

---

## 業 務

---

### 概覽

#### 我們的使命與願景

提供可信賴、高品質的全程醫療健康服務，成為國民就醫用藥第一選擇。

#### 關於我們

我們是一家領先的醫療健康公司，提供專注於患者的醫療服務週期的服務。根據弗若斯特沙利文，我們在中國技術驅動的醫療健康解決方案市場經營業務，在支持性政策環境及數字化技術進步的推動下，並進一步受人們對高質量的醫療健康管理不斷增加的需求所帶動，該市場預期將顯著擴張。我們創建了一個為患者提供院外患者服務、供給端賦能服務及醫療產業端賦能服務的醫療平台，確保向患者提供個性化及貼心的服務。根據弗若斯特沙利文，於2022年，按收益計我們經營中國第一大專注於處方藥的線下線上醫療交付平台。

*院外患者服務*。我們的院外患者服務專注於構建服務組合，其與院內就診形成互補，以滿足患者對優質醫療服務的需求。我們的院外患者服務主要包括院外藥房服務、院外醫療服務及藥品批發服務。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，我們院外患者服務的收入分別佔總收入的97.5%、94.6%、93.7%、95.9%及95.0%。此外，於往績記錄期的各期間，我們的院外藥房及藥品批發服務佔院外患者服務收入超過96%。處方藥及藥品銷售為本公司的主要業務。

我們的院外藥房服務專注於為患者提供取得處方藥及各類保健產品的便捷的全渠道。我們主要通過線下*圓心藥房*網絡及線上*妙手醫生*平台提供院外藥房服務及院外醫療服務。我們的院外藥房服務自2015年12月開始，我們已通過全國線下藥房網絡*圓心藥房*及*妙手醫生*線上藥房建立線下加線上的藥房網絡。*圓心藥房*與我們的線上藥房相輔相成，旨在提供更優質的跨渠道客戶體驗。截至2023年6月30日，我們在中國30個省份擁有321家*圓心藥房*品牌藥房。該等藥房使患者能夠方便地取得處方藥及專業醫療服務，以輔助其院內治療。有關醫藥分家的政策（如零加成政策及院內藥佔比的限制）加速了處方流轉，使患者能夠靈活選擇在醫院或通過院外藥房獲得藥品，並推動我們

---

## 業 務

---

院外藥房網絡的發展。有關支持性政策環境的詳細說明，請參閱「行業概覽－中國醫療健康行業概覽」。我們策略性地將藥房設於醫院（尤其是三甲醫院）附近，以獲取因三甲醫院的患者人數及患者的藥品交付需求普遍較高所造成的大量處方流轉。我們在中國醫療健康行業的規模及專業知識使我們能夠建立有效及高效的供應鏈系統及獲取各種藥品、保健產品及醫療用品（尤其是新特藥）。我們訓練有素的內部藥師及醫務人員為患者提供多元專業服務，如處方審查、輸注服務、藥物使用管理及藥師諮詢。我們技術驅動的線上醫療服務妙手醫生與我們的線下藥房服務形成互補，提高為患者提供的醫療健康服務質量。妙手醫生是中國首批取得醫療執業牌照的互聯網醫院之一，其由我們擁有且直接管理。截至2023年6月30日止六個月，妙手醫生的月均用戶訪問人次約為35.3百萬。

我們的院外醫療服務不僅向患者提供廣泛的線上醫療服務，如複診及續方，亦通過我們於2017年1月首次成立的門診在14個省提供多種線下醫療服務，如輸注服務。參與線上問診服務的醫生主要為持有所需的多點執業註冊的外聘醫生，而藥師則為我們的內部僱員。此外，我們的互聯網醫院可以直接結算我們所提供的醫療服務的醫療費用，令我們線上醫療服務更可及且可負擔。該等服務旨在幫助患者獲得更理想的健康管理效果，並幫助規範用藥的安全性、合理性及依從性。有關我們院外患者服務的詳細說明，請參閱本文件「業務－院外患者服務」一節。

隨著我們院外藥房及醫療服務的擴大，我們於2017年展開藥品批發服務，以利用我們於醫藥產品採購及供應方面的競爭優勢。通過主要向第三方零售藥房和藥品經銷商提供若干新特藥，其次則提供其他處方藥及非處方藥，我們的藥品批發業務與院外藥房業務形成互補。我們的批發客戶主要包括獨立藥房、連鎖藥房和區域性藥品經銷商。批發客戶人數由2020年的2,276名增加至2021年的23,875名及2022年的105,761名，並由截至2022年6月30日止六個月的50,735名增加至2023年同期的93,976名。於2020年、2021年、2022年、截至2022年6月30日止六個月及截至2023年6月30日止六個月，批發客戶的流失率分別為25%、8%、13%、35%及56%。有關我們藥品批發服務的詳細說明，請參閱「業務－院外患者服務－藥品批發服務」。

## 業 務

**供給端賦能服務。**為提升患者的院內體驗及解決中國長期患者管理的巨大的未滿足需求，於2019年，我們已開發供給端賦能服務，令醫院（尤其是三甲醫院）能夠智能化及優化其運營，並促進積極的長期患者管理。利用我們的技術能力，我們提供一套軟件、分析、技術賦能服務和網絡解決方案，以推動線下醫院複雜工作流程的優化，使它們能夠建立自己的線上醫院管理系統並進行智能醫院運營，從而為患者提供更好的就診體驗。我們亦提供線上醫療服務，令醫院能夠將患者的就診流程數字化。於往績記錄期的各期間，我們的供給端賦能服務收益佔我們總收益的比例並不重大，截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度以及截至2022年及2023年6月30日止六個月分別佔我們總收益的0.1%、0.8%、1.1%、0.6%及0.7%。有關我們供給端賦能服務的詳細說明，請參閱本文件「業務－供給端賦能服務」一節。

**醫療產業端賦能服務。**憑藉我們提供院外患者服務及供給端賦能服務所累積的經驗和見解，我們發現各種相關患者的長期醫療需求，例如出院後的醫療護理及到院隨訪，以及針對醫藥產品的支付、可及性和可負擔性提供支持。因此，於2018年，我們通過與中國一家領先保險公司合作推出首個醫療保險產品，開展醫療產業端賦能服務。目前，我們通過賦能醫藥公司和保險公司等其他行業參與者，提供具針對性的解決方案，藉以進一步滿足患者對病程管理的需要，在院內就診、院外醫療交付乃至健康險支付的整個過程陪伴患者。該等方案主要包括向患者提供的病程管理及服務包、向醫藥公司提供的營銷服務以及向保險公司提供的保險服務，包括索賠處理、第三方管理、藥品福利管理及營銷服務。截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度以及截至2022年及2023年6月30日止六個月，醫療產業端賦能服務的收益佔總收益的比例分別為2.4%、4.6%、5.2%、3.5%及4.3%。有關醫療產業端賦能服務的詳細說明，請參閱本文件「業務－醫療產業端賦能服務」一節。

我們於往績記錄期錄得顯著增長。我們的總收益自2020年的人民幣3,629.4百萬元增至2021年的人民幣5,938.1百萬元，並進一步增加至2022年的人民幣7,775.2百萬元，並由截至2022年6月30日止六個月的人民幣3,246.5百萬元增加至截至2023年6月30日止六個月的人民幣4,645.2百萬元。我們的毛利由2020年的人民幣332.8百萬元增加至2021年的人民幣531.7百萬元，並進一步增加至2022年的人民幣726.4百萬元，並由截至2022年6月30日止六個月的人民幣241.2百萬元增加至截至2023年6月30日止六個月的人民幣407.2百萬元。我們於截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度的毛利率維持相對穩定，分別為9.2%、9.0%及9.3%，並由截至2022年6月30日止六個月

## 業 務

的7.4%增加至截至2023年6月30日止六個月的8.8%。我們於往績記錄期的虧損淨額持續增加，而經調整虧損淨額（非國際財務報告準則指標）則於2020年至2022年持續增加，但截至2022年6月30日止六個月至2023年同期經調整虧損淨額（非國際財務報告準則指標）持續減少。2020年至2021年我們的負經調整EBITDA（非國際財務報告準則指標）有所增加，但自2021年至2022年及自截至2022年6月30日止六個月至2023年同期呈現穩步減少趨勢。截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度以及截至2022年及2023年6月30日止六個月，我們的虧損淨額分別為人民幣362.6百萬元、人民幣756.8百萬元、人民幣805.2百萬元、人民幣431.2百萬元及人民幣442.5百萬元。截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度以及截至2022年及2023年6月30日止六個月，我們的經調整虧損淨額（非國際財務報告準則指標）分別為人民幣312.5百萬元、人民幣620.7百萬元、人民幣696.2百萬元、人民幣397.5百萬元及人民幣391.3百萬元。截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度以及截至2022年及2023年6月30日止六個月，我們的負經調整EBITDA（非國際財務報告準則指標）分別為人民幣184.7百萬元、人民幣450.1百萬元、人民幣445.6百萬元、人民幣260.4百萬元及人民幣252.7百萬元。於往績記錄期前及於開展供給端賦能服務及醫療產業端賦能服務前我們亦錄得虧損淨額。截至2023年6月30日，我們的圓心藥房品牌旗下擁有321家藥房、與467家醫院合作、為321家醫藥公司提供服務、管理58.3百萬份保單，並幫助保險公司在超過120個城市推出普惠型商業健康保險。

下表載列於所示年度／期間我們的收入明細，以絕對金額及佔我們總收入的百分比列示。

	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	
	人民幣元	%	人民幣元	%	人民幣元	%	人民幣元	%	人民幣元	%
	(以千計，百分比除外)						(未經審計)			
商品或服務類型：										
院外患者服務	3,537,100	97.5	5,614,976	94.6	7,282,910	93.7	3,114,204	95.9	4,414,682	95.0
供給端賦能服務	3,795	0.1	47,180	0.8	85,496	1.1	18,839	0.6	33,643	0.7
醫療產業端賦能服務	88,471	2.4	275,951	4.6	406,787	5.2	113,428	3.5	196,895	4.3
總計	<u>3,629,366</u>	<u>100.0</u>	<u>5,938,107</u>	<u>100.0</u>	<u>7,775,193</u>	<u>100.0</u>	<u>3,246,471</u>	<u>100.0</u>	<u>4,645,220</u>	<u>100.0</u>

## 業 務

此外，下表載列於所示年度／期間我們的院外患者服務所得收入明細，以絕對金額及佔我們的院外患者服務所得總收入的百分比列示。

	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	
	人民幣元	%	人民幣元	%	人民幣元	%	人民幣元	%	人民幣元	%
	(以千計，百分比除外)						(未經審計)			
商品或服務類型：										
院外藥房服務及院外										
醫療服務	2,356,674	66.6	3,608,612	64.3	5,012,822	68.8	2,158,172	69.3	2,985,433	67.6
藥品批發服務	1,180,426	33.4	2,006,364	35.7	2,270,088	31.2	956,032	30.7	1,429,249	32.4
總計	<u>3,537,100</u>	<u>100.0</u>	<u>5,614,976</u>	<u>100.0</u>	<u>7,282,910</u>	<u>100.0</u>	<u>3,114,204</u>	<u>100.0</u>	<u>4,414,682</u>	<u>100.0</u>

我們的銷售成本主要包括(i)院外患者服務；(ii)供給端賦能服務；及(iii)醫療產業端賦能服務的銷售成本。我們的銷售成本於往績記錄期大幅增加反映了我們的業務增長。我們預計在可見將來，隨著業務增長及擴張，我們的銷售成本會繼續增加。下表載列我們於所示年度／期間按業務線劃分的銷售成本，以絕對金額及佔銷售及服務成本總額的百分比列示。

	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	
	人民幣元	%	人民幣元	%	人民幣元	%	人民幣元	%	人民幣元	%
	(以千計，百分比除外)						(未經審計)			
商品或服務類型：										
院外患者服務	3,269,161	99.2	5,225,234	96.7	6,782,260	96.2	2,935,499	97.7	4,126,218	97.4
供給端賦能服務	2,728	0.1	24,009	0.4	46,999	0.7	12,506	0.4	16,078	0.4
醫療產業端賦能服務	24,676	0.7	157,139	2.9	219,488	3.1	57,266	1.9	95,756	2.2
總計	<u>3,296,565</u>	<u>100.0</u>	<u>5,406,382</u>	<u>100.0</u>	<u>7,048,747</u>	<u>100.0</u>	<u>3,005,271</u>	<u>100.0</u>	<u>4,238,052</u>	<u>100.0</u>

---

## 業 務

---

我們院外患者服務銷售成本的主要組成部分為我們通過線下及線上藥房網絡出售的商品的成本。截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度以及截至2022年及2023年6月30日止六個月，商品成本分別佔院外患者服務銷售成本的99.3%、99.4%、99.6%、99.6%及99.6%。

截至2020年12月31日止年度，我們供給端賦能服務的銷售成本僅由技術開發成本組成。截至2021年12月31日止年度，我們供給端賦能服務的銷售成本由(i)技術開發成本及(ii)人員成本組成，分別佔供給端賦能服務銷售成本的81.7%及18.3%。截至2022年12月31日止年度，我們供給端賦能服務的銷售成本由(i)技術開發成本及(ii)人員成本組成，分別佔供給端賦能服務銷售成本的87.9%及12.1%。截至2022年6月30日止六個月，我們供給端賦能服務的銷售成本由(i)技術開發成本，及(ii)人員成本組成，分別佔供給端賦能服務銷售成本的98.5%及1.5%。截至2023年6月30日止六個月，我們供給端賦能服務的銷售成本由(i)技術開發成本，及(ii)人員成本組成，分別佔供給端賦能服務銷售成本的80.4%及19.6%。

截至2020年12月31日止年度，我們醫療產業端賦能服務銷售成本僅涵蓋推廣成本和所取得服務的成本。截至2020年12月31日止年度，我們醫療產業端賦能服務銷售成本的最大組成部分為所取得服務的成本，佔醫療產業端賦能服務銷售成本的69.0%。截至2021年12月31日止年度，我們醫療產業端賦能服務銷售成本包括(i)所取得服務的成本，(ii)推廣成本，及(iii)人員成本，分別佔醫療產業端賦能服務銷售成本的67.8%、28.1%和4.1%。截至2022年12月31日止年度，我們醫療產業端賦能服務銷售成本包括(i)所收到服務的成本，(ii)推廣成本，及(iii)人員成本，分別佔醫療產業端賦能服務銷售成本的59.2%、37.5%及3.3%。截至2022年6月30日止六個月，我們醫療產業端賦能服務銷售成本包括(i)所收到服務的成本，(ii)推廣成本，及(iii)人員成本，分別佔醫療產業端賦能服務銷售成本的57.6%、42.2%及0.2%。截至2023年6月30日止六個月，我們醫療產業端賦能服務銷售成本包括(i)所收到服務的成本，及(ii)推廣成本，分別佔醫療產業端賦能服務銷售成本的57.5%及42.5%。

## 業 務

下表載列於所示年度／期間按業務線劃分的毛利及毛利率明細。

	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		2022年		2023年	
	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率
	(以人民幣千元計，百分比除外)									
	(未經審計)									
商品或服務類型：										
院外患者服務	267,939	7.6%	389,742	6.9%	500,650	6.9%	178,705	5.7%	288,464	6.5%
供給端賦能服務	1,067	28.1%	23,171	49.1%	38,497	45.0%	6,333	33.6%	17,565	52.2%
醫療產業端賦能服務	63,795	72.1%	118,812	43.1%	187,299	46.0%	56,162	49.5%	101,139	51.4%
總計	<u>332,801</u>	<u>9.2%</u>	<u>531,725</u>	<u>9.0%</u>	<u>726,446</u>	<u>9.3%</u>	<u>241,200</u>	<u>7.4%</u>	<u>407,168</u>	<u>8.8%</u>

我們於往績記錄期錄得顯著增長。我們的總收益自2020年的人民幣3,629.4百萬元增加至2021年的人民幣5,938.1百萬元，並進一步增加至2022年的人民幣7,775.2百萬元，並由截至2022年6月30日止六個月的人民幣3,246.5百萬元增加至2023年同期的人民幣4,645.2百萬元。截至2023年6月30日，我們的鳳心藥房品牌旗下擁有321家藥房、與467家醫院合作、為321家醫藥公司提供服務、管理58.3百萬份保單，並幫助保險公司在超過120個城市推出普惠型商業健康保險。

### 我們的優勢

#### 為患者提供全面醫療解決方案的線下線上醫療健康平台

我們的醫療健康平台以患者的需求為中心。我們致力將患者的全病程管理延續至整個健康管理週期，以解決患者需求及改善患者健康狀況。我們專注於提供以處方藥為主的專業醫療服務及藥品，包括多個特殊疾病領域。我們提供覆蓋電子病歷管理和醫院流程標準化的數字化服務，從而提升患者醫療健康體驗。通過我們的服務，我們已經積累了大量醫療洞察和廣泛的覆蓋網絡，使我們能夠更好地整合資源及提供一站式解決方案，最終將改善患者體驗和治療結果。

---

## 業 務

---

通過廣泛的網絡，我們的院外服務為患者提供各項醫療服務。我們秉持「離處方最近的距離」的理念，建立廣泛的藥房網絡。在我們全國性的專業藥房網絡中，大多數藥房戰略性地佈局在醫院附近。專注於處方藥並配備專業藥師，我們的藥房及診所可提供用藥諮詢和輸注服務等服務。我們的線上醫療服務為客戶提供便捷的線上問診，為複診患者提供藥物處方服務。我們亦可處理我們合作的醫院直接開具的處方，引入更多患者和客戶。在服務過程中，我們持續積累對患者和用藥的洞察以加深我們對患者的了解，進而發掘患者對醫療服務及藥物處方的更多需求。

我們的供給端賦能服務為醫院提供支持，在到院後的每一環節為患者提供便利，提升醫院的內部運營和管理能力。這些服務亦幫助醫生和醫院將醫療服務拓展至院外，使患者離院後可繼續與醫生保持交流。我們向醫院提供的模塊化解決方案包括處方流轉管理平台，以及選定的第三方護理和患者管理服務供應商網絡。這些模塊化解決方案具有戰略作用，原因是彼等(i)有助拓展我們在全國的醫院賦能服務網絡；(ii)在醫院為向患者提供護理和健康管理等第三方服務提供了標準化平台；(iii)解決患者未被滿足的院外醫療需求；及(iv)提升對重大疾病治療的知識。

截至2023年6月30日，我們在院外患者服務中處理了約42.5百萬份訂單，期間我們積累了對患者的大量認知。基於這些認知，我們可為醫療健康行業的眾多參與者引入更多服務。例如，依靠我們高度專業的藥師團隊的支持，我們的病程管理服務解決了患者院外病程管理的需求。我們憑藉廣泛的患者覆蓋和醫生網絡為醫藥公司提供市場推廣服務。我們積累的醫療見解，亦使我們能建立保險科技平台，提供理賠處理、風險控制、第三方管理和市場推廣服務。我們的醫療產業端賦能服務為我們賦能，提升我們對醫療健康行業其他參與者的服務，整合醫療資源，探索多種變現機會，積累對患者的認知，進而使我們能更好地解決患者需求。



---

## 業 務

---

### 全國性的院外患者服務交付網絡

根據弗若斯特沙利文，於2022年按收益計我們是中國第一大專注於處方藥的線下線上醫療交付平台。我們專注於處方藥，通過線下藥房及醫療機構向患者提供專業的醫藥及醫療服務。通過該等觸點，我們向患者傳遞價值。我們患者服務的競爭優勢主要包括以下幾個方面：

- *全國性的院邊店網絡。*截至2023年6月30日，我們圓心藥房品牌旗下的321家藥房覆蓋全國30個省、102個城市。於旗下藥房中，265家位於醫院附近半徑1公里以內的位置，209家距離醫院300米以內，223家藥房為國家醫保的指定藥房，121家藥房則被指定為大病醫保雙通道藥房。我們的藥房均非醫院指定的藥房。我們的藥房為就診後的患者提供便捷的服務，通過專業的藥學服務確保藥物的安全性及療效。另外，我們與醫院及醫療機構建立的合作關係，令我們可以積累充足的醫療見解及知識。
- *全面的藥事服務和慢病管理。*為協助藥房審核處方及配藥，我們已組建專業的藥師服務團隊。根據弗若斯特沙利文，截至2023年6月30日，我們單個藥房平均有約兩名專業藥師，是業內平均水平的兩倍以上。我們的藥師平均擁有超過五年的專業服務經驗。患者可通過我們的實體藥房及持牌門診，獲得專業、便捷的藥品交付及各類醫療服務，包括線下線上問診、專業輸注服務及慢病管理等。
- *專注於新特藥的廣泛處方藥藥品分類。*有別於主營非處方藥及普通處方藥的社區藥房，於往績記錄期，我們約88%的零售額來自處方藥銷售，大部分該等處方藥無國家醫保覆蓋。我們的醫療交付網絡專注於複雜疾病的專業醫療及醫藥服務。我們專注於多個治療領域。

舉例而言，截至2023年6月30日，我們的產品組合涵蓋國家藥監局自2015年起批准的123款創新性腫瘤治療藥物中的96款，而我們超過2,100個品種為心血管疾病的處方藥。我們的藥房提供國家醫保以內和以外的處方藥，以及社區藥房沒有的複雜及高質量的藥物。

---

## 業 務

---

- *嚴格的處方配藥流程。*我們著重強調嚴格專業的處方配藥流程。根據嚴格的處方審核程序，我們接收合規的處方且聘用執業藥師審核處方。截至2023年6月30日，我們的診所藥師團隊由628名專業藥師組成，包括34名經MTM和CMTM認證的藥師。
- *高效的藥房管理及交付能力。*我們的藥房管理令我們能夠高效地採購、儲存及銷售處方藥和其他醫療健康產品。我們通常通過集中商品採購流程直接向製造商及經銷商購買藥物，這減輕對個別供應商的依賴並增強我們的議價能力。取決於新特藥的特點和儲存需要，我們根據不同的溫度範圍建立冷鏈物流能力，最佳化溫度控制。

自我們成立起，我們承接的處方數量快速增長。承接這些處方有助我們建立患者庫並累積有關我們患者客戶的行為及醫療需求的深厚認知。這使我們能夠為患者提供更好的健康服務、管理及建議並在患者的整個疾病管理週期中挖掘出及解決他們的醫療需求。憑藉我們對患者的見解，我們已將醫療服務延伸至不同的醫療健康應用及場景，並得以控制患者在院內就診、院外醫療交付乃至健康險支付的整個過程中的病程管理成本，這兩者均為醫藥公司及保險公司所需的解決方案。

### 賦能院外患者服務的線上生態系統

我們通過全國性的線下藥房網絡*圓心藥房*及*妙手醫生*線上藥房建立了一個線下線上藥房網絡。我們的線上藥房與*圓心藥房*通過擴大客戶覆蓋範圍、提供線下和線上渠道的更佳客戶體驗、豐富商品品類，向患者及客戶提供更便捷的服務相輔相成。截至2023年6月30日止六個月，*妙手醫生*的每月平均用戶訪問量約為35.3百萬次。截至2023年6月30日，我們於*妙手醫生*累計擁有約9.7百萬名付費用戶，我們約89%的藥品品種可從我們的線上藥房購買。

---

## 業 務

---

為實現我們以患者為中心的方針及豐富我們的線上醫療生態系統，我們的線上醫療服務平台妙手醫生，連同我們的線下醫療服務網絡為患者提供價值醫療服務。妙手醫生使醫生能夠提供線上問診、患者管理、電子處方等專業醫療服務，具備寶貴的「醫－藥－險」連接服務能力。通過該線上平台，我們還能夠獲得額外的患者客戶，並以單一門戶向患者提供便捷的醫療服務體驗。我們線上平台的競爭優勢主要包括以下幾個方面。

- *廣泛的專科和專業醫療服務。*妙手醫生是中國首批取得醫療執業牌照的線上醫療服務平台之一，向有各類醫療服務需求的患者提供醫療服務。患者可根據其具體需求，選擇多種線上問診服務類型，例如極速圖文問診、即時電話問診及預約視頻專家問診。
- *涵蓋問診、處方及用藥的一站式數字化流程。*妙手醫生提供患者就醫全程數字化服務，極大地提升患者的體驗及醫療效率。一般醫療問診流程的所有步驟均可以在我們的一站式線上平台上完成。通過嚴格的處方配藥和審核流程，妙手醫生將其電子處方系統直接與圓心藥房對接，以更高效地交付處方藥。
- *便捷的國家醫保線上結算服務。*我們的線上結算服務將患者與國家醫保相連接。自2021年8月起，患者可在廣州通過線上國家醫保支付方式直接購買慢性病處方藥。

我們的線上平台專注於專業的醫療服務並連接到我們的線下藥房網絡，已成為滿足患者院外醫療需求的優選。同時，我們相信在服務過程中所積累有關處方、診斷、治療、用藥及支付的洞察，使我們更好地滿足患者的需求，同時為擴大患者網絡奠定基礎。

## 業 務

### 供給端賦能服務提升患者體驗

為更好地服務患者，我們已提供線上醫療服務，令醫院可在患者於醫院看診過程中的各個環節實現數字化。我們的供給端賦能服務結合線上系統及線下資源，並提供手機平台，從而提高醫院的診斷及治療管理效率。截至2023年6月30日，我們已與467家醫院合作開發其互聯網醫院，包括南京鼓樓醫院、天津市腫瘤醫院、華西口腔醫院、山東省立醫院及其他知名三甲醫院。

- *為院內患者提供的數字化服務。*我們的線上醫療服務，以移動應用程序、微信小程序或公眾號的形式交付，讓醫院在患者就診期間的每一步都能實現全面的數字化。該線上平台將患者在醫院就診期間需要進行的大部分就醫行為數字化，如預約、查看醫療檢查報告及支付款項，這些通常需於線下不同科室完成，非常耗時。該患者平台的主要特點包括線上問診、智能導診、預約解決方案、在線查看報告、線上支付解決方案、智能隨訪及人工智能可視化就醫陪同服務。
- *智能一體化醫院工作場所。*我們亦研發了一整套基礎設施及管理解決方案，以網絡安全技術提升醫院的運營效率及提升患者體驗。醫院工作場所一體化解決方案旨在提高院內各部門的運營效率，通過工序的數字化盡可能減少醫院的人力工作，讓醫生聚焦患者的診斷治療並提高行政效率。我們一體化醫院工作場所的主要功能包括處方流轉管理平台、藥物使用管理平台、轉診諮詢服務、行政運營管理平台及醫療聯盟協作平台。具體而言，個性化處方管理平台使我們能夠在一個平台上實現簡潔的處方管理，提高了處方配藥和藥品交付的效率和便捷性。

通過優化醫院資源分配及延伸醫院的服務，我們大幅改善患者體驗，促進患者與醫院之間的良好關係。在這樣做的同時，我們還提高了我們治療重大疾病的認知，並擴大了我們的醫療服務網絡。此外，通過這些服務，我們規範了諸如護理、慢性病管理等第三方服務，滿足患者離院後未滿足的需求。

---

## 業 務

---

### 醫療產業端賦能服務帶來多元化變現機會

院外患者服務業務，是可提供穩定收入來源的靈活服務項目，為我們持續擴展業務打下堅實的基礎。我們通過患者服務和供給端賦能服務獲得的洞察和市場資訊帶來重大變現機會。例如，為滿足患者對全病程管理的日益關注，並提升患者忠誠度，我們已引入病程管理服務，以積極管理、協調和跟進患者出院後的康復情況。我們的醫療產業端賦能服務主要包括以下幾個方面。

- **病程管理及服務包。**利用我們遍佈全國的藥房網絡和我們與醫院建立的關係，我們與醫院合作，為患者提供各種各樣針對單病種和患者狀況定制的病程管理服務。尤其是我們向本地醫院的患者推出臨床專科病程管理服務包，該等服務包為基於不同病種的需求及特點而設計。
- **醫藥市場推廣服務。**憑藉我們提供在院內就診、院外醫療交付乃至健康險支付的整個過程陪伴患者的病程管理服務，我們提高了品牌知名度及患者用藥依從性，進而吸納醫藥公司的營銷預算。截至2023年6月30日，我們已與321家醫藥公司合作。
- **保險服務。**通過服務我們的患者，我們在大規模數據樣本及大數據分析能力的支持下累積不少行業知識及寶貴見解。這些知識及見解令我們得以深入了解健康保險業務。運用數據分析亦提高了我們在提供理賠處理服務時的效率。截至2023年6月30日，我們已管理58.3百萬份保單。

我們的專業團隊（如集中藥師團隊）管理我們所有醫療產業端賦能業務的發展和實施。我們相信，我們的洞察、資源及網絡使我們有全套解決方案來解決我們患者的未滿足的需求。通過我們行業參與者的資源及與其網絡的關係，我們能夠進一步探索與地方醫院和相關部門合作的機會，並引入更多服務，形成積極的自我改進循環。

---

## 業 務

---

### 強大的技術及研發能力

我們已在與業務密切相關的領域建立了強大的技術能力，這增強我們在快速增長的數字醫療市場中的競爭優勢。我們非常專注於持續改善並組建研發團隊，主要由軟件工程師、數據科學家、技術架構師和醫療專家組成。

我們的技術基礎設施建立在開放平台上，具有混合雲基礎設施、標準化訪問、微服務架構和高可擴展性的特點。混合雲佈局利用公有雲和私有雲的優勢，提供強大的處理能力及確保醫院醫療資訊的隱私和安全。我們高度靈活的基礎設施亦使我們能夠為醫院快速應用我們的模塊化解決方案。尤其是，我們院內管理平台的低代碼、可視化開發環境和模塊化組裝能力，使醫生和醫院工作人員能夠方便地開發滿足其需求的特性和功能。我們亦正在探索行業內的其他技術和服務，如由區塊鏈技術支持的區域性醫療服務平台、醫療知識庫和藥劑師教育平台。

我們將來自處方和電子病歷的信息整合至流行病學、治療有效性和安全性以及健康經濟價值和影響方面的見解中。憑藉積累下來的知識及見解，我們亦創建多個專注於若干專業領域的醫療知識庫，以存儲和分類從我們所有服務線獲得的醫學洞見，同時通過我們的人工智能算法不斷完善及訓練。

我們相信，我們開發醫療產業端賦能服務和增強服務產品的能力是我們維持市場領先地位的關鍵。截至2023年6月30日，我們擁有415名僱員專責從事研究和開發，包括413名軟件工程師和技術架構師。此外，截至2023年6月30日，我們擁有22名數據工程師和科學家以及29名醫療健康專家。我們由628名專業藥師組成的藥師團隊亦積極參與我們的研發工作。我們的研發工作幫助提高了我們的技術能力和醫學知識。我們建立了一支專注於真實世界證據(RWE)研究的內部研究團隊。

---

## 業 務

---

### 兼具深刻行業洞察力及遠見的管理層

我們相信，我們的成功很大程度上乃歸因於管理層的領導力及遠見。在我們創始人、主席兼行政總裁何濤先生的帶領下，我們已組建一支背景強大及相關行業經驗豐富的管理層團隊。何濤先生為在醫療行業（包括傳統社區藥房、電子商務醫療平台及醫療機構）擁有逾20年經驗的連續創業者。何先生致力開拓有助於為中國患者提供更佳醫療服務的新機遇。自2009年5月至2014年12月，何先生曾任職於健一網，中國最早的藥物及醫療器械線上銷售平台之一。於任職期間，彼於2009年5月至2010年12月擔任副總經理，並於2011年1月至2014年12月擔任總經理。自2001年7月至2006年5月，何先生擔任深圳市三九醫藥連鎖股份有限公司投資管理部經理。何先生的志向和毅力吸引許多極富智慧的行業資深人士加入我們。我們的高級管理層團隊在醫療服務、醫療產品、新特藥、醫院運營和醫藥行業擁有豐富的經驗。我們的高級管理層團隊亦在財務、投資及運營方面均擁有廣泛的背景，為我們的長期發展奠定堅實的基礎。

### 我們的策略

為實現我們的使命，我們擬採取以下策略：

#### 進一步發展院外患者服務

為滿足客戶和患者的需求，並在藥房領域具備更有效的競爭力，我們將通過建立和收購新藥房（並非傳統社區藥房），進一步擴大我們藥房網絡的覆蓋範圍，並加強我們的全國性院外患者服務。我們計劃策略性地選擇合適的城市和醫院作為新藥房地點，增加我們的院邊店藥房數量，以覆蓋更多中國三甲醫院。我們將進一步加強我們的供應鏈管理，以提供更加高效的存貨管理。

我們將繼續拓展我們線上醫療服務的規模並擴充其產品，為我們的患者客戶提供更好的在線治療體驗。於往績記錄期，我們致力於加大對線上醫療服務的推廣和投資，提高給予患者的醫療健康服務的質量並降低患者的負擔，如聘請更多可提供線上醫療服務的內部醫生。為拓展規模並擴充其產品範圍而對線上醫療服務作出進一步投資將有助吸引更多患者至我們的線下及線上平台，並提高我們品牌在患者之間的知名度，從而增加我們的市場份額。我們於線上醫療服務的持續投資亦令我們具備更高能力處理線上健康險理賠。此外，我們決定持續投資線上醫療服務亦部分由於近年為促

---

## 業 務

---

進線上醫療服務的使用而頒佈的利好法規和政策，如《關於促進「互聯網+醫療健康」發展的意見》。隨著越來越多醫療健康服務和產品可進行數字化，我們將繼續擴展我們的線上醫療服務，以在中國技術賦能醫療健康解決方案市場保持競爭力。

我們亦計劃通過多種方式進一步增強處方後醫療及健康管理服務，包括但不限於加強我們的醫療資源、按專科領域組織我們的醫生及專業的藥師團隊以及將我們的日常運營數字化。基於上述策略，我們將進一步結合線下和線上服務，完善院外患者服務基礎建設，以提升患者的體驗。

### 拓展供給端賦能服務

我們認為，中國患者赴院就醫體驗有巨大的改善空間。我們計劃擴展優化醫院運營的服務，並建立一個平台，使醫院能夠向患者介紹及完善服務。通過更多元化、個性化的模塊化解決方案，我們將提升我們的服務能力，以實現醫院患者診療的診前、診中、診後階段的全面數字化，賦能醫院向患者提供更便捷的醫療服務，及進一步提高醫院的運營效率。我們亦將向醫院提供更多元化的數字化解決方案，例如數據格式化和處理的標準化、與醫院運營相關的軟件、物聯網系統和平台解決方案，以改進其患者出院後的管理服務。此外，我們計劃通過將當地醫療資源整合到區域性醫療服務平台拓展我們的供給端賦能服務，以服務當地居民。

