

概覽

我們為全球領先的義齒器材供應商，專注於向快速發展的義齒行業的客戶提供定製義齒。根據羅蘭貝格的資料，就2014年的收益而言，我們分別於西歐、澳洲、中國及香港的義齒市場中取得最大市場份額，我們於美國的市場份額亦正快速增長。我們的產品組合可大致分為三條產品線：固定義齒器材，例如牙冠及牙橋；活動義齒器材，例如活動義齒；及其他器材，例如正畸類器材、運動防護口膠及防齶器。我們透過對前經銷商進行一系列策略性收購建立全球自營銷售及經銷網絡，並藉此於行業內取得成功。我們的銷售及經銷網絡可使我們直接接觸全球主要義齒市場的客戶（包括牙醫、牙科診所、醫院、經銷商及其他客戶），從而以針對性的方式推廣產品並更有效滿足全球各客戶群體的需求及喜好。我們目前於中國擁有21個銷售點，並於海外擁有29間服務中心。截至2015年6月30日止六個月，我們於全球的客戶超過12,000名。

我們擁有備受稱許的全球品牌組合，包括西歐的Labocast、Permidental及Elysee、中國的洋紫荊、香港的現代牙科、美國的Modern Dental USA及澳洲、紐西蘭及愛爾蘭的Southern Cross Dental。我們已透過提供質量穩定的優質產品及出色的客戶服務發展該等品牌。截至2015年6月30日，我們已在全球各地的策略性地點建立生產基地，由逾3,400名牙科技工提供支援。我們位於中國、德國、澳洲、美國及馬達加斯加的生產基地為我們帶來規模經濟、週轉時間短及較接近客戶以便提供售後服務等優勢，有助我們從競爭者中脫穎而出。

我們於過去幾年的收益增加主要得益於我們進行的策略性收購。透過於往績記錄期間收購多名經銷商，我們可實施向前垂直整合的策略，以取得對下游經銷過程的更大控制權並讓我們可直接接觸客戶。此舉可讓我們通過獲取過往由經銷商獲得的利潤以提高售價。此外，由於我們與產品主要客戶擁有直接關係，我們能夠提高交叉營銷機會，並提升我們對我們產品所在市場以及不斷變化的客戶喜好的了解。於往績記錄期間，中國的銷售收益呈強勁自然增長，主要由於我們於該地區持續進行營銷工作及將重心轉移至高增值產品。

我們於過去數年在全球建立廣泛的網點，歐洲、大中華、北美及澳洲的銷售收益分別佔截至2015年6月30日止六個月的收益總額49.9%、27.5%、11.2%及10.6%。

我們於往績記錄期間錄得持續且可獲利的業務增長。我們的收益由2012年的721.9百萬港元增加至2013年的777.7百萬港元，並進一步增加至2014年及截至2015年6月30日止六個月的1,192.2百萬港元及681.3百萬港元。我們的毛利率由2012年的46.0%改善至2013年的53.1%，再進一步增加至2014年及截至2015年6月30日止六個月的53.9%。於2012年、2013年及2014年以及截至2015年6月30日止六個月，我們的純利分別為139.0百萬港元、123.5百萬港元、131.2百萬港元及59.5百萬港元。於2012年、2013年及2014年以及截至2015年6月30日止六個月，我們的經調整純利分別為145.6百萬港元、158.0百萬港元、180.0百萬港元及110.4百萬港元。

我們的優勢

我們相信以下競爭優勢令我們取得佳績：

我們為全球領先的義齒器材供應商，正處於有利位置來把握整合分散的義齒業之機遇。

我們為全球領先的義齒器材供應商。根據羅蘭貝格的資料，以2014年收益計，我們佔西歐、澳洲、中國及香港義齒市場最大市場份額，同時，我們於美國的市場份額亦持續增長。我們透過遍佈五大洲的全球銷售及經銷網絡，於2014年已向20多個國家的牙醫、牙科診所及醫院出售產品。截至2014年12月31日止年度及截至2015年6月30日止六個月，我們分別於全球出售約1.1百萬套及0.6百萬套義齒器材。我們的收益由2012年的721.9百萬港元增長7.7%至2013年的777.7百萬港元，並進一步增加53.3%至2014年的1,192.2百萬港元。我們錄得的收益由截至2014年6月30日止六個月的553.8百萬港元增加23.0%至截至2015年6月30日止六個月的681.3百萬港元。

我們認為，於行業的市場領導地位及豐富經驗令我們處於有利位置來把握增長迅速但分散的義齒市場內的整合機遇。全球義齒行業近年受牙科美容需求增加、口腔健康意識增強、可支配收入增長及人口老化所推動而持續增長，且預期將繼續增長。具體而言，根據羅蘭貝格的資料，預期中國市場將於2014年至2018年期間按複合年增長率19.2%增長。同時，義齒行業仍維持相對分散的狀態。根據羅蘭貝格的資料，於西歐、中國、澳洲及美國各自的義齒市場中，以2014年的收益計，三大市場參與者持有的市場份額合共分別為2.7%、3.5%、13.3%及16.0%。我們認為，憑藉我們的全球銷售及經銷網絡，以及於2015年6月30日由3,400名以上牙科技工提供支援、並建於策略性位置的生產基地，我們將可成為此一分散行業內的高效率整合者。

我們已建立全球自營銷售及經銷網絡以藉此直接接觸客戶，從而於主要義齒市場建立牢固的關係及品牌知名度。

我們的全球自營銷售及經銷網絡令我們可直接接觸位於全球主要義齒市場的客戶，包括牙醫、牙科診所、醫院及其他客戶。該網絡使我們在產品推廣及經銷方面獲得更大控制權，並可更了解客戶喜好的變化。憑藉直接接觸不同客源客戶的優勢，我們可集中地推廣產品並更有效滿足客戶的需求及喜好。此外，我們於各地區的銷售及經銷網絡亦有助建立品牌知名度及與當地牙醫維持長期關係。我們已透過提供質量穩定的優質產品及卓越客戶服務建立品牌知名度。我們能以品牌提供美觀及舒適的義齒器材，且我們已透過持續創新及引進先進產品配合終端用戶喜好的變化。

西歐。我們的銷售及經銷網絡可接觸位於13個西歐國家(包括部分人口眾多及繁華昌盛的國家，如德國、荷蘭、法國及比利時)的客戶。我們於西歐擁有備受稱許的品牌組合，包括Labocast、Permadental、Semperdent及Elysee，在主要群體及終端用戶中深受歡迎。根據羅蘭貝格的資料，Labocast為法國市場最大的義齒器材供應商，Permadental為德國市場第

業 務

三大義齒器材供應商，而Elysee為比利時市場最大及荷蘭市場第二大義齒器材供應商。所有該等品牌均於各自市場擁有逾十年歷史，且我們已憑藉該等品牌與客戶建立長期關係。

中國及香港。我們受惠於中國的龐大銷售及經銷網絡，其由21個銷售網點及各銷售網點的主要銷售及營銷人員組成。憑藉我們遍佈中國的21個銷售網點，我們的銷售及經銷網絡覆蓋所有主要經銷渠道，涵蓋中國所有一線城市(包括北京、上海、廣州及深圳)及多個中國二線城市的國有醫院及牙科診所。根據羅蘭貝格的資料，按2014年中國國內銷售收益計算，我們佔分散的中國市場最大市場份額，而七大市場參與者僅佔市場總額約3%。洋紫荊曾榮獲多個獎項，包括於2007年獲中國消費者維權保障中心及中國品牌促進會頒發的中國義齒十大知名品牌。於2012年至2014年期間，我們以洋紫荊品牌經銷義齒器材的附屬公司洋紫荊深圳及洋紫荊北京錄得強勁收益增長，複合年增長率達22.2%。洋紫荊深圳及洋紫荊北京產生的收益總額由2012年的148.7百萬港元增加18.5%至2013年的176.2百萬港元，並於2014年進一步增加26.0%至222.1百萬港元。洋紫荊深圳及洋紫荊北京產生的收益總額由截至2014年6月30日止六個月的97.7百萬港元增加29.7%至截至2015年6月30日止六個月的126.7百萬港元。根據羅蘭貝格的資料，按2014年收益計算，我們在香港的客源覆蓋逾70%的活躍在職牙醫，為我們帶來54.2%的市場份額。我們的中國品牌洋紫荊於1998年成立，為一家享譽盛久的領先義齒器材供應商，其將利用現代設備、優質材料及精湛工藝的西方生產技術引進中國市場。

澳洲。根據羅蘭貝格的資料，我們為澳洲最大的義齒器材供應商。我們發揮Southern Cross品牌的知名度優勢，向全澳洲的客戶銷售及推廣多種義齒器材。Southern Cross不僅為澳洲亦為紐西蘭的牙科診所服務逾30年，其透過附屬公司Southern Cross Dental Laboratories (NZ) Limited將銷售及經銷網絡擴展至紐西蘭，而該公司的收益亦增長迅速。此外，我們已於2013年6月透過Southern Cross收購Andent，從而擴大於澳洲當地的產能，並利用Andent位於墨爾本的數字化生產中心縮短交貨時間。由於Andent一直向約600間牙科診所提供服務，故我們亦透過有關收購獲得其客戶關係，並擴大於澳洲的銷售及經銷網絡。為令客源更多元化及取得更多市場份額，我們於布里斯本經營一間高端義齒技工廠Gold and Ceramics。我們專注於提供高品質及高利潤率的產品，例如金製義齒器材以及陶瓷牙橋及陶瓷牙冠。我們的成功亦有賴與Align Technologies Inc.的策略關係。Align Technologies Inc.為一間提供暢銷正畸類器材隱適美®的納斯達克上市公司。根據經銷協議及顧問安排，我們經銷隱適美®並向全澳洲的牙醫提供有關隱適美®的教育培訓，而此舉有助提升我們的品牌形象、帶來交叉銷售義齒器材的機會，並能為我們的其他產品吸納新客戶。

北美。我們透過Modern Dental USA品牌為客戶提供定製的義齒以及個人化支援及服務。我們擁有八個服務中心，分別位於美國波士頓、芝加哥、洛杉磯、西雅圖、特洛伊、威爾明頓、薩凡納及斯科茨代爾，其中，斯科茨代爾的中心亦為當地技工廠。各服務中心為當地提供教育及技術專長的資源，並因應客戶需求提供快速支援。Modern Dental USA透過與客戶建立緊密聯繫，藉此作好充分準備，成為北美義齒行業的成功品牌。我們亦於加拿大溫莎市設有當地技工廠，由Quantum Dental營運，已於加拿大提供義齒產品超過15年。

我們相信，競爭對手難以複製我們的全球自營銷售及經銷網絡以及深入民心的品牌知

業 務

名度，因此我們於各義齒市場享有龐大競爭優勢，為日後邁向成功奠定基礎。

我們擁有具有戰略性分佈的生產基地，並且擁有先進的技術、嚴格的質量控制和優秀的牙科技工。

我們的全球生產基地選址具策略性，令我們可在及時交付的同時亦實現規模經濟。我們兩個主要的中央生產基地位於深圳，可把握中國沿海地區勞工成本相對較低及基礎建設發達所帶來的優勢。截至2015年6月30日，我們為實現規模經濟而於深圳基地聘用超過2,800名牙科技工大量生產優質義齒產品。我們於北京及馬達加斯加設有兩座規模較小的生產基地以支援深圳基地，該兩座生產基地共有逾300名牙科技工，分別主要為中國東北、法國及印度洋市場生產義齒器材。我們大部分訂單由中央生產基地處理，並於該處付運。然而，為於客戶要求快速交貨時確保及時交付，我們已於經銷網絡的範圍內成立或收購多家當地技工廠及數字化生產中心，使我們可於鄰近終端市場的地點生產相對少量的義齒器材。

我們一直為貫徹採用最先進生產技術的先行者。例如，我們於2007年已開始使用CAD/CAM技術，令我們得以製造設計及生產精密的產品。我們現時擁有四個主要數字化生產中心，分別位於香港、美國、澳洲及德國。儘管我們大部分的義齒組件仍由人手製作，但由於CAD/CAM具備高效生產及質素穩定等優勢，使用CAD/CAM技術製作義齒部件將日益普遍。

我們已制訂嚴謹質量管理系統，可監測生產程序各階段。我們位於中國深圳及北京的中央生產基地均獲ISO 9001:2008及ISO 13485:2003的質量管理系統認證。此外，我們的產品質量亦獲多個大學研究報告認可。例如，於2010年，德國一所大學就邊緣適合性對我們的定製牙冠進行研究，發現我們牙冠的邊緣差異為 46 ± 17 微米，較其他研究的結果理想。

此外，我們的團隊有大批高學歷且穩定的牙科技工。於2015年6月30日，我們於全球僱用逾3,400名牙科技工。我們計劃招募擁有頂級資歷及具備行業經驗的牙科技工。我們與南山培訓中心訂立協議，向我們的中國牙科技工提供培訓服務。我們亦為牙科技工提供在職培訓課程，從而培養可持續發展的人才梯隊。我們認為，管理團隊及牙科技工團隊的遠見、領導才能、技術及行業知識以及營運經驗能使我們於快速發展的義齒供應行業享有龐大競爭優勢。

我們於進行策略性收購方面擁有卓越往績及強勁實力。

我們認為，我們於收購成功企業及實現協同效應方面的實力具備實證支持，使我們於分散的義齒行業享有絕對優勢。我們專注進行的收購使我們可鞏固對下游經銷網絡的控制權、於不同地區快速及有效地滲透市場，且已成功將我們的業務模式由傳統製造商及批發商轉為牙醫及牙科診所的直接經銷商。為此，我們通常收購擁有知名品牌和在現有市場擁有成熟經銷網絡並與我們有悠久合作歷史的義齒經銷商。例如，我們於2011年收購Labocast，其自1996年起與我們建立業務關係，於法國銷售我們的義齒器材；於2013年我

業 務

們收購Permadental，其自2000年起已擔任我們的德國經銷商；於2014年，我們收購Elysee，該公司於2001年開始於西歐各國經銷我們的產品；而於2015年初，我們收購自2000年起擔任我們經銷商的Southern Cross。我們與該等公司各自建立長期穩定的業務關係，而彼等龐大的銷售及經銷網絡部分亦憑藉我們於該等市場供應義齒逾二十年而建立。此外，我們亦於現有業務的市場選擇性收購多家小型當地義齒技工廠，以提升我們的生產能力及經銷渠道，進一步增加市場份額及網點。

透過落實我們的業務模式及市場推廣策略，我們精簡收購目標的業務與財務職能，從而成功將其管理及整合。此外，我們透過建立地區數字化生產中心改善其當地技工廠，為採用新技術提供支援。為精簡歐洲收購目標並將其納入單一附屬公司旗下，我們於2011年7月成立Europe Holding HK並委派五名區域總裁負責其各自的地區市場。該五名區域總裁每月會面，分享市場資訊、行業見解及營運經驗。此外，為提高生產效率以更有效服務歐洲市場，我們已於德國萊茵河畔埃默里希(Emmerich am Rhein)興建數字化生產中心，該中心已於2015年2月投入營運。

我們已累積較強的收購實力，可物色符合我們標準的合適目標。此外，透過進行收購，我們已於海外市場建立廣泛網點，我們亦留聘經驗豐富的當地管理團隊，為我們提供有關各市場的精闢見解，並物色其他適當目標。我們的策略性收購為我們提供透過穩定的經銷渠道進入新興且具吸引力市場的機遇，亦使我們能直接接觸終端客戶，令我們得以提供卓越的客戶服務及售後服務以配合我們的優質產品和服務。我們相信，我們強勁的實力、盡責的業務發展人員及物色及整合收購方面的良好往績將有助於我們進一步把握商機及繼續擴展業務規模。

我們擁有一隊經驗豐富且穩定的國際化管理團隊。

我們擁有一隊於義齒行業擁有深厚知識及豐富經驗的管理團隊。我們的管理團隊成員平均擁有20年的牙科相關或專業管理經驗。我們的行政總裁魏聖堅先生具備深厚的學術背景，並於行內擁有超過48年經驗，包括於香港理工大學及香港大學擁有約19年的教學經驗。營運總監魏志豪先生於本集團擁有逾九年管理經驗，對我們中國深圳中央生產基地的管理以及生產及經銷至全球市場的優質義齒之監督尤其熟悉。Modern Dental Europe的行政總裁August Wilhelm Torsten Schwafert先生於全球管理及牙科行業擁有逾25年經驗。他曾與多家國際牙科供應商合作並於制訂牙科產品營銷策略方面累積寶貴經驗。

我們的主要管理團隊於物色市場機遇、執行業務策略及引導於國際市場的擴展方面往績卓越。我們擬繼續發揮主要管理團隊的行業專長、專業管理技能及強大的執行能力，於義齒器材供應行業實施我們的發展策略。

我們的策略

我們旨在透過下文所述業務策略鞏固於中國及海外義齒行業的領先地位。

進一步滲透現有區域市場。

我們的全球銷售及經銷網絡覆蓋範圍乃我們於規模上優於競爭對手的關鍵。網絡使我們能直接接觸全球客戶，提升我們的品牌知名度及令我們享有規模經濟。因此，我們擬進一步擴展銷售及經銷渠道以滲透現有區域市場。我們計劃於中國選取城市設立更多銷售點以進一步擴展我們的銷售網絡覆蓋範圍、於北美收購更多服務中心以改善客戶服務、透過收購獨立技工廠增加我們歐洲當地技工廠的數目，並成立更多自營技工廠。然而，於最後實際可行日期，我們並無物色到任何收購目標。

此外，我們計劃透過採用適合各地區的策略進一步滲透現有區域市場。

中國。根據羅蘭貝格的資料，預期中國定製義齒國內銷售市場將由2014年的人民幣161億元按複合年增長率16.9%增長至2018年的人民幣324億元。我們目前以洋紫荊品牌生產及銷售針對中國中高端市場的優質義齒器材。我們計劃於日後將洋紫荊品牌的心轉移至高增值產品，例如無金屬及種植義齒。我們尋求提高於中國主要城市的定製義齒器材銷售以及透過改善及擴充中國的銷售及經銷網絡以進入其他二三線城市。我們擬透過成立全國銷售及營銷團隊，並建立覆蓋全國的地區服務中心以提升經銷效率及接觸更廣泛的客源。我們亦將尋求收購義齒技工廠以擴充我們於中國的覆蓋範圍，並物色具吸引力的商機。我們相信，將洋紫荊品牌與我們跨國企業的形象建立聯繫，有助進一步於中國市場推廣洋紫荊品牌，從而增加我們於中國的整體市場份額。

