

行業概覽

除非另有所指，否則本節所載資料來源於多份官方出版物及一般被視為可靠的其他出版物以及由我們委任弗若斯特沙利文所編製的市場研究報告。我們認為有關資料來源恰當，並已合理謹慎地摘錄及轉載該等資料。我們並無理由相信該等資料在任何重大方面存在虛假性或誤導性，或因遺漏任何事實而使該等資料在任何重大方面產生虛假或誤導。本公司、獨家保薦人、[編纂]、[編纂]及[編纂]或我們或彼等各自的董事、高級人員或代表或參與[編纂]的任何其他各方(弗若斯特沙利文除外)，均未獨立核實有關資料，亦不對其準確性、完整性發表任何聲明。因此，閣下不應在作出或不作出任何投資決定時過分依賴有關資料。

資料來源

我們已委託獨立市場調查及諮詢公司弗若斯特沙利文對香港的私家專科醫療中心市場進行分析，並就此編製一份報告。弗若斯特沙利文為我們編製的報告於文件稱為弗若斯特沙利文報告。我們同意向弗若斯特沙利文支付費用480,000港元，我們相信該費用可反映該類報告的市場費用。

弗若斯特沙利文於1961年創立，全球設有45個辦事處及超過1,200名行業顧問、市場研究分析師、科技分析師及經濟師。弗若斯特沙利文的服務包括技術研究、獨立市場研究、經濟研究、企業最佳常規諮詢、培訓、顧客研究、競爭情報及企業策略。

我們已經將弗若斯特沙利文報告的若干資料載入文件，因為我們相信，資料有助有意投資者瞭解香港的私家專科醫療中心市場。弗若斯特沙利文報告包括香港的私家專科醫療中心市場的資料及其他經濟數據，文件已引用有關資料。弗若斯特沙利文的獨立研究包括一手及二手研究，其從有關香港的私家專科醫療中心市場的各個來源取得。一手研究包括與領先的行業參與者及行業專家進行深入面談。二手研究包括審閱公司報告、獨立研究報告及來自弗若斯特沙利文自有研究數據庫的數據。預測數據參考特定的行業相關因素，取自以宏觀經濟數據繪製的歷史數據分析。除另有註明者外，載於本節內的所有數據及預測來自弗若斯特沙利文報告、不同政府官方刊物及其他刊物。

在編製及準備研究時，除2019冠狀病毒病爆發的可預見影響外，弗若斯特沙利文假設香港的社會、經濟及政治環境在預測期內大機會保持穩定，從而確保香港的私家專科醫療中心市場的穩定發展。弗若斯特沙利文亦假設，香港的2019冠狀病毒病疫情可能會在2020年第四季度至2021年初得到有效控制，此後經濟表現將逐步恢復，並受到以下所支持：(i) 2020年第三季度2019冠狀病毒病的最新確診個案數目下降趨勢；及(ii) 根據國際貨幣基金組織(其假設2019冠狀病毒病疫情將於2020年下半年完結)的最新估計，2020年和2021年實質本地生產總值估計增長率分別約為-4.8%及3.9%。

香港宏觀經濟環境概覽

人口及年齡結構

由於新生兒及移民人數增加以及預期壽命增加，香港的總人口從2015年的7.3百萬人增長至2019年的7.5百萬人，複合年增長率約為0.7%。預計從2020年到2024年，總人口將以約0.8%的複合年增長率持續增長。

行業概覽

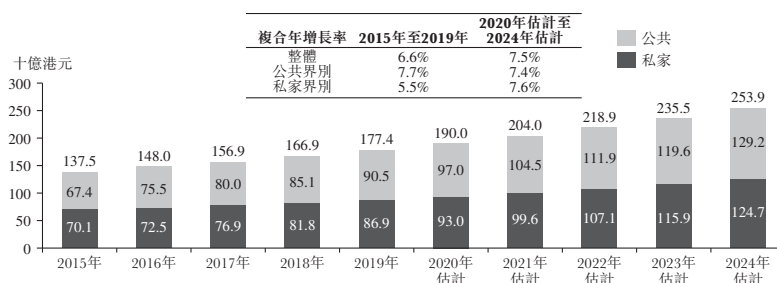
預計人口老化連同預期壽命的持續增加將導致香港醫療保健服務的需求增加。特別是65歲及以上人口從2015年的1.1百萬人增加到2019年的1.4百萬人，複合年增長率約為4.2%，而預計從2020年到2024年，數目將以約為5.4%的複合年增長率增長。此外，就預期壽命而言，香港多年來一直是排名最高的城市之一。根據香港食物及衛生局的資料，人口的平均預期壽命由2015年的84.4歲穩步增長至2019年的84.9歲。

