

## 未來計劃及[編纂]用途

### 未來計劃和前景

有關我們未來計劃的詳細描述，請參閱本文件「業務 — 我們的業務戰略」。

[編纂][編纂]總額(經扣除[編纂]費用及有關[編纂]的估計應付開支後，並假設[編纂]為每股[編纂]港元(即[編纂]指示範圍每股[編纂]港元至[編纂]港元的中位數，並假設[編纂]未獲行使)將為約[編纂]百萬港元。我們的董事擬將[編纂][編纂]用作以下用途：

- (1) 約[編纂]百萬港元(佔[編纂]約[編纂]%)將用於延伸至山東省東部，以擴闊客戶基礎及進一步鞏固於山東省的市場地位。更多詳情請參閱本文件「業務 — 我們的業務策略 — 延伸至山東省東部，以擴闊客戶基礎及進一步鞏固於山東省的市場地位」一段；
- (2) 約[編纂]百萬港元(佔[編纂]約[編纂]%)將用於藉由策略性收購、取得醫療器械註冊證及將軟硬件升級以加強醫學影像雲服務的供應。在選擇我們收購目標時，我們可能考慮一項目標：(i)已達收入人民幣3百萬元以上；(ii)在中國的地理覆蓋範圍與我們的業務和戰略相輔相成；(iii)有超過三年的營運歷史及業績記錄；及(iv)價值人民幣20百萬元至人民幣40百萬元，視乎市場狀況、行業發展及估值基準而定。於最後實際可行日期，本集團尚未物色任何明確的收購目標公司。更多詳情請參閱本文件「業務 — 我們的業務策略 — 藉由策略性收購、取得醫療器械註冊證及將軟硬件升級以加強醫學影像雲服務的供應」一段；
- (3) 約[編纂]百萬港元(佔[編纂]約[編纂]%)將用於擴大產品組合以橫向擴充價值鏈。更多詳情請參閱本文件「業務 — 我們的業務策略 — 擴大產品組合以橫向擴充價值鏈」一段；
- (4) 約[編纂]百萬港元(佔[編纂]約[編纂]%)將用於藉由參與交易會、貿易展覽及會議，不斷推廣我們的品牌及增加市場知名度。更多詳情請參閱本文件「業務 — 我們的業務策略 — 參與貿易展覽，不斷推廣我們的品牌及增加市場知名度」一段；
- (5) 約[編纂]百萬港元(佔[編纂]約[編纂]%)將用於我們的資訊科技系統升級。更多詳情請參閱本文件「業務 — 我們的業務策略 — 將我們的資訊科技系統升級」一段；及

## 未來計劃及[編纂]用途

- (6) 剩餘約[編纂]百萬港元(佔[編纂]約[編纂]%)將用作額外營運資金及其他一般企業用途。

### 實施計劃

下表載列各項策略計劃的概約金額、資金來源、主要進度及時限。我們的實際業務過程或會因不可預見事件而偏離本文件所列業務策略，故不能保證我們必會及時達成業務策略或者不會達成業務策略。

主類別	實施活動	主要進度及[編纂]		
		[編纂]金額	佔[編纂]總額百分比	擬定時限及概約金額
延伸至山東省東部，以擴闊客戶基礎及進一步鞏固於山東省的市場地位	<ul style="list-style-type: none"> <li>於青島設立銷售處及倉庫</li> </ul>	[編纂]百萬港元	[編纂]%	2023年：[編纂]百萬港元 2024年：[編纂]百萬港元 2025年：[編纂]百萬港元
	<ul style="list-style-type: none"> <li>向不同品牌或代工生產商採購醫學影像打印機及前端處理器，以提供醫學影像雲服務</li> </ul>	[編纂]百萬港元	[編纂]%	2023年：[編纂]百萬港元 2024年：[編纂]百萬港元 2025年：[編纂]百萬港元
	<ul style="list-style-type: none"> <li>招聘額外員工以成立一支青島新銷售團隊及工程團隊</li> </ul>	[編纂]百萬港元	[編纂]%	2023年：[編纂]百萬港元 2024年：[編纂]百萬港元
藉由策略性收購、取得醫療器械註冊證及將軟硬件升級以加強醫學影像雲服務的供應	<ul style="list-style-type: none"> <li>收購(i)一家具備開發PACS系統及醫學影像雲存儲平台的專業技術知識的公司及(ii)收購一家於人工智能保健行業的初創公司，具備專業技術知識建立關於利用過往醫學影像分析達致醫療診斷建議的人工智能系統</li> </ul>	[編纂]百萬港元	[編纂]%	2023年：[編纂]百萬港元 2024年：[編纂]百萬港元
	<ul style="list-style-type: none"> <li>擬開發的人工智能輔助診斷系統取得醫療器械註冊證</li> </ul>	[編纂]百萬港元	[編纂]%	2024年：[編纂]百萬港元
	<ul style="list-style-type: none"> <li>將我們的軟硬件升級</li> </ul>	[編纂]百萬港元	[編纂]%	2023年：[編纂]百萬港元 2024年：[編纂]百萬港元 2025年：[編纂]百萬港元

