

---

## 概 要

---

本概要旨在向閣下提供本文件所載資料的概覽。由於此為概要，並無載列所有對閣下而言可能屬重要的資料。閣下於決定是否[編纂]前應先閱覽整份文件。

任何[編纂]均涉及風險。[編纂]所涉及的部分特定風險載於本文件「風險因素」一節。閣下決定[編纂]之前，務請細閱該節。

### 概覽

我們的使命是讓好藥觸手可及。

根據灼識諮詢的資料，以2022年的收入計算，我們是中國生命科學研發和營銷領域最大的數字化解決方案供應商。我們為生命科學行業的產業鏈各方設計並提供專業的軟件及數字化服務。基於我們對生命科學的豐富經驗和洞察，和對先進技術的創造性組合運用，我們正在建設新一代數字基礎設施，以加速創新藥及醫療器械等生命科學產品的研發和營銷。截至2023年9月30日，我們已為1,300多家製藥企業及受託研究機構提供服務，覆蓋全球25大製藥企業中的21家及中國醫藥創新企業100強中的90家。根據灼識諮詢的資料，按客戶數量計算，我們已成為中國生命科學研發和營銷領域應用最廣泛的數字化解決方案供應商。

中國創新藥及醫療器械行業在過去十幾年里取得了蓬勃發展。中國生命科學公司的研發投入於2022年達到人民幣2,393億元，為2018年的人民幣1,182億元的兩倍以上；中國生命科學公司的營銷開支亦從2018年的人民幣5,814億元增加到2022年的人民幣7,875億元。同時，中國的註冊臨床試驗數量從2018年的2,265個增長到2022年的3,410個。另一方面，受制於行業的複雜性和嚴格監管，生命科學研發和營銷愈發冗長、低效、成本越來越高昂。製藥企業及其他行業利益相關者尋求數字化解決方案，來更高效、更迅速以及更智能地進行研發和營銷活動，同時確保更容易遵守合規性。

## 概 要

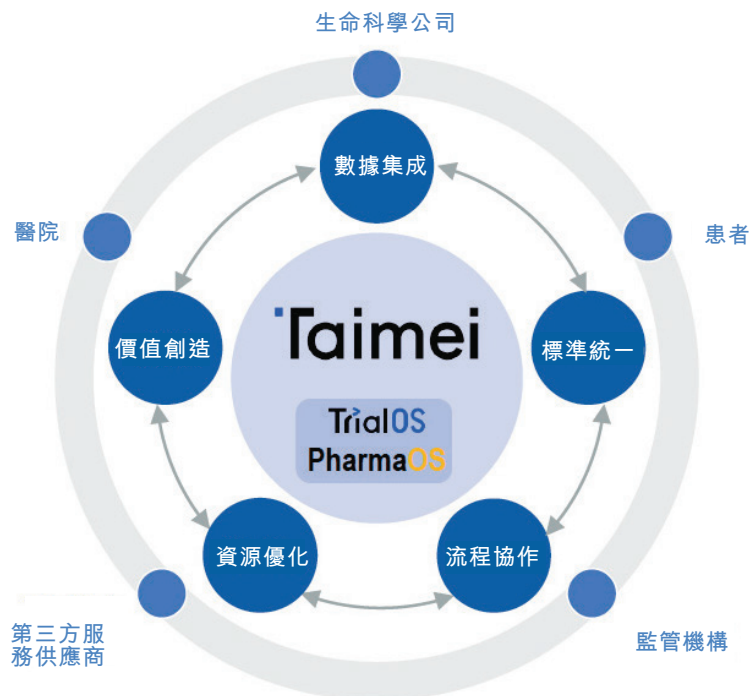
我們在中國率先通過持續創新來滿足產業鏈各方的需求：

### 2013年至2019年－憑藉醫藥研發軟件打下堅實基礎

我們於2013年為解決新藥研發關鍵挑戰而成立。我們在數據採集、臨床試驗項目管理、藥物隨機和管理等需要數字化的關鍵環節開發和銷售垂直軟件產品。2015年，我們將產品進一步擴展至藥物警戒領域。得益於我們產品顯著提高了臨床試驗數據記錄、傳輸及管理的準確性和效率，我們成為了中國生命科學研發數字化解決方案市場的領導者，積累了豐富的運營經驗和廣闊的忠實客戶基礎。

