

2021年 中国儿科医疗行业概览

2021

Overview of Pediatric Medical Industry in China

2021年中国の小児科医療業界の概要

概览标签：儿童医院、儿童医疗服务、儿科医师

报告主要作者：冯雨涵

2021/11

报告提供的任何内容（包括但不限于数据、文字、图表、图像等）均系头豹研究院独有的高度机密性文件（在报告中另行标明出处者除外）。未经头豹研究院事先书面许可，任何人不得以任何方式擅自复制、再造、传播、出版、引用、改编、汇编本报告内容，若有违反上述约定的行为发生，头豹研究院保留采取法律措施，追究相关人员责任的权利。头豹研究院开展的所有商业活动均使用“头豹研究院”或“头豹”的商号、商标，头豹研究院无任何前述名称之外的其他分支机构，也未授权或聘用其他任何第三方代表头豹研究院开展商业活动。

摘要

01

中国儿科医疗在发展过程中受到过历史因素、经济发展因素以及技术因素影响，导致现在儿科医师紧缺，儿科医疗资源不足的状况

- 儿科医疗产业链上对儿科用药、儿科医疗器械构成，儿童专用药占比仅有4%；中游由公立及民营儿科医疗机构组成，下游为可儿童患者及消费者

02

中国儿童就诊率在近五年来上升明显，叠加中国0-14岁人口数量增长，致使中国儿童医疗刚需扩大；中国儿童常见疾病集中于发烧感冒以及肠胃健康方面

www.leadleo.com

- 中国儿科医院总体数量不足，2016年以后，民营及个人办医院占比逐渐补充市场缺口；同时，中国存在地区医疗资源分配不均问题，东部地区承压较大

03

随着儿科医疗在医疗资源方面短缺的情况逐渐暴露，中国政府频繁出台儿科用药和儿科医师政策，指引儿科医药行业发展，鼓励儿科医师扩大队伍，加强再教育

- 民营儿科医院未来将迎来新的发展机遇；儿科用药将在政策引导下种类更加丰富、同时扩大市场规模；儿科医师群体也将在市场教育及政策的指导下持续扩大

随着2016年二胎政策全面开放，中国迎来第四次婴儿潮，生育率明显提高，0-14岁人口数量进入上升阶段

中国在建国后、1962-1974、1982-1998分别经历了三次婴儿潮，2016年二胎政策全面开放后迎来第四次婴儿潮，虽不及前三次人口增长幅度大，但针对国家对于老龄化社会的担忧，将持续出台政策鼓励生育

2016年后，0-14岁人口出现上升的趋势，同比增长率略高于计划生育时期；近十五年中国新婚登记夫妇近1.7亿对；同时在2016年以后生育率明显提升，二孩生育率一度超过一孩生育率，三孩生育率也上升明显，致使整体生育率明显提高



目录

CONTENTS

| | |
|-------------------|----|
| ◆ 名词解释 | 9 |
| ◆ 中国儿科医疗综述 | 10 |
| • 中国儿科发展历程 | 11 |
| • 儿科行业产业链 | 12 |
| • 儿科行业价值链 | 13 |
| • 准入壁垒 | 14 |
| ◆ 中国儿科医疗行业供需关系分析 | 16 |
| • 需求端：儿童人口情况 | 16 |
| • 需求端：儿童患病情况 | 17 |
| • 供给端：部分儿童医院承压较大 | 19 |
| • 供给端：儿童医师现状 | 20 |
| • 供给端：儿童用药市场情况 | 21 |
| • 供给端：儿童用药相关政策及影响 | 22 |
| • 供给端：儿童用药市场格局 | 23 |
| • 供给端：儿童用药市场规模测算 | 24 |
| • 供给端：儿科医疗设备 | 25 |
| ◆ 中国儿科医疗驱动因素 | 27 |
| • 政策支持 | 28 |
| • 资本驱动 | 29 |
| ◆ 中国儿科医疗发展趋势 | 30 |
| • 发展趋势 | 31 |
| ◆ 中国儿科医疗相关企业推荐 | 33 |
| • 葵花药业 | 34 |

东方财富

www.leadleo.com



目录

CONTENTS

| | | |
|--------|-------|----|
| • 华润三九 | ----- | 36 |
| • 唯嘉儿科 | ----- | 38 |
| ◆ 方法论 | ----- | 41 |
| ◆ 法律声明 | ----- | 42 |

东方财富
www.leadleo.com

目录

CONTENTS

| | | |
|---|-------|----|
| ◆ Terms | ----- | 9 |
| ◆ Review of Pediatric Medicine in China | ----- | 10 |
| • Development of Pediatrics in China | ----- | 11 |
| • Pediatric Industry Chain | ----- | 12 |
| • Pediatric Industry Value Chain | ----- | 13 |
| • Entry Barrier | ----- | 14 |
| ◆ Analysis on Supply and Demand Relationship of Pediatric Medical Industry in China | ----- | 16 |
| • Demand Side: Child Population | ----- | 16 |
| • Demand Side: Prevalence of Children | ----- | 17 |
| • Supply Side: Some Children's Hospitals are Under Great Pressure | ----- | 19 |
| • Supply Side: Current Situation of Children's Physicians | ----- | 20 |
| • Supply Side: Children's Drug Market | ----- | 21 |
| • Supply Side: Policies Related to Drug Use in Children and its Impact | ----- | 22 |
| • Supply Side: Market Pattern of Children's Medication | ----- | 23 |
| • Supply Side: Calculation of Market Scale of Children's Medication | ----- | 24 |
| • Supply Side: Pediatric Medical Equipment | ----- | 25 |
| ◆ Driving Factors of Pediatric Medicine in China | ----- | 27 |



目录

CONTENTS

| | | |
|--|-------|----|
| • Policy Support | ----- | 28 |
| • Capital Driven | ----- | 29 |
| ◆ Development Trend of Pediatric Medicine in China | ----- | 30 |
| • Development Trend | ----- | 31 |
| ◆ Recommended by Chinese Pediatric Medical Related Enterprises | ----- | 33 |
| • KUIHUAYAOYE | ----- | 34 |
| • 999 | ----- | 36 |
| • WEI JIA Pediatrics | ----- | 38 |
| ◆ Methodology | ----- | 41 |
| ◆ Legal Statement | ----- | 42 |

东方财富
www.leadleo.com

图表目录

List of Figures and Tables

| | | |
|----------------------------------|-------|----|
| 图表1: 儿童专用药与包含儿童用法用量的占比 | ----- | 12 |
| 图表2: 呼吸护理设备市场规模, 2020&2027 | ----- | 12 |
| 图表3: 中国私立儿童医院品牌总部城市分布情况 | ----- | 12 |
| 图表4: 中国儿童医院数量, 2003-2020 | ----- | 12 |
| 图表5: 中国儿科诊所细分专科类别数量占比 | ----- | 12 |
| 图表6: 中国综合医院分诊门诊人次: 儿科, 2011-2020 | ----- | 12 |
| 图表7: 城市与农村儿科医院数量及城市占比 | ----- | 13 |
| 图表8: 代表厂商盈利情况 | ----- | 13 |
| 图表9: 中国出生人口数量, 1980-2020 | ----- | 17 |
| 图表10: 中国新婚登记情况, 2006-2020 | ----- | 17 |
| 图表11: 中国0-14岁人口数量及增长率, 1990-2020 | ----- | 17 |
| 图表12: 中国生育率情况, 2003-2020 | ----- | 17 |
| 图表13: 婴儿死亡率及5岁以下儿童死亡率, 2010-2020 | ----- | 18 |
| 图表14: 中国儿童不同年龄段患病率 | ----- | 18 |
| 图表15: 0-14岁居民两周就诊率, 2008-2018 | ----- | 18 |
| 图表16: 中国儿童常见疾病 | ----- | 18 |
| 图表17: 公立与民营儿科医院数量情况, 2010-2019 | ----- | 19 |
| 图表18: 不同承办方儿科医院数量情况, 2010-2019 | ----- | 19 |
| 图表19: 儿科医院床位数以及日门急诊量, 2020 | ----- | 19 |
| 图表20: 中国各地区县及县级市妇幼保健院(所、站)情况 | ----- | 19 |
| 图表21: 中国每千名儿童拥有儿科医师数不及预期 | ----- | 20 |
| 图表22: 中国儿科医生流失情况, 2017-2020 | ----- | 20 |

图表目录

List of Figures and Tables

| | | |
|--|-------|----|
| 图表23: 儿科医师构成及变化, 2017-2020 | ----- | 20 |
| 图表24: 儿童用药品种构成, 2020 | ----- | 21 |
| 图表25: 儿童药TOP10大品种, 2020 | ----- | 21 |
| 图表26: 儿科中成药七个亚类的份额占比, 2020 | ----- | 21 |
| 图表27: 优先审评审批儿童药治疗领域分布, 2020 | ----- | 22 |
| 图表28: 中国非处方儿科感冒咳嗽类品牌TOP7 (化学药) 市场格局, 2020 | ----- | 23 |
| 图表29: 儿童药TOP10厂家及对应主要品种, 2020 | ----- | 23 |
| 图表30: 中国儿科医药市场规模, 2016-2025E | ----- | 24 |
| 图表31: 儿科相关医疗设备 | ----- | 25 |
| 图表32: 新生儿重症监护NICU | ----- | 25 |
| 图表33: 医美机构行业相关政策及指导意见 | ----- | 28 |
| 图表34: 中国儿科医疗行业投资事件数量 (不完全统计), 2014-2021.11 | ----- | 29 |
| 图表35: 葵花药业产品矩阵 | ----- | 35 |
| 图表36: 葵花药业营业收入与净利率, 2016-2020年 | ----- | 35 |
| 图表37: 葵花药业各项费用构成, 2016-2020年 | ----- | 35 |
| 图表38: 华润三九产品矩阵 | ----- | 37 |
| 图表39: 华润三九营业收入与净利率, 2016-2020年 | ----- | 37 |
| 图表40: 华润三九营业构成 (按地区), 2019-2020年 | ----- | 37 |
| 图表41: 唯嘉儿科服务矩阵 | ----- | 39 |

名词解释

TERMS

- ◆ **婴儿潮**：指的是在某一时期及特定地区，出生率大幅度提升的现象
- ◆ **ICU**：Intensive Care Unit，又称加强监护病房综合治疗室，治疗、护理、康复均可同步进行，为重症或昏迷患者提供隔离场所和设备，提供最佳护理、综合治疗、医养结合，术后早期康复、关节护理运动治疗等服务
- ◆ **NICU**：A Neonatal Intensive Care Unit，是新生儿重症监护病房的简称
- ◆ **行业集中度**：根据美国经济学家贝恩和日本通产省对产业集中度的划分标准，将产业市场结构粗分为寡占型（ $CR8 \geq 40\%$ ）和竞争型（ $CR8 < 40\%$ ）两类。其中，寡占型又细分为极高寡占型（ $CR8 \geq 70\%$ ）和低集中寡占型（ $40\% \leq CR8 < 70\%$ ）；竞争型又细分为低集中竞争型（ $20\% \leq CR8 < 40\%$ ）和分散竞争型（ $CR8 < 20\%$ ）
- ◆ **生育率**：生育率是指一定时期内（通常为一年）出生活婴数与同期平均育龄妇女人数之比，通常用千分数表示。是总出生数与相应人口中育龄妇女人数之间的比例，亦称育龄妇女生育率

东方财富

www.leadleo.com

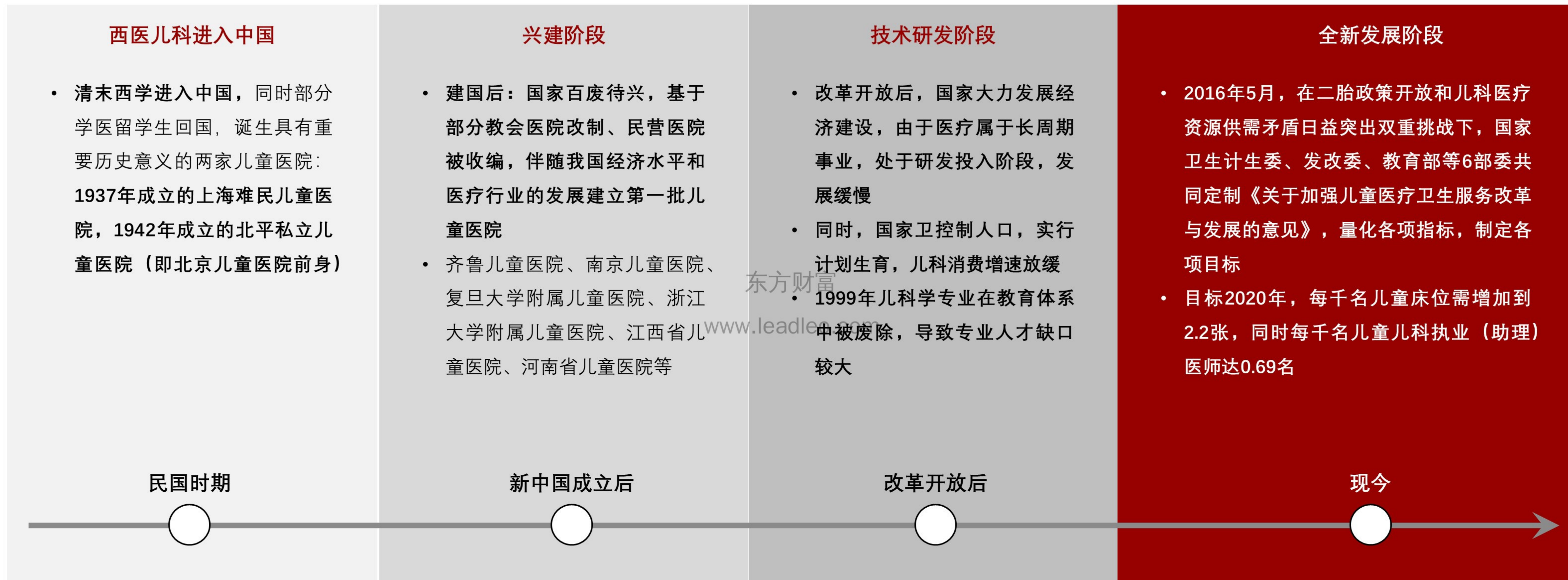
01 中国儿科医疗综述

- 中国儿科医疗在发展过程中受到过历史因素、经济发展因素以及技术因素影响，导致现在儿科医师紧缺，儿科医疗资源不足的状况
东方财富
www.leadleo.com
- 儿科医疗产业链上对儿科用药、儿科医疗器械构成，儿童专用药占比仅有4%；中游由公立及民营儿科医疗机构组成，下游为可儿童患者及消费者
- 中国儿科医疗产业价值链中，上游毛利率50-82%，净利率2%-20%，是产业链上价值较高的环节；中游儿科医疗服务上市机构有限，不具有代表性且净利润出现亏损，价值较低

中国儿科医疗综述——中国儿科发展历程

- 中国儿科医疗在发展过程中受到过历史因素、经济发展因素以及技术因素影响，导致现在儿科医师紧缺，儿科医疗资源不足的状况

中国儿科发展历程

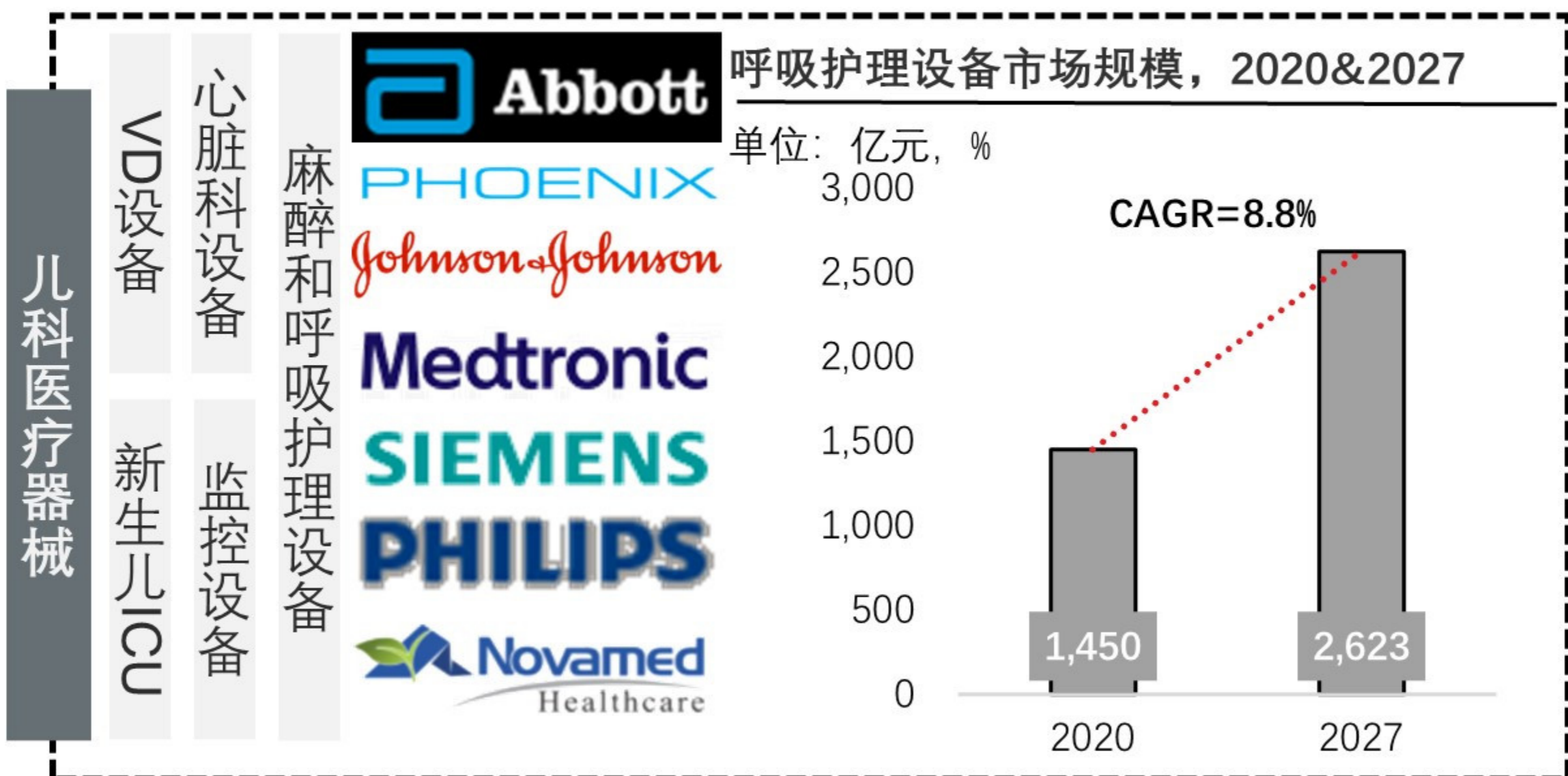
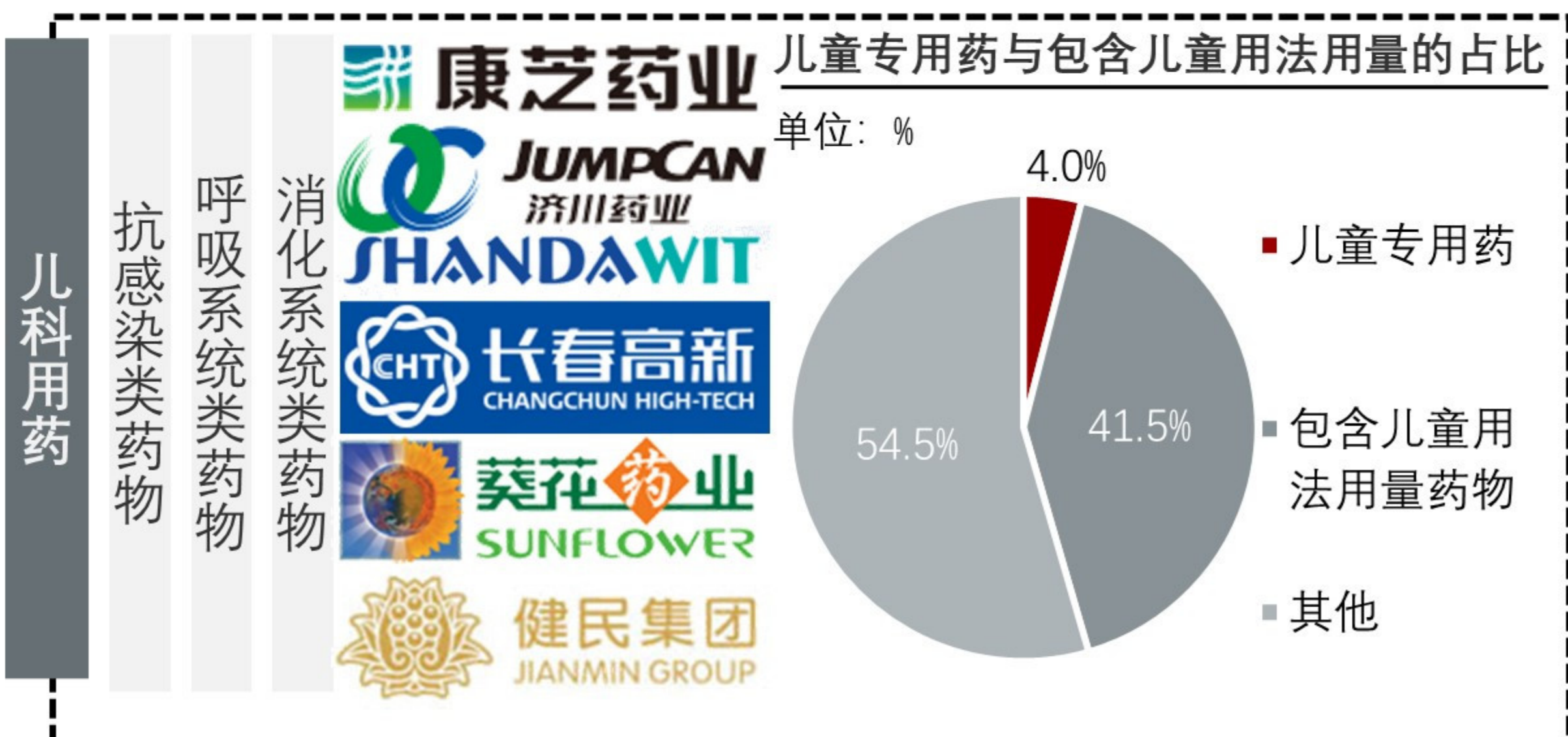


