

---

## 業 務

---

### 概覽

本醫學皮膚護理集團由江醫生於2000年創立，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。

我們向客戶提供的服務是治療(其中包括)暗瘡、色斑、玫瑰痤瘡、皮膚炎、濕疹及疣等皮膚病／問題，以及通過(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。上述治療均透過提供下列服務而實現：

- **診症服務**：初診客戶須在Medicskin中心由醫生進行醫療診症。我們亦會提供跟進醫療診症(如適用)以記錄客戶的狀況。
- **處方及配藥服務**：根據客戶的特定需要、要求及皮膚狀況，我們的醫生可能會開藥物處方及／或向客戶建議可能在Medicskin中心配發的護膚產品。
- **療程服務**：Medicskin中心提供的療程全部為無入侵性／微入侵性性質，毋需客戶全身麻醉。

我們相信本集團已成功奠定提供可信、可靠及優質服務供應商的聲譽。我們的成功歸因於我們所提供服務的專業性，包括將客戶的安全及利益放在首位。

我們共有六名醫生在位於中環高級商務區及尖沙咀熱門購物區的兩間Medicskin中心提供服務。雖然我們的服務主要由醫生提供，但我們另僱用逾50名員工(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。用於為客戶進行療程的療程設備由醫生評估及評價以確保設備屬安全，能為客戶提供理想的效用及效果。

我們相信，多年來我們已在業內樹立良好聲譽及取得優異的業務發展往績，並力圖透過在香港另外開設的Medicskin中心擴充業務。目前我們計劃於2015年下半年在銅鑼灣開設一間新Medicskin中心。

截至2014年3月31日止兩個年度各年，我們的收益總額分別約為51.6百萬港元及65.0百萬港元，按年增長約26.0%。於各自年度，我們收益總額約7.8%及7.1%來自診症服務；我們收益總額約57.1%及49.4%來自處方及配藥服務；而我們收益總額約35.1%及43.5%來自療

---

## 業 務

---

程服務。截至2013年及2014年8月31日止五個月各期間，我們的收益總額分別約為24.6百萬港元及28.0百萬港元，按期增加約13.8%。於各有關期間，收益總額中約7.3%及6.7%來自診症服務；收益總額中約52.8%及46.6%來自處方及配藥服務；收益總額中約39.9%及46.7%來自療程服務。

### 我們的競爭優勢

我們業務的成功歸因於下列主要競爭優勢：

#### 多年來在業內樹立的良好聲譽及優異的業務發展往績

我們一直秉著為根據每名光臨我們Medicskin中心的客戶的特定需要、要求及皮膚狀況，為其提供最專業服務的信念，我們相信本集團能成功奠定提供可信、可靠及優質服務供應商的聲譽。

我們的成功從下列方面可見一斑：

- 光臨我們Medicskin中心的客戶人數穩定－截至2014年3月31日止兩個年度各年，光臨我們Medicskin中心的客戶分別為9,177人及9,172人；截至2013年及2014年8月31日止五個月各期間，光臨我們Medicskin中心的客戶分別為6,166人及6,222人；
- 我們的收益總額增加－截至2014年3月31日止兩個年度各年，我們的收益總額分別約為51.6百萬港元及65.0百萬港元，按年增長約為26.0%；截至2013年及2014年8月31日止五個月各期間，我們的收益總額分別約為24.6百萬港元及28.0百萬港元，按期增長約為13.8%；及
- 每名客戶平均消費增加－截至2014年3月31日止兩個年度各年，每名客戶在我們Medicskin中心的年均消費分別約為5,600港元及7,100港元，按年增長約為26.8%；截至2013年及2014年8月31日止五個月各期間，每名客戶在我們Medicskin中心的平均消費分別約為4,000港元及4,500港元，按期增長約為12.5%。

---

## 業 務

---

### 提供專業服務

我們相信我們業務的成功亦歸因於我們在提供服務方面的專業性。尤其是：

- Medicskin中心的大部分療程由醫生進行。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，我們療程服務所得收益的95.7%、98.1%及96.4%由醫生在Medicskin中心進行的療程產生；
- 在向我們的初診客戶建議適當的療程及／或開處方前，他們須由我們的醫生進行醫療診症。在診症中，醫生會詢問病史及進行檢查以根據客戶的特定狀況、需要及關切事宜作出診斷。倘出現我們的Medicskin中心無法處理或提供的若干皮膚病／問題及／或與改善外觀有關的服務，醫生會將客戶轉介至合資格專科醫生(包括整形外科醫生及皮膚科醫生)；
- 為客戶提供療程時，預期我們的醫生在使用療程設備時，會遵守參考相關設備供應商提供的說明而制訂的詳細程序；及
- 我們的醫生不時參加本集團內部會議，分享在治療客戶方面的經驗、就客戶對療程(包括療程設備及技術)及產品的回饋交換意見及進行討論；相關知識及經驗分享目標為減低事故的風險及客戶投訴的發生率。

### 使用可靠的設備進行療程

用於為客戶進行療程的所有療程設備，在使用的過程中均由我們的醫生參考其臨床知識及經驗以及若干篩選標準(包括設備是否循証，即設備的用途、效果或技術是否經FDA或MFDS等國家政府機構批准，獲得獨立醫學雜誌的支持及／或有關設備投放至歐盟市場時是否貼有CE標誌)進行評估及評價，以確保設備屬可靠，能為客戶提供理想的效用及效果。

### 我們策略性地位於香港的黃金地段

我們的Medicskin中心策略地分佈在中環高級商務區及尖沙咀熱門購物區。該等地段交通便利，客戶搭乘公共交通工具便可輕鬆抵達。

---

## 業 務

---

### 經驗豐富及盡職盡責的團隊

我們業務的增長可歸因於我們經驗豐富及盡職盡責的團隊在業內的努力。本集團由主席江醫生領導，江醫生在提供服務方面擁有約18年的相關醫療經驗，自本集團創立以來對其發展貢獻良多。本集團的日常管理及行政由行政總裁盧國斌先生負責，盧先生在加入本集團之前，曾在多家跨國銀行任職，在技術及財務服務方面有著多年經驗。我們的執行董事積極參與Medicskin中心的日常營運，確保我們及時對客戶作出回應及制訂重要的管理決策。我們相信我們的醫療及管理團隊的豐富經驗及彼等對行業及客戶需求的深入了解對我們的成功及未來發展極為重要。

### 我們的業務目標及策略

我們的業務目標是發展Medicskin品牌及業務。為此，我們於本招股章程「業務目標聲明及所得款項用途」一節載列有關(其中包括)我們實施計劃詳情。我們採納了以下業務策略以達致業務目標：

#### 策略地擴大及鞏固我們在香港的地位

於最後實際可行日期，我們在中環及尖沙咀擁有兩間Medicskin中心，位於香港高級商務區及熱門購物區，交通便利。為把握我們的服務在香港的持續需求而帶來的商機，我們不斷尋求適宜及有利地點(如銅鑼灣)開設更多Medicskin中心。就相關Medicskin中心的營運而言，我們可能在必要的情況下採購額外設備及進一步僱用更多註冊醫生及合資格皮膚護理專業人才。我們的業務重心一直並將繼續在香港，但我們亦樂意在香港境外不時出現機會時提供服務。除本招股章程「業務目標聲明及所得款項用途」所披露者外，我們並無在香港境內外擴大業務的具體計劃，亦無物色到任何具體目標。

#### 繼續提高服務及產品的品質及類別的多元化

為保持我們的服務及產品在業內的標準及競爭力，我們熱衷於確保我們及時了解及獲得最適合的護膚產品及最新的療程技術及設備。我們的醫生不斷為客戶尋求適合的護膚產品及技術，不時採購適合的設備以保持服務水準。為此，我們不時在醫生和其他員工(包括醫生助理)間組織內部會議，以討論及分享有關最新皮膚護理技術、治療方法、各種療程的效用、客戶對療程的意見及反應，以及引進有關新技術用於客戶的可行性及適當性的資料。

## 業 務

為加強本集團提高服務及產品品質及類別多元化的能力，我們聘請Dr. Wong Siu Tak, Ben (一名生物化學領域經驗豐富的研究學者，彼進行生物化學研究逾七年) 協助 (其中包括) 在香港境內外尋求合適的護膚產品及技術以及研究適合客戶的設備，以為未來的發展識別具有潛力的領域。

展望未來，本集團將繼續尋求有效的護膚產品；識別合適的療程設備及治療方法及技術；及審閱我們的Medicskin中心針對特定人群或客戶的需要提供產品、設備及治療方法的可行性。

### 鞏固及增長專業知識

本集團作為醫學皮膚護理集團成功的關鍵在於專業人員的專業知識。我們所有醫生均已獲得 (包括其他資格) 與皮膚科相關的碩士學位或深造文憑，並在醫療行業擁有多年實際經驗。我們亦認為前線員工的專業知識及專門知識對提供優質服務至關重要且我們確保為彼等提供有關 (其中包括) 以下方面的相關內部培訓：服務相關知識、安全操作及處理突發事件及／或事故以及行政事宜。我們認為員工是本集團非常寶貴的資產，並將繼續在向客戶提供專業及個人化服務以加強Medicskin中心的核心優勢，並繼續提高服務品質。因此，我們已投資並擬繼續投資於招聘、培訓及挽留合資格的業務團隊。

### 我們Medicskin中心所提供的服務

在我們的Medicskin中心，我們提供下列服務：

- 診症服務；
- 處方及配藥服務；及
- 療程服務。

下表載列我們各項服務的收益貢獻：

	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 (未經審核)	%	千港元	%
診症服務 .....	4,010	7.8	4,592	7.1	1,787	7.3	1,881	6.7
處方及								
配藥服務 ....	29,499	57.1	32,126	49.4	12,981	52.8	13,038	46.6
療程服務 .....	18,098	35.1	28,323	43.5	9,814	39.9	13,043	46.7
總計 .....	<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>

---

## 業 務

---

### 診症服務

我們的初診客戶須在Medicskin中心由我們的醫生進行醫療診症，醫生會建議客戶其認為最合適的療程及／或處方。我們亦會提供跟進醫療診症(如適用)以記錄客戶的狀況。

診症時，醫生將會參考客戶的病史及背景進行檢查以及評估及／或診斷客戶的皮膚狀況。有關診斷將會考慮到客戶的特定狀況、需要及關注。於有關診斷後，我們的醫生可就客戶的特定需要及關注向客戶建議適當服務，即處方及配藥服務及／或療程服務。對我們Medicskin中心所提供各項療程的特點及效果具備專業了解的醫生能就使用適當療程、藥物及／或護膚產品方面為客戶提供意見。

倘客戶的皮膚疾病、問題或狀況所需的治療超出醫生的能力範圍，則醫生可以將客戶轉介予合資格專家(包括整形外科醫生及皮膚科醫生)。當醫生轉介客戶予專科醫生，醫生會考慮(其中包括)下列因素：

- 根據醫生的臨床判斷，轉介是否符合客戶的利益；
- 獲轉介專科醫生向客戶提供所需服務的信心及能力；及
- 有信心被轉介客戶能獲提供稱職服務。

於往績記錄期內，我們的醫生向少數客戶轉介專科醫生。據董事所知、所得資料及所信，於截至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，我們的醫生分別向整形外科醫生、皮膚科醫生及其他專科醫生轉介少於60名、70名及30名客戶，而我們於各自期間分別服務了9,177名、9,172名及6,222名客戶。我們轉介的專科醫生可能不時變動，乃由於(其中包括)，彼等是否有空及客戶的個別需要。據董事所深知、所得資料及確信，逾70%的轉介個案與整形外科有關，我們一般根據上述準則向兩名整形外科醫生轉介，而大部分餘下個案則為皮膚科，由於個案不頻密，故我們一般轉介予一名皮膚科醫生。我們的醫生一般向客戶轉介整形外科醫生及皮膚科醫生，彼等在香港自行經營私人行醫，並於專科註冊(定義見《醫生註冊條例》)註冊為專科醫生逾15年。董事及醫生認為，所轉介的所有專科醫生於各自的專科界別均富有經驗、可靠及專業。

