

行業概覽

下文所載的資料部分源自各類公開的政府資料來源、市場數據供應商及其他獨立第三方來源。此外，本節及本文件其他部分均載有摘錄自益普索報告的資料，以供納入本文件。我們沒有理由相信該等資料在任何重大方面屬虛假或誤導，亦無理由相信遺漏任何事實致使該等資料在任何重大方面屬虛假或誤導。除益普索就益普索報告所載資料進行核實外，該等資料並未經由我們、獨家保薦人、[編纂]、[編纂]、[編纂]、[編纂]、我們或其各自的任何聯屬公司、董事或顧問或參與[編纂]的任何其他人士或各方獨立核實，且我們不就該等資料的公平性、正確性及準確性作出任何聲明。因此，閣下不應過份依賴該等資料或統計數據。

從益普索報告中摘錄的資料反映基於抽取樣本對市場狀況的估計，並主要作為市場研究工具而編製。凡提及益普索不應被視為益普索對任何證券價值或[編纂]本集團之可取性的意見。本集團董事認為從益普索報告中摘錄的資料來源是此類資料的適當來源，並已採取合理謹慎的態度摘錄及轉載該等資料。

資料來源及可靠性

本集團已委託獨立市場研究公司益普索就2020年至2030年期間香港痛症管理服務行業的市場格局進行分析及報告，並進行競爭分析，費用為300,000港元。益普索是一間獨立市場研究公司，在全球90個國家僱用約20,000名員工。益普索從事市場概況、市場規模、市佔率及分類、分銷與價值分析、競爭對手追蹤以及企業情報等研究。除非另有說明，本節所載的所有數據及預測均源自益普索報告、各類官方政府出版物及其他刊物。在編制益普索報告時，益普索透過以下方式獲取及彙整數據與情報：(a)進行桌面研究，涵蓋政府與監管機構統計數據、行業報告與分析師報告、行業協會、行業期刊及其他網上來源，以及益普索研究資料庫中的數據；(b)進行客戶諮詢以取得本集團的背景資料；以及(c)透過訪談關鍵的利益相關方及行業專家以進行初級研究。益普索蒐集的資料及數據已透過益普索內部分析模型及技術進行分析、評估及驗證。益普索採用之方法基於多層級資料來源，可進行交叉比對以確保準確性。

香港宏觀經濟環境概覽

香港人口結構

2020年至2025年間，香港人口維持相對穩定，從約743萬輕微增長至751萬。然而，人口結構卻經歷了更顯著的變化，特別是人口持續老化。40歲及以上年齡層從2020年的約440萬增至2025年的約478萬，複合年增長率約為1.65%，主要受人口老化、預期壽命延長及勞動年齡人口逐步轉入老年群體所驅動。

在預測期內，總人口預計將從2026年（預測）的約754萬增至2030年（預測）的約769萬。因此，40歲及以上人口在此期間亦預計有所增長，預測從2026年（預測）的約447萬增至2030年的約497萬，複合年增長率約為1.16%。

行業概覽

透過穩定的核心客戶群及日益增長的老年人口雙重因素，香港的人口老化趨勢支撐痛症管理服務的需求。40歲及以上人士佔總人口逾62%，構成主要用戶群體；該年齡層不僅勞動人口參與率較高，亦更易面臨身體及機能上的壓力；隨著老年人口擴大，與年齡相關的健康問題日益普遍，亦帶來額外需求。

香港人均醫療私人開支

2020年至2025年間，香港人均醫療開支呈現持續上升趨勢，由約11,178.6港元增至16,249.1港元。在2020年出現下滑後，開支於2021年強勁反彈，並持續以穩健步伐增長，反映醫療服務使用率復甦，對醫療服務的需求亦不斷增加。展望未來，預計人均醫療開支將進一步上升至2030年（預測）約19,728.7港元，顯示在預測期內將以年複合增長率約4.0%保持穩定增長。

醫療開支的持續上升反映健康相關服務的整體增長，此趨勢受健康意識提升及人口老化等因素驅動。這項趨勢亦可能顯示公眾日益願意將開支投入預防性及非侵入性治療。

香港患有肌肉骨骼問題的病人數目

據估計，香港慢性肌肉骨骼疼痛患者（20歲及以上）人數已從2020年的約235萬穩步上升至2025年（估計）的287萬，並預計於2030年（預測）達到約335萬，預測2026年（預測）至2030年（預測）的複合年增長率為3.3%，增長每年穩定維持在大約7萬至12萬人。這反映受影響人口呈現漸進及持續的擴張趨勢，預期將支持痛症管理服務需求不斷增長。

