

行業概覽

本節及本文件其他章節所載資料摘錄自公認可靠的各種政府官方刊物及其他刊物，以及我們委託弗若斯特沙利文所編製的市場研究報告。我們相信這些資料及統計數據來源為有關資料的適當來源，且我們已合理審慎摘錄及轉載這些資料。我們並無理由相信這些資料在任何重大方面虛假或具誤導成分，也無理由相信這些資料遺漏任何事實，致使這些資料在任何重大方面虛假或具誤導成分。概無本集團、獨家保薦人、[編纂]、[編纂]、[編纂]或彼等各自的董事、顧問（就本段而言，不包括弗若斯特沙利文）及聯屬人士已獨立核實有關資料及統計數據，彼等概無就有關資料及統計數據的準確性發表任何聲明。由於可能有誤差或無效的收集方式或已發佈資料與市場慣例之間的差異，本節及本文件其他章節內的事實及統計數據未必準確，或未必與就其他經濟體所編製的事實及統計數據可資比較。此外，我們不能向閣下保證此等事實及統計數據已按與其他司法權區相同之基準或相同準確程度（視情況而定）而呈列或編撰。因此，閣下不應過份依賴本文件所載的有關事實及統計數據。

資料來源

我們委託獨立市場研究及諮詢公司弗若斯特沙利文對香港醫學美容服務市場進行分析並編製報告。弗若斯特沙利文為我們編製的報告於本文件引述為弗若斯特沙利文報告。我們同意向弗若斯特沙利文支付費用400,000港元，我們認為該費用能反映該類型報告的市場水平。

弗若斯特沙利文創立於一九六一年，在全球設有40個辦事處，擁有超逾2,000名行業顧問、市場研究分析師、技術分析師及經濟師。弗若斯特沙利文的服務包括技術研究、獨立市場研究、經濟研究、企業最佳實踐諮詢、培訓、客戶研究、競爭情報及企業策略。

本文件載有若干摘錄自弗若斯特沙利文報告的資料，我們相信該等資料有助有意投資者了解香港醫學美容服務市場。弗若斯特沙利文報告載有關於香港醫學美容服務市場的資料以及其他經濟數據（已於文件引用）。弗若斯特沙利文的獨立研究包含就香港醫學美容服務市場從多個來源獲取的初級及次級研究。初級研究涉及與領先行業參與者及行業專家進行深入訪談。次級研究涉及審閱公司報告、獨立研究報告及弗若斯特沙利文自有研究數據庫的數據。預測數據乃參考具體行業相關因素，並根據宏觀經濟數據進行歷史數據分析得出。除另有說明外，本節所載全部數據及預測均來自弗若斯特沙利文報告、各類政府官方刊物及其他刊物。

