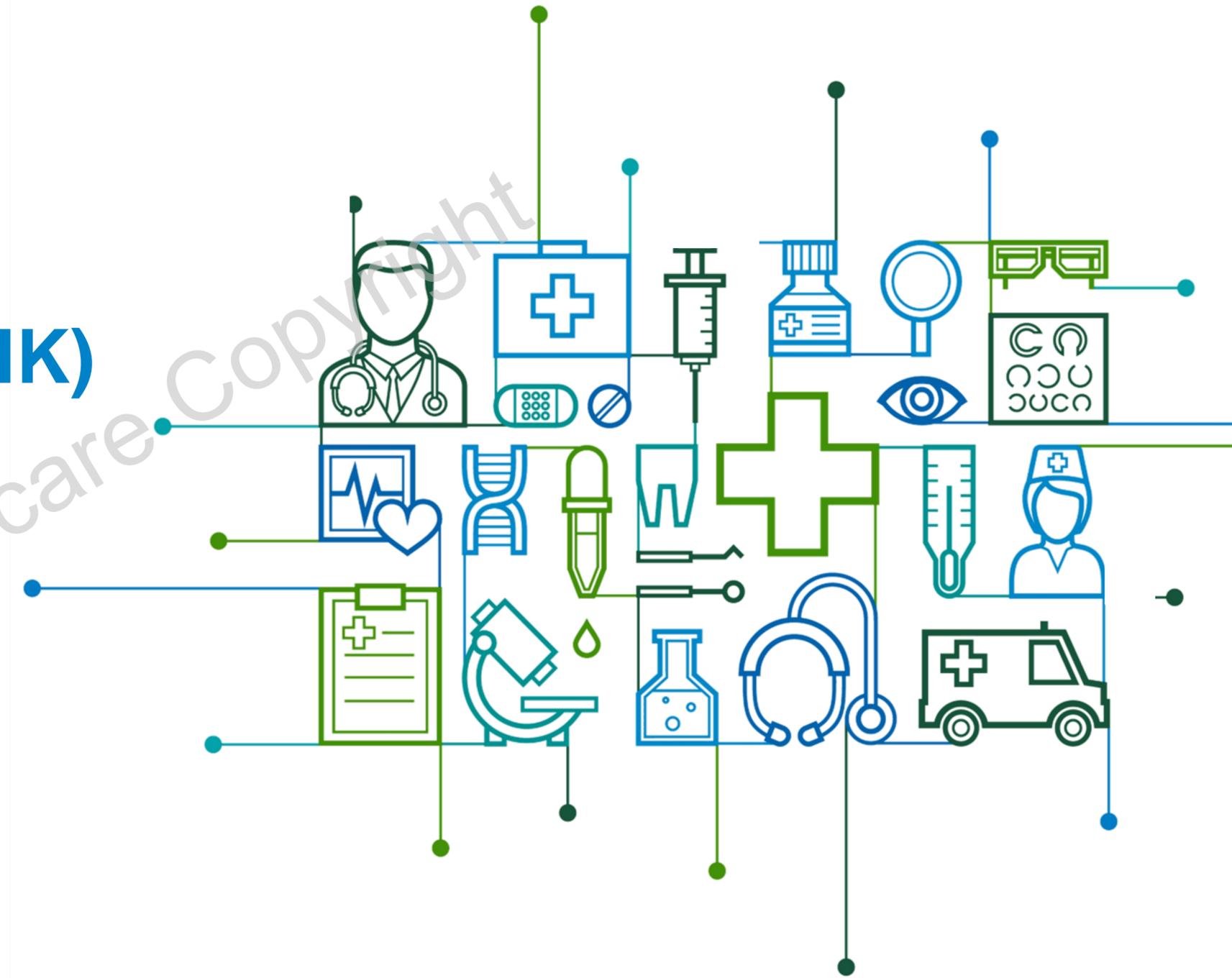




# 聯合醫務集團有限公司 (香港交易所主板上市公司 - 722:HK)

## 2019年度业绩公告及 业务发展策略介绍



UMP Healthcare Copyright



## 免责声明

The information in this presentation has been prepared by representatives of UMP Healthcare Holdings Limited (the "Company," and together with its subsidiaries, the "Group") solely for use in presentations by the Company for information purposes only and have not been independently verified.

No representation or warranty, express or implied, is made as to, and no reliance should be placed on, the fairness, accuracy, completeness or correctness of the information, or opinions presented or contained herein. Neither the Company, any other member of the Group nor any of their respective affiliates, controlling persons, directors, officers, employees, advisers or representatives shall have any responsibility or liability whatsoever (for negligence or otherwise) for any loss howsoever arising from any use of this presentation or its contents or otherwise arising in connection with this presentation. The information or opinions presented or contained herein are subject to change without notice and shall only be considered current as of the date hereof.

This presentation is based on the economic, regulatory, market and other conditions as in effect on the date hereof. It should be understood that subsequent developments may affect the information contained in this presentation, which none of the Company, any other member of the Group are under an obligation to update, revise or affirm.

The information communicated in this presentation contains certain statements that are or may be forward looking. These statements typically contain words such as "anticipate," "expect," "suggest," "plan," "believe," "intend," "estimate," "target," "project," "should," "could," "would," "may," "will," "forecast," and words of similar expressions. These forward looking statements are based on a number of assumptions about the Group and other matters, such as the Group's operations, its future development plans, market (financial and otherwise) conditions, growth prospects, and are subject to known and unknown risks, uncertainties and other factors beyond the Group's control, and accordingly, actual results may differ materially from the results expressed or implied by these forward-looking statements. Each of the Company, any other member of the Group, undertakes no obligation to update these forward-looking statements for events/or circumstances that occur subsequent to such dates.

This presentation and the information contained herein does not constitute or form part of and should not be construed as, a prospectus or other offering document or an offer for sale or subscription of or solicitation or invitation of any offer to buy or subscribe for any securities of the Company. The securities of the Company have not been and will not be registered under the U.S. Securities Act of 1933, as amended (the "Securities Act") or securities laws of any state in the United States, and may not be offered, sold or delivered within the United States or to U.S. persons absent from registration under or an applicable exemption from the registration requirements of the United States securities laws. Any failure to comply with this restriction may constitute a violation of U.S. or other national securities laws. No money, securities or other consideration is being solicited, and, if sent in response to this presentation or the information contained herein, no money, securities or other consideration will be accepted.

No invitation is made by this presentation or the information contained herein to enter into, or offer to enter into, any agreement to purchase, acquire, dispose of, subscribe for or underwrite any securities or structured products, and no offer is made of any shares in or debentures of a company for purchase or subscription except as permitted under the laws of Hong Kong.

By attending this presentation you acknowledge that you will be solely responsible for your own assessment of the market and the market position of the Group and that you will conduct your own analysis and be solely responsible for forming your own view of the potential future performance of the business of the Group. Any decision to purchase securities in the context of a proposed offering of securities, if any, should be made solely on the basis of information contained in an offering circular or prospectus prepared in relation to such offering.

## 具有热情及远见的管理团队



**孙耀江医生**  
主席兼行政总裁;  
执行董事



拥有在中国开展培训课程的丰富经验



家庭医学：逾45年经验



**郭卓君女士**  
董事总经理  
执行董事



联合医务的第二位员工; 开创许多创新的商业模式、健康管理计划及中国市场的发展方案

在开发医疗保健网络, 以及建立、管理企业医疗保健方案及本集团的其他业务计划及活动的不同商业模式方面, 拥有丰富的知识及经验



医疗保健行业的管理工作: 逾25年经验



**李家聪先生**  
中国区总裁;  
执行董事



高级副总裁

其他职位:



独立非执行董事

Deutsche Bank   
董事 (2009-2014)

 UBS  
分析师 (2008-2009)

 Freshfields Bruckhaus Deringer  
律师 (2005-2008)



国际法律及金融行业: 逾15年经验

## 具有热情及远见的管理团队（续）



**曾安业先生**  
执行董事



行政总裁及董事

其他职位：

Deutsche Bank  董事总经理 (2003-2012)



国际资本市场：逾24年经验



**孙文坚医生**  
首席放射科医生；  
执行董事



在放射及医学影像业务的管理及运营方面具有丰富经验



医疗执业：逾14年经验



**李柏祥医生**  
牙科总监；  
执行董事



积极参与连锁诊所的质量保证，并监督牙科专业人士的持续培训以及临床及专业服务的发展提供意见



牙科执业：逾30年经验

# 我们的愿景

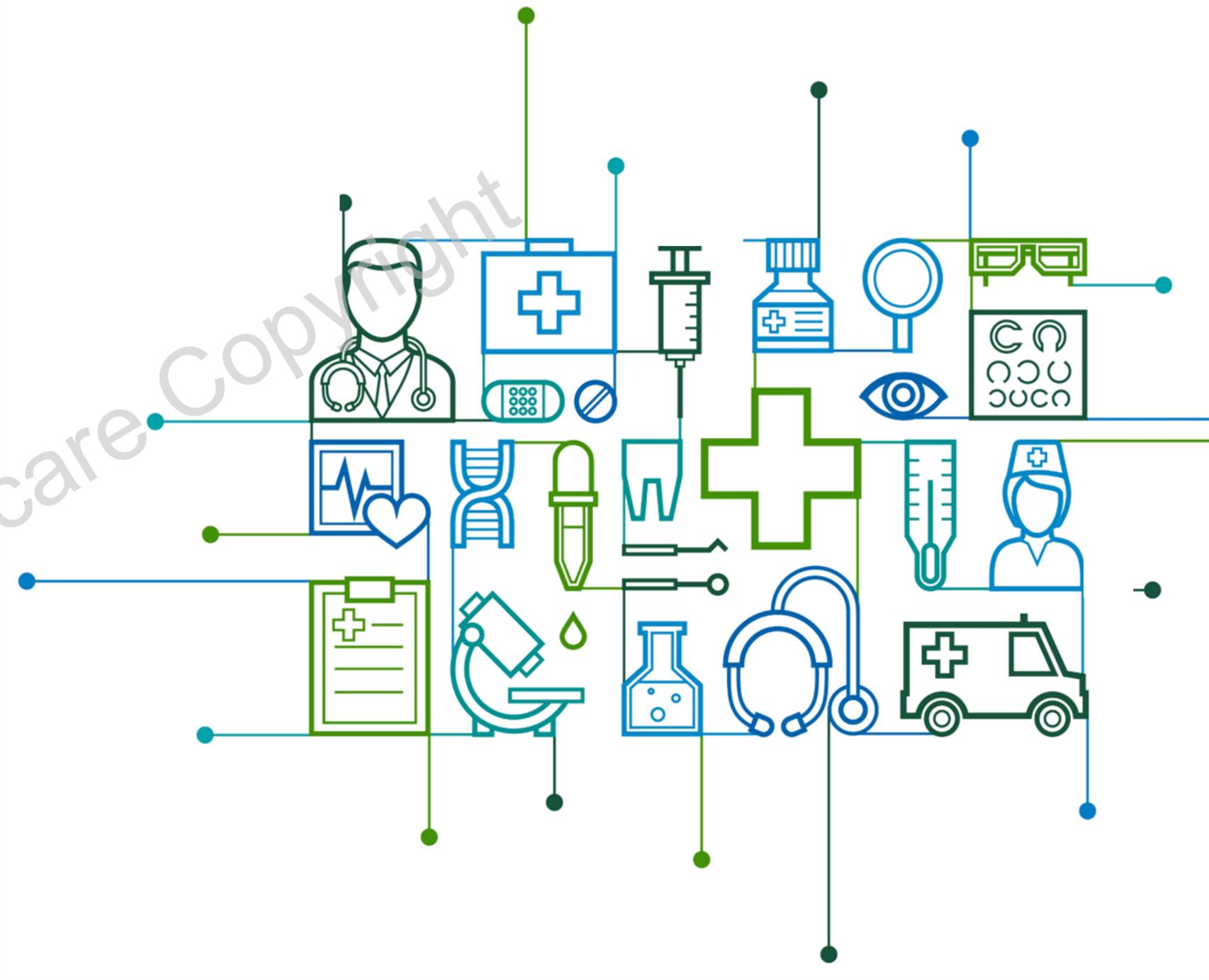
---

让所有人获得可信任及可负担的医疗健康服务，从而在不用担忧健康的考虑下，  
追求自己的梦想

为此，我们致力成为全球领先的由科技赋能的基层医疗服务提供者

# 1. 我们的核心优势

UMP Healthcare Copyright





## 我们的核心优势



1 由医生主导并以医生为核心的稳定管理团队

2 于香港、澳门及中国内地专注于灵活的基层医疗营运模式

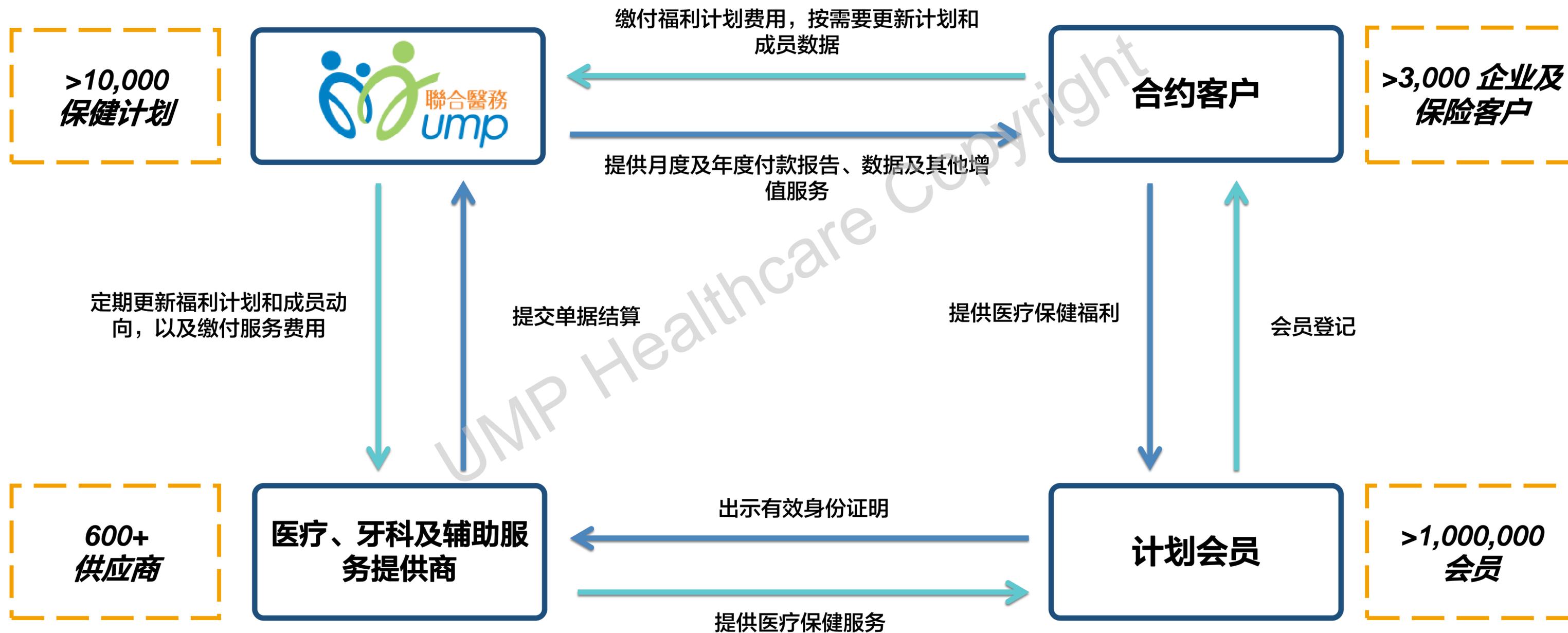
3 对香港及中国内地的医疗保健及保险行业拥有深入的了解，总能先人一步，把握医疗保健行业的下一个蓝海机遇

4 拥有30年历史及经验的可信任品牌，为顾客提供全方位一站式的医疗保健解决方案

5 创新及可规模化的业务模式带来多元化的收入



# 网络及团体医疗客户的业务流程





# 合约客户的收费计划

**按人数承包计划：**  
按固定的计划会员收取人均年费；一般为预付

**年度定额收费计划：**  
按固定年费为预先约定数目的计划会员提供医疗保健服务；一般为预付

**医疗、牙科和辅助服务提供商**



**患者**

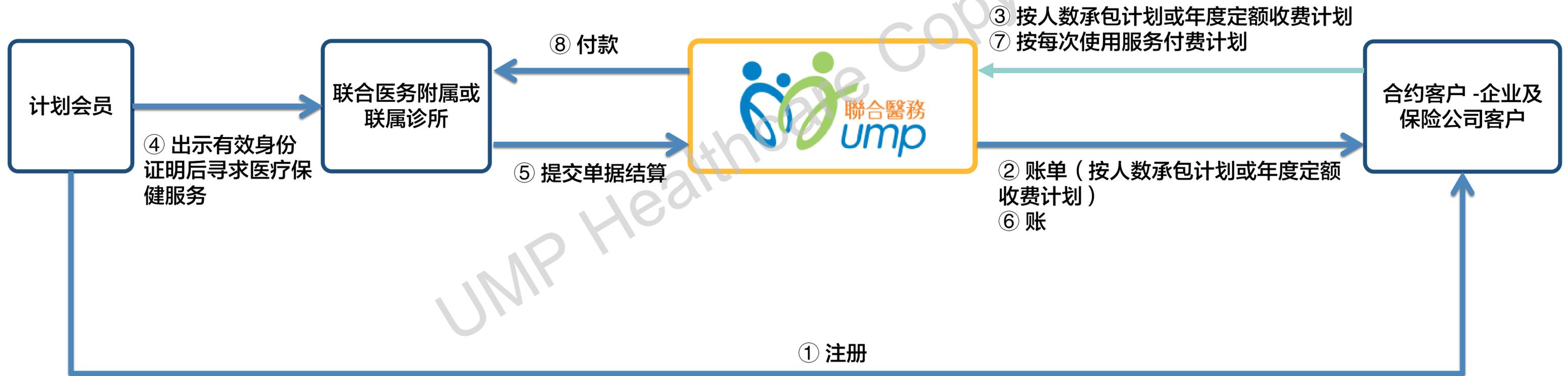
通过内部开发的IT系统对索赔流程进行赔支付及管理持

提供一站式的医疗健康服务

**按每次使用服务付费计划：**  
收入 = 使用服务次数 × 预先商定的费用



# 计划会员在联合医务附属或诊所寻求门诊流程





# 一图读懂联合医务



## B2B (保健计划) / B2C (临床服务) / B2B2C (保险) 模式

### 香港、澳门及国内业务



医疗服务



牙科服务



辅助医疗服务



海外签证体检服务



专科服务  
(心脏科、日间手术中心、物理治疗及眼科护理等)

### 中国内地市场之业务



政府合办培训计划 – 专有的 GOLD™ 金牌培训课程



在政府辖下之社区卫生服务中心设立公私营合作诊所



线上医疗服务 – 实时远程医疗平台



49个直属及 411个联属全科医生



67个直属及 104个联属专科医生



39个直属及 26个联属牙医



20+家专科诊所



67家自营及 561家联属全科、专科及牙科诊所

600+ 供应商



28家自营及 70家联属辅助医疗中心  
(眼科护理、中医、物理治疗及日间手术)



7家自营及 18家联属先进医疗影像中心及实验室



>130,000次健康检查/年



>1,600,000次门诊及牙科咨询



处理 >5,000次住院及门诊程序/年



# UMP提供优质，全面及一站式的医疗服务





## UMP自主研发的IT基础设施

### 收集数据并处理数据分析

#### 诊所管理系统



#### 面向企业客户的专有软件和增值服务

#### 为企业客户生成重要统计数据

- UMP已将其专有的中央管理系统部署到整个UMP诊所网络

- 通过其专有系统，本集团为其企业客户提供增值服务，以帮助更好地管理其员工的医疗保健福利。示例包括：

- E-Claims，是一个为企业客户提供基于网络的中央医疗计划系统
- eVoucher，是UMP的电子平台，可解决其子公司/附属诊所的索赔问题

- 根据需要生成有关总体计划成员的使用情况，访问类型，费用和其他统计信息的定制报告
- 允许保险公司和企业客户有效管理医疗保健福利并控制总体成本

UMP的广泛专业知识和经验，凭借其强大的IT基础架构平台是难以复制的

#### 关键任务环境

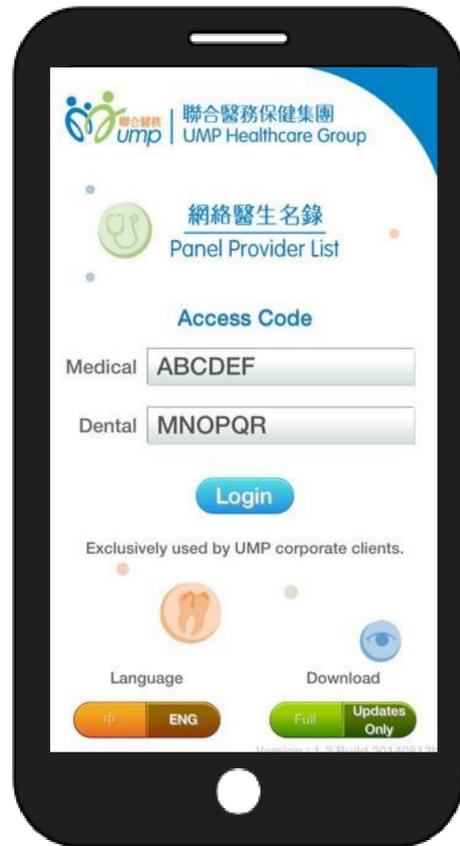
- 先进的IT系统使UMP能够处理大量患者
- 管理超过10,000个医疗保健计划
- 服务超过1,000,000名成员