獲轉介我們任何客戶的專科醫生與我們的醫生概無任何財務關係。此外，於往績記錄期，本集團或我們任何的醫生並無因轉介客戶予專科醫生而獲得任何費用或佣金。

---

## 業 務

---

### 處方及配藥服務

診症後，醫生會根據客戶的特定需要、要求及皮膚狀況為客戶開藥物處方及／或建議在我們的Medicskin中心配發的護膚產品。

我們認為我們醫生為客戶提供的專業意見對我們的處方及配藥服務業務分部的成功至關重要。醫生提供的專業意見在下列方面使本集團與護膚產品店有所區別：

- 我們的醫生根據對客戶進行的診斷，可協助客戶選擇及使用其認為合適的藥物及／或護膚產品以治療客戶的特定皮膚病／問題及滿足客戶特定的需要及關注；
- 我們的醫生會對客戶的皮膚狀況及藥物及護膚產品的功效提供持續監控；及
- 按《專業守則》所規定，我們的醫生有責任於提供服務時以客戶最佳利益行事，且不可受個人利益影響判斷（包括選擇向客戶配藥的藥物及／或護膚產品）。

在某些情況下，曾經在Medicskin中心由我們醫生診症的客戶，在未接受我們醫生進一步診症的情況下，可直接購買用藥及／或護膚產品。在該等情況下，客戶將可從我們的藥房領取所需藥物及／或護膚產品。

就任何藥物及護膚產品（包括Medicskin產品）的配給而言，我們的政策規定遵守以下程序：

- 任何時間僅可處理一個單一處方；
- 檢查處方標籤（如客戶名稱、產品名稱、劑量、次數、攝入量及預防措施），並檢查產品及數量是否正確；
- 選擇合適的容器；
- 確保配給的產品不會超出治療期；
- 配給膠囊或藥片時，正確計算膠囊或藥片數目；及
- 配藥後核實客戶身份。

## 業 務

### 療程服務

提供任何療程服務前須由我們的醫生診症。我們的Medicskin中心提供的療程全部為無入侵性／微入侵性療程，毋需客戶全身麻醉。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，療程服務所得收益的95.7%、98.1%及96.4%由我們Medicskin中心的醫生進行的療程所產生。

我們的Medicskin中心提供多種療程針對客戶不同的皮膚病／問題，其中包括暗瘡、暗瘡引起的色斑、色斑問題、玫瑰痤瘡、疣等以及透過(其中包括)嫩膚、塑造面部輪廓及塑造身型療程、治療暗瘡疤痕和毛孔粗大、脫除不需要的痣和去除毛髮以改善外觀。有關我們Medicskin中心可提供的療程的進一步詳情，載於本招股章程「業務－我們的療程」一節。

由於多種不同療程可能實現類似效果，我們的醫生可能會在考慮(其中包括)客戶的特定皮膚狀況及敏感性、涉及療程的過程、療程效果、療程的風險及／或可能的副作用及客戶的喜好(預算、疼痛耐受度或療程的持久性及頻率等事宜方面)多種因素的情況下建議一種或多種療程。

下表概述我們Medicskin中心的醫生就解決下列皮膚病／問題及／或改善外觀而可能向客戶建議的服務類型：

	處方及配藥服務		通過使用以下各項提供療程服務		
	藥物	護膚產品	療程設備	注射	化學煥膚
就皮膚病／問題而言：					
暗瘡、暗瘡引起的					
色斑.....	●	●	●	●	●
色斑.....	●	●	●		●
玫瑰痤瘡.....	●	●	●		
皮膚炎.....	●	●			
濕疹.....	●	●			
疣.....	●		●		
其他(疤痕、癍痕瘤、 汗管瘤、皮脂腺增生、 隆起病變、多汗症、 妊娠紋等).....	●	●	●	●	

## 業 務

	處方及配藥服務		通過使用以下各項提供療程服務		
	藥物	護膚產品	療程設備	注射	化學煥膚
就改善外觀而言：					
嫩膚 .....	●	●	●	●	●
塑造面部輪廓 .....				●	
暗瘡疤痕和毛孔粗大 .....	●	●	●		●
脫除不需要的痣 .....			●		
塑造身型 .....			●		
去除毛髮 .....			●		

### 我們的藥物及護膚產品

我們Medicskin中心提供的產品可分為三類，即藥物、Medicskin產品及非處方護膚產品。

#### 藥物

醫生開處方後，我們提供自香港持牌藥品經銷商（合資格藥品或醫藥生產商及／或分銷商）採購的藥物（包括口服用藥及外敷用藥）。我們的醫生可能會視乎客戶的特定要求及皮膚病／問題（如暗瘡、色斑、玫瑰痤瘡、皮膚炎、濕疹及疣）開藥物處方供其使用。

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，藥物處方產生的收益分別約為7.1百萬港元、8.4百萬港元及3.4百萬港元，分別佔我們各期間處方及配藥服務所得收益總額約24.0%、26.2%及26.2%。

#### Medicskin產品

於最後實際可行日期，約有20種Medicskin產品（包括潔面液、爽膚水、乳霜及面霜）針對多種皮膚狀況而設計，並在我們的Medicskin中心獨家配發。

董事相信，該等產品在下列方面不同於非處方護膚產品：

- Medicskin產品可能含有我們的醫生篩選的成份組合或配方，可達致某種預期效果；

---

## 業 務

---

- 根據我們的醫生的臨床經驗及客戶的反應及意見不時調整Medicskin產品的成份組合；及
- 多年來，我們的醫生就Medicskin產品的何種成份組合及多少劑量乃最適合客戶已深入了解並作出校驗。

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，配發Medicskin產品產生的收益分別約為9.7百萬港元、9.6百萬港元及4.0百萬港元，分別佔各年度處方及配藥服務所得收益總額約32.9%、29.9%及30.8%。於截至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產品的利潤率分別為90.1%、90.3%及89.4%。



### 我們的Medicskin產品

根據於公共政府數據庫的查詢及據董事所深知、所得資料及確信，Medicskin產品均非《藥劑業及毒藥條例》所定義的醫藥產品或藥品。因此概無Medicskin產品受規管或須註冊。

### 非處方護膚產品

除Medicskin產品外，我們的醫生亦建議使用Medicskin中心的非處方護膚產品，以透過下列方式滿足個別客戶的需要：

- 透過提供Medicskin產品未涵蓋的面膜及精華液配合Medicskin產品達到預期效果；及
- 為客戶提供更多護膚產品的選擇。

我們的醫生根據供應商的聲譽、產品質素及產品成本等因素精心謹慎選擇及採購產品。

## 業 務

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，非處方護膚產品產生的收益分別約為12.7百萬港元、14.1百萬港元及5.6百萬港元，分別佔各期間處方及配藥服務所得收益總額約43.1%、43.9%及43.0%。

### 我們的療程

以下為我們的醫生就治療以下皮膚病／問題及改善外觀可能向Medicskin中心的客戶建議的療程概要：

就有關以下各項的 皮膚病／問題而言：	我們Medicskin中心透過使用以下各項可提供的療程數目		
	療程設備	注射	化學煥膚
暗瘡、暗瘡 引起的色斑.....	⑤ (包括使用 應用Nd:YAG 激光的設備)	①	③
色斑.....	⑤ (包括使用 應用Nd: YAG 激光及脈衝光 的設備)	不適用	③
玫瑰痤瘡.....	② (包括使用 應用脈衝光 的設備)	不適用	不適用
疣.....	④ (包括使用 應用熱灼的 設備)	不適用	不適用
其他 (疤痕、癍痕瘤、 汗管瘤、皮脂腺增生、 隆起病變、多汗症、 妊娠紋等).....	⑨ (包括使用 應用熱灼的 設備)	② (包括A型 肉毒桿菌 毒素注射)	不適用

本文件為草擬本，所載資料並不完整，並可能會作出修訂。閱覽資料時須一併細閱本文件封面「警告」一節。

## 業 務

我們Medicskin中心透過使用以下各項可提供的療程數目			
就有關改善外觀而言：	療程設備	注射	化學煥膚
嫩膚(皮膚 鬆弛、皺紋) .....	⑫ (包括使用 應用聚焦 超聲波及CPT單極 射頻的設備)	④ (包括A型肉毒桿菌 毒素注射及 聚左乳酸注射)	③
塑造面部輪廓 .....	不適用	⑤ (包括A型 肉毒桿菌 毒素注射及 聚左乳酸注射)	不適用
塑造身型 .....	① (利用應用CPT 單極射頻的設備)	不適用	不適用
暗瘡疤痕、毛孔粗大 .....	⑥	不適用	③
脫除不需要的痣 .....	④ (包括使用 應用Nd: YAG 激光的設備)	不適用	不適用
去除毛髮 .....	② (包括使用 應用脈衝光 的設備)	不適用	不適用

我們Medicskin中心提供的所有上述療程均由我們的醫生進行。

我們亦向客戶提供小部分由醫生助理進行的附加的無入侵性療程，當中帶來的收益佔往績記錄期療程服務收益的3%以下。此等療程包括保濕、深層清潔、臉部美白或去角質、使用臉部精華及面膜、緊緻及改善皮膚質素的療程及身體療程。醫生助理在Medicskin中心進行相關培訓。

本文件為草擬本，所載資料並不完整，並可能會作出修訂。閱覽資料時須一併細閱本文件封面「警告」一節。

## 業 務

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，我們收益的95.7%、98.1%及96.4%乃源自我們的醫生在Medicskin中心所進行的療程服務。於往績記錄期，為我們Medicskin中心產生大部分收益的部分療程載列如下(所有該等療程均由我們的醫生進行)：

療程技術	主要針對問題	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	
		收益	佔療程服務收益總額的百分比	收益	佔療程服務收益總額的百分比	收益	佔療程服務收益總額的百分比
		百萬港元	%	百萬港元	%	百萬港元	%
聚焦超聲波	皮膚鬆弛(面部、頸部、眉毛、眼瞼)、眼袋、雙下巴	1.8	9.9	8.1	28.6	3.6	27.7
Nd:YAG激光	色斑問題	3.1	17.1	3.8	13.4	2.0	15.4
A型肉毒桿菌毒素注射	表情紋、眼袋、方臉、小腿肌肉、多汗症	2.5	13.8	3.3	11.7	1.3	10.0
脈衝光	色斑問題、玫瑰痤瘡、毛細血管擴張	0.8	4.5	2.9	10.2	1.4	10.8
CPT單極射頻	皮膚鬆弛(面部、頸部、眼瞼、身體)、眼袋、肚皮鬆弛、雙下巴	1.4	7.7	1.6	5.7	0.3	2.2
熱灼	扁平疣	1.1	6.1	1.5	5.3	0.7	5.4
聚左乳酸注射	面部深淺皺紋及坑紋	0.7	3.9	1.0	3.5	0.7	5.4
<b>總計</b>		<b>11.4</b>	<b>63.0</b>	<b>22.2</b>	<b>78.4</b>	<b>10.0</b>	<b>76.9</b>

下表載列於往績記錄期每次求診該等療程的平均價格。

	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
	港元	港元	港元
聚焦超聲波 .....	25,570	21,590	26,348
Nd:YAG激光 .....	1,730	1,690	1,932
A型肉毒桿菌毒素注射 .....	2,770	3,020	3,024
脈衝光 .....	2,150	2,360	3,003
CPT單極射頻 .....	18,020	18,790	18,990
熱灼 .....	2,070	2,520	2,845
聚左乳酸注射 .....	8,802	9,254	8,439

