

未來計劃及[編纂]用途

未來計劃

有關我們未來計劃的詳情，請參閱「業務－發展策略」。

[編纂]用途

假設[編纂]為每股股份[編纂]港元（即指示性[編纂]範圍每股股份[編纂]港元至[編纂]港元的中間價），並假設[編纂]未獲行使，我們預計[編纂][編纂]（經扣除我們就[編纂]應付的估計[編纂]及其他費用和開支）將約為[編纂]百萬港元。

我們目前擬將[編纂][編纂]按以下金額作以下用途：

	2021年	2022年	2023年	總計
	(百萬港元)			
資助創美基地建設	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
加強我們的研發能力及資助 我們的內部及合作研發計劃	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
開發靈活且可擴展的智能信息 技術系統	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
擴大我們的內部銷售團隊及 為銷售人員提供培訓課程	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
資助營銷和品牌活動	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
優化醫學服務	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
營運資金及其他一般公司 用途	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
總計	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]

我們[編纂]之估計用途的根據及詳情載列如下：

- 約[編纂]%的[編纂]或[編纂]百萬港元，用於為無錫市創美基地的建設提供資金。創美基地將包括新生產設施及一個研發中心，建築面積約126,000平方米。創美基地內的新生產設施一旦全面投入使用，於2026年，預期年度設計產能為約100百萬個隱形矯治器。詳情請參閱「業務－我們的智能製造－擴張計劃」。我們預計將主要產生與建造和裝修創美基地及採購自動化生產機械、研發設備及其他設備有關的成本。我們具體擬按下述金額分配[編纂]：
 - (i) 約[編纂]%的[編纂]或[編纂]百萬港元，用於建造新生產設施及採購自動化生產線。我們預期提高新設施產能，以滿足日益增長的市場需求。根據灼識諮詢報告，中國通過隱形矯治器解決的正畸病例數目預期將於2021年、2022年及2023

未來計劃及[編纂]用途

年分別達到467,200例、603,200例及771,400例。請參閱「行業概覽－中國隱形矯治市場－中國隱形矯治市場概覽」。於業績紀錄期，基於我們的經驗，各病例所需矯治器平均個數介乎74個至184個之間（視乎產品線而定）。我們計劃於2026年之前利用合共11條自動化生產線，實現100百萬個隱形矯治器的年設計產能。不過，在未來三年，我們計劃於2021年至2023年期間，每年為我們於創美基地的新生產設施購買兩條自動化生產線。我們預計每條生產線的成本約為人民幣30.0百萬元，預計使用壽命為10年。下表載列自2021年至2023年創美基地新生產設施自動化生產線的配置情況、設計產能、預期利用率及預期產量（基於當前的預計，可能會根據本公司於相關時間的實際需求及市況發生變化）。

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
創美基地新自動化生產線.....	2	2	2
創美基地自動化生產線總數.....	2	4	6
相關年度設計額外產能			
（隱形矯治器個數） ⁽¹⁾	5,000,000	5,000,000	5,000,000
總設計產能			
（隱形矯治器個數）	5,000,000	25,000,000	45,000,000
預期利用率.....	75.0%	75.0%	75.0%
預期產量（隱形矯治器個數）....	3,750,000	18,750,000	33,750,000

(1) 我們預期，每條新生產線將於相關年度的第四季度開始相關製造活動。各條自動化生產線的設計產能為每年10,000,000個隱形矯治器，或每季度2,500,000個。

根據灼識諮詢報告的預估市場需求、我們的預估市場份額以及如上所述創美基地不斷增長的產能，我們預期，就創美基地新製造設施而言，現金投資回報期將約為41個月。現金投資回報期是指累計淨利潤加上折舊和攤銷用於支付生產線建設成本所需的時間；及

- (ii) 約[編纂]%的[編纂]或[編纂]百萬港元，用於建設創美基地的研發中心。我們認為，人工智能、3D打印及材料科學等新技術正日益影響甚至改變隱形矯治行業，而提升醫學及研發能力是我們長期立足於該行業的支柱。因此，研發中心的設立可作為我們開展多學科研究的綜合場所，包括但不限於臨床口腔醫學、生物力學、材料科學、計算機科學及智能製造科技。我們認為，研發中心有利

未來計劃及[編纂]用途

於我們深入開展多學科科學和技術的聯合研究及應用，加強數據庫及數據能力，協調研發計劃，提高研發效率及回報，並將最終使牙科醫生及患者受益。研發中心計劃於2022年開始建設，於2024年上半年竣工；及

(iii) 約[編纂]%的[編纂]或[編纂]百萬港元，用於其他與創美基地建設及啟用有關的項目。尤其是，我們預期將對創美基地的車間、研發中心及實驗室進行裝修，並就採購實驗設備產生資本開支。我們亦預期生產車間於2023年建設完成後，加強創美基地的數據基礎設施。

