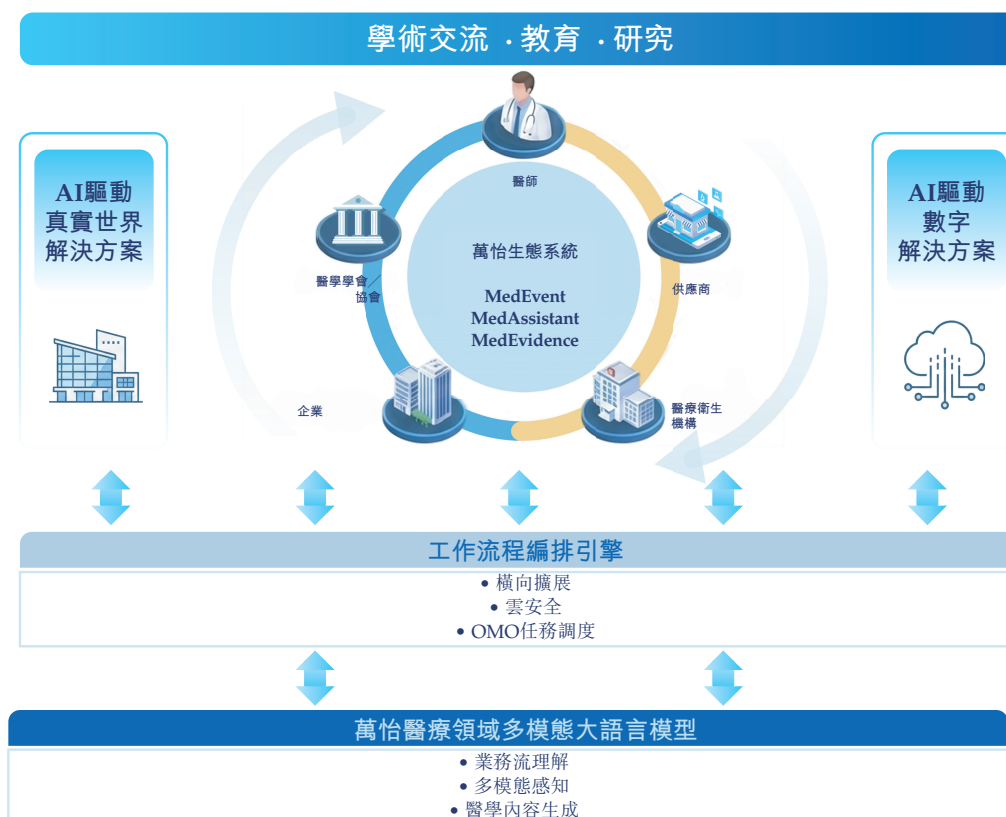


業務

概覽

我們是中國領先的AI驅動解決方案提供商，致力於賦能醫師的人才發展。根據弗若斯特沙利文的資料，按2024年的可比較收益計，我們在中國的醫學學術、教育及研究的綜合AI解決方案市場中排名第一。透過我們的產品及服務，我們已逐漸發展出一個生態系統，連接醫師及不同的機構醫療衛生參與者，以加速醫學知識的傳播、促進醫師教育並推動研究成果轉化為實際應用。

於往績記錄期間，我們主要提供兩類透過我們的智能生產力工具由AI驅動的創收解決方案：(i) 透過我們的MedEvent平台交付的醫學學術活動全流程解決方案，旨在促進醫師之間工作流程協調及學術交流；及(ii) 醫學學習及教育數字解決方案，以透過我們的MedAssistant系統開發及交付的互動式學習套件為特色，並根據醫師的專業、興趣及發展目標量身定制。我們的客戶主要包括：(i) 醫學學會／協會及其他學術組織；及(ii) 醫藥及醫療器械公司。我們主要以基於項目的模式向客戶交付我們的解決方案。此外，我們已推出MedEvidence，一套包括智能體AI循證助手在內的智能工具，支持端到端的醫師主導的研究流程，以豐富我們產品的功能完整性，並加強與醫師的互動及彼等對我們生態系統的忠誠度。我們的產品共同滿足醫師在其職業發展各個階段的關鍵需求，如下圖所示：



業 務

自2007年註冊成立以來，我們一直致力於醫學學術活動的數字化及智能化提升，並認識到其在大規模醫師參與中的關鍵作用。在中國，醫師對持續教育有持續的需求，而醫學學會／協會的核心使命是幫助醫師獲取及參與高質量的持續教育課程。我們的醫學學術活動解決方案旨在滿足此需求，並旨在促進成功的線下學術交流。憑藉近二十年來在這一複雜領域的嚴格執行，我們已成為中國真實世界醫療交流的領先賦能者，推動行業互聯及用戶互動。憑藉我們在該領域的先發優勢，我們已擴展至相鄰的以醫師為中心的領域，包括數字學習及由醫師主導的研究，所有該等領域均由我們的雲系統支持。

我們的雲系統支持與一系列醫療衛生參與者的廣泛互聯互通和持續整合，包括醫學會、醫療機構、醫藥及醫療器械公司以及第三方服務提供商。我們的雲系統嵌入機構工作流程，可實現實時的跨機構協調及信息共享。這種兼容性有助於打通線上及線下領域並克服組織壁壘，從而促進以醫師職業發展為中心的基於角色的協作。

透過我們的真實世界影響力及數字觸達範圍，我們持續邀請醫師通過我們的用戶互動平台貢獻知識、分享專業知識及擴展其專業聯繫。該等努力已建立一個充滿活力的醫師網絡。截至2024年12月31日，我們的產品已連接醫療領域約400萬名用戶，包括約390萬名醫療專業人員。根據弗若斯特沙利文的資料，按截至同日註冊用戶及註冊醫療專業人員總數計，我們運營著中國最大的醫師實時專業交流平台。這種廣泛的醫師參與推動了循證醫學資料的積累，結合我們廣泛真實世界報道的見解，構成了我們經悉心整理的醫學內容資源。

我們已開發出一個特定領域多模態大語言模型(LLM)，即我們的萬怡大語言模型，為醫師的整個職業生涯提供支持。我們的模型已通過上海市醫療大模型應用檢驗證中心的評估，涵蓋安全(包括一般及醫學倫理安全)及性能評估。下圖說明我們產品的分層結構，其以我們的萬怡大語言模型為核心技術，支撐相應雲端系統並為各項產品的核心智能生產力工具賦能：



業 務

我們的產品可滿足醫師學術及專業方面的需求，通過我們以MedEvent、MedAssistant及MedEvidence為核心的生態系統提供：

- **AI驅動醫學學術活動全流程解決方案。**我們的解決方案專為現代學術活動而設計，支持多方參與者工作流程及合規要求。對於活動組織者而言，其可實現決策支持、活動內容生成、透過機器人介入提升現場效率，以及收集附帶具操作性反饋的見解。對於與會醫師而言，其可同步線上線下融合(OMO)互動，提供內嵌AI活動助手的門戶及機器人搭檔，鞏固醫師作為學術貢獻者及受益者的雙重角色。該等部署旨在改善醫學學術活動的營運模式及價值主張。
- **AI驅動醫學學習及教育數字解決方案。**我們的雲原生解決方案為滿足生物技術及醫療創新的快速增長所帶來的日益增長的知識需求而開發，可實現個性化學習路徑。其提供AI賦能的學習套件，每個套件均將經悉心策劃的多媒體教材與專屬AI學習助手相結合。當醫師學習教材時，學習助手在整個互動過程中提供按需指導，從而營造一個專注的學習環境。我們的綜合學習套件滿足醫師在不同專業階段不斷演變的知識需求，涵蓋知識獲取、應用及溝通技能。
- **AI驅動研究助手平台。**我們提供一個雲原生平台，以解決醫師在研究中的核心痛點，如高信息篩選成本及有限的循證決策支持。由我們經不斷擴充的醫學循證及專業資源庫增強的醫學領域多模態大語言模型提供支持，其能夠透過智能體AI循證助手實時識別及檢索來自權威來源的相關證據。其亦支持學術探究的關鍵階段，從構思研究設計到解讀統計數據及生成可供呈報的學術成果，將碎片化的研究過程整合為簡化、智能的工作流程。

我們於往績記錄期間實現了收益增長及盈利，證明了我們商業模式的可持續性及我們技術的賦能價值。於往績記錄期間：

- 我們的總收益由2023年的人民幣238.8百萬元增加至2024年的人民幣271.1百萬元，以及由截至2024年9月30日止九個月的人民幣177.8百萬元增加至截至2025年9月30日止九個月的人民幣190.7百萬元；及
- 我們的純利率於2023年、2024年以及截至2024年及2025年9月30日止九個月分別為12.5%、11.0%、9.9%及19.3%。

業 務

我們的競爭優勢

我們相信，以下優勢為我們的成功作出貢獻，並使我們從競爭對手中脫穎而出：

中國醫學學術、教育及研究綜合AI解決方案市場的領導者

根據弗若斯特沙利文的資料，按2024年的可比較收益計，我們在中國的醫學學術、教育及研究的綜合AI解決方案市場中排名第一。自成立以來，我們一直致力於通過合規及高效的解決方案，支持醫師的人才發展，並提升其循證認知。經過近二十年對此使命的專注追求，我們已成為行業領導者，可應對醫師職業生涯的關鍵維度，涵蓋學術交流、持續學習及研究。

在中國龐大的醫療體系中，醫師肩負關鍵職責，處理複雜、高頻的臨床需求。該群體對醫學知識的持續需求極為深切，然培訓資源的供應長期受限且不均。僅靠基於課堂的教育未必能跟上加速的臨床創新步伐。在此背景下，親身參與的學術活動及研討，始終是及時獲取前沿知識、交流同行見解不可或缺的途徑。除吸收新信息外，處於不同職業生涯階段的醫師之間的面對面專業交流，構建了群體信譽及信任的基石，此非其他互動機制所能輕易替代。此外，在中國及許多其他國家，醫學協會的核心使命之一是透過組織及鼓勵參與面對面的學術活動等舉措，促進醫師的專業發展。

自創立之初，我們便作出有意識的戰略決策，專注於此涉及大規模醫師參與的常態化互動場景，並洞悉其推動跨越式增長的潛力。為此，我們持續投資於我們的專有雲系統(主要通過我們的MedEvent平台交付)，以促進醫學學術活動的數字化及智能化提升。此項投資促進了跨機構協作，豐富了活動的內在價值，並提升了醫師的學術交流。根據弗若斯特沙利文的資料，我們是中國最早對醫學學術活動採取品牌化方針的解決方案提供商之一。憑藉近二十年來在該複雜環境中的嚴謹交付，我們已確立自身作為中國真實世界醫學學術活動賦能者的領導地位。根據弗若斯特沙利文的資料，我們的醫學學術活動解決方案就部署規模而言於業內領先，於2024年體現於：

- 賦能477場超過500名活動參與者的醫學學術活動；
- 為248家醫學會及其他機構(作為該等活動的組織者)提供服務，涵蓋中國眾多頂尖學術權威機構；及
- 我們解決方案賦能的活動每月平均觸達約8.46萬名醫師參與人次。

業 務

通過持續的技術創新及流程標準化，我們的醫學學術活動解決方案已發展成為一項一體化產品，定位為由AI應用增強的學術級線上線下融合(OMO)基礎設施。對於活動組織者而言，其可實現決策支持、活動內容生成、透過機器人介入實現現場效率的價值增益，以及收集附帶具操作性反饋的見解。對於與會醫師而言，其提供內嵌AI活動助手的門戶，並交付機器人服務，例如現場訪談及導航。總體而言，該等部署旨在改善醫學學術活動的營運模式及價值主張。

我們的全流程交付及智能部署，結合以經驗證的留存率及忠誠度為特徵的客戶群，已擴展成為中國醫學學術活動的廣泛履行網絡。由此產生的網絡效應推動了用戶互動及行業互聯。在利用我們在該場景中根深蒂固的先行者優勢的同時，我們亦以此為基礎，通過我們的雲原生方法，將我們的產品迅速擴展至相鄰的以醫師為中心的場景：

- 我們的AI驅動醫學學習及教育數字解決方案乃為滿足生物技術及醫療創新的快速發展所帶來的日益增長的知識需求而專門構建。透過雲架構開發，其可為醫師實現個性化學習路徑。我們的解決方案提供AI賦能的學習套件，每個套件均將經悉心策劃的多媒體教材與專屬AI學習助手相結合。當醫師學習教材時，學習助手在整個互動過程中提供按需指導，從而營造一個專注的學習環境。我們的綜合學習套件滿足醫師在不同專業階段不斷演變的知識需求，涵蓋知識獲取、應用及溝通技能。
- 我們已推出MedEvidence，此乃一個雲原生、AI驅動平台，專為解決醫師在研究中的核心痛點(如高信息篩選成本及有限的循證決策支持)而設計。由我們的醫學領域多模態大語言模型提供支持，其能夠透過智能體AI循證助手實時識別及檢索來自臨床實踐指南、真實世界循證研究、經同行評審的期刊文章及其他權威來源的相關醫學證據。其亦支持從構思研究設計到解讀統計數據及生成可供呈報的學術成果的整個學術探究週期，將碎片化的研究過程整合為簡化、智能的工作流程。

業 務

通過該等多維度、跨場景的產品，我們已成長為中國醫師職業發展全過程的領先綜合解決方案提供商。展望未來，我們對推動醫師人才發展的承諾堅定不移。我們的產品均遵循統一的「開發到部署」模式：(i)憑藉多年垂直經驗培養的對醫師核心需求的深刻洞見；(ii)智能生產力工具匹配，開發適合應對該等需求的AI能力；及(iii)精準價值交付，最終通過高效的部署服務於醫師的長期價值創造。

獨特的三重護城河—雲端互聯互通、循證醫學內容資源及真實世界場景覆蓋—鞏固我們的核心競爭壁壘

我們的行業領導地位基於三大相輔相成的支柱：雲智能驅動的互聯互通、不斷擴充的結構化醫學內容資源語料庫，以及在經常性真實世界場景中的真實業務版圖。根據弗若斯特沙利文的資料，我們是中國唯一通過有機增長(i)為醫師建立專有數字化平台；(ii)積累大規模循證醫學內容資源；及(iii)在真實世界場景中部署線上線下一體化解決方案的市場參與者。此獨特的三重護城河有助於我們鞏固核心競爭壁壘，並使我們與其他市場參與者有著根本區別。

我們產品的核心是我們的雲系統，其能夠實現穩健的互聯互通，並支持不同參與者的持續參與及加入。其不僅連接線上與真實世界環境，更作為技術支柱，匯集了廣泛的醫療衛生行業參與者。具體而言，其與醫療機構、醫學會、以及醫藥及醫療器械公司的操作系統集成，並與各類第三方服務提供商對接。融入該等機構的業務流程，我們的雲系統促進了實時的跨機構協作。如此廣泛的集成不僅有助於克服長期的組織壁壘，亦促進了醫師整個職業晉升中持續的、針對特定角色的協作。這種兼容性使我們的雲系統成為我們多元化參與者生態系統的共享基礎設施，為組織、個人醫師及我們自身創造價值。截至2024年12月31日，我們的雲系統已連接所有相關類別的約400萬名用戶。根據弗若斯特沙利文的資料，此覆蓋範圍的規模及廣度均處於行業領先水平。

同時，我們一直通過線上及真實世界觸點，積累我們專有的多模態醫學資料語料庫。通過我們的用戶互動平台，我們邀請醫師貢獻知識、分享經驗與觀點，並建立其專業聯繫。我們的醫師網絡匯集了公認的專家及思想領袖，彼等在其領域內被視為關鍵有影響力人物，而我們的平台對彼等而言已變得日益重要。這種重要性體現在我們的用戶指標中，截至2024年12月31日，我們擁有約390萬名註冊醫療專業人員。根據弗若斯特沙利文的資料，按截至同日註冊用戶及註冊醫療

業 務

專業人員總數計，我們運營著中國最大的醫師實時專業交流平台。我們服務的醫師基礎持續推動學術資源的積累。截至2025年9月30日，MedEvent上合共累計約6.61萬個專業醫學視頻。我們已成功將我們平台上積累的該等寶貴、循證的學術資源與通過我們廣泛的真實世界部署及生態系統互聯所形成的洞察相融合，從而建立一個不斷擴充的、結構化、高壁壘的醫學領域信息庫。該等醫學內容資源進一步加強了我們核心競爭護城河的深度及防禦性。

我們對關鍵真實世界場景的前瞻性戰略滲透，為我們的雲原生方法及循證醫學內容資源的積累提供了動力。立足於真實世界用例，使我們能夠以具有成本效益的方式產生寶貴見解並觸達具有可靠參與度及忠誠度的醫療衛生行業參與者，為業務增長奠定基礎。於往績記錄期間，我們維持穩定的盈利能力，於2023年、2024年以及截至2024年及2025年9月30日止九個月，我們的純利率分別為12.5%、11.0%、9.9%及19.3%。我們相信，我們獨特的三重護城河將不斷鞏固我們的市場地位並創造進入壁壘。

專門構建的、貫穿醫師發展生命週期的創新基礎設施及生產力工具

我們持續積累的醫學內容資源不僅為我們提供了商業機會及戰略方向洞察，還為我們在為醫師人才發展開發AI原生基礎設施及能力方面提供了有價值的行業專業知識。此技術藍圖反過來預期將提升我們在醫療價值鏈中的角色。

我們已開發出我們的萬怡醫學領域多模態大語言模型，作為我們技術棧的基礎。與通用模型相比，我們的模型專為醫師專業軌跡的可用性而量身定制。憑藉對醫師所涉領域特有的跨機構協作協議及複雜工作流程邏輯的深入理解，我們的模型可對非線性、異構的業務流程進行端到端支持。基於此理解，其能夠呈現相關信息並提供決策支持，從而有望將被動、按需的「應請求提供服務」模式轉變為主動、預測性的「服務尋找參與者」模式。該模型亦經過訓練，可解讀醫師參與場景中特定領域的、非結構化的輸入，並具備對醫學視頻、幻燈片、圖表及專業術語的多模態理解能力。在生成質量方面，我們的模型遵循循證醫學原則開發，通過從權威文獻、臨床指南及合規數據庫中檢索來實行證據把關，從而生成可追溯的輸出結果。

業 務

基於此垂直化模型，我們的工作流程編排引擎將模型的多模態感知轉化為規模化的協同執行。該引擎採用事件驅動的異步架構，支持橫向擴展並能夠編排並行工作流程。就安全性而言，該引擎的構建符合等級保護制度三級要求（一項信息安全合規性的衡量標準），且其設計旨在滿足高可用性（SLA高達99.99%，系統可靠性及正常運行時間的衡量標準）的目標。該引擎亦協調OMO部署及編排自動化／人工監督的低人工干預執行，包括通過智能機器人系統在實體活動中執行導航、問答及其他所需的定點現場任務。基於此核心技術基礎，我們開發了多款智能生產力工具，作為我們產品的智能核心。每項工具皆旨在分擔重複性或勞動密集型任務，直接嵌入特定領域的工作流程中，支持醫師的關鍵活動：

- **學術交流。**我們的醫學學術活動解決方案透過我們的MedEvent平台交付，並提供面向參會者的在線門戶，其可充當具備角色感知能力的主動式禮賓服務。該等門戶與雲端更新保持同步，並在整個活動期間提供最新信息。臨時請求由AI活動助手直接處理，其會利用結構化的雲端知識圖譜提供即時、準確的支持。
- **個性化學習。**我們的數字學習及教育解決方案乃透過我們的MedAssistant系統交付，該系統編排一名AI學習助手，其能夠為多媒體教材排序並在各個學習套件中與醫師互動。此外，學習助手擔任醫師對醫師直播講座的教育管理員。
- **醫師主導的研究。**我們的研究助手平台MedEvidence以一名智能體AI循證助手為中心，該助手從結構化證據庫中提取並檢索相關內容，亦可實現證據綜合。研究推理工具協調多步驟的研究工作流程，幫助將醫師的查詢轉化為可呈報的學術產出，並大幅縮短價值實現時間。

上述智能生產力工具提升了我們解決方案的標準化及可用性。彼等共享一個共同的知識網絡及語義，並作為模塊化、可配置的組件交付。此模塊化設計可為定制場景提供靈活組裝，從而降低用戶的總擁有成本，縮短我們的部署週期，並能快速響應長尾用例。隨著採用率的提高，透過實際使用積累的日益增長的專有技術可進一步優化我們的模型及工具，形成一個自我強化的創新循環，從而提升個性化、精準度及交付價值。

業 務

我們的醫學領域多模態大語言模型、工作流程編排引擎及專業化的智能生產力工具共同構成了一個協同架構，在醫師的整個職業發展中提升其價值創造。

富有遠見及敏捷的領導團隊，在歷次技術轉型中往績昭著

我們的核心管理團隊結合了醫學專業知識、臨床理解、商業擴張能力及對技術進步的持續承諾。無論是通過早期對醫學學術活動數字化的前瞻性滲透，還是隨後向一體化平台模式的戰略轉型，我們的領導層在面對行業演變時表現出遠見及敏捷性。

我們的創始人兼董事會主席鞠悅女士，擁有約25年的健康行業經驗。鞠女士獲得上海第二醫科大學(現為上海交通大學醫學院)的學士學位，其後曾任職於上海兒童醫學中心及中國默沙東。這種醫學與商業背景的結合，使她既具備對行業趨勢的洞察力，又擁有商業化頭腦。自2007年創立本公司之後，她一直倡導「醫學與技術」相結合的研發方法，將醫學專家的專業性與技術人才的創新型思維相結合。這種方法已成功幫助我們保持在行業前沿，力求在技術轉型期間抓住新機遇。我們相信，我們的領導哲學已在三次對醫療行業產生重大影響的重大技術轉型中得到驗證及提煉：

- **信息化1.0(數字化轉型)**。我們是業內首批為醫學學術活動的組織者引入標準化管理工具的公司之一。通過將零散的線下工作流程遷移至線上，我們成功與我們的首批客戶群建立了持久的信任。
- **數字化2.0(雲轉型)**。我們從提供單點解決方案，發展到為醫學學術活動提供基於SaaS的平台。這一轉型使我們的客戶能夠以具吸引力的經濟效益從數字基礎設施中受益，並為我們當前的雲原生產品模式奠定了基礎。
- **移動化3.0(移動優先)**。認識到醫師工作量日益增加以及向碎片化、移動優先互動的轉變，我們擴展了我們的雲原生架構，並在數字及真實世界觸點之間創造了協同效應，從而加速了真實世界見解的積累，並進一步鞏固了我們產品的影響力。

業 務

我們的領導層對持續技術演進的熱情，證明了我們對進步及適應的追求。進入新時代，我們堅定不移地相信生產力轉型及價值創造的重要性，並以「場景定義技術」的務實信念為指導。我們認為，我們領導層的多週期經驗最終形成了一套可複製及系統化的創新方法，該方法現已為我們正在進行的戰略執行提供信息：

- **場景鎖定：**試圖通過我們的雲系統深化我們對真實世界工作流程的參與並精準鎖定高頻痛點及關鍵醫師需求；
- **洞察驅動的微調：**試圖利用從實踐中積累的領域特定見解來優化我們醫學領域多模態大語言模型，支持開發具備更強醫學邏輯及增強情境感知能力的更專業級智能生產力工具；
- **高效的產品市場契合度驗證：**試圖通過衡量效率提升及支付意願來評估新產品的經濟穩健性，並確認其商業可行性；及
- **基礎設施化：**試圖識別及把握機遇，以提升我們的價值主張，並將經過驗證的產品擴展至商業部署，以實現更廣泛的覆蓋及持久的影響。

憑藉在連續三波技術轉型中得到檢驗的領導層願景，我們相信我們已培養了反思及適應行業變革的組織文化。該等經驗豐富的專業知識預期可使我們能夠進一步將結構性技術轉變為持久的競爭地位，從而降低執行風險，同時增加未來的可選擇性。

