

# 中国互联网慢病管理行业 洞察报告

2016年

中国互联网慢病管理行业概况	1
中国互联网慢病管理行业现状	2
中国互联网慢病管理行业典型企业	3
中国互联网慢病管理行业发展趋势	4

**【慢病】** 全称慢性非传染性疾病，是相对于感染性疾病和急性病而提出来的，一组起病时间长、病因复杂、一旦发病即久病不愈的非传染性疾病的概括性总称。主要包括冠心病、慢性肾功能衰竭、肝硬化、消化性溃疡、糖尿病和类风湿性关节炎等疾病。

### 慢性非传染性疾病分类展示图



# 中国互联网慢病管理行业概况

## 慢病管理定义

**【慢病管理】**是指通过诊前、诊中和诊后三个环节，构建慢病的一体化病程干预及管理机制，最终达到加强病情控制，防止病情恶化，并控制整体医疗成本的目的。慢病管理是一项系统性工程，广义的慢病管理不能狭隘的将慢病管理理解成慢病的管理，还包括对慢病患者的认知，患者心理状态和行为方式的引导，慢病患者所处的社会环境的管理。**本报告主要针对狭义慢病管理，即疾病管理进行重点研究。**

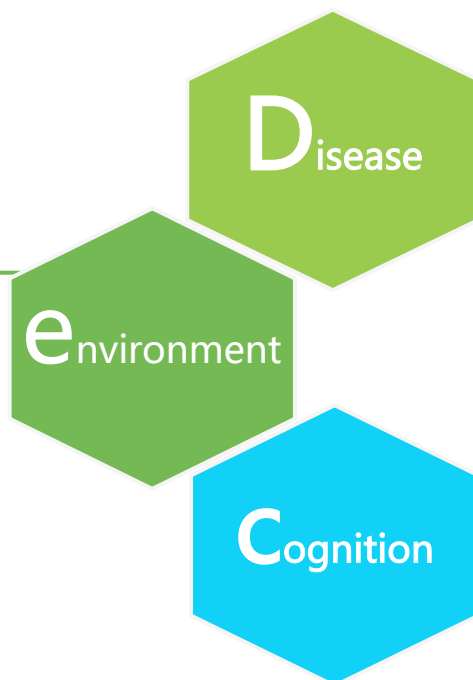
### 慢病管理服务范围

#### 对慢病患者所处环境的管理

对慢病患者所处的微观社会环境（家庭环境、工作环境、朋辈群体、社区环境和卫生服务环境等）和宏观社会环境（患者所处的阶层，社会阶层之间的关系以及社会阶层结构的变迁方式等）的管理。



环境



Disease



疾病

Cognition



认知

#### 对于慢病的管理

主要包括对于世界卫生组织（WHO）公布的全球70岁以下死亡人口慢病病种：心脑血管病、恶性肿瘤、呼吸系统疾病、糖尿病（详情请见附录1）。这也是普遍意义上最为容易被人所理解和接受的慢病管理的基础概念。

#### 对慢病患者的认知、心理和行为引导

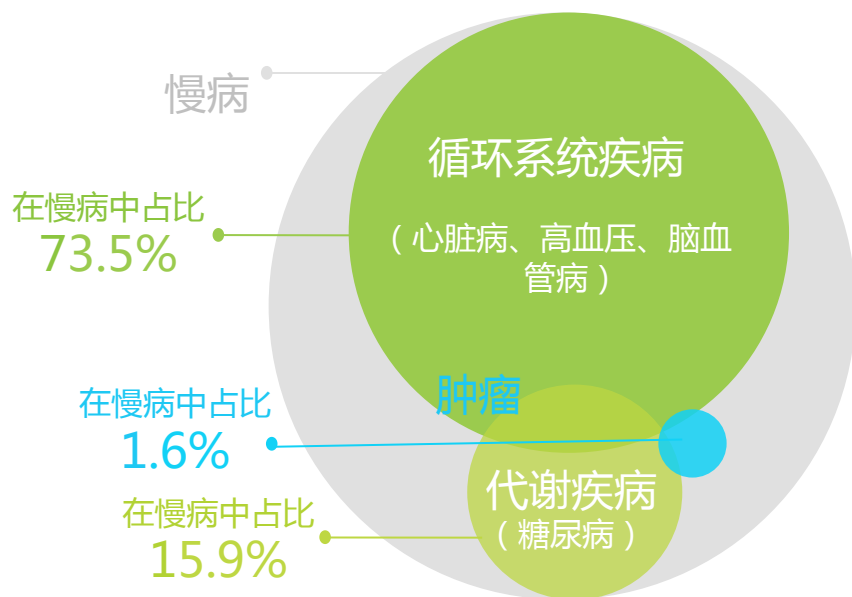
通过患者的行为来维持和促进自身健康，监控和管理自身疾病的症状和征兆，减少疾病对自身社会功能、情感和人际关系的影响。只有提高患者本身对于慢病的认识，才能从本质上引导患者及时调整及改变其生活方式，达到慢病的自我管理的目的。

# 中国互联网慢病管理行业概况

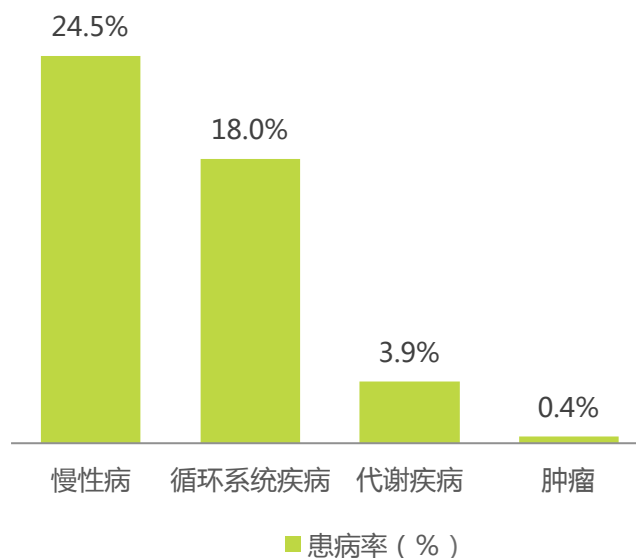
## 互联网慢病管理定义

【互联网慢病管理】是指利用互联网或是移动互联网提供慢病管理服务，即在提供慢病管理服务中任何一个环节采用互联网或移动互联网即为互联网慢病管理。在本报告中仅针对现阶段互联网慢病管理市场发展初期切入的监测纬度，对线上血糖管理、血压管理、血脂管理和癌症肿瘤管理进行重点分析，相对应的慢病分类包括循环系统疾病、代谢疾病和肿瘤等，具体病种主要包括心脏病、高血压、脑血管病、糖尿病和肿瘤，且与广义的慢病管理有所区别，目前主要集中在对患者的疾病进行管理。

重点病种慢性病慢病占比



2013年中国慢性病患者率统计



数据来源：《2015年中国卫生和计划生育统计年鉴》

数据来源：2013年中国调查地区居民慢病患病率统计。

# 中国互联网慢病管理行业概况

## 互联网慢病管理重点覆盖大病种，受人群和监测难度影响

### 未涵盖病种



#### 大部分慢性病病种

特征：

- ◆ 患病人群规模小
- ◆ 监测数据纬度偏医疗级
- ◆ 患者自行监测可行性低

### 涵盖病种



数量有限，主要为高血压、糖尿病、脑血管病和冠心病等

特征：

- ◆ 患病人群规模大
- ◆ 监测数据纬度偏日常
- ◆ 患者自行监测可行性高

### 慢性非传染性疾病分类展示图

慢性支气管炎、阻塞性肺气肿、慢性肺源性心脏病

系统性红斑狼疮、系统性硬皮病、类风湿性关节炎（严重）

慢性肾小球肾炎、肾病综合征、慢性肾功能衰竭

急性胃炎、肝硬化、胆囊疾病

再生障碍性贫血、白细胞减少症、骨髓增生异常综合征、血小板减少性紫癜

呼吸系统疾病

风湿性疾病

泌尿系统疾病

消化系统疾病

血液和造血系统疾病

感染性疾病

慢性非传染性疾病

急性病

内分泌系统疾病

代谢疾病

循环系统疾病

精神疾病

神经疾病

其它

甲亢性心脏病、甲状腺功能减退症、皮质醇增多症、原发性醛固酮增多症、原发性慢性肾上腺皮质功能减退症

**糖尿病**

**脑血管、心脏病、高血压、冠心病、心肌病（原发性）**

精神分裂症

多发性硬化、震颤麻痹、运动神经元病、重症肌无力

**肿瘤**、眼及附件疾病、耳和乳突疾病、皮肤皮下组织疾病等

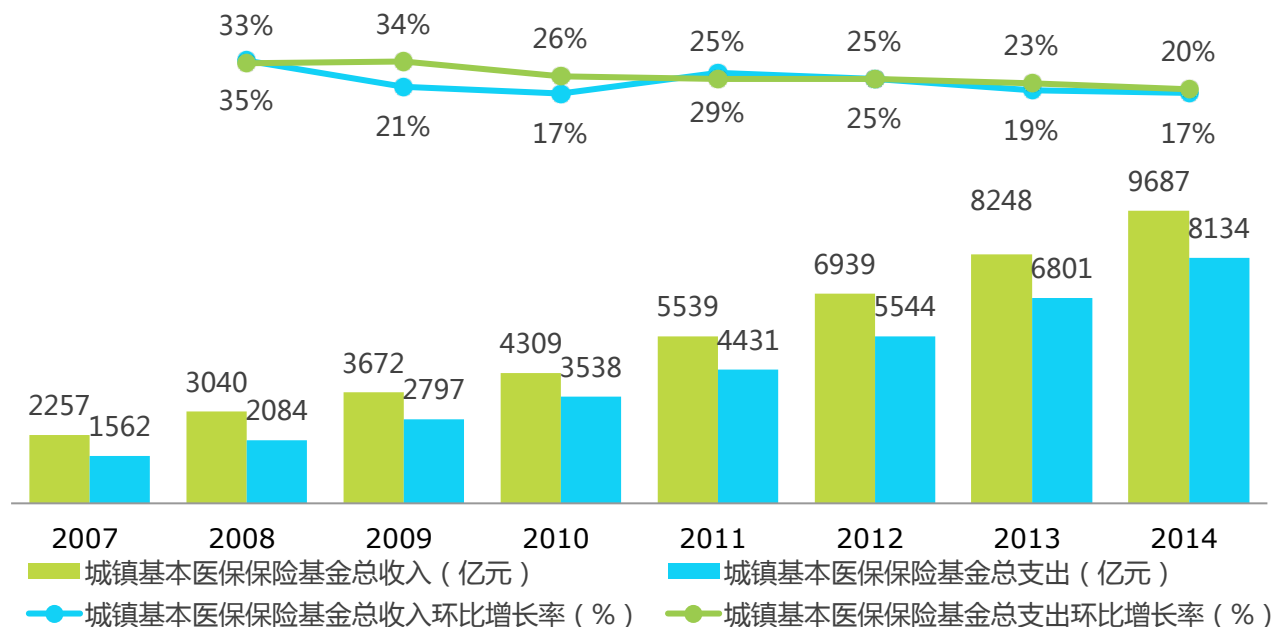
# 中国互联网慢病管理行业发展环境

## 医疗环境：医保支出增幅大于收入增幅，促进慢病管理服务发展

根据中华人民共和国人力资源和社会保障部公布的统计数据显示，2007-2014年中国城镇居民参加基本医保总收入和总支出保持增长，但整体增长速度逐渐放缓，且医保总支出增长速度大于总收入增长速度。总支出增长主要受到医保在医疗费用中承担比重提高、人口老龄化和医疗费用不合理增长等因素影响。从变化趋势来看，尽管目前全国城镇居民医保收支实现平衡并有结余，但未来形势不容乐观，或将出现医保缺口。

艾瑞分析认为，由于城镇基本医保保险基金总支出中花费在慢病治疗的医保报销费用占比较高，所以若想有效控制总支出的增长，则需通过基层首诊，双向转诊，急慢分治，上下联动等方式对慢病进行有效管理，从而间接降低慢病治疗费用。

2007-2014年中国城镇居民参加基本医保基金变化趋势



来源：中华人民共和国人力资源和社会保障部。

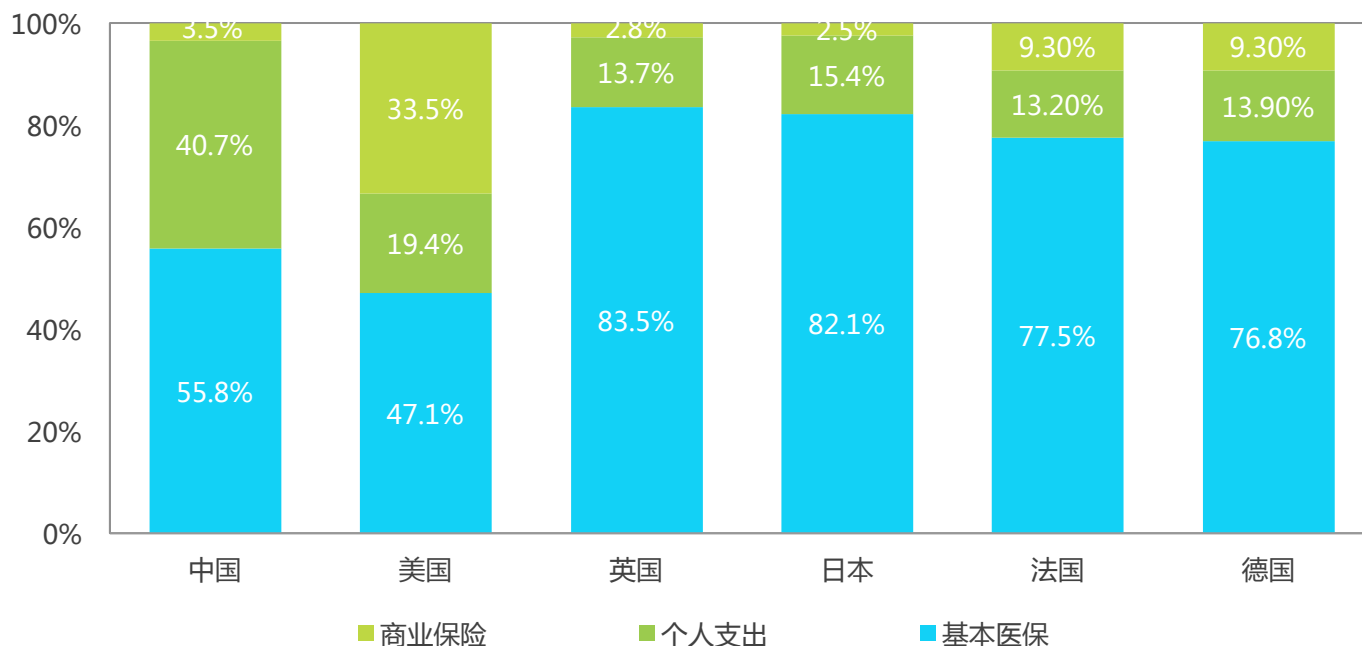
# 中国互联网慢病管理行业发展环境

## 医疗环境：中国商保缺失，缺少慢病管理有力推动者

对于中美支付体系的差异，我们主要从两国医疗支出结构这个角度进行对比分析。从医疗支出结构来看，我国医疗费用支出以政府主导的基本医疗保险和个人支付为主，这两项占到医疗总支出的96.5%；而美国则是以政府主导的基本医疗保险和商业保险为主，这两部分占比达80.6%。同美国相比，我国公民医疗负担较重，同时缺少商业保险作为补充支付方。

艾瑞分析认为，以美国慢病管理行业发展历程来看，商业保险在其中发挥了非常重要的作用。商业保险出于控制医疗费用等目的，会积极推广慢病管理服务，并为其买单。而我国个人支付比重大，且缺少商业保险作为补充，因此，我国慢病管理行业缺少商业保险这样的大的支付方和推动者。

2013年世界主要国家医疗支出结构



来源：世界卫生组织数据库。



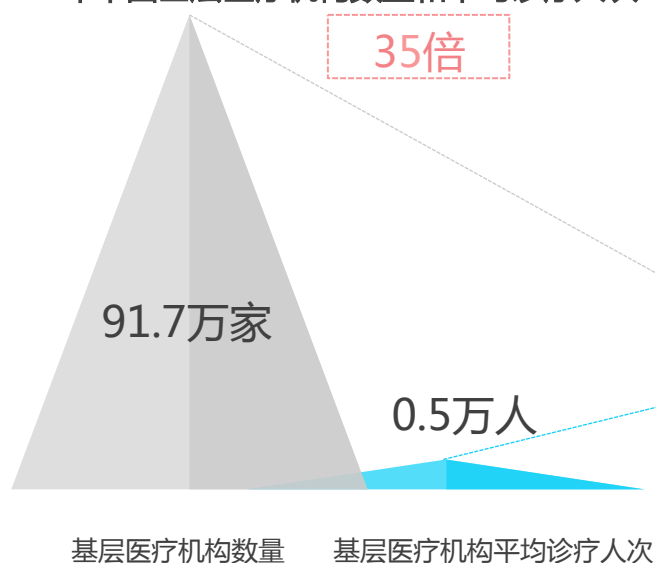
# 中国互联网慢病管理行业发展环境

## 医疗环境：基层医疗机构潜力巨大，为慢病管理提供服务基础

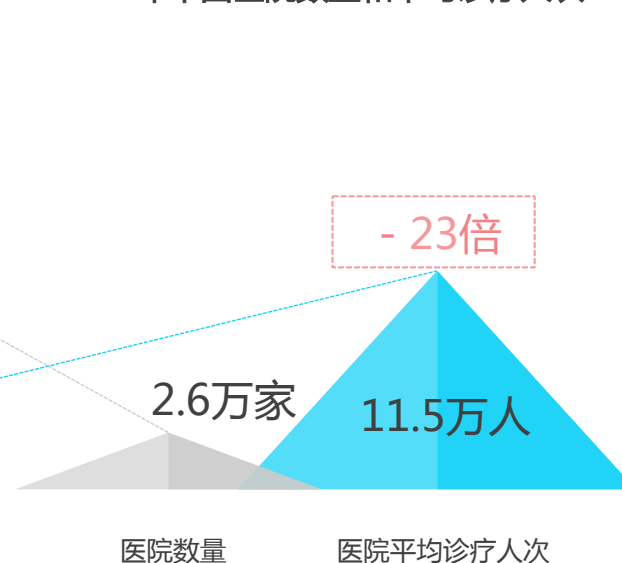
根据2015年中国卫生和计划生育统计年鉴，2014年中国基层医疗机构总数量为91.7万家，医院总数量为2.6万家，整体数量相差约35倍，而2014年中国基层医疗机构平均诊疗人次为0.5万人，医院平均诊疗人次为11.5万人，平均诊疗人次数相差23倍。想对比医院数量，基层医疗机构目前所承担的诊疗人次所占比例小，存在巨大的医疗服务潜力。

艾瑞分析认为，基层医疗机构与医院的数量与其平均诊疗人次存在巨大反差的原因主要包括：（一）目前国内分级诊疗制度不健全，没有实现不同医疗机构间的功能互补和资源联动；（二）医生资源分布不均，优质医生主要集中在三甲等大型医院，基层目前服务水平有待提高；（三）用户就医观念固化，倾向于选择三甲等医院就诊。虽然基层医疗机构仍存在需要解决的问题，但是从其整体数量、地域分布和服务余量上来看，均可以满足未来慢病管理需求，所以在提高基层医疗机构的慢病服务能力的前提下，其巨大的发展潜力，为慢病管理服务未来发展提供了夯实基础。