中国儿科医疗综述——儿科产业链

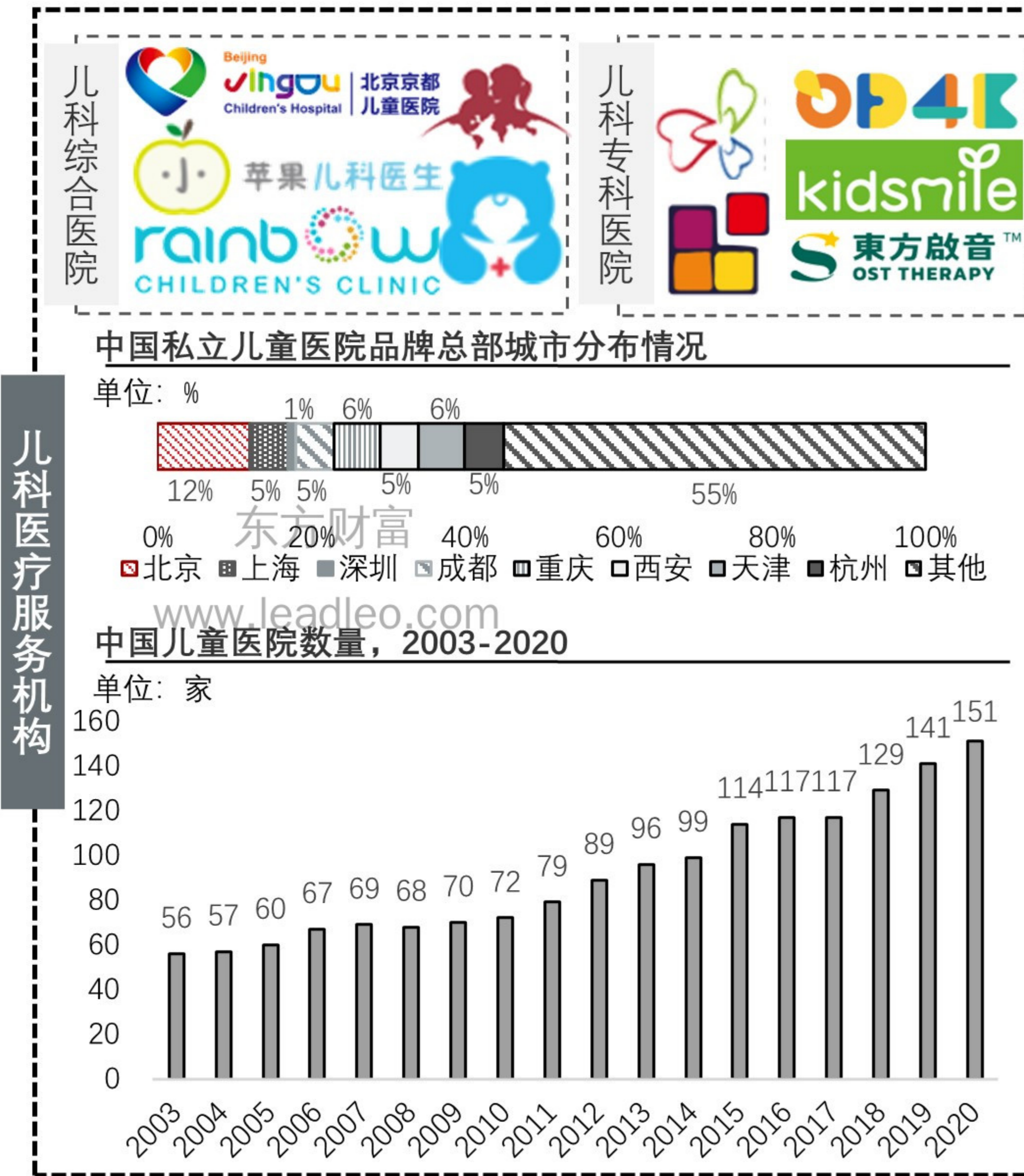
• 儿科医疗产业链上游对儿科用药、儿科医疗器械构成，儿童专用药占比仅有4%；中游由公立及民营儿科医疗机构组成，下游为可儿童患者及消费者

儿科医疗产业链

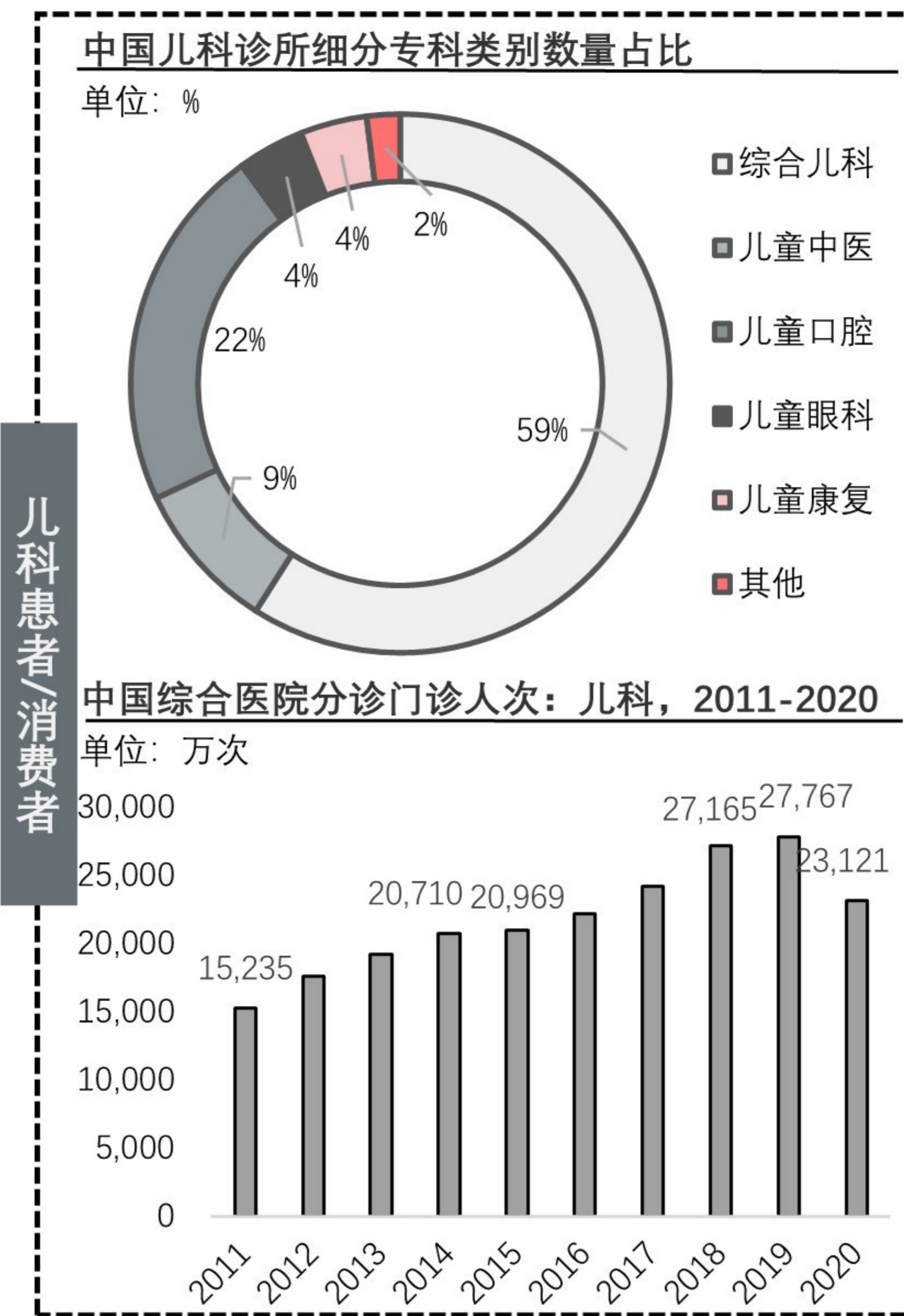
上游：儿科用药、儿科医疗器械



中游：儿科医疗机构



下游：儿科患者/消费者



来源：WIND，米内网，头豹研究院

©2021 LeadLeo



www.leadleo.com 400-072-5588

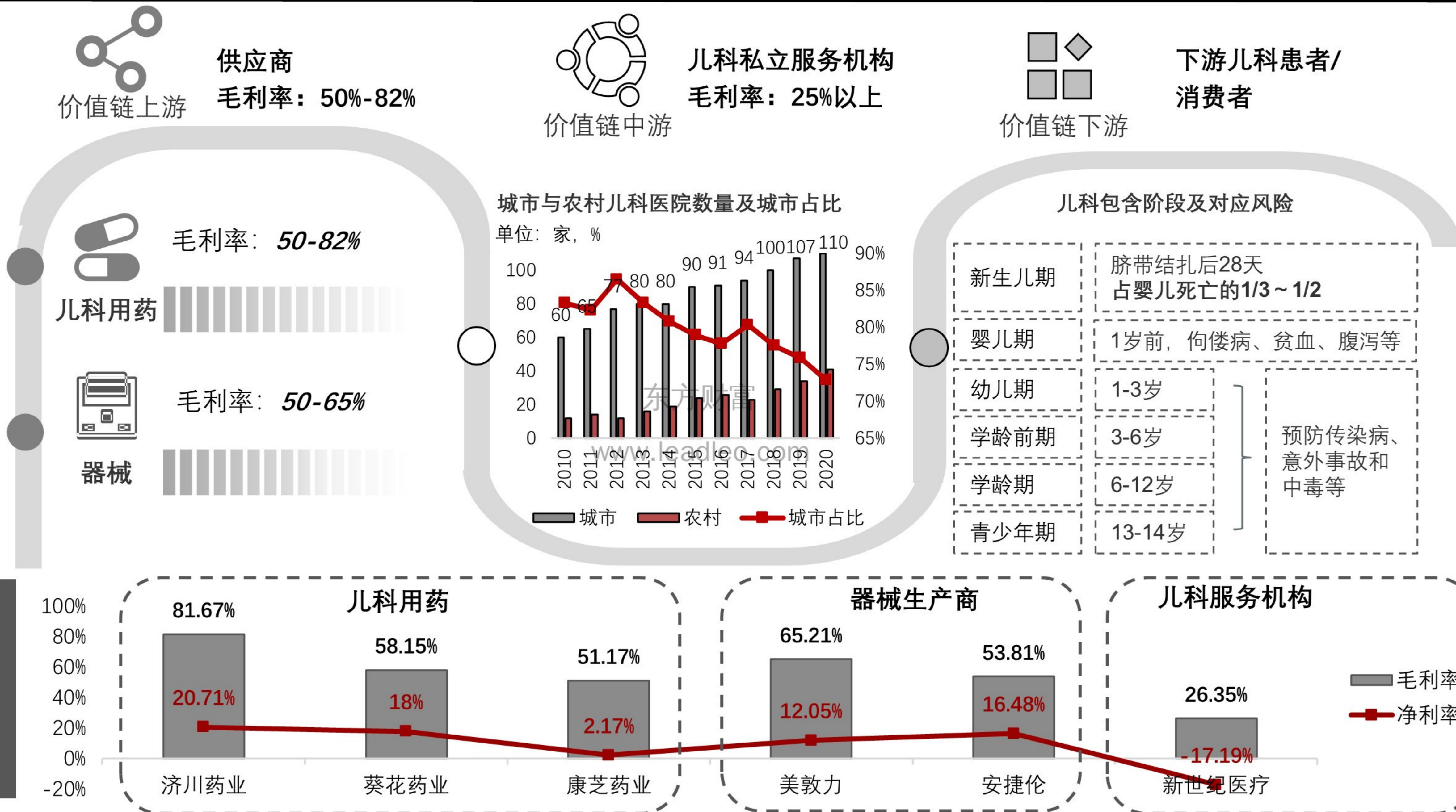
©2021 LeadLeo

中国儿科医疗综述——儿科行业价值链

- 中国儿科医疗产业价值链中，上游毛利率50-82%，净利率2%-20%，是产业链上价值较高的环节；中游儿科医疗服务上市机构有限，不具有代表性且净利润出现亏损

中国儿科行业价值链

头豹洞察



- 儿科医疗产业链毛利率在25%-82%，产业链上游的儿科用药是整条产业链中毛利率较高的部分，在50%-82%，医疗器械厂商毛利率随后，在50-65%。儿科用药代表厂商包括济川药业、葵花药业和康芝药业等，毛利率分别为81.67%、58.15%和51.17%；医疗器械厂商主要由国际厂商占据领导地位，代表厂商包括美敦力、安捷伦等，毛利率分别为65.21%和53.81%

- 儿科医疗服务机构上市公司数量有限，不具备代表性，仅新世纪医疗毛利率为26.35%，净利率为负，处于亏损状态

来源：国家统计局，头豹研究院

©2021 LeadLeo



www.leadleo.com 400-072-5588

©2021 LeadLeo

- 儿科医疗机构新进入者面临创办医疗机构资质壁垒、医生资源紧缺、管理经验不足、品牌声誉建立需要时间、渠道以及选址带来的压力等问题

儿科医疗机构行业壁垒

❑ 医疗执业资质壁垒

由于医疗的天然壁垒以及我国庞大的人口，为了最大限度的满足更多群众对医疗卫生服务的需要，中国卫生主管部门对医疗资源进行了统一规划和控制，新办医疗机构的审批流程规范且严格，以保障医疗资源质量和避免医疗资源的重复配置

儿科医院需向卫生主管部门申请医疗机构执业许可证，并对诊疗科目范围有严格把控

❑ 医学人才壁垒

医学专业人才是医疗服务行业的核心资源，是儿科医疗机构的核心竞争力。中国儿科医疗面临人才紧缺，儿科医师在专业技术、服务等各方面的综合素质是儿科医师的关键竞争力

现阶段，中国高等儿科医学人才主要集中在大型三甲医院和科研院所。提供富有竞争力的工作条件和工作机会，吸引专业且经验丰富的儿科医师，是该领域新进入者要面临的挑战

❑ 管理壁垒

当前儿科医疗机构鼓励采用连锁化经营，以实现标准化管理。新进入者自身管理水平和运营经验的不足可能是影响其扩张的关键因素

儿科连锁诊所作为一种重服务质量的业态，与眼科、口腔诊所等高度依赖器械的医疗服务机构有较大不同。新进入者很难在短期内通过简单复制其他企业的管理经营模式，来扩大自己的经营规模

❑ 品牌声誉拉高准入壁垒

品牌在群众中的认知是公司竞争力的体现之一，面向家长进行医疗服务选择时，品牌的口碑、知名度、信任度及其服务质量极为重要

儿科医疗机构的主要客户为儿童及其家长，这类消费者有独特的的社交传播渠道，他们会倾向于选择熟悉程度、信任度和文化圈层认同的品牌。这种消费者的认同行为需要一定时间、渠道的培养，并且一旦形成，就很难迁移，这是行业后进入者面临的巨大挑战



❑ 地理半径壁垒

通常，儿科医疗机构的覆盖半径在3公里，超过这个地理范围，消费者就诊的意愿会降低。常见的选址方式有两种：一是选择中产阶级聚集居住的中高端小区，占领群圈层优势；另一种是选择人流旺盛的中高端的商圈，临近童装、室内游乐园、儿童教育机构等，通过客流转化来积累客户

一旦占据有效地理位置，形成获客渠道和品牌认同，对新入者来说会有很大的压力

推广

“不懂就不折腾”

既然不懂投资，我就选择信任。
一觉醒来看到买的基金又赚钱了，
好的，那我继续睡会儿。

东方财富

—— 中正达广基金

www.leadleo.com

过往业绩不预示未来表现，市场有风险，投资需谨慎



中正达广基金
ZHONGZHENG DAGUANG FUND

价值 | 平衡 | 快乐 | 爱 ♥

证监会核准的独立基金销售机构（沪证监许可[2015]85号）



02

中国儿科医疗行业供需关系分析

- 中国儿童就诊率在近五年来上升明显，叠加中国0-14岁人口数量增长，致使中国儿童医疗刚需扩大；中国儿童常见疾病集中于发烧感冒以及肠胃健康方面
- 中国儿科医师面临收入低、事业发展受限、沟通复杂以及流失大的问题，每千名儿童拥有医师数量远不及日本及欧美等国家
- 儿童专用药占整体儿童用药近10%；儿童药TOP10品种中前八位均为化学药，中成药仅有两位；儿科用药无论在公立医院终端还是城市药店终端均集中在感冒药和止咳祛痰药两个亚类

