
業 務

概覽

我們的使命

我們致力於打造每個醫生的AI診療助理、每個居民的AI健康助手。

我們的願景

我們致力於利用革新的人工智能技術促進優質醫療資源的公平可及，成為全球醫療人工智能行業領導者。

關於我們

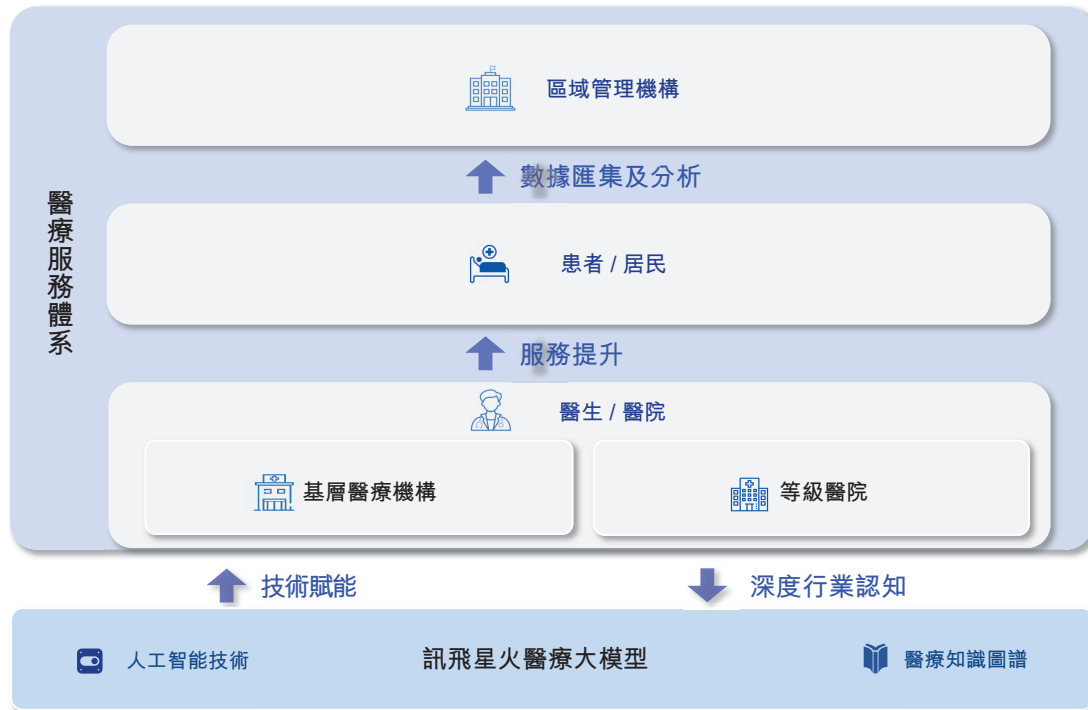
我們是利用人工智能技術賦能醫療行業的先行者，是中國醫療人工智能解決方案规模化商業落地的領跑者。我們致力於構建人機協同的新型診療體系，並助力中國醫療改革。根據弗若斯特沙利文的資料，我們2022年的收入規模在中國醫療人工智能行業中排名第一。

憑藉控股股東科大訊飛在人工智能市場的領導地位，我們的目標是成為醫療人工智能行業的全球領導者。我們在中國醫療行業推進和實施大模型方面開闢了道路。大模型通過大量數據集的訓練，不斷理解、總結、生成和預測新內容。我們專有的訊飛星火醫療大模型面向300多種醫學場景應用，根據中國國家科技信息資源綜合利用與公共服務中心(STI)的一項測試，訊飛星火醫療大模型在專家級醫學知識圖譜問答、臨床語言理解、醫學文檔生成、疾病診斷及治療推薦、多輪醫療對話及多模態交互等六個醫學場景中的自然語言處理任務維度超越GPT。我們是唯一一家參與制定「用於醫療領域的大型語言模型的技術評估體系和標準規範」的企業。根據弗若斯特沙利文的資料，該體系屬於中國第一批基於行業標準擬定的醫療大模型技術評價體系和使用規範，用以全面評價人工智能技術在醫療行業的應用。

我們領先的人工智能技術取得的持續進步，和醫學知識圖譜的不斷擴展，有助於訊飛星火醫療大模型的發展，賦能我們不斷豐富產品和服務組合。我們是推動中國醫療人工智能技術從語音識別和自然語言理解到醫療大模型的先行者，該等發展標誌著公司的人工智能技術已經從感知智能向認知智能進化，並進一步廣泛應用於醫療行業。在此過程中，我們的醫學知識圖譜提供了詳細且結構化的信息，以不斷改進和完善我們的醫療人工智能技術及其應用。我們仍在不斷增強和豐富醫療人工智能解決方案的產品組合，以滿足醫療行業主要參與者的多樣化需求。具體而言，我們(i)服務於基層醫療機構以提升基層醫生的診療能力；(ii)向等級醫院提供醫院服務以提升醫院及醫生工作效率；(iii)提供患者服務以改善患者及居民獲得的醫療服務；(iv)提供區域健康信息平台解決方案以協助區域管理機構進行數據驅動的一體化管理並提高醫保基金使用效率。

業 務

下圖是我們利用強大技術能力支撐的醫療服務體系示意圖，為醫療行業的主要參與者賦能。受益於技術賦能，我們的業務覆蓋了全面的產品和服務矩陣。通過服務基層醫療機構及醫院的醫生，我們協助彼等為患者及居民提供更好的醫療服務。同時，區域管理機構可以通過使用我們的產品，匯總及分析存儲在其平台上的數據來支持其決策。由此，我們積累了深入的行業見解，從而幫助我們不斷提升技術能力，創造良性循環。



作為中國醫療體制改革的積極參與者，我們靈活地適應最新政策，將研發方向與市場趨勢在戰略上保持一致。我們能夠持續滿足醫療行業不斷變化的需求，並擴張我們的多元化用戶群，包括基層醫療機構及醫院、患者和居民及區域管理機構。區域管理機構通常負責管理各自地區的多個基層醫療機構。截至最後實際可行日期，我們向約52,000家基層醫療機構提供產品及服務，涵蓋30多個省份400多個區縣，以及400多家醫院（包括中國百大醫院當中40多家及十大醫院當中7家）；根據弗若斯特沙利文的資料，我們的助聽器按銷售額在2023年中國兩大電商平台京東及天貓「618購物節」年度購物活動的同類產品中排名第一；我們的診後管理平台已服務逾48,000名患者。根據弗若斯特沙利文的資料，截至最後實際可行日期，我們的智醫助理是全球首個且是唯一一個通過國家執業醫師資格考試（綜合筆試）的智能解決方案。按收入計，我們的智醫助理於2022年在中國基層醫療機構CDSS市場中排名第一，市場份額為76.6%，在行業內獲得高度認可並於2023年在國家衛健委及其他區域管理機構共同承辦的第一屆全國數字健康創新應用大賽醫學人工智能主題賽中榮獲一等獎。

業 務

憑借我們強大的技術能力、廣泛的客戶群及高品牌認可度，我們已實現全面醫療人工智能解決方案的大規模商業化並於往績記錄期間實現強勁的業務表現。我們的收入由2021年的人民幣372.5百萬元增加26.7%至2022年的人民幣471.9百萬元，其由截至2022年9月30日止九個月的人民幣251.4百萬元增加29.0%至截至2023年9月30日止九個月的人民幣324.3百萬元。我們的毛利由2021年的人民幣187.7百萬元增加22.9%至2022年的人民幣230.7百萬元，並由截至2022年9月30日止九個月的人民幣129.6百萬元增加38.1%至截至2023年9月30日止九個月的人民幣179.0百萬元。截至2021年、2022年12月31日及2023年9月30日，除我們影像雲平台及智能硬件、助聽器的客戶外，我們分別累計服務438名、639名及914名客戶。

我們的市場機遇

人工智能產業見證了大模型等技術突破，尤其是特定領域的大模型，在醫學場景中自然語言處理任務上表現卓越。根據弗若斯特沙利文的資料，大模型有望在近期刺激全球經濟成長，特別是在包括醫療在內的複雜行業的垂直領域大模型（即垂類大模型）上的應用潛力巨大。隨著人機協同的增強，以及針對不同專科疾病的醫學知識圖譜得以更廣泛的應用，預計醫療垂直領域大模型將應用於醫療服務中的所有關鍵階段，涵蓋診前、診中以及診後管理等。根據弗若斯特沙利文的資料，中國醫療人工智能市場規模預計將由2022年的人民幣68億元增加至2032年的人民幣3,110億元，2022年至2032年的複合年增長率為46.6%。作為中國醫療人工智能行業的領導者及醫療大模型開發及商業化的開拓者，我們相信我們有能力利用訊飛星火醫療大模型抓住現有的市場機遇。

我們的產品及解決方案

我們全面且高度可擴展的醫療人工智能解決方案體系針對醫療行業所有主要參與者的廣泛需要，將我們的影響力從基層醫療機構擴展至醫院、患者和居民及區域管理機構。我們的產品及解決方案提供從健康風險預警、早篩、診斷、治療、康復效果隨訪、診後管理與慢病管理的醫療全流程覆蓋。具體而言：

- **基層醫療機構服務**。基層醫療機構服務業務線由**智醫助理**及**慢病管理**組成，包含我們面向基層醫療機構的人工智能解決方案矩陣的首個成熟產品。

業 務

我們的**智醫助理**為基層醫療機構醫生提供AI輔助診斷及治療建議，提升醫學能力、藥物治療適宜性的能力、規範診療流程，繼而減少醫療過失。該產品亦為省級衛生健康委員會等區域監管機構提供監測服務，實現循證質量控制和精準管理。

我們的**慢病管理**為高血壓及高血糖等慢病建立分級管理模式。通過智能硬件收集的日常檢測結果，我們的慢病管理產品有助衡量患者及慢病高風險人士的健康狀況，進行風險分層並協助醫生為患者量身定制管理計劃。通過使用這些工具，患者可以及時在基層醫療機構或醫院接受與之病情嚴重程度相符的醫療服務，同時，基層醫療機構的醫生及醫護專業人員可通過使用我們的產品提高工作效率。

- **醫院服務**。我們的醫院服務業務線包括**智慧醫院解決方案**和**診療助理**，整合醫院生態系統的多元化醫學場景，賦能醫療服務的同時，提升等級醫院和醫生的管理和診療效率。

我們的**智慧醫院解決方案**旨在提高醫生在病人管理方面的效率。例如，我們的解決方案提供全天候的患者全息診療信息調閱，並能通過我們的語音文字工具協助醫生生成電子病歷和診療建議，亦能通過提供運營數據統計分析，協助醫院管理層作出決策。

我們的**診療助理**幫助提升等級醫院醫生的整體效率和服務質量。我們的診療助理，可嵌入醫院信息系統中，並無縫銜接住院和門診場景，具備專科CDSS等功能。

- **患者服務**。我們的患者服務業務線包括**智慧醫院患者服務與診後管理**（包括**訊飛曉醫APP及小程序**）、**影像雲平台**和**智能硬件**。通過提供患者服務，我們已將業務範圍延伸到覆蓋醫療系統終端用戶，以鎖定長期和穩定的盈利能力和增長態勢。

業 務

我們的**智慧醫院患者服務與診後管理**為定制診後患者管理計劃而開發。患者可以在接受醫生診療後於此平台與醫生聯絡，上傳其病歷，接收用藥提醒以及進行患者自我報告。他們亦可使用該平台與醫生溝通，並在康復過程中通過平台內置的聊天機器人獲得常見問題的答案。該平台亦可作為醫生收集和分析與患者康復相關數據的工具。

我們的**影像雲平台**，旨在提供遠程醫學影像服務，並協助分級診療制度的實施和落地。影像雲平台覆蓋安徽省，全省各級醫院的醫生可將影像結果上傳至我們的影像雲平台，並查閱其他醫院上傳的影像結果。截至最後實際可行日期，超過1,900家醫院和超過2,700名專家已在平台上註冊。截至同日，我們的影像雲平台在安徽省服務近70百萬個病例，月均線上活動量近20,000例。

我們的**智能硬件**主要包含助聽器。值得注意的是，根據弗若斯特沙利文的資料，我們的助聽器按銷售額在2023年中國兩大電商平台京東及天貓「618購物節」的同類產品中排名第一。

於2023年10月，我們推出了面向患者的應用**訊飛曉醫**應用程序及小程序，以滿足患者及居民診前、診中、診後三大階段的問診需求。患者診前問詢功能可大幅提升問診效率。訊飛曉醫應用程序及小程序亦支持規劃用藥，大幅減少潛在不合理用藥。患者及居民還可使用訊飛曉醫解讀診斷和體檢報告，根據該等報告生成健康提醒，並幫助患者找到正確的科室。

- **區域管理平台解決方案**。我們的區域管理平台解決方案業務線包括**智慧衛生解決方案**和**智慧醫保**。

智慧衛生解決方案旨在推進診療一體化，涵蓋門診、住院和公共衛生服務。通過我們的服務，區域管理機構可監控及管理基層醫療機構醫生等專業醫護人員的能力，尤其是在低線城市。區域管理機構還能通過使用我們的服務進行傳染病防控。

業 務

我們的**智慧醫保**使我們能夠將客戶群從醫療服務提供商擴大到醫療付款方。地方醫保局、基層醫療機構和醫院可使用我們數據驅動的解決方案，以審查和分析保險理賠的合理性。我們的解決方案主要檢查電子病歷，並向地方醫保局報告過度治療或潛在的保險欺詐等異常情況。我們相信該等解決方案有助於提升區域管理機構提供醫療支出的可視性，協助防止醫保基金的不合理使用並促進醫保基金的有效調配。

我們的技術優勢

我們基於對醫療行業的深刻理解，獨立打造技術。我們已建立圍繞深度神經網絡、深度學習和醫學知識圖譜的核心技術框架，以及語音識別、圖像識別及自然語言理解在醫療領域應用的專有核心技術。我們的技術優勢通過以下重大進展得以印證：

- 我們是唯一一家參與制定「用於醫療領域的大型語言模型的技術評估體系和標準規範」的企業。根據弗若斯特沙利文的資料，該體系屬於中國第一批基於行業標準擬定的相關醫療人工智能技術使用規範，全面評價人工智能技術在醫療行業的應用；
- 根據弗若斯特沙利文的資料，截至最後實際可行日期，我們專有的智醫助理是世界第一個及唯一一個通過國家執業醫師資格考試（綜合筆試）的智能解決方案。智醫助理於考試中得分456分，超出參與考試的人類考生96.3%；
- 根據STI進行的一項測試，訊飛星火醫療大模型從專家級醫學知識圖譜問答、臨床語言理解、醫學文檔生成、疾病診斷及治療推薦、多輪醫療對話、醫學場景中的多模態交互等醫學場景的NLP任務維度超越GPT；及
- 我們的研究部門致力於基礎技術進步和產業生態系統構建，被認定為安徽省醫學人工智能研究與應用重點實驗室。我們的研究工作為我們的技術進步奠定基礎，推動醫療人工智能的發展，以滿足醫療行業的系統性需求。

業 務

競爭優勢

用人工智能賦能中國醫療行業，實現產品和服務商業化的領跑者和先行者，在中國擁有最大的客戶覆蓋規模

利用人工智能技術賦能醫療行業的先行者

我們致力於通過人機協同推進人工智能賦能的新型診療體系，從而抓住醫療人工智能行業的機遇，並推動醫療改革。

- 根據弗若斯特沙利文的資料，截至最後實際可行日期，我們推出的智醫助理是全球首個及唯一一個通過國家執業醫師資格考試（綜合筆試）的智能解決方案。根據相同資料，按收入計，我們的智醫助理於2022年在中國基層醫療機構CDSS市場中排名第一，市場份額佔76.6%。我們的智醫助理獲國家衛健委及科技部在內的監管機構的高度認可。
- 我們是唯一一家參與制定「用於醫療領域的大型語言模型的技術評估體系和標準規範」的企業，該體系預計將成為未來行業發展的重要標準及指南。

我們認為，我們全面綜合的醫療人工智能解決方案矩陣有助於提高醫療體系效率。例如，我們的基層醫療機構服務可以提升基層醫療機構的醫生及醫護專業人員的綜合醫學能力，擴大優質醫療服務覆蓋，從而達到優化醫療資源配置、降低醫療費用的目的。我們建立了從全科到專科可擴展的解決方案，以滿足多樣化的醫療需求。我們的醫院服務涵蓋完整的服務流程，有效提升了醫生工作效率和醫療服務質量，患者就醫體驗及患者依從性得到改善（患者的行為與醫囑相符的程度）。考慮到數字化水平等因素，我們可根據每個地區的具體情況採用不同的方法，我們的解決方案既可應用於經濟發達地區，又可以在經濟欠發達地區得以實施和應用。

醫療人工智能解決方案大規模商業化的領跑者

基於深厚的行業理解和強大的人工智能技術，我們積累了廣泛的客戶群，包括基層醫療機構、醫院、患者和居民及區域管理機構。截至2021年、2022年12月31日及2023年9月30日，除我們影像雲平台及智能硬件、助聽器的客戶外，我們分別累計服務438名、639名及914名客戶。截至最後實際可行日期：

