

## 行業概覽

本節包含的資料及數據，除非另有說明，均摘錄自各種私人及政府官方出版物、公開可用來源及弗若斯特沙利文報告(本集團委託弗若斯特沙利文編制的市場調查報告)。我們相信資料及數據來自適當來源及我們的董事於摘錄及轉載該等資料時已合理審慎行事。我們並無理由相信該等資料及數據失實或具誤導性，或曾忽略任何事實，導致該等資料失實或具誤導性。本公司、[編纂]、獨家保薦人、[編纂]、[編纂]、我們或彼等各自的董事、高級職員、僱員、代理或顧問、或參與[編纂]的其他任何人士或任何一方對該等資料及數據的準確性、公平性及完整性具有代表性。因此，不應過分依賴本節所載的官方及非官方來源的資料。此外，由於收集任何行業及經濟數據涉及固有時滯，本節所載的部分數據可能僅反映於收集該等數據時的狀況。因此，閣下於評估本節所載的資料時，亦須考慮有關行業及香港經濟其後的變動。我們的董事確認，經合理審慎行事，自弗若斯特沙利文報告日期起，市場資料並無重大不利變動可能使本節披露的資料及統計數據存有保留意見、相抵觸或對其造成影響。

### 資料來源及可靠性

本公司委聘獨立市場研究顧問弗若斯特沙利文對香港的美容服務市場進行分析及編製報告。弗若斯特沙利文始創於1961年，是一間位於美國的獨立全球調研及諮詢公司。於[編纂]中所披露的弗若斯特沙利文資料乃摘錄自弗若斯特沙利文報告，該報告由我們以人民幣360,000元的費用委託編製，並在取得弗若斯特沙利文的同意下披露。

弗若斯特沙利文報告透過取自多個來源的一級及二級研究資料而生成。一級研究涉及香港醫學美容服務市場領先行業參與者及其他有關本公司業務的專家面談。二級研究涉及查閱公司報告、獨立研究報告及基於弗若斯特沙利文自有研究數據庫及政府數據庫的數據。弗若斯特沙利文編制及編寫報告時採用以下假設：

- 香港經濟在未來十年很可能以穩定速度增長；
- 香港的社會、經濟及政治環境在可預見期間很可能維持穩定，可保證美容服務行業的穩定及健康發展；及
- 在可預見期間沒有戰爭或大規模災難。

