
業 務

概覽

我們是誰

我們是中國第三方SPD解決方案市場的領導者。根據弗若斯特沙利文報告，按2024年收入計，我們是中國最大的第三方SPD解決方案提供商，市場份額為29.2%。根據同一報告，我們亦是中國首家第三方SPD解決方案提供商。SPD指供應、加工及分配，是一種創新型供應鏈模式，旨在優化醫院醫療物資的供應和管理。該模式因其靈活性和適應性而受到認可，通常涵蓋(i)醫院醫療物資採購及其供應商的管理，(ii)醫院中心庫內醫療物資的處理及流轉管理，及(iii)醫療物資向醫院內部各使用科室的配送及發放管理。醫院傳統的醫療物資供應鏈模式嚴重依賴人工操作和分散管理，採用紙質記錄，信息共享有限，且缺乏對存貨與採購的實時可視化。通過創新型SPD解決方案對傳統模式進行變革，我們相信，我們身處行業發展的前沿。

我們於2016年成立，並於同年推出試點SPD解決方案項目，在中國首創第三方SPD模式，旨在解決醫院醫療物資傳統供應鏈的低效問題。根據弗若斯特沙利文報告，第三方SPD解決方案提供商專注於提供能提升醫院供應鏈效率的高質量解決方案，同時避免當SPD解決方案提供商同時為醫療物資供應商時可能產生的潛在利益綁定。有關更多資料，請參閱本文件「行業概覽 — 中國SPD解決方案市場概覽 — 不同SPD解決方案提供商的比較」。我們的SPD解決方案包含三大核心組成部分，即SPD軟件系統、智能硬件及專業服務。目前，我們的SPD解決方案涵蓋醫療物資的採購、倉儲、配送及使用管理，並助力醫院降低運營成本、提升供應管理效率。在整個運營過程中，我們運用AI、IoT、大數據等先進技術優化SPD解決方案，以更好地跟蹤並響應醫院客戶的具體需求。我們持續升級我們的SPD軟件系統及智能硬件，提升現場專業服務的質量與覆蓋範圍，確保為醫院提供最新、最全面的SPD解決方案。

此外，我們積極探索中國SPD解決方案市場的新興趨勢。例如，我們推出智慧雲倉，以擴展我們的SPD解決方案。該等區域智慧雲倉為特定區域內多家醫院集中存儲及分發醫療物資，並通過軟件將這些倉庫與醫院內運行的SPD解決方案以及醫療物資供應商的

業 務

系統整合。這些系統將特定區域內各醫院的手術室、病房及藥房等消耗點連接至統一的物流及庫存平台，實現基於實時庫存水平的自動化、數據驅動補貨。我們亦擴展了SPD解決方案的服務覆蓋深度，納入更接近臨床終點的場景(例如醫院手術室)，這些場景需要更精細化、專業化的管理。

截至2025年9月30日，我們的SPD解決方案部署於中國13個省份的116家醫院，包括根據弗若斯特沙利文報告已採用SPD解決方案的8家A++醫院中的3家，以及91家三級醫院(其中61家為三級醫院)。我們已在中國醫療資源集中的經濟發達區域(如長三角區)取得強大的市場地位。截至同日，我們在長三角區的82家醫院部署SPD解決方案。

除SPD解決方案外，我們亦提供院內IDS解決方案。IDS，即智能配送系統，是一種基於IoT及AI等技術及AMR(自主移動機器人)等先進硬件的先進信息驅動型運輸及物流系統。我們的院內IDS解決方案涵蓋複雜醫院環境內各類物資的物流運輸，包括醫用耗材、藥品、滅菌醫療器械、高風險標本及醫療廢物等，覆蓋手術室、藥房、檢驗室等關鍵作業場景。通過部署專用AMR，我們的解決方案實現了院內配送的智能化和自動化，提升了醫院運營效率，並支持我們的業務增長。

通過我們的實踐經驗和持續的研發，我們積累了廣泛的技術專業知識，擁有自主研發和獨立創新能力。我們的SPD軟件系統整合了AI、IoT和大數據，具有靈活性和可擴展性。我們已基於大模型開發並部署工具，用於SPD軟件的開發及測試，這使我們能更高效地設計及部署新軟件功能、協助驗證軟件業務邏輯，並提升我們根據不斷變化的醫院需求更新軟件的速度。同時，我們的智能硬件組合利用RFID、激光雷達及先進視覺識別技術，為醫院構建全面的智能硬件基礎設施。我們的行業洞察、豐富經驗、自主研發軟硬件及強大的開發能力使我們能夠實現「平台化」服務能力。

業 務

下圖展示我們於往績記錄期間及直至最後實際可行日期的關鍵業務成就亮點。



我們的市場機遇

近年來，中國醫療資源總量持續穩步增長。具體來說，根據弗若斯特沙利文報告，為滿足國內更複雜的醫療需求，三級醫院數量快速增長，由2019年的2,593家增至2024年的4,111家，複合年增長率為9.7%。對醫療服務的需求亦持續上升。根據弗若斯特沙利文報告，醫療機構總就診人數（包括門診、急診、體檢、預防接種及健康管理等）已由2019年的87億人次增長至2024年的101億人次。同樣地，對醫療產品的需求亦持續攀升。根據同一報告，截至2024年末，按收入計，中國醫療器械市場規模已達約人民幣9,417億元，預計到2029年將增長至人民幣12,343億元。同樣地，截至2024年末，按收入計，中國藥品市場規模已達約人民幣16,297億元，預計到2029年將達到人民幣19,854億元。醫院（尤其是三級醫院）日常運營中管理的大量醫療器械及藥品對高效供應鏈管理提出了挑戰。於中國，三級醫院較其他等級醫院為患者提供更大量的醫療服務。此外，隨著「健康中國2030」戰略的推進，三明醫改成功經驗的全國推廣、零加成政策及DRG/DIP支付平台等政策，為醫院提升醫療物資管理效率創造了強勁需求與實施動力。

業 務

SPD解決方案的採用預計將快速加速，尤其是在中國主要醫院。於2024年，SPD解決方案在三級醫院的滲透率約為36.1%且到2029年預計將超過90%。目前市場上主要有兩種類型的SPD解決方案提供商。第一類是醫療物資供應商，例如醫用耗材及藥品供應商。該等供應商以收費或免費方式提供SPD解決方案，擁有醫療物資所有權，其收入主要來源於醫療物資的銷售。因此，包含此類醫療物資供應商在內的整體SPD解決方案市場，通常以商品交易總額來衡量，代表通過SPD解決方案交易的所有醫療物資的總價值。第二類是第三方SPD解決方案提供商(包括我們)。該等第三方提供商的一個關鍵特徵在於，其並不擁有或銷售醫療物資。其收入完全來自於為管理醫院供應鏈而提供SPD解決方案所收取的服務費。第三方SPD解決方案市場雖可用商品交易總額衡量，但更典型的衡量方式是直接採用收入，這反映了所提供服務的價值。根據弗若斯特沙利文報告，按收入計，中國第三方SPD解決方案市場預計將由2024年的人民幣11億元增長至2029年的人民幣96億元，複合年增長率為53.3%。

與同時提供SPD解決方案的醫療物資供應商不同，第三方SPD解決方案提供商獨立於醫療物資供應商運作。此種獨立性有助於緩解潛在的利益綁定(例如將醫療物資與SPD解決方案捆綁銷售)，並能使解決方案提供商專注於優化醫院的供應鏈。基於這些優勢，第三方模式預計將獲得更廣泛採用，並成為業內日益重要的方式。按商品交易總額計，於2024年，第三方SPD解決方案提供商佔SPD解決方案市場總額的26.1%，且該比例預計將持續快速增長，到2029年達到約49.8%。

我們的解決方案

於往績記錄期間，我們主要提供SPD解決方案及院內IDS解決方案。

SPD解決方案

基於我們豐富的經驗，我們已設計SPD解決方案，以解決我們觀察到的醫院各臨床科室對醫用耗材和藥品的消耗量和使用習慣及醫療人員的工作流程的不同。我們的SPD解決方案簡化供應鏈，通過將傳統分散的流程(如供應商管理、倉庫補貨、分揀配送和成本核算)整合為可根據個別醫院具體需求進行定製的系統。該等解決方案包括三個核心部分，即SPD軟件系統、智能硬件及專業服務。

業 務

軟件系統：我們自主研發的SPD軟件系統包含八大功能平台，是SPD解決方案的核⼼。該系統實現了醫療物資的閉環管理，覆蓋採購審批、材料驗收、入庫、存儲管理、數據分析、快捷賬單結算與供應商協作等關鍵功能。其模塊化架構支持配置部署不同功能模塊，以應對醫院多元的應用場景。我們的SPD軟件系統整合AI、IoT及大數據等技術，並與醫院現有信息系統(如HIS及HRP系統)互聯互通。

智能硬件：我們的智能硬件產品組合主要包括用於存儲的硬件產品，以實現醫療物資的自動化與自助管理。我們提供一系列涵蓋醫用耗材(如智能櫃、智能牆及智能屋)及藥品(如智能藥櫃、智能冷藏櫃)的硬件。我們的智能硬件運用嵌入式IoT技術(包括RFID、重力感應及視覺識別)，與SPD軟件系統交互通信，實現自動識別、庫存盤點、環境監測與權限管控。我們還提供專項硬件，以自動化和簡化供應管理工作流程中的關鍵步驟，包括編碼、驗收及核銷管理，例如自動化驗收儀及智能掃描器。

專業服務：我們的現場專業服務涵蓋從項目初始實施到SPD解決方案的日常營運。我們於實施階段的職責包括初步準備、全面供應接管、臨床科室全覆蓋推行及先進創新模塊與服務。我們於運營階段的職責包括採購與規劃支持、驗收協助、庫存管理與內部調撥、臨床使用與數據捕獲，以及數據分析與結算支持。根據項目規模，我們為每個SPD解決方案項目配置10至30人的現場專業服務團隊。每位專業服務團隊成員均接受有關SPD解決方案運營的全面嚴格培訓。團隊常駐醫院現場，提供快速支持。我們通過嚴格的考核機制保障現場專業服務團隊的質量，確保與醫院人員高效協同及服務標準統一。

為拓展我們的SPD解決方案，我們已開始建立區域智慧雲倉，旨在管理特定區域範圍內多家醫院的醫療物資。通過將區域倉儲管理系統與各醫院運行的SPD解決方案對接，我們構建了連接各醫院終端消耗點與統一區域物流及存貨管理系統的本地化物流網絡。該設計旨在提升供應鏈效率、降低物流成本，並實現醫療物資全鏈路數字化追溯。醫療物資供應商可將貨物配送至我們的區域智慧雲倉進行集中處理、存儲與分發，從而

業 務

降低其直送醫院的物流成本。我們亦擴展了SPD解決方案的服務覆蓋深度，涵蓋更接近臨床終端的場景，例如醫院手術室，該等場景需要更精細及專業的管理。

我們還在有限情況下向醫院及其他SPD解決方案提供商銷售獨立SPD相關產品(包括我們的SPD軟件系統及智能硬件)。

院內IDS解決方案

除SPD解決方案業務外，我們還開發了以AMR為核心的院內IDS解決方案。我們的院內IDS解決方案於2024年推出，涵蓋複雜醫院環境內各類物資的物流運輸，包括醫用耗材、藥品、滅菌醫療器械、高風險標本及醫療廢物，覆蓋手術室、藥房及檢驗室等關鍵作業場景。我們的院內IDS解決方案構成一個新業務分部，我們的收入主要來源於向客戶銷售AMR。我們通過提供一系列專業服務確保AMR在各類獨特的醫院環境中有效運行，從而形成完整解決方案。IDS相關服務包括初期現場分析與部署規劃、現場實施及與醫院基礎設施(如電梯)的系統集成，以及醫院人員培訓與持續維護。與SPD解決方案不同，我們在交付院內IDS解決方案時不會向醫院派駐專業服務團隊。我們相信，院內IDS解決方案將成為業務增長的新動力。

我們的財務表現

我們的收入主要來自中國的SPD解決方案。我們於往績記錄期間經歷強勁增長。我們的收入由2023年的人民幣248.2百萬元增至2024年的人民幣377.9百萬元，並由截至2024年9月30日止九個月的人民幣251.3百萬元增至截至2025年9月30日止九個月的人民幣305.6百萬元。收入的增長和業務增長證明了我們的商業化能力和業務可持續性。隨著我們利用先發優勢和實現規模經濟，我們保持了健康的盈利能力。我們於2023年、2024年以及截至2024年及2025年9月30日止九個月的淨利潤分別約為人民幣12.3百萬元、人民幣57.6百萬元、人民幣40.1百萬元及人民幣43.2百萬元。

業 務

競爭優勢

中國最大的第三方SPD解決方案提供商

我們是中國醫院醫療物資管理數字化轉型的先行者。根據弗若斯特沙利文報告，我們是首家在中國推出第三方SPD模式的企業之一，按2024年收入計，亦是中國最大的第三方SPD解決方案提供商，市場份額約為29.2%。通過創新型SPD解決方案，我們幫助醫院應對複雜的運營挑戰，助力其降低成本及提升效率。這一先發優勢使我們積累了豐富的行業經驗，並確立了市場領先地位。

我們商業模式的核心在於作為獨立第三方SPD解決方案提供商的定位。通過獨立於醫療物資供應商並完全專注於提供SPD解決方案，我們營造透明的供應鏈環境並提升醫院運營效率。我們相信這一定位與中國當前醫改強調成本控制和運營透明度的目標高度契合，從而鞏固了我們的競爭優勢。

我們積極參與標準制定活動，體現了我們於中國SPD解決方案市場的領先地位，及對其發展的貢獻。截至最後實際可行日期，我們參與了11項地方標準及四項團體標準的起草工作。值得關注的是，我們參與起草的《智慧醫院醫用耗材SPD建設指南》和《智慧醫院醫用耗材SPD驗收規範》是安徽省就SPD解決方案市場採納的首個地方標準，為SPD解決方案項目的建設和驗收提供了規範化指引。

我們還獲得多家權威機構的廣泛認可，這進一步印證了我們的市場地位與聲譽。例如，我們於2023年獲合肥高新技術產業開發區管理委員會認可為合肥高新區潛在獨角獸企業，並於2024年獲安徽省政府認定為安徽省供應鏈示範平台。我們的SPD解決方案亦屢獲行業獎項，包括2024年第十五屆「中國好醫工」中國優秀臨床工程團隊獎全國十佳醫院信息化設施升級解決方案獎項。

業 務

基於深度行業洞察的醫療物資綜合智能管理解決方案

我們提供SPD解決方案，集成了我們的SPD軟件系統、智能硬件及現場專業服務。這種集成方式旨在克服獨立SPD軟件或硬件的局限性。通過結合數據分析、任務執行及現場專業服務專業知識，我們的SPD解決方案確保技術與醫院複雜的物理工作流程有效契合，從而增強供應鏈的完整性，並實現持續的反饋驅動優化。

我們SPD解決方案的基礎為集成八個平台的專有統一軟件系統架構。與依賴於集成來自多個第三方供應商的不同系統的解決方案不同，我們的軟件架構可確保數據於採購、庫存以及消費流程的無縫流動。該設計最大限度地減少了接口兼容性問題、數據孤島和通常與自多供應商購買的SPD軟件系統相關的額外維護成本。為優化庫存管理，我們的SPD軟件系統利用動態預測模型分析歷史消耗數據和臨床時間表，以自動生成補貨策略。這有助於我們的醫院客戶改善庫存週轉，同時降低可能影響臨床運營的缺貨風險。

我們的SPD軟件系統由一系列智能硬件支持，其中包括智能櫃、智能牆及智能屋。這些設備能夠與我們的專有軟件系統無縫連接及整合，可實現醫療物資的自動識別及訪問控制，提高空間利用率並降低錯誤率。對於項目實施及運營，我們通過將醫療物資管理分解為功能單元來標準化我們的流程。這種模塊化方法能夠靈活適應不同規模的醫院，並縮短平均項目交付週期，同時降低了實施成本。我們的運營標準已編纂成「SPD服務運營管理手冊」，而我們的現場專業服務團隊（截至2025年9月30日包含490名我們的自有員工）均接受過有關醫院內SPD解決方案運營的全面嚴格培訓。

此外，我們的SPD解決方案架構有助於協同擴展至相關服務。我們建立智慧雲倉，成功擴展我們的SPD解決方案，將指定附近範圍內多家醫院的消費點連接到智慧雲倉，實現醫療物資端到端的數字化追溯。此外，我們的院內IDS解決方案利用我們的AMR，可自動配送院內材料，提高醫院的整體分配效率並減少相關的勞動力需求。

業 務

領先的技術創新和研發能力

我們的競爭優勢建立在我們先進的、基於平台的軟件和硬件研發能力之上。我們建立了一個協作研發框架，利用我們對醫院工作流程的深刻理解來創建模塊化及可重用的解決方案組件。此方式使我們能夠在提升實施效率所需的標準化與滿足各醫院具體需求所需的定製化之間取得平衡。

我們整合先進技術以提升解決方案及開發流程。例如，我們利用基於大模型的軟件開發工具提升SPD軟件開發與測試週期的效率及標準化。我們亦已開發自動工時評估系統，可估算各項軟件開發任務(包括編程、數據庫設置及相關步驟)所需時間，從而提升SPD軟件開發流程的效率。此外，我們開發並利用自動化軟件測試工具，可在SPD軟件環境中運行測試案例，提升被測系統的計算準確性與數據一致性，這對於SPD軟件系統的穩定可靠運行至關重要。

我們的技術能力延伸至全面的智能硬件產品組合。我們在智能庫存管理硬件及院內AMR方面擁有強大的內部研發能力，這些產品專為複雜的醫院環境而設計，可滿足導航精度、障礙規避和操作穩定性的特定要求。為深化專業能力，我們擁有專責研發團隊，開發基於RFID的智能讀寫器，使我們能提升包括智能櫃在內的智能硬件的整體感測性能。

截至2025年9月30日，我們擁有一隻由113名專業人士組成的多學科研究團隊，包括算法工程師和供應鏈專家，這支團隊驅動着我們持續創新。截至2025年9月30日，我們的知識產權組合包括91項專利(其中21項為發明專利)及107項軟件版權。我們還通過產學研合作促進創新，包括與中國一所頂尖研究型大學的聯合研究中心，將理論研究與實際應用聯繫起來。我們憑藉行業領先的技術創新和研發實力獲得一眾業內主要獎項。我們已分別獲合肥市經濟和信息化局認定為安徽省創新型中小企業、獲安徽省經濟和信息化廳認定為安徽省專精特新中小企業及獲安徽省科學技術廳認定為安徽省企業研發中心。我們亦獲國家衛生健康委員會醫院管理研究所認定為醫學工程研究基地建設單位。

業 務

以客戶為中心的優質服務與信譽良好且不斷擴大的客戶群

我們的服務理念專注於提供優質且可應變的SPD解決方案，以滿足各個醫院的獨特需求。我們藉由平衡定製化與標準化來實現此目標，前者基於我們深厚的行業專業知識及現場團隊的反饋，後者則基於我們截至2025年9月30日從逾116家醫院中部署的SPD解決方案中累積的解決方案模板知識庫。此方法使我們能在高效部署SPD解決方案的同時，保持響應特定客戶需求的靈活性。我們在整個項目生命週期提供從初始規劃與實施到持續運營維護的全面支持，確保緊密且持續的服務關係。

我們的綜合SPD解決方案使我們得以建立一個聲譽卓著且不斷擴大的醫院客戶群，其中包含中國許多頂尖醫院。我們在頂尖醫院成功中標並實施項目的往績記錄鞏固並強化了我們的聲譽，為行業樹立了參考案例。

截至2025年9月30日，我們在中國13個省份的116家醫院部署並運營SPD解決方案，其中三家為A++醫院（根據弗若斯特沙利文的資料，截至同日，中國共有八家A++醫院已採用SDP解決方案），以及91家三級醫院（包括61家三級醫院）。我們已在中國醫療資源集中的經濟發達地區（如長三角區）取得強大的市場地位。截至2025年9月30日，我們在長三角區的82家醫院部署並運營SPD解決方案。