### 推出更多醫療產業端賦能服務

我們將探索全新渠道，以充分利用我們的網絡及從患者、醫生和醫院資源中積累的見解。在我們廣闊的醫學洞見和技術平台的支持下，我們計劃開發更多醫療產業端賦能服務。

我們將向患者推出具有針對性醫療信息交付及定制服務的新服務，從而增強我們的病程管理及服務包。為覆蓋更多治療領域及增強複雜疾病的治療能力，我們亦計劃設立更多專科部門，發展和投資更多技術和專科內容，並吸引頂尖醫學專家加入我們的平台，以支持不同的醫藥產品及保險產品。



---

## 業 務

---

於2023年7月，我們與一名以東南亞為基地的保險解決方案供應商建立合作關係，此舉使我們得以（其中包括）為新加坡、馬來西亞及印尼推出新特藥保險產品提供技術及數據分析支援以及第三方管理服務。憑藉我們於健康保險方面的廣泛經驗及寶貴見解，加上我們成功於中國推出新特藥保險產品的豐富經驗，我們計劃繼續擴展於東南亞的業務版圖以及提高於東南亞的市場滲透率。

### 繼續優化我們的技術及數據分析能力

我們相信，我們對技術和數據分析能力的持續投入提高我們業務的整體效率，令我們能夠與醫療生態系統中的參與者實現更大的可擴展性和協同效應。我們將不斷完善相關技術能力，尤其是數據分析及機器學習算法。隨著我們業務增長及生成新見解，我們的數據分析能力將繼續提高。這有助於我們提供更有效、更多元化、適合患者特定醫療健康需求及偏好的定制化產品。此外，我們將繼續吸引和儲備人工智能和數據科學領域的出色人才、對醫療行業有深入了解的有經驗專業人士及在多個專科領域的博學頂尖人才，從而令我們具備更強大、更平衡的多技能組合。

### 我們的價值主張

作為中國的線下線上醫療服務平台，我們向醫療價值鏈上的參與者提供極具吸引力的價值主張。我們的平台結合線下和線上的醫療服務，以滿足患者對高質量醫療服務的需求。通過與醫院、醫藥公司和保險公司的深入合作，我們能夠向該等行業參與者提供個性化的服務，以提升其服務水平，並收集有價值的洞察。

### 對患者的價值主張

- *無縫的線下及線上院外患者服務。*通過我們的線下藥房網絡和線上醫療服務，我們能夠向患者提供線下線上的醫療問診和藥房體驗，涵蓋治療和康復過程的醫療服務週期。
- *獲得高質量的醫療資源和個性化的治療計劃。*我們的服務幫助患者更有效地獲得優質的醫療資源。我們在多個執業領域的專業知識令我們能夠根據不同疾病類型設計治療計劃。

---

## 業 務

---

- *廣泛的醫療產業端賦能服務*。憑藉我們與線下醫院和醫生的合作，我們積累了對患者和疾病的寶貴見解和理解，使我們能夠提供各類醫療產業端賦能服務，例如直賠和在院內就診、院外醫療交付乃至健康險支付的整個過程陪伴患者的病程管理服務。

我們致力在整個疾病管理週期過程中的每一個階段陪伴患者，從初步問診至理賠處理，以及從提供疾病及醫療費用信息至治療方案。我們致力於提供更優質的患者體驗、提高患者依從性及管理患者的治療計劃，旨在達致更佳的治療效果及減輕患者及其家庭的負擔。

### 對醫療健康行業的其他主要參與者的價值主張

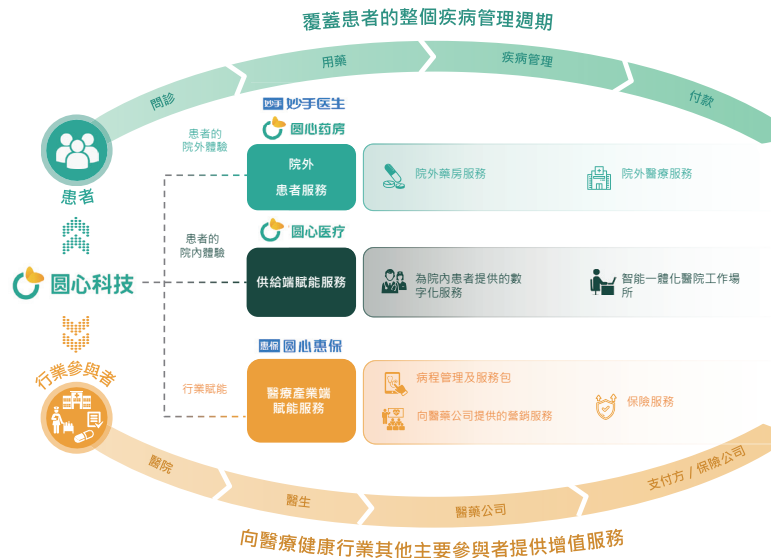
- *對供給端*。我們提供一套服務和解決方案，以優化線下醫院的複雜工作流程、節省成本、提升其聲譽、加強其醫院內外服務的能力及改善運營效率。我們向醫生提供各類工具和資源，以協助彼等向患者提供醫療服務，例如研發資源和多點執業指引等。
- *對醫藥公司*。我們的市場推廣服務得益於寶貴的患者洞察，幫助醫藥公司實現卓越的增長和生產力。我們亦利用內部研究團隊和線下及線上藥房網絡為彼等進行患者管理和研究服務。
- *對保險公司*。我們的保險服務旨在提高理賠效率、在產品創新方面提供協助、控制風險及成本以及改善其醫療健康服務網絡。

### 我們的服務

我們提供旨在滿足患者的醫療服務週期及促進我們業務各個方面增長的服務項目，從而實現以患者為中心的使命。我們向患者提供(i)院外患者服務(主要為滿足患者的院外需求)；(ii)供給端賦能服務(以滿足患者對增強院內體驗的需求)；及(iii)醫療產業端賦能服務(以提高對患者的服務質量)。

## 業 務

我們的服務項目如下圖所示：



- **院外患者服務。**我們的院外患者服務專注於構建服務組合，其與院內就診形成互補，以滿足患者對優質醫療服務的需求。我們的院外患者服務主要包括院外藥房服務、院外醫療服務及藥品批發服務。我們的院外藥房服務及院外醫療服務主要包括藥房及通過我們的線下圓心藥房網絡及線上妙手醫生進行的醫療服務。我們的藥品批發服務主要向第三方零售藥房及藥品經銷商提供若干新特藥，其次則提供其他處方藥及非處方藥。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，我們院外患者服務的收入分別佔總收入的97.5%、94.6%、93.7%、95.9%及95.0%。此外，於往績記錄期的各期間，我們的院外藥房及藥品批發服務佔院外患者服務收入超過96%。處方藥及藥品銷售為本公司的主要業務。
- **院外藥房服務。**我們通過全國性的線下藥房網絡圓心藥房及妙手醫生線上藥房建立了一個線下線上藥房網絡。有關醫藥分家的政策(例如零加成政策)加快了處方流轉，使患者可靈活選擇在醫院或通過院外

---

## 業 務

---

藥房獲得藥品，從而推動了我們院外藥房網絡的發展。有關政策環境利好的詳細說明，請參閱「行業概覽－中國醫療健康行業概覽」。我們策略性地將我們的藥房設在醫院（尤其是三甲醫院）附近，使我們能夠自然成為向該等知名醫院及患者無縫提供藥品服務的首選藥店。我們於2015年12月展開院外藥房服務。截至2023年6月30日，我們在中國30個省份以圓心藥房品牌開設了321家藥房。該等藥房令患者能夠方便地獲得處方藥和專業醫療服務，以此與院內治療形成互補。我們在中國醫療健康行業的規模及專業知識令我們能夠建立有效和高效的供應鏈系統，並採購豐富的藥物、健康產品及醫療用品，尤其是新特藥。

- *院外醫療服務*。我們已創建線上醫療服務平台妙手醫生，以向全國各地的客戶提供便捷、有價值的醫療服務，如複診和續方。得益於我們全國性的線下藥房網絡，尤其是經驗豐富的內部藥師，以及我們在14個省設立的醫療門診，我們能夠向患者提供多種線下醫療服務，如線上問診、輸注服務、藥師諮詢、用藥管理、依從性管理和會診計劃。該等服務與患者的臨床策略形成互補，在醫院與家庭之間建立適切且便捷的治療環境，主要旨在促使達致更理想的健康管理效果，並幫助避免用藥不當及未能依從藥物方案的情況，以上兩種情況均可能導致負面醫療事件，因而對治療結果和醫療支出造成負面影響。因此，我們相信提供各種院外醫療服務有助患者以臨床適用方式管理其整體用藥及醫療健康成本，而這一般意味著患者所接受的醫療健康服務乃以及時且具性價比的方式提供、符合認可醫療護理服務的專業認證標準，並於適當的醫療環境中提供。該等服務主要旨在幫助患者獲得更理想的健康管理效果，並幫助規管用藥的安全性、合理性及依從性。

---

## 業 務

---

- *藥品批發服務*。我們於2017年展開藥品批發服務，以配合院外藥房業務，並利用我們提供新特藥的競爭優勢，主要向第三方零售藥房和藥品經銷商提供若干新特藥，其次則提供其他處方藥及非處方藥。我們的批發客戶主要包括獨立藥房、連鎖藥房和區域性藥品經銷商。我們藥品批發業務的供應商主要為醫藥公司或其銷售代理商。
- *供給端賦能服務*。我們的醫院服務旨在增強患者的院內體驗及解決其對全病程管理的未滿足需求。我們的供給端賦能服務向醫院（尤其是三甲醫院）提供全面解決方案，幫助醫院能夠智能化及優化其醫院運營。我們的供給端賦能服務主要包括為院內患者提供的數字化服務和智能一體化醫院工作場所。
- *為院內患者提供的數字化服務*。我們以移動應用程序、微信小程序或公眾號的形式設計了一個線上醫療服務平台，讓醫院在患者就診期間的每一步都能實現全面的數字化。我們線上醫療服務平台提供的解決方案主要包括(i)線上問診服務，通過多種方式使醫院的醫生與患者建立聯繫，包括圖文、電話及視頻會議；(ii)由人工智能算法支持的智能轉診，可將患者描述的症狀與最合適的醫生匹配；(iii)在線預約系統，使患者能夠在醫院網站或各種移動門戶網站上進行預約；(iv)在線查看報告，提供實時查看報告；及(v)線上支付解決方案，可讓患者方便就預約、諮詢及治療付款並使醫院能夠在一個平台追蹤所有患者和院內各部門的支付情況。

## 業 務

- **智能一體化醫院工作場所。**我們開發了一套採用移動形式的基礎設施及管理解決方案，以協助提升醫院的運營效率，其主要包括(i)處方流轉管理平台，該平台提供全週期處方處理的管理和跟蹤功能、增強數據安全和處方審查；(ii)可視化的行政及運營管理平台，該平台有助醫院管理人員以無紙化形式進行辦公室行政管理程序，包括臨床試驗的職業道德審查、文件審批、處理及共享、資訊提示及通知、購買及報銷請求以及部門日常安排等；(iii)轉診會診系統，該系統有助預診、收集臨床數據、發起會診、多層審批及提供會診意見；及(iv)醫院聯盟合作平台，該平台促進醫院間合作，如醫療案例共享及虛擬聯合會診。
- **醫療產業端賦能服務。**憑藉我們自提供院外患者服務及供給端賦能服務所累積的經驗和見解，於2018年，我們通過提供具針對性的解決方案，開始進一步賦能其他行業參與者(例如醫藥公司和保險公司)，藉以進一步滿足患者在院內就診、院外醫療交付乃至醫保支付的整個過程中對病程管理的需要。我們的醫療產業端賦能服務包括病程管理及服務包、向醫藥公司提供的營銷服務和保險服務。通過向不同行業參與者提供該等醫療產業端賦能服務，我們已進一步使變現方式更為多元化。
- **病程管理及服務包。**鑒於我們越來越專注於全病程管理，為鼓勵創造正面的長遠結果及患者忠誠度，我們與線下醫院合作，向患者提供多種針對患病病種及患者狀況的病程管理服務，包括醫療服務包、健康教育、個性化治療、康復計劃及複診等。這些服務可以共同幫助患者更好地跟從醫生開出的治療計劃，為醫院提供一個跟蹤患者出院後情況的平台，促進患者良好的健康管理行為。
- **向醫藥公司提供的營銷服務。**憑藉我們提供在院內就診、院外醫療交付乃至健康險支付的整個過程陪伴患者的病程管理服務，我們提高了品牌知名度及患者用藥依從性，進而吸納醫藥公司的營銷預算。

---

## 業 務

---

- **保險服務。**為協助減輕患者的醫療開支負擔及滿足提高中國患者支付能力的大量未獲滿足需求，我們建立了保險技術平台*鳳心惠保*。我們的服務通過*鳳心惠保*專注於提供四類保險產品，即為新特藥設計的保險產品、普惠型商業醫療保險、帶病險以及藥品福利保險。對於該等保險產品，我們主要提供(i)理賠處理服務，以提升患者理賠處理體驗；(ii)整合醫療資源的第三方管理服務，以擴大向患者提供的商業健康保險的服務覆蓋內容；(iii)藥品福利管理服務，以提高患者獲取醫藥產品及醫療服務的能力並降低患者的負擔；及(iv)保險產品市場推廣服務，以增加患者對更多醫療健康支付方案的了解。

我們的服務版塊共同協作以創建一個醫療平台，確保患者在整個治療週期的每一階段均得到貼心的照顧。當患者受益於我們的服務時，彼等對我們整個公司的信任就會建立起來，因而更願意使用我們的其他服務線，以擴展與我們的關係，同時亦會將我們的服務推介予其他患者。

此外，我們的服務乃由技術能力（尤其是分析能力）賦能。通過我們強大的數據安全和患者隱私保護基礎設施，我們的技術系統令我們能夠從多年向醫療價值鏈提供服務過程中積累的豐富信息來源中獲得寶貴的洞察，並且我們利用數據分析和專有算法，支持內部決策和外部解決方案和服務，例如保險產品設計服務。我們亦持續提升我們在專科領域積累的知識及技術，包括專家醫生經驗、專業醫療信息、計算能力及數據處理算法。隨著我們的發展，我們不斷收集寶貴的洞察，令我們能夠進一步提升算法。因此，我們能夠提高運營效率和服務能力，這令我們能夠更有效率地向客戶提供服務，並改善我們向醫療價值鏈中的各個參與者提供的價值主張。

## 業 務

### 院外患者服務

我們的院外患者服務主要包括院外藥房服務、院外醫療服務及藥品批發服務。我們的院外藥房服務專注於為客戶提供獲取處方藥及多種醫療健康產品的便捷的多渠道途徑。我們的院外醫療服務主要包括線上問診、輸注服務、藥師諮詢、用藥管理、依從性及會診計劃以補充其臨床策略。參與線上問診服務的醫生主要為持有所需的多點執業註冊的外聘醫生，而藥師則為我們的內部僱員。我們亦不時向第三方零售藥房及藥品經銷商提供藥品批發服務。

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，我們院外患者服務的收入分別佔總收入的97.5%、94.6%、93.7%、95.9%及95.0%。此外，於往績記錄期的各期間，我們的院外藥房及藥品批發服務佔院外患者服務收入超過96%。處方藥及藥品銷售為本公司的主要業務。下表載列於所示年度／期間我們的院外患者服務所得收入明細，以絕對金額及佔我們的院外患者服務所得總收入的百分比列示。於往績記錄期各期間，來自院外醫療服務的收入佔我們總收入的比例並不重大。

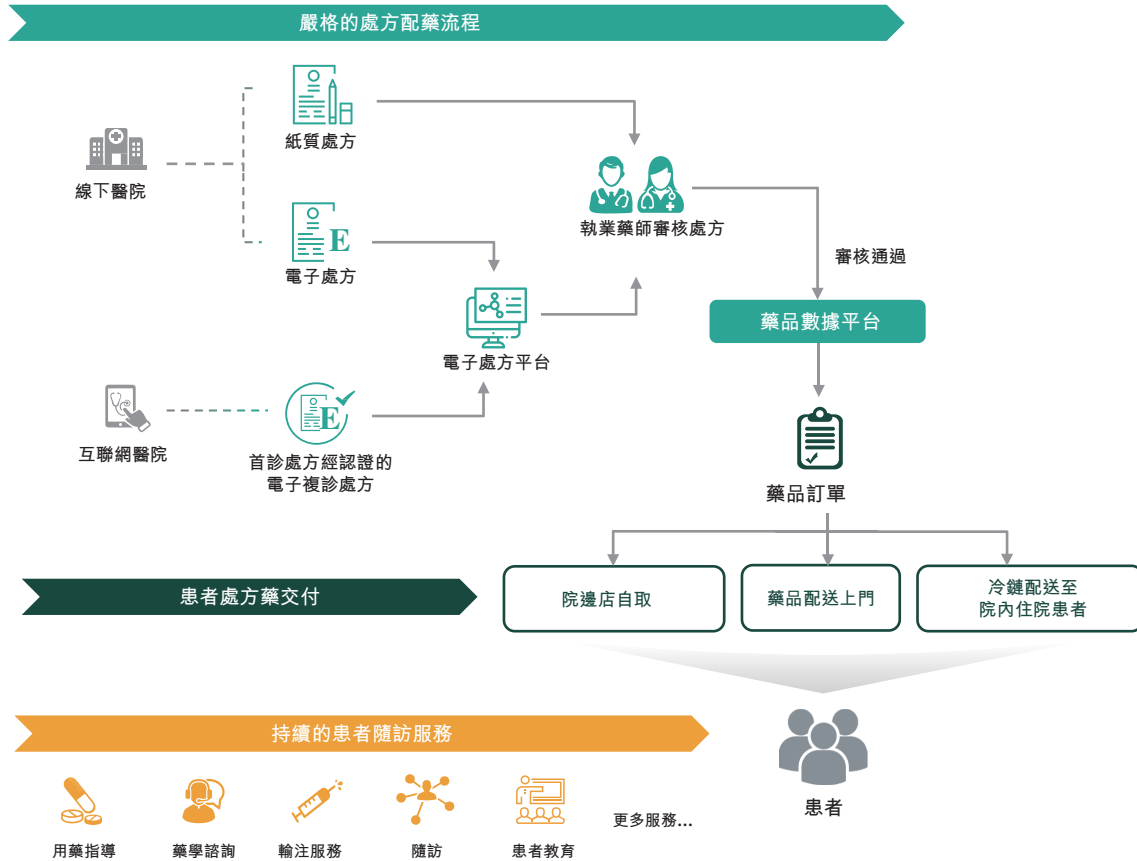
商品或服務類型：	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2020年		2021年		2022年		2022年		2023年	
	人民幣元	%	人民幣元	%	人民幣元	%	人民幣元	%	人民幣元	%
	(以千計，百分比除外)						(未經審計)			
院外藥房服務及										
院外醫療服務	2,356,674	66.6	3,608,612	64.3	5,012,822	68.8	2,158,172	69.3	2,985,433	67.6
藥品批發服務	1,180,426	33.4	2,006,364	35.7	2,270,088	31.2	956,032	30.7	1,429,249	32.4
總計	<u>3,537,100</u>	<u>100.0</u>	<u>5,614,976</u>	<u>100.0</u>	<u>7,282,910</u>	<u>100.0</u>	<u>3,114,204</u>	<u>100.0</u>	<u>4,414,682</u>	<u>100.0</u>



## 業 務

### 院外藥房服務

根據弗若斯特沙利文，於2022年，按收益計我們是中國第一大專注於處方藥的線下線上醫療交付平台。我們的藥房交付服務專注為客戶提供便捷、全渠道的處方藥及各類醫療健康產品。我們藥房交付服務的工作流程如下圖所示。

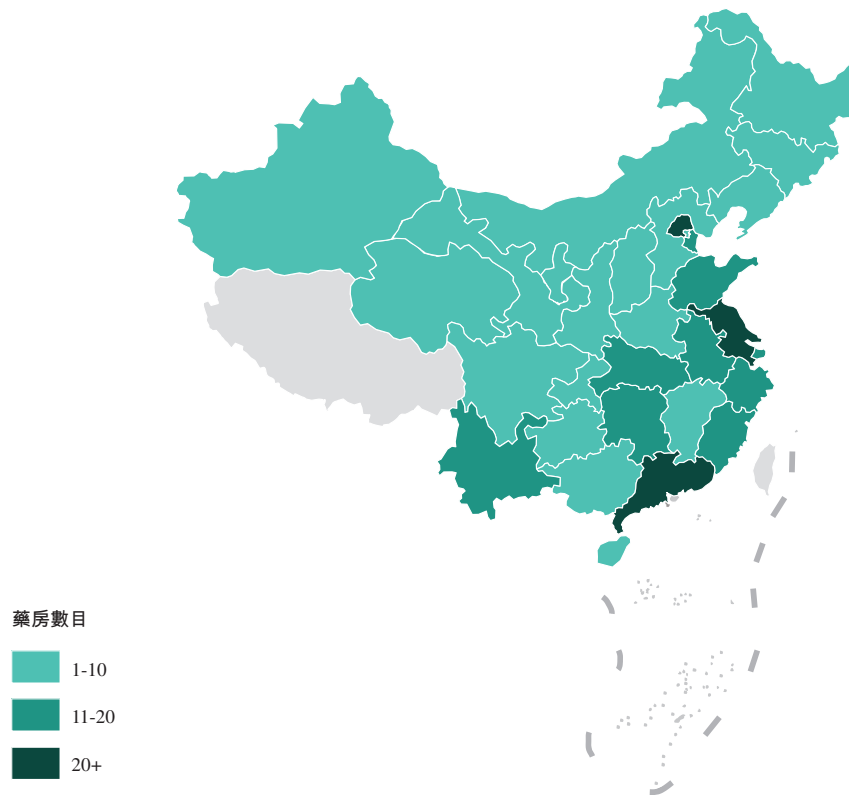


我們的藥房交付服務包括以下主要特徵。

## 業 務

### 全國性的院邊店網絡

根據弗若斯特沙利文，中國院外藥物交付市場的規模由2018年的人民幣3,253億元增加至2022年的人民幣5,003億元。我們相信，我們廣泛的全國性藥房網絡將能為出院後患者不斷增長的用藥需求提供服務。我們戰略性地將我們的藥房設在頂尖醫院附近，以令我們能夠更便捷地服務患者及與醫院更緊密地合作。截至2020年、2021年及2022年12月31日，我們的藥房數目由199家增加至264家及進一步增加至320家。截至2023年6月30日，**圓心藥房**經營321家線下藥房。我們策略性地將藥房設於鄰近醫院的地點，以滿足患者對出院後的醫療健康服務不斷增長的需求。截至2023年6月30日，我們擁有並經營全部321家藥房。在這321家藥房中，265家已佈局在醫院附近半徑1公里以內的位置，209家距離醫院300米以內，223家藥房為國家醫保指定藥房，121家藥房則被指定為大病醫保雙通道藥房。我們的藥房均非醫院指定的藥房。下圖展示我們截至2023年6月30日的全國藥房網絡的地區覆蓋。



## 業 務

下表載列我們於往績記錄期的線下藥房的數據。

	截至12月31日			截至6月30日
	2020年	2021年	2022年	2023年
藥房總數.....	199	264	320	321
藥房覆蓋的城市數目.....	68	99	102	102
藥房覆蓋的省份數目.....	24	30	30	30
覆蓋的三甲醫院數目.....	228 <sup>(1)</sup>	327 <sup>(1)</sup>	396 <sup>(1)</sup>	399 <sup>(1)</sup>
位於醫院300米範圍內的				
藥房數目.....	128	176	204	209

附註：

(1) 該數目乃按截至2023年6月30日三甲醫院標準計算。

我們的藥房致力於成為患者在醫院就診後的直接目的地以及患者在院外了解疾病或健康管理的主要切入點。基於該模式，我們戰略性地將許多藥房設在醫院（尤其是三甲醫院）附近，以令我們能夠成為該等知名醫院患者的藥店選擇。我們將繼續評估我們全國佈局的適當性並識別更容易到達的地點，以執行我們藥房網絡的增長戰略。

我們戰略性地將我們的藥店設於三級及以上醫院（尤其是三甲醫院）附近，主要是由於相關患者人數及患者的藥品交付需求普遍較高，且有大量外流處方。

- 在選擇專注於處方藥和患者服務的藥房的位置時，我們需要評估能夠最大限度提高銷售額並釋放大量患者服務潛力的最佳選址。
- 處方流轉使處方藥可在醫院外購買。中國的三甲醫院一般代表頂級醫療服務質量，因此吸引大量患者到診，從而導致該等醫院更有潛力外流更多處方。

## 業 務

- 根據弗若斯特沙利文的資料，估計於2028年，來自每家三甲醫院及一般三級醫院的平均潛在處方流轉銷售預計將分別達到人民幣541.4百萬元及人民幣85.6百萬元。
- 位處頂級醫院附近將使藥房得以直接就外流處方提供服務，作為患者持有藥方離開醫院後的「第一站」，從而帶來巨大銷售潛力，吸引大量患者。一旦患者在院外藥房配藥後，彼等即可選擇繼續使用線下及線上藥房的服務。因此，我們戰略性地將我們的線下藥房設於三甲醫院附近，並預期將受益於該等醫院的處方流轉。

### 線上+線下的藥品交付體系

我們已建立一個線上+線下藥房網絡，通過我們的全國性線下藥房網絡*圓心藥房*及我們在*妙手醫生*的線上藥房，客戶能夠獲得藥房相關服務體驗並滿足其健康需求。我們的*圓心藥房*和線上藥房相輔相成，旨在提供多渠道的高標準客戶體驗。我們圍繞患者且秉持「*離處方最近的距離*」的理念，建立了廣泛的線下藥房網絡，有助將外流處方自醫院轉移至我們的線上線下藥房網絡，從而建立龐大的患者群。我們的線上藥房作為便捷的觸點，提高了對到訪線下藥房配藥或複診配藥的患者的可及性，繼而將線下流量轉為線上藥房的線上流量，反之亦然。我們的線下藥房和線上藥房均有助提升我們品牌於患者之間的知名度並獲得有關患者的寶貴洞察，以成為我們將患者與線下線上醫療交付平台連結起來的切入點，以滿足他們不同的醫療健康服務需求。

我們設計我們的線下藥房，以提供便捷、私人及具資訊性的購買體驗。根據弗若斯特沙利文，截至2023年6月30日，我們單個藥房平均配備約兩名專業藥師，高於業內平均水平超過兩倍。我們能夠為患者提供多種線下醫療服務，幫助患者以臨床適用方式管理整體配藥及醫療健康成本。我們的藥師團隊為我們的處方管理及患者護理服務提供持續支持，例如於線下和線上進行有關藥物、劑量、常見副作用以及有關處方藥和健康相關產品的其他信息諮詢。我們的藥師平均擁有超過五年的專業服務經驗。

---

## 業 務

---

我們已建立線上藥房，以進一步施行我們以患者為中心的方針及令我們不僅能夠在我們的線下藥房與患者面對面交流，亦能夠通過線上渠道與患者交流。該線上藥房可通過移動應用程序和網站miaoshou.com、微信小程序、公眾號及視頻號訪問。我們相信，我們的線上+線下模式極大地擴大我們藥房網絡的覆蓋範圍，使我們的內部藥師和專業人員能夠為廣泛的患者群提供服務。

### 嚴格的處方配藥流程

我們著重強調嚴格且專業的處方配藥流程。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，我們通過藥房網絡分別承接約2.8百萬、5.5百萬、10.3百萬、4.5百萬及5.8百萬張處方。我們接收合規的處方且聘用執業藥師審核處方。我們訓練有素的藥師根據患者醫療狀況的詳情提供詳細的藥方指引，例如類似藥物的不同之處、最恰當劑量及不良反應的應對。患者可向我們的藥師詢問藥方，並接收有關處方藥和健康相關產品的其他信息。

我們審核並處理的處方一般來自三種渠道。第一種渠道：首診處方一經認證，隨診患者即可接受線上問診及處方服務。該等患者可通過妙手醫生在線下單購藥，並享受送貨上門服務。第二種渠道：持有線下醫院的醫生開具的紙質處方的患者，可能會因地理位置的便捷性、藥物選擇的廣泛性及我們提供服務的專業性而選擇我們的藥房。第三種渠道：持有來自我們合作醫院的電子處方的患者，可以從醫院建議的藥房清單中進行選擇，其後，電子處方將會直接發送至患者選擇的藥房，或由患者提供紙質處方。

我們有嚴格的處方驗證系統以管理銷售處方藥的風險。我們的藥師利用我們的驗證矩陣驗證處方藥訂單的有效性和完整性。我們根據風險級別將處方藥分為不同類別。風險級別越高，處方審核越嚴格。如有任何理由質疑任何訂單的有效性、準確性或真實性，藥師將聯繫醫生。此外，我們的藥師會核實所有法律要求的信息均記錄在處方藥訂單上，並於必要時利用數據庫核實醫生的身份信息。我們為我們的藥師提供持續的培訓，以提升其處方審核的專業度。

此外，我們已組建一支由執業藥師組成的團隊，作為我們無縫患者管理的鏈接，確保我們線下及線上藥房的專業化和個性化客戶服務。截至2023年6月30日，我們的臨床藥師團隊由628名專業藥師組成，包括34名經MTM和CMTM認證的藥師，而我們

## 業 務

單個藥房平均配備約兩名專業藥師。作為我們藥房網絡的組成部分，該藥師團隊為我們的處方配藥流程提供持續支持。此外，通過我們線上平台配處方藥的患者可隨時查看其安全的個人處方記錄，使患者能夠就醫療和保險目的查閱其處方購買記錄。我們保存所有藥師的線上處方審核流程記錄。

### 專注於新特藥的廣泛處方藥藥品分類

截至2023年6月30日，我們在線下及線上藥房提供約59,710個品種的產品。我們提供的主要醫藥和健康產品可分為以下類別：

- *以新特藥為主的處方藥*。於往績記錄期，我們約88%的零售額來自處方藥銷售。該類別主要包括用作複雜疾病治療的處方藥。我們的處方藥涵蓋多個治療領域，專注於七個專業領域，包括腫瘤、皮膚、肝臟、風濕病和神經內科。舉例而言，截至2023年6月30日，我們的產品組合涵蓋國家藥監局自2015年起批准的123款腫瘤創新藥中的96款，而我們超過2,100個品種為心血管疾病的處方藥。我們認為，由於中國人口老齡化，預期慢性病處方數量將繼續增長。此外，我們與全球和中國領先的醫藥公司合作，提供為重大疾病患者而設的複雜及高質量的專科療法。
- *非處方藥、醫療健康產品及醫療器械*。除處方藥之外，我們的藥房亦提供多種非處方藥、膳食產品等健康品、免疫力提升產品及補充品以及用於睡眠障礙的呼吸器及血壓監測器等家庭醫療、康復及健康監測的醫療用品及設備。

我們的線下藥房和線上藥房所提供的藥品有若干重疊。截至2023年6月30日，我們約89%的藥品品種可從我們的線上藥房購買。此外，根據醫藥製造商的要求，若干有限分銷藥物僅可通過我們的線下藥房購買。我們致力將採用相同標籤和包裝的同一款處方藥以相同定價在線下和線上藥房銷售，惟目前因各地定價策略和線下線上推廣不同而存在價差。而同一款處方藥如採用不同包裝，則定價會視乎於線下藥房和線上藥房的數量而有所不同。

---

## 業 務

---

### 有效及高效的藥房供應鏈管理

我們在中國藥房行業的門店數量、規模和多年的專業知識，有助於我們在全國性網絡內有效及高效地採購、儲存及銷售處方藥和其他醫藥和健康產品。下文載列我們藥房供應鏈管理能力的主要特徵。

#### 集中產品採購

我們的全國佈局使我們成為中國藥房行業具有集中採購能力的市場參與者。我們的集中採購使我們能夠利用我們業務的全國購買力，減輕我們對任一供應商的依賴，並為我們提供強大的議價地位以降低成本。我們的集中產品採購能力包含以下特徵。

- *通過標準操作程序 (「SOP」) 簡化集中採購。* 為簡化我們的集中商品採購流程，我們已制定標準化的SOP，涵蓋買賣合同備案、採購代理和內部審批等程序。我們經營的所有藥房和相關人員在採購和供應鏈活動中均遵循SOP。我們SOP的統一實施，加上我們的集中採購，使我們能夠降低我們所提供的產品和用品的價格，從而降低我們患者的健康成本。
- *直接從醫藥產品製造商採購。* 我們尋求直接從製造商採購處方藥，這可除去多層中間商，且我們的大規模採購量使我們能夠獲得更有利的條款。自製造商直接採購是我們供應鏈管理的重要組成部分，以保持質量、穩定供應和成本優勢。

#### 具備冷鏈管理能力的可靠倉儲和交付網絡

我們高效及有效的倉儲和銷售網絡確保倉儲和交付以及持續的成本優勢和卓越的客戶體驗。通過我們在中國各地的區域分銷中心和倉庫的佈局，我們能夠以具性價比的方式將貨品交付至我們的線下藥房並最終交付至我們的患者。運輸亦為我們供應管理的重要組成部分。我們目前通過信譽良好的第三方物流供應商進行藥房產品的長途運輸，並通過我們自身在全國範圍的藥房網絡的員工為醫院及診所提供最後一公里配送服務。

## 業 務

此外，由於藥物物流在儲存和交付過程中要求較好的溫度控制，我們尤其注意冷鏈物流合作夥伴的選擇，以確保我們的藥物供應順暢。我們根據不同的溫度範圍建立冷鏈物流能力，以實現新特藥的最佳溫度控制。對於同城交付，我們藥房自身的配送人員配備嵌入溫度監測和記錄裝置的冰箱。對於長途交付，我們與信譽良好的第三方冷鏈物流供應商合作，以利用其指定的藥品和醫療器械倉庫和車輛。該等倉庫和車輛均配備控制和監控系統，以符合特定的環境參數。

於往績記錄期，集中採購和兩票制並無對我們的業務運營以及來自院外藥房服務及藥品批發服務的收入產生重大影響。具體而言，兩票制旨在減少分銷層級，從而提高透明度，並最終降低分銷商利潤，提高商業行為的合規性，降低價格，最終實現分銷格局的整合。此外，兩票制僅適用於公立醫院的供應商。董事認為，兩票制將不會對我們的業務（包括藥品批發服務）產生重大影響。藥品在兩票制下的可供應性並不會對我們的擴張產生重大影響。兩票制亦不會因對我們批發業務客戶造成的影響而對我們的藥品批發服務產生間接影響。根據兩票制，我們藥品批發服務的客戶不能將藥品轉售予公立醫院，因兩票制明確禁止有關活動。根據兩票制，我們批發服務的客戶僅能將藥品出售予其他終端客戶。此外，我們藥品批發服務的收入及客戶數目於往績記錄期呈現穩定增長。

