

業 務

概覽

我們是香港私營綜合醫療服務營運商領導者，擁有涵蓋全科醫療服務，專科醫療服務及牙科服務的綜合門診能力。根據歐睿報告，於二零一五年八月三十一日，按醫務中心數量計，我們名列香港私營醫療服務營運商^(附註)之首。於最後實際可行日期，我們以下列品牌名經營我們的醫務中心網絡：



盈健綜合醫務中心

19個醫務中心提供綜合醫療服務，涵蓋全科醫療服務及／或專科醫療服務及／或牙科服務

盈健醫務中心

29個醫務中心提供全科醫療服務



優越醫療

8個醫務中心主要提供全科醫療服務以及若干專科醫療服務



健匯專科中心

5個醫務中心提供專科醫療服務



健匯牙科

1個醫務中心提供牙科服務

此外，我們亦經營4個牙科中心，根據「激光綜合齒科」或以各牙科醫生之名義提供牙科服務

本集團自一九九七年起向香港民眾提供醫療服務。透過我們於香港的醫務中心網絡，我們主要自對我們服務產生強勁需求的增長中市場賺取收入。於最後實際可行日期，我們於香港18個區經營66個醫務中心，大部分位於港鐵站或港鐵站附近地區、毗鄰公共交通樞紐、購物廣場或住宅區之黃金地段。於我們醫務中心中，我們擁有115個服務點提供涵蓋多個科目之醫療服務，其中包括57個全科醫療服務點、45個專科醫療服務點以及13個牙科服務點。我們的綜合醫療服務包括涵蓋11個領域，即外科、骨科、眼科、耳鼻喉科、兒科、婦產科、腸胃肝臟科、呼吸系統科、心臟科、小兒外科及皮膚科的專科醫療服務以及我們的全科醫療服務及牙科服務，令我們成為綜合醫療服務營運商領導者。我們透過自然增長及戰略性收購建立該網絡，最值得一提的是我們於二零一四年十一月收購優越醫療的控股權益及我們近期於二零一五年六月收購三間從事提供牙科服務的公司。由於該收購事項，本集團新增九間醫務中心及四間牙科中心。我們的客戶包括個人客戶及公司客戶（其中包括醫療計劃管理公司、保險公司和企業）。於二零一五財年，個人客戶及公司客戶產生的收入分別佔我們該財政年度總收入的約79.3%及20.7%。此外，於二零一五年九月三十日，我們的病人數量約為1.73百萬，二零一五財年病人就診次數約為1.23百萬次。我們卓越的市場地位歸功於我們經驗豐富且穩定的專業團隊。於最後實際可行日期，大部分專業團隊成員已為本集團效力超逾3年至18年。

我們的企業文化乃本著「仁心•稱心」的理念，此令我們致力成為以病人為本且注重服務質素的營運商，我們的使命是透過我們的醫務中心網絡提供優質醫療服務。我們致力於在我們大部分的全科醫務中心提供每週七天的醫療服務及夜診服務。此外，我們亦致力於

附註：就其直營醫務中心而言，指香港的私營醫療服務營運商，不包括私營醫院營運商以及除全科醫療服務、專科醫療服務及牙科服務以外的服務營運商（如僅提供中醫服務、健康檢查服務、化驗服務、造影服務及其他的醫務中心）。

業 務

透過採納管理實踐及標準操作程序提供優質醫療服務，確保我們專業團隊及員工之服務質素。我們相信，我們用心提供優質醫療服務將有助於維持長久之醫生與病人關係，同時，我們的成功有賴於我們在香港不同區域建立並經營新的醫務中心。於往績記錄期間，本集團榮獲二零零九年至二零一五年商界展關懷、於二零一二年及二零一三年取得香港星級品牌一企業獎及於二零一四年榮獲「卓越管理大獎」及「都市盛世優秀社會大獎」。

我們相信，我們能夠準確地抓住香港高速增長之私營醫療服務行業的市場機遇。根據歐睿報告，於二零一二年至二零一四年期間，香港全科、專科及牙科醫務中心之收益總額按複合年增長率約11.5%增長。於二零一五年至二零一九年預測期間，預計香港該等醫務中心的收益按複合年增長率約11.4%增長，而我們的表現於過往三個財政年度優於市場，複合年增長率約為13.4%，我們相信業務將繼續按此比率增長。根據歐睿報告，香港的私營醫療服務行業高度分散且大部分為普通門診及專科醫務中心的個體經營者，特別是於二零一四年，由香港私營醫療服務營運商所經營的醫務中心總數達2,351間。私營醫療服務營運商的整合趨勢很可能會進一步加強，我們認為我們能夠準確把握此行業趨勢。

我們在建立及管理醫務中心方面擁有彪炳往績，所有醫務中心均由我們在各品牌下直接管理。我們擬透過繼續秉承以病人為本之企業文化，利用我們的基建設施、管理專長、知識和客戶基礎加強我們的市場地位及打造我們提供綜合醫療服務的經驗和彪炳往績。我們計劃透過進一步拓闊全科醫務中心網絡以及設立專注處理特定專科問題或同一專科相關領域的專科醫務中心，以保持我們於香港的增長。我們亦打算通過複製我們的業務模式擴充至中國主要一線城市。我們相信該等策略將有助於我們發展具高增長潛力及盈利能力之業務。

我們的收益總額由二零一三財年的約333.9百萬港元增至二零一四財年的約365.2百萬港元並於二零一五財年增至約429.5百萬港元，複合年增長率約為13.4%。我們的收益總額由截至二零一四年九月三十日止三個月的約84.3百萬港元增至截至二零一五年九月三十日止三個月的約110.8百萬港元，增幅約為31.5%。下表載列於所示期間(i)全科醫療服務；(ii)專科醫療服務；及(iii)牙科服務所貢獻之收益明細。

	二零一三財年		二零一四財年		二零一五財年		截至二零一四年 九月三十日止三個月		截至二零一五年 九月三十日止三個月	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%	千港元 (未經審核)	%	千港元	%
全科醫療服務.....	266,976	79.9	287,387	78.7	324,668	75.6	60,750	72.1	75,233	67.9
專科醫療服務.....	57,014	17.1	65,391	17.9	90,995	21.2	20,114	23.9	24,526	22.1
牙科服務.....	9,943	3.0	12,468	3.4	13,875	3.2	3,388	4.0	11,027	10.0
合計：.....	<u>333,933</u>	<u>100.0</u>	<u>365,246</u>	<u>100.0</u>	<u>429,538</u>	<u>100.0</u>	<u>84,252</u>	<u>100.0</u>	<u>110,786</u>	<u>100.0</u>

業 務

競爭優勢

我們相信，我們具備以下競爭優勢能令我們從競爭對手中脫穎而出：

醫務中心戰略網絡當中的所有醫務中心均在我們的管理和品牌名下營運

我們採納高度靈活的擴充策略，以此確立我們於香港私營醫療服務市場的地位。根據歐睿報告，於二零一五年八月三十一日，按地點劃分之醫務中心數量計，我們名列香港其他私營醫療服務營運商之首。作為私營醫療服務市場的領先營運者，我們的病人能夠受益於我們便捷的網絡，該網絡在我們的管理和品牌名下營運。我們的醫務中心策略性地位於香港人口密集地區且我們大部分醫務中心位於港鐵站或鄰近港鐵站、毗鄰公共交通樞紐、購物廣場或住宅區之黃金地段。透過策略性地選址，我們能夠受惠於我們廣泛的網絡，將我們的品牌打造成為香港領先的私營綜合醫療服務營運商。我們認為，該策略為病人提供了綜合性及支持性的綜合服務網絡與選擇廣泛的專業團隊，此令本集團能夠透過維持現有客戶群及接觸更大的客戶群來整合市場份額。

我們於香港建立了擁有66間醫務中心的網絡，截至最後實際可行日期，透過115個服務點(包括57個全科醫療服務點、45個專科醫療服務點及13個牙科服務點)提供廣泛的醫療服務。我們透過自然增長及戰略性收購建立該網絡，最值得一提的是我們於二零一四年十一月收購優越醫療的控股權益及我們近期於二零一五年六月收購三間提供牙科服務的公司。有關該等收購之進一步詳情，請參閱本文件「歷史、重組及集團架構 — 新收購事項」一節。為把握優質醫療服務的快速增長需求，我們透過市場調研獲得深入了解及不時對不同客戶需求進行評估。我們相信，我們策略化的擴充模式可令我們得以設計及提供符合當前市場需求的醫療服務。透過數年擴充，我們的病人數量從二零一三年六月三十日的約1.18百萬增至二零一五年六月三十日的約1.69百萬(約佔截至二零一五年六月三十日香港人口的23.3%)並進一步增至二零一五年九月三十日的約1.73百萬，二零一三財年至二零一五財年的複合年增長率約為19.7%。

我們為綜合醫療服務營運商及我們專科產生的協同效應提升了我們的整體醫療服務

我們的綜合醫療服務平台由專業團隊提供服務，於最後實際可行日期，我們的專業團隊包括115名全科醫生、專科醫生、牙醫、物理治療師、藥劑師、註冊護士及牙齒衛生員。我們有能力向病人提供優質的醫療服務，包括全科醫療服務、專科醫療服務(涵蓋十一個領域，涉及外科、骨科、眼科、耳鼻喉科、兒科、婦產科、腸胃肝臟科、呼吸系統科、心臟科、小兒外科、皮膚科)、牙科服務(涵蓋普通牙科、專業牙科及美容牙科)以及物理治療。

自二零零六年起，本集團一直透過增長及戰略性收購不斷發展我們的專科醫療服務。我們透過建立綜合醫務中心(醫務中心涵蓋全科醫療服務及專科醫療服務)提升我們的業務表現。隨著本集團規模擴大，我們的病人對專科醫療服務的需求有所增加，客戶基礎亦有增長。本集團針對病人之需求成功開拓至專科醫療服務。我們專業團隊的專科醫生不僅能夠為病人服務，而且能為本集團其他員帶來協同效應。例如，我們的專科醫生可支援我們的全科醫生，更利於協力識別出病情讓醫療團隊治療及縮減病人診症時間。於最後實際可

業 務

行日期，由於我們的醫務中心網絡提供合共十一項專科醫療服務，故我們的專科醫生能夠受益於我們由全科醫生所轉介之病人。此外，透過全科醫生與專科醫生之間的知識分享、內部交流以及快速查閱病歷，我們的病人能獲得更佳的優質醫療服務。我們相信，我們廣泛的專科醫療服務及內部轉介系統可令病人受益於本集團的深入關懷，從而增加本集團的整體病人就診次數及收入。

作為領先的私營綜合醫療服務營運商，我們相信，我們能夠為客戶提供一系列醫療服務，以迎合更廣泛之市場需求。除了我們的服務實力外，我們致力於不斷提升我們醫療服務之質素。透過提供專業醫療服務，同時考慮我們病人之不同需求，我們相信，我們的病人將會偏向選擇我們作為其醫療服務營運商。有關我們服務之詳情，請參閱本文件「業務—我們的服務」一節。

我們透過管理實踐及標準操作程序為我們的病人提供持續之優質綜合醫療服務

自我們於一九九七年開設第一間醫務中心以來，我們已於最後實際可行日期在香港18區擴建至66間醫務中心。在18年內，我們已成功建立我們的網絡且亦能夠利用我們的管理專門知識並應用於營運本集團設立以及收購之醫務中心。

