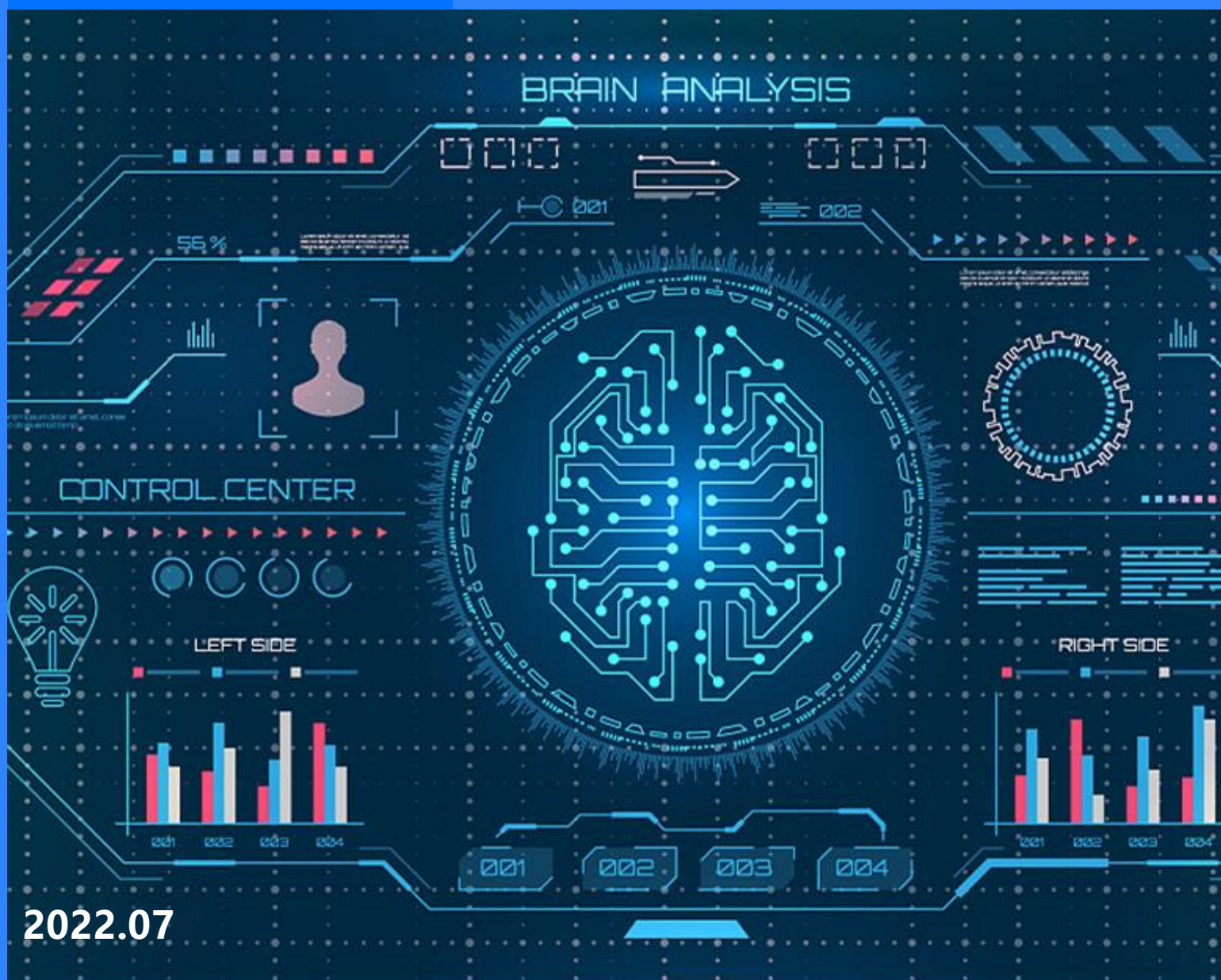


《2022年中国医疗SaaS行业研究报告》

SaaS塑造医疗信息化新逻辑，实现多场景多主体互联协同



报告摘要

需求、政策、技术等要素驱动推动医疗SaaS行业发展壮大

我国优质医疗资源集中分布在一、二线城市的三级医院中，基层医疗机构数量多但聚集的医疗资源有限，随着分级诊疗、医联体建设的加速推广，医院间的协同互联需求增加。医疗SaaS能有效促进医院间信息与资源的共享，同时赋能互联网医院建设以实现线上诊疗，促进医疗资源合理配置。此外，医保谈判、带量采购挤压药企利润，处方外流、购药行为线上化趋势推动零售药店转型，面对不断变化的医疗环境，部署医疗SaaS成为医疗价值链上企业拥抱变化、实现高质量发展的重要举措。云计算、大数据等新一代信息技术的落地应用为医疗SaaS提供底层技术支撑，系列政策的有序颁布推动医疗行业与数字科技全面融合。医疗SaaS发展前景广阔，预计2025年其市场规模将达到177亿元。

医疗SaaS赋能院内、院外、制药、药品零售等多场景，助力各环节降本增效

医疗SaaS产业链结构清晰，多方位赋能各医疗场景。在院内场景，医疗SaaS广泛应用于临床信息管理、院内运营管理、医疗协同等环节，各级别医院根据自身需求进行差异化SaaS功能部署。在院外场景，医疗SaaS充分赋能各消费医疗机构和互联网医院建设。在制药环节，医疗SaaS助力新药研发与药品营销效率提升。在药品零售环节，医疗SaaS则能有效解决处方开具、药店运营环节的痛点。

安全合规、智能化、下沉化是医疗SaaS未来发展趋势

未来，医疗SaaS企业将从数据访问、数据分离、部署安全等方面推进合规建设，医疗SaaS产品将与AI、大数据、物联网等技术进一步融合，更加智能化、协同化，覆盖更多病种与医疗场景，医疗SaaS将下沉到中小城市、偏远地区，缓解患者就医难的问题。

案例分析公司

卫宁健康

A股上市 2011年8月

智云健康

港股上市 2022年7月

领健

D轮 2021年6月

相关研究报告

36Kr-2021-2022年中国自动驾驶行业研究报告 (2022.03)

36Kr-2021年中国医疗AI行业研究报告 (2021.12)

36Kr-2021年中国新一代信息技术创投生态研究报告 (2021.11)

中国信通院&36Kr-2020人工智能医疗产业发展蓝皮书 (2020.09)

目录 CONTENTS

01 医疗SaaS行业发展背景

- 行业定义
- 行业发展历程
- 行业发展驱动因素分析
- 行业市场规模分析

02 医疗SaaS行业发展现状

- 产业链分析
- 医疗SaaS应用场景分析

03 典型案例分析

- 卫宁健康案例分析
- 智云健康案例分析
- 领健案例分析

04 行业发展趋势

- 监管与合规趋势
- 产品发展趋势
- 应用场景发展趋势

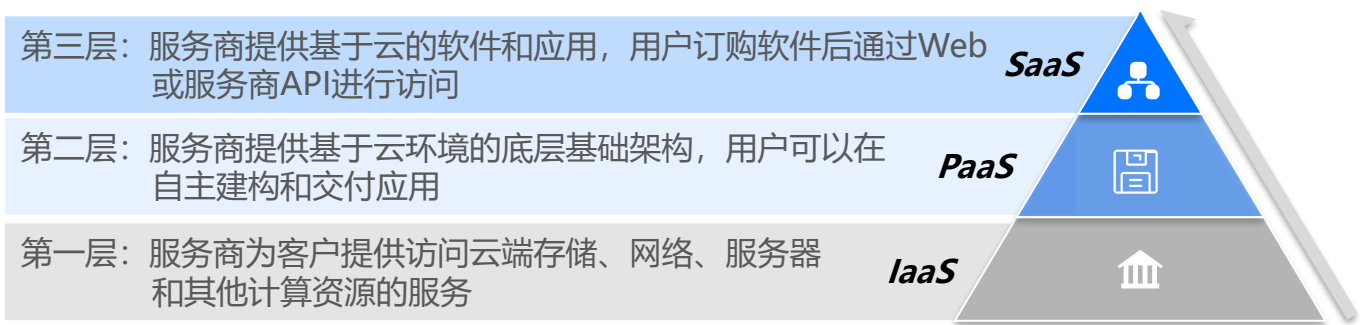
01

医疗SaaS行业发展背景

- 行业定义
- 行业发展历程
- 行业发展驱动因素分析
- 行业市场规模分析

作为云计算技术与医疗融合产生的新兴行业，医疗SaaS赋能医疗机构数智化转型

- SaaS服务商提供**基于云的软件、应用及部署、维护等服务**，用户订购软件后在网络环境下即可访问，SaaS服务具有按需使用、扩展性强的特点。医疗SaaS指为**医疗价值链上参与者**（医院、院外医疗机构、零售药店、制药企业等）提供**SaaS解决方案**。



图示：医疗行业信息化能力分层

资料来源：公开资料，36氪研究院整理

- 本报告将详细研究应用于医疗领域的垂直型SaaS行业发展背景、产业链结构、各细分应用场景、产业链上典型玩家案例与行业发展趋势。

医疗主体	应用场景	主要细分环节
医院	诊疗流程管理	问诊、筛查、诊断、治疗、康复管理等环节
	运营管理	财务管理、药房管理、门诊、住院管理等
院外机构	消费医疗机构	营销管理、运营管理、进销存管理等
	互联网医院	线上诊疗平台、患者管理平台等
零售药店	门店管理	连锁管理、支付管理、医保管理等
	进销存管理	入库、供应链、药品辅助管理等
	患者服务	问诊与处方管理、会员管理、营销管理等
制药企业	产品研发	生命科学研究、化合物研究、临床前研究、临床后研究、药物上市后研究全流程管理
	产品销售	客户管理、渠道管理、绩效考核等

图示：不同医疗主体中医疗SaaS主要应用场景

资料来源：36氪研究院根据公开资料整理

中国医疗信息化起步于院内信息化改革，基于多种技术的医疗SaaS推动行业转型

- **第一阶段（1990年-2000年）**：我国**院内信息化系统**建设起步，医院基础信息系统涉及门诊、住院、费用信息的管理，以及医技信息的管理等领域，重点提升医院运营管理效率，优化医疗服务流程、促进运营管理走向精细化。
- **第二阶段（2001年-2010年）**：我国的医院建设重心由运营管理类向**临床业务类**逐渐过渡，**HIS、CIS**系统实现规模化应用，在提升医院运营管理基础上，实现跨系统、跨医院的**数据打通**。新医改鼓励利用信息技术创新医疗服务模式、提升决策科学水平。
- **第三阶段（2011年至今）**：2011年以来，**人工智能、大数据、云计算**等技术发展成熟，在各领域实现落地应用。打造多方联动的智慧医疗体系，实现**信息共享及数据融合**应用成为医疗信息化发展新方向。在此阶段，企业对医疗SaaS服务认知更加成熟。



图示：中国医疗信息化发展历程

资料来源：36氪研究院根据公开资料整理

系列政策的有序颁布，推动医疗行业全方位拥抱数字科技

- **政策是推动我国医疗数智化发展的重要因素。**自2009年政府启动深化医疗体制改革措施之后，密集发布了一系列医疗健康政策，指导医疗信息化加速推进，全国医疗改革进入深水区，远程医疗、区域协同、分级诊疗、互联网+医疗健康等概念初步成形。
- 国家相继出台多项政策鼓励企业上云，推动医疗行业全方位与大数据、云计算等结合。“十四五”期间，在市场需求增加和相关技术加持下，以“普惠民生”为核心的医疗信息化加速发展，新冠疫情下不断加强的线上化趋势推动医疗信息化需求的增加，SaaS应用迎来新机遇。

