

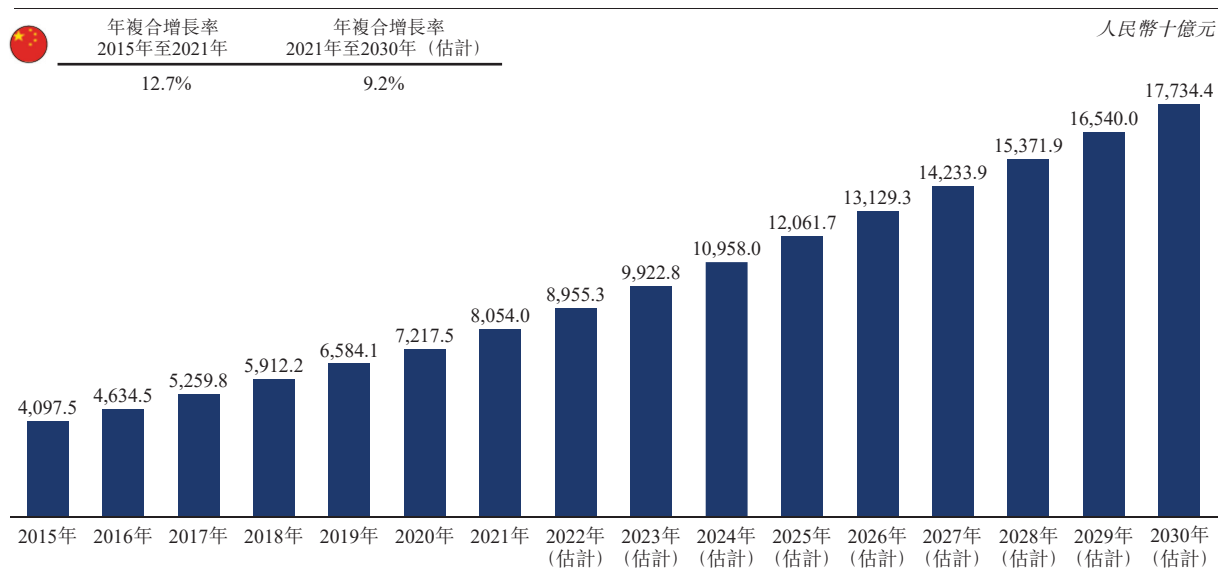
行業概覽

本節及本招股章程其他章節所載資料及統計數據乃摘錄自灼識諮詢(由我們委聘)編製的報告以及若干政府官方刊物及其他公開可獲得刊物。我們委聘灼識諮詢就全球發售編製一份獨立行業報告灼識諮詢報告。我們、聯席保薦人、保薦人整體協調人、整體協調人、聯席全球協調人、資本市場中介人、聯席賬簿管理人、聯席牽頭經辦人、包銷商、彼等各自的任何董事及顧問或參與全球發售的任何其他人士或各方並無獨立核實來自政府官方來源的資料，亦無對其準確性發表任何聲明。

中國醫療健康行業概覽

醫療健康行業是中國國民經濟的重要組成部分。中國醫療健康支出規模龐大且一直穩步增長，由2015年的人民幣40,975億元增長至2021年的人民幣80,540億元，年複合增長率為12.7%。預期於2030年將達到人民幣177,344億元，2021年至2030年的年複合增長率為9.2%。

中國醫療健康支出總額，2015年至2030年（估計）



資料來源：中國衛生健康統計年鑒、灼識諮詢報告

中國醫療健康行業的增長推動力

- **人口老齡化。**根據中國國家統計局的數據，於2021年，65歲及以上人口佔中國總人口的14.2%。預期未來數十年人口老齡化趨勢將會持續。由於健康狀況通常隨著年齡增長而惡化，老年人更易於患上慢性病及重症疾病，導致對醫療產品及醫療健康服務的需求不斷增加。
- **慢性及重症疾病的患病率不斷上升。**慢性及重症疾病，如癌症等，在中國尤其是年輕一代中患病率不斷上升。例如，癌症發病人數不斷上升，且由於其社會及個人影響，該疾病一直是人們關注的重點。根據全國腫瘤登記中心及世界衛生組織的數據，中國前十大癌症的新發病例由2015年的約300萬例增加至2021年的370萬例。患者(尤其是重症疾病患者)對靶向療法、免疫療法和細胞療法等創新療法的需求不斷增長。

行業概覽

- **醫療健康支付格局不斷變化。**根據中國國家統計局的資料，中國居民人均可支配年收入由2015年的人民幣21,966元增至2021年的人民幣35,128元，年複合增長率為8.1%。同時，近年來中國政府持續推動建設覆蓋不同人群的多層次醫療保險體系。國家基本醫療保險保障大部分常見疾病治療的可負擔性，而商業保險則作為補充支付解決方案，滿足人們對常見創新療法及藥物的額外治療選擇的需求。多層次醫療保險體系的建立及可支配收入的不斷增加，大大提高了個人對醫療健康產品及服務的支持能力。此外，隨著生活水平的提高，中國人更加注重自身健康及生活質量，因此更願意為醫療健康支出，從而推動了中國醫療健康市場的增長。

中國醫療健康行業的主要挑戰

- **醫療健康資源利用率低。**由於中國缺乏成熟的分級醫療健康服務系統，即使是常見疾病，很大一部分患者亦更願意前往三級醫院而非基層醫療機構，導致專科醫生過度使用而基層醫療服務提供者利用率不足。根據國家衛生健康委員會的資料，2021年中國3,178家三級醫院僅佔所有醫院的8.7%，但該等醫院就診患者佔中國就診患者總人數的56.8%。傳統醫療健康體系提供醫療服務的效率低下，導致患者尋求優質醫療健康服務及用藥指導的體驗欠佳。此外，傳統醫療健康體系缺乏與隨訪評估相關的分級診療體系，亦可能導致醫療服務的結果不盡如人意。
- **對創新醫療產品和服務的需求未得到滿足。**中國患者越來越需要創新療法，以滿足彼等在治療危及生命的疾病和提高患者生活質量方面未獲滿足的需求。然而，儘管近年來已實施改革以加快創新藥物的研發與審批程序，但中國的創新藥物臨床試驗管理仍然滯後於患者日益增長且未被滿足的醫療需求，主要是由於創新藥物的研發和商業化過程本質上耗時長久。為更好地匹配中國醫生投入臨床試驗的時間和精力，製藥公司迫切需要藉助外部專業服務商的協助來提升臨床試驗管理能力。
- **商業健康支付方發展欠完善。**根據國家衛生健康委員會的數據，截至2021年12月31日，全國基本醫療保險覆蓋中國總人口的96.6%。其為最廣泛的人群提供基本醫療服務保障。商業保險有望在重大疾病保障中發揮重要作用，表明迫切需要建立多層次醫療保險體系，服務不同人群。

