

業 務

概覽

我們為中國一家領先的醫學影像專科醫療集團。根據弗若斯特沙利文的資料，中國第三方醫學影像中心於2022年在中國醫學影像行業中的滲透率(第三方醫學影像中心市場在中國醫學影像服務市場所佔比例)約為1.0%。根據相同資料來源，中國第三方醫學影像中心市場仍處於爬坡期，與發達國家相比，起步較晚。根據弗若斯特沙利文的資料，按醫學影像中心網點數目、設備數目、執業影像醫生數目、日均檢查量及患者支付的費用計，於2022年，我們在中國所有第三方醫學影像中心運營商中排名第一，而按2022年影像中心產生的收入計，我們在中國所有第三方醫學影像中心中排名第二。參見「行業概覽 — 競爭格局」。我們主要在中國第三方醫學影像中心市場競爭，這是一個快速增長的行業，市場規模自2018年至2022年以30.2%的複合年增長率增長，預期自2022年至2026年則以34.3%的複合年增長率增長，遠超同期中國醫學影像服務市場分別為12.4%及15.1%的增長率。根據同一資料來源，我們亦是中國唯一一家為整個醫學影像產業鏈提供多元化影像服務及價值的醫學影像平台運營商及管理者，中國第三方醫學影像中心市場五大參與者中的其他四大參與者(按患者支付的費用計)並無同時提供與我們的影像賦能解決方案及一脈雲服務相似的解決方案及服務。

我們主要通過以下醫學影像服務及解決方案產生收入：

- **影像中心服務**。我們透過旗艦型影像中心為患者及其他醫療保健消費者提供影像檢查及診斷服務，如磁力共振成像(MRI)、電腦斷層掃描(CT)、正電子斷層掃描(PET)、X光、超聲波、乳腺鉬靶等。此外，我們透過區域共享型影像中心、專科醫聯體型影像中心及運營管理型影像中心，根據醫療機構的需求為其提供醫學影像服務、設備選擇及配置、基礎設施改造服務以及運營管理服務等，並根據所提供的服務內容向醫療機構收取服務費。
- **影像賦能解決方案**。我們於2019年開始為客戶提供影像賦能解決方案。我們的影像賦能解決方案主要幫助醫院等醫療機構客戶選擇及採購滿足他們發展需要的合適影像設備，以及提供一系列配套模塊化賦能解決方案，將影像設備的

業 務

使用價值最大化。我們有權根據醫學影像設備及／或我們的模塊化服務及解決方案收取費用，費用釐定的因素包括我們協助客戶選擇的影像設備的市價、客戶選擇的服務模塊內容及數量、我們提供相關解決方案的成本以及服務年期的長短等。

- **一脈雲服務**。為支持影像中心服務業務發展，我們已經開發了一脈雲平台，為我們的業務發展、信息化管理及數據驅動運營提供原動力。於2018年，隨著我們的產品及服務繼續成熟發展，我們將一脈雲服務商業化，並以一脈陽光品牌向中國醫學影像行業提供服務。我們向客戶授權使用我們的一脈雲平台或其中的部分模塊，同時提供後續的數據存儲、數據分析等服務，而我們按存儲量及使用情況向客戶收取服務費或固定年費等。客戶也可根據其資源及能力選擇一次性軟件購買方式，而我們按軟件銷售一次性向客戶收取費用。

於往績記錄期，我們的大部分收入來自提供影像中心服務。自2014年開業以來，我們已採取方法，致力建立及營運醫學影像中心網絡，並探索中國分級診療體系下的服務模式，旨在促進優質醫療資源向基層醫療體系延伸，並把握前述利好政策及行業趨勢平衡有關資源的分佈。請參閱「一競爭格局」。我們的醫學影像中心網絡覆蓋16個省、自治區及直轄市，從一二線城市延伸至56個縣級行政區，截至2023年6月30日，我們的醫學影像中心網絡由88個影像中心組成，包括：(i) 八個旗艦型影像中心；(ii) 24個區域共享型影像中心；(iii) 43個專科醫聯體型影像中心；及(iv) 13個運營管理型影像中心。在醫學影像中心網絡的成立、管理及營運整個過程中，我們堅持「影像服務臨床」的理念，引入先進的影像設備、優秀的專業團隊、標準作業程序（「SOP」）體系和人員培訓體系，確保提供優質且一致的服務。

通過我們自營的影像中心以及向其他影像中心提供運營管理服務，我們積累及維持穩健的醫學影像服務能力。經過快速的業務拓展，我們在營運影像中心方面建立起規模優勢，並確立了在中國第三方醫學影像中心行業的領先地位。受益於患者對醫學影像檢查及診斷需求的不斷增長以及政府政策的利好，中國第三方醫學影像中心市場近年來穩步發展，並有望進一步擴大。根據弗若斯特沙利文的資料，儘管在往績記錄

業 務

期內受到COVID-19大流行的影響，但按收入計算，該市場的規模從2018年的人民幣8億元增長至2022年的人民幣23億元，複合年增長率為30.2%，預計2030年將達到人民幣189億元，從2022年到2030年的複合年增長率為30.1%。我們相信，憑藉我們在中國第三方醫學影像中心行業的領先地位，我們完全有能力抓住市場潛力。

於往績記錄期，我們的收入和毛利顯著增長。我們的總收入由2020年的人民幣501.5百萬元增加18.1%至2021年的人民幣592.0百萬元，並於2022年進一步增加32.5%至人民幣784.4百萬元，2020年至2022年的複合年增長率為25.1%。我們的總收入由截至2022年6月30日止六個月的人民幣361.1百萬元增加46.7%至截至2023年6月30日止六個月的人民幣529.8百萬元。我們的毛利由2020年的人民幣156.9百萬元增加11.7%至2021年的人民幣175.2百萬元，並於2022年進一步增加35.3%至人民幣237.0百萬元，2020年至2022年的複合年增長率為22.9%。我們的毛利由截至2022年6月30日止六個月的人民幣119.4百萬元增加57.9%至截至2023年6月30日止六個月的人民幣188.6百萬元。

下文載列我們的主要業務線概覽：

業務線簡介	商業理由
I. 影像中心服務	我們影像中心服務的商業模式旨在解決其所面對的各種不同痛點：
A. 旗艦型影像中心	<ul style="list-style-type: none">由於大型醫院通常人滿為患，而中小型醫院有時會缺乏影像設備，因此我們提供多元化影像檢查及診斷服務。基於具有較高購買力的患者及其他醫療消費者的不同需要，我們相信有關安排使我們能夠把握影像服務的不同市場需求；
我們通常在中國一、二線城市或省會／直轄市選擇醫療機構密集區域，開辦具有獨立法人資質和醫療機構執業許可證的影像中心。該等影像中心具備先進的影像設備、經驗豐富的專業團隊、良好的醫療環境，作為我們展示相關區域乃至全國的醫療服務、專家實力、學術研究、企業品牌的示範中心。	

業 務

業務線簡介

商業理由

B. 區域共享型影像中心

我們區域共享型影像中心的開辦地點以中國三線或以下城市為主，在相關區域內依託一家或多家公／私立醫療機構，按照國家衛生和計劃生育委員會於2016年所發佈的《醫學影像診斷中心基本標準(試行)》建立具有獨立法人資格的影像中心。該等影像中心通過分佈式放置影像設備、醫生多點執業或聘用方式整合相關區域內專業影像資源，實現數據、設備、專業人員的共享。相關區域內的醫療機構可向該等影像中心購買醫學影像檢查和診斷等服務。

- 對於存在影像設備缺乏、專業能力不足等痛點的市、縣級醫院，我們通過與區域內醫療機構的合作，建立配備先進影像設備的區域共享型影像中心。建立該等影像中心預期將提高該等區域提供專業影像服務的能力，從而使該地區的醫療機構可在降低相關成本的同時，享受更優質的醫學影像服務；

C. 專科醫聯體型影像中心

由我們旗下具備醫療機構執業許可資質的醫學影像中心與一家或多家醫療機構組成獲當地政府認可批覆的影像專科醫聯體。在該等醫聯體內，我們為醫療機構提供設備配置、基礎設施改造，以及專業技能提升、運營管理諮詢、信息化建設等多元化醫學影像運營管理服務。

- 對於存在無法購買影像設備及缺乏熟練專業人員等痛點的市、縣級醫療機構，我們聯合成立專科醫聯體型影像中心，促進基層醫療發展並更好地分配醫療資源；及

業 務

業務線簡介

商業理由

D. 運營管理型影像中心

由我們旗下具備醫療機構執業許可證的醫學影像服務公司或影像中心為一家或多家醫療機構提供專業技能提升、運營管理諮詢、信息化建設等多元化醫學影像運營管理服務。該類型的影像中心不涉及設備配置、基礎設施改造等服務。

- 對於擁有足夠影像設備但缺乏技術嫻熟的影像醫生、影像技師及護士或專業營運管理能力的市、縣級醫療機構，我們提供針對提升專業能力及運營管理能力的多元化服務。

II. 影像賦能解決方案

我們向需要影像設備的醫院客戶提供我們的影像賦能解決方案，幫助他們選擇及採購滿足他們發展需求的影像設備，同時向他們提供影像設備使用價值最大化的相關賦能解決方案，以確保客戶正確、有效地使用所採購的影像設備。我們的影像賦能解決方案主要涵蓋設備選擇及配置、基礎設施改造、培訓服務、維修保養以及一脈雲平台服務。

由於在中國經營及管理影像中心擁有強大能力，我們在積累專業能力、運營管理能力提升方面具有優勢。我們將該等能力轉化為模塊化解決方案，並提供予其他醫療機構，幫助他們提升設備使用專業能力。隨著我們服務的客戶越來越多，我們逐步開發可擴展及定制的標準化解決方案，從而賦能醫療機構。

影像賦能解決方案的客戶亦可經我們二次客戶開發成為我們運營管理型影像中心的客戶。

業 務

業務線簡介

III. 一脈雲服務

我們提供基於我們一脈雲平台的醫學影像全流程信息服務，該服務主要包括醫學影像工作流程模塊(如複雜病例的遠程診斷/會診、雲存儲及雲膠片模塊、雲放射資訊系統(RIS)服務、雲影像儲存及通訊系統(PACS)服務以及影像AI集成平台模塊)以及運營管理模塊(如精細化運營管理系統、質控系統等)。我們向醫療機構授權使用一脈雲服務，並提供後續服務，如操作維護及數據分析等。醫療機構亦可按需要購買一個或多個模塊服務。

商業理由

基於我們對醫學影像服務行業的理解和服務全流程痛點的深刻認知和深入洞察，我們研發的一脈雲平台可解決各醫療系統參與者的主要痛點：

- 對於患者而言：我們的一脈雲平台能夠給患者提供方便實時的影像結果和報告，並且匹配到豐富的醫療資源；
- 對於臨床醫生而言：臨床醫生能夠選擇合適的檢查項目，獲得精確的檢查報告；
- 對於影像技師而言：如何善用影像設備，迅速完成掃描並確保質量；
- 對於影像醫生而言：影像醫生能夠通過集成平台完成高質量診斷報告，提升效率和能力；及
- 對於醫院管理者而言：一脈雲為醫院管理者提供可視化的管理工具，幫助醫院提供高效的科學的管理思路。

業 務

我們的優勢

我們認為以下競爭優勢令我們取得成功，並使我們在競爭對手中脫穎而出：

我們是中國最大的專門從事醫學影像服務的專科醫療集團，在高速發展的中國醫學影像市場中處於有利地位並快速增長

根據弗若斯特沙利文的資料，於2022年，按影像中心網點、設備數量、執業影像醫生數目、日均檢查量及患者支付的費用計，我們是中國最大的專門從事醫學影像服務的專科醫療集團。尤其是，截至2022年12月31日，在中國所有第三方醫學影像中心運營商中：

- 我們的醫學影像中心網絡覆蓋的影像中心數量在中國為最多，合共於16個省、自治區及直轄市有86家影像中心，我們的影像賦能解決方案服務超過80家醫療機構；
- 我們於中國通過旗艦型影像中心及區域共享型影像中心配備和管理最多先進影像設備，包括PET、超導MRI及多層螺旋CT掃描器，總數逾210台；
- 我們有超過220名執業影像醫生向我們登記為其主要工作場所；及
- 我們於2022年運營的影像中心的日均檢查量約為15,000次，為中國最高者。

此外，根據同一來源，於2022年，按患者支付的費用計，我們在中國所有第三方醫學影像中心運營商中排名第一。

隨著醫學影像技術不斷進步，醫學影像在醫療領域中的價值日益突出。雖然增長迅速，但中國的大型醫學影像設備(例如MRI及CT掃描器)人均數目及人均醫學影像消

業 務

費額均遠低於發達國家。根據弗若斯特沙利文的資料，於2022年，中國第三方醫學影像中心滲透率僅為1.0%。根據相同資料來源，中國第三方醫學影像中心市場仍處於爬坡期，與發達國家相比，起步較晚。

此外，在中國，優質的醫學影像資源多集中在大型公立醫院，而基層醫療發展水平薄弱。尤其是，基層醫療系統的影像醫生及設備不足以滿足患者對影像檢查日益增長的需求。隨著利好的政策法規支持，包括分級診療制度、鼓勵私營醫療護理、醫生多點執業、發出第三方醫學影像中心牌照及大型影像設備配置許可權限放寬，及大眾對健康管理、深度健康體檢的日益重視，預計未來中國第三方醫學影像中心的滲透率及市場規模將進一步提升。根據弗若斯特沙利文的資料，第三方醫學影像中心的滲透率預計將於2030年達到2.9%，市場規模預計將達到人民幣189億元，2022年至2030年的複合年增長達30.1%。作為行業龍頭，我們作好充足準備，藉此抓緊利用利好政策及規模經濟效應，憑藉成功業務模式推動業務快速發展的往績記錄，藉此抓緊中國醫學影像服務市場巨大增長潛力的機遇。

高效、標準化的開發和運營管理模式，令我們能夠快速複製及擴張影像中心的運營，實現收入高速增長

我們採用自上而下的垂直管理模式，以確保總體戰略及業務計劃的執行以及集團範圍內的政策及程序的實施得到有效監督及良好協調。在此基礎上我們建立一致的影像中心開發及運營方針，令我們實現影像中心的快速複製以及收入的高速增長。

我們已建立策略性的影像中心開發體系。我們擁有監管項目策劃、評估、商務談判、場地建設、資質獲取等影像中心投資開發進度的標準化管理系統。通過進行多維度深入評估，我們策略性佈局處於價值窪地的項目。我們通過規模化採購方法盡量減少建設及設備成本，有效保障影像中心的投資回報率。大部分區域共享型影像中心預期在開業後第一年可錄得首次月度純利為正數，達至收支平衡點。

業 務

我們已建立多維度SOP運營管理體系，涵蓋了項目從投入運營前到運營後不同階段影像中心運營管理的要點，並建立了以下體系，確保各影像中心服務能力和運營業績得以提升：

- **質控體系**。我們採用線上+線下的兩級質控體系。線上質控由醫療影像專家通過自主研發的雲質控系統，對至少1%的掃描圖像和診斷報告進行隨機雙盲抽查、審核和評分。該體系可有效監測各影像中心醫療團隊的專業能力和職業操守，發現不足可及時糾正。線下質控為定期組織指定專家團隊前往各影像中心進行現場質控核查，對醫療團隊的工作表現、醫療安全等方面進行評估，並提出反饋及推薦建議。兩級質控體系有效保證醫療質量一致性，控制醫療風險，提升醫療團隊整體專業能力。
- **培訓體系**。我們定期開展多種形式覆蓋不同崗位的專業培訓，包括影像診斷、影像技術、護理等培訓工作，並且根據目前國內外對於醫學影像專業分組由按設備類型(X光、CT、MR等)向部位系統(頭頸部、心胸部、腹盆部等)轉變的趨勢，設計相應的培訓課程體系，以增強影像醫生的專科知識水平，更好為臨床醫生服務。我們亦設立導師團隊，由集團內經驗豐富的運營管理人員、醫學專家長期派駐影像中心，提供現場指導，幫助快速提高影像中心的運營能力和專業水平。
- **影像醫生顧問團隊**。我們聘請了中國醫學影像各專業學科的領軍人物作為影像醫生顧問對我們進行學術指導，參與培訓授課和疑難病例會診。因此，我們能夠分享其專業知識、提升品牌影響力、建立患者信心及吸引更多患者。我們的影像醫生顧問團隊由來自中國知名醫院並於各自領域享有卓越學術聲譽的

業 務

專家組成，覆蓋心血管、神經、骨肌、消化系統等15個專科。截至2023年6月30日，我們的影像醫生顧問團隊成員均擁有豐富經驗，至少為主治醫生職系，其中80%為副主任醫生或以上職系。

自2020年12月31日至2022年12月31日，我們已投入運營的醫學影像中心數目由69家提升至86家，複合年增長率為11.3%，並於截至2023年6月30日進一步增至88家。我們的影像中心服務收入由2020年的人民幣339.5百萬元提升至2022年的人民幣497.7百萬元，複合年增長率為21.1%。我們影像中心服務的收入由截至2022年6月30日止六個月的人民幣258.7百萬元增加31.0%至截至2023年6月30日止六個月的人民幣339.0百萬元。

圍繞「影像服務臨床」經營理念，通過充分發揮醫學影像在現代醫學領域中的作用及價值，我們形成了富有成效的業務模式

我們致力於不斷提升醫學影像的專業技術水平，並在醫療活動中推廣其應用。不同於歐美國家醫學影像在臨床診療工作中的受重視程度，在中國，影像科長期處於「輔助科室」的地位，醫療影像檢查項目的選擇和使用往往由臨床醫生的需求來決定，很大程度上受到臨床醫生對於最新的醫學影像技術認識不足所限制。因此，先進影像設備的潛能未必能得到充分發揮，而影像醫生也缺乏對臨床專科知識的了解而影響其影像診症報告的完整性。逐漸地，臨床醫生與影像醫生之間缺乏互動的問題日益嚴重。

為解決此問題，我們提出「影像服務臨床」的經營理念，並在此基礎上形成高效的業務模式，以充分發揮醫學影像的價值，更好地為臨床醫生服務。

具體而言，我們持續運用最新影像技術的同時，致力於加強影像醫生與臨床醫生之間的互動，通過學術會議、醫生沙龍、多學科會診等多種形式，每個影像中心都會定期組織影像專家與臨床專家的交流，以促進彼等對各自需求的了解。此舉有助推動新醫療影像技術在臨床工作的應用，同時也有助於影像醫生為臨床醫生提供更精準而全面的影像診斷報告。

同時，我們亦通過精細化運營管理系統追蹤臨床醫生選擇影像檢查項目 workflow 數據，通過對相關數據分析，評價臨床醫生對影像技術掌握能力的情況，並給予定期指導。

業 務

我們認為該舉措可有效提升臨床醫生根據疾病診療需要選擇影像檢查方法的準確性和適當性，加強我們影像中心的能力，以更精準地解決臨床醫生的需要，從而更好地為他們服務。

圍繞上述「影像服務臨床」的經營理念，我們形成了一個具有成效和競爭力的業務模式，令我們的影像中心在能力和業績方面均帶來改善。例如，在我們的旗艦型影像中心，隨著我們專業能力的提升，所開展的CT、MR檢查項目種類由2020年的218種及188種分別增加至2021年的281種及235種，使我們提供的服務內容更加豐富，從而滿足更多客戶的需求。於往績記錄期，我們影像中心服務的收入顯著提升。

我們持續的研發投入使我們在參與醫學影像服務標準制定、技術及數據服務能力等方面佔盡先機

得益於我們強大的技術能力，並基於對醫學影像行業的洞察以及在運營影像中心過程中的知識積累，我們具備制訂有關影像中心建設、運營管理、能力評價、信息化等標準的能力，並積極參與醫學影像服務行業諸多標準的制定和推廣。

我們相信，持續的研發投入是構建我們強大的技術能力的基礎。於2020年、2021年及2022年以及截至2023年6月30日止六個月，我們研發開支分別為人民幣8.5百萬元、人民幣11.9百萬元、人民幣11.5百萬元及人民幣5.9百萬元，佔收入比重分別為1.7%、2.0%、1.5%及1.1%。我們擁有一支經驗豐富的研發團隊。截至2023年6月30日，我們的一脈雲研發團隊由35名員工組成，其中約68.6%的員工擁有學士或以上學位、超過48.0%在相關領域擁有超過十年的工作經驗。我們的研發團隊在數據分析、AI、信息化、數據中台、數據安全等領域擁有豐富的專業知識，並對醫學影像服務行業有深厚洞察力。

利用我們積累的技術能力，我們得以推出多項產品，為醫學影像服務價值鏈的主要參與者提供服務，如上文提及以影像中心運營數據驅動的精細化運營管理系統、結合AI平台的雲端影像醫生工作室、管理層可實時監管的質控平台等。具體而言，我們的

業 務

AI綜合平台為影像醫生提供診斷的輔助工具，有效提高醫生分析醫學影像的準確度及效率。我們豐富的產品組合使我們有能力拓展客戶群，透過連鎖運營得以營運更多影像中心。這些影像中心通過我們的雲服務平台接入雲端，為影像數據採集建立基礎。此外，我們建立影像數據標準化體系，以確保影像數據質量。這些海量且高質的影像數據是AI計算和AI算法研發的基礎。截至最後實際可行日期，我們已與五名AI產品提供商簽署了戰略合作協議。

我們在醫學影像領域積累的豐富數據為我們提供數據洞察力，使我們能夠為客戶提供從健康管理到疾病診療的產品和服務，精準滿足他們的需求。在此基礎上，我們與影像服務行業價值鏈上的各方參與者合作，並考慮到包括患者和醫療保健消費者在內的終端用戶的多樣化需求，我們進一步利用這些積累的多維度數據，結合影像中心的日常工作，開展更多的研發活動，如自動運營分析。我們還可以在醫療服務的各種場景中驗證和優化這些產品的性能，以進一步提高我們的服務效率，從而形成良性循環。

富有經驗的管理團隊和強大的股東支持

我們的高級管理團隊由一批管理經驗豐富的成員組成，並具有臨床、醫療服務、信息化等涉及我們業務全環節的專業背景。團隊成員的能力和經驗形成互補，為我們的發展提供全方位的支持。

我們的董事長徐克博士是醫學影像行業公認具有淵博知識及豐富經驗的專業人士。彼曾任中華醫學會放射學分會第十四屆主任委員及中國醫科大學附屬第一醫院院長。

我們的行政總裁陳朝陽先生是一名專業管理人，在醫療服務行業擁有19年經驗，對第三方影像中心業務有深切的了解及見識。彼先前擔任平安國際融資租賃有限公司總經理。陳先生畢業於北京大學醫學部，對醫學行業瞭如指掌。有關我們董事及高級管理層成員的進一步詳情，請參閱本文件「董事、監事及高級管理層」一節。

業 務

同時，我們自成立起一直受到著名投資人支持，其中包括北京高盛、佰山投資、中金盈潤、北京人保、京東盈正及OrbiMed。除財務支持外，我們還受益於他們在醫療行業的豐富經驗，推動我們的業務擴張及制定我們的發展戰略。有關進一步詳情，請參閱本文件「歷史及公司架構」。

我們的戰略

我們的目標是成為中國及世界專注發展影像技術的領先醫療集團。我們旨在建立一個具有主導地位的醫學影像賦能服務平台，能夠有效地整合跨產業價值鏈資源，促進創業業務網絡繁榮發展。為實現此目標，我們計劃實行以下戰略：

持續擴大醫學影像中心網絡，擴大賦能服務範圍，鞏固我們在行業的領先地位

我們有意策略性地選擇醫療資源相對不平衡的地區進行資源整合及優先投資。具體而言，我們計劃在現時獲得政府政策及合作夥伴支持且潛力未被完成開發的地區建立或收購區域共享型影像中心，例如在江西、湖北、福建、河南等省份。

我們計劃進一步拓展市場，方法是在現有業務運營所在地周邊的城郊及偏遠地區的醫療機構(例如鄉鎮醫療機構)擴展我們的服務滲透，力爭實現將服務網覆蓋全地區。

同時，根據我們現有的旗艦型影像中心的佈局，我們計劃在人口眾多、消費水平高且需求差異化極大的高線城市建立或收購更多旗艦型影像中心。

我們亦計劃提供多元化的醫學影像服務，並有策略地選擇有良好開發潛力的地區。我們有意為潛在客戶提供影像賦能解決方案及一脈雲服務，以實現快速業務擴張。此外，我們計劃把握市場機遇，與該等客戶合作，將他們轉化為運營管理型影像中心的業務夥伴。

我們估計擴展醫療影像中心網絡的投資總額將約為[3,393.5]港元。我們預計將以經營所得現金、融資活動籌得的款項以及自[編纂]收取的[編纂]淨額撥付該等擴張計劃。

業 務

具體而言，我們計劃將自[編纂]收取的[編纂]淨額約[編纂]%或約[編纂]用於擴展我們的醫療影像中心網絡。有關詳情，見「未來計劃及[編纂]用途」。

此外，長遠而言，我們計劃進行海外擴張，選擇在有價值窪地、醫療需求及政策支持的部分國家，建立或收購影像中心。

我們計劃將[編纂][編纂]淨額約[編纂]%或約[編纂]用於在海外國家及地區拓展業務。有關詳情，見「未來計劃及[編纂]用途」。截至最後實際可行日期，我們尚未物色到任何潛在投資或收購目標或訂立任何正式投資或收購協議。

持續作投資研發以增強一脈雲服務能力，及進一步支持醫學影像中心及賦能服務快速高效的業務增長

作為支持影像中心運營管理以及賦能服務的重要工具，一脈雲平台亦預期成為我們未來收入的增長點之一。我們計劃通過加強自身能力或與第三方合作的方式持續投資研發工作。我們預期將聘用在數據分析、信息化系統等領域有豐富經驗的人員，為醫學影像服務領域重要參與者開發平台產品，豐富我們現有雲服務的產品組合，不斷擴展我們的服務能力和範圍。具體而言，我們有意在以下幾方面加大投資：

- 我們計劃持續強化數據標準化能力。我們有意對現有影像數據進行標準化工作，以提升其價值。我們預計在不斷積累數據的過程中建立我們的數據核心競爭力，為後續的工作流標準化、大數據的分析應用和與醫學影像AI服務供應商合作建立基礎。
- 我們計劃持續投資於促進影像中心運營的管理系統，例如智能SOP系統、精細化運營管理系統及全流程質量控制系統。

業 務

- 我們有意持續投資於各種應用平台，例如可提升客戶使用體驗、拓寬服務設定的健康管理服務平台及遠程會診平台，借助AI及深入學習等領先科技多元化發展不同盈利場景及模式。
- 我們計劃與第三方合作創建有關醫學影像及臨床疾病的知識庫和知識圖譜。同時，透過持續開發基於自然語言處理及知識圖譜的AI工具，我們計劃將AI技術擴大應用於患者就診、影像診斷、質量控制、業務數據分析等不同環節上。例如，我們有意利用AI技術向患者提供智能問診、醫療指引及報告解讀等服務。

我們認為上述在研發方面的投資有助加強我們運營及管理影像中心以及提供賦能服務的能力。此舉可進一步提升我們整體的盈利能力，擴大我們的業務，並提升品牌影響力。我們計劃將[編纂]的[編纂]淨額約[編纂]%或約[編纂]用於研發我們的影像技術和平台能力以及持續招聘技術人才。有關詳情，見「未來計劃及[編纂]用途」。

強化一脈影像學院，建立有效人才培養機制，持續培育及吸納高技能的醫學影像和管理人才

我們預期會持續強化一脈影像學院的人才培養能力，搭建及維護人才培養體系。通過培訓和招攬優秀人才，我們的目的是增強團隊能力，以支持我們擴展業務。我們計劃繼續聚焦於以下方面策略：

- 我們計劃持續投資及提升我們現有的影像管理業務行政(RMBA)培訓體系，培育更多具有醫療背景兼企業管理能力的全能型專業人才。我們認為這些訓練有素的影像中心管理人員將成為我們業務發展的中流砥柱；
- 我們預期將打造結合業務運營及市場開發的人才發展路徑，揀選具有影像中心運營經驗的優秀人員投身市場開發工作。我們相信此舉措將更有助於拓展以價值為主的投資；及

業 務

- 我們有意繼續與高校合作共建醫學影像實習基地，並設立專門人才培育計劃，為我們的業務發展提供長期穩定的人才資源。

通過各類人才的持續培育、制定清晰的職業晉升路徑及具競爭力的獎勵機制，讓員工有明確的事業發展渠道，激勵他們努力上進，並加強員工對公司的歸屬感。藉著這些措施，我們旨在建立強大的支援，協助我們快速擴展影像中心、提供專業質量保證以及提升運營能力及營運表現。我們計劃將[編纂]的[編纂]淨額約[編纂]%或約[編纂]用於持續吸納及挽留有技術的醫學影像人才，方法是透過與影像專業人員訂立合約及與大專院校合作開辦醫療影像培訓課程，以支持我們的業務增長以及加強營運及管理能力。有關詳情，見「未來計劃及[編纂]用途」。

加強與產業上下游利益相關者的戰略合作，持續增強我們整合醫學影像產業及協調業務網絡的能力

我們計劃深化與產業上下游公司(包括設備供應商、設備維修企業、醫學影像AI服務供應商及行業協會)的戰略合作，以提升我們協調業務網絡及整合產業價值鏈資源的能力。預期此舉可進一步幫助我們提升運營能力及效率，鞏固我們的行業地位。

設備供應商。我們計劃加強與設備供應商的合作，利用我們對於設備使用方面的經驗和知識，將其轉化為知識產權，並與製造商合作打造定制設備。

設備維修企業。我們的影像中心業務遍佈全國，擁有不同類別及品牌設備分佈於不同地區，基於此特點，我們計劃與設備維修企業建立戰略合作，以構建能匹配我們醫學影像中心網絡又能持續降低我們成本的維修體系。

