

業 務

概覽

我們是一家眼科專科私營醫療機構，根據弗若斯特沙利文的資料，按眼科醫療服務所得收益計，我們於二零二零年在香港所有私營醫療機構中排名第四，市場份額為5.0%。我們為病人提供全面的眼科服務，專注於提供各種屈光治療服務，包括SMILE手術、多焦距人工晶體置換術及植入式隱形眼鏡植入術。此外，我們亦為病人提供其他眼部問題的不同治療，如標準白內障手術、激光治療程序、玻璃體切除術、其他治療及手術、醫療診症及檢查服務以及銷售處方藥物及其他。根據弗若斯特沙利文的資料，按二零二零年各治療類型所產生的收益計，我們(i)於SMILE手術中排名第一；(ii)於多焦距人工晶體置換術中排名第二；及(iii)於植入式隱形眼鏡植入術中排名第一。根據弗若斯特沙利文，於二零二零年，我們佔香港SMILE手術市場收益的約38.0%，佔香港多焦距人工晶體置換術市場收益的約6.0%，佔香港植入式隱形眼鏡植入術市場收益的約46.4%。

下表載列我們按治療及服務類型劃分的收益以及彼等各自佔收益百分比明細：

	截至三月三十一日止年度						截至七月三十一日止四個月			
	二零一九年		二零二零年		二零二一年		二零二零年		二零二一年	
	估收益 千港元	百分比	估收益 千港元	百分比	估收益 千港元	百分比	估收益 千港元	百分比	估收益 千港元	百分比
	(未經審核)									
屈光治療	154,754	74.9	166,801	76.4	161,668	72.7	48,475	74.1	49,676	63.4
SMILE手術	97,822	47.4	112,424	51.5	100,104	45.0	29,786	45.5	26,964	34.4
LASIK手術	2,735	1.3	2,808	1.3	3,654	1.6	1,067	1.6	1,119	1.4
多焦距人工晶體置換術	49,227	23.8	43,343	19.8	49,064	22.1	14,962	22.9	17,833	22.8
植入式隱形眼鏡植入術	4,970	2.4	8,226	3.8	8,846	4.0	2,660	4.1	3,760	4.8
其他眼部問題治療	36,283	17.6	36,841	16.9	44,751	20.1	12,261	18.7	22,097	28.1
標準白內障手術	16,826	8.1	16,326	7.5	18,658	8.4	5,482	8.4	6,453	8.2
激光治療程序	8,151	4.0	7,364	3.4	10,302	4.6	2,801	4.3	5,424	6.9
玻璃體切除術	7,246	3.5	8,795	4.0	10,369	4.7	2,619	4.0	6,799	8.7
其他治療／手術	4,060	2.0	4,356	2.0	5,422	2.4	1,359	2.0	3,421	4.3
診症及檢查服務	9,244	4.5	8,510	3.9	9,100	4.1	2,688	4.1	3,803	4.9
銷售處方藥物及其他	6,320	3.0	6,224	2.8	6,862	3.1	2,024	3.1	2,822	3.6
收益	206,601	100.0	218,376	100.0	222,381	100.0	65,448	100.0	78,398	100.0

業 務

競爭優勢

我們相信以下競爭優勢可令我們的業務取得成功：

我們為香港的一家眼科專科私營醫療機構，提供全面的眼科服務，而按眼科醫療服務所得收益計，本集團於二零二零年在香港所有私營醫療機構中排名第四。

我們是一家眼科專科私營醫療機構，根據弗若斯特沙利文的資料，按眼科醫療服務所得收益計，本集團於二零二零年在香港所有私營醫療機構中排名第四，市場份額為5.0%。我們為病人提供全面的眼科服務，專注於提供多種屈光治療服務。根據弗若斯特沙利文的資料，就私營屈光治療服務而言，按我們於二零二零年在香港各類治療產生的收益計，我們(i)於SMILE手術中排名第一；(ii)於多焦距人工晶體置換術中排名第二；及(iii)於植入式隱形眼鏡植入術中排名第一。

根據弗若斯特沙利文的資料，按於二零二零年在香港進行的SMILE手術產生的收益計，我們排名第一，佔市場份額約38.0%。SMILE手術為類型較LASIK手術先進的屈光治療手術，其提升治療複雜的角膜狀況，於手術過程中對眼睛造成較少傷害，並減少術後出現乾眼症的事故。因此，SMILE手術日漸受到病人所歡迎。根據弗若斯特沙利文的資料，估計於二零二五年前，由香港私營醫療機構進行的SMILE手術次數將增加至超過45,000宗，而SMILE手術按收益劃分的市場規模將增加至約998.4百萬港元。截至二零二一年三月三十一日止三個年度及截至二零二一年七月三十一日止四個月，我們由SMILE手術產生的收益約為97.8百萬港元、112.4百萬港元、100.1百萬港元及27.0百萬港元，分別佔相應期間總收益約47.4%、51.5%、45.0%及34.4%。

再者，根據弗若斯特沙利文的資料，按於二零二零年在香港進行的多焦距人工晶體置換術產生的收益計，我們排名第二，佔市場份額約6.0%。多焦距人工晶體於屈光手術中摘除晶體後植入眼睛，且具有兩至三個焦距，以提供合適的近、遠及中距離視力。多焦距人工晶體置換術可同時矯正近視、中視及遠視。因此，對多焦距人工晶體置換術的需求日增。根據弗若斯特沙利文的資料，估計於二零二五年前，由香港私營醫療機構進行的多焦距人工晶體置換術次數將增加至32,500宗，而多焦距人工晶體置換術按收益劃分的市場規模將增加至約1,170.7百萬港元。截至二零二一年三月三十一日止三個年度及截至二零二一年七月三十一日止四個月，我們由多焦距人工晶體置換術產生的收益約為49.2百萬港元、43.3百萬港元、49.1百萬港元及17.8百萬港元，分別佔相應期間總收益的約23.8%、19.8%、22.1%及22.8%。

此外，根據弗若斯特沙利文的資料，按於二零二零年在香港進行的植入式隱形眼鏡植入術產生的收益計，我們排名第一，佔市場份額約46.4%。植入式隱形眼鏡植入術為LASIK手術或SMILE手術以外的替代選擇，方式為於眼球中將植入式晶體置於虹膜後及天然晶體

業 務

前。其適合患有近視、遠視及散光的病人。根據弗若斯特沙利文的資料，估計於二零二五年前，由香港私營醫療機構進行的植入式隱形眼鏡植入術次數將增加至1,112宗，而植入式隱形眼鏡植入術按收益劃分的市場規模將增加至約46.9百萬港元。截至二零二一年三月三十一日止三個年度及截至二零二一年七月三十一日止四個月，我們由植入式隱形眼鏡植入術產生的收益約為5.0百萬港元、8.2百萬港元、8.8百萬港元及3.8百萬港元，分別佔同期總收益約2.4%、3.8%、4.0%及4.8%。

憑藉我們於香港提供屈光治療服務的強大能力及領先市場地位，我們相信我們已為眼科服務市場擴充客戶群及捕捉更多市場機遇作好準備。

我們透過應用最新技術及醫學知識持續提供先進的眼科服務而於業內具有崇高的聲譽。

根據弗若斯特沙利文的資料，我們為其中一家香港首批私營醫療機構於香港就提供SMILE手術而引入VisuMax飛秒激光系統90°器材(為先進的醫療器材)。此器材提供用於在無損角膜內的基質層切割預先計算的微透鏡以及就去除該微透鏡做出小切口的飛秒激光單一步驟，而並無形成角膜瓣。鑒於相比LASIK手術具有更高安全水平、對眼部造成損害更微以及復原較快，我們引入SMILE手術吸引需接受屈光治療的香港病人，於醫療中心接受SMILE手術的病人人數由截至二零一九年三月三十一日止年度的3,711名急升至截至二零二零年三月三十一日止年度的4,302名，並於截至二零二一年三月三十一日止年度輕微減少至4,063名。我們錄得於醫療中心接受SMILE手術的病人人數由二零二零年同期的1,144名輕微減少至截至二零二一年七月三十一日止四個月的1,089名，相當於約4.8%。

憑藉於香港向病人提供眼科服務逾15年的歷史，我們已穩步累積廣泛營運經驗及深入了解本地市場。因此，我們相信我們的品牌已深受本地市場認同為香港優質眼科服務的領先供應商。

我們尋求持續為病人提供先進眼科服務(尤其透過引入改良技術以及應用高端醫療知識)。我們透過定期與醫療器材製造商及銷售代理互動，密切監察業內技術進步，並致力引入新式醫療器材，以改善眼科服務。於往績記錄期間，我們引入多種醫療器材，例如為強化角膜基質組織而引入PXL Platinum 330 Corneal Crosslinking，為有助選擇適合的人工晶體而引入iTrace Wavefront Aberrometer/Topographer，以及為量度前後角膜表面而引入Oculus Pentacam。我們亦於二零二零年九月專為中環醫療中心的SMILE手術額外購置一套VisuMax飛秒激光系統90°器材，現擁有一共三套VisuMax飛秒激光系統90°器材。根據弗若斯特沙利文的資料，截至最後實際可行日期，在於香港醫療機構運作的13套該等器材中我們擁有其中三套。該等醫療器材使我們提升眼科服務的整體準確性及安全性。

業 務

除利用先進的眼科醫療器材外，我們亦鼓勵我們所有醫生接受持續培訓，以具備職責所需的最新專業知識及必要技能。除了由本地醫療教育機構提供的必修專業培訓外，我們的醫生亦出席會議，例如Congress of the European Society of Cataract and Refractive Surgeons、Asia Pacific Refractive and Cataract Symposium及Annual Scientific Meeting，此舉令我們緊貼眼科理論及技術的最新發展。再者，我們鼓勵醫生出席由醫療器材製造商提供的各種培訓課程，尤其與我們現有醫療器材有關的課程，以確保彼等充分具備相關器材的知識。具備眼科行業及相關治療的最新知識以及操作新式醫療器材的技能，醫生便可更善用現有的豐富臨床經驗以及從日常業務獲取的醫療技術知識，並於診斷及治療過程中作出更準確的專業判斷，令彼等於提供眼科服務時遵循國際專業精神、道德及責任方面的標準。

我們採納標準臨床實踐，並採用資訊科技，以提供令人滿意的眼科服務。

我們自二零一八年五月起獲ISO 9001:2015認證，而根據弗若斯特沙利文的資料，截至二零二零年十二月三十一日，我們為香港極少數採納ISO 9001:2015的私營醫療機構之一。ISO 9001標準廣受不同行業的機構認同及採用，以展示能夠貫徹提供符合客戶及監管要求的產品及服務的能力。透過採納ISO 9001:2015項下備受推崇的質量管理系統，我們設立穩健的企業管治架構、工作職責分配、管理程序、記錄存檔監督及質量政策，繼而令我們能針對醫療成效及服務質量而制定高度標準化的診斷、治療、跟進及內部審查程序。我們已成立質量管理系統委員會，其中包括七名高級職員，負責統籌及領導質量管理系統的運作。詳情請參閱本節「— 醫療服務質量監控」分節。藉著採納ISO 9001:2015，我們已體現致力追求健全及全面的質量管理系統，透過貫徹符合適用規定追求系統完善及有效的營運監控，以及追求能夠為病人提供良好的服務及成效。

為提高醫療中心的效率，我們亦已為日常營運管理採納中央資訊科技系統（醫療中心管理系統），涵蓋眼科服務的整個過程，由預約管理、治療記錄存檔，以至追蹤處方及結賬安排。透過採用此醫療中心管理系統，我們可輕易就每名病人取得個人化醫療檔案、適時更新該等檔案並即時提取資料。董事相信，採納此中央資訊科技系統有助我們改善內部行政的效率及質量。

業務模式有賴完善而標準化的營運程序以及就向病人貫徹提供眼科服務而採納的有效資訊科技系統。因此，我們並非單單依賴日常業務營運中任何特定醫生的聲譽或專業知識。因此，業務模式已令我們能夠減低日常業務營運涉及的風險，並促進分享技術知識（尤其於

業 務

醫療機構管理的標準化營運程序)，以迅速擴大網絡。我們已成功在15年間發展成為香港領先的私營屈光治療服務供應商，截至二零二一年三月三十一日止年度共有逾46,000次病人到診。

我們的「清晰」品牌於香港廣受認同，且我們採納不同措施以持續提升品牌及服務質素。

作為眼科服務的領先供應商，我們的「清晰」品牌於香港廣受認同。我們獲Corphub頒發「香港最優秀企業大獎2020」、於二零一九年三月獲香港中華廠商聯合會及香港品牌發展局頒發「二零一八年香港服務名牌」、於二零一八年獲經濟一週頒發「實力品牌大獎」以及於二零一七年獲Mediazone Group頒發「香港最有價值企業最佳價值服務大獎」，共同證明來自病人及香港本地市場的高度認同。

我們自二零一七年起開始推廣使用統一品牌「清晰」。我們的醫療中心現以多個名稱營運，包括「清晰醫療集團」、「清晰眼科」、「清晰微笑激光矯視中心」、「清晰眼科全科及手術中心」、「清晰白內障中心」、「清晰眼角膜移植及交聯手術中心」、「清晰眼部整形外科中心」、「清晰醫療」及「清晰視網膜及黃斑點專科手術中心」。採用「清晰」統一品牌促進向病人建立明確的業務形象。我們亦投入資源設計網站，其簡要帶出各種有關我們眼科服務的資料，讓普羅大眾可聯絡我們作一般查詢。再者，我們僱用專業人士設計標誌，於我們的網站及醫療中心當眼處展示。因此，我們相信，病人可於步入接待區時清楚看到我們的標誌，給予彼等與眾不同的印象。

除努力提升品牌外，我們亦積極採取措施以進一步提升眼科服務的質量。我們鼓勵病人直接就我們的服務提供反饋意見。前線員工會於所有診斷及治療完成後向病人提供服務評估問卷，並積極鼓勵病人填妥問卷。所有來自病人的反饋意見均經審慎處理，並於適當時由客戶服務團隊跟進。此外，我們為前線員工提供各種客戶關係培訓。有關培訓為前線員工提供所需客戶服務技能，並有助於營運中整體建立體貼且以病人為本的價值觀。我們亦於醫療中心為普羅大眾組織各種護眼教育講座，有助促進潛在病人清楚認識我們品牌。有關我們在品牌建立方面的工作的詳情，請參閱本節「— 品牌建立」分節。採納該等提升形象及服務的措施已有助我們加強大眾對「清晰」品牌的認識。

業 務

我們擁有一支專業且富有遠見的高級管理層團隊，且獲股東大力支持。

我們擁有一支專業高級管理層團隊，其對行業具有深入了解，對市場趨勢具有清晰視野，並對業務發展及營運具有創新思維。劉醫生及許醫生(彼等於整段往績記錄期間一直為高級管理層團隊的成員)具備提供眼科服務及醫療機構營運管理方面的豐富經驗。劉醫生亦為醫療服務主管，主要負責確保醫療中心的日常管理符合品牌建立的整體方向。此外，黃先生(執行董事兼行政總裁)擁有逾17年銀行及金融(特別是企業融資及併購等範疇)方面的經驗。黃先生已加入本集團超過四年，任職期間，其已參與本集團的策略規劃、業務營運及建立品牌，並於我們的業務營運中積累大量經驗及知識。黃先生在業務及財務方面的專業知識有利於提升我們作為醫療集團的整體企業管理，對我們在保健行業提供眼科服務方面保持持續領先地位而言至關重要。有關高級管理層團隊的資歷及經驗的詳情，請參閱本文件「董事及高級管理層」一節。

3W Partners(控股股東)為健康醫療行業的專業投資者。3W Partners於二零一六年首次投資於本集團，並透過供股於二零二零年對本集團作出進一步投資。有關3W Partners的進一步詳情，請參閱本文件「歷史、重組及公司架構 — [編纂]前投資 — 二零一六年[編纂]前投資」一節。董事相信，3W Partners有助推動本集團發展，並有助我們透過其於行業的網絡獲得業務的協同效應。此外，藥明康德母公司(主要股東)為環球醫藥研發服務平台(其為小分子藥物提供全面整合研發服務)，於上海證券交易所(股份代號：603259)及香港聯交所上市(股份代號：2359)。董事相信，透過借助藥明康德母公司的業務網絡及其相關健康醫療服務的專業知識，我們能夠有效促進眼科服務及爭取市場份額。3W Partners及藥明康德母公司投資於本公司，顯示了彼等對我們業務、業績、優勢及前景的承諾及信心。再者，股東及董事會主席胡先生擁有豐富的健康醫療行業管理經驗，董事相信此將為我們的業務發展的重要資產。

業 務

策略

我們擬憑藉我們在提供眼科服務方面的專業知識，提升股東的價值及盈利能力，以增加我們在香港的市場份額及在中國(特別是大灣區)建立品牌。為實現該等目標，我們正採取以下主要策略：

A. 增加香港的市場份額

於往績記錄期間，本集團憑藉現有病人對「清晰」品牌的認可及信任獲得口碑推薦，從而建立我們的病人基礎。我們有意繼續憑藉我們的品牌把握香港的市場需求。我們預期香港私營眼科醫療服務市場份額將由二零二一年的4,587.9百萬港元進一步增長至二零二五年的5,872.0百萬港元，複合年增長率為6.4%。鑑於社交活動增加及電子產品普及化，我們預期於二零二五年香港的近視人口將增加至4.0百萬人。二零一九年香港的眼科醫療服務滲透率為9.3%，較其他已發展國家為低，相信也會推動眼科醫療服務的需求。

憑藉我們已建立的品牌、往績紀錄及由資深醫生提供的優質服務，本集團具備雄厚實力，可把握香港市場的預期增長。按眼科醫療服務所得收益計，我們於二零二零年在香港所有私營醫療機構中排名第四，市場份額為5.0%。按二零二零年各治療類型所產生的收益計，我們(i)於SMILE手術中排名第一；(ii)於多焦距人工晶體置換術中排名第二；以及(iii)於植入式隱形眼鏡植入術中排名第一。於二零二零年，我們佔香港SMILE手術市場收益的約38.0%，佔香港多焦距人工晶體置換術市場收益的約6.0%，佔香港植入式隱形眼鏡植入術市場收益的約46.4%。

我們將繼續通過成立新醫療中心及收購來鞏固我們在香港的市場地位。

按眼科醫療服務所得收益計，我們於二零二零年在香港所有私營醫療機構中排名第四，市場份額為5.0%。我們擬擴展及加強我們在香港的業務，以鞏固我們目前的市場領先地位，並提升我們的業務前景及盈利能力。

截至最後實際可行日期，本集團經營兩家醫療中心，即中環醫療中心及旺角醫療中心。於二零一九年八月，我們通過額外租賃位於惠豐中心7樓的物業擴充旺角醫療中心，其總樓面面積約為3,891平方呎。儘管我們的醫療中心有所擴充，惟董事認為，從人力資源及基礎設施的角度看，本集團的營運能力已得到優化，具體而言，擴充能力主要受(i)我們醫生的利用率；及(ii)我們醫療中心的診症室數量影響。此類限制詳列如下：

鑒於診症及檢查服務以及治療服務乃由我們的醫生提供，我們的醫生的可用性將為釐定及評估本集團現有醫療中心營運能力的合適因素。作說明之用，我們在下文載列本集團的

業 務

利用率分析，乃參考估計我們醫生使用的時間除以估計我們醫生於相關期間為本集團提供服務的可用時間總數得出：

	截至三月三十一日止年度			截至七月三十一日止四個月		截至十一月三十日止八個月
	二零一九年	二零二零年	二零二一年	二零二零年	二零二一年	二零二一年
	估計年內我們醫生使用的時間 <small>(附註1)</small> (單位：分鐘)	778,501	811,852	823,949	247,026	286,041
估計年內我們醫生為本集團提供服務的可用時間總數 <small>(附註2)</small> (單位：分鐘)	944,640	936,000	921,600	302,400	340,800	688,320
利用率	82%	87%	89%	82%	84%	86%

附註：

- 估計我們醫生使用的時間指彼等用於進行(i)屈光治療及其他眼部問題治療；(ii)診症及檢查服務；及(iii)本集團於在醫療中心為公眾舉辦眼睛護理教育講座的時間總和。
- 估計年／期內我們醫生為本集團提供服務的可用時間總數乃按每年基準計算，透過年內我們醫生的人數乘以彼等於相關年度／期間的總工作時數(自任職於本集團開始計)。於截至二零二一年三月三十一日止三個年度，估計我們醫生為本集團提供服務的可用時間已經減少。截至二零一九年三月三十一日止年度的估計可用時間高於二零二零年同期，原因為我們一名醫生於二零二零年三月方加入本集團。截至二零二一年三月三十一日止年度進一步減少乃由於們一名醫生(即醫生A)於二零二零年四月離開本集團。自醫生I於二零二一年四月加入本集團以來，估計我們醫生為本集團提供服務的可用時間於截至二零二零年七月三十一日止四個月至二零二一年七月三十一日同期有所增長。

根據弗若斯特沙利文的資料，眼科醫療服務供應商普遍會以醫生的利用率來釐定利用率，原因是能否提供LASIK及SMILE手術等屈光治療主要取決於合資格醫生(即眼科醫生)是否有空應診，而通常不會受限於病床數量之類的其他因素。這是由於上述手術以日間手術形式進行，一般而言不需要住院服務。

如上所述，於截至二零二一年三月三十一日止三個年度，本集團基於醫生工作時數的利用率已由82%上升至89%，而由截至二零二零年七月三十一日止四個月至截至二零二一年七月三十一日止同一時期已由82%上升至84%。儘管旺角醫療中心於截至二零二零年三月三十一日止年度期間擴充，惟本集團的利用率於截至二零二零年及二零二一年三月三十

業 務

一日止年度及截至二零二零年及二零二一年七月三十一日止四個月期間繼續上升。此外，儘管旺角醫療中心已擴充，我們截至二零二零年三月三十一日止年度的收益未有重大增幅，原因是我們的收益主要取決於醫生數目。相較二零一九年同期，我們截至二零二零年三月三十一日僅增加一名醫生。期內，一名醫生離開本集團，兩名醫生加入我們的團隊，當中一名新加入的醫生於二零二零年三月就職。此外，截至最後實際可行日期，我們共有11名醫生，但我們的醫療中心只有共12間診室，倘我們所有醫生於同一時段應診，現有診室數量僅允許我們最多增聘一名註冊醫生提供眼科服務，這大大限制我們的業務擴張及把握香港市場對眼科醫療服務日益增長的需求的能力。

鑒於上文所述，我們計劃在香港開設兩家新醫療中心，以緩解我們的利用率及加強我們提供眼科服務的能力，旨在抓緊香港眼科服務日益增長的市場需求。我們有意將[編纂]的[編纂]約[編纂]百萬港元或[編纂]的[編纂]作融資，於香港開設兩家新的醫療中心以提供眼科服務。