醫療開支是為預防或治療傷害或疾病而產生的開支。儘管商業保險理賠在重大疾病支付方面發揮著重要作用，但根據中國銀保監會的數據，2021年商業保險理賠支出僅佔中國醫療開支總額的7.3%，明顯低於發達國家。此外，當今中國的商業保險產品普遍同質化，無法滿足不同患者群體的多樣化需求。

健康管理服務提供商旨在提高醫療健康資源的使用效率，預期其將在中國建立更完善的健康體系方面發揮重要作用。健康管理服務通過提供專業醫療轉診，幫助患者高效找到最合

行業概覽

適的專科醫生。此外，設有藥劑師服務的專業藥房可以通過在院外進行用藥指導及隨訪評估等方式，擴大藥劑師服務的覆蓋範圍，緩解院內藥劑師服務不足的問題。

現場管理組織（「SMO」）為研究人員的各種非臨床工作提供量身的幫助，從而加快藥物開發並提高臨床試驗整體合規性。製藥公司可通過與該等專業組織合作來加速彼等的研發過程，以滿足人們對創新療法和藥物的未滿足需求。

除國家基本醫療保險外，中國政府鼓勵的多層次醫療保險體系將通過發展商業保險覆蓋重大疾病，建立多元化的醫療健康支付體系。

中國特藥藥房業務概覽

特藥藥房業務介紹

特藥藥房業務在美國及其他發達國家是一個成熟的行業。特藥藥房業務公司經營及管理藥房網絡，為患者提供藥品以及藥劑師服務、疾病管理服務以及其他醫療健康服務，以實現全面的健康管理。其亦根據滿足患者需求的藥物療效及成本效益就處方決策提供建議，同時減少保險公司的理賠支出。因此，特藥藥房業務公司可協調保險公司、製藥公司、醫療機構及藥房之間的藥物處方流及經濟流，以有效管理患者及支付方的處方藥支出。

在中國，特藥藥房業務行業的興起是由於對專業患者管理服務需求的不斷增長。然而，鑒於中美醫療體系的差異，以及中國以政府出資為主導的醫療保險體系，特藥藥房業務行業方始興起。一些領先的市場參與者已開始提供專業藥劑師服務，作為對特藥藥房業務的補充。此外，領先的市場參與者正在探索為患者提供支付解決方案，以解決購買高價值特藥時的可負擔性和可及性問題。

行業概覽

特藥藥房業務的價值鏈

下表闡釋特藥藥房業務的價值鏈：

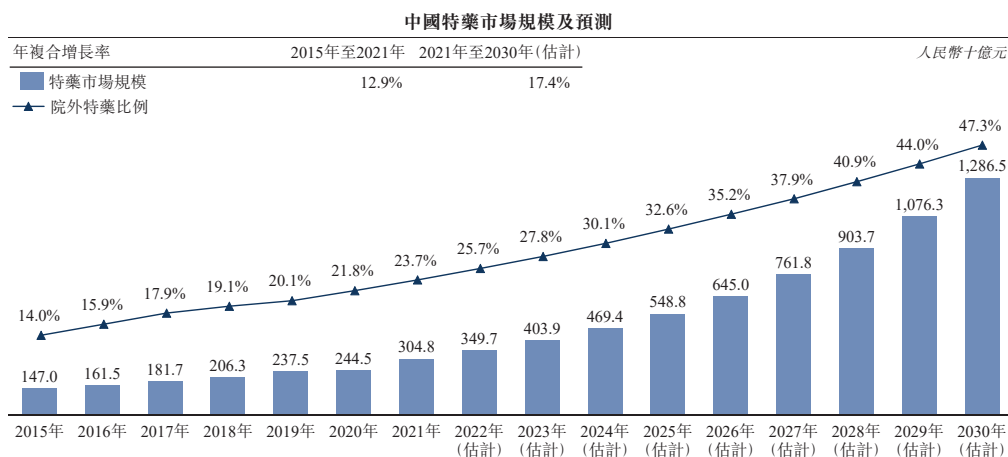


中國特藥藥房市場概覽

特藥藥房是特藥及藥劑師服務提供商，旨在更好地管理服用特藥的患者，並更好地採購、儲存和分發特藥。特藥是高價值的處方藥，通常是針對癌症及自身免疫性疾病等重大疾病的創新藥物。特藥的複雜性可歸因於多種因素，包括其具體適應症、給藥方法、副作用管理及治療持續時間。為解決該等複雜問題，在特藥的給藥過程中，專業和可及的藥劑師服務，例如用藥指導、隨訪評估、AE諮詢及患者教育通常是確保用藥依從性的必要手段。特藥藥房提供超出傳統零售藥房能力的藥劑師服務。