我們的戰略

加強我們的醫學領域多模態大語言模型，並升級我們的雲智能基礎設施

隨著醫療環境向技術驅動領域轉型，對高度專業化、適應性強及具韌性的特定領域AI模型的需求比以往任何時候都更加迫切。我們明確的戰略重點是將我們醫學領域多模態大語言模型置於我們技術路線圖的核心，將其確立為我們產品持續演進的主要引擎。憑藉多年專注的研發以及在機構及醫師工作流程方面的專業知識，我們計劃在所有關鍵維度上持續完善我們的模型。在建模方面，我們將強調資源優化及工程實力，實施架構創新、目標參數精煉及高效培訓方法。我們的方法亦考慮持續整合高質量實證數據集、精細微調及以場景為中心的定制，共同創建一個生成式AI系統，以更好地服務現代醫療環境。

業 務

我們始終致力於嚴格及合規的數據治理，以確保用於模型訓練及場景適應的輸入不僅能驅動更高的算法價值，而且符合監管及行業基準。一個敏捷、實時的輸入更新及豐富機制將使我們的模型能夠跟上行業進步及不斷變化的專業需求。與此同時，隨著AI應用的複雜性及用例多樣性的不斷增長，提升我們的計算能力變得至關重要。因此，我們計劃利用靈活可靠的計算資源擴展我們的雲基礎設施，為模型開發及部署提供持續的高性能支持。

提升我們的智能生產力工具的任務執行能力及拓寬其應用場景，以提升我們產品的價值

我們致力於不斷提升我們的智能生產力工具的任務執行能力並擴大其應用場景，鞏固我們的產品對機構及醫師的價值。為此，我們計劃有條不紊地增強我們現有智能工具產品組合的精準度、可靠性及多功能性，並擴大其覆蓋範圍，以及擴展我們的工具產品範圍，以更無縫地融入醫師工作流程及部署場景。

- **活動編排。**隨著後疫情時代大型線下醫學學術活動的復甦，真實世界醫師互動的深度及複雜性亦不斷演變。為應對這一趨勢，我們計劃持續優化我們的智能活動編排工具，優先考慮與多方面線上設置的穩健系統集成，並增強動態自主任務自動化。我們旨在通過該等努力，為醫師提供更順暢、更具吸引力的OMO參與體驗。
- **學習及教育。**我們旨在使數字化學習更具沈浸感、更直觀及更高效。我們的策略專注於提升我們AI學習助手的智能並升級其互動及評估能力。通過豐富體驗維度及促進更深層次的參與，我們旨在使我們的產品成為醫師持續發展的更重要及更具豐富參與性的機制。
- **證據及研究推理支持。**為緊貼醫學證據的指數級增長，我們計劃繼續優化我們的智能工具，以支持醫師的循證查詢及研究推理過程，旨在使其能跟上最新的科學突破、新興醫學證據及不斷演進的最佳實踐。我們尋求通過該等持續努力，鞏固我們工具作為以科學嚴謹性及卓越研究為特色的智能工作站的地位。

展望虛擬任務執行及人機協作之外，我們亦擬利用我們的三重護城河，以迭代開發及推出軟硬件一體化AI產品。於往績記錄期間，我們的會場機器人主要用於通過自動問卷生成、活動參與者互動及反饋匯總以及其他活動(如互動訪談

業 務

及活動主持)實現高效洞察收集。該等能力與活動組織者的運營需求及現場醫師的即時需求緊密結合。展望未來，我們計劃開發及商業化更先進的智能機器人，使其能夠在演變的物理環境中自適應地自動執行複雜任務。預計此舉將持續減輕醫師的重複性行政負擔，並提高他們在學術交流、醫學信息獲取及／或終身專業學習等方面的生產力。

鞏固線上及真實世界渠道，以加速商業網絡擴張

線上及真實世界醫療價值創造之間的界限正在迅速模糊。我們的一體化線上線下戰略旨在通過加強數字及真實世界影響力來駕馭這種融合。在數字方面，MedEvent有潛力成為醫師尋求當前學術內容、同行互動及循證資源的常規目的地。我們計劃加大力度，使該平台在醫師的日常專業活動中更具相關性，擴大現有內容的廣度及時效性。通過這樣做，我們尋求進一步加深醫師忠誠度、提高用戶活躍度，並建立一個不斷擴大的專家知識及可操作見解庫。此外，我們旨在使MedEvidence成為臨床研究者及活躍於研究的醫師的便捷資源，減少證據發現及學術產出中的阻力，從而在整個研究週期內釋放真實世界價值。

同時，在真實世界場景中的面對面互動仍然是我們持續增長的關鍵催化劑。我們的獨特優勢來自於在具有高影響力的醫學學術活動中與組織者及醫師參與者保持密切關係。該等關係預期不僅能放大我們的品牌影響力及解決方案採用率，還能為創新循環提供動力，推動我們的產品根據真實的行業需求直接演變。通過激活及同步數字及真實世界渠道，我們旨在以敏捷性及更高的回報擴大我們的商業覆蓋範圍。

尋求拓展國際市場的機遇

中國複雜的醫療格局及快速的數字化應用，已成為我們以技術驅動、以醫師為中心的創新的試驗場。我們相信，我們在國內積累的多維度產品及運營經驗，為追求可擴展的「中國驗證、全球適用」模式提供了有前景的基礎。我們看到在海外國家及地區，醫師發展及學術合作的數字化及智能化轉型存在未滿足的需求及商業潛力。因此，我們擬通過開拓具有發達醫療體系、成熟醫師社群及與我們在中國試圖解決的場景相一致的專業痛點的合適海外市場來尋求國際擴張。

業 務

我們的戰略方法將專注於多渠道推廣及建立合作夥伴關係，以開發國際客戶群。例如，我們計劃在國際展覽及行業論壇上展示我們的技術及解決方案，利用新媒體渠道(包括社交及專業平台)，以及通過真實世界及線上方式直接接觸。該等努力旨在提升我們的品牌知名度，並將我們的產品介紹給各個國際市場的潛在客戶及合作夥伴。為支持成功的本地化，我們計劃積極與目標地區的本地合作夥伴合作，部署我們的解決方案，以滿足合規、工作流程及生態系統特定的要求。我們計劃將我們在中國獲得的技術訣竅及垂直領域專業知識轉移到新的國際環境中。通過擴大我們的國際業務版圖，我們亦期望提高我們醫學內容資源的規模及多樣性，並推動我們技術的進一步創新。擴展到多樣化的國際環境將增強我們應對複雜醫師需求的能力，並擴大我們多樣化解決方案部署的能力。通過這一外向型戰略，我們不僅旨在擴大我們的商業足跡，而且為國際醫師、機構參與者及醫療社群創造切實價值。

我們的業務模式

我們的收益模式

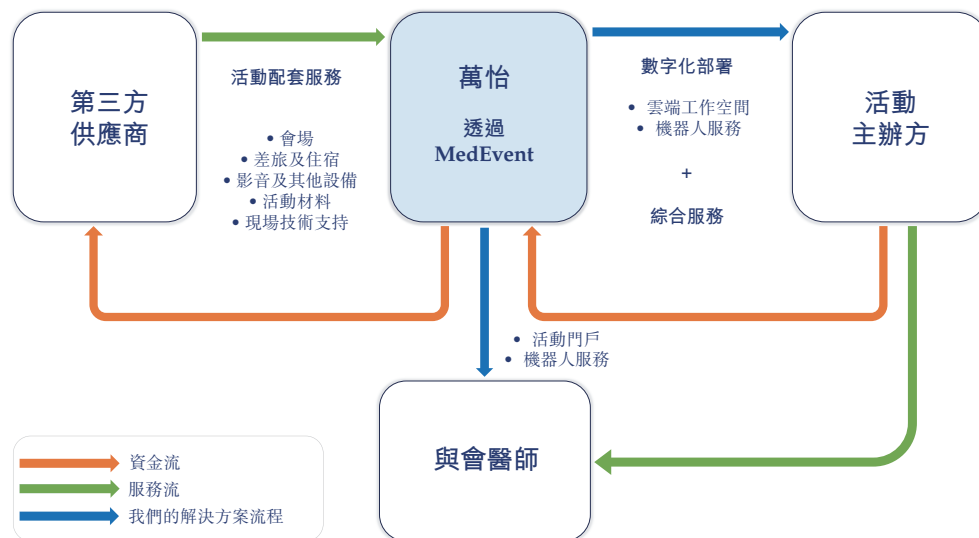
於往績記錄期間，我們的收益主要來自向機構客戶提供解決方案，主要包括：
(i)醫學學術活動AI驅動全流程解決方案；(ii)醫學學習及教育AI驅動數字解決方案。
下表載列於往績記錄期間我們的總收益按解決方案應用場景劃分的明細：

	截至12月31日止年度		截至9月30日止九個月	
	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
			(未經審核)	(未經審核)
醫學學術活動	127,045	151,258	94,876	94,610
醫學學習及教育	111,722	119,806	82,953	96,047
總計	238,767	271,064	177,829	190,657

業 務

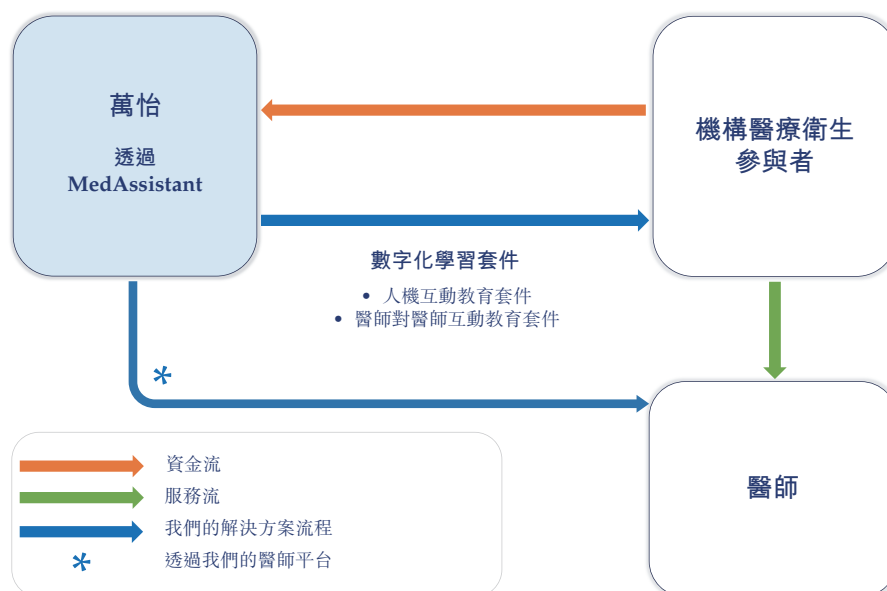
通過B2B模式，我們的能力交付予機構客戶，並最終賦能作為我們解決方案預期服務接收者的醫師。我們的解決方案圍繞交付數字部署及嵌入式智能生產力工具展開。根據客戶的特定需求，我們向第三方採購輔助或定制服務，並將其與我們的核心能力整合以提供整體解決方案，滿足對一站式支持醫師學術交流及／或教育的各種要求。

就我們由AI驅動的醫學學術活動全流程解決方案而言，我們的專有數字化部署主要包括面向主辦方用於集中配置及工作流程管理的雲工作空間、為活動參與者提供個性化指導的門戶以及提供智能服務的會場機器人，均為現實世界的活動交付。該等數字化部署由多模態AI驅動且透過我們的MedEvent平台互聯。為滿足主辦方的一站式交付偏好，我們亦聘用各類專業提供商，提供場地、差旅及住宿安排等服務。透過將其產品整合至活動實施流程，我們的解決方案為簡化協調創建一個開放的OMO網絡。下圖說明我們有關醫學學術活動全流程解決方案的收益模式以及資金及服務流。



就我們的醫學學習及教育數字解決方案而言，我們向醫學學會／協會以及醫藥及醫療器械公司等機構交付AI賦能的線上學習套件。該等機構採用我們的解決方案，以便就新產品及／或相關醫療創新向目標醫師提供教育。該等學習套件的開發及交付由我們的雲端MedAssistant系統賦能，該系統將經悉心策劃的多媒體教材及個人專業知識與人機互動能力相結合。部署我們解決方案的機構可將該等學習套件整合到其自有醫師教育平台，亦可利用我們的線上醫師生態系統以觸達特定醫師受眾。下圖說明我們有關醫學學習及教育數字解決方案的收益模式以及資金及服務流。

業 務



於往績記錄期間，我們的客戶主要包括購買我們解決方案的(i)醫學學會／協會及其他學術組織；(ii)醫藥及醫療器械公司；(iii)研究機構；及(iv)其他醫療衛生行業參與者。作為主要的醫療衛生參與者，該等客戶高度重視合規性及項目執行的可靠性。彼等亦密切關注其解決方案供應商的創新能力，尤其是利用創新技術滿足其服務需求的能力。有關我們與客戶所訂立協議的主要條款的詳情，請參閱本節「一客戶及客戶支持」。下表載列按解決方案劃分，我們於2023年、2024年各年以及截至2024年及2025年9月30日止九個月服務的客戶數量明細：

	截至12月31日止年度		截至9月30日止九個月	
	2023年	2024年	2024年	2025年
醫學學術活動解決方案	247	248	186	185
醫學學習及教育解決方案.....	967	986	739	823

於2023年、2024年及截至2024年及2025年9月30日止九個月，我們分別服務合共1,143名、1,162名、865名及967名客戶，其中分別有71名、72名、60名及41名客戶於同年／期內同時購買醫學學術活動解決方案以及醫學學習與教育解決方案。

業 務

我們的項目

於往績記錄期間，我們主要以項目制向客戶交付我們的解決方案。下表分別載列於往績記錄期間各期間我們的項目數目變動及按未完成合約價值計算的項目滾動積壓情況：

	截至12月31日止年度		截至9月30日 止九個月	
	2023年	2024年	2024年	2025年
	年/期初進行中項目數目	2	12	12
加：新獲授項目數目.....	1,025	989	618	650
減：已完成項目數目.....	1,015	990	607	605
年/期末進行中項目數目	12	11	23	56

	截至12月31日止年度		截至9月30日 止九個月	
	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
年/期初未償付餘額.....	53	1,818	1,818	2,456
加：新獲授項目的合約價值 (不含稅及附加稅)	240,532	271,702	185,978	200,518
減：年/期內確認的收入.....	238,767	271,064	177,829	190,657
年/期末未償付餘額.....	1,818	2,456	9,967	12,317

業 務

用戶累積及忠誠度

我們策略性地透過雲原生、基於平台系統的方式營運MedEvent及MedEvidence，以接觸醫師及其他醫療專業人員。儘管此等產品不直接產生收益，但其定位是通過一系列有價值的醫學內容及易於獲取、以實用為導向的工具，成為醫師的實用日常資源，支持學術發展及研究，尤其是在醫師零散且有限的自主時間內。通過這種方式，此等用戶互動平台成為我們解決方案觸達個別醫師的門戶，從而能夠在我們的生態系統中快速傳播醫療信息，並將行業內不同的機構聚集在一起。結合我們的解決方案部署，該醫師網絡進一步增強了我們解決方案對客戶的多功能性及吸引力。

通過不斷推廣此等用戶互動平台，我們的用戶基礎錄得增長，令我們的客戶能夠接觸到目標受眾。隨著越來越多的客戶採用我們的解決方案，現實世界洞見的不斷積累及醫學內容資源的整合，不斷提升我們解決方案的價值及性能。通過這種良性循環，我們能夠豐富平台資源和用戶體驗，推動醫學界更廣泛的參與，從而推動可擴展的商業化模式。於往績記錄期間，我們的平台統計數據摘要如下：

	截至12月31日		截至
			9月30日
	2023年	2024年	2025年
註冊用戶(百萬) ⁽¹⁾	3.9	4.0	4.2
註冊醫療專業人員(百萬) ⁽²⁾	3.7	3.9	4.0
MedEvent上累計的專業			
醫學視頻數目(千)	34.7	51.3	66.1

附註：

- (1) 我們的註冊用戶主要為醫療專業人員，亦包括透過我們的解決方案連接的機構用戶，例如我們機構客戶及第三方服務供應商的人員。
- (2) 指於各個日期已完成醫療專業人員認證的註冊用戶數目。我們對註冊用戶實施身份驗證程序。醫師及其他醫療專業人員須通過提交有效證書完成資格認證過程。

業 務

我們的產品

於往績記錄期間，我們主要透過我們的智能生產力工具提供兩類由AI驅動的創收解決方案：(i)促進醫師之間工作流程協調及學術交流的醫學學術活動全流程解決方案；及(ii)醫學學習及教育數字解決方案，其提供根據醫師專業、興趣及發展目標量身定製的互動式學習套件。此外，我們已推出MedEvidence，一套包括智能體AI循證助手在內的智能工具，支持端到端的醫師主導的研究流程。我們的產品共同滿足醫師在其職業發展的不同場景中的關鍵需求，詳情如下表所載：

	場景	主要產品	核心賦能 雲系統	目標客戶
AI驅動醫學學術活動全流程解決方案	學術交流	用於醫學學術活動及醫師參與的端到端管理及效率提升的系統部署及綜合服務	MedEvent	機構醫療衛生參與者—例如醫學學會/協會及其他學術組織、醫藥及醫療公司以及研究機構，彼等
AI驅動醫學學習及教育數字解決方案	個性化學習	整合多媒體教育內容及生成式與互動式AI能力的學習套件，包括： <ul style="list-style-type: none"> • 人機互動教育 • 醫師對醫師互動教育 	MedAssistant	需要促進醫師學術交流及教育
醫師主導研究的AI驅動平台	學術研究	智能體AI循證助手及一系列用於整個研究工作流的智能工具	MedEvidence	/

業 務

我們的AI驅動醫學學術活動全流程解決方案

市場背景及機遇

醫療信息的內在價值在醫師的全週期職業生涯中至關重要。在其職業生涯的各個階段，具學術性質的真實世界及親身交流(無論是透過活動或專題研討)仍然是將個人專長轉化為共享經驗及最佳實踐的關鍵機制。然而，臨床創新週期節奏加快及工作量不斷增加(尤其是在中國大體量的醫療機構內)，已使持續的學術交流變得日益碎片化及充滿挑戰。在中國及許多其他國家，醫學學會／協會的核心使命之一是透過組織及鼓勵參與面對面的學術活動等舉措，促進醫師的專業發展。面對資源受限及嚴格管治要求的雙重壓力，該等組織者日益需要能夠實現可靠、大規模學術參與的智能解決方案，以推動醫師作為知識貢獻者作出實際貢獻，並促進高價值洞見的高效積累及傳播。傳統模式缺乏管理該等複雜性所必需的AI原生智能及穩健的數字基礎設施，未能為所有活動參與者促進持久的互聯互通及可持續賦能。

我們的解決方案

為滿足該等需求，我們的解決方案通過一站式模式，成功交付醫學學術活動。我們向組織者提供我們的解決方案，以舉辦醫學學術活動，供醫師及醫療衛生行業的其他專業人員參與。

我們的解決方案專注於交付一個面向主辦方的雲工作空間及直觀的活動參與者門戶。該工作空間旨在對醫學學術活動特有的跨機構工作流程進行集中配置和管理，而該等門戶則為演講者及其他與會醫師提供個性化的議程內容和活動信息。透過多模態AI增強，我們的數字化部署為主辦方提供決策支持及內容生成，並透過嵌入式AI活動助手為活動參與者提供實時支持。在現場，我們部署會場機器人以提供一系列智能服務。

除數字化及AI能力外，我們提供全面的配套服務，包括活動設計及籌備、場地及差旅安排、物料製作，及／或其他為滿足主辦方特定需求而量身定制的服務。透過聘用第三方服務提供商並將其產品整合至活動實施流程，我們的一站式解決方案符合主辦方對簡化協調及提高行政效率的偏好。這種數字與服務相結合的綜合方法亦可實現OMO學術交流，並提高透明度及活動質量。

業 務

數字化部署均通過API與我們MedEvent平台的網站、移動應用程序及第三方接口集成。透過此雲互聯互通功能，我們的解決方案將主辦方、演講者、活動參與者、服務提供商及其他參與者引入一個互聯的參與框架，並支持活動營運的每個階段：

活動階段	我們的現場服務	我們的AI驅動的 數字化部署—適用於 活動組織者(工作站)	我們的AI驅動的 數字化部署— 適用於活動參與者(門戶)
活動前.....	<ul style="list-style-type: none"> • 活動設計及籌備 • 活動場地安排 • 活動參與者的差旅及住宿安排 • 製作活動手冊、胸卡、標識、橫幅及活動資料包等物料 • 其他定制化及雜項服務 	<ul style="list-style-type: none"> • 協助決策及制定活動流程及活動排程 • 協調演講者時間段並實時管理變更 • 與物流服務提供商及活動成果發佈渠道等第三方平台集成 • 生成及分發數字材料(如活動及講者海報及邀請函) • 收集及整理活動參與者的學術摘要、論文提交及演講材料 • 向不同參與者發送基於角色的自動化通知 	<ul style="list-style-type: none"> • 方便活動參與者線上註冊及獲取議程內容 • 查看及管理個性化行程及議程(如活動、演講時段、物流、酒店住宿及差旅安排) • 提交信息查詢及接收實時回應

業 務

活動階段	我們的現場服務	我們的AI驅動的 數字化部署—適用於 活動組織者(工作站)	我們的AI驅動的 數字化部署— 適用於活動參與者(門戶)
活動中.....	<ul style="list-style-type: none"> • 現場實施及支持 • 影音內容製作及活動直播 	<ul style="list-style-type: none"> • 管理活動參與者現場簽到及追蹤物料分發 • 創建及安排具自動雲端處理之數字問卷 • 部署會場機器人以促進活動主持、訪談及反饋收集 	<ul style="list-style-type: none"> • 接收持續的活動信息更新及提醒 • 參與現場及線上反饋收集 • 享受機器人夥伴提供的導航、問答及其他針對性服務
活動後.....	<ul style="list-style-type: none"> • 活動收尾及結算 	<ul style="list-style-type: none"> • 關於活動指標(如出席率、活動參與度及演講者表現)的分析及可視化報告 • 活動成果的發佈 • 洞見分析及結構化反饋管理，以改進未來活動 • 自動整合及生成活動後報告及總結材料 	<ul style="list-style-type: none"> • 查閱已發佈成果 • 為活動後學術資源交流作出貢獻 • 檢索活動重播及活動亮點

憑藉我們的AI及端到端交付能力，我們的解決方案已部署於每年全國各級醫學學術活動。於2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月，通過我們的解決方案舉辦的超過500名活動參與者的大型醫學學術活動數目分別為458場、477場及360場。此外，於2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月，我們解決方案賦能的活動每月分別平均觸達約8.23萬、8.46萬及8.77萬醫師參與人次，反映了其在真實世界場景中的持續嵌入。

業 務

核心AI能力

我們認識到醫學學術活動對醫師學術交流及專業發展至關重要，且其真實世界影響力遠不止於活動當日，因此我們的解決方案整合了AI能力，並利用醫學領域多模態大語言模型能力，支持活動作為學術之間交流的動態環境。我們解決方案的AI驅動方面體現如下：

- 對主辦方而言，嵌入工作空間的活動編排工具有助於決策、活動內容生成、工作流程整合以及信息傳播與分析；
- 對與會醫師而言，嵌入各個門戶的AI活動助手可支持個性化行程管理、實時信息獲取、互動參與及反饋收集；及
- 集成互動功能的會場機器人，用於進行現場反饋收集、主持、訪談、導航及其他針對性服務。

該等能力嵌入全週期活動工作流程，可提升營運效率，擴大學術影響範圍，並推動活動組織者的活動洞見積累。該等能力亦使醫師能夠在現場討論及現場互動中貢獻專業知識，捕捉在繁忙日程及碎片化接觸點中可能流失的寶貴觀點。