醫療開支

香港的醫療總開支以約6.6%的複合年增長率從2015年的1,375億港元增至2019年的1,774億港元，主要是由於期內公共及私家醫療開支增加所致。2019年的公共醫療開支及私家醫療開支分別為905億港元及869億港元，從2015年至2019年的複合年增長率分別約為7.7%及5.5%。

展望未來，從人口老化及對醫療服務的需求增加的推動下，預計從2020年到2024年，香港醫療總開支將以約7.5%的複合年增長率增長。特別是，受益於保險購買增加及政府推動的自願醫保計劃，預計從2020年到2024年，私家醫療保健開支的複合年增長率約為7.6%。

按界別劃分以目前價格的醫療總開支(香港)，2015年至2024年估計

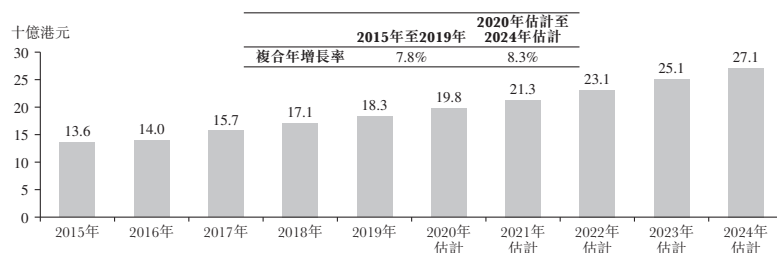


來源：香港食物及衛生局、弗若斯特沙利文

意外及健康的保費毛額

醫療保險產品的增長及可行性大可能導致大眾對香港私家醫療服務的負擔能力及用途增加。由於健康意識的增長及醫療保險的普及，一般意外及健康保險保費毛額由2015年的136億港元大幅增加至2019年的183億港元，複合年增長率約為7.8%。為了緩解公共部門的壓力並擴大醫療保健融資來源，食物及衛生局於2020年4月啟動自願醫保計劃，為個人購買保險產品提供稅收優惠。因此，意外及健康保險保費毛額預計將以約8.3%的複合年增長率增長，從2020年的198億港元增至2024年的271億港元。

保險業務(香港)一般意外及健康保費毛額，2015年至2024年估計



來源：保險業監管局、弗若斯特沙利文

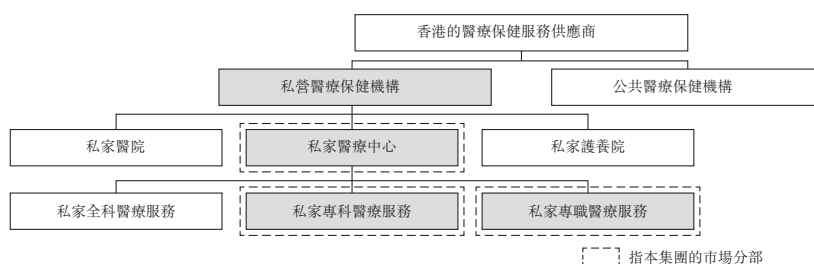
行業概覽

香港私家專科醫療中心市場概覽

私家醫療服務供應商的分類

私家醫院及私家醫療中心為香港私家界別的主要醫療服務供應商。香港的私家醫療中心一般由個別醫生的身分運作，或由診所附屬醫療網絡內運作，其服務可進一步分類為私家全科醫療服務、私家專科醫療服務及私家專職醫療服務。

1. 私家全科醫療服務包括為病情穩定的慢性病病人和症狀較輕的發作性疾病病人提供的護理服務。
2. 私家專科醫療服務涵蓋特定的醫療保健服務，包括對特定疾病的高級診斷或治療或對病人身體某些部位的專門治療服務。
3. 私家專職醫療服務涵蓋除一般全科及專科醫療服務以外專科領域的醫療保健專業人員提供的擴展護理服務。專職醫療服務的示例包括非醫生提供的醫療服務如臨床心理學、言語治療、營養治療、心理諮詢以及影像、診斷及化驗所服務。



