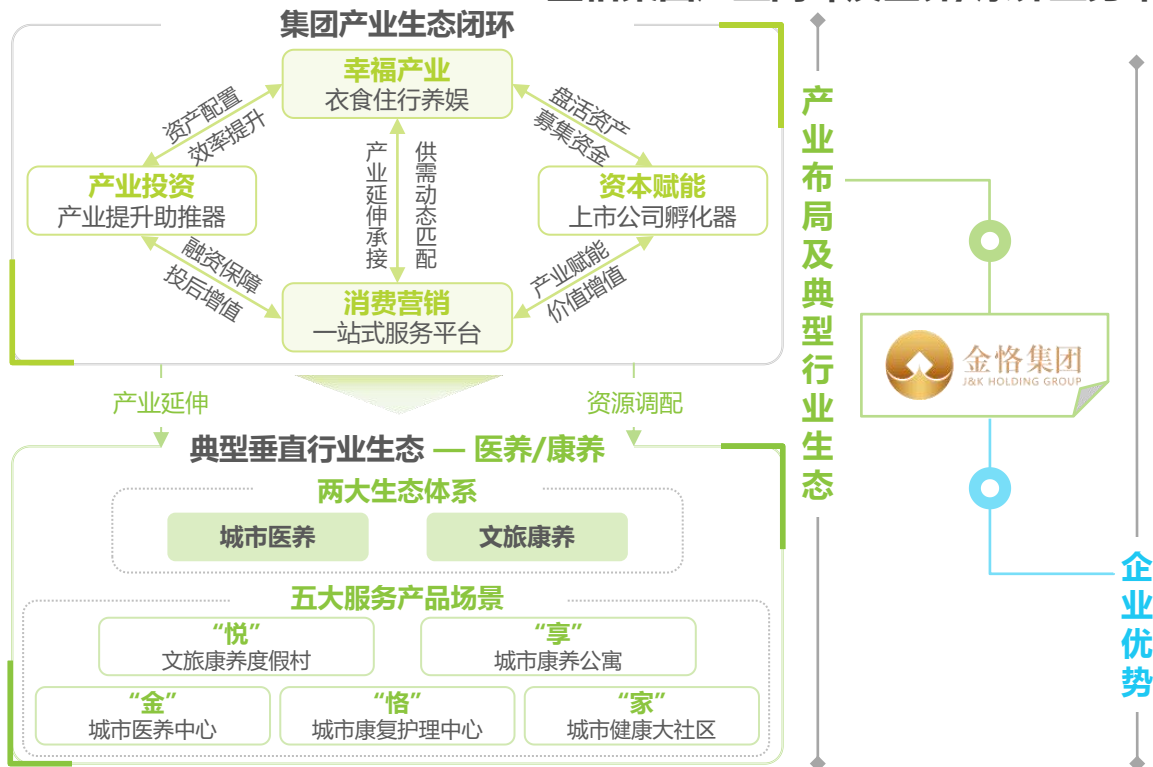


来源：公司官网、企业访谈、公开资料整理、艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

深耕实体经济，聚焦民生需求，致力于打造医养/康养产业新格局

金恪控股集团股份有限公司一直致力于推动实体经济的繁荣与发展，紧密围绕“医、食、住、行、养、娱”六大民生需求，坚定地布局多元产业。其中，医养/康养产业作为集团的重要支柱业务，通过内部资源的高效协同、原有业务的积极赋能，以及企业声望的不断提升，逐步崛起成为中国医康养产业的中坚力量。以“城市医养”和“文旅康养”为核心战略方向，金恪医康养产业构建了两大生态体系，并成功建立了以“悦、享、金、恪、家”为核心的五大服务产品场景，形成了专业的康养服务运营体系。通过医养/康养体系的构建，金恪集团在产业升级和社会服务中发挥着重要的引领作用，为打造更为和谐、健康的社会贡献着积极力量。

金恪集团产业闭环及医养/康养业务布局



1. 资源协同

- 集团产业投资与资本赋能业务**支撑并推举**消费营销与幸福产业两大主业；
- 消费营销为医养提供客流与项目，产业又促进营销体验，自此构成产业生态，**形成集团造血输血能力闭环。**