根據弗若斯特沙利文的資料，香港私營醫療機構的眼科服務市場規模預期將有所增加，尤其是SMILE手術的市場規模預期將由二零二一年的414.4百萬港元增加至二零二五年的998.4百萬港元，複合年增長率為24.6%，而植入式隱形眼鏡植入術的市場規模預期將由二零二一年的23.5百萬港元增加至二零二五年的46.9百萬港元，複合年增長率為18.8%。於二零一九年，香港眼科醫療服務的滲透率為9.3%。預期新醫療中心將分別位於油尖旺區及東區或灣仔區。我們的目標為於該等地區建立新的醫療中心，乃由於該等地區交通便利，並能分別分散及擴大我們在香港島及九龍的客戶覆蓋範圍。近年來，東區已成為香港島的一個新的中央商業區，並於二零二零年成為香港家庭月入中位數第三高的地區，為本集團於該地區掌握潛在客戶提供良好的機會。就灣仔區而言，該區為二零二零年香港每戶入息中位數第二高，受年輕一代歡迎，而本集團的主要目標客戶為21至30歲的客戶，故此符合本集團的定位。本集團亦擬於油尖旺區建立一個新醫療中心，以擴大我們在九龍區的網絡，利用完善的交通網絡，掌握該地區的年輕人口。油尖旺區的新醫療中心將不會設立於我們的旺角醫療中心位處的旺角，以避免我們的醫療中心之間互相競爭。決定新醫療中心的具體位置時，我們將考慮多項因素，包括根據現行法律及法規（特別是《私營醫療機構條例》（香港法例第633章）項下的規定）處所的合適性、處所的交通便利程度、與我們現有網絡的類近程度以及租金比率。為配合我們網絡的擴展，我們亦會積極招聘更多合資格的醫生及前線員工，並投資於先進的醫療儀器及資訊科技系統，以維持我們繼續為病人提供高質素眼科服務的整體能力，

業 務

使本集團在競爭對手之中脫穎而出，爭取在香港眼科服務行業的市場份額。我們有意為即將成立的兩家新醫療中心聘請合共六名註冊醫生，預期這六名醫生會將每年提供服務的估計可用時間總數由1,152,000分鐘^(附註)增至1,843,200分鐘，相當於約60%的增幅。此外，我們預期兩家新醫療中心的診室將增加10至12間。而視乎眼科服務的需要及需求，我們日後將進一步招聘更多註冊醫生。

我們亦計劃收購一至兩間香港私營眼科醫療機構的大部分及／或少數權益。我們將主要以有不少于三名註冊醫生，並在當地社區對眼科服務有巨大需求的地區開展業務的醫療機構為收購目標。根據弗若斯特沙利文的資料，截至二零二零年十二月三十一日，香港有12間私營醫院及逾20間私營眼科中心及其他醫療機構提供眼科醫療服務。我們旨在透過於醫療服務行業擁有豐富經驗的股東及董事的業務網絡物色合適的收購目標，我們亦將不斷與其他專業人士(包括但不限於財務顧問)進行討論，以尋求及把握任何收購機會，並透過彼等接洽潛在供應商。收購該等醫療機構後，我們預期將迅速擴展至我們現有網絡未覆蓋的相關領域，並將可充分利用各種資源，包括該等醫療機構的醫生知識、病人網絡及其他業務聯繫。於評估潛在收購目標時，我們將審慎考慮多項因素(如適用)，包括但不限於(i)彼等現有的眼科服務範圍及主要醫療器械，尤其是彼等須提供與我們大致相同的眼科服務；(ii)彼等的經營規模及彼等擁有的主要牌照及許可證，尤其是提升能力以提供與醫務中心所提供者一致的優質眼科服務；(iii)彼等的過往財務表現，尤其是溢利及債務狀況；(iv)位置，尤其是潛在收購目標須位於醫務中心並無覆蓋的方便到達及競爭相對較少的位置；(v)醫療機構及其註冊醫生的聲譽及合規記錄，及(vi)彼等的企業文化，尤其是與我們的兼容性。進行收購後，倘我們能夠收購目標實體的大部分權益並對其營運及管理擁有控制權，我們計劃積極將該等私營眼科醫療機構整合至我們的現有網絡，以向病人提供貫徹的眼科服務。我們預期將能通過進一步增加我們於香港的市場份額鞏固我們目前的市場地位。

我們擬使用內部現金流量及／或未來潛在股權融資及／或外部借款為收購香港私營眼科醫療機構的大部分及／或少數權益提供資金。截至最後實際可行日期，我們並無物色到任何特定合適的收購目標，亦無任何特定收購計劃或與任何潛在目標訂立任何最終協議。

假設目標醫療機構有不少于三名註冊醫生(每名醫生均可向病人提供一般諮詢及檢查服務及平均每月進行約40至60次屈光治療)及約15至20名前線員工(包括驗光師、註冊及登記護士及護理員)，彼等在當地社區對眼科服務有大量需求的地區開展業務，我們估計平均需

附註： 按照截至最後實際可行日期我們11名醫生年內提供服務的估計可用時間總數計算。

業 務

要兩年半(產生的現金流量等於收購兩間私營眼科醫療機構的初始成本之時)達到投資回本，並估計兩間私營眼科醫療機構將於一年內(每月收入等於每月營運費用(不包括財務成本、所得稅開支、折舊及攤銷)之時)達到收支平衡。

B. 在大灣區建立我們的品牌

與香港市場相比，大灣區私營眼科服務的市場份額大很多，於二零一九年錄得人民幣69億元，而廣州及深圳的市場份額佔大灣區的三分之一。廣州及深圳的市場增長率較香港為高，預期二零二零年至二零二四年間的複合年增長率將分別為17.3%及16.0%。增長率較高與多個市場因素有關，如人口老化及眼疾患者增加所帶動的高需求、生活水平有所改善及有利的政府醫療政策。廣州及深圳私營眼科服務需求的預期增長，反映出該區眼科醫療服務短缺，為本集團在大灣區擴充業務的計劃提供充分的理據。

我們在中國建立的網絡有助本集團在大灣區發展。過去數年，我們已透過股東及商務場合在中國建立網絡。我們已透過對象為超過2.2百萬名用戶(包括中國醫生)的網上健康教育平台，展現本集團醫生的經驗及專業知識，以開始在中國建立我們的品牌。為確保大灣區擴充業務計劃可有效及快速地執行，我們決定成立策略委員會，由董事擔任成員，彼不但經驗豐富，而且為業界權威。董事認為以上步驟將有助本集團有效地進軍中國市場。

董事認為中國市場可為本集團提供擴展業務營運及收益來源的機遇。儘管本集團於往績記錄期間並無任何營運，董事制訂中國的擴展計劃時已審慎考慮多項因素。本集團擬在大灣區，尤其是在中國的廣州及深圳這兩個城市建立我們的品牌，作為我們中國擴展計劃的第一步。

根據弗若斯特沙利文報告，二零二零年中國眼科醫療服務的滲透率為約為9.8%，普遍低於其他已發展國家。此外，二零二零年中國每百萬人口的眼科醫院數量僅為0.8家，較鄰近國家(如日本(18.9家))及西方國家(即美國(2.0家)及英國(4.4家))低。於二零二零年，中國每百萬人口的眼科醫生人數約為32.5人，顯著低於日本(128人)、美國(72.2人)及歐洲(56.2人)。另一方面，由於各種因素，包括老齡人口增加以及特別是年輕人對數碼產品的接

業 務

觸及使用增加，廣東省的常見眼科疾病病例逐漸增加。根據弗若斯特沙利文的資料，近視、老花及白內障為廣東省最常見的三種眼科疾病，二零一五年的病人總人數已經超過95百萬人。具體而言，廣東省近視人口由二零一五年的50.5百萬人增加至二零一九年的55.9百萬人，預期二零二四年將達至68.5百萬人。廣東省45歲以上患有老花的人口由二零一五年的33.9百萬人增加至二零一九年的39.0百萬人，預期至二零二四年將達至49.9百萬人。對於廣東省48歲以上的白內障病人，二零一九年的痊癒人口為14.6百萬人，預期至二零二四年將增加至20.1百萬人。

中國人口與眼科醫院及眼科醫生的比例相對較低，再加上預期廣東省嚴重眼疾病人人數的預期增長，反映廣東省未來有強大的增長潛力。此外，根據弗若斯特沙利文的資料，作為廣東省的主要發展地區，大灣區的人均可支配收入自二零一六年以來顯著增加，該地區的居民對醫療保健的意識亦更強烈。政府的醫改政策及支援醫療服務發展的立場，亦將為本集團等醫療機構開拓眼科醫療服務市場提供驅動力。具體而言，於二零一九年二月頒佈的《〈中外合資、合作醫療機構管理暫行辦法〉的補充規定二》及《粵港澳大灣區發展規劃綱要》，為港澳醫療機構服務供應商在大灣區內設立醫療機構奠定基礎，進一步推動優質醫療衛生資源緊密合作。有關相關政府政策的進一步詳情，請參閱本文件「監管概覽 — 有關中國醫療服務行業的法律及法規 — 大灣區對醫療機構外國投資者的特殊政策支持」一節。

本集團擬於擴展計劃的早期階段主要在廣州市及深圳市建立品牌。為把握預期需求及擴大我們在中國（特別是大灣區）的市場份額及影響力，我們於制定大灣區的投資及合作計劃前已進行市場研究、監管審查、營運及財務研究，載列如下：

- (i) **緊密相連的地理位置及相近的文化背景**：在制定本集團在大灣區發展眼科醫療業務的計劃時，我們的管理團隊已考慮到與我們主要經營地點的聯繫。廣州及深圳為本集團擬建立品牌的主要城市，與香港的距離相近，將使本集團能夠以更快速及有效的方式管理及監督大灣區的業務。地理位置相近能令我們的管理層及醫生以更高效及有效的方式監督及管理廣州及深圳的業務營運。此外，廣州、深圳及香港文化相似，廣州及深圳市民較為熟識及接受香港的商品及服務，且語言障礙很小，能讓本集團建立聲譽及讓我們的醫生在提供眼科服務及建立我們的品牌時能更好地確定病人的需求；
- (ii) **收益及營運成本的預測**：制訂中國擴展計劃的預測收益時，本集團已計及兩個主要因素，分別為本集團眼科服務的預期收費及病人到診次數。就中國醫療中心將收取的費用而言，管理團隊已(i)對在中國有營運的其他主要市場參與者收取的費

業 務

用進行獨立研究；(ii)向由中國執業醫生組成的戰略委員會(定義見下文)諮詢中國眼科服務的最新定價趨勢；及(iii)向醫生網絡取得定價資料。管理團隊在估計病人到診次數時已審慎參考到訪醫療中心的病人人數，並計及本集團先前於中國並無業務，以及本集團於擴展計劃初期並未建立聲譽。

就營運成本而言，管理團隊已計及營運醫療中心的主要成本部分，如僱員福利開支、已付醫生的顧問費、醫療消耗品及其他存貨成本及租金成本。本集團已向主要供應商取得營運中國眼科中心所需醫療消耗品的報價，並已審慎考慮醫療消耗品成本的歷史波幅。我們亦已取得有關中國醫生顧問費及前線員工薪金的資料，而基於已取得的資料，中國的醫生顧問費及前線員工薪金一般低於香港的醫生顧問費及前線員工薪金，預期將佔眼科中心產生的估計收益分別約20%及15%。我們制訂計劃時亦已向戰略委員會諮詢有關主要營運成本及其歷史波幅；

- (iii) **行業格局**：根據弗若斯特沙利文的資料，中國私營眼科醫療服務市場由二零一五年的人民幣146億元增加至二零一九年的人民幣314億元，複合年增長率為21.1%，預期市場規模將繼續增長，並於將二零二四年達人民幣707億元。在本集團擴展計劃重點所在的大灣區，私營眼科醫療服務市場規模由二零一五年的人民幣45億元增加至二零一九年的人民幣69億元，複合年增長率為11.8%。預期增長趨勢將持續，由二零二零年的人民幣77億元增加至二零二四年的人民幣118億元，複合年增長率為11.3%。由於本文件「行業概覽 — 中國私營眼科醫療服務的市場驅動因素」一節所載因素，中國私營眼科服務的需求日漸增加。根據弗若斯特沙利文的資料，廣州及深圳的可支配收入均高於中國大灣區內其他各個城市。廣州及深圳二零一九年的人均可支配收入分別約為人民幣60,074元及人民幣62,522元，而中國大灣區內其他城市僅約為人民幣27,500元至人民幣55,500元。鑒於大灣區僅包括兩個特別行政區及九個城市，而總人口佔中國總人口約6% (包括香港及澳門特別行政區)，於大灣區內的私營眼科醫療服務市場規模約佔中國總市場規模的22.0%，表示本集團有足夠機會在該區域建立我們的品牌並把握需求。我們的病人的年齡大多在21至30歲之間，我們在大灣區的眼科服務亦以此年齡層的病人為目標。根據弗若斯特沙利文的資料，廣州及深圳的人口平均年齡在中國中相對較低。於二零二零年，廣州及深圳的人口平均年齡分別為35.4歲及32.5歲，較中國整

業 務

體的38.8歲低。董事相信，於中國年齡層較年輕的城市（如廣州及深圳）建立品牌將有助我們打入中國市場，因而更為有效。董事亦已評估中國的行業趨勢，並已與戰略委員會討論眼科服務的最新行業格局以及預期趨勢及需求，認為本集團的擴展計劃將受益於中國私營眼科服務市場的預期增長；

- (iv) **法律及監管規定**：制定中國的擴展計劃時，董事已考慮在中國建立及收購醫療中心、診所及醫院的法律及監管規定，以及營運醫療中心的持續法律合規規定。本集團須符合有關（其中包括）(i)投資者資歷；(ii)投資金額；及(iii)醫療中心標準的規定。在中國收購及建立醫療機構的主要法律及監管規定詳情載於本文件「監管概覽 — 有關中國醫療服務行業的法律及法規」一節。董事認為，本集團可滿足基於現行監管規定的要求，即(a)成為「香港服務供應商」的資格；及(b)投資者資格、投資金額及醫療機構標準，詳情已載列於「監管概覽 — 有關中國醫療服務行業的法律及法規 — 外資准入限制及投資者要求」一節，原因如下：

- (a) **成為「香港服務供應商」的資格**：尚方為一家根據公司條例註冊成立的公司，並已取得有效的商業登記證。尚方應有能力成為供應商（按要​​求），於香港從事實質性業務操作，因為其已於香港獨資經營超過三年，並按香港法例繳納利得稅，可符合相關的香港經營場所及員工僱用準則；及
- (b) **投資者資格、投資金額及醫療機構標準**：根據本文件「未來計劃及[編纂]」一節所載[編纂]的分配，本公司應有能力在投資金額方面符合投資要求。此外，本集團已於二零一八年五月取得ISO 9001：2015認證，其確認我們有能力持續提供符合客戶及法規要求的產品及服務。董事相信我們能符合醫療機構標準的要求。

因此，誠如中國法律顧問告知，倘監管框架保持不變，本集團於中國的建議擴展將不會有重大法律阻礙。此外，誠如中國法律顧問告知，醫療保健行業包括在《鼓勵外商投資產業目錄》（已於二零二零年十二月更新，並於二零二一年一月生效），因此為允許外商投資的行業。

本集團亦會於適當時委任中國法律顧問，就監管規定取得意見，確保遵守相關的中國法律及法規；

- (v) **病人來源**：我們將主要透過社交媒體平台在中國進行品牌建設活動，使病人能夠明白（其中包括）本集團的背景、本集團於香港的往績記錄、本集團擁有的先進科技及本集團獲授的獎項。我們深信，我們能夠維持在中國的服務質素，且我們將

業 務

能夠依賴高度認可及信任我們「清晰」品牌及醫生的病人的口碑轉介建立病人基礎。我們已與戰略委員會成員密切跟進中國病人的最新趨勢及偏好，並已制訂計劃抓緊中國的市場份額。我們亦已監察在中國擁有業務營運的主要競爭對手的營銷策略；

(vi) **客戶偏好**：董事相信，就營運及／或治療質素以及病人安全政策而言，香港的醫療服務供應商較中國內地的同行有優勢。根據弗若斯特沙利文的資料，中國的眼科服務市場在服務供應上致力且素來遵照國際標準。香港的醫療服務供應商較熟悉先進西方醫療系統的醫療準則、知識及技能，同時能理解本地中國文化，並與當地的病人有效地溝通。香港醫療服務供應商執行的內部管控準則亦促使其有較高的服務質素，反映香港醫療服務供應商的競爭力，以及區內中國客戶對的香港醫療服務供應商的偏好；及

(vii) **大灣區的人口數據**：愈來愈多香港居民於中國內地（特別是大灣區）定居。根據香港政府統計處的資料，通常逗留在廣東省的香港居民數目由二零一五年的約514,800名增加至二零二零年的557,900名，複合年增長率為1.6%。香港的醫療服務供應商在中國內地拓展業務時，可將國際標準及西方醫療系統引進內地，並為向來適應香港醫療慣例的香港居民提供符合彼等偏好的選擇。

我們計劃收購在中國的眼科診所、眼科門診部或眼科醫院的股本權益，以擴大我們在中國的「清晰」品牌業務。

待與潛在賣方進行磋商後及視乎目標的前景而定，我們計劃收購大灣區內選定的具有強勁消費者購買力的城市的一至兩家眼科診所、眼科門診部或眼科醫院的多數及／或少數股權，使我們能以「清晰」品牌拓展中國市場。我們有意將[編纂]的[編纂]約80.3百萬港元或[編纂]的32.0%作融資，於大灣區內的選定城市收購一至兩家眼科診所、眼科門診部或眼科醫院的多數及／或少數股本權益。

業 務

我們將專注於在中國提供優質眼科服務的眼科診所、眼科門診部或眼科醫院，特別是與香港人口特徵相近且具強大消費力的選定城市。根據弗若斯特沙利文的資料，截至二零二零年十二月三十一日，於大灣區內城市提供眼科健康醫療服務的醫院及診所分別超過50家及200家。此外，事實證明中國對眼科服務的需求十分殷切，而過去數年，中國的私營醫療服務開支亦已大幅增加。根據弗若斯特沙利文的資料，中國私營眼科服務行業的市場規模以收益計算，由二零一六年的人民幣145億元增加至二零二零年的人民幣292億元，複合年增長率為19.1%，且預期將於二零二五年達至人民幣590億元。此外，非政府醫療開支總額(包括醫療保險及自費醫療開支)由二零一五年的人民幣22,068億元增加至二零一九年的人民幣40,783億元，複合年增長率為16.6%，並預期於二零二四年達至人民幣71,496億元。

於往績記錄期間，本集團在中國並無任何業務。然而，我們的部分醫生、管理團隊及投資者在中國擁有豐富的經驗及網絡，而董事相信，此將使本集團能夠在中國建立業務。劉醫生及許醫生、我們的高級管理團隊成員及我們的醫生均已取得中國公共行政主管部門發出的資格認證，並已在中國完成執業地點及專業範圍的註冊超過六年。此外，何俊浩醫生(「何醫生」)已於二零一八年八月加入本集團，彼具有在香港及中國執業的資格(向相關機關注冊後)。如有需要，劉醫生、許醫生及何醫生各自可為中國的病人提供眼科服務，以及與中國的醫生分享經驗，以促進及管理在中國新收購的眼科診所、眼科門診部或眼科醫院的營運。再者，我們的醫生亦參與了在中國舉行的眼科講座並出席了學術及醫學研討會，以加深我們對中國眼科服務行業的了解。我們亦計劃通過我們不時安排的各種會議、研討會及探訪，積極鼓勵香港的醫生與中國的醫生進行醫療技術交流。除了加強我們的醫生對中國眼科服務的了解外，董事亦將借助我們管理團隊及股東的廣泛網絡，特別是我們的董事會主席兼其中一名非執行董事胡先生曾擔任醫管局主席逾九年，並帶頭為香港政府推行多項醫療及公共衛生政策。我們相信，胡先生多年來與中國的醫生及醫療用品公司建立了強大的網絡，對本集團在中國的發展至關重要。

於往績記錄期間，劉醫生、許醫生及何醫生一直透過「云鵲醫」線上健康教育平台(由我們的主要股東藥明康德向我們介紹)與中國其他對手方醫生分享彼等於眼科醫療行業的經驗及最新資訊。我們獲該平台營運商雲鵲醫療科技(上海)有限公司邀請在該平台上提供教育內容，而我們已安排我們的醫生，包括但不限於劉醫生、許醫生及何醫生分享彼等在眼科方面的經驗。該平台的用戶主要為中國的醫生，截至最後實際可行日期，該平台的註冊用戶已

業 務

超過2.2百萬。該平台連接醫生，促進資訊及技能共享，在平台上上傳教育講座及其他醫療知識的內容，讓我們能夠向中國的同行展示我們的醫生在眼科方面的經驗及專業知識，從而建立我們的聲譽。此外，自二零一九年以來，本集團亦一直在發掘中國的潛在機遇，而我們的管理團隊一直在與中國醫療界別的醫生及管理人員會面，以討論市場發展及監管更新情況，令本集團可緊跟中國市場趨勢及為擴張策略作好準備。為便於討論以及有效及高效落實本集團於中國的發展，本集團已於二零二一年三月成立策略委員會（「策略委員會」）。該委員會由六人組成，包括胡先生、黃先生、劉醫生、劉擘先生、史偉雲醫生及張戩先生。劉擘先生、史偉雲醫生及張戩先生既非本集團任何成員公司的董事，亦非本集團員工，彼等參與策略委員會工作屬義務性質，而各成員並不會因擔任本集團策略委員會成員而自本集團獲得任何薪酬。策略委員會各成員均已訂立協議，獲委任為顧問以義務提供諮詢服務，彼等於中國眼科醫療行業及製藥行業具有豐富的經驗及權威性，例如，張先生是一家以中國為基地的眼科藥物及消耗品供應商的主席。史醫生為山東省眼科醫院的院長及山東省眼科研究所的所長，而劉先生為歐康維視生物（一家於聯交所上市的中國眼科製藥平台公司（股份代號：1477））的首席執行官，彼於製藥行業擁有逾20年的經驗。成立策略委員會旨在確保本集團於中國未來發展的品質及效率以及投資價值。策略委員會將定期召開會議，討論有關（包括但不限於）中國醫療領域的最新趨勢及發展（包括政策及方向）、在中國招聘專門提供眼科服務的醫生、中國的發牌要求及監管合規事宜。此外，策略委員會將討論及評估中國投資及／或收購機會的可行性及其潛在利益。策略委員會可按需求邀請3W Partners及藥明康德出席其會議，以提供見解及建議，並將定期向董事會報告，並參照委員會的意見執行其在中國的發展計劃及策略。

為了於中國樹立我們的「清晰」品牌，我們擬藉助快速發展的社交媒體平台舉行各種品牌塑造活動，並面向目標病人舉行研討會，以提高眼部護理意識並提供其他眼科相關信息。該等品牌塑造活動對本集團於中國眼科服務市場樹立地位而言至關重要。

此外，我們將積極招聘合資格的管理層代表，協助我們的高級管理層在中國的眼科相關醫療中心、診所或醫院的日常運作。該等管理層代表須具備豐富的中國醫療機構管理經驗，並將派駐本公司在中國的眼科診所、眼科門診部或眼科醫院。該等合資格的管理層代表於中國不難找到。根據弗若斯特沙利文的資料，於二零二零年，在醫療界別共有13.5百萬名醫護人員，當中0.6百萬名擔任管理層職位。具體而言，眼科醫療服務界別合共約有91,200名醫護人員，當中10,200名擔任管理層職位。於二零二零年，在廣東省醫療界別分別約有