在編製及擬備研究時，弗若斯特沙利文假設預測期內相關市場的社會、經濟及政治環境可能維持穩定，確保香港醫學美容服務市場的穩健發展。

香港宏觀環境概覽

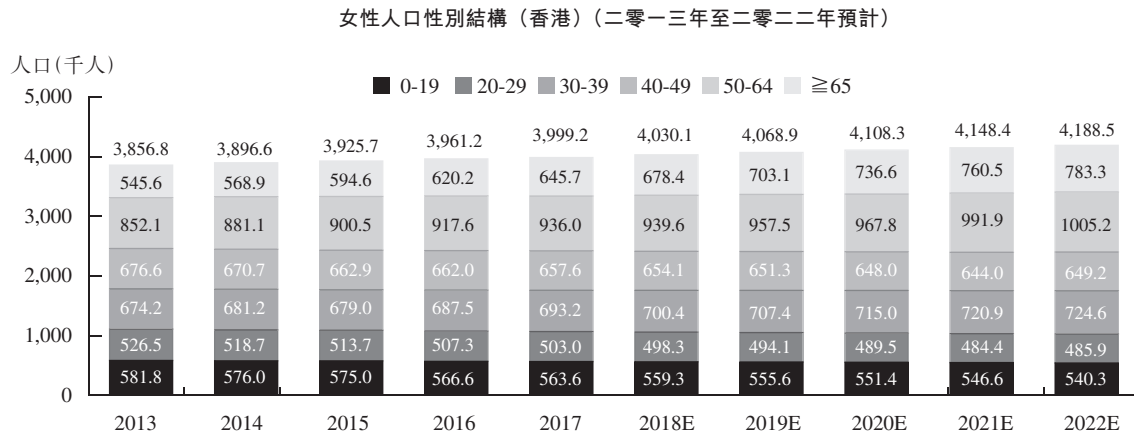
人口性別結構

女性人口佔香港人口的較大比例。女性人口佔總人口比例由二零一三年的53.7%上升至二零一七年的54.1%，而女性人口數量由二零一三年的3,856,800人增加至二零一七年的3,999,200人，複合年增長率為0.9%。相應地，男性人口數量按複合年增長率0.5%由二零一三年的3,330,700人增加至二零一七年的3,392,500人。估計男性及女性人口於二零二二年將分別增加至3,496,800人及4,188,500人。

行業概覽

女性人口年齡結構

30至64歲女性人口作為女性人口的最大消費者群體出現穩定增長，由二零一三年約2.2百萬人增加至二零一七年約2.3百萬人。30至64歲的主要女性消費者群體不斷擴大，這將大大支持醫學美容服務市場需求的發展。



資料來源：政府統計處、弗若斯特沙利文

香港醫學美容服務市場概覽

定義及分類

醫學美容服務定義為改善消費者外貌的服務及／或療程。市場可按療程類別及性質（即手術療程及非手術療程）進行分類。非手術療程可進一步分類為微創療程、能量儀器療程及其他非手術療程。

下文載列主要醫學美容療程的描述：

療程類別	描述
手術療程	<ul style="list-style-type: none"> 手術療程具創傷性及由持牌醫生進行。典型美容外科手術包括胸部優化（如隆胸、抬高或縮胸）、臉部塑造（如雙眼皮、下巴或臉頰優化）及體型塑造（如收腹、吸脂）。
非手術療程	<ul style="list-style-type: none"> 能量儀器療程主要用於皮膚護理及體型塑造，如暗瘡及色斑治療、嫩膚及緊緻肌膚。能量儀器療程的功能為對皮下局部加熱以收縮膠原蛋白及緊緻肌膚或利用熱量逐層分解受損皮膚細胞的分子鍵，旨在達到更光滑均勻的皮膚。美容能量儀器採用射頻熱凝、超聲波、激光及光脈衝等能量。

行業概覽

療程類別

描述

- 微創療程源於注射整容術，從羊胚胎提取活性物質注入女性病人的受損甲狀腺，成功將其生命延長27年。如今，人們的美容意識持續提升，痛楚較低、疤痕較少且恢復較快的注射療程越來越受歡迎。該療程主要治療方式包括注射神經毒素及皮膚填充劑，如肉毒桿菌毒素及透明質酸。
- 其他非手術療程包括化學換膚、非能量儀器除疣、清除粉刺及諮詢服務。化學換膚是一項改善皮膚、腿部、頸部或手部外觀的技術。諮詢服務由註冊醫生提供，向客戶提供治療、藥物使用及護膚產品方面的意見及指引。

資料來源：弗若斯特沙利文

醫學美容服務的價格通常會因應技術、流程、設備及品牌知名度而有所不同。具體而言，能量儀器療程的價格因所用設備及／或裝置（可能對流程質量有直接影響）的類別、功能及複雜性而有所不同。例如，每項激光療程（如PICO療程）以及射頻療程（如Thermage療程）的價格或會分別介乎3,000港元至8,000港元及10,000港元至70,000港元之間。