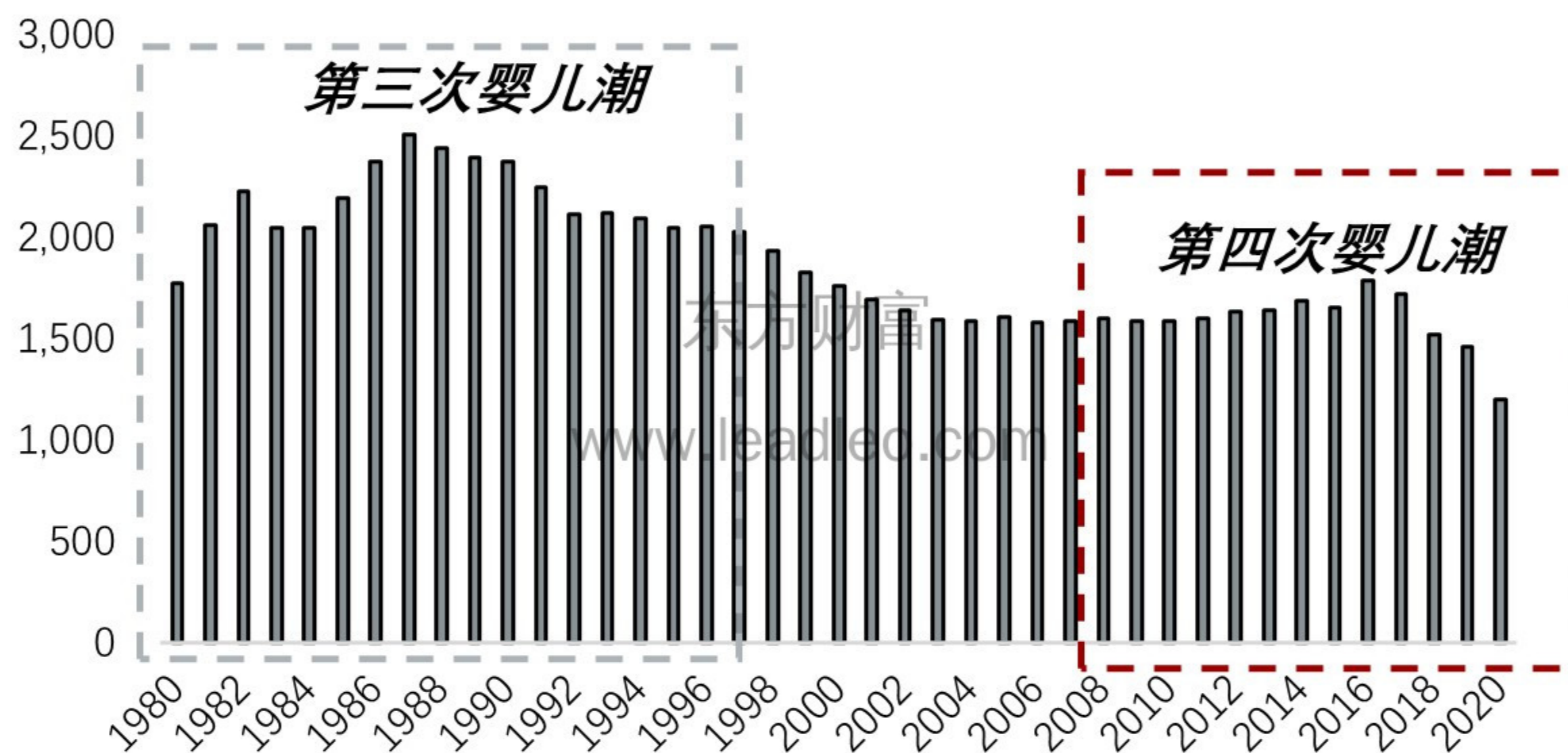


中国儿科医疗行业供需关系分析——需求端：儿童人口情况

随着2016年二胎政策全面开放，中国迎来第四次婴儿潮；尽管登记结婚夫妇有所下降，但生育率明显提高，致使0-14岁人口数量进入上升阶段

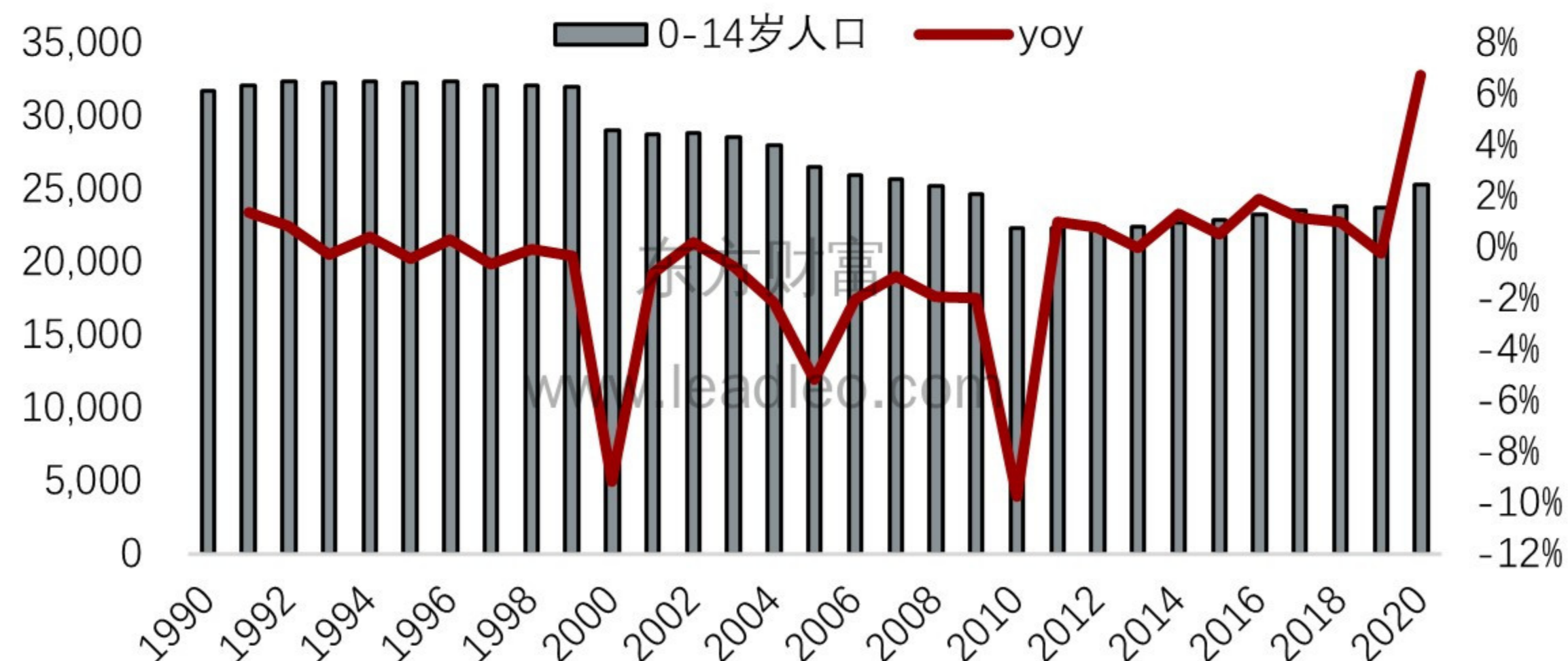
中国出生人口数量，1980-2020

单位：万人，%



中国0-14岁人口数量及增长率，1990-2020

单位：万人，%



来源：WIND，头豹研究院

©2021 LeadLeo

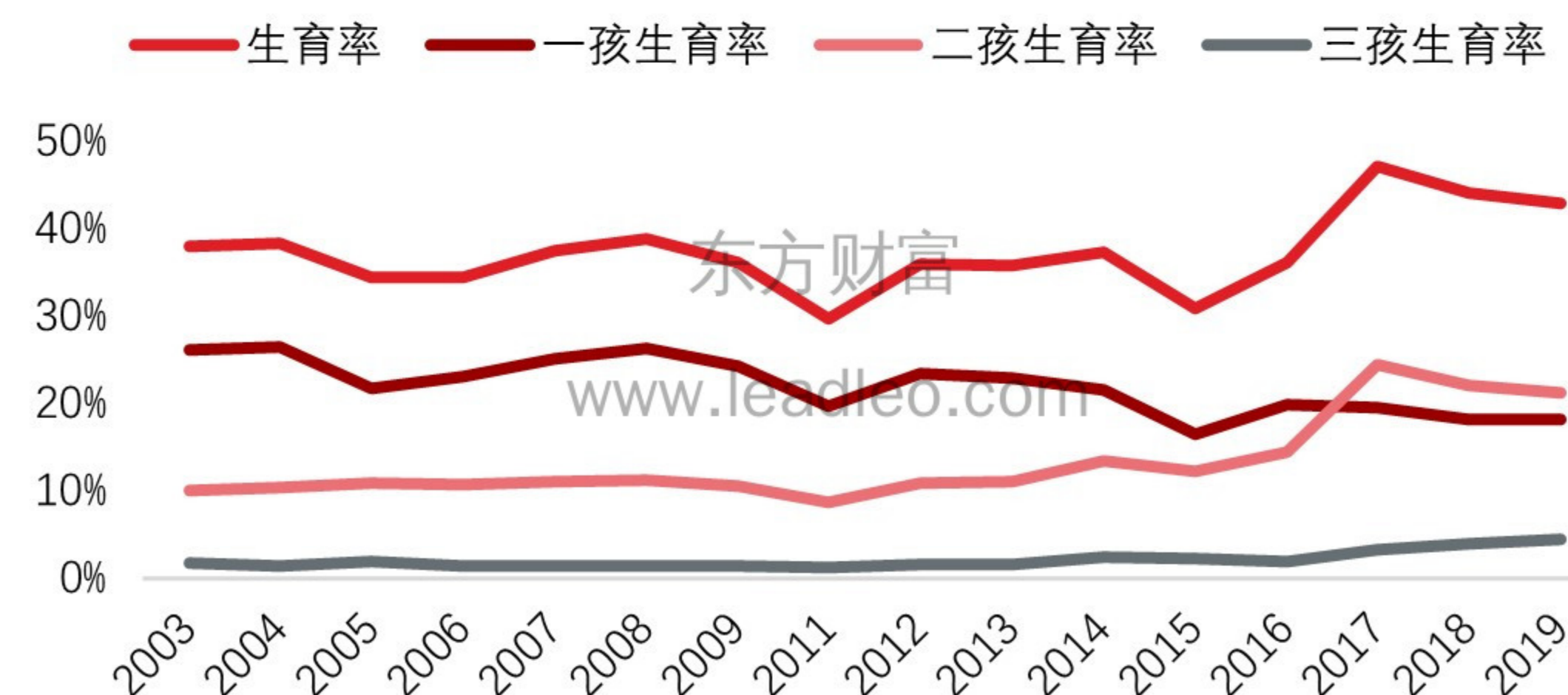
中国新婚登记情况，2006-2020

单位：万对



中国生育率情况，2003-2019

单位：%



头豹洞察

中国建国后、1962-1974、1982-1998分别经历了三次婴儿潮，2016年二胎政策全面开放后迎来第四次婴儿潮，**虽不及前三次人口增长幅度大，但预计未来每年新增新生儿300万左右**；同时，针对国家对于老龄化社会的担忧，**将持续出台政策鼓励生育，未来0-14岁人口将呈上升趋势**

2016年后，0-14岁人口出现上升的趋势，同比增长率略高于计划生育时期；中国新婚登记情况在2013年略有下降，**但近十五年累计新婚登记夫妇近1.7亿对**；同时在2016年以后生育率明显提升，**二孩生育率一度超过一孩生育率，三孩生育率也上升明显，致使整体生育率明显提高**

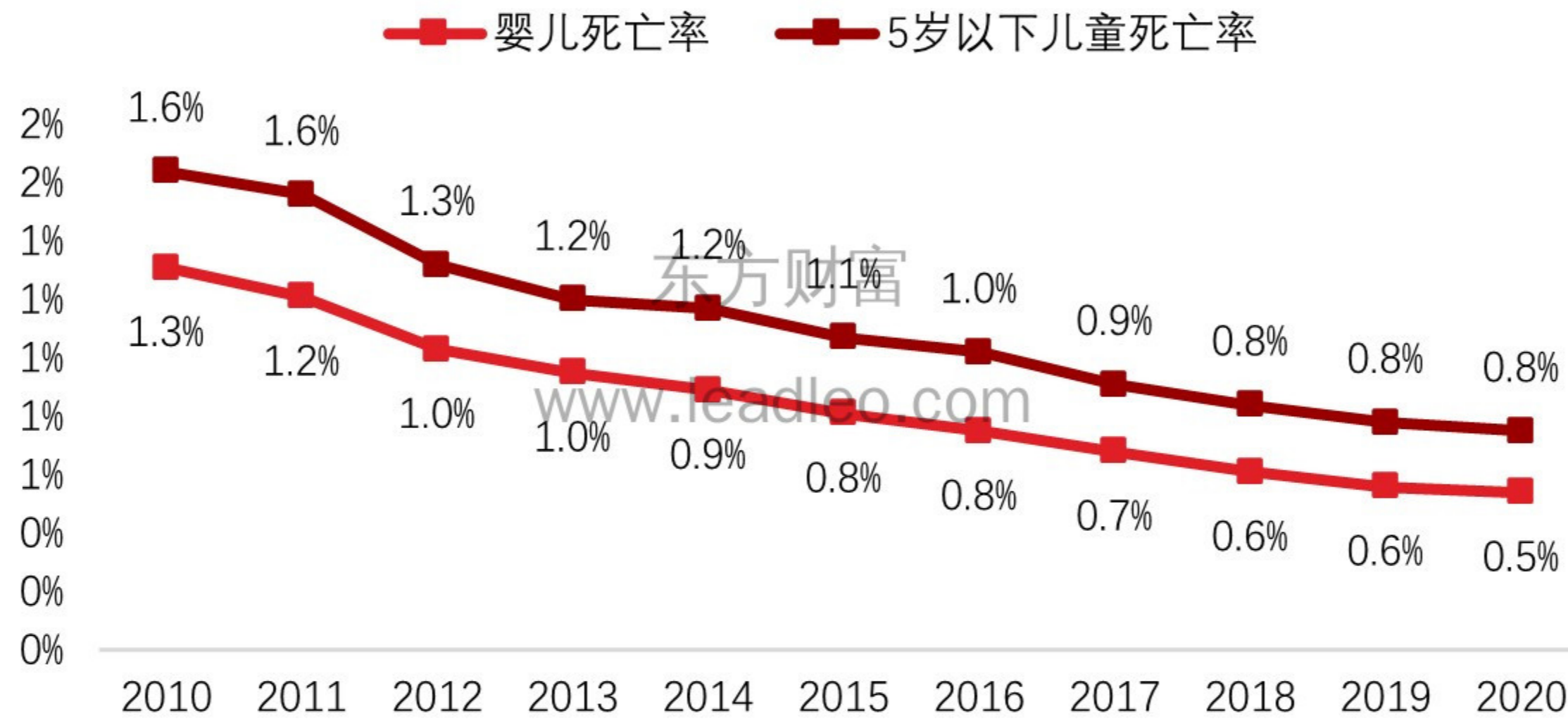


中国儿科医疗行业供需关系分析——需求端：儿童患病情况

- 中国儿童就诊率在近五年来上升明显，叠加中国0-14岁人口数量增长，致使中国儿童医疗刚需扩大；中国儿童常见疾病集中于发烧感冒以及肠胃健康方面

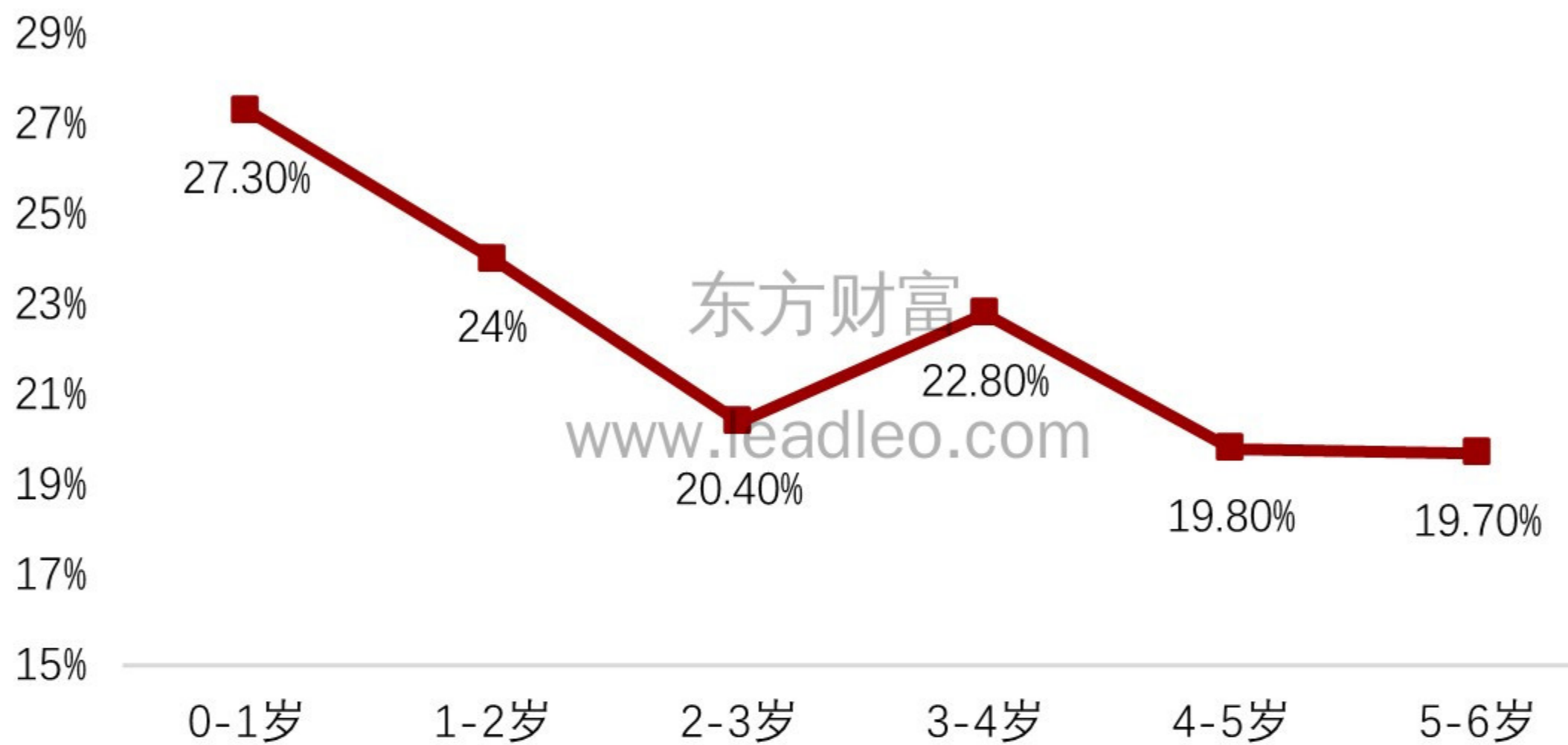
婴儿死亡率及5岁以下儿童死亡率，2010-2020

单位：%



中国儿童不同年龄段患病率

单位：%

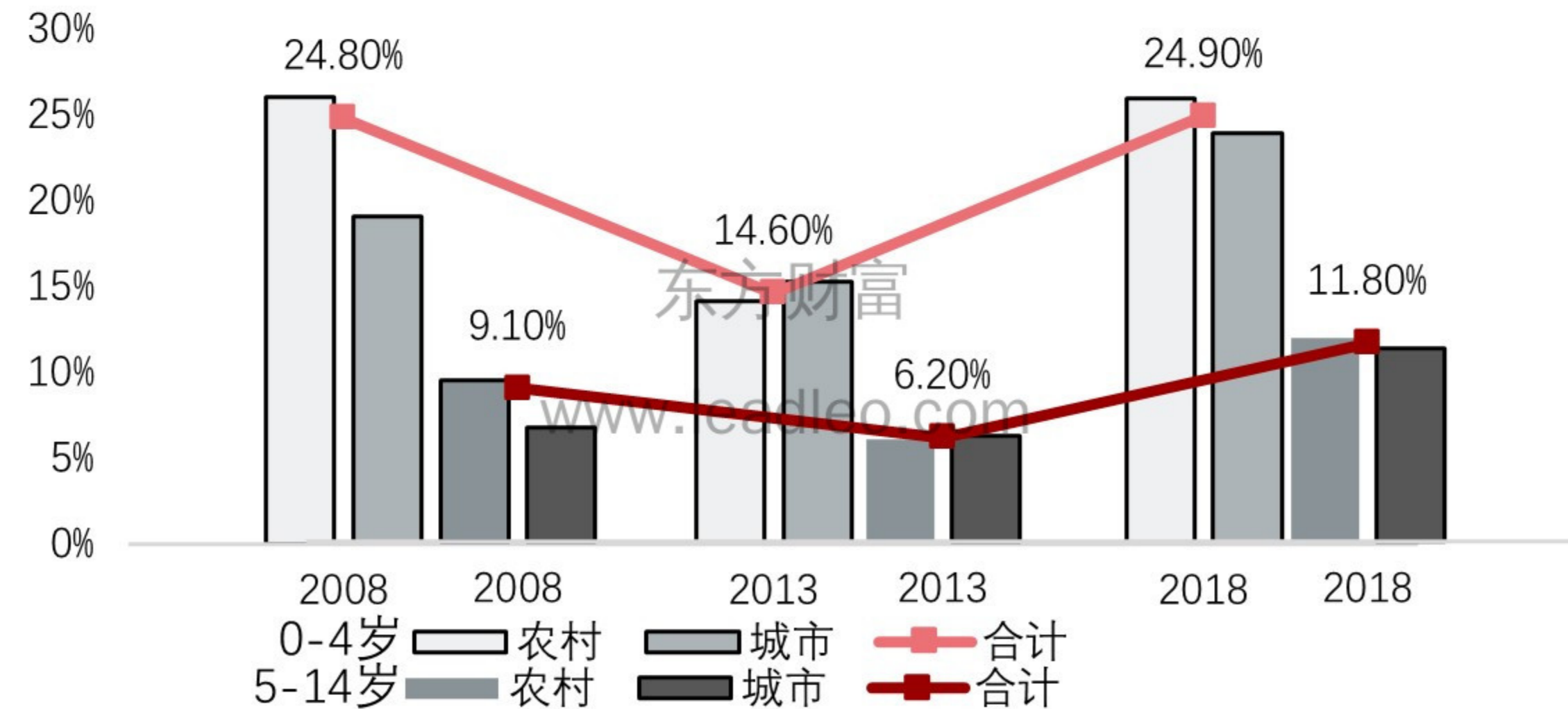


头豹洞察



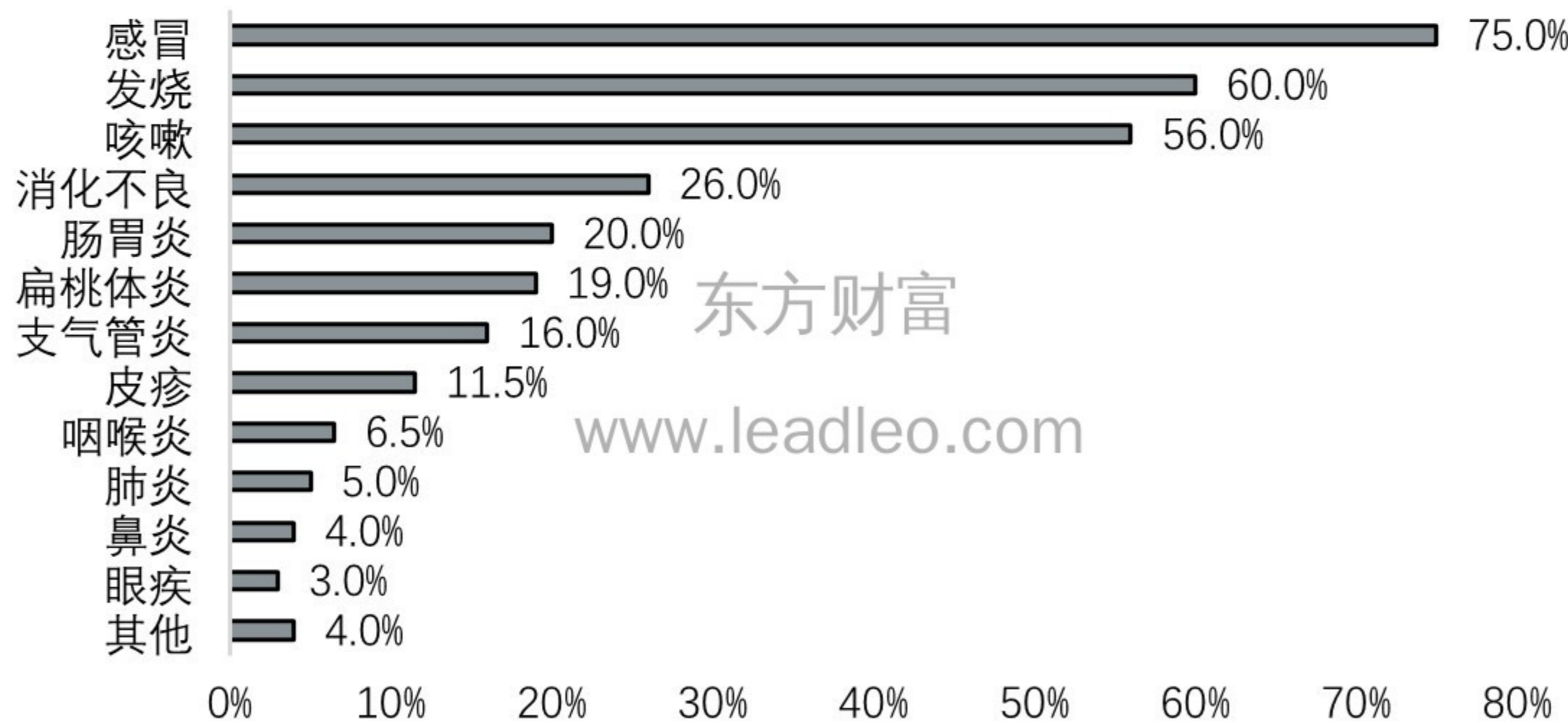
0-14岁居民两周就诊率，2008-2018

单位：%



中国儿童常见疾病

单位：%



- 随着国民身体素质提高、中国医疗技术的发展以及国民认知水平的提升，中国婴儿死亡率以及5岁以下儿童死亡率有效降低；并且儿童患病率随着儿童年龄的增长患病率呈下降趋势
- 儿童就诊人次及儿童就诊率方面近五年来纷纷走高。就诊率方面，0-4岁儿童从2013年14.6%上升到2018年的24.9%；5-14岁就诊率由2013年6.2%上升到2018年11.8%。中国儿童常见疾病集中在感冒、发烧、咳嗽、以及肠胃健康方面