2014年中国基层医疗机构数量和平均诊疗人次



2014年中国医院数量和平均诊疗人次



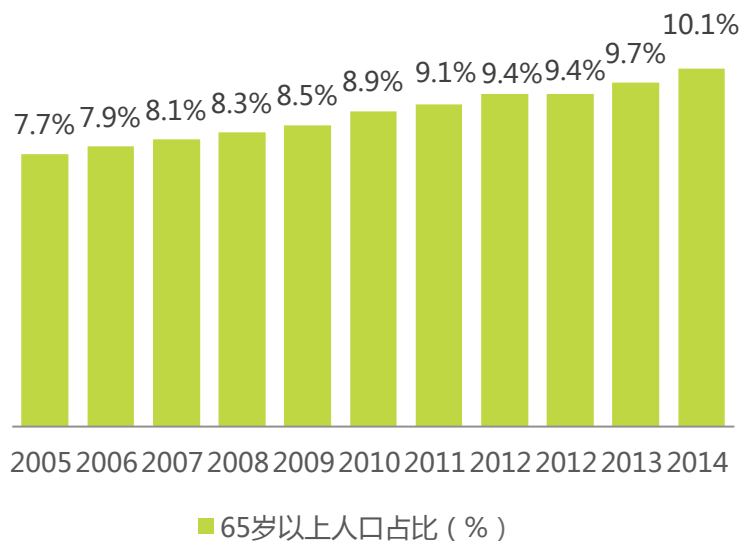
来源：2015年中国卫生和计划生育统计年鉴。

# 中国互联网慢病管理行业发展环境

## 社会环境：人口老龄化加剧，催生慢病管理市场空间增长

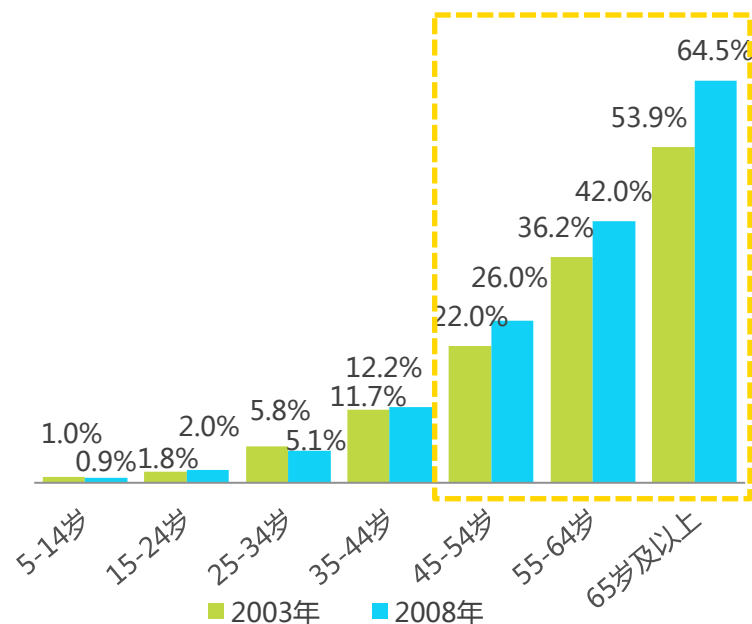
按照国际标准，65岁以上人口占比超过7%，便进入老龄社会，我国2014年65岁以上人口占比已高达10.1%，现阶段已经处在老龄社会，并且我国人口老龄化正呈现加速发展的趋势。随着年龄的增加，由于身体机能不断衰退，老年人的慢病患病率持续增加，慢病患者人数将进一步增多，未来对于慢病管理的需求将会呈指数增，此外，根据2015年中国卫生和计划生育统计年鉴公布数据显示，中国45岁以上居民慢性病患者率持续增加。

2005-2014年中国65岁以上人口占比



来源：2015年中国卫生和计划生育统计年鉴。

2003-2008年中国主要年份调查地区居民各年龄段慢病患病率统计



来源：2015年中国卫生和计划生育统计年鉴。

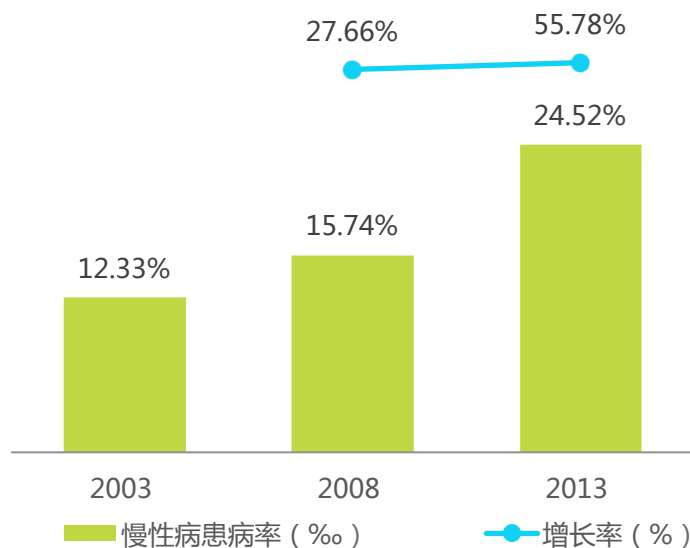
# 中国互联网慢病管理行业发展环境

## 社会环境：慢病患病率持续增长，生活方式和行为是主因

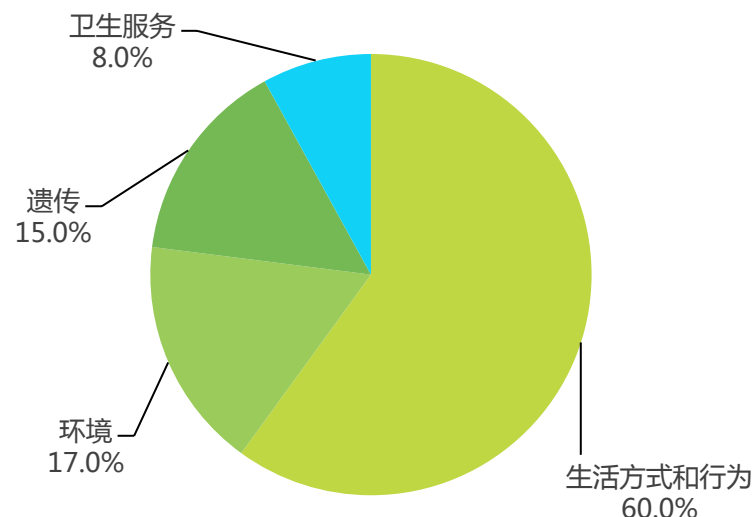
根据《2015年中国卫生和计划生育统计年鉴》公布数据，慢病患病率持续增长，从2003年到2013年十年间，患病率增长近2倍（中国各省慢病标化死亡率及居民慢病死因构成参见附录2）。慢病的患病原因主要取决于个人的生活方式和行为，同时还与环境、遗传、卫生服务等因素有关。

根据国家卫生计生委疾病预防控制局公布的数据显示，2002年和2012年中国6岁及以上城乡居民在外就餐比例比较从14.5%增长到35.5%。究其原始，是社会经济的增长和生活观念的变化，改变了大部分人的生活方式和行为，从而导致慢病患病率持续增长。

2003-2013年中国主要年份居民  
慢病患病率统计



慢病致病因素构成比



来源：2015年中国卫生和计划生育统计年鉴。世界卫生组织数据库。

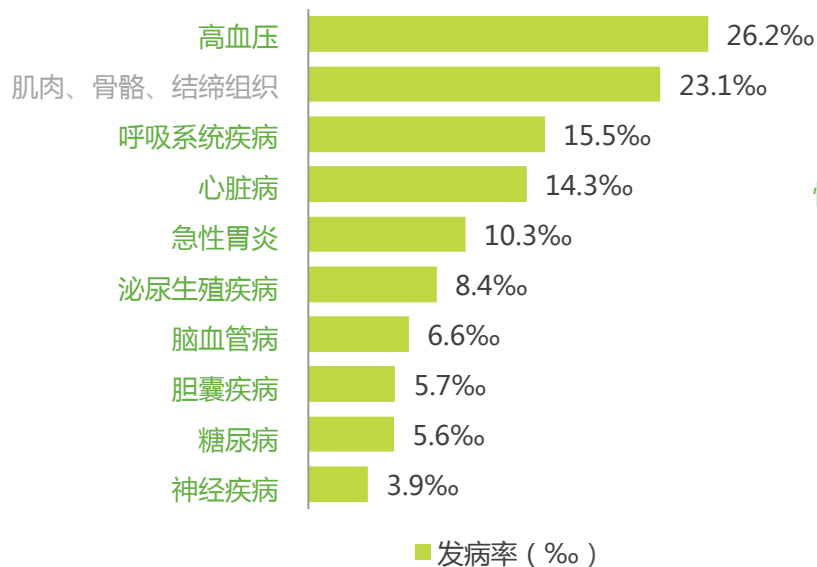
来源：世界卫生组织数据库。

# 中国互联网慢病管理行业发展环境

## 社会环境：慢病患病率占比高，且成为国民重要致死原因

根据《中国疾病预防控制工作进展（2015年）》公布的数据显示，中国慢病导致的死亡人数已占到全国总死亡的86.6%，导致的疾病负担占总疾病负担的近70%。此外，《2015年中国卫生和计划生育统计年鉴》公布的数据显示，2013年中国居民疾病发病率Top10中慢病典型病种有9个，2013年中国居民疾病发病率Top10中慢病病种有6个。从整体来看，慢病不仅病率高，且已成为中国国民的重要致死原因。

2013年中国居民疾病发病率Top10



2013年中国居民疾病死亡率Top10



来源：2015年中国卫生和计划生育统计年鉴。

来源：2015年中国卫生和计划生育统计年鉴。

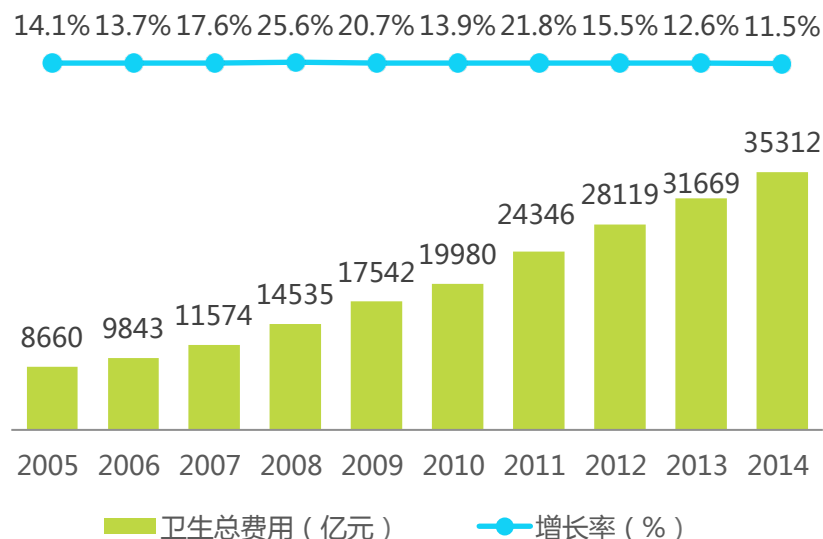
# 中国互联网慢病管理行业发展环境

## 经济环境：医疗需求增加，为慢病管理发展提供环境基础

随着国家的不断发展，我国社会经济和居民收入水平快速提高，与此同时，卫生总费用和医疗费用增长较快，居民人均医疗保健支出水平不断提高。根据2015年中国卫生和计划生育统计年鉴，2005年到2014年间，中国卫生总费用从8660亿元增长到35312亿元，总体增长超四倍。同时，根据中国统计年鉴数据显示，2013年我国医疗保健人均支出占比为6.9%，同1990年相比，上涨4.2个百分点。

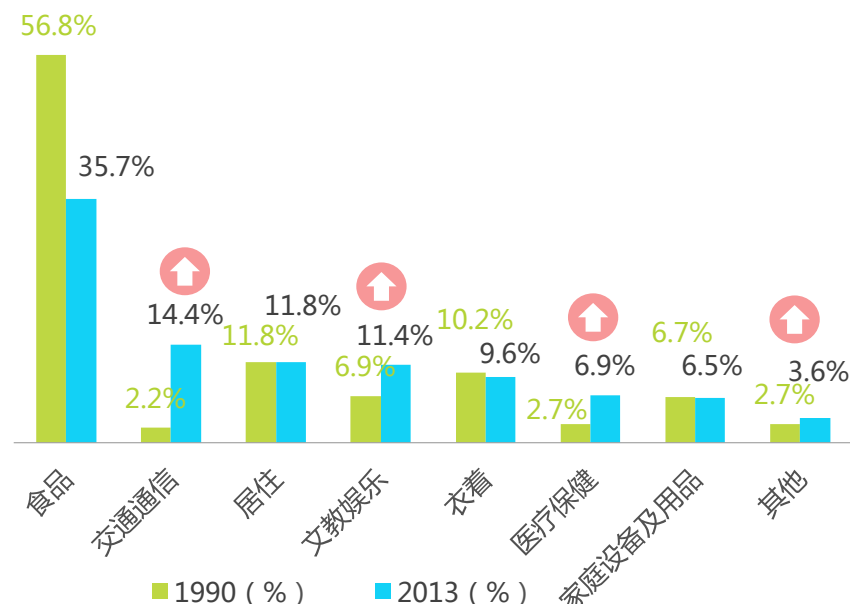
艾瑞分析认为，医疗保健人均支出占比的提高，一方面来自医疗费用的上涨，另一方面则来自人们对于健康的重视程度的提高，这两方面均为慢病管理的发展提供良好的环境基础。

### 2005-2014年中国历年卫生总费用统计



来源：2014年中国统计年鉴。

### 1990、2013年中国人均各项支出占比对比



注释：中国统计年鉴中只有城市居民和农村居民人均各项支出的绝对值，本报告用城市居民比重和农村居民比重对人均各项支出求加权平均值来代替中国人均各项支出绝对值，进而求出各项支出占比。  
来源：2015年中国卫生和计划生育统计年鉴。

# 中国互联网慢病管理行业发展环境

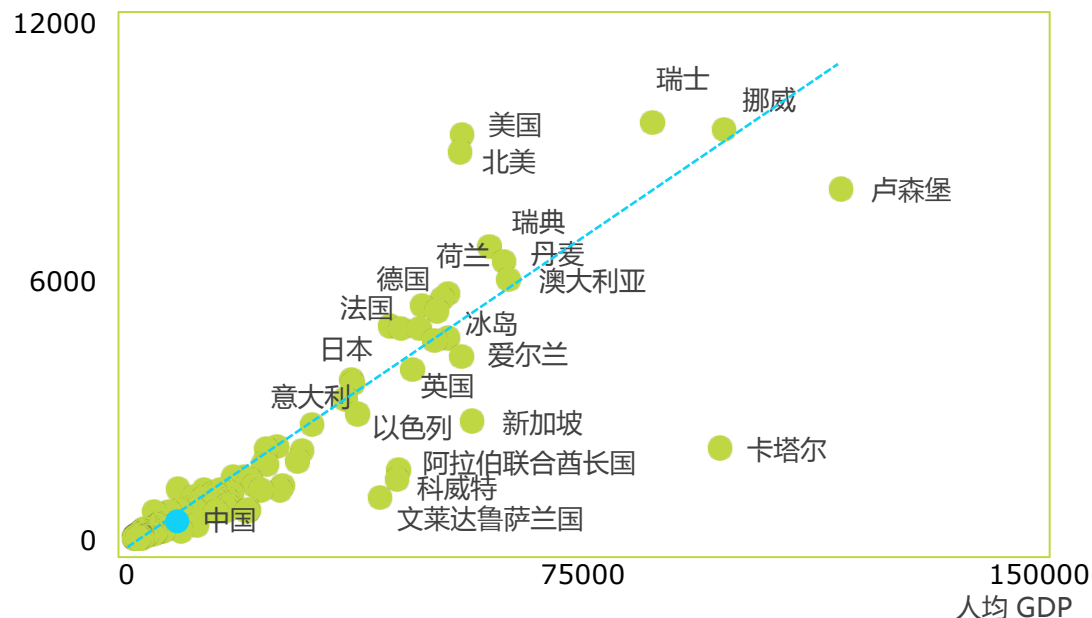
## 经济环境：人均医疗卫生支出处于低水平，未来增长空间大

国内生产总值（GDP=Gross Domestic Product）是指一个国家（国界范围内）所有常驻单位在一定时期内生产的所有最终产品和劳务的市场价值。GDP是国民经济核算的核心指标，也是衡量一个国家或地区总体经济状况重要指标。根据世界银行公布数据，通过对各国人均GDP和人均医疗卫生支出进行分析，从整体上看，两者呈正向分布关系。也就是说各国经济发展越好人均GDP越高，随之人均医疗卫生支出就越高。而对比中国与部分发达国家，中国人均GDP仍有较大提升空间，在中国经济持续高速发展的情况下，中国人均医疗卫生支出将持续保持增长趋势。

人均医疗卫生支出

2014年各国现价美元人均GDP和人均医疗卫生支出分布

2014年中国与部分发达国家人均GDP对比



国家	人均GDP (美元)
中国	5432
美国	49922
日本	46895
德国	41168
法国	40009
英国	38891
意大利	36267
加拿大	50436

数据来源：世界银行。

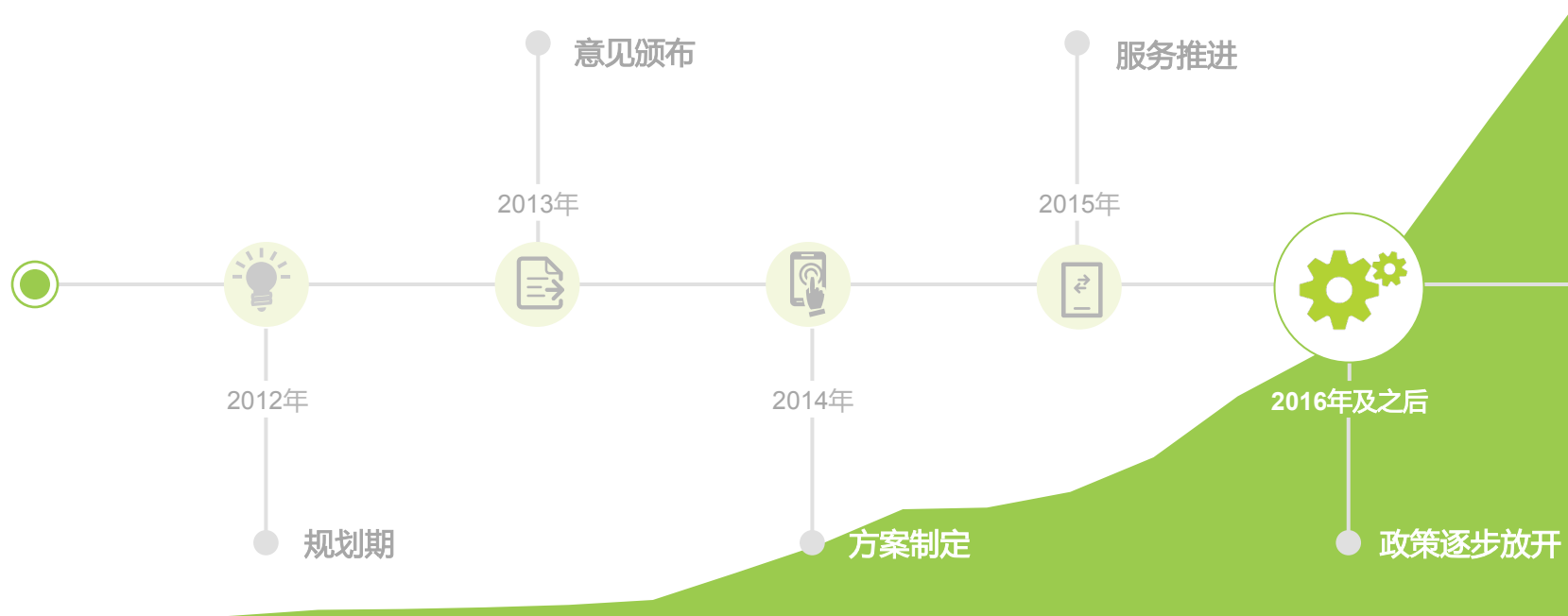
数据来源：世界银行。

# 中国互联网慢病管理行业发展环境

## 政策环境：政策倾斜，行业迎来政策红利（3/1）

2012年《中国慢病防治工作规划（2012-2015年）》公布，慢病管理防治被列入工作规划初始，随后相关政策的意见颁布（《关于促进健康服务业发展的若干意见》、《关于加快发展商业健康保险的若干意见》）、方案制定（《中国居民慢病与营养监测工作方案（试行）》）、服务推进（《全国医疗卫生服务体系规划纲要（2015—2020年）》、《关于推进分级诊疗制度建设的指导意见》、《关于做好高血压、糖尿病分级诊疗试点工作的通知》）到政策逐步放开（《深化医药卫生体制改革2016年重点工作任务的通知》），慢病管理作为分级诊疗突破口，成为医疗体制改革过程的重点政策倾斜方向，未来将面临政策红利。

