

线上首诊直接开药方 甘之草野蛮生长

中经记者 陈婷 赵毅 深圳报道

手握超 13 万名注册医师,线上中医诊疗服务商杭州甘之草科技股份有限公司(以下简称“甘之草”)正在港交所排队 IPO。

招股书显示,甘之草成立于 2015 年,主要通过“甘草医生”平台向患者提供线上医疗服务。甘之草在招股书中表示,公司

病历上传非强制

无须上传病历直接进入下一步“病情自述”操作。

招股书显示,甘之草主要业务包括中医诊疗服务、中医医疗机构服务、中医药大健康产品。公司于 2015 年推出线上中医诊疗服务,并于 2016 年在浙江杭州开设首家线下国医馆“甘草国医馆”。公司通过“甘草医生”平台及线下国医馆提供综合中医咨询、诊断、治疗及处方服务,并就其提供的医疗服务向患者收取费用。根据弗若斯特沙利文报告,以 2024 年收入计算,甘之草是国内最大的线上中医诊疗服务提供商,占据市场份额 16.7%。

其中,“甘草医生”平台为医师提供在线诊断、治疗及患者管理功能,并为患者提供医师在线问诊、中药处方与配药服务。

甘之草在招股书中表示,就线上中医诊疗服务而言,其通常不直接向患者进行推广。相反,公司聘请当地营销团队专注于开发及培育与中医师的业务机会,并招募新医师注册“甘草医生”平台。当新医师在该平台注册时,他们通常会带领其既有患者使用甘之草提供的服务。因此,公司线上中医诊疗服务一般服务复诊患者。

不过,记者近日在使用“甘草医生”小程序时发现,注册账号并完善个人信息(姓名、性别、出生日期、身高、体重、所在身份、身份关

系、有无过敏病史、有无既往病史)后,即可点开“找专家”模块,按科室找医生。在勾选相应医生后,可选择图文问诊、电话问诊、视频问诊及留言提问等 4 种咨询方式。除了留言提问仅为简单咨询、非医疗诊断外,其他 3 种方式均可开方。

随后,记者花费 10 元选择图文问诊。

在填写基本信息板块,平台设置了“实体医疗机构病历或检查单”上传栏,说明文字显示:“请上传包含医生诊断和就诊人信息的

病历或检查单,以便医生更准确为您线上复诊并开具处方。”不过,说明文字下方还设置了“资料不在身边”的选项,勾选之后,病历上传栏自动显示:“已确认线下就诊,但资料不在身边。”无须上传病历直接进入下一步“病情自述”操作。问诊过程中,接诊医生询问了记者几个问题,就过往用药情况,记者表示之前没看过医生,也没用过药后,该接诊医生并未拒绝为记者继续看诊,反称这种情况下用药会更好起效,随后便为记者开出 1 个疗



图为甘之草线下国医馆广州门店。

甘之草招股书/图

序注册就诊账号后,即使不上传实体医疗机构病历或检查单,也能缴费看诊。在填写基本信息时,平台虽设置了上传病历窗口,但同时提供了“资料不在身边”的选项,勾选之后无须上传病历,即可直接进入下一步,直至完成医生接诊、图文问诊、医生开具药方、支付费用等全部流程。在此过程中,记者再次向接诊医生强

调此前未用药、未看过医生,该接诊医生也未作出反应。

对于公司在业务开展过程中如何确保遵守相关监管制度,以及对注册医师问诊行为的实质管控措施等问题,甘之草方面对记者表示:“经内部审慎评估,因采访提纲的内容涉及公司敏感信息,受当前监管及内部合规限制,我们暂不便接受相关采访。”

营业收入 30% 支付给医生

报告期内,甘之草支出的医疗服务费分别约为 2.06 亿元、2.2 亿元、1.59 亿元。

招股书显示,2023—2024 年及 2025 年前 9 个月,甘之草营收分别约为 6.03 亿元、6.9 亿元和 5.54 亿元,前两年盈利分别约为 187.5 万元、1015.6 万元,2025 年前 9 个月亏损约为 123.5 万元。

报告期内,“甘草医生”平台向个人患者提供的中医诊疗服务为公司收入第一大来源。2023—2024 年,甘之草线上中医诊疗服务收入分别约为 5.14 亿元、5.36 亿元,2025 年前 9 个月收入约为 3.89 亿元。这部分收入来自为患者提供的问诊、开具处方及诊疗服务。客户在平台上就“甘草医生”提供的问诊及开具处方服务或代煎及用药订单结清付款。平台客服告诉记者,线上问诊开方的药单不可用医保卡支付。

