

2023/24财年 中期业绩 投资者演示

2023年11月30日

将健康、美丽、快乐带给更多人

财务表现

主要财务亮点

YoY : 2023 财年1H 与 2024 财年1H

HoH : FY23 2H 与 FY24 1H

销量

+17.7%

YoY

+8.5%

HoH

21.97 亿
港元

营业收入

+12.0%

YoY

+7.0%

HoH

21.21 亿
港元

EBITDA

-22.7%

YoY

+30.1%

HoH

2.09 亿
港元

净利润

-79.6%

YoY

超10x

HoH

2,100 万
港元

中期
每股收益

0.6

港仙

中期
每股股息

0.5

港仙

派息比率

83%

股本
回报率

1.8%

负债比率

33.6%

投入资本
回报率*

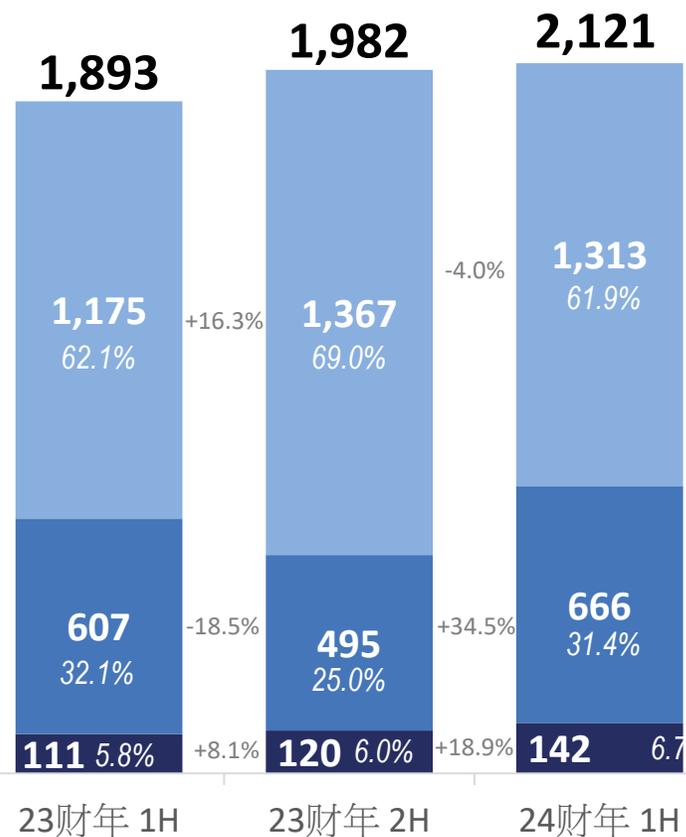
10.0%

* 来自彭博，截至2023年11月30日

收入分部