中國特藥市場規模及預測

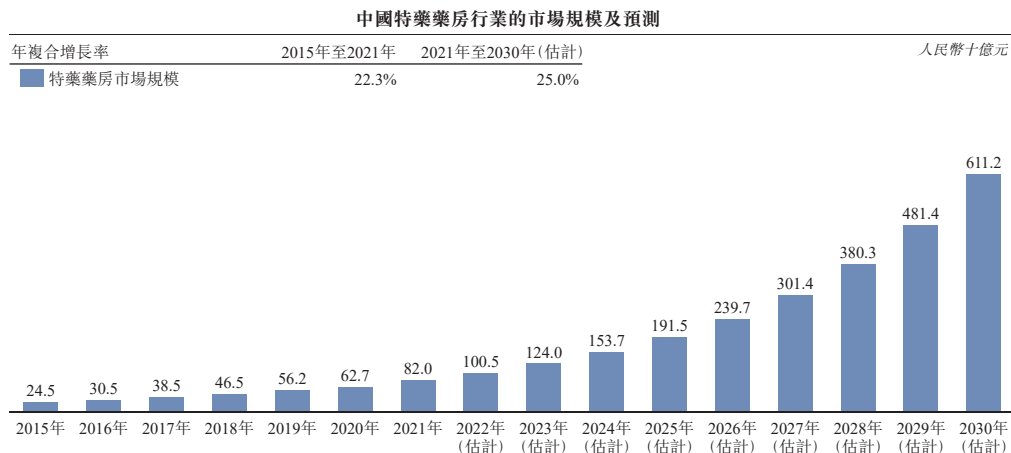
於過往數年，中國特藥市場經歷穩步增長，由2015年的人民幣1,470億元增加至2021年的人民幣3,048億元，年複合增長率為12.9%。預期於2025年中國特藥市場將進一步達到人民幣5,488億元，2021年至2025年的年複合增長率為15.8%，並於2030年達到人民幣12,865億元，2025年至2030年的年複合增長率為18.6%。根據灼識諮詢的數據，於2021年，按銷售收入計，腫瘤特藥佔中國所有特藥類別約63.5%。根據灼識諮詢報告，於2021年，中國的十大暢銷特藥中，有八種為腫瘤藥物。



資料來源：中國商務部、灼識諮詢報告

行業概覽

中國特藥藥房市場由2015年的人民幣245億元增加至2021年的人民幣820億元，2015年至2021年的年複合增長率為22.3%，預期於2025年將達到人民幣1,915億元，2021年至2025年的年複合增長率為23.6%，及於2030年進一步達到人民幣6,112億元，2025年至2030年的年複合增長率為26.1%。



資料來源：中國商務部、灼識諮詢報告

特藥市場的增長推動力

- **對創新藥物的需求。**隨著癌症等重大疾病在中國日益普遍，人們對創新療法及藥物的需求持續上升。例如，根據全國腫瘤登記中心及世界衛生組織的數據，中國的癌症發病人數由2015年約390萬例增至2021年約480萬例，預計到2030年將進一步達到約580萬例。隨著癌症發病人數的不斷增加，對創新腫瘤藥物以及專業特藥藥房提供的專業藥劑師服務的需求不斷增加。
- **對特藥院外渠道的需求不斷增加。**中國政府出台的「零加成」政策取消了公立醫院所售藥品的價格加成。因此，原本作為公立醫院利潤中心的院內藥房逐漸轉變為成本中心，導致公立醫院降低了對高價值藥品的採購，通常這些藥品的管理要求更嚴格，儲存和維護成本更高。其次，「零加成」政策要求公立醫院降低藥品費用在醫療總支出中的比重。因此，公立醫院傾向於在其產品供應中提供較少的高價值特藥。第三，為降低患者用藥費用，中國政府鼓勵公立醫院提供列入國家基本藥物目錄或集中採購計劃所涵蓋的藥品，而不參與集中採購計劃的高價值創新藥物在公立醫院普遍無法購得。由於上述原因，高價值創新藥物的處方越來越多地流出公立醫院，流入院外特藥藥房，院外特藥藥房通常為患者提供更廣泛、更全面的特藥產品組合，加速了特藥藥房的業務發展。除具備全面、多元化的藥物供應優勢外，配備專業藥劑師服務的特藥藥房能提供更高效的慢性病管理及更佳的患者體驗，讓患者節省到公立醫院就醫的時間和精力。近年來，國家醫療保障局出台了一系列政策，推動院外藥房支付渠道暢通化。隨著越來

越多的特藥藥房獲得「雙通道」資質，商業健康保險公司不斷擴大客戶群，越來越多的患者可以通過國家基本健康保險賬戶或商業醫療保險賬戶直接支付或報銷醫藥費用，這將大幅擴大特藥藥房的客戶群並大幅提高其市場規模。

特藥藥房市場的進入壁壘

- **與製藥公司合作。**特藥藥房憑藉其專業能力與製藥公司建立合作夥伴關係並分銷特藥。一般而言，製藥公司偏好配備專業藥劑師服務、靈活的支付選擇及完善的物流系統的藥房。配備以患者為中心的藥劑師服務的藥房可以建立一個涉及每種特定藥物的功效和副作用的強大數據庫，從而提高患者治療方法的整體功效。靈活的支付選擇允許患者直接通過其保險賬戶報銷醫藥費用。完善的物流系統保證了特藥在運輸過程中的質量。能夠達到該等高標準的特藥藥房，可以與製藥公司達成長期穩定的合作夥伴關係，保證各類優質特藥的供應。
- **專業的患者管理。**特藥通常用於治療需要在專業用藥指導下長時間治療的重症或罕見疾病。因此，專業的藥劑師服務有助患者達到更好的治療效果。因此，有能力提供專業患者管理服務的特藥藥房可以提高治療方法的有效性及用藥的安全性。
- **處方流。**在中國，所有的處方均由醫生開具。醫生每天要應對大量患者，在有效管理患者方面面臨重大挑戰。具備數據分析及患者管理能力的特藥藥房可以通過出院後用藥指導、隨訪評估和AE諮詢等方式幫助醫生更好地管理患者，因此醫生更有可能將其處方流轉至該等特藥藥房。

特藥藥房市場的機遇和挑戰

- **更全面的健康保險計劃。**國家基本醫療保險正在逐步覆蓋特藥藥房，除此之外，保險公司正嘗試與特藥藥房合作以向患者提供特藥種類覆蓋廣泛的保險產品。因此，患者更有動力在無需擔憂是否可支付得起的情況下前往特藥藥房。
- **患者對專業藥劑師服務的需求不斷增加。**除純粹購買特藥外，患者對定制專業藥劑師服務(例如用藥指導及AE諮詢)的需求日益增長。配備有關服務的特藥藥房能夠吸引更多患者及提高客戶黏性。