醫學影像AI服務供應商。我們計劃吸引更多的醫學影像AI服務供應商將其產品加入我們的AI集成平台，藉此豐富我們的AI產品及提升我們的服務能力。此外，我們計劃利

業 務

用我們的專業資源，與AI服務供應商合作，將AI的算法納入醫生的日常醫療活動中，以滿足他們的需求，同時亦協助這些算法自行學習及演進。

行業協會。我們計劃在人才培育、醫學影像專業能力評估、運營及管理體系以及醫學影像數據標準等領域加強與行業協會的合作，強化我們的多維度專業能力。

我們亦積極監察與醫學影像服務有關的收購或投資機遇，以持續擴大我們的服務覆蓋面、提升服務能力及拓寬服務範圍。

我們對以下業務機遇感興趣：

- 投資或孵化健康管理公司，打造面向商業客戶及個人客戶的醫學影像服務平台，以豐富我們的產品及服務，擴大業務範圍。
- 投資或孵化在雲服務、AI及大數據應用領域與我們現有業務互補的公司。
- 投資或孵化具有先進技術或研發能力，可開發醫學影像軟硬件或服務供商業用途的公司。

我們計劃將[編纂]的[編纂]淨額約[編纂]%或約[編纂]用於在醫學影像領域尋求戰略合作及併購的機會以及在醫學影像產業鏈中尋求戰略合作及投資機會。有關詳情，見「未來計劃及[編纂]用途」。截至最後實際可行日期，我們尚未物色到任何潛在投資或收購目標或訂立任何正式投資或收購協議。

我們的業務網絡及其參與者

我們已於中國第三方醫學影像中心行業獲得豐富經驗及競爭性優勢。憑藉我們在醫學影像營運、管理及投資能力方面建立的一股堅穩實力，我們能夠構建業務網絡，提供影像中心服務、影像賦能解決方案及一脈雲平台服務，滿足不同客戶的需求。具

業 務

體而言，在我們的醫學影像中心服務下，我們已在中國各地設立醫學影像中心，以滿足不同醫院及醫療機構對醫學影像診斷及營運管理服務的不同需求。憑藉我們經營及投資該等醫學影像中心近十年所積累的經驗及能力，我們已開發一系列賦能服務及解決方案，涵蓋設備配置、人才培養、管理系統及質量控制，使我們能夠為醫院提供定制化及菜單式的一站式醫學影像賦能解決方案，使其能夠盡量發揮所購買醫學影像設備的價值，並提高其設備利用率的有效性與效率。同時，我們已開發雲端解決方案一脈雲平台服務，以進一步支持醫學影像中心線上線下一體化管理及運營。其可供在內部執行，以進一步加強我們的醫學影像中心服務能力，亦能商業化作為我們的醫院合作夥伴的信息化解決方案。

自2014年成立以來，我們積極響應中國政府就建設分級診療制度、促進優質醫療資源擴展至基層醫療系統及均衡分佈有關資源的目標。因應利好的政策及行業發展趨勢，我們採取一項方針，就是探索影像中心的營運及服務模式。具體而言，我們秉承「影像服務臨床」的理念，在我們的醫學影像中心網絡投入先進影像設備，引入優秀的專業團隊，建立SOP體系和人員培訓體系。通過自營的影像中心及向其他影像中心提供營運管理服務，我們積累及沉澱了扎實的醫學影像服務能力。經過快速的業務拓展，我們已實現營運影像中心的規模優勢，在中國第三方醫學影像中心行業建立起領導地位。

在自營的影像中心發展及經營的過程中，我們不斷夯實各項能力及積累優質專業資源，包括在重點城市設立及營運旗艦型影像中心以及與區域內醫療機構合作營運區域共享型影像中心，並將該等能力和資源整合，以向專科醫聯體型影像中心和運營管理型影像中心提供營運管理服務，因而逐漸形成了自建自營和向其他醫療機構提供運營管理服務並舉的業務模式。該等多元化的業務模式不僅有助擴展我們的業務，也為驗證及優化我們有關醫學影像的服務能力提供更多機遇。從2019年開始，我們將前述能力和資源進行了商業化及模塊化，以影像賦能解決方案的形式提供予有需求的醫療機構。

業 務

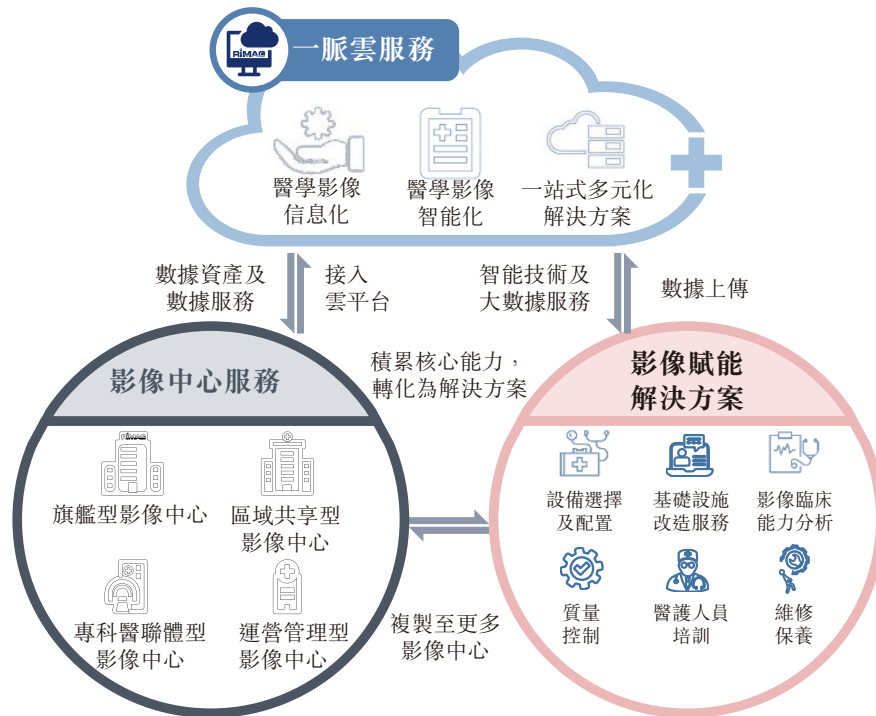
為使我們的連鎖化及具規模的影像中心營運獲得更佳服務，提升管理能力及工作效率，促進影像設備及醫生等專業資源的共享互通，以及將我們各項能力更好地賦予外部的醫療機構，我們還開發了專注於醫學影像服務的一脈雲平台。我們通過自主研发及集成方式，在營運影像中心的同時，向其他醫療機構提供信息化產品或服務，以提高其醫學影像服務的信息化水平及效率。

截至2020年、2021年及2022年12月31日以及2023年6月30日，我們在中國分別設立及管理69個、78個、86個及88個影像中心。隨著我們的醫學影像中心網絡不斷擴大，我們積累了大量的影像數據。為了有效利用該等數據，我們通過數據清洗及分析等數據標準化手段，提升數據質量，將之變成大數據資產。此舉為我們進行產業鏈上下游合作、參與產業鏈重塑提供堅實基礎。

圍繞我們的影像中心服務、影像賦能解決方案及一脈雲服務，我們創造了一個蓬勃的一站式業務網絡。我們的業務網絡連接業務網絡中的不同參與者，包括醫療機構、患者及其他醫療保健消費者、影像醫生及其他醫療專業人員、影像設備供應商、AI服務供應商及其他參與者(如大學)等，並為該等參與者創造價值。

業 務

下圖闡述我們的業務網絡內參與者之間的互動：



我們業務網絡對各參與者具有獨特的價值主張：

- **患者及其他醫療保健消費者。**患者及其他醫療保健消費者可於我們的影像中心體驗舒適宜人的就診環境，享受更便捷精準及更高水平的優質影像檢查服務。他們亦可方便地以手機、平板電腦及個人電腦等終端經我們的雲服務平台隨時預約檢查、檢閱和管理其醫學影像資料，並在我們的線上醫療網絡遠程諮詢及進行專家分析時或在實體醫療機構就診時使用。這使患者及其他醫療保健消費者在獲得優良的影像服務的同時，享有更佳的體驗，並能以合理的成本和便捷的方式輕易獲得各種檢查後諮詢服務。
- **醫療機構。**我們與醫療機構合作，讓他們享受到我們的影像專業知識和服務。我們向醫療機構提供醫學影像服務給其客戶，以改善這些醫療機構在提供優

業 務

質醫學影像服務能力的不足。此外，我們的影像賦能解決方案協助醫院選擇合適的影像設備並充分發揮設備的使用價值，從而提高其整體影像能力及運營效率。我們的一脈雲服務還能有力協助醫院加強信息基礎設施。

- **影像醫生及其他醫療專業人員。**我們向影像醫生及其他醫療專業人員(如影像技師、護士等)提供高效的業務工具、專業培訓課程、質量控制協助及科研教學等，幫助他們提升工作效率和能力，同時為這些專業人員提供更多汲取專業經驗、見識和前沿知識的機會。此外，為了秉承我們「影像服務臨床」的經營理念，我們將臨床醫生和影像醫生聚集在一起進行多種形式的交流討論，以幫助了解彼此的需要。這有助於解決缺乏尖端影像技術專業知識的臨床醫生與對臨床要求和期望理解有限的影像醫生之間互動不足的問題，從而提高他們的跨專科醫學知識及技能。
- **影像設備提供商。**憑藉我們在業內大規模的綜合採購優勢及行業影響力，我們成為眾多影像設備提供商(即我們的供應商)(例如GE醫療、西門子醫療等)的戰略合作夥伴。經評估有關設備的性能及價格後，我們向他們採購合適的影像設備，供我們的影像中心或業務合作夥伴使用。我們亦會與影像設備提供商合作，通過整合我們自主研發或共同研發的軟硬件工具，優化他們的影像設備的性能，從而滿足他們的下游客戶的定制化需求。作為中國最大的醫學影像服務平台運營商，我們與競爭者相比更能夠為這些影像設備提供商就其產品提供適用於更多場景的定制化解決方案。
- **AI服務提供商。**我們與醫學影像AI服務提供商合作，為影像醫生提供AI影像分析及診斷輔助工具，以提高其診斷準確度及工作效率。同時，醫學影像AI服務提供商可以獲享更豐富的應用場景及為其AI產品獲得更多測試機會，以進一步提升該等產品的性能，提高在醫療行業的品牌影響力。

業 務

- **其他參與者**。我們業務網絡中的其他參與者包括大學及研究機構以及保險公司等。例如，我們與大學合作，培育影像專才以及提高其研究能力。

我們的業務模式

於往績記錄期，我們主要自下列業務線產生收入：

- **影像中心服務**。我們通過(i)旗艦型影像中心；(ii)區域共享型影像中心；(iii)專科醫聯體型影像中心；及(iv)運營管理型影像中心，提供影像中心服務。
 - 在旗艦型影像中心，我們直接向個人患者及其他醫療保健消費者(如體檢及健康檢查客戶)提供影像檢查及診斷服務，並按照我們就適用服務的定價直接向該等客戶收取費用，我們亦會向醫院和其他醫療機構、商業機構(包括健康管理公司)提供該等服務，以服務其客戶。我們根據合約向其收取服務費。
 - 在區域共享型影像中心，我們為某區域內的醫院提供影像檢查及診斷等服務。患者可通過我們合作醫院的臨床醫生開出的體驗單或直接前往我們的區域共享型影像中心接受影像檢查及診斷服務。該業務模式整合了區域內的醫學影像資源，實現數據共享、設備共享及人員共享，從而更高效為區域內的醫療機構及患者提供服務。我們根據與醫院的合約，參考患者支付的費用向醫院收取服務費。
 - 至於專科醫聯體型影像中心，我們利用我們的行業專長及資源，為組建的醫聯體內的影像中心提供設備配置、基礎設施改造以及綜合運營管理服務，包括專業技能提升及運營管理諮詢等，並根據運營績效費率或固定付款及運營績效服務費的組合向醫院客戶收取服務費。

業 務

- 就運營管理型影像中心而言，我們向擁有相關影像設備但影像中心運營管理能力不足的醫療機構提供運營管理服務，按運營績效費率或固定付款及運營績效服務費的組合向這些醫療機構收取服務費。
- **影像賦能解決方案。**我們將多年來運營影像中心所積累的核心能力轉化為模塊化解決方案，提供予其他醫療機構，幫助他們提升醫學影像方面的運營、服務能力及專業水平。我們的模塊化影像賦能解決方案主要包括設備選擇、基礎設施改造、培訓及維修及保養等，亦包括與一脈雲服務有關的模塊化服務。我們主要根據服務內容向獲提供賦能解決方案的醫療機構收取費用。
- **一脈雲服務。**為有效支持我們遍佈全國的影像中心網絡的運營，及促進業務發展、信息管理及數據化運營，我們建立一脈雲平台，以支持我們的連鎖影像中心的運營，並滙集各種寶貴的數據資產及數據服務能力。隨著我們的產品及服務不斷成熟，我們將一脈雲平台推出市場並開始將之商業化，主要通過向醫療機構提供相關產品及服務，以換取相應軟件銷售的收入及服務費。

下表載列所示期間按業務線劃分的收入明細：

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2020年		2021年		2022年		2022年		2023年	
	金額	%	金額	%	金額	%	金額	%	金額	%
	(人民幣千元，百分比除外)									
	(未經審核)									
影像中心服務	339,469	67.7	442,312	74.7	497,743	63.4	258,717	71.7	339,025	64.0
影像賦能解決方案	150,222	30.0	139,252	23.5	269,589	34.4	96,437	26.7	184,654	35.2
一脈雲服務	11,779	2.3	10,449	1.8	17,112	2.2	5,948	1.6	4,290	0.8
總計	<u>501,470</u>	<u>100.0</u>	<u>592,013</u>	<u>100.0</u>	<u>784,444</u>	<u>100.0</u>	<u>361,102</u>	<u>100.0</u>	<u>529,779</u>	<u>100.0</u>

業 務

下表載列根據我們營運實體的商業註冊地，按省級部門劃分的收入貢獻明細。

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2020年		2021年		2022年		2022年		2023年	
	金額	%	金額	%	金額	%	金額	%	金額	%
	(人民幣千元，百分比除外)									
江西省.....	268,004	53.4	299,127	50.5	380,898	48.6	166,515	46.1	311,697	58.8
北京市.....	53,154	10.6	114,540	19.3	180,180	23.0	76,250	21.1	55,762	10.5
黑龍江省.....	40,048	8.0	41,897	7.1	74,735	9.5	42,219	11.7	67,580	12.8
湖北省.....	14,436	2.9	22,116	3.7	30,333	3.9	15,887	4.4	19,067	3.6
遼寧省.....	15,440	3.1	19,874	3.4	17,195	2.2	7,663	2.1	14,306	2.7
陝西省.....	13,236	2.6	19,317	3.3	21,864	2.8	10,862	3.0	13,721	2.6
河南省.....	4,308	0.9	9,778	1.7	18,870	2.4	10,554	2.9	13,786	2.6
其他 ⁽¹⁾	92,844	18.5	65,364	11.0	60,369	7.6	31,152	8.7	33,860	6.4
總計.....	<u>501,470</u>	<u>100.0</u>	<u>592,013</u>	<u>100.0</u>	<u>784,444</u>	<u>100.0</u>	<u>361,102</u>	<u>100.0</u>	<u>529,779</u>	<u>100.0</u>

附註：

(1) 其他包括四川省、福建省、雲南省、浙江省、江蘇省、山東省、吉林省、廣東省、湖南省。

COVID-19疫情的影響

自2019年年底爆發COVID-19疫情以來，全球的經濟受到重大不利影響。世界各國及地區紛紛採取各項措施遏制疫情蔓延，並因應COVID-19疫情的變化情況調整該等措施。在疫情期間，我們所有的影像中心均有檢查數量波動的情況。我們的一些旗艦型影像中心關閉或暫停營運，原因是公眾採取謹慎態度以及為應對COVID-19疫情而採取相關限制措施。因此，於2020年、2021年及2022年，我們的旗艦型影像中心產生虧損總額分別為人民幣22.8百萬元、人民幣3.4百萬元及人民幣9.7百萬元，是同期唯一出現毛損的業務線。

業 務

下表載列於往績記錄期內各六個月期間我們旗艦型影像中心的檢查量：

	由1月1日至 6月30日	由7月1日至 12月31日
	(千項)	
2020年.....	24.6	49.0
2021年.....	52.0	111.3
2022年.....	71.4	119.4
2023年.....	121.0	-

下表載列需要關閉或暫停營運的旗艦型影像中心數目以及有關關閉或暫停營運的時長：

	截至12月31日止年度			截至6月30日
				止六個月
	2020年	2021年	2022年	2023年
一至15日.....	1	2	2	不適用
16至30日.....	不適用	不適用	1	不適用
30日以上.....	1	不適用	2	不適用
關閉.....	不適用	不適用	1	不適用
總計.....	2	2	6	不適用

我們其他類型的影像中心在一定程度上亦受到COVID-19疫情的影響，該等中心的檢查量低於我們預期。然而，由於該等影像中心一般均與公立醫療機構合作，其營運並無受到COVID-19疫情的任何重大不利影響，故其財務狀況總體上呈穩定及溫和增長的趨勢。

隨著COVID-19疫情於2023年初逐步消退，中國已在全國範圍內取消相關的防疫限制。此外，世界衛生組織於2023年5月5日宣佈COVID-19不再構成國際關注的突發公共衛生事件。

自2023年第一季度以來，我們影像中心的財務狀況及業務營運逐漸恢復正常。影像中心服務的收入由截至2022年6月30日止六個月的人民幣258.7百萬元增加31.0%至2023年同期的人民幣339.0百萬元。其中，旗艦型影像中心的收入由截至2022年6月30日止六個

業 務

月的人民幣46.5百萬元增至2023年同期的人民幣73.6百萬元，而旗艦型影像中心於截至2023年6月30日止六個月錄得毛利人民幣16.7百萬元，而2022年同期則為毛損人民幣11.0百萬元。我們的旗艦型影像中心的檢查量由截至2022年6月30日止六個月的約7.14萬項大幅增加至2023年同期的約12.1萬項，原因是COVID-19疫情逐漸消退。

我們的影像賦能解決方案在一定程度上亦受到COVID-19疫情的影響。我們在影像賦能解決方案的收入由2020年的人民幣150.2百萬元微降7.3%至2021年的人民幣139.3百萬元，原因為於2021年全球醫療設備供應短缺，故我們的影像賦能解決方案的交付及相應付款亦遭遇若干延遲。例如，一個影像賦能解決方案項目的交付延遲20個月，該項目產生收入人民幣23.9百萬元(或佔我們於2021年的影像賦能解決方案的總收入的17.2%)，而另一個影像賦能解決方案項目的交付延遲12個月，該項目產生的收入為人民幣24.8百萬元(或佔我們於2021年的影像賦能解決方案的總收入的17.8%)，該兩個項目根據合約預計在2021年內完成，但因為全球供應短缺而延遲。我們一般在轉移服務或產品控制權時確認影像賦能解決方案業務的收入，因此，我們的收入確認被推遲。儘管如此，與2021年相比，我們在2022年來自影像賦能解決方案的收入大幅增加93.6%，達致人民幣269.6百萬元，主要由於：(i)市場對我們的影像賦能解決方案的需求有所增加，以及我們為該業務線作出的營銷工作，從而使我們獲得的影像賦能解決方案項目數目增加；及(ii)於2021年全球醫療設備供應短缺，而於2022年情況有所紓緩。

基於以上所述，董事認為，儘管旗艦型影像中心的財務狀況及業務營運於2020年、2021年及2022年受到COVID-19疫情的不利影響，但我們於截至2023年6月30日止六個月的整體財務狀況及業務營運並未受到COVID-19疫情的重大不利影響。

未來，任何自然災害、傳染病及其他疫情均可能對本集團的營運造成重大不利影響。請參閱「風險 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 我們面臨與自然災害、傳染病及其他爆發相關的風險，可能會嚴重干擾我們的營運」。我們將繼續監控任何潛在的自然災害、傳染病及其他疫情，並相應地評估我們的策略，以維持正常的業務營運。

業 務

業務可持續發展

本分節所載若干陳述，尤其是下文所述未來預期財務表現，構成前瞻性陳述。該等前瞻性陳述並非對未來財務表現的保證，且我們的實際業績可能因多項因素而與該等前瞻性陳述所明示或暗示者存在重大差異，該等因素包括但不限於分別於「前瞻性陳述」及「風險因素」所述者。投資者不應過份依賴下文所載的任何陳述。

為在快速增長的市場中取得長期成功，我們一直專注於通過提升服務能力、擴大業務網絡及建立品牌形象、豐富服務範圍及推動服務創新來滿足瞬息萬變的客戶需求，藉此擴大客戶基礎及提高我們的市場滲透率。我們的收入由2020年的人民幣501.5百萬元增加18.1%至2021年的人民幣592.0百萬元，並進一步增加32.5%至2022年的人民幣784.4百萬元。截至2023年6月30日止六個月，我們的收入達人民幣529.8百萬元，分別佔2020年、2021年及2022年的收入的105.7%、89.5%及67.5%。然而，於2020年及2021年，我們分別錄得年度虧損人民幣120.2百萬元及人民幣382.0百萬元，於截至2023年6月30日止六個月，我們錄得淨溢利人民幣47.3百萬元，歸因於收入大幅增長，而我們預期未來將錄得淨溢利，原因如下。

於往績記錄期，我們的業務增長強勁。

我們的收入由2020年的人民幣501.5百萬元增加18.1%至2021年的人民幣592.0百萬元，並進一步增加32.5%至2022年的人民幣784.4百萬元，2020年至2022年的複合年增長率為25.1%。我們的收入由截至2022年6月30日止六個月的人民幣361.1百萬元增加46.7%至截至2023年6月30日止六個月的人民幣529.8百萬元。該增長乃由於我們的影像中心服務及影像賦能解決方案均有所增長所致。此外，我們自影像中心服務產生的收入由2020年的人民幣339.5百萬元穩定增加30.3%至2021年的人民幣442.3百萬元，並進一步增加12.5%至2022年的人民幣497.7百萬元，而我們自影像賦能解決方案產生的收入亦整體顯示呈增長趨勢，由2020年的人民幣150.2百萬元略增至2022年的人民幣269.6百萬元。

我們於截至2023年3月31日止六個月的收入較2022年同期繼續錄得穩定增長。例如，旗艦型影像中心產生的收入由截至2022年6月30日止六個月的人民幣46.5百萬元增加58.3%至2023年同期的人民幣73.6百萬元。

業 務

我們於2020年、2021年及2022年的淨虧損主要由於以股份為基礎的付款開支、向投資者發行的金融工具的利息開支及與[編纂]相關的開支。

儘管我們的收入持續增長，但我們於2020年、2021年及2022年錄得淨虧損分別為人民幣120.2百萬元、人民幣382.0百萬元及人民幣15.1百萬元，主要由於以股份為基礎的付款開支、向投資者發行的金融工具的利息開支及與[編纂]相關的開支。具體而言：(i)於2020年、2021年及2022年，我們分別錄得毛利人民幣156.9百萬元、人民幣175.2百萬元及人民幣237.0百萬元；(ii)於2020年、2021年及2022年，銷售開支、行政開支、研發開支及融資成本淨額合共分別為人民幣278.8百萬元、人民幣538.7百萬元及人民幣237.5百萬元，為我們虧損的主要因素；及(iii)於2020年、2021年及2022年，我們產生以股份為基礎的付款開支、向投資者發行的金融工具的利息開支及與[編纂]相關的開支總額分別為人民幣82.1百萬元、人民幣311.1百萬元及[編纂]，分別佔銷售開支、行政開支、研發開支及融資成本淨額的29.4%、57.8%及4.0%。倘剔除該等項目的影響，我們於2020年、2021年及2022年的年內虧損將分別減少68.3%、81.5%及63.8%至人民幣38.1百萬元、人民幣70.8百萬元及人民幣5.5百萬元。剔除該等項目的影響，我們的經調整EBITDA(非國際財務報告準則計量)由2020年的人民幣140.3百萬元按年增加至2022年的人民幣212.7百萬元，而我們的經調整淨虧損(非國際財務報告準則計量)由2021年的人民幣70.8百萬元大幅減少至2022年的人民幣5.5百萬元。

於2020年、2021年及2022年，我們的業務在一定程度上受到COVID-19的影響。

於2020年、2021年及2022年，我們旗艦型影像中心的財務狀況及業務營運受COVID-19疫情嚴重影響。由於我們的旗艦型影像中心均於2018年至2021年開業，仍處於發展的爬坡期，營運模式尚未成熟及利潤尚未穩定，故與其他類型的影像中心相比，該等中心受到COVID-19疫情的不利影響較大。此外，我們於2022年出售湖北省的武漢一脈，乃由於我們因應當地市而變更我們的營運策略。有關詳情，請參閱「— COVID-19疫情的影響」及「— 影像中心服務 — 概覽」。

業 務

我們預期將實現規模經濟及改善毛利率，並獲得有利的融資資源。

於2021年及2022年，我們的整體毛利率分別為29.6%及30.2%。有關改善乃主要由於影像中心服務及一脈雲服務的毛利率增加，部分被影像賦能解決方案的毛利率減少所抵銷，進一步歸因於：(i)我們的收入增長，此乃由於服務能力增強(就醫療影像培訓計劃、多元化醫療影像診斷服務、通過流程優化提高診斷報告的出具效率、加強與其他醫療部門合作以開展跨學科的疑難病例討論等廣泛範疇而言)、累積營運經驗及品牌知名度增加所致；及(ii)隨著我們的業務持續增長，我們在成本控制方面的效率隨規模經濟而有所提高。因此，固定成本(隨著我們業務增長，將佔我們總成本的較小部分)會因應檢查數量增加而得以攤分。我們的成本控制效率提高主要通過以下方法達致：(i)以數字膠片取代傳統膠片；及(ii)集中採購原材料。截至2023年6月30日止六個月，我們的整體毛利率為35.6%，主要歸因於影像中心服務及影像賦能解決方案的毛利率增加，部分被一脈雲服務的毛利率減少所抵銷。於往績記錄期，我們的銷售開支、研發開支及行政開支總額佔收入的百分比由2020年的31.6%減少至2022年的26.1%，並於截至2023年6月30日止六個月減至22.9%。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們與金融機構維持良好關係，能夠於必要時取得銀行及其他借款。我們將進一步加強與金融機構的關係，幫助我們以更優惠的利率獲得充足且及時的銀行及其他借款，為我們的業務增長提供資金，持續提高我們的營運資金充足性。

我們預期業務將持續增長，短期內錄得淨溢利。

我們預期短期內實現收入、毛利及毛利率增長並錄得溢利。我們預期我們的收入將於短期內增加，主要由於我們的影像中心服務預期收入增加。我們的毛利預期短期內增長，主要受我們的影像中心服務的收入因規模經濟改善而增長所推動。我們預期隨著業務擴張，因規模經濟效應，我們的盈利能力將有所改善。由於我們每間影像中心的固定成本維持相對穩定，達至收支平衡點後產生的額外收入預期將推升盈利能力。我們預期短期內錄得溢利。

業 務

影像中心服務

概覽

我們的影像中心服務包括：(i)於自有影像中心提供影像檢查及診斷服務；及(ii)為業務夥伴的影像中心提供運營管理服務。

我們通過四類影像中心提供上述服務，分別為(i)旗艦型影像中心；(ii)區域共享型影像中心；(iii)專科醫聯體型影像中心；及(iv)運營管理型影像中心。

旗艦型影像中心是培育我們的專業能力、進行技術研發及開展學術活動的重要搖籃，也是展示我們品牌形象及服務能力的窗口，以及吸引和培養優秀人才的平台。通過該等影像中心，我們亦提供多元化服務，以滿足不同客戶群體的需求，提升我們的品牌知名度。區域共享型影像中心是我們業務的骨幹部分。通過在區域醫學影像服務市場的深耕細作，使我們能夠自提供滿足客戶需要的服務積累第一手經驗，實現穩定的業績增長，而憑藉累積的優勢，我們在區域醫學影像服務市場的地位得以鞏固。具體而言，通過我們的旗艦型及區域共享型影像中心(i)向醫院及其他醫療機構以及健康管理公司等企業提供影像檢查及診斷服務，以服務其客戶，或(ii)直接向個人患者及其他醫療保健消費者提供有關服務。我們提供各種影像服務套餐以及標準影像服務選項以供客戶選擇，涵蓋大部分臨床專科，尤其是心血管科、腫瘤科、胸腔科、骨科及神經科等重要專科。影像檢查及診斷服務一般包括磁力共振成像(MRI)、電腦斷層掃描(CT)、正電子斷層掃描(PET)、乳腺鉬靶、超聲波、放射診斷(X光)、熒光透視及其他相關檢查。我們的旗艦型影像中心及區域共享型影像中心均提供多種方式的影像服務。