醫學美容服務不同於傳統美容沙龍提供的傳統美容服務。與傳統美容沙龍相比，現代醫學美容中心提供的醫學美容服務主要專注於透過注射或能量儀器療程重塑個人的體型及臉龐，該等療程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	專業要求	成本	客戶體驗	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療程	通常只需要定期培訓	中低	輕鬆，長期／定期治療，效果一般	定價、環境、服務
現代醫學美容中心	整容	所有手術須由持牌醫生進行	高	效果明顯且持久，但風險相對較高且恢復期較長	專業性及安全性
	微創療程及能量儀器療程	部分關鍵流程及化學用品須由持牌醫生進行／監督或開處方	中高	明顯的美容效果，幾乎無需恢復期	專業聲譽、品牌知名度及設備

資料來源：弗若斯特沙利文

行業概覽

醫學美容服務提供商可按機構進行分類：

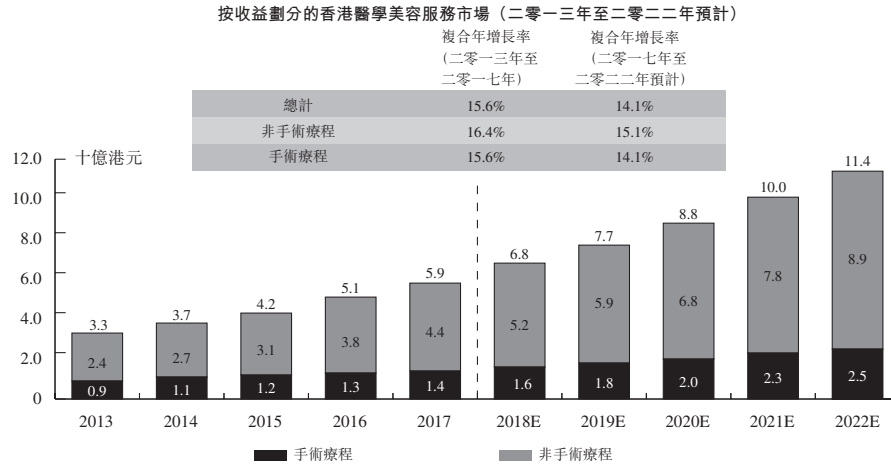
領域	提供商類別	描述
私營機構	私家醫院醫學美容部門	私家醫院的醫學美容部門設有若干內部醫學團隊，涵蓋醫學美容服務的綜合專科，而該等機構的醫師一般具備豐富經驗並會利用醫院品牌聲譽吸引客戶。所提供的主要服務為整容。
	連鎖品牌醫學美容機構	該等機構提供綜合服務，包括傳統美容服務、手術服務及非手術服務，滿足不同客戶的不同需求。醫生及整容外科醫生可服務不同地區的分店而品牌形象將有助吸引潛在客戶。
	獨立醫學美容中心	獨立中心由個別或共同執業的企業家及／或醫師設立及營運。該等中心一般位於商業大樓並提供諮詢及非手術服務。與前兩類醫學美容服務提供商相比規模一般較小。該等中心的醫生聲譽對吸引潛在客戶至關重要。
公營機構	醫學美容部門／專科診所	高補貼公營醫院及診所向合資格公民提供價格相對較低的醫學美容服務。然而，該等服務主要包括為遭遇重大疾病（如皮膚燒傷）的病人提供重整外科手術。由於等待時間較長且提供的服務有限，情況並不危急的人們通常會選擇私營機構提供商。

資料來源：弗若斯特沙利文

香港醫學美容服務市場的市場規模

香港提供的醫學美容服務大部分為非手術療程，按收益計，佔二零一七年醫學美容服務收益總額的75.7%。由於痛楚較少且恢復時間較短、財務負擔能力以及接受度及女性的需求不斷提高，非手術醫學美容服務在香港越來越受歡迎及該市場預期於二零二二年將達89億港元，複合年增長率為15.1%。手術療程領域慢速增長，於二零二二年將達25億港元，該期間的複合年增長率為14.1%。

