

本文来源：时代财经 作者：陈既

图片来源：图虫创意

毛利率的提升，叠加强化费用管理措施，今年上半年，平安健康医疗科技有限公司（平安好医生，01833.HK，下称“平安健康”）净亏损减半。

8月18日盘后，平安健康发布2022年中期业绩。财报数据显示，2022年上半年，平安健康总收入为28.28亿元，较去年同期减少25.9%，环比下降19.6%；净亏损为4.26亿元，同比收窄51.6%，环比收窄35.5%。

从平安健康的解释来看，除了受疫情影响外，收入的下降主要是因为健康服务收入下降。在现有的“管理式医疗+家庭医生会员制+O2O医疗健康服务”的三大模式之下，平安健康战略性缩减了与管理式医疗战略关联度较低、盈利能力较弱的部分商城类业务，导致板块收入下降。

在砍掉一部分低毛利率的商城类业务后，平安健康的整体毛利率为27.3%，环比提升7.9个百分点，同比提升0.5个百分点。

平安健康资深副总裁、首席财务官臧珞琦在业绩媒体交流会上表示，未来平安健康还将不断提升家庭医生会员制的服务能力，打磨B端企业健管龙头产品，加大B端潜在市场的开拓和运营，积极拓展O2O“三到”网络平台收入的增长，持续提升服务标准和质量，稳步实现战略落地的目标。

“公司的长期盈利性是毋庸置疑的，我们的中期目标为盈亏平衡，付费用户数增长至5000万~6000万。”臧珞琦称。

加强协同效应，力求反哺平安集团

平安健康的主要业务为运营互联网医疗健康服务平台。其APP客户端“平安好医生”于2015年正式发布，2021年1月27日更名为“平安健康”。

自去年第四季度步入战略2.0深化以来，平安健康落地“管理式医疗+家庭医生会员制+O2O医疗健康服务”三大模式，走上了与发展对手阿里健康（00241.HK）、京东健康（06618.HK）等不同的差异化发展道路，互联网医疗赛道也随之逐步分化。

平安健康董事会主席、首席执行官方蔚豪

将平安健康的差异化商业模式总结为4个方面，一是不依赖纯互联网获客运营，而是面向有支付意愿的高质量用户，提供线上+线下端到端闭环服务；二是不局限于医疗服务场景，构建一站式平台生态，整合供应商资源，并提供高性价比的医疗健康综合解决方案；三是不依赖医药电商的收入，而是推行家庭医生会员制，串联问诊、处方、转诊、随访监测及健康咨询等全流程服务；四是不局限于自我造血，而是协同平安集团各渠道，强化业务及产品融合，持续服务内外部客户。

在2021年10月的投资者开放日上，平安健康宣布聚焦B2C，发力B端生态。其中，企业健康管理服务是平安健康2.0战略最重点的战略方向。平安健康打造了“易企健康”健康管理产品体系，包括“体检+”“健管+”等内容，按需为企业员工提供一站式健康管理解决方案。

“易企健康”的长期客户包括某大型央企，该企业的员工分散在160多个城市，且部分地区条件艰苦、就医不便。依托平安健康险作为支付桥梁，平安健康为企业提供了一站式的医健和购药理陪服务。项目上线后，超过10000名企业员工使用了平安健康的服务，人均咨询问诊次数达到2.8次。

此外，平安健康近年来一再强调其与平安集团的协同效应。方蔚豪指出，平安集团综合金融渠道，是公司独特的竞争优势所在，因此围绕平安集团金融渠道用户的健康服务需求，平安健康打造了一系列产品和推出了相应的专属服务。

方蔚豪指出，平安健康与平安集团在产品融合、交叉销售、定制方面一年比一年深入，平安健康在“保险+健康”的产品结合上已经走在了市场前列。“另一方面，从平安的视角来看，平安健康在平安集团获新客、留存客户方面起了重要作用。数据显示，使用过平安健康医疗健康服务的金融客户的留存率、客户人均合同书、存款金额会比没有使用过的客户高很多。所以从这个角度看，平安健康在反哺平安集团金融客户上也渐入佳境。”

数据显示，截至2022年6月30日，平安健康累计服务企业客户数达到749家，在过去12个月内付费的企业员工与企业的客户超过200万，金融端付费用户超过3300万。

行业迎强监管，平安健康如何应对

疫情催化下，互联网医疗发展按下加速键。据弗若斯特沙利文预测，中国互联网医疗健康市场渗透率将从2021年的5.5%提升至2025年的13.2%。

在行业飞速发展的同时，互联网医疗也迎来了更加严格、完善的监管体系。今年上半年，有关互联网的监管规定密集发布。

今年5月，国家药监局

发布《药品管理法实施调理（修订草案征求意见稿）》，明确药品网络交易的相关规则，进一步细化了药品供应链的管理；6月，国家卫健委办公厅和国家中医药局办公室联合发布《关于引发互联网诊疗监管细则（试行）》，标志着从去年就开始征求意见的互联网诊疗监管细则正式实施，从业务监管、药品管理、医疗机构监管、人员监管四个方面对互联网诊疗实施全方位监管，尤其是线上首诊、AI处方等被明确禁止，给互联网医疗企业合规提出了新的挑战。

“我们认为，相关政策的出台也有利于推动互联网医疗行业更加规范、更加安全、更加高效地发展。我们也仔细对照这样的一些政策，对我们现在实际已经开展的服务过程进行检视。”方蔚豪表示。

方蔚豪强调，在平安健康的线上问诊、处方、开药等过程中，医生是起到主导作用的，而AI技术只用于前端患者信息收集，在进行几轮信息问答并将所得回复收集后，后端以CDSS辅助的医疗诊断方式为医生提供参考。

“我们的医生对于辅助诊断的采纳率在70%左右，所以AI确实很大程度上帮助医生减轻工作压力，也让医生能够在患者问诊过程中快速做出相应决策。不过我们非常注意这件事，对患者的处方开具过程完全是由医生进行最终的确认，与患者的交流也是由医生来进行，而非AI，这一点是非常明确的。”方蔚豪说。

有行业人士指出，在互联网医疗的强监管时代，平台的合规要求随之提高，这对于具备合规能力、能提供“线上+线下”一体化服务的头部平台来说是利好机会。

财报数据显示，截至2022年6月30日，平安健康合作医院数超3000家，其中近85%为三级医院

；合作药店达20.8万家，全国覆盖率超35%；合作健康服务供应商超过10万家。此外，针对中医科、皮肤科、妇产科等需求较高的专科领域，平安健康建立了7个专病中心，覆盖预防、筛查、治疗、康养等场景，通过与大型三级医院及外部优质专家学科资源合作，实现线上线下紧密结合的全病程精细化管理和一站式医疗健康服务。