本文件為草擬本，所載資料並不完整，並可能會作出修訂。閱覽資料時須一併細閱本文件封面「警告」一節。

---

## 業 務

---

### 購買療程設備

據我們的董事所深知、所得資料及確信，Medicskin中心的所有療程設備均購自獨立第三方療程設備生產商。以下為於往績記錄期內購買的主要療程設備：

療程技術	主要針對問題	設備數目	購買成本	受鑒定機構
			千港元	
脈衝光.....	色斑問題、玫瑰痤瘡、 毛細血管擴張	1	540	FDA
聚焦超聲波.....	皮膚鬆弛(面部、頸部、眉毛、 眼瞼)、眼袋、雙下巴	2	930	FDA/ KFDA
射頻.....	暗瘡疤痕、毛孔粗大、嫩膚	1	440	KFDA

作為我們於Medicskin中心提升服務質素及多樣性的實施計劃的一部分。我們計劃將部分[編纂]所得款項淨額用於購買療程設備。有關董事於截至2017年3月31日止期間草擬的計劃實施及所得款項用途的進一步資料，請參閱本招股章程「業務目標聲明及所得款項用途」一節。

### 我們療程服務屬無入侵性／微入侵性性質

為避免於提供療程服務過程中發生事故，我們將Medicskin中心提供的療程限於無入侵性／微入侵性療程，且毋需客戶全身麻醉。我們的Medicskin中心並不進行整形抽脂手術、靜脈注射治療及整形手術等療程。對於Medicskin中心不能處理或提供的若干皮膚病／問題及／或與改善外觀有關的服務，我們的醫生將會轉介客戶進一步向合資格專科醫生(包括整形外科醫生及皮膚科醫生)診斷或治療。

於2013年11月，香港政府成立的督導委員會工作小組就應由註冊醫生進行的美容程序提出若干建議。本集團所進行的程序完全符合建議，且我們的醫生在提供療程服務時嚴格遵守《專業守則》。有關建議的進一步資料載於本招股章程「法例及規例－有關醫療程序及美容服務規例的近期發展－工作小組提出的建議」一節。

---

## 業 務

---

### 我們的醫生提供深入全面的醫療診症

於建議適當療程及／或處方之前，我們的所有初診客戶須由醫生進行醫療診症，以便醫生能參照其病史及背景評估及／或診斷其皮膚狀況。我們的醫生亦須於進行每次療程之前檢查及根據客戶的皮膚狀況及／或健康狀況作出診斷。

### 我們大部分療程乃由接受持續培訓的醫生進行

於往績記錄期，我們來自療程服務的收益超過95%由Medicskin中心的醫生進行的療程產生。僅有限的無入侵性療程及一項微入侵性療程由醫生助理(已在Medicskin中心獲提供相關培訓)進行。我們的醫生助理進行的療程產生的收益佔往績記錄期療程服務收益的3%以下。自2013年11月起，我們的政策規定Medicskin中心的任何微入侵性療程僅應由我們的醫生進行。此外，Medicskin中心不會聘任自由職業註冊醫生(即並不致力於長期任職但僅於出現服務需求時提供服務的醫生)進行診斷及／或療程，以確保我們Medicskin中心的註冊醫生受到本集團的密切監督及培訓。

在作出專業判斷的同時，我們的醫生須於使用療程設備時遵守程序，該等程序乃參照該等設備供應商提供的療程建議確立。根據獨立內部控制顧問羅申美諮詢顧問有限公司的審核，於往績記錄期，我們的醫生一般均有遵循療程設備供應商所提供的療程建議。此外，我們的醫生須不時參加內部會議，互相分享療程經驗及知識。我們的醫生亦不時接受內部及／或外部培訓。

### 篩選療程設備的嚴格標準

對客戶進行療程所用的全部療程設備均由我們的醫生於使用期間參照醫生的臨床知識及經驗，以及篩選標準(包括特定設備是否循證，即設備的用途、效果或技術是否獲得國家政府機構(如FDA或MFDS)的批准或獲得獨立醫學雜誌的支持及／或有關設備投放至歐盟市場時是否貼上CE標誌)進行評估，以確保其可靠性並能夠為客戶帶來滿意的結果。

### 在我們Medicskin中心引進療程的詳細政策及程序

我們努力將自身與業界療程及療程設備的最新發展及趨勢保持同步。因此，我們會不時檢查和評估引進療程及療程設備的可能性，這或能補充我們Medicskin中心所提供療程服務的現有範圍。

---

## 業 務

---

如本招股章程「業務－我們的競爭優勢」一節所述，我們業務的成功得益於向客戶提供可靠的服務。為此，我們已落實有關政策及程序，以確保我們Medicskin中心引進使用的療程設備能夠為客戶帶來滿意的結果。下文為我們Medicskin中心所遵循的部分主要政策及程序的概要：

- 將予引進的療程均會由我們的醫生依據彼等的臨床知識和經驗以及嚴格的篩選標準進行評估、評定及內部討論，將會考慮(其中包括)(a)療程及／或療程設備是否循證及／或由獨立醫學雜誌支持；(b)療程的特點及潛在的副作用；(c)療程用於我們客戶的適用性；(d)療程在市場上的流行度及可用性；及(e)有關產品的任何公開可用資料及同行評審；
- 我們的醫生及將協助進行相關療程的醫生助理須參加由供應商提供的有關相關療程設備使用的必要培訓課程及工作坊；
- 在將一項療程納為我們Medicskin中心所提供療程服務的一部分之前：
  - (i) 有興趣使用該療程的客戶將(其中包括)(a)獲提供有關該療程的相關資料，包括(其中包括)療程的特點及可能的副作用以及相關療程設備供應商可能提供或我們的醫生認為適宜提供的更多資料；(b)被要求細閱及簽署一份療程同意書；及(c)獲給予充分機會就療程向我們的醫生或供應商(如適用)提出問題；
  - (ii) 醫生會遵循參考供應商所提供療程建議而制定的詳細程序對客戶進行療程；
  - (iii) 我們的醫生會在進行療程後及在一段適當時期內密切監控相關客戶的療程效果，並會安排客戶覆診(倘適用)；
  - (iv) 醫生會考慮相關客戶就所進行的有關療程給予的客戶意見，並在必要時諮詢及／或與相關供應商進行討論；及
  - (v) 醫生會參加內部會議，分享彼等對相關客戶進行療程的經驗，並進一步評估在我們Medicskin中心引進療程的適當性。必要時，我們會向相關供應商進行諮詢。

