

行業概覽

除另有指明外，本節所列資料源自灼識諮詢編製的灼識諮詢報告，該報告乃受我們所託，主要作為市場調查工具而編製，旨在反映根據公開可得資料來源及商業意見調查對市況作出的估計。董事相信，資料及統計數據的來源為該等資料及統計數據的恰當來源，並已合理審慎地摘錄及複製該等資料及統計數據。董事並無理由相信，該等資料及統計數據失實或有誤導成份，或當中遺漏任何事實致使其可能在任何重大方面失實或有誤導成份。灼識諮詢之任何提述不應被視為其對任何證券價值或向本集團投資可取性之意見。本集團、控股股東、獨家保薦人、[編纂]、[編纂]、[編纂]或任何參與[編纂]的其他各方或彼等的董事、高級職員、僱員、顧問及代理(灼識諮詢除外)並無就本行業概覽所載由灼識諮詢編製的資料進行獨立核實，不會就其準確性及完整性發表聲明。因此，不應過分倚賴該等資料。

資料來源

本集團已委託獨立行業顧問灼識諮詢分析2012年至2022年新加坡私家全科醫療診治中心市場，並就此作出報告。灼識諮詢報告乃由灼識諮詢在獨立於我們的影響的情況下編製。我們就編製灼識諮詢報告向灼識諮詢支付380,000港元，本集團認為顧問費符合市價。

研究方法

灼識諮詢透過一手及二手研究方式進行獨立研究。一手研究涉及訪問行業專家及領先行業參與者。二手研究涉及分析來自多個公開數據來源的數據，來源包括衛生部、新加坡統計局、新加坡醫藥理事會等。

基準及假設

市場預測源自歷史數據分析以及相關市場驅動因素。編製灼識諮詢報告時，灼識諮詢採納以下主要假設：(i)未來五年，新加坡很可能保持經濟穩定增長的趨勢；(ii)預測期內，相關主要行業驅動因素很可能會繼續推動新加坡私家全科醫療診治中心市場的發展，驅動因素包括新加坡人口老化、家庭收入增加、人均醫療開支增加、保險覆蓋率高、公私合營計劃等；及(iii)並無可能嚴重或徹底影響市場之極端不可抗力或行業管制。

除另有指明外，本節所有數據及預測均摘錄自灼識諮詢報告。董事合理審慎地確認，就彼等所知，自灼識諮詢報告刊發日期起，市場資料概無不利變動，使其可能制約、抵觸或影響本節披露之資料。

行業概覽

新加坡健康護理行業概覽

新加坡健康護理系統簡介

新加坡擁有世界上其中一個最先進全面的健康護理系統，並以此為榮。其健康護理系統可細分為兩個範疇，即公營機構及私營機構。公營機構包括眾多醫療機構，如門診部、全科及專科醫院以及專科中心。私營機構包括為公眾提供健康護理服務的全科醫療診治中心、專科診治中心、私家醫院。

新加坡的多層次健康護理系統可分為(i)基本護理及(ii)中級護理。門診部及全科醫療診治中心提供以日常健康護理服務為主的基本護理，服務範圍介乎診斷及處方，乃至治療性傳播疾病等常見病症。多家醫院及專科中心提供二級護理。通常，新加坡的門診部及全科醫療診治中心負責將需要專科服務的患者轉介至二級護理服務提供者。

新加坡健康護理服務業總收益及醫療開支總額

新加坡健康護理業的總收益由2012年的107.5億新加坡元增至2017年的161.4億新加坡元，複合年增長率為8.5%。2012年至2017年間，私營健康護理服務業的總收益增長速度較公營機構快。私營機構的總收益由2012年的46.7億新加坡元增至2017年的70.6億新加坡元，複合年增長率為8.6%，而公營機構的總收益由2012年的60.8億新加坡元增至2017年的90.8億新加坡元，複合年增長率為8.3%。增長速度差異部分由於政府鼓勵私人資金投資健康護理行業，並立志成為區內的健康護理中心。

過去五年，新加坡的醫療開支總額大幅增加，由2012年的136.9億新加坡元增至2017年的214.3億新加坡元，複合年增長率為9.4%。2017年，健康護理開支總額佔新加坡國內生產總值的5.1%。

新加坡私營健康護理服務業概覽

新加坡的私家醫院、全科醫療診治中心、專科診治中心等提供私營健康護理服務。客戶一般包括受私人保險保障的患者、能負擔大筆自付額的公眾以及尋求醫療護理的海外旅客。私營健康護理機構服務較佳，病人輪候時間較短，能作為公營健康護理機構的有效補充，協助分流國內患者。