- 約[編纂]%的[編纂]或[編纂]百萬港元，用於提升我們的研發能力以及為內部和合作研發項目提供資金。我們計劃持續升級技術與數據平台並探索其他先進理論和技術。我們預計將產生與採購及配置新增機械、設備及軟件系統，招聘更多口腔醫學、生物力學、材料科學、計算機科學或智能製造領域的專業研發人員，以及與中國最著名的高等院校、口腔醫院、醫學院及其他研究機構協作開展聯合研發項目有關的成本。就[編纂]用於研發項目的具體情況而言，我們計劃將該筆款項同時用於產品開發（包括但不僅限於新材料、新產品功能與特徵，以及新生產技術）和軟件開發（包括但不僅限於新矯治方案設計系統及人工智能於數字化正畸的應用）。

我們預期招聘合資格研發人員以推動我們產品及服務的可持續發展。下表載列為我們基於當前預期的具體招聘計劃，其可能於相關期間根據我們的實際需求與市場狀況進行調整。

研究領域	崗位	預期新僱傭人數			預期 平均薪酬 (人民幣元 /年)	主要資格
		2021年	2022年	2023年		
產品開發（包括但不僅限於新材料、新產品功能及特徵，以及新生產技術）.....	研究人員及工程師	6	9	11	300,000至 1,200,000	<ul style="list-style-type: none"> • 相關專業學士或以上學位 • 於相關行業擁有兩至七年經驗 • 精通牙科醫療器械開發、材料科學、生產技術等
軟件開發（包括但不僅限於新矯治方案設計系統、人工智能於數字化正畸的應用）.....	研究人員及工程師	14	12	8	300,000至 1,200,000	<ul style="list-style-type: none"> • 相關專業學士或以上學位 • 於相關行業擁有兩至七年經驗 • 精通軟件開發、計算機圖形、人工智能等

未來計劃及[編纂]用途

此外，根據我們的估計，我們預計將為我們的研發活動購置下述設備：

設備類型	數目	使用期(年)
3D打印機(多種類型)	8	8至10
數字和光學顯微鏡(多種類型)	3	10
測量及分析設備	5	10
其他機械或技術設備	4	10

- 約[編纂]%的[編纂]或[編纂]百萬港元，用於開發靈活及可擴展的智能信息技術系統以精簡及全面數字化我們運營的所有方面，並部署數據中間平台。如此，我們希望實現現有系統及技術平台之間的完全兼容，從而實現完全集成的端到端數字工作流程，以促進我們與牙科醫生之間流暢的信息流。此外，我們將投入資金升級我們的現有平台和系統，包括*iOrtho*和MES。為此，我們預期於2021年、2022年及2023年分別聘用32名、19名及23名合格信息技術人員進行產品管理、系統開發與測試並進行IT運行與維護，以支持我們的平台與系統改進。我們希望新員工至少擁有一至五年的相關行業經驗。這些新員工的平均年薪將約為人民幣30萬元至人民幣60萬元。我們的招聘計劃乃基於當前估計，其可能於相關期間根據我們的實際需求與市場狀況進行調整。
- 約[編纂]%的[編纂]或[編纂]百萬港元，用於擴大我們的內部銷售團隊，並為銷售人員提供培訓課程以提高銷售效能和效率。未來三年，我們預期將招聘440名銷售代表。彼等將負責發掘銷售機會，向客戶提供服務並改善客戶體驗。如本文件「業務一增長策略」中所討論，在合資格分銷商支持下的強大的直銷網絡對我們的長期發展至關重要。我們在優先實施直銷以及使其與分銷之間協同發展方面具有成功的往績記錄，而且我們打算繼續利用該等相互協作的銷售模式。我們認為，內部銷售代表數量的平穩增長對我們快速增強在機構客戶（包括公立醫院及私人診所）及牙科醫生的滲透率方面的能力至關重要。此外，鑒於我們的解決方案在中國低線城市牙科醫生及機構客戶間的滲透率相對較低，我們計劃進一步挖掘中國低線城市的市場潛力。相較於一二線城市，低線城市的數量更大，亦更加分散，因此，低線城市急需補充銷售代表。

未來計劃及[編纂]用途

下表載列截至2020年12月31日的內部銷售代表及基於當前預計新招聘銷售代表按地理分佈的詳情。

地區	截至2020年12月31日		預計未來三年 新招聘銷售 代表人數	截至2023年12月31日	
	銷售代表 人數	佔總人數的 百分比		預計銷售 代表人數	佔總人數的 百分比
華東地區.....	71	30.9%	105名	176	26.3%
華西地區.....	42	18.3%	78名	120	17.9%
華南地區.....	53	23.0%	108名	161	24.0%
華北地區.....	50	21.7%	120名	170	25.4%
華中地區.....	14	6.1%	29名	43	6.4%
總計	230	100.0%	440名	670	100.0%

