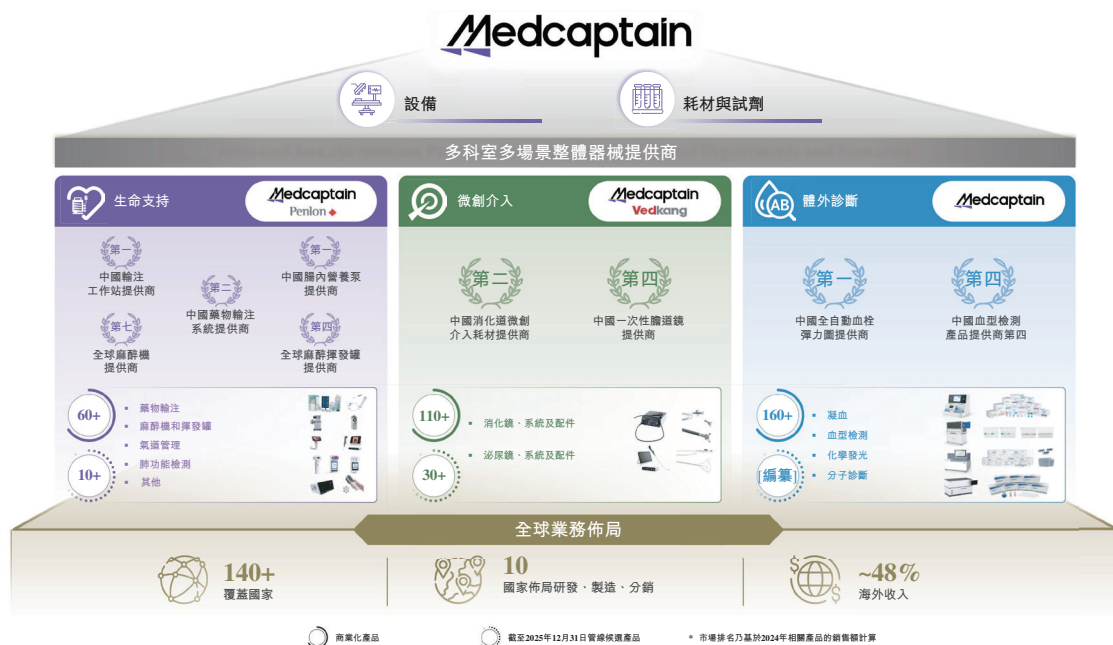


## 業 務

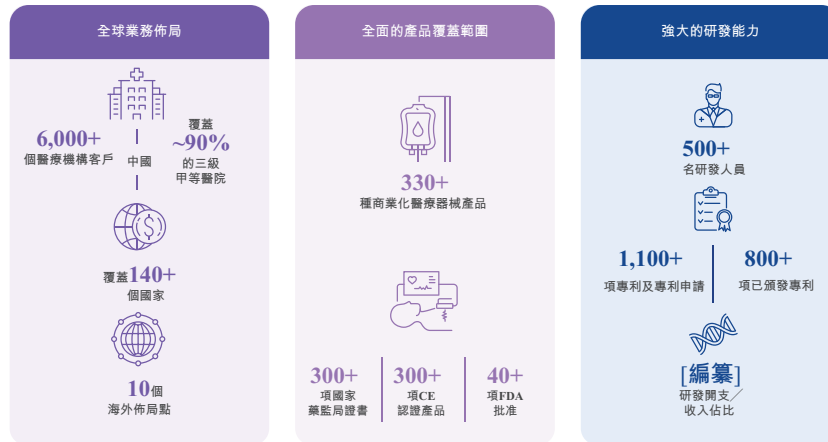
### 概覽

我們是一家全球醫療器械提供商，可滿足醫療機構內廣泛的臨床科室、病房和診所以及社區衛生中心、檢驗機構和家庭護理場景的臨床需求。截至2025年12月31日，我們的產品組合包括超過(i) 60種生命支持產品，(ii) 110種微創介入產品，及(iii) 160種體外診斷產品，該等產品有多種型號，可滿足各種不同的應用需求。我們的產品已累計遍及全球逾140個國家及地區。在中國，我們的產品已累計覆蓋超過6,000家醫院，包括約90%的三級甲等醫院，覆蓋31個省、直轄市及自治區。



我們在全球建立了業務佈局，提供的醫療產品遍佈亞太、歐洲、中東及非洲以及美洲等各地區。我們在中國和英國各地戰略性地設立五個研發中心和六個生產中心。為了提高國際服務能力，我們在英國、荷蘭、比利時、土耳其、印度、泰國、印度尼西亞、墨西哥、巴西和哥倫比亞等戰略市場設有當地代表處，確保我們能夠向我們的全球客戶群提供及時和本地化的支持。憑藉強大的全球分銷網絡及區域服務團隊，我們跨多個時區提供可靠的銷售及售後支援。

## 業 務



於往績記錄期間，我們實現了整體增長，我們的收入由2023年的人民幣1,313.3百萬元增至2025年的人民幣1,619.2百萬元。此外，我們的毛利率於整個往績記錄期間由2023年的49.6%增至2025年的53.7%。於2025年，我們扭虧為盈，錄得淨利潤50.7百萬元。我們的經調整EBITDA（非國際財務報告準則計量指標）由2023年的人民幣150.2百萬元增至2025年的人民幣289.8百萬元，2023年至2025年的複合年增長率為38.9%。有關我們經調整EBITDA（非國際財務報告準則計量指標）及其他非國際財務報告準則計量指標的對賬表，請參閱本文件「財務資料－綜合損益及其他全面收益表選定部分的描述」。

### 我們的競爭優勢

#### 於生命支持、微創介入及體外診斷領域擁有穩固地位的一體化醫療器械提供商

我們是一家於生命支持、微創介入及體外診斷領域擁有穩固地位的一體化醫療器械提供商，為[140]多個國家和地區提供創新的醫療產品和全面的醫療解決方案，廣泛應用於各類臨床科室和應用場景。截至2025年12月31日，我們提供330多種產品，適用於重症監護室、手術室、急診科、麻醉科、呼吸科、輸血科、消化科、泌尿科和檢驗科等主要科室。根據灼識諮詢的資料，憑藉創新和優質的醫療產品，以及覆蓋廣泛的臨床部門，我們已成為中國最全面的醫療器械公司之一。

我們的成功源於我們的創新研發平台，並在此基礎上高效地開發及升級跨業務單元的產品。通過汲取臨床經驗，我們確保我們的創新產品能激發並有效滿足實際醫療需求。在此基礎上，我們已於各醫療領域建立競爭優勢。根據灼識諮詢，我們已實現：

- **生命支持**。我們開發了一系列創新的生命支持產品，塑造了我們於該領域的領導地位。我們推出了全球首台遠程輸注控制系統，是中國首個推出自主研发的多通道輸注工作站、與MRI環境相容的輸注工作站、觸控式輸液

## 業 務

泵及觸控式腸內營養泵的國產品牌。該等創新鞏固了我們的市場地位，此乃由於我們(i)按銷售額計，於2018年至2024年各年度在中國輸注工作站市場排名第一，及(ii)按銷售額計，於2021年至2024年各年度在腸內營養泵市場排名第一。

- **微創介入**。我們是中國少數擁有內窺鏡專有產品組合的國產品牌之一，包括可重複使用及一次性內窺鏡系統以及相關耗材。其中，(i)以銷售額計，我們於2022年至2024年各年度在中國消化系統微創介入耗材市場排名第二；(ii)以銷售額計，我們於2023年至2024年各年度躋身中國一次性膽道鏡市場前五名。
- **體外診斷**。我們於2021年推出全球首款全自動血栓彈力圖分析儀，以銷售額計，我們於2021年至2024年各年度在中國全自動血栓彈力圖市場中排名第一。此外，按銷售額計，我們於2024年躋身中國血型檢測設備市場前五名。

我們關注醫療機構不斷變化的需求，旨在以先進的國產技術服務重點臨床科室。同時，我們持續擴大我們的產品組合，針對多樣化的臨床場景提供全面的跨部門解決方案。我們對卓越和創新的一貫追求得到了廣泛的認可－我們於2017年至2024年連續八年榮獲中國醫療設備民族品牌金獎及於2018年至2024年連續七年行業客戶滿意度第一。

### 具備綜合性全球價值鏈實力，驅動業務持續增長

我們的產品銷往全球140多個國家及地區，海外收入佔往績記錄期間內各年度總收入約40%或以上。根據灼識諮詢，我們是中國極少數擁有全球網絡規模化的參與者之一，這為我們提供了顯著優勢，如更貼近全球本地客戶，分散區域和政治風險。這一全球化的本地化資源網絡使我們能夠為全球客戶提供專業且符合文化背景的定制化服務。

- **享譽全球的品牌**。我們的全球佈局包括三個主要品牌，即麥科田、Penlon和唯德康醫療，每個品牌均獲得廣泛的國際認可。麥科田起源於藥物輸注產品，其輸液泵在歐洲聲名鵲起。我們的輸液泵可與領先的國際品牌相媲美，是唯一在美國急救醫學研究所(「**ECRI**」)的產品評估中獲得四星評級的中國品牌。Penlon是一家英國麻醉設備品牌，曾四次獲得女王企業獎。女王企業獎是英國授予在國際貿易、創新、可持續發展或促進機會方面表現出色的企業的國家級獎項。此外，唯德康醫療為我們打開了微創介入產品的亞洲、歐洲及美洲市場。
- **全球化銷售和服務能力**。通過整合麥科田、Penlon和唯德康醫療的渠道資源，我們已組建一支經驗豐富的銷售團隊，並建立了全球銷售網絡。截至2025年12月31日，我們(i)組建的銷售團隊由超過400名僱員組成，核心銷售成員平均擁有八年以上的銷售經驗；及(ii)建立的全球網絡由遍佈亞太、歐洲、中東及非洲以及美洲等各地區的3,700多家經銷商組成。此外，我們

## 業 務

擁有31個國內附屬公司及分公司及10個海外佈局點，可為全球客戶提供全天候快速響應服務，包括定期設備檢測、進院MQT（「維護、品控及培訓」）服務、內窺鏡手術床旁指導，以及通過我們的CRM服務平台對每筆訂單進行全週期售後監控。此外，我們還在荷蘭、英國、哥倫比亞和印度設立了國際培訓中心，為當地客戶和經銷商提供量身定制的專業培訓。

- **全球化研發優勢。**我們在中國和英國設有五個研發中心，兼具強大的工程專業知識與全球視野。我們的研發團隊與國內外的領先專家及學者保持長期合作關係，這使我們能夠密切關注當地臨床實踐、用戶偏好以及不同市場未滿足的臨床需求。憑藉該等洞察能力，我們能夠將臨床需求迅速轉化為產品開發，並以具有競爭力的技術領先產品不斷升級我們的產品組合。
- **全球監管註冊專業知識體系。**我們的全球監管註冊團隊在中國及海外主要市場的監管註冊及合規方面擁有豐富經驗，可確保及時更新並持續滿足不斷變化的市場准入要求。截至2025年12月31日，我們已獲得超過300個國家藥監局醫療器械註冊證書、超過40項FDA認證及超過300個CE認證產品。
- **全球化生產中心。**我們在中國和英國的六個生產中心擁有符合國家藥監局、CE和FDA標準的質量管理體系。該等基礎設施為我們在全球範圍內穩定經營、及時供貨和具有成本效益的製造能力提供支持。

### 一體化研發平台賦能的強大研發能力

我們的研發團隊擁有開發橫跨不同業務單元的多元化產品的能力，包括設備、耗材和試劑，以及軟件系統。截至2025年12月31日，我們的內部研發團隊共有525名成員，佔員工總數的24.0%。此外，我們已建立全面的「產學研醫」合作網絡，通過該網絡，我們與醫學院校、研究機構及臨床專家就實習項目、研究交流及技術發展計劃展開合作。這使我們的研發團隊得以將醫療需求迅速轉化為具有競爭力的醫療產品。

我們已經建立了一個充滿活力且可擴展的研發平台，該平台是我們產品創新及業務擴張的主要驅動力。該平台由我們的创新中心牽頭，由11個專業子部門組成，每個部門在研發過程的不同階段提供技術專長支持。同時，我們的研發平台得到三個技術委員會（硬件技術委員會、機械技術委員會及軟件技術委員會）的支持，每個技術委員會在各自的領域內提供專業技術支持。該機制不僅有利於跨業務單元的協作及產品開發，亦為新業務單元的擴張及已收購業務的順利整合奠定堅實的基礎。詳情請參閱本節「一 研發 — 我們的創新研發平台」。

我們堅定不移地走自主創新之路，專注於開發創新產品解決未被滿足的臨床需求，而並非照搬國外品牌，這使我們能夠穩步積累技術知識並建立穩固的知識產權資產組合。截至2025年12月31日，我們在中國擁有1,190項專利及專利申請，包括816項已頒發專利及374項專利申請。在已頒發專利中，有156項發明專利、531項實用新型專利及129項外觀設計專利；且我們擁有60項海外專利及專利申請，包括六項根據專利合作條約（「PCT」）提交的專利申請。

## 業 務

### 區域覆蓋與客戶群持續拓展，彰顯強勁商業化實力

我們建立了一支強大的銷售及營銷團隊，以支持我們的海內外擴張。截至2025年12月31日，我們的內部團隊由400多名專業人員組成，並由3,700多家經銷商組成的網絡提供支持。我們的產品已累計遍及全球逾140個國家及地區。在中國，我們的產品已累計覆蓋超過6,000家醫院，包括約90%的三級甲等醫院，覆蓋[31]個省、直轄市及自治區。

我們通過定期實地考察及學術合作與一線醫療專業人員緊密合作，使我們能夠及時了解不斷變化的臨床需求並相應地調整我們的產品。通過將現實世界的反饋融入產品設計及開發，我們能夠提供符合日常醫療工作流程的實用、高性能產品。臨床洞察與產品創新之間的閉環增強了我們的臨床相關性及客戶忠誠度。此外，頂級醫院廣泛採用我們的產品。頂級醫院通常需要經過嚴格的評估及准入流程，這有力驗證了我們的質量及可靠性，能夠進一步加快產品在一級及二級醫療機構的採用。

在國際上，我們利用分銷渠道與直銷模式的靈活組合，根據每個市場的特點調整我們的商業策略。在英國等市場，我們通過Penlon的當地團隊向醫院直銷，而在其他地區，我們與全球領先的醫療品牌及經銷商合作。這種靈活且一體化的方式使我們能夠有效服務全球頂級醫療機構，並深化我們在關鍵戰略市場的影響力。

我們亦積極參加重大行業展會及學術論壇，以提升我們的品牌知名度並建立思想領導力。我們的創新產品於MEDICA、CMEF及Arab Health等全球知名展會中獲得廣泛關注。該等平台不僅向全球客戶展示了我們的技術實力，亦鞏固了我們作為國際醫療器械領域值得信賴的品牌的定位。

### 通過併購整合擴大產品組合，並推動快速業務增長的可靠往績記錄

根據灼識諮詢，戰略收購已成為醫療器械行業的關鍵增長戰略，對尋求在多個專業領域及地區市場擴張實力的全球參與者尤其如此。在競爭日益激烈和創新驅動的環境中，併購在加速產品多樣化、增強臨床解決方案和打開新市場准入方面發揮著關鍵作用。然而，充分實現併購的價值不僅取決於交易執行，亦取決能否於實現運營整合、產生強大的協同效應，並契合長期戰略願景——而這些能力是少數公司能夠持續掌握的。

我們成功的併購策略有助於創建在多科室多場景中全面的產品組合。我們基於臨床場景和技術能力，戰略性地選擇可與現有產品技術能力或臨床場景產生協同效應的優質標的，在有效整合的前提下逐步拓展業務邊界。於往績記錄期前，我們已通過戰略收購將IVD業務拓展至血型檢測和分子診斷領域，從而增強我們滿足多元化診斷需求的能力。為進一步豐富我們的業務版圖，我們通過(i)於2022年1月收購Penlon，將我們的生命支持業務延伸至麻醉器械領域；及(ii)於2022年4月收購唯德康醫療，以進軍微創介入領域。於2025年9月，我們收購國科美潤達醫療技術，以使我們的產品範圍由

---

## 業 務

---

柔性內窺鏡擴大至硬性內窺鏡。除產品組合擴展外，我們亦將收購策略視為構建運營基礎設施的一種方式。為此，我們於2025年6月收購了一家比利時經銷商，提升了我們的國際銷售能力。

完成收購後，我們憑藉我們的技術和平台優勢，驅動被收購公司內的持續增長及創新。詳情請參閱本章節「一 主要收購事項」。我們採用「漸進式融合」的方法管理收購的業務。隨著各項收購後，我們借助我們的創新平台提供研發及技術支持，並通過集團層面的管理、製造、銷售及營銷職能提供運營支持。為了促進研發協同，我們保留被收購公司的研發中心，從而允許在集中協調的情況下進行當地化開發。我們的創新中心提供跨業務線的全面支持，包括安全和功能性測試、模具管理、工業設計、演算法開發以及關鍵知識和技術的共用。我們亦強調保留被收購實體的核心管理及研發人才，以保留機構知識並提高整合效率。對於各項收購，我們的管理團隊均會根據目標公司的業務規模、核心業務、行業特徵及研發能力量身定制整合策略。除技術整合外，我們積極整合麥科田、Penlon和唯德康醫療的銷售渠道，利用各個品牌的優勢，實現交叉銷售，並最大限度地提高分銷網絡的效率。

### 遠見卓識、敬業奉獻、經驗豐富的管理團隊以及股東的強力支持

我們由一支成熟、職能齊全的高管團隊領導，全面覆蓋醫療器械行業的主要業務線，包括戰略、併購、研發、銷售、生產和質量控制。管理該等業務線的高管均來自知名醫療器械公司，人均擁有超過20年的專業經驗，具備豐富的專業知識和良好的團隊協作能力。此外，我們健全的人才培養計劃確保我們擁有豐富的技術知識、強大的執行能力和主人翁意識，這對於在持續的自身增長和收購擴張過程中實現協同效應和整合至關重要。

我們的持續成功得益於我們擁有豐富行業經驗和戰略眼光的管理層。董事長兼總經理劉先生及副董事長兼副總經理鍾先生都在國內外醫療器械上市公司積累了數十年的領導經驗。劉先生於1994年進入醫療器械行業，此後一直任職於跨國醫療保健和醫療器械供應商，在醫療保健行業積累了豐富的領導經驗、深入的全球視野、併購專長，以及涵蓋研發、生產、銷售及業務運營的全面管理經驗。鍾先生於2000年投身醫療行業，在產品開發、銷售管理、營銷戰略、跨職能團隊領導、跨文化管理及業務整合等方面積累了全面的領導技能。

此外，自我們成立以來，我們已獲得對生物製藥領域有深刻見解的行業領先投資者的投資。該等備受尊敬的股東不僅肯定了我們的行業領先地位和發展潛力，還為我們的持續發展提供資金支援和行業資源。

---

## 業 務

---

### 我們的戰略

我們的目標是戰略性地在全球配置研發、生產和銷售資源，並持續發展我們的業務及擴大我們的全球佈局。據此，我們計劃繼續實施以下戰略：

#### 進一步開發創新產品，以鞏固我們的領先地位

我們致力於開發創新產品，改善我們的產品組合，以滿足不同的臨床和市場需求。通過可服務於不同部門和場景的多功能平台，我們旨在推動可持續增長並增強我們的領導地位。

- **探索具競爭性的業務單元。**我們將充分利用既有的技術專長和平台資源，戰略性地拓展並進入與現有業務互補的新領域。藉此，我們旨在將業務範圍擴展到更多臨床科室和場景，實現全面且多元的市場業務佈局。
- **完善數字化醫療產品。**我們站在醫療技術及理念的前沿，不斷完善產品組合，以提供更高效和用戶友好的體驗。截至目前，我們已經開發了一系列信息系統，如iCMS、iHLive、iSpiro及ELFensor，可實現對輸液及護理、體外診斷檢測、慢性呼吸系統疾病管理和疼痛管理等各種臨床應用場景的集中實時監控及管理。在此基礎上，我們將進一步嵌入人工智能驅動的技術，增強我們的數字化系統及軟件，使其在不同的臨床環境中實現更智能的功能、更強的實時適應性，以及更廣泛的臨床應用覆蓋。
- **推進設備及耗材一體化。**我們將重點推動設備耗材一體化，以提升市場滲透率並鞏固領先地位。該方法將拓寬我們在每個領域的產品種類，深化與醫療機構的關係，並在行業內建立新的聯繫，以確保全面的市場滲透。

我們在核心生命支持、微創介入及體外診斷等領域積極響應國家醫療趨勢。在生命支持領域，隨著政府近期加強對醫院重症監護基礎設施的建設（特別是增加重症監護室床位），我們將積極滿足醫院對先進輸注及監護設備的需求。在微創介入方面，我們正在推行設備耗材一體化策略，提供根據不斷變化的手術需求量身定制的全方位臨床解決方案。在體外診斷領域，隨著監管審批流程的不斷優化與加速，我們能夠快速響應市場需求並以更高的效率擴大該業務的規模。

#### 進一步提高我們的產能和效率

我們正於常州新建一個研發與製造中心，計劃建築面積約為115,742平方米。截至2025年12月31日，建築面積為93,485平方米的主要生產大樓已經竣工，並已取得相關物業所有權證，並已正式辦妥所有必要的竣工備案及經營許可。此外，我們正積極推進設備採購、智能生產線規劃及配套設施建設等工作。這座新中心是我們整體製造能力提升的重要里程碑，不僅有助於我們達成更高的銷售目標，更能釋放更大的規

## 業 務

模經濟效益。新中心還有望幫助我們進一步整合並優化現有若干生產設施及資源，提高運營效率，並增強我們各生產線的協同效應。我們亦計劃以自動化及智能製造為重點，持續升級生產線，進一步提高效率及產品質量。此外，我們將尋求機會，向供應鏈上游延伸佈局，實現關鍵原材料自給自足，使產品性能更穩定，成本控制更有效。

我們將通過升級生產檢測設備來完善海外產能（主要是在英國生產麻醉機和揮發罐），以確保產品的一致性和質量，滿足嚴格的國際標準和認證要求。我們還將綜合考慮生產成本和供應鏈物流，平衡海外基地和國內基地的生產需求，體現利用全球先進經驗促進「中國製造」走向世界的理念。