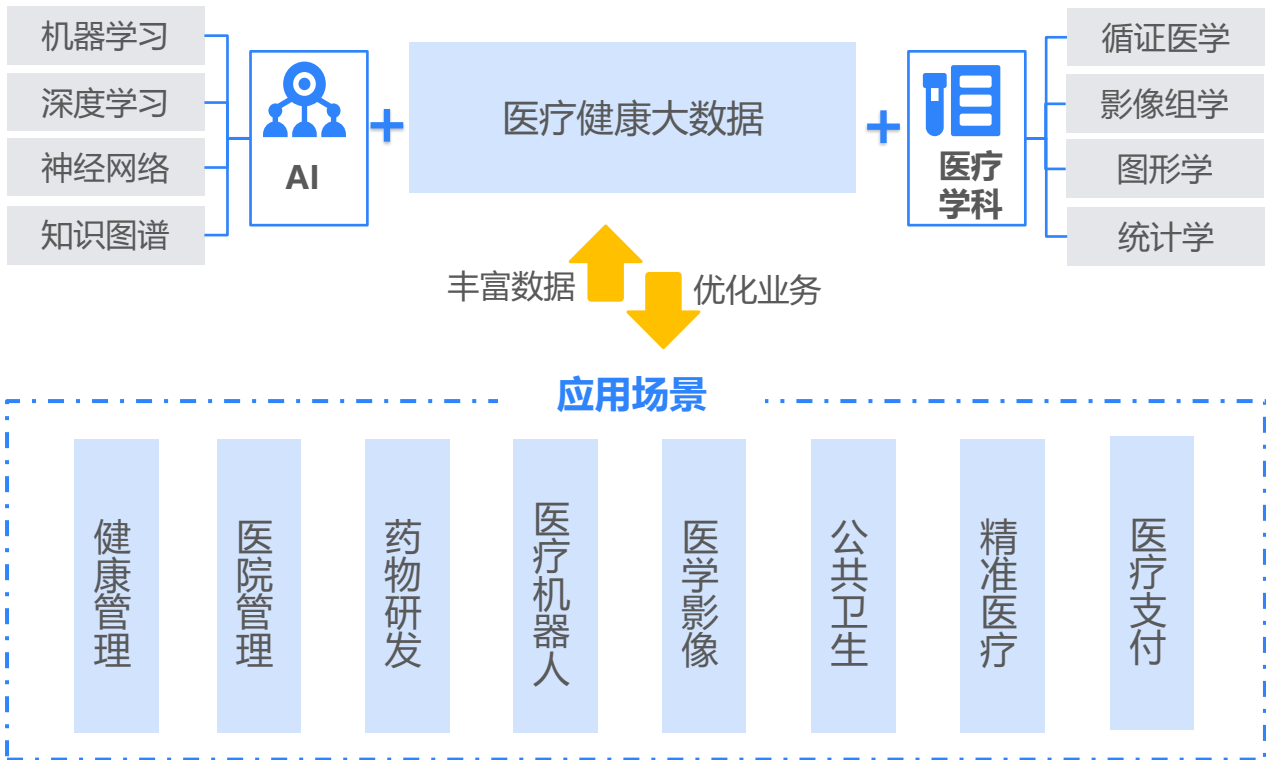
时间	部门	政策名称	主要内容
2018/8	工信部	《推动企业上云实施指南（2018-2020年）》（工信部信软〔2018〕135号）	推动企业利用云计算加快数字化、网络化、智能化转型，推进互联网、大数据、人工智能与实体经济深度融合。
2019/6	国务院	《国务院关于实施健康中国行动的意见》（国发〔2019〕13号）	明确提出，我国将针对心脑血管疾病、癌症、慢性呼吸系统疾病、糖尿病这四类重大慢性病开展防治行动。
2020/5	国务院	《国务院办公厅关于促进“互联网+医疗健康”发展的意见》（国卫办医函〔2020〕330号）	坚持线上线下一体融合；优化智慧医疗服务流程；推动区域信息共享互认；强化行业内“一码通用”；推进跨部门“多码融合”。
2020/9	国务院	《关于以新业态新模式引领新型消费加快发展的实施意见》（国办发〔2020〕32号）	积极发展互联网健康医疗服务，大力推进分时段诊疗、电子处方流转，药品网络销售等服务；大力推动医疗电子，医疗机器人等产品发展，以及智能化技术集成创新应用。
2021/7	药监局	《人工智能医用软件产品分类界定指导原则》	明确人工智能医用软件产品的范围、管理属性和管理类别，提出明确要求，进一步加强人工智能医用软件产品的管理。

图示：中国医疗SaaS相关政策列举

资料来源：36氪研究院根据公开资料整理

人工智能、大数据、5G等技术快速发展，为医疗SaaS行业的发展摁下“加速键”

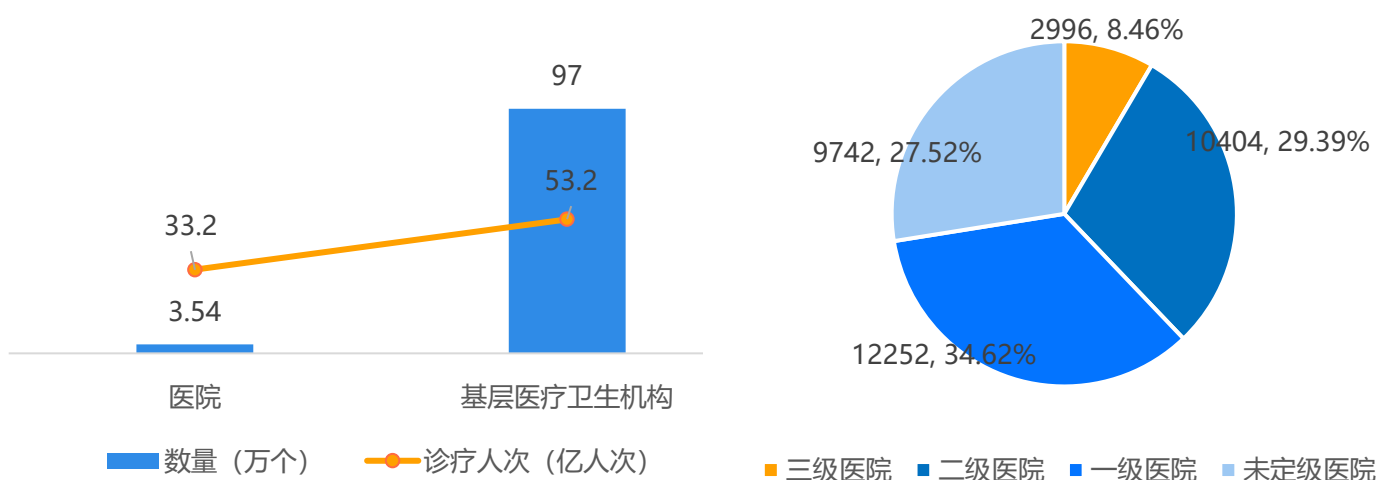
- 医疗SaaS以云计算技术为基础，通过与其他技术如人工智能、大数据、5G等不断融合，为医疗SaaS行业带来更广阔的成长空间和更大价值。低延时、大带宽、广连接的5G网络和可为海量数据提供存储的云计算，再叠加大数据和人工智能等，为医疗SaaS行业的快速发展提供了必要技术保障。
- 人工智能通过深挖全链条数据优化医疗机构管理和重塑患者就诊体验。在线问诊平台累积了大量患者问诊数据，而人工智能可深挖分析这些数据，并通过标签分类的方式为患者提供更为精准快捷的智能化预问诊服务等。同时，人工智能也可分析打通问诊、筛查、诊断、治疗、康复管理等环节后的全链条数据，驱动医疗机构做出高效的管理与决策，包括财务、药房、门诊、住院管理等环节，全流程重塑患者就医体验。



图示：人工智能与大数据技术在医疗行业转型升级的应用
资料来源：《中国人工智能医疗白皮书》，36氪研究院

医疗资源分布不均叠加患者就医体验的优化需求，倒逼医疗服务行业实现数字化转型

- 我国医疗资源呈现地域分布不均衡的特点。**一方面，我国基层医疗机构存在基础设施相对缺乏，基层群众看病难、看病贵的问题仍然存在。根据国家卫健委数据，2020年，我国医院共计3.54万个，占比仅为全国医疗机构总数的3.46%，而医院诊疗人次33.2亿，承担了全国42.9%的诊疗人次；基层医疗卫生机构共计97万个，约为全国医疗机构总数的94.82%，但仅承担了全国53.2%的诊疗人次。根据中国社科院报告，全国三甲医院及优质医师资源集中在发达地区和一二线城市的，无法辐射偏远地区患者。另外，患者就医流程也有待进一步优化，2020年沙利文数据显示，中国患者线下就医平均时间为3小时，而用于诊断的时间仅占8分钟，服务流程和体验亟待提升。基于此，医疗行业数字化转型势在必行，让更多患者低成本、高效率的享受到高质量的医疗服务。医疗SaaS可通过搭建线上问诊平台的方式，打破地理空间限制，让偏远地区有需要的患者享受到高水平医疗服务。另外，医疗SaaS亦可通过大数据和人工智能等技术，优化院内内部管理流程和分析服务，为用户提供精准服务和实时就诊通知等，给到患者足够问诊时间。



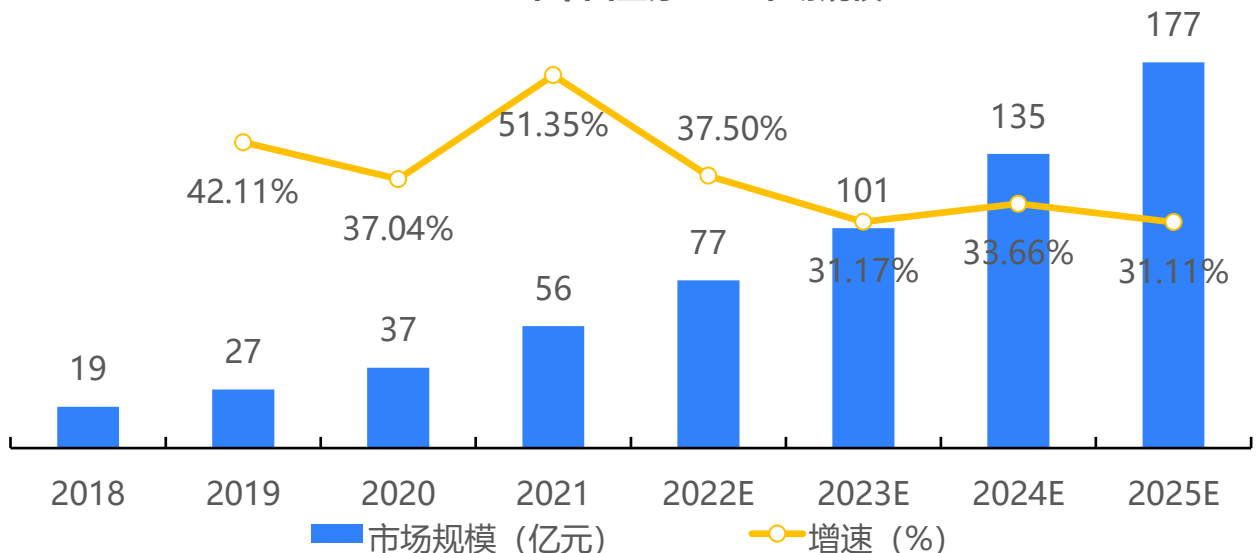
图示：2020年我国医疗机构数量及诊疗人次，资料来源：国家卫健委，36氪研究院根据公开资料整理