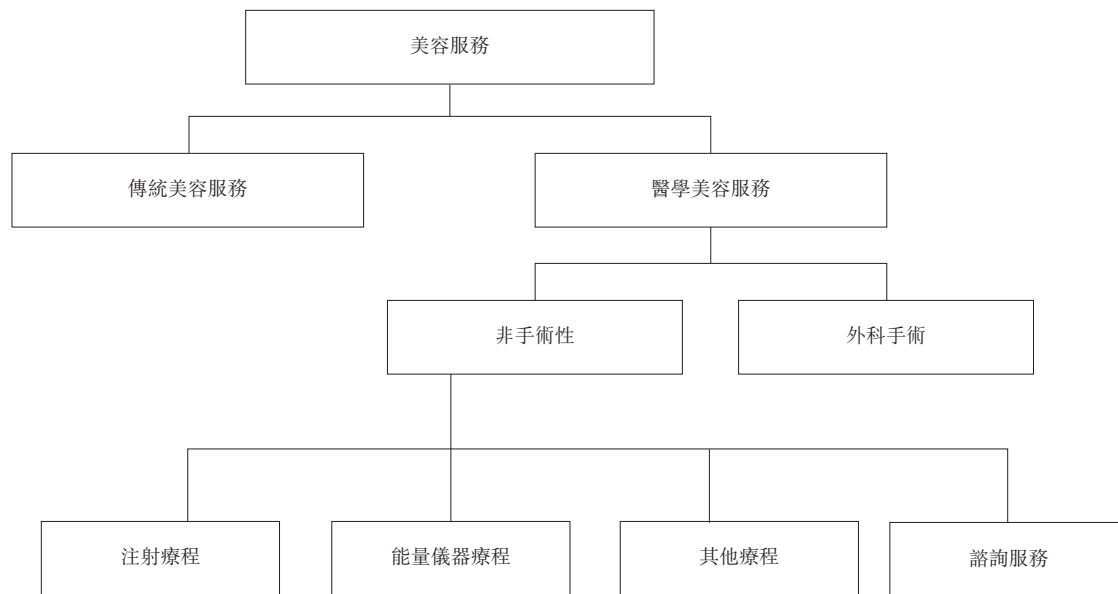
## 行業概覽

除非另有說明，本節包含之所有數據及預測均來自弗若斯特沙利文報告。我們的董事確認，經合理審慎行事，本節所用的資料(摘錄自弗若斯特沙利文報告)來源可靠及不具誤導性，因為弗若斯特沙利文是一間具有廣泛經驗的獨立專業市場研究機構，以及自弗若斯特沙利文報告日期起，整體市場資料並無重大不利變動而可能會使本節披露的資料及統計數據存有保留意見、相抵觸或對其造成影響。

### 美容服務行業概覽

美容服務主要包括傳統美容服務及醫學美容服務。

下圖展示美容服務行業的不同分部：



傳統美容服務主要指臉部、水療及按摩服務，准入門檻及成本低。

醫學美容服務可分為非手術性及外科手術。創傷性外科手術由持牌醫生進行，旨在透過修復、重整或改變人體而改善個人的外貌。典型美容外科手術包括：

- 胸部優化：隆胸、抬高或縮胸；
- 臉部塑造：隆鼻、雙眼皮、下巴或臉頰優化；
- 體型塑造：收腹、吸脂。

## 行業概覽

非手術性醫學美容在20世紀晚期出現，屬於新興領域的範疇。這些手術的內容包括注入皮膚填充物及A型肉毒桿菌毒素、使用能量儀器手術及在較小程度上，亦包括化學換膚、去除疣體和粉刺移除。諮詢服務一般為非手術性的起始或其中一部分。

### 傳統美容服務及醫學美容服務的對比

目前，美容服務可廣泛分為兩個類別：傳統美容服務及醫學美容服務。傳統美容沙龍主要提供一般水療及按摩服務，而醫學美容中心專注於透過注射或能量儀器手術重塑個人的體型及臉龐，該等手術一般要求受過培訓的專業人士進行。下表載列傳統美容沙龍及醫學美容中心的主要區別：

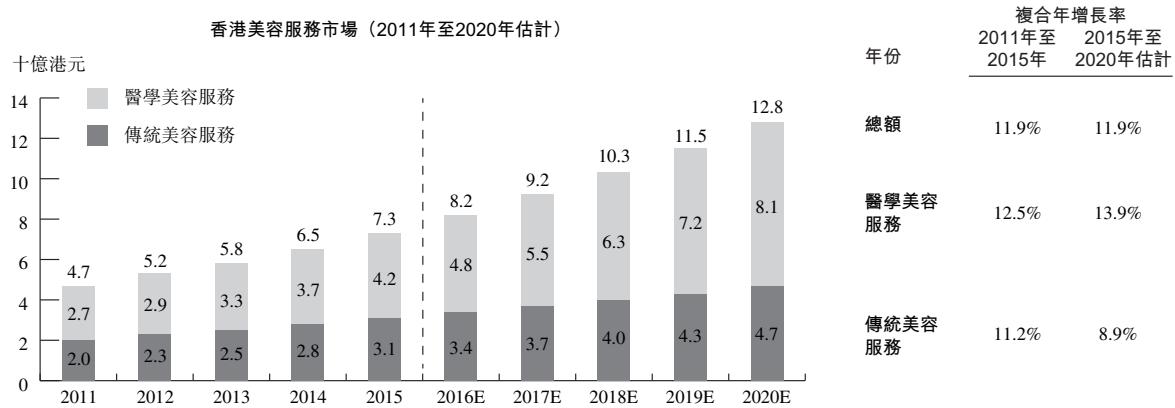
	主要服務	操作人員要求	客人經驗	關鍵成功因素
傳統美容沙龍	水療、按摩、 修指甲、 修腳甲、蜜蠟 及選定 能量儀器手術	通常需要 一般訓練	較為輕鬆， 長期／定期 治療，一般效果	定價、環境、 服務
醫學美容中心	醫學美容手術， 包括外科手術 及非手術性 服務	所有外科手術及 部分高風險 非手術性服務 必須由醫生 進行	明顯的美容效果， 就非手術性 服務而言，幾乎 無需恢復期	專業聲譽、 品牌名氣及 設備