中国慢病相关政策颁布进程



来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

# 中国互联网慢病管理行业发展环境

## 政策环境：政策重点落脚在服务层和支付层（3/2）

2012-2016年中国慢病相关政策细则

年份	法律法规	相关规定
2016.4	《深化医药卫生体制改革2016年重点工作任务的通知》	（1）加快开展 <b>分级诊疗试点</b> ，推动试点地区高血压、糖尿病患者规范化诊疗和管理率达到30%以上；（2）推进发展 <b>商业健康保险</b> ，开展健康保险个人所得税优惠政策试点。
2015.11	《关于做好高血压、糖尿病分级诊疗试点工作的通知》	明确了高血压、糖尿病 <b>分级诊疗服务路径</b> 。
2015.7	《关于积极推进“互联网+”行动的指导意见》	提出“互联网+”益民服务，创新政府网络化管理和服务，大力发展线上线下新兴消费和基于互联网的医疗、健康、养老、教育、旅游、社会保障等新兴服务。
2015.9	《关于推进分级诊疗制度建设的指导意见》	推进 <b>基层首诊和医保支付方式</b> 改革，强化医保基金收支预算，探索基层医疗卫生机构慢病患者按人头打包付费。
2015.3	《全国医疗卫生服务体系规划纲要（2015—2020年）》	加强基层医疗卫生机构多常见病、多发病的诊断服务及部分疾病的 <b>康复、护理服务能力，提高转诊筛查能力</b> 。
2014.12	《中国居民慢病与营养监测工作方案（试行）》	从2014年开始，每3年完成1轮中国居民慢病与营养监测工作。
2014.11	《关于加快发展商业健康保险的若干意见》	（1）丰富商业健康保险产品支持创新；（2）推进 <b>商险</b> 承办居民大病险，加大政府购买力度，强化保险对医疗机构和费用监督；（3）加强人才建设和服务，提升医疗信息化水平。
2013.9	《关于促进健康服务业发展的若干意见》	（1）推进医疗机构与养老机构等合作；（2）发展社区健康养老服务。
2012.5	《中国慢病防治工作规划（2012-2015年）》	2015年慢病防治目标（1）慢病防控核心信息人群知晓率达50%以上，35岁以上成人血压和血糖知晓率分别达到70%和50%；（2）高血压和糖尿病患者规范管理率达到40%，管理人群血压、血糖控制率达到60%。

来源：国家卫生计生委办公厅、国家中医药管理局办公室、中国疾病预防控制中心。



# 中国互联网慢病管理行业发展环境

## 政策环境：慢病分级诊疗重点集中在明确服务规范层面（3/3）

国家卫生计生委和国家中医药管理局在推进高血压、糖尿病等慢性病分级诊疗服务重点任务具体内容包括：（1）建立高血压、糖尿病患者分级诊疗健康档案；（2）明确不同级别医疗机构的功能定位；（3）建立团队签约服务模式；（4）明确高血压、糖尿病分级诊疗服务流程。从总体来看，慢病分级诊疗的推进，重点在于中国居民就医观念的转变和具体政策的落地实施协同作用，而这两方面均需要一定的时间积累，所以目前任务重点主要集中在明确服务规范层面。

### 建立高血压、糖尿病患者分级诊疗健康档案

- 根据高血压、糖尿病等慢性病患率、发病率、就诊率和分级诊疗技术方案，**确定适合分级诊疗服务模式的患者数量，评估病情和基本情况**。加强信息系统建设，为适合分级诊疗患者建立联通二级及以上医院和基层医疗卫生机构的电子健康档案（含高血压、糖尿病专病信息）。

### 明确不同级别医疗机构的功能定位

- 基层医疗卫生机构负责疾病临床初步诊断，**建立健康档案和专病档案**，实施患者年度**常规体检**，开展患者**随访**、基本治疗及康复治疗；开展**健康教育**，实施双向转诊。
- 二级及以上医院负责疾病临床诊断，实施患者年度**专科体检**，并发病筛查；指导、实施双向转诊；定期对基层医疗卫生机构医疗质量和医疗效果进行**评估**。

### 建立团队签约服务模式

- 签约团队至少**包括二级及以上医院专科医师**（含相关专业中医类医师，下同）、**基层医疗卫生机构全科医生**（含中医类医师，下同）和**社区护士**等。签约服务以患者医疗需求为导向，将二级及以上医院与基层医疗卫生机构、专科与全科、健康管理与疾病诊疗服务紧密结合，充分发挥中医药在慢性病预防、诊疗、健康管理等方面的作用。

### 明确高血压、糖尿病分级诊疗服务流程

- （一）**基层医疗**卫生机构服务流程。
- （二）**二级及以上医院**服务流程。  
（分级诊疗服务流程详情，请参见附录5）

中国互联网慢病管理行业概况

1

中国互联网慢病管理行业现状

2

中国互联网慢病管理行业典型企业

3

中国互联网慢病管理行业发展趋势

4

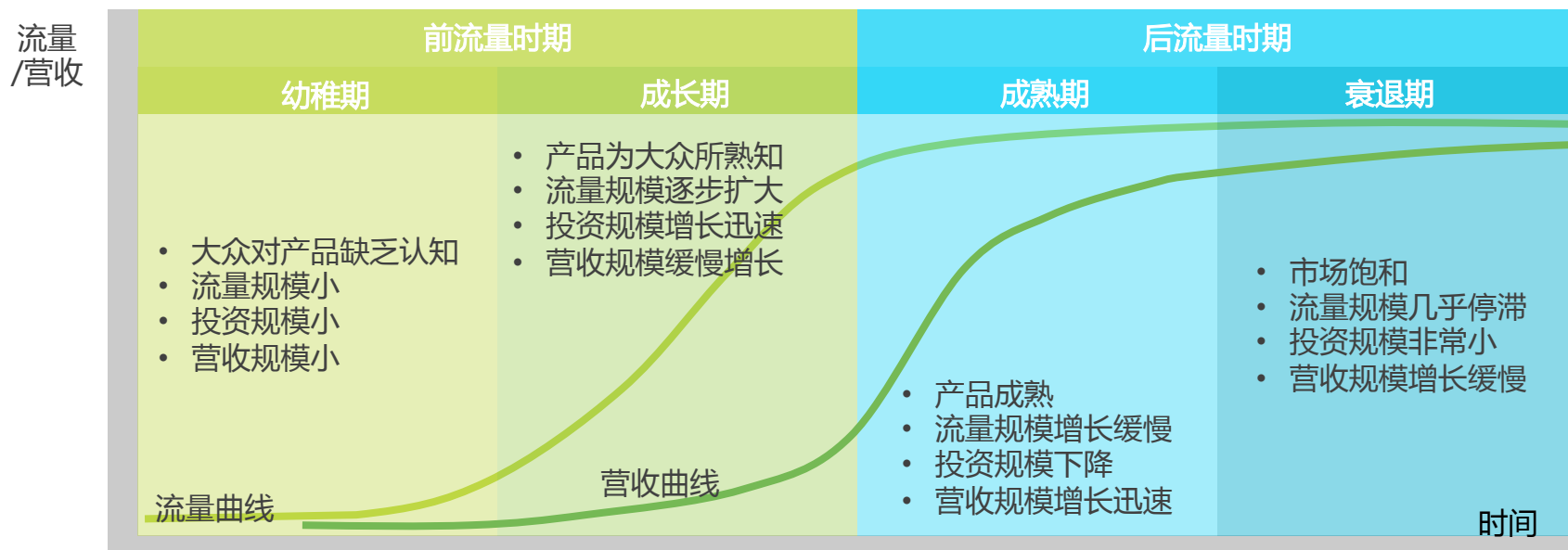
# 中国互联网慢病管理行业发展阶段

## 行业处于前流量时期，获取用户是重点

互联网慢病管理行业生命周期可分为幼稚期、成长期、成熟期和衰退期四个阶段。由于用户流量对于互联网行业的重要性，将行业生命周期划分为前流量时期和后流量时期。前流量时期包括幼稚期和成长期，在这一阶段，流量规模增长迅速，而营收规模增长缓慢，并且如何获取更多的用户，使流量规模大幅度增长是这一阶段的关键问题；后流量时期包括成熟期和衰退期，这一阶段，用户积累已经形成规模，而营收规模增长迅速，如何将用户流量变现是这一阶段的核心问题。目前互联网慢病管理行业仍处于前流量时期。

艾瑞分析认为，目前慢病管理行业仍处于前流量时期的原因有：（1）慢病患者的依从度较低，慢病管理意识仍待提高（2）目前互联网慢病管理主要围绕在提供数据监测服务，暂时未能给患者提供成熟的慢病管理方案帮助患者缓解病情（3）现阶段，商保尚未介入、社保能力不足、患者付费意愿不高，慢病管理主要支付方依然不明确。

2016年中国互联网慢病管理行业发展周期



来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

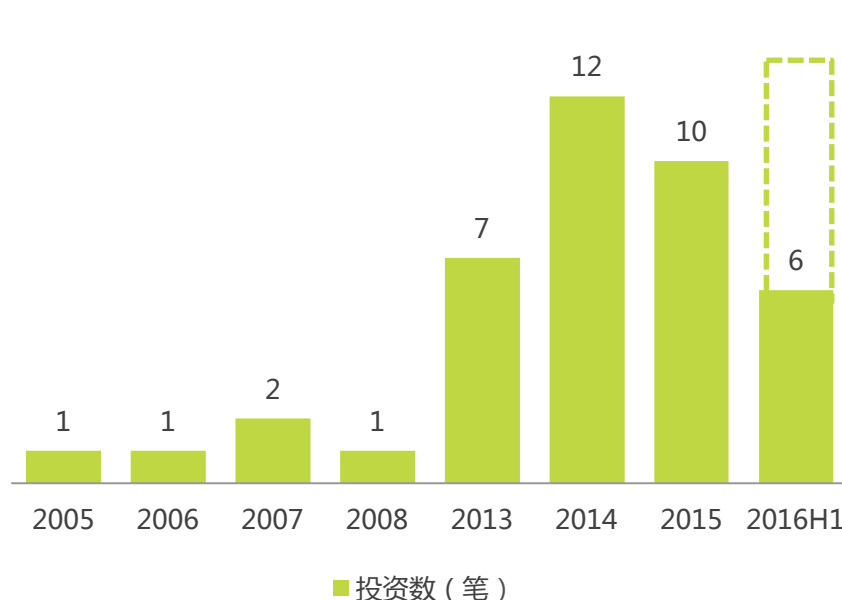
# 中国互联网慢病管理行业发展阶段

## 行业处于初期发展阶段，投资以种子天使轮为主

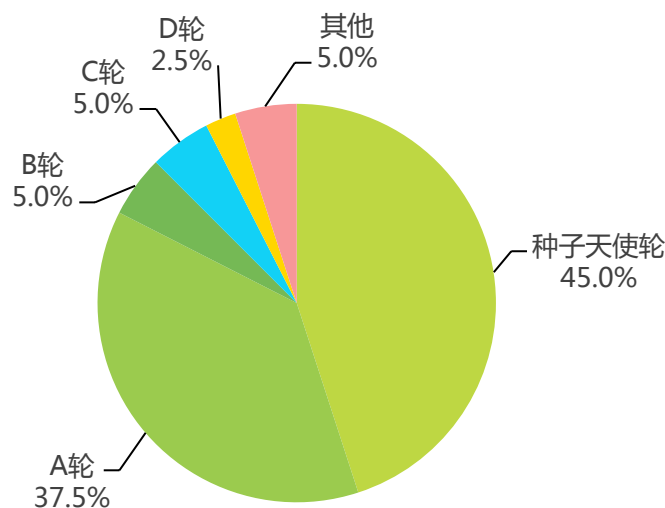
艾瑞整理公开数据显示，2005-2016年6月中国互联网慢病管理市场投资笔数呈波动增长。其中，投资轮数在种子天使轮的占比为45.0%，在A轮的占比37.5%，两者总占比为82.5%。此外，B轮占比5.0%，C轮占比5.0%，D轮占比2.5%，其他轮数5.0%。从整体来看，中国互联网慢病管理行业仍处于初期发展阶段。

艾瑞分析认为：中国互联网慢病管理行业处于初级发展阶段的原因，一方面是整体互联网医疗发展处于发展初期，资源和用户仍需要积累和习惯养成；另一方面是目前互联网慢病管理的商业模式仍在探索期，其中，服务付费方和持续变现的方式仍需较多尝试。

2005-2016年6月中国互联网慢病管理市场投资笔数



2005-2016年6月中国互联网慢病管理市场投资阶段分布



来源：IT桔子，数据截至日期2016年7月。

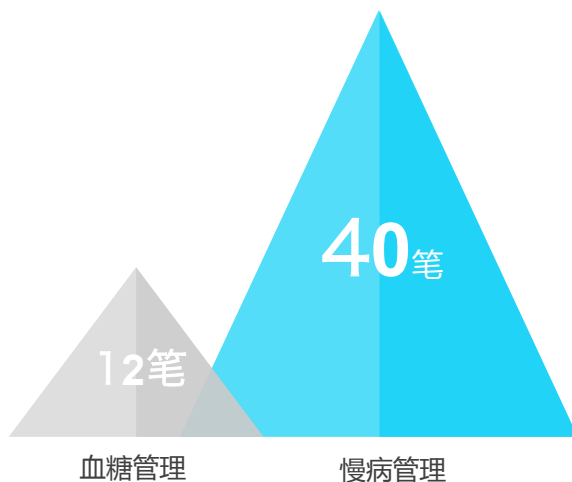
来源：IT桔子，数据截至日期2016年7月。

# 中国互联网慢病管理行业发展阶段

## 血糖管理为互联网慢病管理最受关注点

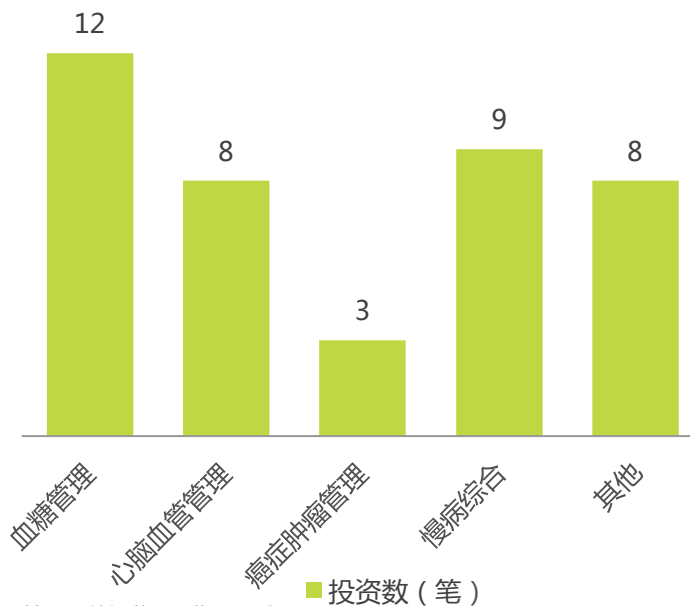
艾瑞整理公开数据显示，在2005-2016年6月互联网慢病管理的40笔投资中，细分市场血糖管理数量最多，为12笔占比30%，其余依次为心脑血管管理有8笔，癌症肿瘤管理有3笔，慢病综合有9笔，其它慢病管理有8笔。

2005-2016年6月年中国互联网血糖管理及互联网慢病管理投资笔数对比



来源：IT桔子，数据截至日期2016年7月。

2005-2016年6月年中国互联网慢病管理各细分市场投资笔数



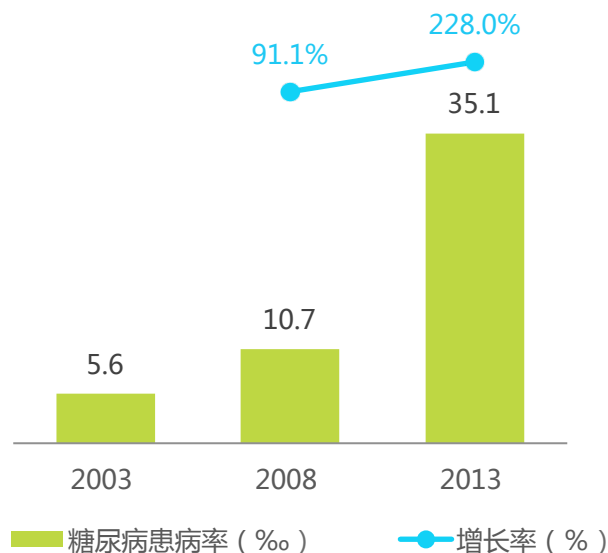
来源：IT桔子，数据截至日期2016年7月。

# 中国互联网慢病管理行业发展阶段

## 血糖管理具有用户优势，且商业模式可变现

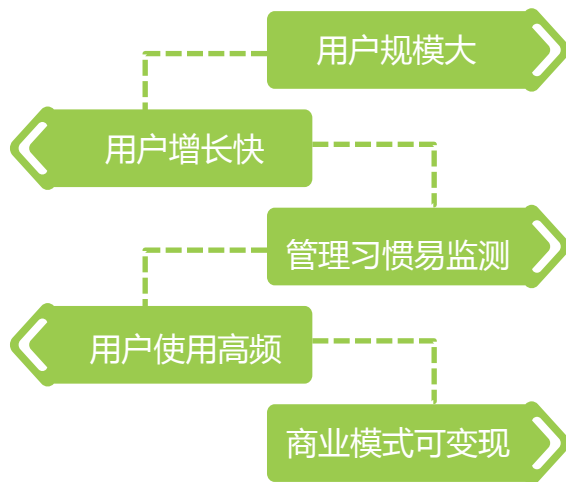
对于糖尿病患者来说，血糖管理是糖尿病管理的核心指标，所以在互联网慢病管理各类服务中，血糖管理成为投资热点，艾瑞分析认为形成这种现象的原因主要包括：（一）根据《2015年中国卫生和计划生育统计年鉴》公布数据显示，2013年我国糖尿病患病率持续增长，用户规模基数较大且不断增加；（二）相对于肾病综合征、慢性肝炎等需要医疗级手段进行管理的慢病，糖尿病、高血压等病种的数据监测纬度和管理相对简单可操作；（三）相对于其它互联网医疗服务的低频使用，大多数糖尿病人都需要坚持对血糖进行定期监测，用户粘性由于高频使用习惯的影响相对较高；（四）由于在血糖检测过程中，用户会有仪器和耗材等购买行为，存在一定的商业变现，对于企业初期发展有一定的促进作用。从整体上看，血糖管理服务是具有用户规模大、增长快，用户管理习惯易监测、高频，且商业模式可变现特征的慢病管理入口级业务，故而成为细分市场的关注热点。