- 我們的智醫助理已覆蓋中國30餘個省的400多個區縣，提供人工智能輔助診斷建議超過740百萬條、電子病歷標準化建議超過280百萬條；

業 務

- 我們的醫院服務已覆蓋400多家等級醫院（包括中國百大家醫院中的40多家及中國十大醫院中的七家）；及
- 根據弗若斯特沙利文的資料，我們的助聽器按銷售額在2023年中國兩大電商平台京東及天貓「618購物節」年度購物活動的同類產品中排名第一。

我們的商業化落地能力通過不斷拓寬的客戶覆蓋得以驗證。我們開發的人工智能產品和服務與監管重點及政策發展一致，以提高醫生醫學能力和工作效率。通過在區域管理機構及基層醫療機構標桿項目上積累的豐富經驗及品牌知名度，我們進一步開發了為醫院和居民打造的解決方案。通過雙向轉診平台，我們將基層醫療機構和等級醫院業務打通，並結合了區域醫療數據平台將的優勢，整合了為各基層醫療機構和醫院打造的解決方案，以產生協同效應並拓寬客戶覆蓋。對於為患者和居民開發的解決方案，我們提供診後管理平台等工具，致力於滿足區域管理機構、醫院、醫生、患者及居民的需求。

於2021年、2022年以及截至2022年及2023年9月30日止九個月，我們的收入分別為人民幣372.5百萬元、人民幣471.9百萬元、人民幣251.4百萬元及人民幣324.3百萬元，毛利分別為人民幣187.7百萬元、人民幣230.7百萬元、人民幣129.6百萬元及人民幣179.0百萬元。

強大的技術能力結合對醫療行業的深刻理解，形成競爭對手難以企及的獨特優勢

我們依託在人工智能技術方面的優勢以及醫療和人工智能領域的複合性人才，我們具備專屬的技術能力，以滿足醫療行業系統性需求。

領先的人工智能技術，依託強大的技術資源和研發能力

作為中國人工智能龍頭、語音技術領頭羊科大訊飛的子公司，我們的目標是成為醫療人工智能領域的全球領導者。受益於科大訊飛20餘年積累的國際領先的技術優勢，我們基於對醫療行業的深刻理解，獨立打造技術。我們已建立圍繞深度神經網絡、深度學習和醫學知識圖譜的核心技術框架，以及語音識別、圖像識別及自然語言理解在醫療領域應用的專有核心技術。特別是，自然語言理解是我們通過非監督模式學習臨床指南、專家共識來不斷擴展醫學知識圖譜的關鍵，這有助於我們積累行業見解。尤其是：

- 根據弗若斯特沙利文的資料，我們專有的智醫助理是世界上第一個通過國家執業醫師資格考試（綜合筆試）的機器。智醫助理於考試中得分456分，超過96.3%參加同場考試的人類應考者。

業 務

- 我們獨立開發了訊飛星火醫療大模型，基於臨床指南、專家共識和學術文獻等數據，所載參數量達到萬億級。訊飛星火醫療大模型具備綜合醫療知識圖譜、複雜醫療語言理解、醫療文書生成、診療邏輯的循證推理、主動多輪問診、人文關懷與自學習能力。

根據中國STI進行的第三方測試數據，訊飛星火醫療大模型已進行嚴格的評測，並從專家級醫學知識圖譜問答、臨床語言理解、醫學文檔生成、疾病診斷及治療推薦、多輪醫療對話及多模態交互等多個醫學場景中的NLP任務維度超越GPT。

截至最後實際可行日期，我們的研發團隊由超過400名人員組成，核心成員平均擁有超過7年的算法研發經驗。我們的研發團隊專注於開發、加強和優化我們的核心算法及模型。

對醫療行業的深入了解為包括大模型在內的AI技術落地和商業化保駕護航

依託於我們具備廣泛行業專有知識的醫療專家團隊，我們擁有對醫療行業的深刻見解，這也使我們從一眾傳統AI公司與科技公司中脫穎而出。因此，我們能夠滿足醫療行業的本質需求及醫療專業性高標準。我們從現實場景中持續收集用戶反饋以積累我們的行業知識。截至最後實際可行日期，我們與中國醫學雜誌社等頂尖醫療研究機構形成戰略合作，這些合作使我們能夠從多語種醫學臨床指南、專家共識及學術文獻中獲取大量全面、權威的醫學數據。憑借廣泛的數據集，我們能夠持續完善及升級我們的人工智能模型，包括訊飛星火醫療大模型。

我們的內部醫療專家在增強我們在醫療行業的專業知識方面亦發揮關鍵作用。截至最後實際可行日期，我們引入超過60名醫療專業人員，他們與全國超過400家二、三級醫院緊密合作，幫助我們的醫療人工智能技術更好地滿足現實世界的需求。特別是，我們的訊飛醫療研究院聚集了諸多醫療和人工智能技術領域背景的複合型人才，他們從醫療行業的角度不斷積累和豐富我們的醫學知識圖譜並持續進行算法優化。訊飛醫療研究院是確保我們成功開發和實施核心技術並鞏固我們在AI技術和行業專業知識方面競爭優勢的根本。

業 務

創新驅動的解決方案實現了可拓展的產品組合，能夠解決大量未滿足的需求

中國的醫療人工智能行業的市場規模大、增長迅速，人工智能賦能的醫學場景應用廣泛且仍在不斷拓展。根據弗若斯特沙利文的資料，中國醫療人工智能市場規模預計將由2022年的人民幣68億元增加至2032年的人民幣3,110億元，2022年至2032年的複合年增長率為46.6%。我們致力於通過持續豐富我們的產品組合，抓住市場潛力。

基於創新的開發工作，持續完善和增強醫療人工智能解決方案的特點和功能

基於我們的技術基礎設施，我們模塊化、可拓展、可整合的產品和服務可以根據客戶不斷發展變化的需求進行豐富和完善。將我們創新驅動的開發能力和深刻的行業洞見相結合，我們可有效地將單一的產品和服務轉化或升級為整合解決方案。特別地，我們能夠開發出區域整合解決方案，以滿足區域主要醫療管理機構的本質需求。該等合作關係使我們能夠將我們的解決方案矩陣擴展至覆蓋公共衛生、醫療保險、慢病管理等場景，加強我們的市場影響力。

例如，我們於2022年在甘肅省部署了針對高血壓、糖尿病、慢性阻塞性肺病和中風等慢病管理。截至最後實際可行日期，我們的慢病管理已覆蓋甘肅省超過80個縣區約1.9萬個基層醫療機構，服務超過300萬老年居民。隨著慢病管理在甘肅省的實施，高血壓規範管理率（「規範管理率」）由實施前的51%提高至71%，糖尿病規範管理率則由實施前的52%提高至68%。

可拓展及規模化的解決方案矩陣滿足多元化需求

我們致力於持續實現系統性創新及豐富我們的產品和服務組合，從而鎖定我們的市場潛在優勢。迅速擴展和豐富的解決方案品類為我們提供了業務可持續拓展的基礎。

業 務

我們的產品和服務基於我們對醫療行業的深刻理解而開發，以滿足不斷變化的市場需求。為了響應分級診療以及醫保基金的有效調配，我們推出了支持雙向轉診系統的產品及服務。特別是，我們已通過遠程會診和雙向轉診等功能將基層醫療機構和等級醫院連接起來。當基層醫療機構接收到危機和疑難雜症患者時，等級醫院的醫生可使用我們的產品基於共享電子病歷向基層醫療機構的醫生提供線上診療建議。患者在醫療接受治療後可被轉診至基層醫療機構進行康復治療和診後病情跟蹤。這樣做可以優化醫療資源配置，解決等級醫院人滿為患的痛點。我們相信我們的產品有助於促進基層醫療機構和醫院之間的協作和連接，並通過減少過度檢查或過度治療，提升調配醫保基金的效率。

我們已經逐步開發出針對廣泛應用場景（包括慢病管理、傳染病防控、醫保管理）的解決方案，並在這些單獨解決方案基礎上，進一步為區域管理機構開發了一站式解決方案。此外，基於我們在基層醫療機構和區域管理機構的標誌性項目上積累的豐富經驗和品牌知名度，我們可以有效擴大對醫院和個人客戶的影響力。

基於我們為不同經濟條件的地區提供服務的能力，我們的解決方案可實現複製和擴展。例如，我們的服務不僅適用於經濟狀況良好的地區，還能在競品難以覆蓋的經濟欠發達和信息化水平不足的地區落地。我們正在對越來越多的省市進行深入覆蓋，有效搶佔目標市場。截至最後實際可行日期，我們已在中國各地部署了合同金額在人民幣50百萬元或以上的區域綜合解決方案，並在中國重點區域形成了競爭優勢，具有持續產生收入的巨大商業潛力。

協同商業化戰略推動未來增長

為應對醫療人工智能行業中不斷變化的多樣化需求，我們結合技術進步、監管重點、政策發展，和基於多樣化客戶群收集的回饋意見所形成的自下而上的市場見解，建立了自上而下的戰略規劃。我們亦通過營銷活動及客戶教育積極推廣產品和服務。我們相信，這種協同商業化策略有助於促進不同業務分部的交叉銷售，從而提高客戶滿意度和我們的整體業務績效。截至2023年9月30日，超過200名客戶購買了我們兩種或以上的產品或服務。

業 務

協同商業化策略擴大客戶覆蓋範圍

基於我們強大的技術優勢和高效的商業化能力，我們通過落實我們全面、綜合的醫療人工智能解決方案矩陣的廣泛應用，可以連接基層醫療機構、醫院、居民和患者。我們的協同商業化戰略能夠快速有效地擴大客戶覆蓋範圍。我們開發的產品及服務旨在為醫生（尤其是基層醫療機構的醫生）提供協助，與醫療行業的監管重點及政策發展保持一致。我們產品在基層醫療機構的成功應用既展示了我們的服務能力，又幫助我們進一步有效地向區域管理機構推廣我們的產品及服務。憑藉強大的品牌聲譽，我們能夠有效地向醫院和居民推廣我們的產品和服務，如慢病管理解決方案。

我們的全民健康信息平台證明了我們有能力擴大客戶群，除基層醫療機構外，還包括區域管理機構及等級醫院。我們首先幫助客戶建立居民健康信息檔案、電子病歷系統及醫療資源數據庫，以增強省內基層醫療機構的醫療服務能力。該平台可與我們的智慧醫保、智慧醫院患者服務與診後管理等其他面向區域管理機構和等級醫院的產品連結。該等產品及服務的應用有助我們獲得安徽省衛生健康委員會的認可並打造我們的品牌知名度，從而有效地向地方醫院推廣我們的產品及服務。此外，從服務基層醫療機構累積的行業見解也有助於我們進一步開發一系列其他解決方案，包括慢病管理和傳染病監測預警與應急指揮信息平台等。相應地，我們的產品和服務也為區域管理機構的公共衛生管理舉措作出貢獻，實現了協同效應並加強了醫院與基層醫療機構之間的聯繫。

我們致力於持續推出及商業化新產品，利用創新解決方案動態解決行業主要參與者未獲滿足的需求。例如，我們的智慧醫保有助於服務於省級衛生健康委員會，促進醫療保險基金的有效調配及優化醫療資源配置。該解決方案亦通過提供理賠前提醒、理賠中提示、理賠後監控及理賠分析，協助地方醫保局規範公共醫療保險基金的使用。地方醫保局可使用我們的服務識別醫保基金的濫用，如不符合醫保規定、過度治療及定價過高等。

業 務

全面的客戶覆蓋促進產品開發和交叉銷售

通過為醫療行業的主要參與者提供服務，我們能夠敏銳地捕捉到新的市場需求。我們通過持續挖掘現有客戶的新需求，並及時響應該等需求，豐富產品組合，抓住新機遇來增強客戶黏性。例如，我們的智慧醫院患者服務與診後管理在疊加訊飛星火醫療大模型的能力並大幅增強後，促進了隨訪諮詢，並減少患者及居民不必要的就診。我們升級後的平台有助於在診後管理的整個周期中實現慢性病標準化管理，從而改善患者體驗並增加後續諮詢量。由此，我們能夠與個人客戶進一步加深聯繫。

我們的協同商業化戰略使我們能夠迅速擴大業務範圍，而我們的旗艦產品智醫助理的開發和升級已印證了這一點。根據弗若斯特沙利文的資料，2017年，智醫助理成為世界上第一個以及唯一一個通過國家執業醫師資格考試（綜合筆試）的智能解決方案。2018年，為提升基層醫療機構醫學能力，我們在安徽省四縣一區進行智醫助理的試點項目。2020年，智醫助理在安徽省基層醫療機構實現快速部署，服務範圍涵蓋100多個區縣，因良好的效果廣受認可。截至最後實際可行日期，我們已向中國內地超過30個省份提供智醫助理，累計服務超過400個區縣的基層醫療機構。

我們在安徽省合肥推出傳染病監測預警與應急指揮信息平台解決方案，助力傳染病防控數字化。截至最後實際可行日期，該平台向用戶提供時空聚類分析、流行病態勢推演和基於醫學知識圖譜的深層因果推理等模塊，基於從1,400多家基層醫療機構及約20家等級醫院所收集的多模態數據的訓練。我們的解決方案，通過監測41種法定傳染病、15種非法定傳染病，6大症候群監測信號，實時支持傳染病檢測預警與應急指揮信息平台。自2023年起，我們的平台已協助區域管理機構監測及管理常見傳染病，如流感、諾如病毒（急性腸胃炎）及呼吸道傳染病。

在我們不斷將能力商業化能力的同時，我們通過產品和服務的不斷改進和升級，為醫療行業的主要行業參與者主要參與者持續創造價值。該等工作讓我們能夠持續獲得行業見解，從而增強我們的醫療能力。

業 務

具備豐富跨學科專業知識且富有遠見卓識的管理團隊

我們的高級管理層團隊由人工智能及醫療行業資深專業人士組成，其在人工智能技術、產品開發、醫療服務、市場銷售和金融等領域擁有豐富的經驗。我們的高級管理層成員平均擁有超過9年的人工智能行業和10年醫療行業經驗。此外，我們超過38%的高級管理層成員具備醫工結合的複合背景。

我們的總經理兼執行董事陶曉東博士在人工智能及醫療健康領域積累了豐富的經驗。陶博士取得中國科學技術大學電子工程及資訊科技系學士學位，美國約翰霍普金斯大學博士學位，並且是電子電氣工程師學會（「IEEE」）高級會員，研究方向與醫學影像相關。陶博士在全球知名公司擁有超過19年的工作經驗。例如，在他就職於美國通用電氣公司GE醫療中國期間，從事醫學影像研究。在Koninklijke Philips Electronics N.V.任職期間，陶博士曾擔任Philips Research China的首席科學家，隨後擔任Philips Healthcare Radiology Solutions的首席解決方案架構師，領導團隊從事影像設備、成像方法、臨床應用等領域的科研及產品開發。2016年12月，陶博士加入母公司科大訊飛集團，並先後擔任本公司執行董事及總經理。陶博士帶領我們開展產品研發和商業化工作。

我們的董事長劉慶峰博士對科大訊飛集團的成立及快速發展起到了至關重要的作用，他還參與成立本公司。劉博士於中國科學技術大學取得信息與通信工程專業碩士學位和信息與通信工程專業博士學位，在人工智能行業擁有超過25年的專業及管理經驗。劉博士對我們業務的領導體現了科大訊飛集團對實現醫療產業實際落地的決心。得益於科大訊飛集團在人工智能行業的龍頭地位和品牌形象，以及我們的人才優勢，我們有能力以優越的產品性能和優質的服務推動市場發展。

發展戰略

持續加強我們的醫療人工智能基礎設施和人工智能能力建設，加強研發投入，保持行業代差級優勢

我們計劃繼續加強我們的醫療AI基礎設施及AI能力建設。具體而言，我們計劃：(i)持續積累基於醫學場景的行業見解；(ii)基於有關行業理解持續豐富我們所提供的服務組合；(iii)提升我們在數據分析方面的能力；及(iv)加大與研發合作夥伴間的合作，例如行業協會、醫療研究機構及大學。此外，我們將繼續擴展我們的醫學知識圖譜，通過提高我們於知識的聚合及分析、抽取、建模、映射、融合、存儲和挖掘的能力來訓練我們的AI模型。

業 務

我們將持續開發和升級我們的算法和模型。為實現此目的，我們擬通過訊飛醫療研究院進行內部研發及與知名研發機構進行合作。我們亦擬通過戰略合作，進一步加強技術基礎設施，以支持人工智能模型訓練。同時，我們將繼續加強我們的硬件以確保穩定的數據存儲和輸出。

我們計劃持續升級我們的訊飛星火醫療大模型。我們擬繼續加強模型訓練數據集及醫學知識圖譜、擴展參數規模以及拓寬及加深其應用以適應更廣泛的醫學場景。我們亦計劃進一步將訊飛星火醫療大模型整合到我們的醫療人工智能解決方案中，以擴大我們產品及服務的覆蓋範圍，增強其性能及提升我們的技術能力，並由此鞏固我們的技術優勢。

