

概 要

本概要旨在向閣下提供本招股章程所載資料的概覽，應與本招股章程全文一併閱覽。由於此乃概要，故並無載列對閣下可能重要的所有資料。閣下於決定投資配售股份前須閱覽整份招股章程。本概要所用多個詞彙均在本招股章程「釋義」及「專用詞彙」兩節界定。

我們的業務

本醫學皮膚護理集團在香港經營兩間Medicskin中心，主要專注於治療客戶的皮膚病／問題及／或改善外觀。本集團由控股股東江醫生於2000年創辦，在香港擁有約14年的經營歷史，而江醫生在醫學皮膚護理服務行業擁有約18年的行醫經驗。

我們透過所經營的Medicskin中心向客戶提供皮膚護理服務，旨在治療多種皮膚病／問題(包括(其中包括)暗瘡、色斑、玫瑰痤瘡、皮膚炎、濕疹及疣)，以及透過(其中包括)嫩膚、塑造面部輪廓及塑造身型療程、治療暗瘡疤痕及毛孔粗大、脫除不需要的痣及去除毛髮以改善外觀。截至2014年3月31日止兩個年度各年，我們透過兩間Medicskin中心為超過9,000名客戶提供服務。

我們目前聘用六名註冊醫生在Medicskin中心提供服務，包括(其中包括)：(i)透過私人診症進行醫療檢查及診斷客戶的皮膚狀況；(ii)根據客戶的具體需求、要求及皮膚狀況處方藥劑製品及／或藥物並就使用護膚產品及／或無入侵性／微入侵性療程服務作出建議意見；及(iii)為我們的客戶進行建議療程服務。我們的Medicskin中心亦向客戶配發藥劑製品、藥物及／或護膚產品。

下表載列我們於Medicskin中心所提供服務的各服務類別的收益貢獻：

	截至3月31日止年度				截至8月31日止五個月			
	2013年		2014年		2013年		2014年	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%	千港元	%
診症服務								
(附註1)	4,010	7.8	4,592	7.1	1,787	7.3	1,881	6.7
處方及配藥								
服務(附註2)	29,499	57.1	32,126	49.4	12,981	52.8	13,038	46.6
療程服務								
(附註3)	18,098	35.1	28,323	43.5	9,814	39.9	13,043	46.7
總計	51,607	100.0	65,041	100.0	24,582	100.0	27,962	100.0

概 要

附註：

1. 診症服務：由醫生提供的醫療診症服務
2. 處方及配藥服務：向客戶開處方或配發藥劑製品及／或藥物及／或護膚產品
3. 療程服務：治療客戶的皮膚病／問題及／或改善外觀

除藥劑製品、藥物及非處方護膚產品外，我們於Medicskin中心獨家發售我們的自家護膚產品系列(包括潔面液、爽膚水、乳霜及面霜)(即Medicskin產品)。截至2014年3月31日止兩個年度各年及截至2014年8月31日止五個月，Medicskin產品的處方及配藥分別佔處方及配藥服務所得收益約32.9%、29.9%及30.8%。

我們的兩間Medicskin中心分別位於中環的高級商務區及尖沙咀的熱門購物區，總樓面面積超過9,000平方呎。我們僱用逾50名支援員工(包括醫生助理、客戶關係主任及其他行政人員)協助醫生及確保Medicskin中心的運作暢順。

自2000年開始業務以來，我們的經營規模有所增加，委聘醫生人數由開業初的一人增至最後實際可行日期的六人。我們熱衷於通過進一步擴張我們的現有業務經營及／或在香港成立新Medicskin中心發展我們的Medicskin品牌及業務。

香港政府一直在考慮加緊對美容行業的規管，且目前正在審閱現有法例以圖制定法例或修訂現有法律來區分醫療程序和一般美容服務，並對若干美容程序實施監管控制，以保障公眾的權益及安全。對有關法例的審閱或修訂可能導致有關推行療程的合規標準的變動。然而，我們認為，這不會對本集團常規產生重大影響，因為於香港政府展開立法審查前，我們已全力確保所提供所有療程服務的安全性並要求大部分療程服務僅由我們的醫生進行。

我們的醫生

我們透過Medicskin中心提供的服務主要乃由醫生進行。各醫生均與我們訂立一份合作協議，據此，醫生所提供的服務由(其中包括)我們提供的管理及行政服務所支持。

我們的醫生並非專科醫生名冊(定義見《醫生註冊條例》)項下的皮膚科醫生。然而，我們所有醫生均為註冊醫生，並已取得(包括其他資格)皮膚科相關的碩士學位或深造文憑以及自香港大學或香港中文大學取得內外科學士學位。