私家全科醫療診治中心及其診療能力

新加坡的私家全科醫療診治中心蓬勃發展，私家全科醫療診治中心數目由2012年的1,743家增至2017年的2,012家，複合年增長率為2.9%。大部分全科醫療診治中心以單獨執業的方式營運，而部分診治中心聘有兩名或以上兼職或全職全科醫生。

行業概覽

於2017年12月31日，私營機構由2012年僱用2,222名全科醫生增至僱用2,579名全科醫生，複合年增長率為3.0%。全科醫生從醫學院畢業後通常先在公營機構執業，待經多見廣後再轉投私營機構。因此，私營機構內富有經驗的醫生眾多，私家醫生的增長速度不如公營機構醫生。

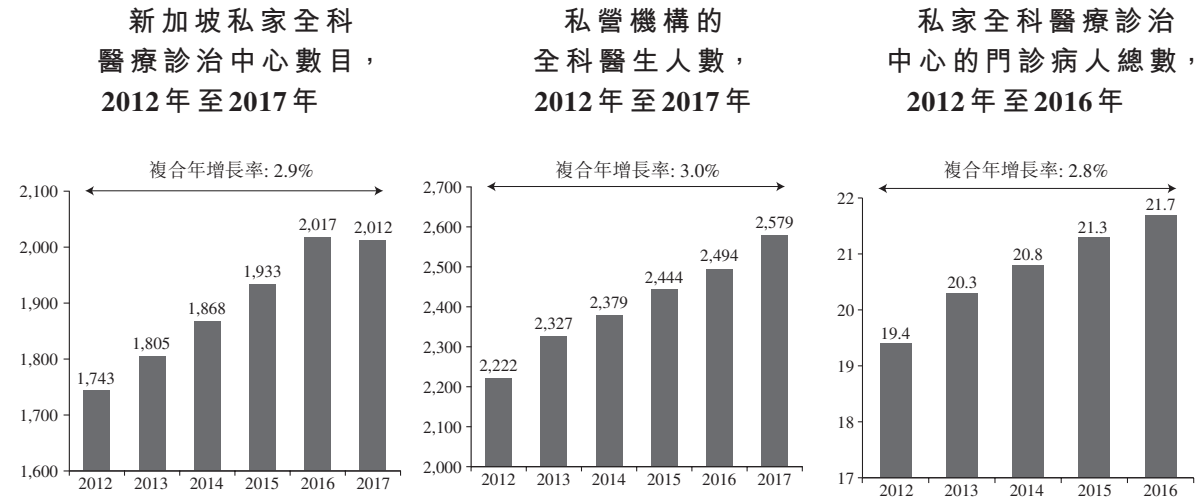
公營全科醫生的數目持續增加(代表於私營機構招攬全科醫生的人才總數)，預期為私營全科醫療診治中心市場供應可持續及充足的人選，因而加快該市場於新加坡的發展。此外，由於私營機構一般較公營機構向全科醫生提供更吸引的薪酬待遇，聘請全科醫生將不會對私營機構構成挑戰。

於2016年12月31日，於公營機構工作的全科醫生，由2012年3,789名增至5,059名，複合年增長率強勁，為7.5%。此外，為應付病人日益增加的需求，新加坡政府已提高當地大學醫科生每年收生人數，由2012年354名增至2016年471名。根據衛生部的資料，醫科生收生人數預期於2018年達到500名。除不斷增加的當地收生人數外，愈來愈多於海外接受培訓的新加坡醫生被僱前津貼及重置獎勵計劃吸引回流到新加坡執業。每年新註冊的回流海外培訓新加坡醫生數目由2012年92名倍增至2016年182名。因此，預期全科醫生數目日後將持續穩定增長。

考慮到：(i)全科醫生的人才總數不斷增加；(ii)私營機構提供的薪酬待遇具競爭力；(iii)鼓勵醫學院收取更多本地生的政府政策；及(iv)註冊海外培訓新加坡醫生數目增加，新加坡私營全科醫生的招聘市場將維持活躍，招聘較不可能面對任何短缺或困難。

行業概覽

新加坡大部分門診病人會選擇私家全科醫療診治中心。蒞臨私家全科醫療診治中心的門診病人人數由2012年19.4百萬人增至2016年的21.7百萬人，複合年增長率為2.8%。2016年，新加坡多達80.5%患者在尋求基本護理時選擇私營機構。

