

業務

概覽

我們是一間總部位於香港的痛症管理及機能增強服務供應商，以「機能再生」品牌營運。「機能再生」的英文「ANKH」代表「A New Key To Health」，意味該品牌是「解鎖健康之門的全新鑰匙」。本公司成立於2007年，在保健領域擁有超過18年經驗。

我們目前的為客戶提供一系列非手術、非侵入性及非藥物的痛症管理療法、機能增強療法，以及外用與膳食補充品類健康產品。雅克邁痛症健康科技乃由我們的創辦人巫先生與巫太太，與哈佛大學醫學院的一名麻醉學教授共同研發。我們的服務旨在消除痛點、促進血液循環、增強身體去瘀排酸功能、強化肌肉與關節，並提升身體機能。詳情請參閱下文「業務－我們的服務及產品－痛症管理及機能增強服務」一節。

我們療法的理論基礎是「RDS+」（御除痛楚、去瘀排酸及強化機能），其靈感源自中醫的經絡系統概念。我們將中醫理念與能量療法，以及從國際採購的治療設備相結合。詳情請參閱「業務－我們的優勢－致力於在非手術、非侵入性及非藥物的痛症管理及機能增強領域中持續發展及創新」及「業務－我們的優勢－融合中醫理論與能量技術」章節。

我們會對我們的儀器作評估及審查。我們的治療及療程均以不使用藥品及避免侵入性程序為設計原則。

總計而言，於往績記錄期間，受過訓練的理療師共進行超過364,000次治療。每位客戶於本公司服務中心的年均消費額，在2024財年、2025財年及2026財年分別約為49,000港元、50,500港元及60,000港元，2024財年至2025財年增長約3%，而2025財年至2026財年則增長19%。

下表載列所示年度的選定財務資料：

	2024財年	2025財年	2026財年	2024財年至 2025財年變動	2025財年至 2026財年變動
總收益	319.2百萬港元	311.9百萬港元	367.5百萬港元	-2.3%	+17.8%
年度溢利	79.8百萬港元	33.9百萬港元	37.8百萬港元	-57.5%	+11.5%

業務

我們的優勢

致力於在非手術、非侵入性及非藥物的痛症管理及機能增強領域中持續發展及創新

本集團於2007年展開營運，並在提供保健方面有超過18年經驗。部分痛症管理方案可能包括手術、侵入性或藥物治療，這些方式可能伴隨康復期、身體不適、治療風險，或藥物可能產生的副作用。因此，我們的業務目標是提供另類的痛症管理服務，透過非手術、非侵入性及非藥物的方式來緩解疼痛並改善身體機能。

自成立以來，我們已從精品中心發展至目前位於沙田、尖沙咀及銅鑼灣的大型服務中心。上述擴展不僅反映我們業務的自然發展及營運經驗的積累，更使我們能夠服務更廣泛的客戶群、蒐集更多客戶回饋，並更深入地理解不斷演變的客戶需求；與此同時，我們對痛症管理及養生的專注始終如一。基於我們累積的經驗及對客戶需求的觀察，我們開發出RDS+框架，藉此提供涵蓋「御除痛楚」、「去瘀排酸」及「強化機能」的更全面「一站式」服務模式。根據每位客戶的情況及需求，「御除痛楚」、「去瘀排酸」及「強化機能」這三項功能可於同一療程中實施，亦可分階段於後續療程中進行。舉例而言，某些身體部位可能需要御除痛楚或去瘀排酸，而其他部位則可能需要強化機能。此靈活的框架使我們能夠提供更量身訂製的治療方案，同時滿足痛症管理及持續機能增強的需求，服務更廣泛的客戶群體（包括尋求預防性、保養性或強化性服務的客戶），提升服務提供的一致性並優化治療成效，從而支持客戶對我們服務的持續需求。我們受過訓練的理療師不僅能緩解症狀，更能針對疼痛及健康情況的根本原因予以處理，藉此降低復發機率，並協助客戶重拾活力。

有關治療背景的進一步詳情，請參閱下文「業務－我們的服務及產品」一節。

我們相信，我們對治療方法、服務流程及科技輔助應用的持續開發，體現我們致力於從不斷演變的客戶需求及營運經驗中汲取教訓、追求創新及技術進步、強化服務提供模式，並開發更系統化、科技驅動且具前瞻性的痛症管理解決方案。展望未來，我們將持續關注技術發展動態、觀察客戶不斷變化的需求，並發掘採用合適技術的機會，以進一步提升我們的治療方案、技術能力及客戶體驗。

業務

融合中醫理論與能量技術

我們已開發出一套全面的痛症管理方案，將中醫理論的整體原則與現代能量治療儀器相結合。這使我們有別於香港的純西式物理治療診所、局部整脊診所，以及傳統中醫跌打店。有關本院痛症管理及機能增強服務的進一步詳情，請參閱「業務－我們的服務及產品－痛症管理及機能增強服務」一節。

透過將業務重點放在將中醫的整體觀與針對性的能量技術（例如電磁、射頻及超聲波療法）相結合，相較於僅依賴中醫或能量儀器治療的服務提供者，我們能夠提供更全面、整體且有效的治療成果，使我們的品牌有別於市場上的其他競爭對手。我們相信，這種協同模式代表關鍵的競爭優勢，因為這需要中醫方面的深厚專業知識，以及應用能量儀器的豐富經驗及投資。

多元化的治療方案組合，支援標準化及個人化的服務提供

我們擁有多元化的治療方案組合，得以在一致的治療框架下，為客戶提供豐富的療法選擇。我們不依賴單一治療模式，而是提供一系列由科技輔助及治療師執行的療程，可根據每位客戶的痛點、身體狀況、治療史及機能增強目標，單獨或組合應用。

我們的治療方案包括運用多種技術及手法，包括電磁場、射頻、紅外線及超聲波。我們相信，這種多樣性使我們能夠滿足客戶廣泛的需求，包括肌肉緊繃、改善睡眠質素、緩解疼痛、體重管理、與血液循環相關的保健管理需求及機能增強。有關我們療程的進一步詳情，請參閱「業務－我們的服務及產品－痛症管理及機能增強服務」一節。

高客戶滿意度及大量客戶見證，印證了我們的服務品質

我們相信，客戶滿意度不僅是衡量我們服務提供品質的關鍵指標，更是本集團的重要競爭優勢。我們的商業模式不僅仰賴治療方法，更取決於我們團隊理解每位客戶痛點的能力，以及在治療過程中提出合適的治療方案並提供持續跟進的能力。

在我們進行的內部客戶調查中，涵蓋於2025年4月至2026年3月期間使用我們服務的846位客戶，其中88%的受訪客戶表示，對我們的服務感到滿意，而72%的客戶則表示，在療程及治療後，疼痛症狀有所減輕或緩解。

業務

除內部客戶調查外，我們還累積大量客戶見證及感謝信，特別是對前線員工所提供的支援表示感謝，包括彼等在了解客戶身體狀況、說明治療程序以及安排合適治療方面所付出的努力。這些客戶見證已刊載於本公司網站，並展示於各服務中心。這些見證涵蓋來自不同背景的客戶，包括醫護人員、教師、工程師、家庭主婦及退休人士，均表示在接受我們的服務後，在步行、行樓梯、睡眠、運動及處理家務等日常活動方面均有所改善。我們相信，這些見證反映客戶群的廣泛性，並印證我們作為以客戶為中心的痛症管理及機能增強服務提供者的聲譽。

我們相信，這種以客戶為中心的服務模式能增強客戶信任、維持治療的連續性，並有助促進客戶再次光臨及轉介親友。

經驗豐富且訓練有素的團隊，致力提供一致且以客戶為導向的服務

自2007年創立以來，我們在客戶評估、治療師執行技術、治療計劃擬定、儀器操作、員工培訓及服務標準化等方面，已累積豐富的實務經驗及專業技術。我們相信，透過專業團隊提供一致、專業且以客戶為導向的服務，正是本集團的核心競爭優勢。

本集團的中醫師、高級機能強化顧問、受過訓練的理療師、營養師及健康顧問，全程支援從接待、諮詢到治療實施、後續追蹤及意見回饋的整個客戶服務流程。於2026年7月31日，我們有8名全職中醫師、4名高級機能強化顧問、102名受過訓練的理療師及1名營養師為客戶提供服務。所有受過訓練的理療師於加入本集團時，必須完成強制性內部培訓課程，並在受僱期間持續接受培訓。所有中醫師及高級機能強化顧問均為已於香港註冊的專業人士。有關前線團隊及員工培訓的進一步詳情，請參閱下文「業務—僱員—培訓」一節。

我們的前線員工透過為廣泛的客戶群提供服務，已累積豐富的經驗。總計而言，於我們的往績記錄期間，受過訓練的理療師共執行超過364,000次治療。我們相信，本團隊透過服務大量客戶所累積的經驗，結合我們系統化的培訓體系及品質控制程序，使我們能夠理解每位客戶的情況、提出合適的治療方案，並在整個治療過程中提供一貫的後續追蹤。

具備業界經驗及強大執行能力的高級管理層

我們的高級管理層在痛症管理市場中擁有豐富經驗。巫先生在香港獲得多項商業認可。於2022年，彼獲全球創新企業學會授予「創新科技院士」以及「生命科學院士」頭銜。張女士為認證健康經理，並擁有多項國際認證。

業務

我們的財務總監楊先生進一步強化高級管理層的實力。我們相信，彼於財務管理、上市公司營運及健康服務行業的經驗，將有助提升本公司的財務報告、內部控制及企業管治功能。有關董事及高級管理層的資歷及經驗之進一步詳情，請參閱本文件中「董事及高級管理層」一節。

我們相信，高級管理層的背景、實務經驗及戰略方向，對本公司的發展作出大貢獻。我們亦認為，創辦人直接的行業經驗，以及對治療創新及品質的持續重視，為本公司營運奠定重要基礎。

位於香港交通便利地點的大型服務中心

我們在香港營運大型服務中心，各中心的建築面積約為18,000平方呎。我們的服務中心位於銅鑼灣、尖沙咀及沙田，我們相信這些均為人口稠密且交通便利的地區。我們相信，此類選址有助我們吸引中至高收入客群，這正是我們的目標客群。有關服務中心的詳情，請參閱本文件「業務－我們的服務中心」。

我們的策略

透過擴大香港的客戶群及服務中心網絡，推動有機增長

我們擴大客戶群及提升品牌知名度的策略包括：(i)持續提供各類療程及產品；(ii)加強我們於線上及線下渠道的市場推廣力度；(iii)拓展我們的痛症管理及機能增強服務能力；及(iv)透過物色能吸引各客戶群體的高知名度人士，進一步發展我們的代言人策略。