### 依託本地化運營與國際化銷售，進一步提升全球化品牌形象

我們致力於樹立麥科田的全球化品牌形象，努力成為全球醫療機構的首選合作夥伴。為了實現這一目標，我們將不斷向全球市場推出創新產品，並不斷完善全球服務體系。此外，我們計劃逐步整合所收購的品牌與麥科田品牌，打造國際品牌組合。例如，我們將通過豐富的品牌（包括麥科田、Penlon和唯德康醫療）積極參加知名國際展會，擴大客戶基礎，鞏固各品牌的影響力，最終以麥科田的國際品牌形象為我們的全線產品賦能。此外，通過洞察全球醫療需求並前瞻性地引入醫療理念，我們致力於提升麥科田品牌在創新方面的認可度。我們正在產學研用各領域建立起強大的影響力，形成強大的行動號召力。

我們的產品已銷往全球140多個國家和地區。依託成熟的全球業務佈局，我們將持續推進全球協作和本地化運營，創建靈活高效的銷售網絡，以支持我們的國際銷售。我們計劃建立一個能快速響應全球臨床需求的銷售網絡，與我們的研發和生產部門協作，支持產品的快速迭代。通過研發、生產和銷售的全球化協作，我們致力於為全球客戶提供細緻、優質的服務。此外，我們已建立廣泛的國際銷售渠道網絡，並設立了歐洲銷售中心，未來我們將重點拓展東南亞、中東和拉丁美洲的銷售渠道，並橫向設立區域銷售中心，以便通過本地化運營更好地服務當地客戶。最終，我們將建立一個靈活高效的矩陣式國際銷售架構，從容應對全球運營的挑戰。此外，我們還將利用與國際頂級醫療健康和醫療利益相關方的合作關係，拓展進入門檻較高的發達市場。

### 積極探索戰略併購與投資機會，擴展業務版圖

憑藉我們在併購方面的良好紀錄，以及我們創始人和管理團隊的獨特遠見，我們將繼續在全球範圍內物色和接觸創新型、產品導向、志同道合的醫療器械企業。我們的目標是選擇能與我們現有的業務運營產生協同效應、在利基市場中擁有強大品牌形象並具有巨大增長潛力的目標企業。通過戰略收購，我們旨在迅速滲透到不同領域，拓展新的收入來源，有效整合雙邊資源以提高盈利能力，並降低各業務單元的市場波動風險。

---

## 業 務

---

此外，我們將充分發揮在市場需求分析、產品開發、生產管理和銷售管理方面積累的豐富經驗，以及相關的產業和資本資源，為我們所收購的企業賦能。我們依託完善的研發平台，結合通用開發能力和成熟的產品開發流程，再加上遍佈全球的生產基地與銷售網絡，能夠加速推動被收購企業的整合與持續成長。同時，我們重視維持原有管理團隊和關鍵人員的相對獨立與穩定，確保其在管理過程中的自主性和靈活性以及被收購實體的可持續發展。

### 進一步提升研發能力，實現產品快速升級迭代

我們將繼續加大對技術創新的投入，例如投資數字化診斷技術。此外，我們還計劃加大對研發基礎設施的投資，例如升級MCI數字系統，以改善產品開發工作流程、數據分析能力和平台安全性。該等改進將有助於提高研發效率和質量，同時節約成本。此外，我們將充分發揮各業務單元的互補優勢，推動企業的可持續增長。通過將我們的專業團隊的專業知識與不同的產品線相結合，我們旨在促進協同效應，以推動研發能力，鞏固我們的市場地位，並擴大我們在各領域的影響力。這種合作方式確保我們的解決方案始終保持創新性，並能夠很好應對不斷變化的行業需求。

我們將繼續推進全部三個業務單元的產品組合開發及改進。依託中國及歐洲研發團隊的綜合能力，我們持續致力於生命支持、微創介入及體外診斷領域的新產品開發及增強現有產品系列。該等舉措憑藉我們在軟件、硬件、光學及算法方面積累的專業知識，旨在支持我們產品線的持續發展。

### 吸引優秀人才，優化人力資源體系

秉承尊重人才和創造力的管理理念，我們將加強與全球頂尖大學的合作，為優秀畢業生提供脫穎而出的機會。我們致力於持續吸引機械、光學、電子和計算機領域的研發人才，以支持我們的產品研發。我們亦計劃吸引全球商業人才，以促進我們產品的全球推廣。

我們將堅持對優秀員工的激勵計劃，以激發其工作熱情。我們旨在提升員工的價值認同和對行業領導地位的集體追求，從而有效地吸引、培養和留住核心人才，並吸引新人才。此外，我們亦將設計以行業洞察、技術、營銷推廣和綜合素質提升為重點的多維度培訓課程，以滿足新員工、現有員工和管理層的不同需求。這一舉措既能幫助員工提升技能與發揮潛能，也能讓個人成長與公司長期發展目標保持高度一致。同時，我們將建立一個橫跨本集團所有業務單元和部門的綜合人才和知識體系，促進不同領域的技術交流和資源共享。這一體系將加強研發、生產與銷售環節的互動與反饋，實現更精簡高效的溝通機制，進而提升整體運營效率。

## 業 務

### 我們的業務單元

我們提供生命支持、微創介入和體外診斷的醫療器械和耗材。下表載列各所示期間按業務單元劃分的收入、毛利及毛利率明細：

	截至12月31日止年度								
	2023年			2024年			2025年		
	收入	毛利	毛利率	收入	毛利	毛利率	收入	毛利	毛利率
	金額	金額	%	金額	金額	%	金額	金額	%
	(人民幣千元，百分比除外)								
生命支持.....	564,146	232,838	41.3	494,057	172,500	34.9	613,406	284,428	46.4
微創介入.....	586,545	324,125	55.3	721,327	416,078	57.7	812,207	482,694	59.4
體外診斷.....	162,606	94,473	58.1	183,977	106,494	57.9	193,539	102,538	53.0
總收入／毛利／毛利率 .....	<u>1,313,297</u>	<u>651,436</u>	49.6	<u>1,399,361</u>	<u>695,072</u>	49.7	<u>1,619,152</u>	<u>869,660</u>	53.7

### 生命支持

生命支持醫療器械主要用於重症監護室、手術室和急診室，用以管理和護理重症患者。生命支持醫療器械主要包括藥物輸注產品、麻醉產品線、氣道管理產品、肺功能檢測產品、VTE預防產品等。該等設備可為危重患者提供從呼吸輔助和生命維持到生命體徵持續監測的全面支持，是維持生命機能和提高康復機會不可或缺的設備其主要應用場景包括手術室、重症監護室及急診室。我們已建立全面的生命支持產品組合，截至2025年12月31日提供60多種生命支持產品。有關生命支持醫療器械市場的詳情，請參閱「行業概覽－生命支持」。

### 藥物輸注

我們的藥物輸注產品組合主要包括輸液泵和注射泵、輸注工作站、腸內營養泵、便攜式輸液泵、智能化中央監護系統、遠程式控制管理系統及配套耗材。我們的藥物輸注產品可提高輸液過程的精確度和效率，簡化輸液過程的操作和管理工作流程，並改善圍手術期護理每個階段的治療體驗。

#### 輸注工作站、注射泵和輸液泵

我們提供全面的智慧輸液產品組合，覆蓋輸注工作站、輸注系統、輸液泵及注射泵，為傳統的重力輸液方法提供了現代替代方案。傳統的輸液方法依賴重力輸送液體，我們的智能輸液產品則利用電子控制調節輸液速度和流量壓力，從而增強了輸液精準性並提高了醫務人員效率。為進一步提高藥物輸注的便捷性及精準率，我們在產品中配備了DoseControl，我們專有的劑量誤差減少系統（「**DERS**」）。該系統具有一個可容納多達12,000種藥物的藥物庫，能夠根據患者

## 業 務

的個人情況安全精確地給藥。我們亦提供耗材產品為我們輸液設備產品的補充，為醫務人員提供全面的產品供應。截至最後實際可行日期，我們的組合包括四個輸注系列：(i)SYS系列為我們推出的首個系列、(ii)推出中國首款多通道輸注工作站的MP系列、(iii)推出中國首個輸注工作站的HP系列及(iv)具有業內最高的輸液精確度及速度範圍的AP/XP系列。

按產品類型劃分，我們的輸液產品主要包括輸注工作站、注射泵及輸液泵：

- **輸注工作站**。我們於2014年獲得中國首款多通道輸注工作站MP-80輸注工作站的註冊證書，其後於2017年獲得其升級版HP-80輸注工作站的證書，並於2024年取得AP/XP輸注工作站的註冊證書。我們的輸注工作站採用模塊化設計，可輕鬆堆疊多達數十台輸液泵和注射泵，組裝時無需使用任何工具。其配備Relay Control模塊，可使用三種類型的級聯模式：按照槽位從上到下的順序依次銜接的物理順序級聯、最多三個通道間的循環級聯，以及由操作者自定義各個通道的工作順序的任意順序級聯。此外，其亦具有計算機控制操作和網絡連接功能，可對輸液過程進行集中管理。我們最新的AP/XP系列進一步強化穩態輸注管理及自動液體管理，提升視覺及操作體驗並推進產品的智能化。

此外，我們於2020年獲得HP-80 MRI輸注工作站的註冊證書，其為中國第一台專為MRI環境設計的輸注工作站。該工作站可保護其中的泵免受高達20mT的磁場干擾，確保輸液過程不受磁場干擾。工作站還能防止給藥過程干擾MRI成像過程，從而保持MRI掃描的質量和可靠性。根據灼識諮詢的資料，以銷售額計，2024年我們在中國輸注工作站市場排名首位，佔26.8%的市場份額。

- **注射泵**。根據灼識諮詢的資料，我們的SYS系列引入了中國市場首款配備觸摸屏的注射泵。我們的MP系列注射泵進一步升級，可與同系列的輸注工作站無縫整合。該等注射泵還支持與智能中央監護系統和其他信息系統相連接。我們的HP系列注射泵實現全面功能升級，包括(i)雙位置檢測系統，可實時監測注射器柱塞在兩個不同點的移動；(ii)全型號注射器適配，可適配8種不同型號，適用於從2毫升到60毫升的各種需求；及(iii)手自一体化裝載系統，手動模式可節省緊急治療時的注射時間，而自動模式則可確保穩定、準確的注射。HP系列亦開發針對不同患者和療法的注射泵，包括(i) HP-30 Neo注射泵，專為小劑量注射而設計，提供從0.01ml/h開始的速率設置，並確保機械精度 $\leq \pm 0.5\%$ ；(ii) HP TCI注射泵，配備多個藥代動力學／藥效學模型，可通過目標控制輸注在全靜脈麻醉過程中精確注射異丙酚；及(iii) HP-30注射泵，具有可選的患者控制鎮痛功能，使患者可通過自我給藥劑量在規定範圍內控制鎮痛效果。AP/XP系列注射泵進一步

## 業 務

提高輸液精確率，並支援更廣泛的輸液速度範圍，且此系列已更新為配備DoseControl，藥物庫可容納多達12,000種藥物。

- **輸液泵。**根據灼識諮詢的資料，我們的SYS系列引入了中國市場首款配備觸摸屏的輸液泵，我們的MP系列輸液泵可與輸注工作站相容，支持與智能中央監護系統和遠程式控制輸液系統相連接。我們的HP-60輸液泵已經進一步升級，具有以下特點：(i)靜脈輸液一步裝管法，可自動識別輸液管狀態，便於快速安全地安裝輸液管；(ii)防阻塞系統，可將閉塞釋放後的任何推注量限制在最多0.2毫升，以防止藥物輸注量突然激增；及(iii)自適應蠕動系統，可自動調節泵頭的位置和壓力，適用於輸液、輸血、全胃腸外營養餵養和腫瘤治療等一系列應用。AP/XP系列注射泵進一步提高輸液精確率，並支援更廣泛的輸液速度範圍。
- **便攜式輸液泵和智慧疼痛管理系統。**我們的ELFensor P系列便攜式輸液泵專為術後鎮痛、分娩鎮痛、癌症疼痛管理、化療和其他急性或非急性護理管理而設計，是世界上第一款支持EtCO<sub>2</sub>和SpO<sub>2</sub>監測的便攜式輸液系統。其用途廣泛，可用於醫院、居家醫療護理和非臥床輸液期間的患者轉運。通過將便攜式輸液泵與iCMS和醫院信息管理系統集成，我們為患者和醫護人員提供了智慧疼痛管理系統。該系統可在各種環境下(包括院內、院外和圍手術期的家庭護理)提供閉環鎮痛管理。

### 遠程式控制輸液系統

根據灼識諮詢的資料，我們已開發並推出全球首款遠程式控制輸液系統MS-100輸液系統。該輸液系統與輸注工作站及藥物輸注泵配合使用，可遠程監控輸注狀態，旨在為滿足重症監護室、數字減影血管造影(「DSA」)手術室、混合手術室及負壓隔離病房等應用場景的特殊需要而設。其允許醫護人員遠程監控輸注狀態，滿足在易受輻射和感染風險的區域進行安全操作的關鍵需求。該創新功能不僅將醫護人員的交叉感染和輻射暴露風險降至最低，而且通過確保精確和不間斷的藥物輸注、優化患者護理來提高臨床工作流程的效率。

MS-100輸液系統主要為匹配我們的MP及HP系列泵類產品而設計。隨著AP/XP系列的推出，我們已開發出下一代AP/XP輸液系統，該系統專為補充該系列注射泵及輸液泵而設計。於2024年9月，我們的AP/XP輸注系列已獲得下一代輸液信息採集系統註冊證書。

---

## 業 務

---

### *iCMS：智能中央監護系統*

iCMS是智能中央監護系統，為醫院信息化管理提供全面的智慧平台。其包含以下模塊和功能：(i) 監護模塊集中管理患者信息、藥物處方、實時輸注狀態和報警信息。其與醫院HIS和CIS系統整合，可訪問處方數據，實現患者輸注狀態的閉環管理；(ii) DoseControl模塊使醫務人員能夠編輯相應的藥物庫數據集及其相關設定文件，並將其從iCMS上傳至泵中。其能滿足不同臨床護理領域的要求，促進各科室和病房的智慧藥物管理；(iii) 持續質量改進模塊有助於收集和自動評估輸注數據，識別劑量失誤，從而進一步提高DoseControl模塊的準確性；(iv) 互聯功能支援iCMS與HIS、CIS及醫院授權的其他信息系統通過WIFI或LAN互聯及進行數據傳輸。

### *腸內營養系統*

我們向消化功能受損或各種胃腸功能障礙的患者提供的腸內營養產品包括腸內營養泵、腸內注射器、營養輸注管、鼻胃管和鼻腸管。我們於2019年獲得首款腸內營養系統EP-60的註冊證書，並於2024年獲得升級版EP-90腸內營養系統的註冊證書。根據灼識諮詢的資料，以銷售額計，2024年我們在中國腸內營養泵市場排名首位，佔22.7%的市場份額。

此外，我們於2024年6月獲得創新超聲引導鼻胃管和鼻腸管註冊證書。該產品可在整個插管過程實現全程超聲引導，有效解決鼻腸插管通常存在的可見性受限問題，並通過超聲提高插管定位的準確性。

### **麻醉機**

麻醉機是醫院手術室的主要設備以及重要的生命支持產品。其基本功能是方便手術患者通氣，並準確輸送揮發性麻醉藥物，使患者達到適當的全身麻醉狀態。為進一步擴大我們在生命支持領域的市場份額，增強產品線的協同效應，我們於2022年戰略性收購Penlon。Penlon為一家英國醫療器械公司，專注於麻醉和呼吸解決方案，提供麻醉機以及揮發罐等核心部件。這一戰略舉措(i)使我們能夠將麻醉產品與我們現有的輸液產品相結合，迅速把握市場機遇並開拓全新的生命支持市場，為我們的目標科室提供更全面的生命支持產品組合；(ii)深化了我們的全球業務，使我們更接近歐洲市場；(iii)為麻醉機的有效迭代升級奠定堅實基礎。該項收購不僅強化了我們提供全面生命支持產品組合的承諾，亦符合我們在全球範圍內提供先進醫療技術的目標。收購完成後，我們開發下一代麻醉機，積極推進麻醉設備的技術升級。

## 業 務



我們的麻醉產品主要包括Prima系列麻醉機及Sigma系列揮發罐。該等產品旨在支持全方位的手術麻醉需求，配備先進的通氣控制、精確安全的輸注模式、以及可提高臨床效率及患者安全的直觀用戶界面。其中，Prima 460是中國唯一配備獨家同步強制每分鐘通氣模式的麻醉機。該模式特別適用於恢復階段的自主呼吸微弱的患者。其可以補充每個呼吸週期中不足的每分鐘通氣量，確保每分鐘總通氣量，同時提高同步性和患者舒適度。

Prima 451是一款相容核磁共振成像系統(MRI)的小型麻醉機，旨在滿足MRI套件的特殊需求，配合使用我們的HP-80 MRI輸注工作站及遠程式控制輸液系統，可為MRI環境提供綜合性生命支持產品組合。其首先於歐洲推出，並於2025年9月進一步取得國家藥監局註冊證。此外，我們提供包括揮發罐在內的麻醉機主要組件，進一步鞏固了我們於醫療技術市場的地位。

### 氣道管理及肺功能檢測

我們為患者提供全面的氣道管理及肺功能檢測產品，使患者能夠在各種臨床應用中順暢呼吸。下圖顯示我們全面的氣道管理及肺功能檢測產品組合：

## 業 務



- **氣道管理**：氣道管理設備是為接受手術麻醉的患者以及患有呼吸問題的患者提供呼吸支援及進行氣道檢查的必要設備。視頻喉鏡配有五種尺寸的喉鏡鏡片，適用於各類患者，為醫護人員提供安全、便捷且具可視化的氣管插管解決方案，不僅能提升患者照護品質，更有助於提高手術效果。此外，我們的氣道管理產品還提供傳統喉鏡套件及氣管插管，可滿足各種臨床場景及治療需求。

我們的支氣管鏡系統由一次性可視化支氣管鏡、圖像處理器及顯示器組成，為支氣管疾病的觀察、診斷及治療提供可視解決方案。我們的一次性內窺鏡具有120度視角及百萬像素級分辨率，可提供清晰的廣角可視化效果；圖像處理器可捕獲、處理並實時傳輸圖像，具有自適應亮度調節和先進的圖像增強算法，改善組織和黏膜脈管系統的可視化程度。

- **肺功能檢測**：肺功能測定對哮喘、慢性阻塞性肺病及其他呼吸系統疾病的診斷及管理至關重要。我們的肺功能檢測產品包括SpiroSuite VC-10、20及30系列肺功能儀，可滿足醫院、診所及家用等各種測試需求。在SpiroSuite系列肺功能儀的基礎上，我們還開發出iSpiro呼吸道慢病管理系統。該系統可在院內和院外環境中支援收集並管理通過我們的肺功能檢測產品獲得的肺功能數據。
- **其他呼吸治療**。我們還提供其他呼吸治療產品，如製氧機。此為小型製氧機，可提供高純度氧氣，為患者提供舒適安全的治療，特別適用於哮喘、慢性阻塞性肺病等呼吸系統疾病患者和老年人，能夠通過可靠的氧氣供應保障提高其生活質量。

### 其他生命支持產品

此外，我們還提供更全面的生命支持醫療設備和耗材。我們目前提供的其他代表性生命支持產品如下：**(i) DVT預防產品**。我們提供深靜脈血栓（「DVT」）預防產品，包括間接脈衝加壓抗栓系統和DVT預防泵。**(ii) 靜脈顯像儀**。我們提供靜脈顯像儀，可在靜脈穿刺過程中將靜脈圖像投射到皮膚上，從而實時、準確地顯示患者的血管情況。**(iii) 監護儀**。我們提供一系列便攜式患者病人監護儀，用於心電圖、SpO2及體溫等各種參數測量，適用於從點狀檢測到持續監護的多種應用。**(iv) 獸用生命支持產品**。我們還專為寵物醫院開發出獸用輸液泵、麻醉機和製氧機。

## 業 務

### 微創介入

我們是中國少數擁有內窺鏡專有產品組合的國產品牌之一，包括可重複使用及一次性內窺鏡、內窺鏡可視化系統以及耗材，主要應用於消化及泌尿系統。截至2025年12月31日，我們擁有超過110種微創介入產品。有關中國及全球微創介入市場的詳情，請參閱「行業概覽－微創介入」。

於2022年，我們收購一家位於江蘇的醫療器械公司唯德康醫療，該公司主要從事內窺鏡耗材的生產。於收購後，我們利用我們的工程與技術能力以及我們在設備開發方面的豐富經驗，加快推進內窺鏡設備的開發並擴大了唯德康醫療的產品組合。此外，為透過將產品組合由柔性內窺鏡擴大至硬性內窺鏡來進一步加強我們在內窺鏡市場的地位，我們已於2025年9月收購國科美潤達醫療技術，該公司是一家專門從事智能內窺鏡系統開發、生產及銷售的醫療器械公司。

### 針對消化系統的產品

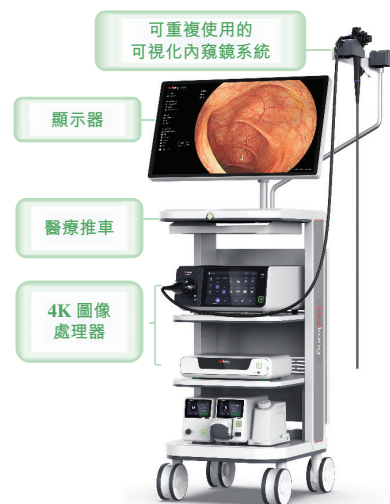
我們提供廣泛的消化系統微創介入產品，包括用於消化系統診斷及治療的可重複使用及一次性的胃腸道內窺鏡系統、膽道鏡直視系統及耗材。

#### 可重複使用的胃腸道內窺鏡系統

我們憑藉在一次性內窺鏡領域的積累，進一步拓展至可重複使用內窺鏡領域，以鞏固在微創介入市場的地位；為此，我們研發出一套可重複使用的胃腸道(GI)內窺鏡系統，該系統已於2025年6月取得註冊證書。該系統包括上、下消化道可視化內窺鏡，搭配先進的4K電子圖像處理系統，專為上、下消化道的可視化檢查、診斷和治療而設計。