### 院外醫療服務

憑藉我們的線上醫療服務和醫療門診，我們亦向客戶提供各項專業醫療服務，主要包括線上問診、輸注服務、藥師諮詢、用藥管理、依從性和會診服務，旨在為其臨床策略形成互補，並在醫院與家庭之間建立適切且便捷的治療環境。該等醫療服務（不僅可以由公立醫院及執業醫師提供，而且可以由符合相關條文所載規定的非公立醫療機構、藥房或藥師（如適用）提供）主要旨在促使達致更理想的健康管理效果，並幫助避免用藥不當及未能依從藥物方案的情況，以上兩種情況均可能導致負面醫療事件，因而對治療結果和醫療支出造成負面影響。我們的醫療門診為自營並主要提供需要現場服務的醫療服務，例如輸注服務，而我們的線上醫療服務主要專注於提供可以虛擬進行的醫療服務，例如線上問診及複診處方。我們大部分醫療門診並無獲納入國家醫



## 業 務

療保險計劃，因此無法經由國家醫療保險計劃報銷。就我們所深知，於往績記錄期及直至最後實際可行日期，本集團及醫療團隊負責人員（除線下醫療門診外）已取得提供專業線下及線上醫療服務的相關牌照。此外，我們遵守適用法律規定項下的要求，於往績記錄期及直至最後實際可行日期，政府當局並無知會我們在任何重大方面違反任何醫療服務法律及法規。基於上文所述，我們的中國法律顧問認為，於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們的線下醫療門診已取得所有法律規定的重要執照，包括醫療機構執業許可證，並於所有重大方面均符合相關中國規則和法規。於往績記錄期的各期間，院外醫療服務收益佔我們總收益的比例並不重大。

- *用藥管理和諮詢*。借助我們鄰近的醫院藥房，我們的內部藥師在患者的醫療過程中向患者提供用藥管理和藥師諮詢服務。我們通過線下和線上渠道促進藥師諮詢，以幫助患有若干慢性病（如糖尿病和心血管疾病）的患者識別居家用藥治療問題，遵守處方並管理其健康狀況。我們的藥師根據患者的實際醫療情況和可能出現的任何不良反應，就患者服用藥物為彼等提供用藥管理，例如最合適的劑量和時間，以最大限度地發揮藥物的療效。此外，我們用藥管理服務亦協助保險公司降低虧損率及控制成本。我們從用藥管理和諮詢過程中累積的經驗使我們可為醫藥公司進行研究，並提升我們向保險公司提供的患者管理服務。
- *不良反應監測*。利用我們的線上+線下網絡，我們能夠向我們藥房的購藥患者提供及時的不良反應監測和處理服務，這便於現有患者在發生不良反應時前往我們的任何鄰近藥房，而內部藥師將檢索其病史，記錄不良反應，並根據嚴重程度，在現場評估病情或就醫院治療提供諮詢和醫療建議。
- *輸注服務*。我們在我們的線下診所向購買需要注射服務的處方藥的客戶提供肌肉注射和靜脈注射服務。我們已與醫院建立緊急渠道作為醫療緊急情況下輸注服務的防範措施。我們的冷鏈物流能力使我們的輸注服務能夠涵蓋各類需要嚴格溫度控制以保持療效的特殊藥物。輸注服務的費用通常由患者支付。

---

## 業 務

---

- *妙手醫生的線上問診及複診處方服務*。為實行我們以患者為中心的服務準則從而有意義地提高醫療質量，我們已通過妙手醫生引入我們的線上醫療服務，以向患者提供以價值為基礎的醫療服務。妙手醫生於2017年推出，為中國首批獲得醫療執業牌照的線上醫療服務平台之一。目前，我們線上醫療服務主要包括線上問診、複診處方及慢性疾病管理。截至2023年6月30日止六個月，妙手醫生的每月平均用戶訪問量約為35.3百萬次。截至2023年6月30日，我們於妙手醫生累計擁有約9.7百萬名付費用戶。

通過妙手醫生，我們希望成為用戶在使用醫療服務時的優先選擇。因此，我們已開發一個線上問診系統，以更好地滿足用戶這一未滿足需求。我們為線上問診提供醫療資源，使患者可選擇從初級到專科的各项服務項目。

使用我們的線上問診和複診處方服務的患者，首先從我們的個性化問診服務產品中選擇其一，例如極速圖文問診、即時電話問診和預約視頻專家問診。一旦醫生接受問診請求，患者和醫生便建立聯繫，並通過患者選擇的方式進行交流。根據患者對身體狀況查詢的結果，醫生隨後提供醫療建議、診斷或複診處方，或建議患者到醫院進行檢查並將結果上傳至我們的系統進行後續問診。在院內就診、院外醫療交付乃至健康險支付的整個過程中，我們始終在患者的病程管理方面扮演著觸點角色。

因此，我們通過建立分級問診體系，將若干輕慢病問診、隨訪和健康管理轉移到線上，同時將重症和重大疾病患者轉診到線下醫療機構，從而優化醫療資源配置。我們已採用一個評價系統，令患者對其體驗進行評分和反饋，從而激勵我們的醫療團隊提高醫療服務質量。患者亦可訪問歷史問診記錄，並與醫生就隨訪或新的問診進行溝通。

## 業 務

妙手醫生通過提高健康管理成效和醫療服務質量、降低醫療成本和改善患者就醫體驗來調整患者、醫生、醫院和醫療價值鏈中其他參與者的激勵機制。通過妙手醫生，我們還能夠獲得額外的患者客戶，並以單一門戶向患者提供便捷的醫療服務體驗。我們若干藥房的門戶可供患者與客戶瀏覽妙手醫生。以下截圖說明我們線上問診服務的主要功能：



我們的內部醫生於妙手醫生上全職工作，為患者提供問診服務並迅速作出回應，而妙手醫生上的外聘醫生則可在其方便時回應患者的問診請求，補足內部團隊無法滿足的大量問診需求。我們的內部醫生及外聘醫生為我們服務項目不可或缺的一部分，對我們業務模式的抗逆能力具有戰略意義。首先，全職內部專業醫務人員對我們按需求提供的實時線上醫療健康服務至關重要。我們安排輪班以匹配一天內線上問診的高峰時段和非高峰時段。第二，院外線上醫療服務為將患者與我們的其他服務和產品連結起來的切入點，旨在最終提升患者的醫療健康體驗。倘我們能夠挽留現有的內部醫生及外聘醫生，並吸引更多高質量內部醫生及外聘醫生加入，我們相信更多患者將意識到我們院外線上醫療服務的改善，繼而增強對我們全公司的信心，且預期他們將選擇通過使用我們各種其他不同的產品和服務來擴展與我們的關係，同時亦會將我們的服務推薦給其他患者。第三，內部醫生及外聘醫生帶來的臨床經驗令我們能夠從彼等於妙手醫生上提供的醫療服務中獲得寶貴的洞察和技術，使我們將能加以利用，從而

## 業 務

支持內部決策以及外部解決方案和服務，如保險服務。第四，醫生為醫療健康社群中最重要的資產之一，而我們的平台有助醫生提升品牌知名度、提高影響力和幫助患者更容易找到專業知識切合其狀況的合適醫生。因此，預期將可吸引更多高質量的醫生加入我們的線上醫療服務平台，使我們得以進一步提高我們醫療服務的服務質量。

下表載列我們內部醫生及外聘醫生的背景和資格概要：

	作為合資格醫生的		作為我們平台上的醫生的
	平均年資	專科領域	地理位置
內部醫生	9	中醫、眼科與耳鼻喉科、普通外科、內科、皮膚及性病科、婦科、兒科及口腔科	重慶、浙江、雲南、天津、北京、廣東、上海、山西、寧夏、河北、河南、海南
外聘醫生	12	中醫、眼科與耳鼻喉科、普通外科、內科、皮膚及性病科、婦科、兒科及口腔科、全科、醫學影像科學、臨床醫學及醫療保健	海南、廣東、寧夏

有關我們如何聘請、管理及監察我們的內部醫生及外聘醫生的詳細說明，請參閱「我們的醫療資源」。

## 業 務

### 藥品批發服務

我們於2017年展開藥品批發服務，以配合院外藥品業務，並利用我們提供新特藥的競爭優勢，主要向第三方零售藥房和藥品經銷商提供若干新特藥，其次則提供其他處方藥及非處方藥。我們的批發客戶主要包括獨立藥房、連鎖藥房和區域性藥品經銷商。截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度以及截至2022年及2023年6月30日止六個月，藥品批發服務的收入分別佔我們總收入的32.5%、33.8%、29.2%、29.4%及30.8%。

我們於完成履約責任時（指我們交付產品的時間點，即我們將產品的控制權轉讓予批發客戶之時）確認批發產品的收益。我們來自藥品批發服務的收入（經扣除折扣和退貨撥備）按總額基準確認。

我們一般不會對批發客戶設立任何最低採購量或最低銷售目標。除質量問題外，我們出售的藥品通常於交付後均不可退貨。根據弗若斯特沙利文，此退貨政策符合行業慣例。

下表載列於往績記錄期我們批發客戶的流失率及人數。

	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
批發客戶人數	2,276	23,875	105,761	50,735	93,976
流失率(%) <sup>(1)</sup>	25%	8%	13%	35% <sup>(2)</sup>	56% <sup>(2)</sup>

附註：

- (1) 批發客戶的流失率按某一期間內流失的批發客戶人數除以平均批發客戶人數計算，而平均批發客戶人數則按該期間的期初及期末批發客戶人數的總和除以二計算。
- (2) 截至2022年及2023年6月30日止六個月，我們批發客戶的流失率增加，主要由於我們自2022年開始向一般而言購買頻率較低的小型企業提供藥品批發服務。

## 業 務

下表載列於往績記錄期各年按收入貢獻範圍劃分的批發客戶數目及各組批發客戶的總收入明細。

	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	
	客戶數目	總收入 (人民幣千元)	客戶數目	總收入 (人民幣千元)	客戶數目	總收入 (人民幣千元)	客戶數目	總收入 (人民幣千元)	客戶數目	總收入 (人民幣千元)
收入貢獻										
人民幣50百萬元及以上	4	373,313	10	1,090,229	10	1,026,495	1	120,333	4	505,863
人民幣20百萬元至人民幣50百萬元	12	390,871	12	347,061	14	413,582	8	255,581	12	337,961
人民幣20百萬元及以下	2,260	416,243 <sup>(1)</sup>	23,853	569,075 <sup>(1)</sup>	105,737	830,011 <sup>(1)</sup>	50,726	580,118	93,960	585,425
<b>總計</b>	<b>2,276</b>	<b>1,180,426</b>	<b>23,875</b>	<b>2,006,364</b>	<b>105,761</b>	<b>2,270,088</b>	<b>50,735</b>	<b>956,032</b>	<b>93,976</b>	<b>1,429,249</b>

附註：

- (1) 我們的批發客戶主要包括收入貢獻為人民幣20百萬元及以下的第三方零售藥房及藥品經銷商，彼等通常為帶動我們批發業務的長尾需求的小型公司。於往績記錄期，我們有策略地向該等小型第三方零售藥房及藥品經銷商提供藥品批發服務，彼等通常向我們採購少量產品。

下文概述我們就藥品批發服務訂立的交易安排。

- **期限**。我們一般與批發客戶訂立每單一次的批發協議，無具體期限。
- **最低銷售額或採購量**。我們通常不向批發客戶設定任何最低採購量或銷售額。
- **銷售限制**。我們通常不會對批發客戶施加地區限制或其他銷售限制。
- **定價**。我們以協定的價格向客戶銷售產品，而不會對客戶強制規定銷售價格。
- **交付**。我們自費安排將貨品交付至客戶指定的地點。
- **預付款和信貸期**。我們一般要求客戶就所下達的訂單支付預付款，或根據對客戶的採購量、信用度及業務規模的評估按個別情況釐定信貸期，並通常授予客戶不超過90天的信貸期。

---

## 業 務

---

- *產品退貨*。除質量原因外，我們一般不接納產品退貨或退款。

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，就我們所深知，我們所有藥品批發服務的客戶均為獨立第三方。我們的批發業務關注的是買方／賣方關係，而非委託人／代理人關係。我們對藥品經銷商（除我們從事藥品批發業務的附屬公司外）不具有所有權或管理權。我們於完成履約責任時（即我們將產品控制權轉讓至批發客戶時）確認批發產品的收益。我們出售的所有產品於交付後除質量問題外均不可退貨。

我們藥品批發業務的供應商主要為醫藥公司或其銷售代理商。

下文載列我們與供應商訂立的供應協議的主要條款概要：

- *期限*。一般為一年，期限內我們可於需要時下達訂單。
- *定價*。根據協議就各批發訂單訂明的固定購買價格。
- *交付*。供應商須根據供應協議自費交付產品至我們指定的地點。
- *驗收*。產品運抵後須經我們檢查，而我們有權拒絕接收任何瑕疵品。如出現任何非我們導致的質量瑕疵，我們有權根據供應協議更換產品或退款。
- *信貸期*。供應商一般授予我們一至三個月的信貸期。
- *付款*。我們一般每月與供應商結算付款一次。

就少量我們取得地區分銷權的產品而言（包括若干受歡迎的非處方藥或非醫藥健康和保健產品），購買價格將視乎我們所達到的銷量而有所不同。倘我們達到目標銷量，我們可能自該等供應商收取回佣。

---

## 業 務

---

通過我們廣泛且不斷增長的產品供應，我們能夠滿足批發客戶的採購需求。同時，我們的採購能力，加上我們極具性價比的供應鏈管理能力，使我們能夠繞過分銷網絡的傳統層次而向我們的批發客戶提供具競爭力的價格。我們的自營批發業務與我們的藥房業務在相同的供應鏈管理系統下運作。

本公司董事認為，根據藥品批發業務的特性，我們與批發客戶設立的安排並非GL36-12項下擬定的常見「分銷模式」。

基於聯席保薦人進行的獨立盡職調查工作，聯席保薦人並不知悉任何會使其不同意董事觀點的事宜。

我們相信批發供應商將就藥品銷售直接與醫院及藥房接洽，或供應商與客戶在毋須我們參與的情況下直接交易的風險（「非中介化風險」）偏低，原因為我們就藥品批發服務所提供下文所載的價值：

- *利用全國性藥房網絡和集中採購能力減低供應商分銷成本的能力。*我們的集中採購能力和全國性藥房網絡令我們能利用綜合購買力及減低供應商的分銷成本，使我們面對供應商時具有相對有利的議價能力，繼而使我們具有超越下游客戶的競爭優勢。
- *提供產品銷售以外的增值服務以加強醫藥製造商的信任和依賴。*我們向醫藥公司提供營銷服務，幫助其實現卓越的增長和生產力。例如，為進一步提高醫藥公司研究中療法的療效及安全性，我們利用全國性藥房網絡及龐大的患者群為醫藥公司提供患者隨訪服務。此項增值服務使醫藥公司能夠主動追蹤患者的健康狀況，為患者提供有關用藥的教育服務、收集有關患者的完整縱向關鍵指標，實現大樣本量的長期研究。通過提供該等增值服務，我們得以進一步提升品牌知名度，並加強醫藥供應商的信任。



---

## 業 務

---

- 為若干醫藥製造商的合資格賣家。若干醫藥製造商在挑選藥房出售若干限量分銷藥物時設有特定標準。這些特定篩選標準一般包括：(i)擁有合資格及知識淵博的護理協調團隊，其可有效與患者、醫生及付款人溝通，支援彼等獲得適當的專科療法；(ii)具有及時向醫藥公司報告準確及完整臨床及存貨數據的能力；(iii)在支援患者獲得專科藥物方面有良好往績；(iv)能夠協助患者解決有關獲得產品及持續隨訪的財務問題以支持全病程管理；(v)擁有全國性藥房覆蓋範圍，令醫藥製造商可接觸更廣泛的患者群，具備提供冷鏈物流和數字化接收醫院開出的處方藥，以及實施和維護配藥標準化信息系統的能力；(vi)提供在院內就診、院外醫療交付乃至健康險支付的整個過程陪伴患者的疾病管理（包括患者行為分析、隨訪和藥物依從性管理）的能力；(vii)整合商業健康保險提供的支付方式，如整合不同城市實施的商業健康保險；及(viii)向醫藥公司提供服務的能力，如管理PAP慈善項目及協助進行真實世界研究的能力。許多我們的下游客戶未能符合篩選標準，我們因而獲得競爭優勢。
- 與供應商建立良好關係。建立於多年來與供應商的交易，我們的供應商於產品銷售方面傾向給予我們信任，而我們亦已與彼等建立了穩健的長期業務關係。

董事認為，鑒於上文所載的理由，藥品批發服務的非中介化風險偏低。基於聯席保薦人進行的獨立盡職調查工作，聯席保薦人並不知悉任何會使其不同意董事觀點的事宜。

儘管非中介化風險偏低，我們已實行若干措施以預防有關風險。首先，我們將會繼續發展和提升我們為醫藥公司提供的增值服務，使我們通過明智競爭成為醫藥供應商的首選夥伴。第二，我們將進一步升級與醫藥供應商的系統整合，確保交易全程可視，以進一步鞏固我們的競爭優勢，並提高交易和運營效率。

## 業 務

### 供給端賦能服務

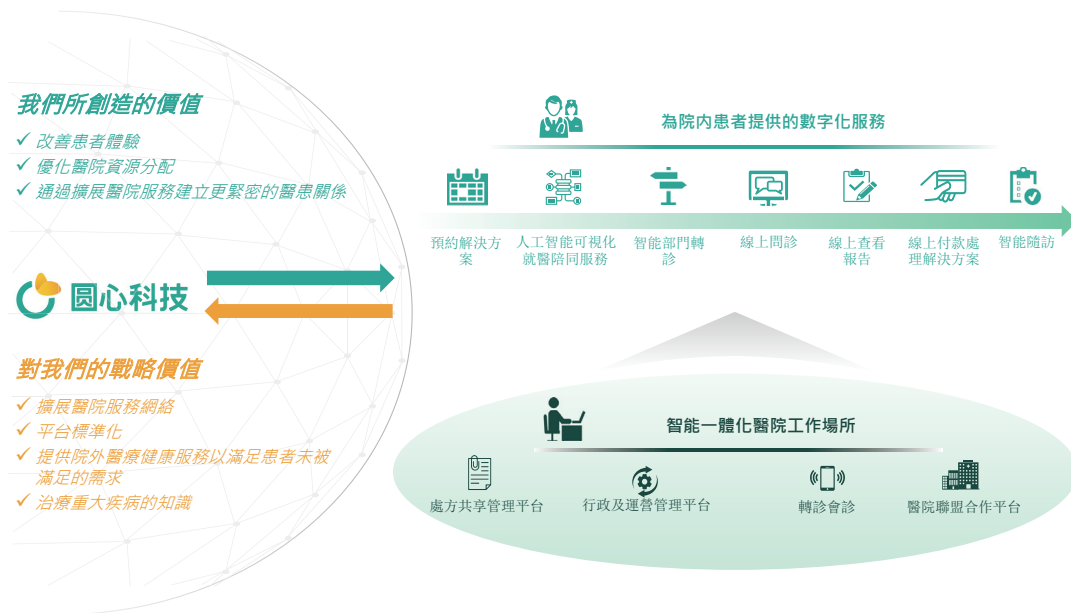
我們通過院外藥房和醫療服務發現患者再次入院及隨訪的需求，進而引入供給端賦能服務，最終旨在提升患者院內體驗的效率及便捷性。為提升患者的來院就醫體驗並改善院內的運營，自2019年起，我們為醫院引入由我們內部開發的一套標準化、模塊化的服務及解決方案，使其能夠建立在線醫院管理系統，並進行醫院的智能化運營。這些服務包括醫院患者服務、一體化的醫院工作場所及若干其他服務，是構成我們服務項目的重要組成部分。我們基於(i)完善的產品組合，包括(其中包括)互聯網醫院、處方流轉管理平台及醫院聯盟合作平台等；及(ii)產品模塊的專有代碼適用於許多醫院客戶並可在定製化若干功能後供使用，提供該等標準化產品及服務。舉例而言，我們為一家華東地區頂尖醫院與一家華北地區頂尖癌症醫院所建立的互聯網醫院小程序的用戶介面所載功能大致相似，例如在線預約、線上後續問診及患者健康狀況諮詢等。通過提供標準化產品及服務，我們可減低每名客戶的成本。我們力求通過給醫院提供我們相信可幫助其提高工作流程效率、自動化關鍵流程並更好地服務患者的服務及解決方案，贏得醫院的信任。越來越多的醫院願意與我們合作，以提升其管理體系和營運效率。我們相信，我們服務的模塊化性質使醫院在短時間內建立最符合他們具體運營需求的綜合服務。

截至2020年、2021年及2022年12月31日，我們已分別與50家、361家及443家醫院合作開發其互聯網醫院。截至2023年6月30日，我們與包括180多家三甲醫院在內的共計467家醫院合作。我們通常會就各項目向醫院收取項目服務費，而在少數情況下，我們亦會在我們協助建設互聯網醫院的醫院因線上問診服務而產生的收益中抽取一定比例分成。於往績記錄期的各期間，我們的供給端賦能服務收益佔我們總收益的比例並不重大。截至2023年6月30日，我們亦與政府當局合作以在33個項目中建立區域性醫療平台。我們已為四川省及山東省開發有關平台。於往績記錄期，每個項目所需平均時間約為169天，而於2020年、2021年、2022年及於截至2023年6月30日止六個月，供給端賦能服務的每名客戶平均收益分別為人民幣253,000元、人民幣306,400元、人民幣346,500元及人民幣252,100元。於往績記錄期，我們的供給端賦能服務客戶中，62家醫院為與135個後續項目相關的經常性客戶，平均貢獻初始項目收入的135%。於往績記錄期，與該62家醫院訂立的初始合約的收入貢獻達到人民幣42.8百萬元。經考慮我們的供給端賦能服務客戶由2020年的50名增加至2021年的361名，大部

## 業 務

分客戶均為我們於2021年服務的新客戶。於往績記錄期，由於每個項目所需平均時間約為169天，因此於2021年、2022年以及於截至2023年6月30日止六個月內的許多經常性客戶為我們於2020年及2021年服務的新客戶。我們認為我們將於不久的未來擁有更多經常性客戶。

我們的供給端賦能服務對我們的整體業務具有戰略意義，由於其(i)有助於擴展我們的全國性醫院服務網絡；(ii)為醫院提供一個提供第三方服務如護理和健康管理標準化平台；(iii)解決患者未被滿足的院外醫療健康需求；並(iv)提升我們治療重大疾病的認知。下圖說明此業務下提供的各類服務。



## 業 務

### 為院內患者提供的數字化服務

我們的線上醫療服務平台以移動應用程式、微信小程序或公眾號的方式呈現，賦能醫院於患者來院就醫過程中的每個環節實現全面數字化。這種線上平台使患者來院就醫期間需進行的大部分環節（如預約、查看醫療檢查報告及支付款項）實現數字化，這些通常需於線下不同科室完成，非常耗時。以下截圖說明我們就線下醫院建立的互聯網醫院的主要功能：



我們的線上醫療服務平台的主要特點包括：

**線上問診。**我們的線上問診服務通過多種方式使醫院的醫生與患者建立聯繫，包括圖文、電話及視頻會議。通過此線上問診平台，獲證書授權的醫生可回覆患者的詢問並填寫電子處方及檢查單。患者通過電子處方及檢查單就進行藥房交付及健康檢查服務的理想時間及地點擁有更多選擇。線上問診過程的每個關鍵步驟均需要證書授權，例如配藥。

我們的線上問診服務能夠向醫院提供對患者病情的適當評估，以及幫助醫院高效識別存在風險的患者並對他們進行針對性的隨訪照護。這些服務使醫生能夠持續追溯患者從實驗室檢驗結果到個人日常輸入的健康數據。醫院工作人員可從醫療記錄中了解每位患者的醫療狀況，從而能夠不斷地監察健康狀況，這有助於醫院工作人員提高效率、提供優質的診斷服務並獲得較高的患者保留率。

---

## 業 務

---

*智能部門轉診*。我們不斷發展的人工智能算法提高部門轉診的準確性，將患者描述的症狀與最合適的醫生匹配，從而節省醫療資源和患者就診的時間。

*預約解決方案*。我們的預約解決方案包括一個在線預約系統，使患者能夠在醫院網站或各種移動門戶網站上進行預約。患者可通過自動文本或信息確認其預約時間。我們構建的預約系統集中並追蹤所有傳入的預約請求，並允許醫院工作人員更高效地追蹤及管理預約和隨訪。

*在線查看報告*。醫院的線上醫療服務平台提供實時查看報告及與醫院住院服務相關的多種功能（如空床／病房查詢以及住院費用預付及結算），有助醫院提高運營效率，並增強患者的便利性。

*線上支付程序解決方案*。我們的線上支付程序解決方案可讓患者方便地就預約、問診及藥物治療付款並使醫院能夠在一個平台追蹤所有患者和院內部門的支付情況。在移動端完成在線繳費，方便患者的同時還能幫助醫院減少排隊輪候時間。對於患者從各個通道支付的費用，我們提供統一的後台系統對訂單進行管理，幫助醫院財務部門監察及處理訂單並減低其工作量。

*智能隨訪*。我們的智能隨訪服務包含根據出院類型或慢性病情況符合患者隨訪過程的結構化工作流程。工作流程引擎結合自動評估、隨訪通知及其他患者及醫療團隊的溝通交流。溝通流程可設置為在進行治療後的特定時間提供任何這些溝通內容。該系統在指定時間通過定制的文字短訊聯絡指定的聯繫人，通過所附連結進行問卷調查、普查或回覆排期請求。

*人工智能可視化就醫陪同服務*。根據患者的身份，我們的來院陪同服務可獲取有關患者就診過程的資訊，並可自動生成可視化的優化來院程序。於就診過程的每一階段，我們的服務可取得及展示有關患者來院就醫的重要信息（如排隊號、預約時間及付款狀態），以簡化患者的就診過程。

---

## 業 務

---

### 智能一體化醫院工作場所

為協助提高醫院的運營效率以提供更佳的患者服務，我們亦以醫互通品牌制定出一套採用移動形式的基礎建設及管理解決方案。這些解決方案旨在提高院內各部門的運營效率，通過工序的數字化盡可能減少醫院的人力工作（包括會議、研發工作、臨床試驗等）。我們的智能一體化醫院工作場所主要包括以下特點：

**處方流轉管理平台。**處方流轉管理平台提供全週期處方處理的管理和跟蹤功能、增強數據安全和處方審查。該平台實現了基於人工智能的全自動處方審核和藥品信息在線查詢，能及時提醒醫生潛在不合理用藥問題。該平台將各參與方（包括患者及醫院）的醫藥行為集中線上化，以涵蓋重要的處方管理功能。醫院使用規範的處方模式有助簡化流程並提高我們平台的可擴展性。其既可在我們的平台上進行線上處方開具、備案、審核及驗證認證醫生和藥師的處方，亦提供藥物使用諮詢及隨訪管理服務。

處方管理平台便於醫生和醫院全面了解患者的處方歷史，並自動發送警示通知醫生過敏、潛在的藥物相互作用以及藥物相容性和其他患者在服用特定藥物時會產生禁忌症的問題。因此，在處方流轉平台中擁有完整的處方信息可節省醫生時間，醫院指定的藥房將花費更少的時間驗證處方。根據所提供的資料，醫生亦可提供用藥諮詢服務。

處方管理平台可將處方直接發送至醫院選定的藥房。醫生和醫院可追蹤患者收到的處方數量，從而減少過度開具處方或醫生多開處方的可能性。此外，該系統使醫院可更便捷地追蹤多個被選擇藥房的數據。醫院還可追蹤含管制物質處方的配藥頻率，以監測潛在的藥物濫用情況。

**行政及運營管理平台。**為簡化醫院的日常行政職能，我們已開發一個可視化的行政及運營管理平台。通過此平台，管理員可以無紙形式進行辦公室行政管理程序，包括臨床試驗的職業道德審查、文件審批、處理及共享、資訊提示及通知、購買及報銷請求、部門日常安排等。

---

## 業 務

---

**轉診會診。**我們的轉診會診的主要功能包括會診前收集臨床數據、發起會診、多層審批及提供會診意見。所有轉診會診功能可在我們的小程序上進行管理。

**醫院聯盟合作平台。**憑藉區塊鏈技術，我們開發了一個可促進醫院間合作的多功能醫院聯盟合作平台，如醫療案例共享及虛擬聯合會診。

此外，我們亦開發了各種其他工具，旨在優化醫院的服務流程。例如，我們開發了公立醫院健康體檢服務平台。未來，我們希望通過整合信息系統，為全國更多的醫院提供解決方案和更多精準、有針對性的線上服務。

### 醫療產業端賦能服務

為進一步提升患者對醫療價值鏈中主要參與者所提供的醫療服務體驗，我們向該等參與者提供服務。服務主要包括向患者提供的病程管理及服務包、向醫藥公司提供的營銷服務以及向保險公司提供的保險服務，包括索賠處理、第三方管理、藥品福利管理及營銷服務。醫療產業端賦能服務的收益佔總收益的比例由截至2020年12月31日止年度的2.4%大幅增加至截至2021年12月31日止年度的4.6%，並進一步增加至截至2022年12月31日止年度的5.2%，並由截至2022年6月30日止六個月的3.5%增加至截至2023年6月30日止六個月的4.3%。

### 病程管理及服務包

為滿足患者對於全病程管理的日益關注並促進積極的長期效果和患者忠誠度，在治療週期中（尤其是離院後）追蹤患者的能力對醫生而言極為重要。為滿足這一需求，我們引入了病程管理服務，並與我們的夥伴醫院合作，以積極管理、協調和跟蹤患者離院後的康復進度。憑藉覆蓋全國的藥房及醫院服務網絡，我們攜手醫院為患者提供針對不同疾病和患者病情的多種病程管理服務。例如，我們通過與位於華南地區全國知名的三甲醫院合作，就半月板修復後護理向患者提供隨訪和復康服務。憑藉我們的技術能力（尤其是我們所開發的線上實時評估系統），我們的離院後病程管理服務包括多種項目，涵蓋隨訪諮詢、用藥管理及諮詢、上門護理服務、健康教育及治療方案制定。該等服務可在整體上幫助患者更好地遵守醫生開出的治療方案，並促進有益的健康相關行為。

---

## 業 務

---

我們提供的病程管理服務的主要特點包括：

- *評估系統主動識別併發症*。我們的服務在患者的治療後定期評估患者，並提供患者健康狀況和治療進展的科學評價，作為醫生評估再入院風險的基準。通過我們的專屬病程管理平台*圓心醫互*提供的評估以預先配置或定制的評估和調查實時評估環境、社會和行為以及臨床因素。此外，倘有關結果超過設定的閾值或檢測到令人擔憂的趨勢，評估引擎可立即向患者治療團隊的任何或所有成員發出警報。此外，有關警報可識別緊急干預需求或治療方案的更改，從而避免不必要的再入院。
- *自動化工作流程以安排隨訪*。我們的服務包含符合按離院類型或慢性病的情況進行患者隨訪的結構化工作流程。工作流程引擎結合自動評估、隨訪通知以及其他患者和治療團隊溝通。患者在治療事件後將通過附有問卷或下次預約連結的自動短訊定期進行聯絡。
- *動態實時患者趨勢分析*。我們的服務實時跟蹤患者對評估和問卷的反應，使得醫院可管理患者的評估。已完成評估的看板按再入院風險排序，方便查看審查評估結果。評估結果和審查狀態被記錄並存儲在數據庫中。特定患者的結果可隨時供多級別審查和分析，如有關不良反應和病情進展的隨訪。例如，我們已與數家中國全國性和地區性知名的三甲醫院合作以提供有關不良反應和病情進展的隨訪服務。

我們亦通過線下藥房提供一系列的專科患者服務。更多詳情請參閱「一院外藥房服務」及「一院外醫療服務」。

為進一步改善我們的病程管理服務，使醫院能夠更有效地管理患者的醫療健康需求，我們與本地合作醫院攜手為其患者推出臨床專科患者全病程管理及服務包。一旦患者申請服務包，我們將就每名患者建立個性化的在線檔案。因此，我們能夠協助醫生和患者監測和追蹤健康狀況，以及醫療、諮詢和處方歷史。由於患者服務包乃根據不同醫療專科領域的需要及臨床路徑設計而成，故其可以更有效地管理患者的健康狀況，為患者提供專屬方案。例如產科服務包、精神健康服務包和體檢服務包。這些服務包亦會為患者提供便捷的線上諮詢及高效隨訪。



---

## 業 務

---

我們認為我們的病程管理服務可提高治療效率，優化患者體驗，並使我們能夠接觸到更廣泛的患者群。目前，我們向使用該等病程管理服務包的患者收取固定服務費。

### 向醫藥公司提供的營銷服務

藥品營銷的核心在於向目標受眾提供信息。在藥品營銷模式中，憑藉我們的線下及線上藥房網絡，我們可向醫藥公司提供患者隨訪期間有關藥物使用的信息（例如藥物療效、療程週期及不良反應）及收集有關反饋，並將反饋傳達給醫藥公司，以協助他們訂立營銷策略。我們於2018年年底開始向醫藥公司提供營銷服務，幫助其實現卓越的增長和生產力。截至2020年、2021年及2022年12月31日，我們分別為56家、159家及277家醫藥公司提供服務。截至2023年6月30日，我們為321家醫藥公司提供營銷服務，根據弗若斯特沙利文提供的列表，當中涵蓋中國十大研發實力最為強大的醫藥公司<sup>(1)</sup>，以及按銷售量計全球20大醫藥公司的其中15家。

憑藉我們全國性的藥房網絡及其龐大的患者群，我們通過與科室合作，在藥師對患者的隨訪過程中提供營銷服務。我們的藥學團隊在患者授權的情況下對患者進行隨訪並收集院外的患者反饋。我們的患者隨訪中心使我們的藥師能夠主動追蹤患者的健康狀況，為患者提供有關用藥的教育服務、收集有關患者的完整縱向關鍵指標，實現大樣本量的長期研究。所積累的見解及系統流程管理可支持醫生及醫藥公司進一步提高調查中療法的療效及安全性。我們亦提供患者教育及藥物聯合治療，藉以協助醫院科室提供及管理患者隨訪。通過隨訪，我們能夠增強患者的用藥依從性，繼而提高藥物療效和提升品牌知名度。提供患者隨訪和患者教育亦增強患者對我們藥房服務的信任，從而增加我們平台的商業價值。

該等營銷服務利用線上和線下模式，有別於通常在線下進行的傳統營銷和通常在線上進行的數字營銷。舉例而言，於2021年4月，我們與一家專注於開發創新免疫腫瘤療法及靶向藥物並進行商業化的領先醫藥公司訂立戰略夥伴關係。根據是次合作，我