於2025年2月，我們在銅鑼灣租賃一間新的服務中心。新中心面積為17,130平方呎，與我們的沙田服務中心（17,938平方呎）面積相若。

透過集中化管理提升客戶體驗與治療品質

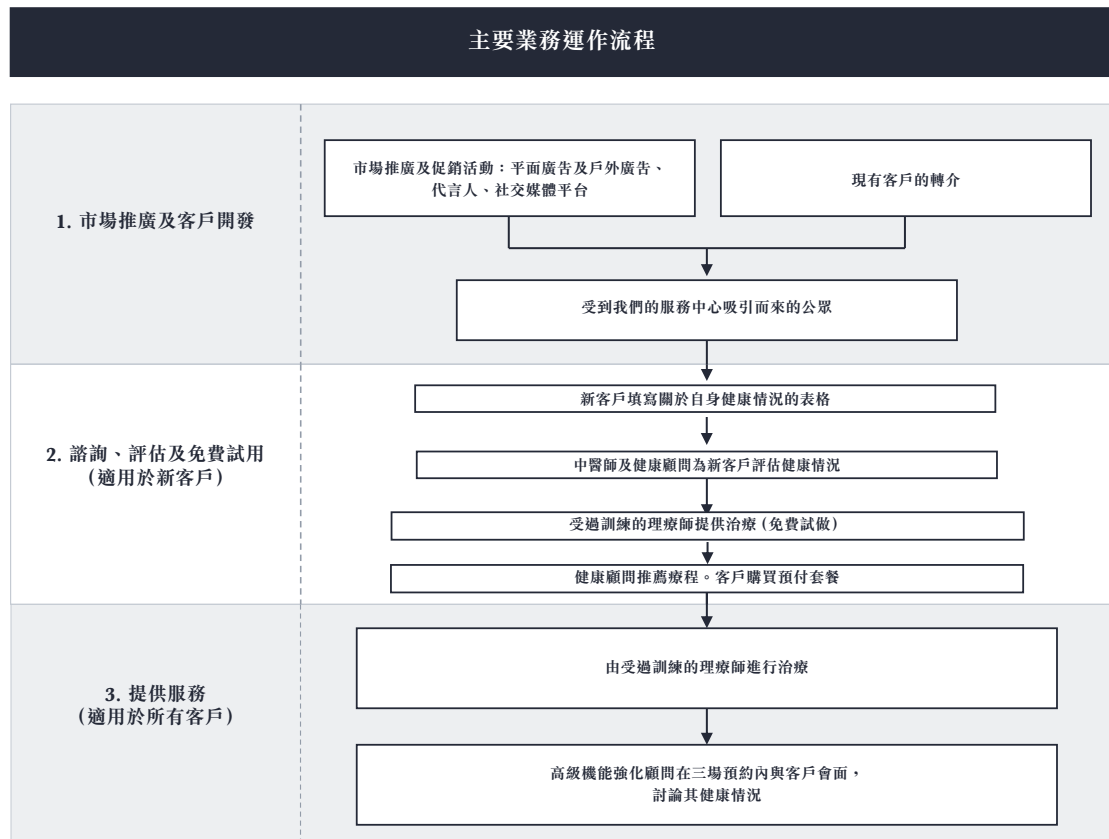
我們計劃透過導入適用於所有治療儀器的集中化管理平台，以提升客戶體驗，並強化治療服務的一致性及品質控制。該平台預期能協助我們標準化、記錄及監控治療參數（包括治療過程中施加的能量水平），並便於管理層審視相關治療數據。

放眼未來，我們計劃逐步將該平台整合至我們的服務提供流程。我們相信，該平台將有助於及時識別並跟進偏離規定治療參數的情況，並支持我們持續檢討及優化治療方案及服務品質。預期該等措施將提高治療服務的一致性及可靠性，並提升整體客戶體驗。詳情請參閱本文件中「未來計劃及[編纂]用途—[編纂]用途」一節。

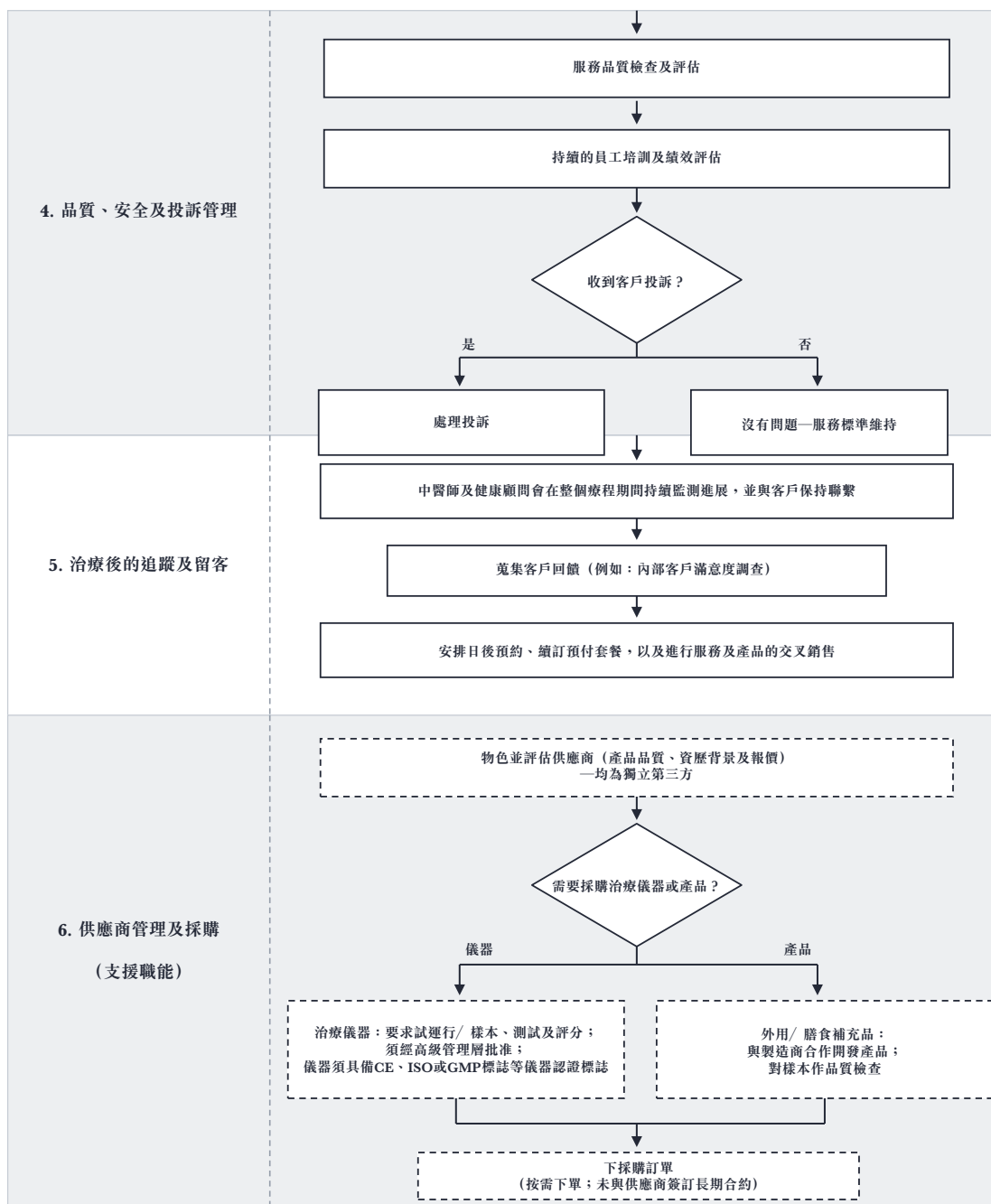
業務

業務模式

下列流程圖顯示我們的業務模式。



業務



業務

我們的服務及產品

痛症管理及機能增強服務

痛症管理及機能增強服務一直是我們的核心業務，分別佔我們2024財年、2025財年及2026財年收益的約85.7%、84.5%及84.1%。

本公司痛症管理及機能增強服務的理論基礎，是源自中醫經絡系統概念的「RDS+」(御除痛楚、去瘀排酸及強化機能)療法。根據中醫理論，氣血運行中的滯悶、阻塞或不足，是疼痛及疾病的根本原因。我們的RDS+療法結合中醫理論與從國際引進的各類能量治療儀器，旨在御除痛楚、去瘀排酸及強化機能，從而緩解並消除急性及慢性肌肉骨骼疼痛及傷害性疼痛(例如背部、頸部、四肢、關節、胸腔及軀幹疼痛等)，緩解肌肉疲勞、消除肌肉僵硬、疏通淤滯、去瘀排酸代謝廢物、改善血液循環、強化肌肉與關節，並增強身體機能。

我們所有痛症管理及機能增強治療，均屬非侵入性、非藥物及非手術性。我們採用來自德國、大韓民國及日本的各類能量儀器，結合由受過訓練的理療師操作的療程及徒手療法，為每位客戶提供量身訂製的治療方案。我們的治療不僅著重緩解疼痛，更致力於強化、維持及全面增強身體機能。

本中心的中醫師及健康顧問會根據客戶的身體狀況，推薦合適的療法，並在整個療程期間對每位客戶進行監測及追蹤。

我們鼓勵客戶定期造訪我們的服務中心，每次接受兩至三次治療療程。基於健康考量，我們對每次造訪的治療療程次數設有上限。

於2026年7月31日，本院共有8名全職中醫師、4名高級機能強化顧問、102名受過訓練的理療師及1名營養師。根據客戶情況及治療進展，我們會推薦合適的治療方案，運用不同能量治療儀器，結合各種手法治療技術，透過不同的方法(例如電磁、射頻及超聲波療法)來達到不同的針對性療效。

業 務

我們的主要療程

療程／所用儀器	說明	預期效果	於最後實際可行日期每次療程的原價
Relieve Master	儀器發出低強度超聲波及微振動，將熱能傳導至組織，以促進局部血液循環及舒緩肌肉不適。	提供振動按摩放鬆效果，協助放鬆緊張肌肉，並有助於減輕疼痛。	1,800港元
Dr. Strengthen	療程採用高能量電磁波技術，旨在經由脈衝電磁場刺激身體。為因應客人需求，此療程同時具備針對性強化模式及動態增強模式。	舒緩疼痛；強化肌肉以保護關節及促進骨骼及軟骨健康，並幫助身體復原。	1,800港元
Health Star	療程運用微電流技術，低頻能量滲透至肌肉，針對痛點理療。	緩解疲勞並改善睡眠品質。此療程與機能再生的經絡及穴位理療技術相輔相成，可促進全身的血液及淋巴循環，有助身體排毒。	2,100港元

業 務

療程／所用儀器	說明	預期效果	於最後實際可行日期每次療程的原價
Dr. Energy	療程整合三大深層熱療核心：電溶溫熱(CET)、抗阻透熱(RET)及筋肌膜鬆動工具理療(IASTM)。CET導向射頻能量至肌肉產生熱能，RET將射頻能量集中目標區域，配合專用工具進行理療。	放鬆緊張肌肉與軟組織；改善關節活動靈活性；並舒緩疼痛。	1,900港元
Ultra Detox	療程結合溫熱療法與真空負壓技術，帶動局部升溫與深層熱感。	促進血液循環，疏通經絡，有助促進新陳代謝及排毒、舒緩水腫。並減輕肌肉疲勞及舒緩疼痛。	2,100港元
Micro Healing	療程運用干擾電流及電肌刺激技術，配備四種操作模式，旨在將電脈衝傳導至深層組織及觸發點。	輔助放鬆緊繃肌肉，舒緩腰背、肩頸及關節部位之肌肉酸痛與疲勞，有助促進新陳代謝。	1,300港元

