



группа
компаний

MEDSI

2022

Содержание

ОБЗОР КОМПАНИИ

Общая информация	4
История создания и развития	5
География присутствия и ключевые активы	6
Опытная команда менеджмента	7

ФАКТОРЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ

Растущий и сегментированный рынок	10
Развитие вертикально интегрированной хабовой модели	11
Широкий спектр услуг на базе Медицины 360°	12
Создание цифровой экосистемы медицинских услуг	13
Высокая маржинальность и комфортный уровень долга	14
Амбициозная стратегия	15

ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

Динамика выручки и ее структура	17
OIBDA и рентабельность	18
Денежные потоки и CAPEX	19
Долговая нагрузка	20

Обзор компании

МЕДСИ – лидер рынка коммерческой медицины

Бизнес МЕДСИ

Крупнейшая сеть коммерческих клиник в РФ,
оказывающая медицинские услуги по более чем 20-ти
направлениям через сеть собственных клиник и центров

130

медицинских
учреждений

72%

знание бренда
МЕДСИ в Москве

12,6 млн

посещений в год

4 600

врачей

1 190

коек

ruA+

кредитный рейтинг
от Эксперт РА

Акционеры и менеджмент



АФК «Система»



Менеджмент компании

95,49%

4,51%



АО «Группа компаний
«Медси»



Брусилова Елена

Президент



Чирахов Владимир

Председатель СД

Финансовые результаты¹

Выручка

35,3 млрд ₽

OIBDA

6,0 млрд ₽

OIBDA margin

17,0%

Чистый долг²

5,3 млрд ₽

Чистый долг / OIBDA³

1,0x

¹ Прогноз на 2022 год

² На 1П 2022

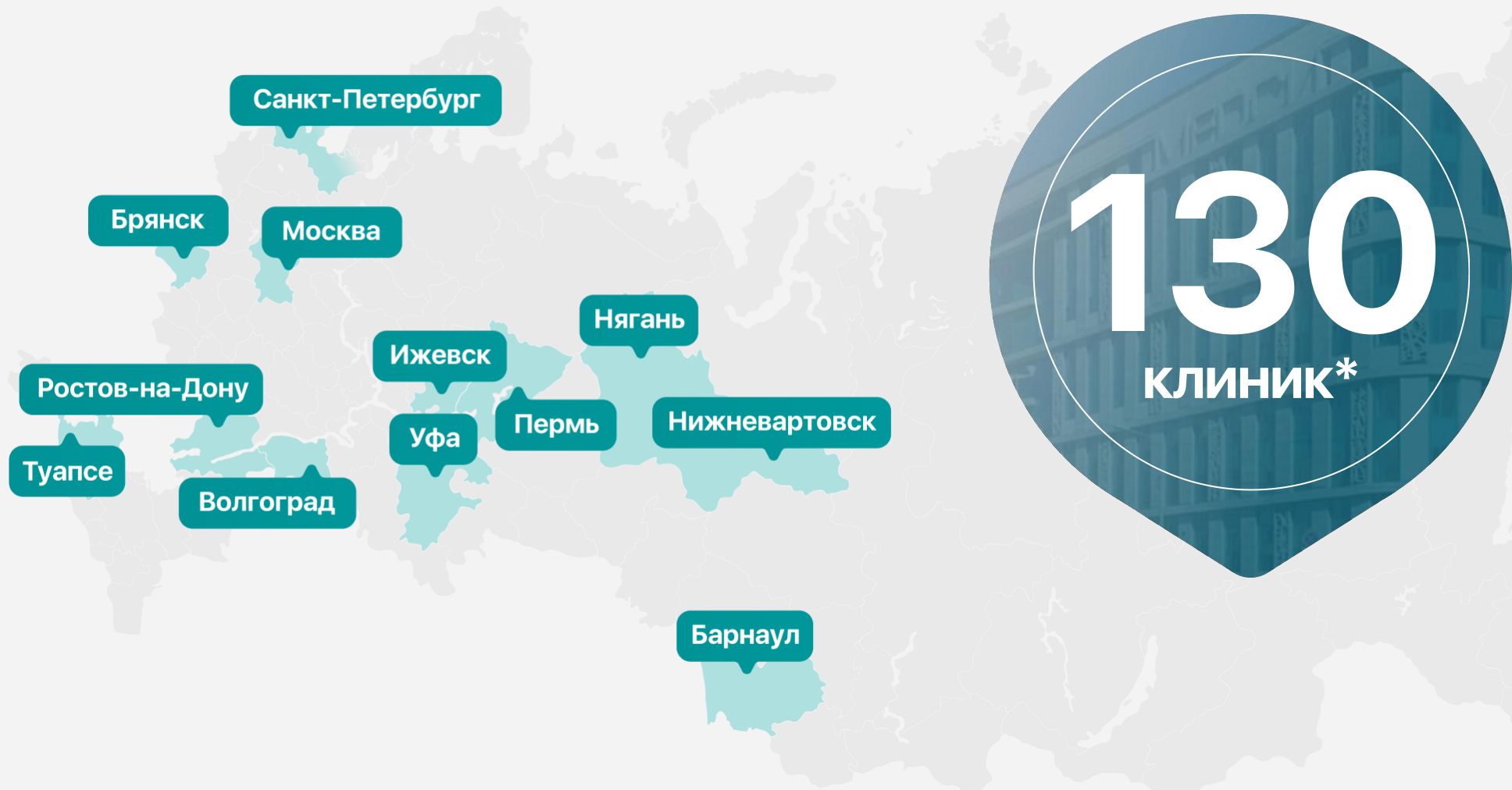
³ Значение OIBDA указано за вычетом расходов по аренде, LTM 1П 2022