我們密切監控獲客效率與客戶留存率，以輔助可持續增長。於往績記錄期間，我們的收入大幅增長，而銷售及分銷開支佔收入的百分比則穩步下降，顯示了我們精準營銷策略的有效性。具體而言，有關開支由2023年的7.9%降至2024年的6.7%，並由截至2024年9月30日止九個月的5.5%降至截至2025年9月30日止九個月的5.3%。我們的新項目招攬表現亦保持強勁。於往績記錄期間，我們就SPD解決方案合共提交了52份標書，並中標其中45份，整體中標率約為86.5%。除獲得新客戶外，我們亦保持高合同續約率，反映出我們與醫院客戶建立的長期合作與深厚信任。由於我們的服務深度融入醫院的日常營運流程中，醫院通常面臨相對較高的轉換成本並表現出路徑依賴性，這有助於維持這些關係的穩定性與持續性。於往績記錄期間，按醫院於原合同期限屆滿時成功續訂SPD解決方案合同計算，我們的SPD解決方案客戶留存率超過90%。

業 務

富有遠見且經驗豐富的管理團隊

我們的創始人兼董事長丁貞虎先生，在中國SPD解決方案市場已深耕多年。丁先生具備深厚的跨學科研發及管理專業知識。憑藉對海外醫療物資管理模式及國內行業實踐的洞察，丁先生提出並實踐了「服務管理型」SPD模式的概念。其在推動IoT技術及智能櫃應用於醫院高值醫用耗材管理方面發揮了決定性作用，並帶頭研發了大量創新產品(如院內AMR)。丁先生擁有計算機科學與技術高級工程師職稱，在SPD研究領域具有深厚的專業知識。截至最後實際可行日期，丁先生持有並被列為54項專利的發明人或設計人，包括12項發明專利，主要涉及SPD解決方案，尤其是在醫療物資存儲及配送領域。這體現了丁先生對技術創新的持續貢獻以及我們在開發及完善SPD相關應用方面的能力。其牽頭的一項科研項目獲得了安徽省科學技術獎三等獎，且其亦合著《醫用耗材SPD管理模式研究》。作為其影響力的證明，丁先生獲評為「2025福布斯中國行業發展領創者」。在丁先生的領導下，我們專注於將數字化與智能化技術應用於醫療物資供應鏈管理，並已在中國多個地區的醫院實施了SPD解決方案。

我們的總裁慈雲飛先生是本集團的創始人之一，擁有逾九年的醫學技術經驗。彼於2016年1月加入本公司，在物流及項目營運方面擔任主要管理職務，牽頭了多個大型醫院的SPD解決方案項目，並對我們產品與服務的發展做出了貢獻。慈先生在SPD解決方案市場內廣受認可。其擔任安徽省現代服務業聯合會副會長及安徽省供應鏈標準化技術委員會委員等職務，反映出其對推動SPD在中國醫院物資管理中應用的積極貢獻。有關更多背景資料，請參閱本文件「董事及高級管理層」。

我們的核心管理團隊由在SPD、供應鏈管理、醫療服務和財務管理等領域擁有背景的人員組成。截至最後實際可行日期，核心管理團隊平均擁有超過10年的相關行業經驗，大多數在加入本集團前曾在相關行業公司擔任中高級職位。

業 務

業務策略

我們擬採取以下策略進一步發展我們的業務。

進一步擴大業務覆蓋範圍並創造協同生態系統

我們作為第三方SPD解決方案提供商的價值主張，根植於我們深厚的供應鏈管理專業知識及服務經驗。在此基礎上，我們計劃擴展服務範圍、向產業價值鏈上游移動並拓寬應用場景，以創造更具協同效應的業務生態系統。

我們認為醫藥供應鏈管理市場潛力巨大。我們計劃利用我們在醫用耗材SPD方面的經驗，以及現有的客戶關係與供應鏈基礎設施，戰略性地擴大我們在醫藥SPD解決方案市場的佈局。我們計劃與領先醫院開展試點項目，以開發並優化我們的服務方案，長遠目標是為各類醫療物資提供全面一體化管理解決方案，包括但不限於醫療器材及設備以及一般耗材。

我們亦計劃持續擴展區域智慧雲倉的規模。我們已開始在包括合肥、蘇州及廣州在內的中國多個城市設立區域智慧雲倉，以支持指定區域內醫院間的醫療物資集中分發。展望未來，我們計劃進一步擴大區域智慧雲倉營運的規模與服務能力。這些舉措旨在支持從醫療物資提供商到醫院，最終到患者的更為綜合的供應鏈。

此外，我們將繼續推進「智能硬件+數字平台」戰略。我們旨在開發創新型配送解決方案，與醫院現有的物流系統(如醫院軌道物流、氣動管系統及人工配送)整合並互補。藉此，我們旨在解決這些傳統系統的局限性(特別是在處理特定類型醫療物資方面)，並幫助醫院提升整體物流效率。為達至此目標，我們計劃持續開發先進的智能硬件，並探索新的商業機會(如AMR租賃)。這些舉措旨在拓寬我們的服務應用範圍，並提升我們對醫院的覆蓋度。我們研發的一個重點領域是持續增強我們的AMR。我們專注於通過自主研發提升其靈活性與多功能性。例如，我們正為AMR配備視覺識別設備，以執行安防監控功能並配備先進的機械臂及傳感器，以實現醫療物資的自動識別與取用。我們亦正在開發基於大模型的自主智能機器人調度系統。該系統旨在支持實時任務分配與動態路徑規劃，我們預期其將作為我們更廣泛業務擴展計劃的一部分，進一步提升運營效率及服務能力。

業 務

持續投入技術創新，以提升客戶體驗與營運效率

我們結合軟件系統、智能硬件及專業服務的綜合SPD解決方案，是我們的核心競爭力之一。我們將加強研發投入並戰略性地聚焦於數字化與智能化功能，以鞏固我們的技術基礎。通過加強自主研發，並促進軟硬件更深度的融合，我們旨在維持技術領先地位，提升客戶體驗，並為客戶及我們自身的業務節約成本及提升營運效率。

為達成此目標，我們將持續在醫院醫療物資供應鏈中應用AI、IoT及大數據等先進技術。我們旨在將這些技術無縫融入醫院工作流程中，以最大程度地減少物資管理的延遲與錯誤。我們將推廣智能庫存管理及光學字符識別（「OCR」）智能供應商評估等應用，同時將AI擴展至新的場景，如自動補貨及AI驅動的客戶支持。與此同時，我們將持續投入自主系統及相關算法的研發。我們將採用經自主定製化調優的大型語言模型，藉以提升內部研發效率，並加速綜合解決方案的迭代升級。就智能硬件而言，我們將專注於通過優化產品設計及擴展功能響應不斷變化的客戶需求，以此提升我們智能硬件的自動化與智能化水平。此外，我們將投資於我們的供應鏈，以保障關鍵元器件的供應並優化生產成本，從而為客戶提升交付穩定性與整體成本效益。

我們也計劃繼續使用數智化工具增強我們的內部運營，以優化勞動力成本並改進管理效率。我們計劃進一步開發數字化的中台和後台系統，以提升我們業務和財務流程的在線化、自動化和智能化管理程度。此外，我們計劃深化AI技術在內部職能（如研發）中的應用，例如通過使用AI輔助編程支持更高的開發效率。

為實現上述研發目標，我們計劃擴展我們的技術人才庫，改進我們的招聘和培訓體系，吸引具備技術技能和相關行業經驗的專業人士。這將幫助我們監測和應對行業發展，繼續進行軟硬件技術的內部研發，並豐富我們的產品和解決方案組合。我們也計劃加強與大學和研究機構的合作，並加強我們的內部人才發展和晉升機制，包括招聘優秀畢業生，以支持我們的長期增長和對我們領域技術進步的貢獻。

業 務

進一步擴大市場覆蓋和滲透，更好滿足客戶需求

我們的發展戰略聚焦於深化現有醫院客戶的滲透率以及拓展我們的市場覆蓋範圍。我們將繼續完善分層市場管理方法，以更全面地滿足客戶需求，從而增加我們在其供應鏈支出中的份額。

我們的擴張將涉及戰略性地打入中國新區域，目標是經濟發達、醫療資源豐富但當前SPD滲透率較低的市場（如四川省及重慶市）。鑒於耗材用量的穩定增長以及領先醫院的影響力，我們將繼續優先大型、高用量的醫院，尤其是專注於在這些新區域開發三級醫院。為加速增長，我們將建立示範項目，展示我們解決方案的價值並作為客戶開發的參考案例。我們亦將利用醫院集團及醫聯體內的網絡效應，將我們的服務擴展至附屬機構，以提高市場開發效率並降低獲客成本。

為增加我們對每位客戶的價值，我們將持續優化我們的綜合SPD解決方案，以滿足其供應鏈更多環節的需求。通過增強我們的持續服務能力並建立敏捷的產品迭代機制，我們可快速響應不斷變化的軟硬件需求。此承諾是建立長期合作夥伴關係並確保高客戶留存率的關鍵。優秀的項目交付對於客戶滿意度同樣至關重要。我們將優化現場團隊並利用我們的線上及智能運維平台，持續完善我們的實施體系。這種結合遠程支持與現場服務的混合模式，增強了我們的交付能力與響應速度，同時有效控制成本。

有選擇性地尋求戰略合作、投資及收購機會

作為我們有機增長的補充，考慮到SPD解決方案市場資本密集和運營密集的性質，我們打算利用我們的行業經驗來加強與醫療物資供應鏈上下游參與者的合作和資源整合。我們將有選擇地探索戰略合作、投資和收購機會，以加強我們的業務，支持業務增長並改善規模經濟。具體而言，我們將探索收購若干已於醫院運營SPD解決方案項目且在當地市場具有業務基礎的小型第三方SPD解決方案提供商，以獲取或整合其項目資源與客戶關係。通過這些機遇，我們的目標是進一步加強我們在選定地區的市場地位。截至最後實際可行日期，我們未曾識別或訂立任何有關重大戰略合作、投資或收購機會的最終協議。

業 務

我們的業務模式

概覽

我們是中國第三方SPD解決方案市場的領導者。根據弗若斯特沙利文報告，按2024年收入計，我們是中國最大的第三方SPD解決方案提供商，市場份額為29.2%。為交付我們的SPD解決方案，我們會部署專有的SPD軟件系統，安裝必要的智能硬件，並在醫院院區內駐守一隻現場專業服務團隊。

除SPD解決方案外，我們亦開發了以AMR為核心的院內IDS解決方案。我們的院內IDS解決方案覆蓋複雜醫院環境下多類物料的物流運輸，包括醫用耗材、藥品、滅菌醫療器械、高風險標本及醫療廢物，覆蓋手術室、藥房及檢驗科等關鍵作業場景。通過部署AMR，我們的解決方案實現院內配送的智能化與自動化，取代傳統配送方式，例如醫院軌道物流、氣動管系統及人工配送。

於往績記錄期間，我們主要通過SPD解決方案及院內IDS解決方案業務產生收入。我們從該兩條業務線產生收入的方式載列如下：

- **SPD解決方案：**我們的收入主要來自服務費，該費用按通過我們的SPD解決方案交易的醫療物資商品交易總額的百分比計算。我們亦在有限情況下向其他SPD解決方案提供商及醫院銷售包含SPD軟件系統及智能硬件的獨立SPD相關產品。
- **院內IDS解決方案：**我們主要通過直接向客戶銷售我們的AMR產生收入，該等客戶主要包括(i)購買我們AMR以售予醫院的醫療物資供應商；(ii)自行採購我們的AMR運營的醫院；及(iii)將我們AMR納入其向醫院提供的整套服務的醫院物業管理公司。

業 務

下表載列所示期間我們按業務線劃分的收入明細：

	截至12月31日止年度				截至9月30日止九個月			
	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	%
					(未經審計)		(未經審計)	
SPD解決方案.....	248,203	100.0	371,166	98.2	251,348	100.0	301,097	98.5
院內IDS解決方案....	—	—	6,774	1.8	—	—	4,513	1.5
總計.....	<u>248,203</u>	<u>100.0</u>	<u>377,940</u>	<u>100.0</u>	<u>251,348</u>	<u>100.0</u>	<u>305,610</u>	<u>100.0</u>

SPD解決方案

於往績記錄期間，我們主要從事提供SPD解決方案。我們的SPD解決方案為一體化整體服務，包含SPD軟件系統、智能硬件及現場專業服務。醫院獨立選擇其醫療物資供應商。我們通常不會就提供SPD解決方案所使用的軟件及硬件向醫院另行收費。相反，我們通過按預定百分比就醫院透過我們的SPD解決方案採購及交易的醫療物資商品交易總額向醫療物資供應商收取服務費產生收入。於往績記錄期間，該等服務費通常佔我們SPD解決方案商品交易總額的1%至3%，截至2023年及2024年12月31日止年度以及截至2024年及2025年9月30日止九個月的平均服務費率分別為1.25%、1.26%、1.26%及1.28%。

下圖列示我們SPD解決方案業務的業務模式：



業 務

我們營運中的SPD解決方案

以下逐步說明我們的SPD解決方案如何在醫院內運作。

採購與規劃支持

傳統上，醫院會面臨醫用耗材及藥品採購效率低下的問題，通常依賴人工基於經驗的預測以及各臨床科室分散的需求。這種方式常常導致產生高昂成本的庫存過剩(佔用資金並增加產品過期風險)或引起混亂的庫存不足(可能危及臨床服務)。

我們的綜合SPD解決方案透過由多個主要功能平台構成的SPD軟件系統，以數據驅動的精准性取代了這種不確定性。我們的SPD軟件系統分析來自全院區的歷史消耗數據，為數千種醫療物資建立最佳庫存水平及自動補貨點。當某件物品的庫存降至預設閾值時，我們應用精益管理原則以優化物流的SPD軟件系統便會自動生成補貨請求。此時，我們的現場專業服務團隊審核並將這些系統生成的請求整合成統一的採購計劃。隨後，其將計劃提交給醫院管理層審批。一旦獲批，採購訂單便透過我們的SPD軟件系統以電子方式傳輸給相關醫療物資供應商，從而省掉了人工電話與傳真，縮短了訂單處理時間並創造了清晰的數字化審計軌跡。

驗收協助

傳統的收貨流程耗時且易出錯，涉及將實物與紙質送貨單進行人工比對。低效的賦碼與上架可能進一步導致庫存錯放，並使產品在進入醫院時就失去可追溯性。

我們的SPD解決方案將這一關鍵入口點自動化並予以安全管控。於醫療物資及隨附文件送達指定編碼區域後，我們的現場專業服務團隊隨即啟動入庫流程。我們透過在必要處加貼編碼，實現對入庫物品的標準化識別，從而有效將庫存數字化，以便在系統中進行即時追蹤。隨後，我們協助醫院人員進行正式驗收，透過比對實物與供應商證書、送貨單據，確保準確性與合規性。於驗證後，團隊將依據SPD軟件系統生成的指示，引導物品存置於醫院中心庫。此舉確保庫存被安置於系統指定的正確區域，並自抵達起嚴格遵循「先進先出」原則。

業 務

庫存管理與內部調撥

在常規醫院中，臨床人員花費寶貴的時間管理科室庫存、進行人工盤點以及取用物資，使其無法專注於病患照護。這種缺乏實時、集中化庫存可視性的情況，亦會導致醫療物資在科室被「囤積」，以及在緊急情況下無法高效定位關鍵物品。

我們的解決方案建立了一個多層級、集中管理的庫存系統，提供全鏈條的可視性。當臨床科室消耗物資時，該交易會被記錄，並由我們的SPD軟件系統自動生成補貨指令。這會觸發我們駐醫院中心庫的現場專業服務團隊成員的任務，其在PDA上接收揀貨單。揀貨後，我們的配送人員高效且省力地將醫療物資運輸至使用點。

我們採用一套高度模組化且可擴展的智能硬件陣容，不僅根據物資的價值，亦根據各個臨床區域的具體空間限制、工作流程需求及使用量量身定製。

對於需要安全取用的高值耗材(如外科植入物)，我們安裝高值耗材智能櫃。這些配備RFID的智能櫃需通過指紋或人臉識別進行授權存取，並自動記錄由何人取用了何種物品，在我們的中心系統中實時更新庫存。就藥品的安全管理而言，我們部署智能藥櫃。各藥櫃的獨立隔間均配備重力感應單元，通過重量自動監測存貨水平，並設有「按燈揀貨」系統在配藥時指引用戶。我們的模組化概念進一步延伸以應對獨特的物理佈局與高吞吐量需求。在空間有限的人流密集走廊或治療區域，我們可以安裝高值耗材智能牆。這套可定製的壁掛式系統採用雙面設計，允許我們的現場團隊從後方服務通道補充物資，而臨床使用者則從前方取用物品，最大限度地減少對臨床工作流程的干擾並降低污染風險。為達到最高級別的安全與自動化，我們提供智能屋系列，將整個空間轉變為受控的庫存環境。這種分層且靈活的硬件策略確保了每一個存儲點與使用點均針對效率、安全性及實時數據捕獲進行了優化。

臨床使用與數據捕獲

手動記錄每位患者所使用的物資往往延遲、不準確，並導致計費遺漏。此外，在產品召回期間，依賴紙質記錄追溯特定物品(例如特定植入物)至其來源可能是一項艱巨的任務。我們的SPD解決方案透過在使用瞬間捕獲消耗數據，從而形成閉環。

業 務

例如，當醫護人員從智能櫃取用植入物時，該交易會被我們的SPD系統自動記錄。在手術室中，護士可掃描植入物的UDI碼，此操作將即時記錄於SPD系統中，將特定植入物(包括其批號和有效期)與患者的手術記錄關聯起來。此過程確保了準確及時的計費，並創建了永久、可追溯的數字記錄。該數據隨後通過我們的SPD軟件系統傳輸，該系統充當了連接醫院自身信息系統的堅固橋樑。消耗數據直接流入醫院的HIS和EMR，納入患者病歷，同時流入財務系統觸發計費，從而提升患者安全、財務完整性和監管合規性。

數據分析與結算支持

醫院管理層通常缺乏分析供應鏈績效、識別降本機會或客觀評估供應商績效所需的整合數據。同時，與數百家醫療物資供應商的結算過程是一項繁瑣且耗費大量紙張的工作，涉及核對發票、送貨單和消耗記錄。

我們的SPD解決方案將這些運營數據轉化為戰略資產。我們的SPD軟件系統聚合供應鏈中捕獲的所有數據，並以直觀的看板和報告形式呈現。這為醫院管理者提供了出入庫統計、存貨差異、單病種物資使用及物資使用排名等多維度洞察，使其能夠優化藥品耗材目錄並監控預算執行情況。同時，我們為醫院及其醫療物資供應商簡化了財務工作流程。我們的SPD軟件系統利用經核實的耗材數據自動生成綜合結算報表，隨後以電子方式將該等報表發送至醫療物資供應商。這一由SPD軟件系統管理並由我們服務團隊提供支持的數字化、透明化流程，大幅縮減了對賬及付款所需的時間及行政工作負擔。透過該緊密銜接的流程，我們的SPD解決方案將醫院內部供應鏈從人工操作、零散且成本高昂的職能，轉型為流程精簡、自動化運作的戰略性資產。

基於我們核心的院內SPD解決方案，我們已將業務延伸至特定區域範圍內個別醫院以外的區域智能雲倉，以管理其醫療物資。該等設施旨在與我們SPD解決方案整合，構建覆蓋醫療物資供應商、區域智慧雲倉、醫院倉庫及終端患者的全流程醫療物資供應鏈。這一整合模式產生協同效應，提升整體效率，並解決業內更廣泛的痛點難題。

我們的區域智慧雲倉充當醫療物資的智能管理與服務中心，將傳統以單家醫院需求為核心的分散式供應鏈，轉型為整合、精簡的區域性配送網絡。我們為醫療物資供應商提供符合特定環境條件的倉儲空間(常溫、冷藏或冷凍)，並提供一系列服務，包