附註：

(1) 根據藥智網([www.yaozh.com](http://www.yaozh.com))發佈的《2020中國藥品研發綜合實力排行榜Top 100》。

---

## 業 務

---

們將會利用線下及線上全國藥房網絡，為患者提供該公司最新獲批的腫瘤藥物，並進行患者回訪及管理。我們將會擴大獲取主要藥物的能力，並成功滲透主要的治療類別。

根據服務類型，我們就提供營銷服務向醫藥公司收取固定費用或按每名患者基準收費。

### 保險服務

為幫助減輕患者的醫療費用負擔並滿足提高中國患者支付能力的重大未獲滿足需求，我們已建立我們的保險技術平台*圓心惠保*。我們的服務專注於四種保險產品，即為新特藥設計的保險產品、普惠型商業醫療保險、帶病險以及藥品福利保險。對於該等保險產品，我們主要提供(i)理賠處理服務，(ii)藥品福利管理服務，(iii)整合醫療資源的第三方管理服務及(iv)保險產品市場推廣服務。截至2023年6月30日，我們為177家保險公司及八家再保險公司提供服務、與保險公司合作推出40餘款新特藥保險產品、協助在超過120個城市推出普惠型商業健康保險、管理58.3百萬份保單，並分銷合計57項健康險產品。下文載列我們保險技術、分銷和結算服務的主要特徵。我們已經獲得在中國提供保險服務所需的許可證。

### 保險理賠處理服務

為提升患者理賠處理體驗及滿足對高質量院外醫療支付理賠結算服務的需求，我們利用我們的數據分析能力、全國性藥房、醫院服務網絡和中央藥師團隊，向保險公司提供理賠處理服務。在收到客戶的理賠結算申請後，我們會審核客戶提供的相關材料，協助準備客戶理賠所需的必要文檔和資料，代表客戶向保險公司提出理賠，並處理與保險公司的所有溝通。通過我們在健康保險行業的專業知識，我們能夠清楚地了解保險公司制定的索賠要求，從而使我們能夠有效地幫助患者準備所有必要的文檔、完成理賠過程，並取得保單所涵蓋的藥物。通過我們與保險公司建立的長期合作關係，我們能夠有效地結算理賠，並確保理賠過程不會耽誤患者所獲得的日常醫療服務。通過協助處理索賠，我們能夠與患者進行更多互動並提供更好的客戶體驗。此外，索賠處理使我們能夠獲取和積累額外的寶貴洞察力，從而進一步增強我們的分析能力。我們一般會就提供理賠處理服務按每份保單向保險公司收取固定費用。

---

## 業 務

---

### **第三方管理服務**

傳統健康保險行業面臨資訊不對稱、專業化水準低、賠付率高和盈利能力低等問題。通過擴大根據商業健康保險向患者提供的服務範圍，第三方管理以獨立身份參與健康保險運營並整合醫療資源，從而有效地解決該等問題。作為第三方管理，我們幫助健康保險公司提高風險管控能力。對於被保險人，我們幫助他們更好地了解保單以及其權利和義務，真實、客觀地填寫信息，減少虛報、少報和保險詐騙的發生。我們的第三方管理業務主要包括保險產品開發、風險管理、醫療服務整合、理賠處理、慢性病管理、藥物合規管理、病歷數字化和處方識別等。我們為不同的患者群體設計不同的保險產品，例如糖尿病保險和併發症手術保險。作為第三方管理，我們的最終目標是提高保險公司的運營效率並降低其成本。我們一般就我們提供的第三方管理服務向保險公司收取固定百分比或金額的保費。

### **藥品福利管理服務**

憑藉我們所有線下藥房及醫療服務網絡，我們能夠提高患者獲取及負擔醫藥產品及醫療服務的能力。

我們豐富的醫療健康行業知識、我們自身的寶貴見解以及我們自有的分析能力為我們提供差異化醫療和交易數據的訪問渠道。我們已通過藥房服務和線上醫療服務積累大量的用藥見解。這些寶貴的見解使我們能夠深入了解藥效及實際療程，進而了解健康保險產品風險概況及建模。這些了解又賦予我們能力就新特藥的優化選擇、藥物劑量及患者預期壽命設計健康保險產品。按此設計的健康保險產品有助改善醫療服務並達致較佳治療結果，減少出現副作用的可能性，同時協助保險公司降低保險產品的成本及其理賠費用。

憑藉我們內部生態系統的業務量及我們服務的保險公司的保單的業務量，以及我們知識淵博的藥師團隊，我們能夠為保險產品識別正確的目標客戶群。借助於規模如此龐大的客戶群，我們作好準備協助保險公司優化每項獲保險治療的治療時間，並代表保險公司與醫藥製造商協商處方藥價格。

## 業 務

通過我們的藥品福利管理服務，我們可協助保險公司在不會降低健康保險服務質量的情況下控制藥物成本上漲，最終提高健康保險基金的使用效率。我們自藥品福利管理服務產生的收入一般為根據我們就提供風險控制和藥品福利管理服務所節省的用藥支出收取固定百分比的費用。

### 健康保險產品市場推廣服務

為提高患者對更多醫療健康支付選項（尤其是商業醫療保險）的認識，我們提供健康保險產品市場推廣服務。我們的線上+線下藥房網絡及醫療服務呈現出多種情景的健康保險產品市場推廣。一般情況下，只要特定的處方藥與特定患者相關，我們將會向患者推薦不僅滿足醫療需求而且提供醫療會診及醫療檢查等服務的相關健康保險產品。我們將會建議將於不久未來進行手術的患者投購手術意外保險及復發保險。通過我們平台進行市場推廣的保險產品由保險公司承銷，而我們並不承擔保險承銷風險。我們持有開展該服務線業務的保險經紀牌照。我們通過我們的線下和線上藥房網絡提供保險產品，而不依賴經紀團隊進行線下客戶互動。我們通過我們的網絡幫助保險公司承銷保單以賺取市場推廣費用。

下文載列我們就提供各種保險服務與保險公司訂立的協議的主要條款概要。

主要條款	說明
服務範圍	視乎雙方協定的範圍而定，並可能包括(i)保險理賠處理服務；(ii)第三方管理服務（例如共同開發保險產品、保險風險管理、藥物合規管理、病歷數字化和處方識別）；(iii)藥品福利管理服務及(iv)健康保險產品市場推廣服務。
支付條款	就保險理賠處理服務而言，我們一般會就提供理賠處理服務按每份保單向保險公司收取固定費用。

---

## 業 務

---

主要條款	說明
	<p>就第三方管理服務而言，我們一般就我們提供的第三方管理服務向保險公司收取固定百分比或金額的保費。</p> <p>就藥品福利管理服務而言，我們一般會根據我們向保險公司提供風險控制和藥品福利管理服務所節省的用藥支出向保險公司收取固定百分比的費用。</p> <p>就健康保險產品市場推廣服務而言，我們通過我們的網絡幫助保險公司承銷保單以賺取市場推廣費用。</p> <p>我們一般按月結算與保險公司的費用。</p>
終止協議	<p>與保險公司訂立的協議一般為期一年。</p> <p>一般而言，除另有協定者外，協議的任何修訂或終止均須由訂約雙方相互協定，或因其中一方嚴重違約所導致。</p>

我們的醫療產業端賦能服務具有下列差異化屬性。尤其是：

- *差異化病程管理服務*。我們的病程管理服務旨在於治療週期中（尤其是離院後）提供定制醫療健康服務，這對醫生滿足對全病程管理的日益關注以及促進積極的長期效果和患者忠誠度至關重要。藥房在傳統上缺乏一個高效的患者追蹤和管理系統以管理、追蹤和評估疾病狀況，且患者須保持自律，自行安排複診。為解決這一問題，我們就患者的後續護理評估開發了線上實時評估系統和全自動患者隨訪管理系統，從而簡化患者評估和記錄患者對評估和問卷的回應。根據弗若斯特沙利文，與由傳統藥房提供的服務相比，此患者隨訪管理系統為一項差異化服務。有關我們如何利用我們的技術能力提供病程管理服務的詳細說明，請參閱「一 醫療產業端賦能服務 — 病程管理及服務包」。

---

## 業 務

---

- *向醫藥公司提供的差異化營銷服務*。營銷服務市場屬新興市場，隨著政策的推行、患者對節省成本的需要及技術進步，中國醫藥公司就其產品進行營銷的方式有所轉變，這帶來我們為醫藥公司所提供的該等差異化營銷服務。傳統藥品營銷主要透過醫藥代表在線下進行，服務範圍較為狹窄。我們有別於向醫藥公司提供傳統營銷服務的提供商。藥品營銷的核心在於向目標受眾提供信息。在差異化藥品營銷模式中，憑藉我們的線下及線上藥房網絡，我們可提供患者隨訪期間有關藥物使用的信息（例如藥物療效、療程週期及患者不良反應）及收集有關反饋，並傳達反饋。我們向醫藥公司所提供的營銷服務的一個顯著特點是，我們的服務是基於在治療過程中利用我們的全國性藥房網絡及其龐大的患者群，由我們的藥師與醫院部門合作進行患者隨訪而提供。根據弗若斯特沙利文，該等營銷服務利用線上和線下的模式於行內屬差異化，有別於通常在線下進行的傳統營銷和通常在線上進行的數字營銷。於2021年4月及9月，我們與專注於開發創新腫瘤免疫療法及靶向藥物並進行商業化的領先本地及國際醫藥公司訂立戰略夥伴關係。根據與領先本地醫藥公司的合作，我們將會利用線下及線上全國藥房網絡，為患者提供該等公司最新獲批的腫瘤藥物，並進行患者隨訪及管理。根據與領先國際醫藥公司的合作，我們將向醫生提供一站式解決方案，當中涵蓋多點執業指引及患者管理等不同工具及資源，以協助彼等向患者提供醫療服務，並向患者提供疾病教育、藥方指引及確保藥物依從性等各項服務。有關我們向醫藥公司提供的營銷服務如何與眾不同的詳細說明，請參閱「— 醫療產業端賦能服務 — 向醫藥公司提供的營銷服務」。

---

## 業 務

---

- **差異化保險服務。**隨著商業保險於中國越來越重要，加上對更多與個人化醫療服務、數據分析及營銷方式結合的量身定制的醫療保險產品的需求有所增加，我們的保險服務成為中國近年來的新興服務，其與傳統商業保險產品的設計、營銷及理賠方式有所不同。舉例而言，一直以來，保險公司因欠缺醫療服務洞察力而缺乏產品多元化及創新，故主要依靠有限的渠道營銷保險產品（如保險代理）。首先，與傳統的保險理賠處理服務相比，我們的保險理賠處理服務不僅利用我們的數據分析能力，還利用我們的全國性藥房和醫療服務網絡以及集中的藥師團隊。一方面，利用數據分析提高了我們提供理賠處理服務的效率。另一方面，我們在健康保險行業的專業知識使我們對保險公司設定的理賠規定有清晰的認識。所有這些特點使我們能夠有效地幫助患者準備所有必要的文件，完成理賠處理，並獲得保單所涵蓋的藥物。其次，與典型的保險產品設計過程相比，我們設計的保險產品建立在新穎的指標上。為向不同的患者群體設計不同的保險產品，我們作為第三方管理人，利用在我們的數據分析能力支持下及依賴來自我們所積累的行業知識和對患者的洞察力的新穎計算指標。通過我們向患者提供服務的積累，我們會對各種不同疾病之間的差異和細微差別獲得深入了解，從而使我們能夠為保險公司設計量身定制的保險產品。根據弗若斯特沙利文，與該等由傳統保險第三方管理人提供的服務相比，該等具行業遠見及數據驅動的保險理賠處理服務及產品設計服務為差異化服務。於2018年12月，我們與太平人壽保險合作並推出醫療保險產品，足證我們保險服務的差異性。根據弗若斯特沙利文，該產品屬補充性商業保險產品，為中國首批新特藥保險產品。此外，於2020年8月，我們推出海南樂城全球特藥險，其為一項由地方政府支持的惠民保項下的普惠性醫療保險計劃。根據弗若斯特沙利文，該產品為首個省級定制的全球特藥險，而我們為中國首批參與惠民保計劃的少數企業之一。

## 業 務

### 我們的主要運營數據

#### 院外患者服務

下表概述截至所示日期有關我們的藥房的若干關鍵指標。

	截至12月31日			截至6月30日
	2020年	2021年	2022年	2023年
藥房總數.....	199	264	320	321
我們藥房覆蓋的城市數目.....	68	99	102	102
我們藥房覆蓋的省份數目.....	24	30	30	30
覆蓋的三甲醫院數目.....	228 <sup>(1)</sup>	327 <sup>(1)</sup>	396 <sup>(1)</sup>	399 <sup>(1)</sup>
位於醫院300米範圍內的藥房數目..	128	176	204	209

附註：

(1) 該數目乃按截至2023年6月30日三甲醫院標準計算。

截至2023年6月30日，我們擁有並經營全部321家藥房。在這321家藥房中，265家位於醫院附近半徑1公里以內的位置，209家距離醫院300米以內，223家藥房為國家醫保的指定藥房，121家藥房則被指定為大病醫保雙通道藥房。我們的藥房均非醫院指定的藥房。

我們技術驅動的線上醫療服務妙手醫生與我們的線下藥房服務形成互補，提高為患者提供的醫療服務的便捷性和質量。妙手醫生是中國首批取得醫療執業牌照的互聯網醫院之一，其由我們擁有且直接管理。截至2023年6月30日止六個月，妙手醫生的每月平均用戶訪問量約為35.3百萬次。



## 業 務

下表概述於所示年度／期間於線上平台所下訂單總數、所處理處方數目、所處理來自院外藥房及醫療服務的訂單數目及平均銷售價格（定義為院外藥房及醫療服務總收入除以所處理來自院外藥房及醫療服務的訂單數目）。

	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	2022年	2023年
於線上平台所下訂單數目...	2.2百萬	6.3百萬	10.3百萬	4.9百萬	5.3百萬
我們的藥房網絡所處理					
處方數目.....	2.8百萬	5.5百萬	10.3百萬	4.5百萬	5.8百萬
來自院外藥房及醫療					
服務的訂單數目.....	4.8百萬	9.1百萬	15.5百萬	6.7百萬	8.5百萬
院外藥房及醫療服務的					
平均銷售價格.....	人民幣495元	人民幣398元 <sup>(1)</sup>	人民幣324元 <sup>(1)</sup>	人民幣323元	人民幣351元

附註：

- (1) 院外藥房及醫療服務的平均銷售價格由2020年的人民幣495元下跌至2021年的人民幣398元及進一步下跌至2022年的人民幣324元，主要由於我們更加著重戰略性資源投放，通過提供具有吸引力的定價及相對較低的售價來推廣我們的線上藥房平台，包括以折扣率通常介乎1%至5%的折扣價或免費提供若干線上問診服務來擴展我們線上業務的規模。

我們為我們的藥房配備了廣泛處方藥藥品分類。截至2023年6月30日，我們在線下及線上藥房提供約59,710個品種的產品，且我們的產品組合涵蓋國家藥監局自2015年起批准的123款創新性腫瘤治療藥物中的96款，而我們超過2,100個品種為心血管疾病的處方藥。於往績記錄期，我們約88%的零售額來自處方藥銷售。

## 業 務

下表概述於所示年度／期間我們的院外患者服務按地區分佈劃分的收入明細。

	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
	(人民幣千元)			(未經審計)	
地區分佈：					
華東地區.....	819,416	1,395,123	1,635,300	721,786	954,076
華南地區.....	1,427,707	1,909,831	2,868,043	1,162,666	1,768,807
東南地區.....	466,581	655,847	770,881	329,679	445,452
西南地區.....	419,861	801,549	698,875	353,610	357,790
華北地區.....	296,866	759,907	1,261,194	520,835	865,673
海南.....	106,669	92,719	48,617	25,628	22,884
總計.....	<b><u>3,537,100</u></b>	<b><u>5,614,976</u></b>	<b><u>7,282,910</u></b>	<b><u>3,114,204</u></b>	<b><u>4,414,682</u></b>

下表概述於所示年度／期間我們的藥品批發服務的已售品種數目、客戶及所涉及的供應商數目。

	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	2022年	2023年
藥品批發服務的					
已售品種數目.....	9,241	12,978	16,511	13,723	14,455
批發客戶數目.....	2,276	23,875 <sup>(1)</sup>	105,761 <sup>(1)</sup>	50,735	93,976 <sup>(1)</sup>
批發供應商數目.....	863	1,280	1,377	1,007	929

附註：

- (1) 我們的批發客戶數目於2020年至2022年及於截至2022年6月30日止六個月至2023年同期有所增加，主要是由於我們憑藉強大的處方藥採購能力戰略性地吸引我們藥品批發服務的小型第三方零售藥房及藥品經銷商所致。該等小型第三方零售藥房及藥品經銷商通常向我們採購少量產品。

我們亦組建了一支執業藥師團隊。截至2023年6月30日，我們的診所藥師團隊由628名專業藥師組成，包括34名經MTM和CMTM認證的藥師。我們單個藥房平均配備約兩名專業藥師。

## 業 務

### 供給端賦能服務

我們合作的醫院數目由2019年我們首次將我們的供給端賦能服務引入醫院以來已有大幅增長。由於我們吸引更多醫院及醫生進入我們的平台，醫院數目由2020年至2022年大幅增加。截至2020年、2021年及2022年12月31日，我們分別與50家、361家及443家醫院合作開發其互聯網醫院。截至2023年6月30日，我們與共計467家醫院合作，覆蓋中國26個省和100多個城市，其中超過180家醫院為三甲醫院。於往績記錄期，與我們合作的醫院數目增加主要由於醫院數字化的行業趨勢、對供給端賦能服務的持續投資以及獲得市場及客戶認可我們的服務及解決方案。截至2023年6月30日，我們亦與政府當局合作以在33個項目中建立區域性醫療平台，並已為四川省及山東省開發有關平台。

下表概述截至所示日期與我們合作的醫院數量。

	截至12月31日			截至6月30日
	2020年	2021年	2022年	2023年
與我們合作的醫院 <sup>(1)</sup> 總數...	50	361	443	467

附註：

- (1) 我們並無擁有或運營供給端賦能服務下的任何互聯網醫院，但我們擁有及運營一家院外患者服務下的互聯網醫院，即妙手醫生。我們提供供給端賦能服務以促進線下醫院的數字化轉型，包括為該等醫院建立互聯網醫院。第三方醫院擁有及運營其各自的互聯網醫院。我們向醫院提供運營服務（如處方流轉管理、線上複診、線上問診及轉診會診管理）以促進其互聯網醫院的運營。我們幫忙建立的供給端賦能服務下的互聯網醫院與我們的受僱醫生並無合約關係。我們幫忙建立的互聯網醫院與妙手醫生並無競爭關係。

## 業 務

### 醫療產業端賦能服務

#### 向醫藥公司提供的營銷服務

我們自2019年年底開始向醫藥公司提供營銷服務。截至2023年6月30日，我們為321家醫藥公司提供營銷服務，根據弗若斯特沙利文提供的列表，當中涵蓋中國十大研發實力最為強大的醫藥公司，以及按銷售量計全球20大醫藥公司的其中15家。

	截至12月31日			截至6月30日
	2020年	2021年	2022年	2023年
所服務的醫藥公司總數 . . . .	56	159	277	321

#### 保險服務

截至2023年6月30日，我們為177家保險公司及八家再保險公司提供服務、與保險公司合作推出40餘款新特藥保險產品、協助在超過120個城市推出普惠型商業健康保險，並分銷合計57項健康保險產品，管理58.3百萬份保單。我們已經獲得在中國提供保險服務所需的許可證。

下表概述截至所示日期我們已服務的保險公司數量及已管理的保單數量。

	截至12月31日			截至6月30日
	2020年	2021年	2022年	2023年
已服務的保險公司總數 . . . .	56	113	159	177
已管理的保單總數 . . . . .	6.5百萬	25.8百萬	48.4百萬	58.3百萬

截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度以及截至2022年及2023年6月30日止六個月，來自保險服務的收入分別為人民幣24.8百萬元、人民幣131.3百萬元、人民幣242.6百萬元、人民幣53.1百萬元及人民幣120.7百萬元。

---

## 業 務

---

### 我們的收入確認、定價及支付政策

#### 收入確認政策

我們於商品或服務的控制權轉移予客戶時，按反映我們預期為換取該等商品或服務而有權獲得的代價的金額確認收入。

倘合同中的代價包括可變金額，則代價金額估計為我們將就換取向客戶轉讓的商品或服務有權收取的金額。可變代價於合同開始時估計並受到約束，直至可變代價的相關不確定因素隨後獲得解決時，於已確認的累積收入金額中極有可能不會出現大幅收入撥回。

倘合同包含融資部分，就商品或服務轉移予客戶而為客戶提供重大融資利益超過一年時，收入按應收金額的現值計量，使用合同開始時在我們與客戶之間訂立的獨立融資交易中反映的貼現率貼現。倘合同包含為我們提供超過一年的重大財務利益的融資部分時，根據合同確認的收入包括根據實際利率法計算的合同負債所附加的利息開支。就客戶付款與承諾商品或服務轉移之間的期限為一年或不足一年的合同而言，交易價格不會就重大融資部分的影響採用國際財務報告準則第15號的可行權宜方式進行調整。

#### 院外患者服務的定價及支付政策

##### *院外藥房服務*

我們通過線下藥房及線上藥房向客戶提供豐富的藥物、健康產品及醫療用品。

##### *藥品批發服務*

我們通過向第三方零售藥房和藥品經銷商提供藥品批發服務，從藥品批發服務產生收入。

---

## 業 務

---

### **院外醫療服務**

我們通過妙手醫生向客戶提供各項專業醫療服務，並借助全國線下藥房網絡向患者提供多種線下醫療服務，主要包括線上問診、輸注服務、藥師諮詢、用藥管理以及依從性和會診計劃等。我們一般根據客戶選擇的服務包向客戶收取固定費用。

### **供給端賦能服務的定價及支付政策**

我們協助醫院建立其線上醫院管理系統並開發一套基礎設施及管理解決方案，以提升醫院的運營效率及提高患者體驗。我們通常向醫院收取固定費用，該費用一般參考當前市場價格及考慮各項因素（包括系統開發及維護所涉及的階段數目、系統的性質及技術特性以及預期交付時間表等）後釐定。

### **醫療產業端賦能服務的定價及支付政策**

我們為醫療健康價值鏈中各主要參與者提供營銷服務，主要包括以下服務項目：

#### **病程管理及服務包**

我們攜手醫院為患者提供針對單病種和患者病情的多種病程管理服務。

#### **保險服務**

我們提供的保險服務主要包括保險產品營銷服務，並向保險公司賺取佣金及服務費，該等費用一般按相關保單的保費總額的百分比計算。

我們提供第三方管理服務（包括索賠流程及藥房福利管理），並一般會向保險公司收取固定費用或保費總額的固定百分比。

#### **向醫藥公司提供的營銷服務**

我們根據藥師在治療過程中與醫院部門合作的患者隨訪提供營銷服務。我們一般就所提供的服務向醫藥公司收取固定費用。

---

## 業 務

---

### 我們業務的可持續性及盈利途徑

自成立以來，我們的經營業績和現金流量狀況均得到改善。得益於我們已奠定的堅實基礎和取得的成就，我們相信，我們能夠保持我們業務的可持續性和增長。

### 賦能可持續增長的技術賦能業務模式

中國技術賦能醫療健康解決方案市場作為中國醫療健康支出市場的一部分，在支持性政策環境和技術進步的推動下，已在中國建立，推動了持續創新和發展，使參與者能夠打造在院內就診、院外醫療交付乃至健康險支付的整個過程陪伴患者的健康管理業務。根據弗若斯特沙利文的統計，該市場的規模由2018年的人民幣4,053億元增長至2022年的人民幣7,331億元，複合年增長率為16.0%。預計市場規模於2026年將達致人民幣19,749億元，及2030年將達致人民幣38,091億元，2022年至2026年的複合年增長率為28.1%及2026年至2030年的複合年增長率為17.8%，增長空間巨大。

我們相信，憑藉我們的技術賦能業務模式，我們已做好充分準備，以在該市場有效競爭，原因如下：

- 首先，根據弗若斯特沙利文，能夠提供涵蓋患者醫療服務週期的線下線上產品及服務的綜合參與者甚少。我們的服務項目（即院外患者服務、供給端賦能服務及醫療產業端賦能服務）共同旨在涵蓋患者的醫療服務週期。我們的每條服務線相輔相成，作為我們的切入點將我們與患者聯繫起來，以一站式服務應對患者的醫療服務需求，創建起一個醫療健康平台，確保向患者提供個性化及貼心的服務。
- 其次，技術推動我們的業務增長，包括為我們於往績記錄期的收入作出最大貢獻的院外患者服務。我們利用大數據驅動的分析能力支持藥房選址、藥房供應鏈管理、處方配藥系統、藥房行政管理、藥房患者分析和我們的線上藥房，旨在實現運營效率和提升患者藥房體驗。我們的其他兩條服務線－供給端賦能服務和醫療產業端賦能服務－亦具有強大的技術屬性。例如，我們已建立一個保險技術平台**圓心惠保**，以協助保險公司提供結合醫療服務與數據分析的支付方式。在我們強大的數據安全和患者隱私保護基礎設施的支持下，我們的技術系統令我們能夠從多年服務過程所積累的豐

---

## 業 務

---

富信息來源中獲得寶貴的洞察，並且我們利用數據分析和專有算法，支持內部決策和外部解決方案和服務，例如保險產品設計服務。隨著我們的發展，我們不斷收集寶貴的洞察，令我們能夠進一步提升算法。因此，我們能夠提高運營效率和服務能力，這令我們能夠更高效地向客戶提供服務。

### 我們服務線的收入持續增長

我們的各主要服務線 — 院外患者服務、供給端賦能服務和醫療產業端賦能服務 — 於往績記錄期所產生的收入均大幅增長。有關我們於往績記錄期收入增長的詳細說明，請參閱「財務資料 — 經營業績主要組成部分說明 — 收入」、「財務資料 — 截至2022年6月30日止六個月與截至2023年6月30日止六個月的比較」、「財務資料 — 截至2022年12月31日止年度與截至2021年12月31日止年度的比較」及「財務資料 — 截至2021年12月31日止年度與截至2020年12月31日止年度的比較」。

### 院外患者服務

我們的院外患者服務包括(i)院外藥房服務；(ii)院外醫療服務；及(iii)藥品批發服務。我們通過銷售各類健康和保健產品，從院外藥房服務產生收入。我們銷售的產品主要包括(i)處方藥，專注於新特藥；及(ii)非處方藥、醫療健康產品及醫療器械。我們通過提供專業醫療服務，從院外醫療服務產生收入。我們的專業醫療服務主要包括在線問診、輸注服務、藥師諮詢、用藥管理、依從性和會診計劃，以補足患者的臨床需求。於往績記錄期各期，來自院外醫療服務的收入佔我們總收入的極少部分。我們通過向第三方零售藥房和藥品經銷商提供藥品批發服務，從藥品批發服務產生收入。於完成履約責任時（即當我們將產品的控制權轉讓予批發客戶時），我們確認產品的批發收入。

我們的院外患者服務於往績記錄期快速增長。我們的院外患者服務收入由2020年的人民幣3,537.1百萬元增長58.7%至2021年的人民幣5,615.0百萬元、由2021年的人民幣5,615.0百萬元增長29.7%至2022年的人民幣7,282.9百萬元，並由截至2022年6月30日止六個月的人民幣3,114.2百萬元增長41.8%至2023年同期的人民幣4,414.7百萬元。



---

## 業 務

---

有關增加主要是由於(i)我們自營藥房客戶群的內生增長及我們的業務增長，反映我們的藥房網絡擴張，而院外藥房及醫療服務的訂單數量增加；及(ii)我們採購更大數量及更多樣化藥品的能力提高所致。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，我們為院外藥房及醫療服務處理的訂單數量分別為約4.8百萬張、9.1百萬張、15.5百萬張、6.7百萬張及8.5百萬張。於往績記錄期，我們處理的處方數量由2020年的2.8百萬張增加至2021年的5.5百萬張及進一步增加至2022年的10.3百萬張，並由截至2022年6月30日止六個月的4.5百萬張增加至2023年同期的5.8百萬張。截至2020年、2021年及2022年12月31日以及2023年6月30日，藥房數量分別由199家增加至264家、至320家及進一步增加至321家。

於往績記錄期的各期間，醫療服務(包括線上醫療服務)佔院外患者服務收入的比例不高。由於院外醫療服務仍處於早期開發階段，我們目前免費提供當中的多項醫療服務(例如線上問診服務及後續問診)，作為致力吸引更多患者使用我們的醫療服務、院外藥房服務及其他服務的其中一環。舉例而言，截至2023年6月30日，我們線上醫療服務中的線上問診環節約90%是免費的。同樣地，我們一般會免費為於藥房下單的患者提供一項或以上的線下醫療服務。根據弗若斯特沙利文，有關定價政策符合行業慣例。

線上問診服務的主要戰略目的為輔助我們的服務項目，並作為吸引及挽留我們平台上的患者的增值渠道，令患者可使用我們的藥房及我們平台上的其他服務，繼而推動整體的業務增長。我們不時根據多項因素評估就醫療服務提供免費諮詢的需要，該等因素包括患者群規模、競爭態勢及不斷改變的行業趨勢。

董事認為，有關定價政策為可持續的政策，原因如下。首先，我們的醫療服務佔總收入的比例不高。再者，鑒於醫療服務的性質是整個院外患者服務組合的一部分，免費諮詢政策目前對我們整體業務模式而言具有戰略價值，因為其為患者提供重要的增值服務。第三，我們相信，制定有關定價政策的重點並不在於我們就各項個別醫療服務向患者收取的費用金額，而在於該等醫療服務可以為患者帶來的增值利益，預期將可為整體院外患者服務帶來潛在的正面影響。該等增值醫療服務有助吸引及促使更多用戶使用我們的院外患者服務及提高品牌在患者之間的知名度，繼而可導致規模效益及用戶黏性的提升。

## 業 務

我們將繼續致力於不斷擴大我們在中國的院外患者服務網絡，並深入我們現有的客戶群，以創造更多的交叉銷售機會。首先，我們計劃建立和收購新藥房（並非傳統社區藥房）。第二，我們將進一步加強我們的供應鏈管理，以提供更加有效的存貨管理。第三，我們將拓展我們線上醫療服務的規模並擴充其產品，為我們的患者客戶提供更好的在線治療體驗。第四，我們亦計劃通過多種方式進一步增強處方後醫療及健康管理服務，包括但不限於加強我們的醫療資源、按專科領域組織我們的醫生及專業的藥師團隊以及將我們的日常運營數字化。綜上所述，我們相信我們已做好充分準備，以繼續促進院外患者服務的未來發展。

### 供給端賦能服務

我們通過向醫院提供服務和解決方案，使其能夠建立線上醫院管理體系，並進行醫院智能化運營，從供給端賦能服務產生收入。我們通常就每個項目向醫院收取項目服務費，在少數情況下，還會向我們協助建設互聯網醫院的醫院就線上問診服務產生的收益抽取一定比例分成。

我們的供給端賦能服務自2020年下半年起迅速增長。供給端賦能服務的收入由2020年的人民幣3.8百萬元大幅增加至2021年的人民幣47.2百萬元，及進一步增加至2022年的人民幣85.5百萬元，並由截至2022年6月30日止六個月的人民幣18.8百萬元增加至2023年同期的人民幣33.6百萬元，主要是由於受醫院數字化需求增加以及圓心品牌和網絡知名度提升驅使，該項業務自2020年下半年起開始快速增長。

截至2023年6月30日，我們已與467家醫院合作開發其互聯網醫院，包括南京鼓樓醫院、天津市腫瘤醫院、四川大學華西口腔醫院、山東省立醫院及其他知名三甲醫院。

我們相信，我們的供給端賦能服務具有龐大的增長空間。首先，我們計劃擴展優化醫院運營的服務，並建立平台，使醫院能夠向患者介紹及完善服務。其次，我們亦將向醫院提供更多數字化解決方案，例如標準的數據格式和處理流程、與醫院運營相關的軟件、物聯網系統和平台解決方案，以改進其離院患者管理服務。再者，我們計劃通過將當地醫療資源整合到區域性醫療服務平台拓展我們的供給端賦能服務，以服務當地居民。經計及上述各項，我們相信我們已準備就緒，可於日後持續提高供給端賦能服務的增長。

---

## 業 務

---

### 醫療產業端賦能服務

我們從提供醫療產業端賦能服務中獲得收入，為此我們主要(i)就病程管理及服務包收取佣金費用；(ii)就向醫藥公司提供營銷服務收取服務費；及(iii)就保險服務(包括索賠處理、第三方管理、藥品福利管理服務及健康保險產品營銷服務)向保險公司收取服務費。

我們的醫療產業端賦能服務於往績記錄期迅速增長。醫療產業端賦能服務的收入由2020年的人民幣88.5百萬元大幅增加至2021年的人民幣276.0百萬元。醫療產業端賦能服務的收入由2021年的人民幣276.0百萬元增加47.4%至2022年的人民幣406.8百萬元，並由截至2022年6月30日止六個月的人民幣113.4百萬元增加73.6%至截至2023年6月30日止六個月的人民幣196.9百萬元。有關迅速增長主要是由於我們自2020年及2021年下半年起分別加大對營銷服務及保險服務的投入，令使用我們醫療產業端賦能服務的客戶人數上升所致。例如，截至2020年、2021年及2022年12月31日以及2023年6月30日，我們已分別向56家、159家、277家及321家醫藥公司提供營銷服務。

我們相信，我們拓展醫療產業端賦能服務的機遇良多。首先，我們計劃探索全新渠道，以充分利用我們的網絡及從患者、醫生和醫院資源中積累的見解。第二，通過我們的資源及與行業參與者的關係，我們擬通過與地方醫院和相關部門合作，開拓更多引入更多服務的機會。第三，我們計劃向患者推出具有針對性醫療信息交付及定制服務的新服務，從而增強我們的病程管理及服務包。第四，為擴大治療覆蓋領域及增強複雜疾病的治療能力，我們亦計劃設立更多專科部門，並吸引更多頂尖醫學專家加入我們的平台。