История создания и развития МЕДСИ



¹ Клинико-диагностические центры

География присутствия и ключевые активы



СТРУКТУРА ВЫРУЧКИ ПО РЕГИОНАМ



55 КЛИНИК В МОСКВЕ И МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

В ТОМ ЧИСЛЕ

Тип клиники	Количество
КЛИНИКИ ПЕРВИЧНОГО ПРИЕМА (КПП)	44
КЛИНИКО-ДИАГНОСТИЧЕСКИХ ЦЕНТРОВ (КДЦ)	7
СТАЦИОНАРА (БОЛЕЕ 950 КОЕК)	2
ДЕТСКИЕ КЛИНИКИ	2

75 КЛИНИК В РЕГИОНАХ РОССИИ

СЛУЖБА ПОМОЩИ НА ДОМУ

Ведущий федеральный игрок в сфере здравоохранения в России с широким региональным присутствием и значительным потенциалом дальнейшего расширения сети

*План на 31.12.2022

Опытная команда менеджмента



Ступин Родион

Операционный директор

В должности с 2017 года
2010-2017 — Рязанская нефтеперерабатывающая компания
Ранее работал на различных должностях в сфере закупок
Executive MBA в Сколково



Канунникова Алла

Директор по коммерции и маркетингу

В должности с 2016 года
2015-2016 — Клинический госпиталь на Яузе
2014-2015 — Фактум Финанс, CEO
1999-2014 — Страховая компания «Альянс»



Пилипчук Александр

Директор по цифровой трансформации

В должности с 2019 года
2016-2019 — «Доктор рядом»
2016 — «Д-медицина»
2006-2016 — Страховая компания «Альянс»
2005-2006 — Ингосстрах



Шакирова Ольга

Директор по финансам

В должности с 2016 года
2014-2016 — СГ-Трейдинг
2007-2014 — Детский Мир
2001-2007 — Банк Уралсиб
До 2001 — БашКредитБанк



Розаренова Анна

Директор по организационному развитию и работе с персоналом

В должности с 2018 года
2017-2018 — АктивБизнесКоллекшн
2008-2016 — Банк Уралсиб
2004-2008 — АльфаСтрахование



Семенякин Игорь

Медицинский директор

Доктор медицинских наук
2020-2022 — МГМСУ им. Евдокимова
2018-2020 — РНЦ хирургии им. Петровского
2012-2018 — ГКБ Спасокукоцкого г.Москвы



Брусилова Елена

Президент ГК МЕДСИ

В должности с 2014 года
2010-2014 — АНК Башнефть
2007-2010 — Медси, вице-президент по специальным проектам и GR
2005-2007 — ВТБ Страхование, Росно
Награждена орденом Пирогова и орденом Дружбы

Факторы инвестиционной привлекательности



Факторы инвестиционной привлекательности



«МЕДСИ»

уникальная медицинская
сеть федерального масштаба
с исключительным потенциалом
роста акционерной стоимости



Растущий и сильно
фрагментированный рынок



Инновационная вертикально
интегрированная хабовая модель
с полным спектром медицинских услуг



Создание цифровой экосистемы
медицинских услуг



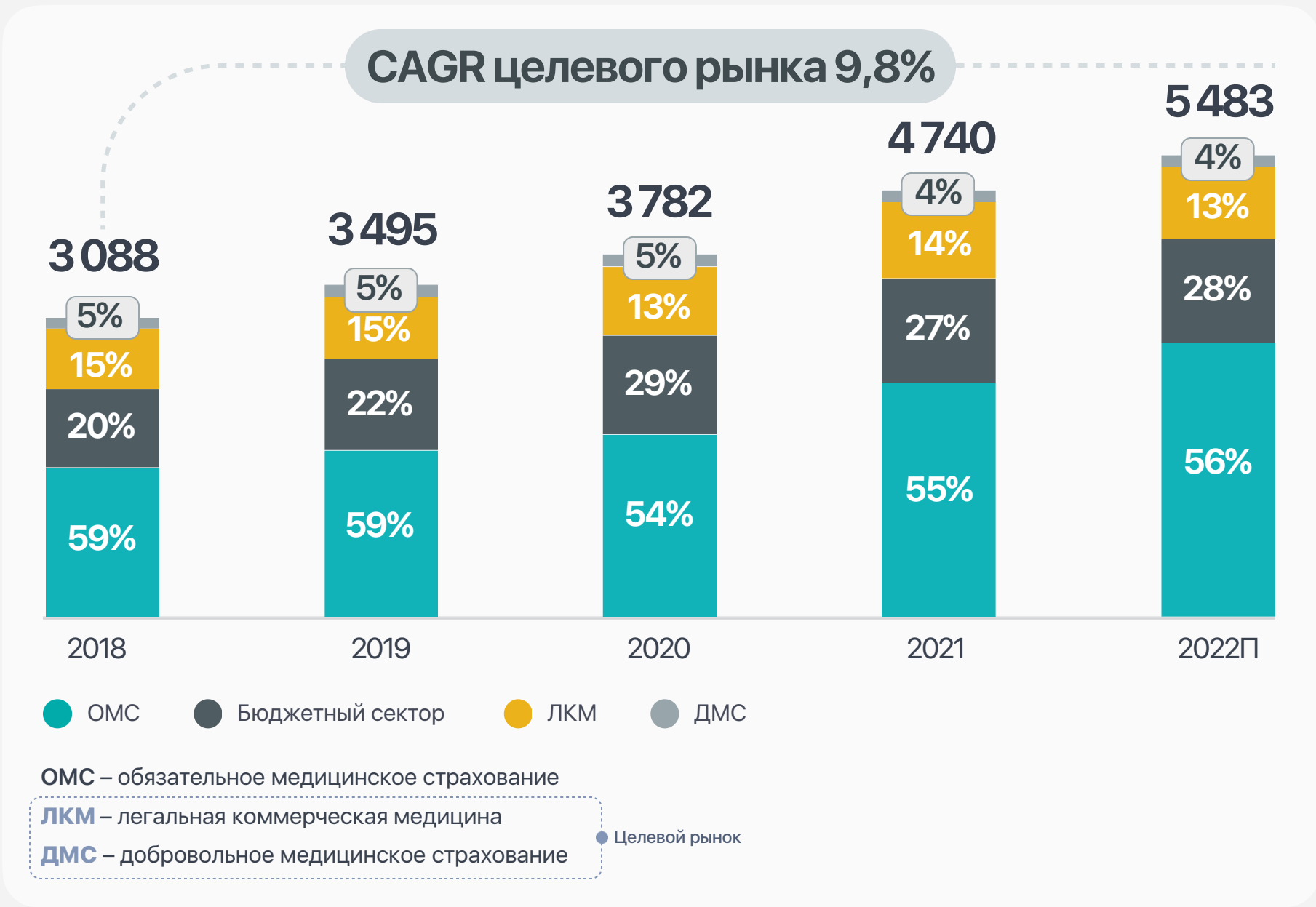
Высокая маржинальность
и комфортный уровень долга



