

業 務

我們的使命

我們的使命是用科技綻放自信笑容。

微笑很重要。通過科技，我們參與、賦能、致美。

概覽

我們是中國領先的隱形矯治解決方案提供商。根據灼識諮詢報告，中國的隱形矯治解決方案市場高度集中，按於2020年的達成案例計量，前兩大市場參與者的市場份額總計為82.4%。據同一份資料顯示，我們於同年的市場份額為約41.0%。

我們為牙科醫生提供自研的數字化正畸解決方案－時代天使隱形矯治系統，其由三部分組成：(1)數字化輔助案例評估支持及矯治方案設計服務，(2)基於專門的矯治方案定制且可拆裝的隱形矯治器，及(3)雲服務平台*iOrtho*。我們在整個隱形矯治過程中助力牙科醫生，確保他們穩易快准地提供矯治服務，從而贏得信任，並最終轉化為用戶忠誠度。作為後台驅動力，我們已形成對數字化正畸的醫學原理及實踐的深刻理解。其為我們充分滿足專業水平各異的中國牙科醫生（尤其是大量的全科牙醫）的不同需求提供了重要基礎。於業績紀錄期，我們服務的牙科醫生數量由2018年的約11,500位增至2019年的約15,800位，並進一步增至2020年的約19,900位。

我們持續優化我們的隱形矯治系統，使牙科醫生能夠不斷擴大其服務範圍。我們目前上市四種具有多種特性、能夠吸引不同用戶群的隱形矯治器，包括時代天使標準版、時代天使冠軍版、時代天使兒童版以及*COMFOS*。尤其是，根據灼識諮詢報告，我們已設立最大的亞洲人種口腔醫學數據庫之一。在多樣化產品線的基礎上，通過利用數據驅動的洞察及一系列裝置及附件以及獲得專利的矯治方案，我們在幫助牙科醫生解決中國普遍存在的複雜病例方面具有獨特的優勢。因此，我們使牙科醫生能夠有效處理越來越多具有不同複雜程度的錯頰畸形案例，以及服務越來越多不同年齡段及具有不同消費能力的患者。我們的達成案例由2018年的約77,700例增至2019年的約120,100例，並進一步增至2020年的約137,600例。

我們已充分準備好把握住中國巨大的市場機遇。根據灼識諮詢報告，作為全球第二大市場的中國整體隱形矯治市場，其零售銷售收入預期將由2020年的15億美元增至2030年的119億美元，複合年增長率為23.1%。此外，隨著越來越多的傳統正畸案例可以通過隱形矯治器治療，我們有望把握住中國正畸市場的整體潛力。據同一份資料顯示，中國正畸市場的零售銷售收入預期將於2030年達到296億美元，2020年至2030年的複合年增長率為14.2%。另一方面，中國的隱形矯治市場仍處於起步階段。於2020年，中國的錯頰畸形病例約為1,040百萬例；然而，於2020年，在中國經治療的3.1百萬例錯頰畸形病例中，僅11.0%採用隱形矯治器治療，這表明中國隱形矯治市場滲透率極低。憑藉我們的市場領先地位以及對中國數字化正畸市場的深入了解，我們相信我們已充分準備好把握住巨大市場的上升潛力。此外，我們準備探索擴展至全球隱形矯治市場的機會，按零售銷售收入計，預計該市場於2030年將達到462億美元。

業 務

每個人都想擁有美麗、健康的笑容，並設法突破天生的限制。正畸矯治涉及採用多學科技術的複雜的醫學程序，而不僅僅是修復那些影響笑容的歪牙、不均匀牙、變色牙或畸形牙。我們在數字化正畸領域的能力源於我們在臨床口腔醫學、生物力學、材料科學、計算機科學及智能製造科技（包括3D打印以及自動化製造）等一系列相關領域專注的科學研究成果的綜合應用。作為我們時代天使隱形矯治系統的核心，我們自研及可靠的技術及數據平台，即*masterForce*、*masterControl*及*masterEngine*對我們在數字化正畸領域不斷取得突破的能力至關重要，而其已形成進入壁壘，並支持我們實現長期增長。

我們為生產優質且具備高耐受性的定制隱形矯治器而研發出智能生產能力。我們通過基於3D打印及自動化生產線等智能製造技術的「規模定制」模式製造與特定矯治方案相關的所有隱形矯治器。

於業績紀錄期，我們取得大幅增長。我們主要通過提供隱形矯治解決方案產生收入。我們的收入由2018年的人民幣488.5百萬元增至2019年的人民幣645.9百萬元，並進一步增至2020年的人民幣816.5百萬元。我們的淨利潤由2018年的人民幣58.2百萬元增至2019年的人民幣67.7百萬元，並進一步增至2020年的人民幣150.9百萬元。於2018年、2019年及2020年，我們的經調整EBITDA（非國際財務報告準則計量）分別為人民幣129.1百萬元、人民幣174.6百萬元及人民幣296.6百萬元。於2018年、2019年及2020年，我們的經調整淨利潤（非國際財務報告準則計量）分別為人民幣92.1百萬元、人民幣130.0百萬元及人民幣227.2百萬元。有關我們的淨利潤與經調整EBITDA及經調整淨利潤的分別對賬，請參閱「財務資料－非國際財務報告準則計量」。

競爭優勢

我們認為，以下競爭優勢使我們獲取成功並從競爭對手中脫穎而出。

作為中國先驅性及領先的隱形矯治解決方案提供商，我們為把握巨大的市場機會做好了充分的準備

我們是中國領先的隱形矯治解決方案提供商。根據灼識諮詢報告，中國的隱形矯治解決方案市場高度集中，按於2020年的達成案例計，前兩大市場參與者的市場份額總計為82.4%。據同一份資料顯示，我們於同年的市場份額為約41.0%。憑藉時代天使隱形矯治系統（我們自研的數字化正畸解決方案），我們在整個隱形矯治過程中助力牙科醫生，確保他們穩易快准地提供矯治服務，從而贏得信任，並最終轉化為用戶忠誠度。我們服務的牙科醫生數量由2018年的約11,500位增至2019年的約15,800位，並進一步增至2020年的約19,900位。

我們是中國首家獲得國家食藥監總局批准（現稱為國家藥監局）的隱形矯治解決方案提供商，而且我們擁有中國首個隱形矯治器治療相關的專利註冊。自成立以來，我們一直引領中國數字化正畸的發展，並緊跟中國牙科醫生不斷演變的矯治需求與偏好。我們以我們的各種開創性解決方案為傲，例如時代天使冠軍版，我們的全球首款多模式隱形矯治解決方案，以及時代天使兒童版，中國首個專門針對6至12歲兒童的綜合隱形矯治解決方案（根據灼識諮詢報告）。此外，我

業 務

們於2011年建立了中國首個及最大的口腔矯治器3D打印基地，並於2017年在我們的生產基地建立了第一條自動化生產線，這使我們能夠快速實現規模定制並擴大我們的經營規模。

我們認為我們已充分準備好把握住中國向好的市場機遇。根據灼識諮詢報告，作為全球第二大市場的中國整體隱形矯治市場，其零售銷售收入預期將由2020年的15億美元增至2030年的119億美元，複合年增長率為23.1%。此外，隨著越來越多的傳統正畸案例可以通過隱形矯治器治療，我們有望把握住中國正畸市場的整體潛力。據同一份資料顯示，中國正畸市場的零售銷售收入將於2030年達到296億美元，2020年至2030年的複合年增長率為14.2%。另一方面，中國的隱形矯治市場仍處於起步階段。於2020年，中國的錯領畸形病例約為1,040百萬例；然而，於2020年，在中國經治療的3.1百萬例錯領畸形病例中，僅11.0%採用隱形矯治器治療，此表明中國隱形矯治市場滲透率極低。此外，中國的II類和III類錯領畸形病例（相較於I類病例更難治療）的患病率高於美國。

憑藉十多年的經驗並利用我們領先的市場地位、先發優勢、全面的產品組合、行業領先的醫學及技術服務、強大的研發能力、自研的技術平台，以及強大的品牌知名度，我們認為我們已充分準備好抓住巨大市場的上升潛力，繼續增加我們在中國及全球的市場份額。尤其是，我們認為，借助我們有關中國數字化正畸深入的數據驅動洞察及全面且有針對性的產品組合，我們具備解決中國常見複雜病例的獨特優勢。

全面的產品組合，使我們能夠滿足不同用戶需求

我們已戰略性地開發了全面的產品組合作為我們數字化正畸解決方案的組成部分，以滿足不同的用戶需求。我們目前上市四種具有多種特性、能夠吸引不同用戶群的隱形矯治器，包括時代天使標準版、時代天使冠軍版、時代天使兒童版以及COMFOS。我們多元化的產品組合與醫學及技術服務相協同，使牙科醫生能夠有效處理越來越多具有不同複雜程度的錯領畸形案例，以及服務越來越多不同年齡段及具有不同消費能力的患者。

- 時代天使標準版。作為我們的經典隱形矯治器產品，時代天使標準版可以適中價格用於多種錯領畸形。我們通過不斷改進，使時代天使標準版從其他市場參與者提供的競爭產品脫穎而出。例如，我們正通過我們新推出的*masterControl S*升級時代天使標準版，*masterControl S*乃基於廣泛的生物力學研究及中國人口的口腔醫學資料而開發。
- 時代天使冠軍版。作為我們的優質隱形矯治器及全球首款多模式隱形矯治器（根據灼識諮詢報告），時代天使冠軍版在最新版本中具有兩對由我們*masterControl*及*masterControl S*製成的矯治器，具有互補力學性能，可於治療期間的不同階段達到不同的移動進展。因此，時代天使冠軍版將能夠處理更複雜的病例，同時可將治療週期縮短約30%而不損害治療精度。
- 時代天使兒童版。我們通過時代天使兒童版拓展了兒童隱形矯治市場，根據灼識諮詢報告，時代天使兒童版為中國首個專門針對6至12歲兒童的綜合隱形矯治解決方案。時代天使兒童版代表著從事後治療向早期干預的轉變。根據兒童牙齒、肌肉和

業 務

頷骨生長發育進展，通過交替結合隱形矯治器、唇頰肌屏障和肌肉功能練習，*時代天使兒童版*可以為兒童提供更好的口腔環境，促進其恆牙、面部肌肉和頷骨的生長和發育。

- *COMFOS*。我們將對*COMFOS*定位為一款滿足具有輕微錯頷畸形的年輕人不斷增長的審美需求的物有所值的產品。*COMFOS*已迅速獲得年輕人的青睞，他們追求以快速、便捷、舒適及實惠的方式擁有更美的笑容，而這款產品正好迎合了他們的支付意願及消費能力。

受益於我們全面的產品組合，我們的達成案例由2018年的約77,700例增至2019年的約120,100例，並進一步增至2020年的約137,600例。隨著我們助力越來越多的牙科醫生並幫助他們擴大患者群體，我們能夠迅速擴大我們的業務並增加我們的市場份額。

此外，通過利用一系列創新正畸裝置及附件，我們在幫助牙科醫生快速、保質、高效地解決中國普遍存在的複雜病例方面具有獨特的優勢。例如，我們開發了*angelButton*，一款牽引產品，可於任何指定位置與隱形矯治器結合，達到卓越的正畸力學結果。我們近期亦推出了*angelArm*，根據灼識諮詢報告，這是全球首款主動施力型前導下頷矯形器。*angelArm*提高了施力的精度及控制力，擴大了可治療咬合結構。*angelArm*、*angelButton*及本公司各種隱形矯治器的配合應用，為亞洲人常見的上頷骨突出及下頷骨後縮等骨性錯頷畸形問題提供了解決方案，並顯示出卓越的療效及安全性。

優質的醫學及技術服務

我們深厚的口腔醫學知識、前沿技術以及強大的跨學科研發活動，培養了我們為牙科醫生提供先進的醫學及技術服務的能力。作為時代天使隱形矯治系統的核心部分，我們為牙科醫生提供全面的數字化輔助案例評估支持、醫學矯治方案設計服務以及技術支持，旨在以精準高效的方式滿足他們的需求。我們從而在整個隱形矯治過程中助力牙科醫生，我們認為這是吸引新牙科醫生及保留現有牙科醫生的主要優勢之一。特別是，我們助力全科牙醫輕鬆採用我們的系統，即使彼等並不專攻正畸，但仍可以熟練地為患者提供隱形矯治服務。

我們的先進技術及經驗豐富的醫學設計人員是我們強大的矯治方案設計能力的支柱。我們已開發了*A-Treat*，一個利用3D計算機圖形學、數據挖掘、機器學習及人工神經網絡等多種尖端技術積累的數字化矯治方案設計平台。*A-Treat*內嵌了數字化的指導牙齒移動臨床方案的關鍵醫學規則，該等規則經由我們的醫學設計人員反覆斟酌驗證。此外，我們推出了*時代天使智美系統*，一個整合多個智能計算及分析工具的設計優化系統，可幫助牙科醫生制定更優且更個性化的矯治方案。*時代天使智美系統*通過實現實時交互並將牙科醫生的輸入與我們系統內的醫學規則及累積的專家方案相整合，以此滿足各牙科醫生的特定需求。根據灼識諮詢報告，我們亦組建了中國牙科服務領域最大的醫學設計師團隊，截至最後實際可行日期擁有超過400位成員，該團隊由我們的口腔醫學專家團隊領導。因此，我們的系統通常會在案例提交後三至四個營業日內提出接近確定的矯治方案，相比之下，根據灼識諮詢報告，其他市場參與者通常需要大約十個營業日。

業 務

此外，我們提出了專為中國普遍存在的複雜病例設計的具有專利和獨特的矯治方案，使牙科醫生能夠獲得最佳臨床效果。例如，通過咬合重建的方式，前導下頷，促進下頷骨生長，我們的A6解決方案能夠在矯正下頷後縮的同時排齊錯位牙齒，從而大量縮短治療時間。我們的A7解決方案專門用於治療需要拔除前磨牙的患者，可以有效地保持支抗牙的穩定性、準確控制尖牙的移動和切牙的轉矩，從而降低聯合托槽矯正治療的可能性。我們的A8磨牙遠移解決方案是一套具備漸進分期模式、兼容的附件系統及恰當的牽引方法的綜合解決方案，可實現最佳治療效果。

我們進一步使牙科醫生通過*iOrtho*簡化其操作。*iOrtho*是我們的雲服務平台，可使牙科醫生能夠在病人接受治療時，通過審閱、修改及批准其矯治方案設計完成多項任務。特別是，通過*iOrtho*的內置案例評估支持模塊*Make It*（與所有主流口內掃描儀可兼容），牙科醫生可以為潛在患者在口內掃描後幾分鐘內通過雙視圖呈現其當前齒列圖像並在旁邊呈列模擬的矯治後齒列情況。我們使牙科醫生能夠顯著提高與潛在患者的溝通效率，並更有效地推廣我們的隱形矯治器及吸引患者。

以行業領先的研發能力為基礎，我們自研了技術及數據平台

我們發展了強大的橫跨臨床口腔醫學、生物力學、材料科學、計算機科學及智能製造技術五大主要領域的跨學科研發能力。基於我們源源不斷的研發輸出，我們已開發，並持續更新，可靠的技術及數據平台，包括*masterForce*、*masterControl*及*masterEngine*，以作為保證我們隱形矯治系統有效性及效率的根基，以及我們不斷創新產品及服務的能力。

- *masterForce*。我們已開發全要素矯治力學模擬系統*masterForce*，配備尖端的計算機輔助工程技術，以獲得對正畸治療中所涉及的精確生物力學機制的建設性見解。
- *masterControl*。基於我們透過*masterForce*對生物力學機制的深入研究，我們開發出一種先進的隱形矯治器材料系統*masterControl*。其使我們可以開發更先進的隱形矯治器材料，能夠在正畸治療中對牙齒移動施加理想、溫和且持久的力，同時更能耐受塑性變形並具有更好的彈性回覆性能。基於該系統，我們近期推出了下一代隱形矯治器材料*masterControl S*，其具備自適應性、記憶性、超彈性、抗撕裂性、抗染色及更好隱形效果的特徵。
- *masterEngine*。我們已在我們強大的口腔醫學數據庫的基礎上建立了人工智能多模態生物數據平台*masterEngine*。借助神經網絡的嵌入式深度學習系統及全週期人工智能生物仿生系統，*masterEngine*可以實現多場景下數據的精準提取及融合，以協助牙科醫生的診斷及矯治方案設計流程，並為臨床口腔科提供更全面、可靠及準確的信息。受益於*masterEngine*，我們近期推出了智能根骨系統，牙科醫生可以直接360度觀察根骨的真實狀態，獲取有關牙冠及牙根移動的準確數據，並以此評估病例，制定及修改矯治方案，以獲得最佳的臨床效果。

業 務

我們認為，我們技術及數據平台的廣度和成熟度使我們在處理相對複雜的錯頰畸形案例中具有極高的專業度。借助我們的技術及數據平台，我們能夠持續開發出一系列創新矯治解決方案及設備。

我們已為研發計劃投入大量資源。截至2020年12月31日，我們擁有由123名成員組成的專業研發團隊，佔我們僱員總數的9.4%。於2018年、2019年及2020年，我們的研發開支分別為人民幣50.2百萬元、人民幣80.9百萬元及人民幣93.5百萬元，分別佔我們同期收益的10.3%、12.5%及11.4%。截至最後實際可行日期，我們在中國擁有註冊專利93項以及軟件著作權16項。自2015年起，我們啟動A+計劃，通過該項計劃，我們與中國最知名的高等教育學府、口腔醫院、醫學院校及其他研究機構合作，透過在臨床口腔醫學、生物力學、材料科學、智能製造技術及計算機科學方面的研發活動，共同推動隱形矯治器治療的創新。例如，於2020年12月，為數字化正畸及人工智能技術在牙科和口腔領域的應用，我們與浙江大學建立了浙江大學－時代天使智慧醫療聯合研究中心。於2020年10月，我們與江蘇省產業技術研究院合作建立了一家聯合創新中心，專注於製造技術及材料科學創新。於2020年9月，我們還與上海交通大學醫學院附屬第九人民醫院合作建立了一個口腔力學生物學與人工智能轉化醫學研究平台，以利用大數據及人工智能技術來進一步探討生物力學在牙齒移動中的基本機制。此外，我們已與四川大學華西口腔醫院合作在成都成立了一個數字化正畸治療與培訓中心，並與南京口腔醫院合作在南京市成立了一個數字口腔正畸學試驗中心。

強大的品牌認知度以及深刻的學術影響

作為首個市場進入者，我們認為，「時代天使」已成為中國隱形矯治解決方案提供商中最知名且最值得信賴的國產品牌，在牙科醫生和患者中具有強大的品牌知名度，並在行業專家中具有深厚的學術影響。我們良好的口碑推動了牙科醫生和患者之間的自主推薦。

根據灼識諮詢報告，牙科醫生一般在為患者建議隱形矯治解決方案時極為謹慎，這是因為錯頰畸形案例的矯正過程通常會持續兩年左右，矯正中途牙科醫生難以更換不同的治療方法。通過提供一套基於我們醫學及技術能力的全面及多元化的矯正方案及服務，我們的時代天使隱形矯治系統已吸引全中國廣大的牙科醫生。此外，自2017年以來，我們與加利福尼亞大學洛杉磯分校牙科研究服務中心合作為牙科醫生提供數字化正畸方面的正畸認證培訓項目，通過該項目，我們向更多的牙科醫生介紹了隱形矯治器治療的優勢。我們服務的牙科醫生數量自2018年的約11,500位增加至2019年的約15,800位，並進一步增至2020年的約19,900位。