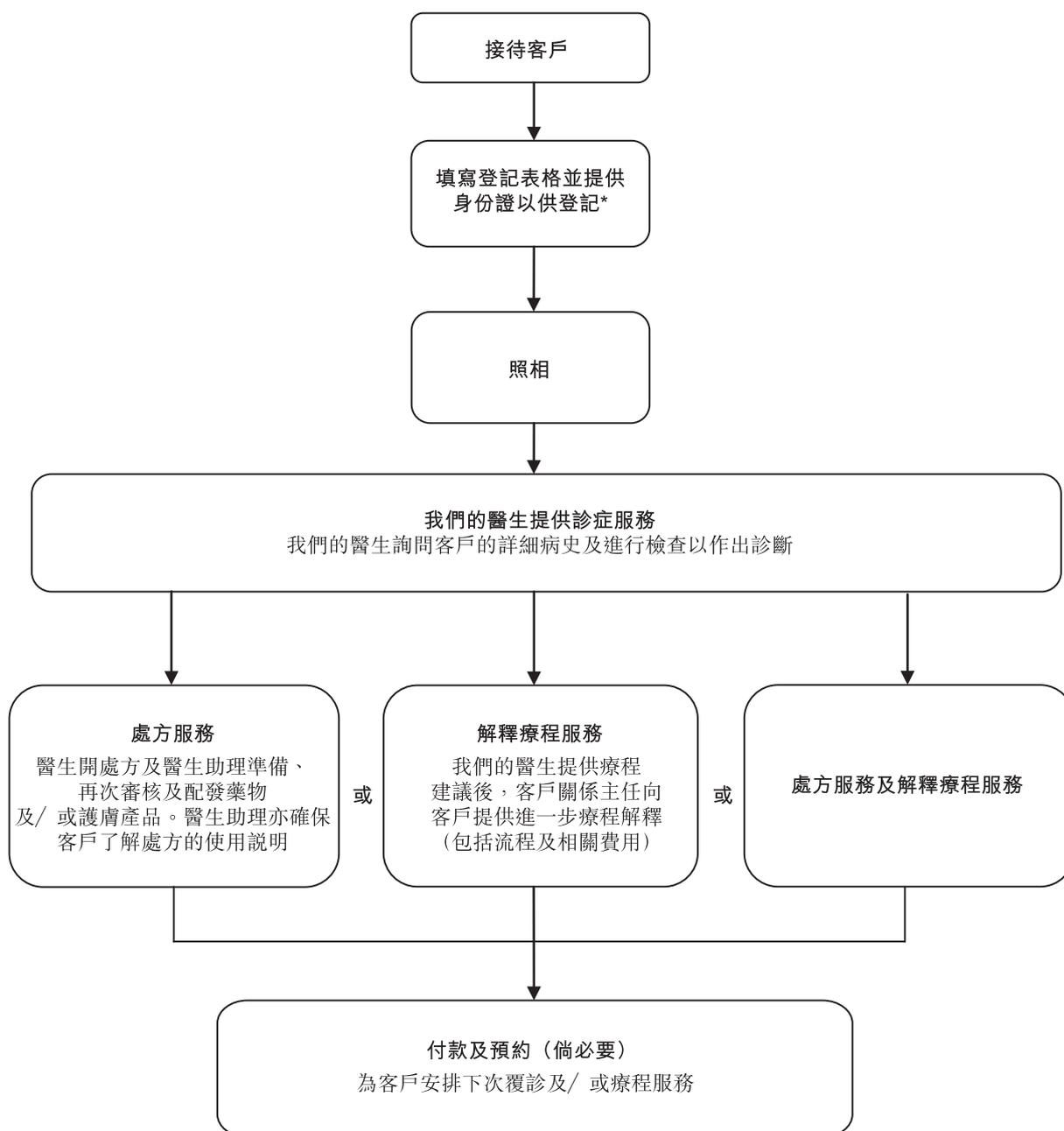
## 業 務

### 業務流程

我們的服務主要包括診症服務、處方及配藥服務以及療程服務流程。

#### 診症服務以及處方及配藥服務流程

以下流程圖載列客戶診症服務以及處方及配藥服務流程的不同階段。

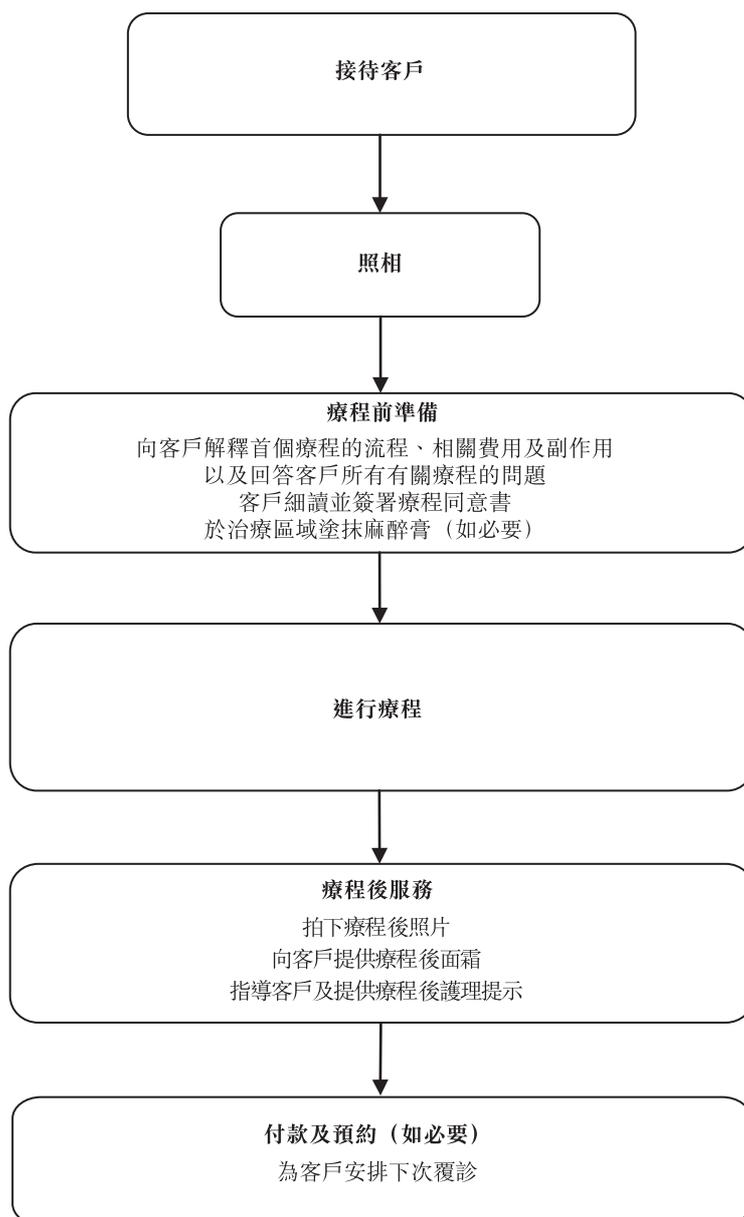


## 業 務

\* 備註：已接受診症服務的客戶可直接購買用藥及／或護膚產品，毋須接受進一步的診症服務。在此情況下，客戶將可直接從我們的藥房領取所需的藥物及／或護膚產品，而毋須經過填寫登記表至診症服務等步驟。

### 療程服務流程

以下流程圖載列於我們Medicskin中心的療程服務流程中的不同階段：



---

## 業 務

---

於在我們Medicskin中心接受任何療程服務之前，客戶至少須由一名醫生診症。

於接受醫生診症後，客戶可酌情與我們的客戶關係主任進行進一步討論，客戶關係主任將進一步解釋療程理論、流程及建議療程的費用以及回答客戶可能提出的任何問題或關注。

緊接進行實際療程前，主診醫生預計會向客戶解釋建議療程(包括療程目標及流程、風險及可能的副作用)及回答客戶可能提出的任何與建議療程有關的問題，並將要求客戶細讀及簽署療程同意書，此同意書(其中包括)解釋及要求客戶承認其了解此療程的任何潛在副作用，並要求客戶同意自願接受建議療程。我們將根據客戶特定需求及醫生建議而為客戶進行的建議療程使用不同的療程同意書。

### 我們Medicskin中心的醫生

我們兩間Medicskin中心合共有六名醫生提供服務，即江醫生(我們的創辦人、主席、執行董事兼控股股東)、林醫生(股東)、司徒醫生、劉醫生、蔡醫生及吳醫生，全部均為註冊醫生。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。這意味著我們的醫生尚未進行註冊為專科醫生名冊內的專科醫生所需的有關皮膚病的進一步正式受認可或受監督的註冊後培訓。然而，根據《醫生註冊條例》，只要我們的醫生遵守《專業守則》，以客戶的利益行事(包括如某項檢驗或治療在其專業能力之外，須諮詢或轉介另一名具有所需能力的醫生)且並無自稱為皮膚科醫生，均獲准在香港從事內科、外科及助產科，包括在我們的Medicskin中心提供服務。

本集團執行董事、主席兼創辦人江醫生亦為六名董事之一，其履歷載於本招股章程「董事及高級管理層」一節。

據董事所深知、所得資料及確信：

- 林醫生於2005年12月加入Medicskin前於2001年至2005年在香港公立醫院接受實習醫生訓練並為住院醫生；
- 司徒醫生於2009年7月加入Medicskin前於2007年至2009年在香港公立醫院接受實習醫生訓練，並為醫生及家庭醫學培訓生；

---

## 業 務

---

- 劉醫生於轉為私人執業前於2004年至2005年在香港公立醫院接受實習醫生訓練，以於2005年至2009年擔任普通科醫生及醫療顧問。劉醫生於2009年10月加入Medicskin；
- 蔡醫生於2011年2月加入Medicskin前於2003年至2010年在香港公立醫院接受實習醫生訓練並為住院醫生；及
- 吳醫生分別於1999年至2003年及於2009年至2010年在香港公立醫院接受實習醫生訓練及擔任醫生。於2005年至2008年，彼為私人行醫（擔任普通科醫生或醫療顧問）。於2011年6月，吳醫生加入Medicskin。

我們全體醫生均已取得（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。我們醫生的資格可於由香港醫學會開發及維護的網站（網址為[www.hkdoctor.org/english/](http://www.hkdoctor.org/english/)）及本公司網站瀏覽。我們的醫生須按照《專業守則》以客戶的利益行事，及（如某項檢驗或治療在其專業能力之外）須諮詢或轉介另一名具有所需能力的註冊醫生。有關我們的醫生轉介客戶予合資格專科醫生的詳情，請參閱本招股章程「業務－我們Medicskin中心所提供的服務－診症服務」一節。

林醫生於2005年12月加入我們，其後司徒醫生及劉醫生分別於2009年7月及10月加入我們；蔡醫生及吳醫生分別於2011年2月及6月加入我們。因此，彼此於醫學皮膚護理行業擁有相當於至少自彼等加入我們起計的多年經驗。作為重組的一部分，彼等各自於Medicskin訂立合作協議後成為從事受管理業務的醫生。為應付業務增長，我們計劃透過訂立新合作協議的方式招聘新醫生加入我們。我們業務計劃的進一步詳情載於本招股章程「業務目標聲明及所得款項用途」一節。

本文件為草擬本，所載資料並不完整，並可能會作出修訂。閱覽資料時須一併細閱本文件封面「警告」一節。

## 業 務

下表載列所示期間醫生貢獻的收益明細(其中包括於提供療程服務時自銷售預付療程方案確認的收益)。

	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	%
控股股東江醫生 .....	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： 其他包括醫生助理提供療程服務所得收益及沒收收益。

如上表所示，本集團於往績記錄期的大部分收益均來自江醫生及林醫生所提供的服務。為鼓勵及提高來自其他醫生及任何加入本集團的新醫生的收益貢獻，本集團已實施以下措施：

- 江醫生及林醫生將繼續為其他醫生提供必要的培訓及幫助，以培養彼等的管理、領導、行政及／或醫療技能，我們認為倘江醫生或林醫生決定不再受僱於本集團，該等技能對業務的持續經營至關重要；
- 本集團將繼續檢討醫生的薪酬組合並提供必要的獎勵及回報以留住醫生，該等獎勵及回報可能包括月度獎勵、酌情花紅或購股權；及
- 本集團將提供有競爭力的薪酬組合，以按照本集團的需求招募優秀醫生。

此外，[編纂]所得款項擬被用於在香港成立新的Medicskin中心。本集團將為我們的擴張招募新醫生，該等新醫生將增加收益貢獻數目者，並相應降低江醫生及林醫生所貢獻的收益比例。

---

## 業 務

---

在選擇加入我們的新醫生時，我們會評估（其中包括）其學術及專業資格（包括與服務相關的研究生學歷，例如皮膚科文憑）、經驗年限及提供服務的良好信譽，亦包括其個性、個人素質及求知欲。

如本招股章程「歷史、重組及集團架構－重組－合作協議」一節所述，於2014年4月1日，本集團與醫生之間合作協議的剩餘年期介乎一年至三年五個月不等。我們一般於屆滿前約三個月開始與醫生磋商續新合作協議。我們的董事確認我們於過往並無在與醫生續新僱傭合約方面出現重大困難，且我們的營運並無就此出現重大中斷。此外，基於我們與醫生對現有合作安排的現時了解及交流，醫生預計於屆滿後與其續新合作協議並無重大阻礙。儘管如此，倘醫生決定不與我們續新其合作協議或終止其合作協議（通常須於不少於三個月前事先通知），我們將努力招聘並培訓合適的註冊醫生接替相關醫生，以確保我們的業務及營運不會受到重大影響。

如本招股章程「法例及規例－有關貨品及服務供應的規例－《醫生註冊條例》」、「法例及規例－有關藥劑製品及藥物的規例－《藥劑業及毒藥條例》及其附屬法例」及「法例及規例－有關藥劑製品及藥物的規例－《危險藥物條例》」所披露，診症服務、處方服務、若干療程服務已構成醫療行為，例如A型肉毒桿菌毒素注射及配藥服務所包含的配藥行為均須由註冊醫生或在其監督下進行。此外，根據香港政府成立的督導委員會工作小組給出的推薦建議，涉及注射療程如透明質酸注射療程及涉及以機械／化學方法在皮膚表皮層以下進行皮膚剝脫（例如化學煥膚及熱灼）的療程須由註冊醫生進行，有關詳情載於本招股章程「法例及規例－有關醫療程序及美容服務規例的近期發展」一節。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，該等須由註冊醫生根據適用規則、規例及上述政府推薦建議進行的療程服務所錄得的收益分別佔療程服務收益的約44.2%、31.2%及29.9%。

因此，須由註冊醫生或在其監督下根據適用規則、規例及上述政府推薦建議進行的所有服務（包括上述診症服務、處方服務及部分配藥服務以及療程服務）所產生的收益分別約為31.1百萬港元、34.5百萬港元及14.7百萬港元，分別佔本集團於截至2014年3月31日止兩個年度及截至2014年8月31日止五個月的收益總額約60.3%、53.1%及52.5%。

---

## 業 務

---

董事認為我們一般較香港的美容院具有若干競爭優勢，美容院通常由屬非註冊醫生的美容師提供療程服務。根據Ipsos報告的資料，客戶通常對聘有經驗豐富且技術精湛註冊醫生的醫學皮膚護理服務供應商更有信心，因為這些醫生在提供療程服務時對人體解剖有著更深層次的了解。董事認為，註冊醫生掌握專業知識，可增強客戶對本集團的信心，令客戶相信我們能夠對皮膚病／問題作出專業診斷、開出適當藥品及／或護膚產品、進行療程服務，以及作出評估及提供後續服務。與此相比，在美容院進行療程的美容師一般並無任何醫療資格及並無接受正式醫療培訓。部分美容院可能會根據個案就若干療程聘請註冊醫生，因此，美容院所提供服務的質量控制可能不足。

然而，如Ipsos報告中所指出，本集團面臨來自美容院的競爭，因為彼等普遍大力投資廣告，向大眾推廣其服務，擴大客戶基礎，而且其療程通常由未經正式醫療培訓的美容師進行，故員工成本較低。此外，我們認為，醫學皮膚護理服務行業的合資格候選人(尤其是有聲望及經驗豐富的註冊醫生)的競爭激烈。相比而言，對於像本集團一樣專注於透過註冊醫生提供服務的醫學皮膚護理服務供應商配備經驗豐富的合資格註冊醫生將更具挑戰性。

### 醫生責任

由於我們的醫生為註冊醫生，彼等在整個執業期間須遵守《專業守則》以及堅持達到醫務委員會所認為的合適和恰當水準，且彼等必須不曾受到普通科醫生名冊的任何懲戒、停牌或除名，或涉及其他可能影響其擔任註冊醫生的適當性或登記的行動或訴訟。如我們的任何醫生未能遵守該等規定，便可能對其受管理業務的聲譽及經營造成不利影響，故我們的Medicskin中心已設有完善的指引及程序，旨在盡量減低與我們醫生有關的任何申索及／或醫療事故。