來源：弗若斯特沙利文

私家醫療中心的營運模式

私家醫療中心可按業務模型類型進一步分為兩類，即個人私家醫療中心和私家醫療平台。個人私家醫療中心通常由個別人士作為獨資經營者經營。私家醫療平台則指具有多個地點的附屬醫療中心網絡。較大型的私家醫療平台通常包括全科醫療服務及各種專科醫療服務，不同專業的醫生為病人提供一系列服務。

下文載列個人私家醫療中心及私家醫療平台的主要特點：

個人私家醫療中心	私家醫療平台
<ul style="list-style-type: none">● 鄰近住宅或商業區的熟客為個人私家醫療中心的目標客戶。因此，醫生的良好聲譽很重要及將吸引更多病人。● 基於香港有大量的個人私家醫療中心，在地點、輪候時間及預約方面，個人私家醫療中心通常為病人提供替代選擇及若干程度的靈活性。● 個人私家醫療中心的醫生必須承擔所有費用，包括租金及行政費用以及其他雜項營運開支。	<ul style="list-style-type: none">● 私家醫療平台通常於單個品牌下提供全面的醫療保健服務，例如全科醫療服務、專科醫療服務等，並在一個中心或通過附屬中心進行，並提供跨專業治療的選項。● 大型醫療平台通過廣泛的醫療中心網絡提供服務，以迎合不同地區的病人。● 私家醫療平台通常會為其醫療中心採取質量保證和增強措施，以確保標準的營運程序及質量控制，這將增加病人的信心。

行業概覽

個人私家醫療中心

私家醫療平台

- 由於醫生人數較多及病人人數增加，私家醫療平台通常能夠更好地管理財務風險並提供員工福利，有足夠的資源購買先進的醫療設備、藥品及／或消耗品。
- 對醫療平台進行集中管理，可通過醫生之間分攤租金開支及行政成本以實現規模經濟並節省成本；並提供已加強之品牌知名度，以吸引醫術精湛的醫生並通過同僚轉介病人。
- 醫療平台通常更易滿足法規要求，尤其是新法規，例如私營醫療機構條例及日間醫療中心要求（於2021年1月生效）。

來源：弗若斯特沙利文

醫生及私家醫療中心保險保障的行業慣例

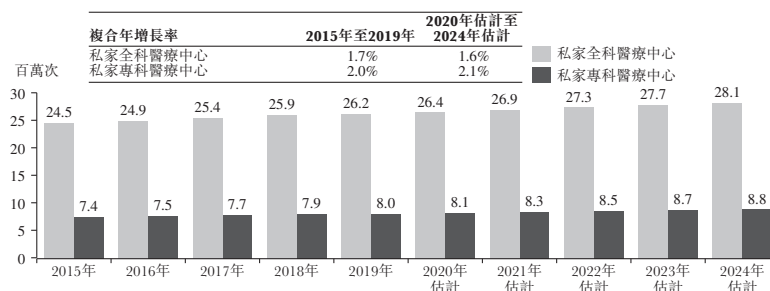
根據香港醫務委員會發出的香港註冊醫生專業守則，雖然並非強制性規定，但醫生應評估其執業風險及支付潛在賠償金的能力以及為辯護醫療過失索賠的法律費用，並獲得適當的保險保障（即專業賠償保險），而醫療實踐中的某些領域在統計上比其他方面涉及更高的索賠風險。此外，在個人私家醫療中心及私家醫療平台上的個人專科醫生為其彼等自己購買專業賠償保險是一項行業規範。

私家醫療中心的總門診量

門診就診一般指不住院而無需過夜而前往醫院或醫療中心就診的病人。就門診而言，私家全科醫療中心及私家專科醫療中心佔香港私家醫療保健市場中最大的份額。受近年人口老化、公共醫療機構容載能力有限以及病人因保險負擔能力提高推動下，香港私家全科醫療中心及私家專科醫療中心的門診次數由2015年至2019年錄得溫和增長，複合年增長率分別為1.7%及2.0%，並且預計於2020年至2024年之間以分別為1.6%及2.1%的複合年增長率進一步增加。

