头豹 LeadLeo

www.leadleo.com

2026年中国医疗服务企业东南亚出海机遇洞察：面向6.8亿人口，中国医企构建区域跨境医疗新格局

Insights into Opportunities for Chinese Healthcare Service Providers Expanding into Southeast Asia in 2026

2026年に東南アジアへ進出する中国の医療サービス事業者にとってのビジネスチャンスに関する考察

概览标签：出海、东南亚、跨境医疗

作者：何婉怡

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。

研究目的及摘要

研究目的

本报告聚焦中国医疗服务企业东南亚出海赛道，立足粤港澳大湾区跨境医疗实践经验，围绕东南亚医疗市场现状、需求特征、企业出海实践、海外标杆经验展开深度研究。

研究区域范围：粤港澳大湾区、东南亚地区

研究对象：计划及已经开展东南亚业务布局的中国医疗服务企业

本报告的关键问题：

- 东南亚医疗市场供给、支付与真实跨境医疗需求现状如何？
- 当前国内医疗服务企业出海东南亚有哪些落地模式与实践案例？
- 中国医疗服务企业切入东南亚市场存在哪些机遇，不同细分赛道如何选择？

摘要

- **宏观环境：**粤港澳大湾区已经完成跨境医疗从政策试点走向真实交易落地，“港澳药械通”、医疗券大湾区试点跑通药械互通、跨境支付、慢病跨境随访等成熟实践，相关模式具备向东南亚复制输出的基础。东南亚合计人口达6.841亿，医疗资源分层差异显著，多国放开私立医疗外资准入，FDI 持续流入，形成供给补位型、医疗旅游型、高端枢纽型三类市场，孕育多层次出海机会。跨境医疗需求呈现双向流动，中国由单纯患者出境就医，转变为同时承接外籍就诊需求；东南亚马来西亚等国医疗旅游产业已经形成规模化经济效益。
- **企业出海实践：**中国上市医疗服务企业已通过并购收购、战略投资、自建运营、并购+本地合作四类模式落地东南亚市场，眼科、辅助生殖、中医、综合全科为重点布局赛道。除重资产实体办医外，医生集团轻资产专科能力输出、险资“保险+医疗”生态协同成为新兴出海模式，帮助企业降低海外入场成本。
- **国际标杆借鉴：**日本、韩国医疗国际化分别走“医疗能力输出型”与“医疗消费目的地型”路线，其成功不仅依靠专科医疗实力，更依托完整的国际患者运营体系、多语言服务、跨境转诊随访、政府配套政策。对中国启示为：出海不能简单复制国内医院，需要构建优势专科能力+国际患者运营+跨境服务网络+国际化品牌的完整体系。
- **市场机遇与赛道选择：**在供给结构性缺口、专科化需求升级、区域跨境医疗流动三重驱动下，中国医疗企业拥有四大机会方向：专科医疗模式复制、高端专科服务升级、康复长期照护扩容、数字医疗生态协同。从需求缺口与国内企业复制能力综合评估，眼科、口腔、康复医疗为优先布局赛道；辅助生殖、肿瘤慢病管理适合战略跟进；高端国际医疗属于区域性机会。

跨境医疗服务宏观环境——粤港澳大湾区政策环境

大湾区跨境医疗完成政策到真实交易落地，药械互通与医疗券实践成熟，模式可向外输出至东南亚市场

粤港澳大湾区：政策已从“医疗合作”走向“跨境服务体系”

2020年

国家市监局等8部门联合印发《粤港澳大湾区药品医疗器械监管创新发展工作方案》，要求推进粤港澳大湾区药品医疗器械监管创新发展，探索建立互动互利的药品医疗器械合作新模式，广东省药监局建成“港澳药械通”。

2021-2022年

“港澳药械通”政策在粤港澳大湾区内地9市正式扩展实施，临床急需港澳药械进入大湾区内地临床；截至2022年8月27日，广东省药品监管局已批准临床急需进口港澳药品20个（共35批次）、医疗器械12个（共14批次），惠及1054人次。

