

業 務

概覽

我們是一家專業的口腔材料公司，提供涵蓋口腔臨床類產品、口腔技工類產品及口腔數字化產品的多元化產品組合，適用於牙科核心專業領域的多種應用場景。我們主要通過經銷模式在中國生產及銷售口腔材料，並逐步拓展國際市場。2024年，中國口腔材料市場佔整體口腔醫療器械市場（包括口腔設備及器具）的42.2%，該市場具有高度分散的特點。同年，我們在中國口腔材料市場按收入計的市場佔有率為1.3%。我們的綜合產品矩陣覆蓋口腔醫療機構（包括口腔醫院及診所）和技工所的所有場景，有效滿足包括修復科、種植科、牙體牙髓科、正畸科及兒牙科在內的客戶多樣化臨床需求。按2024年銷售收入計，我們是中國最大的口腔印模制取材料製造商，亦為中國最大的口腔臨床類材料製造商之一，在國內製造商中擁有最多CE標誌或FDA批准的口腔臨床類材料。

中國口腔臨床類產品及口腔技工類產品市場歷來被國外知名品牌所壟斷，但我們正在建立業內市場地位。例如，國外產品佔據口腔臨床類產品70%左右的市場份額。經過深耕研發，我們的產品已達到可與該等國際領先品牌相媲美的標準。我們亦重視銷售，通過長期的營銷努力、經銷合作夥伴關係及具競爭力的定價奠定了市場地位。因此，我們的品牌在國內具有很高的知名度，許多牙科專業人士都熟悉我們優質的進口替代產品。這有助我們持續建立聲譽，吸引客戶。特別是，根據弗若斯特沙利文的資料，在彈性體印模材料及合成樹脂牙等幾個子類別中，我們已經超越了該等知名品牌，躍身成為中國2024年銷售收入排名第一的公司。

基於此堅實基礎，我們在產品開發及市場覆蓋方面取得了顯著進展。根據弗若斯特沙利文的資料，按中國2024年銷售收入計，我們的彈性體印模材料及合成樹脂牙排名第一。根據弗若斯特沙利文的資料，按2024年銷售收入計，我們的彈性體印模材料亦在全球市場中位列國內品牌榜首。我們計劃通過利用數字化技術進一步開發活動義齒及種植修復產品，以擴展我們的產品矩陣。經過深入的研發，我們掌握了多項口腔材料核心技術，包括數字全口義齒製造技術（該技術可提高精度及個性化服務）、五層彩色樹脂成型技術（該技術可改善患者的外觀並提高滿意度）以及持續氟釋放技術（該技術對牙齒健康（特別是預防蛀牙方面）發揮著十分重要的作用）。此外，除了彈性體印模材料及合成樹脂牙，我們多款產品已居於市場領先地位並具備國際競爭力，包括光固化牙體黏接劑、黏固用樹脂水門汀（雙固化）及流動樹脂，這些產品均已在中國及海外市場成功推出。在全球範圍內，我們的產品已獲得全球60多個國家和地區的認證，其中包括33項通過FDA認證的產品、31項通過CE認證的產品以及17項通過國家藥監局認證的產品，彰顯了我們強勁的國內及國際市場影響力，並體現出我們在競爭激烈的口腔醫療器械市場中確立的戰略地位。

根據弗若斯特沙利文的資料，截至最後實際可行日期，我們持有34項國內二類及三類醫療器械註冊證，是中國國內口腔材料企業中持有數量最多的企業。我們認為，

業 務

廣泛的監管認證不僅反映我們產品的廣度，亦凸顯我們產品矩陣的質量及可靠程度。下圖載列我們產品矩陣中的代表性產品。



除了綜合的牙科產品矩陣，我們構建了強大的銷售網絡，以挖掘我們產品的商業潛力。在中國，基於廣泛的經銷商及口腔技工所的網絡支撐，我們有能力為廣泛的口腔醫療機構（包括醫院及診所）提供服務。在海外市場，我們的產品獲得全球60多個國家和地區的認證。我們的主要海外市場包括歐洲、美國及東南亞。我們在歐洲及美國市場亦具有競爭力，同時也希望成為東南亞市場的領導者。

通過大量的市場開發，我們的品牌（包括滬鴿、護脊舒、凱晶、凱豐、凱麗、凱標、美佳印、美益汀、美晶瓷及美天固）涵蓋多種產品，於口腔醫療器械行業中獲得了顯著知名度並贏得了良好的市場聲譽。憑藉研發能力、強大的生產能力及非常高效的專業化服務體系，我們致力於開發並製造達到國際公認性能標準的產品，同時持續探索海外市場的機遇。

於2023年至2025年，我們錄得持續且穩定的增長。我們的收入由2023年的人民幣357.6百萬元增加11.7%至2024年的人民幣399.4百萬元，並於2025年保持相對穩定，為人民幣400.1百萬元。我們的除稅前利潤由2023年的人民幣105.8百萬元增加至2024年的人民幣110.8百萬元，隨後減少至2025年的人民幣60.3百萬元。該等減少主要由於經營支出增加，以支持我們的全球擴張及產品策略，特別是支持海外市場拓展及印尼製造業務，以及因匯率波動而產生的衍生性金融工具公允價值變動。展望未來，我們希望抓住機遇，鞏固我們在口腔醫療器械行業的市場地位。我們計劃利用先進的自動化設備升級及擴大日照工廠的生產，以提高效率、質量及產能。同時，我們亦將在印尼建立一家工廠，作為我們全球擴張的戰略基地。我們相信，在中國及印尼建立雙工廠的戰略最終可加強我們國內及海外供應鏈的穩定性。為支持長遠發展，我們亦打算投資並將研發重心投放在先進的數字技術上，進一步擴大全球物流及銷售網絡，並實現更高的國內及海外銷售。

業 務

我們的競爭優勢

擁有最多數量的二類和三類註冊證的中國口腔材料公司，提供廣泛的產品，以卓越的質量和強大的全球影響力聞名。

我們是一家專業的口腔材料公司，提供廣泛的口腔臨床類產品、口腔技工類產品和口腔數字化產品，適用於牙科核心專業領域的多種應用場景。根據弗若斯特沙利文的資料，截至最後實際可行日期，我們持有34項國內二類和三類醫療器械註冊證書，是中國國內口腔材料企業中持有數量最多的企業。

隨著我們影響力不斷擴大，口腔醫療器械行業也在多元化細分市場及各年齡段日益增長的需求推動下呈現出顯著增長潛力，特別是在中國及東南亞等新興市場。口腔醫療器械行業市場龐大，覆蓋患者全生命週期，涉及多種細分領域。口腔健康同樣與所有人息息相關，從患齲齒的兒童到有牙周疾病的成年人以及需要義齒的老年人，需求巨大。在中國，口腔患者數量龐大，人均口腔醫療支出仍遠低於發達國家水平，顯示出中國口腔醫療器械市場巨大的增長潛力。此外，人們對口腔健康及預防保健意識的提高亦正在推動需求的增長。根據弗若斯特沙利文的資料，其他國家亦蘊藏巨大的市場機會，尤其是在彈性體印模材料及合成樹脂牙領域。

自2006年起，我們已成為中國口腔醫療器械行業的國內先行者和領導者。根據弗若斯特沙利文的資料，按2024年銷售收入計，我們是中國最大規模的印模材料及合成樹脂牙製造商。我們亦憑藉高品質產品、卓越的研發能力及優質客戶體驗，在行業內樹立了良好的聲譽。經過多年的戰略市場開發與品牌培育，我們的品牌(包括滬鷓、護脊舒、凱晶、凱豐、凱麗、凱標、美佳印、美益汀、美晶瓷及美天固)在口腔醫療器械行業中擁有較高的知名度，在市場獲得廣泛認可，確立了穩固的行業地位與卓著的市場聲譽。

我們的產品矩陣主要分為三大類：口腔臨床類產品、口腔技工類產品及口腔數字化產品，覆蓋修復科、種植科、正畸科、牙體牙髓科及兒牙科等核心專業領域的五個應用場景。口腔臨床類產品應用於所有這些領域，而口腔技工類產品則應用於修復科、種植科及兒牙科。我們正在進一步拓闊產品矩陣，以包括口腔掃描儀等口腔數字化產品。

經過大量的研發，我們掌握了多項口腔材料的核心技術，其中多款產品在中國處於市場領先地位並具備國際競爭力，包括樹脂塊、光固化牙體黏接劑、黏固用樹脂水門汀(雙固化)及流動樹脂，這些產品已在中國及海外市場成功推出。在我們的產品矩陣中，根據弗若斯特沙利文的資料，按中國2024年銷售收入計，我們的彈性體印模材料及合成樹脂牙排名第一。根據弗若斯特沙利文的資料，按2024年銷售收入計，我們的彈性體印模材料亦在全球市場中位列國內品牌榜首。

業 務

我們的佈局不僅局限於中國市場，我們積極實施戰略發展，力爭成為全球牙科領域公認的領導者。為此，我們組建了國際化人才團隊，並獲得了主要國家和地區的認證，贏得了國際知名客戶的認可。我們的產品已通過CE質量體系認證、美國FDA認證及加拿大MDL認證，能夠為國內外客戶提供高質量的口腔產品。目前，我們廣泛擴展公司銷售，包括歐洲、美國及東南亞市場。展望未來，我們將根據各區域客戶的獨特需求實施全球化戰略，確保持續提供創新且具有競爭力的產品以推動增長。

覆蓋五大關鍵口腔專業應用領域的三大關鍵產品類別，以把握口腔醫療器械市場的高潛力並確保可持續增長。

我們提供三大類牙科產品，即口腔臨床類產品、口腔技工類產品和口腔數字化產品。這些產品旨在應用於口腔醫學核心專業領域的五個主要應用場景，包括修復科、種植科、正畸科、牙體牙髓科及兒牙科。口腔技工類產品類別中的合成樹脂牙產品是我們業務的基礎產品，由此我們逐步擴展至口腔臨床類產品和口腔數字化產品領域，例如彈性體印模材料及玻璃離子水門汀、光固化牙體黏接劑及無托槽隱形正畸矯治器等口腔臨床類產品。目前，我們已建立了全面的產品矩陣，包括口腔臨床類產品、口腔技工類產品和口腔數字化產品，全面覆蓋牙科核心專業領域的各種應用場景。這確保我們能夠滿足牙科從業者及患者的多樣化需求，服務於口腔醫療機構和技工所的所有應用場景。根據弗若斯特沙利文的資料，國內主要競爭對手通常專注於有限的產品類別，我們全面的產品矩陣使我們區別於主要的競爭對手。

- *口腔臨床類產品*。我們在口腔臨床類產品涵蓋牙科五個核心專業領域的應用場景，包括修復科、種植科、正畸科、牙體牙髓科和兒牙科。根據弗若斯特沙利文的資料，口腔臨床類產品中，按中國2024年銷售收入計，我們的彈性體印模材料排名第一，市場份額為30.1%，並於全球市場上位列國內品牌榜首。我們的彈性體印模材料使牙科專業人員能夠製作精確的口腔模型，這對於根據其獨特牙齒結構定制義齒及牙冠至關重要。全球範圍內，我們的口腔臨床類產品已獲得包括中國、美國、歐盟和東南亞等多個國家和地區的相關認證，並已在多個國家和地區銷售。
- *口腔技工類產品*。我們的口腔技工類產品涵蓋牙科的三個核心專業領域的應用場景，包括修復科、種植科和兒牙科。根據弗若斯特沙利文的資料，在我們的口腔技工類產品中，我們的合成樹脂牙按銷售收入計在2024年中國市場第一，市場份額為21.4%。我們的合成樹脂牙和樹脂塊用於義齒，以增強咀嚼功能和外觀，為全口義齒和局部義齒提供良好美觀性和兼容性。
- *口腔數字化產品*。憑藉我們在口腔臨床類產品和口腔技工類產品方面的豐富經驗和專業知識，我們相信我們擁有獨特的優勢，能從口腔數字化產品領域切入以優化產品矩陣，尤其是在開發指導口腔臨床類產品及口腔技工類產品生產的口腔數字化產品方面。我們的目標是重點關注牙科的五個核心專業應用領域（包括修復科、種植科、正畸科、牙體牙髓科和兒牙科）。

業 務

我們計劃提供先進的口腔數字化產品，包括利用口腔掃描技術提供定製解決方案的隱形正畸。我們亦利用口腔掃描技術完善印模，提升客戶體驗。此外，我們擬利用CAD/CAM技術開發數字服務平台，簡化牙科利益相關者之間的溝通及產品交付。我們提供口腔數字化產品一體化的戰略願景，使我們在多個市場細分領域中獲得了先發優勢，促使快速增長，為未來的發展奠定了堅實的基礎。

憑著自主研發能力，為口腔醫療器械行業的數字化轉型作好充分準備。

我們通過建立研發中心、與頂尖大學和專家合作等方式，不斷提升研發能力，並調整自身以解決牙科行業中尚未滿足的臨床需求。我們力爭與國際公認的牙科產品標準接軌，甚至達到更高水平，將現有產品的性能提升至國際卓越水平，同時加大對高端新產品和口腔數字化平台的研發力度。

我們評估實現戰略目標所必需的研發能力。為此，我們在日照、上海和蘇州戰略性地建立了三個研發中心。我們的日照研發中心致力於我們口腔技工類產品（包括合成樹脂牙、氧化鋯瓷塊）的研發、創新和打磨。上海研發中心主要側重於3D打印技術的創新與應用，而蘇州研發中心則專注於推動口腔數字化產品的發展。該三個研發中心根據我們的企業目標各司其職。我們亦推動促進研發人員成長的積極企業文化。

我們深知行業數字創新的緊迫性，我們的研發工作還包括利用數字技術提升我們產品的競爭力，並促進傳統牙科實踐的轉型。我們通過數字技術升級產品，提高在行業中的競爭力，尤其是在種植科及正畸科等領域。為此，我們也積極探索新型3D打印技術和替代傳統樹脂牙齒的材料，並開發相關醫療設備，包括口腔掃描儀和其他創新工具。通過這一舉措，我們力求令牙科專業人員、患者和診所享數字技術和服務，進一步為其賦能。此外，我們還關注特殊材料的開發，包括流動樹脂材料和臨時冠橋樹脂材料，以解決未滿足的需求。最後，我們正探索更多結合AI能力的應用。這包括利用AI設計隱形矯正器，通過機器學習將領先從業者的核心技術轉化為AI技術。

我們的團隊成員是我們研發能力的基石。截至2025年12月31日，我們的研發團隊有59名員工，其中約30%持有碩士或博士學位。這些高技能的員工隊伍為我們的產品開發方面以及知識產權成就作出了重要貢獻。此外，通過與大學及學術機構的合作，我們相信我們能夠利用推進多用途、數字化和智能化口腔醫療產品的技術，以更好地服務牙科專業人員、患者和診所。

成熟的銷售網絡，提供全面的售前和售後支持，覆蓋全球範圍。

我們已與中國知名的口腔醫療機構建立了緊密的合作關係，並建立了覆蓋國內外的廣泛銷售網絡。在中國，我們已組建了一支177名專業人員的專職銷售和營銷團隊，涵蓋中國30多個省市。我們亦會精心挑選戰略性經銷商，並深化與彼等的合作，從而

業 務

更有效地推動產品在當地客戶的推廣。有關我們經銷商的更多信息，請參閱「一 銷售及營銷 — 經銷商銷售」。除地理覆蓋外，我們強大的銷售團隊還能夠為市級和縣級醫院以及各類大型診所提供優質的售前和售後服務。在偏遠地區，我們也為醫療機構提供售前和售後支持。

在國際市場上，我們的產品廣受認可，並已獲得60多個國家和地區的認證，包括歐洲、美國和東南亞。鑒於不同國家和地區市場需求的顯著差異，我們主要通過建立當地銷售團隊，並與該等市場的海外經銷商合作，為當地的口腔醫療機構提供服務。為了滿足不同國家和地區的獨特需求，我們與這些海外經銷商合作，通過建立當地服務中心提供現場產品培訓和售後支持。我們還正在將印尼打造成為我們向東南亞等目標市場進行海外業務擴張的戰略樞紐。這種成熟的國內外銷售網絡使我們能夠在新產品開發後立即迅速推出並拓展市場，不僅加快市場進入速度，還降低相關成本。加上我們於成熟網絡內建立的信任，我們的銷售團隊可透過及時收集有關持續銷售的反饋以提高客戶對該等新產品的接受程度，使我們能夠有效調整市場策略。

我們的客戶可以方便地了解詳細的產品信息並直接在線上下單。為了加深客戶對產品的了解，我們提供了多樣化的培訓資源，包括獨立的培訓模塊、產品手冊查詢、課堂課程和向重點客戶提供的培訓課程。此外，客戶還可以通過在線方式與我們的工作人員快捷溝通，以便及時獲得幫助和支持。藉助我們的線上平台，我們還創建了一個集成系統，該系統整合了銷售數據、終端數據和客戶反饋，促進了有效的終端客戶管理。這確保了產品信息的及時高效傳遞，並能全面追蹤產品生命週期。

現代自動化和標準化生產系統，依託嚴格的質量管理流程，使我們能夠實現顯著的規模效益。

我們位於日照的先進工廠體現了我們對卓越製造的承諾。我們位於日照的工廠是我們在中國的主要生產基地，佔地約33,000平方米。為實現這一目標，我們獨立開發了一系列大型自動化生產設備，旨在提高生產力並實現規模效益。例如，我們根據每種產品生產過程的特點，設計了產品自動化生產線，以確保我們產品的生產效率最高，產品質量穩定可控。此外，我們的合成樹脂牙及樹脂塊生產線擁有先進的製造設備，包括自動化成型線、自動化貼板線及自動化激光打標線以及全自動硅橡膠膏灌裝線、全自動薄壓膜線及全自動激光打碼線等。

與此同時，我們實施了嚴格的質量管理體系、措施和檢驗標準，確保從原材料供應到產品製造的每個環節都嚴格遵守相關行業規範。例如，我們的僱員會接受質量管理培訓，以提高彼等對質量標準的認識。我們亦在生產過程中使用實時監控及數據追蹤，以便及時發現和解決潛在質量問題。我們利用定期內部審核及強大的客戶反饋系統來持續改進生產流程。此外，我們還利用先進的信息管理系統，當中包括從知名供應商採購的軟件應用程序，以便在訂單下達、生產和交付的全過程中，促進產品生命週期的管理，從而標準化和優化我們的生產與管理流程。除日照工廠外，我們還計劃在印尼建立另一座工廠。結合我們的自動化和標準化生產系統，印尼的新工廠將有助於降低成本並提高效率，從而提升我們在國際市場上的競爭力。

業 務

我們的創辦人和經驗豐富的高級管理團隊深入參與口腔醫療市場，並具備全球業務洞察力。

我們的創辦人兼董事宋先生是開發多種口腔醫療產品的先驅。他致力於為口腔醫療機構和技工所提供全面的產品矩陣。宋先生以非凡的決心，在過去的18年里致力於推動口腔醫療器械產業的發展。通過他的前瞻性眼光、創新策略和卓越的管理技能，我們始終走在全全球口腔醫療器械市場的前列。

多年來，我們建立了一支經驗豐富的高級管理團隊，致力於開發針對口腔關鍵科室各種未滿足的需求的口腔醫療產品，旨在把握住預期的業務成長。我們的高級管理團隊成員擁有深厚的學術背景和對市場的深刻理解。彼等的遠見、廣泛的行業知識和長期的奉獻精神推動了我們目前的成就和未來的目標。我們相信，我們的高級管理團隊在制定業務策略、抓住行業機會和執行業務計劃方面發揮了至關重要的作用。

此外，我們堅信我們的企業文化是我們成功的基石。我們的企業文化非常注重助力世界各地的牙醫並改善每個人的口腔健康。這些企業文化支柱讓我們贏得了良好的客戶滿意度並確保盈利能力持續增長。