業 務

療程／所用儀器	說明	預期效果	於最後實際可行日期每次療程的原價
Power Wellness	探頭釋放遠紅外線能量，配合塗抹機能再生機能配方油，促進滲透。	透過疏通人體經絡、提升氣血循環及增強體質。	2,800港元
Super Strong	療程採用非侵入性高強度聚焦電磁場技術，旨在傳導脈衝能量至肌肉層以誘導高強度肌肉收縮，並預設多個理療設定以針對不同部位。	刺激肌肉收縮強化肌肉、肌腱及韌帶，促進關節靈活性及穩定性。	3,800港元
Elite Health Pro	療程結合雙頻超聲波及高強度聚焦超聲波技術，將熱能傳導至筋膜與脂肪層之間的區域，予以理療。	促進皮膚收緊及肌肉放鬆，有助減少皮下脂肪厚度，體重減輕從而減輕關節負擔；有助膠原蛋白生長，提升組織彈性及促進身體恢復。	15,000港元

在往績記錄期間，所需治療項目及價格均未出現重大波動。本公司的業務不受季節性因素影響。我們在訂定治療價格時，會綜合考量類似治療的市場價格、儀器類型，以及所需的人力與耗材。

業務

我們的專業團隊

中醫師

於2026年7月31日，我們共有8名全職中醫師。

我們的中醫師負責作初次諮詢，以找出客戶的痛點、了解客戶需要及健康情況，並從中醫整體觀角度理解其病症的根本成因。彼等有時會監測治療情況。我們的中醫師為我們治療服務的免費增值服務。如此確保每位客戶都能獲得量身訂製的治療方案，以達到最佳的痛症緩解及保健管理效果。

以下列出本集團中醫師的詳細資料：

中醫師	中醫師註冊年份	加入本集團年份
中醫師A	2017年	2024年
中醫師B	2020年	2021年
中醫師C	2020年	2025年
中醫師D	2020年	2022年
中醫師E	2021年	2024年
中醫師F	2024年	2025年
中醫師G	2022年	2024年
中醫師H	2019年	2024年

受過訓練的理療師

於2026年7月31日，我們共有102名受過訓練的理療師。我們受過訓練的理療師負責透過操作本機構的能量治療儀器，為客戶提供治療服務。為確保治療服務的品質及客戶滿意度，所有受過訓練的理療師均須接受關於本中心能量儀器的操作全面培訓，並經能力評估，以確保各服務中心能提供一致且卓越的服務質素。有關本中心受過訓練的理療師所接受培訓的詳情，請參閱本文件中「業務－僱員－培訓」一節。

業務

高級機能強化顧問

於2026年7月31日，我們共有4名高級機能強化顧問。彼等負責評估客戶的身體健康情況、活動能力及功能狀況，以找出任何與移動相關的問題，並向客戶提供改善行動能力的建議。彼等將透過後續評估監測客戶進展，觀察其姿勢、平衡能力、步態及活動範圍，並指導客戶進行適當的動作或運動。彼等將評估客戶的情況是否有改善，在必要時調整治療方案，並提供建議以協助康復及改善活動能力。我們的高級機能強化顧問為我們治療服務的免費增值服務。

高級機能強化顧問	相關資格	取得資格年份	加入本集團年份
高級機能強化顧問A	名列第Ib部的物理治療師	2022年	2025年
高級機能強化顧問B	名列第Ib部的物理治療師	2021年	2024年
高級機能強化顧問C	名列第Ib部的物理治療師	2025年	2025年
高級機能強化顧問D	名列第Ia部的物理治療師	2024年	2024年

我們的中醫師及高級機能強化顧問於執業期間均須恪守其專業行為守則。我們已取得由中醫藥管理委員會及物理治療師管理委員會就本集團中醫師及高級機能強化顧問所發出的在冊證明，證明彼等未曾被裁定犯有專業失當行為，且目前亦無任何針對彼等的紀律程序正在進行中。

本公司的中醫師及高級機能強化顧問均已投保專業醫療過失責任保險，保險涵蓋因專業執業所引起或與之相關的申索、調查及法律程序所涉及的賠償、諮詢及法律代理服務。詳情請參閱「業務－保險」一節。

營養師

於2026年7月31日，我們共有1名營養師。本公司的營養師主要負責為客戶提供一般飲食及保健管理指導，以協助客戶增強肌肉，包括就食物選擇、飲食習慣及維持均衡飲食的建議。此外，營養師亦會回應客戶關於營養的一般諮詢，並根據客戶的個人偏好及整體保健管理需求，提供實用的飲食建議。我們的營養師服務是療程中一項免費的附加服務。

有關招聘及僱員培訓的詳情，請參閱「業務－僱員」一節。

業務

外用產品及膳食補充品

為完善我們的服務，我們於服務中心及網站的網上商店，銷售非處方外用產品（包括乳霜、保濕霜及藥膏），以及膳食補充品。我們外用產品及膳食補充品的收益分別約佔2024財年、2025財年及2026財年總收益的0.1%、0.1%及0.1%。有關供應商的詳情，請參閱「業務－供應商、採購及庫存管理」一節。客戶可於自購買日期起七日內因產品損壞或瑕疵而辦理退貨。所有產品僅可更換一次。於往績記錄期間，本公司未曾面臨任何重大產品責任申索，亦未發生任何重大產品退貨或產品回收事件。不存在產品生命週期或季節性波動。本公司根據市場上類似產品的價格及自身市場地位來制定產品價格。我們預計產品價格不會出現重大變動。

1. 30秒冰感及溫感消痛快



產品類型：

一套包含兩支滾珠式藥膏的組合

預期效果／目標受眾：

即時緩解肌肉、肌腱及關節疼痛不適、扭傷及拉傷，並可在運動前預防受傷，運動後緩解不適，以及改善紅腫、灼熱感等不適症狀。

於最後實際可行日期之原價：

676港元

2. 40+膝關節專家



產品類型：

營養補充品

預期效果／目標受眾：

適合40歲或以上、正受各類疼痛困擾的人士，包括關節退化、運動傷害、職業性勞損、頸肩疼痛、凍結肩、下背痛、肘部疼痛、手指關節疼痛及腳踝疼痛。

於最後實際可行日期之原價：

599港元

業務

3. 機能再生Skin Power



產品類型：

藥膏

預期效果／目標受眾：

改善乾燥、敏感肌膚及濕疹。

於最後實際可行日期之原價：

680港元

4. 神恩



產品類型：

藥膏

預期效果／目標受眾：

改善濕疹、皮疹、尿布疹、主婦手以及敏感肌膚問題；能減輕泛紅及色素，滋潤並修復受損肌膚，亦可作為日常保濕產品使用。

於最後實際可行日期之原價：

280港元

5. Super 17益生菌



產品類型：

營養補充品

預期效果／目標受眾：

適合腸道敏感、消化不良、免疫功能低下、患有濕疹及肌膚敏感人士。

於最後實際可行日期之原價：

499港元

業務

我們的服務中心

我們透過位於銅鑼灣、尖沙咀及沙田的服務中心，提供痛症管理及機能增強服務。鑒於銅鑼灣第一服務中心及尖沙咀第一服務中心的使用率偏高，我們已分別於2025年2月及2025年11月訂立租約，租用銅鑼灣及尖沙咀的較大物業，以設立銅鑼灣第二服務中心及尖沙咀第二服務中心。有關本公司物業的詳情，請參閱下文「業務－物業」一節。

每個服務中心均配備各類治療儀器，使我們受過訓練的理療師能夠根據每位客戶的個別需求，提供量身訂製的療程。我們所有服務中心均提供相同類型的服務及相同類型的儀器。該等儀器均採購自療程器材製造商、經銷商及醫療保健公司。下表概述於最後實際可行日期，各服務中心的治療室數目及治療儀器的概約數目：

	銅鑼灣 第一 服務中心 (已於 2025年6月 停止運作)	銅鑼灣 第二 服務中心	尖沙咀 第一 服務中心 (已於 2026年2月 停止運作)	尖沙咀 第二 服務中心	沙田 服務中心
治療室數目	17	48	30	60	72
治療儀器數目(概約)	89	89	155	155	100

下表載列本公司服務中心於往績記錄期間的收益貢獻。

	2024財年		2025財年		2026財年	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%
尖沙咀	173,179	54.3	151,948	48.7	155,904	42.4
銅鑼灣	89,154	27.9	93,092	29.9	112,381	30.6
沙田	56,884	17.8	66,852	21.4	99,258	27.0
總計	<u>319,217</u>	<u>100.0</u>	<u>311,892</u>	<u>100.0</u>	<u>367,543</u>	<u>100.0</u>

業務

下表載列於往績記錄期間各服務中心的利用率。

	2024財年			2025財年			2026財年		
	服務容量 (附註1)	實際治療 次數	使用率 (附註2)	服務容量 (附註1)	實際治療 次數	使用率 (附註2)	服務容量 (附註1)	實際治療 次數	使用率 (附註2)
尖沙咀第一服務中心 (附註3)	87,840	70,204	80%	87,600	62,223	71%	74,400	58,044	78%
尖沙咀第二服務中心 (附註3)	無	無	無	無	無	無資料	26,400	9,324	35%
銅鑼灣第一服務中心 (附註4)	49,776	37,415	75%	49,640	36,471	73%	10,744	8,885	83%
銅鑼灣第二服務中心 (附註4)	無	無	無資料	無	無	無資料	109,824	34,911	32%
沙田服務中心	210,816	28,749	14%	210,240	32,730	16%	209,664	48,282	23%
總計	348,432	136,368	39%	347,480	131,424	38%	431,032	159,446	37%

附註：

1. 服務容量僅供說明之用，代表可提供的估計最大治療次數。該數值乃根據以下因素釐定：(i)各服務中心可用的治療室數目；(ii)根據本公司的經驗及標準作業程序，在正常運作情況下每間治療室每日可作的估計治療次數；及(iii)各財政年度內服務中心實際開放營業的天數。
2. 使用率乃將實際進行的療程次數（包括預估的準備時間）除以服務容量而計算得出。
3. 尖沙咀第一服務中心營運至2026年2月，而尖沙咀第二服務中心則於2026年2月開始營運。
4. 銅鑼灣第一服務中心營運至2025年6月，而銅鑼灣第二服務中心則於2025年6月開始營運。

我們在各服務中心之間分配人力及儀器時，會綜合考慮各中心的規模、地點、客戶人數、已售預付套餐數量，以及客戶的過往預約紀錄等因素，以期優化資源利用率。

我們會為每位客戶預先預約兩至三次療程。有關預約流程的詳情，請參閱下文「業務－客戶－預付套餐」一節。

業務

以下是我們銅鑼灣第二服務中心的照片：

接待處



休息區



治療室



貴賓治療室



業務

以下是我們尖沙咀第二服務中心的照片：

接待處



休息區



治療室



貴賓治療室



業務

以下是我們沙田服務中心的照片：

接待處



休息區



治療室



貴賓治療室



我們的儀器

截至最後實際可行日期，我們擁有約300部治療儀器。有關我們採購流程的詳情，請參閱本文件中「業務－供應商、採購及庫存管理」一節。

根據我們的會計政策，我們的治療儀器折舊乃按直線法計算，以於估計可使用年期五年內將其成本分攤至其剩餘價值。有關詳情，請參閱本文件中「附錄一—會計師報告附註3重大會計政策—物業、廠房及設備」。我們的設備並無特定更換週期，而僅會於有需要時予以更換。更換決定乃按個別情況作出，並考慮營運狀況及成本效益等因素。我們的供應商就我們的儀器提供保養。