香港痛症管理解決方案服務供應商行業概覽

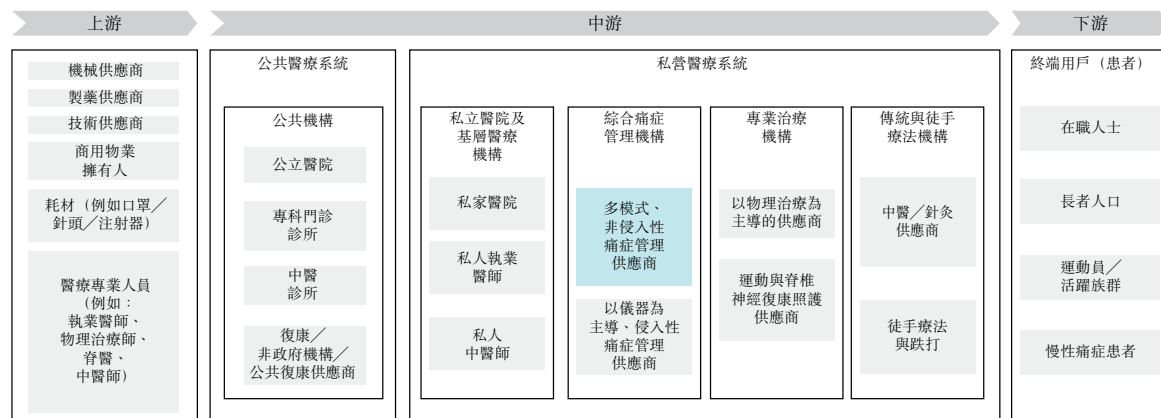
香港的痛症管理解決方案服務供應商行業由為罹患急性或慢性痛症（尤其是肌肉骨骼相關疾病）的患者提供評估、治療及復康服務的醫療機構組成。該行業提供一系列侵入性、微創及非侵入性治療方案，包括物理治療、脊椎神經治療、職業治療、中醫、徒手治療以及器材為主導的療法，例如衝擊波治療、雷射治療、超聲波治療及其他儀器輔助的復康治療。

主要服務對象為因肌肉骨骼疾病、運動受傷、職業性勞損、年齡相關退化及其他慢性健康問題而罹患痛症的人士。鑒於許多疼痛相關病症具有反覆發作的特性，該行業的特色是需要持續治療及後續覆診跟進護理，導致長期使用服務及對痛症管理服務產生持續需求。

行業價值鏈

香港痛症管理解決方案服務供應商的產業價值鏈特點是由上游供應商、中游服務供應商及下游終端用戶組成的多層結構。

行業概覽



資料來源：益普索研究與分析

上游

痛症管理價值鏈的上游環節由設備、技術、耗材及關鍵營運投入品的供應商組成，其中包括供應非侵入性治療儀器的機器與技術供應商、製藥公司，以及針頭和相關醫療用品等耗材供應商。此外，商用物業擁有人提供黃金地段的場所，因此亦扮演重要角色；醫療專業人員（包括醫師、物理治療師、脊醫及中醫師）則構成關鍵人才庫，支撐整個產業的服務供應。

中游

中游環節可以分為兩方面：治療模式與營運商類型。

營運商分類模式：營運商為提供痛症管理服務的醫療機構，涵蓋公共及私營醫療體系。

- 公共醫療體系透過醫院、門診診所及復康服務提供基礎服務，主要扮演安全網的角色。例子為醫院管理局在各大公立醫院設立專門的跨專科痛症診所網絡，處理複雜的慢性疼痛。
- 私營醫療體系包含私家醫院和基層護理機構，以及各類痛症管理服務供應商。在私營部門中，綜合性痛症管理機構扮演核心角色，提供多模式、非侵入性治療服務，並由專業治療機構及傳統或徒手治療供應商提供支援，共同構成基層服務供應生態系統。