我們的戰略

我們的願景是鞏固我們在中國及全球口腔醫療器械行業中的市場地位。為實現這一願景，我們計劃實施以下戰略舉措。

以產品研發為動力，擁抱數字化轉型，為客戶提供更多元化、更優質的產品。

我們致力於研發投入，憑藉我們的核心技術和人才，打造一個具有國際競爭力的創新平台。我們積極與高校和學術機構合作，培養和吸引各層次的跨學科人才，打造一支符合高標準的全球化團隊。通過整合人才與技術創新，我們將通過創建及改進口腔臨床類產品、口腔技工類產品和口腔數字化產品不斷提升我們的研發及生產流程。通過優化該等流程，我們旨在提供結合技術創新的高質量產品，提供物有所值的產品，並最終能夠提升客戶滿意度。

基於我們對創新的堅持，我們優先研發先進材料，以滿足行業內對各種產品及應用的多樣化需求。我們的目標是在確定的市場中探索先進材料，並利用我們現有的技術優勢進一步擴大我們的產品矩陣。目前，我們已開發出適用於特定治療的流動樹脂材料，同時我們計劃擴大其應用。

為推動創新，我們亦積極追求數字化工具的進步，定製解決方案以符合患者的特定需要。我們的承諾延伸至設計及生產階段，旨在為口腔專業人士提供根據患者的需求量身定製解決方案的工具。我們一直專注於活動義齒修復、固定義齒修復、種植修復及無托槽隱形正畸矯治器的數字技術應用的研發。我們預計該等創新不僅簡化流程，亦提高患者護理質量，確保患者獲得更舒適及有效的治療體驗。

業 務

響應客戶需求，聚焦產品擴展，覆蓋口腔所有科室的各類應用場景，提升產品競爭力。

我們在產品開發階段與客戶緊密合作，以實現我們成為國內外領導者的目標。為實現該目標，我們致力於開發和進一步擴展涵蓋口腔各個科室應用場景的口腔臨床類產品、口腔技工類產品和口腔數字化產品。我們秉承需求導向、創新驅動的方法，緊貼市場需求和未來趨勢，堅持和加強自主研發和創新。通過促進與客戶之間的緊密溝通，我們獲得寶貴的客戶需求洞察，從而有效提升產品功能。這種持續的反饋循環不僅加深了我們對市場需求的理解，還推動了我們產品的不斷改進。因此，這份堅守使我們能夠迅速適應變化，抓住新機遇，提升產品功能，豐富產品類別，最終提升我們的競爭地位。

此外，我們計劃進一步開發在口腔關鍵科室尚未涉及的口腔產品應用場景，以把握住預期的業務增長。隨著客戶群的不斷擴大，對各類產品的需求也在不斷增加。我們廣泛的客戶群體對這些產品的需求日益增長，而通過提供優質、全面的專業產品，我們可以更好地滿足彼等的需求。通過聚焦這些投資，我們不僅擴展產品範圍，也為抓住新市場機會奠定了基礎。我們相信這一戰略性方法將提升客戶滿意度，增加市場份額，並在口腔行業實現可持續增長。

持續擴展全球佈局，提升國際地位。

我們正積極拓展全球佈局，目標市場為歐洲、北美及東南亞等主要地區。在追求該國際增長的過程中，我們致力於從全球角度加強我們的研發力度以及我們的營銷及服務網絡。我們正在建立全面的售前及售後支持（包括培訓及服務），以進一步鞏固我們於該等市場的地位。憑藉我們的優勢（如卓越的產品質量、完善的技術服務、多樣化的產品矩陣及有效的成本控制），我們與海外客戶戰略合作，以抓住更多獲得國際市場份額的機會。

我們亦計劃建立全面的物流網絡、強大的全球銷售網絡及集中的全球營運中心。在全球物流網絡方面，我們將建立倉儲中心，拓展我們的供應商網絡，並實施全球物流管理系統。該網絡及選定的倉儲中心旨在加快我們向國際市場交付貨物的速度，並提高我們的競爭力。在全球銷售網絡方面，我們將招募在醫療產品分銷方面經驗豐富的當地銷售人員，並進一步開拓北美、歐洲及東南亞市場。我們亦計劃建立全球運營中心。該中心旨在統籌海外銷售及營運，為海外銷售人員提供專業培訓，開展營銷活動及加強對國際客戶及供應商的數字化管理。

此外，我們可能會探索併購機會以進行國際擴張。我們的主要選擇標準是潛在目標與我們的核心業務一致，並能將我們的產品範圍擴展到覆蓋所有口腔關鍵科室的應用場景。此外，我們將根據候選人的技術背景的合適程度、管理經驗以及彼等提升我們品牌知名度和全球影響力的能力來對其進行評估，最終鞏固我們在口腔醫療器械行業的市場地位。

業 務

投資自動化和印尼工廠，以提升產能、降低成本，並加強供應鏈。

隨著口腔醫療器械行業對製造及加工技術自動化和定制化需求的持續增長，我們計劃利用這一資本投入來提升生產能力。由於我們預計需要額外的產能以滿足不斷增長的需求，我們計劃採用先進的自動化技術升級及擴大我們日照工廠的生產線。我們認識到中國口腔醫療器械市場的巨大增長潛力，亦計劃通過增加用於臨床生物材料、氧化鋯、3D打印樹脂及口腔掃描設備的新生產線來擴大工廠的產能。此舉預計將大幅降低生產成本，從而提高盈利能力並增強我們在行業中的競爭地位，使我們能夠在市場趨勢及消費者需求上保持領先。

除在自動化方面的投資外，鑒於我們的產品已獲得顯著的市場認可，且我們來自歐洲和美國的訂單增長，加上產品從印尼分銷至這些市場能夠更加快捷便利，我們決意通過在印尼建設新工廠來擴大我們的產能。預計2026年上半年將在租賃場所開始生產，未來幾年亦將於待收購土地上建設額外生產線，我們預期印尼工廠將為我們奠定穩固基礎，支持我們打入口腔醫療器材的龐大國際市場並擴大營收規模及增加收入來源的戰略。憑藉此工廠以及我們成熟的生產工藝和管理系統，我們在印尼的目標設定為利用印尼的勞動力成本優勢、完善的生產設施、成熟的生產流程及管理系統，達到與中國相同水平的生產效率和質量，以提升我們的經濟效益。通過利用自動化技術，我們預計實現降本增效。加上印尼競爭力強的勞動力成本，這將帶來顯著的經濟效益。我們預計中國和印尼雙工廠戰略最終增強我們海外和國際供應鏈的穩定性，持續推動海外收入和競爭力的增長。

融合國際視野，在產品開發和創新中注重實施人才戰略。

我們未來的人才引進戰略包括持續招募頂級專業人才，尤其關注熟悉研發專業知識和具有國際市場知識的資深營銷人員。我們深知人才發展的重要性，因此已經實施了全面的人才引進和人員發展框架，輔以強大的薪酬和福利體系。我們已制定研發專項獎勵政策，以激勵該領域的關鍵人才，並建立了內部人才選拔流程，成功打造了一支橫跨研發、生產、質量控制和營銷的專業團隊。我們還將核心管理層及研發人才的穩定性視為支撐我們實現可持續和強勁增長的重要資產。這一重視人才引進的戰略，不僅為能夠促進我們的產品開發和技術創新，還能夠為我們引入全球視野。

我們的產品

概覽

我們的產品分為口腔臨床類產品、口腔技工類產品及口腔數字化產品。我們的口腔臨床類產品包括多種高質量產品，旨在滿足各種口腔治療需求，涵蓋六大類口腔臨床類產品，即印模制取材料、玻璃離子材料、樹脂黏接材料、修復樹脂材料、兒牙預防及正畸產品，共十餘種產品。我們的口腔技工類產品在口腔技工所用於製造牙齒修復體（如牙冠、牙橋、義齒），經過口腔技工所進一步處理後，再由牙醫用於患者治

業 務

療，涵蓋兩大類口腔技工類產品，即活動義齒修復材料及固定義齒修復材料，包括十多種產品。我們的口腔數字化產品主要包括持續開發中的3D打印材料、3D打印機及口腔掃描儀。下表載列我們按產品類別劃分的收入明細，並重點展示我們收入貢獻最高的產品（於往績記錄期各年度整體貢獻收入超過5%的產品）的收入貢獻。

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	人民幣千元 (百分比除外)					
口腔臨床類產品						
印模制取材料 ⁽¹⁾	148,485	41.4%	176,054	44.1%	174,471	43.6%
包括：						
彈性體印模材料	130,774	36.6%	142,519	35.7%	137,032	34.2%
咬合記錄硅橡膠	13,486	3.8%	22,848	5.7%	26,860	6.7%
玻璃離子材料 ⁽²⁾	12,613	3.5%	13,688	3.4%	15,368	3.8%
樹脂黏接材料 ⁽³⁾	4,507	1.3%	6,016	1.5%	10,867	2.7%
正畸 ⁽⁴⁾	27,746	7.8%	25,400	6.4%	16,063	4.0%
包括：						
無托槽隱形正畸矯治器 (用於全週期治療)	26,165	7.3%	22,382	5.6%	11,266	2.8%
其他口腔臨床類產品 ⁽⁵⁾	1,291	0.4%	1,343	0.3%	1,727	0.4%
口腔技工類產品						
活動義齒修復材料 ⁽⁶⁾	140,225	39.2%	149,083	37.4%	146,690	36.7%
包括：						
合成樹脂牙	83,848	23.4%	83,627	20.9%	83,284	20.8%
臨時冠橋樹脂塊	29,193	8.2%	37,434	9.4%	34,152	8.5%
固定義齒修復材料	12,327	3.5%	18,101	4.5%	26,472	6.6%
包括：						
氧化鋯瓷塊	11,935	3.3%	17,154	4.3%	25,734	6.4%
口腔數字化產品 ⁽⁷⁾	2,760	0.8%	2,486	0.6%	671	0.2%
其他 ⁽⁸⁾	7,659	2.1%	7,269	1.8%	7,820	2.0%
總計	357,613	100.0%	399,440	100.0%	400,149	100.0%

附註：

- (1) 印模制取材料包括彈性體印模材料及其他口腔印模制取專用材料。
- (2) 玻璃離子材料包括玻璃離子水門汀和樹脂改性玻璃離子水門汀。
- (3) 樹脂黏接材料包括光固化牙體黏接劑和黏固用樹脂水門汀（雙固化），以及某些黏接預處理材料。
- (4) 正畸包括按全方位全週期療程提供的無托槽隱形正畸矯治器及保持器（包括隱形矯治解決方案）或可供購買的少量個別器械。
- (5) 其他口腔臨床類產品包括修復樹脂材料及兒牙預防材料等。
- (6) 此類別亦包括義齒基托樹脂。
- (7) 往績記錄期內的口腔數字化產品收入主要來自通過銷售供應商提供的口腔掃描儀。

業 務

- (8) 包括其他雜項收入，主要包括從其他方採購的若干口腔產品及若干口腔配件用品的銷售、CNF交易的運費收入，及我們若干物業的租金收入。

我們的廣泛覆蓋範圍

口腔科室主要包括五大關鍵科室：修復科、種植科、正畸科、牙體牙髓科和兒牙科。每個科室都有其獨特需求和專業技術，涉及各種口腔醫療材料和設備的使用。修復牙科主要修復及恢復受損或腐爛牙齒至其自然功能及外觀。這包括填充、牙冠、牙橋及貼面等治療，以解決蛀牙、骨折和其他結構問題。種植科專門用種植牙代替換缺失的牙齒。這涉及通過手術將鈦柱植入頷骨，作為人工牙根，然後在其上安裝牙冠、牙橋或義齒，以達到永久、自然的修復效果。正畸科針對診斷、預防和矯正錯位的牙齒及頷骨。這包括使用正畸牙套、無托槽隱形正畸矯治器及其他器械來改善牙齒排列、咬合功能及整體美觀。牙體牙髓科專注於診斷及治療牙齒及牙髓相關疾病，如蛀牙、牙髓炎及根尖周炎，旨在保持牙齒的功能及健康。兒牙科專門為從嬰兒期到青少年期的兒童提供口腔保健。這包括預防性護理、蛀牙治療、口腔衛生教育以及監測牙齒的生長發育，以確保牙齒及牙齦健康。我們的產品矩陣覆蓋所有這五大口腔關鍵科室。下表顯展了我們主要產品覆蓋廣泛的口腔科室。

	修復科	種植科	正畸科	牙體牙髓科	兒牙科
口腔臨床類產品					
印模制取材料：					
彈性體印模材料	√	√	√	√	√
咬合記錄硅橡膠	√	√	√	√	√
玻璃離子材料：					
玻璃離子水門汀	√		√	√	√
樹脂黏接材料：					
光固化牙體黏接劑	√	√	√	√	√
黏固用樹脂水門汀 (雙固化)	√	√	√	√	√
修復樹脂材料：					
光固化複合樹脂	√	√	√	√	√
流動樹脂	√			√	√
兒牙預防：					
氟化鈉護齒劑					√
窩溝封閉牙釉質塗布樹脂 ..	√				√
正畸：					
無托槽隱形正畸矯治器			√		√
口腔技工類產品：					
活動義齒修復材料：					
合成樹脂牙	√				√
臨時冠橋樹脂塊	√	√			√
義齒基托樹脂	√				√
固定義齒修復材料：					
氧化鋯瓷塊	√	√			√
口腔數字化產品：					
3D打印機及打印材料	√	√	√		
口腔掃描儀	√	√	√	√	√

業 務

我們的佈局不僅局限於中國內地市場。於往績記錄期，我們的銷售網絡遍及六大洲。其中，我們的主要市場為中國內地、歐洲、美國及東南亞。下表載列我們於往績記錄期內按地理市場劃分的收入明細。

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	人民幣千元(百分比除外)					
中國內地.....	248,347	69.4%	271,322	67.9%	271,378	67.9%
歐洲.....	36,683	10.3%	49,784	12.5%	56,978	14.3%
美國.....	32,285	9.0%	28,362	7.1%	16,474	4.1%
北美(除美國外).....	4,229	1.2%	8,974	2.2%	4,556	1.1%
其他亞洲國家／地區 ⁽¹⁾	19,645	5.5%	25,432	6.4%	26,403	6.6%
東南亞.....	8,763	2.5%	11,544	2.9%	15,942	4.0%
其他國家／地區 ⁽²⁾	7,661	2.1%	4,022	1.0%	8,418	2.0%
總計.....	357,613	100.0%	399,440	100.0%	400,149	100.00%

附註：

- (1) 其他亞洲國家／地區包括除中國內地及東南亞以外的亞洲國家或地區，如日本及韓國。
- (2) 其他國家或地區主要包括澳大利亞、巴西、埃及和阿根廷。

口腔臨床類產品

我們的口腔臨床類產品包括多種高質量產品，旨在滿足各種口腔治療需求，涵蓋六大類口腔臨床類產品，即印模制取材料、玻璃離子材料、樹脂黏接材料、修復樹脂材料、兒牙預防及正畸產品，共十餘種產品。下表載列我們主要口腔臨床類產品的描述。在我們的口腔臨床類產品中，彈性體印模材料是收入貢獻最高的產品，佔往績記錄期各年度口腔臨床類產品收入約65%，佔往績記錄期各年度總收入約35%。

產品	代表圖象	描述	主要批准地區
印模制取材料： 彈性體印模 材料*.....		彈性體印模材料用於製作牙冠、牙橋、嵌體、高嵌體、伸縮冠、附著體、種植體、正畸及其他精密修復體的精密印模。我們的彈性體印模材料可提供高度精確的印模，抗變形且尺寸變化率低於1%。	中國(第二類醫療器械)、 歐盟、美國、日本、加 拿大、澳大利亞、巴 西、印尼


業 務

產品	代表圖象	描述	主要批准地區
咬合記錄硅 橡膠*.....		咬合記錄硅橡膠乃為記錄上下頷咬合關係而設計，通常應用於牙齒修復、正畸治療及種植體手術。	中國（第二類醫療器械）、 歐盟、美國、日本、巴西、印尼
玻璃離子材料： 玻璃離子 水門汀.....	 (黏結型)  (充填型)	玻璃離子水門汀用於填充恒牙的非承壓區域和乳牙蛀牙的缺損，以及黏合金屬或陶瓷嵌體、冠、橋、樁和正畸帶。其釋放氟化物的特性可有效防止蛀牙。我們的產品為自主研發，從玻璃原料熔融及液體合成到配方及最終產品製造的全過程，完全由內部完成。	中國（第三類醫療器械）、 歐盟、美國、澳大利亞、印尼
樹脂黏接材料： 光固化牙體 黏接劑.....		我們的光固化牙體黏接劑和黏固用樹脂水門汀（雙固化）為國內領先產品，能夠黏合和黏接各種材料的修復體。它們是適用於光固化和自固化機制的多功能產品。該等產品不僅在材料強度、成膜厚度、吸水性及溶解性方面可與進口同類產品相比，而且在顏色和透明度方面也提供了強大的選擇。其容易使用，黏合強度高，替代同類進口產品的潛力巨大。	中國（第三類醫療器械）、 歐盟、美國、印尼
黏固用樹脂 水門汀 （雙固化）.....			中國（第三類醫療器械）、 歐盟、美國
自黏接樹脂水 門汀.....		我們的自黏接樹脂水門汀是雙重固化材料，專為黏接陶瓷、複合材料及金屬修復體而設計，融合MDP及專有的自固化技術，無需使用單獨的黏合劑或進行預先處理，從而顯著簡化臨床操作。此外，它亦能持續釋放氟化物，有效預防繼發齲。	中國（第三類醫療器械）、美國

業 務

產品	代表圖象	描述	主要批准地區
磷酸酸蝕劑.....		我們的磷酸酸蝕劑是半凝膠配方，專為在直接充填或黏合前對牙釉質及牙本質進行選擇性或全酸蝕處理而設計，亦可用於清潔修復體表面。顏色鮮豔，易於區分，具有最佳黏度，確保精準塗抹不塌陷，並可徹底沖洗乾淨無殘留。這為美學修復及功能重建提供可靠基礎。	中國（第二類醫療器械）、歐盟、美國
修復樹脂材料： 光固化複合 樹脂.....		光固化複合樹脂用於提供直接修復，如填充和美學修復，提供優異的美觀性和耐用性，通常用於修復牙科以修復齲齒或受損的牙齒。我們的產品由於不黏附於儀器而使用方便，並備有各種顏色，非常接近天然牙齒，提供卓越的美學效果。	中國（第三類醫療器械）、 歐盟、美國
流動樹脂.....		流動樹脂用於填充小型齲洞和需要精確應用的區域，能夠很好地適應牙齒結構，通常用於微創治療，並作為較強材料下的襯墊。	中國（第三類醫療器械）、 歐盟、美國
兒牙預防： 氟化鈉護齒劑...		氟化鈉護齒劑用於增強牙齒的礦化並提供防齲保護，通常應用於預防性牙科護理，並經常在常規牙科檢查中使用。我們的產品適合兒童使用，口味宜人，高度穩定，不分層，並確保快速釋放。	中國（第二類醫療器械）
窩溝封閉牙釉質 塗布樹脂.....		窩溝封閉牙釉質塗布樹脂用於通過覆蓋窩溝和裂縫封閉牙齒咀嚼面以防止齲齒，通常用於兒牙科，以保護兒童牙齒免受齲齒。我們的產品在光線照射下會變色，使其易於區分，並具有良好的流動性，使其能夠滲透到窩溝深處，同時具有較高的黏合強度。	中國（第二類醫療器械）、 歐盟、美國、印尼

業 務

產品	代表圖象	描述	主要批准地區
正畸： 無托槽隱形正畸 矯治器*.....		無托槽隱形正畸矯治器用於矯正恒牙列階段的非骨性牙列錯合。我們的產品集計算機輔助設計、正畸技術、3D打印技術及先進的智能製造工藝於一體。由醫療級樹脂材料製成，取代了對帶有線材和托槽的傳統固定牙套的需求，在確保有效效果的同時，具有舒適、美觀和衛生的優勢。	中國(第二類醫療器械)、 歐盟、美國、加拿大、 澳大利亞、印尼

