

悦心健康

医疗设备投放



提醒与声明

本报告内容中所涉及的关于项目未来经营数据，包括项目数量、投资规模、营收规模、获利、现金流量、及其他相关数据，均为根据目前有限的行业市场信息进行初步预估，目的只在帮助投资者了解项目未来的发展规划情况，因此，相关预估数据存在重大的不确定性，与未来实际经营结果可能存在重大差异，请投资者注意投资风险。

1. 概观：设备投放业的机会与前景
2. 策略：建构能力，聚焦发展
3. 成立全资子公司运营
4. 与融资方合作运营
5. 与设备投放商合作运营
6. 与设备生产商合作经营
7. 前景：五年愿景描绘



1. 概观：设备投放业的机会与前景
2. 策略：建构能力，聚焦发展
3. 成立全资子公司运营
4. 与融资方合作运营
5. 与设备投放商合作运营
6. 与设备生产商合作运营
7. 前景：五年愿景描绘



环境与机会

1. 医疗分级转诊已经确立
2. 中型医院业绩成长超过大型医院
3. 肿瘤发生人数，可能超过预期
4. 获利与渠道一样重要



中西部二级医院痛点

地方医院现实需求压力在加大

- 国家医保的全面实施及医疗分级转诊的政策下，癌症病人的长期治疗下沉至二级医院
- 中西部二线以下城、镇病人，并不具备长期留在一线城市治疗的条件，只能在本地治疗。



突破口

需求这么刚性,那偏乡医院为何么不去发展肿瘤治疗

缺乏资金

生活环境不佳…

但最重要的是医疗人才不足而产生的分配不均

尤其肿瘤的治疗除医师外,还要是一个团队

□ 这也解释近来影像设备投放开始式微

□ 所以我们的突破口就选择原有的影像投放业者



目前影像设备投放企业困局

- 缺乏资金
- 运营管理能力欠缺
- **专注熟悉产业，多以控制设备运营成本为强项**
- 个人式经营，尚未形成规模效应
- 缺乏完整的人才培养体系



所以為什麼我們要在偏乡医院及設備 投資商為何需要我們

我们可以提供他们

- 资金
- 运营能力
- 医疗人才引进及培训
- 我们还提供人才发展的平台

- 更重要是我們的整合能力
- 我們有台灣及美國腫瘤方面一流專家團隊,可以提供遠程多科會診的服務
- 依病人需要,也可以到上海悅心名醫館就診或台灣治療的服務

大纲

1. 概观：设备投放业的机会与前景
- 2. 策略：建构能力，聚焦发展**
3. 成立全资子公司运营
4. 与融资方合作运营
5. 与设备投放商合作运营
6. 与设备生产商合作运营
7. 前景：五年愿景描绘



悦心的能力

□ 运营核心团队

- 公司在大陆20余年平台运营经验
- 核心团队台湾医疗融资,投放市场25年经验

□ 资源整合

- 运营能力整合
- 业务拓展能力整合

与公司合作的医科大学

- 美国塔夫茨大学医学院
- 徐州医学大学
- 上海健康学院

□ 公司资源

- 大陆,台湾及美国医疗资源的对接
- 资金链的保障



策略行动方向

- 收购/合资既有医疗设备投放公司，快速取得医院投放渠道
- 招揽深耕当地业务团队
- 运营管理优化，增加单点营收
- 运营区域拓展
- 治疗疾病范围拓展
- 随着医疗下乡，收购优质又价格合理的医院



1. 概观：设备投放业的机会与前景
2. 策略：建构能力，聚焦发展
- 3. 成立全资子公司运营**
4. 与融资方合作运营
5. 与设备投放商合作运营
6. 与设备生产商合作运营
7. 前景：五年愿景描绘



成立全资子公司运营

- 聘请具备设备投放业务丰富经验的专业运营团队
- 先期以专精的影像投放开始
- 专注分级转诊医疗商机，如县级医院及诊所
- 收购成熟又价格合理的项目
- 已注册成立全资子公司湖南悦心，注册资本5000万元



拟通过全资子公司收购项目 - 模式说明

- 承接现有影像设备投放项目
- 项目转让净价款约200万元
- 承受项目未来租赁负债约1,100万元
- 目前每月收入约70万元，经完善管理后预计可达每月收入85万元，创造收益500万元
- 设备投放合同期10年