## 未來計劃及[編纂]用途

主類別	主要進度及[編纂]			
	實施活動	[編纂]金額	佔[編纂]總額百分比	擬定時限及概約金額
擴大產品組合 以橫向擴充價值鏈	• 註冊我們的自家品牌移動式攝影X射線機	[編纂]百萬港元	[編纂]%	2025年：[編纂]百萬港元
	• 註冊我們的自家品牌高壓注射器	[編纂]百萬港元	[編纂]%	2024年：[編纂]百萬港元 2025年：[編纂]百萬港元
參與貿易展覽，不斷推廣我們的品牌及增加市場知名度	• 參加在深圳及上海舉行的中國國際醫療器械博覽會	[編纂]百萬港元	[編纂]%	2023年：[編纂]百萬港元 2024年：[編纂]百萬港元 2025年：[編纂]百萬港元
	• 參加濟南舉行的中國國際醫療器械(山東)博覽會	[編纂]百萬港元	[編纂]%	2023年：[編纂]百萬港元 2024年：[編纂]百萬港元 2025年：[編纂]百萬港元
將資訊科技系統升級	• 擴充企業資源規劃系統的特點與功能	[編纂]百萬港元	[編纂]%	2023年：[編纂]百萬港元 2024年：[編纂]百萬港元 2025年：[編纂]百萬港元
	• 將內部技術基建升級	[編纂]百萬港元	[編纂]%	2023年：[編纂]百萬港元 2024年：[編纂]百萬港元 2025年：[編纂]百萬港元

倘[編纂]定於指示性[編纂]範圍的上限，即每股[編纂]港元，[編纂][編纂]將增加約[編纂]百萬港元。我們擬將額外[編纂]按比例用於上述用途。倘[編纂]定於指示性[編纂]範圍的下限，即每股[編纂]港元，[編纂][編纂]將減少約[編纂]百萬港元。我們擬按比例減少用於上述用途的[編纂]。

倘[編纂]獲悉數行使，我們估計我們就[編纂]該等額外股份所獲得之額外[編纂]於扣除[編纂]費用及就此應付的估計開支後，將約為(i)[編纂]百萬港元(假設[編纂]定於指示性[編纂]範圍的上限，即每股[編纂]港元)；(ii)[編纂]百萬港元(假設[編纂]定於指示性[編纂]範圍的中位數，即每股[編纂]港元)；及(iii)[編纂]百萬港元(假設[編纂]定於指示性[編纂]範圍的下限，即每股[編纂]港元)。我們因行使[編纂]而獲得之任何額外[編纂]亦將按比例分配至上述業務目標及未來計劃之用途。

倘[編纂]並不即時用於上述用途，在適用法例及規例許可的情況下，我們擬將[編纂]於香港持牌商業銀行及／或其他授權財務機構(定義見證券及期貨條例)作短期存款。

## 未來計劃及[編纂]用途

在此情況下，我們將遵守上市規則項下的適當披露規定。倘上述[編纂]擬定用途有任何重大變動，我們將刊發適當公告。

### 我們擴張計劃的合理性和可行性

鑒於對我們的產品及服務有足夠的需求，我們認為，我們的擴張計劃是合理可行的，我們能夠基於以下理由抓住新市場的需求：

- (i) **中國及山東省醫用影像膠片的增長需求：**根據灼識諮詢，中國及山東省醫用影像掃描量分別由2016年的2,166.3百萬張及155.8百萬張增長至2021年的2,933.0百萬張及211.1百萬張，並預期於2030年增長至4,313.4百萬張及314.2百萬張，連同下文「(v)支持性政府政策」中詳述的相關政府政策及指引，意味近年實體醫用影像膠片無法被完全取代，中國及山東省對醫用影像膠片仍有具體需求；
- (ii) **中國及山東省醫學影像雲服務行業增長市場規模：**根據灼識諮詢，中國及山東省醫學影像雲行業的市場規模分別由2016年的人民幣7億元及人民幣0.6億元增長至2021年的人民幣35億元及人民幣3億元，並預期於2030年增長至人民幣189億元及人民幣16.3億元。儘管在預測期內醫用影像雲膠片不能全面取代醫用影像膠片，下文「(v)支持性政府政策」中詳述的有利政府政策和指導方針的存在，政策推廣使用醫學影像雲服務，包括但不限於數字醫學影像雲存儲平台、數字醫學影像平台(病患能透過登錄平台觀看自己的雲膠片)、區域影像診斷平台及PACS系統，以及醫學影像雲服務行業的市場動力(包括但不限於自動化、遠程會診和醫院間信息共享與溝通的需求，這需要使用醫學影像雲服務)顯示使用醫學影像雲服務的增長趨勢；
- (iii) **山東省東部的潛在市場需求：**鑒於(a)山東省東部醫學影像掃描量預期由2021年約84.0百萬張增長至2025年的約105.0百萬張；(b)山東省東部醫學影像雲服務行業預期由2021年約人民幣0.9億元增長至2030年的約人民幣4.8億元；及(c)山東省東部醫院數目預期由2021年的1,064家增加至2025年約1,174家；及(d)於業績記錄期間，與山東省東部四家醫院終止合作，董事確認，由於從山東省西部到山東省東部的通勤時間較長，董事預期山東省東部將為本集團提供充足

