

未來計劃及[編纂]用途

未來計劃

有關我們未來計劃的詳細說明，請參閱「業務－業務戰略」一節。

[編纂]用途

假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元（即本文件所述[編纂]範圍的中位數），經扣除[編纂]費用及佣金以及我們因[編纂]應付的預計開支後且假設[編纂]並無獲行使，我們預計將收到的[編纂][編纂]約為[編纂]港元。

我們擬將[編纂][編纂]用於下列用途，惟可因應不斷變化的業務需求及市場狀況而變更：

- 約[編纂]%（或[編纂]港元）將用作於武漢及其他華中地區城市建立新口腔醫療機構，旨在滿足華中地區不斷增長的口腔醫療服務需求，並提升我們的市場影響力及市場份額。我們預期將合共約[編纂]港元用於未來五年的有關擴張計劃，其中[編纂]港元預計將以[編纂]的[編纂]撥付，而餘下的[編纂]港元預計將由經營現金流量及銀行借款撥付。為向當地社區居民提供便捷、易獲得及可負擔的口腔醫療服務，我們計劃於未來五年在華中地區新建約80至100家新口腔醫療機構，包括湖北省約80家及湖南省約15家。每家新口腔醫療機構預期佔地約300平方米至500平方米，配備約六至20張牙椅。下表載列我們未來建立的詳情。

	估計機構數目					估計 機構總數	估計 牙椅總數
	2025年	2026年	2027年	2028年	2029年		
口腔醫院.....	0	0	0	5	5	10	每家20張
口腔門診部.....	15	15	15	20	20	85	每家六張
口腔診所.....	0	0	0	0	0	0	0
總計	15	15	15	25	25	95	710

未來計劃及[編纂]用途

建立新口腔醫療機構時，我們通常會考慮以下重要因素：(a)新的口腔醫療機構的城市須符合我們的業務擴張戰略；(b)新的口腔醫療機構的地點須位於人口密集地區鄰近當地社區；(c)有關地區具備醫療資源，尤其是醫療專業人員；(d)預計客戶數量、口腔醫療服務需求及月度收支平衡期等在商業上合理可行；及(e) (其中包括) 租金及人員成本等預計初始投資金額。

新建醫療機構計劃的實際實施將取決於若干因素，其中部分因素我們無法控制。我們可能會根據市場狀況、我們現有口腔醫療機構的經營情況、口腔醫療服務網絡的覆蓋情況等其他相關因素，對我們的擴張計劃進行必要的調整，以在我們的業務擴張及盈利能力之間取得平衡。

有關設立新口腔醫療機構的詳情，請參閱「業務－業務戰略」及「業務－我們未來的擴張－內生增長－新成立」；

- 約[編纂]% (或[編纂]港元) 將用作收購口腔醫療機構。我們預期將戰略性地於華中地區尋找及評估潛在收購目標，特別是湖北省及湖南省。截至最後實際可行日期，我們並無就收購達成任何意向書或協議，以及並無確定任何符合我們準則的明確收購目標。我們計劃將於未來五年收購目標的大多數股權收購約40至65家口腔醫療機構包括在湖北省約20家、在湖南省約20家及在河南省約15家。我們預期將合共約[編纂]港元用於未來五年的有關擴張計劃，其中[編纂]港元預計將以[編纂]的[編纂]撥付，而餘下的[編纂]港元預計將由經營現金流量及銀行借款撥付。我們計劃收購具有高成長潛力，與我們的企業文化高度契合且估值與收購成本合理的口腔醫療機構。下表載列我們未來收購事項的詳情。

未來計劃及[編纂]用途

	估計機構數目					估計	估計
	2025年	2026年	2027年	2028年	2029年	機構總數	牙椅總數
口腔醫院.....	0	0	5	0	0	5	每家20張
口腔門診部.....	5	10	5	15	15	50	每家六張
口腔診所.....	0	0	0	0	0	0	0
總計	5	10	10	15	15	55	400

於收購口腔醫療機構時，我們通常會考慮以下重要因素：(i)目標與我們的企業文化以及口腔醫療服務網絡的契合度；(ii)目標年收入；(iii)目標的盈利能力；(iv)目標的服務能力，如管理團隊及醫療專業團隊；及(v)目標的（其中包括）預計初步投資金額、持續經營開支及資金需求等。根據弗若斯特沙利文的資料，根據專家訪談及市場研究，截至最後實際可行日期，華中地區有足夠口腔醫療機構符合我們的甄選標準。

