

概 要

本概要旨在向閣下提供本文件所載資料的概覽。由於此為概要，因此並未列載可能對閣下而言屬重要的所有資料，並應與本文件全文一併閱讀方屬完整。閣下決定[編纂][編纂]前，應閱讀整份文件。任何[編纂]均涉及風險。[編纂][編纂]的部分特定風險載於「風險因素」。閣下決定[編纂][編纂]之前，應細閱該節。

概覽

根據弗若斯特沙利文的資料，我們為台灣女性健康服務市場的主要參與者，我們亦矢志成為覆蓋全亞洲的女性健康消費綜合平台。自2011年起，我們一直以旗艦品牌「君綺」運營，採納品牌驅動的企業對企業對消費者(B-to-B-to-C)合作模式，我們通過該模式為持牌負責醫師所運營的醫美診所提供全面的非醫療運營支持服務。於2024年，我們戰略性地拓展至中醫領域，進一步擴大我們於女性健康消費市場的業務佈局。我們憑藉在品牌管理與會員數據管理方面的整合能力，結合人工智能驅動型數據分析技術，能夠有效挖掘並最大化提升會員在多個健康養生維度的價值，涵蓋但不限於醫療美容、抗衰老、皮膚及形體年輕化與中醫領域。我們目前專注於台灣開展業務的同時，亦正積極探索拓展至日本市場的機會。根據弗若斯特沙利文的資料，按2025年的收入計，我們為台灣最大的醫美服務品牌之一，及按2025年的收入計，我們為台灣最大的美容服務平台之一，約佔該年度台灣美容服務平台行業總市場份額的12.8%。

我們的業務建基於品牌驅動的合作模式，據此，我們與持牌負責醫師合作，以旗艦品牌「君綺」設立及運營診所，並提供全面的非醫療運營支持，包括(i)診所品牌推廣及運營服務，涵蓋品牌管理及商標授權、現場客戶服務及行政管理；(ii)醫療設備、耗材及藥品採購；及(iii)診所租賃。該綜合平台營造「拎包開業」的環境，令負責醫師得以專注於提供醫療服務，而我們則運用品牌力量處理診所運營的所有其他方面。該分工模式使我們能夠確保向消費者提供標準化的優質服務，並對診所的供應鏈及設備維持控制。診所提供多元化的醫美解決方案組合，涵蓋非手術醫美服務(如激光、抗老拉提塑形及注射服務)及手術醫美服務(如面部或身體輪廓整形手術)以至中醫健康管理。於2025年12月31日，我們的旗艦品牌旗下運營19間診所，該等診所所有策略地分佈於台灣各大都會區，包括台北、桃園、新竹、台中及高雄。

我們認為，品牌是我們最寶貴的競爭資產之一。憑藉逾十年來始終如一地提供優質服務，以及堅定不移地恪守「安心醫美」的核心理念，我們已贏得消費者的深厚信任。這份信任使我們得以於截至2025年12月31日凝聚超過500,000名會員的龐大忠誠社群，為業務帶來穩定且經常性的收益來源。於2025年12月31日，診所已服務逾350,000名會員，於2025年擁有超過90,000名活躍會員。

我們認為，數據化管理為我們的卓越營運提供進一步支持。透過CRM系統與AI數據分析，我們能精準掌握消費者行為與偏好，從而設計具針對性的營銷活動、提供客製化的療程建議，並優化數字渠道的廣告投放效益。此外，透過整合CRM、CTI與LINE OA系統，我們以完善的療程後照護與系統化互動，持續維繫會員長期忠誠度與複購消費。

概 要

我們吸引、管理及維護會員並推動於診所持續消費的能力有賴於我們的品牌與營銷實力。我們採取多管齊下的策略，結合品牌塑造、數字營銷、系統化會員管理，以及針對性的再激活活動。我們在安全、質量與可靠性方面建立的長期品牌聲譽為獲客提供強力支持，於2025年50%以上的新會員來自現有會員推薦，證明我們建立深厚的信任基礎，大幅降低會員獲得成本。

我們系統化的會員管理方式帶來經實證成效。於2025年，70%前來診所進行初步諮詢的新會員進行了首次購買，該年於診所消費的消費者總數中約75%為複購會員，印證強大忠誠度與重訪率。