# UMP自主研发的IT基础设施（续）

内部开发的移动应用程序和电子平台可提高患者/客户的便利性

## E-claims: 一种移动应用程序，可让计划成员轻松访问



- ✓ 为会员提供针对性的健康信息
- ✓ 医生姓名和专科
- ✓ 医生的最新状况
- ✓ 查询诊所位置和营业时间
- ✓ 牙医网络查询
- ✓ 共享按钮可将所需的医生信息发送到其他应用程序  
(例如电子邮件, SMS, WhatsApp等)



## eVoucher: 一个电子平台，可轻松结算UMP的子公司/附属诊所



- ✓ 通过UMP eClaims系统检查会员的资格后，诊所可以为eVoucher获取自动生成的二维码
- ✓ 医生可以通过扫描eVoucher的二维码来检索咨询记录
- ✓ 会员和医生都可以通过设备在凭证上签名
- ✓ 会员可以使用凭单上的参考号访问eVoucher副本
- ✓ 保险副本将通过电子邮件发送给保险人以用于索赔目的

UMP的广泛专业知识和系统基础实现有效和用户友好的平台发展



# 良性循环促进联合医务的市场需求及增长

对联合医务的服务需求增加

商业及自费患者合约数目增加

流量增长能吸引更多优质医生加入

进一步提升联合医务的市场领导地位

## 长期为蓝筹企业及保险客户服务



- ✓ 拥有包含保险公司、蓝筹企业及中小型企业的多元化客户组合
- ✓ 服务超过1,000,000 名成员

### 保险公司



### 企业客户





# FY2019的成就

## 并购活动



- 在2018年10月2日，联合医务以代价港币1,510万元收购了一家医疗中心业务的55%权益，其主营业务为全科医疗服务

2018年10月



- 于2019年1月23日，联合医务以1亿港元的价格收购了SkinCentral Limited 60%的股份
- SkinCentral主要在香港提供皮肤科服务

2019年1月

2018年7月

- 在2018年7月24日，联合医务以代价港币2,850万元收购了适启医疗集团70%的股份
- 连锁物理治疗中心主要在香港提供物理治疗服务



## 中国内地业务



- 截至2019年9月，GOLD™金牌培训课程已培训近200位医生；医生分别来自大湾区主要城市，包括广州、深圳、东莞、中山、珠海及佛山，以及其他城市如北京、上海及天津等

- 目前已在营运及建设中的公私营合作诊所数目，已由2018年的1家扩展至2019年9月的25家

2019年9月



2018年2月

- GOLD™金牌培训课程在2018年2月首次推出，广东省广州市番禺区政府，第一期共招募了11名医生





## 在香港的并购及合作

### 并购

- 收购一家临床实验室 ProCare MedTech
- 收购Dr. Lee Dental Centre Limited
- 收购中国医疗中心公司，作为UMP重组的一部分
- 收购中国医疗中心公司，作为UMP重组的一部分
- UMP于2018年7月24日收购了SKP Medical Group 70%的股份
- UMP于2018年10月2日收购了全科诊所业务55%的股份
- UMP于2019年1月23日收购了SkinCentral 60%的股份

2009

2014

2015

2016

2018

2019

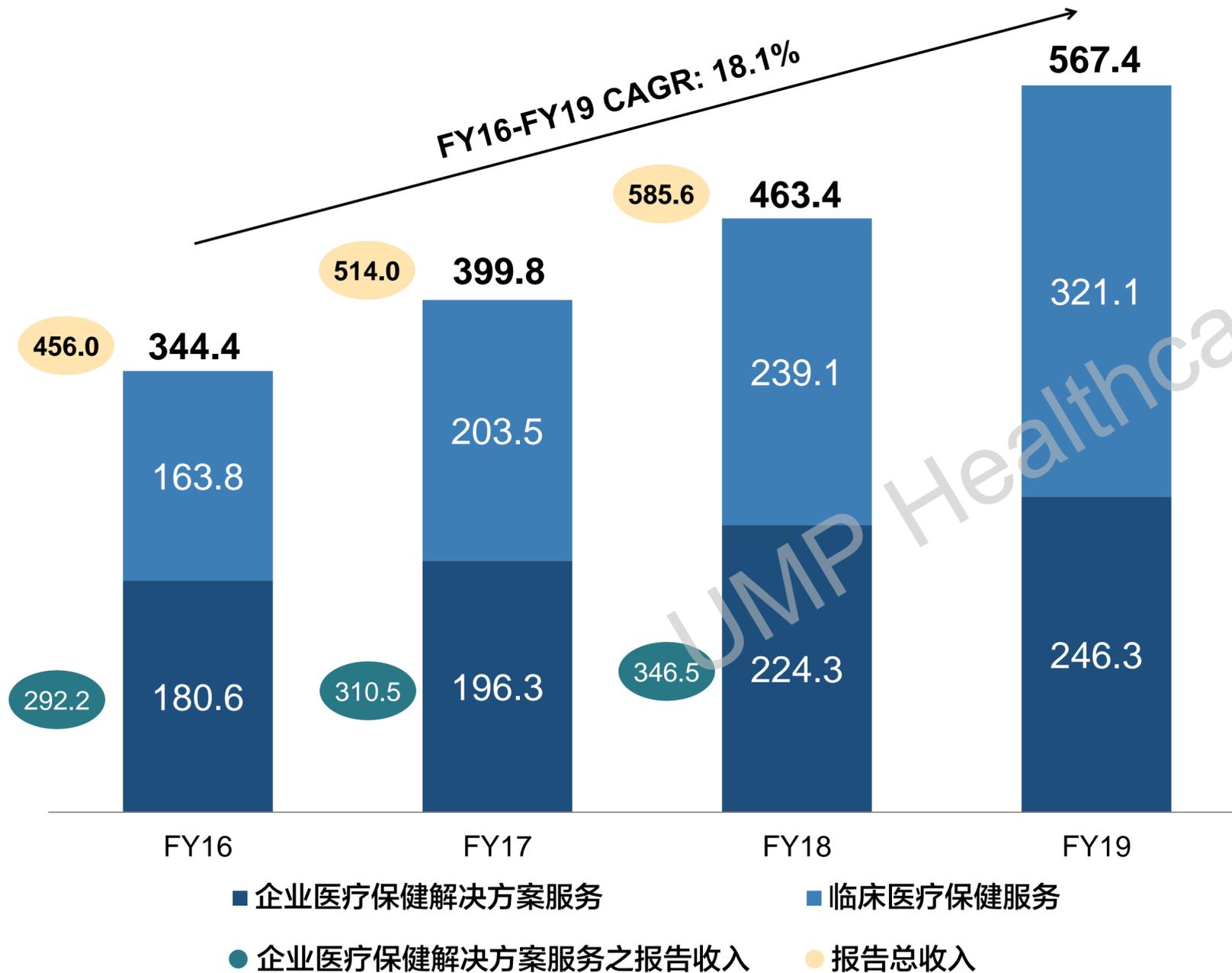
### 合作

- UMP开始重组，周大福企业成为UMP的战略股东，为我们提供持续支持
- 凤凰医疗成为另一位战略股东
- 新创建集团（0659:HK）认购联合医务中国已发行的20%股本
- 新创建集团与周大福企业成立了一家50/50的合资企业，医疗资产管理有限公司（“HAML”），并与UMP签订总运营服务协议，并独家任命UMP担任HAML在中国所有诊所的管理者
- UMP于2018年11月8日与平安好医生和郑和签订业务合作协议

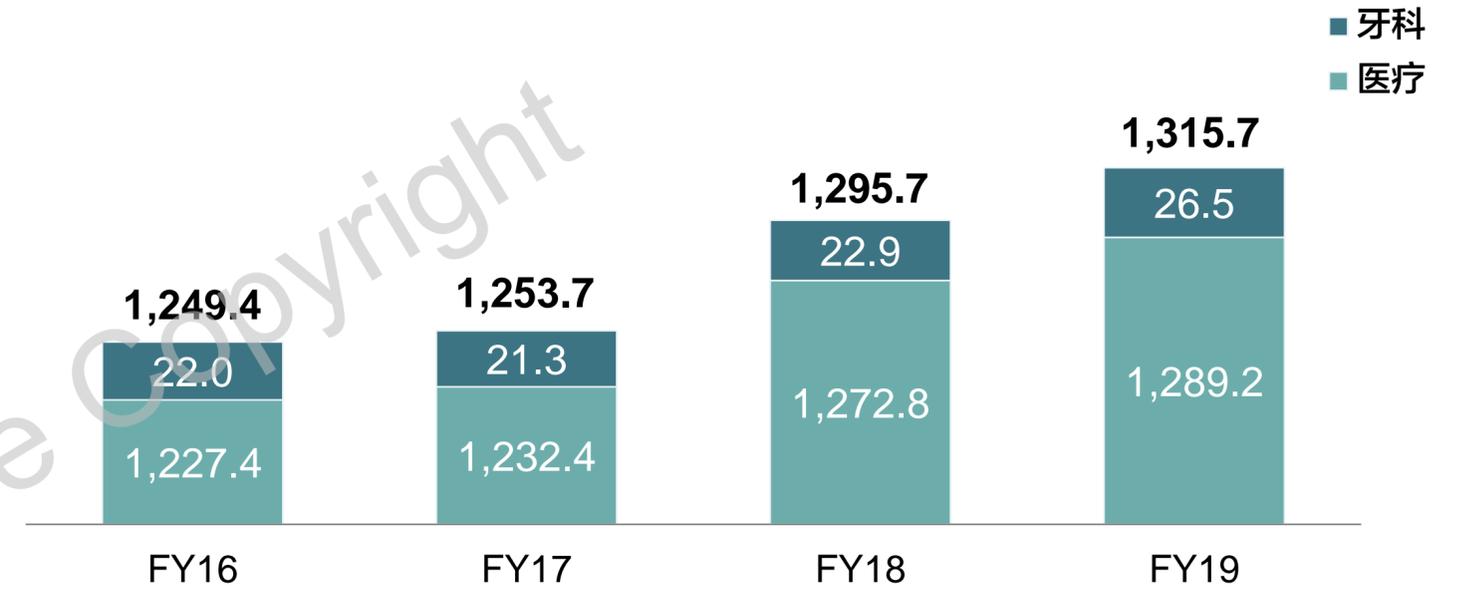


# 关键财务指标

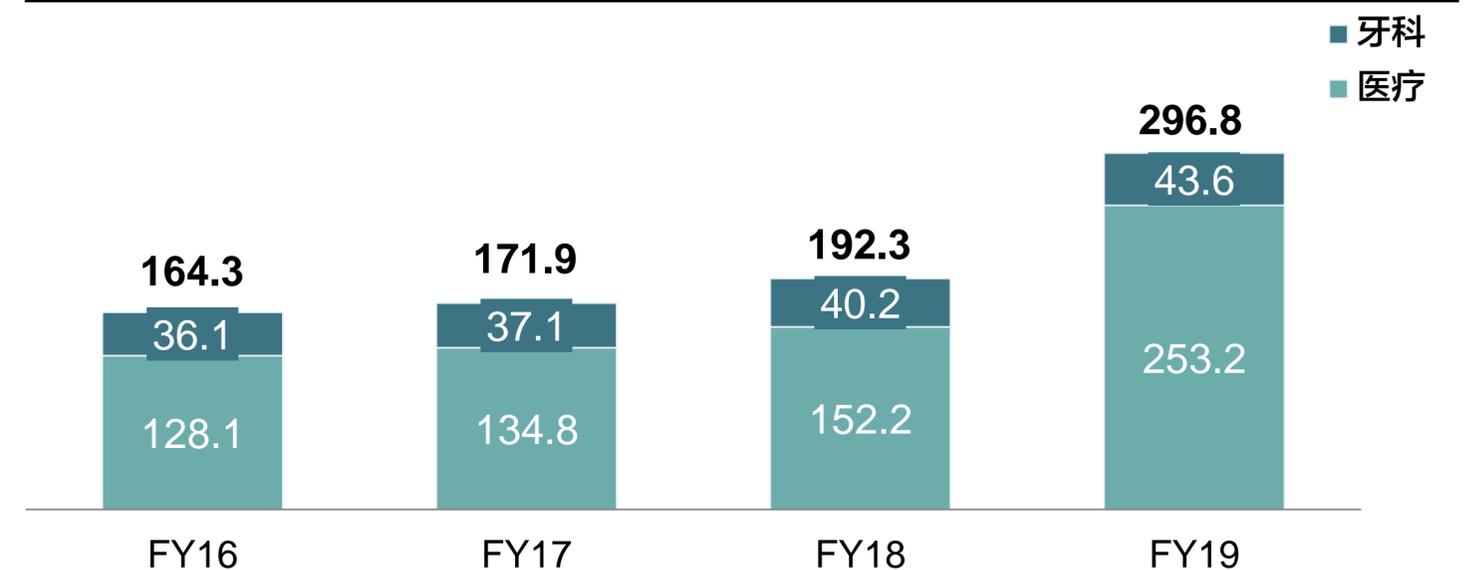
收入 (港币百万元)



来自企业医疗保健解决方案服务的患者就诊次数 ('000)



来自临床医疗保健服务的患者就诊次数 ('000)



注: 因应IFRS的收入确认要求, 2016-2018财年企业医疗保健解决方案服务收入已重列



## 优秀往绩及坚韧增长力

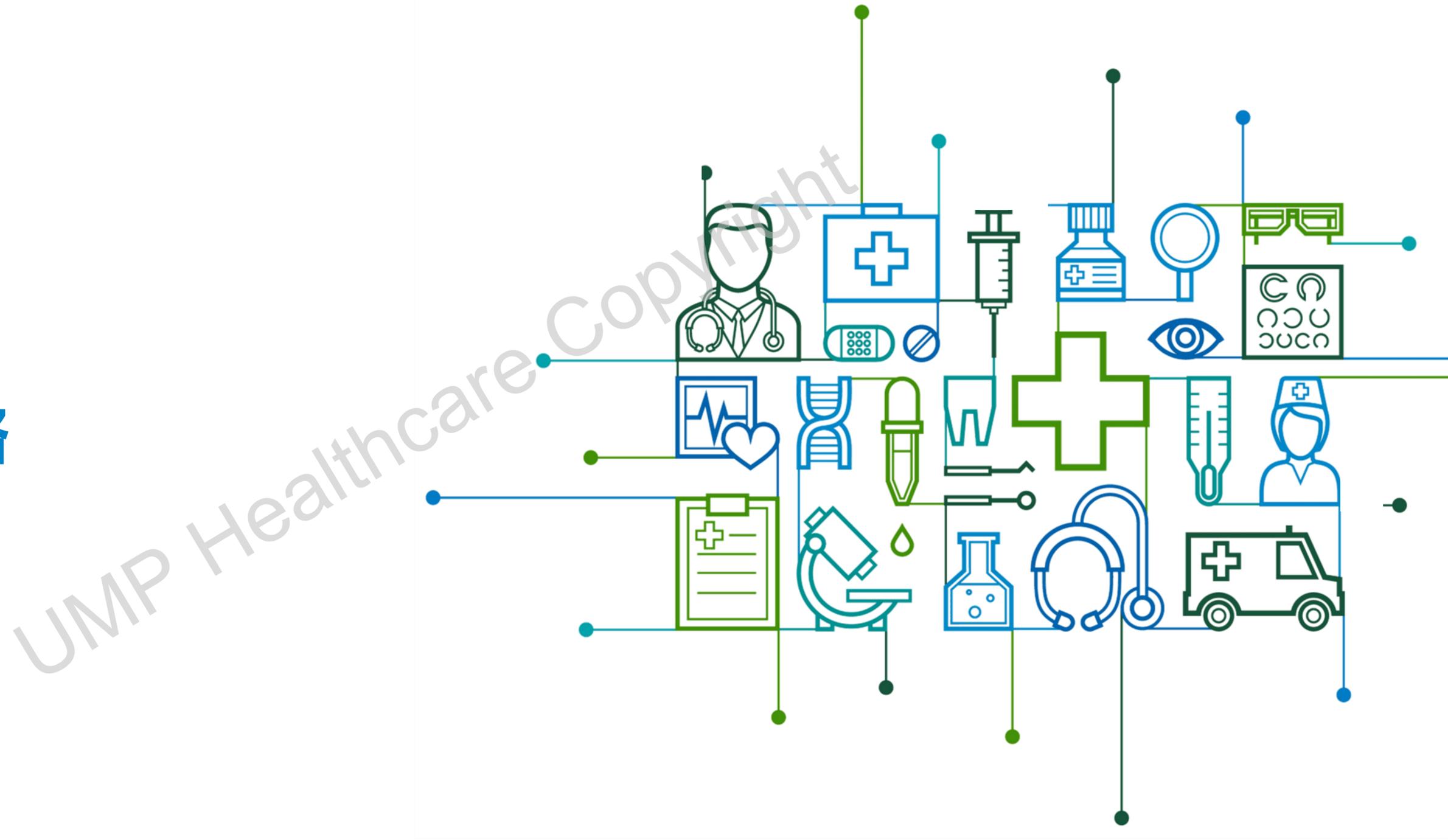
- 有鉴于我们在国内的发展迅速，净利润的趋势已不能反映我们的扩张策略
- 联合医务致力于采取轻资产策略，同时大力投资尚未开发的国内基层医疗市场以把握机遇
- 无负债的强资产负债表 – 可快速执行个别策略性并购
- 经调整EBITDA让投资者更专注于我们产生现金的能力
- 在通过(i) 资本投资及股权激励获取投资增长，及(ii) 增加股息以回馈投资者中取得平衡

(HK\$ '000)	FY2016 (经重列)	FY2017 (经重列)	FY2018 (经重列)	FY2019
报告净利润	6,882	48,244	37,502	19,549
利息收入	(872)	(3,061)	(4,934)	(6,611)
折旧及摊销	9,611	17,561	19,997	22,701
所得税费用	7,372	8,850	11,003	14,726
EBITDA	22,993	71,594	63,568	50,365
调节				
以权益结算的以股份为基础的付款开支	7,546	8,066	1,771	48,301
出售附属公司/联营公司的净收益	-	(16,483)	-	(9,315)
出售物业、厂房及设备项目的收益	-	-	-	(520)
非现金公允价值收益/重新计量/议价项目	(3,499)	(9,246)	(500)	(4,813)
一次性上市费用	16,376	-	-	-
<b>经调整 EBITDA<sup>1</sup></b>	<b>43,416</b>	<b>53,931</b>	<b>64,839</b>	<b>84,018</b>
现金及财务相关产品	329,021	501,011	369,169	274,128
全年股息(港仙/每股)	2.0	2.7	2.9	3.2

注：基于国际财务报告准则的收入确认政策，企业医疗保健解决方案服务在FY16-FY18的收入已重列

1) 经调整EBITDA主要针对一次性非经常性项目、非现金认股权证开支及非现金以股份为基础的付款进行了调整，就本集团在香港、澳门及中国的业务产生的经营现金流量向股东提供替代数字：FY17及FY16 经调整EBITDA重列为包括中国医疗保健业务，而该业务此前并未包括在业绩公告中