我們將持續與知名醫院、醫療研究機構及大學以聯合研究形式開展戰略合作。我們的目標是通過取得技術突破（如在醫療行業的大模型方面的進步）鞏固我們的領先地位及與醫療人工智能能力相關的品牌認知度。

擴大地理覆蓋範圍及客戶範圍

我們計劃通過解決方案矩陣多元化來擴大和深化與現有基層醫療機構和醫院客戶的合作。我們的目標是，隨著我們解決方案矩陣的擴展和豐富，在與現有客戶維持密切關係的同時繼續增加每名客戶交易的收入，並積極吸納新客戶。具體而言，我們計劃顯著擴大在區縣級的市場佔有率。截至最後實際可行日期，我們的業務覆蓋400多個區縣，約佔中國區縣總數的14%。

我們計劃進一步提升我們的醫院服務在二級、三級醫院的市場覆蓋率。我們將為醫院客戶提供智慧醫保解決方案，並幫助他們提高運營效率以及風險防範和控制能力。我們將繼續升級我們的解決方案，特別是與患者管理相關的解決方案。

我們將加強銷售團隊的建設和工作效率的提升。我們將評估銷售業績及表現，戰略性地建立當地業務中心，進一步擴大地理覆蓋的深度和廣度。此外，我們可進一步吸引海外人才，以進一步尋求商機。

我們將進一步探索與區域管理機構的長期合作機會，並繼續實施試點項目。憑借豐富多樣的項目經驗，我們認為自身有能力取得更多與各級醫療管理機構的合作機會。新的合作將進一步展示我們的服務能力並提升我們的品牌知名度。

業 務

持續優化解決方案體系，提高運營效率

我們將持續優化升級現有產品和服務，穩步提升我們的市場份額並保持領先位置。我們將持續鞏固和加強現有產品和服務的專業化、智能化、數字化、信息化能力。例如，除了基層醫療機構的醫生及醫護專業人員所經歷的場景外，我們計劃進一步升級智醫助理以從全科覆蓋到專科。我們還計劃通過提升健康管理能力進一步豐富我們智能硬件的產品矩陣，使患者及居民受益。為實現這一目標，我們將進一步加強智能硬件產品的研發投資或尋找例如與硬件產品製造商等相關的併購機會。我們還將提高我們產品的實用性和可及性。

我們將動態了解醫療行業的最新趨勢和市場需求，從而戰略性地調整我們的研發力度。我們將繼續與醫學研究機構和其他行業主要參與者積極洽談並促進合作，豐富我們的產品組合，擴大我們的產品和服務的應用場景。

我們亦計劃提升運營效率。特別是有計劃地做好與銷售及營銷、研發以及管理相關的成本控制，實現盈利能力的持續提升。

通過商業化協同戰略抓住新的盈利機遇

我們的目標是為我們的產品和服務抓住新的盈利機會。我們計劃通過進一步擴展我們的醫院服務、區域管理平台解決方案和患者服務來增加收入並實現收入多元化。

我們將戰略性地繼續與區域管理機構合作，為醫院提供協助並為患者及居民提供服務。我們將進一步通過以下方式提升品牌形象：(i)參與區域管理機構的標誌性項目；(ii)向基層醫療機構和醫院推廣我們的產品和服務，並從我們的產品和服務在醫療行業的應用中積累行業洞察；及(iii)將我們的產品和服務擴展到患者及居民。

具體而言，為響應醫療行業的本質需求，我們會探索進一步向個人客戶延伸服務的機遇。我們計劃將進一步實施我們的智能硬件產品多元化，從而覆蓋更多個人客戶，並通過提供更全面的產品和服務擴大我們的市場覆蓋範圍。例如，我們計劃將助聽器與其他服務結合，幫助個人客戶進行健康管理。此外，我們計劃推出更多類型的智能硬件產品。我們計劃通過診後管理平台、慢病管理和影像雲平台等現有產品和服務，豐富我們的醫療人工智能產品矩陣，並進一步瞄準個人客戶，我們相信這將會增加客戶黏性，而客戶黏性是我們進一步擴大醫療人工智能產品的基礎。我們還將探索與製藥公司和保險公司的合作，擴大我們智能硬件產品的客戶基礎。

業 務

我們的價值主張

我們致力推動人機協同的新型診療體系，抓住人工智能強化的醫療行業的機遇，促進醫療改革。我們的焦點是開發滿足基層醫療機構及醫院、患者和居民及區域管理機構需求的醫療人工智能產品和解決方案。為達到這個目的，我們已開發及商業化一系列覆蓋全面的產品和服務，為醫療保健行業的主要參與者提供價值，包括：

對醫生、基層醫療機構及醫院的價值。我們的產品及服務可提高醫療服務提供商的能力和效率，特別是醫療機構（包括基層醫療機構及等級醫院）及醫生。特別是，基層醫療機構的醫生可利用我們的智醫助理提高能力。醫院醫生可以在治療前到診後管理的各個階段使用我們的產品及服務以提高其工作效率。基層醫療機構及醫院醫生亦可利用我們的AI賦能工具有效加快完成傳統上通常繁重且耗時的行政任務。

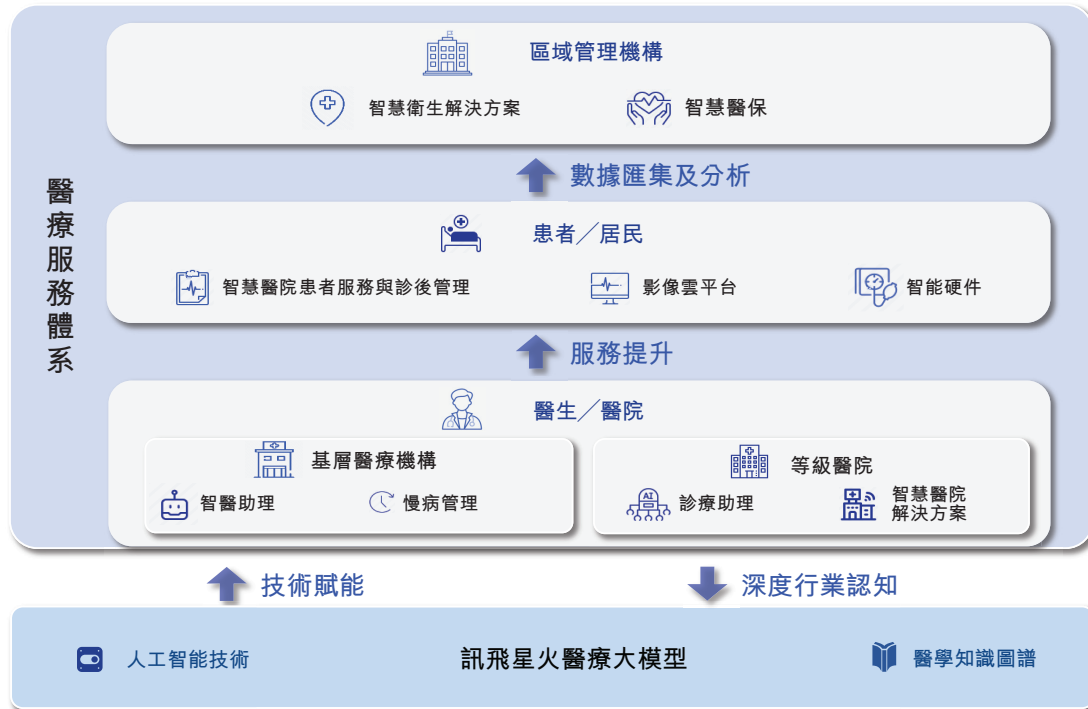
對患者和居民的價值。居民可以通過使用我們的產品及服務，在基層醫療機構或醫院及時獲得切合自身身體狀況的更好的醫療服務。我們相信我們的產品有助於減少過度檢查和過度治療並提升患者體驗。我們的產品及服務促進患者與醫生在持續健康管理中的合作，從而加強患者護理的連續性。例如，我們的慢病管理可以幫助慢性病患者在家中追蹤自己的每日健康狀況，提供連續、全面的病史，確保當前護理適合每位患者的情況。

對醫療管理機構的價值。我們致力於與區域管理機構合作以提供我們的產品和服務，並促進中國的醫療改革。我們的產品和服務旨在促進分級醫療體系的實施，尤其是將基層醫療機構作為公眾的第一層接觸者。例如，我們認為我們的智醫助理有助於提高基層醫療機構醫生的診斷可靠性。通過讓居民在基層醫療機構獲得優質醫療服務，我們認為我們的產品有助於降低醫院層面的住院率，並減少過度檢查和過度治療，兩者均有助於醫保基金的有效調配。我們亦為區域管理機構提供管理工具，以實現數據驅動的高效決策及管理。例如，地方衛生健康委員會能夠獲得如門診就診人數、電子病歷標準化率及基層醫療機構醫生的診斷可靠性等信息。地方醫保局能夠通過我們的產品及服務審查由醫保基金報銷的醫療費用情況。

業 務

我們的商業模型

我們不斷融合技術優勢，戰略性整合資源，優化醫療人工智能解決方案矩陣。我們的主要業務包括基層醫療機構服務、醫院服務、患者服務及區域管理平台解決方案。



基層醫療機構服務（包括智醫助理和慢病管理）包含醫療人工智能解決方案矩陣的首個成熟產品。受益於基層醫療機構服務的市場覆蓋，我們將區域管理平台解決方案從基層醫療機構擴展至區域管理機構，助力地區的一體化管理。我們的醫院服務結合醫院各種相關醫學場景，亦可協助醫療服務，並提高醫院的運營效率。我們的患者服務包括診後管理平台、影像雲平台以及智能硬件，將我們的業務範圍擴展至涵蓋個人，即醫療系統中的終端用戶，從而確保長期穩定的盈利能力和增長潛力。

業 務

下表載列我們於所示年度按產品及服務類型劃分的收入明細：

	截至12月31日止年度				截至9月30日止九個月			
	2021年		2022年		2022年		2023年	
	人民幣千元	佔收益百分比	人民幣千元	佔收益百分比	人民幣千元	佔收益百分比	人民幣千元	佔收益百分比
基層醫療機構服務	215,567	57.9	298,061	63.2	178,749	71.1	165,720	51.1
醫院服務	82,347	22.1	43,486	9.2	19,245	7.7	37,549	11.6
患者服務	32,284	8.7	36,894	7.8	14,930	5.9	62,560	19.3
區域管理平台解決方案	42,254	11.3	93,419	19.8	38,451	15.3	58,509	18.0
總計	372,452	100.0	471,860	100.0	251,375	100.0	324,338	100.0

我們的基層醫療機構服務

我們的基層醫療機構服務包括(i)智醫助理及(ii)慢病管理，幫助基層醫療機構的醫生及醫療專業人員增強醫學能力並提高工作效率。通過智醫助理，醫生及醫療專業人員在整個診斷及治療過程中可收到基於人工智能的診斷及治療建議。我們的慢病管理協助醫生及醫療專業人員為慢性病患者及高危患者提供高效、全面支持。於往績記錄期間，我們提供基層醫療機構服務的收入分別為人民幣215.6百萬元、人民幣298.1百萬元及人民幣165.7百萬元，分別佔我們總收入的57.9%、63.2%及51.1%。

我們主要與當地衛健委簽訂協議，向其及其監管的基層醫療機構提供基層醫療機構服務。我們通過遠程支持及現場協助提供支持。我們亦於項目實施後提供持續服務，包括軟件更新及醫學知識圖譜更新。此外，我們亦為地方衛健委工作人員及基層醫療機構的醫生及其他醫療專業人員提供免費培訓。請參閱「客戶服務」。

智醫助理

根據弗若斯特沙利文的資料，我們的智醫助理解決方案為首個也是唯一通過國家執業醫師資格考試(綜合筆試)的機器。我們的智醫助理已在中國廣泛地區及醫院大規模商業化，據同一資料來源，按收入計，於2022年在中國基層醫療機構CDSS市場排名第一，市場份額為76.6%。

業 務

截至最後實際可行日期，我們的智醫助理涵蓋超過1,600種疾病，包括129種基層醫療機構醫生須遵循鄉鎮衛生院服務能力標準（2022版）、社區衛生服務中心服務能力標準（2022版）及村衛生室服務能力標準（2022版）掌握的常見病。截至最後實際可行日期，我們的智醫助理覆蓋中國超過30個省400多個區縣，協助基層醫療機構醫生規範超過280百萬份電子病歷，提供超過740百萬次人工智能輔助診療建議，並糾正超過1,300千例以上診斷案例。

智醫助理的功能包括如下：

- **智能問診**。我們的產品引導醫生系統化問診，以避免遺漏診斷的關鍵信息。就診後，我們的人工智能賦能產品有助於生成規範化電子病歷，從而提升醫生製備電子病歷的準確性和效率，亦有常見症狀檢測、系統問診、病史採集及問診路徑模板生成等功能。
- **病歷規範質控**。我們的產品支持對電子病歷的完整性、規範性及合理性進行實時質檢。若醫生輸入的電子病歷不完整或未經證實，存在缺失或邏輯錯誤，我們的系統會傳送提醒。
- **輔助診斷**。我們的產品為醫生提供推薦診斷供醫療參考。當醫生的最終診斷與推薦診斷明顯不一致時，我們的產品亦會給予提醒。
- **輔助治療**。根據患者的健康狀況及醫生的診斷，我們的產品根據臨床上認可的準則，為醫療提供檢查建議、治療方案建議、處方建議、臨床治療方案推薦及健康宣教知識推薦等，還會向醫生展示具相似診斷的電子病歷以供參考。
- **合理用藥AI前置審方**。我們的產品根據患者的臨床狀況審核藥物處方的適當性，對潛在不適當藥物或高預警藥物處方發出預警。
- **醫學知識檢索**。我們的產品內置醫學知識搜索引擎，提供有關疾病、檢查檢驗、用藥及臨床操作的專業知識。醫生可使用此引擎提高其臨床醫學能力。

業 務

- **中醫輔診。**我們的產品也適用於中醫，提供人工智能推薦中醫診斷證型、治療方案建議，還支持中藥配方推薦、針灸指壓穴位推薦和食療藥膳推薦。
- **基層醫療質量服務監管。**基層醫療機構管理層可使用我們的產品進行電病歷質量監控及醫生行為分析，這些數據也為基層醫療機構的監管提供便利。

我們的智醫助理可作為插件解決方案嵌入HIS。醫生可以在不改變正常工作流程下使用相關的產品和服務。

我們對智醫助理進行了進一步升級，融入以下醫療服務相關的功能，為基層醫療機構提供綜合解決方案：

- **基層醫療業務系統。**我們的基層醫療業務系統包括住院醫生工作站、門診醫生工作站及護理工作站，可在護士點進行實時記錄。其亦能夠管理手術、多學科診斷和治療及住院電子病歷。
- **公衛醫生工作站：**支持桌面端和移動端應用，醫生可使用我們的產品進行《國家基本公共衛生服務規範》規定的全部12類公共衛生服務，包括健康檔案、慢病管理、健康教育、中醫藥健康管理及衛生監測及管理。
- **家庭醫生簽約系統。**居民可以使用我們的產品聘請家庭醫生並更新或終止他們的服務。家庭醫生亦可通過我們的系統向住戶提供服務。
- **運營管理。**基層醫療機構可使用我們的產品針對問診預約、患者出入院、醫院運營費用及收費、藥房庫存及醫保支付進行管理。
- **院長駕駛艙。**基層醫療機構管理層可使用我們的產品分析醫療資源、醫療服務質量、公衛服務及財務表現相關的數據。
- **基層醫療衛生服務運行監管。**我們的產品協助區域管理機構(即衛健委)進行循證管理。支持衛生資源、醫療服務及公共服務等數據統計分析。

業 務

我們亦提供全面的售後服務，以支持智慧醫療系統的全方位發展，例如為基層醫療機構及村衛生站的醫療專業人員提供使用我們智醫助理產品的相關培訓。

我們的智醫助理在規範診療過程及減少診斷錯誤方面發揮了關鍵作用，且我們仍在對智醫助理產品進行升級優化。該產品可協助診斷的疾病數由2021年的約1,100種增至2023年的1,600多種，首次診斷推薦可靠性由2021年的約96%提高至2023年的約98%，處方審核可靠性由2021年的約93%提高至2023年的約96%。

案例分析

受浙江省諸暨市的基層醫療機構AI項目的委託，我們的智醫助理幫助諸暨市實現「小病不出村、慢病不出鎮、健康有管家」的醫療衛生目標。自2022年試點推出以來，我們的智醫助理已覆蓋諸暨市全部23家基層醫療機構及340個村衛生站。我們的智醫助理通過提供AI輔助診斷建議、電子病歷規範化及處方審核，極大地提升了諸暨市基層醫療機構醫生的臨床醫學能力。截至2023年9月30日，我們的智醫助理已在諸暨市協助超過19百萬例診斷，規範化超過1,500千份電子病歷，並審核了約1,700千份處方，有效提高了診斷合理率、電子病歷規範化水平及處方適宜性。

