



辅助生殖行业深度：为什么美、日没有大型连锁化辅助生殖机构？



报告摘要

辅助生殖需求驱动增长，行业潜在空间巨大，渗透率提升为主要增长逻辑

供给端：国内辅助生殖行业监管严格，国家对牌照数量、申请资质、申请时间具有严格限制，理论牌照剩余空间较小，未来预计行业供给将持续受限。

需求端：需求增长成为行业增长的最主要驱动力。辅助生殖行业的需求因素可拆分为：规模=有生育意愿的不孕不育人群*渗透率*人均周期数*周期均价，其中：

(1) 在患者年龄结构变化和不孕不育率提升的前提下，有意愿的不孕不育人群数量预计将从 2016 年的 337.9 万人提升至 2030 年的 509.1 万人，复合增速为 2.97%；

(2) 在患者年龄结构变化的前提下，人均周期数预计将从 2016 年的 3.46 个提升至 2030 年的 4.61 个，复合增速为 2.1%。

(3) 渗透率提升将成为增长的关键因素，根据测算，2016 年国内 IVF 渗透率为 10.2%，远低于日本同期 56.1%的水平，随着患者年龄结构变化、患者支付能力提升和患者意识提升，我们预计 2030 年 IVF 渗透率有望提升至 27%。

行业规模：假设周期均价保持不变，2030 年行业 IVF 取卵周期将增至

255.7 万个，行业规模将增至 894.9 亿元，2016-2030 年复合增速为 11.17%。

辅助生殖机构是否适合连锁化经营？

我们认为不同于美、日长期分散业态，国内辅助生殖行业集中度提升逻辑成立。

为什么美、日没有大型连锁化辅助生殖机构？

美国和日本是全球前二大辅助生殖市场，但市场竞争格局分散美国，背后的原因更多是政策限制所致。美国大部分州均设有企业行医法案 (CPOM)，对医疗机构持有人的身份作出了明确的限制，商业化机构只能使用 PPMs 模式来间接控制医疗机构，这种模式效率较低且有效性需进一步验证；日本严格规定医疗机构持有人必须为执业医师，且基本不批准盈利性医疗机构。

而在没有类似政策限制的市场，比如英国、澳大利亚、西班牙，辅助生殖行业的集中程度已经达到较高的水平。(1) 英国：前 10 大辅助生殖机构占据 51.5% 市场份额。(2) 西班牙：最大的辅助生殖机构 IVI-RMA 占据约 20% 市场份额。(3) 澳大利亚：前二大辅助生殖机构 VirtusHealth 和 MonashIVF 合计占据 56% 市场份额。

从技术层面分析，辅助生殖治疗具备标准化复制条件，且头部机构可以实现规模效应

辅助生殖治疗的关键环节为治疗方案的制定、胚胎培育和胚胎移植，依赖于医生、胚胎师水平和胚胎实验室条件。头部机构具备更强的获医能力、更标准的胚胎师培养程序以及更完善的实验室 SOP，且三个优势均可实现规模化复制，从而实现规模效应。

他山之石：VirtusHealth 的连锁化经营成功秘诀 VirtusHealth 是澳大利亚最大的 IVF 提供商，2020 年周期数占比为 33.5%，2011 到 2021 年，公司营收从 1.32 亿澳元增至 3.25 亿澳元，年复合增速为 9.43%，净利润从 0.15 亿澳元增至 0.44 亿澳元，年复合增速为 11.36%，业绩增长稳健。我们认为，公司能够成功连锁化经营的原因在于：

- (1) 品牌口碑、完善的实验室 SOP 和丰富的学术资源让公司具备强大的获医能力；
- (2) 包括日间医院、诊断实验室在内的一体化服务能力更好地满足辅助生殖患者特殊的需求；
- (3) 优秀且可标准化复制的管理运营模式。

预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_35386

