锦欣生殖
JINXIN FERTILITY

(01951.HK)

锦欣生殖2020年度投资者演示材料

2021年3月

目录

01 公司概览

02 业务更新

03 增长策略

04 主要财务数据

05 附录

第一章

公司概览

2020年关键数据

市场领先地位

排名第一
四川省

排名第一
深圳

排名第一
美国西海岸

战略扩张

武汉
新进入市场

老挝
新进入市场

54.6%
集团中国业务成功率

54.2%
集团美国业务成功率

4位明星医生加入
成都，深圳，武汉

10.8%
成都业务VIP渗透率

22,879
集团IVF治疗周期数

2020

1,426.1 mm
总收入

33.1%
收入增长 2020H2 vs 2020H1

372.3 mm
经调整净利润[1]

26.1%
经调整净利润率[1]

2,406.2 mm
现金

注：

1. 对非经常性或特殊项目进行调整，包括1）雇员购股权计划开支；2）收购深圳中山医院,美国HRC Management和武汉锦欣医院所产生的医疗执业许可证的摊销和固定资产的折旧摊销；3）通过四川红十字会对武汉的捐款

第二章

业务亮点

业务亮点

01

业务恢复

- 疫情后业务快速恢复

01

业务扩张

- 武汉
- 东南亚
- 锦欣国际

02

VIP服务

- 扩展，及
- 升级VIP服务

03

业务创新

采用线上及线下多元营销手段

04

研发实力

- 成立锦欣创新研究中心

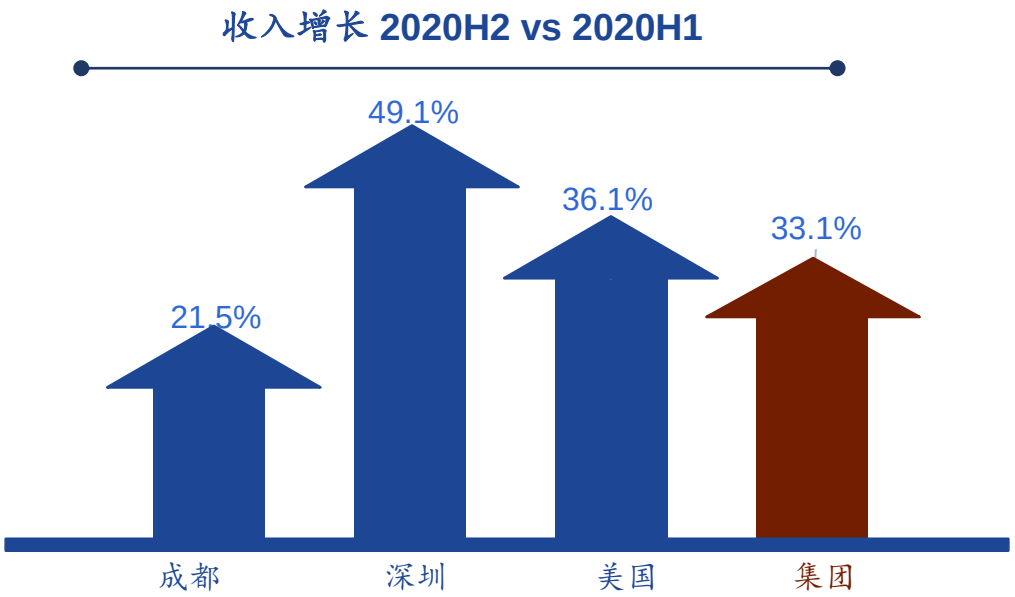
05

人才招揽

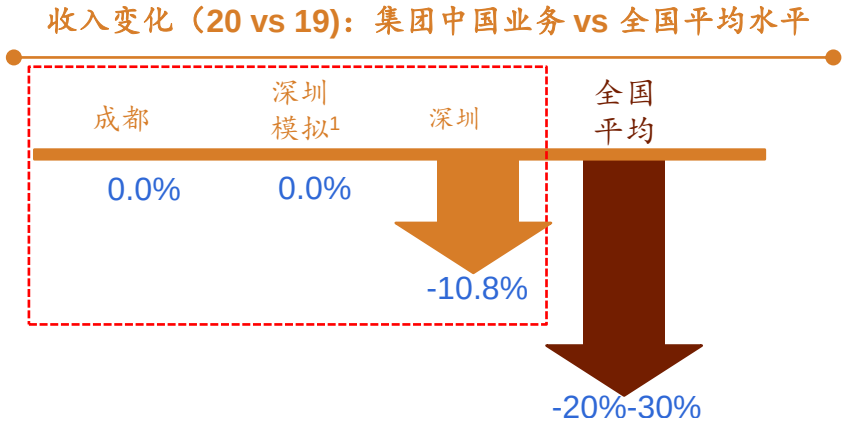
- 招聘经验丰富的专家
- 提拔人才
- 激励计划

1 疫情后业务快速恢复

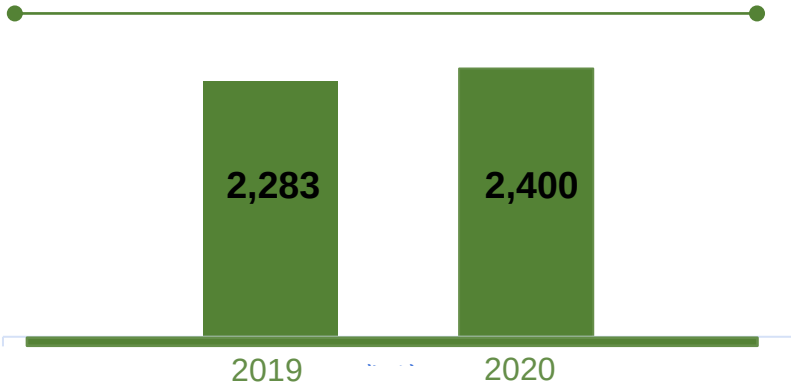
疫情后，相较2020年上半年，2020下半年中国和美国业务快速恢复



中国：业务恢复*远高于*全国行业平均水平



美国：2020年HRC本地病人周期*超过*2019年水平



1. 与2020年深圳中山医院收入做对比时，模拟调整剔除了医院2019年度香港病人的收入贡献；2020年，由于疫情影响，深圳中山医院来自香港病人贡献的收入非常有限