全资子公司运营 - 五年经营效益初估

年度	16	17	18	19	20
營收	650	960	1,920	2,880	4,320
利潤	350	500	1,000	1,500	2,250

单位:万元



1. 概观：设备投放业的机会与前景
2. 策略：建构能力，聚焦发展
3. 成立全资子公司运营
- 4. 与融资方合作运营**
5. 与设备投放商合作运营
6. 与设备生产商合作运营
7. 前景：五年愿景描绘



拟通过与融资方合作运营 - 模式说明

- 拟通过与融资方合作成立合资公司，由公司控股51%：合作方持股49%
- 由公司主导合资公司运营管理
- 由合资公司收购与融资方关联的7家优质医院设备投放项目
- 2017年起，初估：每年营收约4,800万元，获利约1,300至1,800万元，设备投放合同期内产生现金流入共约2亿元



拟通过与融资方合作运营 - 初步规划





与融资方合作运营 - 合资公司五年经营效益初估

年度	16	17	18	19	20
营收	2,543	4,836	5,092	5,200	5,460
利润	700	1,343	1,488	1,552	1,713

单位：
万元



1. 概观：设备投放业的机会与前景
2. 策略：建构能力，聚焦发展
3. 成立全资子公司运营
4. 与融资方合作运营
- 5. 与设备投放商合作运营**
6. 与设备生产商合作运营
7. 前景：五年愿景描绘



拟通过与设备投放商合作运营 - 模式说明

- 合作方经营设备投放业务已有13年经验，在北方拥有较为深广的医疗人脉
- 合作方因为市场变化及扩充过快造成资金明显跟不上，看到肿瘤市场起来了，却无能力加码项目投放
- 合作方现拥有各式影像投资项目45个，肿瘤中心项目10个



拟通过与设备投放商合作运营 - 初步规划





拟通过与设备投放商合作运营 - 模式说明（续）

- 拟通过与设备投放商合作成立合资公司，由公司控股，重点发展三、四级城市的肿瘤中心市场
- 合作方拟先转四个绩效较佳的项目注入合资公司，公司则以现金增资约7000万元并控股合资公司
- 合资公司四个项目初估每年获利约1000万元
- 四个设备投放项目合同期均在10年以上
- 合作方的剩余项目将于改造完善后陆续转让注入合资公司



三、四级城市设备投放市场考察情况 - 举例说明

河北某县人民医院创建于1949年，是二级乙等综合医院。

2014年3月，投资1台直线加速器设备用于癌症放疗

登记人口仅**19.2**
万人



年份	医院收入	备注
2012年	4250万元	
2013年	4300 万元	
2014年	4900万元	2年绩效成长28%
2015年	5500 万元	



与设备投放商合作运营 - 合资公司五年经营效益初估

年度	16	17	18	19	20
營收	700	2,500	5,000	10,000	20,000
利潤	250	1,000	2,000	3,500	7,000

單位:萬元

1. 概观：设备投放业的机会与前景
2. 策略：建构能力，聚焦发展
3. 成立全资子公司运营
4. 与融资方合作运营
5. 与设备投放商合作运营
- 6. 与设备生产商合作运营**
7. 前景：五年愿景描绘