2024年

香港特区政府开始推行“试点计划”，将医疗券的适用范围扩展至大湾区九个内地城市。

2025年

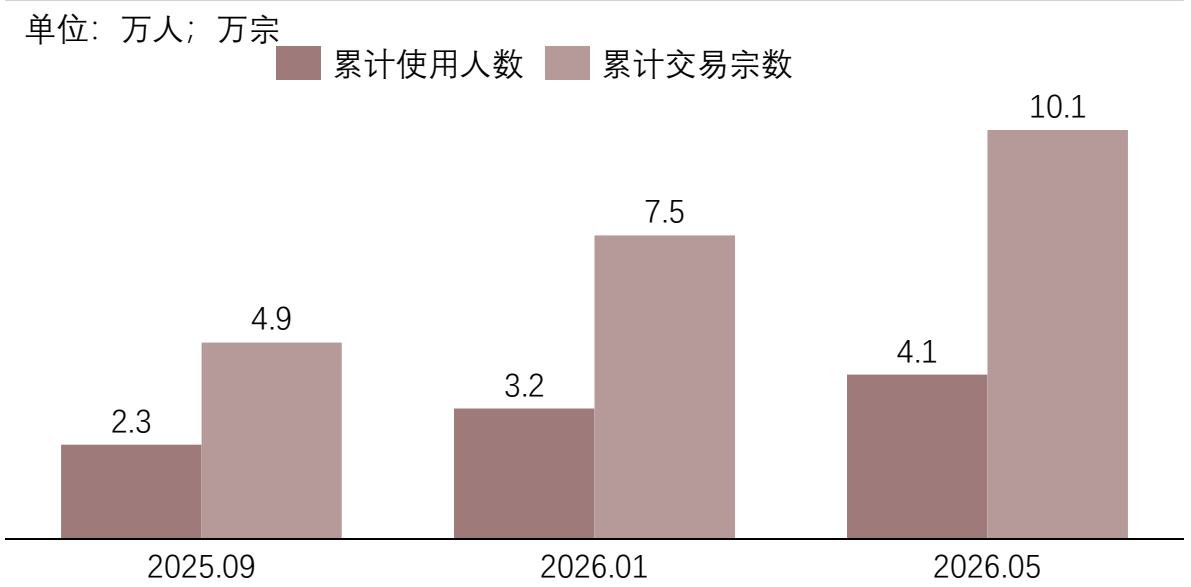
前海国际医疗加速，从政策体系初步建成到全国首个医院评审认证标准向全球推广，从首家港资独资专科医院建成到首单港人就医即时理赔，在多个领域实现首家、首单、首个突破。2025年末，“港澳药械通”已覆盖大湾区内地9市；累计引进港澳已上市药械品种已达125种。

2026年

广东首批国际医疗服务试点医院共25家，重点围绕国际医疗专区、标准体系、跨境支付、前沿技术、互联网跨境诊疗及运营管理推进

大湾区需求已出现“真实交易”：跨境医疗从政策试点进入消费验证

“长者医疗券大湾区试点计划”累计使用人数及累计交易宗数，截至2026.05



53%	23%	24%
慢病跟进/监测	预防	其他门诊服务

- **跨境医疗并非单纯“高端医疗旅游”**，慢病管理、预防、门诊等高频服务同样具有跨境可迁移性。
- **大湾区已跑通高频跨境服务实践，可将这套成熟模式向外输出至东南亚市场。**

