

医疗“智慧化”，未来医疗的必由之路

——健康产业投资机会思考

苏会波 远洋资本研究发展部

目 录

前言：什么是健康产业，健康产业涵盖哪些领域？	1
一、我国健康产业的市场规模、投资特征与机会	1
（一）我国健康产业的市场规模有多大？	1
（二）医疗健康产业投资有哪些特征？	2
（三）医疗健康产业投资存在哪些痛点和机会？	2
二、互联网医疗：互联网赋能传统医疗	3
（一）传统医疗行业的痛点是什么？	3
（二）互联网医疗如何缓解行业痛点？	4
（三）在线诊疗的投资逻辑是什么？	4
（四）医药电商的投资逻辑是什么？	6
三、AI 医疗：人工智能助力医疗健康	9
（一）AI 技术能和医疗健康结合吗？	9
（二）AI 医疗有哪些应用场景？	10
（三）AI 医疗的投资逻辑是什么？	10

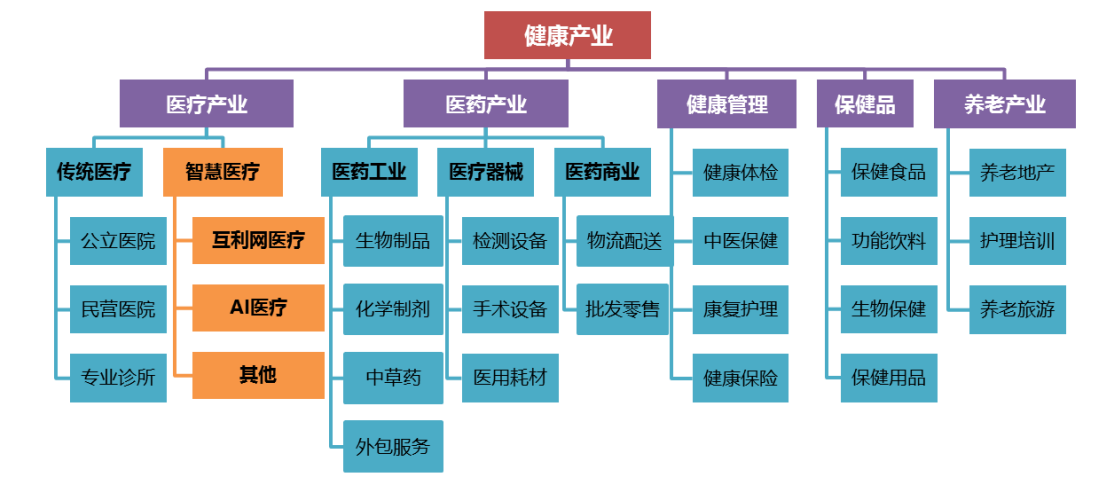
前言：什么是健康产业，健康产业涵盖哪些领域？

马云曾说过：“不要拒绝和你谈健康的人，未来势必大爆发的产业一定是大健康产业”，“中国下一个首富，一定在大健康领域”。美国两任总统经济顾问保罗·皮尔泽将健康产业称作是继 IT 产业之后的全球“财富第五波”。那么，到底什么是健康产业呢？

国家统计局 2019 年 4 月 9 日发布《健康产业统计分类（2019）》，首次对健康产业的概念进行了明确定义：**健康产业是指以医疗卫生和生物技术、生命科学为基础，以维护、改善和促进人民群众健康为目的，为社会公众提供与健康直接或密切相关的产品（货物和服务）的生产活动集合。**

我国健康产业主要分为五大领域：一是以医疗服务机构为主体的医疗产业；二是以药品、医疗器械耗材产销为主体的医药产业；三是以健康检测评估、咨询服务、调理康复和保障促进等为主体的健康管理产业；四是以保健食品、健康产品产销为主体的保健品产业；五是以养老市场为主体的健康养老产业。在五个领域中，以医疗、医药和健康管理为主体的医疗健康产业规模占比达到 60%以上，因此将作为本文讨论的重点。