### 2019年至今－平台戰略升級業務模式

醫藥研發和營銷涉及複雜流程和多方的密切合作。單靠軟件作為工具無法滿足這些錯綜複雜的需求，從而產生數據孤島、重複溝通與合規風險。為進一步應對這些挑戰並把握市場機遇，我們於2019年戰略性地推出了專為生命科學研發設計的數字化協作平台TrialOS。TrialOS擺脫了傳統軟件解決方案的束縛，創造了一個高效的協作環境，使各方的動態數據在統一的協議下運行。我們以TrialOS的技術能力和數據洞見為基礎，推出了數字化服務（即與雲端軟件協同開展的服務，涵蓋影像評估、試驗設計及管理、數據採集及分析等），以滿足客戶的不同需求。在TrialOS取得成功的基礎上，我們還於2021年推出了專為生命科學營銷量身定制的PharmaOS平台。



---

## 概 要

---

我們的平台扮演連接參與生命科學研發和營銷的產業鏈各方（從製藥企業、醫院、第三方服務供應商、患者到監管機構）的樞紐角色。同時，隨著更多用戶加入我們平台並將我們的產品及服務與其工作流程相結合，他們對我們的平台產生很高的忠誠度和切換成本。我們也因此產生豐富的行業洞見，從而能夠不斷改進產品功能，推出新產品以滿足不斷變化的需求，並為交叉銷售創造機會。根據灼識諮詢的資料，我們是國內唯一一家能夠為中國生命科學行業提供從研發到營銷的一站式數字化解決方案的供應商。

我們的創新業務模式使我們能夠釋放客戶終身價值的潛力。製藥和醫療器械公司可以在特定的研發項目從使用單一產品開始體驗我們的解決方案。在加入並適應我們的數字化協作平台後，客戶通常會將使用範圍擴大到更多的管線產品或涵蓋更廣泛的藥品和醫療器械生命週期需求。同時，數字化服務進一步幫助我們的客戶高效開展醫藥研發和營銷，使我們能夠佔據更大的客戶錢包份額，從而實現收入增長。2022年，購買我們三種或三種以上產品或服務的客戶對我們的總收入貢獻超過77%。截至2023年9月30日，我們的在手訂單金額為人民幣16億元，涉及軟件產品及數字化服務項目逾3,300個。我們十分重視過去十二個月[編纂]或以上。通過全面的客戶支持，我們2022年的核心客戶的留存率高達94.7%。

我們的客戶數量從2021年的908個增長至2022年的1,033個。我們的總收入從2021年的人民幣466.2百萬元增長17.8%至2022年的人民幣549.2百萬元。於截至2023年9月30日止九個月，我們的總收入從2022年同期的人民幣383.1百萬元增至人民幣409.8百萬元。

## 概 要

下圖列示了我們的業務於往績記錄期間所取得的規模與成就：



附註：

- (1) 按2022年的收入計算。
- (2) 核心客戶指於過去十二個月貢獻收入人民幣500,000元或以上的客戶。
- (3) 截至2023年9月30日為我們的客戶。
- (4) 於往績記錄期間。

## 行業背景與我們的市場機會

生命科學行業對於數字化的需求是巨大的。過去，IT基礎設施昂貴而笨重，只有少數生命科學公司能夠負擔。SaaS產品的出現，大幅降低了生命科學公司的數字化門檻。

隨著技術進步和生命科學行業數字化進程的深入，生命科學公司對於更深入的協作，提高研發和營銷關鍵環節效率，控制成本，同時符合監管合規的要求與日俱增。這種需求主要受以下行業挑戰推動。