我們的可重複使用胃腸道(GI)內窺鏡具備廣視野特性：其中胃鏡視角可達145度，結腸鏡視角可達170度，同時最大向上彎曲角度為210度，能有效提升操作靈活性與影像可視性。該產品線提供多個型號及不同工作通道配置及外徑，可滿足廣泛的診斷及治療需求。下消化道內窺鏡進一步結合了同步傳輸、可變剛度和被動彎曲等先進功能，顯著提高了手術效率和患者舒適度。

裝配的圖像處理器支持4K超高清成像，並配備五個獨立的LED光源，可根據不同的臨床環境量身定制最佳照明。該系統還集成了一個具有充足存儲容量的內置工作站，提供從內窺鏡檢查程序到文件存儲、報告生成和打印的多合一解決方案。



可重複使用的胃腸道內窺鏡系統

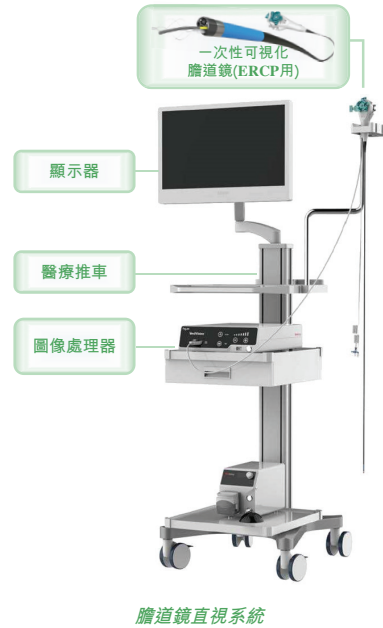
## 業 務

### 膽道鏡直視系統

我們的膽道鏡直視系統與我們的一次性可視化膽道鏡、圖像處理器及顯示器相結合，為安全及精確地通過口腔及十二指腸插入膽總管和肝內膽管提供可視化支持。


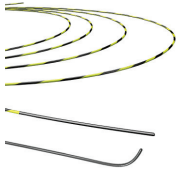

直視系統採用圖像軟件演算法，提供膽管的高清實時圖像，協助診斷及治療膽道及胰管疾病。該系統可支持各種微創手術，包括沖洗、抽取、取石和活檢功能，為複雜的膽道介入治療提供全面的功能。

根據灼識諮詢的資料，自2023年推出以來，按銷售額計，該產品在中國一次性膽道鏡市場中一直保持前五的位置。於2024年，約佔市場份額的7.5%，在全國排名第四。



### 耗材






我們提供廣泛用於各種胃腸道內窺鏡手術的耗材如ERCP及ESD。根據灼識諮詢的資料，我們在中國消化系統微創介入耗材市場排名第二，於2024年以銷售額計佔19.2%的市場份額。下表詳列我們的主要消化系統內窺鏡產品類型。每個產品類別包含各種型號、規格及子類型，旨在滿足不同臨床環境中的不同應用需求。

產品	產品名稱	應用
	經皮一次性可視化膽道鏡	用於膽道及胰管的診斷及治療手術
	非血管導絲	在非血管治療中用於導管和插入裝置的導引
	一次性括約肌切開器	用於內窺鏡下導管系統插管和括約肌切開術

## 業 務


產品	產品名稱	應用
	胃腸道和膽道球囊導管 (不同類型)	用於消化道擴張術治療或輔助擴張術治療
	取石球囊	用於取出膽管中的結石，包括泥沙狀結石、機械碎石後膽管中的殘餘結石
	取石籃	用於取出膽管中的膽結石，或上、下消化道的異物
	一次性鼻膽道引流管	用於為膽道、肝道、胰腺炎症或結石引流膽汁
	一次性內窺鏡止血鉗	用於剪切胃腸道軟組織
	一次性ESD剝離刀(不同類型)	用於在胃腸黏膜和黏膜下進行標記、切開、剝離和止血
	一次性內窺鏡息肉圈套器	用於高頻電流切割消化道內息肉或其他多餘組織
	注射針	用於胃腸息肉或黏膜下腫瘤以及針對胃腸靜脈曲張患者的手術
	一次性非電動活檢鉗 (不同類型)	用於消化道或呼吸道組織取樣

## 業 務

產品	產品名稱	應用
	一次性熱活檢鉗	配合使用高頻儀器，進行電燒灼、凝血和止血
	一次性抓取鉗 ((不同類型))	用於取出人體內的異物
	腸道支架系統	用於惡性病變引起的腸管狹窄或梗阻的擴大治療
	一次性超聲活檢針	與超聲內鏡配合使用，用於術中探查內鏡下組織及取樣
	一次性多帶結紮器	內鏡下食管靜脈曲張及肛門直腸痔套紮術

### 泌尿系統產品

我們提供用於泌尿系統相關疾病的診斷及治療的泌尿鏡系統和耗材。



**一次性可視化泌尿鏡系統**

- 超細外徑7.5Fr，獨立激光通道和器械通道
- $\geq 275^\circ$ 彎曲角+被動彎曲
- 插入部 $120^\circ$ 轉動，阻尼按鈕
- 全自研圖像算法，還原真實

我們的泌尿鏡系統由一次性可視化泌尿鏡、圖像處理器及顯示器組成，為輸尿管鏡手術提供可視解決方案。這種集成系統可為外科醫生提供清晰的實時圖像，從而提高手術的精確度和效率。

## 業 務

此外，我們還擁有全面的泌尿系統耗材組合，包括：(i) 一次性使用影像膽道鏡（經皮切口型），設計用於在內窺鏡檢查中搭配J型導尿管和微創擴張引流套件使用，起輔助和引導作用；(ii) 一次性導尿管，用於在輸尿管鏡檢查或取石手術前，對輸尿管狹窄或輸尿管直腸病變進行經皮擴張術；(iii) 一次性取石籃，搭配內窺鏡用於泌尿系統診斷和治療，用於抓取、操作和取出結石及其他異物；(iv) 一次性輸尿管鞘，在泌尿外科手術中用於為器械和內窺鏡進入尿道建立通道；(v) 鍍鈦泌尿系統取石線圈，搭配內窺鏡用於抓取及移除泌尿系統中的膽結石及其他異物；及(vi) 一次性輸尿管支架，置於輸尿管盆腔交界處與膀胱之間，起到支撐及引流作用。

### 體外診斷

我們提供全面的體外診斷設備和耗材等產品組合，涵蓋凝血、血型檢測、化學發光和分子診斷。我們設計和開發適用於POCT和實驗室檢測的產品。截至2025年12月31日，我們擁有160多種體外診斷產品，支持800多種體外診斷檢測項目以及提供專為滿足各種檢測場景不同需求的全面診斷方法。有關中國及全球體外診斷市場的詳情，請參閱「行業概覽－體外診斷」。

### 凝血檢測

凝血檢測可評估患者的凝血功能，並確定出血或血栓形成風險。血栓彈力圖是一種動態全程檢測凝血過程並評估凝血全貌的檢測技術。

我們通過開發和推出血栓彈力圖分析儀進入體外診斷市場。在為臨床科室提供輸液和生命支持產品的過程中，我們發現圍手術期床旁血液檢測的需求尚未得到滿足，這促使我們開始研發血栓彈力圖分析儀。我們於2018年開始涉足凝血診斷領域，獲得半自動血栓彈力圖分析儀Haema T4註冊證。於2021年，我們推出全球首款全自動血栓彈力圖分析儀Haema TX，在血栓彈力圖技術上取得重大突破。於2025年，我們進一步拓展產品線，推出用於常規凝血檢測的全自動凝血分析儀Haema N9，強化了我們在高端和常規診斷應用領域的地位。此外，我們的凝血檢測試劑盒提供全面的檢測項目，包括血栓彈力圖分析和FIB等傳統凝血檢測。自推出全自動血栓彈力圖分析儀以來，我們始終保持著市場領先地位。根據灼識諮詢的資料，以銷售額計，我們在中國全自動血栓彈力圖市場排名首位，佔26.0%的市場份額。



## 業 務

- **半自動Haema T4**。這是一款半自動血栓彈力圖分析儀，採用集成設計，配備四個獨立通道和四個內置孵育器。其一體化結構搭配直觀觸摸屏界面簡化了測試過程。此外，Haema T4還具有便攜、無需固定即可立即使用的特性，能有效滿足移動POCT需求。
- **全自動Haema TX**。這是全球首款全自動血栓彈力圖分析儀，其通過對取樣、準備反應蓋、搖勻及裝載樣本和試劑到最後編製報告的每個步驟進行自動化，從而簡化整個檢測工作流程。Haema TX還具備高通量特徵，配有12個獨立通道，每小時可進行48次以上檢測，最多可同時容納60個反應杯和30個樣品，從而提高檢測過程的效率。
- **全自動Haema N9**。為進一步拓展凝血檢測解決方案，我們推出Haema N9，一款專為常規凝血測試而設計的全自動凝血分析儀。該分析儀支持七種測試，包括常規篩查、纖維蛋白溶解標誌物檢測、抗凝藥物監測、血管性血友病檢測、凝血因子分析、血栓形成傾向篩查及抗磷脂綜合徵檢測，確保快速便捷的診斷。
- **凝血試劑及檢測試劑盒**。我們的凝血檢測試劑盒提供多樣化的選擇，如高嶺土活化試劑、快速高嶺土試劑、肝素檢測和血栓彈力圖血小板檢測，也包括適用於常規凝血測試的試劑，例如FIB。

我們進一步研發了iHLive管理系統，該系統主要用於協助醫院內使用血栓彈力圖分析儀的各科室進行檢測信息管理，涵蓋醫生辦公室、輸血科及手術室等。這一系統的主要功能包括：(i)管理檢測結果，包括對比和分析趨勢，從而對患者的病情進行長期全面的監測和評估；及(ii)對各部門的血栓彈力圖分析儀進行智能化集中管理，確保設備的無縫運行和維護，提高臨床診斷的效率和準確性。

### 血型檢測

血型檢測測試指根據抗體和抗原對血液進行分類，這種技術廣泛應用於輸血、採血、新生兒溶血病診斷和移植前檢測等領域，還可用於親子鑒定、法醫鑒定和與特定疾病相關的檢查。截至2025年12月31日，我們已推出兩款全自動血型檢測儀，以及凝膠卡。

- **BT-70**。這是一款整合和簡化了各種功能的全自動血型檢測儀，包括檢測樣本管理、試劑管理、凝膠卡管理、指示燈管理、離心機系統和移液系統。其配有六個樣品架，最多可容納96個樣品、14個試劑瓶和240張凝膠卡。內置功能包括兩個獨立的離心機系統（每個可處理24張凝膠卡）和兩個優質機器人移液臂，可提高檢測準確性和效率。

## 業 務

- **BT-30**。這是一款全自動血型檢測儀，便攜小型，配有48個樣本位、120個凝膠卡位和14個試劑位，每小時可進行90次ABO前向測試，還配有兩個採樣範圍為10-100 ul的獨立採樣通道，以及一個獨立的離心機系統，可以0-3000rpm的離心速度同時離心12張凝膠卡，從而進一步提高檢測效率。
- **凝膠卡**。我們的凝膠卡採用微柱凝膠技術，支持各種血液檢查。我們的凝膠卡包括血型檢測卡、正／反定檢測卡、不規則抗體篩查卡、交叉配血試驗卡和Rh分型卡。

### 化學發光

我們還提供CLIA檢測分析儀和試劑盒，支持多種檢測項目。

- **Immu F6**。這是一款採用吡啶酯直接化學發光技術的全自動POCT CLIA分析儀。其支持使用血清及血漿以及直接全血樣本的檢測，提供快速、準確及量化結果，因此非常適合急症護理和實驗室使用。這款分析儀將檢測過程簡化為三個步驟，並將出結果的時間縮短到15分鐘。
- **Immu F200**。這是一款多樣品CLIA分析儀，支持每小時最多200次檢測，且得出初步結果僅需12分鐘，適合大批量檢測的情況。Immu F200配備自動質量控制檢測系統，為檢測過程提供支援。
- **試劑盒及包裝**。我們提供與Immu F6配套使用的單人份試劑盒以及與Immu F200配套使用的多人份試劑盒。我們的檢測項目支持各類生物標誌物檢測，覆蓋各種醫療狀況和狀態，如心臟健康、炎症、生育、激素、新陳代謝、腦損傷、凝血狀況、甲狀腺功能、腫瘤和貧血。

### 分子診斷

我們提供分子診斷設備和試劑盒，可支持800多個檢測項目，涵蓋呼吸道傳染病原體、感染性腹瀉病毒、蟲媒介傳播病原體、腸道病毒、食源性致病菌、動物疫病等廣泛的檢測領域，展示專為精準診斷而設計的全面檢測項目。我們還在開發新一代液滴數字PCR系統，此乃代表我們在創新方面走在最前沿。根據灼識諮詢的資料，PCR技術不僅已經作為一種獨立的分子診斷技術被廣泛應用，同時在第二代測序技術流程中關鍵的擴增步驟之一。自2018年以來，PCR市場呈現快速發展與技術革新的態勢，其中數字PCR更是具備龐大市場潛力的領域。

### 產品線

在現有產品線，即生命支持、微創介入和體外診斷的基礎上，我們致力於通過內部研發工作和技術進步來滿足不斷變化的市場需求。我們的戰略既包括對現有產品進行創新和改進，還包括不斷開發新產品和基於數字技術的系統，同時探索業務擴展的潛在途徑。截至2025年12月31日，我們擁有60多種候選產品，包括10多種生命支持產品、30多種微創介入產品和20多種體外診斷產品。

## 業 務

下表載列我們在開發的預期將於2026年獲得市場批准的候選產品：

候選產品	業務單元	發展階段	預期上市批准	預期 批准年份
麻醉機 . . . . .	生命支持	研發過程中	國家藥監局批准	2026年
			CE認證	2026年
中央監護系統 . . . . .	生命支持	研發過程中	國家藥監局批准	2026年
全新系列輸液泵 . . . . .	生命支持	研發過程中	國家藥監局批准	2026年
			CE認證	2026年
全新系列注射泵 . . . . .	生命支持	研發過程中	國家藥監局批准	2026年
			CE認證	2026年
可快速更換的耗材 . . .	微創介入	樣本檢測	國家藥監局批准	2026年
			CE認證	2026年
一次性內窺鏡下 膀胱切開刀 . . . . .	微創介入	樣本檢測	國家藥監局批准	2026年
上下消化道內窺鏡 (雙焦點) . . . . .	微創介入	樣本檢測	CE認證	2026年
			國家藥監局批准	2026年
上下消化道內窺鏡 (放大) . . . . .	微創介入	樣本檢測	CE認證	2026年
			國家藥監局批准	2026年
胃腸診斷監護軟件 . . .	微創介入	註冊階段	國家藥監局批准	2026年
血小板功能血栓彈力 圖測試劑 . . . . .	體外診斷	研發過程中	國家藥監局批准	2026年
實驗室自動化系統 . . .	體外診斷	研發過程中	國家藥監局批准	2026年

### 主要收購事項

戰略收購是我們實現業務內部自然增長的核心手段之一，其加強我們跨部門、多場景使用的產品組合，並擴大我們在國內外市場的覆蓋範圍。在尋找合適的收購目標時，我們優先考慮那些能夠充分發揮我們現有工程和技術優勢的市場中的目標公司，以及那些自身研發能力有限的公司，以便公司有空間運用自身的研發和工程專業知識，啟動自主研發計劃，在被收購業務原有產品組合範圍之外的相關領域進行拓展。我們也更傾向於目標公司現有的產品組合與其現有業務單元具有共通的臨床應用和科室，從而能夠有效利用現有的銷售管道和客戶基礎。為配合此增長策略，我們於2022年完成了對Penlon及唯德康醫療的收購。

## 業 務

- **收購Penlon**。於2021年11月5日，我們與獨立第三方BPL Medical Technologies Private Limited (「BPL」) 訂立購股協議，以收購Intermed及其附屬公司(包括Penlon)。據董事所深知，對手BPL方的最終實益擁有人(「最終實益擁有人」)為Goldman Sachs Group, Inc。我們的董事確認，據其作出合理查詢後所深知，除BPL為本集團的獨立第三方經銷商外，彼等並不知悉本集團與BPL、彼等的最終實益擁有人、主要股東、董事、監事或高級管理人員，或與彼等各自緊密聯繫人的任何其他過往或現有關係。根據該購股協議，我們以下列購買代價收購Intermed及其附屬公司(包括Penlon)的全部股本：(1)現金17.00百萬英鎊，於2022年支付，(2)現金或有代價4.02百萬英鎊，分別已於2022年及2024年全額支付，及(3)非貨幣或有代價0.50百萬英鎊，預計將於2022年至2026年動用。本次收購的代價乃經各方按公平原則協商後釐定，並已考慮Intermed與Penlon的業務營運及資產狀況。現金代價透過本公司營運產生的現金及銀行借款提供資金。或有代價取決於Penlon於2021年4月1日至2022年3月31日及2022年4月1日至2023年3月31日各十二個月期間的收入及毛利。截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度，與或有代價相關的金融負債分別為人民幣18.4百萬元、人民幣1.0百萬元及人民幣0.2百萬元。

董事認為，收購Intermed及Penlon使本公司能夠透過以下方式實現協同效應：(i)抓住市場機遇，進軍新生命支持市場，以補充我們現有的業務線；(ii)深化我們的全球業務，更加接近歐洲市場，對市場需要有更深入的了解；及(iii)為有效地對麻醉機進行迭代升級奠定堅實的基礎。

- **收購唯德康醫療**。於2022年4月12日，我們與唯德康醫療及其出售股東莊小金、繆東林、宋銀萍、常州倍瑞詩企業管理有限公司(「常州倍瑞詩」)、常州伊斯源企業管理有限公司(「常州伊斯源」)、常州梓熙及常州梓瀾訂立股份轉讓協議。據董事所深知，常州倍瑞詩、常州梓熙及常州梓瀾的最終實益擁有人為莊小金以及常州伊斯源的最終實益擁有人為繆東林。我們的董事確認，據其作出合理查詢後所深知，彼等並不知悉本集團與銷售者、彼等的最終實益擁有人、主要股東、董事、監事或高級管理人員，或與彼等各自緊密聯繫人的任何其他過往或現有關係。根據該股份轉讓協議，我們同意以人民幣17億元收購唯德康醫療的全部股本。一半代價以每股人民幣16元的價格向莊小金、繆東林、常州梓熙和常州梓瀾合計發行共計53,124,999股B類股份的方式支付，另一半代價則以現金支付給出售股東。現金代價是透過我們經營活動產生的現金及銀行借款來支付的。唯德康醫療的收購對價乃經公平磋商後釐定，並參考獨立第三方估值師中水致遠資產評估有限公司就唯德康醫療的權益總額價值出具的估值報告，同時考慮其業務前景、市場狀況、經營業績及財務狀況。

## 業 務

根據灼識諮詢的資料，策略性收購已成為醫療器械市場主要參與者進入微創介入行業的關鍵戰略。這是由於策略性收購可使收購方即時獲得專有技術及現有的知識產權，而該等技術及產權若通過內部研發，將既耗時且成本高昂。此外，此舉亦令收購方能繞過漫長的監管審批程序，並瞬即獲取已建立的臨床關係，從而在發展中市場即時確立競爭地位。收購前，唯德康醫療專注於微創介入領域超過二十年，根據灼識諮詢的資料，以2021年的收益計，於消化系統微創介入耗材領域內排名第二，標誌著其領先市場地位。唯德康醫療的市場地位得到了行業資深人士的支持，他們在微創介入領域的產品銷售、製造及開發方面擁有豐富的專業知識。於2022年4月進行收購時，該等行業資深人士平均已在唯德康醫療任職至少五年，並仍留在我們身邊以繼續擔任唯德康醫療的高級管理層。

憑藉二十年來在微創介入領域的投入，唯德康醫療亦積累了廣泛的產品研發及其他運營能力。截至2021年12月31日，唯德康醫療已向國家藥監局取得50個第二類／第三類及四個第一類醫療器械的註冊證以及43個CE證書。截至同日，唯德康醫療亦持有從事微創介入產品的開發、生產及銷售所需的重大牌照及許可證；若干牌照及許可證需要具備多年相關專業知識才能申請／獲得。唯德康醫療的運營能力由其已建立的生產能力進一步補充。截至2021年12月31日止年度，唯德康醫療位於中國江蘇省常州擁有成熟的生產設施，總建築面積約為32,870平方米。

唯德康醫療的銷售網絡及客戶關係亦是其商業成功的基石。於收購前，唯德康醫療的下游客戶主要包括微創介入領域的經銷商及ODM公司。截至2021年12月31日止年度，唯德康醫療服務於398名醫療器械經銷商及41家ODM公司，包括多家在醫療器械行業擁有穩固市場地位的中國經銷商，以及海外市場的領先參與者，例如在西班牙市場份額名列前茅的歐洲經銷商，以及在法國市場份額領先的歐洲ODM。同年，唯德康醫療的客戶遍及多個地區，覆蓋中國31個省份及62個海外國家／地區。唯德康醫療產品的終端客戶主要為醫院。

估值師更重視唯德康醫療未來的經營及獲利能力，將管理經驗、人才團隊、銷售網絡、品牌、客戶關係等無形資源的價值納入評估範圍，客觀且全面地反映了唯德康醫療的市場價值。評估價值是根據收入法確定的，採用以高級管理層批准的為期五年的財務預測為基準的稅後現金流量預測。現金流預測所採用的稅後折現率為11.95%。用於推斷五年期以外現金流量的增長率為0%。按綜合基準，截至2021年12月31日（估值基準日），唯德康醫療的資產總值為人民幣348.1百萬元，負債總額為人民幣116.3百萬元及資產淨值為人民幣231.8百萬元。截至2021年12月31日止年度，其綜合收入及利潤淨額分別為人民幣462.3百萬元及人民幣31.2百萬元。此外，按

## 業 務

綜合基準，截至2021年12月31日，唯德康醫療的主要資產包括(但不限於)存貨、物業、廠房及設備以及貿易應收款項、140多項專利及專利申請、以及應用軟件等其他無形資產。於2022年4月12日完成收購後，唯德醫療成為本公司的全資附屬公司。