此外，我們與中國牙病防治基金會合作推出了育龍計劃，為正畸學研究生提供先進、標準的數字化隱形矯治器治療培訓，幫助培養合格的數字化正畸專業牙科醫生。我們亦與私立牙科診所合作設立冠名隱形矯治器治療診室。我們認為，我們與醫院、診所及牙科醫生的長期關係對於新市場進入者會形成壁壘。

業 務

此外，由於我們所處的行業具有高度科學性與技術性，我們密切關注學術發展與交流。自2014年開始，我們組織年度學術會議A-Tech大會，旨在增加我們在行業及學術界的影響力。我們邀請全世界其他相關領域的正畸醫生及專家，就最前沿的正畸技術及最新的創新成果進行討論及交流信息。我們亦憑藉由來自中國55家知名口腔醫院及醫學院校的正畸專家組成的著名關鍵意見領袖網絡，經常組織線上講座及區域性座談會，重點討論時代天使隱形矯治系統的基礎技術和臨床應用。此外，我們出版了一本有關隱形矯治器治療的著作，以進一步提高我們的學術影響力，根據灼識諮詢報告，其是中國有關隱形矯治器治療的首部原創作品。

我們認為，我們品牌形象的實力亦可以通過我們獲得的大量獎項及認可體現出來。自2017年起，我們被國家體育總局訓練局指定為贊助商，為國家隊運動員提供隱形矯治器治療，且我們的隱形矯治器被指定為國家隊運動員的備戰保障產品。

建立在嚴格質量保證體系之上的可靠智能製造能力

我們依托可靠的智能製造能力，通過「規模定制」的模式，生產出質量上乘、高耐受性的定制隱形矯治器。一方面，我們能夠生產出適合每位患者在相應矯治方案各階段的牙齒位置的定制化、精確校準的隱形矯治器，另一方面，我們能夠實現定制化產品的批量生產，以降低成本，擴大經營規模。

多年來，我們在隱形矯治器的生產方面積累了豐富的專業知識和技術，為我們的長期增長奠定了堅實的基礎。我們一直是最新製造技術的早期採用者。例如，我們已部署第四代3D打印機，根據灼識諮詢報告，這是目前最先進的隱形矯治器製造技術。我們的3D打印機帶有自定義內置參數，以滿足我們大規模生產的需求，生產速度約比行業平均水平快25%至50%。此外，我們的隱形矯治器主要通過自動化生產線進行生產，這可以使我們的生產效率翻倍，最大限度地減少生產過程中的人為誤差。

我們制定了嚴格的質量保證體系，能夠對生產過程中的各個環節進行監控，包括設備及設施的維護、原材料採購、生產和質量檢驗以及包裝和交付。截至2020年12月31日，我們設有專門的質量控制部門，以確保我們的內部質量程序得到嚴格遵守。我們非常重視產品安全及質量，定期安排員工接受質量控制培訓。作為中國首家獲得國家食藥監總局（現被稱為國家藥監局）批准的隱形矯治解決方案提供商，我們已通過GB T19001 idt ISO9001質量管理體系認證及YY/T 0287-2017 idt ISO13485醫療器械質量管理體系認證。我們認為，我們提供安全、優質產品的能力，使我們加快了在中國的市場滲透並加強了品牌形象。

富有遠見且經驗豐富的管理團隊，擁有股東的大力支持

我們富有遠見且經驗豐富的管理團隊帶領我們走向成功，團隊堅持不懈地追求創新數字化正畸解決方案，為牙科醫生和患者帶來更高價值。管理團隊的深謀遠慮、深厚的行業經驗、廣泛的管理運營經驗以及長期專注和無私奉獻是我們目前成就及未來方向的基礎。

業 務

我們的創始人兼首席執行官李華敏女士是一位尋求為中國牙科醫生及患者推行最先進的正畸矯治的先驅者。李女士以堅韌的品質專注於數字化正畸產業，18年來，推動中國數字化正畸產業的蓬勃發展，以前瞻的行業視野，創新的運營思維，卓越的管理技能，帶領我們在全球數字化正畸產業發展中持續超越。我們的首席醫學專家田杰博士，是我國最早從事隱形矯治解決方案應用的技術研發、培訓、技術推廣的專家之一，致力於中國隱形矯治醫學規則建立、臨床操作流程、規範的制訂及技術推廣工作。

18年來，我們亦打造了一支具有凝聚力、多元化的高級管理團隊，該等團隊成員具備強大的學術背景，並深刻了解中國高度複雜且發展迅速的數字化正畸市場。我們管理團隊的成員在相關行業中平均擁有約20年經驗且已加入我們約10年，彼等在管理運營、業務發展、醫學科學、銷售及營銷、財務、製造及信息技術等各自的專業領域取得佳績且形成互補的技能組合。我們相信，我們的高級管理團隊一直致力於數字化正畸產品和技術的創新，在制定業務策略、捕捉行業機遇和執行業務計劃中至關重要。我們的管理層已建立起客戶至上、正直盡責、合作創新的企業文化。這些價值觀以及我們在市場上的領導地位、提供的系統員工培訓以及職業和個人發展機會，均極大地激勵並留住了我們的優秀員工。我們認為，我們的文化對我們隱形矯治系統的持續創新、我們為牙科醫生和患者創造長期價值的能力以及我們業務快速和可持續增長打下了重要的基礎。

此外，我們得到了控股股東松柏投資集團的大力支持。松柏投資集團是全球牙科和口腔護理行業的著名投資者及關鍵意見領袖。馮岱先生，松柏投資集團聯合創始人兼管理合夥人及本公司董事會主席，擁有超過15年的醫療健康行業經驗，對本集團的戰略規劃和發展具有重要幫助。松柏投資集團的文化與價值觀為牙科企業家和管理人才創造一個合作共贏、長期穩定的發展環境，帮助大家實現願景。我們相信，這樣的文化同樣也讓時代天使受益良多。同時，松柏投資集團在口腔全產業鏈中有廣泛的控股經營和參股投資，這些業務覆蓋從最上游的教育培訓到中上游的隱形矯治器、種植體、生物再生、影像設備、口內掃描儀等，再到中游的診所管理軟件及分銷服務，及最終到下游的口腔醫院及診所。這使我們的董事會和管理層能夠深刻理解不同細分客戶的獨特需求，以及這些細分市場的長期技術驅動力，這成為我們在牙科行業的獨特優勢。在保持經營獨立性的同時，我們也受益於松柏投資集團廣泛的資源網絡，其中包括行業專家、人才和企業，這些資源為我們帶來在中國及全球市場中協同合作的商業機會。此外，我們相信，我們與控股股東有着相同的企業價值觀，共同致力於傳承口腔學科專業和聚焦軟件和數據。

業 務

發展策略

用戶滿意度是我們的首要考慮。我們的目標是為牙科醫生及其患者提供定制化程度更高的產品及服務、更精細的生產能力以及更靈活的供應鏈。為此，我們擬採用以下主要策略可持續地發展我們的業務並保持領先的市場地位。

加強研發能力及繼續革新正畸解決方案

隱形矯治行業的特點是技術革新迅速，市場需求不斷變化。我們認為，我們有能力應對此等技術進步，在集中市場上有效地競爭，這對我們的成功至關重要。通過投入大量資源加大研發力度，我們尋求持續創新及多樣化隱形矯治解決方案。我們最近成立了時代天使數字化口腔智能研究院，以加強我們多學科的研發工作並帶頭開展口腔及齒科領域的數字技術的創新及應用。具體而言，我們計劃實施以下策略：

- *利用先進理論及技術。*我們將繼續通過最先進的理論，尋求技術突破。利用先進理論和技術，我們力求開發創新的隱形矯治解決方案，加強現有隱形矯治解決方案的特色，從而拓寬隱形矯治系統的可治療適應症，擴大牙科醫生的患者群。譬如，我們會與牙科其他分支的專家共同探討多學科聯合正畸矯治解決方案，據此提高我們處理高度複雜的錯領畸形案例的能力。我們還將密切關注臨床口腔醫學、生物力學、材料科學、計算機科學及智能製造技術的全球理論發展，以加強我們的醫學、技術及生產能力。
- *實施研發人才戰略。*我們將員工的成功視為我們可持續健康發展的源頭與根基。我們計劃吸引更多具有紮實教育背景及豐富行業經驗的具資質研發人員，繼續擴充研發人才儲備。我們已採納並將繼續探索鼓勵研發人員服務發明的激勵機制。我們亦將繼續為研發人員提供持續的培訓，以幫助他們提高技能，支持他們的專業發展。
- *加強內部與外部的協作。*我們計劃繼續加強與中國及國際多所高等院校、口腔醫院、醫學院校及其他研究機構的協作，以更有效地改善及優化我們的隱形矯治系統。例如，我們擬將大量資源投入*A+計劃*中，以進一步支持多學科研發活動，推動治療解決方案創新。

進一步智能化及數字化我們的系統，以提高運營效率

我們擬繼續投資於技術基礎設施及軟件能力，以增強系統智能化及數字化，並提高運營效率。特別是，我們擬開發一個靈活且可擴展的信息技術系統，以精簡並充分數字化運營的所有方面，涵蓋下單、數據傳輸、矯治方案設計、用戶互動、採購及生產流程、質量控制及產品交付，

業 務

以及售後服務。我們計劃實現現有系統及技術平台之間的完全兼容。據此，我們期望實現完全集成的端到端數字化工作流，以促進我們與牙科醫生之間流暢的信息流。如此，我們旨在確保每個牙科醫生的需求能夠始終得到滿足，並在整個治療過程中準確處理每個提交病例的參數。

優化醫學服務以增強用戶體驗

我們憑藉先進的醫學服務為牙科醫生提供高質量的體驗而贏得青睞。因此，我們計劃通過進行深入的生物力學研究和臨床驗證來優化矯治方案設計能力，以加強牙科醫生使用時代天使隱形矯治系統的信心，從而提高時代天使隱形矯治系統的利用率，尤其是在全科牙醫中的利用率。我們計劃利用人工智能及大數據分析的力量進一步提升時代天使隱形矯治系統的功效並優化患者的治療體驗，據此擴大我們的用戶基礎，增強用戶黏性。我們旨在將時代天使隱形矯治系統打造為牙科醫生治療錯頰畸形的標準方法。

我們已通過嚴格的招聘標準及全面而系統的持續培訓，培養了一支高素質醫學團隊，且將繼續擴大該團隊。此外，運用我們的研發能力，我們計劃不斷升級智能方案設計及優化系統，使矯治方案設計流程進一步智能化，並提高牙科醫生的工作效率。此外，我們計劃建立更多區域示範中心，為牙科醫生提高線下醫學服務的觸達，並為彼等定期提供對我們解決方案應用的現場培訓。

增加產能及提高生產效率

我們預期對我們的隱形矯治解決方案的市場需求將不斷增加，因此我們計劃利用先進的智能製造技術，全面採用智能隱形矯治器製造工藝，以擴大產能，提高生產效率。

尤其是，我們正在無錫市建設創美基地，包括新型生產設施及研發中心，建築面積約為126,000平方米。我們計劃為創美基地及現有生產設施配備智能製造技術，包括最先進的3D打印機以及生產自動化技術（如機器人技術）。我們認為該等技術將使我們能夠降低成本、更好地控制隱形矯治器的質量、更及時地滿足客戶的要求和訂單，以及實現規模經濟。我們預計在2021年年底之前將創美基地最初數個已設立的自動化生產線投入生產。創美基地內的新生產設施一旦全面投入使用，到2026年，預計年設計產能為約100百萬個隱形矯治器。詳情請參閱「我們的智能製造－擴張計劃」。

通過擴大銷售網絡及提高品牌知名度及學術影響力鞏固我們的市場領先地位

我們將繼續通過加大營銷力度、擴大直銷及分銷網絡及聘用更多營銷人員來提升品牌認知度，提高市場滲透率。我們亦計劃推動針對內部銷售人員的銷售及營銷培訓。我們可能聘用更多擁有大量銷售渠道（尤其是在尚未開發地區）的合資格分銷商。此外，我們還計劃通過準備知識產權申請及產品註冊以及尋找與當地銷售渠道進行合作的機會來尋求拓展發達國家和新興市場的海外市場。

業 務

我們擬繼續通過培訓項目、研習會、論壇及研討會集中開展直接面向牙科醫生的營銷活動。例如，我們計劃加強與加利福尼亞大學洛杉磯分校牙科研究服務中心的合作，就隱形矯治器向牙科醫生提供更多的正畸認證培訓項目，從而向更多牙科醫生推廣隱形矯治器治療的優勢。為使我們的產品獲得更廣泛的市場認可，我們亦將通過社交媒體、醫生的媒介作用、我們的官方網站及示範中心，使潛在患者了解隱形矯治器的裨益。

我們尋求通過多種媒體渠道和社交活動開展各種營銷和宣傳活動，進一步提高對時代天使品牌的曝光及認可。例如，我們將深化與國家體育總局訓練局的合作，並繼續贊助國際知名體育賽事，力求樹立健康而具標誌性的品牌形象。我們亦計劃通過繼續舉辦A-Tech大會及其他形式的座談會和研討會，為隱形矯治行業專家和專科醫生提供交流平台，進而提高我們在業內及學術界的影響力。

我們的價值鏈及價值主張

價值鏈

我們的時代天使隱形矯治系統包括矯治方案設計服務、隱形矯治器以及雲服務平台*iOrtho*，可使牙科醫生能夠為患者提供全面、高效且有效的正畸治療。如下圖所示，我們的時代天使隱形矯治系統已滲透至正畸治療服務的整個價值鏈。



數字化輔助案例評估支持及訂單獲取。患者初診時，牙科醫生進行正畸診斷並確定患者是否擁有使用時代天使隱形矯治系統的資格。尤其是，我們提供數字化輔助案例評估支持，以使牙科醫生幫助患者在口內掃描後幾分鐘內查看其治療後的牙齒外觀。牙科醫生隨後在*iOrtho*上下單並啟動矯治案例，*iOrtho*將自動為每一案例創建唯一的可跟蹤代碼，以便進行識別和記錄。

業 務

向我們傳輸治療數據。牙科醫生編製治療數據，治療數據主要包括患者牙弓的聚乙炔基硅氧烷或數字掃描牙科印模、患者牙列X光片及／或牙齒錐形束計算機斷層掃描圖像、患者臉部及口腔照片，以及一份矯治方案設計表格及處方。所有該等治療數據均通過*iOrtho*提交和上傳，但聚乙炔基硅氧烷牙科印模須由牙科醫生快遞給我們，然後由我們的專家進行掃描、數據化並上傳至我們的系統。

矯治方案設計。收到治療數據後，我們的醫學設計師利用治療數據為患者牙齒製作三維數字模型以及定制的計算機模擬三維矯治方案設計，該方案設計通過我們的智能方案設計及優化系統模擬治療過程中合適的牙齒移動。通過我們的內部審核後，該矯治方案將通過*iOrtho*傳輸給開處方的牙科醫生。我們通常在提交病例後三至四個營業日內提出一項接近最終的矯治方案，並在治療過程中可能根據需要作進一步修改。

由牙科醫生審閱、修改及批准矯治方案設計。牙科醫生通過*iOrtho*審閱矯治方案設計，並可通過*iOrtho*自己修改有關方案或根據需要要求我們作出調整。牙科醫生隨後批准擬定的矯治方案設計並據此確認訂單且委託我們生產相應的隱形矯治器。

生產及交付定制化隱形矯治器。牙科醫生批准矯治方案設計後，我們會為該訂單的每個隱形矯治器分配一個唯一的識別碼，並利用智能生產設施製造隱形矯治器。隱形矯治器經過加熱成形、修整、拋光、清洗、包裝，終檢後發給開處方的牙科醫生。

患者佩戴矯治器。在收到隱形矯治器後，牙科醫生將指導其患者佩戴矯治器，患者通常每兩至三個月與牙科醫生會面進行後續諮詢，持續至治療過程結束。在治療過程中，牙科醫生將於必要時配置額外的矯治器進行優化。

對牙科醫生的價值主張

我們認為我們的時代天使隱形矯治系統向牙科醫生傳遞以下價值主張。

能夠可視化矯治方案設計及預測矯治效果。我們先進的數字化正畸應用系統使牙科醫生能夠通過交互式三維計算機模型預覽整個治療過程和治療的可能結果。牙科醫生因此能夠分析多種矯治方案，並根據具體情況為患者選擇最合適的方案。

擴大患者群。應用我們時代天使隱形矯治系統的牙科醫生可憑藉其勝於傳統正畸矯治器的優勢以及我們值得信賴的品牌形象而吸引更多在其他情況下不會接受正畸治療的患者。

業 務

減少就診等待時間及縮短耗時治療過程。我們的時代天使隱形矯治系統可減少患者在整個治療過程中的就診頻率和時長，以及不再需要牙科醫生進行耗時的治療，例如將矯治器黏接在患者的牙齒上、在矯治過程中調整弓絲以及在治療結束時移除矯治器。因此，牙科醫生可在給定期間內治療更多患者。

提高盈利能力。得益於不斷擴大的患者群，更短的就診等待時間以及耗時更少的矯治過程，採用我們的解決方案的牙科醫生可大幅提高彼等的治療效率和盈利能力。

擴大正畸治療服務的牙科醫生群。傳統的正畸治療只能由正畸醫生開具處方，而通過配備全面的醫學服務和技術支持，全科牙醫也可通過時代天使隱形矯治系統開具處方，從而降低對牙科醫生的技術能力要求並擴大能夠提供正畸治療服務的牙科醫生群。

先進的正畸矯治方案的發展。我們非常注重與牙科醫生（特別是正畸醫生）建立協同作用，讓他們能夠使用我們的技術平台實驗和修改其創新治療方法。如果這些方法經驗證是有效且先進的方法，則我們可以幫助他們將其矯治方案產品化，方便牙科醫生輕鬆使用。

向患者傳遞的價值主張

我們的使命是用科技綻放自信笑容，為此，我們時代天使隱形矯治系統面對先前因傳統正畸治療法的局限性而無法尋求矯治的患者傳遞以下價值主張。

增加可預測性。由於牙科醫生可使用時代天使隱形矯治系統的先進數字技術呈現可視化牙齒移動情況，患者可更好地提早獲知最終矯治效果。

美觀。隱形矯治器獨一無二的特徵為幾乎隱形，為將正畸治療視為隱私的患者帶來幾乎隱形的效果。

改善口腔衛生。患者在進食或參加社交場合時，更重要的是在刷牙及使用牙線時可摘掉矯治器，從而令其口腔衛生不會受到影響。

更舒適。我們的隱形矯治器由自研的、比金屬線及牙套更不容易刺激口腔軟組織的彈性材料製造，其在治療過程中為患者帶來的舒適感遠遠超過傳統牙套。

較大便利性。由於隱形矯治器可摘除，其對患者居家、工作或娛樂的日常生活並無影響。此外，相比傳統牙套，隱形矯治解決方案極大地減少患者的隨訪頻次及時長。

業 務

我們的時代天使隱形矯治系統

我們的數字化正畸解決方案－時代天使隱形矯治系統－由以下三部分組成：

- **數字化輔助案例評估支持及矯治方案設計服務。**我們為牙科醫生（包括正畸醫生和全科牙醫）提供數字化輔助案例評估支持及矯治方案設計服務。我們建立了自己的醫學設計團隊幫助牙科醫生設計、審閱和修改矯治方案。
- **隱形矯治器。**我們的隱形矯治器根據個體患者特定的矯治方案進行設計和量身定制，目前我們設計和生產四種隱形矯治器，即時代天使標準版、時代天使冠軍版、時代天使兒童版以及COMFOS。通過將計算出的力施加到牙齒並將彼等移動到最佳位置，隱形矯治器有助於更舒適地治療錯頰畸形並減少治療時間和門診就診次數。
- **雲服務平台。**我們的雲服務平台*iOrtho*使牙科醫生可在整個治療過程中進行多項工作，包括(1)向我們下達訂單；(2)在我們醫學設計師的幫助下，在線審閱、修改並最終確定患者的矯治方案；及(3)審查、編輯和管理患者的醫療記錄。

