

業 務

概覽

我們是中國醫療健康行業領先的數據賦能商。

我們以海量數據資產與行業專業知識庫為核心，構建了醫療健康行業全要素智能數據平台，藉助我們經驗證的、可拓展的業務模式，以及行業協同能力，實現醫療健康行業產品全生命週期覆蓋和醫藥流通領域全渠道無縫整合。我們基於海量的數據資產、強大的數據管理能力和穩固的客戶基礎，圍繞醫療健康企業產品全生命週期，提供數據賦能解決方案，有效推動企業數字化轉型，實現流通數字化閉環管理，提高企業市場競爭力和運營管理效率，使我們成為行業創新的核心驅動力。

我們是中國醫療健康流通數字化管理的開創者和領導者。根據弗若斯特沙利文報告，我們於2009年在中國醫藥及醫療器械行業內首創渠道數據直連(DDI)解決方案。DDI模式可實現生產企業與眾多經銷商及銷售終端之間直接、結構化和自動化數據交換，從而提升數據準確性，加強複雜流通網絡的可追溯性，並支持更高效的渠道監管和合規管理。根據弗若斯特沙利文報告，2024年，按收入計，我們在中國醫藥及醫療器械企業第三方渠道數字化服務提供商中排名第二。

根據弗若斯特沙利文報告，醫藥及醫療器械行業採用及整合數字技術是市場的大趨勢。在行業加速數字化轉型的背景下，由於中國的醫療機構數量眾多且分佈廣泛，醫藥產業改革不斷塑造市場格局，導致渠道管理複雜性增加，對風險管理與合規要求的關注度增加，進而推動對強大解決方案需求的增長。在面臨激烈產業競爭的同時，醫藥及醫療器械企業亦尋求新的創新動力，為該行業的分銷管理數字化創造重大機遇。根據弗若斯特沙利文報告，中國醫藥及醫療器械數字化服務市場規模從2020年的人民幣341億元增長至2024年的人民幣1,063億元，複合年增長率為32.9%。預計到2029年將達到人民幣1,952億元，複合年增長率為12.9%。根據同一信息來源，在該市場中，中國醫藥及醫療器械企業的渠道數字化服務市場是一個細分市場，其規模從2020年的人民幣56億元增長至2024年的人民幣65億元，複合年增長率為3.9%。預計到2029年將達到人民幣98億元，2024年至2029年的預測複合年增長率為8.4%。其中，生物藥和其他創新藥等新型產品由於通常涉及複雜的供應鏈、特殊的存儲要求和嚴格的合規標準，對精細化的數據追蹤和風險管理具備更高的要求，有望給渠道數字化服務市場帶來可觀的增長點。根據弗若斯特沙利文報告，預計中國生物藥市場規模將從

業 務

2024年的人民幣5,871億元增長至2029年的人民幣10,568億元，期間複合年增長率為12.5%；預計中國創新藥市場規模將從2024年的人民幣11,715億元增長至2029年的人民幣18,391億元，期間複合年增長率為9.4%。

我們專為醫療健康行業提供的數字化及數據治理綜合解決方案包括渠道數據治理服務、風險管理服務、管理諮詢服務。我們的渠道數據治理服務幫助客戶收集並處理渠道數據，為客戶構建清晰且有序的數據管理基礎和流程，以實現高效的渠道數據治理；我們的風險管理服務通過分析客戶數據，為客戶提供渠道風險管理以及合規解決方案；我們的管理諮詢服務提供基於數據的市場分析，為客戶提供寶貴洞察，助力其制定戰略決策。我們的解決方案覆蓋不同垂直領域的多元化商業場景，細分客戶包括製藥、醫療器械、動保和疫苗。通過協助客戶及時獲取可信渠道數據信息，我們協助客戶於其各個發展階段高效精準識別風險，識別市場機會，提升數據管理效能。

根據弗若斯特沙利文報告，我們是醫藥及醫療器械企業渠道數據治理行業DDI直連解決方案的開創者。截至2025年6月30日，我們已具備超過300萬條數據標籤，上億條渠道數據清洗規則，渠道檔案超過21,000個，體現出我們深厚的數據積累實力與行業領先的數據處理和管理能力。

我們是中國醫療健康產業流通數字化管理頭部企業，客戶包括不同垂直領域的醫療健康行業企業。截至2025年6月30日，我們的客戶已覆蓋2024年中國銷售收入排名前十的所有跨國醫藥企業、2024年全球銷售收入排名前十的醫藥企業90%、2024年全球銷售收入排名前十的醫療器械企業70%、2024年中國銷售收入排名前十的國內醫藥企業70%，以及2024年中國銷售收入排名前十的國內創新醫藥企業70%。我們的客戶覆蓋製藥、醫療器械、動保和疫苗等領域。根據弗若斯特沙利文報告，截至2025年6月30日，我們憑藉客戶群規模躋身行業領先公司之列，這彰顯出我們強大的市場影響力及對我們服務能力的廣泛認可。我們連接國內醫療健康領域全渠道、全場景的參與者，為客戶的運營及開發工作提供完善的數據賦能服務。

業 務

我們的全要素數據採集處理能力適配多通道的數據採集方式，在確保安全信息加密的同時支持智能化海量數據處理、高併發作業，實現數據採集的流程化、標準化、工序化。截至2025年6月30日，我們的專業數據科學工程師和算法團隊建立分佈式多租戶數據應用平台，並基於先進算法自研20個行業模型。我們自有的數據中心獲得國家信息安全等級保護三級認證，確保業務穩定持續和數據安全。

人工智能(AI)技術已深入應用於我們創新與運營的關鍵環節。我們將AI集成到研發流程中，通過自動化代碼審查與智能測試，提升開發效率與系統穩定性，縮短服務上線週期，保障技術輸出的高質量；在業務運營中推進AI在數據清洗與匹配中的應用，實現高效、準確的數據自動化處理，減少重複人工操作，提升整體效率；同時運用AI模型對業務數據進行分析與趨勢預測，為我們自身以及客戶的戰略決策、風險管控方面提供支持；並探索AI在客戶服務與內部協同中的應用，例如通過智能服務體系持續提升協同能力、提高運營效率與整體客戶體驗。

與此同時，我們已將AI與平台化、產品化、網絡化深度融合，形成數據智能驅動的運營體系。在內部，我們通過構建統一的渠道數據平台與數據中台，並通過規則複用和AI賦能數據處理等方式提升管理效率和交付效益；外部，我們通過標準化SaaS和DaaS產品實現數據能力的快速配置，從而縮短銷售與實施週期，同時能夠將更多資源投入高附加值及定制化解決方案的開發與推廣，進一步提升客戶服務水平和業務價值。我們的數據智能平台由四大核心能力驅動：(i)我們的規則庫具備自我學習能力，通過強化學習技術不斷自我優化，形成技術壁壘；(ii)我們通過深耕市場，積累並形成行業數據網絡，並不斷提升數據價值；(iii)我們標準化和模塊化的SaaS及DaaS產品平台支持高效擴展和低邊際成本增長；及(iv)數據資產為公司創造新的價值增長空間。

我們與客戶及合作夥伴建立多層次的合作體系，形成網絡效應並且可以不斷實現自我強化。截至2025年6月30日，在醫藥及醫療器械流通領域上、中、下游我們均已形成廣泛的覆蓋體系。上游方面，我們服務超過200家客戶，其中包括眾多行業領先的大型跨國企業及少數幾家全球頂尖的製藥公司；中游方面，我們通過DDI直連方式與

業 務

超過13,000家商業及連鎖企業建立直接連接；下游方面，我們已覆蓋中國的商業、連鎖及單體藥店及主要電商平台，並實現對全國基層醫療機構的覆蓋。與此同時，我們與行業中的其他合作夥伴已形成密切的合作夥伴關係，共同促進行業的發展：例如，我們是中國醫藥商業協會會員單位，與協會合作發佈《醫藥流通領域機構主數據管理要求》團體標準，為行業標準化建設做出重要貢獻；同時，我們與東北財經大學建立合作關係，通過產學研合作不斷實現技術創新和產品優化。

我們的合作網絡不斷自我強化，一方面，我們深厚的數據基礎和智能數據平台能力可以賦能行業合作夥伴，在渠道數據治理服務下疊加創新性的風險管理及管理諮詢服務等數字化解決方案，從企業策略和計劃的制定，過程實時數據的追蹤到風險管理，實現高效閉環管理，滿足現有客戶在醫藥健康產業全週期下的多樣化需求，提升用戶運營效率，增強用戶黏性，從而拓展不同領域、不同場景下的客戶，與其建立合作共贏的關係。另一方面，隨着合作網絡中客戶和合作夥伴數量的增長，將會進一步完善我們的行業數據和渠道經驗，吸引更多客戶、合作夥伴加入，不斷擴展我們覆蓋的渠道網絡，觸達更多潛在客戶，從而實現合作系統自我強化的網絡效應。

依靠我們的海量數據基礎和合作網絡效應，我們的客戶數量持續增長。同時，我們完善、可拓展的產品和服務矩陣提升了客戶黏性，於往績記錄期間，我們規模客戶的留存率約為88.6%，其中關鍵客戶持續保持98.6%的留存率。

於往績記錄期間，我們實現穩健的業績和經營槓桿效應，我們的收入由2022年的人民幣221.4百萬元增長至2023年的人民幣240.6百萬元，並進一步增長至2024年的人民幣243.4百萬元，複合年增長率約為4.9%；與此同時，我們的收入由截至2024年6月30日止六個月的人民幣119.8百萬元增長至截至2025年6月30日止六個月的人民幣125.7百萬元，增長約4.9%。

業 務

我們的優勢

我們是中國醫療健康流通數字化市場的先行者、領導者和創新者。我們的業務模式以客戶為導向，引領行業變革。

我們深耕醫療健康行業的渠道數據服務近20年，是行業領先的流通數字化管理企業。作為中國醫療健康流通數字化市場的先行者和領導者，我們始終以客戶需求為核心，通過創新的數據技術和深入的行業理解，提供高質量的渠道數據治理、風險管理及管理諮詢服務，助力客戶實現更高效、更精準的業務管理與決策。

我們於2009年在中國行業內首創渠道數據DDI直連解決方案，並持續保持市場份額的領先地位。截至2025年6月30日，我們的客戶已覆蓋2024年中國銷售收入排名前十的所有跨國醫藥企業、2024年全球銷售收入排名前十的醫藥企業90%、2024年全球銷售收入排名前十的醫療器械企業70%、2024年中國銷售收入排名前十的國內醫藥企業70%，以及2024年中國銷售收入排名前十的國內創新醫藥企業70%。根據弗若斯特沙利文報告，截至2025年6月30日，我們憑藉客戶群規模躋身行業領先公司之列，這彰顯出我們強大的市場影響力及對我們服務能力的廣泛認可。根據弗若斯特沙利文報告，2024年，按收入計，我們在中國醫藥及醫療器械企業第三方渠道數字化服務提供商中排名第二。這一領先地位的取得，不僅得益於我們的技術優勢和數據積累，更源於我們始終以客戶為中心，通過深入的行業合作和數據賦能創新，不斷滿足客戶在不同發展階段的需求。

根據弗若斯特沙利文報告，醫藥及醫療器械行業的數字化管理需求並非靜態，而是隨着業務規模的擴展、技術的進步、監管環境的變化及市場競爭的加劇不斷演進。因此，我們不僅致力於幫助客戶構建清晰、有條理的渠道數據治理體系，更通過智能化的數據處理和基於數據的深度分析，為客戶提供涵蓋合規管理、風險控制、市場策略優化等多方面的技術數據的解決方案。隨著客戶業務規模的擴張，眾多客戶會再次選擇我們的增值服務，藉助我們的專長來拓展其現有數據基礎。透過將風險管理與管理諮詢服務的交付成果融入日常運營，客戶得以優化運營效率、提升渠道管理能力、制定更多數據賦能的戰略性業務策略。憑藉高度靈活且可拓展的產品和服務矩陣，我們能夠伴隨客戶的成長，持續提供高附加值的解決方案，與客戶構建長期穩定的合作關係。這不僅增強了客戶黏性，也使我們在行業競爭中保持領先。

業 務

除核心業務工作外，我們亦積極推動行業標準化建設，旨在塑造醫療健康行業流通管理領域的未來格局。我們圍繞數據生產要素向社會組織建言獻策，作為牽頭起草單位參與制定團體標準。於往績記錄期間，我們與中國醫藥商業協會共同推動《醫藥流通領域機構主數據管理要求》的撰寫和發佈。根據弗若斯特沙利文報告，該標準是國內首個專注於醫藥流通領域主數據管理的團體標準，旨在提升行業數據管理的標準化、規範化水平。其發佈不僅填補行業在數據管理方面的標準空白，也為企業的數字化轉型奠定堅實基礎，進一步鞏固我們的行業領導地位。近期，我們參與由中國醫藥商業協會牽頭的《零售藥店經營特殊疾病藥品服務規範》的修訂工作。根據弗若斯特沙利文報告，該標準是國內首個國家級明確零售（「DTP」）藥店統一經營標準的行業規範，標誌着醫藥零售行業進入高質量專業化發展的新階段。

未來，我們將繼續發揮行業先行者的優勢，依託技術創新和數據積累，進一步優化我們的解決方案，拓展醫療健康行業數字化的應用場景，推動行業向更高效、更智能的方向發展，同時持續以客戶需求為導向，為行業提供更具前瞻性和價值的數據解決方案，助力行業持續推進數字化轉型。

我們經驗證的、可拓展、高黏性的商業模式，推動公司的可持續增長。

我們已建立經驗證的、可拓展、高黏性的商業模式，具備可持續的變現能力。我們完善且可拓展的產品與服務矩陣進一步提升客戶黏性，於往績記錄期間規模客戶留存率約為88.6%，其中關鍵客戶留存率持續保持98.6%，充分體現客戶對我們服務的高度信任與滿意度。這一高留存率彰顯我們長期客戶關係的穩定性，亦體現我們的商業模式在促進持續增長方面具備優勢。

我們的業務模式以客戶為中心，旨在支持可持續的長期增長。我們通過充分利用豐富的數據資源、先進的技術能力和高質量的服務吸引新客戶，同時依託我們在醫療健康市場的深耕經驗以及在渠道數字化領域的行業領先地位，建立良好的聲譽和知名度。與新客戶確立合作後，我們與其保持密切溝通，並結合市場洞察識別潛在需求。通過將我們的服務與該等需求相匹配，我們為客戶提供更廣泛、綜合的解決方案，幫助他們應對運營挑戰、優化流程並提升整體效率。這一做法不僅強化客戶關係，也為持續拓展服務和實現客戶有機增長創造機會。

業 務

隨着與客戶關係的深化，我們不斷擴大服務的覆蓋範圍和深度。藉助行業數據、分析能力及技術專長，我們根據客戶的實際需求，跨服務條線（包括渠道數字治理、風險管理及管理諮詢服務）提供定制化解決方案。例如，我們會主動識別和評估客戶不斷變化的需求及潛在改進空間，並基於該等洞察向客戶推薦跨業務條線的增值服務。最初通過渠道數據治理服務與我們合作的客戶，可能在與我們的需求挖掘下，根據需求採購我們的風險管理或管理諮詢服務；而最初通過風險管理或管理諮詢服務與我們建立合作的客戶，也可能隨後引入渠道數據治理解決方案。通過主動將我們的服務與客戶需求匹配，我們為每位客戶創造成長空間，從而拓展服務覆蓋範圍、加深客戶黏性，並支持長期、可持續的業務增長。