图 1：我国健康产业细分领域



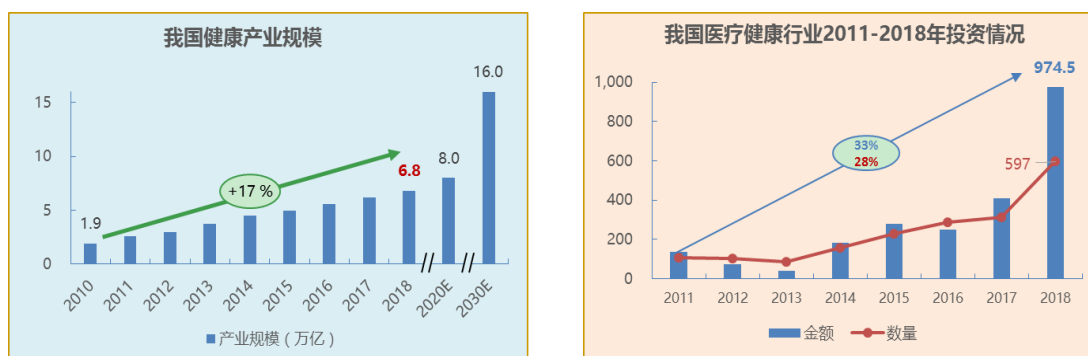
一、我国健康产业的市场规模、投资特征与机会

（一）我国健康产业的规模有多大？

目前，我国健康产业正处于快速发展期，2010-2018 年期间年均增速超过 17%，2018 年市场规模达到 6.8 万亿元。根据国务院《“健康中国 2030”规划纲要》，健康产业规模 2020 年将超过 8 万亿元，2030 年达到 16 万亿元。

2011-2018 年，我国医疗健康领域投资案例数量年均增长 28%，2018 年达到近 600 项；投资规模年均增长 33%，2018 年达到近千亿元。行业投资数量和规模均创下历史新高。

图 2：我国健康产业规模和投资情况

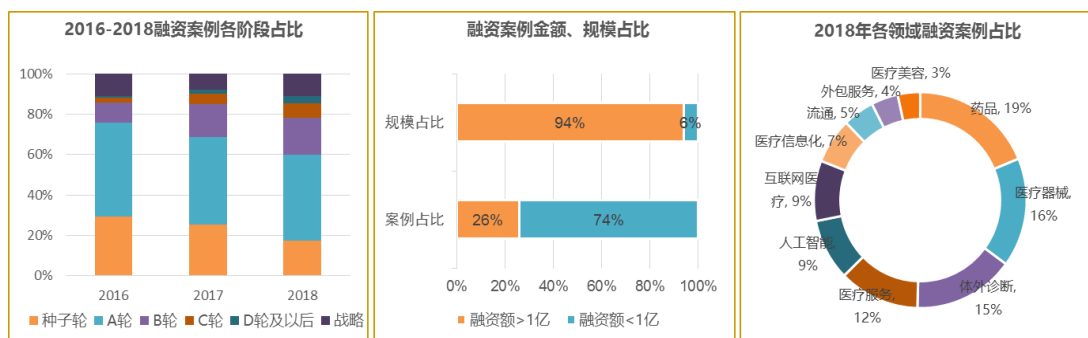


资料来源：前瞻网、远洋资本研究发展部

(二) 医疗健康产业投资有哪些特征？

我国的医疗健康产业投资方兴未艾，资本市场关注度逐年增长。目前的医疗健康领域投资呈现如下特征：(1) 中后期项目占比提升：2018 年融资案例中，B 轮及以后项目数量占比近 40%，同比提升了 10 pct；(2) 资本向头部项目聚集：2018 年融资超过 1 亿元的案例，数量占比仅为 26%，金额占比却高达 94%；(3) 药品、医疗器械、体外诊断、医疗服务是重点投资领域：2018 年这四大领域融资案例数量占比 62%，其中创新药是资本聚集的焦点，融资规模占比高达 33%；(4) 互联网医疗、人工智能医疗（以下简称“AI 医疗”）等智慧医疗领域渐受资本青睐：2018 年这两个领域融资规模超过 100 亿元，创下历史新高。