同時，我們利用行業資源、專業知識及信息化能力，為專科醫聯體型影像中心及運營管理型影像中心提供運營管理服務以改善其管理效率及專業能力。

業 務

下表載列我們網絡中的影像中心其他詳情：

影像中心類別	簡介
旗艦型影像中心.....	我們通常在中國一、二線城市或省會／直轄市醫療機構密集區域，開設影像中心，作為具有醫療機構執業許可證的獨立法人。該等影像中心具備先進的影像設備、經驗豐富的專業團隊、良好的醫療環境，作為我們在相關地區以至全國展示醫療服務、專家實力、學術研究、企業品牌的示範中心。
區域共享型影像中心	我們的區域共享型影像中心主要設於中國三線或以下城市。在依託於相關地區一家或多家公／私營醫療機構，我們按照國家衛計委於2016年所發佈的《醫學影像診斷中心基本標準(試行)》建立影像中心，作為具備醫療機構執業許可證的獨立法人。該等影像中心通過分佈式配置影像設備、醫生多點執業或聘用方式整合相關區域內的專業影像資源，實現數據、設備及專業人員共享。區域內的醫療機構可向該等影像中心購買醫學影像檢查及診斷服務。
專科醫聯體型影像中心 ...	我們成立的影像專科醫聯體由我們旗下具備醫療機構執業許可證的醫學影像中心與某一家或多家醫療機構組成，且獲當地政府批准。在該等醫聯體內，我們為醫療機構提供設備配置、基礎設施改造，以及多元化醫學影像運營管理服務，包括專業技能提升、運營管理諮詢及信息化建設等。
運營管理型影像中心	我們透過旗下的醫學影像服務公司或具備醫療機構執業許可證的影像中心為一家或多家醫療機構提供多元化運營管理服務，包括專業技能提升、運營管理諮詢及信息化建設等。該等影像中心不涉及設備配置或基礎設施改造服務。

業 務

截至2023年6月30日，我們在中國設立及管理88間影像中心。下表載列於所示日期按種類劃分的影像中心數目：

	截至12月31日			截至6月30日
	2020年	2021年	2022年	2023年
旗艦型影像中心.....	6	8	7	8
區域共享型影像中心.....	22	25	24	24
專科醫聯體型影像中心.....	38	38	42	43
運營管理型影像中心.....	3	7	13	13
總計.....	69	78	86	88

下表載列於所示期間旗艦型影像中心的總數及變動：

	截至12月31日止年度			截至6月30日
	2020年	2021年	2022年	止六個月 2023年
期初旗艦型影像中心數目.....	6	6	8	7
加：期內新成立的旗艦型影像 中心數目.....	—	2	—	1
減：期內出售的旗艦型影像中心 數目.....	—	—	(1)	—
期末旗艦型影像中心數目.....	6	8	7	8

自COVID-19疫情在武漢初始爆發以來，武漢的大部分醫院已逐漸配置足夠的影像設備以應付當時的緊急情況。因此，我們於2022年9月出售武漢一脈，原因為武漢的公立及私立醫療機構已能夠滿足當地大部分的影像檢查及診斷服務需求，旗艦型影像中心的市場發展空間有限。因此，我們對網絡進行戰略性調整，務求在短期間節省我們的投資及資源，目的是以更合適的形式提供我們的服務，在長遠而言更高效實現市場覆蓋。

作為本集團的前旗艦型影像中心，武漢一脈於2019年成立，主要為武漢的個人患者及醫療保健消費者提供影像檢查。於2020年及2021年及截至2022年9月30日止九個月（於2022年9月出售前），武漢一脈並無因違反中國適用法律或法規而遭受政府主管部門

業 務

任何重大罰款或行政處罰，致使其業務營運受到不利影響。於2020年及2021年以及截至2022年9月30日止九個月，武漢一脈產生的收入為人民幣2.3百萬元、人民幣8.4百萬元及人民幣5.8百萬元；於2020年及2021年以及截至2022年9月30日止九個月，其毛損為人民幣7.4百萬元、人民幣12.8百萬元及人民幣10.3百萬元；於2020年及2021年以及截至2022年9月31日止九個月，其相關毛損率為318.2%、152.7%及176.1%。詳情請參閱「財務資料—我們的綜合財務狀況表的若干組成部分的描述—按公允價值計入損益的金融資產」。

下表載列於所示期間區域共享型影像中心的總數及變動：

	截至12月31日止年度			截至6月30日
				止六個月
	2020年	2021年	2022年	2023年
期初區域共享型影像中心數目..	20	22	25	24
加：期內新成立的區域共享型 影像中心數目.....	2	3	—	1
減：期內終止營運或出售的區域 共享型影像中心數目.....	—	—	(1) ⁽¹⁾	1
期末區域共享型影像中心數目..	22	25	24	24

附註：

(1) 我們於2022年結束一間區域共享型影像中心的營運，乃由於經相互協議後終止相關合約。

業 務

下表載列於所示期間專科醫聯體型影像中心的總數及變動：

	截至12月31日止年度			截至6月30日
				止六個月
	2020年	2021年	2022年	2023年
期初專科醫聯體型影像中心數目	35	38	38	42
加：期內新投入服務的專科醫聯體型影像中心數目	8	2	5	1
減：期內終止服務的專科醫聯體型影像中心數目	(5) ⁽¹⁾	(2) ⁽²⁾	(1) ⁽³⁾	-
期末專科醫聯體型影像中心數目	38	38	42	43

附註：

- (1) 我們於2020年終止五間專科醫聯體型影像中心的服務，其中一間是由於合約屆滿，三間是由於經相互協議後終止相關合約，而一間則根據新的合約成為影像賦能解決方案的服務對象。
- (2) 我們於2021年終止兩間專科醫聯體型影像中心的服務，其中一間是由於經相互協議後終止相關合約，另一間是(i)變為影像賦能解決方案的服務對象；及後(ii)根據新合約成為一間運營管理型影像中心。
- (3) 我們於2022年終止一間專科醫聯體型影像中心的服務，其根據新的合約成為影像賦能解決方案的服務對象。

業 務

下表載列於所示期間運營管理型影像中心的總數及變動：

	截至12月31日止年度			截至6月30日
				止六個月
	2020年	2021年	2022年	2023年
期初運營管理型影像中心數目..	1	3	7	13
加：期內新投入服務的運營 管理型影像中心數目.....	2	4	7	-
減：期內終止服務的運營管理型 影像中心數目.....	-	-	(1) ⁽¹⁾	-
期末運營管理型影像中心數目..	3	7	13	13

附註：

(1) 我們於2022年終止一間運營管理型影像中心的服務，乃由於經相互協議後終止相關合約。

於決定是否在特定地點開設新醫療影像中心時，我們考慮多項準則，包括但不限於：(i)目標地區的地理位置、人口密度及地理位置是否便於總部的支援及管理；(ii)地區患者的具體需要及期望；(iii)與地方供應商、醫院及其他醫療機構可能締結的合作；(iv)地方的競爭格局，包括現有及潛在競爭對手；及(v)地方政策及監管環境的轉變。此外，我們亦考慮特定市場及財務指標的因素，例如(i)評估新影像中心的初始投資要求及預計營運成本；(ii)患者流量分析及預期檢查量；及(iii)預期投資回報。例如，我們會評估影像中心投入營運後五年內是否能收回我們的投資成本。

於審議是否關閉我們其中一個影像中心時，我們考慮的因素包括但不限於：(i)收入及患者流量是否符合我們的預期；(ii)該地區的長期市場預測是否有利於我們的業務增長；(iii)預期投資回報是否於未來一段特定期間內持續不會獲得；及(iv)醫療護理機構客戶的業務需要改變。

業 務

我們將毛利／(毛損)作為衡量影像中心表現的標準之一。下表載列於所示期間按種類劃分於截至2023年6月30日仍在營運處於虧損的影像中心(有毛損)的數目：

	截至12月31日止年度			截至6月30日止
				六個月
	2020年	2021年	2022年	2023年
旗艦型影像中心.....	5	2	3	3
區域共享型影像中心.....	5	5	4	4
專科醫聯體型影像中心.....	5	5	11	11
運營管理型影像中心.....	-	-	1	1

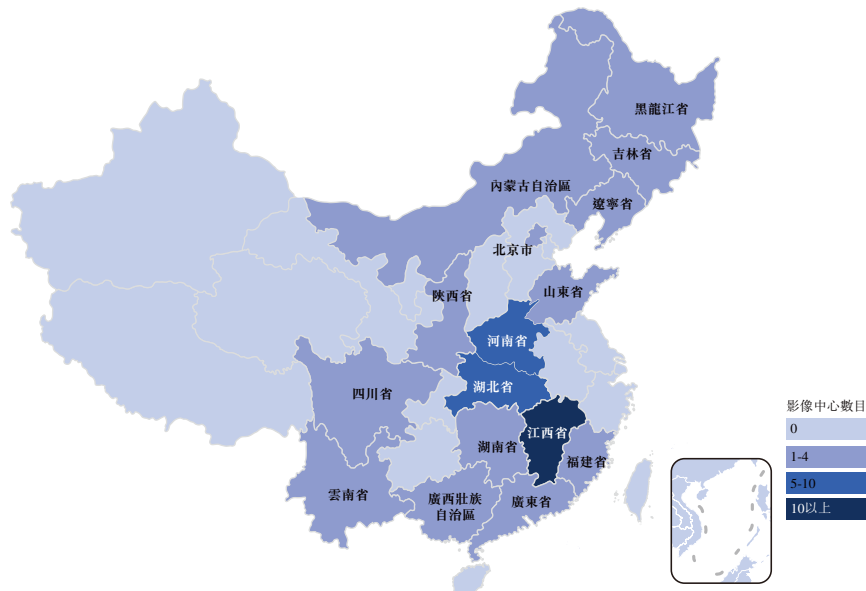
上述影像中心出現虧損的主要因為：(i)在各期間末，若干影像中心投入營運的時間尚不算長，故未能產生盈利；(ii)若干影像中心在同一年新開業，因此其財務業績並非為如全年業績般理想；及(iii) COVID-19疫情嚴重影響若干影像中心為客戶提供服務的能力。請參閱「—我們的業務模式—COVID-19疫情的影響」。於截至2023年6月30日止六個月，旗艦型影像中心出現虧損，主要是由於該等中心處於發展的爬坡階段，而區域共享型影像中心及專科醫聯體型影像中心出現虧損主要由於該等中心所合作的醫院夥伴業績強差人意。

截至2023年6月30日，我們的影像中心已覆蓋中國16個省及56個縣級行政區。下表載列於所示日期我們按種類劃分的影像中心於中國所覆蓋的縣級行政區數目：

	截至12月31日			截至6月30日
	2020年	2021年	2022年	2023年
旗艦型影像中心.....	6	8	7	8
區域共享型影像中心.....	19	22	21	21
專科醫聯體型影像中心.....	24	24	26	27
運營管理型影像中心.....	3	6	11	11

業 務

下圖載列截至2023年6月30日我們網絡中的影像中心所在地：



為加強不同類型及不同地域位置的影像中心之間的業務合作，在強化合作機制及共享醫療資源的基礎上，通過影像中心或醫療機構擴大我們的服務覆蓋範圍，我們於2021年開始建立互聯網醫院，並於2022年取得具有互聯網醫院資質的醫療機構執業許可證。我們計劃根據影像中心服務累積的患者推廣我們的互聯網醫院服務。於2020年、2021年及2022年以及截至2023年6月30日止六個月，我們的互聯網醫院(即成都溫江一脈陽光互聯網醫院有限公司)產生的收入分別為零、零、零及人民幣1.1百萬元，佔我們同期的總收入的零、零、零及2.1%。

我們利用互聯網醫院與若干實體醫療機構合作提供以下服務：

- **遠程診斷及遠程多專科治療服務**。我們根據醫療機構上傳至我們的互聯網醫院的影像檢驗結果向醫療機構提供一套遠程診斷及遠程多專科會診服務。我們的醫療影像專家可審閱該等影像檢驗結果，隨後出具診斷報告。在疑難病例

業 務

的情況，醫療機構可要求我們的互聯網醫院提供多專科會診服務，由我們的醫療影像專家與其他相關部門的專家共同合作進行問診及建議診斷及治療方案，以供醫療機構參考。

- **慢性疾病治療服務(計劃中)**。通過我們的互聯網醫院，我們計劃提供慢性疾病(如高血壓及糖尿病)治療服務，包括健康檔案管理、健康信息反饋、網上藥物處方、醫療知識管理及覆診提示。

作為持牌醫療機構，經營互聯網醫院亦須遵守醫療機構的相關法規。請參閱「監管概覽 — 關於醫療機構管理的法規」。下文載列我們與實際醫療機構訂立的協議的主要條款：

- **重大權利及義務**。醫療機構須就選定的服務程序提供必要的場所、網絡環境、終端設備及系統對接協議，而我們相應提供硬件設備及軟件系統。我們應醫療機構的要求提供選定服務(主要為遠程診斷及遠程多專科會診服務)。
- **服務費**。一般而言，我們向醫療機構收取固定的服務費或基於合約期間進行的服務次數按固定單價收取服務費，有關服務費視乎服務項目的類型而有所不同。
- **結算**。醫療機構一般每月向我們繳付服務費。
- **期限**。服務期限視乎醫療機構的特定需求而定，介乎數月至數年。
- **終止**。一般而言，任何一方均無權單方面終止協議。

業 務

下表載列於所示期間按影像中心種類劃分的影像中心服務收入明細：

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月	
	2020年		2021年		2022年		2023年	
	金額	%	金額	%	金額	%	金額	%
	(人民幣千元，百分比除外)							
旗艦型影像中心.....	44,989	13.3	103,037	23.3	102,968	20.7	73,607	21.7
區域共享型影像中心.....	211,704	62.3	249,792	56.5	270,326	54.3	184,654	54.4
專科醫聯體型影像中心.....	71,238	21.0	76,715	17.3	89,300	17.9	59,191	17.5
運營管理型影像中心.....	11,538	3.4	12,768	2.9	35,149	7.1	21,573	6.4
總計.....	339,469	100.0	442,312	100.0	497,743	100.0	339,025	100.0

影像方式

我們在影像中心使用的主要診斷影像方式為：

- **基於MRI的檢查。**MRI是指一種利用強磁場與低能量電磁波相結合的技術，通過計算機的處理，產生擁有良好軟組織對比、多角度、多層面的身體組織圖像，檢查中沒有射線輻射。MRI不但能夠像CT等影像檢查一樣提供解剖信息的圖像，還可以提供組織生理及生化等功能信息，從而幫助更早、更準確對包括腫瘤在內的病變進行定位和定性診斷。我們提供基於MRI技術的不同身體部位的檢查，如脊柱、心臟和頭部。
- **基於CT的檢查。**CT指是一種利用計算機處理從不同角度拍攝的許多X光圖像的組合，以產生掃描物體特定區域的橫斷面層圖像的技術，讓用戶無需切割即可看到物體內部。具體而言，CT血管造影(「CTA」)利用向血管注射造影劑和CT掃描來協助診斷及評估血管疾病或相關狀況，如動脈瘤或堵塞。隨著多層螺旋

業 務

CT技術的進步，掃描速度和圖像分辨率顯著提高，顯著推動心臟冠狀動脈等部位CTA成像的普及應用。我們提供基於CT技術的身體各部位檢查，如頭部、頸部、脊柱和腹部，以及目標系統，如血管系統和泌尿系統。

- **基於PET的檢查。**PET是一種指使用帶有正電子發射同位素的放射性藥物制劑，測量該同位素的分佈，以創建用於診斷的圖像的技術。PET掃描提供方法通過將PET的讀數與其他檢查方式(如CT(或PET/CT))聯繫起來，確定代謝活動如何影響疾病過程中生理學的其他方面。在某些臨床情況下，PET技術已被發現對檢測和評估全身的腫瘤、評估一些心臟狀況和評估癲癇發作部位非常有效和合適。我們提供基於PET技術的檢查，如全身PET檢查和針對身體某一部位的局部PET檢查。
- **乳腺鉬靶。**乳腺鉬靶是一種專門的放射形式，使用低劑量的X光來觀察乳房組織，是乳腺癌的重要篩查工具。乳腺鉬靶程序和相關服務有助於對乳癌的診斷和治療計劃。
- **超聲波。**超聲波是指利用聲波及其回聲來觀察及定位內部器官的技術。超聲波在常規體檢和懷孕期間尤其有用，可以避免X光照射。我們提供基於超聲波的檢查，針對多種影響人體器官和軟組織(如心臟及血管、消化系統、泌尿系統及生殖系統)的狀況。
- **X光。**X光指利用倫琴射線穿透身體並在膠片上記錄器官和結構的圖像的技術。我們提供基於X光的檢查，針對目標身體部位，如脊柱、肺部和四肢，以及目標身體系統，如泌尿系統。
- **熒光透視。**熒光透視使用電離輻射配合視頻觀察系統，對器官進行實時監測。我們提供基於熒光透視的檢查，針對胸腔、腹部及胃腸道等。

業 務

- **ECG系統。**ECG是利用心電圖機，通過體表放置的電極，記錄心臟在每個心動週期所產生的電活動變化圖形的技術。ECG系統能夠反映人體正常心臟的電活動，也能幫助診斷心律失常、提示心肌缺血等病變。

我們根據營運指標(如醫療影像設備的平均使用率及各種醫療影像模式的輪候時間狀況)評估及監察影像中心的飽和度。

醫療影像設備的平均使用率界定為固定期間內每台設備每個工作日的平均實際檢查次數佔相同設備每個工作日可達到的最高檢查次數⁽¹⁾的百分比。截至2023年6月30日，每台設備每個工作日的平均實際檢查次數的統計數字來自所有現有影像設備的過往數字。下表載列於往績記錄期內我們的旗艦型影像中心、區域共享型影像中心及專科醫聯體型影像中心的CT設備及MRI設備的平均使用率明細。

	截至12月31日止年度			截至6月30日止
				六個月
	2020年	2021年	2022年	2023年
	(%)			
旗艦型影像中心				
CT	13.3	32.3	46.1	67.8
MRI	32.8	51.6	58.0	67.1
區域共享型影像中心				
CT	48.6	59.3	61.5	80.0
MRI	52.4	63.1	65.8	78.1
專科醫聯體型影像中心				
CT	50.9	54.1	49.8 ⁽²⁾	66.1
MRI	38.3	50.5	52.4	65.5

附註：

- (1) 各類影像中心相同醫療影像設備於每個工作日可達到的最高檢查次數視乎設備的設計、影像醫生及影像技師的操作水平以及影像檢查的複雜程度而有所不同。我們的旗艦型影像中心、區域共享型影像中心及專科醫聯體型影像中心每個工作日可進行的CT及MRI檢查次數分別為80次、140次及100次以及分別為40次、60次及50次。

業 務

- (2) 2022年專科醫聯體型影像中心的CT平均使用率下降，是由於我們的專科醫聯體型影像中心擴張致使CT設備的數量大幅增加。

輪候時間指患者預約與檢查之間需輪候的時間。於截至2023年6月30日，我們各類影像中心進行的主要醫療影像方式的輪候時間一般如下：

- **旗艦型影像中心**。於各間影像中心進行的所有主要醫療影像檢查方式差不多於同日預約，同日進行。
- **區域共享型影像中心**。於各間影像中心進行的主要醫療影像檢查方式大部分於同日預約，同日進行；就MR檢查而言，僅一些影像中心預約後需要輪候一天至兩天。
- **專科醫聯體型影像中心**。一般而言，於各間影像中心進行的主要醫療影像檢查方式大部分於同日預約，同日進行；就MR檢查而言，僅一些影像中心預約後需要輪候一天。
- **運營管理型影像中心**。基本上，於大部分影像中心進行的所有主要醫療影像檢查方式均於同日預約，同日進行。

旗艦型影像中心

我們在中國的一線和二線城市，如北京、瀋陽、長春、福州、鄭州、長沙和南昌，建立並運營我們的旗艦型影像中心。截至2023年6月30日，我們的旗艦型影像中心在中國八個城市運營。這些影像中心配備先進型號的影像設備，其功能處於國內前沿水平，可滿足常規的先進影像檢查需求，例如PET掃描儀、3.0T超導磁共振掃描儀和64排或以上的多層螺旋CT掃描儀，我們的旗艦型影像中心還擁有一支由經驗豐富的影像醫生組成的團隊，當中約40%為高級影像專家。

受益於我們在影像設備和專業人員的優勢，我們能夠提供廣泛的優質影像服務，為不同的客戶群體服務。這些旗艦型影像中心亦與大學和研究機構合作開展醫學影像

業 務

的研發項目，並在專業技能、人才培養、標準化檢查流程，以及分享日常運作中的最佳實踐方面為我們醫學影像中心網絡中的影像醫生和其他醫療專業人員提供指導。

所提供的服務

我們在旗艦型影像中心提供多元化的影像檢查和診斷服務，以滿足患者和其他醫療保健消費者的不同需求，包括MRI、CT、PET、X光、超聲波、乳腺鉬靶和其他檢查方式。

具體而言，除了按照中國統一的醫療保險目錄規定的標準影像服務外，我們的旗艦型影像中心還提供多項高價值的影像服務套餐，以滿足具有較強健康意識和經濟實力的個人醫療保健消費者的需求。這些服務套餐旨在按身體部位檢測異常情況，並附有我們旗艦型影像中心經驗豐富的醫生的詳細診斷報告，包括從影像角度出發的健康風險評估，以及有關維持或改善健康生活方式的相應建議。例如，根據弗若斯特沙利文的資料，心血管疾病和癌症長期以來為導致死亡的主要疾病，而影像在有關疾病的偵測和風險評估中發揮著關鍵作用。為此，我們設計了多種檢查組合的心血管影像服務套餐和腫瘤影像服務套餐，範圍覆蓋全身主要血管和主要器官，可以有效提示相應潛在風險。我們亦提供對影像設備的先進性和技術能力要求較高的專科先進影像檢查服務(如癲癇、阿爾茲海默症等疾病)。我們旗艦型影像中心的影像服務價格範圍通常為人民幣數百元至人民幣幾萬元，具體取決於檢查涉及的影像設備類型、影像檢查的技術要求、影像檢查的全面性、診斷報告的詳盡性和病例的複雜性。有關詳情請參閱「定價與支付」。我們嚴格遵守有關我們旗艦型影像中心的患者及其他醫療保健消費者的影像數據和其他個人資料的數據保護和私隱責任。請參閱「數據保護和隱私」。

我們旗艦型影像中心的客戶主要是個人客戶，他們尋求獲得特定身體部位的影像診斷報告或進行健康檢查。我們向個人客戶提供的影像服務由他們自己承擔費用，或由公共醫療保險計劃支付。同時，我們為機構客戶提供服務，如健康管理公司、體檢中心、診所和保險公司等機構，他們直接向我們購買他們可能無能力向其自身客戶直接提供的影像服務。在我們的旗艦型影像中心，患者及其他醫療保健消費者通常須於

業 務

接受服務前支付醫療費用。彼等幾乎全部自費結算，少數則通過公共醫療保險計劃結算。這種購買的價格通常取決於客戶的特定需求、所購買的影像服務類型、將提供的服務量、影像服務的品質要求以及競爭對手的定價條款。請參閱「定價與支付」。截至2020年、2021年及2022年12月31日以及2023年6月30日，我們分別為35、56、62及56家機構客戶提供服務。

下表載列於所示期間旗艦型影像中心的主要運營數據：

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2020年	2021年	2022年	2022年	2023年
旗艦型影像中心收入					
(人民幣千元)	44,989	103,037	102,968	46,485	73,607
檢查量(千次)	73.7	163.4	190.8	71.4	121.0
平均單次檢查收入(人民幣元)..	610.4	630.6	539.7	651.1	608.3

(未經審核)

於往績記錄期，我們的旗艦型影像中心的檢查量逐年增加，主要由於(i)我們於2021年在長沙及鄭州增設兩間旗艦型影像中心；及(ii)已開設的更多旗艦型影像中心處於發展的爬坡期。此外，與2021年相比，2022年的平均單次檢查收入有所減少，主要是由於在COVID-19疫情期間，胸部CT檢查量佔總檢查量的比例上升，該項檢查為常規檢查程序，收費價格相對較低，故影響了平均單次檢查收入。

業 務

影像中心列表

下表載列截至2023年6月30日我們旗艦型影像中心的若干詳情：

	影像中心	地點	開始運營	實用面積 (平方米)
1.	瀋陽一脈陽光醫學影像中心....	遼寧省瀋陽市	2018年7月	1,467.5
2.	長春一脈陽光醫學影像中心....	吉林省長春市	2018年8月	1,951.1
3.	福州一脈陽光醫學影像中心....	福建省福州市	2019年1月	2,434.0
4.	南昌一脈陽光醫學影像中心....	江西省南昌市	2019年6月	1,331.5
5.	北京一脈陽光醫學影像中心....	北京市	2019年11月	4,268.1
6.	鄭州一脈陽光醫學影像中心....	河南省鄭州市	2021年1月	1,432.0
7.	長沙一脈陽光醫學影像中心....	湖南省長沙市	2021年7月	1,457.0
8.	湘潭一脈陽光醫學影像診斷 中心.....	湖南省湘潭市	2023年4月	2,677.0

我們持有經營這些旗艦型影像中心所需的相關執照和許可證。這些中心的影像醫生和其他醫療人員大部分均為我們的員工，而我們亦有委聘若干專家根據多地執業備案參與疑難病例會診。倘我們的影像檢查及診斷報告有關的誤診或醫療事故產生任何醫療糾紛，我們負責解決有關糾紛。

業 務

下表載列於所示日期我們的旗艦型影像中心的主要影像設備數量以及於所示期間我們的旗艦型影像中心的主要影像設備施行的檢查量：

	截至12月31日			截至6月30日
	2020年	2021年	2022年	2023年
MRI	11	15	13	14
CT	10	12	10	11
PET	5	6	4	4
總計	26	33	27	29

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2020年	2021年	2022年	2022年	2023年
	(千次)				
MRI	30.8	72.1	79.5	33.5	49.0
CT	23.3	71.7	98.2	36.3	67.8
PET	0.9	5.2	4.3	2.1	2.9

我們的旗艦型影像中心配備了先進的影像設備，如PET掃描儀。截至2023年6月30日，我們擁有的14台MRI掃描儀中，有8台是3.0T超導磁共振掃描儀。截至同一日期，我們擁有的11台CT掃描儀中，有八台是64層及以上的多層螺旋CT掃描儀。

與大學和研究機構的合作

利用我們影像中心的先進影像設備和專業的影像人員，我們與大學開展多種合作，共同進行醫學影像領域的項目研究，如腦功能和運動損傷的MRI研究。同時，我們也向研究機構提供醫學影像服務來輔助其研究項目。

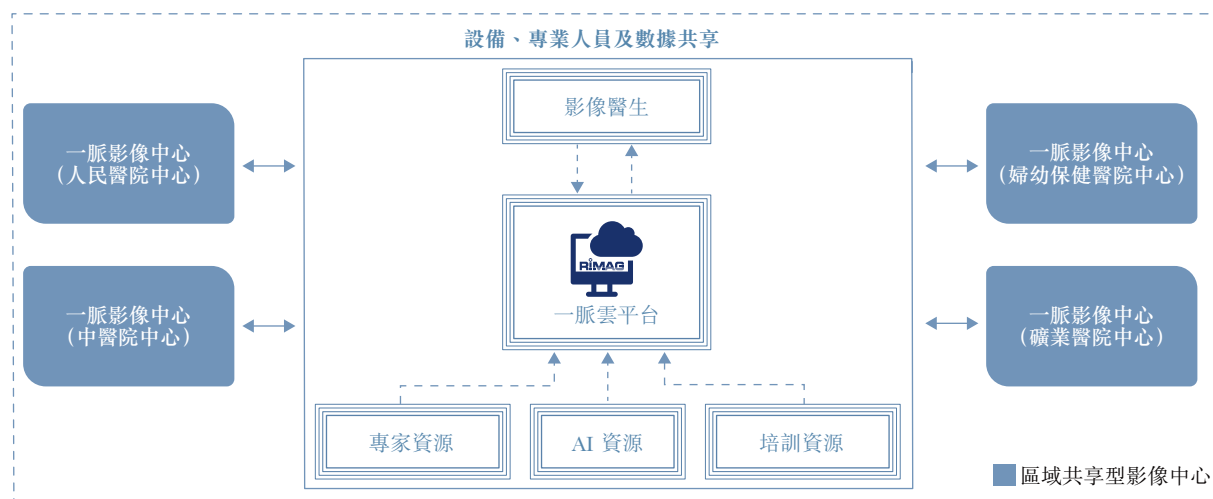
此外，這些旗艦型影像中心也是我們提高運營管理能力、人才培養、新技術引進及學術推廣的重要樞紐，亦為我們醫學影像中心網絡內的其他影像中心的管理團隊、醫療團隊提供培訓計劃、標準化檢查流程方面的指導，並分享最佳做法。

業 務

區域共享型影像中心

為響應國家的分級診療政策，我們通過與中國三線或以下城市的合作醫院進行戰略合作，建立並運營我們的區域共享型影像中心，以期提升相關區域整體影像服務供給能力和專業水平。這些合作醫院通常缺乏自己的影像科，依靠我們的影像服務來為他們的客戶提供服務。截至2023年6月30日，我們在中國八個省、自治區及直轄市的21個縣級行政區運營24個區域共享型影像中心。由於我們的戰略調整，將投資及資源重新分配到其他具有更大市場潛力的地區，我們自2022年12月31日起及直至最後實際可行日期結束了一間區域共享型影像中心的運營。

下圖說明我們的區域共享型影像中心之間的共享關係：



到訪地區的任何合作醫院及報名參加影像檢查的患者可在該地區的任何一脈影像中心進行影像檢查。區域內的影像醫生將共同審核影像結果並出具診斷報告，該報告將獲區域內所有合作醫院認可。因此，該地區實現設備、專業人員及數據共享。

所提供的服務

我們在區域共享型影像中心提供多種影像檢查和診斷服務，其中包括MRI、CT、PET、乳腺鉬靶、X光、超聲波、熒光透視和其他相關檢查方式。患者主要是通過我們合作醫院的臨床醫生的申請單到我們的區域共享型影像中心接受影像服務。患者的影

業 務

像數據和診斷報告，會在與相關合作醫院約定的時間內提供(通常在相關檢查完成後48小時內發出，其中大部分在24小時內)，視乎疾病危急程度、臨床需求和檢查方式，並可以傳輸到合作醫院的信息系統，以便臨床醫生查閱及進行後續會診。