經計及上述於往績記錄期的增長動力，我們相信，我們已準備就緒，可於日後持續提高醫療產業端賦能服務的增長。

## 業 務

### 往績記錄反映穩固的資產狀況

於往績記錄期，我們分別處於淨流動資產狀況及淨資產狀況。截至2023年6月30日，我們有流動資產淨值人民幣1,961.8百萬元，而截至2022年12月31日的流動資產淨值則為人民幣2,354.5百萬元。此改變主要由於我們的業務擴張導致現金及現金等價物減少及應付貿易款項及票據增加所致，惟部分被我們的應收貿易款項及票據增加所抵銷。截至2022年12月31日，我們有流動資產淨值人民幣2,354.5百萬元，而截至2021年12月31日的流動資產淨值則為人民幣3,299.6百萬元。相關變動主要由於業務擴張（包括收購活動）導致現金及現金等價物減少人民幣896.0百萬元所致。截至2021年12月31日，我們有流動資產淨值人民幣3,299.6百萬元，而截至2020年12月31日的流動資產淨值為人民幣326.3百萬元。相關變動主要由於現金及現金等價物增加人民幣2,371.9百萬元，此增加主要由於我們分別於2021年2月及2021年8月收到投資者對E輪融資及F輪融資的注資所致。更多詳情請參閱「財務資料－若干主要資產負債表項目的討論」。

### 我們持續增長並扭虧為盈的能力

我們於往績記錄期錄得虧損，詳情於下表載列。

	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
	(人民幣千元，百分比除外)				
	(未經審計)				
毛利 .....	332,801	531,725	726,446	241,200	407,168
毛利率(%) .....	9.2	9.0	9.3	7.4	8.8
年／期內虧損淨額 .....	(362,626)	(756,833)	(805,246)	(431,167)	(442,497)
年／期內經調整虧損淨額 (非國際財務報告 準則指標) <sup>(1)</sup> .....	(312,531)	(620,697)	(696,247)	(397,509)	(391,340)
年／期內經調整EBITDA (非國際財務報告 準則指標) <sup>(1)</sup> .....	(184,740)	(450,117)	(445,613)	(260,379)	(252,745)

附註：

- (1) 有關進一步資料，請參閱「非國際財務報告準則指標：年／期內經調整虧損淨額（非國際財務報告準則指標）及經調整EBITDA（非國際財務報告準則指標）」。

## 業 務

誠如上文所示，儘管毛利的絕對金額於整個往績記錄期內有所增長，我們於往績記錄期的毛利率仍相對穩定。截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度以及截至2022年及2023年6月30日止六個月，我們的銷售成本分別為人民幣3,296.6百萬元、人民幣5,406.4百萬元、人民幣7,048.7百萬元、人民幣3,005.3百萬元及人民幣4,238.1百萬元。截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度以及截至2022年及2023年6月30日止六個月，我們的銷售成本分別佔總收入的90.8%、91.0%、90.7%、92.6%及91.2%。我們院外患者服務的銷售成本的主要組成部分為商品成本。截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度以及截至2022年及2023年6月30日止六個月，商品成本分別佔院外患者服務銷售成本的99.3%、99.4%、99.6%、99.6%及99.6%。具體而言：

- 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，院外患者服務的毛利率分別為7.6%、6.9%、6.9%、5.7%及6.5%。由截至2022年6月30日止六個月的5.7%增加至截至2023年6月30日止六個月的6.5%的主要原因為我們優化了品種組合及擴大了我們的患者群。院外患者服務的毛利率於2021年及2022年維持穩定於6.9%。由2020年的7.6%輕微減少至2021年的6.9%乃主要由於(i)通過提供折扣優惠及若干免費醫療服務的方式加大力度推廣線上業務；及(ii)以折扣或回佣方式為處方藥及非處方藥提供具競爭力價格以進一步擴大我們的客戶群及市場份額。
- 供給端賦能服務的毛利率由2020年的28.1%大幅增加至2021年的49.1%，主要是由於我們於2021年承接的若干新項目（如為西南地區的知名三甲醫院及華北地區三甲醫院分別設立線上醫院管理系統及互聯網醫院）的毛利率增加所致。我們供給端賦能服務的毛利率由2021年的49.1%輕微減少至2022年的45.0%，主要是由於2022年區域性爆發COVID-19導致若干項目延期所致。我們供給端賦能服務的毛利率由截至2022年6月30日止六個月的33.6%增加至截至2023年6月30日止六個月的52.2%，主要是由於我們供給端賦能服務的發展及擴張帶來的規模經濟所致。
- 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，醫療產業端賦能服務的毛利率分別為72.1%、43.1%、46.0%、49.5%及51.4%。醫療產業端賦能服務的毛利率由截至2022年6月30日止六個月的49.5%增加至截至2023年6月30日止六個月的51.4%，主要是由於我們於擴張醫療產業端賦能服務時所改進的商業策略所致。醫療產業端賦能服務的毛利率由2021年的43.1%增加至2022年的46.0%，主要是由於我們的保險服

## 業 務

務促銷效率提升所致。醫療產業端賦能服務的毛利率由2020年的72.1%大幅減少至2021年的43.1%，主要是由於(i)採購技術服務(包括支持數據分析的軟件)及(ii)推廣成本增加所致。

此外，我們於往績記錄期的虧損淨額持續增加，而經調整虧損淨額(非國際財務報告準則指標)則於2020年至2022年持續增加，但截至2022年6月30日止六個月至2023年同期經調整虧損淨額(非國際財務報告準則指標)持續減少。2020年至2021年我們的負經調整EBITDA(非國際財務報告準則指標)有所增加，但自2021年至2022年及自截至2022年6月30日止六個月至2023年同期呈現穩步減少趨勢。截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度以及截至2022年及2023年6月30日止六個月，我們的虧損淨額分別為人民幣362.6百萬元、人民幣756.8百萬元、人民幣805.2百萬元、人民幣431.2百萬元及人民幣442.5百萬元。截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度以及截至2022年及2023年6月30日止六個月，我們的經調整虧損淨額(非國際財務報告準則指標)分別為人民幣312.5百萬元、人民幣620.7百萬元、人民幣696.2百萬元、人民幣397.5百萬元及人民幣391.3百萬元。截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度以及截至2022年及2023年6月30日止六個月，我們的負經調整EBITDA(非國際財務報告準則指標)分別為人民幣184.7百萬元、人民幣450.1百萬元、人民幣445.6百萬元、人民幣260.4百萬元及人民幣252.7百萬元。於往績記錄期前及於訂立供給端賦能服務及醫療產業端賦能服務前我們亦錄得虧損淨額。於往績記錄期產生虧損淨額乃由於(i)我們專注於對業務擴展及技術能力的投資，以推動全國線下及線上院外藥房及醫療服務網絡、供給端賦能服務及醫療產業端賦能服務的發展；(ii)我們致力推動客戶參與度和提高品牌知名度，而非尋求即時的財務回報或盈利能力，務求為長遠成功奠定穩固基礎；及(iii)收入增長在一定程度上受到COVID-19疫情的不利影響，而業務運營的固定成本並未按比例下跌。除上文所述的銷售成本增長外，上述工作導致往績記錄期內的運營開支進一步增長，令我們的虧損淨額持續增加，而我們相信，按照目前的業務發展階段，上述情況屬暫時性質。具體而言：

- 我們的銷售及市場推廣開支於往績記錄期內大幅增加。我們的銷售及市場推廣開支由截至2022年6月30日止六個月的人民幣470.6百萬元增加18.3%至截至2023年6月30日止六個月的人民幣556.9百萬元，主要是由於銷售及市場推廣活動所用使用權資產及其他無形資產(如我們院外藥房的租賃及與我們為擴大院外患者服務而進行的收購有關的品牌名稱)的折舊及攤銷增加所致。我們的銷售及市場推廣開支由2021年的人民幣819.3百萬元增加25.3%至2022年的人民幣1,026.6百萬元，主要由於(i)2021年年底我們的員工人數增加而導致我們的銷售及市場推廣員工成本(包括薪金、花紅及福利)增加，及(ii)銷售及市場推廣活動所使用的使用權資產與其他無形資

## 業 務

產的折舊及攤銷，如我們院外藥房的租賃。我們的銷售及市場推廣開支由2020年的人民幣495.4百萬元增加65.4%至2021年的人民幣819.3百萬元，主要是由於(i)銷售及市場推廣人員的員工成本(包括該等僱員人數、薪金、花紅及福利)增加，及(ii)銷售及市場推廣活動所使用的設備與設施的折舊及攤銷，如我們院外藥房的租賃。尤其是，銷售及市場推廣部門的員工人數由2020年的873名增加至2021年的1,558名。我們的銷售及市場推廣開支的增幅與服務項目的發展一致。例如，我們服務的醫藥公司數目由2020年的56家增加至2021年的159家及2022年的277家。截至2023年6月30日，我們已向321家醫藥公司提供營銷服務。於2021年4月，我們與一家專注於開發創新免疫腫瘤療法及靶向藥物並進行商業化的領先醫藥公司訂立戰略夥伴關係。截至2023年6月30日，我們為177家保險公司及八家再保險公司提供服務，與保險公司合作推出40餘款專科藥保險產品，管理58.3百萬份保單，協助在超過120個城市推出普惠型商業健康保險，並分銷合計57項健康險產品。因此，我們加大銷售和市場推廣力度，並實施新業務計劃，如於往績記錄期調配額外銷售人員推廣我們的供給端賦能服務和醫療產業端賦能服務。我們已於往績記錄期及直至最後實際可行日期獲得在中國提供保險服務所需的許可證。

- 於往績記錄期內，由於業務擴張導致需要僱用更多行政員工，故此我們的行政開支大幅增加。我們的行政開支由2021年的人民幣323.0百萬元增加8.6%至2022年的人民幣350.7百萬元，主要是由於2021年年底我們的員工人數增加及2022年我們行政人員工資整體增加而導致員工薪金、花紅及福利增加，惟部分被以股份為基礎的付款補償減少所抵銷。我們的行政開支由截至2022年6月30日止六個月的人民幣163.0百萬元增加7.7%至2023年同期的人民幣175.7百萬元，主要是由於我們的行政人員工資整體增加而導致員工薪金、花紅及福利增加，惟部分被以股份為基礎的付款補償減少所抵銷。我們的行政開支由2020年的人民幣131.5百萬元增加145.7%至2021年的人民幣323.0百萬元，主要是由於員工成本(包括薪金、花紅及福利)及以股份為基礎的付款補償增加所致。有關增幅與由於支持對供給端賦能服務和醫療產業端賦能服務的開發而於2020年至2021年之間增加326名行政人員人數一致。

## 業 務

- 我們的研發開支於往績記錄期內大幅增加。我們的研發開支由截至2022年6月30日止六個月的人民幣80.2百萬元增加30.8%至截至2023年6月30日止六個月的人民幣104.8百萬元。我們的研發開支由2021年的人民幣112.8百萬元增加66.8%至2022年的人民幣188.1百萬元，並由2020年的人民幣46.3百萬元增加143.6%至2021年的人民幣112.8百萬元。我們於截至2022年6月30日止六個月至2023年同期的研發開支增加主要是由於(i)對技術的投資以支持業務擴張，導致研發人員的員工成本(包括薪金、花紅及福利)增加，及(ii)技術服務開支。我們於2021年至2022年的研發開支增加主要是由於2021年年底我們的員工人數增加導致研發人員的員工成本增加所致。我們於2020年至2021年的研發開支增加主要是由於研發人員的員工成本(包括人數、薪金、花紅及福利)增加。有關增幅與為於往績記錄期支持對供給端賦能服務和醫療產業端賦能服務的開發而增加研發人員人數一致。例如，我們的技術團隊由2020年的71人擴大至2021年的533人，以開發線上平台，並提高數據基建及分析能力以提升客戶體驗。

根據弗若斯特沙利文，我們可合理地推斷，在技術賦能醫療健康解決方案市場上，許多相對較新的參與者於其早期成長階段(通常可持續5至15年)錄得虧損乃屬常見。

管理層認為，我們的變現工作(尤其是就供給端賦能服務和醫療產業端賦能服務而言)處於相對較早期的階段。我們未來的盈利能力尚不確定，且受限於多種因素，包括我們(i)繼續優化業務組合的能力，包括通過進一步建立以患者為中心的線下及線上藥房網絡優化院外患者服務分部，以及優化三大主要業務線；(ii)繼續擴大患者群的能力；(iii)繼續與醫院、醫藥公司及保險公司建立夥伴及合作關係的能力，從而提供更多以患者為中心的服務；及(iv)進一步實現規模效益及運營效率，並持續以具成本效益的方式提高收入的能力。儘管估計將會錄得總收入增長且整體毛利率將有所改善，惟我們預期截至2023年12月31日止年度將會產生虧損淨額及經調整虧損淨額(非國際財務報告準則指標)及負經調整EBITDA(非國際財務報告準則指標)。

展望未來，我們預期可通過持續改善或進一步改善以下有關盈利能力的主要運營指標來維持收入增長和達致盈利。



---

## 業 務

---

- 儘管爆發COVID-19疫情，我們於往績記錄期的毛利仍然錄得顯著增長。我們的毛利由截至2022年6月30日止六個月的人民幣241.2百萬元增加68.8%至截至2023年6月30日止六個月的人民幣407.2百萬元。我們的毛利由2021年的人民幣531.7百萬元增加36.6%至2022年的人民幣726.4百萬元。我們的毛利由2020年的人民幣332.8百萬元增加59.8%至2021年的人民幣531.7百萬元。毛利的大幅增長與整體業務增長保持一致，並展現了我們推動業務增長的能力。
- 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，我們的整體毛利率分別為9.2%、9.0%、9.3%、7.4%及8.8%。隨著我們進一步提高產品和服務交付的規模效益、增加較高利潤率的收入來源的貢獻以及充分利用我們的技術能力，我們預期整體毛利率將會持續改善。首先，通過持續發展業務及加強圍繞患者、藥房、醫院、醫藥公司和保險公司建立的網絡，我們將進一步推動規模效益，以提高運營效率。我們計劃於以下方面作出重大投資：(i)擴大藥房網絡及提高品牌知名度（如通過自建藥房或收購現有藥房在中國以圓心大藥房品牌再開設約300多家藥房）；(ii)進一步加強我們的線上醫療服務（如完善我們的線上醫療服務，以覆蓋更多疾病，特別是慢性疾病和複雜疾病）；及(iii)拓展我們的線下醫療服務，包括擴大線下醫療服務及提高我們對患者的服務能力，如用藥管理和諮詢、輸注服務及不良反應監測。其次，我們將增加對供給端賦能服務和醫療產業端賦能服務的投資，並繼續更專注於院外患者服務分部下的院外藥房及醫療服務，藉此增加較高利潤率的收入來源的貢獻。第三，我們通過將技術能力進一步融入至我們的內部及外部營運，充分利用我們的技術能力，從而進一步優化成本及提高效率。除其他策略外，我們計劃將醫院患者診療的診前、診中、診後進一步數字化、將向醫院提供的數字化解決方案多樣化、招聘更多人工智能及機器學習方面的人才，以及為僱員提供技術相關培訓。更多詳情請參閱「財務資料－經營業績主要組成部分說明－毛利及毛利率」及「[編纂]用途」。

---

## 業 務

---

- 銷售及市場推廣開支佔總收入的百分比維持相對穩定，於2020年、2021年及2022年分別為13.7%、13.8%及13.2%，並由截至2022年6月30日止六個月的14.5%減少至截至2023年6月30日止六個月的12.0%。此外，與各獨立院邊店藥房相關的人員成本和租金以及其他經營開支相對穩定。此外，鑒於中國醫藥行業的處方流轉進展，我們相信各藥房所產生的收入將會繼續增加，尤其是隨著我們完成院邊店藥房的未來戰略規劃。我們預期將會通過利用服務項目的相關網絡效應來進一步提高銷售及市場推廣效率，並促使銷售及市場推廣開支佔收入的百分比快速下降。此外，憑藉建立多年的品牌認知度，我們預期將產生較少廣告及品牌開支。因此，銷售及市場推廣開支佔總收入的百分比預期將於未來持續減少。
- 我們的行政開支佔收入的百分比由2020年的3.6%增加至2021年的5.4%，及減少至2022年的4.5%，並由截至2022年6月30日止六個月的5.0%減少至2023年同期的3.8%。隨著我們的業務不斷增長至一定規模，我們將逐步提升運營效率及採取更為節制的招聘計劃。因此，我們預期行政開支佔收入的百分比將會下降。
- 我們的研發開支佔收入的百分比於2020年、2021年及2022年以及截至2022年及2023年6月30日止六個月分別為1.3%、1.9%、2.4%、2.5%及2.3%。隨著我們作為長期策略的一部分擴大技術團隊，以提高研發能力、提升數據分析能力以及開發新功能及應用程序，從而更好地服務患者，員工成本及以股份為基礎的補償將會增加，故此預期我們的研發開支將會增加。然而，我們將繼續嚴謹地監察該等投資，從而控制成本，而隨著我們達致更大的規模效益，預期經營槓桿亦會有所增加。我們計劃通過招聘約160名人工智能及大數據方面的科學家及研究人員以及其他技術專家擴大人才儲備、為我們的研發團隊提供更多技術基礎設施支持，以及進一步發展專注於真實世界證據(RWE)研究的圓心研究院，從而提升我們的研發能力。

---

## 業 務

---

此外，我們預期通過採取以下策略維持收入增長及實現盈利。

- *拓展我們的患者群。*於往績記錄期，我們的院外患者服務（尤其是藥房服務）實現了顯著增長。該增長主要由於我們成功吸引新客戶及促進現有客戶購買更多產品及服務所致。我們的藥房網絡所處理的處方數量及院外藥房及醫療服務的訂單數量均錄得增長，反映我們的患者群實現了顯著增長。於截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度以及截至2022年及2023年6月30日止六個月，我們的藥房網絡分別處理了2.8百萬張、5.5百萬張、10.3百萬張、4.5百萬張及5.8百萬張處方。於截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度以及截至2022年及2023年6月30日止六個月，我們的院外藥房及醫療服務分別處理了4.8百萬張、9.1百萬張、15.5百萬張、6.7百萬張及8.5百萬張訂單。我們將通過擴大處方藥覆蓋範圍、擴大我們線上藥房的產品和服務組合、增加我們線下藥房的數量並引入更多切合患者客戶需求的醫療健康服務，持續拓展我們的患者群。我們亦計劃通過在我們的線上藥房上引入更多品種以覆蓋更多疾病（特別是慢性疾病和複雜疾病），進一步拓展線上藥房提供的產品和服務。我們亦計劃通過與更多專科領域的外部醫生合作以引入更多醫療健康服務。依託我們線下及線上藥房網絡的規模以及所提供涵蓋患者病程（包括問診、隨訪及持續監察）的服務，我們相信我們具備優越條件進一步吸引更多患者加入服務並留存患者。
- *擴大醫院覆蓋率及深化與醫院、醫藥公司及保險公司的合作。*我們將會繼續與醫院深入合作以拓展供給端賦能服務，並與醫藥公司和保險公司合作以擴展我們的醫療產業端賦能服務。與醫院、醫藥公司及保險公司的合作亦可令我們累積更多關於患者、用藥及藥效以及治療複雜疾病的洞察力。

---

## 業 務

---

- 受益於以前的投資及規模效益。於往績記錄期，我們於通過不同的服務線拓展業務及提高品牌知名度方面作出重大投資。我們相信該等投資已為我們的長期成功打下堅實的基礎。隨著我們持續發展業務及加強圍繞患者建立的服務網絡，我們將受益於規模效益、提高運營效率，並將以較低成本獲得客戶。

作為擴展院外患者服務的患者群策略的一部分，我們過往已為擴大我們的全國線下及線上藥房網絡作出大量初始投資。該等投資包括：(i)聘請更多員工，例如擴大藥師團隊，(ii)租賃更多物業，尤其是院邊店藥房，及(iii)優化支撐我們業務規模快速增長的內部組織結構。通過該等投資，我們擴大了患者群並提高在患者之間的品牌知名度。此外，我們獲得關於藥房管理和運營方面的見解，並具備有效和高效的藥房供應鏈管理能力。特別是，我們通過標準操作程序簡化集中採購，當中涵蓋買賣合同備案、內部審批等程序，並建立具備冷鏈管理能力的可靠倉儲和交付網絡。該等程序將有助將新藥房快速納入我們已建立的線下藥房網絡，並減少我們的行政開支。根據市場情況，本公司管理層基於現有藥房的表現，估計藥房一般需要兩至四年時間方可達至收支平衡。隨著我們開設更多藥房，我們將受益於規模經濟、提高品牌知名度和經營槓桿，從而在相對較短的時間內提高利潤率和實現盈利。此外，由於我們計劃通過收購擴展部分線下藥房，我們將優先考慮已經盈利和靠近患者流量龐大的頂尖醫院的藥房，以考慮其是否適合作為收購目標。有關詳情，請參閱「未來計劃及[編纂]用途—[編纂]用途」。本公司管理層將不時評估我們的業務策略，若該策略於經濟上不可行，將實施有效監控職能。

隨著我們繼續擴展業務以推動全國線下及線上院外藥房及醫療服務網絡、供給端賦能服務及醫療產業端賦能服務的發展，例如投資現有及新建的線下院邊店藥房及聘請額外人員，從而加強品牌推廣以擴大客戶群，我們銷售及市場推廣開支以及行政開支的絕對金額日後可能會隨之增加。

## 業 務

隨着我們擁有更為成熟的全國網絡及更高的品牌知名度，我們將享有更大的規模經濟效益，並預期銷售及市場推廣開支以及行政開支佔收入的比率將因相關人員及薪酬並不按收入的相同比率增長而於未來逐步下降。此外，我們將採用有效的成本管控措施。舉例而言，隨着我們的業務持續增長至一定規模，我們將改善運營效率，並逐步採用更穩健的招聘計劃，同時因品牌在客戶間的知名度有所提高而減低品牌及市場推廣方面的投資。因此，銷售及市場推廣開支以及行政開支佔收入的百分比日後可能會減少。

- *繼續優化我們的業務組合*。具體而言：(i)我們計劃繼續專注於院外藥房及醫療服務，作為吸引及挽留患者的主要渠道，並與供給端賦能服務及醫療產業端賦能服務形成協同效應。我們預期來自該服務線的收益貢獻將持續增長；(ii)隨著我們持續加強在採購大量藥品方面的能力，我們預期批發業務將有所增長，藉以滿足行業內的增量需求。我們預期來自該服務線的收益貢獻將隨時間減少；(iii)隨著我們就提供更多服務組合（如長期患者病程管理、患者教育及支付服務）進一步積累與醫院、醫藥公司及保險公司的合作夥伴關係，我們計劃大力發展供給端賦能服務及醫療產業端賦能服務，從而繼續令平台上龐大且持續增長的患者群受惠。我們預期來自該等服務的收益貢獻將因而持續增加；及(iv)鑒於該等不同服務線的不同成本組合，且由於該等不同服務線的收益組合出現變動，我們預期毛利及毛利率將進一步增加。來自供給端賦能服務的收益貢獻由截至2020年12月31日止年度的0.1%增加至截至2021年12月31日止年度的0.8%，以及進一步增加至截至2022年12月31日止年度的1.1%。來自供給端賦能服務的收益貢獻於截至2022年6月30日止六個月及截至2023年6月30日止六個月維持相對穩定，分別為0.6%及0.7%。來自醫療產業端賦能服務的收益貢獻由截至2020年12月31日止年度的2.4%增加至截至2021年12月31日止年度的4.6%，並進一步增加至截至2022年12月31日止年度的5.2%。來自醫療產業端賦能服務的收益貢獻由截至2022年6月30日止六個月的3.5%增加至截至2023年6月30日止六個月的4.3%。

## 業 務

### 受惠於規模經濟的往績記錄

隨著我們的院外藥房服務繼續取得經營槓桿，我們有信心提升我們院外患者服務的表現。

下表載列院外藥房及醫療服務的財務表現隨時間的改變：

藥房營運年數	每月平均	增長率	每月平均	增長率	平均
	收入 <sup>(1)</sup>		毛利 <sup>(2)</sup>		毛利率 <sup>(3)</sup>
	人民幣千元		人民幣千元		
1年 .....	901	不適用	75	不適用	8.3%
2年 .....	1,016	13%	101	35%	10.0%
3年 .....	1,336	32%	122	20%	9.1%
4年以上 .....	1,833	37%	180	48%	9.8%

附註：

- (1) 每月平均收入相等於截至2020年、2021年及2022年12月31日以及2023年6月30日該期間經營的藥房收入總額除以截至2020年、2021年及2022年12月31日以及2023年6月30日該年度經營的藥房總數再除以該期間的月數。
- (2) 每月平均毛利相等於截至2020年、2021年及2022年12月31日以及2023年6月30日該期間經營的藥房毛利總額除以截至2020年、2021年及2022年12月31日以及2023年6月30日該年度經營的藥房總數再除以該期間的月數。
- (3) 平均毛利率相等於每月平均毛利除以每月平均收入。

隨著藥房運營年期增加，每月平均收入及每月平均毛利錄得強勁增長。例如，隨著我們的院外藥房經營至第二年、第三年、第四年及以後，該等藥房的每月平均收入分別增加13%、32%及37%，且在相同的營運期間，每月平均毛利亦分別增加35%、20%及48%。此表明我們有強大的能力提高銷售額，並產生足夠的現金支持藥房業務的早期營運。隨著藥房在第四年及以後逐漸成熟，主要營運開支（主要為員工相關成本及折舊攤銷開支）預計將保持相對穩定，此讓毛利進一步增長，以減少淨虧損並產生淨利潤。

預計新藥房將在短時間內在毛利層面實現收支平衡，從而可自我維持，並不會為我們的整體業務加添營運負擔。具體而言，我們的新藥房通常在開業後僅數個月便在

## 業 務

毛利層面實現收支平衡。實現淨利潤收支平衡取決於數個因素，包括藥房的位置、服務質量、與線下及線上藥房的競爭動態、宏觀經濟及監管環境。一般來說，大部分新藥房需要1至5年的時間才能在淨利潤層面實現收支平衡；

在個體藥房層面，由於規模經濟效應，獲利藥房的數目一直在穩步增加且預計將繼續增加：

- 獲利藥房數目穩步增長，由2020年的43家增長33%至2021年的57家、由2021年的57家增長19%至2022年的68家，並由2022年的68家增加44%至截至2023年6月30日止六個月的98家，表示隨著我們繼續抓緊行業優勢，擴大患者群，並同時進一步提高營運效率，我們擁有獲取經營槓桿的強大實力。
- 錄得虧損藥房數目的增長較獲利藥房數目的增長慢，由2020年的152家增加31%至2021年的199家、由2021年的199家增加13.1%至2022年的225家，並由2022年的225家減少13.3%至截至2023年6月30日止六個月的195家<sup>(1)</sup>。該增加主要由我們的院外藥房網絡於往績記錄期的擴張所帶動。
- 一般而言，錄得虧損藥房展現出顯著增長。例如，錄得虧損藥房的銷售總額於截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度分別增長82%、55%及43%，而毛利於同期則增長97%、67%及29%。與每家錄得虧損藥房的每月平均銷售額（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日止六個月一般介乎於人民幣0.8百萬元至人民幣1.7百萬元<sup>(2)</sup>）相比，每家獲利藥房一般於同期產生每月介乎於人民幣2.0百萬元至人民幣2.5百萬元的銷售額<sup>(3)</sup>。錄得虧損藥房的高增長及按每家藥房計算的銷售額差異，不僅表明我們的線下及線上藥房業務處於初期增長階段，且我們的藥房（尤其是錄得虧損藥房）亦有巨大空間進一步提升銷售額及獲得規模經濟，從而實現盈利。

- (1) 獲利及錄得虧損藥房的數目乃在會計層面進行記錄，原因為作為分支開設的若干藥房的財務表現已在母公司層面綜合入賬。
- (2) 該區間為截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度以及截至2023年6月30日止六個月每家錄得虧損藥房的每月平均收入，每期每家錄得虧損藥房的每月平均收入按院外錄得虧損藥房總收入除以每期期初及期末的錄得虧損藥房平均數目再除以該期間的月數計算。
- (3) 該區間為截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度以及截至2023年6月30日止六個月每家獲利藥房的每月平均收入，每期每家獲利藥房的每月平均收入按院外獲利藥房總收入除以每期期初及期末的獲利藥房平均數目再除以該期間的月數計算。

---

## 業 務

---

供給端賦能服務及醫療產業端賦能服務的增長將進一步提高我們的整體盈利能力。

- 通過提供院外患者服務，我們建立並保留龐大的患者基礎，並繼續洞察患者的需要及未滿足需求，以提供更佳的院外及院內醫療健康服務，從而讓本公司可(i)識別更多商機，並完善其供給端賦能服務下的現有服務，協助醫院為患者提供更佳的就診體驗；(ii)吸引更多醫院、醫藥公司及保險公司作為客戶，共同為其醫療產業端賦能服務分部的患者提供更多增值服務。
- 我們的供給端賦能服務及醫療產業端賦能服務仍處於早期發展階段，收入快速增長。由於對醫院數字化需求增加及對圓心品牌及網絡的認識不斷提高，供給端賦能服務的收入由2020年的人民幣3.8百萬元大幅增加至2021年的人民幣47.2百萬元，並進一步增長至2022年的人民幣85.5百萬元，且由截至2022年6月30日止六個月的人民幣18.8百萬元增至2023年同期的人民幣33.6百萬元。醫療產業端賦能服務的收入由2020年的人民幣88.5百萬元增加至2021年的人民幣276.0百萬元，並進一步增長至2022年的人民幣406.8百萬元，且由截至2022年6月30日止六個月的人民幣113.4百萬元增至2023年同期的人民幣196.9百萬元。
- 供給端賦能服務及醫療產業端賦能服務均有較高的毛利率，因此，除從戰略角度完成我們的院外患者服務外，該兩條服務線的增長亦將有助於提高我們的整體毛利率。例如，截至2023年6月30日止六個月，供給端賦能服務及醫療產業端賦能服務的毛利率分別為52.2%及51.4%。儘管現時收入貢獻相對較低，但供給端賦能服務及醫療產業端賦能服務對我們截至2023年6月30日止六個月的整體毛利率貢獻分別為4.3%及24.8%。因此，該兩條服務線的持續增長將推動我們實現更高的盈利能力。
- 隨著該兩個分部不斷擴展及擴大，以及該等投資的利益開始顯現，該兩個分部將令我們的變現模式多樣化，並進一步提高我們的整體盈利能力。



## 業 務

往績記錄反映符合我們業務發展計劃的合理現金流量狀況，以及我們令現金流量狀況扭虧為盈的能力

我們的總現金狀況由2020年的人民幣172.7百萬元顯著增加至2021年的人民幣2,544.6百萬元。該等增加主要由於我們自服務及產品產生更多收入的能力以及向投資者取得[編纂]前融資的能力。我們的總現金狀況由2021年的人民幣2,544.6百萬元下跌至2022年的人民幣1,648.5百萬元，且於截至2023年6月30日進一步跌至人民幣1,324.0百萬元，主要由於我們的業務擴張（包括院外患者服務項下的收購活動）所致。儘管我們於往績記錄期錄得經營現金流出，我們相信該等流出與業務擴張及戰略發展計劃一致。具體而言，截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度以及截至2022年及2023年6月30日止六個月，我們分別錄得經營現金流出淨額人民幣204.4百萬元、人民幣814.4百萬元、人民幣640.3百萬元、人民幣343.2百萬元及人民幣146.7百萬元，原因如下：

- 由於我們不斷加大院外患者服務的市場推廣力度，推動該服務線於往績記錄期快速增長，導致銷售及市場推廣開支相應增加。
- 我們的供給端賦能服務及醫療產業端賦能服務於往績記錄期處於其各自發展的早期階段，且我們已利用我們的全國線下藥房網絡投入大量內部資源發展該兩條服務線，導致銷售及市場推廣開支及行政開支相應增加。更多詳情請參閱「財務資料－流動資金及資本資源」。

本公司管理層認為我們處於相對較早的發展階段，尤其是供給端賦能服務及醫療產業端賦能服務的變現工作。我們的經營現金流出淨額由截至2021年12月31日的人民幣814.4百萬元減少至截至2022年12月31日的人民幣640.3百萬元，並進一步減少至截至2023年6月30日的人民幣146.7百萬元，反映我們實現正現金流狀況的能力。我們未來的經營現金流量狀況存在不確定性且受多種因素影響，包括我們有效變現產品及服務組合及以具性價比的方式持續增加收入的能力。於2023年，我們預期經營現金流出將會減少。

然而，基於所有三條主要服務線於往績記錄期的增長勢頭，我們預期將能夠通過以下途徑及策略持續減少經營現金流出及實現正經營現金流量。

---

## 業 務

---

首先，我們估計我們將持續快速發展，三條主要服務線的收入將會增加及毛利率將會上升，尤其是供給端賦能服務及醫療產業端賦能服務，該兩條服務線一般可較產品銷售產生更高的利潤率。有關我們三條主要服務線收入增長基準的詳細說明，請參閱「一 我們持續增長並扭虧為盈的能力」。其次，我們將會繼續監控並嚴格管理我們的經營開支。具體而言，隨著我們的品牌知名度不斷提高及經營效率不斷改善，我們預期(i)由於對供應商的議價能力增強及規模效益，我們的收入成本將會持續減少及(ii)市場推廣開支以及一般及行政開支佔總收入的比例將會減少。此外，我們一直在收取並將以更高效的方式繼續收回應收貿易款項及票據。我們相信，基於目前可見的勢頭及隨著三條主要服務線獲得更多經營槓桿，我們將可進一步增加運營資金變動前的經營現金流量，並管理現金運營資金、資本支出所用現金以及資本化開發成本的增長。

### 運營資金的充足性

董事相信，我們的業務可持續發展，且擁有充足的運營資金，包括充足的現金及流動資金資產，並得到強大的集資能力輔助，以滿足我們目前及於本文件日期起計未來12個月的需求，此乃基於於往績記錄期我們的收入增加及現金流量狀況所預測。我們相信，[編纂]將為我們的運營提供額外資金，直至我們扭虧為盈或實現經營現金流量淨額收支平衡為止。

根據經參考(其中包括)於截至2023年6月30日止六個月的經營活動所用現金流出淨額、於截至2023年6月30日止六個月的購置物業、廠房及設備項目及於截至2023年6月30日止六個月的租賃付款所作出的預測現金消耗率，我們認為我們能夠於未來12個月維持充足的運營資金。董事和管理團隊將繼續監察我們的運營資金、現金流量和業務發展狀況。有關詳情，請參閱「概要－歷史財務資料概要」。

上述有關未來收入及盈利能力的前瞻性陳述乃基於有關我們現行及未來業務戰略及未來所處的經營環境所作出的多項假設而作出。我們的業務增長及長期盈利能力受已知及未知的風險、不確定性及其他因素所限制，當中部分超出我們控制的範圍，並可能導致實際業績、表現或成就，或行業業績與上文所載前瞻性陳述所說明或暗示的任何未來業績、表現或成就有重大差異。有關風險，請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險」。