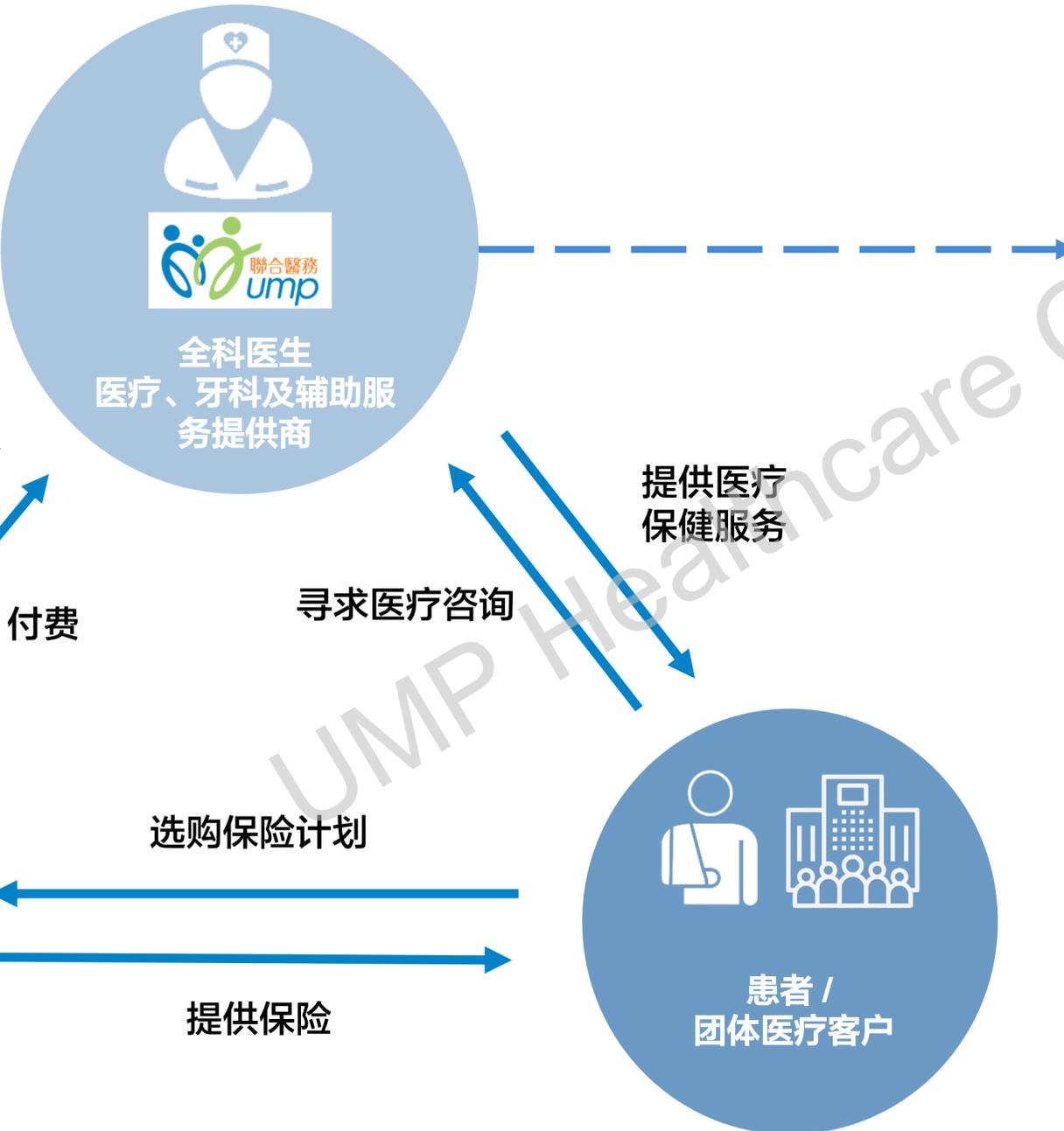
## 2. 我们的发展策略





# 联合医务 – 基于基层医疗并具弹性及可规模化的业务模式

全科医生提供循证的医疗服务，并提供前期介入的预防性健康管理服务



## 联合医务的附属医疗机构

 <b>GOLD</b> Your path to expertise GENERAL PRACTICE ORIENTED LEARNING AND DEVELOPMENT	 <b>普康 ProCare</b> Medical Imaging · Laboratory Medical Imaging and Laboratory Centre 醫學影像及化驗中心	 聯合醫務   聯合醫務眼科保健及視光中心 UMP Eyecare and Optometry Centre Eyecare and Optometry Centre 眼科保健及視光中心
 <b>Skincentral</b> Dermatology, Aesthetics and Lasers Medical And Cosmetic Dermatological Centre (Skincentral) 皮膚專科治療和醫學美容中心	 <b>SKP Medical Group</b> We Make the Difference 通啟醫療集團 Physiotherapy Clinic 物理治療診所	 中德整形外科及頭頸外科中心 GL Plastic Surgery & Head and Neck Surgery Centre Plastic Surgery & Head and Neck Surgery Centre 整形外科及頭頸中心
 <b>DIAGNOSTIC IMAGING CENTRE</b> Medical Imaging Centre 醫學影像中心	 <b>OCT128</b> Medical Imaging Centre 醫學影像中心	 238 日間手術及內視鏡中心 238 Day Surgery & Endoscopy Centre Day Surgery & Endoscopy Centre 日間手術及內視鏡中心
 <b>Causeway Bay MRI Centre</b> 銅鑼灣磁力共振中心 MRI Centre 磁力共振中心	 <b>Flash Mover MRI Center</b> 東藝磁力共振中心 MRI Centre 磁力共振中心	 <b>MONGKOK MRI CENTRE</b> MRI Centre 磁力共振中心
 <b>妈咪知道</b> Pediatric Clinic (Shenzhen) 兒科診所 (深圳)	 <b>GlobalClinic</b> 港全醫療 GP and Family Medicine Clinic (Shenzhen) 全科及家庭醫生診所 (深圳)	 <b>PH Physiotherapy Clinic</b> 物理治療診所 Physiotherapy Clinic 物理治療診所



## 我们的发展策略



1

通过并购横向扩展我们的医疗保健及行政管理服务

2

利用最新的科技提升我们向保险公司及经纪人提供的服务，以提高营运效率

3

加速发展全科医生培训及PPP诊所网络，建立一个横跨大湾区及中国内地的庞大线下基层医疗网络

4

引用创新科技，成为全球领先的线下线上基层医疗服务供应者

5

通过创新的线下线上医疗保健解决方案促进医疗保险的发展

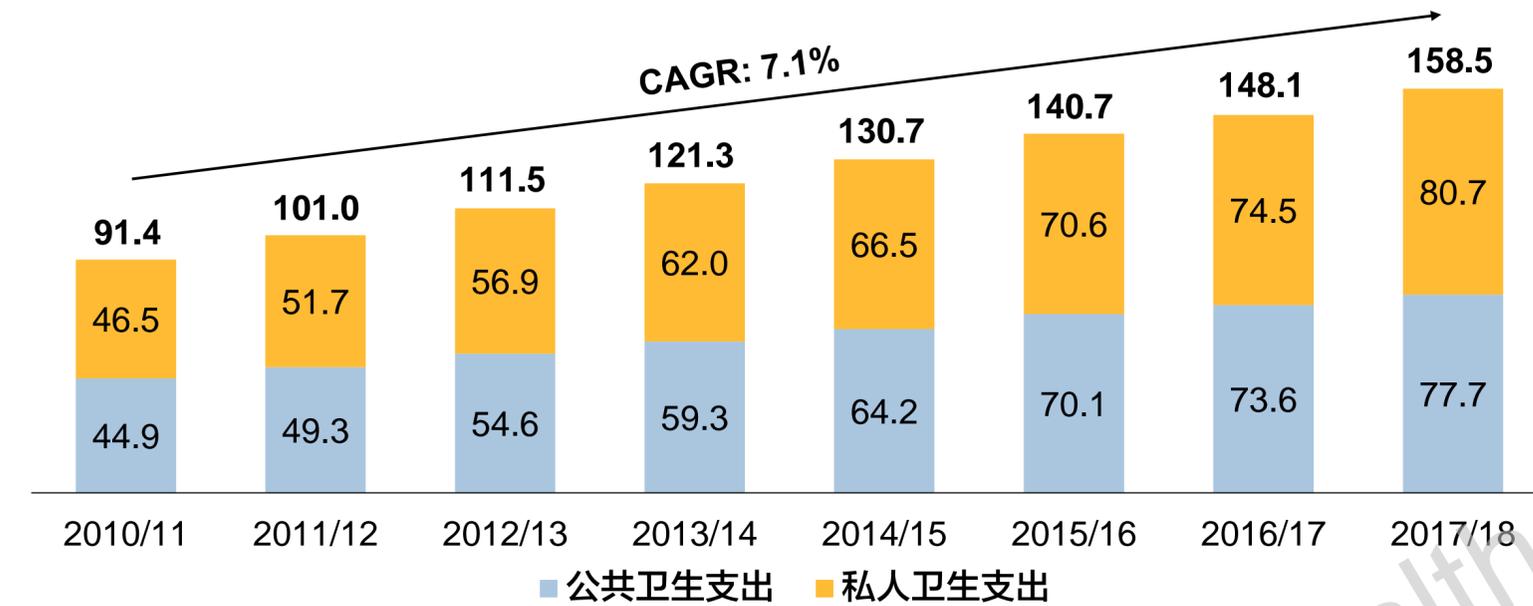
6

持续招募及保留与我们拥有一致价值观的优秀人才，共同实现我们的愿景——让所有人获得可信任及可负担的医疗健康服务

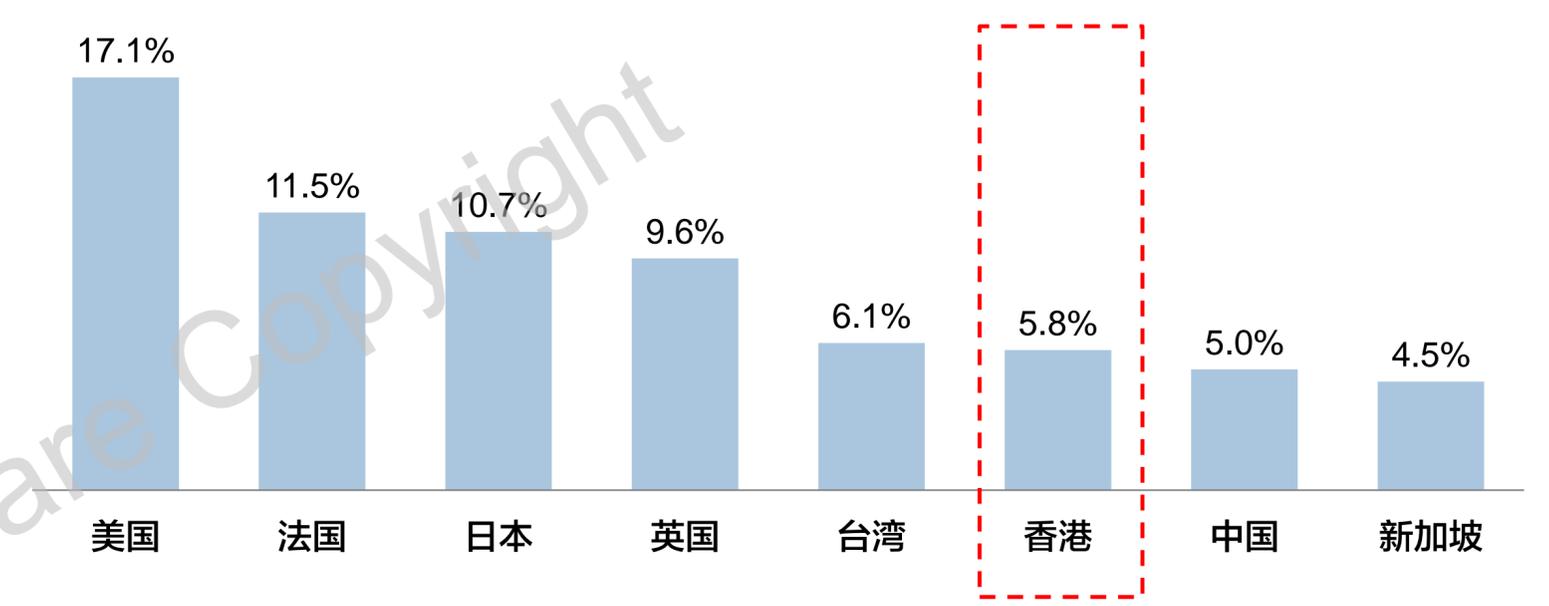


# 香港医疗市场概况

香港的医疗保健总支出（十亿港元）

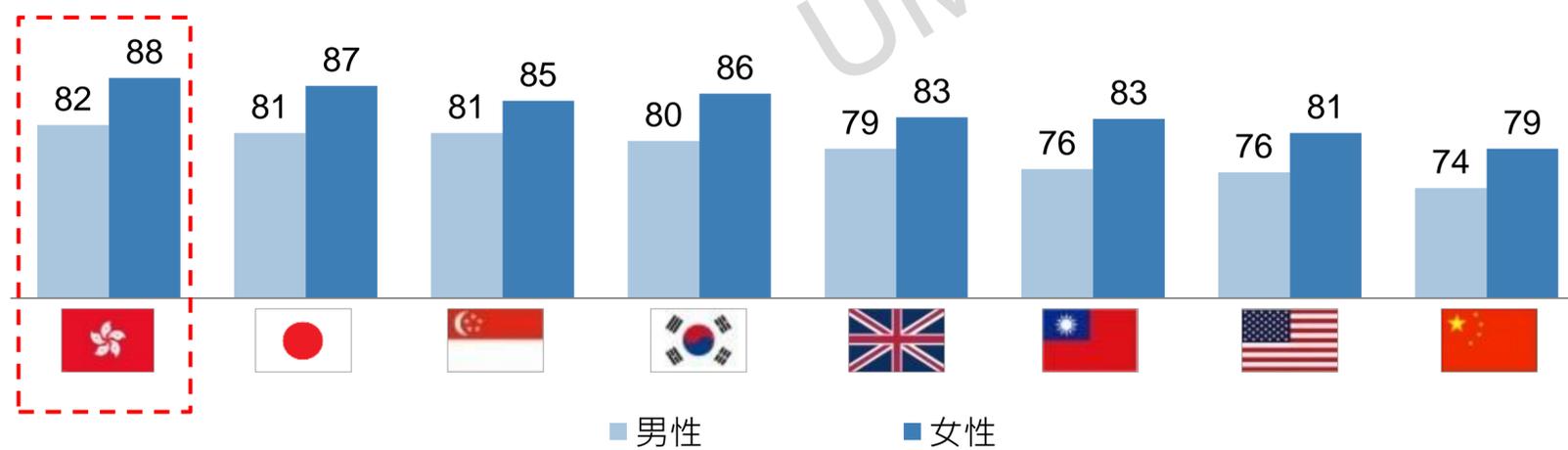


医疗保健总支出占GDP的百分比

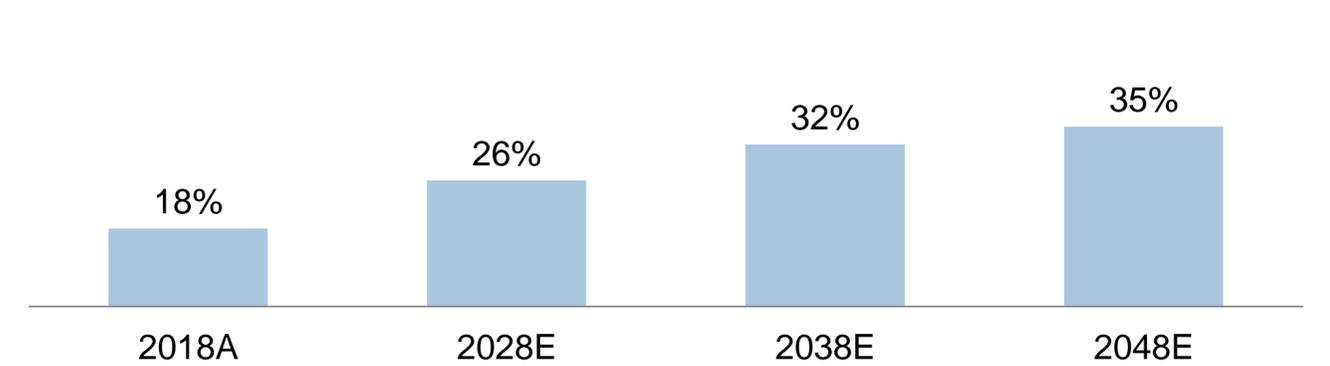


预期寿命高，加上人口老龄化推动了香港医疗市场的增长

香港人的预期寿命是世界上最高



65岁以上的人口增长速度快于总人口



资料来源：弗若斯特沙利文，香港政府统计处，世界银行



# 香港私人医疗保健市场的增长动力

## 公私营合作制 (PPP)

- 香港服务提供者潜在的PPP机会：
  - 疫苗补助计划
  - 长者医疗券计划
  - 普通科门诊公私营协作计划
  - 共享护理计划
  - 放射诊断造影计划



## 自愿医保计划

- 长期减轻公共医疗体系的压力
- VHIS认可产品的主要特点：
  - 无论于保单生效后您的健康状况有任何变化，都能保证续保至100岁
  - 不设「终身保障限额」
  - 覆盖范围扩大到包括未知的既往病况和包括内窥镜在内的门诊程序
  - 自2019年4月1日起，如纳税人为其本人或指明亲属购买自愿医保计划（「自愿医保」）下的认可产品，可申请税务扣除



## 对泛华医疗网络的需求不断增加

- ✓ 国内患者的医疗目的地，高水平的医疗服务及国内居民的便捷入境要求
- ✓ 越来越多来自国内的人在香港购买健康保险产品
  - 保费收入：从2010年的44亿港元增至2014年的244亿港元（CAGR: 53.5%），其中很大一部分来自于健康保险产品