隨着規模效應和客戶基數的擴大，我們持續進行標準化服務的升級迭代，進而推動客戶數量增長和毛利率的穩步提升。此外，我們在業務發展過程中，不斷進行系統、技術的優化、更新和迭代，提升客戶體驗，並增強我們為客戶提供定制化服務的能力。例如，我們優化的數據可視化功能，使客戶能夠更直觀地分析業務趨勢，同時加強數據源整合，提高數據準確性和分析深度。我們將繼續在技術創新和服務優化方面投入資源，以提升數據處理能力、優化客戶體驗，並拓展更多業務場景。例如，我們計劃進一步提升人工智能在數據分析中的應用，增強預測能力，幫助客戶做出更精準的業務決策。同時，我們將深化行業合作，與更多企業建立長期合作關係，拓展服務範圍，提高市場佔有率。通過該等舉措，我們將持續提升客戶價值、增強市場競爭力，並確保公司實現穩健增長。

我們具備根植本土的數字服務研發能力，持續保持高比例研發投入。

於往績記錄期間，我們始終將研發作為核心戰略重點，體現了我們在中國醫藥及醫療器械行業數字化創新方面的持續投入。我們分別在2022年、2023年、2024年以及截至2024年及2025年6月30日止六個月投入研發費用人民幣21.9百萬元，人民幣45.0百萬元，人民幣36.9百萬元，人民幣18.5百萬元和人民幣16.7百萬元，佔同期總收入的比例分別為9.9%、18.7%、15.2%、15.4%及13.3%。根據弗若斯特沙利文報告，這一研發投入水平於2024年在行業中處於領先地位，凸顯出我們在推動行業數字化轉型及提供高價值、差異化解決方案方面的領先地位。

我們的研發工作聚焦於強化根植本土的數據服務能力，即將本土醫療健康數據、監管框架及運營特征融入適配性強、合規且符合行業實際的數字化服務模型的能力。該能力使我們能夠為醫藥與醫療器械企業提供與其獨特業務需求高度契合的數據賦能、場景化解決方案。

業 務

我們的技術體系以人才與組織體系、技術與平台建設及根植本土的數據服務能力為基礎。通過這一綜合性研發框架，我們確保技術創新既具備前瞻性和先進性，又能夠與市場實踐及客戶需求高度契合。

- **人才與組織體系。**截至2025年6月30日，我們共有63名研發及技術人員，佔員工總數的22.7%。我們的團隊由數據工程師、軟件開發人員及產品設計師組成，形成覆蓋數據治理、算法優化與應用交付的全流程創新體系。
- **技術與平台建設。**於往績記錄期間，我們已構建一個從數據採集，數據處理，到業務協同的全鏈路、分層式數字架構。該體系旨在通過統一平台與智能技術，提升數據流轉效率，強化數據治理及深化數據應用價值。最終為醫藥及醫療器械客戶提供協同體驗及數據交付。

具體而言，我們的分層式技術平台自下而上主要分為：(i)數據基礎設施層（支持數據採集與數據集成），(ii)數據處理與計算層（確保數據管理精準高效），(iii)數據服務層（行業數據DaaS平台，渠道數據平台），及(iv)應用層（協同SaaS，風險產品）。這一分層式平台架構為我們的端到端數字化服務實現跨項目和客戶場景的靈活部署、柔性開發及持續創新提供核心技術支撐。

- **根植本土的數據服務能力。**我們的數據服務能力源於深植於中國醫療行業的本土根基。基於對本地客戶、市場動態、行業實踐、監管體系及運營模式的深入理解，我們能夠打造契合中國市場實際需求的解決方案。我們的研發重點在於與國家數據標準、國家及區域醫療衛生體系以及行業監管要求的無縫對接，確保解決方案能夠真實反映供應鏈、流通環節及終端環境的數據特徵。依託紮實的本土能力，我們向客戶提供兼具合規性與實用性的數字化服務，覆蓋醫療全生命週期的數據治理、風險管理服務及管理諮詢服務。

截至2025年6月30日，我們已自主研發並取得核心技術成果，已獲得11項發明專利及170項軟件著作權，為平台的持續創新和優化提供支撐。該等技術能力不僅確保平台穩定、高效及準確運行，也為客戶提供精準、可靠的數據支持。

業 務

通過持續投入與不斷創新，我們已建立起一套完善的研發體系，該體系不僅為我們技術平台的持續迭代和升級提供有力支撐，也為我們在醫藥及醫療器械行業的數字化服務奠定長期競爭優勢。

我們擁有扎實的數據治理與高效的運營能力，不斷積累獨特的數據資產，通過數據技術和數據運營推動降本增效提升盈利能力。

我們在醫藥及醫療器械行業展現出卓越的數據積累與管理能力。我們深耕醫療健康行業的渠道數據服務近20年，我們的合作系統覆蓋範圍廣泛。截至2025年6月30日，在醫藥及醫療器械流通領域上、中、下游我們均已形成廣泛的覆蓋體系。上游方面，我們服務超過200家客戶，其中包括眾多行業領先的大型跨國企業及少數幾家全球頂尖的製藥公司；中游方面，我們通過DDI直連方式與超過13,000家商業及連鎖企業建立直接連接；下游方面，我們已覆蓋中國的商業、連鎖及單體藥店及主要電商平台，並實現對全國基層醫療機構的覆蓋。基於我們的經驗積累和技術能力，我們在提供服務的過程中不斷積累數據處理經驗和方法論，並且將此沉澱為我們的自有主數據。我們的主數據庫包含一套完善、成熟且可迭代升級的經驗集，其中包含數據清洗規則、映射關係、渠道檔案、渠道標籤等關鍵內容。截至2025年6月30日，我們已具備超過300萬條數據標籤，上億條渠道數據清洗規則，渠道檔案超過21,000個，體現出我們深厚的數據積累實力與行業領先的數據處理管理能力。

業 務

在我們的主數據中，渠道檔案是渠道相關信息的標準化記錄，涵蓋渠道的基本屬性、層級關係、業務資質、歷史變更軌跡等，從而確保渠道數據的完整性、一致性和可追溯性，使數據在不同應用場景下均能保持準確可靠。渠道標籤則是在渠道檔案的基礎上，結合業務需求對渠道進行分類和特徵標注，例如渠道的銷售模式、市場覆蓋範圍、合作等級、增長趨勢等。通過渠道標籤，我們能夠實現對渠道的精細化管理和深度分析，為客戶提供市場策略制定、風險評估、資源分配及整體業務決策方面的關鍵性見解。作為我們長期積累和持續優化的核心資產，我們的主數據不僅提升我們服務的效率和質量，同時也為客戶提供高附加值的數據解決方案，助力客戶實現渠道數據治理、風險識別和業務增長。

我們採用智能數據清洗技術、文字糾錯、實體匹配策略、智能機構別名識別及數據質量篩查等先進工具，確保數據的準確性和完整性，同時利用豐富的行業經驗實現高效自動化處理，進一步提升數據管理的效率和質量。

醫療健康行業涉及廣泛的業務場景，包括從產品的研發、生產到流通、銷售的各個發展階段。面對行業高度複雜的供應鏈體系以及嚴格的合規要求，我們致力於提供覆蓋我們的客戶產品的全生命週期的數字化支持，幫助企業優化運營管理，提高市場競爭力，並在合規前提下實現業務價值的最大化。我們的客戶涵蓋製藥、醫療器械、動物保健和疫苗等多個醫療健康的細分領域。從產品上市前的市場規劃和渠道佈局，到上市後的運營管理、市場推廣、合約模式及渠道管理，我們始終致力於提供全面的數字化解決方案，為企業의各個發展階段提供有力支持。

- 在市場規劃和渠道佈局階段，我們的平台通過數據分析幫助企業精準識別市場機會，優化產品進入策略。
- 在運營管理和市場推廣階段，我們的解決方案能夠幫助企業實時追蹤產品流通情況，優化營銷策略，並提升市場滲透率。
- 在合約管理和渠道管理階段，我們的平台能夠提供全鏈條的數據分析支持，幫助企業優化供應鏈管理，提升運營效率。

業 務

我們的解決方案不僅能夠滿足企業在渠道治理、風險管理、管理諮詢服務等方面的需求，還能為客戶提供更具針對性的定制化解決方案。通過對不同業務場景下的數據深度挖掘，我們幫助客戶更精準地理解市場動態，優化渠道策略，並在複雜的市場環境下保持競爭優勢。此外，平台能夠整合行業內外部數據資源，為企業提供更加全面、精準的市場分析，使企業能夠更好地把握行業趨勢，提升決策質量。

基於持續積累的獨特數據資產，我們通過先進的數據技術和數據賦能的運營模式，不斷提升整體運營效率並降低成本。通過數字化平台建設、數據資產的高效應用及業務流程優化，我們在生產力和成本管理方面取得顯著提升。於往績記錄期間，我們的整體毛利率持續上升，分別為2022年48.9%、2023年49.9%、2024年53.3%、截至2024年6月30日止六個月49.2%以及截至2025年6月30日止六個月53.5%，充分體現我們通過運營能力提升實現可持續盈利增長的成效。

根據弗若斯特沙利文報告，醫藥及醫療器械行業正面臨數字化轉型的關鍵階段。行業監管的不斷加強、市場競爭的加劇以及客戶需求的快速變化，使得企業對數據賦能策略的需求日益增長。我們的智能數據平台能夠幫助企業有效應對該等挑戰，為其提供渠道治理、風險管理、管理諮詢服務等方面的堅實支撐。通過優化數據價值鏈，我們不僅幫助我們的客戶提升運營效率，還能夠降低管理成本，實現更加精細化的業務運營。

未來，我們將繼續優化平台的功能，深度融合人工智能、機器學習和自動化數據處理等尖端技術，進一步提升數據分析和預測能力，助力企業在複雜的市場環境中保持領先地位。同時，我們也期待與更多行業夥伴展開深度合作，共同推動醫療健康流通領域的數字化升級，為行業的高質量發展貢獻力量。

客戶為先、創新務實的管理團隊和積極的企業文化。

我們由一支經驗豐富且富有遠見的創始人及管理團隊帶領，他們在醫療健康行業和數據領域具備廣泛且深厚的專業知識，並擁有大型跨國公司的領導經驗、深厚的行業知識、戰略遠見及寶貴資源，為本公司發展奠定堅實基礎。

業 務

我們的管理團隊在公司發展的各個階段發揮了至關重要的作用。他們不僅塑造並推動卓越的企業文化，還通過多年努力建立完善的組織架構和高效的內部流程，確保企業文化得以真正落地並持續優化。我們致力於打造專業、高效、充滿活力的工作環境，使企業始終保持穩健運營，同時具備靈活應對市場變化的能力。管理團隊的戰略眼光、決策能力及執行力，推動公司在市場競爭中佔據有利地位，不斷取得卓越成績。

在企業發展的過程中，我們始終堅持核心價值觀，該等價值觀貫穿於我們的戰略規劃、運營管理和日常實踐，成為推動公司可持續發展的重要基石：

- **信守承諾**：我們始終堅持誠信經營，信守對客戶、合作夥伴和員工的承諾，確保業務的長期穩定性和可持續發展。
- **創造價值**：我們通過創新的技術手段和卓越的服務能力，為客戶創造切實可行的價值，助力其業務增長。
- **客戶為本**：客戶的成功是我們的核心目標，我們始終堅持以客戶需求為導向，提供高質量、專業化的解決方案，以實現長期共贏。
- **創新務實**：我們鼓勵創新，同時注重實效，強調基於數據和行業洞察的科學決策，確保創新能夠真正落地並創造實際價值。
- **協同共生**：我們與客戶、合作夥伴及行業同仁緊密合作，共享資源，共同推動行業的數字化發展，實現共贏共生。
- **他者貢獻**：我們鼓勵團隊成員在實現個人專業成長的同時，為團隊、客戶及社會創造更大價值，以責任感推動企業和社會的共同進步。

該等核心信條不僅塑造了我們的企業文化，也成為我們業務拓展、團隊協作及市場競爭的指導原則。管理團隊始終致力於將該等價值觀融入公司的發展戰略，確保企業在複雜多變的市場環境中始終保持競爭優勢。

業 務

我們的管理團隊高度重視數據安全與合規管理。我們實施嚴格的人員選拔機制和合規管控制度，確保所有操作符合標準操作程序(SOP)和監管合規要求。我們擁有完善的信息安全防控體系和數據安全控制流程，並自建自有數據基礎設施，通過國家等保三級認證，為客戶提供安全可靠的數據服務環境。在防護外部攻擊竊取公司數據方面，我們制定了《網絡訪問安全管理制度》，在網絡邊界依次布置多類別縱深防禦手段，用以保障客戶和公司數據安全。同時，我們設有防護內部竊取數據方面的物理管控和審查手段。在業務數據處理流程上，基於業務最小、必須原則進行權限控制，防範應用系統層面的非授權訪問風險，對公司訪問控制策略實行從嚴的基本原則，並在應用系統的權限授予、權限劃分、權限開通和註銷流程方面進行管控。

未來，我們將繼續依託管理團隊的專業能力、豐富經驗和戰略遠見，在確保數據安全和合規管理的前提下，進一步優化業務模式，提升運營效率，深化行業合作，並不斷推動技術創新，以更加卓越的服務能力，助力客戶在數字化時代取得更大的成功。

我們的戰略

我們計劃擴張產品矩陣，研發並推出更多適配不斷變化的業務場景的新產品及服務，通過數字化、智能化提升用戶體驗，滿足客戶更多需求。

我們將充分挖掘現有客戶群的潛在業務機會，並持續提升產品與服務的價值及效益。一方面，通過持續研發與優化，我們不斷提高成熟產品和服務的供給效率及服務水平，確保現有客戶持續選擇我們的解決方案，從而增強客戶黏性，提高留存率和複購率，深化長期合作關係。另一方面，我們將加強市場調研和客戶需求分析，加速新產品研發與迭代，優化合規產品價值。依託現有客戶基礎，我們能夠精準識別可滿足特定客戶需求的互補產品或服務，促進交叉銷售，從而最大化單位經濟效益，推動收入增長和盈利能力提升。

我們將通過新產品和新業務場景推動行業整體數字化轉型升級。我們致力於完善和擴展數字化協同平台，將數據服務、業務流程和智能技術深度融合，形成覆蓋數據採集、清洗、建模、分析及業務應用的全鏈路解決方案。AI將進一步融入風險監控、

業 務

數據處理、行業趨勢預測及分析模型構建，實現業務流程自動化、分析智能化和決策科學化。此外，我們將圍繞客戶核心需求設計場景化解決方案，賦能醫療健康及醫藥行業全生命週期的數據治理、業務協作和運營管理，為客戶提供更高效、更精準、更實用的數字服務。