中國的特藥藥房業務同樣面對集中採購的挑戰。特藥的價格與中國政策領導的集中採購計劃高度相關。因此，鑒於維持順暢及穩健發展的需要，迅速回應集中採購政策的變動成為

行業概覽

特藥藥房不能避免的挑戰。特藥藥房產品種類豐富、品種齊全，涵蓋更多的創新藥物，在面臨集中採購挑戰時，能夠保持及增加銷售收入。

中國特藥藥房的競爭格局

於2021年，按特藥收入計算，我們是中國最大的私營特藥藥房。

2021年中國私營特藥藥房市場的競爭格局

公司	2021年特藥收入 (人民幣十億元)	市場份額	地理覆蓋範圍	擁有「雙通道」 資質的 特藥藥房數量 (截至2021年 12月31日)	藥劑師隨訪服務	專注於腫瘤科
1 本公司	2.9	~7%	29個省	42	✓	✓
2 公司1D ⁽²⁾	~2.0	~5%	29個省	39	×	×
3 公司1E ⁽³⁾	~0.8	~2%	28個省	8	×	×

附註：只包括私營特藥藥房；僅在腫瘤藥物佔SKU高於50%的情況下，特藥藥房才會被定義為「專注於腫瘤科」。

附註：

- 專業藥房服務包括通過統一的特藥管理系統進行隨訪評估和其他藥劑師服務。
- 公司1D為一家於2015年創辦且總部位於北京的公司，已提交在香港聯交所上市的A1申請。根據公司1D的招股章程草擬本及灼識諮詢的資料，公司1D擁有三個業務分部，即院外綜合患者服務、提供者賦能服務及創新醫療服務。院外綜合患者服務分部可進一步細分為三個子分部，即院外藥房服務、院外醫療服務和批發藥房服務，其特藥藥房業務屬於院外藥房服務子分部。公司1D通過遍佈全國的線下藥房和線上藥房，建立了線下+線上一體化的藥房服務網絡。截至2021年12月31日，公司1D擁有264家藥房，其中39家藥房獲得「雙通道」資質，主營藥品、保健品和醫療用品，以特藥為主。根據公司1D的招股章程草擬本，截至2021年12月31日止年度，其院外藥房服務及院外醫療服務產生的總收入為人民幣36.1億元，其中包括通過其特藥藥房銷售的特藥收入。
- 公司1E為一家於2014年創辦且總部位於北京的私營企業，其業務專注於醫療數據解決方案、腫瘤大數據服務、互聯網醫院及特藥藥房。公司1E於2021年6月申請於納斯達克上市，但已於2021年7月撤回其申請。根據公司1E的招股章程草擬本及灼識諮詢的資料，公司1E擁有三大服務分部，分別是(i)危重病患者數字持續維護平台，(ii)支持人工智能的縱向醫療數據管理系統，及(iii)數據驅動的精準生命科學解決方案平台，幫助生命科學公司加速臨床研究及真實證據採用。公司1E通過其數字持續維護平台提供患者護理解決方案、患者管理和人工智能診療服務。在患者護理解決方案方面，公司1E為患者提供藥物、保健和保健產品、輸液或注射服務以及其他配套服務。其還利用其藥物分銷能力，滿足其內外部的藥物需求。截至2021年3月31日，公司1E亦建立了覆蓋中國28個省份的34個數字患者維護中心的全國網絡，使患者能夠獲得創新的治療解決方案及藥物服務。根據公司1E的招股章程草擬本，於2020年，其數字持續維護平台產生收入人民幣822百萬元，及截至2021年3月31日止三個月為人民幣186百萬元。尤其是，2020年持續患者護理解決方案產生的收入為人民幣806.0百萬元，截至2021年3月31日止三個月為人民幣179.4百萬元，包括特藥銷售收入。
- 公司1D及公司1E的非公開資料由灼識諮詢透過與行業專家的一對一訪談提供，而公司1D及公司1E的身份因保密義務而未有披露。

資料來源：灼識諮詢報告

行業概覽

特藥藥房行業處於早期階段，市場集中度相對較低。截至最後實際可行日期，概無公開資料披露中國特藥藥房企業的總數量。

根據灼識諮詢的數據，國有特藥藥房由大型國有藥品流通企業所有，2021年排名前三的企業(國藥控股、華潤醫藥及上海醫藥)佔整體特藥藥房市場約10%至15%的市場份額。

國有特藥藥房的商業模式不同於民營企業，是從產業價值鏈的供給側向市場滲透。相比之下，我們從需求側入手。民營企業的產品供應主要聚焦於高價值及創新特藥，特別是針對癌症及自身免疫性疾病等危重疾病的藥物。相比之下，儘管國有特藥藥房提供特藥，但其大部分SKU為治療上呼吸道感染及輕微皮外傷等常見疾病的處方及非處方藥物，以及保健產品。憑藉我們基於醫生研究協助業務產生的真實數據對患者需求的更深入了解，我們可為客戶提供以患者為中心的專業化藥劑師服務及更有效的院外疾病管理服務。同時，在健康保險服務業務的支持下，我們可為會員提供支付解決方案，以提高其對特藥的負擔能力。憑藉三大業務線之間的協同效應，我們相信我們能夠通過提供專業的藥劑師服務及特藥的財務解決方案來優化患者的利益，打造國有特藥藥房難以複製的獨特優勢。