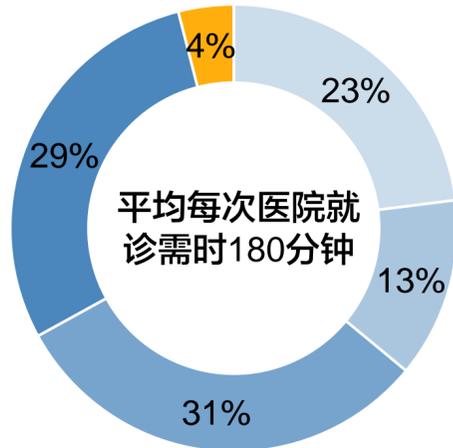


# 中国的医疗体系有很多痛点，有待基层医疗来解决

## 患者



- 交通
- 登记
- 检验
- 等候
- 诊断

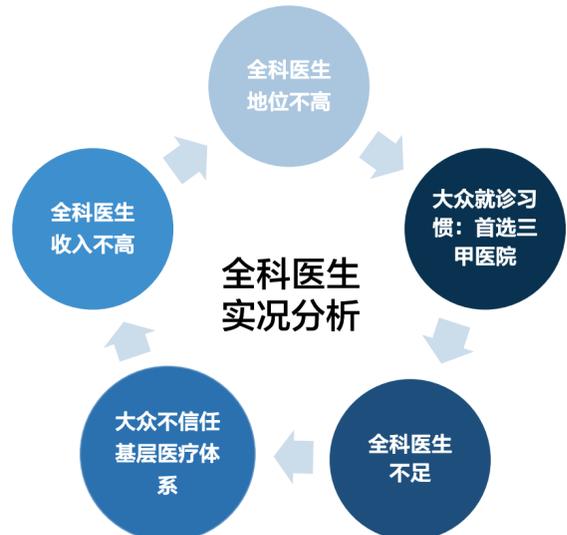


- 医疗服务质量低
- 医疗服务缺乏可及性、可负担及公平性
- 没有人员后续跟进病人的病情
- 对全科医生缺乏信任和理解

结果：  
患者去大医院接受简易病况的咨询

### 看病难，看病贵

## 医生



- 工作量大，收入低、高风险及地位低
- 病人对全科医生缺乏信任
- 医患关系紧张
- 实践限制多

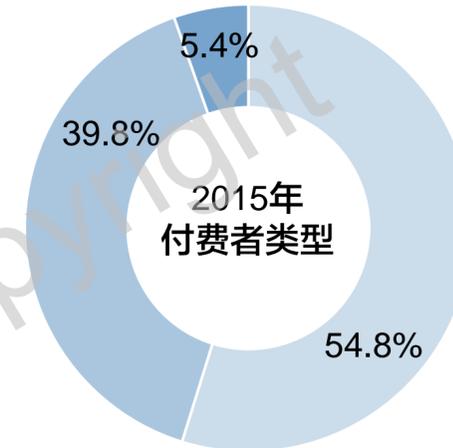
结果：  
医生不愿意加入基层医疗行列

### 低收入及高风险

## 付费者



- 政府
- 个人支出
- 商业保险



- 商业健康保险因缺乏优质的医疗服务和成本管理而赤字
- 索赔程序不便
- 缺乏病人数据和有意义的分析

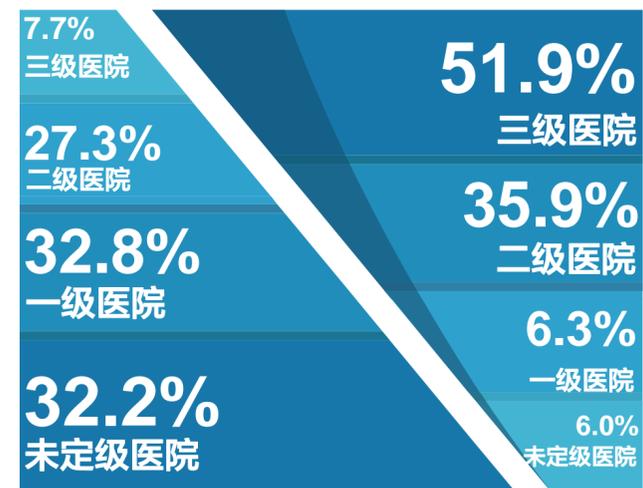
结果：  
国内的基层医疗保险基金将会赤字

### 商业保险渗透率低

## 提供者



2018年各医院等级比例      2018年诊疗人次比例



- 三甲医院超负荷
- 分级诊疗低效
- 医疗人员收入低，出现过度治疗和配药过量的情况

结果：  
医疗资源缺乏或分配不均及不必要的治疗

### 医疗资源分配不当

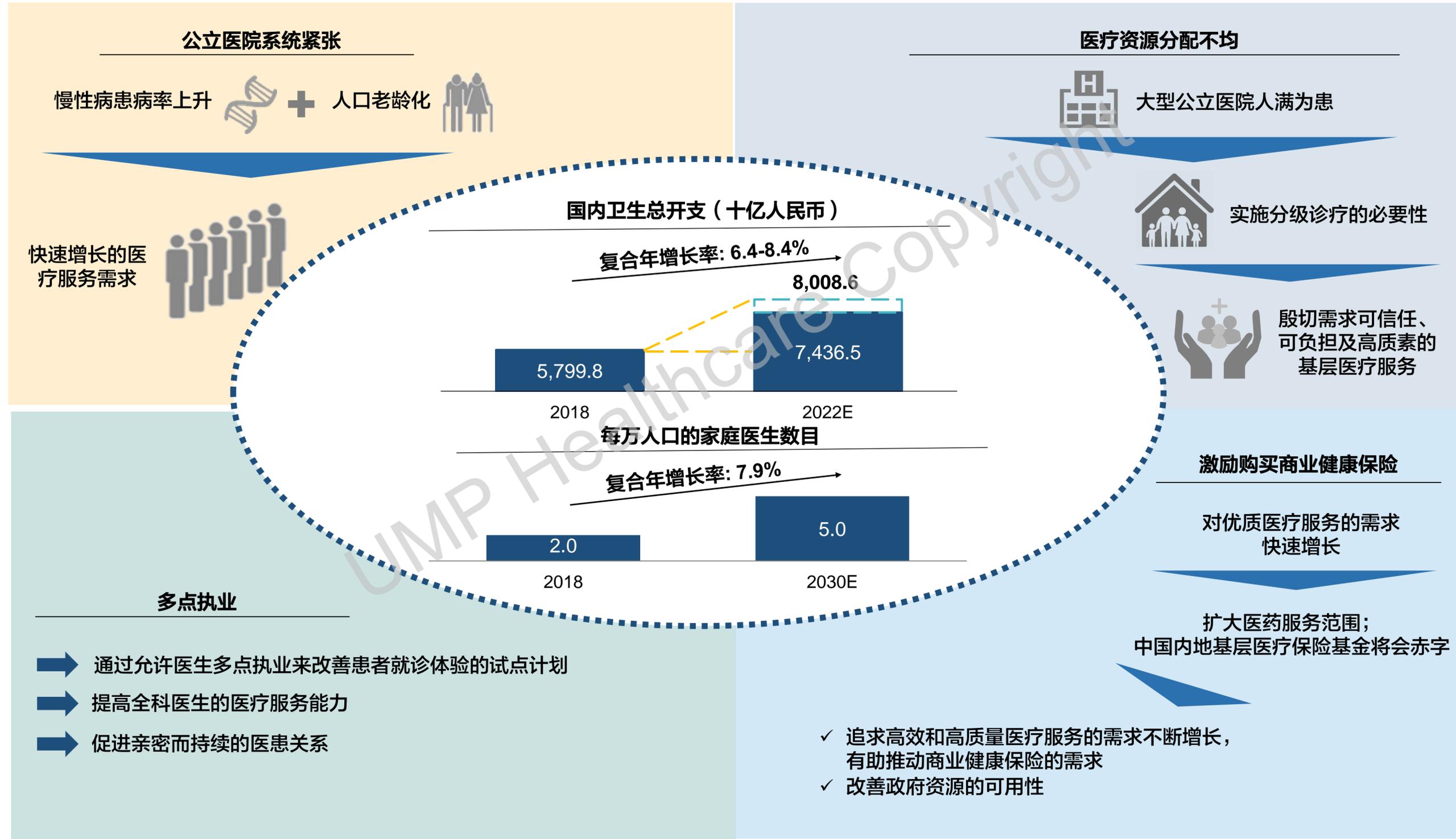


## 国家政府持续颁发政策以推进医疗改革

医疗改革的关键主题	主要政策	主要内容
基层医疗改革	<ul style="list-style-type: none"> <li>关于积极推动医疗、医保、医药联动改革的指导意见</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>要立足解决看病难，着力解决医疗资源配置不合理</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>“健康中国2030”规划纲要</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>基层医疗普遍具备居民健康守门人的能力；需要引导三级公立医院逐步减少普通门诊</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>“十三五”深化医药卫生体制改革规划</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>到2020年，基本建立符合国情的分级诊疗制度</li> </ul>
全科医生培训	<ul style="list-style-type: none"> <li>国务院关于落实《政府工作报告》重点工作部门分工的意见</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>加强基层医疗卫生机构能力建设和医护人员培养，提升分级诊疗和全科医生签约服务质量</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>关于印发全国医疗卫生服务体系规划纲要（2015-2020年）的通知</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>到2020年，实现城乡每万名居民有2-3名合格的全科医生</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>关于做实做好2017年家庭医生签约服务工作的通知</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>家庭医生团队为签约居民提供基本医疗、公共卫生和约定的健康管理服务。基本医疗服务应当涵盖常见病和多发病的中西医诊治、合理用药、就医路径指导和转诊预约等</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>关于改革完善全科医生培养与使用激励机制的意见</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>到2030年，城乡每万名居民拥有5名合格的全科医生</li> <li>加快培养大批合格的全科医生，以加强基层医疗卫生服务体系建设</li> </ul>
推进社区卫生服务中心	<ul style="list-style-type: none"> <li>关于印发开展促进诊所发展试点意见的通知</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>在人才培养等方面执行与政府办基层医疗卫生机构同等补助政策</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>关于印发全国医疗卫生服务体系规划纲要（2015-2020年）的通知</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>到2020年，每3万至10万居民规划设置1所社区卫生服务中心</li> </ul>
商业健康保险	<ul style="list-style-type: none"> <li>关于深化医药卫生体制改革的意见（征求意见稿）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>鼓励社会资金依法兴办非营利性医疗机构</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>关于加快发展商业健康保险的若干意见</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>鼓励保险机构开发与基本医疗保险有机衔接的商业健康保险产品</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>《国家税务总局关于推广实施商业健康保险个人所得税政策有关征管问题的公告》</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>自2017年7月1日起，对个人购买符合规定的商业健康保险产品的支出，允许在当年（月）计算应纳税所得额时予以税前扣除，扣除限额为2400元/年（200元/月）</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>“健康中国2030”规划纲要</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>到2030年，商业健康保险赔付支出占卫生总费用比重显著提高</li> </ul>



# 中国不断增长的医疗市场

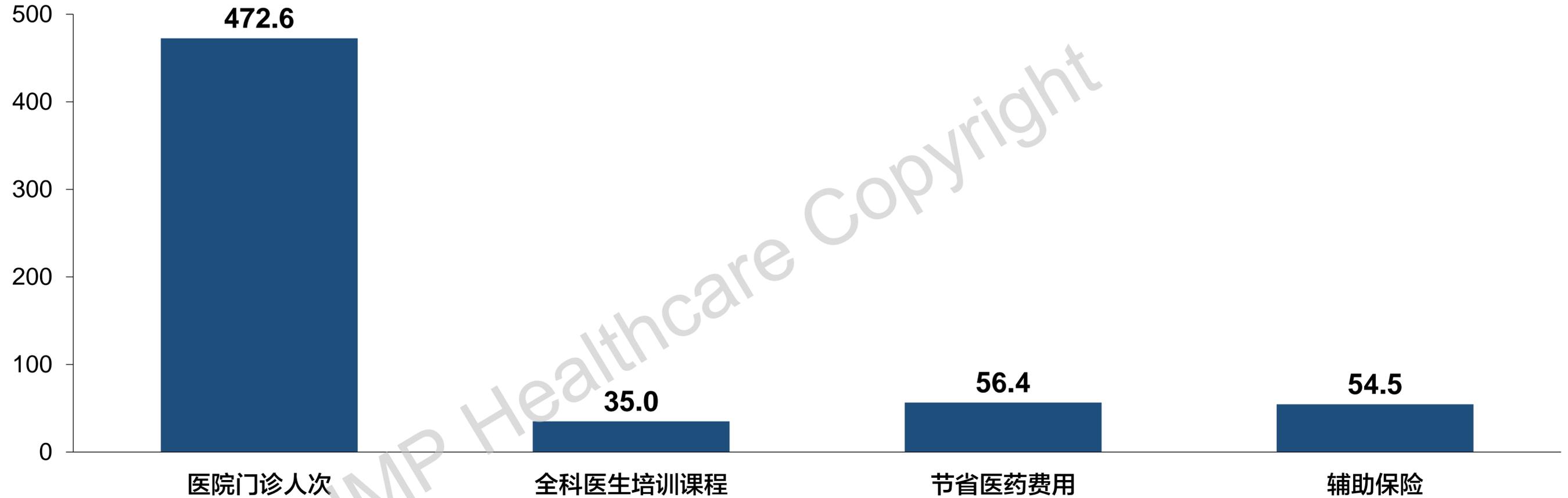


资料来源: 国家卫生和计划生育委员会, 国务院, 中华人民共和国卫生部



## 联合医务在中国的潜在市场整体规模摘要

(十亿元人民币)



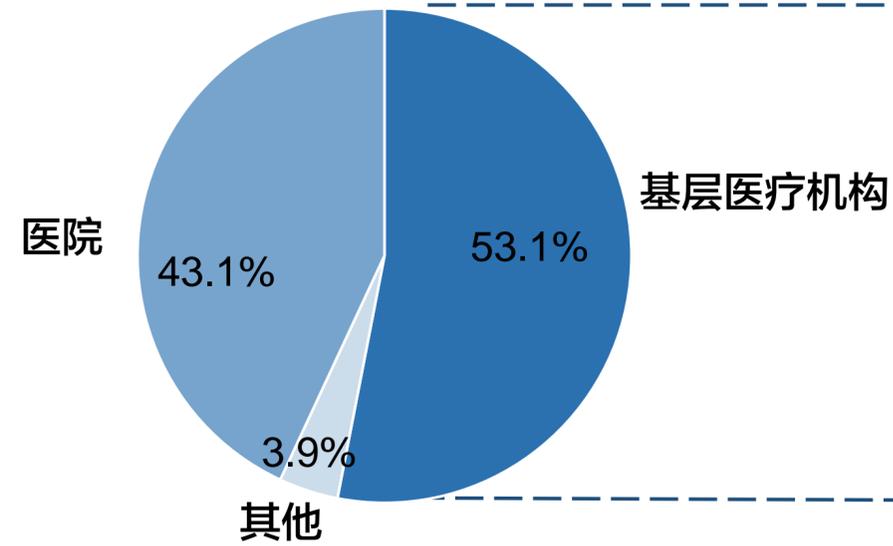
假设	假设在社区卫生服务中心的人均门诊费用为132元人民币	假设有700,000名全科医生参加培训计划	假设社区卫生服务中心的药费占比降低到15%	假设联合医务吸收每一份售出的健康保险计划的10%
潜在市场规模 (十亿元人民币)	472.6	35.0	56.4	27.2-54.5



