

阿康健康 项目介绍

一、公司概况

阿康健康，工商主体名称为广东阿康健康科技集团股份有限公司（早期名称为广东阿康健康科技集团有限公司），总部位于广东省广州市白云区。根据爱企查、动脉网（VBData）等公开数据库信息，该主体的工商注册成立时间为 2016 年 6 月，法定代表人与董事长为王李珏，注册资本约 4288.45 万元人民币。

需要说明的是，公司业务渊源早于工商主体成立时间。动脉网 2018 年的报道中记载“成立于 2005 年的阿康健康，有超过 13 年的处方药经营基础”，同时王李珏在《经济参考报》系报道之外的公开访谈中提到其自 1998 年起接手药房、至 2004 年发展至三家药房的经历。因此可以理解为：阿康健康的业务基础来自 2005 年前后的处方药经营实体，2016 年完成集团化主体的设立与整合。两个时间口径均见于公开资料，此处一并列出。

公司的核心定位是慢病处方药运营管理机构与区域医疗大健康平台。其业务集慢病处方药经营、慢病管理、医院处方流转、电商运营及院外处方增量于一体，一端服务离开医院后的慢病患者，提供药事服务与慢病照顾；另一端服务医药工业企业，提供院外处方药的渠道拓展、产品增量与患者数据管理服务。

在中金资本体系的投资版图中，阿康健康被归入“医疗服务”细分赛道，出资主体为中金资本旗下的中金启德基金，投资轮次为 B 轮，投资时间 2021 年 3 月，投资金额近 2 亿元人民币，当前阶段为已商业化。

在产业空间布局上，据爱企查整理的公开信息，阿康健康在广州、成都、广西防城港三地形成产业基座，全国布局 6 大中心仓与 30 个区域仓；其总部产业园“阿康互联网医疗产业园”位于广州市白云区永平街永泰片区。公司注册地址为广州市白云区广州民营科技园科泰一路 2 号之二产业互联网创新中心 A 栋 16 楼 1601 室，另有办公地址位于广州市白云区同泰路 116 号 4 号楼 301。

二、核心业务

阿康健康的业务模式围绕“处方外流”这一政策与产业变量展开。所谓处方外流，是指原本在医院内完成的处方调配与药品销售，因药占比控制、零加成、集采、医药分开等政策推动，逐步转移至院外的零售药店、基层医疗机构与互联网医药渠道。阿康健康的商业逻辑，是在这一转移过程中承担供应链集成与服务承接的角色。

王李珏在公开访谈中对这一逻辑的表述是：“处方药外流未来的最大的机会在于离病人最近的小 B 端——包括药店、基层医疗机构、互联网医药企业等，通过供应链集成，让处方外流‘流得出、接得住、管得好、能增量、有数据’。”这五个短语基本概括了公司业务设计的目标状态。

公司的服务体系被概括为“三云”，即云医、云仓、云药。云医对应互联网医院与在线诊疗能力，解决处方来源与处方合规问题；云仓对应仓储与履约网络，即前述 6 大中心仓与 30 个区域仓构成的物流骨架；云药对应品种池与供应链，即公司所称的“云药库”。三者组合，指向“健康乡村—健康社区—健康家庭”的数智化就近服务圈。

在品种能力上，据爱企查整理的信息，公司集成慢病、重症、罕见病处方药品超 20000 个 SKU，覆盖 21 个科室、1500 多个病种。作为对照，动脉网 2018 年报道中记录的截至 2018 年 8 月的数据为：建设 17 个科室、超过 1300 个病种的治疗解决方案，云药库覆盖国内所有医院用药目录实际库存 12000 个，产品覆盖国内外药品生产企业 2500 多家，直接合作工业企业 1200 多家，各区域商业 300 多家；B 端客户数达 30 万家，C 端慢病患者数达 100

多万。两组数据分属不同时点，可看出品种池与科室覆盖的扩张轨迹。

在商业模式上，公司自身表述为“技术+模式+运营+资本+文化”的五力赋能模式，构建本地化健康服务新产业平台。公司副总裁、云药科技总经理陈锡麟在 B 轮融资发布会上提出的目标是“未来 100 城将是 100 个阿康模式，赋能 100 万终端，服务 9 亿县级以下基层”。