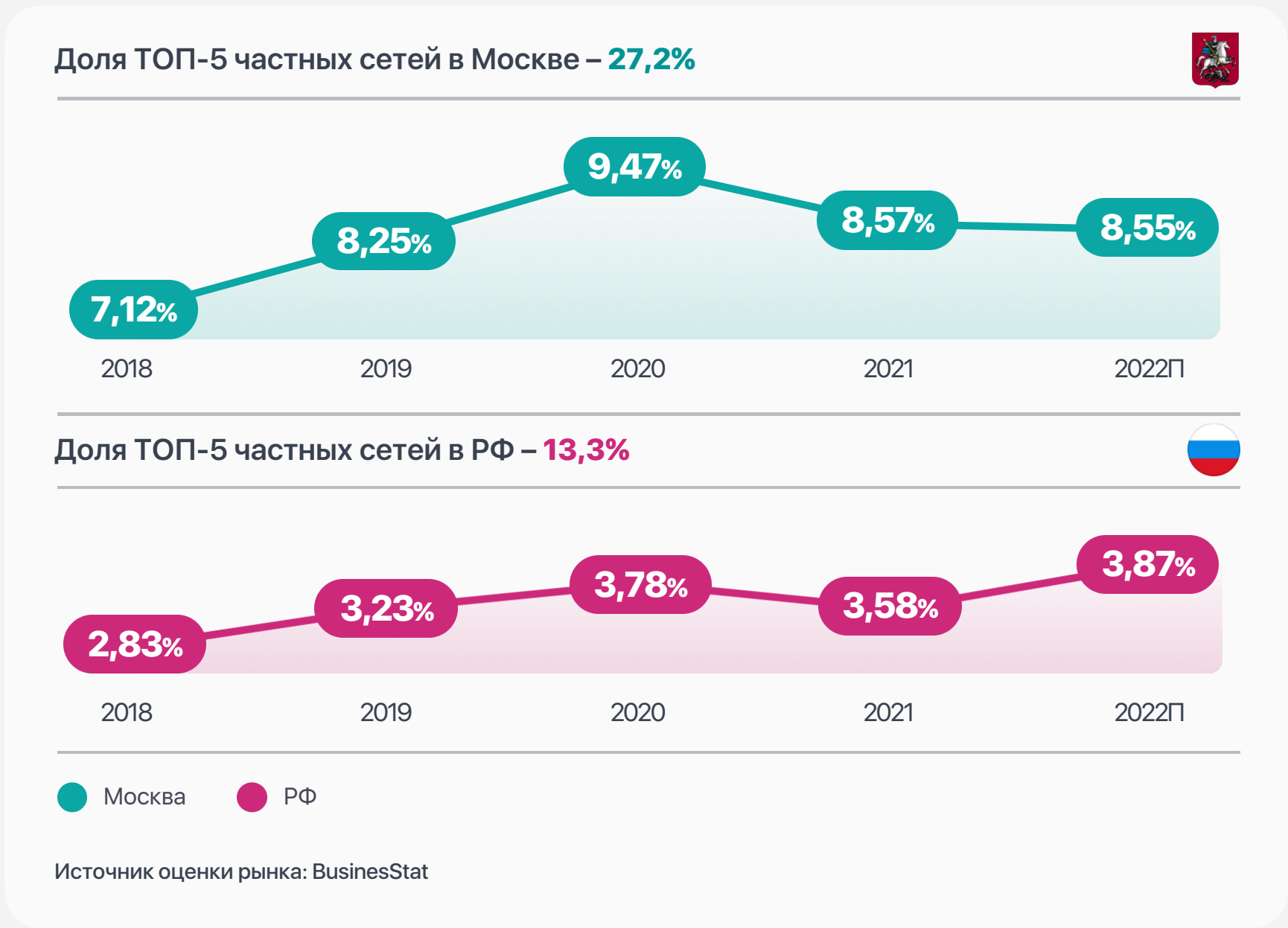
Амбициозная стратегия
и опытный менеджмент

Растущий и сильно фрагментированный рынок

Динамика медицинского рынка РФ в основных сегментах
млрд руб.