業 務

括貨物收發處理、訂單處理、庫存管理、專業包裝及配送協調。我們已於多個城市設立該類倉庫，包括合肥、蘇州及廣州，並同時為當地多家醫院提供倉儲及配送服務。

通過與各家醫院內部的SPD解決方案無縫對接，我們的區域智慧雲倉可實時掌握各參與醫院的醫療物資使用量及庫存水平。當醫院存貨低於預設的補貨臨界值時，SPD軟件系統會生成補貨需求並傳送至區域智慧雲倉，以便及時補貨。各醫院的補貨需求會匯總至我們。醫療物資供應商可根據該等需求，向我們區域智慧雲倉配送醫療物資，滿足多家醫院需求，其後由我們安排將貨物分送至對應醫院。該方式降低了供應商的運輸相關成本，並提升了醫療物資的整體配送效率。這一整合式、數據驅動的流程，實現區域存貨與醫院耗材使用量的同步匹配，助力精準補貨規劃，減少人工干預，並指導倉庫人員高效執行配送任務。此模式降低醫療物資供應商的存貨及配送成本，並確保醫療物資從入庫到終端使用全流程的數字化可追溯管理。

我們的SPD軟件系統

我們的SPD軟件系統是我們SPD解決方案的中心信息樞紐。我們的SPD軟件系統為內部開發、持續迭代且高度可配置，整合AI、IoT及大數據等技術，以支持醫院從醫療物資供應商到醫院臨床科室的醫療物資的精細化管理。其支持醫療物資生命週期(包括採購、倉儲、物流、使用及相關行政事務)的數字化管理。這有助於醫療物資管理更加標準化和透明，並幫助改進醫院物資相關運營的組織與協調。

我們的SPD軟件系統採用模塊化架構，允許針對不同用例進行重大配置和調整。其已部署於廣泛的醫院運營場景，包括(其中包括)處理臨床科室的低值高量醫用耗材，以及手術室和檢驗實驗室內高值醫用耗材的精細化管理。

業 務

我們的SPD軟件系統主要由八個功能平台構成，詳情載列如下：

SPD院內物流精益化管理平台

這是我們SPD軟件系統的核心運營平台。其採用模塊化設計，整合服務於不同管理層級、業務場景及物資類別的多個子系統。其主要子系統包括：

中心庫管理系統

該系統由我們的現場專業服務團隊與醫院物資管理人員共同使用，以管理醫院的中心庫。其借鑒並拓展了需求驅動供應管理原則，利用數據分析支持多種庫存水平設定，旨在減少因職能分散及數據支持有限而可能導致的備貨不足、過度備貨及貨物過期浪費等問題。

科室庫管理系統

該系統旨在協助醫院科室庫管理員及我們的現場團隊對科室層級的高值及低值醫用耗材和藥品進行標準化管理。通過為臨床人員定義標準的消耗及計費流程，並根據歷史消耗週期設定科室庫存水平，該系統旨在降低過期風險並提高庫存週轉率。

三級庫精益化管理系統

該系統協助醫院管理臨床終端點(如治療室和護理車)使用的醫療物資，該等物資從科室庫存發放後以拆零形式存儲。其追蹤入庫及使用數據，並與醫院HIS系統中的訂單及計費記錄進行核對，以識別庫存差異並確保每件物品的完整可追溯性。該系統區分直接向患者計費的物料與包含在治療套裝內的物料，並生成關於消耗差異的定期報告。其亦允許用戶按科室、手術程序、患者或物品追溯醫療物資使用情況，並提供分析及可視化工具以追蹤從倉庫到患者的物料流向。

業 務

手術室智慧管理系統	該系統為複雜且對時間敏感的手術室環境提供量身定製的物資管理工具。其包括智慧術式套包管理系統，該系統支持針對特定手術預組裝的耗材套包，並將全流程跟蹤信息與手術名稱、申領人及患者關聯，有助於解決傳統手術室中申領混亂且耗時的問題。其還包括骨科組套管理系統，用於管理骨科手術(如髖關節置換及骨折複位)的標準化器械、耗材和輔助工具組合，並支持組套信息的維護以及對醫療物資供應商組套配送單的查詢、簽收確認和批量接收。
檢驗試劑管理系統	這是一種連接上下游參與者的管理工具，用於管理實驗室試劑從採購、入庫、配送到使用的全過程。除標準的入庫、庫存和出庫管理外，該系統重點關注具有特殊存儲要求的試劑。
電子植入單管理系統	這是一個針對人工關節、心臟支架等高值植入類耗材的數字化管控工具。該系統取代了紙質植入單，並解決了信息碎片化、追溯困難及計費延遲等問題。
科研物資管理系統	這是一個針對醫院科研機構內科研試劑、耗材及設備的生命週期管理工具。其旨在解決科研環境中採購分散、庫存混亂、追溯不足及成本控制有限等問題。
後勤物資管理系統	這是一個專注於非臨床運營物資(如清潔消毒產品、辦公用品、維修備件和後勤耗材)的數字化管理工具。

業 務

其他功能平台

除了作為我們核心運營平台的SPD院內物流精益管理雲平台外，我們的SPD軟件系統還包括以下功能平台：

平台	描述／功能
雲字典證照管理平台	作為我們SPD軟件系統的數據中樞。通過集成接口，其獲取並整合多個數據源，包括產品識別編碼、國家醫用耗材編碼、產品資質信息及醫院計費字典。該平台實現院內基礎數據的統一與標準化管理。此高度的數據整合與標準化，為全院區醫用耗材的數據分析及精益管理奠定基礎。
雲倉全區域物資管理平台	專注於區域內多家醫院醫療物資的集中一體化管理。其按醫院設立管理區域，在實現獨立庫內作業的同時，達成統一倉儲與集中配送。該平台用於運營我們的區域智慧雲倉。
供應商協同商務平台	連接我們的SPD軟件系統與外部醫療物資供應商系統的數字化協作平台。其自動將醫院採購計劃傳送給醫療物資供應商，支持在線創建配送單，並使用標準化接口維持醫療物資供應商自身系統與我們SPD軟件系統及智能硬件之間一致的數據交換。該平台應用數據脫敏技術保護敏感信息，並採用安全隔離架構防範潛在外部網絡入侵，確保內外數據通信的完整性與安全性。
決策管理平台	作為我們系統的數據分析層，將原始營運數據轉化為結構化、可視化的信息，以支持不同管理層級的臨床物資使用分析及醫院決策。

業 務

平台	描述／功能
數據交互集成平台	通過接口集成實現數據互通，解決醫院內部及醫院之間的信息孤島問題。其將我們SPD軟件系統與外部軟件系統連接，包括政府採購平台、國家UDI編碼平台及醫院HIS、財務和電子病歷系統。
數據安全保障平台	通過監控關鍵業務數據操作、根據組織角色向不同醫護人員分配訪問權限，以及定期檢查所有系統的運行和備份狀態，以確保數據安全與系統穩定性。其亦建立應急響應及恢復機制，以維護數據的完整性與安全。
運營保障平台	通過整合關鍵內部業務系統(包括用於供應商協議的電子合同系統、服務費計算及收取系統，以及供應商對賬系統)，支持我們SPD解決方案的持續運行。

我們的智能硬件組合

作為我們綜合SPD解決方案不可或缺的組成部分，我們的智能硬件構成SPD解決方案的物理基礎設施。該等智能硬件與我們的SPD軟件系統和現場專業服務團隊相集成。這種集成建立了一個實時、雙向的數據流：我們的硬件執行來自軟件的指令，同時通過一系列內置物聯網技術(如RFID、重力感應和智能圖像識別)捕獲現實世界的操作數據，並將此信息傳回SPD軟件系統以進行即時分析和響應。此外，我們的硬件組合採用模塊化設計。通過組合各類智能硬件，我們能夠為醫院定製覆蓋廣泛醫療物資管理場景的SPD解決方案。這使我們能夠滿足醫院複雜多元的需求。我們的智能硬件組合旨在通過集成多重生物識別認證、RFID、重力感應等技術，實現安全性、準確性和高效性。

業 務

我們的硬件開發及生產策略根據每種設備的技術複雜性及其對我們SPD解決方案的重要性進行定製。對於用於存儲的核心智能硬件(例如智能櫃、智能牆及智能屋)，我們進行自主開發。我們自行設計架構、整合軟件、採購關鍵零部件，並執行最終組裝及測試。這使我們能直接控制質量、功能及專業特性(例如智能屋精確的RFID信號屏蔽)。對於其他智能硬件(例如手持RFID掃描儀)，我們制定設計及技術規格，隨後委託第三方供應商根據我們的定製規格生產該等設備。請參閱本節「—生產及倉儲」。

智能存儲櫃

我們的智能櫃專為醫療物資的安全、自動化使用點管理而設計。

- 高值耗材智能櫃利用超高頻RFID技術結合人臉或指紋識別等生物識別訪問控制來管理高值物品。其使授權員工能夠取用物資，同時自動記錄使用情況並監控有效期。
- 智能冷藏櫃確保試劑、標本等溫敏物品的完整性。其具有精密溫控、集成RFID用於自動追蹤，以及環境傳感器在出現任何偏差時觸發警報。
- 智能藥櫃專為藥品的安全管理而設計。其在每個隔間集成了重力感應單元，通過重量自動追蹤數量，並採用「按燈揀貨」系統引導用戶，減少發藥錯誤和人工點數。其設計可與醫院的HIS和EMR系統集成，實現可審計的藥品管理。
- 智能門禁櫃用於管理普通低值醫用耗材。系統通過身份認證控制存取，並通過掃描條形碼追蹤物品入庫及出庫。

業 務

下圖展示我們的若干智能櫃：



高值耗材智能櫃



智能冷藏櫃



智能藥櫃



智能門禁櫃

智能牆與智能屋

我們的智能牆與智能屋旨在滿足大規模存儲需求。

- 智能牆是一個牆體集成系統，專為高流量區域設計。其雙面設計允許從後方服務通道補貨，而臨床工作人員從前方取用物品，最大限度地減少 workflow 中斷和污染風險。
- 智能屋系列可將整個空間轉化為可控的智能化儲存環境。該類空間具備RFID信號屏蔽設計及安全訪問控制功能，並可根據醫院的需求及場地限制，配置為全封閉式房屋或通道式佈局。

業 務

下圖展示了我們的若干智能牆及智能屋：



智能牆



智能屋

自動化處理與數據採集設備

我們還提供專用硬件，以自動化和簡化物資管理工作流程中的關鍵步驟，包括賦碼、驗收、結算和物流管理。我們的自動化驗收儀簡化了來貨核對。骨科智能驗收儀和智能掃描器使用高清攝像頭和圖像識別技術來捕獲產品詳情和UDI碼，自動與送貨單比對以確保準確性和合規性。其他關鍵設備包括RFID結算台(支持對放置在其表面的貼標物品進行批量登記)和緊湊型壁掛一體機(作為在空間受限區域記錄物資使用情況的掃描終端)。此外，我們的產品組合還包括移動和手持設備，例如支持條形碼掃描、庫存更新和RFID標籤物品快速批量清點的PDA和手持RFID掃碼槍，提高效率、安全性並減少員工工作量。

業 務

下圖展示我們SPD解決方案中用於自動化處理及數據捕獲的智能硬件。



骨科智能驗收儀



手持RFID掃碼槍



RFID結算台



壁掛一體機

我們的現場專業服務

作為我們SPD解決方案不可或缺的組成部分，我們提供專職現場專業服務，在醫院內協調和執行供應鏈任務。我們的核心理念是「把醫生和護士的時間還給病人」，通過將臨床人員從耗時的物資管理職責中解放出來，使其能夠專注於患者護理。

我們採用靈活的用工模式，為每家醫院指派一個由經驗豐富的項目經理和技術維護人員組成的核心團隊。該核心團隊管理一個規模更大的現場團隊，包括我們聘用的第三方服務提供商所提供的外包人員，負責執行分揀、上架及配送醫療物資等日常工作。有關更多詳情，請參閱本節「採購及供應鏈管理—外包人員安排」。每個現場團隊的規模通常為10至30人，根據項目規模、複雜性及管理的醫療物資量進行定製。

業 務

下圖展示我們的現場專業服務團隊的工作方式：



我們通過一體化服務模式，為醫院提供現場專業服務。根據醫院需求及場地佈局，我們的現場專業服務人員主要駐點於醫院中心庫及臨床科室二級庫。

倘現場服務以醫院中心庫為核心，我們團隊將提供端到端的供應生命週期管理。服務通常包括綜合採購計劃、協助醫院人員開展已送達貨物驗收查驗、入庫上架，以及將大宗耗材預處理為適用於特定醫療程序的套盒。我們的團隊亦會根據系統生成的補貨指令，執行揀選、包裝及向臨床科室配送等作業，並定期開展盤點，確保存貨數據準確。我們的SPD軟硬件貫穿上述各環節，為醫院及我們團隊提供實時數據可視化服務。

倘醫院要求於核心臨床科室提供更貼近的支持，我們可安排人員駐點於指定二級庫，例如手術室專用庫。駐點人員負責執行或協助醫院人員完成日常任務，確保臨床活動的耗材供應不中斷。其職責通常包括處理領用申請、物資接收及上架、存貨跟蹤、定期盤點，以及管理用於診斷、治療及手術的專用醫療程序套盒。對於無需人員持續駐點的二級庫，我們團隊會定期前往配送物資、上架新存貨並進行庫存核查。

業 務

我們還向醫療物資供應商提供一系列服務，包括：(i)結算支持，我們的SPD軟件系統根據消耗數據自動生成結算單，簡化了醫療物資供應商先前的手工結算流程；(ii)對賬服務，我們協助醫療物資供應商將其出庫數據與醫院的入庫、結算和庫存數據進行對賬，以識別和解決差異；及(iii)售後協調，我們的現場人員直接在院內促進退貨和換貨，以提高服務效率。

除上述服務外，我們還提供一系列主要為醫院設計的更高階及專業化服務，以支持合規管理、數據互聯互通和決策制定。這些服務包括：(i)不良事件管理，如信息上報和解決方案協調；(ii)向監管平台自動上傳和同步數據；(iii)多維度運營數據分析，涵蓋入出庫交易、庫存差異、按病種消耗等指標；(iv)供應商評估；及(v)相關證照、資質和合同的電子化管理，具有有效期預警和續期提醒等功能。

通過提供全面的專業服務，我們幫助醫院提高其內部醫療物資管理(包括相關流程和操作規範)的標準化和效率。這些服務構成我們整體價值主張的重要組成部分，並有助於我們的客戶留存及續約率。

為協助確保我們服務交付的一致性及質量，我們建立了一個多層級質量控制框架。該框架基於標準化操作程序，並通過內部突擊抽查、用戶滿意度調查及我們所服務醫院的監督等措施實施。我們亦應用正式的問題處理及問責流程以應對反饋及檢查結果，並將相關結果與內部績效評估掛鉤以支持持續改進。有關該等質量控制措施的更詳細描述，請參閱本節「— 質量控制」。

案例研究

為展示我們在中國各地醫院實施綜合SPD解決方案的能力，以下列出重大案例。

業 務

案例研究：中國科學技術大學附屬第一醫院(又稱安徽省立醫院)

中國科學技術大學附屬第一醫院(簡稱「中國科大附一院」)是國內率先引入並成功實踐SPD模式的三級甲等標杆醫院。我們於2016年在中國科大附一院啟動SPD解決方案試點項目，並自此在該院持續運營我們的SPD解決方案。

該項目服務範圍覆蓋包括醫用耗材及檢驗試劑等在內的全品類醫療物資，年耗材體量高達約人民幣25億元。通過深度融合「互聯網+」、大數據、物聯網、AI等信息技術與智能自動化硬件，醫院構建了具備實時動態監管、全流程溯源、院內院外閉環流通及智能決策分析等功能的精細化管理體系。該項目現已完成SPD解決方案從中心庫到所有臨床科室、手術室、內鏡中心等消耗點的全面部署，實現了全院級覆蓋。當前，醫院部署了廣泛的SPD功能模塊，通過全域搜索功能可快速定位，助力醫院實現有效的信息管理及其醫療物資的高效管理。

我們SPD模式的實施為中國科大附一院在以下方面帶來顯著的實質效益：

- **業務增長下的成本控制：**即使在業務量增加的情況下，醫院仍實現大幅成本縮減。通過採用SPD模式，醫院能夠提高其採購管理的透明度和效率，實現更準確的消耗跟蹤，減少不必要的採購和浪費。因此，在醫院實施SPD模式後，臨床科室的低值醫用耗材消耗量下降14.7%，而同期患者出院量增長10.8%，實際床位佔用率增長7.0%。總體而言，與實施前相比，醫院年度醫用耗材支出減少超過人民幣30.0百萬元，其中低值耗材節省約佔人民幣7.0百萬元。此外，試劑成本同比下降約13.1%；例如，在檢驗科的免疫實驗室，採用SPD解決方案後，每季度試劑成本減少約人民幣90,000元。
- **運營效率：**存貨管理效率顯著提升。護理單元耗材的存貨週轉天數從每個週期至少15天縮短至平均每個週期約兩天。此外，醫護人員花費在申領醫療物資、

業 務

盤點存貨及整理等後勤工作上的時間，從每天超過120分鐘縮減至每天最多20分鐘。在手術室，採用標準化術式套包簡化了從採購到消耗的工作流程，有效減少了巡迴護士混亂的人工揀選物資工作，並提升了整體手術效率。

- **人力優化：**我們通過部署13名員工至中心庫，處理日常維護、套包處理及配送工作，從而優化人員配置。這使得醫院能夠將其醫療工程及消毒用品科室的10名員工重新調回核心醫療及護理崗位。這一轉變每年為醫院節省超過人民幣2.9百萬元的人力成本，並大幅減輕臨床人員的行政負擔，使其能夠投入更多時間和精力於患者護理。

該項目成熟的運營模式與卓越的管理成效，已使其成為國內SPD綜合管理的典範，引發了行業的高度關注，並成功吸引了國內近200家醫院前來參觀交流，對推動SPD管理模式在全國範圍內的應用與發展起到了顯著的示範作用。

業務安排及合同框架

我們與一家醫院的初始合作通常通過公開招標程序達成，完成後我們為醫院實施和運營SPD解決方案。醫院則通過單獨招標程序甄選其醫療物資供應商。我們致力於與醫院建立並維持長期的合作關係。我們訂立一套相互關聯的合同安排：(i)醫院與我們之間的綜合服務協議；及(ii)我們與每家醫療物資供應商分別訂立的服務費協議。在多數情況下，我們與個別醫院訂立一份綜合服務協議；或當大型醫院設有多家院區且均採用我們的SPD解決方案時，我們可能與每家院區簽訂獨立的綜合服務協議。在少數情況下，我們可能會與一個由多家醫院組成的醫療共同體，按照相同條款及框架訂立單獨的綜合服務協議。

與醫院訂立的綜合服務協議

我們的運營框架乃基於我們與醫院訂立的綜合服務協議。該等綜合協議為我們的長期合作夥伴關係奠定基礎，並授予我們院內運營SPD解決方案的獨家權利。與服務費相關的安排(包括服務費率)，乃通過我們與醫院訂立的綜合服務協議釐定及正式訂明。該等協議訂明我們合作的核心安排。

業 務

下表概述典型綜合服務協議的主要條款：

主要條款	描述
合約期限及續約	典型期限為三至五年，自醫院最終項目驗收之日起計算。合作期限屆滿後，雙方可協商訂立新協議以延續合作。
獨家權利	醫院同意在協議有效期內將我們的SPD解決方案指定為所有合同項下醫療物資的唯一專屬管理平台。
我們的核心義務	我們負責完整SPD解決方案的全流程設計及建設，包括提供所需軟件系統、智能硬件以及派駐專職現場服務人員團隊。我們承擔運營成本，包括現場團隊的工資以及與醫院現有信息系統對接所需的接口費用。
醫院的核心義務	醫院的主要義務包括(i)提供現場運營所需的物理空間；(ii)保留其供應商選擇、採購以及進貨初步質檢的核心職能；及(iii)負責通過通知及協調其醫療物資供應商與我們訂立服務協議，實施我們的服務費模式。
收費	我們並不直接向醫院收取費用。我們的收入來自向醫院的醫療物資供應商收取服務費，該費用按通過我們SPD解決方案所產生商品交易總額的固定百分比計算。我們直接與每個醫療物資供應商單獨訂立服務合同，並按月或季度收取費用。