公司早期还探索过处方药中央调配药房模式，并提出对基层医疗机构进行三类能力赋能：诊疗能力赋能（第三方影像、检测、POCT 等）、药品品种赋能（完善基层用药目录）、后勤保障赋能（医联体、信息化后台、医院建设等）。

三、主要产品与服务

阿康健康并非药品研发企业，不存在药物管线，其“产品”体现为服务模块与平台工具。

面向医药工业企业，公司提供院外处方药的渠道拓展服务、产品增量服务与患者数据管理服务，本质是帮助药企在处方外流后重建院外销售通路与患者触达。

面向基层终端（药店、诊所、基层医疗机构、互联网医药企业），公司提供药品供应链集成服务，包括品种供应、仓配履约、以及前述的诊疗、品种、后勤三类赋能。

面向患者，公司提供药事服务与慢病照顾，覆盖 DTP（高值特药直送）与 CDC（慢病管理）两类场景，模式上呈现“2B+2C 结合、线上+线下结合”的特征。

面向医疗机构，公司提供医院处方流转对接与互联网医院建设相关服务。公司曾在 2020 年前后就“线上医保支付新时代，做好互联网医院送药到家的服务半径”“互联网医院建设热潮已至，如何事半功倍地打造互联网医院”等主题公开发表观点，显示其在互联网医院共建方向上有实际业务参与。

四、行业背景

中国的处方药市场长期以医院渠道为主。随着药品零加成、药占比考核、“4+7”及后续国家组织药品集中带量采购、医保支付方式改革（DRG/DIP）等政策推进，医院对非集采品种、辅助用药与部分原研药的承载意愿下降，形成了规模可观的院外处方药市场。这是阿康健康这类院外处方药服务企业得以成立的政策前提。

第二个背景变量是基层医疗。中金启德医药基金负责人梁茨在 B 轮融资时的公开表述是：“中国有 14 亿人口，7 亿人口在基层，90% 的乡村地区缺医少药，基层医疗服务能力仍然薄弱，不能满足基层百姓对医药的需求……中央 2021 年一号文件提出全面推进乡村医疗振兴。”“基层医疗机构在诊疗能力、用药目录完整性与供应链效率上的短板，构成了供应链集成服务的需求侧基础。

第三个背景变量是慢病人群规模与用药连续性需求。高血压、糖尿病、心脑血管疾病等慢病患者需要长期、稳定、可及的用药供应与依从性管理，这与“离开医院之后”的服务空白相对应。

第四是互联网医疗与线上医保支付的推进。互联网医院处方、电子处方流转平台、医保线上支付资格的逐步开放，使得“处方—支付—配送”的闭环在技术与政策上具备可行性。

五、竞争格局

院外处方药与基层医药供应链是一个参与者众多、路径分化的市场。公开可知的同类或相邻企业包括几类：

其一是传统医药流通企业及其数字化平台，如国药控股、华润医药商业、上海医药及其旗下上药云健康、九州通及其零售与 B2B 业务等。这类企业的优势在于品规、资金与仓配网络的既有规模。

其二是院外处方药服务与特药药房企业，如思派健康、圆心科技（妙手医生/圆心药房）等，其模式偏重 DTP 药房与患者服务。

其三是医药 B2B 平台，如药师帮等，直接面向基层药店与诊所提供在线采购。

其四是全国性连锁药店，如老百姓、大参林、益丰药房、一心堂等，其在院边店与慢病处方承接上具备直接的终端网络。

其五是互联网医疗与医药电商平台，如京东健康、阿里健康等。

在动脉网收录的竞品列表中，与阿康健康并列的公司包括上药云健康、贝尔康、大连九州通、德生堂等。

阿康健康公开表述中的差异化定位集中在两点：一是聚焦县域及县级以下基层市场，而非一二线城市的高值特药人群；二是提供供应链集成而非单一环节服务，即同时覆盖品种、仓配、信息化与终端赋能。公司获评的荣誉包括“大湾区医养科技优秀独角兽奖”“广州最受资本关注 TOP10”“广东创新企业 100 强”，另在 2018 年中国健康医疗大数据产业创新大赛全国总决赛中获成长之星组二等奖。

本节所列均为公开可查的同业企业与公司自述定位，不构成市场地位或竞争力排序判断。

六、团队与平台

公司创始人、董事长为王李珏。据公开报道，王李珏祖籍安徽，1990 年代初赴新疆，1997 年抵达拉萨（注：此段经历见于同名报道，与阿康健康主业的关联需以公司正式披露为准），后在广东从事药房经营，1998 年底接手药房业务，2004 年发展至三家药房，2005 年前后进入处方药经营领域。爱企查显示王李珏同时担任振康医药 CEO。

