

概 要

本概要旨在向閣下提供本文件所載資料的概覽。由於此僅為概要，故並未載有對閣下而言可能屬重要的全部資料。閣下應閱讀本文件全文後始行決定投資於[編纂]。任何投資均涉及風險。投資於[編纂]所涉及的部分特定風險載於本文件「風險因素」一節。閣下應細閱該節後始行決定投資於[編纂]。

概覽

我們是香港的一家醫學美容服務供應商，並以我們的「per Face」品牌在銅鑼灣及尖沙咀的黃金地段經營兩間提供非手術醫學美容服務的醫學美容中心。我們在各醫學美容中心的同一綜合建築物內擁有銷售護膚產品的零售店舖，及於中環的一間高端百貨商場內擁有銷售護膚產品及提供美甲美睫服務的兩個零售及美容專櫃，均為我們向客戶提供非手術醫學美容服務的核心業務的補充。

我們致力於透過非手術醫學美容服務、傳統美容服務及銷售護膚產品，向客戶提供全方位療程解決方案，幫助客戶維護和改善其皮膚狀況及外貌。我們的非手術醫學美容服務可大致分為：(i) 能量儀器療程；及(ii) 微創療程。於最後實際可行日期，我們聘有：(i) 4名擁有在醫學美容服務行業平均10年執業經驗的顧問醫生；及(ii) 22名平均擁有約八年醫學美容服務行業經驗的已接受培訓的治療師，其中超過80%的已接受培訓的治療師取得了「過往資歷認可」下的至少第三級資歷證明書及／或ITEC第二級美容師資格證書，以為客戶提供療程服務。

我們的歷史可追溯至二零零八年。於二零零八年七月，葉先生及符女士成立我們首間醫學美容中心，並於二零一零年九月搬遷至世貿中心成為銅鑼灣中心。於二零一三年十二月，葉先生及符女士收購美環球並接管尖沙咀中心的業務。有關我們醫學美容中心資料載列如下：

	銅鑼灣中心	尖沙咀中心
位置	銅鑼灣世貿中心	尖沙咀iSQUARE國際廣場
開始運營年份	二零一零年	二零一三年
建築面積(平方呎)	約6,900	約4,680
治療室數量	32	15

我們將零售／服務站點視作我們的醫學美容中心的「店面」，促使我們透過向零售客戶交叉銷售我們的醫學美容服務以推廣我們的品牌並擴大我們的客戶群。有關我們的零售／服務站點資料載列如下：

	銅鑼灣中心	HN專櫃	TST店舖
位置	銅鑼灣世貿中心	中環置地廣場 Harvey Nichols (i) 1樓HL-108專櫃； 及 (ii) 2樓HL-211專櫃	尖沙咀iSQUARE國際廣場
開始運營年份	二零一六年	二零一六年	二零一八年
建築面積(平方呎)	約140	(i) 約300 (ii) 約250	約102

概 要

根據我們一般採納的慣例，屬於相關法律法規列明的或我們的執行董事向我們的醫生諮詢後認為屬高風險非手術醫學美容服務的所有高風險療程（即若干能量儀器療程，如Thermage眼部療程）及所有微創療程（如注射肉毒桿菌毒素及皮膚填充劑）必須由醫生執行。截至二零一八年三月三十一日止兩個年度各年，醫生進行的療程佔已進行療程總數的約3.8%，分別貢獻截至二零一八年三月三十一日止兩個年度的療程服務所得收益總額的約22.3%及14.9%。

通常而言，所有低風險療程（主要包括涉及使用激光、射頻、超聲波、離子導入及冷凍溶脂儀的能量儀器療程）及所有傳統美容服務由我們的已接受培訓的治療師進行。我們要求所有新招募的治療師進行強制性入職培訓項目（由醫生及培訓師制定並包括理論及實踐培訓），並須通過我們醫生設定的內部評估後方可開始為客戶開展療程。截至二零一八年三月三十一日止兩個年度各年，由已接受培訓的治療師進行的療程佔已進行療程總數的約96.2%，分別貢獻截至二零一八年三月三十一日止兩個年度的療程服務所得收益總額的約77.7%及85.1%。