董事認為，收購唯德康醫療能豐富我們的產品種類，並擴大我們在微創介入領域的產品組合和產品線，從而實現協同效應。收購完成後，我們運用自身的研發能力推動內窺鏡系統等微創器材的開發，同時充分利用雙方整合的銷售和服務網路。此次整合增強了我們的商業執行能力，並進一步鞏固了我們在相關臨床部門的客戶基礎。

### 收購後品牌管理及業務整合

收購Penlon和唯德康醫療後，我們已採取集中整合策略，以保留其核心優勢，同時促進整個集團的協同效應：

- **多品牌定位。**我們保留Penlon和唯德康醫療的原有品牌，以維持其已有的市場認可度及差異化定位。根據灼識諮詢的資料，此方法符合跨國醫療器械公司的行業規範，並旨在保持各品牌逐漸發展而確立的差異化品牌定位和競爭優勢。例如，Penlon在麻醉產品(尤其是在英國及其他歐洲市場)方面素有盛譽且品牌價值建立已久，而唯德康醫療在中國的微創介入市場享有盛譽。以其原有的品牌身份經營該等實體使我們能夠更好地瞄準獨特的客戶群、保持品牌忠誠度並最大限度地提高互補市場產品的協同效應。
- **研發整合。**我們保留了Penlon和唯德康醫療的核心研發團隊，以確保其各自專業領域的連續性。同時，我們將這些團隊整合至集團層面的研發平台，通過共享技術、積累知識及集中資源，實現跨業務單元協作並促進產品開發。有關整合使我們能夠同時保持被收購實體的創新優勢，同時利用我們整個集團的能力加強該等優勢。進一步詳情，請參閱「－研發」。
- **銷售協調。**我們的收購後策略強調保留Penlon和唯德康醫療的核心商業和營運優勢，同時使其能夠為集團整體做出貢獻。Penlon的銷售團隊繼續專注於其麻醉產品線，並維持其於歐洲已建立的客戶關係，從而鞏固本集團在海外市場的地位。同時，整合亦為本集團提供探索交叉銷售及市場擴張的機會。例如，Penlon在歐洲的業務為我們的其他產品線提供了一個切入點，而我們的國內銷售網絡可支持將Penlon的產品引入中國市場。

我們於2022年4月收購唯德康醫療後，唯德康醫療的下游客戶組合並無發生任何重大變動，足以證明我們保留唯德康醫療的核心商業及運營優勢。在收購事項完成後，我們取得了較高的主要客戶留存率，以在特定年度仍為我們的客戶的主要客戶(即於緊接上一年度合計為唯德康醫療產生超過

## 業 務

90.0%的總收入的客戶)百分比表示。截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度，唯德康醫療主要客戶留存率分別為約91.1%、89.5%及91.4%。

### 收購後業務表現

繼收購Penlon與唯德康醫療後，我們運用自身工程技術能力，協助強化其各自產品組合與業務發展。關於Penlon，我們正開發數字麻醉機與電子揮發罐，並支援其現有產品在中國市場的擴展。例如，我們已取得若干麻醉機的國家藥監局註冊證書。特別是，我們最近於2025年9月取得Prima 451 (MRI成像兼容麻醉機)的國家藥監局註冊證書，使其得以進入中國市場。於我們收購Penlon後及截至最後實際可行日期，我們亦已提交超過40項與麻醉機相關的專利申請。關於唯德康醫療，我們已協助開發一系列微創內窺鏡系統，包括膽道鏡直視系統、支氣管鏡系統、泌尿鏡系統及可重複使用胃腸道內窺鏡系統，截至最後實際可行日期，上述系統均已取得國家藥監局註冊證書。於我們收購唯德康醫療後及直至2025年12月31日，其已取得55份國家藥監局註冊證書，反映我們持續的產品開發力度及監管進展。

下表載列我們於所示年度來自Penlon及唯德康醫療的收入明細：

	截至12月31日止年度								
	2023年			2024年			2025年		
	收入	毛利	毛利率	收入	毛利	毛利率	收入	毛利	毛利率
	金額	金額	%	金額	金額	%	金額	金額	%
	(人民幣千元；百分比除外)								
Penlon.....	187,437	50,263	26.8	208,286	50,382	24.2	174,109	50,666	29.1
唯德康醫療.....	586,545	324,125	55.3	721,327	416,078	57.7	809,480	499,866	61.8

自Penlon產生的收入由2023年的人民幣187.4百萬元增至2024年的人民幣208.3百萬元。Penlon由2023年的50.3百萬元增至2024年的50.4百萬元。然而，其毛利率出現暫時性下降，從2023年的26.8%降至2024年的24.2%，主要原因是收購後整合過程中的過渡成本，例如內部品質控制的加強、運營及報告機制的建立以及跨司法權區供應鏈資源的重新調整。Penlon的收入由2024年的人民幣208.3百萬元下降至人民幣174.1百萬元，主要由於為應對市場需求波動而採取的選擇性價格調整措施。然而，由於產品組合最佳化及部分原物料成本降低，其毛利由50.4百萬元增加至50.7百萬元，其毛利率由2024年的24.2%提升至2025年的29.1%。於往績記錄期間，來自微創介入的收入、毛利及毛利率與我們微創介入業務單元的相關數據一致。詳情請參閱「財務資料－各期經營業績比較」一節。

### 業務持續性

於往績記錄期間，我們已實現持續業務增長並轉向盈利。我們的董事認為，此等表現乃由我們對產品創新，經營效益及長期價值創造的承諾所支持。

## 業 務

我們的收入由2023年的人民幣1,313.3百萬元增加至2025年的人民幣1,619.2百萬元。相應地，我們於往績記錄期間的毛利率有所增加，由2023年的49.6%增至2025年的53.7%，凸顯更好的產品組合及更高的規模效益。

就盈利能力而言，我們於截至2025年錄得淨利潤50.7百萬元，而於2023年及2024年則分別錄得淨虧損人民幣64.5百萬元及人民幣96.6百萬元。此等好轉反映了我們持續的收入增長以及成本效益、製造產能及戰略資源分配的改善。

我們業務的可持續性由下列因素進一步支持：

- **強大及多元化的產品組合**：我們提供涵蓋生命支持，微創介入及體外診斷的一體化解決方案。截至2025年12月31日，我們的產品組合包括330多種產品及70多種候選產品。
- **具協同效應的研發平台**：我們的跨業務單元研發平台促使自主開發及收購的企業能夠利用共享的資源及工程技術能力，推動高效的產品開發及商業化。
- **全球市場份額及可擴展的運營**：我們為中國逾6,000家醫院提供服務，並向[140]多個國家和地區出口。我們的國際影響力受主要市場的當地代表及不斷擴大的海外經銷網絡支持。
- **運營效率**：我們的經營開支(包括研發開支，銷售及營銷開支以及一般費用及行政費用)所佔收入的百分比自2023年的57.5%下降至2024年的57.2%，並進一步下降至2025年的50.3%。我們繼續優化研發，銷售及行政職能部門的開支，並同時對自動化，數字化及集中採購投資以降低單位成本。
- **人力資本發展**：我們對人才的投資已加強我們的核心能力。雖然僱員福利成本過往佔經營成本的頗大部分，但我們預計，該等開支的增長速度將隨著我們的擴張而放緩。

我們認為，我們的戰略舉措和穩固的基礎已使我們有能力實現長期盈利和可持續發展。

## 研發

### 我們的研發團隊

截至2025年12月31日，我們的內部研發團隊由525名成員組成，佔員工總數的24.0%。劉先生和鍾先生以卓越的工程專業知識和豐富的行業經驗領導我們進一步提升研發實力，推動我們創新和發展。劉先生擁有浙江大學光學儀器專業工學學士學位、中國科學院安徽光學精密機械研究所光學專業理學碩士學位以及密西根大學工商管理碩士學位，並在醫療器械行業積累了約三十年的經驗。鍾先生擁有東南大學生物醫學工程學士學位和中歐國際工商學院高層管理人員工商管理碩士學位，並在醫療器械行業積累了二十多年的經驗。有關劉先生和鍾先生背景的詳情，請參閱本文件「董事及高級管理層」。我們三個業務單元的研發團隊負責人唐亞洲先生、劉奇松先生和王海先生

---

## 業 務

---

平均擁有15年以上行業經驗。這些豐富的專業知識極大地促進了我們的創新和產品開發能力。我們的研發團隊致力於內部開發和創新，同時與學術界和業界的KOL保持密切溝通，由其為我們的技術和產品研究、開發、應用和性能提供寶貴指導和見解。我們的研發人員獲得政府部門的認可，其中六名及兩名研發專家分別榮獲深圳市人力資源和社會保障局頒發的深圳市高層次專業人才證書及深圳市海外高層次人才證書。

### 我們的研發中心

截至最後實際可行日期，我們已在深圳、常州、南京、上海和英國建立五個研發中心，以推進研發進程。深圳研發中心主要致力於生命支持和體外診斷產品的開發。常州研發中心致力於微創介入產品的開發。南京研發中心則專注於醫療器械系統的開發。上海研發中心專注於血型檢測卡的研發，英國研發中心則主要負責麻醉機和揮發罐的研發。

### 我們的創新研發平台

我們研發平台的特色是一體化結構，創新中心為各業務單元提供至關重要的公共支持，以廣泛的跨業務單元合作為輔。此外，我們亦將外部各方的反饋與我們的研發平台相結合，打造一個生態系統，確保我們持續將創新轉化成商業產品及候選產品的能力。

上文進一步闡明本公司研發平台的結構包括幾個明顯特徵：

- **创新中心提供公共支持**。创新中心從各業務單元的研發流程中提煉共性要素，再由本部門內的專職團隊負責這些要素的管理工作。該安排讓現有及（隨著我們向其他醫療器械產品／領域擴張）未來的業務單元能夠更有效地獲得團隊（其成員已積累管理整個研發流程特定方面的豐富經驗）的共用研發支援。截至2025年12月31日，我們的创新中心由11個專業分部組成，覆蓋研發流程的不同環節。我們的分部涉及廣泛的專業領域，包括PCB設計、工業設計、技術可靠性檢測、演算法研究、整機測試、知識產權管理、產品安全測試、臨床試驗管理、質量控制、監管合規及產品信息化。
- **跨業務單元合作**。我們的研發平台亦確立跨業務單元合作機制，有利於業務單元之間的信息、技術及資源交流，從而提高研發成果及效率。該機制的具體設計包括三大技術委員會，即硬件技術委員會、機械技術委員會及軟件技術委員會，彼等是在「创新中心+獨立業務單元」平台基礎架構之上設立的總體結構。上述各委員會均由來自各業務單元及创新中心管理層級的研發成員組成。通過該等委員會轄下業務單元間的溝通及管理，可在各業務單元之間有效分配資源，一個業務單元可與另一個業務單元交流研發及故障排除方面的困難，從而減少資源浪費，提高所有業務單元（包括原有及收購的業務單元）的產品開發效率。

---

## 業 務

---

- **MCI系統作為支持研發平台運行的資源中心。** 涉及研發平台的結構，軟件基礎設施亦支援我們的研發流程。具體而言，Medcaptain Continued Innovation System (「MCI系統」) 是我們研發人員在整個產品開發生命週期中使用的管理及操作中心樞紐。該系統支持所有產品開發階段，從概念設計、開發計劃及評審貫穿到設計開發、設計輸出、原型製作與驗證、設計驗證、設計交付評審、試驗生產、商業生產、上市後維護及產品迭代。此外，MCI系統亦能夠存儲及管理研發部的相關硬件、軟件及機械數據寫入。數據存儲與相應的開發階段或部件相關聯，確保我們的業務單元在各自的产品開發過程中製成的軟件、硬件和機械模塊被歸入相應類別的專用文件夾。因此，我們的研發人員可在此集中管理平台上輕鬆獲取新產品開發所需的特定資源，顯著提高研發流程的效率。
- **臨床需求驅動型研發路徑。** 除了研發平台內部互動所促進的開發能力外，我們亦將外部反饋融入我們的研發能力，將知識產權和技術轉化為解決未滿足臨床需求的創新產品的商業化。這種整合最終形成了一個研發生態系統，確保我們能夠產生源源不斷的創新，並將其轉化為商業化產品和候選產品。確定並分析用戶需求後，我們進一步利用橫跨「產學研醫」流程的網絡，將前沿見解轉化為實際創新成果。這種模式將工業生產、學術研究、實際應用和直接臨床反饋融為一體，確保我們的創新既在技術上可靠，又與臨床相關。我們與國家級臨床研究中心的戰略合作夥伴關係推進各醫療領域的臨床研究和技術開發。此外，我們與國內專家發起成立圍術期創新技術委員會以促進行業交流，並積極參加醫療器械展覽會和研討會，以加深對市場的了解，提高產品的認可度。為保持在醫療行業的領先地位，我們積極參與國內和全球的行業會議、峰會和展覽。這些機會不僅能讓我們展示創新成果，還能廣泛吸收進一步創新的靈感和建議。

### 我們的專有智能信息系統

我們非常重視產品信息化的開發及應用。我們的關鍵信息管理系統主要包括：(i) iCMS，作為醫療信息管理的智能中央管理系統；(ii) 體外診斷信息管理系統iHLive，該系統側重於體外診斷數據的整合和管理，提升診斷結果的準確性和及時性；(iii) 側重於持續監控和管理慢性呼吸系統疾病的呼吸系統慢病管理系統iSpiro；及(iv) 用於監控疼痛管理輸液狀態和藥物療效的疼痛管理系統ELFensor。有關這些系統的詳情，請參閱本節「— 我們的業務單元」。隨著我們不斷向新的醫療領域拓展，我們預計將開發出更多的信息管理系統，以滿足更廣泛的應用場景和醫療需求。

---

## 業 務

---

### 銷售、分銷及營銷

#### 我們的銷售及營銷平台

我們已開發一個與學術界、行業和市場動態緊密結合的全球銷售及營銷平台。我們憑藉高品質創新醫療產品解決尚未滿足的臨床需求，從而在三級甲等醫院取得重大進展。截至2025年12月31日，我們的產品已通過銷售網絡進入中國6,000多家醫院，其中包括約90%的三級甲等醫院，覆蓋全國31個省、直轄市和自治區。此外，我們的業務遍佈全球，在140多個國家和地區提供產品和服務，並在國際頂級醫療機構中佔有重要地位。

我們還非常重視學術推廣，並積極參加行業會議、峰會和博覽會。這些舉措不僅使我們能夠展示產品，與地區市場保持密切溝通，還有助於我們把握新的市場機遇。分銷方面，我們致力於通過建立龐大的國內外經銷商網絡，培養經銷商客戶的信任和客戶忠誠度，通過我們的銷售網絡更快地將我們的產品交付給終端用戶。

此外，我們還利用多個地區和國家的附屬公司的銷售渠道，創造出協同效應。通過團隊整合、資源共用、聯合參展等方式，我們不僅能夠利用地區優勢，還可實現合作效益的最大化。這種整合方式為我們的銷售和營銷平台奠定了基礎，確保我們在競爭激烈的醫療器械市場中保持強大的影響力。

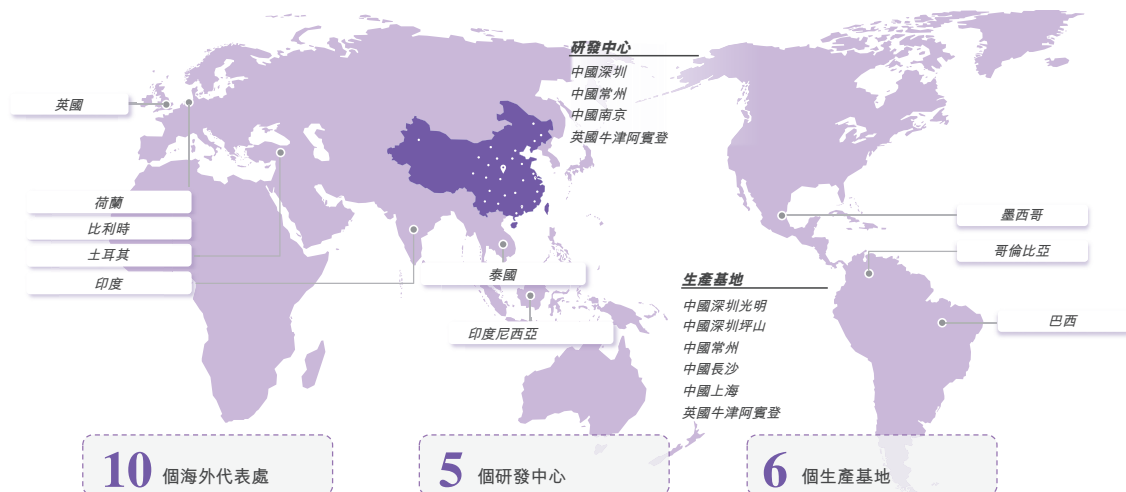
#### 我們的銷售及營銷隊伍

我們的內部銷售和營銷團隊負責實施營銷戰略，並能夠在不同的地理區域保持一致。截至2025年12月31日，我們的銷售和營銷團隊由超過400名員工組成。我們的銷售團隊成員對行業和我們的產品具有深入的了解和認識，我們的核心銷售成員平均擁有超過8年的銷售經驗。我們已實施一套評估體系以全面評估我們銷售人員的表現並獎勵表現傑出者。為留住高素質和經驗豐富的銷售人員，我們提供全面的培訓、職業發展指引及充足的內部晉升機會。上述關鍵績效指標，尤其是與銷售業績相關的指標，亦用於決定內部晉升。我們亦不時為僱員提供培訓課程，以提高彼等遵守適用法律法規及我們內部政策的意識，加強對彼等行為的管理。我們根據銷售及營銷人員的經驗和能力將其分為不同級別，並針對不同級別設計必修和選修培訓。

#### 銷售及分銷網絡

我們已建立起廣泛的銷售網絡，分銷的產品遍及140多個國家和地區。我們的全球業務如下圖所示：

## 業 務



按照醫療器械行業慣例，我們的銷售交易主要通過直銷或分銷模式進行。我們認為，結合經銷和直銷兩種渠道為我們在現有及新的目標市場提供了更加靈活有效的銷售策略。於往績記錄期間，我們絕大部分產品通過經銷商銷售。為充分利用我們銷售渠道的優勢，我們不僅銷售自有品牌產品，亦銷售有限部分的第三方品牌產品。我們銷售的第三方品牌產品主要與我們的自有產品線互補，增強了我們產品組合的整體廣度。根據灼識諮詢的資料，有關銷售安排符合行業規範。於往績記錄期間的各個年度，來自第三方品牌產品銷售的收入佔我們總收入的不到5%。在較小程度上，我們會對醫院及其他終端客戶進行直接銷售，亦會向海外ODM客戶銷售產品。我們按銷售渠道劃分的收入詳情，請參閱「財務資料－綜合損益表選定部分的描述－收入－按銷售渠道劃分的收入」。

### 經銷商銷售

於往績記錄期間，我們維持廣泛的銷售網絡，於2023年、2024年及2025年分別包括2,538個、2,791個及2,773個活躍國內經銷商以及907個、903個及934個海外經銷商。我們的分銷網絡覆蓋中國31個省、直轄市及自治區，以及全球140多個國家及地區。

按照國內外醫療器械行業慣例，我們採用分銷模式，我們認為這讓我們能夠利用經銷商在當地市場的客戶基礎和專長。下表載列於所示期間購買我們產品的經銷商數目的變動：

	截至12月31日 / 截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
<b>國內：</b>			
於上一年貢獻收入的			
經銷商數目	1,972	2,538	2,791
加：活躍經銷商 <sup>(1)</sup>	1,358	1,527	1,496
減：不活躍經銷商 <sup>(2)</sup>	(792)	(1,274)	(1,514)
於當年貢獻收入的			
經銷商數目	2,538	2,791	2,773

## 業 務

	截至12月31日 / 截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
國內：			
海外：			
於上一年貢獻收入的			
經銷商數目 .....	923	907	903
加：活躍經銷商 <sup>(1)</sup> .....	423	536	465
減：不活躍經銷商 <sup>(2)</sup> .....	(439)	(540)	(434)
於當年貢獻收入的			
經銷商數目 .....	907	903	934
<b>總計</b> .....	<b>3,445</b>	<b>3,694</b>	<b>3,707</b>

附註：

- (1) 所加活躍經銷商指我們於所示年度與之產生銷售交易但於上一年並無與之產生銷售交易的經銷商。
- (2) 不活躍經銷商指我們於所示年度並無與之產生銷售交易但在上一年與之產生銷售交易的經銷商。

鑒於我們產品的性質及各地區多樣化的市場動態，我們通常與中小型當地經銷商合作。於往績記錄期間，我們銷售網絡內的經銷商數目大致與我們的銷售計劃一致並反映區域市場需求。

於2023年至2025年，我們的經銷商基礎穩步擴大，以支持我們更廣泛的產品組合及地理覆蓋範圍。過往，我們的新增活躍經銷商數量曾經歷輕微波動，主要由於我們的經銷協議期限通常不超過一年，使我們能夠根據整體銷售及營銷策略調整與經銷商的安排。

於往績記錄期間的不活躍經銷商數目相對較高，主要是因為於前一期間有採購記錄而於當期沒有採購記錄的經銷商根據我們的定義被分類為當期的不活躍經銷商。鑒於產品可使用年期、區域市場狀況及醫院採購時間表的差異，若干經銷商可能受需求週期影響而在某一期間暫無採購，並於後續期間恢復採購。就我們的海外經銷商而言，其採購活動往往遵循更加謹慎的步伐，受限於一系列與跨境交易相關的結構性因素，如倉儲能力有限、跨境物流複雜及退貨及換貨的周轉時間較長，彼等的採購行為往往更為保守。該等經銷商通常僅於接獲其終端客戶確認的採購要求後才下達訂單，而因此導致採購週期更長。此外，我們持續性檢討經銷商的表現，並可能選擇不與表現欠佳或不再戰略一致的經銷商續簽協議，這亦是於往績記錄期間不活躍經銷商數目較高的起因之一。基於上述相同理由，於往績記錄期間，我們的非活躍經銷商數量有所波動。