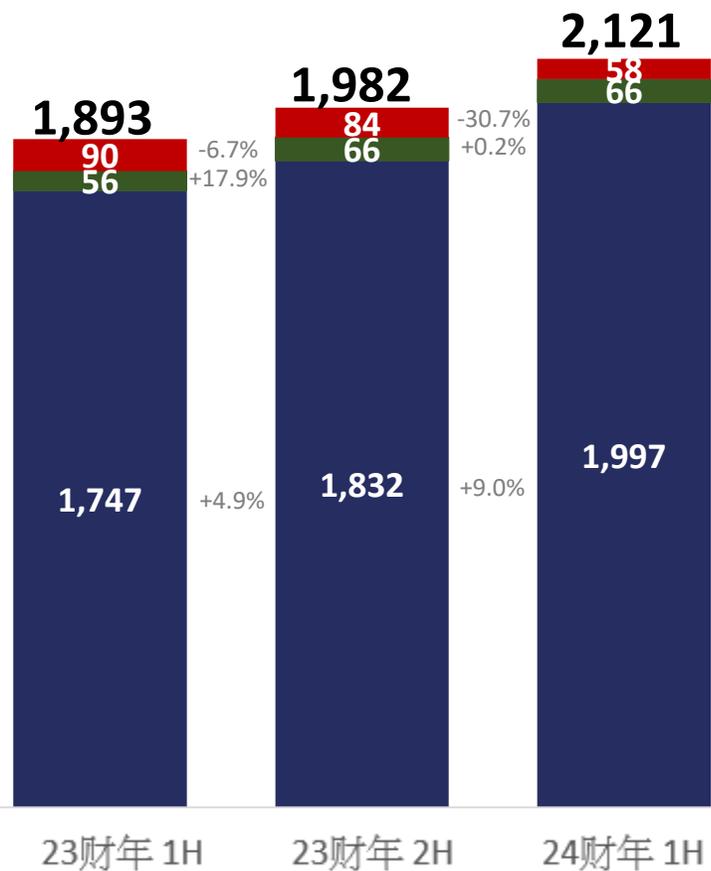
港元 百万

- 医疗服务¹
- 美学医疗服务以及美容及养生服务
- 其他²



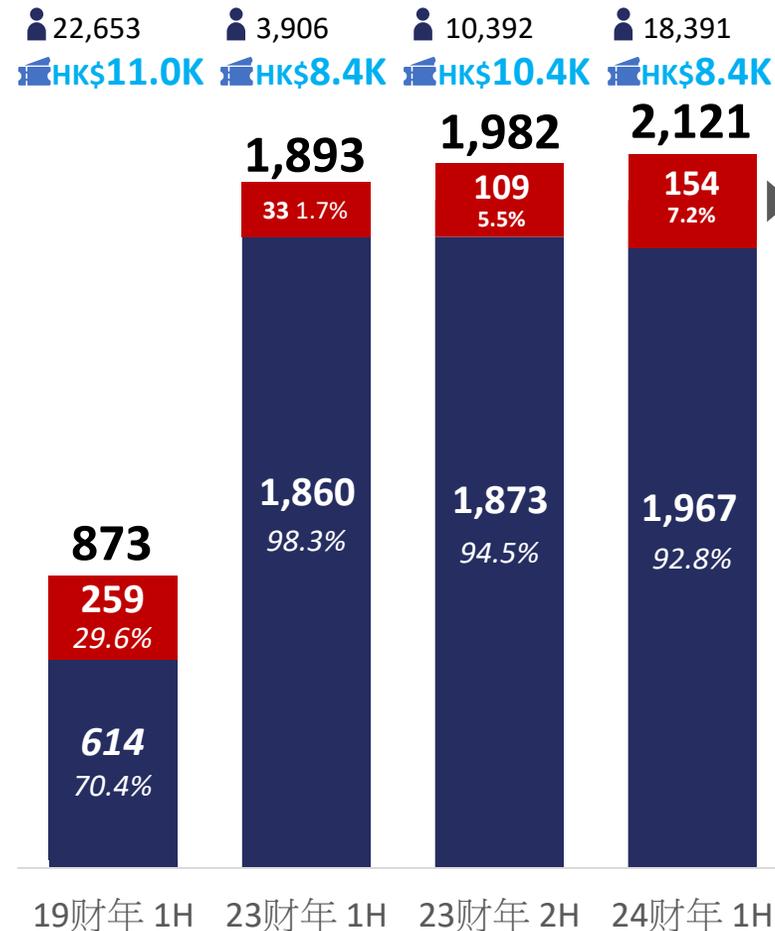
港元 百万

- 中国大陆
- 中国澳门
- 中国香港



港元 百万

- 赴香港及澳门的中国大陆跨境旅客
- 香港本地及澳门本地及中国内地本地

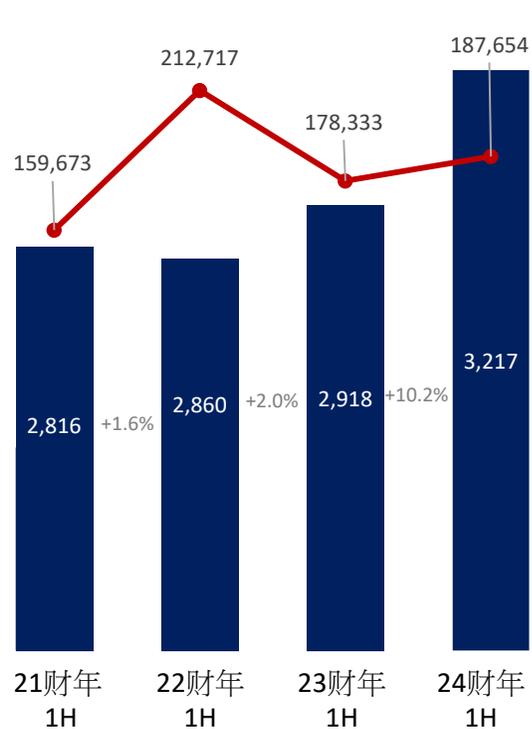


1. 包括牙科服务
 2. 包含多渠道联动营销及相关服务, 兽医服务

按业务板块划分的平均消费 (基于销量)

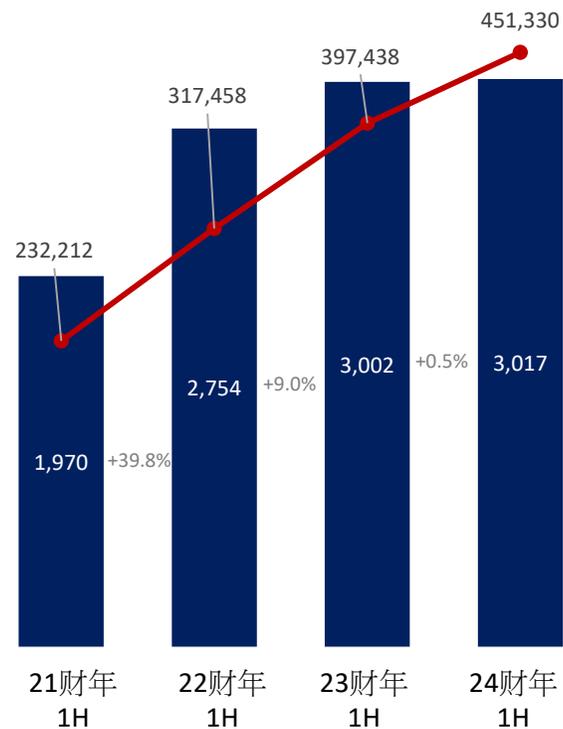
美学医疗服务以及美容及养生服务

- 客户到访次数
- 到访客户平均消费额 (港元)



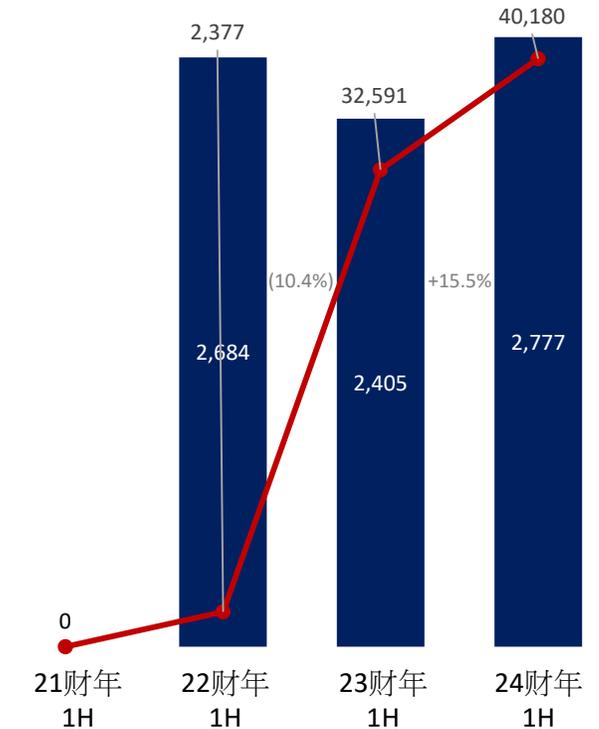
医疗服务

- 客户到访次数
- 到访客户平均消费额 (港元)



