

概 要

本概要旨在向閣下提供本文件所載資料的概覽，其應與載於本文件其他部分的詳情及財務資料一併閱讀，以保證其完整性。由於本節僅為概要，故並無載有對閣下而言可能屬重要的一切資料，務請閣下決定投資前細閱整份本文件。任何投資均涉及風險。投資於[編纂]的部分特定風險載於本文件「風險因素」一節。閣下於決定投資[編纂]前應細閱該節。

概覽

按2020年的總收入計，我們是中國領先的專門從事提供毛髮醫療服務的醫療集團。我們提供一站式毛髮醫療服務，涵蓋植髮醫療、醫療養固、常規養護及其他配套服務。根據弗若斯特沙利文的資料，按2020年相關所服務產生的總收入計，我們是中國植髮醫療服務及醫療養固服務市場規模最大的企業，分別佔有10.5%及4.3%的市場份額。根據弗若斯特沙利文的資料，在中國所有毛髮醫療服務提供商中，按於2020年末的註冊醫生人數、於2020年末的運營中醫療機構數量以及2020年的就診植髮患者人數計，我們排名第一。我們採用標準化及可擴展的商業模式來經營以自營醫療機構為主的連鎖植髮醫療機構。截至最後實際可行日期，我們在全國52個城市經營53家醫療機構，為中國最大及覆蓋面最廣的連鎖植髮醫療機構。於往績記錄期間，我們於中國內地新開設29家醫療機構及於香港收購一家醫療機構，在中國的所有連鎖植髮醫療機構中規模實現最快增長，增速遠超行業第二名。

深耕中國毛髮醫療行業十餘年，雍禾植髮已經成為中國植髮醫療機構中知名及值得信賴的品牌，我們推動了業內的許多重大發展，推動行業進步。於2010年，我們成為中國首家通過ISO認證的植髮醫療服務提供商，而截至2017年底，我們已在中國各地成功開設22家植髮醫療機構。於2017年，我們取得中信產業基金的投資，幫助我們加強企業管治及進一步拓展業務。於2017年，我們收購史雲遜的中國內地業務，其為源自倫敦的全球知名品牌，擁有逾六十年提供毛髮修復產品和服務的經驗。從2018年開始，憑藉我們強大的醫療服務能力和史雲遜在毛髮修復方面的豐富經驗，我們策略性地進軍醫療養固服務領域，在我們中國內地的醫療機構以「店中店」模式成功設立史雲遜醫學健髮中心。於往績記錄期間，我們的絕大部分收入來自提供植髮醫療服務，而我們收入中重要且佔比日益增長的一部分來自醫療養固服務。我們亦收購源自美國的知名植髮醫療服務提供商顯赫植髮的香港業務，藉此於2021年5月將我們的足跡伸延至中國內地之外。此外，我們通過與中山大學等著名大學合作，全面推動毛髮醫療服務行業邁向產學研發展的新階段。我們相信，該等開創性的行動將增強我們的核心競爭能力，進一步鞏固我們的行業領導地位。

概 要

我們一直專注於毛髮醫療服務市場。受中國毛髮問題快速普及、中國居民的人均可支配收入不斷增長及對外表的自我意識提高等因素驅動，中國毛髮醫療服務市場規模正快速擴張。根據弗若斯特沙利文的資料，中國毛髮醫療服務市場2020年的規模為人民幣184億元，預計以複合年增長率22.3%的速度於2030年增長至人民幣1,381億元。中國的毛髮醫療服務市場主要由植髮醫療服務市場和醫療養固服務市場構成。植髮為一種治療脫髮的手術治療。根據弗若斯特沙利文的資料，中國於2020年共有約250.9百萬人患有脫髮。醫療養固融合醫療器械及藥物等多種非手術治療方式，能夠滿足存在各種頭皮及頭髮問題的更大患者群體之多樣化需求。根據弗若斯特沙利文的資料，2020年中國的植髮醫療服務市場達人民幣134億元，且預計將以複合年增長率18.9%的速度於2030年增長至人民幣756億元。中國的醫療養固服務市場尚處於初始發展階段，於2020年的市場規模僅為人民幣50億元，惟蘊藏巨大增長潛力，且預計將以複合年增長率28.7%的速度於2030年增長至人民幣625億元。根據弗若斯特沙利文的資料，按於2020年自相關服務取得的收入計，我們為中國的植髮醫療服務市場及醫療養固服務市場各自的最大服務提供商，分別佔有約10.5%及4.3%的領先市場份額。憑藉領先的醫療檢測和診療能力、持續的產品和服務創新，我們相信我們已作好準備把握中國毛髮醫療服務市場巨大的上升潛力。

我們的內部專業醫務人員是毛髮醫療服務的核心。利用我們標準、成熟的醫生培養體系，截至最後實際可行日期，我們已建立一支由1,233人組成的行業內規模最大的專業醫療團隊，其中包括246名註冊醫生及919名護士。通過將我們的診療服務體系標準化，我們得以穩定地提供高水平的醫療服務，在確保服務品質的前提下，實現了醫療機構的快速擴張。

憑藉我們的標準化及高度可延展的商業模式，我們還具備行業領先的運營能力，令我們能有效控制成本、提高運營效率和改善盈利能力。於往績記錄期間，我們的毛利率維持相對穩定，同時我們的行政開支佔總收入的百分比持續下降。

我們構建一站式醫療養固服務體系以滿足廣泛患者的醫療需求，還通過與三甲醫院專家和知名院校合作，不斷提高我們的研發和診療能力。此外，為不斷改進對患者的醫療服務、在科技方面取得領先地位和加快業務發展，我們一直在積極推動在業務中採用數據運用與分析、智能服務和在線服務等新技術。我們認為，該等優勢都鞏固了我們在業內的領先地位，並為我們的未來增長提供持續動力。

於往績記錄期間，我們經歷了顯著的增長。我們的總收入從2018年的人民幣934.3百萬元增長31.1%至2019年的人民幣12.2億元，並進一步增長33.8%至2020年的人民幣16.4億元。截至2021年6月30日止六個月，我們的收入為人民幣10.5億元，較2020年同期增長75.1%。我們的收入主要來自提供植髮醫療服務，而來自醫療養固服務的收入亦於同期實現了快速增長。我們在2018年、2019年、2020年及截至2021年6月30日止六個

概 要

月分別錄得人民幣53.5百萬元、人民幣35.6百萬元、人民幣163.3百萬元及人民幣40.4百萬元的淨利潤。接受我們治療的患者總人數從2018年的35,177人增加41.7%到2019年的49,851人，並進一步增加82.7%到2020年的91,069人。於截至2021年6月30日止六個月，接受我們治療的患者總數達到68,112名。根據弗若斯特沙利文的資料，我們醫療機構的平均初始收支平衡期約為三個月及平均現金回收期約為14個月，優於民營醫療機構的平均水平。此外，我們整體的同店銷售在2018至2019年間、2019至2020年間以及截至2021年6月30日止六個月與2020年同期分別實現了18.4%、20.0%及52.6%的增長。

我們的競爭優勢

我們相信，以下優勢有助於我們的成功，並使我們從競爭對手中脫穎而出：(1)中國最大的植髮醫療服務提供者；(2)覆蓋全國主要核心城市，增長潛力巨大；(3)行業領先的運營能力與醫療服務能力；(4)持續不斷的產品和服務創新，構建一站式毛髮醫療服務體系；(5)行業領先的科技；及(6)具有遠見卓識的資深管理團隊及強大的股東支持。

我們的戰略

我們的願景是成為一站式毛髮醫療服務的全球領導者。我們計劃實施以下戰略來實現目標：(1)繼續醫療機構擴張和升級，加強人才培養和引進；(2)繼續推進產品和服務創新以及拓展毛髮醫療服務的一站式體系；(3)繼續應用新科技；及(4)整合行業資源，提倡多品牌戰略。

我們的醫療機構網絡

根據弗若斯特沙利文的資料，我們擁有和經營全國最大和分佈最廣的連鎖植髮醫療機構。截至最後實際可行日期，我們在全國擁有53間植髮醫療機構，其中52間屬於自營店，而一間乃從第三方收購。我們於近年經歷了快速擴張。下表載列於往績記錄期間的醫療機構數量。