2. 业务赋能

- 集团**文旅业务持续提供产业支撑**，包括养生度假、候鸟式养老等；
- 以此为基础，集团形成全产业链覆盖的康养体系，**实现从疾病治疗到健康养老的全方位服务。**

3. 行业贡献

- 金恪康养产业积极参与由中国品牌建设促进会为主要起草单位的《品牌价值评价养老服务业》国家标准的起草制定。

来源：公司官网、企业访谈、公开资料整理，艾瑞研究院自主研究及绘制。

多元服务构建“医康养护”融合型养老，托举老年人的幸福生活

随着社会老龄化的加剧，金恪康养产业以“有尊严的幸福养老”为核心理念，构筑了多元而完善的康养体系。通过医养/康养运营平台、互联网慢病医疗平台、幸福通康养服务平台、康养公益及教育平台等多维度创新，金恪康养成功提供了文旅康养、综合健康及医养服务等高质量服务，构建了“医康养护”融合型养老模式，覆盖客户全生活场景与全健康周期。其中，金恪幸福医养中心夕阳美阁店作为“金”系列的首家示范旗舰店，致力于为半失能、失能和失智群体提供全方位的社区医养照护服务，为长者提供尊严、贴心、安全的养老体验，成为行业一大标杆案例。

金恪集团医养/康养服务模式及典型案例

医养/康养具体产品服务

功能：提供全面的**医疗和养老服务**；结合文化旅游和健康服务，提供**康养度假基地**

核心价值：首先满足医疗服务与养老照护，进而以身心愉悦、精神富足为目标，融合度假和康养，实现老年人全方位的身心健康关怀

功能：提供**在线交流、远程会诊**等服务，获取医疗咨询、疾病诊断和转诊建议

核心价值：实现患者与医生的即时互动，获取专业医疗服务，同时平台存储管理患者医疗信息，为健康管理和治疗提供便利

功能：整合线上线下资源，为长者提供活动预约、日常分享、娱乐交友等服务，可**根据身体状况选择服务品类**

