

業 務

概覽

我們是領先的智能醫療科技公司，是中國唯一提供商業化的L1至L3級解決方案以及成熟的L4級解決方案的企業，具備貫穿數據基礎設施至應用層算法及軟件的全棧技術研發能力。^{*}我們深耕中國內地的醫療行業多年，主要服務醫院及醫療集團，並在該細分市場領域連續多年保持領先地位。根據灼識諮詢報告，按2025年的收入計算，我們是中國最大的醫院智能醫療解決方案提供商。按2025年收入計算，我們亦為中國最大的大型醫院智能醫療解決方案提供商。截至2025年12月31日，我們已經服務超過800家醫院，其中包括超400家大型醫院。

我們以創新AI為核心引擎，以深厚的專業醫學知識為指導，以強大的數據能力為基礎。我們以守護公眾生命健康、優化患者診療質量、提高臨床診療決策精準度、提升醫院運營效能、促進高水準科研成果產出和醫療創新等為目標。

我們成功將真實場景的需求洞察與人工智能、大語言模型技術有效銜接，打造以*Synapse*為核心技術底座的AI解決方案矩陣。截至2025年12月31日，我們的解決方案賦能醫院及醫療集團、醫療公司及衛生監管部門等超過900家終端客戶。此外，我們於沙特落地了全球首個由AI主導的診所試點，為助推智能醫療行業向L4級躍遷貢獻我們的智慧與力量。

市場機遇

醫療是全球經濟的支柱型產業，兼具保障社會福利與驅動長期經濟增長的雙重關鍵角色。根據灼識諮詢報告，全球醫療支出預計將從2025年的人民幣74.8萬億元增長至2030年的人民幣87.4萬億元。作為全球最大的醫療市場之一，中國醫療支出預計同期將從人民幣10.3萬億元增長至人民幣13.2萬億元，年複合增長率為5.1%。通過利用自然語言處理(NLP)及機器學習等技術，智能醫療解決方案不斷提升臨床服務質量、醫療資源管理效率及臨床研究水平。

智能醫療解決方案的進步。通用大語言模型的發展賦予AI先進的自然語言理解、推理及生成能力，標誌著條件性自主功能的轉變。通過將該等通用大語言模型與海量醫學專業知識庫深度融合，智能醫療解決方案正在從提供支持性見解的L1和L2級解決方案向能夠獨立執行任務的L3和L4級自主智能體過渡。全球智能醫療解決方案市場預計將從2025年的人民幣444億元增長至2030年的人民幣920億元。在中國這個重要的子市場，智能醫療解決方案市場預計將從2025年的人民幣180億元擴大至2030年的人民幣359億元，分別佔2025年和2030年全球總額的40.6%和39.0%。基座模型的進步、高質量醫療數據的積累以及支持性政策舉措正在推動智能醫療解決方案向更高的自動化水平邁進。到2030年，全球L3級智能醫療解決方案市場規模預計將達到人民幣114億元，中國將達到人民幣75億元。同時，預計到2025年，L4級智能醫療解決方案將在全球範圍內進入試點項目，預計到2030年，全球市場規模將達到人民幣8億元。

^{*} 有關智能醫療行業L1至L4級的更多詳情，請參閱「行業概覽」。

業 務

驅動因素與趨勢。技術進步為智能醫療行業奠定了堅實基礎。尤其是，高質量、結構化醫療數據的日益豐富，可優化臨床決策、支持臨床研究、促進公共衛生管理、助力醫保控費等。政府通過醫療政策及新醫改提供強有力支持，推動智慧醫院的應用，為智能醫療解決方案帶來了強勁需求。

智能醫療行業面臨的若干痛點，主要包括數據治理與集成的複雜性、AI在醫療場景中的應用要求臨床推理與本地化實踐，以及若干商業化障礙。有關詳情，請參閱「行業概覽 — 醫院智能醫療解決方案行業概覽 — 智能醫療行業的挑戰」。

我們的價值主張

我們致力於提供先進的智能醫療解決方案，為醫院、醫療集團及衛生健康主管部門等行業夥伴賦能。通過將醫療需求與創新科技結合，我們提供先進、以價值為導向及可持續的智能醫療解決方案，以推動醫療服務邁向新的智能水平。