慢病管理

我們的慢病管理套件旨在為慢性病患者或高危患者（如高血壓及糖尿病）提供全面支持。該產品包括兩個系統：家庭醫生隨訪系統及人工智慢病一體化管理系統。

業 務

家庭醫生隨訪系統的功能載列如下：

- **智能語音外呼。**憑藉我們強大的語音辨識能力和人工智能技術，我們的智能語音外呼通過AI自動呼叫協助跟進慢病患者。我們的外呼系統通過復診隨訪、健康教育、提高健康意識、增加基層醫療機構服務的可及性協助基層醫療機構提升服務質量。用戶（如基層醫療機構的員工）可通過我們的系統呼叫服務的居民群體。
- **外呼統計分析。**此功能有助於收集和分析外呼數據，包括通話量、短信量和接通率。
- **話術搭建。**此功能通過選擇合適的單詞、短語和問題幫助生成外呼腳本，從而引導對話。其更可建立呼叫流程，針對不同場景進行介紹、資訊收集、資訊提供和結束語等一系列提示。我們的人工智能技術還支持根據通話時對方的反應進行自動調整。

人工智能慢病一體化管理系統的功能載列如下：

- **慢病基層醫生子系統。**基層醫療機構的醫生可以使用我們的產品對慢病患者進行篩檢和隨訪，並借助人工智能制定慢病患者適合的食譜和管理計劃。
- **慢病專家協同子系統。**此功能支持基層醫療機構醫生與等級醫院醫生通過雙向轉診等機制在慢病管理上進行協作。
- **慢病患者服務子系統。**患者可以利用我們的產品進行慢病管理，包括上傳健康狀況、搜尋疾病管理建議等。
- **慢病統計分析子系統。**衛健委可主動監控慢病規範管理率、社區慢病管理服务活躍度、專家會診服務頻次等信息。

業 務

案例分析

2022年，我們在甘肅省部署了針對高血壓、糖尿病、COPD和中風的慢病管理。基層醫療機構的醫生可使用我們提供的電子病歷識別技術追蹤慢病患者或慢病高風險群體。該等患者可以通過使用我們的血壓計和血糖儀等智能硬件，在家中進行日常測量，測量結果將自動上傳，供醫生審核和進行病人管理。根據最新檢測結果，我們的慢病管理將進行風險分層，並能識別表現出非正常健康狀況的患者以及在一段時間內未上傳其狀況的患者。對於健康狀況不正常的患者，家庭醫生可通過外呼電話收集相關信息，例如其用藥模式，並決定是否需要推薦醫療諮詢。對於在一段時間內未上傳其狀況的患者，家庭醫生可以使用我們的外呼電話發送提醒。

於2022年，我們的慢病管理已覆蓋甘肅省80多個縣及區的約19千家基層醫療機構，連接超過3,200千名老年人。我們的慢病管理配備了先進的人工智能、語音識別、大數據和雲端運算技術，顯著提高了地方醫療機構老年人常見慢病的管理效率和效果。我們的產品有助於甘肅省基層醫療機構的慢性病管理規範化。隨著在甘肅省實施慢病管理工具，規範管理率由實施前的51%提高至71%，糖尿病控制率則由實施前的52%提高至68%。使用慢病管理後，甘肅省基層醫療機構的居民滿意率(尤其是慢性病患者)逐步提高。

醫院服務

我們的醫院服務業務線包含智慧醫院解決方案及診療助理。我們的智慧醫院解決方案提供連接醫院、醫生及患者的診斷前、中、後階段的綜合解決方案。我們的診療助理主要包括全科及專科CDSS工具(VTE智能防治管理系統)及AI全病例質控，幫助醫院及醫生應對普通及專門疾病診斷、治療及管理的需求。

截至2023年9月30日，我們已向中國100強公立醫院中的40多間醫院提供醫院服務，包括中國前五公立醫院中的四間醫院，即北京協和醫院(口腔門診)、四川大學華西醫院、中國人民解放軍總醫院(門診及放射科)及上海交通大學醫學院附屬瑞金醫院)。

業 務

智慧醫院解決方案

診斷前階段

在診斷前階段，我們為患者提供智能分診系統及病史採集系統。

智能分診系統。患者分診系統配備了語音識別、醫學推理等技術，幫助患者找到合適的科室及醫療專業人員。其亦提供醫院科室搜索、醫生預約、自我評估及醫療知識教育等功能。

病史採集系統。通過我們的病史採集系統，患者可在面對面就診前使用智能手機報告其病史。我們已與知名全國性醫院研發合作夥伴合作，整理診前諮詢的專業知識，並生成供採集不同醫科病史用的問題。我們的病史採集系統不斷擴大，並利用來自不同醫院的診前專業知識進行不斷拓展。就診前收集的資料亦轉化為正式電子病歷並上傳至醫院電子病歷系統，將來檢索患者的病史並讓患者安心使用。

診斷中階段

在診斷中階段，我們提供智能陪診系統、iDoctor及訊錄。

智能陪診系統。智能陪診系統可幫助患者通過智能手機管理從預約、醫院導航、候診、診症、接受健康教育、檢查、配藥到診後滿意度調查的整個治療過程，確保患者的無縫陪伴體驗、簡化治療過程及提高醫生的效率。

iDoctor。我們面向醫生的流動工作站iDoctor，包括(i)移動患者管理工具，使醫生能夠借此工具搜索並審閱患者資料、正式電子病歷及日常例行記錄及審閱檢查結果。醫生亦於患者出現危急情況時接到警報，(ii)生產力工具，附有手術排班表及治療指南；(iii)多學科診斷和治療管理模塊，用於同一醫療聯盟的醫院及醫生，內置跨醫院電子病歷共享、視頻會議和自動轉錄生成等功能；及(iv)綜合醫院管理工具，醫院管理層可使用該工具查看就診人數、手術台數及表現結果等信息。

業 務

交互式語音助手、訊錄。利用先進的醫學語音辨識及醫學影像辨識技術，我們提供AI賦能的話筒「訊錄」，支持基於語音的電子病歷生成，幫助醫生提高工作效率。我們的訊錄配備了定制的醫學麥克風陣列和智能鼠標套件。

診斷後階段

在診斷後階段，我們基於智能語音合成、語音識別、自然語言理解等核心技術，結合醫院隨訪工作的痛點，提供了一套智能化的隨訪工具，具備智能外呼、自動統計及整理、人機協同等功能，助力醫院完成滿意度調查、院後隨訪、科研隨訪、危急值預警等多場景隨訪工作，降低醫院隨訪成本，成倍提高醫務人員工作效率。

患者複診提醒。系統可以根據每名患者的診斷、病程及出院時間，自動及定期地提醒患者複診。

診後複診訪談。醫生可利用人工智能賦能的醫院外呼系統，在超過30個醫療部門，涵蓋500多種疾病，進行自動及定期的患者複診。該等複診可根據每名患者的診斷、病程及出院時間進行調整。

患者滿意度調查。醫院可進行大規模滿意度調查並收集服務質量的反饋。我們的工具亦可直接生成滿意度調查報告，幫助醫院了解患者對就診過程各環節的評價，不斷優化升級服務。

自動複診報告。追蹤過程中語音自動辨識生成文本，AI系統自動將對話內容結構化處理，產生追蹤報表，極大地節省傳統資料編製所需省人工成本。

我們的診療助理

我們的診療助理主要提供全科及專科CDSS工具及AI全病例質控。

全科及專科CDSS工具

我們的全科及專科CDSS工具包括以下模塊：

- **智醫助理。**我們的智醫助理模型包含在全科及專科CDSS工具中，其功能類似於我們在基層醫療機構服務業務線下提供的智醫助理。

業 務

- **專科CDSS。**

VTE智能防治管理系統(VTE系統)。我們的VTE系統具有以下功能：動態評估自動提醒、VTE風險評估、出血風險評估、智能預防措施建議、禁忌症提醒及預防措施審查。通過與醫院的業務系統無縫整合，我們的VTE系統可以幫助客戶實時監控患者的基本信息和非結構化臨床數據，例如疾病和手術的凝血狀況。我們的VTE系統可根據NLP及VTE疾病知識庫，建立VTE風險的智能評估模型。該模型可大幅減少醫務人員用於評估的時間，使他們能夠在VTE的早期階段進行及時有效的干預，從而有助於降低醫院內的VTE發病率和死亡率，令患者更安全。截至最後實際可行日期，我們的VTE系統已實現智能評估超過170項與VTE相關的評估項目，而AI評估水平一致率超過90%。

單一疾病智能管理平台。該系統旨在評估整個醫療過程中的診斷及治療程序並就與既定臨床指南不同的活動發出通知。該AI支持平台可協助醫生起草醫療報告。截至最後實際可行日期，我們的專科CDSS涵蓋50多種疾病。

AI全病例質控

我們的AI全病例質控覆蓋病歷書寫規範基礎質控、診療規範性內涵質控以及醫院核心制度落實情況。

案例分析

我們已與四川大學華西醫院合作，在所有主要就診前、問診或治療及出院後檢查階段為醫療服務提供支持：

- 在就診前階段，由於患者缺乏醫學知識及對就診科室不熟悉，患者到大型綜合醫院就診通常難以找到合適的就醫科室及醫生。為解決該痛點，我們定制了包括智能分診服務、AI自我評估、醫生搜索及疾病百科在內的智能導診導醫工具。目前已支持超過13,000種症狀和5,000多種疾病，為患者精準匹配符合症狀、疾病的就診科室。截至2023年9月30日，我們的智能導診導醫工具已為四川大學華西醫院超過4,500千名患者提供服務，有助在患者掛號上減少出錯並改善就診體驗。

業 務

- 在就診期間，醫生通常會在電子病歷輸入上花費大量時間，導致患者等待時間過長。為解決該痛點，結合成熟的語音識別、語義理解技術，我們提供訊錄，使用人工智能讓醫療文書錄入的場景，通過語音轉文字技術高效地輔助醫生撰寫電子病歷。尤其是，我們的訊錄已支持超過20種方言，包括四川話。截至2023年9月30日，四川大學華西醫院配置了訊錄並常規使用。
- 在就診後階段，由於華西患者人數眾多，傳統的隨訪服務方式需要花費醫護人員大量的時間和精力。為解決該痛點，我們提供智能語音隨訪工具，以AI電話機器人賦能隨訪服務，幫助提高隨訪工作效率並提高患者滿意度。我們的智能語音隨訪工具可用於40多種醫療場景，包括康復效果隨訪、患者滿意度調查、危急情況預警、用藥提醒、門診停替診通知及健康知識宣教等。截至2023年9月30日，四川大學華西醫院超過17個醫療科室已實現常態化應用，累計超過AI隨訪60萬名患者。

我們的患者服務

我們的患者服務業務線包括(i)智慧醫院患者服務與診後管理；(ii)影像雲平台；及(iii)智能硬件。

智慧醫院患者服務與診後管理

經結合人工智能技術與通過與行業專家合作生成的專用醫學知識圖譜，我們提供智慧醫院患者服務與診後管理，讓患者在出院後的康復過程中得到持續專業指導。我們的智慧醫院患者服務與診後管理實現個性化健康指導、智能化的隨訪並識別患者風險，保障規範化的診斷及治療和及時的複診諮詢。患者可持續得到出院後的康復專業指導。醫生還可利用工具與診後管理平台進行醫療體驗調查、收集患者康復自陳報告、匯集及分析患者康復數據並就患者的康復運動及生活習慣管理提供建議。患者亦可盡量利用智慧醫院患者服務與診後管理平台與醫生溝通及利用平台上內置的人工智能助理獲得常見問題的答案。

業 務

我們通過AI電話機器人、短信和小程序等常見渠道觸達患者。通過康復計劃(用藥指導、專病隨訪、運動、飲食、疾病評估和健康監測等)提醒患者及時反饋疾病康復情況，幫助主治醫生及時了解患者病情，還可以根據患者複診、日常監測數據情況，動態更新患者的康復計劃，幫助患者快速康復。

通過人機協同的形式，為患者提供全天候在線諮詢，快速回答患者居家康復的問題。因此，醫生可在整個護理週期內提供服務。我們的工具由訊飛星火醫療大模型進一步增強，可支持患者資料的動態更新及康復計劃調整。我們認為，我們的產品有助於提高患者的依從性和治療效果，而不會增加醫生的負擔。

影像雲平台

我們提供產品及服務協助醫療機構建立醫學影聯。使用我們的影像雲平台的醫療機構可遠程檢索獲得共享訪問權限的其他醫療機構的醫學影像數據。我們的一站式解決方案包括提供設備及軟件、醫學影像數據互聯互通系統及雲端存儲，主要包括：

遠程諮詢服務。我們提供遠程諮詢服務，包括遠程放射診斷服務及遠程多學科診斷和治療會診服務。遠程放射診斷服務讓基層醫療機構的醫生或其他醫療人員審閱由其他醫療機構的放射科醫生提供的醫學影像及出具檢查報告。遠程多學科診斷和治療會診服務幫助醫生上傳複雜的病例，與市級或省級的醫院進行多學科診斷和治療討論。

根據弗若斯特沙利文的資料，以覆蓋的醫療機構數目計，我們的影像雲平台為安徽省最大的醫學影像雲平台。截至2023年9月30日，我們的影像雲平台已連接超過1,900家醫院，2,600多名放射科醫師。截至2022年12月31日，我們的影像雲平台覆蓋的醫療機構數量位列第三。

數字影像服務。我們提供基於大數據、影像處理及醫學認知智慧與推理等技術的數字影像服務，促進醫學影像數據互聯互通。我們的數字影像服務讓患者能夠使用醫療機構提供的資料(例如二維碼及短訊連結)，不受限制地存取、查閱、共享及下載其醫學影像數據。授權醫療機構可從當地醫生工作站檢索患者的醫學影像數據。我們的數字影像服務代表了整合軟件及硬件功能的綜合解決方案。

雲RIS/PACS系統。此系統允許授權人員從任何地方存取醫學影像。我們的RIS及PACS旨在提供基礎IT解決方案，以精簡醫療機構的影像檢查和診斷流程。具體而言，醫生可以利用我們的系統遠程審閱醫學影像以及撰寫及審閱診斷報告。我們的系統可根據存儲的醫學影像向醫生提供人工智能診斷建議。

業 務

設備及基礎設施服務。在我們協助醫療機構構建影聯的一站式解決方案中，我們還提供服務器和監視器等必要設備，以及防火牆及應用程序編程接口服務等基礎設施服務。

AI輔助圖像診斷。基於圖像識別和深度學習技術，結合醫學專家的診斷經驗和豐富的樣本數據，我們的AI輔助圖像診斷可以自動從醫學影像中發現病灶，作出診斷建議，提高醫生以影像診斷的可靠性和效率。

智能硬件

我們戰略性地擴展到智能硬件市場，以進一步提升我們的品牌聲譽並觸達個人客戶。我們主要提供助聽器。根據弗若斯特沙利文的資料，我們的助聽器按銷售額在2023年中國兩大電商平台京東及天貓「618購物節」的同類產品中排名第一。

下圖載列我們助聽器的外觀：



我們先後推出了優享版、悅享版和尊享版助聽器。各個版本組合以下不同的功能，以精準解決聽力障礙程度各異的用戶可能不同的需求：

- 智能降噪。我們的AI智能動態降噪系統可根據信號與噪聲的比率動態調整聲音抑制量。利用AI智能賦能的降噪技術，我們的智能助聽器實時跟蹤用戶的聲學環境，平衡降噪頻道。
- 16/32頻道音調及處理。我們的智能助聽器開發有16頻道和32頻道（悅享版及尊享版）寬動態範圍壓縮技術，分別供輕度至重度聽損患者使用。值得注意的是，其中一半通道是可調通道，另一半是均衡器調節通道，這可以使我們的助聽器實現更準確的語音理解及聽覺舒適度。

業 務

- 低音訊延遲技術。音訊延遲是指音訊訊號進入系統與出現之間的一小段延遲（以毫秒為單位）。儘管FDA標準低於15毫秒，但普遍可接受的音訊延遲為10毫秒。我們的智能助聽器分別利用六毫秒和三毫秒非敏感延遲技術（悅享版及尊享版），來修改由梳狀過濾器效應引起的聲音延遲，消除聲音失真。該延遲遠低於FDA的延遲標準，為客戶提供更佳的音訊體驗。
- 雙麥克風定向拾音器。我們的智能助聽器利用雙麥克風波束形成算法（悅享版及尊享版），準確地專注於用戶面前的語音，同時去除環境雜音。
- 減少嘯聲。通過AI反饋抑制算法，我們有效地減少了「嘯聲」，這種聲音通常是由傳統助聽器中的正回饋迴路產生的高音。
- 醫療級抗菌材料。我們的智能助聽器在耳塞部分有銀離子抑菌劑保護以增強其抗菌性能，並通過廣東省微生物分析檢測中心的認證，保證持久有效的抑菌能力，抑菌率高達99.9%。
- 自主聽力測試。用戶可在家中使用我們的應用程序完成聽力測試，而無需向聽力師求診。
- AI場景識別轉場。我們內部開發的場景識別系統AIScene（悅享版及尊享版）能夠實時監控用戶的環境，以平衡的方式微調降噪，並為降低環境噪音提供強勁的解決方案。我們設計了超過6,000種自動降噪模式，可動態適應日常生活中的大多數場景，為用戶提供順暢轉換的聽力體驗。
- 輔助字幕。我們助聽器提供的轉錄服務（悅享版及尊享版）可將音頻轉錄為用戶移動應用程序上顯示的文本，為用戶溝通提供額外保障。