核心价值：植根社区老年经济，以“悦享金恪家”产品线为主线，为长者及其子女提供全链路家庭专护赋能和减压服务，解决健康照护之忧

功能：提供**公益活动和职业教育服务**，以促进社会各年龄层的健康和福祉为目标，结合康养理念推动健康生活方式的传播

核心价值：通过公益和教育，提高公众的健康意识，为特定群体（如老年人、残疾人等）提供支持，弘扬社会正能量



医养/康养典型落地案例

旗舰店 金恪幸福医养中心夕阳美阁店

一站式服务场景

通过创新型医养模式打造一站式服务场景，实现了**健康管理、医养和康养服务的全方位覆盖**。

全健康周期管理

规划设置为**半失能、失能和失智群体**提供医养养老服务，满足社区综合性的养老需求。

规划设施优越

包含社区为老服务中心、健康管理中心、慢病康复活动中心等区域，**设施齐备**；临近高品质医疗机构与交通网点，**地理位置便利**。

专业医养团队

汇聚了**多学科的专业医养团队**，为老年群体提供高水平、全面的医疗和康养服务。

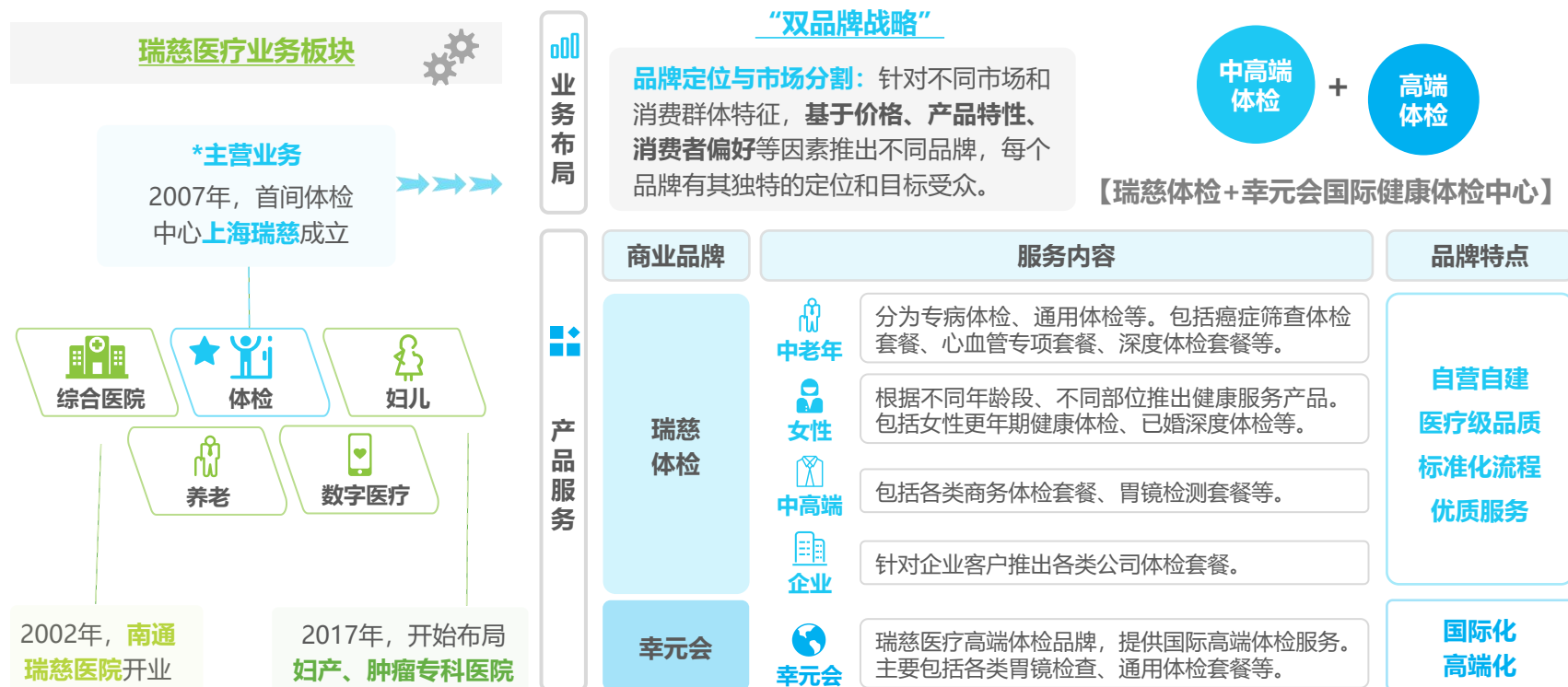
来源：公司官网、企业访谈、公开资料整理，艾瑞研究院自主研究及绘制。

瑞慈体检 (1/2)

传承医疗基因，坚持体检双品牌战略，为客户打造优质服务体验

瑞慈医疗集团创立于2000年，是一家包含综合医院、体检、养老、妇儿及数字医疗五大板块的综合医疗服务集团。瑞慈体检成立于2007年，传承瑞慈集团医疗基因，实行双品牌战略，旗下运营两大品牌：**瑞慈体检**（中国中高端体检服务品牌）和**幸元会体检**（服务高净值人群的高端体检品牌），为不同经济和区域背景的患者提供个性化服务，满足中国客户多样化的健康体检要求，成为健康管理品类的领跑者。瑞慈医疗集团通过综合医院、连锁体检等板块业务驱动，产业链协同价值全面凸显，迈入了销售快速增长、规模效应提高、运营效益改善的良性发展轨道。