下表載列所示期間香港私家醫療中心的門診總次數。

私家醫療中心（香港）的總門診次數，2015年至2024年估計



附註：

(1) 該圖表僅包括西醫相關機構的門診。

來源：弗若斯特沙利文

行業概覽

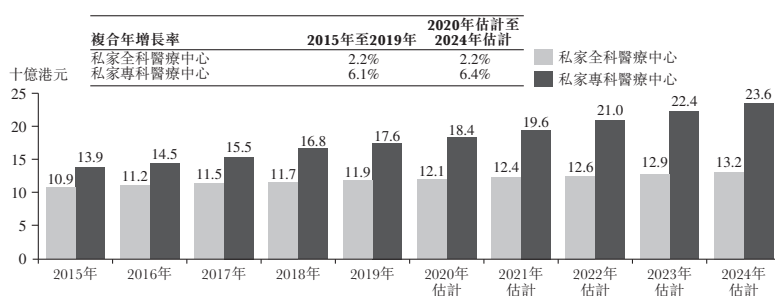
私家專科醫療中心的收益及病人的平均花費

儘管與私家全科醫療中心相比門診量相對較低，但由於提供了從諮詢、診斷、檢查等各種醫療服務以及通常會向病人收取較高服務費的不同治療方案（一項或多項專科項下，從藥物到手術），香港的私家專科醫療中心的市場收益高於私家全科醫療中心。

隨著負擔能力、病人的平均花費以及對專科醫療服務的需求增加，私家專科醫療中心的市場收益由2015年的約139億港元增至2019年的176億港元，複合年增長率為6.1%，預計從2020年到2024年將以複合年增長率6.4%進一步增長。香港私家專科醫療中心的收益增長率高於私家全科醫學中心，主要是由於病人對專科服務的支出增加，加上病人對從專科醫療服務尋求專科醫療建議的偏好及負擔能力提高。

下表載列香港私家醫療中心的收益及每次於私家醫療中心就診病人的平均花費。

私家醫療中心（香港）的收益，2015年至2024年估計

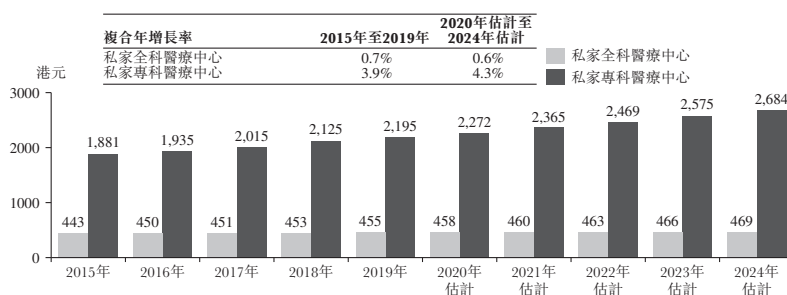


附註：

- (1) 私家全科醫療中心及私家專科醫療中心的收益僅包括門診服務產生的收益。
- (2) 該圖表僅包括西醫相關機構的收益。

來源：弗若斯特沙利文

每次於私家醫療中心（香港）就診病人的平均花費，2015年至2024年估計



來源：弗若斯特沙利文

香港醫生的需求及供應

隨著人口穩定增長以及持續老化，香港對醫療服務的需求仍然強勁。醫生的總數從2015年的約13,726人增至2019年的15,050人，呈溫和增長，複合年增長率為2.3%，而專科醫生人數從2015年的約6,520人增至2019年的7,300人，複合年增長率為3.8%。根據香港食物及衛生局，香港每千人中只有約2.0名醫生，較美國和英國等其他發達國家的分別按千人計2.6名及2.8名為低。而香港每千人口有僅有1.0名專科醫生的比率則更低。特別是，由於香港醫務委員會對引進外國醫生有嚴格規定，經驗豐富的醫學專家的數量於香港非常有限，而對專科醫生以及尤其是若干專科如老人科、腫瘤科、眼科及腦外科的醫生需求於近年有重大增長。

行業概覽

為紓緩醫生短缺的情況，香港政府及醫院管理局已採取不同措施，以維持足夠的人手，包括在2015年實施特別退休後重聘計劃(SRRS)，以重新聘用達到退休年齡的醫生，以及為醫學畢業生提供實習培訓配額，以及採取其他措施吸引並留聘醫務人員。