图 3：医疗健康产业投资特征



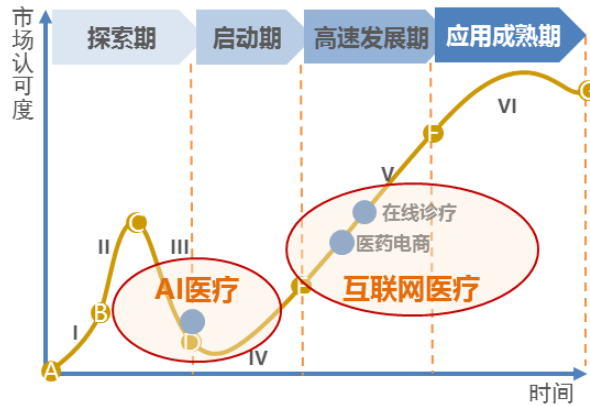
资料来源：火石创造、远洋资本研究发展部

(三) 医疗健康产业投资存在哪些痛点和机会？

医疗健康领域一直是资本关注的焦点，但同时也存在诸多投资痛点。目前，医疗健康投资领域最受关注的痛点是：(1) 专业壁垒高，项目辨别难度大：医疗健康产业细分领域众多，均对专业能力要求很高，尤其是创新药等领域投资不但要求投资人具备专业知识和研判能力，并且项目存在投入大、回报周期长的特点；(2) 资本追逐热点，推高项目估值：创新药等领域成为资本竞相追逐的热点，推高项目估值，估值泡沫和一二级市场倒挂增加了项目退出难度。

医疗健康行业与互联网产业、人工智能技术的跨领域结合催生了以互联网医疗、AI 医疗为代表的智慧医疗等新的产业模式，也带来了新的投资机会。以在线诊疗、医药电商为代表的互联网医疗可以打破时间、空间限制，实现跨地域医疗资源共享，商业模式也逐步成熟落地，正处于快速发展期，企业在经历了资本市场的检验后价值进一步夯实，同时迎来国家发布多项政策支持“互联网+医疗健康”产业发展，以及互联网医疗即将纳入医保支付的政策利好，在市场格局建立过程中存在投资机会。AI 技术和医疗应用场景的结合，可以有效缓解医疗资源不足，协助医生患者提高诊疗效率和精准度。AI 医疗在快速发展过程中应用场景逐渐清晰，行业正处于探索发展期，市场整合过程中存在结构性机会。

图 4：智慧医疗领域投资机会



资料来源：Analysys，远洋资本研究发展部

二、互联网医疗：互联网赋能传统医疗

（一）传统医疗行业的痛点是什么？

医疗服务：我国传统医疗服务存在结构失调问题，一是区域结构失调，高等级医院多分布在东部发达地区，存在跨地域看病现象；二是需求结构失调，三级医院人满为患，病床利用率达到 98%以上，而基层医疗机构资源供过于求，病床利用率不足 60%，存在资源浪费现象。现有医疗资源供给侧无法有效满足需求，患者、医生、医院等产业链主体均面临各自痛点。患者的痛点是看病难、看病贵、院内服务质量低、院外病情无法有效跟踪，医生的痛点是工作强度大、收入低、风险高、医患关系紧张，医院的痛点是三级医院超负荷运营、基层医院资源大幅浪费、资源无法有效配置。这些行业痛点给互联网赋能传统医疗提供了机会。

医药流通：首先，“两票制”政策加强了药品市场的流通管控，药占比的强制规定压缩了医院市场，传统的药品流通体系受到剧烈冲击，被迫向零售端转移；其次，在线诊疗和电子处方系统的逐步成熟加速了医院处方外流趋势，传统的药品零售格局将面临调整，零售终端更加多样化；最后，在分级诊疗政策下，基层医疗机构和零售药店受到更多重视，但这两类机构数量众多且布局分散，增加了药企在零售端的营销推广难度。

图 5: 传统医疗行业的痛点



(二) 互联网医疗如何缓解行业痛点?

互联网通过赋能的形式, 缓解医疗产业链主体各自的痛点。具体地, 互联网通过改进患者治疗、用药、康复等服务流程的途径, 赋能患者; 通过扩大知名度、提升收入和降低医患矛盾的途径, 赋能医生; 通过开发高效医院信息系统、提升运营效率的途径, 赋能医院; 通过增加线上购药渠道、提升传统药店服务边界途径, 赋能药店; 通过信息反馈、辅助研发和精准营销的途径, 赋能药企。

互联网医疗在为行业痛点寻求解决方案过程中, 产生了**在线诊疗、医药电商、医生助手、健康管理、医疗知识**等 5 类模式平台。其中, 在线诊疗、医药电商的商业模式相对比较成熟, 在行业中占据主要地位, 并且逐步形成了大型的综合医疗服务平台, 因此将这两种模式作为主要研究对象。

图 6: 互联网赋能医疗产业链



(三) 在线诊疗的投资逻辑是什么?