概 要

	截至12月31日止年度			截至
				6月30日
	2018年	2019年	2020年	止六個月
	2018年	2019年	2020年	2021年
期初運營中醫療機構數目	22	30	37	48
期內開設新建醫療機構數目	8	7	11	3
於期內收購的醫療機構數量	–	–	–	1
期末運營中醫療機構數目	30	37	48	52

地理位置

截至最後實際可行日期，我們的53家植髮醫療機構覆蓋中國內地26個省、自治區及直轄市（統稱「省份」）以及香港在內的52個城市及香港。我們通常通過首先在省會設立醫療機構來進入一個省份。於往績記錄期間，我們主要側重在具有巨大植髮需求及高人均收入的地區來開拓我們的市場。我們正在努力通過在該等地區的更多城市開設醫療機構來實現區域集中戰略。下表載列於往績記錄期間及截至最後實際可行日期按地理位置劃分的運營中醫療機構的數目明細：

	截至12月31日/截至12月31日止年度						截至6月30日/ 截至6月30日止六個月	
	2018年		2019年		2020年		2021年	
	人數	收入 (人民幣千元)	人數	收入 (人民幣千元)	人數	收入 (人民幣千元)	人數	收入 (人民幣千元)
華東 ⁽¹⁾	10	259,128	15	369,918	21	563,896	23	363,024
華南 ⁽²⁾	4	174,960	5	261,075	10	348,583	10	249,233
華北 ⁽³⁾	4	191,221	4	208,752	4	234,407	4	128,929
西南 ⁽⁴⁾	4	97,950	4	121,176	4	184,969	4	100,996
華中 ⁽⁵⁾	3	120,146	3	126,507	3	143,004	4	96,804
西北 ⁽⁶⁾	2	45,463	3	72,122	3	93,740	3	67,553
東北 ⁽⁷⁾	3	29,146	3	53,285	3	57,359	3	36,418
香港 ⁽⁸⁾	–	–	–	–	–	–	1	754
總計	30	918,014	37	1,212,835	48	1,625,958	52	1,043,711

概 要

附註：

- (1) 包括上海、浙江、江蘇、福建、江西、安徽及山東。
- (2) 包括廣東及廣西。
- (3) 包括北京、天津、河北及山西。
- (4) 包括四川、貴州、雲南及重慶。
- (5) 包括河南、湖北及湖南。
- (6) 包括陝西、甘肅及新疆。
- (7) 包括黑龍江和遼寧。
- (8) 包括於香港收購的醫療機構顯赫植髮。

發展階段

我們的醫療機構可按各自的開設日期而分為三個類別，包括成熟院部(成立超過三年的醫療機構)、發展期院部(成立一至三年的醫療機構)及新建院部(成立不到一年的醫療機構)。對於被收購的醫療機構而言，我們將其財務狀況及經營業績合併入本集團的日期作為彼等各自的開業日期。於往績記錄期間，我們僅於2021年5月收購一家醫療機構。截至最後實際可行日期，我們有29個成熟院部、18個發展期院部及6個新建院部(包括收購的醫療機構)。

下表載列於所示期間按發展階段劃分的我們的醫療機構的數量和所產生的收入資料：

	截至12月31日/截至12月31日止年度						截至6月30日/截至6月30日止六個月	
	2018年		2019年		2020年		2021年	
	數量	收入 (人民幣千元)	數量	收入 (人民幣千元)	數量	收入 (人民幣千元)	人數	收入 (人民幣千元)
成熟院部	10	555,038	16	831,989	22	1,196,970	24	722,954
發展期院部	12	300,766	14	338,917	15	328,511	17	234,541
新建院部	8	62,210	7	41,929	11	100,477	11	86,216
-收購的醫療機構	-	-	-	-	-	-	1	754
總計	30	918,014	37	1,212,835	48	1,625,958	52	1,043,711

我們醫療機構的表現

下表載列於往績記錄期間按照發展階段劃分的我們醫療機構的同店銷售和同店銷售同比增幅的詳情，這是管理層在評估我們醫療機構網絡表現時追蹤的兩個重要指標。我們將同店定義為於整個比較期間均運營的醫療機構。為免生疑問，倘醫療機構於2018年為新建院部但於2019年為發展期院部，其就下表而言將被視作發展期院部；

概 要

同樣地，倘醫療機構於2018年為發展期院部但於2019年為成熟院部，其就下表而言將被視作成熟院部。同店銷售數字為我們現有已營運一年或以上的醫療機構之表現提供了有意義的不同期間比較。由於我們於往績記錄期間經歷快速的網絡擴張，新醫療機構的開設和我們現有醫療機構的營運改善均為我們於同期的增長作出貢獻。期內同店銷售額的比較不包括醫療機構數量增加而實現的收入增長，從而展現了我們通過提升現有醫療機構的營運實現的增長。此外，通過將我們的現有醫療機構劃分為成熟院部及發展期院部，我們能夠進一步評估我們位於不同階段的醫療機構的表現。

我們於往績記錄期間經歷大幅的同店銷售增長。特別是，就我們的成熟院部而言，我們於往績記錄期間仍保持逾18%的同店銷售增長率。下表載列於所示期間與我們的同店銷售相關的資料：

	截至12月31日止年度				截至6月30日止六個月	
	2018年	2019年	2019年	2020年	2020年	2021年
同店數量						
成熟院部	16		22		24	
發展期院部	6		8		10	
新建院部	0		0		0	
總計	22		30		34	
同店銷售						
(以人民幣千元計)						
成熟院部	701,423	831,989	1,013,635	1,196,970	486,452	722,954
發展期院部	154,381	181,646	157,271	208,654	79,581	140,659
總計	855,804	1,013,635	1,170,906	1,405,624	566,033	863,613

我們的業務

按2020年的總收入計，我們是中國領先的專門從事提供毛髮醫療服務的醫療集團。於往績記錄期間，我們專注於提供植髮醫療服務，同時不斷拓展業務邊界。自2019年開始，我們開始提供醫療養固服務，按照「店中店」模式在我們於中國內地的每家植髮醫療機構建立史雲遜醫學健髮中心。我們的史雲遜醫學健髮中心針對各種頭皮和毛髮問題(包括但不限於脫髮，髮質細軟，頭皮瘙癢及頭皮出油)為患者提供非手術、效果好且易負擔的醫療解決方案。下表載列於所示期間按業務線劃分的我們收入的組成。

概 要

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2018年		2019年		2020年		2020年		2021年	
	人民幣 千元	%	人民幣 千元	%	人民幣 千元	%	人民幣 千元	%	人民幣 千元	%
植髮醫療服務	918,014	98.3	1,197,775	97.8	1,412,744	86.2	567,225	94.3	789,522	75.0
醫療養固服務	-	-	15,060	1.2	213,214	13.0	30,687	5.1	254,189	24.1
其他 ⁽¹⁾	16,312	1.7	11,642	1.0	12,339	0.8	3,651	0.6	9,689	0.9
總計	934,326	100.0	1,224,477	100.0	1,638,297	100.0	601,563	100.0	1,053,400	100.0

附註：

- (1) 其他主要包括我們於2017年12月收購的史雲遜健髮中心產生的收入。該等史雲遜健髮中心並非醫療機構，主要從事提供並不使用醫藥或醫療器械的常規毛髮修復產品(例如防脫髮洗髮水及頭部按摩器)及服務(例如頭皮清潔及按摩)。

下表載列於所示期間按業務線劃分的我們毛利及毛利率的明細：

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2018年		2019年		2020年		2020年		2021年	
	毛利 千元	毛利率 %	毛利 千元	毛利率 %	毛利 千元	毛利率 %	毛利 千元	毛利率 %	毛利 千元	毛利率 %
植髮醫療服務	703,767	76.7	886,700	74.0	1,061,144	75.1	417,519	73.6	572,306	72.5
醫療養固服務 ⁽¹⁾	-	-	4,816	32.0	157,305	73.8	17,781	57.9	197,817	77.8
其他 ⁽²⁾	(1,648)	(10.1)	(2,418)	(20.8)	3,181	25.8	251	6.9	5,294	54.6
毛利總額 / 整體毛利率	702,119	75.2	889,098	72.6	1,221,630	74.6	435,551	72.4	775,417	73.6