瑞慈医疗业务发展及布局情况



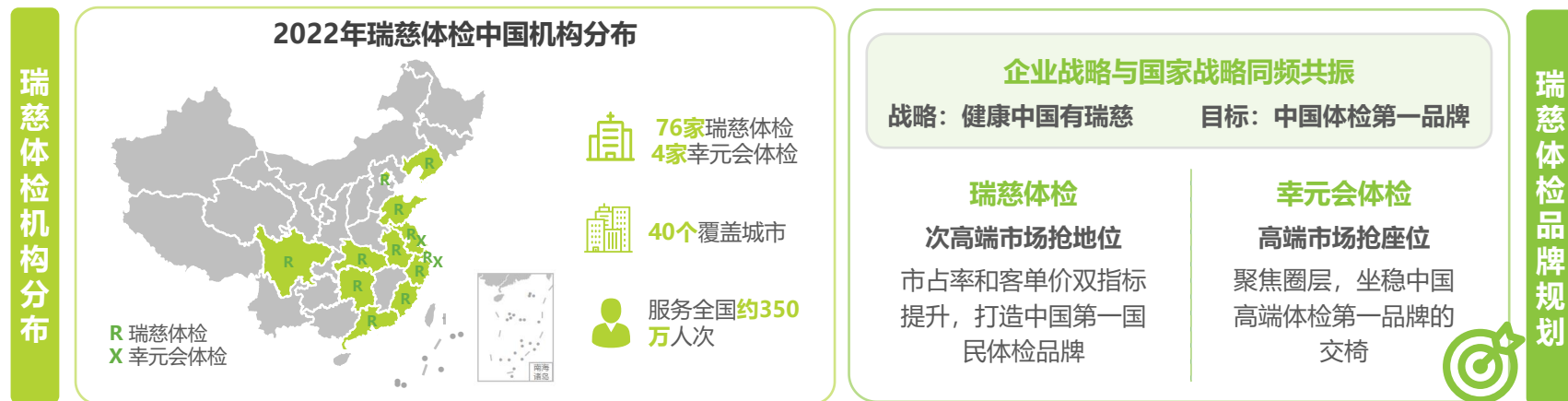
来源：公司官网、公开资料整理，艾瑞研究院自主研究及绘制。

瑞慈体检 (2/2)

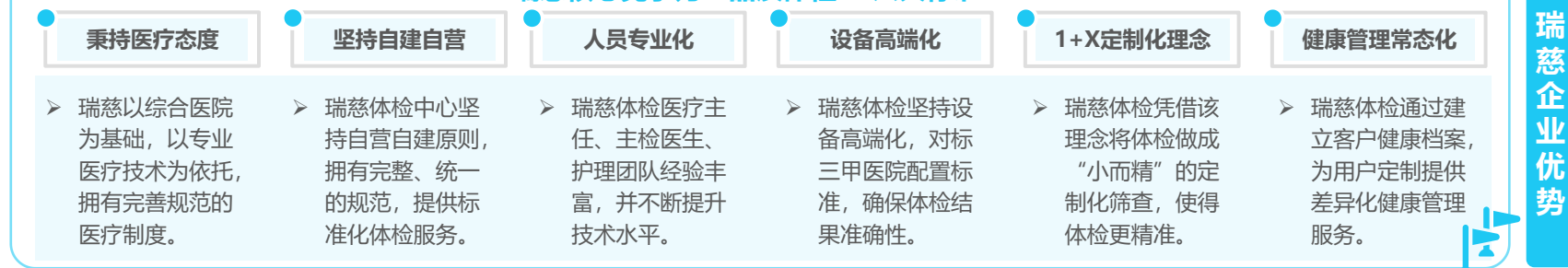
品质体检 “六大标准” 提升核心竞争能力，助力瑞慈快速抢占目标市场

瑞慈体检以医学为本、秉承“1+X”定制化体检理念，旨在提供专业化、高品质、一站式健康体检服务，通过体检+健康管理覆盖了用户的全生命周期。瑞慈门店坚持采用直营模式，自营自建，提供统一的服务标准和专业筛查设备，通过高质量、高体验、高效率的服务实现门店的内生增长，并在全国各地迅速扩张，已在40个城市开设近80家体检中心。未来，瑞慈将继续坚持企业战略与国家战略同频共振，瑞慈体检抢占次高端市场，幸元会则致力于在高端市场抢座位，进一步实现企业品牌的长远发展。

瑞慈体检业务成效及企业优势



瑞慈核心竞争力：品质体检 “六大标准”