行業概覽

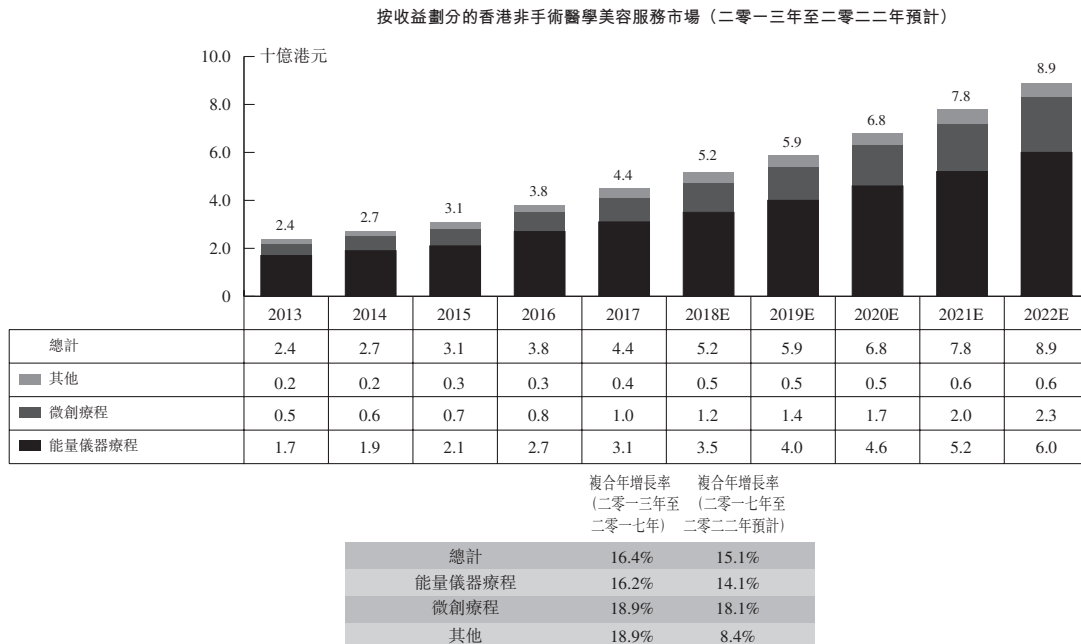


附註：數據總額可能因約整而並非各數據相加的總和。

資料來源：弗若斯特沙利文

香港非手術醫學美容服務市場的市場規模

能量儀器療程及微創療程是香港最受歡迎的非手術醫學美容服務。具體而言，能量儀器療程於二零一七年產生收益總額31億港元，佔香港非手術醫學美容服務市場總額的70.5%。該分部預計於二零二二年將達到60億港元，該期間複合年增長率為14.1%。微創療程分部於二零一七年佔非手術醫學美容服務市場總額的22.7%，增長率在所有分部中最高。