由於提供療程服務及／或使用藥物可能帶來內在健康風險，如客戶聲稱因醫生提供的療程及／或藥物處方而感到不適，我們的醫生難免會因客戶提出的投訴、申索及可能訴訟而須承擔潛在責任。由於療程及／或藥物基於不同人士的醫療及皮膚狀況而可能會產生不同效果，且客戶可能對所提供服務的滿意程度存在主觀看法，在未達到預期療效或彼等出

---

## 業 務

---

現若干副作用或傷痛時變得激動並可能提出訴訟並不罕見。倘我們的醫生在任何療程及／或藥物處方方面有所疏忽或魯莽，亦有可能被提出醫療過失或事故的索賠。因此，與任何其他註冊醫生一樣，我們的醫生須面對（其中包括）：

- 透過我們的Medicskin中心就療程效果、治療失誤及／或因使用設備或採用程序而對客戶造成傷害向彼等提出非正式或正式投訴；
- 就其行醫適當性的任何情況或事宜及／或療程相關事宜向醫務委員會提交投訴或資料；
- 醫務委員會在接獲客戶提供的任何投訴及／或資料後作出調查；
- 醫務委員會在作出適當查詢後作出的紀律制裁命令，包括裁定自普通科或專科註冊醫生中除名；
- 與聲稱醫療事故或過失有關的訴訟及法庭訴訟或未解決的客戶投訴；及
- 因上文一項或多項引起的聲譽受損。

有關我們醫生投購的專業彌償保障，請參閱本招股章程下文「業務－保險－保單」一節。

我們各董事已確認自作為註冊醫生開始行醫起，除本招股章程「業務－監管合規及法律訴訟－針對本集團的法律申索」一節所披露者外，(a)並無遭受醫務委員會或香港其他專業及監管機構的任何紀律行動、調查或其他類似行動；或(b)並無涉及針對或與其執業相關的任何實際、待決或受威脅的訴訟或申索。

### 我們的Medicskin中心

目前，我們在位於中環及尖沙咀的兩間Medicskin中心提供服務。多年來，我們的中環中心（於2000年成立）不斷在中環擴大佔地面積，而我們的尖沙咀中心於2012年12月開業。對於中環中心及尖沙咀中心，收支平衡期（一間Medicskin中心實現月毛利至少與月開支相等所需時間）分別為一個月及兩個月，而投資回收期（一間Medicskin中心以累計溢利支付累計開支及初步設立成本所需時間）分別為七個月及十個月。為精簡業務，我們的佐敦中心及沙田中心分別於2012年第三季前後及2014年第一季關閉。除一名僱員自動離職外，其他僱員於兩間Medicskin中心關閉後全部調往其他Medicskin中心工作，因此概無向該等僱員支付補

本文件為草擬本，所載資料並不完整，並可能會作出修訂。閱覽資料時須一併細閱本文件封面「警告」一節。

## 業 務

償金。截至2013年3月31日止年度（即佐敦中心關閉年度），佐敦中心共為約146名客戶提供服務，佔年內本集團服務客戶總數的1.6%，收益佔本集團年內收益總額的0.4%。截至2014年3月31日止年度（即沙田中心關閉年度），沙田中心共為約236名客戶提供服務，佔年內本集團服務客戶總數的2.6%，收益佔本集團年內收益總額的0.5%。董事認為，因關閉兩間Medicskin中心而流失客戶不會對本集團的業務、財務狀況或經營業績造成重大影響。

下表載列往績記錄期我們Medicskin中心的收益、溢利及現金流量（僅供參考）：

	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	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%
<b>收益</b>						
中環中心 .....	45,105	87.4	38,561	59.3	15,958	57.1
尖沙咀中心 .....	4,810	9.3	26,121	40.2	12,004	42.9
其他Medicskin中心 .....	1,692	3.3	359	0.5	—	—
<b>總計 .....</b>	<b>51,607</b>	<b>100.0</b>	<b>65,041</b>	<b>100.0</b>	<b>27,962</b>	<b>100.0</b>
<b>溢利(虧損) (附註1)</b>						
中環中心 .....	13,794	94.9	8,254	不適用 (附註2)	782	不適用 (附註2)
尖沙咀中心 .....	500	3.4	5,740	不適用 (附註2)	994	不適用 (附註2)
其他Medicskin中心 .....	238	1.7	(257)	不適用 (附註2)	(20) (附註3)	不適用 (附註2)
<b>總計 .....</b>	<b>14,532</b>	<b>100.0</b>	<b>13,737</b>	<b>不適用 (附註2)</b>	<b>1,756</b>	<b>100.0</b>
<b>營運資金及已付稅項</b>						
<b>變動前的經營</b>						
<b>現金流量 (附註1)</b>						
中環中心 .....	18,754	92.0	12,449	不適用 (附註2)	2,395	不適用 (附註2)
尖沙咀中心 .....	1,300	6.4	9,008	不適用 (附註2)	2,424	不適用 (附註2)
其他Medicskin中心 .....	321	1.6	(283)	不適用 (附註2)	(23) (附註3)	不適用 (附註2)
<b>總計 .....</b>	<b>20,375</b>	<b>100.0</b>	<b>21,174</b>	<b>不適用 (附註2)</b>	<b>4,796</b>	<b>100.0</b>

附註：

- 除個別Medicskin中心直接應佔的收入／開支外，本集團的收入／開支經參考Medicskin中心各自的收益後按比例分攤予各Medicskin中心。
- 其他Medicskin中心截至2014年3月31日止年度共同錄得營運資金及已付稅項變動前虧損及負經營現金流量，因此計算各Medicskin中心的百分比貢獻並不適用。
- 有關款項乃我們於2014年第一季關閉沙田中心後根據租賃協議將有關物業恢復舊觀時產生的應佔開支。

## 業 務

以下為董事在擴大Medicskin中心或新設Medicskin中心時所考慮的主要因素：

- 所處位置對目標客戶而言屬便利；
- 物業及設施的質素(包括設施管理)；
- 附近類似服務供應商的集中程度；及
- 物業租約的條款(包括預期租金開支)。

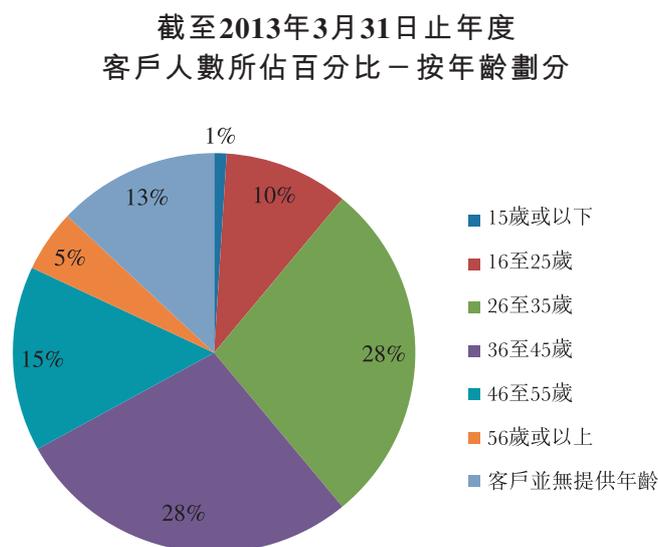
有關我們擴大市場份額的未來計劃(包括估計收支平衡期及投資回收期)的詳情，請參閱本招股章程「業務目標聲明及所得款項用途」一節。

### 客戶

我們透過香港的Medicskin中心提供服務。我們的客戶大部分乃透過客戶相互推介及／或口碑傳播介紹予我們，而非進行任何主動的營銷或廣告宣傳。就此，我們相信，較服務供應商的營銷結構而言，我們的客戶會優先考慮聲譽及質素。於截至2014年3月31日止兩個年度各年，儘管我們Medicskin中心所服務的客戶人數分別維持於約9,177人及9,172人，但我們的客流量(按到訪次數計)於有關年度由54,117人次增加15.3%至62,371人次。而截至2013年及2014年8月31日止五個月各期間，我們的Medicskin中心所服務的客戶人數維持於約6,166人及6,222人，於有關期間，我們的客戶流量由25,019人次增加9.2%至27,318人次。

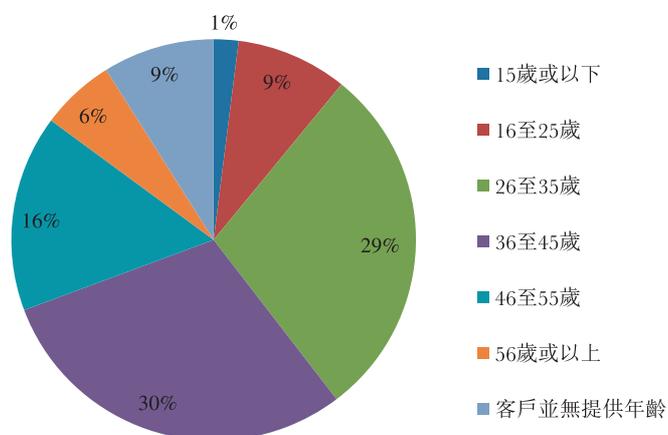
我們的Medicskin中心為不同年齡範圍的男女客戶提供服務。下圖概述於截至2013年及2014年3月31日止兩個年度及截至2014年8月31日止五個月我們按年齡及性別劃分的客戶情況：

#### 客戶人數所佔百分比明細(按年齡劃分)

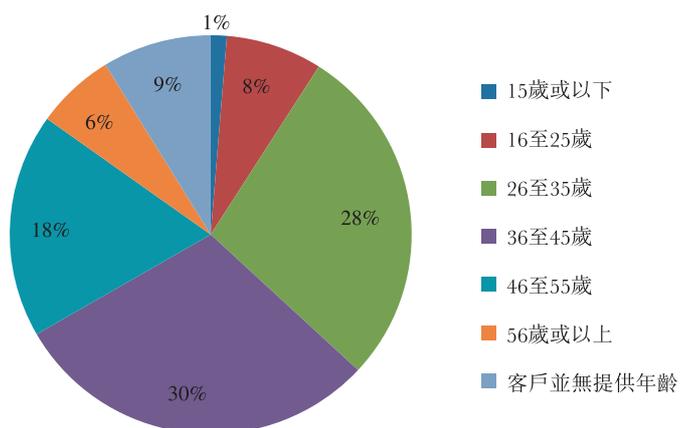


## 業 務

**截至2014年3月31日止年度**  
**客戶人數所佔百分比－按年齡劃分**



**截至2014年8月31日止五個月**  
**客戶人數所佔百分比－按年齡劃分**



**客戶人數所佔百分比明細(按性別劃分)**

性別	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
女性 .....	88.9%	89.0%	91.0%
男性 .....	11.1%	11.0%	9.0%
	100.0%	100.0%	100.0%

---

## 業 務

---

鑒於我們的業務性質，我們的客戶為公眾個人。因此，我們通常不會向客戶提供信用期。於截至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，來自本集團五大客戶收益的百分比合共低於2%。五大客戶均為獨立第三方。

下表載列於截至2014年8月31日止五個月我們與到訪Medicskin中心的客戶的關係時長：

關係時長	客戶人數	百分比
少於1年 .....	2,142	34%
1至3年 .....	1,276	21%
3至5年 .....	883	14%
5年或以上 .....	1,921	31%
<b>總計 .....</b>	<b>6,222</b>	<b>100%</b>