數字化輔助案例評估支持及矯治方案設計服務

我們的時代天使隱形矯治系統的核心是設計有效的正畸矯治方案，而這則需要基於準確、可靠的診斷結果，根據牙冠形狀、牙根大小及在牙弓中的位置，為每顆牙齒單獨計算牙齒移動參數與速度。過去幾年中，我們基於持續臨床口腔醫學科研和開發成果以及軟件開發與數據分析能力培養了強大的醫學及技術能力，為牙科醫生在此方面提供幫助。我們酌情為牙科醫生提供數字化輔助案例評估支持及／或矯治方案設計服務。

我們主要通過*iOrtho*的內置案例評估支持模塊*Make It*提供數字化輔助案例評估支持。得益於*Make It*與所有主流口內掃描儀的兼容性及掃描數據的即時傳輸，牙科醫生可以為潛在患者在口內掃描後幾分鐘內通過雙視圖呈現其當前齒列圖像並在旁邊呈列模擬的矯治後齒列情況。

我們的先進技術及經驗豐富的醫學設計人員是我們強大的矯治方案設計能力的支柱。我們已開發了*A-Treat*，一個利用3D計算機圖形學、數據挖掘、機器學習及人工神經網絡等多種尖端技術積累的數字化矯治方案設計平台。*A-Treat*內嵌了數字化的指導牙齒移動臨床方案的關鍵醫學規則，該等規則經由我們的醫學設計人員反覆斟酌驗證。我們的算法能夠將牙科醫生的矯治方案設計偏好記錄保存於*A-Treat*上，從長期來看這將降低我們與彼等溝通的成本，並以高效及時的方式提供令其滿意的矯治方案。因此，我們培養了牙科醫生的長期黏性及忠誠度。

業 務

此外，為幫助牙科醫生制定更優且更個性化的矯治方案，我們推出了時代天使智美系統，一個整合多個智能計算及分析工具的設計優化系統。在我們所展示的標準化矯治方案的基礎上，時代天使智美系統通過實時將牙科醫生的定制化參數輸入與植入我們的A-Treat系統內的醫學規則及累積的專家方案相整合，以此滿足各牙科醫生的特定需求。時代天使智美系統能夠基於masterForce及masterEngine的輸出資料並利用亞洲人特有的口腔學數據資源庫，通過優化隱形矯治器的矯治力及形態參數，提供最優、個性化的矯治方案。

我們亦組建了中國牙科服務領域最大的醫學設計師團隊（根據灼識諮詢報告），截至最後實際可行日期擁有400多位成員，該團隊由我們的口腔醫學專家團隊領導。

為幫助牙科醫生為其患者設計矯治方案，我們首先分析患者的所有牙科數據。牙科醫生將向我們發送患者的治療數據包供我們分析。我們鼓勵牙科醫生通過iOrtho使用口內掃描儀傳輸口腔數字掃描數據而非提供實體聚乙烯基硅氧烷牙模。根據對數據包的數字化、檢查及分析，醫學設計部門將制定矯治方案，並有待後續審閱、修改及優化。一旦牙科醫生批准該矯治方案，我們將其輸出用於隱形矯治器的製造。

我們專注於與具有深厚臨床經驗並已與我們建立起長期牢固合作關係的牙科醫生協同發展。我們相信該等牙科醫生通過為我們的解決方案提供一手的專業反饋和輸入數據，在推動我們矯治方案設計能力的改進方面發揮著關鍵作用。因此，我們為他們提供我們的醫學和技術平台，以便他們試驗和修改創新的矯治方法。

我們的隱形矯治器

隱形矯治器是定制的、透明的和可摘戴的正畸矯治器，覆蓋患者的牙齒以提供正畸治療。矯治器用於將患者牙齒緩慢移動至牙科醫生所預設的最終理想位置。矯治器通常成對戴在上牙弓及下牙弓。患者會佩戴矯治器一段時間後丟棄該矯治器及佩戴下一對新矯治器。重複該過程直至治療完成。

我們的隱形矯治器於2006年獲得國家食藥監總局（現稱為國家藥監局）批准並首次上市以來已獲得市場認可。我們目前銷售四種隱形矯治器，包括時代天使標準版、時代天使冠軍版、時代天使兒童版以及COMFOS。多元化的隱形矯治器以及我們的醫學及技術服務可使牙科醫生有效治療越來越多的、具有不同複雜程度的錯頰畸形案例，以及服務越來越多不同年齡段及具有不同消費能力的患者。

業 務

下表載列我們隱形矯治器的主要特性。

產品線	矯治週期 平均時長	平均所需 矯治器對數 ⁽¹⁾⁽²⁾	更換到下一對 矯治器的頻次	於業績紀錄期的 建議零售價格
時代天使標準版	23.8個月	51對	每兩週一次	人民幣32,000元
時代天使冠軍版	21.5個月 ⁽³⁾	92對 (46副)	每副每兩週一次 ⁽¹⁾	人民幣40,000元
時代天使兒童版	8.6個月	37對	每週一次	人民幣26,000元
COMFOS	20.1個月	43對	每兩週一次	人民幣24,000元

- (1) 時代天使冠軍版具有多模式治療法，使用分別採用*masterControl*及*masterControl S*的兩對隱形矯治器，由患者交替佩戴。第一對時代天使冠軍版矯治器通常需佩戴一週，隨後替換佩戴第二對，通常需佩戴三天，以牙科醫生的調整為準。詳情請參閱「一時代天使冠軍版」。
- (2) 就時代天使標準版、時代天使兒童版及COMFOS而言，每副隱形矯治器包含一對。
- (3) 時代天使冠軍版一般用於治療更複雜的正畸案例，倘使用其他產品線治療該等正畸案例，則治療週期將更長。

下表載列所示期間我們按產品線劃分的銷售量（以達成案例計）及平均售價的明細：

	截至12月31日止年度					
	2018年		2019年		2020年	
	銷售量 (達成案 例數目)	平均售價 (人民幣元)	銷售量 (達成案 例數目)	平均售價 (人民幣元)	銷售量 (達成案 例數目)	平均售價 (人民幣元)
時代天使標準版	60,700	8,200	78,800	7,500	73,200	7,600
時代天使冠軍版	15,800	9,700	24,700	9,300	32,000	9,600
時代天使兒童版 ⁽¹⁾	—	—	2,200	5,600	5,000	8,700
COMFOS	1,200	4,300	14,400	4,000	27,400	5,500
總計	77,700	8,400	120,100	7,500	137,600	7,700

- (1) 時代天使兒童版於2019年正式推出。

時代天使標準版

自其於2006年首次推出以來，時代天使標準版已成為本公司的經典產品，可用於多種錯領畸形，包括牙齒過於擁擠、牙間距過寬、開牙合、深覆牙合、錯咬及齙牙。

我們根據每位患者的矯治方案及正畸醫生的臨床診斷在個案基礎上定制每副時代天使標準版矯治器。每對時代天使標準版矯治器通常佩戴兩週，然後佩戴下一對。為實現精準、不間斷的牙齒移動，我們最近使用自研尖端材料*masterControl S*對時代天使標準版矯治器更新升級。有關詳情，請參閱「一我們的技術及數據平台—*masterControl*」。

業 務

時代天使冠軍版

基於我們對隱形矯治器材料科學和正畸力計算的深刻理解，我們於2016年推出了時代天使冠軍版。時代天使冠軍版是基於masterMulti多模式矯治方法而研發的優質矯治器產品，該系統可應用通過具有互補力學性能的不同矯治器材料製造的兩對隱形矯治器於治療期間的不同階段達到不同的移動進展。

根據灼識諮詢報告，作為全球首個多模式隱形矯治器，最新版時代天使冠軍版具有兩對分別使用masterControl及masterControl S製造的可交替佩戴的矯治器。第一對時代天使冠軍版矯治器由較軟的材料製成，通常佩戴一週，第二對矯治器由較硬的材料製成，需佩戴三天，牙科醫生可能會對該頻率進行調整。時代天使冠軍版幫助患者獲得兩對不同矯治器的好處：軟矯治器可以快速啟動牙齒的移動，而硬矯治器可以更精準地控制牙齒的移動。因此，時代天使冠軍版更精確、有效及舒適，且能夠在不影響矯治準確性的前提下進一步將治療週期縮短約30%。由於其多模式特徵，時代天使冠軍版可用於處理使用時代天使標準版無法輕易地進行治療的較複雜正畸案例。因此，我們不斷擴大我們的時代天使隱形矯治系統的覆蓋範圍。

時代天使兒童版

於2019年，我們通過正式推出時代天使兒童版擴展至兒童隱形矯治市場。根據灼識諮詢報告，時代天使兒童版為中國首個專門針對6至12歲兒童的綜合隱形矯治解決方案。我們的時代天使兒童版解決方案，包括專門設計的隱形矯治器、唇頰肌屏障，和一套肌肉功能練習。

由於兒童的牙齒不斷生長且肌肉及頷骨發育不可預測，這使得採用一系列預先計算和製造的隱形矯治器來解決兒童正畸需求極其困難。傳統上，正畸治療僅適用於恆牙已全部萌出的12歲以上的患者。時代天使兒童版代表著從事後治療向早期干預的轉變。通過結合三種不同的治療方法，我們的創新時代天使兒童版能有效解決兒童特殊的正畸和顏面需求，從而使我們擴大了時代天使隱形矯治系統的患者群。

時代天使兒童版用輕度矯治力調整兒童的牙齒，為恆牙的生長騰出空間，並因此降低後續治療中的拔牙可能性。我們為每名兒童設計和定制特定類型的附件，該等附件比普通附件小36%但固定強度大32%，以更好地包裹其乳牙，乳牙冠通常低於恆牙。此外，根據兒童牙齒、肌肉和頷骨生長發育進展，通過交替結合隱形矯治器、唇頰肌屏障和肌肉功能練習，時代天使兒童版可以為兒童提供更好的口腔環境，促進其恆牙、面部肌肉和頷骨的生長和發育。

業 務

COMFOS

我們在2017年推出COMFOS，這是一款滿足具有輕微錯頷畸形的年輕人不斷增長的審美需求的物有所值的產品，COMFOS一般適用於普通錯頷畸形案例。自其上市後，COMFOS迅速獲得年輕人的青睞，他們追求以快捷、舒適及實惠的方式擁有更美的笑容，而這款產品正好迎合了他們的支付意願及消費能力。我們認為，牙科醫生可通過COMFOS將其服務範圍擴大至消費能力跨度更大的患者。

COMFOS採用我們先進的自動化製造及3D打印技術以masterControl為材料製成。借助我們的人工智能矯治方案設計系統以及我們專業醫學設計團隊的協助，牙科醫生可及時提供有效的矯治解決方案。

其他裝置及附件

除隱形矯治器以外，我們還開發了一系列裝置及附件，可附加於我們各種隱形矯治器之上，從而實現最佳矯治效果。例如，我們開發了牽引產品angelButton，其可配置在矯治器的任何位置，因此可解決前牙侵入、多向牽引、垂直位置調整、單個上頷牙擠出牽引、牙弓寬度調整、上頷間牽引、阻生牙擠出以及缺牙牽引問題。牙科醫生可靈活設計牽引力而不受angelButton的限制。此外，牙科醫生借助人工智能賦能的精準定位而不再需要手動調整牽引切口，從而避免破壞矯治力，同時提高治療效率。我們近期亦推出了angelArm，根據灼識諮詢報告，這是全球首款主動施力型前導下頷矯形器。angelArm具有卡扣設計、力指示、長度可調等特點，提高了施力的精度及控制力，擴大了可治療咬合結構。angelArm、angelButton及本公司各種隱形矯治器的配合應用，為亞洲人典型的上頷骨突出及下頷骨後縮等骨性錯頷畸形問題提供了解決方案，並顯示出卓越的療效及安全性。

iOrtho

為了幫助牙科醫生治療患者，我們於2013年開發了一個基於雲的多功能服務平台iOrtho。iOrtho為牙科醫生提供各種服務，例如訂單管理、矯治方案的審閱及批准以及信息收集和傳輸。憑藉其雲數據處理能力以及由個人計算機和移動設備組成的多個模塊，iOrtho使牙科醫生可以隨時隨地訪問、管理和評估其訂單和矯治方案。此外，通過回顧選擇過往可在平台上參考的矯治方案，牙科醫生能夠借鑑他人的經驗和想法。

我們繼續升級iOrtho並提高其性能以適應牙科醫生不斷變化的需求及偏好。例如，為響應牙科醫生越來越傾向於提交口內數字掃描而非相關牙弓的聚乙烯基硅氧烷印模，我們已使iOrtho向所有主要的口內掃描儀供應商開放並實現掃描數據的即時傳輸。因此，通過Make It，牙科醫

業 務

生可以為潛在患者在口內掃描後幾分鐘內通過雙視圖呈現其當前齒列圖像並在旁邊呈列模擬的矯治後齒列情況。因此，*iOrtho*可幫助牙科醫生推廣我們隱形矯治器及更有效地獲得患者用戶。此外，我們在最新版的*iOrtho*中提高了醫療記錄管理模塊的準確率和效率，以優化牙科醫生在日常工作中的用戶體驗。最近，我們為*iOrtho*更新了人工智能驅動的數據處理引擎。

以下截屏顯示*iOrtho*直觀和集成的用戶界面。



我們的技術及數據平台

憑藉我們的科研成果，我們已開發多個主要的技術及數據平台，包括*masterForce*、*masterControl*及*masterEngine*，該等系統為我們時代天使隱形矯治系統的基石。作為生物力學平台，*masterForce*有助於在隱形矯治器治療中實現全要素生物力學模擬仿真計算。根據我們通過*masterForce*進行的生物力學計算，我們開發了*masterControl*，這是一個隱形矯治器材料平台，在此基礎上我們能夠開發領先的材料，可為正畸治療中牙齒的移動提供經過計算的理想的施力。此外，我們還建立了人工智能多態生物數據平台*masterEngine*，其可實現多場景下數據的精準提取及融合，以協助牙科醫生的診斷及矯治方案設計流程，並為臨床口腔科提供更全面、可靠及準確的信息。

masterForce

研究正畸治療中涉及的精準生物力學系統至關重要，因正畸治療通過精準施力移動牙齒來完成。作為全要素矯治生物力學模擬仿真系統，*masterForce*使用最先進的計算機輔助工程技術幫助進行物理力學測試。其涉及隱形矯治器治療力學因素分析的各個方面，包括矯治器材料的基本

業 務

力學參數、結構力學、力和力矩以及矯治器材料力學衰減。其生物力學模擬能夠可視化呈現矯治受力及牙齒移動，精準預測矯治設計偏差，對這種偏差進行彌補，從而為患者帶來更理想的治療效果。截至最後實際可行日期，我們的*masterForce*有14項註冊專利。

masterControl

基於*masterForce*實現的生物力學分析，我們建立了先進的隱形矯治器材料平台*masterControl*，以開發符合預期臨床結果的可提供溫和及持久力度的尖端材料。於2016年，我們與加利福尼亞大學洛杉磯分校牙科研究服務中心合作推出了*masterControl*，其在整個佩戴期間能夠維持更恆定的力量，並可更精準地貼合牙齒形態、附件及齒間隙，從而可在整個治療期間改進對牙齒移動的控制。根據加利福尼亞大學洛杉磯分校牙科研究服務中心基於試驗研究的觀察，與其他矯治器受測材料相比，在維持相似初始受力情況下，*masterControl*的力學性能更強大，因而在整個治療過程中可提供持久的矯治力和能量。研究還發現*masterControl*更能耐受塑性變形並具有更好的彈性回覆性能。因此，經過特定佩戴時間後，*masterControl*可提供持久的矯治力。加利福尼亞大學洛杉磯分校牙科研究服務中心認為，與典型的矯治器聚合物相比，*masterControl*是更優質的隱形矯治器應用材料。我們產生研發費用約0.1百萬美元，涵蓋加利福尼亞大學洛杉磯分校牙科研究服務中心產生的與其試驗研究相關的原材料成本及設備與員工成本。

基於該系統，我們最近推出了*masterControl S*，這是一種為隱形矯治器開發的新一代的高端聚合物材料，其利用了廣泛的生物力學研究及中國人口的口腔大數據逆向設計結果。*masterControl S*具有真實的複合材料結構，其突出特點是具有以下主要優勢，包括自適應性、記憶性、超彈性、抗撕裂性、抗染色及更好的隱形效果。*masterControl S*克服了傳統材料難以同時擁有彈性及剛性的固有矛盾，在患者佩戴隱形矯治器時實現舒適及精準控制，可隨時為每顆牙齒提供所需的力學特性，並自動適應每個患者的需求。此外，*masterControl S*的記憶性及超彈性使隱形矯治器在整個治療過程中保持其原始形狀，並提供溫和而持久的施力，這被認為是正畸治療中牙齒移動的理想選擇。

masterEngine

除了技術平台，我們已在我們強大的口腔醫學數據庫的基礎上建立了人工智能多模態生物數據平台*masterEngine*。藉助解讀及編譯不同形式數據的嵌入式深度學習系統及全週期人工智能生物仿生系統，*masterEngine*可以實現多場景下數據的精準提取及融合，以協助牙科醫生的診斷及矯治方案設計流程，並為臨床口腔科提供更全面、可靠及準確的信息。受益於*masterEngine*，我們近期推出了*智能根骨系統*，牙科醫生可以直接360度觀察根骨的真實狀態，獲取有關牙冠及牙根移動的準確數據，並以此評估病例，制定及修改矯治方案，以獲得最佳的臨床效果。

我們嚴格按照內部協議及程序保護數據平台。請參閱「一 數據隱私及安全」。

業 務

研發

正畸治療涉及採用多學科技術的複雜醫學程序，它不僅僅是修復那些羞於微笑的歪牙、不均勻牙、變色牙或畸形牙。基於我們在臨床口腔醫學、生物力學、材料科學、計算機科學及智能製造技術等一系列相關領域專注的科學研究成果的綜合應用，我們開發出時代天使隱形矯治系統。

我們相信我們的成功在很大程度上歸功於我們強大的研發能力及我們持續的研發投入。我們致力於投資世界一流的技術發展以不斷研發並帶給市場創新的隱形矯治解決方案，並重新定義和提高行業標準。於2018年、2019年及2020年，我們的研發費用分別為人民幣50.2百萬元、人民幣80.9百萬元及人民幣93.5百萬元，分別佔我們同期收入的10.3%、12.5%及11.4%。於2018年、2019年以及2020年，我們分別擁有11項、10項及21項研究項目。

我們主要自主開發我們的知識產權。我們亦與中國知名的高等院校、口腔醫院、醫學院及其他研究機構合作，並共同擁有該等合作中產生的知識產權。有關詳情，請參閱「—研發合作」。我們亦有少量自第三方獲得的知識產權。