業務

我們的網站

本公司設有企業網站<https://www.ankh.com.hk/>，該網站是向現有及潛在客戶以及其他持份者傳遞本集團訊息的重要平台。此外，客戶可查閱客戶見證、瀏覽健康及痛症相關資訊及專家網誌文章、登記免費體驗、直接聯繫本集團，並可線上購買產品。

客戶

我們的目標客戶主要是中至高收入人士。本集團於2024財年、2025財年及2026財年，來自任何單一客戶的收益均未佔本集團總收益的10%或以上。於往績記錄期間，本集團的前五大客戶為獨立第三方。於2024財年、2025財年及2026財年分別約有 8,700名、10,000名及11,200名客戶兌換其預付套餐。

下表載列於先前預付套餐到期後，繼續購買新套餐的回頭客人數：

	2024財年	2025財年	2026財年
年度購買的客戶總數	4,495	5,599	6,335
回頭客	912	974	833
比例	20%	17%	13%

預付套餐

我們的客戶通常會購買痛症管理及機能增強服務的預付套餐。客戶可選擇一次性全額支付或分期付款。如上所述，我們鼓勵客戶定期造訪我們的服務中心，每次接受兩至三次療程。一般而言，每位客戶僅會於單一服務中心接受治療。從上文「業務－我們的服務中心」一節所載服務中心使用率可見，我們擁有足夠的服務容量以滿足客戶需求。預付套餐的有效期一般為一至兩年。每張發票上均載明預付套餐的有效期限。一般而言，客戶無法在有效期屆滿後預約未使用的療程。若遇不可預見之情況（例如Covid-19疫情），本公司保留酌情延長有效期的權利。

我們按月向健康顧問支付預付套餐銷售佣金。佣金比例會隨每月銷售金額增加而提高。本公司保留隨時變更佣金及花紅條款的酌情權。如達到銷售目標，我們亦會向彼等支付花紅。

業務

我們設有內部控制措施，以防止健康顧問銷售過量的預付套餐。健康顧問在銷售預付套餐時，須遵守我們的指引，方能獲得佣金。我們會定期徵求客戶的回饋意見。若收到不利的回饋意見，我們將於定期會議上與員工討論有關情況。本公司高級管理層會定期審閱預付套餐銷售報告，以識別任何潛在超額銷售情況，並掌握預付套餐的使用率。我們會評估新客戶的健康狀況。我們的指引規定，我們不會向患有若干健康狀況的人士（例如正接受癌症治療的人士）銷售預付套餐。

就2024財年、2025財年及2026財年而言，因客戶提出退款要求而退還予客戶的金額分別為3.7百萬港元、2.7百萬港元及3.9百萬港元，分別佔我們於2024財年、2025財年及2026財年的合約銷售額的1.4%、0.9%及0.9%。倘我們就預付套餐向客戶退款，我們將於計算佣金前，相應扣減相關健康顧問的每月銷售額。退款要求將按個別情況進行審閱及處理，並須經高級管理層最終批准，而行政部及財務部將參與處理及安排相關事宜及付款。我們監察退款要求的狀況及進度。我們相信，退款水平維持於較低水平反映我們的服務質素、處理投訴的措施及對客戶滿意度的承諾。

就財務報告而言，預付套餐於銷售時在資產負債表中列為合約負債，並於向客戶提供服務療程時，於損益表中確認為收益。已過期的預付套餐將全數確認為收益。有關預付套餐之會計政策詳情，請參閱本文件附錄一。

我們已持續經營預付套餐業務模式逾10年，自2016年起，沒收收入成為我們業務的一大特色。沒收收入分別佔本公司2024財年、2025財年及2026財年的總收益的14.2%、15.4%及15.8%。詳情請參閱本文件中「財務資料—合併損益表中選定項目說明—收益」一節，以及附錄一。

供應商、採購及庫存管理

主要服務提供者及供應商

於往績記錄期間，本公司的服務提供者主要為廣告服務及健康顧問服務供應商。此外，本公司亦向其他供應商採購業務所需的治療儀器、外用產品、膳食補充品及相關耗材。

我們並未與儀器、外用產品、膳食補充品及廣告服務供應商及服務提供者訂立長期協議。相反，我們通常根據實際需求，向供應商及服務提供者下採購訂單，以採購貨物及服務。此做法使我們能保留選擇供應商、調整訂購數量及規格，以及協商商業條款的靈活性，以配合我們的營運需求。

業務

於往績記錄期間以及直至最後實際可行日期，我們與供應商及服務提供者之間未曾發生任何重大問題或爭議，亦未在向其採購時遭遇採購價格的重大波動或物料短缺情況。

以下為本公司對治療儀器、外用產品及膳食補充品、廣告服務及外部健康顧問服務之採購程序說明。

1) 治療用儀器、外用產品及膳食補充品

當我們首先識別到有需要採購或引進新型治療儀器時，會通知採購團隊。隨後，採購團隊就不同類型的治療儀器進行研究，並向相關供應商及分銷商蒐集資料，包括但不限於其價格、功能、認證及產地。在適當情況下，經取得高級管理層批准後，我們亦可能要求進行試運行，以供內部測試及評估之用。

我們根據功能性、安全性、認證、售後服務、成本效益、供應商可靠性以及與本公司業務模式的相容性，對所建議的儀器作評估。隨後，採購建議及相關文件將提交予我們的高級管理層審視。

我們的高級管理層負責就是否採購或引進新型治療儀器作出最終決定。經我們的高級管理層批准後，我們將與供應商協商並下達相關採購訂單。在相關治療儀器由本公司投入使用前，必須作檢驗、評估及核查程序。

我們採購外用產品及膳食補充品時，通常會依據產品品質、背景資歷及報價等標準，篩選合適的供應商及產品製造商。經我們的高級管理層批准後，在正式生產或批量採購之前，必須對產品樣品作外觀、包裝、標籤、成分或配方資訊的檢驗，並安排相關測試或認證文件的辦理。如有需要，本公司亦會安排包裝及印刷服務，包括裝瓶、貼標、印刷及包裝等事宜。

(2) 廣告服務

我們的市場推廣部負責規劃市場推廣活動，並篩選能提供所需服務的合適供應商。隨後，擬定的市場推廣活動將提交予高級管理層作審核及批准。隨後，我們的市場推廣部員工將與服務提供者聯繫以確認訂單，或在線上廣告平台建立賬戶，以便刊登及管理廣告。我們根據服務提供者的服務範圍、過往業績、歷史表現及價格來評估其表現。進一步詳情，請參閱「業務－市場推廣及促銷」一節。

業務

(3) 外部健康顧問服務

本公司委聘外部健康顧問。進一步詳情，請參閱「業務－客戶－預付套餐」一節。

外部健康顧問合約的主要條款如下：

關鍵條款	概要
服務範圍	提升個人及企業績效、向客戶提供優質服務
期限	將持續有效，直至任何一方終止為止
終止	任何一方均可透過發出書面通知，或支付代通知金的方式終止本協議。 若健康顧問發生重大違約，本公司有權終止本協議
薪酬	月費加按銷售金額計算的佣金。我們可能會調整佣金比例

於往績記錄期間直至最後實際可行日期，並無發生任何重大違約情況。

我們根據內部評估及審批程序甄選外部健康顧問。部分外部健康顧問是前治療師，其餘則是由員工推薦而聘請。甄選流程包括面試程序，並由執行董事作最終審查及批准。於甄選外部健康顧問時，我們會考慮包括彼等先前之銷售經驗、銷售能力及職業道德在內的各項因素。

業 務

下表列出我們在「往績記錄期間」內前五大服務提供者及供應商的基本資料：

2024財年

服務提供者	主要業務	主要業務地點	服務	開始業務 關係年份	信貸期限	付款方式	付款金額 (千港元)	佔比*
A	網絡搜尋及線上廣告	新加坡	廣告	2020年	每月	信用卡	20,880	38.9%
B	線上廣告及社交媒體平台	愛爾蘭	廣告	2020年	即時直接扣款	信用卡	6,997	13.0%
C	健康顧問	香港	健康顧問	2022年	每月	支票	6,155	11.5%
D	健康顧問	香港	健康顧問	2022年	每月	支票	5,049	9.4%
E	健康顧問	香港	健康顧問	2023年	每月	支票	3,572	6.7%

* 廣告及市場推廣開支與人力資源開支的百分比

2025財年

服務提供者	主要業務	主要業務地點	服務	開始業務 關係年份	信貸期限	付款方式	付款金額 (千港元)	佔比*
B	線上廣告及社交媒體平台	愛爾蘭	廣告	2020年	即時直接扣款	信用卡	14,369	24.2%
A	網絡搜尋及線上廣告	新加坡	廣告	2020年	每月	信用卡	13,583	22.9%
C	健康顧問	香港	健康顧問	2022年	每月	支票	7,379	12.4%
D	健康顧問	香港	健康顧問	2022年	每月	支票	5,574	9.4%
F	健康顧問	香港	健康顧問	2022年	每月	支票	3,152	5.3%

* 廣告及市場推廣開支與人力資源開支的百分比

業務

2026財年

服務提供者	主要業務	主要業務地點	服務	開始業務 關係年份	信貸期限	付款方式	付款金額 (千港元)	佔比*
B	線上廣告及社交媒體平台	愛爾蘭	廣告	2020	即時直接 扣款	信用卡	27,861	33.8%
A	網絡搜尋及線上廣告	新加坡	廣告	2020	每月	支票	14,622	17.7%
C	健康顧問	香港	健康顧問	2022	每月	支票	9,730	11.8%
D	健康顧問	香港	健康顧問	2022	每月	支票	7,062	8.6%
G	健康顧問	香港	健康顧問	2025	每月	支票	3,242	3.9%

* 廣告及市場推廣開支與人力資源開支的百分比

據本公司董事所知及所信，於往績記錄期間，本公司五大服務提供者及供應商均為獨立第三方，且本公司董事、其各自的緊密聯繫人，或持有本公司已發行股本超過5%的任何股東，均未於本公司五大服務提供者及供應商中擁有任何權益。

存貨管理

我們的存貨主要由耗材、外用產品及膳食補充品組成。貨物送達時，本公司在接收並將庫存記錄於庫存明細簿之前，先檢查商品名稱、數量、規格、批次、有效期限及包裝狀況。我們會監控存貨水平，定期作庫存盤點以盡量縮短儲存時間，同時確保維持充足的存貨量，以支援營運及滿足客戶需求。補貨決策是根據業務需求、過往銷售或消耗量、現有庫存水準及有效期限來制定。作為庫存管理程序一部分，我們亦會仔細記錄並監控產品的有效期限。

市場推廣及促銷

我們於服務中心直接向客戶提供痛症管理及機能增強治療服務，並透過服務中心及自有網上商店直接向客戶銷售外用產品及膳食補充品。

我們高度重視市場推廣及促銷，以維持品牌能見度、推動客戶獲取、留住現有客戶並增加客戶消費。市場推廣及促銷活動由本集團市場推廣部門在高級管理層的指導下負責監督，並會根據市場狀況及業務需求不時作出調整。