公司副总裁、云药科技总经理为陈锡麟，在 B 轮融资发布会上代表公司阐述“五力赋能模式”与区域扩张目标。

除上述两位外，公司其他核心管理人员的姓名与履历未在本次检索中获得公开披露，属待确认信息。据 VBData 收录，公司人员规模为 51~100 人（该口径可能仅统计特定主体，与集团整体规模存在差异）。

平台层面，公司的能力载体包括互联网医院、云仓履约网络（6 大中心仓、30 个区域仓）、云药库品种池，以及位于广州白云区永泰片区的阿康互联网医疗产业园。公司在广州、成都、广西防城港三地设有产业基座。

七、融资与资本

根据爱企查与动脉网收录的公开融资记录，阿康健康的融资历程大致如下：

2017 年 5 月，天使轮，金额未披露，投资方为广发信德、广发乾和（另有记录写为广发证券）。

2018 年，A 轮，数千万元人民币，由广发信德领投。动脉网在 2018 年 9 月的报道中披露该轮为“上半年已获得”，并提到公司当时已启动 A+ 轮融资。

2021 年 3 月，B 轮，近 2 亿元人民币，由中金资本旗下中金启德基金领投，中科科创、南京博富投资及深圳缝子财富基金（中山缝子）等认投。不同数据源对跟投方的列示略有差异，爱企查口径中还包含基蛋生物、零壹资管、中科招商等。该轮融资同时伴随公司“区域医疗大健康平台”的战略发布。

2025 年 5 月 7 日，战略投资（部分数据源标注为 B+ 轮），投资方为白云金控，金额未披露。

2026 年 2 月 3 日，B+ 轮，投资方为绿色金控，金额未披露。

公司的投后估值、股权结构、收入与盈利数据均未在公开渠道披露。王李珏在 B 轮融资时的公开表态为：“未来三年，年销售规模保持 50% 的增长势头，通过全方位优化仓储体系，供应链体系，技术研发体系三驾马车，综合提升对基层医疗用药市场各项服务能力。”该表述为 2021 年时点的经营目标陈述，实际达成情况未公开披露。

八、发展展望

从公开信息看，阿康健康后续的方向主要集中在几个方面。

一是区域复制。公司提出“100 城 100 个阿康模式”的目标，即将在广东验证的本地化健康服务平台模式向其他省份复制。2025 年与 2026

年引入白云金控、绿色金控等地方国资背景资金，可能与区域落地相关，具体合作内容未公开披露。

二是基层终端的深度赋能。相比单纯的药品供应，公司强调对基层机构的诊疗能力、品种目录与后勤信息化的综合赋能，这一路径的推进程度取决于基层机构的接受度与付费能力。

三是数字化与数据服务。公司在业务描述中包含"患者数据管理服务"，即为医药工业客户提供院外患者数据洞察，这一部分的商业化程度与合规边界未公开披露。

四是产业基座与仓配网络的进一步扩展。广州、成都、防城港三地基座与全国仓配网络是公司履约能力的物理基础，后续是否新增基座与仓储节点未公开披露。

需要指出的是，院外处方药与基层医药服务行业的发展高度依赖医保支付政策、集采推进节奏与处方流转平台的建设进度，上述展望均基于公司公开表述整理，公司未公开披露具体的经营指引。

信息来源：

1. 投融界：《阿康健康完成近 2 亿元 B 轮融资，中金启德领投》
2. 动脉网（VBData）阿康健康公司页与融资历史记录
3. 动脉网/健康界：《【独家首发】阿康健康完成数千万元 A 轮融资，以供应链集成服务打造"医+病+药+险"生态闭环》（2018）
4. 百度爱企查：阿康健康品牌页、广东阿康健康科技集团股份有限公司企业页
5. 动脉网收录报道索引：《【首发】阿康健康完成近 2 亿元 B 轮融资，战略发布区域医疗大健康平台》（2021-03-16）
6. 清科私募通 - 中金启德（厦门）创新生物医药基金基金信息页
7. 本项目种子资料（国资/产业基金医疗布局研究详情页公开信息摘录，更新日期 2026-08-05）