2 武汉锦欣医院 – 重新开业

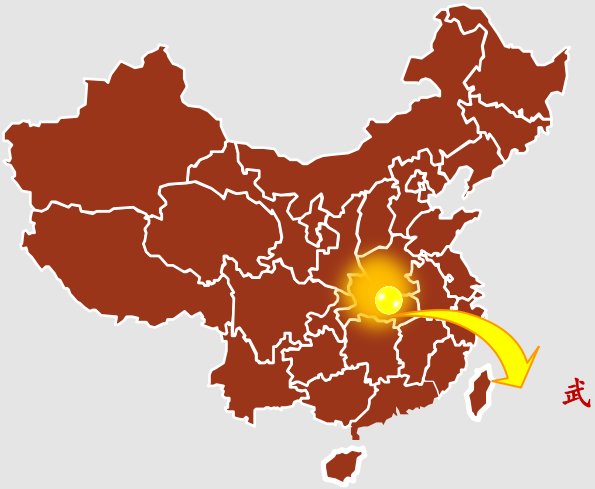
2020年6月,锦欣生殖及其指定的非关联实体[1]合计收购武汉锦欣中西医结合妇产医院75%股权

巨大的市场潜力

- 2019年湖北省**总人口为5,927万**，人口数量排名全国第9
- 目前湖北省辅助生殖市场相对**比较分散**，市场**竞争格局较为开放**

一站式IVF服务提供商

- 配备妇科，辅助生殖，中医治疗等科室，提供**全方位**的辅助生殖服务
- 湖北省仅有的**拥有IVF牌照**的**两家**非公立营利性医院之一（IVF-ET和ICSI）
- 医院建筑面积约**13,700平方米**，经改建后产能可达6,000+周期/年



招募当地知名医生

- 2020年下半年，武汉锦欣引入了多位**湖北知名生殖医生**，完成医疗团队的升级

装修完成

- 2020年下半年，武汉锦欣完成了全面的**装修**，进一步扩大了产能及提高了病人体验
- 2021年2月，新装修后的医院全面开诊

升级质控管理

- 2020年下半年，武汉锦欣更新了**顶尖的实验室**及其他医疗设备
- 引入一系列**质控管理标准**，进一步提高了医院的医疗质量

注：
1.员工持股平台
2 现已更名为武汉锦欣中医医结合妇产医院（原医院名称：武汉黄浦中西医结合妇产医院）

3 国际扩张– 老挝和锦欣国际

老挝锦瑞医疗中心

- 公司自2020年3月在老挝获得IVF牌照后，已完成如下工作，从而确保老挝开关后，老挝诊所能够及时为病人提供服务

- IVF产品的设计
- 医生，胚胎师及医助等人员的培训
- 储备潜在病人约220人
- 完成相关政府备案/批准等工作

关于锦瑞医疗中心

- 产能规划：**>3,000 个周期/年**
- 位置：**距离中国最近**的海外IVF诊所
- 打造符合**国际共识**的实验室
- **耿丽红**[1]博士将带领老挝诊所的医疗团队

锦欣国际

- 2020年8月，公司联合梦美生命[2]成立锦欣国际
- 锦欣国际成立后，充分利用其在高端服务的丰富经验，积极参与到以下工作

- 成都西囡医院VIP升级套餐的设计
- 老挝诊所IVF产品的设计
- 积极吸引和储备潜在病人，以及整合中介渠道，以便在旅行限制解除后，巩固其在辅助生殖跨境医疗服务市场的领导地位