來源：弗若斯特沙利文報告

## 行業概覽

### 香港美容服務市場

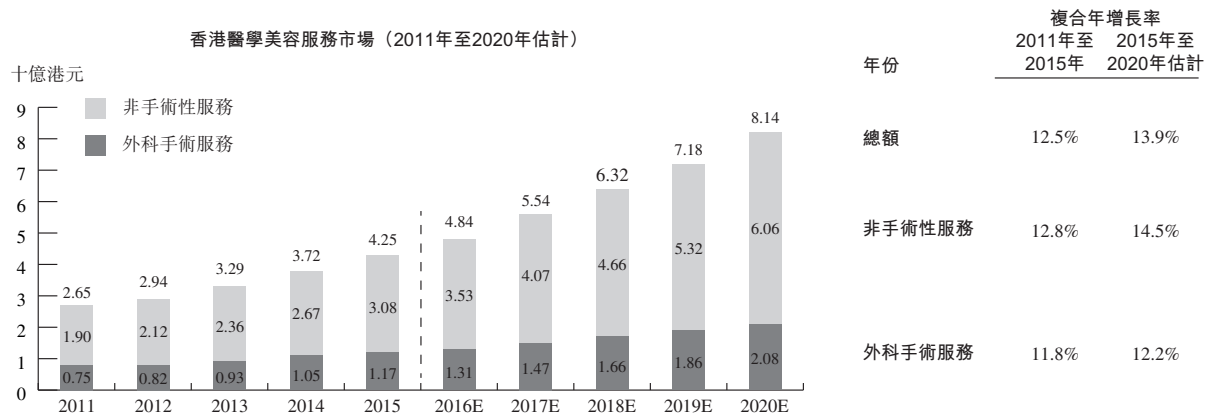
- 在香港，醫學美容服務於2015年佔總美容服務市場的58.1%，受不斷增長的接受程度及越來越可負擔的價格所驅動，就增長而言未來將超過傳統美容服務。
- 在2015年，醫學美容服務分部收益達42億元，預計在2020年增至81億元，複合年增長率為13.9%。傳統美容服務產生的收益預測從2015年的31億元增加至2020年的47億元，複合年增長率為8.9%。



來源：弗若斯特沙利文報告

### 香港的醫學美容服務市場

- 香港提供的大部分醫學美容服務是非手術性服務，在2015年佔總美容服務市場的72.5%。
- 有賴更少的不適及迅速的恢復時間，非手術性醫學美容服務在香港越來越受歡迎，這一市場預期在2020年收益達60.6億港元，複合年增長率為14.5%。
- 外科手術服務分部將以較慢速度增長，在2020年收益達20.8億港元，複合年增長率為12.2%。