市場推動力及機遇

公共醫療機構的容載能力有限

人口的快速增長及老化為醫療保健服務供應商帶來壓力。公共醫療保健界別的容載能力和人力有限，將導致需求從公共醫療保健界別轉向私家醫療保健界別。根據醫院管理局，2019/20年度的平均住院床位率為88.9%。特別是在季節性流感的高峰季節，住院床位總佔用率達到100%，反映一些公立醫院的營運已超最大負荷。此外，過度依賴公共醫療服務導致公共醫療服務的輪候時間較長。例如，自2019年7月1日至2020年6月30日，就大多數專科在專科門診診所預約新症輪候時間通常超過50週。特別是，內科門診服務的輪候時間介乎104週至157週。為減輕公共醫療界別的負擔，2014年中期啟動了普通科門診公私營協作計劃(門診協作)，為病情穩定的病人於一般門診醫療中心提供選擇從私家醫生接受治理。因此，公共醫療機構的容載能力有限及漫長的輪候時間正推動著需求從公共醫療界別轉移至私家醫療界別。

經濟激勵措施和政府補貼計劃增加

隨著老年人疾病及慢性病的患病率及發病率增長，香港人口快速老化推動了對私家醫療服務的需求。為補充現有的公共醫療服務(例如普通科及專科門診診所)，並增強對老年人的初級保健服務，政府於2009年啟動長者醫療券(「長者醫療券」)試驗計劃，向老年人提供財務激勵措施，以選擇用於治療及預防的私家醫療服務。隨後，長者醫療券計劃於2014年轉換成恆常計劃，醫療券的數量隨後上升。根據立法會資料研究組，政府在長者健康服務方面的開支由2014/15年度的960.3百萬港元增加至2019/20年度的3,418.1百萬港元，複合年增長率約為37.4%。同時，大腸癌篩查計劃於2018年正式實施，以補貼50至75歲的居民在私家醫療服務界別接受篩查服務以預防大腸癌。此外，疫苗資助計劃使私家醫療中心可以為老年人提供肺炎球菌疫苗。因此，香港越來越多的經濟激勵措施及政府計劃及補貼推動了私家醫療服務市場。

擴大醫療保險覆蓋範圍

在健康意識和醫療保險滲透率不斷提高的推動下，於一般意外及健康的保險保費毛額由2015年的136億港元上升至2019年的183億港元，複合年增長率約為7.8%。為了滿足對優質醫療服務和專科醫療服務不斷增長的需求，保險公司還擴大了醫療保險的覆蓋範圍。醫療保險的擴展鼓勵人們追求優質醫療保健和使用私家醫療保健服務，這為私家醫療服務供應商帶來了商機。

恢復醫療旅遊

香港已成為醫療旅遊的既定目的地，這主要歸因於(i)高質量的醫療服務和現代化的程序，(ii)訓練有素、操多種語言的醫療專業人員，(iii)一流的醫療基礎設施；(iv)鄰近中國和亞洲其他城市的特殊地理位置，以及(v)完善的旅遊基礎設施及景點。具體而言，香港也是醫療體系有效的領先城市之一，以癌治療症而著稱，擁有私家和公共界別提供的全套醫療程序以及中西醫結合治療。在需要高質量醫療服務的中國內地遊客中，香港的私家醫療服務界別越來越受歡迎，這些服務包括著名專家的諮詢及治療、健康檢

行業概覽

查以及各種正宗藥物和疫苗的使用。過去，來自中國內地的遊客總人數從2015年的約45.8百萬人整體增加至2018年的51.0百萬人，隨後由於香港的社會動盪而下降至2019年的約43.8百萬人。一直阻礙遊客到訪的2019冠狀病毒病爆發及社會動盪結束後，預計香港的醫療旅遊前景將長期保持正面。2019冠狀病毒病消退過後的經濟快速復甦預計有利於香港私家專科醫療中心的業務。

