

2023/24财年 年度业绩

投资者演示

2024年6月28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 财年与 2024 财年

销量

+8.3%
YoY

42.1亿
港元

营业收入

+8.7%
YoY

42.11亿
港元

EBITDA

-9.8%*
YoY

3.88亿
港元

*如果排除 24 财年投资物业的公允价值计入损失和 23 财年政府企业支持计划，调整后 EBITDA 较去年同期增长 9.5%

净利润

-85.3%*
YoY

1,600万
港元

*如果排除 24 财年投资物业的公允价值计入损失和 23 财年政府企业支持计划，调整后净利润较去年同期减 23.7%

全年
每股收益
-1.6
港仙

全年
每股股息
0.5
港仙

股本回报率
(ROE)
0.7%

杠杆比率
38.3 %

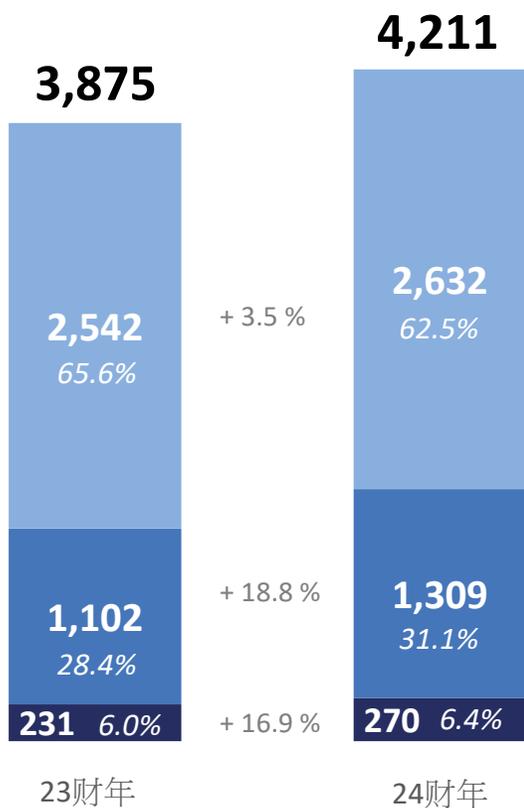
债务/EBITDA
比率
2.4倍

现金
5.93亿
港元

收入分部

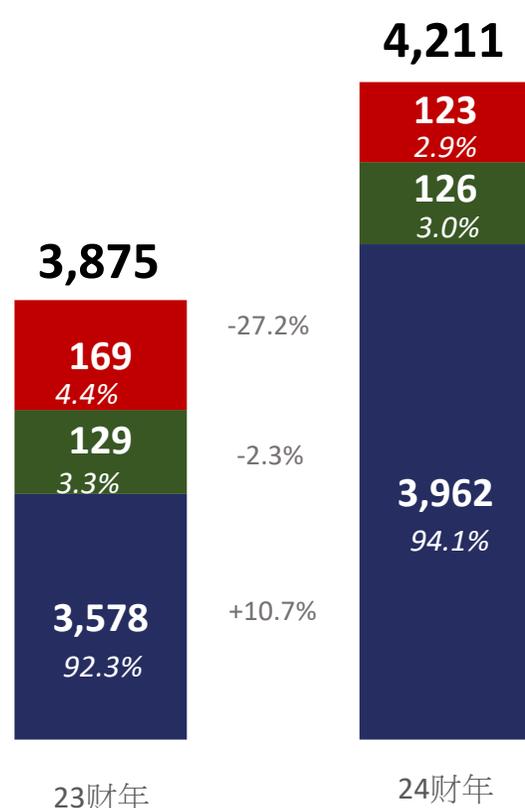