根據我們的行業經驗並經灼識諮詢確認，我們的經銷商合作模式符合行業慣例並與我們的銷售策略高度契合。考慮到嚴格的退貨和換貨政策、相對嚴謹的付款條款及我們產品的保質期，我們相信我們於往績記錄期間的訂單量合理反映市場需求。於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們與經銷商並無就終止經銷商關係產生任何重大糾紛。有關維持與經銷商關係的風險，請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－倘我們失去現有經銷商及未能獲得新經銷商，我們的業務及相關產品的銷售可能受到不利影響」。

## 業 務

### 挑選經銷商

我們主要透過擁有有效分銷資格的中小型本地經銷商組成的廣泛網絡銷售產品。該等經銷商通常通過各種商業渠道識別，例如現有合作夥伴推薦、行業展覽及會議、及目標市場當地經銷商的查詢。我們與經銷商的關係為供應商與客戶的合作關係，並非委託及代理關係。我們的產品涵蓋廣泛的類別及銷往140多個國家及地區，因此我們的經銷商群體高度多元化。因此，我們的經銷商集中風險為低。於往績記錄期間，我們最大經銷商於各年度所產生的收益分別佔我們於2023年、2024年、2025年的總收入的2.5%、2.8%及2.7%。我們十大經銷商於各期間產生的收益分別佔我們於年內總收入的12.3%、15.5%及12.2%。我們主要根據經銷商的商業憑證、市場影響力、經銷能力和合規記錄挑選經銷商。在聘用新經銷商之前，我們會審查其資質，以確保其擁有適當的許可證及背景。此外，我們會進行全面評估，包括候選經銷商的財務能力、信譽、銷售渠道及能力。此外，我們亦評估相關候選人實現我們目標銷量的能力，並在相關地區實施我們的定價策略、其銷售人員的數量／資質、創始人／高級管理層的信譽。該等標準須於啟動階段前進行早期討論，並適用於我們所有的經銷商。於往績記錄期間，據董事所深知，除Vedefar在我們於2025年上半年收購後成為我們的附屬公司外，我們的所有經銷商均為獨立第三方，並非由我們的前任或現任僱員控制，並無使用我們的品牌或名稱，亦無自我們收取任何重大預付款項或得到財務資助。我們的董事確認，據其作出合理查詢後所深知，彼等於往績記錄期間並不知悉本集團與我們的經銷商、彼等各自的主要股東、董事、監事或高級管理人員，或與彼等各自緊密聯繫人的任何其他過往或現有關係（包括業務、僱傭、親屬、信託及融資），惟本集團向BPL Medical Technologies Private Limited收購Intermed及其附屬公司（包括Penlon）後，該公司於收購完成後成為本集團其中一名經銷商。有關詳情，請參閱「業務—主要收購事項」。

### 分銷安排的主要條款

我們通常於履行產品銷售時與經銷商訂立書面採購訂單或類似採購協議。基於我們對經銷商銷售業績的評估，並考慮到彼等的偏好及商業慣例，我們亦可能有選擇地訂立書面框架分銷協議。該等協議進一步明確了我們的合作條款以及定制化安排，例如最低採購承諾及優惠商業待遇，從而促進我們與該等經銷商的長期穩定關係。根據行業慣例，我們一般不會禁止我們的經銷商在其各自的授權分銷區域內委聘次級經銷商。

下文載列我們與國內經銷商的主要合同安排：

- **授權產品**。協議中訂明經銷商有權銷售的產品類型。
- **期限**。分銷協議的期限一般長達一年（可重續）。
- **指定區域**。經銷商僅可在分銷協議訂明的指定區域內向指定醫院銷售我們的產品。

---

## 業 務

---

- *付款及信貸期*。我們通常要求在交貨前預先付款。付款應通過電匯支付。
- *托運與風險轉移*。我們負責將產品運送至經銷商指定的地點。相關運輸成本由我們及／或經銷商按分銷協議所商定承擔。
- *保修期*。視乎產品類型，我們通常提供介乎12至60個月的保修期，具體取決於產品類型。
- *產品退貨*。我們確保產品質量，一般不接受於保修期內的缺陷產品外的產品退貨。
- *監管合規*。雙方均應遵守所有適用法律及法規，包括但不限於與反賄賂及反回扣有關的法律及法規。
- *違約及終止*。違約方應根據協議所規定對損失和處罰負責。倘發生重大違約，未違約方可終止協議。

下文載列我們與海外經銷商的主要合同安排。

- *授權產品*。協議中訂明經銷商有權銷售的產品類型。
- *期限*。分銷協議的期限通常為一年（可重續）。
- *指定區域*。海外經銷商僅獲授權於協議界定的指定區域銷售我們的產品。
- *付款及信貸期*。我們一般授予30至90天的信貸期，視乎海外經銷商的信用記錄和支付能力而定。付款應通過電匯支付。
- *托運與風險轉移*。我們負責將產品運輸及交付至指定地點。貨運，保險及其他適用費用在發票中單獨列示。所有權及丟失或損壞的風險在交付時根據相應採購訂單中指定的交易條款轉讓至經銷商。
- *保修期*。視乎產品類型，我們通常提供介乎12至24個月的保修期，具體取決於產品類型。
- *產品退貨*。我們確保產品質量，一般不接受於保修期內的缺陷產品外的產品退貨。
- *監管合規*。雙方均應遵守所有適用法律及法規，包括但不限於與反賄賂及反回扣有關的法律及法規。
- *違約及終止*。違約方應根據協議所規定對損失和處罰負責。倘發生重大違約，未違約方可終止協議。

## 業 務

### 銷售目標及返利安排

我們通常根據我們的框架分銷協議與我們的經銷商訂立年度銷售目標。有關年度目標金額乃參考授權銷售地區的範圍，涉及的產品類型及適用的產品定價等因素按個別情況釐定。於往績記錄期間，我們分銷協議所載的年度銷售目標金額差異很大，介乎約人民幣0.3百萬元至人民幣48.0百萬元，視乎經銷商的規模、授權地區範圍以及類型及範圍等因素而定的授權產品。此等目標的主要目的為協助我們評估經銷商的銷售表現及相應地策劃我們的生產及分銷資源。我們一般不會對未能達致銷售目標的客戶施加處罰。

此外，我們與部分經銷商簽訂了按量返利協議，根據其各自的銷售目標完成情況及相關協議條款，按季度或年度發放返利。在往績記錄期間，我們通常會提供階梯式銷售量返利，回饋金額為相關協議中規定的合格銷售額的3%至5%。2023年、2024年及2025年，我們分別向43家、46家及43家經銷商發放返利，返利總額（已從收入中扣除）分別為人民幣3.7百萬元、人民幣6.9百萬元及人民幣3.0百萬元。2024年較高的返利金額主要歸因於結算時間上的差異。2023年的大部分返利在2024年結算，這是因為當年採用年度結算安排的比例較高；而2024年的大部分返利則根據季度結算安排在同一年內結算。

我們已制定一系列有效的控制措施，以處理及減輕因實施銷售目標及返利機制而可能產生的潛在渠道填充風險，其中包括：

- **返利資格與產品激活掛鈎。**對於我們的設備產品，回扣資格的評估不僅基於相關產品的銷量，亦包括保險卡的激活率。該等卡通常由終端客戶於安裝及使用時激活，為醫院層面實際交付及使用的可靠代表。該機制阻止經銷商僅為獲得按量返利而過度進貨，並確保返利與實際市場需求及臨床使用情況更為緊密地關聯。
- **檢查措施。**我們已採取多項措施以識別並降低渠道填塞風險。我們可能不時要求經銷商提供其開立予下游客戶的銷售發票，以評估其實際銷售表現。我們亦可透過銷售人員執行倉儲檢查與現場訪查，並與經銷商保持定期溝通以監控庫存水平。
- **付款要求。**對於國內經銷商，我們通常要求在裝運前預先付款，此舉減少其儲備過多存貨的理由及能力。對於海外經銷商，儘管我們可能根據彼等的過往交易表現及信譽授予有限的信用期，但跨境交易的複雜性及相關風險自然會限制彼等對過度進貨的意念。
- **多元化的經銷商群體。**截至2025年12月31日，我們在140多個國家和地區擁有3,707家活躍經銷商。我們的經銷商群體地理分佈多元化且分散。低經銷商集中度有效限制渠道層面存貨積累的風險。

## 業 務

- *嚴格的退貨政策*。我們一般不接受於保修期內的缺陷產品以外的產品退貨。這進一步降低了庫存積累的可能性。2023年、2024年及2025年，我們產品的退貨金額分別為人民幣1.8百萬元、人民幣0.2百萬元及人民幣1.2百萬元，分別佔我們於該年度總收入的0.14%、0.01%及[編纂]。

### 經銷商管理

我們管理經銷商的目標是確保我們的產品擁有健康有序的市場，保持高可見度並準確了解經銷商的銷售表現及對我們產品的需求，以及建立及保護我們的產品及品牌聲譽。通過我們採取管理經銷商的綜合措施，以及我們對不合規經銷商施加的嚴厲處罰（如罰款或終止相關經銷協議），我們能夠監控遵守分銷協議條款的情況。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，概無經銷商因重大違反經銷權協議而終止協議。

### 防止自相蠶食

我們通常在分銷協議中授予各經銷商特定國家／地區／醫院的獨家權；因此，我們預計在其授權區域內不同經銷商之間不會出現蠶食問題。一旦我們發現經銷商有任何未經授權的自相蠶食行為，我們保留對其違約進行處罰或甚至終止合作的權利。

我們已實施措施以管理我們直銷與經銷商網絡之間潛在的渠道蠶食。特別是，當授權經銷商時，我們清楚訂明其指定區域及客戶範圍，且不包括由我們直銷團隊覆蓋的醫院或地區，以避免重疊。我們內部協調銷售工作並定期審查客戶分配，以確保渠道之間的劃分。我們亦監察銷售活動及反饋，以在必要時作出動態調整，以助維持直銷及經銷商銷售渠道之間的有序及互補關係。

### 存貨管理及控制

我們的經銷商通常根據終端客戶的實際需求及過往訂單量下達訂單。由於我們的經銷商大部分為中小型經銷商，彼等並無大量倉庫及存儲容量以容納大量存貨，且通常根據其終端客戶的需求下達訂單。此外，通過實施以下政策及措施，我們相信我們能夠確保我們向經銷商的銷售反映真實市場需求，並防止我們產品的渠道堵塞：

- *密切監控*。我們不時收集有關經銷商的銷售業績以及其所覆蓋醫院的需求以及其採購慣例的資料。倘經銷商發出明顯的大額訂單或任何訂單與其正常慣例不符，我們檢查該經銷商並追蹤其銷售額，以確保其訂單量符合經銷商授權區域內醫院的實際需求。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無發現任何異常高額訂單。
- *頻繁溝通*。我們經常與經銷商溝通，以了解終端客戶的反饋並預測其需求。在日常管理中，我們直接與經銷商的銷售人員以及大型經銷商的不同銷售及營銷團隊聯繫，以便密切監督其銷售。我們要求經銷商向我們提供其向醫院的銷量詳情，並對收集的數據進行定期評估，以檢討我們產品的實際市場需求及經銷商的表現。

## 業 務

- *嚴格的产品退貨政策。*我們與經銷商維持供應商與客戶關係，並於貨品控制權轉讓予經銷商時確認向經銷商銷售的收益。除非於保修期內出現質量缺陷，否則我們通常不允許經銷商退回未售商品。

### 反腐敗、反賄賂及制裁風險控制措施

根據我們的經銷商簽署的《合作夥伴行為準則》，經銷商須遵守反賄賂義務，根據該準則，彼等(i)不得直接或間接向可能影響及作出合作決定的人士提供或承諾任何形式的不當利益；(ii)須遵守適用的反賄賂法律及法規，包括其僱員；及(iii)須就經銷商及相關人員的任何不合規情況告知我們。此外，中國國家衛生和計劃生育委員會已於2013年就經銷商的反腐敗及反賄賂合規發佈《關於建立醫藥購銷領域商業賄賂不良記錄的規定》，該規定於2014年3月生效，並規定公立醫療衛生機構在其醫療採購過程中，將不會向列入該黑名單的各方採購或給予較低的投標排名，具體取決於商業賄賂的發生情況。據我們所深知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，概無我們的僱員及經銷商曾經或曾經涉及或以其他方式涉及與任何賄賂或回扣安排有關的投訴、調查或監管查詢。

此外，我們已制定控制經濟制裁風險的指引。根據該等指引，我們採取審慎措施篩選交易對手，包括根據制裁名單進行篩選、了解最新制裁政策、提供定期內部培訓、保存相關記錄以及進行定期審查及風險評估。詳情請參閱本節「一 風險管理及內部監控」。

### 次級經銷商管理

於往績記錄期間，我們的若干經銷商不時委聘次級經銷商，然後將我們的產品轉售給醫院。我們僅與經銷商訂立雙方分銷協議，並無與任何經銷商及其次級經銷商訂立三方分銷協議。我們的經銷商負責核實次級經銷商的資格、財務狀況及合規記錄。在委聘次級經銷商後，我們要求經銷商定期監督次級經銷商的合規狀況、銷售業績、存貨水平及任何違反次級分銷協議的情況。

### 在次級分銷模式下遵守兩票制

雖然我們並無禁止我們的經銷商與次級經銷商進一步合作，但我們認為該等安排並未影響我們遵守適用於中國若干地區之「兩票制」規定，其乃基於以下幾點：

- *適用範圍有限。*截至最後實際可行日期，兩票制僅適用於中國選定省份的公立醫院，且僅涵蓋指定類別的醫療器械及／或高值耗材。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，僅我們所銷售的若干耗材產品受安徽、福建及陝西（統稱為「有關地區」）的兩票制規限。因此，我們向有關地區以外的次級經銷商進行的銷售或涉及不受兩票制約束的產品因此不會觸發該制度下的合規問題。

## 業 務

- **制度管控與監管保障。**針對實施兩票制的產品，相關地區的監管框架已建立嚴格的執行與核驗機制。公立醫院通常須在產品驗收時進行全面檢查，包括核對提交發票是否與採購訂單及實際交付產品相符。具體而言，公立醫院須向經銷商索取製造商開立之發票副本及相關證明文件，並確保所有文件中的產品名稱、規格、批號及價格均一致無誤。此類醫院同時受當地主管機關監督，任何違規採購行為可能招致行政處分，或對其績效評估產生負面影響。
- **持續的合規監控。**我們通過審閱國家藥品監督管理局和地方監管機構的公告和政策更新，密切關注兩票制的更新，包括適用地區列表和涵蓋產品類型範圍的任何變化，以確保對任何監管發展都能做到及時合規。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無因不遵守兩票制而受到任何行政處罰。據我們所知，我們的經銷商概無被發現違反其委聘次級經銷商的相關政策。有關我們遵守兩票制的其他詳情，請參閱本節「定價－遵守兩票制」。

### 強化監察措施

為加強對我們經銷網絡的監督及監察新次級經銷商的數目，截至最後實際可行日期，我們已實施一系列強化措施，包括但不限於以下各項：(i)我們制定了《國內經銷商管理指引》和《海外經銷商管理指引》，規範經銷商的行為。倘任何經銷商或其次級經銷商違反合約條款或違反適用法律及法規，我們保留終止合作及尋求賠償的權利；及(ii)我們已於重續時於更新的分銷協議內納入限制委聘次級經銷商的合約條款。該等協議明確將主要合規規定擴大至次級經銷商。

### 直銷

除我們的經銷網絡外，我們亦擁有一支經驗豐富的專門銷售團隊，主要向中國及英國的醫院及其他終端客戶進行直銷。我們訓練有素的銷售團隊與我們的全球營銷團隊合作，積極識別市場機會、設計銷售策略及向醫生提供產品培訓。通過與醫生密切合作，我們進而獲得對每個當地市場運營及醫生需求的寶貴見解。於2023年、2024年及2025年，我們的直接銷售額分別為人民幣20.3百萬元、人民幣47.0百萬元及人民幣45.4百萬元，分別佔我們各相應年度總收入的1.5%、3.4%及2.8%。

我們根據一系列因素（包括產品特性、終端客戶的採購偏好及慣例（如是否需要集中招標）、預期銷售額及特定市場所需的技術支援或售後服務水平釐定適用的銷售模式。我們的主要直銷合同安排如下：

- **產品。**該等協議訂明經銷商將採購的產品的類別、型號、價格及數量。

## 業 務

- **質量標準。**產品根據適用的國際和國家標準生產和交付。買方有具體要求的，產品應符合協議約定的技術規格、條件、樣品或補充要求。
- **包裝與交付。**我們負責按約定將產品包裝，並將其交付至經銷商的指定地點。運輸費用一般由我們承擔。
- **所有權及風險轉移。**所有權及丟失或損壞的風險於交付及接納後轉嫁予經銷商。
- **保修期。**視乎產品類型，我們通常提供介乎12至60個月的保修期，具體取決於產品類型。
- **付款。**分期付款，我們通常給予30天的信貸期。
- **產品退貨。**我們確保產品質量，一般不接受於保修期內的缺陷產品外的產品退貨。
- **監管合規。**雙方均應遵守所有適用法律及法規，包括但不限於與反賄賂及反回扣有關的法律及法規。
- **違約及終止。**違約方應根據協議所規定對損失和處罰負責。倘發生重大違約，未違約方可終止協議。

### ODM銷售

於往績記錄期間，我們亦作為ODM並向海外ODM客戶進行直接銷售。與我們以自有品牌銷售產品的分銷銷售模式不同，以ODM模式銷售的產品標有客戶的自有品牌及商標。在此銷售模式下，我們的海外客戶向我們下達訂單，我們根據其規格設計及製造產品。根據灼識諮詢的資料，有關銷售安排符合行業規範。於2023年、2024年及2025年，我們分別為65家、87家和89家ODM客戶提供服務。於2023年、2024年及2025年，我們向ODM客戶銷售產生的收入分別為人民幣141.2百萬元、人民幣172.6百萬元及人民幣228.8百萬元，分別佔我們各相應年度總收入的10.7%、12.3%及14.1%。

我們與ODM客戶的主要安排如下：

- **期限。**我們的ODM協議期限一般為一至五年。
- **下訂單。**ODM客戶下採購訂單時需註明產品詳情、數量、要求的交貨日期及送貨地址。
- **設計及變更控制。**我們負責產品的設計、開發及製造過程。
- **質量保證。**我們保證產品符合協定的質量標準及規格。
- **產品檢驗與驗證。**我們根據協定的檢測方案檢驗產品，並向ODM客戶提供相關文件。

## 業 務

- **包裝、儲存及運輸。**我們負責包裝產品及將其交付至ODM客戶指定的地點。於交付後，儲存及託管責任轉移至ODM客戶。
- **付款及信貸期。**視乎ODM客戶的信譽及付款記錄，我們可提供30至90天的信貸期。付款一般以電匯方式結算。
- **監管合規。**產品的製造、運輸、檢驗及相關文件編製必須遵守指定司法管轄區的適用法律及法規，以確保ODM客戶可在其各自的市場註冊及銷售產品。
- **違約與終止。**違約方應按協議約定承擔損失並承擔違約責任。倘發生重大違約，守約方可終止協議。

## 定價

### 影響產品定價的法規

### 參與帶量採購流程

根據中國的醫療採購制度，醫療產品可根據採購性質通過不同機制進行採購。其中，集中帶量採購（「帶量採購」）由指定的監管機構在國家或地區層面舉辦，投標方通常為醫療產品製造商或產品註冊證書持有人。中選後，相關產品將納入相關地區的集中採購平台。視乎各次招標的條款而定，通過帶量採購入選的產品可能分別被予配承諾採購量或有關地區公立醫院的優先採購權。有關帶量採購計劃的詳情，請參閱「監管概覽－集中帶量採購」。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已參與37輪區域性帶量採購公開招標，其中我們的產品在29次招標中中標，成功中標率約為78.4%。截至最後實際可行日期，一項招標的結果尚未公佈。對於每個招標，我們通常會提交多個產品型號，而中標率是指至少一個產品型號中標的招標比例。截至最後實際可行日期，我們有超過[80]種產品納入一項或更多集中採購計劃。就帶量採購範圍覆蓋的產品而言，我們一般提供較標準出廠價折讓介乎30%至70%的批量折扣。

經考慮市場需求，價格競爭力，產品規格及不斷變化的監管規定，我們採用動態方式管理參與帶量採購。鑒於我們廣泛的產品組合（包括來自多個業務單元的數百種產品及各種產品下的多種規格及型號），我們將根據個別情況評估是否將指定產品的所有或選定型號提交予若干帶量採購公開招標。

### 遵守兩票制

在中國，部分省區公立醫療機構採購高值醫用耗材實行兩票制。該制度僅允許醫療器械製造商與公立醫療機構之間有一層經銷商。於往績記錄期間，我們有超過30種產品（主要為微創介入消耗品）在若干地區（包括安徽、福建及陝西）須遵守兩票制。

## 業 務

在已採納並應用醫療器械產品兩票制的地區，醫療器械公司遵守該制度是參與公立醫院招標和採購程序的先決條件。未能遵守兩票制的製造商及經銷商可能會失去其參與投標及採購程序的資格，亦可能被列入從事向公立醫院銷售的黑名單。我們的董事確認，就彼等所深知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們於各重大方面已遵守兩票制，由於我們(i)並未被視為已違反或規避有關兩票制的任何法律、法規、規則或政策，(ii)未曾在任何省份被取消參與公開招標程序的資格，(iii)並未受到有關兩票制的任何行政罰款或主管部門處罰，及(iv)並無接獲任何主管部門就遵守兩票制發出的任何警告或通知。

展望未來，我們將密切關注中國不同地區對兩票制的採納情況，並評估我們所銷售的醫療器械產品是否屬於其範圍。這將確保我們保持遵守兩票制及其他適用法律及法規的規定。

### 經銷商的定價政策

我們按照雙方商定的價格向經銷商銷售產品。於釐定產品價格時，我們會考慮包括產品的優勢、生產成本、競爭產品的價格以及我們與競爭對手產品在功能上的差異的各種因素。在分銷模式下，我們的大部分產品均由分經銷商通過公開招標的方式銷售予公立醫院。如果我們的產品中標，將有資格成為未來的採購對象，而投標價通常會成為我們決定向經銷商出售產品價格的重要因素之一。有關公開招標程序的詳情，請參閱本文件「監管概覽－有關規管醫療器械的法律及法規－醫療器械採購的招標管理」。