2003-2013年中国主要年份居民糖尿病患病率统计



来源：2015年中国卫生和计划生育统计年鉴。

血糖管理服务优势

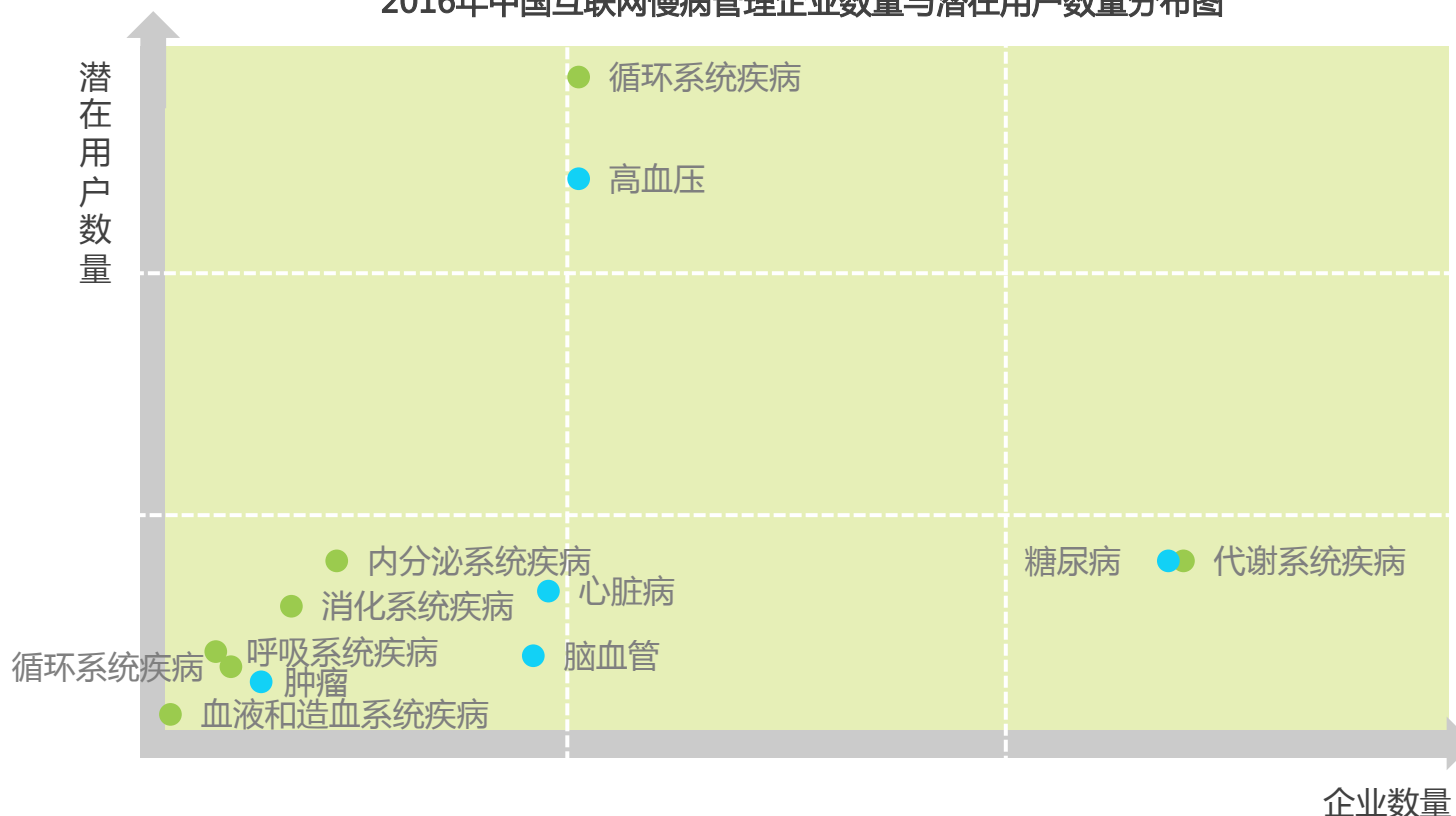


# 中国互联网慢病管理行业发展阶段

## 血糖管理行业先行，血压管理潜力巨大

艾瑞整理公开数据显示，目前互联网慢病管理行业中以糖尿病管理切入服务的企业数量最多，其次企业切入较多的病种是高血压、心脏病、心脑血管和肿瘤。但从潜在用户总量来看，高血压患者人数庞大，是未来慢病管理发展极具潜力的细分垂直领域。

2016年中国互联网慢病管理企业数量与潜在用户数量分布图



来源：艾瑞咨询研究院根据《2015年中国卫生和计划生育统计年鉴》公布数据自主研究及绘制。有关心脑血管和癌症肿瘤疾病更多数据，请参见附录3和附录4。

# 中国互联网慢病管理行业产业链解析

iResearch

艾瑞咨询



来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。



# 中国互联网慢病管理行业产业链解析

## 传统企业：通过构建平台和投资布局推动慢病管理发展

在互联网快速发展和政府政策推动的背景下，上游发展较为成熟的医药器械上市公司，在为慢病管理服务提供医药器械的同时，也针对慢病管理服务进行布局，他们的布局方式主要包括：（1）自建全环节慢病管理服务系统及平台；（2）投资布局，具体包括：定增获得大量资金参股、参股移动医疗和可穿戴设备等相关公司及专科医院产业基金、设立产业基金等方式。从重点上市企业具体布局来看，搭建平台和投资参股是医药器械企业更为青睐的布局策略，这与上游企业资金积累程度和可整合资源的丰富度相关。

中国医药器械和信息服务类传统企业慢病管理布局

类别	企业名称	布局 / 规划	类别	企业名称	布局 / 规划
器械类	鱼跃医疗	构建以医生为核心的慢病社区平台	医药类	翰宇药业	通过投资、代理入局慢病可穿戴设备和App
	乐普医疗	打造心脑血管领域的重度垂直平台		双鹭药业	参股具有硬件、App、服务完整链条的互联网医疗公司
	三诺生物	参股医院、互联网医疗公司，成立产业投资公司打造全环节“糖尿病专家”		通化东宝	以自身医药业务为核心构建糖尿病垂直平台
	千山药机	15亿建立慢病管理服务平台		福瑞股份	围绕自身肝病医药业务构建肝病领域垂直平台
信息服务类	东软集团	自建全产业链一体化运营模式的健康管理平台“熙康”		红日药业	收购具备可穿戴和网络平台的公司，接入优质中医资源
	万达信息	基于区域医疗信息化优势的全程健康医疗服务		贵州百灵	构建区域化全环节慢病管理平台
	运盛医疗	围绕区域医疗信息化、可穿戴、投资布局慢病管理		昆药集团	参股心脑血管领域重度垂直公司

来源：艾瑞根据公开资料获得。

# 中国互联网慢病管理行业产业链解析

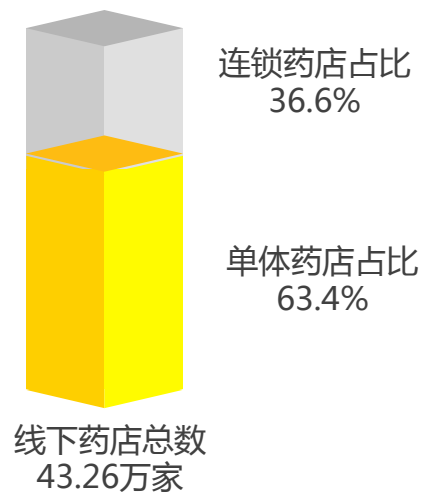
## 线下药店：通过自身优势，提高互联网慢病管理服务用户数量（2/1）

一方面，线下药店通过自身优势，在互联网慢病管理服务发展过程中起到提高用户数量的作用。另一方面，患者在互联网慢病管理服务的作用下，提高慢病关注度，增加药品和器械等商品的购买行为，线下药店也将因此增加收益。从双方角度来看，现阶段线下药店和慢病管理是互相促进的关系。

艾瑞分析认为，线下药店在慢病管理发展过程中，可以起到促进作用的原因在于其自身优势，具体包括（1）根据国家食品药品监督管理局公布数据显示，2013年中国线下药店总数为43.26万家，其中连锁药店占比36.6%，单体药店占比63.4%，线下药店覆盖范围广且数量巨大，是互联网慢病管理公司用户来源的重要渠道之一。（2）线下药店在互联网发展之前是满足患者日常购药需求的核心场所，而互联网时代由于医药电商仍面临禁售处方药的政策监管，线下药店仍是患者核心购药场所之一。（3）在遵循医嘱用药方面，线下药店具有药师资源，具有专业指导建议可帮助患者购药。（4）相较于普通患者来说，线下药店医疗器械资源丰富，且大部分为免费服务，所以部分慢病患者有去线下药店测量血压、血糖等慢病监测指标的习惯，具有一定的吸引力。



2013年中国线下药店数量分布



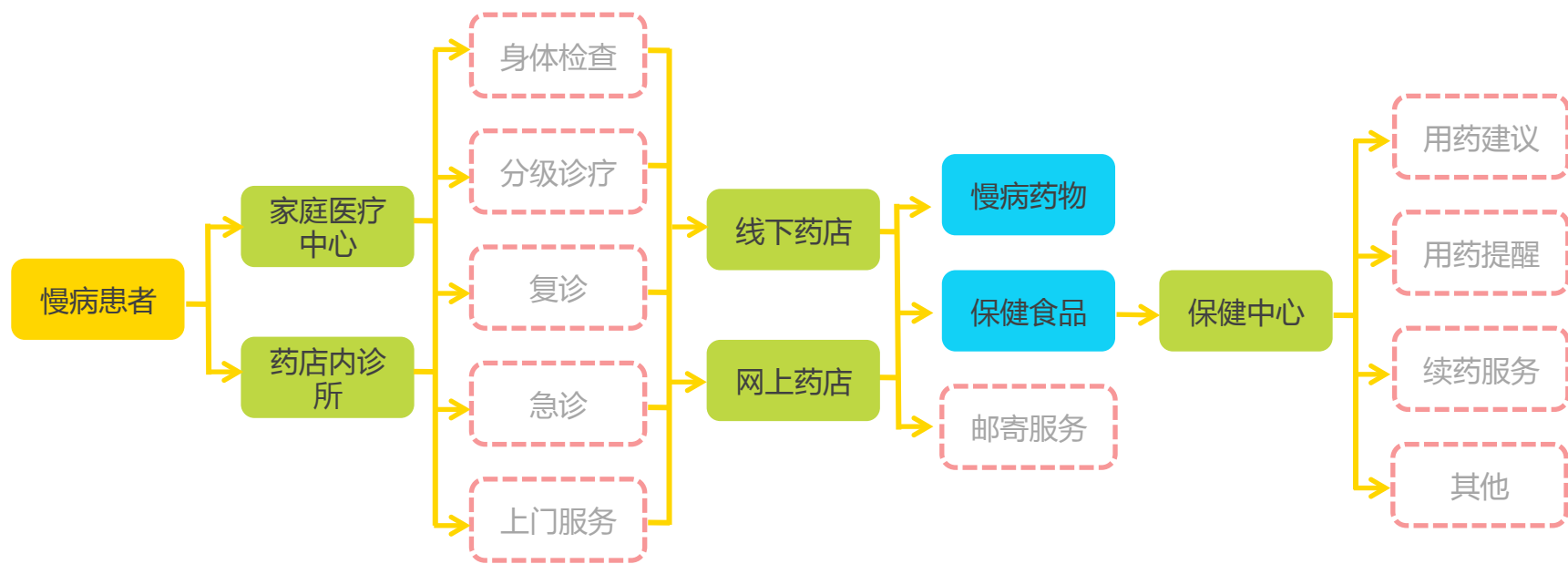
数据来源：国家食品药品监督管理局。  
来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

# 中国互联网慢病管理行业产业链解析

## 线下药店：美国沃尔格林提供慢病一体化服务（2/2）

相较于中国医疗体系，美国医疗体系的相关政策、医疗服务制度等发展较为成熟。针对慢病患者这一特殊群体，其巨大的市场空间不容忽视，美国大型线下药店企业进行了多维度的服务探索，部分企业已形成较成熟的慢病一体化服务。以沃尔格林为例，其通过搭建家庭医疗中心和药店内部诊所，为慢病患者提供了从身体检查、分级诊疗、复诊、急诊、购药和用药管理等全方位的一体化服务。由于慢病具有难治愈和治疗周期长特点，线下药店在帮助患者达到缓解病情目的的同时，也为自身增加了销售收入和服务收入。

美国线下药店沃尔格林慢病服务模式



# 中国互联网慢病管理行业产业链解析

## 商业保险：潜在支付方，推动慢病管理企业模式创新（1/2）

保险机构在慢病管理服务发展过程中作为潜在支付方，在精算技术、大数据分析、基因检测等基础上，不断针对慢病患者的巨大潜在市场积极探索和创新。

目前，保险机构主要推出健康险和单病种并发症险，其中健康险为寿险附加产品，慢病管理为健康险附加服务，管理“三高”，而慢病并发症险则针对已确诊慢病，为未来并发症提供理赔保障。此外，以保险机构与高血压慢病管理服务企业合作模式为例，两者通过调整患者可获得的购药金额和并发症保险的方式，尝试慢病管理服务模式创新。

未来，随着慢病患者数据的不断丰富和对数据精准分析技术的发展，以用户需求为基础的个性化定制险，将是保险机构与慢病管理服务机构的重要合作模式。



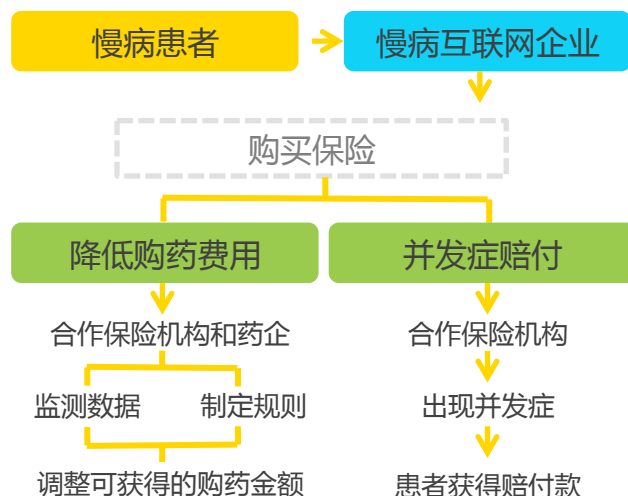
商业保险

01

**健康险**：为寿险附加产品，慢病管理为健康险附加服务，管理“三高”

02

**单病种并发症险**：针对已确诊慢病，为未来并发症提供理赔保障

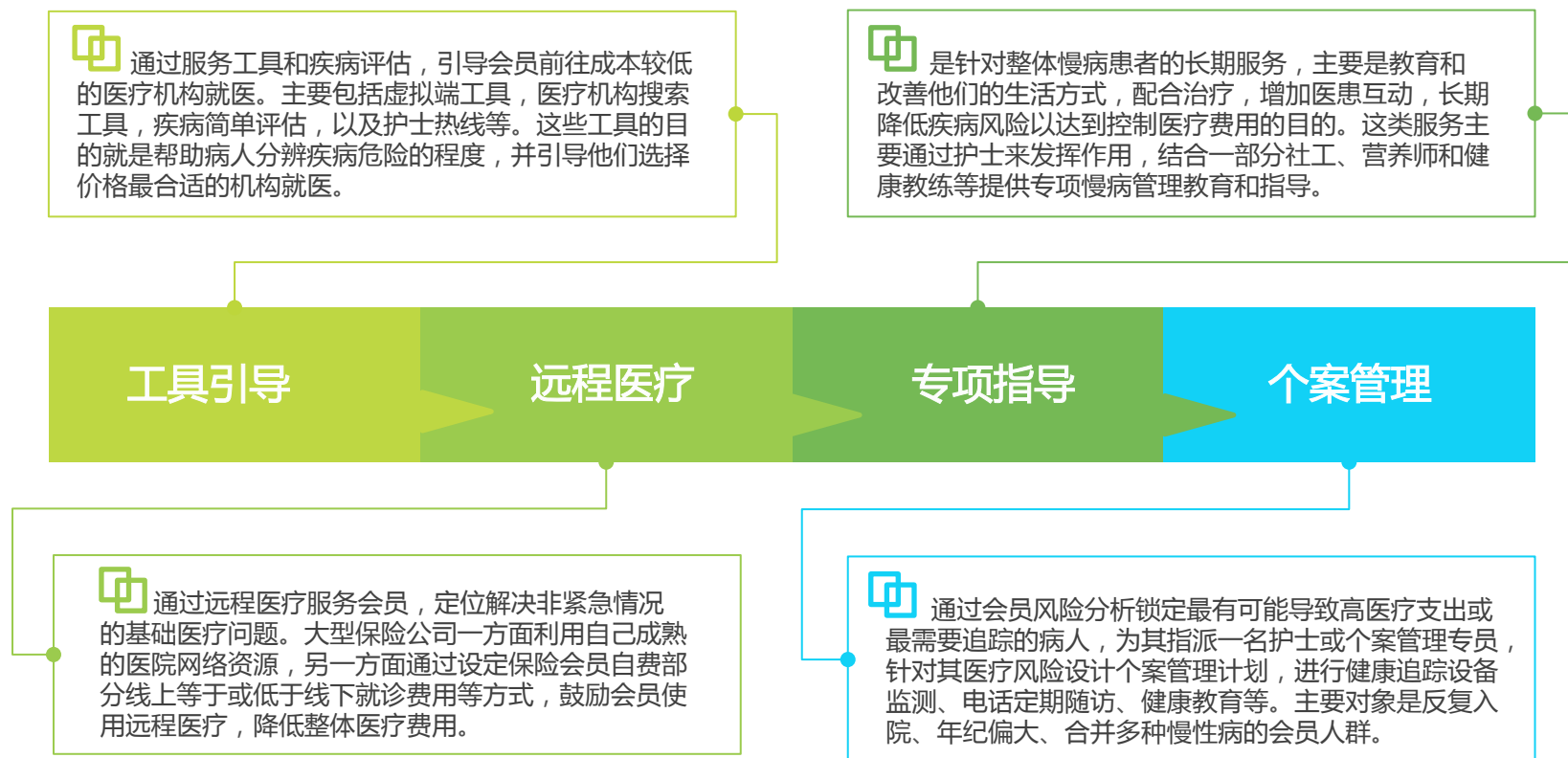


# 中国互联网慢病管理行业产业链解析

## 美国商业保险：做为重要支付方，全流程调控慢病管理费用支出（2/2）

美国商业保险公司做为慢病患者医疗支出的重要支付方，通过利用工具引导、远程医疗、专项指导和个案管理的方式，从慢病患者觉察疾病开始，全流程调控慢病管理费用支出，并针对慢病患者提供长期的和个性化的慢病服务，降低昂贵医疗支出发生的可能性。未来，美国商业保险公司慢病服务模式，将是中国商业保险机构与慢病管理服务结合的重要参考方式之一。