### 定價政策

我們所提供服務的定價釐定如下：

**診症服務**－按每次到訪的固定比率收費。

**處方及配藥服務**－按成本加成基準(即超過購買相關藥物及／或護膚產品成本的利潤)及參照市場上類似產品的價格釐定價格。

**療程服務**－根據多項因素釐定價格，該等因素包括(其中包括)：(i)供應商的建議市場參考價格；(ii)市場上類似療程的價格；(iii)療程消耗品的成本；(iv)進行療程通常所需時間；以及(v)醫生建議的療程數目。

我們的服務價格進一步調整如下：

- 參考提供診症服務及療程服務的相關醫生的資歷及經驗按三個級別收費；及／或
- 緊隨診症服務之後接受處方及配藥服務及／或療程服務，則降低就診症服務收取的費用。

---

## 業 務

---

我們的服務定價由管理層每半年檢討一次。此外，我們的定價政策亦會在下列情況下在每隔半年檢討期間進行檢討：

- 我們Medicskin中心引進新的療程或產品（現有類似服務／產品的定價亦將同時進行檢討）；
- 對現有服務的需求變動；
- 供應商收取的產品／療程消耗品的購買成本上漲；及
- 類似服務／產品的市價變動。

### 銷售收入控制及管理政策

我們Medicskin中心的現金收入通常來自診症服務、處方及配藥服務及療程服務所得收入。客戶一般以現金、信用卡或EPS付款，在少數情況下亦會使用醫療卡付款。Medicskin中心接受所有常見信用卡以及部分醫療卡付款。

我們已於Medicskin中心實行制衡機制，確保準確收取銷售收入及入賬。我們的員工預期會每日就信用卡機器及EPS終端產生的所有信用卡收條及EPS收條、醫療卡收條以及實際現金收據核對ERP產生的每日銷售情況匯總，及糾正顯示的任何不符之處。實際現金收入將安排於下一個營業日存入銀行。上述文件亦將傳送予會計部門以進一步核對ERP生成的銷售報告。收到銀行報表後，會每月進行銀行對賬，確保收取的所得款項正確無誤。任何對賬報告將交由本集團財務總監審核及批准。

於往績記錄期，我們並無就銷售收入控制及管理政策遇到任何將會對我們的業務、財務狀況或經營業績產生重大影響的問題。

### 預付療程方案

我們的Medicskin中心就可能需要多次療程方能達到理想療效的療程向客戶提供預付療程方案，同時考慮療程設備供應商就取得預期療效應接受的最佳療程次數而推薦的療程建議。由於我們提供的預付療程方案針對特定療程，而非針對多種療程選擇的預繳價值贖回，故我們能輕易於提供服務時錄得收益、於預付療程方案到期時確認沒收收益及使用ERP計算遞延收益。ERP記錄售予客戶的預付療程方案的起始、使用、屆滿及變動。由於我們提供的預付療程方案針對特定療程，故我們能夠不時監控療程設備及消耗品的使用，以確保

---

## 業 務

---

我們的經營不受已購買預付療程方案數量的影響。基於療程設備供應商推薦的療程建議及／或客戶的特定需求，我們的醫生亦可建議向客戶進行一次性療程。倘客戶認為建議療程可取，彼等可於診症及／或預約後預付療程費用。醫生或員工概不會就向客戶銷售療程方案收取佣金。根據Ipsos報告，對於醫學皮膚護理服務供應商而言出售預付療程方案實屬行業慣例。

### 合約條款

每名客戶於購買預付療程方案時均會與我們訂立正式合約。合約明確載列預付療程方案的條款及條件，包括(其中包括)使用療程的有效期、根據合約客戶有權接受的療程次數、主診醫生的姓名以及有關療程套票不得用於合約中未有訂明的其他療程的限制。預付療程方案通常以現金、EPS或信用卡一次性結算。一般情況下，各預付療程方案的有效期為自購買日期起計數月至兩年。根據標準合約的條款，客戶於有效期後無權退還預付療程方案。

### 到期、延期及退款

董事確認部分客戶可能於預付療程方案屆滿前因認為已經取得理想的療效或其他個人原因尚未完全使用。然而，應客戶的要求，預付療程方案於屆滿後按具體分析基準經考慮客戶提供的合理因素，可由Medicskin中心酌情決定延期最多兩年。有效理由的例子包括客戶的皮膚／健康狀況改變，如懷孕或客戶暫時需要離開香港。

倘客戶對特定療程出現副作用或產生過敏反應，待我們進行逐項調查後客戶可要求退款或重做療程。於往績記錄期，我們概無接獲客戶對使用預付療程方案的任何投訴而對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大影響。有關我們客戶意見管理的進一步資料，請參閱本招股章程「業務－客戶意見管理」一節。

## 業 務

### 會計處理

預付療程方案於出售時在綜合財務狀況表內計作遞延收益及於不時向客戶提供相關療程時根據實際售價在綜合損益及其他全面收益表確認為收益。針對於合約到期日起計兩年後尚未根據預付療程方案享受服務的客戶，就財務申報而言，尚未使用的預付療程方案將在綜合損益及其他全面收益表內全額確認為沒收收益（構成收益的一部分）。該等沒收收益被視為於我們的一般業務過程中產生的收益。

下表載列分別於2013年及2014年3月31日的遞延收益明細：

	截至3月31日止年度		截至8月31日
	2013年	2014年	止五個月
	千港元	千港元	2014年
<b>遞延收益</b>			
年／期初 .....	2,964	3,989	6,389
預付療程方案銷售收入 .....	7,560	15,575	6,628
提供療程服務後確認的收益 .....	(6,224)	(12,995)	(6,357)
沒收收益 .....	(311)	(180)	(123)
年／期末 .....	<b>3,989</b>	<b>6,389</b>	<b>6,537</b>

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0.3百萬港元、0.2百萬港元及0.1百萬港元歸屬於沒收收益，佔本集團各相關期間收益總額的0.6%、0.3%及0.4%。

### 市場推廣

我們不主動進行任何市場推廣或廣告，而是倚賴（其中包括）以下各項維持我們的客戶群：

- 建立及維持我們Medicskin中心作為業內專業及可靠服務供應商的聲譽；
- 不斷提高營運效率及卓越的服務以提升客戶體驗；及
- 客戶相互推介及口碑傳播。

---

## 業 務

---

### 採購

我們主要採購藥物及護膚產品以及療程消耗品。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，我們採購的藥物及護膚產品分別約為5.2百萬港元、4.8百萬港元及1.8百萬港元，而我們採購的療程消耗品分別約為2.2百萬港元、2.8百萬港元及1.3百萬港元。

我們在選擇合適的藥物、護膚產品及療程消耗品，以及選擇可靠及優質的供應商方面訂有政策和程序。醫生會建議藥物、護膚產品及療程消耗品類型以供採購，及本集團的採購經理負責與供應商協商及下訂單。根據醫生建議的藥物、護膚產品及療程消耗品清單，本集團的採購經理將根據供應商聲譽、供應貨品的質量、較其他供應商的價格優勢、準時送貨、過往表現及與本集團的關係等多項因素調查及評估供應商，並協商採購藥物及護膚產品及療程消耗品。任何價值超過100,000港元的採購訂單均須經本集團行政總裁或財務總監審批。

儘管我們直接向供應商下採購訂單，我們下採購訂單的若干供應商（通常是藥劑製造商）會安排分銷商向我們送貨。我們不會直接向該等供應商付款，而是按分銷商向我們直接開的發票進行結算。董事確認，此乃藥品及護膚產品供應商的常規做法。

至於Medicskin產品的採購，自2000年起，一家獨立護膚產品製造商一直為本集團製造Medicskin產品。截至2014年3月31日止兩個年度，我們直接向該獨立護膚產品製造商及透過麗泰（我們控股股東全資擁有的一家公司）間接採購Medicskin產品。有關安排的詳情及背景資料，請參閱本招股章程「業務－採購－過往向麗泰採購的背景資料」一節。該獨立護膚產品製造商不得向任何第三方披露Medicskin產品的配方及／或使用Medicskin產品的配方為任何第三方製造護膚產品。

### 主要供應商

我們並無與供應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，除麗泰（我們控股股東全資擁有的公司）外，我們與我們的五大供應商擁有逾十年的業務關係。董事認為，我們已與供應商維持良好的業務關係，且於往績記錄期我們在根據Medicskin中心的需求採購藥物、護膚產品或療程消耗品時並無遇到任何重大問題。一般而言，倘貨品有瑕疵或不符，我們有

---

## 業 務

---

權拒絕貨品，要求供應商更換並支付賠償。董事亦確認，於往績記錄期，我們在採購方面並無遇到任何質量問題，亦無收到任何有瑕疵的產品而會對我們的業務、財務狀況或經營造成重大影響。

採購貨品的平均信用期為30天。就香港地區的採購而言，主要透過支票以港元與供應商結算，而就香港境外的採購而言，透過電匯以主要營業地點的貨幣支付。

截至2014年3月31日止兩個年度各年，我們的最大供應商麗泰分別約佔我們採購總額的21.6%及21.5%。截至2014年8月31日止五個月，我們的最大供應商約佔我們採購總額的17.0%。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，我們的五大供應商合共分別約佔我們採購總額的68.3%、66.1%及60.1%。

就我們董事所深知、所得資料及確信，除麗泰外，於最後實際可行日期，概無董事、彼等各自的緊密聯繫人或擁有我們已發行股份超過5%的任何股東於往績記錄期內的任何五大供應商中擁有任何權益。

### 過往向麗泰採購的背景資料

麗泰於2014年11月(其不再從事任何業務)前主要從事護膚產品貿易業務。麗泰作為控股股東全資擁有的公司，採購護膚產品並轉售予我們及獨立第三方(包括香港的一間百貨公司)。

於往績記錄期，本集團若干護膚產品乃透過麗泰採購，包括：

- (i) 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，透過麗泰向獨立護膚產品製造商採購的Medicskin產品分別約為1.1百萬港元、0.8百萬港元及零；及
- (ii) 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，採購的若干非處方護膚產品分別約為0.5百萬港元、0.8百萬港元及0.4百萬港元。

麗泰根據該等安排以成本價向我們轉售護膚產品。換言之，倘由本集團直接向相關供應商採購，本集團將不會受到任何財務影響。

---

## 業 務

---

自2014年1月起，我們已不再通過麗泰採購Medicskin產品。此外，麗泰於2014年11月終止業務，以便我們現時直接向獨立供應商採購全部的非處方護膚品而不再透過麗泰採購任何非處方護膚品。

### Medicskin產品的獨立護膚產品製造商

#### 獨立護膚產品製造商的背景

Medicskin產品的獨立護膚產品製造商在皮膚及身體護理產品製造領域具備逾25年經驗，擁有一間由GMPC Intertek (一間測試、檢驗及認證產品的公司) 參考下列各項評估符合化妝品良好製造規範的工廠：

- (i) FDA頒佈的《化妝品良好製造規範指南(2008)》(Cosmetic Good Manufacturing Practice Guidelines (2008)) (遵守範圍：製造面部護理產品、身體護理產品及護髮產品)；及
- (ii) ISO22716:2007下的《化妝品良好製造規範指南(1995)》(Guidelines on Good Manufacturing Practice of Cosmetic Products (1995)) (遵守範圍：製造面部護理產品、身體護理產品及護髮產品)。

獨立護膚產品製造商確認，其擁有製造Medicskin產品的一切所需牌照、許可證、證書或批文。

#### Medicskin產品生產安排的主要條款

Medicskin及獨立護膚產品製造商根據訂約方的採購訂單協定貿易條款。訂約方之間協定的主要條款包括 (其中包括)：

- (i) 獨立護膚產品製造商負責且承擔Medicskin產品的任何及一切損失或損壞風險，直至實際交貨予Medicskin且獲其接納；
- (ii) 獨立護膚產品製造商須承擔由於Medicskin產品的包裝不當或質量欠佳直接或間接導致的任何損失或損壞 (無論何時發生)；
- (iii) Medicskin有權檢查Medicskin產品及拒絕任何或所有Medicskin判斷存在瑕疵或不符合要求的Medicskin產品。倘所製造的Medicskin產品的瑕疵或不符合在檢驗時並不明顯，則Medicskin保留要求換貨及賠償的權利；

