



纺织服装行业医美产业链专题： 医思健康：香港医美机构龙头 一站式医疗服务领跑者



核心观点:

医思健康是香港最大非医院医疗美容服务供应商。医思健康布局 29 个品牌打造一站式医美及医疗服务，共有 5 个业务板块，服务覆盖医疗美容、医疗专科、传统美容、保健及美容产品销售与绩效营销。公司医美医疗业务主要集中于中国香港，截至 2020 年 9 月 30 日，公司开设服务中心及诊所共计 60 家，其中中国香港 46 家，中国澳门 2 家，中国大陆 12 家。2020 财年及 2021H1，公司实现营业收入 19.49 亿港元、7.97 亿港元，实现归母净利润 2.87 亿港元、0.44 亿港元。2020 财年/2021H1，医疗美容、医疗专科、传统美容、保健及美容产品销售与绩效营销的营收占比分别为 40.08%/31.88%、31.99%/45.32%、21.52%/17.02%、3.19%/2.78%、3.23%/3.70%。

中国医美行业市场广阔，中游服务机构竞争激烈。(1) 中国医疗美容服务行业空间广阔，目前正处于快速发展阶段。(2) 产业链中游医美服务机构分散度高，头部玩家竞争激烈。(3) 中国医美渗透率显著低于成熟市场，消费者集中于一二线城市，群体趋于年轻化。

“双核心战略+交叉销售+品质服务”为公司核心竞争力。(1) 公司商业模式的发展历程可大致划分为两个时间段：2005 年-2015 年的“医美服务”单核心战略时期和 2016 年至今的“医美+医疗”双核心战略时期。公司充分挖掘市场需求，通过多轮收购对业务进行横向扩张，在细分领域持续寻找增长动力。(2) 采用多疗程服务模式锁定客户，保障销售额增长。

整合多元化品牌矩阵，实现跨业务交叉销售，增加服务流量，维持高客户留存率，有效降低营销获客成本。(3) 重视客户体验，提高就诊效率，打造旗舰门店，品牌力得到凸显，并通过提供品质服务及完善内控流程降低负面回馈率。

重视粤港澳大湾区业务拓展，公司预计 2025 年前有望开设 30-50 家门店。公司自 2018 年起着重建设大湾区业务，目前在深圳、广州各经营五家医疗美容诊所及服务中心，计划在 2021 年 12 月底之前于深圳及广州另开设六间诊所，预计 2021 财年中国内地诊所及服务中心营业收入同比增长将达到 60%。国家对大湾区的发展规划利好公司业务发展，医思健康预计通过内生增长与收购模式，预计在 2025 年前新开设 30-50 间门店，在内地打造一站式服务中心，吸引大湾区高端客户。

风险提示：医美及医疗事故风险；新冠病毒疫情所致风险；行业竞争加剧风险。

预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_33532

