

## 未來計劃及[編纂]

### 未來計劃

有關未來計劃的詳細描述，請參閱本文件「業務 — 策略」一節。

### [編纂]

假設每股[編纂]的[編纂]為[編纂]港元(即載於本文件[編纂]的中位數)，且已經扣除[編纂]、[編纂]及與[編纂]相關的其他估計應付開支及假設[編纂]未獲行使，我們估計將收取的[編纂]約為[編纂]百萬港元：

- 約[編纂]，或[編纂]百萬港元將用作於香港成立兩家新醫療中心以提供眼科服務。

我們計劃於九龍及香港島各開設一家新醫療中心。於決定新醫療中心的具體位置時，我們將考慮各項因素，包括根據現行香港的法律及法規處所的合適性、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。於九龍及香港島的兩家新醫療中心的總樓面面積預期分別約為10,000平方呎及約8,000平方呎，且預期均可提供全方位的診症及檢查服務、治療服務及處方服務(預期分別於二零二二年下半年及二零二三年下半年開展營運)。就兩家於九龍及香港島的新醫療中心而言，我們預期我們的資本開支(包括經營租賃款項、購買醫療器材及設備以及其他相關的營運成本)將分別約為[編纂]百萬港元及約[編纂]百萬港元。就九龍及香港島各家新醫療中心，我們計劃購置以下(其中包括)對新醫療中心營運屬重要的主要醫療器材及設備：

醫療器材及設備	功能	數量
VisuMax飛秒激光系統90°	進行SMILE手術及 飛秒LASIK手術	2
LensAR激光系統	透過使用飛秒激光並將 白內障晶體擊碎提供 定制治療	2
Oculus Pentacam	測量角膜前後表面	4
Centurion vision system	進行白內障手術	2
Optical Coherence Tomography	提供全面的視網膜分析 解決方案	4

## 未來計劃及[編纂]

我們計劃為兩家新醫療中心各招聘約20名前線員工，包括約三名視光師、一名註冊及登記護士、一名藥劑師、約兩名客戶服務員工、約十名護理員工及約三名註冊醫生。兩家於九龍及香港島新醫療中心的僱員福利開支預期分別約為[編纂]百萬港元及約[編纂]百萬港元，其可支付兩家新醫療中心新聘的註冊醫生及前線員工約一年的薪酬。為兩家新醫療中心各自所招聘的註冊醫生及前線員工的數目將參考上述預期眼科服務範圍及現時在醫療中心工作的醫生及前線員工的數目而釐定。本集團計劃招聘的註冊醫生及前線員工詳情如下：

員工	教育及經驗	每名員工的平均 月薪水平(概約)
註冊醫生	眼科專科醫生	420,000港元
視光師	註冊視光師，具三年以上 經驗	40,000港元
藥劑師	註冊藥劑師，具至少一年 經驗	30,000港元
註冊及登記護士	香港護士管理局註冊或 登記護士，具一年以上 經驗	30,000港元
客戶服務員工	文憑或以上學歷，具五年 以上經驗	20,000港元
護理員工	中學或以上學歷，具三年 以上經驗	18,000港元
後勤員工	文憑或以上學歷，具三年 以上經驗	20,000港元

下表載列我們成立兩家新醫療中心的預期時間表及估計投資：

醫療中心位置	預期開業時間	估計投資額 百萬港元
九龍	二零二二年下半年	[編纂]
香港島	二零二三年下半年	[編纂]

---

## 未來計劃及[編纂]

---

### 估計的基準

上述有關於香港成立兩家新醫療中心的估計主要基於我們經營醫療中心所得的經驗、定價策略、具體位置及預計將予成立的醫療中心的市場定位。

### 投資回本期及收支平衡期

董事估計，達致投資回本，即所產生現金流量將相等於設立兩家醫療中心的初始成本，平均需時2.5年，而新醫療中心將於營運一年內達致收支平衡，即每月收益將相等於每月營運開支(不包括融資成本、所得稅開支、折舊及攤銷)。