業務

(1) 線下市場推廣

本集團進行線下市場推廣，主要目的是維持及提升在香港的品牌知名度及市場認可度。線下市場推廣措施包括在隧道廣告牌、公共交通、的士投放廣告，以及其他戶外媒體投放。本集團不時會與戶外媒體服務供應商訂立預訂安排，於指定地點及期內展示廣告。本集團亦參與推廣及慈善活動。

(2) 線上市場推廣

我們利用線上及社交媒體平台推廣服務並提升品牌能見度。我們的線上市場推廣措施包括：(i)在主要線上搜索引擎、電視節目、網上媒體以及社交媒體平台投放廣告，及(ii)維持並營運官方社交媒體賬號，透過定期發佈內容進行持續的品牌溝通及客戶互動。透過這些渠道發佈的內容主要聚焦於：(a)客戶認可及見證；(b)由代言人主導的宣傳素材；及(c)有關本集團療程及服務特色的溝通內容，以及其他品牌建設及服務相關的最新資料。

(3) 代言人

我們亦聘請代言人（直接或透過其經紀公司）參與我們的廣告及推廣活動。根據我們的代言人協議，服務範圍通常包括(i)製作廣告素材（包括電視廣告、推廣／療程影片及照片），及(ii)於代言人的官方社交媒體賬戶發佈社交媒體貼文。根據我們的代言人協議，我們有權在香港透過指定媒體渠道製作、發佈及派發以該代言人為主角的廣告材料，該等渠道可能包括電視、線上平台（包括我們的官方網站及社交媒體賬戶），以及線下印刷媒體及戶外媒體。

(4) 推廣及折扣

我們為新客戶提供免費體驗服務。若新客戶在免費試用後購買療程套裝，我們亦為彼等提供一次性療程折扣。我們亦可能為購買多期療程的客戶提供免費療程。

業務

品質控制、安全及投訴管理

我們已制定一套全面的品質控制系統，內容涵蓋（包括但不限於）：(i)為維持服務品質及安全標準所做的員工培訓及評估；及(ii)對本公司治療儀器、外用產品及膳食補充品的認證及品質保證體系。

(1) 員工培訓

我們相信，受過良好培訓的前線員工是我們最寶貴的資產之一。為確保服務品質及前線員工的專業能力，我們已實施涵蓋工作流程各方面的強制性培訓計劃，旨在確保前線員工具備為客戶提供服務所需的技能及知識。我們的員工亦會定期接受評估，以確保其能持續掌握培訓中所涵蓋的技能及知識。我們亦為受過訓練的理療師採用標準化的工作流程規範。有關員工培訓的詳情，請參閱「業務—僱員—培訓」及「業務—僱員—持續監督及品質保證」章節。我們的員工亦會接受有關客戶安全程序的培訓，內容包括健康篩查及治療適用性評估。詳情請參閱「業務—健康與職業安全—服務對象安全」一節。

我們的員工亦須及時回應客戶的意見回饋，以識別潛在問題，並檢視我們療程及產品的品質與安全性。詳情請參閱「業務—品質控制、安全及投訴管理—客戶回饋及投訴處理」一節。

(2) 產品及儀器安全

我們極為重視治療儀器及產品的品質及安全。作為品質控制一環，我們採購標有公認認證標誌及／或依照公認品質管理標準製造的治療儀器。我們的治療儀器相關認證包括：CE標誌、ISO 13485、韓國認證(KC)、韓國食品藥物管理局(KFDA)認證及GMP；此外，部分儀器亦已由SGS及Intertek等獨立機構作測試或驗證。我們的外用產品及膳食補充品亦已由獨立測試機構（包括SGS及香港標準及檢定中心）就指定參數（如重金屬、有毒元素、微生物含量及特定禁用物質的存在等）作測試及／或認證。

客戶回饋及投訴處理

我們將客戶回饋視為持續改善服務、提升客戶體驗及維持高服務標準的重要工具。我們重視客戶回饋，並會以及時、公平且專業的方式處理各項意見、建議及投訴。

業務

客戶回饋

療程結束後，我們將邀請客戶（包括新客戶及回頭客）填寫現場滿意度問卷，以追蹤客戶滿意度並蒐集其整體體驗的回饋。若客戶在問卷中提出意見或表達疑慮，我們的前線員工及營運部將作跟進，以期透過傾聽及記錄客戶的具體疑慮及要求以及時解決客戶疑慮。我們亦透過即時通訊渠道及電話接收意見回饋及投訴。

滿意的客戶可提供親筆感謝信及其他正面回饋。我們亦可能邀請滿意的客戶錄製影片見證，分享其體驗。我們會審閱此類回饋及見證，以確認客戶最重視的服務層面，這有助我們維持服務優勢，並找出可持續改善之處。

投訴處理程序

我們已制定內部投訴處理程序：

- **第一階段：**健康顧問、客戶服務人員或營運部將在可行範圍內盡快聯繫客戶，主動傾聽、釐清所提出的問題，並找出背後原因。我們的員工將在適當情況下致歉、作出進一步解釋，並主動安排後續治療。若客戶的不滿於該階段未能有效解決，該事項將升級至第二階段。
- **第二階段：**一名主管將聯繫客戶，並在考慮客戶核心關切的前提下，協調相關部門並提出具體解決方案，包括更換治療師或服務中心。
- **第三階段：**若投訴已獲解決，營運部及客戶服務人員將對該個案作內部檢討，調查相關服務流程中的任何缺失，並在適當情況下實施流程優化及員工培訓。營運部須匯整該案例並作內部報告，作為持續改善的一環。

於2024財年、2025財年及2026財年，我們分別收到九宗、一宗及五宗負面反饋。我們收到負面反饋的常見原因為客戶的預期與實際所需時間或所達致結果之間存在差異。於往績記錄期間，所有負面反饋均已妥善處理或解決。

業務

資訊科技

本集團設有完善的資訊科技系統，以支援整體業務運作，從而透過各項治療方案及零售渠道提供服務。

本集團的業務運作－包括客戶資料維護、賬務處理及日常收益記錄－高度依賴資訊科技系統的持續運作。於2026年7月31日，本集團的資訊科技部共有11名全職員工。

POS及預訂系統

本集團的資訊科技基礎架構以銷售時點情報(POS)及預訂系統為核心。我們的POS系統與預約系統將各服務中心的終端機與中央客戶資料庫相互連結，使我們能夠記錄、整合及追蹤與療程方案相關的交易及營運資料。

客戶記錄

POS系統設有一個全面且安全的客戶記錄。每位客戶均擁有統一的數碼檔案，其中整合個人資料、治療史及付款紀錄。我們的POS系統會追蹤所有客戶套餐的詳細資料，包括說明、有效期、未使用的療程次數以及付款紀錄。每當客戶接受一項療程時，我們都會在POS系統中記錄負責療程的受過訓練的理療師姓名、已使用的療程次數以及提供服務的日期與時間。

此舉使本集團得以就客戶購買行為、治療成效、市場趨勢及營運效率進行分析。因此，高級管理層能夠及時制定並調整業務策略，並針對精準市場推廣活動做出以數據為依據的決策。

營運功能

預約系統會記錄每位受過訓練的理療師的空檔狀況，並將其每日排程分錄於需進行療程的時段區塊中。系統將記錄當天負責進行療程的受過訓練的理療師、預訂的療程房間、負責該客戶的健康顧問、報到與離場時間，以及客戶對所接受療程的評價。系統亦會記錄當天未如期前來接受療程的客戶人數，以便我們在必要時提醒相關客戶其預約事宜。

業務

賬單開立及付款處理

POS系統還具備賬單開立及付款處理模組。系統會根據實際提供的特定治療服務自動計算費用，系統隨後會記錄治療費用，並套用適用的套餐折扣，最後生成一張發票。系統會追蹤每個治療套餐的使用狀況，於服務完成後扣除治療次數，使得員工能監控方案的使用狀況，並在方案用罄前及時展開續約洽談。系統支援多種支付方式，包括現金、信用卡及數碼支付平台，所有交易均經安全處理。每筆交易完成後，系統會立即自動生成收據及發票。

系統維護

為確保系統能持續滿足營運需求，我們定期維護、升級並強化資訊科技能力。我們採用一套結構化且以風險為本的方法，涵蓋工作站及集中式伺服器的例行維護、預定升級以及策略性強化措施。

為降低電力中斷及網絡故障等風險，我們的主要伺服器設於配備備用發電機的專用資料中心，以確保系統持續運作。為降低網絡威脅的風險，我們已部署集中式網絡防火牆以阻斷惡意活動。此舉不僅確保客戶服務的連續性，更能防範營運中斷，並妥善維護客戶紀錄。透過持續改善我們的資訊科技系統，我們確保建立一個高度安全且具韌性的數碼環境，以保障我們的業務營運。

數據安全

於日常業務過程中，我們會因應提供痛症管理及機能增強服務之需要，收集及處理客戶的個人及健康相關資料。

我們透過系統化的控制措施，管理客戶數據的整個生命週期，以符合個人資料(私隱)條例下的核心數據保護原則，並據此制定個人資料及私隱資料管理政策：

- **收集及同意：**客戶的個人及健康數據均於面診期間直接向其收集。我們於收集資料前會向客戶提供一份個人資料收集聲明，明確說明資料收集的目的，並取得其明確同意。我們不會蒐集超出開立處方及執行治療所嚴格必要範圍的個人資料。

業務

- **數據使用及準確性：**客戶的健康記錄及治療紀錄僅可用於蒐集資料時所通知之目的。若將該等資料用於新目的（例如市場推廣或分析），須事先取得客戶同意。本公司將確保客戶之關鍵資料（例如聯絡資料、服務紀錄、付款狀態及投訴處理結果）之準確性。當該等資料有所更新時，本公司相關登記冊及系統應及時更新。
- **保存與銷毀：**所有客戶紀錄均儲存於配備防火牆保護的安全集中式伺服器內。我們將根據營運、法律要求訂定資料保存期限，確保個人數據的保存時間不會超過達成原始目的所需之必要期限。一旦保存期限屆滿，且無有效之商業或法律需求時，該資料將予以刪除、匿名化或安全銷毀。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期：

1. 本集團未曾發生任何導致客戶個人數據或健康相關數據外洩的重大數據外洩事件、安全漏洞或未經授權的網絡攻擊；
2. 本集團未曾受到香港個人資料私隱專員公署發出的任何重大監管調查、罰則或執法通知；及
3. 本集團未曾收到客戶就個人數據的收集、濫用或外洩提出任何重大投訴。

競爭

市場定位與主要競爭對手

根據益普索報告，本集團於香港痛症管理解決方案服務供應商行業經營，該行業的市場參與者為受痛症困擾的人士提供治療服務。我們面臨來自各類競爭對手的競爭，包括公立及私營醫療保健中心、小型獨立精品式診所及本地正骨店。

在該行業內，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，透過完全無藥物、非手術及保守照護的方式提供痛症管理服務。我們面臨來自該子類別內市場參與者的激烈競爭，該類別包含專注於痛症管理、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。