附註：數據總額可能因約整而並非各數據相加的總和。

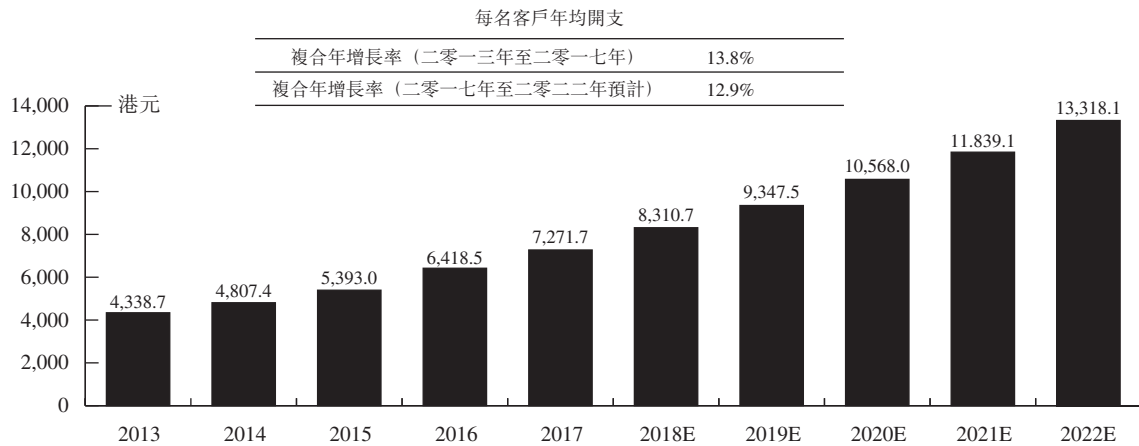
資料來源：弗若斯特沙利文

行業概覽

香港醫學美容服務的年均開支

香港醫學美容服務的每名客戶年均開支由二零一三年的4,338.7港元增加至二零一七年的約7,271.7港元，複合年增長率為13.8%。預期於未來5年將持續該增長趨勢。於二零二二年，醫學美容服務的每名客戶年均開支將增至約13,318.1港元，複合年增長率於二零一七年至二零二二年期間為12.9%。隨著香港經濟發展及人均收入提高，消費者願意於醫學美容服務方面花費更多。

香港醫學美容服務的每名客戶年均開支（二零一三年至二零二二年預計）

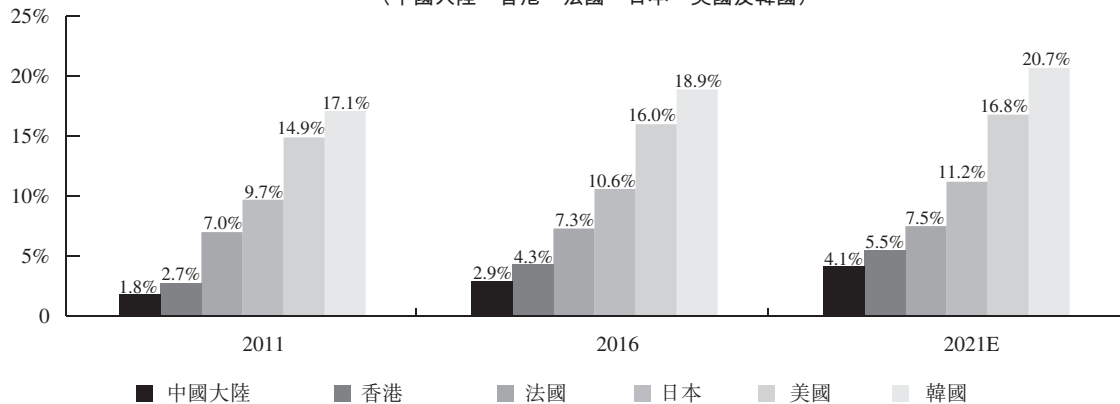


資料來源：弗若斯特沙利文

醫學美容服務滲透率

各市場的醫學美容服務滲透率乃按於特定年度內接受醫學美容服務的終端客戶總數除以總人口計算。相較而言，由於中國大陸人口基數大且客戶需求仍在培養，因此於二零一六年中國大陸的滲透率為2.9%。於二零一六年，香港滲透率為4.3%，明顯低於日本（10.6%）、美國（16.0%）及韓國（18.9%）。隨著需求不斷增長以及大眾對醫學美容服務的接受程度不斷提高，預期中國大陸及香港的滲透率自二零一六年至二零二一年進入快速提高階段。