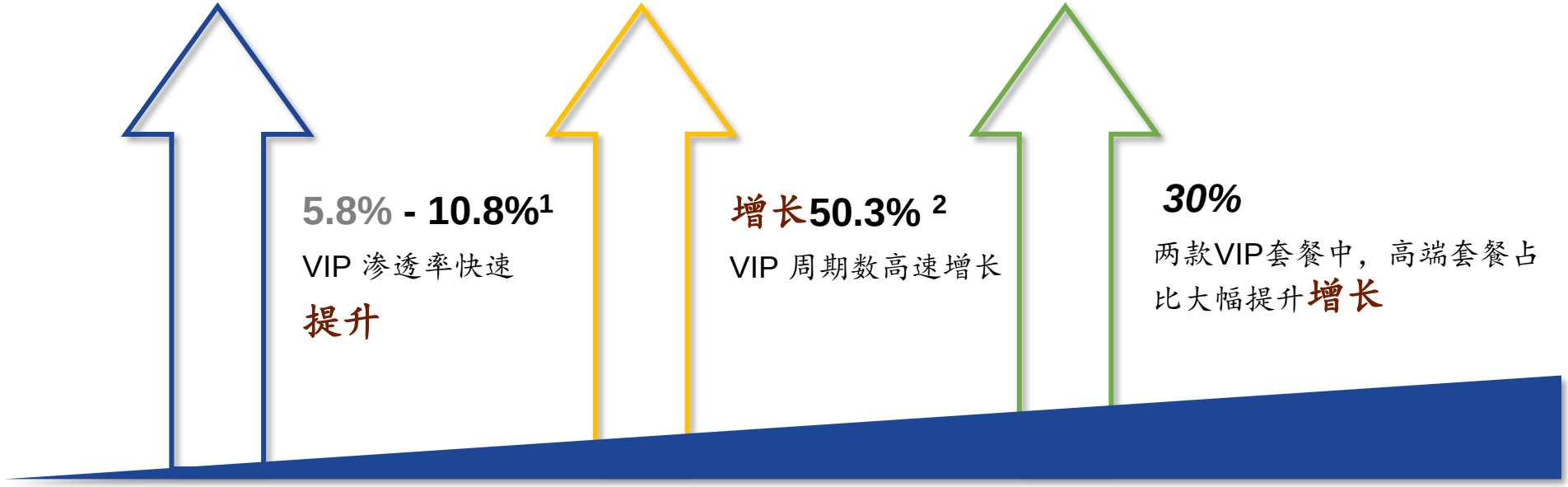
锦欣国际未来展望

- 拓展业务至辅助生殖的各**热门目的地**
- 扩大其在赴**境外寻求辅助生殖服务**的病人群体中的市占率
- 降低获客成本

注：
1.公司副总裁兼质控负责人
2 梦美生命集团有限公司

4 升级VIP服务

1 成都：升级VIP服务以满足患者多层次需求



2 深圳：将mini-VIP服务升级至全面VIP服务

Mini-VIP服务
2020年4月

全面VIP服务
2021年1月

- 在IVF治疗过程的***某个环节***为患者提供VIP服务，如指定明星医生取卵或移植
- 类似成都西囡医院的VIP服务，在***整个IVF治疗流程***中提供全面VIP服务

注：
1. 2019年vs2020年
2. 2019年vs2020年

5 营销创新

中国市场营销策略

双向转诊

- 在成都，与**66家**医疗机构合作进行双向转诊
- 在深圳，进一步**拓展合作网络**，特别是在广东省一些人口数量巨大但缺乏辅助生殖医疗机构的**二三线城市**；

互联网医院牌照&备孕中心

- 利用**互联网医院**进一步扩大成都西囡医院的病人服务半径
- 在院外建立**备孕中心**，进一步提高获客和转化

线上营销

- 深化与**目标人群一致的APP**的合作，如大姨妈，播种网
- 扩大**多元化的线上营销渠道**，比如**关注度较高**的小红书和大众点评

大姨妈 播种网 小红书

美国市场营销策略

升级内部营销团队

- **集中式的营销推广，提高营销效果：**包括创意、媒体发布、活动推广、自媒体打造、内容制作等
- **三大关注点：**患者引流、社交媒体曝光，创意营销

CRM系统

- 助力市场营销，提升营销运营效率

新网站

- 强化HRC品牌形象

数据仓储系统

- 加大对患者隐私和数据的保护

Facebook直播

- 持续引流，增加获客渠道

6 科研 – 强化科研实力，推动临床转化

1 2020年9月成立锦欣医疗科技创中心

子宫内膜容受性评价检测

- 评价子宫内膜微环境对妊娠结局的影响
- 多标记子宫内膜微环境全景检测试剂盒

IVF-AI 辅助决策系统

- 大数据、AI 算法、机器学习辅助诊疗决策
- 个体化诊疗及不断优化的诊疗方案

生殖免疫细胞培养体系

- 细胞培养技术及质量管理
- 调和子宫内膜微环境，修复卵巢功能

独家使用权

2 研发优势

- 二十余年的IVF服务，积累了**丰富的临床数据**
- 集团各医院**巨大的临床需求**，推动科研成果的转化
- 在IVF领域积累的**科研实力**，特别在“免疫”方面
- 能够第一时间触达到全球**IVF领域的先进技术**

3 研发中心的展望

- 帮助**提高IVF成功率和临床结果**
- 科研成果商业转化带来**收入增长**
- 不仅在市场份额上，在**学术领域**提升集团的行业领先地位

7 人才招募和激励

1 持续招募有丰富经验和高口碑的专家团队

成都:

- **朱明辉教授**加入成都西囡医院担任质控负责人
- 朱教授曾任成都中医药大学第二附属医院生殖中心主任医生，拥有30余年的行业经验

深圳:

- **耿蔷博士**于2020年上半年加入深圳中山医院担任副主任医师
- 深圳恒生医院生殖中心创建者，原科室主任和临床负责人

武汉:

- **杨菁教授**加入武汉锦欣医院，担任执行董事
- **徐望明教授**加入武汉锦欣医院担任医疗院长
- 杨菁教授和徐望明教授曾分别担任武汉大学人民医院妇产科主任和生殖中心主任

2 提拔新的高级管理层

2020年公司提拔几位30岁/40岁年龄层的优秀人才进入高级管理层

- **董阳先生**被公司聘为锦欣生殖医疗集团有限公司**首席执行官**
- **田二坡先生**被公司聘为**成都西囡妇科医院执行院长**
- **邓江林女士**被公司聘为**深圳中山泌尿外科医院执行院长**

