
未來計劃及所得款項用途

未來計劃

有關我們未來計劃的詳細描述，請參閱本招股章程「業務－我們的策略」。

所得款項用途

假設發售價為每股股份[編纂]港元（即建議發售價範圍每股股份[編纂]港元至[編纂]港元的中位數），經扣除我們就全球發售已付及應付的包銷費用及佣金以及估計開支總額後，我們估計自全球發售收取的所得款項淨額將約為[編纂]港元。我們計劃將該所得款項淨額用於以下方面：

- (a) 約[編纂]港元或我們估計所得款項淨額總額約[編纂]%用於擴展我們的銷售渠道及分銷網絡以及加強我們的營銷力度。尤其是：
- 我們擬使用約[編纂]港元或約[編纂]%擴展我們在美國、德國及印度的銷售渠道及全球分銷網絡。具體來說，我們擬使用約[編纂]港元或約[編纂]%擴展我們的直銷渠道，以及使用約[編纂]港元或約[編纂]%擴展我們的分銷網絡：
 - 為我們的直銷渠道增長，我們擬增加專注出售微創醫療美容及生活美容治療系統的銷售代表人數，並在未來數年將我們的銷售代表總人數翻倍。
 - 為我們的分銷網絡增長，我們擬(i)向我們的分銷商提供額外支持及營銷資源，例如資助廣告活動及於彼等處理當地法規事宜時提供更多支援；以及(ii)於我們分銷商數目增加時，增加我們國家經理的總人數。
 - 為支持我們銷售團隊（國家經理及銷售代表）的擴充，我們擬根據我們擴充時的實際需求為彼等提供更多實地基礎設施，如額外的辦公室（額外空間或額外位置（如適用））和車輛（以運送演示產品）。
 - 我們擬使用約[編纂]港元或約[編纂]%投資於全球數字營銷，如製作網絡研討會和網絡廣播以及在各式受歡迎的互聯網網站、手機應用程式及社交媒體平台上購買廣告和開設賬戶，以加強我們直接對消費者營銷的力度。

未來計劃及所得款項用途

- 我們擬使用約[編纂]港元或約[編纂]%，透過（在我們的醫療美容治療系統並連接至我們的資訊科技系統）使用雲技術發展分析能力。我們預期有關科技可幫助我們：
 - 可更有效和準確收集有關營銷活動（如追蹤特定營銷活動的效力）、終端用戶（如終端用戶的匿名基本人口統計信息）、醫療美容機構（如彼等使用醫療治療系統的頻繁以及較常用的功能）及分銷商（如有關銷售表現和行為的更詳細數據）的資料，預期這有助我們制定更具針對性的業務策略；
 - 讓經營連鎖店的醫療美容機構可擁有界面易於使用的醫療美容治療系統連接網絡，讓彼等能夠更佳管理其業務；及
 - 與醫療美容機構合作，以按逐次治療付款的定價模式（即醫療美容機構就每次使用醫療美容治療系統收費並由我們使用雲技術遠程監控，而非預先支付醫療美容治療系統的購買價格）向彼等收費；我們預期該定價模式在不久將來為我們帶來的收益相對微不足道。

- (b) 約[編纂]港元或我們資本投資的估計所得款項淨額總額約[編纂]%。尤其是：
 - 我們擬使用約[編纂]港元或約[編纂]%升級在我們直銷市場（即印度和德國）的現有服務中心或建立新服務中心。我們擬使用約[編纂]港元或[編纂]%升級我們在德國的現有服務設施，而我們亦擬使用約[編纂]港元或[編纂]%在印度建立新服務中心，以達致（其中包括）下列目標：
 - 提高我們附屬公司的翻新能力，原因為我們大部分的翻新能力均僅位於我們的以色列生產設施上。我們翻新的概念涉及向客戶收集已使用醫療美容器械，以及將該等醫療美容器械視作為我們以舊換新項目的部分，以再次使用該等醫療美容器械，而以舊換新的客戶向我們購買新單元時可獲折扣優惠；及
 - 加強我們附屬公司的售後維護服務的範圍和深度讓當地服務團隊能夠解決更複雜的問題。

未來計劃及所得款項用途

我們預期該等資本投資可提升我們的服務質素和回應市場需求的能力，原因為在我們地域分部（而非僅在以色列）中可向醫療美容機構提供的當地優質服務越來越多。

- 我們擬使用約[編纂]港元或約[編纂]%升級和重新分配我們的生產線，以（其中包括）提高效率 and 增加產量，以及隨著技術演進加強我們開發和生產開發更先進產品的能力。
- 我們擬使用約[編纂]港元或約[編纂]%，優化及升級我們的資訊科技系統及基礎設施。