图示：2020年我国医院按等级划分占比情况，资料来源：国家卫健委，36氪研究院根据公开资料整理

中国医疗SaaS市场规模高速增长，年均复合增长率超30%

- 医疗SaaS市场规模高速增长。**根据艾瑞网数据，2020年中国医疗SaaS整体市场规模达37亿元人民币，未来五年将保持30%以上的增速。医疗行业数字化转型诉求以及较大的医疗服务需求，是推动医疗SaaS快速发展的关键。
- 中国拥有庞大的患者基群及慢性病患者群体。**老龄化加剧，65岁及以上人口的比例预计将从2020年的13.5%上升至2030年的21.9%，预计达到3.181亿人，人口结构的老龄化将对医疗服务体系造成一定冲击。此外，随着环境污染、不规律的生活方式、过大的压力负荷等，致使中国慢性患者数量不断增多。2021年，中国共有1.4亿糖尿病患者，3.33亿高血压患者。慢病诊治呈现时间长、医疗风险低、用药频繁的特征，定期复诊、病情记录等较为重要。医疗SaaS不仅可以为院内搭建相对应的系统平台，用以长期跟踪并记录慢病患者的情况，还可为院外的零售药店提供线上问诊服务，用于解决患者高频次购买处方药而无医生处方的问题。基于此，慢病管理是所有健康疾病中最适合使用数字化解决方案。此外，患者不仅要求高效的诊断和院内医疗服务，而且需要持续的院外管理。医疗SaaS通过为院内外机构提供慢病管理解决方案，在长时间内追踪患者的健康状况并记录，满足长期护理的需求。

2018-2025年中国医疗SaaS市场规模



图示：中国医疗SaaS市场规模（单位：亿元）

数据来源：艾瑞网，36氪研究院

02

医疗SaaS行业发展现状

- 产业链分析
- 医疗SaaS应用场景分析

医疗SaaS产业链结构清晰，SaaS产品及服务按不同垂直场景应用进行划分

技术服务商

软件服务商

云计算技术服务商



人工智能厂商



5G服务商



大数据服务商



硬件服务商

计算机设备服务商



网络设备服务商



医疗SaaS产品及服务供应商

医院端



院外机构端



零售药店端



制药企业端



其他场景供应商



B端企业/机构

医院 口腔机构 医美机构 零售药店 制药企业 药械流通企业 其他院外医疗机构

注：医疗SaaS产业图谱由36氪研究院整理，只列出部分代表企业，未覆盖全产业

SaaS产品覆盖医院、院外机构、零售药店、制药企业等丰富场景

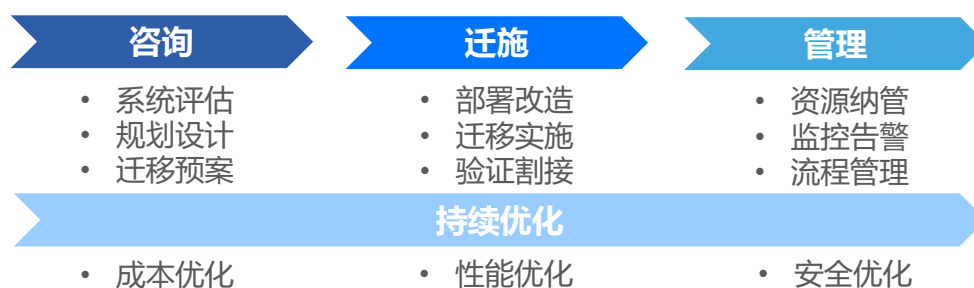
- **医疗SaaS行业产业链上游为技术服务商，包括软件服务商和硬件服务商。**软件服务商包括云计算技术、人工智能、大数据服务商等，硬件服务商包括计算机设备、网络设备服务商等。软件服务贯穿医疗SaaS全产业链，通过大数据、人工智能、云计算、物联网等技术实现企业内部数据循环和医疗机构信息沟通，优化升级医疗SaaS行业的运营效率。
- **中游为医疗SaaS厂商，包括提供应用于院内、院外、零售药店、制药企业等不同医疗场景SaaS产品及服务的企业。**医院SaaS是传统医院软件产品的云化延伸，其技术架构与服务模式能够重塑院内信息化逻辑，实现高效协同、灵活部署、操作便捷、降本增效。**互联网医院**是院内场景服务的延伸环节，医生可通过互联网医院平台对线下服务过的患者进行复诊和长期用药指导。**院外机构端SaaS**在各场景之间具有功能需求上的可迁移性，单赛道定价空间由支付能力决定，其中，医美SaaS付费能力最强。口腔、中医、医美、植发等院外医疗机构对SaaS接纳度较高。患者在零售药店购买处方药必须提供用药指导，**零售药店SaaS**提供线上问诊和处方开具服务；除此之外，SaaS产品协助药店进行门店管理、进销存管理、客户管理，便于药师与患者建立更紧密的联系。**制药企业**面临带量采购^[1]、医保谈判^[2]等发展环境，倾向依托数字化手段提升研发、销售效率，从而降低成本，SaaS可通过高效安全的数据管理等功能提升研发效率。
- **下游涉及各类医疗SaaS产品用户，主要包括医院、院外医疗机构、药店、制药企业等B端企业/机构。**中国老龄化加剧、慢性病频发、类新冠病毒变异等，致使居民医疗需求和花费不断增加，对社会医疗保障系统带来一定挑战和冲击。因此，传统医疗服务亟待转型成适合当下医疗需求特征的机构。医疗SaaS通过互联网平台助力传统医疗服务行业向数智化发展，成为满足医疗行业变革需求的应用模式。

[1]带量采购：将仿制药质量和疗效一致性评价的药品质量、量、价结合评价后进行集中采购，从而在保证药品质量的同时降低药品价格。

[2]医保谈判：医保管理部门、医院、医生、患者、药企等利益相关方围绕需求、质量、价格等方面对相关药品进行医保目录准入谈判。

SaaS工具从协同性、延展性、操作性、经济性四方面赋能医院信息化可持续发展

- 在SaaS模式下，医院用户根据业务需求订阅相应功能模块的SaaS产品后，连接网络即可在浏览器中使用编辑、保存、查阅等功能。SaaS服务商提供咨询、迁施、管理在内的服务，并持续从性能、成本、安全性等方面优化服务水平。



图示：云管理服务范围

资料来源：信通院，36氪研究院整理

- SaaS工具灵活易拓展，统一开发部署，且无需投入硬件设备成本，能够解决传统院内IT系统痛点。**传统院内信息化软件各模块间相对孤立，新系统开发成本高且系统操作较为复杂。SaaS产品的技术架构与服务模式则能够重塑院内信息化逻辑，实现高效协同、灵活部署、操作便捷、降本增效。

	协同性	延展性	操作性	经济性
传统医院IT系统痛点	各个医院间软件系统接口标准不同，文件格式不兼容，信息对接难实现，各医疗系统平台难以整合，“ 信息孤岛 ”现象严重	医院业务模块众多，各模块系统不互通，极易造成信息系统建设与医院整体发展不匹配，在开发新系统时舍弃旧系统，造成 资源浪费	各模块 系统设计差异大 ，操作不统一，且院内从业人员信息化教育程度参差，系统操作 使用难度大 ，效率低	在进行信息化建设时需承担硬件设备部署及更新升级的成本，投入较大
院内SaaS产品优势	云计算技术具有 虚拟化 特点，不存在接口标准、文件兼容性问题，信息在云端 统一部署 ，各模块不再孤立， 病人、医生、患者、药品厂商 等主体均可通过云平台连接	SaaS产品灵活性强，可根据不同医院需求进行 个性化功能定制与扩展 ，用户可根据自身情况调整云服务使用规模，避免资源浪费	SaaS产品交互友好，各系统由技术人员进行 集中统一开发 ，实现个性化与统一化兼顾，操作轻松易懂	SaaS产品以 租用 形式使用，供应商承担硬件设备成本，用户只需付订阅费，即可享受后续软件升级更新服务

图示：医院SaaS服务与医院传统IT服务对比

资料来源：公开资料，36氪研究院整理

SaaS服务覆盖临床信息管理、院内运营管理等多业务环节，连接院内场景多元参与方

- 院内SaaS应用场景不断拓展，连接了患者、医生、医院等院内环节参与方，促进医疗资源互联协同，应用前景广阔。CHIMA于2022年发布的《医院云服务应用状况调查报告》调查数据显示，约52%的被调医院已使用SaaS产品，其中医学影像系统（PACS）、预约导诊系统使用率超过10%，办公协同、电子病历等产品也得到广泛应用。纵向来看，SaaS提升了院内业务流程效率。院端SaaS产品操作简便且一体化程度高，提升了患者、医生诊疗流程的便捷性；SaaS保证了数据的及时获取、存储与同步，为智能决策提供支撑，提升了患者的就医体验，减少误诊漏诊现象；SaaS的高协同性则提升了业务流程审批、远程医疗、远程会议效率。横向来看，SaaS提升了医联体内分级诊疗、双向转诊的便捷性，实现医疗机构、医保机构、药房等多主体的紧密协同，促进医疗资源合理配置，同时实现风险防控。



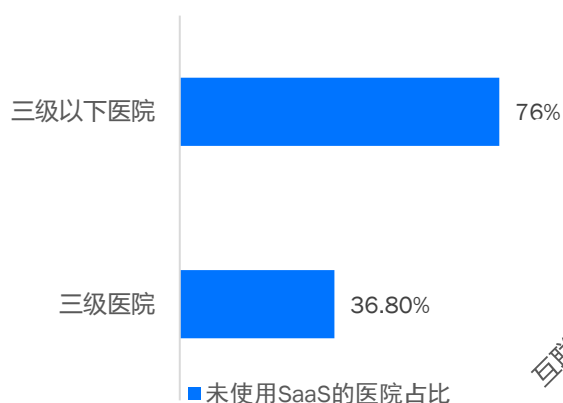
图示：SaaS产品院内主要应用场景

资料来源：阿里云、腾讯云等公司官网，36氪研究院整理

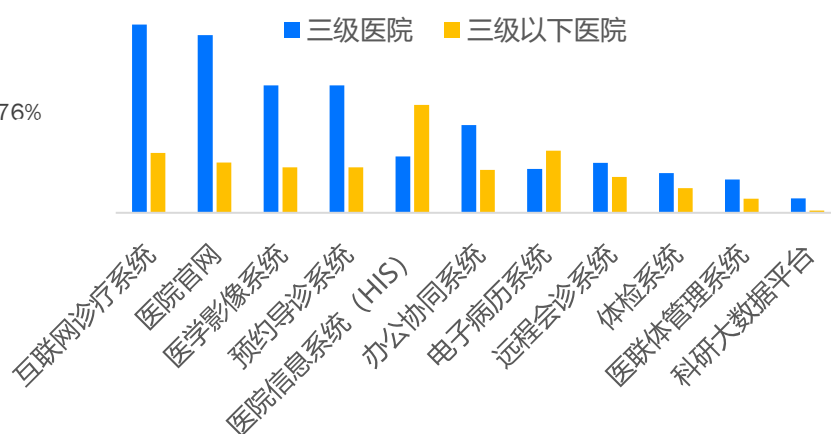
三级医院SaaS渗透率更高，不同级别医院对SaaS需求各有侧重

- 三级医院使用SaaS产品率总体高于三级以下医院，不同级别医院对SaaS产品需求各有侧重。**三级医院的医生数量/质量、硬件设施水平、数字化水平均处于国内领先地位。因此，三级医院更倾向于通过与SaaS供应商合作搭建互联网诊疗系统、医院官网、办公协同系统等，来实现延伸院内服务场景、赋能更多患者、增强协同效率的诉求。而三级以下医院的痛点在于内部数字化运营管理水平有限，难以承载分级诊疗政策下不断增加的诊疗量，因而对医院信息系统（HIS）、电子病历系统等SaaS产品的需求更大。