醫學美容服務滲透率比較
（中國大陸、香港、法國、日本、美國及韓國）



附註：就中國大陸而言，消費者數量除以城市人口

資料來源：弗若斯特沙利文

行業概覽

香港醫學美容服務市場的增長主要受客戶平均治療開支不斷增加及客戶人數日漸增多所驅動。於香港接受醫學美容服務的客戶人數自二零一一年的約191,000人大幅增加至二零一六年的320,000人，複合年增長率為10.7%，並預期於二零一六年至二零二一年期間客戶人數增長的複合年增長率為5.7%。

主要增長推動力

- **技術發展：**近幾十年來，醫學美容服務市場不斷進行技術變革。多種美容治療技術不斷發展，包括用注射物經皮給藥法重塑臉型及用能量儀器進行嫩膚除皺。由於恢復時間短、療效佳之特點，採用創新治療方法的醫學美容服務將於可預見將來為更多人所接受。
- **需求增加：**由於香港的生活水準不斷提高，消費者更注重保持青春及美貌。此外，很大程度受相對較發達的醫學美容服務市場（尤其是韓日等亞洲市場）消費者教育的影響，香港整體消費者需求在過去幾年迅速增長。另外，人口老齡化亦為醫學美容服務帶來更多需求。
- **不斷增長的財務負擔能力：**整體香港市場在宏觀經濟指數的基礎上呈上升趨勢。根據香港政府統計處數據，香港人均國民總收入由二零一二年的約289,000港元增加至二零一七年的約375,200港元，複合年增長率為5.4%。另一方面，年齡在20至29歲的受僱女性人口的每月僱傭收入中位數自二零一一年的8,800港元增至二零一七年的13,000港元，複合年增長率為6.7%。因此，根據弗若斯特沙利文報告，預期香港年輕人的收入水平及人均收入於未來幾年內有所增加。人均國民總收入的增加，連同香港醫學美容服務較低的滲透率，將推動醫學美容服務的消費者需求增加。此外，受經濟狀況增量影響，香港居民更加注重良好的個人外貌及整體健康水平，因此彼等於醫學美容服務及產品方面的消費預算將有所增加。
- **社交媒體促進外貌經濟的發展：**由於年輕人是醫學美容市場的主力軍及更多人進行微創療程，微創療程的概念亦為更多人所接受。此外，年輕人更願意於社交媒體分享微創療程的效果。整形手術的成果進一步促使更多人嘗試整形手術。因此，由於透過社交媒體平台推行線上至線下推廣策略，微創療程不斷發展，且人們對其接受度不斷提高。

未來發展趨勢

- **潛在消費者增多：**由於客戶群不斷擴大，香港醫學美容服務的區域需求將迅速增長。香港的美容文化亦受到重大影響及發生重大變化。無論男女，預計個人將更加注重自己的外貌並更願意通過醫學美容服務加以改善。潛在消費者數量增加及香港市場需求上漲，將為香港醫學美容服務市場的發展提供新的契機。

行業概覽

- **監管更加嚴格：**經歷過去幾年發生的多起醫療事故後，香港醫學美容服務市場的監管環境正處於變化期。已成立私營醫療機構規管檢討督導委員會（「督導委員會」），負責檢討私營醫療機構的監管制度。督導委員會亦已設立區分醫療程序和美容服務工作小組（「工作小組」），負責區分醫學治療及一般美容服務，並就應由註冊醫生施行的程序提出建議。以醫生為主導或受過良好訓練的提供商將因合規要求而從該趨勢中受益。
- **醫療技術更加精細安全：**隨著醫學科學及材料科學的發展，整形手術中所用的假體及其他材料將更加科學安全，更貼近人們的身體及生理特徵。醫療整形手術要求最佳的手術方案及精密的手術切口，未來手術技術及手術操作亦會更加複雜。未來醫學美容行業的發展將以低創、低風險、恢復快、療效佳為特點，以滿足客戶的追求。