* 我們最高收入貢獻的產品(於往績記錄期各年度整體貢獻收入超過5%的產品)。

我們的口腔臨床類產品涵蓋口腔關鍵科室的五個應用場景，包括修復科、種植科、正畸科、牙體牙髓科和兒牙科。根據弗若斯特沙利文的資料，在我們的口腔臨床類產品中，按中國2024年銷售收入計，我們的彈性體印模材料排名第一，市場份額為30.1%，並於全球市場上位列國內品牌榜首。我們的彈性體印模材料使口腔專業人員能夠製作口腔的精確模型，這對於根據其獨特牙齒結構製作定制義齒和牙冠至關重要。全球範圍內，我們的口腔臨床類產品已獲得包括中國、美國、歐盟和東南亞等多個國家和地區的相關認證，並已在多個國家和地區銷售。

彈性體印模材料

印模制取指對口腔軟組織和硬組織的形狀和關係進行記錄或複製的過程，直接影響模型的準確性及最終修復體的質量。理想的印模制取材料應具有良好的生物相容性、合適的定型前黏度、一定的親水性、合適的工作時間、定型後的柔軟度適中、具有優良的彈性、足夠的抗壓強度、良好的細節還原性及與模具材料的相容性。

印模制取材料根據其主要成份可分為三類：海藻酸鹽材料、琼脂材料及合成彈性體。在三種材料中，印模採集的彈性體材料最具優勢。印模採集的彈性體材料適用於牙冠、牙橋、貼面、嵌體、假牙和咬合記錄，準確、易於使用，並具有巨大的應用潛力。彈性體材料已於西方市場使用超過30年，並於國內市場逐漸普及。

我們的彈性體印模材料優勢包括：

- 專有產品配方及製造工藝，可防止影響均勻性的油分離，並有效解決使用過程中的黏性問題。
- 優異的親水性，使其非常適合唾液較多的口腔環境。
- 卓越的流動性，能夠更精確地複製口內細節。

業 務

截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度，來自彈性體印模材料的收入分別為人民幣130.8百萬元、人民幣142.5百萬元及人民幣137.0百萬元，分別佔我們總收入的36.6%、35.7%及34.2%。

根據弗若斯特沙利文的資料，按銷售收入計算，我們於2024年在中國彈性體印模材料市場排名第一，佔中國總市場銷售額的30.1%。

我們的彈性體印模材料主要與我們的本地品牌美佳印及海外品牌Perfit相關。

咬合記錄硅橡膠

咬合記錄硅橡膠旨在記錄上下頷之間的咬合關係，通常用於牙科修復、正畸治療以及種植手術等過程。該產品具有高終凝硬度和剛性，可防止在牙科技工室的上架或對位過程中發生壓縮或變形，具備口內快速固化特性，在節省臨床操作時間的同時提升患者的就診體驗。此外，該材料表現出高觸變性和低咬合阻力，確保能準確捕捉患者的自然咬合關係且無移位。

截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度，咬合記錄硅橡膠產生的收入分別為人民幣13.5百萬元、人民幣22.8百萬元及人民幣26.9百萬元，分別佔我們總收入的3.8%、5.7%及6.7%。我們的咬合記錄硅橡膠主要歸屬於我們的本土品牌美佳印及海外品牌Perfit。

無托槽隱形正畸矯治器

無托槽隱形正畸矯治器用於矯正恒牙列階段的非骨性牙列錯合。我們的產品集計算機輔助設計、正畸技術、3D打印及先進的智能製造技術於一體。由醫療級樹脂材料製成，取代了對帶有線材和托槽的傳統牙套的需求，在確保有效治療的同時提供舒適、美觀和衛生。

我們的無托槽隱形正畸矯治器優勢包括：

- 可使用自動模型識別、分割、模型處理、臨床分析、治療計劃和模型製備等功能。
- 採用彈性回覆率高、耐磨性強、抗折斷性強的材料製成，確保貼合牙齒並提供舒適的使用體驗。
- 由專業的正畸醫生團隊提供支持，並獲由眾多國內外知名行業專家組成的專家委員會提供技術指導。

我們主要以綜合全週期療程套餐形式（包括隱形矯治解決方案）銷售無托槽隱形正畸矯治器。截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度，來自全週期療程無托槽隱形正畸矯治器的收入分別為人民幣26.2百萬元、人民幣22.4百萬元及人民幣11.3百萬元，佔我們總收入的7.3%、5.6%及2.8%。2025年的減幅主要鑒於這些產品的盈利能力相對較低，我們主動縮減了其推廣規模，並計劃在恢復更大範圍的市場推廣前，對產品進行進一步優化。

在中國，無托槽隱形正畸產品市場主要由一家外國公司和兩家國內公司主導，而市場的其餘部分高度分散。

業 務

口腔技工類產品

我們的口腔技工類產品在口腔技工所用於製造牙齒修復體（如牙冠、牙橋、義齒），在技工所經過進一步處理後，再由牙醫用於患者治療，涵蓋兩大類口腔技工類產品，即活動義齒修復材料及固定義齒修復材料，包括十多種產品。下表載列我們主要口腔技工類產品的描述。在我們的口腔技工類產品中，合成樹脂牙及臨時冠橋樹脂塊是最高收入貢獻的產品，合共佔往績記錄期各年度口腔技工類產品收入約70%，佔往績記錄期各年度總收入約30%。

產品	代表圖象	描述	主要批准地區
活動義齒修復： 合成樹脂牙*.....		合成樹脂牙用於製作可摘全口義齒、可摘局部義齒及臨時種植牙。我們的產品涵蓋高、中、低端樹脂牙市場，提供硬度與韌性的理想組合，使其具有抗折裂性。合成樹脂牙與義齒基托材料結合良好，易於解剖修改，有150多種形狀設計可供選擇。顏色選項基於全球最流行的調色，包括多色、三層、四層及五層可見樹脂牙。	中國（第三類醫療器械）、 歐盟、美國、日本、加拿大、澳大利亞、巴西、印尼
臨時冠橋 樹脂塊*.....		樹脂塊用於製造臨時牙冠、牙橋、夜間護牙套和種植手術導引板，並有多種顏色可供選擇。我們的產品具有天然牙狀分層、高抗彎強度、優異的銑後拋光性能、良好的生物相容性及耐磨性。	中國（第二類醫療器械）、 歐盟、美國、日本、加拿大、澳大利亞、巴西
義齒基托樹脂...		義齒基托樹脂主要用於製作可摘全口義齒的基托。一般而言，全口義齒由兩部分組成：義齒及義齒基托。義齒基托將義齒固持在一起，並將義齒所承受的咀嚼力均勻地傳遞至牙槽脊。我們的義齒基托樹脂有多種顏色可供選擇，並根據應用及要求分為快速熱固樹脂、澆注樹脂及自固化樹脂。	中國（第三類醫療器械）、 歐盟、美國、印尼

業 務

產品	代表圖象	描述	主要批准地區
固定義齒修復： 氧化鋁瓷塊*....		氧化鋁瓷塊用於製作固定假牙的牙冠、牙橋、嵌體及貼面。我們的氧化鋁瓷塊採用優質氧化鋁粉末，運用乾壓、冷等靜壓及高溫燒結等國際先進技術製成。產品兼容高精度開放式牙科CAD/CAM銑削系統，具備優異透光性、可操作性、高強度、耐老化性及生物相容性。	中國(第二類醫療器械)、 歐盟、美國、日本、加 拿大、澳大利亞、印尼

* 我們最高收入貢獻的產品(於往績記錄期各年度整體貢獻收入超過5%的產品)。

我們的口腔技工類產品涵蓋口腔關鍵科室的三個應用場景，包括修復科、種植科和兒牙科。根據弗若斯特沙利文的資料，在我們的口腔技工類產品中，我們的合成樹脂牙按銷售收入計算，2024年在中國市場排名第一，市場份額為21.4%。我們的合成樹脂牙和樹脂塊用於義齒，以增強咀嚼功能和外觀，為全口義齒和局部義齒提供良好美觀性和兼容性。

合成樹脂牙

合成樹脂牙用於製造全口活動義齒、局部活動義齒及臨時種植牙齒。我們的產品涵蓋高、中、低端樹脂牙市場，硬度與韌性兼備，不易開裂。這些產品與義齒基托材料結合良好，易於按解剖原理修改，並有150多種形狀設計可供選擇。顏色選項基於全球最流行的調色板，包括多色、三層、四層及五層可見樹脂牙。

合成樹脂牙的優點包括：

- 我們擁有獨立的齒形設計能力和高精度CAD/CAM模具生產能力。我們開發的七種主要形狀合成樹脂牙滿足全球市場的需要，其特點是牙形美觀、尺寸一致、顯色均勻。
- 我們採用自主研發的珠光乳白配色技術，提供與天然牙齒相似的乳白效果。
- 我們使用IPN和超高分子量材料，具有出色的耐磨性和顯色效果。
- 我們採用先進的多色合成樹脂牙成型技術以及先進的牙釉質包裹牙本質成型技術。

截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度，我們來自合成樹脂牙的收入分別為人民幣83.8百萬元、人民幣83.6百萬元及人民幣83.3百萬元，分別佔我們總收入的23.4%、20.9%及20.8%。

按銷售收入計算，我們於2024年在中國合成樹脂牙市場排名第一，佔中國總市場銷售額的21.4%。

業 務

我們的合成樹脂牙主要與我們的本地品牌滬鴿、護嶠舒、凱標、凱晶、凱豐、凱麗及我們的海外品牌Nobilcam、Kaiplus、Bluebell、Impla、Kaili、Maist、Sonning、Kaijing相關。

臨時冠橋樹脂塊

樹脂塊用於製造臨時牙冠、牙橋、夜間護齒器和種植手術導板，並有多種顏色可供選擇。我們的產品具有天然牙齒層次、高抗彎強度、優異的銑後拋光性能、良好的生物相容性及卓越的耐磨性。

截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度，我們來自臨時冠橋樹脂塊的收入分別為人民幣29.2百萬元、人民幣37.4百萬元及人民幣34.2百萬元，分別佔我們總收入的8.2%、9.4%及8.5%。

我們的臨時冠橋樹脂塊主要與我們的本地品牌美天固、美晶瓷及海外品牌Nobilcam、Digitalife相關。

氧化鋯瓷塊

我們的氧化鋯瓷塊用於製作牙冠、牙橋、嵌體和貼面，採用優質氧化鋯粉末，運用乾壓、冷等靜壓及高溫燒結等先進技術製成。該工藝確保了均勻的密度和結構完整性。我們的瓷塊完全兼容高精度開放式CAD/CAM切削系統，並以其高透光性、精準的切削性能、高抗彎強度及抗老化性著稱。該材料還具備生物相容性，適用於長期臨床使用。

截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度，氧化鋯瓷塊產生的收入分別為人民幣11.9百萬元、人民幣17.2百萬元及人民幣25.7百萬元，分別佔我們總收入的3.3%、4.3%及6.4%。我們的氧化鋯瓷塊材料主要歸屬於我們的本土品牌美晶瓷。

口腔數字化產品

我們的口腔數字化產品主要包括持續開發中的3D打印材料、3D打印機及口腔掃描儀。3D打印機根據數字設計製造各種口腔產品（如義齒、牙冠和模型），確保高精度和快速生產，適用於診所和技工所，為口腔專業人士提供高效的解決方案，製作滿足個別患者需求的假體。口腔掃描儀用於快速且無痛地獲取患者口腔的高精度數字模型，有助牙醫進行準確的診斷和治療方案，廣泛用於牙科診所，尤其是在修復、正畸和種植等過程中，提升患者的舒適度和治療效率。於往績記錄期，我們主要從銷售由供應商提供的口腔掃描儀產生收入。該等收入通常佔往績記錄期各年度總收入少於1.0%。

憑藉我們在口腔臨床類產品和口腔技工類產品方面的豐富實踐經驗和專業知識，我們相信我們擁有獨特的優勢來推進我們在口腔數字化產品領域的產品矩陣，尤其是在開發指導口腔臨床類產品及口腔技工類產品生產的口腔數字化產品方面。我們的目標是重點關注口腔關鍵科室的五個應用場景，包括修復科、種植科、正畸科、牙體牙髓科和兒牙科。我們計劃提供先進的口腔數字化產品，包括利用口腔掃描技術提供定製解決方案的隱形正畸。我們亦擬利用口腔掃描技術完善印模，提升客戶體驗。此外，我們利用CAD/CAM技術開發數字服務平台，簡化牙科利益相關者之間的溝通及產品交付。我們提供口腔數字化產品一體化的戰略願景，使我們在多個市場細分領域中獲得了先發優勢，促使快速增長，為未來的發展奠定了堅實的基礎。

業 務

我們的未來數字技術支持產品

數字技術在整個口腔材料領域發揮著關鍵作用，可大幅提升設計、生產和應用的效率。通過CAD和CAM，口腔材料的製造過程變得更加精準和高效。這些技術不僅提高生產精確度，還減低對人工專業知識的依賴並縮短工作時間。此外，數字工具可實現個性化定制，使牙醫能夠根據患者的特定需求定製解決方案，從而提供更符合患者期望的治療。另外，數字化進步提升數據管理和分析，幫助口腔專業人士作出臨床決定，優化治療效果。我們一直專注於活動義齒修復、固定義齒修復、種植牙修復及無托槽隱形正畸矯治器領域的數字技術應用研發。

活動義齒修復

數字活動義齒利用先進的數字掃描技術，精確捕捉患者口腔的三維結構，通過專業軟件，實現全數字化全口排牙，達到全面數字化定制，提供高精準、高效率、可重複性等顯著優勢。具體來說，在活動義齒修復領域，我們計劃將數字化技術應用於合成樹脂牙、樹脂塊、義齒基托樹脂、3D打印材料等。

固定義齒修復

目前，氧化鋯是固定義齒修復的主要材料。數字化設計及製造過程涉及幾個步驟：首先，使用口腔掃描儀精確捕捉患者口腔，生成牙齒的3D數字模型，然後將其傳輸到CAD軟件。口腔技師根據模型及患者的口腔狀況設計牙冠或牙橋的形狀。然後，使用CAM技術，CNC設備從氧化鋯陶瓷塊中磨削出高精度的修復體。修復體經過進一步加工，例如燒結、上釉及染色，以達到與天然牙齒相近的顏色及外觀。最後，將其與黏合劑、水門汀或其他材料結合以完成口內固定。我們正在積極開展這領域的研發。

種植牙修復

種植牙修復應用範圍廣泛，涵蓋單牙、多牙或全牙槽缺損。其主要特點是穩定性卓越、咀嚼效率高及美觀效果良好，成為一種先進的修復選擇。種植牙修復涉及多個精密部件及步驟，包括種植體、基台、修復體及輔助材料，其中氧化鋯是修復體的主要材料。

氧化鋯種植修復與數字技術的結合為口腔種植領域帶來重大創新及進步。通過CBCT成像、口內掃描、軟件分析、虛擬種植規劃、數字化設計及製造手術導板、數字化製作氧化鋯修復體以及術後數字位化評估和隨訪等技術，實現全面的數字化診斷及評估。這種方法不僅提高手術的精準度及安全性，還在縮短治療時間的同時提高患者的舒適度及美觀度。

氧化鋯種植修復與數字化技術的結合，正推動種植牙修復向數字化、智能化方向演進。我們正積極開展這領域的研發。

業 務

無托槽隱形正畸矯治器

無托槽隱形正畸矯治器的數字化應用是現代正畸學的重大進步，經過多年研發及完善，我們的無托槽隱形正畸矯治器產品已成功集成各種數字化技術，實現從診斷、治療規劃到透明牙套生產、治療監測的全流程全數字化管理。

研發

概覽

我們已獲得國家高新技術企業認證，並榮獲多項國家及省級研發獎項。根據弗若斯特沙利文的資料，截至最後實際可行日期，我們持有34項國內二類及三類醫療器械註冊證，是中國國內口腔材料企業中持有數量最多的企業。在全球範圍內，我們的產品已獲得全球60多個國家和地區的認證，其中包括33項通過FDA認證的產品、31項通過CE認證的產品以及17項通過國家藥監局認證的產品，彰顯了我們強勁的國內及國際市場影響力，並體現出我們在競爭激烈的口腔醫療器械市場中確立的戰略地位。

我們高度重視產品研發，積極推動現有產品的技術突破，同時不斷探索新的產品機遇。在我們的行業中，產品優勢往往來自於技術差異所帶來的領先優勢。我們的多款產品具備這一優勢，且我們的先進技術令我們成為中國的領導者，具備進口替代的潛力。此外，隨著技術進步與患者需求的演變，新一代的產品與材料不斷湧現。我們對研發的投資確保始終處於行業的前沿。

於2023年、2024年及2025年，我們的研發開支分別為人民幣23.8百萬元、人民幣29.4百萬元及人民幣31.4百萬元。

我們的研發團隊

我們的研發團隊由擁有近20年醫療器械管理經驗的張永靜女士領導。截至2025年12月31日，我們的研發團隊有59名員工，其中約30%擁有碩士或博士學位。

我們研發團隊的基地主要為日照、蘇州和上海，並根據產品類型組建了七支研發團隊，包括：(i)修復與黏合產品團隊，專注於技工類與修復產品，如樹脂牙、氧化鋯，以及臨床樹脂產品（包括複合樹脂、充填樹脂和黏接劑）；(ii)彈性體印模材料團隊，涵蓋全系列硅橡膠產品；(iii)玻璃離子水門汀團隊；(iv)隱形正畸團隊；(v)氧化鋯及相關設備團隊；(vi)3D打印技術團隊；及(vii)數字化產品團隊。此外，我們根據需要積極尋求與中國頂尖大學開展研究合作，以開發具備可預見商業機遇的尖端技術產品。每支團隊均由經驗豐富的經理領導。

產品開發方法

我們的產品開發以市場機遇為基礎。我們致力於探索先進技術的同時，注重其商業潛力，以提升研發投資回報。我們的研發項目遵循系統化流程，確保高成功率和可行的商業化機會。下文載列我們的主要研發步驟。

- **項目啟動研究。**在產品項目啟動前，我們進行深入的市場研究，以分析客戶需求和市場趨勢。我們收集客戶反饋，評估競爭對手並分析市場趨勢，以確保對目標用戶需求有全面的了解。我們亦進行成本效益分析和研發可

業 務

行性研究，以評估研發的可行性及研發的投資回報率。這種系統化分析為我們的決策過程提供了堅實基礎，使我們能夠確定是否推進行項目。

- **風險評估。**項目的風險評估是決定是否投入資源的關鍵環節，涵蓋市場風險、技術風險和財務風險等多個方面。我們維持對策略目標的清晰認識，並通過科學分析與評估整合各部門資源，匯總形成全面的風險評估報告。該報告作為管理層決策的重要參考。
- **知識產權風險管理。**在產品開發階段，我們識別並分析知識產權風險，建立系統性知識產權管理流程，該流程包括專利檢索、侵權評估及專利申請策略。這些流程幫助我們在技術開發早期階段發現潛在的專利問題，從而避免未來的法律糾紛。定期的專利審查與更新確保我們遵守法律標準，保護創新成果，並盡量降低有關知識產權的風險。
- **偏差控制。**在研發過程中，我們可能會遇到與時間表、質量和成本相關的偏差。為了管理這些偏差，我們建立了全面的管理流程，確保每個驗證和確認階段都設有適當的控制措施。我們制定了詳細的項目時間表、質量標準和預算預測，同時進行定期審查與調整，及時發現問題並實行糾正措施，確保項目按計劃推進行。

探索新技術

數字技術在整個口腔材料領域發揮著關鍵作用，可大幅提升設計、生產和應用的效率。通過CAD和CAM，口腔材料的製造過程變得更精準和高效。這些技術不僅提高生產精準度，亦減低對人工專業知識的依賴並縮短工作時間。此外，數字化工具可實現個性化定制，使牙醫能夠根據患者的特定需求量身定製解決方案，從而提供更符合患者期望的治療。另外，數字化的進步提升數據管理和分析，幫助牙科專業人士作出臨床決定，優化治療效果。我們一直專注於活動義齒修復、固定義齒修復、種植牙修復及無托槽隱形正畸矯治器領域的數字技術應用的研發。詳情請參閱「我們的產品 — 我們的未來數字技術支持產品」。