- 約[編纂]或[編纂]百萬港元將用作收購大灣區內選定且具有強勁消費力的城市的一至兩家眼科診所、眼科門診部或眼科醫院(其各自於採納我們的業務模式及標準臨床實踐後，營運規模可達約三至六名醫生、約35至40名前線員工(包括視光師、註冊及登記護士及護理員工)，且總樓面面積約為10,000至15,000平方呎)的多數及／或少數股權。除提供一般診症及檢查服務外，相關眼科診所、眼科門診部或眼科醫院專注於提供屈光治療。我們預期各名醫生每月可提供平均約40宗屈光治療。在評估潛在收購目標(其可能包括在不同國家成立的眼科診所、眼科門診部或眼科醫院)時，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，特別是收購目標須擁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，因為我們將毋需投入額外資源及工作為尚未獲得許可證的收購目標申請許可證；(ii)潛在收購目標股東的背景；(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；及(viii)潛在收購目標及其醫生的聲譽。我們非常重視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。截至最後實際可行日期，我們尚未物

## 未來計劃及[編纂]

色到符合我們收購目標的對象。我們亦擬將[編纂]用於透過不同社交媒體平台在中國大灣區建立品牌，以提高潛在病人對我們「清晰」品牌的認知。董事認為，該等建立品牌活動對本集團在中國眼科服務市場建立地位至關重要。

下表載列收購計劃的預期時間表及估計投資：

設施	預期完成收購時間	估計投資額 百萬港元
大灣區選定城市的眼科診所、眼科門診部或眼科醫院A	[編纂]後12至24個月	[編纂]
大灣區選定城市的眼科診所、眼科門診部或眼科醫院B	[編纂]後12至24個月	[編纂]

### 估計的基準

上述有關在中國收購兩家眼科診所、眼科門診部或眼科醫院的估計主要基於我們經營醫療中心所得的經驗，我們可根據我們的了解評估目標可否長期取得盈利以及其營運模式是否穩健。我們在大灣區選定城市收購眼科診所、眼科門診部或眼科醫院的估計投資金額亦基於定價策略的估計、特定位置及預計潛在收購對象的市場定位而得出，而倘我們決定在中國只收購一家眼科診所、眼科門診部或眼科醫院，該等因素可能有變。我們亦已根據目標公司的營運規模、財務資料及資產價值等資料，參照同行(包括上市公司)在中國收購眼科診所、眼科門診部或眼科醫院的公開可得資料，並透過與戰略委員會討論，當中包括在中國眼科保健服務行業的營運方面擁有豐富經驗的成員。

### 投資回本期及收支平衡期

董事估計，達致投資回本，即所產生現金流量將相等於收購兩家眼科相關醫療中心的初始成本，平均需時三至四年，而該兩家眼科相關醫療中心將於營運一年半內達致收支平衡，即每月收益將相等於每月營運開支(不包括融資成本、所得稅開支、折舊及攤銷)。

- 約[編纂]，或[編纂]百萬港元，將用於與合適的合作夥伴在中國設立醫療中心以提供眼科醫療服務。我們預期合作夥伴可提供人力資源及／或醫療用品以成立該醫療中心，而本集團將為該醫療中心提供我們的業務模式、標準臨床實踐及行政及營運模式。我們預期該醫療中心將有約三至五名醫生、約35至40名前線員工(包括

## 未來計劃及[編纂]

視光師、註冊及登記護士及護理員工)，該醫療中心位於大灣區，總樓面面積約10,000至15,000平方呎。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。

截至最後實際可行日期，我們尚未物色到任何特定合作夥伴，亦無任何具體計劃或與任何合作夥伴訂立任何明確協議。下表載列我們合作計劃的預期時間表及估計投資：

設施	預期開業時間表	估計投資額 百萬港元
與中國合作夥伴設立的醫療中心	[編纂]後12至24個月	[編纂]

### 估計的基準

上述有關在中國建立新醫療中心的估計主要基於定價策略、具體地點以及將建立的醫療中心的預期市場定位。估計投資金額亦根據向眼科醫療中心所用設備及消耗品的中國供應商獲取的報價，以及大灣區的醫生、前線員工及行政人員的工資水平的公開可得資料而得出。