主要機遇及威脅

隨著越來越多男性對恢復時間較短的非手術療程抱有興趣，醫學美容服務提供商或可於其中嗅得商機。醫學美容技術及設備的不斷改進亦有助於提高療程功效，實現預期結果。中國訪客數量的回升亦有助提升醫學美容服務的需求。

香港醫學美容服務市場的主要威脅在於服務提供商之間的市場競爭十分激烈。此外，有關客戶對醫學美容療程的不滿及有關客戶的醫學美容療程失敗意外、醫療訴訟以及客戶不滿均可能對個體醫學美容服務提供商或整個行業的品牌聲譽造成不利影響。

香港醫學美容服務市場的競爭格局

概覽

於二零一七年，香港擁有逾300間醫學美容中心提供非手術醫學美容服務。市場參與者中前兩強佔市場份額的約30.0%，而於同年，第三強至第五強市場參與者的總市場份額佔20.9%。就提供非手術醫學美容服務所產生的收益而言，本集團於二零一七年的市場份額約為1.8%，於非手術醫學美容服務市場中排第13名。

於二零一七年按收益劃分之香港五大非手術醫學美容服務提供商

排名	市場參與者	成立年份	能量儀器服務之 主要覆蓋範圍	提供非手術 醫學美容服務 所產生之收益 (百萬港元)	市場份額 (%)
1	公司A	二零零五年	<ul style="list-style-type: none">• 纖體療程• 激光嫩膚• 激光脫毛	719.6	16.2%
2	公司B	一九九九年	<ul style="list-style-type: none">• 面部及塑形• 二氧化碳激光• 射頻治療• 激光脫毛	610.6	13.8%

行業概覽

排名	市場參與者	成立年份	能量儀器服務之 主要覆蓋範圍	提供非手術 醫學美容服務 所產生之收益 (百萬港元)	市場份額 (%)
3	公司C	一九九七年	<ul style="list-style-type: none">• 飛頓激光• 冷凍溶脂• 超聲刀• 射頻治療	322.8	7.3%
4	公司D	二零零五年	<ul style="list-style-type: none">• 重塑形體• 嫩膚	312.0	7.0%
5	公司E	一九九九年	<ul style="list-style-type: none">• 能量儀器纖體• 提拉緊緻肌膚	284.7	6.4%

資料來源：弗若斯特沙利文

品牌形象被視為醫學美容服務供應商獲取新客戶的主要因素之一，其主要立足於服務及療程治療、聲譽及市場營銷。醫學美容服務供應商須進行有效的市場營銷及推廣活動以佔有市場份額，而規模成熟的服務供應商通常依賴其品牌形象擴大市場份額。

准入門檻

- **醫學專業人士：**與其他傳統美容服務相比，醫學美容服務利用能量設備及進行注射改變個人外貌，要求經驗豐富的醫生或具有成熟技能的從業人員。此外，香港或會就醫學美容服務實施更嚴格的政策，此亦會提高美容從業人員的行業聘用標準。在香港註冊醫生有限的情況下，新准入者將面臨招募具相關技能及經驗的從業者的挑戰。
- **充足的營運資金：**若想在香港醫學美容服務市場具備競爭力，充足的資金至關重要，因為購買尖端設備及租賃服務場將產生大量成本。此外，受歡迎的醫學美容中心通常聘請明星代言人作為市場推廣方式。特別是在醫學美容服務市場，即時識別會吸引目標客戶，並提高其推廣服務的曝光率。醫學美容服務提供商須維持充足的現金流量以支持其業務營運。因此，啟動及進一步擴大業務對大量營運資金的需求對許多新准入者而言乃屬巨大挑戰。
- **品牌聲譽：**醫學美容機構極度依賴聲譽，以吸引客戶並在激烈的競爭中謀求生存。新市場准入者很難樹立正面的品牌形象，並通過口碑廣泛傳播。如何吸引第一批客戶成為彼等的一大難題。更重要的是，任何負面事件均可能造成前功盡棄。現有參與者擁有忠誠的客戶群，因此能夠利用公眾平衡影響，而新准入者難以成行。品牌聲譽在贏得客戶信任方面發揮重要作用，為新進入者面臨的一大障礙。