港元 百万

- 医疗服务¹
- 美学医疗服务以及美容及养生服务
- 兽医和多渠道网络



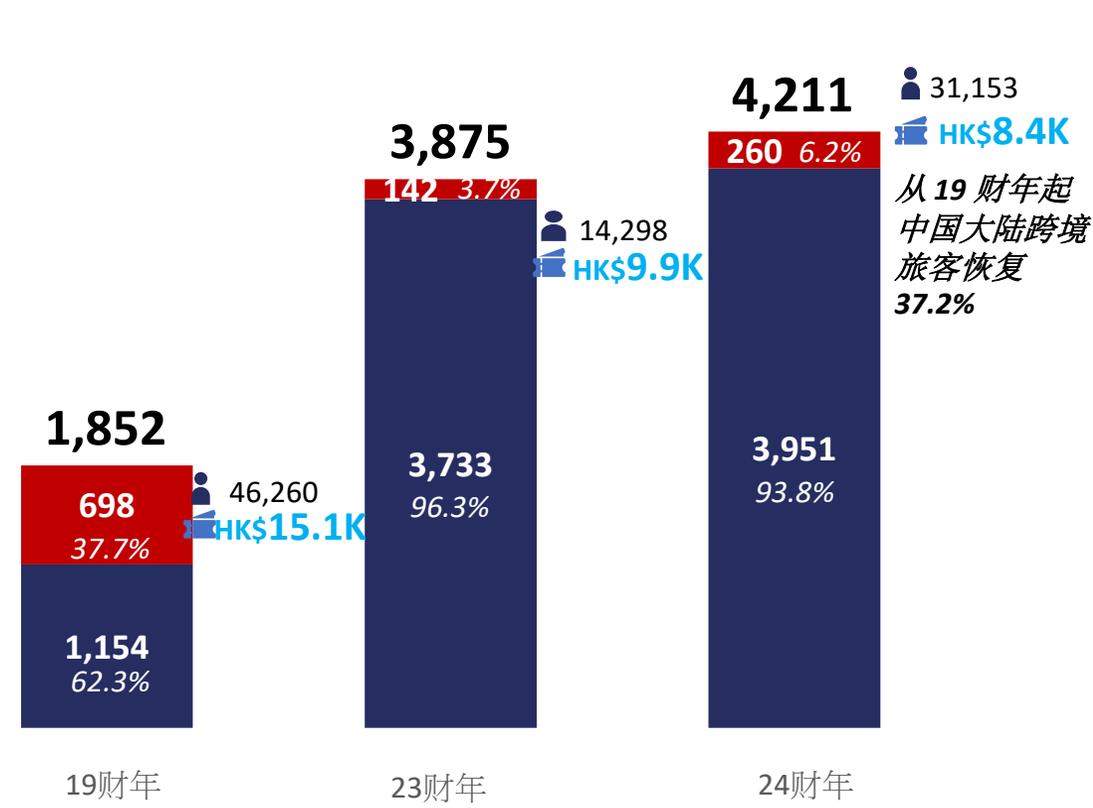
港元 百万

- 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

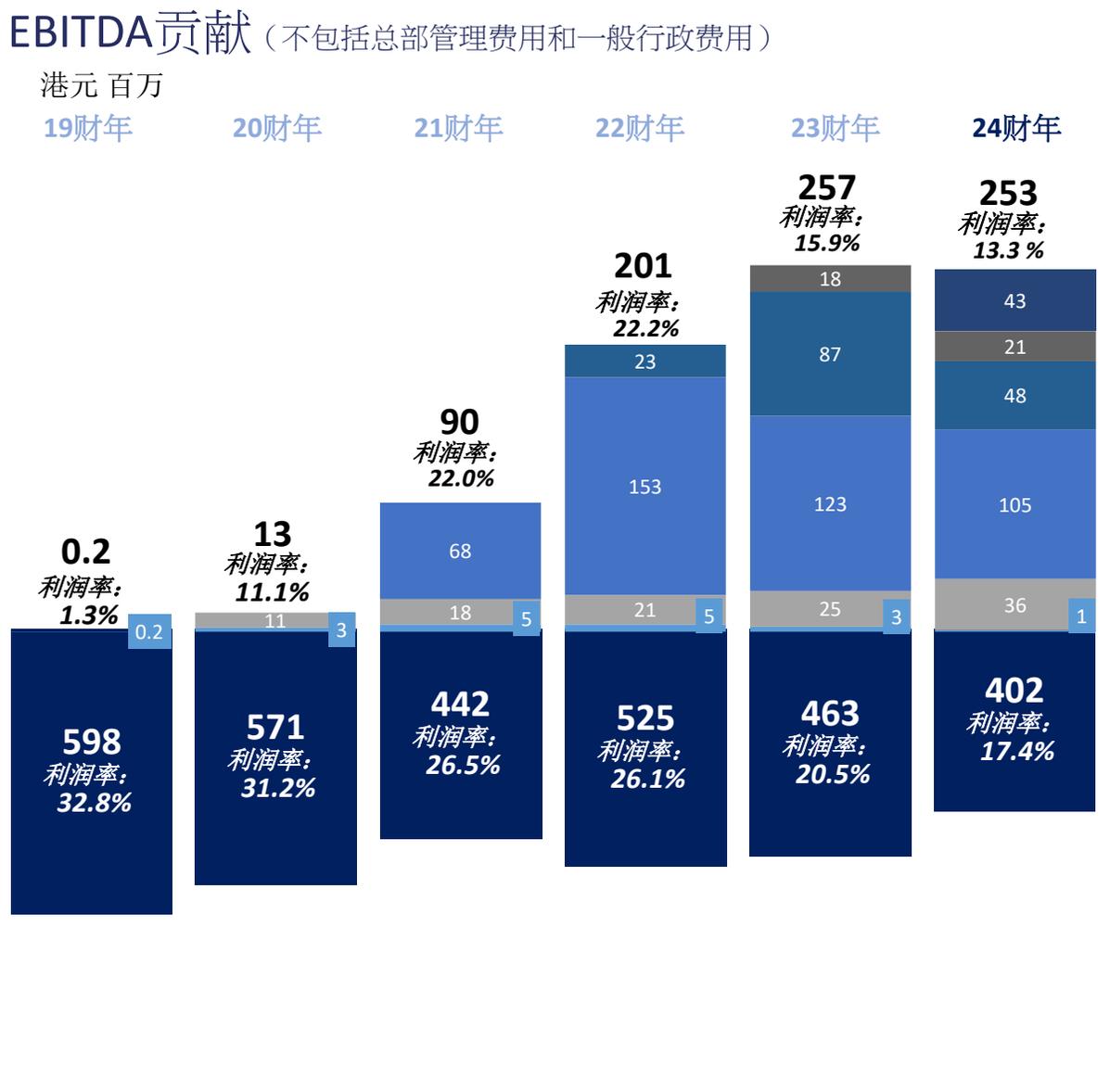
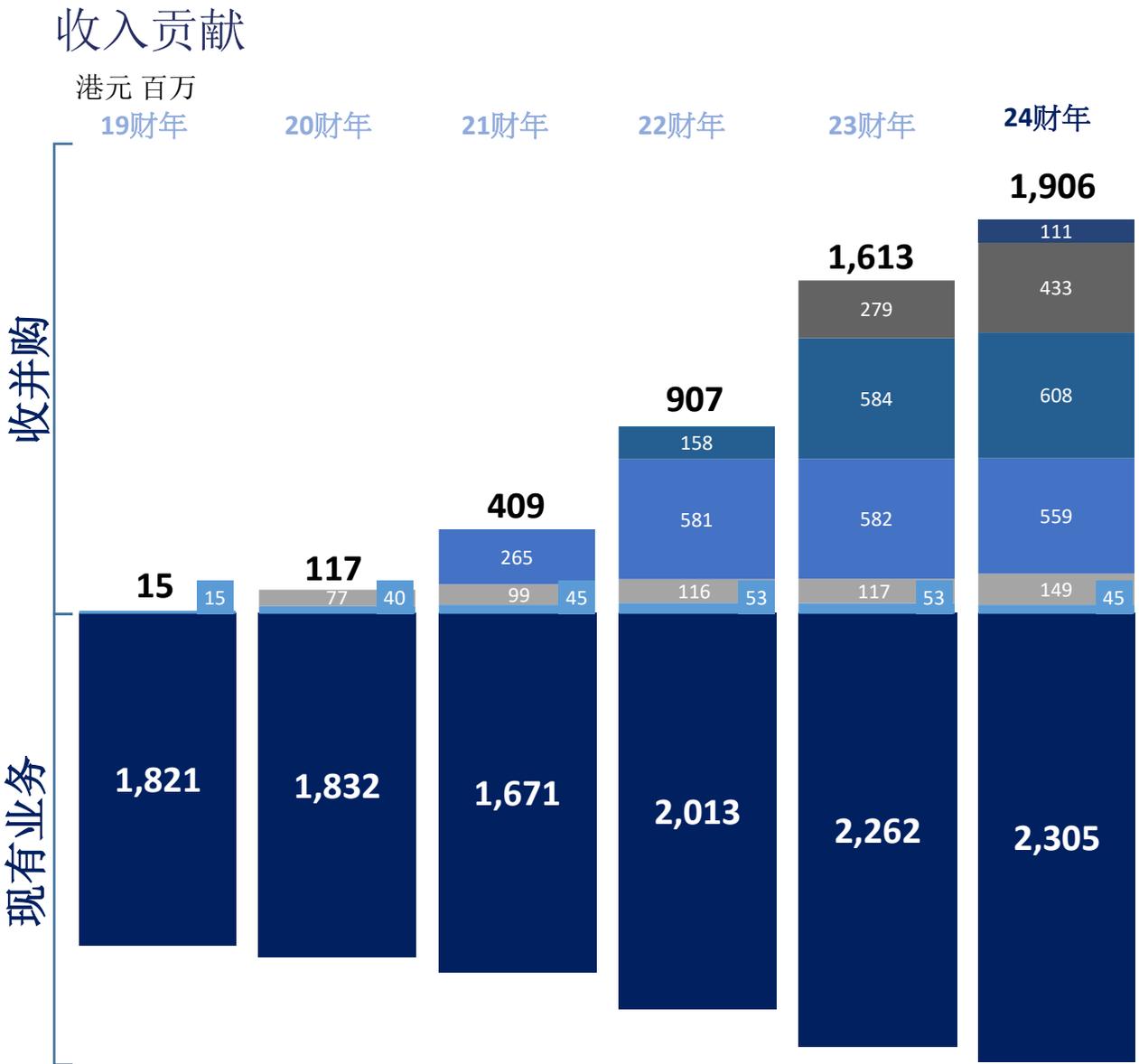