不同级别医院SaaS渗透情况



不同级别医院各类SaaS产品使用占比



图示：三级医院及三级以下医院SaaS渗透情况
资料来源：CHIMA，36氪研究院整理

图示：三级医院及三级以下医院SaaS产品使用占比
资料来源：CHIMA，36氪研究院整理

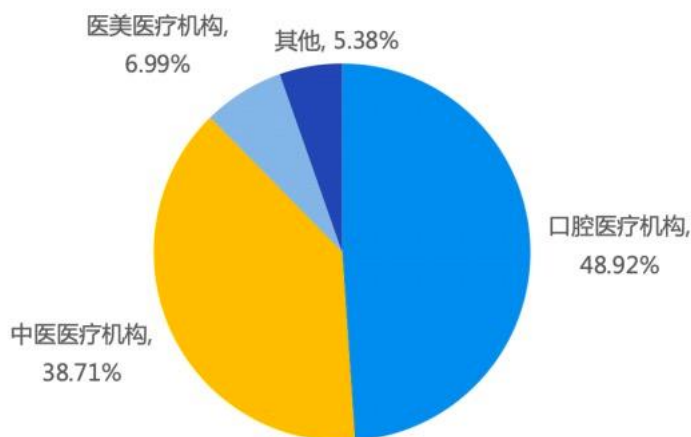
	三级医院	三级以下医院
需求侧重	安全可控，定制化程度高，操作便捷、稳定	性价比高，提升医疗效率与盈利能力
功能侧重	使用SaaS产品架设外部业务，提升协同性	提升内部诊疗流程及管理流程效率
SaaS接受度	为确保数据安全，核心业务倾向于采用本地化部署方式	对SaaS服务需求大，接受度较高

图示：不同级别医院对SaaS产品需求侧重
资料来源：云悦资本，艾瑞咨询，36氪研究院整理

医疗SaaS应用场景覆盖口腔、医美等消费医疗机构，口腔SaaS是市场规模最大的细分赛道

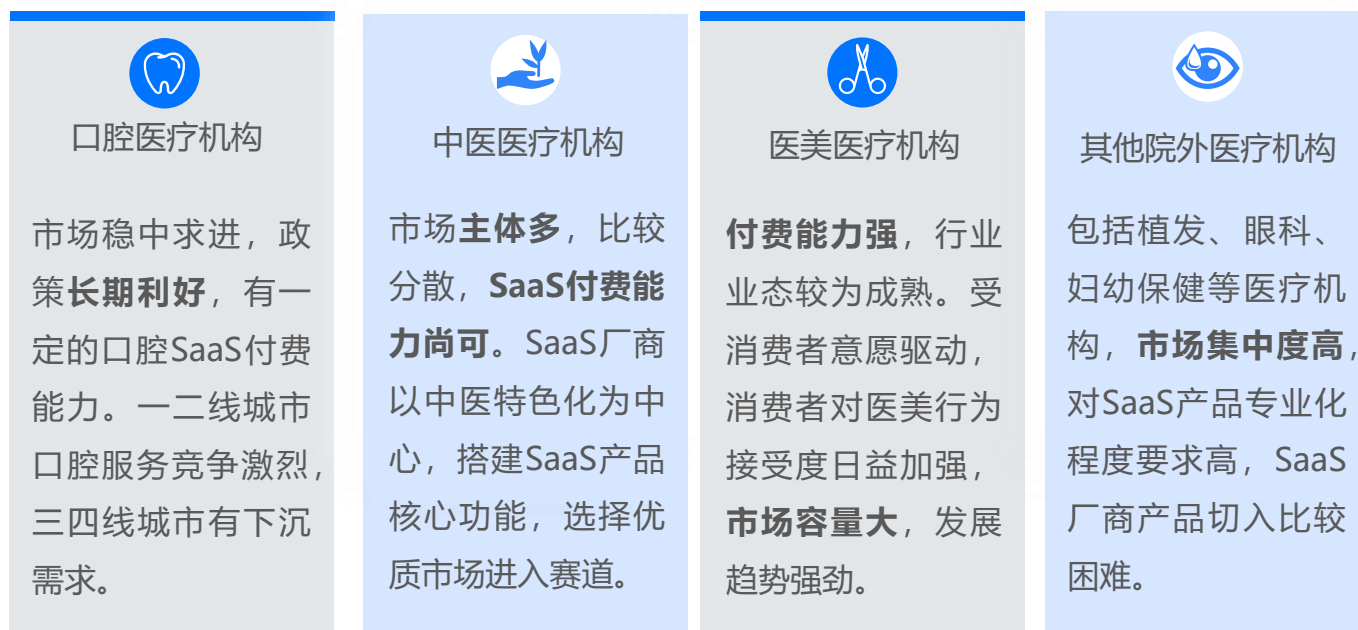
- 院外医疗机构包括消费医疗机构和互联网医院，其中消费医疗机构包括医美机构、口腔医疗机构、中医医疗机构等。2020年院外医疗机构使用SaaS产品或服务的市场主体累计约18.6万家。其中，数量最多的是口腔医疗机构（9.1万家），占比高达48.92%，其次是中医医疗机构（7.2万家）、医美医疗机构（1.3万家）。另外，约有1万家其他医疗机构也使用了SaaS。

2020年中国各类院外医疗机构数量占比情况



图示：2020年中国各类院外医疗机构占比情况

资料来源：艾瑞网，36氪研究院整理

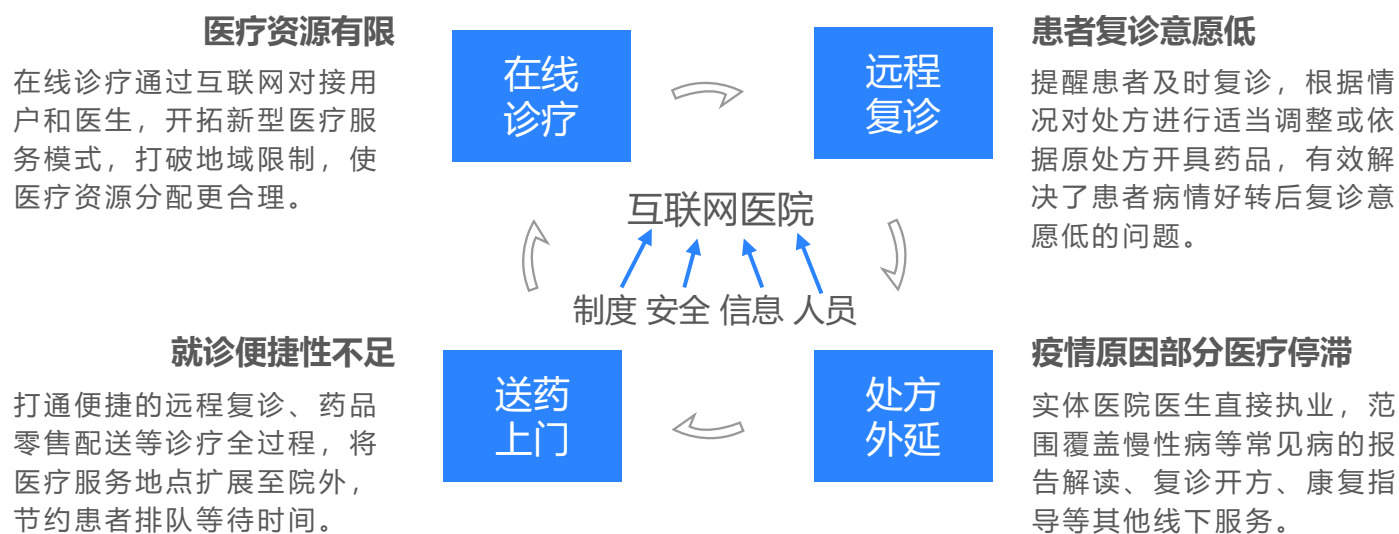


图示：院外医疗机构细分市场潜力分析

资料来源：36氪研究院根据公开资料整理

以改善患者就医体验为目标，互联网医院实现医疗资源线上和线下的有效融合共享

- 互联网医院通过网络连接患者和医生，以复诊和常规咨询为主，是集问诊、处方、支付与配药于一体的一站式互联网医疗中心。打破医疗资源地域限制和时间制约，提高诊疗便捷度的同时，解决了挤占线下医疗资源等多个痛点。



图示：互联网医院解决医疗服务的痛点分析

资料来源：36氪研究院根据公开资料整理

互联网医院平台功能分析

院外诊疗管理	互联网医院平台	医疗服务	
在线诊疗	线上诊疗平台	在线复诊	处方下达
		医生指导	调整方案
		病情记录	复诊提醒
患者管理	患者管理平台（就医服务平台+医生APP）	智能随访	健康状态监测/预警
		家庭医生	送药上门
		轻问诊	康复指导
处方外延	医药服务平台	院外医嘱	院外护嘱
		线上咨询	药物介绍
		线上购药	送药到家

图示：互联网医院平台功能分析

资料来源：36氪研究院根据公开资料整理

药品研发周期长且流程复杂，医疗SaaS可通过高效、安全的数据管理提升研发效率

- 创新药研发流程复杂、周期长且涉及海量多源数据，SaaS可有效提升数据管理效率，促进多方协同，“对症下药”解决研发痛点。**从研发周期来看，耗时最长的环节为临床研究和化合物研究阶段，复杂的数据处理、分析流程是拉长周期的重要原因，而SaaS产品则能够提升数据处理效率。其赋能作用主要体现在：
 - 1) 实现全天候数据访问，建立灵活可扩展的数据管理平台，实现大量数据的及时采集与存储，结合人工智能技术实现临床自动化统计分析、报告撰写，提升临床研究效率；
 - 2) 采用统一数据库，消除数据迁移丢失风险，降低合规验证时间；
 - 3) 实现研发全流程各方数据共享、标准统一、流程协作，促进资源整合。