於最後實際可行日期，我們擁有83台進行各項療程的療程設備。我們所用的全部療程設備均由執行董事經與醫生磋商進行了謹慎的審議及評估，以確保該等設備不僅具有安全性，亦能夠為客戶帶來預期結果。

為輔助非手術醫學美容服務，我們亦向客戶提供一系列傳統美容服務及品牌護膚產品。我們的傳統美容服務包括面部、美甲及美睫服務。於最後實際可行日期，我們提供七個護膚品牌產品。

下表載列於所示年度的療程總數（包括非手術醫學美容服務及傳統美容服務）、療程服務所得收益及每項療程平均開支的明細：

	截至三月三十一日止年度	
	二零一七年	二零一八年
療程服務所得收益總額 (千港元)	60,898	84,385
活躍客戶數量	4,367	5,021
每名活躍客戶就療程服務的年均開支 (港元)	13,945	16,806
已進行療程環節數量	59,317	60,333
每項療程環節的平均開支 (港元)	1,027	1,399

截至二零一八年三月三十一日止兩個年度，我們活躍客戶在非手術醫學美容服務方面的年均開支分別約為15,513.8港元及18,346.1港元，相較弗若斯特沙利文報告所示於二零一七年及二零一八年在醫學美容服務方面的估計行業每名活躍客戶年均支出分別7,222.1港元及8,197.5港元高出約一倍。

我們非手術性醫學美容服務的價格乃主要參考各項因素釐定，包括：(i) 進行療程的時間及治療範圍的大小，並參考我們的成本結構（包括療程設備、療程耗材、租金及員工成本）；(ii) 療程是否由我們的醫生或已接受培訓的治療師進行；及(iii) 透過比較若干選定主要市場參與者價格得出的市場參考價格。大多數客戶購買預付套票療程而非一次性療程，同時，我們為一次性購買同一治療下

概 要

多個療程環節的客戶在一次性治療價格基礎上按一定折扣提供一個套餐價格。就護膚產品而言，定價乃按成本加成基準釐定。有關詳情，請參閱本文件「業務」一節的「我們的服務」及「我們的產品」各段。

下表載列於往績記錄期間我們的醫學美容中心的收益貢獻：

	截至三月三十一日止年度			
	二零一七年		二零一八年	
	千港元	%	千港元	%
銅鑼灣中心	40,196	65.3	55,983	64.1
尖沙咀中心	21,401	34.7	31,299	35.9
總計	<u>61,597</u>	<u>100.0</u>	<u>87,282</u>	<u>100.0</u>

下表載列於往績記錄期間我們的零售／服務站點貢獻的收益：

	截至三月三十一日止年度			
	二零一七年		二零一八年	
	千港元	%	千港元	%
首間零售及美容專櫃 (附註1)	1,231	73.3	—	—
銅鑼灣店舖	158	9.4	769	55.8
HN專櫃	290	17.3	608	44.2
尖沙咀店舖 (附註2)	—	—	—	—
總計	<u>1,679</u>	<u>100.0</u>	<u>1,377</u>	<u>100.0</u>

附註：

- 由於第一個零售及美容專櫃已於二零一七年一月關閉，故於截至二零一八年三月三十一日止年度並無錄得任何收益。有關第一個零售及美容專櫃的進一步詳情請參閱本文件「歷史、重組及集團架構—概覽」一節。
- 由於我們的尖沙咀店舖乃於二零一八年四月開設，故往績記錄期間並無錄得任何收益。

我們的競爭優勢

我們認為，以下競爭優勢是我們取得成功的關鍵：(i) 於醫學美容服務行業的優秀往績及極高品牌認知度；(ii) 由醫生及已接受培訓的治療師組成的具資質的專業團隊；(iii) 我們的全面醫學美容解決方案供應能提升客戶體驗以促進交叉銷售並有助於挽留客戶和擴大客戶群；(iv) 我們具有資質及熱誠盡職的管理團隊；(v) 利用具備前沿技術的療程設備的廣泛療程；及(vi) 促進內部監控和有效營運及管理的先進資訊科技系統。有關詳情請參閱本文件「業務——我們的競爭優勢」一節。