1、主要业务模式

在线诊疗将线下医疗资源和线上平台相结合, 可以提供挂号、预约、查询等基本业务, 同时也能提供远程诊疗、会诊、复诊等医患交互服务。在线诊疗通过整合医疗资源, 缓解医疗行业地域性和结构性失衡问题, 使患者得到更专业便捷的诊疗, 同时也使医生也拓宽了业务边界, 促进了整体医疗资源的合理配置。

图 7: 在线诊疗平台业务模式



2、核心投资逻辑

优质的在线诊疗服务平台，应该满足以下几个特征：

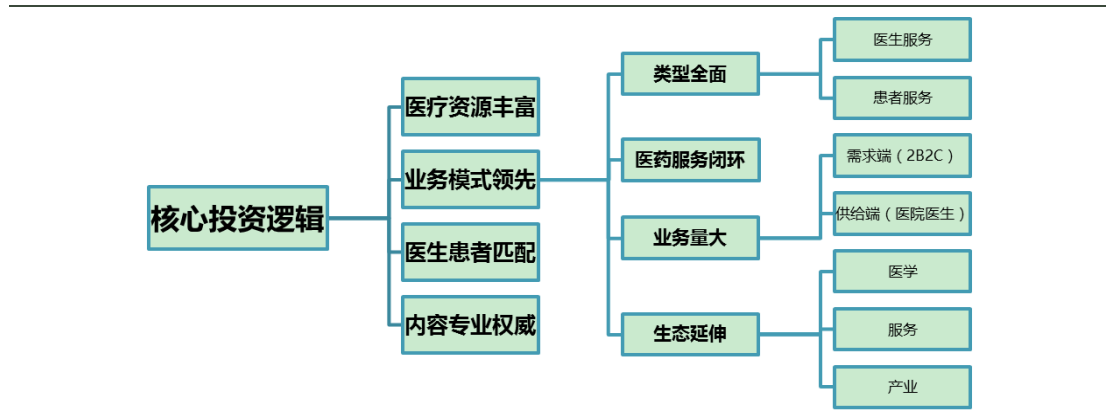
(1) **领先的业务模式：**平台模式要能同时满足医生、患者的双向需求，在以就诊服务为主体业务的模式下，还要提供药品购买或用药服务入口，形成就诊、用药服务的闭环。同时必须具备让消费者高频次消费的业务类型，提升用户流量，才能打造成成熟的商业模式。

(2) **丰富的线下医疗资源：**在线诊疗的本质就是线上平台和线下资源结合，只有拥抱线下医疗，和众多的线下服务机构建立良好的合作模式，才能进入医疗服务行业的核心。

(3) **高效的医生、患者匹配能力：**平台能够聚集足够丰富的医生和患者核心资源，并且可以快速、高效地将患者特殊需求和医生的专业能力相匹配，提升用户的在线诊疗体验，这是平台业务良好持续运行的基础。