## 未來計劃及[編纂]用途

客戶，從而為本集團的醫用影像膠片產品及醫學影像雲服務提供充足需求。此外，因本集團為醫學影像雲服務先行者，董事認為，我們可能因本集團熟悉醫學影像雲服務市場而較易踏入山東省東部新市場；及

- (iv) **支持性政府政策：**根據國家藥品監督管理局刊發《醫療器械分類目錄》(2017修訂)、中國食品藥品檢定研究院醫療器械標準研究所刊發《2020年第一批醫療器械產品分類界定結果匯總》及國家藥品監督管理局刊發的《第一類醫療器械產品目錄》，醫生應根據印於醫用激光膠片、醫用乾式激光膠片及熱敏膠片上的醫學影像進行診斷，而不需提及記錄在醫用影像雲膠片中的醫學影像。此外，國家藥品監督管理局刊發《醫用乾式膠片專用技術條件》，討論2022年生產醫用乾式影像膠片的技術規定，刊發該文章可能表明醫用乾式影像膠片仍然在市場上廣泛使用並且近年來不會被完全取代。

儘管有上述規定，根據由2015年至今刊發的國家政府政策，特別是，《關於進一步規範醫療行為促進合理醫療檢查的指導意見》(國衛醫發[2020]29號)及《國家衛生健康委辦公廳關於加快推進檢查檢驗結果互認工作的通知》(國衛辦醫函[2021]392號)，國家政府一直推廣使用醫學影像雲服務。此外，部分省份包括遼寧、浙江、山西及貴州，已經發布了使用醫學影像雲服務的官方定價指南。連同本文件「行業概覽」一節所披露的醫學影像雲服務市場的增長動力，董事認為，本集團有充足機會佔領醫學影像雲服務市場，[編纂][編纂]的分配用於升級和增強其醫學影像雲服務，使我們能夠進一步打入市場並增強本集團的競爭力。

我們的控股股東兼執行董事孟先生在其位於山東省山東省西部的家中及居住地濟南開展醫用影像膠片產品及雲服務業務。孟先生隨後開始首先在山東省西部建立客戶網絡，以奠定堅實的基礎，並決定利用我們在山東省西部的網絡中獲得的競爭優勢擴大其在山東省東部的網絡以提高本公司的品牌知名度並捕捉更多商機。

## 未來計劃及[編纂]用途

根據灼識諮詢，山東省東部二級分銷商醫用影像膠片產品市場及醫學影像雲服務市場分散。經考慮以下理由，董事認為，我們能進入山東省東部新市場：

- (i) 與山東省西部相似，山東省東部的醫用影像膠片產品市場由幾家國際品牌主導。鑒於我們的自家品牌產品在山東省西部的市場份額的增長，我們同樣有意在山東東部推出我們的自家品牌產品，以降低我們對Honghe Group的依賴以及因山東省全面實施「兩票制」而對本集團造成的風險，並擴大我們的市場份額。董事認為，考慮到以下因素，我們的自家品牌產品可以打入山東省東部市場：
  - (a) 我們自家品牌醫用影像膠片的單位售價一般低於國際醫用影像膠片產品的單位售價。我們的往績證明，若干醫院及醫療機構可能會變更彼等對我們自家品牌產品的偏好；
  - (b) 我們的管理團隊及銷售及營銷團隊熟悉山東省醫院及醫療機構的採購流程；
  - (c) 我們是山東省唯一一家同時提供醫用影像膠片產品及醫學影像雲服務的供應商，從而可能有助於醫院及醫療業者適應從傳統醫用影像膠片轉為醫用影像雲膠片；及
  - (d) 我們與多家配送商牢固而穩健的關係將有利於本集團因彼等的配送渠道而擴大我們在山東省東部的客戶網絡。