詳情請參閱本文件中「行業概覽」一節。

業務

非侵入性痛症管理解決方案服務供應商行業的市場進入門檻

根據益普索報告，試圖進入香港非侵入性痛症管理解決方案服務供應商行業的新市場參與者面臨顯著的市場進入門檻，包括(i)資本、技術及營運要求；(ii)品牌定位、聲譽及病人參與度；及(iii)專業資格要求。詳情請參閱本文件中「行業概覽」一節。

本公司董事認為，我們已透過文件中「業務－我們的優勢」一節所載的競爭優勢，成功與競爭對手區隔開來。

僱員

於2026年7月31日，本公司共有255名全職僱員。本公司所有僱員均駐於香港。於往績記錄期間，我們沒有任何工會。下表列示於最後實際可行日期按職能劃分的僱員人數：

職能	僱員人數
管理層	3
行政	67
營運支援及管理	8
客戶服務	55
中醫師	8
營養師	1
高級機能強化顧問	4
健康顧問 ^(附註)	7
受過訓練的理療師	102
總計	255

附註：該數字不包括外部健康顧問。

招聘

我們已建立系統化的招聘流程。我們主要透過線上渠道招募人才，在求職平台發佈空缺。應徵者透過該等平台提交履歷及求職申請，而我們的人力資源部門則會根據相關經驗、職務知識及資格條件作初步篩選。

入圍人選將獲邀參加面試。最終錄用決定將根據面試表現作出，並須經執行董事批准。此系統化的招聘流程使我們能夠高效地吸引及甄選合適人才，從而支援我們的營運需求及服務品質。

業務

培訓

我們極為重視員工培訓及發展，以維持高水準的服務品質、營運效率及符合法規。為此，我們已聘請培訓師，彼等專門負責為我們的服務中心員工設計及實施專屬培訓課程。

治療師培訓

新進治療師須參加為期約三至四週的強制性初期培訓課程，內容涵蓋治療儀器的理論及實務指導。彼等必須通過治療儀器的考核，方能被指派在監督下工作。除入職初期培訓外，治療師還會接受持續的內部培訓，包括新設備的操作及安全注意事項指導，以及由我們高級機能強化顧問主持的專業分享會。

健康顧問培訓

新進的健康顧問需完成為期五天的初期培訓課程。雖然健康顧問不直接處理療程，但其培訓課程涵蓋治療理論及實務，以便彼等能為客戶推薦合適的療程。該課程同時亦為彼等提供產業資訊的背景知識。

持續監督及品質保證

為維持一致的客戶體驗，我們對受過訓練的理療師實施標準化工作流程（涵蓋接待客戶及儀容標準），並定期培訓。我們透過定期與培訓師舉行部門會議，檢視服務流程並監測培訓成效。在這些會議中，培訓師會匯報治療師及健康顧問的培訓進度，提供個別評估，並在必要時建議作針對性的培訓或再培訓。我們相信，我們完善的培訓系統對於維持服務品質、提升僱員能力以及支持業務的可持續成長至關重要。

勞資糾紛

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無涉及重大勞資糾紛。

保險

本公司已投保以下保險：(i)店舖內物品及存貨的重大損毀；(ii)業務中斷；(iii)現金；(iv)公眾責任；(v)全職及兼職僱員的法定僱員補償；及(vi)機構專業責任保險。

本公司不時檢討保險單，以確保保障範圍足夠。董事認為，本公司的保險保障符合業界一般水準，並足以應付本公司的營運需求。

業務

健康與工作安全

我們的健康與安全管理系統由營運及人力資源團隊負責監督。

客戶安全

在接受任何療程或購買任何療程套餐前，客戶均須填寫健康聲明表。此舉有助我們評估擬進行的療程是否適合其個人健康情況。有關進一步詳情，請參閱「業務—客戶—預付套餐」一節。

受過訓練的理療師會在治療前對治療儀器作安全檢查，確保儀器運作良好、能量設定已重置為預設值，且緊急停止按鈕功能正常。我們亦會定期對儀器作檢查及維護。

場地及員工安全

我們已制定工作規範，以維持服務中心的安全環境。該等規範包括定期檢查滑倒風險、確保消防出口暢通及緊急應變程序，以及定期檢查急救箱。為保障僱員安全，我們提供有關安全搬運重物的指引，以及針對戶外工作及惡劣天氣狀況的具體作業程序。此外，我們已針對各職能團隊的特定風險，制定部門專屬的健康與安全規範。透過這些措施，我們致力將職場危害降至最低，並確保客戶及僱員的福祉。

隨著業務擴展，我們將持續檢討及優化健康與安全政策及培訓計劃，以確保符合不斷演變的監管要求及業界最佳實務。

業務

物業

我們的服務中心設於香港交通便利的商業及住宅區的租賃物業內。我們並未擁有任何用於營運的物業。

下表載列於最後實際可行日期的租賃詳情：

用途	物業地點	概約建築面積 (平方呎)	租期	月租
銅鑼灣第一服務中心	香港銅鑼灣羅素街38號金朝陽中心36樓	7,156	2023年9月1日至 2026年8月31日	307,708港元
銅鑼灣第二服務中心	香港銅鑼灣勿地臣街1號時代廣場1座42樓	17,130	2025年2月17日至 2028年2月16日	729,738港元
沙田服務中心	香港沙田沙田鄉事會路138號新城市中央廣場22樓	17,938	2022年7月4日至2028年 7月3日；已於2025年 7月3日續租，租期再 延長3年，由2025年 7月3日起至2028年 7月3日止	2025年7月4日至2026年 7月3日期間為376,698 港元；394,636港元， 有效期至2027年7月3日； 及412,574港元， 有效期至2028年7月3日
尖沙咀第一服務中心	香港尖沙咀彌敦道132號美麗華廣場A座711室，	2,542	2024年1月16日至 2027年1月15日 ⁽¹⁾	101,680港元
	香港尖沙咀彌敦道132號美麗華廣場A座712室	2,505	2024年1月16日至 2027年1月15日 ⁽¹⁾	100,200港元
	香港尖沙咀彌敦道132號美麗華廣場A座1907室	2,567	2024年1月16日至 2027年1月15日 ⁽²⁾	102,680港元
尖沙咀第二服務中心	香港尖沙咀廣東道11號海港城世界商業中心12樓	18,579	2025年10月27日至 2028年10月26日	650,265港元
行政及管理辦公室	香港尖沙咀廣東道15號海港城港威大廈第5座23樓2301-05室	11,075	2026年2月15日至 2029年2月14日	498,375港元

附註：

- (1) 根據本集團與業主的共同協議，位於香港尖沙咀彌敦道132號美麗華廣場A座711室及香港尖沙咀彌敦道132號美麗華廣場A座712室的服務中心將於2026年9月15日終止營運。
- (2) 位於香港尖沙咀彌敦道132號美麗華廣場A座1907室的服務中心，已由本集團與業主經雙方協議，於2026年7月30日提前終止租約。

業務

風險管理及內部控制

本公司董事及高級管理層負責建立、維護及檢討本公司內部控制及風險管理系統的有效性。該等系統旨在確保本公司持續遵守與業務營運及企業管治相關的適用法律、法規及規則，並防止任何違規事件再次發生。本公司已採取以下內部控制措施：

- 本公司已於[•]成立審核委員會，並根據上市規則第3.21條及上市規則附錄C1所載之企業管治守則，以書面形式訂立其職權範圍。審核委員會的主要職責為審閱及批准本集團的財務報告程序、內部控制及風險管理系統。
- 我們已委任建泉融資有限公司為我們的合規顧問，該公司將就遵守適用法律及上市規則向我們提供建議及指引，包括但不限於與董事職責及內部控制有關的各項要求。

為籌備[編纂]事宜，我們於2026年委聘獨立內部控制顧問，以審閱本集團的內部控制系統，並就改善內部控制系統提出建議。該獨立內部控制顧問已對本集團在多個主要領域的關鍵系統及內部控制程序作出審視，包括：

- 實體層級控制；
- 財務報告及披露；
- 收益及收款；
- 採購、應付賬款及付款；
- 庫存管理（包括物流）；
- 固定資產；
- 現金及資金管理；及
- 商標及知識產權。

該獨立內部控制顧問提出多項審視結果及建議，對此我們已採取補救措施，並已制定全面政策，闡明工作流程、標準、明確的職責分離及授權、風險管理框架及原則。我們採納的主要建議包括（其中包括）：

業務

實體層級控制政策：涵蓋實體層級關鍵領域的政策，包括利益衝突、董事會多元化、董事培訓及發展、風險評估及管理、公司管治以及個人數據及私隱資料管理政策。

流程層級控制政策：涵蓋與本公司業務運作相關之關鍵流程的政策，包括財務資產管理、保險管理、現金及資金管理、收益及收款管理、庫存管理、知識產權管理及稅務管理。

環境、社會及管治事務

我們致力於推動可持續發展實踐、履行社會責任，並維持高標準的企業管治。我們已根據上市規則附錄C2的規定，建立一套環境、社會及管治框架，藉此將環境、社會及管治考量納入其業務策略及營運之中。在此框架下，我們致力於識別、評估及管理與環境、社會及管治相關的風險與機遇（包括氣候相關風險），並以此支持我們長期的可持續發展。

有關我們企業管治架構、董事會組成、董事會多元化政策、董事職責及企業管治實務的詳情，請參閱「董事及高級管理層」一節。

下文披露內容著重於我們對環境、社會及管治事務的管治。

管治架構

董事會對制定及監督我們的環境、社會及管治策略、政策、風險管理及披露承擔整體責任。董事會負責監督與環境、社會及管治相關的風險及機遇，檢討環境、社會及管治策略與我們業務目標的一致性，並定期監察我們的環境、社會及管治表現及相關措施的成效。

為協助董事會履行其職責，我們已成立由相關職能部門代表組成的環境、社會及管治工作小組。該環境、社會及管治工作小組負責執行經董事會批准的環境、社會及管治策略及政策、識別及評估與我們營運相關的環境、社會及管治風險與機遇、監測環境、社會及管治績效指標，並協調環境、社會及管治披露文件的編製。

環境、社會及管治工作小組至少每年向董事會匯報一次（若出現任何重大環境、社會及管治議題，則會更頻繁地匯報），內容涵蓋我們的環境、社會及管治表現、環境、社會及管治相關目標的進度、環境、社會及管治相關風險與機遇，以及我們環境、社會及管治管理及相關措施的成效。透過此類匯報及與相關利益相關者的持續溝通，我們致力於深化對環境、社會及管治事務的理解，並持續改進我們環境、社會及管治管治實務。

業務

環境、社會及管治政策

我們已制定相關環境、社會及管治政策，以指導我們對環境影響、僱員福利、營運實務及商業行為的管理。我們的環境、社會及管治相關政策涵蓋(其中包括)環境管理、氣候相關事務、僱傭及勞動實務、職業健康與安全、僱員發展及培訓、供應鏈管理、客戶福祉及數據保護、產品及服務責任，以及合乎道德的商業行為。該等政策是我們環境、社會及管治框架不可或缺的一部分，並闡明在整個營運過程中管理環境、社會及管治事務的原則、責任及期望。