北美。我們擬透過於新城市及市場進行選擇性收購，藉此加快於北美的業務增長，配合我們長期擴展策略。我們計劃增加服務中心數目以實現快速及有效的市場滲透。根據羅蘭貝格的資料，由於小型義齒技工廠的盈利能力減弱，美國義齒技工廠的數目正不斷下降。受惠於我們在美國的現有生產基地以及龐大的銷售及經銷網絡，我們擁有較多資源收購該等義齒技工廠並將其與我們的運營業務整合。我們旨在構建全國銷售及經銷網絡，以提供優質產品以及高效率並令人滿意的客戶服務，從而滿足美國全國客戶的不同需求。

歐洲。我們擬提升德國及法國等西歐主要市場的產能，以提供快速及高品質的製造服務、加強患者的教育、提高品牌在終端用戶間的知名度及進一步加深與當地研究技工廠及研究機構的合作，務求進一步鞏固我們於區內作為領先義齒器材供應商的市場地位。

儘管我們現有的銷售及經銷網絡覆蓋絕大部份主要西歐國家，我們認為於挪威及瑞士等義齒市場較為發達的若干國家仍有提升市場份額的空間。我們計劃利用我們的品牌知名度並更致力與客戶建立長期關係，力圖進一步滲透該等國家的市場。我們已向斯堪的納維

業 務

亞地區委派區域總裁，其將與我們的其他四名區域總裁合作並負責發展挪威、丹麥、芬蘭及瑞典的市場。

為增加於歐洲的客源，我們亦計劃收購現時擁有客戶關係的當地義齒技工廠。此外，我們擬改善客戶服務以進一步提升品牌知名度。我們繼續物色主要客戶並向彼等提供優質服務，如配套教育研討會及活動。

由於我們於馬達加斯加擁有現時為法國市場提供服務的中央生產基地，因此我們正選擇性物色機遇，以利用該生產基地進入東非國家等非洲市場。

加深整合我們的已收購目標並藉此進一步發揮協同效應及營運優勢。

我們擬抓緊有效整合已收購目標而獲得之協同效應及營運優勢，並與地區市場的業務結合。我們的目標不僅在於擴大銷售量，亦同時實現高效管理及成本效益：

交叉銷售及合作營銷。我們擬將提供的產品範疇擴大至買賣牙科耗材、材料及工具，以向客戶提供一站式服務。大規模生產使我們可以按優惠價格自供應商購買大量牙科耗材、材料及工具，並向我們各地區市場的客戶進行交叉銷售。此外，我們將尋求與領先物料供應商訂立合作營銷關係。透過發揮該等供應商的知名品牌優勢，我們預計將能夠吸引客戶關注及更成功地推廣我們的產品，同時保持我們使用該等材料生產義齒器材時的競爭優勢。我們相信，隨着我們的全球經銷能力不斷提升，對尋求在全球宣傳其產品的新材料生產商而言，我們將為日益具吸引力的夥伴。

標準化營銷策略。我們旨在集中營銷力度務求更有效地接觸廣大群眾。例如，我們可以統一營銷材料及小冊子的內容，分派予各區域市場的廣大群眾（只就語言及地區喜好作出少量調整）。此外，我們計劃利用全球資源進行大規模營銷活動，如國際牙科會議，以接觸更多客戶。我們將藉此向終端客戶展示統一形象，並更有效地提高我們的品牌知名度。

中央信息技術系統。我們計劃建立中央信息技術系統以整合客戶資訊及會計資料。由於我們可與各國及地區之終端客戶直接接觸，故我們可集合訂單並保存中央客戶數據庫，藉此更有效地為終端客戶提供服務及統一已收購實體的財務職能，從而更為統一便捷地保存財務及會計記錄。

中央採購。透過中央採購活動及憑藉我們的全球規模，我們可提高議價能力並在以集團層面與原材料供應商及快遞公司協商的過程中受惠於協同效應，從而獲得更佳的出價。例如，由於我們擬建立覆蓋全歐洲的龐大物流網絡以進軍新市場，我們計劃與歐洲的主要快遞公司進行協商，以改善我們的物流安排及取得更具競爭力的定價。

改良生產流程並提高生產率及效率。

由於CAD/CAM技術的應用日漸普及，我們計劃進一步改善數字化生產流程以應付預期市場需求。為達目標，我們計劃透過於需求龐大的地區建立大規模數字化生產中心以增加應用CAD/CAM技術，並將我們的中央生產基地搬遷至配備現代化設施的更適合地區。

為完善CAD/CAM技術的應用，我們的策略為於各地區設立配備CAD/CAM機器的數字化生產中心以滿足客戶需求。由於我們的地區數字化生產中心位於或將策略性選址於鄰近終端市場的地區，我們可在更短時間交貨並滿足客戶爭分奪秒的需求。我們現時於香港、特洛伊、墨爾本及萊茵河畔埃默里希(Emmerich am Rhein)擁有及營運數字化生產中心。配合策略運用有關數字化生產中心將令我們得以善用CAD/CAM技術，從而積極回應不斷增長的產品需求並提高當地製造產品的比重，此舉或會增加產品對若干市場當地客戶的吸引力。

此外，我們計劃將位於深圳的中央生產基地搬遷至配備現代化設施的專設地點，該處擁有充足空間，可配合長期發展計劃作未來擴充產能之用。按照該項發展計劃，我們將整合現代牙科器材深圳及洋紫荊深圳的產品線，我們相信此舉可實現更大的規模經濟。有關長期發展計劃的詳情，請參閱「我們的生產流程及基地 — 於中國的生產基地 — 長期發展計劃」一節。

擴大產品供應種類，並聚焦高價值產品，從而提高盈利能力。

我們已充分發揮供應種類繁多的優質義齒器材產品的優勢，並相信我們的行業經驗及技術知識將有助我們根據市場需求及市場趨勢進一步擴充所供應產品的類別。新產品可能因使用更新技術或更先進設計而形成較高的入門門檻，從而較現有產品帶來更高的毛利率。此外，我們擬將銷售及推廣所投入的資源集中於具較高利潤率的產品上，例如種植義齒及全陶瓷牙冠及牙橋。

我們的產品及品牌組合

概覽

我們生產各式各樣的優質義齒器材。我們的兩大產品系列為固定義齒器材及活動義齒器材。我們亦生產其他器材，例如正畸類器材、定製運動防護口膠及患者專用防齶器。該等器材由位於中國或其中一個國際策略性地點的生產基地根據終端用戶的規格定製。我們的產品以多個品牌名稱經銷全球，包括於德國的Permamental及Semperdent、於法國的Labocast、於比利時、丹麥、荷蘭及西班牙的Elysee、於澳洲的Southern Cross及Andent、於中國的洋紫荊、於美國的Modern Dental USA及於香港的Digitek Dental。

我們的固定義齒器材用於牙科修復手術，當中包括牙冠及牙橋。牙冠為單顆牙齒的固定代替品，而牙橋治理則替代多顆相鄰牙齒。我們的活動義齒器材主要包括義齒。由於義齒乃用於代替天然牙，故須提供功能性的咬合及咀嚼面，而且外觀和感覺亦須自然。為滿足功能及美感要求，我們的義齒器材於形狀、尺寸、色度及質料各方面均經定製而成，以

業 務

滿足各終端用戶的個別規格。我們於整個生產過程中與牙醫持續進行商討並提供諮詢及技術支持，以於我們生產義齒器材的過程中反映任何特定要求。

下表載列於往績記錄期間按產品類別劃分的收益分析：

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2012年		2013年		2014年		2014年		2015年	
	港元	百分比	港元	百分比	港元	百分比	港元	百分比	港元	百分比
固定義齒器材.....	531,696	73.6	579,690	74.5	824,473	69.1	391,772	70.7	461,836	67.8
活動義齒器材.....	137,114	19.0	146,828	18.9	264,365	22.2	118,889	21.5	134,848	19.8
其他器材*.....	53,139	7.4	51,219	6.6	103,328	8.7	43,148	7.8	84,606	12.4
總計	721,949	100.0	777,737	100.0	1,192,166	100.0	553,809	100.0	681,290	100.0

* 其他器材包括正畸類器材、防齧器、運動防護口膠、原材料、牙科設備、隱適美[®]以及提供教育活動及講座服務。

固定義齒器材

固定義齒器材為永久安裝於終端用戶口腔的器材。我們的固定義齒器材包括金屬陶瓷牙冠及牙橋、無金屬牙冠及牙橋、以及金屬牙冠及牙橋。固定義齒器材可安裝於終端用戶自身的齒列(以牙支撐義齒)或安裝於透過外科手術於終端患者口腔植入的牙科植入物(種植義齒)。下表載列與我們固定義齒器材有關的資料：

產品類別

說明

固定義齒器材

金屬陶瓷牙冠及牙橋



自1970年代起，金屬陶瓷牙冠及牙橋為最常用的義齒器材。其包括作加固用途並植於陶瓷內部以求美觀的金屬支架。

金屬牙冠及牙橋



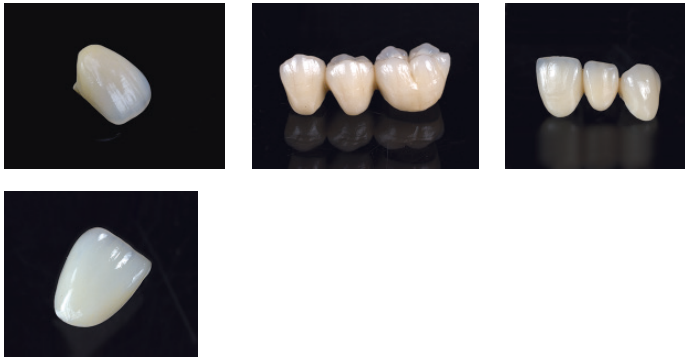
金屬牙冠及牙橋為最古老的義齒器材之一。整件產品均由貴金屬、次貴金屬及非貴金屬合金等牙科合金製成，於考慮到成本或若干特定情況下仍經常使用。

業 務

產品類別

說明

無金屬牙冠及牙橋



無金屬牙冠及牙橋通常由氧化鋯支架組成並植於陶瓷內部，整件產品亦可以陶瓷、氧化鋯或二矽酸鋰玻璃陶瓷製成。

個性化種植基台



個性化種植基台安裝於種植義齒上以支撐植入義齒。其通常由鈦、陶瓷或由兩者共同製成。

活動義齒器材

活動義齒器材為不安裝於終端用戶口腔及可按需要移除的器材。下表載列與我們活動義齒器材有關的資料：

產品類別

說明

活動義齒器材

活動義齒



活動義齒作為牙科修補缺牙的支柱產品已有數百年歷史。義齒由牙科樹脂結合人造牙製成，偶爾亦以金屬支架加固。

其他器材

我們生產的其他器材包括正畸類器材、運動防護口膠、防齶器、原材料、牙科設備及隱適美®。我們提供各類正畸類器材，包括牙箍、維持器、間隙維持器及牙弓擴張器。我們提供旨在預防牙科損傷的定製運動防護口膠，並製作不同型號的患者專用防齶器，如EMA器材及Moses器材。我們亦於大中華及歐洲出售若干牙科原材料及牙科設備。於收購SCDL

業 務

集團後，我們開始於澳洲及紐西蘭提供隱適美®(一種正畸類器材)。下表載列與我們其他器材有關的資料：

產品類別	說明
<p>其他器材</p> <p>正畸類器材</p> 	<p>矯齒醫師須就不同情況使用不同的正畸類器材。該等器材用於施力以使特定牙齒與相鄰牙齒對齊、矯正若干畸形牙或於重新對齊後固定牙齒位置。</p>
<p>運動防護口膠</p> 	<p>定製運動防護口膠較非專門設計的產品更名為運動員及運動選手提供有效的保護。其乃根據使用者口腔的精確尺寸採用抗衝擊及減震物料製成。</p>
<p>防鼾器</p>	<p>防鼾器為治療造成鼻鼾的阻塞性睡眠呼吸暫停症之主要產品。其透過使下頷及舌體前伸擴大咽腔，從而減少打鼾。</p>

零售價格範圍

下表載列往績記錄期間我們產品於主要市場的零售價格範圍：

價格範圍(2012年1月1日至2015年6月30日)		歐洲**	大中華	美國	澳洲***
		港元*			
固定義齒器材	最高價格	4,602.8	5,628.6	1,108.3	3,461.0
	最低價格	435.1	137.6	379.8	767.9
活動義齒器材	最高價格	3,307.5	13,279.0	1,054.0	1,913.0
	最低價格	502.2	106.3	298.4	776.6
其他器材	最高價格	1,040.0	1,973.3	2,611.8	23,423.2
	最低價格	224.2	143.8	728.5	517.7

* 以歐元、美元、人民幣及丹麥克朗計值的價格按2012年1月1日至2015年6月30日期間的平均匯率換算成港元。以澳元計值的價格按2013年1月1日至2015年6月30日期間的平均匯率換算成港元。以英鎊及紐西蘭元計值的價格按2014年1月1日至2015年6月30日期間的平均匯率換算成港元。

** 包括我們分別於2013年11月及2014年4月收購的Permadental及Elysee所出售的產品零售價格。

*** 包括我們於2015年3月收購的SCDL集團所出售的產品零售價格。

業 務

我們的銷量及平均售價(「平均售價」)

憑藉銷售及經銷網絡的優勢，我們的義齒產品銷量於往績記錄期間增長穩定。下表載列我們產品按區域市場劃分的銷量及平均售價詳細資料：

市場	截至2012年12月31日止年度			截至2013年12月31日止年度			截至2014年12月31日止年度		
	收益 (千港元) (經審核)	銷量 (件數)	平均售價 (每件港元)	收益 (千港元) (經審核)	銷量 (件數)	平均售價 (每件港元)	收益 (千港元) (經審核)	銷量 (件數)	平均售價 (每件港元)
歐洲	296,319	317,492	933	334,854	323,301	1,036	659,283	359,750	1,833
大中華*	226,376	392,042	577	272,786	440,303	620	326,313	494,099	660
北美	86,523	75,182	1,151	93,435	76,504	1,221	122,379	112,776	1,085
澳洲	92,786	150,014	619	67,578	95,754	706	63,415	86,790	731
其他	6,926	16,400	422	8,203	20,080	409	13,188	26,306	501
總計	708,930	951,130	745	776,856	955,942	813	1,184,578	1,079,721	1,097

市場	截至2014年6月30日止六個月			截至2015年6月30日止六個月		
	收益 (千港元)	銷量 (件數)	平均售價 (每件港元)	收益 (千港元) (經審核)	銷量 (件數)	平均售價 (每件港元)
歐洲**	311,296	185,745	1,676	339,101	199,670	1,698
大中華*	150,437	226,570	664	186,010	278,649	668
北美	54,023	49,229	1,097	76,572	68,917	1,111
澳洲***	31,927	42,684	748	70,672	49,873	1,417
其他	4,628	11,886	389	5,250	14,473	363
總計	552,310	516,114	1,070	677,606	611,582	1,108

* 就計算平均售價而言，上述呈列的產生自大中華收益並不包括銷售原材料及牙科設備的收益，於2012年、2013年及2014年以及截至2014年及2015年6月30日止六個月，有關金額分別達13.0百萬港元、0.9百萬港元、7.6百萬港元、1.5百萬港元及1.0百萬港元。由於我們並不按件數計算原材料及牙科設備的銷量，因此銷售原材料及牙科設備並不計入我們產品於大中華市場的銷量。

** 就計算平均售價而言，上述呈列的截至2015年6月30日止六個月產生自歐洲收益不包括銷售原材料及牙科設備的收益，截至2015年6月30日止六個月，有關金額約達1.1百萬港元。由於我們並不按件數計算原材料及牙科設備的銷量，因此銷售原材料及牙科設備並不計入我們產品於歐洲市場的銷量。

*** 我們的澳洲市場包括澳洲及紐西蘭。就計算平均售價而言，上述呈列的截至2015年6月30日止六個月產生自澳洲市場的收益不包括教育活動及講座服務的收益，截至2015年6月30日止六個月，有關金額達1.5百萬港元。由於我們並不按件數計算服務，因此提供教育活動及講座服務並不計入我們產品於澳洲市場的銷量。

業 務





我們的品牌組合

我們以多個知名品牌於世界各地出售產品。下表載列我們於所示地區出售義齒所使用的品牌資料。除截至最後實際可行日期尚在辦理註冊程序的「Permadental & Semperdent」、「Andent」、「Modern Dental USA」及「Digitek Dental」，以及截至最後實際可行日期並未申請註冊的「Sundance Dental」、「Quantum Dental」及「Labo Ocean Indien」外，我們擁有下列全部品牌，其中，我們已於香港註冊「現代牙科」、於中國註冊「洋紫荊」、於荷蘭註冊「Elysee」、於法國註冊「Labocast」及於澳洲註冊「Southern Cross Dental」：

品牌名稱	標誌	品牌擁有權及歷史	地區覆蓋	市場地位*
Permadental & Semperdent		我們自2000年起開始以「Permadental」品牌進行業務及銷售義齒器材。我們自2015年起開始以「Permadental & Semperdent」的名義進行業務及銷售義齒器材。我們正辦理該品牌的註冊手續。	德國	以2014年收益計算，於德國市場排名第三，所佔市場份額達0.4%
Elysee		我們自2001年起開始以該品牌名稱進行業務及銷售義齒器材。	荷蘭 比利時 丹麥 西班牙 瑞典 芬蘭	以2014年收益計算，於荷蘭市場排名第二，所佔市場份額達6.3%；於比利時市場排名第一，所佔市場份額達2.9%
Labocast		我們自1996年起開始以該品牌名稱進行業務及銷售義齒器材。	法國	以2014年收益計算，於法國市場排名第一，所佔市場份額達1.2%
現代牙科		我們自1986年起開始以該品牌名稱進行業務及銷售義齒器材。	香港	以2014年收益計算，於香港市場排名第一，所佔市場份額達54.2%
洋紫荊		我們自1998年起開始以該品牌名稱進行業務及銷售義齒器材。	中國內地	以2014年收益計算，於中國國內市場排名第一，所佔市場份額達1.1%
Southern Cross Dental		我們自2000年起開始以該品牌名稱進行業務及銷售義齒器材。	澳洲 紐西蘭 愛爾蘭	以2014年收益計算，於澳洲市場排名第一，所佔市場份額達7.1%
Andent		我們於2013年收購該品牌名稱。我們正辦理該品牌的註冊手續。	澳洲	收購及合併Andent以提供於澳洲本地進行生產的選擇，從而滲透澳洲市場。