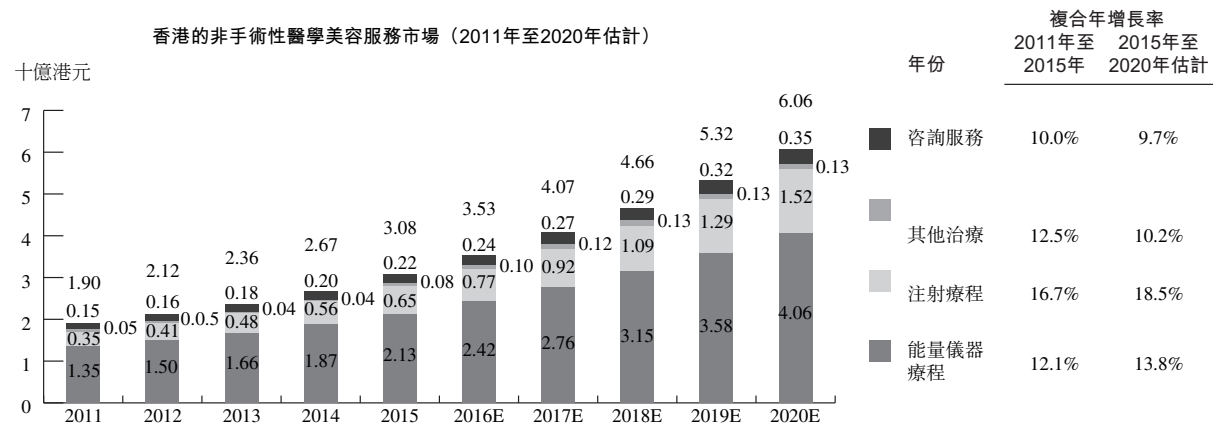


來源：弗若斯特沙利文報告

## 行業概覽

### 香港的非手術性醫學美容服務市場

- 能量儀器療程及注射療程是香港最流行的非手術性醫學美容服務。
- 具體而言，能量儀器療程在2015年產生總收益21億元，佔香港總非手術性醫學美容服務69.2%。這一分部預計在2020年達至41億元，期間複合年增長率為13.8%。
- 注射療程分部在2015年佔香港總非手術性醫學美容服務21.1%，在所有分部中增長率最高。

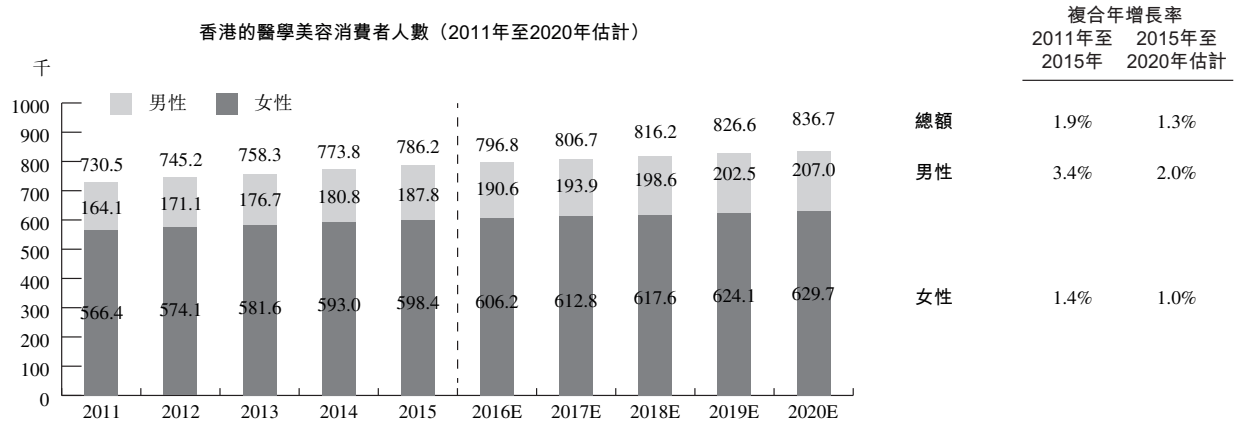


來源：弗若斯特沙利文報告

### 香港按性別劃分的醫學美容消費者數量

- 香港的醫學美容消費者數量從2011年的730,500人增加至2015年的786,200人，複合年增長率為1.9%。增長趨勢預計在未來數年會持續，數量預測在2020年達836,700人。
- 女性消費者從2011年的566,400人增加至2015年的598,400人，複合年增長率為1.4%，數字將在未來數年以複合年增長率1.0%增長，在2020年達629,700人。
- 男性消費者從2011年的164,100人增加至2015年的187,800人，複合年增長率為3.4%。
- 男性消費者的複合年增長率比女性消費者要高，暗示男性消費者有增長趨勢，尋求醫學美容服務美化外表。