我們的研發團隊

我們堅持招聘新人才加入我們的研發團隊。我們定期參加校園招聘活動以招募學習成績優異的合格畢業生。我們還尋求招募於相關領域富有經驗的研發人員。我們通過提供具有競爭力的薪酬待遇、職業發展機會及意在加強員工技術能力及專業知識的培訓來吸引新研發人才。截至2020年12月31日，我們擁有一支由123名成員組成的研發團隊，佔同期僱員總數的9.4%。

下表載列我們截至2020年12月31日按部門劃分的研發團隊明細。

部門	截至2020年12月31日	
	僱員數量	佔總人數百分比
產品設計及開發	24	19.5%
技術開發	17	13.8%
軟件及算法開發	82	66.7%
總計	123	100.0%

業 務

下表載列我們截至2020年12月31日按學位劃分的研發團隊明細。

學位	截至2020年12月31日	
	僱員數量	佔總人數百分比
學士學位 ⁽¹⁾	76	61.8%
碩士學位	38	30.9%
博士學位 ⁽²⁾	9	7.3%
總計	123	100.0%

(1) 包括三名大專學歷的僱員。

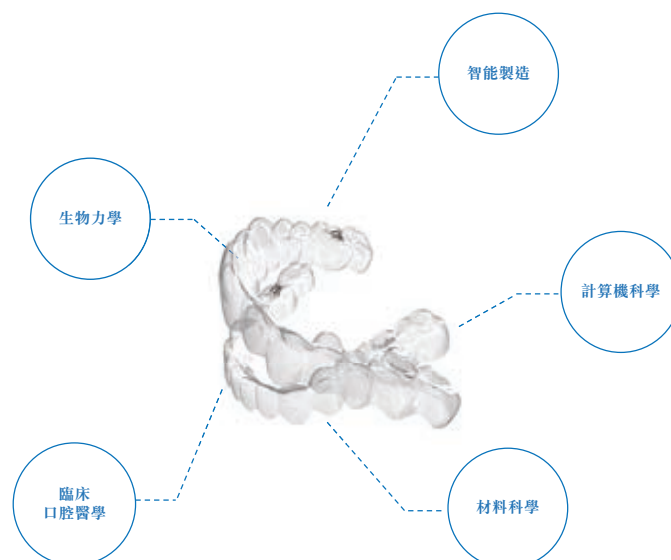
(2) 包括兩名博士後研發人員。

研發合作

除內部研發工作外，我們與中國知名的高等教育機構、口腔醫院、醫學院及其他研究機構就我們的研發活動進行合作。我們通常與該等實體就聯合研發項目簽訂具有法律約束力的合作協議。根據該合作協議，我們通常基於項目里程碑為共同開發項目及我們委託項目的預定研發費用進行分期付款。我們的研發費用通常包括原材料成本、測試及臨床試驗費，以及實驗室運營及項目執行產生的開支。我們與另一方進行此類共同合作產生的知識產權一般由我們擁有，且我們可以利用相關權利對研究成果進行改進，使之有利於我們。有關我們於各個研發領域的合作，請參閱下文「－我們的研發活動」。

我們的研發活動

我們的研發活動旨在研發我們認為將運用到下一代正畸解決方案的技術創新。這些研發活動包括從加速產品及臨床創新到開展生產工藝改進，再到研究未來技術與產品。我們著重在下述五個主要領域開展研發活動：



業 務

臨床口腔醫學

我們的時代天使隱形矯治系統很大程度上依賴我們的臨床口腔醫學研究成果。根據灼識諮詢報告，相對於其他種族，亞洲錯頰畸形案例通常更複雜。因此，我們尤其專注於構建針對亞洲錯頰畸形的矯治方案的規則及系統。根據灼識諮詢報告，我們亦組建了中國牙科服務領域最大的醫學設計師團隊，截至最後實際可行日期擁有超過400位成員，該團隊由我們的口腔醫學專家團隊領導。我們的口腔醫學團隊由我們的首席醫學官田杰博士帶領，田博士開創了隱形矯治器治療在中國的應用，且在臨床口腔醫學及隱形矯治器治療領域擁有逾30年經驗。

我們已與中國的多家知名口腔醫院及研究機構建立戰略合作夥伴關係。於2014年，我們與四川大學華西口腔醫院合作在成都成立了一個數字化正畸治療與培訓中心。於2015年，我們與南京口腔醫院合作在江蘇省南京市成立了一個數字口腔正畸學試驗中心。

生物力學

正畸矯治通過對牙齒施力完成。對於完美的矯治而言，有必要同時控制移動每顆牙齒的牙根及牙冠的力系。因此，我們投入了大量資源研究如何控制該力系以提供完美的牙齒移動控制。

我們基於*masterForce*系統從事我們的生物力學研究，該系統能夠通過以下方式幫助我們實現全要素模擬及生物力學計算，包括：(1)全方位可視化呈現矯治受力及牙齒移動，(2)精準預測矯治設計偏差，(3)精確計算矯治方案設計補償，及(4)最符合正畸生物力學的矯治優化方案。有關詳情，請參閱「我們的技術及數據平台－*masterForce*」。因此，我們在矯治器上設計了創新的力增強功能，如各種附件及裝置，例如*angelButton*牽引產品。此外，基於我們廣泛的生物力學研究，我們開發了用於下頰後縮患者的A6解決方案，面向需要拔除前磨牙的患者的A7解決方案及A8磨牙遠移解決方案。

此外，於2020年，我們與上海交通大學醫學院附屬第九人民醫院合作建立了一個口腔力學生物學與人工智能轉化醫學研究平台，以利用大數據及人工智能技術來進一步探討生物力學在牙齒移動中的基本機制。我們還與四川大學華西口腔醫院及北京大學口腔醫院發起多個臨床研究項目，以驗證基於生物力學分析提出的不同矯治方案。

材料科學

材料屬性對隱形矯治器的性能有很大的影響。因此，我們竭力持續升級用於我們隱形矯治器的材料，以平衡舒適性與矯治效率，並實現精準控制。例如，基於廣泛的生物力學研究及中國人口腔醫學概況的反向設計結果，我們最近推出了*masterControl S*，這是一種為隱形矯治器開發的新一代的高端聚合物。有關詳情，請參閱「我們的技術及數據平台－*masterControl*」。

業 務

計算機科學

我們的研發投入重點為計算機科學及軟件開發。我們已開發並不斷升級我們的智能方案設計及優化系統，增強對於治療數據的計算機分析，減少個案診斷用時，從而提高我們的醫學設計師的工作效率。我們通過內置的時代天使智美系統及*Make It*加強*iOrtho*的功能。我們亦研發椅旁目標位設計工具。此外，我們不斷改進我們的數據分析及機器學習能力，以便進一步優化我們的數字化正畸解決方案。例如，於2020年12月，我們與浙江大學建立了浙江大學－時代天使智慧醫療聯合研究中心，並開始招募博士後研究人員，進一步推動數字化正畸的發展和人工智能科技在牙科及口腔領域的應用。此外，我們正在開發自動化及數字化模型的處理技術。有關詳情，請參閱「－我們的技術及數據平台－masterEngine」。

智能製造技術

由於我們的產品製造過程需要大量且多樣的專業技術，我們認為我們的製造能力是我們成功的關鍵。為了生產具有高精度及一流質量的定制產品，我們已開發若干製造過程及技術。尤其是，我們已採用3D打印及生產自動化技術來提高我們的製造過程效率及穩定性。為提高我們牙模及隱形矯治器的精度，我們亦設計了牙模3D打印精度評估方法，並開發基於六軸機器人的隱形矯治器高精度切割技術。此外，為了提高我們的經營效率並擴大經營規模，我們繼續投資開發和優化矯治器生產及包裝自動化系統。於2020年，我們與江蘇省產業技術研究院合作成立聯合創新中心，專注於製造技術及材料科學創新。詳情請參閱「－我們的智能製造」。

我們的智能製造

我們以智能製造技術為基礎，通過「規模定制」模式生產具有一流品質及高耐受性的定制隱形矯治器，該等技術包括複雜的軟件解決方案、3D打印、快速成型方法及自動化生產線。

於業績紀錄期，我們尚未經歷因設備故障導致的任何重大停產或生產延誤，並且在我們的製造過程中，我們尚未經歷任何重大事故。

規模定制流程

各矯治方案由我們制定並交相應牙科醫生批准，隨後具體矯治方案相關隱形矯治器全部交由我們位於江蘇省無錫市的生產設施製造。

一方面，各矯治器均須以定制方式進行精確校準與製造，以符合患者牙齒在相應矯治方案各階段的位置。另一方面，我們須實現量產，以降低我們的成本並擴大經營規模。借助於3D打印及自動化生產線等技術，我們已實施「規模定制」模式，可批量生產定制化隱形矯治器。我們的「規模定制」流程通常分為四個主要步驟，包括(1)基於已批矯治方案，對牙模進行3D打印，描

業 務

繪患者牙齒的未來位置，(2)每個牙模通過熱壓成型用以生產矯治器，(3)隱形矯治器的修整、拋光與質檢，及(4)在我們的自動分揀系統中按指定識別碼分揀並包裝所有成品矯治器。隨後，每位患者的所有矯治器將被打包並發給該患者的處方牙科醫生。

生產設施

我們的主要生產設施位於中國江蘇省的無錫（惠山）生命科技產業園，總佔地面積約9,000平方米。下表載列於所示期間我們的隱形矯治器的產能、產量及使用率。

	截至12月31日止年度		
	2018年 ⁽⁴⁾	2019年	2020年
	(個數以千計，百分比除外)		
產能 ⁽¹⁾	6,800	15,800	21,900
產量 ⁽²⁾	6,770	12,150	16,200
利用率 ⁽³⁾	99.6%	76.9%	74.0%

- (1) 產能乃基於生產設施每月運行520小時的假設計算。
- (2) 產量指在給定期間內生產的單位數量。
- (3) 利用率按給定期間的產量除以同一期間的產能計算。
- (4) 我們自2018年7月開始利用自動化生產線進行批量生產。

於業績紀錄期，我們的產能整體上有所提高，主要是由於我們新建立的自動化生產線開始投產。自2018年至2019年，我們生產設施的利用率有所下降，主要是由於新建的自動化生產線在調試階段利用不足。自2019年至2020年，我們生產設施的利用率有所下降，主要是由於COVID-19疫情的影響。

3D打印

我們使用3D打印技術生產一系列模仿每位患者牙齒未來位置的牙模，這對隱形矯治器的生產非常重要。

3D打印是一項精密生產技術，能夠生產匹配每位患者牙齒的複雜及獨特移動的牙模。作為一個計算機控制的生產過程，3D打印根據3D模型通過連續打印約200層材料疊層形成牙模。

根據灼識諮詢報告，我們已在我們的無錫生產基地里建成中國最大的牙科3D打印基地並部署第四代3D打印機，此類打印機是牙科應用中最先進的一批。我們的3D打印機帶有自定義內置參數，以滿足我們的大規模生產需求，生產速度約比行業平均水平快25%至50%。

業 務

自動化生產線

以往，我們採用人工生產所有隱形矯治器。於2017年，我們在無錫生產基地安裝了第一條自動化生產線，該生產線已於2018年投入商業化生產。該自動化生產線裝有我們先進的計算機輔助技術系統，可在製造過程中最大程度地減少人為誤差並使我們的生產效率翻倍。截至2020年12月31日，我們主要通過自動化生產線製造隱形矯治器。展望未來，我們預期保持我們的手工生產能力，以為極其複雜的病例製造隱形矯治器，及服務研發和臨床研究的需求。

製造執行系統

製造執行系統（「MES」）對實時監控整個生產流程發揮著重要作用，經過此流程後，原材料被轉換為成品。MES成為企業信息系統與生產流程及數據收集系統的連接。其記錄每項工作流程的重要輸入數據，並與自動化製造設備高度整合。MES生成動態生產計劃，適配各種返工解決方案，提供可追蹤生產數據並允許流程自定義，從而實現無暇、敏捷製造並提高生產效率。

擴張計劃

根據灼識諮詢報告，作為全球第二大市場的中國整體隱形矯治市場，其零售銷售收入預期將由2020年的15億美元增至2030年的119億美元，複合年增長率為23.1%。此外，我們相信，龐大但尚未充分滲透的市場將呈現巨大的上行潛力。因預期需求增加，我們計劃通過增加我們的生產設施，提高現有及新工廠的生產自動化程度及效率，進一步提高我們的「規模定制」產能。

我們擁有位於無錫市的一塊佔地面積約68,883平方米的地塊的土地使用權。誠如中國法律顧問所告知，我們已獲得該地塊的土地使用權證，並合法擁有土地使用權。土地使用權將於2069年2月屆滿。我們正在該地塊建設我們的創美基地，該基地包括新的生產設施及一個研發中心，建築面積約為126,000平方米。創美基地內的新生產設施一旦全面投入使用，到2026年，預計年設計產能為約100百萬個隱形矯治器。我們預期於取得相關許可證、證書及批准（如通過工程竣工驗收的證書及醫療器械生產許可證）後，已設立前幾條自動化生產線的創美基地將於2021年年底開始投產。

業 務

我們預期建設創美基地將產生總投資約人民幣[編纂]百萬元，該資金大部分來自於[編纂][編纂]，小部分來自於我們未來的現金儲備及經營現金流量。請參閱「未來計劃及[編纂]用途」。下表載列我們擴張計劃的若干詳情。

項目	概約建築面積 (平方米)	動工日期	預期竣工日期 ⁽¹⁾	預計資本 支出總額 (人民幣百萬元)
廠房	56,000	2020年9月	2023年12月	[編纂]
研究中心	70,000	2022年7月	2024年7月	[編纂]

(1) 指新廠房建設以及六條自動化生產綫部署的完成日期。詳情請參閱「未來計劃及[編纂]用途」。

在實施擴張計劃的過程中，我們或會面臨諸多挑戰，例如取得銷售訂單及採購原材料以及維持質量控制。我們擬進一步提高生產過程的自動化水平，以最大限度地減少對勞動力的依賴。此外，我們擬憑藉領先的市場地位及擴大分銷網絡來把握市場增長並擴大市場份額。為確保充足的原材料供應，我們亦會繼續改進存貨管理及採購流程，並繼續投資及改進質量控制程序與系統。但是，我們在實施擴張計劃中或會面臨失敗或延遲。請參閱「風險因素－與我們業務及行業有關的風險－倘我們無法按計劃實施我們的擴張計劃，我們的業務及前景可能會受到重大不利影響」。

質量控制

由於任何潛在的質量缺陷都有可能給患者帶來重大風險，因此，產品質量對我們的業務至關重要。因此，我們致力於開發及生產符合國際標準及國內適用標準、規定及指令的優質產品。我們已建立我們認為嚴格的質量管理制度。我們設有質量及監管事務部並對我們產品的質量管理投入大量資源。

截至2020年12月31日，我們的質量控制團隊擁有37名成員。我們的質量控制團隊負責制定及執行我們的質量控制政策，並就原材料、生產過程及製成品進行檢驗以識別質量缺陷。我們嚴格遵循ISO 13485醫療器械質量管理體系。

於業績紀錄期及直至最後實際可行日期，我們並無收到任何有關產品質量的重大投訴，而且我們的產品並無遭遇任何重大索償、訴訟或調查。此外，於業績紀錄期及直至最後實際可行日期，概無發生與我們產品有關的產品召回或死亡事故。

其他服務

為提高我們的醫學服務對牙科醫生的觸達，我們擁有幾個牙科診所作為示範中心，牙科醫生可在此獲得我們隱形矯治解決方案應用方面的定期領域內培訓及接觸線下醫學服務以提升用戶體驗。憑藉我們的示範中心，我們亦可向潛在患者傳授隱形矯治器的工作原理，如運用掃描模擬效果圖向其展示其牙齒更加整齊後的模樣。截至最後實際可行日期，我們將上海的一個自營牙科診所以及廣州的一個合營牙科診所作為我們的兩個示範中心。我們在上海的合營企業中增設了一家牙科診所，其自2019年起不再作為我們的示範中心。

業 務

我們聘任合資格牙科醫生向牙科診所的患者提供正畸及美容牙科服務和其他牙科服務，並向患者收取服務費。於業績紀錄期，我們於2018年、2019年及2020年自其他服務產生的收入分別為人民幣23.5百萬元、人民幣17.8百萬元及人民幣17.5百萬元，分別佔我們同期總收入的4.8%、2.8%及2.1%。更多資料請參閱「財務資料」。

下表載列業績紀錄期我們自營及合營牙科診所的數量。

	截至12月31日止年度		
	2018年	2019年	2020年
上海天智 ⁽¹⁾	自營	自營	自營
廣州盛世 ⁽²⁾	—	合營	合營
上海君笑 ⁽³⁾	自營	合營	合營

(1) 我們將上海天智主要作為我們於上海的示範中心運營。截至本文件日期，我們於上海天智的股權為70%，而剩餘30%則由一名中國獨立第三方持有。

(2) 由於我們認為廣州盛世適合作為我們於廣州的示範中心，因此我們於2019年收購了廣州盛世40%的權益。我們於廣州盛世的權益按權益法入賬列作投資。

(3) 我們於2019年1月1日放棄對上海君笑的控制權，此乃主要因為我們認為上海君笑的規模及位置不適合作為一個示範中心，且已經作為示範中心的上海天智於該區域的覆蓋範圍屬充足。上海君笑隨後於2019年1月1日起成為本集團的合營企業，且我們於上海君笑的剩餘權益按權益法入賬列作投資。截至本文件日期，上海君笑由我們擁有70%，且由一名中國獨立第三方擁有30%。

除上文披露者外，我們於業績紀錄期並未開設或關閉任何其他牙科診所。誠如我們的中國法律顧問所告知，上述牙科診所被視為醫療機構且受《外商投資準入特別管理措施（負面清單）（2020年版）》（「《目錄》」）所規限。根據《目錄》，醫療機構不得由外國投資者全資擁有。此外，根據2000年7月生效的《中外合資、合作醫療機構管理暫行辦法》（「《暫行管理辦法》」），外國投資者在醫療機構中的持股比例不得超過70%。我們的中國法律顧問認為，外國投資者於該等牙科診所的持股比例不超過70%，因此已遵守《目錄》及《暫行管理辦法》。我們的中國法律顧問進一步建議，於業績紀錄期直至最後實際可行日期，該等牙科診所的運營在所有重大方面均符合相關法律法規的規定。

業 務

我們的客戶

我們的客戶主要包括公立醫院和私立牙科診所。我們亦將分銷商視為我們的客戶。請參閱「－銷售及分銷－向分銷商銷售」。

於2018年、2019年及2020年，我們的五大客戶所產生的收入分別佔我們總收入的11.7%、13.5%及13.3%。同期，我們的最大客戶所產生的收入分別佔我們總收入的4.1%、3.8%及3.3%。下表載列於業績紀錄期我們五大客戶的若干資料。