1. 包括牙科服务

	23财年	利润率挤压	2024 财年 1H	2024 财年 2H	24财年	Roll-Up策略
收入 (港元 百万)	3,875	• 医疗收入占比从 19 财年的 28% 增至 24 财年的 64%	2,121	2,090	4,211	<ul style="list-style-type: none"> • 医疗通胀 • GDP和医疗支出增加 • 并购和内生增长
存货及耗材成本	14.3 %	<ul style="list-style-type: none"> • 启动耗材经销业务并购 • 医疗耗材通胀 	15.7 %	16.0 %	15.8 %	<ul style="list-style-type: none"> • 集中采购抵消通胀压力 • 上游供货商合作与整合
租金及相关开支*	11.1 %	• 面积从 706,000平方英尺缩减至 657,000平方英尺	10.1 %	10.4 %	10.3 %	<ul style="list-style-type: none"> • 整合重迭及协同服务点 • 在进一步扩张之前先加速推进新店运营
营销及广告开支	4.5 %	• 社交媒体依赖度和广告成本增加	5.1 %	4.8 %	4.9%	<ul style="list-style-type: none"> • 客户关系管理(CRM)提升顾客终生价值(CLV) • 支持职能外包
雇员福利开支	28.0 %	<ul style="list-style-type: none"> • 员工人数从 2,820 人减少至 2,611 人 • 股票期权费用为 4,400 万港元 	25.2 %	24.3 %	24.8 %	<ul style="list-style-type: none"> • 将香港后勤人员转移至深圳总部 • 工作流程优化和人工智能自动化
注册医生开支	25.1 %	<ul style="list-style-type: none"> • 转向医学专业 • 全职医生人数393人 	27.8 %	27.8 %	27.8 %	<ul style="list-style-type: none"> • 新诊所提升运营 • TTIPP策略执行
行政及其他开支	6.0 %	<ul style="list-style-type: none"> • 增加以支持内生增长 • IT系统和基础设施投资 	5.1 %	5.3%	5.2 %	<ul style="list-style-type: none"> • 注重生产力 • 非核心管理职能外包
EBITDA 利润率	11.1 %		9.8 %	8.6%	9.2 %	
折旧 — 自有物业、厂房及设备	3.5 %	• 扩大内生增长	4.0 %	4.4 %	4.2 %	• 假设内生扩张有限
无形资产摊销	2.5 %	• 随着并购交易增加	2.4 %	2.8 %	2.6 %	• 假设没有收并购
财务成本	1.6 %	• 资本成本增加	1.9 %	2.9 %	2.4%	• 利率已经在23-24财年见顶
净利润率	2.8 %		1.0 %	-0.3 %	0.4%	
非控股权益	1.0 %	• 随着并购交易增加	0.7 %	1.0 %	0.8 %	• 并购资产实施新的分担总部费用的模式

* 包括使用权资产折旧

财务表现 - 现有业务 (19财年前) 和收并购同类群组分析19财年- 24财年



财务表现 - EBITDA 到净利润瀑布及并购策略

港元 百万	19财年	20财年	21财年	22财年	23财年	24财年
收并购业务	0.2	13	90	201	257	253
现有业务	598	571	442	525	463	402
EBITDA (recap)	598	584	532	726	720	655
小计						
总部管理费用	88	124	135	190	283	267
和一般行政费用	7	-	-	-	7	-
减值						
期内EBITDA	503	460	397	536	430	388
摊销	13	13	32	71	98	109
折旧	49	70	78	96	137	177
财务成本	3	18	24	49	64	101
净利润	385	310	226	270	107	16