我們與製造供應商合作生產助聽器。於往績記錄期間，我們主要通過電商平台（即京東及天貓）向個人客戶提供我們的助聽器。我們指定一名電商平台服務提供商營

業 務

運及維護我們的線上渠道。有關安排補充了我們的銷售能力，並有助於擴大我們在網上渠道的業務。我們亦戰略性地開始線下提供助聽器。

我們的訊飛曉醫應用程序及小程序

於2023年10月，我們推出了面向患者的應用訊飛曉醫應用程序及小程序，以滿足患者及居民看病前、用藥時、診後三大階段的需求。患者看病前問詢功能可大幅提升問診效率。訊飛曉醫應用程序及小程序亦支持規劃用藥，大幅減少潛在不適當用藥。患者及居民還可使用此應用程序解讀醫療健康檢測報告，按有關報告生成健康提醒，並幫助患者找到正確的科室後期複診。

我們的區域管理平台解決方案

我們的區域管理平台解決方案包括(i)智慧衛生解決方案及(ii)智慧醫保。通過建立流暢的數據共享基礎設施，我們的區域管理平台解決方案將醫療保健服務及公共醫療保健監管聯繫起來。我們的智慧衛生解決方案為區域管理機構，特別是省級及市級衛健委提供管理工具。我們的智慧醫保有助於確保醫保基金的用得其所。於往績記錄期間，我們提供區域管理平台解決方案的收入分別為人民幣42.3百萬元、人民幣93.4百萬元及人民幣58.5百萬元，分別佔我們總收入的11.3%、19.8%及18.0%。

智慧衛生解決方案

我們以全面的醫療人工智能能力為基礎，推出智慧衛生解決方案。我們的智慧衛生解決方案包括：(i)傳染病監測預警與應急指揮信息平台解決方案、(ii)全民健康信息平台解決方案及(iii)縣域醫共體解決方案。

傳染病監測預警與應急指揮信息平台

我們為區域管理機構（包括地方衛健委、疾病控制機構及其附屬疾控中心（「CDC」）等）提供傳染病監測預警與應急指揮信息平台，以跟蹤、監測和應對潛在的傳染病爆發。區域管理機構可通過我們的產品從不同渠道收集及分析多模態數據（包括從基層醫療機構及醫院門診電子病歷記錄的病徵、當地藥店的藥物購買數據、學校報告的症狀及缺勤數據及實驗室的檢驗報告）。利用時空聚類分析、流行病演變預測和按醫學知識圖譜深度推理，我們的系統作為及時、用戶友好且易於使用的工具，能夠基

業 務

於高靈敏度及精確度的全面風險評估，快速識別傳染病爆發，以支持緊急應變及公共衛生調查。區域管理機構可以有效且高效地整合及分配資源，以應對潛在的傳染病爆發的顧慮。我們亦提供智能外呼服務，幫助區域管理機構篩查易感人群、暴露人群及密切接觸人群。當傳染病爆發時，區域管理機構亦可以使用此類智能外撥電話作出通知及提供醫療保健建議。當需要進行現場調查時，區域管理機構可以使用其他嵌入式設備（例如自動化轉錄工具）來提高工作效率。此外，我們的傳染病監測預警與應急指揮信息平台亦為地方衛健委、疾病控制機構及其所屬疾控中心提供潛在傳染病發展的可視化分析及預測，以支持其作出決策。即使同時發生傳染病爆發，這對於迅速高效識別和區分傳染病爆發亦具有價值。

截至最後實際可行日期，我們的傳染病監測預警與應急指揮信息平台涵蓋《中華人民共和國傳染病防治法》規定的全部41種傳染病。

全民健康信息平台解決方案

我們的全民健康信息平台解決方案可幫助地區監管機構建立及管理完整的個人健康檔案基礎設施。

我們的全民健康信息平台解決方案的功能載列如下：

- **多元數據採集和集成交換平台**：我們的服務支持支持客戶的多元數據採集、存儲及共享。
- **醫療健康數據治理**：區域管理機構可使用我們的服務建立及管理電子健康記錄（「EHR」）、EMR及人口統計數據庫。
- **基於平台的應用**：我們的全民健康信息平台服務亦配備基於平台的應用，如EHR瀏覽器、醫療檢查結果互認及醫生預約。
- **統一監管決策系統**：區域管理機構可使用我們的服務收集、監管及分析與區域EMR相關的信息供數據驅動決策之用。

我們的全民健康信息平台既是居民健康信息的檔案庫，亦是醫療資源的數據庫。其有助於提高居民健康信息的規範化程度，提高地區醫療管理機構及各級醫療機構的信息化水平及互聯互通能力。通過對相關信息的集中存儲、管理、搜索及分析，區域

業 務

管理機構可以實現對地區EMR的全周期管理。他們亦可以利用我們的全民健康信息平台解決方案進行進一步的數據挖掘，以獲得決策見解。區域管理機構亦可以利用我們的服務分析現有信息化標準，評估相關實施情況。

截至最後實際可行日期，我們在安徽省、雲南省、湖南省及江蘇省四個省份建立了地市級的全民健康信息平台。

縣級醫療社區解決方案

我們的縣級醫療社區解決方案包括與全民健康信息平台解決方案相似的功能，專為縣級衛健委及基層醫療機構而定制。我們的縣級醫療社區解決方案可幫助按照統一的數據標籤、處理及傳輸標準建立標準化的數據基礎設施。縣級監管機構可以利用我們的縣級醫療社區解決方案，推廣實施分級診療制度，實現醫院及基層醫療機構之間的信息共享，達到縣內一體化管理。此外，我們的解決方案亦可用於跟蹤醫療資源、醫療服務、公共醫療、醫療保險及用藥管理等方面的關鍵指標，從而實現緊密結合的數據驅動管理、縣內綜合醫療社區。

智慧醫保

我們將業務範圍從醫療人工智能擴展到智慧醫保，以確保適當使用醫保基金。我們已開發數據驅動的智慧醫保以審查及分析相關保險索賠的合理性。該解決方案亦可擴展至醫院。我們的智慧醫保主要檢查醫院的相關電子病歷系統，並向相關地方醫保局報告異常情況，如過度治療或潛在的保險欺詐，供其審閱及檢查。

業 務

特別是，我們已開發並啟動以下模組化服務的項目：

- **DIP事中審核及分析**：該模塊利用NLP、醫學知識圖譜及醫學認知推理根據DIP模型（一種根據區域全球預算進行創新的基於病例的住院護理支付方式）審查醫療保險結算清單及患者記錄。其支持自動檢測醫保基金的異常情況或潛在濫用；
- **住院風險控制審核及分析**：該模塊側重於逐項付款，有助確保與醫療保險目錄的一致性，識別不適當的藥物使用，檢查醫囑及收費項目之間的一致性並檢測異常醫療保險活動；
- **大規模反欺詐數據監測**：該模塊對醫療機構結算數據及臨床治療數據進行深入分析，準確識別疑似保險欺詐；及
- **數據驅動管理**：該模塊對電子病歷進行分析，以促進監管機構的管理。

我們的智慧醫保可供醫生、醫院管理層和地方醫保局使用。使用我們的智慧醫保的醫院及醫生接收入院前醫療記錄警報，報告捆綁計費等異常活動，以及時識別潛在合規風險。此外，彼等亦接收實時門診風險警報，發現並報告頻繁的不定期就診及過度的跨機構處方做法。醫院管理層可進行事中費用控制分析，更新住院病歷的日常數據及費用信息，以進行風險控制。彼等亦可使用關鍵指標審查管理決策，如醫院及部門的效率、DIP組的分布以及關鍵參與者、部門及醫生的效率，以審查DIP實施的有效性。我們的智慧醫保還協助醫生上傳帶有準確編碼的標準化電子病歷，有助於DIP有效分組，減少損失。地方醫保局每月收到定制的分析報告，從而能夠定期深入評估實踐的合規性。

截至最後實際可行日期，我們已在山西省、安徽省、江蘇省及雲南省啟動四個智慧醫保試點項目，委聘如醫生、醫院及區域管理機構等主要行業參與者。

業 務

業務可持續性

醫療人工智能行業正在興起並快速增長。為了抓住市場機遇並保持長期增長，我們在研發方面投入了大量資源，以開發我們的醫療人工智能技術，特別是我們醫療特定領域大模型，並於往績記錄期間升級我們的產品和解決方案以及銷售活動。於2021年、2022年以及截至2022年及2023年9月止九個月，我們分別錄得虧損淨額人民幣89.4百萬元、人民幣208.6百萬元、人民幣163.4百萬元及人民幣169.9百萬元。剔除以下項目的影響：(i)以權益結算股份為基礎的付款；及(ii)[編纂]，我們於2021年、2022年以及截至2022年及2023年9月止九個月產生經調整虧損淨額，分別為人民幣48.2百萬元、人民幣110.5百萬元、人民幣90.7百萬元及人民幣99.6百萬元。請參閱「財務資料－非國際財務報告準則計量」。我們於截至2021年及2022年12月31日分別錄得流動資產淨值人民幣239.6百萬元及人民幣48.5百萬元，以及截至2023年9月30日錄得流動負債淨額人民幣109.4百萬元。截至2021年及2022年12月31日以及2023年9月30日，我們分別錄得經營活動所用現金淨額人民幣52.7百萬元、人民幣113.9百萬元及人民幣180.2百萬元。

受益於我們強大的研發能力，我們提供全面的產品及服務，擴大我們的客戶群。於往績記錄期間，我們已實現強勁的收入增長，收入由2021年的人民幣372.5百萬元增至2022年的人民幣471.9百萬元，並由截至2022年9月30日止九個月的人民幣251.4百萬元增至截至2023年9月30日止九個月的人民幣324.3百萬元。我們的毛利率保持強勁，於2021年、2022年以及截至2022年及2023年9月30日止九個月，分別為50.4%、48.9%、51.5%及55.2%。

我們計劃通過以下各項措施，提升財務表現：(i)持續優化並豐富我們的解決方案矩陣，並提高產品質量、特性及功能以提升產品競爭力；(ii)有效管理開支，以提高盈利能力；(iii)有效擴大覆蓋和客戶範圍；(iv)提高營運效率及實現規模經濟。儘管我們客戶群持續擴大和收入增加，但短期內包括截至2023年及2024年12月31日止年度將可能繼續產生虧損淨額，主要是由於我們對研發的持續投資以及銷售開支所致。我們的經調整淨虧損率由截至2022年9月30日止九個月的36.1%改善至截至2023年9月30日止九個月的30.7%。預期我們於2024年的經調整淨虧損率將減少，而預期於不久將來產生純利。

受惠於我們已經建立的競爭優勢及以下計劃遵循的策略，自信能夠保持業務的可持續性及增長。

業 務

擴大及優化AI賦能解決方案矩陣，進一步推動品牌認知度和市場接受度

我們利用本身強大的技術能力及對行業的深刻理解，提供全面的醫療AI解決方案矩陣，以滿足醫療行業參與者的多樣化需求，從而增加市場份額，並將我們的業務延伸，由價值鏈上的基層醫療機構，到醫院、患者和居民及區域管理機構。我們計劃，繼續以系統性創新研發，對現有產品及服務進行功能升級和優化，推出新的產品和服務，以應對市場需求，並進一步加強我們的商業化。我們相信，堅持此策略將客戶滿意度及逐漸增加市場份額。我們還致力於不斷探索新的機會，將更多服務從區域管理機構和醫院，擴展到個人客戶，將我們的收入擴大並使其多元化。

例如，我們計劃通過本身的智醫助理進一步提高診斷建議和知識檢索的可靠性，並將智醫助理擴展至更多醫學專業領域，如全血管疾病、心理健康、骨科及運動復健等。此外，我們計劃在目前向醫保局所提供智慧醫保的基礎上，將智慧醫療保險的解決方案擴展至醫院。於往績記錄期間，我們亦計劃向客戶提供更多服務，該等客戶已採用我們的基層醫療機構服務、區域管理平台解決方案及醫院服務。根據弗若斯特沙利文的資料，該等項目通常要求持續提供後續維護服務。

此外，我們計劃通過線上及線下渠道豐富智能硬件產品的供應並增加智能硬件產品的銷售額。我們的試點智能硬件項目之一：為個人客戶提供的助聽器，在2023年京東及天貓（中國最大的兩個電子商務平台）的「618購物節」中按銷售額在同品類產品中排名第一。我們將繼續擴展至智能硬件市場，以提升本身的品牌聲譽，並將業務覆蓋至個人客戶。我們亦將擴大針對個人客戶的診後管理平台、慢病管理及影像雲平台相關的AI解決方案。

有效擴大客戶群並加深客戶關係

中國醫療人工智能行業的領域的市場規模顯著增長。根據弗若斯特沙利文的資料，中國醫療人工智能行業的市場規模由2018年的人民幣18億元增至2022年的人民幣68億元，複合年增長率為39.1%。預計到2032年將達到人民幣3,110億元，2022年至2032年複合年增長率為46.6%。憑借我們廣泛的市場覆蓋範圍及強大的客戶關係，我們處於有利地位，可抓住巨大的市場潛力。

業 務

於往績記錄期間，我們已建立強大的客戶基礎，並加深了客戶關係。截至2021年、2022年12月31日及2023年9月30日，除我們影像雲平台及智能硬件、助聽器的客戶外，我們分別累計服務438名、639名及914名客戶。截至2021年、2022年12月31日及2023年9月30日，我們的產品覆蓋63個、90個及112個城市中278個、360個及426個區縣的超過30,000家、44,000家及52,000家基層醫療機構。於2021年、2022年及截至2023年9月30日止九個月，我們分別向中國121家、154家及189家三級醫院以及15家、31家及35家二級醫院提供醫院服務。截至2023年9月30日，超過200名客戶購買了我們的至少兩種產品或服務。

此外，我們計劃持續落實讓區域管理機構參與、為醫院賦能、服務個人客戶的計劃，並繼續發展我們的銷售網絡。我們將通過提供不同產品及服務矩陣來實現業務多元化，從而擴大並加深與現有基層醫療機構及醫院客戶的合作。基於我們廣泛的覆蓋範圍及強大的品牌聲譽，我們的目標是，隨著業務的擴展和多元化，繼續增加與每名客戶交易的收入。我們將發掘業務機會，從針對省衛健委及醫院，拓展至個人客戶層面，通過線上及線下渠道將產品及服務的對象延伸至個人客戶。

通過我們擴展的解決方案矩陣，我們將進一步鞏固市場領導地位，繼而推動我們的收入增長。

發揮規模經濟，管理開支，有效提高利潤率

我們通過管理成本及經營開支提高利潤率的能力，對業務增長及盈利能力的穩定性至關重要。具體而言，我們相信隨着收入規模增加，我們能夠利用規模經濟效應。通過優化解決方案矩陣、管理成本及費用以及擴大客戶群，我們相信我們能夠在醫療場景和不同類型客戶之間實現強大的協同效應，提高我們的運營效率並實現規模經濟，為我們的業務可持續性及在不久的將來實現盈利奠定堅實的基礎。

我們在銷售與營銷、研發以及行政職能方面大量投資，以提升產品供應及支持未來的增長和擴張。我們管理該等開支及提高利潤率的能力對我們的盈利能力至關重要。

於2021年、2022年以及截至2022年及2023年9月30日止九個月，我們研發開支分別為人民幣159.8百萬元、人民幣241.6百萬元、人民幣175.7百萬元及人民幣195.5百萬元。我們計劃繼續利用過往對技術研發的投資。於2023年10月，我們推出了本身的特定醫療領域的大型語言模型－訊飛星火醫療大模型，可適用於超過300種醫學場景

業 務

並能夠承擔醫學場景中的NLP任務。請參閱「一 技術」。我們認為，我們可把握市場機遇，利用訊飛星火醫療大模型為眾多產品及服務賦予不斷提高的生產力和能力，從而使我們縮短醫療人工智能解決方案的上市時間，並隨著業務增長而改善經營槓桿。此外，根據弗若斯特沙利文的資料，人工智能技術及硬件的進步可增強醫療人工智能的效能，從而在聊天機器人、藥物研發和醫院管理等領域實現更廣泛的應用。因此，我們認為持續投資研發作為關鍵因素可改善我們解決方案的表現及功能，從而滿足不斷變化的行業需求。例如，我們已圍繞DNN、DL及醫學知識圖譜建設核心技術框架，以及在醫療領域語音識別、影像識別及自然語言理解範疇確立自主核心技術。因此，儘管我們持續投資研發能力以推動業務增長，但長遠來看，由於能夠日益發揮本身的技術，基於我們的研發成果，我們預計研發開支佔總收入的百分比整體上將下降。

於2021年、2022年及截至2022年及2023年9月30日止九個月，我們的銷售開支分別為人民幣90.7百萬元、人民幣159.9百萬元、人民幣102.0百萬元及人民幣128.7百萬元。我們的旗艦產品智醫助理的開發和升級表明，我們對銷售的投資有助於我們迅速拓展業務範圍。截至最後實際可行日期，我們已向中國內地超過30個省份提供智醫助理，共賦能400多個區縣的基層醫療機構。我們認為，對銷售開支的持續投資將助力我們加大力度實現我們人工智能技術的商業化，把握不斷增長的市場機遇並拓展客戶基礎。同時，為實現、維持和提高盈利能力，我們計劃利用我們龐大的客戶群在不同業務分部有效執行交叉銷售策略。隨著客戶滿意度的提高及銷售活動的效率提高，我們相信我們能夠降低銷售開支佔收入的百分比。