治療模式：治療模式方面，特點是西方與非西方（傳統）醫學方針兩者共存與整合。

- 西方痛症管理模式植根於實證生物醫學與復健科學，主要指物理治療和脊椎神經護理等註冊輔助醫療專業。西方醫療高度依賴先進的診斷工具（如X光、磁力共振及肌肉骨骼超聲波）及物理模式，例如聚焦式衝擊波治療、高能量電

行業概覽

磁波和標靶式運動治療。該模式亦涵蓋由專業麻醉師及痛症專家執行的介入式痛症治療，其運用先進的微創技術（例如射頻消融術、冷凍療法及外科植入式脊髓刺激器）來阻斷中樞神經系統的疼痛傳導路徑。

- 香港的非西方或傳統模式指中醫及徒手療法。此療法運用針灸、穴位按壓、推拿及拔罐等一體式療法，以調節身體平衡、減輕肌肉緊張及促進內源性止痛。這兩大方針並非各自為政，而是日益趨向融合。

跨專科公共項目將痛症西醫、物理治療師與中醫師匯聚一堂，以提供全面的照護服務。

香港痛症管理解決方案服務供應商的服務模式概述如下：

中游環節 (營運商類型)	特定供應商/ 診所類型	預計診所/ 中心數量	核心營運方案 (治療模式)
公立機構 (公共醫療體系)	- 公立醫院 - 專科門診診所(醫院管理局痛症診所) - 中醫診所 - 復康/非政府機構/公共復康供應商	6間以上專門的公立痛症診所/中心(融入各大區域聯網內)，並輔以一系列社區公立復康及非政府機構的設施。	基礎公共安全網與第三級照護：提供必要的基礎及社區服務。結合痛症西醫、物理治療師及傳統醫師，透過專門的跨專科計劃處理複雜的慢性痛症。
私家醫院及 基層護理機構 (私營醫療體系)	- 私立醫院 - 私人執業醫師(專科醫師團體) - 私人中醫師	4間以上頂級私立醫院的痛症中心。 30間以上由醫療專家團體營運的私立診所。	醫療級介入性與生物醫學照護：以實證生物醫學為根基，透過先進診斷及介入性微創技術，專注於急性/專科照護。
綜合性痛症 管理機構 (私營醫療體系)	- 多模式、非侵入性痛症管理供應商 - 以儀器為主導的非侵入性痛症管理供應商	10間以上專門的大型商業品牌/連鎖機構營運	多模式、無藥物解決方案計劃：構成私營市場中的頂級消費者層級。結合先進設備與徒手/一體式治療，提供結構化、多次護理計劃，並嚴格遵循非藥物、非手術及非注射治療路徑。
專業治療機構 (私營醫療體系)	- 以物理治療為主導的供應商 - 運動及脊椎復康/脊椎神經照護供應商	區內200間以上小型/獨立中心(包含獨立診所及精品式輔助醫療中心)。	以實證為基礎的機械與物理復康：由註冊輔助醫療專業人員主導，專注於非侵入性結構性復康。極為倚賴物理因子治療、徒手調整、脊椎減壓治療及標靶式運動治療。
傳統及徒手 治療機構 (私營醫療體系)	- 中醫/針灸供應商 - 徒手治療及正骨(跌打)供應商	區內300間以上小型獨立中心及替代店鋪。	整體平衡與內生性舒緩：指傳統及替代療法。運用一體式療法，例如針灸、穴位按壓、中醫推拿、拔罐及正骨來促進自然止痛。