(4) **专业、权威的品牌和内容：**平台的医生资源和内容资源，必须建立品牌的专业性、权威性，让患者产生充分的信任是医疗服务开展的前提。

图 8: 在线诊疗行业投资逻辑



3、代表性融资案例

在线诊疗领域一直是资本市场关注的焦点，2018年融资规模近百亿元，代表企业平安好医生在香港成功IPO。在线诊疗领域近期的代表性融资案例如下表所示。

表格1：在线诊疗领域近期代表性融资案例

企业	时间	轮次	金额	投资方	业务特点
昭阳医生	2019.08	A2轮	5000万	本草资本、国金投资	心理与精神健康专科在线诊疗平台
知贝医疗	2019.07	B轮	数千万	钛资本	专注于儿童健康领域，提供线上线下相结合的闭环服务
企鹅杏仁	2019.04	B轮后	2.5亿美元	碧桂园创投、腾讯、基汇资本	丰富的线上资源：包含了44万认证医生和1000万患者用户，连接超过3万家医院。全国最大的连锁诊所网络：50家诊所涵盖全科诊所、日间手术中心、专科诊所等多种业态；覆盖北京、上海、深圳、成都、沈阳、广州、香港、南京8个城市
小苹果儿科医生	2018.10	B轮	5000万	中信资本	专门针对儿童的线下就诊和线上咨询的会诊平台。
微医	2018.05	F轮-上市前	5亿美元	友邦保险、中投中财基金、新创建集团	业务涵盖微医云、微医疗、微医药、微医院四大领域，与全国30个省份的2700多家医院信息系统实现连接
丁香园	2018.04	D轮	1亿美元	-	连接医院、医生、患者、药企和保险，提供专业权威的内容分享、标准化高质量的医疗服务
春雨医生	2017.10	战略投资	6000万元	梦百合	提供用户自诊、健康咨询、医患互动交流，与叮当快药合作形成医药闭环服务
好大夫在线	2017.03	D轮	2亿美元	腾讯领投	医患核心资源丰富：收录全国9379家正规医院的58万名医生信息，21万名医生实名注册、直接向患者提供各种线上医疗服务 业务模式多样：包括图文问诊、电话问诊、远程视频门诊、预约和转诊、诊后疾病管理、线上复诊、家庭医生、医生点评、知识科普等多种模式

资料来源：IT桔子、远洋资本研究发展部

（四）医药电商的投资逻辑是什么？

1、主要商业模式

医药电商是指医药生产商、流通企业、第三方机构等以互联网为平台进行的药品、保健品、器械等商品交易活动。目前，国内医药电商的商业模式主要有B2B、B2C和O2O三种：

（1）B2B模式分两种，一种是非营利性的药品招标采购平台，这种平台多数由政府主导；另一种是药企自建B2B平台，连接医院、药店等客户，在医药流通上下游企业间进行交易，通过交易佣金、物流配送等方式获得盈利；（2）B2C模式有两类，一类模式是医药企业自建电商平台，通过药品价差、交易佣金获得盈利；另一类模式是第三方电商平台提供药品交易服务，通过交易佣金或广告获得收入；（3）O2O模式是以互联网平台为依托，连接B端和C端，通过线上业务为线下药店导流，从而获得销售价格、交易佣金等收入。

表格2: 医药电商主要模式

模式	类型	运营模式	盈利模式	代表企业
B2B	政府主导B2B采购平台	药品集中招标采购平台	非营利	各地区政府医药采购平台
	药企B2B	医药上下游企业之间的电子交易	交易佣金、物流配送、广告费等	九州通、医药在线等
B2C	自营式	医药连锁企业自建官网, 消费者直接交易	销售价格差、交易佣金、广告	老百姓、好药师、康爱多、壹药网等
	平台式	第三方B2C平台为交易双方提供交易服务	交易佣金、广告费	天猫医药馆、京东医药等
O2O		线上下单、线下取药	销售价格、线上交易佣金、线下导流	阿里健康、叮当快药等

和传统药店相比, 医药电商具有产品丰富、自主选择性强、门店认知度高、全流程可追溯等优点。医药电商平台的崛起, 提升了药品流通的零售市场容量, 填补了药品院内市场压缩留出的空间, 通过互联网平台的高流量入口和消费便捷性, 缓解了药品线下市场分散、推广不易的难题。医院处方外流和在线诊疗的发展, 也为医药电商切入处方药市场提供了良好机会。目前, 我国药品销售终端市场规模达 1.7 万亿, 医药电商渗透率仅为 9.4%, 相比美国 30% 的渗透率, 提升空间非常广阔。

表格3: 医药电商和传统药店比较

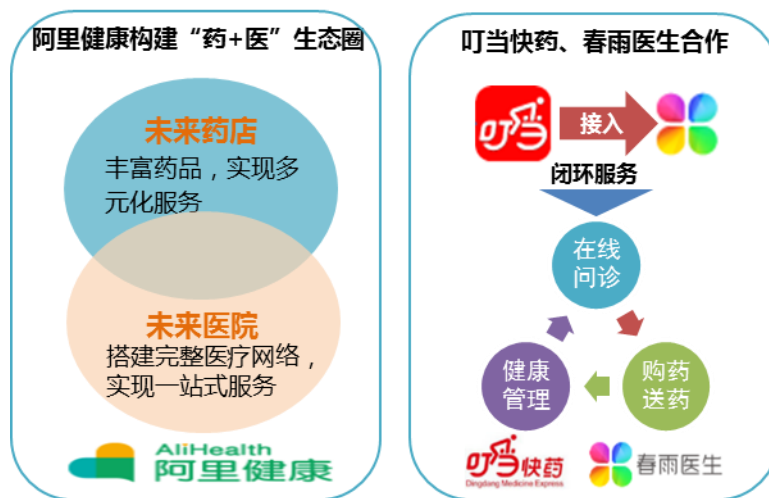
	传统药店	医药电商
购药场所	实体门店	线上平台
产品丰富度	空间限制, 种类有限	空间无限, 种类丰富
消费者产品选择	易受店员影响	自主选择性强
消费者门店选择	一般选择距离较近的门店	B2C: 全国线上门店; O2O: 配送半径内门店
消费者门店认知	较难获取其他消费者的评价	门店认知度高, 有公开、留痕的评论
消费行为追溯性	全流程追溯较难	全流程可追溯
品牌产品销售	低毛利品牌产品空间受高毛利小厂产品挤压	品牌认可度高
是否医保支持	医保门店支持医保	医保政策制定中