- *冗長的流程和更嚴格的監管。* 生命科學研發和營銷流程是一個複雜、漫長而昂貴的過程。醫藥研發的複雜性在於需要安排全面的數據收集、複雜的試驗計劃和長期的監測活動，需要各方之間有效合作，確保取得成功的結果。嚴格的監管要求進一步強化了這個過程，要求細緻的信息交換、強大的數據管理和嚴格的質量控制措施來確保合規性。根據灼識諮詢的資料，創新藥研發平均週期需要約10到15年，研發成本在過去二十年大幅增加，

---

## 概 要

---

一款新藥的研發平均需要20億美元。在生命科學營銷過程中，製藥和醫療設備的銷售鏈很長，涉及多方，往往會造成分散、效率低下的合作和高昂成本，而不斷收緊的監管環境又增加了壓力，從而推動了對更具成本效益的營銷解決方案需求的增加。

- *割裂的運營流程*。傳統本地軟件或SaaS產品為解決單點問題而非整體流程而設計，不能支持生命科學研發和營銷中各參與者之間的溝通及協作。例如，申辦方、臨床試驗機構及第三方服務供應商一般分別購買臨床研究管理系統支持研究工作，但是之間的交互仍然依賴郵件、快遞、電話、或聊天工具，導致文件重複流轉及潛在數據洩露，既效率低下又有合規上的風險，甚至嚴重依賴線下的人工監查提高質量。
- *數據鴻溝*。各類功能軟件產品的普遍使用，形成了許多數據孤島。缺乏統一邏輯和標準或會割裂數據和業務間的聯繫。因此，數據無法在組織內部和不同組織間有效流轉和指引業務決策，影響生命科學研發和營銷的效率和質量。

僅靠軟件產品無法完全應對這些挑戰。因此，這些挑戰進一步促使軟件從工具發展成為以跨組織連接為核心的數字化平台。隨著平台上軟件產品上所聚集用戶和數據越來越多，平台整合了需求和供應，並可優化資源配置，同時提高服務質量與效率，並避免數據遷移或信息洩露。

雲端軟件和數字化服務相結合的解決方案為中國生命科學行業的研發和營銷創造了巨大的商業價值。預計到2027年，中國生命科學研發和營銷數字化解決方案市場規模將達人民幣259億元，2022年至2027年的年複合增長率為24.1%。我們是中國生命科學研發和營銷領域最大的數字化解決方案供應商，2022年收入佔據6.3%的市場份額。根據灼識諮詢的資料，我們亦是中國最大的生命科學研發數字化解決方案供應商，2022年收入佔據8.5%的市場份額。

## 概 要

### 我們的解決方案

我們的生命科學行業解決方案由數字化協作平台、雲端軟件以及數字化服務構成，下圖展示了我們的主要產品與服務：



### 數字化協作平台

我們行業解決方案的基礎是我們TrialOS生命科學研發數字化協作平台和PharmaOS生命科學營銷數字化協作平台。製藥企業、醫院、CRO/SMO等相關方的工作人員得以通過平台統一的登陸頁面，輕鬆管理和使用我們的雲端軟件產品及數字化服務，獲取最新信息並開展在線協作。我們平台的底層技術打破了組織間的界限並在不同軟件產品及數字化服務之間實現了數據的互聯互通，支持創新藥和醫療器械研發和營銷的高效開展。我們的數字化協作平台還為我們的持續創新提供了寶貴的行業洞見，提升了我們解決方案的功能和質量，從而滿足客戶不斷擴大和多樣化的需求。

隨著我們不斷創新以推進我們的平台戰略，我們正在開發下一代平台，包括為生命科學研發而設計的Trials和為營銷而設計的無界。我們預計，Trials憑藉其全新的客戶端界面和對話式的交互方式，將提供更直觀的用戶體驗，促進快速協作，進一步打破不同軟件和服務之間的人為壁壘，滿足用戶對外部協作和流程管理的需求。無界有望通過整合線上渠道，實現藥企與醫生之間更輕鬆、高效、直接、合規的互動。

---

## 概 要

---

### 雲端軟件

基於數字化協作平台，我們打造了一系列軟件，適用於不同類型組織和角色且覆蓋生命科學研發和營銷中的主要場景，如試驗設計及管理、患者招募、患者隨訪、數據採集及分析、遠程監查以及銷售關係管理，以解決行業參與方所面臨的挑戰、提高工作效率。