我們將我們的成功歸功於創辦人的遠見及高級管理層和專業團隊的才能。我們的高級管理層與我們的專業團隊同心協力推廣我們的企業文化及標準操作程序及政策，旨在以客人為本之精神向我們的病人提供優質醫療服務。本集團已於我們的各醫務中心採納管理實踐及實施標準操作程序，以提升經營及行政效率並持續提高服務質素。

在我們高級管理層的支持下，我們的質量優化團隊已按照有關機構頒佈的指引和行業標準於各醫務中心制定並建立標準操作程序和政策。為進一步標準化我們的操作程序及打造團結和睦的企業文化，我們的管理團隊與我們的專業團隊及員工定期召開會議討論各醫務中心質量控制措施的制定及落實情況，以提升我們的醫療服務質素。此外，我們亦可透過重點鼓勵我們的專業團隊及員工參加內部及外部培訓計劃維持一致的服務質素。

我們經驗豐富的專業團隊及員工對我們的長期增長計劃至關重要。我們審慎招聘及委聘經驗豐富的營運總監來領導我們的註冊護士及醫務中心助理團隊，該團隊負責我們醫務中心的日常營運以及後勤人員的工作。透過堅持我們的標準操作程序及政策，我們能夠向病人提供滿意的醫療服務。

我們的業務依賴我們資訊科技系統的高效運作。我們已建立電腦網絡基礎設施及資訊科技系統，以保全我們病人的病歷及確保通過日常備份對病歷進行保護。我們的綜合電腦化醫務中心管理系統使我們的醫療能夠及時瀏覽及獲得具體病人的個人資料及病史。因此，不論我們病人就診的醫務中心位於何處，我們的系統能確保病人接受相同的優質治療，提高營運效率。

由於我們的採購職能集中於集團層面，藉此我們將採購需求彙總於總部，故本集團亦享有規模經濟帶來的優勢。因此，此令我們得以確保我們補給品的質量並透過大宗採購按最優惠的價格與供應商談判。此使本集團能更好地降低成本及提高採購效率。

業 務

總體而言，我們支持性基礎設施的上述組成部分可令我們進一步提升成本效率、經營效益及整體財務業績。

我們擁有強大及穩定的管理團隊

我們的專業領導管理團隊經驗豐富，該團隊由創辦人、經驗豐富的專業人員及醫生組成，彼等於過往數年一直參與本公司之管理。我們的創辦人陳健平先生及彭麗嫦醫生於18年前創業以來便一直領導本集團。自一九九七年在九龍東開設第一間醫務中心起，於最後實際可行日期，陳先生及彭醫生已在香港18區建立66間醫務中心，且彼等於本集團管理方面及私營醫療服務行業具備豐富經驗。陳先生於二零零八年八月獲得南澳洲大學工商管理碩士學位。彭醫生於一九九三年十二月獲得香港中文大學內外全科醫學學士學位，彼亦於二零一四年十二月取得美國西北大學與香港科技大學聯合頒授的工商管理碩士學位。

我們的首席財務總監兼執行董事薩女士及我們的首席營運總監兼執行董事潘先生均為私營醫療服務行業的資深專業人士，彼等擔任本集團管理人員分別已有七年及八年。薩女士於一九九二年十月獲得香港理工大學會計學文學學士學位及於二零零零年十一月獲得英國蘭卡斯特大學工商管理碩士學位。薩女士亦為香港會計師公會會員及自一九九六年及二零零一年起分別為英國特許公認會計師公會會員及資深成員。潘先生分別於二零零零年十二月及二零零九年十二月獲得香港中文大學工程學榮譽學士學位及工商管理碩士學位。此外，我們的醫生諮詢委員會成立於二零零九年八月，現時由彭醫生（本集團的創辦人之一）、鄺醫生及李醫生組成，鄺醫生及李醫生加入本集團已分別超逾十二及十三年。鄺醫生及李醫生分別自二零零九年八月及二零一二年十月起獲委任為醫生諮詢委員會成員。有關彼等履歷之詳情，請參閱「董事、高級管理層及員工」一節。憑藉有效的領導管理，我們相信我們能夠繼續創造出色的業績增長。

我們成熟的基礎設施提供一個良好發展平台以維繫優秀專業團隊亦令我們的專業團隊與本集團建立長期合作關係

憑藉我們的聲譽、具競爭力的薪酬及有利專業發展的工作環境，我們吸引新的優質成員加入我們的專業團隊。我們的醫療網絡為專業團隊提供平台，令彼等在各自專業領域發揮所長，原因如下：(a)我們成熟的基礎設施可最小化行政事務時間，進而提高工作效率，令彼等專注於為病人提供優質醫療服務；(b)醫生諮詢委員會及全科醫生、專科醫生及牙醫網絡之持續支援，令專業團隊得以持續發揮彼等各自之專長；(c)我們的綜合醫療服務組合及以客人為本之企業文化可令專業團隊接觸並吸納大量病人；及(d)廣泛的網絡適應靈活的工作安排及彈性的工作地點。

由於本集團專業且有效的管理及我們成熟品牌帶來的優勢，我們許多專業團隊成員已與本集團維持長期關係。於最後實際可行日期，我們的專業團隊由115名成員組成，包括全科醫生、專科醫生、牙醫、物理治療師、藥劑師、註冊護士及牙齒衛生員且大部分專業團隊成員已與本集團合作超過3年至18年且彼等與本集團的平均合作關係年期約為5年。我們相信，團隊凝聚力及對本集團強大企業文化的認同將強化我們業務的協同效應。

業 務

我們的策略

我們矢志持續成為香港最佳私營綜合醫療服務營運商之一並於中國立足，我們計劃實施以下策略：

運用我們的客戶基礎於香港建立更多專科醫務中心

自二零一三財年至二零一五財年，自全科醫療服務、專科醫療服務及牙科服務產生收益乃分別按複合年增長率約10.3%、26.3%及18.1%增長。於往績記錄期間，我們專科醫務中心的收入增長較快。於二零一三財年、二零一四財年、二零一五財年及截至二零一五年九月三十日止三個月，我們專科醫療服務的毛利潤率於往績記錄期間亦有所增加，分別約為32.4%、35.0%、37.2%及38.8%。根據歐睿報告，由於人口老齡化、消費開支增加以及當前公眾醫療基建設施收縮，預期對專科醫生提供的更個性化及專業化關懷之需求將會更高，預計二零一五年至二零一九年私營專科醫務中心之收益按複合年增長率約13.8%增長。

因此，我們的管理層將進一步發展我們的專科醫療服務分部，以實現預期業務增長。我們相信，我們具備條件透過設立新的專科醫務中心以進一步增加我們的收入基礎，原因是(a)我們現有的廣泛病人基礎需要更多專科醫療服務及透過提供優質及綜合之專科醫療服務，我們能更好地促進病人轉介予我們自有的醫務中心；(b)我們相信，我們的病人將會選擇我們的專科醫療服務，原因乃彼等能夠方便地自單一服務營運商獲得醫療服務；及(c)新增專科醫療服務將提升本集團醫療服務類別，此將為我們的全科醫生提供協同效應及專業支援。我們亦留意到，於二零一五財年，於本集團完成對優越醫療的收購後，鑒於病人基礎增加，我們的醫療網絡內進行了大量的專科醫療服務轉介。由於我們不斷建立新的專科醫務中心，我們專業團隊的專科醫生數量及服務類別將會增加，此將會提升我們醫療服務的整體實力及質素，進而補充我們的全科醫療服務。

由於專科醫療服務的需求日益增加，董事認為，建立新專科醫務中心將能更好地服務本集團的病人，進而將拓闊我們的病人及收入基礎。各間新專科醫務中心將致力於成為具備一般可與醫院媲美之優質醫療設備及服務之門診醫療機構。其將專注於為特定領域的醫療問題或與該等專業領域相互關聯之醫療問題提供治療方案。不同專業領域的專科醫生有時需參與為特定病症之病人提供治療。因此，治療特定專業領域病症可能需要一位以上具備不同專科分科知識的專科醫生。我們的董事認為，新專科醫務中心將能夠更好地由我們專科醫生透過提供各種治療方法及利用優質醫療設備及程序提供更廣泛的專科醫療服務。

業 務

我們擬以現有「健匯專科中心」品牌開設六間提供各種專科醫療服務的專科醫務中心。下表載列有關我們日後以「健匯專科中心」品牌開設專科醫務中心擴充計劃之詳情：

位置	現狀	預期開業日期	估計規模/ 服務領域	估計成本及開支總額
香港島	選址階段	二零一六年 下半年	建築面積： 3,000平方英尺； 骨科 (附註1)	約9.2百萬港元作為資本開支，及約3.9百萬港元作為營運資本
香港島	選址階段	二零一六年 下半年	建築面積： 3,000平方英尺； 婦產科 (附註1)	約6.2百萬港元作為資本開支，及約2.5百萬港元作為營運資本
香港島	選址階段	二零一七年 上半年	建築面積： 4,000平方英尺； 眼科 (附註1)	約24.7百萬港元作為資本開支，及約5.0百萬港元作為營運資本
九龍	選址階段	二零一七年 上半年	建築面積： 6,000平方英尺； 外科／腸胃 肝臟科 (附註1)	約9.2百萬港元作為資本開支，及約4.5百萬港元作為營運資本
九龍	選址階段	二零一七年 下半年	建築面積： 4,000平方英尺； 心臟科(附註2)	約21.6百萬港元作為資本開支，及約4.0百萬港元作為營運資本
香港島	選址階段	二零一七年 下半年	建築面積： 3,000平方英尺； 皮膚科(附註1)	約12.1百萬港元作為資本開支，及約3.2百萬港元作為營運資本

附註：

- 有關專科領域的詳情，請參閱本文件「業務 — 我們的服務 — 專科醫療服務」一節。
- 心臟科專科領域範圍涵蓋醫療診斷及治療先天性心臟缺陷、冠狀動脈疾病、心力衰竭、瓣膜性心臟病及電生理。

我們估計，透過增設六間新專科醫務中心擴充我們醫療網絡的成本及開支總額將約為106.1百萬港元，主要包括：

- 六間新專科醫務中心的估計資本支出(包括醫療設備、傢俬及裝置、資訊科技設備、裝修費用)約83.0百萬港元；及
- 六間專科醫務中心之日常醫務中心營運所需的估計額外營運資本(包括專業費用及員工薪金、藥品及損耗品之採購成本及其他日常開支)約23.1百萬港元，視乎新招聘員工的人數(而有關人數視乎各新醫務中心的規模及有關醫務中心之專科領域而有所不同)而定。

業 務

我們計劃動用[編撰][編撰]及我們的內部資源及／或銀行借款(如適用)為六間新專科醫務中心之上述成本及開支提供資金。於最後實際可行日期，我們尚未實施上述擴充計劃且並無就該計劃產生任何開支。

基於我們開設新專科醫務中心的經驗，開設新專科醫務中心之籌備階段為六至九個月左右。此外，我們的董事估計，鑒於擴充投資較高，新專科醫務中心一般需耗時1.5至3.5年左右方能達致收支平衡及4至5.5年時間方能收回初步投資。