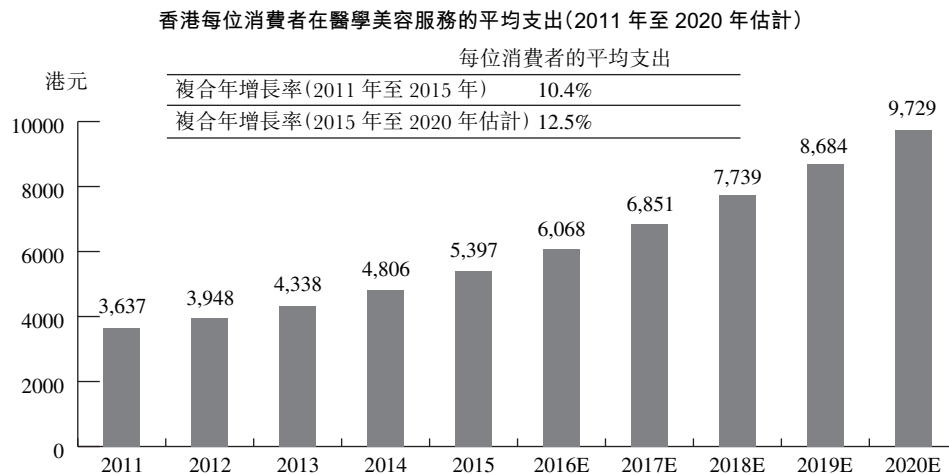
## 行業概覽



來源：弗若斯特沙利文報告

### 香港每位消費者在醫學美容服務的平均支出

- 香港每位消費者在醫學美容服務的平均支出在2015年達約5,397港元，對比2011年的3,637港元，複合年增長率10.4%。增長趨勢預期在未來五年將會持續。每位消費者的平均支出將增加至2020年的約9,729港元，複合年增長率更高，為12.5%。隨著人們越來越接受醫學美容手術以及香港消費者人均收入的增長，消費者很有可能持續增加在這一方面的支出。



來源：弗若斯特沙利文報告

## 行業概覽

### 現行技術

多種非手術性醫學美容療程涉及使用具有不同現行技術的療程設備。下表載列非手術性療程所用的一些領先技術：

治療	描述
激光嫩膚	<ul style="list-style-type: none"><li>• 使用激光一層一層分解受損的皮膚細胞的分子鍵，直至實現更光滑均勻的皮膚；</li><li>• 可由治療師或醫生進行；</li><li>• 相比許多其他治療方案，美容激光皮膚治療的成本相對較低。</li></ul>
音波拉皮	<ul style="list-style-type: none"><li>• 使用安全、經時間檢驗的聚焦超聲能量自然提升及收緊皮膚，無須外科手術及康復時間；</li><li>• 在不干擾皮膚表層的情況下治療皮膚組織的深層。</li></ul>
立塑無創溶脂	<ul style="list-style-type: none"><li>• 利用超聲波技術提供定制體型減脂；</li><li>• 立塑超聲波能量聚焦在皮膚下的脂肪層，消除腰部周圍多餘的脂肪細胞；</li><li>• 立塑治療是非創傷，而病人一般可在手術後馬上恢復正常活動。</li></ul>
電波拉皮CPT	<ul style="list-style-type: none"><li>• 射頻熱凝治療，可以幫助改善下垂或鬆弛的皮膚，給人一種流暢、更時尚年輕的外貌和感覺；</li><li>• 通常只需一次治療，就能有自然效果，恢復時間不多。</li></ul>