概 要

我們認為留住優秀醫生是在醫學皮膚護理服務行業保持競爭力的關鍵所在。有鑒於此，我們與醫生訂立的合作協議保證醫生所收取的專業費用除固定月薪外，還包括每月分成。每月分成乃參考醫生於受管理業務中直接產生的收益額計算及與有關收益相稱。此外，我們認為上市可能提高本集團形像，有助於我們招募及挽留優秀醫生。

下表載列所示期間醫生貢獻的收益明細。

	截至3月31日止年度				截至8月31日止五個月			
	2013年		2014年		2013年		2014年	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%	千港元	%
江醫生								
(控股股東)	14,651	28.4	17,676	27.2	6,557	26.7	8,361	29.9
其他醫生：	23,694	45.9	33,562	51.6	12,681	51.6	14,174	50.7
— 林醫生	10,244	19.9	16,046	24.7	6,335	25.8	6,485	23.2
— 劉醫生	4,581	8.9	6,700	10.3	2,235	9.1	2,731	9.8
— A醫生	3,595	7.0	3,645	5.6	1,405	5.7	1,918	6.9
— B醫生	3,882	7.5	4,568	7.0	1,781	7.2	1,844	6.6
— C醫生	1,392	2.6	2,603	4.0	925	3.8	1,196	4.2
配藥服務	12,482	24.2	13,261	20.4	5,146	20.9	4,963	17.7
其他 (附註)	780	1.5	542	0.8	198	0.8	464	1.7
收益總額	<u>51,607</u>	<u>100.0</u>	<u>65,041</u>	<u>100.0</u>	<u>24,582</u>	<u>100.0</u>	<u>27,962</u>	<u>100.0</u>

附註： 其他包括醫生助理進行的療程服務所得收益及被沒收的收益。

客戶

由於我們的業務性質所致，我們擁有由公眾個人組成的較廣泛客戶基礎。因此，我們並無與客戶訂立長期合約且通常不會向客戶提供信用期，我們董事相信這符合行業內常規慣例。由於我們並無進行主動的市場推廣或廣告，我們相信我們客戶大部分乃透過客戶推介及／或口碑傳播介紹予我們。

截至2014年3月31日止兩個年度各年及截至2014年8月31日止五個月，我們於Medicskin中心所服務的客戶人數分別為9,177人、9,172人及6,222人，而各期間來自我們五大客戶（均為獨立第三方）收益的百分比合共少於2%。我們逾70%客戶的年齡介乎26歲至55歲，而我們約90%客戶為女性。董事相信，由於我們的業務性質所致，我們不受季節性因素影響。

供應商

我們的供應商包括藥劑製品及／或藥物、護膚產品(包括Medicskin產品)及療程服務消耗品供應商。我們並無與供應商(或其分銷商)訂立任何長期合約，且我們可自由委聘其他供應商進行採購。截至2014年3月31日止兩個年度各年及截至2014年8月31日止五個月，我們的五大供應商(除麗泰外均為獨立第三方)合共分別佔我們採購總額的約68.3%、66.1%及60.1%。麗泰由我們的控股股東全資擁有，其採購護膚產品並將之售予我們及獨立第三方(包括一間香港的百貨公司)。麗泰按成本向我們出售護膚產品，其分別佔我們向五大供應商的採購總額約31.7%、32.5%及19.6%。麗泰於2014年11月終止業務，故我們的全部供應商現為獨立第三方。有關進一步詳情，請參閱本招股章程「業務－採購」一節。有關供應商揀選基準及產品質量控制(包括Medicskin產品)，有關進一步詳情，亦請參閱本招股章程「業務－採購」及「業務－質量控制」兩節。

我們服務的定價

我們定期檢討我們服務的定價以維持於業內的競爭力。截至2014年3月31日止兩個年度及截至2014年8月31日止五個月，我們的Medicskin中心所收取的平均費用分別為：(i)就提供診症服務而言為每次到訪約254港元、269港元及266港元；(ii)就提供處方及配藥服務而言為每次到訪約929港元、856港元及793港元；及(iii)就提供療程服務而言為每次到訪約2,754港元、3,656港元及3,417港元。