兽医业务

- 客户到访次数
- 到访客户平均消费额 (港元)



无相关并购

| | 19财年 | 利润率挤压 | 23财年 1H | 23财年 2H | 24财年 1H | Roll-Up策略 | 预期 24财年 2H | 预期 25财年 |
|-------------------|---------------|---|--------------|-------------|-------------|--|---------------|--------------|
| 收入 | 100 % | • 医疗收入占比逐渐从 28% 增至 62% | 100 % | 100 % | 100 % | • 医疗通胀 • GDP和医疗支出增加 • 并购和内生增长 | 100% | 100% |
| 存货及耗材成本 | 12.3 % | • 收入结构转向医疗 • 医疗耗材通胀 | 13.6 % | 14.9 % | 15.7 % | • 中央采购抵消通胀压力 • 上游供应商合作与整合 | 15.6% | 15.4% |
| 租金及相关开支* | 9.5 % | • 面积从 398,000平方英尺扩展至 698,000平方英尺 | 11.2 % | 11.0 % | 10.1 % | • 整合重叠及协同服务点，净建筑面积减少 69,446平方英尺 • 在进一步扩张之前先加速推进新店运营 | 10% | 8.7% |
| 营销及广告开支 | 8.3 % | • 社交媒体依赖度和广告成本增加 | 5.1 % | 3.8 % | 5.1 % | • 客户关系管理(CRM)提升顾客终生价值(CLV) • 支持职能外包 | 5% | 5% |
| 雇员福利开支 | 24.1 % | • 员工人数从 1,742 人扩大至 3,090 人 • 股票期权费用为 3,200 万港元 | 25.2 % | 30.8 % | 25.2 % | • 员工人数从 3,090 人削减至 2,715 人 • 撤销 700 万港元的认股权费用 • 工作流程优化和人工智能自动化 | 22.7% | 23.2% |
| 注册医生开支 | 11.2 % | • 转向医学专业 • 全职医生人数从 87 人扩大到 329 人 | 26.5 % | 23.9 % | 27.8 % | • 新诊所提升运营 • TTIPP策略执行 | 27.8% | 27.7% |
| 行政及其他费用 | 5.4 % | • 增加以支持内生增长 • IT系统和基础设施投资 | 5.4 % | 6.6 % | 5.1 % | • 注重生产力 • 非核心管理职能外包 | 4.9% | 4.9% |
| EBITDA 利润率 | 27.1 % | | 14.3% | 8.1% | 9.8% | | 11.5% | 13.5% |
| 折旧 - 自有物业、厂房及设备 | 2.6 % | • 扩大内生增长 | 3.5 % | 3.6 % | 4.0 % | • 假设内生扩张有限 | 4.2% | 4.0% |
| 无形资产摊销 | 0.7 % | • 随着并购交易的增加 | 2.5 % | 2.5 % | 2.4 % | • 假设没有收并购 | 2.4% | 2.2% |
| 财务成本 | 0.1 % | • 资本成本增加 | 1.7 % | 1.6 % | 1.9 % | • 利率已经见顶 | 2.1% | 2.0% |
| 净利润率 | 20.8 % | | 5.6% | 0.1% | 1.0% | | | |