我們與合作醫院簽訂購買影像服務的合作協議，這些醫院通常是無法提供影像服務的公立或私立醫院。我們通常在這些合作醫院內或附近建立我們的區域共享型影像中心，在整合、運營及管理他們原有的影像設備資源的基礎上，根據區域內對影像服務的具體需求採購影像設備並擁有這些影像設備的所有權。到合作醫院就診的患者在醫院支付影像檢查費用後再前往我們的影像中心接受相應服務。合作醫院按照協定付款週期與我們結算相關費用。有關詳情請參閱「定價與支付」。

下表載列於所示期間我們的區域共享型影像中心的主要運營數據：

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2020年	2021年	2022年	2022年	2023年
區域共享型影像中心收入					
(人民幣千元)	211,704	249,792	270,326	147,803	184,654
檢查量(千次)	1,946.6	3,364.6	3,425.5	1,872.1	2,402.7
平均單次檢查收入(人民幣元) ..	108.8	74.2	78.9	79.0	76.9

(未經審核)

與2020年相比，我們的區域共享型影像中心於2021年的檢查量有所增加，主要由於成立新的影像中心。與此同時，於2021年及2020年，我們區域共享型影像中心的檢查量保持相對穩定。我們區域共享型影像中心於2021年及2022年平均單次檢查收入較2020年有所下降，主要由於2021年及2022年COVID-19疫情期間胸部CT檢查量佔總檢查量的比例有所增加，該項檢查為常規檢查項目，收費價格相對較低，所以影響了平均單次檢查收入。

業 務

影像中心列表

下表載列截至2023年6月30日我們的區域共享型影像中心的若干詳情：

	影像中心	地點	合作醫院	初始合作日期	合作年期
1.	分宜一脈陽光醫學影像中心	江西省新余市分宜縣	江西省分宜縣人民醫院	2015年6月	8年
2.	石城一脈陽光醫學影像中心	江西省贛州市石城縣	石城縣人民醫院	2017年1月	10年
3.	樂平一脈陽光醫學影像中心	江西省景德鎮樂平市	樂平市人民醫院	2017年1月	8年3個月
4.	新余一脈陽光醫學影像中心 — 新余市婦幼保健院.....	江西省新余市	新余市婦幼保健院	2017年8月	10年
5.	新余一脈陽光醫學影像中心 — 新余市中醫院.....	江西省新余市	新余市中醫院	2017年9月	10年
6.	新余一脈陽光醫學影像中心 — 新余市人民醫院.....	江西省新余市	新余市人民醫院	2018年1月	10年
7.	撫州一脈陽光醫學影像中心	江西省撫州市	江西省撫州市 第一人民醫院	2018年3月	8年

業 務

	影像中心	地點	合作醫院	初始合作日期	合作年期
8.	新余一脈陽光醫學影像中心 — 新余礦業醫院	江西省新余市	新余礦業醫院	2018年5月	7年
9.	恩施一脈陽光醫學影像中心	湖北省恩施土家族苗族 自治州恩施市	恩施華龍總醫院 有限公司	2018年11月	15年
10.	肇慶一脈陽光醫學影像中心	廣東省肇慶市	肇慶市高要區人民醫院	2018年12月	20年
11.	齊齊哈爾一脈陽光醫學影像中心..	黑龍江省齊齊哈爾市	齊齊哈爾市第一醫院	2019年1月	10年
12.	聊城一脈陽光醫學影像中心	山東省聊城市	聊城市東昌府人民醫院	2019年5月	15年
13.	瀋陽一脈陽光醫學影像中心	遼寧省瀋陽市	瀋陽市第二婦嬰醫院	2019年6月	10年
14.	齊齊哈爾碾子山區一脈陽光醫學 影像中心	黑龍江省齊齊哈爾市	齊齊哈爾市碾子山區 人民醫院	2019年6月	10年
15.	宜昌一脈陽光醫學影像中心	湖北省宜昌市	宜昌邦康綜合門診 有限公司	2019年9月	5年
16.	萬安一脈陽光醫學影像中心	江西省吉安市萬安縣	萬安縣人民醫院	2015年6月	10年

業 務

	影像中心	地點	合作醫院	初始合作日期	合作年期
17.	豐城一脈陽光醫學影像中心	江西省宜春市豐城市	豐城市人民醫院	2019年10月	10年
18.	安福一脈陽光醫學影像中心	江西省吉安市安福縣	安福縣中醫院	2019年10月	10年
19.	咸陽一脈陽光醫學影像中心	陝西省咸陽市	陝西中醫藥大學 第二附屬醫院	2020年1月	9年5個月
20.	鷹潭一脈陽光醫學影像中心	江西省鷹潭市	鷹潭市人民醫院	2020年6月	10年
21.	浮梁一脈陽光醫學影像中心	江西省景德鎮浮梁縣	浮梁縣人民醫院	2021年2月	10年
22.	射洪佳士一脈醫學影像中心	四川省遂寧市射洪市	射洪市中醫院	2021年6月	8年
23.	黃岡智影醫學影像診斷中心	湖北省黃岡市	35間主要位於黃岡市 基層醫療系統的醫院	2021年10月	通常2至4年
24.	綏化一脈陽光醫學影像中心	黑龍江省綏化市	綏化市第一醫院	2023年5月	3年

業 務

我們通常與醫院簽訂長期合約以設立區域共享型影像中心。其中，大部分長期合約均列明我們享有在同等條款及條件下優先續約的權利。我們相信，通過我們多年的合作，該等醫院真實感受到我們在合作過程中帶給醫院的專業能力、業績提升等方面的持續改變，能增強這些合作醫院對我們服務的持續需求，從而提升我們合約到期時成功續約的或然率。例如，由於我們豐富的專業資源和強大的技術實力，使我們始終能夠及時跟進並吸收醫學影像領域的前沿進展，並將其發展納入我們的區域共享型影像中心內，確保這些影像中心擁有先進的技術，讓合作醫院的臨床醫生可以受惠。我們的區域共享模式，有助於實現區域內醫學影像資源的最大化整合，打破醫療機構間人員和設備的壁壘，提升醫療資源的使用效率，在保證提供醫學影像服務的同時節省了醫療機構的成本支出，也改善了患者就醫的便捷性和體驗感。憑藉我們積累的專家資源和完善的培訓平台，我們建立了長期的醫療人員培訓體系，覆蓋不同崗位、不同資歷的影像專業人員，在其醫療執業全週期內都可以提供專業能力、科研能力、管理能力等方面的培訓，不斷改善其知識結構，及提升醫療團隊的整體素質。

我們持有經營這些區域共享型影像中心所需的執照和許可證。這些中心的影像醫生是我們的員工或是能夠多地執業的醫生，其根據多地執業備案在我們的影像中心合法執業，我們就他們提供的服務支付費用。我們區域共享型影像中心的所有其他醫護人員和管理人員均由我們僱用。該等影像中心在工作量過多時亦可使用我們的遠程影像服務平台或互聯網醫院的協助。我們的區域共享型影像中心配備設備，以滿足合作醫院及患者的需求。

業 務

下表載列於所示日期我們的區域共享型影像中心可用的主要影像設備數量以及於所示期間區域共享型影像中心的主要影像設備施行的檢查量：

	截至12月31日			截至6月30日
	2020年	2021年	2022年	2023年
MRI	27	28	30	29
CT	35	39	41	42
PET	–	1	1	1
乳腺鉬靶	8	9	9	9
超聲波.....	48	55	58	55
X光.....	33	36	38	39
熒光透視	8	9	9	10
總計.....	<u>159</u>	<u>177</u>	<u>186</u>	<u>185</u>

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2020年	2021年	2022年	2022年	2023年
			(千次)		
MRI	245.4	314.5	358.6	193.3	200.0
CT	922.0	1,202.7	1,356.7	689.2	812.0

與醫院客戶的合作

根據我們與醫院客戶的合作協議，醫院客戶的臨床醫生負責根據患者病況為其選擇影像檢查項目，而我們根據該等影像檢查申請單提供相應影像服務，並對我們出具的診斷影像報告負責。倘我們發現有必要對預約的影像檢查進行修改，如無相關臨床醫生的事先許可及更新的影像檢查申請單，我們無法修改該等檢查。倘因我們的影像檢查及診斷報告的誤診或醫療事故而引起任何醫療糾紛，我們負責解決這些糾紛。我們有購買專業醫療責任保險，以涵蓋我們因影像中心服務業務的醫療索賠而產生的潛

業 務

在損失。請參閱「— 保險」。截至2023年6月30日，我們約一半的區域共享型影像中心與三級醫院合作。我們與醫院客戶之間的合作協議大部分按獨家基準。下文載列我們與醫院客戶的協議的主要條款：

- **患者轉介**。合作醫院負責向患者發出區域共享型影像中心醫學影像指示。
- **重大權利及義務**。我們一般負責(i)為影像中心提供辦公設施及醫療設備；(ii)維護醫療設備；(iii)採購醫療耗材及供應品；(iv)向醫學影像中心聘用的僱員支付薪金及向多點執業的醫療專業人員支付薪酬；及(v)提供場地及裝修；合作醫院一般負責(i)向患者收取體檢及診斷費；及(ii)向我們支付服務費。
- **服務費**。服務費乃根據醫學影像檢查的數量及各檢查方式的單價計算，一般取決於合作醫院根據預定的分級定價結構在相關區域共享型影像中心提供影像檢查及診斷服務每年所產生的收入。
- **結算及信貸期**。一般而言，我們每月向合作醫院提交上月的檢查數據及結算資料以供核實。雙方確認結算資料後，我們一般要求合作醫院每月向我們支付服務費，然後我們向彼等開具發票。
- **終止**。一般而言，任何一方均無權單方面終止協議。

專科醫聯體型影像中心

基於我們行業經驗和專業能力，我們和醫院等醫療機構合作，組建由當地政府認可的影像專科醫聯體，以向醫聯體(即專科醫聯體型影像中心)內各家影像中心配置的設備選擇、基礎設施建設及改造提供服務及建議，並提供其他運營管理服務。

業 務

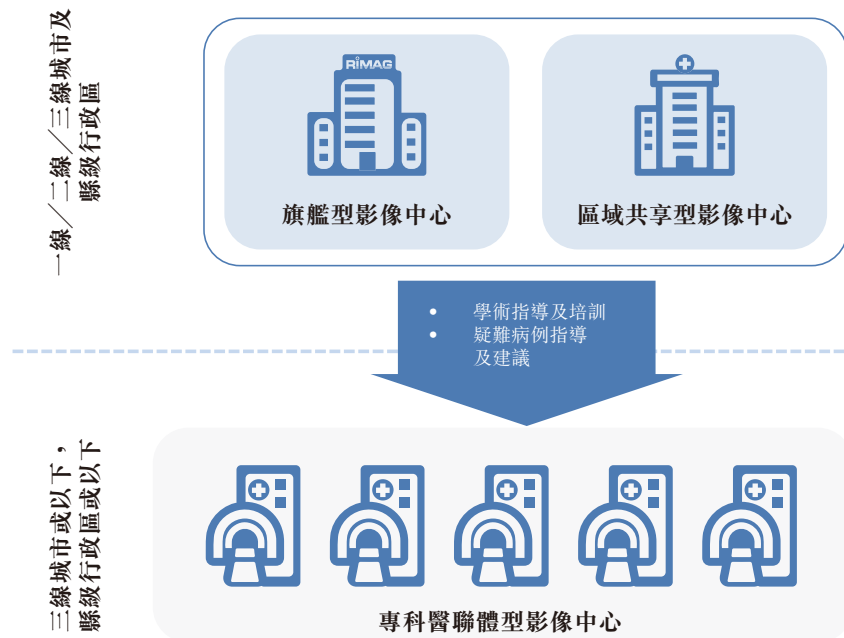
我們的運營管理服務主要包括：

- 為建立及實施標準化的影像服務程序及流程提供建議；
- 通過我們支持量化、可視化及標準服務質量評估的信息化管理平台，實現量身訂製的管理服務，從而為作出知情的管理決定提供基礎；
- 為醫療專業人員建立適當的補償方案及關鍵績效指標機制提供建議；
- 對醫療專業人員提供專業能力、科研學術及經驗分享等方面的培訓；
- 提供專業、快捷和優質的設備保養及維修服務；
- 提供數字化信息系統工具及相關實施的最新資料，如放射學資訊系統(RIS)、影像歸檔及通信系統(PACS)；及
- 為醫學影像專業的研究發展提供建議。

我們通過以上方式管理這些影像中心，以確保影像設備的順利運行，並提高其運營效率、技術能力及運營成果。截至2023年6月30日，我們在中國八個省、自治區及直轄市的27個縣級行政區服務及管理43個專科醫聯體型影像中心。截至最後實際可行日期，我們在中國八個省、自治區及直轄市的26個縣級行政區服務及管理42個專科醫聯體型影像中心。

業 務

下圖說明專科醫聯體型影像中心的共享關係及我們網絡內其他類型的影像中心：



專科醫聯體型影像中心的業務夥伴主要是位於三線或以下城市的基層醫療機構，他們普遍缺乏影像設備或足夠的經驗或能力來改善在醫學影像方面的專業技能、運營能力及財務業績。

一般而言，我們向專科醫聯體型影像中心指派管理團隊，管理及監督他們的運營。截至2023年6月30日，我們部署到該等影像中心的管理團隊有22名成員，包括區域總經理及運營總監。我們向醫院客戶收取的服務費乃根據運營績效費率，或結合固定付款與運營績效服務費兩種。服務費金額通常視乎運營業績及我們合作時長而定。請參閱「定價與支付」。

業 務

影像中心列表

下表載列截至2023年6月30日我們的專科醫聯體型影像中心的其他詳情：

	影像中心	地點	初始合作日期	服務年期
1.	江西宜春上高縣中醫院一脈陽光 專科醫聯體.....	江西省宜春市上高縣	2016年3月	10年
2.	江西新余分宜縣洞村衛生院一脈陽光 專科醫聯體.....	江西省新余市分宜縣	2016年3月	8年
3.	江西新余分宜縣操場衛生院一脈陽光 專科醫聯體.....	江西省新余市分宜縣	2016年5月	8年
4.	江西新余分宜縣雙林衛生院一脈陽光 專科醫聯體.....	江西省新余市分宜縣	2016年5月	8年
5.	江西贛州興國縣人民醫院一脈陽光 專科醫聯體.....	江西省贛州市興國縣	2016年6月	10年
6.	江西贛州興國縣高興衛生院一脈陽光 專科醫聯體.....	江西省贛州市興國縣	2016年7月	10年

業 務

	影像中心	地點	初始合作日期	服務年期
7.	江西贛州興國縣良村衛生院一脈陽光 專科醫聯體.....	江西省贛州市興國縣	2016年8月	10年
8.	江西贛州興國縣均村衛生院一脈陽光 專科醫聯體.....	江西省贛州市興國縣	2016年8月	10年
9.	江西贛州興國縣崇賢衛生院一脈陽光 專科醫聯體.....	江西省贛州市興國縣	2016年9月	10年
10.	江西贛州興國縣江背衛生院一脈陽光 專科醫聯體.....	江西省贛州市興國縣	2016年9月	10年
11.	江西贛州興國縣永豐衛生院一脈陽光 專科醫聯體.....	江西省贛州市興國縣	2016年9月	10年
12.	江西贛州興國縣鼎龍衛生院一脈陽光 專科醫聯體.....	江西省贛州市興國縣	2016年12月	10年
13.	江西贛州興國縣中醫醫院一脈陽光 專科醫聯體.....	江西省贛州市興國縣	2016年12月	10年
14.	內蒙古赤峰市喀喇沁旗醫院一脈陽光 專科醫聯體.....	內蒙古自治區赤峰市 喀喇沁旗	2017年4月	10年

業 務

	影像中心	地點	初始合作日期	服務年期
15.	江西贛州興國縣城崗衛生院一脈陽光 專科醫聯體.....	江西省贛州市興國縣	2017年11月	10年
16.	江西撫州臨川區人民醫院一脈陽光 專科醫聯體.....	江西省撫州市	2017年12月	10年
17.	江西吉安吉水縣中醫院一脈陽光 專科醫聯體.....	江西省吉安市吉水縣	2018年1月	10年
18.	江西萍鄉湘雅萍礦合作醫院一脈陽光 專科醫聯體.....	江西省萍鄉市	2018年2月	10年
19.	江西上饒鉛山縣人民醫院一脈陽光 專科醫聯體.....	江西省上饒市鉛山縣	2018年4月	10年
20.	江西鷹潭余江縣第二人民醫院一脈陽光 專科醫聯體.....	江西省鷹潭市余江縣	2018年7月	10年
21.	江西宜春萬載縣中醫院一脈陽光 專科醫聯體.....	江西省宜春市萬載縣	2018年8月	10年
22.	江西贛州仁心健康體檢一脈陽光 專科醫聯體.....	江西省贛州市	2018年11月	6年

業 務

	影像中心	地點	初始合作日期	服務年期
23.	河南信陽市第三人民醫院一脈陽光 專科醫聯體.....	河南省信陽市	2019年3月	8年
24.	江西撫州黎川縣人民醫院一脈陽光 專科醫聯體.....	江西省撫州市黎川縣	2019年6月	10年
25.	江西鷹潭市中醫院一脈陽光 專科醫聯體.....	江西省鷹潭市	2019年7月	10年
26.	雲南臨滄耿馬傣族佤族自治縣 人民醫院一脈陽光專科醫聯體.....	雲南省臨滄市耿馬縣	2019年7月	10年
27.	江西贛州全南縣全南縣人民醫院 一脈陽光專科醫聯體.....	江西省贛州市全南縣	2019年11月	10年
28.	江西宜春豐城市中醫院一脈陽光 專科醫聯體.....	江西省宜春市豐城市	2020年1月	10年
29.	廣東肇慶高要新橋中心衛生院 一脈陽光專科醫聯體.....	廣東省肇慶市	2020年2月	10年

業 務

	影像中心	地點	初始合作日期	服務年期
30.	廣東肇慶高要金渡衛生院一脈陽光 專科醫聯體.....	廣東省肇慶市	2020年3月	10年
31.	廣東肇慶高要樂城中心衛生院 一脈陽光專科醫聯體.....	廣東省肇慶市	2020年4月	10年
32.	黑龍江齊齊哈爾鐵鋒區齊齊哈爾市 胸科醫院一脈陽光專科醫聯體.....	黑龍江省齊齊哈爾市	2020年4月	10年
33.	山東聊城市東昌府區門虎屯鎮中心 衛生院一脈陽光專科醫聯體.....	山東省聊城市	2020年8月	15年
34.	江西宜春豐城拖船中心衛生院一脈 陽光專科醫聯體.....	江西省宜春市豐城市	2020年10月	10年
35.	江西上饒德興中醫院一脈陽光 專科醫聯體.....	江西省上饒市德興市	2020年10月	10年
36.	江西上饒玉山縣中醫院一脈陽光 專科醫聯體.....	江西省上饒市玉山縣	2021年8月	10年

業 務

	影像中心	地點	初始合作日期	服務年期
37.	湖北黃岡黃州區腦血管病醫院 一脈陽光專科醫聯體.....	湖北省黃岡市	2021年10月	15年
38.	江西宜春豐城榮塘鎮中心衛生院 一脈陽光專科醫聯體.....	江西省宜春市豐城市	2022年3月	10年
39.	河南濮陽南樂中興醫院一脈陽光 專科醫聯體.....	河南省濮陽市南樂縣	2022年4月	10年
40.	河南濮陽平原醫院一脈陽光 專科醫聯體.....	河南省濮陽市平原縣	2022年4月	10年
41.	江西宜春豐城市婦幼保健院 一脈陽光專科醫聯體.....	江西省宜春市豐城市	2022年5月	10年
42.	江西贛州蓉江新區潭東鎮衛生院 專科醫聯體.....	江西省贛州市	2022年11月	10年
43.	河南南陽臥龍區張仲景醫院 一脈陽光專科醫聯體.....	河南省南陽市	2023年5月	12年

成立專科醫聯體型影像中心一般涉及多個步驟，包括對客戶需求展開市場研究、進行招標程序、簽訂協議以及提供技術培訓。我們的市場開發團隊負責對目標醫療機構及其各自地區的醫療影像能力進行市場研究。這包括了解醫療機構的需求、其現有醫療影像設備及技術以及患者的需求。進行市場研究後，我們會向醫療機構展示我們

業 務

的服務解決方案或參與有該需求的潛在客戶的招標程序。經相互協商後，我們會與醫療機構客戶訂立合作協議，根據有關協議，我們亦會向彼等提供技術培訓，以確保彼等熟習有關設備及技術並運用自如。截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度以及截至2023年6月30日止六個月，各專科醫聯體型影像中心均與一家醫療機構客戶共同運營。

我們並未持有該等專科醫聯體型影像中心所需的執照及許可證，我們就運營管理該等影像中心向醫院客戶提供服務。下表載列於所示期間我們的專科醫聯體型影像中心的主要運營數據：

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2020年	2021年	2022年	2022年	2023年
				(未經審核)	
專科醫聯體型影像中心收入					
(人民幣千元)	71,238	76,715	89,300	46,495	59,191
檢查量(千次)	587.5	685.3	842.0	408.9	519.7
平均單次檢查收入(人民幣元)..	121.3	111.9	106.1	113.7	113.9

2022年每次檢查的平均收入較2021年有所下降，主要由於在COVID-19疫情期間，胸部CT檢查在總檢查量中所佔比例有所增加，而此類檢查屬於常規檢查程序，價格相對較低，因而影響每次檢查的平均收入。

下表載列於所示期間我們的專科醫聯體型影像中心的主要影像設備檢查量：

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2020年	2021年	2022年	2022年	2023年
				(千次)	
MRI	86.8	109.1	133.3	66.0	73.1
CT	328.1	354.2	423.5	207.9	277.3

業 務

與醫院客戶的合作

我們與醫院客戶之間的合作協議大部分按獨家基準。下文載列我們與醫院客戶的協議的主要條款：

- **重大權利及義務**。我們一般負責為影像中心提供醫療設備配置服務、基礎設施建設及改造服務以及其他運營管理服務；合作醫院一般負責(i)申請並獲得必要的執照及許可證；(ii)為病人提供檢查和診斷服務並收取費用；及(iii)向我們支付服務費。
- **服務費**。服務費包括固定服務費及運營績效服務費。固定服務費乃根據我們對專業技能提升、運營管理諮詢及信息技術基礎設施的服務及支持計算；運營績效服務費乃根據所提供服務的範圍及頻率計算，其乃根據協議所載公式計算。固定服務費的金額一般根據服務內容及商業談判釐定，並取決於合作時間的長短，而運營績效服務費的金額一般於合作醫院自專科醫聯體型影像中心獲得的年度收入超過預定目標時收取。運營績效服務費的金額一般按合作醫院自專科醫聯體型影像中心獲得的年度收入與預定目標之間的差額的一個百分比計算。
- **結算及信貸期**。我們通常每月向醫院客戶提交上月的檢查數據及結算資料以供核實。一般而言，雙方確認結算資料後，我們要求合作醫院每月向我們支付服務費，然後我們向彼等開具發票。
- **終止**。一般而言，任何一方均無權單方面終止協議。

對於我們協助配置的影像設備，我們將為醫院客戶提供相關協議中規定的設備使用權，並聘請第三方進行維修保養，以確保這些設備的正常運行。此外，由於我們並

業 務

非醫療機構執業許可證的持有人，我們的醫院客戶負責解決有關影像檢查及診斷報告(如有)的誤診或醫療事故引起的糾紛。

我們的醫院客戶主要是位於基層的醫療機構，他們長期面臨技術力量薄弱、運行效率低下、缺乏培訓能力而導致人員流失、獲外部優質醫療資源協助的機會有限、採購設備維護服務及進行信息化建設的費用相對高昂等多方面的問題。透過建立專科醫聯體，我們為醫聯體內的影像中心提供從設備到管理的全方位服務，讓醫療資源在醫聯體內充分的流動和有效利用，從而提升其服務能力，進而增強醫院客戶對我們服務的長期需求，於合約到期時和我們續約的或然率得以提升。

運營管理型影像中心

我們為醫療機構提供專業技能提升、運營管理諮詢、信息化建設等多元化運營管理服務。該類型的影像中心不涉及設備配置、基礎設施改造等服務。我們提供該等服務通常會產生較少前期成本，原因是我們無需為該等客戶配置相關醫學影像設備。該業務模式有助於我們快捷地提供服務，有效率地擴展我們的網絡覆蓋，並提升我們的盈利能力。我們的總部運營管理中心負責設計、規劃、管理、監督及檢討我們提供的運營管理服務。有關運營管理服務的詳情，請參閱「—專科醫聯體型影像中心」。

業 務

影像中心列表

下表載列截至2023年6月30日我們運營管理型影像中心的若干詳情：

	影像中心	地點	初始合作日期	合作年期
1.	廣西玉林市第三人民醫院一脈陽光運營管理 影像中心	廣西省玉林市	2019年8月	15年
2.	湖南郴州市中醫醫院一脈陽光運營管理 影像中心	湖南省郴州市	2020年5月	10年
3.	江西撫州金溪縣中醫院一脈陽光運營管理 影像中心	江西省撫州市金溪縣	2021年6月	3年
4.	山東德州陵城區中醫院一脈陽光運營管理 影像中心	山東省德州市	2021年8月	3年
5.	湖北黃岡市中醫院一脈陽光運營管理 影像中心	湖北省黃岡市	2021年9月	5年
6.	湖北黃岡黃州區人民醫院一脈陽光運營管理 影像中心	湖北省黃岡市	2021年10月	5年

業 務

影像中心	地點	初始合作日期	合作年期
7. 山東煙台棲霞市中醫院一脈陽光運營管理 影像中心	山東省煙台棲霞市	2022年1月	5年
8. 湖北黃岡市中心醫院一脈陽光運營管理 影像中心	湖北省黃岡市	2022年3月	3年
9. 江西撫州南城縣中醫院一脈陽光運營管理 影像中心	江西省撫州市南城縣	2022年5月	6年
10. 湖北恩施土家族苗族自治州恩施東方醫院 一脈陽光運營管理影像中心.....	湖北省恩施土家族苗族 自治州恩施市	2022年6月	3年
11. 江西撫州東鄉縣東鄉區中醫院一脈陽光運營 管理影像中心.....	江西省撫州市東鄉縣	2022年9月	6年
12. 江西贛州全南縣中西結合醫院一脈陽光運營 管理影像中心.....	江西省贛州市全南縣	2022年9月	10年
13. 江西宜春上高縣婦幼保健院一脈陽光運營 管理影像中心.....	江西省宜春市上高縣	2022年10月	6年

業 務

與醫院客戶的合作

通常我們的醫院客戶有自己的影像科，已配備自有影像設備。此外，由於我們並非醫療機構執業許可證的持有人，我們的醫院客戶負責解決有關影像檢查及診斷報告(如有)的誤診或醫療事故引起的糾紛。這些醫院客戶為提升經營效益，向我們購買運營管理服務。根據相關服務協議，我們提供不含設備選擇配置的運營管理服務，但我們可以向醫院客戶的已有影像設備提供維修保養服務，以確保這些設備的正常運行。運營管理服務一般包含影像醫生、護士及影像技師的專業提升服務、就醫學影像科室的管理制度建設、薪酬體系搭建、績效考核、人員配置等方面提供運營管理諮詢服務以及其他運營管理所需的服務。我們與醫院客戶之間的服務協議大部分按獨家基準。下文載列我們與醫院客戶的協議的主要條款：

- **重大權利及義務**。我們負責提供運營管理服務及運營管理配套服務，如設備維修服務及雲平台服務；醫院合作夥伴負責(i)提供場所、辦公設施及醫療專業人員，(ii)提供檢查及診斷服務並向患者收費；(iii)向我們支付服務費。
- **服務費**。服務費包括固定服務費及運營績效服務費。固定服務費乃根據我們對專業技能提升、運營管理諮詢及信息技術基礎設施的服務及支持計算；運營績效服務費乃根據所提供服務的範圍及頻率計算，其乃根據協議所載公式計算。固定費用的金額一般根據投資金額及商業談判釐定，並取決於合作時間的長短，而運營績效服務費的金額一般於來自影像服務的年度收入超過預定目標時收取。運營績效服務費的金額一般按來自影像服務的年度收入與預定目標之間的差額的一個百分比計算。

業 務

- **結算及信貸期**。一般而言，我們每月向合作醫院提交上月的檢查數據及結算資料以供核實。雙方確認結算資料後，我們一般要求合作醫院每月向我們支付服務費，然後我們向彼等開具發票。
- **終止**。一般而言，任何一方均無權單方面終止協議。

我們為這些醫院客戶的影像科提供各種專業化運營管理服務，使其獲得持續性的醫療資源及在人員培育、學科發展及信息化建設等能力實現長期改善。這種良好的合作方式加強醫院對我們服務價值的認可及需求，增加合約到期時與我們續約的或然率。

我們的影像中心運營的總部管理和支持

我們採用自上而下的垂直管理模式來運營我們的影像中心。我們在總部設有運營管理中心，負責(i)建立及實施我們的影像中心運營管理模式；(ii)建立我們的客戶服務體系及程序，(iii)組織並開展培訓計劃；及(iv)監察及審查我們影像中心的運營表現。

一般而言，我們每個影像中心的運營及管理都由在醫療行業有多年管理經驗的總經理帶領。我們亦根據長期以來的經驗優化我們的運營管理模式，在每個影像中心指定總經理以下的主要團隊負責人(即三大關鍵崗位)，分別負責醫療服務、內部管理及市場運營。該等人員監督醫療服務的提供、行政部門的支援以及銷售和營銷活動等工作。通過該等精簡及透明的組織架構，我們能夠明確劃分各個角色的職責，落實績效目標，提高影像中心的營運效率，規範影像中心運營，從而使我們的運營管理模式能夠快速複製到更多的影像中心。