行業概覽

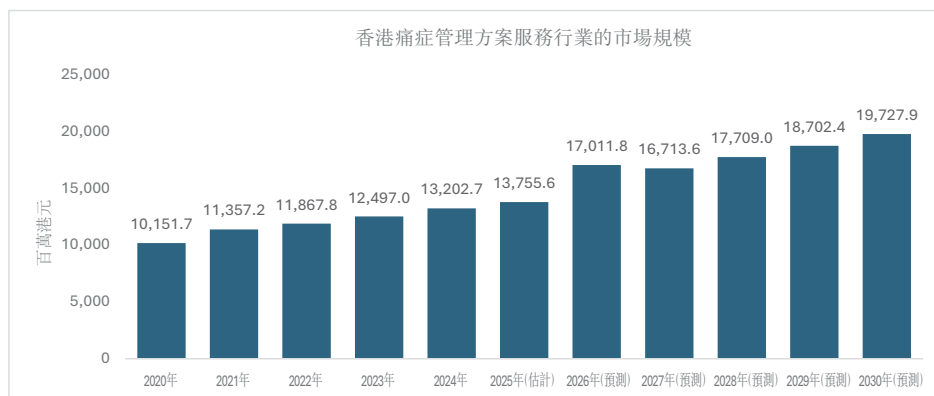
下游

下游市場由終端用戶組成，主要為尋求肌肉骨骼痛症治療的病人。這類群體主要包括在職人士、長者、運動員及活躍族群，以及慢性痛症患者，各群組均展現不同的治療需求與使用模式。由於痛症管理通常涉及多次療程及持續追蹤，因此醫療需求為高度重覆，支持整個價值鏈中持續使用服務。

香港痛症管理方案服務行業的市場規模

香港的痛症管理解決方案服務市場規模預計將從2020年的約10,151.7百萬港元擴展至2025年(估計)的13,755.6百萬港元，複合年增長率為6.3%，並預計將以3.8%的複合年增長率進一步擴展，至2030年(預測)達到19,727.9百萬港元。

市場增長預計將受到慢性肌肉骨骼疼痛患者人數持續增加的推動——該人數預計到2030年(預測)將超過335萬人，同時各類痛症管理療法(包括非侵入性儀器治療、運動療法、手法治療及藥物治療)的需求亦將持續增長。



資料來源：益普索研究與分析

香港綜合式非侵入性痛症管理服務解決方案供應商行業概覽

在香港的醫療生態系統中，綜合式非侵入性痛症管理解決方案服務供應商佔據一個有別於傳統臨床模式的獨特利基市場。非侵入性痛症管理解決方案服務供應商面向消費者時採取完全無藥物、非手術及保守治療為核心的策略。單一療法診所一般僅倚賴單一專科治療角度處理痛症，而整合式非侵入性解決方案供應商則突破傳統界限，將先進的西醫設備、物理復康及傳統東方療法融入一個統一的照護計劃中。

在整合式非侵入性痛症管理供應商行業中，營運商通常專注於：

- **儀器主導療法：**運用先進的非侵入性治療技術，例如電療、衝擊波療法及其他能量療法(包括超磁場治療、高能量電磁波治療及高強度雷射療法)以加速組織修復並緩解痛症。

行業概覽

- **中醫療法：**一體式東方或經絡理論為基礎的療法，包括微創針灸療法、特殊正骨（跌打）及治療性穴位按壓／經絡按摩（推拿）以及艾灸等療法，以恢復全身平衡。
- **治療師主導的復康服務：**透過徒手治療、物理復康、物理治療及脊骨神經療法，矯正骨骼對位及恢復機能性活動能力。
- **整合式或一體式治療計劃：**將上述多元療法系統性地整合，根據個別患者狀況量身訂製全面、多次療程的照護計劃。

市場驅動因素

受人口結構驅動的肌肉骨骼疾病增加及核心需求基礎

於2022年，約8.4%的15歲或以上人士表示曾被醫生診斷患有肌肉骨骼疾病，該患病率隨年齡增長而大幅上升，從15至24歲年齡層的0.7%上升至85歲或以上年齡層的25.4%。這種明顯的年齡梯度加上人口持續老化，顯示肌肉骨骼系統疾病的整體負擔可能隨時間推移逐漸加重。與此同時，40至69歲人口約佔總人口的45%，構成痛症管理服務中龐大而穩定的核心使用者群體。老年人口持續擴大與高疾病盛行率，以及龐大的勞動年齡人口面臨持續照護需求，這些因素的綜合影響預計將支撐痛症管理與復康服務需求的持續增長。

公共醫療系統負荷過重及專科輪候時間過長

於2026年6月，情況穩定的物理治療門診患者平均輪候時間由醫院管理局香港西聯網的23個星期至九龍東聯網的65個星期不等，其中第90百分位數更長達81個星期，情況令人擔憂。由於這些系統性瓶頸，患有中度或病情惡化的患者（例如凍結肩、扳機指或慢性扭傷）在等待首次公立門診預約期間症狀經常會惡化。