并购

- 12月/2023年 收购香港实验室设备分销业务
- 2023年4月 收购香港美容医疗器材分销业务

收并购策略



长期伙伴



非 100% 买断



稳定



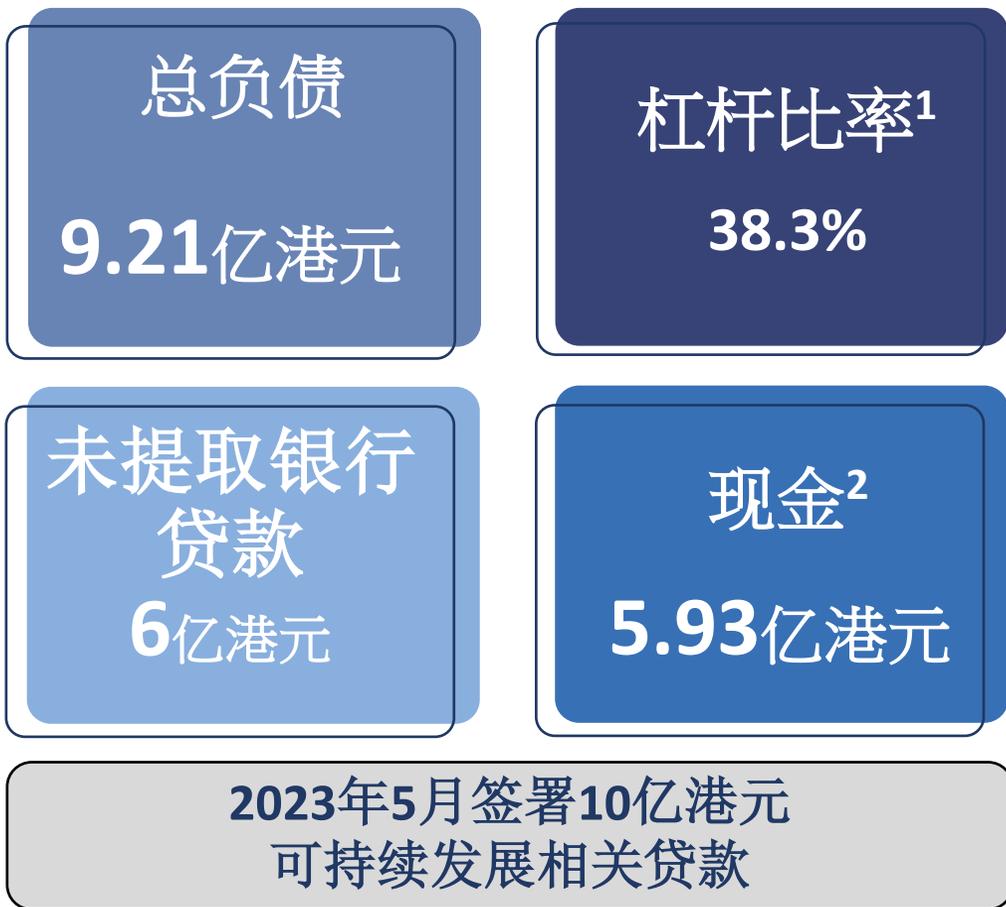
高EBITDA 利润率

商誉 9.47亿 港元	加权平均 % 股权 63 %	加权平均 市销率 1.5倍	完全整合的收并 购数量 12/25	截至 24 财年 加权平均的 无形资产 剩余使用寿命 6.8年
无形资产 6.14亿 港元	加权平均 PE倍数 9.7倍	加权平均 净利保证期 4.8年		