我們計劃堅持差異化發展戰略，拓展更多客戶和深入更多新領域。

基於我們在醫藥及醫療器械行業長期積累的客戶資源、數據資產和技術創新能力，我們已形成獨特且可持續的差異化競爭優勢。我們計劃持續擴展和優化業務網絡，在保持外資藥企客戶覆蓋領先地位的同時，加快內資藥企客戶拓展，實現更廣泛的市場滲透。同時，我們將進一步延伸客戶在行業內的縱向和橫向業務，重點關注醫療器械、OTC等高潛力市場，並積極探索動物保健、疫苗及其他新興細分領域的商業機會。通過差異化產品、服務和平台化解決方案，我們能夠為客戶提供精準、高附加值的服務，提升客戶在業務運營中的效率與競爭力。藉助數據積累和技術優勢，我們將快速識別客戶潛在需求，並將創新構思轉化為可落地的解決方案，從而在更多領域實現持續增長和深度市場滲透。同時，我們計劃充分利用數字化和智能化手段，包括大數據分析、AI驅動的客戶洞察和自動化流程優化，不斷提升客戶體驗，增加客戶黏性和複購率，並探索交叉銷售機會，推動新產品和服務的快速應用，最大化單位經濟效益，實現收入和盈利能力的持續提升。

我們將繼續重點關注關鍵客戶發展，進一步加大對規模客戶的資源投入，包括技術、研發、運營和支持等方面，並且將現有客戶培養為規模客戶。憑藉長期積累的行業洞察、客戶數據和服務經驗，我們能夠不斷優化和升級現有產品與服務，增強關鍵客戶的產品覆蓋率和服務深度，從而保持客戶黏性，並持續增加關鍵客戶數量。未來，我們將通過規模客戶管理和全生命週期服務，進一步滿足關鍵客戶業務發展的需求，涵蓋業務運營優化、數據治理、風險管理和數字化轉型諮詢，形成長期戰略合作關係。同時，我們將探索新商業模式和行業價值鏈協同的機會，例如協助合作夥伴實現數據資產的商業化、構建行業數據生態、推動跨企業數據互通，通過這種方式提升

業 務

產品和服務的附加值，並推動上下游產業鏈的整體協同效能。藉助持續投資於技術創新、數字服務能力建設和智能化應用，我們將進一步鞏固在行業數字化轉型中的領先地位，為客戶創造長期戰略價值和可持續競爭優勢。

我們計劃持續投資技術創新和科技平台，探索並實現商業模式的升級。

我們將進一步投資技術創新和科技平台，升級我們現有的商業模式，更好地賦能我們的客戶和行業內的企業。我們計劃搭建先進的數據模型，進一步藉助人工智能技術，實現渠道優化、風險預警和AI運營，將我們的商業模式實現由數字化賦能向智能化賦能的轉型升級；我們計劃實現由服務平台向連接平台的升級，藉助我們的合作網絡優勢，連接更多外部資源，實現包括渠道、工業企業在內的價值鏈協同，為行業內更多企業提供一站式的數字化服務和商業支持。同時，我們將藉助人工智能技術，進一步挖掘和利用數據價值，提供深度數據洞察，推動數據資產化轉型，通過提供數據資產評估、數據資產諮詢、數據資產交易和管理等服務協助企業形成數據資產和資產增值。

我們更長期的目標是探索新商業模式和行業價值鏈協同的機會。例如，通過協助合作夥伴實現數據資產的商業化、構建行業數據系統和推動跨企業數據互通，我們不僅能夠增強自身產品和服務的附加值，也將推動上下游產業鏈的整體協同效能。又比如，我們可以通過在醫療健康領域特定細分賽道進行部署和深入調研其痛點，並提出平台化的解決方案，以提升該細分行業參與者的協同能力和運營效率。同時，我們將持續投資於技術創新和數字服務能力建設，不斷開拓新產品、新場景和智能化應用，進一步鞏固在行業數字化轉型中的領先地位，為客戶創造長期戰略價值和可持續競爭優勢。

業 務

我們計劃拓展海外市場，支持客戶國際化。

展望未來，我們擬根據我們主要創新製藥客戶的國際發展情況拓展我們的海外業務。近年來，該等客戶加快其全球戰略，建立海外商業及經銷網絡。作為彼等的戰略合作夥伴，我們密切關注彼等的國際化計劃，並評估我們的服務能力如何支持彼等在海外市場的增長。我們認為，陪伴客戶拓展全球業務將加強我們的長期合作關係，並使我們能夠抓住彼等海外發展所產生的新機遇。

為抓住該等機遇，我們計劃評估並在適當情況下在選定的海外市場建立服務能力。通過將服務範圍延伸至海外市場，我們旨在支持客戶的全球擴張、多元化收入基礎、擴大市場覆蓋範圍及提高整體競爭力。此以客戶為導向及分階段進行的海外拓展策略預期將有助於我們業務的長期可持續增長。

我們的業務服務

依託我們強大的技術能力和對醫療健康行業的深刻洞察，我們成功研發並推出一套完善的系統與服務體系，能夠為醫藥及醫療器械行業的企業在解決業務運營重點方面相關的挑戰提供有效的解決方案。

業 務

於往績記錄期間，我們的收入主要來自三大類服務，即渠道數據治理服務、風險管理服務以及管理諮詢服務。下表載列於所示期間我們按業務線劃分的收入明細：

| 服務類型 | 截至12月31日止年度 | | | | | | 截至6月30日止六個月 | | | |
|------------|----------------|--------------|----------------|--------------|----------------|--------------|----------------|--------------|----------------|--------------|
| | 2022年 | | 2023年 | | 2024年 | | 2024年 | | 2025年 | |
| | 人民幣千元 | % | 人民幣千元 | % | 人民幣千元 | % | 人民幣千元 | % | 人民幣千元 | % |
| 渠道數據 | | | | | | | | | | |
| 治理服務..... | 187,768 | 84.8 | 198,339 | 82.5 | 201,440 | 82.7 | 98,201 | 82.0 | 104,303 | 83.0 |
| 風險管理服務.... | 33,603 | 15.2 | 40,263 | 16.7 | 39,872 | 16.4 | 20,367 | 17.0 | 20,119 | 16.0 |
| 管理諮詢服務.... | 75 | 0.0 | 1,968 | 0.8 | 2,131 | 0.9 | 1,234 | 1.0 | 1,232 | 1.0 |
| 總計 | <u>221,446</u> | <u>100.0</u> | <u>240,570</u> | <u>100.0</u> | <u>243,443</u> | <u>100.0</u> | <u>119,802</u> | <u>100.0</u> | <u>125,654</u> | <u>100.0</u> |

(未經審核)

渠道數據治理

服務：.....

在該業務板塊的管理中，我們提供涵蓋數字化基礎設施搭建、渠道數據管理先進系統部署，以及涵蓋數據採集、處理和交付全流程的綜合服務。藉助該等服務成果，客戶能夠在銷售業績評估、經銷商返利與激勵核算、供應鏈優化及庫存管理等各類業務場景中作出數據賦能的管理決策，從而提升整體運營效率。

因此，我們的客戶能夠有效應對複雜或分散的經銷網絡、大量經銷商及銷售終端所帶來的各類風險與挑戰，最終實現運營效率優化。

業 務

風險管理服務： 在該業務板塊的管理中，我們協助客戶建立及／或提升其系統及技術能力以有效緩釋日常業務運營中各類場景所涉及的風險，包括銷售與分銷、會議與活動以及一般合規事務所涉風險。

具體而言，我們對客戶的數據進行研究與分析，以識別和評估潛在風險，並根據數據分析結果制定針對性的整改措施及／或優化基於技術的基礎設施和流程模塊。

管理諮詢服務： 在該業務板塊下，我們的服務主要包括終端潛力評估、市場策略諮詢、以及商業化戰略諮詢。所有服務均基於市場調研和數據分析成果，同時綜合考慮多方面的因素，包括整體市場趨勢、競爭格局、相關客戶的具體業務發展階段及／或相關產品的特性。

我們的三大業務線旨在涵蓋醫療健康企業的整個業務生命週期，包括產品推出前市場規劃、潛在終端選擇、經銷以及風險管理和合規性等。這種全面的覆蓋使我們的客戶在其業務運營的每個階段都能實現卓越運營和戰略增長。

業 務

下表列出所示期間的某些關鍵運營指標：

| | 截至12月31日 | | | 截至6月30日 |
|--------------------------|-----------|-----------|-----------|------------|
| | 2022年 | 2023年 | 2024年 | 2025年 |
| 渠道數據治理服務 | | | | |
| － 規模客戶及關鍵客戶數量** . . . | 99 | 111 | 119 | 122 |
| 風險管理服務 | | | | |
| － 規模客戶及關鍵客戶數量** . . . | 76 | 88 | 92 | 86 |
| 管理諮詢服務 | | | | |
| － 規模客戶及關鍵客戶數量** . . . | 12 | 15 | 15 | 14 |
| 合計規模客戶數 | 66 | 76 | 80 | 77* |
| 合計關鍵客戶數 | 58 | 70 | 77 | 76* |

附註：

* 截至2025年6月30日計算的數值僅包括於2025年上半年產生收入的客戶，並不包括預期將於2025年下半年產生收入的客戶，故與上一年度末的總數相比略有下降。

** 關鍵客戶門檻：於往績記錄期間的任何單一年度或期間為本公司貢獻收入超過人民幣1.0百萬元的客戶；

規模客戶門檻：於往績記錄期間的任何單一年度或期間為本公司貢獻收入介乎人民幣0.05百萬元至人民幣1.0百萬元的客戶；

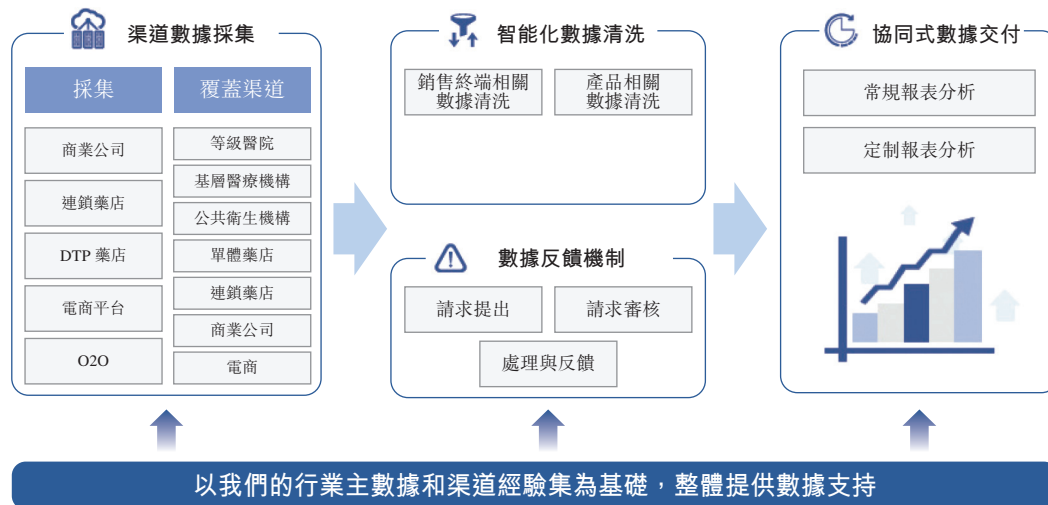
分類：於往績記錄期間，客戶初次達到關鍵客戶分類門檻的年度或期間將被視為該類別的起始點。於往績記錄期間的各後續年度或期間，該客戶將持續被視為關鍵客戶。相同的計算方法適用於規模客戶的分類。倘客戶於特定年度達到規模客戶分類門檻，該客戶將持續被分類為規模客戶，直至其達到關鍵客戶分類門檻為止。若客戶於特定年度／期間未產生任何收入，則該客戶不計入該年度／期間客戶數量。

由於若干客戶購買了多項服務，計算規模客戶及關鍵客戶總數時已剔除重複項。

業 務

渠道數據治理服務

自2009年以來，我們一直為醫療健康行業的客戶提供渠道數據治理服務。經過多年發展，我們已建立一套涵蓋渠道數據採集、處理和交付的完整體系。下圖概述我們渠道數據治理服務所涉及的關鍵流程。



渠道數據採集

基於我們完善的數據採集基礎設施及應用能力，我們根據客戶經銷渠道的具體特點，主要通過DDI直連、A-web及web service接口的方式，實現渠道數據的高效採集。

通過我們的DDI直連技術，我們已實現經銷商端和企業端之間的無縫對接，能夠自動捕捉來自經銷商端的庫存、採購和銷售流數據。這種方式通常可減少人工干預的需求，提高渠道數據收集的準確性和及時性，為客戶提供更清晰的運營績效視圖。具體而言，經銷商和銷售終端在其個人電腦上安裝我們自主開發的DDI直連軟件，支持定時的數據傳輸和管理。

對於經銷商和銷售終端，DDI直連技術能夠實現數據傳輸自動化，通常可減少他們對專門人員的需求，顯著降低工作量，同時加強與醫療健康企業的合作與信任。對於醫藥及醫療器械企業，這種方式能夠實現對分銷網絡內的庫存、採購和銷售數據的頻繁監控，確保數據準確性，實現與歷史數據的實時比較，及時識別潛在問題，並優化市場營銷策略。

業 務

截至2025年6月30日，我們的DDI直連已在超過13,000個經銷商和銷售終端中實施。下圖展示我們在數據收集過程中通過DDI將經銷商和銷售終端連接到我們主數據的過程。



利用我們的DDI系統，我們能夠遠程管理和排查數據收集過程，提高效率，確保有效的質量控制和監控。這種方法有助於保持所收集數據的準確性和完整性。

智能化數據清洗

截至2025年6月30日，我們已開發並積累超過數億條渠道數據清洗規則。該等規則是在我們在醫療健康行業近二十年的經驗和技術創新的結晶。通過該等規則，我們能夠有效地處理原始數據，主要涉及銷售終端相關數據和產品相關數據，確保處理數據的準確性、完整性和一致性。

於往績記錄期間，我們的數據清洗過程通常通過以下方法實施：

- **銷售終端相關數據清洗：**終端數據是醫療健康行業中最為基礎且關鍵的數據集之一，涵蓋各種類型的終端，如醫院、藥店和基層醫療機構。由於終端數量龐大，且數據來源多樣，終端數據通常存在重複、不完整和格式不一致等固有問題。為解決該等挑戰，我們採用以下規則來清洗和標準化終端數據：
 - **名稱識別、實體匹配：**在醫療行業中，終端機構常常有多個別名或簡稱。藉助我們的算法和全面的規則庫，我們的名稱識別規則能夠從不同數據源中自動識別該等別名及潛在的重複記錄，並將其映射到標準化名稱。例如，同一家醫院在某個記錄中可能被稱為「XX醫院」，而在另一個記錄中被稱為「XX人民醫院」。通過基於規則的匹配和相似度計算，我們能夠自動識別此類數據並將其合併為一個實體，消除重複，確保數據唯一性。