業 務

1,006,200名醫護人員，當中36,900名擔任管理層職位。我們的高級管理層每週均與管理層代表開會，了解最新的營運狀況。對於任何超出管理層代表權限的潛在管理問題，管理層代表須及時向我們的高級管理層匯報，並協助我們的高級管理層通過各種切實可行的解決方案應對問題。我們的高級管理層亦會定期探訪我們在中國的眼科診所、眼科門診部或眼科醫院，並通過與相關醫生及前線員工溝通而掌握實際營運情況。考慮到中國與香港在地理上相距甚近且交通便利，加上先進通訊技術的支援，我們預期在中國管理眼科診所、眼科門診部或眼科醫院不會出現任何重大困難。

在評估潛在收購目標（其可能包括在中國的眼科診所、眼科門診部或眼科醫院）時，加上策略委員會的意見，我們將審慎地考慮不同的適用因素，包括但不限於(i)彼等的重要牌照、批文及許可證，特別是目標應持有中國國家衛生健康委員會及其地方相應機關出具的醫療機構執業許可證，原因為我們認為有關許可證將促進於中國的業務營運，因為我們毋須投入額外資源及精力為未取得許可證的目標申請該等許可證；(ii)潛在目標股東的背景；(iii)彼等的過往財務表現，特別是彼等應並無實質債務及／或注資責任；(iv)彼等就提供眼科服務的過往合規記錄；(v)彼等現有的眼科服務範圍及主要醫療設備，特別是彼等應提供與我們大致相同的眼科服務；(vi)彼等的營運規模，特別是為提供與醫療中心所提供服務相等的優質眼科服務而進行實質升級及改進的能力；(vii)位置，特別是選定城市應具備龐大的消費力、競爭的激烈程度合宜的環境，且潛在收購目標應位於選定城市的中心位置；(viii)潛在收購目標及其醫生的聲譽；及(ix)該等潛在目標的股東背景、業務網絡、競爭力及潛在合作的協同效應，以確保合作互惠互利。收購目標的多數股權後（如合適），我們將採取若干整合措施，以實施我們管理制度上的標準以及眼科服務及營運的最佳慣例，以確保所收購的眼科診所、眼科門診部或眼科醫院將按照我們的「清晰」品牌的相同標準營運，並分享相同的價值與文化。有關收購眼科診所、眼科門診部或眼科醫院的法律及技術規定詳情，請參閱本文件「監管概覽 — 有關中國醫療服務行業的法律及法規」一節。

我們計劃在中國開展收購計劃後，用約三至六個月時間在中國物色合適的收購目標，尤其是具備醫療機構執業許可證的收購目標。一旦物色到一個收購目標，我們將委聘專業人士，且估計將用約兩個月時間對該目標進行全面盡職調查。若目標合適，我們將根據相關法律、法規及規則的要求，協商訂立買賣協議並作出適當的披露。在完成對收購目標的盡職調查以及達成相關買賣協議所載的其他先決條件及條款後，我們將著手完成收購，在中國進行必要的登記及備案，並在需要時作出進一步披露。收購事項完成後，我們將用約六至九個月的時間進行（其中包括及如適用）翻新、購買及安裝醫療器材、招聘醫生及前線員工，並為新收購的眼科診所、眼科門診部或眼科醫院實施我們的商業模式及標準臨床實踐。

業 務

我們相信，我們收購中國選定的眼科診所、眼科門診部或眼科醫院的股權將有助我們深入了解及進一步滲透至當地市場，並獲得廣泛的在地資源，如病人網絡及業務聯繫。此將補足我們的先進醫療技術及高標準醫療實踐。我們將使彼等與我們的高標準品質管理接軌，同時獲得在中國營運醫療中心的經驗。與此同時，我們可直接利用收購目標的各種在地資源，幫助我們在較短的時間內拓展中國眼科服務市場。與在中國建立新醫療中心相比，此優勢尤其明顯，因為在中國建立新醫療中心需要耗費大量時間及資金。

截至最後實際可行日期，我們尚未在中國物色任何眼科診所、眼科門診部或眼科醫院目標以進行該等收購事項，亦無任何特定收購計劃或就此訂立任何具法律約束力的協議。

我們計劃物色合適的合作夥伴，在中國設立眼科診所以提供眼科醫療服務。

我們擬尋找機會與我們的供應商及位處中國的醫院建立戰略夥伴及合作關係，在中國設立眼科診所以提供眼科醫療服務。

董事相信，我們可借助扎根中國的供應商或醫院在醫療行業所建立的網絡及專業知識來推廣本集團的眼科服務。在選擇合作夥伴時，我們將考慮其聲譽、經營歷史、合規記錄、人力資源及合作將為本集團帶來的協同效應。

我們已於二零二一年三月與中國其中一家最大的植入式隱形眼鏡供應商訂立一份無法律約束力的諒解備忘錄，諒解備忘錄的主要條款載列如下：

日期：	二零二一年三月一日
訂約方：	(a) 本公司；及 (b) 中國植入式隱形眼鏡供應商(為獨立第三方)
年期：	由二零二一年三月一日起至二零二三年二月二十八日止為期兩年
合作範圍：	供應商與本集團同意探索於中國成立合營公司及於大灣區城市設立提供眼科服務的眼科診所或眼科醫院的可能性
最終協議：	訂約雙方於合營公司的投資金額、溢利分配比率及管理架構須於適當時候磋商，並將受訂約雙方將予訂立的投資協議及合營公司的組織章程細則所規限

業 務

截至最後實際可行日期，本集團已與供應商就營運模式進行討論，惟雙方並未有就具體計劃達成共識，亦未有訂立任何最終協議。

我們期望與植入式隱形眼鏡供應商合作成立的眼科診所或眼科醫院將座落於大灣區，總樓面面積約10,000至15,000平方呎，將聘請約三至五名醫生、約35至40名前線員工(包括視光師、註冊及登記護士以及護理人員)。

植入式隱形眼鏡供應商於二零一五年成立，為私營醫療機構，專門進行植入式隱形眼鏡植入術，而根據公開可得的資料，其擁有人民幣30.0百萬元的註冊資本。植入式隱形眼鏡供應商所屬的集團為中國唯一植入式隱形眼鏡分銷商，並憑藉其營運的眼科診所、眼科門診部門及植入式隱形眼鏡商品分銷業務，擁有超過30個商標。其曾於中國多個城市(包括上海及重慶)經營眼科診所及眼科門診部，即以合作模式運作的診所，植入式隱形眼鏡供應商提供醫療用品及其他消耗品，而對方提供人力資源並負責眼科診所及／或眼科門診部的管理及營運。

憑藉植入式隱形眼鏡供應商的經驗，預期彼等將主要負責採購、人力資源及人才招聘以及為成立眼科診所或眼科醫院選址，而本集團亦會提供意見並分享我們的建議。本集團亦會與合作夥伴共享品牌，並將提供管理專才，負責決策及管理諮詢工作。

考慮到我們一般不會於合營公司擁有大多數權益，合營公司的財務資料將不會併入本集團，因此不會對我們的收益造成影響。另一方面，本集團仍將其於合營公司的投資於其資產負債表入賬。此外，倘經營眼科診所或眼科醫院獲得任何溢利，本集團將確認其應佔合營公司溢利，並於其收益表入賬，此舉可能對本集團的財務表現造成正面影響。我們相信，有關合作(倘落實)將使本集團能夠在經驗豐富的合作夥伴的協助下建立我們的品牌及建立本集團的往績記錄(尤其是基於植入式隱形眼鏡供應商於中國的經營往績、其業務網絡及經營規模)以於中國提供眼科服務。董事亦認為有關合作將建立並鞏固我們於中國營運及管理眼科診所或眼科醫院的經驗，並成為我們攻佔中國市場的墊腳石之一。

我們有意將[編纂]的[編纂]約[編纂]百萬港元或[編纂]的[編纂]作融資，與合適的合作夥伴於中國成立一家醫療中心，以提供眼科醫療服務。

截至最後實際可行日期，我們並無與任何合作夥伴訂立任何最終協議。

業 務

我們計劃收購眼科相關業務的權益

憑藉我們已在業內建立的網絡以及我們股東3W Partners、藥明康德及胡先生在醫療行業的豐富投資經驗及網絡，我們計劃收購眼科相關業務的大部分或少數(視乎磋商而定)權益，尤其是眼科手術及檢查設備及器材供應商及／或眼科醫藥供應商。在選擇我們的潛在目標時，我們將考慮其聲譽、產品質量、經營歷史、合規記錄以及其緊貼最新技術及醫療發展的能力。根據弗若斯特沙利文的資料，截至二零二零年十二月三十一日，中國及香港分別約有500名及30名眼科手術及檢查設備及器材供應商。另一方面，截至二零二零年十二月三十一日，中國及香港分別有超過1,000名及50名眼科醫藥供應商。

我們相信，通過收購該等眼科相關業務的權益，我們的眼科手術及檢查及／或眼科藥物將有穩定的優質設備及儀器供應。此外，董事認為，收購將使本集團獲得對供應鏈流程及供應鏈資料的更多控制權，並將為本集團與供應商之間提供成本協同效應。根據弗若斯特沙利文的資料，香港私營醫療健康服務供應商收購醫療耗材、藥物及醫療儀器及設備供應商的權益並不罕見。

我們擬通過內部現金流量及／或未來潛在股權融資及／或外部借款為收購眼科相關業務的大部分或少數權益提供資金。截至最後實際可行日期，我們尚未物色到任何特定收購目標或制定任何具體計劃或與任何潛在目標訂立任何最終協議。

業務模式

中環醫療中心及旺角醫療中心分別位於香港島及九龍方便易達的地點，且完全具備用作提供服務的先進醫療器材。

我們服務所有年齡組別中患有不同眼科疾病(包括屈光不正(例如近視、遠視、散光、白內障及／或老花)及其他眼部問題(例如視網膜及黃斑部疾病、青光眼及弱視)的病人。

業 務

服務

我們主要於香港從事提供眼科服務。

下表載列所示期間按我們提供的服務所劃分的收益明細。

	截至三月三十一日止年度						截至七月三十一日止四個月			
	二零一九年		二零二零年		二零二一年		二零二零年		二零二一年	
	千港元	佔收益 百分比	千港元	佔收益 百分比	千港元	佔收益 百分比	千港元	佔收益 百分比	千港元	佔收益 百分比
治療服務	191,037	92.5	203,642	93.3	206,419	92.8	60,736	92.8	71,773	91.5
(i) 屈光治療	154,754	74.9	166,801	76.4	161,668	72.7	48,475	74.1	49,676	63.4
— 醫療中心	154,196	74.6	166,217	76.1	161,203	72.5	48,475	74.1	49,676	63.4
— 私營醫院	558	0.3	584	0.3	465	0.2	—	—	—	—
(ii) 其他眼部問題治療	36,283	17.6	36,841	16.9	44,751	20.1	12,261	18.7	22,097	28.1
— 醫療中心	34,521	16.7	35,232	16.1	43,458	19.5	11,416	17.4	21,649	27.6
— 私營醫院	1,762	0.9	1,609	0.8	1,293	0.6	845	1.3	448	0.5
診症及檢查服務	9,244	4.5	8,510	4.1	9,100	4.1	2,688	4.1	3,803	4.9
— 醫療中心	9,244	4.5	8,510	4.1	9,100	4.1	2,688	4.1	3,803	4.9
— 私營醫院	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
銷售處方及其他	6,320	3.1	6,224	3.0	6,862	3.1	2,024	3.1	2,822	3.6
— 醫療中心	6,320	3.1	6,224	3.0	6,862	3.1	2,024	3.1	2,822	3.6
— 私營醫院	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
總收益	206,601	100.0	218,376	100.0	222,381	100.0	65,448	100.0	78,398	100.0

由於到診病人增加及已進行的治療及手術次數增加，我們來自屈光治療的收益由截至二零一九年三月三十一日止年度約154.8百萬港元增加至截至二零二零年三月三十一日止年度的166.8百萬港元。我們來自屈光治療的收益由截至二零二零年三月三十一日止年度的166.8百萬港元減少約5.1百萬港元至截至二零二一年三月三十一日止年度的161.7百萬港元。截至二零二一年三月三十一日止年度來自屈光治療的收益較二零二零年同期有所減少，主要由於SMILE手術產生的收益因截至二零二一年三月三十一日止年度期間的SMILE手術次數減少而下降。我們來自屈光治療的收益由截至二零二零年七月三十一日止四個月的約48.5百萬港元增加至截至二零二一年七月三十一日止四個月的約49.7百萬港元。該增長主要由於期內進行的手術次數增加19.5%，推動多焦距人工晶體置換術產生的收益增加。於截至二零二一年三月三十一日止年度期間，SMILE手術次數減少主要由於來自其他行業參與者的競爭加劇，彼等採納更具競爭力的價格及營銷策略。

根據弗若斯特沙利文的資料，香港私營醫療機構的SMILE市場規模預期將由二零二零年的263.8百萬港元增加至二零二五年的998.4百萬港元。SMILE市場規模的預期增長主要由於為香港社交行為改變及數碼產品盛行以致近視人口上升。此外，隨著COVID-19的影響放緩、經濟復甦以及競爭加劇，董事及高級管理團隊已實施策略以保障及搶佔市場份額，例如為SMILE手術採納更具競爭力的定價策略，並推出推廣活動與其他市場參與者競爭。我們亦已恢復我們醫療中心的眼部護理教育講座，其允許參加人數恢復至疫情前水平，並曾於

業 務

社交平台舉行眼部護理教育講座網上環節，以保障及搶佔上述預期增加的SMILE市場份額。因此，董事認為，預期下行波動(如有)的SMILE手術進行次數會逐漸穩定，亦不會對本集團的營運及財務表現產生重大不利影響。

於往績記錄期間，來自其他眼部問題治療的收益已由截至二零一九年三月三十一日止年度約36.3百萬港元增加至截至二零二零年三月三十一日止年度約36.8百萬港元，與到診病人總數增加大體一致，並進一步增至截至二零二一年三月三十一日止年度的44.8百萬港元，主要由於就標準白內障手術及激光治療程序錄得的收益增加所致。於往績記錄期間，來自其他眼問題治療的收益已由截至二零二零年七月三十一日止四個月的約12.3百萬港元增加至截至二零二一年七月三十一日止四個月的約22.1百萬港元，主要由於標準白內障手術、激光治療程序、玻璃體切除術、其他治療／手術所錄得收益增加所致。由於大部分醫生一直於我們的「清晰」品牌旗下提供眼科服務超過三年，我們有能力以現有病人的口碑轉介建立病人基礎，因此，董事認為此對截至二零二一年七月三十一日止四個月治療其他眼部問題產生的收益增加作出貢獻。

來自診症及檢查服務的收益由截至二零一九年三月三十一日止年度約9.2百萬港元減少至截至二零二零年三月三十一日止年度的8.5百萬港元，並於其後增加至截至二零二一年三月三十一日止年度的9.1百萬港元。來自銷售處方藥物及其他的收益於往績記錄期間相對保持穩定，分別約為6.3百萬港元、6.2百萬港元及6.9百萬港元。我們的診症及檢查服務產生的收益由截至二零二零年七月三十一日止四個月的約2.7百萬港元增加至截至二零二一年七月三十一日止四個月的3.8百萬港元，主要由於病人到診人數增加所致。銷售處方藥物產生的收益由截至二零二零年七月三十一日止四個月的約2.0百萬港元增加約0.8百萬港元或39.4%至截至二零二一年七月三十一日止四個月的2.8百萬港元。銷售處方藥物及其他產生的收益增加大致與我們期內提供的診症及檢查服務的整體增長大體一致。

下表載列於往績記錄期間屈光治療的收益明細：

	截至三月三十一日止年度						截至七月三十一日止四個月			
	二零一九年		二零二零年		二零二一年		二零二零年		二零二一年	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%	千港元	%	千港元	%
	(未經審核)									
屈光治療										
(a) SMILE手術	97,822	63.2	112,424	67.4	100,104	61.9	29,786	61.4	26,964	54.6
(b) LASIK手術	2,735	1.8	2,808	1.7	3,654	2.3	1,067	2.3	1,119	2.2
(c) 多焦距人工晶體置換術	49,227	31.8	43,343	26.0	49,064	30.3	14,962	30.9	17,833	35.6
(d) 植入式隱形眼鏡植入術	4,970	3.2	8,226	4.9	8,846	5.5	2,660	5.4	3,760	7.6
總計	154,754	100.0	166,801	100.0	161,668	100.0	48,475	100.0	49,676	100.0

業 務

下表載列於往績記錄期間其他眼部問題治療的收益明細：

	截至三月三十一日止年度						截至七月三十一日止四個月			
	二零一九年		二零二零年		二零二一年		二零二零年		二零二一年	
	千港元	%								
其他眼部問題治療										
(a) 標準白內障手術	16,826	46.4	16,326	44.3	18,658	41.7	5,482	44.7	6,453	36.4
(b) 激光治療程序	8,151	22.4	7,364	20.0	10,302	23.0	2,801	27.8	5,424	24.5
(c) 玻璃體切除術	7,246	20.0	8,795	23.9	10,369	23.2	2,619	21.0	6,799	29.2
(d) 其他治療／手術	4,060	11.2	4,356	11.8	5,422	12.1	1,359	11.5	3,421	9.9
總計	36,283	100.0	36,841	100.0	44,751	100.0	12,261	100.0	22,097	100.0

診症及檢查服務

我們在註冊及登記護士及／或護理員工的支援下，透過醫生及視光師向病人提供醫療診症及檢查服務。診症及檢查服務主要包括評估眼部狀況，例如視力、屈光、眼前節檢查、眼底檢查及眼壓計量。在按照病人的特定情況、需要及顧慮完成診症、檢查及診斷後，醫生可能會向病人處方藥物及／或建議治療。視乎病人的情況，我們或會於病人使用建議藥物及／或完成治療後向彼等提供覆診及檢查服務。

治療服務

我們在手術中心或私營醫院(視乎治療的複雜性、是否需要全身麻醉及／或病人的選擇而定)提供多項眼科治療。我們透過診症及檢查作出診斷後，經考慮若干因素(尤其是病人的年齡及狀況、相關治療的安全性、效用、風險及可能出現的副作用)而可能向病人建議治療服務。病人或會根據彼等各自的眼部問題獲建議一種或多種治療，而醫生將向病人解釋各項建議治療及任何替代治療選擇的相關好處及潛在風險。我們會將客戶對藥物敏感的資料詳情記錄於醫療中心管理系統，並於提供治療服務前安排相關的檢查以確定近視或遠視的程度或角膜曲率。所有病人須於負責醫生及最少一名護理員工在場下簽署手術同意表格。治療服務由醫生在前線員工的協助下進行。

業 務

下表概述我們可能建議病人進行的治療服務：

治療服務	眼部問題	治療說明	備註
屈光治療	屈光不正	屈光不正會以改變角膜形狀及屈光度，或以各類植入物改變眼內屈光加以矯正。	
1. SMILE手術	近視及／或散光	<p>在無損角膜表面的情況下，使用飛秒激光單一步驟切割出角膜中央的一部分，而並無形成角膜瓣。其後透過2毫米的部分切口剝離微透鏡。</p> <p>一般而言，此手術的所需時間約為30分鐘（按雙眼基準）。</p>	<p>相比LASIK手術：</p> <p>1) SMILE手術為無瓣手術，可盡量減低手術對角膜穩定性的影響及加強屈光效果的可預測性。</p> <p>2) 傷口較細，因此視力復原較快。</p> <p>3) LASIK手術的潛在副作用（尤其是乾眼症）一般可明顯減少。</p>

業 務

治療服務	眼部問題	治療說明	備註
2. LASIK手術			
• 微型角膜刀	近視、遠視及／或散光	此為常見的LASIK手術類型，透過使用名為微型角膜刀的手術刀以形成角膜瓣。其後翻開角膜瓣，並使用準分子激光將下層角膜（角膜基質）打磨，以達致所需形狀。於完成激光手術後，角膜瓣將放回原位。	
• 飛秒		以飛秒激光取代手術刀形成上述角膜瓣。 一般而言，此類手術的所需時間約為30分鐘（按雙眼基準）。	相比使用微型角膜刀的LASIK手術，飛秒激光手術因精準度及穩定性加強而達致更精準及安全的效果。

業 務

治療服務	眼部問題	治療說明	備註
3. 多焦距人工晶體置換術	白內障及／或其他屈光不正	白內障及／或其他屈光不正可透過取出眼部晶體，繼而多焦距人工晶體置換術矯正。 一般而言，此治療的所需時間約為30分鐘(按雙眼基準)。	病人選擇多焦距人工晶體置換術以解決白內障及相關屈光不正。
4. 植入式隱形眼鏡植入術	近視、遠視及／或散光	適合患有近視、遠視及散光的病人。 一般而言，此治療的所需時間約為45分鐘(按雙眼基準)。	
其他眼部問題治療	老年黃斑部退化、弱視、霰粒腫、翼狀胬肉、淚管堵塞、斜視、乾眼症及眼瞼異常	基於診斷進行手術或治療。	

業 務

治療服務	眼部問題	治療說明	備註
1. 標準白內障手術	白內障	從眼睛摘除白內障晶體，然後植入單焦距人工晶體，從而矯正白內障。	
2. 激光治療程序	眼部問題包括青光眼、輕微視網膜裂孔、糖尿上眼及不同視網膜疾病	對窄角型青光眼、視網膜退化(包括撕裂及穿孔)、增殖性糖尿病視網膜病變及視網膜脈道阻塞之治療。	
3. 玻璃體切除術	眼部問題包括視網膜血管受損、眼內感染、眼部嚴重受損、視網膜脫落及黃斑部皺褶	其為顯微鏡手術以移除眼內的玻璃體或凝膠狀物質。 一般而言，此治療的所需時間約為90分鐘(按單眼基準)。	
4. 其他治療／手術	其他眼部問題，主要包括：老年黃斑部退化、弱視、霰粒腫、翼狀胬肉、淚管堵塞、斜視、乾眼症及眼瞼異常	基於診斷進行手術或治療。	

業 務

處方藥物服務

醫生會於診症及檢查後診斷或治療服務結束後為病人處方藥物。醫生在向病人開出處方藥物時，須遵循以下程序：

- 完整處方(包括病人對藥物敏感的資料)須按時間順序記錄在病人病歷記錄內，並附有診症及檢查備註；
- 處方須以書面明確而清晰列明，並註明藥物名稱、劑量資料、療程期、醫生姓名及處方日期，其亦將記錄於醫療中心管理系統中的病人病歷記錄內，惟藥物製造商或品牌名稱毋須顯示；及
- 須列明處方日期，並附有負責醫生簽署。

為確保分發正確藥物予病人，我們遵循既定程序，並作出若干檢查。醫療中心的負責員工在分發藥物時須檢查到期日、標籤上的資料及病人的身份。處方藥物亦會交付予相關醫生檢查及簽署。其後，醫療中心的負責員工將對藥物進行最終檢查，並向病人解釋使用藥物的正確方法。