### 美国商业保险公司慢病服务模式



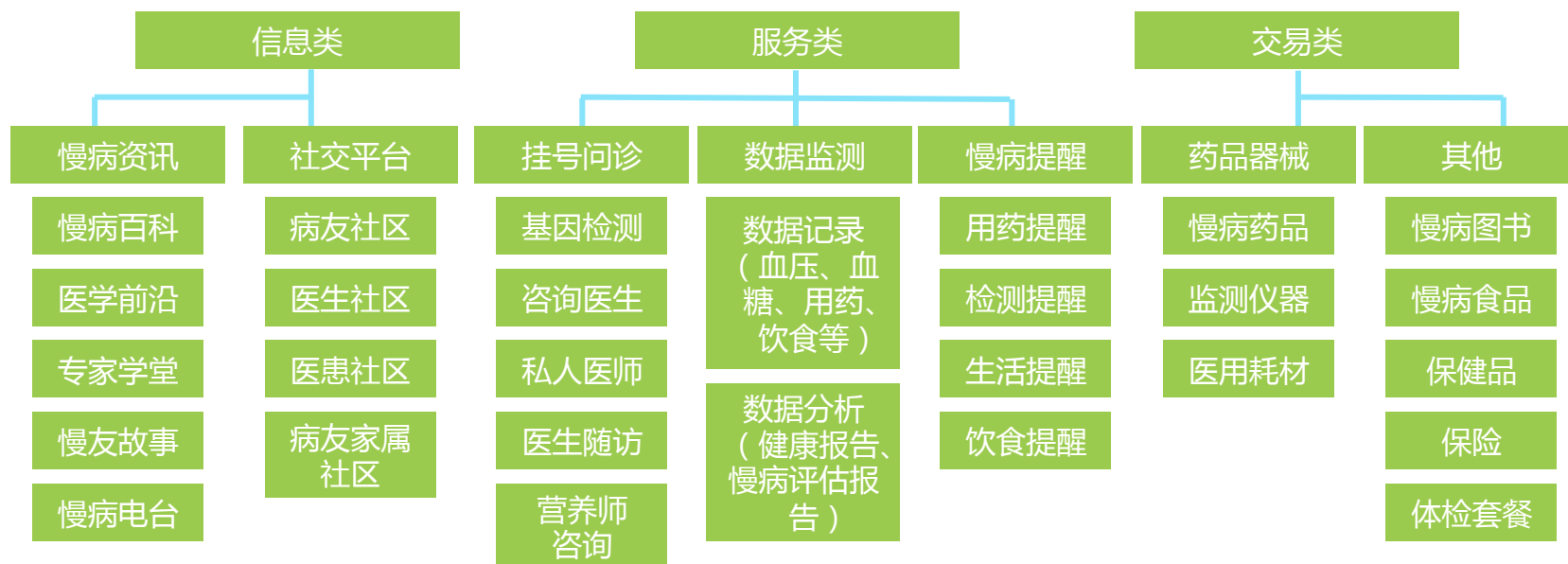
来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

# 中国互联网慢病管理行业产业链解析

## 互联网慢病管理：服务模式种类多，细分服务多样化（1/7）

企业服务模式按照信息类、服务类和交易类来看，目前，中国互联网慢病管理企业主要的服务形式种类较多，主要包括，信息类：慢病资讯和社交平台；服务类：挂号问诊、数据监测和慢病提醒；交易类：药品器械和其他。其中，每一类服务模式又包含多项细分服务，例如，社交平台包括病友社区、医生社区、医患社区和病友家属社区，整体细分服务呈多样化。艾瑞分析认为：由于慢病各病种人群特征鲜明，互联网慢病管理企业确认目标用户相对容易，所以从整体上来看，大部分企业倾向于针对明确的目标用户提供全方位服务。但是企业若想留住用户并实现持续变现，则需要不断提高用户粘性和用户满意度，探索有吸引力的商业模式和特色服务。

互联网慢病管理企业服务模式



来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

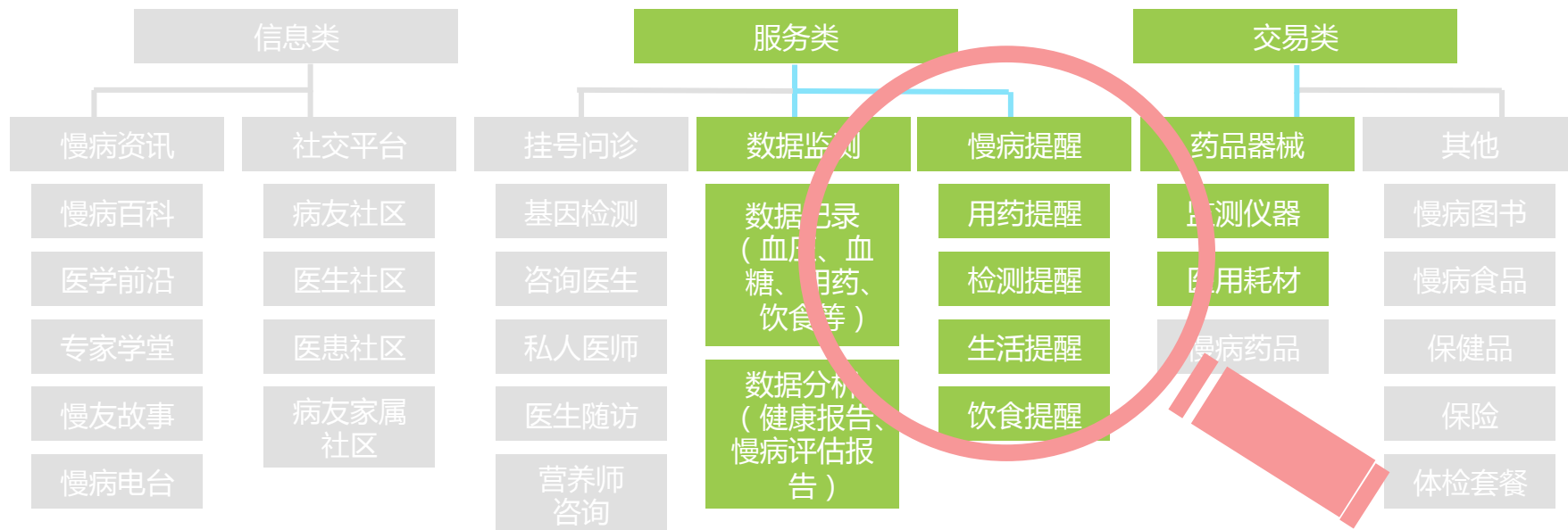
# 中国互联网慢病管理行业产业链解析

## 互联网慢病管理：多维度数据收集和积累是核心基础 (2/7)

互联网慢病管理企业在行业发展初期，主要以数据监测、慢病提醒和销售监测仪器及医用耗材作为企业核心业务。其中销售监测仪器及医用耗材，一方面可以产生变现助力企业发展，另一方面则希望通过不断完善的硬件产品，提高用户体验，搭建稳定的用户入口。虽然从初期发展来看，硬件切入颇具优势，但从未来发展来看慢病管理的核心基础仍在于数据的积累。

艾瑞分析认为：由于影响慢性病情的因素较多，除了血压、血糖等医学监测指标外，饮食、运动和睡眠等方面的数据对于慢病诊断和管理也是很重要的参考指标，所以在慢病管理中，多维度的数据收集和积累是基础，也是未来慢病管理发展的核心基础。但是现阶段，由于医疗机构间的信息仍未打通、患者自身的依从性较低、尚未形成统一的慢病管理监测体制等因素的影响，慢病管理的数据积累和监测仍处于初期探索阶段。

互联网慢病管理企业服务模式



来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。



# 中国互联网慢病管理行业产业链解析

## 互联网慢病管理：慢病管理方案将是核心竞争力 (3/7)

虽然多维度数据收集和积累是慢病管理服务的核心基础，但数据并不能帮助患者达到缓解和控制病情的最终目的，所以在数据基础上进行科学分析，并基于此为患者提供可参考的慢病管理方案才是慢病管理服务的最佳方式，也将是未来慢病管理企业的核心竞争力。

现阶段慢病管理方案服务的范围，仅围绕在根据血压、血糖等核心医学数据监测指标，给出饮食和睡眠等方面的基本建议，且大部分建议的相似程度高，距离慢病患者的个性化需求有差距。未来，根据患者丰富的医学、生活数据，再结合环境等因素，能为患者提供有效的多维度具体行为方案，将是未来慢病管理方案的核心发展方向。



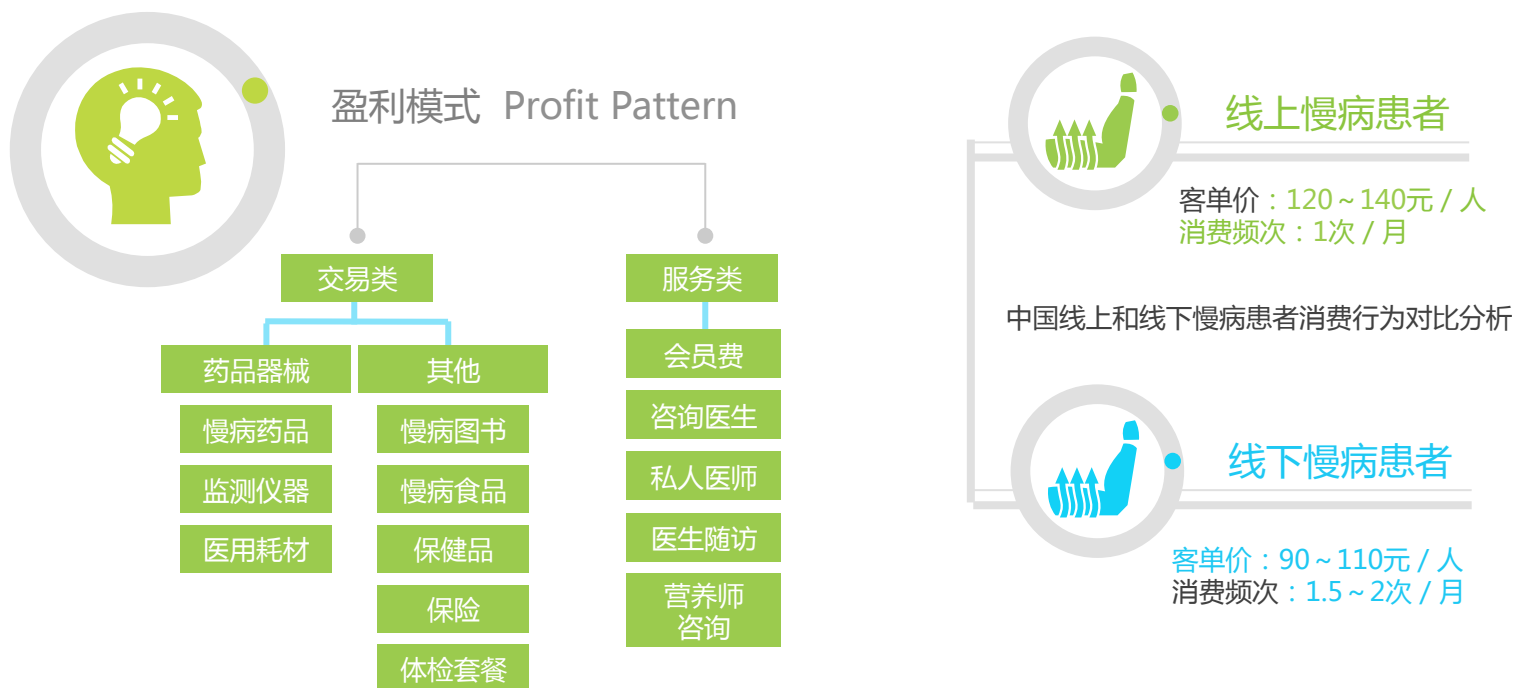
来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。



# 中国互联网慢病管理行业产业链解析

## 互联网慢病管理：市场潜力巨大，但盈利模式仍处在初期探索（4/7）

从慢病患病率来看，占据总人口比重24.5%的慢病人群基数庞大，慢病管理行业市场潜力巨大，而且随着移动互联网的不断成熟，互联网慢病管理是未来慢病管理的必然趋势之一。但目前中国互联网慢病管理企业的盈利模式，主要集中在网上商城交易和会员、咨询等服务费用方面，仍处在初期探索阶段。这与行业处于初期发展阶段，商业模式仍在探索、慢病患者需要教育和慢病管理主要支付方依然不明确，缺少有力推动者等因素有直接关系。未来，随着用户的成熟和数量的积累，会员服务费、慢病管理方案、数据服务、数据售卖和广告等盈利模式或将成为互联网慢病管理企业的方向发展。



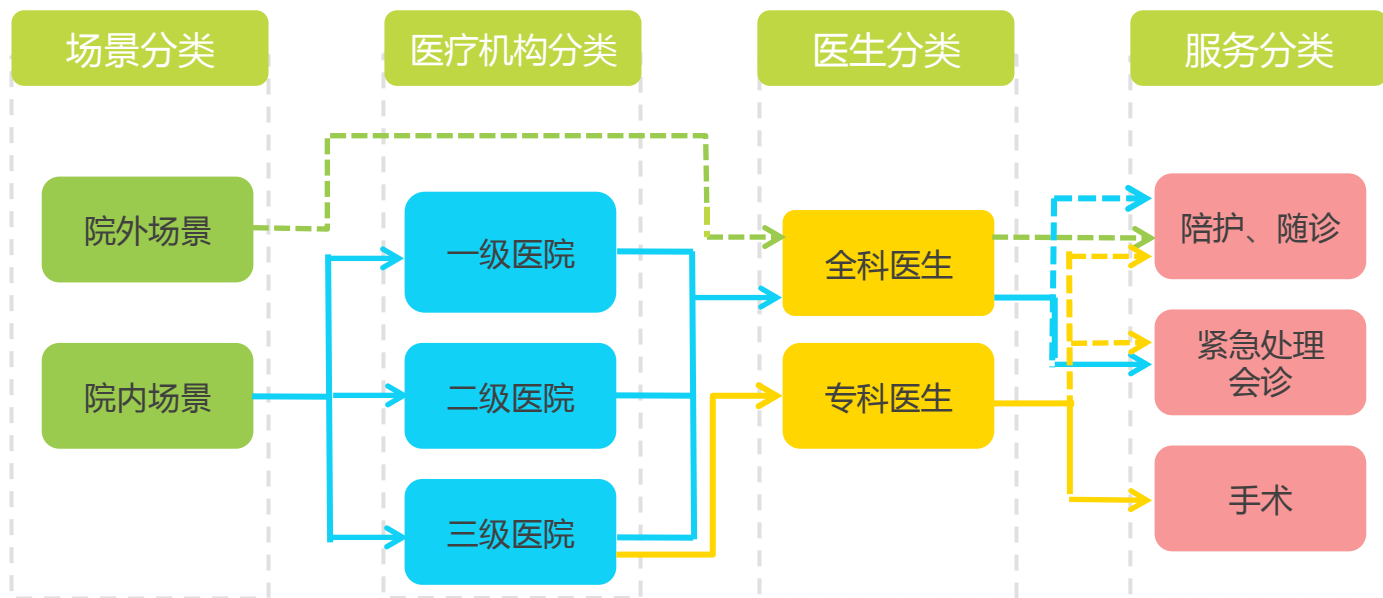
来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

# 中国互联网慢病管理行业产业链解析

## 互联网慢病管理：慢病重点落地院外场景，但现阶段医生资源不足（5/7）

医疗服务根据场景进行划分，可分为院外场景和院内场景。院内场景主要是指在医院场景下针对患者进行的诊断和治疗，而院外场景是指医生在家庭生活过程中针对疾病进行的管理。由于慢病除诊断环节外，大部分的管理都发生在院外场景中，所以院外场景中的疾病管理对慢病来说至关重要。

从现阶段中国医疗服务情况来看，全科医生由于培养模式、薪资待遇等方面的影响导致承担慢病管理的能力不足，专科医生又由于工作范围和专业知识限制，无法提供全面的慢病服务。所以从总体来看，虽然慢病重点落地在院外场景，但由于医生资源的限制，无法为慢病患者提供足够的慢病管理服务。



注释：医院分一、二、三级，各级中又分甲、乙、丙，三甲为最高。1、三级医院 主要指全国、省、市直属的市级大医院及医学院校的附属医院；2、二级医院 主要指一般市、县医院及省辖市的区级医院，以及相当规模的工矿、企事业单位的职工医院；3、一级医院 主要指农村乡、镇卫生和城市街道医院

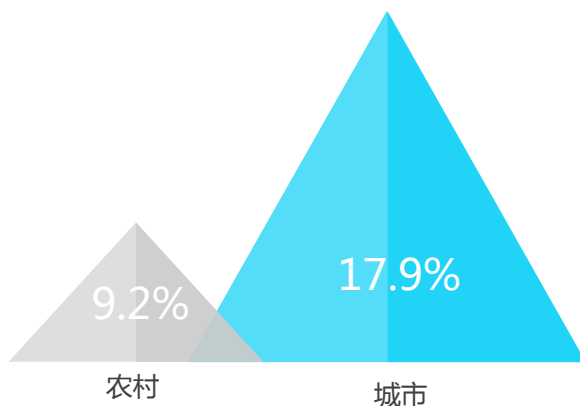
来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

# 中国互联网慢病管理行业产业链解析

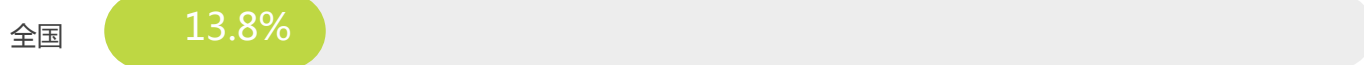
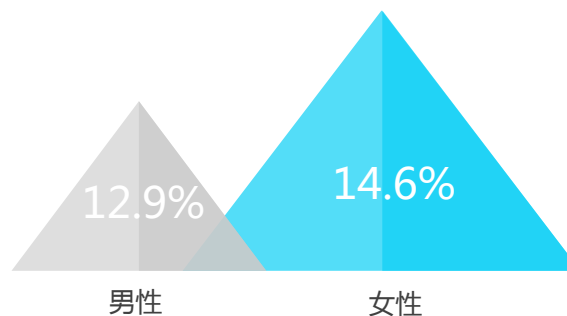
## 互联网慢病管理：患者的教育是关键（6/7）

由于慢病具有不即时致命、治疗周期长、日常管理对病情缓解效果不明显等特点，慢病患者对于病情的关注度并不高。以患病人数最多，慢病占比达73.5%的高血压慢病病种为例，艾瑞整理公开数据显示，2012年全国18岁以上居民高血压控制率仅为13.8%，相当于10个高血压病人中仅有不到1.5个病人可以控制病情恶化，此外，城市患者控制率高于农村患者，女性患者高于男性患者，这与高血压患者的生活环境、知识储备和思维方式等有很大关系。所以在互联网慢病管理发展初期，政府、医院和企业等机构对于慢病患者的教育仍是行业发展的关键。