3 人才激励

股权激励计划

- 向集团网络内的成都西囡医院，深圳中山医院，和HRC Fertility的核心员工授予上市公司股份
- 通过这项股权激励计划，集团得以留住和招募新一代人才，以支持公司快速发展

第三章

增长策略

增长策略

1. 进一步拓展市场，提高市场占有率
2. 继续提高品牌知名度和提升患者体验
3. 扩大服务范围，
   为患者提供全面不孕不育治疗服务
4. 增加研发投入，加快临床转化
5. 通过并购和投资，扩大集团网络，提升市场地位
6. 人才招募和激励

1 进一步拓展市场，提高市场集中度

巩固市场领导地位，进一步提升中国现有市场渗透率，以及扩大美国，东南亚的市场份额

1 中国

成都

- 进一步**升级高端VIP服务**以满足患者多层次的需求
- 利用互联网牌照及其他营销手段，进一步**提高在四川周边省份的渗透率**

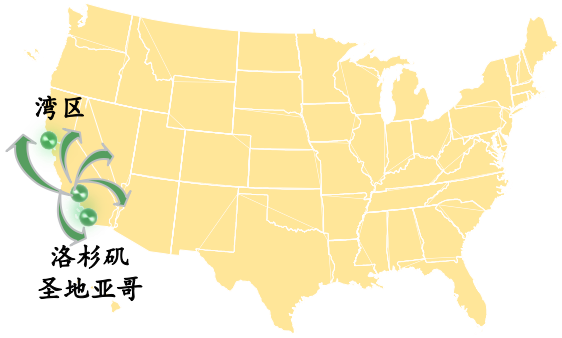
深圳

- 寻求**搬迁至新物业**，以扩大产能及拓展服务范围
- 多举措扩大医院在**粤港澳大湾区的市场份额**

武汉

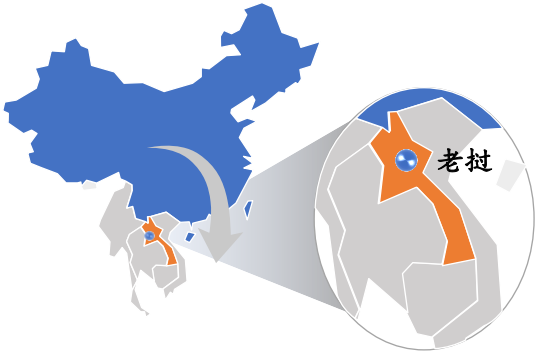
- 充分利用新招募的**知名医生**的医疗水平和影响力，结合**多元化营销手段**，实现医院**业务快速爬升，提高市场份额**

2 国际



美国

- 通过**招聘新医生**及**开设新的诊所**，扩大HRC在美国西部市场的市占率



东南亚

- 充分利用锦欣国际，扩张**老挝及东南亚市场**

2 继续提高品牌知名度和提升患者体验

提高品牌知名度

病人

- 利用互联网医院和多元化社交媒体工具提高**在患者中的知名度**

大学

- 加强与**国内外知名大学**在**研发和人才培养**方面的合作

医院

- 加强与**当地医院**的合作，进一步拓展**“双向转诊”**网络

商业伙伴

- 利用**锦欣国际**这一开放平台吸引更多的业务合作伙伴，**拓展业务至辅助生殖热门目的地**

提升患者体验

1 在**成都和深圳**持续**升级VIP服务**以更好地满足患者多层次的需求

2 **复制**和推广**VIP模式**到美国HRC，武汉锦欣及其他新进入的地区

3 利用互联网医院及其他数字化平台，进一步**优化就诊流程，提高病人体验**

3 扩大服务范围，为患者提供全面不孕不育治疗服务

■ 稳健拓展增长较快的IVF增值业务，包括生殖男科，中医，免疫和妇科

成都

■ 2021年将优先拓展**生殖男科**业务

深圳

■ 将拓展**IVF后端业务**，如保胎和产科业务，以加快获得三级医院资质进而获批PGS/PGD牌照

4 增加研发投入，加快临床转化

锦欣医疗科技创新中心

- 利用**锦欣医疗科技创新中心**开展研发活动，加快临床转化和应用
  - ***子宫内膜容受性检测***
  - ***胚胎种植潜能评估***
  - ***IVF-AI辅助决策系统***
  - ***生殖免疫细胞培养体系***