我們正在探索可替代傳統樹脂牙的3D打印技術和材料。3D打印活動義齒將數字技術與先進製造工藝相結合，能夠快速精準地製造出個性化義齒，完美貼合患者口腔結構。與傳統方法相比，3D打印具有精準度高、生產速度快、可定制等優勢，可顯著提高效率、減低人為錯誤、滿足患者對舒適度及功能性的更高要求。作為傳統義齒樹脂材料的製造商，我們在材料開發方面積累了豐富的技術專長，為我們進入3D打印領域提供堅實基礎。截至最後實際可行日期，我們已啟動3D打印全口活動義齒相關產品開發項目。作為該領域的先驅公司之一，我們處於創新的前沿，該等產品顯示出強大的增長潛力。對於AI技術，我們計劃探索創新型牙齒美白產品。

業 務

此外，我們積極贊助或參與學術研究項目，與中國頂尖大學的領先研究團隊密切合作，推動口腔材料領域的技術進步。這些研究項目通常由中國頂尖大學的專家團隊領導，專注於探索先進的牙科技術及材料創新。通過此類合作，我們致力促進研究與行業之間的更深層次融合，為牙科領域的技術發展及進步作出貢獻。

銷售及營銷

我們立足國內市場，同時擴展至國際市場。經過多年的不懈努力，於往績記錄期，我們已經覆蓋了國內市場絕大部分地級市的口腔醫療機構，而我們的海外銷售網絡遍及六大洲。

我們的客戶包括經銷商和直銷終端客戶。我們的終端客戶通常為口腔醫療機構和技工所。我們的經銷商幫助我們接觸到更多的終端客戶。於往績記錄期，我們服務1,762家經銷商客戶及超過12,000家直銷客戶（包括超過10,000家口腔醫療機構及超過2,000家技工所）。這一強大的銷售網絡是我們長期市場開發和客戶關係管理的結果。

下表載列我們於往績記錄期內按銷售渠道劃分的銷售收入明細。

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	人民幣千元 (百分比除外)					
經銷商銷售						
— 中國內地.....	167,025	46.7%	186,633	46.8%	186,424	46.7%
— 海外	107,350	30.0%	124,545	31.2%	122,844	30.7%
包括：						
歐洲	36,662	10.3%	49,493	12.4%	56,542	14.1%
美國	30,564	8.5%	26,116	6.5%	13,423	3.4%
北美 (除美國外).....	4,203	1.2%	8,891	2.2%	4,357	1.1%
其他亞洲國家／地區 ⁽¹⁾	19,574	5.5%	25,249	6.3%	25,867	6.5%
東南亞.....	8,686	2.4%	11,078	2.8%	14,305	3.6%
其他國家／地區 ⁽²⁾	7,661	2.1%	3,718	1.0%	8,350	2.1%
直銷						
— 中國內地.....	79,280	22.2%	83,965	21.0%	83,793	20.9%
— 海外	1,915	0.5%	3,307	0.8%	5,927	1.4%
包括：						
美國	1,721	0.5%	2,246	0.6%	3,051	0.8%
國家／地區 (除美國外).....	194	0.0%	1,061	0.2%	2,876	0.7%
其他 ⁽³⁾	2,043	0.6%	990	0.2%	1,161	0.3%
總計	357,613	100.0%	399,440	100.0%	400,149	100.0%

附註：

- (1) 其他亞洲國家／地區包括除中國內地及東南亞以外的亞洲國家或地區，如日本及韓國。
- (2) 其他國家或地區主要包括澳大利亞、巴西、埃及和阿根廷。
- (3) 主要指租金收入。

業 務

下表載列於往績記錄期內按銷售渠道劃分的毛利及毛利率明細。

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率
	人民幣千元 (百分比除外)					
經銷商銷售						
– 中國內地.....	92,618	55.5%	110,089	59.0%	111,400	59.8%
– 海外	62,358	58.1%	71,629	57.5%	70,111	57.1%
直銷						
– 中國內地.....	46,562	58.7%	50,367	60.0%	47,799	57.0%
– 海外	1,521	79.4%	2,275	68.8%	3,689	62.2%
其他	637	31.2%	(146)*	(14.7%)*	417	35.9%
總計	203,696	57.0%	234,214	58.6%	233,416	58.3%

* 負毛利及毛利率是由於租賃業務產生虧損，此乃因有關物業於2024年多個月內進行裝修期間暫停租金收入所致。

銷售及營銷團隊

我們的國內銷售及營銷團隊由本公司執行董事兼總經理劉欽先生領導，他擁有近30年的銷售及營銷經驗，其中約20年專注於牙科行業。截至2025年12月31日，我們的國內銷售及營銷團隊由177名員工組成。我們的國內銷售及營銷團隊負責各方面工作，包括產品銷售、銷售管理、產品營銷、產品廣告、物流及客戶服務等。

我們的海外銷售及營銷團隊由賁建維先生領導，他擁有超過20年的海外銷售及管理經驗。截至2025年12月31日，我們的海外銷售及營銷團隊由50名員工組成。

經銷商銷售

我們與多家經銷商合作，以增加銷售和市場份額。我們旨在通過經銷商的努力，觸達盡可能多的客戶。借採用此經銷商模式，我們可以快速且具有成本效益地擴充。此外，經銷商模式有助於我們優化生產排程、降低交付成本並減輕財務風險，因為我們的最終客戶分散且通常規模小。此外，經銷商對維持最終客戶的滿意度至關重要，因為我們的最終客戶通常是大量分佈在不同地區的中小型牙科診所及技工所。

我們與經銷商的關係屬於買方和賣方關係，而非主事人和代理關係。我們無法控制任何經銷商的所有權或管理。根據我們的經銷商模式，我們通常根據經銷商的經銷區域、渠道資源、業務量和議價力等多種因素，在經銷協議中設定固定的批發價格，而該價格較直銷價格有所折扣。如弗若斯特沙利文所確認，我們相信，我們的經銷商模式符合行業慣例。

於往績記錄期及截至最後實際可行日期，據董事所深知，我們並不知悉我們的任何經銷商與本公司、我們的附屬公司、股東、董事、高級管理層或其各自任何的聯繫人過去或現在有任何關係（業務、僱傭或是其他形式）。於往績記錄期及截至最後實際可行日期，我們並無向經銷商提供任何墊款或財務資助。

業 務

經銷商篩選

在篩擇經銷商時，我們採用一套全面的標準，集中於市場覆蓋範圍、銷售實力、品牌認知度、財務穩定性和終端客戶支持能力。我們通常選擇具有醫療器械經銷資格的經銷商，例如在中國擁有醫療器械經營許可證的經銷商作為國內經銷商，擁有一支由三名或以上人員組成的專業銷售代表團隊，能夠服務至少數十家口腔醫療機構。就篩選海外經銷而言，我們首先確保我們的產品獲得所需資格並符合特定市場的適用要求，然後進行市場研究，識別潛在經銷商並評估其在目標市場中的影響力和銷售網絡。隨後，我們仔細評估其歷史銷售表現、客戶群及與其他品牌的現有合作夥伴，確保其具備成功所需的競爭優勢。

初步篩選後，我們與潛在經銷商進行討論，以評估其對我們產品的理解及其推廣能力。我們亦審查其財務狀況，確保其具備必要的資金穩定性。最後，我們進行合規審查，確認經銷商符合相關法律和監管要求。透過這種系統化的篩選流程，我們致力於與經銷商建立可靠的合作夥伴關係，有效擴大市場覆蓋範圍，並提升終端客戶的滿意度。

經銷商網絡

截至2025年12月31日，我們的經銷商網絡擁有1,762名經銷商，涵蓋中國逾30個省及六大洲的廣泛國家和地區。截至2025年12月31日，我們在中國內地、香港、澳門及台灣擁有1,440家經銷商，在海外擁有322家經銷商，其中包括121家歐洲經銷商、64家北美經銷商、31家東南亞經銷商、63家其他亞洲國家或地區經銷商，以及43家其他國家或地區的經銷商。我們的海外經銷商通常能覆蓋其各自國家的大部分地區，並且為當地市場中具備良好業績或高度知名度的口腔經銷商。

下表載列我們於往績記錄期內的經銷商數量變動。

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
上一年度末的經銷商 ⁽¹⁾	1,456	1,571	1,673
新增經銷商 ⁽²⁾	369	366	381
終止經銷商 ⁽³⁾	(254)	(264)	(292)
總計	1,571	1,673	1,762

附註：

- (1) 指於適用年度內與我們進行交易並產生收入的經銷商數目。
- (2) 指在適用年度與我們進行交易並產生收入但在前一年度並未產生收入的經銷商數目。
- (3) 指在適用年度未與我們進行交易或未產生收入但在前一年度產生收入的經銷商數目。

業 務

於往績記錄期，我們合作的經銷商數目持續增長，主要因為我們通過品牌知名度和定價策略成功擴大我們的銷售網絡。此外，我們的增長亦由於我們積極進軍新國家及地區、積極開發及吸納新經銷商，以及我們產品的高質量及具競爭力的價格。

我們在中國並無子經銷商。對於我們委聘的海外經銷商，我們不建議採用子經銷商。然而，考慮到境外經銷協議相對短的年期及我們海外經銷商網絡廣泛的地域覆蓋範圍，我們並未就海外經銷商可否委聘子經銷商建立合約限制或控制。

於往績記錄期內各年，我們的前五大經銷商亦為我們的前五大客戶。有關我們五大客戶的詳情，請參閱「一 客戶」。

經銷商管理

有效管理經銷商對於促進成功的合作關係並最大化市場覆蓋實屬必要。我們與經銷商建立清晰的溝通，確保其充分了解我們的產品和策略。我們提供培訓計劃使經銷商掌握必要的知識與工具，以有效推廣我們的產品，以及提供持續支持，解決其面臨的任何挑戰。我們制定績效指標以評估其成效，監察銷量及客戶反饋等關鍵績效指標。我們一般鼓勵經銷商按月或按季採購，且我們不鼓勵囤積或積壓存貨。

我們已建立全面的經銷商管理規範以管理我們的經銷網絡。根據規範，我們的經銷商僅可在指定區域進行銷售，或如為電子商務銷售商，則僅可在其電子商務銷售渠道進行銷售。我們亦禁止惡意價格競爭。我們已對所有分銷商實施穩定且透明的定價系統，以確保公平性及一致性。此外，我們的分銷商協議通常包括禁止惡意壓低價格的明確條文，並明確界定對不合規的處罰。

我們的經銷商管理方案要求經銷商堅持「先進先出」的庫存管理原則，防止產品超出保質期。倘因經銷商管理不善而導致存貨積壓或產品停滯，我們將不承擔退貨或換貨的責任。經銷商管理協議亦要求定期分析經銷商的採購及出貨數據，主動與其溝通銷售及庫存狀況，並調查導致庫存水平異常的原因。我們的目標是鼓勵經銷商通常維持一至三個月的庫存水平以支持銷售，確保有效的庫存周轉及穩定的市場供應，並降低與渠道塞貨相關的任何風險。

儘管我們禁止國內經銷商委聘次級經銷商，惟我們部分海外經銷商委聘次級經銷商。儘管我們與該等海外次級經銷商並無直接協議，我們已就有關海外次級經銷商實施管理及評估機制，要求在有關經銷商的協助下定期評估該等次級經銷商的銷售區域、產品組合及經營狀況。該等工作旨在確保我們海外經銷網絡的健康發展及有序維護市場穩定有序。然而，由於我們的資源有限，我們本質上無法直接參與海外次級經銷商的管理。例如，我們並無備存有關海外次級經銷商確切數目的準確數據。雖然我們的業務遍及多個不同的國家及市場，但我們於該等地區的市場份額仍然相對較小。

業 務

為實現高效且具成本效益的擴張，我們採取均衡的方式管理海外經銷商，審慎尋求監督與自主權以及控制與成本之間的平衡。有關詳情，請參閱「我們仰賴經銷商取得大部分收入。我們對經銷商的運營及行動的控制有限，我們管理經銷商的努力可能不奏效。我們的經銷商可能會績效不佳或是從事對我們的業務、前景及聲譽產生重大不利影響的行動。」。

我們通常會加入要求經銷商遵守反貪腐行為及相關法律法規的條款。該等條款禁止提供、給予或收受賄賂或不當利益，以提升商業道德操守，並確保整個供應鏈的合規性。

於往績記錄期，我們發現一名國內經銷商違反禁止跨區經營的規定，導致我們與該經銷商的經銷合作終止。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無遇到涉及我們經銷商的任何其他重大索償、不合規問題或違反經銷協議。

經銷條款

我們通常與經銷商訂立經銷協議。經銷協議載有的條款及條件符合慣常的行業慣例，主要包括以下主要條款。

- **年期與重續。**與國內經銷商的協議年期通常為五年，並可經雙方同意續約。與海外經銷商的協議年期限通常為一年，並可經雙方同意續約。
- **指定經銷區域。**我們為經銷商指定經銷地區或如為電子商務銷售商，則為經銷商指定電子商務銷售渠道。經銷商在未經我們事先批准的情況下，不得在其本身的指定區域之外進行經銷和營銷。
- **最低採購額。**國內經銷商毋需遵守最低採購額。海外經銷商可能每年須承擔數萬美元至數十萬美元的最低採購額（按不同地區及所涉產品而定），我們於達到採購額後提供返利。我們根據整體業務目標及經銷商的具體情況設定返利授予的基準，並每年評估各經銷商是否享有返利。我們通常根據經銷商的採購量規模或其同比採購增長率設立分級返利機制，返利比例為個位數的低百分比。我們以在未來採購提供折扣產品方式向經銷商提供返利。於2023年、2024年及2025年，我們提供的返利分別為人民幣4.8百萬元、人民幣5.1百萬元及人民幣5.2百萬元。根據弗若斯特沙利文的資料，業內向經銷商提供返利並按此費率計算的情況屬常見。
- **定價政策。**我們為經銷商制定建議銷售價格範圍。
- **交付。**對於國內經銷商，物流成本一般由我們承擔。對於海外經銷商，我們一般採用離岸價，即我們只承擔國內運輸到港口及當地費用。
- **合規。**我們的經銷商有責任根據相關法律法規進行銷售。
- **付款和信用條款。**我們一般不會向經銷商提供信用期。對於若干經銷商，我們一般可授予30至90天的信用期。

業 務

- **產品退換。**對於國內經銷商，我們按相關法律規定在收到產品後七天內接受產品退貨，之後我們僅接受因質量問題而退貨。對於海外經銷商，我們不接受非質量問題的退貨。對於質量問題，可以協商後安排退貨或換貨。
- **暫停及終止。**倘延遲付款或重大違約，我們一般有權終止合約。

直銷

我們的直銷客戶主要包括口腔醫療機構和技工所。我們通常對口腔技工所進行直銷，因為其對定價較為敏感。

定價策略

我們堅持為質量及性能可與海外領先品牌媲美的產品提供具有競爭力的價格的定價策略，以滿足對高性價比解決方案的需求。同時，通過持續技術創新及質量提升，我們在產品質量及技術進步方面與國內競爭對手相比取得了顯著差異化，從而鞏固我們在國內市場及其他市場的市場地位。

下表載列於往績記錄期內我們主要產品的平均售價及銷量。

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	平均售價	銷量	平均售價	銷量	平均售價	銷量
	人民幣元	單位	人民幣元	單位	人民幣元	單位
彈性體印模材料	171/公斤	769,490	173/公斤	818,910	171/公斤	799,630
合成樹脂牙	0.9/件	90,987,078	0.9/件	93,081,765	0.9/件	93,373,940
臨時冠橋樹脂塊	555/公斤	52,501	514/公斤	72,864	536/公斤	63,362
無托槽隱形正畸矯治器	3,250/例	9,309	3,224/例	4,563	3,262/例	1,637

於往績記錄期，我們兩大收入貢獻產品彈性體印模材料及合成樹脂牙的平均售價維持穩定。同時，對於收入貢獻較小的隱形牙齒矯正器及臨時冠橋樹脂塊，我們透過提高成本效率並因應市況提供具有競爭力的定價。我們主要產品的平均售價與行業水平一致，同時保持較強的市場競爭力。於2024年及2025年，無托槽隱形正畸矯治器銷量下降主要原因是其盈利能力相對較低。因此，我們主動調整產品組合，並計劃進一步優化產品後再繼續推廣無托槽隱形正畸矯治器。

品牌及營銷

營銷在我們的營運中扮演關鍵角色。我們致力於提升在口腔材料行業的市場競爭力和品牌影響力。我們的營銷活動主要包括：

- **展覽及會議。**我們參加專注於修復科、正畸科、牙體牙髓科及兒牙預防牙科的牙科相關展覽和會議。在這些活動中，我們通過示範、產品體驗和分發產品樣本推廣產品。

業 務

- **培訓推廣。**培訓推廣分為專業培訓課程、主要客戶培訓課程和線上培訓課程。專門培訓課程包括產品使用培訓。對於重要客戶，我們提供定制的現場培訓服務。此外，我們已開發線上平台，為全國的牙科專業人士、護士、經銷商及銷售人員提供全面的產品培訓。這確保其迅速掌握我們的產品設計概念、治療操作標準和使用技術，從而提升我們的整體服務能力。
- **線上推廣。**我們利用社交媒體和官方網站等平台進行線上推廣。經銷商及最終客戶均可以通過這些線上渠道學習我們的產品並與我們互動。
- **客戶管理平台。**我們根據ERP系統建立了集成信息平台，整合了銷售數據和客戶跟進數據。這促使產品信息和產品生命週期的追蹤實現高效傳輸。員工可利用平台監控工作進度和客戶更新，從其績效中識別出優勢及弱點，並有效提升其工作。經銷商可以瀏覽其購買記錄及應付賬款，以及審閱相關監管文件和產品資質，包括合約的電子版本。此外，經銷商可以了解我們的促銷計劃並決定是否參與，從而提高溝通效率。牙醫和牙科技術人員（不論通過哪種採購渠道）均能在平台上查閱產品性能和使用信息並與我們直接互動，因此，我們能夠提高最終用戶體驗並減少經銷商的工作量。此信息管理系統不僅提升客戶關係管理效率，亦有助市場分析及決策。
- **社交網絡。**我們積極通過社交網絡推動銷售增長，尤其是在海外市場。
- **貿易展。**貿易展對我們的海外業務發展至關重要。我們積極參加中國及海外國家的行業貿易展，以接觸更多潛在客戶。於2024年，我們參加了全球超過70場貿易展。

第三方付款安排

背景

於往績記錄期，部分客戶（「**相關客戶**」）通過第三方付款方結算付款（「**第三方付款安排**」）。於2023年、2024年及2025年，相關客戶數量分別為3,866名、4,202名及4,511名。儘管2023年至2025年相關客戶的數目有所增加，與我們於往績記錄期的業務增長一致，通過第三方付款安排結算付款的比例仍然較少。通過該等第三方付款結算的總金額分別為人民幣22.5百萬元、人民幣20.7百萬元及人民幣23.5百萬元，分別佔同期全部客戶付款總額的5.7%、4.9%及5.4%。於往績記錄期，未有任何單一相關客戶對收入構成重大貢獻。我們2024年相關客戶在2025年仍通過第三方付款人與我們結算付款的剩餘數目為1,506名，交易金額為人民幣16.7百萬元，佔自所有相關客戶收取的第三方付款總額的71.3%。

於往績記錄期及截至最後實際可行日期，我們沒有主動發起任何第三方付款安排，亦未參與相關客戶與其各自第三方付款方之間關於償還相關客戶對第三方付款方所欠款項的任何獨立安排。此外，於往績記錄期及截至最後實際可行日期，我們未向任何相關客戶或第三方付款方提供任何折扣、佣金、回扣或其他利益，以促成或激勵

業 務

第三方付款安排。董事確認，該等付款嚴格符合受有效合約條款規限的真誠商業交易，且我們向相關客戶提供的定價及付款條款與提供予並非涉及第三方付款安排的定價及付款條款一致。