附註：

- (1) 我們醫療養固服務的毛利率從2019年到2020年大幅增長，主要是由於我們開始擴展我們於醫療養固服務分部的業務並形成與我們的植髮服務增長相對應的規模效應。有關詳情，請參閱「財務資料—經營業績—截至2020年12月31日止年度與截至2019年12月31日止年度比較—毛利及毛利率—醫療養固服務」。
- (2) 我們於2018年及2019年在其他服務方面錄得毛損，主要是由於在史雲遜健髮中心的初步階段及業務整合階段，相比收入，我們產生了更多成本。有關詳情，請參閱「財務資料—綜合全面收益表節選部分的描述—毛利及毛利率」。

概 要

法律訴訟及合規

法律訴訟

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，就我們所知，我們並無涉及任何針對我們或我們任何董事的尚未了結或潛在的且對我們業務、財務狀況或經營業績產生重大不利影響的訴訟或仲裁。詳情請參閱本文件「業務—法律訴訟及合規」。

合規

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們曾遇到若干不合規事件，包括於並無合資格醫師的監察下進行植髮手術、未能取得或及時更新經營我們部分醫療機構的若干必須之牌照及許可證(例如醫療機構執業許可證、消防手續、排水許可證等)，以及與中國廣告法相關的不合規事項。儘管該等不合規事件單獨或共同並未對我們的業務、財務狀況或經營業績造成任何重大負面影響，但董事認真對待每一項不合規事件。我們已於發現該等不合規事件後立即採取補救及/或整改措施，並已投入大量精力及資源來整改每一項不合規事件。截至最後實際可行日期，我們已全面整改往績記錄期間發現的幾乎所有不合規事件。例如，截至最後實際可行日期，我們已設計一套全面的標準操作程序並已採用嚴格的監控系統，以確保我們診所進行的所有植髮手術均在合資格醫師的監督下進行，並確保我們發佈的廣告符合適用的法律法及規；我們已獲得並更新所有診所的所有營業執照及醫療機構執業許可證；對於我們幾乎所有的診所，我們已獲得我們需要獲得的排水許可證並已完成必要的消防安全程序(少數由於我們無法控制的原因尚未獲得/完成相關許可證/程序的診所除外，我們已停止營運該等診所並將其搬遷至同一城市的新地點，或者正在獲取/完成相關許可證/程序，目前預計最遲將於2022年第一季度全面整改不合規事件)。此外，我們亦已採取強化內部控制措施，以防止類似不合規事件再次發生。有關不合規事件及我們就此採取的整改措施的更多詳情，請參閱「業務—牌照、許可證、批文及合規」，以及有關我們為預防不合規事件再次發生所採取的強化的內部控制措施及其實施狀況，請參閱「業務—內控及風險管理」。我們承諾繼續盡我們最大的合理努力整改我們的過往不合規事件並防止類似的不合規事件再次發生，且預期因該等工作而產生額外成本。有關此方面的各項風險，請參閱「風險因素—與我們業務有關的風險」。

我們的客戶

於往績記錄期間，我們的絕大部分客戶群由個人客戶組成，且概無該等個人客戶佔我們總收入的5%以上。我們並無與個人客戶訂立任何長期協議。我們一般不會向客戶提供任何信貸期。

概 要

據董事所深知及確信，我們於往績記錄期間的五大客戶均為獨立第三方。於往績記錄期間，概無董事或他們的緊密聯繫人或任何股東(據董事所深知擁有我們5%以上的股本)於任何五大客戶中擁有任何權益。

我們的供應商

於往績記錄期間，我們的供應商主要包括廣告服務、IT服務、藥品、手術耗材供應商及護髮產品供應商。我們備有經高級管理層團隊批准的合格供應商名錄。

我們的總部負責整體採購策略。藥品、手術耗材、護髮產品和其他產品由總部集中採購。大部分採購通過招標或價格比對程序進行，惟少量小型的當地採購除外。就任何特定的原材料或供應而言，我們通常亦有多名供應商，以向供應商取得具有競爭力的價格，保持採購的穩定性、避免過度依賴供應商的風險。於往績記錄期間，我們並未遭遇供應中斷、供應協議提早終止或無法獲得足夠的供應，以致對我們的業務或經營業績造成重大不利影響。我們的供應商通常向我們提供30至90天的信貸期。我們通常通過銀行轉賬結算與供應商的貿易應付款項。

於2018年、2019年、2020年各年及截至2021年6月30日止六個月，我們向五大供應商作出的採購額分別為人民幣186.4百萬元、人民幣280.6百萬元、人民幣278.7百萬元及人民幣217.4百萬元，分別佔我們於各期間採購總額約23%、25%、20%及23%。於2018年、2019年、2020年各年及截至2021年6月30日止六個月，我們向最大供應商的採購額分別為人民幣119.2百萬元、人民幣168.9百萬元、人民幣114.9百萬元及人民幣71.3百萬元，分別佔我們於各期間採購總額約15%、15%、8%及7%。

我們的五大供應商均為獨立第三方。我們的董事、彼等的聯繫人或我們的任何現任股東(據董事所知擁有我們股本超過5%的股東)於我們的任何五大供應商中擁有須根據上市規則予以披露的任何權益。

定價

定價政策由總部根據成本及市場定位釐定。我們的總部已採納統一的定價指引。我們一般就我們於網絡內所有醫療機構的服務收取相同價格。根據行業慣例，當地醫療機構不時就彼等提供的若干服務向客戶提供折扣，作為其營銷策略的一部分。當地醫療機構的經理可酌情決定相關服務的適當折扣水平，惟受我們總部規定的最高折扣水平所規限，倘若彼等於特殊情況下擬提供超過最高水平的折扣，須獲得總部的事先批准。於往績記錄期間，我們根據收取的實際價格(即經考慮所提供的折扣(如有))記錄收入，且並不記錄醫療機構所提供折扣的確切金額。有關我們確認收入的詳情，請參閱「財務資料—主要會計政策及主要判斷以及估計—主要會計政策—收入確認」。

概 要

我們的內部定價政策為我們在中國的業務提供各種治療方案的價格提供參考。於設定該等價格時，我們已考慮醫生經驗、客戶需求及營運成本等若干因素。我們的總部及區域經理嚴格控制及監督分院價格，以確保其遵循我們的定價政策。我們亦密切監察同一地區的競爭對手定價以評估我們的定價。

營 銷

我們認為，最終而言，我們的聲譽已經及將繼續建基於我們的服務素質，因此最有效的營銷渠道是我們的滿意而歸的客戶對我們的自發口碑推薦。根據弗若斯特沙利文對逾1,100名已接受我們服務的患者進行的調查，29.7%的受訪患者首先通過彼等朋友或家人的推薦而知悉我們，且88.5%的受訪患者表示彼等會將我們推薦給需要植髮醫療服務的朋友和家人。

與此同時，我們認識到長期投資於品牌建設和消費者教育的重要性。因此，與消費醫療服務行業(尤其是毛髮醫療行業)的其他參與者一致，我們在促進客戶對我們品牌和服務的認知度方面進行大量投資，並預計在不久將來會繼續如此行事。

我們已設計一套全面的營銷策略，並採用線上和線下渠道相結合的辦法，使用多種形式的廣告來宣傳我們的產品及服務。於2018年、2019年、2020年及截至2021年6月30日止六個月，我們產生的營銷及推廣開支分別為人民幣328.1百萬元、人民幣458.1百萬元、人民幣507.7百萬元及人民幣389.4百萬元，其中通過線上渠道(如騰訊、百度、字節跳動、快手、微博等)產生的營銷及推廣開支分別為人民幣177.6百萬元、人民幣365.5百萬元、人民幣382.0百萬元及人民幣314.8百萬元，其中通過線下渠道(如地鐵站、寫字樓、購物中心及電影院)產生的營銷及推廣開支分別為人民幣150.5百萬元、人民幣92.7百萬元、人民幣125.7百萬元及人民幣74.7百萬元。通過線上渠道產生的營銷及推廣開支可進一步細分為品牌廣告產生的開支及效果廣告產生的開支。於2018年、2019年、2020年及截至2021年6月30日止六個月，品牌廣告分別佔該期間產生的營銷及推廣開支總額的52.9%、39.2%、37.5%及35.5%。有關我們用於宣傳我們的品牌及服務的不同類型廣告的更多資料，請參閱「業務－營銷」，有關我們與銷售及營銷工作有關的財務表現，請參閱「財務資料－綜合收益綜合報表選定組成部分的描述－銷售及營銷開支」。