概 要

誠如弗若斯特沙利文報告所示，本集團是香港提供非手術醫學美容服務的11名供應商之一，二零一六年的收益介乎50百萬港元至200百萬港元，按收益計市場份額約為1.7%。有關詳情請參閱本文件「行業概覽——香港醫學美容服務市場的競爭格局」一節。

我們的競爭優勢反映在我們的療程收益由截至二零一七年三月三十一日止年度至截至二零一八年三月三十一日止年度大幅增長約40.1%，以及主要供應商頒發予我們的銷售成就獎項。有關我們的銷售成就獎項詳情請參閱本文件「業務——獎項、認證及企業社會責任」一節。

客戶

於往績記錄期間，我們的所有客戶均為個人零售客戶。於截至二零一八年三月三十一日止兩個年度，來自五大客戶的收益分別為約2.0百萬港元及2.1百萬港元，佔同期收益的約3.1%及2.3%。於往績記錄期間，五大客戶均為獨立第三方。有關詳情請參閱本文件「業務——客戶」一節。

下表提供於往績記錄期間有關活躍客戶、回頭客、新客戶及客戶轉介率的資料：

	截至三月三十一日止年度	
	二零一七年	二零一八年
活躍客戶數量	4,367	5,021
回頭客數量	3,346	4,011
回頭客佔活躍客戶百分比	76.6%	79.9%
新客戶數量	1,021	1,010
轉介新客戶數量	394	397
轉介率	38.6%	39.3%

我們的供應商

於往績記錄期間，我們的主要供應商為醫藥公司、療程設備製造商及護膚品牌聘請的分銷商及貿易公司。於截至二零一八年三月三十一日止兩個年度，我們向五大供應商作出的採購總額分別為約3.1百萬港元及4.9百萬港元，佔我們的總採購額分別為約56.3%及61.1%。同期，我們向最大供應商作出的採購額分別為約0.8百萬港元及1.1百萬港元，分別佔我們的總採購額約14.3%及13.9%。於往績記錄期間，除我們的五大供應商之一Prestigious Holdings Limited（其全部股權乃由我們的控股股東於二零一六年六月出售）外，我們的董事、彼等的緊密聯繫人或任何股東（據我們的董事所知擁有我們的股本5%以上）概無於我們任何五大供應商中擁有任何權益。有關詳情請參閱本文件「業務——我們的供應商、採購及存貨管理」一節。

銷售及市場推廣

於往績記錄期間，超過38%的新客戶大部分是透過客戶轉介及／或口碑介紹予我們。於往績記錄期間，我們實施多項營銷策略推廣我們的醫學美容中心，如會員轉介項目、向新客戶提供體驗價及線上營銷。有關詳情請參閱本文件「業務——銷售及市場推廣」一節。

概 要

我們的業務策略

我們擬執行的業務策略為(i)在香港開設三間新醫學美容中心；(ii)購買新的療程新設備及療程消耗品以擴大我們當前醫學美容中心所提供的療程服務的種類；(iii)翻新我們的銅鑼灣中心及尖沙咀中心；(iv)積極推廣我們的品牌；(v)升級我們的業務管理系統；及(vi)繼續透過培訓和專業發展吸引及挽留經驗豐富的員工。有關詳情請參閱本文件「業務－我們的業務策略」一節。

風險因素摘要

我們相信，股份投資涉及若干風險。有關我們承受的風險的進一步詳情，請參閱本文件「風險因素」一節。我們董事認為屬重要的若干風險包括：(i)我們成功的業務表現很大程度上取決於我們在行業內的聲譽，而任何未能維持我們聲譽的事件均可能對我們的經營業績及前景造成重大不利影響；(ii)我們的醫生、已接受培訓的治療師及銷售顧問可能面臨有關專業失當或疏忽的調查、申索或法律訴訟，可能導致我們面臨高額負債並損害我們的聲譽；(iii)我們可能無法保留我們現有醫生的服務或吸引合適的註冊醫生加入本集團；(iv)我們於香港的業務受若干一般法律及法規規限，以及我們就不合規或於相關政府部門及／或法庭對相關法律及法規採取不同的詮釋時面臨潛在處罰；(v)我們的醫學美容服務存在若干健康風險而可能令我們面臨申索及負面媒體報道；及(vi)我們自香港產生所有收益，且香港任何不利經濟、社會或政治狀況或香港爆發傳染病或發生不可抗力事件或自然災害均可能對我們的業務表現及財務狀況造成不利影響。