擴充我們於香港的全科醫務中心網絡

我們的管理層致力於將我們的網絡打造成為全方位綜合醫療服務營運商，為香港民眾提供最全面的醫療服務。我們擬在香港人口密集地區建立及管理新全科醫務中心，延續我們的成功。此亦符合香港私營醫療服務行業的增長速度，該行業近年保持穩定增長趨勢。根據歐睿報告，自二零一二年至二零一四年香港全科醫務中心所產生的收入增至約6,139.1百萬港元，複合年增長率約為4.2%，而自二零一三財年至二零一五財年，本集團全科醫務中心所產生的收入表現優於市場，複合年增長率約為10.3%。根據歐睿報告，隨著香港人口的增長，預計香港的醫療服務及醫療機構需求於二零一五年至二零一九年預測期間將實現快速增長，二零一五年至二零一九年香港私營全科醫務中心所產生收入預計按複合年增長率約9.1%增長。

我們透過物色居民區或購物廣場不斷探索建立新全科醫務中心方面的潛在機遇，此使得我們能夠接觸大量需要經濟實惠、高質素醫療服務的居民。我們的選址標準包括潛在病人的平均收入、鄰近地區的現有服務營運商、位置的可到訪性、增長潛力、不同年齡群的分佈、租金價格、地段的人口密集程度以及樓宇或購物中心的質素。由於客戶可到訪性及便利性是我們選擇新醫務中心位置的主要考慮因素之一，我們計劃將我們的網絡擴展至港鐵站，未來將繼續在公共交通設施或周邊地區開設新的全科醫務中心。我們計劃於二零一六年及於二零一七年期間合共建成六間新全科醫務中心。

業 務

下表載列有關日後設立六間新全科醫務中心之擴充計劃詳情：

位置	現狀	預期開業日期	估計規模／ 服務領域	估計總成本及開支
香港島	選址階段	二零一六年 下半年	建築面積： 500平方英尺； 全科	約1.37百萬港元作為資本開 支，及約1.36百萬港元作為 營運資本
九龍	選址階段	二零一六年 下半年	建築面積： 500平方英尺； 全科	約1.37百萬港元作為資本開 支，及約1.33百萬港元作為 營運資本
新界	選址階段	二零一六年 下半年	建築面積： 500平方英尺； 全科	約1.37百萬港元作為資本開 支，及約1.30百萬港元作為 營運資本
香港島	選址階段	二零一七年 上半年	建築面積： 500平方英尺； 全科	約1.37百萬港元作為資本開 支，及約1.36百萬港元作為 營運資本
九龍	選址階段	二零一七年 上半年	建築面積： 500平方英尺； 全科	約1.37百萬港元作為資本開 支，及約1.33百萬港元作為 營運資本
新界	選址階段	二零一七年 上半年	建築面積： 500平方英尺； 全科	約1.37百萬港元作為資本開 支，及約1.30百萬港元作為 營運資本

我們估計，通過新開設六間全科醫務中心擴充醫療網絡的成本及開支總額約為16.2百萬港元，主要包括：

- (i) 六間新建全科醫務中心的估計資本支出(包括傢俬及裝置、資訊科技設備及裝修費用)約8.2百萬港元；及
- (ii) 六間新建全科醫務中心的日常營運所需估計新增營運資本(包括員工薪金、藥品及損耗品之採購成本及其他日常開支)約為8.0百萬港元。

我們擬動用[編撰][編撰]及我們的內部資源及／或銀行借款(如適用)籌措上述成本及開支。於最後實際可行日期，我們尚未實施上述擴充計劃，亦未就上述擴充計劃產生任何開支。

基於我們開設新全科醫務中心的經驗，開設一間新全科醫務中心之籌備階段為三個月

業 務

左右。此外，我們的董事估計，一間新全科醫務中心將需耗時一年左右方能達致收支平衡及1.5年時間方能收回初步投資。

於中國複製我們管理實踐及標準化營運平台的成功經驗

根據歐睿報告，中國的醫療服務行業在過去六年經歷了快速增長。二零零九年至二零一三年，中國私營醫療服務行業的總支出按約13.0%的複合年增長率增長。此外，在二零一五年全國人民代表大會會議期間，中國政府已宣佈，其已採取「互聯網+」策略來推動增長和刺激經濟。因此，據歐睿報告估計，私營門診醫務中心廣泛分佈於長三角地區、珠三角地區以及主要的省會城市，皆因該等地區的監管環境優越並且消費人群充足。我們的董事預期，此將對在中國如何運用私營醫療服務以及如何向私營醫療服務營運商轉介病人產生深遠的影響。為把握醫療服務行業快速增長所帶來的潛在機遇，本集團計劃複製我們管理實踐及標準操作程序的成功經驗及在長三角地區的便利位置為病人提供可就診我們直接管理的私營醫務中心的途徑。我們竭力在我們的各個醫務中心推行我們的營運模式，並依賴我們的管理實踐和標準操作程序為病人提供全面的醫療服務。為推行我們的擴充計劃，我們會考慮中國一線城市對優質醫療服務的持續需求。我們計劃關注上海作為第一步，隨後將重心放在中國其他一線城市。我們相信，透過該模式持續擴充我們的網絡將會為本集團在投資回報與營運風險之間創造有利的平衡。

透過與平安健康的合作夥伴關係進佔上海市場份額

鑒於以上原因，我們的中國附屬公司盈健企業(由盈健醫療(大中華)有限公司全資擁有)已於二零一五年四月二十四日與我們的合資夥伴平安健康(乃平安金融科技(由平安保險持有約92.4%權益)的附屬公司)在上海成立一間合資公司平安盈健。

本集團計劃透過利用我們合資夥伴的市場推廣及成熟的網上平台「平安好醫生」以及其於上海醫療服務行業的經驗及技術於上海加快擴充作為進軍中國市場的第一步並提高我們醫務中心的營運效率，以(i)識別及獲取建立新醫務中心之合適地點，及(ii)加快並促進與我們營運有關之外部行政流程。平安健康是中國私營醫療服務市場中發展成熟的市場參與者，其擁有龐大的客戶在線網絡並一貫為平安健康的客戶提供門診服務支持。「平安好醫生」在線平台開展新形式的互聯網醫療服務，目前擁有超過1千萬的現有用戶，其向用戶提供遠程就診、診斷及將其用戶進行分診，尤其是對即時求診的用戶。儘管平安好醫生乃以非獨家基準向我們的醫務中心作出轉介，憑藉在線平台的多樣化用戶，我們可於上海成立我們的品牌並增加我們接觸潛在客戶的機會，長遠而言，此舉將有助於我們上海醫務中心的設立及未來營運。該在線平台其後將向指定醫務中心(包括平安盈健所營運者)轉介其龐大客戶基礎中有必要需求的用戶。根據合資安排，我們計劃於中國建立綜合醫務中心，涵蓋包括全科醫療服務、專科醫療服務及牙科服務在內的綜合門診服務。醫務中心的日常營運主要由本集團通過管理委員會進行管理，而管理委員會負責人則由本集團進行委任。我們相信，若對優質病人服務的需求持續上升，我們能夠利用在中國市場合作提供私營醫療服務而產生的協同效應且能縮小網絡醫療機構與實體醫療服務之間的差距。本集團於上海設立醫務中心時亦可利用平安健康於中國的現有客戶網絡，平安健康亦會於在成立中國合資公司註冊登記程序及申請相關牌照方面提供協助。於新醫務中心開始營業後，我們預期將進

業 務

軍蓬勃發展的市場，提高我們的知名度並擴大我們於中國的客戶群。為在中國積極推進我們的醫療網絡擴充，我們初步計劃透過與平安健康成立的合資公司於二零一七年前在上海設立三間醫務中心，向中高端客戶提供醫療服務。根據歐睿報告，由於一線發達城市存在富裕消費群體，一線城市尤其是上海、北京、廣州及深圳的私營門診醫務中心正日趨致力於鎖定中高端客戶（如願意支付較高價格以獲得較好質素醫療服務的外國人、中高層管理人員、專業人員及主管）。該等消費者現正日益追求比公立醫院主導體系提供更好服務的醫療機構。因此，本集團計劃為中高端客戶提供醫療服務，當中包括全科醫療服務、專科醫療服務及牙科服務以此滿足一二線發達城市對醫療服務的較高要求。根據管理層於香港可資比較醫務中心之經驗及對中國醫務中心經營之市場研究，我們估計我們醫務中心的收支平衡期將介乎約2年至4.5年，而投資回報期介乎約5年至6年，具體取決於醫務中心的規模及範圍。我們估計每個病人每次就診的支出一般介乎約人民幣300元至人民幣1,000元，具體取決於向病人提供之服務種類，惟可能就特別診斷、複雜治療及手術或昂貴藥物（倘屬必要）收取該範圍之外的額外費用。

我們將於中國設立的醫務中心亦會遵從我們的採購政策以確保我們所訂藥品、藥品供應及其他診斷產品均符合中國的相關標準。我們的採購流程受多項審批層級監管，以確保最佳進貨及維持高質素供應商（包括彼等之聲譽、往績記錄、交付時間及產品來源）。就於中國招聘醫生、牙醫及我們專業團隊成員而言，我們將採納一項以系列因素為參考條件的招聘政策，當中包括彼等之學術背景、工作經驗、語言、溝通技巧及過往合規記錄。潛在候選人須參加首席醫務總監舉行的面試，隨後我們的人力資源部將進行背景調查以確保潛在候選人的質素。就客戶資源而言，由於醫療廣告受有關部門的嚴格控制或須經其審核，我們將確保遵守中國相關規定。我們將採納一項政策以監管與公司客戶訂立合約的程序，該項政策包括審閱合約價格、商討醫療服務範圍及編製更新客戶記錄的月度報告。

我們相信，我們於中國的努力擴充及我們的合資伙伴平安健康將為我們帶來眾多優勢，如獲得中國醫療服務行業的本地化知識、招聘當地醫生及牙醫及管理醫療人員及資源的知識及專長；基礎醫療網絡擴充機遇；透過平安健康運作之「平安好醫生」在線平台轉介病人；及接觸平安健康現有的醫療營運商網絡。於二零一六年一月，平安盈健經有關中國政府機構批准及許可就於上海成立第一間醫務中心簽訂一份租賃協議，據此，租期將自二零一六年六月起生效。

在中國的其他一線城市建立醫務中心

除通過合資公司平安盈健於上海建立醫務中心外，我們擬憑藉管理及營運上海的醫務中心所獲得之經驗及技術，然後進佔中國其他一線城市的市場。我們擬設立醫務中心或對我們認為有助於打入當地市場的公司（與我們具有相同價值觀）進行股份投資。本集團擬於二零一八年在中國的其他一線城市建立四間綜合醫務中心，向我們的目標客戶提供全科醫療服務、專科醫療服務及牙科服務。根據管理層於香港可資比較醫務中心之經驗及對中國醫務中心經營之市場研究，我們估計我們醫務中心的收支平衡期將介乎約2年至4.5年，而投

業 務

資回報期介乎約5年至6年，具體取決於醫務中心的規模及範圍。我們估計，中國一線城市該等醫務中心每個病人每次就診的支出一般介乎約人民幣300元至人民幣1,000元，具體取決於向病人提供之服務種類，惟可能就特別診斷、複雜治療及手術或昂貴藥物(倘屬必要)收取該範圍之外的額外費用。當我們計劃於新區域擴展業務時，我們將考慮以下因素：(a)該區域目標客戶的集中程度；(b)該區域類似服務的供求情況；(c)該區域交通樞紐的情況；及(d)該區域法律規定、與當地服務營運商的競爭及消費者偏好等方面的進入門檻。