注释：服务人次数据截止2022年12月31日。

来源：公司官网、公开资料整理，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

05/

健康管理行业发展 趋势展望

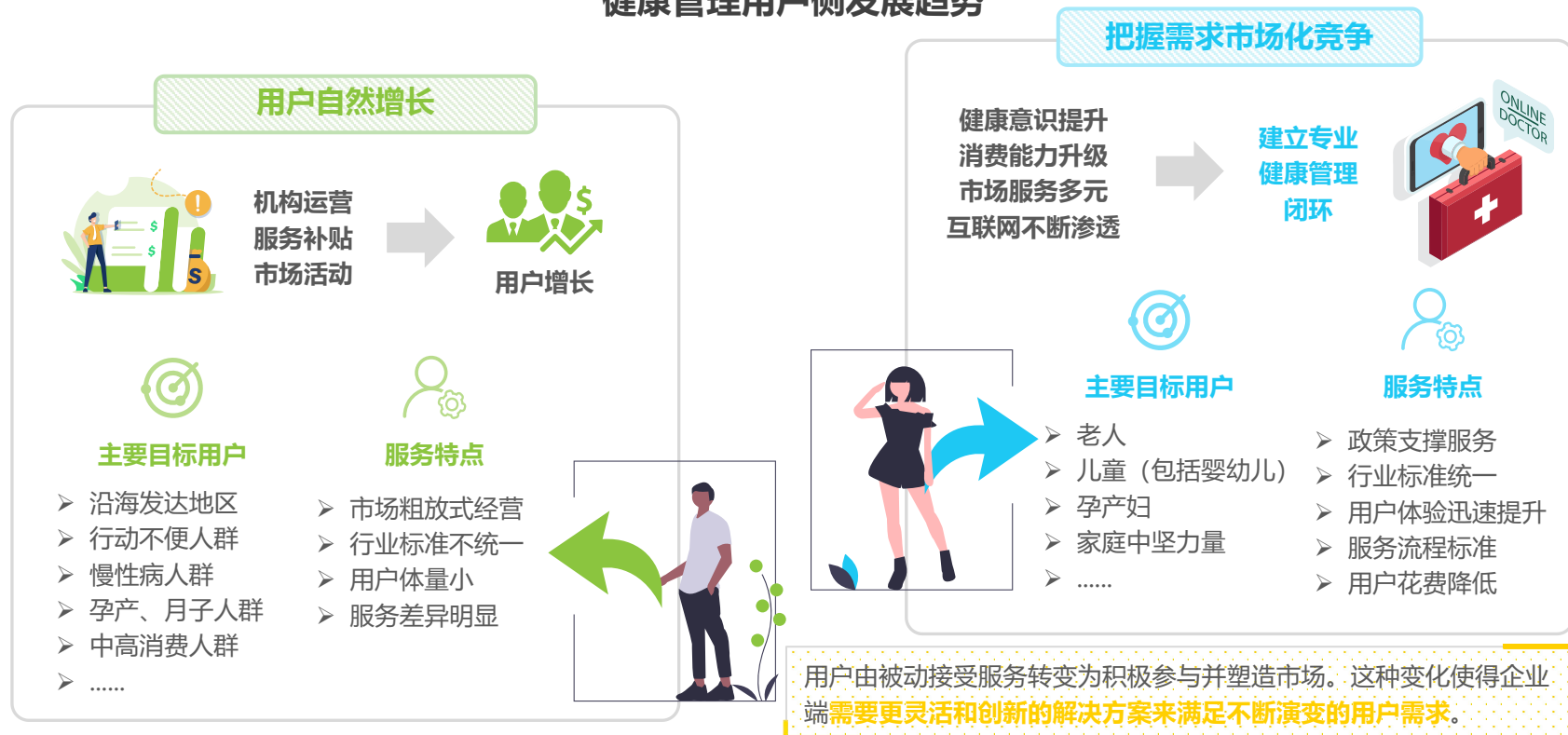
Development trend

健康管理行业趋势展望 (1/4)