來源：弗若斯特沙利文報告

### 經驗豐富的醫生的重要性

必須的療程設備及注射材料是進行醫療美學療程的關鍵。但是，根據弗若斯特沙利文報告，合資格醫生擁有豐富執業經驗，為不同皮膚狀況的客戶開處適當的療程方案，有效使用療程設備以及熟練應用注射材料，達到最小或無副作用之美學效果乃在本行業取得成功之關鍵。因此，若在本行業取得成功，營運商需要配備必要的硬件以及擁有專業技術及知識。

### 競爭分析

#### 香港非手術性醫學美容服務市場的競爭格局

香港的非手術性醫學美容服務供應商之間競爭激烈。香港有超過300間提供非手術性醫學美容中心，而市場相對分散。在2015年，所有供應商中僅有3間自非手術性醫

## 行業概覽

學美容服務產生收益超過100百萬港元；其中12間產生收益介於50百萬港元至100百萬港元，而餘下各產生收益50百萬以下。

本集團在第二梯隊的12名供應商之中，市場總份額為約2.7%，非手術性醫學美容服務供應商的不同梯隊定義如下：

香港非手術性醫學美容服務供應商	主要特色	市場參與者的數量	市場份額
第一梯隊供應商	<ul style="list-style-type: none"><li>2015年的收益大於100百萬港元</li><li>一般在大集團旗下運作，提供全面醫學美容服務，包括外科手術</li></ul>	3	15.2%
第二梯隊供應商	<ul style="list-style-type: none"><li>2015年的收益介於50百萬港元至100百萬港元</li><li>一般由數名註冊醫生引領，專注在特定領域，例如皮膚護理</li></ul>	12	26.4%
第三梯隊供應商	<ul style="list-style-type: none"><li>2015年的收益少於50百萬港元</li><li>一般由一至兩名醫生引領，有時在醫生個人名下運作</li></ul>	300以上	58.4%

來源：弗若斯特沙利文報告

### 香港醫學美容服務市場的關鍵增長推動力

- 技術發開：**醫學美容技術在過去10年經歷重大改變，也將繼續以新興技術引領發展，例如用注射物來重塑臉型及用能量儀器進行嫩膚及除皺創新技術為病人帶來較少創傷，更持久之效果，亦為醫生帶來較少手術疲勞，這令醫學美容服務在可預見未來更為流行及容易接受。
- 保持外貌：**很大程度受更為發達的醫學美容服務市場(尤其是韓國及台灣)的明顯趨勢影響，醫學美容服務在過去幾年越來越被人接受，因為人們更加注重保持年輕與容貌。此外，老齡化人口亦產生對醫學美容服務的更多需求。



## 行業概覽

- **不斷增長的財務負擔能力：**近年來，香港消費者的可支配收入出現增長。人均總收入從2011年的281,000港元上升至2014年的318,300港元。連同消費者對個人外貌及總體健康的注重，香港個人在醫學美容服務及皮膚護理及美容產品的支出持續上升。
- **醫學旅遊業：**香港醫學美容服務市場很大程度上，由合資格人士專業治理。這種專業名聲一直吸引來自中國大陸的群體來香港獲取治療；尤其如注射或面部激光學非手術性美容療程，並不需要很長的恢復期。對於該等醫學旅客而言，相比日本及韓國，一般更偏愛香港，乃由於方便的旅行安排及使用同一種語言。預料這一醫療旅遊趨勢將在未來數年持續。

### 香港醫學美容服務市場的未來趨勢

香港醫學美容服務市場的未來趨勢包括：

- **更嚴格的監管：**醫學美容服務行業近年出現多宗醫療事故，已經引起公眾注意，相關需要更嚴格的監管。監督委員會已提出建議，若干手術一定要由註冊醫生進行。這種不斷改變的監管環境將有利於由醫生推動的服務供應商因為小規模市場參與者的醫生有限或缺乏，將因無法合規而被市場淘汰。
- **服務協同：**出現新興趨勢，醫學美容中心要加強為客戶提供的服務。為向客戶提供一站式整合服務體驗，有些營運商亦提供傳統美容服務，例如美容及按摩服務，甚至中藥、牙醫服務，連同多種醫學美容手術，以滿足客戶的不同需求。
- **男性消費者的數量增加：**隨著個人美容意識加強，香港男性比過往更加注重外貌，不僅花費更多在服裝及配件，亦花費在皮膚護理及化妝品相關產品及服務。隨著醫學美容服務的流行，男性消費者的接受度及意識預計會持續增加。男性消費者的出現，以及來自彼等的市場需求增加，可為香港的醫學美容服務市場提供新發展機會。