来源：国家药监局，粤港澳大湾区门户网，深圳前海管理局，广东省政府，头豹研究院

©2026 LeadLeo

跨境医疗服务宏观环境——东南亚医疗环境

东南亚人口基数庞大但医疗资源分层显著，叠加资本与政策开放，孕育多层次医疗出海机遇

东南亚各国医疗卫生工作者密度，2024

单位：每万人

缅甸：
医生：1.7
护士与助产士：4.5
牙医：0.1
药剂师：0.03

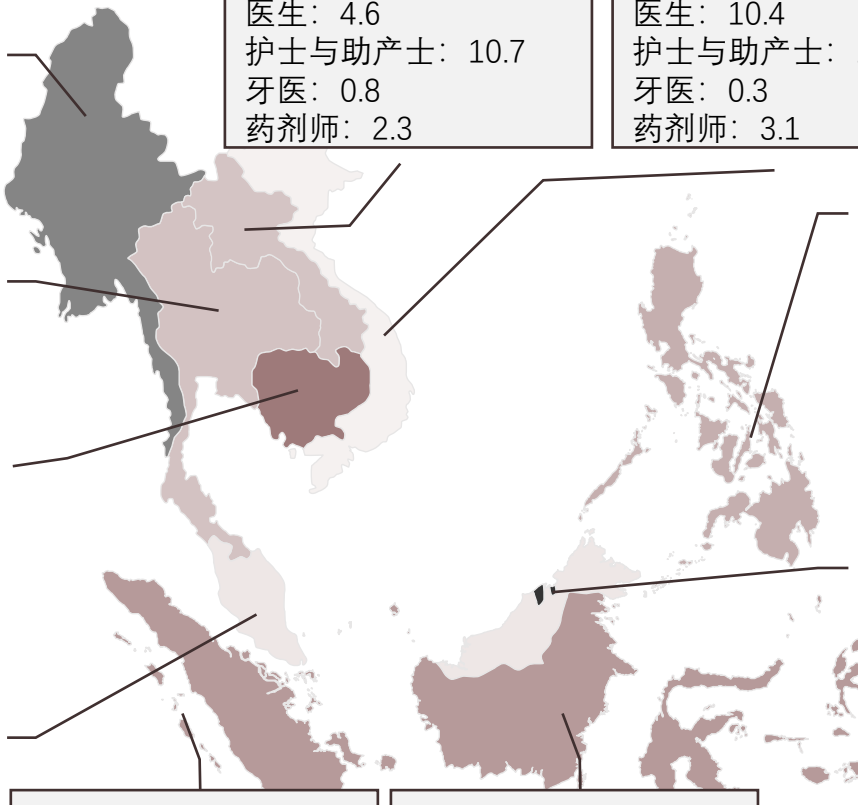
泰国：
医生：9.6
护士与助产士：30.6
牙医：1.3
药剂师：2.6

柬埔寨：
医生：2.1
护士与助产士：10.1
牙医：0.3
药剂师：0.5

马来西亚：
医生：24.7
护士与助产士：46.4
牙医：4.3
药剂师：6.3

老挝：
医生：4.6
护士与助产士：10.7
牙医：0.8
药剂师：2.3

越南：
医生：10.4
护士与助产士：15.2
牙医：0.3
药剂师：3.1



菲律宾：
医生：0.5
护士与助产士：4.1
牙医：0.2
药剂师：4.7

文莱：
医生：22.6
护士与助产士：68.7
牙医：2.9
药剂师：2.5

新加坡：
医生：29.0
护士与助产士：83.0
牙医：5.0
药剂师：7.0

印度尼西亚：
医生：6.0
护士与助产士：33.1
牙医：1.2
药剂师：2.1

东帝汶：
医生：6.7
护士与助产士：19.0

人口基数

2024年东盟11个成员国合计人口6.841亿，占全球8.4%

资本环境

2024年东盟FDI流入2,308亿美元，同比增长8.7%；中国对东盟投资同比增长12.6%

开放趋势

多国积极吸引私人和国际资本进入医疗，部分成员国私立医疗可允许100%外资持股

东南亚近7亿人口背后，医疗资源与支付能力高度分层，形成从供给补位到高端医疗枢纽的多层次出海机会

来源：ASEAN Secretariat， ASEAN stats database，头豹研究院

©2026 LeadLeo

跨境医疗服务宏观环境——跨境医疗需求现状

跨境医疗呈现双向流动格局，大湾区承接境外需求，东南亚形成成熟市场，催生多层次出海机会

跨境医疗需求呈现双向化：中国既是客源地，也正在成为医疗目的地

↑20%+
2025年外籍人士来粤就医量同比增长
跨境医疗需求持续扩大

↑76.05%
其中就医需求同比增长
宾客单价、复杂诊疗需求增长更快

185万+
2025年马来西亚医疗旅游人数
东南亚成熟医疗目的地已形成规模

RM33.5亿
2025年马来西亚医疗旅游收入
医疗旅游已形成可量化的消费市场

大湾区：从“外流”到“承接”跨境医疗需求开始双向流动

1 患者流向发生变化
- 中国长期存在高端医疗、专科诊疗及部分复杂疾病患者向外寻求医疗服务的需求。
- 广东正成为承接境外患者的重要入口，2025年外国患者就诊量**同比增长20%+**，其中住院患者量**增长76.05%**。
- 跨境医疗需求由单向赴外就医逐步转向双向流动