業 務

<u>主要條款</u>	<u>描述</u>
存貨損失責任	醫院負責對到貨物資進行初步質檢。經驗收後，醫療物資於我們指定管理區域內的保管責任由我們承擔。如因我們運營過失導致醫療物資後續在保管期間發生丟失、損壞或過期，我們需承擔相應經濟責任。
知識產權所有權	我們保留的SPD軟件系統的全部所有權及著作權。在合作期間共同開發的任何新系統或重大二次開發成果，由醫院與我們共同享有所有權，醫院享有免費使用該等成果的權利。
終止	如任何一方違反協議，守約方可發出書面通知要求其糾正。如違約方未能在合理期限內糾正違約行為，守約方有權單方面終止全部或部分合同。違約方需承擔守約方因此遭受的全部經濟損失。

與醫療物資供應商訂立的服務費協議

我們SPD解決方案的收入來自向醫院的醫療物資供應商收取的服務費。我們與醫院訂立的綜合服務協議不僅授予我們收取此類費用的權利，而且亦包括一項條款要求醫院積極協助我們促成與其醫療物資供應商訂立相關協議，確保醫院的醫療物資供應商群順利接入。我們與醫療物資供應商簽訂的服務費協議中，有關服務費(包括服務費率)的安排與我們和醫院簽訂的綜合服務協議所載相關條款一致。我們與醫療物資供應商之間的主要合同安排及義務概述如下。

<u>主要條款</u>	<u>描述</u>
服務費計算	服務費通常按醫療物資供應商通過我們在院內的SPD解決方案交易的醫療物資商品交易總額的協定百分比計算。

業 務

主要條款	描述
付款條款	供應商通常需按週期性方式(如月度或季度結算)向我們結清該等費用。
我們的主要義務	我們的核心義務是運營及維護SPD解決方案，包括提供管理院內供應鏈的所需軟件、硬件及專業現場團隊。於我們指定管理區域內的醫療物資保管責任由我們承擔。
供應商的主要義務	醫療物資供應商有義務根據其與醫院所訂立相關協議規定的標準，確保及時交付全部貨物，並向我們支付服務費。
執行及保護權利	為確保合規，我們在協議中通常擁有執行權。倘供應商未能按時付款，我們通常有權收取滯納金。

於往績記錄期間，服務費率通常介乎我們所有SPD解決方案項目商品交易總額的1%至3%。截至2023年及2024年12月31日止年度以及截至2024年及2025年9月30日止九個月，我們向醫療物資供應商收取的平均服務費率分別為1.25%、1.26%、1.26%及1.28%。

知識產權及硬件安排

我們保留專有SPD軟件系統的完整所有權及所有相關知識產權，包括所有相關源代碼及技術文件。根據我們的綜合服務協議，醫院僅在合同期內獲授予有限、不可轉讓且非獨家的軟件使用許可。該使用權嚴格與綜合服務協議同期終止；因此，當協議因任何原因屆滿或提前終止時，醫院的許可將自動即時撤銷。為保護我們的核心知識產權，協議明確禁止醫院轉讓、租賃、反編譯或對我們的SPD軟件系統進行逆向工程。

業 務

關於我們所部署的與SPD解決方案相關的智能硬件，該等硬件的法定所有權在SPD解決方案驗收及部署後轉移至醫院。綜合服務協議屆滿後，智能硬件由醫院保留。然而，倘因醫院違約導致協議提前終止，或相關SPD解決方案項目長期暫停，醫院應就智能硬件的安裝及維護相關成本向我們作出賠償。倘發生因過錯導致的提前終止，除追討任何未付款項及其他損害賠償外，我們保留自行決定收回相關硬件作為部分補償的權利。

就財務報告目的而言，我們已根據香港財務報告準則第15號—《客戶合約收益》（「香港財務報告準則第15號」）分析我們的合同安排。

根據香港財務報告準則第15號的合約合併原則，我們與一家醫院的綜合服務協議，以及與該醫院指定醫療物資供應商訂立的一系列相關服務協議，均作為單一合併合同入賬。採用此方法的原因是(i)該等協議是作為具有單一商業目的的商業一攬子方案進行談判，旨在提供我們的SPD解決方案，(ii)與醫療供應商簽訂的一系列關聯服務協議所支付的代價，取決於我們與醫院簽訂的綜合服務協議中所約定的服務費率及履約義務的完成情況；及(iii)我們在SPD解決方案業務項下的履約義務，即在整個合同期內每日隨時待命以提供非特定數量的整合服務與產品，構成了該等合同項下的單一履約義務。

此外，合併合同不改變各方於各協議項下的獨立法律權利及義務。合併合同的代價載於我們與醫療物資供應商之間的服務費協議中，要求其直接向我們支付款項。因此，當醫療物資供應商支付服務費時，即履行構成與醫院的單一合併合同部分代價的合同義務。該安排有別於第三方付款模式（即與主要交易無合同關聯的實體代客戶清償債務）。就我們的情況而言，付款方於收入就此確認的同一商業方案內受合同約束。

SPD相關產品銷售

在有限情況下，我們亦將SPD相關產品（包括我們的SPD軟件系統及智能硬件）作為獨立產品銷售。我們SPD相關產品的客戶主要包括其他SPD解決方案提供商及醫院。

業 務

我們的產品銷售均基於我們與客戶訂立的銷售協議進行。我們銷售協議的主要條款旨在規管我們軟件及智能硬件的直接銷售。根據該等協議，我們授予客戶永久軟件使用許可，但須在初始合同期屆滿後支付軟件維護費。我們保留相關源代碼的所有權及全部知識產權。智能硬件的所有權在客戶支付全部合同價款後轉移予客戶。協議亦規定質保期，在該期間內我們負責提供必要的維護及支持。質保期屆滿後，客戶可簽訂單獨的按年收費維護合同以獲得持續支持。與我們的軟件系統及智能硬件相關的實施服務按工時計費，並獨立於產品價格之外。適用費率參考當前市場狀況確定，並在相關銷售協議中載明。

付款安排通常要求在簽訂合同時支付首付款。後續里程碑付款與特定里程碑掛鉤，如硬件實物交付及軟件系統實施完成。合同價款的餘額在客戶正式驗收後支付。

院內IDS解決方案

就我們的院內IDS解決方案業務而言，我們設計、開發並生產用於自動運輸醫院物資的AMR及支持軟件，包括藥品、靜脈輸液、手術物資、耗材、標本、通用材料及醫療廢物等。我們的智能調度系統協調於不同醫院場景下運行的多種AMR，並與醫院信息系統無縫連接。該整合可自動創建、分配並追蹤運輸任務，確保各配送(包括所運載物品及對應交接詳情)完整記錄且可追溯。搭載先進的雙激光雷達及3D視覺融合技術，我們的AMR實現高精度導航及可靠避障。為持續運營而設計，我們的AMR可自動充電，形成全天候高效運轉的智能全院物流網絡。

我們主要通過直接向客戶銷售我們的AMR產生收入，該等客戶主要包括(i)購買我們AMR以轉售予醫院的醫療物資供應商；(ii)採購我們的AMR並自行運營的醫院；及(iii)將我們AMR納入其向醫院提供的整套服務的醫院物業管理公司。

業 務

截至最後實際可行日期，我們的產品組合包括七款AMR型號，每款均經開發以解決特定臨床及運營需求。此外，應客戶要求，我們會對標準型號進行定制，以滿足部署我們AMR的醫院的特定要求。

- **醫院中心庫至醫院二級庫物流機器人：**其專為貨物在中心庫及院內二級庫自動運輸設計。其配備用於貨架單元自動對接的一體化升降，支持標準化、自動化及可追溯化補貨流程。
- **手術室物流機器人：**其專為高風險、時間敏感度高的手術室設計。該型號自動運輸手術器械和無菌耗材。其配備300升載貨艙及雙重認證訪問（指紋及IC卡），以保障貴重物品並減少手術間的手動搬運及週轉時間。
- **藥品及靜脈輸液配送機器人：**其專為一次行程精准、及時配送藥品及注射液至多個科室設計。其密閉、低震動底盤($\leq 0.5G$)保護敏感生物製劑及液體製劑，並支持緊急情況下的優先配送。
- **大宗物資及設備運輸機器人：**其為重載型號，具備約600升的載貨體積，適用於大型或不規則物品。內建RFID系統可在運輸過程中驗證並追蹤貨品，以降低錯誤並確保可追溯性。
- **標本運輸機器人：**其專為快速安全的標本運送設計，支持排程及按需任務。其配備多層隔間以防止交叉污染，及自動UV-C及化學消毒。
- **消毒供應中心分體式物流機器人：**其專為高負載運作設計，載荷超過300公斤及具備防水功能。其使用UV-C及氣態過氧化氫雙重消毒。我們亦開發了專用型號用於污染器械回收及清潔器械配送，溫度控制達 $\pm 0.5^{\circ}\text{C}$ 。
- **醫療廢物收集機器人：**其採用分體式高負載設計，確保醫療棄物運輸安全合規，配備容量達600升且帶有受控存取功能的大型密封容器。

業 務

下圖展示我們院內IDS解決方案業務所出售的若干AMR：



中心庫至二級庫
智能物流機器人



手術室智能物流
機器人



藥品及靜脈輸液
配送機器人



大宗物資及醫療
設備運輸機器人



標本採集及
運輸機器人



消毒供應中心
分體式物流機器人



醫療廢物收集
機器人

SPD解決方案項目

構成我們核心業務的SPD解決方案主要按項目逐個部署。我們基於運營資源的配置來定義項目。具體而言，若某項合作需要向特定醫院或分院配置一支由獨立團隊經理帶領的專屬現場專業服務團隊，我們即視其為一個獨立的SPD解決方案項目。據此，(i) 我們服務單一醫院時，其構成一個項目；(ii) 我們服務擁有多家院區的醫院時，每個配置了獨立現場團隊的院區構成一個獨立項目；及(iii) 在醫療共同體內，每個由專屬且自行運營的現場團隊服務的個別醫院或地點均計為獨立項目，無論這些地點是否涵蓋於單一全面服務協議下。請參閱本節「— 我們的業務模式 — SPD解決方案 — 業務安排及合同框架」。我們採用全面標準化的管理系統來管理從初始合作到最終執行的整個項目生命週期，以確保質量控制與運營效率。有關往績記錄期間我們各期前五大醫院客戶的項目數量，請參閱本節「— 客戶 — 前五大客戶」。

業 務

項目獲取及續期

首次簽約

我們獲取新SPD解決方案項目的主要方式為參與公開招標程序。於往績記錄期間，我們幾乎所有新增SPD解決方案項目均通過該等公開招標程序取得，惟一項SPD解決方案項目除外，該項目為我們於2024年通過收購浙江德尚獲得。該等招標程序嚴格且競爭激烈，我們已積累豐富的投標經驗。我們獲取新項目的內部流程一般包括以下階段：

- **線索培育及項目評估：**基於市場調研及我們對市場的了解，市場部識別潛在項目線索，銷售團隊隨後與該等醫院接洽。對於被認為具有前景的項目，我們進行初步項目評估，可能包括現場拜訪及討論以了解醫院運營需求，規劃設計人員隨後可能進行更詳細的售前評估。同時，財務部進行投前財務評估，以評估項目可行性及與我們戰略目標的一致性。
- **內部投資決策：**評估結果匯總為項目立項申請，提交至高級管理層在項目投資決策會議上審議。高級管理層隨後決定是否投入資源參與該項目。該流程旨在確保我們選擇性參與符合內部標準的項目。
- **編製及提交投標文件：**醫院發佈招標文件後，我們團隊編製詳細投標方案。方案經內部審核後，我們正式提交投標文件並參與評審流程，可能包括醫院要求的演示或澄清會議。

憑藉該系統化流程，我們保持了較高的中標率。截至2023年及2024年12月31日止年度以及截至2025年9月30日止九個月，我們分別就我們的SPD解決方案遞交了22個、22個及8個投標，並分別中標其中19個、19個及7個，同期中標率(中標項目數量除以總投標數量)分別約為86.4%、86.4%及87.5%。截至2025年9月30日止九個月，投標數量下降，主

業 務

要是由於我們戰略性聚焦於收入潛力更高的SPD解決方案項目，特別是涉及大型醫院(如三級醫院)的項目，該等醫院通常擁有更高患者流量及更大的醫療物資需求，乃由於我們著重於品質增長機會。

醫院招標評審通常側重兩大核心維度：(i)綜合實力；及(ii)項目承諾。綜合實力通常包括(a)軟件實力，包括知識產權所有權；(b)智能硬件的成熟度及表現；及(c)專業服務的服務質量，包括與頂級醫院的合作記錄。項目承諾通常側重投標方提出的項目實施方案及擬投入的資源。

到期續約

初始合同期屆滿後，項目續簽一般通過以下兩種方式其中一項實現：

- **直接談判**：對於現有合作令醫院滿意的項目，醫院可選擇通過直接談判續簽。此類續簽通常為期一至兩年的較短延期，之後醫院可啟動新的公開招標程序。
- **重新開展競爭性招標**：更常見的情形是，特別是大型醫院，內部政策或地方法規要求在合同到期後進行新的公開招標。在此情況下，我們通常參與新招標。作為現任服務提供商，我們通常因已建立的現場運營服務團隊及對醫院日常運營的深入了解而具備一定優勢。

我們的歷史合同續簽率一直較高，反映了與醫院客戶的持續合作。我們的服務融入醫院日常運營可產生轉換成本及路徑依賴，從而有助於續簽。截至2023年及2024年12月31日止年度以及截至2025年9月30日止九個月期間，分別有九份、十份及八份合同待續期，其後除兩份合同外，其餘合同均已續約。

業 務

項目實施

我們的SPD解決方案項目乃根據一項標準化內部管理框架實施，該框架符合ISO 9001質量管理原則及公認項目管理實踐，管控從初步評估到交付的整個項目生命週期，旨在確保對項目質量、時間表和成本的一致控制。視乎項目規模及複雜程度，我們的SPD解決方案一般需時最長約六個月實施並達至全面運作。

我們的SPD實施通常包括四個階段，這些階段共同構建了一個從部署到持續優化的結構化且有序的過渡。

階段	名稱	主要活動
1	實施準備	此階段側重於建立所需的硬件和軟件環境，包括系統部署、根據醫院管理規則進行配置，以及與現有IT系統集成。準備和驗證核心主數據，並在上線前進行系統模擬以確認操作準備就緒。
2	全物資接管	此階段涉及全面的庫存盤點，以使系統記錄與實物庫存一致、從原有系統受控切換，以及在初始運行期間提供現場支持。審閱並處理歷史採購及庫存事宜，以確保SPD軟件系統中開賬數據的準確可靠。
3	科室全面推廣實施	將SPD工作流程分階段推廣至臨床及輔助科室。建立並完善標準作業程序，部署相關智能硬件，並在科室上線前向各科室人員提供針對性的培訓，以確保順利推行。
4	高級創新功能模塊與服務	在完成標準化實施後，根據醫院要求，可部署先進創新功能模塊及服務，以支持更專業的醫療物資管理需求及增強數據驅動決策。

業 務

我們的產品組合

截至2025年9月30日，我們的SPD解決方案部署於中國13個省份的116家醫院，對應合共153個SPD解決方案項目。

下表載列於所示期間我們項目數量的變動情況。

	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
期初數量	82	111	145
增加 ⁽¹⁾	30	35	9 ⁽²⁾
減少 ⁽³⁾	(1)	(1)	(1)
期末數量	<u>111</u>	<u>145</u>	<u>153</u>

附註：

- (1) 於往績記錄期間各期，SPD解決方案項目數量均超過相應期間提交或獲授標的標書數量。此乃因一份成功標書可能衍生多個SPD解決方案項目。具體而言，單一獲授標書可能涵蓋(i)具有多家院區的醫院；或(ii)包含數家醫院的醫療共同體。因此，標書數量反映我們參與的客戶採購流程次數，而項目數量則代表該等合作下實際執行的獨立營運部署數量。
- (2) 截至2025年9月30日止九個月，新增SPD解決方案項目數目減少主要是由於我們將策略重點轉向上述具較高收入潛力的SPD解決方案項目。
- (3) 於往績記錄期間的減少主要是由於(i)因相關醫院在市場競爭中聘用了其他SPD解決方案提供商，若干項日期滿後未獲續約；及(ii)若干SPD解決方案合同期滿後，相關醫院未開展進一步招標程序。

業 務

投資回報期及合同價值

投資回報期按以下方式計算：(i)SPD解決方案項目的前期合同履行成本總額，除以(ii)SPD解決方案項目於往績記錄期間產生的平均每月服務收入與往績記錄期間產生的平均每月項目成本(不包括前期合同履行成本的攤銷)之間的差額。

我們基於往績記錄期間各期五大客戶的數據分析了投資回報期。由於該等主要客戶的大多數SPD解決方案項目於往績記錄期間前已部署，為作說明，下文列示於往績記錄期間部署SPD解決方案的五大客戶中兩家客戶的投資回報期：

- **客戶G**：這涉及在其一家院區部署我們的SPD解決方案。基於上述方法，該SPD解決方案項目的投資回報期約為10.9個月。
- **客戶F**：我們同時為該客戶的三家院區運營三個SPD解決方案項目。然而，由於該等項目使用一套SPD軟件系統進行服務費結算，該等項目的收入流合併計算。據此，按合併基準計算，該三個項目的投資回報期約為11.0個月。

就各SPD解決方案項目而言，我們根據醫院通過SPD解決方案向有關供應商採購的醫療物資的商品交易總額的預先設定百分比，向醫療物資供應商收取服務費。該等服務費於整個項目期間定期結算(通常按月度或季度)，且各醫院產生的商品交易總額取決於未來採購及消耗量，該等採購及消耗量既非預先確定亦超出我們的控制。

因此，商品交易總額及特定項目產生的收入直接與未來交易活動有關，且無法於訂立合同或啟動項目時確定。因此，我們SPD解決方案項目的合同價值無法如同訂立具明確代價條款及基於里程碑或固定付款時間表的公司，以合理方式計算。該等合同結構可於簽訂後確定並披露總合同價值，原因為其義務及付款條款為固定或可以合理的確定性估算。

業 務

研發

我們的研發流程及方法

軟件研發週期

SPD的軟件研發週期通常包括以下階段：

- **需求與概念**：我們直接與醫院管理層及員工溝通，明確客戶需求、用戶痛點或技術目標，輸出產品概念文檔或技術可行性報告，判斷需求是否可以推進。
- **產品設計**：產品經理將已確認的軟件需求轉化為具體的產品功能、工作流程設計及用戶體驗規範，並由醫院人員審核驗證，確認其符合運營與臨床需求後，方可進入技術設計階段。
- **技術架構設計**：技術團隊基於已批准的產品設計，制定詳細的系統架構，包括整體技術框架、數據流設計、集成方式及接口協議。此階段產出完整的開發架構方案與詳細接口規範文件，定義技術架構設計、核心模塊以及與醫院現有IT基礎設施對接的技術參數。
- **開發與實現**：在技術設計定稿後，軟件工程師按照既定編碼及工程標準開展研發工作，如軟件編碼、算法調試等，產出可測試的初代產品(Alpha版本)。
- **測試與優化**：通過多輪測試發現問題，據此修復漏洞並優化性能，產出符合質量標準的產品(Beta版本或正式版)。
- **上線與交付**：軟件部署完成並交付給客戶，同時提供用戶手冊、培訓等支持服務。項目管理團隊與醫院代表共同完成最終驗收測試，確認解決方案滿足約定要求，並已準備好全面上線使用。