競爭格局及市場地位

我們在香港競爭激烈的醫學皮膚護理服務行業內經營。與其他醫學皮膚護理服務供應商相似，我們亦面對來自一般由美容師經營及並無醫務人員的美容及纖體集團擁有的美容院的競爭，而美容院提供皮膚護理服務且一般為拓寬其客戶基礎而大量投資於廣告以向公眾宣傳其服務。醫學皮膚護理服務供應商一般較美容院更具若干競爭優勢，因為客戶通常對由富經驗及知名註冊醫生(對人體解剖學有更好的了解)提供的醫學皮膚護理服務更有信心。然而，美容院也有若干優於醫學皮膚護理服務供應商之處，因為他們有很大的靈活性宣傳其服務及因其療程通常由並無經正式醫學培訓的美容師進行而產生較低員工成本。

根據Ipsos報告，於2013年，香港共有約4,239家皮膚護理服務供應商。就醫學皮膚護理服務而言，於2013年，香港有約310家醫學皮膚護理服務供應商(包括如我們的醫學皮膚護理團隊，以及以其個人名義積極從事提供醫學皮膚護理服務的註冊醫生)，其中302家的收益低於40百萬港元，而僅有一家的收益超過80百萬港元。我們儕身香港七家於2013年的收

概 要

益介乎40百萬港元及80百萬港元的服務供應商之列。董事認為，為我們帶來市場地位的主要因素包括(其中包括)經營規模、在我們Medicskin中心任職的經驗豐富醫生人數以及定價、我們提供的服務種類、質素及專業性。

競爭優勢

我們相信，以下競爭優勢讓我們得以實現可持續增長：

- (i) 有業務發展往績的可信、可靠及優質服務供應商的行業聲譽
- (ii) 所提供服務的專業性
- (iii) 使用可靠有循證的療程設備，提供療程服務予客戶
- (iv) 策略性地為Medicskin中心選擇開設位置
- (v) 一個經驗豐富及盡職盡責並對行業及客戶需求有深入了解的醫療及管理團隊

業務目標及策略

我們的業務目標是發展Medicskin品牌及業務。為此，我們計劃採取以下業務策略：

- (i) 透過擴展現有Medicskin中心及於適當位置成立新Medicskin中心以擴大及鞏固我們在香港的地位
- (ii) 提升我們Medicskin中心提供的服務及產品的品質及類別的多元化以保持競爭力
- (iii) 維持及強化我們的醫生專業團隊及員工，加強Medicskin中心在向客戶提供專業及個人化服務方面的核心優勢

在業務擴展方面，我們計劃於2015年下半年在香港熱門購物區銅鑼灣開設一家新Medicskin中心。初步設立成本預算約為7.3百萬港元，預期將以配售新股所得款項淨額支付。

概 要

財務資料概要

綜合損益及其他全面收益表摘要

	截至3月31日止年度		截至8月31日止五個月	
	2013年	2014年	2013年	2014年
	千港元	千港元	千港元 (未經審核)	千港元
收益	51,607	65,041	24,582	27,962
除稅前溢利	17,440	17,354	7,630	2,954
年／期內溢利	14,532	13,737	6,301	1,757

綜合財務狀況表摘要

	於3月31日		於8月31日
	2013年	2014年	2014年
	千港元	千港元	千港元
非流動資產總值	7,030	6,804	5,496
流動資產總值	15,749	32,909	31,578
流動負債總額	15,884	28,975	27,490
流動(負債)資產淨額	(135)	3,934	4,088
資產淨額	6,200	10,386	9,362

綜合現金流量表摘要

	截至3月31日止年度		截至8月31日止五個月	
	2013年	2014年	2013年	2014年
	千港元	千港元	千港元 (未經審核)	千港元
經營活動所得現金淨額	20,532	22,577	9,158	5,117
投資活動所用現金淨額	(7,446)	(6,517)	(1,888)	(305)
融資活動(所用) 所得現金淨額	(11,751)	4,528	(6,074)	(3,027)
現金及現金等價物 增加淨額	1,335	20,588	1,196	1,785

我們收益增加主要歸因於(i)尖沙咀中心於2012年12月成立後我們的業務規模增加；(ii)我們的兩間Medicskin中心於2013年10月延長營業時間，為客戶提供更多的便利，令客戶流

概 要

量及客戶到訪頻率增加；及(iii)繼續推出獲客戶認可的先進療程服務(使用配有聚焦超聲波及脈衝光的設備)。截至2014年3月31日止年度的收益較截至2013年3月31日止年度增長26.0%，而截至2014年8月31日止五個月的收益較截至2013年8月31日止五個月則增長13.8%，前者增幅相對較高主要因為如上文所述尖沙咀中心於2012年12月成立所致。