(c) 約[編纂]港元或我們預測所得款項淨額總額約[編纂]%用於研發活動。尤其是：

- 我們擬使用約[編纂]港元或約[編纂]%開發及擴充我們的微創醫療美容產品線，以利用我們現有的微創醫療美容技術治療額外的非醫療美容適應症，例如直腸學等各式門診適應症的醫療美容器械。我們擬於二零一八年完成開發相關產品。
- 我們擬使用約[編纂]港元或約[編纂]%，增加我們於美國的臨床研究的經費。
- 我們亦擬使用約[編纂]港元或約[編纂]%，透過增加聘請第三方專業人士與各司法／管轄權區的監管機構聯絡方面的預算，並為了更有效地與當地監管機構合作而就監管及合規職能在中國、巴西及其他國家招聘更多員工，藉此加強我們的監管能力（旨在透過縮短我們新開發產品和技術獲得相關監管機構批准的時間，以便我們能夠保持維持有關法規及推出產品的頻率，以輔助我們擴充產品組合）。

(d) 約[編纂]港元或我們預測所得款項淨額總額約[編纂]%用於償還關聯方復星實業的收購貸款。進一步詳情請參閱「歷史及公司架構－重組－(a)本公司收購」。

未來計劃及所得款項用途

- (e) 約[編纂]港元或我們預測所得款項淨額總額約[編纂]%用於策略性收購、設立戰略合作關係，以及其他業務發展。尤其是：
- 我們擬物色機會收購以下一般為醫療裝置製造商（包括醫療美容器械製造商）的公司或與其訂立戰略夥伴關係：
 - 在能量源醫療美容器械市場提供可輔助我們現有產品線及技術類別的具創新性及具突破性潛力的產品及技術的公司（即其產品與我們現有產品或技術並無直接競爭），例如提供或開發額外微創醫療美容器械或治療泌尿外科適應症（如腎結石及前列腺問題）的醫療美容治療系統，並可提供或開發可向皮膚傳遞激光的裝置／機制的公司（即纖維製造商），而這可讓我們減少成本，毋須向供應商購買該等傳遞裝置／機制；
 - 使我們能夠綜合及擴充我們於中國、北美洲及歐洲等主要地理市場的市場份額，或使我們更易進入新地理市場的公司（如彼等在我們設有業務相對較少的美國州份或中國省份中已奠立鞏固客源）；及
 - 在可透過與我們類似渠道及向類似於我們的終端用戶進行營銷的互補產品範疇經營業務的公司（如連鎖診所等醫療美容服務供應商）。
 - 於最後實際可行日期，我們沒有任何具體收購目標或收購計劃，亦無有關潛在目標（如收益或業務規模）的任何具體量化標準，儘管有關目標可能是規模相對小於我們的業務。我們將會通過內部市場研究及／或業務夥伴推薦意見物色潛在收購目標。於評估收購目標時，我們將會考慮協同效益水平、相關技術創新水平、收購目標的現有客戶群以及業務的增長潛力及盈利能力等多個因素。例如，我們的收購目標可能包括具有若干將完善我們所擁有或正在開發的醫療美容器械的特定技術的公司，或已成功進入若干地區市場並因此擁有我們正在嘗試開發的既定客戶群的公司。
 - 在夥伴關係及戰略合作方面，我們擬將重點放在開拓額外收入來源的機會（我們預期與能量源醫療美容器械相比該部分按收益而言將在我們的業務中保留相對較小的一部分）。我們擬加強我們與一家生產注射醫療美容產品（特別是皮膚填充劑）的歐洲公司的夥伴關係，我們於二零一七年七月與該公司簽訂意

未來計劃及所得款項用途

向書。我們亦擬尋求與在生物技術行業信譽昭著的公司建立戰略夥伴關係，而該等公司在骨科及皮膚病學等領域具備開發出突破性技術的潛力，而這可能與我們在交叉銷售或聯合產品開發方面具有協同效應（即利用我們在激光技術方面的專長）。除上述意向書外，於最後實際可行日期，我們與其他潛在戰略夥伴仍在探索階段，並無任何具體計劃。

- (f) 餘額約[編纂]港元或我們預測所得款項淨額總額約[編纂]%用於補充營運資金及用於其他一般企業用途。

倘發售價定於指示性發售價範圍的上限或下限，則全球發售的所得款項淨額（假設超額配股權並無獲行使）將分別增加或減少約[編纂]港元。在此情況下，我們將按比例增加或減少擬用於上述用途的所得款項淨額。

倘超額配股權獲悉數行使，假設發售價為每股股份[編纂]港元（即建議發售價範圍的中位數），則全球發售所得款項淨額將增至約[編纂]港元。倘發售價定於建議發售價範圍的上限或下限，則全球發售的所得款項淨額（包括超額配股權獲行使的所得款項）將分別增加或減少約[編纂]港元。在此情況下，我們將按比例增加或減少擬用於上述用途的所得款項淨額。

倘我們的擴張計劃的任何部分因相關法律及法規變化導致我們所設想的策略不可行或發生不可抗力事件等原因而無法按計劃進行，董事將審慎評估有關情況，並可能重新分配全球發售的新所得款項。

倘全球發售的所得款項淨額未即時用於上述用途及在有關法律及法規許可的情況下，我們擬將該等所得款項淨額存入持牌銀行及／或金融機構的計息銀行賬戶。

我們不會取得售股股東銷售全球發售的銷售股份的任何所得款項。經扣除包銷費及其應付佣金後，假設發售價為每股股份[編纂]港元（即建議發售價範圍的中間數），售股股東自全球發售取得的所得款項淨額將約為[編纂]港元。