除上文所披露者外，於最後實際可行日期，我們尚未確定任何合適位置。

於香港物色發展完善的醫務中心作為我們的收購目標

我們有系統地評估香港發展完善的醫務中心的潛在收購機遇，此舉能夠擴大我們的市場份額，因而擴大收入基礎。我們青睞其醫生願景與本集團相同且致力於為病人提供優質醫療服務的收購目標。於確定收購目標代價時，我們會考慮以下重要因素：目標公司的財務表現、其專業人員的聲譽、管理理念及文化是否與我們一致、目標公司所經營的醫務中心所處位置以及收購目標與本集團是否存在重複客戶群。於最後實際可行日期，我們尚未確認任何合適收購對象。

通過有效的市場營銷策略及對我們的醫務中心進行裝修及維護以增強我們的品牌知名度

我們相信，透過市場營銷策略進行成功的品牌推廣以及翻新我們現有醫務中心對我們持續維持客戶的良好印象、吸引新客戶及使我們從競爭對手中脫穎而出至關重要。為繼續維持及推廣我們的品牌成為香港領先的私營綜合醫療服務營運商，我們擬通過聘請品牌顧問、參與公關活動及改組網站加強公眾對我們的認識及提高品牌知名度。我們亦打算對我們的醫務中心進行裝修並進行優化保養。我們估計，上述活動的成本及開支總額約為13.7百萬港元，其中約7.3百萬港元與我們醫務中心的翻新及保養相關。我們的董事相信，最佳市場營銷策略將進一步鞏固我們作為領先的私營綜合醫療服務營運商的地位。

提升資訊科技基建設施

我們相信有效的資訊系統對我們業務的高效管理及成功發展而言不可或缺。為配合於香港與中國市場的擴充以及更好地管理我們醫務中心，我們將繼續投資資訊科技以優化我們的營運及提升整體效率。為達致此目的，我們將提升現有資訊科技系統，開發一個企業資源規劃系統，並啟動至虛擬平台之遷移及基建設施之其他相關升級。我們預計將有約13.7百萬港元用作提升現有之資訊科技系統及基建設施。

我們的服務

根據歐睿報告，於二零一五年八月三十一日，就按地點計之醫務中心數量而言，我們是香港領先的私營綜合醫療服務營運商。透過在香港不同地區進行策略性業務網絡擴充及提高我們於不同專業領域的專業知識及能力，我們的醫務中心網絡向香港公眾提供全科醫

業 務

療服務、專科醫療服務及牙科服務。我們相信，我們業務模式所採用的管理實踐及標準操作程序為本集團帶來協同效益及降低營運風險。

我們的收入主要產生於(i)全科醫療服務；(ii)專科醫療服務；及(iii)牙科服務。於往績記錄期間，我們總收入中分別約有79.9%、78.7%、75.6%及67.9%來自於全科醫療服務；我們總收入中分別約有17.1%、17.9%、21.2%及22.1%來自專科醫療服務；及我們總收入中分別約有3.0%、3.4%、3.2%及10.0%來自牙科服務。

下表闡明所示期間本集團提供各服務種類產生之收入：

	收入									
	截至六月三十日止年度						截至九月三十日止三個月			
	二零一三年		二零一四年		二零一五年		二零一四年		二零一五年	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%	千港元 (未經審核)	%	千港元	%
全科醫療服務.....	266,976	79.9	287,387	78.7	324,668	75.6	60,750	72.1	75,233	67.9
專科醫療服務.....	57,014	17.1	65,391	17.9	90,995	21.2	20,114	23.9	24,526	22.1
牙科服務.....	9,943	3.0	12,468	3.4	13,875	3.2	3,388	4.0	11,027	10.0
總額：.....	333,933	100.0	365,246	100.0	429,538	100.0	84,252	100.0	110,786	100.0

下表闡明所示期間按本集團提供各服務種類分類之病人就診次數：

	病人就診次數				
	截至六月三十日止年度			截至九月三十日 止三個月	
	二零一三年	二零一四年	二零一五年	二零一四年	二零一五年
全科醫療服務.....	1,100,965	1,131,395	1,162,110	236,083	257,452
專科醫療服務.....	32,026	39,477	48,174	12,184	14,115
牙科服務.....	17,685	21,194	21,880	5,079	10,923
總計：.....	1,150,676	1,192,066	1,232,164	253,346	282,490

下表闡明於所示期間本集團提供之各服務類別之病人就診之平均開支：

	病人就診之平均開支				
	截至六月三十日止年度			截至九月三十日 止三個月	
	二零一三年	二零一四年	二零一五年	二零一四年	二零一五年
	港元	港元	港元	港元	港元
全科醫療服務.....	242	254	279	257	292
專科醫療服務.....	1,780	1,656	1,889	1,651	1,738
牙科服務.....	562	588	634	667	1,010

全科醫療服務

我們以「盈健綜合醫務中心」、「盈健醫務中心」及「優越醫療」品牌提供全科醫療服務。

業 務

我們提供多種有關家庭醫療的醫療服務，該等服務由本集團直接提供或轉介予本集團以外的醫療服務營運商，如全科診症、診斷及預防醫療服務、治療、小手術、配藥、疫苗接種、身體檢查、健康教育活動、提供職業健康建議及工傷評估。就健康檢查及身體檢查而言，我們的醫生將明確相關檢查的範圍及詳情且將我們的病人轉介予醫療服務營運商，該等本集團以外的營運商主要提供健康檢查、化驗室檢測及造影服務；待取得檢查報告後，我們的醫生將適時向病人提供後續檢查說明、分析及跟進治療。

我們的服務費包括診金、醫藥費、手術費(如傷口敷料、縫合)、醫學診斷費用(主要包括為病人進行之診斷測試，如驗血、X光診斷服務及報告分析等)。

業 務

專科醫療服務

我們以「健匯專科中心」之品牌提供專科醫療服務。

下表載列於最後實際可行日期的11個專科領域一覽表：

	專科	概況
1	外科	諸如結直腸外科、上腸胃外科、甲狀腺及內分泌外科等使用外科手術治療創傷、畸形及疾病之醫學領域。
2	骨科	諸如人工關節轉換術、十字韌帶重造術、半月板修補術、椎間盤切除術等一般透過外科手術進行預防及矯治骨骼系統及相關肌肉、關節及韌帶損傷或疾病之醫學領域。
3	眼科	諸如白內障手術、青光眼手術、眼角膜移植、板層眼角膜移植等治療眼睛結構、功能及疾病之醫學領域。
4	耳鼻喉科	諸如鼓室修復術、乳突竇切除術、鼻咽內視鏡檢查、微形喉鏡檢查術等治療耳、鼻及咽喉結構、功能及疾病之醫學領域。
5	兒科	諸如初生嬰兒疾病、兒童皮膚病、青少年科、檢查及兒童發育評估等有關兒童成長及保健，及兒童疾病的性質及治療之醫學領域。
6	婦產科	諸如卵巢癌／子宮頸癌檢查、植入子宮環中期妊娠唐氏綜合症檢查、順產分娩／剖腹生產手術等治療妊娠與生產、女性生殖器官相關之疾病之醫學領域。
7	腸胃肝臟科	諸如乙型肝炎檢查及跟進、胃鏡檢查、結腸瘻肉切除手術、食道靜脈曲張結紮術等研究消化器官及肝臟結構、功能及疾病之醫學領域。
8	呼吸系統科	諸如早期肺癌檢測、支氣管鏡檢查、肺功能檢查等治療呼吸系統疾病之醫學領域。
9	心臟科	諸如經皮冠狀動脈介入治療等治療心臟病之醫學領域。
10	小兒外科	專精於治療兒童的外科醫學分支。
11	皮膚科	諸如皮膚小手術、冷凍治療、墨痣及皮膚癌篩檢、皮膚瘤切除等治療皮膚及其疾病之醫學領域。

物理治療服務亦由「健匯專科中心」之專科醫務中心提供。物理治療指在不使用藥物、手術或放射治療等情況下治療或處理身體殘疾、不靈活或痛苦痛楚，例如疼痛治療、運動

業 務

創傷治療及復康治療、心肺復康治療。我們提供物理治療服務，包括但不限於心血管及肺部物理治療、臨床電生理檢查、神經及骨科物理治療。

我們的服務費包含診金、醫藥費、手術費（醫生手術費及住院費）及醫學診斷費用（主要為病人進行診斷測試，如驗血、X光及報告分析等）。

由於我們的全科醫療服務及專科醫療服務均在本集團旗下運作，我們的專科醫生為本集團醫療服務質素、經營效能、轉介機會、個案分享過程中可能提升治療療效之專業知識及經驗帶來協同效益。因此，我們能夠改善及提高我們的整體服務質素。

於往績記錄期間，我們網絡內的全科醫生向專科醫生轉介約3,800位、3,300位、5,000位及1,100位病人，佔我們專科醫療服務就診次數的約11.8%、8.5%、10.3%及7.6%。

牙科服務

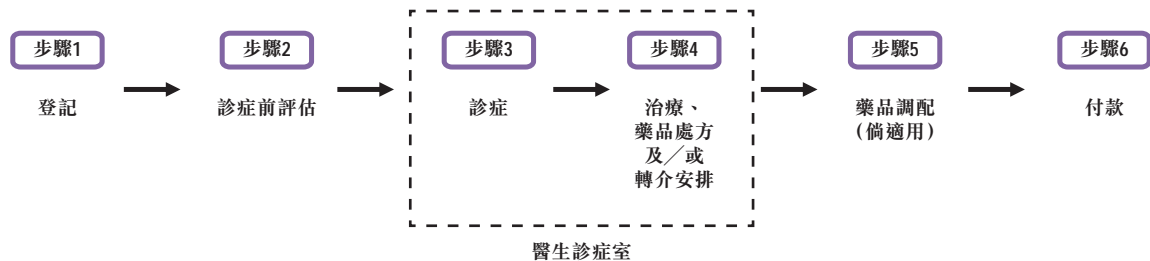
我們以「健滙牙科」、「盈健綜合醫務中心」及「激光綜合齒科」之品牌提供牙科服務。

我們提供全面的牙科服務，包括(a)普通牙科，(b)專業牙科及(c)美容牙科。普通牙科包括口腔檢查、診斷預防、環口放射攝影術、CBCT錐狀射束電腦斷層掃描、牙周病治療、口腔癌篩檢、牙科預防及保存齒科、植齒、牙套及牙橋、根管治療、假牙修復、口腔手術及兒童齒科服務。專業牙科包括口腔頷面手術、牙周病治療專科及牙齒矯正專科。美容牙科則包括牙齒漂白、一小時冷光、激光及美白、牙齒矯正、瓷片及牙科激光治療。

我們的服務費包含診金、醫藥費、手術費（牙齒治療）及醫學診斷費用（主要關於病人進行口腔X光檢查）。

業務流程

下表闡明病人到訪我們的醫務中心之就診流程。



步驟1： 我們醫務中心助理於服務台登記病人。

步驟2： 我們的醫務中心助理收集診症前資料（比如量度病人血壓及／或體溫）。

步驟3： 全科醫生、專科醫生或牙醫為病人提供診症及治療方案。

步驟4： 全科醫生、專科醫生或牙醫為病人提供治療或手術，或提供(i)向病人開處方藥及／或(ii)轉介予專科醫生及／或(iii)住院服務（倘適用）。倘需要住院，則或會於醫院進行治療。