中國現場管理組織服務概覽

現場管理組織介紹

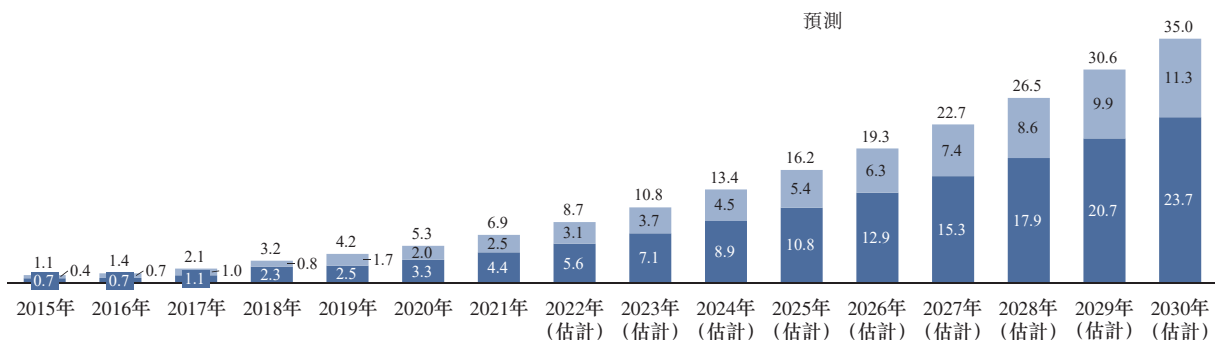
SMO是為臨床試驗提供專業化服務的組織。作為SMO的主要專業人員，臨床研究協調員(「CRC」)被分配到臨床試驗現場，在主要研究者(「PI」)的指導下支持日常非臨床工作。CRC的一般工作範圍包括協助和協調項目可行性研究、項目批准申請、試驗中心啟動、受試者招募、篩選、入組和管理、藥物、醫療器械與生物樣本管理、數據錄入和文檔管理、臨床試驗報告提交及試驗中心關閉，主要目標是減少研究者的非臨床工作量，以及提高臨床試驗的整體效率和合規性。

行業概覽

中國SMO服務市場規模由2015年的人民幣11億元增加至2021年的人民幣69億元，年複合增長率為35.3%，預期於2025年將進一步達到人民幣162億元，2021年至2025年的年複合增長率將為23.8%，及於2030年達到人民幣350億元，2025年至2030年的年複合增長率將為16.7%。預期於2021年至2030年腫瘤SMO市場將佔整體SMO市場規模約63.7%至67.8%。

中國SMO行業市場規模及預測

年複合增長率	2015年至2021年	2021年至2030年(估計)	人民幣十億元
非腫瘤	33.3%	18.2%	
腫瘤	36.6%	20.6%	
總計	35.3%	19.8%	



資料來源：中國CRC之家、國家藥品監督管理局藥品審評中心、灼識諮詢報告

SMO服務的價值鏈

下表闡釋SMO服務的價值鏈：



SMO市場的增長推動力

- 藥物研發投資不斷增加。**根據灼識諮詢的數據，中國製藥公司的研發投資由2015年的人民幣682億元增加至2021年的人民幣2,186億元，年複合增長率為21.4%。因此，根據國家藥品監督管理局藥品審評中心的數據，創新藥物臨床試驗 (不包括生物等效性研究) 新註冊數目由2015年的749個增至2021年的1,939個。對腫瘤藥物的投資在研發投資總額中的佔比不斷提高。根據國家藥品監督管理局藥品審評中心的數據，在上述臨床試驗中，腫瘤藥物的臨床試驗數目由2015年的148個增至2021年的802個。藥物研發的快速增長推動了相關臨床試驗對SMO服務的需求不斷增長。
- 臨床試驗合規要求更為嚴格。**近年來，中國政府機關已頒佈一系列規則及政策，對臨床試驗施加更嚴格的合規要求，包括參與臨床試驗的專業人員資格、試驗文件和材料

行業概覽

管理、試驗數據的準確性和完整性以及內外部檢查與審計。由於CRC協助研究者進行非臨床工作，彼等參與臨床試驗將大大提高臨床試驗的整體合規性。因此，預期對SMO服務的需求將因合規要求的臨床試驗管理能力不斷提高而增長。

SMO市場的進入壁壘

- **全國試驗中心網絡。**為滿足臨床試驗的受試者及場地要求，尤其是在全國多個試驗中心進行的II期及III期研究需求，SMO公司需要擁有覆蓋大量試驗中心、涉及數千名受試者的廣泛網絡。為建立覆蓋全國的網絡，SMO公司需要持續運行大量地理覆蓋範圍廣泛的進行中項目，這需要與大量的高級醫院建立長期合作夥伴關係。新進入者很難在短時間內建立有關網絡。
- **項目管理能力。**就各臨床項目而言，SMO公司將其CRC分配至不同場地以協助主要研究者。為嚴格遵循GCP標準對數據、檔案、受試者、藥品、醫療器械及生物樣本管理的高要求，成熟的SMO公司需要同時高效管理大量正在進行的跨區域項目。具有足夠管理能力的大型SMO公司能夠在全國範圍內穩定運營，而小型SMO公司或新進入者可能難以有效管理地理位置處於不同城市的數百個CRC和項目，以滿足對臨床試驗的嚴格合規性規定。
- **聲譽。**SMO客戶通常為製藥公司。由於臨床試驗的成本佔研發開支的大部分，故製藥公司通常會密切關注其臨床試驗。因此，為確保其臨床試驗的整體效率及合規性，製藥公司通常會根據SMO過去的成功案例數目及市場認可的服務質量選擇最可靠且聲譽卓著的SMO。因此，新進入者難以在市場上爭奪客戶。

SMO市場的機遇與挑戰

- **規模持續增長。**隨著中國和全球製藥及生物科技公司的研發投入的持續增加以及腫瘤相關臨床試驗數目的不斷增加，對SMO服務的需求將長期增長。此外，在相關政府政策鼓勵的情況下，全行業對藥物臨床試驗質量管理規範（「GCP」）的重視將進一步推動提高SMO在中國臨床試驗中的滲透率。
- **地理覆蓋範圍更為廣泛。**目前，CRC主要集中在大都市及中國其他大城市。根據中國CRC之家的報告，CRC於排名前15位的城市中的比例為69.6%。隨著越來越多的GCP醫院和研究中心在中小城市建立，預計將有越來越多的CRC入駐該等地區，以滿足多中心臨床試驗申辦方的需求。
- **服務範圍擴大。**由於SMO可以向每個研究中心派遣至少一名CRC，而合約研究組織（「CRO」）派遣的CRA很難一直駐於某個研究中心，SMO與CRO相比擁有更廣泛的研究