客戶	交易金額 (人民幣百萬元)	佔總收入 的百分比 (%)	截至最後實際 可行日期與 我們保持關係 的概約年期 (年數)	主營業務活動
截至2020年12月31日止年度				
公司A ⁽¹⁾	26.6	3.3	四年	分銷醫療器械
公司B ⁽²⁾	23.1	2.8	四年	分銷醫療器械
公司C ⁽³⁾	22.9	2.8	四年	醫美服務
公司D ⁽⁴⁾	17.9	2.2	三年	牙科醫療服務
公司E ⁽⁵⁾	17.8	2.2	四年	分銷醫療器械
總計	108.3	13.3	-	-
截至2019年12月31日止年度				
公司C ⁽³⁾	24.9	3.8	四年	醫美服務
公司A ⁽¹⁾	19.2	3.0	四年	分銷醫療器械
公司B ⁽²⁾	15.2	2.4	四年	分銷醫療器械
公司D ⁽⁴⁾	14.4	2.2	三年	牙科醫療服務
公司F ⁽⁶⁾	13.5	2.1	五年	牙科醫療服務
總計	87.2	13.5	-	-
截至2018年12月31日止年度				
公司C ⁽³⁾	19.8	4.1	四年	醫美服務
公司F ⁽⁶⁾	14.3	2.9	五年	牙科醫療服務
公司D ⁽⁴⁾	7.8	1.6	三年	牙科醫療服務
公司G ⁽⁷⁾	7.8	1.6	四年	牙科醫療服務
公司B ⁽²⁾	7.3	1.5	四年	分銷醫療器械
總計	57.0	11.7	-	-

業 務

- (1) 公司A，成立於1998年，主要從事口腔器械的銷售及分銷。作為包括我們在內的多個口腔及牙科醫療器械品牌的授權分銷商，其主要在四川省、重慶市、西藏自治區及貴州省運營。
- (2) 公司B，成立於2017年，主要從事第一類及第二類醫療器械的銷售和分銷，以及計算機硬件及軟件銷售。其亦提供醫療器械相關的技術諮詢服務、軟件開發及設計服務以及3D設計服務。
- (3) 公司C是一家醫美集團，在中國擁有40多家醫美診所。於業績紀錄期，我們與公司C的多家附屬公司開展業務。
- (4) 公司D是中國的口腔健康企業集團，其業務包括建立牙科診所、投資於口腔健康行業及培訓牙科醫生。於業績紀錄期，我們與公司D的多家附屬公司開展業務。
- (5) 公司E指鄭州思邁爾松佰實業有限公司，由松柏投資集團控制的一家實體。其主要從事河南省醫療器械的銷售及分銷。於業績紀錄期，我們與公司E及其附屬公司開展業務。
- (6) 公司F，成立於1993年，是一家牙科醫療集團，在全國範圍內擁有200多家牙科診所，專門提供優質的牙科保健服務。於業績紀錄期，我們與公司F的多家附屬公司開展業務。
- (7) 公司G主要從事提供高端牙科服務。其運營網絡覆蓋江蘇省、浙江省、上海市及福建省20多家牙科診所。於業績紀錄期，我們與公司G的多家附屬公司開展業務。

我們與醫院及牙科診所訂立直銷協議，並與分銷商訂立分銷協議。詳情請參閱「一 銷售及分銷」。

截至最後實際可行日期，除由松柏投資集團控制的客戶E外，我們概無董事、其緊密聯繫人或據董事所知擁有我們已發行股本超過5%的任何股東截至最後實際可行日期於我們任何五大客戶中擁有任何權益。

我們的供應商

我們的供應商主要包括隱形矯治器原材料供應商、製造設備及耗材供貨商、物流服務供應商及營銷服務及活動策劃服務提供商。我們根據供應商的質量和價格以及我們的業務需求選擇供應商。於2018年、2019年及2020年，我們在五大供應商處的採購額分別佔該等產品及服務的採購總額的70.9%、79.0%及74.2%。同期，我們在最大供應商處的採購額分別佔我們採購總額的32.6%、35.4%及35.4%。我們與供應商（包括主要原材料供應商）通常保持穩定及長期的合作關係。我們已確定隨時可用的替代供應商，能夠以可比條款、價格及質量提供服務及產品（尤其是原材料），以防止我們當前主要供應商的供應出現任何重大中斷。因此，我們認為，我們將能夠從替代供應商處採購我們所需的產品及服務，而不會有任何重大困難。基於上述情況，董事認為，倘我們與主要供應商之間的業務關係因任何原因中斷或終止（儘管這不太可能發生），我們有能力在日後維持我們的業務。

業 務

下表載列於業績紀錄期我們五大供應商的若干資料。

供應商	交易金額 (人民幣百萬元)	佔採購成本 總額的百分比 (%)	截至最後實際 可行日期與 我們保持關係 的概約年期 (年數)	我們購買的主要 產品／服務
截至2020年12月31日止年度				
供應商A	60.5	35.4	四年	製造原材料
供應商B	42.4	24.8	四年	3D打印機及 製造耗材
供應商C	14.0	8.2	九年	物流服務
供應商D	5.3	3.1	三年	活動策劃服務
供應商E	4.7	2.7	兩年	營銷服務
總計	126.9	74.2	-	-
截至2019年12月31日止年度				
供應商B	60.9	35.4	四年	3D打印機及 製造耗材
供應商A	55.7	32.4	四年	製造原材料
供應商C	10.9	6.3	九年	物流服務
供應商F	5.0	2.9	四年	營銷服務
供應商D	3.4	2.0	三年	活動策劃服務
總計	135.9	79.0	-	-
截至2018年12月31日止年度				
供應商A	51.6	32.6	四年	製造原材料
供應商B	43.7	27.7	四年	3D打印機及 製造耗材
供應商C	6.2	3.9	九年	物流服務
供應商G	5.4	3.4	五年	營銷服務
供應商H	5.3	3.3	四年	營銷服務
總計	112.2	70.9	-	-

截至最後實際可行日期，我們概無董事、其緊密聯繫人或據董事所知擁有我們已發行股本超過5%的任何股東截至最後實際可行日期於我們任何五大供應商中擁有任何權益。

業 務

原材料

我們的隱形矯治器的主要原材料包括複合聚合物材料(板／片狀)。我們通常與原材料供應商訂立具有法律約束力的採購協議，據此，供應商有義務按要求履行我們的每一個採購訂單。採購協議通常包括以下主要條款。

- **期限及重續。**於終止或以新安排替代之前，採購協議一般具有效力。
- **採購金額。**在某些情況下，採購協議可能會約定最低採購金額。
- **定價安排。**我們通常在框架採購協議中(特別是與我們主要供應商)為採購的每單位原材料規定固定價格，因此，可以有效管理成本以應對相關原材料的市場價格上漲。該等協議亦可使我們在某些情況下磋商價格調整。
- **付款方式及信貸期。**我們一般會以一次性或分期付款的方式通過銀行轉賬進行付款。供應商向我們提供的信貸期一般為30至60天。
- **原材料退貨／換貨。**我們於收到原材料時進行檢查，並可能於指定期限內退還任何不符合我們要求的原材料。
- **原材料質量。**供應商應遵守協議中指定或引用的標準質量控制條款。
- **排他性。**我們可要求若干供應商在協議規定的地區及期間內不向第三方出售相關原材料。
- **保密。**雙方應對執行採購協議中獲得的信息保密。
- **終止。**採購協議可在雙方書面同意的情況下予以終止，而無須任何理由。任何一方亦可在另一方嚴重違反協議的情況下終止有關協議。

我們根據嚴格的標準及適用法律法規選擇原材料供應商。我們考慮，其中包括，彼等產能、質量鑑定、技術水平、定價、聲譽及交付能力。我們的原材料供應商須擁有開展業務所需的所有執照及許可證。我們亦對主要供應商進行年度評估。倘我們注意到任何供應商的產品存在可能對我們隱形矯治器的質量造成不利影響的重大缺陷，我們擁有酌情權終止自該供應商的任何採購並採取相應措施以減少其對我們隱形矯治器的任何風險。

3D打印機

於業績紀錄期，我們從供應商B處租賃3D打印機及採購相關製造耗材，並與其訂立相互排他性戰略合作框架協議。供應商B始創於2005年，專業從事3D打印機的開發、生產、銷售及服務。

業 務

在選擇3D打印機供應商時，我們進行了行業調研，諮詢不同的供應商並對其產品及技術進行檢驗。在對市場中的現有供應商進行全面評估後，於業績紀錄期，我們根據產品及服務的質量與供應商B訂立了相互排他性戰略合作框架協議。根據我們與供應商B訂立的戰略框架協議，在採購協議中我們通常會約定3D打印機的單位租賃成本，按該等3D打印機打印的牙模數量計量。

於業績紀錄期，據我們的董事所盡悉，供應商B與本公司、我們的附屬公司、股東、董事、高級管理層或任何彼等各自聯繫人過往或現時並無任何其他關係（包括但不限於業務、家庭、信託、融資、資金流或其他）。

於業績紀錄期，我們委聘數量有限的供應商提供主要原材料及製造設備以生產隱形矯治器。請參閱「風險因素－與我們業務及行業有關的風險－我們委聘數量有限的供應商提供隱形矯治器的原材料及製造設備，因而易受供應短缺、質量問題及價格波動的影響，這可能對我們的業務、經營業績、財務狀況及前景造成重大不利影響。」我們與該等原材料供應商保持穩定及長期的關係。此外，我們相信我們能在需要時獲得主要原材料的替代品。董事確認，於業績紀錄期及直至最後實際可行日期，我們概無與供應商發生任何重大糾紛、原材料採購困難、由於原材料短缺或延遲而導致的業務中斷或原材料價格大幅波動。

存貨控制

由於我們按接單生產定制化的矯治器，我們並無重大成品庫存。成品矯治器在運送至客戶之前才入庫。我們會每日清點倉庫中的成品並記錄成品的每次入庫及交付。因此，我們的存貨主要包括原材料，另包括少量在製品及未交付的製成品。截至2018年、2019年及2020年12月31日，我們分別擁有人民幣21.7百萬元、人民幣22.8百萬元及人民幣19.9百萬元的存貨。我們主要根據客戶及分銷商的預計需求以及我們產品的預期生產時間維持原材料庫存。我們通常維持一個月的存貨水平，以滿足我們分銷商及客戶的採購需求。有關詳情，請參閱「財務資料－主要資產負債表項目之討論－存貨」。

業 務

銷售及分銷

於業績紀錄期，我們主要於中國以及在很小程度上通過中國分銷商在若干其他國家及地區（包括澳大利亞及其他亞洲區域）銷售我們的服務及產品。於2018年、2019年以及2020年，我們在海外市場的總達成案例分別約為0.4%、0.4%及0.5%，由一家中國分銷商產生。我們直接向醫院和診所銷售我們的服務及產品，或者向我們的分銷商銷售服務及產品，分銷商繼而將服務及產品轉售予醫院和診所。因此，我們的客戶包括醫院和診所（我們直接向其銷售）以及我們的分銷商。

下表載列所示期間我們按銷售渠道及客戶類型劃分的銷售量（按達成案例計）及平均售價的明細。

	截至12月31日止年度					
	2018年		2019年		2020年	
	銷售量 (達成案 例數目)	平均售價 (人民幣元)	銷售量 (達成案 例數目)	平均售價 (人民幣元)	銷售量 (達成案 例數目)	平均售價 (人民幣元)
直銷						
公立醫院	4,300	10,200	1,500	11,100	1,200	11,200
私立診所	58,100	8,500	70,000	8,200	82,200	8,000
向分銷商銷售	15,300	7,500	48,600	6,300	54,200	7,000
總計	<u>77,700</u>	<u>8,400</u>	<u>120,100</u>	<u>7,500</u>	<u>137,600</u>	<u>7,700</u>

於業績紀錄期，對分銷商的批發價低於對公立醫院和私立診所的直銷價，主要由於我們根據多種因素（包括分銷商的分銷區域、渠道資源、業務量及議價能力）給予分銷商批發價格（低於直銷價）。請參閱「一向分銷商銷售」。

下表載列所示期間我們按銷售渠道及客戶類型劃分提供隱形矯治解決方案產生收入的明細。

	截至12月31日止年度					
	2018年		2019年		2020年	
	人民幣元	%	人民幣元	%	人民幣元	%
	(人民幣千元，百分比除外)					
直銷						
公立醫院	39,466	8.5	15,318	2.5	12,009	1.5
私立診所	374,219	80.5	424,701	67.6	518,928	64.9
向分銷商銷售	51,264	11.0	188,040	29.9	268,068	33.6
總計	<u>464,949</u>	<u>100.0</u>	<u>628,059</u>	<u>100.0</u>	<u>799,005</u>	<u>100.0</u>

業 務

按銷售渠道劃分的盈利能力分析

我們在業務運營中產生的成本並不能完全於直銷與經銷之間可區別地劃分。我們就提供隱形矯治解決方案的成本包括：(1)提供矯治方案設計服務的成本；及(2)製造隱形矯治器的成本。有關成本乃於集團層面上產生，且與任何特定銷售渠道並無緊密聯繫；因此，直銷與向分銷商銷售之間並無重大差別。舉例而言，我們的醫學設計師（其協助牙科醫生制定矯治方案設計）及矯治方案設計軟件並沒有被專門指定處理自直銷或向分銷商銷售產生的案例。同樣，我們的生產線及其他製造設備並無專門製造用於自直銷或向分銷商銷售產生的案例的隱形矯治器。因此，按銷售渠道公平且準確地劃分隱形矯治解決方案的相關成本並不切實可行。因此，我們無法按銷售渠道分別追蹤觀察隱形矯治解決方案的盈利能力；相反，我們採用整體方法來優化成本並提高整體盈利能力。

經計及多項因素（包括分銷地區、渠道資源、業務量、議價能力及我們的推廣計劃），我們向分銷商授出不同的折扣率，旨在平衡其對我們業務擴展及增長的貢獻以及對毛利率的影響。我們認為，於業績紀錄期，我們已維持隱形矯治解決方案可持續發展且逐步提高的毛利率，於2018年、2019年及2020年，毛利率分別為65.4%、65.5%及71.3%。

為說明用途，下表載列我們於業績紀錄期授予分銷商的加權平均折扣率，其乃基於向分銷商銷售的平均售價以及向公立醫院及私營診所直銷的加權平均售價計算得出。於2019年向分銷商銷售的加權平均折扣率相對較高，主要是由於我們推出COMFOS產品線後，激勵分銷商推廣COMFOS。於2020年，我們將折扣率調整回落，原因是我們已建立起COMFOS相對穩定的市場接受度。

	截至12月31日止年度		
	2018年	2019年	2020年
向分銷商銷售的加權平均折扣率	13.0%	23.7%	13.0%

業 務

直銷

我們通過持有第二類醫療器械經營備案憑證的全資附屬公司向醫院和牙科診所直接出售大部分服務及產品。截至2020年12月31日，我們的內部銷售團隊擁有230名成員。我們通常與醫院及診所客戶簽訂隱形矯治器定制協議，該等協議通常包括以下主要條款。

- **期限及重續。**協議的期限一般為一至兩年。與私營醫院及診所訂立的協議一般於協議到期前續期六個月。
- **採購金額。**協議一般並不規定各客戶的最低採購金額。
- **定價安排。**協議一般依據病例的複雜程度就不同病例規定不同價格。提前交貨及製造額外矯治器等額外服務的價格則會以固定價格的方式訂明。我們不向直銷客戶提供返利。
- **付款及交付。**我們要求所有直銷客戶一次性付款，無論是否有信貸期。對於中小型醫院及診所，我們通常要求彼等下單時支付相關全額款項。在收到全額付款後，我們開始進行矯治方案設計服務，並且一旦矯治方案設計得到相關牙科醫生的批准，我們即開始製造隱形矯治器。我們通常在相關矯治方案設計獲批准後一週內交付第一批隱形矯治器。我們可能向某些直銷客戶（主要為信譽良好的公立醫院及私立診所）授出通常為30至60天不等的信貸期以完成全額付款，並且在該等情況下，一旦彼等下單，我們即開始進行矯治方案設計服務以及製造隱形矯治器。倘逾期付款，我們或會終止交付隱形矯治器，且相關客戶可能須支付滯納金。於業績紀錄期，我們向信譽良好的公立醫院及少量聲譽良好的大型私立診所提供更長的信貸期。直銷客戶一般會就每一位患者的相關費用以銀行轉賬方式付款。
- **終止。**協議可在雙方書面同意的情況下予以終止，而無須任何理由。任何一方亦可在另一方嚴重違反協議的情況下終止有關協議。

向分銷商銷售

除了直銷外，我們還通過聘請分銷商，利用其渠道資源來增加銷量和市場份額，從而降低我們的營銷成本。我們可通過此方式擴展我們的業務，並將我們的成功快速、經濟高效地複製到尚未開發地區，特別是若干僅靠我們內部銷售團隊可能無法完全滲透到的低線城市，同時將增量成本降到最低。

根據灼識諮詢報告，在醫療器械行業，包括牙科醫療器械行業，依靠或涉及分銷商向醫院及診所銷售是一種慣例。採用分銷商模式可以為隱形矯治解決方案提供商提供一些關鍵的優勢。由於隱形矯治解決方案提供商的終端客戶通常為各種類型及規模的醫療機構，分銷商可以利用資源幫助他們接觸到分散的目標客戶，這對他們向尚未開發地區的擴張格外有利。此外，隱形矯治

業 務

解決方案提供商能節省內部資源，因為他們可以保留一支更為敬業的內部銷售和營銷團隊，這支團隊對解決方案及整個市場有更深入的了解，同時還可依賴分銷商的網絡資源及其對區域市場的了解。分銷商還可以協助維系來自分散市場的中小型診所客戶，而直銷團隊可能難以參與其中。因此，我們認為通過聘請分銷商對我們的直銷加以補充乃符合我們的最佳利益，讓我們得以(1)以具成本效益的方式擴張至未開發地區，特別是若干僅靠我們內部銷售團隊可能無法完全滲透到的低線城市；(2)加強我們的資金回流；及(3)將會增加成本且耗時的售前工作及維繫醫院和診所關係的工作委託給分銷商以及專注於賦能在我們分銷商所獲醫療機構客戶註冊的牙科醫生。

我們與分銷商的關係指賣方與買方的關係，而不是委託人與代理商的關係。我們對任何分銷商均無所有權或管理控制權。我們的分銷商將銷售擴大至我們內部銷售團隊尚未覆蓋的公立醫院及私立診所。於業績紀錄期及直至截至最後實際可行日期，分銷商所覆蓋的公立醫院及私立診所概無試圖與我們建立直銷關係，主要原因是(1)彼等可能因內部程序或彼等與相關分銷商的長久關係而偏向於透過分銷商採購，以及(2)倘彼等與我們建立直銷關係，我們也不會向其提供較相關分銷商所提供售價更低的售價。一旦我們的分銷商與公立醫院或私立診所訂立銷售協議，則彼等將會向我們提交該等醫院或診所的資質以作認證目的。一旦我們展開審查及認證程序，與該等醫院或診所有關係的牙科醫生將能夠透過*iOrtho*提交矯治數據，並使用我們的時代天使隱形矯治系統，詳見「—我們的價值鏈及價值主張—價值鏈」。

我們按照與我們的分銷商訂立的批發價及根據「財務資料—主要會計政策、判斷及估計—收入確認」所述與直銷相同的原則確認向分銷商銷售產生的收入。

在我們的分銷商模式下，我們通常會根據分銷商的分銷區域、渠道資源、業務量和議價能力等多種因素，在分銷協議中設定一個較直銷價格存在一定折扣的固定批發價。

於業績紀錄期，我們與(1)兩名各自由並未擔任本集團高級管理層職位的前僱員控制的分銷商，及(2)四名由松柏投資集團的若干聯屬人士控制的分銷商建立了分銷關係。於2018年、2019年及2020年，該六名分銷商貢獻的總收入佔比分別為3.1%、4.6%及5.4%。尤其是，於2018年、2019年及2020年，由前僱員控制的兩名分銷商貢獻的總收入佔比分別為1.5%、2.4%及3.0%。僱員A於2006年5月加入本集團，並因家庭原因從上海搬遷至安徽省而於2016年12月辭任本集團一所牙科診所上海天智的運營總監。我們於2017年1月聘請僱員A作為分銷商，主要是因為我們當時計劃擴張至安徽省及周邊地區的尚未開發市場。僱員B於2013年7月加入本集團，並於2019年9月辭任區域銷售經理，開始自己創業。我們於2019年12月聘請僱員B作為分銷商，主要是根據其過往表現，我們認為其經驗及專業知識將幫助我們進一步深入湖南省及周邊地區的區域市場。