儘管我們的收益由截至2013年3月31日止年度約51.6百萬港元升至截至2014年3月31日止年度約65.0百萬港元，但我們於相關期間的純利則由14.5百萬港元降至13.7百萬港元，主要由於(i)截至2014年3月31日止年度錄得上市開支約3.6百萬港元；(ii)員工成本增加，主要歸因於表現花紅增加導致醫生報酬增加、員工數目增加、新尖沙咀中心員工成本的全年影響；及(iii)由於(其中包括)尖沙咀中心於2012年12月開業令經營開支增加所致。儘管我們的收益由截至2013年8月31日止五個月約24.6百萬港元升至截至2014年8月31日止五個月約28.0百萬港元，但我們於相關期間的純利則由6.3百萬港元降至1.8百萬港元，主要由於(i)截至2014年8月31日止五個月錄得上市開支約4.1百萬港元；及(ii)自2014年4月1日起根據合作協議向江醫生支付專業費用約2.2百萬港元。

員工成本、租金開支及所用存貨為我們於往績記錄期的主要經營開支。截至2013年3月31日止年度、截至2014年3月31日止年度及截至2014年8月31日止五個月，我們的員工成本分別約為18.0百萬港元、24.2百萬港元及12.6百萬港元，分別佔有關期間收益約34.9%、37.2%及45.0%；截至2013年3月31日止年度、截至2014年3月31日止年度及截至2014年8月31日止五個月，我們所用存貨的成本分別約為6.6百萬港元、8.3百萬港元及3.4百萬港元，分別佔有關期間收益約12.8%、12.8%及12.1%；而截至2013年3月31日止年度、截至2014年3月31日止年度及截至2014年8月31日止五個月，我們的租金開支分別約為3.5百萬港元、4.4百萬港元及1.9百萬港元，分別佔有關期間收益約6.8%、6.8%及6.8%。

以下敏感度分析僅作說明，表明平均員工薪金、租金及存貨價格上升或下降，而所有其他因素(稅項除外)維持不變時，對有關年度／期間純利的影響。已使用敏感度因子10%對上述各項進行敏感度分析，該因子高於或等於往績記錄期各歷史波動。

	平均員工 薪金上升/ 下降10%	租金上升/ 下降10%	存貨價格 上升/ 下降10%
	千港元	千港元	千港元
純利減少／增加：			
截至2013年3月31日止年度	1,508	296	554
截至2014年3月31日止年度	2,023	367	690
截至2014年8月31日止五個月	1,062	161	282

概 要

主要財務比率

	截至3月31日止年度		截至8月31日 止五個月
	2013年	2014年	2014年
純利率	28.2%	21.1%	6.3%
流動比率	0.99倍	1.14倍	1.15倍
速動比率	0.82倍	1.06倍	1.08倍
權益回報率	234.4%	132.3%	18.8%
總資產回報率	63.8%	34.6%	4.7%
利息覆蓋率	55.3倍	66.7倍	12.8倍
淨債務對權益比率	69.5%	不適用	不適用
資產負債率	148.2%	174.8%	166.6%

附註：有關上述比率的進一步資料，請參閱本招股章程「財務資料－財務比率」一節的附註。

有關本集團財務資料的全部詳情，請參閱會計師報告，而有關本集團財務表現的更詳細討論及分析，請參閱本招股章程「財務資料」一節。

售股股東

配售包括100,000,000股股份，其中33,332,000股股份由售股股東Topline出售。我們估計售股股東出售銷售股份所得款項淨額（經扣除售股股東就配售按比例應付的包銷佣金及估計開支以及費用）將約為17.9百萬港元。本公司將不會獲得出售銷售股份的任何所得款項。

股東資料

Topline為一家於2000年1月18日在英屬處女群島註冊成立的有限公司。於配售及資本化發行完成後，Topline將擁有本公司已發行股本約72.50%權益。Topline由本集團創辦人江醫生全資擁有。

江醫生於與本公司就合作協議進行的不獲豁免持續關連交易中擁有權益，根據合作協議（其中包括）江醫生將於我們Medicskin中心開展受管理業務。有關進一步詳情，請參閱本招股章程「關連交易」一節。