2、核心投资逻辑

目前, 行业存在多种医药电商模式, 但能够在众多竞争者脱颖而出的企业, 基本上都具备以下几种特质:

(1) 先进的“药+医”闭环业务模式：成熟落地的模式主要有两种，一种是 B2C 平台签约专业医师服务，另一种是 O2O 平台与线诊疗平台开展合作。“药+医”平台模式通过为患者提供专业医学诊断和及时用药服务提升用户体验，同时可以分享电子处方放开、医院处方外流带来的市场红利。提供药品仅仅是医药电商最基础的功能，未来“药+医”模式将成为行业主流，患者通过在线诊疗获得专业诊断，再通过医药电商平台获得药品和服务，结合正在推行的互联网医保试点和即将出台的全国性互联网医保支付政策，将形成互联网医疗服务的闭环。

图 9：“药+医”闭环业务模式



(2) 大规模用户流量入口：足够的用户是医药电商生存和发展的基础，各个企业均将客户流量视为核心资源之一。天猫医药馆、京东医药等第三方 B2C 医药电商平台就是凭借互联网头部企业的巨大客户流量，创建药品消费的入口。

(3) 整合药品流通产业链的能力：优质的医药电商平台可以整合上游药企、中游药店和下游消费者资源，通过“药企直供”为消费者提供低价、专业的服务，通过消费者信息反馈协助药企进行药品的精准研发与销售，打通药品生产、流通、消费的药品零售产业链，抢占新增的医药零售市场。

图 10: O2O 模式打通药品流通产业链



3、代表性融资案例

2018 年，国内医药电商领域获得近 4 亿美元融资，代表企业 1 药网在美国纳斯达克成功上市。医药电商领域近期的代表融资案例如下表所示。

表格4: 医药电商领域近期代表性融资案例

企业	时间	轮次	金额	投资方	业务特点
京东健康	2019.07	A轮	10亿美元	-	京东集团打造的巨型独角兽（估值76亿美元），拥有大规模流量，包含医药零售、医药批发、互联网医疗、健康城市四个业务版块
国药在线	2019.04	B轮	3亿元	高特佳、一村资本、银河源汇、丰实金融	国药集团背景，提供在线用药咨询、医疗及健康管理咨询等服务
七乐康	2019.04	战略投资	-	通用创投、苏高新创投	B2C平台，为用户提供用药咨询、医疗资讯、就医等服务
叮当快药	2019.03	C轮	6亿元	软银中国、国药中金、中金资本、招银国际	O2O平台、北京28分钟送达；与春雨医生合作形成医药闭环服务
药师帮	2018.11	D轮	1.33亿美元	虎环球基金、H Capital、DCM	B2B平台，连接药厂、医药企业、药店、店员，提高药店采购、销售过程效率
药兜	2018.09	A1轮	数千万元	海之康医疗健康基金	B2B平台，为医药生厂商、配送商、医院、药店等提供在线交易服务
健客	2018.09	B轮	1.3亿美元	高特佳、HBM、凯欣亚洲	B2C平台，并提供健康咨询和用药指导
医叶	2018.06	天使轮	2千万元	天禧资本	全品类医疗器械平台，提供配货、找货、选货、购货等一站式服务
贝登	2018.05	A+轮	1亿元	远毅资本、重泉中卫、东方富海	线上线下结合的服务模式，为中小经销商提供相关医疗器械产品的“一站式供应

资料来源：IT 桔子、远洋资本研究发展部

三、AI 医疗：人工智能助力医疗健康

（一）AI 技术能和医疗健康结合吗？

AI 技术指具有自主学习能力、可以有效深度拓展的技术及应用，包括智能传感器、神经网络芯片、开源开放平台等。AI 技术具有更高的算力、算法和数据处理能力，医疗领域有大量数据，需要更加精准、高效的诊疗和操作，成为 AI 技术落地的重要场景。AI 技术在医疗健康领域的应用，可以有效地帮助医院、患者提升诊疗效率与精准度。

图 11: AI 医疗的目标是提高诊疗效率与精准度



(二) AI 医疗有哪些应用场景?