投资IVF前沿技术

- 加大**投资**能够提升临床结果，以及商业转化潜力的**辅助生殖前沿技术**

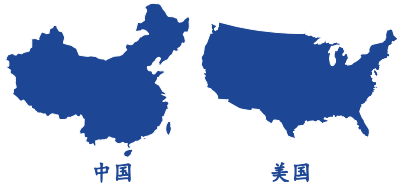
与知名大学合作

- 加强与国内外**知名大学的科研合作**

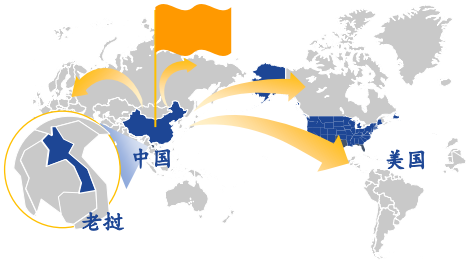
与顶尖辅助生殖机构合作

- **与其他知名辅助生殖机构合作**，特别是美国和欧洲，探索跨地域，跨中心的科研合作

5 通过并购和投资，扩大集团网络和提升市场地位



并购



1 中国

- **并购**位于**一线城市**或有**较强辐射能力的二线城市**的IVF医院

2 美国

- 通过**招募新医生及开设新诊所**扩大在美国，特别是美国西部的市场份额

3 东南亚

- **优先并购**当地有**领先地位或高口碑的IVF机构**，挖掘当地潜在的市场潜力

4 投资

- 积极寻找并**投资**能够提高临床结果和拥有良好商业转化前景的**辅助生殖前沿科技**，特别是在美国和欧洲地区

6 人才激励 – 医生合伙人机制

- 作为锦欣生殖大股东之一的成都锦欣医疗投资管理集团，自成立以来一直实行“**医生合伙人**”制度，不断引进或提升内部人才为合伙人
- 在锦欣生殖IPO后，公司继续倡导“医生合伙人”制度，打造**顶级医生团队**
- 为了促进这一机制的实施，我们于2021年3月成立了“**合伙人遴选委员会**”