我們的控股股東

緊隨[編纂]及資本化發行完成後（並無計及根據[編纂]以及根據購股權計劃可能授出的任何購股權獲行使時可能配發及發行的任何股份），葉先生及符女士將透過Equal Joy控制我們已發行股份的[編纂]%。有關詳情請參閱本文件「與控股股東的關係」一節。

財務資料概要

合併損益及其他全面收益表摘要

	截至三月三十一日止年度	
	二零一七年	二零一八年
	千港元	千港元
收益	63,276	88,659
除稅前溢利	15,953	19,395
年度溢利及全面收益總額	13,599	15,849

我們錄得收益總額由截至二零一七年三月三十一日止年度的約63.3百萬港元增加約40.1%至截至二零一八年三月三十一日止年度的約88.7百萬港元。我們亦錄得純利由截至二零一七年三月三十一日止年度的約13.6百萬港元增加約16.5%至截至二零一八年三月三十一日止年度的約15.8百萬港元。此乃主要由於自二零一六年最後一個日曆季度開始，我們購買前沿療程設備以開展若干高價格的能量儀器療程，並廣受客戶歡迎。

概 要

療程服務所得收益

下表載列於所示年度按服務及產品劃分之收益明細：

	截至三月三十一日止年度			
	二零一七年		二零一八年	
	千港元	%	千港元	%
提供療程服務	60,898	96.2	84,385	95.2
銷售護膚產品	1,636	2.6	2,232	2.5
預付療程屆滿所得之收益	742	1.2	2,042	2.3
收益總額	<u>63,276</u>	<u>100.0</u>	<u>88,659</u>	<u>100.0</u>

下表載列於往績記錄期間按療程服務類型劃分之療程服務所得收益之明細：

	截至三月三十一日止年度			
	二零一七年		二零一八年	
	千港元	%	千港元	%
非手術醫學美容服務	55,989	91.9	79,072	93.7
傳統美容服務	4,909	8.1	5,313	6.3
總計	<u>60,898</u>	<u>100.0</u>	<u>84,385</u>	<u>100.0</u>

療程服務所得收益增加主要由於提供能量儀器療程增加所致，其中，收益由截至二零一七年三月三十一日止年度的約48.3百萬港元增加約48.0%至截至二零一八年三月三十一日止年度的約71.4百萬港元。

下表載列於往績記錄期間我們的主要成本的組成部分明細：

	截至三月三十一日止年度	
	二零一七年 千港元	二零一八年 千港元
員工成本	23,288	31,100
租金及相關開支	10,579	10,527
存貨及消耗品成本	4,563	7,447
折舊	2,141	3,089
醫生顧問費	1,588	4,727
營銷及推廣	1,347	5,584

於往績記錄期間，員工成本佔我們營運開支的最大部分。於截至二零一八年三月三十一日止兩個年度，我們的員工成本分別為約[23.3]百萬港元及[31.1]百萬港元，分別佔我們有關年度收益總額的約[36.8]%及[35.1]%。

有關收益明細的進一步詳情，請參閱本文件「財務資料—合併損益及其他全面收益表組成部分說明」一節。

概 要

合併財務狀況表摘要

	於三月三十一日	
	二零一七年 千港元	二零一八年 千港元
非流動資產	27,953	63,318
流動資產	82,734	51,919
非流動負債	806	1,745
流動負債	90,862	91,624
流動負債淨額	8,128	39,705
權益總額	19,019	21,868

我們於二零一七年三月三十一日及二零一八年三月三十一日分別錄得流動負債淨額約8.1百萬港元及39.7百萬港元。淨流動負債狀況乃主要歸因於(i)於二零一七年三月三十一日及二零一八年三月三十一日為數分別約54.6百萬港元及62.8百萬港元的遞延收益被分類為流動負債；(ii)於二零一七年三月三十一日及二零一八年三月三十一日為數分別約22.7百萬港元及18.6百萬港元的長期銀行借款(到期日超過一年)因有關銀行借款融資協議訂明的凌駕性權利要求條款被分類為流動負債；及(iii)我們於二零一七年十一月以現金總額28.5百萬港元收購總部而產生現金流出。