行業概覽

中心網絡。因此，SMO更容易為大量的臨床試驗中心招募受試者，預計SMO在患者招募服務中的滲透率日後將繼續增長。

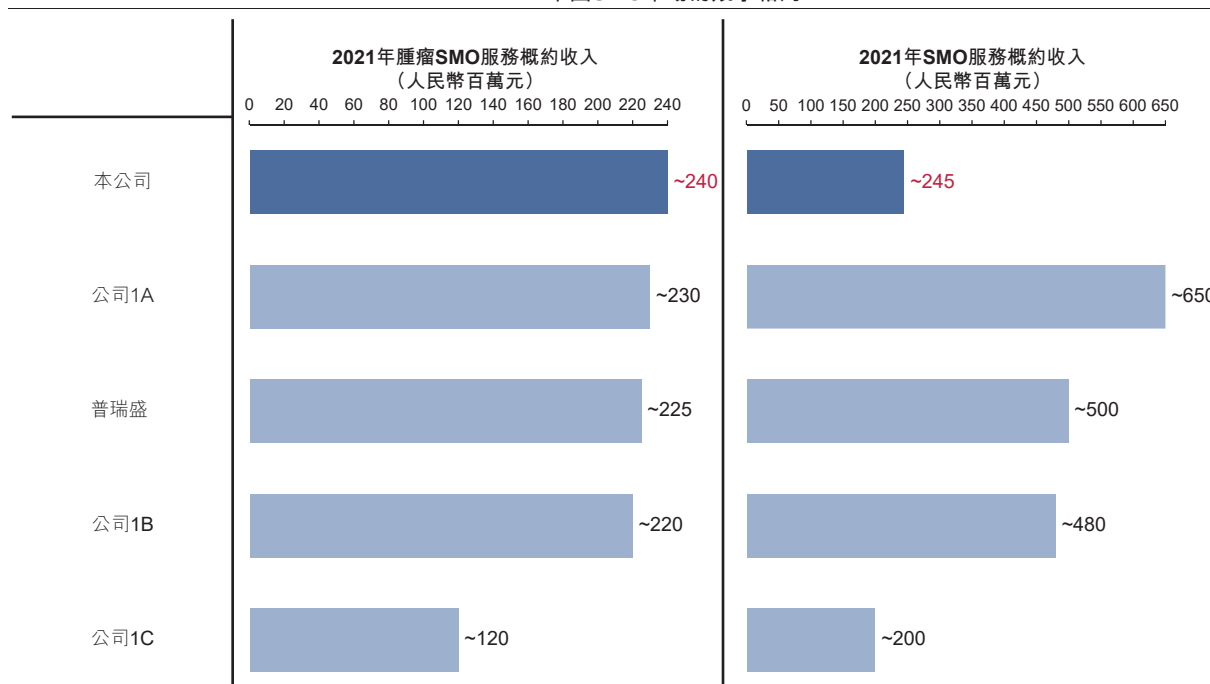
SMO市場亦面臨以下挑戰：

- **專業人員的供應缺口。**根據中國CRC之家的行業藍皮書，SMO公司於2019年的平均CRC流失率為約25%至30%。由於高勞工流失率，缺乏富有經驗的CRC為中國SMO行業面對的主要挑戰之一。
- **缺乏競爭力。**臨床試驗的申辦方通常選擇與人員規模大及臨床試驗中心覆蓋廣闊的大型SMO合作。然而，中國大多數SMO為小型區域性企業，難以參與多中心臨床試驗及累積優質項目的經驗。

總體及腫瘤SMO市場的競爭格局

以下圖表說明於2021年按收入計，中國總體SMO市場及腫瘤SMO市場的競爭格局。按收入計算，於2021年，我們在總體SMO市場排名第四，在腫瘤SMO市場排名第一。此外，截至2021年12月31日，我們自2017年起已參加中國約50%腫瘤藥物的臨床試驗。

中國SMO市場的競爭格局



附註：

- (1) 公司1A是一家於2009年創辦且總部位於上海的SMO，為中國一家領先的同時在上海證券交易所(2018年)及香港聯交所(2018年)掛牌上市的公眾CRO公司的全資附屬公司。CRO公司擁有六個業務分部，分別為(i)化學相關研究服務，(ii)生物學相關研究服務，(iii)檢測服務，(iv)先進療法單位(ATU)，(v)國內發現服務單位(DDSU)及(vi)其他。公司1A提供的SMO服務屬於檢測服務業務分部。除SMO服務外，CRO公司的檢測服務分部亦包括實驗室檢測服務及臨床CRO服務，該等服務不屬於公司1A的服務範圍。根據CRO公司的2021年年報，截至2021年12月31日止年度，檢測服務分部產生的總收入為人民幣45.3億元，而同期臨床CRO服務及SMO服務的小計收入為人民幣14.8億元，佔其檢測服務分部總收入約32.7%。

行業概覽

- (2) 公司1B是一家於2011年創辦且總部位於杭州的SMO，為中國一家領先的同時在中國創業板(2012年)及香港聯交所(2020年)掛牌上市的公眾CRO公司的全資附屬公司。CRO公司擁有兩大業務分部，即臨床試驗解決方案(CLS)及臨床相關與實驗室服務(CRLS)，涵蓋從臨床前研究到批准後研究的藥物和醫療器械研發的全過程。公司1B提供的SMO服務屬於CRLS業務分部。除SMO服務外，CRLS分部亦提供數據管理和統計分析、實驗室服務以及其他服務，例如醫學影像和GMP諮詢服務，該等服務不屬於公司1B的服務範圍。根據CRO公司的2021年年報，截至2021年12月31日止年度，其CRLS分部產生的總收入為人民幣22.2億元，其中包括公司1B提供的SMO服務收入。
- (3) 公司1C是一家於2012年創辦且總部位於北京的SMO，為中國一家領先的同時在中國創業板(2019年)及香港聯交所(2019年)掛牌上市的公眾CRO公司擁有部分權益的附屬公司。CRO公司擁有三個業務分部，即實驗室服務、臨床開發服務及CMC服務。公司1C提供的SMO服務屬於臨床開發服務分部。除SMO服務外，CRO公司的臨床開發服務分部亦提供臨床研究、監管生物分析及放射性標記科學，該等服務不屬於公司1C的服務範圍。根據CRO公司的2021年年報，截至2021年12月31日止年度，其臨床開發服務分部產生的總收入為人民幣956.4百萬元，其中包括公司1C提供的SMO服務收入。
- (4) 公司1A、公司1B及公司1C的非公開資料由灼識諮詢透過與行業內專家的一對一訪談提供，而公司1A、公司1B及公司1C的身份因保密義務而未有披露。