---

## 業 務

---

### 我們的醫療資源

#### 我們的醫院服務網絡

我們的醫療資源包括我們廣泛的醫院服務網絡、藥學服務團隊、知識庫以及內外部醫療團隊。截至2023年6月30日，我們的醫院服務網絡包含467家醫院，覆蓋中國26個省和100多個城市，其中超過180家醫院為三甲醫院。截至2023年6月30日，我們的中國線下藥房網絡以**圓心藥房**品牌運營321家線下藥房，其中，265家線下藥房戰略性地佈局在醫院附近半徑1公里以內。我們一直致力與我們的醫院服務網絡合作，以賦能服務項目。

截至2023年6月30日，我們的藥學團隊由628名專業藥師組成，包括34名經MTM和CMTM認證的藥師。作為我們藥房網絡的組成部分，我們的藥師團隊為我們的線下及線上處方審核和配藥服務提供持續支持。我們已為希望加入我們藥房及醫療服務的內部藥師制定嚴格的甄選流程，包括面試、背景調查、筆試和在職試用評估。我們通常選擇對醫療行業充滿熱情、具有客戶服務思維並願意接納具有挑戰性和創造性工作的藥師候選人。我們要求我們的內部藥師持有相關專業證書。我們為我們的內部藥師提供持續的培訓和專業發展課程。相關課程包括全科和專科醫藥知識、案例研究、企業文化和IT技能，旨在提高其專業知識和管理技能及提升其表現。我們每月就服務質量、用戶反饋和效率對我們的藥師進行評估。我們藥師的薪酬包括基本工資和績效獎金，通常根據月度評估計算。我們亦已建立嚴格的內部質量控制系統。

憑藉多年提供醫療服務的沉澱，我們已創建多個專注於專科領域的知識引擎，以存儲和分類從我們所有業務線獲得的醫療資訊，包括藥物資訊、培訓內容等，幫助其他業務線進行進一步研發。

#### 我們的內部醫療團隊

我們的內部全職醫生提供實時極速問診服務。我們安排輪班以匹配一天內線上問診的高峰期和非高峰期。截至2023年6月30日，我們擁有一支由29名員工組成的內部醫療團隊。我們內部團隊中的執業醫生平均擁有逾12年的醫生經驗。

---

## 業 務

---

我們已為希望參與我們線上醫療服務的內部醫生制定嚴格的甄選流程，包括面試、筆試和在職試用評估。我們通常選擇對線上醫療行業充滿熱情、具有客戶服務思維並願意接納具有挑戰性和創造性任務的醫生候選人。我們要求我們的內部醫生持有相關專業證書，包括醫師資格證書、醫師執業證書和職稱證書。

我們為我們的內部醫生和醫務助理提供持續的培訓和專業發展計劃。相關課程包括全科和專科醫學知識、案例研究、企業文化和IT技能，旨在提高其專業知識和管理技能及提升其表現。我們每月就服務質量、客戶反饋和效率對我們的內部醫生和醫務助理進行評估。我們內部醫生的薪酬包括基本工資和績效獎金，通常根據月度評估計算。我們亦已建立嚴格的內部質量控制系統。我們與內部醫生簽訂標準僱傭合同，並每月對我們的內部醫生進行績效評估，以就其表現提供反饋。我們一般與內部醫生維持良好的僱主與僱員關係，且我們並無經歷任何重大勞資糾紛。有關我們僱員安排的更多資料，請參閱「一 僱員」。

### 我們的外部醫療團隊

除我們的內部醫療團隊外，我們亦在我們的線上醫療服務平台上招聘大量外聘醫生（其中若干為其專科領域內的醫學專家），以向我們的客戶提供問診服務。為提升和推廣彼等的自有品牌名稱，外聘醫生通常願意在領先平台（如我們提供的妙手醫生）上執業。通過提供令人滿意的線上服務，醫生可提升其公眾形象和專業地位。向我們註冊的外聘醫生須遵守我們指定的工作範圍和質量要求以及適用的規則和法規。其中，外聘醫生須提供專業資格證明，並在完成多點執業註冊供我們核證後，方可在我們平台開具處方。具體而言，外聘醫生在其主要執業機構以外的其他醫院（包括互聯網醫院）開始執業前，須進行多點執業註冊。根據與外聘醫生訂立的服務協議，我們同意將外聘醫生提供線上醫療服務所產生收入的80%分派予彼等。我們亦保留權利在必要時修改有關外聘醫生的服務範圍、定價以及服務執行方式的相關條款。

## 業 務

我們與我們的外聘醫生簽訂服務協議，我們的外聘醫生根據相關規則和法規提供線上問診服務。外聘醫生向我們聲明及保證，(其中包括) (i)其已向我們提供真實準確的個人資訊；(ii)其已在相關部門註冊並獲得在我們平台執業所需的所有資質和證書；(iii)其僅在其服務範圍內使用通過服務獲得的經用戶同意的用戶數據；及(iv)其並不開具首診處方，而只開具覆診處方。此外，我們有權處理和解決因外聘醫生服務引起的醫療投訴和索賠，而其可能須承擔醫療責任。若外聘醫生向我們提供虛假的個人或專業資訊、須就在我們平台上提供的服務的相關醫療事故索賠負責、違反協議條款或在我們認為合適的任何其他情況下，我們有權終止服務協議並索取補償。服務協議通常規定，外聘醫生將收到我們自總金額中扣除佣金後的問診費淨額。

我們亦就我們的內部醫生和在我們平台上提供覆診處方服務的外聘醫生承擔並支付涵蓋醫療事故索賠的專業責任保險。倘發生任何與我們的外聘醫生所提供的服務相關的實際或聲稱醫療事故，我們可能須承擔醫療責任。我們已購買專業責任保險，涵蓋我們認為可應對我們可能面臨且與我們外聘醫生所提供服務相關的潛在責任的醫療事故索賠的適當金額。然而，倘我們的內部醫療團隊及外聘醫生提供不合標準的服務、對敏感資料處理不當、作出其他不當行為或醫療事故行為，我們的內部醫療團隊、外聘醫生或我們日後未必可按商業上可予接納的條款獲得足夠的專業事故保險保障，或根本不會獲提供有關保障。請同時參閱「風險因素－我們或須就我們的線上醫療服務面臨醫療責任索賠，從而可能使我們產生大額開支及(在任何索賠未被保險覆蓋的情況下)承擔重大損害賠償責任」。我們的內部和外聘醫生應遵守《處方管理辦法》，該辦法特別規範處方的管理，並規定醫生須根據治療標準和藥物說明書向患者提出處方建議。此外，針對醫療機構處方審核規範，國家衛健委、國家中醫藥管理局、中共中央軍事委員會後勤保障部聯合發佈《醫療機構處方審核規範》，其從不同的角度對處方審核提出詳細要求，包括但不限於處方的有效性、規範性和適當性。我們已實施處方審核制度，並認為我們已遵守此等規則及其他規則。

---

## 業 務

---

根據我們與外聘醫生的協議，我們向外聘醫生收取佣金，而外聘醫生就其線上問診服務收取問診費（按問診費的百分比）。於往績記錄期，對於付費線上問診服務，我們一般收取不超過每次問診費20%的佣金。我們的內部醫生是我們的僱員，根據各自與本公司訂立的僱用協議獲得報酬，且通常獲得月薪和酌情績效獎金。我們的外聘醫生根據其各自與本公司訂立的服務協議獲得報酬，且一般收取患者問診費總金額中扣除佣金後的問診費淨額。我們一般每月與我們的外聘醫生結算付款。行業顧問認為我們就諮詢外聘醫生收取的佣金費率符合行業慣例。

於往績記錄期，在我們平台上註冊的一小部分外聘醫生並未及時完成多點執業備案，主要是由於需要時間等待相關政府部門審閱備案申請及完成備案手續，而非因相關政府部門就外聘醫生提交的備案申請發現任何問題。在完成備案方面的延誤並不會導致行政處分或潛在的糾正措施，而我們的院外醫療服務並未受到影響。我們僅容許已完成多點執業備案的外聘醫生在我們平台上提供服務。截至最後實際可行日期，所有在我們平台上註冊並提供服務的外聘醫生已於省級互聯網醫療服務監管平台完成多點執業備案。

### 我們的技術

技術是我們實力的重要組成部分。我們的技術基礎設施建立在一個不斷完善的開放平台上，具有靈活性、高性能和高可靠性。我們技術能力的主要特點包括：

*混合雲開放基礎設施。*我們的技術架構建基於混合雲佈局－醫院環境中的私有雲與院外存儲和處理的公有雲。公有雲具有處理大量數據的優勢，而私有雲能夠滿足高水準的隱私和安全要求。我們的混合雲基礎設施兼具兩者優勢，計算能力由公有雲覆蓋，同時使用私有雲滿足醫院嚴格的安全要求。

*標準化。*我們採用標準化的工程結構，按醫院內部需求採用標準化接口。標準化使軟件開發人員能夠更有效地滿足他們的開發需求，並提高院內、院間技術開發的效率。

---

## 業 務

---

*卓越表現*。基於我們的微服務架構及緩存能力，我們的應用程序開發平台可輕易及迅速地擴展至滿足多種用途個案，並達到卓越表現、高負載及高併發。

*低代碼、高可擴展性*。我們的院內管理平台醫互通的低代碼、可視化開發環境以及模塊化組裝能力使醫生和一般醫院工作人員能夠方便地開發各種特性和功能。這有助我們提供靈活及可定制的方案，切合醫院在不同醫療健康情景下的不同需要，而毋須代碼技巧。

### 我們業務的技術屬性

技術亦是我們業務增長的重要驅動力之一，其中包括為我們於往績記錄期的收入作出最大貢獻的服務。具體而言：

- 技術是我們實力的重要組成部分。我們的技術基礎設施建立在一個不斷完善的技術平台上，具有靈活性、高性能和高可靠性。有關我們相關技術能力的主要特點的更多詳情，請參閱「業務－我們的技術」。
- 於往績記錄期佔我們大部分收入的院外患者服務的外部運營和內部管理，均得到我們技術能力的支持、支援和驅動。具體而言：
  - *藥房選址*。為了就我們在中國不同地區和城市的藥房網絡選址作出正確的戰略性決定，我們利用大數據驅動的分析能力來將交通狀況、位置、可及性、可見性、佈局和分區等可變化因素納入考慮範圍，最終達致高效的全國性藥房網絡。
  - *藥房供應鏈管理*。我們一直使用機器學習算法根據多項因素來預測庫存銷售額，包括銷售量、銷售收入、訂單數量、價格波動及其他因素。此項技術可提供多種好處，包括更有效率地運用資本、減少缺貨的情況和成本優化。此外，我們已建立內部藥房物流管理平台和看板，以監測和管理藥品訂購、庫存、配藥、重複配藥和交付。藥品的儲存及配送一般需要特別注意衛生、溫度和濕度，我們就此配備專業的冷鏈設施及物流支援，包括嵌入溫度監測和記錄裝置的配送設備。

---

## 業 務

---

- **處方配藥系統**。我們已建立一個內部技術賦能處方配藥系統，該系統涵蓋基本的處方管理功能，包括患者和供給端的用藥、處方處理、工作流程管理、庫存管理、編製報告、患者記錄管理以及藥房通訊和反饋。該系統可以(i)追蹤處方配藥或重複配藥的過程；(ii)驗證該藥物適用於正在治療的病症；及(iii)找出患者及處方的現有資料。此外，我們的處方配藥系統解決方案使我們能夠監察／檢閱患者過往的處方記錄，並使藥師能夠以數字化的方式審方和檢視其完整的處方審核記錄。
- **藥房行政管理**。為簡化藥房管理和提高藥房運營效率，我們已開發一個內部可視化的藥房行政和運營管理平台。憑藉此管理平台，我們的藥房可以無紙形式進行藥房行政管理程序，其中包括內部審批、處理及共享、資訊提示及通知、購買及報銷請求、部門日常安排等。
- **藥房患者分析**。我們一直持續完善、擴展和增強我們的大數據分析能力，以更有效、更深入地了解藥房患者，例如其用藥依從性、不良反應及治療計劃，從而提供更佳的患者藥房體驗。例如，利用我們的大數據分析能力，我們的藥房可以進行患者疾病評估、隨訪通知和其他患者隨訪溝通。溝通流程可設置為在進行治療後的特定時間提供任何這些溝通內容。該系統可在指定的時間通過預先設定的文字短訊聯絡指定的患者聯繫人，通過所附連結進行問卷調查、普查或回覆排期請求。
- **線上藥房**。我們已利用我們的技術能力設立線上藥房，進一步落實我們以患者為中心的方針，令我們不僅能夠在我們的線下藥房與患者面對面交流，亦能夠通過線上渠道與患者交流。該線上藥房為患者提供便捷的全渠道途徑來使用我們的藥房和醫療服務。患者可通過移動應用程序和網站miaoshou.com、微信小程序、公眾號及視頻號訪問線上藥房。在我們技術平台的支援下，線上藥房擴大了我們藥房網絡的覆蓋範圍，讓我們旗下藥房能夠為更廣泛的患者群提供服務。



---

## 業 務

---

- 我們的另外兩條服務線 — 供給端賦能服務和醫療產業端賦能服務 — 亦具有技術屬性。有關該等分部的技術屬性的更多詳情，請參閱「業務 — 供給端賦能服務」和「業務 — 醫療產業端賦能服務」。儘管於往績記錄期，來自供給端賦能服務和醫療產業端賦能服務的收入佔總收入的比例有所下降，但兩項收入的總和卻於往績記錄期內顯著增加，由2020年的人民幣92.3百萬元增加至2021年的人民幣323.1百萬元，並進一步增加至2022年的人民幣492.3百萬元。更重要的是，對於我們旨在通過賦能包括醫院、醫藥公司和保險公司在內的醫療健康行業主要參與者，涵蓋患者的醫療服務週期的整體業務模式而言，這兩項技術賦能服務具有戰略意義。有關技術賦能業務模式可持續性的更多詳情，請同時參閱「概要 — 我們業務的可持續性及盈利途徑」。此外，我們擬於未來戰略性地為發展供給端賦能服務和醫療產業端賦能服務分配更多資源。我們計劃優化我們的技術和大數據分析能力，以進一步開發供給端賦能服務和醫療產業端賦能服務。更多詳情請參閱「業務 — 我們的策略」。

我們的研發團隊主要由數據科學家、軟件工程師、技術架構師、藥師和醫療專家組成，亦體現我們致力於有關技術開發和應用的工作。截至2023年6月30日，我們有415名研發專職人員，其中包括413名軟件工程師和技術架構師。此外，截至2023年6月30日，我們擁有22名數據工程師和科學家以及29名醫療專家。我們的藥師團隊由628名專業藥師組成，彼等亦積極參與我們的研發工作。此外，我們的研發開支於往績記錄期內大幅增長。我們的研發開支主要包括(i)參與設計、開發及運營我們的線上平台的研發人員的薪酬及相關勞工成本，以及技術基礎設施的相關成本；及(ii)技術及其他服務費。於2020年、2021年、2022年、截至2022年6月30日止六個月及截至2023年6月30日止六個月，我們分別產生研發開支人民幣46.3百萬元、人民幣112.8百萬元、人民幣188.1百萬元、人民幣80.2百萬元及人民幣104.8百萬元，分別佔2020年、2021年及2022年以及截至2022年及2023年6月30日止六個月總收入的1.3%、1.9%、2.4%、2.5%及2.3%。此外，我們的成本及開支亦與技術息息相關。舉例而言，如上文所示，藥品採購以及挑選及經營線下及線上藥房全部均由技術所驅動。

---

## 業 務

---

### 研發

我們的研發工作專注於提升我們提供產品和服務的能力。我們的絕大部分經營開支來自研發，包括提升我們的數據分析技術以及為保險公司、醫院和醫藥公司開發新解決方案。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，我們所產生的研發開支分別為人民幣46.3百萬元、人民幣112.8百萬元、人民幣188.1百萬元、人民幣80.2百萬元及人民幣104.8百萬元。

我們相信，我們研發差異化服務和增強提供現有產品和服務的能力是保持我們市場領先地位的關鍵。我們的研發人員主要包括數據科學家、軟件工程師、技術架構師、藥師和醫療專家。截至2023年6月30日，我們有415名研發專職人員，包括413名軟件工程師和技術架構師。此外，截至2023年6月30日，我們擁有22名數據工程師和科學家以及29名醫療專家。我們的藥師團隊由628名專業藥師組成，彼等亦積極參與我們的研發工作。

我們的研發工作有助於提高我們的服務能力。相關提高措施包括聘請研發人員和其他人才、擴大我們的知識產權組合以及不斷升級我們當前的數據處理技術和機器學習算法。我們擬投資若干研發項目，涉及(i)數據分析、(ii)機器學習及(iii)特殊醫療領域。該等研發項目的成果將應用於我們日後向醫院、保險公司和醫藥公司提供的解決方案。

此外，我們計劃與擁有尖端技術（例如機器學習、大數據分析及其他與我們業務相關的技術）的科技公司、大學和研究中心合作，這將使我們能夠增強我們的數據分析和機器學習的能力。

在醫療技術服務方面，我們的技術團隊和醫院系統管理團隊定期與醫院接觸，管理我們的醫院管理解決方案項目，並以一致的戰略願景將本公司和醫院內的不同職能相結合。

值得注意的是，我們已建立了*圓心研究院*，專注於真實世界證據(RWE)研究。我們將來自處方和電子病歷的資訊與對疾病流行病學、治療的療效和安全性以及健康經濟價值和影響等領域的見解進行整合。目前，我們使用從RWE研究中產生的見解指導

---

## 業 務

---

我們的內部服務產品策略。未來，我們相信我們的RWE研究可為客戶的產品、服務、客戶和快速變化的醫療行業動態提供關鍵業務洞察力，並使醫療產業端的不同參與者能夠更好地了解醫療產品和服務的價值。

在保險產品設計服務方面，我們的技術團隊和保險產品設計團隊共同為保險公司和醫藥公司設計和開發差異化保險產品。這兩個團隊包括技術和保險專家。我們相信，保險行業的變革步伐使我們需要持續穩定地對我們的解決方案進行升級，從而逐步改善客戶體驗、服務流程和保險產品。我們基於團隊協作和模型驅動的方法滿足此需求。

### 數據隱私及安全

#### 數據種類及使用範圍

我們可訪問(i)通過我們的線下及線上藥店購買醫藥和健康產品所產生的數據，例如客戶個人資訊和交易信息；(ii)我們提供線下和線上醫療服務所產生的數據，例如患者的症狀、狀況和其他醫療檔案；(iii)我們與保險公司合作所產生的保險產品數據，例如有關其保險種類和理賠情況的數據；及(iv)因提供患者管理服務而產生的數據，例如患者的症狀、狀況和其他反饋。我們的數據保存在經認證的雲服務器上。除上述情況外，我們無法訪問或存儲我們在各服務線中合作的醫院、保險公司和醫藥公司的任何數據。須我們處理和分析數據庫中數據的創收服務主要包括(i)向保險公司和醫藥公司提供保險產品設計服務及(ii)向醫藥公司提供患者隨訪服務。此外，我們對數據庫中的數據進行處理和分析，用於*圓心研究院*的真實世界證據(RWE)研究。

#### 數據隱私

經客戶授權，我們收集、存儲、處理和分析使用我們上述各項服務的個人客戶的若干個人資訊。我們向個人客戶提供相關服務前，會事先徵尋其同意，以提供涉及所提供服務的若干個人資訊。客戶還授權我們收集、存儲、處理和分析若干行為數據，例如客戶支出偏好和社交行為模式，以改進我們的服務。我們獲准在我們的數據庫中訪問、存儲、整合、處理和分析個人客戶提供的相關個人資訊，除非其不再為客戶並要求我們將其提供的個人資訊自我們的數據庫刪除。

---

## 業 務

---

### 數據安全

根據《中華人民共和國網絡安全法》妥善保護個人資訊的安全是我們的首要任務之一。在我們業務所需的範圍內，我們會收集、儲存和處理大量的個人、交易、人口及行為數據，以用於用戶授權且已說明之目的、合規及風險管理以及適用法律及法規所規定的其他用途。

我們已制定有關保護數據安全的內部政策，並已成立由行政總裁領導的信息安全委員會。我們的內部監控系統以保護數據安全及個人資訊為重點。該系統包括我們關於數據安全、數據安全管理以及數據分類和整理的政策。我們的內部控制協議涵蓋數據處理的全生命週期，包括數據收集、數據質量管理、數據加密和傳輸、數據存儲安全、數據備份和恢復、數據處理和分析、數據的正確使用、數據銷毀和處置。

下文載列我們為保護數據安全而採取的措施詳情。

- *廣泛的數據管治及相關內部控制措施。* 我們已於存儲層面達到完全數據脫敏，並已設立僱員保密系統、數據使用審批程序及用於數據追溯的內部審核機制，以確保數據庫的安全。我們已制定全面的資訊系統，可符合適當水平的數據安全要求。我們的數據保護及隱私政策著重確保：(i)我們按照適用法律及法規進行有關收集個人數據的事宜，及(ii)我們所收集的個人數據就收集目的而言屬合理。我們對個人數據的存取維持嚴格控制，並設有嚴格的評估和審批程序，防止無效或非法使用。我們根據嚴格的必要性管理對個人數據的訪問，並保存數據訪問記錄。我們的政策要求涉及訪問或處理個人數據的新產品及服務必須經過評估和審批程序。我們按照適用法律及法規儲存個人數據。隨著有關數據安全的法律及法規演變，我們將會調整我們有關保護數據安全的內部政策及程序，以確保合規。
- *嚴格的數據保留政策、數據架構和加密措施。* 我們在軟件和硬件層面使用各種加密技術保護個人數據的傳輸和存儲，並定期進行測試和評估，以釐定我們在數據處理和管理技術上的效率。我們已實施日誌記錄和監控、數據加密、定期安全審核，以確保正確記錄數據操作並符合國家數據安全標準。我們的加密技術使我們能夠檢測、加密或刪除個人標識符，包括姓

## 業 務

名、電話號碼、身份證號碼和根據《中華人民共和國網絡安全法》和其他適用的中國法律法規任何其他可識別客戶的信息。在加密技術和方法方面，我們通過對相關可識別信息字段進行不可逆加密為每份個人數據分派一個代碼，而該代碼將作為主索引，且本身並不包含任何個人可識別信息。加密數據使用代碼而非可識別信息進行索引。因此，無法通過加密數據確定客戶的身份。此外，加密過程完全自動化，因為我們的算法可在沒有人工監督的情況下準確檢測需加密到代碼中的個人信息，從而在不影響我們分析相關數據能力的情況下保護個人信息不被人為訪問。我們亦使用反惡意軟件、端點保護、網絡保護、安全監控，以及應用程序安全工具來保護數據隱私。為將數據遺失或洩漏的風險降至最低，我們維持應急措施和預留冗餘度，並定期進行數據備份和數據恢復測試。為進一步加強數據保護，我們善用技術基礎設施、網絡安全專業知識及專有數據庫技術，提升數據庫的可靠性、穩定性和安全性。

- *嚴格的數據訪問和處理政策以及相關內部控制措施。* 我們根據嚴格的必要性管理對個人數據的訪問，並保存數據訪問記錄。數據的訪問和操作將被記錄和監控，並須接受審查。就特定目的處理數據時，例如提供保險產品設計服務，負責該項目的相關僱員一般須於相關項目結束前提交內部審查申請，並獲得具有指定結束日期的訪問批准。異常的訪問和操作會觸發自動警告或警報。此外，我們的政策要求涉及訪問或處理個人數據的服務（例如保險產品設計服務）必須經過我們信息安全委員會的評估和審批程序。我們要求所有僱員遵守我們的內部政策並保護隱私和個人資訊，且我們嚴格禁止未經授權或不當收集或使用該等數據或個人資訊。
- *嚴格執行數據安全政策。* 若平台發出任何自動警告或警報，我們的資訊安全部門將及時調查事件並評估影響。若自動警告或警報表明存在任何實際問題，我們會針對任何異常或可疑請求或行為採取適當的安全措施。此外，我們要求我們的僱員在訂立僱傭合約之前確認並簽署保密協議。我們已對敏感數據實施嚴格的數據安全監控和警報系統。我們在處理和分析客戶和外聘專家數據時亦嚴格遵守與其訂立的協議中載列的授權條款和使用範圍。若任何僱員非法濫用或洩露我們的數據或對我們或我們的客戶造成任何損害，我們有權解僱該等僱員，並可對其提起進一步的法律程序。我

---

## 業 務

---

們禁止僱員將任何與工作相關的文件、文檔或數據存儲在未經授權的服務器或個人電腦上。我們亦定期組織與數據安全相關的簡報和培訓課程，以提高僱員的數據安全合規意識。

- *我們數據安全管理的核證及認證。*我們的架構和平台已通過成都公安局及銀川公安局的各項3級安全認證。根據《信息安全等級保護管理辦法》及《信息系統安全等級保護定級指南》，信息系統經營者應確定信息系統安全防護等級，並上報有關部門審批。信息系統防護等級基於兩個要素確定，即信息系統受損的影響和後果的嚴重程度。此外，我們的信息安全管理體系、質量管理體系和信息技術服務管理體系均已通過ISO標準認證。具體而言，我們已通過ISO27001(信息安全管理體系認證)、ISO9001(管理體系認證)等多項其他國際安全認證。
- *我們平台上的外聘醫生數據隱私管理措施。*我們已採用各種方法和程序確保(i)我們自外聘醫生和專家收集的數據已事先徵得其同意，及(ii)向我們註冊的外聘醫生和專家遵守有關保護數據安全的內部政策以及適用的規則和法規。具體而言，我們與我們的外聘醫生和專家已訂立服務協議，據此(i)彼等已同意在服務範圍內收集、使用和存儲其個人資訊，及(ii)彼等僅在服務範圍內使用通過服務獲得的經用戶同意的用戶數據。若外聘醫生和專家違反協議條款，我們有權終止服務協議。

我們的中國法律顧問認為，於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們已在所有重大方面遵守有關數據隱私的中國相關適用法律法規，且我們並無面臨任何導致重大不利影響的相關法律或監管訴訟。

---

## 業 務

---

### 銷售及市場推廣

我們相信，最有效的市場推廣形式是不斷提高我們的客戶滿意度，這將產生口碑推薦並提高我們各項服務線的使用量。具體而言，我們的銷售及市場推廣策略旨在提高我們的品牌知名度、建立強大的客戶黏性並增加我們平台的客戶流量。

我們的線上市場推廣活動專注於搜尋引擎、健康相關網站、經常訪問的互聯網門戶、社交媒體和與熱點事件相關的直接面向用戶的市場推廣計劃。我們亦運用各類線下市場推廣計劃和促銷活動，例如直接面向用戶的展覽、醫療相關促銷活動及宣傳冊的分發等。

就通過我們的線下及線上藥房網絡銷售的藥品及非藥品貨物，我們制定不同的退貨政策。就藥品而言，基於藥品性質特殊，除非產品屬瑕疵品，否則我們一般不容許用戶退貨或換貨。就非藥品而言，只要所配送產品保持原樣，我們的客戶便享有七天內無條件退貨政策。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們概未遭遇任何對我們的業務造成重大不利影響的客戶投訴、產品退回或產品責任索償。

### 競爭

我們相信我們獨一無二的服務涵蓋患者的整個醫療健康價值鏈。我們在業務的若干方面面臨競爭，尤其是線下及線上藥房、數字健康服務供應商及醫院、醫藥和保險公司的服務供應商以及醫療健康價值鏈的其他參與者。

我們認為，我們有效競爭的能力取決於多項因素，包括我們產品和服務的廣度和深度、我們的定價競爭力、我們平台上的用戶體驗、我們形成和保持閉環業務模式的能力、我們的供應鏈能力、我們的技術能力、我們產品和服務的質量控制、我們與第三方的合作夥伴關係、我們的市場推廣工作以及我們品牌的實力和聲譽。我們院外患者服務、供給端賦能服務及醫療產業端賦能服務共同旨在涵蓋患者的醫療服務週期，如醫療問診、處方配藥、藥物合規管理、不良反應管理、藥師諮詢、院內體驗和醫療支付選項等，在毋須轉介患者至其他平台的情況下解決患者重點關注的問題，從而令服務項目形成一個閉環。我們的每條服務線相輔相成，作為我們的切入點將我們與患者聯繫起來，以一站式及全景式服務應對患者的醫療服務需求，創建起一個醫療平台，確保向患者提供個性化及貼心的服務。有關我們服務的詳細說明，請參閱「我們的服務」。

---

## 業 務

---

此外，隨著我們的業務持續快速增長，我們面臨對管理人員、藥師、工程師、產品經理和風險管理人員等高技能人員的激烈競爭。我們增長策略的成功部分取決於我們能否留住現有人員及吸引更多高技能僱員。

儘管面臨激烈競爭，我們相信我們的業務模式帶有以下特點，使我們取得領先競爭對手的競爭優勢。

- *為患者提供全面醫療解決方案的線下線上醫療健康平台。* 根據弗若斯特沙利文，能夠提供涵蓋患者醫療服務週期的線下線上產品及服務的綜合參與者甚少。我們是一家領先的醫療科技公司，為患者傳遞價值。我們戰略性地將藥房設在醫院附近、建立線下線上藥房網絡、提供便捷的線上健康險理賠服務以及通過供給端賦能服務和醫療產業端賦能服務連接院內和院外市場。根據弗若斯特沙利文的資料，於2022年，按收入計我們是中國專注於處方藥的第一大線下線上醫療交付平台。我們的三個服務項目（即院外患者服務、供給端賦能服務及醫療產業端賦能服務）共同旨在涵蓋患者的醫療服務週期。我們的每條服務線相輔相成，作為我們的切入點將我們與患者聯繫起來，以一站式及全景式服務應對患者的醫療服務需求，創建起一個醫療平台，確保向患者提供個性化及貼心的服務。通過我們的三大服務線，我們專注於提供以處方藥為主的專業醫療服務及藥品，包括多個特殊疾病領域。有關我們服務的詳細說明，請參閱「一 我們的服務」。
- *全國性的院外患者服務交付網絡。* 相較於我們許多的競爭對手，我們的院外患者服務交付網絡具有以下優勢。首先，我們擁有全國性的院邊店網絡。根據弗若斯特沙利文，與競爭對手相比，我們於中國面向患者的院外市場中擁有最多院邊店藥房。第二，有別於主營非處方藥及普通處方藥的社區藥房，我們提供專注於新特藥的廣泛處方藥藥品分類，尤其是複雜疾病的藥品，專注於七個專業領域，包括腫瘤、皮膚、肝臟、風濕病和神經內科。由於患者需求未獲滿足且可及性相對有限，故我們專注於該等專業領域。於往績記錄期，我們約88%的零售額來自處方藥銷售。第三，相較於我們許多的競爭對手，我們已組建專業的藥師服務團隊，並憑藉我們的



## 業 務

實體藥房及持牌門診，使患者可獲得專業、便捷的藥品交付及各類醫療服務，其中包括線下線上問診、專業輸注服務及慢病管理等。第四，我們的藥房具備高效的藥房管理及交付能力。

- *賦能院外患者服務的線上生態系統。*我們已建立線下及線上藥房，以通過我們全國性的線下藥房網絡圓心藥房及我們的線上藥房及醫療服務平台妙手醫生，令客戶能夠獲得院外藥房相關服務體驗。相較於我們許多的競爭對手，我們的線上醫療服務具有以下優勢。首先，我們的線上醫療服務提供廣泛的專科和專業醫療服務。妙手醫生是中國首批取得醫療執業牌照的線上醫療服務平台之一。第二，我們的線上醫療服務提供涵蓋問診、處方及用藥的一站式數字化流程。妙手醫生提供患者就醫全程數字化服務，而一般醫療問診流程的所有步驟均可以在我們的一站式線上平台上完成。第三，我們的線上醫療服務已不斷完善，以提供便捷的國家醫保線上結算服務。舉例而言，自2021年8月起，患者可在廣州通過國家醫保線上支付方式直接購買慢性病處方藥。
- *供給端賦能服務提升患者體驗。*我們為醫院開發了作為我們供給端賦能服務一部分的智能一體化醫院工作場所解決方案，使我們在眾多競爭對手中脫穎而出。一體化醫院工作場所解決方案旨在提高院內各部門的運營效率，通過流程的數字化盡可能減少醫院的人力工作。具體而言，個性化處方管理平台使我們能夠在一個平台上實現簡潔的處方管理，提高了處方配藥和藥品交付的效率和便捷性。
- *醫療產業端賦能服務帶來多元化變現機會。*我們相信憑藉以下優勢，我們的醫療產業端賦能服務將為我們帶來重大且多元化的變現機會。
  - *我們病程管理服務的機會。*我們的病程管理服務旨在於治療週期中（尤其是離院後）提供定制醫療服務，以滿足患者對於全病程管理的日益關注並促進積極的長期效果和患者忠誠度，這對醫生而言極為重要。一直以來，藥房缺乏高效的患者隨訪和管理系統以管理、追蹤和

---

## 業 務

---

評估病況，且患者須保持自律，自行安排複診。為解決這一問題，我們就患者的後續醫療評估開發了線上實時評估系統和全自動患者隨訪管理系統，從而簡化患者評估和記錄患者對評估和問卷的反應。

- *我們向醫藥公司提供營銷服務的機會。* 我們有別於向醫藥公司提供傳統營銷服務的供應商。藥品營銷的核心在於向目標受眾提供信息。在差異化藥品營銷模式中，憑藉我們的線下及線上藥房網絡，我們可提供患者隨訪期間有關藥物使用的信息（例如藥物療效、療程長度及不良反應）及收集患者的有關反饋，並傳達反饋。我們向醫藥公司所提供的營銷服務的一個顯著特點是，我們的服務是基於在治療過程中利用我們的全國性藥房網絡及其龐大的患者群，由我們的藥師與醫院部門合作進行患者隨訪而提供。該等營銷服務利用線上和線下的模式，有別於通常在線下進行的傳統營銷和通常在線上進行的數字營銷。於2021年4月及9月，我們與專注於開發創新腫瘤免疫療法及靶向藥物並進行商業化的領先本地及國際醫藥公司訂立戰略夥伴關係。根據與領先本地醫藥公司的合作，我們將會利用線下及線上全國藥房網絡，為患者提供該等公司最新獲批的腫瘤藥物，並進行患者隨訪及管理。根據與領先國際醫藥公司的合作，我們將向醫生提供一站式解決方案，當中涵蓋多點執業指引及患者管理等不同工具及資源，以協助彼等向患者提供醫療服務，並向患者提供疾病教育、藥方指引及確保藥物依從性等各項服務。
- *我們保險服務的機會。* 首先，與傳統保險理賠處理服務相比，我們的保險理賠處理服務不僅善用數據分析能力，更充分利用我們的全國性藥房及醫療服務網絡和中央藥師團隊。一方面，運用數據分析提高了我們在提供理賠處理服務時的效率。另一方面，通過我們在健康保險行業的專業知識，我們能夠清楚地了解保險公司制定的索賠要求。因此，以上種種特點使我們能夠有效地幫助患者準備所有必要的文檔、完成理賠過程，並取得保單所涵蓋的藥物。第二，與傳統保險產品設計程序相比，我們按照新指標設計保險產品。作為第三方管理人，我