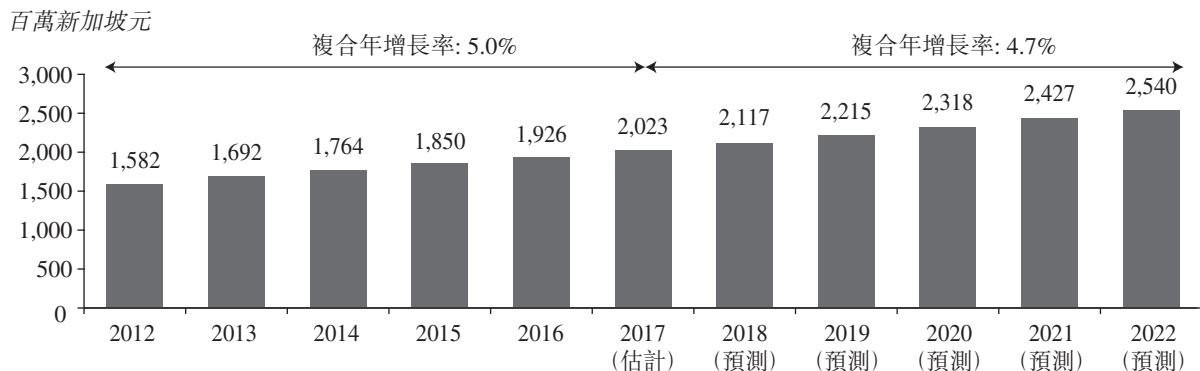


來源：衛生部、新加坡統計局、灼識諮詢報告

市場規模

過去五年，新加坡私家全科醫療診治中心行業健康成長。市場規模由2012年的1,582百萬新加坡元增至2017年的2,023百萬新加坡元，複合年增長率為5.0%。預期未來五年市場規模將繼續增長，並於2022年達到2,540百萬新加坡元。

新加坡私家全科醫療診治中心行業的市場規模，2012年至2022年(預測)



附註：僅包括患者尋求一般基本護理服務時診症及處方服務的基本收費。

來源：新加坡統計局、灼識諮詢報告

新加坡的全科醫療診治中心收費通常包括兩項標準組成部分，即就醫生服務支付的診症費及處方費。2017年，新加坡患者平均每次向私家全科醫生支付30.0新加坡元診症費，以及60.0新加坡元的藥物處方費。

行業概覽

市場驅動因素

新加坡人口老化

新加坡65歲及以上人口由2012年的0.52百萬人增加至2017年的0.74百萬人，複合年增長率為7.2%。儘管新加坡政府已採取一系列措施應對人口老化問題，惟問題未能即時迎刃而解，儘管增長速度減慢，但老年人口將繼續增加。新加坡的人口老化趨勢將直接帶動健康護理服務的需求，當中包括私營全科醫療診治中心行業提供的服務。

健康意識增強且可支配收入增加

新加坡國內生產總值的增長前景樂觀，預期家庭每月收入中位數以5.5%速度增長，將於2022年達到11,613新加坡元。同時，新加坡人均醫療開支飛速增長，由2012年的2,597新加坡元增至2017年的3,753新加坡元，複合年增長率為7.6%。家庭收入提高表示新加坡人有能力增加健康護理服務開支及購買更昂貴的健康護理產品。此外，人均醫療開支增加反映大眾的健康護理意識改善，人們願意花費更多的金錢購買健康護理服務及產品。該等趨勢預期推動新加坡私家全科醫療診治中心行業的市場增長。

醫療保險保障及國家醫療津貼系統日趨完善

保健儲蓄屬強制性醫療儲蓄系統，規定僱員須將工資的一定百分比存入個人賬戶，同時僱主會作等額供款，以供日後個人或直系親屬的健康護理開支之用。保健儲蓄的保障範圍近年穩步上揚，2016年86.4%的新加坡市民及永久居民受其保障，且保健儲蓄的受保範圍擴大至一系列大病微恙。

政府實施利好政策及規例

為保證公眾獲得可負擔的健康護理服務，新加坡政府推出一系列公私合營計劃，旨在鼓勵私營機構負責提供大部分基本護理服務。透過將患者從公營機構引流至私營機構，公私合營計劃不但可提高健康護理服務的效率，而且能更好地利用私營健康護理系統的診療能力，提高私營市場內全科醫療診治中心的收益。

市場准入門檻

牌照要求

新加坡私家全科醫療診治中心的牌照要求涉及兩個層面。商業層面，新成立的全科醫療診治中心須獲得會計及公司管理局、衛生部、市區重建局等部門的牌照及許可。個體層面，每家全科醫療診治中心須聘請一名合資格醫療從業者出任診治中心經理。未能取得牌照或聘請獲授權人士的全科醫療診治中心不得營業。