### 投資回本期及收支平衡期

董事估計，達致投資回本，即所產生現金流量將相等於與我們的合作夥伴成立新醫療中心的初始成本，平均需時三至四年，而該新醫療中心將於營運一年半內達致收支平衡，即每月收益將相等於每月營運開支(不包括融資成本、所得稅開支、折舊及攤銷)。

- 剩餘[編纂]約[編纂]或[編纂]百萬港元將用作營運資金及其他一般企業用途。

---

## 未來計劃及[編纂]

---

### 我們的擴展計劃的合理性及可行性

我們相信，我們在香港及中國的擴展計劃為合理可行，理由如下：

(i) **本集團已對其擴展計劃進行徹底的研究**：在編製擴展計劃的過程中，我們已就擴展我們於香港、廣東及深圳的網絡進行徹底的研究，以深入了解該等市場，確保我們的擴展計劃有足夠的需求支持。研究涵蓋(其中包括)(i)市場規模及人口統計；(ii)病人基數；(iii)定價；(iv)競爭；(v)選址；(vi)收益及成本結構；(vii)有否合資格醫生；及(viii)醫療機構營運的法律框架。

(ii) **市場數據顯示，香港、廣州及深圳對眼科醫療服務的需求不斷增長**：經考慮香港、廣州及深圳的市場規模，我們認為每個市場均有具吸引力的特點，使本集團可探索增長的機會並掌握眼科醫療服務的需求。以下為弗若斯特沙利文提供的該等市場相關數據及本集團所擁有的競爭優勢的概要：

(a) **香港**：香港私營眼科醫療服務市場的規模預期將進一步增長，由二零二一年的4,587.9百萬港元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%。同時，由於社會行為的增加及數碼產品的盛行，預期香港的近視人口將於二零二五年增加至4.0百萬人。與其他發達國家相比，二零一九年香港眼科醫療服務的滲透率為9.3%，相對較低，預期此將推動眼科醫療服務的需求。

基於我們建立的品牌、我們的往績及我們經驗豐富的醫生所提供的服務質量，本集團已做好充分準備以捕捉香港市場的預期增長。於二零二零年，按眼科醫療服務收益計，我們在香港所有私營醫療機構中的排名第四，市場份額為5.0%，而於二零二零年，按各治療服務類型產生的收益計，(i)SMILE手術排名第一；(ii)多焦距人工晶體置換術排名第二；及(iii)植入式隱形眼鏡植入術排名第一。於二零二零年，我們亦佔香港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的約46.4%。我們的「清晰」品牌於香港被公認為領先的眼科服務供應商，在我們的往績記錄中，我們的服務質量獲得各種獎項；及

(b) **廣州及深圳**：大灣區私營眼科醫療服務的市場規模遠較香港市場大，於二零一九年錄得人民幣69億元，廣州及深圳的市場規模佔大灣區的三分之一。廣州及深圳市場的增長率高於香港，預期由二零二零年至二零二四年的複合年增長率分別為17.3%及16.0%。較高的增長率可歸因於各項市場驅動因素，如人口老化及眼疾病發率上升使需求增加，生活水平提高及政府對醫療服務的