2 大湾区政策验证
- 港澳与内地在患者、医生、药械、支付等维度的跨境流动持续完善。
- 医疗券、商业保险、港澳药械通、跨境转诊等机制降低跨境就医门槛
- 跨境医疗正在从政策驱动逐步进入真实交易验证阶段。

3 对企业的意义
- 跨境患者不再只是增量客源，而正在成为医院、专科机构及医疗服务集团新的患者增长池

东南亚：成熟医疗目的地已经形成，需求从“就医”走向“消费”

1 医疗旅游已形成规模化
- 马来西亚2025年吸引**185万+**医疗旅游患者。
- 医疗旅游收入达**RM33.5亿**，较2024年的27亿进一步提升。
- 医疗旅游已从补充性需求发展为部分国家医疗服务体系的重要收入来源

2 市场分层多层次出海机会

供给补位型	医疗旅游型	高端枢纽型
印尼/越南/菲律宾	泰国/马来西亚	新加坡
• 医疗资源不足 • 专科供给有限	• 私立医疗体系成熟 • 国际患者基础较强	• 高支付能力 • 高端专科资源集聚
基础医疗与专科能力输出	专科升级+医疗旅游	区域转诊+国际医疗+医疗资源配置

3 对企业的意义
- 东南亚近7亿人口背后，医疗资源与支付能力的高度分层，形成从供给补位到高端医疗枢纽的多层次出海机会。

需求正发生三个变化

- **患者跨境化**：单向“出境就医”→患者双向流动
- **服务消费化**：单纯治疗需求→专科、康复、预防、医美等多元医疗消费
- **目的地多样化**：单一医疗目的地→供给补位型×医疗旅游型×高端枢纽型

来源：中共中央港澳办，马来西亚卫生部，马来西亚投资发展局，头豹研究院

©2026 LeadLeo

市场主体国际化实践——上市企业服务出海布局

中国头部医疗企业以多元路径布局东南亚，结合属地特征选出海模式，聚焦重点区域拓展业务版图

头部上市医疗服务企业东南亚布局情况

企业	出海布局	主要国家/地区	代表机构及进展
爱尔眼科	控股收购+本地化运营	新加坡、马来西亚、缅甸	• 2019年控股收购ISEC Healthcare，切入新加坡市场 • 已形成覆盖新加坡、马来西亚、缅甸18家机构的东南亚眼科网络
锦欣生殖	战略投资+合作运营	印度尼西亚	• 2024年战略投资Morula Indonesia，成为最大战略投资人 • 以印尼为支点切入东南亚辅助生殖市场
固生堂	收购+自建+战略合作	新加坡、马来西亚	• 2024年收购宝中堂，并持续开展收购及本地合作 • 已形成16家新加坡门店，加速构建海外中医服务网络 • 马来西亚固生堂拟100%全资收购马来西亚永生中医集团
卓正医疗	自建诊所+本地运营	新加坡、马来西亚	• 已在新加坡、马来西亚自建实体GP诊所 • 截至2026年初已布局5家海外诊所，持续复制中高端综合医疗模式