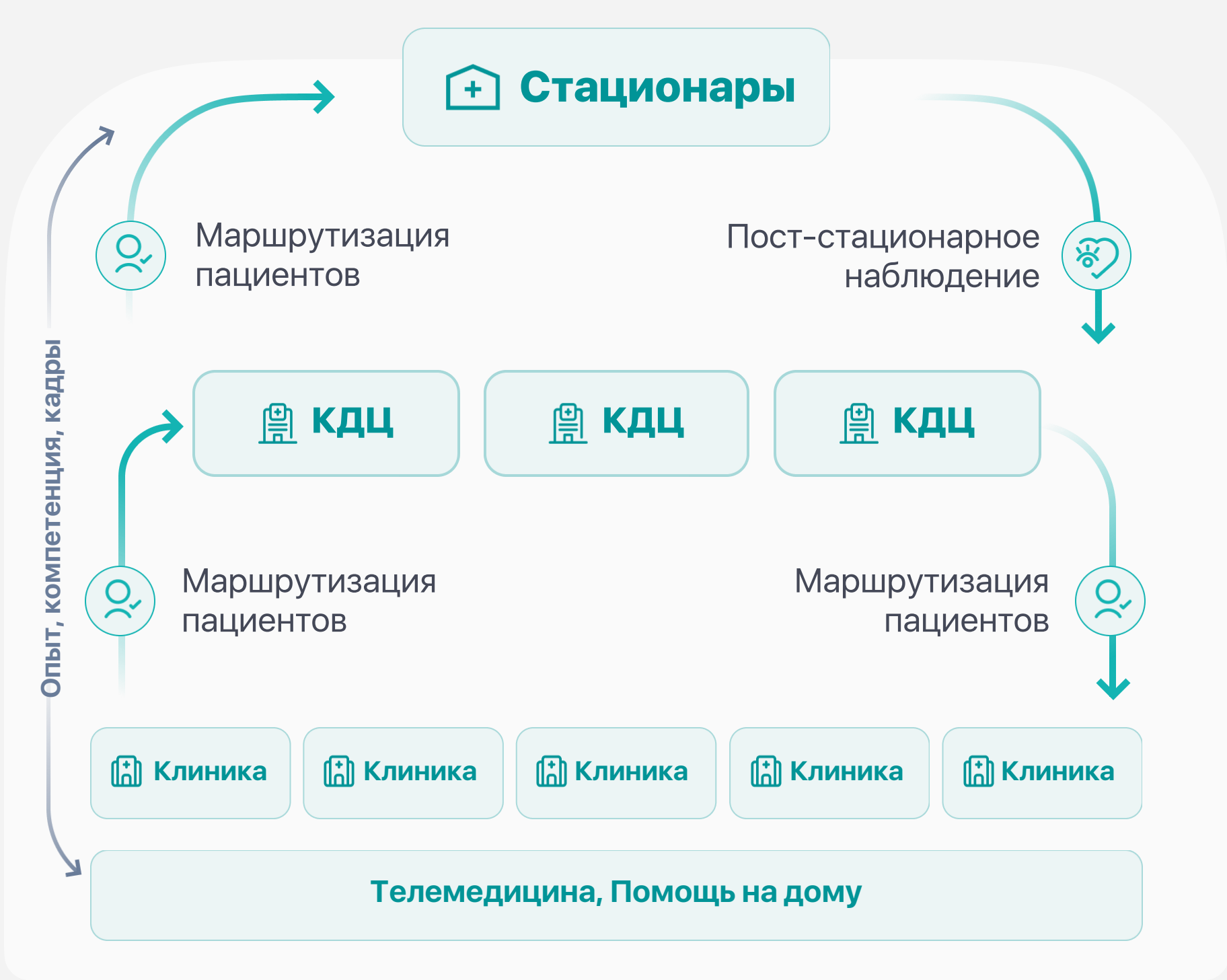
Доля МЕДСИ на целевом рынке
по регионам



Рынок частной медицины продолжает демонстрировать устойчивые темпы роста, при этом МЕДСИ демонстрирует возможности для дальнейшей консолидации рынка

Развитие вертикально интегрированной хабовой модели

Трехуровневая медицинская платформа МЕДСИ объединяет все уровни оказания медицинской помощи и обеспечивает полный цикл услуг со значительным потенциалом синергий в области оптимизации затрат



Широкий спектр услуг на базе Медицины 360°

Инновационная медицинская модель МЕДСИ обеспечивает широкий спектр ориентированных на пациента медицинских услуг с использованием новейшего медицинского оборудования и современных методов ухода за больными

ПАТОМОРФОЛОГИЯ

Цифровая обработка биоматериала

РЕФЕРЕНСНЫЙ ЦЕНТР

Удалённое описание диагностических изображений

СОБСТВЕННАЯ ЛАБОРАТОРИЯ

Производственный комплекс с мощностью до 20 млн исследований в год

РЕАБИЛИТАЦИЯ

Круглосуточное наблюдение, мультидисциплинарный подход

СТАЦИОНАРЫ

Полный спектр высокотехнологичной медицинской помощи

SMARTMED

Цифровая среда для пациента и врача + телемедицина

СЛУЖБА ПОМОЩИ НА ДОМУ

АМБУЛАТОРНО-ПОЛИКЛИНИЧЕСКАЯ ПОМОЩЬ (КЛИНИКИ У ДОМА)