2012年中国18岁及以上居民  
分地区高血压控制率比较



2012年中国18岁及以上居民  
男女高血压控制率比较



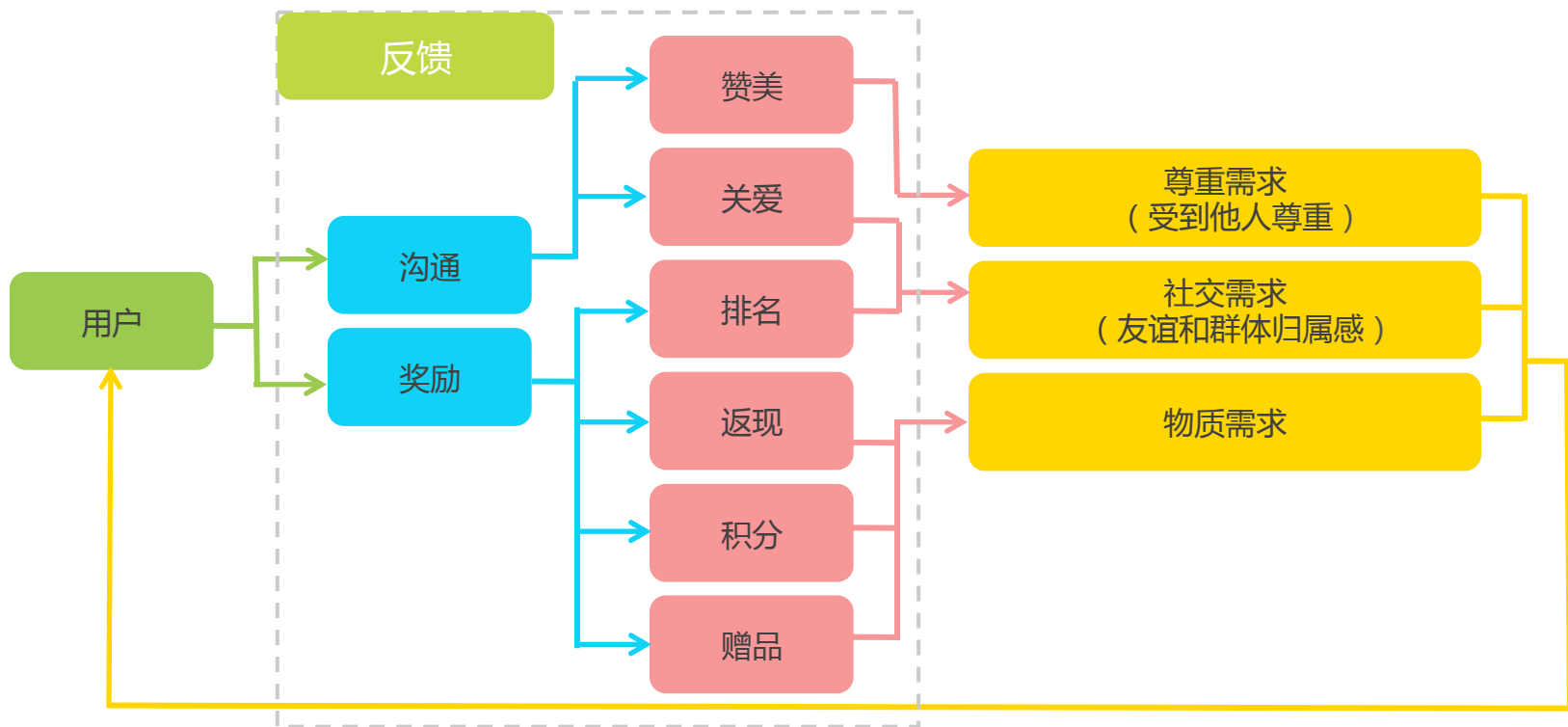
2012年18岁及以上居民高血压控制率

数据来源：2015年中国居民营养与慢性病状况报告。

# 中国互联网慢病管理行业产业链解析

## 互联网慢病管理：用户的激励是手段（7/7）

慢病需要通过多维度的数据监测进行管理，而且数据管理和控制对病情的改善并不能即时显现，需要较长时间的积累，这对于慢病患者来说，容易产生消极情绪，所以互联网慢病管理服务对于用户在使用产品过程中的有效反馈十分必要。目前，互联网慢病管理公司主要通过两种方式与患者进行互动反馈，一种是电话沟通，患者进行关爱和赞美，另一种是在患者完成数据记录后，通过提供网络排名、虚拟积分、返现和赠品。未来，随着慢病服务的不断发展，互联网慢病管理公司会以更多的创新方式来满足用户社交、尊重或者物质的需求，从而达到提高用户体验增加用户粘性的效果。



来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

# 中国互联网慢病管理行业核心问题

## （1）慢病管理费用支付方依然不明确

对于慢病管理行业的发展，支付方无疑是至关重要的角色，只有在支付方明确且支付动力强的前提下，慢病管理行业才能快速更新迭代，最终形成成熟稳定的商业服务模式，而对于互联网慢病管理来说，亦是如此。

但是，目前互联网慢病管理最被看重的潜在或现任支付方，仍需细细探讨。（一）商业保险未介入，对于商业保险来说慢病管理无疑是一个巨大的潜在用户市场，且商业保险的介入同时会减轻社会保险的负担，但是由于线下慢病管理信息不集中，线上慢病管理细心未打通，所以商业保险目前仍未大力介入；（二）社保能力不足，从近年社保总支出和总收入来看，中国城镇居民参加基本医保基金总收入和总支出保持持续增长，但整体增长速度逐渐放缓，且基金总支出增长速度大于总收入增长速度，社保对于互联网慢病管理的推动能力不足；（三）患者付费意愿低，一方面慢病具有不即时致命、治疗周期长、日常管理对病情缓解效果不明显等特点，另一方面互联网慢病管理服务仍处于初级阶段，并未提供成熟的可改善病情的管理方案，患者付费意愿不高。



# 中国互联网慢病管理行业核心问题

## (2) 患者依从性低

互联网慢病管理作为一种疾病管理方式，参与主体包括慢病患者、医生和支付方。其中，从慢病患者来看，存在患者依从性低、消费意愿低、地域分布分散和沟通互动效率低等特征，其中最核心也最被关注的就是依从性低。所谓依从性是指病人按医生规定进行治疗、与医嘱一致的行为。

艾瑞分析认为，产生患者依从性低的原因主要包括：（1）慢性病本身具有不即时致命、治疗周期长、管理效果不明显和监测指标多等特点；（2）基于慢性病的以上特点，患者管理慢病过程中，容易产生倦怠和忽视心里；（3）此外，由于互联网慢病管理企业发展仍处于探索阶段，慢病管理服务并不成熟，用户体验仍待提高，患者依从性低。



01

**慢性病**：不即时致命、治疗周期长、管理效果不明显和监测指标多等特点

02

**慢病患者**：基于慢性病的以上特点，患者管理慢病过程中，容易产生倦怠和忽视心里

03

**管理效果不明显**：由于互联网慢病管理企业发展仍处于探索阶段，慢病管理服务并不成熟，用户体验仍待提高，患者依从性低

# 中国互联网慢病管理行业核心问题

## (3) 机构之间信息流通受阻，慢病诊断与管理数据服务脱节

目前，医疗机构的信息化普及程度已经非常高，但是各医疗机构之间信息共享和流通不顺畅，形成了信息孤岛的现状。对于慢病管理来说，就出现了慢病患者在就医过程中所产生的挂号数据、医学检查数据、电子处方数据、电子病例以及随访数据，与患者非就医场景下通过慢病管理机构、线下药店等服务服务机构所产生的慢病管理数据，存在较为严重的脱节的现象，这就导致医生或者慢病管理机构很难帮助患者进行全方位的病情控制和改善。



来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

中国互联网慢病管理行业概况

1

中国互联网慢病管理行业现状

2

中国互联网慢病管理行业典型企业

3

中国互联网慢病管理行业发展趋势

4



# 中国互联网慢病管理行业企业研究



## 糖护士：糖尿病自我管理和辅助治疗平台

**企业简介：**北京糖护科技有限公司，是一家以智能医疗设备和人机智能决策支持系统为核心的糖尿病管理服务公司。成立于2013年7月，随后2013年9月获得三诺生物和创新工场的联合天使投资。2014年2月第一代产品“设备+APP”获得CFDA认证并开始销售，2014年11月获得赛富亚洲和创新工场的A轮投资，2015年产品获得CE认证并出口中东、非洲和印度。

**业务模式：**糖护士致力于构建帮助糖尿病患者自我管理和辅助治疗的低成本高效率的解决方案，以达到降低和延缓并发症发生的目的。糖护士主要通过系列的智能医疗设备包括智能血糖仪和胰岛素注射剂量采集设备insulink等，围绕患者的血糖水平和药物使用状况进行数据采集，通过APP的人机智能决策支持系统IDSS针对饮食、运动和药物的调整做出实时的个性化的建议和对应的解决路径。

公司产品&主要功能	盈利模式&合作资源	企业特点&运营理念	发展方向
<ul style="list-style-type: none"><li>• 设备端：糖护士手机血糖仪、糖护士杏血糖仪、糖护士金、自动胰岛素注射剂量采集Insulink</li><li>• 产品端：糖护士患者App、糖护士医生App、糖护士医院App</li><li>• 主要功能：数据监测、数据采集、糖尿病知识、个性化控糖建议和控糖途径</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 现阶段主要盈利模式：线上线下渠道的硬件产品和耗材销售，药企和保险业务的硬件和APP采购</li><li>• 未来主要盈利模式：线下以医疗服务导向的硬件及相关产品的销售；为细分糖尿病人群提供医疗服务及医疗资源整合的服务收费</li><li>• 主要投资方：三诺生物、创新工厂、赛富亚洲</li><li>• 主要合作：药店、医院、健康管理机构、商业保险和药企</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 企业特点：硬件研发与数据决策；开拓海外市场，拓展行业发展空间</li><li>• 运营理念：<ul style="list-style-type: none"><li>（1）通过提高糖尿病患者依从性和管理技能，实现患者的自我管理</li><li>（2）辅助医生准确处方和提升效率，病加强医患之间的联系</li><li>（3）通过为患者提供直接或间接服务，依靠产品和服务获利，并促进产业链利益的再分配。</li></ul></li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 现阶段：市场用户培育阶段，加强产品核心竞争力，完善知识库；</li><li>• 未来：帮助糖尿病患者自我管理，构建从院内到院外、线下到线上、从数据到决策的糖尿病患者自我管理辅助治疗相结合的完整解决方案</li></ul>

来源：综合公开资料与行业访谈信息整理。

# 中国互联网慢病管理行业企业研究



## 糖医生：构建一站式垂直服务平台

**企业简介：**糖医生隶属于海思德塔科技有限公司，是一家糖尿病监测与管理的智能软件公司，成立于2014年3月，注册资本1000万。随后，2014年7月糖医生App安卓版上线，同年10月iOS版上线。并分别于2014年3月、2015年5月和2016年9月分别获得300万、1000万和数千万投资。2015年9月接通天津医保支付天津地区糖尿病处方药网上销售，2016年9月糖医生位于天津的两家全科诊所即将开始营业，为患者打通检测、诊疗等院内服务。

**业务模式：**糖医生通过“智能应用+云端数据库+专职慢病管理团队”，与医师、器械商、药企、食品厂商、商保、地方社保等合作，为糖尿病患者提供一站式慢病管理服务，帮助患者实现慢病管理。

公司产品&主要功能	盈利模式	企业定位	企业合作&发展方向
<ul style="list-style-type: none"><li>• 公司产品：糖医生App</li><li>• 现阶段主要服务功能：</li><li>• 线上咨询：1) 在线智能机器人医生糖小助；2) 自营慢病团队医生，患者消费积分获取服务；3) 公共聊天室，由兼职·医生主导，回答患者问题。</li><li>• 医药电商，健客网为商城主要合作方</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 电商盈利：血糖试纸持续盈利，为目前主要盈利点；</li><li>• 服务盈利：课程、健康餐饮送上门、私人教练、常规体检；未来将会开拓上门看病等服务；</li><li>• 企业服务盈利：电商平台佣金；未来将会开拓药品营销、数据增值服务。</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 平台功能：自我管理平台、医患沟通平台、教育平台、健康数据存储平台</li><li>• 电商功能：血糖仪、药品、保健食品、保险等</li><li>• 大数据功能：为学术机构、药企、保险公司等提供数据、分析及调研服务</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 企业合作：医院、药店、医药电商、器械厂商、保健品企业等</li><li>• 未来：搭建数据交互的应用平台，建立个人健康档案，打通线上线下慢病产业链</li></ul>

来源：综合公开资料与行业访谈信息整理。

# 中国互联网慢病管理行业企业研究



## 青梧桐：“慢病精准医疗”基因检测公司

**企业简介：**北京青梧桐健康科技有限公司（简称“青梧桐”），是专注于“慢病精准医疗”的基因生物技术应用公司。青梧桐利用以基因为主的生物标志物检测技术，依托权威医疗及科研机构(包括中国医学科学院,协和医院,北大医院等)，以糖尿病患者为切入口，推出《布袋糖——糖尿病精准医疗产品系列》，为糖尿病患者提供基因检测服务。

**业务范围：**利用以基因为主的生物标志物监测技术，对慢病（以糖尿病为突破口）进行风险预警、精准干预、分型诊断及辅助治疗。

公司产品	盈利模式&企业特点	合作资源&服务流程	发展方向
<ul style="list-style-type: none"><li>《单基因糖尿病基因检测》（用于新生儿青少年分型诊断）</li><li>《糖尿病并发症检测》（用于患病人群并发症精准预防）</li><li>《2型糖尿病风险评估检测》（用于患者家属风险及高危人群患病预防）</li><li>精准指导用药（口服药、胰岛素），营养检测等</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>现阶段主要盈利模式：基因检测产品销售和服务</li><li>企业特点：公司具有以基因为主的生物标志物检测技术背景，同时依托权威医疗及科研机构，定位于糖尿病患者开展初期医疗服务</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>合作资源：中国医学科学院、协和医院和北大医院等</li><li>服务流程：（20个工作日） 样本采集、实验室检测、生信分析、查看报告</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>现阶段：利用以基因为主的生物标志物监测技术，对慢病（以糖尿病为突破口）进行风险预警、精准干预、分型诊断及辅助治疗</li><li>未来：联合医疗机构、公共卫生、商业保险、移动医疗、医药器械、穿戴设备、运动及营养等企业，构建“糖尿病精准医疗”产业链</li></ul>

来源：综合公开资料与行业访谈信息整理。

# 中国互联网慢病管理行业企业研究

## 东软熙康：构造协同医疗与健康管理的社区与平台

**企业简介：**东软熙康健康科技有限公司，是东软旗下专注于健康管理与服务独立品牌，于2011年在国外、香港、北京同步注册成立，公司总部位于北京中关村，并在广州、上海、沈阳三地设有分部。2016年8月3日，东软熙康对外宣布已进行B轮融资，引入中国人民财产保险股份有限公司、阿尔卑斯电气株式会社等战略投资者，融资总额6400万美金。

**业务模式：**通过ICT技术与商业模式创新，构造了一个涵盖健康管理、医疗、康复、养老服务在内的全产业链生态系统；通过O2O、云+端、多层次的创新服务模式，使得优质的健康医疗服务可以扩展到任何角落，帮助医疗机构将医院的医疗服务跨越物理围墙的约束，走向社区，走向家庭。

公司产品&主要功能	企业特点&盈利模式	合作资源	发展方向
<ul style="list-style-type: none"><li>云医院：通过构建熙康云医院平台支持大医院与基层医疗机构的协同，医生与病人之间的协同，医生与医生之间的协同，使得医疗资源得到高效率的发挥</li><li>健康医疗：利用遍在的物联网数据采集终端构建健康大数据平台，通过遍布中国的、多层次的健康管理中心基础设施网络，重构健康医疗服务体系，通过协同医疗为每位用户提供个性化、精确、全生命周期的健康医疗服务</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>企业特点：ICT技术和商业模式创新，借力东软集团，拥有丰富的医院和政府资源</li><li>现阶段主要盈利模式：线上线下渠道的硬件产品、耗材和服务产品销售；会员服务费；平台服务费；运营服务费；辅助公共卫生服务费</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>主要合作方：政府、医疗机构、地产商、银行、企业、高端健身俱乐部、电信、广电、金融、保险等运营商</li><li>合作资源：<ul style="list-style-type: none"><li>拥有遍布23个省份的近1000家远程医院联盟</li><li>在30多个城市推动健康城市计划，相关服务覆盖11000个城乡社区，辐射人口约2800万</li><li>在18个中心城市投资建设20家支撑熙康云医院业务大型医疗基础设施服务平台——熙康健康管理中心</li><li>引进弘毅、高盛等国内外投资公司作为新股东</li></ul></li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>现阶段：通过ICT技术和商业模式创新，构造一个协同医疗与健康管理的社区与平台</li><li>愿景：成为全球领先的医疗服务与健康管理机构</li></ul>

来源：综合公开资料与行业访谈信息整理。

# 中国互联网慢病管理行业企业研究



## 37健康：搭建慢病管理健康服务平台

企业简介：37健康又称37mhealth，隶属于尚奇浩康（北京）科技有限公司，是一家搭建慢病管理服务平台的企业，旗下主要产品为移动端App血压管家。公司成立于2013年4月，2014年3月完成天使轮融资1000万元，2015年12月获鱼跃医疗A轮融资。

业务模式：基于移动终端的血压计硬件，通过血压管家App，以软硬件结合的方式来采集用户的血压数据，为用户提供高血压慢性病管理服务。

公司产品&主要功能	盈利模式&合作资源	企业特点&特色服务	发展方向
<ul style="list-style-type: none"><li>主要产品：鱼跃37智能血压计和移动端App血压管家</li><li>血压管家核心功能：血压管理、在线询医、高友社区、血压知识、用药助手、数据保存</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>盈利模式：硬件销售、电商平台佣金、数据加工服务费</li><li>主要投资方：鱼跃医疗，提供仪器和数据</li><li>主要合作方：医疗器械，药企</li><li>其它合作方：医院、保险（君康和中安）、互联网企业等</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>企业特点：软硬结合和较强的数据服务能力积累</li><li>远程连接：移动端账号关联，实时查看父母健康数据</li><li>健康疗法：提供瑜伽、食疗、健身操等多种疗法，为患者提供多样化服务</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>现阶段发展：以高血压为切入点，专注于构建高血压病人的需求的健康管理服务平台</li><li>未来发展：搭建慢病管理健康服务平台</li></ul>

来源：综合公开资料与行业访谈信息整理。

# 中国在线医疗行业企业案例研究



## 橙医生：心脑血管互联网医疗平台

**企业简介：**橙医生隶属于广州桔叶信息科技有限公司，一个专注于心脑血管领域的移动医疗O2O平台，总部设在广州，北京、上海设分公司。公司于2015年4月成立，天泰资本投资500万，2016年1月获得普华资本领投、昆药集团跟投的1500万投资，2016年8月，橙医生获得易联众领投、红森资本跟投的3000万投资。橙医生与39健康、翼健康、快速问医生、广东民航心脑血管健康管理中心、永安保险、易安保险、众安保险等正式签署合作协议，双方就多项战略合作计划达成了共识，将深耕心脑血管健康领域，在“心脑血管慢病管理”方面展开深度合作。

**业务模式包括：**（1）橙医生主要为患者用户提供专家医生的碎片化时间预约服务，橙医生用户在线上通过微信公众号预约专家，患者线下到专家所在医院可实现专家诊疗；（2）术后康复服务；（3）私人医生服务；（4）医生集团

公司产品&主要服务	盈利模式	企业定位&合作资源	企业特点&发展方向
<ul style="list-style-type: none"><li>• 公司产品：心脑血管互联网医疗平台</li><li>• 主要服务：以移动互联网为枢纽，帮助患者诊前预约专家；在诊中环节，对有需要的患者提供当面问诊、远程问诊、陪诊安排及预约病床、手术等服务；在诊后，提供院后随访、病情跟踪及日常健康数据管理服务</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 盈利模式：</li><li>• 服务收入：<ul style="list-style-type: none"><li>（1）个人专家约诊服务费</li><li>（2）医生异地行医提供团队管理服务，收取佣金</li><li>（3）康复服务</li><li>（4）药品及耗材收入</li><li>（5）保险</li></ul></li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 企业定位：专注于心脑血管领域的移动医疗O2O平台</li><li>• 主要合作：<ul style="list-style-type: none"><li>• 1万多名三甲医院的副高以上医生、100多家县级医院、保险机构、行业协会、39健康网和翼健康等平台</li></ul></li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 特点：关注心脑血管蓝海市场，慢病防控工作委员会的副主任单位，中国防衰老促进会的会员单位</li><li>• 发展方向：除预约挂号外，为患者用户提供诊前、诊中、诊后的更多的服务业务，力图构建一个完整的医疗闭环模式，打造集线上线下一体的移动医疗就诊体系</li></ul>