第三方付款安排的原因

於往績記錄期，相關客戶主要包括小型經銷商、小型口腔技工所及小型口腔醫療機構。第三方付款方主要為與相關客戶有關聯的個人，如法定代表人、經營者、股東、配偶、親屬、僱員或關聯實體（「關聯個人」）。據本公司所深知，全部相關客戶及其第三方付款方均為獨立第三方。

下表載列於往績記錄期按類別劃分的相關客戶數目。

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
小型經銷商.....	189	197	146
小型口腔技工所.....	431	401	298
小型口腔醫療機構.....	3,246	3,604	4,067
總計	3,866	4,202	4,511

據本公司所深知，相關客戶使用第三方付款的主要原因如下：

- (i) 我們的多名境內相關客戶為由個人控制的小型私營企業，彼等偏好使用該等個人、或關聯個人的個人賬戶以便進行其企業交易結算。我們從實際操作角度出發，配合該等相關客戶的偏好，以維持與其的業務關係；
- (ii) 我們若干國內相關客戶使用微信電子商務平台向我們購買商品。目前，我們的電子商務活動透過微信電子商務平台開展，該平台為我們的客戶（大多為牙科診所）提供了一個便捷的瀏覽、選擇和購買產品的平台。然而，由於微信註冊規定及微信電子商務平台支付系統的限制，付款乃透過個人賬戶處理。因此，於微信電子商務平台的購買通常由該等牙科診所的從業人員以其個人微信賬號代診所完成付款，致使我們透過微信電子商務平台自客戶收取的付款屬第三方付款。於2023年、2024年及2025年，透過微信平台結算的第三方付款總額分別為人民幣10.4百萬元、人民幣8.7百萬元及人民幣6.4百萬元，分別佔同年度自所有相關客戶收取的第三方付款總額的46.2%、44.2%及27.1%；*及

* 此類交易分類為第三方付款安排，原因為我們的產品售予付款方代表的合資格機構。據我們的中國法律顧問告知，根據《醫療器械經營監督管理辦法》第七十一條及《醫療器械網絡銷售監督管理辦法》第十三條，從事網絡銷售的醫療器械批發企業必須僅向醫療器械生產企業、醫療器械經營企業、醫療器械使用單位或者其他有合理使用需求的單位（統稱「合資格機構」）銷售產品，並且只有

業 務

- (iii) 我們的海外相關客戶偶爾通過第三方付款進行跨境交易，原因是付款便利及交易時間快速。

根據弗若斯特沙利文的資料，基於其研究及公開可得資料，業內接納客戶指定的第三方付款的做法屬常見。

於往績記錄期及截至最後實際可行日期，我們並無因該等安排受到任何調查、處罰或重大索賠，亦無因第三方付款安排產生退款請求或爭議。

第三方付款安排的內部控制措施

為防範第三方付款安排可能帶來的風險，我們已自2018年5月起逐步實施多項內部控制措施，以監測來自第三方付款方的付款並降低相關風險，包括：

- (i) 在切實可行時，我們要求所有客戶直接通過其企業銀行賬戶結算付款；
- (ii) 為確保三方受買賣雙方法律關係所約束，對於涉及第三方付款安排且並未使用微信電子商務平台的客戶，我們與客戶及付款方簽署三方協議，而就使用微信電子商務平台的客戶而言，我們與付款方訂有具法律約束力的銷售訂單，並要求客戶於下達訂單後三天內提交授權書，該授權書授權付款方購買及支付我們的產品（「三方安排」）。有關三方安排通常列明：
- (a) 指定第三方付款方的身份及其與相關客戶的關係；
- (b) 委託期限；
- (c) 授權指定第三方付款方代表相關客戶結算付款；
- (d) 指明我們毋須承擔第三方付款安排所涉及或引起的任何爭議或法律責任的條款；及

可以由消費者個人自行使用的醫療器械方可在線上直接銷售給消費者個人。由於我們透過微信電子商務平台銷售的醫療器械不能由消費者個人自行使用，我們僅限於在線上從事醫療器械批發業務，且我們已取得包括醫療器械經營許可證在內的相關許可證及醫療器械網絡銷售監督備案。

我們根據中國法律法規規定，透過三方安排與合資格機構訂立訂單。實務上，由於微信的註冊要求及其電子商務平台的支付機制，許多合資格機構會在其組織內委任並註冊個人賬戶持有人（付款人）或以其他方式指定一名個人付款人，以便下單和付款。因此，我們與指定個人付款人訂立具有法律約束力的銷售訂單，同時要求客戶及／或付款人提供(i)由合資格機構以指定付款人為受益人簽署的書面授權書，根據中國民法典第165條，列明付款人的名稱、授權範圍及有效期，及(ii)付款人所代表的合資格機構的相關資格文件。原則上，僅於核實上述文件並確認最終客戶符合合資格機構的定義後，我們才會接受訂單。

因此，儘管技術上通過微信平台上的個人賬戶處理付款，但潛在的合同及法律關係為(1)我們作為賣家，(2)合資格機構作為實際買家，及(3)付款人作為正式授權的代理。據我們的中國法律顧問告知，有關安排構成有效的三方安排，可確保我們根據中國法律法規僅向合資格機構進行銷售。

據我們的中國法律顧問告知，於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們已在所有重大方面遵守上述規定。

業 務

(e) 與產品銷售和購買有關的權利和義務；

考慮到(a)我們的客戶須向我們提供符合中國民法典第165條所載規定的書面授權書(即列明代理人姓名或身份、授權範圍及授權期限的書面授權，並由委託人正式簽署或蓋章)；及(b)於獲授權第三方付款人(作為客戶的代理)下單並付款後，據我們的中國法律顧問告知，我們與客戶之間將以書面形式形成銷售合約，我們認為我們與通過微信電子商務平台購買產品的客戶及其指定的第三方付款人之間的安排構成三方安排。

- (iii) 我們已建立客戶盡職調查程序。我們已加強客戶盡職調查程序，以全面了解客戶背景，並核對系統中的付款信息是否與三方安排一致，以防範欺詐及洗錢風險，確保財務記錄的準確性和完整性。如發現異常，我們將立即與相關客戶核實並更正。

我們的董事負責制定內部控制措施，並監督其執行情況及質量管理體系的成效，促進新客戶的合規性。我們已聘請獨立第三方顧問(「內控顧問」)於2024年10月至12月對選定內控範圍進行審查，並於2025年1月至2月進行跟進審查(「內控審查」)，其中包括審查該等第三方付款安排。內部控制顧問識別第三方個人付款的發生，而付款人與客戶之間的關係尚未得到正式核實或記錄，例如透過付款授權書進行。截至最後實際可行日期，有關微信電子商務平台三方安排不足的事項已糾正。相關客戶日後於微信電子商務平台下訂單時須訂立該等三方安排，以確保三方受買賣雙方法律關係規限。

我們將進一步加強內部控制措施，以減少第三方付款的佔比。具體而言：

- (i) 除非客戶確實無法直接透過其本身的公司銀行賬戶結算付款並提出涉及第三方付款方的申請，否則我們將繼續要求所有客戶直接透過其本身的公司銀行賬戶結算付款；
- (ii) 就第三方付款安排而言，我們將要求與我們、相關客戶及指定的第三方付款人訂立三方安排。三方安排通常確認有關第三方付款安排的資金來源合法，並符合所有適用法律及法規，包括與反洗錢相關的法律及法規；
- (iii) 指定第三方付款方亦須接受我們的「了解客戶」及反洗黑錢程序；
- (iv) 我們將加強對銷售及財務人員的內部培訓，以確保明確了解及一致執行我們的政策，即除非由正式簽立的三方協議支持，否則不允許第三方付款。銷售員工須主動向客戶傳達此政策，鼓勵客戶通過其公司銀行賬戶進行付款，並避免接受或促成非正式的第三方付款安排；及

業 務

- (v) 我們將定期檢查內部控制措施的執行情況。

董事意見

董事確認，於往績記錄期及直至最後實際可行日期，(i)中國的指定第三方付款人須授權透過訂立三方安排代表相關客戶結算付款，(ii)所有透過三方安排結算的交易均有真實業務往來支持，及(iii)我們未被要求歸還該等款項，且據我們所知，並無涉及任何三方安排的實際或未決糾紛或分歧。誠如我們的中國法律顧問所告知，鑒於上文所述，(i)就已訂立三方安排的相關客戶及其於中國之指定第三方付款人而言，我們須退回該等款項的風險甚微；(ii)中國的三方安排本身並無在所有重大方面違反或規避中國的適用法律或法規（包括反洗錢法例），前提是相關款項的收取僅作為商品或服務銷售結算之用途，且與任何犯罪或非法所得無關；(iii)根據中華人民共和國民法典及中華人民共和國電子商務法，透過訂立三方安排，指定第三方付款人須就彼等代表中國相關客戶作出的付款承擔合約責任。

此外，董事認為，為檢查資金來源及執行客戶盡職調查程序而採取的措施屬充分及有效，並設立適當機制，在以下基礎上定期評估彼等的成效：

- (i) 關於檢查資金來源的措施的充分性及有效性，董事認為，我們的方法乃屬穩健，基於以下理由：
- (a) 我們已檢查並記錄直至最後實際可行日期所有第三方付款的來源，並將繼續進行檢查和記錄；
 - (b) 我們的資金來源識別措施構成我們全面反洗黑錢合規框架的核心組成部分，符合中國反洗黑錢法規及國際最佳慣例，我們的內部控制顧問給予正面評價；及
 - (c) 我們的反洗錢培訓計劃可確保所有負責核實資金來源的員工熟悉最新的監管要求，並熟練識別可疑交易，從而提高整體執行質量。
- (ii) 關於我們客戶盡職調查程序的充分性及有效性，董事基於以下理由充滿信心：
- (a) 我們全面的客戶盡職調查程序使我們能夠維持所有使用第三方付款的相關客戶的準確完整的客戶資料；及
 - (b) 我們有能力記錄有關客戶與其指定的第三方付款人之間的合法業務關係，證明我們就第三方付款安排進行盡職審查的成效，且我們對照我們的系統記錄核實付款詳情，以確認付款乃按照三方安排進行。

董事認為，由於(i)所有涉及第三方付款的交易均已以適當的方式記錄在案，並提供適當的證明材料；(ii)我們定期對該等賬簿及記錄進行檢查；及(iii)我們已採取並將不斷加強內部控制措施，有關第三方付款安排的賬簿及記錄於所有重大方面乃屬完整及準確。

業 務

我們的董事及聯席保薦人認為，第三方付款安排的整改措施並無重大不利影響，亦不會對我們的業務營運及財務表現造成重大不利影響。

轉讓定價

轉讓定價是指同集團內位於不同國家的公司之間，就商品、服務或其他交易所的定價。由於此類交易可能被用於將利潤轉移至稅率較低的國家，從而降低整體稅務負擔，故稅務機關對此類交易予以嚴格監管。為防止此類情況，稅務法規要求相關交易須遵循「公平交易原則」，即定價應與在類似情況下，獨立第三方可能協議的價格一致。倘未遵循該等規定，稅務機關可能會作出調整、處以罰款或採取其他監管措施。

於往績記錄期，我們約32%的收入來自海外市場。然而，我們大部分海外銷售均為我們的中國附屬公司直接銷售予海外客戶。約22%的總收入來自中國附屬公司對海外客戶的直接銷售，而僅約10%的收入涉及中國附屬公司銷售予我們的香港或其他海外附屬公司，其後再售予海外客戶。

我們認為整體轉讓定價稅務風險相對較低，主要由於我們的收入結構及交易模式使得跨境關聯交易的比例較低。此外，就中國附屬公司及香港附屬公司之間的交易，我們致力於根據公平交易原則採用商業上屬合理的條款。未來，我們亦將於必要時聘請專業稅務顧問對我們的關聯交易進行全面的轉讓定價分析，以確保我們的定價政策持續符合適用的國內及國際稅務法規。

中國政府帶量採購計劃及國家醫療保險計劃

於往績記錄期及截至最後實際可行日期，我們僅有若干款無托槽隱形正畸矯治器的兩種型號被列入中國政府帶量採購計劃（「帶量採購計劃」）並因此在多個省份受其約束。於2023年、2024年及2025年，有關帶量採購計劃產品所產生的收入分別為人民幣7.4百萬元、人民幣8.3百萬元及人民幣5.9百萬元，對我們的產品價格及整體業績影響甚微。與2023年相比，2024年我們的無托槽隱形正畸矯治器銷量及平均售價有所下降，並非因帶量採購計劃而致，而是因應市場競爭而調整產品類別所致。於往績記錄期及截至最後實際可行日期，我們其他產品均未列入或受帶量採購計劃約束。同時，於往績記錄期各年度，來自無托槽隱形正畸矯治器的收入佔我們總收入的不到10%。帶量採購計劃的有限風險使我們在制定產品定價及銷售策略時保持更大靈活性。

我們的產品亦可能不時納入若干省份的國家醫療保險計劃。由於我們的大部分產品價格不高，患者的經濟負擔不大，因此獲納入或排除在國家醫療保險計劃對需求的影響有限。因此，我們並無積極尋求或依賴加入國家醫療保險計劃。此外，得益於技術、價格或分銷方面的優勢，我們相信產品是否納入國家醫療保險計劃對我們的銷售及利潤率影響有限。

業 務

美國關稅政策

自2025年初，美國政府根據（其中包括）《國際緊急經濟權力法》(IEEPA)，宣佈一系列針對中國製造產品的關稅新政策，並已提高中國製造產品的關稅。該等政策旨在透過徵收額外關稅增加進口成本，潛在影響中國公司對美國市場的出口業務。於此一系列關稅新政出台之前，我們銷往美國的產品普遍不徵收關稅，只有一小部分產品徵收5%左右的關稅。經過這一系列政策及後續調整，我們對美國出口產品被施加額外關稅。具體而言，(i)自2025年2月4日至2025年3月3日，我們對美國出口產品徵收的額外關稅稅率為10%；(ii)自2025年3月4日至2025年4月1日，額外關稅稅率上調至20%；(iii)自2025年4月2日至2025年4月8日，額外關稅稅率提升至54%；(iv)自2025年4月9日至2025年5月13日，額外關稅稅率為104%至154%；(v)自2025年5月14日至2025年10月31日，額外關稅稅率調整為30%；及(vi)自2025年10月31日至2026年2月23日，額外關稅稅率調整為20%。於2026年2月20日，美國最高法院發佈意見書，維持下級法院裁決，撤銷根據《國際緊急經濟權力法》徵收的關稅。此裁決後，美國政府雖撤銷基於《國際緊急經濟權力法》的關稅，卻同時根據另一項法定授權，實施為期150天的新臨時關稅。美國關稅政策正急速演變，最終結果（包括新實施關稅的影響及潛在法律挑戰）仍存在高度不確定因素。自首次公佈新關稅政策以來，迄今尚未有客戶取消其訂單。於2025年4月關稅高峰期，客戶延遲下訂單。繼2025年5月14日關稅下調後，客戶已逐步恢復下訂單。迄今為止，就我們所有自美國附屬公司採購的客戶而言，關稅由我們承擔，而就其他美國客戶而言，關稅則由彼等自行承擔。就我們所深知，我們大部分在美國的經銷商將繼續經銷我們的產品。我們預期若干客戶或產品的價格將適度下降。此外，基於2024年的採購額，由於我們自美國的採購量有限，因此預期關稅對我們整體採購成本的影響甚微。

董事認為，美國施加的潛在關稅預期對我們的整體銷售及財務表現的影響輕微。首先，我們來自美國市場的收入貢獻佔我們總收入的比例相對較小，於往績記錄期各年度，佔我們總收入的少於10%。此外，除我們與美國客戶的直接交易外，我們的其他經銷商原則上僅專注於其各自的當地市場銷售我們的產品，而非向美國轉售我們的產品。因此，就我們所深知，該等交易應不受美國關稅政策直接影響。其次，如果我們通過降低對美國客戶的售價來承擔與關稅相關的若干成本，我們認為出口到美國的產品至少在一定程度上為我們提供若干緩衝，以吸收新關稅的影響。根據收支平衡點計算，即使在關稅較高的情況下，我們仍有能力維持正毛利。第三，我們將積極與客戶磋商關稅成本的分攤（可能由彼等承擔部分或全部），以盡量減少對我們業務及財務表現的潛在影響。倘我們的客戶至少承擔部分關稅成本，彼等在美國銷售我們的產品時將需要提高定價，以達致相同水平的盈利能力。由於我們出口至美國的產品的單位價格相對較低，我們相信提高產品價格在美國市場仍可能具有競爭力。

截至最後實際可行日期，如何更改或執行關稅仍存在一定程度的不確定性。近期，美國對在美國境外生產的產品徵收的關稅水平變化迅速。我們正密切留意相關政策變動，並將相應調整我們的營運，包括利用我們於印尼的未來生產設施減低潛在的關稅相關風險。

業 務

製造

概覽

我們目前在中國山東省的日照工廠進行製造。我們的工廠佔地33,332平方米，廠房總建築面積為32,902平方米。

我們的製造團隊由擁有近20年醫療器械管理經驗的張永靜女士領導。截至2025年12月31日，我們的製造團隊由369名員工組成，包括12名管理人員。我們的製造管理團隊擁有豐富的製造領域經驗，其中九名成員擁有超過十年的相關專業知識。

我們的生產線配備先進的製造設備，包括合成樹脂牙自動成型線、合成樹脂牙的AI視覺分揀線、合成樹脂牙的自動貼板線、合成樹脂牙的自動激光標記線、CAD/CAM精密銑床、雙行星混合機、全自動硅橡膠膏料灌裝與包裝線、3D打印機、全自動壓模線、全自動激光打碼線、正畸器具機械臂／五軸切割線、預壓成型機、窯爐式爐、UV打印機、義齒基托樹脂定量灌裝機、光固化成型／切割／分揀線等。

於2025年，我們的生產線整體利用率達近90%。下表載列於往績記錄期的我們主要產品生產線的設計產能、實際產量及利用率。

	截至2023年12月31日止年度			截至2024年12月31日止年度			截至2025年12月31日止年度		
	設計產能 ⁽¹⁾	產量	利用率 ⁽²⁾	設計產能 ⁽¹⁾	產量	利用率 ⁽²⁾	設計產能 ⁽¹⁾	產量	利用率 ⁽²⁾
彈性體印模材料(噸) ⁽³⁾	883.2	834.7	94.5%	1,138.6	1,007.1	88.5%	1,138.6	996.3	87.1%
無托槽隱形正畸矯治器 (百萬件).....	1.26	1.21	96.5%	1.26	1.11	88.1%	0.9	0.8	87.6%
合成樹脂牙(百萬件).....	96.0	89.1	92.9%	106.8	89.6	83.8%	106.8	92.9	87.0%
臨時冠橋樹脂塊 (百萬塊).....	0.32	0.32	99.8%	0.43	0.41	95.3%	0.43	0.40	93.1%

附註：

- (1) 設計產能指我們的生產設施在既定年度可生產產品的理論最大件數。
- (2) 利用率指年內產量佔設計產能的百分比。
- (3) 包括咬合記錄硅橡膠及硅橡膠複製材料。彈性體印模材料、咬合記錄硅橡膠及硅橡膠複製材料的生產過程相同，共用同一條生產線。