概 要

配售統計數據

市值 (附註1)	240,000,000港元
未經審核備考經調整綜合每股股份有形資產淨值 (附註2)	0.10港元

附註：

1. 股份市值乃根據緊隨配售及資本化發行完成後已發行400,000,000股股份且配售價為每股股份0.6港元計算。
2. 本公司擁有人應佔本集團未經審核備考經調整綜合每股股份有形資產淨值乃根據已發行400,000,000股股份且假設配售及資本化發行已於2014年8月31日完成後達致。

有意投資者應注意，於考慮上文所述我們的純利、相關財務比率(包括(其中包括)純利率、權益回報率及總資產回報率)及未經審核備考經調整綜合每股股份有形資產淨值時，截至2014年3月31日止兩個年度並無已付或應付江醫生的專業費用，而截至2014年8月31日止五個月則根據其合作協議向江醫生支付專業費用2.2百萬港元。詳情請參閱本招股章程「概要－近期發展－應付江醫生的專業費用自2014年4月1日起產生」一節。

所得款項用途

我們相信上市將可提升我們的知名度、使我們能夠擴展及抓緊機會、增強競爭力及財務狀況，並為我們提供額外營運資金以實施本招股章程「業務－我們的業務目標及策略」及「業務目標聲明及所得款項用途」兩節詳述的我們的未來計劃。

經扣除本集團就上市應付的估計開支後，配售新股的所得款項淨額估計將約為23.5百萬港元。

我們擬應用上述所得款項淨額作以下用途：

計劃	所得款項淨額 概約金額或百分比
擴充及加強我們於香港的業務	12.1百萬港元或51.5%
提升服務的品質及多元化	4.2百萬港元或17.9%
償還債務	4.9百萬港元或21.0%
營運資金	2.3百萬港元或9.6%

上市開支

我們估計就上市產生的開支總額將約為18.6百萬港元，包括包銷佣金2.4百萬港元以及其他上市開支及費用(包括證監會交易徵費及聯交所交易費)約16.2百萬港元。售股股東將承擔包銷佣金0.8百萬港元(即在配售中出售銷售股份應佔的包銷佣金)以及承擔其他上市開支及費用約1.3百萬港元(參照銷售股份數量佔根據上市已發行股份總數比例而釐定)。餘下上市開支、費用及包銷佣金約16.5百萬港元將由本公司承擔，其中4.3百萬港元將會資本化(即入賬列作自權益扣減)，餘下的12.2百萬港元費用及開支已經或預期將於綜合損益及其他全面收益表扣除，其中3.6百萬港元及4.1百萬港元已分別於截至2014年3月31日止年度及截至2014年8月31日止五個月扣除，而4.5百萬港元將於截至2015年3月31日止年度剩餘期間內確認為開支。實際金額須根據審核以及多項變數及假設的變動而作出調整。**有意投資者應注意，我們截至2015年3月31日止年度的財務業績將受上述估計上市開支影響。**

股息

未來宣派及派付股息及股息數額將由董事酌情決定及視乎(其中包括)我們的盈利、財務狀況、資金需求及可用現金及任何董事認為相關的任何其他因素。

任何股息宣派須經董事會考慮上述因素後批准並須經股東批准作出。在符合上述因素的情況下，董事會擬在相關股東大會上建議於可預見未來向股東派付不少於可供分派純利25%的年度股息。

於往績記錄期，Medicskin向其當時的股東宣派截至2013年3月31日止年度的股息3.0百萬港元。Multiple Profit向其當時的股東宣派截至2014年3月31日止兩個年度各年及截至2014年8月31日止五個月的股息分別為9.0百萬港元、10.6百萬港元及3.2百萬港元。

主要風險因素

本集團相信，我們的業務涉及若干風險及不確定因素，其中部分非本集團所能控制。我們已將該等風險及不確定因素分類為：(i)與本集團業務及營運有關的風險；(ii)與受管理業務的合約安排有關的風險；(iii)與行業有關的風險；及(iv)其他風險因素。以下摘錄被我們董事視作特別重大的部分風險：

- 我們依賴業內認可我們作為可靠服務提供商的聲譽

我們客戶就我們Medicskin中心所提供的療程結果或產品質量有任何不滿，或我們醫生的職業疏忽或行為不當引起的指控，可能對本集團產生潛在訴訟、作出投訴及／或造成負面宣傳。這些可能會對本集團的形象及聲譽造成不利影響，而本集團的成功很大程度上倚賴於其形象及聲譽。