對組織者的價值主張

端到端實施管理

活動編排工具作為嵌入活動組織者工作站的副駕，可簡化醫學學術活動的管理，涵蓋活動前規劃、現場執行及活動後總結的全過程。例如，其可實現：

- **決策支持。**由垂直大語言模型驅動的規劃工具協助主辦方就活動排程、活動規劃及資源分配作出明智決策；
- **活動內容生成。**由AIGC賦能的工具可製作海報、主視覺圖、邀請函及特寫摘要等定製化材料；

業 務

- **工作流程整合與協調**。連接多方參與者並促進活動相關流程，包括醫師參會、行程管理及論文提交的跨機構工作流程；
- **信息傳播**。自動發佈定向活動通訊並收集反饋以持續改進；及
- **機器人服務**。編排機器人終端以提供現場智能服務。

通過將從規劃、執行到成果驗證的端到端閉環進行營運化，為組織者提供的工具嵌入式工作空間支持全面的活動管理，並幫助活動的履行符合組織者的動態要求。此外，工作空間可實時監控活動的執行情況。下圖為一個工作空間界面的截圖，該界面提供關鍵活動指標的清晰全面實時視圖：



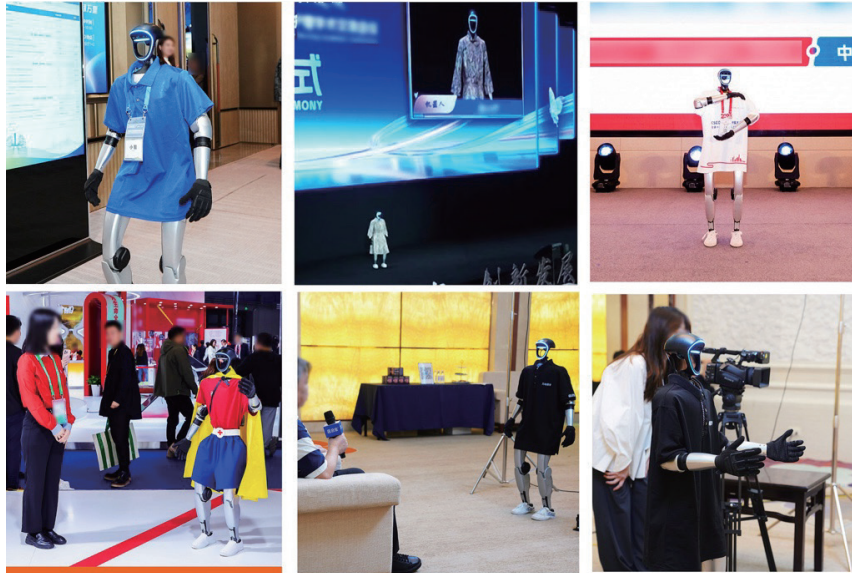
附註：

- (1) 註冊人數、趨勢及分佈
- (2) 實際出席情況，以及現場簽到狀態及模式
- (3) 智能體互動及其他學術互動頻次

業 務

通過機器人部署提高效率

我們開發了會場機器人，將AI能力從雲端延伸至實體活動空間，實現真實世界互動與線上工作流程之間的互聯互通。我們的人形服務機器人在學術場景中提升了成本效率，並有助於重塑活動體驗。其針對醫學學術活動場景的多種功能，使其成為尋求利用創新技術改善信息共享及提升參與者滿意度的活動的主要差異化優勢。下圖為我們的人形服務機器人部署於醫學學術活動的照片：



我們的人形服務機器人於醫學學術活動的主要功能包括：

- **交互式訪談及對話。**該等機器人與我們的醫學領域多模態大語言模型集成，能夠利用自然的語音輸出、富有表現力的語調及同步的手勢進行醫學相關的討論。在現場，彼等與演講者及其他參會者進行對話，以獲取與活動主題相關的真實世界經驗及專業觀察。
- **活動主持及調節。**該等機器人亦可登台主持活動環節、發佈公告及引導議程，以持續的舞台形象活躍現場氣氛。作為主持人，彼等有助於維持活動流程，並通過鼓勵觀眾發表真實的意見及經驗進一步活躍活動氣氛。

業 務

此外，我們的人形服務機器人具備各種通用服務功能，可減少對臨時人員的依賴並改善現場服務，將組織者從重複性任務中解放出來，專注於更高價值的活動，包括：

- **導航及指引。**該等機器人的空間掃描能力可實現對活動廳、展覽攤位及重要路標等關鍵位置的測繪。根據請求，機器人可解釋方向查詢並引導參會者前往其期望的目的地，然後自動恢復其先前的任務。
- **語音激活信息協助。**在巡邏時，可隨時截停該等機器人進行按需、多輪對話，其可通過調用雲端知識圖譜(例如議程、演講者、主題及場地佈局)提供即時解答。
- **定向接待。**該等機器人可發起定向互動，例如問候已登記的參會者、將其引導至特定環節或提供基於角色的定制化協助。
- **特定任務執行。**該等機器人亦可在指定地點執行特定任務，例如進行簡短演示、提供信息簡報或分發活動材料。

智能洞見發現

在醫學學術活動中，及時獲得參與者的高質量意見對於追蹤學術趨勢及識別新興需求至關重要。傳統調查通常需要冗長的設計週期及現場分發，這可能會限制覆蓋範圍及時效性。為解決此問題，我們在整個活動中識別反饋捕獲的接觸點，並將多樣化的線上線下收集渠道嵌入執行工作流程。問卷工具隨後將反饋整合分析為可行的洞見，使組織者能夠發現學術交流價值並加強品牌影響力。

我們的交互式調研機器人部署於現場，能夠通過自動化生成問卷及引人入勝的順暢互動，快速收集參會者的反饋及專業洞見。其為傳統調研方法提供了一種用戶友好且具有成本效益的替代方案，同時提高了調研準確性。我們的交互式調研機器人執行的調研服務包括以下關鍵步驟：

- **問卷生成。**該等機器人具備根據活動議程、活動主題及學術目標自動生成問卷的能力。調研參數可預先定義，或由機器人根據活動主題及專題自動定制問題。
- **參會者互動。**該等機器人結構緊湊、移動靈活的底盤使其可放置在戰略位置(如註冊處、活動入口)或進行自主漫遊。其採用預設路線與實時障礙物檢測相結合的方式進行導航，在擁擠的空間中保持安全運行。其獨特的外觀、動作、語音提示及視覺線索自然能吸引興趣並降低參與門檻。

業 務

- **問卷參與。**機器人的交互式LED屏幕顯示用於活動簽到或直接訪問移動設備上數字問卷的二維碼。這種端到端的數字流程支持即時反饋收集，提供非接觸式的體驗，非常適合快節奏的活動。

我們的交互式調研機器人革新了醫學學術活動中的傳統信息收集方式，該等方式通常依賴耗時、干擾性強的人工分發及回收率低的一對一調研。通過以自主的交互式渠道取代勞動密集型的紙質問卷及零星的接觸，單個機器人僅需半天即可與數百名參會者互動並收集反饋，同時最大限度地減少人為錯誤。

除現場洞見捕捉外，我們的解決方案還利用生成式AI定制設計問卷，並使組織者能夠自動進行在線分發及實時反饋分析，從而簡化數字創建、定向推送及洞見生成。該能力進一步拓寬了獲取結構化洞見的渠道，並提升了所收集信息的戰略價值。下圖為展示由問卷工具實現的自動問卷生成的相關界面截圖：

附註：

- (1) 僅需三個基本參數(即目的、目標受眾及問題數量)即可自動生成針對性問卷。
- (2) 每份問卷可生成兩個備選版本。
- (3) 用戶可選擇其偏好的版本，或根據需要進一步編輯及合併，以實現更大程度的自定義。

生成的問卷可自動整合到活動的調查工作流程中，生成二維碼、直接鏈接及／或包含二維碼的海報，以提供多種訪問路徑。對於活動參會者，問卷亦可推送到彼等的個人門戶。倘在已完成的問卷中檢測到邏輯不一致或相互排斥的回答，該問題會被即時標記，並提示作答者修改及重新提交答案。收集所有回覆後，工具

業 務

會自動進行更深入的分析，以呈現分佈、模式及值得注意的洞見。其亦通過交互式查詢支持額外的開放式分析。為獲得更精細的見解，其可通過整合參與者的歷史問卷反饋來進行作答者層面的分析。

對參會醫師的價值主張

上述為組織者提供的一體化數字部署亦為參會醫師帶來線上線下融合(OMO)體驗。這減少了實體及數字互動之間的摩擦，並為醫師提供了更豐富、更便捷的活動體驗。

- **按需信息訪問。**作為為移動設備優化的網關，面向參會者的在線門戶可作為具角色感知能力的主動式禮賓服務，與雲端更新保持同步，並在整個活動期間提供最新信息。醫師可以精準、便捷地獲取實時日程、學術內容及專家洞見。該等門戶設有統一的互動界面，提供不間斷的、自適應的指導，以幫助醫師導航活動、活動及資源。臨時請求由大語言模型驅動的AI活動助手直接處理，其會利用結構化的雲端知識圖譜提供即時、準確的支持。下圖為就一項醫學學術活動創建的門戶網站及整合的智能問答頁面的截圖：



- **機器人陪伴。**會場機器人可作為智能伴侶，提供自主尋路、語音問答及額外智能服務。該響應式環境可提升學術交流體驗。互動功能(包括機器人訪談)可鼓勵醫師更積極地參與及互動。

業 務

案例研究

於2025年，我們的全流程解決方案成功部署於上海舉辦的線下學術活動，該活動匯集了逾千名醫師。該活動的規模及複雜性，為高效的活動管理及有意義的同儕互動帶來了重大挑戰。

為滿足此等需求，我們交付了一個定製的雲端主辦方工作站，使主辦方擁有一個「虛擬活動營運團隊」。該工作空間以嵌入式活動編排工具為核心，實現了精簡的管理，同時促進與會醫師之間活躍而寶貴的互動。該等活動編排工具專為此等大型醫學學術活動而設，在雲端自動化複雜的工作流程，並透過與機器人集成，在實體會場實現無縫執行，打通了數字智能與現場營運。

活動前

活動編排工具為主辦方提供了一個由算法驅動的智能決策及任務執行系統。透過我們的大語言模型，該工作空間根據過往活動洞見推薦活動議程並優化會場佈局。其亦自動檢測演講者排程衝突，並與航空公司及酒店服務提供商集成，為演講者生成及分派差旅行程。此外，AIGC功能可為與會醫師批量生成個人化邀請函，而低代碼方法則促進了活動參與者門戶的快速部署，以實現大規模的定向參與及互動。演講者可透過移動門戶訪問其定制的任務列表，而其他與會醫師則可方便地從八個平行活動軌道中選擇其偏好的活動。最終實現了順暢的註冊流程及參與體驗，使活動前引導流程高效且方便用戶。

活動中

活動參與者透過嵌入AI活動助手的門戶存取個人化日程及活動信息，該等門戶提供實時回應及自動通知，例如「您的活動將於10分鐘後開始」及「請完成簽到」。在會場，人形服務機器人與雲端工作站同步，於活動參與者使用二維碼完成簽到後，向其提供定向問候及歡迎辭。我們的專用機器人亦發表了開幕致辭、介紹了演講者，並在多個分論壇進行了現場採訪。活動參與者進一步受益於遍布全場的智能機器人導航，從而可同時獲得數字化及機器人協助。

業 務

活動後

活動結束後，我們的解決方案使主辦方及與會醫師能夠高效地收集反饋及學術見解。我們提供的專用工具識別活動錄影中的關鍵時刻，自動生成簡潔的視頻亮點及摘要，以方便回顧。醫師可方便地重溫重要活動、查閱活動亮點及參與活動後調查，此舉有助支持其持續的專業發展，並加強其與未來線下學術交流的聯繫。對主辦方而言，關於註冊率、機器人互動及線上參與的綜合可視化數據為未來活動策劃提供了信息。下圖說明了在我們的人工智能能力的托舉下，我們的解決方案在活動之前、期間和之後提供的關鍵價值：



業 務

我們的AI驅動的醫學學習及教育數字解決方案

市場背景及機遇

在真實世界的實踐中，有兩種力量正影響著醫師的持續學習及教育：

- **加速的創新週期。**過去十年間，中國生物技術及醫療器械的創新步伐迅速，促使新療法及產品持續湧現。此等不斷變化的環境要求醫師持續吸收不斷發展的知識、更新的適應症、安全性考量以及新的治療路徑。這一趨勢凸顯了持續教育的根本性及週期性需求。在真實世界的實踐中，醫師教育由醫療衛生行業機構的關鍵學術舉措支持。此舉凸顯了該等機構透過提供嚴謹、最新的醫學知識來教育醫師的戰略責任，從而促進臨床認知的提升。
- **持續及碎片化教育的需求。**無論學習途徑如何，醫師教育過程本質上是多階段的。其始於對適應症及患者選擇的基礎理解，繼而深入理解臨床實踐，並隨著真實世界場景的演變，延伸至上市後對療效、安全性及用法的鞏固。此外，相關政策要求醫師每年完成一定數量的繼續醫學教育課程。然而，在當今快節奏的醫療環境中，醫師常需應對零散的時間安排，導致傾向於使用在線平台進行學習及專業發展。這一轉變突顯了通過個性化及基於場景的解決方案提供數字教育的必要性，該等解決方案根據專業反饋及知識更新進行迭代改進。

我們的解決方案

我們的解決方案滿足醫師在動態醫療環境中持續及不斷演變的需求。我們向醫學學會／協會以及醫藥及醫療器械公司等機構提供我們的解決方案，彼等採用該解決方案，以便就新產品及／或相關醫療創新向目標醫師提供數字化教育。

我們向該等機構交付的解決方案包含AI驅動的學習套件，主要形式為基於內容的學習及醫師對醫師的直播講座。該等學習套件旨在為醫師帶來沉浸式及可鞏固的學習體驗，其結合了經悉心策劃的多媒體教育材料及個人專業知識與人機互動能力。我們的客戶可將該等學習套件整合至其自有線上平台，或利用我們的用戶互動平台以觸達特定醫師受眾。

業 務

我們的解決方案由MedAssistant賦能並透過其提供，此乃我們的雲端醫療信息及教育內容開發系統。MedAssistant利用由大語言模型賦能的智能工具，制定一系列多媒體教材，為醫師提供個人化學習。同時，MedAssistant可編排與制定的教材同步編程的協同AI學習助手，將其排序為認知上合適的學習路徑。嵌入各學習套件的學習助手，在醫師學習教材的過程中提供按需指導，從而營造一個專注的學習環境。

與我們客戶的業務系統及各種信息發布渠道相整合，MedAssistant為開發與分發多樣化的學習套件創建了一個協作平台。除基於人機互動的學習套件外，MedAssistant亦透過擔任講座管理員的學習助手，支持實時的醫師對醫師直播教育。

MedAssistant能便捷創建多樣化的學習套件，以應對醫師在能力提升各階段不斷演變的知識需求，主要包括：

教育模式	學習套件		
	知識習得	知識應用	知識溝通
AI驅動的人機 互動教育.....	<ul style="list-style-type: none"> • 醫學洞察導航 • 臨床知識矩陣 	<ul style="list-style-type: none"> • 案例場景模擬 • 智能體AI輔導實驗室 	<ul style="list-style-type: none"> • 教學材料的生成與審閱 • 闡釋策略開發
AI驅動的醫師對 醫師教育.....	醫師間數字教育可透過關於近期醫學發展介紹、病例回顧以及臨床見解與最佳實踐分享等議題的動態同行直播講座，以支持知識習得、應用及溝通技能。		

透過MedAssistant，該等學習套件可打包為線上微網站，我們的客戶可將其整合至其專有平台，讓醫師於簡短、零散的時間或更結構化的學習項目中參與。我們的客戶亦可利用我們的用戶互動平台，將此等套件直接交付予指定的醫師。

在醫師獲得充分信息及教育後，我們的解決方案亦允許我們的客戶從醫學界積累結構化反饋、寶貴見解及真實世界觀點。透過支持醫師教育與機構醫學內容積累，該雙重部署延伸了醫學教育的價值鏈，並使醫師的認知發展過程更具活力及持續性。

業 務

核心AI能力

我們解決方案中透過MedAssistant實現的AI驅動方面體現如下：

- 自動開發多媒體學習資源，以迎合醫師的專業、經驗水平及興趣；
- AI學習助手(包括智能體AI導師)能夠在各學習套件中提供實時問答及適應性指導，促使從數字內容消費過渡到基於知識的臨床理解；
- 智能生成及審閱專業醫療信息，提升為醫師提供的教學材料之準確性、相關性及合規性；及
- 為醫師對醫師教育提供端到端自動化直播講座操作，由虛擬講座管理員提供支持，該管理員負責管理直播流初始化、實時質量保證、內容合規驗證及自主講座管理。

下圖闡釋由本公司AI賦能的代表性學習套件，其旨在滿足醫師多元化的知識需求：



業務

人機互動教育

MedAssistant可創建有助於教育醫師的互動學習套件，方法是將醫學信息提煉成個性化的成長路徑。MedAssistant可通過從多種內容格式、互動練習及評估機制中進行選擇，為特定教育需求量身定制學習套件，以校準整個教育實施週期的學習模式。這種基於菜單的靈活性有助於使教育體驗與個人或組織目標保持一致，同時也允許隨著需求的演變進行更新及調整。透過我們的解決方案提供的主要學習套件詳述如下：

- 醫學洞察導航。**該套件提供經篩選的文本、視頻及其他格式的醫學知識，附有按需解釋及基於提示的導航。在醫師接觸該等材料時，AI學習助手可提供內容重點、分步摘錄，同時提供與情境相關的提示，並回答問題以加深理解及長期記憶。例如，在深入審閱指南期間，要點被智能地解構為若干學習階段。醫師可參與有指導的、連續的閱讀環節，並有機會提供反思性意見及接受學習助手的持續知識檢查，以鞏固知識習得。

對於視頻內容，該套件提供沉浸式學習體驗，其方式為將課程解析為關鍵片段，並識別及標註關鍵幀，以突顯主題及學習要點。醫師可深入研究特定片段、訪問重點內容及請求即時澄清。當出現問題時，該學習助手可將醫師直接導航至視頻的相關部分以了解背景，從而實現重點探索及迅速解決。該等能力使醫師的學習更具重點，並讓彼等能從有限的時間中獲得教育價值，從而增強所傳遞醫學信息的影響力。下文呈示該套件內說明性學習階段的關鍵互動界面：



業 務

- **智能體AI輔導實驗室。**該套件為醫師提供一個角色扮演環境，可從中選擇不同的智能體AI導師設定並發起多輪專業的演繹式對話，其後系統將就溝通技巧、專業知識及整體表現對該等對話進行智能評估。該套件亦提供量化反饋及個人化改進建議，使醫師能夠透過有針對性的見解及個人化指導來提升其實踐技能。下文呈示該套件內說明性學習階段的關鍵互動界面：



- **教學材料的生成與審閱。**該套組使醫師能夠通過AIGC功能開發及傳播醫學見解。醫師可高效創建各種輸出成果，包括講座材料及演示幻燈片，從而增強其分享知識、展示研究結果以及為學術及臨床社群作出貢獻的能力。此外，當醫師創作原創醫學內容以分享其個人經驗或觀點時，確保準確性及科學嚴謹性至關重要。該套件透過對照既定知識標準，評估醫師撰寫內容的邏輯結構、醫學術語使用及完整性，以支持此流程。通過專用界面，AI學習助手可識別潛在錯誤、不一致之處及遺漏，並對網絡資源和已發表科學文獻執行雙模式抄襲檢測。此自動化審閱工作流程使醫師能夠在不影響其內容開發真實性或目標的情況下，保持其學術成果的質量及完整性。下文呈示此套件內的界面示例，醫師可讓其醫學內容獲得審閱，並自動生成講演材料：



業 務

- **闡釋策略開發。**該套件可讓醫師精進闡述其醫學見解的能力。透過分析既定的溝通目標，該AI學習助手會推薦關鍵議題及策略，並自動生成適合接收方內容的結構化大綱。該套件簡化了教育策略的設計過程，幫助醫師磨練其科學傳播技能，並支持彼等向更廣泛社群分享教育專長。下圖呈示該套件內的界面示例，其中學習助手透過分析醫師分享的材料推薦談話要點及大綱：



醫師對醫師直播教育

除了人機互動，我們認識到同行對同行教育在塑造醫師認知方面的重要性，因為直接的專家互動具有群體信譽及信任的內在屬性。此外，隨著同行對話日益轉向線上及混合模式，遠程教育演講已變得普遍，推動了對具有高製作品質及能穩健管理複雜多軌道議程的直播講座需求。

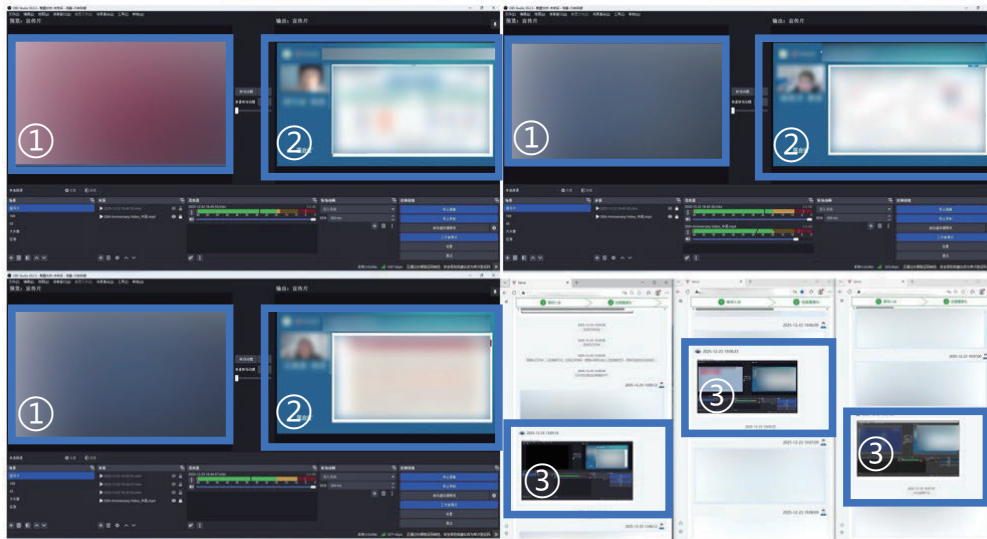
因此，我們的解決方案亦透過我們的雲平台支持真實的端到端直播教育，以提高醫師對醫師直播講座的質量，從而減輕認知負荷，使遠程參與更富成效及更具沉浸感。嵌入式虛擬講座管理員可感知實時動態，確定適當的行動，以提高直播教育及經驗分享的可及性。在直播講座期間，虛擬管理員與與會醫師密切合作，以促進穩定性及內容一致性。該虛擬管理員在直播講座中的主要功能包括：

- **自動化直播流初始化及監控。**在直播環節開始前，其會配置及初始化音視頻管道，支持多個同步分場講座。其持續觀察延遲及連接穩定性等關鍵性能指標，以保持不間斷的傳輸。

業 務

- **演講者準備及實時質量保證。**在準備期間，其會自動檢測遠程講師的在線狀態並確認其準備就緒。其會分析音頻是否存在卡頓或音量過低等問題，並評估視頻是否存在鏡頭外定位、模糊或光線不佳等問題，為講師提供清晰的調整指導。當問題無法自主解決時，其會上報給人工監控團隊。
- **內容合規性及演示驗證。**一旦確認講師準備就緒，其會使用圖像識別及文本匹配來核實所演示的幻燈片與預定講座的主題及正確的演示文稿相符。倘檢測到差異(例如，講師打開了錯誤的演示文稿)，其會立即向演講者及人工監控團隊發出雙重警報。
- **自主講座管理。**在預定開始時間，其會自動啟動直播講座，並在無需人工干預的情況下持續監控講座進度及時長。其會監測異常情況，例如反覆斷線、長時間靜音或視頻丟失，並及時通知人工監控團隊以確定是否需要干預。