於2021年、2022年以及截至2022年及2023年9月30日止九個月，我們的行政開支分別為人民幣69.3百萬元、人民幣109.4百萬元、人民幣79.5百萬元及人民幣81.3百萬元。我們已利用該等開支建立一支高效的行政團隊。長遠來看，我們預計行政開支佔總收入的百分比將普遍下降，因為授予行政人員的受限制股份單位一般不會隨著我們的收入增長而增加。我們亦計劃繼續評估及監控行政開支的效率。因此，我們能夠整體改善經營效益和提升經營業績。儘管於往績記錄期間我們的淨虧損增加，但相比截至2022年9月30日止九個月，經調整淨虧損佔收入的百分比於2023年同期有所下降。

業 務

技術

結合我們對醫療行業的深刻理解，我們的技術能力使我們能夠持續滿足醫學場景的系統需求。

- **專有NLP模型**。NLP將人類世界中分散的非結構化信息轉換為AI模型的結構化醫療數據。在這過程中，通常需要人工進行數據標記，以識別原始數據、添加信息卷標並為機器學習提供背景資料。我們的專有模型允許在學習過程中通過模仿人類的認知過程對信息進行半自動監控、管理和標記，從而確保數據處理的準確性及完整性。隨著此項技術發展，我們能夠處理大量來自不同來源的數據，以繼續訓練我們的AI模型。
- **行業領先的醫學知識圖譜**。憑藉我們內部醫療專家及與醫學出版商的合作，我們建立了行業領先的醫學知識圖譜，一個由醫療保健行業中真實世界對象、概念和事件及其相互關係組成的網絡。我們的醫學知識圖譜作為人工智能技術的基礎，可以幫助我們以近似人類理解和使用知識的方式，按更符合前因後理和積極有效的方式理解和使用數據。
- **我們在特定領域大型語言模型的突破**。大型語言模型是一種使用深度學習技術及海量數據集來理解、總結、生成及預測新內容的人工智能算法。在醫療行業，大型語言模型可根據預訓練所用語料庫分為生物醫學領域及臨床領域。雖然大型語言模型在一系列自然語言處理任務中表現出色，但其在專項任務中的功效有限。根據弗若斯特沙利文的資料，一般大型語言模型缺乏特定領域的知識，令他們不能在醫療保健中解釋所用技術術語，並提供準確、合理的答案，讓患者和從業人員受益。此外，一般語料庫與醫療專業語料庫之間存在顯著差異，這進一步限制了大型語言模型在生物醫學或臨床環境中的表現。

為了通過解決這些弱點來提高特定領域的表現，我們開發了特定領域的大型語言模型—訊飛星火醫療大模型，可適用於超過300種醫學場景。訊飛星火醫療大模型已經過嚴格的評估，並在醫學場景中的各種NLP任務中表現優於GPT。根據中國的STI進行的第三方測試，該等任務包括專家級臨床語言理解、醫學文檔生成、疾病診斷和治療建議、多輪醫療對話和多模態交互。

業 務

- **強大的醫療語音識別能力。**我們的醫療人工智能語音識別正確率約為96%。根據弗若斯特沙利文的資料，我們的識別正確率超越大多數行業參與者。我們亦具備主要方言識別能力。具體而言，我們是少數擁有專有自動噪音過濾器的醫療公司之一，在噪音診斷場景中具有識別醫生和患者不同語音模式的優勢，噪音診斷場景在醫療服務環境中很常見。這使我們能夠克服因區域讀法差異導致語音識別準確率低、醫學術語綜合識別能力欠佳以及噪聲魯棒性不足等挑戰。
- **臨床語言理解。**我們能夠通過該技術模塊對複雜的臨床語言進行分析和處理，以進行電子病歷的關鍵字段提取、主訴識別及術語歸一或生成高質量的醫療內容供醫生審閱。
- **先進的醫學推理能力。**我們的專有醫學推理模型從自上而下解讀醫學知識圖譜與對來自電子病歷和檢查報告的臨床信息自下而上的語義理解之間的相互作用進行醫學推理。
- **自我強化能力。**由於我們通過向更多醫療機構提供產品和服務與醫生和患者增加互動，我們的AI模型隨著時間的推移不斷自我強化及提高智能化水平。
- **多輪互動。**我們能夠通過引導用戶提供有意義的信息並根據用戶的實際需求調整回應來優化與該技術模塊的人機對話。通過將人機協同與現實生活場景保持一致，該模塊有助於提高相關對話的有效性和準確性。
- **多模式互動。**我們能夠通過該技術模塊構建和標準化用戶的臨床表現，該模塊能夠詮釋多模式輸入參數，包括醫學圖像、醫學文本、腦電圖信號和心電圖信號。

研發

我們通過三管齊下的研發模式發展我們的技術競爭優勢。

技術驅動。我們強勁的技術能力推動我們業務的增長。憑藉我們在人工智能及醫療行業的領先地位，我們能夠對醫療行業應用先進人工智能技術進行研究、開發專有醫療算法以解決醫療場景痛點，不斷豐富我們的技術矩陣和構建模塊化應用程序。

業 務

解決方案開發。憑藉對醫療保健行業的深刻洞察，我們致力於增強我們的核心能力，並充分利用可重複使用的組件來進一步開發我們的解決方案矩陣。這使我們能夠快速開發並提供高品質的定制化解決方案，滿足客戶的基本需求以及提高醫療保健體系中終端用戶的福祉。

啟動及迭代。我們的產品及服務易於擴展。通過服務越來越多的基層醫療機構、醫院、患者和居民及區域管理機構並不斷研究人工智能技術，我們能夠快速準確地了解不同類型客戶的需求。因此，我們可據此有效地快速改進及優化我們的技術，並更新及升級我們的產品及服務。

我們致力在研發方面進行投資以改進我們的技術，開發與現有解決方案互補的新解決方案，並找到更好地支持我們客戶的方法。2021年、2022年及截至2023年9月30日止九個月，我們分別產生了人民幣159.8百萬元、人民幣241.6百萬元及人民幣195.5百萬元的研發費用，分別佔我們於該等期間收入總額的42.9%、51.2%及60.3%。

我們針對核心人工智能技術及應用、數據儲存、計算及應用能力、可重用組件及產品開發開展內部研發活動。同時，我們與保健行業內的主要行業參與者合作，如與醫學知識出版商合作進行醫學知識圖譜開發、與醫院合作進行產品，應用試點計劃的實施、與高校合作共同進行前沿技術開發、算法研究及案例研究創新，及與衛健委合作實現城市衛生保健系統數字化。

我們的內部研發工作

我們的內部研發團隊由訊飛醫療研究院、公共產品與技術部和主要業務線的研究團隊組成，員工超過400名。我們的訊飛醫療研究院包括人工智能算法分部、人工智能測試分部和醫療人工智能分部。人工智能算法分部負責醫療人工智能技術的研發。人工智能測試分部主要由具有人工智能算法背景的員工組成，負責測試我們的解決方案和服務的質量和性能。醫療人工智能分部主要由具有醫學背景的員工組成，負責開發醫療專有知識、標記數據資源及產品設計，以確保我們的產品適用於臨床實踐。我們的公共產品與技術部主要負責更新和開發共享大數據技術平台，外呼 and 人工智能能力。其亦監督研發和推出產品及服務過程中的質量控制、系統維護和合規事項。

業 務

我們的研發人才主要通過從下而上產品拉動方式以及從上而下的技術推動方式，進行緊密合作。按照由下而上產品拉動方式，主要業務線的研發團隊基於與主要客戶溝通所累積的見解，提出營銷解決方案戰略，以滿足未被滿足的需求。在響應時，我們的訊飛醫療研究院和公共產品與技術部制訂部署技術及其應用。按照技術拉動方式，訊飛醫療研究院配合醫療人工智能行業的技術發展進行研發活動，從而推動新產品持續創新開發。

我們的研發工作由識別對技術開發相關產品和服務的需求開始。隨後，訊飛醫療研究院確定研發目標和成效規定、開展包括里程碑的研究計劃並進行研發活動。完成研究報告後，我們開始覆審項目，並制定計劃相應產品和服務的進一步應用、推廣和迭代。在產品和服務開發全周期內，研發團隊定期舉行會議，以同步研究項目的資料和進展以及來自潛在客戶和整體市場與業務需求有關的資料。

截至2023年9月30日，我們研發團隊成員26.2%擁有碩士學位或以上，95.6%擁有學士學位。

與醫療行業的主要行業參與者合作

我們已與醫療行業的眾多主要行業參與者建立戰略夥伴關係，包括醫學知識出版商、醫院及機構、衛健委及高校。

與醫學知識出版商合作

我們與聲譽良好的醫學知識出版商建立深入的合作，建立我們的醫學知識圖譜。我們的醫學知識出版商合夥人包括中華醫學會雜誌社有限公司及科學技術文獻出版社。

與醫院及機構合作

我們已與中國排名前100的公立醫院中的超過40家合作，以探索我們的醫院業務的實施。有關合作使我們能夠從現實場景中獲得行業洞察，從而不斷升級及優化我們的技術及產品。根據該合作，我們已將我們的專業醫療能力擴展至心理健康及泛血管疾病等領域，並優化我們的模塊和功能，以進行大規模實施。我們的醫院合作夥伴包

業 務

括北京協和醫院、四川大學華西醫院、華中科技大學同濟醫學院附屬同濟醫院及中國科學技術大學附屬第一醫院(安徽省立醫院)。具體而言，我們於2017年8月與中國科學技術大學附屬第一醫院(安徽省立醫院)合作打造中國首家智慧醫院。

與衛健委合作

我們與衛健委合作打造城市級智能醫療系統，並推動人工智能技術的研發及在繼續醫療教育中的應用。我們的衛健委合作夥伴包括國家衛生健康委員會(能力建設和繼續教育中心)、寧夏回族自治區衛生健康委員會及江西省衛生健康委員會。

與高校合作

我們與頂級學府(如清華大學)合作，進行醫療領域的人工智能案例研究的前沿技術開發、算法研究及創新。具體而言，我們與清華大學成立了清華－訊飛聯合研究中心，共同開發以智醫助理為基本的機器人，其於截至最後實際可行日期為首個及唯一一個通過國家執業醫師資格考試(綜合筆試)的機器人。其得分456分，較要求分數高96分，該成績高於96.3%參加相同考試的其他應考者。

截至2023年9月30日，我們參與了八個國家級和地市級的研究計劃。相關研發領域包括：(i)跨模型醫療分析及推理系統開發；(ii)全科診斷的自學模型開發；(iii)基於行業標準擬定中國醫療大模型使用規範，進行主動健康管理和提出技術倡議，以應對人口老齡化問題；(iv)與區域醫療系統及分診相關的資料互通性及資料隱私技術的發展；及(v)人工智能賦能CDSS的NLP技術研發及應用。

數據隱私保護

我們目前在中國經營所有業務。截至最後實際可行日期，我們制定了嚴格的數據保護政策，以確保數據的收集、使用、存儲、傳輸和傳播符合適用中國法律和現行行業慣例。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們在所有重大方面均已遵守關於數據隱私和保護的所有適用的中國法律法規。

業 務

2021年12月28日，網信辦會同其他相關行政部門聯合頒佈經修訂的《網絡安全審查辦法》，自2022年2月15日起生效，據此，關鍵信息基礎設施運營者採購網絡產品和服務，網絡平台運營者開展數據處理活動，影響或者可能影響國家安全的，應當進行網絡安全審查。此外，掌握超過100萬用戶個人信息的網絡平台運營者赴國外上市，必須申報網絡安全審查。此外，於2021年11月14日，網信辦發佈《網絡數據安全管理條例（徵求意見稿）》（「數據安全條例草案」），重申數據處理者應申報網絡安全審查的情況，其中包括：(i)處理一百萬人以上個人信息的數據處理者赴國外上市；及(ii)數據處理者赴香港上市，影響或者可能影響國家安全。截至最後實際可行日期，數據安全條例草案尚未獲正式採納。

截至最後實際可行日期，我們並無獲任何中國政府部門告知我們被歸類為關鍵信息基礎設施運營者。此外，於2024年1月9日，聯席保薦人、我們的中國法律顧問及聯席保薦人的中國法律顧問以實名方式與中國網絡安全審查認證和市場監管大數據中心（「網數中心」）進行了電話諮詢。網數中心是受網信辦委託設立網絡安全審查諮詢熱線的主管部門。網數中心確認：(i)經修訂《網絡安全審查辦法》下「國外上市」一詞並不適用於在香港上市，故赴國外上市實體主動申報網絡安全審查的責任並不適用於在香港的建議上市，及(ii)鑒於數據安全條例草案尚未生效，根據數據安全條例草案向網信辦申報網絡安全審查的責任並不適用於我們的建議[編纂]。

業 務

有關機器學習算法及模型的數據保護

我們主要從我們業務相關的醫療知識、與外部合作夥伴合作及互聯網的公共數據獲取用作訓練AI模型的數據。我們有一套措施來確保數據來源不侵犯個人隱私，不侵犯第三方的權利。我們採用最少必要數據原則，考慮法律法規規定，將所採集數據的類型及數量限制在合理的範圍內。

有關產品和服務產品的數據保護

大部分情況下，我們為基層醫療機構、醫院及衛健委提供的產品及服務的醫療健康數據及患者數據均由相關客戶或用戶處理，並存儲在其自身系統中，且僅在少數情況下有關客戶會選擇使用我們的服務，存儲醫療健康數據和患者數據。在任一情況下，我們僅可訪問有限的數據，以根據相關機構客戶的指示提供必要的服務（例如運維、故障排查及外呼）。

我們嚴格限制我們收到的個人信息的範圍。我們一般無法訪問我們機構客戶收集的個人患者的任何個人信息。我們採取各種措施確保我們收集的個人信息的安全，如去標識化和加密。我們還採取了內部政策，確保數據訪問權限與員工級別和部門職能相匹配，因此只能根據需要訪問及獲取該等信息。截至最後實際可行日期，我們沒有遭遇任何信息洩露或用戶數據丟失。我們不會出售或以其他方式非法共享或提供我們在向任何第三方提供解決方案時收到的任何個人信息，也不會將該等信息用於模型訓練。

有關數據保護的內部控制

我們的數據隱私和保護措施是我們內部控制系統不可或缺的一部分。我們採用了全面的數據隱私和保護政策，據此，(i)我們應在獲得用戶事先知情同意的情況下向用戶收集個人信息和數據並盡量使用、披露及請求獲取我們所提供產品和服務的擬定用途所需的最小信息量；(ii)用戶在訪問我們的產品和服務前須先同意用戶協議中的條款及條件，事先同意我們依照適用法律法規收集、使用及披露彼等的數據，且我們只應在用戶同意的條件下使用用戶數據；(iii)在傳輸和存儲敏感個人信息時，應採用加密等安全措施，確保個人信息安全；(iv)我們不應向任何第三方出售、分享或以其他方式提

業 務

供任何個人信息，惟法律要求則除外；及(v)我們應實施相關且適當的內部程序和控制以確保用戶數據受到保護及可避免洩露和丟失有關數據。此外，我們已就主要業務系統取得網絡安全等級保護備案證明。我們主要業務系統之一現正在辦理通信網絡單元備案證明。

定價與支付

我們根據市場需求、相關成本、技術進步、品牌聲譽及客戶服務等綜合因素對產品及解決方案進行定價。

基層醫療機構服務。我們就基層醫療機構服務收取項目實施費及維護費。對於已配備HIS的基層醫療機構，我們將基層醫療機構服務功能作為單一軟件打包為插件解決方案。對於未配備HIS的基層醫療機構，我們提供包含我們自主開發的HIS的「+HIS」版本，並收取較高費用。

區域管理平台解決方案。就我們的智慧衛生解決方案而言，我們收取項目實施費、維護費及運營費(就具有外呼服務的產品而言)。就我們的智慧醫保而言，我們就向地方醫保局提供的智慧衛生解決方案收取項目實施費，並就向醫院提供的智慧衛生解決方案收取服務費。

醫院服務。我們就醫院服務收取項目實施費，並向需要後續服務的客戶收取服務費。

患者服務。我們(i)在醫學圖像結果首次上傳至我們的平台進行數據共享時收取醫療影像結果服務費和(ii)按就該等遠程諮詢服務所支付總費用的百分比對遠程諮詢服務收取諮詢服務費。對於人工智能硬件，我們制定建議零售價。

推廣營銷

我們已經形成了針對不同類型客戶的銷售策略，包括區域管理機構、醫院及個人。我們的前台銷售團隊擁有多年經驗並對我們的產品、技術和醫療人工智能市場有深入的了解。我們依靠我們的銷售團隊對客戶需求進行有效的市場分析，並為不同類型的客戶(包括基層醫療機構及醫院、患者和居民及區域管理機構)提供量身定制的解決方案。此外，我們的市場解決方案團隊負責提出項目實施計劃並協助客戶進行基礎工作。其在我們成功擴大客戶群中發揮重要作用。對於區域管理機構客戶，我們旨在通過對醫療人工智能行業及客戶需求的深入見解來維持穩健的客戶關係。對於醫院客