投訴處理程序

我們已就處理病人投訴採納標準程序。護理員工參加有關投訴處理的培訓，而當一般投訴事項於醫療中心內提出，則會由護理員工即時處理。倘有關投訴更為嚴重或需要密切跟進，則該等投訴將轉介至客戶服務團隊。客戶服務團隊將與病人聯絡，以進一步了解投訴詳情，並以書面方式妥為記錄所有資料。倘有關投訴需要我們採取進一步行動，則客戶服務團隊將與營運監督及醫療中心經理詳細商討有關投訴，而彼等將跟進事件的進展並採取有效的行動。當投訴獲正式處理及解決，相關病人亦將獲發出跟進回應。如有任何事宜需要向保險公司報告，醫療中心經理會通知相關醫生進行相關賠償計劃下規定的報告程序。該等投訴亦將報告予管理團隊，本集團亦會通知醫療事故賠償計劃的保險公司。所有文件及報告將由我們保管，而我們旨在及時解決所有投訴。

本集團已嚴格遵從上述的投訴處理程序，以維護其聲譽及質素控制。除本集團的護理員工、客戶服務團隊、營運監督及醫療中心經理外，本集團的執行董事兼行政總裁黃先生亦會審閱及調查對本集團醫生及前線員工較嚴重的投訴個案，例如與醫療失當或醫療疏忽指控有關的事故，以確保本集團為病人提供的醫療服務的質素。

業 務

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，概無針對我們的醫生及／或本集團的重大投訴對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響。

醫療中心

中環醫療中心及旺角醫療中心方便易達，分別位於香港島及九龍，使我們可於便利的地點向病人提供服務。兩家醫療中心均提供診症或檢查服務、治療服務(包括屈光治療或其他眼部問題治療)及處方服務。於二零一九年八月，我們進一步擴建旺角醫療中心，在惠豐中心7樓額外租用總樓面面積約為3,891平方呎的物業。我們在手術中心或私營醫院(視乎治療的複雜性、是否需要全身麻醉及／或病人的選擇而定)提供多種眼科治療項目。

以下為我們每家醫療中心及私營醫院於往績記錄期間的收益明細：

	截至三月三十一日止年度						截至七月三十一日止四個月			
	二零一九年		二零二零年		二零二一年		二零二零年		二零二一年	
	估收益 千港元	百分比	估收益 千港元	百分比	估收益 千港元	百分比	估收益 千港元	百分比	估收益 千港元	百分比
中環醫療中心	76,574	37.1	78,493	35.9	74,721	33.6	21,627	33.0	23,383	29.8
旺角醫療中心	127,707	61.8	137,690	63.1	145,903	65.6	42,976	65.7	54,567	69.6
私營醫院	2,320	1.1	2,193	1.0	1,757	0.8	845	1.3	448	0.6
總計	<u>206,601</u>	<u>100.0</u>	<u>218,376</u>	<u>100.0</u>	<u>222,381</u>	<u>100.0</u>	<u>65,448</u>	<u>100.0</u>	<u>78,398</u>	<u>100.0</u>

醫療器材

我們使用多種器材在醫療中心提供服務。具體而言，截至最後實際可行日期，我們總共擁有一台VisuMax飛秒激光系統90°，用於提供SMILE手術，其中一台位於我們的中環醫療中心，另兩台位於我們的旺角醫療中心。我們所有該等醫療器材均採購自專業的醫療器材製造商，而就董事所深知、盡悉及確信，彼等均為獨立第三方。我們制定內部政策以根據法律規定的要求以及醫療器材製造商的建議對醫療器材進行例行檢查、定期檢查及年度檢查。醫療器材維修工作由醫療器材供應商進行。

業 務

下表概述主要器材的功能及特性：

醫療器材	採購年度	功能	描述
VisuMax飛秒激光系統90°	二零一四年六月、二零一七年十月及二零二零年九月	SMILE手術	該器材提供用於在無損角膜內的基質層切割預先計算的微透鏡及就去除該微透鏡做出小切口的飛秒激光單一步驟，而並無形成角膜瓣。
		飛秒LASIK	該器材提供透過飛秒激光形成角膜瓣以輔助無刀LASIK手術的飛秒激光平台，並揭露角膜基質以進行LASIK治療。
WaveLight™ EX500準分子激光儀器	二零一三年八月	LASIK手術	該器材提供在LASIK手術中使用500赫茲激光的先進LASIK平台，包括定制磨削深度及先進眼動追蹤系統。
LensAR激光系統	二零一四年四月	白內障	該器材提供就白內障手術提供定制治療的先進科技平台，透過使用飛秒激光於角膜做出小切口並將白內障晶體擊碎成小碎片以便移除。

業 務

醫療器材	採購年度	功能	描述
PXL Platinum 330 Corneal Crosslinking	二零一七年六月	角膜交聯手術	該器材提供透過於基質纖維間形式新的化學鍵強化角膜基質組織的治療。
Alcon Constellation Vision System (愛爾康 視網膜玻璃體手術系統)	二零一五年四月	玻璃體切除術	該器材提供各種玻璃體視網膜疾病的治療，例如：玻璃體出血、視網膜脫落、黃斑前膜及黃斑裂孔。
Oculus Pentacam (角膜地圖儀)	二零一四年四月 及二零一七年 十月	測量角膜前後 表面	該器材透過360度均速旋轉掃描提供眼前節的全貌圖像。測量角膜前後表面能為進行手術及評估提供角膜真正的屈光度。後表面的數據亦有助發現早期擴張變動。
Daytona眼底攝影機	二零一四年 十一月	視網膜成像	該機器透過使用寬視野激光掃描技術提供視網膜成像。

業 務

醫療器材	採購年度	功能	描述
Cassini Total Corneal Astigmatism (角膜散光測量儀)	二零一六年 十二月	散光測量	該機器就白內障手術及置換多焦距人工晶體提供角膜散光度的精準測量。
iTrace Wavefront Aberrometer/ Topographer (波前像差計儀／角膜地形儀)	二零一七年 十月	內部像差測量	該器材將波前像差與角膜地形圖整合，且從總像差中減去角膜以隔離內部像差，其有助選擇合適的人工晶體。
Tearlab Osmolarity System (眼淚測試系統)	二零一六年 十二月	眼淚質量測量	該器材提供眼淚滲透壓的精準測量，以評估眼淚的質量。

我們就VisuMax飛秒激光系統90°、Wavelight EX500準分子激光儀器及LensAR激光系統維持保養計劃，通常每年更新一次。董事根據經驗估計的醫療器材剩餘可使用年期估計將為不少於三年。我們現時並無更換時間表。倘行業引入新型及更先進的器材，則可考慮進行更換。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團並無發生任何醫療設備故障或其他問題，對我們的業務營運及財務狀況造成重大不利影響。

業 務

醫生及前線員工

醫生及其資格

截至最後實際可行日期，我們擁有11名經驗豐富的執業醫生，其中兩名(即劉醫生及許醫生)為股東，並將於[編纂]後分別持有本公司約[編纂]及[編纂]權益。下表載列於往績記錄期間的醫生變動及人數：

	截至三月三十一日止年度			由二零二一年
				四月一日至
	二零一九年	二零二零年	二零二一年	最後實際
醫生變動				可行日期期間
年／期初醫生總人數	7	9	10	9
離職醫生人數	—	1	1	—
招聘醫生人數	2	2	—	2
年／期末醫生總人數	9	10	9	11

我們所有醫生均為註冊醫生及眼科專科醫生，而彼等的資格均可於醫務委員會網站瀏覽。劉醫生及許醫生的資歷及經驗的詳情載於本文件「董事及高級管理層」一節。

業 務

下表載列截至二零二一年三月三十一日止三個年度及截至二零二一年七月三十一日止四個月醫生所貢獻收益：

	截至三月三十一日止年度						截至七月三十一日止四個月			
	二零一九年		二零二零年		二零二一年		二零二零年		二零二一年	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%	千港元	%	千港元	%
劉醫生	36,691	17.8	31,055	14.2	34,325	15.4	8,589	13.1	13,411	17.1
許醫生	31,344	15.2	30,291	13.9	27,643	12.4	8,292	12.7	9,864	12.6
謝醫生 ⁽¹⁾	9,946	4.8	1	0.0	—	—	—	—	—	—
其他醫生 ⁽²⁾	128,134	62.0	156,939	71.8	160,264	72.1	48,567	74.2	55,123	70.3
醫生A ⁽³⁾	26,404	12.8	22,450	10.3	263	0.1	285	0.4	—	—
醫生B	47,900	23.2	57,432	26.3	77,287	34.8	21,610	33.0	30,565	39.0
醫生C	19,431	9.4	18,170	8.3	18,440	8.3	6,077	9.3	5,839	7.4
醫生D	18,112	8.8	11,681	5.3	21,290	9.6	6,358	9.7	7,653	9.8
醫生E	10,871	5.2	24,231	11.1	22,287	10.0	6,870	10.5	6,729	8.6
醫生F	5,416	2.6	12,055	5.5	5,530	2.5	1,978	3.0	850	1.1
醫生G	—	—	10,777	4.9	12,728	5.7	4,355	6.7	2,314	2.9
醫生H	—	—	143	0.1	2,439	1.1	898	1.4	253	0.3
醫生I ⁽⁴⁾	—	—	—	—	—	—	—	—	920	1.2
其他 ⁽⁵⁾	486	0.2	90	0.1	149	0.1	136	0.2	—	—
總計	206,601	100.0	218,376	100.0	222,381	100.0	65,448	100.0	78,398	100.0

附註：

- (1) 謝醫生因健康理由於二零一九年十月離開本集團。
- (2) 其他醫生包括八名醫生，彼等開始為本集團服務的日期介乎於二零一七年一月至二零二零年三月之間，並於醫療業務擁有介乎約八年至約28年經驗。所有該等醫生均持有自不同專業機構獲得的專業資格，例如愛丁堡皇家外科醫學院及香港眼科醫學院。
- (3) 醫生A於二零二零年四月離開本集團以尋求其他業務機會。
- (4) 醫生I於二零二一年四月加入本集團。
- (5) 其他指並非本集團醫生的註冊醫生，且彼等於年內偶爾使用本集團的設施進行手術。

我們的醫生於往績記錄期間的收益貢獻各有不同，收益貢獻受各種因素影響，包括但不限於：(i)我們醫生的工時或有不同，部分醫生選擇在週末及公眾假期工作；(ii)醫生期內進行手術及治療的類型，取決於病人的醫療狀況和要求；(iii)醫生擅長的手術及治療類型，其中一部分如植入式隱形眼鏡植入術、多焦距人工晶體置換術及玻璃體切除術的定價較高；(iv)我們的醫生是否可以進行這些手術及治療；及(v)病人選擇進行手術和治療的日期和時間偏好。

往績記錄期間，我們收益的大部分均來自SMILE手術、多焦距人工晶體置換術及標準白內障手術，於截至二零二一年三月三十一日止三個年度各年及截至二零二一年七月三十一日止四個月分別佔我們總收益約79.3%、78.3%、75.5%及65.4%。我們的各名醫生均專注於SMILE手術及標準白內障手術。至於植入式隱形眼鏡植入術及多焦距人工晶體置換術，劉醫生、許醫生、醫生B、醫生C、醫生D、醫生E及醫生G專注於此類治療及手術，而於二零二一年四月加入本集團的醫生B、醫生H及醫生I則專注於玻璃體切除術。

業 務

分配我們的病人予我們的醫生

一般而言，當病人來我們的醫療中心就診時，前線員工會詢問病人有否任何偏好的醫生。倘就診病人並無任何偏好的醫生，本集團作出分配時通常會考慮以下因素：(i)通常會首先配合可應診時間及病人選擇的日期及時間；(ii)本集團通常會嘗試在可應診的醫生之間作出平均預約，倘同一時段多名醫生均可應診，我們的前線員工將會隨機將病人分配予不同醫生。然而，據董事經一切合理查詢後認為，同一時段內有多名醫生可應診的機會相對低，因此隨機分配病人給任何一位醫生的情況並不常見；及(iii)考慮到個別醫生之前負責的治療／手術的質素（根據病人的反饋），以及新加入醫生處理屈光治療及手術的意願，本集團會為加入本集團前沒有相關手術經驗的醫生提供培訓，讓彼等熟識本集團的先進醫療器材及產品，並掌握相關治療技術後，會率先將病人分配予新加入的醫生。倘新加入的醫生建立為我們的病人提供優質治療及手術的良好紀錄，本集團可能會逐步分配更多病人予該醫生。

醫生B的重大收益貢獻

醫生B，截至最後實際可行日期為36歲，彼根據其服務公司與尚方訂立的顧問協議自二零一七年三月起加入本集團約五年。根據顧問協議，醫生B由本集團透過其服務公司聘用，不當作我們的僱員，根據該顧問協議的一項專屬條款，彼不得直接或間接從事或受聘於其他私營眼科服務或於當中擁有權益。顧問協議不包含不競爭條款，因為我們認為醫生B僅受聘於本集團擔任醫生，而彼並非股東，如彼決定離開本集團，限制彼提供眼科醫療服務並不合理。根據弗若斯特沙利文的資料，此類競業禁止條款也不包含在與我們其他醫生的其他僱傭協議或諮詢協議中，並且此類做法也符合市場慣例。由於根據顧問協議，醫生B不是我們的僱員，我們不會為彼購買任何關鍵人員保險。此外，本集團自成立以來，並無為我們的僱員或醫生購買任何關鍵人員保險。董事認為，倘任何僱員或醫生身故或受傷，我們預期不會對我們的營運和財務狀況產生任何重大不利影響。

於往績記錄期間，醫生B獲支付(a)固定月薪或(b)以收益為基礎的費用中的較高者，而以收益為基礎的費用指彼對產生收益的分成，取決於(i)所進行的手術類型及(ii)客戶是否由她轉介。每項手術的收益分成為固定金額或扣除成本後收益的協定百分比。醫生B的薪酬基準與其他醫生（劉醫生及許醫生除外）相同，預期[編纂]後此基準維持不變。

於往績記錄期間，醫生B並未獲授任何股權激勵，因為彼僅由本集團聘為醫生，且我們的醫生均未獲授任何股權激勵，因為本集團認為，我們的醫生正在通過與特定醫生產生的

業 務

收益相掛鈎的現行薪酬安排獲得適當報酬(劉醫生及許醫生除外)，這本身就是一種激勵機制，對我們所有的醫生都一視同仁。因此，我們的醫生(包括醫生B)並未獲授任何股權激勵，本集團目前認為[編纂]後亦不會向彼等授予任何股權激勵。

醫生B於截至二零二一年三月三十一日止三個年度各年及截至二零二一年七月三十一日止四個月為本集團帶來最多的收益貢獻，分別佔23.2%、26.3%、34.8%及39.0%。於往績記錄期間，醫生B的現有及新病人人數明細載列如下：

	截至三月三十一日止年度						截至七月三十一日止四個月			
	二零一九年		二零二零年		二零二一年		二零二零年		二零二一年	
		%		%		%		%		%
醫生B的病人人數										
— 現有病人	611	27.5	1,167	40.5	1,654	45.6	1,054	66.1	1,370	67.3
— 新病人	1,611	72.5	1,714	59.5	1,973	54.4	540	33.9	667	32.7
總計	2,222	100.0	2,881	100.0	3,627	100.0	1,594	100.0	2,037	100.0

附註：有關現有病人及新病人的定義詳情，請參閱下文「病人」一段。

於往績記錄期間，新病人到診次數及現有病人人數均有所增加。截至二零一九年三月三十一日止年度，醫生B錄得的現有病人到診及新病人到診分別為611人及1,611人，而截至二零二一年三月三十一日止年度的現有病人到診及新病人人數分別增加至1,654人及1,973人，增幅分別約為170.7%及22.5%。截至二零二零年七月三十一日止四個月，醫生B錄得的現有病人及新病人人數分別為1,054人及540人，而截至二零二一年七月三十一日止四個月的現有病人及新病人人數分別增加至1,370人及667人，增幅分別約為30.0%及23.5%。於往績記錄期間的病人人數增幅與醫生B的工時增幅及相應的收益增幅相符。醫生B現有病人人數增加主要由於(i)病人可能會再次到我們的醫療中心接受定期檢查；及(ii)若干病人可能會於病況早期(屬於上一個財政年度)到診接受進行檢查及檢驗，於病況惡化時決定到我們的醫療中心進行手術及治療，此情況與本集團往績記錄期間現有病人的增幅一致。有關詳情，請參閱本文件「業務 — 病人」一段。

由於病人希望在手術及治療後有更多時間休息，彼等通常偏好且選擇預約在週末、公眾假期或辦公時間之後進行治療。這情況在SMILE手術亦常見，病人通常偏好在週末接受手術。醫生B所貢獻收益比例相對較大，主要由於(i)醫生B的工時較其他醫生長，且願意因應病人的預約在週末及公眾假期工作；(ii)醫生B產生的收益大部分來自提供定價較高的服務，如植入式隱形眼鏡植入術、多焦距人工晶體置換術及玻璃體切除術；及(iii)於二零二零年四月醫生A離開後，要求定價較高的服務(即植入式隱形眼鏡植入術、多焦距人工晶體置換術及玻璃體切除術)的病人由醫生B及我們的其他醫生處理，特別是需要進行玻璃體切除術的大部分病人交由醫生B處理，因為其他醫生不擅長進行玻璃體切除術。

業 務

醫生B或會減少工作時間或不於週末、公眾假期或辦工時間後工作，然而，董事認為及獨家保薦人同意，自二零二一年九月起由於本集團已實行及已設有醫生有需要時於週末、公眾假期或辦工時間後工作的輪值表，而倘醫生B(或任何其他醫生，視情況而定)無法於週末、公眾假期或辦工時間後工作，亦可安排互相接替工作。醫生須依照輪值表(由醫生與我們協定)到醫務中心應診，因為病人預約乃根據個別醫生的輪值表作出。

儘管於往績記錄期間，醫生B在本集團的收益中的佔比越來越大，但我們的其他醫生亦可為我們的病人提供類似的服務，例如，我們的醫生亦擅長植入式隱形眼鏡植入術(即許醫生、劉醫生、醫生C、醫生D、醫生E及醫生G)及多焦距人工晶體置換術(即許醫生、劉醫生、醫生C、醫生D、醫生E、醫生G及醫生I)。董事認為，本集團並非只依賴醫生B的服務，倘醫生B離開本集團，將不會對本集團的經營及財務業績產生重大不利影響，原因為：

- (i) **服務性質**：本集團為病人提供眼科服務，與其他類型醫療服務的性質不同。與其他類型的治療不同，眼科治療及手術往往為一次性。例如，一旦病人接受屈光治療，眼睛問題一般得以完全糾正，除治療後的診症及檢查(一般由相同的醫生跟進)外，無須再進行治療或手術。此外，在進行每一次的多焦距人工晶體、玻璃體切除術及SMILE手術時，本集團均會為我們的病人提供網綁式全套服務，包括手術/治療、治療前後的諮詢或跟進檢查。一般而言，這與本集團的定價相符，因為多焦距人工晶體、玻璃體切除術及SMILE手術的服務費用已包括治療前後的諮詢或跟進檢查。因此，董事認為，倘醫生B離開本集團，本集團的病人(以前曾接受屈光治療或其他眼睛問題的治療)不太可能需要任何進一步的治療或手術；及
- (ii) **招聘新註冊執業醫生**：本集團正在不斷招聘註冊醫生，以擴大業務並提高市場份額。同時，董事認為，加入新註冊醫生可以減輕本集團對特定醫生嚴重依賴的風險，並可以減輕我們醫生的負擔。除擅長玻璃體切除術的醫生B外，本集團於往績記錄期間，分別於二零二零年三月及二零二一年四月聘請醫生H及醫生I，彼等亦專門從事玻璃體切除術，並將能夠承擔起責任，為我們的病人提供服務。僅供說明用途，截至二零二一年十一月三十日止八個月，醫生B、醫生H及醫生I貢獻的收益分別為34.1%、0.5%及2.7%。就於二零二一年十一月二十五日加入本集團的新醫生而言，截至二零二一年十一月三十日止一個月產生收益約26,700港元。雖然

業 務

醫生H及醫生I的收益貢獻明顯地較醫生B少，但醫生B的收益貢獻由截至二零二一年七月三十一日止四個月的39.0%，減少至截至二零二一年十一月三十日止八個月的34.1%。醫生H及醫生I的收益貢獻相對少，主要是由於(a)自其於二零二零年三月加入本集團以來，醫生H因短暫家庭理由縮短其工作天數為作說明之用，醫生H於二零二一年四月至十二月期間的工作天數為149天，相較二零二零年同期的86天，減少約42.3%；及(ii) 及醫生I於二零二一年四月加入本集團，目前正處於招攬病人及建立聲望的階段，而她的收益貢獻亦平穩地增加。據董事所理解，新加入醫生需要一些時間增加收益貢獻，讓他們熟識本集團的先進醫療器材及產品，並掌握相關治療技術。我們一般招募來自香港公立醫院的醫生，弗若斯特沙利文報告確認，該等醫院一般不會提供SMILE手術及LASIK手術等屈光治療，因此，儘管我們新加入的醫生具備此類屈光手術的醫學知識，彼等通常需要額外時間在工作中熟習及掌握進行此類手術及治療的實際及實務技能，熟習不同醫療裝置的功能，以及熟知我們服務常用的各種醫療、外科、藥物及視力保健產品等。

董事認為本集團及我們的醫生(包括醫生B)並非互相依賴，而是互相受惠及補足。本集團能提供信譽良好和領先的平台及在香港私營眼科醫療機構中佔較大的市場份額，讓我們的醫生提供眼科服務，而我們的醫生亦能獲得具吸引力的薪酬待遇。另一方面，我們透過業務產生收益的能力及未來的業務增長會受我們醫生的服務影響。然而，我們並非依賴任何特定醫生(包括醫生B)，因為我們已經及將會有預防措施以緩解任何依賴性或集中風險(如有)。

董事認為，弗若斯特沙利文亦同意，本集團向醫生B提供的薪酬待遇與市場薪酬待遇相稱。據董事作出一切合理查詢後所深知，於往績記錄期間，醫生B曾獲香港另一家眼科診所接洽，但彼已拒絕有關要約並繼續擔任我們的醫生。截至最後實際可行日期，據董事作出一切合理查詢後所知，基於(i)我們的管理團隊與醫生B就其於本集團之事業發展前景討論；及(ii)我們的管理團隊並無收到通知或知悉醫生B有意離開本集團，而獨家保薦人根據所進行的盡職調查工作，同意概無任何跡象表明本集團與醫生B之間的關係將發生重大不利變化或終止。董事認為，醫生B不大可能離開本集團而加入另一家診所或成立自己的診所，原因為(i)根據管理團隊與醫生B的上述討論，我們並無發現任何跡象顯示醫生B有意離開本集團；(ii)醫生B加入本集團約五年，與本集團建立了穩定和諧的工作關係，並無發生任何重大

業 務

爭議，我們相信彼滿意該合作關係；及(iii)成立眼科醫療中心需要龐大財政及管理資源，包括購置先進及高度精密的儀器及設備、租金成本及員工成本、管理及行政資源。作說明之用，預期成立小型醫療中心的投資成本約為20.0百萬港元，包括購置醫生B已於往績記錄期間進行的治療及手術所用的先進治療及手術及高度精密儀器及設備的投資成本約14.6百萬港元。此外，嚴格的監管合規規定亦築起較高准入門檻，管理及營運醫療中心的時間成本亦高，彼將因此犧牲進行手術及治療的時間。