* 排名及市場份額的資料乃根據羅蘭貝格的資料。

業 務

品牌名稱	標誌	品牌擁有權及歷史	地區覆蓋	市場地位
Modern Dental USA		我們自2009年起開始以該品牌名稱進行業務及銷售義齒器材。我們正辦理該品牌的註冊手續。	美國	美國市場相對較為分散，共有約6,300間義齒技工廠。Modern Dental USA一直落實併購策略，以提升其市場份額。
Sundance Dental		我們自2014年起開始以該品牌名稱進行業務及銷售義齒器材。	美國	本集團收購及合併Sundance Dental以於分散的美國市場取得更大市場份額。
Quantum Dental		我們自2013年起開始以該品牌名稱進行業務及銷售義齒器材。	加拿大	本集團收購及合併Quantum Dental以擴張我們的銷售及經銷網絡，並滲透北美市場。
Labo Ocean Indien		我們自2014年起開始以該品牌名稱進行業務及銷售義齒器材。	印度洋 國家	Labo Ocean Indien一直服務法國市場及印度洋國家，於往績記錄期間，其銷售不斷上升。
Digitek Dental		我們自2012年起開始以該品牌名稱進行業務及銷售義齒器材。我們正辦理該品牌的註冊手續。	香港	Digitek Dental生產及銷售高精確度種植部件。

我們的生產流程及基地

生產流程

我們的生產流程集最新的技術發展成果與精湛的傳統技術工藝於一體，可持續生產出高硬度及外形優美的優質產品。

涉及義齒器材的牙科治理包括三個主要階段。於第一階段，終端用戶會諮詢牙醫而牙醫則製取終端用戶牙齒的印模。於印模送往我們的工廠或車間後，我們開始第二階段的模具製作過程，設計及製作符合終端用戶口腔狀況的印模作為參考模型。參考模型製作完成

後，我們製作安裝於模型內的支架，並以另一層陶瓷材料包裹支架，以製作出固定義齒，或我們將現成牙齒裝上支架，以生產出活動義齒。部分活動義齒可供終端用戶選擇試戴，以確保合適舒適。於第三階段，定製義齒器材將送至牙醫，以便安裝於終端用戶的口腔內。

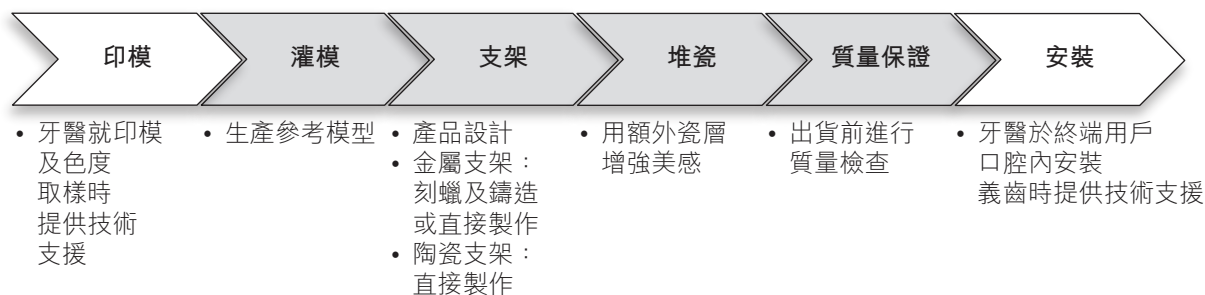
CAD/CAM技術

我們將電腦輔助設計／電腦輔助製作(CAD/CAM)技術結合至人工生產流程及數字化生產流程。在人工生產流程中，我們使用CAD/CAM技術提高生產效率及降低勞工成本。我們亦使用CAD技術設計義齒支架，同時於製作流程中應用CAM技術。

於數字化生產流程中，我們在整個流程中使用CAD/CAM技術，以生產高利潤率的產品，如全陶瓷義齒。牙醫進行口內3D掃描獲取印模並將數字文件送往我們的數字化生產中心。收到印模後，我們使用電腦程序設計模型並根據模型製作支架。隨後，電腦程序將操作電腦數控(CNC)機器製作陶瓷材料及生產高精確度的義齒。

固定義齒器材

以下圖表說明使用我們固定義齒器材進行牙科治理的整個過程：



金屬陶瓷義齒

於製作金屬陶瓷義齒時，我們用蠟塑型，並塗上防火陶瓷漿料。模型隨後將加熱至攝氏600至900度。當高溫將蠟融化後，陶瓷漿料會硬化形成模具。我們其後將合金(或貴金屬合金)注入模具內，從而製作出義齒金屬支架。將金屬表面處理好後，我們將陶瓷加於金屬支架上形成齒形，再將其加熱至攝氏600至800度以使陶瓷材料硬化。然後我們稍為修整表面並為義齒上色，再為義齒外層上釉。

無金屬義齒

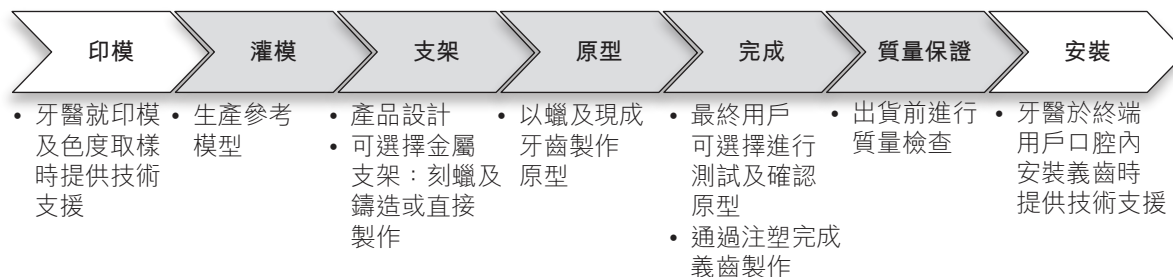
製作無金屬義齒時，我們使用氧化鋁造出內部支架，再於義齒表面加上陶瓷。我們掃描內部支架的參考模型以取得數據供CAD軟件設計內部支架，然後我們使用CAM技術製作用陶瓷製成的內部支架。支架製成後，我們將陶瓷加上內部支架形成齒形，再將陶瓷物料加熱至攝氏600至800度以使其硬化。瓷粉鑄件過程完成後，我們稍為修整表面並為義齒上色。最後，我們再為義齒外層上釉。

業 務

除上述方式外，整個無金屬義齒亦可通過使用CAD/CAM技術從單一類型的陶瓷材料、二矽酸鋰或氧化鋯製作而成。我們掃描參考模型並取得數據供CAD軟件設計整個義齒。隨後我們使用CAM技術製作義齒。根據陶瓷材料的種類，我們將義齒加熱至攝氏700至1500度，再於其後稍為修整表面並為義齒上色。最後，我們再為義齒外層上釉。

活動義齒器材

以下圖表說明使用我們活動義齒器材進行牙科治理的整個過程：



義齒

製作擁有內部支架的義齒時，我們用蠟塑型，並塗上防火陶瓷漿料。模型隨後將加熱至攝氏600至900度。當高溫將蠟融化後，陶瓷漿料會硬化形成模具。我們其後將合金注入模具內，從而製作出義齒金屬支架。將金屬表面處理好後，我們用蠟將基牙固定於支架上以製作原型。製作不含內部支架的義齒時，我們使用蠟將基牙直接固定於參考模型。我們偶爾會為終端用戶進行測試並確認原型。倘終端用戶確認原型，我們再繼續完成製作義齒程序並以注塑代替蠟。

分包

我們過往將製作流程、物流以及銷售及營銷活動分包予於1992年開始共同營運的技工廠順安工廠。有關我們與順安工廠的關係詳情，請參閱本招股章程「歷史、重組及企業架構—重組—(4)於中國的重組」一節。於2013年5月，我們與順安工廠的分包協議到期。我們聘用以往受僱於順安工廠的牙科技工，從而成立現代牙科器材深圳，接管順安工廠的運作，因此，我們並未於終止分包協議後及現代牙科器材深圳投產之間產生太大的過渡費用。

生產基地

我們的兩個主要生產基地位於中國深圳。截至2015年6月30日，我們於深圳的團隊僱用超過2,800名牙科技工，負責設計義齒器材、製作支架、將牙科陶瓷製成齒形義齒及於製作流程的若干階段操作CAD/CAM機器。截至2015年6月30日，我們於北京擁有第三個生產基地及聘用逾160名牙科技工，以為華北市場提供支援。截至2015年6月30日，我們亦於馬達加斯加的安塔那那利佛(Antananarivo)另外擁有一個較小型的生產基地及聘用逾190名牙科技

業 務

工，主要為法國市場及印度洋市場生產器材。截至2012年、2013年及2014年12月31日止年度以及截至2015年6月30日止六個月，以義齒的件數計算，我們的深圳中央生產基地佔產量分別91.0%、89.2%、86.0%及84.9%，而我們的北京生產基地則佔產量分別4.2%、4.6%、4.9%及5.5%。於同期，我們的馬達加斯加生產基地佔產量分別4.6%、4.8%、4.4%及4.2%。

我們的中央生產基地獲多間當地技工廠及生產中心支持，我們可藉此滿足客戶的不同交貨時間或品質需求。我們於荷蘭、比利時、丹麥、加拿大、美國及澳洲擁有15個當地技工廠及數字化生產中心。該等當地技工廠通常生產高端及更緊急的產品，亦會稍為修飾成品的表面以及提供其他增值服務。

為在較短時間內完工而又不損產品質素及穩定性，我們於經營的各地區建立數字化生產中心。我們目前於香港、美國、澳洲及德國擁有四個主要數字化生產中心。我們已就於所有生產基地經營的業務取得並持有所有所需的主要執照、許可證及批文。詳情請參閱「牌照、許可及批准」一節。

於中國的生產基地

我們於中國的生產基地位於深圳、香港及北京。

深圳

我們於深圳經營兩個生產基地，主要生產固定義齒、活動義齒及正畸類器材。該等基地設有CAD/CAM生產設備，包括3D掃描、3D打印及CNC機器。我們自獨立第三方租賃該等基地，建築面積約為26,602平方米。於2015年6月30日，逾3,300名牙科技工及其他僱員任職於我們的深圳中央生產基地。

長期發展計劃

由於預期中國義齒市場將出現增長，我們計劃將深圳基地遷往有充足空間的新地點以配合日後的產能擴充（「長期發展計劃」）。

為配合長期發展計劃，我們已於2015年4月28日與政府機關東莞松山湖高新技術產業開發區管理委員會訂立投資協議（「投資協議」），據此，我們同意於訂立投資協議後三年內，就收購於東莞註冊成立一間公司，並就於松山湖高新技術產業開發區收購27,347平方米的土地（「東莞選址」）、興建新廠房及購買相關設備投資不少於人民幣246.0百萬元（「投資承擔」）。收購東莞選址視乎公開招標程序，我們預期公開招標將於2016年第一季度完成。倘東莞選址收購成功中標，我們同意於完成後一年內動工，並於其後兩年內完成整項建設。預期我們對長期發展計劃的投資總額將達約人民幣326.0百萬元，當中包括投資承擔及搬遷成本人民幣5.8百萬元，用作支付土地收購成本、建設成本、購買設備、營運資金、搬遷成本及其他開支。我們預期將於成功標得東莞選址後25個月內就投資承擔作出投資，且我們預期於該期間將投資長期發展計劃大部分資本開支。根據投資協議，我們亦承諾(i)截至2016年、2017年、2018年、2019年、2020年及2021年12月31日止年度，松山湖業務的收益將分別不少於人民幣25.0百萬元、人民幣35.0百萬元、人民幣50.0百萬元、人民幣120.0百萬元、

業 務

人民幣200.0百萬元及人民幣300.0百萬元；及(ii)截至2016年、2017年、2018年、2019年、2020年及2021年12月31日止年度，松山湖業務已付的稅項將分別不少於人民幣2.0百萬元、人民幣3.0百萬元、人民幣4.0百萬元、人民幣15.0百萬元、人民幣20.0百萬元及人民幣30.0百萬元(「投資承諾」)。為遵守我們的承諾，我們亦與東莞市松山湖工業發展有限公司訂立協議，以向其租賃若干工廠空間(「租賃松山選址」)，令我們可盡早展開松山湖業務。有關該項協議的詳情，請參閱「一應急計劃」一節所載我們根據應急計劃訂立的協議狀況。我們預期就位於租賃松山選址的初步小型松山湖業務購買所需設備並招聘若干僱員，有關成本將計入投資協議項下達人民幣246.0百萬元投資承擔。預期我們將於2016年初完成租賃松山湖選址的建設及場地準備工作後，盡快展開松山湖業務的營運。倘我們於訂立投資協議後三年內的投資總額少於投資承擔，我們可能須支付損害賠償，金額相等於東莞選址收購價乘以我們實際投資總額與投資承擔差額佔投資承擔的百分比。預期東莞選址的收購價將約為人民幣18.0百萬元。倘已付稅項總額少於參照投資承諾計算的稅項，我們可能須支付損害賠償，金額相等於已付稅項與參照投資承諾計算的稅項之差額。我們相信倘須支付該等損害賠償，將不會對業務、經營業績及財務狀況構成重大影響。根據彌償契據，我們的控股股東已同意全數彌償我們根據投資協議所需支付的全部損害賠償。除上述位於松山湖高新技術產業開發區的東莞選址外，截至最後實際可行日期，我們並不知悉有任何其他更肯定可為我們所用的地點能配合長期發展計劃。

以下為本公司計劃實施長期發展計劃採取之主要步驟概要：

時間範圍(月)	主要步驟
T至T+12(12個月).....	<ul style="list-style-type: none">• 完成相關物業交易• 委聘建築師規劃及設計基地，並編製相關藍圖• 釐定基地建設預算• 實地視察• 申請施工許可證及其他相關許可證
T+12至T+24(12個月).....	<ul style="list-style-type: none">• 建設基地• 釐定搬遷預算及搬遷規劃• 購買新設備
T+24至T+27(3個月).....	<ul style="list-style-type: none">• 基地建設完成• 開展場地翻新、基地的設立及安裝工作
T+27至T+33(6個月)*.....	<ul style="list-style-type: none">• 開始分批將深圳基地的設備轉移至新基地• 就生產醫療器材申請相關許可證
T+33至T+36(3個月)*.....	<ul style="list-style-type: none">• 完成轉移餘下設備
T+36.....	<ul style="list-style-type: none">• 展開第一期營運
T+36至T+48(12個月).....	<ul style="list-style-type: none">• 預備第二期營運
T+48.....	<ul style="list-style-type: none">• 展開第二期營運

附註：T乃我們成功標得土地的日期。

業 務

* 由於(i)根據長期發展計劃搬遷設備的過程長達九個月，我們將有充足時間審慎進行完善的設備搬遷計劃，從而減低對生產的影響；(ii)我們預期購買若干新設備並於新基地安裝，因此新增的產能將可抵銷搬遷若干現有設備而暫時損失的產能；及(iii)我們計劃分批將深圳基地的現有設備搬遷至新基地，從而進一步減低暫時損失的產能，因此我們認為於搬遷設備的九個月期間所損失收益將屬微乎其微。

根據上述所載時間表，且假設我們將於2016年第一季標得土地，預期我們將於2018年6月前完成基地建設，並分別於2019年3月及2020年3月前展開第一期及第二期的營運。按照我們的估計及僅作說明用途，長期發展計劃的搬遷成本總額將為人民幣5.8百萬元(相當於約7.4百萬元)。

由於我們的產品為定製並按訂單生產，我們認為於生產基地工作的牙科技工人數為該等生產基地產能的適當指標。我們預期於第一期營運及第二期營運時將分別有3,200名及額外2,200名牙科技工於新生產基地工作。根據我們的經驗，每名牙科技工每日平均可處理0.8件至1.8件義齒器材。然而，鑑於每項訂單的複雜程度、產品組合、基地的工作日數、生產效率、產能提升階段、數字化生產使用水平及牙科技工的個人工作能力可能不同，我們未能合理可靠地估計新生產基地的產能。倘對生產能力作出估計將可能具誤導性，而任何特定年度的實際產能與估計數字之間可能相距甚遠。

鑑於長期發展計劃的新基地離深圳基地不遠，我們(i)並不預期將深圳基地的員工搬遷至新基地時將出現重大困難；及(ii)並不預期因轉移員工而令執行長期發展計劃的估計時間表出現重大延誤。

儘管我們同意投資不少於人民幣246百萬元以實施長期發展計劃，但由於建設及翻新成本可能於未來數年內出現波動，因此難以估計計劃實施所產生的成本。倘我們未能成功投得長期發展計劃項下的土地，或倘未能根據長期發展計劃及時完成建設新生產基地，我們的日後增長可能會面對不明朗因素。請參閱「風險因素—有關我們業務及義齒行業的風險—倘我們未能成功投得長期發展計劃項下的土地，或倘長期發展計劃的新基地建設未能及時完成，我們未必可實現持續增長及／或可能產生額外費用」一節。

倘我們未能成功投得東莞選址，我們計劃立即開始物色其他合適土地。我們預期目標土地的大小相若，並可供使用，且位於深圳或東莞。我們會加快磋商及土地收購，並盡早於新址動工興建新基地。由於廣東省政府設立多個歡迎國內及國外投資的工業或經濟特區，深圳市內或附近地區土地供應充足，有鑑於此，我們的董事認為倘我們未能收購東莞選址，我們的長期發展計劃亦不會出現重大延誤。我們預期於新址興建的新基地與長期發展計劃所載的產能大致相同。我們將於中報及年報披露實施長期發展計劃的進展及預期成本的任何顯著增幅。

業 務

北京

我們於北京經營一間配備CAD/CAM生產設備的生產基地，負責生產固定義齒及活動義齒。我們自獨立第三方租賃該基地，總建築面積約為1,500平方米。於2015年6月30日，超過200名牙科技工及其他僱員任職於我們的北京基地。

香港

我們於香港經營數字化生產中心Digitek Dental。我們主要使用CAD/CAM技術生產組成其他義齒器材的定製部件。該等部件由高精確度的全自動CNC機器生產。該中心的總建築面積約為500平方米，且位於我們自獨立第三方租賃的一幢樓宇內。於2015年6月30日，九名牙科技工及其他僱員任職於我們的香港基地。

於歐洲的生產基地

我們於整個歐洲(包括德國、荷蘭、比利時及丹麥等地)設有較小規模的當地技工廠及數字化生產中心。該等基地生產義齒器材且於歐洲主要市場提供客戶服務。

德國

我們於德國埃默里希(Emmerich)經營一個可使用CAD/CAM技術生產固定義齒器材的數字化生產中心。該生產中心總建築面積約298平方米，配備CAD/CAM生產設備。於2015年6月30日，12名牙科技工及其他僱員任職於該基地。

