

未來計劃及[編纂]用途

[編纂]用途

假設[編纂]為每股[編纂][編纂]（即[編纂]每股[編纂][編纂]至[編纂]的中位數），經扣除我們就[編纂]已付及應付的[編纂]及其他估計開支後，假設[編纂]未獲行使，我們將收取的[編纂][編纂]淨額估計約為[編纂]。根據我們的策略，我們擬將[編纂][編纂]按下述金額用於下述用途：

- 約[編纂]（約[編纂]）[編纂]淨額預期將於未來三至四年用於進一步發展院外患者服務。由於(a)中國重大疾病的發病率不斷上升、(b)中國日益增長的醫療支出及(c)支持性政策環境促進了處方流轉，故院外市場對線下線上新特藥等處方藥存在巨大需求。有關進一步分析及中國面向患者的院外市場的增長驅動因素的定量詳情，請參閱「行業概覽－中國技術賦能醫療健康解決方案細分市場」。我們計劃通過下列方式把握這一趨勢：(i)在全國範圍內擴大我們藥房的覆蓋面；(ii)進一步加強我們的線上醫療服務；及(iii)擴大我們的線下醫療服務，包括擴大我們的線下醫療平台和提升我們為病人服務的能力。具體而言，我們計劃於未來三至四年，將[編纂]用於擴大我們的院外患者服務，[編纂]分配的詳細明細如下：
 - 約[編纂]或[編纂]將於未來三至四年用於加強我們遍佈全國的藥房網絡，在合適的城市和醫院戰略佈局新藥房。具體而言，我們計劃：
 - 通過自建或收購在中國以**圓心大藥房**品牌開設約300家藥房，在未來三至四年每年新增60至80家新藥房，其中40至50家藥房將由本次發售所得款項提供資金，其餘將開設的藥房將由現有手頭現金提供資金。這是我們持續拓展全國線上線下藥房網絡及品牌的重要一步。我們計劃將大部分新藥房設在三甲醫院附近，以覆蓋中國約三分之一的三甲醫院，並使我們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。新藥房選址的主要甄選標準包括(i)鄰近中國600強醫院；(ii)以中國東部地

未來計劃及[編纂]用途

區、西南地區、北部地區及南部地區為重點的省會城市及直轄市；或(iii)中國其他經濟發達城市。在選址新藥房時，除緊鄰頂級醫院外，我們亦會考慮(其中包括)周邊地區的交通量、我們的品牌對公眾的知名度、現有類似藥房的集中程度及我們藥房的到達便利程度。除上述因素外，我們亦把經營歷史、財務表現及是否為當地獨立藥房等因素納入我們對現有藥房的收購決策。根據弗若斯特沙利文，未來三或四年，市場上有更多符合我們標準的藥房可供收購，高於我們計劃收購的數目。

- 為配合我們藥房網絡在全國範圍內的擴張，我們聘請了約350名內部藥師，並開發藥師服務軟件，以加強藥師的培訓及提供最新的藥物信息。我們亦將按專業領域組織我們的專業藥師團隊，以更好地服務藥房顧客，提升他們的藥房體驗；及
 - 通過加強供應鏈管理，更有效地管理我們的存貨，包括進一步將我們的日常運營數字化及優化存貨管理。由於癌症等重大疾病的發病率不斷上升，導致患者對處方藥尤其是新特藥的需求增加，並推動了各類創新藥的上市，我們計劃進一步擴大新特藥的覆蓋範圍，並維持處方藥的多元化覆蓋。
- 約[編纂]或[編纂]將於未來兩至三年用於進一步加強我們的線上醫療服務，擴大我們的線上諮詢和複診處方服務的規模和範圍，大力投入院外醫療服務市場，包括完善我們的妙手醫生、擴大醫療服務供應及豐富線上醫療生態系統、吸引更多合資格醫生加入我們的平台及增加我們的藥物產品組合。具體而言，我們計劃：
- 進一步發展和完善我們的線上醫療服務平台，以覆蓋更多疾病，特別是慢性疾病和複雜疾病，並通過與更多外部醫生合作及招募約100名擁有約5至15年經驗的醫生加入我們的線上醫療服務平台，發展和完善我們的線上醫療服務，如問診及藥物處方服務；及