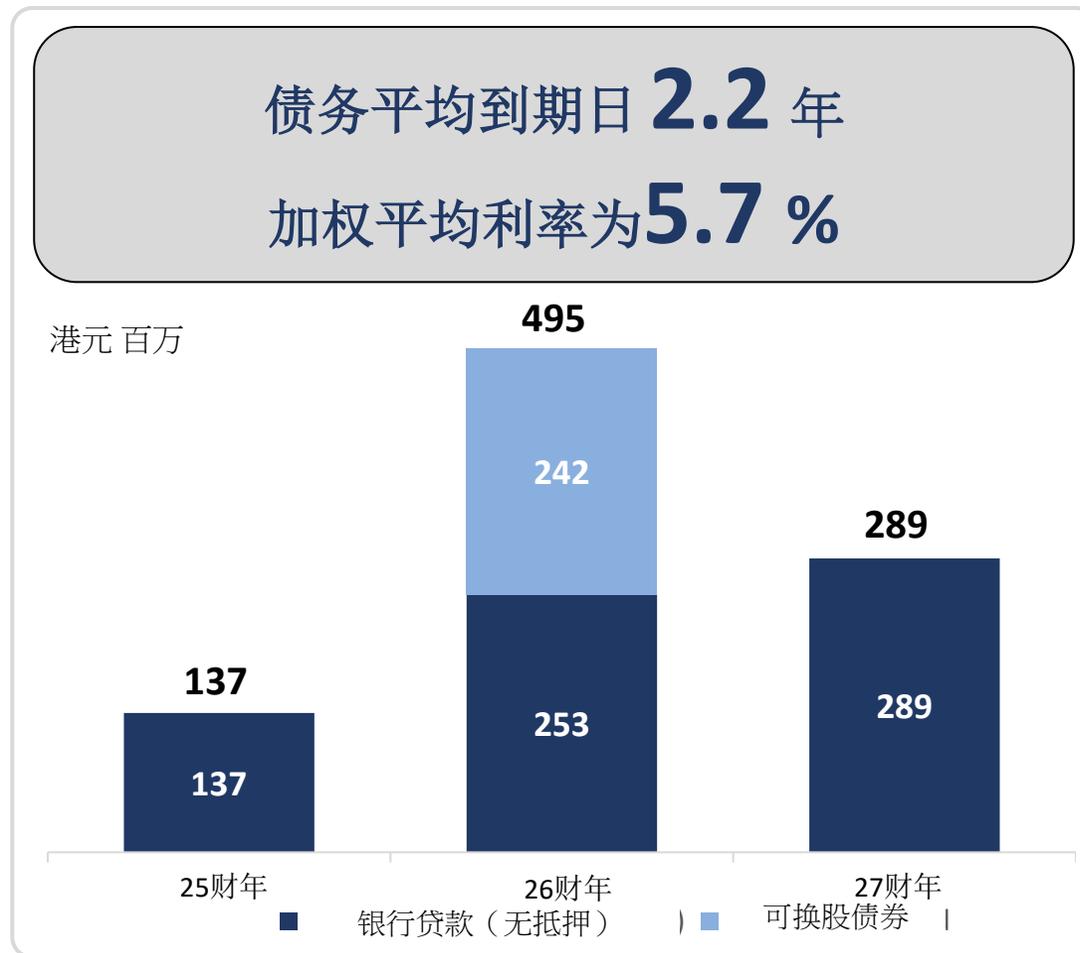
资本管理

截至2024年3月31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2024年3月31日的债务到期情况



运营及战略亮点



服务点数量
182



医疗专科及
兽医专科数目
39+6

客户复购率²
69.0 %



总楼面面积
-6.9% YoY
657,000
平方英尺



全职注册医生
和兽医数量
337+56



现有客户收入占比³
63.5 %



客户到店
次数
1,859,328
+2.1% YoY



到店客户
平均消费额
HK\$2,152
+3.7% YoY

客户满意度⁴
99.98 %



跨品牌消费客户
数占比⁵
34.5 %

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 的营业收入
3. 现有客户收入占本年度总收入的贡献情况
4. 100% 减去重大不良回馈占当年总收入的百分比
5. 自 2018 年以来 34 个品牌中从 1 个以上品牌购买服务的独立客户数量除以独立客户

23 财年基准运营成本结构合理化

- 不包括 23/24财年的新并购
 - 不包括 23财年/24财年的新内生扩张
- 信康医疗(Surecare)和新分销业务
-动物医疗学会医院 (AMAH)



1 注册医生和雇员福利开支

- 后勤员工人数减少 157 人



2 租金及相关开支

- 租金减免：102,757 平方英尺
 - 空间减少：76,575 平方英尺
- 减少的服务点：
- 医疗 (10)；
 - 美学与美容 (9)；
 - 牙科 (2)；
 - 仓库 (6)；
 - 办公室 (2)