Первичная диагностика

КЛИНИКО-ДИАГНОСТИЧЕСКИЕ ЦЕНТРЫ

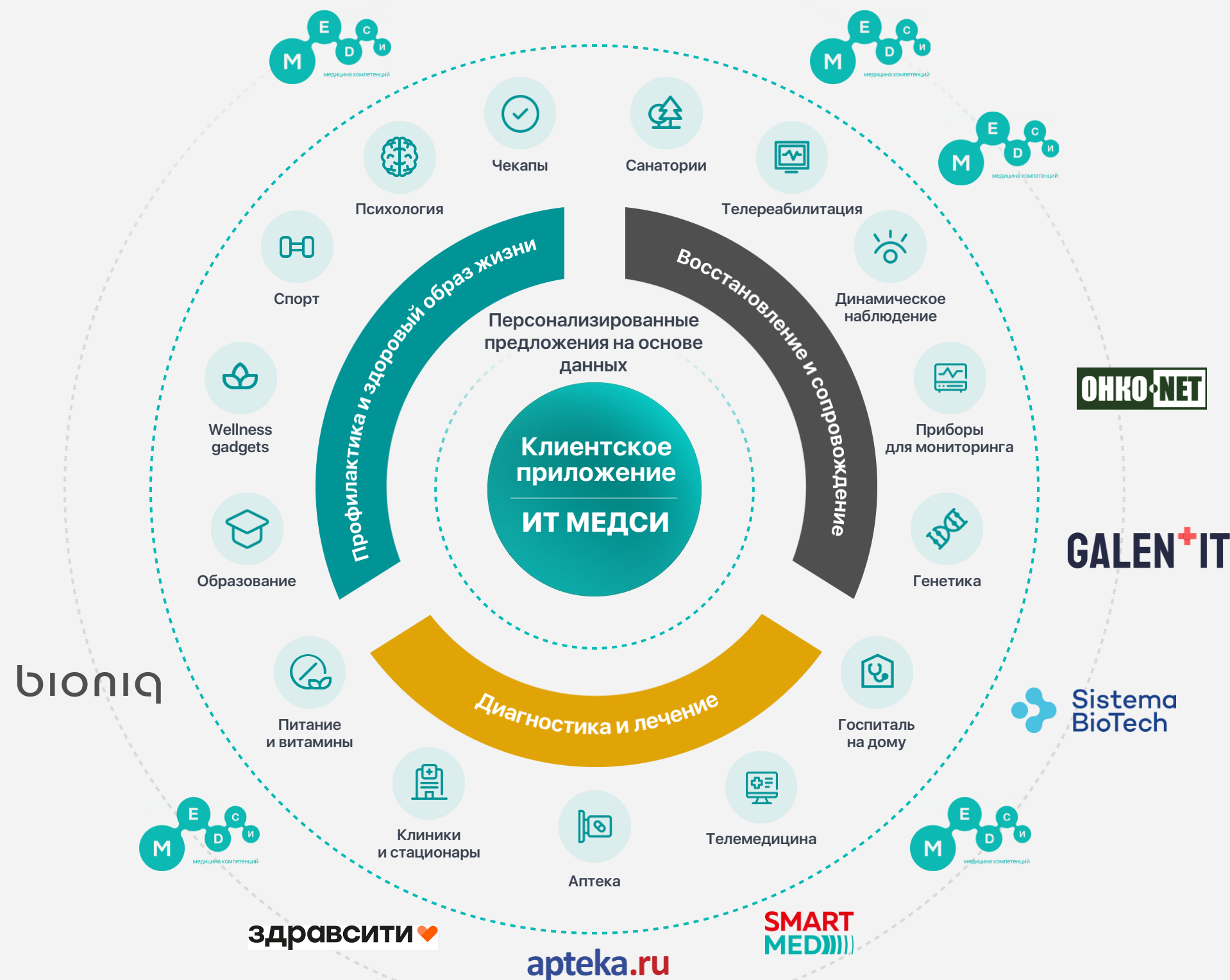
Углубленная инструментальная диагностика и консультации врачей узких специальностей



Только Медицина 360° позволяет комплексно решать проблемы пациентов

Создание цифровой экосистемы медицинских услуг

МЕДСИ находится на пути к трансформации своей бизнес-модели от классического поставщика медицинских услуг к экосистеме персонализированной медицинской помощи и здорового образа жизни



Основные преимущества Экосистемы

Стратегическое позиционирование:

- Персонифицированная модель 5П-медицины
- Медицинская платформа полного спектра (от ЗОЖ до высокотехнологичной медицины)
- Федеральный охват

Синергетический эффект на ключевой бизнес:

- Рост услуг на пациента: повышение LTV каждого пациента за счет дополнительных продуктов
- Расширение клиентской базы: синергетический эффект смежных направлений бизнеса
- Повышение клинической эффективности: рост качества за счет интеграции и управления медицинской статистикой
- Повышение операционной эффективности: эффект масштаба за счет единой платформы

Мультипликативный эффект на капитализацию бизнеса:

- Премия к мультипликаторам традиционных медицинских операторов за счет ускоренного роста и масштаба бизнеса
- Дополнительная премия к мультипликатору за счет цифровизации бизнеса

Высокая маржинальность и комфортный уровень долга

Прибыльность¹

6,0 млрд руб.