我们为人才提供合伙人晋升通道，享受公司所有权，同时提供包括现金和股权在内的多元奖励方式，以及广阔的学术和职业成长路径

所有权

- 作为公司的合伙人，医生对公司享有部分的**所有权**
- 公司为医生提供**强大的后台支持**，包括医疗管理，营销，人力，财务和IT等

报酬激励

- 公司为医生提供多元化的报酬激励，包括**现金，股票及其他福利**
- 作为公司的合伙人，医生**共享公司发展的经济效益**

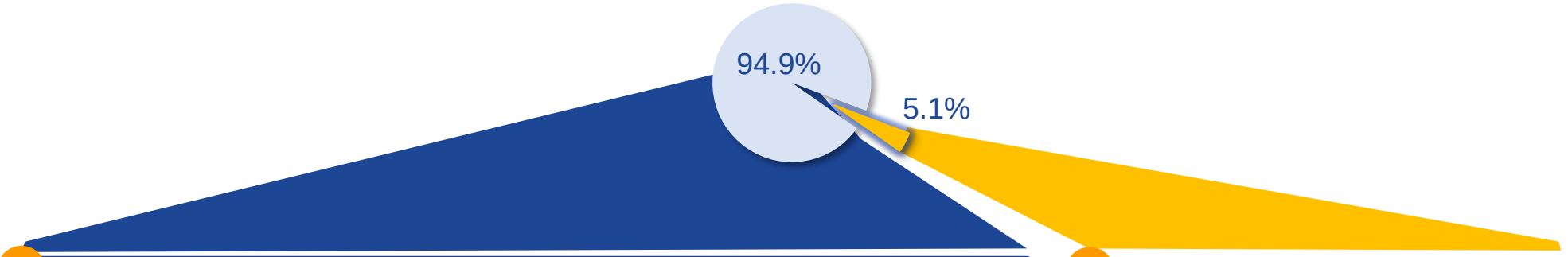
学术和职业路径

- 增加科研投入，为医生提供良好的**科研平台**
- 随着公司在全球的扩张，能够为医生提供足够的机会进入**管理岗位**

第4章

主要财务数据

我们的收入模式



1 辅助生殖服务相关业务

辅助生殖服务

- 主要提供**辅助生殖服务**

管理服务

- 与锦江生殖中心签订**IVF学科共建合作协议**
- 与HRC Medical签订**管理服务协议**

2 非辅助生殖服务相关业务

辅助医疗服务

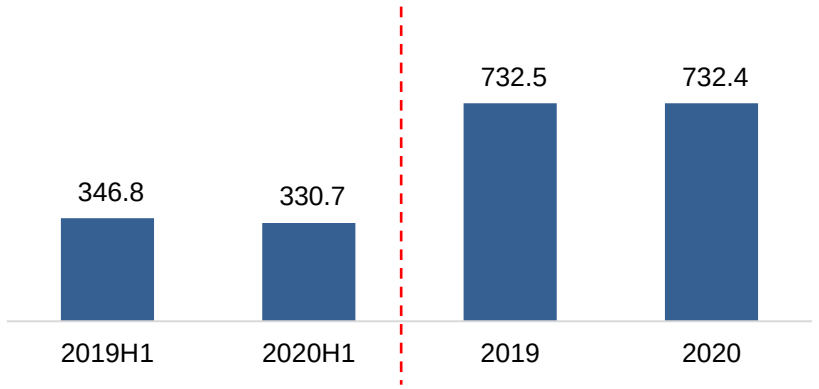
- 指定的辅助医疗服务
- 门诊外科中心设施服务及PGS检测服务

总收入

专注的IVF服务提供商，绝大部分收入来自IVF服务

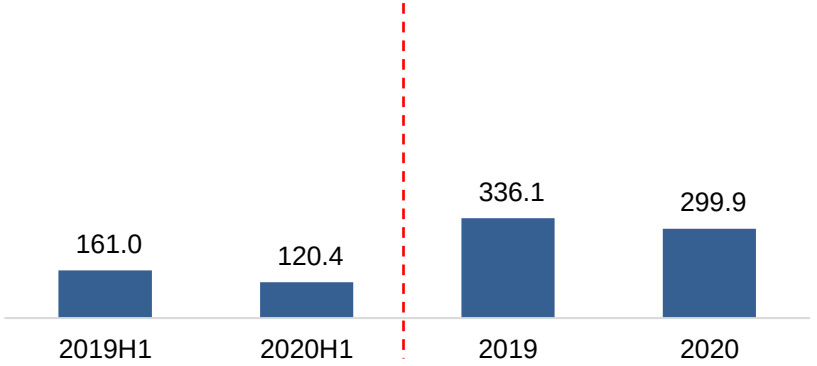
成都

百万人民币



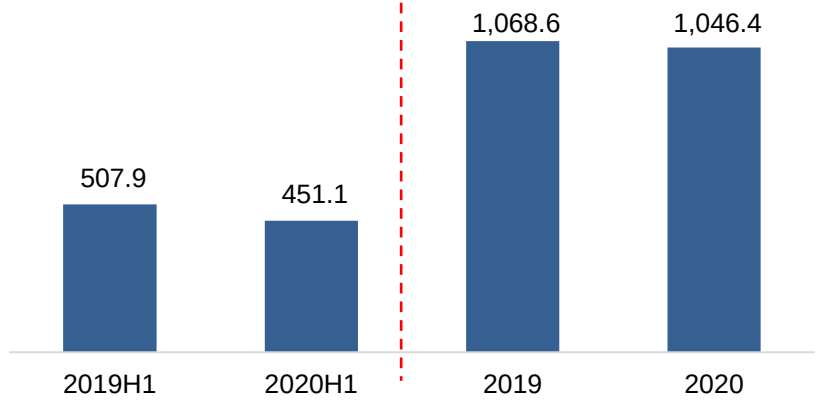
深圳

百万人民币