業 務

- **數據補全、糾錯與標準化：**對於不完整或缺失的終端數據，我們的規則庫包含補全規則，自動填充缺失字段。例如，某些終端記錄可能缺少地址或聯繫信息，我們通過交叉引用其他數據源來填補該等空白。此外，我們還對終端數據的格式進行標準化，確保所有記錄一致，為後續分析和應用提供便利。為解決終端相關數據中的拼寫或輸入錯誤，我們的校驗算法可以識別並糾正不準確的內容。例如，「XX醫原院」會自動更正為「XX醫院」。
- **產品相關數據清洗：**產品相關數據是醫療健康行業中的另一個關鍵類別，涵蓋藥品、醫療設備、疫苗及其他醫療產品。由於產品規格的多樣性和複雜性，產品相關數據常常遇到單位不統一、批號錯誤等問題。為解決該等挑戰，我們已實施一套全面的產品相關數據清洗規則，確保處理數據的準確性、一致性和可用性：
 - **單位轉換與標準化：**不同系統或渠道之間的單位不一致是一個常見問題。例如，一種藥品可能在一個系統中以「盒」為單位記錄，而在另一個系統中以「瓶」為單位記錄。通過我們的單位轉化及標準化規則，我們能夠自動將該等不同的單位標準化為統一的度量體系，確保數據的一致性。此外，我們還對產品規格、劑量及其他相關信息進行標準化，確保符合統一的格式要求。
 - **批號清洗與校驗：**批號是產品數據中的關鍵組成部分，作為跟蹤生產和分銷的重要標識。然而，批號可能存在格式錯誤、重複或信息缺失的問題。利用我們基於規則的批號清洗機制，我們的系統能夠自動檢測並修正該等錯誤。例如，缺少字母或數字的批號會通過規則匹配自動補充和修正。此外，我們還會驗證批號，確保其符合行業標準和監管要求。
 - **產品分類與標籤化：**為便於後續的數據分析和應用，我們對產品數據進行系統的分類和標籤化。通過我們的基於規則的分類機制，產品會根據類型、用途、劑型等相關標準自動分類。每個產品都會被分配適當的標籤，以增強其可搜索性和分析性。

業 務

為提高數據清洗的效率和準確性，我們已引入機器人流程自動化技術(RPA)。RPA技術通過模擬人工操作，自動執行重複性的數據清洗任務。它可以從多個數據源提取信息，利用規則庫快速識別重複記錄並自動統一，確保數據的準確性。此外，RPA技術還能根據預設規則補全缺失字段，例如通過訪問外部數據源填充地址或聯繫信息。RPA技術還可以高效識別並糾正拼寫錯誤和格式不一致等問題。

除上述清洗機制外，我們亦已建立全面的數據質量篩查與反饋機制，以確保數據清洗流程的持續優化和高效運行。藉助規則庫中的質量監控規則，我們在數據清洗過程中對關鍵指標進行實時監控，如數據完整性、準確性和一致性。例如，我們會對每批次清洗後的數據進行抽樣檢查，以確保其符合預設的質量標準。一旦發現數據質量問題，系統將自動觸發警報並通知相關人員及時處理。這種主動的管理方式確保在數據清洗全過程中，數據質量能夠持續得到維護和提升。

數據請求及反饋機制

我們的數據請求及反饋機制旨在為客戶提供一個正式的渠道，以提交他們的疑慮、收集反饋並解決相關問題，確保數據在處理過程中保持準確性和可靠性。當我們的客戶發現諸如信息缺失、邏輯不一致或數據來源可疑等異常時，可以通過標準化流程提出重新評估或修正數據的請求。

具體步驟如下：

- 請求提出：申訴方通過我們的系統提交申訴請求，明確指出存在問題的數據、異常描述以及建議的修正方案。
- 請求審核：我們的數據管理團隊對請求內容進行技術驗證（例如與原始數據源進行比對或基於規則庫匹配）以確認問題性質。
- 處理與反饋：申訴通過審核後，系統會自動觸發數據修正流程，更新存在問題的數據，並通知申訴方。如果請求被駁回，將向相關客戶提供詳細解釋。

業 務

協同式數據交付

我們的協同式數據交付能力建立在我們在數據收集、數據清洗和數據申訴流程方面的專業知識基礎上，使我們能夠為客戶提供數據分析解決方案。於往績記錄期間，我們在渠道數據治理服務中的交付物通常包括為客戶清洗後的最新版本數據庫、各類進銷存數據報告、反饋結果處理或補交付報告等。



交付物範例－庫存分析

我們在提供給客戶的項目方案書中，詳細列明每一項交付物的交付時間節點以及交付方式，例如在SaaS交付、線下交付或郵件交付，並定期向客戶匯報進度，以便客戶跟進我們的服務進度情況。

服務協議

我們渠道數據治理服務的服務協議載有類似條款，儘管具體內容可能有所不同，但通常包括以下主要條款：

- **交付成果：**交付成果通常基於每月確認的工作報表及其載列的關鍵績效指標界定。服務範圍通常包括數據處理、平台維護及技術實施。
- **價格：**費用基於附件所列的詳細定價標準確定，並可能因服務類別（如初始設置或持續維護）而異。任何所示總額均為估值，最終成本將基於所提供的實際服務量確定。
- **付款條款：**平台費用通常按年支付，而其他服務費用通常於提交經確認的報表及有效發票後按季度支付。

業 務

- **保密性：**雙方均須對所交換的所有資料嚴格保密，不得將其用於本協議範圍以外的任何目的。
- **期限及終止：**協議通常為期一年。任何一方均可在發生重大違約時終止協議。

案例研究：渠道數據治理服務

公司X是中國知名的製藥公司，2024年收入超過人民幣200億元。在採用我們的渠道數據治理服務之前，公司X依賴於獨立的區域管理來處理渠道數據，數據收集和清洗均為手動操作。此種方式導致數據的完整性和準確性不足，且數據更新僅限於每月一次。缺乏標準化、數據缺失和緩慢的反饋機制為客戶A的運營帶來重大挑戰。此外，客戶A還在數據管理上投入大量的人力資源，但沒有有效的工具支持。

通過實施我們的渠道數據治理服務，我們幫助公司X建立一個數字化的渠道數據管理系統，具體通過在我們的數據中心專用數據庫中收集和處理渠道數據實現。該系統統一了渠道數據管理，並將數據從數據中心分發到各地區辦公室，提高數據的完整性和準確性，同時支持每日和每月的數據更新。結果，公司X實現了統一的集團級渠道數據管理，重組了數據管理流程，並顯著提高決策效率。此外，數據質量和運營效率的提升使其減少在多個地區辦公室的人工資源成本，推動渠道管理的數字化轉型。

這一案例展示我們的渠道數據治理服務如何幫助企業克服數據管理挑戰，優化運營，並實現可持續增長。

業 務

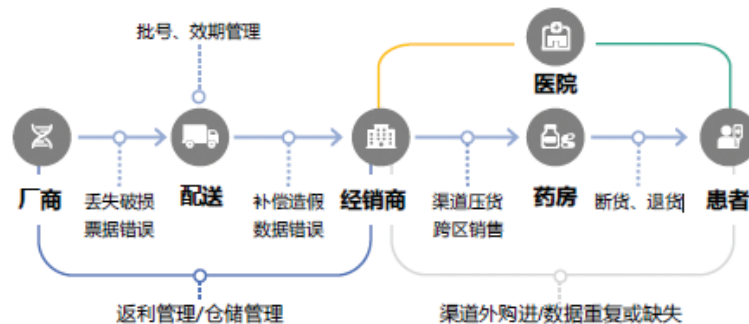
風險管理服務

我們的風險管理服務包括渠道風險管理服務和合規風險管理服務。我們的渠道風險管理服務旨在通過分析客戶的分銷數據，識別和評估其運營風險。我們的合規風險管理服務則根據醫療健康行業的監管框架、行業標準和客戶的內部合規要求進行設計。

渠道風險管理服務

我們的渠道風險管理服務提供產品流通全過程的端到端風險監控，涵蓋從生產、倉儲、物流到經銷商和銷售終端的整個過程。我們能夠識別廣泛的風險問題，包括產品損失或損壞、發票錯誤、批號／有效期管理問題、賠償相關錯誤、數據不準確、渠道囤塞、跨區域銷售、缺貨和退貨等。此外，我們的服務還旨在主動識別和緩解與多種運營場景相關的風險，如返利管理、倉庫管理、外部渠道採購以及數據重複或缺失等問題。

下圖展示我們的渠道風險管理服務覆蓋的流通過程階段以及在該等過程中可能出現的風險。



業 務

我們系統地收集和整合客戶的渠道相關數據，包括交易記錄、庫存波動和商業夥伴詳情，並結合行業背景和市場動態進行風險評估。通過持續監控數據異常情況，如貨物損失突增、退貨率上升、不合理的庫存增長或特定渠道的銷售波動等，我們能夠向客戶預警潛在風險，包括合作夥伴信用問題、渠道欺詐或合規性問題。我們還提供可操作的建議，例如調整渠道策略、修訂合作條款或增強內部控制流程。

此外，我們根據客戶的具體需求提供定制化服務。例如，一些客戶可能需要定期對經銷商的庫存和銷售數據進行抽查，以防止出現跨區域銷售或價格傾銷等問題，而另一些客戶則可能要求對經銷商進行背景調查，以確保其沒有重大法律糾紛或不良信用記錄。通過將數據分析與現場驗證相結合，我們旨在為客戶提供更清晰的渠道運營視圖，並主動識別和解決可能影響業務穩定性的潛在風險。

服務協議

我們風險管理服務的服務協議載有類似條款，儘管具體內容可能有所不同，但通常包括以下主要條款：

- **交付成果：**預期產出包括經處理和經驗證的數據報告、風險評估概要、合規文件，以及為實施持續監測及管控而提供的任何工具或系統。
- **價格：**定價將根據具體情況而定，主要取決於客戶的特定需求。在實際操作中，定價可能因工作範圍、所需分析深度、預期持續支持程度及客戶運營規模而異。
- **付款條款：**付款通常採用月結或季結方式，且發票於完成協定交付成果後開具。付款須於收到發票後的指定期限內作出。
- **保密性：**雙方均須對協議期內交換的所有敏感資料保密。該項義務在協議終止後仍然有效，並禁止任何未經授權的保密信息披露或使用行為。
- **終止：**協議可由任何一方作出事先書面通知後終止，通常需根據規定的通知期限執行。若發生重大違約或不履行義務的情形，亦可終止協議，但須遵守適用的爭議解決機制。

業 務

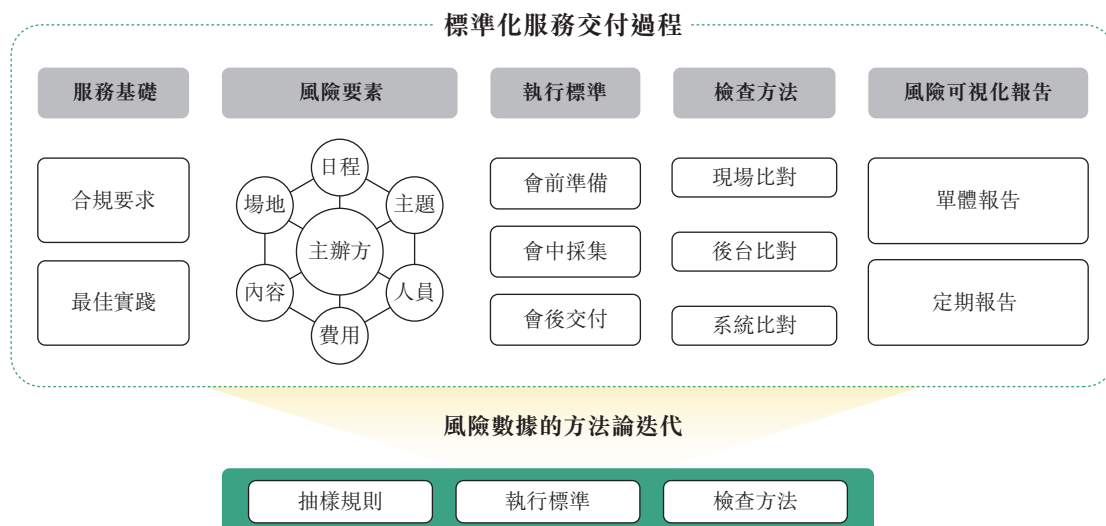
合規風險管理服務

於往績記錄期間，我們的合規風險管理服務主要集中於為醫療健康行業提供會議和活動審核服務，確保醫療健康行業會議和活動的標準化與合規交付，幫助我們的客戶滿足法律和監管義務，同時保持運營的完整性。

根據法律法規、行業標準以及客戶的內部合規要求，我們對客戶主辦的學術會議和促銷活動進行全面審核。例如，我們核實會議申請文件的完整性、與會人員身份的真实性，以及報銷憑證的合理性。通過數據比對和系統檢查等手段，我們能夠識別異常情況，如在相同時間段內發現重複參會記錄，並確保費用金額與會議規模一致。我們將識別出的問題匯總成標準化報告，幫助客戶整改不合規的地方，從而減少因潛在違規行為所帶來的處罰或聲譽損害風險。

在提供該等服務時，我們注重標準化的服務交付流程，採用將合規要求與最佳風險管理實踐相結合的方法。

下圖展示我們合規風險管理服務的標準化交付流程。



- 服務基礎：我們嚴格遵守合規要求和最佳實踐，確保提供高質量、可靠的服務。

業 務

- 風險要素管理：我們關注多個維度，包括時間、地點、業務單元、職能、實體和人員等。通過這種多維度的風險分析方法，我們確保全面管理和廣泛覆蓋各類風險。
- 執行標準：我們提供完整的記錄鏈，涵蓋會前準備、會中保障和會後評估，確保審計和合規管理的融合。
- 檢查方法：我們能夠在短時間內進行現場會議審核，甚至能夠在一個小時內有效實時識別和減輕風險。
- 風險數據分析及報告：我們提供獨立報告和定期報告，並輔以可視化的風險分析，確保合規建議清晰且可操作，幫助客戶有效預見和防備潛在風險。

通過不斷開發和完善我們的系統，整合與合規相關的信息和數據，我們已實施有效的更新迭代的方法論。我們定期更新和優化抽樣規則、執行標準和檢查方法。這種方法不僅為客戶提供全面的風險管理和預警服務，並顯著提升其內部合規管理過程的效率和透明度。

服務協議

我們風險管理服務的服務協議載有類似條款，儘管具體內容可能有所不同，但通常包括以下主要條款：

- **服務範圍**：提供會議現場抽查服務，包括現場、遠程及線上會議監督。可選的補充服務包括餐廳走訪。
- **交付成果**：每次會議結束後提交風險總結報告及單獨會議報告。
- **價格**：費用按實際服務量計算。
- **付款條款**：須於收到有效發票後的若干工作日內完成付款。

業 務

- **保密性：**雙方應在合同期限內及合同終止後若干年內對所有保密資料嚴格保密。
- **終止：**協議可由任何一方作出事先書面通知後終止，通常需根據規定的通知期限執行。若發生重大違約或不履行義務的情形，亦可終止協議，但須遵守適用的爭議解決機制。

案例研究：渠道風險管理服務

以2024年收入計，公司Y為全球領先的跨國製藥公司。

在採用本公司服務之前，公司Y在確保渠道數據的準確性及可靠性方面面臨重大挑戰。儘管懷疑數據普遍存在不一致的情況，但公司Y仍缺乏進行全面審計所需的資源及系統化流程。隨著業務擴展至低線城市及農村地區（該等地區的經銷結構複雜且多層次，數據透明度有限），公司Y在識別高風險區域及優先分配審計資源方面面臨的挑戰日益增多。其風險管理策略在很大程度上屬於被動應對式且基於判斷，依賴零散的第三方數據及僅涵蓋其網絡一小部分的定期抽樣審計，導致監管盲點、問題發現滯後，且缺乏可持續及可擴展的控制框架。