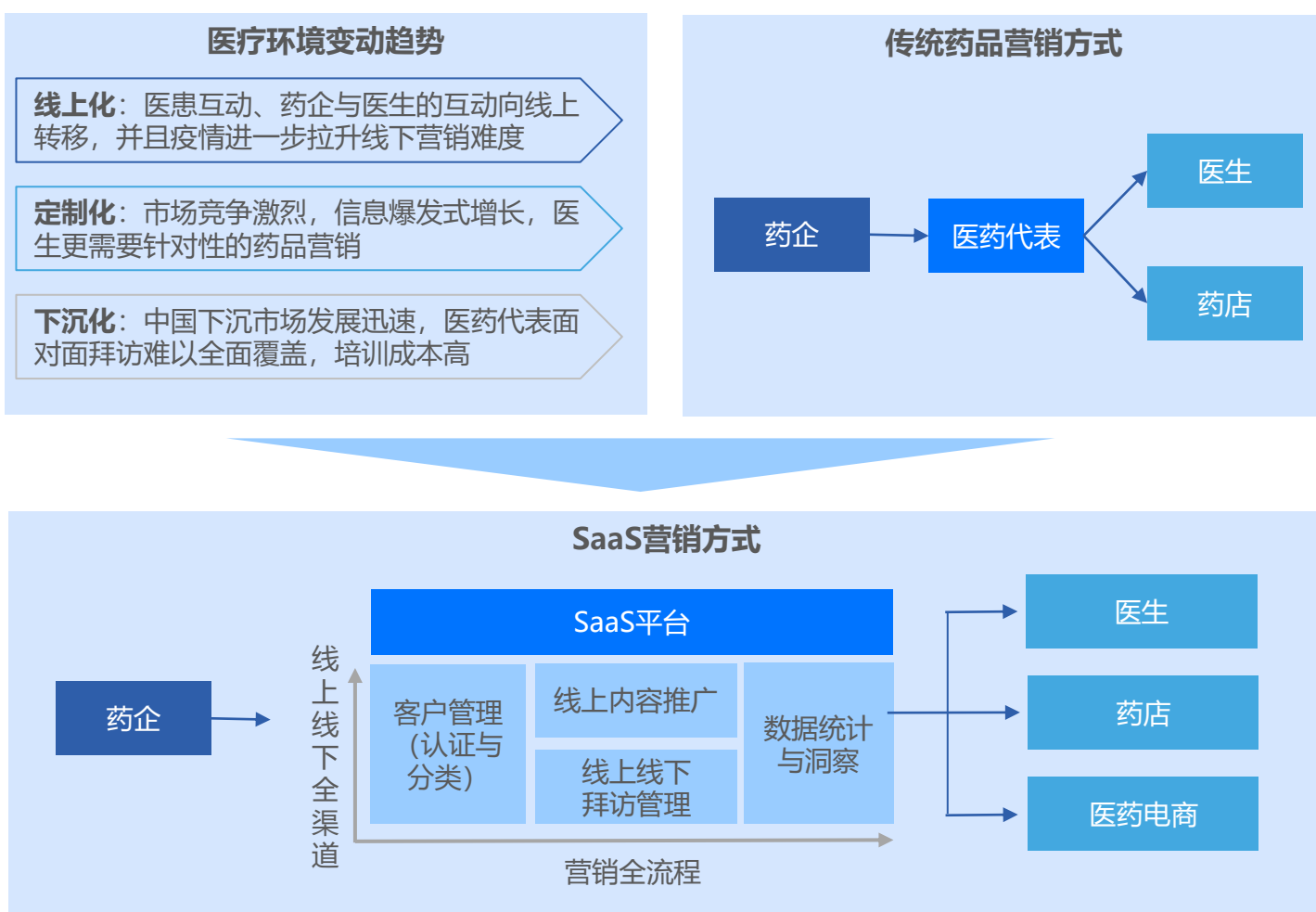


图示：SaaS赋能新药研发

资料来源：中信资管，BCG，36氪研究院整理

医疗SaaS一站式整合药企营销需求，实现客户资源拓展与客户关系长期维护的多重目标

- SaaS以多渠道方式全流程赋能药品营销。**传统营销方式下，药企医药代表以线下拜访等方式进行医生、药店客户资源的拓展与维护，该种方式存在诸多痛点，如医药代表难以及时掌握最新药品信息，无法全面覆盖逐渐扩大的医疗下沉市场，营销效率低下。在药企盈利缩减、监管趋严的背景下，销售团队规模也相应缩小。基于此，SaaS工具的效用进一步凸显。医疗SaaS营销产品能够在营销前以标签化形式对客户进行分类管理，通过接入各类线上渠道实现营销信息的大规模触达，以线上化方式与医生、药店、医药电商等客户建立持续联系，实现客户资源的后续维护。而SaaS的实时数据统计与洞察功能则助力药企根据用户需求实现追加销售和交叉销售，提升营销效率。

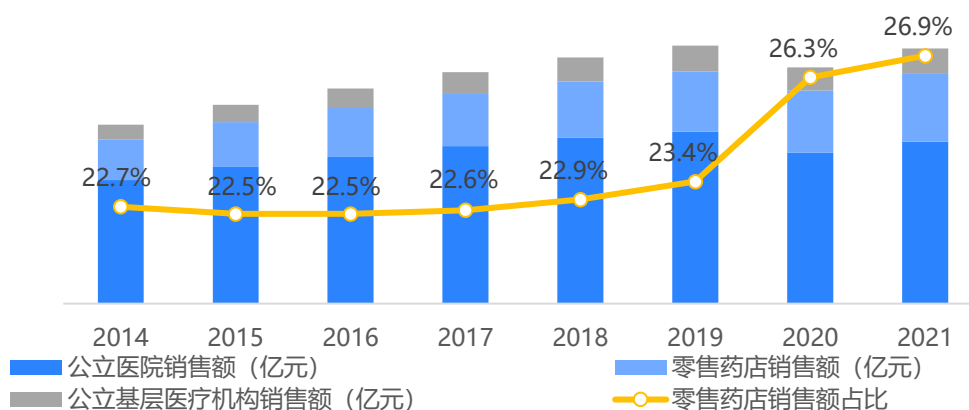


图示：药品营销方式SaaS化

资料来源：麦肯锡，动脉网，36氪研究院整理

零售药店作为药品流通终端的重要性凸显，处方外流及线上化趋势拉动药店SaaS需求

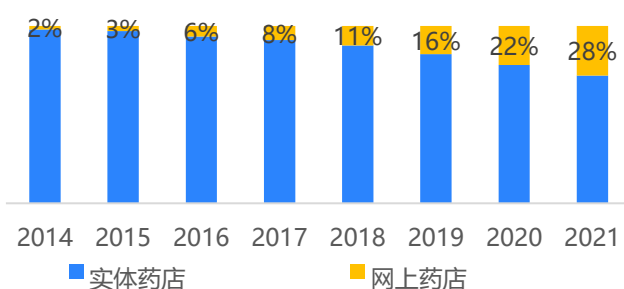
- 在药品流通环节，零售药店重要性不断凸显。零售药店药品销售额在药品三大零售终端中占比由2014年的22.75%上升到2021年的26.9%。医药分开趋势下，零售药店重要性进一步凸显，将承担更多药品流通任务，迎来快速发展。



图示：零售药店药品销售额占三大终端比重呈上升趋势

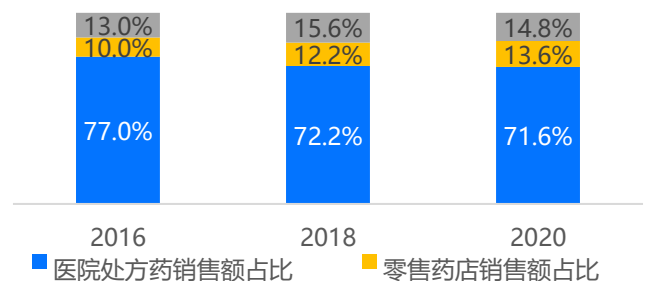
数据来源：米内网，36氪研究院整理

- 受处方外流、患者购药行为线上化等因素影响，零售药店处方药销售及线上销售占比持续提升，业务流程中存在处方开具不便、处方有效期短、药店管理低效等痛点，催生SaaS服务需求。随着处方外流政策加速落实，患者可以凭医生开具的处方在药店购买药品，2016至2020年间零售药店处方药销售额占比不断上升，2020年达13.6%。对于治疗周期长的慢病患者，处方药需求更加高频。此外，消费者购药行为逐渐向线上转移，这一趋势在疫情期间明显加强，2021年网上药店药品销售额占零售药店销售额比重达28%，患者在药店线上线下购买处方药时存在大量的处方开具需求，推动了零售药店采买医疗SaaS产品和服务的进程。



