

香港交易及結算所有限公司及香港聯合交易所有限公司對本公佈的內容概不負責，對其準確性或完整性亦不發表任何聲明，並明確表示概不就因本公佈全部或任何部分內容而產生或因依賴該等內容而引致的任何損失承擔任何責任。

My Heart Bodibra Group Limited

心心芭迪貝伊集團有限公司

(於開曼群島註冊成立的有限公司)

(股份代號：8297)

補充公佈

有關收購目標公司已發行股本34% 的須予披露交易

茲提述本公司日期為二零一九年一月十一日的公佈，內容有關收購事項及更改所得款項用途(「該公佈」)。除非另有說明，本公佈所用詞彙與該公佈所界定者具有相同涵義。

董事會謹此提供有關收購事項的進一步資料。

有關目標集團的更多資料及業務前景

目標集團主要在香港從事提供非外科醫療美容服務，特別是致力改善客戶的皮膚狀況。

根據目標集團的內部記錄，截至二零一八年三月三十一日止年度(「二零一八年財政年度」)，目標集團擁有超過2,000份醫療美容療程／服務合約，每名客戶的合約價值介乎5,000港元至20,000港元。該等合約的有效期約為三至四個月。

目標集團已在業內建立業務地位、品牌知名度及聲譽，以下足以說明這一點：(i) 目標集團已維持穩定的新客戶轉介率。於過往兩年，目標集團每年吸引約2,000至2,500名新客戶，其中約800至1,000名新客戶由現有客戶轉介，新客戶轉介率約為40%；及(ii) 目標集團擁有龐大的忠誠客戶群，其重複客戶數目於二零一八年財政年度超過2,000名。

截至二零一八年三月三十一日止兩個年度，目標集團創下盈利記錄，其截至二零一七年三月三十一日止年度(「二零一七年財政年度」)的稅後淨利潤約為2,300,000港元，而二零一八年財政年度則約為8,100,000港元。於二零一八年財政年度，目標集團錄得收益及稅後淨利潤分別增加約8,300,000港元及5,800,000港元，增幅分別約為58.5%及2.5倍。於二零一七年財政年度及二零一八年財政年度，目標集

團(i)並無錄得任何特殊收益／虧損；及(ii)錄得少於100,000港元的其他收益。二零一八年財政年度淨利潤增加主要歸因於目標集團招攬新客戶或現有客戶轉介新客戶的數量增加導致收益增加。

此外，根據目標集團截至二零一八年十一月三十日止八個月(「二零一八年十一月期間」)的財務資料，目標集團的年度收益及除稅後淨利潤將較二零一八年財政年度增長約11%及6%。因此，目標集團繼續在二零一八年十一月期間錄得增長。

此外，目標集團具備一支由醫生及受訓治療師組成的專業團隊，其中包括(i)四名在醫學美容服務行業擁有平均逾十年執業經驗的醫生；及(ii)七名在醫學美容服務行業擁有平均逾五年經驗的受訓治療師。

目標集團所有受訓治療師至少獲得了ITEC(一個專門為美容治療行業設立培訓和教育系統的組織，該組織在三十九個國家擁有超過六百五十個獲得其批准的中心)作為美容專家的證書或能量美容療程相關證書，為客戶提供相關的療程。此外，所有受訓治療師都已完成內部培訓計劃，對客戶進行療程之前都通過相關評估。

目標集團的業務發展計劃

根據目標公司管理層(「管理層」)提供的資料，目標集團的業務發展計劃如下：

(a) 擴大治療服務和產品供應的多樣性

目標集團專注於皮膚發紅、粗糙及乾燥等皮膚問題，提供一站式專業醫療和美容護理。

醫學美容服務行業的特點是技術進步迅速。透過進行相關市場研究，目標集團將繼續緊貼最新的護理技術及設備以及護理消耗品及護膚服務及產品的趨勢，以維持其競爭力。

目標集團將採購新設備並繼續開發皮膚護理服務／產品，以滿足不斷變化的客戶需求並把握市場潛力。目標集團將引入現代補液皮膚護理／治療(其中包括來自美國和韓國的微量注射技術)用於皮膚再生。