業 務

步驟5： 全科醫生、專科醫生或牙醫為病人處方(倘適用)。

步驟6： 病人進行付款。

附註： 透過我們的轉介預約系統及我們與私立醫院的關係，我們的病人能夠於我們的醫務中心診症後短時間內於當地私立醫院接受治療並獲取緊急醫療服務。

我們已採取一系列的內部控制政策，以確保本集團內業務營運的質量始終如一，該等政策主要包括：

病人數據私隱管理

鑒於對我們病人的個人資料進行保密的重要性，我們已實施數據保護政策及病人資料政策來確保病人機密資料的安全性及安全處理，以遵守本集團適用的法律法規。

設備管理

我們明白，設備管理對維持我們醫務中心的清潔健康環境而言至關重要。有效管理我們的醫療設施對於確保迅速、高效地回應服務請求，及確保在盡量減少對業務經營產生干擾之情況下設立維修保養時間表，乃屬至關重要。

我們已就我們的設備實施戰略管理，進而幫助我們的醫療設施延長資產壽命、追蹤及降低保養成本、預防及預測設備故障、提高勞動生產率及減少代價較大的停工時間。我們的策略包括就管理我們各個醫務中心的醫療設施及設備設立維修保養程序。

藥房

我們已就藥品製配程序及儲存實施及實行嚴格的安全指引。我們的醫生及牙醫在藥品訂購及分配過程中發揮重要的監督作用，其包括檢查病人身份及具體處方藥的劑量，而我們的醫務中心負責人員負責妥當保存藥品及記錄我們藥品的庫存。我們定期向醫生及牙醫提供資料以提醒彼等向病人準確使用／調劑疫苗／藥品。

我們定期檢討有關預防醫療事故的措施及政策，其涵蓋藥房及危險藥品管理。

現金管理

我們的現金管理政策就收款的處理程序(主要包括各間醫務中心之日常現金結餘對賬、現金處理與現金核對職責分離)提供指引。

我們的專業團隊

我們的專業團隊包括全科醫生、專科醫生、牙醫、物理治療師、藥劑師、註冊護士及牙齒衛生員。

本集團配套基建設施之裨益載於「業務 — 競爭優勢 — 我們成熟的基建設施為挽留專業團隊的優秀人才提供了巨大的平台且我們的專業團隊與本集團建立了長期關係」一節。因此，我們的專業團隊能夠專注服務病人，從而提高我們專業團隊的效率及本集團的整體表

業 務

現。此外，我們的配套基礎設施使我們得以在規模採購中節省成本、將收款程序效率最大化、更迅速地部署我們的資訊科技升級、更有效地管理我們的專業團隊及員工。

於最後實際可行日期，與本集團進行獨家合作之專業團隊成員數目載列如下：

全科醫生.....	67
專科醫生.....	22
牙醫.....	15
物理治療師 ^(附註)	3
註冊護士 ^(附註)	6
藥劑師 ^(附註)	1
牙齒衛生員.....	1
總計.....	<u>115</u>

附註：該等個人為我們的全職員工。

於最後實際可行日期，共有16名全科醫生、16名專科醫生及兩名牙醫按非獨家基準與我們合作。

於往績記錄期間，我們大部分專業團隊成員與我們進行合作超逾三年至18年。

我們專業團隊的資歷

我們認為，我們專業團隊的資歷及專業知識對本集團的競爭力至關重要，因此我們高度重視我們專業團隊的招聘、培訓及挽留。我們的醫生諮詢委員會根據相關資歷、經驗、聲望、研究或執業的專業領域、投入程度、過往合規記錄及是否能融入我們的企業文化招聘新醫生及牙醫。我們將通過首席醫務總監及／或醫生諮詢委員會舉行的面試評估彼等的證書及職位勝任程度且首席醫務總監及／或醫生諮詢委員會可於其認為必要時進行複試。

我們的醫生及牙醫須根據香港法例第161章醫生註冊條例的規定登記為執業醫生，我們的牙醫須根據牙醫註冊條例(香港法例第156章)的規定登記為執業牙醫。我們的所有專科醫生均為合資格的香港醫學專科學院院士(「香港醫學專科學院院士」)。由於無牌執業屬刑事犯罪，我們的營運部會負責核實由醫務委員會及牙醫管理委員會頒發的年度執業證書。

我們的人力資源部亦會收集有關註冊護士、藥劑師及物理治療師的執業證書，原因乃上述人員亦須根據香港法例第164章護士註冊條例、藥劑業及毒藥條例(香港法例第138章)及輔助醫療業條例(香港法例第359章)的規定進行登記。

我們的營運部會確保我們所有醫生及牙醫自費購買彼等之專業責任保險。

在招聘我們專業團隊的潛在候選人並與其協商釐定服務的協定費用時，我們將會考慮醫務中心的位置、診症時數、責任、資歷、經驗、聲望、專業領域及醫務中心預期將產生的收入等因素。有關我們醫生及牙醫與我們訂立的合作協議詳情，請見「歷史、重組及集團架構 — 合作協議」一節。我們的醫生諮詢委員會會每年進行業績評估及檢討我們專業團隊成員的薪酬條款且可能根據彼等表現作出調整。

業 務

我們認為，我們在招聘高質素的專業團隊成員中保持了較高標準，且我們為彼等提供了具競爭力的薪酬待遇和有凝聚力的工作環境。此外，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未收到任何針對我們專業團隊之可能無法解決或可能對我們的業務、財務狀況或經營業績產生重大影響之重大投訴或處罰。

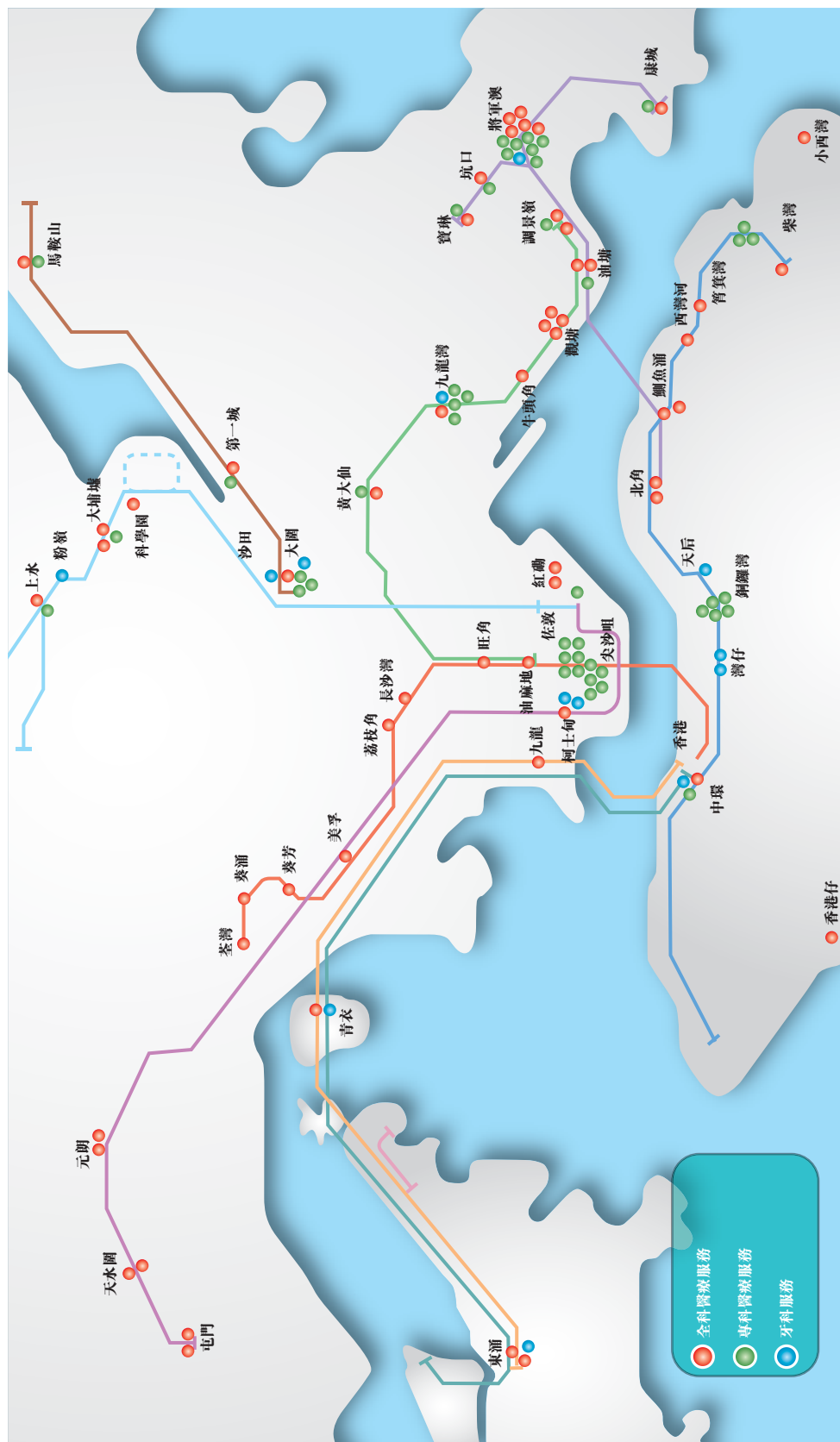
我們的醫療及牙科網絡

於最後實際可行日期，我們的網絡經營合共66間醫務中心，其中12間醫務中心位於香港島、22間醫務中心位於九龍及32間醫務中心位於新界(包括大嶼山)。

於最後實際可行日期，就我們醫務中心(按服務類別劃分)的分佈而言，在我們的115個服務點中，57個服務點提供全科醫療服務、45個服務點提供專科醫療服務及13個服務點提供牙科服務。

業 務

於最後實際可行日期，我們於香港的醫務中心網絡(按服務點劃分)分佈載於以下香港地圖：



業 務

以下載列我們的醫務中心及相應服務點列表：

香港

行政區域	地區	服務點數量		
		全科 醫療服務	專科 醫療服務	牙科服務
中西區	中環	1	1	1
灣仔區	灣仔	—	—	2
灣仔區	銅鑼灣	—	5	—
東區	天后	1	—	1
東區	北角	1	—	—
東區	鰂魚涌	1	—	—
東區	鰂魚涌	1	—	—
東區	筲箕灣	1	—	—
東區	小西灣	1	—	—
東區	西灣河	1	—	—
東區	柴灣	1	2	—
南區	香港仔	1	—	—

九龍

行政區域	地區	服務點數量		
		全科 醫療服務	專科 醫療服務	牙科服務
觀塘區	觀塘	1	—	—
觀塘區	觀塘	1	—	—
觀塘區	觀塘	1	—	—
觀塘區	觀塘	1	—	—
觀塘區	油塘	1	1	—
觀塘區	油塘	1	—	—
觀塘區	牛頭角	1	1	—
觀塘區	九龍灣	1	3	1
九龍城區	紅磡	1	1	—
九龍城區	紅磡	1	—	—
黃大仙區	黃大仙	1	1	—
油尖旺區	尖沙咀	1	—	—
油尖旺區	尖沙咀	1	1	—
油尖旺區	油麻地	1	—	—
油尖旺區	旺角	1	—	—
油尖旺區	佐敦	—	6	—
油尖旺區	佐敦	—	3	—
油尖旺區	佐敦	—	2	—
油尖旺區	佐敦	—	—	2
深水埗區	長沙灣	1	—	—
深水埗區	荔枝角	1	—	—
深水埗區	美孚	1	—	—