下文為後端管理平台在一次醫師對醫師直播講座中由虛擬管理員監控的截圖：



附註：

- (1) 於直播講座期間向觀眾直播的內容。
- (2) 各講師的視頻影像及將於下一場講座展示的課件。
- (3) 監察及管理直播講座的虛擬管理員內嵌界面，包括實時視頻影像、各講師的音頻及視頻流狀況，以及講座記錄的自動歸檔。

業 務

價值主張：通過用戶互動平台實現全週期職業生涯模式

憑藉十多年為醫學學術活動提供解決方案的經驗，我們已積累了一個廣泛而穩健的醫師網絡，其中匯集了在其領域內被公認為專家及意見領袖的資深醫師。除透過我們客戶的專有渠道提供上述學習套件外，我們的解決方案亦允許使用我們自身的用戶互動平台，將此等套件直接分發予我們醫師生態系統內的目標受眾群體，從而擴大其覆蓋範圍並提高其精準度。

我們為醫師參與建立了多個數字接觸點，作為可整合至我們個性化學習和教育解決方案的門戶。例如，我們的MedEvent平台可通過網站、桌面應用程序、移動應用程序及第三方移動界面使用。除了作為基於活動的穩健及可擴展基礎設施外，MedEvent亦作為一個面向公眾的在線社區，促進醫學知識的傳播、職業發展資源的提供及互動網絡機會的創造。作為核心用戶網關，其將醫師連接至一個統一的教育資源及同儕互動中心。請參閱下文MedEvent App的截圖：



業 務

MedEvent為處於不同職業階段的醫師匹配量身定制的教育資源、專業發展內容及技能提升模塊，從而增強彼等對該平台的忠誠度。與此同時，我們的解決方案調整學習框架，以應對不同醫師群體的獨特需求，力求幫助不同層級的執業者在其持續發展過程中獲得相關的、針對特定階段的指導與支持。

該平台的互動性為我們的解決方案提供了與醫師更頻繁、更有意義的接觸點，進而為實時進行個性化醫師學習及同行教育提供了更多機會。此等豐富的平台資源與我們的智能化、個人化解決方案相結合，從而產生協同效應，所帶來的教育價值大於各部分之總和。因此，我們的解決方案可將AI驅動的教育干預整合到醫師的日常專業活動中。

案例研究

我們為一家涵蓋心血管科、腸胃科、神經科及其他專科的領先醫學學會／協會提供解決方案，以支持其臨床實踐標準化項目。鑒於該學協會的多學科性質，該項目旨在幫助其會員醫師突破傳統知識界限，並採納多學科團隊方法以改善患者診療。我們的解決方案將傳統的說教模式轉變為貫穿知識掌握、模擬實踐及能力展示等關鍵階段的沉浸式學習體驗。透過該循環，我們的解決方案不僅使參與的醫師能夠掌握尖端醫療創新的專業知識，亦透過AI學習助手提升彼等的臨床決策及溝通技巧。

首先，學習助手引導醫師解讀一個經悉心整理、與多個專科相關的視頻、文獻及學術講演庫，使彼等能善用碎片化的學習時間。當該等醫師遇到跨學科挑戰（例如心臟科醫師面臨神經系統併發症）時，學習助手會利用其醫學知識庫提供即時問答支持，協助打破單一學科診療的壁壘。

為促進知識在真實世界臨床情境中的應用，學習助手為體驗式學習提供了一個安全的環境。其使醫師可參與診斷練習，並創建了模擬多學科團隊會診及跨專科溝通的多角色場景。醫師亦可進行語音互動，就其跨學科溝通、專業性及邏輯推理能力獲得多維度的反饋和評分。

業 務

為形成閉環並最終惠及患者，學習助手支持醫師對特定案例進行結構化記錄，以及準備概要報告和講演材料。對於老年醫學及慢性病管理等領域，學習助手生成了易於理解的視頻大綱，使醫師能將其專業知識轉化為切實的溝通工具。透過我們全面的AI驅動數字學習解決方案，該醫學學會／協會已賦能其醫師採納多學科協作、提升臨床能力並提供更優質的患者診療。

MedEvidence – 醫師主導研究的AI驅動平台

在現代醫學的複雜格局中，醫師面臨著雙重挑戰：提供最佳的患者診療及推動醫學科學進步。與此同時，彼等肩負著領導研究者發起的臨床試驗(IIT)以產生新證據的責任。儘管現有的數字應用已提供基本的工作流程標準化，但在設計嚴謹的研究及產生及時、有影響力的學術成果方面，醫師仍然面臨障礙。醫學證據數量龐大且迅速增長，這也使得保持方案與當前證據一致以及將研究結果轉化為摘要、海報及手稿等切實的交付成果變得越來越具挑戰性。人工及零散的研究監測與規劃及證據綜合方法可能導致重複工作及研究週期緩慢，最終限制效率及學術影響力。

我們已推出MedEvidence，這是一個為應對此等需求而設的雲原生智能平台。MedEvidence由我們經增強的醫學領域多模態大語言模型提供支持，並附有不斷擴充的醫學證據及專業資源庫，包括一個智能體AI循證助手及一系列研究推理工具。

智能體AI循證助手

智能體AI循證助手幫助醫師駕馭海量的證據領域。其並非取代臨床判斷，而是通過即時檢索、核實及綜合相關的醫學證據，支持醫師的循證探究。

在迅速擴充的出版物中，醫師往往難以快速識別及消化高等級的證據。該智能體AI循證助手通過索引一個精心挑選的證據庫(包括臨床試驗數據、系統性綜述及薈萃分析、臨床實踐指南、真實世界證據研究及經同行評審的期刊文章)，使醫師能夠定位及獲取權威的醫學證據。當醫師提交一個特定的與證據相關的問題時，該智能體AI循證助手會將其重新表述為一個結構化查詢以澄清關鍵參數，然後在證據庫中進行搜索。為提高相關性及準確性，該工具會使用受控詞彙及公認的同義詞擴展查詢，應用醫師定義的篩選條件，並檢索去重後按相關性排名的來源，該等來源反映了方法的嚴謹性及主題的契合度。結果以引用為基礎的摘要形式呈現，使醫師能夠直接查閱原始來源。這種體驗是交互式及自適應的，使醫師能夠優化查詢，支持基於現有證據的研究決策。

業 務

智能體AI循證助手能從不同來源中提煉及總結相關證據。它將實證研究綜合為簡潔、結構化的摘要，突出要點、主要發現及支持來源。在適當的情況下，摘要會清晰地引用直接引文，以便醫師可以驗證來源材料並根據需要進一步探索。通過過濾掉無關細節並呈現相關內容的精髓，這有助於醫師直接了解當前的研究格局。下文為智能體AI循證助手處理特定證據提示詞的對話界面截圖：



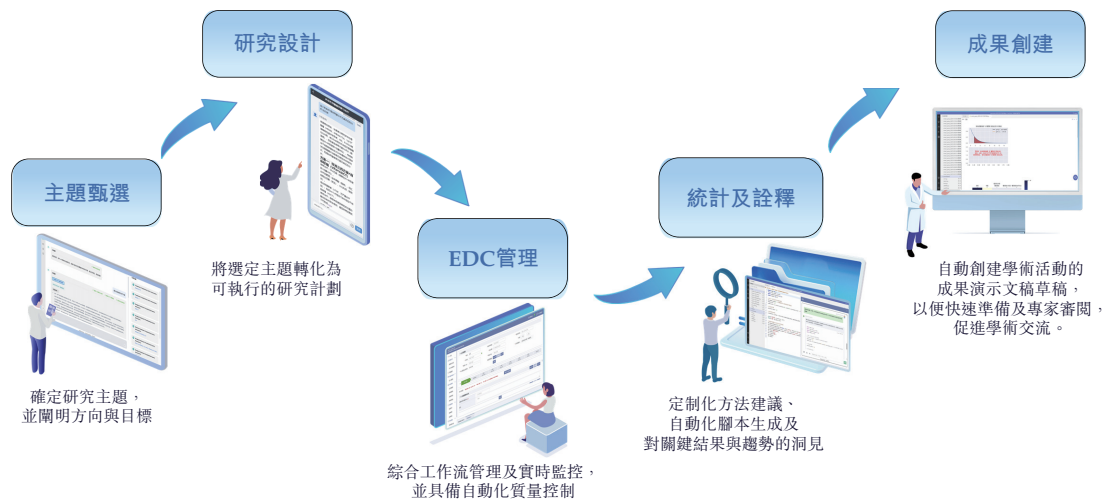
附註：

- (1) 要求對SGLT2抑制劑與GLP-1受體激動劑的心血管益處(CV益處)進行分析比較，並綜合當前學術共識的提示詞
- (2) 收到循證提示詞後，智能體AI循證助手已啟動一個多步驟流程，以檢索及綜合權威醫學文獻及支持證據。其首先將用戶的查詢翻譯為適合檢索國際數據庫的英文。該智能體隨後進行針對性的文獻檢索，識別相關文獻，並從所選文獻中提取關鍵數據點。接著，其對齊並比較來自多個來源的證據，以確保信息的全面性及一致性。已檢索的文獻按相關性及可信度排名，以待智能體生成結構化概要，從而以易於理解的格式向用戶呈列核心發現。
- (3) 智能體基於已處理信息進行的持續分析推理、綜合及高層次洞見生成
- (4) 已檢索的相關參考文獻列表，用戶可審閱詳細證據作進一步驗證
- (5) 免責聲明，明確提醒用戶所示內容由AI生成，不應賴以作出臨床或醫學決策

業 務

智能研究推理工具

智能研究推理工具協調分步研究工作流程，並支持研究推理的全週期，將碎片化的研究過程整合為簡化、智能的工作流程，如下圖所示：



- **主題甄選及研究設計。**在研究中，醫師首先需要闡明問題，並將初步想法轉化為可行的計劃。使用我們的主題甄選及研究設計工具，醫師可將研究概念或實證難題發展成實用的、基於證據的研究設計及研究項目規劃建議。該工具通過參考基於結構化知識庫的方法，包括已發表的研究方案、設計指南及高影響力研究，來幫助分析主題及背景。根據醫師的目標，它生成符合循證標準及可靠來源的可行研究設計。生成的研究設計以透明且易於調整的方式呈現，因此醫師可以審閱、修改及定制研究計劃，以適應其研究背景。對於每項研究設計，都會顯示其理由及方法學上的考慮因素，以支持其在研究項目中的驗證及整合。這有助於降低啟動高質量研究的門檻，並支持從初步想法向穩健、證據驅動的研究方案的過渡。

業 務

- **EDC系統。**在研究者發起的臨床試驗及其他非註冊研究中，醫師亦需要一個集成的工作流程管理系統。我們的EDC系統管理工具為研究者發起的臨床試驗的每個關鍵階段提供用戶友好的界面，處理入組、病例報告表配置、以及將入組者進行隨機分組。有關活動是模塊化的，可在整個IT過程中實現直觀的監督、更新及協調。嵌入式質量控制措施可支持真實性、可靠性及與研究治理的一致性。自動檢查會標記邏輯不一致或異常情況，系統會持續監控項目、受試者及CRF的完整性。此外，可定制的儀表板根據關鍵指標可視化項目狀態、錄入進度及其他指標，搜索及過濾功能允許跨標準檢索並以多種格式導出結果。
- **統計及詮釋。**其後，就研究數據分析而言，該智能分析工具可以根據研究設計及證據特徵提出適當的統計技術。它協助選擇合適的方法，並能為常用的統計庫生成示例腳本，從而可進行分析以滿足特定的分析需求。醫師還可以獨立選擇合適的統計方法，並利用該工具編寫腳本進行定制化處理。然後，其通過使用選定的方法生成初步結果、描述關鍵分佈、突出重要結果及識別多個來源中的重要相關性或趨勢，支持醫師理解及解釋複雜的醫療統計數據。
- **成果創建。**最終，AIGC能力可一鍵生成反映最終病例研究的結果演示草稿，簡化了學術活動及病例討論的準備工作。生成的要點可由專家或審閱者進一步審閱及編輯，以滿足學術交流及其他學術活動的要求。

客戶及客戶支持

有關我們於往績記錄期間的客戶以及我們向客戶商業化解決方案的模式的詳情，請參閱本節「—我們的業務模式」。

業 務

就我們的醫學學術活動全流程解決方案而言，我們通常按每項活動訂立合約以提供我們的解決方案。我們就提供該解決方案與客戶所訂立協議的主要條款載列如下：

交付成果	就每項活動而言，我們的解決方案通常提供：(i) 配備智能工具的定製化技術部署，包括使客戶能夠高效組織活動的數字系統、活動參與者互動門戶及會場機器人；及(ii) 綜合服務，例如活動設計及策劃、場地安排、物流支持、現場實施及物料製作。
付款	我們的客戶通常在收到我們解決方案交付後開具的發票時向我們付款。
定價	有關更多詳情，請參閱本節「—銷售及營銷—定價」。
終止	協議通常可由一方因不可抗力事件或經雙方協商單方面終止。此外，一方無故單方面終止協議可能導致向另一方支付違約金。
爭議解決	合約糾紛應由雙方協商解決。倘無法達成協議，任何一方均可向主管法院提起訴訟。

就我們的醫學學習及教育解決方案而言，我們通常按每項計劃訂立合約以提供我們的解決方案。我們就提供該解決方案與客戶所訂立協議的主要條款載列如下：

交付成果	就每項教育計劃而言，我們的解決方案通常提供根據客戶特定的醫師教育需求開發的數字學習套件，運用智能人機互動及／或點對點直播講座。
------	---

業 務

期限	協議期限通常約為六個月。
付款	付款通常根據既定里程碑分期結算。
定價	有關更多詳情，請參閱本節「—銷售及營銷—定價」。
終止	協議通常可由一方因不可抗力事件或經雙方協商單方面終止。此外，一方無故單方面終止協議可能導致向另一方支付違約金。
知識產權	倘協議涉及通過我們的平台直播醫學內容，則直播內容的版權應歸客戶所有。此外，客戶須確保直播內容符合所有適用法律法規，且不得在任何第三方平台上發佈或展示該等內容。
爭議解決	合約糾紛應由雙方協商解決。倘無法達成協議，任何一方均可向主管法院提起訴訟。

主要客戶

於往績記錄期間各期間，來自我們五大客戶的銷售額分別為人民幣64.6百萬元、人民幣95.9百萬元及人民幣67.8百萬元，分別佔我們同期總銷售額的27.1%、35.3%及35.5%；於往績記錄期間各期間，來自我們最大客戶的銷售額分別為人民幣30.5百萬元、人民幣45.6百萬元及人民幣31.5百萬元，分別佔我們同期總銷售額的12.8%、16.8%及16.5%。

業 務

下表載列於往績記錄期間我們五大客戶的詳情：

2023年五大客戶

客戶	銷售額	佔總 銷售額 百分比	所銷售 解決方案	關係年期	結算期限 ⁽¹⁾	背景	營運規模 ⁽²⁾
	人民幣千元	%					
客戶A	30,517	12.8	醫學學術活動 解決方案、 醫學學習教 育解決方案	自2019年 6月起	90天	一家於1998年成立、總部位於北京的醫學學會/協會，在醫療保健、公共衛生及教育領域利用行政及組織措施，並協調相關部門及社區履行其各自在支持及促進北京居民健康方面的職責	註冊資本為 人民幣50,000元
客戶B	10,437	4.4	醫學學術活動 解決方案、 醫學學習教 育解決方案	自2017年 6月起	70天	一家於1991年成立、總部位於北京的醫學學會/協會，主要從事發展護理科學與實踐、支持學術交流、保護護理專業人員的合法權益及為護理學科的發展作出貢獻	註冊資本為 人民幣100,000元
客戶C	8,041	3.4	醫學學術活動 解決方案、 醫學學習教 育解決方案	自2017年 8月起	90天	一家於1992年成立、總部位於北京的醫學學會/協會，主要從事醫學教育管理、業務培訓、學術交流、健康教育、展覽展示、書刊編輯、諮詢服務及國際合作	註冊資本為 人民幣100,000元
客戶D	7,899	3.3	醫學學術活動 解決方案、 醫學學習教 育解決方案	自2016年 6月起	90天	一家於2013年成立、總部位於上海的醫學學會/協會，主要從事加強醫師隊伍建設與管理、醫師培訓與考核、行業自律及醫師權益保護	註冊資本為 人民幣50,000元
客戶E	7,661	3.2	醫學學術活動 解決方案、 醫學學習教 育解決方案	自2012年 10月起	80天	一家於1991年成立、總部位於上海的醫學學會/協會，致力於促進醫學學術交流、組織學術活動(如關鍵研究課題討論及科學實地考察)及加強學科與學術組織之間的聯繫與合作	註冊資本為 人民幣50,000元
總計	<u>64,555</u>	<u>27.1</u>					

業 務

2024年五大客戶

客戶	銷售額 人民幣千元	佔總 銷售額 百分比 %	所銷售 解決方案	關係年期	結算期限 ⁽¹⁾	背景	營運規模 ⁽²⁾
客戶A.....	45,612	16.8	醫學學術活動 解決方案、 醫學學習教 育解決方案	自2019年 6月起	90天	一家於1998年成立、總部位於北京的醫學 學會/協會，在醫療保健、公共衛生及 教育領域利用行政及組織措施，並協調 相關部門及社區履行其各自在支持及促 進北京居民健康方面的職責	註冊資本為 人民幣50,000元
客戶B.....	17,468	6.4	醫學學術活動 解決方案、 醫學學習教 育解決方案	自2017年 6月起	50天	一家於1991年成立、總部位於北京的醫學 學會/協會，主要從事發展護理科學與 實踐、支持學術交流、保護護理專業人 員的合法權益及為護理學科的發展作出 貢獻	註冊資本為人民幣 100,000元
客戶C.....	15,707	5.8	醫學學術活動 解決方案、 醫學學習教 育解決方案	自2017年 8月起	90天	一家於1992年成立、總部位於北京的醫學 學會/協會，主要從事醫學教育管理、 業務培訓、學術交流、健康教育、展覽 展示、書刊編輯、諮詢服務及國際合作	註冊資本為 人民幣100,000元
客戶D.....	8,684	3.2	醫學學術活動 解決方案、 醫學學習教 育解決方案	自2016年 6月起	70天	一家於2013年成立、總部位於上海的醫學 學會/協會，主要從事加強醫師隊伍建 設與管理、醫師培訓與考核、行業自律 及醫師權益保護	註冊資本為 人民幣50,000元
客戶F.....	8,390	3.1	醫學學術活動 解決方案、 醫學學習教 育解決方案	自2019年 6月起	90天	一家於2011年成立、總部位於上海的醫學 學會/協會，主要從事指導健康教育活 動及動員不同部門促進健康、開展健康 素養及行為監測，以及評估上海的健康 教育及促進工作。	註冊資本為 人民幣50,000元
總計.....	<u>95,861</u>	<u>35.3</u>					

業 務

截至2025年9月30日止九個月五大客戶

客戶	銷售額 人民幣千元	佔總 銷售額 百分比 %	所銷售 解決方案	關係年期	結算期限 ⁽¹⁾	背景	營運規模 ⁽²⁾
客戶A.....	31,493	16.5	醫學學術活動 解決方案、 醫學學習教 育解決方案	自2019年 6月起	90天	一家於1998年成立、總部位於北京的醫學學會/協會，在醫療保健、公共衛生及教育領域利用行政及組織措施，並協調相關部門及社區履行其各自在支持及促進北京居民健康方面的職責	註冊資本為 人民幣50,000元
客戶B.....	18,290	9.6	醫學學術活動 解決方案、 醫學學習教 育解決方案	自2017年 6月起	50天	一家於1991年成立、總部位於北京的醫學學會/協會，主要從事發展護理科學與實踐、支持學術交流、保護護理專業人員的合法權益及為護理學科的發展作出貢獻	註冊資本為 人民幣100,000元
客戶F.....	9,790	5.1	醫學學術活動 解決方案、 醫學學習教 育解決方案	自2019年 6月起	90天	一家於2011年成立、總部位於上海的醫學學會/協會，主要從事指導健康教育活動及動員不同部門促進健康、開展健康素養及行為監測，以及評估上海的健康教育及促進工作	註冊資本為 人民幣50,000元
客戶C.....	4,244	2.2	醫學學術活動 解決方案、 醫學學習教 育解決方案	自2017年 8月起	80天	一家於1992年成立、總部位於北京的醫學學會/協會，主要從事醫學教育管理、業務培訓、學術交流、健康教育、展覽展示、書刊編輯、諮詢服務及國際合作	註冊資本為 人民幣100,000元
客戶E.....	4,017	2.1	醫學學術活動 解決方案、 醫學學習教 育解決方案	自2012年 10月起	50天	一家於1991年成立、總部位於上海的醫學學會/協會，致力於促進醫學學術交流、組織學術活動(如關鍵研究課題討論及科學實地考察)及加強學科與學術組織之間的聯繫與合作	註冊資本為 人民幣50,000元
總計.....	<u>67,834</u>	<u>35.5</u>					

附註：

- (1) 乃按構成相應銷售金額的合約的平均結算期計算。
- (2) 在中國，醫學學會/協會及其他非營利組織乃根據《社會團體登記管理條例》成立。彼等的註冊資本通常為名義金額，並不反映其營運的實際規模或財務實力。醫學學會/協會組織的日常營運及大型活動的資金通常來自會費、公眾捐款及政府支持，而非直接受註冊資本額所限制。

業 務

於往績記錄期間，我們上述五大客戶使用銀行轉賬向我們付款。於往績記錄期間各期間，我們的五大客戶均為獨立第三方。就董事所深知，概無董事、彼等各自的緊密聯繫人或任何於最後實際可行日期擁有我們已發行及發行在外股本5%以上的股東於往績記錄期間各期間於我們任何五大客戶中擁有任何權益。

客戶支持

我們致力於通過提供高品質及適應性強的售後支持，持續提升客戶滿意度。我們擁有專職的客戶支持人員，彼等專注於及時解決問題，並確保客戶獲得必要的協助以維持最佳解決方案性能，最終目標是加強客戶體驗及留存。我們已實施結構化、分層級的問題處理流程，旨在提供及時有效的回應，並通過多種渠道提供持續的技術支持，包括遠程解決及現場訪問。此外，我們收集有關如何改進解決方案的反饋，回應客戶建議，並採取全生命週期的客戶支持方法，為客戶提供從引導、部署、系統集成、培訓到維護的全程支持。通過提供響應迅速的售後支持，我們旨在幫助客戶最大限度地減少中斷，並最大化其從我們解決方案中獲得的價值。

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並無遇到任何對我們的品牌、業務或經營業績產生任何重大不利影響的客戶投訴，或任何重大銷貨退回或退款。

供應商及採購

於往績記錄期間，我們的供應商主要包括各類服務供應商(彼等提供臨時、輔助或補充服務作為我們整體解決方案的一部分)。具體而言，為交付我們的醫學學術活動解決方案，我們與提供為活動參與者安排場地、差旅及住宿、影音及其他設備租賃、材料製作及現場技術支持等服務的多元化專業供應商網絡合作，而我們則專注於解決方案的數字化部分。我們亦聘請貢獻者透過我們的用戶互動平台開發及提供醫療內容，以作醫師互動及醫師間教育用途，並聘請雲端服務供應商以支持我們的雲端系統。就我們的會場機器人而言，我們聘用第三方合約製造商，彼等根據我們的技術規格及營運需求定製生產。我們已為我們的會場機器人開發機器人控制系統，其與中國眾多服務機器人製造商所生產的機器人硬件兼容。