来源：中国统计局，头豹研究院

©2021 LeadLeo



www.leadleo.com 400-072-5588

©2021 LeadLeo

中国儿科医疗行业供需关系分析——供给端：部分儿童医院承压较大

- 中国儿科医院总体数量不足，2016年以后，民营及个人办医院占比逐渐补充市场缺口；同时，中国存在地区医疗资源分配不均问题，东部地区承压较大

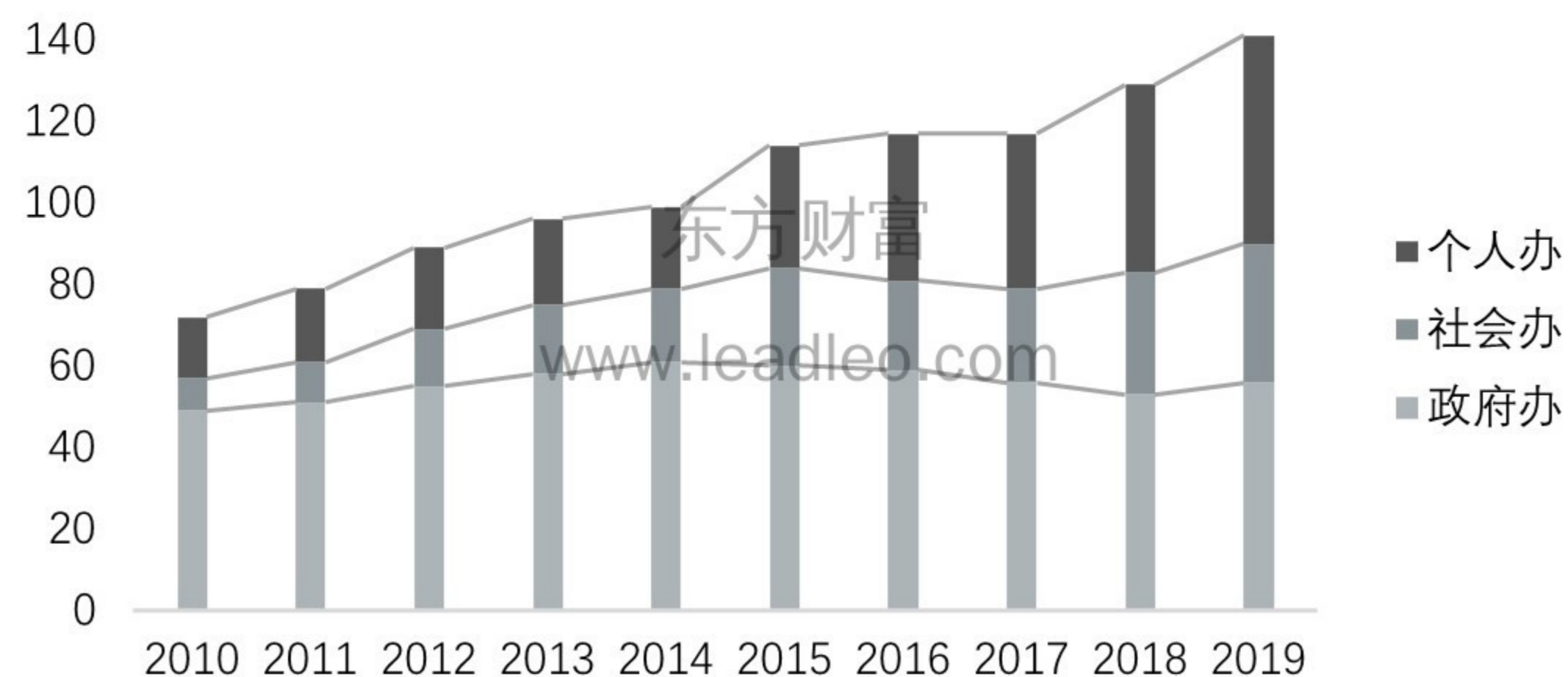
公立与民营儿科医院数量情况，2010-2019

单位：家



不同承办方儿科医院数量情况，2010-2019

单位：家

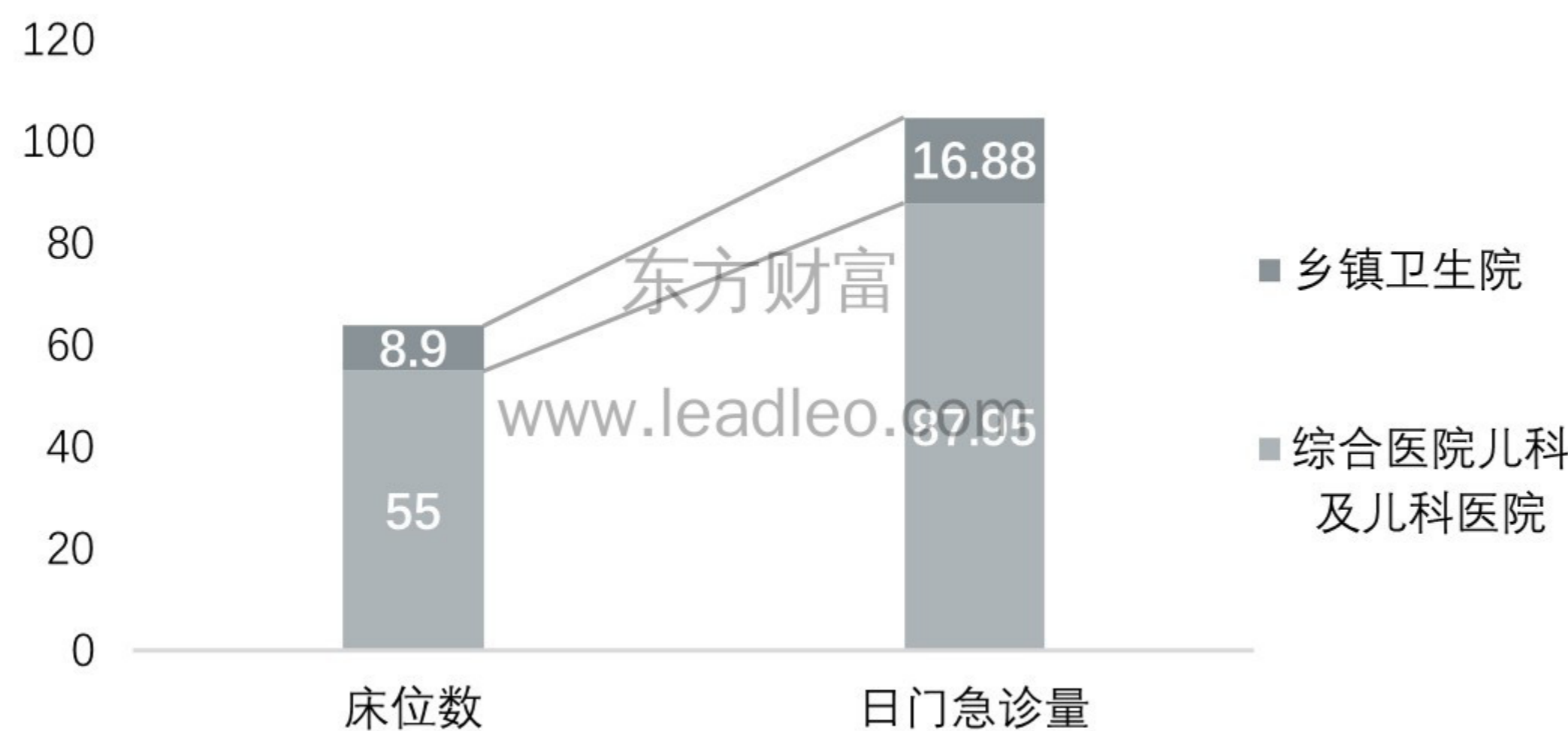


头豹洞察



儿科医院床位数以及日门急诊量，2020

单位：万张床，万人次



中国各地区县及县级市妇幼保健院（所、站）情况

| 地区 | 机构数 (个) | 床位数 (张) | 人员数 (人) | 诊疗人次 (万人) |
|----|---------|---------|---------|-----------|
| 东部 | 460 | 38,444 | 76,648 | 4,263 |
| 中部 | 607 | 48,343 | 86,414 | 3,575 |
| 西部 | 828 | 42,984 | 84,052 | 3,918 |

- 中国儿科医院总体数量不足，2016年以前，公立儿科医院占据主导地位；2016年以后民营以及个人办儿科医院占比逐渐扩大
- 同时中国儿科医院床位数不足，中国儿科床位数月64万张，日门急诊量为105万人，日门急诊量远高于床位数
- 地域上看，东部各地区县及县级市妇幼保健院承压较大，460个在卫生所，3.84万张床位承受4,263万就诊人次，相较于中部及西部地区负荷较大

来源：国家统计局，头豹研究院

©2021 LeadLeo



www.leadleo.com 400-072-5588

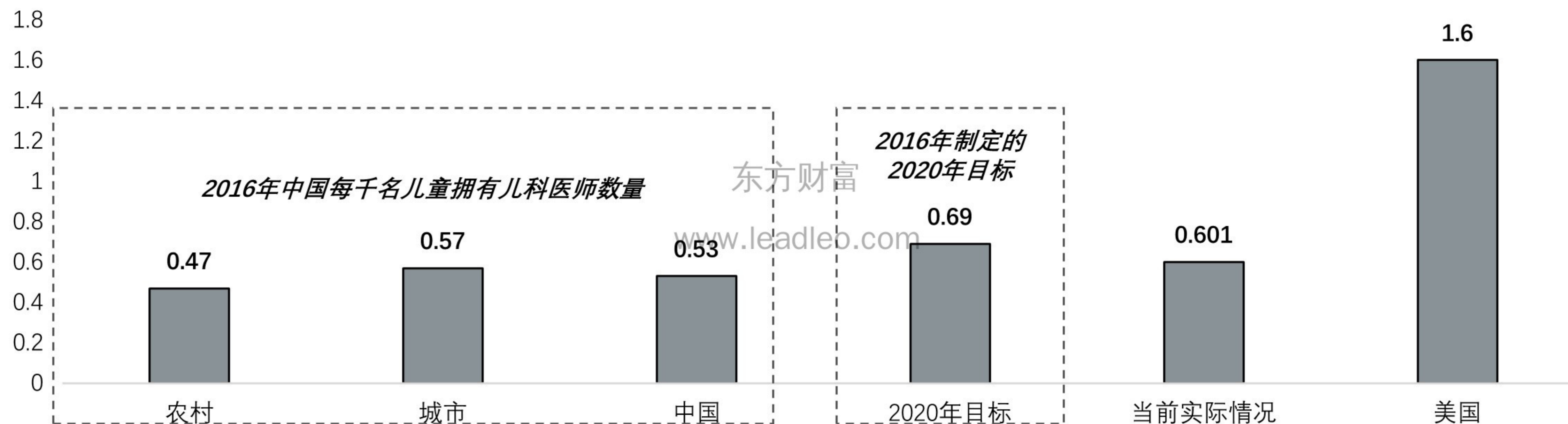
©2021 LeadLeo

中国儿科医疗行业供需关系分析——供给端：儿童医师现状

- 中国儿科医师面临收入低、事业发展受限、沟通复杂以及流失大的问题，每千名儿童拥有医师数量远不及日本及欧美等国家

中国每千名儿童拥有儿科医师数不及预期

单位：名



头豹洞察

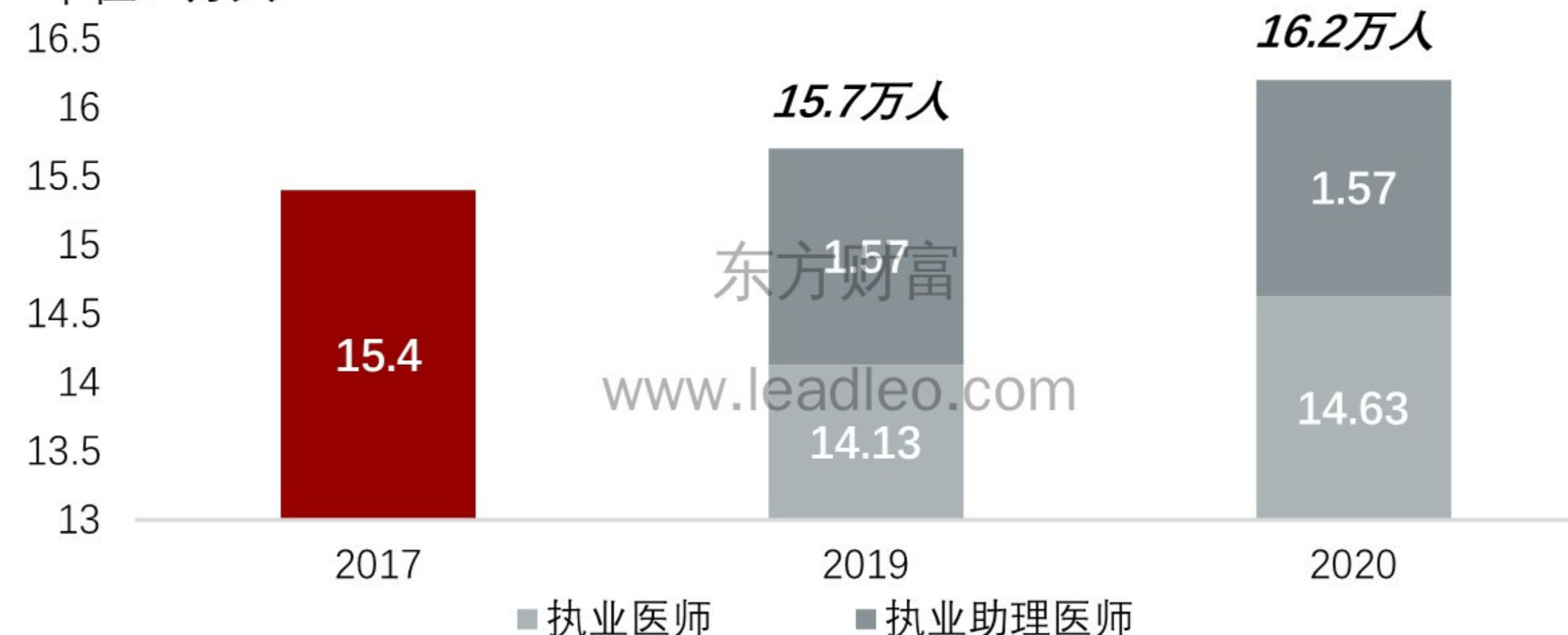
- 2016年中国农村和中国城市每千名儿童拥有医师数量分别是**0.47**和**0.57**名、**整体为0.53**。同年对比美国、加拿大、日本每千名人口儿科医生数量为**0.85-1.3**人，2016年国家制定目标，**2020年要达到每千名儿童拥有0.69名医师，而当前实际情况为0.601**，与既定目标还有一定的距离，且远不及发达国家水平

中国儿科医生流失情况，2017-2020

| 中国儿科医生流失情况，2017-2020 | |
|--------------------------|-------|
| 公立医院流失率 | 12.5% |
| 私立医院流失率 | 20.1% |
| 平均流失率 | 12.6% |
| 三年总流失儿科医生约： 1.7万名 | |

儿科医师构成及变化，2017-2020

单位：万人



- 中国儿科医师缺少的原因主要有三个方面：一方面，由于历史原因儿科专业招生少，供给相应减少；另一方面，儿科医生在学术上和事业发展上受限；最后，儿科医师流失严重，儿科专用药较少，以药养医的背景下，儿科收入低，且面临沟通的复杂性，包括与患儿以及神经紧张的父母，导致儿科医师转入其他科室

来源：头豹研究院

©2021 LeadLeo



www.leadleo.com 400-072-5588

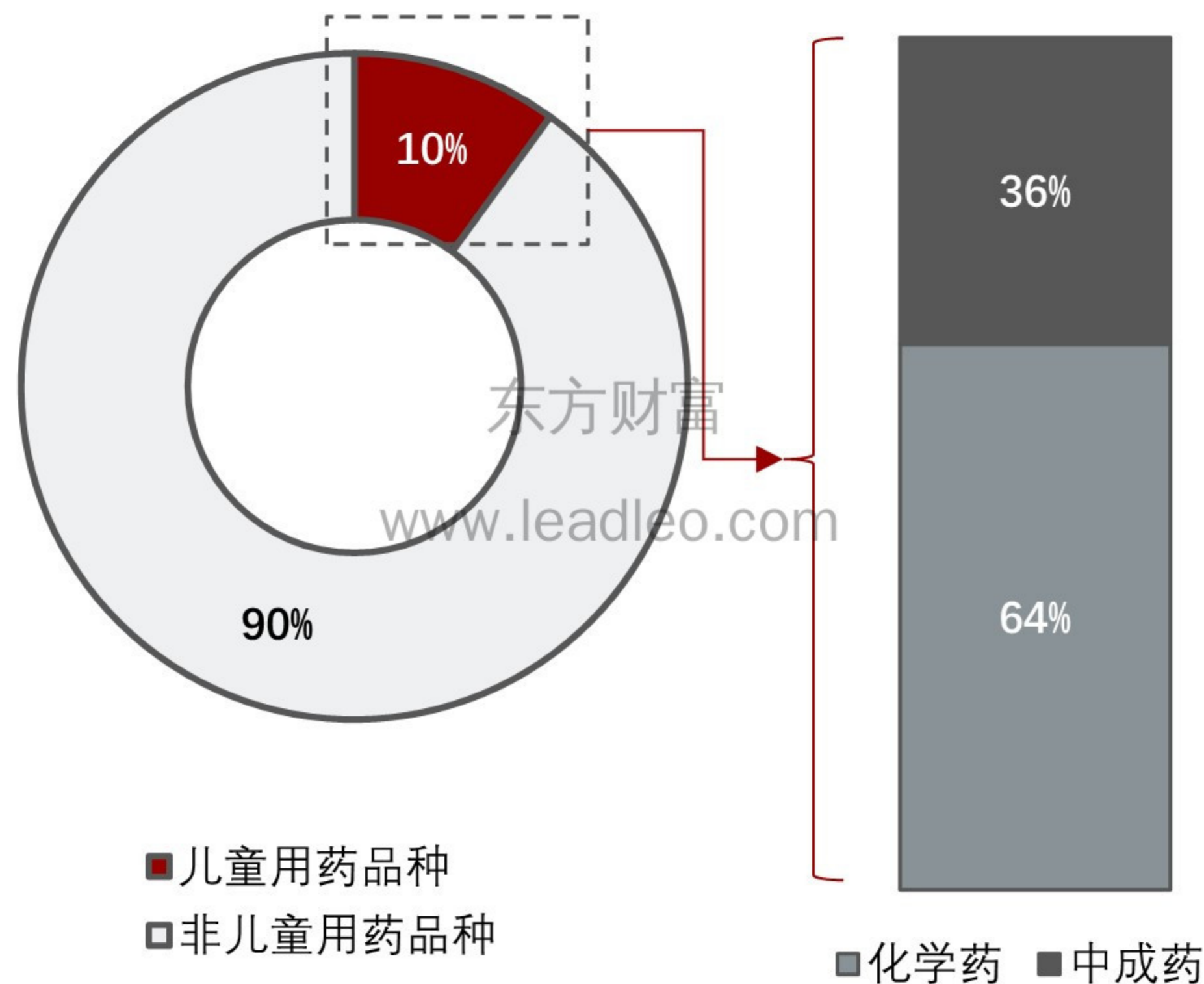
©2021 LeadLeo

中国儿科医疗行业供需关系分析——供给端：儿童用药市场情况

- 儿童专用药占整体儿童用药近10%；儿童药TOP10品种中前八位均为化学药，中成药仅有两位；儿科用药无论在公立医院终端还是城市药店终端均集中在感冒药和止咳祛痰药两个亚类

儿童用药品种构成，2020

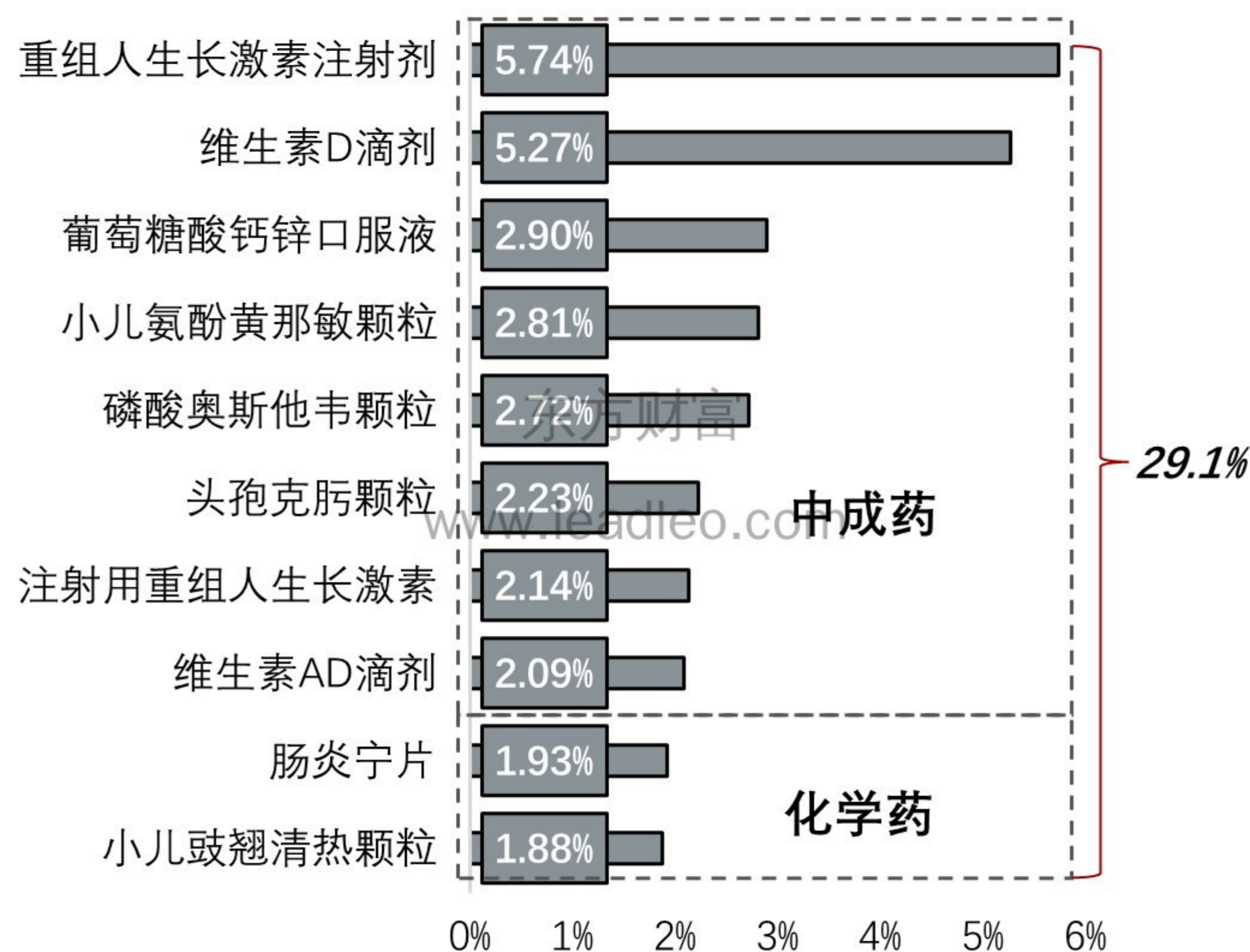
单位：%



- 儿童专用药少之又少，在整体儿童用药中占比仅有10%，由于儿童专用药品种较少，通常采用成人用药减剂剂的方式进行用药
- 在这10%儿童专用药中，化学药占比64%，中成药占比36%