来源：综合公开资料与行业访谈信息整理。



# 中国在线医疗行业企业案例研究

## 血糖高管：糖尿病在线管理平台

**企业简介：**血糖高管隶属于柏云健康科技（北京）有限公司，是一个提供专业控糖管理的糖尿病在线管理平台。2012年，涵盖高血压、糖尿病等多种疾病的综合性平台——云健康管理平台上线。2014年7月1日，血糖高管App正式上线，同年9月，血糖高管诊所正式上线。2015年10月，血糖高管糖尿病发病风险与并发症发病风险评估模型正式上线。

**业务模式：**通过收集用户的血糖、血压等健康数据和运动、饮食等生活习惯数据，实现云端上传、智能分析、危险预警、健康报告、饮食运动方案、用药管理、远程咨询等服务，让糖尿病人血糖实现控制住、降下来、早达标、少吃药、远离并发症的管理目的。

主要服务	运营情况	投融资及合作	发展方向
<ul style="list-style-type: none"><li>• 糖尿病及并发症风险预警：通过监测数据分析用户未来10年内糖尿病或并发症发病风险，同时提供相应的干预方案以及产品</li><li>• 血糖管理工具：糖友数据的云端存储、智能分析等</li><li>• 社区医生功能帮助匹配就近私人家庭医生</li><li>• 糖友商城：糖尿病相关产品的线上销售</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 全国1万多名内分泌医生，近30人的专职健康管理师</li><li>• 用户注册总量80余万，月活跃用户14万余人</li><li>• 500余家各地糖友汇，超过7万名糖友加入各地糖友汇</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 深圳翰宇药业与柏云健康科技（北京）有限公司及其控股股东2015年6月8日签署框架协议，公司拟以认购增资的形式，出资6000万元战略投资柏云健康并获得30%股权</li><li>• 血糖高管与哈工大电子健康研究所之间的产学研合作</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 结合自身资源优势，通过开发“糖尿病智能诊疗辅助系统”、构建并发症风险评估模型和建立“糖友汇”等方式，深耕糖尿病管理领域，未来将结合时机，发起基于线下的机构合作或导流渗透医疗服务</li></ul>

来源：综合公开资料与行业访谈信息整理。

# 中国在线医疗行业企业案例研究



## 康康血压：“互联网+智能硬件+医院+保险+医药”

**企业简介：**康康血压隶属于北京康康盛世信息技术有限公司，公司以软件 and 智能血压计为软硬连接器，连接医患药险；并通过慢病互联网医院提供高血压慢病管理服务和大数据解决方案。其动态血压计已获得中国CFDA认证和欧洲ESH准确性认证。2013年9月，康康血压获得天使轮投资400万，2014年3月获得光芒创投Pre-A轮3000万投资，2016年5月，获得中岭燕园创投数千万投资，2016年9月，获得上市公司以岭药业3000万元人民币的A+轮战略投资。

**业务模式：**康康血压旗下产品与业务线主要针对用户端研究开发，分为智能血压计和互联网医院服务平台，1) 智能血压计包括动态与静态两种，用户通过联结APP/微信，可将测量得到的数据，进行实时分享，上传存储在“康康云”平台，以便于血压风险评估系统进行预判，提供智能诊断结果。2) 公司自建慢病互联网医院，为用户提供基于互联网慢病的二次诊疗，结合康康血压计测得数据，帮助贵阳市卫计委、国家老龄委、区域政府、医院和社区进行辖区慢病筛查和防控。

客户定位&盈利模式	运营情况	合作企业&企业优势	发展方向
<ul style="list-style-type: none"><li>• C端用户：慢病互联网医院患者主要由线下社区导入。</li><li>• C端收费：产品销售和服务收费；依托慢病互联网医院，提供医师诊疗服务，通过药品销售配送获取利润。</li><li>• B端合作销售：通过与保险公司合作，结合智能血压计打包销售健康险。</li><li>• B端收费：向企业、医院提供动态血压监测租赁服务，高血压管理云服务。为药企提供CRO、CSO方面的高血压领域的大数据服务。</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 公司规模：目前，公司约50人，主要由学术研发人员构成。</li><li>• 核心数据：目前，康康血压用户量10多万，APP下载量300多万，合作医院300多家，合作医生3000多位，血压监测数据可直接对接医院HIS系统。</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 大数据解决方案：康康依托其大数据优势联合IBM、安贞医院、北大人民医院开发高血压服务。</li><li>• 新媒体优势：康康高血压普及医患教育和预防科普，是高血压联盟和中国医师协会官方医患教育和科普阵地。</li><li>• 资源优势：医疗资源强大，与中国高血压协会、心血管协会、卫计委和各级政府合作，研究疾病预测、医保控费等医疗问题。</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 现阶段：专精血压领域，通过智能血压计采集数据，同时依托自身慢病互联网医院平台，打通监测、治疗、预防、保险等医疗健康环节，搭建慢病管理院后平台；以开放、协作态度，提供以用户为中心的慢病管理服务。</li><li>• 未来：为高血压领域研究提供大量数据样本，辅助医保、商保构建风控模型，提升高血压控制率，降低脑卒中死亡率和致残率。</li></ul>

来源：综合公开资料与行业访谈信息整理。



中国互联网慢病管理行业概况

1

中国互联网慢病管理行业现状

2

中国互联网慢病管理行业典型企业

3

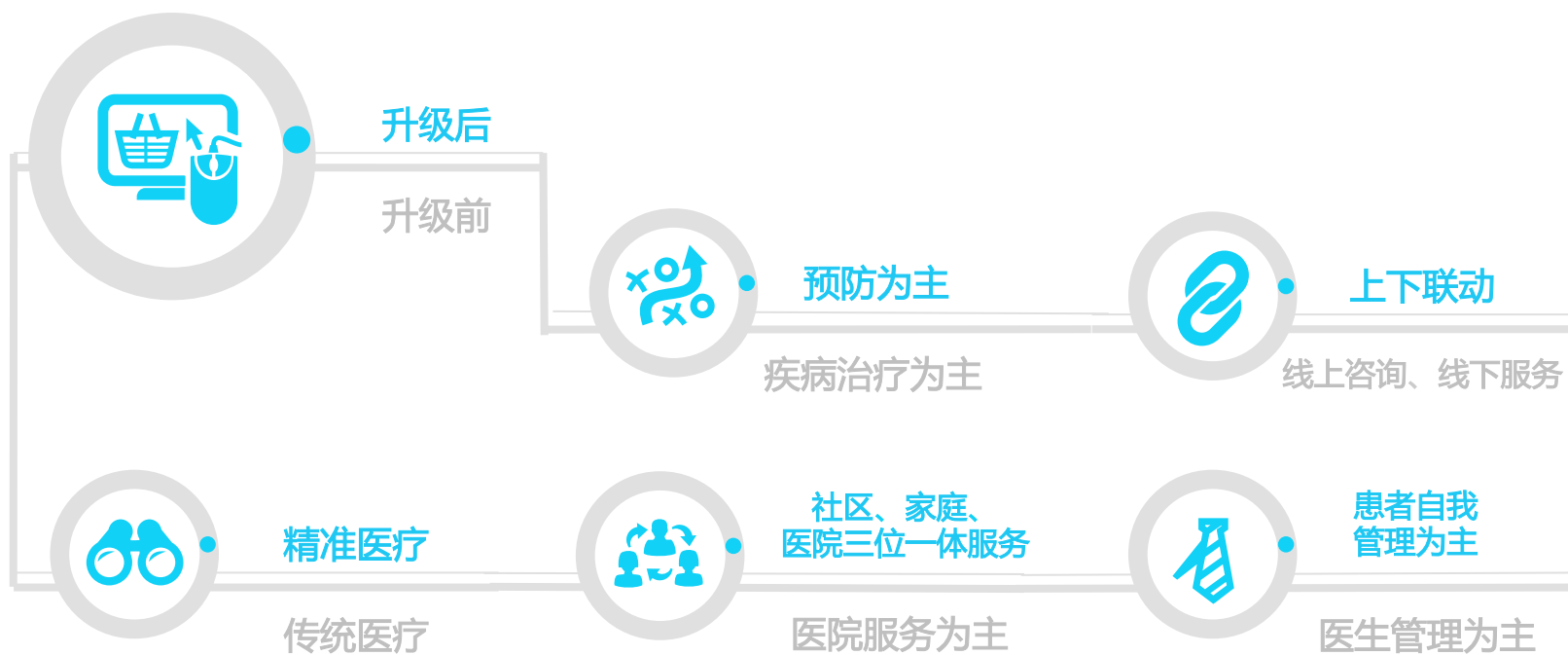
中国互联网慢病管理行业发展趋势

4

# 中国互联网慢病管理行业发展趋势

## 服务观念升级：预防为主、上下联动、精准医疗、三位一体、自我管理

随着医疗技术的不断成熟、移动互联网的快速发展、慢病自身具有不即时致命和治疗周期长的特点、以及医疗资源利用效率的逐步提高等方面的影响，慢病管理服务以更科学和有效的方式为潜在患者或者患者提供服务。在此过程中慢病管理核心参与者将面临一系列的观念升级，主要包括：（1）以疾病治疗为主升级为以“治未病”的预防为主；（2）相比之前线上与线下，咨询与服务断层的情况，未来将形成上下联动的服务模式；（3）精准医疗将代替传统医疗；（4）社区、家庭、医院三位一体服务将代替以医院服务为主；（5）患者自我管理为主代替医生管理为主。



来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

# 中国互联网慢病管理行业发展趋势

## 线上：借助互联网医疗平台资源整合能力，深耕慢病服务

随着互联网医疗的发展，能够整合多方资源的互联网医疗服务平台的出现将成为必然。以目前最具代表性的互联网医院为例，2015Q1-2016Q3共发起了35家。而对于互联网慢病管理企业来说，借助互联网医疗平台的资源整合能力，深耕慢病人群是未来发展趋势之一。艾瑞分析认为，慢病人群庞大且大部分患者需要终身用药，并根据相关数据监测及时调整用药，相对来说就医频率较高，需要通过类似互联网医院类的平台级企业提高就医体验和效率，以达到控制和缓解慢病病情的目的。

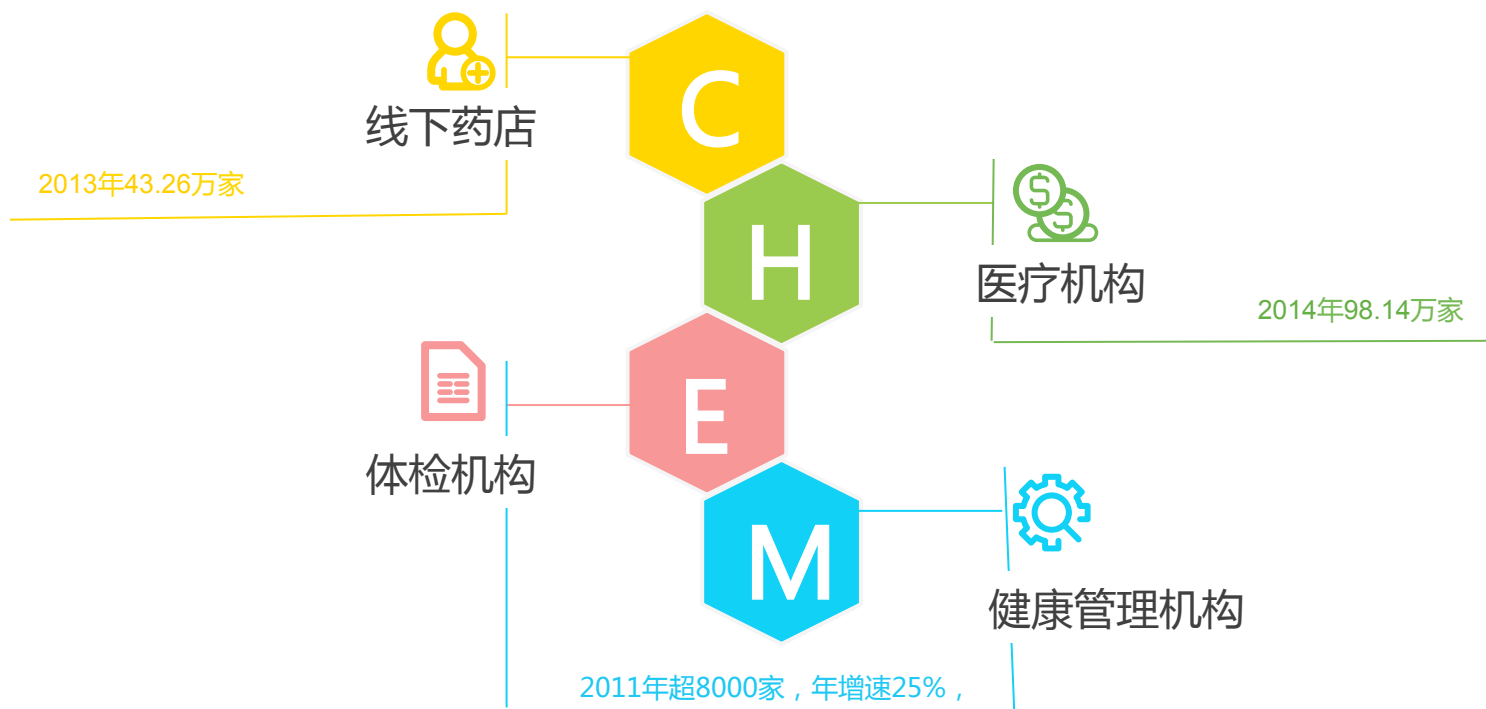
2015Q1-2016Q3互联网医院分类统计

发起方背景	发起方	互联网医院名称	数量
互联网医疗发起	微医集团、卓健科技、好大夫、气乐康、朗玛信息、寻医问药网、腾讯、春雨医生、康康血压	慢病互联网医院、乌镇互联网医院、阿里健康网络医院、荔湾七乐康互联网中心医院、39互联网医院等	20家
医疗信息化发起	深圳新元素、东软熙康、金蝶医疗、阿里健康	深圳市人民医院网络医院、广东省网络医院、宁波云医院等	7家
医院发起	同德医院、湖南省儿童医院	浙江互联网医院、湖南儿科互联网医院等	4家
其他类	恒大健康、舟山市政府、广东省医院协会、新邦制药	恒大社区互联网医院、舟山群岛互联网医院、广东云医院、遵义云医院	4家

# 中国互联网慢病管理行业发展趋势

## 线下：联合线下慢病服务机构，教育用户并提高线上流量

对于现阶段处于初期发展阶段的互联网慢病管理企业，通过联合线下慢病相关服务机构教育用户并提高线上用户流量，是现阶段的发展方向。这些线下机构主要包括线下药店、医疗机构、体检机构和健康管理机构，一方面，在互联网发展之前，线下机构就作为慢病患者服务的主要载体，承担了包括数据监测和用药指导等慢病管理的责任，聚集较多的慢病患者资源，为互联网慢病管理的发展提供用户基础；另一方面，由于线下机构存在地域限制，在进行患者沟通和管理过程中，需要通过互联网慢病管理企业提高沟通效率、以及为患者提供个性化服务和数据的监测和系统管理。从整体上来看，线上线下的结合是双方共需的结果，也是未来的发展趋势之一。



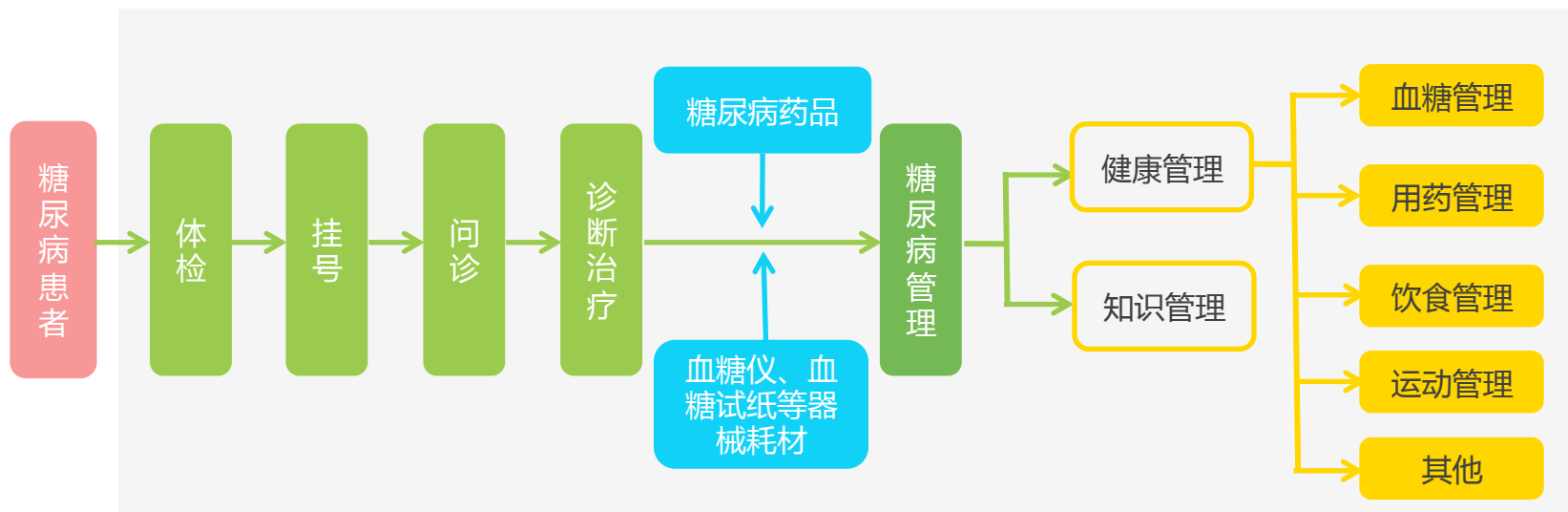
数据来源：国家食品药品监督管理总局。2015年中国卫生和计划生育统计年鉴。中国医院协会。  
来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

# 中国互联网慢病管理行业发展趋势

## 深度：针对单病种进行一体化服务

随着慢病管理服务发展的不断成熟，针对单病种进行一体化服务将成为未来企业发展重点。对于患者而言，一体化的服务简化了各环节对接过程，从而提高了沟通效率；对于医生而言，一体化服务降低了医生对患者进行基础指导服务所花费时间，且有助于医生系统掌握患者情况，同时提高工作效率和效果；对于企业而言，一体化服务帮助聚焦企业核心用户群和上下游资源，提高专业性和话语权。

例：糖尿病患者一体化慢病服务流程图



# 中国互联网慢病管理行业发展趋势

## 广度：构建全方位数据监测和管理模式

由于人体机能的复杂性，一种疾病的产生、治疗和管理受多种因素的影响，对于需要长期观察的慢病而言，对患者进行全方位的数据监测和管理则更为重要，也是企业未来发展的趋势之一。全方位数据监测和管理包括：专业医用数据（主要包括血糖数据、血压数据、血脂数据、心率数据、用药数据等，但实际需参考具体病种治疗方案）、基本健康数据（睡眠数据、饮食数据、运动数据、体重数据和体温数据）、心理状况、环境情况、慢病知识和关系。

