

未來計劃及[編纂]

未來計劃及前景

有關我們的未來計劃和策略的詳細說明，請參閱「業務 — 業務戰略」。

[編纂]

我們估計，經扣減[編纂]費用、及我們就[編纂]應付的估計開支後，並假設[編纂]為每股[編纂]港元(即本文件所述指示性[編纂]範圍的中位數)，[編纂][編纂]將約為[編纂]港元。倘[編纂]定於每股股份[編纂]港元(即指示性[編纂]範圍的最高價)，則[編纂][編纂]將增加約[編纂]港元。倘[編纂]定於每股股份[編纂]港元(即指示性[編纂]範圍的最低價)，則[編纂][編纂]將減少約[編纂]港元。

假設[編纂]位於指示性[編纂]範圍的中位數，且[編纂]未獲行使，我們目前擬將該等[編纂]用於下列用途：

- 約[編纂]%，或[編纂]港元將用於在未來五年內增強我們的AI能力及擴展AI應用場景。該分配代表我們技術開發從建立基礎設施到AI技術深度應用及可規模化賦能的戰略轉變。於往績記錄期間，我們自2023年至2024年的研發開支略有下降，主要由於我們的CareAI基礎架構於2023年完成。於該初始發展階段後，我們的研發重心自然轉向應用優化、算法迭代及現有平台工程效率的提升，而非資本密集型的底層基礎設施建設。儘管我們不擬自行開發基礎大語言模型(「大語言模型」)，但我們將繼續與主流雲服務供應商及領先的AI研究機構合作，以獲取及整合其先進的底層大語言模型。我們的核心AI研發活動將僅集中於應用層。通過利用我們從全病程管理服務中積累的專有高質量數據，我們擬對該等通用模型進行深度領域微調，並利用檢索增強生成(「RAG」)技術，以適應我們的特定運營需求，包括：
 - o [編纂] %或[編纂] 港元，將用於通過額外的預訓練、針對多樣化場景進行精調，並開發新的專業代理，來優化及升級我們的領域專用大語言模型，包括：(i) 硬件及基礎設施投資：租賃或購買高性能伺服器、GPU集群及大容量存儲設備，以支持大模型訓練及數據處理的嚴格要求，同時確保敏感醫療數據的安全存儲及快速檢索；(ii) 持續迭代及優化我們的專有模型：分析實際模型表現，並利用我們全病程疾病管理業務積累的運營數據，優化算法及模型結構，旨在提升準確性、穩定性及響應速度，改善成本效率，並使模型更貼合特定醫療業務場景；(iii) 數據標註及處理：對多種數據類型進行精準標註，建立嚴格的數據標註協議及質量保證流程，確保我們數據集的準確性及一致性，為提升整體模型表現及效能提供高質量的數據支持；(iv) 研發合作：與國內頂尖高校及研究機構建立戰略合作關係，共同探索及開發醫療領域的前沿人工智能技術；及(v) 人才引進：招聘專業研發人員，以支持我們持續進行的人工智能、數據及建模項目；

未來計劃及[編纂]

- [編纂]%或[編纂]港元，將用於與醫院合作，以增強醫院專用數據庫並開發AI平台的基礎設施，包括但不限於為臨床團隊創建AI醫療助手以及醫生的數字孿生體。我們將利用智能診室設備部署多模態數據採集系統，通過視頻、音頻及文本合規地捕捉醫生的診斷邏輯、決策路徑及溝通方式。這些數據將與個人的臨床經驗、學術偏好及電子病歷(EMR)數據整合，構建個性化醫生知識圖譜及定製化診斷決策樹。依託我們的基礎大語言模型，我們將對這些數字化身進行垂直訓練，以實現智能、個性化的患者互動。此外，我們將把這些解決方案與醫院信息系統(HIS)深度整合，並開發專用的醫患平台，使數字化身能夠實時獲取檢驗報告及用藥記錄，生成符合特定醫生臨床習慣的診斷建議，並提供全天候的初步諮詢服務。
- 約[編纂]%或[編纂]港元，將用於擴大我們的全病程管理服務，包括：
 - [編纂]%或[編纂]港元，將用於擴大我們於中國及海外的全病程管理系統的醫院覆蓋範圍，包括進行學術推廣、承接醫院主導的研發項目、在各合作醫院建立微脈全病程管理中心及招聘在此領域的人才。