### 數字化服務

基於對行業的深刻理解，為了更好地滿足不同類型客戶的訴求，我們還為客戶提供獨立影像評估、試驗設計及管理、數據採集及分析等相關數字化服務，與雲端軟件一起構成我們差異化的行業解決方案。這些數字化服務依託於我們的技術平台，並與軟件聯動，實現線上運營、控制和管理，保證更優服務效率和質量。通過數字化服務，我們也得以進一步積累行業認知和洞見，反哺平台建設和軟件產品的迭代及優化。

我們的平台不是軟件和數字化服務的簡單集成，更可以有效整合行業資源、優化資源配置。以我們的數字化SMO業務管理服務為例。通過我們的數字平台，我們利用數據驅動的方法將項目需求與合適的SMO公司相匹配，確保有效的資源利用。我們已實施智能下單及報價系統，以及在線監管及質量控制措施。通過數字化管理流程，我們的服務提高了透明度並標準化了項目執行，解決了資源分配及管理能力的挑戰，有助於提高SMO行業的效率及協作。

### 我們軟件和數字化服務的好處

製藥企業，作為藥品的權利所有者、臨床試驗的申辦方，是我們的主要用戶。我們為製藥企業和第三方服務供應商提供的好處包括：

- *專為複雜的生命科學場景而構建*。我們的軟件和數字化服務旨在解決生命科學研發和營銷場景中的關鍵流程和瓶頸。通過對以前手動流程的標準化、可視化和自動化，我們旨在顯著提高藥物研發和營銷的效率和質量，同時降低了運營成本和風險，確保合規性。

## 概 要

- **無縫協作。**藥物研發和營銷涉及產業鏈各方之間重要的跨組織和跨角色溝通與合作。我們的TrialOS和PharmaOS平台連接了製藥研發和營銷過程中的各方，通過高效的數據交換和流程協調打破了各方之間的障礙，使其能夠輕鬆實現線上合作。
- **改進數據分析和洞察。**我們的產品和服務在整個研發和營銷過程的關鍵階段為製藥企業、CRO/SMO或醫院提供支持。在我們的平台上生成並管理大量數據。我們的平台使用統一的協議允許數據在產品和組織之間流動。我們的客戶能夠用數據推動整體流程，並提高其在我們平台上的研發或營銷活動的質量和效率。

### 關鍵運營數據

下表載列我們於所示期間的關鍵運營數據：

	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
客戶總數	908	1,033	907	1,003
SaaS產品客戶數	679	789	687	773
	截至12月31日		截至9月30日	
	2021年	2022年	2023年	
核心客戶數 <sup>(1)</sup>		189	221	244

附註：

(1) 核心客戶指於過去十二個月貢獻收入人民幣500,000元或以上的客戶。



---

## 概 要

---

### 我們的競爭優勢

我們認為，我們能夠取得成功並使我們能夠持續增長得益於以下競爭優勢：

- 生命科學數字化解決方案的開拓者和領導者
- 數字平台支撐全面產品矩陣
- 龐大及忠誠的優質客戶基礎
- 卓越的技術及數據能力
- 多元化且已證實的變現往績記錄
- 富有遠見且經驗豐富的管理團隊

### 我們的增長策略

為推動我們的持續增長以實現我們的使命，我們將實施以下策略：

- 持續更新、擴展產品及服務
- 擴大客戶基礎，高效響應客戶需求
- 通過交叉銷售和追加銷售強化客戶關係
- 加強研發，促進未來增長
- 進行國際擴張，發展全球合作
- 通過投資、收購和建立合作夥伴關係實現業務增長