資料來源：灼識諮詢報告

截至2021年12月，在「中國CRC之家」註冊的SMO有34家，還有眾多未註冊的中小型區域性SMO。中國的SMO行業仍處於快速發展的初期階段，SMO數目亦迅速增加。截至最後實際可行日期，並無相關公開資料披露中國SMO總數。中國的SMO市場集中度不高，前五大競爭公司共佔整體市場份額約25%至30%。根據灼識諮詢及中國CRC之家的數據，除前五大競爭公司外，到2021年底，並無其他SMO的CRC人員規模超過1,000人。

中國多層次健康保險體系概覽

中國多層次健康保險體系介紹

中國的多層次健康保險體系以國家基本醫療保險為基礎，輔以商業健康保險、醫療救助體系及慈善醫療捐贈。

根據國家醫療保障局及國家衛生健康委員會的數據，截至2021年12月31日，中國國家基本醫療保險參保人數超過13億人，佔總人口的96.6%。根據國家衛生健康委員會的數據，於2021年，中國的全國基本醫療保險開支達人民幣24,011億元，佔醫療開支總額的42.8%。中國國家基本醫療保險的原則為擴展人群覆蓋及提供基本醫療服務保障，而其未能滿足人們對醫療服務不斷上升的需求。根據國家衛生健康委員會的數據，2021年個人醫療開支達人民幣22,025億元，佔醫療開支總額的39.3%。

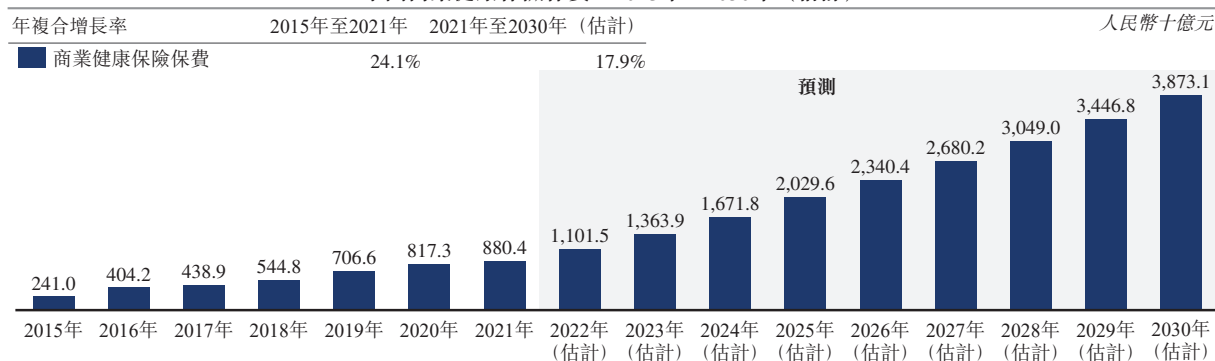
與國家基本醫療保險覆蓋面廣的情況相反，根據中國銀保監會的數據，2021年商業健康保險理賠支出僅佔中國醫療開支總額的7.3%。在將來，尤其是對於治療重症疾病的醫療開支而言，商業健康保險有望成為越來越重要的支付解決方案，表明對建立以服務不同人群為目的的多層次健康保險體系的需求十分迫切。

中國商業健康保險市場規模由2015年的人民幣2,410億元增至2021年的人民幣8,804億元，2015年至2021年的年複合增長率為24.1%，預期於2025年將進一步達到人民幣20,296億元，2021年至2025年的年複合增長率將為23.2%，及於2030年達到人民幣38,731億元，2025年至2030年的

行業概覽

年複合增長率將為13.8%。根據中國銀保監會及13個其他部委於2019年12月發佈的《關於促進社會服務領域商業保險發展的意見》，預期中國商業健康保險市場規模於未來十年將穩步增長，於2025年市場規模將超過人民幣2萬億元。

中國商業健康保險保費，2015年至2030年（估計）



資料來源：中國銀保監會、灼識諮詢報告

在發達國家，健康保險計劃已採用將保險保障與醫療健康服務相結合的成熟的商業模式。例如，在美國，首選醫療服務提供機構（「PPO」）是一種標準的健康保險計劃，其與醫院、診所及醫生訂約，以創建健康及醫療服務提供機構網絡。大型保險集團組成PPO，故購買其保險計劃的會員可於PPO網絡中就醫、購買藥物及任何其他醫療服務。所產生的開支乃由保險公司支付。根據Kaiser Family Foundation的數據，於2021年，美國PPO會員佔所有參加健康保險計劃的成員逾46.0%。PPO可以利用閉環中所積累的大量數據以及強大的數據分析、精算能力，形成醫療健康服務提供和支付的協同效應，從而為患者提供適合的醫療健康服務解決方案，並為支付方進行有效地控費，患者也能夠獲得更好的保險產品，實現多方獲益。

商業健康保險市場的增長推動力

在中國，以公立醫院為主導的醫療健康服務體系決定了公立醫院作為PPO模式閉環中的重要一環，仍將是佔主導地位的醫療健康服務提供商。伴隨著中國商業健康保險的快速發展，健康保險服務模式中的支付端服務在過去經歷了高速的成長，這得益於以下的驅動因素：

- **商業健康保險不斷增長。**中國政府鼓勵建立多層次的健康保險體系。隨著人口老齡化和收入的提升，人們對更高質量的醫療服務的需求不斷增長，商業健康保險成為國家基本醫療保險越來越重要的補充。中國商業健康保險市場持續繁榮，形成了支付端服務市場持續增長的重要基礎。於2019年12月，中國銀保監會與其他13個部委聯合發佈《關於促進社會服務領域商業保險發展的意見》。預計到2025年，商業健康保險市場規模將超過人民幣2萬億元。
- **商業健康保險公司需要專業的第三方服務以提升其服務和運營水平。**目前，中國商業健康保險產品同質化嚴重，原因有二。保險公司設計多元化及有吸引力的商業健康保