儿童药TOP10大品种，2020

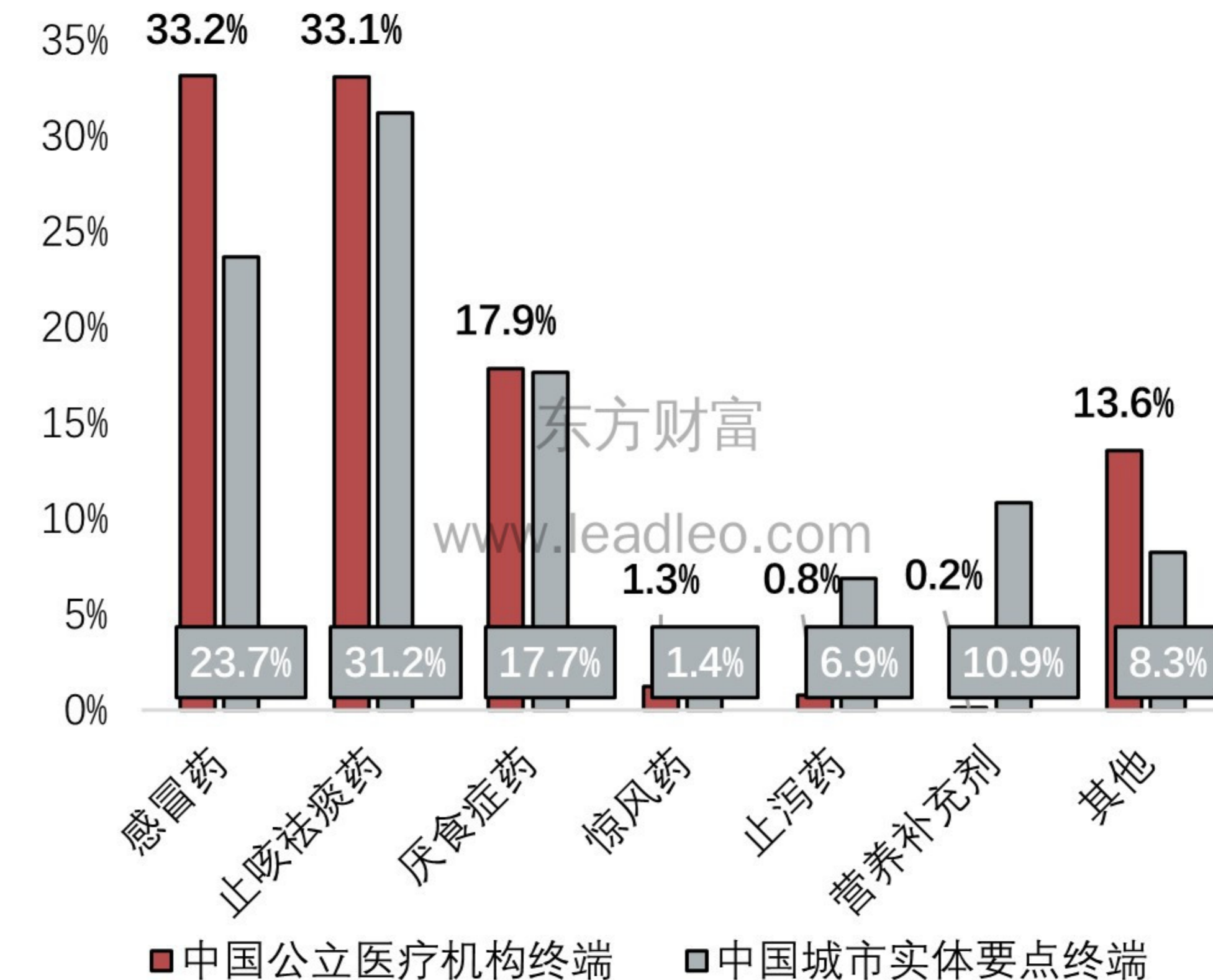
单位：%



- 2020年TOP10儿童药合计超过200亿，均为超10亿大品种，是市场较为分散，合计市场份额占比29.1%
- 其中化学药8个，仅有东阳光的磷酸奥司他韦颗粒为独家品种；中成药2个，均为独家品种

儿科中成药七个亚类的份额占比，2020

单位：%

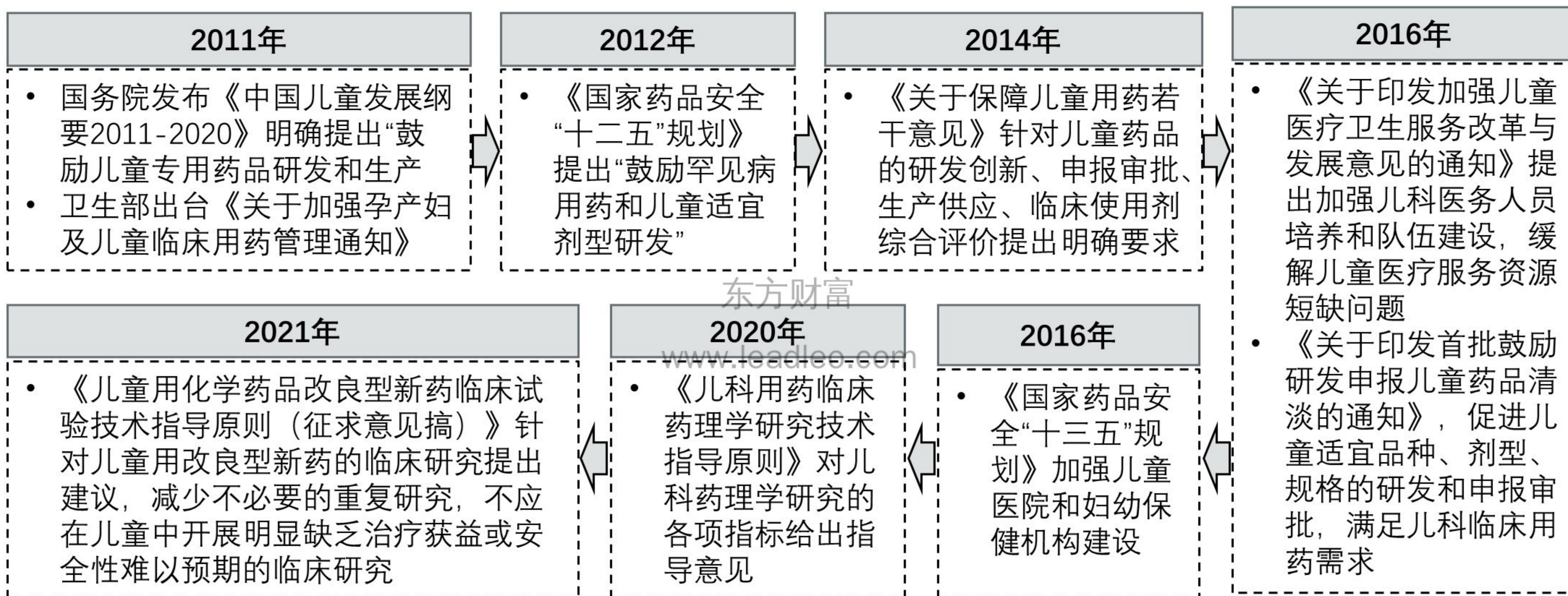


- 儿科中成药7个亚类中，主要集中于常见的感冒药和止咳祛痰药，无论在公立医院终端还是城市实体药店终端均占比最大
- 儿科补充营养剂用药在中国城市实体药店终端表现突出，2020年的市场份额高达10.9%

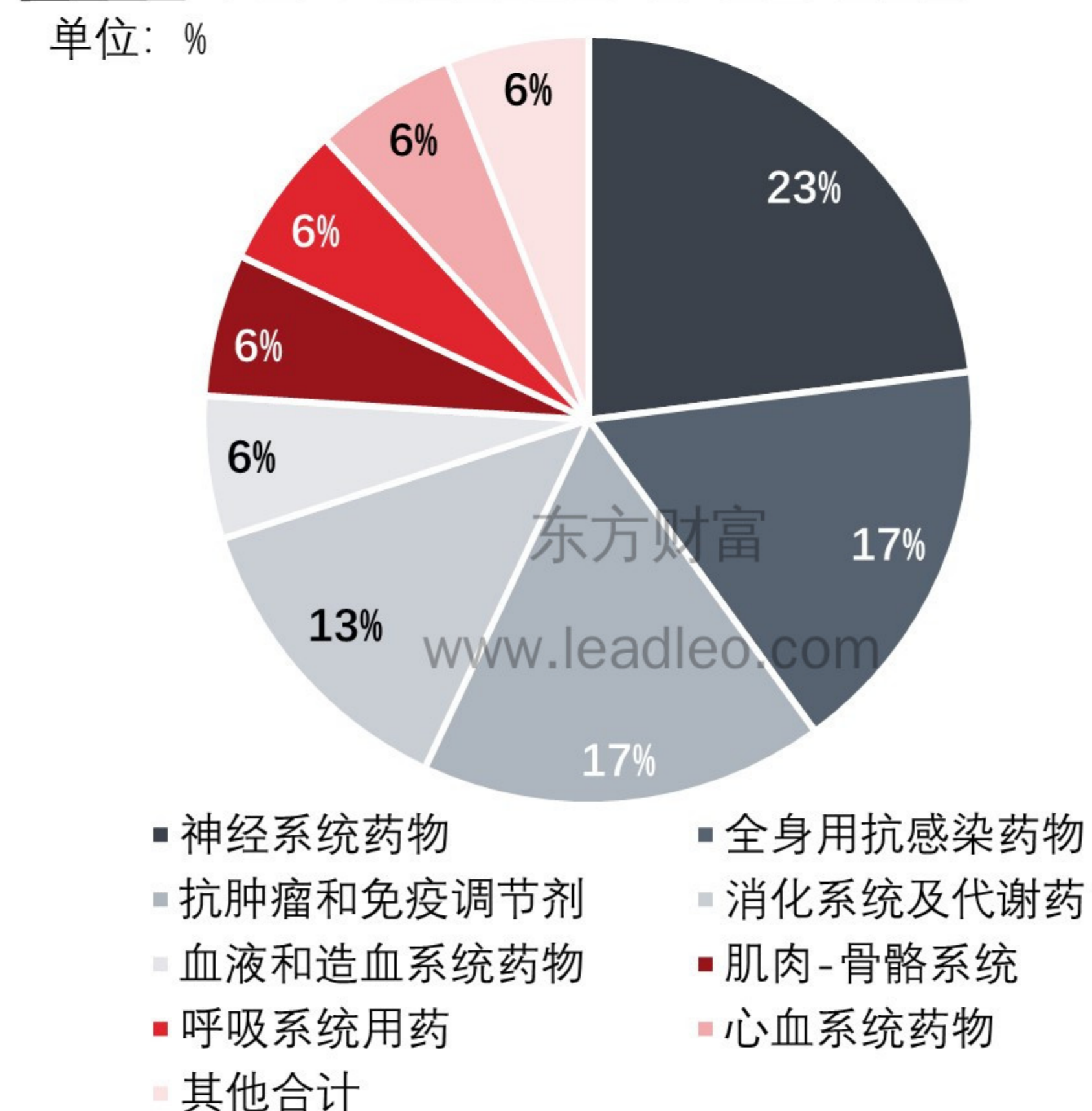
中国儿科医疗行业供需关系分析——供给端：儿童用药相关政策及影响

- 国家频频出台政策激励儿科用药的发展，通过开通绿色审评审批通道加速儿科用药上市速度，2020年优先审评药物中儿科用药占比8.19%

儿童用药行业政策演变及影响



优先审评审批儿童药治疗领域分布，2020



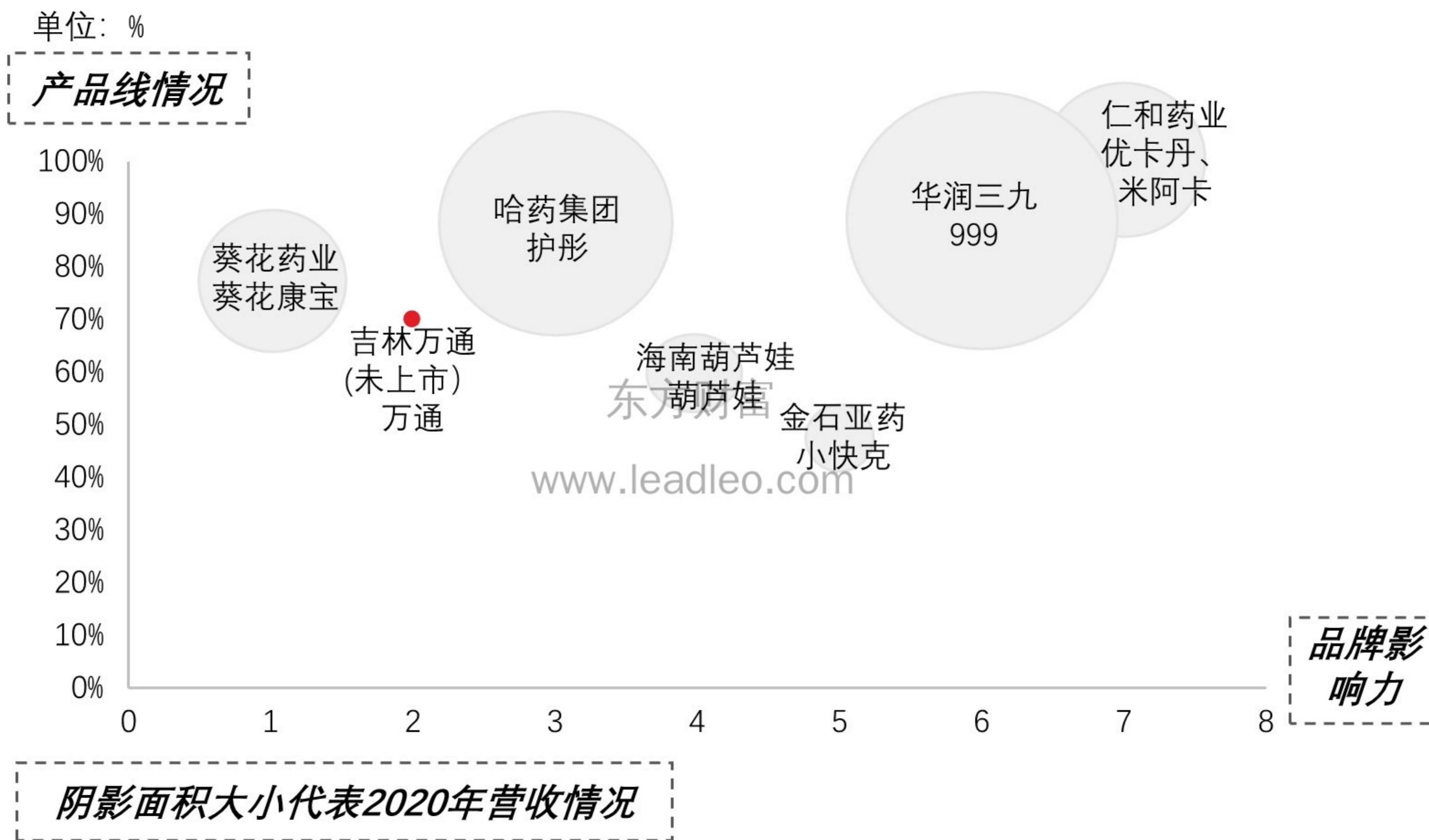
- 我国针对儿童的政策起步较晚，叠加儿科用药面临临床推进困难的问题，加大了儿科用药的研发难度。同时，儿科用药研发成本高，研发周期长，终端定价不占优势，导致很多药企不愿在儿科用药零头投入
- 为破除这种局面，国家从2011年起陆续出台政策，从研发、审批、生产及销售等各个环节给予儿科用药激励及扶持，例如，对儿科用药开通绿色通道，优先审评审批，加快儿童药上市等

- 根据米内网数据显示，2020年公示的1,270个纳入优先审评审批的药品名单中，有108个为儿童药，化学药占104个，中成药占4个。治疗领域上看，神经系统药物占比最大，约23%；其次为抗感染药物、抗肿瘤和消化代谢药物，分别占比17%、17%和13%

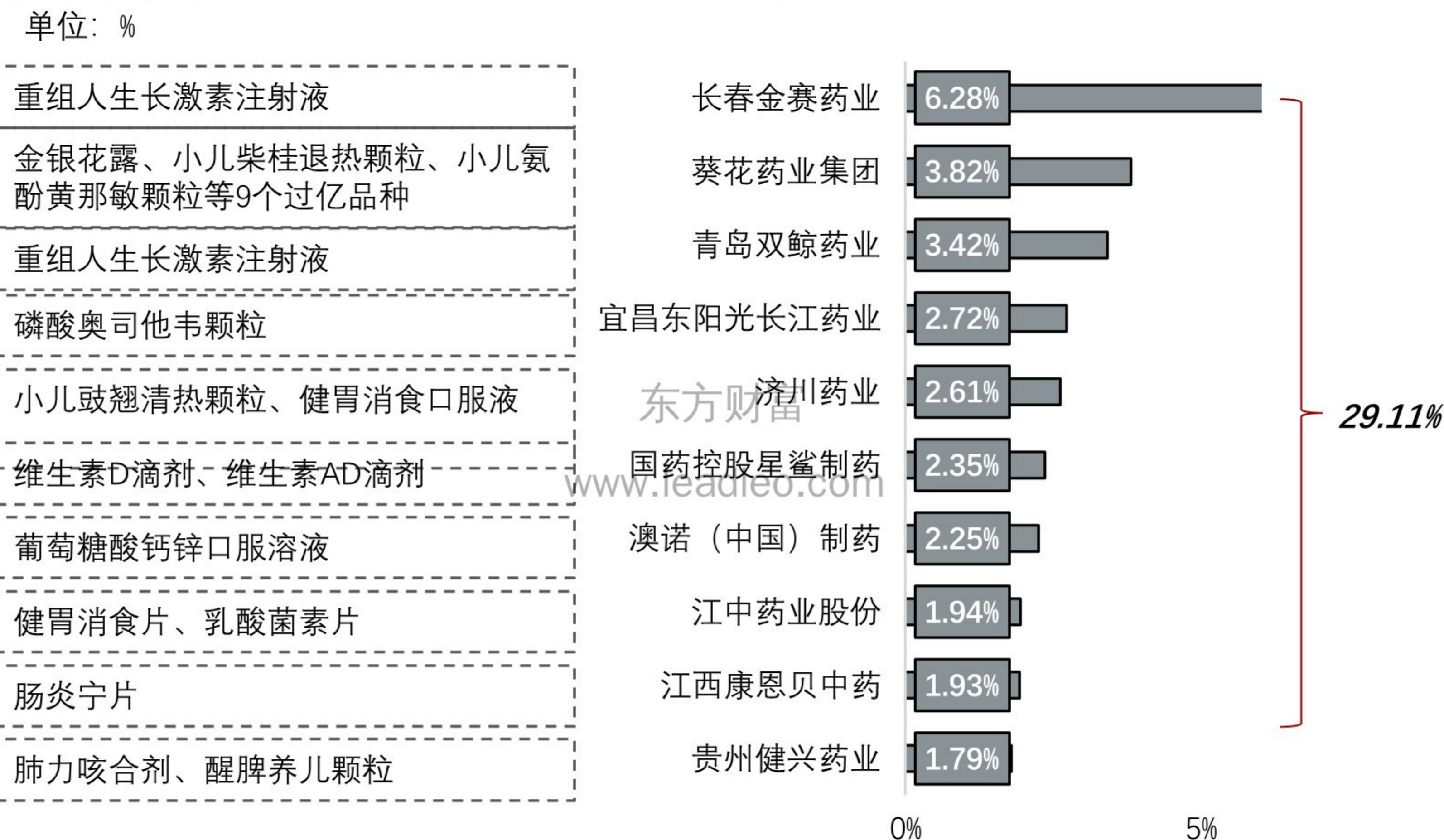
中国儿科医疗行业供需关系分析——供给端：儿童用药市场格局

- 儿童药生产厂商方面，TOP10厂家在2020年合计超200亿销售额，CR10=29.11%属于分散行市场格局；儿童咳嗽类化学药品牌中仁和药业占据产品线及品牌影响力优势、华润三九及哈药集团在产品线及营收方面较为突出

中国非处方儿科感冒咳嗽类品牌TOP7（化学药）市场格局，2020



儿童药TOP10厂家及对应主要品种，2020



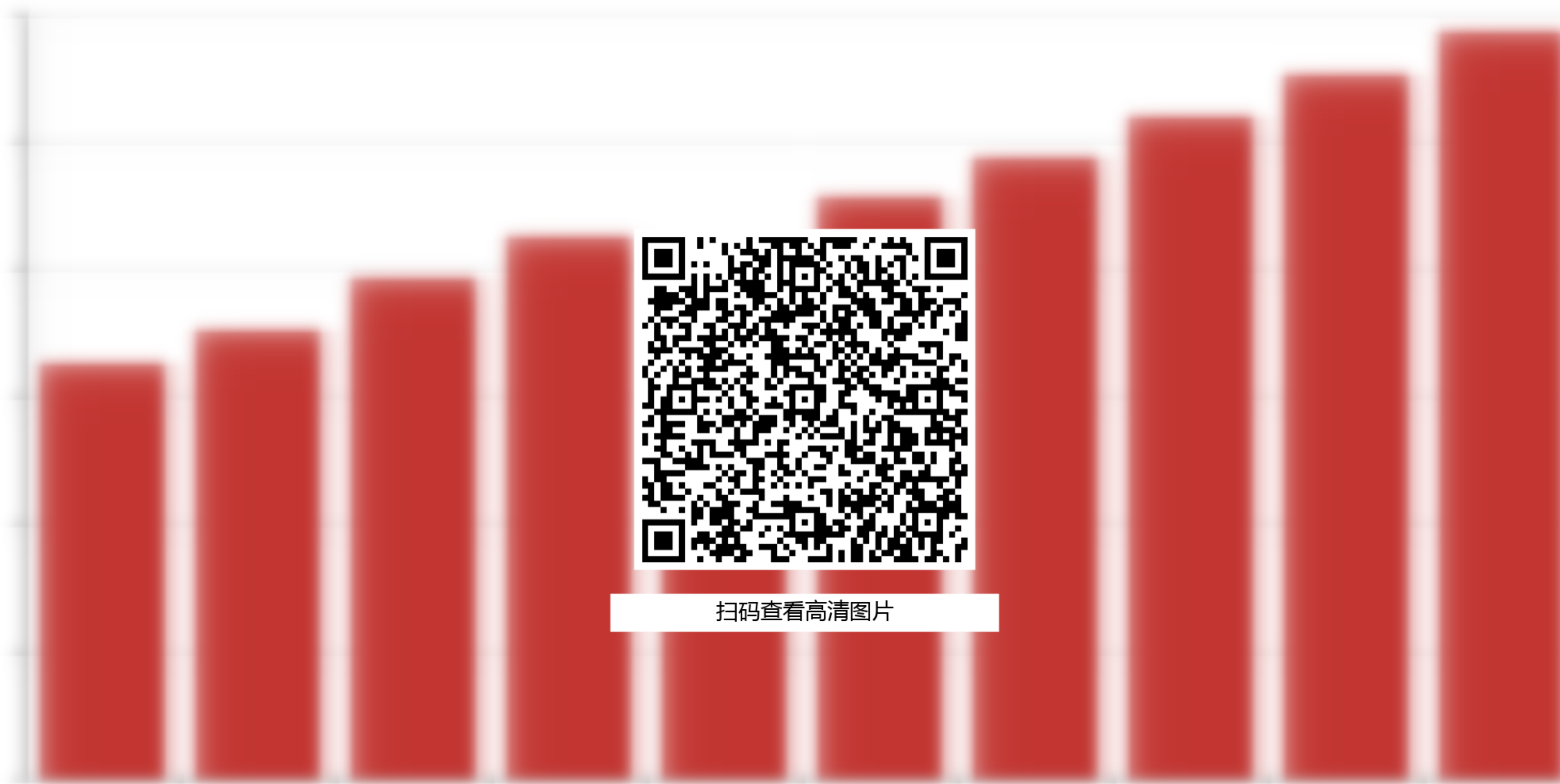
- 根据米内网给出的儿童咳嗽类化学药品牌TOP7，结合品牌产品线覆盖情况以及2020年营收情况得到儿童咳嗽类化学药TOP7竞争格局
- 仁和药业在产品线及品牌影响力方面具有优势，华润三九以及哈药集团在产品线情况以及营收方面较为突出