---

## 概 要

---

### 競爭格局

我們所在的中國生命科學研發和營銷數字化解決方案市場高度分散，以2022年的收入計前五大市場參與者的市場份額佔比為22.7%。根據灼識諮詢的資料，我們按同一指標以6.3%的市場份額位居該市場第一位，且我們認為，由於我們擁有包括先發優勢等在內的實力，我們在快速變化的市場中相對於我們的競爭對手處於優勢地位。由於我們的業務性質，擁有符合客戶需求的多樣化解決方案是我們這類公司致勝的關鍵。此外，機器學習、AI及雲計算等先進技術的應用可幫助我們提高軟件和數字化服務開發能力，完善我們的數據處理及分析，從而在未來推出更有價值的軟件及數字化服務。隨著我們不斷提高能力，我們將更好地服務於現有客戶，探索交叉銷售潛力，並吸引新客戶加入我們的平台，從而創造良性循環及強大的網絡效應。請參閱本文件「行業概覽－中國生命科學研發和營銷數字化解決方案市場」及「業務－競爭」。

### [編纂]前投資

自2016年1月至2020年9月，本公司獲得[編纂]前投資者的多輪投資，共募集超過人民幣20億元。有關詳情，請參閱本文件「歷史、發展及公司架構－[編纂]前投資的主要條款」。

### 主要財務資料概要

下文所載財務資料的歷史數據概要乃摘錄自本文件附錄一會計師報告所載的經審計財務報表(包括隨附附註)以及「財務資料」所載資料，並應與之一並閱讀。我們的財務資料乃根據國際財務報告準則編製。

### 合併收益表節選組成部分

下表載列於所示期間我們的合併收益表的財務數據概要，乃摘錄自附錄一所載的會計師報告。下文所載的合併財務數據概要應與本文件的合併財務報表(包括相關附註)一併閱讀。我們的合併財務資料乃根據國際財務報告準則編製。

## 概 要

	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	佔收入%	人民幣千元	佔收入%	人民幣千元 (未經審計)	佔收入%	人民幣千元 (未經審計)	佔收入%
收入	466,181	100.0	549,215	100.0	383,107	100.0	409,833	100.0
銷售成本	(301,848)	(64.7)	(363,814)	(66.2)	(255,480)	(66.7)	(286,248)	(69.8)
<b>毛利</b>	<b>164,333</b>	<b>35.3</b>	<b>185,401</b>	<b>33.8</b>	<b>127,627</b>	<b>33.3</b>	<b>123,585</b>	<b>30.2</b>
銷售開支	(179,334)	(38.5)	(184,679)	(33.6)	(138,621)	(36.2)	(111,231)	(27.1)
行政開支	(266,894)	(57.3)	(289,115)	(52.6)	(205,223)	(53.6)	(182,999)	(44.7)
研發開支	(190,843)	(40.9)	(208,177)	(37.9)	(140,999)	(36.8)	(137,372)	(33.5)
金融及合約資產減值 (虧損)/撥回淨額	(4,230)	(0.9)	(3,292)	(0.6)	679	0.2	(8,672)	(2.1)
無形資產減值虧損淨額	(54,089)	(11.6)	(22,382)	(4.1)	(3,339)	(0.9)	(9,572)	(2.3)
其他收入	14,277	3.1	20,561	3.7	16,413	4.3	11,687	2.9
其他收益淨額	11,146	2.4	58,899	10.7	70,394	18.4	20,377	5.0
<b>經營虧損</b>	<b>(505,634)</b>	<b>(108.5)</b>	<b>(442,784)</b>	<b>(80.6)</b>	<b>(273,069)</b>	<b>(71.3)</b>	<b>(294,197)</b>	<b>(71.8)</b>
財務收入	28,738	6.2	22,884	4.2	19,166	5.0	26,600	6.5
融資成本	(2,709)	(0.6)	(2,681)	(0.5)	(2,111)	(0.5)	(1,193)	(0.3)
<b>財務收入淨額</b>	<b>26,029</b>	<b>5.6</b>	<b>20,203</b>	<b>3.7</b>	<b>17,055</b>	<b>4.5</b>	<b>25,407</b>	<b>6.2</b>
<b>除所得稅前虧損</b>	<b>(479,605)</b>	<b>(102.9)</b>	<b>(422,581)</b>	<b>(76.9)</b>	<b>(256,014)</b>	<b>(66.8)</b>	<b>(268,790)</b>	<b>(65.6)</b>
所得稅開支	(6)	(0.0)	-	-	-	-	(15)	(0.0)
<b>年內/期內虧損</b>	<b>(479,611)</b>	<b>(102.9)</b>	<b>(422,581)</b>	<b>(76.9)</b>	<b>(256,014)</b>	<b>(66.8)</b>	<b>(268,805)</b>	<b>(65.6)</b>
下列各方應佔虧損：								
本公司擁有人	(479,611)	(102.9)	(412,907)	(75.2)	(253,544)	(66.2)	(261,513)	(63.8)
非控股權益	-	-	(9,674)	(1.8)	(2,470)	(0.6)	(7,292)	(1.8)
	<b>(479,611)</b>	<b>(102.9)</b>	<b>(422,581)</b>	<b>(76.9)</b>	<b>(256,014)</b>	<b>(66.8)</b>	<b>(268,805)</b>	<b>(65.6)</b>