知 識 產 權

我們認為，知識產權對我們的持續成功至關重要。我們主要依賴有關商標、專利、商業秘密及保密協議的適用法律及法規保護我們的知識產權。我們已在中國及香港註冊或申請註冊與我們醫療機構的名稱及標誌有關的若干商標、專利及域名。截至最後實際可行日期，我們擁有(i)186項於中國註冊的商標、兩項於香港註冊的商標，一項於澳門註冊的商標及69項於中國待審批的商標申請；(ii)24項於中國註冊的專利及六項於中國待審批的專利申請；(iii)17項於中國註冊的計算機軟件；及(iv)130個於中國註冊的域名。由於我們將更多資源投入研發，我們將會繼續獲得新工藝、技術及其他創新專利。

概 要

截至最後實際可行日期，我們並不知悉有關我們知識產權的任何重大侵權或糾紛。我們認為我們已採取合理措施防止我們的知識產權遭侵權。有關更多詳情，請參閱「附錄四—法定及一般資料—B.有關本公司業務的進一步資料—2.我們的重大知識產權」。

競爭

由於醫療機構眾多，中國的植髮醫療服務市場及醫療養固服務市場一直競爭激烈。根據弗若斯特沙利文的資料，按來自相關服務的總收入計，我們於2020年是中國最大的毛髮醫療服務提供商，在植髮醫療服務市場及醫療養固服務市場的市場份額分別約為10.5%及4.3%。我們的主要競爭對手包括其他民營植髮機構、公立醫院及美容服務提供商的植髮部門。

我們認為主要的競爭優勢是我們全國性的覆蓋及涉足範圍、品牌聲譽、運營及醫療服務能力、一站式的毛髮醫療服務體系、技術、強大的管理團隊及股東支持。有關我們市場地位和市場競爭格局的更多詳情，請參閱本文件「行業概覽」。

歷史財務資料概要

下表概述我們於往績記錄期間的綜合財務業績，應與本文件「財務資料」一節及本文件附錄一的會計師報告連同隨附附註一併閱讀。

概 要

綜合全面收益表概要

下表載列我們於所示期間的綜合全面收益表概要：

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2018年		2019年		2020年		2020年		2021年	
	人民幣 千元	佔收入 百分比	人民幣 千元	佔收入 百分比	人民幣 千元	佔收入 百分比	人民幣 千元	佔收入 百分比	人民幣 千元	佔收入 百分比
收入	934,326	100.0	1,224,477	100.0	1,638,297	100.0	601,563	100.0	1,053,400	100.0
銷售及服務成本	(232,207)	(24.9)	(335,379)	(27.4)	(416,667)	(25.4)	(166,012)	(27.6)	(277,983)	(26.4)
毛利	702,119	75.1	889,098	72.6	1,221,630	74.6	435,551	72.4	775,417	73.6
銷售及營銷開支	(463,681)	(49.6)	(650,262)	(53.1)	(779,611)	(47.6)	(246,631)	(41.0)	(577,947)	(54.9)
一般及行政開支	(93,952)	(10.1)	(129,962)	(10.6)	(162,022)	(9.9)	(69,443)	(11.5)	(91,142)	(8.7)
研發開支	(7,807)	(0.8)	(8,869)	(0.7)	(11,815)	(0.7)	(5,456)	(0.9)	(6,151)	(0.6)
金融資產減值虧損										
淨額	(1,633)	(0.2)	(34)	-	(487)	-	(279)	-	(376)	-
其他收入	933	0.1	1,443	0.1	6,304	0.4	1,354	0.2	2,133	0.2
其他收益及 虧損淨額	(7,021)	(0.8)	(3,373)	(0.3)	(7,738)	(0.5)	(5,766)	(1.0)	7,211	0.7
經營利潤	128,958	13.8	98,041	8.0	266,261	16.3	109,330	18.2	109,145	10.4
融資成本淨額	(17,669)	(1.9)	(26,518)	(2.2)	(35,347)	(2.2)	(15,789)	(2.6)	(20,270)	(1.9)
除所得稅前利潤	111,289	11.9	71,523	5.8	230,914	14.1	93,541	15.5	88,875	8.4
所得稅開支	(57,789)	(6.2)	(35,899)	(2.9)	(67,582)	(4.1)	(28,082)	(4.7)	(48,434)	(4.6)
年度/期間利潤	53,500	5.7	35,624	2.9	163,332	10.0	65,459	10.9	40,441	3.8
其他全面收入										
其後可能重新分類至 損益的項目										
- 貨幣換算差額	-	-	-	-	-	-	-	-	710	0.1
將不會重新分類至 損益的項目										
- 貨幣換算差額	-	-	-	-	-	-	-	-	(1,657)	(0.2)
年度/期間全面收入 總額	53,500	5.7	35,624	2.9	163,332	10.0	65,459	10.9	39,494	3.7
年度/期間利潤及 全面收入總額歸 屬於：										
本公司擁有人	53,500	5.7	35,624	2.9	163,332	10.0	65,459	10.9	39,494	3.7

概 要

我們的純利於往績記錄期間有所波動。我們的純利從2018年的人民幣53.5百萬元減少人民幣17.9百萬元至2019年的人民幣35.6百萬元。該減少主要是由於銷售和營銷開支以及一般和行政開支增加，此兩者整體上與我們的業務擴張一致。特別是，隨著我們繼續專注於品牌營銷及廣告以提高我們的品牌知名度，我們已增加了營銷及促銷開支。此外，我們增加整體員工成本以支持我們的業務增長。我們的純利從2019年的人民幣35.6百萬元大幅增加人民幣127.7百萬元至2020年的人民幣163.3百萬元，主要是由於毛利增加，反映了我們所有服務類型的業務增長。此外，我們的主要成本及開支(如銷售和營銷費用以及一般和行政費用)於相關年度的增長速度相對較慢。其次，我們的純利由截至2020年6月30日止六個月的人民幣65.5百萬元降低至截至2021年6月30日止六個月的人民幣40.4百萬元，主要是由於銷售及營銷開支以及一般及行政開支增加。銷售及營銷開支增加反映了品牌廣告投放時機的差異。此外，一般及行政開支增加主要是由於[編纂]產生的[編纂]開支增加。此外，我們於2020年COVID-19疫情期間獲得若干租金補貼，然而，與2020年相比，該等補貼於2021年被終止。詳情請參閱「財務資料—經營業績」。

成本結構

銷售及服務成本

我們的銷售及服務成本主要包括(i)員工成本，即我們業務營運人員(例如醫生和其他醫務人員)的薪資、福利和獎金；(ii)攤銷和折舊費用，主要包括主要用於提供植髮服務的租賃和醫療設備的攤銷和折舊；(iii)存貨及耗材成本，主要包括(a)護髮產品及(b)用於提供植髮服務的消毒用品、試劑和藥品；(iv)經營相關開支，主要包括水電費及保養費；及(v)其他費用，主要包括不可扣除的進項稅及附加費。下表載列於所示期間我們按性質劃分的銷售及服務成本明細：

概 要

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2018年		2019年		2020年		2020年		2021年	
	人民幣元	%								
員工成本	105,807	45.6	145,445	43.4	165,946	39.8	64,781	39.0	116,881	42.0
攤銷及折舊費用	75,423	32.5	114,948	34.3	141,686	34.0	66,190	39.9	86,802	31.2
存貨及耗材成本	25,941	11.2	40,405	12.0	63,951	15.3	19,831	11.9	46,307	16.7
經營相關開支	14,430	6.2	17,212	5.1	21,164	5.1	10,437	6.3	12,387	4.5
其他開支	10,606	4.5	17,369	5.2	23,920	5.8	4,773	2.9	15,606	5.6
總計	232,207	100.0	335,379	100.0	416,667	100.0	166,012	100.0	277,983	100.0