業 務

我們已建立採購體系，以支持及時供應高品質服務，同時優化成本。我們的專職採購團隊管理供應商關係，並在整個採購過程中執行質量標準及實施風險管理措施。我們通過與主要供應商建立戰略關係以及分析市場狀況及我們的商業化戰略來監控定價並管理波動。

我們通過多種渠道識別潛在供應商，並根據服務質量、交付及時性、客戶服務能力、滿足我們技術規格的能力、質量控制體系、行業專長及財務穩定性等標準評估候選供應商。我們的採購團隊通過核實潛在供應商的業務資質並審查其行業認證及監管合規情況，對其進行初步評估。經甄選後，我們會根據服務一致性、準時交付表現、價格競爭力、技術支持及響應能力等多個因素持續評估供應商。

我們維持多元化及動態的供應商基礎。我們與供應商密切合作，以推動質量、成本降低及營運表現的持續改進。我們系統化的採購及供應商管理流程使我們能夠維持穩定的供應鏈，同時確保及時交付以滿足營運需求。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並無與供應商發生任何重大糾紛或在採購方面遇到困難，且我們的供應商設定的價格並無重大波動，我們的供應商亦無重大違約或重大延遲交付。儘管我們相信已與主要供應商建立穩定關係，但我們無法保證總能(倘能)以類似條款維持該等關係，因此面臨與持續合作中斷相關的風險。詳情請參閱本文件「風險因素—與我們的業務及行業相關的風險—我們在營運中與第三方供應商的安排減少了我們對產品的質量、開發及部署的控制，並可能對我們的業務、財務狀況、經營業績及前景造成重大不利損害」一節。鑑於我們的供應品性質相對同質、我們的採購能力以及市場上可得供應商的廣泛性，我們相信，倘有需要，我們將能夠找到可提供質量及價格相若的替代品的替代供應商。

業 務

於往績記錄期間，我們通常與主要供應商訂立框架協議，以提供我們產品所需的配套服務，該等協議載列規管合作關係的一般條款及條件。我們其後根據我們的實際採購需求，按框架協議下達單獨的採購訂單。該等框架協議的主要條款載列如下：

期限	框架協議的期限通常為一至兩年。
採購金額及付款	框架協議下通常無最低採購義務。我們根據框架協議下達採購訂單進行具體採購，而付款條款載於各採購訂單中。
爭議解決	任何合約糾紛須透過雙方協商解決。倘無法達成協議，任何一方均可向法院提起訴訟。
終止	倘供應商在履行其於協議項下的責任時違反適用法律或法規，我們有權終止該協議。

主要供應商

於往績記錄期間各期間，來自我們五大供應商的採購額分別為人民幣18.8百萬元、人民幣27.0百萬元及人民幣21.0百萬元，分別佔我們同期總採購額的13.4%、17.6%及20.1%；於往績記錄期間各期間，來自我們最大供應商的採購額分別為人民幣5.6百萬元、人民幣8.8百萬元及人民幣7.5百萬元，分別佔我們同期總採購額的4.0%、5.7%及7.2%。

業 務

下表載列於往績記錄期間我們五大供應商的詳情：

2023年五大供應商

供應商	採購額	佔總 採購額 百分比	所採購 服務	關係年期	結算期限*	背景	營運規模
	人民幣 千元	%					
供應商A.....	5,582	4.0	為醫學學術活動參與者作出的差旅安排(機票/火車票等)	自2023年4月起	90天	一家於2007年註冊成立、總部位於江蘇的公司，主要提供數字化及智能化企業行政服務，包括企業差旅管理及國際物流	註冊資本約人民幣87.1百萬元
供應商B.....	3,678	2.6	為醫學學術活動參與者作出的場地及住宿安排	自2016年11月起	50天	一家於1996年註冊成立、總部位於上海的公司，經營一個用於舉辦大型國際活動及商業論壇的綜合場地	註冊資本為人民幣660百萬元
供應商C.....	3,543	2.5	為醫學學術活動參與者作出的差旅安排(機票/火車票等)	自2022年7月起	70天	一家於2010年註冊成立、總部位於山東的公司，主要從事提供綜合運輸及相關增值服務，以及為商務差旅提供一體化數字解決方案	註冊資本為人民幣21百萬元
供應商D.....	3,355	2.4	為醫學學術活動參與者作出的差旅安排(機票/火車票等)	自2021年6月起	90天	一家於2018年成立、總部位於北京的公司，主要從事提供綜合企業差旅服務，包括差旅管理及活動服務	註冊資本為人民幣100百萬元
供應商E.....	2,649	1.9	現場技術支持，主要為用於醫學學術活動的影音內容製作	自2022年1月起	90天	一家於2018年註冊成立、總部位於北京的公司，主要從事提供視覺設計、文創服務及活動多媒體解決方案	註冊資本為人民幣100,000元
總計.....	<u>18,807</u>	<u>13.4</u>					

業 務

2024年五大供應商

供應商	採購額 人民幣千元	佔總 採購額 百分比 %	所採購 服務	關係年期	結算期限*	背景	營運規模
供應商F.....	8,849	5.7	為醫學學術活動參與者作出的差旅安排(機票/火車票等)	自2023年12月起	60天	一家於2021年註冊成立、總部位於山東的公司，主要從事提供網絡信息技術服務及航空銷售代理服務	註冊資本為人民幣10百萬元
供應商G.....	7,022	4.6	為醫學學術活動參與者作出的差旅安排(機票/火車票等)	自2023年9月起	60天	一家於2003年註冊成立、總部位於上海的公司，主要從事提供國內旅遊、商務及獎勵旅遊、活動及展覽服務	註冊資本為人民幣62百萬元
供應商B.....	4,129	2.7	為醫學學術活動參與者作出的場地及住宿安排	自2016年11月起	70天	一家於1996年註冊成立、總部位於上海的公司，經營一個用於舉辦大型國際活動及商業論壇的綜合場地	註冊資本為人民幣660百萬元
供應商H.....	3,784	2.5	為醫學學術活動參與者作出的差旅安排(機票/火車票等)	自2023年11月起	90天	一家於2023年註冊成立、總部位於上海的公司，主要從事提供通用航空服務及信息技術諮詢服務	註冊資本為人民幣1百萬元
供應商I.....	3,232	2.1	為醫學學術活動參與者作出的差旅安排(機票/火車票等)	自2024年9月起	60天	一家於2023年成立、總部位於上海的公司，主要從事提供票務代理服務、商務服務以及活動及展覽服務	註冊資本為人民幣1.5百萬元
總計.....	27,016	17.6					

業 務

截至2025年9月30日止九個月五大供應商

供應商	採購額	佔總 採購額 百分比	所採購 服務	關係年期	結算期限*	背景	營運規模
	人民幣 千元	%					
供應商I.....	7,548	7.2	為醫學學術活動參與者作出的差旅安排(機票/火車票等)	自2024年9月起	80天	一家於2023年成立、總部位於上海的公司，主要從事提供票務代理服務、商務服務以及活動及展覽服務。	註冊資本為人民幣1.5百萬元
供應商F.....	5,000	4.8	為醫學學術活動參與者作出的差旅安排(機票/火車票等)	自2023年12月起	80天	一家於2021年註冊成立、總部位於山東的公司，主要從事提供網絡信息技術服務及航空銷售代理服務	註冊資本為人民幣10百萬元
供應商B.....	3,353	3.2	為醫學學術活動參與者作出的場地及住宿安排	自2016年11月起	50天	一家於1996年註冊成立、總部位於上海的公司，經營一個用於舉辦大型國際活動及商業論壇的綜合場地	註冊資本為人民幣660百萬元
供應商J.....	2,614	2.5	醫學學術活動的現場實施及相關設備租賃	自2023年11月起	90天	一家於2023年註冊成立、總部位於上海的公司，主要從事提供策劃、活動管理以及貿易展覽及活動的綜合解決方案	註冊資本為人民幣500,000元
供應商H.....	2,518	2.4	為醫學學術活動參與者作出的差旅安排(機票/火車票等)	自2023年11月起	70天	一家於2023年註冊成立、總部位於上海的公司，主要從事提供通用航空服務及信息技術諮詢服務	註冊資本為人民幣1百萬元
總計.....	<u>21,033</u>	<u>20.1</u>					

附註：

* 乃按構成相應採購金額的合約的平均結算期計算。

於往績記錄期間，我們使用銀行轉賬向我們上述五大供應商付款。於往績記錄期間各期間，我們的五大供應商均為獨立第三方。就董事所深知，概無董事、彼等各自的緊密聯繫人或任何於最後實際可行日期擁有我們已發行及發行在外股本5%以上的股東於往績記錄期間各期間於我們任何五大供應商中擁有任何權益。

業 務

我們的技術

我們的技術方法結合了開源模型的優勢與專有微調及場景定制工作流程集成。我們首先利用領先基礎模型的穩健性、可擴展性及快速創新週期作為基礎層。在此基線上，我們利用特定領域的多模態醫學證據進行專有微調，以優化性能，使其符合醫師使用獨有的準確性及可靠性。這有助於核心算法既具技術相關性，又能適應醫療場景的現實挑戰。除算法微調外，我們專注於基於場景的編排，即將模型及工具系統地集成到為不同部署環境量身定制的實用工作流程中。通過設計反映實際用戶旅程的模塊化、可配置管道，我們能夠以靈活及快速迭代的方式交付增值的AI能力。該戰略使我們能夠在利用全球人工智能進步的同時保持專有差異化，使我們的產品既具創新驅動，又直接適合機構客戶及醫師用戶不斷變化的需求。它還支持以具有成本效益的方式高效分配資源、加速部署及持續改進功能。

特定領域多模態大語言模型

我們已開發出我們的萬怡醫療領域多模態大語言模型，其適用於醫師人才發展的應用。我們以提供強大自然語言理解、廣泛通用知識庫及流暢生成能力的通用開源模型為基礎，通過特定領域的訓練及微調進一步開發及增強該模型。重要的是，醫療信息相關服務要求高標準的問責制及專業性，對精確性及可靠性有嚴格要求。通過利用專門的數據集、對齊及評估來強化基礎模型，我們將精力集中在我們產品所針對的高風險垂直場景上，以提供值得信賴的輸出。

具體而言，我們使用符合嚴格循證標準的專業醫學語料庫，對基礎模型進行有針對性的指令訓練。在我們的解決方案部署過程中，我們已積累與醫師專業發展相關的多模態專業醫學內容，例如教學視頻、文獻及圖像。該真實世界醫學內容由大量經許可獲取的學術出版物作為補充。所有輸入均通過標準化的預處理流程：

- **標準化及去識別化。**多模態輸入被規範化為一致的格式，並通過自動去識別化處理，僅保留適合模型訓練及評估的特徵。
- **視頻處理。**音頻被轉錄，動態元素(例如幻燈片及動作提示)被逐幀分析，以將視頻流轉換為結構化的圖像—文本對。

業 務

- **結構化及映射。**清理後的內容繼而通過命名實體識別(NER)及關係提取進行處理，並映射到我們的內部醫學知識圖譜，以支持一致的查詢。
- **更新頻率。**我們亦監測領先的期刊及行業指南，並進行定期錄入及解析，以保持語料庫的時效性。

通過在該等結構化數據集上進行訓練及微調，並通過線下基準測試及有人監督的受控真實世界評估來驗證模型性能，我們的模型達到了相關用例的預定準確性及可靠性閾值。此外，鑑於我們的模型應用於專業環境，我們採用了一系列措施來使輸出結果基於可靠來源，包括：

- 一個檢索增強生成工作流程，其首先解析用戶意圖，並在我們的私有證據數據庫內執行高精度檢索；
- 將從權威文獻中檢索到的證據區塊注入到我們的模型上下文中，並對每項實質性聲明進行強制性的引文級別的溯源；
- 在一個質量治理框架內運行的實時檢查，可攔截及糾正無法與基礎文獻匹配的內​​容；及
- 干預及糾正機制，用戶可透過簡單點擊或自然語言指令糾正人工智能，而系統會將該糾正行為視為人類回饋強化學習的負樣本，以防錯誤再次發生。

在模型及部署定制化方面，我們的模型架構解決了通用AI模型在醫療專業性方面的局限性，同時優化了推理成本。我們並非追求越來越大的參數規模，而是從開源基礎開始，利用高質量、以指令為中心的醫療數據集對其進行微調，以創建一個專為醫師發展場景量身定制的專業化垂直模型。為進一步管理資源需求及提高響應能力，我們通過向量數據庫實施語義緩存，使系統能夠對高度相似的頻繁查詢返回預先計算的答案，從而減少冗餘的計算資源消耗。此外，我們應用模型量化及蒸餾技術來優化我們的部署，降低每次推理的顯存使用量，提高處理速度，並為免費及低成本的專業用途支持具有成本效益的可擴展性。該模型已通過上海市醫療大模型應用檢測驗證中心的評估，涵蓋安全(包括一般及醫學倫理安全)及性能評估。具體而言，在協助醫師解讀科學文獻及設計臨床試驗的應用場景中，該模型進行了全面的能力評估，該評估使用BERTScore作為生成文本與參考文本之間語義相似度的指標，並使用Macro-Recall作為關鍵信息覆蓋率的指標。

業 務

基於我們的多模態大語言模型，我們整合了多種應用層及系統級技術，以進一步增強真實世界的使用。例如，我們實施了多模態交互功能，以改善用戶體驗及系統可靠性。通過利用低延遲自動語音識別及實時視覺處理等技術，用戶可從類似於自然人類對話的快速、自然的語音及圖像交互中受益。

工作流程編排引擎

我們的流程編排引擎基於雲原生微服務架構構建，旨在通過將我們的醫療領域多模態大語言模型的多模態感知轉化為跨高併發業務工作流程的協同執行，以支持大規模任務自動化。該引擎採用計算與存儲分離的模式，將工作流程狀態持久化於高性能分佈式數據庫中，同時維持無狀態計算節點。通過利用容器編排技術，其可在數秒內動態啟動數千個計算容器，以應對流量激增。這種水平可擴展的架構有助於為全國性的協作需求提供一致而可靠的服務。

此外，通過標準化的中間件及物理接口端點增強系統能力，將文本、語音、視覺信號及個人反饋等多模態感知轉化為協調行動。例如，機器人終端及設備節點將線上分析與真實世界活動相連接，從而實現能夠響應數字背景及物理事件反饋的動態工作流程。該架構允許自動化任務協調，系統工具根據來自文檔、語音輸入、現場視覺信號及用戶交互的洞察來觸發及執行活動。該過程形成一個閉環，其中真實世界的反饋（例如醫師在線下場所的響應）被數字化，並用於持續優化推薦算法及提升服務交付。該引擎支持跨設備及環境的工作流程嵌入及綜合反饋，從而增強用戶體驗及組織洞察力。通過多模態渠道捕獲的信息被用於實時決策制定以及系統推薦及活動的迭代優化。

基於該工作流編排引擎，我們已開發一系列專為醫學學術活動、數字教育及協作研究而設的雲平台及系統。該等平台利用該引擎的可擴展能力，於各種醫療衛生場景提供強勁的自動化、實時反饋整合及經優化的用戶體驗。

機器人邊緣智能

我們開發了機器人控制系統，為我們的人形服務機器人及交互式調研機器人提供動力，旨在複雜的真實世界環境中支持醫學學術活動。該等機器人配備了邊緣計算模塊及實時導航算法，例如輕量級SLAM，能夠規避障礙物，以支持在人流密集的活動中不間斷及安全地運行。

業 務

我們的機器人能夠在動態環境中實現自主執行。在收到高級別、有時甚至是模糊的指令後，彼等會自主將該等指令分解為一系列原子動作，即移動、視覺搜索、語音交互及任務執行，而無需依賴手動遠程控制。我們的雲系統採用解耦的中間件架構整合機器人，從而可靈活控制及協調電機、傳感器及移動底盤等各種硬件組件。在軟件層面，我們建立了統一的接口，可在包括輪式機器人及人形機器人在內的各種機器人形態上無縫部署控制邏輯。這種軟硬件分離支持快速適應不同的服務需求。

我們的雲架構

我們的後端技術系統基於雲原生架構構建，利用微服務及容器化技術實現服務解耦及彈性擴展。在基礎設施層面，我們在不同地理位置採用多數據中心、雙活部署策略，提供高可用性及強大的災難恢復能力。我們的系統旨在達到可用性目標(服務水平協議(SLA)高達99.99%)，具體取決於服務範圍及依賴關係。

- **可擴展性。**我們的技術系統採用事件驅動的異步架構。通過任務／消息隊列及分佈式工作節點解耦流程，我們的系統支持大規模用戶訪問、優化數據存儲及高效分配計算資源，即使在高並發負載下也能實現無縫運行。
- **互聯互通性。**我們開發了高度靈活的集成中間件及標準化的API網關，可實現與各種第三方系統的快速、低代碼配置及連接。我們的系統與領先的支付提供商、主要醫學學會／協會繼續醫學教育學分系統及各種物流服務平台集成，支持業務流程的端到端自動化。

我們的內置直播系統利用全球內容分發網絡及分佈式流媒體服務，並通過智能路由及負載均衡進行增強。該系統提供低延遲、高畫質的流媒體，並針對需要高可靠性及平滑擴展的大規模並發場景進行了專門優化。

業 務

信息系統安全是我們長期以來的承諾，我們對此給予高度重視。我們的技術系統在設計及運營上符合等級保護制度三級要求，涵蓋物理、網絡、主機、應用及數據安全層的技術及管理控制。我們實施多級加密、基於角色的訪問控制、安全審核及全天候威脅監控等安全保障措施。我們的安全框架涵蓋底層網絡、應用程序開發及組織治理：

- **網絡基礎設施。**我們部署企業級Web應用防火牆(WAF)、入侵檢測與防禦系統及DDoS緩解服務。該等控制措施協同工作，以識別及阻止各種網絡攻擊，有助於確保服務的連續性及穩定性。定期滲透測試模擬真實世界的攻擊場景，以發現SQL注入及跨站腳本等漏洞，並及時加以解決。我們的網絡架構使用虛擬私有雲及安全組來實施嚴格的邏輯隔離，將核心系統與外部環境分離，限制橫向移動並保護關鍵資產。
- **應用程序開發。**從構思、設計到開發、測試及部署，安全性貫穿整個軟件開發生命週期。我們的開發實踐遵循行業標準，並利用靜態應用安全測試及動態應用安全測試進行代碼及應用程序掃描，降低安全缺陷的風險。我們定期進行第三方漏洞評估及滲透測試，並建立穩健的事件響應機制，以助確保任何已識別的風險都能在閉環流程中得到快速處理及修復。
- **組織合規管理。**安全職責在各部門及人員之間明確分配，以維持問責制及有效治理。所有僱員均須簽署保密協議，並參加定期、嚴格的信息安全意識及技能培訓。這種持續的教育加強了我們的人為防火牆，並鞏固了整個集團的安全文化。

我們的董事會共同負責制定信息系統安全策略及在重大信息事件中作出決策。在其監督下，我們的管理層監督與我們業務營運相關的信息系統安全事宜，我們亦有專門的技術人員維護我們的技術系統及執行我們的信息系統安全政策。由於數據及其他相關信息的充分維護、存儲及保護對我們的成功至關重要，我們擬持續投資於信息系統安全。我們已制定內部控制政策及風險管理機制，旨在確保數據及信息安全、優化數據治理、保護我們客戶、業務合作夥伴、僱員及其他第三方的利益，以及遵守適用的法律法規及通行的行業慣例。詳情請參閱本節「風險管理及內部控制—數據及信息系統安全風險管理」。

業 務

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們概無經歷任何重大系統故障、數據洩露、黑客攻擊或損失或信息洩露事件。然而，我們在營運中面臨信息系統及數據安全相關的風險。我們可能成為網絡攻擊、分佈式拒絕服務攻擊、黑客及網絡釣魚攻擊、安全漏洞、計算機惡意軟件及其他惡意互聯網活動的目標。有關我們可能遇到的信息系統安全風險詳情，請參閱本文件「風險因素－與我們的業務及行業相關的風險－針對我們系統及網絡的安全漏洞及攻擊，以及任何潛在由此導致的洩露或未能保護機密及專有信息的情況，均可能損害我們的聲譽、導致對我們提起法律責任，並對我們的業務、財務狀況、經營業績及前景產生重大不利影響」一節。

研究與開發

隨著人工智能技術的不斷快速發展並融入醫師的學術交流、教育及研究流程，我們開發創新技術、設計新產品及增強現有產品的能力對於維持我們的市場領先地位至關重要。這在很大程度上取決於我們對研究與開發的持續投入。因此，我們已在研究與開發活動中投入大量資源。

我們的研究與開發方法從根本上以在我們的核心市場中不斷識別及實現產品市場契合度為中心。我們對目標客戶的工作流程及醫師用戶的需求進行深入分析，並評估新技術在自動化或解決彼等最具挑戰性、未解決的痛點方面的潛力。該策略使我們能夠確定特定場景下的優先研究與開發重點領域，並據此安排我們的內部工作。通過快速的開發週期及敏捷的技術迭代，我們旨在提升新能力並推出新產品，以實現我們客戶及用戶工作流程的持續智能轉型，推動持續及加速增長。我們的另一項研究與開發指導原則是利用不斷發展的技術，隨著時間的推移降低我們的交付成本，以增強我們產品的競爭力並開拓新的市場機遇。我們的商業成就證明了這種務實的、場景驅動的創新策略的有效性。我們的智能機器人及多模態AI模型的開發與應用等成功舉措已證明，專注於實際應用及快速迭代為我們的業務帶來了切實的增長及營運動力。有關我們於往績記錄期間的研發開支及研發開支會計政策的詳情，請參閱本文件「財務資料－綜合損益表選定組成部分的說明－研發開支」及「財務資料－關鍵會計政策、判斷及估計」各節。

業 務

我們擁有一支快速壯大的研究與開發團隊，截至2025年9月30日由62名專職人員組成，佔我們於同日僱員總數的28.1%。我們的研究與開發團隊擁有橫跨人工智能、軟件工程、雲計算及分佈式系統、網絡安全、質量保證及用戶體驗設計等多個技術領域的集體專長。我們的研究與開發人員通過整合人工智能模型及算法、軟件應用程序及分析、雲原生基礎設施、自動化測試及安全合規，參與我們技術開發及部署的全過程。該等多學科能力使我們能夠滿足複雜的項目要求，並支持在各種用例中開發及部署數字化及智能化產品。

我們的研究與開發流程

我們的技術開發流程以目標客戶及醫師用戶在工作流程中遇到的挑戰為指導。我們的研究與開發人員與我們的部署團隊緊密合作，以開發高質量的產品，追求可持續創新並擴展我們的技術邊界。通過這項工作，彼等亦積累了寶貴的經驗及專有技術，進一步增強了我們的研究與開發能力。鑑於醫療信息領域固有的嚴肅性及責任，我們已就我們產品所涉及的技术建立並嚴格遵循嚴謹的研究與開發流程。主要步驟包括：

- **立項。**在開始階段，我們在提供產品的過程中進行詳盡的市場研究，包括客戶及用戶訪談、競爭對手分析及行業趨勢研究，以確定真正的市場需求及痛點。該等見解被轉化為可量化的要求(例如，性能指標及用戶體驗標準)。然後，我們從技術、財務及時間線角度評估項目的可行性。此後，提交一份正式的項目提案，詳細說明目標、預算及資源分配。經領導批准後，組建一個跨職能核心團隊，通常由項目及產品經理以及各種工程師及設計師組成，並明確界定角色及職責。
- **項目規劃。**在規劃階段，我們使用工作分解結構來定義項目範圍，以明確可交付成果及邊界，並安排原型完成及測試簽收等里程碑。資源規劃估計所需的人員、工具及成本。風險管理不可或缺，需主動識別技術及市場風險，並制定緩解策略。技術應用設計指明功能模塊、接口合約及傳輸流程。技術選擇決定了最佳語言及框架。我們採用低保真及高保真的快速原型設計來驗證核心功能。