🏦 OIBDA

17,0%

📊 OIBDA margin

Долговая нагрузка²

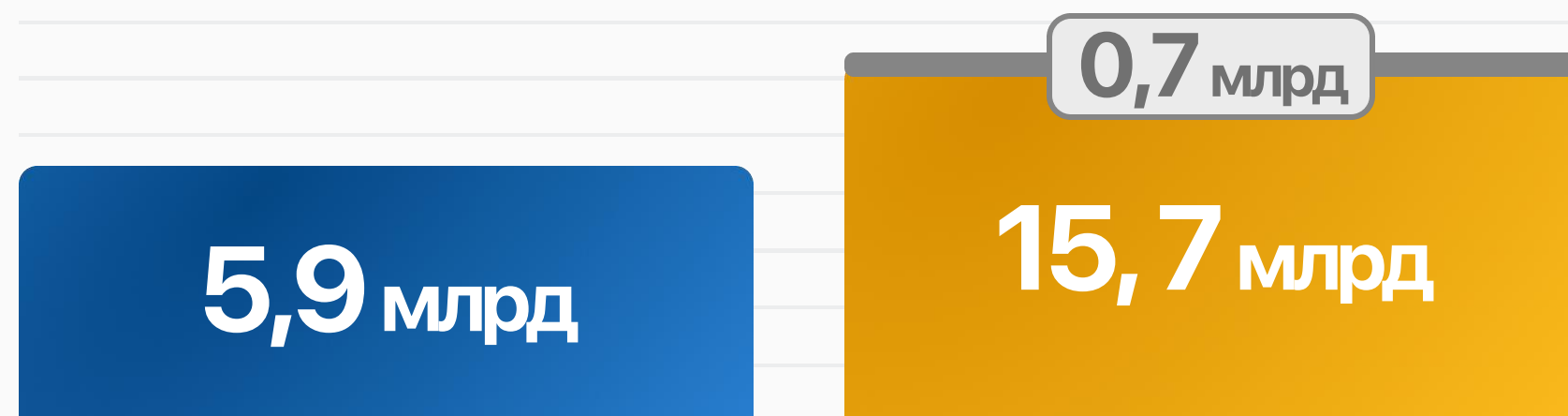
1,0x

🔄 Чистый долг / OIBDA

4,5x

📊 OIBDA / проценты

Ликвидность²



● Общий долг

● Невыбранные кредитные линии

● Денежные средства

Кредитный рейтинг

- В августе 2022 года **Эксперт РА** присвоило группе рейтинг уровня **ruA+**, прогноз по рейтингу - стабильный
- Факторами, повлиявшими на решение о рейтинге, стали:
 - Рыночные и конкурентные позиции
 - Высокая диверсификация бизнес-портфеля
 - Высокая текущая и прогнозная рентабельность
 - Высокие темпы роста бизнеса
 - Комфортная долговая и процентная нагрузка

¹ Прогноз на конец 2022 года

² На 1П 2022 года LTM

Амбициозная стратегия

Стратегия роста «МЕДСИ» сфокусирована на развитии интегрированной бизнес платформы и полном спектре медицинских услуг

	Повышение заполняемости существующих медицинских центров	● Лучшее обслуживание пациентов и расширенный спектр услуг на основе принципов 4П-медицины ● Наращивание деятельности недавно запущенных медцентров ● Стратегические выгоды от сотрудничества с инновационной биотехнологической лабораторией
	Расширение мощностей существующих и запуск новых клиник	● Направленная региональная экспансия способствует прибыльному росту и позволяет эффективно использовать уникальное положение «Медси» как единственного федерального поставщика медицинских услуг в России ● «Медси» разработала и утвердила три стандартных модели развития для различных форматов со значительным потенциалом для масштабирования, которые должны быть развернуты в региональных хабах
	Новые стратегические объекты	● Строительство ряда стратегических объектов для поддержания высоких стандартов оказания медицинских услуг и развития исследовательской деятельности (стационар по стандартам JCI (Мичуринский), Детская больница) ● Стратегические объекты будут запущены как в мультидисциплинарном, так и в специализированном форматах
	Географическая экспансия через слияния и поглощения	● Приобретение отдельных ведущих региональных игроков с целью создания новых и ускорения развития действующих региональных хабов ● Учитывая значительное различие в уровне покупательной способности между регионами, «Медси» планирует сосредоточиться на наиболее привлекательных с коммерческой точки зрения регионах
	Перспективные направления для дополнительного роста	● Развитие услуг медицинской экосистемы, таких как телереабилитация, дистанционный мониторинг, «второе мнение», сервисы поддержания здоровья и наблюдения ● Запуск программы франчайзинга для ускорения географической экспансии и привлечения новых клиентов ● Развитие международного медицинского кластера и партнерских отношений с международными стратегическими инвесторами