---

## 業 務

---

們利用受數據分析能力支持並運用積累的行業知識和對患者的見解所得的新計算指標，為不同的患者群體設計不同的保險產品。通過服務我們的患者，我們對各種不同疾病之間的差異和細微差別累積了深入的了解，使我們能夠為保險公司設計差異化保險產品。

- *強大的技術及研發能力。*我們已在與業務密切相關的領域建立了強大的技術能力，這增強我們在快速增長的數字醫療市場中的競爭優勢。我們非常專注於持續改善並組建研發團隊，主要由軟件工程師、數據科學家、技術架構師和醫療專家組成。我們相信，我們開發差異化服務和增強服務產品的能力是我們維持市場領先地位的關鍵。有關我們技術能力的詳細描述，請參閱「一 技術」。

### 健康、安全及環境事宜

我們並無運營任何生產設施。就我們的藥房服務而言，我們聘用第三方物流服務提供商負責產品的長途運輸。因此，我們並無面臨重大健康、安全或環境風險。為確保符合適用法例及規例，人力資源部會不時（倘有必要）於諮詢法律顧問後調整人力資源政策，順應有關勞工及安全法例及規例的重大變動。我們致力於以保護環境及保障僱員、患者及社區的健康及安全的方式運營工作場所。我們統籌職業健康核查。本公司以往並無任何於工作場所發生的重大事故。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們概無因違反健康、安全或環境規例被處以罰款或其他處罰。

### 環境、社會及管治

我們相信，我們取得持續增長有賴於我們將社會價值觀融入企業，並致力於成為負責任的企業成員。我們致力於推動企業社會責任及可持續發展，使之成為我們商業慣例的一部分。此外，我們致力於遵守環境保護法律法規及確保我們員工的福祉。

### 環境、社會及管治事宜的管治

我們高度重視環境、社會及管治議題，盡力提升我們董事、管理層及員工的環境、社會及管治意識。董事會負責監察及管理重大環境、社會及管治議題，共同及整體上負責制定、採納及審閱本公司的環境、社會及管治願景、政策及目標，以及評

---

## 業 務

---

估、釐定及應對環境、社會及管治相關風險。為進一步推動該工作，我們已成立環境、社會及管治領導小組及環境、社會及管治實施小組（兩者均由董事會領導）。

環境、社會及管治領導小組向董事會匯報、制定本公司環境、社會及管治相關戰略及監督本公司環境、社會及管治相關日常運營及風險管理。董事會定期評估所提交的環境、社會及管治提案的重要性、討論及釐定環境、社會及管治相關風險及機遇，並將若干關鍵環境、社會及管治提案升級為年度環境、社會及管治的戰略項目供股東審閱。

環境、社會及管治實施小組負責確保環境、社會及管治相關公司政策的實施情況，並協調不同部門實施環境、社會及管治相關計劃。我們現正根據適用法律及法規採納一套環境、社會及管治政策，當中載列有關（其中包括）環境保護、勞工保障、企業管治及道德規範的內部政策及措施。

此外，我們重視股東在管理環境、社會及管治議題時的參與情況及期望，並就我們的環境、社會及管治願景、政策及目標與股東保持有效溝通，積極尋求彼等的反饋以作改善。

### 識別、評估及減低環境、社會及管治風險

為識別、評估及減低潛在的環境、社會及管治風險，我們定期對環境、社會及管治風險進行評估。我們定期接觸並從內部來源（通常包括我們的人力資源部、董事及管理層）收集意見。在匯編意見後，我們通常會確定重大議題列表，在董事及管理層以及外部專家（如有必要）參與的情況下透過深度討論分析該等議題，並設計適當可行的方法應對議題及設定合理的改善目標。此外，為解決重要的環境、社會及管治問題並取得長足進展，我們將每年檢討目標，確保其符合我們的業務擴張情況。

鑒於我們開展業務的方式，我們制定了反賄賂及腐敗政策，以防止本公司內部出現任何腐敗行為。有關更多詳情，請參閱「一 風險管理及內部控制 一 反賄賂及腐敗管理」。由於我們並無運營任何生產設施，除遵守中國相關法律及法規外，我們的業務不會產生重大健康、安全及環境風險。

---

## 業 務

---

### 環境事宜

截至最後實際可行日期，我們的業務營運或財務表現並未因氣候變化或極端天氣狀況而受到任何重大影響。

然而，我們致力提高環保意識、推行減碳排放措施及達致能源效益。我們鼓勵僱員在使用辦公用品及出差時注意環保。就線上業務而言，我們以電子形式提供處方及收據，為構建綠色、無紙化社會作出貢獻。我們的業務一般受中國相關環境法律及法規的限制，於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們概無因違反環境規例而被處以任何罰款或其他處罰。

### 評估環境風險的指標及目標

我們深信保護地球的重要性，並致力在我們作為營利性公司的角色與造福全球人類之間取得平衡。我們已建立一套關鍵指標以評估及指導業務營運。

#### 用電量

*指標及目標。*我們以年度用電量作為指標來評估用電量水平。於2021年、2022年及截至2023年6月30日止六個月，我們（作為承租人）分別使用3,404,721.3千瓦時、4,320,881.4千瓦時及2,850,348.7千瓦時電力。我們擬於未來三年內降低我們的年度用電量水平。

*我們為實現目標而採取的措施。*我們將繼續優化我們的藥房設計並應用綠色技術及系統以提升能源效益。我們購買及使用環保設備與設施。此外，我們會在培訓期間提高僱員的能源消耗意識。舉例而言，我們要求僱員隨手關燈及在氣溫達到規定水平時使用空調。

#### 用水量

*指標及目標。*我們以年度用水量作為指標來評估用水量水平。於2021年、2022年及截至2023年6月30日止六個月，我們的年度用水量分別為40,332.6噸、42,310.3噸及31,321.1噸。我們擬於未來三年內將年度用水量控制至相對合理且高效率的水平。

*我們為實現目標而採取的措施。*我們致力通過多項活動及項目推廣本公司的節水文化，例如張貼節水標示。

---

## 業 務

---

### 溫室氣體排放

*指標及目標*。我們使用範圍1及範圍2年度溫室氣體排放評估我們的溫室氣體排放水平。就範圍1溫室氣體排放而言，我們於2021年、2022年及截至2023年6月30日止六個月分別產生119.9千克二氧化碳當量、193.9千克二氧化碳當量及105.6千克二氧化碳當量。就範圍2溫室氣體排放而言，我們於2021年、2022年及截至2023年6月30日止六個月分別產生18,937.3千克二氧化碳當量、18,434.8千克二氧化碳當量及9,688.7千克二氧化碳當量。我們擬於未來三年內降低我們的年度溫室氣體排放水平。

*我們為實現目標而採取的措施*。我們將繼續為我們的運輸車輛投入更環保的燃料及能源來源。尤其是在我們的冷鏈物流方面，我們計劃選擇相對節能的冷藏車，並在採購對溫度敏感的藥品時將送貨距離納入採購決定中。

於往績記錄期，我們遵守環保及健康與安全法律及法規的總合規成本並不重大。

### 對社會責任的承諾

我們致力於履行企業的社會責任。自成立以來，我們一直致力於可持續的企業社會責任項目，在全心投入公益事務的同時，將我們生態系統的裨益擴展至整個社會。

*圓心公益基金*作為我們企業慈善項目的載體，提供資金援助以實現我們的慈善宗旨，即幫助更多人邁向更健康之路。例如，*圓心公益基金*近年來開展針對老年患者及需要特別護理的患者（如阿茲海默症患者）的慢病管理活動。此外，*圓心公益基金*、*圓心藥房*與醫藥公司合作，為符合入選條件的患者免費提供若干高成本處方藥。

另外，在抗擊COVID-19的戰鬥中，我們竭盡全力幫助人民。自COVID-19疫情開始，我們成立小組領導疫情救援工作。面對線上醫療服務需求的激增，線上醫療服務團隊成員夜以繼日地工作，為客戶提供順暢的體驗。除支持武漢抗疫外，我們亦委派工作組到河南協助抗洪救災。這些工作體現我們對履行企業社會責任的承諾。

---

## 業 務

---

同時，我們將員工的健康和安全放在首位。疫情爆發後，我們隨即向前線員工提供口罩及其他防護設備。此舉彰顯了我們長期以來秉持的信念，即踐行企業社會責任的最佳方法就是將社會責任要素融入員工當中。

我們重視員工的福祉，致力於營造提倡多元化的工作場所。我們明白為業務持續增長留住人才的重要性。我們已為員工的當前職位或日後晉升制定了健全的員工培訓計劃，助力提升其技能及知識。我們亦不時舉辦增強團隊凝聚力的活動，鼓勵溝通、增進團結及培養歸屬感。截至2023年6月30日止六個月，我們的員工流失率為15.24%。此外，由於我們的員工背景各不相同，我們正積極在工作場所推動多元化及包容性，避免基於性別、年齡、宗教或社會階層的任何形式的偏見。截至2023年6月30日，我們擁有2,729名女性員工，佔整體員工約66.5%。

此外，為確保符合適用法例及規例，人力資源部會（倘有必要）於諮詢法律顧問後調整人力資源政策，順應有關勞工及安全法例及規例的重大變動。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們概無因違反健康、工作安全或社會規例而被處以任何重大罰款或其他處罰。

## 客戶

我們的客戶主要包括個人客戶、醫院及其他公司以及醫療價值鏈的參與者。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日止六個月各年度／期間，我們五大客戶佔總收入不到14.6%，而於該等各年度／期間，僅來自最大客戶的收入佔總收入不到5.2%。我們絕大部分的產品及服務均於中國境內提供。

於往績記錄期，若干最大客戶亦向我們出售醫藥產品。於2020年、2021年和2022年以及截至2023年6月30日止六個月，向該等客戶支付的採購總額分別為人民幣214.6百萬元、人民幣402.3百萬元、人民幣333.2百萬元及人民幣87.4百萬元，分別佔我們採購總額的6.2%、7.2%、4.9%及2.2%。據弗若斯特沙利文所告知，由於不同藥房擁有不同產品的分銷權，故該供應程序符合行業慣例。與該等客戶磋商銷售及採購條款乃按個別基準進行，且銷售既不相互聯繫也不互為條件。董事確認，與該等重疊客戶及供應商的交易乃在日常業務過程中按一般商業條款及經公平磋商進行。

## 業 務

據我們所深知，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日止六個月各年度／期間的五大客戶全部為獨立第三方。於截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度以及截至2023年6月30日止六個月各年度／期間，概無董事、其各自的聯繫人或任何據董事所知於最後實際可行日期擁有我們已發行股本5%以上的股東於五大客戶擁有任何權益。

我們藥房服務的主要客戶為尋求藥品及健康產品的個人。年度活躍客戶數量的增長主要是由於我們成功吸引新的活躍客戶賬戶以及現有客戶複購。我們忠誠的活躍客戶基礎日益增長。過去數年，我們的客戶活躍程度上升，顯示出客戶對我們的忠誠度。於往績記錄期內，並無重大損失任何主要客戶。

下表載列於截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度以及截至2023年6月30日止六個月各年度／期間我們五大客戶的詳情。

排名	客戶	開展業務 關係的年份	與我們合作的 業務範圍	銷售產品／服務	收入	佔總收入的 百分比
					(人民幣千元)	(%)
<b>截至2020年12月31日止年度</b>						
1	客戶A <sup>(1)</sup> ，其主要業務為技術諮詢、醫療器械及耗材	2018年	院外患者服務	藥品	128,679	3.5
2	客戶B <sup>(2)</sup> ，其主要業務為耗材、藥品及醫療器械的批發	2018年	院外患者服務	藥品	109,559	3.0
3	客戶C <sup>(3)</sup> ，其主要業務為耗材、藥品及醫療器械的批發	2019年	院外患者服務	藥品	94,334	2.6
4	客戶D <sup>(4)</sup> ，其主要業務為零售及批發業務	2018年	院外患者服務	藥品	83,090	2.3
5	客戶E <sup>(5)</sup> ，其主要業務為分銷藥品及耗材	2020年	院外患者服務	藥品	69,418	1.9



## 業 務

排名	客戶	開展業務 關係的年份	與我們合作的 業務範圍	銷售產品／服務	收入	佔總收入的 百分比
					(人民幣千元)	(%)
<b>截至2021年12月31日止年度</b>						
1	客戶F <sup>(6)</sup> ，其主要業務為藥品及耗材	2018年	院外患者服務	藥品	307,171	5.2
2	客戶G <sup>(7)</sup> ，其主要業務為批發藥房	2019年	院外患者服務	藥品	274,552	4.6
3	客戶E <sup>(5)</sup> ，其主要業務為分銷藥品及耗材	2020年	院外患者服務	藥品	103,376	1.7
4	客戶H <sup>(8)</sup> ，其主要業務為藥品批發	2020年	院外患者服務	藥品	92,492	1.6
5	客戶I <sup>(9)</sup> ，其主要業務為藥品及醫療器械	2020年	院外患者服務	藥品	90,192	1.5
<b>截至2022年12月31日止年度</b>						
1	客戶F <sup>(6)</sup> ，其主要業務為藥品及耗材	2018年	院外患者服務	藥品	268,782	3.5
2	客戶C <sup>(3)</sup> ，其主要業務為耗材、藥品及醫療器械的批發	2019年	院外患者服務	藥品	240,842	3.1
3	客戶J <sup>(10)</sup> ，其主要業務為藥品及耗材	2019年	院外患者服務	藥品	150,507	1.9
4	客戶K <sup>(11)</sup> ，其主要業務為藥品及醫療器械	2018年	院外患者服務	藥品	89,174	1.1
5	客戶I <sup>(9)</sup> ，其主要業務為藥品及耗材	2020年	院外患者服務	藥品	67,292	0.9

## 業 務

排名	客戶	開展業務 關係的年份	與我們合作的 業務範圍	銷售產品／服務	收入  (人民幣千元)	佔總收入的 百分比  (%)
<b>截至2023年6月30日止六個月</b>						
1	客戶F <sup>(6)</sup> ，其主要業務為藥品 及耗材	2018年	院外患者服務	藥品	235,668	5.1
2	客戶C <sup>(3)</sup> ，其主要業務為耗 材、藥品及醫療器械的批 發	2019年	院外患者服務	藥品	145,335	3.1
3	客戶L <sup>(12)</sup> ，其主要業務為藥品 及耗材	2020年	院外患者服務	藥品	87,694	1.9
4	客戶M <sup>(13)</sup> ，其主要業務為藥品 及耗材	2021年	院外患者服務	藥品	61,687	1.3
5	客戶N，其主要業務為藥品及 耗材	2022年	院外患者服務	藥品	43,113	0.9

**附註：**

- (1) 客戶A亦為於2020年向我們出售藥品的供應商之一。向我們出售的產品與向我們採購的產品有所不同。
- (2) 客戶B亦為於2020年及2021年向我們出售藥品的供應商之一。向我們出售的產品與向我們採購的產品有所不同。
- (3) 客戶C亦為於2020年及2021年向我們出售藥品的供應商之一。向我們出售的產品與向我們採購的產品有所不同。客戶C於全國中小企業股份轉讓系統上市。
- (4) 客戶D亦為於2020年向我們出售藥品的供應商之一。向我們出售的產品與向我們採購的產品有所不同。
- (5) 客戶E亦為於2020年及2021年向我們出售藥品的供應商之一。向我們出售的產品與向我們採購的產品有所不同。
- (6) 客戶F亦為於2021年向我們出售藥品的供應商之一。向我們出售的產品與向我們採購的產品有所不同。
- (7) 客戶G亦為於2021年向我們出售藥品的供應商之一。向我們出售的產品與向我們採購的產品有所不同。
- (8) 客戶H亦為於2020年、2021年及2022年向我們出售藥品的供應商之一。向我們出售的產品與向我們採購的產品有所不同。客戶H的若干集團成員公司於聯交所、上海證券交易所或深圳證券交易所上市。

---

## 業 務

---

- (9) 客戶I亦為於2021年向我們出售藥品的供應商之一。向我們出售的產品與向我們採購的產品有所不同。
- (10) 客戶J亦為於2022年向我們出售藥品的供應商之一。向我們出售的產品與向我們採購的產品有所不同。客戶J於上海證券交易所上市。
- (11) 客戶K亦為於2022年向我們出售藥品的供應商之一。向我們出售的產品與向我們採購的產品有所不同。
- (12) 客戶L亦為於截至2023年6月30日止六個月向我們出售藥品的供應商之一。向我們出售的產品與向我們採購的產品有所不同。
- (13) 客戶M亦為於截至2023年6月30日止六個月向我們出售藥品的供應商之一。向我們出售的產品與向我們採購的產品有所不同。

### 客戶及供應商重疊

於往績記錄期，若干客戶亦向我們出售醫藥產品或非醫藥產品，而若干供應商亦向我們採購醫藥產品或非醫藥產品。根據弗若斯特沙利文的資料，不同賣家擁有不同產品品種的分銷權在醫藥行業中屬常見，因此，向我們購買產品的部分客戶亦是向我們供應產品的供應商，反之亦然。於2020年、2021年、2022年及截至2023年6月30日止六個月，重疊客戶及供應商的數量分別為99名、156名、301名及213名，其中包括部分五大客戶及供應商。請參閱本節「一 客戶」及「一 供應商」。我們與該等公司的銷售及採購條款乃按個別基準磋商，而銷售及採購並非相互關聯或互為條件。隨著我們拓展院外患者服務，該增加與藥房數目及批發客戶和批發供應商數目增加一致。有關於往績記錄期的藥房數目及批發客戶和批發供應商數目的詳情，請參閱「業務－我們的主要運營數據－院外患者服務」。董事確認，我們與該等公司的所有銷售及採購均於日常業務過程中按一般商業條款及公平基準進行。於2020年、2021年及2022年以及截至2023年6月30日止六個月，來自該等公司的收入佔我們總收入的百分比分別為23.6%、24.5%、22.4%及21.7%。

### 與主要批發客戶的關係

我們的所有現有主要批發客戶均為獨立第三方。概無批發客戶由我們的前僱員擁有。我們的董事或股東概無擁有我們任何主要批發客戶的任何股權。於往績記錄期內，我們的主要批發客戶或其實益擁有人概無與本公司或我們的董事或股東有任何藥品批發業務範圍以外的過往或現時關係，包括但不限於僱傭或財務關係。此外，我們的董事在作出盡職查詢後確信，於往績記錄期，我們的主要批發客戶或其實益擁有人與我們的董事及股東概無任何家族關係，或與本公司或我們的董事或股東有任何信託關係。

---

## 業 務

---

### 供應商

我們的最大供應商主要為醫藥公司及健康產品公司或其銷售代理商。於2020年、2021年及2022年以及截至2023年6月30日止六個月，我們五大供應商分別共佔我們採購總額的22.4%、23.5%、26.8%及27.3%。於2020年、2021年及2022年以及截至2023年6月30日止六個月，我們最大供應商分別佔我們採購總額的6.6%、12.2%、13.0%及12.1%。主要供應商一般授予我們最多90天的信貸期。

於截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度以及截至2023年6月30日止六個月各年度／期間，若干最大供應商亦向我們採購醫藥或非醫藥產品。於2020年、2021年及2022年以及截至2023年6月30日止六個月，向該等供應商的銷售總額分別為人民幣6.7百萬元、人民幣72.1百萬元、人民幣12.0百萬元及人民幣14.6百萬元，分別佔我們總收入的0.2%、1.2%、0.2%及0.3%。據弗若斯特沙利文所告知，由於不同藥房擁有不同產品的分銷權，故該供應程序符合行業慣例。由於(i)與該等亦為我們客戶的供應商訂立的所有協議乃按一般商業條款及經公平磋商進行，(ii)與該等供應商磋商銷售及採購條款乃按個別基準進行，且銷售既不相互聯繫也不互為條件，及(iii)我們與該等亦為我們客戶的供應商彼此單獨支付採購款項，因此董事確認，與該等最大供應商的交易條款與我們與其他客戶或供應商的交易條款相若。

據我們所深知，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日止六個月各年度／期間的五大供應商全部為獨立第三方。於截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度以及截至2023年6月30日止六個月各年度／期間，概無董事、其各自的聯繫人或任何據相關董事所知於最後實際可行日期擁有我們已發行股本5%以上的股東於五大供應商擁有任何權益。

我們認為，我們有足夠的備選醫藥及健康產品供應商，可為我們提供質量且價格相當的替代產品。於往績記錄期，我們並無因向供應商採購的產品出現嚴重供應短缺或供應延遲而導致業務中斷。

## 業 務

下表載列我們於截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度以及截至2023年6月30日止六個月各年度／期間的五大供應商的詳情。

排名	供應商	開展業務 關係的年份	供應商與 我們的業務性質	所採購的 產品／服務	採購金額	佔採購總額 的百分比
					(人民幣千元)	(%)
<b>截至2020年12月31日止年度</b>						
1	供應商A <sup>(1)</sup> ，為中國領先的醫藥公司之一	2018年	醫藥及醫療產品分銷商	採購醫藥及醫療產品	231,546	6.6
2	供應商B <sup>(2)</sup> ，為中國領先的醫藥公司之一	2018年	醫藥及醫療產品分銷商	採購醫藥及醫療產品	178,938	5.1
3	供應商C，其主要業務為醫藥及醫療器械	2018年	醫藥及醫療產品分銷商	採購醫藥及醫療產品	137,944	4.0
4	供應商D，其主要業務為零售及批發業務	2019年	醫藥及醫療產品分銷商	採購醫藥及醫療產品	136,469	3.9
5	供應商E <sup>(3)</sup> ，其主要業務為生物醫藥研發及批發藥品	2019年	醫藥及醫療產品分銷商	採購醫藥及醫療產品	95,304	2.7
<b>截至2021年12月31日止年度</b>						
1	供應商A <sup>(1)</sup> ，為中國領先的醫藥公司之一	2018年	醫藥及醫療產品分銷商	採購醫藥及醫療產品	679,565	12.2
2	供應商F <sup>(4)</sup> ，其主要業務為耗材、醫藥及醫療器械的批發	2020年	醫藥及醫療產品分銷商	採購醫藥及醫療產品	203,322	3.7
3	供應商G，為中國零售及批發業務領先的醫藥公司之一	2021年	醫藥及醫療產品分銷商	採購醫藥及醫療產品	154,689	2.8

## 業 務

排名	供應商	開展業務 關係的年份	供應商與 我們的業務性質	所採購的 產品／服務	採購金額	佔採購總額 的百分比
					(人民幣千元)	(%)
4	供應商B <sup>(2)</sup> ，為中國領先的醫藥公司之一	2018年	醫藥及醫療產品分銷商	採購醫藥及醫療產品	145,719	2.6
5	供應商H <sup>(5)</sup> ，其主要業務為醫藥及醫療器械的批發	2019年	醫藥及醫療產品分銷商	採購醫藥及醫療產品	118,618	2.1
<b>截至2022年12月31日止年度</b>						
1	供應商A <sup>(1)</sup> ，為中國領先的醫藥公司之一	2018年	醫藥及醫療產品分銷商	採購醫藥及醫療產品	882,445	13.0
2	供應商I <sup>(6)</sup> ，其主要業務為醫藥及醫療器械	2018年	醫藥及醫療產品分銷商	採購醫藥及醫療產品	379,939	5.6
3	供應商J <sup>(7)</sup> ，其主要業務為藥品及耗材	2018年	醫藥及醫療產品分銷商	採購醫藥及醫療產品	227,204	3.3
4	供應商K <sup>(8)</sup> ，其主要業務為醫藥及醫療器械	2017年	醫藥及醫療產品分銷商	採購醫藥及醫療產品	178,660	2.6
5	供應商B <sup>(2)</sup> ，為中國領先的醫藥公司之一	2018年	醫藥及醫療產品分銷商	採購醫藥及醫療產品	157,765	2.3
<b>截至2023年6月30日止六個月</b>						
1	供應商A <sup>(1)</sup> ，為中國領先的醫藥公司之一	2018年	醫藥及醫療產品分銷商	採購醫藥及醫療產品	482,282	12.1
2	供應商I <sup>(6)</sup> ，其主要業務為醫藥及醫療器械	2018年	醫藥及醫療產品分銷商	採購醫藥及醫療產品	227,031	5.7

## 業 務

排名	供應商	開展業務 關係的年份	供應商與 我們的業務性質	所採購的 產品／服務	採購金額	佔採購總額 的百分比
					(人民幣千元)	(%)
3	供應商J <sup>(7)</sup> ，其主要業務為藥品及耗材	2018年	醫藥及醫療產品分銷商	採購醫藥及醫療產品	141,394	3.5
4	供應商K <sup>(8)</sup> ，其主要業務為醫藥及醫療器械	2017年	醫藥及醫療產品分銷商	採購醫藥及醫療產品	119,938	3.0
5	供應商L <sup>(9)</sup> ，其主要業務為醫藥及醫療器械	2018年	醫藥及醫療產品分銷商	採購醫藥及醫療產品	117,768	3.0

*附註：*

- (1) 供應商A亦為於2020年及2021年向我們採購藥品的客戶之一。向我們採購的產品與向我們出售的產品有所不同。供應商A的若干集團成員公司於聯交所、上海證券交易所或深圳證券交易所上市。
- (2) 供應商B亦為於2020年及2021年向我們採購藥品的客戶之一。向我們採購的產品與向我們出售的產品有所不同。
- (3) 供應商E於聯交所及上海證券交易所上市。
- (4) 供應商F亦為於2020年、2021年及2022年向我們採購藥品的客戶之一。向我們採購的產品與向我們出售的產品有所不同。
- (5) 供應商H亦為於2020年、2021年及2022年向我們採購藥品的客戶之一。向我們採購的產品與向我們出售的產品有所不同。
- (6) 供應商I於聯交所及上海證券交易所上市。
- (7) 供應商J亦為於2022年向我們採購藥品的客戶之一。向我們採購的產品與向我們出售的產品有所不同。
- (8) 供應商K亦為於2022年向我們採購藥品的客戶之一。向我們採購的產品與向我們出售的產品有所不同。
- (9) 供應商L亦為於截至2023年6月30日止六個月向我們採購藥品的客戶之一。向我們採購的產品與向我們出售的產品有所不同。供應商L於上海證券交易所上市。

---

## 業 務

---

### 規管醫療健康行業的新規則對我們行業及業務的影響

中國政府近期發佈了多項政策以規範醫療健康行業的參與者，包括藥房、醫生、醫院及健康保險公司，例如《關於推進醫院安全秩序管理工作的指導意見》、《公立醫院高質量發展促進行動（2021-2025）》、《「十四五」國家臨床專科能力建設規劃》、《關於公佈5G+醫療健康應用試點項目的通知》、《關於印發醫療機構藥學門診服務規範等5項規範的通知》、《關於印發「十四五」全民醫療保障規劃的通知》及《互聯網診療監管細則（試行）》。

### 對我們行業的影響

根據弗若斯特沙利文，該等政策及規則旨在鼓勵醫院及其他醫療機構利用先進技術，促進線上醫療服務標準化，長遠而言將會讓醫療健康行業受惠。該等已頒佈政策彰顯了政府建立健康及規範的醫療健康營商環境的決心。短期來看，現時經營線上醫療服務的公司可能需要按戰略投資以符合新法規。該等戰略包括患者及醫生身份驗證系統、線上及線下電子病歷集成以及實現可追溯信息流的系統升級。長遠來看，該等措施將提高提供線上醫療服務的機構的公信力，令更多人更加願意使用線上診斷及治療服務。具體而言：

- *對面向患者的院外市場的影響。*根據弗若斯特沙利文，《互聯網診療監管細則（試行）》（「《監管細則》」）列明，醫療機構的電子處方及處方審核記錄應為可追溯，並向省級監管平台開放數據接口。《監管細則》亦列明，嚴禁在開具處方前銷售處方藥。《關於印發醫療機構藥學門診服務規範等5項規範的通知》要求從事門診服務的藥師具有專業資格。隨著監管日趨嚴格，部分線上醫院服務供應商的能力可能會暫時下降，並可能需要投資於系統升級及教育項目。然而，鑒於頒佈《關於促進「互聯網+醫療健康」發展的意見》



---

## 業 務

---

及《關於推進新冠肺炎疫情期間開展「互聯網+」醫保服務的指導意見》等利好政策，以促進線上醫療服務的使用，加上人們的健康管理意識不斷提高，預期面向患者的院外市場將會持續增長。

- *對面向醫院的信息數字化市場的影響。* 根據弗若斯特沙利文，《監管細則》列明，實體機構的附屬互聯網醫院應當整合其電子病歷。此外，醫生應在開始後續問診前收集患者的診療記錄。為滿足要求，醫院須運行有效的醫院信息管理系統，這將需要升級系統及重建平台。《關於公佈5G+醫療健康應用試點項目的通知》鼓勵在遠程診斷、遠程治療、醫院管理等方面應用5G技術。加上患者及醫生通過移動設備遠程獲取醫療服務的需求不斷增長的推動，預期面向醫院的信息數字化市場將會持續增長。
- *對面向保險公司的技術賦能市場的影響。* 根據弗若斯特沙利文，隨著行業逐漸規範及提供的服務更加專業及定制化，願意使用線下及線上醫療服務的人數將會持續增加，繼而增加對更全面健康保險保障的需求。於2020年，政府頒佈《關於促進社會服務領域商業保險發展的意見》，當中鼓勵保險公司提供更多類別的商業健康險產品，以涵蓋更多醫療健康相關服務。意見亦列明，政府的目標為於2025年前令醫療健康保險市場的規模增加至超過人民幣2萬億元。該等新規則、法規及政策將推動面向保險公司的技術賦能市場增長。
- *對中國面向醫藥公司的數字市場的影響。* 根據弗若斯特沙利文，《監管細則》進一步強調，互聯網醫院應嚴格遵守《處方管理辦法》等政策，醫生收入不得與藥品銷售或醫療檢查費用掛鉤。因此，醫藥公司須制定創新及高效的營銷策略，以與醫生保持緊密互動及傳遞醫療信息。這些新規則、法規及政策將推動中國面向醫藥公司的數字營銷市場的增長。

## 業 務

### 對我們業務的影響

如中國法律顧問所告知，醫療健康行業的新政策並無對我們的業務營運造成重大不利影響。董事亦認為，該等新政策將不會對我們的業務運營或財務表現產生重大影響。具體而言：

#### **《關於推進醫院安全秩序管理工作的指導意見》、《公立醫院高質量發展促進行動(2021-2025)》及《國家臨床專科能力建設規劃》**

於近期頒佈的政策當中，《關於推進醫院安全秩序管理工作的指導意見》旨在進一步維持正常醫療秩序並保障醫務人員的人身安全。《公立醫院高質量發展促進行動(2021-2025)》提出多項主要行動，以實現公立醫院高質量發展並進一步鞏固公立醫院的公益特質。有關行動包括(其中包括)根據《「十四五」國家臨床專科能力建設規劃》成立主要臨床專家小組。據中國法律顧問所告知，該等政策主要適用於公立醫院的運營及管理。截至最後實際可行日期，本公司尚未將其業務擴張至公立醫院的運營及管理。因此，我們認為該等政策將不會對我們的業務運營或財務表現產生重大影響。

#### **《國務院辦公廳關於印發「十四五」全民醫療保障規劃的通知》**

於2021年9月23日，國務院辦公廳印發《國務院辦公廳關於印發「十四五」全民醫療保障規劃的通知》，擬採取一系列措施實現基本醫療保險制度的高質量發展，保障人民健康及促進共同富裕，包括鼓勵保險產品創新、動態調整及優化醫保目錄以及改善不同地區的醫療直接結算服務。此外，中國政府計劃簡化及優化指定醫療機構及藥房的專業評估及協商程序，改善指定醫療機構及藥房的管理流程以及擴大該等指定場所的覆蓋範圍。「互聯網+醫療健康」定價及支付政策將會完善，且醫保管理服務將延伸至覆蓋「互聯網+醫療健康」。然而，預期行業將加強監管，提升對指定醫療機構及藥房的績效評估，制定不同支付方式的醫療服務行為的監管相關的規定，及對指定醫療機構及藥房的管理將考慮醫療質量及醫保協議的履行。由於該等措施預期將導致監管加強，我們需要繼續嚴格遵守《零售藥店醫療保障定點管理暫行辦法》及《醫療機構醫

---

## 業 務

---

療保障定點管理暫行辦法》所載資格規定，如若干人員配備及質量管控規定，以便與醫保結算機構簽訂醫保服務協議並向受保人提供服務。然而，該等措施的解釋及執行仍需於未來根據屆時的醫療行業法律、規則及法規確定，且地方政府可能會根據各自行政區域的具體情況及實際需要制定地方性法規，因此我們日後可能會受到監管機構更多檢查及關注，以及更頻繁且嚴格的調查或審查。這可能會增加我們的合規成本。同時，我們將受益於該等措施，維持及發展與公共衛生機構的關係，持續實現圓心藥房及妙手醫生處理的醫療費用通過國家醫保系統直接結算。因此，我們認為該等政策將不會對我們的業務運營或財務表現產生重大影響。

### 《關於公佈5G+醫療健康應用試點項目的通知》

工業和信息化部於2020年9月3日發佈《關於公佈5G+醫療健康應用試點項目的通知》。根據該通知，987個5G+醫療健康應用由工業和信息化部及國家衛生健康委員會專家評審後選定。5G+醫療健康應用試點項目乃根據工業和信息化部及其他相關監管部門於2020年11月18日發佈的《關於組織開展5G+醫療健康應用試點項目申報工作的通知》開展，旨在鼓勵5G技術在各種醫療場景中的應用與融合。截至最後實際可行日期，我們與其他醫療機構共同申請的其中一個項目「基於5G技術的慢性疾病智能健康管理與應用」為第一批獲批准的5G+醫療健康應用試點項目。如我們的中國法律顧問所告知，該等政策本身並未對申請人施加負面措施。我們認為政策本身促進及加速技術在醫療健康行業的應用，因而促進技術賦能醫療健康解決方案市場的擴展，對我們的業務及醫療健康行業帶來正面影響，因此將不會對我們的業務運營或財務表現產生重大影響。