行業概覽

行業專長

由於患者選擇全科醫療診治中心時甚為注重診治中心的診療質素，富有經驗、往績良好、聲譽卓著的全科醫生乃成功營運診治中心的關鍵所在。然而，由於成為合資格醫療從業者的條件嚴格(包括相當的學術背景、實習培訓、全職執業年資、表現出色等)，因此該類全科醫生供應不多。

未來趨勢

商業模式多元化

隨著基本健康護理服務需求上升，健康護理專家正嘗試創新業務模式，致力提高新加坡私營健康護理系統的效率。除了專注於傳統的診治中心看診外，全科醫生同時試驗新模式，為身處各地的患者診症，如透過手機應用程式與病人即時溝通。

市場整合

為擴大診治中心的覆蓋範圍，並保持在私家全科醫療診治中心市場的競爭力，部分全科醫療診治中心試圖通過收購合併成立更具規模的醫療集團，透過整合資源及憑藉經濟規模，此舉創造協同效應及有助減低經營成本。市場整合可表現為大型診治中心收購小型診治中心，或數間小型診治中心整合成為大型集團。

監管趨緊

伴隨著私家全科醫療診治中心行業的發展步伐，政府將實施更嚴格的規例及政策保障患者。舉例而言，新加坡政府提出「參加社保援助計劃的診治中心須出具明細賬單」，希望提高收費透明度。因此，日後健康護理專家、全科醫療診治中心及私家健康護理行業的其他方面均受更嚴格的法律法規約束。

更多全科醫療診治中心提供美容服務

當今，人們更為看重自身外型，更常求助整形手術等整容治療達致年輕苗條，從而促進醫學美容服務發展。預期越來越多的私家全科醫療診治中心將為顧客提供美容服務，期望共享市場發展成果。

行業概覽

危機

醫患關係

良好的醫患關係對健康護理業至關重要，乃診斷治療過程中提供優質健康護理服務的根基。然而，根據新加坡醫藥理事會，過去十年，患者針對醫生的投訴有所增加，揭示新加坡近年的醫患關係轉差，很可能威脅新加坡的私家全科醫療診治中心行業發展。

市場競爭加劇

於2016年12月31日，新加坡約有2,017家私家全科醫療診治中心。當中一半以上為小型個體診治中心，彼等的健康護理服務及目標客戶別無二致。隨著市場整合加深，由於全科醫療診治中心市場內的小型全科醫療診治中心較易被大型參與者收購，彼等通常處於不利境地。此外，預期未來十年，新加坡私家全科醫療診治中心業內參與者數目持續增加，將導致市場競爭進一步加劇。

成本分析

一般而言，全科醫療診治中心的經營成本包括勞工成本、藥物成本、租賃成本、經營成本等。勞工成本包括支付予醫療從業者及診治中心內其他非醫生員工的薪酬，乃日常開支的首要部分，佔總成本約44%。藥物成本佔總成本約32%。租賃及經營成本估計分別佔總成本11%及13%。然而，值得注意的是，近年的租賃成本輕微下跌。2012年至2017年，全科醫生的平均年薪按複合年增長率3.3%增加，預期將於2017年至2022年按複合年增長率4.6%進一步增加。

新加坡私家全科醫療診治中心行業的競爭格局

市場參與者概覽

於2017年12月31日，新加坡私家全科醫療診治中心行業的參與者超過1,000名。根據灼識諮詢的研究，估計2017年新加坡共有2,008家全科醫療診治中心提供一般基本護理服務，當中約42%以特許經營安排營運。2017年，新加坡私家全科醫療診治中心行業競爭激烈、佔比分散，以收益計算，五大參與者僅佔約12.5%市場份額，其餘87.5%市場份額由其他參與者分佔。

行業概覽

本集團就提供一般基本護理服務錄得總收益3.9百萬新加坡元，約佔2017年提供基本護理服務的私家全科醫療診治中心產生的總收益0.2%。

2017年私家全科醫療診治中心的排名及市場份額(附註)

排名	公司名稱	全科 醫生人數	診治 中心數目	是否上市	收益 (百萬 新加坡元)	市場份額 (概約百分比)
1	公司A	131	52	是	103	5.1%
2	公司B	74	43	是	59	2.9%
3	公司C	55	35	是	50	2.5%
4	公司D	28	14	否	22	1.1%
5	公司E	23	12	否	18	0.9%
—	其他	<u>2,172</u>	<u>1,852</u>		<u>1,771</u>	<u>87.5%</u>
	合計	<u>2,483</u>	<u>2,008</u>		<u>2,023</u>	<u>100.0%</u>