業 務

我們根據多年來在影像中心運營管理方面積累的豐富經驗，並將中華醫學會等知名專業協會的行業準則及包括三級甲等醫院在內的大型醫療機構的標準納入我們的運營管理模式及醫療服務標準，為影像中心建構一致的標準作業程序(SOP)體系，並且根據不同類型的影像中心優化SOP。有關SOP具有良好的可複製性和適用性，當有新的影像中心開辦或納入我們的管理中，SOP可以有效保證這些中心在短時間內實施標準化管理以及改善效率。部分SOP已被中國非公立醫療機構協會認可並推廣為其獨立影像中心的標準。

此外，為實現集團內經驗和能力的共享，我們設立了影像中心總經理及三大關鍵崗位(有關醫療服務、內部管理及市場運營)人員的導師團隊。我們在集團內揀選經驗豐富的影像專家及管理人員作為上述人員的導師。就新運營的影像中心以及運營管理需要改進的影像中心，我們安排相關的導師長期留駐影像中心，在現場指導，幫助中心快速改善。

影像中心的首次收支平衡期及現金投資回報期

首次收支平衡期指新開業的影像中心第一個月達致影像中心級EBITDA(非國際財務報告準則計量)(即影像中心級除利息、稅項、折舊及攤銷前盈利，相等於按現金計算的經營溢利)轉為正數所需時間，且其財務狀況其後維持相對穩定。新影像中心的現金投資回報期指該影像中心的累計影像中心級EBITDA(非國際財務報告準則計量)足夠填補影像中心的資本開支所需的時間。計算影像中心的資本開支時，我們會考慮建築及裝修成本、設備及其他固定資產成本。現金投資回報期通常較首次收支平衡期為長，原因為影像中心一旦達致首次收支平衡，其必須於有關時間繼續產生影像中心級EBITDA(非國際財務報告準則計量)，直至其累計影像中心級EBITDA(非國際財務報告準則計量)超過其資本開支。此外，首次收支平衡期及現金投資回收期亦可能受與影像中心相關的具體因素所影響，例如其規模、位置、服務範圍、當地市場競爭及與相關醫院合作夥伴協定的商業條款(如適用)。

業 務

下表載列於截至2023年6月30日我們按類型劃分的已實現首次收支平衡的影像中心數目及平均首次收支平衡期：

	數目	平均首次收支
		平衡期 (月數)
旗艦型影像中心.....	5	16.0
區域共享型影像中心.....	24	4.0
專科醫聯體型影像中心.....	43	2.1
運營管理型影像中心.....	13	3.1

下表載列於截至2023年6月30日我們按類型劃分的已實現現金投資回報的影像中心數目及平均現金投資回報期：

	數目	平均現金投資
		回報期 (月數)
旗艦型影像中心.....	—	—
區域共享型影像中心.....	11	47.3
專科醫聯體型影像中心.....	25	39.0
運營管理型影像中心.....	11	6.9

截至2023年6月30日，我們已開設八間旗艦型影像中心、24間區域共享型影像中心、43間專科醫聯體型影像中心及13間運營管理型影像中心，其中五間、24間、43間及13間已實現首次收支平衡，零家、11間、25間及11間已實現現金投資回報。餘下未達致首次收支平衡，或現金投資回報主要由於其仍未營運足夠的時間，而就區域共享型影像中心及專科醫聯體型影像中心而言，其合作的醫院夥伴表現欠佳。於2020年、2021年及2022年以及截至2023年6月30日止六個月，錄得虧損的影像中心分別有15間、12間、19間及19間(有毛損)，見「— 影像中心服務 — 概覽」。

影像賦能解決方案

我們於2019年開始為客戶提供影像賦能解決方案。我們的影像賦能解決方案主要幫助醫院等醫療機構客戶選擇及採購滿足他們發展需求的合適影像設備，以及提供一系列配套模塊化賦能解決方案，將影像設備的使用價值最大化。我們按客戶需求打造個

業 務

性化及一站式的解決方案，以確保客戶正確、有效地使用影像設備，從而提升他們醫療技術水平以及服務患者的能力。下表載列我們的影像賦能解決方案業務流程的流程圖：



附註：

- (1) 公立醫院客戶直接採購影像賦能解決方案一般透過招標程序，而我們直接參與有關投標。
- (2) 一站式影像賦能解決方案包括設備選擇及配置、基礎設施改造服務及模塊化解決方案，一般包括在職培訓服務、維修及保養服務以及一脈雲平台相關服務。

我們致力推廣「用好設備比買好設備更重要」的理念，客戶可根據自身需求，選擇一個或多個服務模塊。與我們透過專科醫聯體型影像中心及運營管理型影像中心提供的服務不同，是我們僅負責提供設備及服務模塊，並不參與客戶的日常營運。我們根據提供的產品和服務的類別及內容從客戶收取費用。我們的影像賦能解決方案是以影像設備為核心。於往績記錄期，我們直接或通過平台商向醫療機構客戶提供影像賦能解決方案。請參閱「— 銷售和營銷 — 影像賦能解決方案」。於往績記錄期，我們的影像賦能解決方案為超過80間醫療機構提供服務。

業 務

憑藉多年的經驗和能力，我們開發了模塊化醫學影像解決方案，使醫療機構能夠提高專業水平，將其設備的價值最大化，優化SOP及增強服務能力。影像賦能解決方案主要包括以下的模塊化服務：

設備選擇及配置。我們的影像中心使用超過400台不同品牌的主流影像設備提供服務，於當中所累積的設備選擇專業知識，以及在體檢專科設備、專病專科設備(例如在全身血管檢查、腫瘤篩查等方面優化的專科設備)等定制化影像設備的能力，使我們可根據醫療機構差異化的臨床學科特點(如重點科室、專科部門等)及發展方向，結合影像技術的最新進展為醫療機構提供匹配度高、最符合專業發展的影像設備軟硬件配置方案。

有別於傳統的設備買賣，我們不僅幫助醫療機構選擇最合適的設備，還通過提供以下影像賦能解決方案中的其他服務模塊，幫助醫療機構更好地使用醫學影像設備，使該等影像設備的使用效率及效能最大化。

基礎設施改造服務。我們根據醫療機構對於影像科建設的需求，結合現場實地考察測量，提供佈局合理的場地規劃設計方案，包括佈局圖、方案稿、建築圖、施工圖及詳細的軟裝設計等。我們亦考慮當地影像醫生的工作習慣，優化配置工作台和閱片工具軟件，以優化影像醫生的工作環境。例如，我們幫助選擇標準閱片工作台，高度可以電動調節，滿足站立或坐位閱片需要，同時優化閱片背景燈光，緩解影像醫生的視力疲勞與腰頸椎勞損，從而提升他們在工作時的舒適感和專注度。

培訓服務。我們的培訓服務旨在提升影像技師的設備操作能力、醫生的診斷能力及臨床科室對於醫學影像的知識。我們通過內部培訓平台提供線上培訓服務。截至2023年6月30日，我們於線上平台共組織了超過500節專業課程。此外，我們的培訓平台提供虛擬讀片室及解剖學習課件等資源，收集並整理了超過10,000份影像診斷和影像技術題庫，用以對影像醫生和影像技師的考核和評估。

業 務

除線上培訓平台外，我們亦通過一脈影像學院提供線下培訓服務，組織專家講師到醫療機構去進行指導和授課。有關一脈影像學院的詳情，請參閱「— 醫療專業人員 — 一脈影像學院」。

維修及保養服務。根據客戶需求，我們提供定期的設備維護、保養和檢查服務，包括機器清潔、性能測試及校準、必要的機械或電氣檢查、非緊急性質的補救性維修以及各種維修服務，確保影像設備系統能按照製造商的產品規格運行。

一脈雲平台有關的服務。我們的影像賦能解決方案亦結合一脈雲服務，如遠程診斷及診斷報告服務、質控服務以及AI集成平台服務等。有關這些服務的詳情，請參閱「— 一脈雲服務」。

於往績記錄期內，我們一般向客戶提供服務組件，主要包括設備選擇及配置服務、基礎設施改造服務及培訓服務，作為以設備為中心的一站式解決方案套件。客戶亦能夠向我們採購個別服務組件，例如維修及維護服務等。於2020年、2021年及2022年以及截至2022年及2023年6月30日止六個月，我們分別訂立29份、22份、40份、17份及14份以設備為中心的一站式解決方案套件的合約。

下表載列於所示期間來自該等設備為主的一站式解決方案套件的合約金額範圍及合約金額總額：

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2020年	2021年	2022年	2022年	2023年
	(以人民幣百萬元計)				
合約金額範圍 ⁽¹⁾	1.7至27.0	1.1至28.0	0.5至68.5	0.5至18.7	1.1至23.9
合約總金額 ⁽¹⁾	<u>242.4</u>	<u>191.4</u>	<u>395.9</u>	<u>89.1</u>	<u>119.2</u>

業 務

附註：

- (1) 上述合約金額的資料(i)並無考慮我們就維修及維護服務所訂立的合約，該等服務一般與銷售的設備分開提供；及(ii)根據我們在往績記錄期簽訂的相關合約的日期計算，該等日期與以設備為中心的一站式解決方案套件產生的收入不同，原因是根據會計政策我們將服務或設備的控制權轉移給客戶時方確認收入。

一脈雲服務

為促進我們所運營影像中心間的資源和能力共享，基於對醫學影像業務的理解和洞察，我們構建了支持連鎖影像中心運營的一脈雲平台。該平台按全流程整體規劃，模塊式分步研發。截至最後實際可行日期，我們取得了86項軟件著作權及兩項有關一脈雲平台醫療器械註冊證，並有四個發明專利申請待審查。

於2018年，隨著我們的產品及服務繼續發展，我們將一脈雲服務商業化，並以一脈陽光品牌向中國醫學影像行業提供有關服務，以滿足傳統信息基礎設施向數字化及智能化信息轉型的強勁需求。我們的客戶，主要是各級醫療機構，可根據其需求選擇我們的整體平台產品和服務，也可選擇某一或某幾個模塊產品和服務。具體而言：

- 我們主要向客戶提供平台技術服務。我們向客戶授權使用我們的一脈雲平台或其中的部分模塊，同時提供後續的數據存儲、數據分析等服務。我們按存儲量及使用情況向客戶收取服務費或固定年費等。
- 客戶也可根據其資源及能力選擇一次性軟件購買方式。我們將信息化產品配置於醫療機構內，整體替換醫療機構現有醫學影像事務及管理系統；我們也可根據醫療機構的需求，向其銷售模塊，在醫療機構現有系統基礎上，結合智能導診、精細化運營管理、質控等功能模塊。我們按軟件銷售一次性向客戶收取費用。

業 務

我們的一脈雲服務幫助醫療機構減少勞工成本、標準化工作流程、實現數據驅動管理，進而提高該等醫療機構的服務能力，提升患者的就醫體驗。我們的一脈雲平台由多個模塊集合而成。以下載列我們商業化的一脈雲平台模塊的有關內容：

醫學影像業務流程模塊。該等模塊涵蓋醫學影像從預約、選擇影像檢查項目到出具診斷報告等全服務流程，是一脈雲的核心產品和服務，旨在提高醫學影像事務流程的效率，解決各參與方痛點。除了預約、選擇影像檢查項目等基礎模塊外，我們可分析及單獨提供獨特的產品模塊，包括雲存儲及雲膠片模塊、複雜病例遠程診斷／會診、雲RIS模塊及影像AI集成平台模塊等。

- **雲存儲及雲膠片模塊。**該模塊向醫療機構提供雲膠片系統及雲膠片推廣運營服務，以及影像數據雲存儲服務。增加應用數字膠片的，可減少醫療機構傳統膠片的使用，也方便患者獲取影像圖像和報告。
- **複雜病例遠程診斷／會診。**我們在遠程會診平台上聘用了近100多名國內醫學影像多個專業的知名專家，提供複雜病例診斷諮詢服務和多學科團隊會診服務，將高端優質的醫療資源直接與基層醫療系統內的醫生和患者聯接，協助有關醫生正確、合理為患者確定治療程序，並有助執行分級診療措施。此外，針對缺少影像醫生、影像醫生能力不足或想降低成本提高影像服務能力的醫療機構，我們提供遠程診斷服務。在遠程會診平台上的影像專家為合作醫療機構出具影像診斷諮詢報告。
- **雲RIS模塊。**我們雲RIS模塊服務的主要對象為特定區域的中心醫院。通過對中心醫院及同區域的下級醫療機構分別配置遠程信息系統及服務器，實現影像圖像和報告的共享以及互聯互通。

業 務

- **影像AI集成平台模塊**。我們的影像AI集成平台將市場上主流AI服務提供商的產品在具有相同工作區及用戶界面的一站式平台上進行集成並促進影像數據標準及操作流程的一致性，尤其是，我們的影像AI集成平台模塊可與PACS集成。因此，當使用AI工具時，醫生僅需在我們的影像AI集成平台上運作，而毋須在不同的工作場所之間轉換。我們的影像AI集成平台可為影像醫生的使用提供便利，提升他們使用AI工具的體驗以及圖像處理和影像診斷效率。

運營管理模塊。該等模塊主要是為數據驅動醫學影像的運營提供信息化支持及發展動力，包括精細化運營管理模塊、質量控制模塊等。

- **精細化運營管理模塊**。我們的精細化運營管理模塊旨在為客戶提供有關影像科室對臨床科室提供影像服務能力和臨床科室對影像的認知能力的分析。該模塊主要通過採集和規範醫療機構事務系統中與影像檢查相關的信息，為管理者提供有關業務及財務指標基於標準化數據的精確分析，大大減省由人手處理有關資料收集、輸入及分析的工作量，並能有效評估不同影像檢查程序在臨床科室的使用率及滲透率，以及有關使用是否合理。
- **質量控制模塊**。我們通過質量控制模塊提供質量控制服務，通過對日常工作中產生的影像圖像和診斷報告進行抽樣，並由我們的質控專家按質控評估標準進行評分，最後得到對影像技師和影像醫生的評估結論。由於質控評估的過程做了雙盲處理，因此評估的結果是公正、客觀，以科學方法計量影像技師和影像醫生的真實能力和技能，並激勵這些醫療人員不斷提升自身專業能力和服務質量，同時保持嚴謹的工作態度。這些質控的評估結果也可作為人力資源和績效考核的重要參考數據。

業 務

我們一脈雲服務業務的各個模塊可以作為影像賦能解決方案業務的模塊化服務之一，也可以單獨作為產品和服務對外提供。我們持續開發一脈雲平台，並計劃於未來推出更多商業化產品，視乎產品和服務的成熟程度而定。

影像設備

我們的主要影像設備部件的使用年期一般約為八至十年。根據我們的經驗，適當的維修和保養可以延長使用年期。在釐定影像設備的使用年期及剩餘價值時，我們會考慮多種因素，例如市場需求、影像程序及技術的轉變以及影像設備的預計用途。影像設備的使用年期估計一般是根據我們對於以類似方式使用的同類影像設備的經驗。

醫療專業人員

於我們影像中心執業的醫療專業人員的資格及專業知識對所提供的影像服務質量至關重要，可塑造我們的競爭力及為我們的核心能力奠定基礎。我們主要通過既定程序招聘醫療專業人員，包括筆試、面試和背景調查。於我們的影像中心執業的醫療專業人員可與我們訂立僱傭合約或服務合約。作為我們招聘和留住員工戰略的一部分，我們已建立全面的內部培訓計劃，根據不同的工作崗位進行分組，涵蓋的主題包括醫學影像技術能力、醫學影像診斷能力、護理能力、醫療安全及研發能力。

我們的醫療專業人員主要包括影像醫生、影像技師和護士。在我們自有影像中心（即旗艦型影像中心和區域共享型影像中心）一般分兩類醫療專業人員：(i)與我們註冊作為主要執業地點的醫療專業人員；及(ii)於我們自有影像中心多點執業的醫療專業人員。下表載列所示日期我們的醫療專業人員的明細：

	截至12月31日						截至6月30日	
	2020年		2021年		2022年		2023年	
	主執業 ⁽¹⁾	多點執業 ⁽²⁾	主執業 ⁽¹⁾	多點執業 ⁽²⁾	主執業 ⁽¹⁾	多點執業 ⁽²⁾	主執業 ⁽¹⁾	多點執業 ⁽²⁾
影像醫生	58	108	109	183	223	206	226	262
影像技師	101	–	138	–	181	–	175	–
護士	69	–	94	–	134	–	122	–
總計	228	108	341	183	538	206	523	262

業 務

附註：

- (1) 指與我們註冊作為主要執業地點的醫療專業人員。
- (2) 指於我們自有影像中心多點執業的醫療專業人員。

以下載列醫療專業人員與我們訂立的服務合約的主要條款：

- **重大權利及義務**。我們為醫療專業人員提供必要的辦公設施、基礎設施、醫療設備及辦公用品，以促進其工作；醫療專業人員在提供服務時必須遵守我們的規章制度以及醫療設備操作常規及程序。
- **服務薪酬**。醫療專業人員的薪酬架構乃根據實際工作時數、所承擔的工作量及提供的表現質素等因素釐定。
- **保密**。醫療專業人員有義務對其在服務過程中處理或接觸的任何工作相關數據及資料嚴格保密。明確禁止彼等披露、更改、損害或非法獲取或處理上述數據，以及非法向第三方傳播或提供上述數據。
- **終止**。倘醫療專業人員未能履行其專業責任，或涉及非法行為或重大醫療事故，我們保留單方面終止服務合約的權利。

醫療專業人員的資質

在中國，持證醫師須接受中國公共衛生部門授權的機構或組織對其專業技能、成就和職業道德的定期評估。在中國，醫生有三種專業等級：(i)初級職稱為住院醫生，在主治醫生或其他主管的監督下執業。初級職稱的住院醫師通常承擔初級任務，如為患者準備病歷；(ii)中級職稱為主治醫生，可監督住院醫師。中級職稱的主治醫生通常承擔常規醫療程序、教學和研究工作；及(iii)高級職稱，就(a)副主任醫生，可指導主治醫

業 務

生和住院醫師，指導特定領域的研究工作，通常承擔複雜的醫療程序；(b)主任醫生，通常在特定領域擁有最高水平的醫療能力，通常是一個醫療部門的負責人。同樣的，對於影像技師和護士也設有類似的專業等級。

截至2023年6月30日，在我們的影像中心執業的超過100名醫療專業人員具有五至十年的行業經驗，113人具有十至十五年的經驗，218人具有十五年以上的經驗。截至同一日期，我們有86名影像醫生具有高級職稱，99名影像醫生具有中級職稱；我們有四名影像技師具有高級職稱，23名影像技師具有中級職稱；我們有1名護士具有高級職稱，20名護士具有中級職稱。其中，一位專家曾擔任中華醫學會放射學分會主席，一位專家曾擔任中華醫學會核醫學分會副主席；一位專家曾擔任中華醫學會放射學分會委員。此外，我們團隊中的多位專家還在省級和縣級醫療行業委員會中擔任職務。作為我們人才隊伍的骨幹，這些專家在提高我們的醫療水平、發展我們的科研能力、保證我們的醫療質量、培訓我們的人員方面發揮了積極作用。我們還為我們的醫療人員提供參與進修學習計劃和出席學術會議等機會。

一脈影像學院

我們的一脈影像學院主要成立作為我們培養人才的內部機構，旨在對我們所聘用的影像醫生、影像技師及護士等醫療專業人員進行專業培訓，培養利用先進的影像設備進行檢查及診斷的醫學影像專業人員，以及影像中心運營的管理人才。因此，我們的一脈影像學院持續開發諸如繼續教育培訓、定制化培訓方案、專業能力評估、領導力培訓課程等，幫助培育合適的人才以協助醫療機構優化其員工隊伍，同時為這些人員提供獲得專業經驗和見解的機會。

一脈影像學院亦在我們業務擴展及持續研發活動中發揮重要作用。其主要負責開發及實施基於各類領先影像設備功能的技術，以提高我們的研究及技術能力，還為研發活動提供專業的醫學支持，如醫療數據標準化及AI集成平台。由於一脈影像學院是一個內部培訓平台，而不是一個有執照的培訓學校，因此毋須受中國有關教育培訓機構及學校的法律及法規的約束。

業 務

定價與支付

影像中心服務

旗艦型影像中心

在我們的旗艦型影像中心，患者或其他醫療保健消費者通常需要在接受我們的服務之前支付他們的醫療費用。其中，絕大部分是通過自費方式支付。於往績記錄期內，我們其中一間旗艦型影像中心已採納公共醫療保險計劃，其所有服務均涵蓋於公共醫療保險計劃內並可直接於保險計劃中結算。不同的公共醫療保險計劃所涵蓋的具體比例可能會根據包括保險計劃的類型、患者及其他醫療保健消費者的年齡以及所涉及的醫療保健服務及產品的類型等標準而有所不同。於往績記錄期內，少量患者及其他醫療保健消費者是通過公共醫療保險計劃付賬。於最後實際可行日期，我們並無旗艦型影像中心採用公共醫療保險計劃。

根據適用的中國法律和法規，我們作為私營營利性影像中心，我們一般對服務有自主定價權。該等服務的價格通常取決於客戶的特定需求、所購買影像服務的類型、將提供的服務量、對影像服務質素的要求及競爭對手的定價條款。我們的一些旗艦型影像中心亦為願意支付更高價格以獲得更優質服務的患者和其他醫療保健消費者提供諸如一對一專家報告的專業分析、多學科團隊會診等高價值服務，並收取相應費用，而這些費用由個別旗艦型影像中心決定。

區域共享型影像中心

就我們的區域共享型影像中心而言，主要是由合作醫院向我們購買(其中包括)影像服務，而合作醫院支付的購買價一般視乎影像檢查類型及將提供的服務量而定，以統一醫保目錄中所預定的價格作為參照。我們根據與醫院訂立的合約，參考患者支付的費用向醫院收取服務費。

業 務

專科醫聯體型影像中心

我們因提供設備配置及專業能力提升、運營管理諮詢等服務而獲取收入。我們向醫院客戶收取的服務費乃根據運營績效費率，或結合固定付款與運營績效服務費兩種。服務費金額通常視乎運營績效及合作時長而定。醫院客戶每月向我們支付費用，並在年終進行結算及調整。

運營管理型影像中心

根據我們提供的運營管理服務，我們向醫院客戶收取的服務費乃根據運營績效費率，或固定付款與運營績效服務費兩種。

影像賦能解決方案

我們為我們的醫學影像設備賦能解決方案及所提供以滿足客戶需求的服務及解決方案定價。我們有權根據醫學影像設備及／或我們的模塊化服務及解決方案收取費用，費用釐定的因素包括我們協助客戶選擇的影像設備的市價、客戶選擇的服務模塊內容及數量、我們提供相關解決方案的成本以及服務年期的長短等。我們的客戶根據相關的購買或服務協議向我們支付費用。

對於大多數客戶，我們要求在交付影像賦能解決方案前付款或授予信貸期為交付後一個月付款。對於少數影像賦能解決方案客戶，於往績記錄期，我們允許長期分期付款，期限約為二至六年。

一脈雲服務

在設定一脈雲服務的定價時，我們考慮我們在研發、雲資源消耗、實施和服務提供方面的成本、客戶的需求以及競爭對手的價格。

對於與醫療機構的系統安裝及後續維護項目，我們一般按一次性軟件銷售收取費用，採用一次性付費或按月、按季、按年分次付費的方式結算。對於醫療機構購買的醫療

業 務

服務和數據服務，我們一般按存儲量或服務量或按年收取服務費，付款方式為實時付款或按月、按季、按年付款。

於往績記錄期，我們授予一脈雲服務客戶的信貸期一般為十二個月內。

銷售和營銷

我們相信，最有效的營銷方式是針對尚待滿足的需求持續提升我們的服務能力，並通過展示我們解決方案的效用來提高我們品牌的知名度及進行市場教育。憑藉更強大的服務能力，我們亦能維持和鞏固與現有客戶的關係，以推動交叉銷售。

我們的銷售及營銷策略主要以產品和服務為導向。我們於總部及地方層面成立銷售和營銷團隊，藉此提高我們對市場需求的了解、推廣最新解決方案，並持續優化或調整我們的產品和服務，從而形成一個良性循環。截至2023年6月30日，我們的銷售和營銷團隊由56名員工組成，其中70%以上在醫療行業具備逾五年的銷售及營銷經驗。

於往績記錄期，我們的所有收入來自於中國的銷售。於2020年、2021年及2022年以及截至2023年6月30日止六個月，我們的銷售開支分別為人民幣32.1百萬元、人民幣76.0百萬元、人民幣48.7百萬元及人民幣34.5百萬元，分別佔我們收入的6.4%、12.8%、6.2%及6.5%。

我們就不同業務所開展的銷售和營銷活動各有不同：

影像中心服務

從新的影像中心開發和現有影像中心運營兩個方面，我們採用多種活動提升品牌及市場知名度。

在市場開發方面，我們建立了市場拓展團隊，負責各區域的新影像中心的成立和物色具潛力的合作醫院。在此過程中，我們與當地政府及衛生管理部門交流，闡述我

業 務

們在降低政府財政支出、推廣分級診療制度、推進衛生體制改革等方面的價值主張，展現我們的社會責任，力爭獲得有關政府和衛生管理部門的認可和支持。在與醫院等醫療機構的溝通中，我們通過優秀個案的展示，塑造我們的專業形象，讓醫院能夠充分了解並認可我們的專業能力和運營能力，同時看到我們在人才培養、醫學專家等方面積累的雄厚專業資源，為其後的合作建立基礎。此外，我們通過區域內的學術會議、行業協會等公開場合和學術活動，推廣我們的合作模式。

在影像中心服務營銷方面，我們相信，我們的品牌知名度以及產品和服務的用戶基礎主要透過與公立醫院及企業用戶密切合作而取得增長。我們與各級醫療機構開展多種形式的交流互動，包括學術講座、醫生沙龍、科研合作計劃等，向醫院介紹我們在先進影像設備引進，以及近期推出的醫療服務項目方面的優勢和進展，尤其是醫學影像新技術的開發方面，這些交流和互動促進醫院在臨床診療工作中合理選用合適的檢查程序，使影像檢查效率及效能最大化。同時，我們傾聽醫院客戶的意見及建議，充分了解醫院需求，優化我們自身的服務能力，建立我們專業、高效的品牌形象。於2020年、2021年及2022年以及截至2023年6月30日止六個月，我們分別與其他醫療機構舉行了25場、82場、237場及270場學術交流及科研活動。與醫院客戶訂立合作協議或服務協議前，我們可能需要通過投標程序。就需要招投標程序的醫院客戶的項目而言，於往績記錄期內，即使行業內有其他對手於同期與我們競投相同項目，但我們影像中心服務的中標率仍為百分之百。根據《中華人民共和國招標投標法》，影像中心服務的投標需要至少三名投標人參與投標。於往績記錄期，我們的中標率持續高企，乃由於(i)我們與醫療機構於服務推出前進行溝通，使我們能夠滿足其特定需求；(ii)我們的技術支援團隊能夠提供迅速有效的解決方案；(iii)我們的品牌知名度、具競爭力的定價策略以及廣泛的銷售及服務網絡；及(iv)我們的戰略市場定位、與別不同的競爭方式及嚴格遵守所有相關法律及醫療機構的採購政策。

在拓展企業及個人用戶基礎方面，我們於品牌建設及營銷的投資主要包括新媒體渠道運營、商業平台的入駐及維護等，以增加公眾對於我們醫學影像品牌的認知。此

業 務

外，我們積極專注於拓展企業客戶，並與保險公司、銀行、體檢中心、診所等商業機構建立合作關係，與我們的業務互補。

影像賦能解決方案

我們組建專門的影像賦能解決方案業務團隊，主要集中在江西省和湖北省，在這兩個省份聚焦推廣影像賦能解決方案業務。此外，我們擁有十個以省區為單位的團隊，負責開發影像中心服務業務，在開發我們的影像中心服務的同時，他們在各自所在轄區內也會推廣影像賦能解決方案。另外，我們積極物色擁有豐富資源、和我們具有相似理念且願意長期攜手合作的業務夥伴，一起在區域市場內共同推廣影像賦能解決方案。此外，我們也與主流的設備廠商建立戰略合作關係，共同推廣影像賦能解決方案。我們通常透過以下方法推廣影像賦能解決方案：(i)邀請醫療機構或業內的主流供應商合辦相關的研討會；(ii)在社交媒體平台等網上渠道刊發文章，以加強我們影像賦能解決方案的曝光率。

我們影像賦能解決方案包括圍繞我們協助醫療機構選擇及採購的影像設備的多種模塊化服務。該等解決方案使該等設備的使用價值最大化。我們的模塊化服務均由我們直接提供予醫療機構，但若干設備乃透過平台商銷售。

透過平台商銷售

於往績記錄期，作為我們影像賦能解決方案業務的一部分，我們主要在醫療機構對供應商有相關要求或偏好的情況下向有限數目的平台商銷售影像設備，由該等平台商進一步向醫療機構銷售影像設備。該等平台商通常與該等醫療機構客戶有穩定的合作關係，一般在中國從事醫療設備及醫藥產品的分銷。根據弗若斯特沙利文的資料，該等平台商主要負責協助向醫療機構提供與醫療影像設備相關的多項程序或向醫療機構提供融資租賃，以紓解購買大型或昂貴資產的初期資本壓力。該等平台商大部分為當地企業，其地域範圍覆蓋相關醫療機構客戶。我們對這些平台商的銷售取決於相關客戶對我們服務的需求及彼等適用的採購要求，因為我們一般不會主動接觸或直接向這些平台商推廣銷售。然而，由於醫療機構客戶該類需求增加，來自向平台商的銷售