- 儿童药生产厂商方面，TOP10厂家在2020年合计超200亿销售额，长春金赛药业亿40亿，占比6.28%占据榜首。而CR10=29.11%，属于分散型市场格局，市场集中度较低，没有绝对优势的龙头企业。代表的主要品种方面，葵花药业产品相对丰富，其他企业产品相对单一

- 根据测算，中国儿科医药市场在2019年达到851亿元，2020年受疫情影响收缩到727亿元，2025年预计达到1,173亿元

中国儿科医药市场规模，2016-2025E

头豹洞察



- 随着中国医疗行业的发展，儿科诊疗人次提高，中国儿科用药市场规模随之提高。根据测算，中国儿科医药市场规模从2016年的652亿元增长到2019年851亿元，CAGR达9.29%。受新冠疫情影响，2020年儿科诊疗人次下降到23,121万人次，导致2020年市场规模收缩14.57%
- 忽略疫情带来的影响，未来，2021年中国儿科医药市场规模预计达到913亿元，2025年预计达到1,173亿元

<https://www.leadleo.com/sizepro/details?id=619c9fcbc653e103f494c492&core=61b7df24bb18e10454212f51>

- 新生儿及婴幼儿的器官发育不成熟，成人使用的医疗设备并不适用于新生儿及婴幼儿，儿科医院需配备专用的医疗设备

儿科相关医疗设备

| | | |
|------|--------|------------------------------|
| 新生儿科 | 急救设备配置 | 急新生儿呼吸机、新生儿心电图监护仪、保温箱、婴儿复苏器等 |
| | 治疗设备配置 | 蓝光治疗仪、新生儿黄疸检测仪、蓝光毯等 |
| | 常规设备配置 | 婴儿电子称、红外线额温枪、诊疗系统、婴儿床、空气消毒机等 |
| | 护理设备配置 | 留置针、注射器、输液器、治疗车等 |

| | | |
|------|--------|------------------------------------|
| 儿科设备 | 急救设备配置 | 除颤仪、简易呼吸器、抢救车等 |
| | 检查设备配置 | 儿童咽喉镜、视力表灯箱、身高体重测量仪等 |
| | 常规设备配置 | 儿童诊查床、儿童血压计、血糖仪、水银体温计、观片灯、紫外线消毒灯车等 |
| | 护理设备配置 | 静脉穿刺仪等 |

- 新生儿科主要是出生28天内的新生儿，容易发生感染，同时也会发生一些特殊的生理现象，**新生儿科主要的治疗新生儿黄疸、肺炎、肺透明膜病、缺氧缺血性脑病以及早产儿、危重儿等**

- 儿科主要是28天以上的孩子属于儿科范畴，儿科常见的疾病是**支气管肺炎、肠炎、急性上呼吸道感染等**

- 新生儿科、儿科所治疗的病症及孩子的阶段不同，所以配置的设备也是有所区别

新生儿重症监护NICU

| | | |
|---------|------------------|---------------------------------------|
| 新生儿监护包括 | 早产儿管理 | 极低体重儿、超低体重儿的生命指征监护、静脉营养应用，呼吸支持及管理 |
| | 高危新生儿的生命支持 | 如糖尿病母亲婴儿、重度妊娠高血压母亲婴儿、重度贫血母亲婴儿、甲亢母亲婴儿等 |
| | 与新生儿窒息相关疾病的抢救及治疗 | 缺血缺氧性脑病、吸入性肺炎、胎粪吸入综合症、颅内出血、缺氧导致的心脏等 |
| | 呼吸管理等 | 各种原因导致的呼吸衰竭的呼吸机机械通气治疗 |

| | | |
|--------|------|--|
| NICU设备 | 必配设备 | 病床采用多功能床、完善的功能设备、床旁监护系统，进行心电、血压、血氧饱和度等基本监护、配备足够数量的呼吸机、复苏呼吸气囊、滴注泵和微量注射泵、心电图机、除颤仪、心肺复苏抢救装备车、纤维支气管镜、电子降温设备等 |
| | 选配设备 | 血气分析仪；简易生化仪、乳酸分析仪等 |

- 新生儿重症监护NICU，即我们常说的保温箱。NICU是为了**最大程度抢救危重新生儿**而设立的监护室，为新生儿提供抢救、治疗、监护管理等。

- 进入NICU的宝宝通常在**37周前**早产出生，体重**不足5.5磅**，新生儿很有可能身体器官功能发育未成熟，无法适应母体外生存需要，**大部分医院的NICU的成活率可达90%以上**

报告找不到，马上上头豹

头豹报告库账户

www.leadleo.com

- 全行业覆盖、近5000本报告展现、支持100万+数据搜索、每年持续更新1000+行企研究报告
- 解决细分行业知识空白
- 价值研究体系助力投资决策
- 月卡、季卡、年卡灵活订阅

详情咨询



03

中国儿科医疗驱动因素

- 随着儿科医疗在医疗资源方面短缺的情况逐渐暴露，中国政府频繁出台儿科用药和儿科医师政策，指引儿科医药行业发展，鼓励儿科医师扩大队伍，加强再教育
- 北上广深以及新一线等经济较为发达地区，中产阶级消费能力充足，同时注重儿童全周期、全方面的发展；资本嗅到商机、进入儿科医疗市场，推动儿科行业发展

东方财富

www.leadleo.com

中国儿科医疗驱动因素——政策支持

- 随着儿科医疗在医疗资源方面短缺的情况逐渐暴露，中国政府频繁出台儿科用药和儿科医师政策，指引儿科医药行业发展，鼓励儿科医师扩大队伍，加强再教育

儿科医疗相关政策及指导意见

| 政策名称 | 颁布日期 | 颁布主体 | 政策要点 | 意义 |
|-------------------------------|------|---------------|--|--------------------------|
| 关于印发健康儿童行动提升计划（2021—2025年）的通知 | 2021 | 国家卫生健康委 | 提升助产机构危重新生儿救治能力，强化产科与新生儿科医护团队产前、产时及产后密切合作 | • 医美行业监管政策出台，行业开始走向正规化 |
| 印发中国妇女发展纲要和中国儿童发展纲要 | 2021 | 国务院 | 构建国家、区域、省、市、县级儿童医疗保健服务网络，以妇幼保健机构、儿童医院和综合医院儿科为重点，统筹规划和配置区域内儿童健康服务资源 | |
| 关于十九届中央第六轮巡视整改进展情况的通报 | 2021 | 中共国家卫生健康委员会党组 | 加大全科、儿科等紧缺专业人才培养力度 | • 加强儿科医师培养 |
| 关于加快医学教育创新的指导意见 | 2020 | 国务院办公厅 | 2020年临床医学博士专业学位授权单位均须设置麻醉、感染、重症、儿科学科，大幅度扩大麻醉、感染、重症、儿科研究生招生规模 | |
| 深化医疗保障制度改革的意见 | 2020 | 国务院 | 要求补齐护理、儿科、老年科、精神科等紧缺医疗服务短板 | • 补充儿科医保 |
| 关于医师队伍管理情况和执业医师法实施情况的报告 | 2019 | 国务院 | 报告指出面向城乡基层和紧缺专业，有针对性地实施乡村全科执业助理医师资格考试和短线专业加试，对医疗资源稀缺的边远地区单独划定合格分数线，鼓励医学生报考儿科、院前急救等专业，缓解医师短缺问题 | • 加强儿科医师教育及再教育 |
| “十三五”全国人口健康信息化发展规划的通知 | 2018 | 规划信息科国家卫生计生委 | 依托现有资源建设一批心脑血管、肿瘤、老年病和儿科等临床医学数据示范中心，集成基因组学、蛋白质组学等国家医学大数据资源，构建临床决策支持系统 | • 建立儿科数据库，利用大数据资源 |
| 成人用药数据外推至儿科人群的技术指导原则的通告 | 2017 | 国家食品药品监督管理总局 | 为解决儿科人群急需用药问题，进一步鼓励研制儿科用药，最大程度利用已有数据，减少不必要的儿科研究，通过数据外推完善和丰富说明书中儿科人群用药信息，指导临床用药，国家食品药品监督管理总局组织制定了《成人用药数据外推至儿科人群的技术指导原则》 | • 鼓励儿科医药研发，同时对于临床提出建设性意见 |

来源：中国政府网，头豹研究院

©2021 LeadLeo



www.leadleo.com 400-072-5588

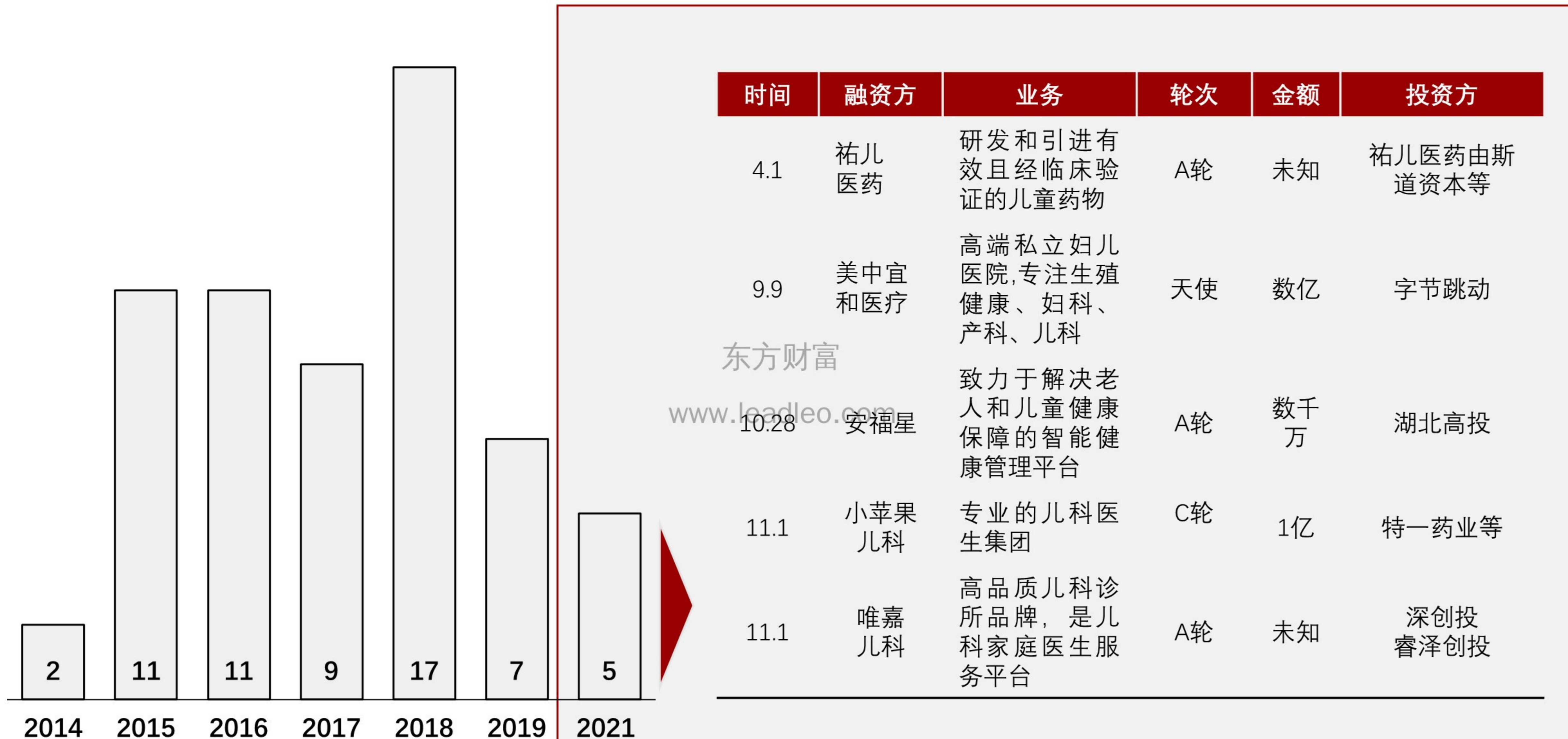
©2021 LeadLeo

中国儿科医疗驱动因素——资本驱动

- 北上广深以及新一线等经济较为发达地区，中产阶级消费能力充足，同时注重儿童全周期、全方面的发展；资本嗅到商机、进入儿科医疗市场，推动儿科行业发展

中国儿科医疗行业投资事件数量（不完全统计），2014-2021.11

单位：件，亿元



注：2021年统计数据截止到11月

来源：企查查，天眼查，IT桔子，头豹研究院

©2021 LeadLeo

头豹洞察

- 随着经济发展以及父母对于儿童健康的重视程度提升，儿科医疗市场发展良好。同时，资本进入市场，促使儿科医疗市场进一步发展
- **自2015年起，儿科医疗融资事件发生较多，2018年达到17件**，后呈下降趋势，儿科医疗融资主要集中在儿科诊所板块；**2021年，截止11月，共发生5起融资事件，其中4件发生在医疗诊所领域**
- 其中小苹果儿科被特一药业投资1亿元，完成C轮融资；唯嘉完成A轮融资，励志打造高品质儿科诊所品牌



03

中国儿科医疗发展趋势

- 民营儿科医院未来将迎来新的发展机遇；儿科用药将在政策引导下种类更加丰富、同时扩大市场规模；儿科医师群体也将在市场教育及政策的指导下持续扩大

东方财富

www.leadleo.com

中国儿科医疗发展趋势——发展趋势

- 民营儿科医院未来将迎来新的发展机遇；儿科用药将在政策引导下种类更加丰富、同时扩大市场规模；儿科医师群体也将在市场教育及政策的指导下持续扩大

中国儿科医疗发展趋

- **民营儿科医院迎来发展机遇：**在公立儿科医疗资源不足且儿科纳入医保项目非常少的的情况下，民营儿科医院应该发展机遇，同时可以通过提供儿童全周期、全方位健康管理来提高服务质量以及在儿童医疗领域的竞争力

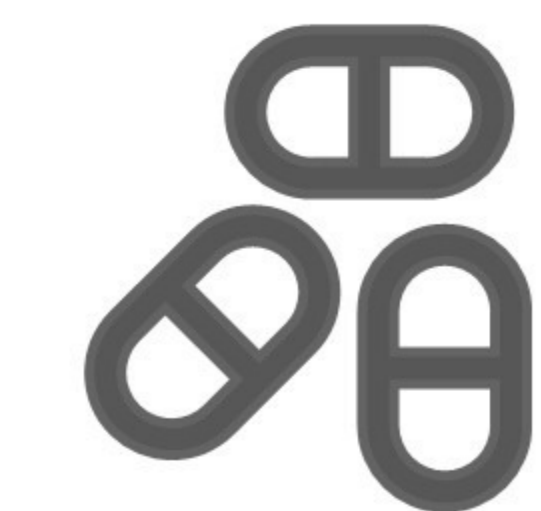
- **儿科用药：**政策鼓励儿科用药的研发，通过已有承认用药数据进行外推至儿科用药，降低不必要的临床试验；同时，随着婴儿潮来临，儿科用药市场增长有望提速
- **儿科医师：**通过教育普及提高儿科医师社会地位，通过破除“以药养医”，提高儿科医生诊疗费用来提高收入；同时，国家频繁出台政策鼓励儿科医学生择校、就业来扩大中国儿科医师群体



公立儿科医疗资源不足

- 儿科在公立医院存在诊疗人次超医疗条件负荷的现象，公立医院儿科压力大

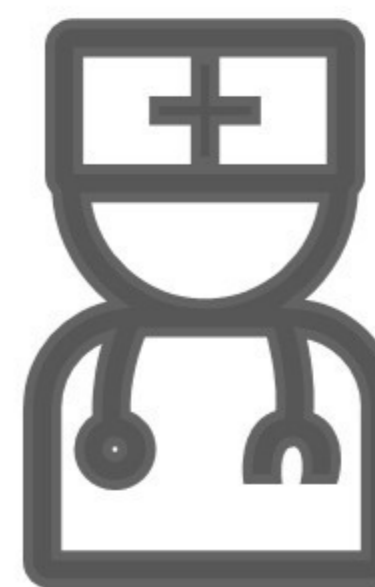
1



儿科用药存在问题

- 医药研发面临周期长和研发投入大的问题；儿童用药还面临临床试验难进行的问题

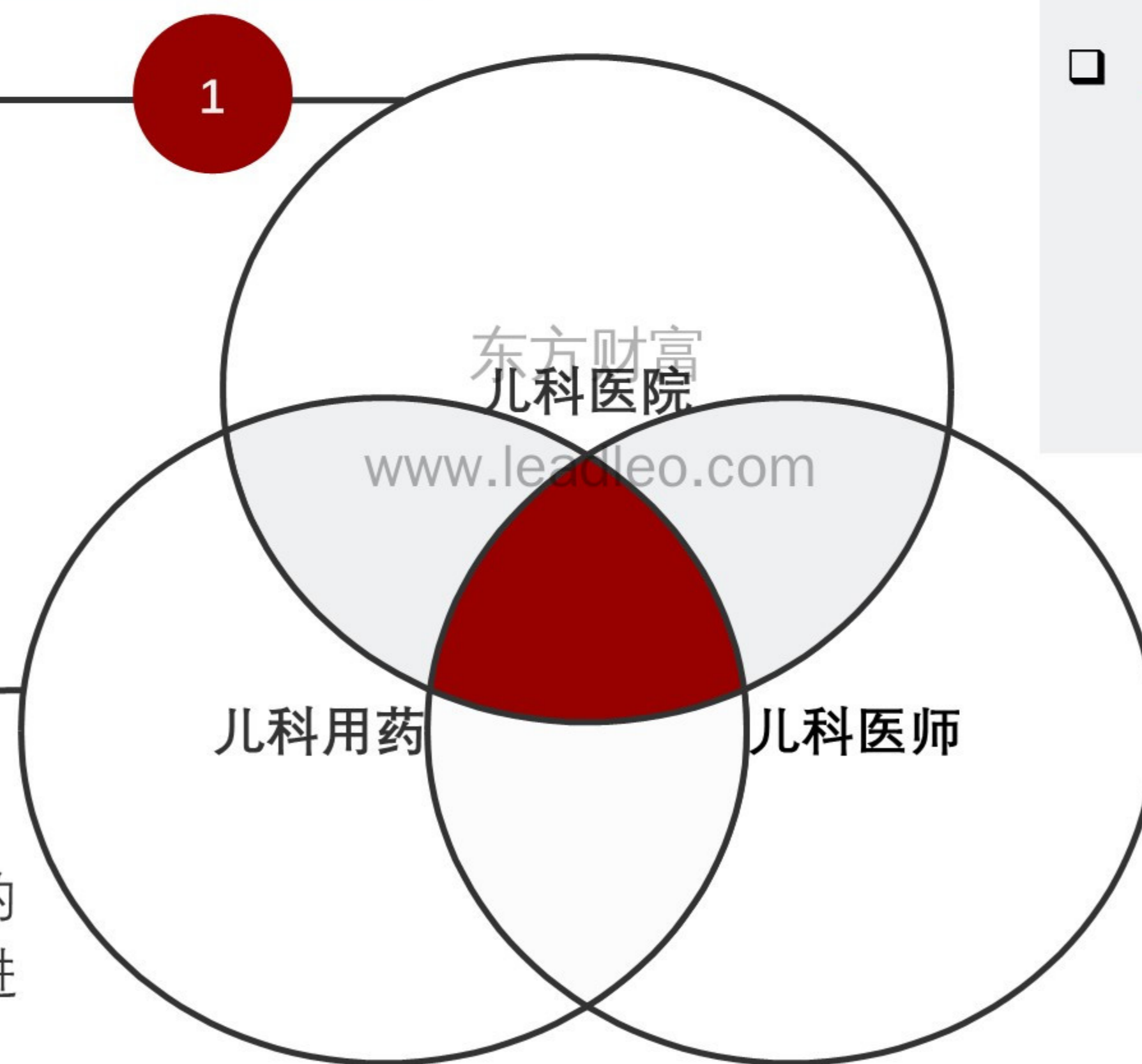
2



儿科医师短缺

- 儿科医生面临与家长沟通困难，不受尊重以及收入微薄的问题，导致中国每千名儿童拥有儿科医师数量远不及美国

3



共建报告——合作招募

头豹诚邀企业参与报告共建——领航者计划

- 传播企业品牌价值、共塑行业标杆
- 全网渠道发布、多方触达
- 高效 高品质 打造精品报告

详情咨询



04

中国儿科医疗相关企业推荐

- 葵花药业集团是由其核心企业黑龙江葵花药业股份有限公司，经过不断发展壮大组建起来的，下辖9家药品生产企业，两家医药公司，一个药材种植基地，一个药品包材公司，一个大药房共14家企业
- 华润三九医药股份有限公司是大型国有控股以药上市公司，在医药产品的研发、生产、销售及相关健康服务领域具有行业领先地位
- 唯嘉儿科是高品质儿科连锁诊所，践行以健康为中心的理念，以中西结合、医教结合为方针，致力于推动优质医疗资源下沉基层，提供一站式、全方位、全周期的儿童健康管理服务