图示：实体药店与网上药店销售额占比（含非药品）

数据来源：IQVIA，财信证券，36氪研究院整理

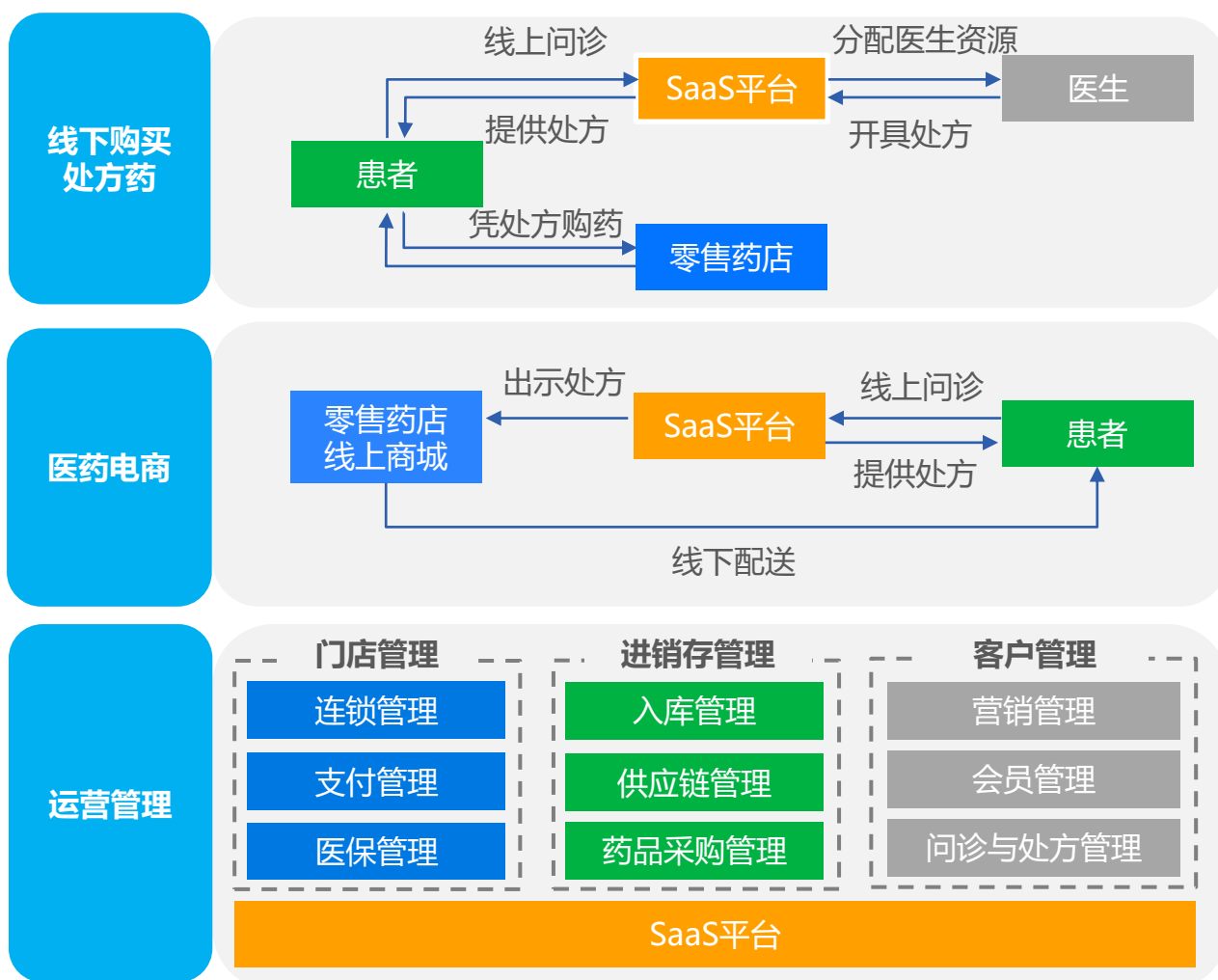


图示：处方药销售额零售药店占比不断上升

数据来源：IQVIA，财信证券，36氪研究院整理

医疗SaaS从线下购药、医药电商、运营管理三大场景赋能零售药店

- 在线下购买处方药场景中，患者能够在药店SaaS平台预约医生线上问诊，医生开具处方后患者则可购药，提升了患者尤其是用药频繁的慢病患者的购药效率。
- 线上化趋势驱动下，零售药店纷纷搭建医药电商平台，消费者在线上购买处方药时，可通过SaaS平台直接实现线上就诊和处方开具，药店即可将药品配送给患者，一站式线上购药流程提升了患者购药体验。
- 在运营管理场景中，SaaS供应商则能为零售药店提供便捷智能的门店管理，包含进销存环节的供应链管理与客户管理SaaS功能模块，助力零售药店搭建起支撑不断扩张的客流量的技术平台。



图示：SaaS赋能零售药店场景分析

资料来源：36氪研究院根据公开资料整理

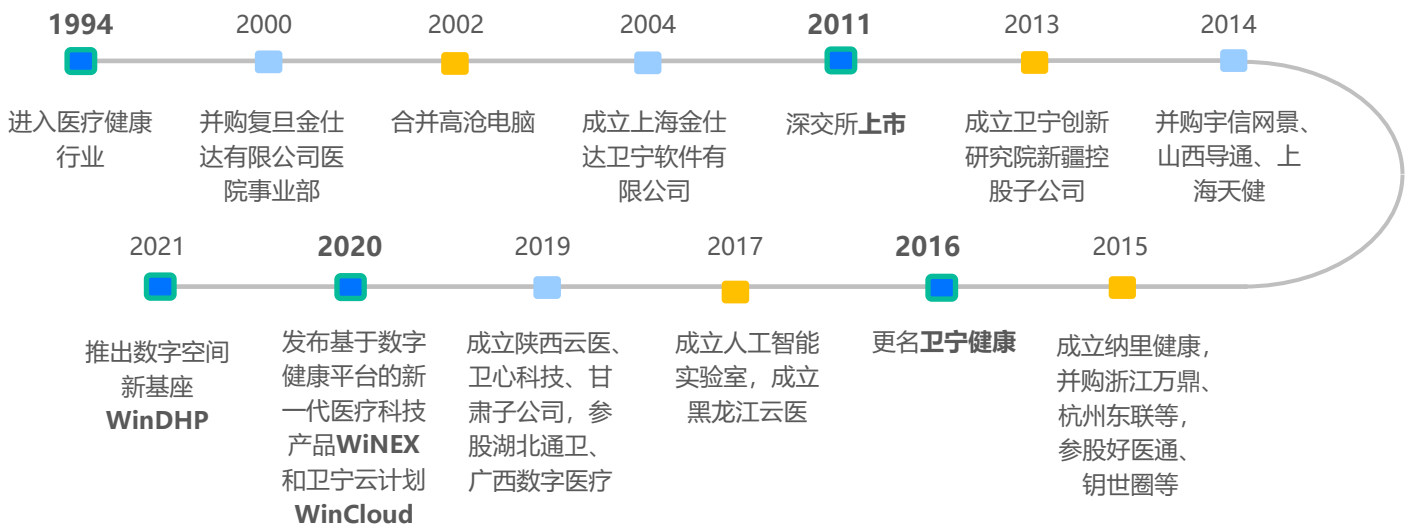
03

典型案例分析

- 卫宁健康案例分析
- 智云健康案例分析
- 领健案例分析

卫宁健康深耕医疗信息化，通过并购和研发提升自身竞争力

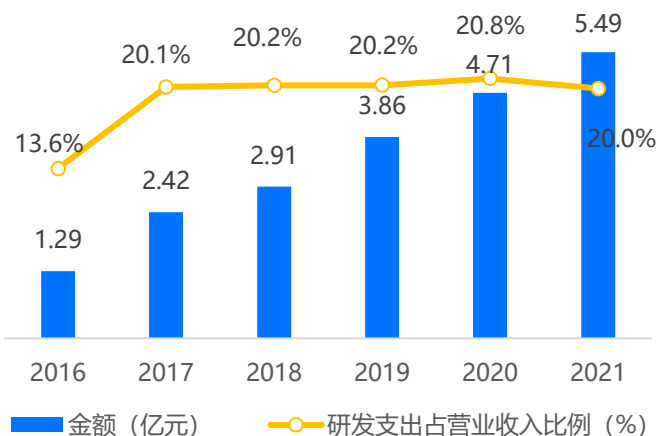
- 卫宁健康于1994年进入医疗信息化领域，提供整体化数字解决方案，除通过并购实现渠道拓展外，还增强了研发实力。卫宁健康注重将互联网与医疗健康相结合，并于2020年发力云化转型，推出云原生中台产品WinEX，2021年推出云原生创新服务平台WinDHP。



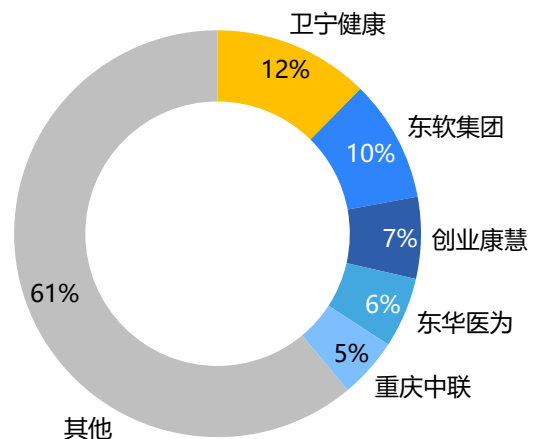
图示：卫宁健康发展历程

资料来源：公司官网，36氪研究院整理

- 卫宁健康持续增加研发投入，增强产品竞争力。**卫宁健康研发投入逐年增加，2016-2021年研发投入CAGR达33.6%。2020年其管理系统在全国前五大医院中份额占比12%，位列第一。



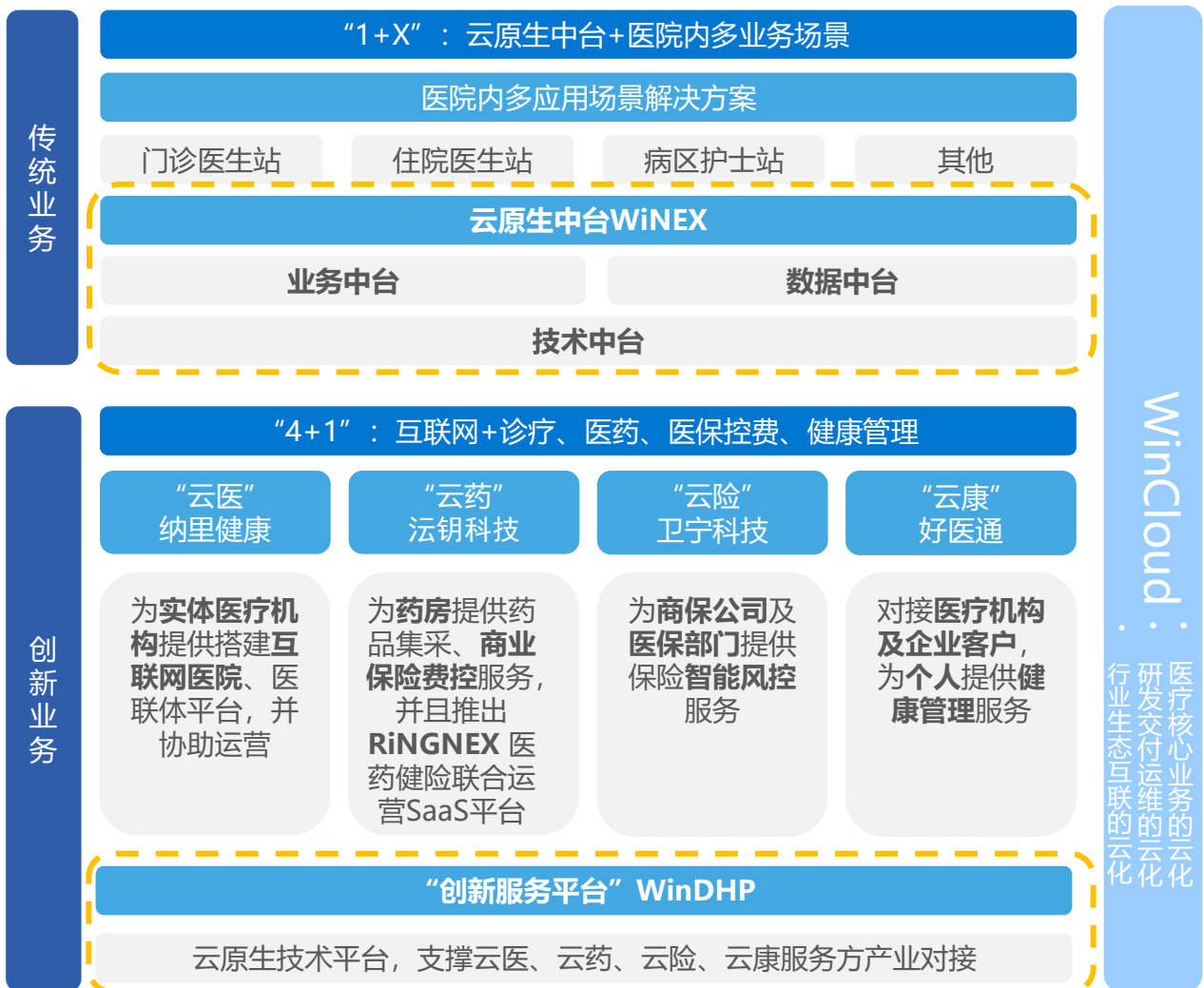
图示：2016-2021年卫宁健康研发投入金额及占比
资料来源：公司年报，36氪研究院整理



图示：2020年中国前五大医院核心管理系统厂商市场份额
资料来源：IDC，36氪研究院整理

卫宁健康以云原生底层架构引领医疗行业云化变革，覆盖诊疗、医药、医保等场景

- 卫宁健康主营业务可分为传统业务与创新业务。传统业务指为医疗机构提供的信息化服务，创新业务指立足于诊疗、医药、医保、健康管理等场景的互联网服务，二者相互引流、协同发展。
- 2020年7月，卫宁健康发布云战略WinCloud。同年，卫宁推出了服务于医疗机构的云原生架构中台WiNEX，在此基础上开发了门诊医生站、住院医生站、病区护士站等多个功能模块，并可依据客户需求进行SaaS产品交付。2021年卫宁推出WinDHP，为公司创新业务搭建云底座。