### 直接銷售的定價政策

對於向醫院的直接銷售，我們傾向於根據各地區建立的集中採購制度通過公開招標程序銷售產品。我們的銷售團隊將負責整個流程，並準備投標材料。一旦價格釐定，我們被確認為中標者，我們的產品就會進入醫院的合格產品庫，供今後採購之用。對私立醫院的直接銷售通常涉及與醫院的直接談判，很少涉及招標過程。

我們的定價策略亦受到監管政策的影響。例如，在中國，政府實行集中採購制度，倘高值醫用耗材產品被納入集中採購範圍，政府將控制其終端價格。有關集中採購政策的詳情，請參閱本文件「監管概覽－有關規管醫療器械的法律及法規－醫療器械採購招標管理」一段。

### 海外銷售的定價政策

就我們向海外經銷商及ODM客戶的銷售而言，我們通過與客戶的商業談判，根據多項因素釐定價格，主要包括各海外市場的特定市況、產品規格、海外客戶的規模及潛力、我們與彼等的關係及其訂單量。我們相信，我們已實施有效的定價策略。我們相信，我們的優質產品受到終端客戶及經銷商的青睞。此外，我們的品牌聲譽以及有效的學術推廣及營銷策略賦予我們強大的議價能力。

## 業 務

### 主要產品類別的定價

於往績記錄期間，我們主要產品類別的出廠價格範圍如下：

- 生命支持產品中，(i) 泵類產品（包括輸液泵、注射泵及腸內營養泵）約人民幣700元至人民幣27,000元；(ii) 輸注工作站約人民幣36,000元至人民幣280,000元；(iii) 麻醉機約人民幣40,000元至人民幣330,000元；(iv) 揮發罐約人民幣4,000元至人民幣35,000元；及(v) VTE預防設備產品約人民幣900元至人民幣67,000元。
- 在微創介入產品中，內窺鏡系統的平均單價為約人民幣6,000元至人民幣171,000元。我們的微創介入耗材涵蓋廣泛的產品類型及型號，產品單價差異顯著，由人民幣個位數至人民幣15,000元以上不等。
- 在體外診斷產品中，檢測分析儀的平均單價為約人民幣9,000元至人民幣265,000元。我們的檢測試劑及試劑盒涵蓋多種檢測類別及規格，單包裝價格差異顯著，介乎人民幣個位數至人民幣17,000元以上不等。

### 客戶

於往績記錄期間，我們的客戶主要為經銷商，彼等購買及分銷我們的產品。於往績記錄期間各年度，我們來自五大客戶的收入均少於我們於相關期間總收入的30.0%，於2023年、2024年及2025年，分別佔我們總收入的10.6%、13.5%及14.4%。於往績記錄期間各年度，我們來自最大客戶的收入分別佔我們於2023年、2024年及2025年的總收入的3.0%、3.8%及5.9%。有關我們與經銷商及其他客戶的銷售安排詳情，請參閱本節「— 銷售、分銷及營銷」。

我們來自中國內地市場的收入分別佔我們於2023年、2024年及2025年的總收入的61.6%、55.0%及51.7%。截至2025年12月31日，我們的產品最終銷往中國超過6,000家醫院，包括約90%的三級甲等醫院，覆蓋中國31個省、直轄市及自治區。此外，我們於2023年、2024年及2025年，分別有38.4%、45.0%及48.3%的收入來自海外銷售。我們的海外客戶主要由經銷商組成，其來自歐洲、中東及非洲、亞太及美洲地區，遍佈全球超過140個國家及地區以及小部分直接客戶。截至2025年12月31日，我們擁有934個活躍海外經銷商。產品終端客戶主要為醫院及醫療機構。

截至最後實際可行日期，據我們所知，我們的董事、其聯繫人或任何其他股東（據我們的董事所知，擁有我們5%以上股本）概無於我們的任何五大客戶中擁有任何權益。我們的五大客戶（包括其股東、董事、高級管理層或彼等各自的任何聯繫人）與我們、我們的附屬公司、我們的股東、董事、高級管理層或彼等各自的任何聯繫人概無任何過往或現時關係（家庭、僱傭、信託、融資或其他）。

## 業 務

### 我們的客戶服務

我們為我們的直接客戶以及醫院及其他終端用戶提供全面的客戶服務支援，包括產品使用培訓及諮詢、產品維護及護理，以及為產品升級及時收集用戶反饋。我們亦進行定期檢查，以確保正確使用我們的醫療器械，並進行院內MQT服務，以協助醫院進行設備管理。我們在英國、荷蘭、哥倫比亞及其他國家設有海外代表處及培訓中心，為當地客戶提供產品以及技術培訓及服務。該等服務一般免費提供。在若干市場或就特定產品而言，我們可能提供少量的付費培訓計劃。我們的培訓中心網絡目前橫跨歐洲、中東及非洲、亞太以及美洲等海外市場，使我們能夠向當地客戶提供及時的產品及技術支持。在選擇培訓中心的地點時，我們考慮多項因素，包括(i)該地區作為周邊市場樞紐的能力，(ii)市場成熟度及產品滲透率，(iii)客戶群對我們產品類別的熟悉程度，及(iv)當地客戶是否存在持續培訓需求。例如，我們在哥倫比亞設立海外辦事處及培訓中心，以服務美洲市場。此外，鑒於該地區的相對發展階段和對終端用戶教育的更大需求，該地區被認為是設立培訓中心的合適地點。通過提供本地化支持，我們能夠促進產品採用並加深與當地市場客戶的互動。此外，我們亦於中國通過附屬公司及分公司提供客戶支持服務，覆蓋北京、上海、廣州、深圳、合肥、成都、南京、鄭州、武漢、貴陽、濟南、重慶、瀋陽、長沙、西安、常州及昆明等主要城市。

### 製造

#### 生產中心

我們致力於內部生產，積累了深厚的製造能力。目前，我們經營六個主要製造中心：(i)深圳光明製造中心，主要專注於製造醫療設備、試劑及供應鏈管理；(ii)深圳坪山製造中心，主要專注於生命支持耗材的製造；(iii)英國牛津的阿賓登製造中心，主要專注於麻醉機及揮發罐的製造；(iv)江蘇常州製造中心，主要專注於微創介入產品的製造；(v)上海崇明製造中心，主要專注於檢測卡的製造；及(vi)湖南長沙製造中心，主要專注於微創介入產品的製造。該等中心各自在我們全面的製造生態系統中發揮關鍵作用，使我們能夠在不同類別中提供高質量醫療產品。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們主要依賴內部製造，並根據區域市場考量而做出有限的外部生產安排。



深圳光明



深圳坪山



英國牛津阿賓登

## 業 務



江蘇常州



上海崇明



湖南長沙

我們的製造系統採用了先進的方法來確保生產的質量和效率。我們採用(i)基於DMAIC的六西格瑪質量管理系統，該系統使用數據驅動的技術來改進流程並減少缺陷，(ii)精益智慧生產系統，該系統採用準時及一分鐘的模式交換方法，使我們能夠簡化生產，減少浪費，並提高我們運營的靈活性。為進一步提升營運效率，我們整合倉庫管理系統(「WMS」)及ERP系統，以及其他自動物流及製造技術。該等整合提供實時數據及分析，促進我們生產中心的更好決策及更高效的資源管理。結合先進的系統和實踐，確保我們的製造過程有效且適應市場需求，在按時履行承諾的同時保持高標準的質量。

我們根據製造需求不時採購製造機器及設備。我們的設備及機械主要包括切割機、焊接設備、裝配線、消毒設備、組裝機、模具及工具。截至最後實際可行日期，我們擁有所有機械，該等機械的估計使用壽命分別約為三至十年。我們對製造機械及設備進行日常及預防性維護，以確保其正常運作。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的製造過程並無因機器或設備故障而出現任何重大中斷。

下表載列於所示年度我們按主要產品類型劃分的生產中心的產能、實際產量及利用率：

截至12月31日止年度

	2023年			2024年			2025年		
	產能 <sup>(1)</sup> (按千計)	產量 (按千計)	利用率 <sup>(2)</sup> (%)	產能 <sup>(1)</sup> (按千計)	產量 (按千計)	利用率 <sup>(2)</sup> (%)	產能 <sup>(1)</sup> (按千計)	產量 (按千計)	利用率 <sup>(2)</sup> (%)
<b>生命支持</b>									
— 藥物輸注設備產品 <sup>(3)</sup> . . . . .	148.0	130.5	88.2	96.5	86.8	89.9	125.0	122.0	97.6
— 麻醉機 . . . . .	0.84	0.78	92.9	0.60	0.47	78.2	0.60	0.47	78.5
— 揮發罐 . . . . .	9.50	9.14	96.2	9.00	8.92	99.1	8.12	7.65	94.2
— 其他設備產品 <sup>(4)</sup> . . . . .	3.56	3.38	95.2	3.00	2.85	95.0	4.6	4.5	98.1
<b>微創介入</b>									
— 內窺鏡系統 . . . . .	0.53	0.12	22.3	0.75	0.34	45.6	0.91	0.68	74.3
— 耗材 . . . . .	13,541.5	13,563.5	100.2	16,534.4	17,356.5	105.0	21,891.1	20,869.5	95.3
<b>體外診斷</b>									
— 分析儀 . . . . .	0.79	0.79	99.6	1.00	0.90	89.5	1.00	0.90	94.2
— 凝膠卡 . . . . .	3,150.0	3,102.5	98.5	4,000.0	4,161.4	104.0	4,791.4	4,778.5	99.7
— 測試試劑 <sup>(5)</sup> . . . . .	3,823.9	2,515.8	65.8	4,134.1	3,592.1	86.9	5,235.2	4,262.6	81.4

附註：

- \* 10以下的數字已約整至小數點後兩位數，10或以上的數字則約整至小數點後一位數。
- (1) 產能乃根據每條生產線的員工人數、平均工時及單位時間內的單件產量計算得出。
- (2) 利用率等於各年度的實際產量除以產能。
- (3) 藥物輸注設備產品主要包括SYS系列輸液產品、MP系列輸液產品、HP系列輸液產品及腸內營養泵。
- (4) 其他產品主要包括視頻喉鏡、深靜脈血栓預防泵、靜脈顯像儀、製氧機。
- (5) 凝膠卡及測試試劑的生產量分別按一個人的一次檢測為基準進行計算。檢測試劑主要包括血栓彈力圖檢測、化學發光檢測及分子檢測用試劑。

## 業 務

我們產能設計靈活，並可根據我們對上一年度銷售表現的內部評估、預期訂單量、經銷商參與及整體業務規劃定期重新分配資源。憑藉共用的生產線及人力資源，我們能夠動態調整不同業務單元的產能，以符合市場狀況及營運優先事項。於2024年，我們減少了分配至生命支持業務單元的產能，主要由於市場需求的短期調整。其他業務單元的產能亦根據預期銷量及訂單履行要求的變化而作出調整。該等調整為我們日常生產計劃過程的一部分，大致與於往績記錄期間各業務單元的收入表現一致。詳情請參閱「財務資料－收入－按業務單元劃分的收入」。

根據我們的生產計劃，我們透過管理人力分配及工作時間調整產能。整體而言，我們的主要產品線於往績記錄期間維持了高水平的產能利用率。由於我們通過延長工時及加班作業以滿足強勁需求，若干微創介入及體外診斷產品線的產能利用率超過100.0%，導致按標準工作時間計算的實際產量超出我們的計劃產能。為解決此現象，我們正在擴展我們的生產設施。詳情請參見本節「－製造－未來擴張及升級計劃」。

**生命支持產品線。**我們的藥物輸注設備的產能利用率保持在高水平，由2023年的88.2%增加至2024年的89.9%，並進一步增加至2025年的97.6%。我們的麻醉機產能的產能利用率於2023年達至92.9%，其後下降至2024年的78.2%及2025年的78.5%，主要由於計劃根據存貨水平和市場需求進行調整。我們的揮發罐持續保持高水平的產能利用率，於2023年、2024年及2025年分別達至96.2%、99.1%及94.2%。於往績記錄期間，其他生命支持設備（如製氧機及靜脈照明器）的產能利用率於整個往績記錄期間維持在相對較高的水平。

**微創介入產品線。**我們的內窺鏡系統的產能利用率相對較低，於2023年22.3%，因為該產品於2022年底推出並處於商業化的早期階段。受益於我們積極的市場推廣及不斷提高的市場滲透率，該生產線的產能利用率於2024年改善至45.6%，並於2025年進一步提高至74.3%，以滿足市場對內窺鏡系統不斷增長的需求。於整個往績記錄期間，我們的微創介入治療耗材的產能利用率在持續強勁的市場需求推動下超出或趨近滿負荷運作。

**體外診斷產品線。**我們的分析儀於整個往績記錄期間保持了高水平的產能利用率，於2023年、2024年及2025年分別達至99.6%、89.5%及94.2%。我們的凝膠卡的產能利用率於2023年、2024年及2025年分別為98.5%、104.0%及99.7%。我們檢測試劑的產能利用率由2023年的65.8%增至2024年的86.9%，其後減少至2025年的81.4%，有關趨勢符合市場需求。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已在內部完成所有核心生產步驟。我們相信，我們目前的製造能力能夠滿足我們的短期商業需求。此外，由於我們擁有中國龐大的勞動力資源及充滿活力的製造中心，我們的地理位置使我們能夠在生產方面比競爭對手更具優勢，使我們更易於僱用具備適當生產技能的人員。

## 業 務

### 製造過程

鑒於我們的醫療產品範圍廣泛，涵蓋生命支持、微創介入及體外診斷，製造過程因不同產品類型而異，而量身定制的生產步驟確保我們醫療產品供應的高質量及可靠性。

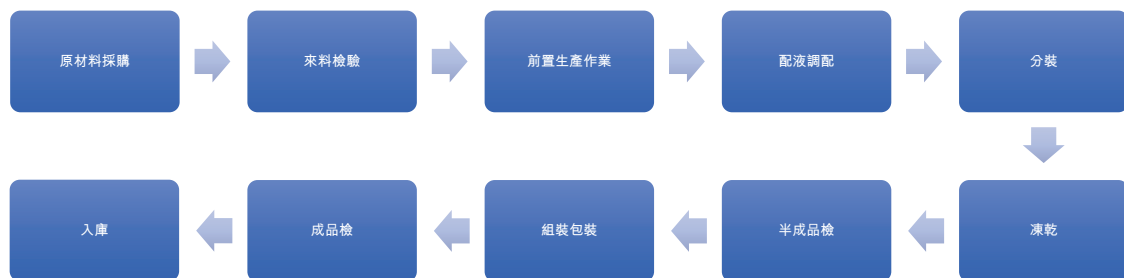
下圖概述我們的生命支持設備產品的主要製造過程：



下圖概述我們微創介入耗材的主要製造過程：



下圖概述我們的體外診斷試劑的主要製造過程：



### 生產協作

為更有效地利用我們的產能並確保核心零部件製造的質量和效率，我們將極少量的非核心生產過程以及老舊產品外包予合資格第三方製造商。我們的董事認為，就該等過程投資機械及勞力並非有效使用資金及資源，而外包則更具成本效益及時間效益。根據灼識諮詢的資料，該生產安排符合行業慣例。

我們根據若干關鍵因素選擇生產合作夥伴，包括其地點、資格、產能及價格。我們通常會在最終選定我們的合作夥伴前篩選多名合資格的候選人。我們的合作夥伴通常負責採購生產過程所需的材料。我們可能會對彼等的生產設施進行現場檢查，以在生產過程中進行質量檢驗。此外，我們在納入生產流程之前，將對半成品或製成品進行質量控制測試。我們聘用的所有生產合作夥伴均為獨立第三方。

於往績記錄期間，我們於2023年、2024年及2025年的外包生產成本分別為人民幣14.2百萬元、人民幣29.2百萬元、人民幣34.4百萬元，分別佔我們銷售成本的2.1%、4.1%及4.6%。於往績記錄期間，我們在向生產合作夥伴採購服務方面並無遇到任何困難，亦並無因彼等提供的服務重大遲延導致我們的業務重大中斷。

## 業 務

### 未來擴張及升級計劃

我們正積極擴大產能及升級生產中心，以滿足我們日益多元化的產品管線及不斷增長的市場需求。我們正於常州新建一個研發與製造中心，計劃建築面積約為115,742平方米。截至2025年12月31日，建築面積約為93,485平方米的關鍵生產樓宇已竣工，並已取得相關物業所有權證書，且所有必要的竣工備案及經營許可證均已正式完成。因此，該中心的若干生產線已於2025年9月底前投入運營。此外，我們正積極推進設備採購、智能生產線規劃及配套設施建設等工作。新中心將助力我們進一步整合現有的生產設施及資源，精簡運營管理，提高效率，並增強我們各生產線的協同效應。成熟的海外生產基地（例如我們位於英國的麻醉設備生產設施）將因其技術專長及對服務本地及國際市場的戰略重要性而繼續運作。

新研發與製造中心仍在建設中，而生產線正在進一步擴建中，在可預見的未來將需要進一步的資本支出。我們預期通過全面使用[編纂][編纂]及經營所得現金流量為該等資本開支提供資金。詳情請參閱「未來計劃及[編纂]用途」。

### 存貨及質量管理

#### 存貨控制

我們的存貨主要包括(i)製成品及在製品，主要指生命支持、微創介入治療及體外診斷醫療設備及耗材；及(ii)原材料，如塑料、金屬、傳感器及其他附加材料及部件。截至2023年、2024年及2025年12月31日，我們的存貨分別為人民幣237.0百萬元、人民幣230.2百萬元及人民幣263.4百萬元。根據我們的存貨控制政策，我們定期監控及分析歷史採購、生產及銷售統計數據，並及時調整存貨以滿足客戶需求，而不會導致存貨積壓。截至2023年、2024年及2025年12月31日，我們的存貨減值撥備分別為人民幣15.6百萬元、人民幣26.5百萬元及人民幣31.3百萬元。

為確保存貨質量，我們的儲存空間設有溫度及濕度控制。我們的倉庫管理團隊進行定期檢查，以識別損壞、過時或即將過期的產品，這些產品會被處置或作出撥備。如出現任何供應短缺或存貨過多的情況，本集團須進行存貨檢查並及時報告存貨水平。此外，我們已實施本地部署的倉庫管理系統以實現自動化，並使用自動引導車輛來提高存儲管理效率。有關我們向經銷商銷售產品的存貨控制措施詳情，請參閱本節「—銷售、分銷及營銷—經銷商銷售—經銷商管理」。

#### 質量控制

我們的質量控制團隊參與我們日常運營的各個方面。我們的質量控制體系符合中國、歐盟及其他經營地區的法律及監管要求以及相關國際質量認證標準。其涵蓋產品生命週期的各個階段，包括設計及開發、原材料採購、製造及交付以及售後服務。此全面監督確保我們的產品符合IEC、ISO或其他必要的質量管理標準。我們的質量保證團隊由約70名經驗豐富的專業人員組成，負責監督及管理我們營運中質量控制的各個方面。

## 業 務

於2024年7月，我們的附屬公司生科原在經現場檢查發現其生產質量管理系統存在若干缺陷被廣東省藥品監督管理局採取行政措施。具體而言，其若干生產線未完全符合《醫療器械生產質量管理規範》，而生科原因此被責令暫停生產。我們為此成立了監察小組，以評估潛在的產品風險，並對我們的生產工序進行徹底審查。該等缺陷主要與材料、產品及設備、文件及運輸控制的管理有關。我們立即對可能受到程序問題影響的產品進行加強的質量檢查，並確認所有受檢的批次均符合適用的質量標準。該等檢查並無發現任何質量不合規。於2024年11月，我們已完成要求的整改，已提交整改報告，複檢合格，且已恢復生產。我們認為，此次暫時停產並未對我們的業務經營及財務表現造成重大不利影響，原因如下：(i)生科原對我們收入的貢獻仍然很小，於2024年約佔0.2%；(ii)於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無遇到任何與受影響生產線生產的產品有關的重大客戶投訴或退貨；及(iii)我們於事件發生後立即採取糾正措施，並完成整改，從而避免對我們的生產或交付計劃造成任何重大不利影響。

於往績記錄期間，我們受到兩宗產品質量相關事件的影響：(i)於2024年9月，國家藥監局發出《國家醫療器械質量監督檢驗結果的通知》(2024年第35號)，認定我們一種型號的注射泵不完全符合有關聲音報警信號的強制性標準；(ii)於2024年1月，廣東省藥品監督管理局認定我們一批一次性氣管切開插管的「公稱長度」參數偏離註冊技術規格。根據《醫療器械監督管理條例》，生產、銷售、使用的醫療器械不符合強制性標準或者註冊／備案的技術規格的，應當由藥品監管機構責令改正，沒收不合規產品。如果不合規產品的價值小於人民幣1萬元，則可能被處以人民幣2萬元以上人民幣5萬元以下的罰款；數額超過人民幣1萬元的，可以併處數額五倍以上二十倍以下的罰款。情節嚴重的，可以責令停止生產或者業務運營，並可以由原許可機關撤銷有關醫療器械註冊證書、生產許可證或者經營許可證件。違反實體的法定代表人、負責人、負責的管理層和其他責任個人，他們在違規期內從該實體獲得的收入可能被沒收，並可能被進一步處以30%以上的罰款；惟不超過該收入的三倍。情節特別嚴重的，該等個人可能被禁止從事醫療器械製造或分銷活動長達十年。就上述兩項事件，我們(i)就注射泵事件被處以行政罰款人民幣2萬元；及(ii)被處行政罰款人民幣2萬元及沒收受影響批次的一次性氣管切開插管，總價值為人民幣560元。

這兩起事件主要是由於特定技術條件下的原材料及最終質量檢驗過程中的輕微偏差。鑒於醫療器械製造的專業及技術性質，儘管存在嚴格的內部質量控制系統，仍可能偶爾出現不合格情況。有關事件並未反映我們的質量管理框架存在系統性缺陷。截至最後實際可行日期，我們已足額按時繳付罰款並已迅速實施整改措施，包括(i)調查問題的起因；(ii)暫停銷售在調查中發現的受影響批次規格貨品，該貨品並未進入市場，因此毋須回收產品；(iii)舉辦培訓課程以加強對有關產品的正確檢驗程序，所有相

## 業 務

關人員已完成所需培訓及評估。鑒於所施加的罰款金額相對較小，我們並未受到任何停產或停產的影響，以及我們並未因該等事件而產生任何其他直接經營或財務損失，且經計及我們已實施的整改措施及內部控制措施，我們認為該等事件並未對我們的業務、經營業績或財務狀況產生任何重大不利影響。