為應對上述挑戰，公司Y自2020年起委託本公司作為其渠道風險管理服務提供商。我們已實施一套整合先進數據分析、風險評估和現場審計的全面解決方案，該方案圍繞四大核心要素構建：

- **數據賦能的風險識別：**我們應用專有的數據建模技術來分析區域銷售及經銷模式的差異。通過量化異常增長趨勢、不規律存貨週轉及分銷流偏離等異常情況，我們針對潛在的數據篡改行為生成早期預警。
- **風險評估及優先次序：**我們利用歷史審計洞察和行業專業知識，為每個經銷商制定動態風險檔案。該等檔案結合行為指標、經營特徵及過往審計結果，以優先篩選高風險實體並開展針對性審查。

業 務

- 全面現場審計：我們以風險評分為指引，進行詳細的現場審計，包括倉庫檢查、發票核對、下游分銷追蹤及終端訪查。我們的方法能夠還原實際銷售流向，並識別虛假報告，包括利用人工操作篡改交易記錄的情況。
- 制度化審計實踐：公司Y認識到持續主動式風險管控的價值，將我們的審計方案納入其日常管理實踐。

通過將數據分析嵌入持續審計週期，我們協助公司Y由被動應對式、抽樣式管理轉為閉環化、系統化風險管控框架。此舉既強化數據完整性，亦提升運營透明度，為其各商業職能部門的策略決策提供關鍵支持。

管理諮詢服務

憑藉我們獨有的行業主數據和在醫療健康行業積累的深厚經驗，我們為客戶提供一系列管理諮詢服務，主要包括終端潛力評估、市場策略諮詢和商業化策略諮詢。該等服務旨在幫助客戶精準識別市場機會，優化資源配置，制定可行的商業戰略，從而增強競爭力並增加市場份額。

- **終端潛力評估**：我們能夠識別高潛力銷售終端，同時跟蹤並分析市場動態，使客戶能夠及時瞭解最新的市場趨勢。通過覆蓋不同層次的銷售終端，我們幫助客戶發現增長機會，優化市場覆蓋策略，提高整體銷售效率。此外，我們支持跨治療領域分析，識別未獲充分開發的高潛力終端，為市場擴展提供數據賦能的基礎。
- **市場策略諮詢**：我們通過行業主數據和市場調研，持續跟蹤和分析市場趨勢，幫助客戶深入瞭解行業發展、市場變化和產品表現。我們提供全面的市場趨勢分析和市場表現深入洞察。通過數據賦能的方法，我們幫助客戶評估產品的市場潛力。此外，考慮到行業政策、競爭格局以及消費者需求變化，我們協助客戶發現新的市場機會，並提供數據賦能的市場見解，助力其商業決策。
- **商業化諮詢**：我們整合市場數據和客戶數據，協助客戶制定商業化發展戰略。我們的商業化管理諮詢服務涵蓋多個方面，從品牌戰略和市場進入策略(GTM)設計到運營管理，幫助客戶根據市場動態及自身戰略做出市場進

業 務

入與擴展的明智決策。通過數據賦能的方法，我們不僅幫助客戶優化商業模式，還協助探索新的增長渠道，以增強其市場競爭力。此外，我們的服務還包括為客戶制定差異化的細分市場策略。

我們專有的行業數據庫和分析模型可確保數據處理和交付的準確性和及時性，使我們能夠根據每個客戶的具體需求提供定向服務。在不斷變化的市場環境中，我們通過創新的數據賦能模型填補市場空白，始終與行業發展保持一致。

未來，我們計劃將更多購買其他服務的現有客戶轉化為管理諮詢服務客戶，並擴大我們在市場中新客戶的覆蓋面。

服務協議

我們管理諮詢服務的服務協議載有類似條款，儘管具體內容可能有所不同，但通常包括以下主要條款：

- **交付成果：**交付成果通常包括我們提供的服務及為客戶內部使用而編製的相關材料或報告。我們須確保遵守適用法律並確認交付成果並無侵犯第三方知識產權。
- **價格：**費用通常載於單獨的附件或費用表中，除非另有協定，否則通常指全包費用。
- **付款條款：**付款通常於客戶收到有效發票及證明文件後的指定期限內作出。
- **保密性：**雙方均須對所有機密資料嚴格保密，且該項義務通常在合約終止後持續有效。
- **終止：**終止安排因具體合約而異。在若干情況下，客戶可能有權通過發出事先書面通知單方面終止合約，而在其他情況下，雙方可能擁有相互終止權，該權利通常可在發出事先通知後行使，或在發生重大違約、違規行為或其他特定事件的情況下行使。

業 務

定價

渠道數據治理服務

在這一業務條線下，我們的收費模式主要由客戶所需服務的範圍決定，並會綜合考慮服務的複雜程度及客戶自身的實際情況。在定價過程中，我們亦會向客戶提供若干標準化的服務單價供其參考，例如部署一個DDI直連的費用、清洗一條數據的單價、驗證一條數據的單價等。隨後，我們會結合客戶自身的數據量、終端數量及經銷商規模等因素進行組合報價，最終通常以組合報價的形式向客戶提供收費方案。

風險管理服務

我們的風險管理服務收費模式逐案確定，且主要取決於客戶的實際需求。在具體執行中，收費標準可能因服務範圍、所需分析的深度、客戶期望的持續支持程度以及客戶自身的業務規模等因素而有所不同。我們將上述因素進行綜合評估，為客戶量身定制收費方案，使定價結構與客戶實際業務需求及項目複雜程度相匹配。

管理諮詢服務

我們的管理諮詢服務費用模式通常逐案確定，收費標準根據服務範圍、項目複雜性、市場行情以及交付成果等因素確定。

業 務

對於我們的服務，我們也可能向與我們保持長期業務合作關係的關鍵客戶提供折扣。此外，對於購買服務範圍較廣或購買了跨服務線服務的客戶，我們亦可能提供優惠價格。

我們的技術能力

我們已開發一套專有的技術系統，作為我們運營的核心支撐，涵蓋從數據收集、處理、存儲到交付的整個業務流程。該系統得到全面的算法支持和強大的安全措施保障，確保我們的服務能夠無縫執行。

我們認為，我們在所有三條業務線取得的成功往績紀錄，源於我們對專有的行業數據的堅定研發投入和持續創新，其中我們對與醫療健康行業相關的海量數據進行標準化處理和分類管理。這為我們在通過解決醫藥及醫療器械行業中大量未獲滿足及／或服務不足的需求，提供廣受認可的服務方面實現快速突破奠定堅實的基礎。

技術框架

我們的技術框架由三個核心平台組成：數據採集平台和數據處理平台，部署在我們的平台即服務(PaaS)平台上，以及我們的數據中台，所有該等平台都集成先進的算法和人工智能(AI)技術，形成一個完整的數據處理鏈。此外，我們通過嚴格的信息安全措施和自建的數據中心確保整個系統的穩定性和安全性。

數據採集平台

在我們的服務流程中，我們從廣泛的渠道和終端收集數據，處理大量的文件和數據。我們支持多種數據傳輸和同步方式，包括DDI、網頁、電子郵件和安全文件傳輸協議(SFTP)。該等方法適用於客戶的常見業務場景。例如，客戶的經銷商可以通過DDI同步交易數據，銷售終端可以通過電子郵件、SFTP或網頁門戶上傳文件或函件。

為確保數據安全，我們採用經國家密碼管理局認證的SM4加密算法來保護傳輸過程中的敏感信息。例如，患者隱私和藥品定價數據在傳輸過程中進行加密，防止未經授權的訪問。

業 務

數據處理平台

收集的原始數據經過嚴格的清洗、分類和標準化處理，以確保其準確性和可用性。我們使用一種分佈式計算框架Spark on YARN來高效處理大量數據。複雜查詢使用一個開源SQL引擎Kyubi，以支持高級數據分析。此外，我們使用一種高性能列式數據庫ClickHouse，以促進實時數據分析並確保快速查詢性能。這種綜合方法可確保數據轉化為對客戶有價值的、可操作的洞察。

我們的服務架構和數據庫採用一種微服務開發框架Spring Cloud及一種分佈式關係型數據庫TiDB，實現靈活的資源擴展以滿足不同需求。例如，當需要在一天內處理大量數據時，系統會自動將任務分配到多個服務器上，顯著提高處理效率。此外，我們已實施標準化的數據處理工作流程和規則，例如統一藥品名稱格式、自動刪除重複記錄，確保輸出數據的準確性和質量。

數據中台

我們的數據中台平台負責整合、存儲和分析數據，以支持我們的運營。具體功能包括：

- **數據存儲**：通過Hive on TEZ（一種基於TEZ平台構建的數據倉庫工具）存儲藥品庫存和銷售記錄等結構化數據。
- **數據可視化**：我們利用ClickHouse實現數據可視化，製作銷售趨勢圖、庫存熱力圖等洞察，幫助客戶清晰、即時地瞭解情況。
- **數據溯源**：我們使用一種元數據管理工具Apache Atlas來追蹤數據來源，例如識別特定銷售數據來自的醫院以及數據上傳的時間戳。
- **任務自動化**：我們使用一種分佈式任務調度管理系統DolphinScheduler來自動分配數據處理任務，確保數據清洗過程按計劃觸發和分配。

此外，我們利用AI技術開發多個行業特定模型，包括使用XGBoost（一種機器學習方法）進行藥品銷售預測，應用自然語言處理(NLP)技術自動從醫療報告中提取關鍵信息。

業 務

數據安全及數據中心

我們已獲得ISO 27001認證，這是信息安全管理體系的國際標準，並在我們的政策、網絡、物理環境和服務器訪問權限等方面實施嚴格的控制。具體措施包括：

- **安全管理**：我們的服務器機房實行全天候監控，所有員工的數據訪問都需要身份認證，以確保數據安全。
- **數據中心架構**：我們自建的數據中心採用分佈式集群架構，多個服務器協同工作，實現計算和存儲的高併發處理。
- **電力冗餘**：數據中心配備冗餘電力供應系統，即使在停電的情況下也能保證持續運行。

我們的核心技術能力

在我們的基礎技術框架之上，我們已開發三大核心優勢，重點滿足行業需求：我們的醫療行業模型、分佈式多租戶平台，以及自建數據中心的可靠支持。

我們的醫療行業模型

憑藉在醫療行業積累的17年經驗，截至2025年6月30日，我們採用IQR、Mann-Kendall及XGBoost等算法和方法，成功開發出20個行業模型。

- **異常值檢測**：我們使用IQR算法識別藥品銷售數據中的異常值。例如，如果某藥店的銷售出現異常激增，系統會自動標記該數據，供人工審核。
- **需求預測**：我們應用Mann-Kendall方法預測長期藥品需求，幫助客戶提前調整生產計劃。
- **醫學文本分析**：我們利用評分卡算法，將統計方法（包括證據權重分箱和邏輯回歸）與業務規則結合，對終端的多維特徵（如商業合作、床位數、人口信息等）進行量化，映射為單一綜合分數。該分數用於衡量各個終端市場的綜合能力，並進一步轉化為指數模型，為資源配置提供決策參考。

該等能力使我們能夠為客戶提供終端和渠道優化解決方案。

業 務

分佈式多租戶平台

我們的分佈式多租戶平台基於平台即服務(PaaS)架構構建，允許客戶定制系統。主要特點包括：

- 低代碼定制：客戶可以通過低代碼界面拖拽組件，配置庫存管理模塊，無需依賴程序員。
- 租戶隔離：平台確保租戶之間的數據完全隔離，保障數據安全和隱私。
- 跨平台集成：我們的平台可以與企業資源計劃(ERP)和財務軟件等現有的企業系統無縫集成，使客戶能夠利用現有基礎設施而不受干擾。

數據中心

2019年，我們在遼寧省大連市建立自有數據中心，面積為169平方米。該數據中心配備130台高性能服務器、2PB級存儲設備及10Gbps網絡帶寬，使其能夠支持高併發計算、大規模數據存儲和實時分析需求。

我們自有的數據中心具有以下核心特點：

- **分佈式集群架構**：我們採用分佈式集群設計，多個服務器協同工作，通過負載均衡和動態任務分配來確保資源的高效利用。例如，如果某台服務器發生故障，系統會自動將任務遷移至其他節點，避免服務中斷。這種架構特別適用於每天處理數億個數據點的場景。
- **高可用穩定架構**：我們的數據中心通過冗餘設計（如雙電源、雙網絡鏈路）和自動故障切換機制，保障高可用的穩定性架構。例如，核心數據庫採用主從複製模式，當主節點發生故障時，系統可無縫切換至從節點。

業 務

- **可視化作業能力：**我們的運維團隊通過可視化監控儀表板實時監控數據中心的狀態，跟蹤以下內容：
 - **服務器負載：**如CPU、內存和磁盤使用情況等指標；
 - **任務進度：**如數據清洗和模型訓練等任務的完成狀態；
 - **網絡流量：**實時監控內外部數據傳輸，快速檢測異常。

- **多維度管理功能：**
 - **數據管理：**我們使用Hive和ClickHouse等工具實現分類存儲和生命週期管理，支持快速數據檢索和可追溯性。
 - **網絡管理：**我們隔離不同租戶之間的網絡流量，確保安全性。
 - **模型管理：**我們部署行業特定的分析模型，如銷售預測模型。
 - **集群管理：**自動監控服務器健康狀況，定期進行漏洞掃描和系統升級。

- **全面的信息安全防護：**我們在技術、系統和物理基礎設施層面構建多層安全防禦策略：
 - **技術保護：**我們採用國家SM4加密標準進行安全的數據傳輸，並實施防火牆以防止潛在的網絡攻擊。
 - **系統管理：**在信息安全管理方面，我們已獲得ISO 27001認證，並獲得國家信息安全等級保護三級認證，確保嚴格遵守訪問控制、操作審計和數據備份等協議。
 - **物理安全：**我們的數據中心實行24小時門禁監控、生物識別驗證，並配備防靜電、恆溫恆濕環境。

業 務

我們的技術能力始終與客戶需求保持一致。無論是通過高效和安全的數據處理 workflow，還是利用我們在醫療行業模型方面的深厚專業知識，我們的目標都是賦能客戶，使其能夠做出數據賦能的決策。未來，我們將繼續完善現有系統，並探索我們服務在各行業中的新應用場景，利用技術將複雜的數據轉化為可靠且有價值的洞察。

研發

我們認為，維持一支敬業且穩定的研發團隊對，不斷提升我們的技術及解決方案至關重要。我們擁有一支由資深技術專業人才組成的研發團隊。截至2025年6月30日，研發人員總數達63人，約佔我們員工總數的22.7%。

我們的研發人員包含解決方案導向型研發人員，該類人員具備統計學、計算機科學、工商管理及醫療健康行業相關背景，精通我們解決方案及服務的設計、開發及推出。此外，本公司亦設有IT基礎設施相關研發人員，該類人員主要具備計算機科學及軟件工程專業背景，與解決方案團隊緊密合作，負責技術平台的設計落地，並提供研發、維護及升級服務。