業 務

收入貢獻可能會增加。儘管是否決定委聘該等平台商主要由醫療機構客戶主導，一般不由我們控制，但透過該等平台商進行銷售及與該等平台商合作亦使我們能夠利用彼等的資質及經驗擴大業務範圍，並為我們提供機會加強與該等醫療機構客戶的合作。我們與平台商的關係是買賣雙方的關係。我們的影像賦能解決方案的價格通常高於傳統醫療成像設備供應商的銷售價格。價格差異即我們所提供以解決方案為中心的服務（而非以設備為中心的服務）的價值。根據弗若斯特沙利，有關定價方式符合行業慣例。我們向平台商銷售的定價及交易條款與我們與其他客戶之間的定價及交易條款大致相若。於往績記錄期，在我們的影像賦能解決方案業務下，概無平台商的下游客戶亦為我們的直接醫院客戶。

我們對選擇平台商的控制權有限，而選擇主要根據相關醫療機構的偏好。根據弗若斯特沙利文的資料，由於醫療機構需要採購廣泛的醫療設備以向各類患者提供全面的治療選擇，部分醫療機構可能傾向於從能夠提供各種產品組合選擇的平台商採購，而非在採購過程中為每種醫療設備委聘單獨的醫療設備製造商進行簡單管理。根據弗若斯特沙利文的資料，我們通過平台商向醫療機構銷售影像設備符合不同類型醫院的行業慣例。

根據我們與平台商的安排，平台商為我們的直接客戶，我們通常與其訂立銷售合約。該等銷售合約一般會訂明所售產品的名稱、規格、數量及單價，以及我們會向其交付產品的醫療機構的名稱。我們對平台商並無管理控制權。收取影像設備後，平台商會直接將之銷售予醫療機構，醫療機構為我們的最終客戶。我們仍負責銷售及營銷工作，包括選擇影像設備、就我們選擇的影像設備與醫療機構聯絡，以及在提供影像賦能解決方案的過程中提供醫療機構選擇的模塊化服務。來自平台商的收入計入影像賦能解決方案的收入來源，而同一收入來源以一致的會計方法處理。我們於履行與平台商訂

業 務

立的銷售合約的履約責任時(即我們按協議規定將產品控制權轉移至醫療機構的時間點)確認收入。醫療機構驗收影像設備後，我們即被視為將影像設備的控制權轉移。根據我們與平台商訂立的銷售合約，於銷售安排的交付過程中，平台商不會獲得產品的控制權。

下文載列我們銷售合約的主要條款：

- **期限**。我們一般不會指定合約期。
- **支付及信貸期**。我們根據個別情況釐定授予平台商的信貸期，一般會授予平台商自合約日期起不超過15個工作天的信貸期。
- **銷售及定價政策**。我們一般以合約訂明的協定數量及價格向平台商銷售產品。我們一般不會為平台商設定任何最低採購金額或最低銷售目標。我們一般不強制規定平台商銷售產品的價格。
- **交付**。我們一般負責安排將設備運送到醫院指定的地點。我們一般承擔交付損失的費用及風險。
- **退貨**。我們一般不接受產品退貨或退款。
- **技術支持及培訓**。我們一般負責提供設備的操作手冊、保養手冊、維修手冊及操作培訓。
- **質量保證**。我們一般負責設備的維修及保養。我們通常提供12個月的保修期。

於2020年、2021年及2022年以及截至2023年6月30日止六個月，我們與三家、六家、21家及10家平台商合作。向平台商作出的銷售產生的收入按總額基準確認。一般而言，於設備交付予醫院時我們擁有設備的所有權。於2020年、2021年及2022年以及截至2023年6月30日止六個月，透過平台商銷售影像設備的收入分別為人民幣24.2百萬元、人民幣34.5百萬元、人民幣151.4百萬元及人民幣116.9百萬元，分別佔總收入約4.8%、5.8%、19.3%及22.1%，分別佔影像賦能解決方案收入的16.1%、24.8%、56.2%及62.7%。於往績

業 務

記錄期及截至最後實際可行日期，我們於各年或期末並無仍由平台商持有的未售出產品的賬面值。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們所有的平台商均為獨立第三方，當中四家平台商的股東為我們附屬公司的僱員或股東。於2020年、2021年及2022年以及截至2023年6月30日止六個月，從該四家平台商獲得的收入分別為零、零、人民幣27.1百萬元及零。

根據我們的中國法律顧問，通過平台商向醫院銷售醫療設備並沒有在任何重大方面違反中國法律及法規中有關兩張發票政策的強制性規定或任何其他中國法律及法規。

一脈雲服務

我們一方面通過自有銷售團隊進行渠道營銷，另一方面就其他業務線的現有客戶(如醫院客戶)尋求交叉銷售機會。我們利用與影像中心服務及影像賦能解決方案業務的醫院客戶所建立的良好關係，發掘他們對信息化及智能化轉型的需求，以實現交叉銷售。在渠道營銷方面，我們已建立專業化的營銷團隊，特別分佈在江西、湖北等重點省區，通過與區域商業夥伴的互動合作，共同推動一脈雲服務向相關區域內醫療機構的銷售。

我們的客戶

我們的客戶主要包括公立及私立醫療機構以及健康管理公司。下表載列按業務線劃分的主要客戶類型：

業務線	主要客戶類型
影像中心服務	公立、私立醫療機構及個人客戶
影像賦能解決方案.....	公立、私立醫療機構及平台商
一脈雲服務	公立、私立醫療機構以及健康管理公司

於往績記錄期內各年度／期間，我們的五大客戶分別佔我們總收入的22.8%、22.4%、25.2%及37.8%。我們的最大客戶分別佔我們於往績記錄期內各年度／期間總收入的7.4%、6.5%、9.0%及14.8%。

業 務

截至最後實際可行日期，據董事所知，概無董事及他們各自的緊密聯繫人或持有我們已發行股本5%以上的任何股東，在我們的任何五大客戶中擁有任何權益。

下表載列於所示期間我們的收入按客戶類型劃分的明細。

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2020年		2021年		2022年		2022年		2023年	
	金額	%	金額	%	金額	%	金額	%	金額	%
	(人民幣千元，百分比除外)									
公立醫療機構 ⁽¹⁾	392,205	78.2	434,060	73.4	444,805	56.7	233,775	64.6	335,875	63.4
非公立醫療機構 ⁽²⁾	26,523	5.3	28,414	4.8	103,272	13.2	31,660	8.8	19,709	3.7
個人客戶	38,080	7.6	84,175	14.2	74,098	9.4	33,774	9.4	56,727	10.7
平台商	24,173	4.8	34,496	5.8	151,373	19.3	60,514	16.8	116,898	22.1
其他 ⁽³⁾	20,489	4.1	10,868	1.8	10,896	1.4	1,379	0.4	570	0.1
總計	501,470	100.0	592,013	100.0	784,444	100.0	361,102	100.0	529,779	100.0

附註：

- (1) 公立醫療機構指在經濟上屬國有、集體營運的醫療機構(包括由政府營運的醫療機構)。
- (2) 非公立醫療機構指除公立醫療機構以外的醫療機構，包括合資企業、股東合作社、民營醫療機構及台港澳投資醫療機構、外商投資醫療機構等。
- (3) 其他主要包括健康管理公司等企業客戶。

客戶支持及服務

我們不斷努力通過提供優質的客戶服務來提高我們客戶的滿意度。我們安排與影像中心的患者和其他醫療保健消費者進行跟進訪談，以評估所提供的影像服務的質量，以及他們對我們的建議和意見。

患者和其他醫療保健消費者可以在我們的影像中心或通過我們指定的電子郵件地址或熱線電話以口頭或書面形式提交投訴。我們定期抽查投訴記錄。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並不知悉有任何涉及我們影像服務的重大投訴或申索。

業 務

我們的供應商

下表載列按業務線劃分的主要供應商類型：

業務線	主要供應商類型
影像中心服務	影像設備供應商、設備進出口貿易代理
影像賦能解決方案	影像設備供應商
一脈雲服務	軟件及數據儲存服務供應商

選擇供應商時，我們會考慮客戶對特定設備的需求以及相關規格、功能或模式等因素，以確定有能力滿足該等需求的供應商範圍。此外，憑藉我們在醫療影像行業的豐富經驗及對各類醫療影像設備的深入了解，我們已建立完善的供應鏈管理能力，能夠揀選服務能力強、往績良好及合作條件優厚的最合適供應商，確保我們提供的產品和服務的質量以及供應穩定。

於往績記錄期內各年度／期間，我們的五大供應商分別佔我們總採購額的46.6%、41.4%、48.7%及61.4%。我們的最大供應商分別佔我們於往績記錄期內各年度／期間總採購額的26.2%、17.3%、28.4%及27.8%。

業 務

下表載列於往績記錄期，我們五大供應商的若干細節：

供應商	估採購		主要業務	我們採購的 產品/服務	業務關係 開始年份	註冊地	註冊資本
	採購金額 (人民幣 百萬元)	金額的% (%)					
截至2020年							
12年31日年度							
供應商A	131.9	26.2	電子及工業設備、醫療設備 醫療設備相關銷售及 支援服務	醫療設備	2015年	上海	88.1百萬美元
供應商B	46.3	9.2	醫療設備境外貿易 代理商	醫療設備	2019年	南昌	人民幣5.0百萬元
供應商C	24.9	5.0	醫療設備、設備及 耗材	醫療設備	2020年	吉安	人民幣5.0百萬元
供應商D	16.0	3.2	設備、耗材及藥品	耗材	2019年	齊齊哈爾	人民幣136.0百萬元
供應商E	15.1	3.0	醫療設備銷售、 租賃、保養及 技術諮詢服務	醫療設備	2020年	南昌	人民幣10.0百萬元
總計	<u>234.2</u>	<u>46.6</u>					

業 務

供應商	採購金額 (人民幣 百萬元)	佔採購 金額的% (%)	主要業務	我們採購的 產品/服務	業務關係 開始年份	註冊地	註冊資本
截至2021年							
12月31日年度							
供應商A	76.4	17.3	電子及工業設備、醫療設備相關銷售及支援服務	醫療設備	2015年	上海	88.1百萬美元
供應商F	46.5	10.5	醫療設備及電子裝置銷售及保養	醫療設備	2020年	武漢	人民幣5.0百萬元
武漢融公社醫療器械有限公司	25.5	5.8	醫療設備批發、零售及保養	醫療設備	2020年	武漢	人民幣10.0百萬元
供應商E	18.9	4.3	醫療設備相關銷售、租賃、保養及技術諮詢服務	醫療設備	2020年	南昌	人民幣10.0百萬元
供應商G	15.7	3.5	醫療市場推廣服務，包括舉辦學術會議、自媒體推廣及其他服務	營銷服務	2020年	北京	人民幣4.0百萬元
總計	<u>183.0</u>	<u>41.4</u>					

業 務

供應商	採購金額 (人民幣 百萬元)	佔採購 金額的% (%)	主要業務	我們採購的 產品/服務	業務關係 開始年份	註冊地	註冊資本
截至2022年							
12月31日年度							
供應商A	137.7	28.4	電子及工業設備、醫 療設備相關銷售及 支援服務	醫療設備	2015年	上海	88.1百萬美元
武漢融公社醫療器械 有限公司	43.2	8.9	醫療設備批發、零售 及保養	醫療設備	2020年	武漢	人民幣10.0百萬元
供應商E	19.7	4.1	醫療設備銷售、租 賃、保養及技術諮 詢服務	醫療設備	2020年	南昌	人民幣10.0百萬元
供應商H	17.7	3.7	醫療設備銷售及藥品 進出口	醫療設備	2022年	北京	人民幣50.0百萬元
供應商I	17.6	3.6	醫療設備營運、專業 建築營運及工程建 築	醫療設備	2021年	成都	人民幣13.8百萬元
總計	<u>235.9</u>	<u>48.7</u>					

業 務

供應商	採購金額	估採購 金額的%	主要業務	我們採購的 產品/服務	業務關係 開始年份	註冊地	註冊資本
	(人民幣 百萬元)	(%)					
截至2023年6月30日							
止六個月							
供應商A	80.8	27.8	電子及工業設備、醫 療設備的銷售及支 援服務	醫療設備	2015年	上海	88.1百萬美元
供應商J	49.8	17.2	醫療設備銷售及藥物 進出口	醫療設備	2022年	上海	人民幣10.0百萬元
供應商K	24.4	8.4	醫療設備銷售及藥物 進出口	醫療設備	2023年	南昌	人民幣1.0百萬元
供應商L	12.7	4.4	醫療設備銷售及藥物 進出口	醫療設備	2023年	北京	人民幣10.0百萬元
供應商E	10.3	3.6	醫療設備銷售、租 賃、保養及 技術諮詢服務	醫療設備、 耗材	2020年	南昌	人民幣10.0百萬元
總計	<u>178.0</u>	<u>61.4</u>					

截至最後實際可行日期，執行董事陳朝陽先生間接持有武漢融公社醫療器械有限公司約40.6%股權，該公司為我們往績記錄期的五大供應商之一。據我們所知，武漢融公社醫療器械有限公司並無獲我們任何客戶指定為相關醫療設備的供應商。於往績記錄期，我們向武漢融公社醫療器械有限公司作出的採購有所增加，主要由於隨著我們的業務規模擴大，我們更需要與能夠提供合適合作條款(如信貸政策)的採購單位合作。我們於往績記錄期向武漢融公社醫療器械有限公司作出的採購乃經審慎周詳考慮後，根據一般商業條款及採購價於日常業務過程中按公平原則進行，採購價格與本集團與其他獨立第三方供應商之間的採購價格大致相若。自2023年1月1日起我們再無與武漢

業 務

融公社醫療器械有限公司有任何業務合作，原因為我們已擴展供應商網絡，能夠以相若服務能力及有利條款獲得更多供應商，因此於[編纂]後，我們預期與武漢融公社醫療器械有限公司不會有任何業務關係。除上文所披露者外，截至最後實際可行日期，據董事所知，概無董事及彼等各自的緊密聯繫人或持有我們已發行股本5%以上的任何股東，在我們的任何五大供應商中擁有任何權益。

採購

我們為業務經營主要採購影像設備及其輔助設備、軟件、醫療耗材和藥物。我們通過總部層面的集中採購團隊進行採購。我們的集中採購團隊將審查我們影像中心提交的採購需求，批准採購數量、價格和供應渠道，並進行投標報價程序。我們通常與我們的供應商簽訂標準的採購協議。

基於集中採購的規模優勢和醫學影像中心網絡的持續擴張，我們的業務模式、品牌影響力得到各主流設備廠商的認可，成為該等設備廠商拓展私營客戶銷售的首選合作夥伴，使我們能夠獲得此類設備廠商優惠的定價條款。

我們通過考慮(其中包括)其產品質量、售後服務、交貨時限和客戶服務響應能力等因素來選擇供應商。我們與主要供應商保持著穩定的業務關係。於往績記錄期，我們並無遇到任何與供應商的重大糾紛、採購供應品的困難、因供應品短缺或延遲而導致的運營中斷或其價格的重大波動。鑒於我們採購對象的相對同質性、採購能力以及市場上相對龐大的供應商基礎，我們相信我們能夠在必要時找到替代供應商。

信息技術及研發

我們多年來運營影像中心所積累的核心經驗及所獲得的能力使得我們建立和完善了一系列服務於我們自身業務的醫學影像平台和系統，形成我們的一脈雲平台。此外，我們將一脈雲平台的部分模塊商業化，成就了我們的一脈雲服務，亦作為影像賦能解決方案的模塊化服務進行銷售。有關我們影像賦能解決方案及一脈雲服務的詳情，請參閱「—影像賦能解決方案」及「—一脈雲服務」。

業 務

除了我們目前已投入商業化運營的影像賦能解決方案及一脈雲服務外，我們的信息技術系統還包括以下各項：

- **標準化項目開發和運營系統**。我們開發了影像中心項目開發運營系統，包含項目開發八階段各自的模塊和影像中心運營SOP模塊。該系統對影像中心的開發和運營的過程進行標準化指導，規範我們開發和運營人員開展影像中心項目的標準步驟，也方便我們隨時掌握各個項目的進展以及有關業務、財務重要指標，以評估各項目可行性及盈利能力。
- **進銷存系統**。我們開發了影像中心耗材管理的進銷存系統，對影像中心耗材的採購、入庫、出庫和賬務處理進行實時監控和管理。
- **數據中台及報表分析系統**。我們的數據中台系統，一方面是建立我們的主數據管理體系，規範各系統數據標準統一，另一方面是在統一標準的前提下從各個業務系統中抓取數據建立數據庫，用於後續的運營管理分析。我們的報表分析系統在數據中台的基礎上，根據中心運營管理和集團管理需求開發的運營分析報表，方便我們的各級管理者實時查看經營情況，並提供決策依據。
- **醫學影像數據標準化管理系統**。通過統一命名、規範掃描，讓我們可以在一個「語言」標準上統一認知和交流，在臨床醫生影像檢查訂購標準化、影像技師掃描規範化、工作量統計合理化、AI應用精準化等領域起著基礎的作用，進而使醫療機構的統一質量評價、績效考核、精細運營、資源共享等工作得以有效開展。

業 務

研發

我們在研究和開發方面持續投入資源，用於：(i)改進基於醫學影像的檢查和診斷技術；(ii)建立和實施用於檢查和診斷的智能系統和數字平台；及(iii)開發和實施用於我們影像中心運營的管理系統和軟件。此外，基於我們影像中心運營過程中以及向醫院和其他醫療機構提供服務過程中所處理的大量數據，我們能夠提高我們雲平台的AI能力。

於2020年、2021年及2022年以及截至2023年6月30日止六個月，我們的研發開支分別為人民幣8.5百萬元、人民幣11.9百萬元、人民幣11.5百萬元及人民幣5.9百萬元，分別佔我們總收入的1.7%、2.0%、1.5%及1.1%。我們的研發開支主要包括研發人員的人力成本、差旅和雲服務成本。我們計劃隨著時間的推移增加我們在研發活動方面的支出，以進一步提高我們提供服務的廣度和深度，加強我們的信息基礎設施。

我們的研發團隊主要由一脈雲平台的研發團隊組成。此團隊主要負責處理雲存儲和雲計算等技術以建立產品線，包括(i)影像遠程會診系統、(ii)基於雲的RIS/PACS系統、(iii)影像醫生的工作站工具、(iv)患者和其他醫療保健消費者的服務系統及(v)醫學影像質量控制體系等。一脈雲平台研發團隊開發的產品可供我們的影像中心及醫療機構使用。截至2023年6月30日，我們的一脈雲平台研發團隊由35名員工組成，其中約68.6%的員工擁有學士以上學位而超過48%的員工在相關領域擁有超過十年的工作經驗。

我們的研發工作離不開支持團隊的技術支持和指導，其中包括我們的產品委員會及一脈影像學院。我們的產品委員會分為集團信息化戰略規劃團隊和數據團隊。信息化戰略規劃團隊成員由集團各部門關鍵負責人兼任，主要負責集團信息化、數字化的整體規劃、項目評估、研發進度審查、系統驗收和發佈的批准等。數據團隊主要負責集團數據中台建設、數據標準制定、數據安全管控等數據相關工作。有關一脈影像學院的詳情，請參閱「— 醫療專業人員 — 一脈影像學院」。

業 務

數據保護和隱私

我們致力於保護我們的夥伴、患者和其他醫療保健消費者、醫療專業人士以及我們業務網絡中其他參與者的數據。我們的數據合規及安全管理委員會負責數據安全，截至2023年6月30日該委員會由21名管理人員組成，負責保護運營及數據。數據合規主任為數據合規及安全管理委員會的主管，該委員會的委員由本集團所有一級部門負責人擔任。我們還成立了管理小組，由法務合規和安全合規負責人組成。我們在每個影像中心指定了數據安全負責人，負責在日常業務運營中實施我們的相關數據保護政策和數據安全管理。我們還為所有員工提供數據保護和隱私方面的培訓。

因此，我們建立了周全的數據安全體系，從管理管治、技術支持和業務運營等方面提供安全保護，並明確了有關問責機制。

數據保護管理

我們收集及處理的患者及醫療消費者的數據類型一般包括：(i)因我們提供微信小程序服務以在線預約體檢服務而產生的數據，如基本註冊信息(別名、個人照片、聯繫電話等)，這些數據在相關微信小程序的隱私政策中披露；(ii)我們提供診斷／諮詢服務所產生的數據，如個人基本身份信息(如姓名、身份證、預約登記記錄)及健康生理信息(如症狀、用藥史、過往病史、過敏史、診斷結果)，這些信息乃提供診斷／諮詢服務所必需；(iii)我們提供身體影像檢查及診斷服務所產生的數據，如影像(雲)片、診斷影像報告。我們亦收集及處理我們的醫療專業人員，包括影像醫生、放射科技術員及護士的個人信息，這些信息一般包括：姓名、聯繫電話、工作單位、職稱、專業領域。截至最後實際可行日期，我們擁有超過一百萬人士的個人信息。

我們已採取嚴格的政策，以確保我們對數據的收集和使用符合相關法律法規。我們在事先徵得客戶同意後，或在訂立客戶作為利害關係方的合約所允許及必要的情況下，或為履行法定職責或義務所必需，收集客戶的個人信息。我們保護患者的個人數據及

業 務

診斷報告，並通過訪問控制、加密數據傳輸、加密存儲、個人信息的去標識化及備份恢復，確保存儲在我們雲平台及服務器中的數據在整個生命週期內的安全。我們亦通過記錄及監控以及定期的安全審計，確保數據操作被正確記錄並符合國家數據安全標準。

我們利用位於中國內地的私有服務器和公共雲服務器進行數據存儲。數據存儲在公共雲服務器上，以便我們提供包括遠程會診和雲存儲在內的服務。我們在中國內地業務運營過程中收集和產生的用戶數據僅存儲在中國境內，我們的日常業務運營不涉及已識別核心數據、重要數據或大量個人信息的跨境傳輸。我們不同業務收集和產生的數據分開存儲，針對敏感個人信息進行加密存儲。我們制定了數據存儲制度並遵照執行，數據存儲期限視乎具體的數據類型、業務情況及實現處理該等數據的目的所需時間，並應符合相關法律法規或行業慣例。

為確保我們數據的安全性和保密性，我們根據數據的性質指定不同的數據安全類別，並相應地採取了差異化的數據安全措施。對於不同安全類別下的信息，我們對用戶信息實施分級保護措施，並應用包括訪問授權、加密存儲、加密傳輸等隱私政策，防止個人隱私信息的丟失或洩露。同時，我們建立了完整的隱私管理機制，在不同環境下提供全方位的個人隱私信息保護，從臨床使用（由於醫生需要真實的患者信息進行診斷、治療和諮詢，因此需要對去標識化和加密進行較小程度的限制）到AI合作（需要完全清洗、匿名、結構化和標準化，以便我們的AI服務提供商基於存儲在我們自己的服務器上的此類數據集開發和訓練相關模型或解決方案）。

訪問控制方面，我們制定並實施關於系統用戶權限管理及訪問控制的政策，即「數據安全管理規範」及「訪問控制管理規定」，以加強與數據訪問控制有關的安全管理，包括員工、醫院合作夥伴、客戶及其他第三方的訪問，並防止這些方面對數據的不當使用。這些措施及程序遵循通過用戶身份驗證及角色訪問控制，對系統的不同用戶給予「最小必要」的數據訪問權限的原則。對於不同系統之間有員工權限設置。對系統的訪問必須

業 務

經過授權，任何人不得在未經授權的情況下在系統中運行未經審批的程序。利用堡壘機通過管理員用戶進行賬戶及權限分配。雲控制台已根據業務營運實際要求、權限分離原則設立了管理員、操作員、審計員不同角色的用戶。由授權主體管理員配置訪問控制策略，訪問控制策略規定主體對客體的訪問規則。

我們會在法律法規允許的範圍或事先獲得用戶明確同意的情況下，在允許或授權範圍內以及合法、正當、必要的前提下共享數據。我們建立了對於存儲的信息、數據的刪除機制，將於以下情況下刪除個人信息：(i)與個人約定或適用法律法規規定的存儲期限屆滿；(ii)相關個人已註銷其賬戶；(iii)相關個人已撤銷對我們收集及使用數據的同意；(iv)已經實現或無法實現處理該等數據的目的，或無須再處理該等數據；及(v)適用法律法規規定的其他情況。

網絡安全防護

我們的信息架構已獲得國家信息系統安全等級保護第三級備案證明。此外，我們的信息系統已通過ISO 27001、ISO 27018認證。

每個影像中心或醫院等合作夥伴的數據都在其私有服務器上本地存儲和處理，須遵守嚴格的數據保護機制，尤其包括：

- **基礎設施的穩定性和安全**。我們採取全面的安全預防措施以確保我們基礎設施和數據的穩定性和安全。我們定期以在線備份方式備份所有運營數據，以盡量減低數據丟失的風險。我們就操作和維護管理、監控和警報機制、網絡安全管理及災難恢復訂有詳細的管理規範。我們已建立業務連續性機制，以應對任何重大災難性事件，包括可能導致各種業務中斷的自然或非自然災害，例如停電、網絡故障或伺服器斷電。
- **數據安全架構和保護措施**。我們已實施先進的日誌記錄和監控、數據加密、定期安全審核及其他機制，以確保正確記錄數據操作並遵守國家數據安全標準。我們透過使用防火牆及白名單來管理平台的進入和離開，藉此為客戶建立一

業 務

個與外部互聯網隔離的封閉式平台環境。這能過濾惡意的文件請求及行為，確保客戶在私人雲端上使用文件及流量的安全。此外，用戶須獲得授權才能取得平台上的數據。

- **應用安全**。我們採用伺服器警報政策，檢查各個伺服器的故障並及時維修。此外，我們使用多因素用戶密碼政策以及基於角色的訪問控制，以保障用戶登錄和用戶訪問的安全。此外，我們使用訪問授權和時間政策等做法，使我們能確保用戶隱私的安全。我們亦部署網絡應用程序防火牆和分佈式拒絕服務攻擊系統，以保護我們的業務系統免受內部及外部攻擊。
- **網絡安全管理系統**。我們已建立統一的監控系統，以監測主機及系統的運行狀況，並安排人員定期進行系統檢查、升級系統組塊以及進行病毒及漏洞掃描。

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無經歷任何重大數據洩露事件，亦無曾經或曾涉及任何有關網絡安全、數據安全及個人信息保護的不合規事件，而該等事件個別或共同已經或合理可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響，且截至最後實際可行日期，我們已在所有重大方面遵守現行有效的中國網絡安全、數據安全及個人信息保護法律法規。

我們已採取適當及全面的技術及組織措施，並制定整體網絡安全及數據保護政策，以保護數據免受未經授權的訪問、披露、盜竊、篡改、銷毀、丟失、非法使用或其他嚴重事故及漏洞。我們的核心系統已符合多層防護計劃(「MLPS」)的安全防護要求，並持有MLPS三級認證。我們已根據數據的重要性、數據類型及數據保密要求對我們的數據進行分類及分級，並據此制定數據安全保護策略及採取相應的安全措施，以確保數據及個人資料得到保障。我們已制定並實施一系列符合法律法規要求的數據安全管理政策，以保護網絡安全及數據生命週期(就數據而言)收集、傳輸、儲存、使用、刪除等環節及內部組織管理。我們亦已制定網絡安全措施及系統安全措施，以確保我們的網絡及業務系統持續有效的運營能力及應急響應，保護我們的服務器室、賬戶及運營網絡免受內部及外部威脅，防止安全事故及盡量減少安全事故的影響。

業 務

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無受到網信辦、中國證監會或任何其他相關政府機關有關網絡安全或數據隱私或任何網絡安全審查的任何行政處罰、停止、警告或任何其他重大不利調查、查詢及通知。

監管適用性及合規性

(a). 監管適用性 — 網絡安全審查措施

於2021年12月28日，網信辦與其他十二家中國監管機構聯合修訂及頒佈《網絡安全審查辦法》(「**網絡安全審查辦法**」)，於2022年2月15日生效。根據《網絡安全審查辦法》第2條，關鍵信息基礎設施運營者(「**關鍵信息基礎設施運營者**」)購買網絡產品及服務，網絡平台運營者開展影響或者可能影響國家安全的數據處理活動，應當進行網絡安全審查。具體而言，在兩種情況下需要自願申請網絡安全審查：(i)倘關鍵信息基礎設施運營者預計其網絡產品及服務的採購會影響或可能影響網絡產品及服務投入使用後的國家安全；及(ii)倘擁有超過一百萬名用戶的個人資料的網絡平台營運商尋求於外國上市。請參閱「監管概覽 — 關於網絡安全的法規」。

據我們的數據合規顧問告知，董事認為，根據《網絡安全審查辦法》申請網絡安全審查的義務不適用於我們，理由是：

- (i) 根據於2021年9月1日生效的《關鍵信息基礎設施安全保護條例》(「**《關鍵信息基礎設施安全保護條例》**」)，關鍵信息基礎設施指重要的行業和領域，例如公共通信和信息服務、能源、交通、水利、金融、公共服務、電子政務和國防科技行業，以及其他主要網絡設施和信息系統一旦被破壞或失去功能或數據，可能會嚴重危及國家安全、國家經濟、民生和公共利益。此外，重要行業和領域的主管部門和監督管理部門(「**保護工作部門**」)負責制定關鍵信息基礎設施識別

業 務

規則，識別各自行業的關鍵信息基礎設施，並及時通知運營商識別為關鍵信息基礎設施運營者的識別結果。截至最後實際可行日期，我們的境內實體並無被保護工作部們根據《關鍵信息基礎設施安全保護條例》認定為關鍵信息基礎設施運營者；