業 務

董事確認，與該六名分銷商簽訂的條款較與其他第三方分銷商簽訂的條款並無差異。詳情請參閱「一分銷網絡」。

於業績紀錄期，就董事所深知，除上述六名分銷商外，我們的分銷商過往或現時概無與本公司、本公司的附屬公司、股東、董事、高級管理層或其各自的任何聯繫人存在任何關係（業務、僱傭或其他關係）。於業績紀錄期，我們概無向分銷商提供任何預付款或財務援助。據董事所深知，我們的每個分銷商之間概無其他關係或安排（家庭、融資擔保或過往或現時的其他形式）。

選擇標準

我們已經建立了分銷商招聘標準及流程，以確保我們聘用的分銷商工作高效且資源豐富。我們根據分銷商在醫療器械行業（尤其是在正畸器械方面）的經驗來甄選我們的分銷商。此外，該等分銷商須具備在中國銷售醫療器械所需的營業執照和許可並已與其區域內的醫院和牙科診所建立良好的關係。各區域的銷售管理團隊會核實潛在分銷商的資料，並使用以下指標進一步篩選候選人：經營資質、當地銷售渠道資源、經營方向、參與意願、管理能力及商業信譽。我們亦會於相關分銷合同到期待續時審查分銷商的資質。

分銷商管理

我們積極管理我們的分銷商，以確保我們的市場狀況健康有序，保持對分銷商銷售業績及服務需求的監督及了解，並以此維護我們的品牌及聲譽。我們主要依靠分銷協議及銷售及營銷人員的監督來管理及控制我們的分銷商。我們已採納一系列措施以監控分銷商的售價，從而避免市場紊亂。例如，我們以合同的形式禁止分銷商銷售競爭性的隱形矯治器，我們授權他們只在指定的地理區域內銷售若干指定產品線。此外，我們向我們的分銷商提供建議零售價，而我們的內部銷售及營銷人員將會監督當地市場的零售價。如果相關分銷商未能遵守分銷商協議的條款，我們可能會實施終止相關分銷安排等處罰。我們還定期評估分銷商的銷售業績、應收款項賬齡以及彼等在市場行銷、銷售渠道開發及培訓計劃推廣方面的貢獻及配合情況。

業 務

分銷網絡

我們擁有一個不斷發展的全國分銷網絡。截至2020年12月31日，我們擁有69名分銷商，覆蓋中國29個省、市及自治區。我們的分銷商包括相對大型醫療器械及醫藥產品分銷商，該等分銷商的醫院及地理區域覆蓋面較廣。我們亦委聘若干中小型分銷商，該等分銷商專注於直接向其目標地理區域內的醫院提供配套服務。未經我們的明確批准，我們的分銷商不得聘用子分銷商。於業績紀錄期，我們幾乎沒有聘用子分銷商。因此，我們認為，僅允許一級分銷商從醫療器械製造商向公立醫院銷售醫療器械的兩票製系統對我們的業務、經營業績及財務狀況不會造成重大不利影響。下表載列於所示期間我們分銷商數目的變動。

	截至12月31日止年度		
	2018年	2019年	2020年
上一年末分銷商數 ⁽¹⁾	<u>18</u>	<u>37</u>	<u>55</u>
分銷商新增數 ⁽²⁾	<u>23</u>	<u>24</u>	<u>23</u>
分銷商終止數 ⁽³⁾	<u>(4)</u>	<u>(6)</u>	<u>(9)</u>
年末分銷商數.....	<u><u>37</u></u>	<u><u>55</u></u>	<u><u>69</u></u>

(1) 指在相應年末與我們達成有效分銷協議的分銷商數量。

(2) 指在有關年度與我們新訂立分銷協議的分銷商數量。

(3) 指在有關年度未與我們續簽或終止其分銷協議的分銷商數量。於業績紀錄期，我們主要與個別未能達成其銷售承諾或未能及時悉數結清其應付款項的分銷商終止分銷關係。

我們於業績紀錄期委聘的分銷商數量普遍增加，因為我們擬利用分銷商的銷售渠道以更具成本效益的方式來擴展我們的業務並提高我們的銷售效率。我們通常與分銷商訂立分銷協議。分銷協議包含與行業慣例一致的條款及條件，主要包括以下主要條款。

- **期限及重續。**協議一般為期一年並可在雙方同意下重續。
- **指定分銷區域。**我們會為每一名分銷商指定若干分銷區域。未經我們事先批准，分銷商不得在其自身分銷區域之外進行分銷及推廣。所有分銷商均獲得於指定分銷區域分銷若干指定系列產品的獨家分銷權。

業 務

- **銷售承諾。**經考慮指定分銷區域的市場潛力及我們的擴張需求，分銷協議一般載有每一名分銷商的銷售承諾。分銷商有權在達成按達成案例計量的銷售目標之後按其銷售收入的比例獲得返利。另一方面，若其未完成承諾，則我們有權取消其分銷權。我們基於整體業務目標及分銷商的特定情況設定給予返利的基準，並按季度及年度基準評估各分銷商是否有權獲得返利。於2018年、2019年及2020年，我們向4名、45名及66名分銷商分別給予返利人民幣2.0百萬元、人民幣4.8百萬元及人民幣14.4百萬元。我們已實施內部政策，禁止分銷商通過賄賂或其他非法或不當的激勵手段增加銷售量。我們的隱形矯治器乃基於專門的矯治方案訂購且不適用於其他患者。因此，鑒於我們並無批量現貨，我們在分銷商層面概無存貨累積。因此，我們認為我們面臨渠道擁塞的風險很小。
- **定價政策。**分銷協議一般為不同產品線訂明固定價格。我們保留調整價格的權利。
- **交付。**除非另有規定，否則由我們直接向終端用戶(即牙科醫生)交付隱形矯治器，且一般承擔交付成本。我們通常於相關矯治方案獲批准後一週內交付第一批隱形矯治器。
- **不競爭。**分銷商及其僱員不得與提供類似於我們的服務及產品的第三方進行交易或合作。違反不競爭安排將會導致分銷終止，且違反安排的分銷商或會面臨罰款。
- **合規。**分銷商負責根據相關法律及法規進行銷售，且不得使用任何中國法律禁止的付款或其他方式來推廣或出售我們的解決方案。
- **付款及信貸期。**我們要求所有分銷商一次性付款。我們一般向分銷商授出30天至60天的信貸期。倘逾期付款，我們或將終止交付隱形矯治器，且相關分銷商須承擔因此產生的任何損失。我們的分銷商一般會按月以銀行轉賬方式付款。
- **產品退貨/換貨。**我們通常不接受產品退貨或換貨，惟產品有質量缺陷除外。請參閱「— 客戶服務」。
- **暫停與終止。**在大多數分銷協議中，我們擁有暫停或終止分銷商分銷權的廣泛自由裁量權。例如，若分銷商未能及時全額結清應付款項，嚴重違反分銷協議的條款且未能糾正有關違約行為，或存在重大經營風險，則我們可暫停其分銷權；此外，若分銷商在未事先通知我們的情況下進行控制權變更，未經我們書面同意將協議部分或全部轉讓給第三方，或未經我們書面同意暫停營業合共超過一個月，則我們可以終止其分銷權。

業 務

客戶服務

我們努力為客戶提供滿意的客戶服務。截至2020年12月31日，我們的客戶服務團隊擁有40名成員。

我們的客戶服務團隊為客戶提供售後服務，包括糾正交付錯誤、退貨並為客戶和分銷商提供臨床培訓。我們的客服人員亦定期拜訪客戶和分銷商、收集反饋意見並編製訪問報告以供我們內部使用。由於所有矯治器均為定制生產，我們通常不允許退貨。倘發現任何隱形矯治器存在缺陷，客戶服務部必須通知質量控制部並根據我們的內部政策妥善處理有關事宜，在這種情況下，我們通常會更換有缺陷的矯治器。

定價政策

我們在對客戶釐定售價時，會考慮多項因素，這主要包括成本及開支、不同產品線、競爭產品的價格、我們的市場份額及整體競爭格局。此外，考慮到公立醫院審核、批准及與我們結算的週期相對較長，我們通常對公立醫院設置較私立診所相對較高的直銷價格。請參閱「財務資料－主要資產負債表項目之討論－貿易及其他應收款項」。我們通常在與客戶訂立的協議中設定固定售價。

季節性

我們通常會受季節性影響，主要因具有隱形矯治器治療需求的患者的消費偏好而致。我們通常於暑假期間銷售額最高，由於隱形矯治器治療需要在治療過程中諮詢牙科醫生並進行定期檢查，因此對於潛在患者（尤其是兒童和青少年）而言，暑假時間寬裕，更容易安排時間進行治療。由於類似原因，春節前後的寒假期間，我們的銷售額會達到第二高。

品牌及市場營銷

A-Tech大會

自2014年開始，我們組織並主辦年度學術會議A-Tech大會，旨在匯聚全球負有盛名的正畸醫生、口腔學家及其他相關領域專家就最先進的數字化正畸技術及最新創新成果展開交流。

多年來，隱形矯治器的應用範圍已大幅擴大，越來越多的正畸醫生開始向其患者推薦隱形矯治器產品。作為中國隱形矯治行業的先驅，我們見證了行業變革，並肩負著利用我們的知識、經驗和行業資源加強正畸醫生向患者提供隱形矯治器產品及服務的能力的重任。通過A-Tech大會，我們與參會者分享最新技術與創新成果，向其提供了一個相互交流思想及學習的平台，並使其達成行業共同願景。我們借用A-Tech大會擴大我們的學術影響，而這又有助於我們建立關鍵意見領袖網絡。

業 務

我們相信，我們的發展與行業及學術支持密不可分，而A-Tech大會向我們提供了一個與從業者及研究機構培養牢固關係的特殊機遇。我們還相信，A-Tech大會能夠促進行業資源整合，鼓勵產學研合作並促進技術發展與創新。

其他品牌及市場營銷活動

除A-Tech大會外，我們已開展多項品牌及市場營銷活動，以提高我們的品牌知名度以及推廣我們的產品及服務。

- **培訓項目。**自2017年以來，我們一直與加利福尼亞大學洛杉磯分校牙科研究服務中心合作為牙科醫生提供數字化正畸方面的正畸認證培訓項目，通過此培訓，我們不僅推動了中國數字化正畸行業的發展，還向更多的牙科醫生宣傳隱形矯治器治療方法的優勢，從而擴大我們的牙科醫生群。此外，我們與中國牙病防治基金會合作推出了育龍計劃，為正畸學研究生提供先進、標準的數字化隱形矯治器治療培訓。
- **學術活動及出版物。**除年度A-Tech大會外，自2018年以來，我們已組織3,000多場針對特定產品和技術的區域座談會。我們亦定期參加全國性學術活動，如國際正畸大會暨全國口腔正畸學術會議。再者，我們已出版一本關於隱形矯治器治療的書，以進一步增加我們的學術影響力。
- **贊助。**於2017年，我們與國家體育總局訓練局訂立一份合作協議，據此，我們獲委任為為國家運動員提供正畸解決方案的贊助商，且我們的隱形矯治器被指定為國家隊運動員的備戰保障產品。
- **社交網絡。**我們使用微信等社交網絡宣傳隱形矯治器治療方法的優勢。
- **示範中心。**截至最後實際可行日期，我們已在上海及廣州建立兩個示範中心，據此，我們可為牙科醫生提供線下醫學服務，從而提升用戶體驗，同時為牙科醫生提供我們隱形矯治解決方案應用方面的定期現場培訓。我們亦可向潛在患者教授隱形矯治器的治療原理，如運用掃描模擬效果圖向其展示其牙齒更加整齊後的模樣。

業 務

競爭

我們的運營市場高度集中並因該等市場的技術進步和科學發現而日新月異，且我們預期該市場的競爭持久且激烈。此外，該市場亦受到中國牙科醫療保健行業和醫療器械行業整體變化的影響。根據灼識諮詢報告，於2020年，按達成案例計，包括本公司在內的兩大市場參與者約佔中國隱形矯治解決方案市場的82.4%。我們面臨且可能繼續面臨國內外隱形矯治解決方案提供商的競爭。

我們相信，我們的主要競爭優勢包括：

- 我們的服務及產品範圍與質量；
- 我們的品牌知名度；
- 價值比因素；
- 我們的研發能力；
- 我們持續創新及開發先進技術的能力；
- 我們高效的經營模式；
- 我們吸引及留住高技術人才的能力；及
- 我們有效推廣我們的產品及服務的能力。

我們認為，憑藉我們在全國範圍內提供優質服務及產品的能力、我們的綜合產品線、知名時代天使品牌、強大的研發能力、先進技術及經驗豐富的管理層團隊，我們在中國隱形矯治行業有效競爭方面佔據優勢。然而，我們當前或日後部分競爭對手可能獲得比我們更多的財務資源，且經營歷史比我們更悠久。請參閱「風險因素－與我們業務及行業有關的風險－我們面臨隱形矯治行業同國內外競爭對手的激烈競爭。如果我們未能成功競爭，可能對我們的前景、業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。」

第三方付款安排

背景

於業績紀錄期，我們若干客戶（「相關客戶」）透過第三方支付人與我們結算付款（「第三方支付安排」）。於2018年、2019年及截至2020年10月31日止十個月，第三方支付總額分別約佔我們自所有客戶收取的付款總額的10.8%、2.0%及0.7%。於業績紀錄期，概無個別相關客戶對我們的收入有重大貢獻。自2020年11月起，我們已停止所有第三方支付安排。

於業績紀錄期及直至本文件日期，除了僅接受第三方支付人就相關客戶支付的第三方支付款之外，我們並未主動發起第三方支付安排，亦未參與相關客戶與其各自第三方支付人之間就結算

業 務

相關客戶所欠第三方付款人之款項而作出的任何另行安排。此外，於業績紀錄期及直至本文件日期，我們並未向任何相關客戶或第三方付款人提供任何折扣、佣金、回扣或其他好處，以促進或鼓勵第三方付款安排。

於業績紀錄期及直至2020年10月，第三方付款人主要包括(1)與相關客戶有關聯的個人，如擁有人的配偶及家屬、相關客戶的財務經理、財務主管及其他指定僱員、向相關客戶登記的牙科醫生及相關客戶的共同擁有人；及(2)2018年的四名銷售人員。董事已確認，除若干銷售人員外，所有第三方付款人均獨立於本集團以及我們各自的董事、高級管理層及股東。我們的董事進一步確認，2018年作為第三方付款人的四名銷售人員作出相關付款僅為方便結算相關客戶結欠我們的付款，且彼等概無於本集團擔任高級管理職位。就我們董事所知，該四名銷售人員作出的第三方付款總額人民幣74,700元（佔我們於2018年收到的第三方付款總額的約0.1%）有真實的相關交易。此外，我們向相關客戶直接開出涉及相關交易及支付金額的賬單。作為我們針對第三方付款問題的強化內控，自2017年12月以來，我們已基本停止接受我們銷售人員作出的第三方付款。我們已禁止並將繼續禁止我們的銷售人員參與我們客戶的付款結算。

使用第三方付款安排的原因

於業績紀錄期，相關客戶主要包括小型醫院及私立牙科診所。在對小型私有醫療機構的醫療設備採購付款安排進行定性訪談及定量調查後，灼識諮詢認為，中國小型醫院及私立牙科診所透過第三方付款人向其供應商及賣家結算所有類型的款項（如用於購買醫療產品及物資以及諮詢服務支付的款項）乃屬商業慣例，主要原因如下：

- (i) 許多小型私立牙科診所以個體工商戶形式經營業務，而個體工商戶由於使用公司銀行賬戶的複雜性通常不願意開立單獨公司銀行賬戶，而是更傾向於透過其家人的個人銀行賬戶結算款項；
- (ii) 許多小型私立牙科診所聘請其家人擔任財務主管及財務經理，而他們的私人賬戶通常由診所用於結算其款項；
- (iii) 許多小型醫院及私立牙科診所就結算其款項與第三方付款人訂立事先釐定的安排，如使用其僱員或股東的個人銀行賬戶，目的是為了節省成本；及
- (iv) 大多數小型醫院及私立牙科診所的交易額相對較小，因此對他們而言透過個人賬戶結算款項更加高效。

業 務

誠如我們的中國法律顧問所告知，第三方付款安排不會違反或規避中國適用法律或法規。

內部控制措施及停止第三方付款安排

為保障我們的權益不受第三方付款安排相關風險影響，我們實施了各種內部控制措施，以減少第三方付款人付款比例，並降低相關風險，該等措施包括（其中包括）：

- (i) 自2017年12月起，我們要求所有客戶直接通過其公司銀行賬戶結算款項；
- (ii) 就無法在相關時間及時直接與我們結算款項的客戶而言，我們要求相關客戶(1)向我們提供相關資料，包括（其中包括）相關第三方付款人的身份；(2)獲得我們首席財務官的事先書面批准；及(3)與我們及第三方付款人根據我們的內部模板訂立三方付款協議（「三方付款協議」）。根據三方付款協議，相關客戶根據與我們的原協議條款將其付款責任委託予各第三方付款人（「委託」），該等第三方付款人根據相同條款直接向我們付款。我們將接受自第三方付款人的付款，猶如其由相關客戶付款一樣，並向相關客戶或第三方付款人開具發票。有關委託不得解除相關客戶的付款責任，且倘各第三方付款人未能相應付款，則我們可要求相關客戶付款及對其採取法律行動。第三方付款人對相關客戶的付款責任承擔連帶責任。於2018年、2019年及截至2020年10月31日止十個月，未簽署三方付款協議的已收第三方付款金額約佔我們於相關期間收到的第三方付款總額的89.8%、64.8%及0.9%；
- (iii) 在接受任何第三方付款前，我們根據收款登記表內所記錄的資料核證付款資料，確保結算該款項所用的相關第三方付款人賬戶與適用三方付款協議中的賬戶一致；
- (iv) 若不能在相關時間立即訂立「三方付款協議」，我們將執行其他嚴格的內部程序以確定是否保留或拒絕此類第三方付款。此外，我們的財務部就無三方付款協議的全部第三方付款按月發佈顧客賬戶表，以核證付款金額的準確性及該期間的相關治療病例號；及
- (v) 我們拒絕未滿足上述要求的第三方付款人所作的全部付款。

我們已成立一支特別監督團隊聯合監督及監控該等措施的實施，有關特別監督團隊由銷售部、財務部及法律事務部人員組成。

在實施該等措施後，所收第三方付款人的付款佔我們自所有客戶收取的付款總額的百分比於業績紀錄期大幅下降，由2018年的約10.8%降至截至2020年10月31日止十個月的約0.7%。自2020年11月起，我們已完全停止全部第三方付款安排。

業 務

鑑於業績紀錄期，第三方付款的收入貢獻對我們業務而言並不重大，並且於上述整改過程期間，我們的業務持續增長，故我們認為，不再接受第三方付款將不會對我們的業務、財務狀況、經營業績及前景造成重大不利影響。截至本文件日期，停止第三方付款安排並未對我們的財務及經營狀況造成重大影響。請參閱「風險因素－與我們業務及行業有關的風險－我們面臨與第三方支付相關的諸多風險」。