我們在研發上投入大量資源，以改進我們的技術、開發與現有解決方案相輔相成的新解決方案，並探索更優方案為客戶提供支持。於2022年、2023年、2024年及截至2025年6月30日止六個月，我們的研發費用分別為人民幣21.9百萬元、人民幣45.0百萬元、人民幣36.9百萬元及人民幣16.7百萬元。請參閱本文件「財務資料－經營業績主要組成部分說明－研發開支」。

我們認為，開發創新解決方案和增強現有服務產品的能力是保持我們市場地位的關鍵。我們的主要研發活動詳情如下：

- **提升現有解決方案的功能性。**我們的研發團隊致力於優化現有解決方案的功能性。我們通過深入分析，探索並瞭解客戶的具體需求，基於客戶的需求和反饋，持續優化和改進我們的服務。我們通過技術集成來改善用戶體驗。我們的研發團隊確保及時發佈更新版本，提升功能和性能。

業 務

- **建立新解決方案的開發流程。**我們已建立一個新解決方案的開發、評估和驗證流程，旨在設計新的解決方案來滿足客戶需求。我們的研發團隊主導進行市場分析，收集客戶的需求反饋並分析當前的競爭格局。與此同時，我們的法務部門評估擬定的解決方案，確保其符合相關中國法律法規。在管理團隊批准後，我們的研發團隊開始編碼和測試，然後推出解決方案。我們的研發團隊將繼續在研發和技術創新方面做出努力，並根據客戶反饋繼續優化功能和性能。
- **提升信息基礎設施的性能。**我們持續提升信息基礎設施的安全性、操作性能和用戶友好性。我們已採用動態管理標準化和定制化模塊，利用該等模塊為我們的業務線建立相應的信息基礎設施，並不斷升級和豐富標準化模塊，最大化不同業務線之間的協同和連接性。
- **加強數據安全能力。**針對客戶的數據隱私保護要求和相關法律法規，我們持續開發和升級信息基礎設施的數據保護能力，並在必要時進行數據脫敏處理。

銷售及營銷

我們的銷售模式以直銷為主，通過內部直銷團隊開展我們服務的銷售與市場推廣工作。截至2025年6月30日，該團隊共有14名員工，均具備我們服務相關知識及醫療健康行業從業經驗。我們亦藉助網絡效應及口碑推薦，以具成本效益的方式戰略性拓展市場佈局，並迅速擴大業務規模。

- 對於現有客戶，我們專注於通過渠道數據治理服務提供全面的服務，確保充分滿足客戶持續的業務需求。通過深入瞭解客戶的運營，我們積極識別他們在當前渠道數據治理需求之外的新興需求。通過持續與客戶溝通互動，我們助力客戶向風險管理及管理諮詢服務等其他服務線平滑過渡，從而實現與其動態需求相契合的解決方案的無縫銜接。
- 對於新客戶，我們主要推廣渠道數據治理服務，利用該等成熟的解決方案有效展示我們的服務價值。在初步討論階段，我們通常根據我們的行業專業知識和對客戶業務的理解，提供定制化的解決方案分析，幫助客戶清晰地看到我們的服務價值。

業 務

我們的銷售流程通常按以下結構進行：

- **客戶接洽：**我們主要通過行業專家推薦會、專題沙龍、行業峰會和行業標準發佈會等活動與目標客戶接洽。我們積極參與或組織該等活動，向目標觀眾展示我們的服務。我們的銷售、合規和業務合作團隊確保每個活動都與目標受眾、目標和合規要求對接。該等舉措使我們能夠擴大品牌的可見度，識別潛在客戶，並深入瞭解客戶需求。我們的銷售團隊通過進一步的互動，包括親自拜訪和線上溝通進行跟進，與潛在客戶建立更緊密的聯繫。

- **跟進溝通：**
 - 對於現有客戶，我們實施定期拜訪流程，並通過持續的服務審查監控任何新興需求。

 - 對於新客戶，我們使用商業漏斗管理系統來優先選擇並挑選有前景的機會。

 - 我們保持統一的需求評估框架，專注於識別與我們的服務產品相符的額外應用場景。

- **服務方案制定：**
 - 一旦客戶同意使用我們的服務，我們的解決方案團隊將與客戶合作，制定出滿足其具體需求的定制化服務方案。

 - 我們向客戶提供潛在服務成果的預測，例如提高的風險檢測率或降低的成本，並在必要時提供匿名案例作為參考。

 - 一旦雙方同意服務方案，我們將提供一份全面的服務方案，其中包括執行標準和驗收標準的詳細內容。

- **合約執行：**
 - 我們嚴格遵守客戶的採購程序。此外，我們確保合約條款清晰界定服務範圍、執行標準(SOP)和績效指標(KPI)。

業 務

- 我們指派一支專門且經驗豐富的實施團隊，負責確保按合約要求順利執行服務。該團隊與客戶緊密合作，定期提供服務進度更新，並根據商定的里程碑提供詳細的數據報告。通過這種結構化的方法，我們能夠保持透明度，確保在實施過程中始終達到績效標準。
- 在合約臨近到期日時，我們積極啟動重續程序。通過利用詳細的服務表現數據，我們與客戶溝通，評估我們服務的有效性並探索進一步合作的機會。這種以數據賦能的洞察力為基礎的方法，有助確保我們持續滿足客戶不斷變化的需求，同時鞏固我們對長期合作夥伴關係和持續價值交付的承諾。

質量控制

我們已建立全面的服務質量控制體系，涵蓋數據處理實時監控、數據請求機制以及客戶投訴與反饋機制。該等措施旨在確保客戶關切的問題得到及時處理與解決，維持服務完整性。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無收到任何可能單獨或整體上對我們的業務、財務狀況或經營業績產生重大不利影響的投訴。

此外，我們的信息安全管理體系已成功獲得ISO 27001認證，確保我們的數據安全架構符合國際標準。請參閱本文件本節中的「—我們的技術能力」。

季節性

我們的業務不存在明顯季節性波動，主要由於渠道數據治理服務、風險管理服務以及管理諮詢服務均源自客戶的日常運營與管理需求。由於該類服務直接支持我們客戶的業務運營，使得我們的客戶產生持續性的需求，從而保障全年穩定的需求。

我們的客戶

我們的主要客戶主要為醫藥及醫療器械企業。於2022年、2023年及2024年以及截至2025年6月30日止六個月，於往績記錄期間各期間我們五大客戶產生的收入分別佔同期總收入的26.0%、26.3%、23.5%及23.0%。此外，於往績記錄期間各期間我們單一最大客戶產生的收入分別佔我們同年總收入的6.8%、6.1%、5.8%及5.8%。

業 務

下表載列於往績記錄期間我們的五大客戶詳情。

截至2022年12月31日止年度

| 客戶 | 主要業務 | 提供的服務 | 業務往來 起始年份 | 佔總收入 | | 信貸期 | 結算方式 | 註冊資本 |
|----------|--------------------|--------------|--------------|--------|------|--------|------|-----------------------|
| | | | | 收入金額 | 百分比 | | | |
| (人民幣千元) | | | | | | | | |
| 客戶A..... | 處方藥、健康消費 品及作物科學 | 渠道數據治理 服務 | 2009年 | 14,977 | 6.8 | 少於120天 | 銀行轉賬 | 300,000,000美元 |
| 客戶B..... | 藥品批發及藥品進 出口 | 渠道數據治理 服務 | 2009年 | 13,496 | 6.1 | 少於120天 | 銀行轉賬 | 80,000,000美元 |
| 客戶C..... | 特藥、仿製藥、疫 苗及保健藥品 | 渠道數據治理 服務 | 2010年 | 13,207 | 6.0 | 少於120天 | 銀行轉賬 | 2,454,937,946 歐元 |
| 客戶D..... | 藥品生產及批發 | 渠道數據治理 服務 | 2010年 | 9,566 | 4.3 | 少於120天 | 銀行轉賬 | 30,000,000美元 |
| 客戶E..... | 藥品生產及銷售 | 渠道數據治理 服務 | 2019年 | 6,138 | 2.8 | 少於120天 | 銀行轉賬 | 人民幣 1,598,053,372元 |
| 總計 | | | | 57,384 | 26.0 | | | |

業 務

截至2023年12月31日止年度

| 客戶 | 主要業務 | 提供的服務 | 業務往來 起始年份 | 佔總收入 | | 信貸期 | 結算方式 | 註冊資本 |
|----------|----------------|----------|--------------|--------|------|--------|------|---------------------|
| | | | | 收入金額 | 百分比 | | | |
| (人民幣千元) | | | | | | | | |
| 客戶C..... | 特藥、仿製藥、疫苗及保健藥品 | 渠道數據治理服務 | 2010年 | 14,649 | 6.1 | 少於120天 | 銀行轉賬 | 2,454,937,946 歐元 |
| 客戶B..... | 藥品批發及藥品進出口 | 渠道數據治理服務 | 2009年 | 14,537 | 6.0 | 少於120天 | 銀行轉賬 | 80,000,000美元 |
| 客戶A..... | 處方藥、健康消費品及作物科學 | 渠道數據治理服務 | 2009年 | 13,566 | 5.6 | 少於120天 | 銀行轉賬 | 300,000,000美元 |
| 客戶D..... | 藥品生產及批發 | 渠道數據治理服務 | 2010年 | 12,610 | 5.2 | 少於120天 | 銀行轉賬 | 30,000,000美元 |
| 客戶F..... | 藥品批發及醫療領域投資 | 風險管理服務 | 2013年 | 8,292 | 3.4 | 少於120天 | 銀行轉賬 | 84,425,000美元 |
| 總計..... | | | | 63,654 | 26.3 | | | |

業 務

截至2024年12月31日止年度

| 客戶 | 主要業務 | 提供的服務 | 業務往來 起始年份 | 收入金額 | 佔總收入 百分比 | 信貸期 | 結算方式 | 註冊資本 |
|----------|----------------|-----------------|--------------|---------------|-------------|--------|---------------------|-----------------------|
| | | | | (人民幣千元) | | | | |
| 客戶C..... | 特藥、仿製藥、疫苗及保健藥品 | 渠道數據治理服務 | 2010年 | 14,226 | 5.8 | 少於120天 | 銀行轉賬或 應收款項 保理 | 2,454,937,946 歐元 |
| 客戶B..... | 藥品批發及藥品進出口 | 渠道數據治理服務 | 2009年 | 12,811 | 5.3 | 少於120天 | 銀行轉賬或 應收款項 保理 | 80,000,000美元 |
| 客戶D..... | 藥品生產及批發 | 渠道數據治理服務及風險管理服務 | 2010年 | 12,414 | 5.1 | 少於120天 | 銀行轉賬 | 30,000,000美元 |
| 客戶A..... | 處方藥、健康消費品及作物科學 | 渠道數據治理服務 | 2009年 | 11,169 | 4.6 | 少於120天 | 銀行轉賬 | 300,000,000美元 |
| 客戶E..... | 藥品生產及銷售 | 渠道數據治理服務 | 2019年 | 6,480 | 2.7 | 少於120天 | 銀行轉賬 | 人民幣 1,598,053,372元 |
| 總計..... | | | | <u>57,100</u> | <u>23.5</u> | | | |

業 務

截至2025年6月30日止六個月

| 客戶 | 主要業務 | 提供的服務 | 業務往來 起始年份 | 佔總收入 | | 信貸期 | 結算方式 | 註冊資本 |
|----------|----------------|-----------------|--------------|--------|------|--------|------|---------------------|
| | | | | 收入金額 | 百分比 | | | |
| (人民幣千元) | | | | | | | | |
| 客戶B..... | 藥品批發及藥品進出口 | 渠道數據治理服務 | 2009年 | 7,232 | 5.7 | 少於120天 | 銀行轉賬 | 80,000,000美元 |
| 客戶D..... | 藥品生產及批發 | 渠道數據治理服務及風險管理服務 | 2010年 | 6,507 | 5.1 | 少於120天 | 銀行轉賬 | 30,000,000美元 |
| 客戶C..... | 特藥、仿製藥、疫苗及保健藥品 | 渠道數據治理服務 | 2010年 | 6,133 | 4.8 | 少於120天 | 銀行轉賬 | 2,454,937,946 歐元 |
| 客戶A..... | 處方藥、健康消費品及作物科學 | 渠道數據治理服務 | 2009年 | 4,823 | 3.8 | 少於120天 | 銀行轉賬 | 300,000,000美元 |
| 客戶F..... | 藥品批發及醫療領域投資 | 渠道數據治理服務及風險管理服務 | 2013年 | 4,529 | 3.6 | 少於120天 | 銀行轉賬 | 84,425,000美元 |
| 總計..... | | | | 29,224 | 23.0 | | | |

截至最後實際可行日期，董事、其緊密聯繫人或任何據董事所深知持有本公司已發行股本5%以上的股東，概無於往績記錄期間各年度在我們的五大客戶中擁有任何權益。據董事所深知，於往績記錄期間各年度我們的五大客戶均為獨立第三方。

業 務

我們的供應商

我們的主要供應商主要為第三方服務提供商。於2022年、2023年、2024年以及截至2025年6月30日止六個月，於往績記錄期間各期間我們五大供應商作出的採購額分別佔同年總採購額的71.8%、70.2%、70.8%及56.3%。此外，於往績記錄期間各期間我們單一最大供應商作出的採購額分別佔同年總採購額的29.6%、24.4%、25.1%及21.1%。

下表載列於往績記錄期間我們的五大供應商詳情。

截至2022年12月31日止年度

| 供應商 | 主要業務 | 採購的產品/ 服務 | 業務往來 起始年份 | 採購金額 <small>(人民幣千元)</small> | 佔總採購額 百分比 | 信貸期 | 結算方式 | 註冊資本 <small>(人民幣千元)</small> |
|------------|-----------------------------|--------------|--------------|--------------------------------|--------------|--------|------|--------------------------------|
| 供應商A | 企業管理及人力資源 服務 | 服務外包 | 2021年 | 23,065 | 29.6 | 30至33天 | 銀行轉賬 | 2,000 |
| 供應商B | 人力資源服務及職業 中介服務 | 服務外包 | 2021年 | 18,135 | 23.3 | 30至33天 | 銀行轉賬 | 2,000 |
| 供應商C | 信息技術諮詢服務 | 服務外包 | 2022年 | 6,470 | 8.3 | 2至5天 | 銀行轉賬 | 2,000 |
| 供應商D | 信託資產管理及物業 租賃 | 租賃 | 2016年 | 5,734 | 7.4 | 預付款 | 銀行轉賬 | 625,000 |
| 供應商E | 計算機軟硬件開發、 銷售及計算機諮詢 服務 | 硬件和軟件 | 2017年 | 2,475 | 3.2 | 兩個月 | 銀行轉賬 | 2,000 |
| 總計 | | | | 55,879 | 71.8 | | | |