市場趨勢

遠程醫療及推廣健康渠道的發展

領先技術的發展正在刺激創新，以提高醫療保健系統的效率和有效性。例如，智能手機的高度普及率、移動應用程式的快速發展以及對移動應用的流行性不斷提高，再加健康意識的增強，促成了包括電話及視頻諮詢在內的遠程醫療服務的興起。提供遠程醫療將成為香港私家醫療服務供應商的關鍵趨勢。2019年12月，香港醫務委員會發佈了有關香港遠程醫療實踐的具體道德準則，而2019冠狀病毒病的爆發因社交距離措施及醫療中心採納的病人篩查措施而進一步促成遠程醫療的流行。另一方面，社交媒體平台及論壇的迅速發展，促進了醫療中心經營者、醫生與病人之間健康資料的共享，從而進一步提高香港的整體健康意識。

健康意識的增強及對優質醫療服務的需求

香港的高等教育水平及收入推動了香港居民對優質醫療服務的重要性意識。人們願意在優質及高質量的醫療保健服務上花費更多。與公立醫療機構相比，私家醫療中心一般被認為質量更好，並且為尋求優質醫療服務的病人首選。近年，私家醫療中心興起特約醫療服務，目標病人日程安排繁忙，對優質服務有需求。特約醫療服務為病人提供個性化協助的一站式醫療檢查及護理解決方案。此外，鑑於中國內地遊客在香港尋求專業醫療保健和醫療諮詢的醫療旅遊增長，特別是針對皮膚科、腫瘤科、婦產科等專科服務，提供特約醫療服務有望成為關鍵的市場趨勢。

綜合專科醫療平台的增長

私家專科醫療中心在香港居民中越來越受歡迎，醫療保健收益從2015年的231億港元增加到2019年的286億港元，複合年增長率約為5.4%。由於容載能力有限及診斷及治療程序複雜，公共界別的漫長輪候時間推動了有關增長。此外，相對富裕的居民對皮膚科、腫瘤科、眼科、腦外科、心臟科等若干專科的知名和經驗豐富的專家表現出強烈偏好。隨著醫療保險覆蓋面及使用範圍擴大，人們強調時間價值及質量，更願意選擇私家醫療中心進行治療。擁有醫療中心網絡的綜合醫療服務供應商通常有不同的專業及更大地域覆蓋，因此醫療中心引領著香港的私家醫療中心市場。面對競爭加劇，較小型私家醫療中心尋求加入醫療平台及附屬醫療中心網絡，以獲取更好的資源及接觸潛在病人。因此，綜合專科醫療平台的市場整合及增長為香港的主要市場趨勢。

私家專科醫生的薪酬模型和每月平均收入

應付專科醫生的薪酬率，即總服務費佔淨收益的百分比（即專科醫生衍生的收益，減去相關專科醫生醫務所直接應佔的消耗品及費用），取決於專科醫生資歷、專業知識及資格。不同的醫療保健服務供應商向專科醫生提供不同形式的薪酬（例如固定薪金、若干比例或金額的利潤分享，及／或上述各項的結合），而薪酬待遇因專科及專家的資歷而有很大差異，視乎醫生及醫療保健服務供應商間的商業磋商而定。

行業概覽

分享利潤方面，專科醫生與私家醫療中心之間的服务費對利潤比例通常在50:50至60:40之間，有關比率視乎特定專科醫生資歷及獲利潛力。

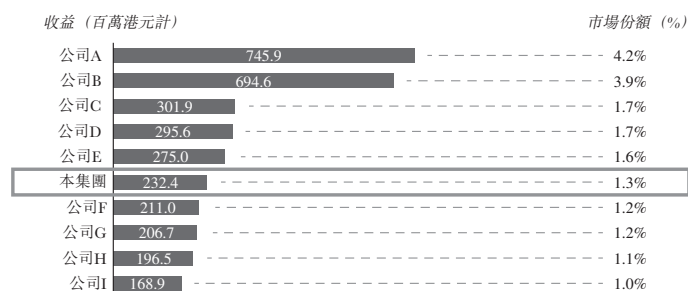
平均而言，專科醫生的每月收入由2015年的約180,000港元增至2019年的約204,500港元，複合年增長率為3.2%。專科醫生的收入水平通常隨病人就診次數或入院次數而不同。一般而言，應付香港專科醫生薪酬的年度百分比變動範圍為1%至5%。展望未來，由2020年至2024年，香港專科醫生的每月平均收入預計將以3.3%的複合年增長率增長。