為把握提供美容皮膚病服務的市場潛力，目標集團計劃為皮膚病患者提供皮膚護理，尤其針對皮膚發紅和脫屑問題(包括但不限於牛皮癬、濕疹和蕁麻

疹)以及其他皮膚老化問題。此外，目標集團擬為皮膚發紅／乾燥問題提供預防性治療及皮膚過敏測試。

此外，目標集團建議向顧客提供護膚品(如乳液、乳霜及口服護膚補充品等)，以改善皮膚狀況及提升治療效果。

除為香港客戶提供服務外，目標集團亦設法吸引中國個人客戶(特別是大灣區的潛在客戶)到香港尋求目標集團的上述皮膚護理。

為使目標集團的利潤最大化，目標集團旨在透過下列方式增加客戶平均消費及吸引新客戶：(i)提供廣泛的皮膚護理服務及／或產品；(ii)引進不斷改進的服務及先進的產品；(iii)優化服務及／或產品組合，以及交叉銷售其提供的上述各種服務及／或產品；及(iv)在未來幾年內為其服務及／或產品加價。

(b) 提高醫學美容中心的使用率

目前，醫學美容中心的利用率低於60%。目標集團於二零一八年財政年度錄得整體利用率提高。目標集團旨在進一步將醫療美容中心的整體利用率提高至約80%的最佳水平，從而在利潤最大化和維持服務質量之間維持良好平衡。

(c) 營銷及推廣

目標集團將採用多種營銷策略推廣其醫療美容中心，例如，會員轉介計劃、為新客戶提供試用價、網上營銷及與若干保險公司聯合推廣。目標集團計劃進一步加強其在線營銷活動的營銷及推廣工作，包括搜尋引擎營銷、搜尋引擎優化以及社交媒體(即Whatsapp、微信、微博等)營銷，以提高其品牌於目前和潛在市場的公眾知名度，以擴大客戶群。目標集團將部署營銷工作，以確立其在香港及大灣區的品牌知名度。

(d) 擴大醫學美容中心

為提升服務能力，經顧及業務潛力、成本及效益分析後，目標集團考慮在未來幾年內建立新的醫學美容中心。

價值

誠如該公佈所披露，於二零一八年十二月十三日，目標集團100%股本權益的估值為100,000,000港元，乃由獨立估值師（「估值師」）根據市場法編製。

董事會已開展以下工作以審核估值師所編製的估值合理性：

- (i) 與估值師進行面談以了解其專業性及獨立性，並獲悉估值師的資質及經驗；
- (ii) 審閱其有關估值委聘工作範圍是否恰當，以及有關工作範圍是否存在任何限制以致可能對估值所提供的核證準確程度造成不利影響；及
- (iii) 對估值所用的假設及估值師所採用的計算方法及基準進行審閱並與估值師進行討論，且信納彼等所開展的工作，包括於選取比較個案時採用的方法、假設及基準為適當、公平及合理。

董事會注意到估值乃基於市場法進行。董事會已與估值師進一步討論，並被告知市場法被認為是對目標公司進行估值的最合適估值方法。首先，市場法較收入方法要求更少的主觀假設（如收益增長、開支及利潤）。根據估值師的建議，收入法將包含未來目標集團未來的長期盈利預測，當中需要一份主觀假設清單，而鑒於缺乏目標集團長期充分的歷史財務表現，該假設屬難以證明其合理性的主觀假設。由於目標集團於二零一六年三月成立，並無長期穩定的營運歷史，管理層無法提供具體財務預測。因此，在此情況下，收入法被視為評估目標集團的不太合適的方法。其次，與成本法相比，由於可比較公司的價格倍數乃基於市場共同慣例達致，市場法更可能反映當前對相應行業的市場預期，同時把握目標公司未來的發展潛力。