業 務

新界

行政區域	地區	服務點數量		
		全科 醫療服務	專科 醫療服務	牙科服務
西貢區	將軍澳	1	—	—
西貢區	將軍澳	1	—	—
西貢區	將軍澳	1	8	1
西貢區	將軍澳	1	—	—
西貢區	將軍澳	1	—	—
西貢區	將軍澳	1	—	—
西貢區	調景嶺	1	—	—
西貢區	坑口	1	1	—
西貢區	將軍澳	1	1	—
西貢區	將軍澳	1	1	—
葵青區	青衣	1	—	1
葵青區	葵芳	1	—	—
葵青區	葵涌	1	—	—
元朗區	元朗	1	—	—
元朗區	元朗	1	—	—
元朗區	天水圍	1	—	—
元朗區	天水圍	1	—	—
屯門區	屯門	1	—	—
屯門區	屯門	1	—	—
大埔區	大埔	1	—	—
大埔區	大埔	1	1	—
沙田區	大圍	—	—	1
沙田區	大圍	1	3	—
沙田區	馬鞍山	1	1	—
沙田區	沙田	1	1	—
沙田區	沙田	1	—	—
沙田區	沙田	—	—	1
荃灣區	荃灣	1	—	—
北區	上水	1	1	—
北區	粉嶺	—	—	1
離島區				
離島區	東涌	1	—	—
離島區	東涌	1	—	1
總計		57	45	13

業 務

市場推廣

醫務委員會一般禁止我們的醫生透過廣告推廣醫療服務，而牙醫管理委員會亦禁止牙醫向病人兜攬生意，否則將會對彼等採取紀律行動。因此，本集團並不會透過廣告招攬客人。

我們的業務發展團隊僅會在潛在公司客戶尋求我們的醫療服務時方與彼等有所往來。我們的業務發展團隊亦參加醫療行業展覽會，安排健康教育講座及為我們的公司客戶提供疫苗接種服務(作為我們向公司客戶提供服務的一部分)。

我們專業團隊的若干成員不時獲邀接受香港公共媒體的訪問，借此提高香港大眾的健康意識。於往績記錄期間，作為我們企業社會責任的一部分，我們亦參與非政府機構所組織的各種不同活動。

我們的客戶

我們的客戶可分為兩大類：

- (a) 個人客戶，其透過現金或現金等價物如政府醫療券、信用卡或借記卡(就個人客戶而言，款項包括(i)倘病人並無參與任何醫療計劃，則收取治療產生之費用；(ii)倘病人參與醫療計劃，但接受之治療並不包括在其計劃範圍之內，則收取治療產生之計劃外費用；或(iii)倘病人參與醫療計劃，則按計劃規定收取治療產生之自付金額)結算醫療款項；及
- (b) 公司客戶，如醫療計劃管理公司、保險公司及企業等，我們與彼等訂有合約安排，而彼等為其投保人員或員工(均為本集團的病人)結算醫療款項。

我們的個人客戶佔我們客戶基礎的較大部分。於二零一三財年、二零一四財年、二零一五財年及截至二零一五年九月三十日止三個月，我們個人客戶產生的收入分別佔我們總收入的約80.0%、78.9%、79.3%及79.2%，及我們公司客戶產生的收入分別佔我們總收入的約20.0%、21.1%、20.7%及20.8%。

病人可按不同方式結算醫療款項。就醫療計劃管理公司、保險公司或企業所涵蓋醫療計劃項下的病人(即我們的公司客戶)及使用彼等獲發行醫療卡結算醫療款項的病人而言，相關金額將由公司客戶直接結算；而就醫療計劃項下但未出示醫療卡結算醫療款項的病人而言，彼等自身須透過現金或現金等價物支付醫療款項。其後，該等病人可自行選擇於彼等各自醫療計劃管理公司、保險公司或企業所涵蓋自身醫療計劃項下安排報銷，但此並非本集團營運之一部分，且本集團概不涉及或知悉該等安排。因此，就上述兩種情況而言，病人的報銷機制概不牽涉本集團。

自二零一四年十一月起，在本集團收購優越醫療的控股權益後，我們增加病人約230,000人。於二零一三財年、二零一四財年、二零一五財年及截至二零一五年九月三十日止三個月，病人數目分別約為1.18百萬人、1.32百萬人、1.69百萬人及1.73百萬人及病人就診次數分

業 務

別為1,151千次、1,191千次、1,232千次及282千次。於整個往績記錄期間，多次就診的活躍客戶總數約達485,000人。

我們公司客戶分類：

1. 醫療計劃管理公司

醫療計劃管理公司管理和制定企業醫療福利計劃，以向醫療福利計劃的成員提供醫療服務。成員主要為保險公司的保單持有人及公司的僱員。我們向醫療計劃管理公司成員提供一系列綜合醫療服務，包括全科醫療服務、專科醫療服務、物理治療及牙科服務。此外，根據相關成員的需求及本集團所提供服務範圍，我們將向相關成員提供度身定制的健康檢查計劃、疫苗接種、身體檢查及工傷評估服務以及健康教育講座，該等服務由本集團直接提供或轉介予醫療服務營運商，該等本集團以外的營運商主要提供健康檢查、化驗室檢測及造影服務。

根據我們與醫療計劃管理公司訂立的服務合約，我們透過醫生小組向彼等的成員提供醫療服務，進而根據就診次數收取服務費以及收取協定費用。該等服務合約通常並不規定終止日期，但終止合約須發出30日至60日的事先通知。一般而言，我們向醫療計劃管理公司授出的信貸期介乎30至180日不等。

2. 企業

本公司按協定費用向企業(包括上市公司、私人公司及非營利性組織)提供醫療計劃。根據該等醫療計劃，我們提供綜合醫療服務，包括全科醫療服務、專科醫療服務、物理治療及牙科服務。此外，我們向公司客戶提供度身定制的健康檢查計劃、疫苗接種、身體檢查及工傷評估服務以及健康教育講座。

我們與企業訂立的服務合約通常從每年續期。企業的僱員或須按最終醫療賬單金額的協定百分比支付一筆自付金額(即診症結束後款項的一部分)，而餘下付款將向相關企業收取。一般而言，我們向企業授出的信貸期為30日。

3. 保險公司

我們就向保險公司提供的服務規定協定費用。根據與該等保險公司訂立的安排，我們將向投保人提供綜合醫療服務，包括全科醫療服務、專科醫療服務、物理治療及牙科服務。倘保險公司另有要求，根據本集團所提供服務範圍，我們亦將向保險公司的投保人提供度身定制的健康檢查計劃、疫苗接種、身體檢查及工傷評估服務以及健康教育講座，該等服務由本集團直接提供或轉介予醫療服務營運商，該等本集團以外的營運商主要提供健康檢查、化驗室檢測及造影服務。

視乎保險的類型而定，保險公司客戶或須按最終醫療賬單金額的協定百分比支付一筆自付金額(即診症結束後款項的一部分)，而餘下部分付款將自相關保險公司收取。我們與保險公司訂立的服務合約一般並不規定終止日期，但終止合約須發出一至三個月的事先通知。一般而言，我們向保險公司授出的信貸期為30日。

於二零一三財年、二零一四財年、二零一五財年及截至二零一五年九月三十日止三個月，來自本集團五大客戶的收入分別約佔我們總收入之16.4%、17.1%、16.3%及15.5%。同

業 務

期，本集團最大客戶應佔收入分別佔我們總收入之5.7%、5.2%、5.0%及5.4%。五大客戶一直作為本集團的客戶長達7年至13年不等，彼等均為醫療計劃管理公司。

就董事所知及所信，五大客戶均為獨立第三方，且於往績記錄期間，概無董事或彼等緊密聯繫人或任何股東（就我們的董事所知實益擁有超過5%之股份）於任何本集團五大客戶中擁有任何權益。於往績記錄期間，概無本集團任何主要客戶亦為本集團之主要供應商，或反之亦然。

我們的服務定價

為切合向公眾提供優質醫療服務的宗旨，並與市場上的其他醫療服務營運商有效競爭，我們向病人提供的醫療服務定位為中高端水準。

我們通常會每年檢討我們的服務定價。在釐定我們向個人客戶收取的費用時，我們的管理層計及多種因素，如營運成本、場地租賃成本、競爭對手收取的市價範圍、通脹率，以及以下各項因素：

- 診金：以僱用我們醫療團隊之成本為基礎，按成本加成釐定；
- 醫藥費：藥品的參考零售價、分銷商對藥品收取的價格及相關行政成本；
- 手術費：治療價格基於治療或治療程序中的風險及複雜性、所使用的材料及設備、治療所需的時間、治療次數等因素釐定；及
- 檢驗費：以提供該等服務之成本為基礎，按成本加成釐定。

就公司客戶而言，除上述有關可向個人客戶收取費用的因素外，於釐定與公司客戶的合約定價時，相較向個人客戶收取的費用，本集團或會向若干公司客戶提供一定折扣，此乃視乎磋商情況及多項因素而定，該等因素主要包括醫療服務涵蓋範圍、相關計劃涵蓋的就診次數、該等計劃的成員對相關服務之估計平均利用率、我們的成本及現行市價。最終定價亦將取決於本集團與相關公司客戶的磋商情況、彼等的背景及我們與彼等的業務關係歷史。經協定定價將載於本集團與公司客戶所訂立的合約內，其視乎所提供服務的範圍及種類而定，我們對不同類型的服務收取的費用載有具體條文或收費標準。

倘藥品價格上漲，我們一般能透過價格調整將成本增加轉嫁至客戶。

我們的供應商

我們的供應商主要包括醫生、牙醫、藥品分銷商及製造商、化驗所及造影中心。

醫生及牙醫

有關與我們醫生及牙醫的合作協議條款詳情，見本文件「歷史、重組及集團架構 — 合作協議」一節。

有關醫生及牙醫甄選標準的詳情，請參閱本文件「業務 — 我們的專業團隊」一節。

業 務

藥品製造商及分銷商

我們的藥品供應商包括藥品製造商及分銷商。藥品製造商一般通透過分銷商銷售其藥品，而在我們向藥品製造商下達採購訂單時，分銷商將參與藥品銷售及交付。

我們並不就向供應商採購藥品訂立長期供應協議。就若干疫苗而言，我們與藥品供應商訂立一年期合約，以確保為期一年的疫苗供應，而供應合約可每年重新磋商。該等合約無需最低保證。一般而言，我們向藥品供應商授出的信貸期為30日。為確保採購藥品的質素，由藥劑師主管的採購部門將負責監管供應商的質素及通過專業判斷進行採購，於篩選藥品及其他供應商時，我們會對潛在供應商進行評估，包括供應商質素、數量、配送時間、產品來源、價格及供應商業界聲譽等往績記錄。

作為我們採購政策的一部分，我們的採購部門確保我們訂購的藥品均為獲香港藥物辦公室認可的註冊藥品。我們並不參與向我們病人應用試驗藥品的任何試點計劃。

我們透過中央系統進行整體存貨管理，我們的採購部門負責向我們的藥品供應商下達訂單。我們的醫療後勤人員定期監察我們的藥品水平，以確保大約兩個月的充足庫存水平。訂購的大部分藥品直接交付至我們的醫務中心。我們的集中化採購管理團隊已與我們的若干供應商進行磋商，以便我們以淨價取代正價採購藥品並收取獎勵性藥品，從而可令我們更好地控制我們藥品的存貨水準。於往績記錄期間，我們並無遇到藥品短缺之情況。