有關收購計劃的實際實施將取決於若干因素，如當時市場狀況、我們接下來的業務戰略、協商結果及實際收購的規模及對價。

有關收購口腔醫療機構的詳情，請參閱「業務－業務戰略」及「業務－我們未來的擴張－戰略收購」；

在選址和收購目標選擇過程中，我們會進行詳細的當地市場研究，以根據多項因素（如人口密度及構成、當地經濟、居民的消費能力及偏好）評估潛在客戶需求。我們一般避免在現有口腔醫療機構服務半徑範圍內建立或收購口腔醫療機構。我們認為，考慮到(i)我們為減輕潛在競爭而採取的上述措施；(ii)華中地區廣大民眾對口腔護理的需求仍未被滿足，我們現有的口腔醫療機構和我們將要建立或收購的口腔醫療機構之間相互蠶食的風險相對較低。

儘管市場競爭激烈，導致價格出現下行壓力，我們相信我們處於把握湖北及湖南省市場機遇的有利位置。

未來計劃及[編纂]用途

市場需求強勁，具有持續增長潛力

根據弗若斯特沙利文的資料，基於專家訪談及市場研究，華中地區的口腔護理市場需求充足，可供我們在未來五年內透過建立或收購來擴大我們的口腔醫療服務網絡。作為2023年按收入計華中地區最大的民營口腔醫療服務提供商，我們處於抓住不斷增長的市場需求及行業整合的有利位置。

- **需求急增推動市場擴充。**華中地區口腔醫療服務的需求受到多方面因素推動，如可支配收入及人均衛生支出增長、口腔健康意識不斷提高、人口老化以及二孩及三孩政策的實施。以口腔醫療服務提供商所產生的收入計，華中地區的口腔醫療服務市場規模預期將從2023年的人民幣282億元按6.0%的複合年增長率增加至2028年的人民幣378億元，其中預測民營口腔醫療服務提供商的市場份額將於2028年達63.2%。
- **直營連鎖模式釋放增長潛力。**截至2023年12月31日，僅有3%的口腔醫療服務提供商以直營連鎖模式營運。連鎖標準化有助於實現可靠的臨床操作、一致的服務質量及有凝聚力的品牌形象。市場競爭加劇加快整合，並進一步增加連鎖營運的口腔醫療服務提供商的市場份額。

因應市場環境的策略性價格調整

與民營口腔醫療服務提供商的行業慣例一致，我們在經過全面的風險評估、市場研究及客戶需求分析後，進行策略性價格調整，以拓闊我們的客戶群及增加市場滲透。於2024年，我們對涉及受集中採購政策影響的耗材的口腔種植服務和涉及若干高價值耗材（如隱形矯治器）的口腔正畸服務進行了適當的價格調減，以積極把握尚未滿足的市場需求。就我們具有強大技術競爭優勢的綜合牙科診療服務，口腔內科、口腔外科及兒童牙科概無作出重大價格調整。在設有這些價格調整的同時，我們不斷提升經營效率及優化成本結構，以維持整體盈利能力。我們相信，定價策略結合我們強大的品牌和穩定的服務品質，能讓我們持續提供客戶福利，並有效地競爭和爭取市場佔有率。自2025年第一季度起，口腔醫療服務市場的價格穩定，隨後出現溫和回升。

未來計劃及[編纂]用途

差異化的商業模式及營運能力

- *差異化的商業模式*。統一運營理念、運營管理、服務標準及品牌形象，充分發揮我們直營連鎖營運的協同效應及規模經濟。這一結構化運營模式確管理標準的一致性，並提升營運效率。同時，秉持「直營連鎖、直接合夥」的原則，合夥人計劃豐富我們的醫療專業人員資源，並推動口腔醫療服務網絡的拓展。
- *差異化的營運能力*。我們秉持「醫療本源、技術驅動」的精神，提升人才培養及專科發展，鞏固我們的技術優勢。我們採納數碼掃描、3D建模及機器人輔助種植等精進技術，助力診斷與治療。我們致力於培養具備專科優勢的全科牙醫，而發展口腔醫療機構的服務範疇與優勢專科亦使我們有別於競爭對手。我們提供一站式的服務體驗、數字化服務程序以及貼心的後續跟進。我們亦保持與顧客的緊密聯繫，快速回應其需求及多樣化活動，持續在居民中建立值得信賴的聲譽。因此，可靠的診療品質結合令人滿意的客戶體驗鼓勵口碑推薦，推動客戶群增長與忠誠度提升。我們亦舉辦並參與多項行業學術會議，不斷提高在資深牙醫中的曝光率，為我們的服務網絡匯聚優質口腔醫療資源。