業 務

- **項目執行。**我們採用敏捷開發方法，根據項目計劃迭代完成模塊開發。我們實施嚴格的編碼標準及文檔記錄，並由版本控制支持。通過自動化的構建、測試及部署管道實現持續集成。在多個層面進行嚴格測試：(i)開發人員進行單元測試；(ii)集成測試以核實模塊交互；(iii)模擬真實場景的系統測試(包括壓力及兼容性測試)；及(iv)用戶驗收測試以確認開發滿足預設需求。
- **項目定稿。**部署及上線準備工作包括配置生產環境、網絡設置及安全控制。我們使用分階段發佈策略，如金絲雀測試或A/B測試，在監控穩定性的同時逐步增加流量。最終驗收涉及對可交付成果的徹底核實，包括文檔、代碼庫及測試報告。績效評估比較計劃與實際進度、成本及質量，並對偏差進行根本原因分析。將經驗教訓記錄並歸檔，以增強組織流程資產。
- **持續優化。**上線後，我們通過基於日誌分析及響應時間及錯誤率等性能指標的實時監控及警報來維持穩健的營運。用戶反饋及行為分析推動持續改進。未來版本的路線圖與市場演變及技術進步保持一致，以保持我們產品的競爭力及吸引力。

除了我們的技術能力，深厚的垂直領域專有技術對於我們解決方案的商業相關性及實際影響至關重要。我們認識到，技術創新必須輔以對醫師、醫學學會／協會、醫藥及醫療器械公司以及其他醫療行業參與者獨有的監管框架、工作流程複雜性及營運現實的細緻把握。在醫療衛生行業參與者需求的指引下，並憑藉自成立以來積累的豐富項目實施經驗，我們不斷將來自真實世界醫療環境、監管發展以及客戶及用戶反饋的見解融入人工智能模型的開發及我們特定領域知識庫及圖譜的完善中。這一持續的過程有助於將我們的資源引向最有意義的機遇，並保持我們解決方案的可靠性、安全性及有效性。通過利用我們的垂直領域專有技術，我們能夠設計出包括產品信息腳本及工作流程模塊在內的功能，從而增強醫療行業參與者之間的用戶互動。我們的專長還使我們能夠簡化開發週期，評估新舉措的商業可行性，將我們的技術與行業標準進行對比，並評估我們的研究與開發投資的效率及回報。

業 務

我們的醫學內容團隊

我們的內部醫學內容團隊領導並監督可通過我們的用戶互動平台訪問的醫學內容的開發及發佈。該團隊負責持續挑選及編輯醫學文獻、臨床指南、專家共識聲明及權威病例研究，共同提升我們醫學知識庫的全面性及時效性。我們的團隊定期對近期循證研究及學術活動議程進行深入解讀，編寫簡潔摘要及主題簡報，並根據不同醫師群體的不同專業水平及閱讀偏好進行調整。如需納入第三方版權材料，我們會事先獲得權利人的授權，並提供適當的引文。對於有外部醫學專家參與的課程視頻及直播，我們與相關貢獻者建立合作關係，並在徵得其同意後上傳此等內容。我們的醫學內容團隊由來自醫學、臨床研究及醫療保健傳播等領域、具有不同背景的專業人士組成。團隊成員通常擁有醫學或生命科學學位，並具備臨床實踐、醫學寫作或學術研究的實踐經驗。彼等的培訓背景及先前經驗為循證醫學及監管要求提供了堅實的基礎。此等對醫學出版標準的熟悉，以及對醫療保健發展的持續關注，有助於確保開發及發佈的內容準確、相關，並符合醫療專業人員的需求。

數據安全及私隱

我們受有關網絡安全、隱私及數據保護的各種法律法規的約束。有關該等法律法規的詳情，請參閱本文件「監管概覽—有關網絡安全、數據安全及個人信息保護的法規」一節。

為在我們的業務營運中完成交易及交付解決方案，我們通常會收到通過我們部署的系統生成的業務數據。就我們的醫學學術活動全流程解決方案而言，該等業務數據主要包括活動日程、學術演講材料、活動記錄及由我們交付的線上及線下接觸點（例如互動界面及會場機器人）促成的活動參與者互動所產生的內容。就我們的客戶與我們而言，我們乃技術支持提供商，而該等數據的處理由我們的客戶全權酌情決定。就我們的醫學學習與教育數字化解決方案而言，該等業務數據主要包括(i)我們的客戶通過我們交付的機構端系統訪問及生成的數據（其處理由我們的客戶全權酌情決定）；及(ii)我們的客戶提供的醫療信息，例如產品規格、病例分析及治療信息，其不涉及個人信息。

業 務

我們的業務營運還涉及通過我們的用戶互動平台收集、存儲及處理個人數據。我們全面致力於遵守適用的數據保護及私隱法律，並保護用戶數據。我們收集的個人數據僅限於身份及註冊詳情，如姓名、用於醫師核實的專業證書、賬戶設置、基本訪問日誌及互動記錄。所有該等數據均在獲得我們用戶事先同意的基礎上，並根據相關法律法規要求獲取。業務數據及用戶數據均安全地存儲在我們控制的環境中。我們不會與任何第三方共享該信息，任何披露僅限於法律規定的情況或客戶／用戶授權的轉移。

我們已通過並實施了健全的數據安全及個人信息保護內部控制框架。我們的協議涵蓋數據活動的整個生命週期，即收集、存儲、處理及使用、正確使用、轉移及披露，以及保留及銷毀，具體包括：

- **數據收集。**我們嚴格遵守數據最小化原則，僅收集為滿足我們產品功能要求所必需的數據。在任何階段均不收集無關信息。
- **數據存儲。**我們環境中的所有業務及用戶數據均使用行業領先的AES-256靜態加密進行保護。數據存儲在符合等級保護制度三級要求的安全環境中，具有強大的物理安全、環境控制及網絡防禦能力。
- **數據處理及使用。**在內部，我們實施嚴格的基於角色的訪問控制及最小權限原則。對數據的訪問、查詢及操作需要身份驗證及權限批准，確保只有授權人員才能在其指定範圍內訪問數據。對於數據分析及模型訓練等內部場景，所有用戶相關信息均經過假名化、匿名化或其他去識別化技術處理，以保護私隱。每次訪問及操作均被妥善記錄在防篡改的審核記錄中，並由我們的安全團隊定期審查，以監控及追蹤任何異常活動。
- **數據傳輸及披露。**所有數據傳輸，無論是通過公眾網絡還是專用網絡，均使用TLS 1.2或更高版本進行傳輸中加密，有助於防止攔截、篡改或劫持。未經用戶明確授權或法律法規要求，我們不會向任何第三方轉移或披露個人數據。
- **數據保留及銷毀。**我們對數據保留期有明確的政策。超出業務需求或法定保留要求的數據將按計劃清理。數據銷毀採用安全、不可逆的方法進行，如多次覆蓋或物理銷毀，旨在使已刪除的數據無法恢復。

業 務

我們認為，我們上述有關數據安全及私隱的政策及做法符合適用法律及普遍的行業慣例。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，據董事所深知，並無發生會對我們的業務營運造成重大不利影響的數據或個人信息洩露事件、由主管政府機關或第三方就人格權侵犯或數據保護對我們提起的待決或威脅調查、處罰、訴訟或其他法律程序。我們的中國法律顧問認為，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的數據私隱常規在所有重大方面均符合現行法律法規的要求。

由於監管制度發展迅速，我們將繼續監測數據安全及私隱領域的立法發展。為減輕任何監管變動的潛在影響，我們已對我們的網絡安全、數據合規及個人數據保護狀況進行了全面審查，並已採取措施以維持在所有重大方面遵守現行有效的法律法規，包括內部控制政策及程序。儘管如此，我們仍面臨與此相關的監管不確定性風險。詳情請參閱本文件「風險因素－與我們的業務及行業相關的風險－遵守有關（其中包括）網絡安全、信息安全、隱私及數據保護的不斷演變的法律法規可能會成本高昂，並迫使我們對業務做出不利的變更，這可能導致負面公眾輿論、法律訴訟、業務暫停或中斷、營運成本增加，或以其他方式損害我們的業務」。

平台內容合規

我們用戶互動平台上的內容須經過嚴格、多階段的審查流程，以確保質量、精準度及合規性。此內容審核流程主要包括：(i)初步編輯審核，以評估準確性、專業性及時效性；(ii)使用人工智能工具進行自動篩查，以檢測事實不一致、不當語言或監管風險；(iii)由我們的醫學內容團隊成員進行實質性審查，以評估科學完整性、專業相關性及清晰度；及(iv)由團隊主管進行最終審核及批准，以確認遵守適用標準及政策。對於項目執行過程中產生的醫學內容，在發佈前會由客戶的負責部門或專人進行額外審核。為維護發佈內容的完整性及合法性，我們在每個審核階段都實施了嚴格的內容政策，包括(i)所有發佈的內容均須真實、客觀及公正，嚴禁發佈未經核實的信息；(ii)內容必須嚴格遵守適用的法律法規；及(iii)內容不得侵犯第三方的知識產權，並在適用時清楚註明出處。用戶可通過我們的通知機制報告不當或不準確的內容，任何此類報告將由我們的醫學內容團隊處理，該團隊隨後會進行核實並作出回應。倘發現錯誤，我們將採取糾正措施或根據需要移除該等內容。我們相信，我們的醫學專業知識、程序及保障措施，能夠加強

業 務

我們維持在用戶互動平台上發佈的學術醫學信息質量的能力。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並無因我們平台上顯示的醫學內容或與之相關而對我們提出任何重大索賠或糾紛，亦無對我們的業務、財務狀況或經營業績產生重大不利影響。

銷售及營銷

我們主要通過自有銷售團隊向客戶營銷我們的解決方案，該團隊由我們的高級管理團隊領導，彼等對醫療行業參與者（從醫師及醫療機構到醫藥及醫療器械公司）的需求以及將我們的產品應用於其活動的機會有深入的見解。憑藉我們領導團隊的經驗、我們的品牌知名度及我們逾十年間建立的行業網絡，我們已與優質客戶建立並維持穩固的業務關係。在我們領導團隊制定整體商業化戰略的同時，我們的內部銷售團隊專注於從新客戶及現有客戶獲得業務機會。同時，我們的銷售團隊與我們的客戶及其他醫療衛生參與者進行定期及實質性對話，使我們能夠收集可行的反饋、豐富我們的平台資源及識別具體需求。此外，我們的解決方案部署團隊負責提出實施計劃，並協助客戶進行基礎工作及協調，因此在我們成功擴大客戶基礎方面發揮著重要作用。於往績記錄期間，我們主要透過回應客戶的報價邀請或招攬以獲得項目機會，此乃基於我們已建立的關係及／或利用我們透過提供近二十年解決方案所建立的聲譽及行業關係。

我們的銷售活動以客戶及醫師用戶的需求為中心。我們力求親身了解彼等的要求及業務計劃，提出可行的項目計劃並高效交付。我們銷售團隊的行業經驗對我們解決方案在不同用例及地區的成功採納及實施至關重要。憑藉該經驗，我們的銷售團隊識別市場趨勢及需求，並與我們的研發人員密切合作，以設計解決方案，解決我們的客戶及醫師用戶面臨的痛點，並及時達到預期。我們組建經驗豐富的項目制解決方案部署團隊，該等團隊了解不同類型客戶的技術要求。通過為類似客戶開發及商業化解決方案，我們亦利用跨客戶協同效應，迭代升級及完善我們的解決方案，從而在可行情況下創造可負擔性並降低銷售、營銷及維護開支。

業 務

定價

我們主要採用成本加成法為我們的解決方案定價，當中經考慮多項因素，例如(i)客戶在所購解決方案中要求的技術功能數量及複雜性。我們的定價政策通常旨在根據所需功能的廣度及深度進行擴展。隨著所涉功能的數量及複雜性增加，整體整合及交付工作亦相應增加；(ii)為提供一站式解決方案產品而需要採購的配套服務的數量及類型，連同其成本；及(iii)需要定製或維護的附帶功能或服務的程度，以及所創造的價值。例如，倘對我們的標準化解決方案有任何定製或調整要求，我們將評估及評定該定製的複雜性。對於定製或調整標準化解決方案的要求，我們評估定製的複雜性。倘需要定製軟件開發，則根據估計工作量(如開發時數)制定預算，以準確反映所涉工作。總體而言，我們的目標是就與我們解決方案相關的配套服務維持穩定且具競爭力的定價，以此作為建立長期客戶關係的基礎，同時通過可證明的價值，將盈利能力集中於由解決問題的技術賦能的部署。

我們平衡解決方案的定價，既考慮涵蓋員工成本、自供應商的採購成本、研發工作及部署後支持的成本因素，亦兼顧包括客戶價值主張、市場份額及獲取行業關係和領域知識在內的戰略目標。我們認為，以具競爭力的價格提供我們的解決方案對我們的持續成功至關重要，我們通過進行市場研究、評估類似應用場景及可比產品市場的現有競爭對手，以及評估我們解決方案的技術複雜性及優勢，來考慮競爭市場動態。該平衡的定價方法支持具競爭力的市場定位，同時保持可持續的業務表現。

雖然我們力求在定價實踐中保持可擴展性及靈活性，但我們參考歷史利潤率水平(例如往績記錄期間的水平)作為每個待執行可比項目的預期盈利水平的寶貴基準。在若干情況下，尤其是在探索我們解決方案的新應用場景時，我們可能會逐個項目地確定定價，當中會考慮到多項因素，包括我們完成項目的預期採購成本、競爭對手的定價以及進入新部署領域的戰略機會。

營銷

我們相信我們的產品不證自明。我們致力於為客戶及醫師用戶創造價值，因為我們最終與彼等共享成功。這反過來使我們能夠利用現有客戶及業務合作夥伴的口碑推薦，以具有成本效益的方式實現自然獲客及擴大我們的市場影響力。

業 務

我們提供整合解決方案，促進醫療信息的共享及應用，匯集整個醫療生態系統的主要持份者，同時賦能醫師的學術交流、教育及研究。通過連接醫師、醫學學會／協會、醫藥及醫療器械公司等參與者，我們加速科學知識的傳播及研究成果向實際應用的轉化。我們的用戶互動平台是我們營銷戰略的核心，其既是協作與創新的樞紐，亦是與行業專業人士互動的強大門戶。該方法使我們能夠有效地積累寶貴的行業資源、建立持久的合作夥伴關係並提升我們在醫學界的品牌影響力。

此外，我們的市場推廣策略利用與早期採用者的合作，例如醫療保健領域聲譽卓著且具影響力的客戶。通過與該等行業領導者合作，我們能夠建立寶貴的領域專長，並通過選定的示範性用例展示我們解決方案的有效性。一旦我們的價值主張得到證明，我們便可利用增強的市場洞察力、重大合作帶來的聲譽收益及擴大的行業關係網絡，迅速擴大在其他優質客戶中的業務版圖並加深行業滲透。同時，該等客戶的行業領導地位及廣泛資源有助於我們進入新地區及本地市場、創造追加銷售機會及建立長期合作關係。除此核心戰略外，我們亦通過多種渠道提高新舊解決方案的知名度，包括參加行業研討、活動、論壇及圓桌活動，以展示我們的能力並與行業參與者建立關係。

質量控制

我們致力於為我們的產品保持一貫的高品質。為符合行業標準，我們已建立質量管理體系並制定一套質量控制措施，以密切監控及標準化我們的整個項目立項至部署週期。其涵蓋功能設計、需求及變更控制、工程標準及缺陷管理的監督。每個項目均指派指定人員監督實施，並協助確保我們的解決方案滿足客戶期望，且我們採用嚴格的供應商資格及甄選標準，以保障解決方案的質量及安全。我們的核心技術質量保證實踐包括(i)與持續集成管道集成的自動化用戶界面及API測試；(ii)使用負載、壓力和並發測試進行性能工程，以優化響應時間、吞吐量和資源利用率；及(iii)通過靜態分析、動態測試和漏洞掃描來保證應用程序安全，並對修復進行跟蹤直至完成。總體而言，該等措施支持部署的穩定性、兼容性及安全性，從而降低上線風險並提高營運可靠性。

業 務

知識產權

我們的知識產權對我們的創新至關重要，而創新乃我們成功的基石。我們依賴專利、版權、商標、域名、商業秘密及其他所有權保護法律以及合約條文的組合來保護我們的知識產權。我們已設計及通過多項措施以保護我們的知識產權。有關我們知識產權相關內部控制措施的詳情，請參閱本節「風險管理及內部控制－知識產權風險管理」。

我們的未來成功部分取決於我們能否就與我們產品相關的具商業重要性的技術、發明及專有技術獲得並維持專利及其他知識產權以及專有權利保護。對我們而言，捍衛及執行我們的專利、保守我們商業秘密的機密性，以及在營運中不侵犯、盜用或以其他方式侵犯第三方的有效及可執行的知識產權，亦至關重要。有關我們重大知識產權的詳情，請參閱本文件「附錄五－法定及一般資料－有關我們業務的進一步資料－知識產權」。

截至最後實際可行日期，我們並無涉及任何有關侵犯第三方知識產權的重大糾紛或申索。儘管我們擬積極保護我們的知識產權，但無法保證我們的努力會成功。第三方未經授權使用我們的知識產權及為保護我們的知識產權而產生的開支，可能對我們的業務及營運造成重大不利影響。詳情請參閱本文件「風險因素－與我們的業務及行業相關的風險－我們可能無法充分保護或執行我們的知識產權或防止他人未經授權使用我們的知識產權，這可能會損害我們的業務及競爭地位」一節。此外，第三方可能不時對我們提起訴訟或其他法律程序，指控我們侵犯其專有權利或以其他方式質疑我們知識產權的有效性。詳情請參閱本文件「風險因素－與我們的業務及行業相關的風險－第三方就聲稱我們侵犯其知識產權而提出的申索及其他訴訟可能對我們的業務、財務狀況、經營業績及前景造成重大不利影響」一節。

季節性

我們已經歷且預期將繼續經歷經營業績的若干程度的季節性，主要由於我們解決方案的銷售波動所致。對我們醫學學術活動解決方案的需求通常於下半年較高。因此，我們於上半年產生的收益通常低於下半年。由於該等季節性波動，在單一財政年度內跨期間比較我們的收益及經營業績不一定有意義，且不應作為未來表現的指標。詳情請參閱本文件「風險因素－與我們的財務狀況及需要額外資金相關的風險－我們的經營業績受季節性波動影響」一節。

業 務

競爭

我們在中國醫學學術、教育及研究綜合AI解決方案市場面臨來自其他解決方案提供商的競爭。該市場內的競爭受若干關鍵因素所影響。例如，行業知識至關重要，乃因解決方案提供商需要將AI技術與醫師教育方面的專門醫學知識及實踐經驗相結合。此舉需要與醫療衛生行業參與者建立長期互動，並對監管及合規規定有深入的理解。此外，建立及維持一體化線上線下生態系統的能力至關重要，而成熟的參與者可受惠於透過閉環支持線下及數字互動的強大AI賦能平台。此外，品牌知名度發揮著關鍵作用，乃因解決方案採納者極為重視信任及已獲證實的產品質量。詳情請參閱本文件「行業概覽」一節。

隨著新技術的引進及新市場參與者的進入，我們預計我們面臨的競爭將在未來繼續加劇。此外，我們的部分競爭對手可能擁有較我們更雄厚的資源、更長的企業營運歷史或更廣泛的生態系統聯繫。有關我們面臨的激烈競爭相關的風險詳情，請參閱本文件「風險因素－與我們的業務及行業相關的風險－由於我們經營所在的行業競爭激烈，倘未能有效與我們當前或未來的競爭對手競爭，可能導致定價下行壓力及對我們解決方案的需求減少，繼而可能對我們的業務、財務狀況、經營業績及前景造成重大不利影響」一節。此外，我們亦面臨對高技能人才之競爭，包括管理層、硬件及軟件工程師，以及具備深厚行業知識的其他研發及銷售營銷人員。我們的增長部分取決於我們留住現有員工並吸引新員工的能力。詳情請參閱本文件「風險因素－與我們的業務及行業相關的風險－我們的業務極大程度上取決於我們高級管理層、核心技術人員及其他關鍵員工的持續努力，以及支持我們現有營運及未來增長的稱職人才庫。倘我們未能吸引、招聘及培訓該等人員，我們的業務、財務狀況、經營業績及前景可能會受到重大不利影響」一節。

環境、社會及管治

為推進可持續發展戰略的實施，我們以聯交所上市規則附錄C2中《環境、社會及管治報告守則》為指導，對可能影響我們數據安全、AI倫理和經營業績的ESG相關要素進行深入的辨別和分析。我們將ESG關鍵事項融入日常經營管理、長期戰略制訂以及資本配置規劃等各個維度，使環保、社會責任和治理理念貫穿經營活動的全過程和各環節，推動可持續價值創造。

業 務

ESG事宜的管治框架

我們高度重視ESG治理在企業可持續發展中的核心作用，構建了董事會、ESG委員會、管理層及工作組的三級ESG管治架構。

- 董事會負責對公司所有ESG事宜進行全面監督，設定整體戰略方向。
- ESG委員會作為董事會下設的專業委員會，負責協助董事會進行更深入的ESG事宜審閱、監督及評估，並向董事會提供專業建議。
- 管理層及ESG工作小組負責執行董事會及ESG委員會批准的ESG戰略與政策，管理日常ESG事務，收集和分析ESG數據，建立數據質量控制流程，所有ESG數據均經過內部審計核查，並向ESG委員會匯報工作進展。

董事會作為ESG治理最高決策機構，對ESG治理架構與職責履行承擔最終監督與戰略指導責任，並每年一次發佈《董事會ESG履職自評報告》。董事會成員具備涵蓋公司治理、法律合規、財務審計、可持續發展等多維度的專業背景與互補能力，通過每半年一次的高管深化培訓，提升履職專業度。董事會的職責主要包括：(i)審批我們的ESG戰略、願景與長期目標；(ii)監督ESG重大風險識別、評估與應對機制的有效性；(iii)審閱並批准我們年度ESG報告，確保其真實、準確、完整；(iv)確保管理層建立並維護有效的ESG管理體系；(v)定期聽取ESG工作進展匯報，評估ESG績效達成情況；及(vi)對重大ESG事件作出最終決策。

董事會建立了常態化ESG監督機制，通過在常規會議中嵌入ESG進展簡報、召開ESG專項會議、管理層季度匯報等方式，對ESG戰略目標、關鍵績效指標、重大風險等議題進行分層化、數據驅動的定期檢討。CEO或ESG負責人每季度向董事會提交ESG執行情況報告，含數據、挑戰與改進計劃。董事會每年委託第三方獨立機構對公司ESG表現進行評估，並與行業標杆對比，識別差距。其中，年度

業 務

ESG報告編製與披露計劃每年發佈一次，ESG整體戰略與目標每半年評估一次，關鍵績效指標每季度追蹤一次，重大風險動態監控並每季度回顧，確保ESG相關決策有效落地。

董事會在面臨如股權或資產收購、出售或置換，設立合資企業或戰略聯盟，對外投資，技術許可或知識產權交易以及涉及高環境影響或敏感社會議題的項目合作等重大交易決策時，會將ESG因素作為決策核心考量維度。

- 環境維度重點評估碳排放路徑和綠色計算能效管理水平，確保項目不存在重大環境違法或潛在污染隱患。
- 社會維度審查交易涉及的產品或服務是否符合醫學循證規範與學術倫理標準，涉及AI倫理的項目是否存在算法偏見。就涉及醫生職涯發展或去識別化醫療及科學研究資料的交易而言，本公司將要求交易對手建立完善的資料保護機制。
- 管治維度評估交易對方手的反腐敗機制、董事會獨立性、利益衝突披露及稅務透明度。對跨境交易要求將覆蓋FCPA等反賄賂規定，審查交易結構是否存在激進避稅風險，確保符合稅基侵蝕與利潤轉移 (BEPS) 原則。