我們的專業團隊會在向藥品分銷商下達採購訂單之前進行最終檢查。一經交貨，我們的採購部門及財務部門會審閱由分銷商發出的賬單，以確保賬單與我們的採購訂單一致。其後，我們的財務部門將根據信貸條款繼續付款。

於二零一三財年、二零一四財年、二零一五財年及截至二零一五年九月三十日止三個月，我們醫藥用品的成本分別佔我們總提供服務的成本的約17.1%、17.7%、16.8%及16.3%。當價格上漲時，我們將向我們的數據庫系統輸入新的價格，我們的醫務中心將能立即調整收費。於往績記錄期間，我們能將藥品成本的全部增長轉嫁至我們的客戶。

化驗室及造影中心

我們的供應商亦包括化驗所及造影中心。該等供應商授出的信貸期限一般為30日。為確保化驗室及造影中心向我們提供服務的質素及效率，我們在作出選擇時將會考慮位置(如香港門店數目、醫務中心與化驗室之間的距離、我們已於該地區投入營運的現有化驗室數目)、服務範圍(如設備種類及化驗室營運測試)、質素(如遞交報告時間、報告準確性)、價格及醫生反饋資料等因素。健柏醫學造影及眾健醫學、我們創辦人及執行董事陳先生及彭醫生的聯繫人亦向我們提供造影服務和醫療診斷及內視鏡檢查服務。有關詳情，請參閱本文件「關連交易」一節。

於二零一三財年、二零一四財年、二零一五財年及截至二零一五年九月三十日止三個月，有關我們五大供應商產生的成本分別佔我們總提供服務的成本約18.7%、17.8%、14.3%

業 務

及14.7%。同期，有關我們最大供應商產生的成本分別佔我們總提供服務的成本約5.3%、4.3%、3.3%及3.3%。我們的五大供應商一直作為本集團的供應商長達1年至16年且其包括醫生及藥品分銷商。我們的董事確認，本集團的五大供應商均為獨立第三方。於往績記錄期間，概無持有本公司已發行股本總額5%以上的董事或其聯繫人或任何股東於我們的五大供應商中擁有任何權益。

質量控制

本集團管理的重點之一乃提供優質醫療保健服務。為達致此，我們為專業團隊及員工採納一項質量保證及改善制度，以確保我們的醫務中心採納標準化操作程序。我們相信，本集團內部優先質量培訓及採納標準操作程序能加強我們的市場地位。我們透過醫生諮詢委員會及質量優化團隊不斷提高我們醫療團隊及員工所提供服務之質量。為提高服務質量及客戶忠誠度，我們亦設有投訴熱線及投訴處理機制，藉此客戶服務團隊會記錄並處理任何查詢及投訴。有關我們醫療團隊的投訴將呈報予我們的管理層跟進，以迎合客戶的期望。該系統讓我們得以改善醫療服務，從而滿足客戶需求。

質量優化團隊

我們的質量優化團隊(包括醫生諮詢委員會成員、營運總監及三名營運經理)負責監管本集團的質量標準及聲譽；建立有關我們服務質量的指引及程序；簡化醫務中心的日常流程及工作程序；及確保於施行質量優化措施的同時兼顧我們病人的滿意度。

為提高我們專業團隊及員工所提供醫療服務的質素，我們的質量優化團隊負責確保專業團隊適當遵循程序及指引。團隊亦實施策略減少我們醫務中心的營運風險並定期更新對我們營運各個方面(包括但不限於僱員手冊、配藥程序、甄選藥品供應商、處理危險藥品、醫務中心營運程序、醫療廢物處理)進行規管的內部指引及策略。

我們的質量優化團隊亦負責監控並確保員工之表現，以及進行年中檢查及評估，以確保我們的專業團隊能夠提交符合標準之服務。我們認可持續監察病人滿意度的重要性。

醫生諮詢委員會

我們的醫生諮詢委員會成立於二零零九年，包括我們專業團隊的三名核心成員(即我們的創辦人之一彭醫生及兩名醫生鄺醫生及李醫生)，彼等為本集團高級管理人員且於監管新入職全科醫生、專科醫生及牙醫方面具豐富經驗。我們的醫生諮詢委員會負責招聘全科醫生、專科醫生及牙醫，並就醫務中心營運、病人處理、管理疑難事宜及安全事務方面提供協助。其亦為新入職的全科醫生、專科醫生及牙醫提供入職培訓課程、現場參觀、崗位培訓及分享首六個月經驗，以令彼等熟悉服務質量標準及本集團一般營運程序。

此舉可確保先前任職於公共衛生部門或其他機構等新入職醫生的平穩過渡以符合我們以客人為本之企業文化。於首六個月服務期間，我們的醫生諮詢委員會成員將會造訪新入職全科醫生、專科醫生及牙醫並對彼等的工作進行監控，以確保彼等根據本集團的準則及

業 務

程序提供相關服務。此外，我們於有需要時提供後續會談及培訓以緊貼我們行業的新發展並於醫療團隊成員之間共享專業知識。我們的醫生諮詢委員會亦每年對醫療團隊進行績效考核。

存貨控制

我們的大部分藥品存貨儲存於我們的醫務中心，而小部分儲存於我們的中央倉庫。我們定期監察各醫務中心的存貨水平。我們嚴格控制存貨，並已實施一項存貨控制政策以滿足我們的採購需求。存貨政策旨在為我們員工提供管理及控制存貨（包括保護及處置存貨）、消除任何可能誤用、濫用存貨之指引以及控制藥品成本。於往績記錄期間，我們的存貨並無出現任何重大撇銷。

於往績記錄期間，本集團所經營的醫務中心提供藥物可能包括藥品及毒藥（定義見香港法例第138章藥劑業及毒藥條例）、危險藥品（定義見香港法例第134章危險藥物條例）及抗生素（受香港法例第137章抗生素條例所規管）。經我們的法律顧問告知，本集團已取得(i)藥劑業及毒藥管理局根據藥劑業及毒藥條例頒發之儲存藥品及毒藥之有效危險藥物批發商牌照，(ii)衛生署署長根據危險藥物條例頒發之供應危險藥物之有效批發商牌照，及(iii)以及衛生署署長根據抗生素條例頒發之處理及配製適用於第137章抗生素條例之物質的許可，以儲存及處理抗生素。

資訊科技系統

為實現資訊系統現代化目標，於過去數年間我們與軟件供應商緊密合作並致力研發各式各樣的應用軟件，以配合醫療網絡內相關的行政及營運工作流程。我們所研發的醫務中心管理系統乃為配合內部監控及工作流程而設，並協助管理各醫務中心的運作。除此以外，我們亦可透過應用軟件進行專科預約服務，並有效地記錄現有病人於醫療服務上的需求。

我們的醫務中心管理系統為集團的核心軟件，其擔當著重要角色以貯存及處理病人的電子化病歷記錄。另就藥品資料而言，我們所採用的標籤量度程序正根據監管規定運作，可確使藥品發放檢測過中的人為錯誤率降至最低。從以保障病人的安全並提昇醫療服務質素。

基於病人資料的重要性及為確保系統資料完整，所有病人病歷記錄均受保障於定期備份工作下。與此同時，我們亦為各專業團隊及員工實施適當級別的存取權限控制，籍此為電腦系統蓋建一個安全屏障以保護病人的病歷及個人資料。另於資料及數據保護政策實施下，有關病人病歷及個人資料（當中包括電子記錄）的收集、轉移及後期處理，亦均受到監控。根據香港法例第486章個人資料（私隱）條例，我們亦備有合規主任負責監督有關數據保安程序。

業 務

僱員

下表載列最後實際可行日期我們的香港全職僱員數目明細：

管理	9
業務發展	14
財務	13
人力資源及行政	13
資訊科技	7
項目及維修	1
營運	14
藥劑及採購	6
物理治療師	3
醫務中心助理	336
總計：	<u>416</u>

於最後實際可行日期，我們亦擁有67名兼職僱員。

我們從勞動市場公開招聘人員，並基於市場狀況、業務需要及擴充計劃制定招聘政策。我們根據僱員的職能等提供不同薪酬待遇。一般而言，我們會給予全體僱員基本薪酬及獎勵（基於服務年資）。為提高我們的服務質素，我們於甄選本集團專業團隊成員（包括物理治療師、藥劑師、註冊護士及牙齒衛生員）時採取審慎的評估標準，有關評估標準包括經驗、技能及勝任力等多項因素。我們透過面試及能力傾向測試等評估其資格及合適度。此外，我們亦會定期提供培訓予營運部之僱員。

於往績記錄期間，本公司已為所有僱員提供強制性公積金及僱員賠償保險，且我們與我們的僱員並無任何重大糾紛。

我們與平安健康訂立的合資安排

為抓住中國私營醫療服務行業快速發展所帶來的潛在機遇，本集團擬通過合資安排擴充我們在上海的業務並建立我們的據點。

根據盈健醫療（大中華）與平安健康（平安金融科技諮詢有限公司（由平安保險持有約92.4%權益）之附屬公司）於二零一五年一月二十三日訂立的合資協議，合資安排的主要條款載列如下：

1. 期限

合資公司之期限為20年。經合資各方批准後，可向中國相關監管機構提請進一步延長期限。

2. 投資金額

盈健醫療（大中華）及平安健康各自同意出資人民幣17.5百萬元作為平安盈健的資本。出資款項應由各合資方於平安盈健成立一年內繳足。

3. 排他性

未經另一方事先書面同意，盈健醫療（大中華）於合資協議期限內直至平安盈健成立二十

業 務

週年(即二零一五年四月二十四日)不得在上海地區與任何其他第三方合作，或獨自設立醫務中心。

4. 企業管治

盈健醫療(大中華)有權向平安盈健的董事會(「合資公司董事會」)委任兩名董事，而平安健康有權委任三名董事。合資公司董事會的主席由平安健康委任的董事提名，而副主席由盈健醫療(大中華)委任的董事提名。主席和副主席的任期為三年，股東在任期結束時可重選相同的候選人。

5. 利潤分成

平安盈健的利潤將由合資方按出資權益比例分成，即平安健康及盈健醫療(大中華)各佔50%。

6. 業務營運

- (a) 合資雙方均同意，除建立實體醫務中心以進一步提高傳統方式所提供的醫療服務業務外，彼等亦將聯合發展互聯網「O2O」服務，此舉將使醫療服務的效率及服務水平得到提高。
- (b) 平安健康的戰略側重於提供「平安好醫生」移動應用程序服務，該應用程序能夠提供在線醫療諮詢並向用戶推薦高效、快捷及可提供持續的醫療服務的特定醫務中心(包括將由平安盈健經營的醫務中心)、醫院、藥房、診斷中心、手術室及康復中心。
- (c) 盈健醫療(大中華)的戰略將側重於在中國建立醫務中心，其於管理醫務中心方面將採用現代化管理程序，以向大眾提供綜合醫療服務。

平安盈健成立於二零一五年四月二十四日。根據營業執照，平安盈健的業務範圍包括健康諮詢顧問(不包括醫療諮詢及心理治療諮詢)、企業管理諮詢、業務諮詢、會展服務、投資管理及銷售第一類及第二類醫療設備。預計平安盈健將於中國成立全資附屬公司，以經營在上海設立的醫務中心。由於平安盈健乃由本集團及平安健康(為本集團合資夥伴)以(i)本集團及平安健康各自持有平安盈健50%權益，及(ii)平安盈健董事會提呈的各項決議案須獲三分之二以上投票權之基準共同控制，故平安盈健將於我們的財務報表中被視為一間合資公司且不受本集團或平安健康單方控制。