3 存货及耗材成本

- 服务组合
- 成本优化
- 实行集中采购



4 行政及其他费用

- 严格控制一次性支出
- 业务流程再造与自动化

24财年
VS
23财年

7,790万港元

1,300万港元

没有节省

910万港元

相对 23财年基准节省

24 财年目标
8,500万
港元

2024 财年已执行

1亿
港元

118% 达标

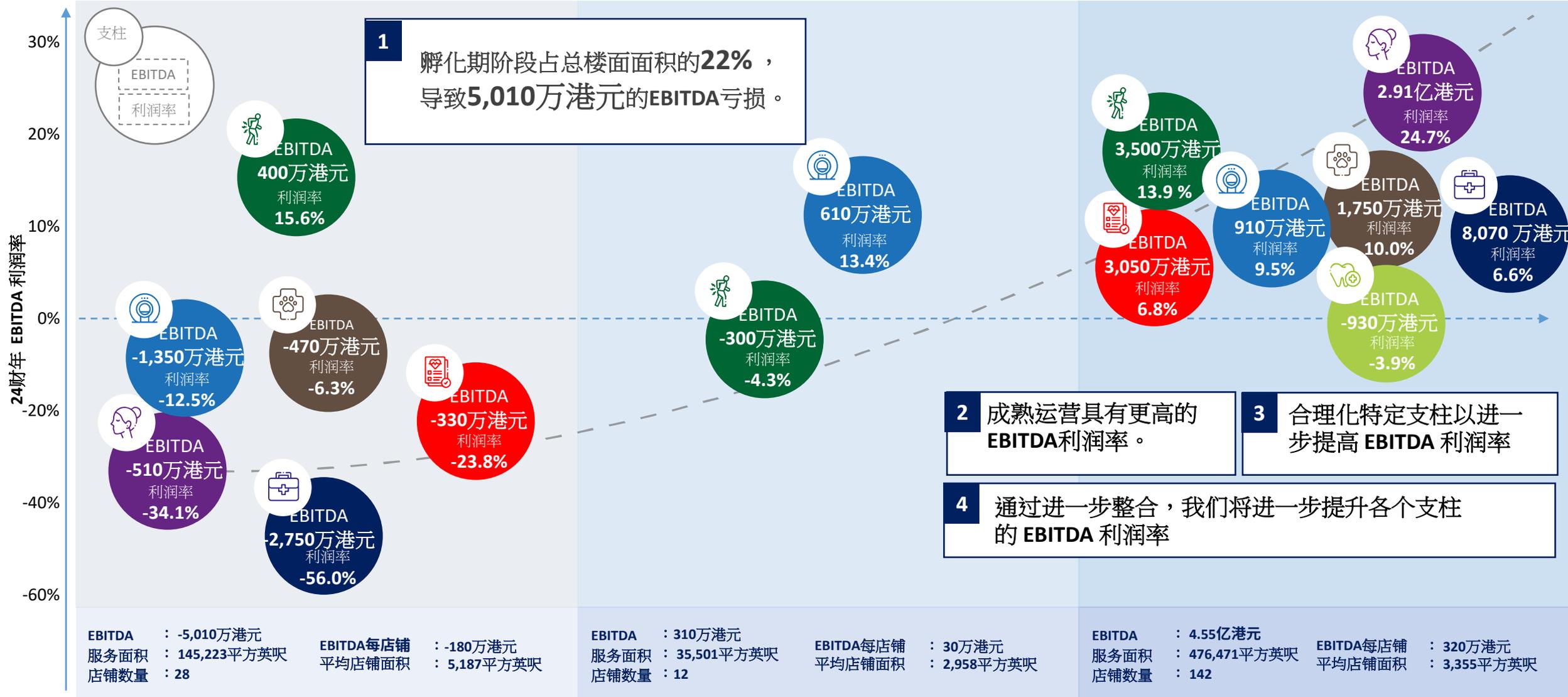
主要子支柱业务绩效 (包括总部管理费用和一般行政费用)



孵化期 (0-24 个月)

发展期 (25-48 个月)

成熟期 (48 个月以上)



* 不包括零售3个营业额1.56亿港元的事业部

主要子支柱业务绩效环比（包括总部管理费用和一般行政费用）

2024 下半财年
VS
2024 上半财年
变动

	孵化期 (0 - 24 个月)		发展期 (25 - 48 个月)		成熟期 (48 个月以上)	
	EBITDA (港元百万) 环比	EBITDA 利润率 (p.pt) 环比	EBITDA (港元百万) 环比	EBITDA 利润率 (p.pt) 环比	EBITDA (港元百万) 环比	EBITDA 利润率 (p.pt) 环比
美学医疗	2 +2.3	+43.5%	-	-	3 +12.9	+1.6%
牙科	-	-	-	-	+ 2.8	+2.2%
健康检查及实验室	+1.1	+7.3%	-	-	+17.8	+7.6%
高端影像	+3.3	+4.5%	+0.1	+6.4%	+4.5	+13.1%
医学专科	+3.2	+1.0%	-	-	-7.5	-1.2%
疼痛管理	-3.4	-14.5%	-1.9	-5.3%	+5.7	+6.0%
兽医	+7.0	+24.2%	-	-	+3.7	+1.2%
	+13.5		-1.8		+39.9	

- 1 与上半年相比，大幅提高 5,160 万港元
- 2 位处于孵化期的整体运营取得了令人满意的的增长
- 3 随着业务发展、整合和运营优化，成熟期业务的利润率也将进一步提高

1 **运营EBITDA 增加 5,160 万港元**

* 不包括非零售 3 个营业额 1.56 亿港元的事业部

科技

电信

保险

地产

制药



冯氏大厦



医思健康大楼
(中环)

- 位于香港中环干诺道中19-20号的「冯氏大厦」于2024年6月1日正式易名为「医思健康大楼 (中环)」，这标志着集团在香港四个主要核心区域的战略定位迈出了第一步。



KERRY
LOGISTICS
嘉里物流

- 嘉里物流启动了集中仓储、库存和物流管理的第一阶段。

1

收并购后有纪律地整合



并购后，通过公司化战略将成熟期的资产整合到医思健康的医疗保健服务平台。



通过强有力的治理，管理财务、运营和客户价值主张之间的协同效应创造。



严格管理并处置非核心、表现不佳的资产或不符合战略的合作伙伴。

2

明确资本循环和上游投资的资本分配重点



寻求具有正面估值效应的投资项目。



以EBITDA利润率增值（高于集团水平）的投资为目标。



优先考虑具备明确并购后整合机会且具备可扩展性的投资项目。



为集团现有业务和收购资产创造协同价值，如节省耗材成本。

3

将多余现金作为股息分配



通过派息将现金盈余返还给股东。



为中期盈利增长奠定坚实基础

战略与展望

医思健康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(NMPA)和国家药品审评中心(GDMPA)简化药物和医疗
- 内地与香港关于建立更紧密经贸关系的安排(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