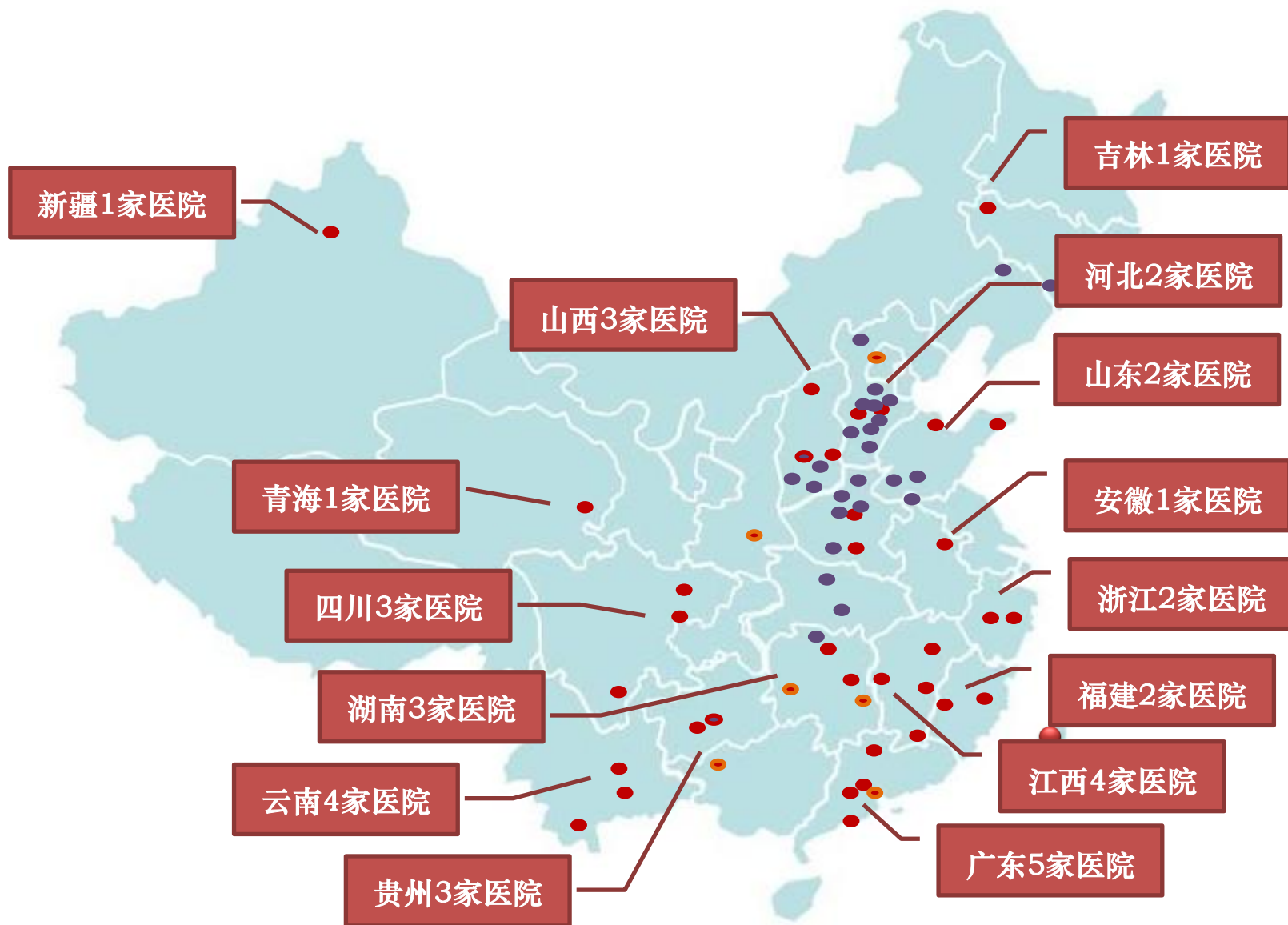


拟通过与设备生产商合作运营 - 模式说明

- 合作方为新三板的专业影像设备制造商，生产的核磁共振是国内知名品牌
- 合作方目前有设备投放项目35个
- 合作方预计今年底加速器可以拿到许可证



与设备生产商合作运营 - 初步规划





拟通过与设备生产商合作运营 - 模式说明（续）

- 拟通过与设备生产商合作成立合资公司，由公司控股51%，重点发展三，四级城市的影像及肿瘤中心
- 由合资公司收购合作方现有项目中已运营的26个项目，剩余项目也将陆续转让注入合资公司
- 合作方现有设备投放项目的核心干部可转入合资公司，合作方不再从事设备投放业务。所以该设备制造商所有全国80名业务员也将可为合资公司所用
- 预计2019年合资公司影像投放项目达200个，肿瘤项目约40-50个



与设备生产商合作运营 - 合资公司5年经营效益初估

年度	16	17	18	19	20
营收	750	2,277	4,500	10,000	15,000
淨利	300	900	1,800	4,000	5,000

单位：
万元

1. 概观：设备投放业的机会与前景
2. 策略：建构能力，聚焦发展
3. 案例：湖南悦心
4. 案例：甲公司
5. 案例：乙公司
6. 案例：丙公司
7. 前景：五年愿景描绘



通过四个运营模式渠道完成后



將拥有运营医院**89**家項目及渠道



通过四个渠道全资及合资公司五年经营效益汇总合计 (非合并, 初估)