# 联合医务在国内院门诊量的潜在市场规模

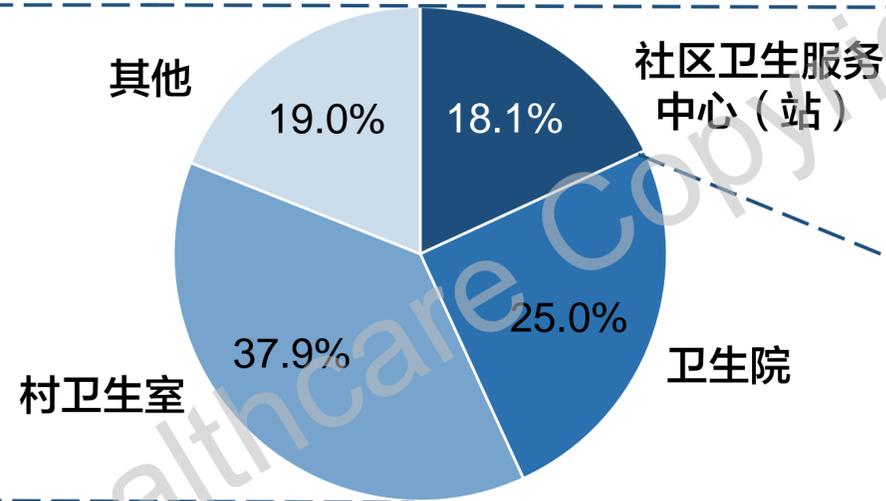
2018年国内门诊诊疗人次细分

100% = 83.1亿人次



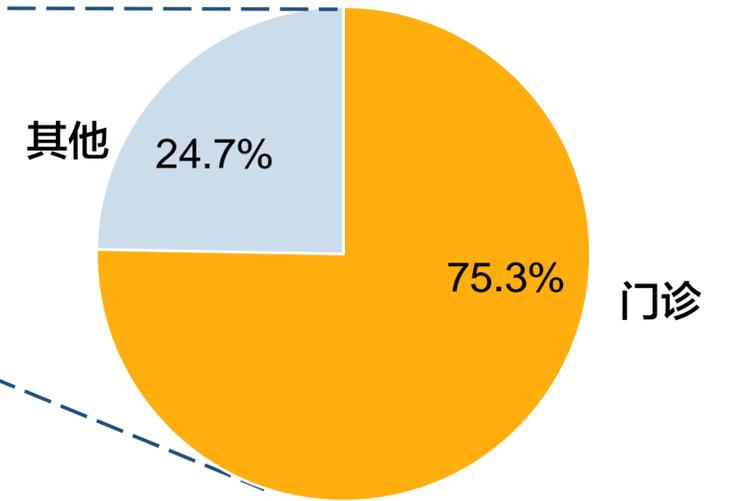
2018年国内基层医疗诊疗人次细分

100% = 44.1亿人次



2018年国内社区卫生服务中心(站)诊疗人次细分

100% = 8.0亿人次



假设联合医务能处理所有国内医院的门诊人次



社区卫生服务中心人均门诊费用平均为132元人民币

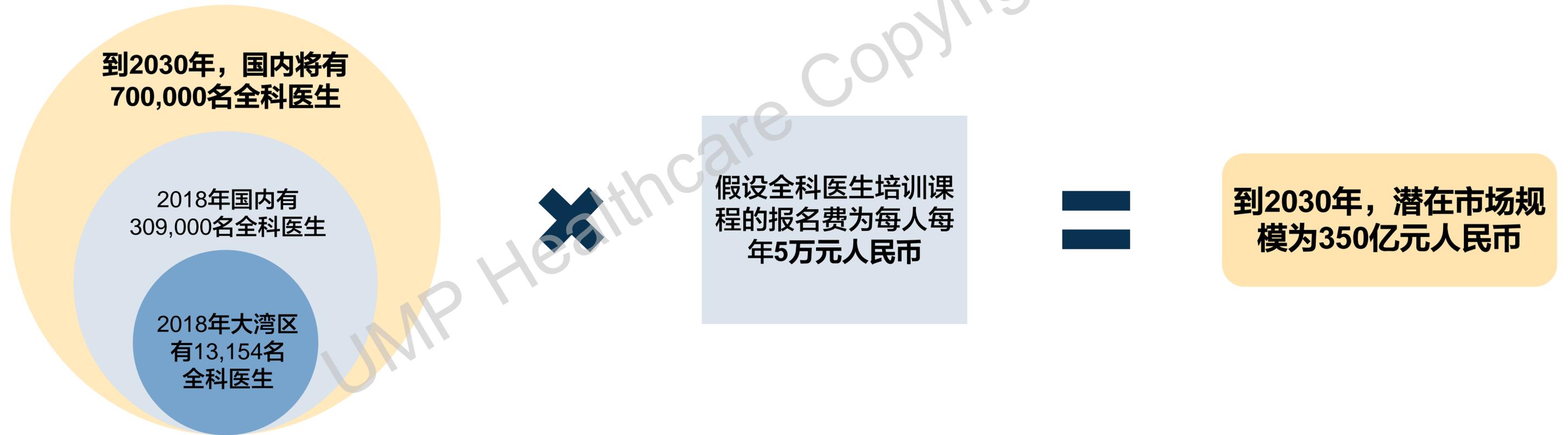


4,726亿元人民币的潜在市场规模



# 联合医务在国内全科医生培训课程的潜在市场规模

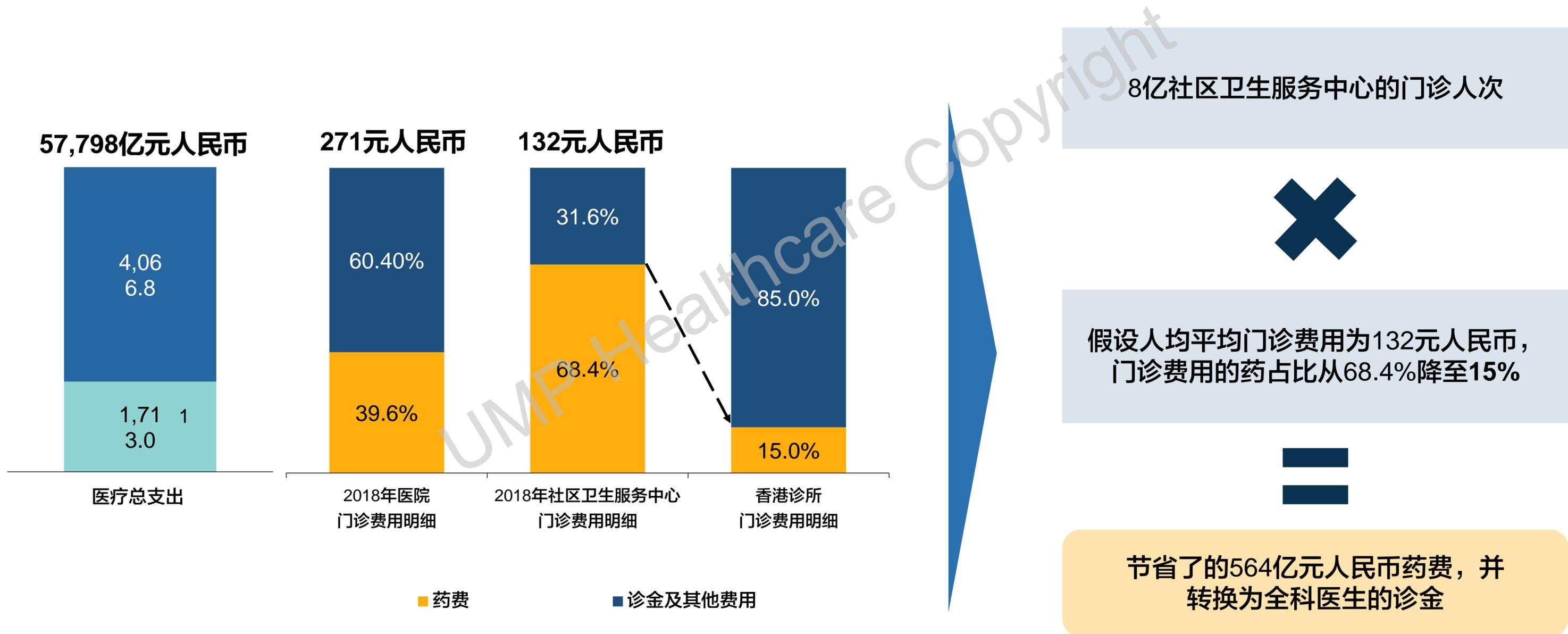
假设所有全科医生参与联合医务的全科医生培训课程





# 联合医务在降低门诊费用的药占比的潜在市场规模

假设联合医务协助社区卫生服务中心把门诊费用的药占比从68.4%降低至15%



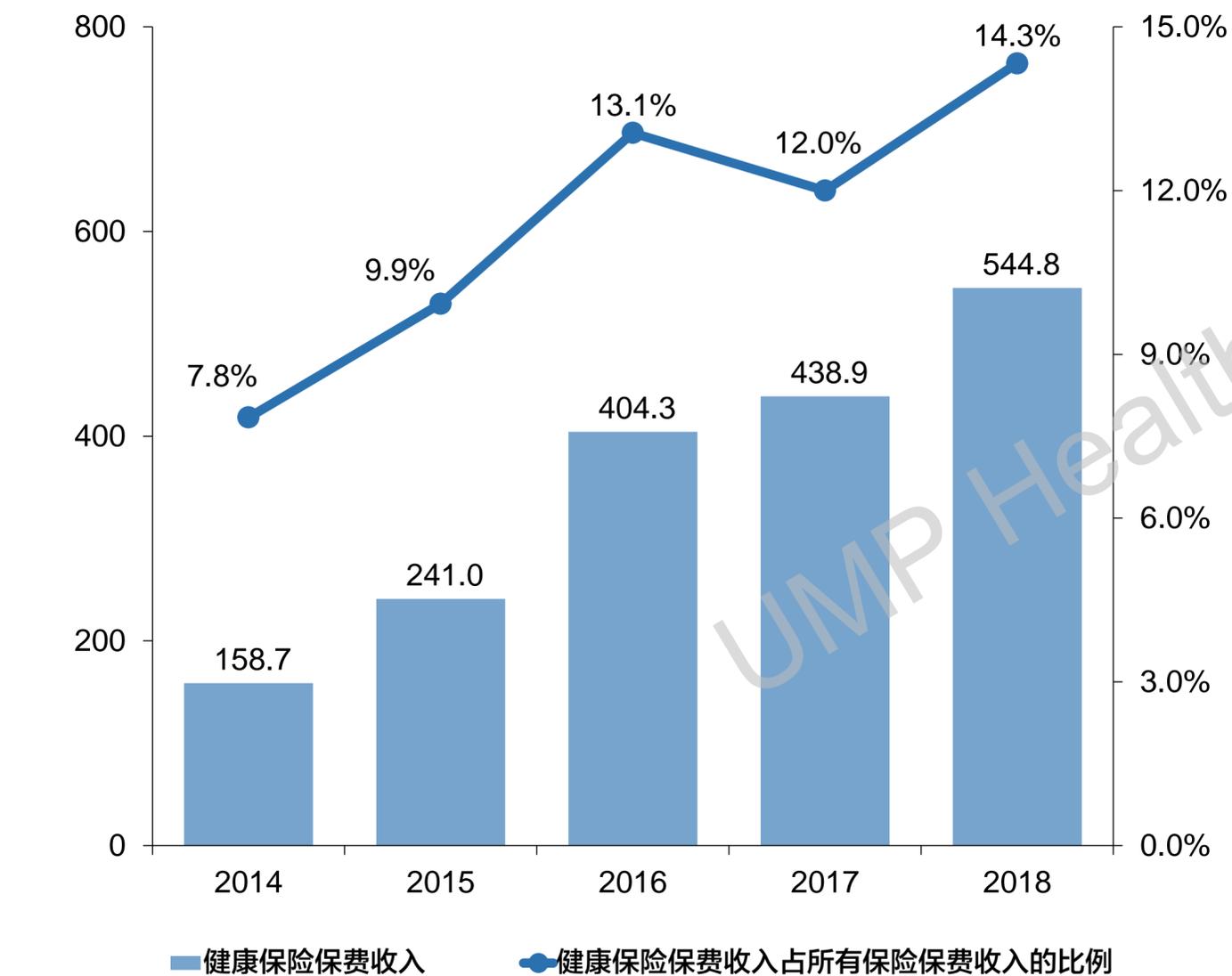
1) 仅包括公立医院，基层医疗机构的药品销售和零售药品销售  
资料来源：中华人民共和国卫生部，新华社



# 联合医务在国内商业健康保险市场的潜在市场规模

## 国内的健康保险保费市场

(十亿元人民币)



国内健康保险保费收入为5,448亿元人民币

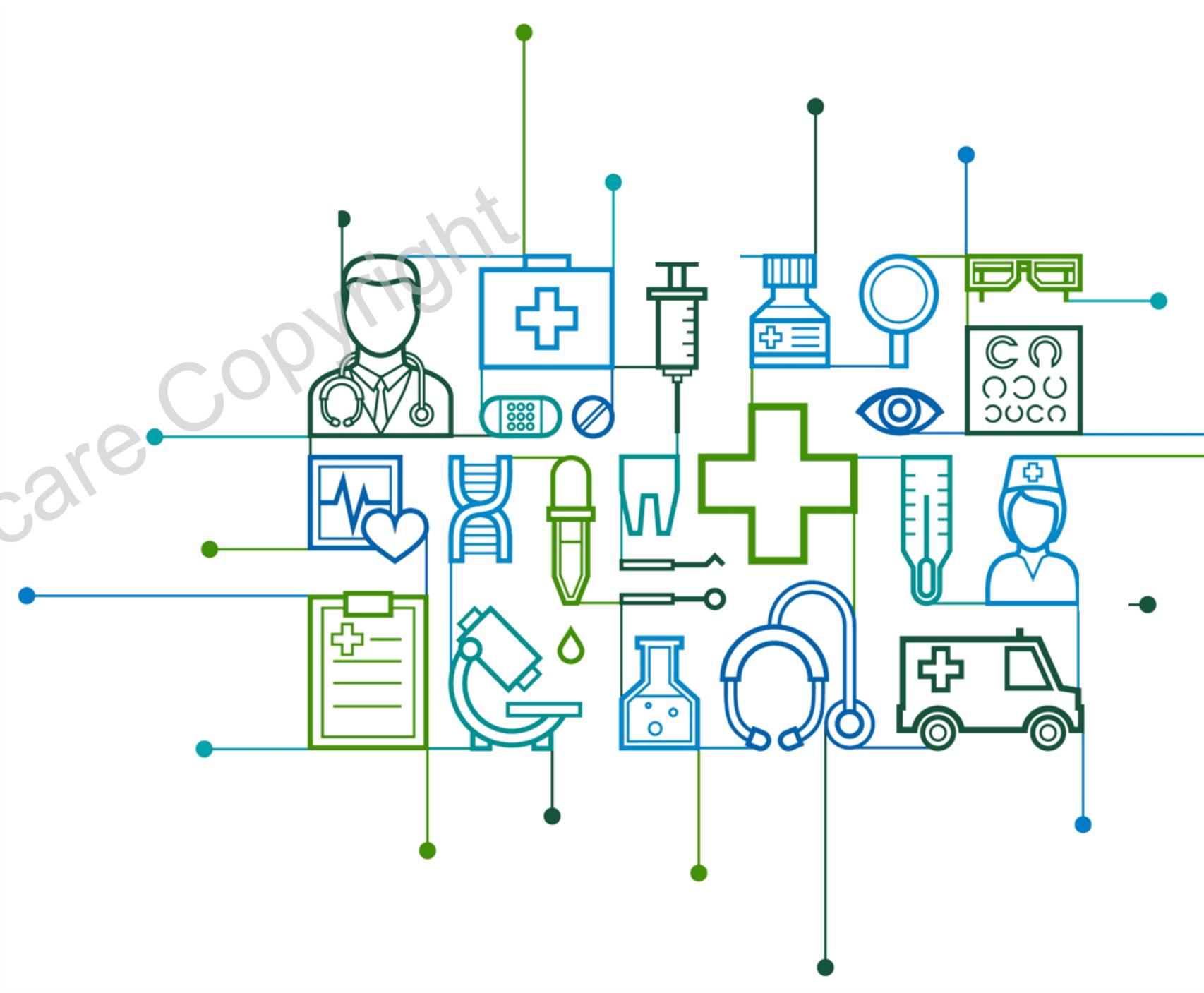


假设保险公司用保费收入的5-10%  
作为联合医务提供医疗服务  
于各受保人的服务费



272-545亿元人民币的潜在市场规模

### 3. 联合医务的中国业务发展

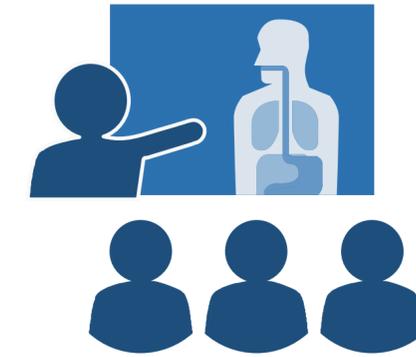




# 联合医务在中国内地发展的四个阶段：稳占先机，政策支持，实现愿景



- 利用联合医务广大的线下诊所网络和远程医疗平台，各保险公司都将能够更有效地提供医疗报销产品
- 进一步增加社区卫生服务中心的收入



- 受国家政策、政府支持开创全科医生培训课程
- 获国际认证的课程由政府推广和宣传
- 善用联合医务全科医生的丰厚医疗经验



- 广泛的线下医疗诊所网络支援远程医疗平台
- 透过线上诊疗更进一步扩大联合医务的服务网络

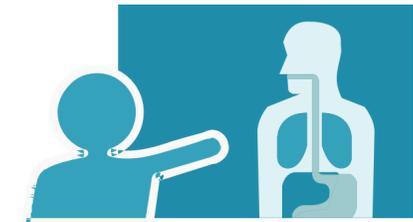


- 善用联合医务在香港的经验改善国内社区卫生服务中心的就诊环境
- 受GOLD™培训或认可医生可以在联合医务翻新后的PPP诊所落地实践
- 透过与各省政府合办PPP诊所，以扩大诊所网络



# 1. 于中国内地培训联合医务GOLD™认可的全科医生

- 医疗服务运营建基于医疗人员的专业水平，为解决国内缺乏合资格医疗人才和服务的问题，其他医疗机构和企业投入大量资金建立诊所和医院，而联合医务则选择培训**可信的高水平全科医生**
- 联合医务善用集团经验和经验丰富的医疗团队来开创专有的GOLD™金牌培训课程



RCGP ACCREDITED



[www.goldgptraining.com](http://www.goldgptraining.com)



## 中国首家民营企业获得RCGP的教育认证

### GOLD™金牌培训课程简介及特色:

1. 受多个省市政府支持
2. 为中国首家民营企业已获得英国皇家家庭医学学会(「RCGP」)的教育认证

专业知识: **167**种常见病症

持续学习/培训: 为期**3年** (52周课程及考核)

课程教导: 以中文为主

课程导师: 拥有经验丰富及专业家庭的医生管理团队





## 2. 联合医务为首家与中国政府合办的公私营合作诊所的企业

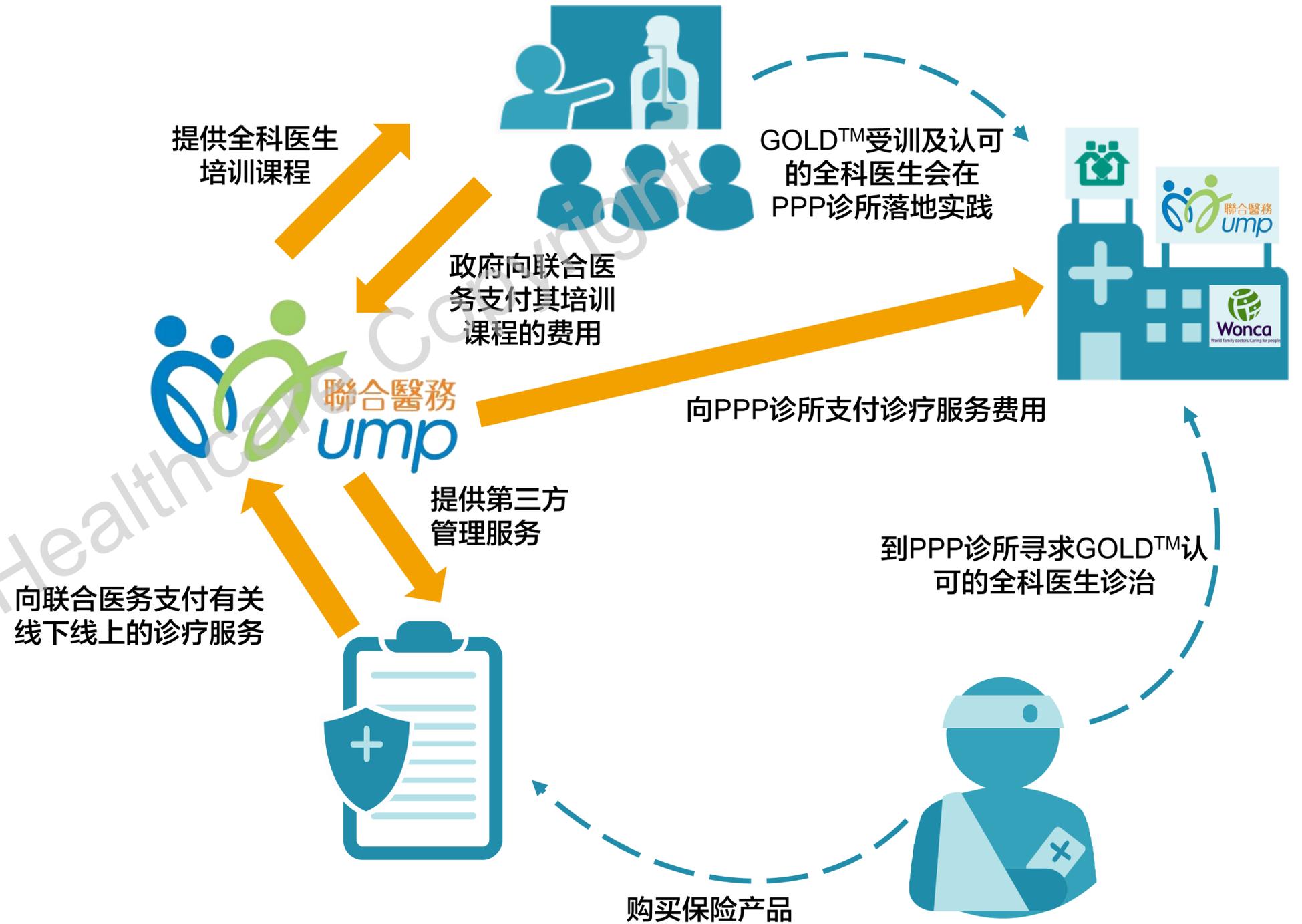
联合医务以大湾区为切入点，与政府合作以较低的成本和更高效的方式在现有政府的社区卫生服务中心中建立诊所

首家中国政府认可合办PPP诊所的、企业

2018年开始发展PPP诊所  
截至2020年3月，成功于大湾区开展  
**31家PPP诊所**

受各省市区政府支持和力荐

GOLD™课程教学材料会在PPP诊所应用





# 联合医务找准国内地机遇，发展PPP诊所，推动管理式健康险



## 社区中心 + 联合医务 公私营合作诊所

### 运营中

- 天津市 (1间)**
  - 香港联合医务集团天津华苑工作室
- 广州市 (12间)**
  - 香港联合医务集团番禺桥南工作室
  - 香港联合医务集团番禺钟村工作室
  - 香港联合医务集团番禺南村工作室
  - 香港联合医务集团番禺洛城工作室
  - 香港联合医务集团海珠瑞宝工作室
  - 香港联合医务集团海珠新港工作室
  - 香港联合医务集团海珠南洲工作室
  - 香港联合医务集团海珠江南中工作室
  - 香港联合医务集团越秀白云工作室
  - 香港联合医务集团越秀光塔工作室
  - 香港联合医务集团越秀珠光工作室
  - 香港联合医务集团番禺沙湾工作室
- 佛山市 (1间)**
  - 香港联合医务集团顺德伦教长丰工作室
- 中山市 (3间)**
  - 香港联合医务集团中山三乡雅居乐工作室
  - 香港联合医务集团中山三乡泉眼工作室
  - 香港联合医务集团中山三乡鸦岗工作室
- 珠海市 (1间)**
  - 香港联合医务集团珠海拱北家庭医生工作室
- 东莞市 (3间)**
  - 香港联合医务集团东莞石龙工作室
  - 香港联合医务集团东莞长安工作室
  - 香港联合医务集团东莞大朗工作室
- 深圳市 (1间)**
  - 香港联合医务集团招商健康家庭医生工作室

### 计划中 (预计未来3个月内开展)

- 广州市 (6间)**
  - 香港联合医务集团市一全科工作室
  - 香港联合医务集团白云黄石工作室
  - 香港联合医务集团白云新市工作室
  - 香港联合医务集团越秀大东工作室
  - 香港联合医务集团越秀梅花工作室
  - 香港联合医务集团天河石牌工作室
- 东莞市 (2间)**
  - 香港联合医务集团东莞寮步工作室
  - 香港联合医务集团东莞常平工作室
- 佛山市 (1间)**
  - 香港联合医务集团顺德伦教常教工作室

注: 资料更新至2020年3月



## 大湾区 – 医疗机构及全科医生（2018）

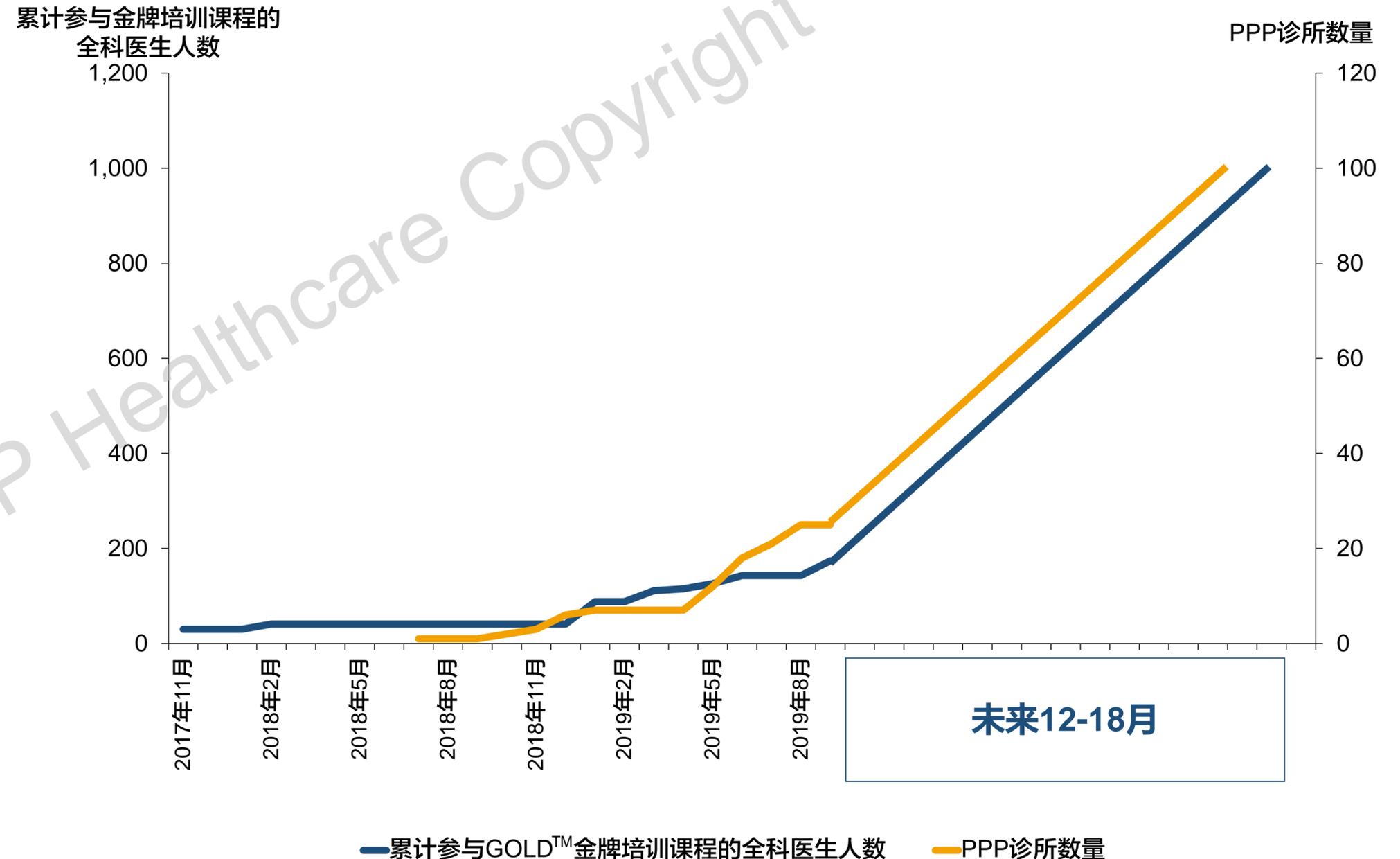
大湾区数据分析	深圳	广州	珠海	佛山	中山	东莞	惠州	江门	肇庆	总数
医疗机构数目	4,380	4,598	838	1,932	894	2,722	2,764	1,652	3,111	22,891
医院	140	255	45	120	62	102	76	48	56	904
社区卫生服务中心/站	615	331	118	380	267	396	80	28	31	2,246
社区卫生服务中心	606	152	16	39	28	33	25	18	17	934
社区卫生服务站	9	179	102	341	239	363	55	10	14	1,312
门诊总人次（10,000）	9,982	15,249	1,749	8,234	3,637	7,032	4,652	4,113	2,758	57,404
医生总数	36,309	54,134	7,090	20,001	8,800	19,516	13,339	10,298	8,140	177,627
人口（10,000）	1,303	1,490	189	791	331	839	483	460	415	6,301
全科医生总数 <sup>1</sup>	2,488	5,036	313	590	430	1,667	1,038	679	913	13,154