未來計劃及[編纂]用途

- 為患者提供和製作更多專業的疾病教育資訊，滿足患者和廣大民眾的需求，提高他們對不同疾病的認識，並提高我們妙手醫生在患者中的品牌知名度。
- 約[編纂]%或[編纂]將於未來兩至三年用於擴大我們的線下醫療服務，包括完善線下醫療平台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，這將與患者的臨床治療方案形成互補，在醫院與家庭之間建立適切且便捷的治療環境，並促使更好的治療效果。特別是，我們計劃按專業領域組織我們的專業藥師團隊，以針對客戶的特定疾病和健康狀況定制我們的線下醫療服務。
- 約[編纂](約[編纂])[編纂]淨額預期將於未來三年用於(i)加強為醫院患者提供數字化服務及智能一體化醫院工作場所；(ii)擴大醫院服務網絡的覆蓋範圍；(iii)擴大我們供給端賦能服務有關的服務能力；及(iv)提高我們在潛在醫院客戶中的品牌知名度。具體而言，我們計劃將[編纂]用於加強我們的供給端賦能服務，[編纂]分配的詳細明細如下：
 - 約[編纂]或[編纂]將於未來三年用於提升醫院患者的數字化服務，優化醫院的智能一體化醫院工作場所，以減少線下醫院複雜工作流程。我們計劃的新項目的代表性例子包括我們計劃優化我們的解決方案，進一步加強我們的處方流轉管理平台、可視化的行政及運營管理平台以及轉診會診系統，並為醫院開發一個更使用友好的行政及運營管理平台。
 - 約[編纂]或[編纂]將於未來三年用於通過與更多醫院合作加強醫聯體平台，該平台促進醫院間合作，如醫療案例共享及虛擬聯合會診，以擴大我們醫院服務網絡的覆蓋範圍。具體而言，我們計劃：
 - 與中國各地的三級和二級醫院合作，旨在於未來三年將我們合作的醫院數量增加到約600家；

未來計劃及[編纂]用途

- 拓展我們的供給端賦能服務，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醫院服務網絡，以服務當地居民；及
 - 我們亦計劃於未來三年將約100多家醫院納入醫聯體平台，以促進醫院間合作。
- 約[編纂]或[編纂]將於未來三年用於通過為醫院開發新服務項目及更多元化的數字化解決方案，以提高我們的服務能力。具體而言，我們計劃：
- 將醫院患者診療的診前、診中、診後進一步數字化，我們認為這將為患者提供更便捷的醫療服務並提高醫院的運營效率；及
 - 將向醫院提供的數字化解決方案多樣化，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，以改進醫院離院患者管理服務。
- 約[編纂]或[編纂]將於未來三年用於增加我們的品牌資產及提高我們的品牌知名度，以吸引更多醫院使用我們的供給端賦能服務。特別是，我們計劃通過主辦更多的醫學會議提高醫院的參與度。
- 約[編纂] (約[編纂]) [編纂]淨額預期將於未來三至五年用於開發醫療產業端賦能服務，包括(i)進一步發展病程管理及服務包；(ii)進一步提升我們的保險服務，以擴大商業健康保險下的保險服務範圍，並通過社保與商業健康保險探索多元化的、便捷的線上支付方式；(iii)尋求潛在合作機會，以深化我們於馬來西亞保險服務的市場滲透率，並將我們的保險服務擴展至東南亞其他國家及地區；(iv)加深我們的醫療知識洞察及為醫藥公司制定營銷策略；及(v)在醫療健康行業以及人工智能及機器學習等尖端技術領域物色投資機會，以支持我們的增長及創新，並幫助我們提供更有效、更適合患者特定醫療需求和偏好的量身定制服務。截至本文件日期，我們尚未物色到任何具體目標或從事任何與潛在投資有關的任何交易。具體而言，我們計

未來計劃及[編纂]用途

劃將[編纂]於未來三至五年用於開發醫療產業端賦能服務，[編纂]分配的詳細明細如下：

- 約[編纂]或[編纂]將於未來三至五年用於引入更多臨床專科疾病管理服務包，以覆蓋更多治療領域及增強複雜和慢性疾病的治療能力，並針對不同疾病及健康狀況，為患者提供多元化的病程管理服務。具體而言，我們計劃：
 - 將我們的解決方案多樣化，以更全面涵蓋患者在院內就診、院外醫療交付乃至醫保支付的整個過程中的疾病管理。我們計劃根據患者的個人需要及不同醫療專科領域的臨床路徑改善和優化我們的病程管理服務，以更有效地管理患者的健康，並為患者提供量身定制的計劃；及
 - 進一步擴大我們的專科領域範圍，以為不同疾病的患者提供多元化的病程管理服務。我們計劃於未來三至五年在七個不同的專科領域提供病程管理服務。