就海外市場而言，考慮到醫療支出不斷上升、對優質醫療服務需求殷切且不斷擴大的中產階級以及對數字健康創新的高度接受，我們將策略性地聚焦香港及東南亞。於初始階段，我們計劃利用香港作為我們的戰略啟動平台，借助其國際醫療環境解決當地嚴重的醫療痛點。為應對公立醫院專科門診極長的輪候時間，我們計劃在香港推出優先專科及遠程會診套餐。通過與當地私營機構合作，我們將確保優先預約，並將複雜病例與頂尖內地專家進行遠程二次會診，尤其是在腫瘤及罕見病等領域。此外，為彌補基層醫療的不足並解決政府慢性病計劃參與率低的問題，我們將在香港推出慢性病套餐。於第二階段，我們計劃將我們的本地化服務模式複製到東南亞華僑聚集的地區，例如新加坡、馬來西亞及印尼。

- [編纂]%或[編纂]港元，將用於深化我們現有醫院網絡內的合作，以擴大我們的醫療專科覆蓋範圍，目標是覆蓋中國約300家醫院；
- [編纂]%，或[編纂]港元，將用於開發新服務套餐以擴展我們的服務組合，包括：(i) 深化及優化我們現有的服務流程，以提升患者體驗及最大化患者終身價值，例如開發涵蓋全方位母嬰相關護理場景的綜合產前產後全病程管理套餐；(ii) 規模化高潛力專科全病程管理服務套餐，包括心理健康及視力保健套餐；及(iii) 孵化創新服務套餐，包括慢性病管理、甲狀腺及乳腺護理、胃腸道護理、康復管理、輔助生殖及腫瘤護理套餐。

未來計劃及[編纂]

為在該等不斷擴展的服務領域中有效競爭，我們將利用我們與公立醫院系統的深度整合及專有的CareAI平台。我們並非在獲客成本上競爭，而是通過為我們的多學科服務團隊配備技術賦能工具（例如AI驅動的評估及智能監測設備）來區分我們的服務，以提供高度標準化及可規模化的臨床路徑。這種綜合方法使我們能夠確保卓越的護理連續性，培養更強大、數據驅動的醫患關係，並構建行業同行難以複製的日益加深的競爭壁壘。

此外，我們計劃將智能體脂秤及可穿戴活動追蹤器納入其體重管理套餐，並將智能康復訓練設備引入其康復管理套餐。所有設備生成的數據將直接傳輸至我們的CareAI平台，用於持續的服務效果評估及個性化護理計劃的動態調整，從而形成一個連接數據收集、臨床分析及護理交付的閉環系統。就此而言，我們預計將產生與該等智能設備的集成及定製、CareAI平台功能的增強，以及數據分析及AI驅動的臨床決策支持工具的開發相關的研發開支；及