# GOLD™金牌培训课程 + PPP诊所在短期内快速发展，并有望实现显著增长

累计参与金牌培训课程的全科医生人数和PPP诊所数量

- 联合医务的 GOLD™金牌培训课程和PPP 诊所在短期内快速发展
- 一年内，累计参与GOLD™金牌培训课程的全科医生人数从10人增长至200人
- 31家社区卫生服务中心已与联合医务合作，设立PPP 诊所，其中，30家诊所位于大湾区
- 联合医务受广州市第一人民医院的邀请，成功在大湾区一家公立医院开设了第一家全科诊所
- 在未来几年内，预计PPP诊所数量将呈指数增长





### 3. 首个于国内实现线下线上、双语和实时的远程医疗服务

拥有受过培训或考核的专业团队 + 广泛线下诊所网络赋能



全国首款远程医疗服务平台支援中英文及粤语

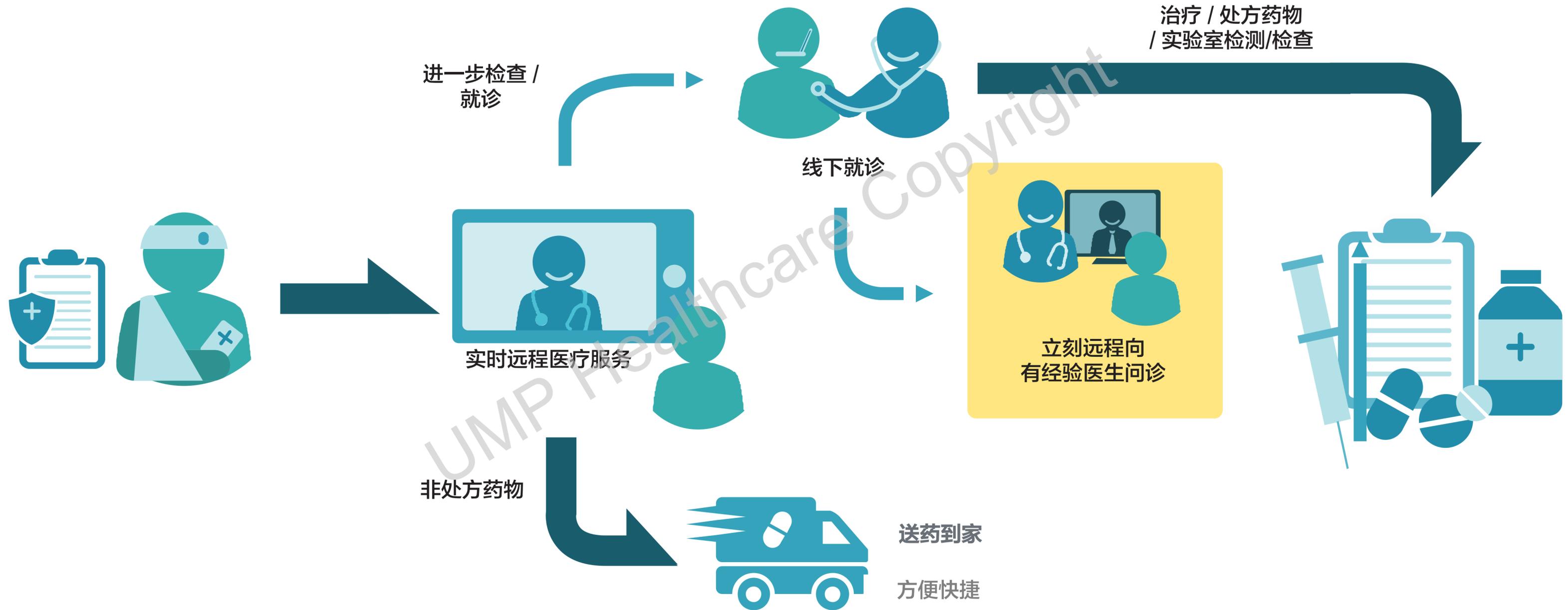
用户发起服务的1分钟内接通

弹指间连接您的家庭医生：  
全天候7天\*24小时服务



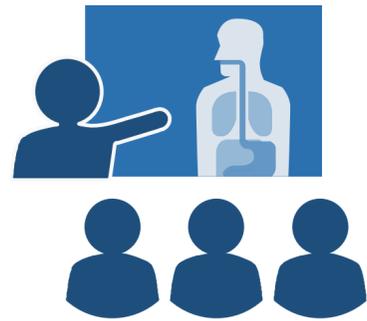


# 4. 在国内与保险公司建立健康险，承诺提供一站式的线下线上基层医疗





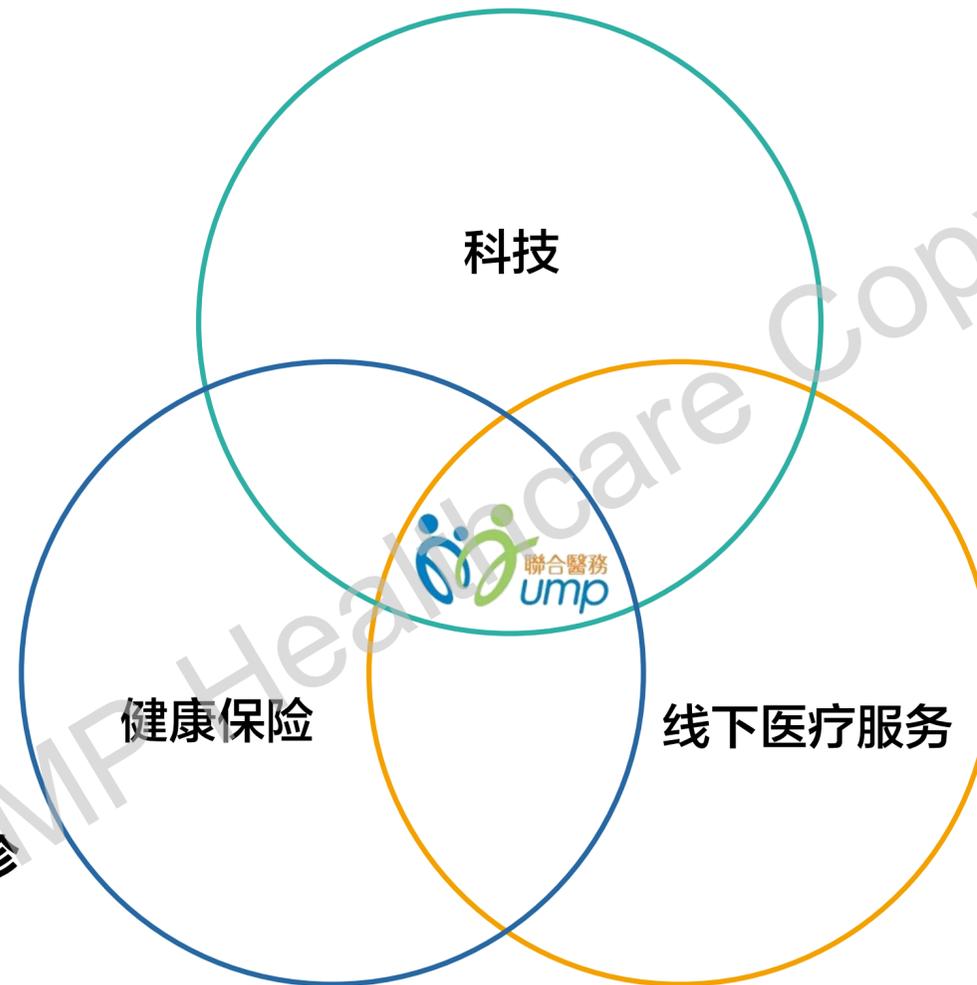
# 重申联合医务的独特竞争优势



以GOLD™ 标准培养国内的全科医生



24/7 远程医疗，GOLD™ 认证医生应诊



以低成本在中国各地快速建立国际标准的PPP诊所网络

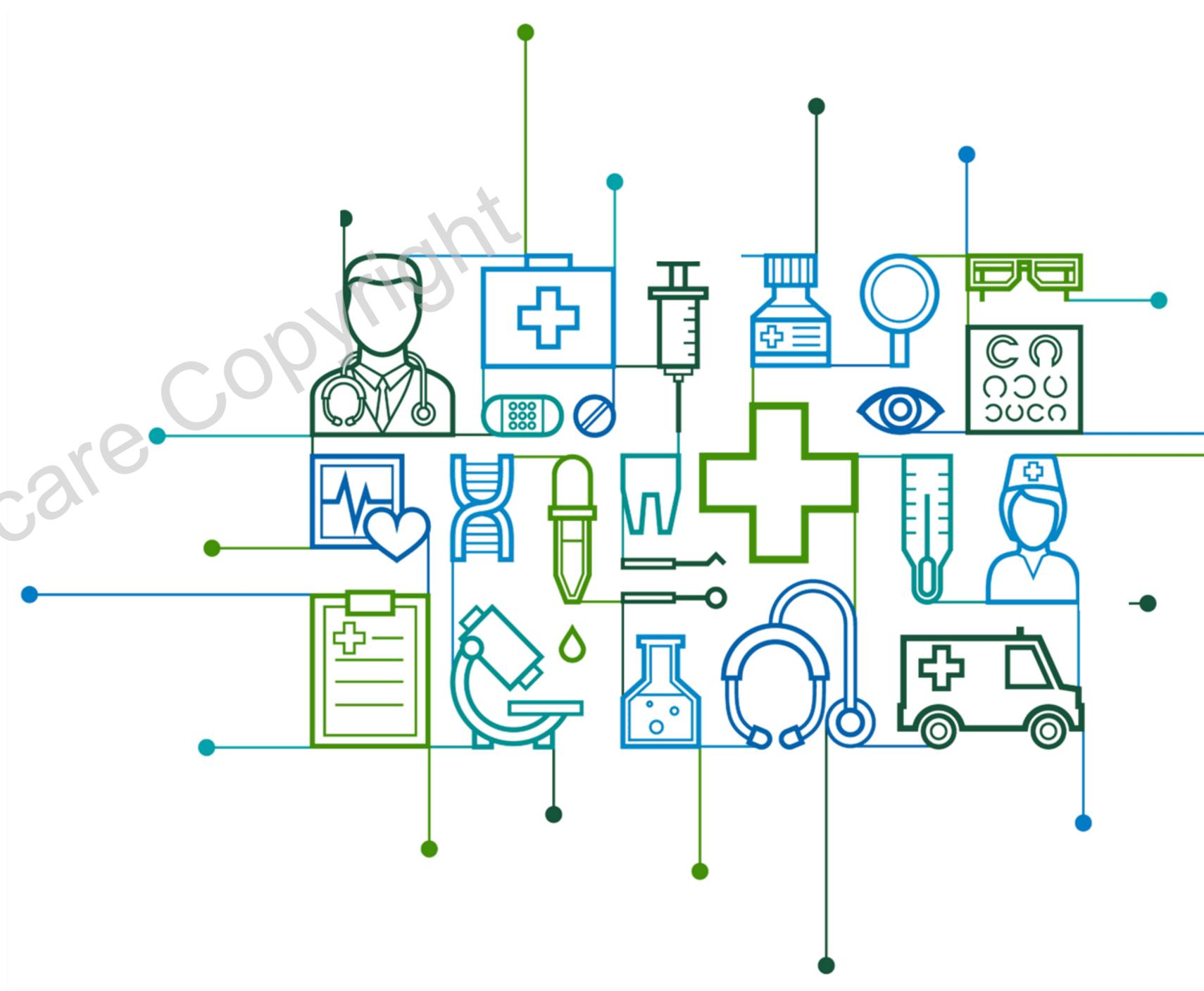


建基于基层医疗，设计创新且具有成本效益的健康管理计划

促进健康保险的发展，并为国内的患者、提供方、支付方和地方政府带来多赢局面

## 4. 财务概况

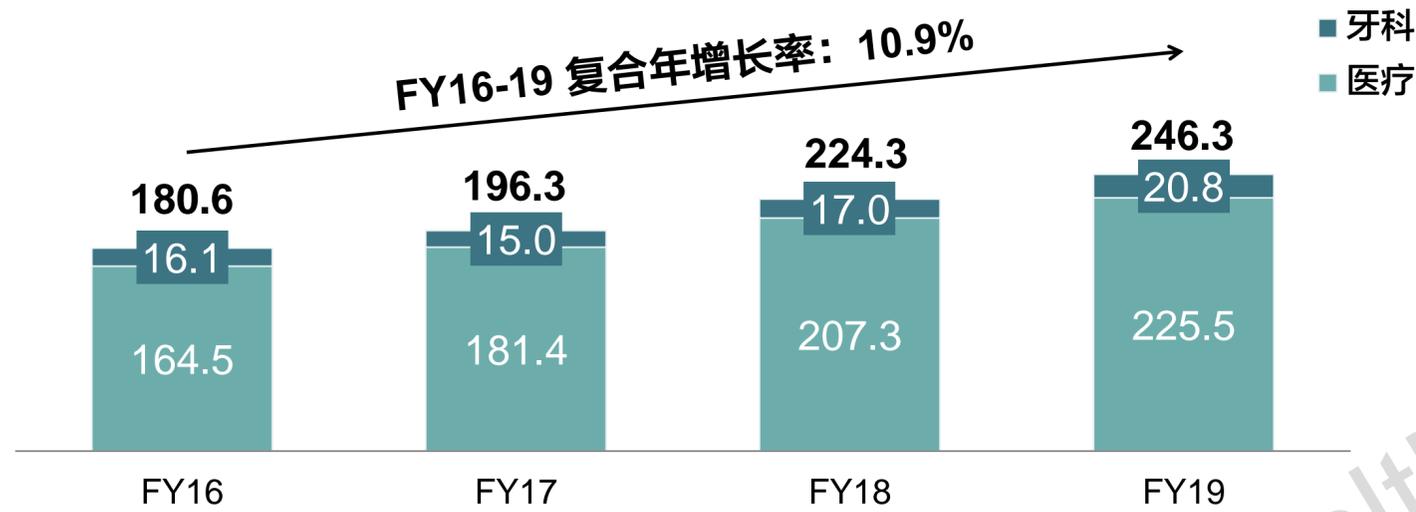
UMP Healthcare Copyright





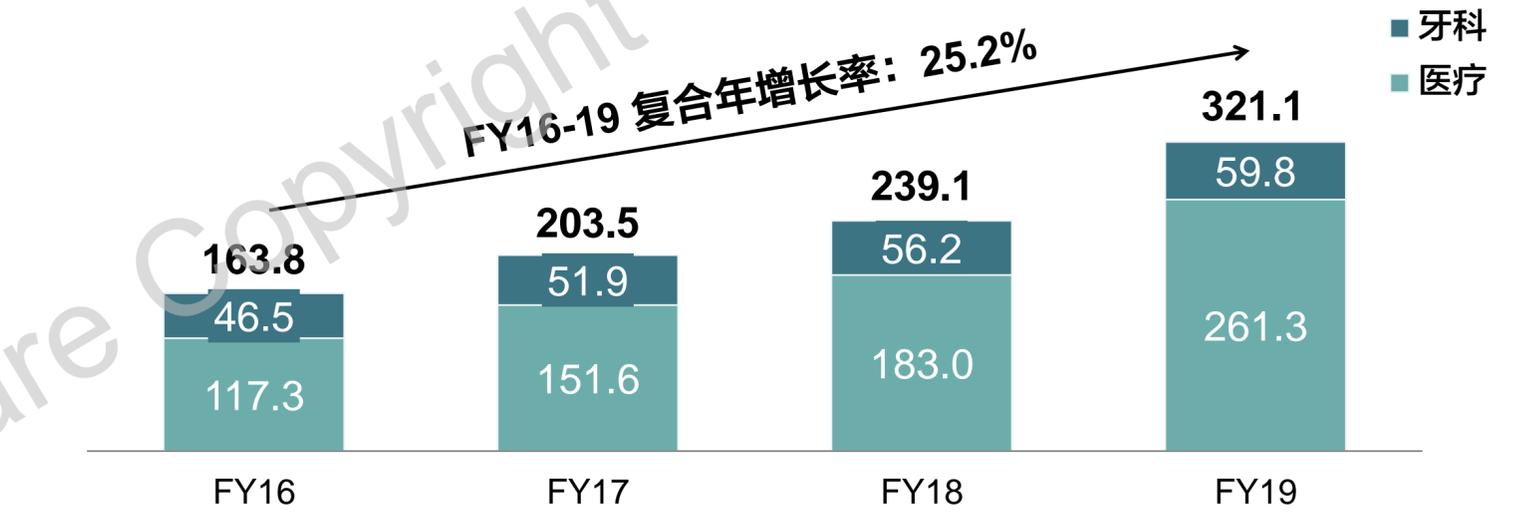
### 企业医疗保健解决方案服务

收入 (百万元港币)

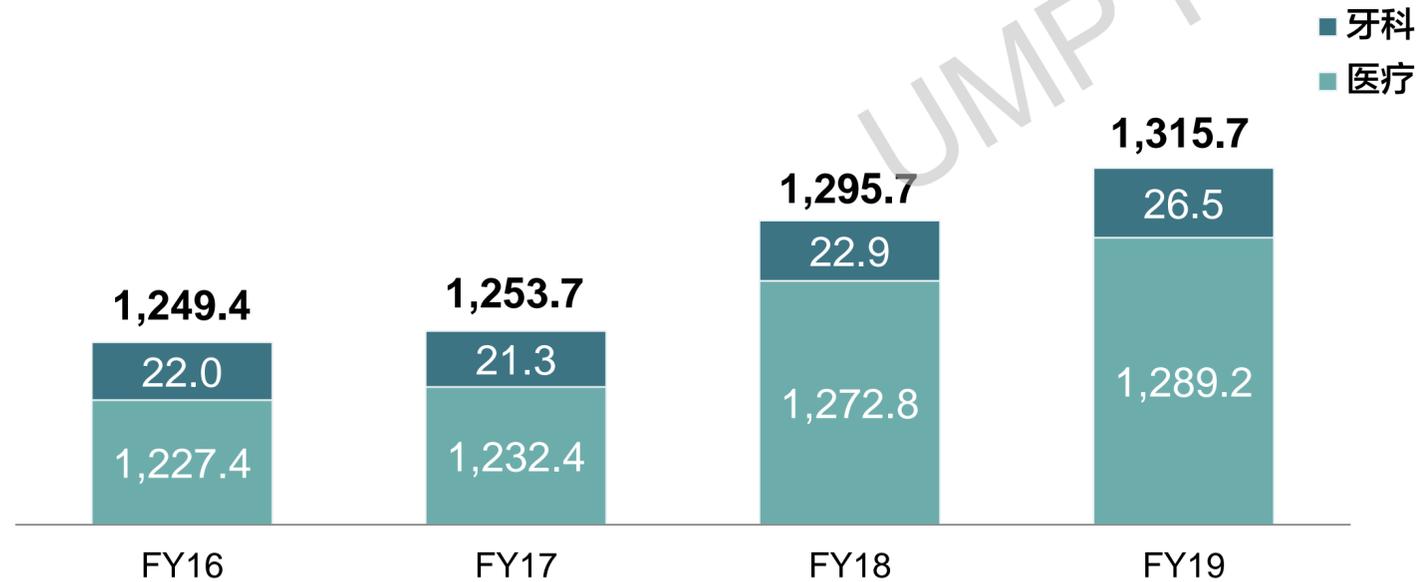


### 临床医疗保健服务

收入 (百万元港币)



就诊人次 ('000)



就诊人次 ('000)