荷蘭

我們於荷蘭烏特勒支(Utrecht)、格羅寧根(Groningen)及梅珀爾(Meppel)擁有三家當地技工廠。該等基地生產固定義齒器材、活動義齒及其他部件。我們分別於阿姆斯特丹及格羅寧根(Groningen)經營Academisch Centrum Tandheelkunde Amsterdam (ACTA)及University Medical Center Groningen (UMCG)兩間大學技工廠。此外，我們於斯海倫貝赫('s-Heerenberg)、多德雷赫特(Dordrecht)、阿爾克瑪律(Alkmaar)、丹博思(Den Bosch)、萊茵河畔阿爾芬(Alphen aan den Rijn)、馬斯特里赫特(Maastricht)及鹿特丹(Rotterdam)擁有七間服務中心，生產少量的產品並提供增值服務，包括稍為調整及修整製成品。該等設施的總建築面積約為4,245平方米。於2015年6月30日，165名牙科技工及其他僱員任職於我們的荷蘭基地。

比利時

我們於比利時勒芬(Leuven)經營當地技工廠Uni-Dent。我們亦於莫克森(Merksem)擁有專門處理高精密工序的當地技工廠。我們將該等基地用於生產固定義齒器材、活動義齒及其他部件。該等基地的總建築面積約為1,094平方米。於2015年6月30日，49名牙科技工及其他僱員任職於我們的比利時基地。

丹麥

我們於丹麥哥本哈根經營一間當地技工廠，主要生產固定義齒器材、活動義齒及其他部件。該技工廠的總建築面積約為180平方米。於2015年6月30日，42名牙科技工及其他僱員任職於該基地。

業 務

於北美的生產基地

美國

我們於美國密歇根州特洛伊經營一座數字化生產中心Modern Dental USA Digital Processing Centre。該數字化生產中心配備CAD/CAM生產設備，為我們美國所有服務中心及加拿大的Quantum Dental生產CAD/CAM牙科產品。數字化生產中心的產能包括義齒設計、尖端CNC加工系統、3D打印、品質監控及電子追蹤。此外，我們於2014年5月收購位於亞利桑那州斯科茨代爾的Sundance Dental及其生產基地，此舉已擴充我們使用CAD/CAM生產設備生產固定義齒及活動義齒的產能。該等基地的總建築面積約為1,478平方米。於2015年6月30日，97名牙科技工及其他僱員任職於我們的美國基地。

加拿大

我們於加拿大安大略省溫莎市經營一座生產固定義齒、活動義齒及正畸類器材的生產基地。該基地設有一間配備CAD/CAM生產設備的數字化生產中心。基地的總建築面積約為622平方米。於2015年6月30日，32名牙科技工及其他僱員任職於我們的加拿大基地。

於馬達加斯加的生產基地

我們於馬達加斯加的安塔那那利佛(Antananarivo)經營一間生產基地，以為法國市場生產固定義齒器材、活動義齒及其他產品。該基地的總建築面積約為5,000平方米，配備CAD/CAM生產設備。於2015年6月30日，246名牙科技工及其他僱員任職於我們的馬達加斯加基地。

於澳洲的生產基地

我們分別於墨爾本及布里斯本經營兩個生產基地，以生產固定義齒器材、活動義齒及其他產品，包括防齶器、運動防護口膠及正畸類器材。於墨爾本及布里斯本的基地配備CAD/CAM生產設備，包括高精確度的全自動CNC機器。我們於Southern Cross的悉尼總部亦有一名牙科技工及一間CAD/CAM生產工廠，以對成品作細微表面修整及提供其他增值服務。我們的布里斯本、墨爾本及悉尼基地的總建築面積為2,287平方米。於2015年6月30日，68名牙科技工及其他僱員任職於我們的澳洲基地。

我們主要生產基地的產能及產量

下表載列於所示的往績記錄期間我們各主要生產基地全職牙科技工平均人數：

主要生產基地	截至2012年	截至2013年	截至2014年	截至2015年
	12月31日	12月31日	12月31日	6月30日
	止年度	止年度	止年度	止年度
		(牙科技工平均人數)		
深圳生產基地.....	2,614	2,549	2,704	2,721
北京生產基地.....	115	139	140	148
馬達加斯加生產基地.....	163	163	178	188
總計.....	2,892	2,851	3,022	3,057

業 務

由於我們的產品為定製並按訂單生產，我們認為於生產基地工作的牙科技工人數為該等生產基地產能的適當指標。根據我們的經驗，每名牙科技工每日平均可處理0.8件至1.8件義齒器材。然而，鑑於每項訂單的複雜程度、產品組合、基地的工作日數、生產效率、產能提升階段、數字化生產使用水平及牙科技工的個人工作能力可能不同，除牙科技工人數及平均個人工作能力的資料外，我們未能收集及呈列生產基地產能的量化數據。倘對生產能力作出估計將可能具誤導性，而任何特定年度的實際產能與估計數字之間可能相距甚遠。我們認為，於往績記錄期間的產能大致符合訂單量。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並未留意到出現任何產能短缺或冗餘的情況。

下表載列於往績記錄期間我們主要生產基地的生產量：

主要生產基地	截至2012年	截至2013年	截至2014年	截至6月30日止六個月	
	12月31日 止年度	12月31日 止年度	12月31日 止年度	2014年	2015年
			(件數)		
深圳生產基地.....	865,346	852,788	928,316	449,505	519,139
北京生產基地.....	39,750	44,325	53,299	21,793	33,362
馬達加斯加生產基地.....	43,847	45,462	47,001	24,471	25,884
總計	<u>948,943</u>	<u>942,575</u>	<u>1,028,616</u>	<u>495,769</u>	<u>578,385</u>

我們的生產基地的物業業權瑕疵

深圳基地

我們的深圳基地包括生產廠房及辦公樓，由下列樓宇組成：

物業	總建築面積 (平方米)	出租方	租期
深圳市南山區西麗新圍石嶺 工業區六號樓(「六號樓」)	13,120	深圳市麗新實業 股份有限公司新 圍經營部 ⁽¹⁾	2013年1月1日至 2022年12月31日
深圳市南山區西麗新圍石嶺 工業區2幢1樓、2樓、4樓、 5樓、6樓	5,800	李紅清 ⁽²⁾	2014年6月1日至 2016年7月31日。 我們計劃於租賃 到期時重續。
深圳市南山區西麗鎮新圍村旺棠 工業區12幢廠房七、八樓	4,568	深圳市新圍實業 有限公司 ⁽³⁾	2007年9月1日至 2021年8月30日

業 務

物業	總建築面積 (平方米)	出租方	租期
深圳市南山區西麗鎮新圍村旺棠 工業區12幢1樓北	1,142	深圳市旺彩包裝 製品有限公司 ⁽⁴⁾	2014年12月1日至 2021年8月30日
深圳市南山區西麗鎮新圍村旺棠 工業區12幢1樓南	1,142	深圳市旺彩包裝 製品有限公司 ⁽⁴⁾	2014年9月1日至 2021年8月30日
深圳市南山區西麗鎮新圍村旺棠 工業區12幢6樓北樓	830	深圳市旺彩包裝 製品有限公司 ⁽⁴⁾	2014年9月1日至 2021年8月30日

附註：

- (1) 深圳麗新實業股份有限公司新圍營業部(「深圳麗新」)為新圍居民小組的村民成立的集體企業。深圳麗新(作為出租方並代表相關地塊業主)以日期為2003年7月18日之合作協議授予我們權利，我們可透過向樓宇建設注入所需資金並向出租方支付人民幣560,000元的方式，取得有關樓宇直至2073年止70年的使用權。然而，於此情況下，我們為須申請及取得建設工程規劃許可證及建設工程施工許可證、並通過竣工驗收的一方。由於出租方及業主均未能向我們提供土地使用權證，故此我們未能取得建設工程規劃許可證及建築工程施工許可證。
- (2) 根據我們與新圍居民小組的溝通，李紅清注入建設樓宇所需的資金，作為其與新圍居民小組之間商業合作的一環，旨在推動當地經濟發展。
- (3) 深圳市新圍實業有限公司為新圍居民小組的村民成立的集體企業，其注入建設樓宇所需的資金。
- (4) 自2015年12月1日起，我們直接自注入建設樓宇所需資金的一方深圳市新圍實業有限公司，而非自向其分租該等物業的深圳市旺彩包裝製品有限公司租賃該等物業。

我們自2003年起於深圳基地開展營運，並逐漸擴大生產規模。截至最後實際可行日期，我們並未就六號樓取得相關建設工程規劃許可證，而深圳基地的出租方亦未有就六號樓以外的深圳基地取得相關建設工程規劃許可證。此外，深圳基地的出租方未有向我們出示深圳基地的業權文件。我們的中國法律顧問競天公誠律師事務所已告知我們：(i)倘深圳基地的業權出現任何糾紛，我們或未能在深圳基地正常經營；及(ii)鑑於深圳基地乃於未取得建設工程規劃許可證的情況下建設，國土規劃部門可能要求我們將營運搬離深圳基地。於最後實際可行日期，我們已於西麗區經營超過十年，且並無自相關中國機關接獲任何搬遷通知。

業 務

自我們2003年於西麗地區開展業務以來及截至最後實際可行日期，就我們所知，概無發生對相關物業之安全情況構成疑問的重大事件。此外，深圳市公安局消防支隊南山大隊應我們要求，從2006年至2008年對相關物業進行一系列防火調查，認為相關物業之防火狀況符合國家相關準則，並就深圳基地向我們發出防火安全證書。我們亦委聘一所獨立專業公司評估相關物業的結構安全情況。於2006年至2008年進行一系列調查及評估後，該公司認為相關物業之結構安全情況符合日常運營要求。我們定期檢查及維修保養該等物業，從而確保安全狀況令人滿意。鑑於我們的安全記錄及所採取的措施，我們認為深圳基地適合安全用作生產用途。

深圳基地佔總生產面積約60.5%。截至2012年、2013年及2014年12月31日止年度以及截至2015年6月30日止六個月，以義齒件數計，我們的深圳基地分別佔產量91.0%、89.2%、86.0%及84.9%。根據上文所述，我們的董事認為深圳基地對營運而言至關重要。於最後實際可行日期，有關出租方並未向我們出示有關深圳基地的業權文件或建設工程規劃許可證。

缺乏證書的主因乃歷史因素，情況於深圳並非罕見。於1992年6月，中國共產黨深圳市委員會及深圳市政府共同頒佈《關於深圳經濟特區農村城市化的暫行規定》（「城市化規定」），據此推行深圳農村城市化。按照城市化規定，深圳政府應於根據相關法規支付合理賠償後，徵收若干土地並將其從集體所有土地重新分類為國有土地。根據我們與南山區規劃土地監察局的訪談，截至訪談日期，深圳基地的相關土地（「新圍土地」）由新圍居民小組集體所有，而深圳政府尚未向新圍居民小組支付城市化規定所規定的合理賠償。因此，新圍居民小組未能完成土地所有權註冊及取得土地使用權證，故此我們及相關出租方未能就深圳基地取得建設工程規劃許可證及業權文件。根據深圳政府的資料，於深圳的試點地區，由於歷史因素而宣告存在業權瑕疵的樓宇達21,000座以上，建築面積約為25百萬平方米。深圳政府已頒佈一系列法規處理因歷史因素而出現業權瑕疵的物業，包括深圳市人民代表大會常務委員會於2009年5月27日頒佈之《深圳市人民代表大會常務委員會關於農村城市化歷史遺留違法建築的處理決定》（「城市化規定」）。由於(i)新圍居民小組未能就新圍土地取得土地使用權證；及(ii)我們及相關出租方分別未能就六號樓及其以外的深圳基地取得相關規劃和國土資源部門發出的建設工程規劃許可證，故深圳基地因歷史因素而被視為違法建築。我們的中國法律顧問競天公誠律師事務所告知，在南山區違法建築和處理農村城市的歷史遺留問題領導小組辦公室（「南山區處理歷史遺留問題領導小組辦公室」）決定對深圳基地的

業 務

處理方式(即確認法律權屬、責令拆除或沒收，或者准許臨時使用物業)前，我們可繼續使用深圳基地。

深圳市人民代表大會常務委員會於2013年12月30日進一步頒佈有關決定的《試點實施辦法》(「**試點實施辦法**」)，據此深圳市政府將選定多個區域測試實施決定的情況。《試點實施辦法》已自2014年4月1日起生效，然而南山區規劃土地監察局仍於2015年3月18日向我們確認，儘管深圳基地受《試點實施辦法》規限，於最後實際可行日期，彼等尚未就深圳基地作出任何決定。

於2015年3月18日，本公司及我們的中國法律顧問、保薦人以及保薦人的中國法律顧問與南山區規劃土地監察局轄下歷史遺留處理科負責人會面，主管確認：(i)因與深圳農村城市化相關的歷史原因，深圳基地為違法建築；(ii)截至訪談日期，深圳政府尚未向新圍居民小組支付城市化規定所規定的合理賠償，因此新圍居民小組有權繼續使用新圍土地作工業用途；(iii)深圳基地之用途並未違反深圳的規劃條件；(iv)彼等並無計劃拆除或沒收深圳基地；及(v)由於有關程序須嚴格遵守相關法例及法規，制訂拆遷或沒收計劃至實際實施一般須耗時三至五年。鑑於(i)南山區規劃土地監察局網站所載的描述指出，其職責包括「組織、協調及指導清理轄區內非法使用的土地及拆卸違法樓宇」及「處理轄區內農村城市化產生的歷史問題」，而有關描述亦經南山區規劃土地監察局歷史遺留科主管人員確認；及(ii)根據《深圳市人民代表大會常務委員會關於農村城市化歷史遺留違法建築的處理決定》試點實施辦法，南山區規劃土地監察局歷史遺留處理科為負責處理有關深圳樓宇歷史問題的部門，我們的中國法律顧問競天公誠律師事務所認為，南山區規劃土地監察局歷史遺留處理科為發出該項確認的主管機關。由於按照南山區規劃土地監察局網站所載的描述，歷史遺留處理科的主管為該部門的主管，我們的中國法律顧問競天公誠律師事務所認為，歷史遺留處理科的主管有權出席我們的訪談，並代表歷史遺留處理科發出該項確認。

新圍居民小組已發出日期為2015年2月4日之確認書，確認(i)彼等有權使用新圍土地；(ii)相關出租方已注入建設相關樓宇所需的資金；(iii)深圳基地的相關出租方有權使用或租賃深圳基地；及(iv)我們可租賃深圳基地以作生產用途。

於2015年5月27日，執行南山區規劃土地監察局任何拆除令(如有)的相關部門深圳市南山區西麗街道辦事處進一步發出確認書，倘深圳基地遭責令拆除或沒收，我們將於作出行政決定前至少12個月獲通知。

業 務

深圳基地出租方已向深圳市南山區西麗街道辦事處申報深圳基地狀況，而後者已確認接獲申報。我們亦已於隨後向深圳南山區房屋租賃管理辦公室登記租賃深圳基地的相關租賃。

於最後實際可行日期，南山區歷史遺留辦公室尚未告知相關出租方有關對深圳基地之處理方式。根據(i)新圍居民小組發出之日期為2015年2月4日的確認書；及(ii)深圳市南山區西麗街道辦事處發出之日期為2015年5月27日的確認書；(iii)與南山區規劃土地監察局的會面，我們獲中國法律顧問競天公誠律師事務所告知：

- (i) 我們暫時可繼續使用深圳基地以待南山區歷史遺留辦公室達致任何決定；
- (ii) 倘及於南山區歷史遺留辦公室作出最終決定拆除或沒收深圳基地時，我們不得繼續合法使用深圳基地；
- (iii) 鑑於下列事項，深圳基地於根據長期發展計劃進行搬遷的過程中，遭責令拆除或沒收的風險較低：(i)南山區規劃土地監察局於會議中確認(a)截至訪談日期，深圳政府尚未向新圍居民小組支付城市化規定所規定的合理賠償，因此新圍居民小組有權繼續使用新圍土地作工業用途；(b)深圳基地的用途並無違反深圳規劃條件；(c)彼等並無拆卸或沒收深圳基地的計劃；及(d)由於有關程序須嚴格遵守相關法例及法規，制訂拆卸或沒收計劃至實際實施一般須耗時三至五年；(ii)新圍居民小組進一步確認(a)彼等有權使用深圳基地的相關土地；及(b)深圳基地的相關出租方有權使用或租賃深圳基地；及(iii)我們已向深圳南山區房屋租賃管理辦公室登記相關租賃；及
- (iv) 倘深圳基地遭責令拆除或沒收，我們將於作出行政決定前至少12個月獲通知。

根據(i)中國法律顧問競天公誠律師事務所的意見；(ii)鑑於截至最後實際可行日期，我們並未獲南山區歷史遺留辦公室知會有關深圳基地的任何行政決定；及(iii)因歷史原因而出現產權缺陷的物業於深圳試點地區並非罕見，董事認為我們於根據長期發展計劃完成搬遷前須搬離深圳基地之可能性甚微。我們計劃自深圳基地搬遷至位於東莞若干空間更大的臨時地點（「臨時選址」），以配合我們根據長期發展計劃擴充產能。有關我們長期發展計劃的詳情，請參閱「我們的生產流程及基地 — 於中國的生產基地 — 長期發展計劃」一節。於我們順利實施長期發展計劃之前，我們擬繼續租賃深圳基地直至有關租期屆滿。然而，倘於

業 務

我們根據長期發展計劃完成搬遷前接獲西麗街道辦事處、出租方及／或有關樓宇主管機關要求我們自深圳基地搬離的通知，我們將可根據下述的應急計劃，於約六個月內搬遷至臨時地點，以確保生產基地持續經營。

應急計劃

在完成根據長期發展計劃搬遷前，倘相關租約終止或我們因深圳基地的業權瑕疵須拆除任何基地或搬遷基地，我們將實施應急搬遷計劃（「應急計劃」）。

我們已為實施應急計劃訂立下列協議：

- 與獨立第三方東莞市松山湖工業發展有限公司訂立協議，以於2018年5月31日前使用位於東莞松山湖高新技術產業開發區台灣高科技園桃源路1號莞台生物技術合作育成中心八號樓，總建築面積達14,085.8平方米的工廠空間，工廠空間的建設預期將於2015年12月31日前竣工（旨在搬遷現代牙科器材深圳的深圳基地（如必要）），根據該項協議，於2018年5月31日後，我們有權優先租賃該等工廠空間，而租金將於簽訂正式租約前，於建設完成後經磋商釐定。根據我們與物業管理人的溝通，類似物業的過往月租介乎每平方米人民幣17元至19元；
- 與獨立第三方閩靜訂立意向書，據此，我們有權於2019年12月31日前訂立正式租賃，以使用位於深圳寶安區觀瀾街新田社區若干樓宇內總建築面積達10,702.3平方米的工廠空間（旨在搬遷現代牙科器材深圳的深圳基地（如必要））；及
- 與獨立第三方深圳市科威信機電設備有限公司訂立意向書及補充意向書，據此，我們有權於2019年12月31日前訂立正式租賃，以使用位於深圳寶安區觀瀾街新田社區科威信科技園若干樓宇內，總建築面積達14,497.9平方米的工廠空間（旨在搬遷洋紫荊深圳的深圳基地（如必要））。