- 葵花药业集团是由其核心企业黑龙江葵花药业股份有限公司，经过不断发展壮大组建起来的，下辖9家药品生产企业，两家医药公司，一个药材种植基地，一个药品包材公司，一个大药房共14家企业

葵花药业集团股份有限公司

- **企业名称：**葵花药业
- **成立时间：**1998年
- **总部地址：**哈尔滨
- **经营范围：**药品生产销售、医药技术开发等

- **葵花药业集团股份有限公司**（以下简称“葵花药业”；股份代码：002737）是一家集药品研发、制造与营销为一体的大型品牌医药企业集团。产品覆盖儿童用药、消化系统用药、呼吸感冒用药、妇科用药、风湿骨病用药、心脑血管用药六大产品群领域
- 葵花药业集团是一家全国大型医药企业集团，下辖14家企业，全国中成药行业著名药业集团，经过多年的发展，已经成为享誉全国的知名药业品牌，“葵花”商标更被国家被认定为“中国驰名商标”

葵花药业核心优势分析

1

模式优势

葵花药业是业内少有的同时操作处方模式、品牌模式、普药模式、基药模式、流通模式的综合型大型医药企业集团

2

品牌优势

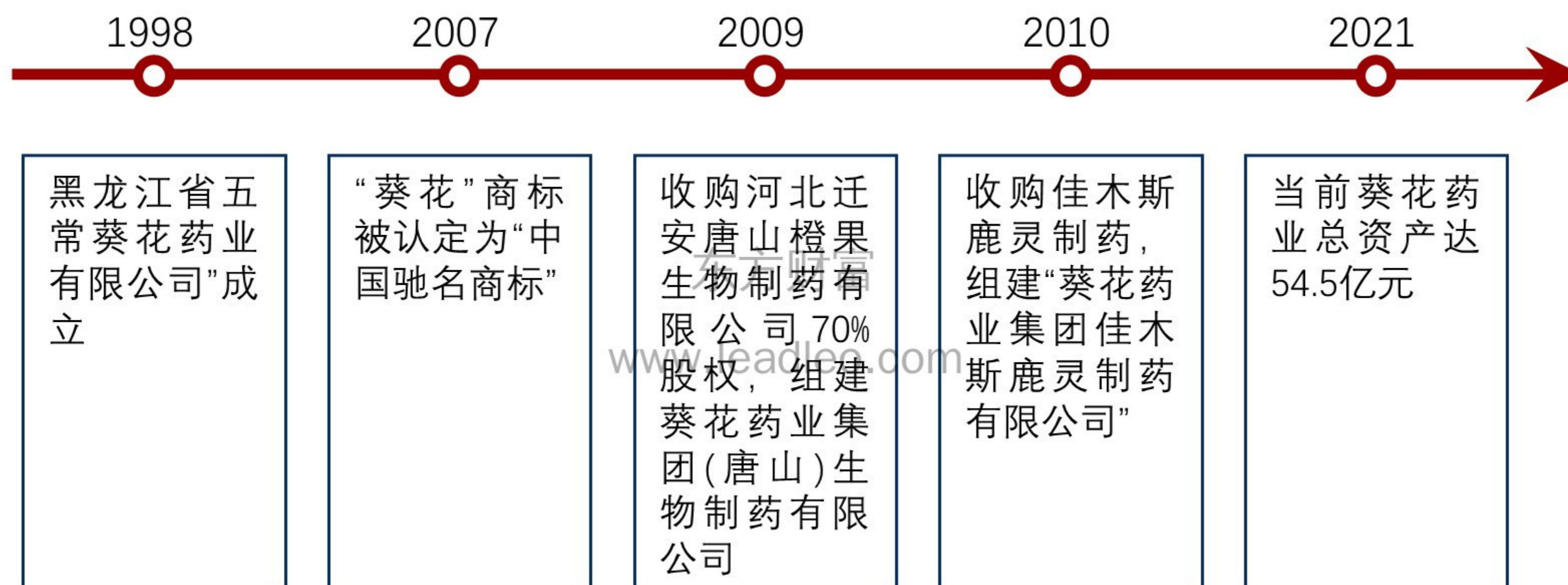
“葵花”主品牌家喻户晓，“小葵花”是儿童药领域领军品牌。后加快“葵花蓝人”、“葵花美小护”以及“葵花爷爷”等品牌的打造

3

营销网络优势

200多支省级销售团队，与全国近800家医药流通企业建立了合作关系，有效覆盖超全国30万家零售网点及近6,000家医院

葵花药业发展历程



- 受新冠疫情影响，2020年营收下跌超20%，为维稳净利润，公司在费用方面有效节流，销售费用同比下降31.64%，致使净利率上升3.4%

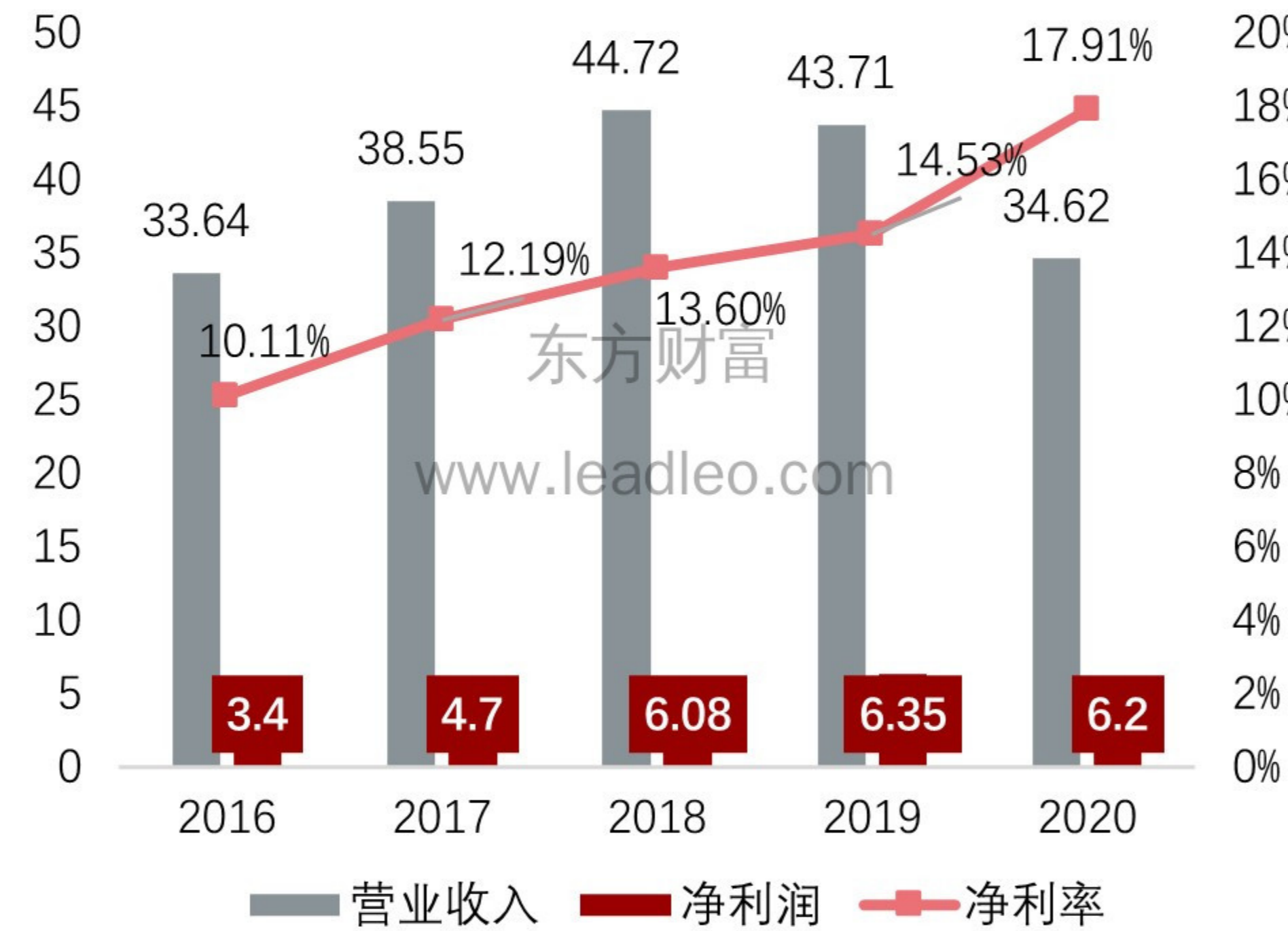
葵花药业集团股份有限公司

葵花药业产品矩阵

| | | |
|----------|----------|--------------------------------------|
| 葵花药业产品矩阵 | 小儿用药系列 | 小儿肺热咳喘口服液、小儿氨酚烷胺颗粒、健儿消食口服液、小儿化痰止咳颗粒等 |
| | 妇科用药系列 | 妇科消炎栓、益母草颗粒、逍遥丸、双唑泰栓等 |
| | 消化系统用药 | 胃泰灵胶囊、护肝片、胃康灵胶囊、胃舒宁颗粒 |
| | 风湿骨病用药系列 | 三七伤药片、活络消痛片、小活络片、愈风丹等 |
| | 呼吸感冒用药系列 | 发汗解热丸、复方氨酚烷胺颗粒、复方氨酚烷胺片、四季感冒片等 |
| | 心脑血管用药系列 | 救尔心胶囊、脑得生片、脑立清丸、参茸片等 |
| | 外用药系列 | 双虎肿痛宁喷雾剂、熊胆痔灵膏、熊胆痔灵栓等 |
| | 补益品及其他系列 | 生脉饮、通脉口服液、复方刺五加、六味地黄丸等 |

葵花药业营业收入与净利率，2016-2020年

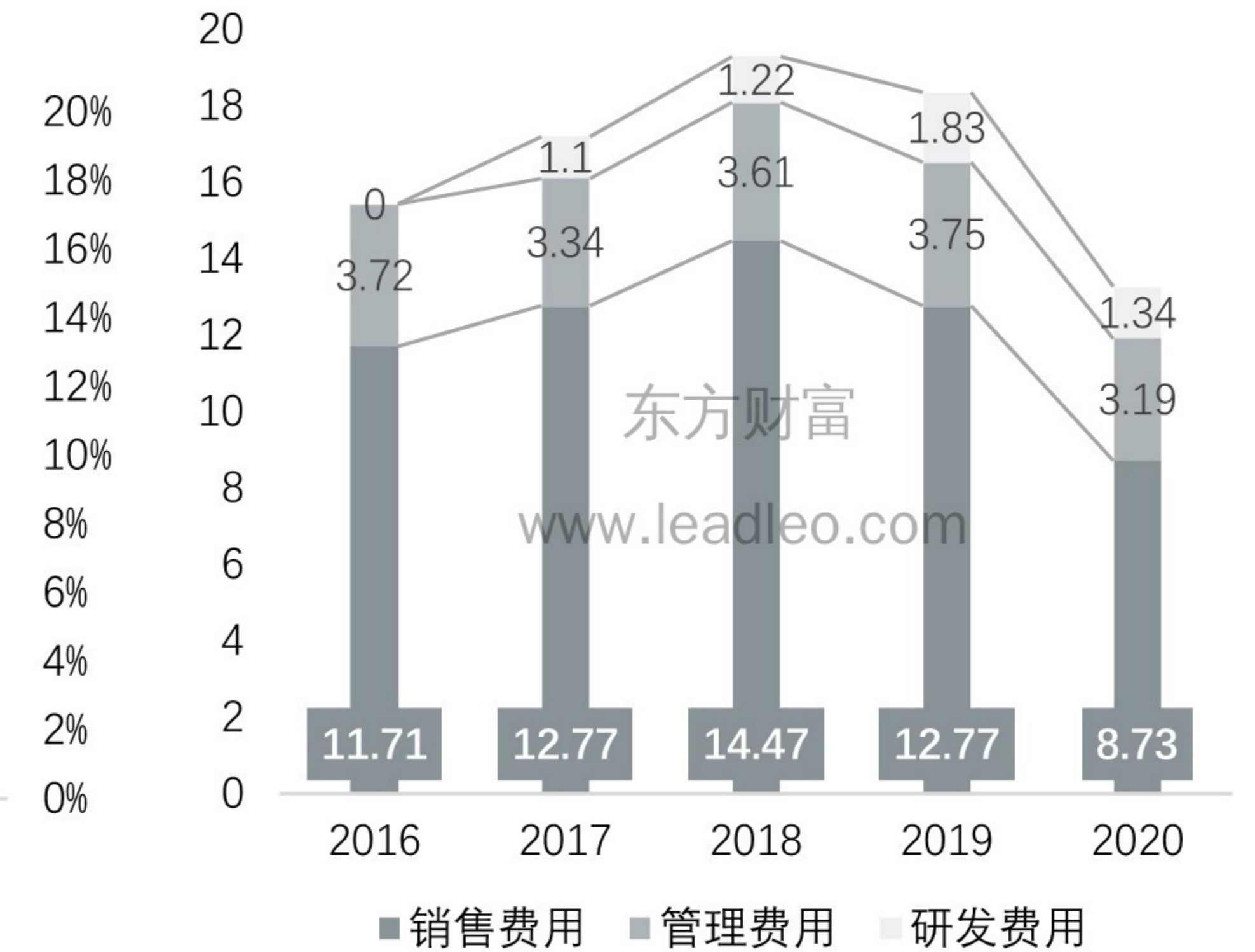
单位：亿元；%



葵花药业连续两年营收下降，2019年营收下降2.26%，2020年受新冠疫情影响，营收大幅下降(-20.8%)。从构成上看，占比葵花药业80%营收的中成药营收同比下降16.77%，化学药同比下降33.75%，但葵花药业仍在逆境中维稳净利润，致使净利率上涨

葵花药业各项费用构成，2016-2020年

单位：%



葵花药业净利润维持稳定的原因主要靠节流。费用构成方面，管理费用和研发费用在2020年均有所下降，分别同比下降14.93%、26.78%；影响最大的是销售费用减少4.04亿元，同比下降31.64%，是葵花药业净利润维稳的关键因素

- 华润三九医药股份有限公司是大型国有控股以药上市公司，在医药产品的研发、生产、销售及相关健康服务领域具有行业领先地位

华润三九医药股份有限公司

- **企业名称：**华润三九
- **成立时间：**1999年
- **总部地址：**深圳市
- **经营范围：**药品的开发、生产、销售等

- **华润三九医药股份有限公司**（以下简称“华润三九”；股份代码：000999）多次获评中国主板上市公司“价值百强”、“金牛百强”企业。截止目前，华润三九被纳入深证成份指数、中证500、MSCI新兴市场指数和富时罗素
- 华润三九主营核心业务定位于CHC健康消费品和RX处方药领域。CHC健康消费品业务覆盖了感冒、皮肤、胃肠、止咳、骨科、儿科等近10个品类；RX处方药业务则聚焦消化、骨科、心脑血管、肿瘤核心领域

华润三九核心优势分析

1

品牌优势

采用“1+N”策略取得了较好成果，在“999”品牌的基础上补充了“天和”、“顺峰”、“康妇特”、“澳诺”等深受消费者认可的品牌

2

产品优势

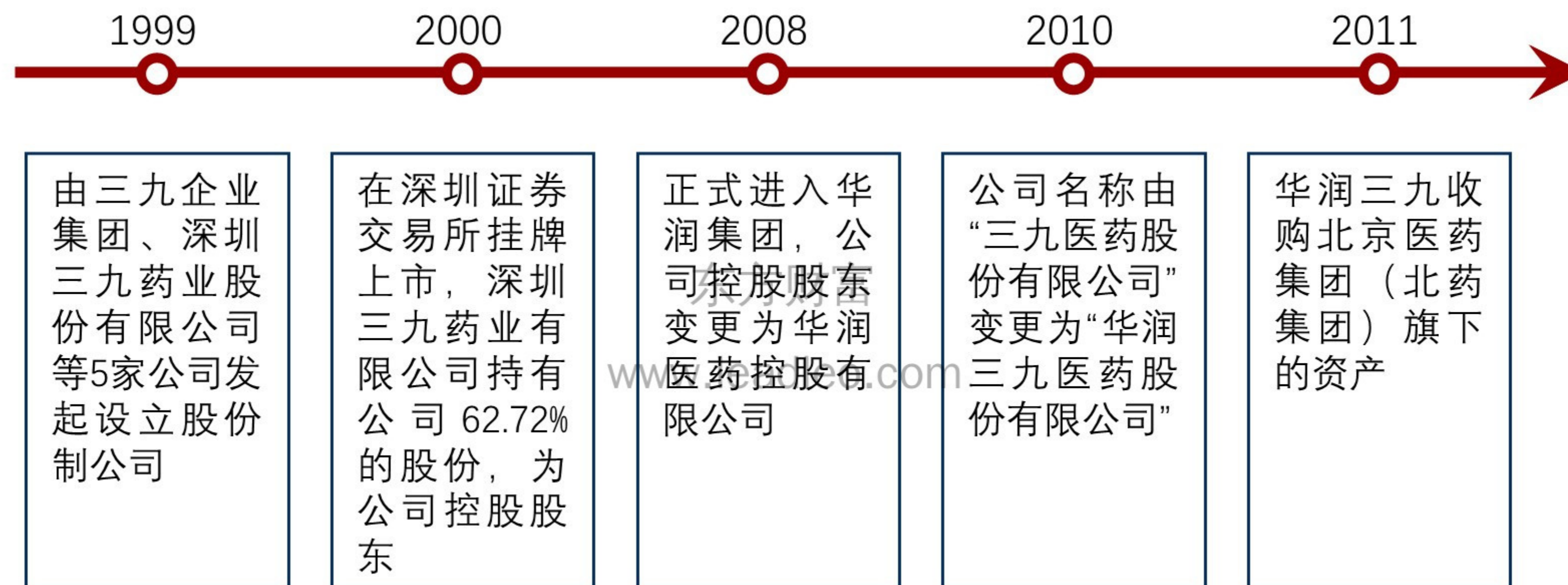
公司产品线丰富，自我诊疗业务覆盖了感冒、皮肤、胃肠、止咳、骨科、儿科、膳食营养补充剂等近10个品类

3

渠道终端优势

自我诊疗业务搭建了三九商道客户体系，覆盖了40多万家药店；同时与京东大药房、阿里健康大药房等大型平台开展了合作

华润三九发展历程



受新冠疫情以及2019年非经常性收益影响，华润三九营收以及净利润双双进入下滑通道；同时医药原材料上涨、药价普降，营业成本上升导致毛利率下降

华润三九医药股份有限公司

华润三九产品矩阵

| | | | |
|----------|----------|---------------|--|
| 华润三九产品矩阵 | 自我诊疗 | 感冒清热类 | 三九感冒灵颗粒、板蓝根颗粒、金防感冒颗粒、清瘟解毒片、外感风寒颗粒、小柴胡颗粒、等 |
| | | 肠胃消化类 | 三九胃泰颗粒、三九胃泰胶囊、温胃舒颗粒、养胃舒颗粒、气滞胃痛颗粒等 |
| | | 儿童用药类 | 小儿氨酚黄那敏颗粒、退热贴、小儿止咳糖浆、小儿咳喘灵、小儿清热止咳口服液、小儿咽扁颗粒等 |
| | | 皮肤外用类 | 三九皮炎平、三九优诺平等 |
| | | 咽喉止咳类 | 强力枇杷露，咽炎片、冰连清咽喷雾、盐酸氨溴索口服溶液 |
| | | 骨科用药类 | 骨通贴膏、天和牌麝香壮骨膏、伤湿止痛膏、关节止痛膏，精制狗皮膏等 |
| | | 镇痛补益类 | 正天丸 |
| 处方药 | RX中药和新品种 | 正天丸、壮骨关节丸等 | |
| | RX专科线等 | 气滞胃痛颗粒、茵栀黄口服液 | |
| 抗感染 | | 注射用头孢美唑钠 | |

华润三九营业收入与净利率，2016-2020年

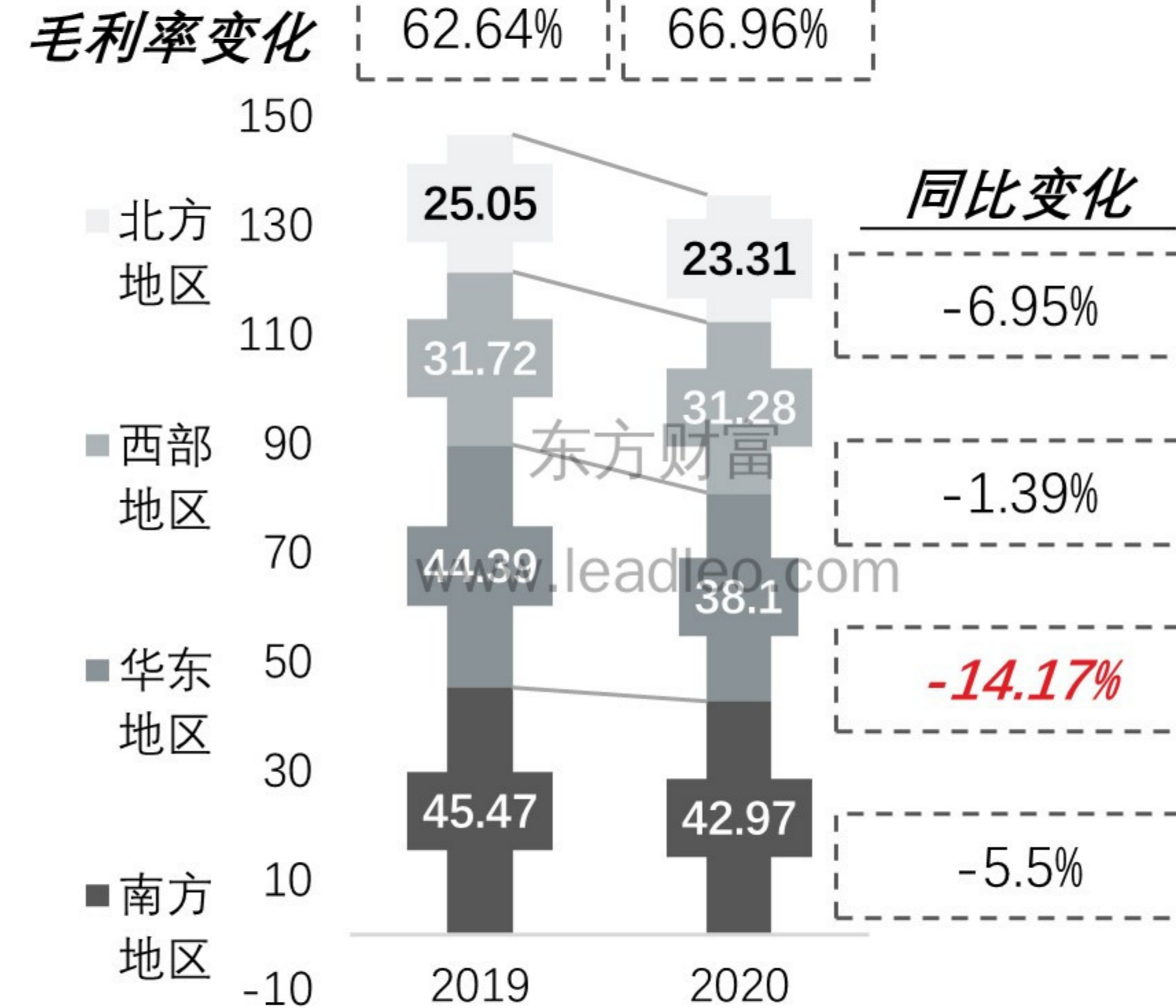
单位：亿元；%



受新冠疫情影响，华润三九2020年营收不及预期，同比下降7.78%；净利润方面，同比下降23.86%，导致净利率下降到11.9%。华润三九年报中把净利润下跌归因于2019年出售子公司三九医院所取得的6.8亿元收益