---

## 未來計劃及[編纂]

---

有利政策。廣州及深圳對私營眼科醫療服務需求的預期增長顯示，該地區將出現眼科醫療服務的短缺，印證本集團於大灣區的擴展計劃的合理性；

- (iii) **經濟復甦**：雖然我們在整個往績記錄期間錄得收益增長，但病人到診人次由截至二零二零年三月三十一日止年度的15,831人次下降至二零二一年同期的15,311人次。該減少主要由於其他行業參與者採取更具競爭力的價格及營銷策略，導致新病人人數減少，部分由於COVID-19的影響導致經濟下滑所致。根據弗若斯特沙利文的資料，自二零二零年下半年起，隨著COVID-19疫情的影響有所減緩，香港眼科醫療服務的整體市場需求已開始復甦。收益的強勁增長(由截至二零二零年七月三十一日止四個月(當時香港正經歷COVID-19的第二波爆發)的約65.4百萬港元上升至二零二一年同期的約78.4百萬港元，增長19.9%)可印證商業環境的復甦。董事認為，隨著香港經濟環境復甦及COVID-19的影響減緩，我們在香港的服務將維持強勁需求；
- (iv) **與市場相比本集團的表現**：根據弗若斯特沙利文的資料，香港私營眼科服務的市場規模自二零一八年至二零二零年錄得7.3%增長。儘管近年來市場競爭加劇，但本集團的表現略優於市場，截至二零一九年三月三十一日止年度至二零二一年同期錄得7.6%的收益增長。我們不僅於二零二零年繼續於SMILE手術方面按收益計排行第一，市場份額為38.0%，我們在為病人提供其他類型的屈光治療方面的表現亦優於市場。根據弗若斯特沙利文的資料，截至二零一九年三月三十一日止年度至二零二一年同期，我們自植入式隱形眼鏡植入術中產生的收益大幅增長78.0%，而香港私營醫療機構市場於二零一八年至二零二零年的增長為46.6%。於往績記錄期間，我們LASIK手術的收益亦錄得33.6%增長，而市場自二零一八年至二零二零年錄得市場規模減少7.4%。鑒於上述情況，我們認為，我們將能夠繼續掌握市場需求，推動我們的業績增長；
- (v) **我們對於在香港進一步發展的擴張需求**：誠如本文件「業務 — 策略 — A.增加香港的市場份額 — 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」一節所述，儘管於截至二零二零年三月三十一日止年度內進行旺角醫療中心的擴建，但按我們的醫生的可用性計，利用率仍保持在高水平，大大限制我們業務的擴展及掌握市場對眼科醫療服務日益增長的需求的能力。我們擬成立新醫療中心，以使我們在香港島及九龍的覆蓋範圍更廣，並收購眼科醫療機構的股權，為我們來自香港不同地區的目標病人提供方便的地點，因為截至最後實際可行日期，我們僅有兩個地點供病人選擇；及

---

## 未來計劃及[編纂]

---

(vi) **我們在中國建立的網絡將有助於本集團在大灣區的發展：**多年來，我們通過我們的股東及於商業場合在中國建立網絡。誠如本文件「業務 — 策略 — B.在大灣區建立我們的品牌」一節所披露，我們已開始在中國建立我們的品牌，透過線上醫療教育平台展示我們的醫生的經驗及專業知識，該平台的目標用戶人數超過2.2百萬人，包括中國的醫生。我們亦決定透過成立戰略委員會，確保我們在大灣區的擴展計劃將能有效及高效地執行，該委員會的成員在中國的眼科醫療行業及製藥行業具有豐富的經驗及權威。董事認為，所採取的該等措施將使本集團能夠有效地進入中國市場。

鑒於上述情況，董事認為，而獨家保薦人亦同意，本文件「業務 — 策略」一節所披露的本集團在香港及中國的擴展計劃為合理及可行。

倘[編纂]低於或高於指示性[編纂]的中位數，則上述所載[編纂]分配將按比例調整。

假設每股[編纂]的[編纂]為[編纂]港元(即[編纂]每股[編纂]港元至[編纂]港元的中位數)，倘[編纂]獲悉數行使，我們估計我們將收取額外[編纂]約[編纂]港元(經扣除[編纂]、費用及我們應付的其他估計開支)。我們擬根據上文所載的相同方式按比例應用所有額外[編纂]。

倘[編纂]定於指示性[編纂]的最高價(即每股[編纂]港元)，[編纂]將增加約[編纂]百萬港元(假設[編纂]並無行使)，屆時我們擬根據上文所載按比例應用該額外[編纂]。倘[編纂]定於指示性[編纂]的最低價(即每股[編纂]港元)，[編纂]將減少約[編纂]百萬港元(假設[編纂]並無行使)，屆時我們擬根據上文所載的相同方式按比例減少應用該[編纂]。

倘[編纂]淨額未即時可用作上述用途，且在有關法律及法規允許的情況下，我們擬將該等[編纂]存入香港持牌銀行或金融機構作短期存款。

我們估計向[編纂]銷售[編纂]而收取的[編纂](經扣除[編纂]就有關[編纂]應付的[編纂])，且假設每股[編纂]的[編纂]為[編纂]港元(即[編纂]的中位數)及假設[編纂]未獲行使)約為[編纂]百萬港元。我們將不會收取任何[編纂]的[編纂]。