於2024年及2025年，我們主要產品生產線的利用率保持高企。較2023年略有下降主要是由於我們自2024年起升級該等生產線並提升我們的設計產能。

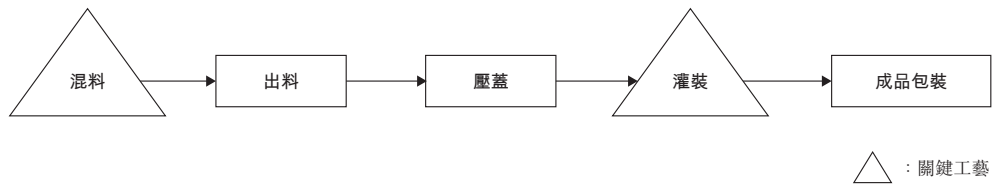
業 務

製造過程

我們的主要產品的製造過程如下。

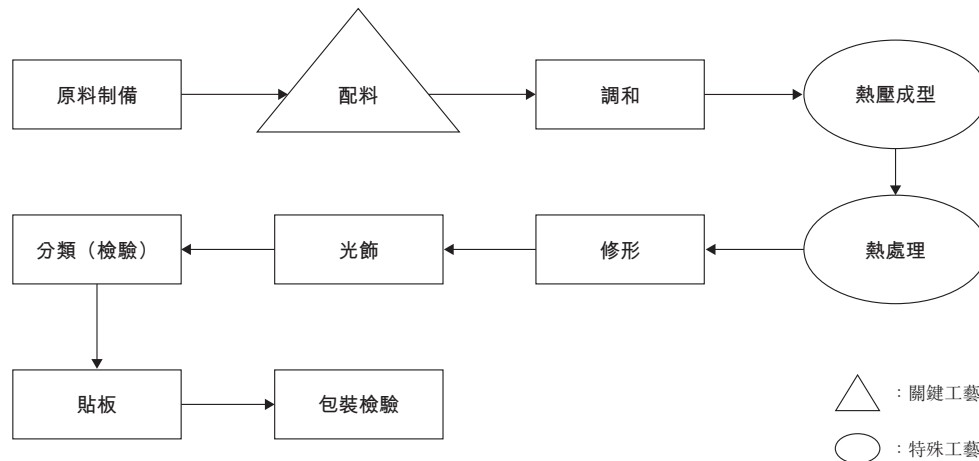
彈性體印模材料

用於彈性體印模材料的原材料主要包括各種硅橡膠原材料，如硅微粉、硅油及催化劑。製造過程列述如下：



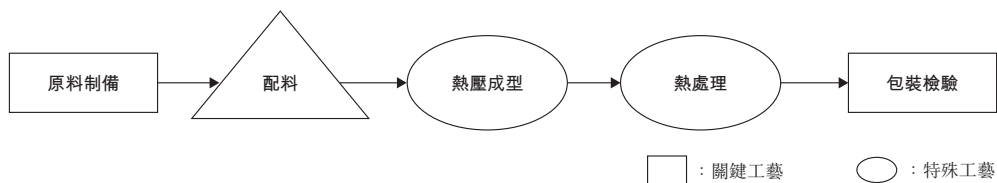
合成樹脂牙

合成樹脂牙所用原材料主要包括PMMA及MMA。製造過程列述如下：



臨時冠橋樹脂塊

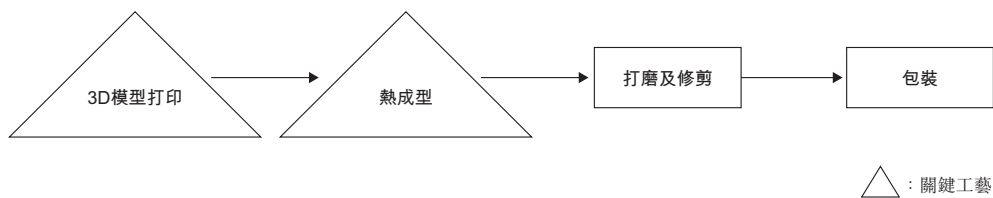
臨時冠橋樹脂塊所用原材料主要包括PMMA及MMA。製造過程列述如下：



業 務

無托槽隱形正畸矯治器

無托槽隱形正畸矯治器所用原材料主要包括牙膠片和光固化樹脂液。製造過程列述如下：



質量控制

我們的製造過程從嚴格的原材料與包裝材料採購開始，確保所有進貨的原材料及輔助包裝材料符合我們的技術要求。每批材料進倉前均需經過質量檢驗，確認其性能和化學成份符合標準要求。我們的生產廠房符合醫療器械GMP標準，且整個生產過程在完全符合醫療器械質量管理體系相關要求的情況下進行管理與監控。我們根據每種產品生產過程的特點設計產品的自動化生產線，確保產品生產最高效，而產品質量穩定且可控。我們的半成品和成品需經過嚴格的質量測試，包括物理和化學評估。合格產品按照標準包裝，且每項產品均根據具體的儲存和運輸要求進行存儲及後續發貨。

我們建立了全面的質量管理體系，確保各環節均可追溯。所有員工均接受質量管理培訓，以提高其質量標準意識，並確保在各自角色上遵守相關標準。在生產過程中，我們實施實時監測與數據記錄，及時發現並糾正潛在的質量問題。此外，我們定期開展內部審核和質量評估，不斷提升生產流程與質量管理方式。我們亦建立客戶反饋機制，定期收集並分析客戶意見，以使我們能優化產品及服務以滿足市場需求。通過這些措施，我們致力於提供高品質的口腔產品。

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無因產品品質問題而遇到任何重大產品召回、產品退貨、客戶投訴或招致任何產品責任或監管機構處罰，從而對我們的業務營運或財務狀況造成重大影響。

升級計劃

我們計劃在未來五年內升級生產線，引入更先進的自動化技術。我們預期此舉將擴大我們於日照工廠的產能，包括安裝口腔臨床類產品、口腔技工類產品（氧化鋯及3D打印樹脂）及口腔數字化產品（口腔掃描儀）的生產線。有關其他資料，請參閱「未來計劃及[編纂]用途」。

印尼工廠

我們計劃在印尼設廠。截至最後實際可行日期，我們已經完成了廠房租賃，並取得所需的生產許可證及產品註冊證書，有計劃於2026年上半年投產。此外，我們計劃在印尼購買土地以建造更大規模的工廠。有關其他資料，請參閱「未來計劃及[編纂]用途」。

業 務

我們選擇在印尼建廠，乃基於以下因素：(i)全球市場需求龐大且不斷增長；(ii)我們已於全球市場廣泛佈局，並於印尼及新加坡市場獲得顯著的市場份額；(iii)在印尼設廠有便於我們交付海外訂單；及(iv)可能會減輕某些地區貿易政策和關係不確定性影響。

印尼工廠將成為我們未來全球擴張的戰略基地，與東南亞及其他地區的客戶建立更緊密的聯繫。我們的目標為充分利用印尼具競爭力的勞動力成本、生產設施、我們成熟的生產流程及管理體系，達到與中國工廠相同的生產質量和效率。根據印尼衛生部的政策，在印尼當地生產讓我們的產品在公共醫療器械採購中受到優先考慮，可望提高我們的銷售額。此外，從印尼出口至歐洲及美洲市場的能力將促進更快速且高效的產品配送，從而提升我們在國際市場的競爭優勢。

客戶

就我們各類產品（即口腔臨床類產品、口腔技工類產品及口腔數字化產品）而言，我們的客戶主要為經銷商，其次為我們直接銷售的口腔醫療機構和技工所。請參閱「一 銷售及營銷」。於往績記錄期內各年度，我們於往績記錄期內各年度的前五大客戶均為經銷商。於2023年、2024年及2025年，我們於往績記錄期內各年度的前五大客戶所產生的收入分別佔我們總收入的16.6%、20.2%及19.2%，而於往績記錄期內各年度最大客戶所產生的收入則分別佔該等年度總收入的4.4%、5.2%及6.8%。下表載列我們於往績記錄期內各年度前五大客戶的若干資料。

地位	客戶	佔總銷售的		信用期	業務關係 起始年份	客戶背景	所採購產品
		銷售額	百分比				
		人民幣千元	(%)				
截至2025年12月31日止年度							
1.....	客戶A	27,033	6.8	48天	2017年	醫療產品賣家，一家總部位於浙江省杭州市的私人公司，為口腔醫療機構、藥房和嬰兒用品商店提供藥品、口腔材料、醫療器械、SaaS軟件、保健產品及相關服務 註冊資本：人民幣12.7百萬元 註冊成立年份：2014年 最終客戶：通過其電子商務平台進行採購的口腔醫療機構	口腔臨床類產品和 口腔技工類產品

業 務

地位	客戶	銷售額 人民幣千元	佔總銷售的 百分比 (%)	信用期	業務關係 起始年份	客戶背景	所採購產品
2.	上海勵齒醫療科技 有限公司 ⁽¹⁾	20,868	5.2	30-55天	2016年	口腔產品賣家，一家總部位於上海的私人公司，為口腔醫療機構提供全面口腔產品的一站式採購平台 註冊資本：人民幣473.1百萬元 註冊成立年份：2016年 最終客戶：通過其電子商務平台進行採購的口腔醫療機構	口腔臨床類產品和 口腔技工類產品
3.	新驊光醫療科技集 團有限公司 ⁽¹⁾	11,339	2.8	0-60天	2006年	口腔產品賣家，一家總部位於四川省成都市的私人公司，集口腔醫療器械、設備及耗材的供應、安裝及維護為一體的綜合性口腔服務平台 註冊資本：人民幣75.7百萬元 註冊成立年份：2014年(作為一個起源可以追溯到1997年的集團) 最終客戶：通過其電子商務平台進行採購的口腔醫療機構	口腔臨床類產品和 口腔技工類產品
4.	客戶B	8,764	2.2	30天	2013年	全球口腔產品賣家，總部位於美國，提供貴重齒科金合金、氧化鋯、口腔數字化解決方案和廢料精煉服務的民營公司 註冊資本：不適用 註冊成立年份：1991年 最終客戶：美國的口腔技工所及口腔醫療機構	口腔技工類產品
5.	客戶C	8,697	2.2	45天	2011年	口腔產品製造商，一家總部位於越南的私人公司 註冊資本：不適用 註冊成立年份：2008年 最終客戶：國外口腔技工所及口腔醫療機構	口腔臨床類產品和 口腔技工類產品
	總計	76,701	19.2				

業 務

地位	客戶	銷售額 人民幣千元	佔總銷售的 百分比 (%)	信用期	業務關係 起始年份	客戶背景	所採購產品
截至2024年12月31日止年度							
1.....	上海勵齒醫療科技有限公司 ⁽¹⁾	20,732	5.2	30-55天	2016年	口腔產品賣家；總部位於上海，一站式採購平台，為口腔醫療機構提供全面口腔產品的民營公司 註冊資本：人民幣473.1百萬元 註冊成立年份：2016年 最終客戶：通過其電子商務平台進行採購的口腔醫療機構	口腔臨床類產品和 口腔技工類產品
2.....	客戶A	19,008	4.8	48天	2017年	醫療產品賣家，一家總部位於浙江省杭州市的私人公司，為口腔醫療機構、藥房和嬰兒用品商店提供藥品、口腔材料、醫療器械、SaaS軟件、保健產品及相關服務的民營公司 註冊資本：人民幣12.7百萬元 註冊成立年份：2014年 最終客戶：通過其電子商務平台進行採購的口腔醫療機構	口腔臨床類產品和 口腔技工類產品
3.....	客戶B	17,289	4.3	30天	2013年	全球口腔產品賣家，總部位於美國，提供貴重齒科金合金、氧化鋯、口腔數字化解決方案和廢料精煉服務的民營公司 註冊資本：不適用 註冊成立年份：1991年 最終客戶：美國的口腔技工所及口腔醫療機構	口腔技工類產品
4.....	客戶E	11,998	3.0	預付40%，貨到90天內再付60%	2020年	總部位於香港的跨國私人公司，從事各種業務，包括分銷醫療器械 註冊資本：不適用 註冊成立年份：2008年 最終客戶：外國口腔技工所及口腔醫療機構	口腔臨床類產品

業 務

地位	客戶	銷售額	佔總銷售的 百分比	信用期	業務關係 起始年份	客戶背景	所採購產品
		人民幣千元	(%)				
5.	新驊光醫療科技集團有限公司 ⁽¹⁾	11,674	2.9	0-60天	2006年	口腔產品賣家，一家總部位於四川省成都市的私人公司，集口腔醫療器械、設備及耗材的供應、安裝及維護為一體的綜合性口腔服務平台的民營公司 註冊資本：人民幣75.7百萬元 註冊成立年份：2014年(作為一個起源可以追溯到1997年的集團) 最終客戶：通過其電子商務平台進行採購的口腔醫療機構	口腔臨床類產品和 口腔技工類產品
	總計	80,701	20.2				

地位	客戶	銷售額	佔總銷售的 百分比	信用期	業務關係 起始年份	客戶背景	所採購產品
		人民幣千元	(%)				

截至2023年12月31日止年度

1.	上海勵齒醫療科技有限公司 ⁽¹⁾	15,657	4.4	30-55天	2016年	口腔產品賣家，一家總部位於上海的私人公司，一站式採購平台，為口腔醫療機構提供全面口腔產品 註冊資本：人民幣473.1百萬元 註冊成立年份：2016年 最終客戶：通過其電子商務平台進行採購的口腔醫療機構	口腔臨床類產品和 口腔技工類產品
------------	-----------------------------	--------	-----	--------	-------	---	---------------------

業 務

地位	客戶	銷售額 人民幣千元	佔總銷售的 百分比 (%)	信用期	業務關係 起始年份	客戶背景	所採購產品
2.	客戶A	13,725	3.8	48天	2017年	醫療產品賣家，一家總部位於浙江省杭州市的私人公司，為口腔醫療機構、藥房和嬰兒用品商店提供藥品、口腔材料、醫療器械、SaaS軟件、保健產品及相關服務 註冊資本：人民幣12.7百萬元 註冊成立年份：2014年 最終客戶：通過其電子商務平台進行採購的口腔醫療機構	口腔臨床類產品和 口腔技工類產品
3.	客戶E	11,841	3.3	預付40%，貨到90天內再付60%	2020年	位於香港的跨國私人公司，進行各項業務，包括醫療器械經銷 註冊資本：不適用 註冊成立年份：2008年 最終客戶：外國口腔技工所及口腔醫療機構	口腔臨床類產品
4.	客戶B	9,705	2.7	30天	2013年	全球口腔產品賣家，一家總部位於美國的私人公司，提供貴重齒科金合金、氧化鋯、口腔數字化解決方案和廢料精煉服務 註冊資本：不適用 註冊成立年份：1991年 最終客戶：美國的口腔技工所及口腔醫療機構	口腔技工類產品

業 務

地位	客戶	銷售額	佔總銷售的 百分比	信用期	業務關係 起始年份	客戶背景	所採購產品
		人民幣千元	(%)				
5.	新驊光醫療科技集團有限公司 ⁽¹⁾	8,274	2.3	0-90天	2006年	口腔產品賣家，一家總部位於四川省成都市的私人公司，集口腔醫療器械、設備及耗材的供應、安裝及維護為一體的綜合性口腔服務平台 註冊資本：人民幣75.7百萬元 註冊成立年份：2014年(作為一個起源可以追溯到1997年的集團) 最終客戶：通過其電子商務平台進行採購的口腔醫療機構	口腔臨床類產品和 口腔技工類產品
	總計	59,202	16.6				

附註：

(1) 同一最終控制下的客戶於往績記錄期各年度均已綜合入賬並作為單一客戶組處理。

我們通常與經銷商簽訂經銷協議。有關我們經銷協議的主要條款，請參閱「一 銷售及營銷 — 經銷商銷售 — 經銷條款」一節。

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，概無董事、其緊密聯繫人或據董事所知截至最後實際可行日期擁有我們5%以上已發行股本的任何股東於我們於往績記錄期各年度前五大客戶擁有任何權益。

據董事所知，本集團與我們的主要客戶、其各自的股東、董事或高級管理人員，或任何其各自的聯繫人之間概無任何其他過去或現在的關係（包括但不限於業務、僱傭、親屬、信託、融資、股權或其他關係）。

供應商及採購

我們的供應商主要包括我們產品的原材料供應商。於2023年、2024年及2025年，向於往績記錄期內各年度前五大供應商作出的採購分別佔我們有關產品及服務總採購的26.2%、22.1%及20.4%，而向於往績記錄期內各年度最大供應商作出的採購則分別佔該等年度總採購的6.7%、7.5%及7.4%。下表載列我們於往績記錄期內各年度前五大供應商的若干資料。

業 務

地位	供應商	採購額 人民幣千元	佔總採購的 百分比 (%)	信用期	業務關係 起始年份	供應商背景	所供應產品／服務
截至2025年12月31日止年度							
1.	供應商A	16,507	7.4	60天	2020年	總部位於山東省的陶瓷材料製造商，從事牙科氧化鋁的研發、生產、銷售及服務 註冊資本：人民幣997.0百萬元 註冊成立年份：2005年	氧化鋁瓷塊原料
2.	供應商B	14,187	6.3	貨到票到30天付款	2020年	總部位於上海的國際領先化學品品牌的化學品經銷商 註冊資本：人民幣1.0百萬元 註冊成立年份：2016年	硅橡膠原料
3.	供應商C	6,277	2.8	30%預付款、70%貨到付款	2011年	總部位於上海的海外塑膠化學品經銷商 註冊資本：人民幣1.0百萬元 註冊成立年份：2003年	PMMA
4.	供應商D	4,542	2.0	提單日期後30天付款	2020年	總部位於香港的跨國貿易公司 註冊資本：不適用 註冊成立年份：2009年	硅橡膠原料
5.	供應商E	4,183	1.9	次月月底前收取貨品及發票時付款	2017年	總部位於中國的口腔材料製造商，專注於亞洲、歐洲及美洲市場 註冊資本：23.0百萬港元 註冊成立年份：2008年	硅橡膠原料及印模制取材料容器
	總計	45,696	20.4				

截至2024年12月31日止年度

1.	供應商B	13,573	7.5	貨到票到30天付款	2020年	總部位於上海的國際領先化學品品牌的化學品經銷商 註冊資本：人民幣1.0百萬元 註冊成立年份：2016年	硅橡膠原料
2.	供應商D	8,483	4.7	提單日期後30天付款	2020年	總部位於香港的跨國貿易公司 註冊資本：不適用 註冊成立年份：2009年	硅橡膠原料
3.	供應商C	6,430	3.5	30%預付款、70%貨到付款	2011年	總部位於上海的海外塑料化學品的化學品經銷商 註冊資本：人民幣1.0百萬元 註冊成立年份：2003年	PMMA

業 務

地位	供應商	採購額 人民幣千元	佔總採購的 百分比 (%)	信用期	業務關係 起始年份	供應商背景	所供應產品／服務
4.	供應商F	6,129	3.4	貨到票到下個 月末付款	2021年	總部位於廣東省深圳市的口腔材料 製造商，從事全瓷義齒氧化鋁、 口腔設備的研發、生產、銷售及 服務 註冊資本：人民幣26.8百萬元 註冊成立年份：2017年	氧化鋁瓷塊原料
5.	供應商E	5,561	3.1	在收到貨物及 發票後的下 個月月底	2017年	總部位於中國的口腔材料製造商， 專注於亞洲、歐洲及美洲市場 註冊資本：23百萬港元 註冊成立年份：2008年	包裝材料
	總計	40,176	22.1				

地位	供應商	採購額 人民幣千元	佔總採購的 百分比 (%)	信用期	業務關係 起始年份	供應商背景	所供應產品／服務
----	-----	--------------	---------------------	-----	--------------	-------	----------

截至2023年12月31日止年度

1.	供應商B	10,526	6.7	貨到票到30 天付款	2020年	總部位於上海的國際領先化學品 牌的化學品經銷商 註冊資本：人民幣1.0百萬元 註冊成立年份：2016年	硅橡膠原料
2.	供應商G	10,034	6.4	貨到票到30 天付款	2011年 ⁽¹⁾	總部位於瑞士的高精度輸送設備製 造商 註冊資本：6.5百萬瑞士法郎 註冊成立年份：2021年	印模制取材料 容器
3.	供應商D	9,125	5.8	提單日後30 天付款	2020年	總部位於香港的跨國貿易公司 註冊資本：不適用 註冊成立年份：2009年	硅橡膠原料
4.	供應商F	7,103	4.5	貨到票到30 天付款	2021年	總部位於廣東省深圳市的口腔材料 製造商，從事全瓷義齒氧化鋁、 口腔設備的研發、生產、銷售及 服務 註冊資本：人民幣26.8百萬元 註冊成立年份：2017年	氧化鋁瓷塊原料