- 我們依賴江醫生的專業知識及經驗以及受管理業務帶來的收益

我們的成功及表現以及我們業務計劃的實施在很大程度上歸因於江醫生於我們醫學皮膚護理服務行業的專業知識、經驗、聲譽及人脈以及其商業眼光、管理技巧及與僱員、客戶及供應商的合作關係。而且，本集團截至2014年3月31日止兩個年度各年及截至2014年8月31日止五個月約28.4%、27.2%及29.9%的收益乃分別直接由江醫生所提供服務產生。我們與江醫生的關係出現任何變化或江醫生終止服務於本集團或會對本集團的業務及增長前景以及盈利能力造成重大不利影響。

- 我們未必能留任合適的註冊醫生

我們嚴重依賴我們的六名醫生在Medicskin中心提供服務，而我們的大部分收益乃透過與彼等訂立的合作協議及彼等的受管理業務產生。儘管如此，我們可能未能招募及留任合適的註冊醫生以跟上我們的增長，並同時保持我們Medicskin中心一致的服務質量。

- 我們的增長取決於我們能否實施與業務有關的未來計劃

配售所得款項擬將用於(其中包括)在香港的黃金地段(如銅鑼灣)成立新Medicskin中心。我們的未來計劃是否能順利實施或會受多個不受我們控制的因素所影響，

概 要

如增加與我們新Medicskin中心的設立、裝潢相關的成本及其他資本支出。我們無法保證或確保該等擴展計劃會否順利實施。

- 我們的過往財務表現並無全面反映江醫生在Medicskin中心提供醫療服務的薪酬，故並非未來業績的指標

由於江醫生僅自2014年4月1日（本集團與江醫生訂立的合作協議生效時）起開始就其透過受管理業務向Medicskin中心提供的服務收取薪酬，故本集團於往績記錄期的財務表現不一定代表未來業績且於上市後可能有所轉差。倘江醫生的合作協議於截至2014年3月31日止兩個年度內生效，則本集團於截至2014年3月31日止兩個年度各年需要向江醫生支付的專業費用將分別約為4.0百萬港元及4.7百萬港元。截至2014年8月31日止五個月，根據合作協議向江醫生支付的專業費用約2.2百萬港元。

上述風險因素並非全部。有關上述及其他風險因素的詳細討論載於本招股章程「風險因素」一節。

近期發展

訂立合作協議，自2014年4月1日起生效

作為重組一部分，Medicskin已經與我們的醫生及其以獨資企業形式成立的受管理業務自2014年4月1日起訂立六份合作協議，據此（其中包括），Medicskin須提供多項管理及行政服務以及授權受管理業務使用（其中包括）「Medicskin」名稱，代價為受管理業務於合作協議期間向Medicskin支付費用。該費用應等於受管理業務向Medicskin中心的客戶收取的所有服務費。另一方面，我們的醫生透過其受管理業務有權就其於Medicskin中心提供服務收取專業費用。合作協議的安排僅將我們醫生的身份從各為本集團「僱員」變為本集團的「合作夥伴」，但我們認為不會對本集團經營其業務的實質權利及權力產生任何變動或對我們的業務過程或經濟產生任何重大影響。有關合作協議的進一步資料，請參閱本招股章程「歷史、重組及集團架構－重組－合作協議」一節。

應付江醫生的專業費用自2014年4月1日起產生

截至2014年3月31日止兩個年度，本集團創辦人江醫生並無就其向Medicskin中心提供服務而收取任何薪金或薪酬，而以自Medicskin的擁有權收取股息作為服務薪酬的形式。

Medicskin與江醫生及其受管理業務訂立合作協議，該協議自2014年4月1日起生效，據此，江醫生有權透過其受管理業務收取在Medicskin中心提供服務的專業費用，當中包括每月固定費用以及參考江醫生及／或其受管理業務直接產生的收益額計算所得的每月分成。有意投資者應注意，我們截至2015年3月31日止年度的財務業績將受上述已付及應付江醫生專業費用(自2014年4月1日起生效)的影響。倘江醫生合作協議於截至2014年3月31日止兩個年度生效，則本集團於截至2014年3月31日止兩個年度各年將分別產生應付江醫生的專業費用約4.0百萬港元及4.7百萬港元。截至2014年8月31日止五個月，向江醫生支付的專業費用約為2.2百萬港元。

重大不利變動

董事確認，除(尤其是)本招股章程「概要－財務資料概要」、「概要－上市開支」及「概要－近期發展－應付江醫生的專業費用自2014年4月1日起產生」各節所披露者外，自2014年8月31日起(即本集團最新經審核財務報表編製的日期)及截至本招股章程日期，本集團的財務或貿易狀況或前景並無出現重大不利變動。