具體而言，環境、社會及管治相關政策就以下方面提供指引，包括(i)環境影響及資源使用(涵蓋能源消耗、排放及廢物管理)的管理；(ii)僱員相關事務，例如僱傭實務、工作場所健康與安全，以及平等機會；(iii)與產品及服務品質、客戶福祉及數據保護相關的營運實務；及(iv)商業行為標準，包括道德行為及遵守適用法律及法規。

透過實施該等政策，我們致力於促進負責任的商業實踐、提升風險意識，並支持在各項業務營運中對環境、社會及管治相關事務進行一致的管理。環境、社會及管治相關政策亦為識別及處理環境、社會及管治相關風險與機遇(包括與氣候相關的考慮因素)提供基礎。

我們會不時審視並更新我們環境、社會及管治相關政策，並在過程中考慮適用的監管要求、業務發展及利益相關者不斷演變的期望。

識別、評估及管理環境、社會及管治相關風險的流程

我們認知到，有效管理環境、社會及管治相關風險與機遇，是我們永續發展不可或缺的一環。環境、社會及管治及氣候相關考量已納入我們的整體風險管理框架，並透過該框架持續識別、評估及監控相關風險與機遇。

鑒於我們業務的性質，我們面臨的主要與環境、社會及管治相關的風險主要包括(其中包括)：

- i. 與僱員相關的風險，包括人才招聘及留任、工作場所健康與安全以及僱員參與度，此類風險可能影響服務品質及營運穩定性；及
- ii. 與服務品質、客戶福祉及數據保護相關的風險，此類風險可能對客戶信任、聲譽及業務表現造成負面影響。

在董事會監督下，環境、社會及管治工作小組負責參照我們的營運狀況、持份者的期望及相關行業慣例，識別並評估此類與環境、社會及管治相關的風險與機遇。我們在業務、營運及(在適當情況下)財務決策過程中，均會考量與環境、社會及管治相關的因素。

業務

為支援環境、社會及管治相關風險的管理，我們會監測相關環境、社會及管治績效指標，並評估我們達成永續發展目標的進度。此類指標包括（其中包括）與溫室氣體排放、能源消耗、用水量、僱員相關指標，以及服務品質及合規措施等相關的指標。該等指標使我們能夠追蹤我們環境、社會及管治績效、識別潛在風險領域，並在必要時實施適當措施。

我們將持續優化我們環境、社會及管治風險識別、評估及管理流程，並將業務發展、監管動態及利益相關者不斷演變的期望納入考量。

環境

(1) 環境管理

我們的營運主要於香港的服務中心及辦公室進行。鑒於我們業務以服務為導向，我們對環境的主要影響主要源自日常營運所涉及的能源消耗、溫室氣體排放、用水量及廢物產生。我們致力於依照適用法律及法規管理該等環境層面，並已將環境考量納入其營運實務及環境、社會及管治管理框架之中。

我們致力於推動環境管理及負責任地使用資源。在實施其環境管理方針時，我們致力於提升資源效率、盡量減少不必要的消耗，並監測與其營運相關的環境績效指標。我們亦不時檢討我們環境實務，以期找出持續改進的機會。

(2) 環境目標

為支持我們環境管理工作，我們已制定與溫室氣體排放、能源消耗及資源利用相關的環境目標。我們的目標是，以2025財年為基準年，在截至2030年3月31日止年度前，將範疇一及範疇二溫室氣體排放密度及能源消耗密度降低5%。我們將根據我們營運發展、數據可用性，以及不斷演變的法規及持份者期望，不時檢討及更新該等目標。

(3) 能源及用水管理

在能源管理方面，我們服務中心及辦公室所消耗的購電量，是其主要的能源消耗來源。由於我們並未營運高能耗的製造設施，我們能源消耗主要源自日常業務營運。

業務

我們致力透過各項措施提升能源效率，包括在可行情況下使用節能照明及設備、優化照明及空調的使用、定期維護設備，以及向僱員推廣節能意識。我們鼓勵僱員在不使用時關閉閒置設備及照明，並在日常工作中實踐節能措施。我們亦持續監控能源消耗情況，並不斷尋找提升能源效率的機會。

下表詳列我們於往績記錄期間的能源消耗情況：

能源消耗	單位	2024財年	2025財年	2026財年
直接能源消耗 ¹	兆瓦小時	5.17	19.28	25.08
間接能源消耗 ²	兆瓦小時	195.29	226.73	296.29
總能源消耗	兆瓦小時	200.46	246.01	321.37
能源消耗密度	兆瓦小時／百 萬港元收益	0.63	0.79	0.87

附註：

1. 直接能源消耗增加，主要歸因於我們在往績記錄期間業務擴張所導致的商務差旅及公司車輛使用量增加。
2. 間接能源消耗量的增加，主要源於我們業務的擴張，包括服務中心的搬遷及裝修，以及較大規模物業的營運，導致我們各設施的用電需求增加。

我們亦致力於在其各項營運中推動節約用水。鑒於我們業務的性質，用水量主要來自服務中心及辦公室的日常運作，且不被視為對我們營運具有重大影響。我們並未從事任何需要大量用水的製造或生產活動。

為提高用水效率，我們已實施各項節水措施，包括透過節水提醒提高僱員意識、鼓勵負責任地使用水資源，以及及時處理任何已發現的漏水或維修問題。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們在為營運籌措水源方面並未遇到任何重大問題。

我們的服務中心及總部均位於租賃物業內，該等物業一般不會為個別租戶設置獨立的水錶，相關費用通常已包含於租金或管理費中。因此，我們無法取得能準確反映我們於往績記錄期間自身用水量的數據。

業務

(4) 溫室氣體排放

我們的溫室氣體排放主要來自範疇二的能源間接排放（源於服務中心及辦公室所消耗的購電）以及範疇三的其他間接排放（源於其價值鏈各環節的活動）。範疇一直接排放佔我們溫室氣體總排放量的比例相對較小，主要與公司車輛的燃料消耗有關。鑒於我們的業務性質及其車隊規模較小，於往績記錄期間產生的氮氧化物、硫氧化物及顆粒物排放並不重大。

鑒於我們的營運模式，購電仍是其溫室氣體排放的主要來源。為減少碳足跡，我們致力透過節能措施提升能源效率，包括優化用電方式、推廣辦公室設備的負責任使用，以及提升僱員對環境保護的意識。

下表列出我們於往績記錄期間的溫室氣體排放數據：

溫室氣體排放量	單位	2024財年	2025財年	2026財年
範疇一溫室氣體排放量 ¹	噸二氧化碳當量	1.44	5.36	6.97
範疇二溫室氣體排放量 ²	噸二氧化碳當量	85.23	94.38	120.91
範疇三溫室氣體排放量 ³	噸二氧化碳當量	92.32	113.67	128.83
溫室氣體總排放量	噸二氧化碳當量	178.99	213.41	256.71
溫室氣體總排放密度	噸二氧化碳當量／ 百萬港元收益	0.56	0.68	0.70

附註：

1. 範圍一溫室氣體排放量主要源自直接能源消耗，包括公司車輛的燃料消耗（如適用）。該增幅主要歸因於我們業務擴張所導致的商務差旅及公司車輛使用量增加。
2. 範圍二溫室氣體排放量源自服務中心及辦公室所消耗的購電量。該增幅主要歸因於服務中心的擴建、搬遷及裝修工程，導致用電量增加。
3. 範疇三排放（如適用）主要源自僱員通勤、商務差旅、未包含於範疇一或範疇二排放中的能源相關活動，以及紙張消耗及處置活動。排放量增加主要歸因於僱員數目增長，導致僱員通勤的估算排放量上升，加上與我們業務擴張相關的其他間接活動。隨著我們的數據蒐集及報告流程持續完善，我們將逐步進一步優化其範疇三排放量的識別、量測及揭露做法。

(5) 廢物及包裝材料管理

我們深知負責任的廢物管理至關重要，並致力於在營運過程中盡量減少產生不必要的廢物。鑒於我們業務以服務為主，所產生的廢物主要屬非危險廢物，並以一般辦公室廢物及日常營運及服務提供過程中使用的包裝材料為主。

業務

我們主要在租用的服務中心及辦公室內營運。該等場所產生的普通廢物，會由相關物業管理公司根據大廈管理安排進行收集及處理。因此，我們並未就我們場所內收集及處置的廢物總量備存完整紀錄。

為推動負責任的資源利用，我們透過營運措施致力減少不必要的紙張消耗，例如在可行情況下推廣電子通訊，以及鼓勵審慎使用辦公用品。我們亦會監測部分有相關數據的消耗品及包裝材料，以便評估資源使用趨勢的變化。

鑒於我們業務的性質，危險物料的使用量有限。據董事所知，我們於往績記錄期間並未產生任何重大危險廢物。

下表載列我們於往績記錄期間的紙張及包裝材料消耗量資料：

包裝材料消耗量	單位	2024財年	2025財年	2026財年
基於塑膠的包裝材料	噸	0.33	0.69	0.31
基於紙的包裝材料	噸	0.77	0.54	0.66
其他包裝材料	噸	0.40	0.81	—
總計	噸	1.50	2.04	0.97

(6) 與氣候相關的風險與機遇

鑒於我們業務性質，我們並未產生任何重大排放、廢棄物及污染。儘管如此，我們認知到與氣候相關的風險與機遇，可能對我們營運、財務表現及長期發展產生影響。此類風險包括因監管要求不斷演變、對環境表現的期望提高以及能源成本潛在變動所衍生的轉型風險，以及極端天氣事件等實質風險—此類事件可能擾亂我們服務中心的營運、影響客戶流量，或以其他方式對業務連續性造成不利影響。

為此，我們致力將氣候相關考量納入其業務策略及營運決策中。我們密切關注相關監管發展及行業趨勢，並評估其對營運的潛在影響，以期隨著時間推移提升我們韌性及適應能力。我們亦意識到，提升資源效率、增強營運韌性，以及持份者對永續發展相關議題意識的提高，均可能帶來潛在機遇。

為支援氣候相關風險與機遇的管理，我們已建立內部流程，用以收集、監測及分析氣候相關數據，包括能源消耗、溫室氣體排放及其他環境指標。此類數據使我們能夠評估我們氣候相關表現、識別趨勢及可改善之處，並支援基於充分資訊的決策制定。

業務

僱員關懷

(1) 僱傭及勞工標準

我們視僱員為支持我們長期發展的重要資源，並致力維持公平、合法且符合營運需求的僱傭慣例。我們遵守香港適用的僱傭相關法律及法規，並致力營造一個促進平等機會、多元、包容及相互尊重的工作環境。我們已制定涵蓋招聘、薪酬、培訓、績效管理及僱員福利的政策及程序。有關我們前線僱員、培訓安排及服務提供模式的進一步詳情，請參閱「業務－僱員」一節。

我們致力於維持合法且符合道德的僱傭實務，並禁止使用童工、強迫勞工及其他形式的非法僱傭。作為招聘程序的一部分，我們會根據適用法律及法規，核實應徵者的身份及在香港工作的資格。我們亦致力提供平等的僱傭機會，絕不容忍基於性別、年齡、種族、國籍、宗教或適用法律所保障的其他身份等因素所造成的歧視或騷擾。