此外，為防止日後再次發生第三方付款安排，我們已實施了增強的內部控制措施，包括建立了監控及退還所有通過第三方付款人支付款項的機制。此外，在與所有新獲得客戶的協議中，我們規定了每個客戶的付款賬戶信息，並確保這些信息與相關客戶的營業執照一致。

董事負責制定和監督內部控制措施的實施以及質量管理系統的有效性。為籌備[編纂]，我們已委聘一名獨立第三方顧問（「內部控制顧問」）對2020年10月財務申報內部控制的選定範圍進行審查（「內部控制審查」）。內部控制顧問進行的內部控制審查範圍涵蓋（其中包括）第三方付款安排。在為[編纂]目的進行的內部控制審查期間，內部控制顧問審查了我們就第三方付款安排採取的上述內部控制措施且並未發現任何重大缺陷。有關詳情請參閱「－ 內部控制及風險管理－ 內部控制」。

執照、許可證及批文

我們的中國法律顧問已告知，截至最後實際可行日期，我們已從中國有關政府部門取得於所有重大方面對我們開展業務而言屬必要的執照、許可證及批文，且該等執照、許可證、批文及證書仍有效。

下表載列與我們營運有關的重要執照、許可證及批文列表。

執照／許可證	持有人	最新有效期	授予機關
醫療器械生產許可證	無錫時代天使	2020年10月－ 2025年10月	江蘇省藥品監督管理局
醫療器械註冊證	無錫時代天使	2021年1月－ 2026年1月	江蘇省藥品監督管理局
第二類醫療器械經營備案憑證	上海時代天使	2017年6月－ 至今	上海市楊浦區市場監督管理局

我們計劃於上述重要許可證各自到期日之前申請續期。我們現有執照、許可證及證書的成功續期將取決於我們是否滿足相關要求。截至本文件日期，董事並不知悉任何可能致使或導致該等執照、許可證及證書不能續期之原因。我們的中國法律顧問確認，截至最後實際可行日期，只要遵守相關法律規定，我們續期該等執照、許可證及證書就不存在任何法律障礙。

業 務

信息技術系統

我們已制定信息技術系統管理政策，以提高信息技術系統的可靠性，並進一步改善相關工作的一致性和協作性。該等規則涵蓋計算機硬件管理、計算機軟件管理、賬戶管理、計算機病毒防範、數據隱私和備份、數據更改記錄、密碼安全和管理以及服務器機房管理。

數據隱私及安全

於我們的日常業務過程中，我們可獲得大量的錯領畸形病例數據以及牙科醫生、公立醫院及私立診所提交的若干保密信息。為處理此類個人信息及數據，我們通常將其於所需最短時間內保留於我們的物理服務器上以及由知名的第三方雲服務提供商運營的基於雲的存儲系統中，範圍從幾年到永久保存。據中國法律顧問告知，此做法於所有重大方面均已遵守適用法律法規。根據相關協議以及個人信息保護和隱私政策的規定，相關牙科醫生、公立醫院、私立診所及患者保留此類信息及數據的所有權。下表載列所獲信息及數據的類型及其使用範圍。

類別	信息類型	使用範圍
有關牙科醫生的信息	聯繫信息及資質信息	該信息主要用於(1)矯治方案設計服務的交流；(2)資質評估及驗證；(3)營銷、促銷及教育活動；及(4)其他向牙科醫生的支持服務。
有關公立醫院及私立診所的信息	名稱、資質、地址、付款相關信息，例如賬號及發票抬頭	該信息主要用於(1)資質評估及驗證；(2)營銷及促銷活動；(3)醫學設計問題的溝通；(4)交付隱形矯治器；及(5)付款及結算。
有關患者的信息	個人信息及治療數據（包括聚乙烯基硅氧烷或數字掃描牙科印模和三維數字模型）	該信息主要用於隱形矯治器的矯治方案設計及製造，因為每對隱形矯治器均應根據每位患者的特定矯治方案設計進行定制，並且可追溯以準確交付。

我們致力於保護我們在業務和運營過程中擁有的數據。我們將所擁有的所有數據視為高度機密。我們已制定並實施了信息技術管理政策及信息安全管理政策。我們亦與可接觸任何上述隱

業 務

私信息的僱員簽訂保密協議。保密協議規定（其中包括），該等僱員在法律上有義務於在職期間不得濫用保密信息，於離職時交回擁有的所有保密信息，並於離職後繼續承擔其保密義務。

我們對數據存儲與處理採取安全預防措施。我們使用超文本安全傳輸協議（「HTTPS」）保護我們網絡通訊的安全，以及文件加密技術防止未經授權的查看或修改。我們的信息技術網絡設置多層防護以保護我們的數據庫及服務器。我們的營運系統已獲得上海市公安局三級認證，據此，其已被視為符合相關法律法規之要求，以防止損害公共秩序及利益。截至2020年12月31日，我們於上海及無錫擁有71台自有物理服務器。我們實時在獨立且多個安全數據備份系統中備份錯領畸形病例數據，以此降低數據丟失或洩露的風險。我們亦對備份系統進行經常性檢查以確保該等系統運轉正常且維護良好。我們亦已實施多種協議及程序，例如定期系統檢查、密碼政策、服務器訪問日誌記錄、網絡接入認證、用戶授權審查與批准及數據備份，以及數據恢復測試，以此來保護我們的數據資產並防止未經授權訪問我們的網絡。

我們與業務合作夥伴及牙科醫生訂立了一系列數據治理相關的合約或協議。*iOrtho*用戶（主要為牙科醫生）通過我們的*iOrtho*用戶協議知悉所收集及處理資料的類型。該等用戶告知我們，彼等提供身份及牙齒狀況等患者個人資料旨在向相關患者提供時代天使矯治解決方案，且彼等已獲授權提供有關資料並自相關患者取得知情同意書，同意我們收集及處理有關資料。我們亦要求我們的業務合作夥伴與我們訂立保密協議，該等協議通常嚴禁未經授權向第三方披露包括患者個人資料在內的機密資料。

我們已制定並實施（其中包括）《數據安全治理政策》及《信息技術治理政策》，以系統地監管我們的數據收集、使用、存儲、保存及傳輸。我們把資料按照相關重要及機密水平分為四個類別，並為各個類別信息的獲取、處理、傳輸及存儲設置了不同的要求。我們的信息技術部負責監管我們系統中僱員賬戶的設立及變更。本公司各部門應根據相關使用情況及機密性要求決定其關於數據獲取及處理的協議。另外，我們還實施一系列措施，確保我們的僱員遵守我們的數據安全措施。例如，我們規定新僱員須接受有關數據安全的崗前培訓，且僱員須接受年度培訓，以加強相關數據安全政策。僱員應向我們確認，彼等了解並會遵守我們的數據安全政策。此外，我們或會懲罰違反數據安全政策的相關僱員。

通過例行檢查及及時更新，我們持續改善並加強我們的數據及系統安全，以此確保妥當管理我們的錯領畸形病例數據。於業績紀錄期及直至最後實際可行日期，我們未曾遇到對我們的業務、經營業績以及財務狀況造成重大不利影響的數據洩露事件。請參閱「風險因素－與我們業務及行業有關的風險－機密信息的洩露及其他安全風險可能對我們的聲譽及業務造成重大不利影響」。

業 務

鑒於以下事實：(1)在相關牙科醫生及其患者事先同意的情況下，我們可以獲得此類錯頰畸形案例數據；(2)我們僅在履行我們服務所必需的範圍內使用此類數據；(3)我們已經實施有關保密信息保護的若干政策及規則；(4)我們已採取必要措施，包括與僱員簽訂保密協議，以防止洩露保密信息；(5)我們在辦公系統中安裝了防病毒及防火牆軟件，以防止數據攻擊、洩漏及篡改，並不時對該等軟件進行升級及定期進行檢查以檢測病毒入侵；(6)我們為僱員提供培訓，以確保彼等了解我們與保密信息保護有關的內部政策；及(7)於業績紀錄期及直至最後實際可行日期，我們並無受到任何牙科醫生或其患者的質疑或索賠，或並無因保密信息洩漏或糾紛而受到任何處罰或罰款，我們中國法律顧問已告知，我們目前在所有重大方面均未違反任何適用的有關數據隱私及個人信息收集與使用的中國法律及法規。

我們或會於數據匿名化及遮蓋的條件下分析於日常業務過程中積累的錯頰畸形案例資料，以完善解決方案。然而，我們並無通過網絡爬蟲或其他類似工具或任何其他第三方收集或開採外部來源的數據。誠如我們的中國法律顧問所告知，我們對所積累的內部錯頰畸形案例的數據分析於所有重大方面均符合相關法律及法規。

知識產權

知識產權是我們的業務根基，我們投入大量時間及資源開發並保護知識產權。我們依賴合約限制、保密程序及知識產權註冊相結合以建立並保護我們的專利技術。截至最後實際可行日期，我們已在中國註冊220個商標、93項專利及16項軟件著作權，我們目前在中國運營業務，所有收入均在中國產生。作為我們決策過程的一部分，在我們決定擴展至任何海外市場之前，我們將在相關司法權區針對該市場進行自由實施分析。此外，我們擁有60項註冊域名，截至最後實際可行日期，所有該等域名均保持有效。詳情請參閱本文件附錄四「法定及一般資料－B.有關我們業務的進一步資料－2.重大知識產權」。

儘管我們已作出努力，但第三方仍可能未經授權獲取並盜用我們的知識產權。截至2020年12月31日，我們未發現任何有關我們的知識產權被盜用的情況。然而，第三方未經授權使用我們的知識產權以及保護我們的知識產權所產生的費用均可能對我們的業務及經營業績造成不利影響。請參閱「風險因素－與我們業務及行業有關的風險－倘我們無法保持對我們技術及產品的知識產權保護，則可能會對我們的業務、聲譽及競爭優勢造成重大不利影響」。

業 務

我們盡最大努力確保遵守適用的知識產權法律。我們已委聘一名中國知識產權法律顧問對另一主要市場參與者於中國的主要知識產權進行自由實施分析，該分析並無發現主要市場參與者的有效中國專利可能會阻止我們於中國使用核心產品及服務。我們的董事確認，於業績紀錄期及直至最後實際可行日期，我們未捲入任何由第三方提起的、單獨或整體上會對我們的業務、經營業績及財務狀況產生重大不利影響的知識產權侵權訴訟。於業績紀錄期，我們捲入有關若干產品專利的數項專利無效宣告請求，此導致了我們兩項專利的部分無效及三項專利的全部無效，其中，四項專利與我們的核心產品及服務無關。至於餘下一項與隱形矯治器的一類附件相關的專利，我們應有關專利無效宣告請求修改了專利權利要求，使得(1)該專利的獨立權利要求將維持不變，及(2)若干從屬權利要求將予以修改，以替代原從屬權利要求。獨立權利要求為最重要的權利要求，因為一方無法在未侵犯獨立權利要求的情況下侵犯從屬權利要求。有關政府機關在宣告有關專利的初始權利要求部分無效的同時，支持了我們修改後的所有權利要求。因此，董事經諮詢中國知識產權法律顧問後認為，我們的核心產品及服務的專利保護不會遭受重大及不利影響。此外，儘管作出有關專利無效宣告請求的請求人針對政府機關的決定提起了行政訴訟程序，其結果於截至最後實際可行日期前待決。經諮詢我們的中國知識產權顧問後，董事認為(1)考慮到政府部門的決定的理由及我們訴訟律師出席的行政訴訟聆訊，相關政府部門維持我們所有修改後專利權利要求的決定更有可能得到支持；及(2)倘有關專利全部失效（極不可能發生），則我們的核心產品及服務將不會受到重大不利影響，此乃由於(i)相關專利僅涉及一種僅適用於特定類型矯治方案的附件；(ii)儘管我們可能不再享有相關附件的獨家權利，但我們能夠繼續使用該等附件；及(iii)有關隱形矯治器將受到我們其他有效專利的充分保護。請參閱「風險因素－與我們業務及行業有關的風險－訴訟或第三方對知識產權侵權的索賠或對我們專利或其他知識產權的有效性的質疑可能費用高昂、耗時且不會成功，並可能阻止或延遲我們的產品及候選產品的開發、監管批准或商業化」。

業 務

僱員

截至2020年12月31日，我們擁有1,302名全職僱員，全部駐於中國。下表載列截至2020年12月31日按職能劃分的全職僱員的數量。

職能	截至2020年12月31日	
	僱員數量	佔總人數百分比
管理	7	0.5%
醫學團隊.....	372	28.6%
研發	123	9.4%
銷售及營銷.....	347	26.7%
製造及質量控制.....	386	29.6%
行政管理.....	67	5.1%
總計	1,302	100.0%

我們成功與否取決於我們能否吸引、留住及激勵合資格員工。作為我們人力資源策略的一部分，我們向僱員提供具有競爭力的薪資、與績效掛鈎的現金獎勵及其他獎勵措施。我們已採用培訓協議，據此我們向僱員提供就業前及定期持續管理及技術培訓。

根據中國勞動法規定，我們與僱員簽訂個人僱傭合同，其中涵蓋工資、獎金、僱員福利、工作場所安全、保密義務、競業禁止及終止理由等事項。根據中國法規的規定，我們參與當地相關市級及省級政府組織的各類僱員社會保障計劃，包括住房、養老金、醫療、工傷及失業福利計劃。

我們認為，我們與僱員保持著良好的工作關係，且於業績紀錄期及直至最後實際可行日期，我們並無經歷任何重大勞工糾紛，在招聘營運所需員工方面亦無遭遇任何困難。

物業

截至最後實際可行日期，我們擁有一幅佔地面積約為68,883平方米的地塊的土地使用權。截至同日，我們通過6項自有物業（總建築面積約為475平方米）及16項租賃物業（總建築面積約為14,562平方米）經營我們的業務。所有有關物業均已用於非物業活動（定義見上市規則第5.01(2)條）並主要用作我們業務營運的辦公室場所、製造設施及研發中心。

自有物業

截至最後實際可行日期，我們擁有位於無錫市的一幅佔地面積約為68,883平方米的地塊的土地使用權。該地塊將主要用作我們的製造設施及研發中心。我們目前正在該地塊上建設創美基地，包括新的製造設施及研發中心。詳情請參閱「我們的智能製造－擴張計劃」。根據我們中國法律顧問意見，我們已取得該地塊的土地使用證，並合法擁有將於2069年2月屆滿的土地使用權。

業 務

截至最後實際可行日期，我們於成都擁有6項物業，總建築面積約為475平方米，主要用作辦事處。據中國法律顧問告知，我們已就有關物業之一取得所有權證書。我們仍處於就餘下5項物業按照適用法律申辦所有權證書的過程中，預期該過程將於2021年12月之前完成。

租賃物業

截至最後實際可行日期，我們通過位於無錫、上海、沅陽、北京及廣州的16項租賃物業（總建築面積約為14,562平方米）經營業務。該等物業主要用作我們的辦事處以及研究及生產設施。

我們就上述16項租賃物業訂立的租賃協議的到期日整體上介乎2021年2月27日至2024年7月14日之間。我們計劃在現有租約屆滿時重續我們的租約或商討新條款。所有出租人均為獨立第三方。於業績紀錄期及直至最後實際可行日期，我們在與業主商討重續租約的過程中並未遇到重大困難。我們認為，中國有充足的物業供應。

截至2020年12月31日，我們租賃或自有的物業並未達到我們的綜合資產總值15%或以上的賬面值。因此，根據上市規則第5章及《公司（豁免公司及招股章程遵從條文）公告》（香港法例第32L章）第6(2)條，本文件豁免遵守《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3第34(2)段的規定，按照規定，本集團在土地或建築物中的所有權益需出具估價報告。

未登記

根據適用中國法律法規，物業租賃協議必須向中華人民共和國住房和城鄉建設部地方分支機構登記。該等租賃的登記將需要我們出租人的合作。截至最後實際可行日期，我們尚未為我們在中國租賃的16項物業辦理租賃登記，主要是由於難以取得出租人的合作以辦理該等租賃登記。我們將採取一切切實可行及合理的措施，以確保該等租賃取得登記。為盡量減少未登記的租賃對我們經營的潛在負面影響，我們將繼續與該等出租人溝通，尋求他們的合作以完成登記程序。據我們的中國法律顧問告知，租賃協議未登記不會影響該等租賃協議的有效性。

根據中國相關法律法規，我們可能會被有關政府部門命令於指定期限內登記相關租賃協議，否則我們可能會就每份未登記租賃被處以人民幣1,000元至人民幣10,000元不等的罰款。截至最後實際可行日期，我們並無接獲有關政府部門的任何該等要求或遭受任何該等罰款。我們承諾，一旦收到相關政府部門的任何要求，我們將全力配合，以促進租賃協議的登記。

所有權瑕疵

截至最後實際可行日期，我們在中國的一項租賃物業的出租人未提供有效的物業所有權證書。我們租賃相關物業作為辦事處。缺少有關證書或文件會妨礙我們確定出租人是否具有將物業

業 務

出租給我們的合法權利。倘出租人並非法定所有者，相關租賃協議可能被視為無效，且我們可能因此受到物業的法定所有者質疑並可能被強迫搬出相關物業，這可能中斷我們的業務運營並使我們產生搬遷成本。

截至最後實際可行日期，我們並不知悉第三方或政府部門就上述租賃物業的所有權作出的對我們當前佔用可能造成重大不利影響的任何質疑。此外，我們並不依賴有關租賃進行業務運營，且我們預計識別附近可比較的替代物業不會花費大量時間，將我們的運營遷移至附近可比較的替代物業不會產生大量成本。根據我們的中國法律顧問所告知，我們不會因上述租賃物業的所有權瑕疵而受到任何重大行政處罰。董事認為，潛在的搬遷將不會對我們的業務、經營業績及財務狀況造成重大不利影響。

根據我們的中國法律顧問所告知，倘由於出租人的過錯而將有瑕疵物業的租賃協議視為無效或無法執行，且我們無法繼續佔用該物業，則我們有權根據中國有關法律法規要求相關出租人賠償我們遭受的所有損失。

保險

我們認為我們的投保範圍是足夠的，因為我們購買了中國法律法規規定的所有強制性保險，並且我們符合我們所處行業的商業慣例。我們投保了員工福利險、財產全險及為在上海的倉庫投保了公共責任險。然而，與一般市場慣例無異，我們並未購買或試圖購買任何產品責任保險，此乃考慮到(1)中國法律並未強制規定購買該等保險，(2)就我們解決方案的性質而言，我們的風險敞口相對有限，及(3)我們並未被任何客戶或業務合作夥伴要求購買產品責任保險。鑒於我們逐步增長的業務規模，我們或會在未來購買產品責任保險以進一步降低我們的風險敞口。我們並未投保關鍵人物保險、營業中斷保險或涵蓋我們的技術基礎設施受損的保險。於業績紀錄期，我們並未作出或面臨任何重大保險索賠。在未投保營業中斷、訴訟或自然災害的情況下發生該等事件，或未投保的設備設施遭到重大損壞，都可能對我們的經營業績造成重大不利影響。請參閱「風險因素－與我們業務及行業有關的風險－我們面臨潛在產品責任索賠，且我們的投保範圍可能不足以保護我們免受我們可能招致的所有責任」。