- [編纂]%或[編纂]港元，將用於擴大我們的健康管理團隊，包括醫療助理、個案管理師及醫院專員至約550名人員。
- 約[編纂]%或[編纂]港元，將用於擴大我們的醫療健康管理生態圈及拓展其他相鄰業務線，包括：
 - [編纂]%或[編纂]港元，將用於與保險公司合作，為該等產品開發個性化及定制化的保險套餐，該等套餐將設計為與我們的全病程管理服務緊密結合，為產科護理、慢性疾病及其他專項健康需求等狀況提供量身定制的保障。這種整合將確保無縫且全面的健康管理體驗，以滿足每位客戶獨特需求的方式同時提供預防及保障；
 - [編纂]%或[編纂]港元，將用於深化我們與藥企的合作，以豐富我們的健康產品組合及擴大我們的銷售網絡；
 - [編纂]%，或[編纂]港元，將用於開發IP驅動的醫療健康營銷解決方案，通過技術投資及生態系統擴展鞏固我們的行業地位。
 - [編纂]%或[編纂]港元，將用於進一步發展我們的微脉健康會員體系，專注於透過會員福利及新產品／服務增加客戶黏性，從而提高我們全病程管理服務的複購率及佔有率。為實現此目標，我們將擴大供應鏈以提供多元化的健康產品及服務套餐，包括營養補充品、高端體檢、康復治療及健康管理課程。此外，我們將升級會員管理系統，實施積分激勵及數據驅動的推薦機制，利用患者的全病程數據確保精準的「數據-需求-產品」匹配，例如為腫瘤患者量身定制特定營養補充品。為進一步提升用戶參與度及服務質量，我們將組織專屬會員活動，如健康講座及專

未來計劃及[編纂]

家門診，執行全面的線上及線下營銷活動，並建立完善的用戶反饋及投訴解決機制，以持續優化整體會員體驗。

- 約[編纂]%或[編纂]港元，將用於策略性投資或收購在特定醫療專科具有競爭優勢和市場地位的公司。在選擇潛在收購目標時，我們將根據一套全面的定量及定性標準審慎評估候選對象，以確保與我們的戰略目標一致並為股東創造長期價值。在定性方面，目標必須與我們的「全病程管理」及我們向「醫療-醫藥-保險-護理」生態系統的戰略擴張表現出高度協同效應，有效補充我們在特定醫療專科或地理區域的現有能力和能力。在定量方面，我們將只選擇在各自次級市場中擁有領先或重要市場份額的目標，該目標須與超過10家醫院（尤其側重三級醫院）建立合作關係，並每年服務超過10,000名患者。從財務角度看，目標必須展現穩健的往績記錄或清晰的盈利路徑，尤其是在過去兩個財政年度實現至少人民幣5.0百萬元的年收入及超過20%的複合年增長率，同時擁有健康的毛利率及淨利率。在定性方面，我們尋求具有可持續商業模式、穩定現金流量及明確增長潛力的目標。此外，目標必須得到專業且穩定的管理及醫療團隊的支持，擁有高度標準化的服務工作流程以及經驗證的患者服務及數據管理能力。我們亦重視擁有專有技術及數據資產的目標，例如獨家醫生知識產權賬戶資源或可無縫集成至我們CareAI平台的數字工具。通過此舉，我們相信潛在收購將進一步提升我們的盈利能力及多元化我們的收入來源。根據弗若斯特沙利文的資料，考慮到中國相關市場非常分散，存在大量適合我們進行戰略投資或收購的目標。
- 約[編纂]%或[編纂]港元，將用於營運資金及其他一般企業用途。

倘[編纂]獲悉數行使，我們將獲得[編纂]約[編纂]港元（假設[編纂]為每股[編纂]港元（即指示性[編纂]範圍的中位數））。倘[編纂]獲悉數行使，我們擬按上述比例將額外[編纂]用於上述用途。

倘[編纂][編纂]超過上述資金需求，且在適用法律及法規允許範圍內，我們將把剩餘資金用作營運資金。倘我們急需上述用途的資金，但無法立即獲得[編纂][編纂]，我們將運用自籌資金來滿足相關資金需求，並在[編纂][編纂]可供我們使用時，以全球發售的所得款項淨額取代該等自籌資金。倘[編纂][編纂]未立即用於上述用途，我們僅會將該等[編纂]存入香港及中國的持牌商業銀行及／或其他認可財務機構（定義見證券及期貨條例及中國適用法律及法規）的短期計息賬戶。

倘上述建議[編纂]有任何重大變動，我們將發出適當公告。