銷售及營銷開支

我們確認長期投資於品牌構建及消費者教育的重要性。因此，與消費醫療服務行業其他參與者一樣，我們就提升我們的品牌與服務在消費者中的知名度作出大量投資，預期於可預見將來將繼續作出有關投資。我們的銷售及營銷開支主要包括(i)營銷及推廣開支；(ii)員工成本；(iii)差旅及交通開支；(iv)銷售及營銷團隊的經營相關開支；及(v)攤銷及折舊。尤其是，截至2021年6月30日止六個月，我們的銷售及營銷開支較2020年大幅增加，乃主要由於品牌廣告投放時機的差異。於2021年，根據我們的營銷策略，我們於2021年上半年於NBA賽季期間策略性地專注於品牌廣告，並將NBA觀眾(其中男性觀眾佔很大比例)作為我們的潛在客戶。此外，於2021年上半年，隨著我們醫療養固及其他服務的發展，我們繼續提高史雲遜相關品牌的認知度，並就此展開更多推廣活動。詳情請參閱「財務資料 — 經營業績 — 截至2021年6月30日止六個月與截至2020年6月30日止六個月比較」。

概 要

綜合財務狀況表概要

下表載列截至所示日期綜合資產負債表的節選資料：

	截至12月31日			截至6月30日
	2018年	2019年	2020年	2021年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
非流動資產	581,798	752,780	1,156,744	1,211,143
流動資產	152,647	178,433	437,612	785,651
權益	203,496	239,120	406,058	534,333
非流動負債	325,726	411,365	683,098	645,345
流動負債	205,223	280,728	505,200	817,116
流動負債淨額	52,576	102,295	67,588	31,465

截至2018年1月1日，我們錄得年初負面保留盈利人民幣0.4百萬元，主要是由於我們處於業務初期，業務規模相對較小所致。我們於接下來幾年的財務表現有所改善，主要歸因於(i)我們的醫療機構數量及所進行手術數量的業務增長及(ii)我們的成本控制措施及經營效率提高。截至2018年12月31日，我們於累積盈利後不再有任何累積虧損。截至2018年、2019年、2020年12月31日及2021年6月30日，我們的保留盈利分別為人民幣53.1百萬元、人民幣88.8百萬元、人民幣252.1百萬元及人民幣292.5百萬元。

我們於往績記錄期間有流動負債淨額。我們的流動負債淨額狀況主要歸因於(i)與我們為辦公物業及醫療機構租賃的物業有關的租賃負債；(ii)貿易及其他應付款項；及(iii)與就尚未向客戶提供的服務或產品而從客戶收到的預付款有關的合約負債；及(iv)借款，而我們的流動資產於相關期間增加的速度則相對緩慢。我們於2020年及截至2021年6月30日止六個月錄得大量合約負債，主要是由於我們醫療養固服務的增長，我們於服務類別中提供醫療養固服務。

概 要

儘管我們於往績記錄期間擁有流動負債淨額，經計及我們可用的財務資源(包括內部產生的資金、[編纂][編纂]及可用銀行及其他融資)後，董事認為，我們目前可用的營運資金充足，可供於本文件日期起至少未來12個月內使用。該等因素的詳情載列如下：

- **營運所得現金流量。**於往績記錄期間，我們的經營活動所得現金流量淨額獲得強勁增長。且我們於2018年、2019年及2020年及截至2021年6月30日止六個月的經營活動所得現金淨額分別為人民幣194.6百萬元、人民幣182.5百萬元、人民幣501.6百萬元及人民幣218.3百萬元。由於我們優化我們的產品組合及成本結構，增加利潤率較高的服務的銷售，並繼續擴大我們的業務，預期我們於可預見將來將產生穩定的營運所得現金流入，其將用於我們的營運資金。
- **銀行貸款及融資。**過往我們能夠獲得銀行借款(倘需要)，包括短期營運資金貸款，以支持我們的現金需要。我們預期於未來繼續獲得有關銀行借款不會有任何障礙。此外，我們計劃與銀行磋商，通過獲得更好的貸款條款重組我們目前的短期銀行借款，並採取系統性步驟以調整我們短期及長期借款的組成，例如以長期銀行借款為我們部分短期銀行借款再融資。截至最後實際可行日期，我們未動用的銀行融資為人民幣15.8百萬元。
- **[編纂][編纂]。**根據本文件所述指示性[編纂]範圍的中位數，預期我們將獲得[編纂][編纂]淨額約[編纂]百萬港元。
- **嚴格的現金管理。**我們密切監控及管理我們的現金狀況及現金要求，以確保我們擁有充足營運資金用於我們的營運。我們的財務部門負責管理我們的營運資金及收集我們的應收款項及支付應付結算。我們每周審閱我們的現金狀況及現金要求，以釐定我們營運中現金的使用及分配，優化我們的資本結構及滿足我們的營運資金需要。根據我們的每周現金要求，我們將管理我們的應收款項及應付款項結算計劃。我們亦按每月循環基準編製未來12個月的現金流量預測，以確保我們的長期資金。

概 要

綜合現金流量表概要

下表載列我們於所示期間的綜合現金流量表：

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2018年	2019年	2020年	2020年	2021年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
營運資金變動前經營所得現金					
得現金	218,011	228,529	437,159	191,197	215,732
營運資金變動	(5,181)	10,477	104,144	22,622	74,918
經營所得現金	212,830	239,006	541,303	213,819	290,650
已收銀行存款利息	139	210	941	218	2,408
已付所得稅	(18,402)	(56,736)	(40,673)	(40,146)	(74,744)
經營活動所得現金流量淨額	194,567	182,480	501,571	173,891	218,314
投資活動所用現金流量淨額	(102,789)	(105,352)	(142,388)	(44,802)	(97,174)
融資活動(所用)/所得現金流量淨額	(69,689)	(55,815)	(156,116)	(83,877)	38,341
現金及現金等價物增加淨額	22,089	21,313	203,067	45,212	159,481
年/期初現金及現金等價物	46,387	68,476	89,789	89,789	292,856
對現金及現金等價物的匯兌收益	-	-	-	-	763
年/期末現金及現金等價物	68,476	89,789	292,856	135,001	453,100

概 要

主要財務比率

下表載列於所示期間或截至所示日期的主要財務比率：

	截至12月31日			截至6月30日
	2018年	2019年	2020年	2021年
平均權益回報率 ⁽¹⁾	30.3%	16.1%	50.6%	17.2% ⁽⁷⁾
平均資產回報率 ⁽²⁾	8.5%	4.3%	12.9%	4.5% ⁽⁷⁾
流動比率 ⁽³⁾	0.74	0.64	0.87	0.96
速動比率 ⁽⁴⁾	0.67	0.58	0.81	0.91
資產負債比率 ⁽⁵⁾	無意義 ⁽⁶⁾	0.19	0.06	0.40

附註：

- (1) 相等於年／期內利潤除以該年度／期間末本公司用有人應佔權益總額的平均結餘，再乘以100%。
- (2) 相等於年／期內利潤除以該年度／期間末資產總值的平均結餘，再乘以100%。
- (3) 相等於截至同日的流動資產除以流動負債。
- (4) 相等於截至同日的流動資產減存貨再除以流動負債。
- (5) 相等於銀行貸款及其他借款除以截至同日的權益總額。
- (6) 截至2018年12月31日，本集團並無銀行貸款或其他借款，因此截至該日的資產負債比率並無意義。
- (7) 按年化基準計算。

我們的平均權益回報率由2018年的30.3%減少至2019年的16.1%，主要是由於(i)我們的利潤從2018年至2019年減少；及(ii)保留盈利增加所導致權益總額增加所致。我們的平均權益回報率由2019年的16.1%增加至2020年的50.6%，主要是由於我們的利潤從2019年到2020年增加所致。我們的平均權益回報率由2020年的50.6%下跌至截至2021年6月30日止六個月的17.2%，主要是由於(i)利潤減少及(ii)相關期間累積利潤權益總額增加所致。有關詳情請參閱「財務資料—主要財務比率」。