業 務

獎項及認可

於業績紀錄期，我們因我們業務的質量及受歡迎程度而獲得認可。下表載列我們已獲得的若干重大獎項及認可。

獲獎年份	獎項／證書	頒獎機構	獲獎實體
2018年	國家兩化融合管理體系 貫標試點企業	國家工業和信息化部	無錫時代天使
2018年	江蘇省科技小巨人企業	江蘇省經濟和信息化委員會	無錫時代天使
2019年	高新技術企業證書	上海市科學技術委員會、上海 市財政局、國家稅務總局上 海市稅務局	上海時代天使
2019年	江蘇省生產性服務業 領軍企業	江蘇省發展和改革委員會	無錫時代天使
2019年	「專精特新」企業	江蘇省工業和信息化廳	無錫時代天使
2020年	江蘇省示範智能車間 (自動化分揀包裝)	江蘇省工業和信息化廳	無錫時代天使
2020年	無錫市專精特新小巨人	無錫市工業和信息化局	無錫時代天使

業 務

法律訴訟及合規

法律訴訟

我們於正常業務過程中不時面臨法律訴訟、調查及索償。截至最後實際可行日期，我們並無捲入任何尚未了結或（據我們所悉）我們或任何董事可能面臨的可能對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響的訴訟或仲裁程序。

合規

我們須遵守中國監管機構制定的多項監管規定及指引。於業績紀錄期及直至最後實際可行日期，我們並無任何嚴重違反法律法規的事件，且我們也並無經歷任何我們董事認為整體上可能會對我們業務、財務狀況或經營業績產生重大不利影響的不合規事件。誠如我們中國法律顧問所告知，於業績紀錄期及直至最後實際可行日期，除下文所載者外，我們在所有重大方面均遵守中國相關法律法規。

社會保險及住房公積金供款不合規

不合規事件背景及原因

根據中國相關法律法規，僱主應直接適時為其員工繳付社會保險及住房公積金供款。於業績紀錄期，我們並無為若干僱員向社會保險或住房公積金相關部門繳足社會保險及住房公積金供款。

不合規事件乃主要由於(1)無意中疏忽相關中國法律法規（而相關法律法規執行情況因城市而異）；(2)負責人對相關地方法律法規缺乏充分認知；及(3)部分員工不願足額繳納基金。

潛在法律後果

誠如我們中國法律顧問所告知，倘任何相關社會保險機構認為我們未按照相關法律法規為員工足額繳納社會保險，其可責令我們於規定期限內繳付欠繳金額，且我們可能須自應繳付有關金額之日起就欠繳金額按0.05%的日比率繳納滯納金。逾期仍未繳納者，由主管部門進一步處以欠繳數額一至三倍的罰款。

誠如我們中國法律顧問所告知，倘任何相關住房公積金機構認為我們未按照相關法律法規為員工足額繳納住房公積金供款，其可責令我們於規定期限內結清未繳供款。倘逾期仍未繳納，可向中國法院申請強制執行。

業 務

整改及內部控制措施

於業績紀錄期及直至最後實際可行日期，有關監管部門並無就我們繳納社會保險和住房公積金供款採取行政措施、罰款或處罰，我們也未收到任何結清欠款的命令或通知。於2021年1月，我們從相關社會保險部門（監督我們位於江蘇省無錫市及上海的主要附屬公司）獲得確認，於業績紀錄期，我們在所有重大方面均遵守有關社會保險供款的相關地方法律法規。中國法律顧問已確認，該等社會保險部門為於相關城市管治我們業務運營的主管部門。我們亦已於財務報表對過往繳款不足部分作出撥備。於2018年、2019年及2020年，社會保險和住房公積金不足供款的撥備金額分別為人民幣5.8百萬元、人民幣10.4百萬元和人民幣10.4百萬元。

於2018年9月21日，中華人民共和國人力資源和社會保障部發佈《關於貫徹落實國務院常務會議精神切實做好穩定社保費徵收工作的緊急通知》，該通知促使公司的社會保險供款金額減少，以避免企業負擔過重，並禁止地方部門要求企業一次性補足過往欠繳或未繳的社會保險供款。我們承諾，如果主管監管部門要求我們補繳供款和逾期罰款，我們將及時履行。

我們已與各地的相關監管機構聯繫，以調整我們的社會保險及住房公積金供款的繳存基數，其程序及時間可能會根據當地的法規及政策而有所不同，以使我們能夠在切實可行的情況下盡快根據適用法律法規進行足額繳款。根據我們的諮詢，我們目前預計將分別從2021年4月及2021年7月（即我們根據相關法律法規進行調整並足額繳款的最早適用日期）開始調整無錫和上海（我們大部分僱員所在的兩個城市）的繳存基數。我們也將在其他城市調整的最早日期能夠確定後，盡快為我們該等城市的僱員全額繳款。此外，我們加強了內部政策和程序，確保遵守相關法律法規。其中，我們在員工手冊中明確了社會保險和住房公積金的供款應符合相關法律法規的規定。我們的人力資源部門將密切關注相關社會保險和住房公積金供款的規定和政策的任何更新。此外，我們將(1)定期諮詢外部法律顧問，了解我們是否存在不遵守相關法律法規的風險；(2)定期編製有關供款金額報告，供董事會審閱；及(3)對董事、高級管理層成員及部分員工進行相關法律法規的內部培訓。

董事認為，上述事件不會對我們的業務、經營業績及財務狀況造成重大不利影響，考慮到(1)於業績紀錄期及直至最後實際可行日期，相關監管部門並無就我們的社會保險及住房公積金供款對我們採取或處以任何重大行政措施、罰款或處罰；(2)截至最後實際可行日期，我們並無收到中國有關部門的任何通知，要求我們繳納社會保險和／或住房公積金的差額或罰款；(3)我們並無收到任何員工投訴，也並無與員工就社會保險和／或住房公積金發生任何勞動爭議；(4)我們已就社會保險及住房公積金供款作出撥備；(5)我們一直在糾正該問題；及(6)誠如我們的中

業 務

國法律顧問告知，根據與主管部門的現場訪談及從主管部門獲得的確認（其中涵蓋了我們江蘇省無錫市及上海的主要附屬公司），我們被有關部門要求繳納社會保險供款差額的滯納金或因未足額繳納社會保險及或住房公積金供款而受到重大行政處罰的可能性相對較低。

職業安全

我們已取得與工作場所安全有關的所有必要許可證，並已制定工作安全方針及程序，以確保我們業務的所有部分均符合適用的法律及法規。於業績紀錄期及直至最後實際可行日期，我們並未發生任何重大的工作場所事故或任何有關職業安全適用法律法規的重大不合規問題。

環境、社會及企業管治

我們視環境保護為一項重要的企業責任，且致力於推動企業社會責任及可持續發展，並將其融入我們業務運營的所有主要方面。企業社會責任被視為我們核心增長理念的一部分，這將對於我們通過推動多元化及公眾利益為股東創造可持續價值至關重要。因此，根據上市規則（其載述我們的企業社會責任目標並在我們的日常經營中就實踐企業社會責任提供指導），於2021年5月20日我們的董事會已就環境、社會及企業管治責任採取全面政策（「ESG政策」）。

根據我們的ESG政策，我們通過支持旨在為當地社區創造有效且持久利益的當地舉措，通過各種舉措（或會包括企業慈善事業、建立社區合作夥伴關係及動員員工參與志願者工作），旨在與員工、客戶及業務合作夥伴建立一個可持續發展社區。舉例而言，隨著COVID-19疫情給人們的生活帶來前所未有的挑戰，我們對這一局勢迅速作出反應，積極採取各種措施抗擊疫情，包括作出人民幣2.0百萬元的捐款以支持一線醫療團隊，並於我們的客戶（主要為醫院及診所）逐步恢復運營時，為其提供防護裝備。此外，我們亦努力通過致力於節能及可持續發展來減少對環境的負面影響。我們亦將專注於推動組織內部的多元化，並使所有員工在僱傭、培訓、福利、職業和個人發展等方面享有平等待遇並得到尊重。在為每位員工盡量提供平等的職業機會時，我們亦將繼續促進工作與生活的平衡，並為所有員工在工作場所內創造愉悅的文化氛圍。

就建立、採納及審閱本集團的ESG願景、政策及目標，以及至少每年一次評估、釐定及解決與ESG相關的風險而言，董事會負有集體和全面的責任。董事會評估或委任獨立第三方評估ESG風險，並審閱我們現有的策略、目標和內部控制措施。其後將進行必要的改進以降低風險。

我們須遵守各種中國環境法律及法規，其實施涉及當地環保機關的定期檢查。有關詳情，請參閱「監管概覽」。我們並不屬於高度污染行業及我們的隱形矯治器由合成高分子材料製成，該等材料屬無害且為經FDA批准的食品安全材料。因此，丟棄的隱形矯治器無需作為醫療廢物處理。根據國家標準《生活垃圾分類標誌》(GB/T 19095-2019)，使用過的隱形矯治器為可回收廢

業 務

物，並可根據其具體材料可經過機械回收及／或化學回收進行處理。因此，我們認為我們的隱形矯治器不會對環境造成威脅。由於中國政府正在推進垃圾分類，我們正在更新操作指南，以提醒使用過的隱形矯治器應棄置於可回收廢物容器內。我們預計將於今年年底前完成將更新後的操作指南提交給相關政府部門進行備案的工作。

然而，隱形矯治器的生產過程可能產生噪音、普通固體廢物、廢氣及廢水。我們已成立一個環保部門並採納特定環保政策，以使我們的營運更加高效節能及環保，並確保有效遵守適用中國環境法律及法規。我們亦制定了環境風險防範的內部政策，以確保遵守適用的國家、行業及地方標準、法律、法規及政策的規定。該等政策包括在適用情況下向我們的董事會匯報氣體污染物、噪音、廢水和固體廢物的排放水平，並定期評估該等排放水平。倘與適用排放標準有任何偏離，我們將調查有關原因，並相應採取整改措施。尤其是，我們已落實一系列措施以控制我們的製造活動對環境的潛在有害影響。由於我們通常會將產生的普通固體廢物出售給合資格實體或由該等實體進行處理，因此，我們不會產生普通固體廢物排放。就於隱形矯治器切割及清洗過程產生的廢水而言，我們在沉降後以其處理能力範圍內的一定量將廢水排放至當地廢水處理系統。此外，我們限制廢氣排放的影響，從而使其對周圍環境的影響（尤其是對學校及公園等敏感目標區域的影響）遠低於相關法定標準。我們亦在距離我們的車間100米處設置緩衝區域，以避免在此建立敏感目標。再者，我們的噪音排放根據《工業企業廠界環境噪聲排放標準》(GB12348-2008)歸類為第三級，其將不會對周邊環境造成重大影響。下表載列業績紀錄期內我們製造設施的氣體污染物、噪音及廢水的排放水平。

	截至12月31日止年度					
	2018年		2019年		2020年	
	允許 年排放量 (噸／年)／ 允許數值 (分貝)	實際 年排放量 (噸／年)／ 實際數值	允許 年排放量 (噸／年)／ 允許數值	實際 年排放量 (噸／年)／ 實際數值	允許 年排放量 (噸／年)／ 允許數值	實際 年排放量 (噸／年)／ 實際數值
氣體污染物						
揮發性有機化合物 ⁽¹⁾ ...	0.5375	0.4918	—	—	—	—
非甲烷碳氫化合物 ⁽¹⁾ ...	—	—	0.4030	0.3163	0.2975	0.2290
顆粒物.....	0.0002	0.0002	0.0057	0.0057	0.1425	0.1090
噪音	晝間：	晝間：	晝間：	晝間：	晝間：	晝間：
	65分貝	49分貝	65分貝	56分貝	65分貝	60分貝
	夜間：	夜間：	夜間：	夜間：	夜間：	夜間：
	55分貝	—	55分貝	—	55分貝	44分貝
廢水	14,064	980.8	12,864	3,287.2	17,472	10,209.6

(1) 我們於2019年更換了製造過程中所使用的清潔劑，因而自此排放不同的氣體污染物。

業 務

於業績紀錄期，廢水排放量大幅增加，主要是由於：(1)我們部署了自動化生產線；及(2)升級我們的製造技術。自2018年7月起，我們已開始使用自動化生產線啟動批量生產，此需沖洗程序方能清潔3D打印牙模，因此會排放廢水。此外，自2019年年底起，我們逐步升級技術，用水及清潔劑代替酒精沖洗3D打印牙模，原因是前者的揮發性較小且不易燃，從而提高了整個製造過程的安全水平。因此，自2019年至2020年，廢水排放量進一步增加。

我們已聘請專業第三方合資格公司進行有害廢物的回收及處理。於業績紀錄期，就我們的環境保護措施所產生的估計成本及開支約為人民幣2.7百萬元。我們認為，我們不易受到氣候變化的影響，且我們在我們開展經營的地區未曾經歷過極端天氣。然而，我們已投購財產全險及實施了應急計劃以保障我們不受任何可能會對我們的業務及經營造成重大不利影響的氣候變化或極端天氣狀況的影響。截至最後實際可行日期，我們尚未遇到因氣候變化或極端天氣狀況而對我們的業務經營或財務表現造成任何重大影響的情況。

董事確認，我們已獲得中國環境法律及法規規定的對我們營運屬重大的所有適用許可證及執照。誠如我們的中國法律顧問所告知，於業績紀錄期，我們並無違反或違背適用於我們業務營運的中國環境法律及法規，若違反或觸犯該等法律法規將對我們的整體業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響。此外，我們並無遭遇任何有關健康、安全、社會及環保的重大申索或處罰，亦無涉及任何重大工作場所事故或死亡事故。於業績紀錄期，我們的環保相關開支並不重大，我們預計相關開支在可見未來維持在相對較低水平。

內部控制及風險管理

內部控制

我們已指定本公司負責人員監督本公司持續遵守中國相關法律及法規（管治我們的業務運營及監督任何必要措施的實施）的情況。此外，我們計劃向董事、高級管理層及相關僱員提供持續培訓課程及／或定期更新中國相關法律及法規的資料，旨在積極發現有關任何潛在不合規情況的任何關切及問題。

此外，我們已採納一系列規管我們僱員行為的內部規則及政策。我們已建立監察系統以實施系統性反賄賂及反貪污程序及政策，從而確保僱員遵守內部規則及適用法律及法規。作為內部控制措施的一部分，我們採取了實踐管理政策，禁止僱員進行任何形式的賄賂及腐敗行為，並要求彼等遵守法律法規並妥善處理利益衝突。我們在我們的內部反賄賂及反腐敗政策中明確了若干禁止行為，包括（其中包括）禁止提供及接受賄賂或回扣、盜用或挪用資產及偽造或更改會計記錄。此外，我們與全體僱員及供應商訂立了陽光合約，其包括反腐敗及反貪污條款。我們的僱員手冊規定，任何向供應商、客戶或政府機關提供賄賂的僱員將不再被任用。我們亦建立了舉報我們僱員腐敗及賄賂活動的內部渠道。在接受實踐管理政策及其他反欺詐措施的相關培訓後，我們要求僱員與我們簽訂誠實實踐承諾書，在承諾書中彼等承諾不會（其中包括）(1)接受或索取與我

業 務

們業務有關的任何不當利益，例如與我們有業務關係的人士有關的利益；(2)挪用我們的資源、商機、商業秘密及知識產權；(3)盜用或挪用公司資產；及(4)接受與我們有業務關係的人士的現金禮物或具有實質性價值的禮物。我們亦要求僱員報告與我們的當前或潛在利益衝突，以及及時報告收到有關業務的慣常禮物，隨後將由負責人員進行審核，並按照我們既定政策進行處理及記錄。我們已指定法務部門（合規室）及內控部門監察上述內部控制措施的實施情況以及我們僱員對此持續遵守的情況。管理層負責每年進行欺詐及賄賂風險評估，而審核委員會會對我們的年度風險評估結果及政策進行審批。

特別是，我們在不斷組織全國及地區性會議和座談會以提高我們在行業及學術界影響力的同時，我們非常重視在與參會人員溝通及互動時遵守內部政策，並努力防止在活動場所發生非法或不當行為。例如，就A-Tech大會而言（是我們每年一次的產品及技術發佈及創新思想交流的學術會議），我們主要邀請正畸醫生、口腔醫生及相關領域的其他專家。我們精心地將會議安排在密集的兩天時間內，包括一系列連續講座，並無額外休息時間。在A-Tech大會期間，我們不安排娛樂活動或紀念品，會議在所有預定活動完成後結束。因此，我們認為，A-Tech大會的專業目標及紀律嚴明的程序有助於確保遵守相關法律法規。董事確認，於業績紀錄期及截至最後實際可行日期，我們概無涉及任何賄賂或腐敗行為或任何相關的違法或不道德行為。

此外，在提供服務之前，我們會對每一位牙科醫生進行資格驗證，以確保其具有提供隱形矯治治療的資質。我們的系統亦能夠識別牙科醫生的過度治療，此乃由於其能夠追蹤所有牙科醫生的立案模式及各項矯治方案的詳情。於業績紀錄期及直至最後實際可行日期，我們並不知悉任何牙科醫生進行任何可疑立案模式可表明其存在任何不道德行為。

我們為僱員提供持續培訓，以增強他們對相關規則及法規的知識和意識。我們還及時了解最新法規更新並不時與相關監管機構進行溝通，以討論中國隱形矯治市場和整個醫療器械市場的最新監管要求。

此外，為籌備[編纂]，我們已聘請獨立內部控制顧問以評估我們的內部控制系統。內部控制顧問從實體層面及業務流程層面（包括收入及應收款項（涵蓋了收入及應收款項，包括第三方付款）、採購及應付款項、固定資產、無形資產、生產及成本、存貨及產品交付、資金、投資、財務報告、保險、稅務、工資及信息技術的一般控制）對我們有關財務申報方面的內部控制的選定領域進行了審查程序。內部控制顧問確定的主要建議包括(1)確定董事會及其委員會的規定職權範圍及(2)制定[編纂]所規定的各項企業管治規則。內部控制顧問於2020年12月進行後續審查，以審查我們為處理內部控制審查結果所採取的管理行動的狀況。除委任要求的獨立非執行董事（我們預計於[編纂]前完成）外，並無進一步建議。

業 務

此外，我們還委任新百利融資有限公司作為我們的合規顧問，自[編纂]之日起生效，其將為持續遵守上市規則及香港其他適用證券法律法規提供意見。

於業績紀錄期，除上文所披露者外，董事並無發現任何重大內部控制缺陷或缺失。考慮到我們已採取的補救措施，董事認為，我們擁有適當而有效的內部控制程序。

風險管理

我們在業務經營中面臨多項風險。我們面臨的主要運營風險包括（其中包括）整體市場狀況及隱形矯治器治療觀念的改變、中國隱形矯治行業監管環境的變化、我們向學生提供優質產品及服務的能力、我們擴展至中國其他地區的潛力、支持我們擴展及業務運營的可用融資及來自其他市場參與者的競爭。有關我們所面臨各種風險的披露，請參閱「風險因素」。此外，我們面臨日常業務過程中產生的利率、信貸及流動資金風險等多項市場風險。詳情請參閱「財務資料－有關市場風險的定量及定性披露」。

我們已實施各種政策程序，以確保在我們業務營運的各個方面進行有效的風險管理，包括日常運營管理、財務報告及記錄程序以及遵守適用的法律法規。董事會負責監督和管理與我們運營相關的整體風險。我們已成立審核委員會，以審閱及監督本集團的財務申報程序及內部控制系統。有關該等委員會成員的資格及經驗以及對我們審核委員會職責的詳細說明，請參閱「董事及高級管理層－董事委員會－審核委員會」。我們已根據上市規則第3.21條及上市規則附錄十四所載《企業管治守則》及《企業管治報告》採納書面職權範圍。