我們設立董事會下設的ESG委員會，由獨立非執行董事擔任主席，配備專職秘書與跨部門ESG工作組，負責ESG戰略與政策審議、績效監督、報告管控及體系有效性確認。委員會每年至少召開兩次正式會議，遇重大ESG事件可臨時召集，年度向董事會提交履職報告。ESG委員會的職責主要包括：(i)審議ESG戰略框架及中長期目標；(ii)審閱ESG相關政策；(iii)識別、評估和監控重大ESG風險；(iv)定期審閱ESG關鍵績效指標達成情況；(v)審議年度ESG報告草案；(vi)指導管理層回應投資者及利益相關方的ESG問詢；及(vii)就ESG相關培訓、系統建設等資源配置提出建議。

業 務

ESG委員會建立了ESG體系有效性確認機制，每年對戰略契合度、治理健全性、執行可靠性、披露可信度四個維度進行綜合評估。通過自評、第三方獨立驗證、委員會審議及跟進閉環等程序，對ESG體系的完整性、一致性與執行力進行定期驗證，並向董事會出具有效性評估意見，確保ESG體系能夠有效支撐我們的可持續發展目標的實現。

ESG政策的執行將涉及多個關鍵職能部門人員的參與，我們引導員工在綠色辦公、多元包容、數據隱私保護、AI算法安全性、醫學倫理合規、真實世界醫學學術活動規範與反商業賄賂合規等方面踐行可持續發展理念，通過ESG培訓、內部認可與績效評估等機制，激勵員工將ESG要求融入日常履職。

ESG風險識別和評估

我們意識到ESG相關風險可能對我們的業務運營與長期發展產生多維度影響，從可能性和影響程度兩個維度對已識別的ESG風險進行評估，對所有潛在的風險進行初步評估其潛在影響與發生可能性。我們已識別ESG相關風險如下：

- 1、**數據安全與隱私保護**：我們的數據安全與合規使用面臨信息泄露、違規調用等風險挑戰。我們通過全面推行ISO 27001信息安全管理體系，開展定期數據安全審計，及時排查並整改安全隱患，並嚴格執行員工保密協議，提升數據安全防護意識。
- 2、**能源消耗與碳排放**：我們研發設施及辦公場所電力消耗較高，可能面臨未來碳稅或更嚴格能效監管壓力。通過推進綠色辦公，優化IT基礎設施能效，設定年度節能目標並納入部門考核。
- 3、**廢棄物管理**：針對運營過程中產生的廢棄物，若分類或處置環節不符合規範，可能引發環境合規風險。我們已建立覆蓋全品類的廢棄物分類管理制度，通過與具備專業資質的回收機構建立長期合作機制保障處置合規，並定期組織員工開展環保操作專項培訓。

業 務

- 4、**氣候相關實體風險**：暴雨、高溫等極端天氣事件，可能對供應鏈的穩定運行及辦公場所的正常運營產生不利影響。我們針對關鍵供應商所在地的氣候風險開展系統性評估，以提升極端天氣下的運營抗干擾能力，保障業務持續開展。
- 5、**供應鏈社會責任**：供應商在勞工權益、工作條件及環保合規方面的潛在問題可能間接影響公司聲譽，我們通過將ESG條款納入合約、開展高風險供應商盡職調查、推動核心供應商簽署行為準則強化管控。
- 6、**產品安全與倫理**：醫學研究及技術應用的潛在倫理失範可能引發公眾信任危機，我們通過AI算法倫理審查、設立科研倫理委員會、強化研發人員倫理培訓防控風險。
- 7、**反腐敗與商業賄賂**：我們通過嚴格執行《反商業賄賂政策》、對全體僱員進行廉潔培訓及設立匿名舉報通道，已構建全流程合規防控體系。

我們已對識別的ESG風險明確了各項緩解措施的關鍵節點、實施階段與完成時限。ESG工作小組負責匯總各部門的監控結果，每半年向ESG管理委員會提交《ESG風險管理與內部監控報告》。同時建立突發及重大風險即時匯報機制，經董事會最終確認形成《主要風險登記冊》，我們將根據聯交所的披露要求，在年度報告及ESG報告中對其進行適當披露。

能源

我們認識到能源利用效率的提升對企業可持續發展具有意義，結合公司AI基礎設施與雲平台戰略定位，我們構建了覆蓋能源採購、消耗監控、節能優化、排放管控的全流程管理，推動能源管理與業務運營深度融合、協同推進。

我們明確各相關環節在能源管控中的責任與執行導向，將能源管理要求融入日常運營各場景，形成長效管理機制。在採購環節我們優先選用符合國家一級能效標準的辦公設備，重點採購高效服務器相關硬件，同時建立設備定期維護

業 務

保養制度，保障設備始終處於最佳運行狀態，避免因設備異常導致的能源浪費。我們倡導綠色辦公理念，同時聚焦能效、綠色計算、算力基礎設施碳排放等核心實質性議題，強化核心能耗環節的精細化管理。

下表呈現我們在過往記錄期間的能源消耗情況。

指標	單位	截至12月31日止年度		截至 9月30日 止九個月
		2023年	2024年	2025年
外購電力 ⁽¹⁾	千瓦時	57,086	60,813	21,900
外購電力密度	千瓦時/人	210	223	81
汽油消耗量	升	1,500	1,600	400
汽油消耗密度	升/人	5.5	5.9	1.5

附註：

(1) 此處統計的外購電力範圍僅包括辦公區。

為持續深化節能降耗成效，我們圍繞能源管理全流程推進多維度改進措施，包括：

- 我們逐步將辦公區、生產區等全場景照明設備更換為LED等高效節能燈具，並配套安裝聲控、光控開關，通過技術升級減少無效能源消耗；
- 我們將於2026年第2季度上線能源管理系統(EMS)試點；及
- 我們將提升綠色電力使用比例，在2023年15%使用比例的基礎之上，在2028年底前將提升至超過40%。

通過上述舉措，我們將形成常態化推進機制，持續優化能源利用效率、降低能源消耗強度，以長效化的能源管理實踐，踐行綠色低碳運營理念。

水資源

我們構建了適配業務發展與生態保護需求的水資源管理體系，明確各運營環節水資源管控的責任導向與實施原則，將水資源管理深度融入公司2030年碳中和整體戰略，通過提升水資源利用效率、減少水資源消耗，為可持續發展目標提供支撐。

業 務

我們在衛生間、茶水間等高頻用水場景統一配置節水型水龍頭及潔具，持續推進100%的節水器具全覆蓋。我們建立了常態化管網巡檢機制，定期開展管網運行狀態排查，及時發現並修復漏水點，有效防止管網泄漏與水資源非必要損耗，降低水資源浪費。我們產生的廢水會嚴格通過公司內部配套處理設施進行處理，確保水質達標後再排入市政管網，最大限度降低對周邊水環境的影響。

此外，我們通過常態化節水理念宣導強化全員水資源保護意識，形成全員參與的水資源管理氛圍。我們持續審視管理舉措的有效性與適配性，不斷優化水資源利用方案，以可持續的水資源管理實踐回應利益相關方關切，助力水資源可持續利用與生態文明建設，實現業務發展與水資源保護的協同推進。

溫室氣體排放

我們已建立系統化的溫室氣體排放管理體系，涵蓋排放識別、監測、核算、報告及持續改進等各個環節。於往績記錄期間，我們的溫室氣體排放主要包括範圍1、範圍2和範圍3的排放。範圍1排放主要源自我們擁有或控制的直接排放源，包括我們公司汽油車消耗的汽油量。範圍2排放主要來自我們擁有或控制的設備運營消耗的外購電力所產生的間接排放。範圍3排放指其他間接溫室氣體排放，主要來自員工商旅飞机、火车和高铁的排放。

下表呈現我們在過往記錄期間的溫室氣體排放情況：

指標	單位	截至12月31日止年度		截至
		2023年	2024年	9月30日 止九個月 2025年
範圍1排放 ⁽¹⁾	噸二氧化碳	3.4	3.6	0.9
範圍2排放 ⁽²⁾	噸二氧化碳	30.6	32.6	11.8
範圍3排放 ⁽³⁾	噸二氧化碳	48.7	80.5	39.7
範圍1及2排放	噸二氧化碳	34.0	36.2	12.7
溫室氣體總排放	噸二氧化碳	82.7	116.7	52.4
溫室氣體總排放 密度	噸二氧化碳/人	0.3	0.43	0.19

業 務

附註：

- (1) 我們範圍1(直接排放)的溫室氣體排放主要來自我們直接擁有車輛的汽油消耗。範圍一是根據國家發展和改革委員會頒佈的常見化石燃料特性參數計算。
- (2) 我們範圍2(間接排放)的溫室氣體排放主要來自我們外購電力消耗。外購電力是根據中國生態環境部頒佈的全國電力平均二氧化碳排放因子計算。
- (3) 我們範圍3(其他間接排放)的溫室氣體排放主要來自我們員工商旅飛機、火車和高鐵的排放。

我們將溫室氣體減排納入企業長期發展戰略，在保障業務持續增長的前提下，致力於控制並長期降低碳排放強度。我們聚焦能源效率提升、能源結構優化、低碳場景創新等關鍵領域，構建全周期、多層次的溫室氣體排放管控體系，定期向利益相關方透明披露溫室氣體排放數據、減排目標進展及績效表現。具體而言，

- 將不晚於2030年實現所有辦公室及直接控制下運營活動的碳中和，到2035年致力於提升80%以上的雲服務使用100%可再生能源；
- 將在2028年對人均商務差旅碳排放量在2023年基礎上降低20%，通過推廣數智雲端醫學活動、優化差旅規劃等方式實現減排與降本增效雙贏，不影響線下核心業務推進；及
- 將在2027年底前將單位營收碳排放強度降至1.40噸CO₂e/百萬元營收以下。

為保障目標落地，我們已為各項減排目標制定專項實施路線圖，明確責任部門、資源配置與關鍵里程碑節點，建立覆蓋全公司的關鍵績效指標(KPI)體系對目標進展進行季度追蹤、半年評估與年度複盤，同時將減排目標完成情況納入相關部門績效考核，確保各項氣候目標如期達成。

廢棄物排放

我們致力於在經營過程中最大限度地減少廢棄物的產生，提高資源利用效率，並確保所有廢棄物得到合規、安全及環保的處置。我們遵循源頭減量、重複利用、循環再生、持續改進的核心導向，將廢棄物管理全面融入日常運營的各個環節，持續推進循環經濟理念的實踐與深化。

業 務

我們已採取並將持續推進一系列綜合性的廢棄物管理措施，包括：

- 我們已於辦公區域設置清晰的分類回收箱，以便在源頭分類可回收物(如塑膠及廢舊電池)及其他垃圾；及
- 大力倡導無紙化辦公，鼓勵雙面打印，減少一次性辦公用品使用，對辦公設備及耗材(如墨盒)進行回收再利用。

我們明確於2026年底將辦公廢棄物回收率提升至70%以上，並計劃在2026年第一季度升級優化現有廢棄物分類操作規程並完成全員培訓。我們計劃進一步優化廢棄物收集及儲存設施，提升管理效率，持續加強與專業廢棄物處置及回收企業的合作，拓展廢棄物資源化利用渠道，不斷提升廢棄物管理的規範化、高效化水平。

氣候相關風險

我們認識到氣候變化對全球經濟、社會和環境的深遠影響。基於對自身業務特點和所處行業特徵的深入分析，我們識別並評估了氣候相關風險對短期境況和長期發展的潛在影響，將其區分為氣候相關實體風險和氣候相關轉型風險，以便採取更加有針對性和差異化的應對策略。我們將持續推進對定量財務影響如極端天氣導致的資產減值預估、低碳轉型合規成本測算的分析，進一步細化風險影響，為決策提供數據支撐。

氣候相關實體風險

氣候相關實體風險源於極端氣候事件及長期氣候模式變化對我們資產、業務運營及核心服務的直接衝擊與持續影響，主要分為急性實體風險與慢性實體風險兩類。其中，急性實體風險表現為洪澇、颱風、高溫等極端天氣可能導致我們依賴的雲服務提供商或網絡通信設施出現電力中斷、物理損壞或服務降級，直接威脅線上服務可用性。同時可能造成航班延誤取消、會議場館受損或交通癱瘓，干擾真實世界醫學學術活動正常開展並危及參會員工安全，區域性電力或網絡中斷也會影響居家辦公效率及辦公室正常協作。慢性實體風險則體現為全球氣溫上升導致冷卻能耗成本增加，進而可能傳導至雲服務採購費用，且氣候風險較高地區的基礎設施及差旅相關保險費率可能上升，給我們運營帶來持續性成本壓力。

業 務

為應對上述實體風險，我們已構建系統性應對體系，詳情如下：

- 數字基礎設施韌性保障方面，我們採用多雲多區域部署數智雲端基礎設施，定期演練災難恢復計劃，供應商選擇中重點評估氣候韌性與業務連續性能力；
- 線下活動與員工協作管理方面，推廣數智雲端+真實世界場景混合模式並制定應急預案，優化遠程協作工具與多渠道應急溝通機制，確保真實世界場景的履約能力在極端天氣下不受影響；及
- 業務連續性整合方面，我們將氣候實體風險納入《業務連續性計劃(BCP)》，通過年度桌面推演檢驗預案有效性，強化運營韌性以保障核心服務穩定交付。

氣候相關轉型風險

氣候相關轉型風險是全球低碳轉型中，由政策法規、技術創新、市場需求及社會期望變化引發的系統性風險。未來碳稅、碳排放交易體系或收緊的數據中心能效標準可能增加成本，嚴苛的ESG披露要求對我們的管治體系提出更高要求。低碳技術迭代可能催生更優協作技術，我們若未及時跟進將面臨技術落後風險。客戶更關注解決方案提供商ESG與氣候承諾，利益相關方對氣候責任期望提升，應對不足易損害我們的品牌與人才吸引力。

為應對上述轉型風險，我們採取前瞻性策略，詳情如下：

- 我們將監測全球氣候政策動態，評估其對公司業務的潛在影響，並將氣候變化因素納入戰略規劃、預算與投資決策；
- 我們已設定電力使用效率(PUE)優化目標，同時擴大綠色電力採購比例，2028年底前提升至40%以上，可有效對沖合規成本上升壓力；
- 我們已儲備低碳協作技術研發資源，可快速跟進技術迭代趨勢；及

業 務

- 我們會優選綠色雲服務商，探索數智雲端醫學活動、雲平台等核心服務的碳足蹟核算，真實世界醫學學術活動優先用可回收材料並倡導綠色出行。

此外，我們將持續提升公司在氣候相關風險與機遇方面的信息透明度，通過官方渠道主動溝通我們在應對氣候變化方面的努力和成果，將可持續發展打造為公司的核心競爭優勢之一。

機 遇

為應對氣候變化帶來的轉型風險與實體風險，我們將持續關注產業政策演進、法律框架更新以及技術創新動向，及時評估這些因素對業務模式和價值鏈的潛在影響。通過加強管理層的氣候信息認知，我們得以主動防範監管合規風險、降低經營成本壓力，同時減緩市場反應遲滯可能帶來的聲譽損害。我們與產業鏈參與者開展深度協作，包括客戶、供應商和戰略夥伴，共同識別低碳轉型所帶來的增長潛力。依託本公司數字雲系統及智能解決方案的核心優勢，我們優化醫學學術活動流程與頻率，減少與會人員產生的碳排放。我們積極推動投資綠色技術研發、優化算法算力能效、提升綠色能源利用率等方式，建立可持續競爭優勢。

僱員權益及保障

我們嚴格遵守《中華人民共和國勞動法》等勞動相關法律法規，構建健全且全面的僱員權益保障體系。我們建立了與崗位職責、任職資格、市場水平及個人貢獻相匹配的薪酬結構，涵蓋固定薪酬、績效獎金，為核心骨幹員工提供長期激勵，實現個人與公司長遠價值深度綁定。我們同時保障員工享有法定節假日、帶薪年假、帶薪病假等休假權益。此外，我們倡導平等就業與職場包容，反對任何形式的歧視行為，保障不同性別、年齡、背景的員工享有公平的發展機會，通過定期組織團隊建設、文體活動及節日慶祝等，營造相互尊重、協同共進的職場氛圍，增強員工歸屬感與幸福感。

業 務

下表載列我們於往績記錄期間的僱員構成：

指標	單位	截至12月31日止年度		截至
				9月30日
		2023年	2024年	止九個月
		2025年		
男性員工數量 人	89	83	79
女性員工數量 人	146	149	142
男性員工佔比 -	38%	36%	36%
女性員工佔比 -	62%	64%	64%
30歲以下員工				
數量 人	149	136	122
31-40歲員工數量	... 人	80	89	93
41-50歲員工數量	... 人	6	7	5
51歲以上員工				
數量 人	0	0	1

我們通過公平晉升機制、彈性工作安排等措施，支持女性員工在關鍵崗位發揮核心作用。同時，針對員工年齡結構特點，我們構建了覆蓋新員工入職引導、在職技能提升、管理層儲備培養的全周期培訓體系。

僱員健康與安全

我們確立了權責分明、閉環運行的職業健康與安全(OHS)管理體系，聚焦員工福祉與辦公環境健康，系統性防範各類健康安全風險。我們建立了的《OHS事件登記台賬》，對所有事件進行追蹤管理。OHS記錄通過公司內部數字化管理系統實現全生命周期數字化存儲與管理，在ESG委員會的監督下，由行政與人力資源部負責執行並定期維護一份詳細的《OHS記錄保管期限清單》。

OHS管理體系遵循持續改進模型，實現動態閉環管理。具體績效表現如下：

- 在過往記錄期間，經法定認定的工傷事故率為0宗，職業病發生率為0宗，全體員工年度安全培訓覆蓋率達98%，安全隱患整改率100%，95%的員工對公司健康安全管理表示「滿意」或「非常滿意」；
- 我們為辦公室員工配備可調節人體工學座椅，完成所有工位人體工學評估並為有需求員工更換設備，相關員工不適報告數量同比下降30%；

業 務

- 與專業EAP服務機構合作提供保密心理諮詢，開展4次線上講座，員工諮詢量穩步增長；
- 組織2次消防應急疏散演練，為出差員工購買全面差旅意外保險，發佈3次極端天氣差旅安全預警，在颱風導致航班大面積取消事件中妥善保障員工安全與行程；及
- 建立清晰的工傷及安全事件報告流程，評估周期內收到員工主動上報的15項安全隱患，均在48小時內響應處理。

同時，我們構建了多層級管理體系，董事會負責審閱並批准健康安全政策及重大目標，高級管理層至少每年一次對OHS管理體系的整體運行情況、KPI達成度及外部環境變化進行正式審閱；高級管理層牽頭推動體系建立、實施與維護，並定期向董事會匯報績效。行政與人力資源部統籌日常管理、培訓及監督工作。各部門負責人對管轄範圍內的健康安全風險負直接管理責任，全體員工嚴格遵守相關規程並主動報告安全隱患。

職業發展與培訓

我們高度重視員工職業成長與能力提升，構建了覆蓋全層級、全周期的職業發展與培訓體系。我們制定差異化、系統性的培訓計劃。對於新入職員工提供全面的入職培訓。對於在職員工提供的專業技能培訓。對於具備管理潛力的員工設計領導力發展項目，培養公司未來管理者。

業 務

下表呈現我們在過往記錄期間的員工培訓統計數字：

指標	單位	截至12月31日止年度		截至
				9月30日
		2023年	2024年	止九個月
				2025年
受培訓基層員工 ...	人	176	171	161
受培訓中級				
管理層.....	人	46	48	47
受培訓高級				
管理層.....	人	13	13	13
受培訓總人數	人	235	232	221

此外，我們建立管理與專業雙重職業發展通道，明確清晰的晉升路徑，鼓勵內部晉升，為不同發展訴求的員工提供多元成長空間。同時，建立培訓效果評估與反饋機制，定期追蹤培訓成效並優化培訓體系，將培訓參與情況與職業發展相掛鉤，激勵員工主動參與學習、提升自身綜合素養，打造高素質、專業化的人才隊伍。

社區貢獻

我們致力於成為一個有溫度、有擔當的企業公民，將回饋社會視為自身使命不可或缺的一部分。我們旨在通過自身的解決方案賦能的長期價值投入，與醫學專業生態構建互信共贏的夥伴關係。

我們打造了「健康e講堂」線上公益平台，邀請醫學專家圍繞慢性病防治、心理健康等主題開展系列直播講座，擴大基層醫生專業教育覆蓋。我們推出了鄉村醫生線上培訓項目，開發針對性課程模塊，助力基層醫療服務能力提升。

我們建立了突發公共事件快速響應機制，在重大應急場景下通過捐贈物資、提供應急醫療信息技術支持等方式提供支持。我們與公益基金會合作，開展鄉村學校物資捐贈及貧困學生資助等定向幫扶行動。此外，我們設立了「年度志願服務日」組織社區服務活動，推行帶薪志願服務假期及捐款配比計劃，在內部構建公益參與氛圍。

業 務

我們將持續聚焦健康賦能核心領域，深化與公益夥伴的合作深度，擴大基層醫生專業教育及學術賦能的覆蓋範圍。同時完善員工志願服務激勵機制，提升內部參與積極性。

供應鏈管理

我們將ESG因素納入准入考核流程，潛在供應商需完成《供應商ESG准入評估問卷》並提供相關證明文件，關鍵或高風險供應商還需接受現場或遠程訪談。

我們優先選擇通過ISO 14001認證的供應商，雲服務供應商需公開可再生能源供電承諾且PUE達行業領先水平，支持真實世界醫學學術活動場景的供應商優先使用可回收模塊化材料、採用FSC認證紙張，辦公用品及設備供應商需提供再生材質產品或符合國家一級能效標準的設備。此外能源密集型供應商需設定碳減排目標、優先使用可再生能源。

我們要求供應商簽署《供應商行為準則》承諾遵守公平勞工標準，優先選擇通過ISO 45001認證的供應商。現場服務供應商需提交安全作業方案並為員工配備防護裝備。建立反歧視、機會均等的招聘僱傭政策，保障無差別工作環境。

我們要求供應商簽署簽署《反貪污及反賄賂政策》，完成商業道德盡職調查並主動聲明潛在利益衝突並接受核查。對於接觸敏感數據的供應商需通過ISO 27001認證並簽署保密協議。

至少每年一次我們會評估關鍵供應商的ESG表現，將結果作為採購與續約核心依據，對ESG不達標供應商要求限期整改。此外，我們通過宣導與培訓推動供應商落實ESG要求，鼓勵其將相關標準傳遞至上游，共建可持續、高韌性的供應鏈生態。

反貪污及反賄賂

通過制定《反貪污及反賄賂政策》專項制度，我們明確嚴禁任何形式的賄賂、不正當利益輸送行為，對禮品、款待、慈善捐贈等行為設定合規標準，第三方合作需簽署《合規承諾函》。

業 務

我們建立了規範化的舉報機制，鼓勵員工通過向法務合規部／人力資源部反饋，通過保密郵箱／專線匿名舉報，或直屬上級匯報。我們對舉報信息及舉報人身份嚴格保密，參與調查人員簽署保密協議。收到舉報後，由獨立部門初步評估，符合條件的成立調查小組開展公平客觀調查，結果上報管理層及董事會審核委員會。

我們構建了反貪污監管體系，採用三道防線的架構，詳情如下：

- 業務部門與管理層負責通過日常管理和流程控制，執行反貪污政策；
- 法務合規與風險管理部門設計監控計劃並開展系統性監測；及
- 內部審計部門獨立評估前兩道防線有效性並向審核委員會匯報。

通過平台履約數據、服務訂閱記錄及運行日志分析、流程合規審查、獨立內部審計及舉報渠道效能監控等多元工具實施監管。同時運用AI優化監控模型，自動識別異常履約行為，提升監管精準度。監管發現的問題形成報告上報管理層及審核委員會，作為政策修訂、紀律處分、培訓優化及審計資源分配的依據。