---

## 業 務

---

- (iv) 獨立護膚產品製造商明確保證，根據協議提供的所有Medicskin產品均符合所有規格及適當標準且就Medicskin產品的一般用途而言屬安全及適當；及
- (v) 倘獨立護膚產品製造商存在任何違約，則Medicskin可終止訂單。

為Medicskin產品揀選護膚產品製造商時，我們的董事考慮到(其中包括)，本節下文所述於皮膚及身體護理產品製造界別的經驗年期及認證。根據我們與獨立護膚產品製造商協定的條款，Medicskin有權檢查Medicskin產品，並拒絕Medicskin判斷為有缺陷或不合格的任何或所有Medicskin產品。於收取Medicskin產品時，我們的員工將會對產品進行樣本查核，以檢查到期日期、質量、包裝及標籤等事宜。我們並無於Medicskin中心設立自己的實驗室，或委任任何外聘代理測試獨立護膚產品製造商製造的Medicskin產品，乃因考慮到(i)有關製造商的行業經驗及認證；及(ii)於往績記錄期內，本集團未曾遇上購買的任何質量問題或並無接獲任何有缺陷產品從而對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大影響。

### 存貨控制

本集團於Medicskin中心的存貨主要包括藥物、護膚產品以及療程時使用的注射劑及消耗品。於2013年及2014年3月31日以及2014年8月31日，Medicskin中心的存貨分別約為2.8百萬港元、2.1百萬港元及1.9百萬港元。

我們密切監控存貨，包括存貨水平、組成及庫齡。在ERP的協助下，我們能夠及時評估各地點的庫存水平。ERP亦能提供有用的資料，如產品的營業額統計數字，便於確定將倉儲成本及陳舊存貨的風險降至最低。

我們Medicskin中心的所有產品按先入先出原則使用／出售，陳舊或過期項目於到期日在我們的賬目及ERP中撇銷。截至2014年3月31日止兩個年度各年及截至2014年8月31日止五個月撇銷的存貨總額分別約為48,000港元、0.2百萬港元及0.1百萬港元。

倉庫的療程消耗品每月進行盤點，而藥物及護膚產品存貨則輪流進行盤點。儘管如此，Medicskin中心的所有存貨每年進行全面盤點。

### 研發

為確保為客戶提供某些最新皮膚護理療程及護膚產品，我們緊跟行業的最新發展及趨勢。

---

## 業 務

---

過往，我們依賴我們的醫生在業務及產品開發主管的協助下進行服務及護膚產品的研發過程。因此我們於往績記錄期並無錄得研發開支。近期，本集團已加強這方面的力度及資源，聘請了Dr. Wong Siu Tak, Ben (一名生物化學領域經驗豐富的研究學者，從事生物化學研究逾七年) 協助 (其中包括) 在香港境內外尋求合適的護膚產品及技術以及研究適合客戶的設備，以為未來的發展識別具有增長潛力的領域。

### 質量控制

我們相信本集團已成功樹立可信、可靠及優質服務供應商的聲譽。我們的成功歸因於我們提供服務的專業性，包括將客戶的安全及健康放在首位。

我們共有六名醫生在我們的兩間Medicskin中心提供服務，彼等均為註冊醫生，並均於醫學領域擁有多多年從業經驗。於甄選新醫生加入我們時，我們將評估 (其中包括) 其學術及專業資格 (包括與服務相關的深造資格 (如皮膚科文憑))、工作年資及於提供服務方面的良好信譽，以及其性格、個人素質及對學習的熱情。

董事認為前線員工的專業知識及專門知識對提供優質服務至關重要。因此，我們確保為彼等提供有關 (其中包括) 以下方面的內部培訓：

- 服務相關知識：如我們的Medicskin中心提供的護膚產品。設備供應商不時提供與皮膚、療程理論、醫療設備的功能、操作、安全預防措施相關的培訓課程。Dr. Wong Siu Tak, Ben (一名生物化學領域的研究學者，進行醫學皮膚護理領域新技術相關的醫療研究) 亦會提供內部培訓；
- 安全操作及處理突發事件及／或事故：如有關處理設備、針管、尖銳物品及醫療垃圾的程序及指引；及
- 行政事宜：如客戶處理技巧、投訴管理技巧及我們Medicskin中心的既定政策及程序。

我們在選擇合適的藥物、護膚產品及療程消耗品，以及選擇可靠及優質的供應商方面訂有政策和程序。醫生負責建議藥物、護膚產品及療程消耗品類型的選擇以供採購。有關供應商選擇標準的進一步詳情，請參閱本招股章程「業務－採購」一節。董事確認，於往績

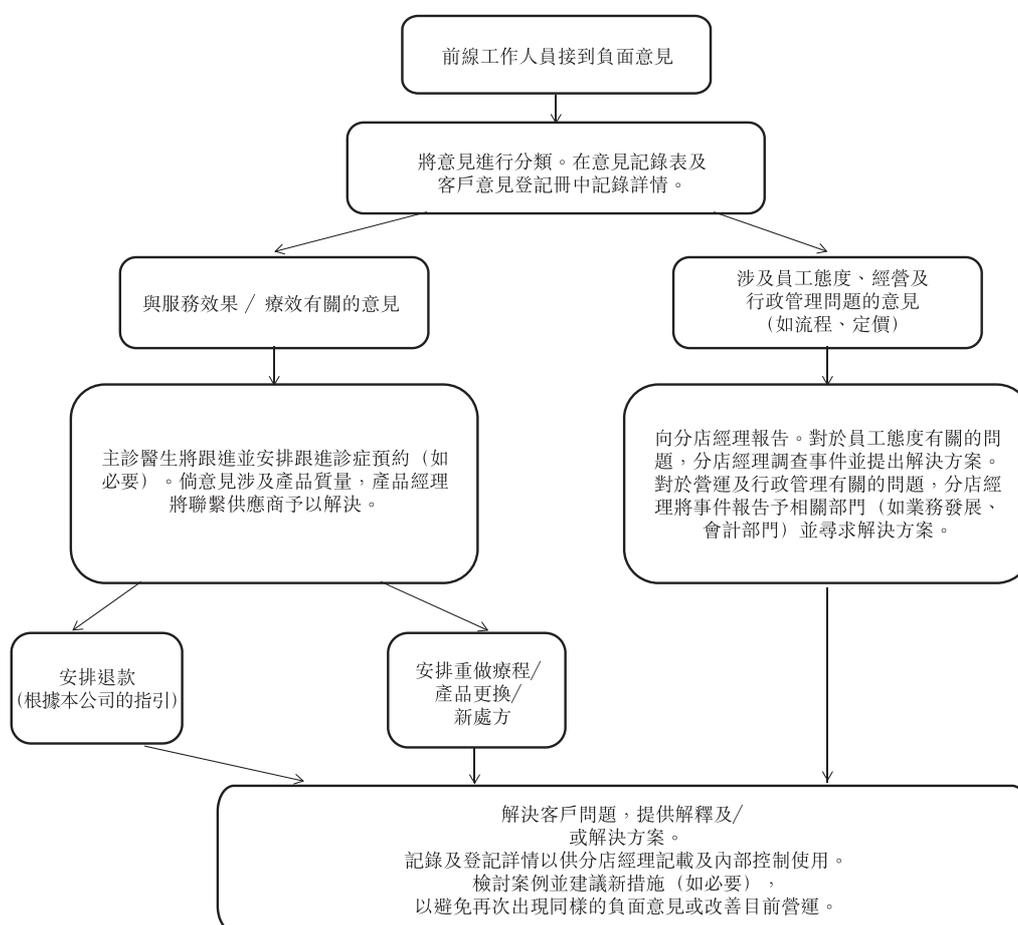
## 業 務

記錄期內我們在採購方面並無遇到任何質量問題，亦無收到任何有瑕疵的產品而會對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大影響。

### 客戶意見管理

由於我們的業務為服務性質，我們認為接收及考慮客戶的意見對改善我們的服務而言至關重要。我們鼓勵客戶透過前線員工及於Medicskin中心明顯位置放置客戶意見箱方便客戶提供意見。

倘客戶提供負面的意見，相關Medicskin中心的員工將按以下流程操作。



根據我們的客戶意見處理政策，我們會接收客戶本人或透過前線員工或客戶意見箱提出的不合意見。有關意見將予以記錄並提交予相關負責人 (視乎意見的性質而定，通常為分店經理、產品經理或主診醫生) 作進一步行動及回覆。倘認為適當，於調查後我們將採取

本文件為草擬本，所載資料並不完整，並可能會作出修訂。閱覽資料時須一併細閱本文件封面「警告」一節。

## 業 務

跟進行動或及時補救措施，包括提供退款、重做療程或產品更換。有關我們的跟進政策，請參閱本招股章程「業務－客戶意見管理－跟進政策」一節。醫生將於定期舉行的醫生會議上討論意見，我們亦將即時檢討該等意見並對現有政策作出必要修訂、改善服務及提供合適的僱員培訓(如需要)。

### 我們接獲的客戶負面意見

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，客戶意見登記冊及意見記錄表分別記錄10次、21次及1次負面意見(佔我們Medicskin中心於各相關期間提供服務總數約0.02%、0.03%及0.004%)。下表闡明於往績記錄期客戶負面意見的類別及數目：

類別	客戶負面意見次數		
	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
不滿意與指定醫生的預約時間表 .....	1	0	0
因我們的三級定價政策或我們的 定價不時修訂而就類似療程 支付較高價格 .....	0	2	0
我們員工與客戶之間溝通有誤 .....	0	1	0
使用服務及／或所提供產品後 療效欠佳 .....	1	8	0
療程後或應用護膚產品後 產生副作用或引起過敏 .....	8	10	1

於往績記錄期內，並無客戶向香港消費者委員會或醫務委員會提出不合意意見進行投訴。除本招股章程「業務－監管合規及法律訴訟－針對本集團的法律索賠」一節所披露的索賠外，董事確認，於往績記錄期及截至最後實際可行日期，本集團及受管理業務並無接獲任何其他待決或受威脅的索賠或訴訟。我們的董事進一步確認，Medicskin中心於往績記錄期內提供的服務並無發生對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大影響的意外。

---

## 業 務

---

### 跟進政策

由於我們主要從事治療皮膚病／問題及／或改善客戶外觀，董事明白客戶可能對所提供產品及服務的效果期望值較高。在某些情況下，例如，客戶對特定療程及／或護膚品出現副作用或引起過敏時、相關療程及／或護膚品並未完全達到客戶的期望時，或我們所提供的護膚品因本集團或我們供應商造成品質不合格時，客戶可能要求退款、退貨或更換其他護膚品(如適用)。在向客戶付款前，負責特定案例的主診醫生必須審閱相關案例並須經主席或行政總裁批准。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，退貨／換貨的金額分別約為119,000港元、178,000港元及59,000港元。

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，本集團分別向客戶付款約66,000港元、65,000港元及16,000港元(佔我們收益約0.1%、0.1%及0.1%)作為退款。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，就不合意的意見向客戶付款分別約為48,000港元、41,000港元及5,000港元(佔我們收益約0.1%、0.1%及0.02%)。餘下金額主要由於客戶的個人原因向客戶作出的付款，例如，客戶不得不永久離開香港，及客戶於發現嚴重疾病後不再希望接受皮膚護理療程。

### 監管合規及法律訴訟

#### 監管合規

我們在香港經營Medicskin中心須遵守若干法例及規例，如《醫生註冊條例》、《商品說明條例》、《消費品安全規例》及其附例、《不良廣告(醫藥)條例》、《藥劑業及毒藥條例》、《危險藥物條例》、《廢物處置條例》及《廢物處置(醫療廢物)(一般)規例》。相關法例及規例的進一步詳情載於本招股章程「法例及規例」一節。