業 務

地位	供應商	採購額 人民幣千元	佔總採購的 百分比 (%)	信用期	業務關係 起始年份	供應商背景	所供應產品／服務
5.....	供應商H	4,525	2.9	貨到票到30 天付款	2018年	總部位於廣東省東莞市的化學品製 造商 註冊資本：人民幣1.0百萬元 註冊成立年份：2018年	硅橡膠原料
	總計	41,313	26.2				

附註：

(1) 與該供應商的業務關係開始於其透過其前身註冊成立之時之前。

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，概無董事、其緊密聯繫人或據董事所深知截至最後實際可行日期擁有我們5%以上已發行股本的任何股東於我們於往績記錄期各年度前五大供應商中擁有任何權益。

據董事所深知，本集團與我們的主要供應商、其各自的股東、董事或高級管理人員，或其各自的任何聯繫人之間不存在任何其他過去或現在的關係（包括但不限於業務、僱傭、親屬、信託、融資、股權或其他關係）。

原材料

我們採購的原材料主要包括PMMA、MMA、硅微粉、硅油、牙膠片和光固化樹脂液。我們根據供應商提供的質量和價格篩選供應商。於往績記錄期及截至最後實際可行日期，我們的大部分原材料於國內採購。我們建立了嚴格的供應商評估體系，為關鍵原材料篩擇多家合格的供應商作為長期供應商。供應商根據材料重要性、採購量和供應風險進行分類和評分，以便根據需要進行動態調整。此外，我們已實施嚴格的採購控制程序以規範採購慣例，確保產品質量和及時供應，同時盡量降低採購成本和風險。

我們通常與原材料供應商訂立具有法律約束力的採購協議，據此，供應商有義務按需求履行我們的每份採購訂單。我們通常每月按預測下達採購訂單。原材料的購買價格主要是由同等質量產品的現行市場價格決定。我們通常就採購原材料作預先付款。若干供應商會給予我們一般介乎30至90天的信用期。另外，倘原料出現質量缺陷，我們保留退貨的權利。

我們根據多種因素選擇供應商，包括品質、成本及供應能力。於往績記錄期及截至最後實際可行日期，我們的主要原材料並無任何價格波動而對我們的業務營運或財務狀況造成重大影響。

存貨管理

我們的生產主要由現有及預期銷售訂單推動。我們亦進行需求預測，並確保及時下原料採購訂單。因此，我們的生產大致上與客戶需求一致，並維持相對較低但充足的庫存水平。

業 務

競爭

中國口腔醫療器械市場的競爭格局的特點為激烈競爭，眾多國內外公司爭奪市場份額。主要參與者包括知名的全球品牌以及新興的國內企業。由於技術創新和產品質量是增強競爭力的關鍵因素，企業必須在不斷提升自身研發能力的同時，加強品牌影響力以應對競爭環境。此外，隨著消費者對口腔健康意識的提高，對高性能和個性化產品的需求日益增長，進一步推動了行內競爭和發展。全球口腔醫療器械市場具備類似特點。有關詳情，請參閱「行業概覽」。

執照、許可證及批准

中國口腔醫療器械製造商須就其製造的各項醫療器械取得醫療器械生產許可證、醫療器械經營許可證及醫療器械註冊證。該等執照及證書有固定有效期，並需要於屆滿前續期。未能取得、續期或維持所需的必要執照及證書可能會擾亂製造商的生產及業務營運。有關詳情，請參閱「風險因素－與我們在經營所在司法權區開展業務相關的風險－我們可能無法獲得、維持或續簽生產我們產品所需的必要許可、執照、證書及其他監管備案」。

我們的中國法律顧問告知，於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們已在所有重大方面從中國相關政府機關獲得開展營運所需的所有執照、許可證和批准，而這些執照、許可證、批准和證書仍然有效。下表載列與我們營運相關的重大執照、許可證和批准清單。

執照／許可證	持有人	最新有效期間	頒發機關
醫療器械生產許可證	山東滬鵠	2027年2月23日	山東省藥品監督管理局
醫療器械生產許可證	日照滬鵠	2029年8月5日	山東省藥品監督管理局
醫療器械經營許可證	山東滬鵠	2029年9月22日	日照市行政審批服務局
醫療器械經營許可證	上海滬鵠醫療器械	2028年2月26日	上海市松江區市場監督管理局
第二類醫療器械註冊證 (彈性體印模材料)	山東滬鵠	2028年9月24日	山東省藥品監督管理局
第三類醫療器械註冊證 (合成樹脂牙)	山東滬鵠	2028年10月17日 至2028年 12月20日*	國家藥監局
第二類醫療器械註冊證 (臨時冠橋樹脂塊)	山東滬鵠	2029年6月18日	山東省藥品監督管理局

業 務

執照／許可證	持有人	最新有效期間	頒發機關
第二類醫療器械註冊證 (無托槽隱形正畸矯治器)....	山東滬鴿*	2026年8月22日 至2027年 6月29日*	山東省藥品監督管理局

* 根據中國規管醫療器械註冊的相關法規，倘同類產品分為不同的註冊單元，則可能需要單獨的註冊證書。註冊單元是註冊過程中的最小分類單元，同類產品可能因技術原理、結構組成、擬定用途或其他關鍵特性的差異而分類至不同的註冊單元。

我們計劃在上述重大執照各自的屆滿日期前申請重續。現有執照、許可證及證書的成功重續將取決於我們是否滿足相關要求。截至本文件日期，董事未知悉可能造成或導致該等執照、許可證及證書無法重續的任何原因。我們的中國法律顧問確認，截至最後實際可行日期，只要我們遵守相關法律要求，我們重續這些執照、許可證及證書並無任何法律障礙。

於存在國際制裁風險的國家／地區進行業務活動

於往績記錄期，我們向位於相關地區（如俄羅斯、白俄羅斯、利比亞、緬甸、敘利亞、土耳其及委內瑞拉）的客戶進行銷售。於2023年、2024年及2025年，我們自相關地區所得收入分別約為人民幣11.56百萬元、人民幣12.63百萬元及人民幣19.79百萬元，佔同期總收入不足5%。於往績記錄期，溫和增長整體與我們業務規模及收入的整體擴張一致，並非我們針對性地努力加強於相關地區的銷售或業務。如下文所詳述，該等業務活動並不構成對美國一級制裁的違反，亦不應觸發對本集團施加美國二級制裁。

美國制裁

(i) 涉及敘利亞的銷售

敘利亞於2025年6月30日前一直受美國全面制裁。自2025年7月1日起，美國政府已解除對敘利亞的全面制裁，但對若干個人及實體維持針對性制裁。

於往績記錄期，於2023年、2024年及2025年，我們確認來自向一名敘利亞客戶（「敘利亞客戶」）銷售牙科產品的收入分別約為人民幣0.61百萬元、人民幣0.95百萬元及人民幣0.91百萬元。有關銷售於各有關年度佔本集團總收入不足0.3%。我們對敘利亞的銷售以美元及人民幣結算。於2025年7月1日前，我們與敘利亞客戶的美元交易導致觸發美國針對敘利亞的一級制裁，其中禁止（其中包括）向敘利亞提供任何服務（包括銷售牙科產品）的美元交易以及規避或避免有關禁令的任何交易。然而，我們的國際制裁法律顧問認為該等交易並不構成違反美國一級制裁，理由如下：

- 根據相關交易發生時生效的法規，OFAC授權美國或美國人士出口、再出口、銷售或供應歸類為EAR99的非美國原產的食品、藥品及醫療器械（包括牙科產品）。本集團已確定我們的牙科產品並非原產於美國並可分類為EAR99。

業 務

- OFAC已明確表示，非美國人士（例如本集團）可以依賴此項授權，並且根據這些法規，美國人士可以開展的活動也同樣允許非美國人士開展（請參閱OFAC常見問題解答542、545及574等）。
- 敘利亞客戶或參與該等交易的第三方兌換服務提供商均不受美國制裁的約束。

我們的國際制裁法律顧問進一步告知，於往績記錄期內涉及敘利亞的銷售活動將不會觸發美國二級制裁，因為該等交易並未涉及任何被制裁目標。

(ii) 涉及其他相關地區及烏克蘭的銷售

於往績記錄期，我們曾向位於白俄羅斯、利比亞、緬甸、俄羅斯、土耳其及委內瑞拉的客戶進行銷售。據我們的國際制裁法律顧問所告知，本集團於往績記錄期在該等相關地區的活動並無違反美國一級制裁，且不應觸發美國二級制裁。此乃由於本集團於該等相關地區的客戶均非被制裁目標。

我們知悉，部分直接客戶將我們的產品進一步分銷予位於相同國家的終端用戶。我們並無所有終端用戶的詳細資料，因此無法核實其制裁狀況。此外，於往績記錄期，我們錄得對位於烏克蘭但並非位於烏克蘭克里米亞地區、自行宣佈成立的盧甘斯克人民共和國、自行宣佈成立的頓涅茨克人民共和國、以及由俄羅斯佔領的扎波羅熱州或赫爾松州（統稱「烏克蘭涵蓋地區」）的非受制裁客戶的美元銷售。於2023年、2024年及2025年，我們確認來自有關銷售的收入分別約為人民幣0.95百萬元、人民幣1.58百萬元及人民幣1.58百萬元，於有關年度佔我們收入分別約0.27%、0.40%及0.39%。我們並不知悉該等客戶於烏克蘭哪個地區（即是否屬於烏克蘭涵蓋地區）分銷我們的產品。烏克蘭涵蓋地區受美國廣泛制裁，儘管烏克蘭其他地區未受制裁。儘管如此，據我們的國際制裁法律顧問所告知，我們於相關地區以及可能位於烏克蘭涵蓋地區的終端用戶，不應觸發美國一級或二級制裁，理由如下：

- 各項美國制裁計劃項下的多項通用許可證授權涉及部分相關地區及烏克蘭涵蓋地區的與醫療器械（包括本集團產品）有關的交易，例如，俄羅斯相關通用許可證第6D號、委內瑞拉通用許可證第4C、30A及35號、《烏克蘭／俄羅斯相關制裁條例》(31 C.F.R. 589.513)，以及烏克蘭通用許可證第18號。
- 就該等通用許可證未涵蓋的銷售而言，我們了解到我們的終端用戶主要為口腔醫院、診所和技工所。我們的國際制裁法律顧問並不知悉於相關地區或烏克蘭涵蓋地區內有任何該等機構遭受美國制裁，並考慮到我們產品的性質及終端用戶，告知本集團於該等地區並不面臨重大美國一級或二級制裁風險。

有關美國針對相關地區的制裁法律及法規，請參閱本文件「監管概覽－制裁法律及法規」。

聯合國、歐盟、英國及澳大利亞的制裁

誠如國際制裁法律顧問進一步告知，我們於相關地區的業務往來並不牽涉聯合國、歐盟、英國及澳大利亞採納的限制性措施，因為我們在相關地區的客戶並未受到聯合國、歐盟、英國及澳大利亞實施的任何制裁制度的制裁。我們於歐盟、英國及澳

業 務

大利亞的直接及間接銷售活動在其他方面不應受其制裁制度的司法管轄權所規限。有關該等國家實施的制裁制度概要，請參閱「監管概覽－制裁法律及法規」。

本集團國際制裁風險敞口的評估

董事認為，於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無合理理由相信訂約方的任何擁有人、控制人或董事屬於被制裁目標。誠如我們的國際制裁法律顧問告知，本公司並非被制裁目標，亦非位於被制裁國家，註冊成立地點、組建地點或住所所在地均並非位於被制裁國家；而我們於往績記錄期的銷售活動不符合指南第4.4章所指的被制裁交易方。

在此基礎上，就指南第4.4章而言，我們的國際制裁法律顧問表示，我們的業務活動(a)不構成一級被制裁活動；及(b)不構成次級被制裁活動。我們承認國際制裁制度快速發展，我們涉及相關地區和其他海外司法管轄區的銷售活動所涉及的制裁風險無法完全排除。然而，考慮到我們的產品及終端用戶的性質，預計此等風險將保持在較低水平，且當我們能夠證明如下所述的合規性時，該等風險可能會進一步降低。

此外，董事承諾，我們不會直接或間接使用[編纂]及經聯交所籌集的任何其他資金，以(a)資助或促進任何被制裁活動；或(b)就終止或轉讓構成被制裁活動的相關合約支付任何損害賠償。

我們為減少國際制裁風險而設的內部控制措施

為識別及監察我們所面臨與該等銷售有關的制裁法律風險，我們已於2025年2月18日全面實施以下措施以控制及監察我們面臨的國際制裁風險。

- 我們已將《制裁合規管理政策》(「**制裁合規政策**」)推廣至相關部門，並開展相關培訓。本公司的法務部門已承擔監督制裁合規政策執行情況及管理我們面臨的國際制裁風險的責任。根據制裁合規政策，本公司的法務部門將(其中包括)：(a)定期組織合規培訓，以確保相關管理層及部門了解國際制裁風險，並能及時有效地識別及報告實際或潛在的違規行為；(b)倘出現可能影響公司業務營運的重大國際制裁升級，則發出警告；(c)領導修訂及實施我們與國際制裁相關的內部控制政策。必要時，本公司法務部門可能會建議本公司聘請在國際制裁事務方面具有專業知識和經驗的外部法律顧問提供意見並評估國際制裁風險。
- 我們已更新買賣協議範本，以納入國際制裁相關合規條款。我們亦已透過電子郵件通知全體銷售人員，本公司日後與客戶訂立的所有新合約均須使用新協議模板。

基於上文所述，國際制裁法律顧問認為，本公司法務部門增加的額外職責能夠達到監控我們面臨的制裁風險的目的。

於最後實際可行日期，我們已終止與緬甸的所有業務。同時，我們將繼續與其他相關地區的非被制裁目標客戶進行交易，因為該等客戶並非被制裁目標，且我們與彼等的交易未違反任何適用的國際制裁。此外，鑒於我們的產品屬口腔醫療器械，主要應用於口腔保健領域，且相關地區終端客戶以口腔醫院、診所及技工所為主，我們

業 務

於多數相關地區的業務活動均獲通用許可證授權，整體而言應不構成重大制裁風險。我們認為，繼續為相關地區的非被制裁目標客戶提供服務是我們正常業務活動的一部分，並支持全球牙科行業的發展。儘管如此，我們將持續監控本集團面臨的國際制裁風險。依靠我們強化的內部控制措施，我們將確保遵守現有及新制裁。

於[編纂]後，我們將實施更多措施(如適用)以盡量降低國際制裁風險。內部控制顧問已就我們與位於海外國家的交易對手方進行業務交易時可能面對的制裁風險而強化的內部控制措施進行了跟進檢討。內部控制顧問並無發現強化內部控制措施的設計和執行(除將於[編纂]後實施的內部控制措施外)對我們面臨的制裁風險存在任何重大缺陷，且內部控制顧問在內部控制檢討中並無提出任何進一步建議。

我們的國際制裁法律顧問已審閱及評估該等內部控制措施，並認為只要本集團全面並貫徹實施該等措施，該等措施即構成一個充分和有效的框架，可確保本公司遵守適用的國際制裁法律。

經計及國際制裁法律顧問的上述意見後，董事認為，上述措施將提供合理充分及有效的框架，以協助我們識別及監察與國際制裁有關的任何重大風險。聯席保薦人並未注意到任何事宜致使彼等不同董事就本集團與國際制裁風險相關內部控制措施所發表的意見。

知識產權

知識產權對我們的營運至關重要，且我們在開發和保護方面投入大量時間和資源。我們利用合約協議、保密協議書和知識產權註冊等多種手段確立和保護我們的專有技術。截至最後實際可行日期，我們已在中國內地註冊141個商標、67項專利和18個軟件著作權。截至同日，我們亦在海外註冊32個商標。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無就知識產權侵犯作出任何重大申索或被提出任何重大申索。

員工

截至2025年12月31日，我們有754名全職員工。我們大部分員工均在中國內地。下表載列我們截至2025年12月31日按職能劃分的全職員工人數。

職能	截至2025年12月31日	
	員工人數	佔總數的百分比
製造	369	48.9%
銷售及營銷	227	30.1%
研發	59	7.8%
行政	99	13.1%
總計	754	100.0%

業 務

我們的成功依賴於我們吸引、留住和激勵合格人才的能力。作為我們人力資源策略的一部分，我們為員工提供具有競爭力的薪金、績效現金獎金和其他激勵。我們為員工提供入職前培訓和定期的持續培訓。

按中國勞動法的規定，我們與員工簽訂個人勞動合約，涵蓋薪金、獎金、員工福利、工作場所安全、保密義務以及解僱事由等事項。為遵守中國法規，我們參與由適用當地市和省政府組織的各種員工社會保障計劃，包括住房、養老、醫療、工傷和失業福利計劃。

我們相信，我們與員工保持良好的工作關係，且於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們的營運並未遇到任何重大勞動爭議或招聘員工方面的困難。

物業

自有物業

截至最後實際可行日期，我們持有位處日照、青島和上海的四塊土地的土地使用權，總地盤面積為109,014平方米，並在日照和上海擁有四項物業，總建築面積為43,703平方米。該等物業主要用於生產、研發、倉庫、辦公和住宿。我們持有所有地塊及其中三項物業的有效產權證書。對於截至最後實際可行日期已竣工的餘下物業，我們目前正在申請相關產權證書。於往績記錄期，我們出租未被我們使用的若干物業。截至最後實際可行日期，我們的土地使用權和物業（於青島的土地使用權除外）均已作抵押，以獲得計息銀行借款。

我們已聘請獨立物業估值師亞太資產評估及顧問有限公司（「亞太」），為我們截至2025年12月31日位於青島的物業進行估值。根據亞太的估值，截至2025年12月31日，我們在該等物業中的權益價值為人民幣152.1百萬元。詳情請參閱本文件「附錄三一 估值報告」。除估價報告所列的物業權益外，截至2025年12月31日，我們就非物業活動所持有的單一物業權益的賬面價值概無佔我們要總資產的15%或以上。

租賃物業

截至最後實際可行日期，在中國內地，我們在青島及上海租賃三項物業，總建築面積為4,796平方米，主要用於辦公、倉儲用途和住宿。截至同日，在中國內地境外，我們於印尼、新加坡、美國及香港擁有六項租賃物業，總建築面積為1,941平方米，用作或預期將用作生產、辦公室及儲物等。

截至最後實際可行日期，我們有關上述租賃物業的租賃協議的屆滿日期一般介乎2026年至2030年。我們計劃在現有租約屆滿時重續租約或磋商新條款。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們與業主在磋商租約重續時未遇到重大困難。我們相信中國的物業供應充足。

根據適用的中國法律法規，房地產租賃協議必須向中華人民共和國住房和城鄉建設部當地分支機構登記。截至最後實際可行日期，我們的七項租賃尚未註冊。我們未能登記該等租賃協議主要是因為租賃協議的登記需要出租人與承租人之間的合作。然而，出租人通常不願意承擔登記的行政負擔。

業 務

我們要求我們的僱員積極與出租人協調以完成登記我們所有租賃協議的工作，並要求僱員在出租人願意配合該等程序的情況下完成租賃協議登記。然而，由於租賃協議的登記需要出租人與承租人之間的合作，且出租人通常不願意承擔行政負擔，故我們未能完成上述租賃協議的登記。

我們的中國法律顧問認為，未能完成租賃協議的登記及備案將不會影響該等租賃協議的有效性或阻礙我們使用相關物業，但若我們未能在有關機關規定的時限內糾正不合規情況，可能導致須就每項未登記租賃物業被處以最高人民幣10,000元的罰款。於往績記錄期及截至最後實際可行日期，我們並無因未登記租賃協議而受到任何處罰。有關詳情，請參閱「風險因素－與我們的業務及行業相關的風險－我們的租賃物業可能存在不合規情況或挑戰，這可能會影響我們未來對其的使用」。