我們並不依賴降價維持競爭力。反之，我們的長期領先優勢得益於先進技術、優質服務體驗、數字化運營以及值得信賴的品牌形象。我們致力於將「可負擔價格」與客戶感受到的「高價值」結合，同時建立牙醫與顧客的關係、社區參與和品牌忠誠度等競爭優勢。這一方法最終實現從「價格競爭」向「價值競爭」的轉變。

通過新建及收購實現擴張過程中的主要評估

我們將主要通過新建擴大在武漢的網絡覆蓋，促進口腔醫療機構之間的協同效應。同時，我們將在湖北省的三四線城市新建口腔醫療機構，以應對當地居民對可靠口腔醫療護理的顯著未被滿足需求。在湖北省以外，我們預計將主要通過與資深牙醫在合夥人計劃下合資以加強我們的據點，從而迅速擴大市場份額，同時為我們口腔醫療服務網絡積累牙醫資源。隨着持續新建，我們將會在物色符合我們收購標準並與我們發展策略一致的潛在收購目標時在湖北、湖南和河南省尋求收購機會。

未來計劃及[編纂]用途

新建

- **政策支持與地區資源配置。**利用對民營醫療機構的有利政策，我們有策略地瞄準口腔醫療護理需求未被滿足且具功能性的社區，如老齡化社區、學區、商業區，以靠近潛在客戶。
- **市場需求與競爭分析。**我們進行市場研究，評估當地口腔醫療機構的密度、服務能力及定價。我們評估我們在目標地區的品牌知名度，並進行預先推廣營銷活動。
- **選址。**我們通常優先考慮居民、商業或學校附近的位置，以方便客戶到訪，目標覆蓋半徑兩至五公里內約1萬至5萬居民。
- **服務能力。**我們評估合資格管理人員及資深牙醫的充足性。我們安排資深牙醫在新建口腔醫療機構首兩年進行技術指導。
- **資金規劃。**我們嚴格評估資金充足性、使用效率及投資回收期，同時減輕資金錯配。

收購

- **資源。**我們優先考慮具備當地品牌知名度、客戶群及牙醫資源的收購目標，確保標準的管理與技術標準，以與我們直營連鎖口腔醫療服務網絡無縫整合。
- **文化。**我們認為文化契合至關重要。收購目標（特別是核心管理層及在有關機構執業的牙醫），應恪守我們的集中管理模式並尊重我們的企業價值。
- **合規。**我們重視歷史合規表現，並審閱盡職審查報告，以減輕收購帶來的風險。
- **財務評估。**我們的財務評估集中於商業模式與成本控制績效，並以市盈率及／或市銷率及增長潛力作為估值參考。
- **資金規劃：**我們的資金配置以效率為優先，根據預期回報對投資金額進行評估。

未來計劃及[編纂]用途

於往績記錄期間（尤其是在2023年及2024年），我們對網絡擴張採取審慎態度，使我們能夠應對市場不確定性並優化現有運營。然而，這些潛在的結構性機遇依然強勁。**[編纂]**的**[編纂]**為戰略性發掘這一長期市場潛力提供必要的資金。因此，我們認為該擴張計劃符合我們的長期增長戰略，以鞏固華中地區龍頭優勢地位並持續提升市場份額。具體而言：

*在市場波動中把握長期增長驅動因素。*儘管2023年疫情後需求迅即飆升，但2024年出現更大範圍的經濟放緩而影響了消費支出。我們的擴張計劃是基於華中地區民營口腔醫療服務市場強勁的長期結構性增長驅動因素，如政府的支持性政策及不斷增長的口腔醫療服務需求，以及居民的可支配收入及口腔健康意識提高，而非基於短期的周期性波動。有關市場增長驅動因素的詳情，請參閱「行業概覽－華中地區口腔醫療服務市場－華中地區口腔醫療服務市場的市場驅動因素」。