图示：卫宁健康云生态体系

资料来源：公司公告，36氪研究院整理

智云健康深耕慢病管理数字化，以丰富的产品矩阵全方位赋能医院、零售药店，提升患者体验

- 智云健康成立于2014年，是中国领先的一站式慢病管理和智慧医疗平台，主要产品包括医院SaaS系统**智云医汇**、药店SaaS系统**智云问诊**以及互联网医院平台**智云健康/智云医生APP**。自成立以来，在中国慢病管理进程上实现了两个“第一”：2016年，推出中国第一款针对慢病管理的医院SaaS产品；2018年，在中国一所领先的三级医院部署首个全院管理医院SaaS解决方案。智云健康深入慢病管理各场景，实现患者、医生、医院、零售药店、制药公司等各主体互联与协同，解决慢病管理持续难、预防难等痛点。在医院场景，智云医汇实现了患者健康数据的记录，辅助医生进行病情监测与处方开具，缩短患者住院天数；在零售药店场景，智云问诊实现了高效的在线处方开具，便于患者复诊购药；在院外场景，智云健康APP则可实现线上问诊、处方开具与购药，便于患者诊后管理。

应用场景	产品/解决方案	业务模式	应用案例
院内	智云医汇 SaaS系统	对接医院HIS系统，通过自主研发的AIoT设备连接慢病医疗器械，实现数据实时记录，建立患者 个人档案 ，辅助医生进行 病情监测与处方优化 ，及时将医嘱解析成任务同步给护士	某三甲公立医院：平均住院天数缩短 3.2天 ；平均血糖正常值提高 20% ；住院3天后，平均血糖下降 3.3mmol/L （空腹） 4.1mmol/L （餐后）
零售药店	智云问诊 SaaS系统	患者购药前能够实现 实时问诊和处方开具 ，并依方购药	<ul style="list-style-type: none"> 全亿健康：患者可线上复诊与购买药品，B2B采购平台拓展货源 国大药房：全流程数字化服务极大提升患者体验感与运营、管理的便利性
	智云问药	为药店提供 B2B2C的供应链及新零售解决方案	
院外	患者端APP 智云健康	患者可在APP端获取包括 线上问诊、处方开具、药品购买 及其他健康管理服务；医生可 监控 患者记录，并根据患者健康状况发送 用药提醒	“健康社区2030”计划：线上智云APP与线下智云健康小站相结合，为用户提供 多层次健康管理服务
	医生端APP 智云医生		

图示：智云健康产品矩阵

资料来源：智云健康招股书，36氪研究院整理

智云健康依托客户基础、智能精准的产品及服务，持续巩固其在慢病管理数字化方面的领先地位

- 中国较为领先的数字化慢病管理解决方案提供商，客户基础广泛。智云健康客户群体分布在31个省/自治区/直辖市，截至2021年12月31日，智云医汇SaaS产品覆盖医院**2300+**家，其中包括**33**家中国百强医院，智云问诊SaaS产品接入零售药店**172000+**家，市场覆盖率超**30%**。截至2021年12月31日，智云健康拥有注册医生**8**万名，注册用户**2380**万。



图示：智云健康业务覆盖情况

资料来源：智云健康招股书，36氪研究院整理

- 持续加大研发投入以提升产品及服务能力。智云健康2020年研发投入1.324亿元，2018至2020年研发投入CAGR高达**167.52%**。借助AIoT设备及相关软件，智云医汇SaaS系统能够接入大多数院内主流慢性病医疗器械，实现**实践数据**的合规沉淀与分析。智云健康与北京邮电大学共建医学人工智能联合实验室，基于强大的医学引擎，以中台化驱动的互联网医疗技术架构体系为支撑，构建**智云医疗大脑**，实现了智能分诊导诊、智能辅助决策、智能慢病管理等多场景应用，提升了问诊和处方开具的效率与准确性。

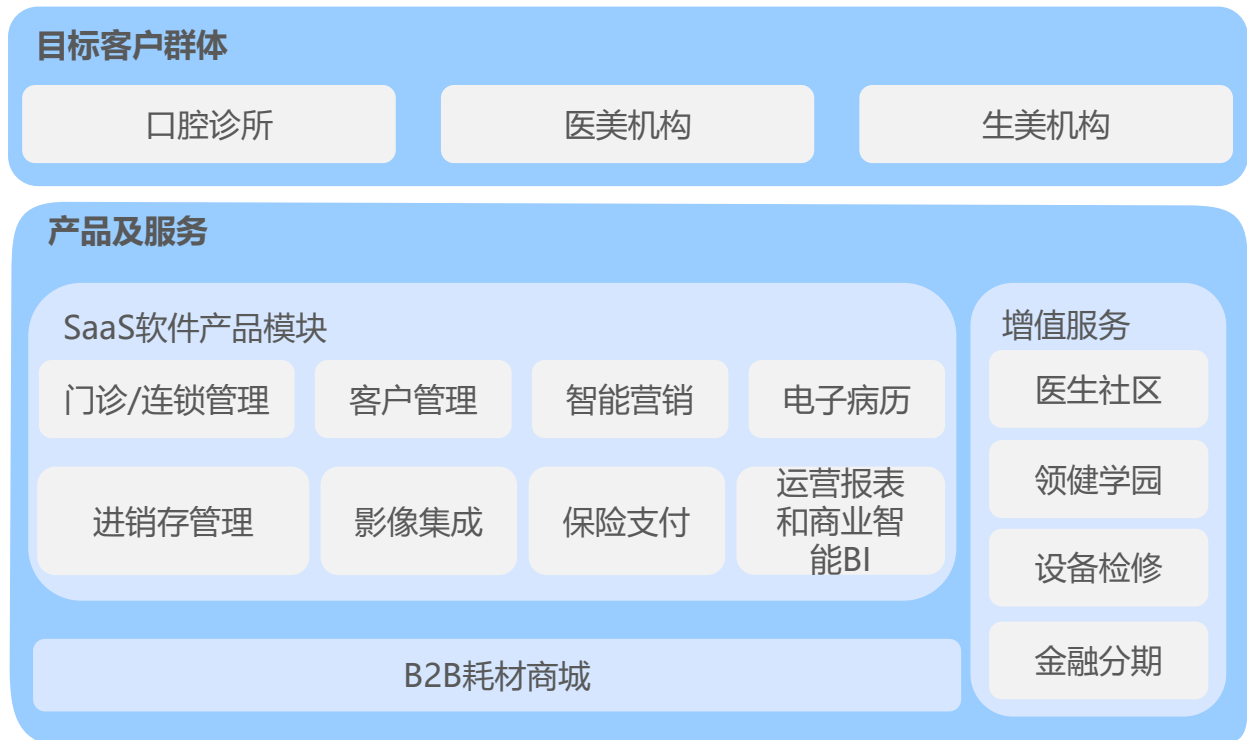


图示：智云医疗大脑

资料来源：智云健康招股书，36氪研究院整理

领健形成以SaaS软件、供应链、增值服务为主的业务体系，助力消费医疗机构降本增效

- 领健为消费医疗机构提供以SaaS软件、供应链服务、其他增值服务在内的数字化解决方案，直击营销、耗材成本高、管理低效等行业痛点。作为院外医疗重要场景之一的消费医疗赛道近年来资本热度较高，行业内涌现出一批规模化运营的上市机构。随着行业规模的扩大，营销、耗材成本高，诊疗流程不规范导致运营效率低等问题逐渐暴露，SaaS解决方案则成为全行业转型的重要推力。领健是消费医疗SaaS行业领跑企业，专注于服务口腔诊所、医美机构、生美机构三大客户群体。截至目前，领健已为超过3万家机构提供包括门店管理、门诊管理、客户关系管理、智能营销等功能模块在内的SaaS管理软件，满足诊所多业务场景运营、管理需求。与此同时，领健搭建了自营商城，通过与SaaS进销存系统打通为客户提供包括采购、库存预警等功能在内的耗材供应链一站式管理服务，赋能消费医疗机构提升采购效率、减少损耗。



图示：领健业务版图

资料来源：公开资料，36氪研究院整理

优质团队为领健注入创新活力，资本助推领健持续成长

- **领健核心团队来自不同行业，人才储备充足，创新能力强。**领健核心团队成员过往从业领域广泛，包括科技公司（微软、飞利浦、惠普）、互联网公司（美团点评、Teambition）、医疗机构（上海交通大学医学院附属第九人民医院、上海中国人民解放军空军军医大学（第四军医大学））等。
- **资本认可度高，助推领健持续成长。**领健成立于2015年，截至目前已完成8轮融资，资本的持续加码为公司业务创新与客户拓展提供坚实支撑，巩固了领健在消费医疗SaaS行业的领先地位。

融资时间	融资轮次	投资方
2015/07	天使轮	经纬中国
2016/01	A轮	丁香园、经纬中国
2016/08	A+轮	复星
2017/09	B+轮	复星、经纬中国
2019/04	C轮	泰康资产、朗玛峰
2020/12	C2轮	新氧、光速中国、经纬中国
2021/06	D轮	INVESTCORP、金鼎资本、盛业资本、经纬中国、新氧、光速中国

图示：领健融资历程

资料来源：公司官网，公开信息，36氪研究院整理

04

行业发展趋势

- 监管与合规趋势
- 产品发展趋势
- 应用场景发展趋势

数据监管趋严，医疗SaaS企业需具备合规合法采集、存储、使用数据的能力

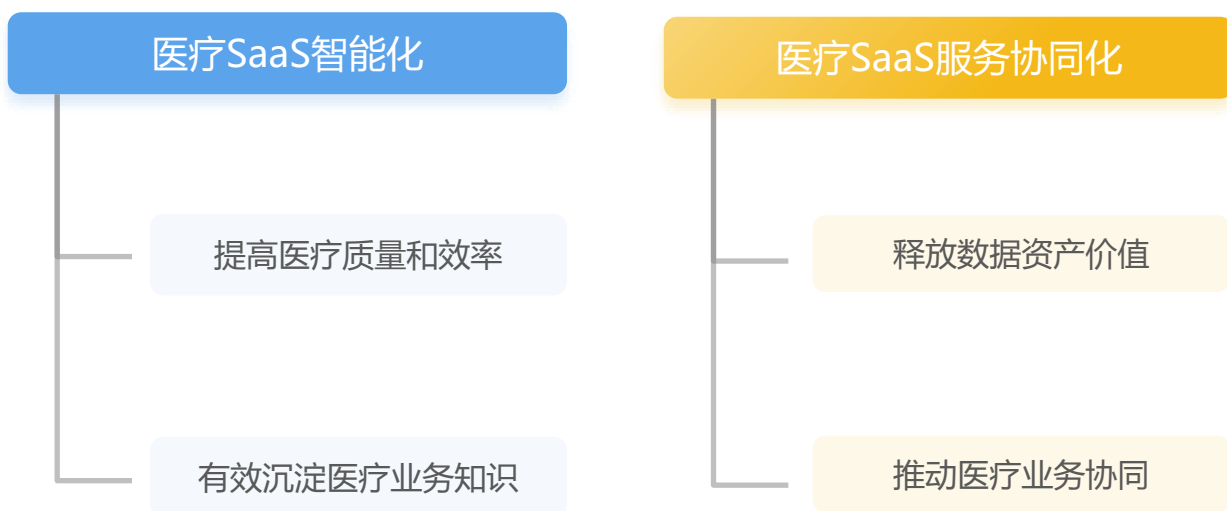
- **数据隐私与安全保护不断完善，对医疗SaaS数据管理提出新要求。** 2021年6月3日卫健委发布的《互联网医疗健康信息安全管理规范（征求意见稿）》，要求确保互联网医疗健康信息系统的**合规性、可用性和安全性**。监管层面，对数据**合规合法采集、存储、使用**等提出较高要求。
- 伴随医疗SaaS应用场景的多样化，**医疗处方信息、患者个人隐私信息、医院科研及运营管理等原始数据**不断在医院、院外医疗机构、监管机构、第三方应用等不同医疗场景中加速流通。医疗数据泄漏风险不仅存在于原始数据的使用环节，如医生远程接诊、患者线上看病、线上配送药品等，也存在于二次汇总与大数据分析过程。二次加工让数据价值有更高提升，能够广泛被用于临床诊断以及公共卫生决策，但数据安全问题也被放大。
- 在监管层面提出数据合规高要求的情况下，未来医疗SaaS企业需要进一步增强集采集、存储、应用功能于一体的数据管控能力，来应对不断增多的数据，同时还要合规合法将分析和统计后的数据结果应用于不同环节和场景中来服务用户。