保險

我們認為我們的保險保障範圍乃屬充足，因為我們已按照中國法律法規的要求以及根據行內商業慣例，投保了所有強制性保險。我們已就國內及海外銷售投保多項產品責任險、工作安全責任險、財產一切險及出口信用險。為符合根據弗若斯特沙利文的中國行業慣例，我們未投保關鍵人員人壽保險、業務中斷保險或保障技術基礎建設損害的保單。於往績記錄期及截至最後實際可行日期，我們未提出或成為任何重大保險索賠的主體。任何未投保並發生的業務中斷、訴訟、自然災害，或對未投保設備或設施造成的重大損害，可能對我們的經營業績造成重大不利影響。請參閱「風險因素－與我們的業務及行業相關的風險－我們面臨潛在的產品責任索賠」。

獎項及認可

於往績記錄期，我們因業務的質量和知名度獲得多項認可。下表載列我們獲得的部分重要獎項和認可：

獎項及認可	授予年度	授予機構
國家高新技術企業	2017年	山東省科學技術廳、山東省財政廳、山東省國家稅務局及山東省地方稅務局
國家「專精特新小巨人」企業	2020年	國家工業和信息化部中小企業局
山東省省級企業技術中心	2019年	山東省發展和改革委員會
山東省口腔材料重點實驗室	2022年	山東省科學技術廳

業 務

獎項及認可	授予年度	授予機構
全國工業和信息化系統 先進集體.....	2025年	中華人民共和國人力資源和社會保 障部、中華人民共和國工業和信 息化部
第四批「好品山東」品牌.....	2025年	山東省質量強省建設協調推進領導 小組辦公室
山東省民營經濟高品質發展 突出貢獻獎.....	2025年	山東省發展和改革委員會、山東省 工業和信息化廳
山東省單項冠軍企業.....	2025年	山東省工業和信息化廳
口腔醫療器械標準創新聯盟 成員單位.....	2025年	北京大學口腔醫學院醫療器械檢驗 中心
山東製造魯鏈優品.....	2025年	山東省工業和信息化廳

法律程序及合規

法律程序

我們可能不時於日常業務過程中面臨法律訴訟、調查及索賠。截至最後實際可行日期，我們並無牽涉任何尚未了結或（據我們所悉）我們或任何董事可能面臨且可能對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大及不利影響的訴訟或仲裁程序。

合規

我們須遵守中國監管機關發佈的各類監管要求和指引。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，董事認為，且據中國法律顧問所告知，我們沒有任何整體上可能對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響的嚴重違反法律法規的情況及不合規事件。

業 務

未能全額繳納社會保險及住房公積金

背景及理由

於往績記錄期，對於若干僱員，我們並未根據相關中國法律法規全額繳納社會保險及住房公積金。因此，我們已將相關金額計入我們的其他應付款項及應計費用。於2023年、2024年及2025年，每年度已計提的社會保險及住房公積金供款缺口分別為人民幣0.9百萬元、人民幣0.4百萬元及人民幣1.3百萬元。

該不合規情況主要是因為(i)部分僱員並不願意嚴格按照工資比例承擔社保及住房公積金，(ii)若干僱員因需要僱員作出較多供款而不願全額繳納社會保險及住房公積金及(iii)部分僱員更願意在其居住地參加社會保障供款計劃，乃由於供款不可於城市之間轉移。

法律後果

據我們的中國法律顧問告知，根據相關法律及法規，我們可能被相關中國機關要求在規定期間內繳付未繳社會保險供款，而我們可能須就延遲支付的每一天承擔相當於未繳付供款金額0.05%的滯納金。倘我們未能於規定期限內繳付未繳社會保險供款，我們可能須承擔未繳供款金額一倍至三倍的罰款。根據相關中國法律法規，相關中國主管機關可要求我們在規定期限內繳付未繳付住房公積金供款。倘我們未能於規定期限內繳付住房公積金供款，我們可能被有關人民法院責令繳付有關款項。

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，概無政府主管機關就此不合規事件對我們施加行政行動、罰款或處罰或要求我們結清未繳付社會保險及住房公積金供款。

就社會保險而言，根據於2018年9月21日頒佈的《關於貫徹落實國務院常務會議精神切實做好穩定社保費徵收工作的緊急通知》，禁止行政執法部門組織集中催收企業歷史社會保險欠費。

經考慮上述情況，我們的董事認為，該不合規情況不會對我們的業務及經營業績造成重大不利影響，乃考慮到：(i)據我們的中國法律顧問告知，我們於往績記錄期及直至最後實際可行日期並未遭受社會保險及住房公積金主管機關的任何行政處罰；(ii)截至最後實際可行日期，我們並未接獲任何來自相關中國機關的通知，要求我們繳付重大差額或有關社會保險及住房公積金的罰款；(iii)於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並不知悉任何重大僱員投訴，亦無與我們的僱員就社會保險及住房公積金發生任何重大勞動糾紛；及(iv)該不合規情況整體而言不會對我們的財務狀況或經營業績造成重大不利影響。

內部控制措施

我們的人力資源部將繼續跟進相關事宜，並與相關員工進行持續溝通，以最大程度地遵守社會保險和住房公積金規定。展望未來，我們將繼續落實上述措施，確保盡

業 務

可能遵守相關法律法規項下社會保險及住房公積金供款規定。若相關部門要求我們足額繳納社會保險及／或住房公積金，我們將在規定期限內盡快全額繳納並採取整改措施。

未取得規劃許可證

背景及理由

截至最後實際可行日期，我們於合法擁有的土地上擁有若干尚未取得所需的規劃許可證或房屋所有權證的附屬用房，總建築面積約為20平方米（佔自有總建築面積少於0.1%）。該等附屬用房主要用作保安室及臨時廢棄物儲存用途，對我們的營運影響不大。

法律後果

據我們的中國法律顧問告知，根據相關法律法規，未經許可建造的附屬用房受地方當局在規定時限內發出的拆除令所規限；倘無法拆除附屬用房，附屬用房將被沒收，並可能被處以最高建築工程總成本10%的罰款。因此，鑒於該等附屬用房總建設成本約為人民幣226,000元，若因缺乏相關監管許可，我們可能面臨最高約為人民幣22,600元的行政罰款或其他處罰。

此外，據中國法律顧問告知，根據當時有效的《建設工程消防監督管理規定》，建築面積少於300平方米的建設工程可免於辦理消防驗收備案。因此，我們無需就該附屬用房建設工程辦理消防驗收備案。於往績記錄期及截至最後實際可行日期，該等附屬用房未被相關主管部門抽查消防安全，且我們並未獲悉該等附屬用房存在任何安全問題。

我們已取得有關主管機關的書面確認，確認有關機關於往績記錄期並未就我們的物業營運採取或施加行政處罰。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並不知悉任何相關政府機構或第三方就我們的使用中附屬用房未領有許可證而對我們採取任何實際或預期行動、索賠或調查。倘任何主管部門要求我們拆除該等附屬用房，我們將遵守並立即拆除。拆除該等附屬用房將不會對我們的業務營運造成任何影響。基於上述原因並經考慮相關當地政府機關的確認，董事認為，缺少該等相關許可證個別或整體上不對我們的業務及經營業績造成重大影響。

內部控制措施

我們加強了與建築相關的活動的審批流程。我們致力於透過定期進行內部稽核，並為關鍵人員提供規劃和施工要求的培訓，以確保遵守相關法律法規。此外，我們將在任何建築項目的早期階段根據需要諮詢外部法律顧問，以最大限度地降低不合規的風險。

業 務

消防安全方面的不合規事件

背景及理由

於往績記錄期，我們總建築面積為204平方米的倉庫未完成住房和城鄉建設主管部門竣工驗收消防備案，佔自有總建築面積少於1%。迄今為止，已完成相關消防安全驗收備案工作。

法律後果

誠如我們的中國法律顧問所告知，根據相關法律法規，未完成竣工驗收消防備案可能(i)被責令改正及就每個項目被處以人民幣5,000元以下罰款；及(ii)如未能通過合法隨機檢驗，該產品即會停止使用。因此，假設我們尚未完成備案程序(目前該程序已得到整改)，最高罰款將為不超過人民幣5,000元的罰款。

內部控制措施

我們高度重視消防安全。我們已建立消防安全管理協議，並按照計劃每六個月進行一次消防演習和緊急疏散演習。公司定期舉辦安全教育培訓課程，要求全體員工參加公司及其部門組織的各項安全培訓計劃。每名僱員須每年完成在職安全培訓。我們的質量管理部門確保不斷更新僱員的安全培訓記錄。今後我們還將按時完成竣工驗收消防備案。

社會、健康、工作安全及環境事宜

我們相信，我們的長期成功取決於我們對社會產生積極影響的能力。我們致力構建一個涵蓋我們員工、合作夥伴和商業夥伴的可持續生態。

我們遵守各項健康、工作安全和環境法律法規，且我們的營運定期接受地方政府機關的檢查。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們在所有重大方面均遵守適用於我們營運的健康、工作安全和環境法律法規，且未因未遵守健康、工作安全或環境法規而遭受對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響的任何重大索賠、罰款或其他處罰。

ESG事宜的管治

我們已建立一系列政策和程序，為社會、健康、工作安全和環境事宜做出貢獻。展望未來，我們的目標是主動識別並評估可能影響我們業務、策略和財務表現的實際和潛在環境、社會與治理(「ESG」)風險，並遵照上市規則附錄C2《環境、社會及管治報告指引》的建議將ESG問題納入我們的業務、策略和財務規劃。

我們致力於通過將環境、社會和管治因素完全融入我們的業務營運，增強ESG監督機制，並確保遵守相關的環保法律法規。我們認識到與ESG相關的風險與機遇，致力於通過環境影響評估和管理以識別並應對這些因素。我們正探索多種措施以減輕ESG相關風險，同時致力在成本效益與可持續發展之間保持平衡。我們的減排目標

業 務

基於行業標準和我們的具體情況，旨在提升我們的環境表現，並與最佳實踐相一致。我們計劃通過分階段的方法設定實現ESG目標的時間表，確保可行性和可追溯性。此外，我們致力於培養合規文化，目標為通過跨部門協作確保所有員工充分了解並恪守相關ESG法規和要求。

董事會負責監督並加強遵守ESG法律法規。我們的管理層定期向董事會報告ESG事宜，且董事會根據ESG規定做出有關我們政策和實踐的決定。董事會將繼續監督、評估並應對ESG事宜，監管促進ESG實踐的政策實施。

環保

我們致力以環保的方式開展營運。我們的主要業務涉及專業口腔產品的研究、生產和銷售。在我們的生產過程中，並未出現重大污染問題。自我們成立以來，我們高度重視環保，並積極實行有效措施控制並減少污染物排放。

廢水

廢水主要包括生產廢水、員工生活污水和餐飲廢水。通過市政管道輸送到污水處理廠前，生產廢水通過沉澱處理以達到《城市污水排入標準》。員工生活污水和餐飲廢水也被導入處理設施。

排放

排放主要來自特定的生產過程，包括配料處理產生的粉塵和燒結廢氣。通過排氣筒排放前，燒結廢氣以罩體收集並通過活性炭吸附系統處理。粉塵通過移動式粉塵淨化裝置處理，以確保符合環境標準。

固體廢物

固體廢物包括生產廢物和生活垃圾。一般固體廢物由外部服務收集並儲存以供處理。有害廢物（包括過期試劑、污染的布料、油污金屬屑和使用過的切削液）被收集並暫時存放在指定的危險廢物區，由合格的機構進行處理。生活垃圾由當地環衛部門收集和管理。

噪音

噪音主要源自生產設備的運行。為減輕噪音對周邊環境的影響，我們採取降噪措施，確保設備噪音保持在最低水平。

溫室氣體排放

我們的溫室氣體排放包括範圍1及範圍2排放。範圍1直接排放包括來自我們的製造設施及其他固定燃燒源的溫室氣體排放。範圍2能源間接排放主要包括我們使用採購電力產生的溫室氣體排放。為響應國家碳中和目標，我們致力積極減少我們營運產生的溫室氣體排放。

業 務

由於在整個價值鏈中收集準確全面的數據（尤其是來自上游及下游合作夥伴的數據）面臨巨大挑戰，我們目前尚未追蹤範圍3的溫室氣體排放。此外，我們現有的資源及系統尚未完全具備有效監測及報告此類排放的能力。未來三到五年，我們將致力於逐步建立追蹤範圍3排放的能力，重點是確定關鍵排放類別，例如採購的商品及服務、運輸以及產品的報廢處理。我們旨在加強與供應鏈合作夥伴的合作，並在可能的情況下，將我們的工作與溫室氣體議定書等全球標準接軌，以提升我們在這方面的能力。

原材料

我們採購的原材料主要包括PMMA、MMA、硅微粉、硅油、牙膠片和光固化樹脂液。儘管我們並無在內部製造該等原材料，但第三方生產商生產該等原材料與其他工業原材料的生產類似，均會留下環境足跡，例如能源消耗和溫室氣體排放。

報廢產品及未使用材料

我們主要通過回收、再利用及安全處置實踐來管理報廢產品及未使用材料。我們嚴格遵守當地的環境法規處置有害材料，以盡量減少對環境的危害。該等措施有助減少堆填區廢棄物、保護天然資源，並減少生產新材料所產生的碳足跡。然而，在管理複雜產品及有害成分方面仍然存在挑戰。為了進一步改善，我們正探索與認證回收商合作。

環保事宜管理

我們進行環境影響評估以監控排放水平。我們使用一系列指標以評估環境風險的影響。此外，我們設定多個目標，以減少我們的環境足跡，並積極採取重大措施以實現這些目標。下表載列於往績記錄期內與我們能源消耗和廢物生產相關的指標。

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
能源消耗			
電力(兆瓦時).....	3,196	4,165	4,674
水(噸).....	16,549	18,416	19,251
廢物			
有害廢物(噸).....	7	7	4
溫室氣體排放			
範圍1(直接排放)			
(噸二氧化碳當量).....	0	0	0
範圍2(間接排放)			
(噸二氧化碳當量).....	1,439	1,973	2,263

於2023年、2024年及2025年，我們的環保支出分別為人民幣67,600元、人民幣72,000元及人民幣158,400元。

隨著我們的業務增長，我們預計資源消耗及排放增加。然而，我們致力於實施多種措施，以優化資源使用及減少排放。同時，我們努力培養以環境保護優先的企業文

業 務

化，並與業務夥伴緊密合作，建立生態友好的生態系統。我們的目標是將2026年的能源消耗控制於2025年錄得的水平約116%，與我們的預期業務增長一致。

工作安全

我們努力為僱員提供安全及健康的工作環境。為實現此目標，我們已制定嚴格的安全方案。我們定期舉辦安全培訓計劃，讓僱員具備必要的認識及技術專長，以安全及高效地履行職責，從而鞏固該等方案。我們的研發中心及工廠提供必要的個人防護設備。我們進行定期審核以確保符合相關標準。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無發生任何重大工作場所事故。

工作場所多元化

我們致力於打造一個包容、開放、重視平等的工作場所。我們的招聘做法為嚴格擇優錄用，確保所有僱員均享有平等機會，不分性別、年齡、種族、宗教或任何其他社會或個人特質。截至2025年12月31日，我們僱員總數中超過60%為女性。我們致力維持公平及透明的僱員管理制度並不斷努力提高員工隊伍的性別及年齡多元化。

風險管理及內部控制

我們已建立並維持風險管理及內部控制制度，包括我們認為適合我們業務營運的政策及程序。

風險管理

我們認識到有效的風險管理對我們業務營運的成功至關重要。我們面臨的主要經營風險包括(其中包括)中國及全球牙科市場的整體市場狀況及監管環境的變化、我們開發、製造及商業化產品的能力，以及我們與其他牙科產品公司競爭的能力。有關我們面臨的各種風險及不確定因素的詳細討論，請參閱「風險因素」。我們亦面臨多種市場風險，包括信用、流動性、利率及貨幣風險。請參閱「財務資料－市場風險的定量和定性披露」。

為應對該等挑戰，我們已實施一套全面的風險管理政策，建立了一個框架以識別、評估、評價及持續監控與我們的戰略目標相關的主要風險。基於風險的可能性及影響，對我們管理層識別的風險進行分析，並由本集團進行適當跟進、緩解及整改，有關分析乃向我們董事會報告。董事監督該等風險管理政策的實施。

為監察[編纂]後風險管理政策及企業管治措施的持續實施，我們已採納或將繼續採納(其中包括)以下風險管理措施：

- 我們董事將通過(i)審閱及批准我們的風險管理政策以確保符合我們的企業目標；(ii)審閱及批准企業風險管理的年度工作計劃及年度報告；(iii)監察與我們業務營運有關的最顯著風險並評估我們管理層處理該等風險的方法；(iv)評估與我們的風險容忍度有關的公司風險；及(v)確定我們風險管理框架在本集團的適當應用，以監督及管理與我們業務營運相關的整體風險。

業 務

- 我們的財務、法律、人力資源及其他相關部門將負責(i)制定我們的風險管理政策及審閱本公司內的重重大風險管理事宜；(ii)制訂年度風險管理計劃及編製報告；(iii)向相關部門提供有關我們風險管理方法的指引，並監督我們風險管理政策的實施；(iv)審閱有關部門對主要風險的報告並提供反饋；及(v)進行與風險管理有關的教育及培訓。
- 我們的財務、法務、人力資源及其他相關部門將負責實施我們的風險管理政策及進行日常風險管理活動。為規範本集團的風險管理並建立統一的透明度和績效水平，該等部門將(i)收集與其營運或職能相關風險的資料；(ii)進行風險評估，包括對可能影響其目標的所有主要風險進行識別、優先排序、計量及分類；(iii)持續監察與其營運或職能有關的主要風險；(iv)按需要實施適當的風險應對措施；(v)建立及維持促進我們風險管理框架應用的機制；及(vi)發現重大風險立即向相關部門報告。

內部控制

董事會負責建立內部控制制度並檢討其成效。我們已聘請獨立內部控制顧問(「**內部控制顧問**」)以執行與本公司及我們主要經營附屬公司的內部控制有關的若干協定程序(「**內部控制檢討**」)，並報告有關本集團對各個流程的實體層面控制及內部控制的實際調查結果，包括財務報告及披露控制、人力資源及薪酬管理、信息技術系統的整體控制、稅務管理、採購管理及我們營運的其他程序。內部控制顧問於2024年10月至12月進行內部控制檢討並於2025年1月至2月進行後續檢討。截至最後實際可行日期，概無發生與本集團內部控制有關的重大未決事宜。

於往績記錄期，我們定期審閱及完善我們的內部控制制度。以下為我們已實施或計劃實施的內部控制政策、措施及程序概要：

- 我們已實施一系列措施及程序，涵蓋我們業務營運的各個方面，包括關聯方交易、風險管理、知識產權保護、環境保護以及職業健康與安全。有關更多資料，請參閱「一 知識產權」及「一 社會、健康、工作安全及環境事宜」。作為我們僱員培訓計劃的一部分，我們定期向員工提供有關該等措施及程序的培訓。

我們已建立反舞弊及反洗錢管理政策，明確列出舞弊行為的定義、責任、防範及監督機制、舞弊案件的舉報及調查流程，以及舉報人保密、獎勵及舉報渠道等相關規定。此外，我們要求高級管理層、重要人員、銷售及採購人員在入職時簽署反貪腐及反賄賂承諾書，以確保遵守道德標準。為進一步加強相關工作，我們亦為全體僱員提供針對性的反貪腐及反賄賂培訓。

- 負責監督本集團企業管治的董事將在法律顧問的協助下，於[編纂]後定期檢討我們對所有相關法律及法規的合規情況。

業 務

- 將於[編纂]時成立的審核委員會將(i)就委任及罷免外聘核數師向董事提出建議；及(ii)審閱財務報表及就財務申報提供意見，並監督本集團的內部控制程序。
- 我們已委聘中泰國際融資有限公司為合規顧問，就與[編纂]規則有關的事宜向董事及管理團隊提供意見，直至[編纂]後首個財政年度結束。我們的合規顧問預期將確保我們於[編纂]後遵守本文件「未來計劃及[編纂]用途」一節所述使用資金，並及時就相關監管機構的規定提供支持及意見。