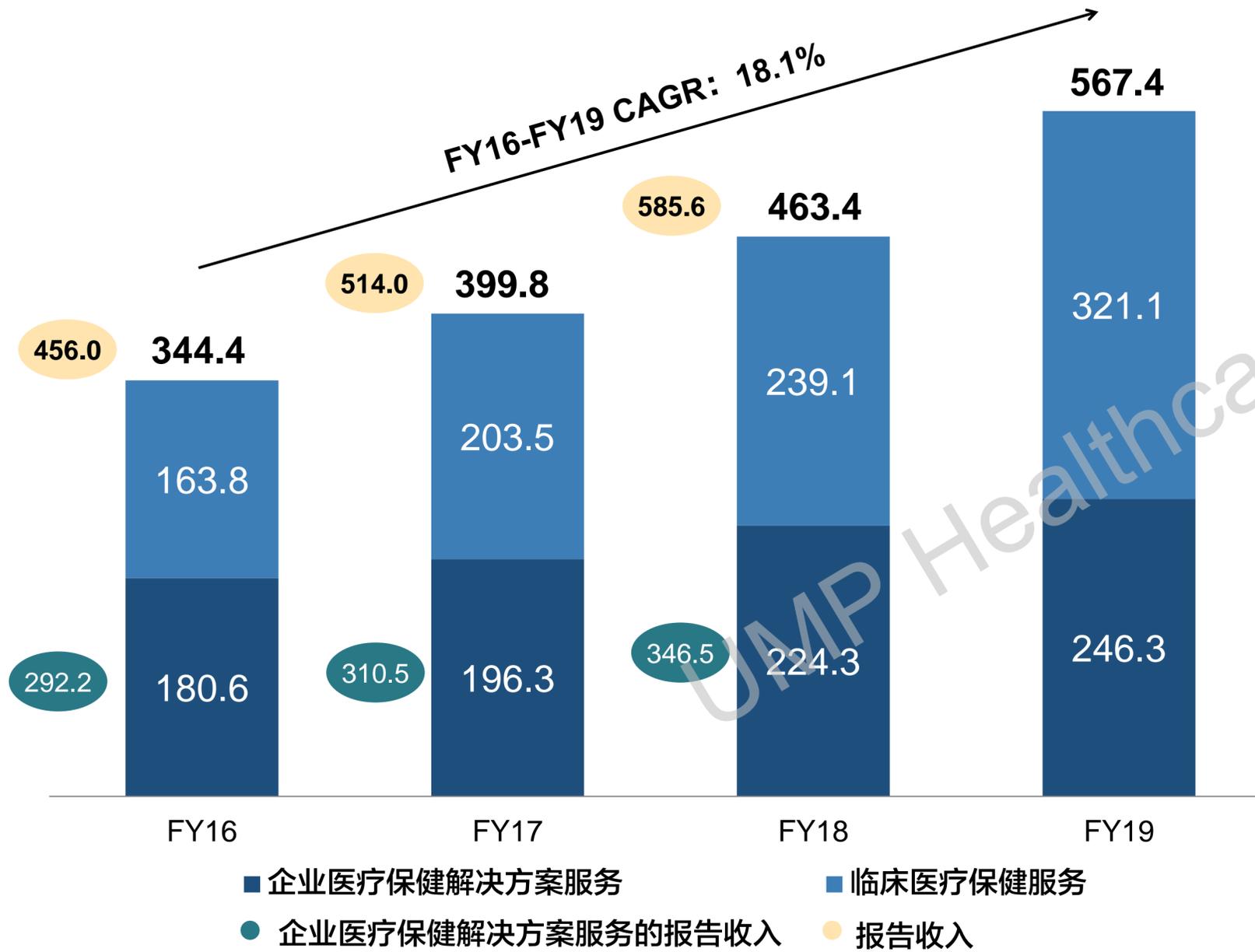


注: 因应FRS的收入确认要求, 2016-2018财年企业医疗保健解决方案服务收入已重列

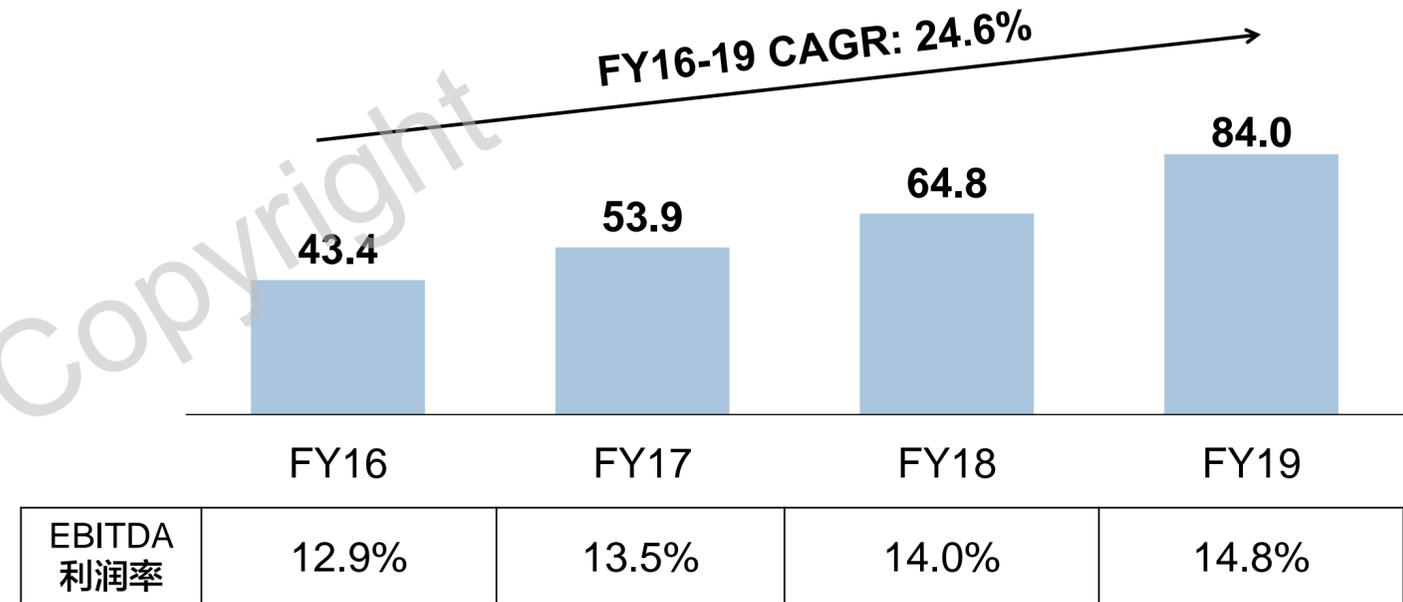


## 主要损益表项目

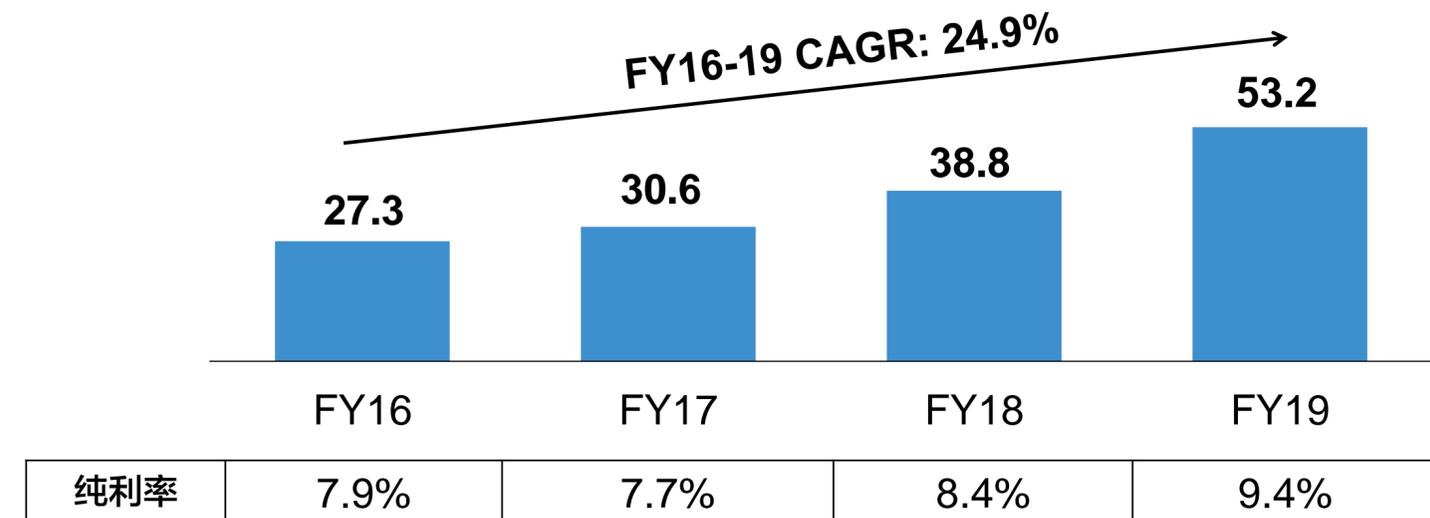
收入 (百万元港币)



经调整EBITDA<sup>1</sup> (百万元港币)



经调整纯利<sup>2</sup> (百万元港币)



注: 因应IFRS的收入确认要求, 2016-2018财年企业医疗保健解决方案服务收入已重列

1) 经调整EBITDA经一次性非经常性项目; 非现金以股份为基础的付款开支; 及衍生金融工具及应收或有代价的公允价值收益调整, 就本集团在香港、澳门及中国的业务产生的经营现金流量向股东提供替代数字。经调整EBITDA和纯利已包括之前未被纳入的中国保健业务

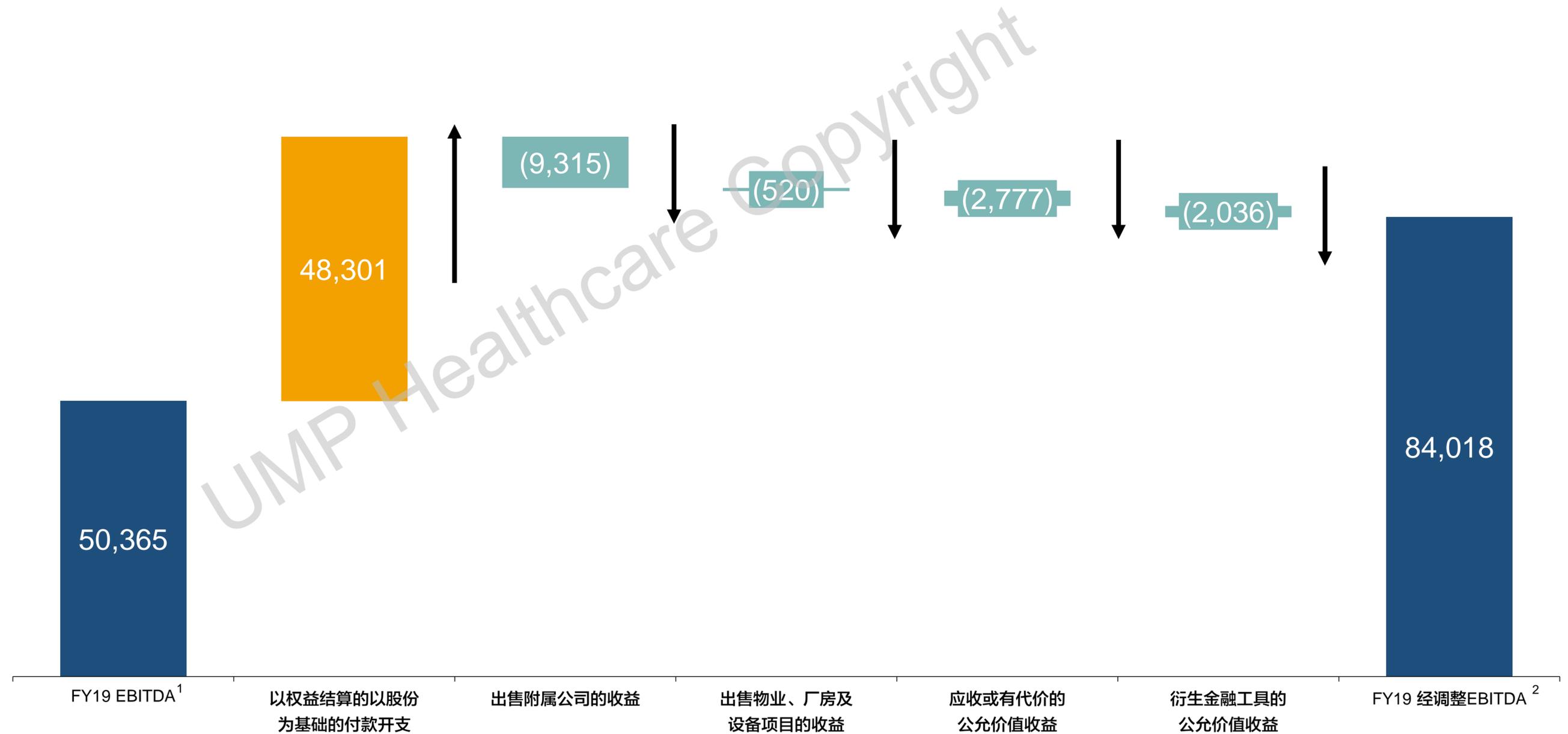
2) 其他调节请参阅附录



## FY19经调整EBITDA的调节

FY19 EBITDA (千元港币)

- 于2019财政年度，我们已发放若干非现金股权奖励及付款与郑和合作。此等非现金股权付款导致2019财政年度录得约37.5百万港币的大额会计支出



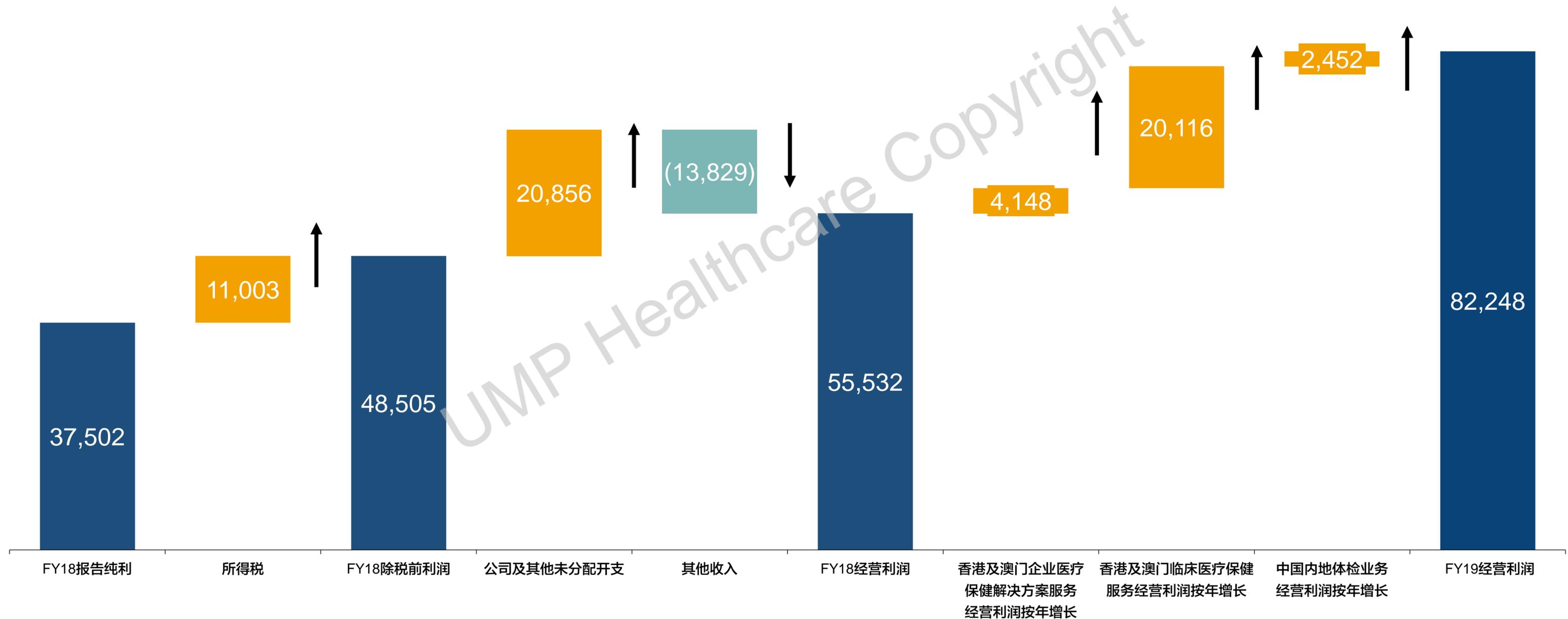
注：(1) EBITDA指扣除利息、稅項、折舊及攤銷前盈利

(2) 經調整EBITDA經一次性非經常性項目；非現金以股份為基礎的付款開支；及衍生金融工具及應收或有代價的公允價值收益調整，就本集團在香港、澳門及中國的业务產生的經營現金流量向股東提供替代數字。



# FY19报告纯利的调节

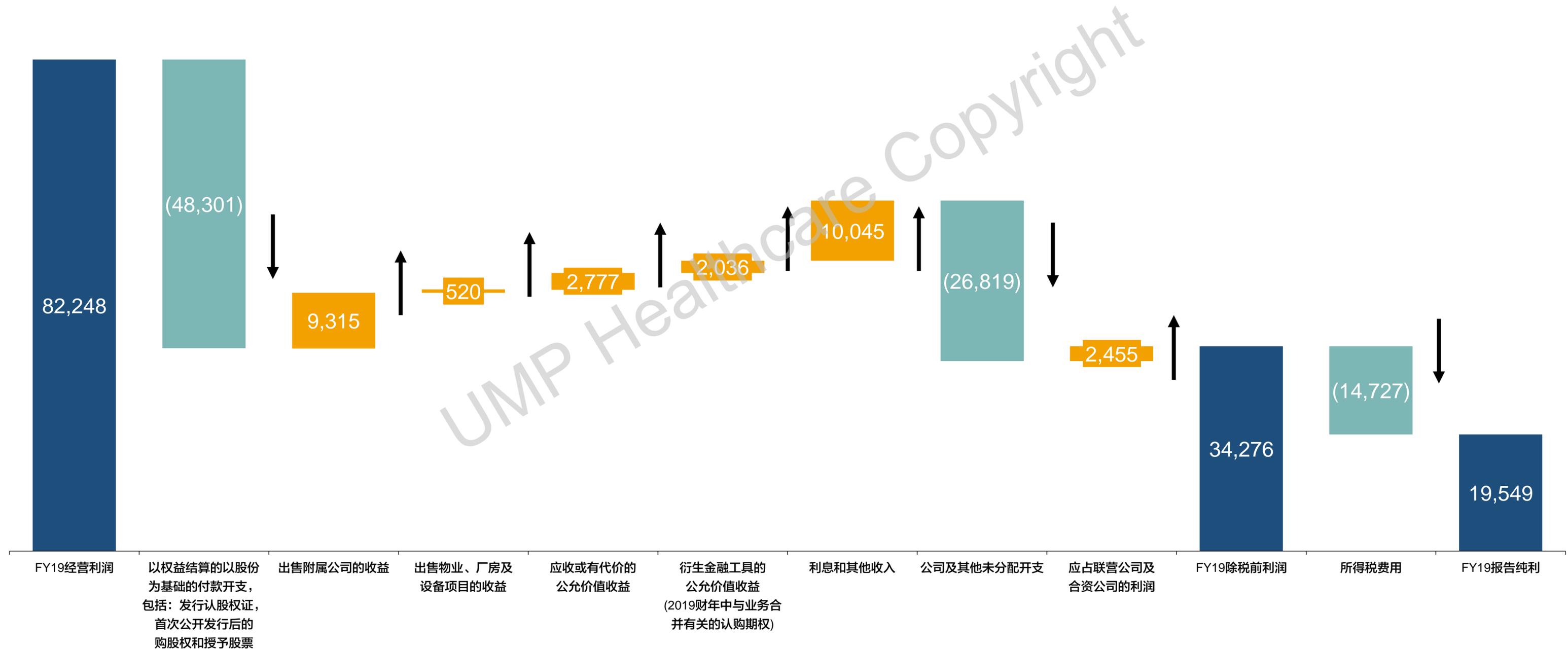
FY18/19 纯利 (千元大额会计支出)