我們亦認為，強大的品牌價值及會員基礎有助於吸引醫療人才。透過與我們合作，醫師可即時接觸大量潛在客戶，省卻建立成功獨立診所通常所需的大量客戶獲取成本及多年聲譽建設。優質醫師進駐診所，進一步強化本集團在卓越醫療成效方面的品牌聲譽，從而吸引更多會員，進一步鞏固我們的市場領導地位。具體而言，我們認為，品牌驅動的平台模式可解決醫師的主要痛點，如設立診所及採購最新醫美設備的高昂資金成本、複雜的供應鏈管理、營銷及品牌管理以及其他運營及管理挑戰。通過提供設備租賃、經營場所裝修及翻新、醫療用品集中採購及運營管理服務，我們有效降低醫師進入醫美市場的門檻，幫助醫師能夠以最低的前期投資及管理負擔開設及運營診所。該模式令我們得以吸引及留住醫學人才。

我們對品牌承諾「安心醫美」的堅守，體現於營運的每個細節。我們致力確保診所使用的每一顆探頭、每一支針劑、每一台儀器，均獲相關原廠的質量控制及／或技術支持所支持。我們遵循嚴格的標準作業程序進行療程前評估及療程後保養，以確保我們品牌旗下運營的所有診所的服務一致性。我們對採購正品及維持嚴謹程序的承諾，是兌現安全可靠品牌承諾及維護消費者對品牌信心的基石。

持續的培訓及發展亦是維持服務質素一致的關鍵。例如，我們的「君綺學院」於往績記錄期間舉辦約150場培訓課程，醫師及護理師參與超過200人次，非醫療前線人員(包括診所主管、諮詢師及美容師)參與超過300人次，確保醫療技術及服務交付均符合我們的高標準。

根據弗若斯特沙利文的資料，受可支配收入不斷增加、社會對醫美手術的接受度持續提高及消費者對醫美手術的需求持續增長所推動，台灣醫美服務平台產業呈現增長。按收入計，台灣醫美服務平台產業的市場規模於2025年達到646.3百萬美元，並預計於2030年將以18.6%的複合年增長率增長至1,459.4百萬美元。我們認為，憑藉我們的知名品牌聲譽及可擴展的業務模式，我們將能把握住該市場增長趨勢。

於往績記錄期間，我們主要專注於醫美。憑藉我們已建立的平台，本集團自2024年起策略性地以「君綺」品牌拓展至中醫行業，作為「外在美麗、內在健康」價值主張的延伸。我們利用現有的營運優勢，包括診所的優越位置、龐大的會員基礎及營銷專業知識，毗鄰醫美診所設立中醫診所。此綜合模式為消費者提供一站式服務，全面滿足其醫美及健康需求，提供醫美及中醫解決方案，涵蓋體重管理、體質調理及抗衰老等範疇。此舉亦有助實現有效的交叉銷售及擴展會員基礎。我們認為，中醫業務服務標準化程度高且具可複製性，是重大且可擴展的增長動力，有助分散服務組合並開拓更廣闊的健康及保健市場。

於往績記錄期間，本集團業務持續增長。本集團總收入由2023財年的234.0百萬港元增加65.4%至2024財年的387.1百萬港元，並進一步增加63.9%至2025財年的634.3百萬港元。我們於2023財年、2024財年及2025財年分別錄得純利5.7百萬港元、71.7百萬港元及149.0百萬港元，2023財年至2025財年的複合年增長率為411.5%。

概 要

展望未來，我們銳意繼續把握住亞洲女性健康消費市場的市場機遇，我們認為該市場具有巨大的未開發潛力。憑藉我們於品牌管理及人工智能驅動的會員數據管理方面的核心優勢，我們致力將服務範圍由醫美及中醫拓展至相近的健康及保健類服務，以滿足不斷變化的亞洲女性消費需求。我們認為，我們於多個健康維度(從醫美療程到預防保養及抗衰老解決方案)為會員創造、分析及激活價值的能力賦予我們獨特優勢，使我們能夠成為區域內領先的數據驅動的女性健康消費平台。

我們的業務模式

於往績記錄期間，我們的收益主要來自向醫師提供以下服務：(i)診所品牌推廣及運營服務，包括(a)品牌管理及商標授權及(b)提供現場客戶服務及行政管理服務；(ii)醫療設備、耗材及藥品採購；及(iii)診所租賃。