董事會注意到，就根據採用市場法對目標公司進行估值而言，估值師根據以下選擇標準，物色四家與目標公司從事類似業務的公開上市可比較公司（「可比較公司」）：(i) 公司主要從事提供醫學美容服務；(ii) 該等公司主要在亞洲經營業務；(iii) 可獲得二零一八年公司的淨利潤金額；及(iv) 信息的充分性（例如上市和運營歷史以及向公眾提供的財務資料）。誠如估值師所告知，目標集團的公平值乃經參考被視為可與目標集團比較的公眾上市公司的業務性質（即收入來源及地區分部）及營運資料後釐定。鑒於並無任何公司與目標集團完全相同的事實，因此必須選擇一組可比較公司對目標集團進行估值。就此而言，可比較公司（由估

值師根據公共資源以盡力基準確定)被視為估值師基於所選標準的綜合清單，並將作為估值下的充足及具代表性的樣本。

鑒於董事就上述估值所開展的工作，董事會信納(i)估值師獨立於本公司並具備足夠經驗及能力進行估值；(ii)估值師的工作範圍就有關委聘而言屬適合；及(iii)估值師所使用的估值假設及方法就估值而言屬公平合理。就此而言，董事會認為估值屬公平，並可合理依賴。

根據估值，目標集團的34%股權於二零一八年十二月十三日的公允值約為34,000,000港元(「相關價值」)及代價32,640,000港元較相關價值折讓4%。

有關進行收購事項的理由及裨益的更多資料

以下載列有關進行收購事項的理由及利益的更多資料：

本集團與目標集團之間潛在的交叉銷售活動

該公佈指出，透過與目標集團建立夥伴關係，或可令其能夠於本集團及目標集團的客戶基礎之間進行女性內衣產品及提供醫學美容服務零售方面的潛在交叉銷售活動。

基於(i)本集團及目標集團有關彼等各自市場及相關市場發展趨勢的市場知識、經驗及諒解，彼等各自的客戶及其客戶的要求、偏好及利益；及(ii)本集團與目標集團之間的討論，考慮到以下因素後，董事會認為，本集團與目標集團可能會實現潛在的交叉銷售活動：

- (i) 隨著生活水平的提高，消費者更加關注彼等的個人形象。內衣產品和本集團最近推出的美容服務旨在幫助客戶實現更好的身體外觀。同時目標集團的醫學美容服務旨在改善其顧客的皮膚狀況。因此，本集團及目標集團的產品及／或服務相輔相成，力求為個人提供更佳的個人外觀；
- (ii) 本集團及目標集團均主要擁有希望改善其外貌的女性客戶群；及
- (iii) 經與管理層討論後、本集團及目標集團(經考慮(其中包括)彼等各自業務營運、業務發展階段、業務目標及策略後)，擬合作擴闊其產品／服務供應及參加聯合營銷及推廣活動。

收購事項的優點及理由

經考慮有關目標集團及收購事項的資料(如該公佈所述及上文進一步闡述)，其中包括，鑒於(i)目標集團截至二零一八年三月三十一日止兩個年度經常性經營溢利的良好往績記錄；(ii)一支由醫生及受訓治療師組成的專業團隊，以及目標集團已建立的業務地位連同其大量忠誠客戶；(iii)經考慮上述建議發展計劃後目標集團的前景；(iv)緊隨收購事項後將予實現的潛在協同效應及交叉銷售機會；及(v)根據既定股息分配政策按目標股息派付比率不低於目標集團淨利潤的30%計算而為本集團帶來潛在股息收入，董事會認為收購事項符合本公司及股東的整體利益。

承董事會命
心心芭迪貝伊集團有限公司
執行董事
譚澤之

香港，二零一九年四月九日

於本公佈日期(於包括本公佈所述變動後)，執行董事為譚澤之先生及黃韋傑先生；以及獨立非執行董事為蔡振輝先生、陳嘉明女士及王競強先生。

本公佈載有根據GEM上市規則規定須提供的有關本公司資料的詳情，各董事就本公佈共同及個別承擔全部責任。各董事在作出一切合理查詢後確認，就彼等深知及確信，本公佈所載的資料在各重大方面均準確完整，無誤導或欺詐成分，且概無遺漏任何其他事項而致本公佈或其所載任何陳述有所誤導。

本公佈將由刊登日期起最少七天於GEM網站www.hkgem.com「最新公司公告」網頁以及於本公司網站www.bodibra.com刊載。