業 務

截至2023年12月31日止年度

| 供應商 | 主要業務 | 採購的產品/ 服務 | 業務往來 起始年份 | 採購金額 <small>(人民幣千元)</small> | 佔總採購額 百分比 | 信貸期 | 結算方式 | 註冊資本 <small>(人民幣千元)</small> |
|------------|-------------------|--------------|--------------|--------------------------------|--------------|--------|------|--------------------------------|
| 供應商B | 人力資源服務及職業 中介服務 | 服務外包 | 2021年 | 20,297 | 24.4 | 30至33天 | 銀行轉賬 | 2,000 |
| 供應商A | 企業管理及人力資源 服務 | 服務外包 | 2021年 | 19,719 | 23.7 | 30至33天 | 銀行轉賬 | 2,000 |
| 供應商C | 信息技術諮詢服務 | 服務外包 | 2022年 | 8,223 | 9.9 | 2至5天 | 銀行轉賬 | 2,000 |
| 供應商D | 信託資產管理及物業 租賃 | 租賃 | 2016年 | 6,357 | 7.6 | 預付款 | 銀行轉賬 | 625,000 |
| 供應商F | 資產管理及企業管理 | 租賃 | 2017年 | 3,844 | 4.6 | 預付款 | 銀行轉賬 | 50,000 |
| 總計 | | | | <u>58,440</u> | <u>70.2</u> | | | |

業 務

截至2024年12月31日止年度

| 供應商 | 主要業務 | 採購的產品／服務 | 業務往來 起始年份 | 佔總採購額 | | 信貸期 | 結算方式 | 註冊資本 |
|------------|-------------------|----------|--------------|---------|------|--------|------|---------|
| | | | | 採購金額 | 百分比 | | | |
| | | | | (人民幣千元) | | | | (人民幣千元) |
| 供應商B | 人力資源服務及職業 中介服務 | 服務外包 | 2021年 | 17,538 | 25.1 | 30至33天 | 銀行轉賬 | 2,000 |
| 供應商A | 企業管理及人力資源 服務 | 服務外包 | 2021年 | 15,927 | 22.8 | 30至33天 | 銀行轉賬 | 2,000 |
| 供應商C | 信息技術諮詢服務 | 服務外包 | 2022年 | 6,045 | 8.6 | 2至5天 | 銀行轉賬 | 2,000 |
| 供應商D | 信託資產管理及物業 租賃 | 租賃 | 2016年 | 5,406 | 7.7 | 預付款 | 銀行轉賬 | 625,000 |
| 供應商F | 資產管理及企業管理 | 租賃 | 2017年 | 4,584 | 6.6 | 預付款 | 銀行轉賬 | 50,000 |
| 總計 | | | | 49,500 | 70.8 | | | |

業 務

截至2025年6月30日止六個月

| 供應商 | 主要業務 | 採購的產品/ 服務 | 業務往來 起始年份 | 採購金額 <small>(人民幣千元)</small> | 佔總採購額 百分比 | 信貸期 | 結算方式 | 註冊資本 <small>(人民幣千元)</small> |
|------------|-------------------|--------------|--------------|--------------------------------|--------------|--------|------|--------------------------------|
| 供應商A | 企業管理及人力資源 服務 | 服務外包 | 2021年 | 8,229 | 21.1 | 30至33天 | 銀行轉賬 | 2,000 |
| 供應商B | 人力資源服務及職業 中介服務 | 服務外包 | 2021年 | 7,268 | 18.6 | 30至33天 | 銀行轉賬 | 2,000 |
| 供應商D | 信託資產管理及物業 租賃 | 租賃 | 2016年 | 2,762 | 7.1 | 預付款 | 銀行轉賬 | 625,000 |
| 供應商F | 資產管理及企業管理 | 租賃 | 2017年 | 2,126 | 5.5 | 預付款 | 銀行轉賬 | 50,000 |
| 供應商G | 人力資源服務及職業 中介服務 | 服務外包 | 2024年 | 1,571 | 4.0 | 30天 | 銀行轉賬 | 10,000 |
| 總計 | | | | <u>21,956</u> | <u>56.3</u> | | | |

截至最後實際可行日期，董事、其緊密聯繫人或任何據董事所深知持有本公司已發行股本5%以上的股東，概無於往績記錄期間各年度在我們的五大供應商中擁有任何權益。據董事所深知，於往績記錄期間各年度我們的五大供應商均為獨立第三方。

業 務

競爭

我們競爭所在的中國醫藥及醫療器械企業第三方渠道數字化服務提供商市場相對分散，根據弗若斯特沙利文報告，按2024年收入計，前五大市場參與者合共佔據34.2%的市場份額。按相同指標計，我們以7.5%的市場份額在該市場位列第二。我們認為，憑藉我們在瞬息萬變的市場中積累的實力，我們較競爭對手更具競爭優勢。請參閱本節「我們的優勢」。

我們預計，隨著技術快速變革與創新、行業標準持續演進及客戶偏好的不斷變化，我們所處行業將持續增長。我們必須持續創新以保持競爭力。我們認為行業主要競爭要素包括服務功能性、用戶體驗、研發與技術實力、銷售能力、定價及品牌認知度以及聲譽。新興及先進技術可能進一步加劇行業競爭。基於上述要素，我們認為自身具備有效競爭的能力。然而，部分現有或潛在競爭對手可能開發出更受客戶歡迎的產品與服務，或能更快速、更有效地響應客戶需求。請參閱本文件「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－倘我們無法有效競爭，我們的業務、財務狀況及前景可能會受到重大不利影響」及「行業概覽」。

知識產權

我們認為我們的知識產權對我們的業務運營至關重要，並投入大量時間及資源於知識產權的開發及保護。截至2025年6月30日，我們的知識產權組合包括：(i) 31個商標；(ii) 11項發明專利；(iii) 170項軟件版權；及(iv)一個域名。請參閱本文件「附錄四－法定及一般資料－B.有關我們業務的進一步資料－2.重大知識產權」。

除申請商標及專利註冊外，我們實施一系列綜合措施以保護我們的知識產權。我們的主要措施包括：(i)派專人指導、管理、監督及監察有關知識產權的日常工作；(ii)適時啟動知識產權的註冊、備案及申請程序；(iii)積極追蹤我們的知識產權狀況，並於發現與我們的知識產權有任何潛在衝突時及時採取行動；及(iv)在我們訂立的所有僱傭合約及商業合約中述明與知識產權保護有關的權利及義務。

截至最後實際可行日期，我們在中國未曾涉及任何侵犯第三方商標、許可及其他知識產權的重大糾紛或申索。

業 務

僱員

截至2025年6月30日，我們擁有278名全職僱員。下表載列截至2025年6月30日我們按業務職能劃分的僱員明細：

| | 僱員人數 | 百分比 |
|-----------------|------------|---------------|
| 技術及研發人員 | 63 | 22.7% |
| 行政人員 | 30 | 10.8% |
| 銷售及營銷人員 | 14 | 5.0% |
| 運營專員 | 171 | 61.5% |
| 總計 | 278 | 100.0% |

下表載列截至2025年6月30日我們按地理位置劃分的僱員明細：

| | 僱員人數 | 百分比 |
|-----------------|------------|---------------|
| 上海 | 102 | 36.7% |
| 遼寧 | 156 | 56.1% |
| 其他 | 20 | 7.2% |
| 總計 | 278 | 100.0% |

我們認為，我們的專業員工隊伍是我們長期增長的基礎。作為我們人力資源策略的一部分，我們向僱員提供具競爭力的薪金、績效花紅及其他激勵措施，並通過市場研究不斷完善我們的薪酬及激勵政策。

我們主要通過內部推薦及線上渠道招聘我們的中國僱員。作為一項政策，我們為我們僱用的新僱員提供完善的培訓計劃。我們亦根據不同部門僱員的需求，提供定期和專業的線上線下培訓。

根據中國法律法規的規定，我們參加由適用的地方市級及省級政府組織的各項僱員社會保障計劃，包括住房、養老、醫療、工傷、生育及失業福利計劃。截至最後實際可行日期，我們尚未成立工會。

我們與我們的大多數高級管理人員、經理及僱員簽訂有關保密、知識產權、僱傭、商業道德政策及競業禁止的標準合約及協議。

業 務

於往績記錄期間，我們並無發生任何可能嚴重損害我們業務及形象的罷工、抗議或其他重大勞資衝突。

保險

我們已投保中國法律法規要求的所有強制性保險，且符合一般市場慣例，故我們認為我們的保險範圍屬充足。我們的僱員相關保險包括中國法律法規要求的養老保險、生育保險、失業保險、工傷保險、醫療保險及住房公積金。

我們未投保關鍵人員保險、網絡基礎設施或信息技術系統損壞保險，亦未投保任何財產保險。於往績記錄期間，我們並無就我們的業務提出任何重大保險索賠。請參閱本文件「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們的商業保險範圍有限，這可能使我們面臨巨額成本及業務中斷」。

環境、社會及企業管治（「ESG」）

ESG管治

我們深知ESG的重要性，逐步在運營過程中各環節加強ESG管理。我們已制定環境管理、人力資源及商業道德政策，並採取一系列有效措施實施ESG管理，以促進可持續發展。

我們已建立以董事會（「董事會」）為核心的ESG管治架構，其對我們的ESG表現承擔最終責任，致力於監督和指導管理層有效實施ESG戰略和措施，並監督和管理ESG及氣候相關風險及機遇，確保企業管治的穩健性。董事會聽取ESG工作組有關目標執行、報告披露、風險管控等方面的報告。我們定期為董事提供有關理念、政策、法規及行業最佳實踐的ESG培訓，以提高其ESG相關專業能力和決策能力。

董事會已成立由首席執行官、高級管理層及部門代表組成的ESG工作組，負責處理日常可持續發展事宜、起草ESG文件及政策、收集及匯編ESG資料，並每年向董事會報告工作進度。各相關部門負責收集其職責範圍內的ESG關鍵表現指標，落實ESG目標，並向ESG工作組反饋落實進展。

業 務

環境保護

環境管理

於往績記錄期間，由於我們業務的性質及我們經營所在行業並非高污染行業，我們並無在遵守相關環境法律及法規方面產生重大成本。據弗若斯特沙利文告知，我們的業務活動在日常業務過程中幾乎不會直接產生碳排放和污染物排放，原因是我們的運營活動既不消耗大量化石燃料，亦不向環境排放污染物。儘管我們直接造成的環境影響極小，但董事會及管理層高度重視環保工作，我們已取得ISO14001:2015環境管理體系認證。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，就董事所深知，我們並無因違反環境法規（包括但不限於《中華人民共和國環境保護法》、《中華人民共和國節約能源法》及《中華人民共和國水污染防治法》）而被處以任何罰款或其他處罰。本集團將於[編纂]後根據上市規則附錄C2遵守ESG報告規定並承擔每年發佈ESG報告的責任。

資源消耗

於往績記錄期間，我們通過了解環境足跡評估我們的環境表現，其中最重要的能源消耗為水電消耗。

下表載列所示年度我們的耗電量分析：

| 指標 | 單位 | 截至12月31日止年度 | | | 截至 6月30日 止六個月 |
|----------------|--------------------|-------------|--------|--------|---------------------|
| | | 2022年 | 2023年 | 2024年 | 2025年 |
| 能耗 | 兆瓦時 | 713.02 | 867.35 | 955.69 | 453.58 |
| 能耗密度 | 兆瓦時 / 人民幣 百萬元收入 | 3.22 | 3.61 | 3.93 | 3.61 |

業 務

下表載列所示年度我們的耗水量分析：

| 指標 | 單位 | 截至12月31日止年度 | | | 截至 |
|----------------|----------------|-------------|--------|--------|-------|
| | | | | | 6月30日 |
| | | 2022年 | 2023年 | 2024年 | 止六個月 |
| | | 2022年 | 2023年 | 2024年 | 2025年 |
| 耗水量 | 噸 | 131.84 | 213.72 | 183.89 | 62.66 |
| 耗水密度 | 噸／人民幣百萬元 收入 | 0.60 | 0.89 | 0.76 | 0.50 |

儘管我們並無面臨重大環境或氣候相關風險，我們仍致力於透過實施多項降低能耗的政策來保護環境。因此，我們在業務運營過程中實施以下措施：

- 我們優先採購低能耗設備與設施，並逐步將所有辦公室的照明燈具更換為節能燈具；
- 我們鼓勵員工盡可能採用數字化辦公方式，實踐「無紙化辦公」；
- 我們嚴格控制空調溫度，夏季製冷溫度不低於26°C，冬季供暖溫度不超過20°C；
- 行政人員每日定期巡查辦公室，關閉閒置會議室或工作區域的照明設備；
- 我們透過定期檢查水龍頭及飲水機以消除漏水問題，並鼓勵員工使用可重複使用杯具取代一次性杯具，藉此節約用水；
- 我們定期舉辦節能培訓與宣導活動，並將節能績效納入部門考核與獎勵機制；及
- 我們在辦公室適當位置張貼提醒告示或備忘錄，鼓勵員工踐行環保責任。

業 務

秉持可持續發展理念，我們將持續監控能源消耗情況並評估營運過程中的水電消耗效率，從而將對環境的影響降至最低。為更好地管理ESG風險，經參考現有ESG相關表現指標以及日後將實施的ESG相關措施，我們設定多個ESG相關目標。該等ESG相關目標旨在評估、管理及減少能源消耗，其中主要包括：

- i. 力爭到2030年實現每單位收入的耗電量較2024年減少10%；及
- ii. 力爭到2030年實現每單位收入的耗水量較2023年減少10%。

廢棄物

於往績記錄期間，鑒於本集團的業務性質，我們並無產生任何有害廢棄物。我們產生的廢棄物量極少且無害，主要來自日常工作活動。由於廢棄物量極少，本集團並無保留任何廢棄物記錄。然而，為更好地實施環境管理，本集團將維持管理策略，如鼓勵回收利用紙張和辦公生活廢品等資源。我們亦致力於盡量減少此類廢棄物的產生。

應對氣候變化

鑒於全球氣候變化日益嚴峻，全球市場對氣候相關議題的關注度日益提高，我們將此議題列為核心議題。我們充分認識到氣候變化因素給我們經營活動帶來的風險。該等風險主要分為兩類：物理風險及轉型風險。

物理風險：

- 全球氣溫上升可能導致長期變化，例如我們經營所在地區出現水資源短缺，以及生產設施製冷能耗在夏季大幅增加，從而導致經營成本增加。我們將通過優化能源管理、使用低排放能源及提高資源使用效率來降低能源消耗及經營成本。
- 暴雨、洪水、颱風等極端天氣狀況會提高工作場所發生事故的可能性，直接影響員工的健康與安全。我們將制定應急計劃，將惡劣天氣的影響減至最低。

業 務

轉型風險：

- 中國國家層面的「雙碳」目標或會逐步提高企業碳排放披露標準，並對企業碳減排表現提出更嚴格的要求。我們將持續關注國家相關政策，積極儲備技術優勢和產品創新能力，以響應國家政策號召。
- 消費者對環保低碳型產品的偏好日趨明顯。未能有效應對此趨勢或會影響市場競爭力及品牌聲譽。
- 隨著低碳排放技術不斷創新及改善，我們或需投入更多資金採購節能設備。
- 未能有效回應利益相關方對氣候行動的要求或會影響我們的聲譽及競爭力。

我們致力於持續監測及減少溫室氣體排放（「溫室氣體」）、探索低碳轉型路徑以及評估氣候變化給我們業務帶來的潛在風險及機遇。我們的營運可能會對環境產生間接影響。例如，我們辦公室日常營運中用電產生的溫室氣體於ESG披露中應歸類為範圍2排放。此外，員工通勤產生的排放以及支持我們解決方案的信息技術基礎設施及服務器所涉及的服務器服務提供商產生的排放，於ESG披露中均列為範圍3排放。