競爭優勢

我們相信我們具有以下競爭優勢：

- 強大的品牌價值賦能領先的可擴展綜合醫美平台，為負責醫師提供卓越價值主張。
- 以大數據為驅動的會員分類及客製化旅程管理，能系統性地建立信任並提升轉換率。
- 在運營中整合專有數據系統及人工智能，憑藉全數字化管理平台，實現會員行為的實時分析，並透過精準營銷及客製化消費者體驗，提升會員留存率。
- 高瞻遠矚的管理層主動獲取市場情報，推動療程服務的持續創新。
- 嚴謹的營運程序、持續的員工培訓承諾及穩健的供應鏈管理系統及嚴格的負責醫師遴選流程支撐標準化的服務交付，共同確保我們平台服務的穩定性與高質量。

有關我們競爭優勢的詳情，請參閱「業務－競爭優勢」。

業務策略

本集團的業務目標是維持業務的可持續增長，並為股東創造長期價值。為此，我們計劃致力保持我們作為台灣領先醫美平台運營商之一的地位，並繼續鞏固上文所述的現有競爭優勢。為實現業務目標，我們計劃實施以下業務策略：

- 策略性擴展在台灣的综合醫美及健康平台。
- 擴大市場覆蓋範圍，審慎評估日本的收購目標。
- 深化以大數據及AI為驅動的會員生命週期管理。
- 培育及留住高質量人才庫，以支持戰略增長。

有關以上策略的詳情，請參閱「業務－業務策略」。

概 要

[編纂]用途

假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元(即指示性[編纂]範圍每股[編纂][編纂]港元至[編纂]港元的中位數)，經扣除我們有關[編纂]的[編纂]佣金及其他估計開支(假設[編纂]未獲行使)，我們估計我們將自[編纂]收取[編纂]約[編纂]百萬港元。我們擬將[編纂][編纂]用於下述用途：

- 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用於透過於未來三年內與負責醫師合作設立10家新醫美診所及15家新中醫診所策略性擴展在台灣的综合醫美及健康平台；
- 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用於收購現有且盈利位於日本東京大都會區且旗下擁有一個成熟的診所網絡的醫美平台運營商；
- 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用於提升我們的業務管理及營運，以支持我們擴展的診所網絡並提高營運效率；及
- [編纂]的約[編纂]%，或[編纂]百萬港元，將用作營運資金及一般企業用途。

詳情請參閱本文件「未來計劃及[編纂]用途」一節。

我們的客戶及供應商

我們的客戶是營運診所的醫師。截至2025年12月31日，我們服務19名醫師。於往績記錄期間各年度，來自我們五大客戶的收益分別為98.5百萬港元、159.6百萬港元及258.7百萬港元，分別佔我們總收入的42.1%、41.3%及40.8%，而於往績記錄期間各年度向我們最大客戶的銷售額分別為24.8百萬港元、37.1百萬港元及60.1百萬港元，分別佔我們各期間總收入的10.6%、9.6%及9.5%。

於往績記錄期間，我們的主要採購包括醫療器械及醫療耗材及藥品。於往績記錄期間各年度，向我們五大供應商的採購總額分別為87.1百萬港元、108.8百萬港元及145.5百萬港元，分別佔我們各期間銷售成本總額的40.0%、37.3%及31.7%。於往績記錄期間各年度，來自我們最大供應商的銷售及服務成本額分別為23.7百萬港元、34.7百萬港元及47.2百萬港元，分別佔我們各期間銷售及服務成本總額的10.9%、11.9%及10.2%。