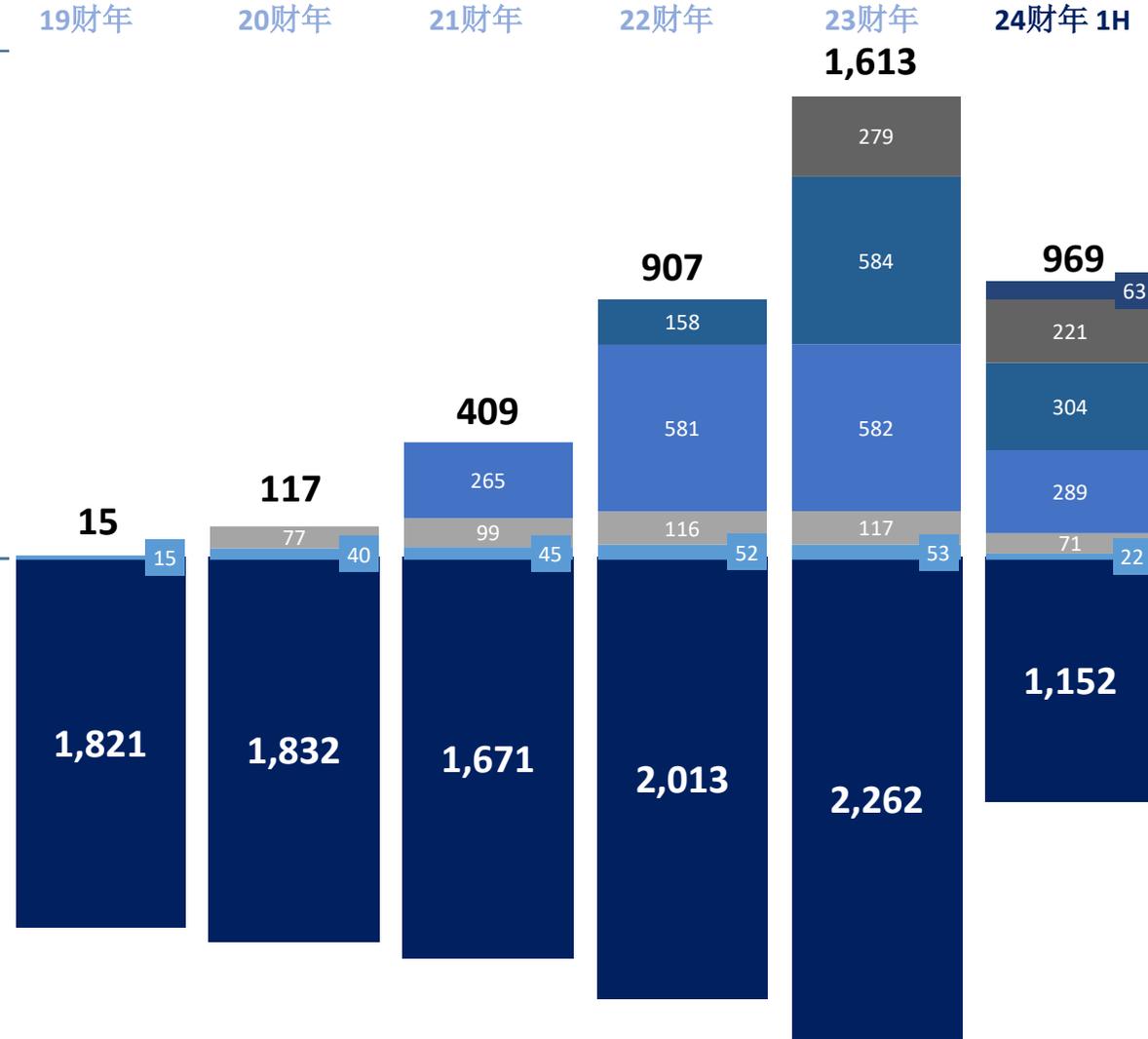
* 包括使用权资产折旧

收入贡献

港元 百万

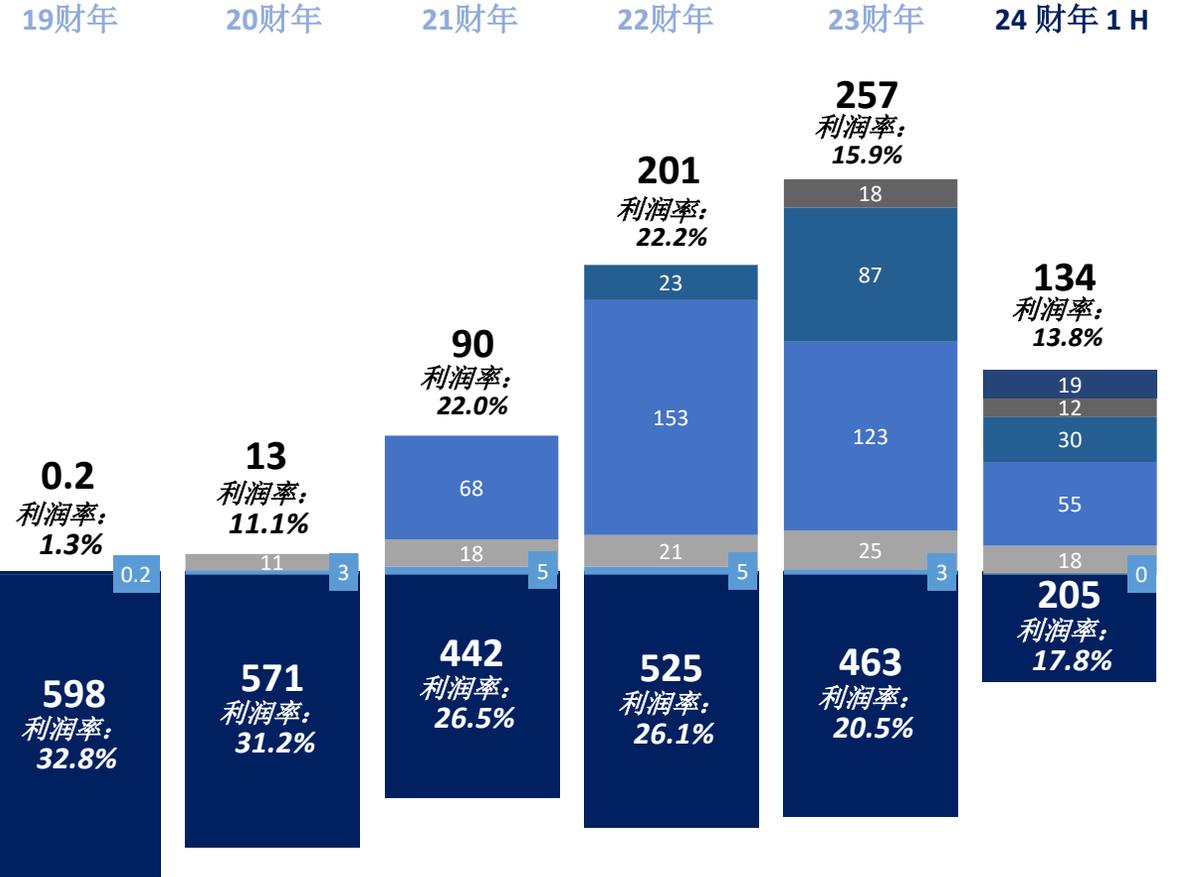
收并购

现有业务



EBITDA贡献 (不包括总部管理费用和一般行政费用)