產品安全

我們構建覆蓋雲平台與真實世界場景的端到端保障體系，通過標準化管理與常態化監控，確保為客戶及用戶提供合規、穩定、安全的解決方案交付體驗，切實履行ESG管理中對服務質量與安全的核心責任。

真實世界醫學學術活動場景方面，我們對服務商實施安全資質與業績雙重准入審查；制定《現場安全管理手冊》並專人監督執行，同時針對每一次線下交付定制醫療急救、極端天氣等應急預案，往績記錄期間所有真實世界醫學學術活動均未發生安全事故。

業 務

AI倫理

作為AI原生企業，我們將AI倫理視為ESG治理體系的重要組成部分，通過制定《AI治理框架與倫理原則》，構建了覆蓋AI研發、部署、運營及供應鏈這一鏈條的倫理管控體系，確保AI技術應用符合法律合規要求、醫療健康倫理規範及社會公共利益。

我們建立了自上而下的AI倫理管治體系，董事會承擔最終監督責任，負責審閱並批准AI倫理治理框架與重大決策，定期聽取AI倫理績效報告，監督倫理風險應對機制的有效性。同時設立由醫學專家、合規人員及技術人員組成的專職科技倫理審查小組，對AI算法設計、訓練、部署及應用全流程開展常態化倫理評估，建立倫理諮詢、審查記錄與動態優化機制。

我們確立了公平無偏、透明可釋、安全可控、權責清晰的核心倫理原則，通過嚴格排查並緩解算法中可能存在的針對特定人群或醫療狀況的歧視性偏差。提升算法透明度，對深度合成內容進行顯著標識。採用技術與管理措施保障AI系統穩定運行及內容科學準確。明確各環節倫理責任歸屬，主動接受內外部監督，根據技術迭代與監管變化持續優化倫理治理實踐。

在內部管控層面，我們將倫理要求系統性嵌入AI開發到部署過程。概念與設計階段開展前置倫理風險識別，評估應用價值與潛在影響。數據管理階段嚴守隱私保護制度，確保數據合法合規並進行偏見審核。模型開發與驗證階段測試緩解算法偏見，嚴格驗證模型準確性、魯棒性及可解釋性，未經倫理審查的模型不得部署。部署與應用階段搭建多層級安全過濾系統，提供合規使用指引。監控與迭代階段建立持續性能監控與反饋機制，定期優化算法以符合倫理標準。

我們為客戶和用戶提供專項使用指引，強調AI生成內容僅作為醫療專業人士的輔助工具，提醒客戶履行內容核實責任，嚴禁濫用AI服務從事違法違規或違背醫學倫理的活動。明確客戶數據及生成內容的所有權歸屬。建立包含客服熱線、專用郵箱的多渠道反饋與申訴機制，對客戶及用戶提出的倫理、安全相關關切及時回應處理。

業 務

在供應鏈合作中，我們對雲基礎設施服務商等關鍵合作夥伴開展AI倫理專項盡職調查，重點評估合法性、隱私保護能力及自身AI倫理治理體系。在合作合約中嵌入具有法律約束力的AI倫理、數據隱私及安全合規條款，明確雙方風險防範責任，賦予我方在發現嚴重倫理或安全風險時的審計及終止合作權利。與供應鏈夥伴共享倫理實踐與監管動態，支持其提升AI治理能力，共建合規可控的供應鏈倫理生態。

ESG風險管理及內部控制

我們構建並持續優化全面的風險管理與內部監控體系，專門用於識別、評估和跟蹤業務運營全流程中的各類潛在風險。有關詳情，請參閱本節「一 風險管理及內部控制」一節。

鑑於ESG相關風險的特殊性與重要性，為進一步完善風險管理體系，我們針對已識別的ESG風險，補充了系統化、針對性的持續監控方法與程序，確保ESG風險得到全面覆蓋與有效管控，具體包括：

- *KPI持續追蹤與分析*：由ESG工作小組搭建覆蓋ESG維度的KPI體系，各部門定期上報核心數據，通過趨勢與異常波動分析；
- *定期內部審核與審閱*：每年將ESG政策執行情況納入審計計劃，重點核查政策合規性、內控有效性及數據真實性，審計結果提交ESG委員會與董事會，管理層針對問題落實糾正預防措施；
- *重大ESG事件快速處置*：建立重大ESG事件即時上報機制，由ESG工作小組牽頭調查根本原因，評估政策漏洞並制定系統性改進方案，防範同類事件復發；及
- *持份者反饋收集應用*：通過問卷調查、溝通會議、專屬反饋渠道等，收集投資者、員工、供應商等持份者意見，經ESG工作小組整理分析後，作為修訂ESG風險管理政策的重要依據。

業 務

ESG工作小組每半年向ESG委員會提交《ESG內部監控報告》，ESG委員會每年向董事會專題匯報。董事會與ESG委員會每年全面檢討ESG風險管理及內部監控體系適配性，將問題納入改進計劃，明確責任部門與時限，由ESG工作小組追蹤落實，推動體系持續優化。

僱員

截至2025年9月30日，我們有221名全職僱員，其中大部分常駐我們位於上海的總部。下表載列我們截至2025年9月30日按職能劃分的僱員人數：

職能	僱員人數	佔總數 百分比
研究與開發.....	62	28.1
銷售及營銷.....	37	16.7
項目實施及解決方案支持.....	75	33.9
一般行政及管理.....	47	21.3
總計.....	221	100

我們的成功取決於我們吸引、招聘、挽留及激勵合資格人員的能力，而維持高質素人才庫乃我們與其他市場參與者成功競爭的關鍵。我們旨在營造協作、創新的工作環境，這讓我們得以吸引及挽留由穩定的核心管理團隊帶領的合資格人才。我們在招聘中採用高標準及嚴格程序，以維持新招聘人員的質素，並利用多種渠道進行招聘，包括校園招聘、網上招聘、內部推薦及獵頭服務，以為相應職位挑選最合適的人選，並滿足我們各種人才需求。在薪酬及福利方面，我們相信我們提供的待遇具有競爭力，在建立公平公正的薪酬框架時會考慮教育背景、行業經驗、崗位價值及工作表現等因素。我們每月及每年對僱員進行績效評估，以就其表現提供反饋。

業 務

我們非常重視僱員的職業發展，與僱員分享成功並賦予他們成長的能力是我們企業文化的核心要素。我們持續投資於僱員的教育及培訓計劃，以提升其專業知識及管理能力，更新其技術技能，並幫助他們在各自的崗位上跟上行業標準。該等計劃旨在提高我們僱員的綜合能力及專業才能，促進其專業成長，拓寬其職業晉升機會，並最終為我們的可持續發展作出貢獻。我們根據不同部門僱員的需求提供常規及專項培訓。我們的僱員亦可於我們解決方案的研發及商業化過程中以及透過同儕學習發展其技能組合。新僱員接受入職及一般培訓。我們亦組織活動，讓我們僱員更深入地了解我們的文化。

根據適用的勞動法，我們與僱員簽訂個人僱傭合約，內容涵蓋薪酬、僱員福利、工作場所安全、保密義務、不競爭及終止理由等事宜。截至最後實際可行日期，我們的僱員由工會代表。我們相信，我們與僱員保持友好穩定的工作關係，且於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並無經歷任何會對我們業務營運造成重大影響的罷工、停工或勞資糾紛。

根據中國法律，我們參與政府規定的僱員福利計劃，包括由養老保險、生育保險、失業保險、工傷保險及醫療保險組成的社會保險，以及住房公積金。具體而言，根據適用的中國法律法規，我們須為僱員繳納社會保險及住房公積金，繳費基數為僱員工資(包括獎金及津貼)的指定百分比，上限為當地政府不時規定的最高金額。誠如我們的中國法律顧問所告知，倘任何相關社會保險監管機關認為我們未有根據相關法律法規為僱員足額繳納社會保險費，其可責令我們於規定期限內支付未繳金額，並自該等金額應付之日起按未繳金額每日0.05%的費率向我們加收滯納金。倘未在規定期限內付款，主管監管機關可進一步處以任何逾期付款金額一至三倍的罰款。此外，倘任何相關住房公積金監管機關認為我們未有根據相關法律法規為僱員足額繳納住房公積金，其可責令我們於規定期限內補繳。倘未在該期限內付款，可向中國法院申請強制執行。

業 務

截至2025年9月30日，由於我們的四名僱員常駐於我們並無設立經營實體的城市，我們透過第三方人力資源機構為彼等繳納社會保險及住房公積金。截至最後實際可行日期，(i)我們概未接獲主管監管機關就我們的社會保險及住房公積金繳費發出的任何警告通知，亦無遭受任何行政處罰或其他紀律處分；及(ii)我們並不知悉與我們的僱員就社會保險及住房公積金繳費有任何重大投訴或涉及任何重大勞資糾紛。然而，倘該第三方安排受到主管監管機關的質疑，我們可能被視為未能根據相關法律法規履行我們作為僱主通過自有賬戶繳納社會保險及住房公積金的義務，並因此可能被處以罰款或處罰。詳情請參閱本文件「風險因素－與我們的業務及行業相關的風險－我們須遵守中國勞動相關法律法規的嚴格監管規定」一節。

物業

截至最後實際可行日期，我們並無取得任何土地使用權證或擁有任何不動產。

我們的企業總部設於中國上海。截至最後實際可行日期，我們在中國租賃七處物業，用作研發及一般行政用途的處所，總建築面積約為3,757平方米。下表載列我們截至最後實際可行日期租賃的物業詳情：

編號	地點	用途	租賃面積	屆滿日期
1.....	上海	辦公	1,649.11	2027年6月7日
2.....	上海	辦公	450.86	2027年5月31日
3.....	上海	辦公	823.63	2026年9月30日
4.....	廣東廣州	辦公	138.2	2026年1月8日
5.....	廣東深圳	辦公	5	2026年6月22日
6.....	寧夏銀川	辦公	204.22	2026年7月6日
7.....	北京	辦公	486	2026年6月18日

倘我們的任何租約期滿，我們將須物色替代處所並產生搬遷成本。我們相信市場上有租金相若的替代物業，使用該等物業不會對我們的業務營運造成重大不利影響，因此，我們的業務營運不依賴現有租約。有關我們租賃物業的風險詳情，請參閱本文件「風險因素－與我們的業務及行業相關的風險－未能以合理條款重續我們目前的租約或為我們的辦公室及設施找到理想的替代方案，可能對我們的業務、財務狀況、經營業績及前景造成重大不利影響」一節。

業 務

截至最後實際可行日期，我們尚未向有關中國監管機關登記我們兩處租賃物業的租賃協議。根據我們的中國法律顧問，未進行登記本身不會使租約失效，但主管中國監管機關可責令我們糾正該不合規之處，倘我們未能在指定期限內糾正，我們或會就每份未登記的租賃協議被處以人民幣1,000元至人民幣10,000元的罰款。截至最後實際可行日期，我們概未因未登記租賃協議而受到任何重大處罰，亦未經歷任何因我們的租賃物業產生或與之相關的糾紛，且概未收到主管監管機關要求我們完成租賃物業租賃登記的任何通知或行政處罰決定。詳情請參閱本文件「風險因素－與我們的業務及行業相關的風險－我們面臨與租賃物業有關的若干風險」一節。

根據《公司(豁免公司及招股章程遵從條文)公告》(香港法例第32L章)第6(2)條及上市規則第5章，本文件獲豁免遵守《公司(清盤及雜項條文)條例》第342(1)(b)條有關《公司(清盤及雜項條文)條例》附表三第34(2)段的規定，該段規定須就我們於土地或樓宇的所有權益作出估值報告，原因為截至2025年9月30日，我們租賃的物業概無賬面值佔我們總資產15%或以上者。

保險

我們認為我們的保險保障充足，因為我們已投購中國法律法規規定的強制性保險單，且該等保險單符合我們經營所在行業的商業慣例。根據中國法律法規的規定，我們的僱員相關保險包括養老保險、生育保險、失業保險、工傷保險及醫療保險。按照一般市場慣例，截至最後實際可行日期，我們並無投購任何根據中國法律或法規並非強制性的業務中斷保險、關鍵人員人壽保險或涵蓋我們網絡基礎設施或信息技術系統損壞的保險單。詳情請參閱本文件「風險因素－與我們的業務及行業相關的風險－我們的保險保障範圍可能不足以充分涵蓋與我們營運相關的所有風險」一節。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並無就我們的業務提出或被提出任何重大保險索償。

業 務

許可證、牌照及批准

我們的營運須取得各種許可證、牌照及批准。經我們的中國法律顧問確認，截至最後實際可行日期，我們已自主管監管機關取得我們營運所需的所有重大必要許可證、牌照及批准，且該等許可證、牌照及批准仍然完全有效。下表載列我們截至最後實際可行日期所持有的我們營運所必需的重大許可證、牌照及批准的詳情：

許可證／牌照／批准	持有人	發證機關	授予日期	屆滿日期
增值電信業務經營許可證 (國內多方通信服務).....	本公司	工業和信息化部	2022年5月12日	2027年5月12日
增值電信業務經營許可證 (僅限互聯網信息服務)...	本公司	上海市通信管理局	2024年5月29日	2027年6月17日
增值電信業務經營許可證 (僅限互聯網信息服務)...	成都智醫	四川省通信管理局	2024年6月17日	2026年4月23日
增值電信業務經營許可證 (僅限互聯網信息服務)...	銀川萬怡	寧夏回族自治區通信 管理局	2023年4月20日	2028年4月20日
等級保護制度三級認證.....	本公司	上海市公安局	2021年9月13日	不適用
根據《互聯網信息服務算法 推薦管理規定》進行的算法 備案(生成合成類).....	本公司	國家網信辦	2025年11月6日	不適用
根據《互聯網信息服務算法推 薦管理規定》進行的算法 備案(個性化推送類).....	本公司	國家網信辦	2025年11月6日	不適用

業 務

我們擬根據相關法律法規申請重續我們的主要許可證、牌照及批准，預計將在各自到期日前及時啟動相關程序。我們現有許可證、牌照及批准的成功重續將取決於我們是否滿足相關要求。截至最後實際可行日期，董事並不知悉任何會導致或引致我們現有許可證、牌照及批准無法重續的理由。我們的中國法律顧問確認，截至最後實際可行日期，我們重續營運所需的現有許可證、牌照及批准並無可預見的重大法律障礙。

法律訴訟及合規

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並無涉及且並非任何重大法律、仲裁或行政程序的任何一方，且我們並不知悉針對我們或我們董事的任何可能個別或共同地對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響的待決或威脅提起的法律、仲裁或行政程序。我們可能不時在日常業務過程中涉及法律訴訟、調查、行政處罰或其他申索或糾紛。有關相關風險及不確定性的詳情，請參閱本文件「風險因素－與我們的業務及行業相關的風險－倘我們面臨索賠、法律或合約糾紛、政府調查或行政程序，我們的業務、財務狀況、經營業績及前景可能會受到重大不利影響」一節。

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並無任何重大及系統性違反適用法律法規的行為，亦無發生任何可能個別或共同地對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響的重大不合規事件。經我們的中國法律顧問確認，於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們的業務營運在所有重大方面均遵守適用的中國法律法規。

風險管理及內部控制

我們致力於建立及維持由我們認為適合我們業務營運的政策及程序組成的風險管理及內部控制系統。我們已就業務營運中涉及各種風險(如營運風險、人力資源風險、財務報告風險、數據及信息系統風險、信貸風險、知識產權風險、法律合規風險以及反賄賂及反腐敗風險)採納並實施風險管理政策。我們致力於不斷完善該等制度，培養風險管理文化，提高全體人員的風險管理意識。

業 務

營運風險管理

營運風險指因內部流程不完善或有問題、人員失誤、信息技術系統故障或外部事件而導致的直接或間接財務損失風險。我們已建立一系列內部程序來管理該等風險。我們對營運風險管理採取整體方法，並實施了職責分明及激勵導向的詳細管理制度。倘發生重大不利事件，將上報我們的專職管理人員，以及時採取適當措施。我們期望通過識別、計量、監控及控制營運風險，將營運風險控制在合理範圍內，從而減少潛在損失。

人力資源風險管理

我們已建立涵蓋人力資源管理各方面的風險管理及內部控制政策，如招聘、培訓、職業道德及法律合規。我們在招聘方面維持高標準及嚴格程序，以維持新員工的質素，並根據不同部門員工的需要提供專門培訓課程。該等培訓有助於確保我們僱員的技能組合與時並進，使彼等能夠更好地滿足客戶及用戶的需求。例如，我們定期提供關於我們產品的培訓課程，內容涉及我們解決方案開發的最新信息、常見醫學知識、客戶服務標準及案例研究。我們亦對僱員進行定期績效評估，彼等的薪酬乃基於績效而定。

我們已制定經管理層批准的員工手冊及操守準則，並已分發給我們的僱員。該手冊載有關於職業道德以及欺詐、疏忽及腐敗預防機制的內部規則及指引。我們定期監察內部風險管理及控制政策的實施情況，以識別、管理及減輕與我們集團各層級潛在不遵守我們的操守準則及違反我們的內部政策或非法行為有關的內部風險。

財務報告風險管理

我們的董事會已授權審核委員會持續審閱及監督本集團的財務報告程序、風險管理系統及內部控制系統，以確保我們的內部控制系統在識別、管理及減輕我們業務營運中涉及的風險方面行之有效。詳情請參閱本文件「董事及高級管理人員－董事會委員會－審核委員會」一節。

我們已實施一系列會計政策以應對與財務報告相關的風險，例如財務報告管理及審批政策、預算管理政策、資金管理政策、財務報表編製政策及報銷管理政策。我們已制定各種程序及信息技術系統以實施我們的會計政策，而我們的財務部門根據該等程序審閱我們的管理賬目。此外，我們擁有專職財務人員對發票、

業 務

賬單及其他財務文件實施特定的審閱及核實程序，以確保原始文件的真實性以及與相關合約的一致性。我們設有嚴格的內部審批流程，以在高效營運的同時，於全流程監控中取得滿意效果。我們的專職財務人員具備合資格的報告及內部監控經驗。除彼等的專業知識外，我們計劃繼續為我們的財務人員提供培訓，以確保在我們的日常營運中嚴格遵守及有效實施財務報告及風險管理政策。

數據及信息系統安全風險管理

充分保護我們收集及處理的數據對我們的成功至關重要。我們已制定內部控制政策及風險管理機制，旨在確保數據及信息系統安全、優化數據治理、保護我們客戶、醫師用戶、業務合作夥伴、僱員及其他第三方的利益，以及遵守所有適用的法律法規及通行的行業慣例。有關詳情，請參閱本節「數據安全及私隱」。我們的董事會共同負責制定數據及信息系統安全策略及在重大信息及數據事件中作出決策。在其監督下，我們的管理層監督與我們業務營運相關的網絡、系統及數據安全事宜，我們亦擁有專職技術人員，負責維護我們信息系統及基礎設施的安全，並實施我們的數據及信息系統安全政策。

投資風險管理

鑑於我們的盈餘現金主要產生自經營活動，我們已就現金管理採納審慎的庫務政策，包括短期投資。就我們的短期投資而言，我們的目標乃賺取收益率高於當前銀行存款利率的財務收入，並以資本保值及低風險為重。我們的短期投資優先考慮由商業銀行或其他持牌金融機構發行、流動性高且風險低的金融工具。我們按個別情況基準作出投資決策，而投資期限則取決於管理層對我們現金流量需求的預測。有關我們監察及控制投資活動相關風險的內部政策詳情，請參閱本文件「財務資料—綜合財務狀況表主要項目討論—按公允價值計入損益的金融投資—投資及庫務管理政策」一節。

信貸風險管理

我們對未償付應收款項實施嚴格控制，並制定了盡量降低信貸風險的政策。我們與客戶保持定期溝通，主動解決潛在的付款問題並進行詳細的風險評估。我們的專職財務人員定期審閱逾期賬目及未償付餘額的可收回性，優先處理高價值或長期逾期的結餘，並在適當情況下與我們的法律部門協調，以尋求妥善的收款解決方案。

業 務

知識產權風險管理

我們已實施一套措施以保護我們的知識產權。例如，我們的法律人員將確保就商標、版權及專利註冊的所有必要申請、續期或存檔及時向主管監管機構作出。此外，我們實行統一集中的知識產權管理，據此，我們知識產權的任何申請、實施、授權或轉讓均須經我們管理層批准。此外，我們的任何知識產權，只要由我們其中一家附屬公司擁有，即可在我們集團成員之間共享，以供使用、銷售相關產品或將其商業化。此外，我們已實施內部程序規管在我們用戶互動平台上發佈的內容，以確保其完整性，並防範潛在的知識產權侵權及其他申索的風險。我們已通過有關內容標準的內部政策及常規。我們從各種來源中挑選學術醫學信息，主要基於其專業效用及科學價值。我們亦考慮所用證據的級別(根據循證醫學研究的專業標準)，以及全面性、簡潔性及時效性。

法律合規風險管理

我們的業務須受國家、省級及地方監管機構的規管及監督，而該等規管及監督可能會發生變動。有關我們業務營運相關的適用法律法規的進一步詳情，請參閱本文件「監管概覽」一節。我們已設計及通過嚴格的內部程序，以有效識別及管理合規風險，並確保我們的營運符合適用法律法規。我們維持內部程序，以確保我們已就業務營運取得所有重大的必要許可證、牌照及批准，並進行定期審查以監察該等許可證、牌照及批准的狀況及有效性。我們在規定時限內取得必要的政府批准或同意，包括準備所有必要文件並提交予主管監管機構備案。我們亦已制定詳細的內部程序，以確保我們的內部法律人員在我們的產品(包括現有產品的升級)上市前審閱其監管合規性。我們的內部法律人員亦履行審閱及更新我們與客戶及供應商訂立的合約範本的職能，以及審閱我們交易的所有相關文件，包括交易對手為履行其義務而取得的許可證及牌照，並在我們訂立任何合約或業務安排前進行所有必要的相關盡職調查。此外，我們通過監察法律更新加強我們的法律及合規風險管理，包括主管監管機構對適用法律法規詮釋的更新，並因此及時更新我們的內部規程及程序。

業 務

反賄賂及反腐敗風險管理

我們已制定反賄賂及反腐敗政策，以防範我們集團內部違反適用法律法規的賄賂、腐敗、欺詐或其他不當行為。該等政策禁止我們的僱員進行任何賄賂或腐敗活動，不論是為了謀求不正當的個人利益還是我們集團的不正當利益。我們亦禁止我們的僱員在與供應商、客戶或任何其他第三方往來時收受或提供任何形式的賄賂或回扣。該等政策亦提供關於反賄賂及反腐敗常規的指引，並解釋潛在的賄賂及腐敗行為以及我們的反賄賂及反腐敗措施。我們備存準確的賬簿及記錄，以合理詳情反映交易及資產處置的實質，倘賬簿及記錄未能反映交易或付款的實質，我們將不予批准。我們就反賄賂及反腐敗政策對僱員進行例行培訓，以促進更好的實施。我們向員工開放及提供內部報告渠道，以報告任何可疑的賄賂及腐敗行為，該等報告可為匿名。任何被報告的事件或人員將會以迅速、獨立及公平的方式進行調查和處理，並將採取適當措施。此外，我們在委聘任何第三方前會進行風險評估及盡職調查，並確保委聘程序符合我們的反賄賂及反腐敗政策。

我們已通過一系列風險管理及內部控制政策，其中載列一個風險管理框架，以持續識別、評估、評價及監控與我們戰略目標相關的主要風險。我們的高級管理層及(最終)我們的董事監督我們風險管理政策的實施。此外，我們對風險管理及內部控制政策與措施的實施情況進行定期審查，以確保其有效性及充分性。展望未來，我們將繼續定期審查及改進我們的風險管理及內部控制政策與措施，以確保持續符合不斷變化的營運要求、監管發展及行業最佳常規。