截至 2025 年 9 月 30 日,甘之草已于“甘草医生”平台连接国内超 13 万名注册医师,并为约 800 万名注册用户服务。

记者注意到,甘之草在招股书中将其医疗服务网络内的主要医师群体称为“注册医师”。注册医师通过订立用户协议完成注册,在甘之草线上诊疗平台提供中医医疗健康服务,并非公司员工。甘之草不与注册医师签订任何雇佣协议。

记者下载甘草医生(医生端)App 注册账号后,有自称“平台助理”的工作人员联系了记者。对方表示:“我们平时都会到医院拜访医生,很多医生都知道我们这个平台。你自己的病人可以引导他们到平台找你看病。比如,有时候病人去外

地了,或者你自己回老家了,如果有亲戚朋友找你,你可以线下看诊,线上开药。”其着重介绍称,医生在平台看诊过程中,可使用公司开发的 AI 辅助诊疗工具,“可以一键生成病历,还能给处方参考,大大节约问诊时间”。对于医生的收益模式,该“平台助理”表示,医生可自行设置向患者收取的诊疗费用,名目为“治疗服务费”,性质类似于“绩效工资”或“劳务所得”。不过该“平台助理”提醒记者,诊疗费用不能设置得太高,怕影响不好。医生收入构成包括药费、诊金、治疗费、病程管理费等,这些费用也对患者透明。

根据招股书,甘之草的注册医师数量从 2023 年约 10.78 万名持续增至 2025 年 9 月末约 13.14 万名。2023—2024 年及 2025 年前 9 个月,注册医师在线上平台平均月开方数量分别约 11.46 万、12.22 万、12.26 万。甘之草方面表示:“我们过往一直依赖并可能继续依赖在我们线上诊疗服务平台执业的注册医师。”

报告期内,甘之草支出的医疗服务费分别约为 2.06 亿元、2.2 亿元、1.59 亿元,占营业收入的比例均约 30%,主要是支付给注册医师的服务费。对于这类“服务费”的具体构成,甘之草方面并未透露。根据《互联网诊疗监管细则(试行)》,医务人员个人收入不得与药品收入相挂钩,严禁以谋取个人利益为目的转介患者、指定地点购买药品、耗材等。

半年报预亏 万东医疗困在“价格战”中

参与集采“以价换量”

在 7 月 11 日披露的 2025 年年报及 2026 年第一季度报告信息披露监管问询函回复公告中,经营情况与集采的影响是上交所重点关注的问题。

2025 年,万东医疗实现营业收入 13.47 亿元,同比下降 11.64%,主要系集采项目交付周期拖长,国内收入较上年同期有所降低;实现归母净利润-2.28 亿元,上年同期为盈利 1.57 亿元,系上市以来首次亏损。分季度看,万东医疗 2025 年第四季度收入为 1.58 亿元,环比下降 54.2%,同比下降 63.9%;归母净利润为-2.01 亿元,第四季度亏损占全年亏损额的 88.2%。

2025 年,万东医疗各类产品成本均在上升,但销售价格却多数在下降。在内销产品中,DR、CT、MR、DSA 的单位成本均同比上升,DR、CT 的销售单价分别同比下降 7.08%、12.56%,而 MR、DSA 的销售单价分别同比增长 8.78%、11.13%。

年报显示,2025 年万东医疗 DR、CT、MR、DSA 生产量同比增长 71.28%、86.1%、51.69%、44.83%,但

销售量增减幅度分别为 15.42%、-11.36%、-11.45%、-51.11%,库存量同比增长 9.36 倍、7.18 倍、6.3 倍、4 倍。

针对集采的影响,万东医疗方面介绍,2025 年国内医疗设备集采呈现“基层大幅降价、高端适度控价、国产替代加速”的特征。公司核心产品均受集采降价与成本上行双重影响,整体毛利、毛利率同比下滑。其中,DR 产品盈利承压最为严重,CT 产品售价及毛利也大幅下滑。但是,DR 产品凭借高端产品结构优化,具备较强盈利韧性,未来规模效应有望持续释放。境外市场暂未受国内集采政策影响,保持盈利稳定的态势。

万东医疗方面介绍,DR 产品中高端品类新东方 1000L 和 CBCT 全部内销,外销均为中低端产品,因此销售单价和单位成本均低于内销。核磁产品中高端品类无液氦 i-vision 产品主要销往海外,而相对低端的永磁产品内销占比超过外销,因此外销的销售单价和单位成本均高于内销。

拓展动物医疗业务

面对目前业绩承压的局面,公司会采取哪些应对措施呢?