## 概 要

我們的收入主要來自：(i)銷售我們的雲端軟件，包括SaaS產品及定制軟件以及相關技術支持；及(ii)提供數字化服務，主要包括數字化臨床研究服務及IRC服務。下表載列我們於所示期間按所提供產品及服務劃分的收入明細：

	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	%	人民幣千元	%	人民幣千元 (未經審計)	%	人民幣千元 (未經審計)	%
雲端軟件								
-SaaS產品	119,864	25.7	149,874	27.3	106,915	27.9	114,001	27.8
-定制產品	77,188	16.6	61,101	11.1	40,486	10.6	38,646	9.4
小計	197,052	42.3	210,975	38.4	147,401	38.5	152,647	37.2
數字化服務	268,456	57.6	338,084	61.6	235,567	61.5	256,440	62.6
其他	673	0.1	156	0.0	139	0.0	746	0.2
總計	466,181	100.0	549,215	100.0	383,107	100.0	409,833	100.0

## 概 要

### 合併資產負債表節選項目

下表載列截至所示日期摘選自我們合併資產負債表的資料：

	截至12月31日		截至2023年
	2021年	2022年	9月30日
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元 (未經審計)
非流動資產總值	213,180	165,595	121,684
流動資產總值	<u>1,591,590</u>	<u>1,659,706</u>	<u>1,366,137</u>
<b>資產總值</b>	<u>1,804,770</u>	<u>1,825,301</u>	<u>1,487,821</u>
非流動負債總額	44,125	50,535	48,599
流動負債總額	<u>349,622</u>	<u>391,432</u>	<u>332,458</u>
<b>負債總額</b>	<u>393,747</u>	<u>441,967</u>	<u>381,057</u>
<b>資產淨值</b>	<u><u>1,411,023</u></u>	<u><u>1,383,334</u></u>	<u><u>1,106,764</u></u>

截至2021年、2022年12月31日及2023年9月30日，我們分別錄得資產淨值人民幣1,411.0百萬元、人民幣1,383.3百萬元及人民幣1,106.8百萬元。各期間的波動主要是由於年／期內產生虧損，於2021年、2022年及截至2023年9月30日止九個月分別為人民幣479.6百萬元、人民幣422.6百萬元及人民幣268.8百萬元；部分被(i)以股份為基礎的付款（2021年為人民幣134.4百萬元、2022年為人民幣89.3百萬元及截至2023年9月30日止九個月撥回人民幣7.5百萬元）及(ii)一家附屬公司的非控股權益於2022年注資人民幣301.3百萬元所抵銷。有關我們合併權益變動表的詳細描述，請參閱本文件附錄一所載會計師報告。

## 概 要

### 合併現金流量表概要

下表載列於所示期間我們的合併現金流量表：

	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	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
			(未經審計)	(未經審計)
經營資產及負債變動前				
經營現金流量	(288,591)	(326,009)	(230,356)	(272,221)
經營資產及負債變動	71,059	(3,205)	(78,559)	(50,473)
已付所得稅	-	(6)	-	-
經營活動所用現金流量淨額	(217,532)	(329,220)	(308,915)	(322,694)
投資活動(所用)／所得				
現金流量淨額	(379,348)	(5,883)	(20,357)	183,649
融資活動(所用)／所得				
現金流量淨額	(40,078)	285,586	307,896	(28,167)
現金及現金等價物減少淨額	(636,958)	(49,517)	(21,376)	(167,212)
年初／期初現金及現金等價物	1,323,879	679,313	679,313	666,742
匯率變動的影響	(7,608)	36,946	41,039	16,672
年末／期末現金及現金等價物	<u>679,313</u>	<u>666,742</u>	<u>698,976</u>	<u>516,202</u>