图示：医疗SaaS企业数据安全重点发力方向
资料来源：36氪研究院根据公开资料整理

技术推动医疗SaaS向智能化、服务协同化方向演进，产品与服务质量将不断更新迭代

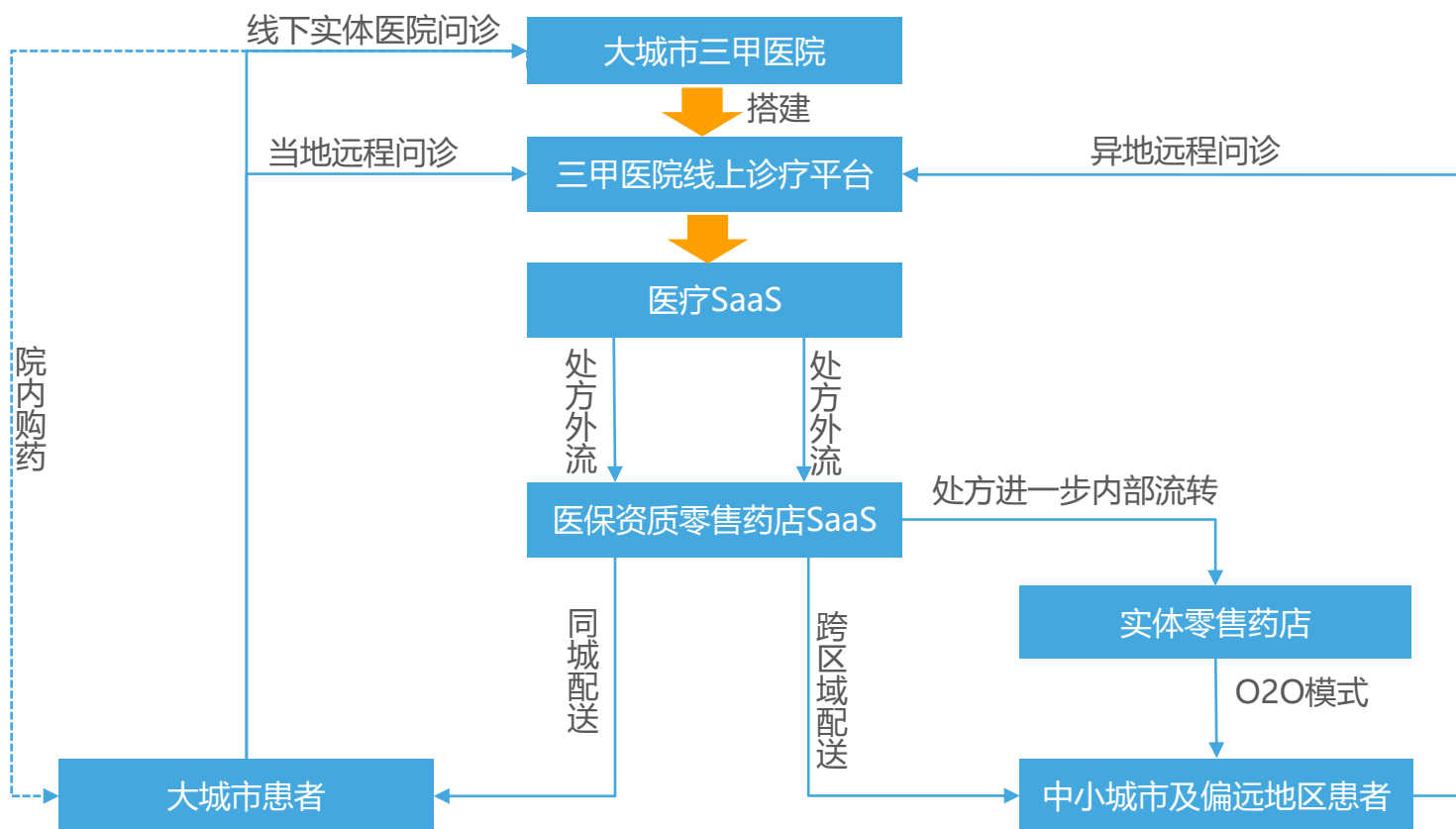
- 技术融合发展趋势下，医疗SaaS越来越多地与各技术结合，产品与服务质量持续得以优化，不断提升用户体验。人工智能等技术与医疗SaaS更为深层次的融合，将推动医疗SaaS向智能化、服务协同化方向发展。
- **医疗SaaS智能化。**技术赋能医疗SaaS挖掘更多功能。AI+NLP技术赋能医疗SaaS（CDSS）临床决策功能，利用AI+NLP技术对CDR数据进行智能处理，让临床医护提高工作效率30%。将智能辅助诊断、智能鉴别诊断、智能推荐治疗方案等功能点与临床工作站进行无缝连接，为医院提供自主维护药品规则的便捷方式，帮助医生提供更好的医疗服务，提升医疗质量和效率。同时，帮助医院有效沉淀医疗业务知识，形成知识资产积累。
- **医疗SaaS服务协同化。**医疗服务机构目前普遍存在因系统不同而导致的数据孤岛现象，很大程度上削弱了全流程数据分析赋能医生、患者等的价值。后续随着医疗SaaS渗透率和产品性能的不不断提升，将打通各系统之间的数据壁垒，对患者数据、看病数据、交易数据等进行全流程的精细化运营，实现各业务环节的协同发展，赋能医生精准问诊和高效用药，提升医疗机构端全局化数据管理能力。



图示：医疗SaaS产品发展趋势
资料来源：36氪研究院整理

医疗SaaS将向下沉市场纵深发展，缓解中小城市及偏远地区患者就医难问题

- 长期以来，我国各城市优质医疗资源差异较大，存在明显的分布不均现象。根据中国卫健委、社科院数据，我国共有三级甲等医院1580所，且拥有三甲医院排名前十的城市均是一、二线城市，其中，一线城市（北上广深）医疗实力强劲，百强医院数量高达52个。此外，慢病患者需要长期治疗且用药频繁，中小城市慢病患者看病难的问题尤为凸出，药店服务化转型迫在眉睫。在此背景下，借助“互联网”力量推动医疗资源下沉，最大限度实现优质资源共享是重要改革方向，医疗SaaS企业只有抓住新增市场才能持续发展。医疗SaaS通过搭建互联网诊疗平台，提高中小城市医疗服务水平和农村贫困地区、偏远边疆地区的医疗健康服务可及性，让三甲医院医生的诊疗服务惠及所有患者。通过打通在线问诊、网络购药、药品配送等环节，构建“医、患、药、店、保”的全产业链平台，让“异地远程就医，当地医保结算”成为可能。



图示：医疗SaaS参与异地远程问诊

资料来源：国民经略，36氪研究院整理

36氪研究院根据行业发展、资本热度、政策导向等定期输出高质量研究报告，研究方向覆盖人工智能、5G、区块链、医疗、金融、物流、文娱、消费、汽车、教育等多个领域，帮助政府、企业、投资机构等快速了解行业动态，把握发展机遇和明确发展方向。同时，研究院致力于为全国各级政府、企业、VC/PE机构、政府引导基金、孵化器/产业园区等提供专业定制化咨询服务，服务内容包括行业研究、产业规划、用户研究、股权投资研究、指数研究、投资配置、基金/企业尽调、战略规划、园区规划等。



01 传播资源

36氪已成为中国流量与影响力较大的互联网新商业媒体，覆盖全球超1.5亿读者，累计发布超过50,000篇文章，拥有行业内较显著的流量和传播优势。



02 核心数据

36氪深耕创投市场超9年，深度服务过数千家客户，累积超80万家企业和投资机构资源，搭建了完善的一级市场数据库。



03 团队优势

研究院现有数十位成员，主要来自国内外知名咨询机构或研究机构，拥有丰富的研究及项目经验。



04 研究领域

36氪研究院主要关注领域包括人工智能、5G、区块链、医疗、金融、物流、文娱、消费、汽车、教育等。



05 品牌影响

36氪研究院发布的常规性研究报告，受业内专业人士一致好评。在政府合作层面，研究院已为国务院、国家发改委、中央网信办、工信部、基金业协会、北京发改委、南京发改委、青岛高新区政府、湖南湘江新区管委会、成都新经济委、杭州西湖区政府等提供过咨询服务；在企业/投资机构合作方面，研究院已与大众中国、苏宁易购、携程、京东、网易、转转、字节跳动、海尔资本、洪泰基金、首钢基金等建立了深度合作关系。

分析师声明

作者具有专业胜任能力，保证报告所采用的数据均来自合规渠道，分析逻辑基于作者的职业理解，本报告清晰准确地反映了作者的研究观点，力求独立、客观和公正，结论不受任何第三方的授意或影响，特此声明。

免责声明

36氪不会因为接收人接受本报告而将其视为客户。本报告仅在相关法律许可的情况下发放，并仅为提供信息而发放，概不构成任何广告。在任何情况下，本报告中的信息或所表述的意见均不构成对任何人的投资建议。在法律许可的情况下，36氪及其所属关联机构可能会持有报告中提到的公司的股权，也可能为这些公司提供或者争取提供筹资或财务顾问等相关服务。

本报告的信息来源于已公开的资料，36氪对该等信息的准确性、完整性或可靠性不作任何保证。本报告所载的资料、意见及推测仅反映36氪于发布本报告当日的判断，本报告所指的公司或投资标的的价格、价值及投资收入可升可跌。过往表现不应作为日后的表现依据。在不同时期，36氪可发出与本报告所载资料、意见及推测不一致的报告。36氪不保证本报告所含信息保持在最新状态。同时，36氪对本报告所含信息可在不发出通知的情形下做出修改，投资者应当自行关注相应的更新或修改。



让一部分人先看到未来



研究咨询邮箱: research@36kr.com

研究院网站: <https://36kr.com/academe.html>