- 約[編纂]或[編纂]將於未來三至五年用於擴大我們在商業健康保險下提供的保險服務範圍，並探索多元化的、便捷的線上支付方式。具體而言，我們計劃：
 - 憑藉我們對患者不斷精準的洞察，與更多保險公司共同開發更多種類的保險產品，旨在於未來三至五年內共同開發150種保險產品，並服務約180家保險公司；及
 - 憑藉我們豐富的醫療健康行業知識、我們自己的寶貴洞察及獨有的分析能力，通過社保與商業健康保險探索多元化的、便捷的線上支付方式，並發展數字化保險理賠處理平台，以提高我們保險服務的效率。

未來計劃及[編纂]用途

- 約[編纂]或[編纂]將於未來三至五年用於尋求潛在合作機會，以深化我們保險服務於馬來西亞的市場滲透率，並將我們的保險服務擴展至東南亞其他國家及地區。具體而言，我們計劃：
 - 在東南亞尋找及識別能與我們形成互補的潛在合資格合作夥伴；
 - 基於所積累的本地化經驗、運營策略及患者數據，經過審慎考慮及分析後與我們的合作夥伴有選擇地在城市及地區推出特色藥品保險產品；
 - 與東南亞的項目管理團隊及中國的再保險資源合作，管理整個項目的理賠風險。此舉包括但不限於產品開發諮詢、藥品清單編製、定價及諮詢、理賠監控、理賠數據管理及分析、承保以及對過度授權的高成本藥品的審查；及
 - 與參與提供我們保險服務的各個參與者建立聯繫，搭建專業藥品保險產品，作為當地健康保險系統的補充，從而為東南亞人民提供更好的醫療體驗。

- 約[編纂]或[編纂]將於未來三至五年用於累積我們的醫療知識洞察及為醫藥公司制定營銷策略，以加強我們與現有醫藥公司客戶的關係，並吸引更多醫藥公司客戶。具體而言，我們計劃：
 - 通過擴張我們的營銷服務積累醫學知識見解，從而覆蓋更多不同適應症品種。通過擴張我們的營銷服務，覆蓋更多不同適應症品種，我們認為我們有能力擴大我們在品種及疾病類型方面的醫學知識洞察力的範圍。例如，就各品種而言，我們計劃跟蹤患者的健康狀況及不良反應，收集與患者有關的全部縱向關鍵指標，並將這些數據錄入我們的患者數據庫。利用我們的專有分析能力，我們認為我們可以從為醫藥公司提供營銷服務的

未來計劃及[編纂]用途

過程中積累的大量患者數據中提取及提煉出更有價值的醫學知識見解。這些寶貴的醫療知識洞察，使我們能夠識別並發現更多醫藥公司願意與我們合作的領域；

- 繼續投資開發及提供更多營銷解決方案，並憑藉我們對患者客戶的洞察，為我們現有的解決方案增添新功能，旨在於未來五年內，將使用我們營銷服務的製藥、生物技術和醫療器械行業客戶數量增加至約200名；及
 - 通過提升我們的專有分析能力及聘用具備豐富的醫療行業知識的專業人員制定營銷戰略，從而幫助設計及管理醫藥公司的營銷戰略。首先，我們計劃聘用約20名具備豐富的醫療行業知識及兩年以上經驗的客戶經理，約45名負責項目協調及執行的項目經理及約6名助理及其他人員。我們認為，這些專業人員通過貢獻他們在不同藥物的藥代動力學、潛在不良反應監測、次要及主要終點的釐定以及患者跟蹤管理的其他重要指標方面的深刻見解知識，能夠幫助設計及優化我們為各品種量身定制的營銷策略。第二，我們計劃繼續改進及完善我們的數據分析能力，以更有效的方式處理大量的患者數據樣本，並在更精細層面上分析這些有價值的數據，例如考慮患者的人口特徵信息及過往病史，從而幫助為各品種制定定制的營銷策略。
- 約[編纂]或[編纂]將於未來三至五年用於有選擇地進行戰略投資及收購，我們認為這將使我們能夠擴大現有的保險服務項目，提高我們的技術能力，並加強我們對保險公司客戶的價值主張。僅當我們認為我們已物色到(i)擁有尖端技術的如機器學習、大數據分析及能夠提高我們分析能力且與我們的業務相關的其他技術的業務，尤其是，在數據分析領域擁有50項以上自主研發專利及擁有一隻由至少100名持有碩士及以上學位的技术專家組成的研發團隊的技術服務提供商；(ii)擁有與我們擴大產品和服務項目的計劃相協同的醫療行業的變現模式的業務，尤其是，專注於為新特藥設計的保險產品或為帶病體設計的保險產品及擁有覆蓋中國10個以上一線城市及20個省份的成熟網絡或