我們將與客戶及供應商合作，提前向彼等知會有關搬遷，力圖減少搬遷之任何影響，並確保新生產基地盡快建成。我們預計倘須搬遷，將現代牙科器材深圳及洋紫荊深圳之一或兩者的深圳基地搬遷至深圳可供使用及定價相若之地區，並恢復正常生產將耗時約六個月。

下列摘錄本公司擬實施應急計劃的主要步驟：

時間	主要步驟
T至T+2(兩個月).....	• 申請相關許可
T+2至T+4(兩個月).....	• 進行場地準備工作
T+4至T+6(兩個月)*.....	• 搬遷基地、設備及員工

附註：T乃我們接獲通知須搬遷的日期。

* 我們預期於搬遷設備的兩個月期間損失收益。鑑於向我們下達的訂單量可能受若干季節性因素所影響，例如假日或健康保險年終截止日等，估計搬遷設備的兩個月期間損失的收益可能有所不同。倘我們能於需

業 務

求較低時搬遷設備，收益損失將為極小。然而，倘搬遷未能配合季節性需求低點，則我們預期於搬遷設備的兩個月期間將損失收益約人民幣7.3百萬元(相當於9.3百萬港元)至人民幣14.6百萬元(相當於18.6百萬港元)。

我們於應急計劃項下擬租賃的物業之相關承擔費用為人民幣0.3百萬元。我們估計應計劃的總成本將為人民幣5.8百萬元(相等於約7.4百萬港元)，當中，現代牙科器材深圳及洋紫荊深圳基地的搬遷費用將分別約為人民幣3.6百萬元(相當於約4.6百萬港元)及人民幣2.2百萬元(相當於約2.8百萬港元)。於最後實際可行日期，除上文所論述的地點外，我們並不知悉有任何其他更肯定可為我們所用的地點。然而，我們將繼續物色其他合適地點，並將於適當時修訂應急計劃。此外，於搬遷期間，我們的北京生產基地及香港數字化生產中心將用作補足缺少的產能。由於義齒的生產流程主要由牙科技工使用手動工具及小型機器完成，故設備轉移可分批進行。

根據應急計劃，預期我們會將深圳基地的現有設備及員工遷往臨時選址。我們認為應急計劃的臨時選址可配合我們將設備及員工遷離深圳基地。鑑於應急計劃的臨時選址離深圳基地不遠，我們(i)並不預期將深圳基地的員工搬遷至臨時選址時將出現重大困難；及(ii)並不預期因轉移員工而令執行應急計劃的估計時間表出現重大延誤。

我們預期應急計劃臨時選址的相關租金開支將與深圳基地的相關租金開支相若。根據彌償契據，我們的控股股東已同意就我們因實施應急計劃而產生的一切申索、成本、費用及損失提供全面彌償，詳情載於本招股章程附錄四「法定及一般資料 — 稅項及其他彌償」一節。儘管我們可向控股股東尋求彌償，但我們的業務聲譽可能因此受到不利影響。

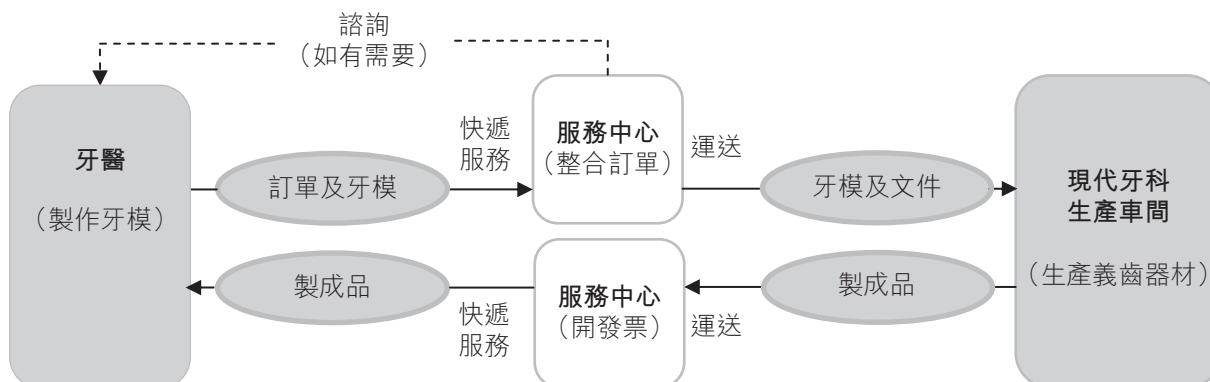
該等問題的若干相關風險討論，請參閱本招股章程「風險因素 — 有關我們業務及義齒行業的風險 — 我們位於深圳的中央生產基地所在的土地涉及風險，而倘我們須於實施長期發展計劃前尋找替代場所，我們將面對搬遷成本及業務干擾」一節。我們將採取所有合理步驟以確保於上市後，將就本集團所購買、租賃或開發的所有物業取得全部土地使用權證、房屋所有權證及建設許可證(倘適用)。我們將於中報及年報中披露任何補救措施進度(倘適用)。

經銷及物流

我們過往專注於生產及透過義齒器材經銷商經銷義齒器材，該等經銷商包括德國的Permadental、法國的Labocast、荷蘭、西班牙、比利時及丹麥的Elysee。我們為該等經銷商製造義齒器材，而彼等以其品牌名稱銷售我們的產品。我們通過以其品牌名稱持續提供優質產品，成功於全球市場推廣我們的產品。儘管如此，為拓展我們的經銷渠道及提升市場份額，我們自2011年起透過收購部份該等義齒器材經銷商，於近年將重心轉移至更深入涉足整體義齒價值鏈的各個環節。

經銷及物流

由於我們於五大洲提供義齒及其他牙科相關醫療器材的定製服務，因此物流在我們的生產及經銷過程中舉足輕重。物流的收件安排涵蓋接收訂單及自牙醫收取終端用戶的牙模、於服務中心包裝並整理牙模以及向生產基地運送牙模。於定製產品製成後，外送物流安排包括向服務中心運送製成品和發票，並隨後向牙醫及其他客戶派送產品：



我們的海外辦事處、當地技工廠、數字化生產中心及銷售點亦充當若干地區的服務中心。下表載列有關我們於各地區的服務中心資料：

地區	位置	物流安排
西歐	荷蘭萊茵河畔阿爾芬(Alphen aan den Rijn)及斯海倫貝赫(s-Heerenberg)、比利時勒芬(Leuven)、丹麥奧爾胡斯(Arhus)、法國巴黎、芬蘭赫爾辛基、西班牙馬德里及瑞典克利潘(Klippan)。	服務中心收集及整合訂單及牙模，再由第三方快遞(如UPS、荷蘭航空及國泰航空)每日送往中國深圳及馬達加斯加安塔那那利佛(Antananarivo)的中央生產基地。
北美	美國馬薩諸塞州波士頓、伊利諾州芝加哥、加利福尼亞州洛杉磯、華盛頓西雅圖、密歇根州特洛伊、特拉華州威爾明頓、亞利桑那州斯科茨代爾及佐治亞州薩凡納及加拿大溫莎市。	服務中心收集及整合訂單及牙模，再由第三方快遞(如UPS)每日送往中國深圳的中央生產基地及美國密歇根州特洛伊的數字化生產中心。
澳洲	昆士蘭州布里斯本、維多利亞州墨爾本、新南威爾士州悉尼。	服務中心收集及整合訂單及牙模，再由第三方快遞每日送往中國深圳的中央生產基地或位於澳洲墨爾本及布里斯本的當地生產基地。我們使用澳洲郵政、Toll及其他第三方物流供應商向澳洲客戶分發製成品。

業 務

地區	位置	物流安排
中國	北京、天津、河北省石家莊、河南省鄭州、遼寧省瀋陽、黑龍江省哈爾濱、山東省濟南及青島、吉林省長春、湖北省武漢、湖南省長沙、安徽省合肥、江西省南昌、上海、浙江省杭州、江蘇省南京、雲南省昆明及廣東省深圳、中山、珠海及廣州。	當地辦公室收集及整合訂單及牙模，再由我們內部的物流人員或第三方快遞(如順豐速運)每日送往中國北京及深圳的中央生產基地。

我們的服務中心接收、整理及統籌訂單及牙模。我們的服務中心將載有客戶特殊要求的標準表格貼於各份訂單及牙模上。於整理訂單及牙模後，服務中心定期(通常每日)將其包裝並送往生產基地。我們致力提升物流效率，因此，視乎地理位置，我們由下達訂單至運送產品之間約耗時六至十天。

與航空及快遞公司的安排

我們的所有產品均以空運送達全球各地。我們與空運及其他頂尖國際快遞公司合作，精簡及縮短產品運送時間。我們通常與快遞公司訂立年度合約。隨著我們擴展業務，我們的運輸成本已由2012年的21.1百萬港元增加至2013年的23.5百萬港元及2014年的44.0百萬港元。截至2015年6月30日止六個月，我們錄得運輸成本22.2百萬港元，而截至2014年6月30日止六個月則為21.0百萬港元。

我們的客戶以及銷售及營銷

我們的客戶

我們的客戶主要為第三方經銷商及零售客戶，包括牙醫、牙科診所、牙科醫院及全科醫院的牙科部門。截至2015年6月30日止六個月，我們的客戶達12,000名以上。我們於1986年開始營運，直至最近，我們開始專注於生產業務，客源主要為第三方經銷商。然而，由於我們於近年開始收購過去的經銷商，因此，我們現時通過自有銷售及營銷附屬公司、銷售點及銷售辦事處銷售絕大部分產品。我們於少數市場(如美國的加利福尼亞及挪威的德拉門(Drammen))繼續透過第三方經銷商銷售產品。截至2012年、2013年及2014年12月31日止年度以及截至2015年6月30日止六個月，我們的銷售收益約64.1%、71.2%、88.7%及93.7%來自直接銷售(包括來自我們於往績記錄期間所收購經銷商的收益)，而約35.9%、28.8%、11.3%及6.3%則來自第三方經銷商。

業 務

下表載列於往績記錄期間我們第三方經銷商產生的收益：

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2012年	2013年	2014年	2014年	2015年
第三方經銷商產生的銷售收益*(千港元)	258,970	224,132	134,740	78,569	43,145
第三方經銷商產生的銷售收益百分比	35.9%	28.8%	11.3%	14.2%	6.3%
第三方經銷商產生的銷售成本(千港元)	164,244	145,405	95,745	58,097	31,631
第三方經銷商產生的毛利(千港元)	94,726	78,727	38,995	20,472	11,514
第三方經銷商產生的毛利率	36.6%	35.1%	28.9%	26.1%	26.7%

* 於往績記錄期間第三方經銷商產生的銷售收益包括SCDL集團(我們的前經銷商，其後於2015年3月被我們收購)及Elysee集團(我們的前經銷商，其後於2014年4月被我們收購)產生的銷售收益。SCDL集團作為第三方經銷商產生的銷售收益於截至2012年、2013年及2014年12月31日止年度以及於2015年1月1日至2015年3月20日期間分別為105.3百萬港元、73.6百萬港元、67.8百萬港元及14.3百萬港元。Elysee集團作為第三方經銷商產生的銷售收益於截至2012年及2013年12月31日止年度以及自2014年1月1日至2014年4月11日期間分別為71.7百萬港元、82.1百萬港元及22.9百萬港元。

下表載列於往績記錄期間我們零售客戶產生的收益：

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2012年	2013年	2014年	2014年	2015年
零售客戶產生的銷售收益(千港元)	462,979	553,605	1,057,426	475,240	638,145
零售客戶產生的銷售收益百分比	64.1%	71.2%	88.7%	85.8%	93.7%
零售客戶產生的銷售成本(千港元)	225,623	219,239	454,351	199,121	282,190
零售客戶產生的毛利(千港元)	237,356	334,366	603,074	276,119	355,955
零售客戶產生的毛利率	51.3%	60.4%	57.0%	58.1%	55.8%

於往績記錄期間，向我們零售客戶出售產品的毛利率較向第三方經銷商出售者為高。於往績記錄期間，向第三方經銷商出售產品的毛利率由截至2012年12月31日止年度的36.6%減少至截至2013年12月31日止年度的35.1%，並進一步下跌至截至2014年12月31日止年度的28.9%，主要由於中國的生產成本上升所致。向第三方經銷商出售產品的毛利率由截至2014年6月30日止六個月的26.1%增加至截至2015年6月30日止六個月的26.7%，主要由於2015年

業 務

1月的售價上升所致。由於我們一般於每年年初向中國生產基地的僱員發放花紅，因此每年上半年向第三方經銷商出售產品的毛利率較全年毛利率為低。向零售客戶出售產品的毛利率由截至2012年12月31日止年度的51.3%改善至截至2013年12月31日止年度的60.4%，此乃由於我們大中華市場的零售客戶佔2012年零售客戶客源的絕大部分，但於2013年，我們於歐洲市場收購多間第三方經銷商，導致向歐洲市場零售客戶出售產品的銷量上升，而該市場的毛利率一般較大中華市場為高。向零售客戶出售產品的毛利率由截至2013年12月31日止年度的60.4%減少至截至2014年12月31日止年度的57.0%，主要由於(i)我們收購毛利率較其他歐洲附屬公司為低的Elysee及Sundance；及(ii)我們將Quantum及Gold & Ceramics的全年業績綜合入賬，導致勞工成本上升所致。向零售客戶出售產品的毛利率由2014年上半年的58.1%減少至2015年上半年的55.8%，主要由於歐元貶值所致。

下表載列往績記錄期間我們的客戶數目：

	2012年	2013年	2014年	於2015年 上半年
客戶數目：				
歐洲	784	1,810	5,231	4,754
大中華	1,770	2,053	2,198	2,951
北美	1,579	1,786	2,183	1,767
澳洲	9	51	116	3,293
其他	9	10	100	87
總計	4,151	5,710	9,828	12,852

下表載列於2012年至2014年期間增加及減少的客戶數目：

		自2012年至2013年	自2013年至2014年
客戶數目：			
歐洲	增加	1,054	3,440
	減少	(28)	(19)
大中華	增加	437	444
	減少	(154)	(299)
北美	增加	851	1,012
	減少	(644)	(615)
澳洲	增加	43	65
	減少	(1)	—
其他	增加	1	92
	減少	—	(2)
總計	增加	2,386	5,053
	減少	(827)	(935)

截至2015年6月30日止六個月，我們擁有12,852名客戶。截至2015年6月30日止六個月，我們於大中華的客戶增加至2,951名，主要由於我們業務出現自然增長所致。截至2015年6月30日止六個月，我們於澳洲的客戶增加至3,293名，主要由於我們在2015年3月收購SCDL集團所致。

於2013年至2014年，我們新增5,053名客戶，主要包括新增的3,440名歐洲客戶、1,012名北美客戶及444名大中華客戶。歐洲客戶新增3,440名，主要由於我們分別在2013年11月

業 務

及2014年4月收購Permardental及Elysee，因而可擴充我們於歐洲的零售客源。北美客戶新增1,012名，主要由於我們加強營銷工作，並在2014年5月收購Sundance Dental所致。大中華客戶新增444名，主要由於我們於該地區的業務出現自然增長。於2013年至2014年，我們亦流失935名客戶，主要由於(i)我們實施的營銷策略針對位於服務中心附近的長期客戶，而放棄部分一次性低消費客戶，導致流失615名北美客戶，及(ii)我們將重心轉往大中華市場高增值產品的策略導致流失299名大中華客戶。

於2012年至2013年，我們新增2,386名客戶，主要包括新增的1,054名歐洲客戶、851名北美客戶及437名大中華客戶。歐洲客戶新增1,054名，主要由於我們在2013年底收購Permardental，使我們可接觸其零售客戶。北美客戶新增851名，主要由於我們的營銷策略行之有效及我們在2013年7月收購Quantum，並藉此擴張至加拿大市場所致。大中華客戶新增437名，主要由於市場需求上升及我們於華北地區持續進行營銷工作。於2012年至2013年，我們流失827名客戶，主要由於我們持續調整營銷規劃，以針對附近的長期客戶，而非一次性的低消費客戶，導致我們流失644名北美客戶。

截至2012年、2013年及2014年12月31日止年度以及截至2015年6月30日止六個月，我們分別擁有20名、24名、23名及22名第三方經銷商。於往績記錄期間，第三方經銷商產生的銷售收益佔收益總額百分比持續減少，主要由於我們收購第三方經銷商以取得對下游經銷過程更大控制權的策略所致。與我們交易的第三方經銷商數目由2012年的20名輕微增加至2013年的24名，主要由於我們的品牌知名度高，令我們進入新海外市場時不斷吸引第三方經銷商與我們合作。第三方經銷商數目於2014年減少至23名，並於截至2015年6月30日止六個月進一步減少至22名，乃因我們致力優化自營經銷網絡及減少於現有市場的第三方經銷商數目所致。我們於2015年3月收購前經銷商SCDL集團。我們預期第三方經銷商產生的銷售收益百分比將於未來持續減少。

下表載列截至2015年6月30日止六個月各國／地區的第三方經銷商數目：

國家／地區	美國	愛爾蘭	英國	紐西蘭	日本	德國	毛里裘斯
第三方經銷商數目.....	3	1	2	1	1	2	1
國家／地區	烏干達	澳洲	瑞典	意大利	挪威	瑞士	
第三方經銷商數目.....	2	3	3	1	1	1	

我們並不依賴過量的第三方經銷商，而是透過加強營銷工作及策略性收購經銷商以拓闊客源，並藉此提高銷售。就我們擁有第三方經銷商的國家／地區而言，我們一般限制各國／地區的經銷商數目為一至兩名。截至2015年6月30日止六個月，我們在澳洲擁有三名第三方經銷商，並於2015年3月收購SCDL集團後將經銷商數目進一步縮減至兩名。截至2015年6月30日止六個月，我們在美國擁有三名第三方經銷商，彼等均為不同省份的當地經銷商，且缺乏全國經銷能力，因此經銷商互相競爭的風險甚微。截至2015年6月30日止六個

業 務

月，我們在烏干達擁有兩名第三方經銷商，彼等均為小型當地經銷商，僅向我們採購少量複雜器材，並於當地生產普通器材，而由於我們僅為彼等極少數貨物的生產商，因此我們一般不涉及彼等之間的競爭。截至2015年6月30日止六個月，我們在瑞典擁有三名第三方經銷商。來自該等經銷商的收益僅來自向彼等所售產品。我們並無向彼等收取任何專利權費用，並僅按銷售需求與彼等建立經銷商關係。因此，經銷商相互競爭的風險甚微。展望未來，我們將繼續拓闊自營經銷網絡，並進一步減少依賴第三方經銷商。我們相信日後第三方經銷商之間互相競爭的風險仍屬輕微。

