

未來計劃及[編纂]

有關我們未來計劃的詳細說明，請參閱「業務－業務戰略」。

[編纂]

我們估計，經扣除我們就[編纂]應付的[編纂]、費用及估計開支，並假設[編纂]未獲行使，按[編纂]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）計算，我們將收取[編纂]約[編纂]港元。

我們擬將[編纂]（經扣除我們應付的[編纂]費用及[編纂]以及估計開支）用作以下用途：

- 約[編纂]%或[編纂]港元，用於在中國內地建設及升級我們的愛爾眼科醫療機構，包括：
 - 約[編纂]%或[編纂]港元，用於在未來五年設立170家至230家新愛爾眼科門診，專注於我們直轄市、省會城市及地級市的醫院已發展相對成熟的業務，具有明顯的盈利能力，具備成熟的視光業務發展能力及現有門診醫療團隊儲備的地區；
 - 約[編纂]%或[編纂]港元，用於在未來五年對我們現有的愛爾眼科醫院進行升級及擴建，因為各地的醫院在營運方面不斷成熟，盈利能力不斷提升，以及越來越多在原址營運超過10年的醫院需要翻新及擴建；
 - 約[編纂]%或[編纂]港元，用於採購先進的眼科醫療設備，以：(i)保持我們的技術領先地位和臨床質量，以及跟上眼科醫療技術的發展；(ii)滿足差異化的眼科醫療需求；及(iii)定位具有預期需求增長的新興眼科領域的設備，如老視眼矯正及乾眼症治療；
- 約[編纂]%或[編纂]港元，用於收購國內外眼科醫療機構，包括：
 - 約[編纂]%或[編纂]港元，用於收購海外眼科醫療機構，目標為具備強大品牌聲譽及卓越臨床能力的區域性或全國性連鎖機構。我們的甄選標準將根據市場動態作出調整：在歐洲及北美洲等成熟經濟體中，我們優先收購穩健且高效的平台型連鎖機構，以釋放內生增長潛力；而在東南亞及南美等高增長且處於整合階段的市場中，我們則以具基礎規模的中小型機構為目標，通過內生擴張及進一步併購以獲取市場份額。在區域布局方面，我們將依託現有的歐洲及東南亞團隊，進一步深化品牌影響力並收購專科連鎖機構，以拓展臨床服務範圍；同時，亦將基於人口結構、經濟及醫療體系等綜合因素，策略性拓展於美洲及其他地區的布局。最終，我們將憑藉成熟的投後整合經驗及國際化管理能力，持續推進海外併購計劃，以促進優質管理實踐及醫療技術的全球共享，建立高效且覆蓋廣泛的全球眼科服務網絡；

未來計劃及[編纂]

- 約[編纂]%或[編纂]港元，用於收購中國境內的眼科醫療機構。於中國收購授權品牌醫院時，我們的甄選標準優先考慮已穩定運營兩年以上、擁有優質醫療團隊及穩固本地品牌認知度的設施。在財務方面，我們根據目標醫院的具體市場狀況及規模進行綜合評估，通常要求其已實現盈利或接近盈虧平衡點。此外，目標醫院必須嚴格符合我們的醫療質量及管理標準，維持健全的內部控制，且不存在重大待決訴訟或未糾正的合規問題。通過遵守該等嚴格標準並利用我們經驗證的整合能力，我們確保全國範圍內優質醫療資源的無縫共享，並進一步鞏固我們廣泛的國內眼科服務網絡。

截至最後實際可行日期，除本文件其他地方所披露者外，我們尚未於海外或中國確定任何具體收購目標。據灼識諮詢告知，基於目前該等市場的競爭格局，市場上存在眾多符合我們收購標準的合適標的。

- 約[編纂]%或[編纂]港元，用於眼科人工智能及技術生態系統開發，包括：
 - 約[編纂]%或[編纂]港元，用於構建智能眼科醫療生態系統，包括基礎人工智能數據和核心技術基礎設施（數據庫、信息安全及數據標準化），以及智慧醫院系統升級（人工智能在醫療流程、管理效率、供應鏈、培訓及研究方面的應用，以及開發智能患者服務中心）；
 - 約[編纂]%或[編纂]港元，用於投資眼科設備及醫藥創新，包括眼科醫療器械、眼科藥物及眼科臨床試驗能力升級；
 - 約[編纂]%或[編纂]港元，用於提升眼科醫療技術及研究能力，包括：(i)研發中心升級及合作開發計劃；及(ii)眼科醫療技術人才招聘及培訓，專注於專科人才招聘及基層醫療人員擴充；
- 約[編纂]%或[編纂]港元將分配用作營運資金及其他一般企業用途。

倘[編纂]定為高於或低於本文件所述指示性[編纂]範圍的中位數，則上述[編纂]的分配將按比例調整。倘[編纂]獲悉數行使，假設[編纂]為每股股份[編纂]港元（即指示性[編纂]範圍的中位數），我們將收取的[編纂]將約為[編纂]港元。倘[編纂]獲悉數行使，我們擬如上文所述運用額外[編纂]。

倘[編纂]未立即用於上述用途，且在相關法律法規允許的範圍內，有關款項將存入持牌商業銀行及／或其他認可財務機構（定義見證券及期貨條例或其他司法權區的適用法律及法規）的短期計息賬戶。倘上述擬定[編纂]出現任何重大變動，我們將刊發適當公告。