## 概 要

截至2021年、2022年12月31日止年度以及截至2022年及2023年9月30日止九個月，我們分別錄得經營現金流出淨額人民幣217.5百萬元、人民幣329.2百萬元、人民幣308.9百萬元及人民幣322.7百萬元，主要由於(i)除所得稅前虧損以及經非現金項目調整，主要包括以股份為基礎的付款、使用權資產的折舊以及無形資產的減值撥備；及(ii)相應期間的經營資產及負債變動。有關進一步詳情，請參閱「財務資料－流動資金及資本資源－經營活動所用現金流量淨額」。

### 主要財務比率

下表載列本集團於所示年度或截至所示日期的主要財務比率：

	截至12月31日／ 截至12月31日止年度		截至9月30日／ 截至9月30日 止九個月
	2021年	2022年	2023年 (未經審計)
流動比率 <sup>(1)</sup>	4.55	4.24	4.11
毛利率 <sup>(2)</sup>	35.3%	33.8%	30.2%

附註：

- (1) 流動比率等於同日的流動資產除以流動負債。
- (2) 毛利率等於年內／期內毛利除以年內／期內收入再乘以100%。

### 重大風險因素概要

我們的業務及[編纂]涉及本文件「風險因素」所載的若干風險。該等風險可大致分為：(i)與我們的業務及行業相關的風險；及(ii)有關[編纂]的風險。閣下決定[編纂]我們的[編纂]之前，務請細閱該節全文。我們面臨的若干主要風險如下：

- 倘我們未能持續提供具吸引力的解決方案以留住現有客戶或吸引新客戶，我們的收入、經營業績、財務狀況及業務可能受到嚴重損害。
- 我們過往曾產生虧損淨額及經營活動所用現金流量淨額，且於可預見未來可能無法實現或維持盈利能力或擁有經營現金流入淨額。

---

## 概 要

---

- 倘我們未能緊跟技術的快速變化或使我們的平台及解決方案適應不斷變化的客戶要求或新興行業標準，或倘我們投資開發新技術的努力不成功或無效，我們的業務可能會受到重大不利影響。
- 我們運營所在行業屬於新興且持續變化的行業，運營歷史有限，且我們的過往財務及運營表現未必代表未來表現。
- 我們從各種來源獲取、處理及分析數據的能力可能受到限制，從而可能對我們提供解決方案的能力、業務及經營業績造成不利影響。
- 我們依賴面臨安全風險（包括網絡安全風險）的信息技術及其他基礎設施。
- 我們的業務會處理大量數據。中國及其他司法權區的數據保護、隱私及類似法律限制收集、使用及披露個人信息，未能遵守或適應該等法律的變化可能會對我們的業務造成重大不利損害。

### 近期發展及並無重大不利變動

自往績記錄期間截止以來，我們不斷開發我們的產品及服務，並擴大我們的業務。我們的董事已確認，截至本文件日期，自2023年9月30日（即本文件附錄一會計師報告所載合併財務報表的最近期結算日）以來，我們的財務或交易狀況並無重大不利變動，且自2023年9月30日以來，並無發生會對本文件附錄一所載會計師報告所示歷史財務資料產生重大影響的事件。

### 股息

於往績記錄期間，我們並無派付或宣派任何股息。我們目前預期保留所有未來盈利用於營運及擴展業務，且目前並無任何股息政策於可見將來宣派或派付任何股息。日後宣派及派付任何股息將由董事會釐定，並須遵守組織章程細則及《中國公司法》，並將取決於多項因素，包括我們的財務表現及業務營運、資金需求及合約限制。股息僅可從合法可供分派的溢利及儲備中宣派或派付。經我們的中國法律顧問確認，根據中國法律，我們作出的任何未來純利將須首先用於彌補我們的過往累計虧損，其後我們將須分配10%的純利至我們的法定公積金，直至該公積金達到我們註冊資本的50%以上。因此，我們將僅能於(i)我們所有過往累計虧損已彌補；及(ii)我們已按上文所述分配足夠純利至法定公積金後宣派股息。