董事確認，於往績記錄期及截至最後實際可行日期，我們的Medicskin中心一直遵守相關法例及規例。

我們的醫生亦須遵守《專業守則》，《專業守則》體現崇高道德價值、保障病人權益和堅守專業操守。《專業守則》旨在維護醫生的得體品行和良好行為標準，以履行醫生在救死扶傷時的道德責任。未能遵守《專業守則》的醫生可能會被醫務委員會處以紀律處分。

本文件為草擬本，所載資料並不完整，並可能會作出修訂。閱覽資料時須一併細閱本文件封面「警告」一節。

---

## 業 務

---

董事在法律顧問謝英權(錡官)律師的法律意見支持下亦確認，我們的醫生於往績記錄期遵守了《專業守則》。

### 牌照

如為了圖利而在香港從事任何形式的生意、商務、專業或其他活動，我們及受管理業務須根據香港法例第310章《商業登記條例》向香港稅務局取得商業登記。

截至最後實際可行日期，本集團及受管理業務已取得一切必備的商業登記，並已獲發在香港經營我們Medicskin中心所需的一切商業登記證。

董事認為，就有關我們經營Medicskin中心以提供服務的香港法例而言，本集團毋須取得香港任何監管機構的其他牌照及許可。董事確認，本集團已就經營本招股章程所載業務遵守所有相關香港監管規定。

### 針對本集團的法律申索

於往績記錄期，本集團並無涉及任何訴訟、重要申索或法律程序，惟香港高等法院原訟法庭於2014年5月28日就因劉醫生被指醫療過失導致的人身傷害、損失及損害而提起的申索發出(從未送達)的針對劉醫生及Medicskin的傳訊令狀。申索指稱於2012年5月至11月期間，劉醫生給申索人鼻子注射透明質酸後出現皮膚問題。於往績記錄期後達成和解，香港高等法院原訟法庭於2014年10月30日授出同意令。由於劉醫生獲其專業彌償保證提供者提供的彌償保證彌償，Medicskin毋須貢獻和解款額。因此，Medicskin對該申索並無責任。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們的醫生(包括劉醫生)概無受到醫務委員會的任何紀律處分或調查。有關劉醫生的收益貢獻，請參閱本招股章程「業務－我們Medicskin中心的醫生」及「財務資料－經營業績概要－收益－(II)醫生貢獻的收益」兩節。

於最後實際可行日期，本公司或我們的任何附屬公司概無涉及任何重大訴訟或申索，且據董事所知，本公司或我們的任何附屬公司亦無任何尚未了結的或面臨任何重大訴訟或申索。

---

## 業 務

---

### 風險管理及企業管治

我們認為企業管治及風險管理對於我們業務的發展及成功十分重要。因此，我們在業務經營的各個方面採納了企業管治措施及風險管理措施，例如財務報告、法律合規、資訊系統及場所安全及人力資源管理。

#### 風險管理

我們深明風險管理在策略及經營規劃、日常管理及決策過程中的必要性，並致力於通過識別、分析、評估及降低可能會影響我們業務經營的效率及效益或妨礙實現業務目標的風險承擔來管理和盡量降低風險。

本公司識別的風險大致可分為業務風險、財務風險、合規風險以及經營及其他風險。所有該等風險或會不時因本集團的業務經營而產生。

本集團的風險管理程序由我們的法律及合規主任協調及促成，並由我們的行政總裁監督。風險管理的目標為(其中包括)，加強本公司的管治及企業管理程序以及防止本集團遭受無法接受的風險及損失。

本集團的風險管理程序將涉及(其中包括)(i)進行年度風險識別活動，涉及了評估風險(包括記錄可能產生嚴重影響的風險)的後果及可能性以及關於降低有關風險的風險管理計劃的制訂及／或檢討；(ii)在審批時間內測試已記錄的風險管理程序；及(iii)確保我們的員工及其他利益相關者可獲取風險管理方面的適宜資料及培訓。

#### 企業管治

就企業管治而言，本集團已經(其中包括)(i)委派我們的法律及合規主任協助董事會監察和監督有關適用於本集團的法律、法規及規則的合規情況；(ii)委任三名獨立非執行董事，以確保有效行使對決策程序的獨立判斷並向董事會及股東提供獨立意見；(iii)成立審核委員會來通過提供對我們的財務報告程序、內部監控及風險管理系統的效用的獨立看法以及監督審計過程協助董事會；(iv)委任申銀萬國為我們的合規顧問，以遵守適用的創業板上規規則；以及(v)不時向董事及高級管理層提供(且將繼續提供)關於適用法律及監管規定的培訓及發展課程。

基於以上所述，董事認為，本公司已就本集團的業務經營實施足夠的企業管治措施及風險管理程序。

---

## 業 務

---

### 保險

#### 保單

根據本集團政策，我們的所有醫生均須並且已投購專業彌償保證保障，就彼等執業行醫產生或與之有關的訴訟、索賠或投訴提供意見及代表服務。彼等獲得醫療過失申索涉及的所有法律費用以及賠償款項的彌償保證，惟須受若干限制所規限，包括刑事訴訟及欺詐指稱不在此等彌償保證的範圍內。

此外，本集團亦投購(i)醫療事故保險(對因事故產生的任何索賠作出的彌償保證除外，事故包括但不限於生產任何產品，或處理任何已售產品或任何產品未能達到其既定目的或由觸犯任何法律或條例的任何行動直接或間接引起的事故)；(ii)有關店舖財物及設備、業務中斷、錢財、攻擊及公共責任保險；(iii)本集團若干設備的意外損壞財產保險；(iv)僱員賠償保險；及(v)車輛保險。

#### 保險索賠

於本招股章程「業務－監管合規及法律訴訟－針對本集團的法律申索」一節所披露針對劉醫生的申索已獲劉醫生的專業彌償保證提供者提供的彌償保證保障。除所披露者外，於往績記錄期及截至最後實際可行日期，並無針對本集團遞交任何重大保險索賠。

### 資訊科技及系統

本集團重視資訊科技及系統，以確保其管理的業務能以高效及有效的方式進行交易。

已採用兩套主要應用系統(即ClinicSolution™及ERP)支援我們Medicskin中心的前線業務以及後勤會計、財務申報及管理規劃。

- ClinicSolution™是一個集中儲存庫，提供客戶預約、病史(包括過往客戶圖片診症及處方記錄)等功能。
- ERP提供(其中包括)前台銷售、付款收據、庫存維護，以及月末及年末財務申報的功能。

Reveal Imager圖像系統用於顯示客戶的高質素相片，進行並排圖像比較(療程前後)，附帶顯示皮膚特徵中褐斑或紅色區域的特別功能。

---

## 業 務

---

我們Medicskin中心內設有電腦基礎設施，方便兩個地點的員工在線實時處理。兩個地點均設有服務器室，以便互為備份，配備UPS（不間斷電源系統）及防火牆，可確保穩定及安全的環境，業務數據自生產服務器備份，將會在線及離線保存，以供應急之用。應用及生產數據可存儲在我們中環中心主站點的次服務器或尖沙咀中心的服務器的備份機器內，以在災難性事件發生後短期內恢復正常營運，實現業務的持續性。本集團透過投資於技術以致力為高質量、穩定及可擴張的業務環境提供系統支援。近期，我們已購入電腦硬件、系統軟件及配套項目並已投入營運。於往績記錄期，本集團於升級資訊科技及系統方面投資合共約1.3百萬港元。

### 知識產權

董事認為保護本集團的知識產權免遭侵犯至為重要，並已採取適當措施保護其知識產權，如註冊商標。倘本集團管理層發現該等知識產權出現任何侵權行為，本集團將採取適當法律行動保護知識產權。

於最後實際可行日期，本集團於香港擁有五項註冊商標及在中國擁有三項註冊商標，且分別於香港及中國有兩項及18項待決商標申請。我們亦已註冊下列域名：

- medicskin.com
- medicskin.com.cn
- medicskin.cn

除上述者外，本集團並無特別倚重任何知識產權。本集團所擁有或註冊的知識產權的進一步詳情載於本招股章程附錄四「法定及一般資料—有關我們的業務的進一步資料—本集團的知識產權」一節。

於往績記錄期及截至最後實際可行日期，我們並無面臨任何將會對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大影響的知識產權侵權索賠。

本文件為草擬本，所載資料並不完整，並可能會作出修訂。閱覽資料時須一併細閱本文件封面「警告」一節。

## 業 務

### 人力資源

我們已透過受管理業務取得六名醫生的服務。此外，於最後實際可行日期，我們僱用51名員工以支援我們Medicskin中心的營運。

下表列示於2013年及2014年3月31日、2014年8月31日以及最後實際可行日期我們的醫生及員工人數：

	於3月31日		於8月31日	於最後實際可行日期
	2013年	2014年	2014年	
醫生 .....	6	6	6	6
管理層高級職員 .....	1	3	3	3
醫學研究 .....	—	1	1	1
Medicskin中心營運團隊：				
— 醫生助理 .....	25	31	27	27
— 客戶關係主任 .....	2	2	2	2
— 其他輔助人員 .....	5	4	5	5
公司通訊及業務發展 .....	3	3	2	2
人力資源及行政 .....	6	5	3	3
其他支援團隊 (附註) .....	7	8	8	8
<b>總計 .....</b>	<b>55</b>	<b>63</b>	<b>57</b>	<b>57</b>

附註：包括會計、採購、存貨控制、資訊科技等。

員工的聘用乃根據(其中包括)我們的現有及未來的人力資源需求、每名員工的薪酬及酬勞組合、每名員工的工作時間及出勤及適用於全體員工的管理政策及程序釐定。

我們通過績效考核制度(涉及評估員工所掌握的服務技能及知識)評核Medicskin中心員工的表現。我們亦邀請客戶就所提供服務的質量提供意見，這亦構成評估程序的一項重要指標。

### 職業安全

我們認為，我們員工的健康及安全十分重要。我們已實施包括處理設備、針刺、尖銳物品及醫療垃圾的程序及指引在內的內部政策。本集團亦會安排有關操作安全以及處理緊急情況及事故的定期員工培訓，以增強其安全意識。我們亦會就所有工作場所事故作記錄。

---

## 業 務

---

董事確認，於往績記錄期，我們概無任何員工在其受僱期間涉及任何重大事故，且我們並無面臨任何有關職業安全的紀律處分。

### 物業

於最後實際可行日期，我們租賃物業用於營運我們的兩間Medicskin中心，即(i)位於中環德成大廈5,816平方呎的Medicskin中心，該中心由2000年的1,690平方呎逐漸擴大；及(ii)位於尖沙咀海洋中心3,624平方呎的Medicskin中心，該中心於2012年12月開業。有關進一步詳情，請參閱本招股章程附錄四「法定及一般資料－有關我們的業務的進一步資料－物業」一節。

我們在決定續訂租賃協議並租用同一物業用於我們的營運前會考慮該合約的修訂條款、新定租金及我們的預算。於往績記錄期，我們在續訂租賃協議或為我們的Medicskin中心物色新物業方面並無遇到任何重大困難。

### 競爭

我們在香港競爭激烈的醫學皮膚護理服務行業內經營。由於對醫生服務的廣告或推廣存在監管限制，故我們相信業內服務供應商的成功依賴其聲譽、往績及滿意客戶的口碑相傳(可獲大量客戶群支持)。

根據Ipsos報告，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集團，以及以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。於2013年，我們儕身香港七家收益介於40百萬港元至80百萬港元的服務供應商之列。我們認為，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我們所提供服務的定價、種類、質素及專業性。

### 董事及控股股東並無競爭權益

各董事及控股股東已確認，於最後實際可行日期，彼等及其各自的緊密聯繫人均無於本集團業務以外與本集團競爭或可能構成競爭的業務中擁有任何權益。