在制定未來三年內部銷售代表的招聘計劃時，我們已考慮當前內部銷售代表的地域分佈以及我們在當地的市場滲透水平。例如，我們已在華東地區建立了強大的業務，因此我們決定適度增加內部銷售隊伍。相比之下，由於我們之前在華北地區的部署將不足以滿足我們的增長計劃，因此我們將大幅增強我們在該地區的銷售隊伍。

此外，未來三年，我們計劃根據銷售團隊的擴大比例招聘43名銷售經理。彼等將負責建立及發展各自地區的銷售團隊、以具有成本效益的方式實現銷售目標及於各自地區實施我們的市場營銷策略。

下表載列基於當前預計的招聘計劃詳情，其可能於相關期間根據我們的實際需求與市場狀況進行調整。

職位	預計新僱員工人數			預期 平均薪酬 (人民幣元 /年)	主要資格
	2021年	2022年	2023年		
銷售代表.....	140	150	150	200,000至 400,000	<ul style="list-style-type: none"> 於藥品及醫療器械銷售與市場營銷方面的工作經驗 溝通及客戶關係管理技能
銷售經理.....	14	15	14	300,000至 600,000	<ul style="list-style-type: none"> 於藥品及醫療器械銷售與市場營銷方面豐富的經驗 具備組織、項目管理，區域規劃及客戶關係管理技能

未來計劃及[編纂]用途

- 約[編纂]%的[編纂]或[編纂]百萬港元，用於為各種營銷及品牌推廣活動提供資金，以擴大用戶基礎並提升品牌形象，包括組織A-Tech大會及專注於特定產品及技術的其他地區座談會、參加學術會議及行業展會、贊助國家級活動、與中國牙病防治基金會合作推廣育龍計劃以及開展針對潛在用戶的各種營銷和品牌推廣活動；
- 約[編纂]%的[編纂]或[編纂]百萬港元，用於優化我們的醫學服務，方式為用於(1)通過增設七處區域示範中心提高線下醫學服務的觸達，同時定期為牙科醫生提供針對我們解決方案應用的線下培訓，以及(2)與中國國內知名高等教育機構合作，通過聯合計劃培養醫學人才。

我們擬將示範中心網絡擴展到北京、深圳、成都、西安、武漢、重慶及南京。我們相信增加示範中心乃為我們業務擴張策略的組成部分及對其他擴張計劃的補充。不像與牙科醫生及患者的其他接觸形式，示範中心主要服務於周邊地區人群使之獲得實際體驗，並加強我們在目標城市的影響力。因此，有選擇性增加示範中心是我們在若干地區提升市場地位的有力手段。我們可通過示範中心向牙科醫生提供培訓，加深其對我們解決方案及技術優勢的了解。此外，我們示範中心有潛力成為一個為牙科醫生提供更多響應式支援（如在醫學設計過程中所需支援）的本地中心。而且，示範中心還可令患者直接獲取我們的產品及服務，促進對我們隱形矯治器治療方案的認可與採納。

在建立示範中心方面，我們預計於2021年至2023年為每處示範中心總共招聘八名牙科醫生，包括至少三名正畸醫生。在選擇合資格牙科醫生時，我們將主要考慮彼等的學術背景、專業經驗以及彼等在正畸及隱形矯治方面的知識及技能。我們預計每位牙科醫生的年薪將在人民幣40萬元至人民幣80萬元之間，具體取決於彼等資質及專業知識。此外，我們預計為每處示範中心僱傭約15至20名輔助人員（包括護士、助理以及行政及運營人員），其薪酬將根據彼等工作職責而有所不同。

此外，我們認為，為滿足本公司解決方案增長之市場需求，擁有充足的醫學人才對我們的持續發展至關重要。此外，充足的醫學人才將使我們能夠在牙科醫生採納及使用我們的隱形矯治解決方案方面為其提供更多、更全面的支援，尤其是為全科牙醫提供支援。通過提供相關醫學支援，為更多的牙科醫生賦能，我們能夠激活隱形矯治行業尚未開發的市場，並提升我們的市場地位。為增強我們的醫學設計能力，我們計劃與中國著名高等教育機構合作贊助聯合計劃，以培養醫學人才。我們計劃自2021年至2023年每年與三到五個機構開展此類聯合計劃，並產生與獎學金及設備購買相關的費用；及

- 約[編纂]%的[編纂]或[編纂]百萬港元，用作營運資本及其他一般企業用途。

未來計劃及[編纂]用途

倘[編纂]低於或高於指示性價格範圍的中間價，則上述[編纂]的分配將按比例調整。行使[編纂]所收取的任何額外[編纂]亦將按比例分配作上述用途。倘[編纂]獲悉數行使，我們將收到[編纂][編纂]百萬港元（經扣除我們就[編纂]應付的估計[編纂]及其他費用和開支後，並假設[編纂]為每股股份[編纂]港元，即指示性[編纂]的中間價）。

倘[編纂]未即時用作上述用途，在符合本公司的最佳利益的前提下，我們擬將[編纂]存於持牌銀行或金融機構的短期活期存款。