我們重視僱員發展，並提供旨在提升僱員專業能力及促進職業發展的培訓計劃。根據僱員的職責及角色，彼等可接受入職培訓、營運及服務相關培訓、合規培訓，以及持續的專業發展計劃。有關我們僱員培訓及發展計劃的進一步詳情，請參閱「業務－僱員」一節。

我們亦致力營造一個相互支持、相互尊重的工作文化，以促進僱員的福祉及投入度。此外，我們設有溝通渠道及內部程序，讓僱員可藉此提出關注事項、提供意見或舉報與工作場所相關的事宜。

下表載列我們於2024年3月31日、2025年3月31日及2026年3月31日的僱員總數：

	於3月31日		
	2024年	2025年	2026年
僱員總數	201	245	279

業務

(2) 職業健康與安全

我們重視為僱員維持安全健康的工作環境，並已制定內部政策及運作程序，以支持工作場所安全並降低職業風險。我們向僱員提供工作場所安全指引，提倡安全工作慣例的意識，並致力確保工作場所事故及危害能及時報告並得到處理。我們亦根據適用法律，為僱員補償責任維持保險保障。

鑒於我們業務的性質，職業健康與安全方面的考量主要涉及服務提供的安全、治療設備的使用，以及在服務中心及辦公室維持安全的工作環境。在往績記錄期間，與工作相關的死亡人數及發生率均維持於零。有關我們職業健康與安全措施及實務的進一步詳情，請參閱「業務－健康與工作安全」一節。

產品及服務責任

(1) 產品品質及安全

我們高度重視其服務及產品的品質、一致性及安全。鑒於業務性質，維持服務品質及客戶安全對我們的聲譽、客戶體驗及長期發展至關重要。

為保障服務品質及安全，我們已制定有關服務品質管理、引入新療法以及產品及儀器採購的內部政策及程序。我們亦致力於在提供服務及產品時，維持標準化的服務程序及品質控制措施。

有關我們品質控制框架、服務流程以及產品及儀器評估程序的進一步詳情，請參閱「業務－品質控制、安全及投訴管理」及「業務－供應商、採購及庫存管理」章節。

(2) 客戶權益及銷售實務

我們重視客戶權益、負責任的銷售實務，以及向客戶提供的資料準確性。我們致力於提供有關其服務及產品的透明且準確的資料，並遵守香港有關廣告、標籤及消費者保障的適用法律及法規。

我們亦致力維持處理客戶查詢及投訴的程序，並審視客戶反饋，作為持續提升服務品質及客戶體驗的一部分。透過客戶溝通及服務流程，我們致力促進客戶在充分知情的情況下作出決策，並維持客戶的信任。

業務

有關客戶體驗、投訴處理及服務提供之進一步詳情，請參閱「業務－品質控制、安全及投訴管理」一節。

(3) 數據安全及客戶私隱

我們深知在營運過程中保護客戶資料及個人數據的重要性。我們須遵守香港的資料保護規定，特別是《個人資料（私隱）條例》，並已建立內部控制及程序，以規範個人數據的收集、持有、處理、使用及保護。

我們致力透過限制未經授權的存取、維持適當的數據處理慣例，以及透過系統及流程控制支援營運需求，以保障客戶數據。客戶數據的存取權限僅限於「需要知悉」的範圍，且僱員須遵守我們有關機密數據及個人數據保護的內部控制規定。

遵守適用的個人數據保障規定可能需要持續投入資源及開支，包括維持安全的資料處理流程，以及不時加強資料保安措施。在此背景下，我們致力透過負責任的資料管理及持續檢討與私隱相關的控制措施，以維持客戶的信任。

有關服務流程中客戶資料處理的進一步詳情，請參閱「業務－數據安全」一節。

供應鏈管理

我們深知維持負責任且可靠的供應鏈對支援其營運至關重要。我們已制定供應商及服務提供者甄選、評估及採購的政策及程序，以管理品質、營運及合規風險。

在評估服務提供者及供應商時，我們可能會考慮產品品質、服務標準、資格、過往表現、可靠性以及是否符合適用要求等因素。我們亦致力與服務提供者及供應商保持持續溝通，以確保營運所需產品及服務的穩定供應。

鑒於我們業務的性質，供應給本集團的產品及儀器在支援服務提供方面扮演著重要角色。因此，我們致力於向符合其營運及品質要求的供應商採購產品及服務。

有關供應商甄選標準、採購程序及品質控制措施的進一步詳情，請參閱「業務－供應商、採購及庫存管理」的章節。

業務

商業道德及反貪腐

我們致力於在商業活動中維持高標準的誠信及道德操守。我們對賄賂、貪腐、勒索、詐欺及洗錢採取零容忍態度，並要求其董事、僱員及商業夥伴遵守適用法律及內部行為規範。

為支持合乎道德的商業行為，我們已制定有關僱員行為、利益衝突管理及合規意識的政策及程序。我們亦設有舉報渠道，讓僱員及(在適當情況下)第三方可就涉嫌不當行為、行賄、貪腐或其他不當行為提出關切。

我們致力確保所舉報的事項獲得適當且保密的處理，並在適用法律及內部程序允許的範圍內，保障透過既定渠道提出關切的個人免受報復。我們亦不時致力於提高僱員對商業道德行為及合規義務的意識。

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並未知悉任何重大違規行為，亦無任何董事或僱員涉及與賄賂、貪腐或洗錢有關的不當行為。

社區投資

作為保健服務提供者，我們深知為營運所在社區的福祉作出貢獻至關重要。透過義工活動及社區參與計劃，我們致力支援弱勢群體並促進社會福利。

於往績記錄期間，我們參與了各項社區投資活動，包括支援長者護理服務、兒童福利計劃、社區健康教育、災難救援行動，以及協助弱勢家庭。我們亦鼓勵僱員參與義工活動及社區服務，作為履行企業社會責任的一部分。

我們將持續尋求機會，透過參與慈善活動、義工服務及其他公益計劃回饋社區。

監管合規及牌照

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們認為，我們已取得對我們營運至關重要的所有必須許可證及證書，其中僅包括我們附屬公司的營業登記證。我們昇華的最新商業登記證有效期自2025年10月18日起，至2026年10月17日止。我們偉業宏基的最新商業登記證有效期自2026年3月19日起，至2027年3月18日止。

業務

本公司董事確認本集團在取得商業登記證及／或續期時並未遇到任何重大困難。此外，本公司董事並不知悉任何可能在營業登記執照到期時對其續期造成重大阻礙或延誤的情況。因此，本公司董事在遵守該等營業登記規定方面並無預見任何可能對本集團營運及業務造成重大影響的重大困難。

我們所有員工均已取得其執業所需的必要資格。詳情請參閱「業務－我們的專業人員」一節。

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，本公司未曾且沒有涉及任何導致罰款、執法行動或其他處罰之重大違規事件，以致不論是單獨發生或合計均可能對本公司的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。鑒於本公司已實施內部控制系統，以確保在業務的所有重大方面均符合相關法律及法規，董事確認概無違規事件的性質屬於系統性問題。

本公司各項治療服務及產品銷售的廣告，均受不良廣告（醫藥）條例規管。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，衛生署藥物辦公室曾兩度就若干廣告可能違反不良廣告（醫藥）條例向本集團發出警告信：

- 2023年12月12日：昇華收到一封警告信，指其網站廣告可能違反不良廣告（醫藥）條例項下的適用廣告限制。為此，我們已刪除或替換可能不符合規定的措辭。本集團董事確認，衛生署並未對我們採取檢控或後續執法行動，且於最後實際可行日期，於2023年12月12日發出的警告信起訴時效已過期。
- 2026年5月21日：昇華及偉業宏基各收到四封警告信，內容涉及多項可能違反不良廣告（醫藥）條例項下適用廣告限制的線上及線下廣告。經諮詢衛生署藥物辦公室以釐清具體關注事項後，我們已刪除或修訂相關宣傳措辭。本集團董事確認，於最後實際可行日期，衛生署並未就2026年5月21日發出的警告信採取檢控或後續執法行動。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未曾就上述涉嫌違規行為被提出檢控，亦未被處以任何罰則。我們的營運部門負責審閱及管理我們的市場推廣及廣告資料。為防止類似違規事件再次發生，我們已實施以下內部控制措施：

- (i) 採納合規指引，就廣告事宜向員工提供具體指引，以確保符合相關法律及法規，包括不良廣告（醫藥）條例；

業務

- (ii) 我們的營運部門根據內部指引審閱所有市場推廣材料，以確保在發佈前符合香港法例的相關規定；
- (iii) 我們已向管理層及市場推廣團隊分發相關培訓材料，向他們概述在不良廣告（醫藥）條例框架下有關廣告的香港適用法律及法規；
- (iv) 我們將安排培訓，以加強管理團隊及市場推廣團隊對香港適用法律及法規的認知，包括關於不良廣告（醫藥）條例的規定；及
- (v) 若對廣告相關的合規事宜有任何不確定之處或疑問，我們將諮詢相關監管機構及外部法律顧問以尋求指引。

我們致力於與衛生署維持開放且合作無間的關係，並將持續及時處理任何意見回饋或警告，以確保持續遵守適用的廣告法規。

法律程序

我們不時於日常業務過程中涉及本行業常見的法律程序或爭議，未來亦可能偶有此類情況，包括輕微的僱傭爭議。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本公司或本集團任何其他成員公司均未涉及任何具重大影響力的申索、訴訟或仲裁程序，且據董事所知，本集團任何成員公司亦無涉及任何具重大影響力的訴訟、申索或仲裁程序正在進行或面臨威脅；董事認為，涉及本集團的任何訴訟申索或爭議均對本集團不具重大影響。

知識產權

本集團以「機能再生」為品牌名稱經營業務，我們相信，該品牌體現本集團在優質服務及產品方面已建立的聲譽。於最後實際可行日期，本集團已註冊11項商標，並有一個位於香港的域名，我們認為該域名對我們的業務至關重要。此外，我們目前正在香港申請4項商標，我們認為這些商標對我們的業務至關重要。有關本集團重大知識產權的詳情，請參閱本文件中「附錄四－法定及一般資料」。

本集團董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團並不知悉任何重大侵權行為：(i)本集團侵犯任何第三方擁有的知識產權；或(ii)任何第三方侵犯本集團所擁有的任何知識產權；且本集團並無任何與知識產權相關的未決或潛在爭議或侵權行為，足以對本集團的營運或財務表現造成重大不利影響；此外，本集團亦未涉及任何與知識產權侵權有關的重大法律程序、爭議或索償。

業 務

獎 項

本公司因服務及創新表現而獲得多項獎項及認證。下表載列直至本文件日期為止，本公司獲頒的獎項及認證：

年度	獎 項	主辦／頒發機構
2021年	最受醫護人員信賴痛症治療品牌大獎	香港醫護學會
2022年	亞太區最可靠痛症治療集團— 香港最有價值企業大獎	MythFocus
2022年	2022年度卓越創新企業大獎	Business Innovator
2022年	01企業金勳大獎—傑出痛症治療中心	香港01
2023年	01企業金勳大獎—傑出去痛健康集團	香港01
2025年	年度最傑出第一御痛技術大獎	香港商業時報
2026年	國際御痛健康集團大獎	信健康卓越大獎