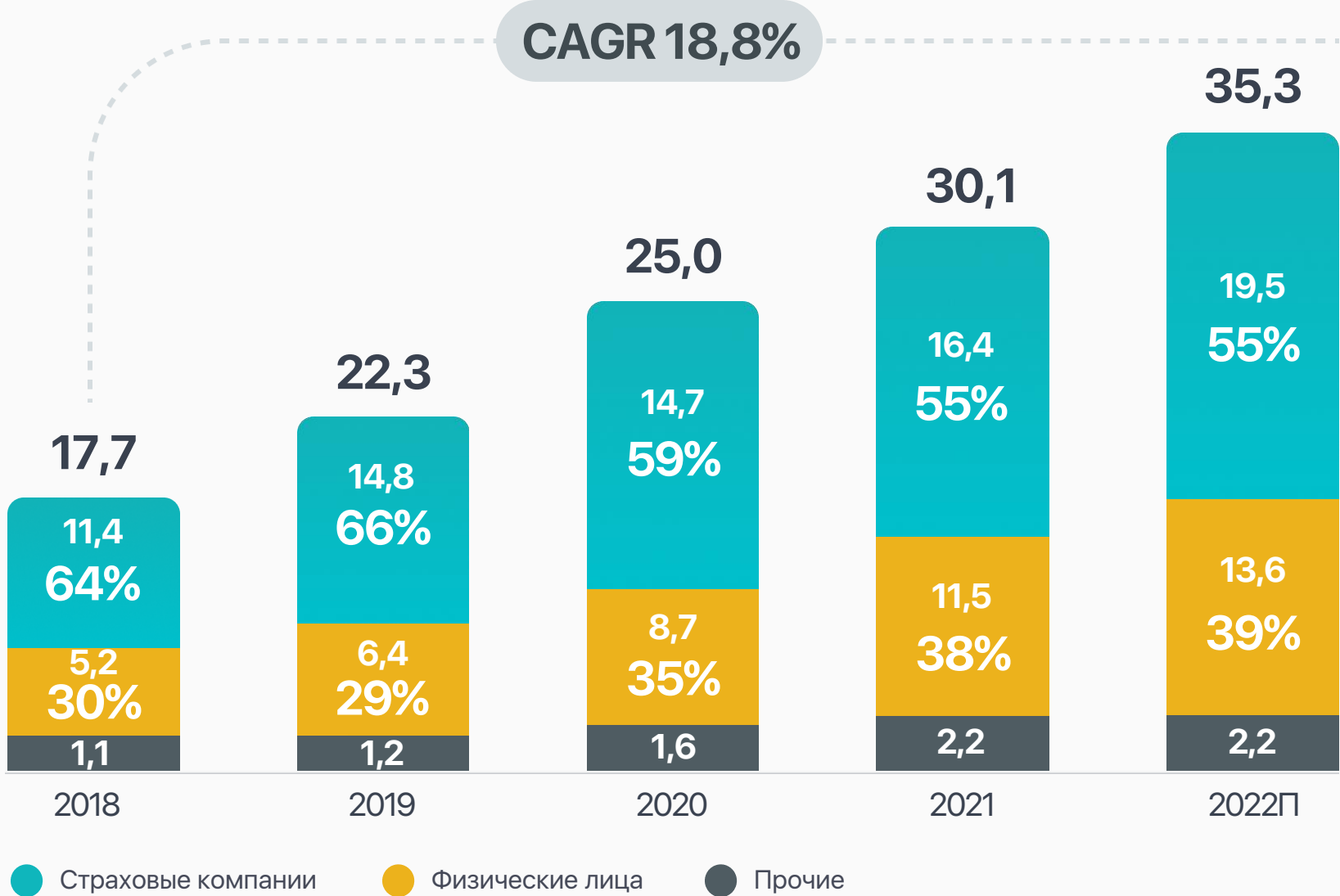
Финансовые показатели



Динамика **выручки** и ее структура

Динамика выручки МЕДСИ

млрд руб.



Структура выручки по видам активов

2022 год (прогноз)

Клиники
первичного
приема

13,7 млрд руб.

Клинико-
диагностические
центры

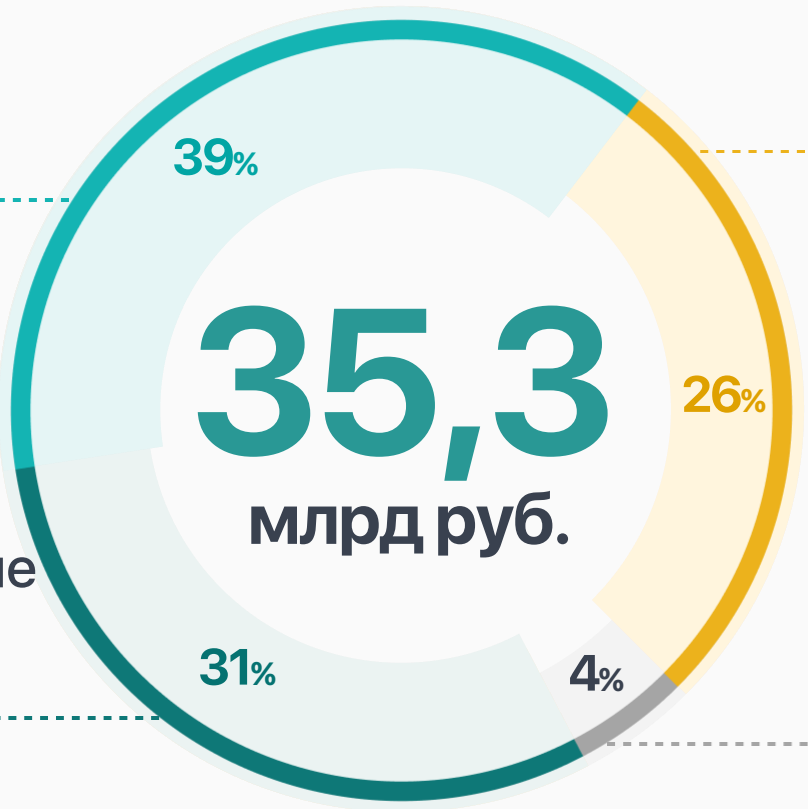
10,9 млрд руб.

Стационары

9,2 млрд руб.

Прочее

1,4 млрд руб.



МЕДСИ удастся сохранять высокие темпы роста выручки, двукратно превосходящие рост целевого рынка медицинских услуг

OIBDA и рентабельность

Динамика OIBDA (IFRS 16)*
млрд руб.