概 要

財務資料概要

合併損益及其他全面收益表

下表概述本集團於往績記錄期間的財務報表中的合併損益及其他全面收益表，詳情載於本文件附錄一的會計師報告。

	2023財年		2024財年		2025財年	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%
收益	234,005	100.0	387,106	100.0	634,285	100.0
銷售及服務成本	(214,273)	(91.6)	(287,661)	(74.3)	(455,020)	(71.7)
毛利	19,732	8.4	99,445	25.7	179,265	28.3
其他收入	31	0.0	74	0.0	166	0.0
其他收益及虧損	538	0.2	995	0.3	1,867	0.3
行政開支	(7,867)	(3.4)	(15,541)	(4.0)	(21,153)	(3.3)
其他經營開支	(3,510)	(1.5)	(2,771)	(0.7)	(10,890)	(1.7)
預期信貸虧損(「預期信貸虧損」)						
模式項下的減值虧損撥回	21	*	13	*	—	—
分佔一間聯營公司業績	—	—	(2,880)	(0.7)	(4,737)	(0.7)
視作出售或出售一間聯營公司部						
分權益的收益淨額	—	—	10,600	2.7	10,045	1.6
以實物分派聯營公司股份之						
收益	—	—	—	—	28,304	4.5
融資成本	(1,827)	(0.7)	(1,600)	(0.5)	(2,240)	(0.5)
除所得稅前溢利	7,118	3.0	88,335	22.8	180,627	28.5
所得稅開支	(1,421)	(0.6)	(16,607)	(4.3)	(31,587)	(5.0)
年內溢利	<u>5,697</u>	<u>2.4</u>	<u>71,728</u>	<u>18.5</u>	<u>149,040</u>	<u>23.5</u>

* 表示該數字小於0.1。

於往績記錄期間，我們的收益主要來自：(i)向醫師提供各類服務；(ii)向會員提供美容服務，如面部保養及SPA；(iii)分租業務。下表載列於所示期間按服務類別劃分的收益明細：

	2023財年		2024財年		2025財年	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%
向醫師提供的服務						
— 診所品牌推廣及運營服務						
• 提供品牌管理服務	—	—	63,491	16.4	134,692	21.2
• 商標授權費	—	—	3,969	1.0	7,667	1.2
• 提供現場客戶服務及行政管理服務	14,836	6.3	118,460	30.6	199,907	31.5
	<u>14,836</u>	<u>6.3</u>	<u>185,920</u>	<u>48.0</u>	<u>342,266</u>	<u>53.9</u>

概 要

	2023財年		2024財年		2025財年	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%
－ 醫療設備、耗材及藥品採購						
• 銷售醫美產品	151,010	64.5	129,974	33.6	213,651	33.7
• 醫療設備的固定租金收入	12,808	5.5	14,820	3.8	13,988	2.2
• 提供設備保養服務	4,304	1.9	4,111	1.1	6,529	1.0
	168,122	71.9	148,905	38.5	234,168	36.9
－ 診所租賃	20,320	8.7	24,232	6.3	26,543	4.2
向負責醫師提供服務小計	203,278	86.9	359,057	92.8	602,977	95.0
向會員提供的服務						
－ 向個人提供美容療程服務	30,727	13.1	14,675	3.8	2,355	0.4
其他	－	－	13,374	3.4	28,953	4.6
	234,005	100.0	387,106	100.0	634,285	100.0

*附註： 其他包括我們將指定零售場所轉租予麗彤生醫，以供其向會員銷售護膚及保健食品所產生的租金收入及相關收入，以及將辦公室空間轉租予麗彤生醫作辦公用途的收入。詳情請參閱「關連交易－非豁免持續關連交易」及「關連交易－獲全面豁免的關連交易－2.向麗彤生醫轉租辦公室物業」。

於往績記錄期間，我們的收益呈現強勁增長，由2023財年的234.0百萬港元增至2024財年的387.1百萬港元，並進一步增至2025財年的634.3百萬港元，2024財年及2025財年分別同比增長65.4%及63.9%。收益增長主要受惠於向負責醫師提供的服務大幅增加，從2023財年的203.3百萬港元增加至2024財年的359.1百萬港元，並於2025財年增至603.0百萬港元。於面向負責醫師的服務中，診所品牌推廣及運營服務為主要的增長因素，從2023財年的14.8百萬港元增至2024財年的185.9百萬港元，並於2025財年進一步增至342.3百萬港元，反映本公司平台業務分拆的成功，以及該等服務於2025財年的全年貢獻。由於2023財年戰略補貨後需求減少及市場驅動的價格調整，我們的醫療設備、耗材及藥品採購收益於2024財年略微減少11.4%，但受肉毒桿菌素等新產品推出帶動，2025財年收益強勁回升，增長85.3百萬港元。診所租賃收益於過去三年亦穩步增長，從2023財年的20.3百萬港元增至2024財年的24.2百萬港元及2025財年的26.5百萬港元，與診所數量的增加趨勢、若干現有診所的診所租賃月數增加以及自2023財年年底起若干診所的月租金增加相符。由於我們精簡業務模式，主要專注於為診所提供核心平台服務，並自2025年10月起全面停止提供該等服務，因此向會員提供服務的收益已從2023財年的30.7百萬港元策略性減少至2024財年的14.7百萬港元，並進一步減少至2025財年的2.4百萬港元。