附註：提供診症及處方服務等一般基本護理服務的全科醫療診治中心。

來源：灼識諮詢報告

新加坡私營非手術醫學美容診治中心行業概覽

醫學美容服務涉及一系列旨在改善個人外貌的治療。醫學美容服務包括手術療程(如抽脂、拉皮及隆胸)及非手術療程(如激光脫毛、填充物及化學換膚)。新加坡全科醫療診治中心的執業醫師僅可為客戶提供非手術療程，估計2017年新加坡共有逾80間全科醫療診治中心提供醫學美容服務。同時，客戶可選擇到新加坡近80家專科診治中心接受非手術療程。

由於人們越來越重視外形外貌，過去五年，新加坡私營非手術醫學美容行業持續增長。市場規模由2012年的290百萬新加坡元增至2017年的392百萬新加坡元，複合年增長率為6.2%。鑑於該市場增長前景樂觀，未來五年的市場規模預期進一步增至2022年的515百萬新加坡元，複合年增長率為5.6%。

市場驅動因素

新加坡客戶的負擔能力提高

由於新加坡經濟發展，個人可支配收入增加，醫學美容服務的客戶負擔能力因而提高。此外，由於個人收入增加，醫學美容服務的主要客戶——中產階層佔全體客戶的

行業概覽

比例不斷攀升。因此，新加坡中產階層人數膨脹可擴大醫學美容服務市場的客戶基礎。

對年輕貌美的渴望

近年，新加坡有關醫學美容服務的網上搜索及查詢增加，這表明隨著醫學美容治療備受歡迎，人們的興趣日漸高漲。人們對醫學美容服務的興趣提高驅使越來越多人願意投資於個人美容治療，帶動醫學美容服務需求。

醫學美容技術進步

隨著醫學美容技術進步，預期更多的儀器將變得精密安全。醫學美容儀器的新性能可協助服務提供者擴大業務範疇、開設更多診治中心、提高顧客覆蓋範圍。

准入門檻

高額初始資本投資

與全科醫療診治中心相比，開設醫學美容診治中心需要更專業的儀器及設備。美容設備的單價相對較高，且某一種設備僅可用於特定治療。因此，預付投資總額高達約500,000新加坡元。

相關專長

提供醫學美容服務需要相關領域的特定知識及經驗。與一般全科醫療診治中心的全科醫療服務相比，醫學美容診治中心提供的服務截然不同。短時間內難以聘請稱職的人員，因此構成新參與者的門檻。

聲譽

由於現有客戶會重複光顧，久負盛名的醫學美容診治中心能夠維持穩定的客流量。此外，新客戶很可能因他人推薦而光顧或慕名而來。現有的醫學美容診治中心憑藉出色的服務和富有經驗的醫生早已名聲在外。因此，新參與者與現有診治中心同場競技時，難以在短時間內在客戶之間打響名堂。

行業概覽

未來趨勢

醫學美容移動應用程式

為滿足客戶對美容服務日益增長的需求，服務提供者想出創新的方式優化客戶體驗並同時提升診治中心效率。日後，手機移動應用程式似乎是大勢所趨。舉例而言，2016年，一家加拿大公司研發了「live facial app」，用戶可查看不同醫學美容治療的預期效果。預期醫學美容移動應用程序將是一項破格創新，將推動未來十年醫學美容服務行業的發展。

更多「非手術」治療

根據灼識諮詢報告，與手術服務相比，近年新加坡關於非手術服務的查詢之增長速度更快，美容服務的顧客須經歷漫長的治療過程(包括手術程序)，大部分人對此感到不滿。換言之，人們更願意接受非手術治療，而非手術治療。隨著醫學美容技術的進步，新加坡將出現更多非手術治療，以滿足客戶的需求。

與全科醫療診治中心合作

隨著私家全科醫療診治中心行業蓬勃發展，預期蒞臨私家全科醫療診治中心的客戶人數將攀升，這將擴大醫學美容服務的客戶基礎。為分享私家全科醫療診治中心行業的發展成果，預期越來越多的私家醫學美容服務提供者將與私家全科醫療診治中心合作，協力滿足客戶需求。

男性顧客增加

隨著新加坡的男性客戶更為注重個人儀表，彼等越發青睞醫學美容服務。近年蒞臨診治中心接受鼻整形及抽脂等醫學美容服務的年輕男性人數穩步增加，其年齡介乎20至30多歲。與改善病症相比，年輕男性更關注提高外表吸引力，皆因身體狀況的影響通常有待年老後才會顯現。