控股股東

緊隨[編纂]完成後(假設[編纂]未獲行使)，本公司將由張先生透過ZY Investment Capital Ltd及上海予諾科技控股有限公司持有約[編纂]%權益。Yonghe Hair Service及CYH已在本公司股東大會召開之前達成議定決定，並在本公司股東大會上作出相同的投票決定。因此，Yonghe Hair Service及CYH可共同控制行使本公司[編纂]%的投票權。

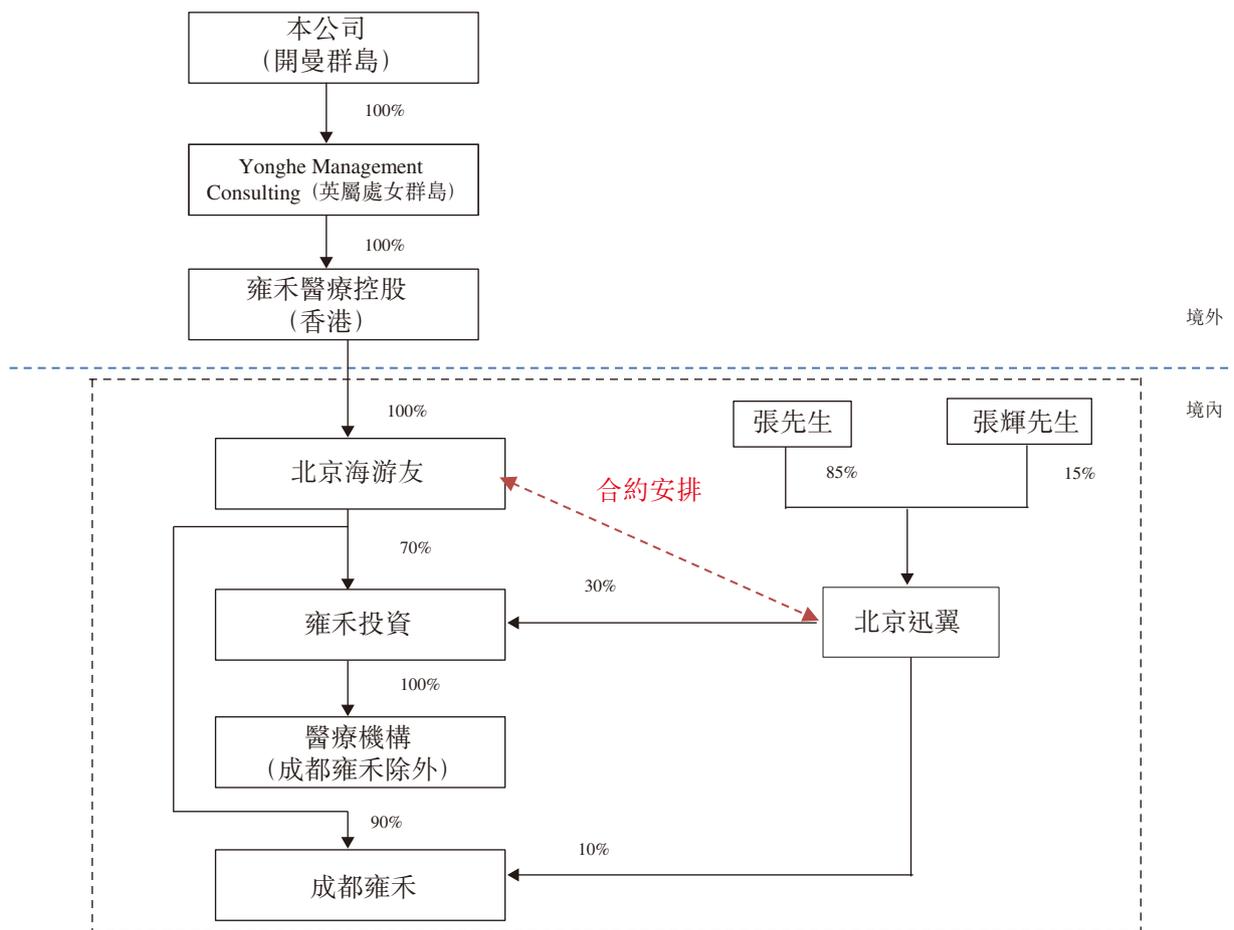
就本文件而言，(i)張先生、ZY Investment Capital Ltd、ZY Ventures Ltd；(ii) Yonghe Hair Service、磐茂上海、上海磐諾、CITIC Private Equity Funds Management Co., Ltd.、CYH、CYH Cosmetic Medical Investment Limited、CPEChina Fund II、CPEChina Fund IIA、

概 要

Citron PE Associates II、Citron PE Funds II、Citron PE Holdings Limited為我們的控股股東。詳情請參閱「與控股股東的關係」。

合約安排

由於中國法律對外資所有權的限制，本公司無法擁有或持有進行我們業務的醫療機構的100%股權。相反，我們通過合約安排控制該等實體的100%股權，據此，我們能夠整合登記股東從可變利益實體享有的所有其他經濟利益。合約安排分別適用於雍禾投資及成都雍禾的30%及10%股權。雍禾投資為醫療機構(成都雍禾除外)的控股公司。詳情請參閱「合約安排」。另請參閱「風險因素—與我們的合約安排有關的風險」。以下簡化圖說明合約安排的重要方面：



附註：

1. 張先生及張輝先生為登記股東。
2. 「→」表示股權的直接合法及實益擁有權。
3. 「↔」表示合約關係。
4. 「---」表示受合約安排約束的實體。

概 要

[編纂]用途

經扣除我們就[編纂]應付的[編纂]佣金、費用及估計開支後，假設[編纂]為每股股份[編纂]港元(即本文件所載指示性[編纂]範圍的中位數)，我們估計將自[編纂]收到的[編纂]淨額約為[編纂]百萬港元。倘[編纂]為每股股份[編纂]港元(即指示性[編纂]範圍的上限)，自[編纂]收到的[編纂]將增加約[編纂]百萬港元。倘[編纂]為每股股份[編纂]港元(即指示性[編纂]範圍的下限)，自[編纂]收到的[編纂]淨額將減少約[編纂]百萬港元。我們擬將[編纂][編纂]淨額用作以下用途：

- 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用於為我們在中國境內網絡的現有植髮醫療機構進行擴充和升級；
- 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用作投資於產品的進一步創新；
- 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用作投資於研發，以前沿技術提升我們的服務體系；
- 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用作在中國整合行業資源以提升我們的品牌知名度；及
- 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用作結清我們就於2021年5月收購顯赫植髮應付關聯方新絲域的收購代價之未償還結餘；及
- 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用作我們的營運資金及一般企業用途。

股息

於往績記錄期間，本公司並無派付或宣派任何股息。我們於2021年11月19日運用我們屆時已有的手頭現金向我們現有股東派付現金股息人民幣70百萬元(即約每股股份人民幣[編纂]元)(「股息」)。董事會及股東已於2021年11月12日批准股息。我們相信，分派股息並不會對我們[編纂]後營運資金的充足性產生重大影響，且我們將能夠維持維持足夠的資金來滿足我們的營運資金需求及償還約定的債項。我們過往宣派的股未必反映我們未來宣派的股息。

目前，我們並無正式股息政策或固定派息率。經考慮我們的經營業績、財務狀況、現金需求及可動用現金以及董事會當時可能認為相關的其他因素後，董事會可能於未來宣派股息。任何宣派及派付以及股息金額均須符合我們的組織章程文件及公司法。此外，董事可不時派付其認為就我們的利潤及整體財務需求而言屬合理的中期股息，或於其認為適當的日期派付適當金額的特別股息。股息僅可從我們的利潤、保留盈利或股份溢價中宣派或派付，但須通過償債能力測試。