當我們的經銷過程涉及第三方經銷商時，我們主要向彼等銷售義齒器材，然後再由彼等銷售產品予牙科診所及醫院。我們一般不與第三方經銷商訂立經銷協議。我們對第三方經銷商的銷售策略、營銷活動及定價政策影響力極微。第三方經銷商按彼等訂立的價格銷售我們的產品，而除我們向彼等銷售產品的價格外，我們對該等零售價格並無任何影響力。由於我們的產品為定製，擬購買我們產品的終端用家一般向其牙科診所或醫院下達訂單，然後由牙科診所或醫院向我們的第三方經銷商下達訂單，再由彼等向我們下達相應訂單。因此，我們的製成品存貨數量極少。截至2015年6月30日，我們的製成品存貨為4.3百萬港元，佔截至2015年6月30日止六個月收益的0.6%。

我們於中國的零售客戶主要為牙科診所、牙科醫院及全科醫院的牙科部門，而彼等大部分均為國有醫院。我們向該等客戶授予的信貸期一般較長，特別是向國有醫院授予者。每家醫院通常僅有兩名牙科用品的首選供應商。截至2015年6月30日，我們為中國超過270家國有醫院的首選供應商。我們於通過競爭非常激烈的招標過程後，方獲選該等醫院的首選供應商。於加入首選供應商清單後，我們為駐院牙醫舉辦資訊講座及教育講座，以說服彼等向患者推薦我們的產品。由於我們將重心轉往大中華市場的高增值產品，因此計劃於日後招攬更多高端牙科診所成為我們的零售客戶。

然而，我們於其他市場的大部分零售客戶為主要透過收購海外市場經銷商而招攬所得的牙醫及牙科診所。我們一般與零售客戶建立長期業務關係，憑藉該等關係，彼等通常按需要下達採購訂單，而未有與我們訂立框架協議。

我們根據客戶給予的指示及規格生產義齒器材。義齒器材未能符合功用或美感要求，或於其他方面未能令人滿意時，倘客戶最初乃向我們訂購，則可向我們退回器材，或倘客戶乃向第三方經銷商訂購，則可將器材退回該等經銷商，再由彼等向我們退回。視乎技術性錯誤程度及客戶與我們、或客戶與第三方經銷商的客戶關係，我們一般會為不滿意的客戶提供免費或收費服務以重製向我們退回的義齒器材。客戶通常於交付後一至兩個月內退貨，而我們被退回並重製的訂單佔總數約少於5%。考慮到我們的產品均為定製及行業慣例，我們一般並不就退回的產品向客戶退款。

截至2012年、2013年及2014年12月31日止年度以及截至2015年6月30日止六個月，我們的最大客戶佔收益分別14.6%、10.6%、5.7%及2.1%。截至2012年、2013年及2014年

業 務

12月31日止年度以及截至2015年6月30日止六個月，我們的五大客戶分別佔收益33.1%、25.9%、9.8%及4.6%。我們於2014年4月收購五大客戶之一的Elysee剩餘95%股本前，現代牙科器材擁有Elysee股本的5%。除上述者外，據董事所知，截至最後實際可行日期，概無董事、彼等的近親或擁有我們股本超過5%的任何股東於任何五大客戶中擁有任何權益。

我們的客戶並非與我們簽訂長期合約，而是按個別訂單採購我們的產品。我們一般向特選客戶授出30至90天的信貸期。我們的信貸條款視乎多項因素而有所不同，包括客戶的付款記錄、業務表現及市場地位。於澳洲等部分國家，倘客戶的採購量超過某一採購量，我們將就日後的採購向客戶提供有限的信貸額度，以鼓勵彼等向我們集中下單，而倘彼等每月按時結清發票，我們亦會提供適當折扣。

定價

我們於每年第四季度就特定產品制訂基準價格，而基準價格一般於年內維持穩定。釐定我們的基準價格時，我們會考慮多項因素，包括市場供求、生產成本、我們的品牌定位、來自目標客戶的過往訂單及公共醫療計劃及牙科保險的保障範圍。我們亦按不同經銷渠道及目標地區市場調整基準價格。

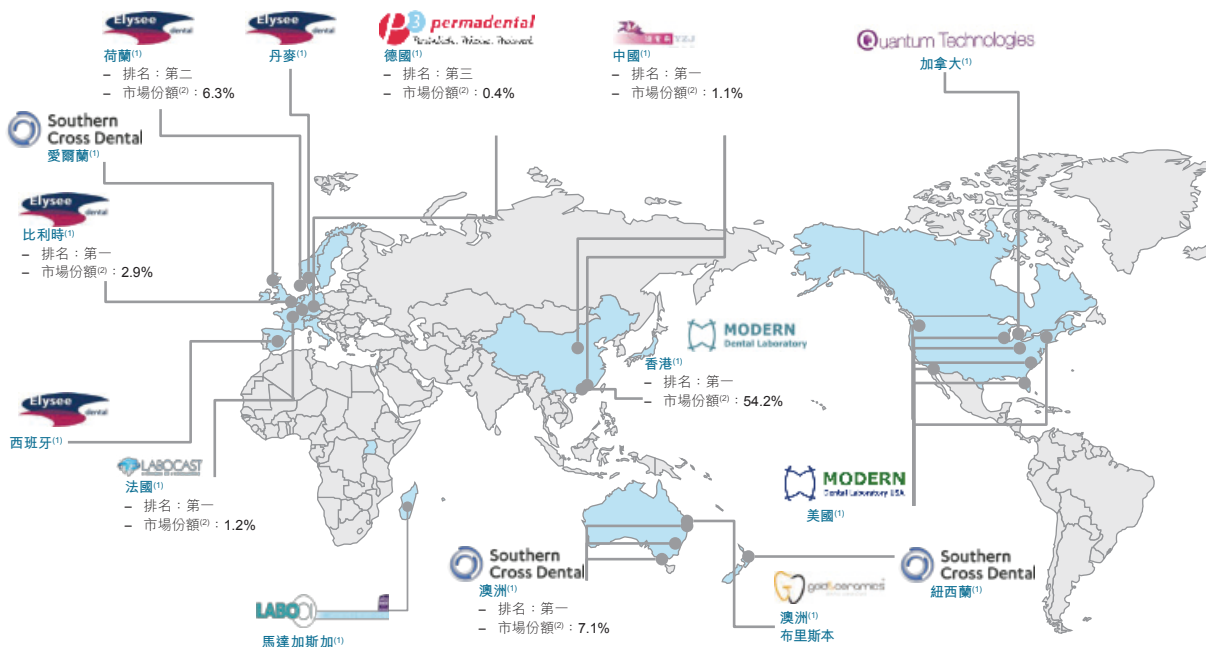
我們固定及活動義齒器材的價格通常根據不同地區市場的現行市價而定。我們貴金屬合金義齒的價格較不穩定，某程度上隨金價波動。然而，我們通常可透過向客戶收取生產產品所消耗原材料的成本，或調整產品價格的方式，將價格上漲產生的成本轉嫁予客戶。

業 務

銷售及營銷

銷售點及銷售辦事處

於2015年6月30日，我們分別於中國擁有21個銷售點並於海外經營29個服務中心，接觸分佈於五大洲20多個國家的客戶。下列地圖說明我們於全球的銷售及經銷網絡：



- (1) 僅呈列對我們的業務而言屬重要的市場中的銷售及分銷網絡。
 (2) 按2014年的全年收益計算。有關詳情，請參閱「行業概覽」一節。

下表載列我們於2015年6月30日按地區劃分的銷售及營銷人員分析：

地區	銷售及營銷人員 人數 (概約)
北美	12
歐洲	37
澳洲	5
中國及香港	32
其他*	3
總計	89

* 「其他」包括瑞典、芬蘭、馬達加斯加、毛里裘斯、紐西蘭及澳門。

有關我們於往績記錄期間收益、銷量及平均售價按年變動的討論，請參閱「財務資料 — 若干主要收入表項目討論 — 收益」一節及「財務資料 — 經營業績之期間比較」一節。

我們的銷售及營銷力度

我們向牙醫、修復齒科醫師、牙周病醫師及口腔外科醫師等眾多牙科專業人士，以及醫院及牙科診所推廣及銷售義齒器材。我們十分重視銷售及營銷工作，務求與連繫義齒器材

業 務

供應商及患者的牙醫建立緊密夥伴關係，提高彼等對我們產品及服務的信賴，以進一步滲透市場。我們相信，牙醫對終端用戶在決定治理方案及義齒品牌上擁有巨大影響力，而倘能說服牙醫向患者推薦我們的義齒器材，我們的銷售將顯著增加。我們的銷售及營銷方式包括組織教育講座、派發印刷廣告及在牙科雜誌及期刊刊登廣告、由銷售人員致電牙醫介紹我們的產品、參加貿易展覽及舉辦國際研討會、主要大客戶管理、提供客戶諮詢服務、安排客戶或潛在客戶實地考察生產基地及與大學合作。

教育講座。作為提升我們品牌形象策略的一環，我們經常就牙醫感興趣的多項主題組織教育講座。我們通常邀請現有及潛在客戶出席該等講座。講座的內容涵蓋牙科物料、植牙學、新產品、口內掃描器及其他相關主題。

印刷廣告。我們設計多種推廣材料，例如迎新包、傳單、產品目錄及印刷廣告。我們向現有客戶派發該等材料以宣傳新推廣活動或介紹新產品。我們亦向潛在客戶，例如我們於推廣活動或牙科研討會上遇到的潛在客戶派發該等材料。我們亦於多份牙科雜誌及專業期刊刊登產品推廣資料及廣告。

熱線中心。我們營運多個熱線中心以維持與現有客戶的緊密關係，同時開拓與潛在客戶的商機。我們通常於首次致電潛在客戶後向彼等寄發迎新包。我們口頭指導潛在客戶如何填寫訂單表格及送貨指引。隨後我們致電跟進追蹤該等客戶的進度。我們亦致電詢問現有客戶是否需要其他技術支援，並取得彼等對我們產品的反饋。

推廣活動。我們參與及贊助各類推廣活動，例如貿易展會及展覽。我們在活動上派發推廣材料及印刷廣告以吸納新客戶。我們組織課程為牙醫提供持續教育學分，教育彼等牙科的新技術，包括CAD/CAM技術的應用。此外，我們自2010年起舉辦國際牙科研討會。2015世界牙科論壇將於2015年10月假座香港君悅酒店舉行。我們可通過國際牙科研討會向潛在客戶推廣產品並開拓商機。

主要客戶。我們設立主要客戶管理計劃以識別主要客戶並為彼等提供貴賓服務。舉例而言，我們舉辦配套教育研討會及活動，藉此與彼等維持良好關係。

諮詢服務及臨床協助。我們為牙醫及其他客戶提供技術諮詢服務及活動以提升治理流程的效率及彼等治療更多患者的能力。負責特定客戶的客戶經理與客戶及我們的技術支援團隊密切合作，開發切合客戶及終端用戶特殊需要的產品。我們亦向牙醫提供臨床技術支援。我們相信我們員工與客戶的緊密聯繫可進一步鞏固我們與彼等的關係。

實地考察。我們亦組織牙醫實地參觀位於香港的數字化生產中心及深圳的中央生產基地，親自見證生產基地的質量。

與大學合作。我們向牙科大學銷售義齒器材作為教學及實驗材料。我們憑藉與大學的合作關係提升品牌在牙科學生中的知名度，而彼等將為我們日後的潛在客戶。此外，我們

委聘大學就義齒器材進行研究項目，旨在提升我們品牌的知名度。例如，於2010年，德國一間大學就邊緣適合性對我們的定製牙冠進行研究，發現我們牙冠的邊緣差異為46+/-17微米，較其他研究的結果理想。我們向當地牙醫及其他客戶發佈相關成果，從而提高我們產品於德國市場的知名度並鞏固品牌聲譽。

質量控制

我們於各生產基地及數字化生產中心設有一支專責的質量保證團隊，負責在出貨前檢驗成品。我們的質量保證團隊由94名僱員組成，其中大部分於我們所經營的行業擁有經驗。我們在生產程序的各個階段(包括來料、加工及出貨)實施質量保證程序。我們為個別客戶訂立質量保證標準，並持續與我們的客戶評估該等標準。為密切監察生產過程，各產品組別均有一支由經驗豐富的牙科技工及主管人員組成之質量控制團隊。

我們的來料質量控制團隊及採購團隊合作檢驗用於義齒生產過程的原材料質量。我們要求原材料供應商在生產過程中建立及維持嚴格的質量保證體系，以及能於原材料未能符合我們的質量標準時及時提供支援。我們的原材料供應商視乎擬定目標市場，分別遵守美國藥監局、歐洲合格認證、中國國家食品藥品監督管理總局或其他相關認證規定。

我們深圳中央生產基地的生產過程質量控制團隊負責義齒生產過程不同階段的質量保證檢測工作。我們於生產過程各階段結束時進行質檢，確保在開始下一加工階段前義齒半成品符合所有相關質量標準。我們亦於整個生產程序實施全面生產過程質量控制檢查清單，並記錄可追蹤資料以發現及補救問題。

義齒製成品於運送予客戶前，均會進一步進行質量保證檢測。未能符合質量標準的產品會退回生產基地或數字化生產中心以根據缺陷程度維修或回收。此外，我們駐於服務中心的質量保證團隊將抽樣檢測所收到的產品，以確保產品符合或超越客戶預期。

我們於深圳的中央生產基地均已獲得ISO 9001：2008質量管理體系認證及ISO 13485：2003醫療器材生產認證。ISO 13485：2003認證為一項醫療器材生產的質量管理國際標準，其規定質量管理體系須具備提供持續符合客戶要求及監管規定的醫療器材及相關服務的能力，而ISO 9001：2008標準則提供一個經測試及驗證的架構，可用作有系統地管理我們的生產過程，有助我們持續生產符合客戶期望的產品。

客戶反饋／保修

我們與客戶定期檢討質量，以改善整項質量保證流程。我們以電子追蹤所有個案，每個個案均設有特定編號以區分參與製作的牙科技工、完成日期時間及所使用的材料批號。該等數據有助我們於接獲顧客投訴後，確定任何產品不達標的成因。

業 務

我們提供與相關區域市場行業慣例一致的標準產品保修服務。視乎產品類型及市場，保修期自送達日期起計介乎一年至五年。我們保證義齒器材符合所提供型號且根據牙醫處方所定的設計製造。倘工藝或材料出現問題，我們將免費維修或重製義齒器材。為提供及時的維修服務，我們的當地收集點或支援中心將於情況許可時負責修飾小型瑕疵。

於往績記錄期間，我們並無經歷對業務構成重大不利影響的任何客戶投訴、退貨或產品責任申索事件。

我們的物料及供應商

我們的主要原材料包括合金、陶瓷及牙科樹脂。我們自中國、歐洲及美國的多家供應商採購原材料。我們大部分原材料由歐洲及美國的著名牙科材料生產商所生產。就原材料及部件而言，我們一般維持三個月的存貨。

我們的原材料

合金、陶瓷及牙科樹脂

我們產品的主要原材料包括合金、陶瓷及牙科樹脂。合金主要用於生產金屬陶瓷義齒及活動義齒的金屬支架。牙科合金分為貴金屬合金、次貴金屬合金及非貴金屬合金。該分類的基礎為金屬含量。貴金屬合金及次貴金屬合金主要由黃金、鉑金、鈹及銀等貴重金屬構成，當中次貴金屬合金的黃金及鉑金含量百分比較低。非貴金屬合金為生物相容及耐腐蝕的牙科合金，例如鈷鉻合金或鈦及其合金。不同類型的陶瓷亦被用於製作義齒。長石質瓷為一種極具美感的陶瓷，通常用作製造義齒外層，以模仿天然牙齒的外觀。其他更為堅固的陶瓷，例如氧化鋁或強化玻璃陶瓷，均能同時起結構和美觀作用。牙科樹脂指用於義齒的一類醫用聚合物，包括多種牙科復合材料、聚甲基丙烯酸甲酯(PMMA)及其他類似材料。

我們根據產品的不同功能需求、客戶喜好及其預算使用不同原材料。視乎產品擬定目標市場，我們的原材料為已向中國國家食品藥品監督管理總局登記或符合其他相關認證規定的物料。

我們的香港附屬公司現代牙科器材擔任中國深圳中央生產基地採購程序中的交收中心。我們的深圳基地評估存貨並向現代牙科器材下達訂單，再由其收集及整理各種原材料的訂單，並集中向國際供應商下達採購訂單。於原材料全數交付後，現代牙科器材將其集中包裝並送往深圳基地。我們的其他生產基地則評估存貨並於當地下達採購訂單。

存貨管理

由於我們按個別訂單提供定製產品，我們的存貨主要由原材料組成。我們旨在維持合理的最低存貨水平，以確保供應充足及避免短缺，並藉此將總存貨成本降至最低。我們與供應商討論需求預測並按時下達訂單。此外，由於採購可能需時一個半月至兩個月，我們估計主要原材料的三個月需求量並維持安全庫存量。

我們的供應商

我們自知名牙科物料供應商採購原材料。舉例而言，我們向在全球銷售多種牙科產品的領先牙科物料供應商採購牙科合金及陶瓷。

儘管我們與多家供應商擁有長期業務關係，我們並未與其訂立長期採購合約。我們就絕大部分原材料(如陶瓷)按年取得單位價格並根據獲提供的單位價格採購相應的材料。每項合金訂單的價格則按市況磋商。於往績記錄期間，我們並未面臨任何重大材料短缺或供應延誤。由於我們的大部分材料可由替代供應商的相若產品取代，我們相信即使供應商未能按單交貨，我們仍能及時獲得足夠的材料供應。

於往績記錄期間，除價格按金價波動的貴金屬合金外，大部分原材料的價格相對維持穩定。

截至2012年、2013年及2014年12月31日止年度以及截至2015年6月30日止六個月，我們自單一最大供應商購買的原材料分別佔採購總額的22.8%、20.3%、15.0%及18.7%，而自五大供應商購買的原材料則合共佔採購總額42.9%、48.1%、35.7%及42.8%。據董事所知，截至最後實際可行日期，概無董事、彼等的近親或擁有我們股本超過5%的任何股東於任何五大供應商中擁有任何權益。

研發

我們定期與主要大學牙科學院及牙醫等客戶合作測試及研發義齒新材料以及生產技術。有關合作模式為我們帶來多項重大貢獻，並有助我們緊貼先進義齒技術、提高我們預測客戶需求及喜好轉變的能力。我們參與新材料生產技術開發的經驗亦有利我們於該等技術成為商業主流時成為首選供應商。由於我們視該等合作為持續經營的一部分，故與之相關的龐大成本於我們的持續銷售成本及線下經營開支中反映，而非作為獨立可識別研發開支。