截至最後實際可行日期，我們的控股股東與醫生B並無訂立任何協議。

為促進業務增長，我們擬招聘額外的醫生。甄選的標準包括(其中包括)醫生的學歷背景及專業資格、聲譽、年資及專業操守誠信。根據弗若斯特沙利文的資料，儘管香港的眼科專家數目的增幅較慢，由二零一六年的279名增加至二零二一年的317名，該等專家大部分獲公營醫院委聘。本集團有意招聘公營醫院的眼科專家，因為本集團提供的薪酬待遇一般較公營醫院所提供者具吸引力。此外，董事認為，私營醫療機構可提供較公營醫院彈性的工作環境，且有更好的人力資源協助註冊醫生，使我們在招聘眼科專家及挽留醫生方面更具優勢。此外，我們提供更具吸引力的薪酬待遇及更佳的工作環境及豐富的人力資源，以招聘香港其他私營醫療機構的眼科專家。再者，我們相信，我們的「清晰」品牌及我們的平台能吸引眼科專家加入我們。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團在往績記錄期間招聘額外醫生時並無遇到任何重大問題。

僱傭協議及顧問協議的條款

於合夥公司解散前，合夥公司於二零二零年五月一日將其於合夥公司與醫生個人或彼等各自的服務公司根據約務更替協議訂立的僱傭協議及顧問協議下的所有權利及義務轉讓予尚方。因此，我們的醫生透過與醫生個人或彼等各自的服務公司訂立的僱傭協議或顧問協議受僱於尚方(視乎醫生的選擇而定)，提供醫療服務。截至最後實際可行日期，我們分別與服務公司及醫生訂立十份顧問協議及一份僱傭協議。根據相關僱傭協議直接受聘於尚方的醫生為我們的員工，而透過其服務公司在相關顧問協議下受聘者則由相關服務公司僱用，並非我們的員工，根據相關僱傭協議及顧問協議，服務公司所聘請的醫生不得直接或間接從事或受聘於其他私營眼科服務或於當中擁有權益。在上述任何一種聘用安排下，我們醫生的薪酬均在財務報表中以顧問費入賬。我們的醫生受各自的僱傭協議及顧問協議的條款約束，並

業 務

根據專屬條款向本集團提供服務，惟醫生D、醫生H及醫生I除外，根據本集團及該等醫生共同同意，該等醫生可於公營醫院提供眼部問題的治療，如標準白內障手術、激光治療程序及玻璃體切除術，並作為向註冊醫生及醫護人員提供培訓的一環，以促進其專業發展。根據弗若斯特沙利文的資料，在聘請醫生的僱傭協議及顧問協議中加入專屬條款符合行業慣例。董事認為，由本集團與公營醫院的客戶群並不相同，加上該等治療並非提供予私營眼科醫療服務市場的病人，因此該等外部工作並不構成與本集團的競爭。此外，據董事作出一切合理查詢後所深知，該等醫生每週僅可在公營醫院工作一天，因此該等外部工作不曾及將不會在重大方面影響我們的醫生向本集團投入的時間及工作。截至最後實際可行日期，我們並無醫生以兼職形式受聘。誠如我們的法律顧問所告知的，醫生註冊條例及專業守則均無禁止尚方僱用我們的醫生提供醫療服務，亦無禁止我們的醫生受聘提供醫療服務。此外，法律顧問亦認為，鑒於病人並非該等服務協議的訂約方，訂約方的能力不會影響向彼等提供的保護水平。無論與本集團的合約關係如何，向病人提供服務的醫生將受到《專業行為守則》監管，而且當醫生承擔提供建議、診斷或治療的任務時，醫生對病人負有法律規定的謹慎責任。從法律角度看，倘服務協議為與醫生的服務公司而非與醫生個人訂立，本集團獲提供的保護水平或會有所不同，因為本集團將向服務公司而非向醫生個人追討。然而，在與醫生的服務公司簽訂服務協議的情況下，保護程度不一定較低，因為這取決於服務公司相對於醫生的財務狀況等因素。

僱傭協議及顧問協議的主要條款載列如下：

- 日期： 僱傭協議及顧問協議於二零一三年一月三十日至二零二一年十一月八日期間的不同日期訂立。
- 年期： 僱傭協議及顧問協議的有效期為兩年，或持續生效直至僱傭協議及顧問協議被終止為止。僱傭協議及顧問協議可經雙方同意重續。
- 職責： 醫生同意在僱傭協議或顧問協議所載條款及條件的規限下，於醫療中心向本集團提供醫療顧問服務。

業 務

- 薪酬：
- (a) 劉醫生及許醫生以外的醫生：我們向醫生支付以下各項的較高者：(a)保證月薪或(b)以收益為基礎的費用，而以收益為基礎的費用即是醫生產生的收益的一個分成，因以下因素而異：(i)進行手術的類型及(ii)客戶是否由醫生轉介。每個手術的收益分成為固定金額或扣除成本後的收益的協定百分比（「指定溢利分成安排」）；及
 - (b) 劉醫生及許醫生：固定月薪200,000港元。
- 終止：
- 在下列情況下，僱傭協議及顧問協議可於任何時間予以終止：
- (a) 任何一方向另一方發出三個月的書面通知，說明有關意向；或
 - (b) 倘醫生不再為醫生註冊條例項下的註冊醫生。

每項手術的收益分成是按固定金額或協議的收益百分比計算。於往績記錄期間，作為顧問費用的一部分，我們醫生的收益分成百分比一般介乎25.6%至86.5%^(附註)（於往績記錄期間的若干月份，除劉醫生、許醫生及謝醫生享有固定薪酬外，根據相關顧問協議或僱傭協議的條款，其他醫生只獲支付保證月薪）；而於截至二零二一年三月三十一日止三年各年及截至二零二一年七月三十一日止四個月，作為顧問費用的一部分，我們醫生的收益分成百分比分別為28.7%、28.8%、31.8%及38.0%。除一名醫生享有固定月薪而令往績記錄期間的收益百分比範圍有所扭曲外，於往績記錄期間，作為顧問費用的一部分，我們醫生的收益分成百分比相對穩定。董事認為，截至二零二一年七月三十一日止四個月收益分成百分比的波幅只屬一次性，而且不會對本集團往後的財務表現有重大影響。

董事認為，而獨家保薦人亦同意，本集團所提供的薪酬待遇（我們向醫生支付的顧問費乃按固定月薪或按收益比例計算，以較高者為準）與市場慣例一致。

本集團與我們的醫生或其各自服務公司訂立的僱傭協議及諮詢協議不包含任何競業禁止條款，根據弗若斯特沙利文的資料，此與市場慣例一致。

附註：高收益百分比是由於截至二零二一年七月三十一日止四個月，一名只享有固定薪酬的醫生於二零二一年四月加入本集團。為作說明之用，於往績記錄期所錄得的收益分成百分比（該名醫生除外）一般介乎25.6%至34.7%。

業 務

醫生(劉醫生及許醫生除外)為於我們所提供平台的執業眼科醫生。除薪酬外，彼等並無本集團其他持份利益。由合夥公司或尚方與醫生或彼等各自的服務公司訂立指定溢利分成安排(根據弗若斯特沙利文的資料，此安排與香港醫療行業的行業慣例一致)的主要目的為向醫生為我們提供的眼科服務給予獎勵。我們相信收益分成安排亦令我們能吸引及挽留我們的醫生。

除上述僱傭協議及顧問協議以及特定承諾書(如下文所載)外，截至最後實際可行日期，本集團與我們的醫生之間並無訂立任何其他安排。

劉醫生、許醫生及謝醫生的薪酬

劉醫生、許醫生及謝醫生已同意根據3W Partners於二零一六年的投資調整彼等的薪酬。於二零一六年，3W Partners有興趣投資清晰醫療。為給予3W Partners信心，並使3W Partners的利益與劉醫生、許醫生及謝醫生保持一致，劉醫生、許醫生及謝醫生已同意對彼等的薪酬作出若干調整。自截至二零一七年三月三十一日止財政年度起(包括該年)，劉醫生及許醫生的薪酬由固定加浮動基準調整至固定月薪200,000港元。自截至二零一八年三月三十一日止財政年度起(包括該年)，謝醫生的薪酬由固定月薪200,000港元調整至100,000港元。該薪酬調整，連同本文件「歷史、重組及公司架構 — 歷史及發展 — 本集團之公司歷史 — 劉醫生及許醫生的投資」一節中提述謝醫生向許醫生及劉醫生轉讓清晰股份，屬一項全套安排，目的是向當時的潛在投資者3W Partners展示劉醫生及許醫生對本集團的長期承諾，並使彼等於本集團的利益與二零一六年[編纂]前投資後的3W Partners的利益更一致。

於往績記錄期間及目前，劉醫生及許醫生各自有權收取固定月薪200,000港元，而謝醫生(直至彼於二零一九年十月離開本集團)有權收取固定月薪100,000港元。有關固定薪酬指彼等為本集團提供的所有服務(包括作為高級管理層提供的服務以及作為醫生提供的眼科服務)的報酬總額。

業 務

下表闡述劉醫生、許醫生及謝醫生(直至於二零一九年十月離開本集團為止)應已收取的額外薪酬(不考慮稅務影響)(「額外薪酬」)。額外薪酬乃假設彼等的薪酬與我們其他醫生的薪酬基準相同(即彼等各自提供的眼科服務產生的收益乘以30%的基準減彼等於往績記錄期間收取的實際薪酬)計算。根據弗若斯特沙利文的資料，30%的基準假設乃基於往績記錄期間向其他醫生支付的過往薪酬總額及其他醫生提供眼科服務產生的收益作出，與20%至40%的行業範圍一致：

	截至三月三十一日止年度			截至七月三十一日 止四個月	
	二零一九年	二零二零年	二零二一年	二零二零年	二零二一年
	千港元	千港元	千港元	千港元	千港元
劉醫生	8,607	6,917	7,897	1,777	3,223
許醫生	7,003	6,687	5,893	1,687	2,159
謝醫生	1,784	—	—	—	—
	<u>17,394</u>	<u>13,604</u>	<u>13,790</u>	<u>3,464</u>	<u>5,382</u>

倘劉醫生、許醫生及謝醫生於往績記錄期間均可享有額外薪酬，並計及支付額外薪酬所帶來的稅務影響以及[編纂]所產生的有關開支，本集團於截至二零二一年三月三十一日止三個年度及截至二零二一年七月三十一日止四個月，已分別錄得純利32.0百萬港元、19.8百萬港元、27.9百萬港元及7.7百萬港元。因此，本集團符合上市規則第8.05(1)(a)條下最低盈利規定的能力不會受到影響。

根據弗若斯特沙利文的資料，市場上股東醫生收取的固定月薪一般介乎100,000港元至500,000港元。

劉醫生、許醫生及謝醫生認為，而弗若斯特沙利文亦同意，於眼科服務行業中，同時為相關公司股東的註冊醫生收取固定月薪的情況並不罕見。劉醫生、許醫生及謝醫生相信，作為股東，彼等將享有潛在股息增長及股份價值可能出現的長期升值。僅供說明用途，根據暫定價格範圍的中位數每股[編纂]港元，劉醫生、許醫生及謝醫生於[編纂]後持有的股份價值將分別約為[編纂]港元、[編纂]港元及[編纂]港元(包括[編纂]的價值)。根據弗若斯特沙利文的資料，私營眼科服務行業的註冊醫生為相關公司的股東，並有權享有股息以分享其溢利及/或保留盈利的情況屬常見。於二零一九年二月、二零二一年三月及二零二一年十一月，本集團分別向其當時股東宣派股息43.5百萬港元、78.0百萬港元及26.0百萬港元，其中Ultimate Bliss、劉醫生及許醫生各自分別有權享有根據彼等控股百分比而定的股息。有關詳情，請參閱本文件附錄一會計師報告附註24。

業 務

劉醫生及許醫生各自已於二零二二年一月二十六日與尚方訂立特定承諾書，並協定如下：

- (a) 自特定承諾書日期起直至二零二八年三月三十一日，其將按特定承諾書及尚方與彼等各自的服務公司訂立的相關顧問協議的條款及條件向尚方提供眼科服務；
- (b) 自特定承諾書日期起直至二零二八年三月三十一日，彼向尚方收取的薪酬將維持不變，而彼將繼續收取金額為200,000港元的固定月薪；及
- (c) 於二零二八年三月三十一日，所有有關薪酬安排的建議調整，包括應付有關薪酬的基準及金額，須經本公司薪酬委員會審閱及由本公司委任的獨立非執行董事不時批准，以及由獨立股東於本公司股東大會上批准。

[編纂]後，劉醫生及許醫生的現有薪酬安排及服務範圍須受特定承諾書所限，直至二零二八年三月三十一日將維持不變。截至有關年末時，劉醫生及許醫生各自將收取的酬金金額及特定承諾書的遵守情況將由薪酬委員會每年檢討。

醫療責任安排

由於我們的醫生為註冊醫生，故彼等於整段執業期間均需要遵守專業守則，以及保持達到醫務委員會所認為的合適及恰當水準，且彼等必須沒有被停牌或自普通科醫生名冊除名，或涉及其他可能會影響其擔任註冊醫生的適當性或註冊的行動或訴訟。

我們的業務過程中的疏忽或會導致醫療疏忽及失職行為的申索，從而可能會對醫生及本集團的聲譽及經營造成不利影響。為盡量減低任何與醫生有關的申索及醫療事故之潛在影響，我們的醫生已各自自費向Medical Protection Society Limited購買專業彌償保險，並因而就全球針對其自身臨床診治疏忽的申索獲得醫療彌償保險。董事相信，我們現時的保險保障範圍就我們的業務性質而言屬充分，且符合行業標準。有關保單的詳情，請參閱本節「— 保險」分節。

業 務

前線員工

除醫生外，我們擁有一支前線員工團隊(包括視光師、註冊及登記護士、藥劑師、客戶服務及護理員工)，以支持醫療中心的營運。截至最後實際可行日期，我們擁有68名前線員工，包括12名視光師、兩名註冊護士、兩名藥劑師、七名客戶服務員工及其餘45名護理員工。視光師主要負責提供視光服務及術前評估(包括詳細驗眼及記錄病人醫療數據至我們的器材)。護理員工及藥劑師主要負責輔助醫生提供診症、檢查及治療服務、存貨檢查、根據醫生指示向病人分配藥品及我們醫療中心的日常營運，包括病人預留及預約管理、登記及跟進安排。員工及薪酬政策的進一步詳情載列於本文件「董事及高級管理層」一節。

私營醫院

除於我們的手術中心進行治療服務外，醫生亦在私營醫院手術室為(i)須進行全身麻醉程序；及／或(ii)屬兒童或身體狀況不佳的病人進行手術。如有需要在私營醫院進行手術，我們的護士人員會與私營醫院作出安排，預留手術醫生有權申請的手術室及病房。

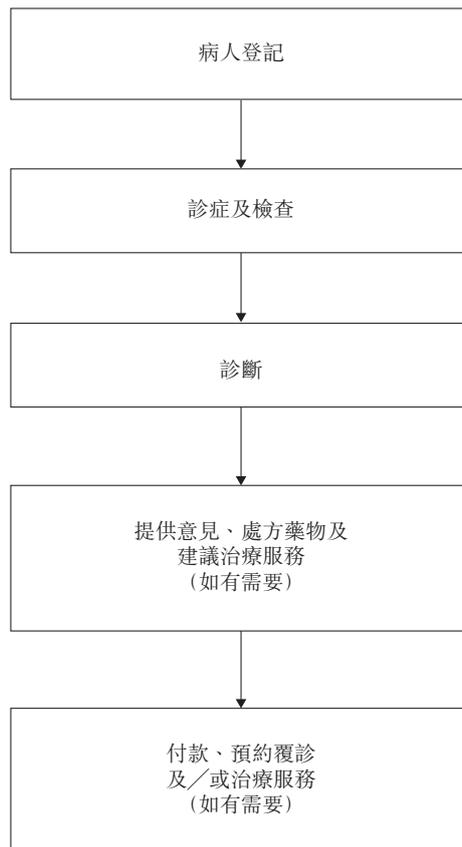
截至二零二一年三月三十一日止三個年度及截至二零二一年七月三十一日止四個月，在私營醫院進行手術產生的收益分別為2.3百萬港元、2.2百萬港元、1.8百萬港元及0.5百萬港元，分別佔總收益的1.1%、1.0%、0.8%及0.6%。

業 務

服務程序

診症及檢查服務以及處方服務

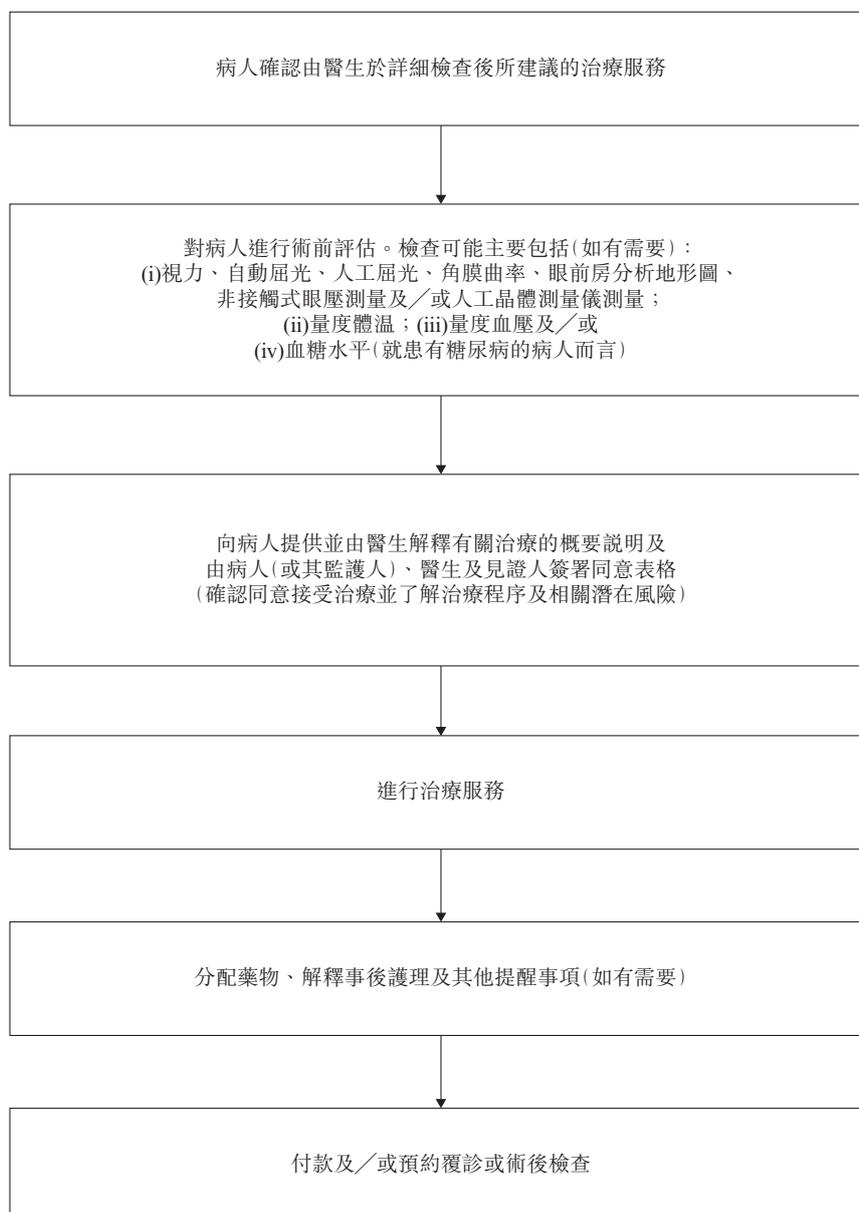
以下流程圖說明我們診症及檢查服務以及處方服務過程的主要階段：



業 務

治療服務

以下流程圖說明我們治療服務過程的主要階段：



除非病人要求，否則一旦病人選擇了提供眼科服務的醫生，或倘病人概無屬意醫生，而獲分配我們其中一名醫生，則在整個治療服務過程中，我們的服務將由同一醫生進行。

業 務

病人

截至二零二一年三月三十一日止三個年度及截至二零二一年七月三十一日止四個月，我們錄得病人人數分別為14,968人、15,831人、15,311人及7,865人。下表載列於往績記錄期間(i)按現有病人及新病人劃分的病人人數；(ii)按現有病人及新病人劃分的病人到診；及(iii)按種類劃分的屈光治療次數明細。

	截至三月三十一日止年度						截至七月三十一日止四個月			
	二零一九年		二零二零年		二零二一年		二零二零年		二零二一年	
		%		%		%		%		%
病人人數										
— 現有病人 <small>(附註1)</small>	4,228	28.2	5,961	37.7	6,713	43.8	4,245	62.5	4,978	63.3
— 新病人 <small>(附註2)</small>	10,740	71.8	9,870	62.3	8,598	56.2	2,542	37.5	2,887	36.7
總計	14,968	100.0	15,831	100.0	15,311	100.0	6,787	100.0	7,865	100.0

附註：

1. 現有病人指於過往財政年度曾接受我們的治療、手術或服務的病人。
2. 新病人指於過往財政年度未曾接受我們的治療、手術或服務的病人。

於整個往績記錄期間，現有病人的人數有所增加，由截至二零一九年三月三十一日止年度的4,228人增加至截至二零二零年三月三十一日止年度的5,961人，並於二零二一年同期達到6,713人。於截至二零二零年七月三十一日止四個月，我們的現有病人人數為4,245人，並於二零二一年同期增加17.3%至4,978人。現有病人人數的增加乃由於我們的病人基礎多年來持續擴大，原因是(i)病人可能再次到訪我們的醫療中心作定期檢查，而該等病人可能因不同的眼部狀況而需要進行其他屈光治療，及／或因其他眼部問題而需要進行其他治療；及(ii)若干病人於過往財政年度期間到訪我們的醫療中心進行檢查及檢驗，當時處於眼疾初期，而當病情惡化時，彼等決定在我們的醫療中心進行手術及治療。此外，本集團向病人提供的多焦距人工晶體、玻璃體切除術及SMILE手術的手術／治療是網綁式全套服務，當中包括治療前後的諮詢或跟進檢查。對於若干類別的手術，如植入式隱形眼鏡植入術及玻璃體切除術，由術前檢查到最後一次跟進可能長達三至六個月（視乎康復進度及病人需要而定），因此，由術前檢查到最後一次跟進的漫長過程亦可能對於往績記錄期的現有病人數目有所影響。

業 務

我們錄得的新病人人數於往績記錄期間有所減少，由截至二零一九年三月三十一日止年度的10,740人減少至截至二零二零年三月三十一日止年度的9,870人，並進一步減少至二零二一年同期的8,598人。由截至二零二零年三月三十一日至二零二一年三月三十一日止年度的減少乃主要由於來自其他行業參與者的競爭加劇，彼等採取更具競爭力的價格及營銷策略。有關本集團所面臨的競爭的詳情，請參閱本文件「業務 — 競爭」一節。於截至二零一九年三月三十一日止年度至二零二零年年度的新病人人數的減少可歸因於COVID-19爆發的影響。新病人人數由二零二零年七月三十一日止四個月的2,542人增加至二零二一年同期的2,887人。該增加的原因為於二零二零年七月三十一日止四個月內，香港正在經歷COVID-19的第二波爆發，而於二零二一年同期，COVID-19的影響已有所減緩。