我們的毛利由2023財年的19.7百萬港元大幅增長404.0%至2024財年的99.4百萬港元，並於2025財年進一步增加80.3%至179.3百萬港元。此顯著提升主要歸因於向負責醫師提供的服務收益增加，尤其是毛利率相對較高的診所品牌推廣及運營服務。因此，我們的毛利率從2023財年的8.4%大幅提升至2024財年的25.7%，並在2025財年進一步上升至28.3%。就面向負責醫師的服務而言，毛利率在2023財年及2024財年維持在30.9%的相對穩定水平，隨後在2025財年略微回落至26.5%。2025財年的下降主要歸因於一項毛利率相對較低(18.2%)的一次性品牌推廣活動以及採購服務的毛利率從2024財年的26.5%略微下降至2025財年的24.2%。於面向負責醫師的服務中，診所品牌推廣及運營服務的毛利率從2023財年的29.4%上升至2024財年的34.9%，此得益於品牌管理服務(錄得毛利率39.2%)及商標授權費(由於並無直接

概 要

應佔成本，其錄得毛利率100%)的貢獻。受前述一次性品牌推廣活動影響，該毛利率在2025財年降至29.5%。會員服務業務持續錄得毛損，隨著我們策略性地逐步停止該等服務，毛損由2023財年的43.0百萬港元減少至2024財年的24.5百萬港元，並進一步降至2025財年的8.1百萬港元。在2024財年，我們亦就向關聯方收取的租金收入確認毛利13.0百萬港元，毛利率為97.5%，並於2025財年增至27.4百萬港元，毛利率為94.5%。

受惠於強勁的營運表現及毛利率的提升，我們的年內溢利由2023財年的5.7百萬港元大幅增長1,159.0%至2024財年的71.7百萬港元，並於2025財年進一步增加107.8%至149.0百萬港元。利潤增長主要歸因於收益的顯著增長(尤其是來自向負責醫師提供服務的收益)以及整體毛利率的相應提升。我們的淨利潤率由2023財年的2.4%增加至2024財年的18.5%，並進一步增加至2025財年的23.5%。2025財年溢利的增長亦得益於以實物分派聯營公司股份之收益，惟被行政開支及其他營運開支的增加(包括因於2025年12月採納[編纂]前購股權計劃而產生的以股份為基礎的付款4.4百萬港元以及年內產生的[編纂]開支1.3百萬港元)所部分抵銷。

綜合財務狀況表主要資料

	2023年 千港元	於12月31日 2024年 千港元	2025年 千港元	於2026年 2月28日 千港元
流動資產				
存貨	7,582	21,329	15,918	17,218
貿易及其他應收款項	54,259	72,578	114,528	145,979
租賃按金	1,104	1,051	47	47
應收關聯公司款項	55	1,592	2,993	—
應收股東款項	—	—	—*	—
按公平值計入損益的金融資產	—	23,689	—	—
現金及現金等價物	—	60,920	50,535	51,649
	<u>63,000</u>	<u>181,159</u>	<u>184,021</u>	<u>214,893</u>
流動負債				
貿易及其他應付款項	35,190	97,275	98,823	102,912
應付一間關聯公司款項	—	1,226	—	84
客戶預付款	14,430	42,784	15,542	15,505
租賃負債	19,157	23,786	25,749	31,231
應付所得稅	—	16,082	26,814	28,398
復原成本撥備	251	470	—	—
	<u>69,028</u>	<u>181,623</u>	<u>166,928</u>	<u>178,130</u>
流動(負債)/資產淨值	<u>(6,028)</u>	<u>(464)</u>	<u>17,093</u>	<u>36,763</u>

* 金額少於1,000港元

我們的流動負債淨額由2023年12月31日的6.0百萬港元減至2024年12月31日的0.5百萬港元，主要是由於年內溢利有所增加，乃因業務擴張(如將服務範圍擴展至提供品牌管理服務)所致。於2024財年，流動負債淨額的減少部分被視作向股東作出的分派及確認為分派的股息所抵銷。