香港私家醫療中心市場的競爭格局

市場競爭概覽

私家醫療中心市場競爭激烈且分散。根據弗若斯特沙利文，2019年香港約有2,400家私家醫療服務供應商於衛生署的電子健康紀錄互通系統上註冊，大部分作為私家醫療中心營運。此外，2019年香港有60多個醫療網絡（即經營兩個醫療中心網點以上的服務供應商）。根據弗若斯特沙利文，2019年排名前10位的私家多專科醫療中心營運商就收益計算，約佔市場份額18.8%。

2019年按提供專科醫療服務產生的收益劃分的香港十大私家多專科醫療中心營運商



附註：

- (1) 以上市場份額乃根據私人擁有醫療中心營運產生的收益計算得出的，包括由醫療中心的專科醫生在私家醫院提供的住院服務以及向病人銷售藥品產生的收益。由管理式護理服務、診斷及造影服務產生的收益不計入市場份額的計算。各市場參與者的收益乃根據如內科醫生及外科醫生在內的醫學專家人數、執業年份及服務費等因素所匯總。
- (2) 公司A為香港領先的連鎖私家醫療集團，於1998年成立，於2019年擁有逾約80名專科醫生，為位於英國的國際醫療保健及保險集團的一部分。
- (3) 公司B於2018年成立，擁有逾約60名專科醫生，在中環及尖沙咀設有醫療中心，提供多專科醫療服務。
- (4) 公司C於1989年成立，其核心業務為醫療保健業務投資、醫療保健及相關服務的提供及管理，擁有約40名專科醫生。公司C於2008年在香港聯交所主板上市。
- (5) 公司D於1990年成立，擁有逾約30名專科醫生，向香港公司、機構及保險公司提供定制的醫療保健解決方案，於中國設有合資企業。公司D於2015年在香港聯交所主板上市。
- (6) 公司E於2006年成立，是一家多專科醫療集團，擁有逾約25名專科醫生，通過其位於中環及尖沙咀的中心提供廣泛的專科醫療服務。
- (7) 公司F於2004年成立，由逾約20名專科醫生組成，主要從事乳房外科、心胸外科及結直腸外科等外科專科。
- (8) 公司G於2015年成立，擁有逾約20名專科醫生，通過中環的醫療中心提供全科及不同專科的綜合醫療服務以及專職醫療服務。

行業概覽

- (9) 公司H於2005年成立，由一支逾約15名經驗豐富而不同專科(特別是骨科及創傷外科以及普通外科)的專科醫生組成的團隊所組成，彼等在香港和中國內地的主要城市執業。
- (10) 公司I於1986年成立，擁有逾約20名專科醫生，服務中心位於香港的七個地區，提供全科醫療服務、專科醫療服務、牙科及視光學服務。

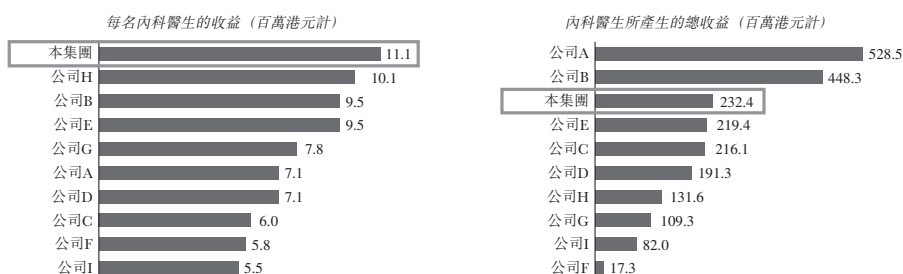
來源：弗若斯特沙利文

本集團的市場排名

與其他領先的私家多專科醫療中心營運商相比，本集團的醫學專家均為於內科不同領域的醫生(即內科醫生)，與外科醫生(主要於醫院進行手術)不同。彼等在資歷、服務範圍、服務費和每日病人人數方面均具可分辨性。

根據弗若斯特沙利文，在2019年按收益劃分的香港十大私家多專科醫療中心營運商中，本集團(i)每名內科醫生的收益方面排名第一，(ii)內科醫生所產生的總收益方面排名第三，及(iii)提供專科醫療服務(包括內科及外科手術相關的專科服務)所產生收益方面排名第六，佔市場份額約1.3%。