用户扩容：用户增长从自然发展转向有序扩容，探索市场竞争新格局

过去，健康管理服务主要面向有健康问题的人群或健康要求更高的高净值人群，如患有慢性疾病的患者或中高消费人群。一般来说，用户主要是基于疾病治疗和康复的需求，健康管理服务在很大程度上是一种被动的应对手段，用户规模相对有限。随着时间的转变，在人口老龄化与慢性病负担加重、政策支持、互联网普及以及健康意识增强等多方面因素推动下，中国健康管理领域正在迎来用户扩容的显著趋势，健康管理不再仅仅关注疾病治疗，而更注重健康的全程护航和全面促进。这一转变带来了健康管理市场的有序扩容，形成了一个更大、更广泛的用户基础，健康管理行业通过市场化竞争留存用户的行为也将愈发显著。

健康管理用户侧发展趋势



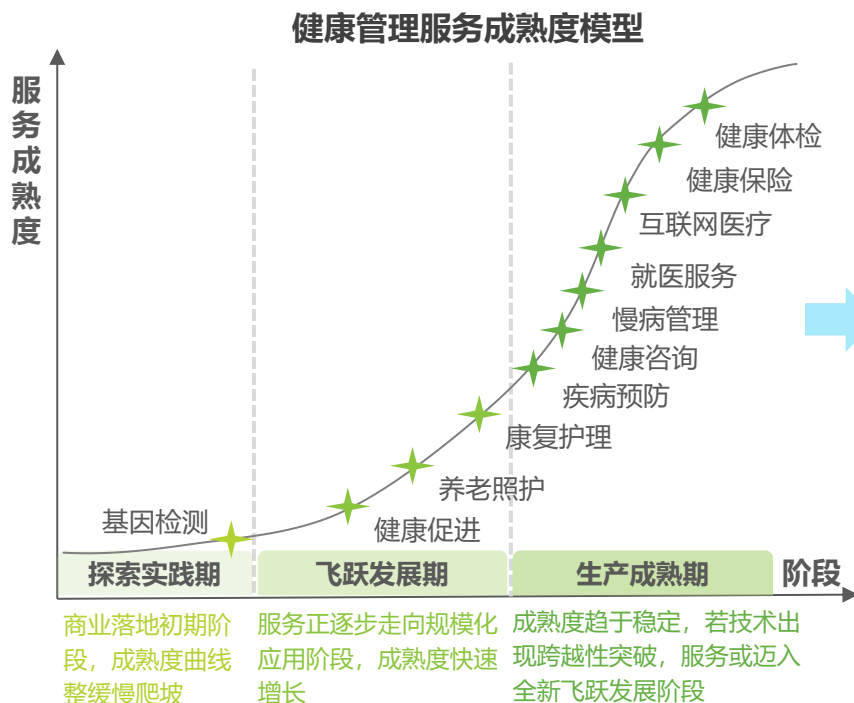
来源：公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

健康管理行业趋势展望 (2/4)

服务拓展：多元化、标准化、融合化引领健康管理服务成熟度提升

健康管理服务行业正在迎来多元化、标准化以及业态融合的发展方向。首先，健康管理服务呈现出更加综合化多元化的特点。在全周期疾病管理基础之上，其服务内容逐渐拓展至心理健康咨询、个性化营养规划、定制化运动方案等多元领域，以更好地满足用户多样化的需求。其次，标准化成为行业发展的关键趋势。为了提高服务质量、保障用户权益，健康管理服务机构逐渐趋向于建立一套统一的标准和规范。这涉及到从服务流程、数据管理到专业人员培训等多个方面的标准化建设，有助于确保服务的可靠性和一致性。最后，业态融合成为行业创新的重要推动力。健康管理服务已经不再是单一的医疗服务，而是涵盖了多种业态的融合，由此形成全方位、跨行业的健康生态系统。

健康管理服务多元化、标准化、融合化发展趋势



健康管理消费升级，服务需求多元化

- 随着健康管理服务的发展，对于服务内核的要求也在多元化转变，例如基因筛查、心理咨询等新形式服务的出现，以及对于全周期健康管理的复合型需求，促进服务需求多元化发展。