險產品的能力來自於綜合醫療健康服務，形式通常為全科及專科醫生網絡、特藥健康及健康管理服務。然而，中國傳統的商業保險公司通常不掌握提供健康管理服務的渠道及專業知識。其次，中國的商業保險公司缺乏對客戶醫療健康行為的數據洞察，該等數據在提供醫療健康服務時隨時間累計。數據洞察對於針對具有多樣化醫療需求的目標客戶確定產品設計、保費定價、投保要求及理賠裁決至關重要。數據洞察亦有助於打擊對保險公司盈利能力造成重大影響的保險欺詐及濫用行為。由於上述原因造成的高度同質化的商業健康保險產品使得商業健康保險公司一方面無法降低保費，另一方面不得不嚴重依賴渠道進行高投入的營銷費用以供銷售。因此，商業健康保險公司有強烈的動力與具有高質量數據積累、強大的數據分析、精算能力以及保險產品設計能力的專業第三方服務商合作，以設計更具競爭力和差異化的保險產品，提升保險公司的整體運營效率和服務水平，惠及客戶，進而促進支付方服務行業的發展。

- *政府政策鼓勵醫療數據的共享進一步加速支付端服務市場的發展。*中國政府出台了一系列政策允許醫療機構和保險承保人之間的醫療數據共享。國家健康醫療大數據中心正式成立，促進政府健康和醫療信息及相關數據的交流、整合和共享。允許數據的打通使得商業健康保險公司借助專業第三方服務商的數據洞察和分析能力，提升產品設計能力和優化運營效率成為可能，從而進一步加速了支付端服務市場的發展。

目前中國的支付端服務市場仍處於發展的早期階段。因此，只有能夠利用其數據洞察結合強大的健康管理服務和靈活支付解決方案的創新市場參與者，才能最終建立一個全面的醫療健康及保險服務提供商網絡，以有效幫助其客戶實現更好的健康狀況並降低醫療成本。

商業健康保險市場的進入壁壘

- *市場洞察。*為幫助保險公司設計創新的保險產品並且提供運營支持，PPO服務商需要具有醫藥領域相關的專業知識與對整體醫療健康行業供求兩端的深刻洞察。缺乏市場洞察的行業新進入者難以為保險公司提供有效的解決方案。
- *數據洞察。*為設計符合客戶需求的保險產品並幫助保險公司實現高效的風險控制，第三方服務商需要具備從長期運營中積累的高質量數據以及能夠進行數據分析的專業團隊，而行業新進入者難以在短期內積累足夠的運營數據並組建專業的人員團隊。
- *品牌與聲譽。*保險公司通常會選擇具有過往成功案例的可靠的第三方服務商為其設計

行業概覽

保險產品和提供健康管理服務。對於缺乏經驗的行業新入者來說，在與行業領先公司競爭之前，彼等通常需要數年來建立自身的品牌與聲譽。

商業健康保險市場的機遇與挑戰

- **政策支持健康管理服務**：於2019年12月，中國銀保監會將先前規定的健康管理服務成本在健康保險淨保費中的佔比上限由12%提升至20%，鼓勵保險公司更多地在彼等的健康保險計劃中為客戶提供健康管理服務，這一定程度上為第三方健康管理服務提供商與商業健康保險公司的合作提供了更大的空間。

健康保險服務市場亦面臨著如下挑戰：

- **健康管理服務行業尚未成熟**：根據中國銀保監會的資料，中國保險公司開展的健康管理業務仍處於初期發展階段。一定程度上，仍存在著大量公司提供同質化服務且產品條款描述中服務邊界不清的問題。

商業健康保險行業的價值鏈

下表闡釋商業健康保險行業的價值鏈：



附註：* 估計佔健康保險總保費的份額

中國多層次健康保險體系的競爭格局

近年來，中國健康保險服務行業的市場參與者們剛剛開始探索建立醫療健康與保險服務提供商網絡的模式，該等公司以各種不同的方式進入市場，如開展保險經紀業務以及提供包含健康管理服務的創新型保險計劃等，行業的商業模式仍在不斷發展與優化中。

中國健康保險服務市場仍處於其發展的初期階段，行業內的市場參與者距離成為一個成熟的整合健康支付解決方案和醫療健康服務的綜合平台還有很長的路要走。截至最後實際可行日期，尚無公開可得資料披露中國健康保險服務行業內競爭公司的總數。

資料來源

我們委託獨立市場研究和諮詢公司灼識諮詢有限公司對中國醫療健康行業進行詳細研究及分析。灼識諮詢有限公司於香港成立，提供專業服務，包括行業諮詢、商業盡職調查及戰略諮詢。我們已同意就編製灼識諮詢報告向灼識諮詢有限公司支付一筆200,000美元的費用。我們認為，支付該等費用並無損害灼識諮詢報告所得出結論的公平性。我們已於本節以及本招股章程「概要」、「風險因素」、「業務」、「財務資料」及其他章節摘錄灼識諮詢報告的若干資料，以為我們的潛在投資者提供我們經營所在行業的更全面介紹。

於編製灼識諮詢報告的過程中，灼識諮詢有限公司進行了一級及二級研究，獲得有關中國醫療健康行業的知識、統計數據、信息和行業洞察。一級研究涉及採訪主要行業專家及領先行業參與者。二級研究涉及分析來自各種公開可得資料來源的資料。灼識諮詢報告的編製乃基於以下假設：(1)於預測期間，預計中國整體社會、經濟及政治環境保持穩定；(2)於整個預測期間，相關關鍵驅動因素可能會推動中國醫療健康市場的持續增長；及(3)不存在極端不可抗力或不可預見的行業法規可能對行業產生重大或根本性影響的情況。所有與市場規模相關的預測均基於截至最後實際可行日期的總體經濟狀況，倘COVID-19疫情持續或升級並對總體經濟產生不可預測的負面影響，則將進行調整。

除另有註明者外，本節及本招股章程其他章節所載所有數據及預測均源自灼識諮詢報告。董事確認，就彼等採取合理審慎態度後所知，自灼識諮詢報告日期以來，市場資料並無會導致本節及本招股章程其他章節所披露資料有所保留、產生矛盾或對該等資料構成影響的不利變動。