对此,万东医疗方面对记者介绍,在国内市场方面,公司将把握集采机遇,加速对公立主流市场的渗透,并推动产品结构向更具竞争力的方向优化。2025 年,在国内公立医院市场,公司中标数量实现翻两番,市场份额同比增加 10.23 个百分点,为未来收入的可持续增长奠定了坚实基础。

在海外市场方面,公司将系统性推进研发、制造及服务环节的海外布局,积极构建本地化运营能

力,提升全球竞争力。2025 年,外销收入实现同比突破 50% 的高速增长,已成为推动公司持续发展的重要新引擎。

在研发方面,公司将保持高强度的研发投入,专注于攻克包括无液氦磁共振在内的“卡脖子”技术,并布局下一代智能影像技术,为向高端市场转型突破积蓄核心动能。2025 年,公司研发投入同比大幅增长 43%,研发投入强度显著提升。

在 2025 年年报中,万东医疗方面提到,进一步拓展动物医疗业

务,构建“人—动物”健康领域的多元化影像解决方案,开辟第二增长曲线。

对于动物医疗业务,万东医疗方面向记者介绍,公司的动物业务单元连续 3 年取得了超过 25% 快速增长。基于动物医疗市场发展需求,公司组建动物事业部,由该事业部在动物市场开展销售及市场宣传工作。公司在动物医疗渠道布局方面也作出重大规划和布局。2026 年 3 月 9 日,公司与必康天成(上海)信息科技有限公司(以下简称“必康天成”)

务,构建“人—动物”健康领域的多元化影像解决方案,开辟第二增长曲线。在医疗设备集采中,2025 年,万东医疗省级集采中标 34 个项目,中标 932 台,中标金额达 5.2 亿元,平均折扣率为 46%。

万东医疗方面称,受整体市场竞争环境影响,若不采用降低价格的策略,有可能导致丢失 932 个使用用户,缺失 5.2 亿元的营业收入。据相关媒体公开报道,2025 年省级医疗设备集采中 DR、MR、超声普遍大幅降价,全行业放射影像设备集采平均折扣率 45% 左右,超声设备降价幅度更大。万东医疗本年度集采项目平均折扣率为 46%,处于行业合理区间。

2025 年,万东医疗研发投入金额为 2.87 亿元,同比增长 43%。研发投入金额占营业收入的比例为 21.3%。同期,销售费用为 2.77 亿元,同比增长 26.29%。

对于 2026 年上半年亏损的原因,万东医疗方面解释称,2026 年上半年,公司毛利率同比下滑,主



图为万东医疗在某展会的展位。

公司官微/图

要系主动参与集采“以价换量”策略所致。自 2025 年第二季度起,中标量显著增长,但由于公立医院采购节奏拉长、交付验收滞后,部分收入延迟至 2026 年确认,对当期毛利率形成阶段性压力。同时,医保支付方式改革导致民营医院采购收缩,核心零部件成本持续高位运行,规模化降本效应尚未显现,共同拉低毛利率,导致毛利下降。

2026 年上半年,万东医疗三类

期间费用预计均有所增长。

其中,销售费用增长,主要是为把握集采机遇与推进国际化战略,增加了项目配套服务与海外市场投入;研发费用同比增速高,因重点投向 3.0T MR、中高端 CT 及 DSA 等核心产品,研发注册周期较长,相关投入尚未产生效益;财务费用上升,系海外收入增长带动外币应收增加,受汇率波动汇兑损失加大所致。

达成深度战略合作,必康天成正式成为万东动物专用螺旋 CT 全国总代理。借助必康天成在动物 DR 头部品牌的优势,公司的宠物专用 CT 将取得快速发展;北京博润医疗设备有限公司作为宠物 MR 市场领先的地位。

万东医疗方面介绍,公司将人类医疗领域成熟的影像技术(MR、CT、DSA、DR 四大产品线)进行针对性优化,创新平移至动物医疗市场。通过技术赋能,为宠物医院和兽医提供更精准、更智能、更具成

本效益的影像诊断解决方案。基于“4+2+4”战略下强大的研发制造能力,公司正加速将适合动物诊疗场景的影像设备推向市场,推出专为动物设计的“液金”CT、AI 核磁、CBCT、动物专用 DR、移动 C 型臂、DSA 等高端设备,全面满足日益增长的精细化诊断需求。

万东医疗方面表示,公司正在规划建立动物专用影像 AI 数据库,覆盖犬、猫等常见病种,计划填补国内动物医疗 AI 基础设施的空白,为动物医疗未来迈向精准化、数智化时代提供坚实支撑。