OIBDA маржа



* OIBDA по стандартам IFRS 16 без корректировки на расходы по операционной аренде



Компания удерживает высокую маржинальность бизнеса, несмотря на активную фазу расширения сети и сложные рыночные условия

Денежные потоки и CAPEX

Структура рабочего капитала

на 1П 2022 LTM



Структура капитальных затрат

за 1П2022 LTM



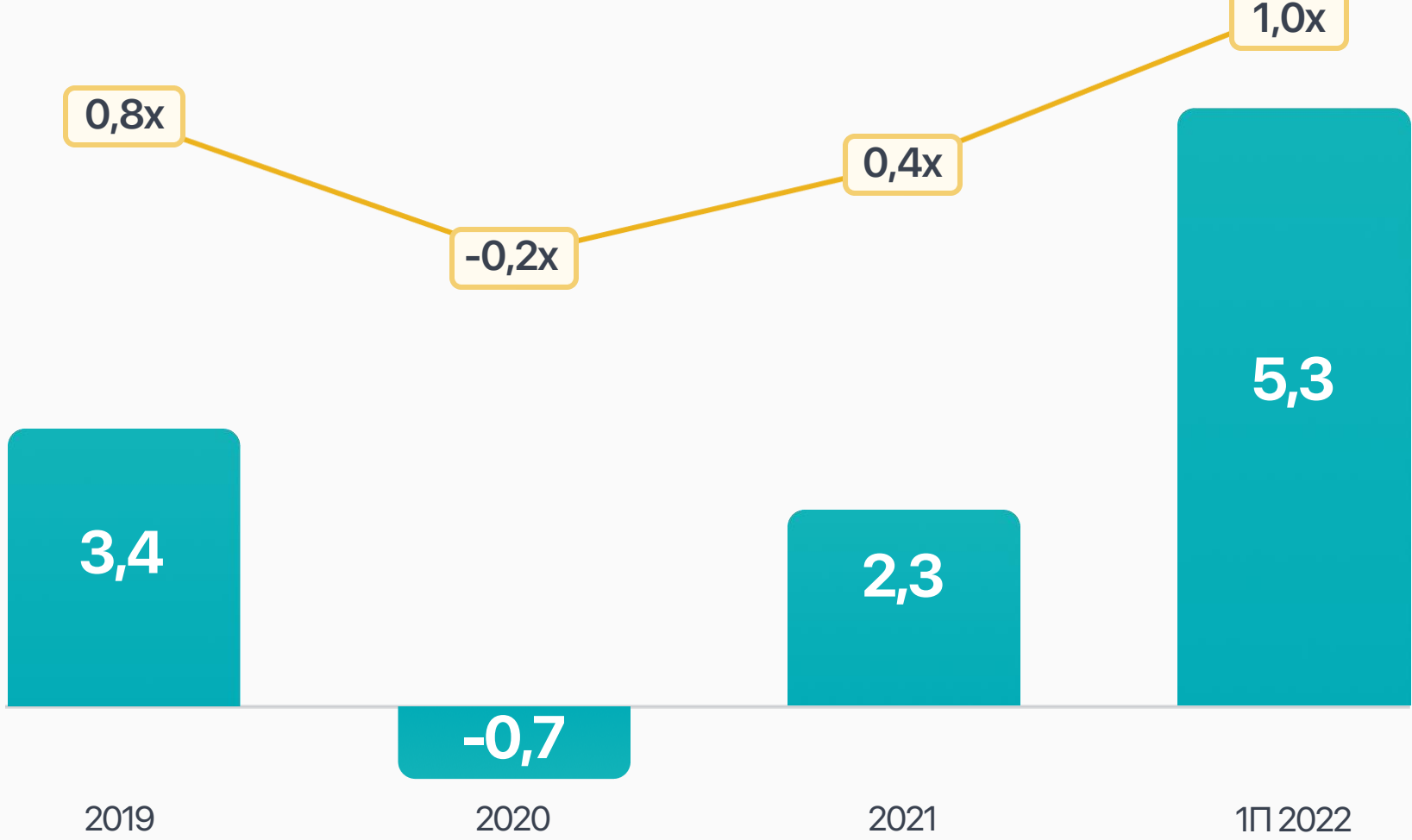
¹ Строительство КДЦ на Мичуринском проспекте, инфекционного стационара и радиологического комплекса в КБ-1



МЕДСИ имеет прозрачную структуру денежных потоков и положительный операционный денежный поток, инвестиции компании преимущественно направлены на расширение сети и модернизацию инфраструктуры действующих клиник

Долговая нагрузка и ее структура *

Динамика долговой нагрузки



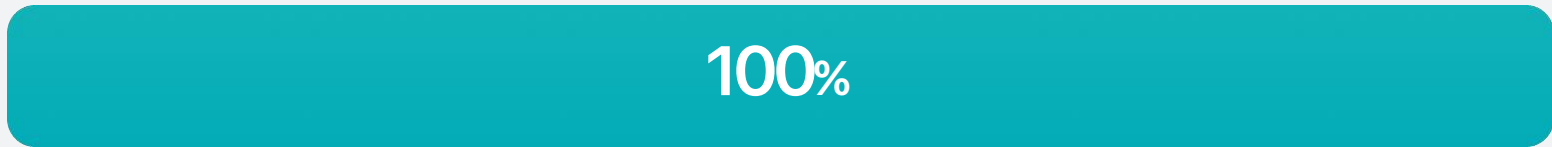
● Чистый долг, млрд руб. ● Чистый долг / OIBDA**

** OIBDA за вычетом расходов на операционной аренды LTM

Структура долговой нагрузки

на конец 1П2022

Валюта - рубли



Фиксированная ставка

Плавающая ставка (КС+)



Краткосрочный долг

Долгосрочный долг



Компания придерживается консервативной долговой политики и видит дальнейшую долговую нагрузку не превышающей уровень чистого долга / OIBDA 3,0x

* Без учета долга от совместного предприятия

Q&A