华润三九营业构成（按地区），2019-2020年

单位：亿元



华润三九营收下降最严重的地区为华东地区，同比下降14.17%，同时由于过去一年医药原材料上涨，药价普降，营业成本上升，导致毛利率下降4.33%

唯嘉儿科是高品质儿科连锁诊所，践行以健康为中心的理念，以中西结合、医教结合为方针，致力于推动优质医疗资源下沉基层，提供一站式、全方位、全周期的儿童健康管理服务

长沙唯嘉医疗管理有限公司

- 企业名称：唯嘉儿科
- 成立时间：2016年
- 总部地址：长沙市
- 经营范围：儿科、医院经营管理等

- 长沙唯嘉医疗管理有限公司（以下简称“唯嘉儿科”；未上市）是唯嘉医疗是一个儿童医疗健康服务连锁品牌，采用信息化管理手段，搭建儿科专家管理平台和儿科用户管理平台，为用户提供线上预约、咨询、分诊、远程会诊、线下健康管家、专家诊疗、健康教育讲座等服务，并针对高端用户实行健康管家一对一健康管理服务
- 唯嘉儿科有超 300 位儿科医生入驻，全面覆盖儿科细分专业。目前已为超 10 万人次的 0-18 岁儿童提供健康服务。将优质的医疗资源下沉、为更多基层儿童提供专业的健康管理服务

唯嘉儿科核心优势

1

医疗资源优势

由3名国家级儿科主委领衔，11名省级儿科主委及30多名副主任级别专家共同参与，以中西结合、医教结合为方针

2

全方位优势

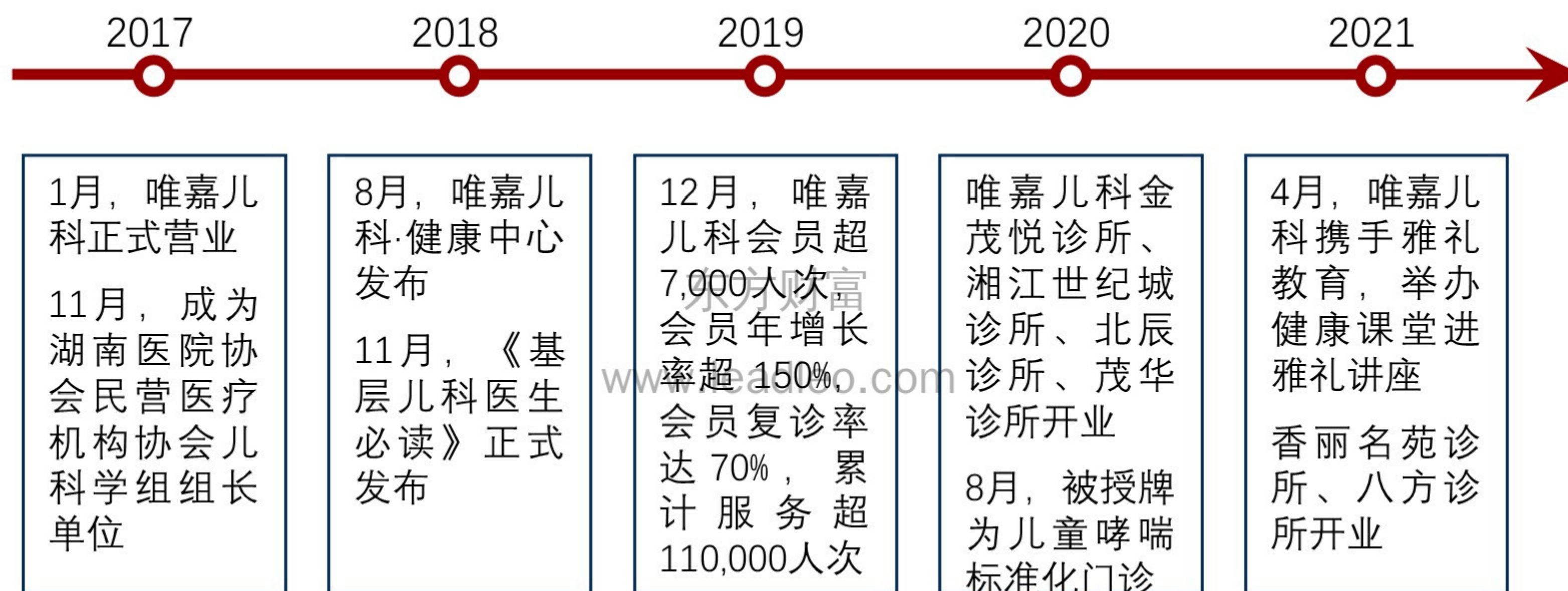
包含全面体检、专项健康管理（五官、营养、喂养、生长发育、发育行为、脊柱发育、遗尿、儿童康复、小儿推拿、皮肤）

3

科室覆盖优势

专家门诊包含儿内科、中医儿科、呼吸科等常见病诊疗；社区诊所包含基础儿保、儿内科、小儿推拿等

唯嘉儿科发展历程



- 唯嘉儿科作为新兴儿科诊所代表企业之一，全面贯彻尊重儿科医务人员价值，加强有效沟通以及坚持规范治疗的新型儿科诊所优势

长沙唯嘉医疗管理有限公司

| | 常规项目 | 特色项目 | |
|----------|-----------|-------------------------------------|-------------------------|
| 唯嘉儿科服务矩阵 | 日间手术科 | 先天性心脏病、儿童胸部疾病、胎儿心胸外科疾病咨询、囊肿清除、清创缝合等 | 保健指导、手术指征评估、微创手术治疗等 |
| | 呼吸内科 | 慢性咳嗽、支气管哮喘等 | 长期咳嗽久治不愈、难治性哮喘等 |
| | 耳鼻喉科 | 过敏性鼻炎、小儿鼾症、腺样体肥大等 | 过敏性鼻炎、腺样体肥大、中耳炎 |
| | 医学影像科 | 儿童服务组织器官的生长发育评估等 | 心脏疾病、生殖系统疾病、肿瘤等 |
| | 皮肤科 | 儿童湿疹、儿童特应性皮炎、儿童荨麻疹等 | 少儿痤疮、儿童血管性皮肤病、儿童色素性皮肤病 |
| | 口腔科 | 儿童龋病、牙髓病及根尖病诊治等 | 根管治疗、拔牙、间隙保持器制作等 |
| | 儿保科 | 新生儿保健、高危儿保健、儿童发育迟缓等 | 发育行为、发育迟缓、健康体检等 |
| | 康复科 | A型肉毒毒素注射治疗、儿童语言障碍等 | 运动障碍、智力障碍、交流障碍、语言发育迟缓 等 |
| | 体检科 | 儿童体格生长发育、心理、发育行为、内外科及五官健康状况等 | |
| | 针灸推拿科 | 小儿咳嗽、厌食、腹泻、儿童健脾、养肺等 | 中医辨证、辨病结合 |
| | 中医科 | 小儿消化系统疾病 营养不良 免疫力低下等 | 辨证施治、病证结合、内外兼治、遣方下药精谨 |
| | 眼科 | 儿童青少年近视的防控、矫治等 | 儿童眼科全科门诊、儿童常见眼病诊治等 |
| | 儿童遗尿和儿童心理 | 遗尿、小儿肾脏病、小儿血液净化、小儿内科全科、自卑、抑郁、焦虑等 | 心理咨询、遗尿、肾脏疾病等 |

唯嘉儿科服务准则



杜绝过度医疗

杜绝滥用抗生素、激素、维生素，杜绝中成药滥用，杜绝过度检查，杜绝过度治疗



预防为主

实时监测儿童生长发育状况，入园健康筛查、社区诊所基础检查、体检中心全面检查、专项健康管理



早期干预

通过儿童保健、五官保健、心理辅导、儿童康复、中医调理、针灸推拿等方式对儿童健康状况进行早期干预

- 唯嘉儿科定位为中高端儿科门诊，实行“一站式服务”，坚持规范治疗，杜绝过度医疗、滥用药物，拒绝“灰色地带”，全公开、全透明化管理制度

“我不想阅读完整的报告, 只想引用里面的数据呀, 有没有相关的工具可以推荐?”

头豹给你答案!

图说

Grid of 5 infographic cards showing various data visualizations like bar charts and line graphs.

数说

Grid of 5 data visualization cards featuring pie charts, bar charts, and line graphs.

表说

Grid of 5 table cards displaying various data tables.

头豹目前收录了400,000+行业数据
涵盖各类图片、表格、数据图等

众多数据 如何才能运用到工作文档里面
并且一键导入PPT、WORD、EXCEL?
今天, 就安利给你一款解决数据引用难题的

“神器”

头豹助手Office插件

头豹助手功能强大, 使用便捷
内置头豹官网的最新图、表等数据
并支持一键使用, 自动匹配导入文档
再也不用Ctrl C+Ctrl V循环了!



如何“解锁神器”?

只需1分钟 即可上手使用!
扫描左侧二维码 查看教程



方法论

- ◆ 头豹研究院布局中国市场，深入研究10大行业，54个垂直行业的市场变化，已经积累了近50万行业研究样本，完成近10,000多个独立的研究咨询项目。
- ◆ 研究院依托中国活跃的经济环境，研究内容覆盖整个行业的发展周期，伴随着行业中企业的创立，发展，扩张，到企业走向上市及上市后的成熟期，研究院的各行业研究员探索和评估行业中多变的产业模式，企业的商业模式和运营模式，以专业的视野解读行业的沿革。
- ◆ 研究院融合传统与新型的研究方法，采用自主研发的算法，结合行业交叉的大数据，以多元化的调研方法，挖掘定量数据背后的逻辑，分析定性内容背后的观点，客观和真实地阐述行业的现状，前瞻性地预测行业未来的发展趋势，在研究院的每一份研究报告中，完整地呈现行业的过去，现在和未来。
- ◆ 研究院密切关注行业发展最新动向，报告内容及数据会随着行业发展、技术革新、竞争格局变化、政策法规颁布、市场调研深入，保持不断更新与优化。
- ◆ 研究院秉承匠心研究，砥砺前行的宗旨，从战略的角度分析行业，从执行的层面阅读行业，为每一个行业的报告阅读者提供值得品鉴的研究报告。

东方财富
www.leadleo.com

法律声明

- ◆ 本报告著作权归头豹所有，未经书面许可，任何机构或个人不得以任何形式翻版、复刻、发表或引用。若征得头豹同意进行引用、刊发的，需在允许的范围内使用，并注明出处为“头豹研究院”，且不得对本报告进行任何有悖原意的引用、删节或修改。
- ◆ 本报告分析师具有专业研究能力，保证报告数据均来自合法合规渠道，观点产出及数据分析基于分析师对行业的客观理解，本报告不受任何第三方授意或影响。
- ◆ 本报告所涉及的观点或信息仅供参考，不构成任何证券或基金投资建议。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，概不构成任何广告或证券研究报告。在法律许可的情况下，头豹可能会为报告中提及的企业提供或争取提供投融资或咨询等相关服务。
- ◆ 本报告的部分信息来源于公开资料，头豹对该等信息的准确性、完整性或可靠性不做任何保证。本报告所载的资料、意见及推测仅反映头豹于发布本报告当日的判断，过往报告中的描述不应作为日后的表现依据。在不同时期，头豹可发出与本报告所载资料、意见及推测不一致的报告或文章。头豹均不保证本报告所含信息保持在最新状态。同时，头豹对本报告所含信息可在不发出通知的情形下做出修改，读者应当自行关注相应的更新或修改。任何机构或个人应对其利用本报告的数据、分析、研究、部分或者全部内容所进行的一切活动负责并承担该等活动所导致的任何损失或伤害。





百源冲中国

东方财富
www.leadleo.com



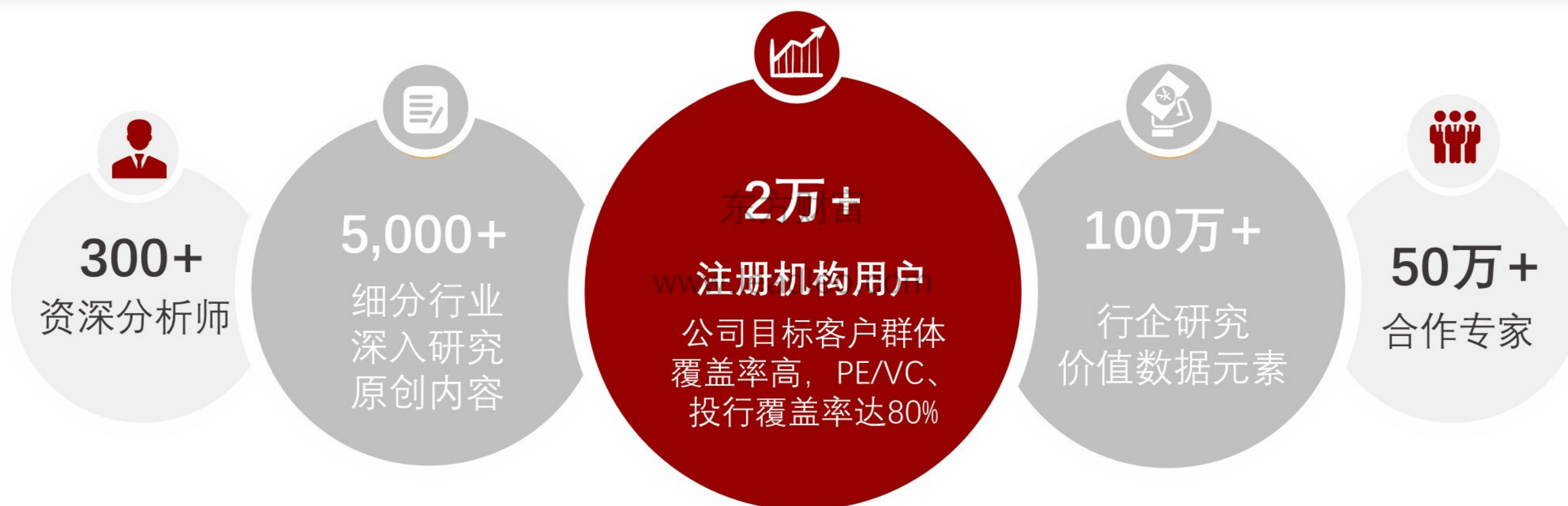
天风&头豹年度策略会

2022 ANNUAL STRATEGY CONFERENCE

2021年12月7日-8日 深圳

头豹研究院简介

- ◆ 头豹是中国领先的原创行企研究内容平台和新型企业服务提供商。围绕“协助企业加速资本价值的挖掘、提升、传播”这一核心目标，头豹打造了一系列产品及解决方案，包括：**报告/数据库服务、行企研报服务、微估值及微尽调自动化产品、财务顾问服务、PR及IR服务**，以及其他企业为基础，利用大数据、区块链和人工智能等技术，围绕产业焦点、热点问题，基于丰富案例和海量数据，通过开放合作的增长咨询服务等
- ◆ 头豹致力于以优质商业资源共享研究平台，汇集各界智慧，推动产业健康、有序、可持续发展



四大核心服务

研究咨询服务

为企业提供定制化报告服务、管理咨询、战略调整等服务

企业价值增长服务

为处于不同发展阶段的企业，提供与之推广需求相对应的“内容+渠道投放”一站式服务

行业排名、展会宣传

行业峰会策划、奖项评选、行业白皮书等服务

园区规划、产业规划

地方产业规划，园区企业孵化服务

研报阅读渠道

◆ 头豹官网：登录 www.leadleo.com 阅读更多研报

◆ 头豹小程序：微信小程序搜索“头豹”、手机扫上方二维码阅读研报

东方财富

◆ 行业精英交流分享群：邀请制，请添加右下侧头豹研究院分析师微信



扫一扫
进入头豹微信小程序阅读报告



扫一扫
实名认证行业专家身份

详情咨询



客服电话

400-072-5588



上海

王先生：13611634866

李女士：13061967127



深圳

李先生：18916233114

李女士：18049912451



南京

杨先生：13120628075

唐先生：18014813521

头豹领航者计划介绍

头豹共建报告

2021年度
特别策划

Project
Navigator
领航者计划



每个季度，头豹将于网站、公众号、各自媒体公开发布**季度招募令**，每季公开**125个**招募名额



头豹诚邀各行业**创造者、颠覆者、领航者**，知识共享、内容共建



头豹诚邀**政府及园区、金融及投资机构、顶流财经媒体及大V**推荐共建企业

沙利文担任计划首席增长咨询官、江苏中科院智能院担任计划首席科创辅导官、财联社担任计划首席媒体助力官、无锋科技担任计划首席新媒体造势官、iDeals担任计划首席VDR技术支持官、友品荟担任计划首席生态合作官……



共建报告流程

1

企业申请共建

2

头豹审核资质

3

确定合作细项

4

信息共享、内容共建

5

报告发布投放

备注：活动解释权均归头豹所有，活动细则将根据实际情况作出调整。



www.leadleo.com 400-072-5588

©2021 LeadLeo

头豹领航者计划与商业服务

研报服务

共建深度研报
撬动精准流量



传播服务

塑造行业标杆
传递品牌价值



FA服务

提升企业估值
协助企业融资



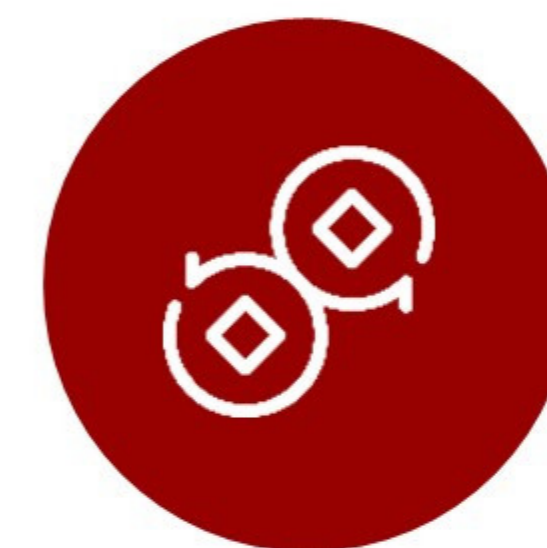
资源对接

助力业务发展
加速企业成长



IPO服务

建立融资平台
登陆资本市场



市值管理

提升市场关注
管理企业市值

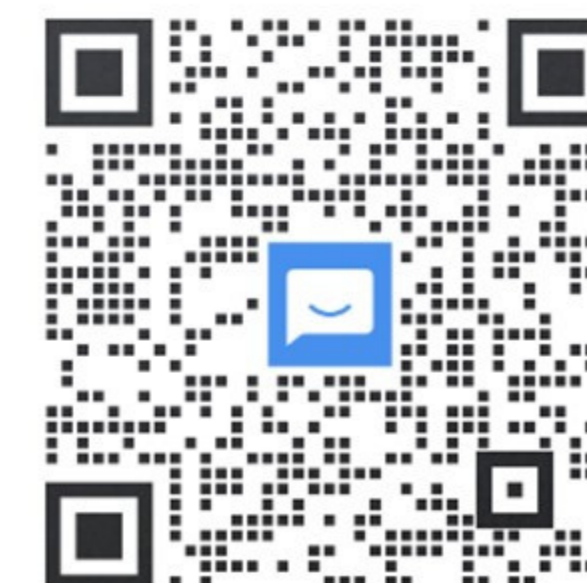


头豹以**研报服务**为切入点，
根据企业不同发展阶段的资本价值需求，依托**传播服务**、
FA服务、**资源对接**、**IPO服务**、**市值管理**等，提供精准的**商业管家服务解决方案**



www.leadleo.com 400-072-5588

扫描二维码
联系客服报名加入



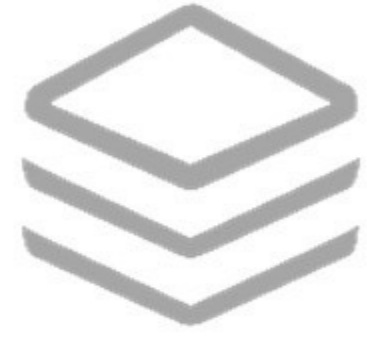
©2021 LeadLeo

读完报告有问题？ 快，问头豹！你的智能随身专家

千元预算的
高效率轻咨询服务



扫码二维码即刻联系你的
智能随身专家



STEP03 解答方案生成

大数据×定制调研
迅速生成解答方案



STEP01 智能拆解提问

人工智能NLP技术
精准拆解用户提问

东方财富
www.leadleo.com



STEP02 云研究院后援

云研究院7×24待命
随时评估解答方案

STEP04 专业高效解答

书面反馈、分析师专访、
专家专访等多元反馈方式