業 務

- **運維與迭代**：收集用戶反饋和產品運行數據，解決上線後的突發問題，基於數據迭代優化產品功能，啟動下一輪研發週期。

硬件研發週期

硬件研發週期通常包括以下階段：

- **需求分析**：根據需求分析制定硬件總體方案，在考慮技術可行性、可靠性及成本的基礎上，確定關鍵器件及其技術數據、技術方法及技術支持，並設定開發調試工具的要求，選擇研發所用的關鍵器件。
- **產品應用及外觀設計**：將需求轉化為具體方案，包括產品設計(外觀、功能)，並由醫院人員評審驗證，確認方案及外觀符合預期，然後進入技術設計。
- **硬件設計**：硬件工程師負責設備的整機電氣設計，製作各單元硬件原理圖、單板功能框圖設計、編碼、PCB布線，完成物料清單、生產文件、物料的採購，最後進行PCB板的製作。
- **結構設計**：結構工程師負責進行結構設計，確定整機結構及外罩的組合匹配。
- **嵌入式軟件設計**：硬件設計的同時，嵌入式軟件工程師開始進行嵌入式軟件的開發，包括導航軟件與上裝交互及電控軟件的開發，制定交互數據協議，並實現與雲端的數據互聯。
- **樣機測試階段**：在結構及電氣件組裝完成後，我們進入樣品測試階段，進行結構件的適配檢查和軟硬件的系統聯調。經過測試後的結構或PCB板如需調整，則進行二次迭代測試，直到產品測試通過，達到設計指標。

業 務

- **小批量產階段：**進行小批量產以驗證全套電子產品研發、測試、量產的工藝。確保無重大問題後，我們開始量產工作。
- **量產階段：**經過小批量產驗證後，可以開始量產工作。後期根據用戶反饋進行產品的升級迭代。

我們的研發團隊

我們的研發活動主要由多個團隊共同開展，各自聚焦不同方向以推動產品創新。

軟件系統

- **交付研發團隊：**交付研發團隊主要負責SPD軟件系統的持續開發、功能迭代、系統維護及項目定製化開發。該團隊根據醫院項目的實施進展和運營過程中出現的新增或調整需求，開展補充開發和二次開發工作，確保產品運行穩定，並滿足醫院及醫療物資供應商不斷變化的業務需求。
- **新產品研發團隊：**新產品研發團隊專注於新一代產品及平台。該團隊設有專職的AI開發小組，負責將AI技術融入我們的產品體系，並通過智能化工具提升研發效率。新產品研發團隊主要承擔戰略性和創新性的軟件研發，區別於交付研發團隊所負責的定製及二次開發，重點聚焦於新功能模塊和重大創新方向。

硬件

- **硬件研發團隊：**硬件研發團隊負責智能硬件產品的設計，包括外觀、結構、電氣和控制板電路設計，以及嵌入式軟件設計，均依據技術設計方案執行；團隊亦負責產品測試及小批量試生產。產品主要分為智能物流與智能存儲兩類，涵蓋應用於SPD解決方案及院內IDS解決方案的硬件。

業 務

我們通過具有競爭力的薪酬及福利方案留住研發人員。我們亦分配資源至培訓項目以提升關鍵管理及技術人員的技能。我們通常透過在線招聘、內部推介及就業中介機構等方式招聘人才。我們尤其重視其相關技術專長及行業經驗，同時注重職業操守及企業文化的契合度。

我們的研發外包安排

儘管我們主要以自主研發方式開展研發活動，但我們可能會戰略性與第三方研發服務提供商合作開展明確界定的特定項目，以加速開發進程或獲取其專業技術。於往績記錄期間，我們主要委任第三方研發合作夥伴，開發我們的院內IDS解決方案中的自主移動機器人。這使我們的內部資源聚焦核心技術，並提升整體研發效率。

在此類合作中，我們會訂立綜合技術開發協議，以管理合作關係並保護我們的權益。根據我們的標準慣常做法，此類協議的主要條款通常包括：

- **範圍及交付成果：**協議訂明研發項目的範圍，包括技術規格、開發計劃、關鍵里程碑及時間表，同時明確最終交付成果，通常包括產品原型、技術文件、設計方案、物料清單及相關軟件源代碼。
- **付款條款：**開發費用通常為固定金額，付款分期進行，並以達成約定的項目里程碑為條件。
- **知識產權所有權：**協議規定，在項目期間開發的所有知識產權(包括專利、著作權及商業秘密)均由我們獨家所有。
- **保密及保證：**服務提供商對我們的技術及商業信息承擔嚴格保密義務。協議亦要求服務提供商保證研發成果的原創性，並且不侵犯任何第三方的知識產權。

業 務

- **驗收及技術支持：**協議明確規定正式的驗收流程，以驗證交付成果是否符合所需技術標準，當中可能涉及聯合測試或專家評估。項目完成後，服務提供商亦可能須為我們的僱員提供技術支持及培訓。

於往績記錄期間，於2023年及2024年以及截至2024年及2025年9月30日止九個月的相關外包研發活動的費用總額分別為人民幣3.9百萬元、人民幣1.7百萬元、人民幣0.3百萬元及人民幣1.2百萬元。

客戶

就我們的SPD解決方案業務而言，我們的客戶主要為我們向其提供SPD解決方案(作為一體化套裝)的醫院；其次為向我們購買SPD軟件及硬件的醫院及其他SPD解決方案提供商。有關我們與醫院及醫療物資供應商的合同安排及主要條款詳情，請參閱「我們的業務模式 — SPD解決方案 — 業務安排及合同框架」。

我們的客戶組合凸顯了我們服務中國領先醫院的強大能力。下表載列截至2025年9月30日我們按醫院等級劃分的我們為其提供SPD解決方案(作為一體化套裝)的客戶分佈情況：

醫院等級	醫院數量
三級醫院	91 ⁽¹⁾
二級醫院	24
一級醫院	1
總計	116

附註：

(1) 包括61家三級甲等醫院，其中三家亦為A++醫院。

我們的SPD解決方案項目主要集中於中國醫療資源豐富的經濟發達地區。長三角地區(尤其是安徽省、江蘇省及浙江省)是我們最成熟且項目密度最大的市場。同時，我們一直積極拓展珠三角地區、重慶市及四川省等重點地區的業務。

業 務

下表載列截至2025年9月30日我們客戶的地理分佈：

地區	醫院數量
長三角地區	82
其他	34
總計	116

就我們的院內IDS解決方案業務而言，我們的客戶主要包括(i)購買我們AMR以轉售予醫院的醫療物資供應商；(ii)採購我們的AMR並自行運營的醫院；及(iii)將我們AMR納入其向醫院提供的整套服務的醫院物業管理公司。

前五大客戶

我們的收入主要來自中國龐大而多元化的SPD解決方案項目組合。截至2023年及2024年12月31日止年度以及截至2025年9月30日止九個月，我們來自前五大客戶的收入分別為約人民幣80.2百萬元、人民幣94.5百萬元及人民幣76.5百萬元，分別佔我們同期總收入的約32.2%、24.8%及25.0%。於往績記錄期間各期間，我們來自最大客戶的收入分別為人民幣20.2百萬元、人民幣20.6百萬元及人民幣17.4百萬元，分別佔我們各期間總收入約8.1%、5.5%及5.7%。

據董事所深知，於往績記錄期間，我們五大客戶均為獨立第三方。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，概無董事、彼等各自的緊密聯繫人或任何據董事所知持有我們已發行股本5%以上的股東，於該等客戶中擁有任何權益。

業 務

下表載列於往績記錄期間按收入貢獻劃分的前五大客戶詳情。

截至2023年12月31日止年度

排名	客戶	建立業務關係 的年份	商品交易 總額費率	當前項目 屆滿日期	典型信用期	收入金額	佔總收入的百分比
			(%)		天	人民幣千元	%
1.	客戶A ⁽¹⁾	2018年	1.00%	2027年	90-180天	20,201	8.1
2.	客戶B ⁽²⁾	2019年	0.80%	2026年	90-180天	17,936	7.2
3.	客戶C ⁽³⁾	2021年	2.00%	2026年	90-180天	14,215	5.7
4.	客戶D ⁽⁴⁾	2018年	2.00%	2027年	90-180天	14,148	5.7
5.	客戶E ⁽⁵⁾	2021年	1.30%	2026年	90-180天	13,732	5.5
總計						80,231	32.2

截至2024年12月31日止年度

排名	客戶	建立業務關係 的年份	商品交易 總額費率	當前項目 屆滿日期	典型信用期	收入金額	佔總收入的百分比
			(%)		天	人民幣千元	%
1.	客戶F ⁽⁶⁾	2023年	1.30%	2028年	90-180天	20,632	5.4
2.	客戶A	2018年	1.00%	2027年	90-180天	20,540	5.4
3.	客戶B	2019年	0.80%	2026年	90-180天	18,616	4.9
4.	客戶D	2018年	2.00%	2027年	90-180天	17,912	4.7
5.	客戶G ⁽⁷⁾	2023年	1.20%	2028年	90-180天	16,805	4.4
總計						94,506	24.8

業 務

截至2025年9月30日止九個月

排名	客戶	建立業務關係 的年份	商品交易 總額費率 (%)	當前項目 屆滿日期	典型信用期 天	收入金額 人民幣千元	佔總收入的百分比 %
1.	客戶F	2023年	1.30%	2028年	90-180天	17,376	5.7
2.	客戶D	2018年	2.00%	2027年	90-180天	15,889	5.2
3.	客戶A	2018年	1.00%	2027年	90-180天	14,790	4.8
4.	客戶H ⁽⁸⁾	2021年	0.80%	2026年	90-180天	14,756	4.8
5.	客戶G	2023年	1.20%	2028年	90-180天	13,650	4.5
總計						76,461	25.0

附註：

- (1) 位於安徽省合肥市的一家三級醫院。我們在其五家院區中的四家部署了SPD解決方案。
- (2) 位於浙江省杭州市的一家三級醫院。我們在其七家院區中的四家部署了SPD解決方案。
- (3) 位於江蘇省蘇州市的一家三級醫院。我們在其四家院區中的兩家部署了SPD解決方案。
- (4) 位於江蘇省蘇州市的一家三級醫院。我們在其四家院區中的三家部署了SPD解決方案。
- (5) 位於浙江省溫州市的一家三級醫院。我們在其五家院區中的四家部署了SPD解決方案。
- (6) 位於浙江省溫州市的一家三級醫院。我們在其四家院區中的三家部署了SPD解決方案。
- (7) 位於廣東省廣州市的一家三級醫院。我們在其三家院區中的一家部署了SPD解決方案。
- (8) 位於浙江省杭州市的一家三級醫院。我們在其所有五家院區均部署了SPD解決方案。

業 務

銷售及營銷

我們已制定銷售及營銷策略，以支持在中國的業務拓展。我們致力於與我們的醫院客戶維持長期關係。

就我們的SPD解決方案業務而言，銷售活動按結構化、多階段流程開展，以建立信任並提供定製化解決方案。流程始於線索獲取與初步需求分析，確定所需的定製化程度與技術參數。關鍵環節為邀請潛在醫院客戶代表參觀現有「標杆醫院」，使其在真實運營環境中直觀了解公司的軟件、硬件、實施及運營管理等業務模式，並評估公司能力。隨後，公司進行內部項目評審，評估財務可行性及與戰略目標的契合度。有關更多詳情，請參閱本節「— SPD解決方案項目— 項目獲取及續期」。

我們採用多渠道方式開展市場推廣，以提升品牌知名度。市場部通過線上宣傳與線下會議相結合的方式進行品牌推廣。線索來源包括搜索、客戶轉介紹、線下活動報名及其他渠道的主動諮詢。雖然通過線上渠道及企業媒體獲取線索，但我們更重視線下面對面溝通。

「標杆醫院」模式為我們營銷策略的基石。我們尋求與目標區域內知名頂級醫院打造旗艦項目，這些已落地項目成為同區域其他醫院的真實案例與參考基準，可產生網絡效應，有助於降低後續項目的獲客成本並縮短銷售週期。

為提升標杆項目影響力，我們實施有針對性的多層次活動策略：定期與標杆醫院聯合舉辦SPD參觀活動，吸引醫院到場觀摩，助力市場線索收集；與有影響力的行業媒體聯合主辦全國性大會；並選擇性參加醫療展會，進一步提升品牌曝光度。

醫院獲取策略具有選擇性，並與財務及運營目標緊密掛鉤。我們主要以三級醫院為目標，特別關注全國領先且具有影響力的醫院。該戰略聚焦旨在提升品牌價值並支持項目的財務可行性，並在執行過程中保持嚴格的財務紀律。每個潛在項目均須通過啟動前財務評估。

業 務

定價政策

SPD解決方案

我們通過向醫療物資供應商收取服務費產生收入，並基於服務費率為我們的SPD解決方案定價，該費率通常介乎特定醫院透過我們SPD解決方案管理的醫療物資交易的商品交易總額的1%至3%。

每個項目的具體服務費率乃通過綜合定價評估釐定，須平衡醫院業務規模與我們所需配置的資源。影響最終協商價格的關鍵因素包括醫院估計採購額、所需智能硬件單元數量、我們專職現場專業服務團隊的規模以及合約期限（通常為三至五年）。舉例而言，採購量極大的醫院可能會要求較低的百分比率，但仍能為我們帶來可觀服務收入，而規模較小的醫院則可能採用更高費率，以確保項目達到我們的財務評估門檻。

截至2023年及2024年12月31日止年度以及截至2024年及2025年9月30日止九個月，我們向醫療物資供應商就SPD解決方案收取的平均服務費率分別為1.25%、1.26%、1.26%及1.28%。

院內IDS解決方案業務

在院內IDS解決方案業務中，我們主要向客戶直接銷售AMR，定價通過直接協商確定。硬件定價採用成本加成模式，為每種產品設定最低銷售底價作為商業談判參考。在初始保修期屆滿後，客戶可選擇購買持續維護及支持服務，費用為年度週期性費用。

生產及倉儲

生產方式

我們用於存儲的核心智能硬件（例如智能櫃、智能牆及智能屋）採用「設計與集成」生產模式生產，即我們進行內部設計、向第三方供應商採購關鍵零部件，並執行內部組裝與產品測試，以確保交付前的質量及功能。我們認為，該模式最契合我們的業務，因為我們藉此可專注於核心能力，即整體產品設計以及構成解決方案及產品「大腦」的

業 務

相關控制系統及軟件開發。我們保留控制系統集成、最終組裝、內部質量控制測試等全部關鍵流程，以保護知識產權並確保產品的穩定性及可靠性。此外，我們亦自行組裝AMR。

生產流程

我們的硬件生產週期一般為約15至45天。標準產品通常需要約15至30天，而定製化產品則可能長達45天。下表載列我們生產流程各階段的描述。

階段	描述
產品設計	我們基於客戶項目訂單完成產品結構設計。
組件採購	我們根據核准的項目訂單向合資格供應商採購結構部件(包括硬件的殼體及內膽)、電子及控制組件，例如RFID讀寫器、工控主板、超高頻增益天線、底層控制板等。
組裝及集成	該階段由我們的生產團隊完成。我們將核心部件進行最終組裝，並在此過程中集成我們的軟件，將我們的核心技術嵌入硬件。
過程檢測及質量控制	組裝的產品均需進行嚴格的多階段過程檢測及調試，包括所有電子組件的功能測試、系統集成測試(確保軟硬件無縫集成)以及穩定性測試，確保質量。
成品檢測	成品的最終檢測是確保每個單元功能在批准交付前一致性、穩定性及可靠性的關鍵步驟。
倉儲及交付	在通過成品檢測後，產品會連同所有必要的配件及用戶文件一起打包放置指定產成品區。入產成品庫後，再交付至客戶。

業 務

生產基地

截至最後實際可行日期，我們的生產基地位於安徽省六安市，總樓面面積為約3,023平方米。該生產基地設有不同硬件類別（如智能櫃、智能牆及AMR）的獨立裝配線。

為確保生產流程高效順暢，我們高度重視先進設備購置及生產基地維護。我們確保生產線及設備符合中國國家標準，並定期進行設備檢驗。

所有生產所需的機器及設備均歸我們所有。我們在中國境內採購生產機器及設備。我們通常會同時從多家供應商採購生產機器及設備，而不會依賴於任何單一供應商。

我們對生產機器及設備進行定期檢查。我們的維修人員負責維護，如有需要，我們會聘請相關機器生產商的維修團隊。於往績記錄期間，我們的生產流程並無因機器或設備故障而出現任何重大中斷或長時間中斷。

產能、產量及產能利用率

於往績記錄期間，我們的生產流程以組裝為主。我們提供多元化產品，每種產品均需不同的組裝工序。下表載列於所示期間我們生產基地的預計產能、實際產量及利用率⁽¹⁾：

	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
產能(件) ⁽²⁾	1,511	2,114	2,057
產量(件)	1,184	1,709	1,634
利用率(%) ⁽³⁾	78.4	80.9	79.4

業 務

附註：

- (1) 為保持統計一致性，我們所有的產品均以件數計算。我們製造多款產品，每款產品的生產時間均不同。根據我們的製造經驗，於2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月，我們車間生產一件產品平均分別需要約14.5、9.5及8.0個工時。每件平均工時減少主要歸因於我們持續努力提升運營效率及優化生產管理，包括改進生產流程管理系統、完善複雜製造工序、集中採購標準化部件，以及優化現場資源分配及工作流程管理。
- (2) 為便於說明，於計算產能時，我們已作出若干假設及應用特定公式。產能指我們的生產基地於截至2023年及2024年12月31日止兩個年度以及截至2025年9月30日止九個月能夠生產的最大件數。按每天八個工作時數乘以有關年度或期間的最大工作天數（計及公眾假期及其他非工作日），再乘以同期生產員工人數計算。所得總工時再除以於有關年度或期間生產一件產品所需的平均工時。
- (3) 利用率按實際產量除以估計產能計算。

產能擴張

為支持未來增長，我們目前正在利用內部資金建設位於合肥的新總部及產業基地，其中包括約15,000平方米的專用工廠空間，用於智能硬件研發、生產。此外，根據我們與六安市高新區訂立的投資協議，我們計劃收購土地，在六安市建設新的生產及研發基地，目前該基地正在進行外觀設計階段，該基地建成後將大幅擴大我們的產能，並減少對租賃物業的依賴。

物流、運輸及存貨管理

物流及運輸

我們聘請合資格第三方物流服務提供商管理我們的產品運輸。我們基於經營資質（包括是否具備必要的道路運輸許可證）及過往可靠性記錄選擇物流服務提供商。

我們的物流合作夥伴負責將原材料及組件從供應商處運輸至我們的生產基地，同時亦負責將智能硬件成品配送至客戶。

業 務

我們與物流服務提供商訂立的協議通常要求其自行投保運營保險。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無遭遇任何重大物流中斷，亦並無在交付過程中發生重大損失或損壞事件。

由於我們區域智慧雲倉需將醫用耗材從區域智慧雲倉配送至給定區域內的訂購產品醫院，我們自營運輸車隊負責此「最後一公里」配送服務，以確保服務的及時性與可靠性。

存貨管理

我們的生產計劃主要根據具體項目需求按需制定，以確保滿足典型交貨時間，我們會維持合理數量的標準成品及若干關鍵組件存貨。

根據內部政策規定，我們在存貨生命週期的各個階段均實施嚴格的存貨控制程序。該等程序包括：

- **採購及收貨管控：**所有存貨採購均需提交經批准的正式採購申請。收到貨物後，我們會根據採購訂單逐項核對，並要求採購與倉儲人員職能分離，以確保適當監督制衡。
- **系統化追蹤及發放：**我們使用永久存貨系統追蹤全部存貨流轉。物料發放及貨物出庫須經正式授權，倉庫人員每月對系統數據與實物存貨進行核對。
- **定期實物盤點：**財務部門至少每年組織一次全面實物盤點，當中涉及採購與倉儲團隊。盤點結果須由管理層正式審查簽字，以確保準確性及問責。
- **過時存貨政策：**我們定期評估存貨是否可能過時，並根據會計準則的要求計提減值撥備。任何由此產生的撇銷均須履行正式內部審批流程。

業 務

截至2023年及2024年12月31日以及2025年9月30日，我們的存貨結餘分別為人民幣16.2百萬元、人民幣11.1百萬元及人民幣14.8百萬元。於往績記錄期間，我們維持健康的存貨週轉天數，截至2023年及2024年12月31日止年度以及截至2025年9月30日止九個月分別為48天、23天及19天。

採購及供應鏈管理

採購

我們已建立全面的採購體系並制定詳細的內部政策，以確保及時供應高質量的物料及組件，同時優化成本。我們的專職採購團隊負責從供應商管理到成本控制的整個採購生命週期。採購流程根據採購需求由採購人員提交的正式採購申請開始，並根據交易金額進入多級審批程序，以通過結構化流程確保對所有支出進行適當監督。我們的內部政策亦規定明確的職責分工，即採購人員與倉儲及存貨管理人員的職能分離，以確保適當制衡。