概 要

未來派付股息亦將取決於我們能否自中國子公司收取股息。中國法律規定，股息僅可從根據中國會計準則計算的純利中派付，而中國會計準則與其他司法權區的公認會計準則(包括香港財務報告準則)在多方面存在差異。中國法律亦規定，在中國註冊成立的企業須根據中國監管機構制定的相關會計準則，於每年年底撥出至少10%的除稅後利潤為若干法定公積金提供資金，直至法定公積金達到並維持在相關中國實體註冊資本的50%或以上為止。若我們的子公司產生債務或虧損，或須遵守我們或我們的子公司日後可能訂立的銀行信貸融資或其他協議的任何限制性契約，則我們子公司的分派亦可能受到限制。

[編纂]開支

假設[編纂]未獲行使，按[編纂]每股股份[編纂]港元計算，我們將承擔的[編纂]開支估計約為人民幣[編纂]百萬元([編纂]百萬港元)，其中(i)[編纂]相關開支(包括[編纂]佣金及其他開支)約為人民幣[編纂]百萬元([編纂]百萬港元)及(ii)非[編纂]相關開支約為人民幣[編纂]百萬元([編纂]百萬港元)，包括(a)法律顧問及申報會計師的費用及開支約人民幣[編纂]百萬元([編纂]百萬港元)及(b)其他費用及開支約人民幣[編纂]百萬元([編纂]百萬港元)。於往績記錄期間，我們產生[編纂]開支約人民幣[編纂]百萬元([編纂]百萬港元)，其中約人民幣[編纂]百萬元([編纂]百萬港元)被記錄為開支，而約人民幣[編纂]百萬元([編纂]百萬港元)被記錄為預付款項。

假設[編纂]未獲行使及按[編纂]每股[編纂][編纂]港元計算，我們估計本公司將產生額外[編纂]開支約人民幣[編纂]百萬元([編纂]百萬港元)(包括[編纂]佣金約人民幣[編纂]百萬元([編纂]百萬港元))，其中約人民幣[編纂]百萬元([編纂]百萬港元)預期將自我們的綜合損益表扣除，而約人民幣[編纂]百萬元([編纂]百萬港元)預期將資本化。假設[編纂]為每股股份[編纂]港元(即本文件所述指示性[編纂]範圍的中位數)及假設[編纂]未獲行使，則我們的[編纂]開支佔[編纂]的百分比為[編纂] %。上述[編纂]開支為最後實際可行的估計，僅供參考，實際金額可能有別於該估計。

概 要

[編纂]統計數據

	根據[編纂] 每股股份 [編纂]港元計算	根據[編纂] 每股股份 [編纂]港元計算
本公司於[編纂]完成後的市值 (假設[編纂]未獲行使)	[編纂]百萬港元	[編纂]百萬港元
未經審核備考經調整每股綜合有形資產淨值 ⁽¹⁾	[編纂]港元	[編纂]港元

附註：

- (1) 每股股份未經審核備考經調整綜合有形資產淨值於作出本文件「附錄二—未經審核備考財務資料」所述調整後，乃基於緊隨資本化發行及[編纂]後已發行[編纂]股股份計算，假設其就備考財務資料而言為於2021年6月30日，且並無計及因[編纂]獲行使而可能發行的任何股份。有關該等事件及相關調整的詳情，請參閱本文件「財務資料—未經審核備考經調整有形資產淨值」及「附錄二—未經審核備考財務資料」。本集團未經審核備考經調整每股綜合有形資產淨值並無計及董事會及股東於2021年11月12日批准的現金股息人民幣70百萬元。經計及現金股息的宣派及分派，根據指示性[編纂][編纂]港元及[編纂]港元(即上限及下限)，未經審核備考經調整每股綜合有形資產淨值分別為每股[編纂]港元(相當於人民幣[編纂]元)及每股[編纂]港元(相當於人民幣[編纂]元)。

本公司於[編纂]完成後的估計估值已計及本公司的業務增長潛力以及於聯交所及中國內地上市的可資比較上市公司的估值。本公司的最終估值將取決於各種因素，包括[編纂]的市場狀況。

重大風險因素概要

我們的業務所承受的風險包括「風險因素」一節所載的風險。由於不同的投資者於釐定風險的重要性時可能會有不同的詮釋及標準，因此閣下於決定投資於我們的[編纂]前，應閱讀「風險因素」一節的全部內容。我們所承受的若干主要風險包括：(i)我們的品牌、市場聲譽及消費者認知對我們的持續成功及增長貢獻良多。未能維持我們的品牌、市場聲譽及/或消費者認知或其受損可能對我們的經營業績及前景造成重大不利影響；(ii)我們可能無法挽留現有醫師及其他醫療專業人員，或吸引合適的醫師及員工加入本集團；(iii)我們面臨因營運產生的醫療事故、失職、醫療過失、不當行為索賠的固有風險，而解決該等事故可能產生巨額成本並對我們的聲譽及業務造成重大不利影響；(iv)未能提高我們的銷售及營銷效率可能會損害我們增加我們服務及產品銷售及獲得更廣泛市場接納的能力；(v)自成立以來，我們已大幅增加組織規模及能力，且我們可能在管理增長方面遭遇困難；及(vi)我們在受嚴格監管的行業經營業務，因此我們預期會產生持續合規成本，並可能因不合規而面臨潛在處罰。

概 要

新冠肺炎爆發的影響

自2019年底以來，引起2019新型冠狀病毒肺炎(新冠肺炎)的新型冠狀病毒的爆發，對全球經濟產生了重大不利影響。作為回應，世界各國均已實施廣泛的封鎖、關閉工作場所以及限制出行及旅行的措施，以遏制病毒傳播。在新冠肺炎疫情的早期階段，我們的若干醫療機構暫時關閉。儘管如此，受益於醫療養固服務收入的顯著增長，於2019年至2020年，我們的總收入增長了33.8%。於2020年第二季度，中國政府逐步解除國內出行限制等隔離措施，全國經濟活動開始恢復正常。因此，我們從新冠肺炎疫情的不利影響中恢復過來，與2020年同期相比，截至2021年6月30日止六個月的收入繼續快速增長。有關新冠肺炎爆發對我們業務的財務影響的進一步詳情，請見本文件「財務資料」。

自2021年7月下旬以來，新冠肺炎的Delta變種病毒已在中國多個省份疫情反覆(「疫情反覆」)。我們有8家醫療機構(即南京、無錫、鄭州、西安、大連、哈爾濱、洛陽及廈門)於2021年8月暫時關閉。位於3個城市(即廈門、泉州及哈爾濱)的3家醫療機構於2021年9月暫時關閉。位於我們四個城市(即蘭州、廈門、哈爾濱及西安)的三家醫療機構於2021年10月暫時關閉。位於三個城市(即常州、大連及蘭州)的三家醫療機構於2021年11月關閉。開設位於三個城市(即揚州、漳州及汕頭)的三家新建院部及升級位於烏魯木齊的醫療機構的計劃被推遲。截至本文件日期，常州、大連及蘭州三家醫療機構仍然關閉，而在揚州、漳州及汕頭開設新建院部的計劃被進一步推遲，惟上述其他醫療機構已恢復正常營運。我們目前預計於2022年2月前於揚州、漳州及汕頭開設三家新的醫療機構，並在當地政府機構允許後盡快恢復常州、大連及蘭州三家醫療機構的營運。因此，我們預期我們於2021年的總收入將在一定程度上受到疫情反覆的不利影響。然而，我們預期疫情反覆不會對我們的業務營運及財務表現產生任何重大影響，乃主要由於(i)疫情反覆在疑似或確診病例方面遠不及上一次爆發嚴重；(ii)由於有關部門快速響應，疫情反覆得到有效控制，截至本文件日期，幾乎所有中國城市均已放寬或取消國內旅行限制，已恢復正常的社會活動、工作及生產；及(iii)包括政府當局及本公司在內的所有各方均已針對新冠肺炎制定相應體系，以根據過去的經驗減輕其潛在影響。