出海模式分析

并购模式 代表企业：爱尔眼科

快速获取成熟机构与本地资源

- **优势：**进入快、牌照及医疗资源获取效率高
- **适用场景：**成熟市场、优质标的稀缺的国家

战略投资 代表企业：锦欣生殖

借助本地龙头切入细分医疗赛道

- **优势：**投入相对可控、降低进入壁垒
- **适用场景：**市场壁垒较高、强本地资源依赖的国家

自建模式 代表企业：卓正医疗

将国内成熟医疗服务模式复制至海外

- **优势：**品牌与运营体系自主可控
- **适用场景：**市场空间较大、医疗服务供给相对不足的国家

并购+合作 代表企业：固生堂

收购落地并结合本地合作扩大网络

- **优势：**兼顾快速进入与灵活扩张
- **适用场景：**市场分散、区域扩张潜力较大的国家

东南亚布局重点区域

泰国

- 中医/综合医疗
- 合资/设立

新加坡

- 眼科/口腔/综合医疗
- 并购/合资/设立

马来西亚

- 眼科/中医/综合医疗
- 并购合资/设立

印尼

- 中医/综合医疗
- 合资/设立

来源：各企业官网，头豹研究院

©2026 LeadLeo

市场主体国际化实践——医疗服务出海热点模式

医生集团侧重专科能力出海，险资办医依托支付协同，均以本地合作降低医疗海外落地成本

医生集团：轻资产输出专科能力，逐步向海外实体服务延伸

核心资源： 医生、专科技术、诊疗标准

主要路径： 国内名医/专科技术 → 本地医院或诊所合作 → 医生培训与技术认证 → 专病中心/诊疗项目落地

海外落地程度： **整体较为早期，以合作和能力输出为主**

核心目标： 将**专科能力和医疗品牌**国际化

优势： **轻资产、专业壁垒高、医生品牌及技术可跨境复制**

适用场景： 专科医疗资源相对稀缺、对高水平医生及特色技术需求较强的市场

代表案例：

DR.SMILE® MEDICAL GROUP

张强医生集团

- 东南亚布局：**2025年赴新加坡开展实地考察，围绕静脉曲张CHIVA中心建设**，与当地医疗机构及OUE Healthcare等展开合作探讨。
- 当前进展：**东南亚仍处于前期调研、合作与中心筹建探索阶段**；其海外实体中心目前已有非洲落地案例，集团也在美国推进CHIVA中心国际化。

代表模式：专科技术输出→本地合作→实体中心

险资办医：保险支付牵引医疗资源，构建“保险+医疗”生态

核心资源： 保险客户、支付能力、资本资源

主要路径： 保险客户 → 医疗机构合作/投资 → 就医及健康管理服务 → 保险支付 → 客户黏性提升

海外落地程度： **新加坡等市场已形成较成熟的合作生态**

核心目标： 打通**保险支付与医疗服务**价值链

优势： **连接支付端与医疗端，客户导流能力强，可构建保险+医疗服务闭环**

适用场景： 高端医疗需求旺盛、商业保险渗透率较高、优质私立医疗资源集中的市场

代表案例：

中国人寿 CHINA LIFE

中国人寿

- 2023年：中国人寿新加坡**与新加坡斐瑞医院（Farrer Park Hospital）签署MOU**，围绕客户引荐、优惠政策、知识交流及咨询服务开展合作，**共同探索“保险+医疗”生态**。
- 2025年：中国人寿新加坡进一步**与SAM Holdings签署合作谅解备忘录**，延伸至精准医疗、质子治疗、肿瘤相关服务、健康筛查及慢病管理等高端医疗服务。

代表模式：从单一医疗服务合作向‘保险+高端医疗+健康管理’生态延伸

医生集团更强调“医疗能力出海”，险资更强调“支付与医疗资源协同”；相比直接重资产办医，两者目前均更倾向通过本地合作、资源投资与能力输出降低海外进入成本

来源：各企业官网，头豹研究院

©2026 LeadLeo

医疗服务企业出海机遇——出海机遇分析

供给、需求与跨境流动三重驱动下，国内医企可从四大赛道切入东南亚医疗全产业链机遇

需求增长、供给升级与区域医疗流动，共同打开中国医疗服务企业出海空间

1 医疗服务供给：从“总量不足”转向“结构性缺口”

东南亚医疗资源存在显著国家及区域分化，私立医疗在改善服务可及性、承接高端需求方面的作用持续提升。

新加坡、马来西亚超80%的医院预计EBITDA改善，而印尼、菲律宾仅约50%的医院预计利润率超10%。

2 医疗服务需求：从“基本诊疗”向“专科+长期服务”延伸

老龄化与健康意识提升，推动需求从一次性诊疗向专科治疗、慢病管理延伸。

WHO东南亚区域约5.9亿人可能从康复服务中受益，部分国家未满足需求最高达83%。

3 区域医疗：从“本地服务”向“跨境服务”扩张

新加坡、泰国等成为区域医疗节点，带动高端专科需求。

ASEAN官方将医疗旅游、国际医院集团、数字医疗等列为医疗产业发展的重要方向。

中国医疗服务企业可切入的价值链

预防/筛查	专科诊断	专科治疗	康复照护	健康管理
标准化筛查体系、AI辅助诊疗	专科诊断能力、数字化工具	专科技术、医生资源	康复中心、专业团队、居家服务	患者管理、互联网医疗、保险协同

