

未來計劃及[編纂]

未來計劃

有關我們未來計劃及戰略的詳情，請參閱「業務 — 我們的戰略」。

[編纂]

假設[編纂]為每股股份[編纂]港元（即本文件所述[編纂]範圍的[編纂]），經扣除[編纂]佣金及我們就[編纂]已付及應付的其他估計開支，並假設[編纂]未獲行使，我們估計將自[編纂]收取[編纂]約[編纂]港元（相當於約人民幣[編纂]元）。

根據我們的戰略，我們擬將[編纂][編纂]用作以下用途，金額如下：

- 約[編纂]%（或[編纂]港元）將用於通過併購、許可引進及CSO模式加強我們的業務發展能力。我們將繼續專注於腎臟及血液疾病領域的原研創新藥，包括透析相關治療中的首創藥物，同時評估其他重大疾病領域的機遇，優先選擇能夠擴展我們現有適應症覆蓋範圍的產品，並根據產品性質及合作夥伴情況調整策略。
- 約[編纂]%（或[編纂]港元）將用於收購具有強大行業地位及價值的合適醫藥公司，從而擴大我們的產品組合及市場影響力；

我們將採用嚴謹的篩選及盡職調查框架，選擇具備以下特徵的目標：(i)處於相對成熟的研發階段（例如已完成III期臨床試驗），上市週期較短，可加快商業化進程；(ii)專注於腎臟及血液疾病領域的原研創新藥，包括透析相關治療中的首創藥物及能夠擴展我們現有適應症覆蓋範圍的產品；(iii)具備創新性、學術價值、強大的知識產權佈局及廣闊的市場潛力；及(iv)與我們現有產品組合及商業化基礎設施具有協同效應。我們已制定管理對外投資的投資政策及結構化的決策流程。更多詳情請參閱「財務資料 — 綜合財務狀況表主要項目說明 — 按公允價值計入損益的金融資產」。據灼識諮詢的意見，截至2025年12月31日，市場上有超過20家醫藥公司符合我們上述的投資及收購標準，並可被視為潛在標的。

截至最後實際可行日期，我們尚未確定任何將使用該等[編纂]進行投資或收購的標的或簽訂任何最終的投資或收購協議。我們將繼續積極物色符合我們篩選標準的潛在機遇，並戰略性推進多元業務發展模式，以實現全面的藥業轉型。

- 約[編纂]%（或[編纂]港元）將用於與信譽良好的全球醫藥公司訂立許可及銷售合作，以將更多創新藥品引入中國；
- 約[編纂]%（或[編纂]港元）將用於通過我們的商業化努力推出CSO產品，以進一步擴大產品組合並促進銷售。

我們預期，用於上述目的的[編纂]中超過[編纂]%將於[編纂]後24個月內動用。

未來計劃及[編纂]

- 約[編纂]%(或[編纂]港元)用於擴建產能。

我們通過協和麒麟中國收購事項獲得多種產品的生產權，惟截至最後實際可行日期，我們僅自行生產蓋平[®]，其上游API及原材料向外部供應商採購。就其他四項已收購產品(惠爾凝[®]、惠爾血[®]、可力洛[®]及蓋優平[®])而言，我們向協和麒麟及／或其批准的合約製造商採購半成品，並僅於內部進行二次包裝流程。我們尋求加快其餘產品的本土化生產。我們現有的生產設施雖然足以應付目前的內部生產規模，但不足以支持我們將已收購產品本土化生產的策略。有關進一步詳情，請參閱「業務 — 我們的戰略 — 進一步加強從藥物開發、製造至商業化的端到端能力，推動業績可持續增長」。該擴張主要旨在建立新生產能力，而該等能力並非本公司現有設施配置所能提供。

- 約[編纂]%(或[編纂]港元)將用於提升固體製劑生產的產能及效率，預期片劑年產能將達到約4億片，為我們未來擴充產品組合奠定基礎。
- 約[編纂]%(或[編纂]港元)將用於生產本土化及技術轉移。我們尋求已收購產品(惠爾凝[®]、惠爾血[®]、可力洛[®]及蓋優平[®])的本土化生產，通過轉移海外片劑生產技術，包括工藝驗證、文件轉移、人員培訓及試產支持，從而提高供應鏈的韌性及響應能力。
- 約[編纂]%(或[編纂]港元)將用於購買設備及升級生產自動化，為我們的中長期發展提供持續動力。我們計劃對上海廠區的現有注射劑車間進行無菌環境升級，並採購分段式生物製藥生產線所需的設備(包括配製、灌裝及冷凍乾燥設備)，以期實現進口生物製劑注射劑生產的分階段本土化，並為未來擴充我們的大分子藥物產品組合奠定基礎。
- 約[編纂]%(或[編纂]港元)將用於引進更先進的測試及分析儀器，包括購置氣相層析儀、超高效液相層析儀及快速微生物檢測系統等精密設備，以及升級及更換現有設備。此外，約[編纂]%(或[編纂]港元)將用於升級我們的質量管理系統。該等措施旨在加強從原材料到成品的全面質量監控，提升數據完整性及GMP合規水平，並確保產品質量可靠性符合中國及國際標準。
- 約[編纂]%(或[編纂]港元)將用於在未來三年招聘約40名經驗豐富的人員，涵蓋生產運營、生產管理、質量保證及質量控制以及設備運營及維護等主要職能。

我們計劃逐步將可力洛[®]、蓋優平[®]、惠爾凝[®]及惠爾血[®]的生產落地至我們的上海生產設施。特別是，蓋優平[®]成功納入國家醫保目錄，我們預計蓋優平[®]的銷量自2026年起將快速增長。我們已制訂分階段本地化計劃，具體如下：