董事已對新冠肺炎對我們營運的影響進行全面檢討，並確認截至最後實際可行日期，新冠肺炎並未對我們的營運產生任何長期重大不利影響。然而，我們不能完全確定何時方可完全控制新冠肺炎疫情及完全減輕其影響。考慮到中國以外的情況以及中國若干地區偶爾出現新冠肺炎病例的區域性復發，圍繞新冠肺炎爆發及其作為全球大流行的進一步發展仍存在重大不明朗因素。我們正密切關注新冠肺炎疫情的發展，並持續評估對我們的業務、經營業績及財務狀況的任何潛在影響。請見「風險因素—與我們業務有關的風險—我們的營運及業務計劃已經及可能繼續受到新冠肺炎疫情的不利影響。」

概 要

近期發展及無重大不利變動

股份分拆

於2021年11月12日，股東議決按一比四基準進行股份分拆，股份面值由每股0.00001美元變更為每股0.0000025美元。緊隨該股份分拆後，本公司的已發行股本為425,531,916股股份。

股息分派

我們於2021年11月19日運用我們屆時已有的手頭現金向我們現有股東派付現金股息人民幣70百萬元(即約每股股份人民幣0.658元)。董事會及股東已於2021年11月12日批准股息。我們相信，分派股息並不會對我們[編纂]後營運資金的充足性產生重大影響，且我們將能夠維持維持足夠的資金來滿足我們的營運資金需求及償還約定的債項。我們過往宣派的股未必反映我們未來宣派的股息。

監管發展

與互聯網信息安全及隱私保護有關的監管最新發展

於2021年7月6日，中共中央辦公廳及國務院辦公廳聯合發佈《關於依法從嚴打擊證券違法活動的意見》。其明確了到2022年及2025年證券執法及司法體系升級的目標。該等目標包括有效遏制重大違法犯罪案件頻發，證券執法司法體制透明度、規範性及公信力顯著提升。該文件還要求完善執法打擊非法證券活動的偵查、檢察及審判機制，加強執法司法合作的跨境監管，加強資本市場信用體系建設。

於2021年7月10日，國家互聯網信息辦公室(「國家網信辦」)發佈《網絡安全審查辦法(修訂草案徵求意見稿)》，其中規定，掌握超過100萬用戶個人信息的運營者赴國外上市，必須進行網絡安全審查。於2021年11月14日，國家網信辦與相關機關共同頒佈《網絡數據安全管理條例(徵求意見稿)》，當中要求進行若干活動的數據處理者根據相關法規申請網絡安全審查，有關活動包括數據處理者赴香港上市，影響或可能影響國家安全的。

據我們的中國法律顧問告知，我們相信上述監管變動不會對我們的業務營運及財務狀況產生重大不利影響。有關詳情，請見「監管概覽—有關互聯網信息安全及隱私保護的法律及法規」。有關與上述監管變動相關的風險，請見「風險因素—與我們業務有關的風險—未能妥善保存及存置患者記錄，或未能保護患者信息免遭洩露或不當使用，均可能會使我們、我們的醫生及其他專業醫療人員面臨索賠、監管行動或訴訟。」

概 要

與醫療美容服務有關的監管最新發展

中國政府機關近期一直在加強對美容外科行業的監管。具體而言，於2021年5月28日，市場管理總局、國家中醫藥管理局、國家衛健委、國家藥監局及中央網信辦等聯合頒佈《關於印發打擊非法醫療美容服務專項整治工作方案的通知》，並規定為進一步維護消費者合法權益以及保障人民群眾身體健康及生命安全，市場管理總局、國家中醫藥管理局、國家衛健委、國家藥監局及中央網信辦等擬於2021年6月至12月在全國開展打擊非法醫療美容服務的專項整治工作。工作任務主要包括：(i)嚴厲打擊非法開展醫療美容相關活動的行為；(ii)嚴格規範醫療美容服務的行為；(iii)嚴厲打擊非法製造及銷售藥品及醫療器械行為；及(iv)嚴肅查處違法廣告及互聯網信息。於2021年11月1日，市場管理總局頒佈《醫療美容廣告執法指南》（「**執法指南**」），並規定市場監管部門要依法依規整治各類醫療美容廣告亂象，著力解決危害性大及群眾反應集中的問題，嚴厲打擊各類違法廣告活動。據我們的中國法律顧問告知，執法指南的最終版本與國家市場監督管理總局先前於2021年8月27日頒佈的《醫療美容廣告執法指南（徵求意見稿）》（「**徵求意見稿**」）基本相同。詳情請參閱本文件「監管概覽—中國有關醫療廣告的法規」。據我們的中國法律顧問告知，執法指南的監管原則與《中華人民共和國廣告法》及《醫療廣告管理辦法》一致，專門打擊非法醫療廣告活動（例如保證治癒率或有效治療率、使用患者姓名或形象或使用廣告代言人）。執法指南就《中華人民共和國廣告法》及《醫療廣告管理辦法》所載監管原則的執行及應用訂明了詳細條文，並澄清若干歧義及解決先前《中華人民共和國廣告法》及《醫療廣告管理辦法》的詮釋及／或實際應用所涉及的諸多不確定性。我們的董事認為，執法指南（明確規定非法活動的種類，並大幅精簡詮釋及應用標準）的頒佈將實際幫助我們確保持續遵守適用法規，並大幅降低我們就此所面臨的不確定性。在我們中國法律顧問的協助下，董事於徵求意見稿發佈後不久分析我們廣告活動的合規狀態，並於執法指南正式頒佈後重審有關分析。據我們的中國法律顧問告知，董事認為我們目前與醫療廣告有關的做法於所有重大方面均符合執法指南，且執法指南將不會對我們的業務營運造成任何重大負面影響。此外，在我們中國法律顧問的協助下，我們制定多項培訓計劃，並計劃每月開展有關培訓，以使我們的僱員熟悉適用法律及法規，包括但不限於新頒佈的執法指南。

根據聯席保薦人進行的盡職調查，包括審閱為糾正「業務—牌照、許可證、批文及合規—不合規事項」一節所述與《中華人民共和國廣告法》及／或《醫療廣告管理辦法》有關的不合規事件而特別設計的經強化內部控制措施，及經考慮內部控制顧問的審閱結果、甫瀚諮詢的意見以及本公司中國法律顧問的意見後，聯席保薦人並無知悉任何事宜，使彼等不同董事對本集團遵守執法指南的合規狀態的意見。

概 要

根據中國適用的法律及法規，植髮服務被視為一種醫療美容服務，並與行業慣例相符，我們嚴重依賴發佈廣告來維持我們的業務增長。因此，我們預期將受到上述監管更新所影響。醫療廣告一直為相關政府機關的關注範疇之一，我們在此方面一直受到廣泛監管。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們曾就我們發佈的若干廣告發生多宗獨立不合規事件。更多資料請參閱「業務－牌照、許可證、批文及合規－不合規事項－與《中華人民共和國廣告法》及／或《醫療廣告管理辦法》有關的不合規事宜」。隨著上述適用法律及法規的進一步收緊，我們預計將投入更多的努力及資源以確保我們的合規性。我們已採取一系列內部控制措施，以確保我們遵守適用的法律及法規。更多資料請參閱「業務－內控及風險管理」。我們認為，我們採取進一步加強的內部控制措施可以有效降低相關風險，我們不會因監管收緊而受到重大不利影響。

估計2021年的純利將會減少

我們目前估計我們於2021年的純利將較2020年有所減少。截至2021年6月30日止六個月，與2020年同期相比，我們的收入出現顯著增長，而由於如上文「－新冠肺炎爆發的影響」所披露，中國若干地區出現新冠肺炎病例區域性復發，我們於2021年下半年的收入增長可能會受到負面影響。同時，與2020年相比，我們預期我們的經營開支將在2021年大幅增加，乃主要由於(i)銷售及營銷開支隨著我們的業務擴張而增加及(ii)一般及行政開支增加(主要歸因於就[編纂]產生的[編纂]開支)。由於存在該等因素，我們目前估計我們於2021年的純利將較2020年有所減少。

無重大不利變動

我們的董事確認，自2021年6月30日(為本文件附錄一會計師報告中載列的綜合財務報表的最新資產負債表日期)起及直至本文件日期，我們在業務、財務狀況及經營業績方面並無重大不利變動。