港元 百万



| 港元 百万 | 19财年 | 20财年 | 21财年 | 22财年 | 23财年 | 24财年 1H |
|---------------------|------|------|------|------|------|---------|
| 收并购业务 | 0.2 | 13 | 90 | 201 | 257 | 134 |
| EBITDA 现有业务 (recap) | 598 | 571 | 442 | 525 | 463 | 205 |
| 小计 | 598 | 584 | 532 | 726 | 720 | 339 |
| 总部管理费用和一般行政费用 | 88 | 124 | 135 | 190 | 283 | 130 |
| 减值 | 7 | - | - | - | 7 | - |
| 期内EBITDA | 503 | 460 | 397 | 536 | 430 | 209 |
| 摊销 | 13 | 13 | 32 | 71 | 98 | 51 |
| 折旧 | 49 | 70 | 78 | 96 | 137 | 85 |
| 财务成本 | 3 | 18 | 24 | 49 | 64 | 39 |
| 净利润 | 385 | 310 | 226 | 270 | 107 | 21 |

收并购策略



长期伙伴



非 100% 买断



稳定



高EBITDA 利润率

商誉
8.49亿
港元

无形资产
6.66亿
港元

加权平均
% 股权
71%

加权平均
PE倍数
9.7倍

加权平均
市销率
1.6倍

加权平均
净利保证期
4.8年

完全整合的收并
购数量
12/24

投入
资本
回报率
10.0%

截至 24 财年 1H
加权平均的
无形资产
剩余使用寿命

7.4年

▲ 上游

供应商

分销

顾客

▼ 下游

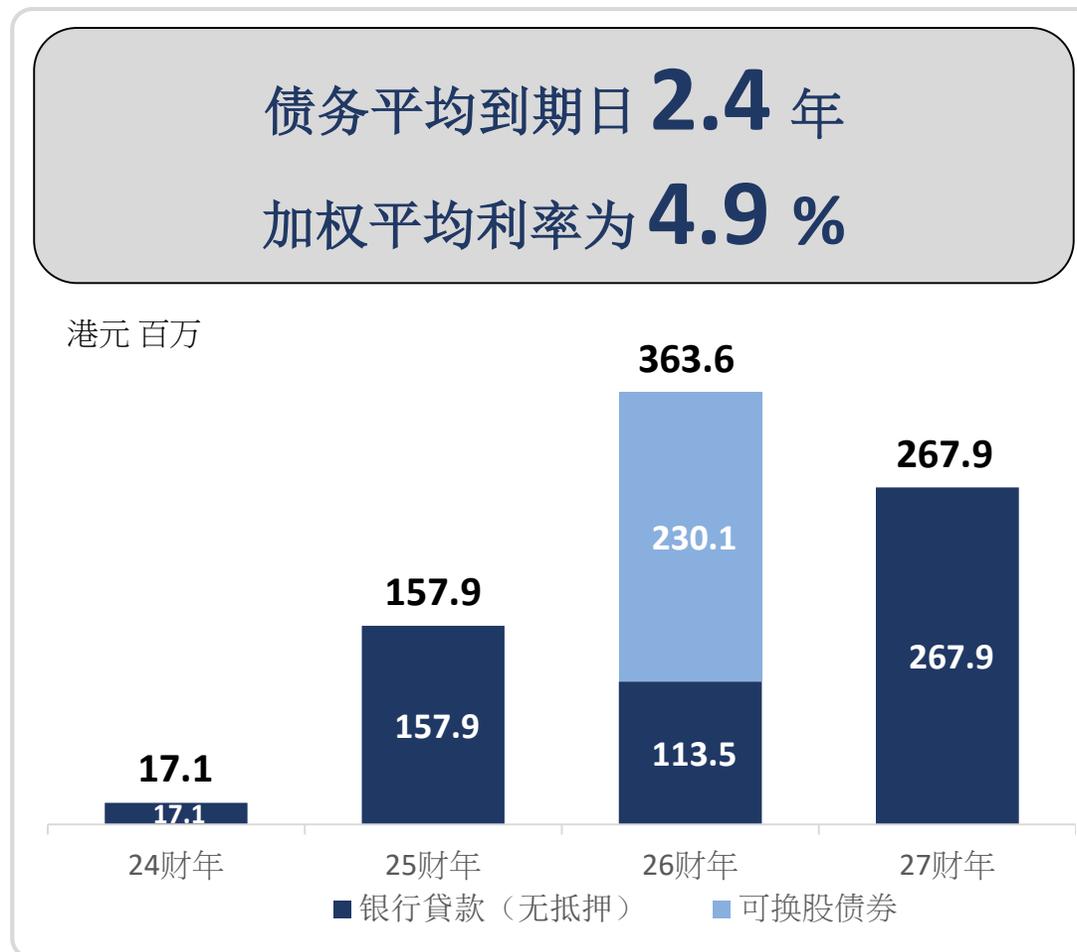
资本管理

截至2023年9月30日的资本结构



1. 总负债（不包括与租赁自用物业相关的租赁负债）除以总权益
2. 现金及等价物

截至 2023 年 9 月 30 日的债务到期情况



运营及战略亮点



服务点数量
166



医疗专科数目
39

客户复购率²
77.8%



总楼面面积
-1.1% HoH
698,000
平方英尺



全职注册医生
数量
329



现有客户收入佔比³
68.5%



客户到店
次数
679,164



到店客户
平均消费额
HK\$3,122

客户满意度⁴
99.98%



跨品牌消费客户
数佔比⁵
24.53%

1. 基于期间销量 (不包括非零售品牌) 2. FY23 客户在 FY24 的贡献除以 FY23 的总收入 3. 现有客户收入占本年度总收入的贡献情况 4. 100% 减去重大不良反馈占当年总收入的百分比 5. 当年向多个品牌购买服务的客户数量除以当年客户总数