	截至三月三十一日止年度						截至七月三十一日止四個月			
	二零一九年		二零二零年		二零二一年		二零二零年		二零二一年	
		%		%		%		%		%
病人到診 (附註1)										
— 現有病人 (附註2)	9,488	22.2	13,116	28.5	14,548	31.2	6,847	48.4	8,402	51.9
— 新病人 (附註3)	33,222	77.8	32,903	71.5	32,054	68.8	7,298	51.6	7,774	48.1
總計	42,710	100.0	46,019	100.0	46,602	100.0	14,145	100.0	16,176	100.0

附註：

1. 病人到診次數指本財政年度／期間內病人到我們醫療中心就診的次數。
2. 現有病人指於過往財政年度曾接受我們的治療、手術或服務的病人。
3. 新病人指於過往財政年度未曾接受我們的治療、手術或服務的病人。

新病人到診人數及病人人數均呈下降，由截至二零一九年三月三十一日止年度的32,903人及15,831人減少至截至二零二一年三月三十一日止年度的32,054人及15,311人，減幅分別為2.6%及3.3%，主要由於二零一九年六月以來的社會運動及COVID-19的影響導致經濟下滑。新病人人數經歷增長，由截至二零二零年七月三十一日止四個月的7,298人增加6.5%至截至二零二一年七月三十一日止四個月的7,774人，主要由於截至二零二一年七月三十一日止四個月，COVID-19的影響大致受控，而於二零二零年同期，香港正在經歷COVID-19的第二波爆發。

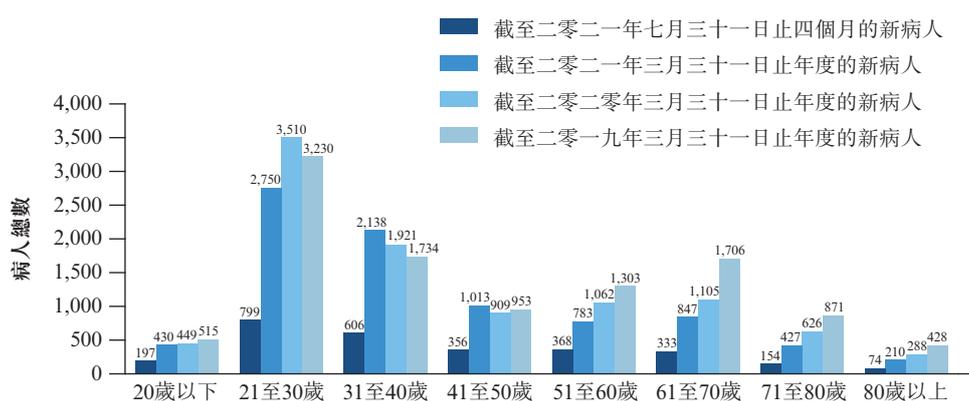
	截至三月三十一日止年度						截至七月三十一日止四個月			
	二零一九年		二零二零年		二零二一年		二零二零年		二零二一年	
		%		%		%		%		%
已進行屈光治療次數										
SMILE手術	3,711	73.7	4,302	77.7	4,063	74.4	1,144	72.8	1,089	68.1
LASIK手術	150	3.0	144	2.6	187	3.4	55	3.5	59	3.7
多焦距人工晶體置換術	1,111	22.1	988	17.8	1,104	20.2	338	21.5	404	25.3
植入式隱形眼鏡植入術	62	1.2	104	1.9	111	2.0	34	2.2	47	2.9
總計	5,034	100.0	5,538	100.0	5,465	100.0	1,571	100.0	1,599	100.0

業 務

病人的分析

我們的病人為不同年齡組別的個體病人。下圖概述我們於截至二零二一年三月三十一日止三個年度及截至二零二一年七月三十一日止四個月按年齡組別劃分的新病人概況：

截至二零一九年至二零二一年三月三十一日止年度及
截至二零二一年七月三十一日止四個月按年齡劃分的新病人人數



五大病人

我們所有病人均為個體病人，而病人基礎極多元化。於往績記錄期間，源自我們五大病人的收益佔我們於截至二零二一年三月三十一日止三個年度各年及截至二零二一年七月三十一日止四個月的總收益少於1.3%。於往績記錄期間的五大病人均為獨立第三方。

付款方式

病人一般以現金、易辦事、信用卡或政府提供的醫療券以港元付款。一般而言，概無向彼等提供信貸期。然而，我們或會向我們認為屬尊貴客戶的病人提供較長的結算期（一般介乎90天至120天）。於往績記錄期間，共有85名尊貴客戶，彼等普遍為名人及主要意見領袖，可以幫助我們建立品牌。於往績記錄期間，向我們的尊貴客戶收回款項概無任何重大困難，而於最後實際可行日期，所有來自尊貴客戶的款項已悉數結清。就信用卡及易辦事付款而言，相關銀行一般會於交易日後一或兩日向我們結清付款。倘於私營醫院進行手術或治療，私營醫院會代表我們向病人收取手術及其他費用，並一般會於下個月內向我們結清。

業 務

下表載列我們於往績記錄期間以現金、易辦事、信用卡及政府提供的醫療券結算的收益金額：

	截至三月三十一日止年度					
	二零一九年		二零二零年		二零二一年	
	千港元	估收益 百分比	千港元	估收益 百分比	千港元	估收益 百分比
現金	31,535	15.3	14,969	6.9	11,080	5.0
易辦事	26,017	12.6	12,507	5.7	12,635	5.7
信用卡	147,907	71.6	189,384	86.7	197,163	88.7
醫療券	1,142	0.5	1,516	0.7	1,503	0.6
總計	206,601	100.0	218,376	100.0	222,381	100.0

資訊科技系統

我們採用醫療中心管理系統，此乃中央資訊科技系統，用於我們的日常營運管理。醫療中心管理系統涵蓋眼科服務的整個過程，由預約管理及治療記錄存檔至處方追蹤及收費安排。病人首次到訪醫療中心時，接待人員會要求病人提供其個人資料、轉介信、相關醫療報告及藥物敏感資料，並將該病人的有關資料記錄於醫療中心管理系統的新醫療檔案內。於診症及檢查服務期間，我們的護士會協助醫生診症，並將相關資料(例如藥物指示、護理指示及跟進治療安排)記錄在醫療中心管理系統。提供治療服務前，護士亦須對照醫療中心管理系統的記錄核實有關治療詳情。此外，將處方藥物交付予病人前，護士必須於醫療中心管理系統內記錄追蹤資料，包括藥物名稱、劑量資料、療程期、醫生姓名及處方日期。醫療中心管理系統連接眼科服務的不同階段，我們相信利用該中央資訊系統能提升內部管理效率及質素。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無遇到任何資訊科技系統的重大中斷。

個人資料保障

我們已實施資訊及個人資料保障政策，確保員工遵守相關法律及規例，嚴謹地處理有關病人的資料。

病人首次到訪醫療中心時，接待人員會向彼等解釋我們的服務條款及個人資料使用聲明(包括向若干供應商披露病人詳細資料的條款)，並確保彼等於醫療中心接受任何眼科服務前同意有關條款。所有病人記錄會予以編號及妥善存放於指定房間內的檔案櫃，該房間會於非辦公時間上鎖。病人記錄僅可由醫療中心處所內的負責醫生、視光師或護理員工查閱。其他人士(包括病人本身)均無權查閱。病人如擬取得其醫療記錄的副本，必須向醫療中心遞

業 務

交書面要求，而倘負責醫生批准有關要求，則會於該書面要求上簽名並指示負責護理員工僅複印指定頁數。病人亦須於收到其醫療記錄副本後簽署確認函。未經病人書面同意及口頭確認，不得向任何其他第三方(包括病人家屬，除未成年人士的監護人外)發放醫療記錄。我們亦會每六個月篩查醫療記錄，以識別任何超過三年未曾更新的醫療記錄作跟進存檔。如有任何存放超過七年的醫療記錄，我們會安排將之銷毀。

除上述措施外，我們亦密切注意存放於醫療中心管理系統的個人資料的保安。我們根據員工的工作及職責向彼等授予適當的權利查閱醫療中心管理系統，我們禁止彼等向任何其他第三方(包括醫療中心的其他員工)披露彼等的賬戶資料或密碼。為保障病人的醫療記錄及個人資料，我們要求員工於其離開工作崗位時登出系統。存放於醫療中心管理系統的醫療記錄受定期備份保障。我們亦不時更新資訊科技設備以提升保安水平及提高效率。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無經歷任何可能對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響的病人機密資料洩露或任何其他病人資料相關事件。

定價政策

我們參考多項因素釐定診症及檢查服務、治療服務及處方服務的費用，包括服務類別、服務的持續時間及複雜程度、服務消耗品的成本、是否需要指定醫生及現行市價。

下表載列截至最後實際可行日期我們所提供的診症及檢查服務以及屈光治療服務的定價：

	<u>定價</u>
	港元
診症及檢查服務	
診症服務 ⁽¹⁾	700至2,500
檢查服務 ⁽¹⁾	300至8,000
屈光治療服務	
SMILE手術 ⁽²⁾	22,800至27,800
LASIK手術 ⁽²⁾	19,800
多焦距人工晶體置換術 ⁽³⁾	28,000至47,000
植入式隱形眼鏡植入術 ⁽²⁾	80,500

業 務

附註：

- (1) 定價會因提供服務的個別醫生及個別眼部問題的情況而各有不同。
- (2) 定價將按雙眼基準收費。
- (3) 定價會因相關多焦距人工晶體的個別質量等級而各有不同，且其將按單眼基準收費。

下表載列於往績記錄期間我們所提供的屈光治療服務及其他眼部問題治療的平均價格：

	截至三月三十一日止年度			截至七月三十一日止四個月	
	二零一九年 港元	二零二零年 港元	二零二一年 港元	二零二零年 港元	二零二一年 港元
屈光治療服務					
SMILE手術	26,400	26,100	24,600	26,000	24,700
LASIK手術	18,200	19,500	19,500	19,400	19,000
多焦距人工晶體置換術	44,300	43,900	44,400	44,300	44,100
植入式隱形眼鏡植入術	<u>80,200</u>	<u>79,100</u>	<u>79,700</u>	<u>78,200</u>	<u>80,000</u>
其他眼部問題治療					
標準白內障手術	24,200	25,800	31,200	31,500	30,700
激光治療程序	9,600	9,200	9,100	8,900	9,400
玻璃體切除術	<u>78,800</u>	<u>73,900</u>	<u>76,200</u>	<u>72,800</u>	<u>76,400</u>

於往績記錄期間，SMILE手術的平均價格由截至二零一九年三月三十一日止年度約26,400港元減少至截至二零二一年三月三十一日止年度約24,600港元。該減少主要由於進行SMILE手術的其他行業參與者於往績記錄期間採取更具競爭力的定價策略，以致競爭加劇所致。SMILE手術的平均價格由二零二零年三月三十一日的約26,100港元下降至約24,600港元，亦乃由於自二零二零年二月起，採購用於進行SMILE手術的醫療耗材的價格下降，我們能夠降低向病人收取的SMILE手術的價格。董事及高級管理團隊持續監察主要競爭對手就SMILE手術收取的價格，其受多項因素所規限，包括行業參與者數目、宏觀經濟及其他社會因素。除了上述競爭日趨激烈及採購成本下降導致截至二零二零年三月三十一日止年度至二零二一年同期的SMILE手術平均價格下降的百分比相對較高，SMILE手術收取的歷史平均價格自二零一六年四月一日財政期間起相對保持穩定。因此，董事認為，隨著經濟復甦，COVID-19帶來的影響得以改善，以及我們就競爭加劇而大力宣傳，預期本集團進行的SMILE手術平均價格的下行波動(如有)會逐漸穩定，亦不會對本集團的營運及財務表現產生重大不利影響。

業 務

此外，於往績記錄期間，每名病人就其他眼部問題治療到診的花費主要介乎約500港元至約189,000港元，且於往績記錄期間各財政年度並無實質變動。各項其他眼部問題治療的實際價格按個別情況釐定，並參照包括相關治療的複雜性、醫生就相關治療所需的技術及的專業知識以及病人的狀況等不同的因素。

現金收取監控及管理政策

我們在日常營運中於醫療中心向病人收取現金。我們已在醫療中心實行制衡系統，以確保費用經已準確收取及記錄。我們的指定員工會進行每日現金點算、對照檢查收入報告，並將現金鎖入醫療中心的保險箱內。已收現金一般於下一個營業日存入銀行。會計部會保留相關現金交易金額及變動的記錄。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無就信貸監控及管理政策遇到任何可能對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大影響的事宜。

品牌建立

根據由醫務委員會規定的專業守則及其他專業指引，我們須遵守向公眾宣傳或傳播醫療服務資訊的若干限制。具體而言，醫生一般被禁止通過廣告宣傳醫療實務。因此，我們不會進行任何積極的營銷活動或刊登有關我們服務的廣告。

我們透過現有病人的口碑轉介建立病人基礎，而彼等高度認可及信任我們的品牌「清晰」。我們已採取多項形象及服務提升措施來建立品牌。於二零一七年前，我們的業務乃在我們於不同業務發展階段採用的各個商標名稱下營運。為向病人展示統一及清晰的企業形象，我們自二零一七年起開始更改「清晰」品牌旗下的各個商標名稱。醫療中心現時以下列名稱營運，包括「清晰醫療集團」、「清晰眼科」、「清晰微笑激光矯視中心」、「清晰眼科全科及手術中心」、「清晰白內障中心」、「清晰眼角膜移植及交聯手術中心」、「清晰眼部整形外科中心」、「清晰醫療」及「清晰視網膜及黃斑點專科手術中心」，而統一使用「清晰」品牌進一步提高我們在眼科服務行業的穩固聲譽。我們亦投放資源於設計我們的網頁，以簡潔地向潛在病人呈現有關我們眼科服務的各種資訊。該網頁亦設有溝通功能，公眾可就彼等的疑問聯絡我們。此外，我們聘請專業人士設計商標 ，並在網頁、醫療中心接待處範圍的牆壁及前線員工的名牌當眼處展示。

除提升形象的措施外，我們亦積極進行提高眼科服務質量的措施。我們鼓勵病人對眼科服務提供直接反饋。在完成所有診斷及治療後，病人會獲提供服務評估問卷，前線員工會仔細指導病人完成問卷。客戶服務團隊審閱及總結病人反饋，然後按月向醫療中心經理報

業 務

告，以供檢討及審議。醫療中心經理亦須於定期高級管理層會議期間報告服務評估的結果。客戶服務團隊亦會積極跟進病人的反饋，並及時向彼等報告我們所採取的行動或改進。我們亦會安排前線員工接受由客戶服務團隊提供的客戶服務培訓，使前線員工可提供優質客戶服務。透過出席該等培訓，我們於營運中倡導同理心及以病人為本的價值，並實施海外成功眼科服務供應商在臨床及營運方案上採用的最佳運作指引。我們亦已聘請第三方神秘購物者，其將通過身份不明且未事先告知的評估員實地訪問提供對我們前線員工的表現的評估。董事相信，前線員工能夠秉持我們眼科服務的質量。此外，我們亦在醫療中心為公眾舉辦各種眼睛保健教育講座。通過與觀眾的互動，我們可傳播眼睛健康的知識及提高大眾對品牌的認知。由於我們致力建立品牌，我們於往績記錄期間獲得不同的榮譽、獎項及資格。下表載列我們於所示期間的榮譽、獎項及資格：

年份	榮譽／獎項／資格	活動／機構／主辦方／媒體
二零二一年	香港最優秀企業服務大獎2021	Corphub
二零二一年	香港星級品牌2020-2021	香港中小型企業總會
二零二一年	二零二一年香港服務名牌	香港中華廠商聯合會及香港品牌發展局
二零二零年	服務大獎2020	資本壹週雜誌
二零二零年	香港最優秀企業大獎2020	Corphub
二零一九年	二零一八年香港服務名牌	香港中華廠商聯合會及香港品牌發展局
二零一八年	ISO 9001 : 2015證書	Lloyd's Register Quality Assurance Limited
二零一八年	二零一八年實力品牌大獎	經濟一週雜誌

業 務

年份	榮譽／獎項／資格	活動／機構／主辦方／媒體
二零一八年	二零一八年服務大獎	資本壹週雜誌
二零一七年	香港最有價值企業最佳價值服務大獎	Mediazone Group
二零一七年	香港健康產業大獎2017 — 最佳矯視中心的得獎企業	生活晴報
二零一七年	服務大獎2017	資本壹週雜誌
二零一六年	香港健康產業大獎2016 — 最佳矯視中心的得獎企業	生活晴報
二零一六年	香港健康產業大獎2016 — 最佳專科中心的得獎企業	生活晴報

供應商

我們的採購主要包括日常營運所需的人工晶體、藥物及醫療用品以及醫療耗材。截至二零二一年三月三十一日止三個年度及截至二零二一年七月三十一日止四個月，總採購額分別約為37.4百萬港元、40.3百萬港元、37.9百萬港元及12.8百萬港元。

我們主要採購自國際人工晶體、藥物及／或醫療用品製造商的香港銷售辦事處。此外，我們須就醫生進行SMILE手術及白內障手術向每家醫療器材(即VisuMax飛秒激光系統90°及LensAR激光系統)供應商購買有關使用授權。該等使用授權包含密鑰代碼，於進行SMILE手術或白內障檢查前將其輸入醫療設備，而該醫療設備必需靠密鑰代碼才能進入系統。我們向相關供應商申領femto白內障手術醫療裝置使用授權，而供應商代表將會親自到我們的醫療中心在LensAR激光系統輸入密鑰代碼。就植入式隱形眼鏡的採購而言，醫生為病人進行量度後，我們將向供應商訂購所需規格的植入式隱形眼鏡。倘供應商有所需規格的存貨，其將於三個星期內向我們交付植入式隱形眼鏡。然而，倘植入式隱形眼鏡並無存貨，供應商將需定制植入式隱形眼鏡，並於六星期內向我們交付之。部分供應商已指派其香港分銷商向我們交付產品。因此，我們直接結付以該等分銷商的名義所出具的發票。除本集團與人工晶體主要供應商訂立的寄售協議外，我們一般不會與供應商訂立固定期限的採購協議。有關成本變動的敏感度分析，請參閱本文件「財務資料 — 有關金融風險的量化及質化披露事項 — 經營成本風險」一節。

業 務

與人工晶體供應商的寄售

我們已就人工晶體與主要供應商訂立寄售協議。誠如弗若斯特沙利文所告知，由於不同病人需要不同規格的人工晶體，醫療中心通常會與人工晶體供應商訂立寄售協議，以減少庫存風險，增強營運靈活性。根據相關寄售協議，供應商有責任不時在指定醫療中心內維持指定數量且具備經協定所述規格的不同種類人工晶體。寄售存貨仍為相關供應商的財產，而我們須就有關存貨的任何損毀、破壞或損失負責。我們負責就火災、損毀及失竊等風險對寄售存貨投保。任何存貨一經我們自寄售移除及使用，則會被視為按經協定價格購買該等寄售存貨。截至二零二一年三月三十一日止三個年度及截至二零二一年七月三十一日止四個月，我們的寄售採購分別佔總採購額約18.9%、15.6%、19.9%及22.7%。一般而言，相關供應商將會於經協定時間內補充存貨，而我們有權於收到產品時拒絕有損壞或不合格的存貨並要求更換。倘取消寄售協議，我們將有責任退回剩餘的寄售存貨，開支由我們自行承擔。寄售協議為期介乎一年至無明確年期，並一般可於各屆滿日期前延長，且可由任何一方以大約一個月的事先書面通知予以終止。根據弗若斯特沙利文的資料，眼科服務供應商與人工晶狀體供應商訂立寄售安排屬行業慣例。

與最大供應商的關係

我們與最大供應商自二零一三年以來維持長久而穩固的業務關係。我們的最大供應商為一家總部設於德國的國際公司的香港分公司，其股份於法蘭克福證券交易所上市。該集團主要從事製造眼科設備及提供顯微手術視覺解決方案，為我們提供SMILE手術的VisuMax飛秒激光系統90°並擁有相關醫療耗材的全球獨家供應商，根據弗若斯特沙利文的資料，業內專門提供SMILE手術服務的公司僅依賴最大供應商採購醫療耗材以進行SMILE手術屬行業慣例，且概無其他供應商可以隨時向本集團提供相同的供應。當我們的醫生進行SMILE手術前，醫療設備使用授權下包含的密鑰代碼被輸入至VisuMax飛秒激光系統90°中，代碼一旦於手術時獲使用即會失效。

截至最後實際可行日期，我們於二零一四年六月、二零一七年十月及二零二零年九月購置的三部醫療器材VisuMax飛秒激光系統90°的剩餘使用年期分別為三年、六年及九年。有關我們的醫療器材折舊的詳情，請參閱本文件「財務資料 — 重大會計政策 — 廠房及設備以及折舊」一節。

我們的診所經理負責監測醫療耗材的使用情況，確保有足夠的密鑰代碼以進行SMILE手術，當庫存水平較低時，我們會向最大供應商採購醫療耗材。我們通常大量採購醫療耗材，因為醫療耗材不會過期，而且價格由供應商根據市場需求全權釐定。截至二零二一年三月三十一日止三個年度及截至二零二一年七月三十一日止四個月，我們自該供應商採購進行SMILE手術的醫療耗材總額分別約為17.5百萬港元、21.4百萬港元、16.9百萬港元及5.2百萬港元，佔同期總採購額分別約46.9%、53.1%、44.5%及40.8%。我們相信我們與該供

業 務

應商的業務關係為互惠互利及重要。SMILE手術產生的收益分別為97.8百萬港元、112.4百萬港元、100.1百萬港元及27.0百萬港元，佔截至二零二一年三月三十一日止三個年度及截至二零二一年七月三十一日止四個月收益的47.4%、51.5%、45.0%及34.4%。作為香港領先的私營屈光治療服務供應商，根據弗若斯特沙利文的資料，按於香港進行SMILE手術產生的收益計，截至最後實際可行日期，我們排名第一，佔香港SMILE手術於二零二零年的市場收益約38.0%，根據弗若斯特沙利文的資料，為香港排行第二的市場參與者的兩倍，而在13部於香港醫療機構中運作的VisuMax飛秒激光系統90°中，我們擁有三部。因此，我們相信我們為該供應商於香港採購醫療耗材的其中一名重要客戶，因為我們貢獻其自香港進行SMILE手術市場產生的收益的重大部分。與此供應商的業務關係對我們而言屬重要，令我們日後得以進行SMILE手術。我們與最大供應商自我們於二零一三年與其建立業務關係起未曾發生任何重大採購問題，與之維持穩定的關係，董事認為，最大供應商為本集團日後可信賴的可靠供應商。我們預期於日後與該供應商保持緊密且廣泛的業務關係。截至最後實際可行日期，我們並不知悉該供應商將終止與我們的業務關係的任何計劃。