我們運營所需的關鍵材料、零部件及組件主要包括電子組件(如RFID讀寫器、工控主板、超高頻增益天線、底層控制板、顯示屏等)、結構性部件(包括定製鈹金殼體及內膽)。我們與供應商保持緊密合作，以確保產品質量及一致性。於往績記錄期間，我們主要從中國境內供應商採購該等材料。為確保主動管理供應鏈，我們的採購團隊每月向分管領導提交供應商評定記錄(包括分析採購趨勢、價格波動及供應商表現的詳細報告)。我們並無遇到任何重大物料供應延誤或短缺，以致對我們的業務運營產生重大不利影響。

業 務

供應商選擇及管理

我們根據內部採購政策實施嚴格的多階段供應商選擇及管理流程。

- **供應商資格**：我們對所有潛在供應商進行盡職調查，審核其資質、聲譽、財務狀況及履約能力。僅經批准的供應商可列入名單並參與採購。為降低供應風險並確保競爭性，我們通常為每項關鍵物料維持至少兩家合資格供應商。
- **採購方式**：我們遵循結構化、價值導向的採購方式，以確保成本效益。就高價值採購而言，我們通常會與至少三家合資格供應商進行競爭性談判。中等價值採購通常通過投票或比價方式進行，而低價值物品則通過線上比價或直接詢價取得。
- **績效評估**：我們就產品質量、準時交付及售後服務定期評估供應商。評估結果影響後續訂單分配及合約續簽，表現不佳的供應商可能遭移出核准名單。我們亦實施黑名單制度，任何涉及詐欺、賄賂或重大違規行為的供應商將遭永久禁用。

通過該系統化的採購流程，我們保持穩定且多元化的供應鏈，避免依賴任何單一供應商。我們的組件通常可由替代渠道獲得，同時我們亦可在必要時認證新供應商。於往績記錄期間，我們並無發生任何影響我們運營的重大質量問題或供應中斷。

與供應商訂立的合約

我們與供應商訂立合約的方式取決於合作關係的性質及採購頻率。就關鍵或經常採購物料的主要供應商而言，我們通常會訂立綜合框架協議以管理長期關係。該等協議訂明定價機制、質量標準、保修期及交付規範等一般商業條款。在該等框架協議下，我們會根據需要下達特定數量的單獨採購訂單，從而提高採購效率，而無需為每筆交易重新談判核心條款。

業 務

就其他供應商(尤其是僅在特定項目中或偶爾提供物料的供應商)而言，我們通常採用單獨採購訂單或獨立合約。每份採購訂單均詳細列明交易的具體要求，包括產品規格、數量、單價及交付日期。

下表載列我們與供應商合同的主要條款。

條款	描述
產品名稱	明確採購物料的名稱、數量、規格型號等。
價格	價格由框架協議預先約定或在單獨採購訂單中列明，依據競爭性遴選流程釐定。
交付	供應商須在約定期限內將貨物運送至我們指定的地點。
保修期	通常為一至三年，具體取決於所提供零部件的類型。
產品責任	若供應商產品不符合規定的標準，則須提供退換貨服務。若因質量問題或侵犯第三方知識產權而對我們造成損失，我們有權要求賠償。
付款條款	付款條款由我們與供應商協商釐定，並因合作關係性質而異。就與我們訂立長期協議的供應商而言，我們通常建立週期性付款安排，交貨對賬後設定一定信用期。就其他供應商而言，付款條款通常按單項交易基準在單筆採購訂單中指定。

業 務

外包人員安排

除採購材料及組件外，我們亦委聘第三方服務提供商提供勞務外包，以支持SPD解決方案在醫院的現場運營。該模式使我們可有效調配人員，以滿足現場服務需求，而無須面臨在我們營運的每個城市設立分支機構或子公司等實體所產生的顯著行政及成本負擔。

我們的外包勞務安排主要涉及非核心營運職能的業務流程外包。就庫存揀選及配送等標準化及流程驅動任務而言，我們根據合約委聘第三方服務提供商，要求其以固定服務費完成指定工作並交付特定成果。

我們預先界定工作範圍及服務標準，而我們的現場管理團隊監控績效、檢驗交付成果，並於付款前批准驗收。該方法使我們可以維持服務質量及營運彈性，同時將內部資源集中於核心項目管理及技術職能。

我們持續控制服務質量。我們的核心SPD解決方案項目經理負責所有現場人員(包括外包員工)的整體運營管理及監督。我們設立明確的績效標準並進行定期評估。我們與第三方服務提供商的協議，使我們有權要求替換任何未滿足我們的標準的外包人員。通過該等措施，包括標準化運營程序、動態績效評估及檢視，我們確保服務質量及營運一致性。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的外包勞務安排在所有重大方面均符合中國適用法律法規，且我們並未遭受與該等安排有關的任何重大行政處罰或法律訴訟。

前五大供應商

我們的主要供應商主要包括有關勞務外包的第三方服務提供商以及智能硬件生產所需的原材料及零部件供應商。截至2023年及2024年12月31日止年度以及截至2025年9月30日止九個月，我們向前五大供應商的採購額分別為人民幣68.7百萬元、人民幣119.5百萬元及人民幣98.8百萬元，分別佔我們同期採購總額的約31.4%、37.0%及40.9%。截至2023年及2024年12月31日止年度以及截至2025年9月30日止九個月，我們向最大供應商的

業 務

採購額分別為約人民幣19.6百萬元、人民幣44.2百萬元及人民幣33.3百萬元，分別佔我們同期採購總額的約9.0%、13.7%及13.8%。

據董事所深知，於往績記錄期間，我們的前五大供應商均為獨立第三方。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，概無董事、彼等各自的緊密聯繫人或任何董事知悉持有已發行股本5%以上的股東，於該等供應商中擁有任何權益。

下表載列我們於往績記錄期間前五大供應商的詳情：

截至2023年12月31日止年度

排名	供應商	供應商概況 及背景	我們採購的 產品/服務	建立業務關係的 年份	信用期	交易金額	佔採購總額的 百分比
					天	人民幣千元	%
1.	供應商A.....	供應鏈管理服務、醫院管理及IT諮詢服務提供商。	現場運營的人力資源	2022年	15天	19,628	9.0
2.	供應商B.....	供應鏈管理服務、醫院管理及IT諮詢服務提供商。	現場運營的人力資源	2023年	15天	18,770	8.6
3.	供應商C.....	供應鏈管理服務、醫院管理及IT諮詢服務提供商。	現場運營的人力資源	2023年	15天	15,382	7.0
4.	供應商D.....	人力資源外包提供商	現場運營的人力資源	2023年	10天	10,039	4.6
5.	供應商E.....	鋼製辦公家具製造商	零部件	2021年	20至90天	4,912	2.2
總計						68,730	31.4

業 務

截至2024年12月31日止年度

排名	供應商	供應商概況 及背景	我們採購的 產品／服務	建立業務關係的 年份	信用期	交易金額	佔採購總額的 百分比
					天	人民幣千元	%
1.	供應商C.....	供應鏈管理服務、 醫院管理及IT諮 詢服務提供商。	現場運營的人 力資源	2023年	15天	44,178	13.7
2.	供應商A.....	供應鏈管理服務、 醫院管理及IT諮 詢服務提供商。	現場運營的人 力資源	2022年	15天	30,828	9.5
3.	供應商B.....	供應鏈管理服務、 醫院管理及IT諮 詢服務提供商。	現場運營的人 力資源	2023年	15天	25,628	7.9
4.	供應商D.....	人力資源外包提 供商	現場運營的人 力資源	2023年	10天	10,946	3.4
5.	供應商F.....	專注於商業機器 人研發、生產及 銷售的公司	零部件	2023年	30天	7,949	2.5
總計						119,529	37.0

業 務

截至2025年9月30日止九個月

排名	供應商	供應商概況 及背景	我們採購的 產品／服務	建立業務關係的 年份	信用期	交易金額	佔採購總額的 百分比
					天	人民幣千元	%
1.	供應商C.....	供應鏈管理服務、 醫院管理及IT諮 詢服務提供商。	現場運營的人 力資源	2023年	15天	33,282	13.8
2.	供應商B.....	供應鏈管理服務、 醫院管理及IT諮 詢服務提供商。	現場運營的人 力資源	2023年	15天	27,600	11.4
3.	供應商A.....	供應鏈管理服務、 醫院管理及IT諮 詢服務提供商。	現場運營的人 力資源	2022年	15天	22,233	9.2
4.	供應商D.....	人力資源外包提供 商	現場運營的人 力資源	2023年	10天	8,413	3.5
5.	供應商G.....	供應鏈管理服務、 醫院管理及IT諮 詢服務提供商。	現場運營的人 力資源	2024年	15天	7,286	3.0
總計						98,815	40.9

業 務

市場競爭

我們主要與中國其他第三方SPD解決方案提供商以及按付費或免費基準提供SPD解決方案的醫療物資供應商競爭。儘管中國的若干醫療物資供應商較第三方SPD解決方案提供商更早開始提供SPD解決方案，但後者已迅速成為市場中不可或缺的參與者。第三方SPD解決方案市場可按商品交易總額衡量，但更常見的衡量方式是按收入，反映所提供服務的價值。於2024年，按商品交易總額計，第三方SPD解決方案提供商佔整體SPD解決方案市場的人民幣474億元或26.1%，且該比例預計未來將保持快速增長，到2029年將達到人民幣5,266億元或佔整體SPD解決方案市場的49.8%。按收入計，中國第三方SPD解決方案市場規模從2019年的人民幣1億元增長至2024年的人民幣11億元，複合年增長率為75.7%。預計於2029年將增長至人民幣96億元，複合年增長率為53.3%。

中國第三方SPD解決方案市場高度集中，按2024年收入計，前五大參與者合共佔約51.7%的市場份額。按2024年收入計，我們位居首位，市場份額約為29.2%。

質量控制

我們已建立覆蓋SPD解決方案服務全生命週期的質量控制系統，涵蓋從項目實施到持續運營。該體系以內部標準為支撐，對詳細操作規程及要求作出明確規定。

項目實施階段的質量控制

在項目實施階段，我們的質量控制措施旨在確保院內服務的部署以結構化且標準化的方式進行。

我們建立了標準化的項目治理與規劃機制。每個項目均設立正式的項目組織架構，現場張貼組織結構圖，並制定詳細的工作計劃。工作計劃列明各實施階段的關鍵里程碑及參考時間表，包括試點上線及全面運營切換。項目執行通過規定的會議機制協調，包括內部及外部項目啓動會、定期每週進度會以跟蹤計劃執行情況及每日現場會以協調項目組具體任務。

業 務

我們亦對項目現場的硬件及資產實行嚴格管理。服務器、計算機、智能櫃、物流機器人等主要硬件在投入使用前須經現場驗收並登記，每項資產錄入設備台賬並粘貼唯一編號標籤，自項目伊始即形成完整可追溯的資產台賬，便於後續維護、管理及成本控制。

初始數據的準確性為重要控制點。接管醫院原有庫存時，我們要求按既定順序進行全面實物盤點，結果須記錄在標準化盤點表上，並由醫院指定代表審核簽字。只有在獲得確認後，數據方可錄入SPD系統，以減少實物與系統庫存的初始差異，並為後續庫存管理建立可靠起點。

實施過程通過標準化文件管理確保可追溯與可問責，包括保存經簽字的週例會紀要、經醫院確認的各服務模塊實施方案，以及通過簽到表記錄我們的員工、醫院人員及醫療物資供應商的培訓出席情況。只有在取得醫院簽署的正式驗收文件後，項目方視為完成，該文件作為相關交付成果符合約定要求的書面證據。

現場運營階段的質量控制

在現場運營階段，我們實施一系列質量控制措施，旨在確保日常醫用物資管理的一致性、準確性與安全性。

我們要求院內中心庫及科室庫遵循規定的佈局與管理要求，包括實施通常稱為「三色五區」的可視化分區識別，據此，庫存區域需進行物理分隔——例如，黃色區域用於存放待檢或待退物品，綠色區域用於存放合格待發物品，紅色區域用於存放待處置的不合格或過期物品。我們還應用「五距」原則，要求貨物有序碼放，並與牆體、照明、供暖設備及其他固定裝置保持安全距離，以保障安全及通風合規。

業 務

為保障庫存準確性，我們實施系統化的盤點制度。通常，中心庫及手術室等重點科室每月至少全面盤點一次，一般臨床科室每週至少盤點一次。我們的內部標準載列識別重大差異的閾值；例如，涉及十個以上類別項目或總額超過人民幣1,000元的差異被歸類為「重大差異」。若出現此類情況，我們將立即啟動調查，開展正式的根源分析，並對實物與系統庫存記錄進行書面核銷與調整。

我們亦根據我們的營運程序維持環境及過程控制。儲存區域每天至少接受兩次溫度和濕度監測，並保存檢查記錄以確認條件在規定範圍內。為了促進適當的庫存週轉，減少因過期而造成的損失，我們遵循「先進先出」原則，並輔以「左進右出」等標準貨架排列規則，以規範商品的實際流動。

我們的質量控制框架通過定期內部審計和反饋機制得到加強。內部質量審核使用涵蓋我們運營標準主要方面的清單進行。我們還通過結構化的客戶滿意度調查收集醫院員工的反饋。這些審計和調查的結果用於監控績效、識別缺陷並支持我們服務的持續優化。

保修及售後服務

我們就向客戶直接銷售的硬件(包括SPD解決方案業務中單獨銷售的智能櫃、院內IDS解決方案業務中的機器人等硬件)提供保修服務，保修期通常為一年至三年。保修期內，我們免費負責修復因材料或工藝引起的缺陷，包括提供必要的維護、維修及部件更換，確保硬件持續符合技術規格。保修一般不涵蓋因使用不當、未經授權改裝或超出我們控制的外部事件造成的損壞。故障診斷及保修理賠流程納入上述一體化售後服務框架管理。

業 務

我們的僱員

截至2025年9月30日，我們共有1,013名僱員，全部位於中國。下表載列截至2025年9月30日我們按職能劃分的僱員明細。

職能	僱員人數	佔總數的百分比
項目運營	490	48.4
項目實施	138	13.6
研發	113	11.2
運維	89	8.8
銷售及營銷	59	5.8
其他 ⁽¹⁾	124	12.2
總計	1,013	100.0

附註：

(1) 其他主要包括辦公室員工，包括行政及財務人員等。

我們認為，我們的成功在一定程度上取決於我們吸引、招聘及留住優秀僱員的能力。我們致力於營造協作性的工作環境，鼓勵僱員與公司共同成長。此外，我們已建立完善的培訓體系，包括入職培訓及持續在崗培訓，以加快學習進度並提升僱員知識及技能水平。入職培訓涵蓋企業文化及政策以及職業道德等主題。定期在崗培訓涵蓋環境、健康以及適用法律法規要求的強制性培訓。

為維持增長，我們定期檢討自身能力並調整人力資源，確保具備滿足產品需求的專業人才組合。我們為僱員提供具競爭力的薪酬及基於績效的現金獎勵。我們認為，我們的聲譽、工作環境、培訓體系及薪酬待遇有助於吸引合資格候選人。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們通過互聯網招聘、社會招聘、校園招聘及現有僱員內部推介等方式進行人才招聘。在考慮及選擇合資格候選人時，我們會考慮候選人的教育背景、工作經驗、相關專業知識及技能以及空缺職位的需求及目標。

業 務

根據中國適用法律法規的要求，我們為僱員參與由地方政府管理的多項僱員社會保險計劃，包括住房公積金、養老保險、醫療保險、生育保險及失業保險。獎金通常為酌情發放，部分依據僱員績效及我們的整體業績而定。

我們的僱員成立公司內部工會。我們認為，我們與僱員保持融洽且富有成效的工作關係，並且於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無發生任何重大勞資糾紛。

數據隱私及安全

我們高度重視數據隱私及安全，並致力於保護客戶隱私及其個人信息。我們已建立涵蓋人員管理及培訓、數據安全技術措施、身份管理及訪問控制、風險預警與處理，以及信息安全事件防範與應對的數據安全管理體系及操作步驟。我們通過加密、防病毒軟件及防火牆等多種技術手段保護信息技術系統的網絡安全、數據安全及終端安全。我們持續升級相關技術以提升信息安全管理水平，並實施嚴格措施以保護及確保數據的保密性。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的信息技術系統並無發生任何故障或中斷，以致對我們的整體業務運營造成重大不利影響。

我們根據客戶的特定需求設計、開發並部署SPD軟件系統及智能硬件。所有相關SPD軟件系統及智能硬件均部署在客戶自身的本地服務器上，營運數據完全由客戶控制及管理。客戶是SPD軟件系統及智能硬件的實際使用者。除現場產品運營及維護服務外，我們無法訪問任何客戶數據，因此不構成《中華人民共和國數據安全法》或《中華人民共和國個人信息保護法》項下的「數據處理者」或「個人信息處理者」。

在提供現場運營及維護服務時，我們作為客戶的數據受託處理者，嚴格遵守與該等客戶的合作協議要求及《數據安全法》及《個人信息保護法》的適用規定。我們僅在提供運營及維護服務所需的必要範圍內處理客戶相關數據，並採取適當措施確保數據安全。

業 務

現場維護人員不會主動收集、儲存或使用在維護活動中接觸的任何數據。我們已制定包括技術運維中心僱員行為分級管控制度在內的內部規章，以規範現場人員的數據訪問及處理活動，並設有相應的紀律處分及追責條款。

據我們運營所在地(即中國)有關網絡安全及數據保護法律法規的法律顧問(「數據合規顧問」)所告知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們在所有重大方面均已遵守有關數據安全及隱私保護的適用法律法規。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無遭遇任何重大數據洩露或數據丟失，亦並無遭遇任何重大未經授權使用消費者個人信息的情況。

截至最後實際可行日期，我們並無收到任何主管監管機構有關網絡安全、數據安全或個人數據保護的查詢。

獎項及認可

於往績記錄期間，我們因服務及產品質量及市場認可度而獲得多項認可。下文載有我們獲得的部分重要獎項及認可。

頒發年份	獎項／認可	頒發機構／主管部門
2024年	安徽省供應鏈服務示範平台	安徽省發展和改革委員會
2024年	安徽省專精特新中小企業	安徽省工業和信息化廳
2024年	2024年度合肥高新區潛在獨角獸企業	合肥高新技術產業開發區管理委員會
2024年	安徽省科技型中小企業	安徽省科學技術廳
2023年	安徽省企業研發中心	安徽省科學技術廳

業 務

頒發年份	獎項／認可	頒發機構／主管部門
2023年	安徽省專利優秀獎	安徽省市場監督管理局
2022年	安徽省大數據企業	安徽省數據資源管理局
2021年	醫學工程研究基地建設單位	國家衛生健康委員會醫院管理 研究所
2018年	安徽省科學技術獎三等獎	安徽省人民政府

知識產權

我們認為，我們的知識產權對於我們持續成功及保持競爭力至關重要。截至2025年9月30日，我們已在中國註冊兩個商標、91項專利(包括21項發明專利)及107項軟件著作權。有關我們重大知識產權的詳情，請參閱「附錄六—法定及一般資料—B.有關我們業務的進一步資料—2.知識產權」。

作為國內SPD解決方案市場的開拓者與領導者，我們構建了一個涵蓋「感知—控制—決策」的完整知識產權體系，並延伸至覆蓋物資運輸的自動化、智能化院內智慧物流系統。我們的知識產權佈局並非孤立的技術點的集合，而是一個環環相扣的有機整體。從硬件的精確感知與可靠控制，到軟件系統的智能決策與流程優化，再到覆蓋物資運輸關鍵流程的自動化、智能化體系，各項專利與軟件著作權技術相互支撐，共同構成了一套能夠響應實時需求、優化資源配置、保障流程安全的醫療物資—從入庫、存儲、申領及配送到使用及追溯的全生命週期智能化管理解決方案。這一覆蓋各層級的系統化創新能力，是我們醫療物資智慧供應鏈管理解決方案的核心技術壁壘，也是我們保持行業領先地位的關鍵所在。