AI 医疗目前的应用场景主要分为企业、个人服务两大类。企业服务场景主要应用在医学影像、辅助诊疗、药物研发、疾病预测等方面，个人服务场景主要应用在在线诊疗、健康管理等方面。目前，AI 医疗应用相对成熟的领域是 AI 医学影像，已经在肺结节、眼底、乳腺等疾病领域开发出了应用产品，其他病种的 AI 医疗产品也在研发中。

图 12: AI 医疗的应用场景



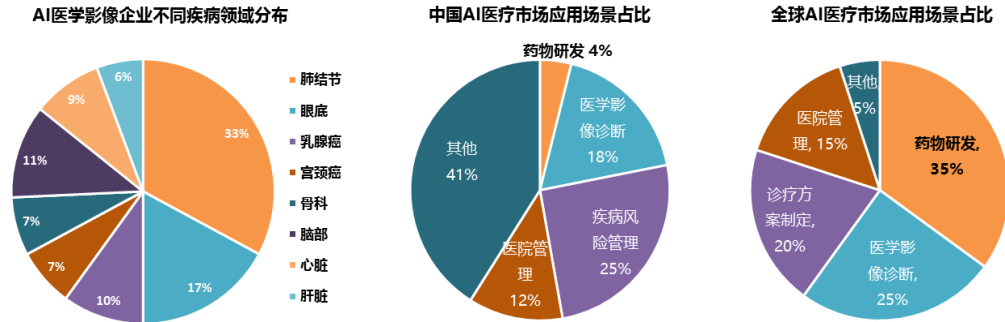
(三) AI 医疗的投资逻辑

1、领域选择：医学影像向心脑血管疾病扩展，药物研发占比有望提升

2018 年，国内医学影像仅占 AI 医疗应用市场的 18%。随着商业化模式逐步落地、病种研究增多扩大应用领域，以及模式成熟带来的快速增长，预测 2025 年医学影像比重将达到 35%。由于发病率高、专业医生短缺、公开数据较多等原因，目前 AI 医学影像企业多集中在肺结节、眼底、妇科疾病等少数种类，肺结节诊断相关的 AI 医疗影像企业占比达 33%，同质化竞争比较明显。AI 医学影像向心脑血管疾病等多病种、新领域延伸，有望发掘出新的发展机会。

目前，AI 医疗市场中的药物研发领域，全球市场占比达到 35%，为第一大细分领域，而国内的 AI 药物研发市场比重仅为 4%。未来在成熟技术驱动、创新药的政策支持、国际市场趋势等因素带动下，国内 AI 药物研发的市场规模和占比有望快速提升。

图 13: 国内 AI 医学影像企业的领域分布、AI 医疗的应用场景分布



资料来源: GMI 报告, 远洋资本研究发展部

2、企业选择: 具备核心竞争力, 商业模式落地性强

目前, AI 医疗行业的应用场景和商业模式还处于探索发展阶段, 市场上大量企业在针对各种场景寻找成熟的应用模式。我们认为, 优质的 AI 医疗企业应该具备以下特征: (1) 具有核心竞争力: 包括成熟的计算框架和算法、高性能计算能力和充足的医疗数据资源; (2) 先进的研发模式: 研发方向要兼顾硬件与软件的人工智能化, 不断提高 AI 医疗的效率和精确度; (3) 产品可明显提升诊疗效率和精准度: 这是企业发展的方向, 也是 AI 技术在医疗领域应用的最终目标; (4) 可落地的商业模式: 已经根据服务场景, 找到经过验证的可落地的商业盈利模式。