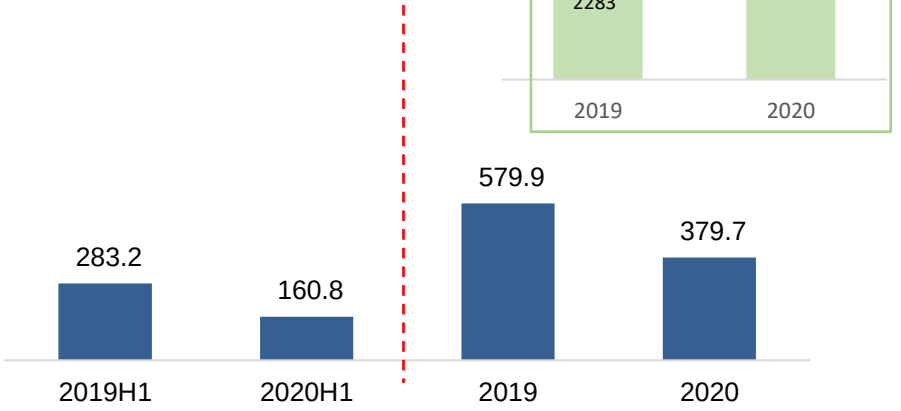
中国

百万人民币

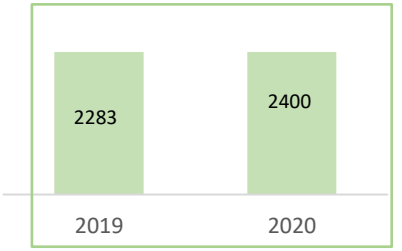


美国

百万人民币



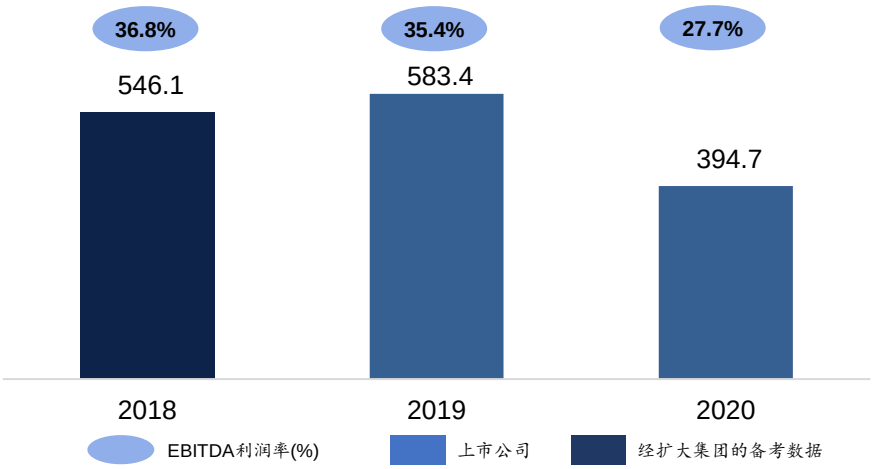
HRC本地病人周期数



盈利能力

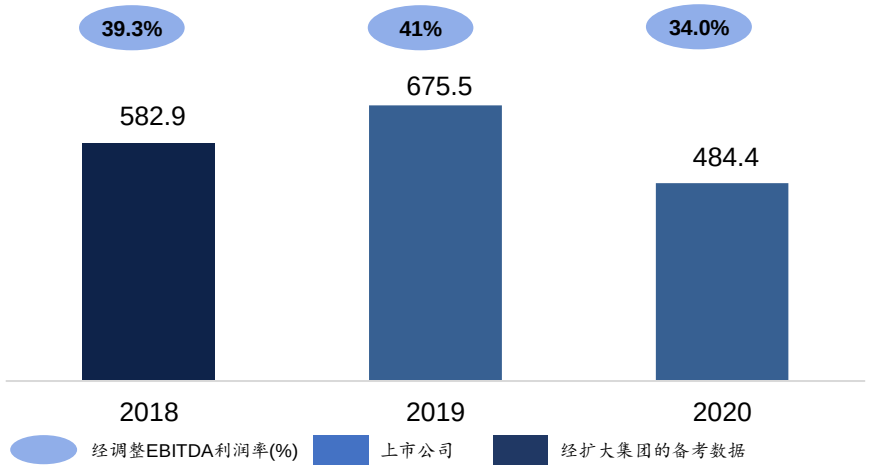
EBITDA

百万人民币



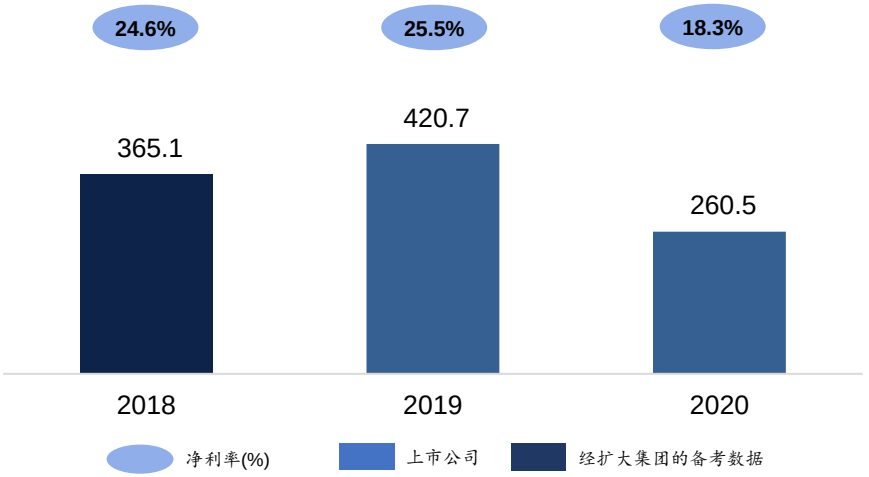
经调整EBITDA[1]

百万人民币



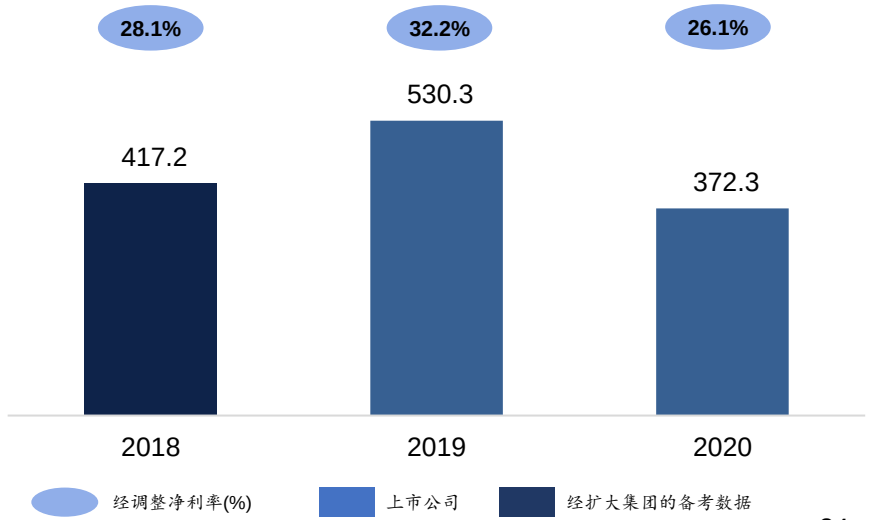
净利润

百万人民币



经调整净利润[2]

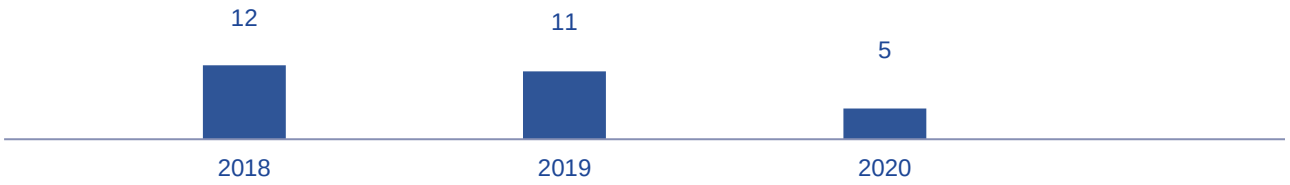
百万人民币



1. 对非经常性或特殊项目进行调整，包括上市费用、雇员购股权计划开支、来自关联方的估算利息收入、与处置深圳中山医院的两个社区健康服务中心有关的损失、高新西园搬迁相关的固定资产折旧调整雇员购股权计划开支及向四川省红十字会的捐款
2. 对非经常性或特殊项目进行调整，包括上市费用、雇员购股权计划开支、来自关联方的估算利息收入、收购深圳中山医院，美国HRC Management和武汉锦欣医院所产生的医疗执业许可证的摊销和固定资产的折旧、与处置深圳中山医院的两个社区健康服务中心有关的损失、高新西园搬迁相关的固定资产折旧调整，雇员购股权计划开支，以及向四川省红十字会的捐款

营运资金周转

库存周转天数[1]



变动的原因:

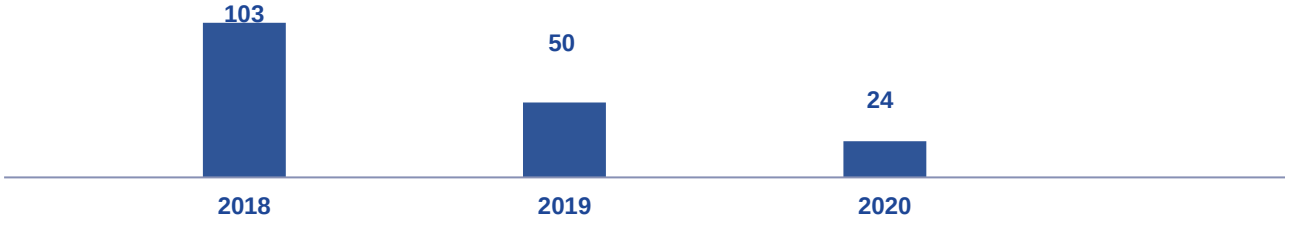
- 存货周转天数持续下降

应收账款周转天数[2]

变动的原因:

- 绝大部分为现金业务，极少的应收账款

应付账款周转天数[3]



变动的原因:

- 应付账款周转天数18年增加的原因为美国的应付账款（HRC Management）纳入集团报表，对应的采购成本未纳入集团报表

注:

1. 2018年、2019年以及2020年的库存周转天数按照期末库存结余除以相关期间的（年化)成本再乘以365天计算
2. 2018年、2019年以及2020年的应收账款周转天数按照期末应收账款结余除以相关期间的（年化)收入再乘以365天计算
3. 2018年、2019年以及2020年的应付账款周转天数按照期末应付账款结余除以相关期间的（年化)成本再乘以365天计算

财务资料及调整科目

调整净利润

	上市主体		
百万人民币	**2018**	**2019**	**2020**
本期间利润及全面收入总额	365.1	420.7	260.5
加:			
上市开支	38.1	62.6	-
深圳，美国和武汉收购形成医疗执照摊销及PPE摊销	15.3	17.6	22.1
与处置深圳中山医院的两个社区健康服务中心有关的损失	-	4.6	-
高新西区搬迁相关的固定资产折旧调整	5.8	-	-
雇员购股权计划开支	-	27.2	83.7
四川红十字会的捐款			6
减:			
来自关联方的估算利息收入	7.2	2.3	-
调整净利润	**417.2**	**530.3**	**372.3**
- 少数股东权益	45.5	11.1	8.9
- 归属于母公司的所有者权益	371.7	519.2	363.4

财务资料及调整科目

调整EBITDA

	上市主体		
百万人民币	2018	2019	2020
除税前利润	498.7	547.9	349.1
加:			
财务成本	-	-	-
物业、厂房及设备项目折旧	36.7	66.2	76.5
收购形成医疗执照摊销及PPE折旧摊销	13.2	13.2	17.7
减:			
利息收入	2.4	43.9	48.6
EBITDA	**546.1**	**583.4**	**394.7**
加:			
上市开支	38.1	62.6	-
与处置深圳中山医院的两个社区健康服务中心有关的损失	-	4.6	-
雇员购股权计划开支	-	27.2	83.7
高新西囡搬迁相关的固定资产折旧调整	5.8	-	-
来自关联方的估算利息收入	-7.2	-2.3	-
四川红十字会的捐款			6
调整EBITDA	**582.9**	**675.5**	**484.4**

第五章

附录

我们资深及具有远见卓识的管理团队拥有极其丰富的经验

范玉兰

荣誉董事长

- 成都锦欣医疗投资管理集团有限公司创始人兼董事长
- 在妇产科领域拥有超过40年的从业经验
- 在多个权威医学委员会担任重要职位

曾勇

高级副总裁

- 在生殖医学研究领域拥有20年以上经验
- 中华医学会生殖医学分会第五届委员会常务委员
- 深圳中山医院董事长
- 拥有9项实用新型专利和4项发明专利

池玲

首席科学官

- 拥有逾20年在美国，香港，大陆建立，管理和运行临床胚胎室，临床男性室及临床生殖内分泌室的经验
- 现任亚太生殖医学会临床胚胎学SIG 主席
- 多家国际生殖医学专业期刊专家审稿人一
- 香港中文大学客座副教授

钟勇

董事会主席

- 拥有20年以上的投资管理经验
- 曾任华昇资产管理有限公司总经理，西藏泰昇创业投资管理有限公司主席

由飞

首席财务官

- 在财务管理、审计和投资管理方面拥有15年以上经验
- 曾任三生制药集团（香港联交所股票代码：1530）财务部总监、战略投资部高级总监

钟影

合伙人遴选委员会主席

- 在辅助生殖行业方面约20年的经验
- 中华医学会生殖医学分会第五届委员会常务委员
- 自2010年至2017年任老成都西囡医院院长

John G. Wilcox医生

HRC Medical的管理合伙人

- 在HRC工作超过20年
- 研究领域包括生殖健康等方面，通过妇产科学委员会的产科及妇科认证

耿丽红

副总裁

- *集团质量控制负责人*
- 在辅助生殖行业拥有超过20年的行业经验
- 四川省有突出贡献的优秀专家
- 西藏首例试管婴儿培育者

董阳

首席执行官

- 在财务管理、资本市场、资产管理方面拥有10年以上经验
- 曾任成都锦欣医疗投资管理集团有限公司首席财务官，主要关注业务整合以及运营策略
- 2020年以来担任HRC执行董事

张婧

副总裁

- 曾任华昇资产管理有限公司副总经理及建银国际财富管理法务总监
- 北京大学经济法硕士学位
- 拥有15年以上法律、投资管理经验