### 香港醫學美容服務市場的准入門檻

- **醫學專業：**不同於由治療師提供一般美容服務的傳統美容沙龍，醫學美容服務供應商必需組成一支註冊醫生團隊，進行及指引若干手術，例如注射及一些高風險的能量儀器手術。考慮到香港合資格醫生的供應有限及嚴格的監管環境，這將為香港的醫學美容服務市場的准入者帶來一定挑戰。

## 行業概覽

- **資金**：想在香港的醫學美容服務市場具備競爭力，資金非常重要，因為購買尖端儀器及設備將產生大量資本支出。此外，僱用註冊醫生的成本亦高。在某些時候，與名人明星簽約擔任其代言人，以吸引目標客戶，擴大業務規模以達至盈利。因此，市場准入者需要有足夠融資，在業務實現盈利之前支持初期資本投資以及滿足持續經營及市場推廣支出。
- **品牌名聲**：本行業的服務供應商極大依賴名聲。客戶就所提供的服務或使用的產品質素的任何不滿或任何專業疏忽的指控或醫生的不當行為可能導致針對服務供應商的潛在訴訟或負面報導。這些不利可能影響業務的形象及名聲。在本行業，口碑是吸引新客戶的有效方式。有滿意服務及良好名聲的服務供應商可能有較高轉介率。但是，對市場准入者而言難以在營運初期取得高轉介率或建立重要客戶基礎。根據弗若斯特沙利文報告，醫學美容行業的平均客戶轉介率在32%至38%左右。

### 機遇與威脅

越來越多男性對醫學美容服務感興趣，尤其是恢復時間較短的非手術性，已為美容服務行業帶來巨大增長機遇。隨著技術發展，越來越先進的醫學美容儀器可用以實現所需成果及改善結果，從而刺激對醫學美容治療的需求。中國大陸及香港政府努力簡化旅行批准程序(即簽證問題)，令許多中國大陸遊客在香港旅遊時接受非手術性醫學美容治療。

醫學美容服務市場仍然相對分散，競爭激烈；本集團可能面臨來自市場准入者及其他市場領先者的威脅。良好的聲譽在這一市場非常重要，對品牌聲譽造成不利影響的任何客戶不滿或醫療訴訟可能威脅本集團的發展。

### 競爭優勢

我們的競爭優勢包括：

- **優越的客戶體驗**：本集團的醫學美容中心的裝修高檔，環境舒適，銷售模式以客戶為主，能提供優越的客戶體驗，讓客戶舒適地向我們購買預付療程／現金券。良好的客戶關係促使新客戶轉介率達至約50%，高於醫學美容服務行業的32.0%至38.0%平均客戶轉介率。

## 行業概覽

- **專業服務：**我們的醫生及已受訓治療師為客戶提供高質素的療程服務。我們的醫生於醫學美容服務行業的執業經驗介乎八至10年，而我們的已受訓治療師須於提供療程服務前參加嚴格的培訓課程。專業質素提高了本集團於香港醫學美容服務行業的競爭力。
- **範圍廣泛的療程設備：**我們能夠利用自有的各種療程設備提供範圍廣泛的療程，因此我們能夠成功與醫學美容服務行業的其他領先參與者競爭，於2016財政年度我們每名客戶平均消費達到18,148港元，高於2016年估計行業平均的6,068港元。
- **能幹的管理團隊：**本集團的管理層經驗豐富、專業及執行能力強。尤其是，本集團大部分的管理團隊成員於健康及美容行業銷售、營運及／或營銷擁有逾10年經驗。