競爭

義齒市場高度分散，且於多數國家由相對小型的當地技工廠主導，當中大部分實際乃本身已極為分散的牙科診所的一部分。基於義齒供應商須與牙醫維持緊密聯繫及於相對較短的時間內生產切合患者需要的定製產品，故令具全球規模的公司更屬少數。

我們於海外市場主要以價格、質量、交付時間及品牌與當地義齒技工廠及其他義齒經銷商競爭。例如，西歐市場喜好選用當地製造的產品，而我們須將由中央生產基地生產的產品價格定於較當地製造產品為低的水平，以提升吸引力。另一方面，鑒於我們的經營規模及可對產品實施的質量監控程度，我們通常可生產出較競爭對手更為優質及質量穩定的產品。

我們於中國主要與其他大型義齒技工廠競爭。憑藉我們歷史悠久的中國品牌洋紫荊，我們可向中國高端市場推廣產品。由於我們提供優質產品及卓越客戶服務，我們能夠以較

業 務

高價格銷售產品。此外，不斷提升的國內生產總值及可支配收入水平亦提高消費者的消費力，該等因素均刺激我們產品於中國高端市場的需求增長。



有關詳情，請參閱本招股章程「行業概覽」一節。

知識產權

截至最後實際可行日期，我們已註冊下列商標：

- 於中國的三項商標，包括「」標誌；
- 於香港的三項商標，包括「」標誌；
- 於歐洲的13項商標，包括「」標誌；
- 於美國的兩項商標，包括「**EZ Veneers**」標誌；及
- 於澳洲的五項商標，包括Southern Cross Dental的「」及「**Southern Cross Dental**」標誌。

截至最後實際可行日期，我們有下列待批准商標申請：

- 於歐洲的一項待批准商標申請，包括「」標誌；
- 於香港的一項待批准商標申請，包括「」標誌；
- 於美國的一項待批准商標申請，包括「」標誌；及
- 於澳洲的六項待批准商標申請，包括「」標誌。

截至最後實際可行日期，我們擁有35個對業務而言屬重大的已註冊域名，包括moderndentallab.com。

由於我們的商號、品牌及商標在中國及海外市場的知名度日益提高，我們預期將投入額外資源加強保護商標，並於中國及我們出售義齒產品的海外市場註冊商標。有關我們商標的資料，請參閱本招股章程「風險因素 — 有關我們業務及義齒行業的風險 — 未能充分保障我們的知識產權或就第三方的知識產權侵犯申索作出抗辯，可能令我們的聲譽蒙受不利影響，並對業務及營運構成干擾。」一節。

環境保護、健康及安全事宜

環境事宜

於製作流程的不同階段，我們的生產過程會產生固體廢物及液體廢物。我們產生的廢物包括廢陶瓷塊及石膏渣。由於較易收集該類廢料，我們已於基地內安裝多種設備以收集

業 務

該等廢料。我們相信該項安排足以減少我們生產對環境造成的影響，因此目前並無計劃採用新技術或進行研發工作以進一步將污染減低。

我們的生產業務須遵守國家法律及法規以及地方法規，並接受有關地方政府環境保護機關的定期監控。根據該等法律及法規，倘公司或企業被發現從事嚴重污染或破壞環境的活動，有關機關可能對其處以罰款，並要求恢復環境或對污染後果作出補救。如未能在指定時間內恢復環境或作出補救，可能會責令其停業。此外，根據有關法律及法規，我們須控制及減少於經營所在的各國生產、經銷及進口產品而可能造成的任何污染及對環境的任何其他危害水平。具體而言，我們於中國須遵守中華人民共和國環境保護法、中華人民共和國環境影響評價法、建設項目環境保護管理條例及建設項目竣工環境保護驗收管理辦法，於德國須遵守聯邦土壤保護法(BBodSchG)，而於荷蘭可能須遵守活動命令(Activiteitenbesluit)。

健康及安全事宜

為確保遵守有關健康與安全事宜的相關法律及法規，我們的附屬公司已採納有關工作場所職業健康與安全的若干管理指引。另外，亦已就在生產過程中安全操作生產設備及機器、器材、化學品以及刻蠟及鑄造生產線等方面實施生產程序操作手冊及安全指引。我們亦視乎事故嚴重程度實施緊急事故應變措施。我們要求新入職僱員參與安全培訓，以熟習相關安全規例及程序。我們委聘合資格的顧問公司進行現場安全評估及危害辨識。截至最後實際可行日期，我們於營運過程中概無發生任何重大事故，而董事亦不知悉任何有關健康及職業安全的個人或財產損失申索。

反賄賂合規

我們已採取一系列措施防範僱員作出賄賂及收受回扣行為。該等措施包括組織內部培訓課程、實施規管僱員的內部政策以及於董事會會議討論任何上呈的可疑事件。此外，我們已就僱員採納全面的反賄賂政策及行為守則，以進一步改善我們的反賄賂措施。根據我們的內部政策，我們禁止僱員收受賄賂或參與其他違反適用反貪腐法例的活動。除非獲各自當地財務部門主管事先批准，否則任何超過500港元的款項須由本公司或我們的附屬公司直接向供應商或其他第三方支付，而不可由僱員以個人身份支付。

於2014年12月31日前，我們透過冠軍計劃向歐洲的若干忠實客戶發放獎勵，有關計劃旨在配合我們挽留Elysee忠實客戶的營銷策略，乃於我們收購Elysee前由Elysee的管理層設立。Elysee的客戶可通過購買Elysee經銷的產品累積「積分」，再用「積分」兌換若干獎品。與Elysee每年的收益相比，每年獲兌換的獎品價值總額並不重大。於2014年4月10日、2013年

業 務

12月31日及2012年12月31日，Elysee所錄得的未兌換積分估計負債分別約為94,217歐元、74,705歐元及57,308歐元。於2014年4月收購Elysee後，我們自2014年12月31日起終止該計劃。於往績記錄期間，除透過冠軍計劃外，我們及我們的任何僱員概無向客戶送贈任何獎品或其他形式的獎勵。目前，我們並無為客戶設立任何獎勵計劃。

我們為若干客戶提供獲准的特殊待遇。給予客戶的特殊待遇主要指於我們視之為忠實客戶的情況下，向對我們產品不滿意的客戶提供免費的重製服務。給予客戶任何獲准的特殊待遇前，銷售員工應向其直線經理披露提供該等特殊待遇的方式、時間以及理由、該等特殊待遇的價值以及接納該等特殊待遇的客戶身份。該名直線經理可在遵守我們政策的情況下批准該等特殊待遇，惟其有權要求該名僱員提供有關擬授出特殊待遇的進一步資料。然而，少量獲我們管理層批准成為忠實客戶的長期客戶可於取得事先批准前享有特殊待遇，惟其後須盡快告知直線經理有關情況。我們當地財務部門的各主管亦可指示直線經理於其認為必要時就授予客戶的若干特殊待遇作出查詢。當地財務部門應記錄所授出的特殊待遇，並每三個月向財務總監匯報。

此外，我們鼓勵僱員向主管提出查詢或舉報可疑行為，任何職級的主管均負有額外查處的職責，包括維持有效的監察、審閱及監控程序，防止或偵測非法行為。我們的僱員須簽署聲明，確認彼等已細閱並承諾遵守道德守則。違反該等守則可能遭受處罰，包括終止僱傭關係。

我們亦已落實一系列道德及合規措施，旨在避免經銷商提供賄賂或回扣。與經銷商訂立經銷關係前，我們會進行基於風險的盡職審查及背景調查，並要求經銷商持續就其反賄賂政策及推行情況提供適當披露。我們亦向經銷商知會於遵守禁止賄賂及回扣的法例及法規方面的工作，以及我們防止及偵測賄賂及回扣的內部政策及措施。此外，我們亦尋求供應商就不提供賄賂及回扣作出對等承諾。因此，我們相信經銷商涉及貪污、賄賂及其他不當行為的風險微乎其微。

我們的財務總監向董事會匯報，並定期監察僱員及經銷商遵守適用反貪污法的情況。我們的當地財務部門根據內部規定對業務及財務記錄進行年度抽樣檢查，以核實僱員所呈交的單據是否屬實及符合資格報銷款項，並核實經銷商支付的款項是否與產品訂單一致。當地財務部門監察及調查可能顯示僱員及／或經銷商參與不當行為的訂單量及付款金額異常波動。我們的當地財務部門亦監察有關僱員或經銷商可能參與不當行為的內部及外部投訴。該等投訴須於三個營業日內向我們的管理層或董事會匯報。此外，我們的當地財務部門定期重新評估營運風險，並相應修訂我們的反貪污規則及措施。當地財務部門可於獲得董事會授權的情況下，就投訴及內部審閱所發現的可疑之處進行調查。我們要求人力資源部門及其他相關部門協助指定當地財務部門的調查工作。調查完成後，指定當地財務部門

業 務

須於三個營業日內編製送交管理層及董事會的報告。確定曾參與不當行為的僱員將遭受處罰，視乎其行為的嚴重程度，有關處罰包括扣減薪金或花紅、降職及／或解僱。

鑑於(i)往績記錄期間，我們、我們的董事、僱員，或就我們所知，我們的經銷商概無涉及任何賄賂或回扣安排，或就此成為任何調查或申索的對象；(ii)我們已就任何潛在的賄賂、回扣或其他不當行為制訂行之有效的內部監控體系、具體政策及措施；(iii)我們已委聘獨立內部監控顧問檢討內部監控是否有效，而於我們採取若干糾正措施以糾正彼等所識別的內部監控不足之處後，彼等滿意我們的內部監控體系的健全程度；(iv)董事於2015年5月出席培訓課程，有關課程旨在告知董事作為香港上市公司董事的職責及責任，以及有關企業管治的事宜；及(v)我們的管理層繼續加強反貪污管治，以維持企業誠信及達致高水平的商業道德，因此董事認為，我們針對反貪污、反賄賂及防止僱員及經銷商其他不當行為的內部監控措施均充足有效。獨家保薦人並不知悉任何事項，可合理地致使其反對董事的觀點。

僱員

於2015年6月30日，我們於生產廠房、服務中心、銷售點及其他地區聘用4,516名全職僱員。下表載列截至2015年6月30日按職能劃分的全職僱員分析：

職能	全職僱員人數 (概約)
生產	3,488
一般管理	344
客戶服務	288
物流	214
銷售及推廣	89
質量保證	93
總計	4,516

下表載列截至2015年6月30日按區域劃分的全職僱員分析：

區域	全職僱員人數 (概約)
中國及香港	3,674
歐洲	388
北美	129
澳洲	68
其他*	257
總計	4,516

* 「其他」包括瑞典、芬蘭、馬達加斯加、毛里裘斯、紐西蘭及澳門。

我們相信，我們與僱員整體維持良好關係。我們認為我們的管理政策、工作環境以及僱員發展機會及福利有助建立良好的僱傭關係及挽留僱員。我們向僱員提供津貼住宿、電

業 務

話費津貼以及交通津貼或免費交通等額外福利。我們定期為僱員組織康樂活動。自成立以來，我們並無出現任何重大罷工或勞資糾紛事件。

我們於中國主要透過招聘會及互聯網招聘或刊登招聘海報招募牙科技工。我們已與南山培訓中心訂立培訓服務協議，據此，南山培訓中心將向我們駐於中國的牙科技工提供培訓服務。我們透過招聘代理或行業引薦招聘海外僱員。新聘僱員一般須接受三個月的全職培訓，而各新聘僱員由上級人員管理，以助傳授所需技術。我們僱員的薪酬待遇包括薪金及各類津貼。此外，我們已設立與表現掛鈎的薪酬制度，員工可藉此獲得額外獎金。

根據有關中國法律及法規，我們的中國附屬公司須為員工的利益向社會保險計劃（例如養老金保險、醫療保險、失業保險、生育保險、工傷保險，統稱「社會保險」）以及住房公積金計劃供款。我們部分中國附屬公司（包括現代牙科器材深圳、洋紫荊深圳及洋紫荊北京）並無：(i)為彼等的僱員悉數支付社會保險保費；及(ii)為彼等的僱員向住房公積金悉數供款。於2015年3月31日前，我們並無悉數支付所需社會保險及住房公積金供款。於2012年、2013年及2014年，未付金額分別為人民幣3.9百萬元、人民幣5.7百萬元及人民幣7.8百萬元。我們已悉數就有關期間的所有該等金額計提撥備，並已悉數支付於2015年4月1日後所有期間的所有規定的社會保險及住房公積金供款。就我們所知，該等違規乃由於部分僱員抗拒參與向社會保險計劃及住房公積金計劃供款。

根據我們中國法律顧問競天公誠律師事務所的意見，我們的中國附屬公司或須根據相關法例在指定期間內支付所有未付社會保險供款，以及按日加收相當於未付社會保險供款0.05%的滯納金。倘我們的中國附屬公司未有於指定期間內支付未付的社會保險供款，相關行政部門可處以相當於未付社會保險供款一倍至三倍的罰款。因此，我們於往績記錄期間未付的社會保險供款潛在罰款可能介乎人民幣7.4百萬元至人民幣22.2百萬元。洋紫荊北京已償付部分未付社會保險供款。然而，深圳的相關政府機關拒收現代牙科器材深圳及洋紫荊深圳之還款，因此，我們可能須支付相當於未付社會保險供款金額0.05%的滯納金。就未能全數繳付住房公積金供款而言，我們的中國附屬公司或被責令按指定方式向未付住房公積金供款，否則其或面對法院的強制行動。我們的中國法律顧問競天公誠律師事務所已告知，根據過往經驗，倘我們的中國附屬公司於被要求時及時支付未付社會保險供款及住房公積金，則被處以罰款的可能性較小。此外，我們的中國附屬公司已取得地方社會保險機關的書面確認，於往績記錄期間，我們的中國附屬公司並未違反任何有關社會保險的國家及地方法律或法規，且彼等並未對我們的中國附屬公司施以任何行政處罰。我們的控股股東已確認：(i)倘被責令付款，我們的中國附屬公司將償付所有未付社會保險供款及住房公積金供款；及(ii)彼等將悉數彌償我們因政府機關或任何其他第三方就上述不合規事宜提出的任何申索所造成的任何損失、負債及費用。

房地產

我們的公司總部位於香港九龍長沙灣永康街77號環薈中心1716室。截至2015年6月30日，我們透過位於中國、香港、澳門、荷蘭、德國、法國、比利時、丹麥、西班牙、澳洲、美國、加拿大、馬達加斯加及毛里裘斯逾40項物業經營業務，該等物業用作我們的生產基地、服務中心、工場、辦公室及其他營運場所。

該等物業包括：(i)兩項自有物業，總建築面積約為6,038平方米；及(ii)逾40項租賃物業，總樓面面積約為44,544平方米。

有關我們物業瑕疵的資料，請參閱本招股章程「我們的生產流程及基地 — 我們的生產基地的物業業權瑕疵」一節。

根據上市規則第五章及《公司條例(豁免公司及招股章程遵從條文)公告》第6(2)條，由於截至2014年12月31日，我們持有或租賃的物業賬面值概無佔我們綜合資產總值15%或以上，因此本招股章程獲豁免遵從《公司(清盤及雜項條文)條例》第342(1)(b)條有關《公司(清盤及雜項條文)條例》附表三第34(2)段的規定，即就本集團於土地或樓宇的權益提供估值報告的規定。

保險

我們的保單一般保障第三者責任、自然災害或意外事故、財產及資產以及汽車。具體而言，我們就主要生產基地購買以下保險：(i)就生產基地購買財產保險，包括就存貨及設備購買保險；(ii)為僱員購買人身傷害保險；及(iii)就貨物於交付予客戶時之損壞或損失購買保險。

我們並無購買任何產品責任保險或業務中斷保險，而中國法律或相關海外法律並無強制購買有關保險。詳情請參閱本招股章程「風險因素 — 有關我們業務及義齒行業的風險 — 我們或會面對產品責任索償，可能對我們的營運、收益及溢利構成不利影響」一節。為控制我們的產品責任風險，我們非常重視質量保證。截至最後實際可行日期，我們並無自客戶或任何其他第三方接獲任何產品責任或第三方責任索償。我們的董事確認，我們現時的保險保障符合行業慣例且足以應付我們的營運。我們自開始營運起並無經歷任何重大業務中斷。

牌照、許可及批准

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們已就中國及其他海外市場的業務營運向相關政府機關取得所有重大牌照、批准及許可，而其仍全面有效，且並無存在情況致使有關牌照、批准及許可被廢除或吊銷。於最後實際可行日期，於重續我們已取得的有關牌照、批准及許可方面並無法律阻礙。

業 務

下表載列我們於中國及若干其他國家營運所需的主要牌照相關詳情：

執照／許可	持有人	到期日	續期規定
中國			
醫療器械生產企業許可證	洋紫荊深圳	2016年4月1日	於到期前六個月提交續期申請
醫療器械註冊證	洋紫荊深圳	2017年11月17日(固定義齒)、2017年3月11日(活動義齒)、2017年11月17日(全瓷義齒)及2017年4月21日(正畸類矯正器)	於到期前六個月提交續期申請
醫療器械生產許可證	洋紫荊北京	2020年1月18日	於到期前六個月提交續期申請
醫療器械註冊證	洋紫荊北京	2018年4月9日(固定義齒及活動義齒)	於到期前六個月提交續期申請
醫療器械生產許可證	現代牙科器材深圳	2017年9月4日	於到期前六個月提交續期申請
海關報關單位註冊登記證書	現代牙科器材深圳	長期	毋須續期
法國			
法國國家醫藥及產品安全機構聲明	Labocast	無屆滿日期	毋須續期
美國			
美國藥監局醫療器材企業登記	Modern Dental USA	2015年12月31日	於到期前提交續期申請連同登記年費

有關我們於中國及海外業務營運所需的全部執照、許可及批准詳情，請參閱本招股章程「監管概覽」一節。

法律合規及訴訟

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並未涉及或參與任何重大法律、仲裁或行政訴訟，而我們並不知悉任何針對我們或任何董事而尚未了結或構成威脅的法律、仲裁或行政訴訟，致使我們的營運或財務狀況受到重大不利影響。本集團的財產或業務並無於任何法院面臨目前存在或尚未了結的法律、仲裁或行政訴訟，亦無涉及有關訴訟，本集團的財產或成員公司亦非有關訴訟的對象。除所披露者外，我們於往績記錄期間一直遵守所有相關法律及法規。然而，我們在日常業務過程中可能不時牽涉若干法律、仲裁或行政訴訟。

下列概述於往績記錄期間及截至最後實際可行日期與我們物業相關的若干其他不合規事件，以及我們就此採取的補救行動及預防措施，包括向相關監管機關確認彼等不會對我們處以刑罰或採取其他措施。鑑於下表「最近情況」一欄所載的原因，我們的董事認為下表所披露的不合規事件並不重大。