業 務

戶，我們在設計解決方案及服務時，會考慮醫院改善智慧醫院實力的需求（包括電子病歷集成、提供智慧服務及智慧醫院管理能力）。對於我們的個人客戶，我們戰略性地利用我們為基層醫療機構及醫院提供的產品，擴大我們的影響力。例如，患者可使用我們的診後管理平台工具與醫生聯繫。

截至2021年、2022年12月31日及2023年9月30日，我們的產品分別覆蓋聯屬於63、90及112個市的278、360及426個區縣的超過30,000家、44,000家及52,000家基層醫療機構。於2021年、2022年及截至2023年9月30日止九個月，我們分別向中國121、154及189家三級醫院及15、31及35家二級醫院提供醫院服務。截至最後實際可行日期，我們的智能硬件助聽器擁有逾55,000名登記用戶。

於往績記錄期間，我們的所有收入均來自於中國的銷售。

營銷

我們主要通過現場及在線活動以及內容營銷三者結合增長我們品牌的市場知名度及我們產品與服務的用戶群。

我們參加了各種現場和在線活動，如衛生保健行業論壇，包括世界人工智能大會健康高峰論壇、2023（第十七屆）中國衛生信息技術／健康醫療大數據應用交流大會及2022中華醫院信息網絡大會。在此類活動中，我們能夠引進技術突破和行業最新動態、展示技術創新的潛在機會及加深我們品牌的行業聯繫。

我們亦在社交媒體平台上進行內容營銷，介紹客戶故事，如我們的解決方案及服務是如何賦能醫院或基層醫療機構的醫生及其他醫務人員。有關內容提升了我們的品牌知名度並與公眾建立了情感聯繫。

於2021年、2022年及截至2023年9月30日止九個月，我們的銷售費用分別為人民幣90.7百萬元、人民幣159.9百萬元及人民幣128.7百萬元。

客戶服務

我們持續致力於通過提供高品質客戶服務來提升客戶的滿意度。我們的運營和維護系統已經取得信息技術支持服務證書（三級）(ITTS3)，該證書認可了信息技術支持服務在技術、人員和資源方面的有效性、效率及全面性。我們通常根據不同類型的解決方案提供以下客戶服務。

業 務

培訓。我們通常在項目實施後提供培訓，幫助衛健委工作人員及基層醫療機構醫生等用戶熟悉我們的解決方案及服務的功能和操作。

技術支持。我們已經建立了內部程序，以確保我們得以根據所報告問題的緊急程度迅速做出響應。我們通過熱線、郵件及即時通訊工具等多種渠道提供7×24小時遠程技術支持。對於佔我們所收到的援助請求90%的標準操作問題，我們通常在當天即時提供答案和解決方案。對於系統相關或緊急技術問題，我們可提供及時的現場維護服務。在保修期內，所有技術支持均免費提供。保修期滿後，我們通常會訂立其他維護協議，以提供技術支持從而獲取維修及服務費。請參閱「定價與支付」。

更新及升級。由於我們不斷地更新、升級我們的解決方案及服務，我們提供軟件版本更新及醫學知識圖譜升級。

退貨。就我們的軟件解決方案及服務而言，倘持續出現技術問題，我們將提供全額退款。於往績記錄期間，我們並無收到任何產品退貨要求。

上游採購

於2021年、2022年及截至2023年9月30日止九個月，我們從硬件供應商、軟件供應商及服務供應商處採購產品。請參閱「一 供應商」。我們主要購買服務、軟件、服務器及硬件。我們通過考慮產品質量、售後服務、交付速度和客戶服務響應能力等因素來選擇我們的供應商。

我們通常與供應商訂立標準採購協議。標準採購協議之主要條款載列如下：

- **質量控制。**我們有權對已交付的貨物進行查驗。
- **保修期。**我們的供應商通常負責保修期內的售後服務。在保修期內，我們的供應商負責(i)技術支持、軟件更新和硬件保修；(ii)產品質量問題的維修和更換；及(iii)易損件的部件準備。
- **知識產權。**我們的供應商有責任確保所提供的產品未侵犯任何第三方的知識產權。倘發生任何爭議或要求損害賠償，我們的供應商須對我們的損失承擔責任。

業 務

- **保密。**我們的供應商須於採購協議有效期內以及採購協議終止後的五年內將我們所有的資料視為機密。
- **付款。**我們通常在質量控制通過及接收貨物後在我們獲授的信貸期內向供應商結算費用。
- **處罰。**我們通常會就違反採購協議的行為（例如不履行交付和售後服務）設定處罰條款。
- **終止。**我們有權就不可修正的產品質量問題及違反採購協議的行為終止採購協議。

我們與主要供應商一直保持穩定的業務關係。於往績記錄期間，我們並無與供應商發生任何重大糾紛，出現採購困難，或因供應短缺或延遲或因彼等的價格大幅波動而導致我們的運營中斷。鑑於我們採購商品的相對同質性、採購能力以及市場上較龐大的供應商基礎，我們認為我們能夠在必要時找到替代供應商。

質量控制與安全

我們的質量控制團隊致力於建立、實施及維護我們質量控制系統，我們亦已建立了覆蓋從產品需求溝通到項目啟動的研發流程的內部管理系統，在持續的數據驅動管理下，對研發流程進行改進和優化。此外，我們以嚴格的選擇標準來甄選供應商，以確保我們得以提供優質、安全的解決方案及服務。請參閱「一 供應商」。

客戶

我們擁有廣泛而多元化的客戶群，主要包括區域管理機構、醫院以及患者及居民（包括購買我們智能硬件者），並於往績記錄期間強勁增長。截至2021年、2022年12月31日及2023年9月30日，除我們影像雲平台及智能硬件、助聽器的客戶外，我們分別累計服務438名、639名及914名客戶。

我們通常與客戶訂立標準銷售協議。我們的標準銷售協議的主要條款載列如下。

- **交付。**我們通常須於自銷售協議日期起的預定期限內交付我們的系統。

業 務

- *運輸*。我們一般負責運輸我們的系統。
- *審查及驗收*。我們的客戶通常有權對我們的系統進行檢查和驗收。
- *付款*。審查及驗收通過後，我們有權以預先釐定的價格獲全額付款或按預定里程碑分期付款。請參閱「定價與支付」。
- *質量保證金*。審查及驗收通過後及直至保修期屆滿前，我們通常按合約價格的一定百分比提供質量保證金，將在保修期屆滿時於預先協定的期間後退還。
- *履約保證金／履約保函（適用於我們的基層醫療機構服務和區域管理平台解決方案）*。我們通常按合約價格的一定百分比提供履約保證金或履約保函，將於審查及驗收通過時於預先協定期間後退還。

我們的部分客戶通過投標選擇供應商。於往績記錄期間，我們獨立參與該等招標程序或在該等程序中與我們的業務合作夥伴合作。於2021年、2022年及截至2023年9月30日止九個月，我們分別提交57、99及100份標書，其中我們分別中標47、86及95份，中標率分別約為83%、87%及95%。

此外，我們的客戶亦包括我們若干終端用戶（主要為區域管理機構及醫院）委聘的中介機構。我們通常與該等中介機構訂立合約，訂明我們向終端用戶直接交付的責任。當我們與該等中介機構訂立合約時，我們確認其為我們的客戶。根據弗若斯特沙利文的資料，終端用戶委聘中介機構在項目實施中提供不同類型的協助屬行業慣例，例如，如果選擇不同的服務，就選擇供應商、管理施工和整合工作產品提供建議，而選擇哪個供應商的決定則主要由終端用戶作出。

我們認為我們與該等中介機構的關係並非一種經銷關係。如上文所述，選擇供應商的決定主要由終端用戶作出，而中介機構由我們的終端用戶選擇以執行其項目。無論我們的合約是直接與終端用戶訂立還是與該等中介機構訂立，我們通常直接向終端用戶交付產品及服務，且合約條款及服務範圍並無重大差異。因此，我們認為中介機

業 務

構並非我們的經銷商，亦不認為其作為我們的直接客戶會引起有關存貨風險、蠶食或應收賬款的可收回性的問題。

於2021年、2022年及截至2023年9月30日止九個月，我們來自五大客戶的收入分別佔我們於該等期間內收入的56.4%、50.3%和43.9%。

下表載列我們於往績記錄期間的五大客戶詳情：

截至2021年12月31日止年度

客戶	產生的 收入金額	佔 總收入 百分比	客戶背景	主要業務	開始建立 業務關係 的年份	典型 結算方式	授予客戶 的信用期	營業地點
(人民幣千元)								
科大訊飛 集團	91,749	24.6	IT公司	語音技術及人工智能技術 研究	2016年	銀行轉賬	30天	安徽省合 肥市
客戶A	32,082	8.6	政府部門	河南省某區的醫療行政管 理	2021年	銀行轉賬	15天	河南省鄭 州市
客戶B	30,440	8.2	移動網絡運營商	基礎電信服務、增值電信 服務和互聯網音視頻節 目服務、移動電視分發 服務和IPTV傳輸服務等	2021年	銀行轉賬	15天	北京市
客戶C	29,854	8.0	政府部門	安徽省某市的醫療行政管 理	2021年	銀行轉賬	30天	安徽省合 肥市
客戶D	25,798	6.9	政府部門	新疆維吾爾自治區某縣的 醫療行政管理	2020年	銀行轉賬	30天	新疆維吾 爾自治 區
小計	<u>209,923</u>	<u>56.4</u>						
年內總收入	<u><u>372,452</u></u>							

業 務

截至2022年12月31日止年度

客戶	產生的 收入金額	估 總收入 百分比	客戶背景	主要業務	開始建立 業務關係 的年份	典型 結算方式	授予客戶 的信用期	營業地點
<i>(人民幣千元)</i>								
客戶E	80,431	17.0	IT公司	信息系統集成服務、互聯網數據服務、互聯網信息服務等	2022年	銀行轉賬	60天	河北省保定市
客戶F	53,074	11.2	政府部門	雲南省某市的醫療行政管理	2022年	銀行轉賬	30天	雲南省普洱市
客戶H	47,161	10.0	政府部門	甘肅省的醫療行政管理	2022年	銀行轉賬	10天	甘肅省蘭州市
客戶G	35,195	7.5	政府部門	湖北省的醫療行政管理	2020年	銀行轉賬	30天	湖北省武漢市
客戶I	21,560	4.6	政府部門	安徽省某所大學	2022年	銀行轉賬	15天	安徽省蚌埠市
小計	<u>237,421</u>	<u>50.3</u>						
年內總收入	<u><u>471,860</u></u>							

業 務

截至2023年9月30日止九個月

客戶	產生的 收入金額	估 總收入 百分比	客戶背景	主要業務	開始建立 業務關係 的年份	典型 結算方式	授予客戶 的信用期	營業地點
客戶J	63,793	19.7	政府部門	山西省某市的醫療行政管理	2023年	銀行轉賬	30天	山西省呂 梁市
科大訊飛 集團	25,540	7.9	IT公司	語音技術及人工智能技術研究	2016年	銀行轉賬	30天	安徽省合 肥市
客戶F	20,719	6.4	政府部門	雲南省某市的醫療行政管理	2022年	銀行轉賬	30天	雲南省普 洱市
客戶K	16,662	5.1	IT公司	信息技術服務、計算機系統服 務、移動設備銷售等	2022年	銀行轉賬	15天	江蘇省無 錫市
客戶L	15,442	4.8	IT公司	信息技術服務、計算機系統服 務、移動設備銷售等	2023年	銀行轉賬	5天	河南省濮 陽市
小計	<u>142,156</u>	<u>43.9</u>						
期內總收入	<u><u>324,338</u></u>							

除另行披露者外，截至最後實際可行日期，概無董事及據董事所知概無彼等各自的緊密聯繫人或持有我們已發行股本5%以上的任何股東於任何五大客戶中擁有任何權益。

業 務

客戶及供應商重疊

於往績記錄期間，科大訊飛集團為我們的五大客戶之一，亦為我們的五大供應商之一。請參閱「財務資料－重大關聯方交易」。於2021年、2022年及截至2023年9月30日止九個月，科大訊飛集團產生的收入分別為人民幣91.7百萬元、人民幣15.1百萬元及人民幣25.5百萬元，分別佔我們同期總收入的24.6%、3.2%及7.9%。我們向科大訊飛集團的採購額分別為人民幣83.1百萬元、人民幣77.8百萬元及人民幣56.7百萬元，分別佔我們同期總採購額的27.9%、21.8%及19.0%。

於往績記錄期間，我們於2021年的五大客戶之一客戶C亦為我們的供應商之一，並名列我們於2022年的五大供應商。於往績記錄期間，我們主要向客戶C提供我們的基層醫療機構服務、醫院服務及區域管理平台解決方案以及向其購買通信服務。於2021年、2022年及截至2023年9月30日止九個月，我們來自客戶C的收入分別為人民幣30.4百萬元、人民幣0.2百萬元及零，分別佔我們同期總收入的8.2%、零及零，而我們自客戶C的採購額分別為人民幣3.1百萬元、人民幣12.4百萬元及人民幣3.3百萬元，分別佔我們同期採購總額的1.0%、3.5%及1.1%。

向上述公司銷售及向其採購的條款乃單獨磋商，而銷售及採購彼此並無關連，亦不互為條件。董事認為，鑑於我們與該公司按公平基準磋商，該等安排屬互惠互利。此外，與上述公司的交易條款符合市場慣例，並同我們與其他客戶及供應商的交易條款相若。

供應商

我們所有的供應商均位於中國。我們的供應商主要包括硬件供應商、軟件供應商及服務供應商。於2021年、2022年及截至2023年9月30日止九個月，我們的五大供應商分別佔我們總採購額的40.8%、42.2%及45.9%。同期，我們的單一最大供應商分別佔我們總採購額的27.9%、21.8%及19.0%。我們通常與供應商訂立標準採購協議。請參閱「－上游採購」。

業 務

下表載列於往績記錄期間我們五大供應商的詳情：

截至2021年12月31日止年度

供應商名稱	對供應商的採購額	佔總採購額百分比	主要業務	採購的主要產品／服務	開始建立業務關係的年份	典型支付方式	供應商授予的信用期	營業地點
(人民幣千元)								
科大訊飛集團	83,115	27.9	語音技術及人工智能技術研究	人力資源服務、技術服務及行政管理服務	2016年	銀行轉賬	30天	安徽省 合肥市
供應商A	20,478	6.9	智能語音研究、人工智能項目開發、勞務外包服務等	勞動外包服務	2019年	銀行轉賬	7天	安徽省 合肥市
供應商B	8,449	2.8	軟件開發外包服務、綜合信息服務、技術諮詢服務等	勞動外包服務	2021年	銀行轉賬及 銀行承兌	30天	湖北省 武漢市
供應商C	4,782	1.6	設計、開發及銷售電腦軟件及硬件以及電子產品等	電信服務	2017年	銀行轉賬	60天	安徽省 合肥市
供應商D	4,467	1.5	信息技術服務等	界面服務	2019年	銀行轉賬及 銀行承兌	30天	安徽省 合肥市
小計	<u>121,291</u>	<u>40.8</u>						
年內總採購額	<u><u>297,400</u></u>							

業 務

截至2022年12月31日止年度

供應商名稱	對供應商的採購額	佔總採購額百分比	主要業務	採購的主要產品／服務	開始建立業務關係的年份	典型支付方式	供應商授予的信用期	營業地點
(人民幣千元)								
科大訊飛集團	77,778	21.8	語音技術及人工智能技術研究	人力資源服務、技術服務及行政管理服務	2016年	銀行轉賬	30天	安徽省 合肥市
供應商A	34,186	9.6	智能語音研究、人工智能項目開發、勞務外包服務等	勞動外包服務	2019年	銀行轉賬	7天	安徽省 合肥市
供應商B	15,619	4.4	軟件開發外包服務、綜合信息服務、技術諮詢服務等	勞動外包服務	2021年	銀行轉賬及銀行承兌	30天	湖北省 武漢市
供應商E	12,403	3.5	電信服務及互聯網音視頻節目服務等	電信服務	2017年	銀行轉賬	30天	北京市
供應商F	10,440	2.9	人工智能基礎軟件開發及公共數據平台建設，以及工程技術和設計服務	電信服務	2019年	銀行轉賬及銀行承兌	30天	廣東省 深圳市
小計	<u>150,426</u>	<u>42.2</u>						
年內總採購額	<u><u>357,242</u></u>							