机会一 | 专科医疗模式复制

- 核心逻辑：将中国成熟的专科连锁、标准化诊疗及运营体系复制至东南亚
- 典型方向：眼科、口腔、康复
- 机会特征：需求广、服务标准化程度较高、连锁复制性强

机会二 | 高端专科服务升级

- 核心逻辑：依托中国专科技术、医生资源及诊疗能力，承接中高端医疗需求
- 典型方向：肿瘤、辅助生殖、复杂专科
- 机会特征：客单价高、专业壁垒高、本地化要求较高

机会三 | 康复及长期照护扩容

- 核心逻辑：顺应老龄化、慢病及术后康复需求增长，输出专业康复服务体系
- 典型方向：神经康复、骨科康复、老年康复、居家康复
- 机会特征：需求增长确定、服务周期长、供给缺口较明显

机会四 | 数字医疗与生态协同

- 核心逻辑：将数字医疗、患者管理及健康管理能力嵌入当地医疗服务体系
- 典型方向：AI辅助诊疗、远程医疗、患者管理、数字健康
- 机会特征：轻资产、跨区域复制能力强、需依托本地医疗及支付生态

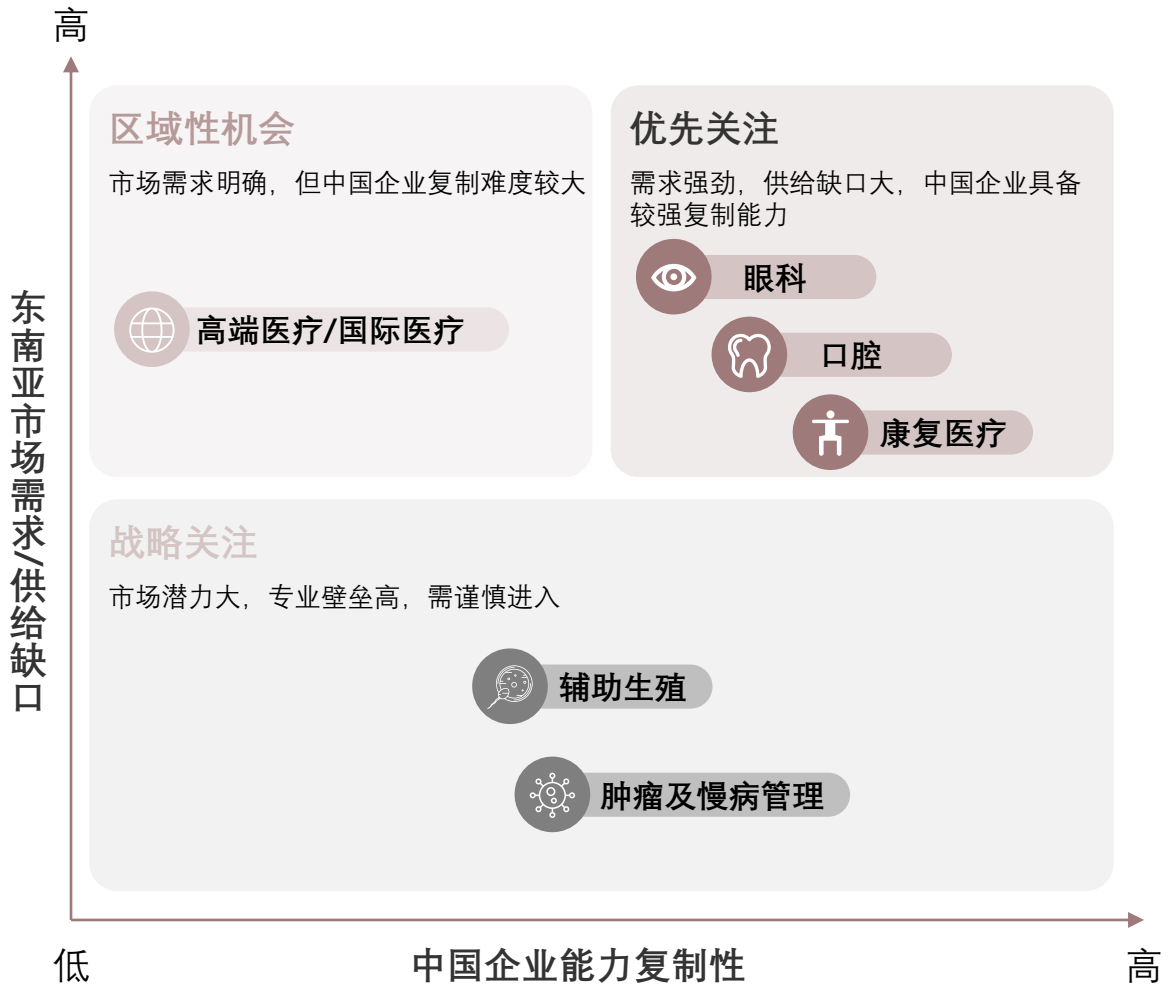
来源：各企业官网，头豹研究院

©2026 LeadLeo

医疗服务企业出海机遇——东南亚出海细分赛道观察

综合市场缺口与自身复制能力，眼科口腔康复优先布局，辅助生殖肿瘤赛道适合战略跟进

细分赛道优先级矩阵



重点赛道画像

赛道	需求特征	中国能力优势	出海可行性	建议
眼科	• 疾病负担高 • 患者基数大	• 专科连锁 • 标准化治疗	★★★★★	优先布局
口腔	• 需求广泛 • 市场分散	• 连锁运营 • 成本效率	★★★★★	优先布局
康复医疗	• 老龄化+慢病 • 专业供给不足	• 康复体系 • 专业团队	★★★★☆	优先布局
辅助生殖	• 高客单价 • 需求刚需	• 专科技术 • 医生资源	★★★☆☆	战略关注
肿瘤及慢病管理	• 长期需求确定 • 服务链长	• 专科诊疗 • 数字化管理	★★★☆☆	战略关注
高端医疗/国际医疗	• 区域患者需求 • 服务要求高	• 专科品牌 • 服务体系	★★★☆☆	特色机会

来源：各企业官网，头豹研究院

©2026 LeadLeo

方法论

- 头豹研究院布局中国市场，深入研究19大行业，532个垂直行业的市场变化，已经积累了近100万行业研究样本，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。