遞延收益

我們的遞延收益指於出售時的預付套餐銷售收入。遞延收益結餘將於不時為客戶開展療程時在合併損益表確認為收益，或於預付套票有效期屆滿後確認為沒收收益。下表載列於所示日期遞延收益的賬齡分析：

	截至三月三十一日止年度			
	二零一七年		二零一八年	
	千港元	%	千港元	%
於6個月內	24,250	44.4	26,468	42.1
7至12個月	11,417	20.9	12,096	19.3
13至18個月	7,609	13.9	8,522	13.6
19至24個月	4,852	8.9	5,488	8.7
25至30個月	4,485	8.2	4,354	6.9
30個月以上	2,027	3.7	5,884	9.4
遞延收益總額	<u>54,640</u>	<u>100.0</u>	<u>62,812</u>	<u>100.0</u>

概 要

賬齡分析說明相關遞延收益的時間長短已自其初步確認以來錄入合併財務狀況表。於二零一七年三月三十一日及二零一八年三月三十一日，賬齡超過24個月的遞延收益分別約為11.9%及16.3%。賬齡超過24個月的遞延收益乃來自我們為具有良好開支記錄的客戶或因我們酌情考慮到若干客戶的特定理由（例如客戶將暫時離開香港及懷孕）而延期（作為客戶服務的一部分）的預付套票。有關詳情，請參閱本文件「業務－預付套票－到期、延期及退款」一節。

合併現金流量表摘要

下表概述我們於所示相關年度的合併現金流量表：

	於三月三十一日	
	二零一七年 千港元	二零一八年 千港元
營運資金變動前經營現金流量	18,122	22,400
經營活動所得現金淨額	27,123	20,114
投資活動（所用）所得現金淨額	(11,266)	21,552
融資活動所用現金	(8,997)	(21,536)
現金及現金等價物增加淨額	6,860	20,130

我們經營活動現金流入的來源主要包括自預付套票收取的付款。我們經營業務的現金流出主要用於支付薪金、支付租金、購買存貨及支付其他經營開支。

主要財務比率

	截至三月三十一日止年度	
	二零一七年	二零一八年
純利率	21.5%	17.9%
流動比率	0.9倍	0.6倍
速動比率	0.9倍	0.5倍
權益回報率	71.5%	72.5%
總資產回報率	12.3%	13.8%
利息覆蓋率	16.1倍	23.3倍
淨債務對權益比率	98.3%	無
資本負債比率	149.5%	106.5%

有關詳情，請參閱本文件「財務資料－主要財務比率」一節。

過往不合規事宜

於往績記錄期間，我們的總部用途乃違反(i)政府租契所載的土地使用限制；(ii)佔用許可所載的用途限制；及(iii)大廈公契。有關進一步詳情，請參閱「業務－法律訴訟及合規－法律合規」。

概 要

近期發展及重大不利變動

董事確認，除了我們的尖沙咀店舖及我們的培訓中心於二零一八年四月正式開業，自二零一八年四月三十日以來及直至最後實際可行日期止，(i)我們的業務模式、收入架構、財務表現、盈利能力及成本架構維持不變。董事已確認，除本節下文「[編纂]開支」一段所披露的估計非經常性[編纂]開支外，自二零一八年四月三十一日以來及直至最後實際可行日期止，(i)市況及行業及本集團營運所在的監管環境概無發生重大不利變動，可對我們的財務或營運狀況造成重大不利影響；(ii)本集團業務、收入架構、財務表現、盈利能力、成本架構、財務狀況及前景概無發生重大不利變動；及(iii)概無發生任何事件可對本文件附錄一會計師報告所示資料造成重大不利影響。

於最後實際可行日期，私營醫療機構條例草案及香港消費者協會建議引入冷靜期，此乃由於客戶交易可能影響我們醫學美容中心及／或零售／服務站點的經營。有關詳情，請參閱本文件「業務－我們的服務」一節。