因此，公營轉向私營趨勢已成為主要商業驅動力之一。私營社區復康供應商填補市場缺口。憑藉便利、彈性預約時段，私營系統得以承接公營系統無法即時滿足且日益增長的臨床需求。

反覆治療推動服務使用率

痛症管理服務的特點是患者重覆使用，因為許多肌肉骨骼疾病屬慢性病，通常需要持續、多次治療，而非一次性介入。患者往往需要接受一系列療程以緩解症狀，隨後進行定期追蹤及保養治療，特別是針對容易復發的病症。因此，除了按次付費的治療方案外，部分服務提供者亦可能提供預付的多次療程方案或治療套裝，以鼓勵患者持續參與並提高治療依從性。這些預付套餐會形成一種重覆消費模式，患者會隨著時間推移回診接受後續照護或進行額外的治療週期。這些特點有助維持服務的使用率，並使需求走勢更為可預測。與一次性或間歇性醫療保健服務相比，此項服務能為供應商帶來較穩定的收益。

行業概覽

香港痛症管理服務供應商的成本趨勢

2020年至2025年間，香港私營零售物業的平均月租金在2023年短暫反彈後於三大區域均呈現下滑趨勢；其中港島區租金始終維持最高水平，但地區性租金差距則有所收窄，導致港島區及新界區的複合年增長率為-1.4%，九龍區則為-1.0%。主要受銷售疲軟及本地消費習慣轉變的影響，租金在2025年跌至五年低點。

2020年至2025年間，香港人體健康活動行業僱員的每月工資中位數由19,600港元穩步上升至22,400港元，複合年增長率為2.7%。這股上升趨勢反映醫療保健行業的勞動力成本持續面臨上行壓力，主要受人口老化、醫療及復康服務需求上升，以及對經驗豐富從業人員的競爭等因素驅動。

香港痛症管理解決方案服務供應商行業競爭分析

競爭格局

香港的整體痛症管理解決方案服務提供者行業高度分散，其特點在於公營網絡、私營臨床服務提供者以及龐大的商業保健管理營運商生態系統之間形成一種複雜的組合。公共醫療體系扮演安全網角色，其核心是醫院管理局在各大區域公立醫院內設立的至少6間專科、跨學科痛症診所網絡，專門處理複雜且難以治癒的慢性疼痛。私營醫療體系則由4至6間頂級私家醫院中心、30至50間介入醫學專科診所，以及500至800間以上活躍的私營商業痛症緩解服務提供者所組成。這個龐大的商業版圖可分為兩大類：一類是小型、獨立的精品專營機構，例如獨立運作的物理治療診所、在地化的跌打店舖以及替代療法專門店；另一類則是大型企業網絡，在主要商業區經營數十間分店。

香港痛症管理解決方案服務提供者行業總規模約為13,755.6百萬港元，其中私營痛症管理解決方案服務提供者市場規模約為7,813.4百萬港元。本集團2025財年的總收益為367.5百萬港元。根據該等數據，估計本集團在香港整體市場及私營市場所佔的份額分別約為2.7%及3.8%。

根據服務模式分類，本集團屬於綜合非侵入性痛症管理解決方案服務提供者的專業子類別。該服務模式服務提供者子類別的競爭依然非常激烈。該子類別涵蓋眾多規模不一的業者，包括專注於痛症管理、養生、美容及醫學美容領域的純服務提供者及多元服務提供者。然而，此細分市場中至少有10間主要業者。其通常為高端品牌，積極鎖定富裕消費群體及高收入人士，而該等群體在保守且無藥物治療的護理服務上的消費佔比正迅速擴大。

下表載列香港主要的一體化非侵入性痛症管理解決方案服務提供者品牌。

主要競爭品牌	分店 數目	分店規模 (平方呎)	其他資料
我們的客戶	3	~18,000以上	一間頂級的全方位、非侵入性痛症管理與功能再生服務提供者，結合現代醫療技術與中醫原理，提供量身訂製、非藥物且非手術的痛症緩解方案。