同時，於最後實際可行日期，本集團已通過山東奧翔獲一名位於山東省東部的終端客戶委聘，以提供醫用影像膠片產品及醫學影像雲服務。於業績記錄期間，山東奧翔應佔本集團的收入分別約為人民幣4.3百萬元、人民幣5.6百萬元、人民幣7.0百萬元及人民幣2.8百萬元，分別佔於各年／期的總收入約3.1%、3.1%、3.3%及2.8%。

- (ii) 根據灼識諮詢，就我們的分銷業務而言，按2021年銷量計，本集團為該醫學影像產品生產商在山東省的最大二級分銷商。關於我們醫學影像雲服務業務，本集團為山東省第三大醫學影像雲服務供應商，按2021年銷售收入計佔市場份額約4.7%。這樣的定位使我們能夠輕鬆克服進入山東省東部市場的准入門檻，且具備能與其他並非紮根於山東省的醫學影像產品或服務供應商競爭的優勢；
- (iii) 根據灼識諮詢，我們是山東省唯一一間同時提供醫用影像膠片產品及醫學影像雲服務的供應商。作為一站式醫學影像解決方案供應商，倘客戶向我們採購醫用影像膠片，我們將根據客戶需求提供醫學影像雲服務以及醫用影像膠

## 未來計劃及[編纂]用途

片，以便醫學影像打印機連接到數字醫學影像雲存儲平台獲取醫學數據。董事認為，我們通過專注於硬件及軟件的整合，為山東省東部的潛在客戶提供一站式的醫用影像產品及服務，從而使我們有別於山東省東部其他醫用影像膠片產品供應商及醫學影像雲服務供應商；及

- (iv) 我們自2015年成立以來一直紮根山東省，且熟悉山東省(包括山東省東部)醫學影像市場及業務營運環境。我們靠近山東省東部有利於建立及維護我們與山東省東部的目標客戶的關係。因此，我們能藉助我們的市場知識及地理優勢擴展至山東省東部並把握商機。

### [編纂]的理由

我們主要業務目標為保持及／或提升增長潛力及擴大市場份額。董事相信，預計[編纂]所得款項淨額(經扣除[編纂]費用及有關[編纂]的估計開支後，並假設[編纂]的[編纂]為每股[編纂]港元(即[編纂]指示範圍的中位數)，並假設[編纂]並未獲行使)將約為[編纂]百萬港元，有助我們追求業務目標及實施業務策略。

根據2022年10月31日的綜合未經審核管理賬目，我們約有人民幣36.4百萬元的現金及銀行結餘，不足以實施我們的未來計劃。此外，參考我們截至2022年6月30日止六個月的的主要營運成本，包括銷售成本、銷售及分銷開支及行政開支([編纂]除外)，我們平均每月成本約為人民幣[編纂]百萬元。因此，董事認為，於2022年10月31日約人民幣16.3百萬元的流動現金及銀行結餘僅足夠目前營業額的規模，本集團不可能有充足內部產生的資金為我們的擴充計劃提供資金而同時能保持充足營運資金用作本集團營運。

董事決定進行[編纂]以擴大業務而非債務融資，乃基於以下因素：

- 金融機構一般規定擁有人提供資產作為長期借貸的擔保；
- 倘我們通過債務融資籌集額外資金，我們將面臨各種相關債務工具項下的契諾，這可能會限制我們支付股息或獲得額外融資的能力。此外，該等貸款的還款條款，包括但不限於可能不是我們商業上可接受的契諾及利率。日後不確定利率變動亦可令本集團面臨不斷上升的借款成本，可能對我們的財務表現及流動資金造成不利影響；及

## 未來計劃及[編纂]用途

- 一 履行債務責任可能對我們的營運造成負擔。倘我們未能及時履行該債務義務或我們未能遵守任何契諾，我們可能默認該債務義務，我們的流動資金、財務信貸及財務狀況可能受到重大不利影響。相反，透過進行股本融資，本集團能增強股東基礎及將不會產生額外財務負債。

最後，務請注意在原則上，董事對債務融資持開放態度；並不認為債務融資及股本融資相互排斥。然而，我們目前目標為獲得彈性形式的融資，能提供優惠條款，並能讓本集團毋須面臨財務風險而達成擴張計劃。董事相信，[編纂]不僅會為本集團的擴張計劃提供資金，而且隨著我們成為[編纂]公司時變得更加透明並受到[編纂]公司的相關監管監督，亦將提升本集團的企業形象。董事認為，藉由(i)增強的內部控制及企業管治慣例，促進客戶和供應商的對本集團的信心；及(ii)留聘適當人才，我們亦將從[編纂]中受益。此外，倘未來業務擴張及長期開發需求及目標，[編纂]將為我們帶來額外渠道以股權及／或債務形式在資本市場募集資金。

因此，董事認為通過[編纂]及[編纂]的形式為我們的未來計劃提供資金符合本公司及其股東的利益。