23 财年基准运营成本结构合理化

- 不包括 24/25财年的新并购
- 不包括 24财年/25财年的新内生扩张
- 信康医疗(Surecare)和新分销业务
- 動物醫療学会医院 (AMAH)

相对 23财年基准节省



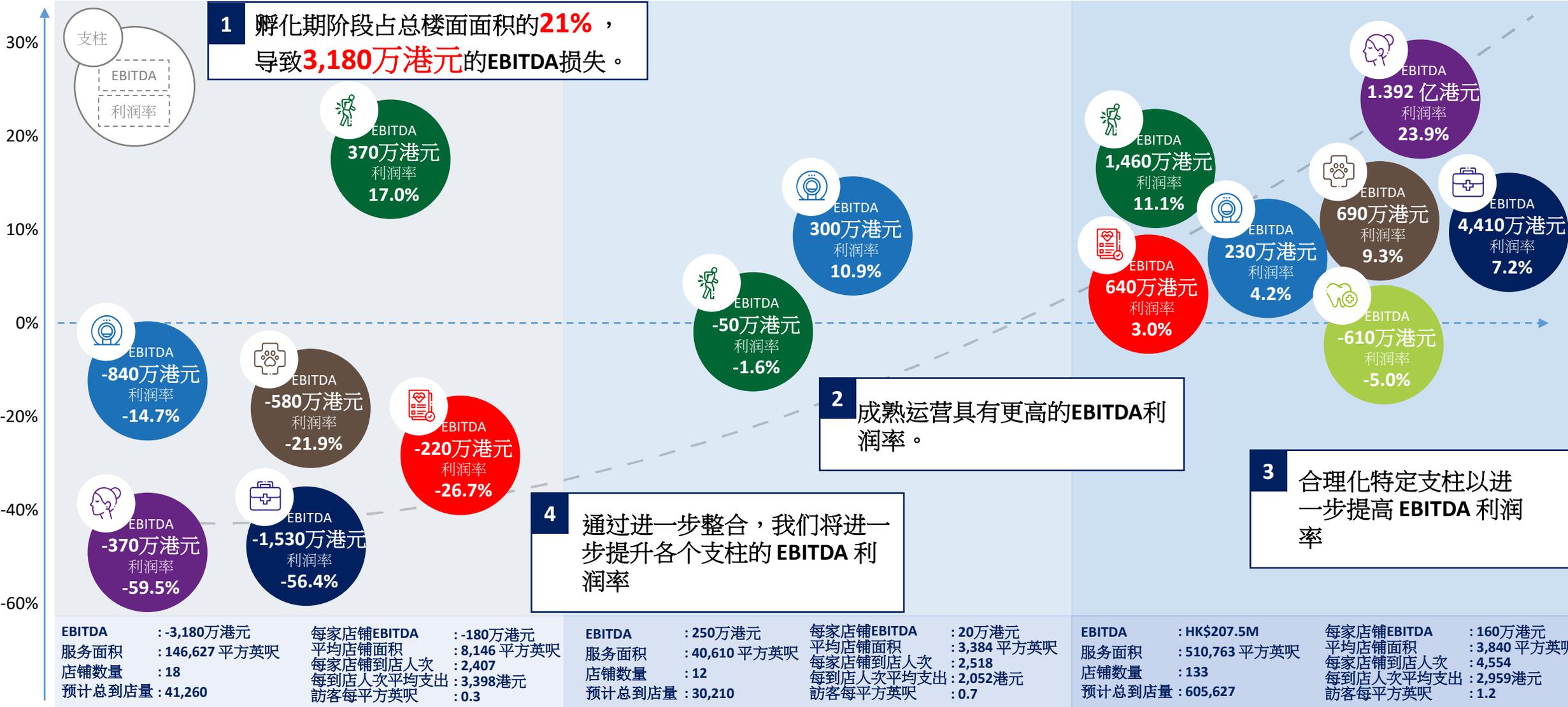
主要子支柱业务绩效 (包括总部管理费用和一般行政费用)



孵化期 (0-24 个月)

发展期 (25-48 个月)