[編纂]開支

根據[編纂]每股[編纂][編纂]港元（即本文件所載[編纂]指示性範圍之中位數），估計[編纂]開支總額約為[編纂]港元，其中：(i)約[編纂]港元由[編纂]時發行[編纂]直接產生且將於[編纂]後作為權益扣減入賬；及(ii)約[編纂]港元作為開支可於損益賬中扣除。該筆款項中，約[編纂]港元已於截至二零一八年三月三十一日止年度在損益賬中扣除。餘額約[編纂]港元預期將於截至二零一九年三月三十一日止年度在損益賬中扣除。將於損益賬中確認或予以資本化的實際金額可根據審核及變量及假設的變動予以調整。有意投資者須注意，我們於截至二零一九年三月三十一日止年度的財務業績將會受到上述非經常性[編纂]開支的不利影響，及未必可與本集團的過往財務表現相比較。

進行[編纂]及[編纂]的理由

誠如弗若斯特沙利文報告所示，我們擬利用我們成功的往績以抓住香港醫學美容行業的預期增長所帶來的機會，並將我們的醫學美容中心發展為在香港提供專業、有效及可靠的醫學美容服務的連鎖中心。我們的董事認為，[編纂]將使我們獲得不同的融資方式，以實施我們的擴張計劃。此外，我們相信於GEM的公開[編纂]地位將提升我們的企業形象及知名度，這將有助於我們未來的業務發展並增強我們的競爭力。有關進一步詳情，請參閱本文件「未來計劃及[編纂]用途－進行[編纂]及[編纂]的理由」一節。

根據[編纂]每股[編纂][編纂]港元（即本文件所載[編纂]指示性範圍之中位數），估計[編纂][編纂]淨額（經扣除本公司就[編纂]應付的[編纂]費用及其他開支）約為[編纂]港元。本公司現時擬動用[編纂][編纂]淨額按下列方式實施本集團的策略：

概 要

- 約[編纂]港元，相當於[編纂][編纂]淨額約[編纂]%，將用於撥付因成立三間新醫學美容中心而產生的資本開支。
- 約[編纂]港元，相當於[編纂][編纂]淨額約[編纂]%，將用於購買八套現行治療設備（包括五台超聲波設備、兩台激光設備及一台射頻設備）以及治療消耗品以擴大我們於當前醫學美容中心提供的療程服務範圍。
- 約[編纂]港元，相當於[編纂][編纂]淨額約[編纂]%，將用於翻新我們的銅鑼灣中心及尖沙咀中心。
- 約[編纂]港元，相當於[編纂][編纂]淨額約[編纂]%，將用於積極推廣我們的品牌。
- 約[編纂]港元，相當於[編纂][編纂]淨額約[編纂]%，將用於升級我們的業務管理系統。
- 約[編纂]港元，相當於[編纂][編纂]淨額約[編纂]%，將用作額外營運資金及作其他一般公司用途。

有關進一步詳情，請參閱「未來計劃及[編纂]用途—[編纂]用途」一節。

[編纂]統計數據

	按[編纂] 每股[編纂] [編纂]港元計	按[編纂] 每股[編纂] [編纂]港元計
市值 (附註1)	[編纂]港元	[編纂]港元
本公司擁有人應佔每股未經審核備考經 調整合併有形資產淨值 (附註2)	[編纂]港元	[編纂]港元

附註：

1. 股份市值乃按指示性[編纂]範圍每股[編纂][編纂]港元至[編纂]港元及緊隨[編纂]及資本化發行完成後合共[編纂]股已發行股份計算。
2. 有關所用假設及計算基準的詳情，請參閱本文件附錄二的「本公司擁有人應佔本集團未經審核備考調整合併有形資產淨值報表」一段。

股息

截至二零一八年三月三十一日止年度，亮晶美肌向其當時的股東宣派及派付股息4.0百萬港元。截至二零一八年三月三十一日止年度，美環球向其當時的股東宣派及派付股息9.0百萬港元。

根據公司法及我們的細則，本公司可以溢利派付股息，或受本公司的償付能力所限，以股份溢價賬的進賬款項派付股息。然而，股息不得超逾董事建議的金額。我們現時並無正式的股息政策或固定股息分派比率。