行業概覽

主要競爭品牌	分店數目	分店規模 (平方呎)	其他資料
競爭對手A	4	4,000至30,000以上	一間整合痛症管理、健康管理及醫學美容的綜合中心，運用儀器主導的無創技術、脊骨神經療法、微創針灸、中醫及物理治療。該中心由一間於香港主板上市的醫學美容集團擁有，並在共享的實體設施內，將其專業的痛症管理服務與醫學美容中心集中於選定的共用實體設施。
競爭對手B	3	2,000 – 5,000	一間位於香港的痛症管理服務提供者，採用脊骨神經療法、物理治療及非侵入性醫療技術。該機構由私人實體營運，並與旗下醫療美容品牌共享數碼基礎設施、實體據點及私隱合規標準。
競爭對手C	3	7,000 – 12,000	一間一站式痛症管理服務提供者，配備先進的非侵入性治療設備，並由內部註冊脊骨神經治療師、物理治療師及醫療從業人員團隊提供支援。該品牌由一間在香港主板上市的醫療保健集團擁有。
競爭對手D	19	1,500-5,000	由一間在香港主板上市的醫療保健集團所擁有的主要脊椎及肌肉骨骼痛症管理診所網絡。該集團透過廣泛的診所網絡，由註冊脊骨神經科醫師、物理治療師、骨科醫師及執業醫師組成的綜合臨床團隊，提供非手術痛症管理服務。

資料來源：益普索研究與分析

競爭因素

專有臨床方案組合

香港的痛症管理行業取決於供應商能否提供全面、多模式的替代方案，以取代外科手術或藥物治療。傳統痛症管理服務供應商過去一直各自為政，病人只能在單一專科領域之間作選擇，例如純西式物理治療、局部脊椎神經診所或傳統東方正骨(跌打)店鋪。整合式非侵入性解決方案供應商將分散的醫療決策集中至單一機構，顛覆過往的分散模式，能夠打造出小規模單一治療診所無法複製的高度協調臨床服務體系。

頂級品牌構精心設計了跨越傳統治療界限的複雜「臨床技術疊加體系」。這些框架需要對高端、西方能量治療儀器進行大額資本投資，例如超磁場治療、高能量電磁波治療及高強度雷射療法。這些儀器通常符合國際監管安全標準，例如獲得美國食品藥物管理局批准或CE標誌認證。這些先進的技術療法隨後被刻意整合至註冊輔助醫療專業人員的實作機械調整及中醫的系統性平衡療法之中，包括微創針灸及非侵入性療法，例如治療性按摩、草藥熱敷包及藥膏。

品牌往績、公眾信任感及機構可靠性

香港龐大的門診市場現有500至800間活躍的私營商業痛症緩解供應商，形成一個令人眼花撩亂的生態系統，建立公眾信任感是至關重要的營運要求。由於「疼痛緩解」被宣傳為商業養生服務，對於一般大眾而言，持牌專科醫生、註冊輔助醫療專業人員與替代

行業概覽

的傳統店鋪之間的臨床界線往往顯得極為模糊。在臨床監管程度參差不齊的環境中，建立一個透明化、具權威性的品牌往績記錄是爭取客戶與捍衛市場的最終機制。

領先品牌將自身定位為極具可靠性、可替代醫院級侵入性療程的機構級備選方案。市場領導者大力強調龐大的案例數量、專屬品牌方法論，以及經驗證的病人康復成功率，藉此向公眾傳遞明確的可信度訊號，從而鞏固其精英定位。

高端化、策略性通達性與提升客戶體驗

就香港的高端痛症管理品牌而言，成功與否取決於能否贏得一群追求頂級服務標準的高收入消費群體自掏腰包購買療程，這群富裕族群承擔的消費額正迅速擴大。高端供應商的每個療程一般收費介於1,000港元至2,600港元。為了使高端定價策略合理化，業界領導者必須確保病人身處的實體環境與整個體驗能反映這筆高端投資的價值。高端地理位置與策略性零售通達性構成這項體驗的基礎。市場領導者並未選擇在狹窄、低階的社區地點營運，而是刻意將旗艦店集中於香港核心商業區的甲級商業地標內，盡量為忙碌的職場專業人士及富裕長者提供便利。

市場准入門檻

資本、技術及營運需求

非侵入性痛症管理服務（特別是結合儀器主導治療模式的服務）需要持續投資於專業設備與技術，包括電療系統及其他非侵入性治療儀器。服務供應商亦可能需要投資升級設備及採用新的治療技術以保持競爭力，因此，除了初始資本要求外，更形成了與技術相關的市場准入門檻。