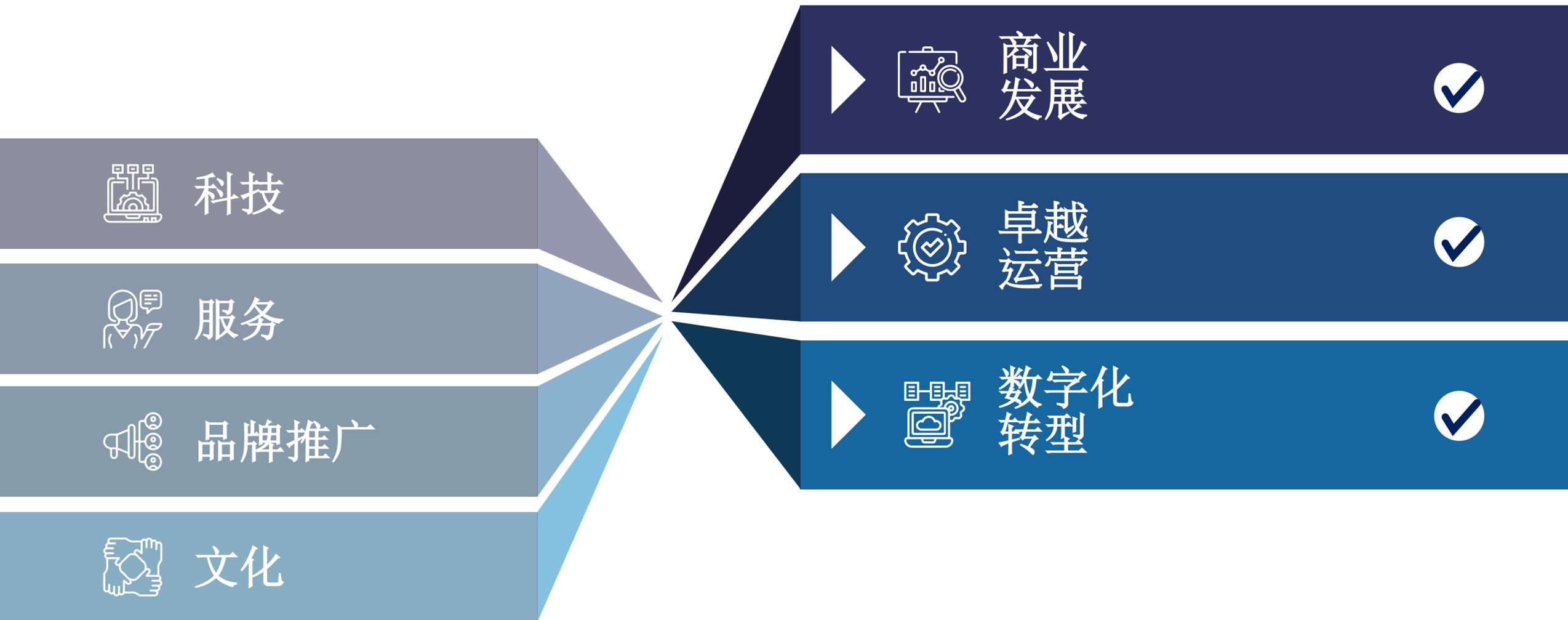
成熟期 (48 个月以上)



* 不包括非零售 3 个品牌及其营业额为 1.22 亿港元

以往

现在



方法

1 业务发展

- 2022 年香港的医疗支出为 2,430 亿港元，涵盖公共、保险、企业医疗和直接客户。
- 凭借我们的综合主张，投资于能力建设，以一站式服务模式获得更大的市场份额

- B2C 跨支柱产品主张增强 CLV
- B2B (企业) 24x7 自助预订、健康和医疗
- B2I (保险) 品牌、差异化产品和服务以及节省
- B2G (政府) 公私合作伙伴关系 - 牙科、实验室、高级成像

2 卓越运营

- 可扩展性、效率和成本领先
- 充分利用技术以加强邻近重叠和协同业务的整合和整合

- 人才生产力 每项服务/客户成本
- 资产利用率 租金和设备 (影像、实验室、日间手术中心)
- 成本效益 集中化
- 流程效率 自动化，业务流程再造
- 治理 运营标准，安全和数据隐私

3 数字化转型

- 利用数据和数位技术优化客户服务和运营流程
- 通过与 TTIPP 合作伙伴更紧密的连接，共同创造创新服务和产品

- 全渠道营销 个性化、上市速度、降低获客/转化成本
- 采购 库存管理
- 客户体验 预订、注册、跨支柱推荐工作流程

科技

电讯

保险

房地产

制药



RiMAG
一脉阳光医学影像

- 与中国领先的放射科运营商一脉阳光医学影像 (RiMag) 签署谅解备忘录，以进行知识交流和业务扩展



Leqee
— We Deliver Result. —
乐其电商

- 与领先的数字和电子商务解决方案技术平台 Leqee 签署谅解备忘录，以增强我们的客户获取和电子商务。



- 通过在香港和澳门的独家产品和服务建立并深化各种战略合作伙伴关系



KERRY
LOGISTICS
嘉里物流

- 与嘉里物流签署谅解备忘录，以集中我们的仓库、库存和物流管理

展望

主席致辞及关键角色



战略
制定



公司
发展



公司
管治

邓志辉先生
创始人、董事长兼
执行董事

医思健康保健市场展望和增长前景



市场走向

- 在长期通胀和不确定性的背景下，经济前景保持谨慎
- 由老龄化人口和技术推动的医疗需求不断增长



政府优惠政策法规

- 促进公私伙伴关系的基层医疗健康蓝图
- 国家药品监督管理局和国家药品审评中心简化药物和医疗
- 内地與香港關於建立更緊密經貿關係的安排(CEPA)加强跨境医疗合作



强劲的需求驱动因素

- 到2030年大湾区人口预计将达到8,800万
- 预计20年内香港人口将增至750-850万
- 医疗保健支出占 GDP 的百分比：
 - 中国大陆：5.6%
 - 香港：8.5%
 - 经合组织国家：9.2%（例如美国16.6%、法国12.2%、德国12.7%）
- 香港人均医疗保健支出不断增长：
 - 现价：港币 32,804 元
 - 复合年增长率：9.5%



成本效益举措

- 通过以下方式吸引医疗保健人才来香港：
 - 香港医生注册修订条例草案
 - 强化补充劳工计划（ESLS）/外国劳工输入
 - 输入内地人才计划 (ASMTP)
- 科大医学院成立促进本地供应
- 补充劳动力计划，补充人才需求