本集團的競爭優勢

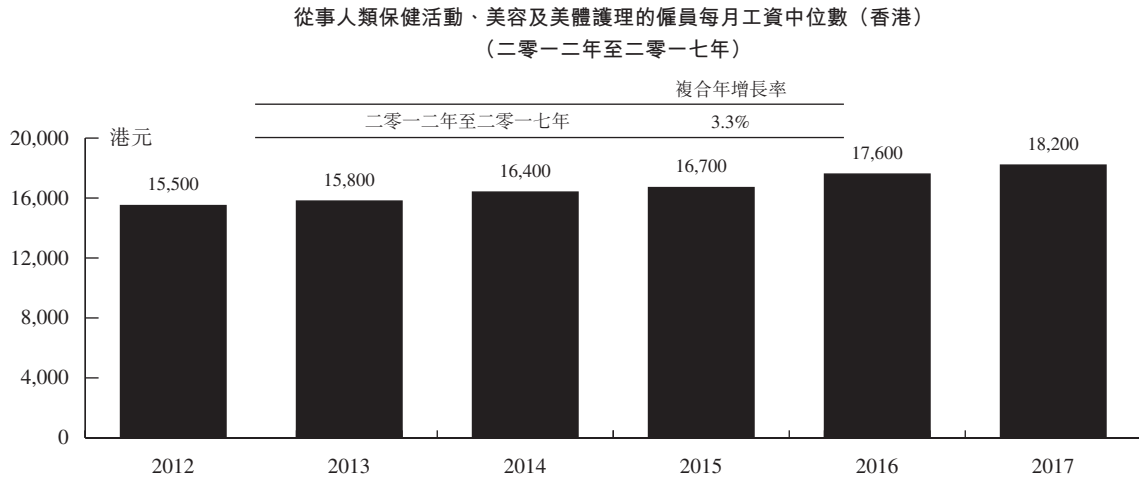
有關本集團競爭優勢的詳細討論，請參閱「業務－我們的競爭優勢」一節。

行業概覽

成本結構分析

員工成本

根據香港政府統計處數據顯示，從事人類保健活動、美容及美體護理的僱員每月工資中位數自二零一二年的15,500港元穩定增長至二零一七年的18,200港元，複合年增長率為3.3%。該增長主要由於美容服務及醫學美容服務市場的擴張，因此導致服務提供商招募員工的需求增加。



資料來源：香港政府統計處、弗若斯特沙利文

租金成本

根據香港差餉物業估價署數據顯示，灣仔／銅鑼灣及尖沙咀甲級寫字樓的租金指數於二零一二年至二零一七年穩步增長，複合年增長率為4.6%，此乃主要由於對香港黃金地段及核心區域的辦公室空間需求不斷增加。

選定核心區域的甲級寫字樓的租金指數（香港）（二零一二年至二零一七年）

價格指數 (1999 = 100)	2012	2013	2014	2015	2016	2017	複合 年增長率 (2012-2017)
灣仔／銅鑼灣	202.9	215.5	218.6	228.4	238.5	254.1	4.6%
尖沙咀	172.3	187.4	195.7	208.5	210.5	215.7	4.6%

附註：根據香港差餉物業估價署數據顯示，甲級寫字樓通常具現代及優質成品；靈活佈局；大樓層面積；寬敞、精裝修的大堂及通道；具效率的中央空調；運作良好的載客及載貨升降服務；專業管理；通常附有車位設施。

資料來源：差餉物業估價署、弗若斯特沙利文

董事確認

我們的董事經過審慎合理考慮後認為，市場資料自弗若斯特沙利文報告日期起並無任何不利變動，可能符合資格構成當中所載資料、與其相抵觸或對其造成影響。