於2025年12月31日，我們的流動負債淨額狀況隨後扭虧為盈為流動資產淨值17.1百萬港元，主要是由於年內溢利有所增加，乃因業務進一步擴張所致。於2025財年，流動負債淨額狀況扭虧為盈為流動資產淨值狀況的變動部分被確認為分派的股息所抵銷。

概 要

於2026年2月28日，我們的流動資產淨值隨後增至36.8百萬港元。流動資產淨值有所增加，主要是由於期內產生溢利。

綜合現金流量表主要資料

於2023年、2024年及2025年12月31日，我們分別有零、60.9百萬港元及50.5百萬港元的現金及現金等價物。下表概述於所示期間我們的合併現金流量表：

	2023財年 千港元	2024財年 千港元	2025財年 千港元
經營活動所得現金淨額	52,326	164,084	139,734
投資活動所用現金淨額	(70,922)	(56,668)	(704)
融資活動所用現金淨額	(21,260)	(30,368)	(149,415)
現金及現金等價物增加(減少)淨額	(39,856)	77,048	(10,385)
股東注資／(派付予股東)的 現金淨額	39,856	(16,128)	—
年初現金及現金等價物	—	—	60,920
年末現金及現金等價物	—	60,920	50,535

主要財務比率

下表載列於所示各日期我們的主要財務比率：

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
毛利率(%)	8.4	25.7	28.3
純利率(%)	2.4	18.5	23.5
股本回報率(%)	4.8	32.1	127.6
總資產回報率(%)	2.1	12.8	37.3
利息覆蓋比率(倍)	4.9	56.2	81.6
流動比率(倍)	0.9	1.0	1.1
速動比率(倍)	0.8	0.9	1.0
資產負債比率(附註)	84.0	38.2	68.0

附註：資產負債比率按租賃負債總額除以年末權益總額再乘以100%計算。

我們的資產負債比率由於2023年12月31日的84.0%減少至於2024年12月31日的38.2%，乃主要由於保留利潤累積令權益總額增加，部分被租賃負債增加11.0百萬港元抵銷。我們的資產負債比率增加至於2025年12月31日的68.0%，乃主要由於分派股息令權益總額減少，部分被年度溢利增加抵銷。

有關上述變動的說明，請參閱「財務資料－主要財務比率」。

[編纂]開支

假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元(即指示性[編纂]每股股份[編纂]港元至[編纂]港元的中位數)，則有關[編纂]的估計[編纂]開支總額(包括[編纂]佣金)為[編纂]百萬港元(包括(i)[編纂]相關開支(包括但不限於佣金及費用)[編纂]百萬港元；及(ii)非[編纂]相關開支[編纂]百萬港元，其中包括(a)支付予法律顧問及申報會計師的費用及開支[編纂]百萬港元；及(b)其他費用及開支[編纂]百萬港元)，佔[編纂][編纂]的[編纂]%。

概 要

於往績記錄期間，我們產生[編纂]開支[編纂]百萬港元，其已於合併損益及其他全面收益表中扣除。我們預期將產生約[編纂]百萬港元的[編纂]開支，其中[編纂]百萬港元預計將於綜合損益及其他全面收益表中確認，而約[編纂]百萬港元預計將於[編纂]時直接確認為權益扣除。

上述[編纂]開支為最新可行估計，僅供參考，實際金額可能與此估計有所不同。

股東資料

我們的控股股東

緊隨[編纂]完成後(假設[編纂]未獲行使，及不計及[編纂]前購股權或[編纂]後購股權獲行使時將予發行的股份)，張女士(透過其全資擁有的投資公司，即Lenvor Holdings、Norvix Holdings及Rion Holdings)、莊女士(透過其持有多數權益的投資公司Ravix Holdings)、張家綺女士、張先生、倪女士、莊先生、鄒先生及王先生將共同持有本公司約[編纂]%投票權。張女士、倪女士、莊女士、張家綺女士、張先生、莊先生、鄒先生及王先生，連同Lenvor Holdings、Norvix Holdings、Rion Holdings及Ravix Holdings為我們的控股股東。