不合規事件	法律後果及潛在最高罰款及其他財務損失	最近情況	就防止日後違例及確保持續合規而已採取／將採取的措施
截至最後實際可行日期，我們的中國附屬公司，包括現代牙科器材深圳、洋紫荊深圳及洋紫荊北京未有向住房公積金悉數供款。有關詳情，請參閱本招股章程「一僱員」一節。	根據我們中國法律顧問競天公誠律師事務所的意見，我們中國附屬公司可能被勒令按指定方式就未付住房公積金供款，否則法院可能對其採取強制行動。	我們已提出支付未付住房公積金，但相關政府機關拒絕接受現代牙科器材深圳、洋紫荊深圳及洋紫荊北京支付的款項。我們的董事相信此項不合規事件將不會對我們日後的財務或營運構成重大影響，原因為以下各項：(i)我們中國法律顧問競天公誠律師事務所的意見，指倘於被要求時及時支付未付的住房公積金，則被處以罰款的可能性較低，及(ii)我們已於各期間就該等未付的住房公積金款項悉數計提撥備。	我們已採取下列補救措施：(i)加強對管理團隊的法律合規培訓；及(ii)改善內部監控。有關詳情，請參閱本招股章程「一業務營運的內部監控」一節。
截至最後實際可行日期，我們的中國附屬公司，包括現代牙科器材深圳、洋紫荊深圳及洋紫荊北京未有作出全部社會保險供款。有關詳情，請參閱本招股章程「一僱員」一節。	根據我們中國法律顧問競天公誠律師事務所的意見，我們的中國附屬公司或須根據相關法例在指定期間內補繳所有未付的社會保險供款，以及按日加收相當於未付社會保險供款0.05%的	洋紫荊北京已按北京政府機關的要求支付部分未付的社會保險供款，然而，深圳當地的社會保險機關拒絕接納現代牙科器材深圳及洋紫荊深圳支付的款項。我們的董事相信此項不合規事	我們已採取下列補救措施：(i)加強對管理團隊的法律合規培訓；及(ii)改善內部監控。有關詳情，請參閱本招股章程「一業務營運的內部監控」一節。

業 務

不合規事件	法律後果及潛在最高罰款及其他財務損失	最近情況	就防止日後違例及確保持續合規而已採取／將採取的措施
	<p>滯納金。倘我們的中國附屬公司未有於指定期間內支付未付的社會保險供款，相關行政部門可處以相當於未付社會保險供款一倍至三倍的罰款。</p>	<p>件將不會對我們日後的財務或營運構成重大影響，原因為以下各項：(i)我們自相關政府機關獲得確認，指我們的中國附屬公司於往績記錄期間並無違反任何社會保險的國家及地方法例或規則，且其亦概無遭受行政制裁，(ii)中國法律顧問競天公誠律師事務所的意見，指倘於被要求時及時支付未付的社會保險供款，則被處以罰款的可能性較低，及(iii)我們已於各期間就該等未付的社會保險供款款項悉數計提撥備。</p>	
<p>截至最後實際可行日期，我們於深圳及北京的五處員工宿舍，以及北京一處辦公室的出租方未能提供顯示對相關物業所有權的證書，因此我們未能就該等租賃協議向相關機關登記或備案。此外，儘管我們的北京工廠具備所有權證書，惟由於出租方拒絕就登記或備案提供協助，該兩項租賃協議尚未登記或備案。</p>	<p>我們獲中國法律顧問競天公誠律師事務所告知，倘就物業的擁有權或租賃權產生任何糾紛，我們或不能於上述租賃物業中繼續營運業務。倘租賃協議因出租方並無租賃物業的合法業權而無效、撤銷或終止，我們或被逐出有關物業。我們的中國法律顧問競天公誠律師事務所進一步告知，我們可能就各項未登記協議被處以最高達人民幣10,000元之罰款。</p>	<p>我們的董事確認，就搬遷物色備用地點應不會遭遇太大困難。於最後實際可行日期，我們的董事確認，彼等並不知悉有關中國機關已就未能登記租賃而對我們採取任何行政措施。因此，該項不合規事件將不會對我們的業務營運或財務狀況構成任何重大不利影響。</p>	<p>我們已採取下列補救措施：(i)加強對管理團隊的法律合規培訓，具體而言，則於訂立租賃協議前檢查產權所有證明、土地使用權證及相關文件；及(ii)於重續租賃協議時與出租方協商加入條款，規定彼等須進行登記。</p> <p>我們的控股股東同意就罰款彌償本集團。</p>

下列概述於往績記錄期間及截至最後實際可行日期的重大不合規事件，以及我們就此採取的補救行動及預防措施，包括向相關監管機關確認彼等不會對我們處以刑罰或採取其他措施：

不合規事件	不合規事件原因	法律後果及潛在最高罰款	就防止日後違例及確保持續合規而採取的補救及糾正措施	對經營及財務狀況的潛在影響
<p>我們並未就深圳市南山區西麗新圍石嶺工業區六號樓(「六號樓」)取得相關建設工程規劃許可證及建設工程施工許可證，亦並無安排竣工驗收事宜。深圳基地的出租方未有就六號樓以外的深圳基地取得相關建設工程規劃許可證。此外，深圳基地的出租方未有向我們出示深圳</p>	<p>不合規事件乃由於(i)出租方未取得土地使用權及房屋所有權證；(ii)我們未能就建設六號樓取得相關建設工程規劃許可證及建設工程施工許可證，亦並無安排竣工驗收事宜；及(iii)相關出租方未能就六號樓以外的深圳基地取得相關</p>	<p>我們的中國法律顧問競天公誠律師事務所已告知我們：(i)倘深圳基地的業權出現任何糾紛，我們或未能於深圳基地正常經營；及(ii)鑑於深圳基地乃於未取得建設工程規劃許可證的情況下建設，國土規劃部門可能要求我們將營運搬離深圳基地。</p>	<p>我們已制定應急計劃確保產能，以及長期搬遷計劃以避免日後任何不合規事件。有關詳情，請參閱本招股章程「我們的生產流程及基地業權瑕疵」一節。</p>	<p>我們已制訂將生產遷往東莞的長期搬遷計劃。然而，我們打算於實施計劃前繼續租賃深圳基地。倘因深圳基地的業權瑕疵而須終止相關租賃或我們被要求拆除任何基地或須將基地搬遷，我們將實施應急搬遷計劃。有關詳情，請參閱本招股章程「我們的生產流程及基地業權瑕疵」一節。</p>
<p>誠律師事務所已告知，主管機關可能就六號樓缺少的建設工程規劃許可證及建設工程施工許可證，以及並未通過竣工驗收，對本公司處以行政處罰，包括拆除有關樓宇及罰款相關建設費用最高16%，即約人民幣4.0百萬元(「罰款」)，而我們亦可能須彌償其他各方</p>	<p>我們的中國法律顧問競天公誠律師事務所已告知，主管機關可能就六號樓缺少的建設工程規劃許可證及建設工程施工許可證，以及並未通過竣工驗收，對本公司處以行政處罰，包括拆除有關樓宇及罰款相關建設費用最高16%，即約人民幣4.0百萬元(「罰款」)，而我們亦可能須彌償其他各方</p>	<p>我們的中國法律顧問競天公誠律師事務所已告知，主管機關可能就六號樓缺少的建設工程規劃許可證及建設工程施工許可證，以及並未通過竣工驗收，對本公司處以行政處罰，包括拆除有關樓宇及罰款相關建設費用最高16%，即約人民幣4.0百萬元(「罰款」)，而我們亦可能須彌償其他各方</p>	<p>我們已制定應急計劃確保產能，以及長期搬遷計劃以避免日後任何不合規事件。有關詳情，請參閱本招股章程「我們的生產流程及基地業權瑕疵」一節。</p>	<p>我們已制訂將生產遷往東莞的長期搬遷計劃。然而，我們打算於實施計劃前繼續租賃深圳基地。倘因深圳基地的業權瑕疵而須終止相關租賃或我們被要求拆除任何基地或須將基地搬遷，我們將實施應急搬遷計劃。有關詳情，請參閱本招股章程「我們的生產流程及基地業權瑕疵」一節。</p>

不合規事件	不合規事件原因	法律後果及潛在最高罰款	就防止日後違例及確保持續合規而採取的補救及糾正措施	對經營及財務狀況的潛在影響
<p>基地的業權文件。有關詳情，請參閱本招股章程「我們的生產流程及基地——我們的生產及基地的物業業權瑕疵」一節。</p>	<p>建設工程規劃許可證所致。</p> <p>現代牙科器材深圳的生產經理冉春燕負責與租賃深圳基地相關的事宜。</p>	<p>的損失(如有)。然而，由於深圳基地乃因歷史原因而成為違法建設，深圳市人民代表大會常務委員會關於農村城市化歷史遺留違法建築的處理決定及試點實施辦法為相關規則及法規，其並無就須拆除基地的情況規定處以罰款，因此，我們的中國法律顧問認為我們被處以罰款的風險較低。</p>	<p>採取的補救及糾正措施</p>	<p>此外，鑒於上述原因，我們的董事認為此項不合規事件對我們的業務經營並未產生重大影響，亦不反映我們、董事或高級管理層欠缺合法經營的能力或意欲。</p> <p>此外，我們的控股股東同意彌償我們被處以的任何罰款(如有)。</p>

業務營運的內部監控

我們委聘內部監控顧問(「內部監控顧問」)就本公司及主要營運附屬公司的內部監控執行若干協定程序，並就本集團於公司層面上的監控及銷售管理、採購及分包商、存貨經銷及生產成本、無形資產及研發管理、人力資源、固定資產、財務報表結算、現金及庫務、管理、稅務、資訊科技一般監控等流程的內部監控匯報事實調查結果。內部監控顧問於2014年11月進行工作，並已提供多項調查結果及推薦建議。內部監控顧問的主要調查結果及推薦建議載列如下：

- 並無採納員工手冊規管僱員行為及提供指引。本公司獲建議對整個集團採用正式員工手冊，當中載列操守守則、紀律及其他倫理及道德行為的作法標準。
- 並無制訂董事會規則，亦無委任獨立董事。本公司獲建議制定董事會規則，包括董事會的職責及責任，以及程序規則，並委任符合上市規則規定的獨立非執行董事。
- 並無成立審核委員會、提名委員會及薪酬委員會，亦並無制訂其各自的規則。本公司獲建議根據上市規則成立上述三個委員會及制定規則。
- 並未制定投資政策，亦並無進行風險評估及風險管理。本公司獲建議制定正式投資政策，以評估投資及開展新業務的風險及裨益。本公司亦獲建議採納正式風險管理程序，而管理層須制訂、落實及監察風險管理及內部監控系統。
- 並未成立內部審核部門及制訂內部審核政策。本公司獲建議成立內部審核部門及制定內部審核政策。
- 並無採納反詐騙政策及程序。本公司獲建議制定識別及呈報詐騙及不當行為的機制，並採納防止及監控不當行為的措施。
- 並無根據國際財務報告準則制定書面正式會計手冊。本公司獲建議根據國際財務報告準則制定書面正式會計手冊，以規管其日常會計處理方式及財務報表的編製。
- 並無採納書面正式關連方管理政策及資料披露管理政策。本公司獲建議採納該兩項管理政策。
- 現代牙科器材深圳及洋紫荊深圳並無為其僱員悉數支付社會保險及住房公積金的規定金額。現代牙科器材深圳及洋紫荊深圳獲建議遵守社會保險及住房公積金付款的相關法定規定。

我們已就內部監控顧問的調查結果及推薦建議採取糾正措施。

業 務

為確保我們遵守與社會保險及住房公積金供款相關的法例及法規，我們於2015年4月實施下列內部監控措施：

- 我們的人力資源部門必須每月審查僱員人數及我們須繳交的社會保險及住房公積金供款金額；及
- 我們實施人力資源電子管理系統。我們的人力資源部門必須使用有關系統記錄僱員資料及計算須繳交的社會保險及住房公積金供款。我們的人力資源總監負責審閱及批核計算結果。

為確保我們遵守與深圳基地相關的法例及法規，我們於2015年4月實施下列內部監控措施：

- 於購買任何物業及訂立任何新租賃前，董事及高級管理層將研究所有權問題並進行經加強的盡職審查措施，確保並無業權問題及法律合規問題。經加強的盡職審查措施包括：(i)檢查相關土地使用權證及房屋所有權文件；(ii)向土地管理機關及房屋管理機關核實該等證書及文件，並確認所有權；(iii)向房屋管理機關查詢以確認該房屋有否附帶任何按揭、押記或其他抵押；及(iv)進行實地視察；
- 我們已委聘中國法律顧問競天公誠律師事務所就物業產權及合規方面事宜提供意見；
- 我們已制訂一套有關租賃安排的政策及程序，當中載有展開、批准、簽立及監察物業租賃流程的正式機制；
- 我們的中國法律顧問競天公誠律師事務所已向董事及高級管理層提供展開、批准、簽立及監察物業租賃流程正式機制的相關培訓；及
- 我們的營運總監及執行董事魏志豪先生將監察上述措施的執行情況，並查核是否存在任何不合規事宜。有關其經驗及資格，請參閱本招股章程「董事及高級管理層」一節。

於2015年4月，內部監控顧問就本公司為配合主要調查結果及推薦建議而採取的行動，對本公司的內部監控系統進行跟進程序，包括抽樣檢查及核實措施是否符合本公司的內部監控政策。內部監控顧問於跟進程序中並無識別出任何額外的內部監控問題，並認為本公司的內部監控政策、程序及系統符合內部監控要求，且滿意本公司經加強的內部監控措施。

經考慮我們就於本招股章程「一 法律合規及訴訟」一節披露的不合規事件而實施的內部監控措施、董事會的持續監控及監督、有關不合規事件並不涉及欺詐或不誠實，我們的董事認為經加強的內部監控措施充份且行之有效；董事的合適性符合上市規則第3.08條及第3.09條；本公司根據上市規則第8.04條適合上市。獨家保薦人同意董事的觀點。

風險管理

我們相信風險管理乃任何業務成功的關鍵。我們面對的主要營運風險包括義齒市場整體市況及監管環境的潛在不利變動、透過策略性收購進入新地區的相關擴張風險、中央生產基地營運可能中斷、勞工成本高企及勞工短缺、不利的當地經濟環境及公共醫療計劃保障有限、未必可以吸引的條件取得融資支持增長或完全未能取得融資、來自其他市場參與者的競爭以及我們推廣及出售義齒器材的能力。有關我們所面對的多項風險及不明朗因素的討論，請參閱本招股章程「風險因素」一節。

此外，我們亦面對多項市場風險。具體而言，我們面對於日常業務過程中產生的信貸、流動資金及貨幣風險。有關該等市場風險的討論，請參閱本招股章程「財務資料 — 財務風險定量及定性資料」一節。

為應付上述挑戰，我們已制定下列的風險管理架構及措施：

- 於董事會層面上，董事會負責並擁有一般權力管理及進行本公司業務，並負責本集團的整體風險監控。董事會審閱、分析及批准涉及重大風險的重大業務決策，例如擴張至新地區或進行重大企業融資交易的決策，以確保最高企業管治機關可徹底審核相關風險；及
- 我們的保險保障範圍與行業慣例一致。我們亦密切監察生產基地採取的質量及安全措施，以減低與生產流程相關的風險及我們可能須負上的責任。請參閱本招股章程「業務 — 保險」一節。

轉移定價安排

於往績記錄期間，我們透過全球經銷網絡自海外市場取得絕大部分訂單。我們於中國的中央生產基地根據該等訂單生產義齒器材，並向海外附屬公司出售，再由彼等將器材交付予海外客戶。我們已對集團公司採納轉移定價安排，從而規管集團內公司間交易，並已採取多項措施確保符合我們所經營司法權區的相關轉移定價法例及法規，包括：(i)定期於董事會會議識別及評估稅務相關風險，並制定相關風險管理措施；(ii)對稅務相關事宜制定及實施內部監控政策；及(iii)委任財務經理定期收集相關稅務法例及監管規定的最新資料。於往績記錄期間，我們已委任執行董事及財務總監張靈邦先生監察轉移定價政策的檢討及實施情況。我們的財務總監定期監察轉移定價風險，並於適當時修訂政策，以盡量減低違規風險。

我們主要透過自營經銷網絡向海外客戶出售及經銷產品。該網絡由我們多家海外集團公司組成，於往績記錄期間被我們收購前，該等公司大部分均為我們的第三方經銷商。我們通常於每年第四季檢討向自營經銷網絡及第三方經銷商提供的售價，當中會考慮原材料成本及勞工成本的估計增幅，以及中國的通脹情況。其後，該等關連或第三方經銷商將根據我們更新後的售價，於年底釐定彼等向客戶提供的售價。我們釐定售價後，通常不會於

業 務

年內作出任何調整。於收購後，中國集團公司及海外集團公司間交易的定價政策大致維持不變。由於該等定價政策乃我們於收購該等第三方經銷商前與彼等按公平原則進行交易時訂立，我們相信其條款合理，並與非關連第三方就彼此間交易按公平原則採納者一致。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，向第三方經銷商及海外集團公司提供的類似產品售價大致相同。我們的管理層未來將檢討中國集團公司及海外集團公司之間交易的定價政策是否合理，並比較該等轉移定價政策與獨立第三方所採納者，藉此繼續密切監察轉移定價安排。

我們的中國集團公司已自相關國家及地方稅務機關取得清稅確認。誠如我們的中國法律顧問競天公誠律師事務所告知，按照國家及地方稅務機關出具的相關確認，於往績記錄期間，我們的中國集團公司概無因與稅務相關的不法行為而遭受重大處罰。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，概無中國、香港或我們經營所在其他司法權區的稅務機關對我們的轉移定價安排提出任何疑問。然而，即使我們認為我們有理據反駁任何相關稅務機關就轉移定價相關稅務狀況提出的潛在質疑，我們概不能向閣下保證彼等將不會審閱或對該等稅務狀況提出質疑。倘相關稅務機關對我們的稅務狀況提出質疑，我們可能須修改轉移定價政策及常規。相關稅務機關可能決定實施轉移定價調整，並調高我們於該等司法權區的應課稅收入，此舉將對我們的財務狀況及經營業績構成不利影響。有關轉移定價相關風險的詳情，請參閱「風險因素—有關於海外市場及中國進行業務的風險—我們透過多家外國附屬公司經營全球業務，而稅務機關可能會質疑我們的轉移定價方法，此舉將對我們的經營業績及財務狀況造成不利影響。」一節。

經考慮與轉移定價相關的內部監控措施、我們的合規記錄及就集團內公司間交易制訂的合理價格後，董事認為我們已於往績記錄期間及直至最後實際可行日期遵守適用轉移定價法例及法規。