我們已採取以下主要措施保護我們的知識產權，包括：(i)建立完善的內部政策以加強對知識產權的管理；(ii)及時進行知識產權的註冊、備案及申請；(iii)積極跟蹤知識產

業 務

權的註冊及授權狀態，發現與我們的知識產權存在潛在衝突時及時採取措施；及(iv)在與僱員訂立的僱傭合同中明確規定與知識產權所有權及保護相關的所有權利及義務。

我們結合專利、商業秘密、著作權及商標法律，以及許可協議、保密制度及技術措施等手段，保護我們業務中使用的知識產權。我們通過與董事、高級管理層及其他關鍵人員達成的保密協議來保護我們的專有技術及流程。我們的研發人員須訂立保密及專有信息協議。該等協議要求相關人員將在受僱期間開發的所有發明、設計及技術轉讓予我們，並對我們的專有信息保密。

儘管我們已採取防範措施，第三方仍可能在未經我們同意的情況下獲取並使用我們的知識產權。第三方未經授權使用我們的知識產權以及我們為保護知識產權免受此類未經授權使用而產生的開支，可能會對我們的業務及經營業績產生不利影響。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並不知悉任何嚴重侵犯我們知識產權的行為，或因我們的業務而產生任何與侵犯第三方知識產權有關的重大糾紛或申索。

牌照、許可證及批文

下表載列我們目前持有的在中國開展業務所需的重要牌照及許可證清單：

實體名稱	牌照名稱	發行機關	有效期
本公司.....	醫療器械經營許可證	合肥市市場監督管理局	2025年9月5日至 2030年9月4日
	第二類醫療器械經營備案憑證	合肥市市場監督管理局	2025年7月11日至 長期
中技供應鏈	醫療器械經營許可證	合肥市市場監督管理局	2025年10月9日至 2026年9月25日
	第二類醫療器械經營備案憑證	合肥市市場監督管理局	2025年3月31日至 長期

業 務

實體名稱	牌照名稱	發行機關	有效期
廣東中技	醫療器械經營許可證	廣州市市場監督管理局	2025年9月17日至 2030年7月27日
	第二類醫療器械經營備案憑證	廣州市市場監督管理局	2025年9月5日至 長期
浙江中技	醫療器械經營許可證	杭州市市場監督管理局	2025年7月28日至 2030年7月27日
	第二類醫療器械經營備案憑證	杭州市市場監督管理局	2025年8月12日至 長期
合肥中技國醫醫療 科技有限公司.....	第二類醫療器械經營備案憑證	合肥市市場監督管理局	2025年8月28日至 長期
江蘇國衡供應鏈 管理有限公司.....	醫療器械經營許可證	蘇州市市場監督管理局	2024年10月29日至 2029年3月7日
	第二類醫療器械經營備案憑證	蘇州市市場監督管理局	2025年6月3日至 長期
江蘇國衡	醫療器械經營許可證	蘇州市市場監督管理局	2025年12月16日至 2028年10月12日
	第二類醫療器械經營備案憑證	蘇州市市場監督管理局	2025年12月15日至 長期
國衡南通	第二類醫療器械經營備案憑證	南通市數據局	2025年6月16日至 長期

業 務

實體名稱	牌照名稱	發行機關	有效期
廣西原力	第二類醫療器械經營備案憑證	南寧市市場監督 管理局	2025年8月14日至 長期

經中國法律顧問告知及經董事確認，截至最後實際可行日期，我們已自相關主管部門取得對我們在中國開展業務而言屬重大的所有必要牌照、證書及許可證。

我們需要不時續期此類牌照、許可證、批文及證書。在按相關政府主管部門的要求提交必要文件後，我們預計在續期過程中不會遇到重大法律障礙。

有關適用於我們業務運營的中國法律法規的詳情，請參閱本文件「監管概覽」一節。

保險

截至最後實際可行日期，我們主要為員工繳納社會保險。我們認為，我們的保險覆蓋範圍充足，且符合行業慣例。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無提出或遭受任何重大保險索賠。

有關更多資料，請參閱本文件「風險因素 — 與我們的業務有關風險 — 我們的業務保險覆蓋範圍有限，或會使我們面臨重大成本損失及業務中斷」。

物業

截至最後實際可行日期，我們已取得：(i)一宗地塊的土地使用權，總地盤面積為約31,115.7平方米；及(ii)一項在建工程，總建築面積為約95,602.3平方米。此外，我們在中國向獨立第三方租賃26處物業，總樓面面積為約42,393.6平方米。該等物業主要用於生產、倉儲或辦公用途。

截至2025年9月30日，組成我們的非物業活動一部分的單一物業權益的賬面值並未達到我們總資產的15%，並且組成物業活動一部分的單一物業權益的賬面值亦未達到我們總資產的1%。因此，根據上市規則第五章及香港法例第32L章《公司(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)

業 務

條有關《公司(清盤及雜項條文)條例》附表3第34(2)段的規定，按照規定，本集團在土地或樓宇中的權益需出具估值報告。

自有物業

土地

截至最後實際可行日期，我們在合肥擁有一宗地塊，總地盤面積為約31,115.7平方米。該地塊為我們通過政府土地出讓以現金代價取得，用於工業用途。截至最後實際可行日期，我們已取得土地使用權證，並在中國合法擁有該地塊。下表載列截至最後實際可行日期我們已取得相關土地使用權證的地塊詳情：

土地使用權所有人	描述／位置	總地盤面積	現有用途	屆滿日期
本公司.....	中國安徽省合肥市高新區侯店路與規一路交口東南角。	31,115.7 平方米	工業	2074年8月7日

在建工程

截至最後實際可行日期，我們有一個在建工程，涉及建設我們位於中國安徽省合肥市高新區侯店路與規一路交口東南角的新總部園區，總核准建築面積約為95,602.3平方米(「總部在建工程」)。

截至最後實際可行日期，總部在建工程已開始施工。竣工後，該物業擬用作我們的新總部園區。總部在建工程所處地塊由我們根據與合肥市自然資源和規劃局於2024年7月16日訂立的國有建設用地使用權出讓合同取得。就總部在建工程而言，截至最後實

業 務

際可行日期，我們已取得《建設用地規劃許可證》、《建設工程規劃許可證》及《建築工程施工許可證》。

我們的中國法律顧問認為，截至最後實際可行日期，我們已取得中國法律法規就總部在建工程相關施工階段要求的所有必要政府批准及許可，且不存在按已批准計劃繼續該項目施工的重大法律障礙。

租賃物業

於最後實際可行日期，我們在中國租賃26處樓宇，總樓面面積約為42,393.6平方米。該等物業的租賃協議期限通常為一年至11年不等。該等租賃物業主要用於生產、倉儲或辦公用途。

法律程序及合規

我們在日常業務過程中可能不時涉及法律程序。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未曾且並無牽涉任何重大法律、仲裁或行政程序，且我們並不知悉任何針對我們或董事的未決或有威脅的法律、仲裁或行政程序，以致可能個別或合共對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

董事認為，下文所述不合規事件個別或整體上不大可能對我們的業務、財務狀況或經營業績產生重大不利影響。於往績記錄期間，我們亦並無發生任何不遵守法律或法規的情況，以致董事認為該等情況個別或合共會對本公司、董事或高級管理層以合規方式開展業務的能力或傾向造成負面影響。根據中國法律顧問的意見，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們在所有重大方面均已遵守適用中國法律及法規。

業 務

物業相關違規情況

截至最後實際可行日期，我們在中國共租賃26處物業。我們已發現部分租賃物業過往存在以下違規事件。

未能完成租賃登記備案

背景及原因

截至最後實際可行日期，我們在中國的26處租賃物業中，21處租賃物業的相關租賃協議未向中國主管房屋管理機關辦理登記備案。該等租賃物業主要用於生產、倉儲或辦公用途。我們未能完成租賃登記及備案，主要是由於相關出租人未能提供必要文件或不願配合我們完成相關程序。

法律後果及潛在最高處罰

據我們的中國法律顧問告知，根據《商品房屋租賃管理辦法》，物業租賃協議的訂約方須於租賃協議簽訂後完成此等登記備案。若未遵守規定，主管房屋管理機關可責令訂約方在規定期限內整改，倘訂約方未能在該期限內完成登記備案，就每份違規租約可處以人民幣1,000元至人民幣10,000元的罰款。儘管有上述規定，我們的中國法律顧問亦確認，根據《中華人民共和國民法典》，未能完成租賃登記備案不影響相關租賃協議本身的法律效力、可執行性或可履行性。因此，該等物業的租賃協議不會僅因未作登記而被視為無效。

據我們的中國法律顧問告知，若我們願意配合相關主管機關辦理該等租賃協議的登記手續，我們因相關違規行為而受到上述行政處罰的風險較低，乃由於未完成登記手續主要歸因於出租人的不配合。然而，即使我們因此等違規行為被追究責任，預計最高罰款總額為人民幣210,000元。

業 務

補救措施及緩解因素

截至最後實際可行日期，我們未收到任何主管房屋管理機關要求我們完成租賃登記備案手續的通知，亦未因該等違規行為受到任何處罰。未有第三方以未登記為由質疑出租人的物業出租權，從而影響我們持續使用物業的情況。倘主管機關要求我們完成登記備案，我們將盡合理商業努力敦促相關出租人在規定期限內完成登記備案手續。鑒於(i)潛在最高罰款金額並不重大；(ii)我們未曾受到相關主管機關處罰；及(iii)未登記不影響租賃的有效性，我們的董事認為，此等違規行為不會對我們的業務營運或財務狀況造成任何重大不利影響。此外，我們的單一最大股東集團已出具承諾，就我們可能因該違規行為而遭受的任何罰款、成本、開支或其他經濟損失向我們作出賠償。

為防止此類違規情況再次發生，我們已通過採納相關政策加強內部控制措施，要求我們的僱員與出租人協調，確保所有租賃協議均及時完成正式登記及備案。我們亦要求相關人員詳細記錄每份租賃協議的登記狀況及關鍵信息。

中國法律顧問意見

基於上述情況，我們的中國法律顧問認為，本集團因未辦理租賃登記手續而受到行政處罰，以致單獨或共同對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響的風險較低。

未能完成裝修後消防安全備案

背景及原因

就我們用於倉儲的12處租賃物業而言，包括一處我們已停止使用且截至最後實際可行日期正在辦理退租手續的物業，我們開展了裝修工作，但未能在裝修完成後向主管機關完成二次消防檢查及備案程序。未能完成備案是由於物業本身存在歸因於出租人的權屬或消防安全程序瑕疵，或其他不歸因於我們自身營運消防安全標準的原因所致。

業 務

法律後果及潛在最高處罰

我們的中國法律顧問告知，根據《中華人民共和國消防法》第十三條，對於國務院住房和城鄉建設部規定應當申請消防驗收的建設工程，建設單位應於竣工後申請該等驗收。此外，根據《中華人民共和國消防法》第五十八條，對於非「特殊建設工程」的建設項目，若建設單位未在竣工驗收後向住房和城鄉建設主管部門備案，主管部門可責令其改正並處以人民幣5,000元以下的罰款。因此，由於我們未就該等物業完成所需的裝修後消防安全備案，我們面臨受到上述行政處罰的風險，估計最高罰款合計為人民幣60,000元。

補救及緩解因素

我們已委聘一名專業的消防安全顧問，對除一處物業外的所有相關物業進行消防安全檢查。該處物業於截至最後實際可行日期已停止使用。專業的消防安全顧問已出具消防安全評估報告，認定：(i)相關物業符合適用的建築防火與安全要求，且我們未曾發生任何消防安全事故或受到消防救援機關的任何重大處罰；(ii)該等物業實質上符合完成消防安全備案的法律要求；及(iii)未能完成備案乃由於出租方原因導致的物業既有產權或消防安全程序缺陷，或其他非歸因於我們自身運營消防安全標準的原因。

我們目前正在整改該等消防備案事宜，且經我們的中國法律顧問告知，董事認為適時取得該等備案及我們繼續使用該等物業並不存在任何重大法律障礙。

截至最後實際可行日期，我們未收到相關主管部門就此事項發出的處罰通知。我們的單一最大股東集團已出具承諾，就我們可能因該違規行為而遭受的任何罰款、成本、開支或其他經濟損失向我們作出賠償。為防止此類違規情況再次發生，我們已加強物業租賃及裝修管理的內部控制措施。我們已採用核查潛在租賃物業合規狀況的程序，並將確保及時完成裝修項目所有必要的監管備案。此外，我們將持續為員工提供相關培訓，以確保持續遵守適用的消防安全法律法規。

業 務

中國法律顧問意見

基於上述情況，我們的中國法律顧問認為，本集團受到行政處罰(該等處罰單獨或合計會對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響)的風險較低。

權屬或出租權存在瑕疵的租賃物業

背景及原因

截至最後實際可行日期，就我們租賃的四處物業而言，出租人既無法提供有效的物業所有權證書以證明其所有權，亦無法提供有效證據證明其擁有合法的物業出租權。該等物業的總樓面面積約為2,289.0平方米，主要用於辦公及倉儲，其中包括一處樓面面積約為2,000.0平方米、同時用於辦公及倉儲的物業。未能提供該等所有權證書或出租權證明，主要是由於相關地方土地使用權的歷史原因，或相關出租人在將物業出租予我們前未能取得必要的建設或規劃許可。

法律後果及潛在最高處罰

我們的中國法律顧問告知，此等瑕疵會引發若干法律風險及後果。根據《最高人民法院關於審理城鎮房屋租賃合同糾紛案件具體應用法律若干問題的解釋》第二條，未取得建設工程規劃許可證或未按照建設工程規劃許可證的規定建設的房屋的租賃合同應認定無效。

由於我們的中國法律顧問無法確認出租人是否擁有該等物業的合法出租權，我們的租賃協議可能無法對抗實際物業所有權人或具有更優權利的一方，從而產生若合法權利人維權，則我們可能無法繼續使用該等物業的風險。倘該等物業被認定為違法建築且主管機關下令拆除，或合法權利人維權，則我們可能無法繼續使用該等物業。

據我們的中國法律顧問告知，作為承租人，我們不會因租賃該等物業而受到任何行政處罰或罰款。然而，我們就該等物業簽訂的租賃協議存在被認定為無效的風險，且若該等物業被認定為違法建築，則我們面臨主管機關下令拆除時被迫遷出的風險。

業 務

在此情況下，據我們的中國法律顧問告知，《中華人民共和國民法典》第七百二十三條規定，因第三方維權致使承租人不能使用租賃物業的，承租人可要求減少租金或不支付租金。

補救措施及緩解因素

受此等瑕疵影響的物業主要用於辦公及倉儲。我們認為，該等物業在當地市場易於替代，且我們對其不存在任何重大依賴。倘我們被要求搬遷，我們相信我們將能夠在短時間內以相若租金獲取合適的替代場所，而不會對我們的業務營運造成任何重大不利影響。

我們的董事認為，鑒於存在替代場所且預計搬遷成本合理，此等權屬瑕疵不會對本集團的營運造成重大影響。

就2,000平方米的物業而言，出租人已提供合同承諾，就因第三方維護物業權利而產生的任何實際損失或我們因行政機關就物業權屬採取任何行動而遭受的損失向我們作出賠償。截至最後實際可行日期，我們未收到任何政府機關或第三方要求我們遷出該等任何物業的通知。此外，我們的單一最大股東集團已出具承諾，就我們可能因該違規行為而遭受的任何成本、開支或其他經濟損失(包括搬遷成本)向我們作出賠償。

為防止此類問題再次發生，我們已加強租賃物業相關的內部控制措施，包括要求相關僱員在簽訂任何新租賃協議前，核查物業所有權證書及其他證明出租人出租物業權利的相關文件等。

中國法律顧問意見

基於上述情況，我們的中國法律顧問認為，前述瑕疵對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響的風險較低。

業 務

租賃物業實際用途與登記用途不一致

背景及原因

截至最後實際可行日期，我們有兩處租賃物業的用途與其權屬文件所載登記用途不一致。一處登記用途為「科教」的物業被用於辦公。另一處登記用途為「工業」的物業亦被用於辦公。此違規情況主要歸因於出租人未能取得相關批准或更新物業所有權證書以反映物業的實際用途。

法律後果及潛在最高處罰

據我們的中國法律顧問告知，我們(作為承租人)將不會因租賃該等物業而受到任何行政處罰或罰款。然而，對出租人的任何執法行動均可能干擾我們對物業的使用，可能導致我們無法繼續承租的情況。在此情況下，根據《中華人民共和國民法典》，我們可因出租人違約而向其追究責任，因《民法典》規定一方不履行合同義務的，應當承擔違約責任。由於我們的租賃協議規定將物業用於辦公用途，倘我們因出租人違約而無法繼續使用物業，我們可能有權就所產生的損失索賠。

補救措施及緩解因素

該兩處物業均用於辦公用途，我們的董事認為其在當地市場具有高度可替代性。我們對該等物業不存在重大依賴，並相信可在短時間內獲取替代場所，而不會對我們的營運造成重大干擾。截至最後實際可行日期，我們未收到任何政府機關因用途不一致而要求我們遷出該等物業的通知。我們的單一最大股東集團已出具承諾，就我們可能因該違規行為而遭受的任何罰款、成本、開支或其他經濟損失(包括因潛在搬遷而產生的任何損失或成本)向我們作出賠償。我們已實施內部程序以確保未來合規，包括在簽訂新租約前對物業准許用途進行盡職調查，以確保租賃物業的擬定用途符合適用的法律法規。

業 務

中國法律顧問意見

基於上述情況，我們的中國法律顧問認為，前述用途不一致對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響的風險較低。

勞動及社會保障違規情況

截至最後實際可行日期，我們已就中國的勞動僱傭、社會保險及住房公積金事宜識別出以下過往違規事件。

未能足額繳納社會保險及住房公積金以及過往使用第三方代繳機構

背景及原因

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未根據適用中國法律法規按部分僱員的實際薪資為其足額繳納社會保險及住房公積金。於往績記錄期間，社會保險及住房公積金的繳納差額合共約人民幣2.7百萬元。此違規事件主要源於部分僱員要求我們按其較低標準而非其實際薪資為其繳納社會保險及住房公積金，因該等僱員不願承擔其個人應繳部分的全額。

此外，於往績記錄期間，我們的部分中國子公司過往曾委託第三方機構為其少數僱員代繳社會保險及住房公積金，此舉不符合中國相關法規要求僱主直接辦理該等繳納的規定。

法律後果及潛在最高處罰

我們的中國法律顧問告知，我們的過往做法並未完全符合相關中國法律法規。具體而言，根據《中華人民共和國社會保險法》第五十八條，用人單位應當自用工之日起三十日內為其職工就社會保險申請辦理登記。此外，《社會保險法》第六十條規定，用人單位應當自行申報、按時足額繳納社會保險費。因此，委託第三方機構為僱員代繳的做法，與用人單位應直接辦理此類事宜的法定要求不符。未能遵守該等義務可能導

業 務

致處罰。根據《社會保險法》第八十四條，若用人單位未辦理社會保險登記，社會保險行政部門應責令其限期改正；逾期不改正的，處以應繳社會保險費數額一倍至三倍的罰款，對其直接負責的主管人員和其他直接責任人員處以人民幣500元至人民幣3,000元的罰款。

我們的中國法律顧問告知，使用第三方機構可能被相關主管機關視為未能妥善辦理社會保險登記，從而可能導致施加處罰。此外，根據《社會保險法》第八十六條，若用人單位未按時足額繳納社會保險費，社會保險費徵收機構應責令其限期補足，並自欠繳之日起按日加收0.05%的滯納金。逾期仍不繳納的，由有關行政部門處以欠繳數額一倍至三倍的罰款。就住房公積金而言，根據《住房公積金管理條例》，若用人單位不繳或少繳住房公積金，住房公積金管理中心應責令其限期繳存。逾期仍不繳存的，可向人民法院申請強制執行。

補救措施及緩解因素

截至最後實際可行日期，我們已停止使用第三方機構代繳款項的做法。我們未收到任何主管機關要求我們補繳或整改差額的通知，亦未因該違規行為受到任何調查或行政處罰。我們亦未收到僱員就此等事宜的任何投訴或舉報。