## 概 要

### [編纂]統計數據

下表的統計數字乃基於假設：(i)[編纂]已完成並根據[編纂][編纂][編纂]股H股；及(ii)[編纂]未獲行使：

	按[編纂] 每股H股 [編纂]港元計算	按[編纂] 每股H股 [編纂]港元計算
我們股份的[編纂]	[編纂]港元	[編纂]港元
我們H股的[編纂] <sup>(1)</sup>	[編纂]港元	[編纂]港元
未經審計[編纂]經調整每股股份 有形資產淨值 <sup>(2)</sup>	[編纂]	[編纂]

- (1) 我們H股的[編纂]乃基於緊隨[編纂]完成後預計將發行的[編纂]股H股（包括預期由內資股轉換的[編纂]股H股）計算得出。
- (2) 截至2023年9月30日，未經審計[編纂]經調整綜合每股有形資產淨值於作出附錄二所述調整後按預期緊隨[編纂]完成後將發行的[編纂]股股份計算。

### [編纂]用途

我們估計，經扣除[編纂]費用及佣金以及我們就[編纂]應付的估計開支後，並假設[編纂]未獲行使及基於[編纂]為每股[編纂][編纂]港元（即本文件所述指示性[編纂]的中位數），我們將自[編纂]收取[編纂]淨額約[編纂]港元。我們擬將自[編纂]收取的[編纂]淨額用於以下用途，惟可因應不斷變化的業務需求及市場狀況而變更：

- 約[35]%，或[編纂]港元，將用於優化並升級TrialOS平台及PharmaOS平台及其各自的雲端軟件及數字化服務；
- 約[30]%，或約[編纂]港元，將用於提升我們的核心技術及研發能力；
- 約[10]%，或[編纂]港元，將用於強化我們的銷售及營銷能力；

## 概 要

- 約[15]%，或[編纂]港元，將用於選擇性地尋求我們認為將能擴充我們現有產品及服務品類，擴大客戶基礎及提升技術能力的戰略投資及收購；
- 約[10]%，或[編纂]港元，將用作營運資金及一般企業用途。

### [編纂]

按[編纂]每股[編纂][編纂]港元計算，並假設[編纂]未獲行使，與[編纂]有關的[編纂]估計約為人民幣[編纂]元（[編纂]港元）（包括[編纂]）。該等[編纂]主要包括[編纂]約人民幣[編纂]元（[編纂]港元），及[編纂]相關開支約人民幣[編纂]元（[編纂]港元），[編纂]相關開支包括(i)會計師與法律顧問費用及開支約人民幣[編纂]元（[編纂]港元）及(ii)印刷與其他費用及開支約人民幣[編纂]元（[編纂]港元）。上述[編纂]為最後實際可行估計，僅供參考，實際金額可能有別於該估計。

截至2023年9月30日，我們產生[編纂]合共人民幣[編纂]元（[編纂]港元），其中人民幣[編纂]元於我們截至2023年9月30日止九個月的合併收益表中確認，而人民幣[編纂]元於[編纂]後截至2023年9月30日的合併資產負債表中確認為自權益扣除。

我們估計本公司將產生額外[編纂]約人民幣[編纂]元（[編纂]港元）（包括[編纂]佣金，假設[編纂]未獲行使及按[編纂]每股[編纂]港元計算），其中約人民幣[編纂]元（[編纂]港元）預期將於往績記錄期間後自我們的合併收益表扣除，而其中約人民幣[編纂]元（[編纂]港元）歸屬於[編纂]股份，並將於[編纂]後自權益扣除。我們的[編纂]佔[編纂]總額的百分比為[編纂]%，[編纂]為每股[編纂][編纂]港元，並假設[編纂]未獲行使。