为长期增长做好准备

- 发挥政策支持和需求驱动作用
- 优化人才管道以管理最大成本
- 继续为大湾区提供创新服务

展望： 尽管短期存在不确定性，但基本面和正在进行的举措表明未来可持续增长的重大机遇。

问答环节

附录

关键财务指标

| | 截至 9 月 30 日止六个月 | | |
|----------------------------|------------------|------------------|----------------|
| | 23 财年 1H | 24 财年 1H | 变化 |
| 每股基本盈利 (港仙) | 6.8 | 0.6 | (91.2%) |
| EBITDA 利润率 | 14.3% | 9.8% | (4.5 p.pt) |
| 净利润率 | 5.6% | 1.0% | (4.6 p.pt) |
| 本年度每股股息 (港仙) | 5.8 | 0.5 | (91.4%) |
| 股本回报率 ¹ | 8.7% | 1.8% | (6.9 p.pt) |
| 平均总资产回报率 ² | 4.2% | 0.4% | (3.8 p.pt) |
| 财务状况 | 31 Mar 23 | 30 Sep 23 | |
| 流动比率 | 0.85x | 0.88x | 3.5% |
| 资产负债率-债务 ³ 除以权益 | 30.3% | 33.6% | +3.3 p.pt |
| 速动比率 | 0.80x | 0.81x | 1.3% |
| 现金转换周期 (天) | | | |
| 平均债权人周转天数 | 59 | 39 | (33.9%) |
| 平均债务人周转天数 | 17 | 21 | 23.5% |
| 平均库存周转天数 | 62 | 55 | (11.3%) |

注:

1. 期内 (年内) 净利润除以财政年度的权益总额
2. 期内 (年内) 净利润除以财政年度的资产总值至年初及年末结余之算数平均数
3. 总债务除与自用租赁物业相关的租赁负债外

Disclaimer

This document does not constitute or form part of and should not be construed as, an offer to sell or issue or the solicitation of an offer to buy or acquire securities (the “Securities”) of EC Healthcare (the “Company”) or any of its subsidiaries or affiliates (together, the “Group”) in any jurisdiction or an inducement to enter into investment activity. In particular, this document and the information contained herein are not an offer of the Securities for sale in the United States and are not for publication or distribution to persons in the United States. The document is being given to you on the basis that you have confirmed your representation that you are not located or resident in the United States and, to the extent you purchase the Securities described herein you will be doing so pursuant to Regulation S under the U.S. Securities Act of 1933, as amended (the “Securities Act”). THE SECURITIES HAVE NOT BEEN, AND WILL NOT BE, REGISTERED UNDER THE SECURITIES ACT, OR THE SECURITIES LAWS OF ANY STATE OF THE UNITED STATES OR OTHER JURISDICTION AND MAY NOT BE OFFERED OR SOLD WITHIN THE UNITED STATES, EXCEPT IN CERTAIN TRANSACTIONS EXEMPT FROM THE REGISTRATION REQUIREMENTS OF THE SECURITIES ACT. NO PUBLIC OFFERING OF THE SECURITIES WILL BE MADE IN THE UNITED STATES OR IN ANY OTHER JURISDICTION WHERE SUCH AN OFFERING IS RESTRICTED OR PROHIBITED. ANY INVESTMENT DECISION TO PURCHASE SECURITIES IN THE CONTEXT OF A PROPOSED OFFERING, IF ANY, SHOULD BE MADE ON THE BASIS OF THE FINAL TERMS AND CONDITIONS OF THE SECURITIES AND THE INFORMATION CONTAINED IN THE OFFERING CIRCULAR PUBLISHED IN RELATION TO SUCH AN OFFERING AND NOT ON THE BASIS OF THIS DOCUMENT WHICH DOES NOT CONSTITUTE OR FORM PART OF AN OFFER OR SOLICITATION OF AN OFFER TO PURCHASE OR SUBSCRIBE FOR ANY SECURITIES IN THE UNITED STATES OR ANYWHERE ELSE. No part of this document, nor the fact of its distribution, should form the basis of, or be relied on in connection with, any contract or commitment or investment decision whatsoever. No representation, warranty or undertaking, express or implied, is made as to, and no reliance should be placed on, the fairness, accuracy, completeness or correctness of the information or the opinions contained herein. None of the Group or any of their respective affiliates, advisors or representatives shall have any liability whatsoever (in negligence or otherwise) for any loss howsoever arising from any use of this document or its contents or otherwise arising in connection with the document. This document is highly confidential and being given solely for your information and for your use and may not be shared, copied, reproduced or redistributed to any other person in any manner. In particular, this document may not be taken or transmitted into the United States, Canada or Japan or distributed, directly or indirectly, in the United States (including its territories and possessions, any state of the United States and the District of Columbia), Canada or Japan. This document contains “forward-looking statements”, which include all statements other than statements of historical facts, including, without limitation, any statements preceded by, followed by or that include the words “targets”, “believes”, “expects”, “aims”, “intends”, “will”, “may”, “anticipates”, “would”, “could” or similar expressions or the negative thereof. Such forward-looking statements involve known and unknown risks, uncertainties and other important factors beyond the Group's control that could cause the actual results, performance or achievements of the Group to be materially different from future results, performance or achievements expressed or implied by such forward-looking statements. Neither the Group, nor any of its agents, employees or advisors intends or has any duty or obligation to supplement, amend, update or revise any of the forward-looking statements contained in this document. Any Securities or strategies mentioned herein may not be suitable for all investors. Investors and prospective investors in Securities mentioned herein are required to make their own independent investigation and appraisal of the business and financial condition of the Group, the nature of the Securities and any tax, legal, accounting and economic considerations relevant to the purchase of the Securities. The replication of any views in this document should be not treated as an indication that the Group agrees with or concurs with such views. The information contained in this document is provided as at the date of this document and is subject to change without notice. Please note that all calculations in this document are based on rounded figures. As a result, there may be slight discrepancies between the calculated totals and the actual figures.