基於公開信用報告及從政府機關獲取的相關合規證明，並無記錄顯示我們在往績記錄期間曾因違反社會保險或住房公積金法律法規而受到行政處罰。此外，我們已就此加強內部控制措施，具體而言：(i)我們已根據相關中國法律法規實施全面的社會保險及住房公積金繳納與登記政策；(ii)我們已指定人力資源部門定期審查及監察申報及繳納情況；(iii)我們為僱員提供有關合規要求及相關法律法規的定期培訓；及(iv)我們積

業 務

極與僱員溝通，尋求其對遵守適用供款基準的理解與合作，同時要求相關僱員增加供款額。倘相關主管機關要求在指定期限內整改，或出現任何舉報、糾紛、投訴，或要求繳納逾期社會保險費及滯納金或補繳住房公積金的情況，我們將及時整改、解決舉報、糾紛或投訴，或在規定期限內足額補繳。

此外，我們的單一最大股東集團已出具承諾，就我們可能因該違規行為而遭受的任何補繳款項、滯納金、罰款、成本、開支、訴訟、仲裁或其他經濟損失向我們作出賠償。

中國法律顧問意見

基於上述情況，及在現行法律及地方執法政策無重大變動且我們未收到任何相關僱員投訴或舉報的條件下，我們的中國法律顧問認為，本集團因過往未能足額繳納及使用第三方機構而受到行政處罰的風險相對極低。

環境、社會及管治事宜

我們的使命是打造全面智能化、全程自動化、無人值守模式的物資管理運營與服務，我們以服務中國醫院高質量發展為宗旨。我們致力於將可持續發展原則深度融入我們的日常運營和長期戰略中，積極推廣ESG理念並推進行業的可持續發展。我們將續以SPD解決方案市場領導者的姿態推動行業創新進步，支持中國醫院高質量發展，用優秀的業績回報社會。

ESG管治架構

基於對可持續發展的戰略規劃，我們正積極推進將ESG理念融入日常管理與運營。我們計劃成立ESG專項委員會，並已制定其實施的清晰規劃。

為確保有效的監督機制，我們將明確董事會ESG事項監督職責，將ESG議題納入我們的章程修訂組織章程細則。為推動執行，我們計劃設立由董秘室、企劃中心、行政部、審計部等代表組成的跨部門ESG工作小組。該工作小組負責起草《ESG事務管理章程》，

業 務

明確各部門就ESG事項的具體工作、責任與匯報路徑。通過搭建完善的ESG管治架構，定期召開利益相關方溝通會及建立ESG議題實質性矩陣，我們將進一步保護股東的合法權益。

同時，我們計劃起草《ESG風險識別與應對指引》。該指引將覆蓋環境合規、供應鏈倫理等營運中的高風險領域。展望未來，我們計劃逐步推動ESG績效與高管薪酬掛鉤機制並將ESG相關指標納入全體僱員的績效考核。

環境指標與管理

在環境管理方面，我們已獲得ISO 9001(質量管理)、ISO 14001(環境管理)、ISO 45001(職業健康安全)、ISO 27001(信息安全)及ISO 20000(信息技術服務管理)認證。該等認證顯示我們已達到管理體系的國際標準，為更全面的ESG管理架構奠定了系統化基礎。

為持續強化ESG管理，我們每年按《環境因素識別評價登記表》開展環境因素評估與審計。該流程可使我們持續提升環境績效。目前，由於辦公場所為租賃性質，我們的能源管理尚處於基礎階段。然而，隨著自建企業總部基地的推進，我們計劃在後續裝修建設中系統引入全面能源管理體系。該舉措預計將大幅強化綠色運營能力。

排放物

我們的業務運營不涉及工業製造，主要運營活動集中於城市辦公樓宇內。我們廢氣排放物的主要來源是公司車輛的使用。我們嚴格遵守《中華人民共和國環境保護法》

業 務

等所有相關環保法律法規，致力於健全環保與節能減排管理實踐。我們已將低碳物流、循環經濟原則及數字化管理納入發展戰略，並將制定專項管理政策，確保所有排放物合規受控。

我們的目標是確保未來運營排放總量不高於當前水平。我們計劃通過以下措施實踐減排目標：

- 通過建設區域SPD智慧雲倉，整合超230家醫療機構需求，將供應商分散配送優化為集中配送模式，有效降低配送頻率與運輸路徑，實現存貨成本、燃料消耗與排放的同步下降。
- 推廣使用環境友好型可重複利用塑料箱，以顯著減少包材消耗。
- 推行數字化閉環管理，實時監控物流與需求數據，降低存貨積壓，確保減排成效可追溯、可披露。

在廢棄物管理方面，我們已推廣使用可重複利用塑料箱替代傳統紙箱，並積極實行雙面打印。下一步，我們將制定《廢棄物分類管理辦法》。該政策將建立清晰的廢棄物的分類、存放、清運與回收的流程規範。我們亦加強內部審計與監督機制，確保廢棄物管理體系的系統化與透明化。

資源消耗

我們將能效與水效管理深度融入決策與運營。通過實施醫用物資供應鏈項目等精細化管理系統，我們系統性地提升資源利用效率、降低環境足跡，進而切實履行環保責任，支持國家「雙碳」目標與水資源可持續利用。

- **電力消耗管理：**(i)消耗管控：我們全面採用LED節能燈具，並倡導「人走斷電」政策，降低能耗；及(ii)行為節能：通過發佈僱員行為準則，鼓勵僱員形成節能習慣。

業 務

- **水資源消耗管理：**作為科技型企業，我們以辦公及生活用水為主，水資源風險整體可控。我們實施了多種措施，包括安裝感應水龍頭及鼓勵僱員使用可重複利用水杯。
- **數字化資源管理：**我們為一家大型三級醫院客戶提供SPD解決方案項目，實現了多類醫療耗材的全流程數字化管理。相較於方案實施前的同期，年度耗材支出降低超過人民幣30.0百萬元，試劑消耗成本下降約13.1%。這表明在提升管理效率的同時，實現了顯著的資源節約與低碳化運營。

作為綠色發展承諾的重要部分，我們將在新公司總部的建設與運營中，推行系統的能源與水資源管理解決方案，持續完善綠色辦公生態體系。

於往績記錄期間，我們的資源消耗如下：

類別	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
電力(兆瓦時)	372.1	519.1	728.2
水(千噸)	1.4	1.3	1.7

我們認識到企業在資源節約與環境保護方面的責任，在運營中積極貫徹綠色理念，系統推進節能減碳與資源循環工作。為更好響應國家「雙碳」目標，我們已制定明確的綠色發展路徑與承諾：

- **綠色電力採購規劃：**積極響應RE100倡議，我們將逐步制定綠色電力採購計劃，提升我們可再生能源使用比例。
- **能源管理體系認證：**我們已啟動ISO 50001能源管理體系認證工作，將最終覆蓋我們的總部及倉儲中心，構建系統化的能源績效管理機制。

業 務

- **綠色供應鏈聯盟參與計劃：**我們計劃於2026/2027年加入中國綠色供應鏈聯盟(GACC)。通過參與聯盟，我們將系統化整合綠色採購準則，促進價值鏈環境績效提升。

我們將持續就環境保護與資源節約方面分配資源，通過制度化管理與技術升級，不斷提升運營綠色水平，從而積極履行企業環境責任。

碳管理

我們高度重視碳排放管理工作，致力於通過系統性的節能舉措與綠色運營文化推動環境績效的持續提升。為實現有效減排，我們聚焦於辦公與運營環節，採取以下措施推進源頭節能與過程管理：

- 實行定期設備維護與空調系統清洗，提高製冷效率，合理設定夏季溫控，降低運行能耗。
- 通過物流路徑優化與車輛空載率控制，有效降低運輸環節的燃料消耗與直接碳排放。
- 全面推行無紙化辦公實踐與OA審批流程，減少因紙張和設備使用而產生的間接碳排放，對所有必要文件實行雙面打印規範。

於往績記錄期間，我們的碳排放如下：

類別	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
範圍一(噸二氧化碳)	33.7	37.9	38.8
範圍二(噸二氧化碳)	199.7	278.6	390.7

業 務

氣候相關風險與機遇

我們目前的業務運營受氣候變化因素的影響較小，整體運營環境穩定。然而，我們已識別出與可能的極端天氣事件(如洪澇、颱風等)有關的潛在運營風險，其可能影響物流、運輸及倉儲設施。有關風險包括交通中斷、溫控環境失效等業務連續性挑戰。未來，我們將逐步增強運營韌性和長期可持續性。

社會指標與管理

我們關注我們的運營對僱員、客戶、社區、供應鏈合作夥伴等利益相關方的影響。我們將社會責任融入核心戰略，在保障僱員權益、贏得客戶信任、賦能社區發展、構建負責任供應鏈等方面持續發力。我們積極尋求商業價值與社會價值的協同增長，以實際行動履行社會承諾，為構建更具包容性與韌性的社會發展格局貢獻力量。

僱員及勞工準則

我們秉持公平、公正、公開原則，在僱員僱傭過程中遵守國家所有相關法律法規。我們在招聘、錄用、晉升、調動、薪酬等方面提供平等機會，尊重並維護僱員權力及利益。我們堅持同工同酬，不因其國籍、地域、膚色、民族、宗教、年齡、婚姻狀況或殘疾等非工作因素而歧視或差別待遇，構建多元包容的工作環境。審計委員會監督反歧視政策的制定、落地及執行情況，從而推動內部改進，避免歧視行為損害僱員權益或引發合規風險。

- **僱員道德：**為規範僱員日常行為，營造良好的辦公環境，培養僱員良好的職業道德和文明習慣，我們制定了《安徽中技國醫醫療科技有限公司員工行為規範》。我們亦推出相關培訓課程以及考試，確保其獲得採用。

業 務

- **僱員申訴機制：**我們的《人力資源管理指導手冊(修訂)》明確了績效評估的反饋途徑。此外，我們的《員工職務行為準則》明確了記名以及無記名的投訴舉報途徑，從而保障僱員權益。

於往績記錄期間，我們嚴格遵守所有相關法律法規，確保未發生任何強制勞動行為。此外，我們亦未僱傭任何未達到法定最低就業年齡標準的未成年人。

僱員發展與培訓

我們嚴格遵守《勞動法》、《勞動合同法》、《職業病防治法》等法律法規。為提升我們的核心競爭力，適應快速變化的市場環境，我們制定了《員工培訓管理辦法(試行)》。該政策旨在通過系統化、專業化的培訓，打造學習型組織，促進僱員技能提升，推動可持續發展。

- **僱員培訓體系：**我們搭建了完善的僱員培訓管理體系，根據人員類別和培訓需要分為四大體系：新僱員培訓、專業技能培訓、管理培訓及「國醫講堂」。這使我們能夠有效定製培訓計劃。培訓結果將作為僱員職業發展規劃的重要依據，助力僱員快速成長。
- **內部轉崗：**我們會依據《人力資源管理指導手冊(修訂)》，透過正式「人員調令」或「崗位調整」流程開展內部轉崗。我們給轉崗僱員開展專業的崗前培訓。具體的培訓及考核方案請詳見《員工培訓管理辦法(試行)》中崗位培訓章節。
- **人才庫建立：**我們建立了管理儲備人才梯隊的候選人名單，並設立了相應的人才庫。我們根據候選人的發展目標創建定製化培訓營，並進行正式評估與認證。

業 務

- **人才培養：**自2021年起，我們每年向安徽醫科大學捐贈人民幣2.5百萬元，主要用於獎學金、學生助學金，以及與物料及供應管理相關的研究項目。截至最後實際可行日期，累計捐贈金額已達人民幣10百萬元。

可持續供應鏈

我們始終將可持續發展理念融入供應鏈管理。我們制定了《集團採購管理辦法》，以規範本集團總部與全資子公司的各類採購行為。該政策明確職權與責任，加強監管，提高效率，控制成本，保障物資及服務質量，優化資源分配，促進協同發展。

我們通過以下措施積極推動綠色採購：

- 優先採購獲得國家綠色認證的產品和服務。
- 在採購全流程中融入資格審核、綜合評分等機制，確保供應商符合環保標準。
- 遵守政府採購要求，醫院、學校等公共工程必須使用綠色建材、新能源汽車採購佔比不低於30%。
- 採用碳足蹟管理等標準，評估產品從生產到廢棄的全週期環境影響。

為供應鏈實現污染預防以及環境行為的持續改進，我們制定了《環境安全告知書》及《採購及供應商管理辦法》，以確保綜合管理體系實施的有效性。我們對物資供應商、合作夥伴、廢棄物處理商的產品及服務提出明確要求，要求排放達標，鼓勵減少包裝材料。

業 務

為確保我們合作夥伴遵守環境保護和職業健康安全行為，我們對核心供應商開展定期及不定期的檢查與審核工作。對不符合要求的合作夥伴，我們將提出整改意見。對整改不符或拒絕整改等的，我們會採取減少訂貨或更換供應商等措施施加影響。

產品責任

為確保產品質量，我們已建立全面的質量保證體系，並制定《生產作業管理辦法》，以保證產品性能優異與使用安全。我們亦設立了健全的召回管理機制，嚴格遵守《產品召回程序說明書》及《應急預案管理辦法》，以保障運營穩定並維護客戶權益。通過標準化的質量核查及客戶滿意度調查，我們持續提升服務質量與客戶體驗。於往績記錄期間，我們未發生重大產品召回事件。

知識產權與創新

我們積極鼓勵創新研發，重視相關知識產權的保護。我們制定了《知識產權管理指導手冊》，這是我們在市場競爭中生存、發展與成功的核心。

我們已獲評安徽省專利優秀獎、安徽省企業技術中心證書、高新技術企業證書、2024年度安徽省「專精特新」中小企業等多項殊榮，體現了我們的創新實力與行業競爭力。

社區與公益

在履行企業社會責任方面，我們積極響應社會重大關切。

- **設立專項助學金，支持醫學人才培養：**我們長期關注醫學人才培養，通過設立專項獎學金與助學金支持學子成長。根據安徽醫科大學教育基金會2021年公開信息，國醫科技獎助學金共獎勵108名品學兼優學生，並資助133名家庭經濟困

業 務

難學生，資助標準均為每人人民幣4,000元。該項目預計未來累計惠及2,169名學子。

- **抗疫行動與社會責任踐行：**在COVID-19疫情期間，我們主動採取多項措施保障供應鏈暢通與醫療物資供應。就該等工作，我們榮獲「復工復產獎」、各類關於抗疫的感謝信及捐贈證明，並被評為「安徽省醫療器械行業抗擊新冠疫情優秀單位」。執行董事劉王飛先生也因個人突出貢獻獲得「抗擊新冠疫情先進個人(特別貢獻獎)」。這些認可體現了我們始終將社會責任融入發展之中。
- **財務投入與公益捐贈：**我們持續通過財務投入支持公益事業。2023年，我們捐款人民幣2,500,000元。2024年，我們繼續保持同等力度的捐贈，另捐款人民幣2,500,000元，用於支持各項慈善活動與社會發展項目，踐行對社會的長期承諾。

隱私與數據安全

我們致力於構建以客戶信任與技術創新為核心的運營體系，將隱私保護、質量保證與知識產權管理深度融合，確保我們在合規框架下實現增長。我們整體運營嚴格遵循《民法典》、《網絡安全法》等法律法規，為業務活動的合規性與透明度奠定堅實基礎。我們在業務過程中，特別是在涉及醫療軟件等產品交易時，嚴格遵循《網絡安全法》、《數據安全法》及《個人信息保護法》。我們通過實施數據加密、強制訪問控制及系統化安全審計等措施，保障用戶信息在全週期中的機密性與完整性，切實履行隱私保護責任。

業 務

反貪腐

我們嚴格遵守《中華人民共和國刑法》、《反不正當競爭法》及《招標投標法》等國家法律法規。我們致力於維護最高標準的商業道德與誠信經營原則，已建立系統化的反貪腐管理框架，以確保我們運營的合規性與透明度。我們制定並嚴格執行《員工職務行為準則》，明確禁止貪污、賄賂及欺詐等行為。我們通過定期培訓與考試確保該準則內部宣傳到位。在業務實踐中，我們利用SPD智廉監管系統對醫用耗材應用「全週期管理」模式，實現了「全過程留痕」。該系統從技術上有效減少供應鏈環節的廉潔風險。於往績記錄期間，我們未牽涉任何嚴重的貪腐相關司法案件。

- **監督與執行機制：**我們依據《審計部標準化管理手冊》開展獨立內部審計，對潛在不合規風險進行持續監控。倘發現相關案件，將由審計部牽頭處理。根據具體情況在本集團內部通報，以強化警示與教育作用。
- **舉報與預防措施：**我們鼓勵內外部舉報機制。我們的《審計部標準化管理手冊》明確定義調查流程與後續處理機制，確保每起舉報得到及時、公正的處理與監督。

風險管理及內部控制

內部控制

我們已委聘一名內部控制顧問（「**內部控制顧問**」），以執行與本公司及我們主要子公司的內部控制有關的若干協議程序，並報告有關本集團實體層面控制及各種程序的內部控制的事實調查結果。這些程序包括控制環境、風險評估、信息及溝通、內部控制活動、財務報告及披露控制、銷售、應收賬款及收款、採購、應付賬款及付款、存貨、物流及成本管理、固定資產及無形資產管理、人力資源及工資管理、投資及融資管理、

業 務

費用管理、現金及財務管理、稅務管理、項目管理、IT系統的整體控制(包括數據及隱私保護)、研發管理、保險管理、生產管理、健康、安全及環境保護以及合同管理。內部控制顧問已於2025年8月執行協定程序，並於2025年11月執行有關本公司內部控制系統的跟進程序。截至最後實際可行日期，本集團內部控制方面並無任何重大問題。

我們已就營運各環節採取多項措施及程序，例如知識產權保護、環境保護以及職業健康與安全。作為僱員培訓計劃的組成部分，我們定期為僱員提供有關該等措施及程序的培訓。我們亦通過內部控制人員定期監控該等措施及程序在各生產環節的實施情況。於[編纂]後，董事(負責監督企業管治)將在法律顧問的協助下，定期檢討我們遵守所有相關法律法規的情況。

下文為我們已經或計劃實施的內部控制政策、措施及程序概要：

- 我們已成立審計委員會，負責審閱及監督本集團的財務報告流程及內部監控系統，並監督審計流程、風險管理流程及外部審計職能。有關更多詳情，請參閱本文件「董事及高級管理層 — 董事委員會 — 審計委員會」一節。
- 我們已委聘昇世資本有限公司作為我們的合規顧問，於[編纂]後至首個財政年度結束前就上市規則相關事宜向我們的董事及管理團隊提供意見。倘[編纂]後我們的資金用途有別於本文件「未來計劃及[編纂]用途」一節，我們將諮詢合規顧問，並及時就相關監管機構的要求提供支持及建議。
- [編纂]後，我們計劃委聘一家中國律師事務所就中國法律及法規向我們提供意見並及時了解最新情況。我們將繼續安排在必要時由外部法律顧問不時提供及／或由任何適當的獲認可機構提供的各種培訓，以使我們的董事、高級管理層及相關僱員了解最新的中國法律及法規。

業 務

風險管理

我們深知風險管理對我們的業務營運取得成功至關重要。我們面臨的主要運營風險包括整體市場狀況及相關監管環境的變化、我們提供優質服務的能力、我們管理預期增長及執行增長策略的能力以及我們與競爭對手競爭的能力。有關我們面臨的各種風險及不確定因素的討論，請參閱本文件「風險因素」一節。

我們已建立風險管理系統，其中包括我們認為適用於我們業務運營的相關政策及程序。根據我們的風險管理政策，我們的主要風險管理目標包括：(i)識別不同類型的風險；(ii)評估並排序已識別的風險；(iii)針對不同類型的風險制定適當的風險管理策略；(iv)識別、監測及管理風險及我們的風險承受水平；及(v)執行風險應對措施。

我們的董事會監督及管理與我們業務運營相關的整體風險。此外，我們的審計委員會將審查及監督我們的財務報告流程及內部控制系統。**[編纂]**後，審計委員會由三名成員組成，即黃國偉先生、張先亮先生及張小光先生。有關審計委員會成員的資歷及經驗，請參閱本文件「董事及高級管理層」一節。