健康管理服务国家/地方标准制定

- 现阶段健康管理服务标准较为分散，多为各厂商或各试点城市各自制定相应的服务标准。随着服务体量的增加，服务标准、监督标准将逐渐统一规范。

产业链延伸，融合发展新业态

- 健康管理服务作为保险、体检、养老乃至地产、旅游的附加服务，能够进一步增加产业附加值，推动新消费需求产生，进而形成全方位、跨行业的健康生态系统。

来源：公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

健康管理行业趋势展望 (3/4)

厂商布局：随着行业持续繁荣发展，厂商商业化发展路径将逐渐清晰

在健康管理行业的发展中，健康管理厂商面临着两种主要发展路径，即“先做大再做强”和“先做深再做强”。先做大再做强强调通过拓展多元化的业务场景，全生命周期健康服务，互联网+新业务等方式实现规模扩大和全方位服务用户的目标，多符合互联网企业、综合性企业、整合平台等发展战略。先做深再做强则注重专注核心领域，技术与数据深度整合，提供个性化服务，以在特定领域建立行业领先地位，多是科技创新企业、个性化服务提供商、专业性垂直机构等的发展路径。

健康管理行业厂商发展路径探索

先做大，再做强

- **拓展业务场景**：通过多样化的业务场景拓展，健康管理厂商可以更广泛地服务用户，涵盖更多健康需求。
- **整合全生命周期健康服务**：提供从健康预防、早期干预到慢性病管理的全生命周期服务。
- **开发与互联网+相关的新业务**：借助互联网+的理念，将健康管理服务与新兴技术结合，例如在线健康社区、虚拟医生等，以提高服务的便捷性和时效性。
- **建立生态合作伙伴关系**：与其他行业建立紧密合作伙伴关系，如健康食品、健身产业、智能家居等，形成健康生态系统，为用户提供更广泛的健康体验。
- **市场推广和品牌建设**：加大市场推广力度，提高品牌知名度，吸引更多用户。

互联网企业

多业务联动综合性企业

泛健康管理机构

健康整合平台

...

持续拓展业务场景

先做深，再做强

- **聚焦专注领域**：选择一个或少数几个核心领域，在这些领域深耕，提供更专业和深度的服务。
- **技术和数据深度整合**：深入整合先进技术和大数据，提供更精准的健康服务。
- **建立专业团队**：组建专业的医疗团队，包括医生、护士、专业健康管理师等，以确保服务的专业性和高质量。
- **提供个性化服务**：根据不同用户群体的特点，提供个性化的健康管理服务。
- **建立行业领先地位**：通过深耕特定领域，争取在该领域建立行业领先地位，提高竞争力。
- **开展科研和临床试验**：积极参与科研项目和临床试验，不断提升服务技术水平，确保在专注领域的技术领先性。

专业医疗机构

个性化医疗服务提供商

科技创新企业

医学研究机构

...

扎实深耕特定领域

企业的资源、定位、市场机会等决定其商业化发展路径

来源：公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

健康管理行业趋势展望 (4/4)

模式出海：健康管理生态加速融通，成熟模式或将开拓国际新市场

目前“健康险+健康管理”融合发展已成业内共识，下一步，院外市场的体检、互联网医疗、养老等健康管理各业态将不断加速融合，生态融通让健康管理各环节之间实现更紧密的协作，形成协同效应，从而打造院外全生命周期健康管理闭环。这一趋势将为中国健康管理行业提供更广阔的发展空间，同时也为全球健康管理领域带来新的发展思路和范式。通过战略合作、技术输出和建立本土团队等方式，中国企业积极拓展海外市场。企业积极出海不仅将中国健康管理经验与数字化智能化技术带到全球，提升全球市场份额，同时也推动了跨国合作、促进了技术创新，形成了一个双赢的国际合作格局。随着生态融通模式在海外市场的成功实践，企业的国际品牌影响力得以提升，全球范围内的健康管理生态正逐步迎来更为紧密的协作与创新。

健康管理行业成熟经验对外输出探索



注释：内外环参与者按照健康管理服务与用户的紧密程度进行划分。

来源：公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制

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