图 14: AI 医疗企业的核心竞争力



3、代表性融资案例

目前, 大部分 AI 医疗融资项目偏早期, 医学影像、辅助诊疗是重点融资领域。AI 医疗领域近期的代表性融资案例如下表所示。

表格5: AI 医疗领域近期代表性融资案例

企业	时间	轮次	金额	投资方	细分领域	业务特点
阅影科技	2019.09	A轮	数千万	-	影像识别诊断	致力于心脑血管疾病AI影像诊疗技术研发
森亿智能	2019.07	C轮	2.5亿元	腾讯、国药资本	病理、文献分析	基于AI的医院信息平台解决方案, AI取代电子病历的人工阅读与分析
	2018.11	B+轮	1亿元以上	嘉禾资本		
	2018.05	B轮	1亿元	纪源资本、真格基金、红杉资本		
医准智能	2019.06	B轮	未透露	青松基金	影像识别诊断	自主研发了胸部CT、乳腺X射线影像辅助诊断系统等产品
	2018.11	A轮	4500万	汉能创投		
知识视觉	2019.06	A+轮	1000万	长润资本	医疗大数据	基于“大数据+人工智能”, 提供医疗保险服务解决方案, 开发出产品“数因保”
	2018.10	A轮	数千万	清科创投		
深睿科技	2019.06	C轮	1亿元以上	阳光保险、君联资本等	影像识别诊断	业务涵盖医疗影像图像识别、各种恶性疾病的早期筛查、精确诊断解决方案
	2018.04	B轮	1.5亿元	丹华资本等		
数坤科技	2019.02	B轮	2亿元	创世伙伴、晨兴资本等	智能诊疗	开发出全球领先的心脑血管人工智能辅助诊断系统, 在国内多家三甲医院临床使用
	2018.07	A轮	1亿元	华盖资本、晨兴资本等		
Airdoc	2019.01	B+轮	未透露	中信证券、中国平安	影像识别诊断	产品功能包括医学影像分析、辅助决策分析、健康大数据挖掘; 疾病领域涉及眼部、皮肤、脑补、心血管、肺部、肝脏、骨骼、乳腺、宫颈等
	2018.04	B轮	数亿元	舜兴锐正资本、搜狗		
未知君	2019.01	A+轮	-	力合泓鑫、雅惠投资	药物研发	专注于肠道微生态的AI制药
推想科技	2018.12	C+轮	1亿元以上	鼎晖投资、海通开元、红杉资本中国	影像识别诊断	基于医学影像数据, 分析对比相应临床资料, 提供解决方案; 截至2019年06月, 执行点覆盖全国32个省, 以及北美、亚太以及欧洲等8个国家, 每例辅助医生完成超40,000例临床诊断, AI服务总病例数超过700万
	2018.03	C轮	3亿元	红杉资本、启明创投等		
汇医慧影	2018.11	战略投资	-	Intel、芯动能	影像识别诊断	独立的第三方医学影像咨询平台, 医院覆盖近千家(行业最多), 基础影像数据1000万例(全国最多), 疾病种类涉及肺结节、乳腺癌、主动脉夹层等
	2018.01	B+轮	-	鼎晖资本		
致远慧图	2018.11	A轮	2000万	丹麓资本	影像识别诊断	提供AI眼疾辅助诊疗系统, 能对眼科影像进行病变检测和疾病分级, 协助医生判断
晶泰科技	2018.10	B+轮	4600万美元	国寿投资、SIG海纳亚洲	药物研发	利用最前沿的量子化学、云计算和大数据, 为全球创新药企业提供药物晶型设计服务
体素科技	2018.09	B轮	5000万美元	弘泰资本、红杉资本、清松资本、汉富控股	影像识别诊断	产品覆盖肺癌、心血管疾病、眼底疾病等疾病领域
零氟科技	2018.07	D轮	10亿元	中投公司等	智能诊疗	提供AI与医疗大数据解决方案: 拥有国内最大规模、体量的医疗大数据资源库, 为医疗机构提供智能诊断服务、为药企提供大数据整体解决方案, 为患者院外提供精准专业服务
依图医疗	2018.07	C+轮	1亿美元	兴业国信	智能诊疗	面向放射科、超声科、儿科等多个科室提供临床诊疗辅助诊断和智能管理, 目前已推出care.ai™ 系列产品, 包括: 胸部CT智能辅助诊断、儿童骨髓智能辅助诊断、儿科门诊智能辅助诊断、病历智能搜索引擎、临床智能科研平台

资料来源: IT 桔子、远洋资本研究发展部