於往績記錄期間，本公司並無與最大供應商就購買醫療耗材訂立任何固定期限協議，而且本集團與我們的最大供應商之間的業務往來的條款及／或安排並無重大不利變動。

董事認為且保薦人同意，基於以下因素，我們的最大供應商與本集團之間的業務關係不可能發生重大的不利變化或終止：

- (i) *長期而穩定的業務關係*：自二零一三年以來，我們與最大供應商建立穩定的業務關係，且自引入SMILE手術以來，我們一直向最大供應商採購醫療耗材。我們與最大供應商並無遇到任何重大的採購問題，我們的業務關係亦無受到重大干擾。此外，自我們的業務關係開始以來，本集團與最大供應商之間概無任何重大糾紛或投訴；
- (ii) *香港主要客戶之一*：如上文所披露，就於香港進行的SMILE手術產生的收益而言，我們排名第一，按二零二零年的收益計算，佔香港SMILE手術市場約38.0%，根據弗若斯特沙利文的資料，規模較香港排行第二的市場參與者大一倍。對於每一次進行的SMILE手術，我們的醫生將需要使用自我們的最大供應商採購的醫療耗材序號，基於我們於二零二零年進行的SMILE手術的收益中排名第一，董事認為，我們是我們的香港最大供應商採購醫療耗材的重要客戶之一；

業 務

(iii) **行業慣例**：我們的最大供應商為VisuMax飛秒激光系統90°及進行SMILE手術的醫療耗材的獨家全球供應商。根據弗若斯特沙利文的資料，從事SMILE手術的公司只向最大供應商採購屬行業慣例。據董事所知，市場上概無其他或類似的器材及耗材可協助進行SMILE手術，因此，根據弗若斯特沙利文的資料，SMILE手術市場的其他最大的市場參與者均依賴我們的最大供應商採購相關的醫療耗材。倘未來市場上有其他供應商提供具有類似品質及成本的替代設備及耗材，本集團或會探索與該等替代供應商的合作機會，以儘量減低過度依賴最大供應商帶來的風險；及

(iv) **採購安排**：儘管本集團及最大供應商未有訂立任何長期採購協議，但自我們的業務關係開始以來，醫療耗材的供應沒有任何重大中斷。此外，根據弗若斯特沙利文的資料，最大供應商不與香港客戶訂立任何長期協議為市場慣例。

我們與該供應商的緊密業務關係可能會對我們的業務營運造成風險。詳情請參閱本文件「風險因素 — 我們與最大供應商的業務關係可能會對我們的業務營運產生重大影響」一節。

信貸期及自主要供應商的採購

供應商向我們授出的平均信貸期一般為30天。截至二零二一年三月三十一日止三個年度及截至二零二一年七月三十一日止四個月，於往績記錄期間各年／期內向五大供應商的採購合共佔我們總採購額分別約72.5%、76.1%、70.2%及73.6%，而於往績記錄期間各年／期內向最大供應商的採購則佔我們的總採購額分別約46.9%、53.1%、44.5%及40.8%。我們一般通過支票及銀行轉賬以港元結付採購。

概無董事於五大供應商中擁有權益

就董事所深知，董事、彼等各自的緊密聯繫人或截至最後實際可行日期擁有我們已發行股份超過5%的任何股東概無於往績記錄期間在任何五大供應商中擁有任何權益。

甄選供應商的制度

我們擁有嚴謹制度，以甄選可靠且優質的供應商。我們按多項因素甄選及評核供應商，包括定價、質量、可靠度、準時交付、整體市場聲譽、維護及服務支援以及所提供顧問服務的標準。董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無(i)遇到任何採購短缺或困難或我們所需的材料在供應上的重大延誤或我們採購的質量問題；或(ii)收到任何瑕疵產品而對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響。

業 務

與主要供應商的業務關係

我們於往績記錄期間與大部分五大供應商有逾七年的業務關係，彼等為人工晶體、藥物及／或醫療用品的製造商。

下表載列本集團於往績記錄期間的主要供應商的若干資料。

供應商	交易金額 (千港元)	估年度 總採購額的 百分比	於最後實際 可行日期與 本集團的 概約關係 年期 (年)	主要業務
截至二零一九年三月三十一日止年度				
供應商A	17,545	46.9	8	一家於光學及光電子學行業經營的國際科技企業
供應商B	3,352	9.0	7	一家醫療及醫藥用品供應商
供應商C	2,583	6.9	7	一家人工晶體分銷商
供應商D	1,890	5.1	16	一家遍布全球的手術、醫藥及視力保健產品供應商
供應商E	1,737	4.6	7	一家位於瑞士的跨國醫藥公司
總計	<u>27,107</u>	<u>72.5</u>		
截至二零二零年三月三十一日止年度				
供應商	交易金額 (千港元)	估年度 總採購額的 百分比	於最後實際 可行日期與 本集團的 概約關係 年期 (年)	主要業務
供應商A	21,373	53.1	8	一家於光學及光電子學行業經營的國際科技企業
供應商D	3,191	7.9	16	一家遍布全球的手術、醫藥及視力保健產品供應商
供應商F	2,223	5.5	4	一家人工晶體分銷商
供應商G	2,000	5.0	3	一家植入式隱形眼鏡供應商
供應商B	1,842	4.6	7	一家醫療及醫藥用品供應商
總計	<u>30,629</u>	<u>76.1</u>		

業 務

供應商	交易金額 (千港元)	估年度 總採購額的 百分比	於最後實際 可行日期與 本集團的 概約關係 年期 (年)	主要業務
截至二零二一年三月三十一日止年度				
供應商A	16,882	44.5	8	一家於光學及光電子學行業經營的國際科技企業
供應商D	3,422	9.0	16	一家遍布全球的手術、醫藥及視力保健產品供應商
供應商B	2,356	6.2	7	一家醫療及醫藥用品供應商
供應商G	2,148	5.7	3	一家植入式隱形眼鏡供應商
供應商F	1,824	4.8	4	一家人工晶體分銷商
總計	26,632	70.2		

供應商	交易金額 (千港元)	估年度 總採購額的 百分比	於最後實際 可行日期與 本集團的 概約關係 年期 (年)	主要業務
截至二零二一年七月三十一日止四個月				
供應商A	5,215	40.8	8	一家於光學及光電子學行業經營的國際科技企業
供應商D	1,727	13.5	16	一家遍布全球的手術、醫藥及視力保健產品供應商
供應商G	919	7.2	3	一家植入式隱形眼鏡供應商
供應商F	909	7.1	4	一家人工晶體分銷商
供應商C	641	5.0	7	一家人工晶體分銷商
總計	9,411	73.6		

業 務

存貨控制

醫療中心的存貨主要包括醫療耗材、人工晶體以及藥物及醫療用品。醫療中心截至二零一九年、二零二零年、二零二一年三月三十一日及二零二一年七月三十一日的存貨分別約為3.7百萬港元、5.7百萬港元、4.2百萬港元及4.9百萬港元。進行SMILE手術或白內障手術的醫療耗材於供應商交付後即輸入至相應的醫療設備。所有其他存貨均須存放於指定可上鎖的藥櫃或雪櫃，而該等鎖匙應由營運監督或指定護士保管。我們的政策為按病人的預約及醫療中心管理系統所顯示最新藥物存貨控制記錄維持最低但充分水平的存貨(尤其是我們日常營運經常使用者)。就藥物及醫療用品而言，我們每月進行存貨檢查，包括藥物名稱、數量、到期日及存儲狀況。就人工晶體而言，我們每日進行存貨檢查，包括各度數的人工晶體數量、到期日及存儲狀況。醫療中心的所有存貨均按先進先出基準使用／出售。就人工晶體以及藥物及醫療用品而言，我們一般可要求相關供應商在該等貨品的保質期已屆滿或即將屆滿時進行替換。我們通過進行每星期盤點，緊密監督存貨水平及年期。我們會於有需要時向供應商下達新採購或替換訂單。

培訓及發展

我們鼓勵所有醫生及前線員工出席有關最新眼科理論及技術的本地及海外教育研討會，並藉醫學期刊內的資料讓彼等緊貼行業的最新發展及趨勢。香港醫學專科學院對在香港執業的醫生施加強制性的專業培訓規定。註冊及登記護士以及視光師亦須出席由有關專業機構提供的相關專業培訓課程。就其他前線員工而言，視乎其職位，彼等須於加入我們後出席有關我們的服務類型、醫療器材、診療程序及手術室程序的簡短培訓。除上述強制性專業培訓外，我們的醫生亦出席多個會議，包括二零一七年及二零一九年的Congress of the European Society of Cataract and Refractive Surgeons、二零一六年至二零一八年的年度Asia Pacific Refractive and Cataract Symposium及二零二零年的Annual Scientific Meeting。

我們的醫生及有關員工亦須於操作有關器材前出席由醫療器材製造商提供的培訓講座，例如使用ZEISS VisuMax進行ReLEx SMILE的培訓。此等培訓可確保醫生對新技術的理論及機制具備充足的知識。

於往績記錄期間，前線員工的專業培訓及發展所產生的成本並不重大。

業 務

醫療服務質量監控

董事相信，我們的業務營運及財務業績取決於我們於所有方面符合病人要求的能力。我們追求卓越的品質，根據弗若斯特沙利文的資料，截至二零二零年十二月三十一日，我們為少數根據ISO 9001:2015要求實施高標準質量管理系統的香港私營醫療機構之一，此舉使我們能在可持續及以績效導向為基礎下經營業務。我們質量管理系統的運作(有關詳情載於我們的質量政策手冊)涵蓋醫療服務的整個流程(包括診症、檢查、治療、處方、藥物管理、記錄存檔及管理、病人關係、品牌建立、設備及材料控制、採購控制及感染控制)，且此從組織架構、領導、規劃、支援、營運、評估及改善等角度全面監控我們的醫療服務。此外，在質量管理系統下，我們亦已設立質量管理系統委員會，由七名高級職員組成，包括黃先生(行政總裁兼執行董事)、盧子康先生(總經理兼執行董事)、何健先生(財務總監)、兩名高級經理、一名醫療中心經理及一名管理培訓生。這七名高級職員專責整體業務策略、商業管理及協調、財務報告及規劃、業務發展及客戶關係等領域，且彼等直接參與醫療中心的日常營運。彼等主要負責協調及領導質量管理系統的運作。透過採納ISO 9001:2015項下的高標準質量管理系統，我們現時能有效管理醫療中心提供的服務，並確保為病人提供稱心的服務及適當的治療。香港並沒有法律或法規限制註冊醫生每天施手術的數目，亦沒有強制管理層定期審核從業員的診斷及治療紀錄。雖然有關要求並非強制性，本集團已制定內部政策，以確保病人安全為我們的首要考慮，並定期與我們的醫生及管理層團隊進行檢討及討論。就此，我們亦按私營醫療機構條例規定，委任我們的其中一名醫生(即醫生F)為醫務行政總監，負責醫療中心的日常管理。醫生F於二零一八年十月加入本集團，有豐富的眼科醫療服務營運經驗。彼自一九九零年十月起成為香港註冊醫生，自二零零三年十月起成為香港眼科專科醫生。為確保服務質素及病人安全，我們定期召開會議，由醫務行政總監主持，並邀請我們的醫生及高級經理出席，以商討(其中包括)醫療程序、醫療常規管理及諮詢期間遇到的問題等。我們重視病人的回饋，務求提高我們的服務質素。每次手術及治療後，我們會主動要求病人完成一份客戶問卷，內有由病人填寫對術後視力至前線員工與醫生服務質素

業 務

等各方面1至10分的滿意度評分(10分為最滿意)。如病人對某醫生的「醫療專業服務質素」評分為7分或以下但未有提出任何投訴，職員會先向有關病人及醫生分別了解不滿意之處及治療及／或診症期間採取的程序詳情。倘指控性質嚴重，客戶服務團隊會向管理團隊報告，而客戶服務團隊會連同管理團隊取得並審閱病人的病歷，並據此與醫生及病人跟進。於檢討期間，管理團隊會通知前線員工減少向接受檢討的醫生分配類型相若的治療／手術。如該醫生並無提高服務質素，我們不會分配任何同類手術／治療予該醫生。於往績記錄期間，概無醫生因上述機制被分配較少治療／手術，亦無醫生被本集團限制進行任何類型的手術／治療。為提升服務質素的另一項措施，我們的醫療委員會已制定有效的投訴處理機制，所有投訴將會記錄下來，並交由我們的護士團隊或客戶服務團隊跟進。有關我們投訴處理程序之詳情，請參閱本文件中本節題為「— 服務— 投訴處理程序」之段落。

按我們的質量管理系統規定，我們的醫生全部均須為註冊醫生及眼科專科醫生，而視光師全部均已根據香港法例第359章輔助醫療業條例註冊。護理員工在醫療中心營運支援及管理方面均饒富經驗。於聘請新註冊醫生、視光師及前線員工時，我們會評估學歷背景及專業資格、年資及專業操守誠信。我們團隊(包括所有醫生、視光師及其他前線員工)的專業知識對提供服務至關重要。為此，我們提供內部培訓及指引，使我們的團隊緊貼有關行業及我們服務的最新知識及技術、其履行職責所需的技能及營運安全。

此外，所採購的材料將於交付至醫療中心時予以檢查，而我們會密切監察存貨水平及年期。我們已就採購及控制服務所需的材料及醫療器材以及甄選合適供應商制定程序。有關詳情，請參閱本節「— 供應商」及「— 存貨控制」分節。董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無遇到採購的任何質量問題，或接獲任何瑕疵產品或病人的重大投訴而將會對我們的業務、財務狀況或經營業績造成任何重大影響。

職業安全及醫療廢物管理

我們致力為僱員提供健康安全的工作環境，並已實行內部指引及安排定期員工培訓以維持職業安全(尤其是感染控制)。我們已採取的感染控制程序包括標準預防措施及特別預防措施。就標準預防措施而言，我們要求員工(特別是在彼等有機會接觸血液、排泄物、嘔吐物或其他分泌物時)加緊注意手部衛生及呼吸系統健康。員工應使用個人防護裝備，如手套、外科口罩、護目鏡或防護衣，以防止與污染物品有任何身體接觸。彼等亦應確保所有用過的醫療器材或醫療用品於再次使用前已徹底清潔及消毒。就特別預防措施而言，員工須採取特定措施以防止經若干傳播方法導致的傳染病。舉例而言，為免感冒透過飛沫傳播，我們將促請帶有相關症狀的病人佩戴口罩，並使用適當的消毒液清潔彼等接觸過的表面。我們亦為醫療中心進行環境及空氣測試，如消毒生物指示劑測試及空氣細菌測試，確保維持職業安全。

業 務

此外，根據香港法例第354O章廢物處置(醫療廢物)(一般)規例，任何產生或導致產生任何醫療廢物的人士，或管有或保管任何醫療廢物的人士，必須以妥善方式處置該廢物，或促使或安排妥善方式處置該廢物。我們日常營運所產生的醫療廢物主要包括已使用的針筒及染血紗布。我們已根據法例規定的程序，委託經授權廢物收集商移除及收集我們的醫療廢物。我們亦妥善保留處置醫療廢物的相關記錄，以應要求供當局檢查。

我們已設立記錄及處理意外的政策及程序，我們的管理團隊負責識別及分析與我們業務、職業安全及環境保護相關的風險、編製相關風險緩解計劃、評估及報告其成效。董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的員工概無在受僱期間遭受任何重大意外，且我們並無就職業安全或醫療廢物管理面臨任何紀律行動。

僱員

我們按僱員的經驗及職位向彼等提供薪酬待遇。一般而言，所有僱員的薪酬包括基本薪金及酌情年終花紅。

截至最後實際可行日期，我們於香港擁有合共98名僱員(不包括11名醫生)。下表載列我們截至最後實際可行日期於香港按職能劃分的僱員(不包括我們的醫生)明細：

職能	僱員人數
護士	47
驗光服務	12
藥房	2
客戶服務	7
業務發展	14
會計	7
人力資源及行政	4
其他	5
總計	98

於往績記錄期間，我們已為香港僱員提供強制性公積金及保健福利，我們並無與僱員發生任何重大糾紛。

業 務

法律訴訟與投訴

法律訴訟

於往績記錄期間前，有一名病人於二零一六年十一月對劉醫生及尚方提出法律訴訟。該法律訴訟涉及病人據稱在劉醫生於二零一三年十一月進行植入式隱形眼鏡植入術後引發併發症。於二零一九年十二月十九日，香港高等法院發出同意令，命令在病人與劉醫生及尚方之間達成的和解條款得到滿足後，所有進一步的訴訟程序將被中止。病人與劉醫生及尚方同意，將在劉醫生及尚方不承認責任的基礎上向病人支付3.8百萬港元的和解金額，以全面及最終解決病人的所有索償。劉醫生向Medical Protection Society Limited購買的專業賠償保險已完全涵蓋該筆和解款項。

投訴

我們已採用標準程序處理病人的投訴。詳情請參閱本文件本節「— 我們的服務 — 投訴處理程序」一段。截至二零二一年三月三十一日止三個年度及截至二零二一年七月三十一日止四個月，本集團已分別接獲及處理七宗、七宗、五宗及一宗病人投訴。該等投訴主要關於(i)我們前線員工的服務；(ii)我們服務的收費；及(iii)所進行手術的質量。截至最後實際可行日期，我們已解決了全部對本集團及我們的醫生的投訴及支付合共約0.5百萬港元的和解款項(其中0.4百萬港元為我們向相關病人收取進行治療及手術的費用)，並且於往績記錄期間已向有關病人就針對本集團的投訴作出約2,300港元的退款。所有於往績記錄期間已解決的投訴均按不承認責任基準處理。根據弗若斯特沙利文的資料，香港醫療機構按不承認責任基準與投訴人訂立和解協議屬行業慣例。

決定醫生或本集團應否支付和解款項時，管理層團隊會考慮事件的性質及嚴重程度，並沒有指定的和解款項付款人。以對劉醫生的投訴為例，有關投訴最終演變成法庭案件，而涉及的和解款項亦相對重大。由於Medical Protection Society Limited接納劉醫生的索償，該筆和解款項已由劉醫生所購買的專業賠償保險解決。至於往績記錄期內的其他20項投訴，由於投訴所涉及的僅屬輕微個案，而涉及金額亦不重大。為免程序繁複及需投放大量時間及人力去處理投訴，除非管理層團隊知悉該投訴涉及與我們的醫生相關的醫療失當或醫療疏忽事故，否則本集團通常會選擇和解。

業 務

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，除上文所披露者外，(i)本集團並無牽涉任何重大訴訟或申索，且據董事所深知，本集團概無任何待決或針對本集團作出的訴訟或申索；(ii)我們的醫生概無遭受醫務委員會作出的任何紀律處分；及(iii)據董事作出一切合理查詢後所深知，並計及本集團於往績記錄期間收到對劉醫生及尚方的法律訴訟及上述其他20項投訴(包括對許醫生的投訴)，本集團於經營過程中概無發生任何重大事故，致使我們的任何病人永久完全喪失視力。

合規

我們於香港的營運受若干法例及法規監管，例如診療所條例、私營醫療機構條例、不良廣告(醫藥)條例、藥劑業及毒藥條例、危險藥物條例及廢物處置條例。我們亦受與僱員保障相關的規例所約束，如僱員補償條例、最低工資條例及強制性公積金計劃條例。有關相關法例及法規的進一步詳情載於本文件「監管概覽」一節。

醫生均須遵守彼等各自的專業守則。有關適用於彼等的專業守則的詳情載於本文件「監管概覽」一節。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，除已披露者外，概無醫生受到醫務委員會作出的任何紀律處分。董事確認，我們已在所有重大方面遵守所有於香港營運的相關監管規定。

截至最後實際可行日期，除上文所披露者外，(i)我們並非任何正在進行的重大訴訟、仲裁或行政程序的當事方，且我們並不知悉政府機關或第三方考慮作出任何對我們的業務及財務狀況或經營業績造成重大不利影響的申索或程序；及(ii)董事並無涉及任何實質或面臨重大申索或訴訟。

牌照

根據香港法例第310章商業登記條例，我們須向香港稅務局取得商業登記，並就消毒醫療設備的高壓滅菌鍋持有鍋爐及壓力容器條例(香港法例第56章)規定的效能良好證明書。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已就於香港營運醫療中心進行所有必要商業登記及取得所有必要商業登記證。

所有醫生均已(i)於普通科醫生名冊登記為註冊醫生；及(ii)於專科醫生名冊登記為眼科專科醫生，並已根據醫生註冊條例取得必要年度執業證明書，容許彼等在香港進行藥物、手術及助產執業。

業 務

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已取得於香港經營業務所需的所有重要牌照及許可，而有關牌照及許可仍然有效。我們經營業務所需的任何重要牌照或許可的重續申請亦未曾被拒。

下表載列截至最後實際可行日期我們持有對營運屬重大的主要牌照的關鍵資料：

牌照	註冊人	生效日期
九龍旺角彌敦道664號惠豐中心9樓的日間醫療中心暫准牌照	尚方	二零二一年一月一日 (附註)
香港皇后大道中9號13樓1303-1305室的日間醫療中心暫准牌照	尚方	二零二一年一月一日 (附註)

附註：

暫准牌照不設到期日，當本集團獲得正式牌照時，該牌照將被取代。本集團已申請牌照，並獲發臨時牌照，由二零二一年一月一日起生效，直至衛生署署長發出正式牌照。誠如法律顧問所建議，尚方於符合《私人醫療設施條例》相關要求以獲得完整的日間護理程序中心牌照方面概無任何重大法律障礙。進一步詳情，請參閱本文件「監管概覽 — 有關私營醫療機構的法規 — 私營醫療機構條例」一節。

於二零二一年一月一日之前，我們的醫療中心已經取得足夠的牌照以進行各自的運作。

保險

我們已投購(i)有關醫療中心的內載物及設備、業務干擾、金錢及公共責任的保險；(ii)有關本集團若干設備的意外損毀財產保險；(iii)僱員賠償保險；及(iv)醫療事故賠償。

每名醫生均為Medical Protection Society Limited所運作計劃的成員，並已自費向其投購專業彌償保險。Medical Protection Society Limited為向全球(包括香港)的眼科醫生、牙醫及保健專業人士提供綜合專業彌償保證及專家意見的供應商。作為該計劃的成員，醫生將就因彼等於世界各地(包括但不限於香港)的專業執業所產生的法律及道德問題獲得Medical Protection Society Limited協助。該計劃的保障範圍包括為醫生(及本集團(如針對醫生共同作出任何申索))對臨床疏忽費用及損害賠償裁決的彌償保證、在臨床療疏忽申索及紀律聆訊等情況下提供法律代表、提供法醫學意見等，該計劃並無賠償上限。

業 務

本集團投購的醫療事故賠償保障就尚方及我們的僱員（醫生除外）於提供醫療服務過程中的行為、錯誤或疏忽提出的申索，申索保障額最高達各10,000,000港元。董事相信，我們現時的保險保障範圍對我們的業務而言乃屬充分，且符合行業標準。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無作出或涉及任何重大保險申索。

截至二零二一年三月三十一日止三個年度及截至二零二一年七月三十一日止四個月，本集團支付的保費分別約為22,000港元、0.3百萬港元、0.3百萬港元及0.3百萬港元。本集團於截至二零一九年三月三十一日止年度支付的保費較低，原因為我們於二零一九年四月才開始投購醫療事故賠償保障。我們於截至二零二零年及二零二一年三月三十一日止年度及截至二零二一年七月三十一日止四個月支付的保費相對穩定，原因為該保費於每年四月支付。