*卓越的可擴展性及可複製的模式。*我們近20年的營運經驗為高度標準化及可複製的口腔醫療機構設立及管理制度奠定了基礎。自2007年起，我們積累了口腔醫療資源，樹立了品牌知名度，並形成標準化且成熟的口腔醫療機構設立及收購內部制度。儘管在疫情期間及緊隨疫情後，我們的口腔醫療服務網絡的增長放緩，但我們的口腔醫療機構數量在過往以可觀的速度增長，加上高質量的運營，口腔醫療機構數量每兩到三年倍增，截至2015年、2018年及2020年12月31日分別達到13家、31家及67家，2015年至2020年的複合年增長率為38.8%，顯示我們在市場條件適宜且資金充裕的情況下高效擴張的卓越能力。我們未來的擴張速度為每年增設20家至40家口腔醫療機構並在未來五年合共增設150家口腔醫療機構，這與我們的歷史增長率大致一致。

*戰略性市場進入及貼近客戶。*我們優先考慮新市場的機構密度，以有效提高品牌曝光率並培養規模效應。結合線上及線下營銷以及多家機構部署，可加速獲取當地客戶。同時，將口腔醫療機構部署在靠近客戶的社區，可方便客戶在治療過程中頻繁線下就診，並加深我們的市場滲透。因此，規劃網絡擴張對於迅速實現該等規模經濟及網絡效應至關重要。

*長期盈利目標。*我們致力改善我們的財務表現。憑藉在華中地區蓬勃發展的口腔醫療服務業中行之有效的直營連鎖模式，我們期望通過擴大口腔醫療服務網絡，提高規模經濟效益及盈利能力。

未來計劃及[編纂]用途

- 約[編纂]% (或[編纂]港元) 將用作升級及翻新我們部分現有的口腔醫療機構。具體而言，我們計劃逐步升級口腔醫療機構的牙科醫療設施及設備，旨在提高服務能力，同時改善客戶到我們的口腔醫療機構就診的滿意度。有關收購口腔醫療機構的詳情，請參閱「業務－業務戰略」及「業務－我們未來的擴張－戰略收購」；
- 約[編纂]% (或[編纂]港元) 將用作優化我們的信息技術基礎設施及信息技術系統。我們預期將實現我們的信息技術系統和實時業務、財務及運營管理的整合。此外，我們將增加對網絡安全及數據安全的基礎設施的投入，以確保我們數字化運營的安全性及我們的信息技術系統的可靠性。

未來，我們計劃改善我們的內部管理流程、提升運營及管理效率，打造標準化、可複製化的業務模式，增強我們的競爭優勢，並向客戶提供高質量且以客戶為中心的口腔醫療服務。

有關推動我們口腔醫療服務網絡數字化的詳情，請參閱「業務－業務戰略」及「業務－信息技術系統」；

- 約[編纂]% (或[編纂]港元) 將用作發展我們的醫療專業團隊以進一步支持口腔醫療服務網絡的持續增長。具體而言，我們計劃開發內部培訓系統，培養具有全面牙科專業知識且具有專科優勢的牙醫。我們的目標是補充他們主修知識之外的專業知識，打造具有專科特長的全科牙醫。為此，我們亦將透過激勵創新及臨床進步，鼓勵內部研發活動。此外，我們計劃招募人才，以滿足對高品質口腔醫療服務不斷增長的需求，並為我們的長遠增長賦能。我們將專注於招募高學歷、高級牙科人才及經驗豐富的管理人才。我們的實際招募次數及規模將取決於我們口腔醫療服務網絡的營運表現。

有關人才培養及招聘的詳情，請參閱「業務－業務戰略」及「業務－醫療專業人員－醫療專業人員的招聘、管理及培養」；

- 約[編纂]% (或[編纂]港元) 將用作營運資金及一般企業用途。

未 來 計 劃 及 [編 纂] 用 途

倘[編纂]釐定為每股[編纂][編纂]港元（即本文件所述[編纂]範圍的上限）並假設[編纂]並無獲行使，則我們將會收到額外[編纂]約[編纂]港元。倘[編纂]釐定為每股[編纂][編纂]港元（即本文件所述[編纂]範圍的下限）並假設[編纂]並無獲行使，則我們收到的[編纂]將減少約[編纂]港元。倘[編纂]定為高於或低於估計[編纂]範圍的中位數，則上述[編纂]的分配將按比例進行調整。倘[編纂]獲行使，我們擬按比例將額外[編纂]用於上述用途。

倘[編纂]未即時用作上述用途，我們僅會將[編纂]存入持牌商業銀行及／或其他認可金融機構（定義見證券及期貨條例或其他司法管轄區適用法律及法規）的短期計息賬戶。

倘我們於按上述用途動用[編纂][編纂]或按上述用途分配[編纂]方面出現任何重大變動，我們將刊發正式公告。