年度	16	17	18	19	20
营业收入	4,643	10,573	16,512	28,080	44,780
利润 (非合并)	1,600	3,743	6,288	11,052	15,963

單位;萬元



运营区域深入拓展

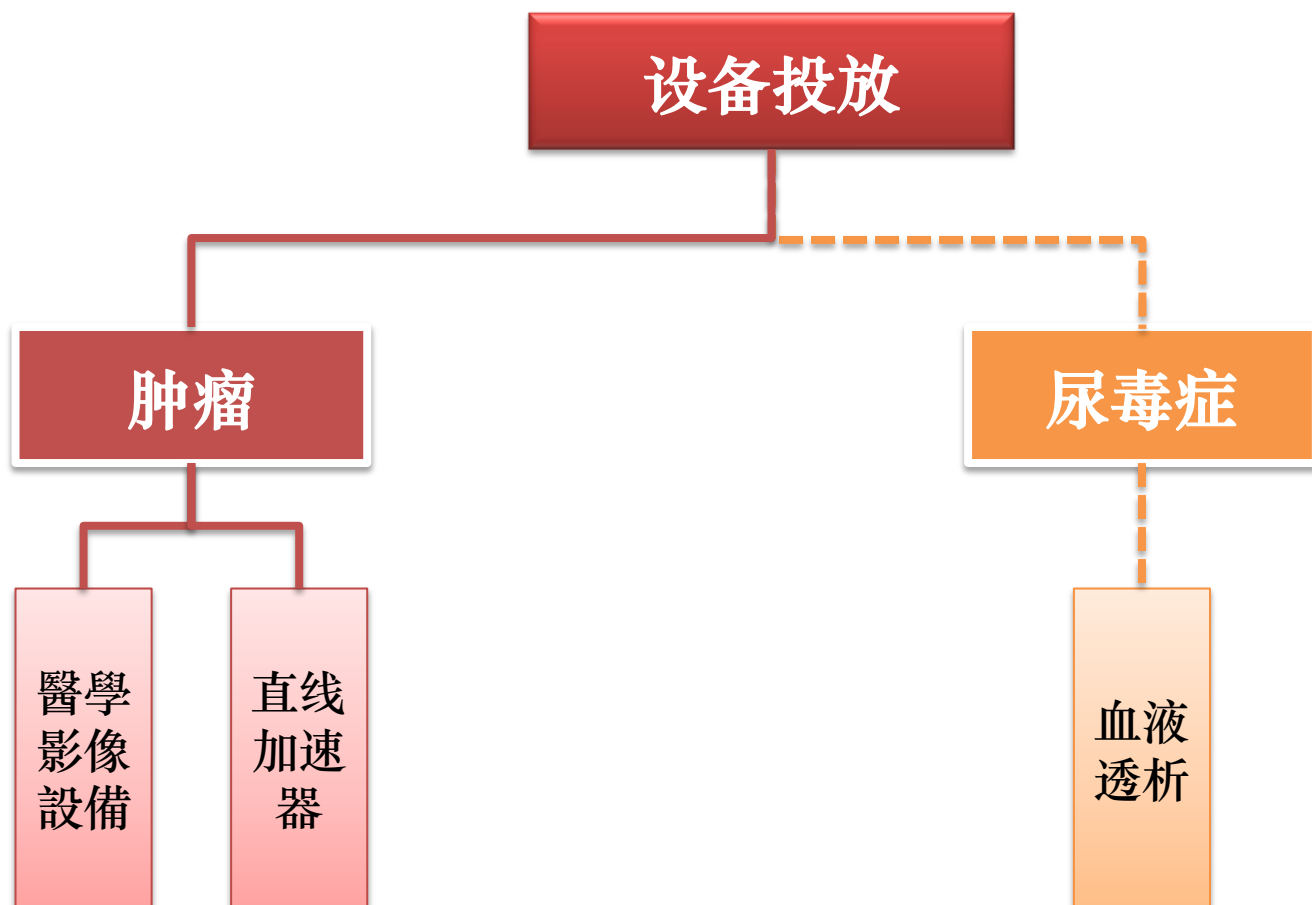


預計未来5年内

运营項目将达到**500**个以上



治疗疾病范围拓展





租赁公司提供 **医院及运营公司金融服务**



悦心健康

敬请指导

[回目录](#)