風險管理

在進行業務的過程中，我們面臨多種風險，包括業務風險、財務風險、合規風險以及營運及其他風險，有關詳情已於本文件「風險因素」一節中披露。

董事會就本集團的風險管理負上最終責任。於營運層面，我們已設立風險管理團隊進行風險識別及監督程序。風險管理團隊由營運員工及高級管理層成員組成。風險管理的目標為加強本公司的管治及企業管理流程，以及保障本集團免受無法接受水平的風險及損失。

本集團的風險管理流程將涉及（其中包括）(i)季度風險識別及分析工作，其涉及評估風險的後果及可能性，並制定風險管理計劃以紓解有關風險；及(ii)每季檢討風險管理計劃實施及在有需要時微調。

內部監控及企業管治

為籌備[編纂]，我們已委聘內部監控顧問評估本集團的內部監控系統，當中涵蓋包括（但不限於）企業管治常規及監管合規、收益及收款、開支及付款、現金管理及財務申報等範疇。

為持續改善企業管治及防止不合規事件再度發生，我們有意採納或已採納以下措施：

- 董事於二零二一年五月出席由我們有關香港法例的法律顧問所舉辦有關香港適用法例及規例（包括上市規則）的培訓課程；
- 我們已委任三名獨立非執行董事以提升董事會多元化及向本集團提供獨立意見、監督及意見；

業 務

- 我們已成立審核委員會，其將制定正式安排以就會計及財務事宜方面應用財務申報及內部監控原則，確保符合上市規則及所有相關法例及規例；
- 我們將於[編纂]後委任內部監控顧問作為我們的內部監控顧問，以檢討我們的內部監控系統及就內部監控事宜向我們提供意見，而有關委聘將於每年進行檢討；及
- 我們已委任中國光大融資有限公司作為我們於[編纂]後的合規顧問，就有關上市規則的事宜向董事及管理層團隊提供意見。

董事認為，我們的業務營運已有充足的企業管治措施。

物業

我們並無擁有任何房地產。截至最後實際可行日期，本集團已於香港就七項物業訂立租賃協議，詳情如下：

地點	用途	概約 總樓面面積 (平方呎)	租賃期	每月租金(不包括差餉、 地租及其他收費)
1 香港皇后大道中9號13樓 1302、1303、1305、 1306、1310及1311室	醫療中心及 辦公室	7,077	二零二一年九月一日至 二零二四年 八月三十一日	二零二一年九月一日至 二零二三年八月三十一日 為每月460,005港元 二零二三年九月一日至 二零二四年八月三十一日 為每月520,000港元
2 香港九龍旺角 彌敦道664號 惠豐中心7樓703-6室	醫療中心	3,891	二零二一年八月一日至 二零二二年 十二月三十一日	163,422港元
3 香港九龍旺角 彌敦道664號 惠豐中心9樓	醫療中心	5,968	二零二一年五月一日至 二零二二年 十二月三十一日	250,656港元

業 務

地點	用途	概約 總樓面面積 (平方呎)	租賃期	每月租金(不包括差餉、 地租及其他收費)
4	香港九龍旺角 彌敦道610號 荷李活商業中心 21樓2101-02室	2,151	二零二零年七月一日至 二零二三年 六月三十日	二零二零年七月一日至 二零二一年六月三十日為 每月75,800港元 二零二一年七月一日至 二零二二年六月三十日為 每月77,500港元 二零二二年七月一日至 二零二三年六月三十日為 每月79,500港元
5	香港德輔道中 140-142號 富偉大廈20樓	850	二零二零年七月十七日至 二零二二年 七月十六日	20,000港元
6	香港中環荷李活道49號 鴻豐商業中心16樓A室	820	二零二一年七月一日至 二零二二年 二月二十八日	22,000港元
7	香港中環德輔道中19號 環球大廈27樓2710室	50	二零二一年八月一日至 二零二二年 七月三十一日	10,500港元

於往績記錄期間，我們並無在醫療中心重續租賃協議或物色新地點方面遇到任何重大困難。

業 務

知識產權

我們並無極為依賴任何知識產權以進行營運。

截至最後實際可行日期，我們已在香港註冊對我們的業務而言屬重大的七個商標及一個域名。有關我們擁有或註冊的知識產權（我們認為對業務屬重大）的進一步詳情載於本文件附錄四「法定及一般資料 — B.有關業務的進一步資料 — 2.本集團知識產權」一段。

截至最後實際可行日期，我們並無面臨將對我們的業務、財務狀況或經營業績造成任何重大影響的任何知識產權侵權申索。

競爭

香港的眼科行業分散，且由於所提供服務的差異有限，故競爭劇烈。為遵守香港法例第231章不良廣告（醫藥）條例及專業守則，醫生在宣傳及推廣服務方面均受到限制。我們相信，業內服務供應商所取得的成就取決於其聲譽、往績記錄及病人的口碑推介。

根據弗若斯特沙利文的資料，香港截至二零二零年十二月三十一日共有12家私營醫院及超過20家私營眼科中心及其他醫療機構提供眼科服務。按於二零二零年眼科服務所產生的收益計，我們在香港私營眼科醫療機構中排名第四。我們相信，服務供應商的聲譽、眼科專科醫生人數有限及巨額資本要求均對行業的潛在進入者築起極高門檻。有關我們於香港眼科行業地位的詳情，請參閱本文件「行業概覽 — 香港私營眼科醫療服務市場的競爭格局」一節。

我們來自SMILE手術的收益由截至二零二零年三月三十一日止年度的約112.4百萬港元減少至二零二一年同期的約100.1百萬港元，而於同期，進行的SMILE手術的次數亦由4,302次減少至4,063次。SMILE手術次數及由此產生的收益減少主要由於來自其他行業參與者的競爭加劇，彼等採取更具競爭力的價格及營銷策略。根據弗若斯特沙利文的資料，於二零二零年COVID-19爆發期間，若干市場參與者的SMILE手術價格比本集團低約10%至20%。此外，若干市場參與者透過提供折扣組合推廣其服務。有關香港私營眼科醫療服務市場的競爭格局的詳情，請參閱本文件「行業概覽 — 香港私營眼科醫療服務市場的競爭格局」一節。

董事並無競爭性權益

董事各自均確認，彼等或任何彼等各自的緊密聯繫人概無於與本集團競爭或可能競爭的業務（我們的業務除外）中擁有任何權益。

業 務

環境、社會責任及管治

本集團於業務營運過程中產生的主要污染物為醫療廢物。截至二零二一年三月三十一日止三個年度及截至二零二一年七月三十一日止四個月，遵守香港適用環境法律法規的總成本分別約為10,000港元、10,000港元、10,000港元及2,000港元。

管治

我們深知自身在環境保護及社會責任方面的責任，並意識到氣候相關問題或對其業務營運產生影響。我們承諾在[編纂]後遵守ESG報告要求。我們已根據上市規則附錄二十七的標準制定ESG政策（「**ESG政策**」），當中概述（其中包括）(i)ESG事項的適當風險治理，包括氣候相關風險及機遇；(ii)識別主要持份者以及與彼等溝通的管道；(iii)ESG策略制訂程序；(iv)環境、社會責任及管治風險管理及監測；及(v)識別關鍵績效指標（「**關鍵績效指標**」）、相關測量及緩減措施。

我們的ESG政策亦規定各方於管理ESG中各自的責任及授權。董事會全面負責監督及確定影響本集團的環境、社會及氣候相關風險及機遇，建立及採納本集團的ESG政策及目標，並根據ESG相關目標每年審查本集團表現，倘發現與目標有重大差異，則酌情修訂ESG策略。

董事會已經成立ESG工作小組，由四名成員組成，包括財務總監、人力資源經理、營運經理及客戶關係經理。ESG工作小組於執行商定的ESG政策、目標及策略方面為董事會提供支持；對環境相關、氣候相關、社會相關的風險進行實質性評估，並評估本集團如何根據氣候變化調整其業務；在編製ESG報告的同時從不同方面收集ESG資料；以及持續監測解決本集團ESG相關風險措施的實施情況。ESG工作小組還負責調查與目標的偏差，並與相關職能部門聯繫，對這種偏差採取及時的糾正措施。ESG工作小組必須每半年通過董事會會議向董事會報告本集團的ESG表現及ESG系統的有效性；而審核委員會仍然負責審查我們的風險管理系統，包括氣候相關風險。

ESG相關風險的潛在影響

醫療中心的營運須遵守香港有關環境事務及社會事務的各種法律法規。本集團於業務營運過程中產生的主要污染物為醫療廢物。因此，根據《廢物處理條例》(香港法例第354章)和《廢物處理(醫療廢物)(一般)規例》(香港法例第354O章)，我們在處理醫療廢物方面受香

業 務

港各種環境事務相關法律和法規規管。主要社會法律及法規包括關於醫療從業人員、私人醫療設施及僱員保障的法規。關於相關法律法規的進一步資料，請參閱本文件「監管概覽 — 有關醫療廢物處置的法規 — 廢物處置條例」、「監管概覽 — 醫生法規 — 醫生註冊條例」、「監管概覽 — 醫生法規 — 診療所條例」、「監管概覽 — 有關私營醫療機構的法規 — 私營醫療機構條例」及「監管概覽 — 僱員保障的規例」各節。

截至二零二一年三月三十一日止三個年度及截至二零二一年七月三十一日止四個月，遵守香港適用的環境法律法規的總成本分別約為10,000港元、10,000港元、10,000港元及2,000港元。倘本集團違反任何環境及社會相關法律法規，或面臨任何在環境或僱員保障方面有疏忽的指控，以及不遵守醫療從業者及私營醫療機構的要求，我們或面臨處罰或暫停營運，此類事件亦可能對我們的聲譽及信譽產生不利影響。其中任何一項均可能對本集團的業務、財務狀況及業務前景產生重大不利影響。

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們概無收到與違反任何環境法律法規有關的任何重大罰款或處罰。據董事深知及確信，我們在所有重大方面均遵守香港適用環境法規。

此外，本集團亦確定氣候變化帶來的潛在急性物理風險及過渡風險。急性物質風險可能來自極端天氣狀況，如風暴及洪水，這可能對本集團有潛在的財務影響。風暴及洪水風險或會導致我們在醫療中心的資產直接受損，並影響我們的營運，或倘我們的供應商遭受此等極端天氣狀況影響，我們或會經歷供應鏈中斷的間接影響。經過評估得出的結論為，本集團面臨的風暴及洪水導致營運及供應鏈中斷的風險相對較低。由於醫療中心及我們供應商的大部分分銷商位於香港市區，因此，本集團自成立以來概無遭受任何因風暴或洪水造成的營運或供應鏈中斷。

潛在轉型風險可能來自技術風險，新興技術如更節能的醫療設備及器材或更環保的處方，或會增加本集團的營運成本，或者倘本集團未能採用此等新興技術或產品，競爭力或受影響，並最終影響對我們服務及產品的需求。本集團鼓勵我們的員工（如醫生）參加會議及培訓，以掌握眼科技術的最新發展。另一方面，面對潛在轉型風險，本集團的收益主要來自提供眼科服務，而激光眼科手術被認為為較使用隱形眼鏡更環保的選擇，因此我們或可掌握更多商機。

業 務

以下為本集團識別的短期、中期及長期氣候相關風險摘要。

	風險	潛在影響
短期(本年度報告期)	<ul style="list-style-type: none">● 極端天氣狀況，如洪水及風暴	<ul style="list-style-type: none">● 資產受損
中期(一至三年)		<ul style="list-style-type: none">● 影響業務運作● 破壞供應鏈及影響收益
長期(四至十年)	<ul style="list-style-type: none">● 新興技術	<ul style="list-style-type: none">● 營運成本因採用新技術而增加● 競爭力下降及影響收益

我們應對ESG相關風險及機遇的策略

本集團將至少每年進行一次企業風險評估，以涵蓋本集團堅持業務所面臨的當前及潛在風險，包括但不限圍繞氣候變化等破壞性力量且關乎ESG方面的策略風險。董事會將評估或聘請獨立第三方評估風險，檢討本集團現有策略、目標及內部控制，並將實施必要的改進以減輕風險。董事會、審核委員會及ESG工作小組將一直監察本集團的風險管理方法，包括氣候相關風險。

為管理環境及社會相關風險以及氣候相關問題，董事會已採取本集團ESG政策中規定的措施，以應對在企業風險評估中識別的風險，並確保將我們業務營運中固有的任何潛在風險或可能影響我們營運的問題降到最低。詳情請參閱本節「— 衡量標準及目標」分節。風險監測乃標準操作流程的一部分，以確保備有作為定期管理檢討的一部分的適當緩解措施。

減輕、轉移、接受或控制風險的決定受到各種因素的影響，如政府法規、運輸網路及公眾看法。本集團會將氣候相關問題，包括物理及過渡風險分析，納入風險評估過程及風險偏好設定。倘風險及機會被認為屬重大，本集團會將其納入策略及財務規劃過程。經評估後，預計屬於潛在物理風險的極端天氣狀況及屬於潛在過渡風險的新興技術對我們營運造成的影響輕微。在對環境、社會及氣候相關風險以及本集團應對風險的表現進行年度審查後，我們或會酌情修訂ESG策略。

業 務

衡量標準及目標

[編纂]後，董事會將於各財政年度開始時根據上市規則附錄二十七的披露要求及其他相關規則及規定，為各重大關鍵績效指標設定目標。重大關鍵績效指標的相關目標將每年進行檢討，以確保仍然適合本集團的需要。於設定關鍵績效指標的目標時，本集團已考慮其各自於往績記錄期間的歷史水平，並全面及審慎地考慮其未來業務擴展，以平衡業務增長及環境保護，實現可持續發展。

於往績記錄期間，本集團於截至二零二一年三月三十一日止三個年度及截至二零二一年七月三十一日止四個月的溫室氣體排放量分別為每千元收益0.00051噸、0.00051噸、0.00049噸及0.00042噸二氧化碳當量。本集團將繼續努力，目標為爭取於截至二零二四年三月三十一日止三年內將溫室氣體排放密度維持於每千元收益0.00051噸二氧化碳當量或以下的排放水平。由於其業務性質，醫療中心的業務不涉及任何範圍1的直接溫室氣體排放，且本集團並無任何車輛。本集團的溫室氣體排放主要來自範圍2的間接溫室氣體排放，即購買電力以支持其營運。

我們已經採取下列多項措施來減少溫室氣體的排放，包括但不限於：

- 要求員工於不使用照明設施、設備及其他電子裝置時及離開處所前將之關閉；
- 每月監測用電情況，跟進超過正常使用標準的用電情況；及
- 設置並保持空調的預設溫度為24度左右。

由於上述原因，本集團概無產生任何空氣污染物，如氮氧化物、硫氧化物及顆粒物。此外，由於香港的醫療中心及辦公處所由物業管理部門集中管理，因此概無耗水資料可供披露。儘管如此，我們仍努力通過實施若干措施節約用水，如定期檢查水龍頭，以避免不必要滲漏，並能及時報告任何損壞，以及通過在廁所放置節水標誌，積極向員工宣揚節水意識。

於往績記錄期間，本集團於截至二零二一年三月三十一日止三個年度及截至二零二一年七月三十一日止四個月的有害廢物總量分別為每千元收益0.00045公斤、0.00032公斤、0.00036公斤及0.00026公斤。有害廢物主要來自於我們在醫療中心營運過程中產生的臨床廢物。我們的目標為於截至二零二四年三月三十一日止三年內將有害廢物產生密度維持在每千元收益0.00038公斤或以下。

業 務

我們已經實施一系列措施管理醫療廢物，包括但不限於：

- 執行既定醫療廢物管理政策所規定的程序，以確保醫療廢物獲適當分類、包裝及標籤、貯存，以及適當與及時的處置；
- 確保裝載醫療廢物的容器於密封前不應超過其最大容量的若干水平；
- 確保包裝及密封工作應謹慎進行，以確保醫療廢物不洩漏；
- 確保裝載醫療廢物的容器必須貼上適當的標籤，並易於查閱；
- 聘請持牌廢物收集商處理醫療廢物；
- 指派負責人員持續監測《廢物處理條例》的遵守情況，並定期抽查條例的具體條款；及
- 向其僱員提供處理醫療廢物的培訓及指導。

我們相信，我們已經遵守所有對我們有重大影響的香港就業相關法律及法規，例如，《最低工資條例》(香港法律第608章)、《僱員補償條例》(香港法律第282章)及《強制性公積金計畫條例》(香港法律第485章)。根據香港平等機會委員會發佈的《僱傭實務守則》，我們確保本集團為所有求職人士提供平等機會，於招聘及晉升過程中不考慮種族、宗教、膚色、國籍、婚姻狀況、年齡、性別、殘疾、性取向或哲學信仰。我們將確保根據員工的技能和能力，以公平的方式聘用。

本集團已為員工制定職業健康及安全管理政策及程序，包括處理醫療設備及醫療廢物以及傳染病控制方面的政策及程序。進一步詳情請參閱「業務 — 職業安全及醫療廢物管理」一節。於往績記錄期間，概無發生涉及人身傷害的重大事故，本集團亦無受到任何有關醫療廢物管理或職業安全的紀律處分。本集團的目標為持續提供安全的工作環境，並保持無重大工傷事故的記錄。

業 務

作為眼科服務供應商，我們非常重視醫療服務，且具備強大的品質管制體系。截至最後實際可行日期，本集團獲得ISO 9001：2015認證，表明我們有能力提供符合監管及行業標準以及客戶期望的服務及產品。進一步詳情請參閱「業務 — 醫療服務質量監控」一節。為提高服務品質並與客戶體驗保持一致，本集團亦採用標準程序來處理病人投訴。進一步詳情請參閱「業務 — 服務 — 投訴處理程序」一節。我們已制定庫存管理政策，以保障對服務及營運至關重要的庫存，並確保藥品及醫療設備於理想條件及溫度下得以妥善儲存。我們亦制定監管合規手冊，並指派不同負責人員使用檢查表對適用法律法規的具體條款進行監督及抽查，如定期檢查藥品的儲存條件，並至少每季度向授權人員報告一次合規情況。於往績記錄期間，概無針對本集團醫生及／或對本集團業務及財務狀況產生重大不利影響的重大投訴，我們的目標為保持無重大投訴的記錄。

我們不容忍任何腐敗、欺詐及其他違反工作道德或違反《防止賄賂條例》(香港法律第201章)的行為。我們於開展業務時重視並堅持正直、誠實及公平的原則。我們已制定防止任何賄賂或其他非法行為的措施。倘收受利益或會影響開展業務的客觀性，所有員工均應拒絕。員工的不當行為將受到紀律處分，包括口頭或書面警告、降級及解僱，並可能根據情況向執法部門報告，以備起訴。

我們亦重視社會責任，致力於公眾教育，以讓彼等瞭解健康管理的不同範疇。為此，我們不定期為公眾舉辦教育研討會，以提高彼等對眼科保健及其他眼科相關資訊的認識。

我們未來將繼續確保我們在環境及社會方面的合規性及責任，並掌握相關法律法規的最新動態。因此，董事認為今後不會有影響本集團的重大環境相關風險。

業 務

COVID-19爆發對業務的影響

於往績記錄期間，我們於香港從事提供眼科服務，我們所有收益來自位於香港的醫療中心。COVID-19引起的呼吸系統疾病於二零一九年年底首次爆發，然後繼續在全球蔓延。為應對COVID-19疫情，政府自二零二零年二月起採取了一連串行動，如(其中包括)暫時關閉政府辦公室及公共設施、限制國際出行(包括香港與中國內地之間)、追蹤、隔離及以其他方式治療感染COVID-19並身處香港的人士、要求市民佩戴口罩、要求市民留在家中而避免在公共場所聚集、頒令對若干人士進行強制檢測等。香港爆發COVID-19亦導致很多公司辦公室及零售店舖暫時關閉。

COVID-19大流行病對我們業務營運的影響

儘管由於COVID-19的影響，若干私營醫院推遲非緊急手術的預約，且自二零二零年初以來，病人到診次數出現下滑，惟我們的醫療中心維持正常營運，並無被相關政府部門要求任何強制關閉。截至最後實際可行日期，並無本集團的醫生、前線員工及其他僱員驗出對COVID-19或其任何變異病毒株呈陽性反應，而且本集團並未收到有關政府部門的任何通知，表示COVID-19或其任何變異病毒株感染者及／或其密切接觸者曾到訪我們的醫療中心。此外，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無發生任何供應商有關供應醫療消耗品的嚴重短缺、延遲或中斷，以致對我們的營運及財務狀況造成重大不利影響。

儘管COVID-19大流行病對我們截至二零二一年三月三十一日止年度的營運(就新病人到診及病人人數而言)有部分影響，但其對我們的營運業績並無重大不利影響。新病人到診次數及病人人數均告下降，由截至二零二零年三月三十一日止年度的32,903人及15,831人下降到截至二零二一年三月三十一日止年度的32,054人及15,311人，分別下降2.6%及3.3%，部分由於COVID-19的影響導致經濟衰退。此外，根據我們現有的記錄，於截至二零二一年三月三十一日止年度內，出於對COVID-19的憂慮，分別有184名病人及一名病人取消SMILE手術及標準白內障手術的預約。於取消SMILE手術預約的184名病人中，51人隨後於同一財政年度內進行預約。於截至二零二一年三月三十一日止年度中，已取消SMILE手術預約且隨後沒有進行預約的病人人數，佔同期進行的SMILE手術總數約3.2%。根據本集團於截至二零二一年三月三十一日止年度進行的SMILE手術的平均價格(即24,600港元)，本集團估計，我們因COVID-19而取消SMILE手術預約的病人所損失的收入約為3.3百萬港元，佔本集團同期總收益的約1.5%。

業 務

我們已向業主尋求租金優惠以緩減COVID-19大流行病的影響。截至二零二零年三月三十一日止年度，我們因COVID-19自我們租賃物業的業主收到租金優惠總額約2.1百萬港元。此外，我們已申請政府防疫抗疫基金的保就業計劃並獲批總共約4.9百萬港元的政府補貼。

應變計劃

為應對COVID-19爆發，我們實施了一套應變計劃，以盡量緩減疫情可能對我們業務營運造成的衝擊。我們一直與主要供應商保持聯繫，確保我們的醫療消耗品持續穩定供應，並確保應變計劃足以應對COVID-19。

自二零二零年二月起，我們亦提升了所有醫療中心的衛生及預防措施，以保障我們所有醫生、員工及病人的安全。有關措施包括(其中包括)強制體溫檢查及在到達我們的醫療中心後填寫健康申報。我們制定並實施了一套標準操作程序，並向所有相關人員提供了內部培訓。

截至最後實際可行日期，Omicron(COVID-19變異病毒株)於二零二二年一月初在香港爆發，再次導致若干類別的處所需要暫時關閉並收緊社交距離限制。吸取二零二零年初的經驗，加上持續實施嚴謹的防疫措施，本集團有信心COVID-19對我們的影響將非常有限。此外，越來越多香港市民接種預防COVID-19病毒的疫苗，且大眾擁有高水平的衛生及健康意識，我們認為會對我們日後的服務需求帶來正面影響。董事認為，截至最後實際可行日期，COVID-19爆發並無對我們的財務表現及營運產生重大不利影響。