[編纂]前投資

於2026年3月，張女士全資擁有的公司Rion Holdings按每股3.00港元的認購價(參照根據君綺台灣管理賬目計算的其於2026年3月31日的資產淨值)認購本公司1,500,000股股份，作為其於本公司的[編纂]前投資。

為籌備[編纂]事宜，本公司決議向若干人士發行新股，包括本公司部分控股股東、君綺台灣部分非轉換股東及君綺台灣部分僱員。於2026年4月，上述認購人各自申請合共2,112,217股股份，將按每股11.25港元的認購價配發及發行予彼等或彼等各自指定的人士。該等認購事項已於2026年[•]完成。

有關該等[編纂]前投資的詳情，請參閱「歷史、重組及公司架構－[編纂]前投資」。

[編纂]的統計數據

下表所載統計數據乃基於(i)[編纂]已完成並根據[編纂]新發行[編纂]股股份；及(ii)[編纂]未獲行使：

	按每股 [編纂]港元的 [編纂]計算	按每股 [編纂]港元的 [編纂]計算
股份市值 ⁽¹⁾	[編纂]	[編纂]
本公司總[編纂] ⁽²⁾	[編纂]	[編纂]
每股未經審核[編纂]經調整有形資產淨值 ⁽³⁾	[編纂]	[編纂]

附註：

- (1) 股份[編纂]乃按預期緊隨[編纂]完成後(假設[編纂]未獲行使)將發行[編纂]股股份計算。
- (2) 本公司[編纂]乃根據截至最後實際可行日期已發行39,112,825股股份及按預期緊隨[編纂]完成後(假設[編纂]未獲行使)將發行[編纂]股股份計算。
- (3) 每股未經審核[編纂]經調整有形資產淨值乃經作出「附錄二－未經審核[編纂]財務資料」所述之調整後達致。

概 要

近期發展

於往績記錄期間，我們繼續錄得服務需求穩定增長。為支持我們擴展至日本醫美市場的業務戰略，我們已於日本設立附屬公司君綺日本。我們亦已與一名中醫負責醫師合作，計劃於2026年開設一間新的中醫診所。據此，於最後實際可行日期，共有20間診所以我們的品牌營運，其中包括17間醫美診所及3間中醫診所。

董事確認，自2025年12月31日(即本文件附錄一所載會計師報告所載綜合財務報表的最近期資產負債表日期)起及直至本文件日期，我們的業務、財務狀況及經營業績並無重大不利變動，我們的收入、銷售成本、毛利及毛利率亦無任何重大不利變動。

股息

於往績記錄期間，自註冊成立日期起，本公司並無支付或宣派股息，而君綺台灣於2023財年、2024財年及2025財年向其權益股東派發股息，分別確認分派零、21.3百萬港元及106.7百萬港元。股息的宣派須由董事會酌情釐定並經股東批准。於計及我們的營運及盈利、資本需求及盈餘、一般財務狀況、合約限制、資本開支及未來發展要求、股東權益及彼等認為當時相關的其他因素後，董事可能於日後建議派付股息。任何宣派及派付以及股息金額將須符合我們的章程文件及開曼群島公司法，包括股東批准。日後宣派股息未必反映過往宣派的股息，並將由董事全權酌情釐定。

任何股息將就我們股份按每股股份基準以港元宣派，且本公司將以港元支付有關股息。於某一年度未有分派之任何可供分派溢利可予保留並於其後年度分派。倘溢利獲分派為股息，則該部分溢利將不可重新投資於我們的業務經營。

截至最後實際可行日期，我們並無任何特定股息政策或預定派息率。

風險因素

我們的業務面臨多項風險，且[編纂][編纂]存在風險。我們認為，以下為可能對我們造成重大不利影響的部分主要風險：

- 我們的業務表現取決於我們於業內的聲譽，且任何對我們品牌或聲譽的負面公眾看法，均可能對我們的經營業績及前景造成不利影響。
- 我們的服務可能未能滿足會員的期望或達致令人滿意的效果。
- 公眾對整個醫美管理服務行業的看法不利，可能對我們的業務表現產生負面影響。
- 我們可能無法留住目前使用我們平台服務的負責醫師，亦可能無法吸引新負責醫師購買我們的服務。
- 我們面臨因營運產生的醫療事故、失當行為、醫療疏忽、不當行為索償的固有風險。