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。

©2026 LeadLeo

头豹 LeadLeo

头豹业务合作

全球视野 · 本土洞察 · 研究数据 · 可信知识网络

行业数据API

开放原创报告与研究数据接口，支持企业知识库、系统平台及AI应用高效接入和调用

KNIT解决方案

构建企业可信内容体系，提升品牌在AI搜索与问答中的可见度、准确性与转化效果

报告会员账号

可阅读全部原创报告和百万数据，提供PC及移动端，方便触达平台内容

定制报告/白皮书

对产业及细分行业进行现状梳理和趋势洞察，输出全局观深度研究报告

商业尽调

面向投资并购和商业决策，评估标的公司的商业前景、价值及风险

招股书引用

研究覆盖国民经济19+核心产业，内容可授权引用至上市文件、年报

报告作者

- 荆婧 | 首席分析师
- 何婉怡 | 行业分析师

service@leadleo.com

业务咨询

- 客服电话：400-072-5588
- 官方网站：www.leadleo.com

深圳办公室
广东省深圳市南山区粤海街道华润置地大厦E座4101室
邮编： 518057

上海办公室
上海市静安区南京西路1717号会德丰国际广场2701室
邮编： 200040

南京办公室
江苏省南京市栖霞区经济开发区兴智科技园B栋401
邮编： 210046

PUJIANG INNOVATION FORUM 浦江创新论坛 | BCI NEW VOICES 脑机新声 | 脑智天地 NEURO SPACE

2026 浦江创新论坛·脑机接口大会 暨全球脑机接口供应链展会（WBCI）

Pujiang Innovation Forum · 2026 Brain-Computer Interface Conference and Global Brain-Computer Interface Supply Chain Expo

脑联世界 智汇上海

Connecting Minds Worldwide, Converging Intelligence in Shanghai

2026年12月3-6日　脑智天地&上海虹桥会议中心（双会场）