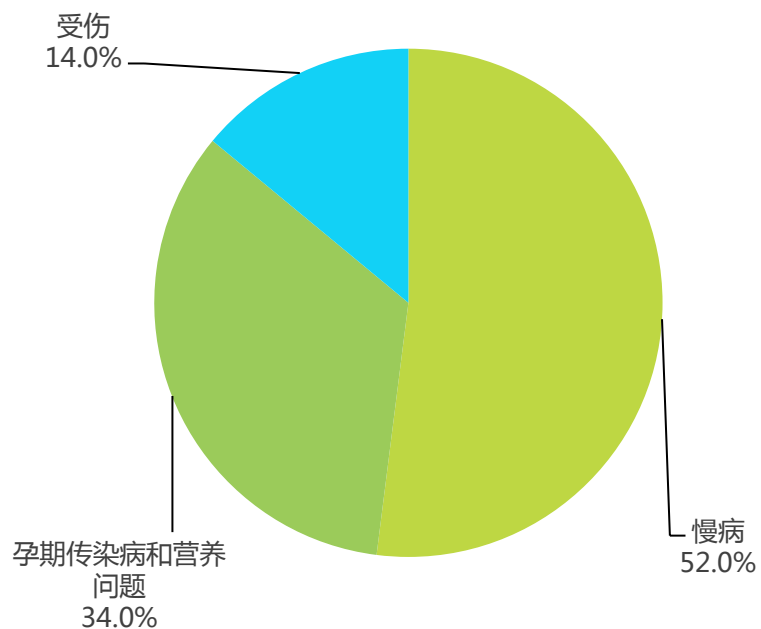
全方位数据监测



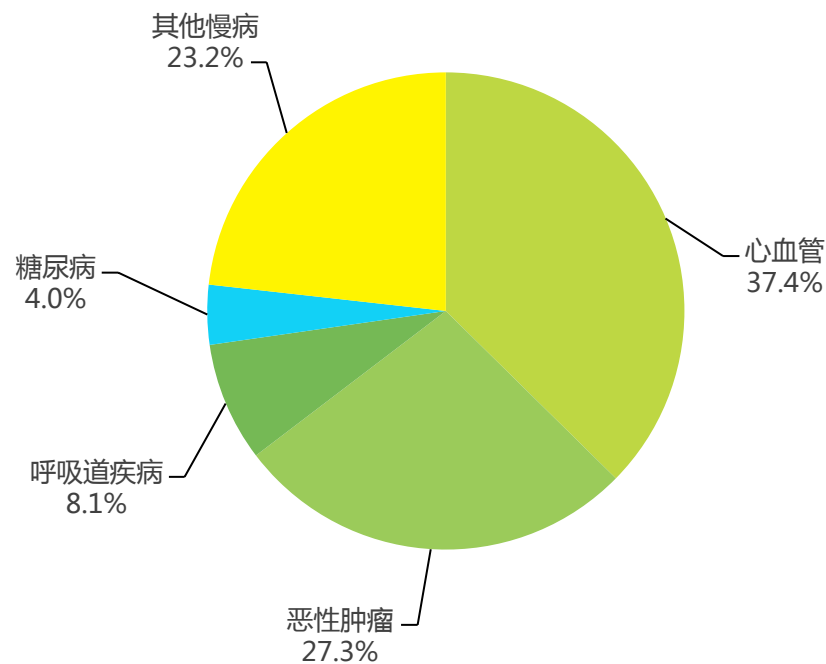
来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

# 附录1

2012年全球70岁以下人口死亡原因构成比例



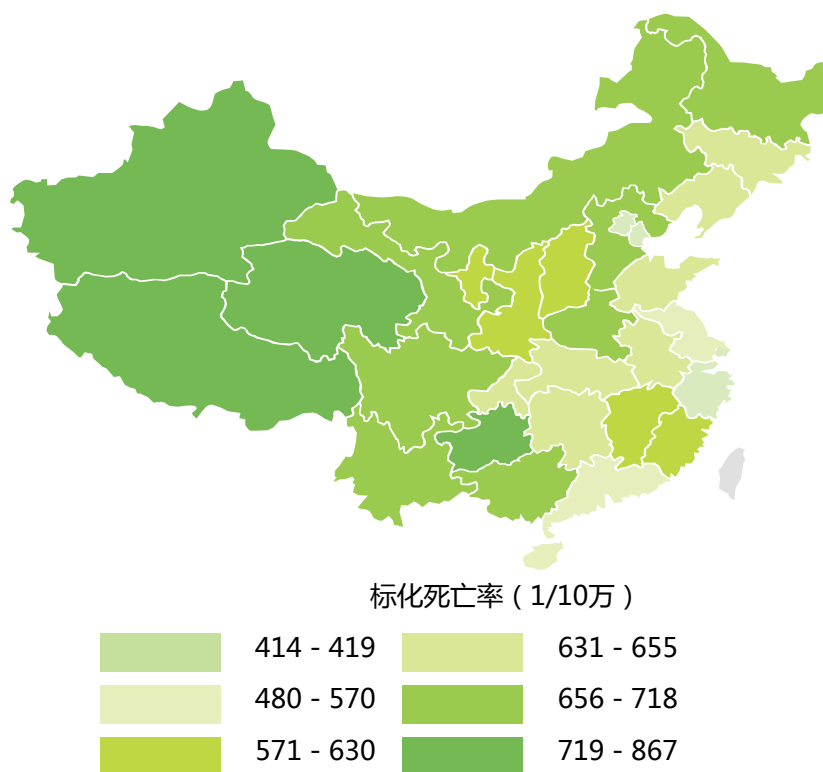
2012年全球70岁以下死亡人口慢病病种死因比例



数据来源：世界卫生组织数据库。

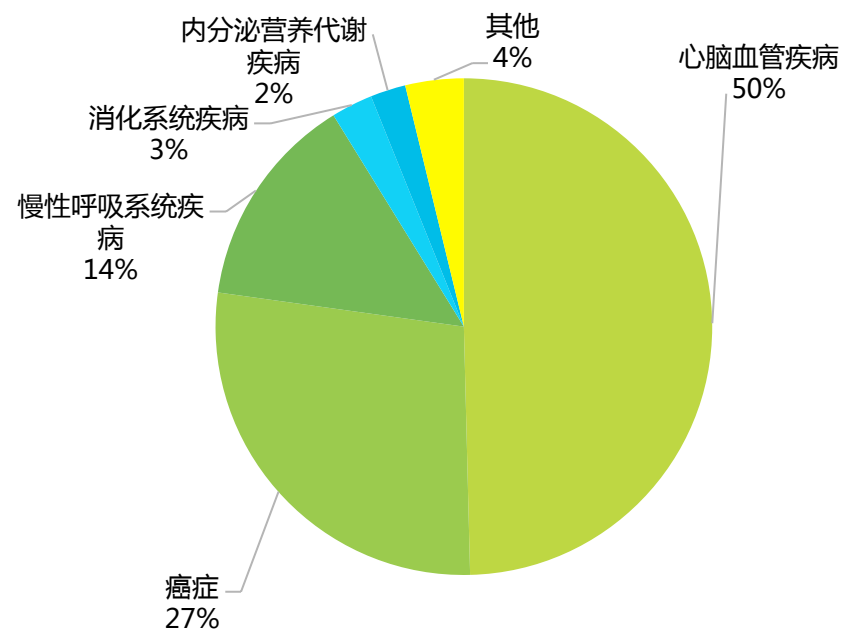
数据来源：世界卫生组织数据库。

2013年中国各省慢病标化死亡率分布



数据来源：国家卫生计生委疾病预防控制中心。

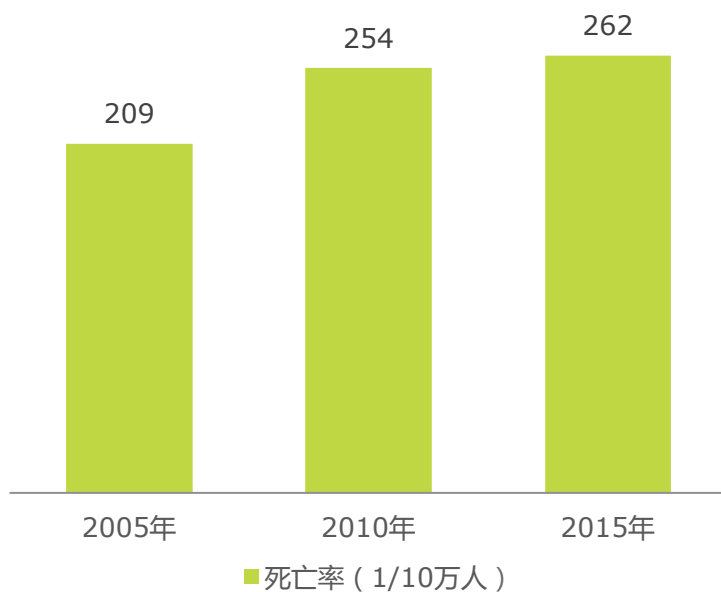
2012年中国居民慢病死亡主要死因构成



数据来源：国家卫生计生委疾病预防控制中心。

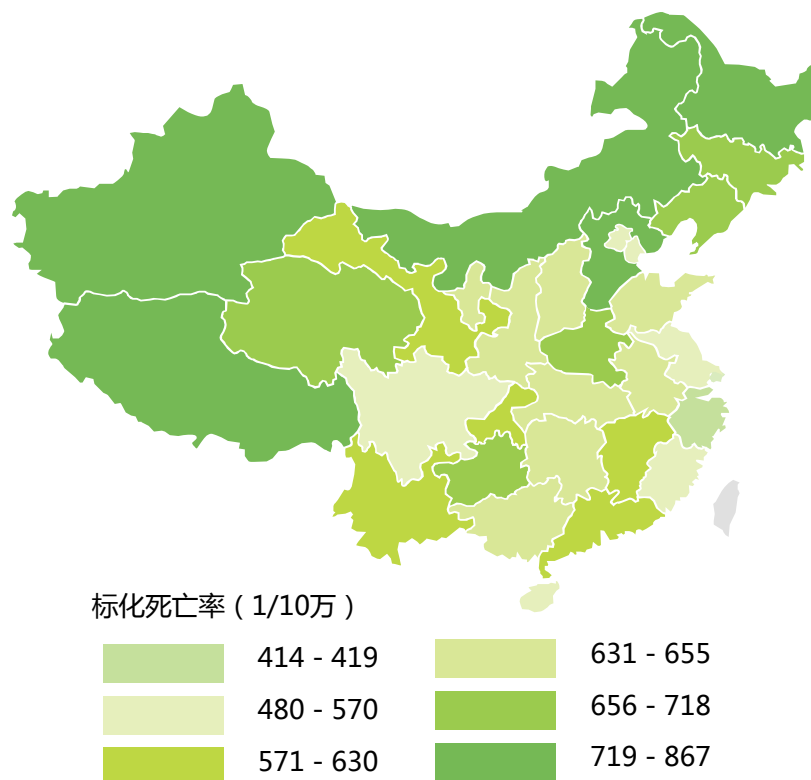


2005-2015年主要年份城市居民  
心脑血管疾病死亡率变化



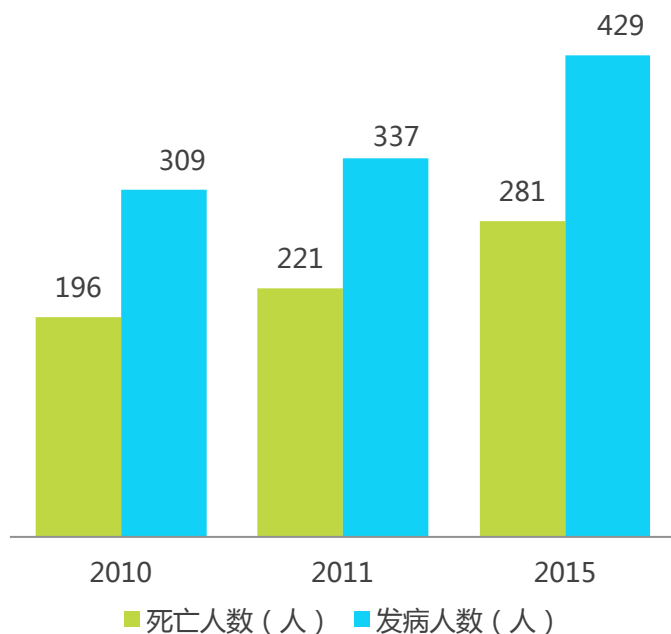
数据来源：2015年中国卫生和计划生育统计年鉴。

2013年中国各省心脑血管疾病标化死亡率分布



数据来源：国家卫生计生委疾病预防控制中心。

2010-2015年主要年份中国肿瘤登记地区  
癌症发病趋势



2013年肿瘤登记数据统计中国居民  
前十位癌症发病构成分布

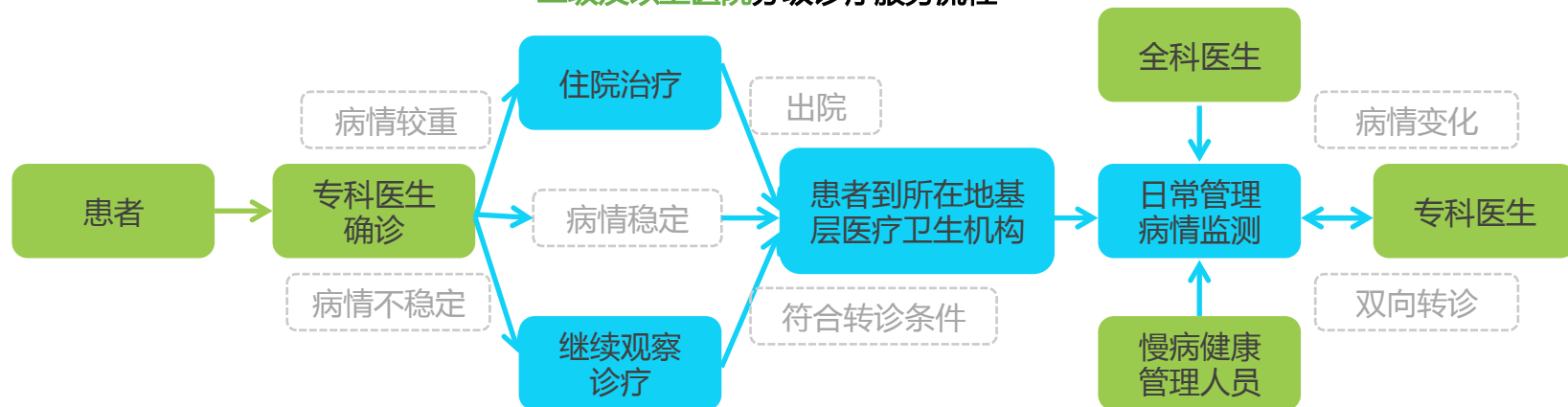
男性	癌症发病率	女性	癌症发病率
肺癌	23.00%	乳腺癌	16.20%
胃癌	15.90%	肺癌	14.80%
肝癌	14.90%	结直肠癌	9.10%
食管癌	11.30%	胃癌	9.10%
结直肠癌	8.70%	肝癌	7.00%
膀胱癌	2.60%	食管癌	6.50%
胰腺癌	2.20%	宫颈癌	6.00%
脑瘤	2.20%	子宫肌瘤	3.70%
前列腺癌	2.10%	卵巢癌	3.20%
白血病	2.10%	甲状腺癌	3.20%

数据来源：2015年中国卫生和计划生育统计年鉴。

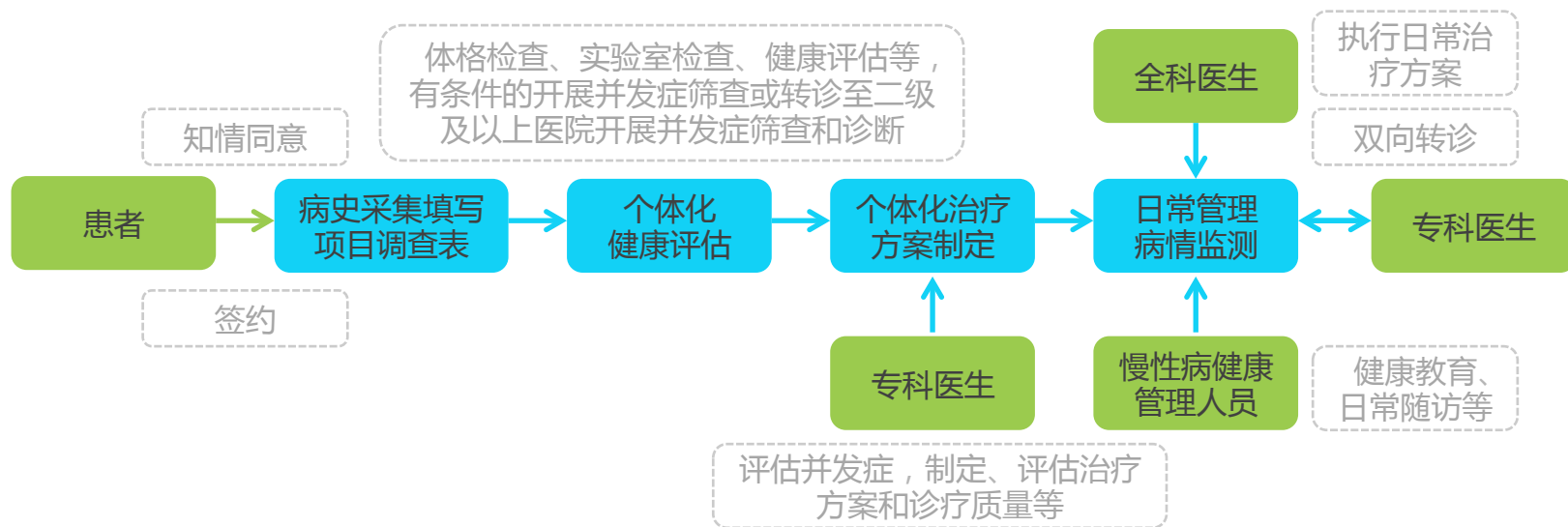
数据来源：国家卫生计生委疾病预防控制中心。

# 附录5

二级及以上医院分级诊疗服务流程



基层医疗卫生机构分级诊疗服务流程



来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

# 公司介绍/法律声明

## 公司介绍

艾瑞集团是专注于中国互联网及全球高成长领域的洞察咨询与企业服务集团，业务领域包括大数据洞察与预测、行业研究与企业咨询、投资与投后服务等。

艾瑞咨询成立于2002年，是最早涉及互联网研究的第三方机构，累计发布数千份互联网行业研究报告，为上千家企业提供定制化的研究咨询服务，成为中国互联网企业IPO首选的第三方研究机构。2015年艾瑞咨询在海外建立研究中心，研究范围扩展至全球高成长领域，建立中国与世界优秀企业的链接。

## 版权声明

本报告为艾瑞集团制作，报告中所有的文字、图片、表格均受有关商标和著作权的法律保护，部分文字和数据采集于公开信息，所有权为原著者所有。没有经过本公司书面许可，任何组织和个人不得以任何形式复制或传递。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，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，仅供参考。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，本报告只提供给购买报告的客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。

## 联系我们

咨询热线 400 026 2099

集团网站 <http://www.iresearch.com.cn>

# 生活梦想 科技承载

TECH DRIVES BIGGER DREAMS



艾 瑞 咨 询