除上述事件外，直至最後實際可行日期，我們在各個重大方面均已遵守質量控制政策及已通過監管機構的所有檢查。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未接獲客戶的任何重大投訴，且我們的產品亦未受到任何重大索賠、訴訟或調查。

### 產品質保、退貨、召回及換貨

我們的退換貨政策一般不容許退換貨，除非出現任何產品缺陷或產品過期的情況，我們將視乎具體情況以及我們與經銷商的工作關係而考慮退貨或換貨。

於往績記錄期間，我們主動發起[兩]次三級召回，涉及(i)兩批凝血檢測試劑盒及(ii)一批輸液設備。根據《醫療器械召回管理辦法》，三級召回適用於使用該醫療器械引起危害的可能性較小但仍需要召回的情況。兩次召回都是為了更新或更正產品標籤信息，不涉及與產品質量或性能相關的任何問題。該兩次自願召回的詳情如下：

- 就兩批凝血檢測試劑盒（為血栓彈力圖試劑盒（血小板-AA和ADP試劑，凝血分析法）而言，我們發現一處無意的印刷錯誤，導致印在藥瓶標籤上的有效日期與外包裝上印刷的有效日期之間存在差異。由於問題僅限於標籤，並不影響產品的質量、安全或性能，我們自願召回受影響批次，並實施以下整改措施：(i)及時向所有受影響客戶發客戶通知函通知彼等正確的有效期；及(ii)提供受影響產品的經更新標籤、外包裝及用戶手冊。是次召回涉及103個試劑盒。由於經補救措施後無需召回實物產品，此次召回並無對產品銷售或客戶使用造成任何實際干擾。
- 就一批輸液設備而言，包括輸液泵和多通道輸注工作站，我們於相關註冊續期後的過渡期內不慎在外包裝上貼上新批准的註冊證書編號。雖然重續證書已獲批准，但於貼標時新註冊編號尚未生效，且與先前有效的證書編號有別。由於問題僅限於標籤，並不影響產品的質量、安全或性能，我們自願召回受影響批次，並告知客戶正確的註冊資料。是次召回共涉及712個單位的輸液產品。由於經補救措施後無需召回實物產品，此次召回並無對產品銷售或客戶使用造成任何實際干擾。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未接獲任何與該兩次召回相關的客戶投訴、不良事件報告、申索、第三方要求、退款或賠償要求，或監管處罰或罰款。我們已成立專責的質量檢查小組，負責嚴格根據內部檢驗程序檢測在製品及製成

---

## 業 務

---

品。我們的檢查方法包括首檢、自檢、互檢、巡檢及隨機抽樣。所有檢查結果應連同最終批准檢查記錄，並由負責質量控制的主管簽署。有關中國醫療器械召回相關法規的詳情，請參閱本文件「監管概覽－與醫療器械有關的法律法規－醫療器械召回、不良事件監測和再評價」各段。

於往績記錄期間，除上述兩次自願召回外，我們沒有經歷過任何由我們主動發起或監管機構要求的其他產品召回。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無遇到任何重大客戶投訴或客戶退貨。

### 原材料及供應商

#### 供應商

於往績記錄期間，我們的主要供應商主要包括醫療設備原材料、建築服務及製造中心的土地供應商。於往績記錄期間各年度，我們向五大供應商的採購額少於我們於有關年度總採購額的30.0%，於2023年、2024年及2025年，分別佔我們總採購額的19.1%、12.1%及9.0%。於往績記錄期間各年度，我們向最大供應商的採購額分別佔我們於2023年、2024年及2025年總採購額的8.9%、3.6%及2.2%。

截至最後實際可行日期，據我們所知，我們的董事、其關聯人或任何其他股東（據我們的董事所知，擁有我們5%以上股本）概無於我們的任何五大供應商中擁有任何權益。我們的五大供應商（包括其股東、董事、高級管理層或彼等各自的任何關聯人）與我們、我們的附屬公司、我們的股東、董事、高級管理層或彼等各自的任何關聯人概無任何過往或現時關係（家庭、僱傭、信託、融資或其他）。

於往績記錄期間及直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、直接材料採購困難或供應商導致我們的營運中斷。我們並不依賴任何現有供應商，因為市場上有可行的替代品以相若的價格及質量滿足我們的需求。我們就主要直接材料備存一份合資格供應商名單。甄選合資格供應商乃基於多項標準，包括價格、質量及客戶服務。

#### 原材料

我們的原材料包括塑膠、金屬、傳感器及各種組件等。於2023年、2024年及2025年，我們分別產生原材料成本人民幣444.3百萬元、人民幣467.1百萬元及人民幣502.5百萬元，分別佔我們營業成本的67.1%、66.3%及67.0%。

我們向供應商採購的主要產品的原材料通常可通過國內外供應商在市場上及時獲得。我們相信，我們的主要原材料有質量及價格相若的供應替代來源。我們在維持可靠的供應來源方面並未遇到重大困難，並預期通過不斷發展新的供應商關係及探索國內替代供應商，未來能夠維持充足的優質供應來源。

## 業 務

我們通常與原材料供應商訂立為期一年的供應協議。我們原材料的採購價主要基於類似質量原材料的現行市價，並經過公平磋商釐定。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無經歷重大原材料供應短缺，且我們通常並無經歷重大價格波動。與原材料供應有關的風險，請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們的經營業績可能會因我們無法及時以具成本效益的方式獲得原材料而受到負面影響」。

與我們的主要原材料供應商訂立的供應協議的主要條款通常包括：

- **產品和規格。** 供應協議訂明將採購的原材料的產品類型、規格、數量及單位價格。
- **定價。** 採購貨物的價格載於供應協議或價格表。
- **交付。** 根據供應協議，供應商須將採購貨物交付至我們的指定地點。相關運輸成本由我們及／或經銷商根據供應協議所協定承擔。
- **付款。** 我們通常須於收到發票後30至120日內或分期結算付款。
- **質量。** 採購貨物應符合國家及／或我們的檢驗標準。倘我們受到相關行政機關所施加的處罰或倘我們的消費者因供應商所售產品的質量缺陷而遭受人身傷害或財產損失，則供應商須承擔賠償責任。
- **驗收。** 所採購貨物抵達我們的指定地點後須接受我們的檢驗，我們可拒絕驗收任何缺陷產品。

## 知識產權

我們為技術創新安排了廣泛的知識產權保護，通過在中國及全球範圍內的廣泛專利、商標及軟件版權保障我們的研發成果。截至2025年12月31日，我們在中國擁有1,190項專利及專利申請，包括816項已頒發專利及374項專利申請。在已頒發專利中，有156項發明專利、531項實用新型專利及129項外觀設計專利；且我們擁有60項海外專利及專利申請，包括六項根據PCT提交的專利申請。此外，截至2025年12月31日，我們在中國擁有181項商標及商標申請，包括172項註冊商標；且我們擁有67項海外商標及商標申請，包括51項註冊商標。有關我們重大知識產權的進一步詳情，請參閱本文件附錄四「法定及一般資料－2.有關我們業務的進一步資料－B.我們的重大知識產權」。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無涉及任何有關我們可能為申索人或答辯人的知識產權的法律程序，亦無收到任何有關侵犯知識產權的申索通知，我們亦不知悉對手方違反上述保密或不競爭責任。我們相信，該等知識產權對我們強化我們重大的壁壘至關重要，而我們打算繼續開發更多知識產權及技術知識，其預期將為我們的業務帶來長期利益。有關知識產權相關風險的詳情，請參閱本文件「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們可能無法及時獲得並維持對我們產品和管線產品知識產權的有效及充分保護」。

## 業 務

### 獎項及其他認可

我們的產品性能及市場影響力不僅抓住了市場需求，亦獲得了官方機構及業內人士的認可及獎勵。下表載列主要獎項及認可的概要：

獎項／認可	組織／機構	獲獎年份
國家專精特新「小巨人」企業 .....	國家工信部	2023年及 2020年
中國醫療設備民族品牌金獎及社會責任獎 ....	「中國醫療設備」雜誌社	2017年至 2024年
服務滿意度行業第一 .....	「中國醫療設備」雜誌社	2018年至 2024年
2024年省級企業技術中心 .....	江蘇省工業和信息化廳	2024年
中國高品質醫療器械出海遴選指南 (2025)產品入選證書 .....	上海自由貿易試驗區臨港 新片區醫療器械創新中心	2025年
2024江蘇省瞪羚企業 .....	江蘇省生產力中心	2024年
2024胡潤全球獨角獸榜 .....	胡潤研究院	2024年
廣東省製造業單項冠軍示範企業 .....	廣東省工業和信息化廳	2023年

憑藉我們的研發和創新能力，我們還獲得了以下任命：

- 臨床工程註冊工程師技能考試基地；
- 深圳市科技創新委員會指定重點企業研究院；
- 廣東省科學技術廳指定廣東省智慧輸注系統工程技術研究中心；
- 廣東省科學技術廳指定廣東省病原體體外診斷試劑工程技術研究中心；

## 業 務

- 江蘇省科學技術廳指定江蘇省內鏡下診斷醫療器械工程技術研究中心；及
- 深圳市科技創新委員會指定智慧輸注系統深圳市工程技術研究中心。

此外，憑藉堅實的研發基礎及優越的研發環境，於往績記錄期間，我們獲中國[12]所大學（其中包括六所「985及211」大學）指定為實踐教學基地。此外，我們在產品設計方面的創新亦獲得獎勵。我們的產品，包括輸注工作站、血栓彈力圖分析儀、麻醉視頻喉鏡、VC-20及VC-30系列肺功能儀、便攜式輸液泵及製氧機，均榮獲紅點設計獎及／或iF設計獎等國際設計獎。

## 競爭

我們提供涵蓋生命支持、微創介入及體外診斷的全方位醫療產品。我們的產品主要與提供同類醫療服務的產品競爭，競爭維度包括療效、價格及醫療專業人員、醫院及其他終端用戶對產品的普遍市場接受度。我們的主要競爭對手的身份因產品而異。在若干情況下，我們的競爭對手可能擁有比我們更多的財務及研發資源，及可能選擇將該等資源集中於開發、進口或引進授權及營銷有競爭力的產品。根據灼識諮詢的資料，生命支持產品市場的競爭（尤其是在藥物輸注領域）相對集中。於2024年，輸液工作站市場排名前十的企業主導著中國及全球市場，分別佔據相當大比例的市場份額。在微創介入領域，中國市場由少數領先參與者主導，進口品牌佔據輕微優勢。在體外診斷領域，由於凝血、化學發光、血型檢測及分子診斷等細分市場的多樣性，競爭更加分散。

潛在新進入者在進入生命支持、微創介入及體外診斷市場方面面臨各種市場壁壘，其中包括研發及技術壁壘、商業化能力、品牌知名度及銷售渠道壁壘。我們相信，鑒於本節「我們的競爭優勢」所述的競爭優勢，儘管我們面臨競爭，我們仍能夠保持我們的市場地位。有關我們主要競爭對手的進一步詳情，請參閱本文件「行業概覽」。

## 僱員

截至2025年12月31日，我們共有2,191名僱員，包括2,035名僱員位於中國內地，117名僱員位於英國，其餘位於荷蘭、哥倫比亞、泰國、印尼及印度等其他國家及地區。下表載列我們截至2025年12月31日按職能劃分的僱員明細。

職能	人數	佔總人數的百分比
生產及供應鏈 .....	961	43.9
研發 .....	525	24.0
銷售及市場推廣 .....	485	22.1
一般管理 .....	220	10.0
<b>總計 .....</b>	<b>2,191</b>	<b>100.0</b>

## 業 務

我們通常根據多項因素招聘僱員，包括工作經驗、教育背景及我們的職位要求。我們主要通過線上職位發佈、內部推薦、校園招聘計劃及招聘會進行招聘。我們為新員工提供入職培訓，讓彼等了解我們的企業文化、工作場所安全、產品知識、質量控制、員工行為政策，並了解相關法律及法規。此外，我們不時邀請外部專家就專業知識及管理技能為我們的研發團隊提供培訓。我們每年評估培訓成果，並相應調整來年的培訓計劃。我們定期對僱員進行表現檢討，以評估彼等的表現及提高生產力。

根據相關中國勞動法，我們與僱員訂立僱傭合約，涵蓋工資、獎金、僱員福利、工作場所安全、保密責任、不競爭及終止理由等事宜。此外，根據中國法律，我們須根據有關部門規定的標準為僱員繳納社會保險費（包括基本養老保險、基本醫療保險、工傷保險、失業保險及生育保險）及住房公積金。此外，我們設有一項以股份為基礎的薪酬福利計劃，旨在向為我們業務成功作出貢獻的合資格參與者提供激勵及獎勵。

### 社會保險及住房公積金不合規

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並未根據相關中國法律法規為我們的部分僱員足額繳納社會保險及住房公積金。我們估計於2023年、2024年及2025年的差額分別為人民幣11.7百萬元、人民幣17.1百萬元及人民幣17.6百萬元。我們未能為部分員工足額繳納社會保險及住房公積金主要乃由於該等員工不願意配合支付，或者他們已參加其居住地當地所提供的鄉村社會保險系統或在鄉村地區擁有住家。

對於社會保險的差額，我們可能承擔以下法律後果：(i)在規定期限內繳足所有未繳的社會保險供款，滯納金從應繳日期每日按未繳足金額的0.05%計算；及(ii)未在規定期限內繳納社會保險的，處以逾期金額一倍至三倍的罰款。對於住房公積金不足的情況，我們可能承擔以下法律後果：(i)限期內繳足未繳足金額，及(ii)如未能期限內及時繳付，則可申請法院強制執行。因此，我們可能被主管部門要求支付未繳足金額，且我們可能被面臨滯納處罰或向法院提出執行申請。截至最後實際可行日期，就董事所知悉，相關監管機構並未且未將就我們的社會保險及住房公積金供款採取行政行動或處罰，我們亦未收到任何結清欠繳金額的責令。

我們確認，截至最後實際可行日期，(i)我們已取得由中國有關部門出具的合規證書或信用報告，確認我們未就社會保險和住房公積金相關的法律及法規遭受中國相關政府部門的任何罰款或處罰；(ii)概無僱員就社會保險及住房公積金事宜向我們提出任何重大糾紛，而我們亦無接獲任何重大勞動糾紛相關訴訟文件（尤其是與社會保險及住房公積金供款相關的訴訟文件）；及(iii)我們後續將根據適用法律法規及相關主管部門的要求整改。基於前文所述，我們的中國法律顧問認為我們或主要附屬公司因未能足額繳納社會保險及房屋公積金供款而被集中收回社會保險及房屋公積金供款的歷史差額或重大行政處罰的可能性甚微。

## 業 務

我們已就社會保險及住房公積金供款採取以下內部控制增強措施：

- 我們已指定人力部監察社會保險及住房公積金的申報及供款；
- 我們將定期向我們的中國法律顧問諮詢有關相關中國法律法規的意見，以便我們及時了解相關監管發展；及
- 我們將積極與社會保險和住房公積金有關地方管理部門溝通，確保我們掌握有關社會保險和住房公積金的相關法律及法規的最新信息。倘相關部門根據適用法律法規責令我們繳付未繳社會保險及／或住房公積金或採取任何整改措施，我們承諾將在指定期限內及時支付或採取任何整改措施。

亦見「風險因素－任何未能完全遵守我們運營所在國家及地區的勞動相關法律的行為都可能使我們受到政府調查，或要求我們承擔額外支出」。

我們認為，我們與僱員保持良好的工作關係。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並無經歷任何可能對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響的重大勞資糾紛或罷工。截至最後實際可行日期，除我們的一間中國附屬公司外，我們的僱員並無成立任何工會。

## 環境、社會及管治

### 環境、社會及管治架構

我們致力於將環境、社會及管治（「環境、社會及管治」）理念納入我們的管理體系，並將環境、社會及管治理念融入我們的運營中。我們的董事會對本集團內所有環境、社會及管治和氣候相關事宜負有最終責任。董事會負責建立環境、社會及管治和氣候相關事宜的監管體系，決議及批准我們與環境、社會及管治和氣候相關事宜有關的管理政策、戰略和目標，包括評估、優先考慮及管理重大環境、社會及管治和氣候相關事宜、風險和機遇。此外，我們的董事會還監督並每年審查環境、社會及管治表現和環境、社會及管治目標的進展情況。

我們已建立環境、社會及管治的治理架構。董事會對環境、社會及管治以及氣候相關事項承擔最終監督責任，包括但不限於評估環境、社會及管治風險與機遇，並定期審閱環境、社會及管治表現及目標。戰略與環境、社會及管治委員會協助董事會制定環境、社會及管治戰略並監督其執行情況，而戰略與環境、社會及管治工作小組則負責協調執行與彙報工作。

董事會已接受有關環境、社會及管治以及氣候相關披露規則的培訓，並聘請外部顧問協助戰略與環境、社會及管治工作小組。

### 重要性評估

我們進行了全面的重要性評估，以更好地了解利益相關方的需求和期望。我們已聘請一家獨立的環境、社會及管治顧問，協助根據上市規則進行重要性評估。這涉及一份調查問卷，以收集利益相關方的關注事項及期望，以便本集團隨後確定重大問題。重要性評估程序涉及確定與我們的業務營運及持份者相關的潛在環境、社會及管治議題、透過問卷調查邀請廣泛持份者參與評估各議題的重要性、分析其反饋意見以對重點關注事項進行優先排序，以及審查及確定重大議題，以採取進一步行動和進行披露。

---

## 業 務

---

根據以下重要性評估的結果：

- **產品質量和安全**：產品質量對我們的業務至關重要，其包括確保合規及加強監管及監控。我們通過相關標準及程序確保我們的產品符合相關監管標準及質量要求。
- **客戶服務**：了解客戶對產品的滿意度，及時處理客戶反饋，更好地了解客戶的需求和期望，提高客戶滿意度。
- **知識產權保護**：我們將知識產權視為重要的商業資產，包括保護創新及研發成果以及防止知識產權侵權。我們制定內部政策以確保我們的商業機密及知識產權得到充分保護。
- **信息安全及數據私隱**：我們嚴格遵守所有相關的數據安全及私隱法例，並已制定穩健的內部政策及系統保障公司及客戶的信息訪問控制、網絡安全培訓及定期安全審查。
- **商業道德和反腐敗**：我們堅持高標準的商業道德，對賄賂採取零容忍政策，並輔以全面的內部政策。
- **僱員權益保障**：我們嚴格遵守僱傭相關法律及法規，並高度重視保障工作場所的僱員權益。我們制定明確的員工管理政策，並提供具有競爭力的薪酬組合及各種福利。我們注重員工的職業發展，為其提供各種職能及技能培訓。

### 環境保護

我們在業務運營中遵守《中華人民共和國環境保護法》及其他相關環境保護法律法規，以及其他監管規定。我們制定出《環境保護措施細則》，以加強我們的環境保護工作。本公司已獲得ISO 14001:2015環境管理體系認證。

在過去三年中，本集團(i)在所有重大方面並無違反任何有關排放廢氣及溫室氣體、向水體及土地排放污染物以及產生有害及無害廢棄物的法律或法規；(ii)並無經歷任何影響環境及自然資源的重大事件；或(iii)並無收到任何環境罰款或訴訟通知。

### 廢棄物管理

我們的業務產生無害廢棄物及有害廢棄物。對於無害廢棄物，我們將其放置在指定的容器中，由物業管理公司處理收集，然後交由外判清潔公司管理及處理，進行集中處理。對於有害廢棄物，我們委託有資質的第三方機構進行妥善處理及處置。在有害廢棄物的收集、儲存及運輸過程中，我們使用全封閉的廢棄物包裝，以防止洩漏。

## 業 務

### 能源與溫室氣體排放管理

我們致力於節能及減少溫室氣體（「溫室氣體」）排放，採取了一系列節能及減少溫室氣體排放的措施。例如，我們的英國附屬公司Penlon採用100%可再生電力。我們亦透過多項措施優化用電，包括安排生產輪班以避開用電高峰、採用節能LED照明、並確保生產用電設備按適用要求安裝及監測。此外，我們要求在辦公室無人及下班後關閉電源，並提供適當激勵措施以鼓勵員工實行節能方案。

### 水資源管理

我們實施的節水措施包括提高節約用水意識；透過定期追蹤監測用水量，並在必要時採取糾正措施；在新建設施中安裝水錶及考慮水源佈局；以及對用水設備進行定期檢查並及時維修洩漏。

### 環境指標

我們根據世界資源研究所及世界可持續以及發展工商理事會制定的《溫室氣體議定書》以及聯交所制定的如何編製環境、社會及管治報告附錄二：環境關鍵績效指標報告指引編製溫室氣體清單。

下文載列我們的辦公室及生產設施於往績記錄期間的環境量化指標。

	單位	截至12月31日止年度		
		2023年	2024年	2025年
電 .....	千瓦時	9,406,852.71	11,488,886.91	11,734,299.96
用電密度 .....	千瓦時／人民幣 百萬元營收	7,162.78	8,210.10	7,247.19
每營收單位用電密度(年比／同比) .....	%	(6.70)%	14.62%	(11.73)%
水 .....	立方米	57,938.52	53,242.87	79,782.50
用水密度 .....	立方米／人民幣 百萬元營收	44.12	38.05	49.27
每營收單位用水密度 (年比／同比) .....	%	(0.99)%	(13.76)%	29.51%
溫室氣體排放 (範圍1及範圍2) 總量 .....	噸二氧化碳當量	5,114.66	6,199.71	6,219.89
範圍1 .....	噸二氧化碳當量	216.72	184.16	153.77
範圍2 .....	噸二氧化碳當量	4,897.94	6,015.55	6,066.13
溫室氣體排放(範圍1及範圍2) 密度 .....	噸二氧化碳當量／ 人民幣百萬元營收	4.13	4.43	3.84
每營收單位溫室氣體排放密度 (範圍1及範圍2)(年比／同比) .....	%	(6.56)%	13.76%	(13.29)%