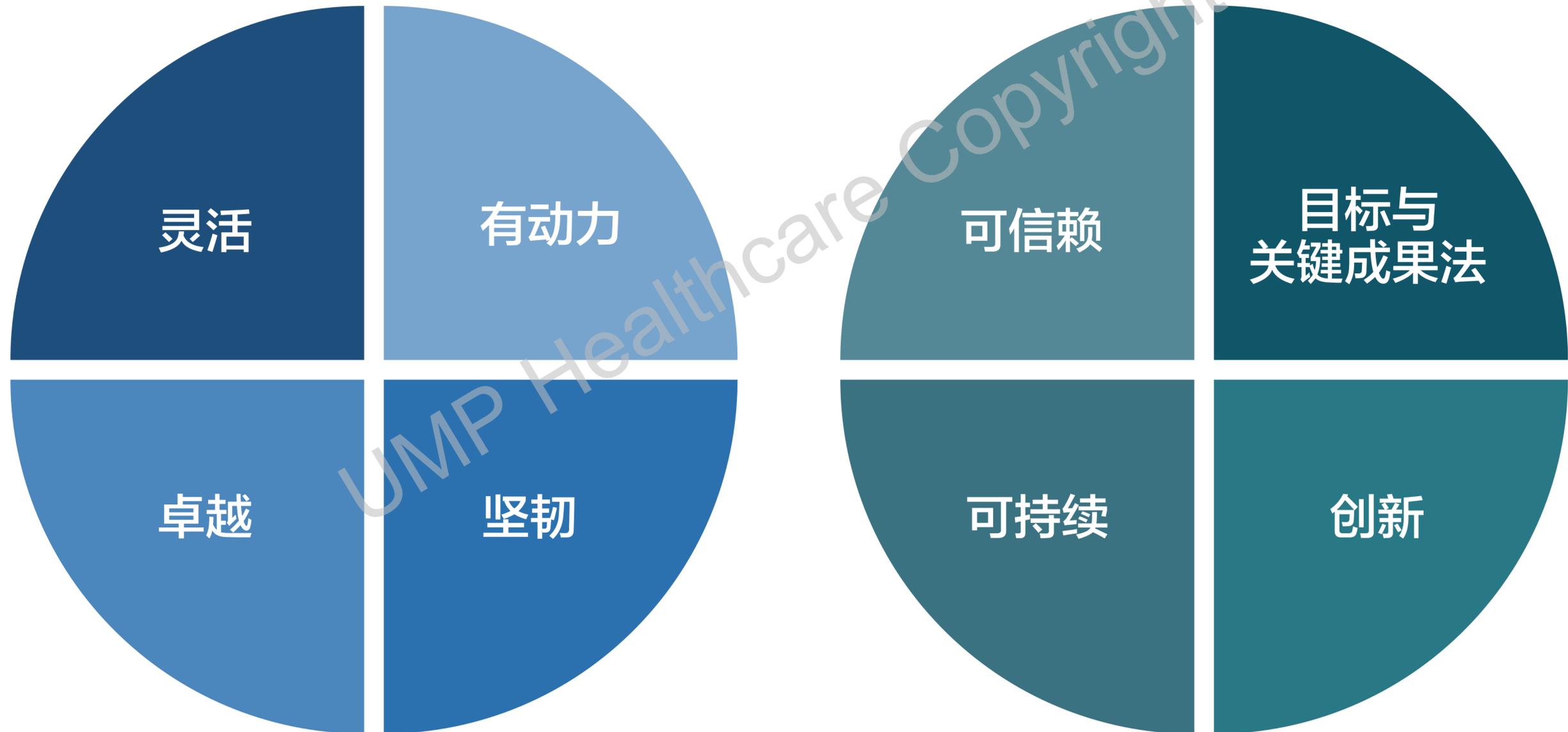


## FY19报告纯利的账目调节 (续)

FY18/19 纯利 (千元港币)



# 我们的价值



- 1) UMP于大湾区的机遇
- 2) UMP于中国基层医疗市场的机遇
- 3) 商业健康保险与UMP之间的关系
- 4) 有关中国基层医疗的关键医疗政策摘要

请参考我们网站上的“行业分析和报告”板块:

[http://www2.ump.com.hk/investment.php?id=7&page\\_id=11](http://www2.ump.com.hk/investment.php?id=7&page_id=11)



## 我们期待与您合作!

有关联合医务的发展、年度报告、中国医疗保健行业主要政策和法规、大湾区以及中国商业健康保险发展的更多信息，请访问[www.ump.com.hk](http://www.ump.com.hk)的“投资者关系”部分或通过以下电邮与我们联系 [ir@ump.com.hk](mailto:ir@ump.com.hk)

有关业务合作/伙伴关系的查询，尤其是管理式医疗政策和远程医疗，请联系 [elvis.huang@ump.com.hk](mailto:elvis.huang@ump.com.hk) (国内业务) and [yc.tsang@ump.com.hk](mailto:yc.tsang@ump.com.hk) (香港和澳门业务)

有关诊所网络合作伙伴关系和第三方管理服务，请联系 [paul.ye@ump.com.hk](mailto:paul.ye@ump.com.hk) (国内业务) and [osman.lee@ump.com.hk](mailto:osman.lee@ump.com.hk) (香港和澳门业务)

如有其他一般查询，请联系 [business@ump.com.hk](mailto:business@ump.com.hk)

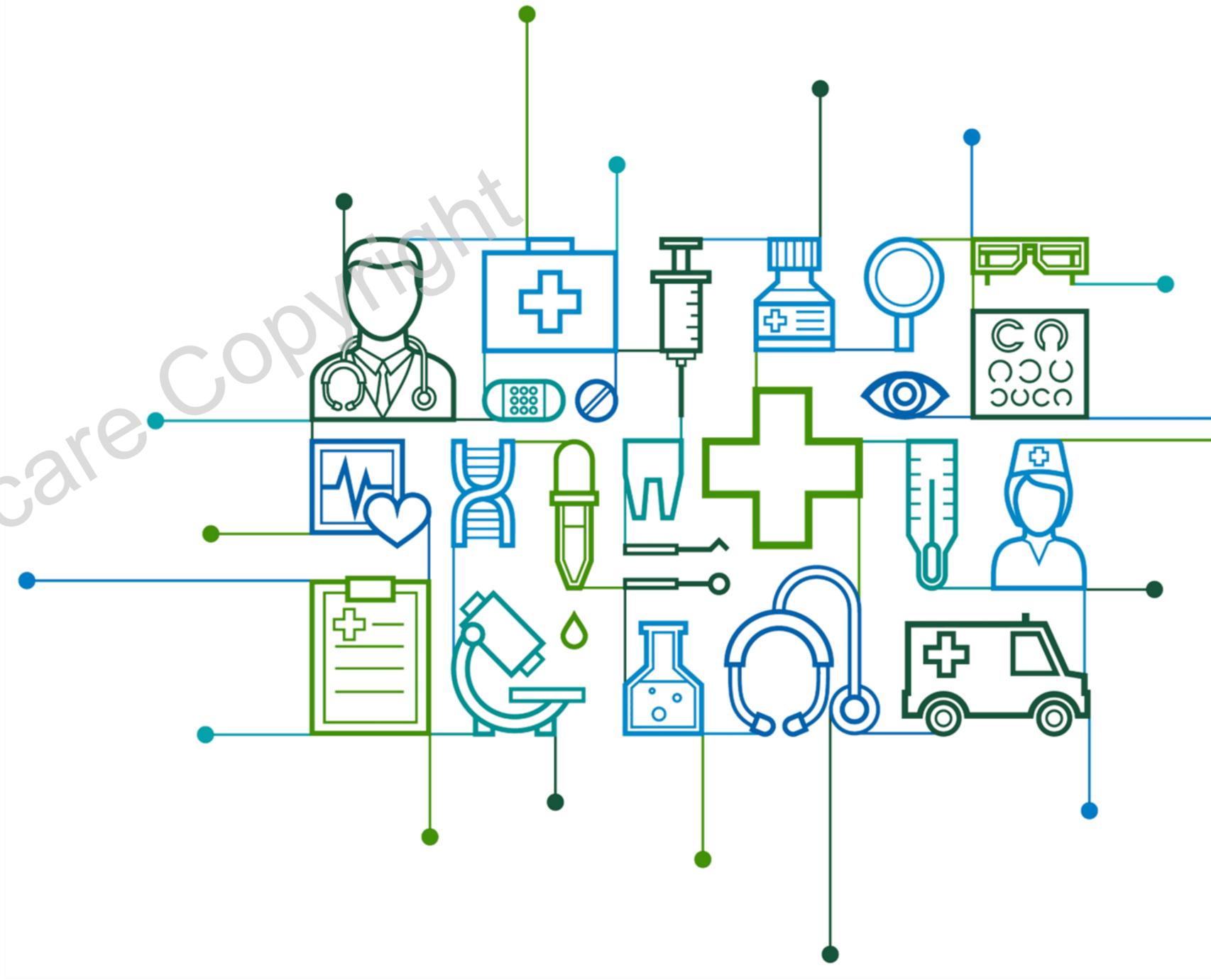
[www.ump.com.hk](http://www.ump.com.hk) / [www.umpchina.com](http://www.umpchina.com) / [www.goldgptraining.com](http://www.goldgptraining.com)



联合医务投资者关系微信群  
为方便未来交流和新闻分享-请扫描加入

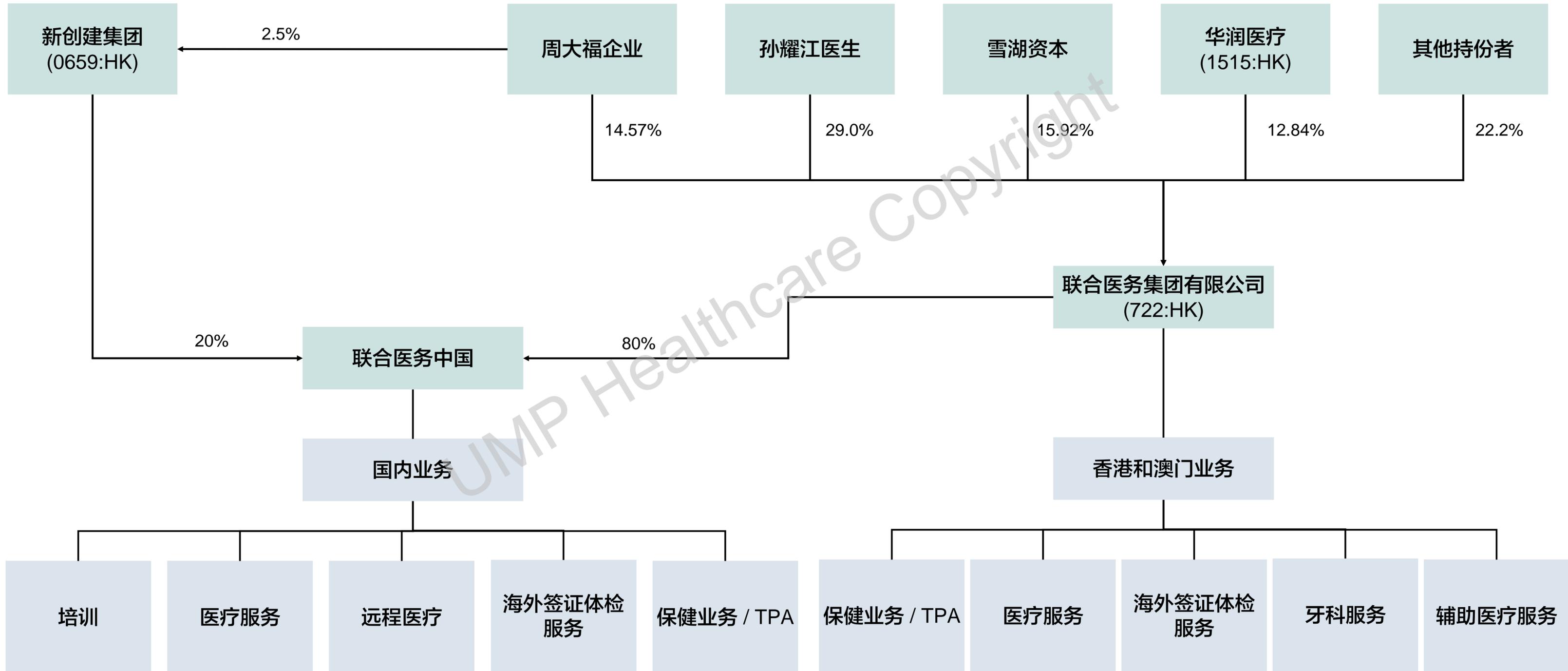
# 附录

UMP Healthcare Copyright





# 股权结构





## 经调整纯利

(千元港币)	FY2016 (经重列)	FY2017 (经重列)	FY2018 (经重列)	FY2019
报告纯利	6,882	48,244	37,502	19,549
调节:				
以权益结算的以股份为基础的付款开支	7,546	8,066	1,771	48,301
出售附属公司的收益	-	(16,483)	-	(9,315)
出售物业、厂房及设备项目的收益	-	-	-	(520)
非现金公允价值收益/ 重新计量 / 可供出售的收益	(3,499)	(9,246)	(500)	(4,813)
一次性上市开支	16,376	-	-	-
<b>经调整纯利<sup>1</sup></b>	<b>27,305</b>	<b>30,581</b>	<b>38,773</b>	<b>53,202</b>

注: 因应IFRS的收入确认要求, 2016-2018财年企业医疗保健解决方案服务收入已重列  
 1) 已重列2017和2016财年经调整纯利, 以包括之前未被纳入的中国保健业务



## 损益表概述

(千元港币)	FY2016 (经重列)	FY2017 (经重列)	FY2018 (经重列)	FY2019
报告收入	456,020	514,023	585,630	699,028
<b>经重列收入</b>	<b>344,403</b>	<b>399,817</b>	<b>463,441</b>	<b>567,377</b>
除税前利润	14,254	57,094	48,505	34,275
折旧及摊销	9,611	17,561	19,997	22,701
报告EBITDA	22,993	71,594	63,568	50,365
<b>经调整EBITDA<sup>1</sup></b>	<b>43,416</b>	<b>53,931</b>	<b>64,839</b>	<b>84,018</b>
报告纯利	6,882	48,244	37,502	19,549
<b>经调整纯利<sup>2</sup></b>	<b>27,305</b>	<b>30,581</b>	<b>38,773</b>	<b>53,202</b>
<b>按业务线划分的收入</b>				
报告提供企业医疗保健解决方案服务收入	292,241	310,520	346,506	<b>246,303</b>
<b>经重列提供企业医疗保健解决方案服务收入</b>	<b>180,624</b>	<b>196,314</b>	<b>224,317</b>	-
报告提供临床医疗保健服务收入	163,779	203,503	239,124	321,074
合计	344,403	399,817	463,441	567,377

注：因应IFRS的收入确认要求，2016-2018财年企业医疗保健解决方案服务收入已重列

1) 经调整EBITDA经一次性非经常性项目；非现金以股份为基础的付款开支；及衍生金融工具及应收或有代价的公允价值收益调整，就本集团在香港、澳门及中国的业务产生的经营现金流量向股东提供替代数字。已重列2017和2016财年，经调整EBITDA和纯利已包括之前未被纳入的中国保健业务

2) 其他调节请参阅附录



## 名词解释

名词	定义
社区卫生服务中心	“社区卫生服务中心”是指在一个诊所网络中，由一群全科医生和护士组成，在一个特定地区为居民提供医疗卫生服务的诊所
大湾区	“大湾区”是指中国政府一个将香港、澳门、广州、深圳、珠海、佛山、东莞、惠州、江门和肇庆联合起来，打造成为综合的经济商业中心的计划
GOLD™金牌培训课程	“GOLD™金牌培训课程”是指联合医务的金牌社区医疗培训课程，由在香港参与提供家庭医学本科和研究生教学培训的医生所开发。这个课程针对在中国一线工作的全科医生，为他们提供循证的医疗知识及与日常诊疗相关的实用技能
全科医生	“全科医生”是指私人医生，主要负责为每个人提供综合而持续的医疗服务
分级诊疗	“分级诊疗”是指基于患者病症严重程度来决定患者诊疗优先级的过程
PPP	“PPP”是指公私合营，即公私部门之间合作，使两边专家的某些共同目标和选择得以实现。在医疗领域，PPP模式可以填补一个服务的空白和利用基层医疗，以达成有效的疾病管理和成果
基层医疗	“基层医疗”是指整个医疗卫生体系的第一级医疗，而第二和第三级医疗主要包括专科和医院服务。这是一个连续医疗过程中的首诊点，提供了广泛的、贴近人们生活和工作的社区的服务
第三方管理者	“第三方管理者”是指一个为独立实体处理保险理赔或某些雇员福利计划方面的组织。这同时是一个用于定义在保险行业中管理如核保、客服等其他服务的机构的名词



YOUR TRUSTED FAMILY DOCTOR  
您可信賴的家庭醫生

谢谢!



UMP官方微信帐号



GOLD™官方微信帐号



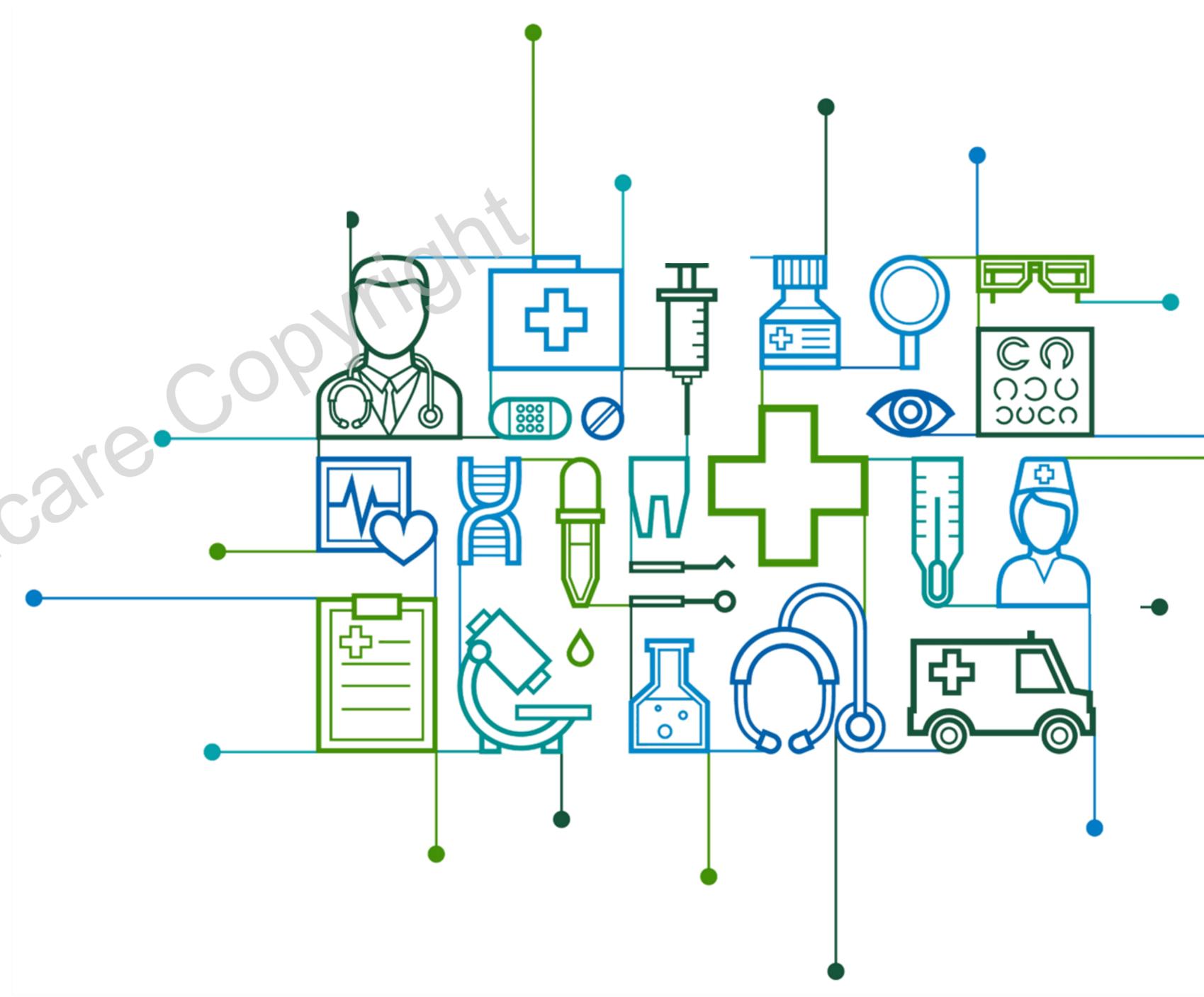
UMP远程医疗小程序



UMP香港的远程医疗服务



UMP投资者关系微信群



[www.ump.com.hk](http://www.ump.com.hk) [www.umpchina.com](http://www.umpchina.com) <https://www.goldgptraining.com/>

Hong Kong | Macau | Beijing | Shanghai | Tianjin | Guangzhou | Shenzhen | Zhuhai | Zhongshan | Dongguan | Foshan  
香港 | 澳門 | 北京 | 上海 | 天津 | 廣州 | 深圳 | 珠海 | 中山 | 东莞 | 佛山