業 務

截至2023年9月30日止九個月

供應商名稱	對供應商的採購額	佔總採購額百分比	主要業務	採購的主要產品／服務	開始建立業務關係的年份	典型支付方式	供應商授予的信用期	營業地點
(人民幣千元)								
科大訊飛集團	56,670	19.0	語音技術及人工智能技術研究	人力資源服務、技術服務及行政管理服務	2016年	銀行轉賬	30天	安徽省 合肥市
供應商A	45,605	15.3	智能語音研究、人工智能項目開發、勞務外包服務等	勞動外包服務	2019年	銀行轉賬	7天	安徽省 合肥市
供應商B	13,968	4.7	軟件開發外包服務、綜合信息服務、技術諮詢服務等	勞動外包服務	2021年	銀行轉賬及銀行承兌	30天	湖北省 武漢市
供應商G	12,523	4.2	醫療器械製造及運營等	硬件產品製造外包服務	2021年	銀行轉賬及銀行承兌	30天	廣東省 梅州市
供應商H	8,111	2.7	醫療器械開發、製造及銷售等	硬件產品製造外包服務	2017年	銀行轉賬及銀行承兌	7天	廣東省 深圳市
小計	<u>136,877</u>	<u>45.9</u>						
期內總採購額	<u><u>298,258</u></u>							

除另行披露者外，截至最後實際可行日期，概無董事及據董事所知概無彼等各自緊密聯繫人或持有我們已發行股本5%以上的任何股東於我們五大供應商中任何一家擁有任何權益。

業 務

競爭

我們已在中國醫療人工智能行業取得了強大的競爭地位。我們的競爭對手主要類型包括傳統的網絡公司、整體人工智能參與者、臨床決策支持系統服務提供商、SaaS 提供商、數字醫療產品公司及醫療軟件提供商。

根據弗若斯特沙利文，醫療人工智能行業的主要進入壁壘包括行業認知壁壘、財務資源、跨學科人才及監管規定。我們預計，受到人工智能技術的進步、利好政策、對醫療資源的需求及數字經濟的驅動，醫療人工智能市場將繼續增長。我們必須不斷創新以保持競爭力。

知識產權

我們致力於通過結合中國和其他司法管轄區的專利、版權及商業秘密法以及許可協議和其他合同保障來保護我們的技術。我們亦倚賴諸多已註冊及尚未註冊的商標來保護我們的品牌。此外，我們與我們的僱員及主要業務合作夥伴訂立保密及不披露協議。我們與僱員訂立的協議亦規定，彼等於受僱期間開發的所有軟件、創造的所有發明、進行的所有開發、產生的所有作者作品及商業機密均屬於我們的財產。

知識產權是我們成功和提高競爭力的根本。截至最後實際可行日期，我們已在中國合共註冊193項專利、170個商標、28個域名及254個軟件版權。請參閱「附錄六一法定及一般資料—2. 有關我們業務的進一步資料—B. 知識產權」。

於往績記錄期間，我們並無遭遇第三方嚴重侵犯我們的知識產權或指控侵權。請參閱「風險因素—我們未必可以防止我們的知識產權遭盜用，抗辯可能價格高昂且費時，並可能會中斷我們的業務及運營」及「風險因素—我們可能會遭受知識產權侵權索償、不正當競爭或其他指控，特別是我們在人工智能培訓中使用的資源或數據相關的指控，這可能會導致支付巨額賠償、處罰及罰款以及從我們的系統中刪除數據或技術」。

風險控制與內控

我們致力於建立和維護由我們視為適合我們業務運營的政策和程序組成的風險控制與內控系統。我們致力於不斷改進該等系統、發展風險控制文化並提高所有僱員的風險控制意識。

業 務

運營風險管理

運營風險指由於內部流程不完整或存有問題、人員失誤、IT系統故障或外部事件直接或間接導致財務損失的風險。我們已建立一系列內部程序來管理該類風險。

財務報告風險管理

我們已制定一套與我們財務報告風險管理相關的會計政策，例如財務政策、基金管理政策、資金管理政策、財務報表編製政策以及財務部門和僱員管理政策。我們設有各種程序及IT系統以實施我們的會計政策，且我們的財務部門根據該等程序審查我們的管理賬目。我們亦定期為財務部僱員提供培訓，以確保彼等了解我們的財務管理及會計政策，並於日常營運中貫徹執行該等政策。

信息系統風險管理

充分保護醫療數據對我們的成功至關重要。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的IT基礎設施並無發生任何重大系統故障或發生任何醫療數據重大洩漏或丟失。我們的IT系統安全部門負責確保我們IT基礎設施的安全，並確保醫療數據的使用、維護及保護符合我們的內部規則及適用的法律法規。我們為我們的信息技術團隊提供定期培訓。

有關數據相關內部控制措施，請參閱「[數據隱私保護](#)—有關數據保護的內部控制」。

合規風險管理

合規風險指受到法律和監管處罰的風險，以及因我們未能遵守相關法律、法規、規則和指引而導致重大財務和聲譽損失的風險。

人力資源風險管理

我們定期提供專門培訓以滿足不同部門僱員的需求。我們的人力資源部門就關注的話題定期組織由高級僱員或外部顧問開展的內部培訓課程。我們的人力資源部門安排線上培訓、審查培訓內容、跟進僱員以評估該類培訓的影響並就收獲積極反饋獎勵講師。通過該等培訓，我們確保我們僱員的技能與時俱進，使其能夠更好地發現並滿足消費者需求。

業 務

僱員

我們認為，我們的專業工作團隊是我們長期增長的驅動力。於往績記錄期間，我們所有的僱員均駐在中國。下表載列我們截至2023年9月30日按職能劃分的僱員人數：

部門	人數	比例 (%)
研發	403	47.4
產品	131	15.4
銷售、營銷及諮詢	129	15.2
交付及運營	75	8.8
管理	59	6.9
支持	54	6.3
總計	851	100.0

我們致力於建立具有競爭力和公平的薪酬。為有效激勵我們的僱員，我們通過市場調研不斷完善我們的薪酬和激勵政策。我們每月、每季度及每年對僱員進行績效評估，以提供有關彼等績效的反饋。我們僱員的薪酬通常包括基本工資和績效獎金。

我們為僱員利益不斷完善我們的福利制度。我們為僱員提供額外福利，其中包括年假、津貼及體檢等。我們定期提供專門培訓以滿足不同部門僱員的需求。我們為各級管理及服務人員提供培訓。通過有關培訓，我們幫助我們僱員在行業發展以及技能技術方面與時俱進。我們亦會不時組織研討會來討論具體話題。

於往績記錄期間，我們並無發生任何可能對我們的業務及形象造成重大損害的罷工、抗議或其他重大勞工衝突。截至最後實際可行日期，我們的僱員由工會代表。

保險

我們認為，我們的保險範圍提供足夠保障，因我們已設有中國法律法規所規定的所有強制性保險政策，並且符合我們所處行業的商業慣例。我們的僱員相關保險包括中國法律法規規定的養老保險、生育保險、失業保險、工傷保險、醫療保險及住房公積金。於往績記錄期間，我們並無就我們的業務作出任何重大保險索賠。

業 務

物業

截至最後實際可行日期，我們在中國租有七項物業，總建築面積約為8,269平方米，主要用作商務辦公用途。有關租賃協議的租賃屆滿日期介乎九個月至五年。有關我們租賃物業的風險，請參閱「風險因素—倘我們並無遵守有關我們自有及租賃物業的中國物業相關法律及法規，會對我們的業務、財務狀況及前景有重大不利影響」。我們並無擁有任何物業。

截至2023年9月30日，我們持有或租賃的物業的賬面值概無超過綜合資產總值的15%或以上。根據香港上市規則第五章及公司條例（豁免公司及招股章程遵從條文）公告第6(2)條，本文件獲豁免遵守有關公司（清盤及雜項條文）條例第342(1)(b)條的規定，其要求按公司（清盤及雜項條文）條例附表三第34(2)段所述在估值報告中納入所有土地或樓宇權益。

美國出口管制的影響

自2019年10月9日起，BIS將「科大訊飛」列入實體清單（「**實體清單指定**」）。根據我們的美國出口管制及制裁法律顧問的意見，其合理地得出結論，實體清單指定條目適用於科大訊飛（「**指定實體**」）。實體清單指定限制指定實體在未獲得BIS許可的情況下購買或以其他方式獲取受EAR規限的若干商品、軟件及技術的能力。

根據我們的美國出口管制及制裁法律顧問的意見，實體清單指定並無使法律上有別於指定實體的其他實體（包括我們）因實體清單指定產生的美國出口管制限制而受到規限。如BIS常見問題解答第134號所述，「上市實體因其上市地位而被施加的許可及其他義務並不適用於其子公司、母公司、姊妹公司或未列入實體清單的其他在法律上不同的聯屬實體」。

我們的美國出口管制及制裁法律顧問進一步確認美國及非美國人士或公司可繼續合法提供受EAR規限的商品、軟件及技術，只要(i)該等商品、軟件及技術不直接或間接出口、再出口或轉讓予實體清單內指定實體；(ii)該等商品、軟件及技術不會被實體清單中未列明的其他在法律上不同的集團實體轉移至實體清單中指定實體；(iii)實體清單內指定實體並非「交易的一方」，包括該等商品、軟件及技術的買方、中間承銷商、最終承銷商或最終用戶。我們的美國出口管制及制裁法律顧問確認美國及非美國人士或公司可(i)合法地與其他美國人士及非美國人士或公司進行交易，只要交易的任何一

業 務

方均不受美國出口管制限制（如雙方在法律上均為有別於實體清單指定實體的實體）；(ii)向指定實體合法提供任何合法獲得的商品、軟件及技術（如在實體名單指定之前獲得或根據BIS許可獲得）；及(iii)從指定實體合法購買商品、軟件及技術（倘該等項目並非受EAR規限的商品、軟件及技術或由任何一方（包括指定實體）合法獲取）。

於2021年、2022年及截至2023年9月30日止九個月，我們向指定實體銷售產生的收入分別約佔2.5%、1.6%及0.8%。我們在實體清單指定後提供予指定實體的產品或服務均不涉及受EAR規限的商品、軟件及技術。根據我們提供的事實及美國出口管制法律項下的法律分析，我們的美國出口管制及制裁法律顧問認為，指定實體為我們帶來重大制裁風險（包括但不限於行政或刑事處罰，或實施二級制裁）的風險較低。

為解決與指定實體的實體清單指定有關的問題，我們自2019年10月起制定了一套《貿易和出口管制合規指南》，主要涵蓋以下方面：

- (i) **僱員意識及承諾**：我們所有僱員均須遵守相關美國出口管制法律。任何受僱於我們或代表我們行事的個人的所有業務營運均須以符合相關法律的方式進行。未從BIS獲得必要的美國出口許可證，我們的僱員不得向實體清單中指定的實體（包括指定實體）發送任何受EAR規限的商品、軟件及技術，或與該等實體就有關物品進行溝通。
- (ii) **風險評估**：我們(A)對(a)通過取得出口管制分類號（「ECCN」）等相關出口管制信息從供應商採購的物品及(b)我們通過出口管制分類創建的物品進行識別和分類；及(B)根據中美維持的限制及制裁方名單篩選我們的業務合作夥伴（包括客戶及供應商）。
- (iii) **溝通協議**：我們確保我們與實體清單中指定的任何實體（包括指定實體）進行的口頭或書面溝通均符合相關美國出口管制法律。
- (iv) **進出口評估**：我們評估所有進出口是否符合潛在的BIS許可證要求。評估範圍包括有形物品以及軟件、技術和數據。

業 務

- (v) **內部報告**：我們制定了舉報政策，讓僱員報告涉嫌違反我們的《貿易和出口管制合規指南》或任何適用法律及法規的情況。我們亦要求立即向相關監管機構報告非法活動。
- (vi) **記錄保存**：我們將出口、再出口及進口相關交易及活動的記錄保存至少五年。
- (vii) **培訓**：我們提供年度合規培訓，包括高級管理層。
- (viii) **定期審查及更新**：我們的《貿易和出口管制合規指南》須接受定期審查及更新，包括年度內部審核。我們亦密切監察適用法律及法規的變動，以進一步更新我們的合規政策。

鑒於上述情況，我們認為指定實體的實體清單指定並無亦將不會對我們的業務產生重大不利影響。

社會、健康、生產安全與環保事宜

我們致力於以環保的方式經營我們的業務，並為我們的僱員提供一個健康安全的工作環境。我們已就環境、僱員福利及公司治理實施一套政策，我們相信該政策符合行業標準及上市規則的要求。

我們並不運營任何生產設施。因此，我們認為我們並不面臨重大健康、安全或環境風險。為確保符合適用法律法規，我們的人力資源部會按需要不時調整我們的人力資源政策以適應有關勞動及工作安全法律法規中出現的重大變動。

COVID-19的應對措施

在爆發COVID-19疫情時，我們為首批應對並提供產品及服務。我們提供針對COVID-19相關綜合症（例如發熱、咳嗽及呼吸困難）的臨床決策支持系統產品，其專門篩查患者的電子病歷。該定制的臨床決策支持系統還更新了COVID-19醫學知識圖譜，配備有COVID-19相關後續問題建議、臨床指導及醫生知識庫。基於電子病歷監控及評估，我們向省級衛健委編製報告。我們亦向衛健委提供外呼服務，以進行聯繫人追蹤及居民調查，以查詢其出行記錄、聯絡記錄及健康狀況，並利用醫院服務，幫助配置移動方艙醫院（在COVID-19疫情爆發期間搭建的移動臨時醫院，以隔離及治療COVID-19）。

業 務

環保

我們嚴格遵守相關中國環境相關法律法規設定或頒布的標準，以評估及管理我們業務活動對環境造成的影響。我們在全公司實施環境政策及標準操作流程，主要包括有關廢水產生及節約用電有關的管理系統及流程。我們的行政部負責監督有關政策及流程的實施情況。

指標及目標

過往，我們主要追蹤與我們主營業務有關的能源消耗及淡水消耗及水污染物排放等關鍵績效指標。我們於2021年、2022年以及截至2022年及2023年9月30日止九個月的用水量分別為6,210噸、7,779噸、5,576噸及6,928噸。我們於2021年、2022年以及截至2022年及2023年9月30日止九個月的用電量分別為719,467千瓦時、920,763千瓦時、766,545千瓦時及737,793千瓦時。

僱員福利

我們已按適用中國法律法規與僱員簽訂聘用協議。我們根據僱員的專長聘用僱員。我們的公司政策是為僱員提供平等機會，而不論其性別、年齡、種族、宗教或任何其他社會或個人特色。尤其是，我們在公司內為困難員工及其家屬組織捐贈。我們致力於保護我們僱員及社區的健康與安全的方式營運設施。

證照與許可

我們須就業務運營取得多項證照、許可及證書。誠如中國法律顧問告知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已正式取得與我們的主營業務經營所適用法律法規所要求的所有重要證照、許可及證書，而該等證照、許可及證書仍具十足效力。我們不時重續所有該等證照與許可，以符合相關法律法規。截至最後實際可行日期，誠如中國法律顧問告知，重續我們業務運營所需的證照、許可與證書並無可預見的重大法律障礙。

業 務

下表載列我們目前持有的重要證照、批准及許可清單：

實體	證照、批准及許可名稱	到期日
本公司	醫療器械生產許可證	2025年7月23日
安徽影聯	醫療器械生產許可證	2027年12月26日
本公司	醫療器械經營備案	不適用
安徽影聯	醫療器械經營備案	不適用
本公司	醫療器械註冊證——醫學圖像處理軟件	2025年7月7日
本公司	醫療器械註冊證——入耳式助聽器	2027年2月28日
本公司	醫療器械註冊證——肺結節CT圖像輔助檢測軟件	2028年4月22日
安徽影聯	醫療器械註冊證——醫用電子膠片軟件	2024年11月17日
安徽影聯	醫療器械註冊證——醫學圖像存儲與傳輸系統軟件	2028年6月19日
安徽影聯	增值電信業務經營許可證	2026年11月26日
銀川訊飛	醫療機構執業許可證	2027年8月17日

業 務

訴訟與合規

訴訟

我們或會不時在我們日常業務過程中涉及訴訟與行政程序及其他糾紛。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未曾也沒有涉及任何重大訴訟、仲裁或行政程序，且據我們所知，並無待決或可能提出而針對我們或董事、可能個別或整體對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響的任何訴訟、仲裁或行政程序。

合規

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未曾也沒有涉及導致罰款、強制執行或其他懲罰的任何重大不合規事件，該等事件可能個別或整體對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

獎項與認可

我們憑藉創新及優良的服務與解決方案獲得獎勵及認可，其中具有代表性的獎勵及認可如下：

獎項／認可	獲獎年份	頒獎機構／部門
基層衛生健康綜合改革案例	2023年	2023基層衛生創新發展大會
第一屆全國數字健康創新應用大賽醫學人工智能主題賽一等獎	2023年	國家衛生健康委員會
醫療人工智能研究及應用安徽省重點實驗室	2023年	安徽省科學技術廳

業 務

獎項／認可	獲獎年份	頒獎機構／部門
中國醫院管理獎智慧醫院——全國優秀獎	2022年	中國醫院管理獎組委會
智慧醫保解決方案大賽一等獎	2022年	國家醫療保障局
省科學技術進步獎一等獎	2022年	安徽省科學技術廳
入圍「科創中國」先導技術榜單	2021年	中國科學技術協會
長三角人工智能十大示範場景	2021年	世界人工智能大會長三角產業智能論壇
2020AIIA杯人工智能醫療大賽二等獎	2020年	2020AIIA杯人工智能醫療大賽組委會