同時，由於提供的服務高度仰賴通達性與客戶便利性，營運商一般須在黃金商業區獲得地理位置優越的場所。加上設施設置、員工培訓及服務標準化等要求，這些因素反映行業的資本密集度較高及營運要求嚴苛，其中對尋求擴大規模或建立中心網絡的服務供應商尤甚。

品牌定位、聲譽及病人參與

鑒於肌肉骨骼痛症的特性是反覆發作，非侵入性痛症管理服務高度依賴客戶信任、品牌認知度及治療成效。供應商仰賴其聲譽與治療師的專業知識以吸納及挽留客戶，同時在較長的治療週期中經常透過試用療程及捆綁式治療方案轉化客戶及與客戶建立互動。

建立強大的品牌與營運模式通常需要時間、市場經驗及持續投資，尤其是服務品質與成效會直接影響客戶觀感及再次光顧率的產業。因此，品牌定位、服務整合以及與客戶建立積極互動的能力構成重要的競爭差異化因素及市場准入門檻，對新進軍市場者尤為如此。

專業資格要求

物理治療、脊骨神經治療及中醫等服務的從業者通常須向相關專業機構註冊，並持有有效的執業證明書，方能合法提供服務。

行業概覽

機遇

把握消費者轉向非侵入性及非藥物護理的趨勢

香港消費者偏好正逐漸轉向非侵入性、非藥物治療模式，這為專業服務供應商帶來可持續的市場擴張機會。健康意識高且經濟寬裕群體的非必要開支日益增長，這類群體優先考量長期機能恢復及將藥物依賴降至最低，將服務策略性地定位於無藥物、非手術、非侵入性痛症緩解療法的供應商將從中受惠。

整合式多模式平台

市場越來越採納整合式治療模式，為具備系統化營運能力的業者開闢一條明確途徑，使其能推動產業整合並提升品牌價值。現代消費者明顯偏好統一的醫療保健生態系統，以消除獨立尋求物理治療、脊椎神經護理及中醫諮詢時產生的營運衝突。能夠在單一營運平台下將先進的西方能量儀器、徒手治療及傳統東方一體式療法相結合的整合式解決方案供應商，在結構上具備搶佔重大市場份額的優勢。透過提供系統化、集中化且包含多次療程的照護計劃，一體式處理複雜的慢性肌肉骨骼痛症，這些整合式機構能有效優化患者留存率、提升客戶終身價值，並實現卓越的臨床與營運效率。

挑戰及風險

營運規模擴張的複雜性及服務品質不一致

香港的非侵入性痛症管理行業高度分散，尤其在小眾市場領域存在眾多小型獨立營運商。這種結構性分散導致市場整體在治療方法、服務品質及臨床監督方面存在差異。對於規模較大、擁有多家分店的綜合解決方案供應商而言，在多個黃金商業區（如中環、銅鑼灣及旺角）擴展零售及臨床據點將帶來營運規模擴張的風險。

確保服務品質一致並嚴格遵循標準化治療方案必須在企業層面持續進行監督及嚴格的內部培訓。由於整合型模式仰賴由註冊物理治療師、脊醫及中醫師組成的多元化團隊，若個別分店在從業人員專業能力上出現局部不足或客戶服務標準出現差異，都可能對集團的統一品牌資產、臨床公信力及市場聲譽造成重大不利影響。

治療成效差異及管理病人期望

與高度標準化的急性醫療干預不同，非侵入性痛症管理方案的療效本質上具有變異性，且受個別病人生理狀況影響。肌肉骨骼及慢性痛症受一系列複雜外部因素影響，包括病人的基礎健康情況、日常生活習慣、職業限制，以及是否嚴格遵從指定的多次護理計劃。因此，服務供應商難以套用單一標準來預測不同病人群組的康復時間或保證特定治療效果。

這種生物學上的變異性令管理病人的康復期望及傳達循序漸進的身體復原進程面臨獨特的挑戰。當痛症緩解或機能恢復需要在長期治療週期內才能顯現時，患者可能感到不滿或認為其財務投資的回報率較低。為降低此風險，營運商必須持續投資於全面的病人教育、先進的數字監測系統及結構化的臨床追蹤流程。若未能有效管理客戶的康復期望或長期維持高參與度，可能導致客戶提前退出多次療程，繼而直接壓低客戶終身價值及歷史留存率。