知識產權

於最後實際可行日期，我們的商標當中有五項對本集團業務屬重要且於香港註冊及13項已於中國註冊。於最後實際可行日期，我們已在香港申請兩項與本集團業務關係重大的商標。有關我們知識產權的更多資料，請見本文件附錄四「法定及一般資料 — B.有關我們業務的其他資料 — 2.知識產權」一節。

於最後實際可行日期，我們並未遭遇或面臨遭遇關於侵犯任何知識產權的任何索償事件，無論是我們作為原告或作為被告。我們相信，我們已採取合理措施防止我們自有知識產權遭受侵犯。

業 務

保險

於最後實際可行日期，我們已為我們的所有醫務中心購買及投保保單，當中涵蓋業務中斷、惡意攻擊、僱員補償及符合行業慣例的其他責任。我們確保醫生、牙醫及物理治療師根據彼等與本集團訂立的相關協議自費購買專業責任保險。

關連交易

有關關連交易的更多詳情，見本文件「關連交易」一節。

物業

於最後實際可行日期，我們已就所有位於香港的醫務中心(建築面積介乎146平方英尺至7,200平方英尺)，以及我們位於香港總部的辦公室(建築面積約為7,212平方英尺)訂立65份租約，相關租期介乎約一至四年。於最後實際可行日期，65份租約當中有27份租約將於一年內到期、15份租約將於一年至兩年到期、16份租約將於兩年至三年到期以及7份租約將於三年後到期。

我們位於中國的全外商投資企業盈健企業於二零一六年三月訂立一項租賃協議，租期為一年，相關租賃物業作辦公用途(建築面積約為20平方米)。此外，我們的合資公司平安盈健於二零一六年一月簽訂一份租賃協議，租期將自二零一六年六月起生效，為期六年，經有關中國政府機構批准及許可後可作為於上海成立第一間醫務中心。

有關本集團就租賃醫務中心物業訂立的關連交易詳情，見本文件「關連交易」一節。

於往績記錄期間，我們的醫務中心於重續租賃協議或尋覓新場所方面並無遭致任何重大障礙。

競爭

香港私營醫療服務行業的競爭相當激烈且高度分散。根據歐睿報告，截至二零一五年八月三十一日，以地點覆蓋範圍計，僅有三家私營醫療服務營運商的中心數目遙遙領先於其他競爭對手，該等三家私營醫療服務營運商於香港各有40間或以上醫務中心且彼等僅佔香港醫務中心總數的一小部分。我們於私營醫療服務行業同多數對手展開激烈競爭。根據歐睿報告，於二零一五年八月三十一日，按位置劃分的醫務中心數目計，我們在香港私營醫療服務營運商中居首位。

儘管如此，根據歐睿報告，預計大型私營醫療服務鏈呈現的合併趨勢日益增加。我們相信，我們能夠很好地把握該行業趨勢。香港的醫療服務需求較高以致供不應求。另一方面，香港的醫生及牙醫數量有限，故對醫務專業人士需求之高使得新市場投資者或會發現難以招聘足夠的醫生或牙醫，因此對彼等設置一項重大入行門檻。我們的病人乃透過口碑相傳的方式知曉我們的服務。因此，我們的聲譽對我們的業務成功起著至關重要的作用。我們憑藉我們的領先地位、廣泛的服務範圍及良好的聲譽繼續成為香港領先的私營醫療服務營運商的角逐者之一。

於中國，絕大多數醫務中心選址靠近住宅區，定位於為本地居民提供日常醫療保健服務。由於一線發達城市擁有富裕消費者群體，故私營門診醫務中心(尤其是一線城市)均努力定位於更為高端的消費者，此已然成為日益增長之趨勢。該等私營門診醫務中心旨在提供專業化、個性化及一站式醫療服務以滿足高端消費者的需求。隨著一線及二線發達城市日益增長的收入水平及對醫療服務提出更高標準，高端私營醫務中心在擴充業務及滿足市場需求方面具備潛力。

業 務

環境事宜

由於我們的醫務中心須每天處理醫藥產品及處置醫療廢物，故我們已根據香港法例第354章廢物處置條例及香港法例第354O章廢物處置(醫療廢物)(一般)規例的規定登記處置醫藥產品並聘請臨床廢物回收服務供應商處置我們的醫療廢物。有關相關法律、法規及規例的詳情，見本文件「監管概覽」一節。

於往績記錄期間，我們已實施內部政策處理臨床廢物及放射性物質。我們的政策旨在確保安全處置有害物質及醫療廢物。我們聘請一間獲環境保護署發牌之合資格廢物處理及回收公司處理及處置有害廢物，包括過期及棄用的醫藥產品。於二零一三財年、二零一四財年及二零一五財年以及截至二零一五年九月三十日止三個月，本集團就遵守適用環保法律法規產生的成本總額分別約為73,000港元、83,000港元、95,000港元及22,000港元。我們的董事預期截至二零一六年六月三十日的合規成本與二零一五財年相若。

本集團自開始經營業務以來並未收到與違反任何環保法律法規相關的任何重大罰款或處罰。

工作場所健康及安全

我們須遵守香港法例規定的健康及安全規定。我們已制定專為實施及確保嚴格遵守該等規定的內部政策及系統。於往績記錄期間，我們在業務經營過程中並無遇到任何重大事故。

獎項

本集團於往績記錄期間所獲獎項載列如下：

獎項	頒獎機構	獲獎年份
商界展關懷	香港社會服務聯會	二零零九年至 二零一五年
開心企業	香港提升快樂指數基金及 香港生產力促進局	二零一三、 二零一四年、 二零一五年
二零一四年優秀社責企業	都市盛世	二零一四年
ERB人才企業嘉許計劃	僱員再培訓局	二零一四年
管理大獎	國際管理研究所	二零一四年
十大知名品牌	世界健康產業大會	二零一三年
中華優秀企業	中國國際貿易促進委員會	二零一三年
「貼心服務人氣店」優異獎	港鐵	二零一三年
香港星級品牌—企業獎	香港中小型企業聯合會	二零一二年、 二零一三年

業 務

牌照、許可證及證書

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團已取得在其營運所在司法權區內經營業務所需的一切重要牌照及許可，且該等牌照及許可仍然有效。本集團在申請重續經營其業務所需的任何重要牌照和許可方面並未遭到任何拒絕情況。此外，有關我們經營業務所需的重要牌照和許可資料載於本文件「監管概覽」一節。

合規及法律訴訟

相關主要法律法規

香港及中國的相關主要法律法規概述載於「監管概覽」。

法律法規之遵守情況

除下述披露者外，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團已於所有重大方面遵守與其業務有關的相關法律及法規，且並無嚴重違反或違背適用於本集團的法律或法規而對其整體業務或財務狀況造成重大不利影響。

業 務

下表載列本集團於往績記錄期間的不合規事件詳情：

條例相關章節條文	不合規事件的詳情	不合規原因	業務應佔收益總額	法律後果及潛在最高罰金	所採取補救行動及提升內部控制措施
輔助醫療業條例(香港法例第359章)(「輔助醫療業條例」)第20(2)條及第20(3)條	於往績記錄期間及直至二零一五年七月十四日，健滙並無任何專業合資格執業主任(即不受監督執業之註冊物理治療師(定義見香港法例第359章物理治療師(註冊及紀律處分程序)規例第6條)) (「專業合資格主任」)。	不合規乃由於本集團行政助理於關鍵時刻疏忽失察及不熟悉相關監管規定所致。	物理治療業務收益分別佔專科醫療服務於二零一三財年、二零一四財年、二零一五財年及截至二零一五年九月三十日止三個月收益約2.2%、3.0%、2.6%及2.1%，分別佔本集團同期收益總額約0.4%、0.5%、0.6%及0.5%。	整頓後，本集團已遵守輔助醫療業條例第20(2)條及第20(3)條。然而，健滙先前並未提交表格而違反輔助醫療業條例第20(4)條及第20(5)條，及陳先生因身為健滙(並無專業合資格主任)董事而違反輔助醫療業條例第20(4)條。	意識到存在不合規情況後，健滙進行了即時整頓。於二零一五年七月四日，Tong Tai Fai先生(註冊物理治療師)獲委任為專業合資格主任，同日，根據輔助醫療業條例第20(3)條的規定，已向物理治療師管理委員會遞交輔助醫療業條指定表格(「整頓」)。
	於往績記錄期間及直至二零一五年七月十四日，健滙亦未能於每年七月一日之後14日內向物理治療師管理委員會秘書提交指定表格聲明，當中載有提供物理治療服務的主任的姓名及地址、受僱人員資質及其他指定資料(「輔助醫療業條指定表格」)。		物理治療業務的溢利分別佔專科醫療服務於二零一三財年、二零一四財年、二零一五財年及截至二零一五年九月三十日止三個月分部溢利約2.2%、3.0%、2.6%及2.1%，分別佔本集團同期分部溢利總額約0.2%、0.4%、0.5%及0.5%。	此外，為提升本集團的整體內部控制及防止再次發生類似事件，本集團已指派由外部法律顧問提供援助的合規團隊監察有關本集團營運之全部合規事宜。合規團隊將定期向本集團高級管理層彙報。	此外，為提升本集團的整體內部控制及防止再次發生類似事件，本集團已指派由外部法律顧問提供援助的合規團隊監察有關本集團營運之全部合規事宜。合規團隊將定期向本集團高級管理層彙報。
				不合規最高罰金如下： (i) 針對健滙：因違反輔助醫療業條例第20(4)條處以罰款5,000港元及因違反輔助醫療業條例第20(5)條處以罰款500港元；及 (ii) 針對陳先生：因違反輔助醫療業條例第20(4)條處以罰款5,000港元及6個月監禁。然而，誠如法律顧問所告知，鑒於陳先生的良好記錄及進行即時整頓，陳先生遭致監禁的可能性不大。	

業 務

條例相關章節條文	不合規事件的詳情	不合規原因	業務應佔收益總額	法律後果及潛在最高罰金	所採取補救行動及提升內部控制措施
				<p>此外，誠如法律顧問所告知，根據香港法例第227章裁判官條例第26條，自違規最後日期(即二零一五年七月十四日)起六個月期間(即二零一六年一月十五日)後概無針對健滙及陳先生提出檢控。</p>	

業 務

我們的董事認為，本集團於往績記錄期間發生的上述不合規事件(個別或合共)並無且將不會對我們產生任何重大財務或營運影響。經考慮(i)我們的整頓情況，(ii)業務性質及經營規模，(iii)導致發生本文件披露的不合規事件的事實及情況，(iv)法律顧問提供的建議及法律後果，(v)上述經改善整頓及持續合規措施，及(vi)經董事確認，該等事件並非蓄意為之，或涉及董事或高級管理層任何誠信、品德或能力方面的問題，我們的董事及獨家保薦人認為本集團的不合規事件並不影響董事符合上市規則第3.08條及3.09條的規定。

訴訟、申索及仲裁

於最後實際可行日期，本集團或我們的董事概無涉及任何重大訴訟或申索或仲裁，且據我們董事所知，本集團或董事亦無任何尚未了結的或面臨任何對本集團而言屬重大之訴訟或申索或仲裁。