未來計劃及[編纂]

I期：片劑生產線升級。我們的片劑生產線目前僅配置用於生產蓋平[®]，並不具備製造其他片劑產品(包括可力洛[®]及蓋優平[®])的能力。為滿足該等產品的本地化，我們擬升級及改造該生產線以支持多產品製造，將片劑年產能擴大至約40百萬盒(按每盒10片等效基準計算)。由於蓋優平[®]於2025年納入國家醫保藥品目錄，預期銷量將快速增長，且可力洛[®]於往績記錄期間的銷量持續增長，我們認為計劃中的產能擴張存在日益增長的需求基礎。我們預期經升級的片劑生產線將於2030年投產。

II期：注射劑灌裝線建設。我們的注射劑生產灌裝及包裝線目前用於惠爾血[®]、惠爾凝[®]、耐斯寶[®]、麟平[®]及惠爾金[®]的重新包裝。雖然該生產線被指定為「灌裝及包裝」線，其目前的運營範圍僅限於包裝，且該生產線目前並不具備注射劑產品的主動灌裝能力。我們預期，受我們銷量預期增長的推動，包裝產能的利用率將隨著時間推移而提升。作為我們本地化策略的一部分，我們計劃建設新的注射劑灌裝線，以支持惠爾凝[®]及惠爾血[®]的分階段本地化。建設預期將於2028年展開，並於2030年投產。

我們預期，用於上述目的的[編纂]中超過[編纂]%將於[編纂]後24個月內動用。

- 約[編纂]%(或[編纂]港元)，將用於加強商業化能力。
 - 約[編纂]%(或[編纂]港元)將用於擴大我們的銷售及推廣團隊以支持我們的銷售增長。我們計劃招聘約300名人員，其策略重點為銷售、市場營銷、客戶運營及業務發展職能，以加強我們的市場擴張能力並提升客戶獲取及轉化效率。計劃招聘受以下因素驅動：(i)我們部分CSO安排(包括達菲[®]及美樂力[®]的CSO安排)以合約義務的形式對我們規定了最低人員配置要求，計劃招聘對於履行該等義務是必要的；(ii)隨著我們的產品組合持續增長以及各產品的年度銷售目標逐年提高，需要增加人員以滿足相應增加的工作量及績效目標；及(iii)新產品及新業務線的推出需要專門的銷售及推廣團隊，以確保服務質量及有效的市場覆蓋。
 - 約[編纂]%(或[編纂]港元)將用於進一步發展我們的營銷網絡及擴大地理覆蓋範圍，並加強與各類資源豐富的業務夥伴的合作，旨在提升我們產品在終端用戶層面的可及性及市場滲透率。此外，我們計劃將資源分配予渠道合作夥伴的培訓計劃、聯合品牌及聯合營銷活動以及數字渠道開發。

我們預期將於[編纂]後24個月內動用為上述用途所分配的[編纂]超過[編纂]%。

未來計劃及[編纂]

- 約[編纂]%(或[編纂]港元)用於實施AI與數字化舉措，包括但不限於：
 - 約[編纂]%(或[編纂]港元)將用於AI在臨床護理中的應用，主要面向腎病及血液病專科的醫療健康專業人士，以需要長期用藥管理的患者為間接受益方。此包括開發專業知識助手，為診斷、治療及持續醫學教育提供數據驅動的支持，並優化專科護理工作流程。此舉措通過促進醫生互動、改善患者教育及提升用藥依從性，以支持我們的商業化業務板塊。
 - 約[編纂]%(或[編纂]港元)將用於通過AI技術提升我們的學術推廣渠道，主要面向我們的銷售代表及醫學代表聯絡員，而醫療健康專業人士為所傳遞內容的接收方。這包括AI輔助生成醫學文獻摘錄、臨床研究解讀及產品對比分析，並建立AI驅動的醫學信息分發系統。此項舉措通過實現高效內容生成及協調的多渠道學術推廣，以支持我們的商業化業務板塊。
 - 約[編纂]%(或[編纂]港元)將用於部署AI支持的經銷商關係管理及內容系統，主要面向負責渠道及供應鏈決策的管理團隊以及我們的經銷商。預期功能包括經銷商績效評估、訂單預測、客戶畫像及自動化任務提醒。此項舉措通過提供數據驅動的庫存監控、需求預測及經銷商合規監督工具，以支持我們的供應鏈管理。
 - 約[編纂]%(或[編纂]港元)將用於部署AI以提升生產效率，主要面向我們的生產及質量團隊，包括製造設施經理及質量保證／質量控制人員。此包括基於AI的圖像識別用於檢測產品外觀缺陷、實時監控關鍵工藝參數，以及加強我們的藥品質量管理體系。此項舉措通過減少對人工的依賴、維持GMP合規性及供應連續性，以支持我們的生產運營。

我們預期，用於上述目的的[編纂]中超過[編纂]%將於[編纂]後24個月內動用。

倘[編纂]獲悉數行使，我們將收取的[編纂]將約為[編纂]港元。倘[編纂]獲悉數行使，我們擬按上述比例將額外[編纂]用於上述用途。

倘[編纂][編纂]並無即時用作上述用途及在相關法律及法規允許的情況下，其將存放於持牌商業銀行及／或其他獲授權的金融機構的短期計息賬戶中(定義見證券及期貨條例或相關司法權區的適用法律及法規)。在此情況下，我們將遵守上市規則項下的適當披露規定。

倘上述[編纂]擬定[編纂]有任何重大變動，我們將適時刊發公告。