未來計劃及[編纂]用途

年度保費超過人民幣100百萬元的保險服務提供商；及(iii)運營具有可觀患者基礎並能令我們吸引新參與者加入我們平台的醫療保健應用程序的公司，尤其是，所開發的醫療保健應用程序擁有超過1百萬年度活躍用戶並具備良好往績記錄的醫療保健應用程序開發商，我們方會在中國進行合適的戰略投資及收購。我們認為，有關投資及收購戰略符合我們的業務戰略，原因是有關投資及收購可以使我們擴大現有產品及服務項目，提高我們的技術能力，並提升我們對患者及業務夥伴的價值定位。有關我們的戰略的更多詳情，請參閱「業務－我們的策略」。

- 約[編纂] (約[編纂]) [編纂]淨額預期將於未來三年用於提高我們技術平台的實力及數據分析能力，包括(i)購買軟件及硬件進行技術升級；(ii)招聘更多人工智能及機器學習方面的人才、數據科學家、軟件工程師、技術架構師以及為僱員提供技術相關培訓；及(iii)提高鳳心研究院的實力。具體而言，我們計劃將[編纂]於未來三年用於提高我們技術平台的實力及數據分析能力，[編纂]分配的詳細明細如下：
 - 約[編纂]或[編纂]將於未來三年用於為我們的研發團隊提供更多技術基礎設施支持。具體而言，我們計劃：
 - 資助我們系統的相關技術和基礎設施升級，例如進一步發展自動化技術，以加強線上庫存管理、移動端訂單執行反饋及線上支付報告，以改善我們技術平台的功能及表現；及
 - 增加我們在雲基礎設施及寬帶上的支出，以支持我們的平台。
 - 約[編纂]或[編纂]將於未來三年用於招聘及補償更多人工智能、機器學習及數據科學方面的人才。具體而言，我們計劃：

未來計劃及[編纂]用途

- 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，包括具有醫療數據、大數據分析、深度學習算法及醫學信息研究若干知識的數據工程師及科學家、軟件工程師及技術架構師，以進一步提高我們的技術實力；及
 - 提供具競爭力的薪酬待遇（設有以績效表現為基礎的獎勵制度）及持續的技術相關培訓，以吸引及挽留上述更有經驗的人員，並持續激勵他們。
- 約[編纂]或[編纂]將於未來三年用於進一步發展圓心研究院，專注於真實世界證據(RWE)研究，並使用從RWE研究中產生的見解指導我們的內部服務產品策略。圓心研究院的進一步發展及其研究將為客戶的產品、服務、客戶提供關鍵業務洞察力。
- 約[編纂]（約[編纂]）[編纂]淨額預期將用於一般公司用途及運營資金需要。

倘[編纂]設定為指示性[編纂]的最高[編纂]或最低[編纂]，則[編纂][編纂]淨額將分別增加或減少約[編纂]。

倘[編纂]獲悉數行使，則我們將收取的額外[編纂]淨額將為(i)[編纂]（假設[編纂]為每股[編纂][編纂]，即最高[編纂]）；(ii)[編纂]（假設[編纂]為每股[編纂][編纂]，即[編纂]的中位數）；或(iii)[編纂]（假設[編纂]為每股[編纂][編纂]，即最低[編纂]）。

倘[編纂][編纂]淨額（包括[編纂]獲行使所獲得的[編纂]淨額）高於或低於預期者，則我們可能會按比例調整上述[編纂]淨額的用途分配。

倘[編纂][編纂]淨額毋須立即用作上述用途，或倘我們無法實施任何部分擬定計劃，我們可能及僅將在認為符合本公司最佳利益的情況下將該等資金持作短期存款並存放於持牌銀行或獲授權金融機構。在此情況下，我們將遵守上市規則的適當披露規定。

未來計劃及[編纂]用途

此外，我們將以具成本效益的方式實行本節所載的業務擴展計劃，並謹慎調配可用資本資源以支持未來三至五年的業務運營及未來擴展計劃。其中，我們計劃於實行業務擴展計劃時實施以下措施：

- 憑藉日益全面的供應鏈及管理系統，我們擬通過自建新藥房而非收購來逐步擴展藥房網絡，有助我們減少與開設新藥房有關的成本。
- 我們計劃引入人工智能賦能管理工具以提高運營效率。我們擬設計並推出由人工智能驅動的新產品，以減少僱員工作量的同時提升患者管理效率，繼而改善運營效率及患者凝聚力。
- 我們已通過縮減人手以提升運營效率來提高總收入。舉例而言，我們於截至2023年6月30日擁有4,105名僱員，截至2022年12月31日則為4,262名僱員。相比之下，我們的業務自截至2022年6月30日止六個月至2023年同期有相當大的增長，體現於截至2022年6月30日止六個月至2023年同期總收入的43.1%增幅。展望未來，我們將繼續提高工作效率以進一步提升僱員人均收入比例及運營效率。