2019年以各內科醫生按收益劃分香港十大私家多專科醫療中心營運商及內科醫生所產生的收益



附註：

- (1) 外科醫生指獲香港醫學專科學院就以下專業頒發為院士的專科醫生：心胸外科、普通外科、腦外科、兒童外科、泌尿外科及整形外科。內科醫生指獲香港醫學專科學院就其他非外科範疇頒發為院士的專科醫生。
- (2) 各市場參與者的收益乃根據包括內科醫生及外科醫生在內的醫學專家人數、專家醫生的執業年份以及所收取的服務費等因素來匯總的。
- (3) 本集團的收益基於截至2020年3月31日止年度的21名專科醫生所產生收益232.4百萬港元。
- (4) 有關比較及排名乃基於2019年香港專科醫療服務收益所劃分的香港十大私家多專科醫療中心營運商。

來源：弗若斯特沙利文

與競爭相關的關鍵因素

保留及招聘人才

香港私家醫療中心的運作高度依賴經驗豐富且合資格，並具有相似目標、價值及目的之醫療團隊。加入醫療平台的醫生通常會尋求已建立的醫療中心的資源，包括但不限於病人轉介、同儕支持、成本分攤和行政支持以及集中管理。在提供醫療諮詢及治療方面，保留及招募具有實質專業培訓、資歷、醫學知識及臨床經驗的醫生，對於私家醫療中心的可持續性至關重要。此外，知名的醫生將帶來強大品牌名稱及高質量的服務，使私家醫療中心在競爭對手中脫穎而出。

行業概覽

醫療中心的位置及網絡

私家醫療中心通常建在黃金地段或住宅區或商業區附近，以便為病人提供額外的便利。大型私家醫療平台通常會為廣泛的客戶群展示廣泛的地理覆蓋範圍，或者將重點處於一或兩個中心位置，以為目標客戶提供更好服務。私家醫療中心的便利位置為吸引病人就診的競爭優勢。

醫療中心和其他行業參與者的合作夥伴關係

成功的私家醫療中心通常與著名的醫生合作並在附屬的醫療網絡中運作，以便在市場上擁有強大的影響力並獲得知名度。為了擴大服務範圍並提高服務質量，一些領先的市場參與者促進醫生與保險、製藥公司、教育機構等合作，為病人開發創新的定制醫療服務。

准入門檻

聲譽及品牌

由於競爭激烈且市場分散，聲譽為香港私家醫療中心市場的准入門檻之一。個體私家醫療中心通常更多依賴熟客的口耳相傳轉介，而規模較大的私家醫療中心則吸以良好聲譽及品牌吸引及挽留病人。由於聲譽及品牌通常是由知名醫生、廣泛專科及擴展醫療平台所建立，因此新進入市場的參與者可能受阻礙。

規模經濟

一間私家專科醫療中心的營運通常表現出規模經濟，而醫療中心的業務績效取決於專科醫生的數量及獲利能力。此外，經驗豐富且聲譽卓越的專家通常會收取更高的服務費，而人才儲備有限。因此，香港的醫療專家通常會加盟而非自行新建一間完善的私家專科醫療中心。

資金需求

由於購買藥品及消耗品的支出巨大，租金及設備的支出以及包括醫生、護士及其他輔助人員在內的醫療專業人員的工資，進入香港私家醫療中心市場需要大量的初始資金投入。尤其是，大型私家醫療平台通常擁有先進的儀器及設備，並提供優厚的薪酬待遇以吸引和留住醫術精湛的醫生。此外，小型醫務所可能難以應付私營醫療機構條例下增加的行政費用，並難以招募經驗豐富的合資格人員來維持未來的競爭力。資本回報效率也為缺乏足夠財務資源的新進入者構成了障礙。

本集團的競爭優勢

本集團為香港一間綜合私家醫療服務供應商，旗下專科醫生在各自專業領域享負盛名，並輔以各種專職醫療服務及醫療管理服務。有關更多詳情，請參閱「業務—我們的競爭優勢」一節。

董事確認

董事經合理審慎考慮後認為，自弗若斯特沙利文報告日期起，市場資料並無出現可能對該報告披露的資料設限、與其抵觸或對其造成影響的不利變動。