- (ii) 儘管我們的若干國內實體可能因我們的一脈雲平台而被視為網絡平台運營商，且我們擁有超過一百萬名用戶的個人資料，據我們的數據合規顧問告知，「在香港上市」不屬於「在外國上市」的範圍；及
- (iii) 於2023年6月26日，我們的數據合規顧問與國家網信辦的網絡安全審查辦公室¹授權的中國網絡安全審查技術與認證中心（「**中國網絡安全審查技術與認證中心**」）進行實名諮詢，以接收及接受網絡安全審查的提交文件及回答有關網絡安全審查的公眾查詢。有關我們的業務模式及建議於香港[編纂]的詳情已於諮詢期間傳達予稱國家網信辦的官員。根據諮詢期間諮詢的官員：(i)由於「在香港上市」並不屬於「在外國上市」的範疇，故根據網絡安全審查辦法，我們毋須就建議在香港[編纂]申請網絡安全審查；及(ii)除非我們獲國家衛生健康委員會（負責識別醫療及健康行業關鍵信息基礎設施的行業主管部門，即保護工作部們）認定為關鍵信息基礎設施運營者，否則我們毋須申請網絡安全審查。據我們的數據合規顧問告知，根據關鍵信息基礎設施安全保護條例第10條，保護工作部門負責在其行業及界別內組織關鍵信息基礎設施的識別，通知運營者有關識別的結果並向國務院轄下的公安部門報告。截至最後實際可行日期，我們的國內實體均未收到國家衛生健康委員會根據關鍵信息基礎設施安全保護條例認定我們為關鍵信息基礎設施運營者的任何通知。因此，我們及我們的數據合規顧問認為，截至最後實際可行日期，我們並無被國家衛生健康委員會認定為關鍵信息基礎設施運營者。

根據上述事實及分析以及數據合規顧問的意見、獨家保薦人進行的獨立盡職調查工作以及獨家保薦人目前可得的資料，於截至本文件日期，獨家保薦人並無注意到有

¹ 附註：

(1) http://www.cac.gov.cn/2022-01/04/c_1642894602460572.htm

業 務

任何事項令其質疑董事認為根據《網絡安全審查辦法》申請網絡安全審查的責任不適用於本公司的看法的合理性。

儘管如此，倘監管機構認為我們的網絡產品及服務或數據處理活動影響或可能影響國家安全，則可以啟動網絡安全審查。據我們的數據合規顧問告知，網絡安全審查辦法的詮釋、應用及執行仍存在重大不確定性，尤其是確定「影響或可能影響國家安全」的標準。因此，董事認為，我們的網絡產品及服務或數據處理活動可能無法排除在《網絡安全審查辦法》下被視為「影響或可能影響國家安全」的可能性，且監管機構可能會對我們進行網絡安全審查。據我們的數據合規顧問告知，我們的業務營運及數據處理活動根據《網絡安全審查辦法》被分類為「影響或可能影響國家安全」的可能性相對較低，然而，其最終須接受監管機構按個別情況進行的審查。此外，我們已採取全面的措施及內部控制政策，以降低被識別為「影響或可能影響國家安全」的業務營運及數據處理活動的風險。

(b). 監管適用性 — 《網絡數據安全管理規定草案》

2021年11月14日，網信辦公開徵求《網絡數據安全管理規定(徵求意見稿)》(「**《網絡數據安全管理規定草案》**」)意見。《網絡數據安全管理規定草案》適用於有關在中國境內使用網絡進行數據處理活動的活動。請參閱「監管概覽 — 關於個人資料或數據保護的法規」。

據我們的數據合規顧問告知，截至最後實際可行日期，《網絡數據安全管理規定草案》尚未生效，且由於《網絡數據安全管理規定草案》尚未生效，我們毋須根據該辦法申請網絡安全審查。於2023年6月26日，我們的數據合規顧問與中國人民銀行徵信中心進行實名諮詢。有關我們的業務模式及建議於香港[編纂]的詳情已於諮詢期間傳達予國家網信辦的官員。根據諮詢期間諮詢的官員的意見，我們毋須根據《網絡數據安全管理規定草案》申請網絡安全審查，原因是其為草擬本，尚未生效。基於上文所述，董事認為，我們毋須根據《網絡數據安全管理規定草案》申請網絡安全審查。根據上述事實及分析

業 務

以及數據合規顧問的意見、獨家保薦人進行的獨立盡職調查工作及獨家保薦人目前可得的資料，截至本文件日期，獨家保薦人並無注意到有任何事項令其質疑董事對本公司毋須根據《網絡安全管理規定草案》申請網絡安全審查的意見的合理性。

倘《網絡數據安全管理規定草案》以現有形式生效，其可能因以下原因適用於我們的若干境內實體：

- (i) 根據《網絡數據安全管理規定草案》，「互聯網平台運營商」是為用戶提供信息分發、社交、交易、支付、視聽等互聯網平台服務的數據處理器。因此，鑒於我們一脈雲平台的業務營運，我們可能被視為《網絡數據安全管理規定草案》項下的互聯網平台運營商。
- (ii) 《網絡數據安全管理規定草案》第13條規定，數據處理人員開展下列活動，應當按照國家有關規定申請網絡安全審查：(i)併購、重組或分離已獲得大量與國家安全、經濟發展或公共利益有關的數據資源，影響或可能影響國家安全的互聯網平台運營商；(ii)處理超過一百萬名擬在境外上市的個人的個人資料的數據處理器；(iii)尋求於香港上市而影響或可能影響國家安全的數據處理器；及(iv)影響或可能影響國家安全的其他數據處理活動。就《網絡數據安全管理規定草案》第13條的適用性而言，據我們的數據合規顧問告知，我們的董事認為情況(i)及(ii)不適用於我們；就情況(iii)及(iv)而言，鑒於本條規定的「影響或可能影響國家安全」的釐定標準仍不確定，且須待國家網信辦進一步闡述，政府機關可酌情詮釋「影響或可能影響國家安全」。倘相關監管機構認定我們擬於香港[編纂]或數據處理活動影響或可能影響國家安全，我們可能須接受網絡安全審查。

據我們的數據合規顧問告知，我們的業務營運及數據處理活動根據《網絡數據安全管理規定草案》被分類為「影響或可能影響國家安全」的可能性相對較低，然而，其最終

業 務

須由監管機構按個別基準進行審查。此外，我們已採取全面的措施及內部控制政策，以降低被識別為「影響或可能影響國家安全」的業務營運及數據處理活動的風險。

(c). 遵守《網絡安全審查辦法》及《網絡數據安全管理規定草案》

我們的董事認為，據我們的數據合規顧問告知，我們預計在所有重大方面遵守《網絡安全審查辦法》及《數據安全條例(假設以當前形式實施的《數據安全條例(草案)》)(「**《網絡安全條例》**」)不會有任何重大障礙，理由如下：

- (i) 我們已實施一套全面的內部政策及措施，以確保其合規常規；
- (ii) 於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無受到網信辦或任何其他相關政府機關有關網絡安全、數據隱私或網絡安全審查的任何重大行政處罰、制裁或任何其他重大不利調查、查詢及通知；
- (iii) 於往績記錄期及直至最後實際可行日期，概無發生重大網絡安全及數據保護事件或侵犯任何第三方，或其他待決或(據我們所知)威脅或與我們有關的法律訴訟、行政或政府程序；及
- (iv) 我們已成立負責網絡安全及數據合規事宜的委員會，並確認其將密切監察網絡安全及數據保護的立法及監管發展，包括《網絡安全條例》，且我們將調整及持續改善其數據合規常規，以確保遵守《網絡安全審查辦法》及《網絡數據安全管理規定草案》(倘《網絡數據安全管理規定草案》生效)。

業 務

董事認為，我們並無從事任何影響或可能影響國家安全的數據處理活動，而《網絡安全條例》(假設以現有形式實施的《網絡數據安全管理規定草案》)將不會對我們的業務營運或建議[編纂]造成重大不利影響。該觀點乃基於以下各項達致：

- (i) 上述事實表明，我們預計在所有重大方面遵守《網絡安全條例》(假設以當前形式實施的《網絡數據安全管理規定草案》)不會有任何重大障礙；及
- (ii) 截至本文件日期，我們並無收到相關監管機構對建議[編纂]的任何異議，亦無就此涉及任何調查、官方查詢、審查、警告或類似通知。

基於上述事實及分析以及數據合規顧問的意見、獨家保薦人進行的獨立盡職調查工作及獨家保薦人目前可得的資料，截至本文件日期，獨家保薦人並無注意到有任何事項，致使其對董事認為(i)本集團並無從事任何數據處理活動而影響或可能安全國家安全；(ii)本集團預期在所有重大方面遵守《網絡安全條例》(假設《網絡數據安全管理規定草案》以目前形式實施)不會有任何重大障礙；及(iii)《網絡安全條例》(假設《網絡數據安全管理規定草案》以目前形式實施)不會對本集團的業務營運及本公司的建議[編纂]造成重大不利影響。

然而，據我們的數據合規顧問告知，《網絡安全條例》的詮釋及實施仍有待進一步闡述，且《網絡數據安全管理規定草案》的最終內容及頒佈仍存在不確定性。我們及我們的數據合規顧問不能排除該等方面的法律及法規的潛在變動日後會對我們施加額外合規規定的可能性。請參閱風險因素 — 我們可能會面臨與處理患者及其他醫療消費者的個人及醫療資料有關的風險。中國及其他司法管轄區的數據保護、網絡安全、隱私及類似法律規管收集、使用及披露所涉及的信息及數據，違反或未能應對該等法律的變動可能會對我們的業務造成重大不利損害」。

業 務

競爭格局

醫學影像服務是臨床醫生在體檢過程中制定診斷、推薦治療及評估健康狀況的常見及重要方法及工具。該等服務的有效性及其價值取決於整個醫學影像過程中的多種因素，包括設備性能、放射技術人員的能力、放射科醫生的診斷能力及臨床醫生選擇準確影像檢驗程序的能力。目前，在中國，醫學影像在醫學診斷及治療過程中的作用及價值尚未得到充分認可，尤其是在基層醫療體系中。此乃主要由於優質醫學影像資源（主要集中於大型公立醫院）缺乏及分佈不均、基層醫療體系醫療機構醫學影像專業人員服務能力不足、放射科醫生與臨床醫生互動不足。

自2013年以來，中國政府已實施一系列政策，鼓勵通過大規模連鎖經營（尤其是在縣級部門建立第三方區域協作醫學影像中心）發展第三方醫學影像中心。在建立分級診療體系的背景下，出臺並實施該等舉措，以推動優質醫療資源向基層醫療體系延伸，並平衡該等資源的分佈。該等利好政策推動了中國第三方醫學影像中心市場的增長。

我們的主要競爭對手為第三方醫學影像中心運營商及醫學影像信息化研發公司。我們預計，中國醫學影像行業、中國醫學影像服務市場、中國第三方醫學影像中心市場、中國醫學影像設備解決方案市場及中國醫學雲影像服務市場將繼續增長，以應對快速的技術變革和創新、健康意識提高、行業標準發展和客戶偏好變化。因此，我們必須不斷創新以保持競爭力。更多詳情請參閱「行業概覽」一節。

業 務

獎項和認可

於過去多年，我們的服務和解決方案的質量獲得多項獎項和認可。代表性的獎項和認可載列如下：

獎項／認可	獲授年份	授獎機構／機關
江西省大數據示範企業	2023年	江西省工業和信息化廳
國家治理創新經驗典型案例	2022年	人民日報／人民論壇
中國醫院高質量發展專業促進工程2022 優選解決方案	2022年	健康界／中國醫學創新聯盟 海南博鰲醫學創新研究院
科技型企業	2021年	江西省科學技術廳
全國社會辦醫陽光平台服務機構	2021年	中國非公立醫療機構協會
中國醫學影像整合聯盟 第一屆執行理事長單位	2019年	中國整合醫學發展戰略 研究院中國醫學影像整合 聯盟

知識產權

我們依靠專利法、版權法、商標法和商業秘密法以及對披露的限制共同保護我們的知識產權。截至最後實際可行日期，我們有四個專利申請待審查。截至同日，我們在中國註冊了114項軟件著作權、30個商標及四個使用中的域名。請參閱見「附錄六—法定及一般資料—C.有關我們業務的進一步資料—2.知識產權」。

業 務

在往績記錄期，我們的知識產權並無受到任何重大侵權，亦無受第三方就侵權的指控。

僱員

截至2023年6月30日，我們於營運影像中心的所有城市擁有997名員工及醫療專業人員。下表載列截至2023年6月30日我們按業務職能劃分的員工及醫療專業人員明細：

業務職能	人數
研發.....	40
銷售及營銷.....	59
業務運營.....	213
管理支持.....	212
醫療專業人員.....	473 ⁽¹⁾
合計.....	997

附註：

- (1) 醫療專業人員人數指與我們訂立僱傭合同的醫療專業人員的人數，而非指於我們營運的醫療影像中心註冊的醫療專業人員的人數。

截至2023年6月30日，513名員工及醫療專業人員擁有學士或以上學歷，佔我們員工及醫療專業人員總數的51.5%。

我們致力建立具競爭力及公平的薪酬。為了有效地激勵我們的員工，我們通過市場調研不斷完善我們的薪酬及激勵政策。我們每半年對員工進行表現評估，以提供對員工表現的反饋。我們員工的報酬通常包括基本工資及基於表現的獎金。

我們根據適用中國法律及法規，為員工提供社會保險計劃及住房公積金。我們非常關注員工的福利，並不斷完善我們的福利制度。我們為員工提供額外的福利，如年假、津貼、補充醫療保險、年金、健康檢查及家庭成員的醫療保險等。

業 務

在往績記錄期，我們並無面臨任何可能嚴重損害我們業務及形象的罷工、抗議或其他重大勞工糾紛。我們的員工目前並無成立任何工會。

保險

我們根據中國法律及監管要求以及我們對運營需求的整體評估及行業管理投保保險。我們受中國社會保險制度的約束，為員工繳納五類保險，包括基本退休金、基本醫療、失業、工傷及生育保險。我們亦為我們的影像中心服務購買專業責任保險，包括影像中心人員的醫療責任保險及影像設備的財產險。於投保期內，我們醫療責任保險的最高承保金額為人民幣10百萬元；每宗申索的最高賠償金額為人民幣5百萬元；而每次醫療專業人員索賠的最高賠償金額為人民幣500,000元。我們並無於往績記錄期及直至最後實際可行日期收到任何與重大誤診或醫療事故事件索賠相關的醫療索賠或投訴。考慮到我們的業務性質、最高保險保障金額及倘被發現須對醫療事故或誤診負責，損害賠償方估計須支付的金額（通常包括已產生開支及其他損害賠償，有關金額視根據當地居民的人均可支配平均收入或個人開支等因素計算的法定限額而定），我們認為我們的醫療責任保障屬充足且符合行業常規。然而，我們無法向閣下保證我們將有足夠的保險保障我們業務營運可能產生的一切責任、損失或損害。請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－儘管我們已購買針對我們業務可能面臨承擔的醫療責任的相關保險，但無法保證保險已投保範圍足夠」。

我們並無投購任何業務中斷保險，根據中國法律，此並非強制性。我們並無投購關鍵人物人壽保險、網絡基礎設施或信息技術系統損失保險、或任何物業保險。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無就業務作出重大保險索賠。我們董事認為，我們現有的投保範圍符合行業慣例且對於業務而言屬足夠。

業 務

物業

我們的公司總部位於中國江西省南昌市。截至最後實際可行日期，我們在中國並無擁有物業，而我們在中國租賃54項物業，總建築面積為63,887.9平方米，與我們目前的業務運營有關，且主要用作辦公室、影像中心及員工宿舍用途。

截至2023年6月30日，我們所持有或租賃的物業的賬面值均未達到我們綜合總資產的15%或以上。根據香港上市規則第5章及《公司條例(豁免公司及招股章程遵從條文)公告》第6(2)條，本文件獲豁免遵守《公司(清盤及雜項條文)條例》第342(1)(b)條將所有土地或建築物的權益列入《公司(清盤及雜項條文)條例》附表3第34(2)段所述的估值報告的規定。

租賃物業

截至最後實際可行日期，我們在中國租賃54項物業，總建築面積約為63,887.9平方米，與我們目前的業務運營有關，且主要用作辦公室、影像中心及員工宿舍用途。相關租賃協議的租賃到期日範圍為2023年至2032年。有關我們租賃物業的風險，請參閱「風險因素—與法律法規有關的風險—如未能遵守有關我們若干租賃物業的中國物業相關法律及法規，可能會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成不利影響。」。

未於中國登記租賃協議

截至最後實際可行日期，我們有52項租賃協議尚未向中國有關當局登記。據中國法律顧問告知，未有就已簽立的租賃協議進行登記不會影響其有效性。然而，如有關主管當局要求我們糾正而我們未能於規定期限內辦理，我們或會就每份未登記租賃協議被處以人民幣1,000元以上及人民幣10,000元以下的罰款。我們估計因該等未登記租賃協議而可能被施加的最高罰款將約為人民幣520,000元，我們認為金額並不重大。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們未有被任何主管當局責令就未登記租賃協議進行登記，也未有被有關主管當局施加任何行政處罰，而潛在處罰金額佔我們於往績記錄期的總收入極少部分。因此，我們認為未有就該等租賃協議進行登記不會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成任何重大不利影響。

業 務

未有就上述租賃協議進行登記的背後原因非我們所能控制，原因是(其中包括)必須得到出租人願意合作進行登記程序及提供相關文件進行登記。為盡量減輕上述未有就租賃協議進行登記的潛在負面影響，我們一直與有關出租人保持定期溝通，尋求彼等合作就相關租賃補辦登記手續。此外，我們已制定內部指引及提升內部監控程序，規定我們須徵求業主同意在簽署之前先登記租賃協議，以確保符合適用的中國法律及法規。我們將主動聯繫各出租人，在可能的情況下完成所有該等租賃協議的登記手續。

有關中國租賃物業的業權缺陷

— 有關業權證書的缺陷

截至最後實際可行日期，兩項租賃物業的出租人並無向我們提供相關業權證書。如有關主管當局對我們的出租人採取執法行動，我們可能會面臨停用風險。

出租人未有向我們提供租賃物業相關業權證書的背後原因非我們所能控制。我們的中國法律顧問認為，我們因租賃物業的上述業權缺陷而被主管當局施加行政處罰的風險極微，原因是：(i)一項用作影像中心租賃物業的出租人因過往原因而無法申請相關業權證書，但已提供土地使用權證，而我們已與出租人協定達成協議，出租人將承擔租賃物業的缺陷引起的任何糾紛的全部經濟及法律責任；(ii)兩項租賃物業的租約分別由2015年及2019年開始，截至最後實際可行日期，而我們未有被主管當局施加任何行政處罰，也未有就有關缺陷被主管當局作出任何處罰或接獲其調查通知書。

此外，兩項租賃物業的其中一項用作辦公室，建築面積相對較小，如此項租賃物業的上述缺陷導致我們無法續租而須遷到其他地方，由於辦公用途的租賃物業供應充足，我們可搬遷到相關地區內其他可資比較的另一處所，而不會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成任何重大不利影響。

由於上文所述因素，董事認為有關兩項租賃物業的上述缺陷及潛在風險不會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

業 務

— 有關租賃權證明文件的缺陷

截至最後實際可行日期，九項租賃物業的出租人並無向我們提供證明已完成中國劃撥土地相關法律程序的文件。據我們的中國法律顧問所告知，我們不會因有關缺陷而受到政府部門的行政處罰。然而，如有關主管當局對我們的出租人採取執法行動，我們可能會面臨停用風險。

出租人未能向我們提供證明其有權出租租賃物業的文件的原因並非我們所能控制。我們的中國法律顧問認為，我們因租賃物業的上述業權瑕疵而被停止使用的風險甚微，原因為：(i)該等九項租賃物業的相關主管部門與我們的中國法律顧問進行訪談後確認，我們不會因該等瑕疵而受到處罰或被要求遷出我們的租賃物業；及(ii)截至最後實際可行日期，我們並無因該等缺陷而受到主管部門的任何行政處罰，亦無收到主管部門的任何處罰或調查通知。

鑒於：(i)我們中國法律顧問的上述意見；(ii)九項租賃物業中的七項物業的出租人已與我們協定，出租人將承擔因該等租賃物業缺陷產生的任何糾紛而產生的所有經濟及法律責任，且餘下兩項租賃物業的租賃協議的簽署已獲相關政府主管部門同意；及(iii)影像中心的公眾利益價值，我們認為上述九項租賃物業不大可能會被主管部門接管，從而對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大負面影響。根據弗若斯特沙利文的資料，市場上通常有面積相若且符合我們需求的可用搬遷場所。此外，我們通常能夠將現有影像中心的設備及設施拆除並搬遷至新租賃物業。此外，我們就醫學影像中心租賃的物業一般毋須於開業前進行大型建設，而我們具備強大的內部能力，可進行所需的醫學影像中心建設、翻新及佈置，而毋須委聘第三方或產生相關成本。例如，就儲存及使用放射性同位素及射線裝置的中心而言，為符合輻射防護條例的設計標準，我們採取的措施包括(i)根據相關國家安全及防護標準為中心配備安全及防護設施以及

業 務

其他必要的防護安全聯鎖、報警裝置或工作信號；及(ii)採取安全措施防止工人對放射裝置的不當操作或意外風險；及(iii)將輻射工作場所劃分為控制區域及監督區域，以便進行輻射防護管理及職業風險控制。我們一般需時約一個月完成核磁屏，以及需時約十日完成CT及DR輻射防護，而不會產生重大額外成本。我們亦於經營醫學影像中心的選址過程中考慮有關遵守相關法律及法規的成本，以盡量減少對額外建設及翻新的需求。基於上文所述，董事認為，在不大可能發生的情況下，倘我們須遷離相關物業，我們物色合適的搬遷物業並不困難，且預期搬遷成本並不重大。

為盡量減少上述兩類業權瑕疵對我們營運的潛在負面影響，我們已與該等出租人就彼等糾正業權瑕疵的進度保持定期溝通，以在可行的情況下進行。此外，我們已制定內部指引並加強內部控制程序，以從合規角度改善對新租賃物業的評估。我們亦將就審閱新租賃物業的業權證書及其他文件諮詢外部法律顧問，以確保遵守適用中國法律及法規。

用途與許可用途不一致

截至最後實際可行日期，我們14項租賃物業的用途分別與其許可用途不一致。我們目前將該等租賃物業用作醫學影像中心及辦公室，而根據相關業權證，其許可用途分別為公園、批發及零售、餐飲及工業用途。根據相關法律及法規，我們作為承租人不會因該等瑕疵而受到政府機關的行政處罰。然而，倘相關中國監管機構對我們的出租人採取強制執行措施，我們可能面臨停止使用的風險。

於往績記錄期，該14項租賃物業之中僅四項錄得收入。下表載列於往績記錄期及根據其管理賬目該四項租賃物業的不一致使用情況及其收入。

承租人	項目	許可用途	實際用途	截至12月31日止年度			截至6月30日止六
				2020年	2021年	2022年	個月
				2020年	2021年	2022年	2023年
				(人民幣百萬元)			
新余一脈陽光醫學影像有限公司.....	新余一脈陽光醫學影像中心—新余市人民醫院	批發及零售	醫療影像中心及辦公室	18.8	26.3	24.5	12.6

業 務

承租人	項目	許可用途	實際用途	截至12月31日止年度			截至6月30日止六
				2020年	2021年	2022年	個月
				(人民幣百萬元)			2023年
北京一脈陽光醫學影像診斷中心有限公司.....	北京一脈陽光醫學影像中心	公園	醫療影像中心及辦公室	10.6	40.3	41.5	34.1
恩施市一脈陽光醫學影像有限公司.....	恩施一脈陽光醫學影像中心	餐飲	醫療影像中心	9.7	6.3	4.0	2.4
湖北智影一脈陽光醫療科技有限公司.....	黃岡智影醫學影像診斷中心	工業	辦公室	-	1.4	2.6	1.9
總計.....				39.2	74.2	72.6	51.0

附註：

(1) 以上表中的收入指與物業有關的項目產生的收入。

出租人未有按照許可用途向我們出租相關物業的背後原因非我們所能控制。只要我們佔用該等物業，我們將不時催促相關出租人申請改變有關物業的許可用途以納入現時用途。我們已制定內部指引及提升內部監控程序，從合規角度改善我們對新租賃物業的評估。我們亦將就審閱新租賃物業的業權證書及其他文件諮詢外部法律顧問，以確保符合適用的中國法律及法規。

我們的中國法律顧問認為，我們因上述租賃物業不符合許可用途的情況而被主管當局禁止使用的風險極微，原因是：(i)該14項租賃物業的有關主管當局已在與中國法律顧問的溝通中確認，我們不會就有關缺陷受到處罰或被要求遷出租賃物業；及(ii)截至

業 務

最後實際可行日期，我們未有被主管當局施加任何行政處罰，也未有就有關缺陷被主管當局作出任何處罰或接獲其調查通知書。

鑒於：(i)中國法律顧問的上述觀點；(ii)就14項租賃物業中用作影像中心的兩項而言，出租人已與我們達成協議，彼等將就租賃物業有關缺陷所引起的任何爭議承擔所有經濟及法律責任；及(iii)就其他12項用作辦公室的租賃物業而言，如租賃物業的上述缺陷導致我們無法續租而須遷到其他地方，由於辦公用途的租賃物業供應充足，我們可搬遷到相關地區內其他可資比較的另一處所，而不會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成任何重大不利影響。董事認為有關租賃物業的上述缺陷不會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

環境、社會及企業管治

我們一直優先監察環境、社會及企業管治（「環境、社會及管治」）常規，並致力將其融入我們的日常營運。我們意識到我們對環境保護及企業社會責任的義務，堅信整合環境、社會及管治原則對我們的長期業務增長至關重要。

環境、社會及管治的管治事宜

環境、社會及管治政策

我們已制定環境、社會及管治政策，當中包括以下元素：(i)與環境、社會及管治事宜有關的有效風險管治，包括環境、社會及氣候相關風險；(ii)識別主要持份者及建立與彼等溝通的渠道；(iii)明確的環境、社會及管治架構；(iv)制定環境、社會及管治策略的程序；(v)環境、社會及管治風險管理及監察協議；及(vi)識別關鍵績效指標(KPIs)，連同相關措施及緩解措施。董事會將全面負責審閱、批准及採納環境、社會及管治政策以及本集團的目標及策略。此外，彼等將監督環境、社會及管治政策的實施，對整體環境、社會及管治策略作出視為適當的必要修訂，並有效管理其他重大環境、社會及管治相關事宜。

我們堅信，將社會價值融入我們的業務是我們未來增長的基礎。我們致力解決營運中產生的環境、健康及安全、僱傭及社區問題。此外，我們積極與持份者合作，促進

業 務

我們經營所在行業的可持續發展。我們承諾確保嚴格遵守有關安全、健康、勞工及環境的所有相關國家及地方法規。

具體而言，我們致力實施以下措施作為我們環境政策的組成部分：(i)持續設計及實施具影響力及可計量的資源管理措施；(ii)積極推廣回收計劃，探索替代廢物處理方法，以盡量減少對環境的影響，並在可行的情況下盡量重用材料；及(iii)持續評估及加強我們的環境管理常規以確保有持續改進。

我們已概述作為我們社會政策的一部分實施的以下措施：(i)確保僱傭的各方面均享有平等機會，而不論性別、種族、國籍、婚姻狀況、殘疾、宗教信仰、性取向或任何其他受法律保障的特點；(ii)鼓勵僱員透過參與內部及外部培訓計劃持續提升其技術、能力及適任性；(iii)根據現有僱員及合資格候選人的優點、資歷、能力及對該職位的適合程度(按彼等的工作表現評估)，向彼等提供晉升及工作機會；(iv)維護及尊重知識產權；(v)嚴格禁止所有僱員提供或接受私人個人或實體的腐敗付款及其他利益；及(vi)嚴禁所有僱員向任何政府官員提呈、承諾、授權或提供任何有價值的物品，以取得或保留業務、獲得不當利益或不當影響政府官員的行為。

我們的董事會作為環境、社會及管治問題的責任及決策機構，監督環境、社會及管治事務，並負責環境、社會及管治戰略及報告，其主要職責如下：

- (i) 監督及審查我們的環境、社會及管治戰略及年度規劃，包括評估、優先處理及管理與環境、社會及管治相關的重大問題(包括我們業務的相關風險)；
- (ii) 從業務角度定期審查我們實現環境、社會及管治目標的進展情況；
- (iii) 批准並監督我們的環境、社會及管治政策的準確及持續實施；
- (iv) 審查及評估我們的環境、社會及管治相關風險及機會的結果；

業 務

(v) 審查年度環境、社會及管治報告；

(vi) 審查環境、社會及管治報告中的董事會聲明。

我們的影像醫院作為環境、社會及管治工作的執行機構，由影像醫院的負責人領導，負責協調我們環境、社會及管治政策的實施。影像醫院主要負責以下工作：

(i) 制定我們的環境、社會及管治戰略及目標，並提交給董事會審查；

(ii) 為各部門制定與環境、社會及管治事項相關的年度計劃，總結環境、社會及管治系統的運行情況及各環境、社會及管治事項的階段性成果，並定期向董事會彙報；

(iii) 組織制定各部門的環境、社會及管治目標，並監督及追蹤目標及重大舉措的進展情況；

(iv) 推動落實我們的環境、社會及管治工作體系，完善公司現有環境、社會及管治相關管理制度，必要時制定環境、社會及管治相關管理規則及措施；

(v) 組織開展環境、社會及管治風險及機遇的識別及評估，制定及總結應對措施；

(vi) 組織持份者溝通，建立對外溝通工作流程；

(vii) 指導收集年度環境、社會及管治報告信息。

為確保遵守適用的法律和法規，我們的人力資源部門將在必要時並在諮詢我們的法律顧問後調整我們的人力資源政策，以適應相關勞動和安全法律和法規的重大變化。於往績記錄期和截至最後實際可行日期，我們並無因不遵守健康、安全或環境法規而受到任何重大罰款或其他處罰。