附註：

- 範圍1排放指直接溫室氣體排放，主要來自我們運營過程中直接消耗的能源（包括固定源及移動源化石燃料燃燒產生的溫室氣體，以及製冷劑產生的逃逸性氣體排放）。
- 範圍2排放指主要來自外購電力消耗產生的間接溫室氣體排放。我們的溫室氣體排放密度（範圍1及範圍2）為每百萬人民幣營收4.43噸二氧化碳當量。
- 範圍3包括來自淡水處理、廢水處理及商務航空差旅的排放。

## 業 務

2024年，我們的溫室氣體排放密度（範圍1及範圍2）為4.43噸二氧化碳當量／人民幣百萬元營收，低於同行的平均水平4.78噸二氧化碳當量／人民幣百萬元營收。2024年，我們的用電和用水密度分別為8,210.10千瓦時／人民幣百萬元營收和38.05立方米／人民幣百萬元營收，分別低於同行的平均水平8,529.27千瓦時／人民幣百萬元營收和66.59立方米／人民幣百萬元營收。

我們確保生產營運過程中產生的所有有害廢棄物均獲妥善處置。於2023年、2024年以及2025年，我們產生的有害廢棄物量分別為27,042.35公斤、30,949.53公斤及56,302.25公斤。

我們參考現有的經營模式及行業同業的環境、社會及管治目標設定目標。根據過去三年的環保數據，並在保持可比運營水準的基礎上，我們的環境、社會及管治目標如下：

- **溫室氣體排放：**與2024年相比，在2027年之前將溫室氣體排放密度降低3%。
- **能源使用：**與2024年相比，在2027年之前將能源排放密度降低3%。
- **用水：**與2024年相比，在2027年之前將用水密度降低3%。

為達致環境目標，我們已實施一系列節能減排措施。這些措施包括控制設備的待機時間、升級為高效能設備、為HVAC系統引入變頻及智能控制，以及優化照明系統，所有這些都導致能源消耗的整體降低。此外，我們亦投資建設屋頂分布式光伏電站，以提升綠電佔比。在節約用水方面，我們回收利用濃縮水，並加強了生產和辦公設施的用水管理。

財務影響主要反映在實現能源使用量、溫室氣體排放量及用水量目標所需的初期資本性開支上。該等投資預期於中長期可提高經營效益、減少資源消耗及節省營運成本。就非財務影響而言，該等措施將增強營運彈性，提升我們的品牌聲譽，並確保我們的商業模式符合可持續發展的長期趨勢。

於往績記錄期間，本集團業務處於快速發展階段，經營情況及能源消耗等方面存在不確定性因素。因此，我們已制定可計量的環境目標，包括於2027年的溫室氣體排放密度、能源消耗密度及用水密度較2024年基線降低3%。該等目標乃建基於業務運營穩定且無重大變動的關鍵假設之上，並參考業內同行所訂目標而釐定。

關於實現該等環境目標的成本，我們已進行積極的投資計劃。於2025年上半年，我們投入約人民幣5百萬元建設一座2.2兆瓦的光伏電站，預計該電站每年可產生超過2.2百萬千瓦時的綠色電力，為實現我們的溫室氣體減排及能源使用目標作出貢獻。與整體能源成本相比，節能措施的成本並不重大，而太陽能電池板投資的投資回收期約為五年。

### 氣候變化

我們十分重視氣候變化管理，並認識到氣候相關物理風險（如颱風、水災及極端高溫）及過渡風險（如監管風險、聲譽風險及市場風險）可能對我們的經營、供應鏈穩定性、資產完整性及合規成本產生影響。為緩解該等風險，我們加強應急響應安排、

---

## 業 務

---

監測營運地點的相關氣象狀況、於酷熱天氣期間進行更嚴密的檢查，並對溫度敏感的醫療產品及材料實施適當的物流安排。我們亦監測氣候相關監管動態，並定期披露及審閱溫室氣體排放情況，以支持及時的經營調整及合規規劃。

### 僱傭

於2025年12月31日，我們共有2,191名員工。於同日，我們有1,042名男員工及1,149名女員工，分別約佔員工總數的47.6%及52.4%。

我們的員工手冊載列了有關管理人員及確保職場公平的政策。我們提供具競爭力的薪酬待遇，包括穩定薪資及各種福利。該等福利涵蓋帶薪休假，如休假、病假、事假及產假／陪產假。此外，我們依據當地法律法規提供保險，包括社會保險。

### 僱員培訓

我們通過為新入職員工及現有員工制定全面的培訓計劃以表明我們堅持員工成長及發展的決心。培訓效果通過理論考試、实操考核與績效審查相結合進行評價，確保所有僱員達到其崗位所要求的高標準。

### 職業安全

我們致力於遵守職業安全法律，並執行員工及安全手冊等內部政策，以維持安全的工作場所。該等政策涵蓋職場安全、設備維護、安全培訓及年度健康檢查。我們的健康與安全委員會向管理層提供建議，以推動持續改進。我們亦透過保密諮詢服務處理工作壓力問題。年度體檢費用由本公司全額承擔。

### 供應鏈管理

我們亦制定嚴格的供應商甄選、供應商品質要求及供應商績效評估標準。我們要求供應商遵守相關環保法律法規，堅持誠信原則。倘供應商提交的產品不符合環保法律法規，供應商應賠償我們的損失，並承擔所有相關法律責任。我們通過供應商審核定期監控供應鏈的環境和社會風險，包括要求供應商根據《供應商管理工作規範》定期更新環保認證，並簽署《環保承諾書》。我們每年對供應商進行績效評估，確保彼等符合我們的業務要求。此外，我們要求供應商提交環保檢測報告及環保聲明或相關材料，並對環境風險相對較高的材料提高環保要求，在整個供應鏈中使用更加環保的產品和服務。

### 商業道德

我們已制定內部政策，包括《麥科田反商業賄賂管理指引》。此外，我們亦制定《麥科田反商業賄賂合規手冊》。我們亦制定《合作夥伴行為準則》。該守則明確列出了我們的業務合作夥伴必須遵守的反賄賂標準，並要求業務合作夥伴簽署該守則。

---

## 業 務

---

我們堅決抵制任何形式的商業賄賂、受賄或其他不正當商業行為。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們完全遵守禁止商業賄賂的法律法規，未發生任何違法行為。

我們已制定《廉潔自律承諾書》，禁止員工因其在本集團內的職位或角色而索取或收受任何個人利益或禮品。我們嚴禁提供或接受任何帶有賄賂、回扣、秘密佣金或個人利益的款項或禮品。此外，我們鼓勵員工及業務合作夥伴舉報商業賄賂行為。我們對舉報人的身份嚴格保密，舉報中提供的信息（包括姓名、部門及公司名稱）在整個舉報過程中均會保密。

### 物業

#### 自有物業

截至2025年12月31日，我們擁有(i)中國上海及常州三塊土地的土地使用權，總土地使用面積約為77,367平方米；及(ii)中國五幢建築，總建築面積約117,420平方米。我們的物業主要用作我們的生產中心、研發中心及辦公室。經中國法律顧問確認，我們已取得該等物業的有效合法業權及該等樓宇所佔用土地的土地使用權，且我們有權合法佔用、使用、受益於、轉讓、租賃、質押或以其他方式處置該等物業。

#### 租賃物業

截至2025年12月31日，我們在中國租賃33項物業用於生產經營，總建築面積約為54,304平方米。我們亦於英國牛津的阿賓登租賃一項物業作為我們的研發及製造中心，並於荷蘭、印度尼西亞、哥倫比亞、泰國及比利時分別租賃辦公室。我們有關該等租賃物業的租賃協議的到期日一般介乎一年至18年。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們在與業主磋商重續租賃方面並無遇到重大困難。

截至2025年12月31日，我們七處用於生產經營用途的租賃物業的相關出租人尚未向我們提供該等租賃物業的相關產權證書或其他類似證明，該等物業總建築面積約為18,430平方米，約佔我們用於生產經營的租賃物業的總建築面積的33.9%。該等七處租賃物業中，六處租賃物業乃用作辦公物業，並不涉及任何製造或生產活動。因此，根據適用的中國法律法規，我們無需就該等物業的使用獲取任何與安全有關的備案、批准或許可。湖南省餘下的租賃物業用作製造廠房，我們已就此自相關醫療產品管理部門取得醫療器械生產許可及生產活動所需的其他必要許可證。誠如我們的中國法律顧問所告知，出租人有責任取得適當的產權證書，而我們作為承租人不會因出租人未取得或提供相關產權證書而受到任何行政處罰或罰款。然而，若第三方對租賃提出索賠或質疑，我們的租賃將面臨不確定因素。在最壞的情況下，若發現出租人不具備租賃該等物業的必要權利，我們與其簽訂的相關租賃協議可能會被視為無效，因此我們可能會被要求搬離該等租賃物業。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無就上述租賃物業遇到任何爭議或終止租賃。我們的董事認為，上述情況不會對我們的業務和經營業績產生重大影響，理由是：(i)於往績記錄期間及直至最後實際可行日

## 業 務

期，據我們董事所深知，我們租賃上述租賃物業從未受到任何第三方的質疑；(ii)該等租賃物業分佈在不同城市，搬遷預期不會對我們的研發、製造或銷售計劃造成任何重大干擾；(iii)該等租賃物業附近有多個候選地點，租金價格大致相同，我們相信我們將能夠相對容易地搬遷至不同的地點（若有需要）。我們將繼續盡商業上合理的努力，要求出租人向我們提供相關產權證書，並為該等物業尋找合適的替代地點。有關風險的詳情請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們的租賃物業權益可能存在缺陷，而且我們租賃或使用物業的權利可能會受到質疑。」。

截至2025年12月31日，我們在中國的31處用於生產經營用途的租賃物業的租賃協議尚未向中國相關政府機構登記，該等物業總建築面積約為53,365平方米，約佔我們用於生產經營的租賃物業的總建築面積的98.3%。誠如我們的中國法律顧問所告知，根據《中華人民共和國民法典》，未向中國相關政府機關登記該等租賃協議並不影響相關租賃協議的有效性和可執行性。然而，有關中國政府部門或會勒令我們或出租人在規定時限內登記租賃協議，倘我們未能完成該等登記，並可能會對每份未登記租賃協議處以人民幣1,000元至人民幣10,000元的罰款。董事認為，未登記租賃不會單獨或共同對我們的業務或財務狀況造成重大不利影響。

截至2025年12月31日，我們並無單一物業權益賬面值佔我們總資產15%或以上，因此，根據香港上市規則第5.01A條，我們無需在本文件中包含任何估值報告。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)條的規定，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，該條例規定須就我們於土地或樓宇的所有權益編製估值報告。

## 保險

我們根據中國法律法規的規定以及我們對運營需求的評估及行業慣例投購保單。我們須遵守中國社會保險制度，並須為僱員繳納養老金、醫療保險、失業保險、工傷保險及生育保險。此外，我們為出口產品投購產品責任保險及貨運保險以及財產保險。我們不時檢討我們的保單，以充分解決保障範圍的問題。我們認為，我們現有的保險範圍符合行業慣例，足以應付我們目前的營運。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，除Penlon提出的保險索賠外，我們並無提出亦無面臨任何重大保險索賠。有關保險索賠的詳情，請參閱「財務資料－綜合損益表選定部分的描述－其他收入及收益」及「財務資料－綜合財務狀況表若干選定項目的討論－預付款項、其他應收款項及其他資產」。隨著我們業務的擴張，我們將定期審查及評估我們的風險組合，並根據我們的需求及行業慣例調整我們的保險慣例。有關保險相關風險，請參閱本文件「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們的保險範圍未必充分涵蓋所有與我們業務運營有關的損失」。

## 業 務

### 牌照、許可證及批准

我們在受嚴格監管的行業中經營，因此須向我們經營所在司法權區的相關監管機構取得多項牌照、許可證、批准及證書。

在中國，我們須向相關監管機構取得第二類及第三類醫療器械的註冊證，並完成第一類醫療器械的備案，以商業化我們的醫療器械產品。根據適用中國法律及法規，倘我們繼續遵守對已備案材料進行後續修訂的備案義務，則第一類備案將繼續有效，而第二類及第三類醫療器械的註冊證有效期為五年，可予重續。此外，我們須就我們的生產及營運維持多項牌照、許可證、批准及備案證明，包括醫療器械生產許可證及醫療器械經營許可證。有關相關法律法規及規定的詳情，請參閱本文件「監管概覽」。此外，我們須根據海外市場的監管規定取得CE認證、FDA認證及／或其他註冊證書。

截至2025年12月31日，我們已完成32項第一類醫療器械的備案，並分別持有238項及58項有效第二類及第三類醫療器械的註冊證。此外，我們已持有40項有效FDA認證及308項有效CE認證產品。一般而言，中國的第一類醫療器械在備案後仍然有效，而第二類和第三類醫療器械的註冊證有效期為五年，並可根據適用的中國法律法規重續。CE標誌的有效期限通常為一至五年，視乎產品的風險分類、適用的歐盟指令或標準以及產品或生產流程是否發生任何重大變動等因素而定。除非獲批准產品的擬定用途、設計、生產流程或標籤出現重大變動，或FDA或申請人撤回有關批准，否則授予我們產品的FDA批准仍然有效。截至最後實際可行日期，該等證書及批准仍然有效。我們將持續監控我們的註冊證的到期日，並在其到期前及時重續，以確保其有效性。

誠如我們的中國法律顧問所確認，於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們已從相關主管監管機構取得在中國經營業務所有必要牌照、許可、批准、證書或向相關主管監管機構作出所有必要備案。此外，我們已取得在相關海外司法權區銷售產品所需的牌照、批准及證書，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們在取得、作出或更新該等牌照、許可、批准、證書及備案方面並無遇到任何重大困難。

### 我們與被國際制裁地區開展的業務活動

美國及其他司法權區或組織（包括歐盟、英國、聯合國及澳大利亞）已通過行政命令、立法或其他政府手段，實施了針對某些國家、或該等國家內特定行業、公司群體、個人及／或組織的經濟制裁措施。美國亦已實施次級制裁，針對從事與全面制裁國家、特定目標行業或被列入特別指定國民清單的被制裁實體相關的某些可制裁活動的非美國人士。

## 業 務

在往績記錄期間，我們曾向位於被國際制裁國家／地區的若干客戶銷售若干產品，該等國家／地區包括伊朗、敘利亞、白俄羅斯、埃及、伊拉克、黎巴嫩、利比亞、緬甸、尼加拉瓜、俄羅斯（不含克里米亞地區）、南蘇丹、索馬里、突尼斯、土耳其、烏克蘭（不含克里米亞地區）、委內瑞拉及也門（合稱「**相關地區**」）。在俄羅斯特定目標行業的業務活動存在次級制裁風險。上述向相關地區銷售所產生的收入，在截至2023年、2024年及2025年12月31日止各年度均佔我們總收入的5%以下。根據我們的國際制裁法律顧問的意見，我們向相關地區銷售醫療器械並未違反美國主要制裁規定，且不太可能使我們面臨次級制裁風險，原因如下：(i)所有相關客戶均為未被制裁的交易對手方；(ii)我們向伊朗銷售醫療器械已獲《伊朗交易與制裁條例》（「**ITSR**」）第31CFR§560.530(a)(3)條所載的一般許可證授權；(iii)我們向敘利亞銷售醫療器械已獲《敘利亞制裁條例》（「**SySR**」）第31C.F.R. §542.525條所載的一般許可證授權；我們向俄羅斯銷售醫療器械已獲《俄羅斯有害外國活動制裁條例》（31CFR第587部分）第6D號一般許可證授權；及(iv)鑒於所涉產品具有人道主義性質，相關法規普遍具有授權醫療器械銷售的政策目標。

基於上述理由，並根據我們的國際制裁法律顧問的意見，(i)我們向相關地區銷售醫療器械不太可能導致違反美國、歐盟、聯合國及澳大利亞所實施的適用制裁法律，亦不太可能因此受到制裁指定；及(ii)在往績記錄期間，我們的業務活動不構成違反適用國際制裁規定的主要制裁活動，亦不太可能被視為次級可制裁活動。

截至最後實際可行日期，我們已停止向被全面制裁國家銷售產品，且我們及我們的董事均未就過往向相關地區的銷售收到任何處罰或執法行動的通知。我們無意在未來與任何被全面制裁國家、被制裁對象或可能導致我們違反適用國際制裁規定的其他業務開展合作。

## 法律訴訟及監管合規

### 合規經營

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無且並無涉及任何導致罰款、執法行動或其他處罰的不合規事件，而可能個別或共同對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。

### 法律訴訟

我們可能不時面臨日常業務過程中產生的各種法律或行政申索及訴訟。訴訟或任何其他法律或行政訴訟（無論結果如何）均可能導致大量成本及分散我們的資源，包括我們管理層的時間及注意力。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無涉及任何可能對我們的業務、財務狀況或經營業績產生重大不利影響的訴訟、仲裁或行政訴訟。

---

## 業 務

---

### 風險管理及內部監控

我們已根據業務需求建立風險管理及內部監控系統，納入旨在確保法律合規、知識產權保護、信息技術安全、人力資源管理、財務報告準確性及整體內部管治的政策及程序。該等系統須持續改進，以滿足我們的營運需求。我們的董事會監督該等系統的建立及定期審查，而我們的高級管理層監督附屬公司及職能部門的有效日常執行。各職能部門、業務單元及附屬公司的主管負責其負責分部的相關風險管理。

為監察[編纂]後風險管理及內部監控的持續實施情況，我們已採取或將繼續採取(其中包括)以下風險管理措施：

- 成立審計委員會，以審閱及監督我們的財務報告及內部監控系統。有關該等成員的資格及經驗，請參閱「董事及高級管理層」；
- 採納企業管治政策，以確保遵守上市規則規定的持續責任，包括但不限於成立董事委員會、採納有關風險管理、關連交易、投資及信息披露的程序及政策規則；
- 定期為高級管理層及僱員提供反貪污及反賄賂合規培訓，以提高彼等對適用法律及法規的認識及遵守情況；及
- 安排董事及高級管理層出席有關上市規則規定及香港上市公司董事職責的培訓研討會；

為確保將上述合規文化融入日常工作流程，並設定整個組織對個人行為的期望，我們將定期進行內部合規檢查及激勵，在內部採取嚴格的問責制並進行合規培訓。

### 法律及合規風險管理

為管理合規及法律風險，我們採納內部程序，確保我們的營運符合適用法律及法規。我們的內部法律團隊審查及更新我們與客戶、供應商及業務合作夥伴訂立的合約形式。我們的內部法律團隊的職責包括為重大項目提供法律協助、爭議解決、知識產權保護、企業管治合規、海外監管環境導航及支持附屬公司合規。彼等的日常工作包括審閱業務流程及合約以及分析日常法律查詢。此外，我們的法律團隊負責取得及維持業務營運所需的行政證書及批准。我們亦根據法律法規及行業標準的變化不斷完善內部政策，並更新法律文件的內部範本。

---

## 業 務

---

### 信息系統風險管理

充分維護、存儲及保護用戶數據及其他相關資料對我們的成功至關重要。有關信息系統的風險，請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們依賴我們的信息技術系統及數據的適當功能、安全性及可用性來經營我們的業務，該等系統或數據的漏洞、網絡攻擊或其他干擾可能對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響」。我們已實施相關內部程序及控制，以確保用戶數據得到保護，並避免有關數據的洩露及丟失。具體而言，我們已在研發、人力資源、採購及財務等關鍵職能部門的計算機上安裝加密軟件。外用文件的傳輸及解密需要事先批准，且所有傳輸記錄均存檔。我們監督信息安全政策的執行情況，並為我們的業務運營團隊提供定期培訓及技術支援。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信息洩露或用戶數據丟失的情況。

### 數據隱私及安全風險管理

我們制定了嚴格的數據保護政策，以確保醫療數據的收集、使用、存儲及處理符合適用法律及普遍的行業慣例。我們已採取全面的數據隱私和保護政策，並建立了管理制度來執行我們的數據隱私和保護措施。我們亦會不時組織培訓，以確保隱私合規及數據安全。詳情請參閱本節「－環境、社會及管治－信息安全及隱私保護」。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無經歷任何違反機密資料或個人信息或任何相關事故而可能導致對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響，且我們在所有重大方面已遵守與我們產品、系統及運營相關的數據安全及隱私法律法規。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未將我們在中國內地經營過程中所收集或產生的任何個人資料傳遞予任何海外實體、組織或個人。該等數據已妥善存儲於中國內地境內，且任何境外實體、組織或個人均無權使用或查詢、檢索、下載或導出任何該等數據。根據我們的中國法律顧問確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無遭受任何相關的行政處罰。有關數據隱私和保護的法律法規的詳情，請參閱本文件「監管概覽－其他法律及法規－有關信息安全及數據隱私的法律法規」。

### 財務報告風險管理

我們已就財務報告風險管理制定一套會計政策，如財務報告管理政策、開支管理政策及庫務管理政策。我們已制定多項程序以實施會計政策，而我們的財務部門會根據該等程序審閱我們的管理賬目。我們亦為財務部門員工提供定期培訓，以確保彼等了解財務管理及會計政策並於日常營運中實施。

### 人力資源及反貪污管理

我們已制定人力資源政策，涵蓋招聘、培訓、職業道德及法律合規。我們以嚴格的程序維持高標準的招聘，以確保新員工的質量，並提供有關各種合規方面的入職培訓及定期培訓。此外，我們根據不同部門僱員的需求提供定期及專門的培訓。我們的

---

## 業 務

---

人力資源部定期組織由高級僱員或外部顧問開展的內部培訓課程，主題為感興趣的話題。通過這些培訓，我們確保員工的技能與時俱進，使彼等能夠更好地發現並滿足客戶的需求。

我們已制定僱員手冊及僱員行為準則。該手冊包含有關職業道德、防止欺詐機制、疏忽、反賄賂及反貪污的內部規則及指引。我們已實施概述禁止行為及相應預防及紀律措施的反貪污政策，旨在防止本集團內部出現貪污行為。根據我們公司範圍內的舉報政策，我們開放內部舉報渠道，供僱員匿名舉報任何不合規事件及行為，包括賄賂及貪污。我們將調查所報告的事件及人員，並採取適當措施以應對調查結果。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並不知悉任何不遵守有關貪污及賄賂的相關法律及法規而對我們造成重大影響的情況。我們定期對僱員進行表現檢討。我們定期監察內部風險管理政策的實施情況，以識別、管理及減輕與可能不遵守我們的行為準則、職業道德及違反我們內部政策或本集團各級非法行為有關的內部風險。