- 吸引医疗保健人才来港：
 - 《香港医生注册修订条例草案》：特别注册委员会承认128离岸及海外大学
 - 加强补充劳工计划（ESLS）：从2023年9月4日至2024年3月31日，在19,927名申请者中，1,998名工人获得批准
 - 高端人才通行证计划（TTPS）：截至2024年3月31日，在77,000份申请中，62,000份获得批准
- 科技大学医学院的成立增加了本地供应：估计每一年有700个医学毕业生来自3所本地医学院

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。

附录

关键财务指标

	截至 3 月 31 日止		
	23财年	24财年	变化
每股基本盈利 (港仙)	5.9	-1.6	(127%)
EBITDA 利润率	11.1%	9.2%	-1.9p.pt
净利润率	2.8%	0.4%	-2.4p.pt
本年度每股股息 (港仙)	10.0	0.5	(95%)
股本回报率 ¹	4.5%	0.7%	-3.8p.pt
平均总资产回报率 ²	1.9%	0.6%	-1.3p.pt
财务状况	31 Mar 23	31 Mar 24	
流动比率	0.85x	0.92x	8.2%
资产负债率-债务 ³ 除以权益	30.3%	38.3%	+8.0 p.pt
速动比率	0.80x	0.85x	6.3%
现金转换周期 (天)			
平均债权人周转天数	48	41	(14.6%)
平均债务人周转天数	17	21	23.5%
平均库存周转天数	62	53	(14.5%)

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

免责声明

本文件不构成EC Healthcare（「本公司」）或任何其他公司的证券（「证券」）的出售或发行要约，或购买或收购证券（「证券」）的要约，也不应解释为出售或发行要约的要约。特别是，本文件及其所包含的信息不是在美国出售证券的要约，也不得向美国境内的人员发布或分发。向您提供该文件的前提是您已确认您不在美国或居住在美国，并且如果您购买本文所述的证券，您将按照美国的S条例进行购买经修订的1933年证券法（“证券法”）。证券尚未且不会根据《证券法》或美国任何州或其他司法管辖区的证券法进行注册，且不得在美国境内发售或出售，除非某些交易不受《证券法》的约束。》的注册要求。不会在美国或任何其他限制或禁止此类发行的司法管辖区公开发售证券。在拟议发行的情况下购买证券的任何投资决定（如有）应根据证券的最终条款和条件以及就此类发行发布的发行通函中包含的信息做出，而不是根据本文件的基础不构成或构成在美国或其他地方购买或认购任何证券的要约或要约邀请的一部分。本文件的任何部分及其散布事实均不应构成任何合约、承诺或投资决策的基础，也不应被依赖任何合约、承诺或投资决策。对于本文所含信息或意见的公平性、准确性、完整性或正确性，不作任何明示或暗示的陈述、保证或承诺，也不应依赖其公平性、准确性、完整性或正确性。对于因使用本文件或其内容或以其他方式与本文件相关而产生的任何损失，集团或其各自的任何附属公司、顾问或代表均不承担任何责任（因疏忽或其他原因）。本文档是高度机密的，仅供您参考和使用，不得以任何方式共享、复印、复制或重新分发给任何其他人。特别是，本文件不得被携带或传送到美国、加拿大或日本，也不得直接或间接在美国（包括其领土和属地、美国任何州和哥伦比亚特区）分发，加拿大或日本。本文件包含“前瞻性陈述”，其中包括除历史事实陈述之外的所有陈述，包括但不限于之前、之后或包含“目标”、“相信”、“期望”等词语的任何陈述，“目标”、“打算”、“将”、“可能”、“预期”、“愿意”、“能够”或类似表达或其否定形式。此类前瞻性陈述涉及已知和未知的风险、不确定性以及本集团无法控制的其他重要因素，这些因素可能导致本集团的实际结果、绩效或成就与此类前瞻性陈述明示或暗示的未来结果、业绩或成就有重大差异。本集团或其任何代理人、员工或顾问均无意或没有义务或义务补充、修改、更新或修订本文件中所包含的任何前瞻性陈述。本文提及的任何证券或策略可能不适用于所有投资者。本文提及的证券投资者和潜在投资者必须对本集团的业务和财务状况、证券的性质以及与购买证券相关的任何税务、法律、会计和经济考虑因素进行独立调查和评估。复制本文件中的任何观点不应被视为表明本集团同意或赞同此类观点。本文文件中包含的信息是在本文文件发布之日提供的，如有更改，恕不另行通知。请注意，本文档中的所有计算均基于四舍五入的数字。因此，计算总数与实际数字之间可能存在轻微差异。