---

## 業 務

---

### 《關於印發醫療機構藥學門診服務規範等5項規範的通知》

於2021年10月9日，國家衛生健康委員會發佈《關於印發醫療機構藥學門診服務規範等5項規範的通知》，提供了進一步規範醫藥服務發展、提升醫藥服務水平及促進醫療過程中的合理用藥的明確指引。自該等規範發佈以來，我們已採取措施於重大方面遵守該通知所載適用範圍內的規定，故該等規範將不會對我們的業務運營或財務表現產生重大影響。我們的中國法律顧問亦告知，在我們持續遵守最新規定的條件下，該等規範將不會對我們造成負面影響。此外，我們已採取及實施多項措施以確保我們的藥師遵守該通知的規定，包括嚴格的藥師甄選程序，例如驗證藥師的資格及經驗，以及記錄及追蹤藥師所提供服務的範圍及質量。

### 《互聯網診療監管細則(試行)》

《互聯網診療監管細則(試行)》(以下簡稱「《監管細則》」，由國家衛生健康委員會於2022年2月8日發佈)規定，在其主要執業機構以外的互聯網醫院執業的醫生須進行多點執業註冊／備案。在進行任何診斷或治療前，醫生須收集證明患者之前受診斷的紙質或電子文件副本，並確認患者真實姓名。醫生在提供任何臨床服務前須驗證患者身份。

我們相信我們的線上醫療服務符合《監管細則》的規定，故《監管細則》不會對我們的業務運營或財務表現產生重大影響。我們的中國法律顧問亦告知，在我們持續遵守最新規定的條件下，《監管細則》不會對我們造成負面影響。此外，我們已實施內部措施以確保遵守《監管細則》所載的規定：(i)我們記錄及追蹤於我們線上服務平台執業的醫生的多點執業註冊／備案；(ii)我們改進算法以簡化患者紙質或電子文件副本的線上收集程序；(iii)我們亦計劃實施規程以監控驗證醫生為患者診症的過程。

根據聯席保薦人進行的獨立盡職調查工作，聯席保薦人並無注意到有任何事項會令其不同意董事的觀點。

## 業 務

### 《中華人民共和國藥品管理法實施條例(修訂草案徵求意見稿)》

於2022年5月9日，國家藥監局發佈《中華人民共和國藥品管理法實施條例(修訂草案徵求意見稿)》。根據上述條例草案，藥品上市許可持有人或藥品經營企業不得從事線上藥品銷售活動，惟有關賣方銷售的藥品屬藥品上市許可持有人或者藥品經營企業授權銷售的藥品範圍方可進行線上銷售。該條例草案規定，第三方線上藥品銷售平台供應商應向相關政府部門備案，並建立線上藥品銷售質量管控系統。第三方平台供應商不得直接參與線上藥品銷售。此外，該條例草案亦規定，線上藥品銷售應符合《藥品經營質量管理規範》的要求。倘藥品經營企業線上銷售處方藥，其應確保處方來源真實可靠，並將僅經審查後方可調配。倘處方藥未通過審查，則不得直接展示該處方藥的包裝、標籤、說明書或者其他有關資料。

然而，由於該條例草案近期於2022年6月結束公眾諮詢流程，故部分規定應以將予頒佈的更具體規則為準。目前，該條例草案並未對「第三方線上藥品銷售平台」及「直接參與線上藥品銷售」作出解釋或詮釋。我們獨力經營線上藥房妙手醫生，亦不會為其他獨立藥房提供第三方線上平台。據我們的中國法律顧問告知，截至最後實際可行日期，該條例草案並無對我們的業務運營造成重大不利影響。基於上述情況，董事預計且聯席保薦人同意，本公司在各重大方面遵守該條例草案項下規定不會有任何重大障礙。此外，我們已開始檢討內部措施以確保遵守該條例草案所載的規定(倘其以當前形式獲採用)。我們將密切關注該條例草案規則制定過程的發展。

### 知識產權

我們認為，我們的商標、版權、專利、域名、專門知識、專有技術及類似知識產權對我們的成功至關重要，且我們依賴版權、商標及專利法以及與僱員及其他方之間的保密、發明轉讓及競業禁止協議保護我們的專有權利。截至最後實際可行日期，我們在中國擁有445項註冊商標及20項已授權專利。截至同日，我們擁有322項註冊版權及105項註冊域名。

知識產權對我們業務的成功至關重要。我們嚴格按照相關法律和法規保障我們的知識產權。我們於合適司法權區按適當類別尋求註冊對我們業務屬重要的知識產權。另一方面，就不可申請專利的專有技術和難以強制執行專利的流程而言，我們預期將

## 業 務

依賴商業機密協議保障我們於此方面的利益。我們已與僱員訂立保密協議或載有保密條款的僱傭協議，要求他們嚴格遵守我們的保密規定。有關詳情，請參閱「附錄七—法定及一般資料—B.有關我們業務的進一步資料—2.知識產權」。

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並不知悉以下任何情況：(i)我們嚴重侵犯第三方擁有的任何知識產權；或(ii)任何第三方嚴重侵犯我們擁有的任何知識產權。

## 僱員

下表載列截至所示日期按職能分類的僱員人數：

職能	截至12月31日						截至6月30日	
	2020年		2021年		2022年		2023年	
	僱員人數	佔總數的百分比	僱員人數	佔總數的百分比	僱員人數	佔總數的百分比	僱員人數	佔總數的百分比
門店員工	730	29.5	833	19.7	1,049	24.6	1,142	27.8
銷售及市場營銷	873	35.3	1,558	36.8	1,407	33.0	1,315	32.0
研發	151	6.1	533	12.6	517	12.1	415	10.1
一般及行政	449	18.1	775	18.3	642	15.1	556	13.5
藥師及醫療團隊	272	11.0	534	12.6	647	15.2	677	16.5
總計	<u>2,475</u>	<u>100.0</u>	<u>4,233</u>	<u>100.0</u>	<u>4,262</u>	<u>100.0</u>	<u>4,105</u>	<u>100.0</u>

根據中國法律法規的要求，我們通過中國政府福利供款計劃參加市、省級政府組織的各類僱員社會保障計劃，包括(其中包括)養老保險、國家醫保、失業保險、生育保險、工傷保險及住房公積金計劃。根據中國法律，我們須按員工薪金、獎金及若干津貼的特定百分比繳納僱員福利計劃供款，最高不超過地方政府不時規定的上限。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，除本文件其他部分所披露者外，我們並未於根據適用法律在所有重大方面適用於我們的法定社保基金及住房公積金義務中發現任何不合規。

---

## 業 務

---

我們致力於建立有競爭力及公平的薪酬制度。為有效激勵員工，我們通過市場調研不斷完善薪酬及激勵政策。我們每季度對員工進行績效評估，以就其表現提供反饋。我們員工的薪酬通常包括基本工資及績效獎金。

我們一般與高級管理人員及核心人員簽訂標準僱傭協議及保密協議或條款。該等合同包括標準的競業禁止契約，禁止僱員在其受僱期間及終止僱傭關係後若干期間內直接或間接與我們競爭。我們與僱員維持良好的工作關係，並無發生任何重大勞資糾紛。我們的僱員目前並無由任何工會代表。

我們不斷投資於年輕人才的培訓及事業發展。我們始終致力為工程師及其他僱員提供社會福利、多元化的工作環境及廣泛的事業發展機會。我們致力提供安全而健康的工作場所，這有賴嚴謹的政策、強大的團隊成員教育以及持續的技術投入。我們向團隊成員及其家人提供一系列保持最佳健康狀態的項目，讓他們及其至親身心健康及幸福。我們因應所服務的社區而僱用多元化的員工，且我們相信人人均值得尊重。我們銳意教育、招聘、發展及提升多元化的團隊成員，而對此所付出的該等努力亦備受肯定。我們不僅專注於提升僱員的專業發展，亦對僱員在「目標感」及「成就感」等方面加以獎勵。此外，我們格外重視建立人才管道及融洽的組織文化。我們已就僱員培訓及發展設立一套制度，涵蓋領導才能、一般技能、專業技能及其他方面。培訓計劃包括企業文化、僱員權利及責任、團隊建立、專業行為、工作績效、管理技巧、領導才能及行政決策。

## 業 務

### 物業

我們的公司總部位於北京。截至最後實際可行日期，我們在中國並無擁有任何物業，而已租賃約384處總建築面積約為113,009平方米的物業。我們在中國的租賃物業主要用於辦公、倉儲及線下藥房。相關租賃協議於2023年至2038年間到期。我們相信，我們現有的設施基本上足以滿足我們當前的需求，但我們預期將根據需要尋求額外的空間，以應付未來設備的增長，特別是在我們擴大藥品交付網絡及建立更多藥品交付中心及倉庫。

於往績記錄期，我們一般能夠按與現有租賃相若的條款重續我們的租賃。下表載列於往績記錄期租賃負債的到期分析。

	截至12月31日						截至6月30日	
	2020年		2021年		2022年		2023年	
	尚未償還的租賃負債	租賃協議數目	尚未償還的租賃負債	租賃協議數目	尚未償還的租賃負債	租賃協議數目	尚未償還的租賃負債	租賃協議數目
	(人民幣千元)		(人民幣千元)		(人民幣千元)		(人民幣千元)	
一年內到期	64,365	70	82,081	91	109,813	155	112,142	107
一年後但兩年內到期	49,906	62	60,637	101	85,184	99	76,875	89
兩年後但五年內到期	64,685	140	77,897	95	115,443	154	101,933	151
五年後到期	21,594	29	22,685	29	42,800	35	56,171	25
<b>總計</b>	<b>200,550</b>	<b>301</b>	<b>243,300</b>	<b>316</b>	<b>353,240</b>	<b>443</b>	<b>347,121</b>	<b>372</b>

截至最後實際可行日期，我們位於中國的租賃物業中的130名出租人未能向我們提供有效的職稱證書或相關授權文件，以茲證明彼等將物業出租予我們的權利。據我們的中國法律顧問告知，倘無有效的物業所有權證書或來自業主的授權證明，我們使用該等租賃物業可能屬無效或受到第三方對我們的租賃提出索賠或質疑的影響。然而，倘我們無法繼續使用該等租賃物業，基於我們的中國法律顧問的意見，除非租客與出租人協定，否則我們（作為租客）將毋須繼續支付租金。此外，出租人有責任取得物業所有權證書以訂立租約，而作為租客，我們不會因此遭受任何行政處罰或罰款。



## 業 務

該等法定保障大幅降低我們因物業法定擁有人的索賠所產生來自該等租賃物業的風險。最後，鑒於租賃物業位於全國各省份或城市，我們相信，房地產部門逼迫我們同時自所有上述物業遷出的風險較低，而我們預期短期內將不會產生搬遷多家店舖的行政負擔。

截至最後實際可行日期，我們26項租賃物業的當前用途與其許可用途不一致。據我們的中國法律顧問告知，有關租賃協議可能被視為違反適用法律並因此屬無效。如中國法律顧問告知，對於有使用缺陷的租賃物業而言，倘物業的租賃用途與其許可用途不一致，則可能對業主進行行政處罰，而我們對上述租賃物業的使用可能會被中斷。然而，作為承租人，我們不會就此受到任何處罰。我們的董事認為，有關物業用途的不一致將不會對我們的業務運營造成重大不利影響，原因為：(i)我們已採取詳細的搬遷計劃，以應對倘租賃協議出現任何爭議而導致我們無法使用有關物業的情況；及(ii)我們相信我們可以在適當時間內，以合理的搬遷成本，輕易找到替代物業，原因為所有該等業權存在缺陷的物業均用作我們的辦公室、藥房或倉庫，且相對而言可以替代。我們的搬遷計劃詳情如下：(i)我們根據該等物業的用途物色一個或多個符合我們選址標準的備選地點，例如，我們藥房的備選地點應在醫院300米以內；(ii)我們為租賃備選物業預留所需資金；及(iii)我們已委派由高級職員帶領的團隊負責搬遷計劃。根據弗若斯特沙利文，倘我們必須找到一個符合我們藥房選址標準的備選地點，儘管搜尋和獲得有關地點的過程可能涉及到來自我們競爭藥房的競爭，但獲得備選地點基本上不會存在問題。此外，我們將採取更嚴格的內部控制措施並於日後訂立新租賃協議前核查物業所有權證書及分租授權。

根據適用中國法律法規，物業租賃合同須與中華人民共和國住房和城鄉建設部的地方分支機構進行登記。截至最後實際可行日期，我們未能就333項位於中國的租賃物業獲得租賃登記，主要由於難以令出租人配合登記有關租約所致。據我們的中國法律顧問告知，未能完成租賃協議登記備案將不會影響租賃協議的有效性。然而，我們可能會被主管機關命令補救此違規行為，而倘我們未能於規定期間內作出補救，我們可能就每項未登記租賃被處以人民幣1,000元至人民幣10,000元的罰金。最高罰金總額將約為人民幣3,330,000元，我們的董事相信這不會對我們的業務運營及財務表現造成任何重大不利影響。董事認為，未登記上述租賃將不會（無論個別或共同）對我們的業務及經營業績構成重大影響，原因為：(i)我們獲中國法律顧問告知，未登記租賃將不會

---

## 業 務

---

直接導致我們的其他重大執照失效，(ii)於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無就未能登記備案有關租賃協議遭受處罰，及(iii)我們獲中國法律顧問告知，倘可自申請當日起計合理時間內或主管政府機關命令的指定限期內按照相關法律及法規完成租賃登記，政府機關對我們就該等租賃物業處以重大罰款的風險極低。我們將採取一切可行及合理措施確保未登記租賃得到登記，並採取一切必要措施，不時重續所有重大執照，以符合相關法律法規。

截至最後實際可行日期，我們租賃的物業的賬面價值均不到我們綜合資產總值的15%或以上。根據香港上市規則第五章及《公司（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)條的規定，即在公司（清盤及雜項條文）條例附表3第34(2)段所述的估值報告內載入土地或建築物的所有權益。

### 保險

我們認為我們有足夠的保險保障，因為我們已投保中國法律法規要求的所有強制性保單，並且符合我們運營所在行業的商業慣例。我們為僱員提供養老保險、失業保險、工傷保險、生育保險、國家醫保等社會保障保險。此外，就我們的院外醫療服務而言，我們為通過我們的線上醫療服務提供醫療服務的若干註冊醫生提供醫療責任保險。我們並無購買營業中斷險，亦無購買要員人壽保險。

### 法律程序與合規

#### 法律程序

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們未參與任何重要的法律、仲裁或行政程序，亦非該等程序的當事方，且我們亦不知曉針對我們或董事的任何待決或受威脅的法律、仲裁或行政程序，從而可能單獨或共同對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。

---

## 業 務

---

### 合規

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們概未參與亦未涉及任何導致罰款、執法行動或其他處罰的任何重大不合規事件，從而可能單獨或共同對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們已取得對我們的業務運營（包括提供線上藥房的醫療服務及運營）而言屬重大的所有必要證書、許可證及執照。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們的運營附屬公司已取得就我們業務運營而言的重大執照、許可證或證書，且我們根據業務需求持續審閱及更新有關執照、許可證或證書。

根據中國法律顧問所告知，我們的線下藥房服務不受規管互聯網醫院的規則所規限。我們的線上藥房服務主要通過廣東圓心恒金堂醫藥連鎖有限公司進行。廣東圓心恒金堂醫藥連鎖有限公司並非互聯網醫院，並已於往績記錄期及直至最後實際可行日期取得運營線上藥房所需的所有重大牌照及證書，包括藥品經營許可證、醫療器械經營許可證、食品經營許可證、增值電信業務經營許可證及互聯網藥品信息服務資格證書。我們的線上醫療服務主要通過銀川妙手互聯網醫院有限公司、廣州妙手門診有限公司及成都圓心妙手互聯網醫院有限公司進行，並已取得運營互聯網醫院所需的所有重大牌照及證書，包括醫療機構執業許可證。

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無面臨任何重大產品召回及退貨。

### 《數據安全條例意見稿》對我們業務的影響

於2021年11月14日，國家互聯網信息辦公室（「國家網信辦」）發佈《網絡數據安全管理條例（徵求意見稿）》（「《數據安全條例意見稿》」）。根據《數據安全條例意見稿》第13條，數據處理者開展以下活動，應當按照國家有關規定，申報網絡安全審查：(1) 匯聚掌握大量關係國家安全、經濟發展、公共利益的數據資源的互聯網平台運營者實施合併、重組、分立，影響或者可能影響國家安全的；(2) 處理一百萬人以上個人信息的數據處理者赴國外上市的；(3) 數據處理者赴香港上市，影響或者可能影響國家安全的；(4) 其他影響或者可能影響國家安全的數據處理活動。

---

## 業 務

---

目前，《數據安全條例意見稿》並無對「赴國外上市」作出清晰界定。根據主流意見，「赴國外上市」並不包括「赴香港上市」。此外，《數據安全條例意見稿》並無對「影響或者可能影響國家安全」提出進一步解釋或註釋。正式頒佈條例與草案版本之間亦可能存在重大差異。

中國法律顧問認為，由於《數據安全條例意見稿》尚未正式通過及並未公佈進一步具體規定或實施標準，我們亦未涉及中國政府主管部門對網絡安全審查進行的任何調查或因此收到任何來自中國政府主管部門的詢問、通知、警告或制裁，故《數據安全條例意見稿》不大可能對我們的業務運營和財務表現產生重大不利影響，亦不會於現階段影響本公司在任何重大方面的法律及法規的合規性。

中國法律顧問認為，本公司已於往績記錄期及直至最後實際可行日期就數據安全在所有重大方面遵守《數據安全條例意見稿》的上位法，包括《中華人民共和國數據安全法》、《中華人民共和國個人信息保護法》和《中華人民共和國網絡安全法》。我們已實施並維持商業上合理的管控、政策、程序和保障措施，以維護和保護用戶的個人信息以及所有與我們業務相關的IT系統的完整性、持續運營、冗餘度及安全性，且我們的IT系統並無出現重大違規、違反、斷電或未經授權的使用或訪問。

然而，由於《數據安全條例意見稿》已於近期公開徵求意見，且部分規定將以更具體的規則為準，《數據安全條例意見稿》對本公司業務的要求仍需根據屆時的法律法規確定。因此，中國法律顧問很難排除未來頒佈的新規則或法規對本公司施加額外合規要求的可能性。誠如中國法律顧問建議，我們將密切關注《數據安全條例意見稿》的立法進展及其具體規定或實施標準。於《數據安全條例意見稿》及相關規則生效後，我們將相應嚴格遵從當時適用的法律規定。相關風險請參閱「風險因素」。

---

## 業 務

---

### 風險管理及內部控制

我們已採納並實施多項政策及程序，以確保嚴格的風險管理及內部控制，且我們致力於不斷改進該等政策及程序。

我們的風險管理以及內部控制政策及程序涵蓋我們業務運營的各個方面，如產品安全、醫療健康質量與安全、運營及監管風險管理。

### 產品質量與安全管理

我們已實施產品質量與安全政策以及相關內部控制系統，以(i)維持並監控我們所售產品的產品安全及質量；(ii)避免不當銷售處方藥；及(iii)保護本公司免受未經授權或受污染產品申索。我們的產品質量與安全政策以及相關內部控制系統之重點包括以下各項：

- **產品安全及質量。**我們根據資質、品牌、商務經驗、可靠性及產量來選擇供應商。在簽訂任何協議之前，我們會對供應商及其提供的產品進行背景調查。在與彼等訂立關係之前，我們會檢查其營業執照以及產品相關執照及證書。我們將評估其品牌知名度，調查其產品在同行業參與者中的市場接受度。我們還將對其所在地、業務規模、物業及設備、人力資源、質量控制體系及交付能力進行評估及驗證。我們亦設有嚴格規則規管平台上的供應商的運營，以確保我們所售的醫藥及健康產品符合適用的中國法律法規。我們已組建團隊，專注於管理平台供應商產品質量。我們監控平台上的物流數據，並在出現問題時與相關供應商進行溝通。根據我們與供應商的標準協議，我們有權退回任何不合格產品，並對供應商施加處罰。倘供應商產品的質量對我們、客戶或第三方造成任何損害，供應商亦須作出彌償。
- **處方藥管理。**我們接受來自持牌醫療健康服務供應商的合法處方，並提供線上處方續方服務。我們的外部醫生僅可在完成多點執業註冊後對現有處方續方。我們擁有嚴格的人工智能輔助處方驗證系統以管理處方藥銷售相關的風險，並由我們的內部及外部醫生以及藥師執行並密切監控。根據該系統，核准處方的藥師有權拒絕任何非法、不正規或不適宜的處方。我們

---

## 業 務

---

的系統實行雙藥師審核程序，以確保所有處方符合相關法律法規。未經我們專門驗證團隊簽字，不得銷售任何處方藥。

此外，我們已採取嚴格的內部政策和措施，以防止醫生處方過量。例如，我們已建立嚴格的內部處方審核制度，對內部醫生及外部醫生所開的處方進行仔細審核及交叉核對。我們的互聯網醫院採用雙藥師驗證制度，以確保醫生的處方符合相關規則和法規。在收到醫生的處方後，我們的藥師將根據《藥品管理法》對處方進行驗證。倘若藥師發現任何所出具的處方可能違反《藥品管理法》，藥師會聯繫醫生修改處方，醫生必須對處方進行相應的調整，以確保符合《藥品管理法》的規定，否則我們的藥師有權拒絕進一步處理處方。此外，我們根據相關規則和法規設置處方藥劑量上限，而且，我們已採用一套審查制度，供患者就其體驗提供評分及反饋，以便我們監控醫生的表現，包括處方質量。

- *打擊未經授權或受污染的產品*。倘供應商造成任何產品受損或受污染，我們亦有權退回該等產品並獲得賠償。我們已實施其他措施，以防止、發現及減少未經授權或受污染產品的出現，包括：(i)促使客戶及供應商報告有關未經授權產品的可疑交易；(ii)要求供應商在開戶時使用其真實身份；及(iii)分析交易模式以發現異常情況。
- *存貨質量控制*。我們根據規定的溫度及濕度要求儲存產品。我們將具有特殊儲存要求的產品儲存在符合該等要求的獨立倉庫中。我們的倉庫配備自動溫度及濕度監測系統。倘我們倉庫的溫度及濕度違反相關要求，我們將採取措施確保產品質量或放棄質量不達標的產品。我們亦會定期檢查我們儲存產品的外觀、包裝及其他質量指標，並將立即採取措施以防止銷售質量存疑的產品。

---

## 業 務

---

### 醫療健康服務質量與安全管理

我們重視我們提供的醫療健康服務的質量和安全性。我們努力將運營中產生的醫療風險降到最低。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們從未收到任何有關重大不合規或違反醫療健康服務質量及安全法律法規的書面通知或處罰。

我們內部醫療團隊的技能、能力及態度對於我們客戶獲得的護理質量至關重要。我們持續監控與我們內部醫療團隊提供服務相關的風險，以確保嚴格遵守風險管理政策及程序，從而實現有效和高效的治理、風險和控制流程。

我們已對內部醫生及藥師採取嚴格的聘用程序，包括面談及技術知識評估。我們的內部醫療團隊定期接受有關安全政策、標準和工作程序的培訓，並須配合我們運營的各個方面嚴格遵守該等政策、標準和工作程序。我們對內部醫生及藥師進行評估，以尤其確保獲授權開具處方和續方的內部醫生已將我們的醫療機構登記於其牌照內。對於外部醫生，我們通常要求其向我們提供其資質和牌照，並嚴格遵守其服務協議中規定的工作範圍及質量要求，並遵守適用的法律和監管要求。我們僅為已完成多點執業註冊的醫生開放續簽處方的權限。

### 運營風險管理

運營風險是指由於內部流程不完整或有問題、人為失誤、IT系統故障或外部事件而導致直接或間接財務損失的風險。我們已經建立一系列內部程序管理相關風險。

具體而言，由於充分維護、儲存及保護用戶數據及其他相關資料對我們至關重要，我們重視與信息技術有關的風險。我們經營活動中的敏感用戶資料存儲在公有雲上。該等資料包括但不限於個人資料（例如用戶名、手機號碼、交付地址、年齡及性別）、問診記錄、訂單記錄與活動日誌。自成立以來，我們將所有敏感的用戶資料存於數據庫，例如訂單記錄、問診記錄等，並無限期地保留該等資料，除非相關法律法規、相關用戶或根據我們與用戶簽訂的服務條款中規定的條件要求刪除該等數據。

一般情況下，根據我們的服務條款，除相關法律法規要求外，用戶通過註冊並同意條款即表示其知曉、允許並授權我們使用其提供的資料以及在服務過程中產生的資料。根據服務條款，用戶亦確認其授權我們的業務合作夥伴使用其資料，以便業務合

---

## 業 務

---

作夥伴向其提供服務或提高服務質量。我們僅於授權範圍內向相關業務合作夥伴提供必要的用戶資料。為確保用戶資料的安全，我們與業務合作夥伴對用戶資料負有保密義務。

特別是在互聯網醫院諮詢服務方面，用戶同意在諮詢我們的醫療團隊後將其就診記錄匿名化，允許我們的醫療團隊將其用於學術及公益用途，例如幫助其他處境相似的患者，並同意相關匿名資料被視為由相關用戶、醫生及我們共同擁有。倘用戶希望自己的匿名資料不被我們的醫療團隊使用，可通過刪除其賬戶、關閉數據共享功能或修改隱私設置來撤銷同意或收回授權。我們已採用安全的加密算法，實施嚴格規則控制數據的提取及傳輸，以確保對在線問診和續方服務的用戶資料進行保密。我們已執行相關內部程序及控制措施，以確保用戶數據得到保護，避免洩露及丟失數據。我們已制定數據管理政策，當中載列員工必須遵守的職責及程序。我們已頒佈內部指示，規定有關處理包含用戶數據的資料的具體程序，並擬制定有關用戶數據保護的職業道德規範。違反相關要求的，將受到紀律處分。資料的存取及控制程度是經參考與員工職責的相關性確定。對於保密程度要求較高的活動，需要多名工作人員在場。在日常工作中，我們亦已實行數據管理人員責任輪換、分工負責等機制。倘出現資料安全漏洞，我們將進行調查及損失控制。一般而言，員工不可獲取用戶資料。我們亦定期對員工進行數據保護的培訓。

我們的系統保存數據提取及傳輸活動日誌，以及數據提取及傳輸的授權狀態，以供審查。我們亦設有專職數據安全團隊負責：(i) 監測可疑的數據提取及傳輸活動或違反公司內部有關數據保護的規定；(ii) 對監測過程中發現的數據保護問題提出建議，並報告公司管理層引起重視；及(iii) 根據監管要求的變化及技術發展，加強數據保護制度。於相關法律法規要求時，我們打算就用戶數據保護問題諮詢外部職業道德規範顧問。

我們亦建有數據備份任務，數據通過該任務被加密並定期儲存於備份服務器中，以降低數據丟失的風險。此外，我們亦定期進行備份恢復測試，檢查備份系統的狀態。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無發生任何重大用戶資料洩露或丟失的情況。請參閱「— 數據隱私及安全」。



---

## 業 務

---

### 人力資源風險管理

我們根據：(i)不同部門僱員的需求；及(ii)我們的反賄賂及反腐敗政策提供定期及專門的培訓。我們在培訓部門定期組織內部培訓課程，由資深培訓講師或外聘顧問就僱員感興趣的議題進行培訓，而僱員可投票選出有關議題。培訓中心定期安排線上培訓及課堂培訓，審核培訓內容，並追蹤參與培訓的員工以評估培訓效果並獎勵獲得積極反饋的講師。我們通過該等培訓課程，確保僱員持續更新技能組合以及對反賄賂反腐敗政策的認識，以使彼等在拓展業務過程中更好地遵守適用的法律法規。

我們已制定員工手冊及行為準則，並已向全體僱員分發。該手冊載有關於職業道德、欺詐防範機制、失職及腐敗的內部規則與指引。我們為僱員提供定期培訓和資源，用以解釋員工手冊中所載的指引。

### 監管合規及法律風險管理

合規風險是指因我們未能遵守相關法律、法規、規則及指引而受到法律及監管部門制裁的風險，以及遭受重大財務及聲譽損失的風險。同時，法律風險是指因違反法律法規、違反合同及侵犯他人合法權利而產生的或與我們參與的任何合同或業務活動有關的法律責任風險。

為有效地管理合規及法律風險，我們已制定並採取嚴格的內部程序，以確保我們的經營活動符合相關規則及法規。具體而言，由於我們及僱員在經營中與眾多第三方往來，我們已實施有關反腐敗、反賄賂及利益衝突事宜的內部程序。首先，作為我們風險管理及內部管控措施的一部分，我們已採取一系列針對腐敗、賄賂及欺詐活動的內部規例，包括針對收受賄賂及回扣以及挪用公司資產的措施。我們的大部分商業合同載有反腐敗及反賄賂條款，且我們要求與我們合作的供應商及其他第三方遵守相關法律法規。第二，我們要求各部門定期對關鍵流程及職位的違規行為進行自查，對任何違規行為或有跡象發生的潛在風險事件向內控部門報告。第三，鼓勵員工通過電話、電子郵件、信件等方式提供有關潛在賄賂或腐敗的資料。對於有價值的資料，我們將給予獎勵。第四，內控部門認真評估有關潛在腐敗及賄賂的風險事件，並於必要時進行調查。第五，我們已實施明確及嚴格的政策及指引，禁止接受有利害關係的第

---

## 業 務

---

三方的禮物、款待及其他優惠。第六，我們的內控部門定期進行內控檢查。僱員須承認及接受我們的內部商業行為與道德準則，當中詳細列明相關政策及規章（包括但不限於賄賂、腐敗及利益相關方的明確定義）。我們對董事、高級管理人員及僱員因任何涉及賄賂及腐敗的活動而招致的任何損失進行處罰並要求賠償。最後，我們的內控部門定期進行內控檢查。

我們順應法律、法規及行業標準的變化不斷完善內部政策，並更新內部法律文檔範本。我們亦對業務及僱員活動的各個方面進行合規管理，並已建立有關僱員違反法律、法規及內部政策的問責制度。此外，我們持續檢討我們的風險管理政策及措施的執行情況，以確保我們的政策及實施有效且充分。

### 財務報告風險管理

我們已落實一系列與財務報告風險管理有關的會計政策，如財務報告管理政策、預算管理政策、財務報表編製政策以及財務部及員工管理政策。我們已制定多項程序以實施會計政策，而財務部根據該等程序審閱管理賬目。我們亦定期向財務部員工提供培訓，確保其了解財務管理及會計政策，並於日常運營實施有關政策。截至2023年6月30日，財務部有192名僱員，由首席財務官溫靜女士帶領。

### 反賄賂及腐敗管理

我們實施了反賄賂及腐敗政策，以防止本公司內部出現任何腐敗行為。該政策說明了潛在的賄賂及腐敗行為以及我們的反賄賂及腐敗措施。我們向僱員開放內部舉報渠道，以供其舉報任何賄賂及腐敗行為，而我們的僱員亦可向內部審計委員會作出匿名報告。內部審計委員會負責調查所報告的事件，並就處理相關事件採取適當措施。

## 業 務

### 執照、批文及許可證

我們的中國法律顧問認為，於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們已取得所有在所有重大方面對我們運營而言屬重要的重大執照及證書。

下表載列我們運營所需的重要執照的相關詳情：

序號	持有人	執照、批文及許可證名稱	屆滿日期
1	銀川妙手互聯網醫院有限公司	醫療機構執業許可證	2025年8月16日
2	廣州妙手門診有限公司	醫療機構執業許可證	2025年1月15日
3	貴陽雲岩妙聯診所有限公司	醫療機構執業許可證	2024年9月6日
4	成都武侯圓心華愈診所有限公司	醫療機構執業許可證	2027年1月13日
5	武漢圓心妙仁門診部有限公司	醫療機構執業許可證	2027年7月28日
6	深圳翠福中醫館	醫療機構執業許可證	2024年3月8日
7	深圳翠都門診部	醫療機構執業許可證	2028年9月19日
8	銀川市金鳳區圓心診所有限公司	醫療機構執業許可證	2026年12月15日
9	杭州餘杭愛倍生未來診所有限公司	醫療機構執業許可證	2027年4月6日
10	成都圓心妙手互聯網醫院有限公司	醫療機構執業許可證	2031年9月1日

## 業 務

序號	持有人	執照、批文及許可證名稱	屆滿日期
11	北京京杏堂中醫診所有限公司	醫療機構執業許可證	2028年11月13日
12	南京圓心門診部有限公司	醫療機構執業許可證	2025年7月8日
13	愛倍生門診部(杭州)有限公司	醫療機構執業許可證	2024年7月22日
14	成都武侯圓心診所有限公司	醫療機構執業許可證	2027年1月13日
15	天津圓心妙手門診部有限公司	醫療機構執業許可證	2026年5月24日
16	武漢圓心妙手門診部有限公司	醫療機構執業許可證	2025年6月21日
17	銀川市百瑞診所有限公司	醫療機構執業許可證	2024年12月5日
18	河南圓心門診有限公司	醫療機構執業許可證	2026年9月9日
19	西安市新城區雲智門診部有限公司	醫療機構執業許可證	2028年3月31日
20	鯤鵬保險經紀(海南)有限公司	經營保險經紀業務許可證	2024年10月1日
21	北京百洋匯康智慧藥房有限公司	增值電信業務經營許可證	2025年12月22日
22	廣東圓心恒金堂醫藥連鎖有限公司	增值電信業務經營許可證	2026年9月3日

---

## 業 務

---

序號	持有人	執照、批文及許可證名稱	屆滿日期
23	北京圓心醫藥科技控股有限公司	增值電信業務經營許可證	2026年8月20日
24	北京圓心惠保科技有限公司	增值電信業務經營許可證	2026年9月3日
25	山東順能網絡科技有限公司	增值電信業務許可證	2027年11月29日
26	廣東圓心藥業有限公司	藥品經營許可證	2024年9月9日
27	廣東圓心恒金堂醫藥連鎖有限公司	藥品經營許可證	2024年8月14日
28	雲南圓心妙手醫藥有限公司	藥品經營許可證	2024年12月29日
29	廣東圓心藥業有限公司	醫療器械經營許可證	2028年3月13日
30	廣東圓心恒金堂醫藥連鎖有限公司	醫療器械經營許可證	2025年12月20日
31	雲南圓心妙手醫藥有限公司	醫療器械經營許可證	2025年11月15日
32	廣東圓心藥業有限公司	食品經營許可證	2025年5月6日
33	廣東圓心恒金堂醫藥連鎖有限公司	食品經營許可證	2024年3月3日
34	雲南圓心妙手醫藥有限公司	食品經營許可證	2024年12月25日

---

## 業 務

---

### 獎項及認可

我們的成就獲得認可。我們已獲得的部分重要獎項及認可如下：

獎項／認可	獲授年份	頒發機構／權威
2019未來獨角獸50強	2019年	CB Insights／紐約時報
2019胡潤全球獨角獸排行榜	2019年	胡潤百富
2020中國獨角獸榜單Top 100	2020年	艾媒諮詢