業 務

下表載列於所示年度我們的溫室氣體排放量分析：

| 指標 | 單位 | 截至2024年12月31日止年度 | | | 截至 6月30日 止六個月 |
|--------------------|----------------------|------------------|--------|--------|---------------------|
| | | 2022年 | 2023年 | 2024年 | 2025年 |
| 範圍1排放量..... | 噸二氧化碳當量 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 範圍2排放量..... | 噸二氧化碳當量 | 382.61 | 538.19 | 552.10 | 262.03 |
| 範圍1+2溫室 | | | | | |
| 氣體排放量..... | 噸二氧化碳當量 | 382.61 | 538.19 | 552.10 | 262.03 |
| 範圍1+2溫室 | | | | | |
| 氣體排放密度..... | 人民幣百萬元收入 | 1.73 | 2.24 | 2.27 | 2.09 |
| 範圍3排放量..... | 噸二氧化碳當量 | 59.54 | 274.98 | 166.96 | 39.17 |
| 上游租賃資產..... | 噸二氧化碳當量 | 7.03 | 5.37 | 5.61 | 2.21 |
| 商務旅行..... | 噸二氧化碳當量 | 52.50 | 269.62 | 161.35 | 36.96 |
| 溫室氣體總排放量.... | 噸二氧化碳當量 | 442.14 | 813.18 | 719.06 | 301.21 |
| 溫室氣體總排放 密度..... | 噸二氧化碳當量/ 人民幣百萬元收入 | 2.00 | 3.38 | 2.95 | 2.40 |

基於上述措施及持續性環保舉措，本公司承諾，到2030年實現範圍1及範圍2溫室氣體排放量較2022年基準年減少42%，並對範圍3排放進行量化與減排。科學碳目標倡議組織(SBTi)已批准我們以科學為依據的近期減排目標。

社會責任

僱傭與員工關懷

我們遵守經營所在地有關員工僱傭的相關法律及法規，保護員工的合法勞工權益。我們禁止任何形式的童工及強制勞工，努力營造公正、平等及和諧的工作環境。

我們積極與員工溝通，深入了解員工在生活及工作中遇到的問題及困難，並提供必要的幫助與支持。除年假等法定福利外，我們另提供涵蓋健康、節慶、里程碑及團隊激勵的多種補充福利，包括年度體檢、節日禮品、長期服務獎勵及年度晚宴，以平衡工作與生活，並促進共同成長。

業 務

下表載列於所示年度的僱傭數據：

| | 單位 | 截至12月31日止年度 | | | 截至 |
|------------|----|-------------|-------|-------|-------|
| | | 2022年 | 2023年 | 2024年 | 6月30日 |
| | | | | | 止六個月 |
| | | 2022年 | 2023年 | 2024年 | 2025年 |
| 員工總人數..... | 人數 | 291 | 328 | 265 | 278 |
| 按性別劃分的員工 | | | | | |
| 人數 | | | | | |
| 男性 | 人數 | 144 | 166 | 125 | 132 |
| 女性 | 人數 | 147 | 162 | 140 | 146 |

培訓與發展

我們高度重視員工培訓與發展，提供全面的培訓計劃，通過集團與公司層面的兩級系統管理員工培訓。其採取內部培訓師計劃、內部分享會、外部講師駐點內訓、公開課程、外部借調、進修深造及試用期導師制等多種形式，旨在打造一套面向本集團、面向市場及面向未來的全方位培訓體系。

我們基於崗位勝任模型及人才評估，針對員工個人特點設計出兩條職業發展途徑，以滿足個性化職業需求。「雙途徑」包括管理途徑及專業／技術途徑。員工可自由選擇其中一種途徑，兩種途徑中的同級職位享有同等地位。

健康與安全

我們致力於遵守所有適用的監管規定，預防及減少可能損害員工健康的危害及風險，並確保員工的健康與安全。我們已取得ISO 45001:2018職業健康安全管理体系認證，並已制定多項內部制度文件以加強營運中的安全管理。

業 務

供應鏈管理

我們深知供應鏈管理對本集團可持續發展的重要性。我們制定「供應商管理政策」等內部制度，為合規、風險可控的採購提供清晰框架。從嚴格的供應商准入及強制性資格驗證，到優先採用多輪投標且任何例外情況均需要高層核准的競爭性選拔流程，該政策確保每個階段均遵循問責制和道德規範。

我們對每筆交易進行系統性績效評估，評估結果直接影響供應商關係與未來合作機會。依託全面的合約要求、持續的風險監督以及對廉政及反腐敗措施的高度關注，我們倡導構建一個負責任、合規且可持續的供應鏈體系，該體系與本集團更廣泛的管治目標與業務目標高度契合。

社會貢獻

我們積極承擔社會責任，為社會作出貢獻。本集團致力於回饋社會，積極為社區發展及環境保護作貢獻。通過持續與高校合作，我們提供客座講座、導師計劃、創業競賽評審及遊學等活動，以培養人才並促進教育公平。我們於2022年6月加入聯合國全球契約組織。

於往績記錄期間，我們積極參與慈善捐贈，捐贈金額超過人民幣150,000元。於2022年，本集團的慈善支出約為人民幣29,000元，主要用於幫助弱勢兒童、支持自閉症項目及改善偏遠地區的教育資源。於2023年，捐贈金額約為人民幣10,000元，重點支持農村社區。於2024年，捐贈總額約為人民幣11,000元，持續為婦女基金及地區福利項目提供穩定支持。於2025年，本集團向西藏定日地區捐贈人民幣100,000元的重大救災款項。

數據隱私及合規

我們高度重視數據安全及個人信息保護，並已根據適用中國法律法規（包括《網絡安全法》、《數據安全法》及《個人信息保護法》（「《個人信息保護法》」））建立全面的合規框架。由於本集團業務主要於中國境內開展，且不直接接觸個人終端用戶，因此我們的數據處理活動主要是為醫藥及醫療器械行業的業務合作夥伴提供支持。

業 務

數據處理範圍

我們於兩種主要情形下處理個人信息：

- **行業主數據**：我們從企業登記數據庫等官方公開渠道收集企業法定代表人及關鍵人員的公開信息（如姓名、職稱）。該等數據用於提高其行業數據庫的準確性及完整性，以作分析及營運用途。
- **客戶服務**：在向醫藥及醫療器械製造商（「行業客戶」）及其下游經銷商（「商業客戶」）提供數字渠道解決方案的過程中，我們僅向業務聯繫人收集有限個人信息，如姓名、職位、工作單位、電話號碼和電子郵件地址。該等信息僅用於業務溝通、服務交付及賬戶管理。

我們不會收集或處理個人患者或消費者的個人資料。未來任何涉及終端用戶數據的服務拓展均將嚴格依照適用法律進行，包括通過明確的隱私通知事先征得相關數據主體的知情同意。

數據保護原則與實踐

我們堅持數據保護的核心原則，包括合法性、公平性、最小化及目的限制原則。我們的數據處理活動由**數據安全與個人信息風控管理制度**等涵蓋數據生命週期的內部政策規管。

- **收集**：個人資料的收集僅限特定合法目的，且須向數據主體明確告知並於必要時取得其同意。就行業客戶及商業客戶而言，通過線上平台（如本集團網站）的選擇加入機制取得其同意。
- **儲存**：所有個人數據均儲存於中國境內。我們主要使用我們自有的私有雲基礎設施存儲數據。儘管若干系統可能會暫時使用第三方雲服務（如阿里雲）進行數據傳輸及處理，但所有數據均會及時傳輸回本集團的私有雲，且概無數據在中國內地境外存儲或處理。
- **使用與處理**：個人數據嚴格按其收集目的使用。個人數據的訪問權限根據工作職責受到嚴格管控，處理個人敏感數據的行為亦受到嚴格限制且須經審核。我們不進行自動化決策或用戶畫像分析。

業 務

- **安全措施：**我們已實施完備的技術及組織措施以保護數據，包括加密、控制訪問權限、定期開展安全培訓及成立專職信息安全團隊。我們的主要信息系統已根據中國《網絡安全等級保護制度》獲評定為三級，並已通過定期合規評估。
- **第三方管理：**我們不會將個人數據轉移至第三方進行獨立處理。於委聘服務提供商時，我們將設定嚴格的合同義務以確保數據安全，並持續監管其數據處理活動。

遵守中國數據法規

我們已對自身數據實踐開展全面審查，並已確認下列各項：

- 我們不開展任何跨境數據傳輸活動。所有數據均在中國境內收集、存儲及處理。
- 根據中國法律，我們並非「關鍵信息基礎設施運營者」。
- 我們並未達到根據《網絡安全審查辦法》觸發境外[編纂]強制性網絡安全審查的門檻（例如，持有超過一百萬名用戶的個人資料）。

誠如中國數據合規法律顧問所告知，本集團無需就本次[編纂]接受強制性網絡安全審查。

風險管理與監督

我們已建立專門的數據合規管理架構，明確法律、合規、信息安全及人力資源等部門的職責。我們設有內部審計機制以確保持續合規。

我們並無經歷任何重大數據安全事件、數據洩露或因數據私隱或網絡安全問題受到重大行政處罰。我們亦無有關數據保護事宜的未決訴訟或仲裁。

我們致力於維持最高標準的數據治理水平，並將持續監察及適應中國不斷變化的監管環境，以確保所處理的所有數據的完整及安全。

業 務

風險管理及內部控制

我們已建立並正在維護風險管理及內部控制制度，其中包括我們認為適合我們業務運營的政策及程序。我們致力於不斷改進該等制度。我們已針對業務及營運的各個方面（如信息技術、財務匯報及內部控制）採納及實施全面的風險管理政策。董事會負責建立及更新內部控制制度，而我們的高級管理層則負責監督各附屬公司及職能部門內部控制程序及措施的日常執行情況。

為監督[編纂]後我們風險管理政策及企業管治措施的持續實施情況，我們已採納或將繼續採納（其中包括）以下風險管理措施：

- 成立審核委員會以審查及監督財務匯報程序與內部控制制度。請參閱本文件「董事及高級管理層」；
- 改進匯報及記錄保存制度，包括實施具備集中訂單管控及客戶管理功能的銷售管理匯報及記錄制度；
- 定期為高級管理層及僱員提供職業行為規範及道德標準培訓，以強化彼等對適用法律法規的認知及合規能力，並將針對違規行為的相關政策納入僱員紀律措施及監督指引；及
- 為董事及高級管理層舉辦有關上市規則相關規定及香港[編纂]公司董事職責的培訓課程。

為確保將上述合規文化融入日常工作流程及在全組織範圍內確立個人行為準則，我們將定期審查風險管理政策和內部管理程序，採取嚴格的內部問責制並進行合規培訓。

物業

我們的公司總部位於中國上海。截至最後實際可行日期，我們並未擁有任何物業，而是在上海、遼寧及北京租賃六處物業，總建築面積為5,887.62平方米。我們的租賃物業主要用作商務及辦公用途以及用作數據中心。

業 務

誠如我們的中國法律顧問所告知，根據中國法律法規，租賃協議一般須向當地土地及房地產管理局辦理登記。截至2025年6月30日，我們的兩份租賃協議尚未按照適用法律法規要求，向中國相關房地產管理局辦理登記備案。儘管未辦理登記不會致使租賃協議失效，但若有關不合規事宜未於接獲中國相關主管機關通知後之規定期限內完成整改，出租人與承租人均可能面臨潛在罰款。根據中國法律，未登記租賃的罰款為每份租賃人民幣1,000元至人民幣10,000元。倘我們因未登記租賃協議而被處以罰款，我們可能無法向出租人追償相關損失。

截至2025年6月30日，我們的其中一名出租人尚未提供租賃物業的產權證書，而另一名出租人已確認未能取得租賃物業的產權證書。誠如我們的中國法律顧問所告知，根據中國法律，倘租賃物業的出租人未具備租賃相關物業的必要權利，我們將不會就該等物業受到任何行政處罰，但我們的租賃可能會受到影響，從而導致我們可能須騰空相關物業並遷離。

此外，截至2025年6月30日，我們的其中一項租賃物業涉及第三方抵押。誠如我們的中國法律顧問所告知，倘相關抵押權在適用法定情況下獲行使，我們可能須騰空並遷離該物業。

截至2025年6月30日，我們所租賃的物業賬面值均未達至本集團合併資產總值的15%或以上。根據香港上市規則第五章及公司條例（豁免公司及文件遵從條文）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，毋須按公司（清盤及雜項條文）條例附表三第34(2)段的規定將土地或樓宇的所有權益納入估值報告。

法律程序及合規

法律程序

我們可能在日常業務過程中不時捲入法律程序。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，概無任何未決或對我們或任何董事構成威脅且會單獨或合計對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響的訴訟、仲裁程序或行政程序。

業 務

監管合規

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未曾亦並無捲入任何導致罰款、執法行動或其他處罰且可能會單獨或合計對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響的重大不合規事件。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，經我們的中國法律顧問確認，我們在所有重大方面均已遵守所有法律及法規。

牌照、批准及許可證

據我們的中國法律顧問告知，截至最後實際可行日期，我們已取得在中國開展業務運營所需的所有重大牌照、批准及許可證，且該等營業牌照仍然完全有效。我們於中國開展業務運營毋須取得任何其他重大牌照或許可證。下表載列我們重大牌照及許可證的詳情：

| 序號 | 實體 | 牌照、批准或許可證名稱 | 屆滿日期 |
|------|--------|--------------------------|-------------|
| 1... | 倍通醫藥 | 高新技術企業證書(GR202431003873) | 2027年12月26日 |
| 2... | 倍通醫藥 | 環境管理體系認證(ISO 14001) | 2027年5月20日 |
| 3... | 倍通醫藥 | 職業健康安全管理體系認證(ISO 45001) | 2027年5月20日 |
| 4... | 倍通醫藥 | 質量管理體系認證(ISO 9001) | 2027年1月25日 |
| 5... | 倍通醫藥 | 信息安全管理體系認證(ISO 27001) | 2026年7月23日 |
| 6... | 倍通醫療器械 | 高新技術企業證書(GR202331006031) | 2026年12月12日 |
| 7... | 倍通醫療器械 | 質量管理體系認證(ISO 9001) | 2027年1月25日 |
| 8... | 倍通醫療器械 | 信息安全管理體系認證(ISO 27001) | 2026年7月23日 |

業 務

獎項及認可

下表載列我們於近年來獲得的部分重要獎項及認證：

| 序號 | 獎項／認可 | 獲獎年份 | 頒獎機構／部門 |
|-----|----------------------|-------|----------------------------------|
| 1.. | 等保三級證書 | 2025年 | 公安部 |
| 2.. | 數字化轉型標桿案例獎 | 2024年 | 中國醫藥商業協會 |
| 3.. | 科創產業未來先導獎 | 2024年 | 上海市黃浦區人民政府 |
| 4.. | 數字化轉型人氣案例獎 | 2024年 | 中國醫藥商業協會 |
| 5.. | 「專精特新」中小企業 | 2023年 | 上海市經濟和信息化委員會 |
| 6.. | 2022年度創新先鋒獎 | 2023年 | 中共上海市奉賢區南橋鎮委員會、 上海市奉賢區南橋鎮人民政府 |
| 7.. | 2021年度商貿類企業 傑出貢獻獎 | 2023年 | 中共上海市奉賢區南橋鎮委員會、 上海市奉賢區南橋鎮人民政府 |