業 務

社會責任

我們重視身為一個醫療企業應當履行的社會責任，並全方位踐行和落實該等社會責任，以管理我們對社會活動的參與。

經考慮經濟效益和社會效益，我們將社會責任踐行細則分化到每一個部門(如人力資源部、行政部、市場開發部、法務部、企業宣傳部、各影像中心等)，並形成相關工作制度，涵蓋環境保護、勞工保護、文化建設、科技研發及道德守則等具體措施。

環境保護

我們的業務營運須遵守中國政府頒佈的相關環保法律及法規，其概要載於本文件「監管概覽—關於醫療機構環境保護的法規」一節。鑒於我們的業務性質，我們認為我們的經營活動不會對環境造成重大不利影響，且我們並不知悉於往績記錄期有任何重大環境責任風險或合規成本。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無因遵守相關環保法律及法規而產生重大成本。於2020年、2021年及2022年以及截至2023年6月30日止六個月，我們在環境保護方面分別花費約人民幣0.1百萬元、人民幣0.2百萬元、少於人民幣0.1百萬元及人民幣0.1百萬元。此外，我們預期日後不會因遵守適用環保規則及法規而產生重大成本。

廢物處理

我們根據《醫療廢物管理條例》及結合我們的實際情況，在經營過程中對醫療廢物進行嚴格管理。以各影像中心總經理為第一責任人的單位領導小組內，負責：(i)明確醫療廢物收集、運送和處置的制度；(ii)建立醫療廢物意外事件管理應急預案，工作流程和要求；及(iii)建立健全醫療廢物管理責任制，指定專人收集醫療廢物及醫療廢物暫存庫房管理，並在存放、轉運、收運的過程中全程監督。

業 務

我們根據醫療廢棄物的特性及其對環境及人體健康的影響程度來對業務營運中產生的醫療廢棄物進行分類及處置。分類涵蓋一系列廢物類型，即感染性廢物、病理性廢物、利器廢物、醫藥廢物及化學廢物。為確保妥善控制，各類廢物均分配至專用容器。為貫徹我們對負責任廢物管理的承諾，我們已就醫療廢物運輸制定有效的規程。我們已配置密封的垃圾轉運車輛，以處理該等材料的安全及安全運輸。此外，我們適當地參與回收化學或醫藥廢物，以配合我們的可持續性目標。

根據我們對環境保護的承諾，我們聘請了第三方合資格公司處置醫療廢物，以減少對環境的影響。同時，我們亦會對醫療廢物暫存處每天用紫外線燈照射及1000mg/L含氯消毒劑進行噴霧消毒。在2020年、2021年及2022年以及截至2023年6月30日止六個月，我們的旗艦型影像中心已處置1.5噸、3.9噸、5.2噸及3.2噸醫療廢物，平均各旗艦型影像中心處置的醫療廢物分別為0.3噸、0.5噸、0.7噸及0.5噸。在未來五年內，我們計劃將旗艦型影像中心處置的醫療廢物量的增長控制在低於旗艦型影像中心同年收入的水平上。

污水處理

只有配備PET掃描器的影像中心方會製造液體放射性廢物。截至2023年6月30日，我們擁有三個旗艦型影像中心及一個區域共享型影像中心配備PET掃描器，且所有該等影像中心均已通過主管機關有關環境影響的評估，並已於營運前相應取得相關許可證。PET掃描器投入操作後，我們一般將污水排入綜合下水道，污水留在檢查室的分水槽約30天，務求符合水質測試，遵守相關法律及法規。就專科醫聯體型影像中心及運營管理型影像中心而言，我們的醫療機構合作夥伴負責取得有關污水處理及實施污水處理的相關牌照或許可證。截至最後實際可行日期，我們並無就相關廢物處理委任任何獨立合資格公司。有關冷卻槽乃按照各主管環保機關的法規設立。

業 務

輻射安全

根據適用法律法規及按照環保及衛生行政主管部門對輻射安全防護管理的要求，我們小心組織所有影像中心定期開展自查工作，以提升我們的放射安全水平，減少隱患。

射線裝置產生放射性污染。該等儀器工作時產生射線，停機時即消失，因輻射距離較短，輻射劑量安全，且設有達到該等輻射防護及法規及準則設計標準的專用房間，我們能夠避免對環境造成的危害。此外，影像中心加強了放射源安全保護工作。具體而言，我們對放射源儲存、設置及操作場所進行專人專鎖專管，而本集團及各影像中心均作出努力，改善放射源的安全保護措施。

我們已就射線裝置的操作制定以下規定：

- 營運商必須在營運過程中優先考慮無菌、預防污染、安全及清潔的概念；
- 操作人員在操作裝置時應佩戴個人防護設備；
- 指派專人負責放射源的接收、檢查、放置及登記；
- 根據準備要求準備放射源，嚴格遵守操作程序，並保存質量控制檢查記錄；
- 在進行標記及注射前檢查藥物、到期日及溶解性，並與患者查核檢查計劃，並保存注射登記記錄；
- 嚴格遵守無菌技術至關重要，確保嚴格控制污染並即時採取補救措施；及
- 必須認真做好放射性污染物的日常管理，包括妥善儲存及處置。

業 務

就管理程序方面，我們規定(i)放射源的採購或置換必須遵守環境評估程序，並取得法律法規規定的必要許可證及登記；(ii)建立放射源管理檔案，記錄及定期更新重要資料、檢查記錄及糾正措施以及其他相關詳情；(iii)定期檢查放射源；(iv)對不同類型的放射源設置限制放置時間，方可丟棄作回收；(v)就報廢的放射源，與放射源供應商簽訂放射源回收協議，而所有報廢的放射源由源頭供應商進行回收；(vi)倘出現異常狀況或涉及放射源的輻射事故，必須立即啟動應急預案並作出報告。

我們就放射源建立了應急及報告制度。根據該制度，倘發生放射性事件或發現有關事件，將暫時停止產生輻射危害的業務活動，並須即時向相關環境監管機構提交報告。如有必要，應對受影響的個人及時進行體檢或接受治療安排。倘工作場所發生放射性同位素污染事件，應採取以下措施：(i)對涉及的人員實施即時疏散及現場封鎖，以防止潛在的污染傳播；(ii)對可能受傷的人士採取即時隔離及提供急救措施；(iii)保持工地封鎖直至達到安全水平；(iv)積極配合相關監管機構調查事件。於往績記錄期及截至最後實際可行日期，我們並無發生任何重大工作安全事故及放射性物質洩漏。

可持續發展與能源節約

可持續發展

我們積極推動數字膠片技術的應用，以實現我們的環境、社會及管治目標。截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度以及截至2023年6月30日止六個月，我們數字膠片的使用量持續增加，分別達到147千例、299千例、440千例及372千例。該舉措不僅在環境、社會及管治方面帶來積極影響，亦為醫療機構及患者提供更優質的醫療服務及體驗。

業 務

在環境方面，我們的數字膠片技術減少使用傳統膠片，導致對有害化學品的需求及排放減少，以及廢物產生及處置成本減少。此外，通過在雲端儲存影像數據，我們進一步減少對實體儲存空間的需求，從而減少能源消耗及碳足跡。

在社會方面，我們的數字膠片技術為醫學影像服務提供高效的支援。於往績記錄期，我們積極推動數字化訪問及數據共享，使醫療機構能夠提供更快及更準確的診斷及治療。這有助於改善患者的醫療體驗，減少等待時間，並促進更好的合作及知識共享。我們的數字膠片技術亦有助遠程醫療及諮詢，為偏遠地區或服務不足地區的患者提供便捷的醫療服務。

在管治方面，我們致力於確保數字膠片技術的安全及隱私保護。我們始終遵守數據保護法規及醫療保密規定，並實施必要的安全措施以保護患者的個人信息及醫療數據。我們已建立嚴格的訪問控制及數據加密機制，以確保只有獲授權人員方可訪問及使用該數據。

通過推廣及實施數字膠片技術，我們積極履行企業環境、社會及管治責任，實施可持續措施，提升醫療機構及患者的醫療服務及體驗。於往績記錄期，我們數字膠片的使用量持續增長，反映我們對可持續發展的承諾。

能源節約

我們的能源消耗主要為影像設備用電。下表載列於往績記錄期旗艦型影像中心的資源消耗。

	截至12月31日止年度			截至6月30日
	2020年	2021年	2022年	止六個月 2023年
	(以千計)			
用電量(千瓦時).....	3,890.7	4,486.6	4,640.9	2,572.0
耗水量(立方米).....	8.3	10.1	4.7	4.7

由於我們部分區域共享型影像中心與醫療機構合作建設，我們無法掌握該等區域共享型影像中心能源消耗的準確資料。此外，因為我們提供運營管理服務給專科醫聯

業 務

體型影像中心和運營管理型影像中心，我們並不掌握這些影像中心的能源消耗數據。於未來，我們計劃通過優化工作流程及提升影像技師的熟練度等手段，持續提升影像設備的使用率。同時，於未來五年，按照2022年旗艦型影像中心的水力、電力消耗分別佔當年總收入的比率為基數，我們計劃降低該比率的0.3個基點。

我們致力於有效利用能源，將廢物排放降至最低。在日常運營過程中，我們也積極向僱員宣傳節能的重要性，如：

- 空調溫度於冬季低於22℃，夏天高於26℃，處所無人時不開空調，下班專人檢查所有空調關閉，中央空調開使用時間需按季節調整；
- 辦公設備不用時應進入休眠狀態或關閉電源開關，建議員工關注辦公設備是否長時間閒置待機；及
- 各辦公室加強供水設備的日常維護管理。我們定期檢查有關設備的狀況，於需要時盡快作出維修，避免出現任何滲漏。

產業結構升級

在綠色增長、可持續增長成為全球經濟的發展趨勢下，我們從整體上進行戰略規劃和調整，加大對新型技術產品的研發投入，並讓其成為核心產品之一。例如雲服務數據化應用，讓我們的影像中心和合作醫療機構的醫生及患者得以靈活地運用數字化影像數據，取代了傳統物理膠片，降低耗材成本；數字影像醫生工作站的使用，統一數據識別、數據集中處理及業務集中處理，讓醫生的工作從線下轉為線上，實現無紙化、移動化辦公等。

業 務

在發展過程中，我們將產業結構積極調整為投資建設加賦能服務並舉，核心業務向平台基地轉型，擴大產能並向供應鏈上下游延伸，包含人才、企業、技術與金融等，以此保持企業創新活力、智能升級。

文化建設

於中國，醫療衛生工作不僅關係到全民的身體健康，也影響著社會勞動資源的供應保障。我們積極響應中國政府對醫療健康事業的重視，主動配合推進分級診療制度，將醫療資源延伸至基層醫療系統。我們始終堅持「影像服務臨床」的理念，致力於提高基層醫療機構的醫學影像服務能力和質量，提升患者就醫的體驗，解決醫學影像行業中各參與者所面對的痛點。

慈善事業

基於我們的影像中心業務的佈局，我們著眼於打造區域醫學影像專科醫聯體，通過有效整合區域內碎片化醫療資源，來改善基礎醫學影像設施建設和居民就醫環境，解決居民就醫難的問題。於往績記錄期，我們亦曾於多種場合多次組織大型非營利免費專家義診活動，幫助居民答疑解惑，幫助基層醫生提升專業水平。

於COVID-19疫情爆發初期，全國醫療資源短缺的情況下，我們主動承擔起社會醫療機構的責任，包括(i)調動各方資源，為影像中心和醫院調配各類醫用物資；(ii)響應政府請求，運送自有CT設備並安裝至指定隔離點，利用雲平台的專家資源進行遠程影像診斷；(iii)針對影像檢查設備匱乏的醫療機構，提供快捷優惠的設備配置服務；(iv)開通免費遠程會診，支援COVID-19疫情較為嚴重的地區；(v)為COVID-19疫情期間所有患者免費提供雲膠片服務，避免人員交集產生交叉感染等。此外，我們於2020年向白求恩基金會捐贈人民幣1.0百萬元善款支援COVID-19疫情。

業 務

職工健康福利

我們制定並不斷完善我們的健康福利方案，讓我們的員工能夠享受到安全、舒適、充分的保護，並獲得更加全面、良性的健康福利。

我們積極發揮自身醫學影像服務的企業屬性優勢，無論是基層員工還是高層管理人員，我們均提供相應的年度定期健康體檢、體育活動條件，保持和提高員工的健康水平，進而提高員工的職業素質，提升企業整體的競爭力。

此外，我們亦為員工提供壓力管理培訓和緩解服務，如職業心理培訓和諮詢支持，以幫助員工緩解壓力，促進職業素質和社會融合的能力。

對於影像中心的醫療團隊員工，我們嚴格遵守國家對於《放射工作衛生防護管理辦法》和《放射工作人員職業健康管理辦法》的要求，制定了相應的影像中心放射防護安全管理制度，提供必要的防護措施和用品，在醫療工作中保障工作人員的安全防護，按規定進行日常個人放射劑量監測、定期組織放射工作人員參加職業體檢，並遵照國家規定為這些人員提供放射休假。

遵守法律及法規

我們在各重大方面均嚴格遵守中國《環境保護法》、《醫療廢物管理條例》及《中華人民共和國放射性污染防治法》。參見「監管概覽—關於醫療機構環境保護的法規」。誠如我們的中國法律顧問所告知，於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無因違反中國適用的環境法律法規而受到有關政府當局的任何可能對我們的業務運營產生重大不利影響的罰款或行政處罰。

業 務

執照、批准和許可

截至最後實際可行日期，我們已從有關當局取得對我們在中國的業務至關重要的所有必要的執照、批准和許可，惟下文所披露者除外。我們不時地更新所有所述許可和執照，以遵守相關法律和法規。我們已獲中國法律顧問告知，只要我們遵守相關的法律要求，更新所述許可或執照並無任何重大的法律障礙。

下表載列我們目前持有的重要執照、批准及許可清單：

實體	執照、批准和許可名稱	到期日
新余一脈陽光醫學影像有限公司	醫療機構執業許可證	2028年2月5日
石城一脈陽光醫學影像有限公司	醫療機構執業許可證	2024年6月30日
樂平一脈陽光醫學影像有限公司	醫療機構執業許可證	2027年5月25日
南昌一脈陽光醫學影像診斷有限公司	醫療機構執業許可證	2024年6月26日
撫州一脈陽光醫學影像有限公司	醫療機構執業許可證	2028年6月27日
分宜一脈陽光醫學影像有限公司	醫療機構執業許可證	2024年1月1日
鷹潭市一脈陽光醫學影像診斷有限公司	醫療機構執業許可證	2024年12月29日
浮梁一脈陽光醫學影像診斷有限公司	醫療機構執業許可證	2026年2月5日
安福一脈陽光醫學影像中心有限公司	醫療機構執業許可證	2026年6月29日
豐城市一脈陽光醫學影像中心有限公司	醫療機構執業許可證	2026年4月13日
北京一脈影像	醫療機構執業許可證	2023年12月31日
長春一脈陽光醫學影像診斷中心有限公司	醫療機構執業許可證	2028年7月9日
萬安一脈陽光醫學影像中心有限公司	醫療機構執業許可證	2026年9月15日
恩施市一脈陽光醫學影像有限公司	醫療機構執業許可證	2033年10月25日

業 務

實體	執照、批准和許可名稱	到期日
遼寧一脈陽光醫學影像診斷中心有限公司.....	醫療機構執業許可證	2028年7月10日
瀋陽一脈陽光沈南醫學影像診斷有限公司.....	醫療機構執業許可證	2024年5月19日
鄭州一脈陽光醫學影像診斷中心有限公司.....	醫療機構執業許可證	2026年1月28日
宜昌市一脈陽光醫學影像診斷中心有限公司...	醫療機構執業許可證	2024年8月13日
齊齊哈爾一脈陽光醫學影像診斷中心有限公司.	醫療機構執業許可證	2034年10月23日
湖南一脈陽光醫學影像診斷中心有限公司.....	醫療機構執業許可證	2027年12月30日
福州一脈陽光醫學影像診斷中心有限公司.....	醫療機構執業許可證	2025年1月3日
肇慶一脈陽光區域醫學影像診斷中心有限公司.	醫療機構執業許可證	2024年10月28日
射洪佳士一脈醫學影像診斷有限公司.....	醫療機構執業許可證	2026年5月13日
湖北智影.....	醫療機構執業許可證	2026年4月14日
成都溫江一脈陽光互聯網醫院有限公司.....	醫療機構執業許可證 載有互網醫院字樣	2026年10月21日
湘潭一脈陽光醫學影像診斷中心有限公司.....	醫療機構執業許可證	2033年4月13日
綏化一脈陽光醫學影像中心有限公司.....	醫療機構執業許可證	2031年12月30日
溫州頤影醫學影像診斷有限公司.....	醫療機構執業許可證	2027年7月19日
贛州天羔一脈陽光醫學影像有限公司.....	醫療機構執業許可證	2028年5月16日
聊城市一脈陽光醫學影像診斷有限公司	醫療機構執業許可證	2024年6月4日
西咸新區一脈陽光醫學影像診斷有限公司	醫療機構執業許可證	2027年11月10日
濟南一脈陽光杏林醫學影像診斷有限公司	醫療機構執業許可證	2028年5月15日

業 務

實體	執照、批准和許可名稱	到期日
北京一脈信息.....	信息安全管理体系認證證書	2025年11月9日
北京一脈信息.....	質量管理体系認證證書	2025年8月30日
北京一脈信息.....	公有雲中個人信息保護管理 體系認證證書	2025年11月9日

大型醫用設備的配置

根據國務院於2000年1月4日頒佈、於2021年2月9日最新修訂並於2021年6月1日生效的《醫療器械監督管理條例》，使用大型醫用設備的醫療機構須取得省級或以上衛生行政部門頒發的《大型醫用設備配置許可證》。任何未經批准配置及使用大型醫用設備的實體，由縣級或以上衛生行政部門責令停止使用，並給予警告，沒收違法所得。

根據於2018年5月22日生效的《大型醫用設備配置與使用管理辦法(試行)》，大型醫用設備通過分類分級配置計劃及根據國家衛健委發佈的目錄(經諮詢國務院相關部門及國務院批准後)通過發放《大型醫用設備配置許可證》管理。於2023年3月3日，國家衛健委發佈2023年目錄，於同日生效。請參閱「監管概覽 — 關於醫療機構藥品及醫療器械的法規」。

截至最後實際可行日期，根據2023年目錄，就我們的一台大型醫用設備而言，受COVID-19疫情影響以及在2023年目錄發佈後相關主管部門仍需處理有關申請手續，我們尚未取得《大型醫用設備配置許可證》。我們配置該設備的附屬公司尚未運行該設備，該設備尚未產生任何收益。就僅僅大型醫療設備配置而言，未有取得《大型醫用設備配置許可證》的最高罰款為人民幣100,000元。

業 務

我們的中國法律顧問認為，我們因上述有關《大型醫用設備配置許可證》的不合規事件而受到相關政府部門行政處罰，對我們的財務狀況及業務營運構成重大不利影響的風險較低，原因是：(i)於往績記錄期及截至最後實際可行日期，我們並無因有關過往不合規事件而受到相關政府部門的任何行政處罰，亦無收到相關政府部門的任何處罰或調查通知；及(ii)相關主管部門在與我們的中國法律顧問的溝通中確認，未取得《大型醫用設備配置許可證》而配置但未運行大型設備或自該等設備產生任何收益的醫療機構將不會受到處罰。

因此，董事認為，上述不合規事件將不會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響，未取得相關配置許可證前，我們無意營運此類大型醫療設備或自其產生收入。

法律訴訟和監管合規

法律訴訟

我們在日常業務過程中可能會不時地涉及法律訴訟。於往績記錄期和截至最後實際可行日期，我們並無成為任何重大法律、仲裁或行政訴訟的一方，我們亦不悉有任何針對我們或我們的董事的未決或受威脅且可能對我們的業務、財務狀況和經營業績產生個別或整體重大不利影響的法律、仲裁或行政訴訟。

監管合規

於往績記錄期和截至最後實際可行日期，除「執照、批准和許可」另有披露者外，我們並無涉及任何導致罰款、執法行動或其他處罰且可能單獨或整體上對我們的業務、財務狀況和經營業績產生重大不利影響的重大違規事件。

業 務

風險管理和內部控制

我們致力於建立和維護風險管理和內部控制系統，包括我們認為適合我們業務運營的政策和程序。我們致力於不斷改進這些系統，發展風險管理文化，提高所有員工的風險管理意識。

我們已經在業務運營的各個方面採用並實施了全面的風險管理政策，具體而言，我們：

- 成立投資決策委員會、風險合規委員會，把控對外投資以及合規管理風險；
- 成立項目評估委員會，保障我們影像中心投資項目的質量和投資回報，降低項目商務和合規風險；
- 為員工持續提供反貪污反賄賂合規培訓，以提升員工的法律法規意識並促使員工在日常工作過程中遵守法律法規；及
- 安排董事及高級管理層參加有關上市規則及作為香港上市公司董事的責任的培訓研討會。

醫療質量與安全

在醫療質量控制及管理方面，我們已建立完善的質量控制管理體系。我們透過雙重控制及線上線下雙盲質量控制模式於本公司及影像中心實施質量控制。具體而言，影像中心層面的質量控制層級為一級，而本集團層面的質量控制層級為二級。

我們將醫療安全管理與醫療質量控制結合在一起開展工作。一級質量控制與安全管理的工作，由影像中心的質量控制小組在日常工作中開展，相應的評價標準、管理要求等按照相應的法律法規、醫療機構等級管理要求和醫學影像專業人士的共識制定。二級質量控制與安全管理的工作由本集團的質控部門與質控專家委員會完成，主要進行質量控制與安全管理工作的方案制定、監督、評價和相關培訓的開展。

業 務

線下監督、評價的是影像中心的質量控制與安全管理工作開展情況。具體而言，我們會組織質控專家委員會專家定期到被抽查的影像中心現場檢查，查找可能導致不良事件或其他醫療風險的潛在缺陷，並對相關醫療專業人士的技能和應對突發事件的能力進行評估，並提出表現改進計劃。線上監督、評價的主要是影像中心的影像圖像與診斷報告質量。具體而言，我們通過自主研發的質量控制系統對各影像中心日常工作中的影像圖像和診斷報告進行隨機抽選，抽選佔比為至少1%，再通過雙盲機制，按照統一的評價標準審查和打分，並製作多維度的質量控制評估報告，對所有影像技師及影像醫生進行評級。

為保證質量控制過程的效率和權威性，質控專家委員會的成員都是按照嚴格的標準進行篩選和培訓，由全國知名的影像專家和醫學影像中心網絡中經驗豐富的醫生或資深影像技師組成。這使我們能夠監測我們的醫療專業人員的專業技能，並針對發現的問題(如有)發出警告和採取糾正措施，以確保我們的醫療服務質量、降低我們的業務風險並激勵我們的醫療人員不斷提高他們的專業能力。

關於醫療安全管理方面，我們制定了造影劑安全、感染安全、設備安全、輻射安全、患者安全、信息安全、消防安全的相關要求，並由質控部門通過線上培訓、現場培訓等方式傳達給各影像中心，指導各影像中心按照要求開展安全管理工作，避免安全事故的發生。我們亦隨機選擇一間影像中心，檢查並監督其實地醫療安全管理，作為我們線下質量控制的措施之一。

運營風險管理

運營風險指由於不完整或出現問題的內部程序、人員錯誤、IT系統故障或外部事件而導致的直接或間接財務損失的風險。我們已經建立了一系列的內部程序來管理這種風險，具體包括：

- 根據上市規則修訂及完善內部控制細則以及公司治理政策及程序；
- 建立運營管理系統，保證運營數據分析及結算流程順暢；及

業 務

- 建立財務內控制度，(其中)包括現金和資金管理、存貨管理、應收賬款等。

合規風險管理

合規風險指受到法律和法規制裁的風險，以及由於我們未能遵守相關法律、法規、規則和指引而導致的重大財務和聲譽損失的風險。具體而言，我們的合規風險管理措施包括：

- 制定業務合規手冊，為公司業務提供合規指引；
- 建立日常業務合規預警稽查機制，由本集團法務部與醫務部按照現行法律法規要求對各影像中心的業務合規進行合規評估，落實稽查後預警與整改；
- 開展合規文化建設，建立合規培訓機制，為員工提供合規培訓；及
- 委託外部律師事務所為本公司合規提供並更新有關法律及法規意見。

處理投訴

為明瞭客戶的需求並不斷提升我們的服務能力，我們已建立包括面對面溝通、熱線及書面來函等機制來接收客戶投訴，並實施內部指引，確保妥善處理每名患者作出的投訴。指引涵蓋處理客戶投訴的程序、不同部門的職責及所負責任、處理客戶投訴的內部協調機制及相關補救程序。

我們的醫學影像中心一般設有一支工作團隊，由中心經理領導，負責與投訴患者或醫療消費者溝通、進行內部報告及糾正錯誤(倘屬實)以及盡快向患者或醫療消費者

業 務

提供反饋。投訴一般須於三日內解決，而涉及人身或經濟傷害的申索投訴須即時作出報告，以防止或盡量減少對患者的不利影響。各醫學影像中心須保存投訴的詳細記錄。

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無接獲任何重大投訴。

反賄賂和反貪腐

為維護我們的聲譽和誠信，我們已建立反腐敗政策及反賄賂、饋贈制度，要求全體員工按與相關法律法規一致的方式開展業務或活動，我們亦將廉潔及預防職務犯罪協議作為員工勞動合同的附件，員工在入職時進行簽署。違反上述內部制度的員工可能被解聘。

此外，我們制定了一系列針對員工的報銷制度及支付政策，明確了各種費用支付的流程審批權限、標準化審批程序以及招待、差旅及其他費用的報銷上限。

我們亦建立了全面的業務合同審批管理制度，從而有助於管理層審核和監管重要業務合同。我們要求重要業務合作夥伴以及我們的員工遵守相關反腐敗、反賄賂法律法規，以確保我們的員工、供應商和客戶合法和道德地進行業務。我們在協議中加入了反賄賂和反貪腐條款，禁止我們的員工、供應商和客戶違反適用的反賄賂和反貪腐法律和法規並提供未經授權的付款，例如互相提供賄賂、回扣，或以現金、禮品卡、旅遊、證券等形式提供利益。

於往績記錄期和截至最後實際可行日期，我們的員工、重要業務合作夥伴均未成為有關任何賄賂或回扣安排的投訴、調查或監管查詢的對象或以其他方式牽涉其中。

業 務

投資戰略和財政政策

作為中國整個醫學影像產業鏈提供多元化影像服務及價值的醫學影像平台營運商及管理者，我們擬持續積極尋求醫學影像全產業鏈相關的投資機會。我們的投資戰略將分為以下兩大核心方向：

一方面，我們將尋求產業鏈橫向投資機會，即針對其他第三方醫學影像中心的投資，該類投資的主要形式將以多數股權併購為主，並將新收購的影像中心服務納入到我們現有的影像中心網絡中。我們將主要瞄準符合以下標準的影像中心：(i)擁有完善的資質證照；(ii)運營成熟且業務穩定；(iii)具有較好盈利能力和現金流；及(iv)位於符合我們戰略目標且擁有龐大第三方醫學影像市場的區域。針對潛在影像中心標的，我們的投資評估主要聚焦在：

- 標的所處區域的第三方醫學影像市場容量，與我們市場開發的區域策略的契合度(包含境內及境外區域)；
- 標的過往的運營表現和財務數據；
- 標的的影像專業能力水平和醫療專業人員配置；
- 標的資質證照及業務合規情況；
- 標的未來的發展預測；
- 投資回報計算；
- 持續經營開支和資本投資需求；及
- 標的與我們在企業文化和業務發展的契合性。

另一方面，我們將尋求產業鏈的縱向投資機會，主要針對醫學影像產業鏈上下游及相關生態的投資，該方向投資將以少數股權參股投資為主要形式。主要目的在於：(i)進一步深化和拓展我們在醫學影像產業鏈的行業定位；(ii)加強我們相對薄弱的業務線；

業 務

(iii)戰略孵化具有行業前瞻意義的新興技術與模式；及(iv)通過延伸我們的能力獲取產業鏈相關收入。我們預期通過該等投資機會能持續增強我們的醫學影像產業鏈整合和生態組織能力。相關的產業鏈投資方向包括但不限於：醫學影像專科智能化前沿技術及硬件設備、醫學影像信息化軟件應用及雲服務、醫學影像AI及大數據應用、醫學影像在健康管理領域的探索和應用、臨床試驗獨立影像評估、影像設備資產管理、保險等。

我們內部建立了完善的投資併購評估及審批內部機制。我們設立了戰略投資委員會，該委員會由本集團高級管理層團隊組成並邀請資深投資機構股東代表參與。戰略投資委員會全權負責本集團相關戰略投資事項的評估和審批工作。相關投資項目需要獲得戰略投資委員會的投資決策會議通過，方可根據組織章程細則就相關投資項目展開董事會和股東會議程序。

對於我們的投資項目，我們計劃主要通過現有的內外部財務資源為潛在的投資項目提供資金，主要包括本集團自有資金、銀行借款、[編纂][編纂]及其他。

我們相信，基於我們過往的運營和開發經驗以及行業縱深的觸及，我們有能力尋找到符合我們目標的潛在投資標的。截至最後實際可行日期，我們尚未物色到任何潛在投資或收購目標或訂立任何明確投資或收購協議。