- **釋放醫療數據的深層價值。**我們了解醫療數據固有的複雜挑戰，包括異質性、碎片化、缺乏標準化以及嚴格的安全和合規要求。憑藉AI賦能工具鏈及解決方案，我們致力於打破這些壁壘，推動數據與AI應用無縫整合。因此，通過將休眠數據轉化為戰略資產，從而推動醫療轉型，我們能夠提升醫療專業人員的能力，優化醫院的運營效能，推動行業創新，並最終改善患者安全和治療效果。
- **深厚的醫學專業知識庫。**智能醫療絕非簡單的代碼堆砌，而是承載著生命重託的專業工具。我們將「深度醫學知識」和「遵循臨床指南標準」融入產品核心。我們的研發團隊由醫學專家組成，與行業一線專家緊密合作，確保功能模塊精準映射真實的醫療場景和思維路徑。我們持續迭代解決方案，確保提供的決策支持和信息提示有據可依、依據可靠。
- **平衡利益相關方的利益。**我們致力於構建以創新智能解決方案為核心的智慧醫療新格局。通過與現有醫療體系中的利益相關方的深度協作，我們的智能解決方案能夠平衡各方利益。我們的智能解決方案讓醫生專注於患者診療、簡化醫院管理、支持有效監管並讓公眾安心，從而進一步改善行業協作、臨床質量、優化資源並增強公共衛生。

我們的核心能力

Synapse — 我們融合人工智能算法、醫學知識工程化與異構化數據治理的自主技術底座，驅動創新與競爭力

我們的核心競爭力，源於自主構建的Synapse技術底座及我們的技術飛輪。其由(i)創新人工智能算法；(ii)醫學知識工程化；與(iii)異構化數據治理這三大驅動緊密耦合而成，形成一個能自我強化、持續進化的技術飛輪，共同構築了我們在智能醫療行業深厚且難以複製的技術壁壘。

- **創新人工智能算法 — 引擎。**創新人工智能算法是我們驅動飛輪高速運轉的核心「引擎」。我們自研的全棧式AI平台，不僅涵蓋從大語言模型到專用醫療模型的全生命周期管理（包括研發、調優、部署與迭代），更深度融合了檢索增強生成

業 務

(RAG)、上下文工程與自主決策調優等業界前沿技術。我們的AI能力是我們將數據與知識轉化為臨床價值的驅動力。

- **醫學知識工程化－羅盤。**醫學知識工程化則為我們強大的AI「引擎」裝配了精準的「導航羅盤」與可靠的安全護欄。通過將海量的醫學指南、臨床路徑與專家共識，轉化為機器可深度理解的醫學專業知識庫與語義網絡，醫學知識工程化為RAG等技術提供高質量的檢索源，同時也為AI決策提供規則保障，確保AI始終沿著嚴謹、合規且具備臨床實效的正確軌道前行，將技術潛力精準地轉化為真實的醫療價值。
- **異構化數據治理－基座。**異構化數據治理則形成了飛輪在實際應用場景中持續有效運轉的驅動技術。我們自研的數據治理引擎及智能體，能高效破解醫療機構內的數據孤島，幫助我們的終端客戶將海量、多模態的異構原始數據，智能地治理、融合為標準化、可計算的高價值數據資產。這不僅是訓練優質智能醫療模型的重要基礎，更是實現跨系統智能決策的前提。

下圖說明Synapse飛輪的成果。



這三大驅動由此構成了強大的正反饋循環：我們領先的AI算法，在專業醫學知識的引導下，能高效地於客戶端對海量異構數據進行深度治理與資產價值挖掘；由此我們能夠更加高效的驅動我們的智能醫療解決方案在醫院內進行實踐落地，從而驅動AI算法在實際場景中的持續迭代與性能躍升；而更強大的AI算法也加速了專業醫學知識的發現與工程化效率。最終，我們實現了「算法驅動應用、應用沉澱知識和能力、知識和能力反哺算法」的飛輪效應。這一自我加速的成長閉環，確保我們能為醫療應用提供最高效靈活的技術支持，並以更快的速度與更低的邊際成本持續迭代解決方案，成就我們在智能醫療解決方案市場的領先地位。

詳情請參閱「－ 我們的核心技術底座－Synapse」。

業 務

多場景AI解決方案矩陣，構建全域智能醫療

我們專注於打造深度融入醫療健康行業核心流程、全面覆蓋關鍵垂直應用場景的AI解決方案。例如，我們的解決方案貫穿醫院自數據基礎設施至應用層算法或軟件，完整覆蓋臨床實踐、科研、運營管理等關鍵場景，成為終端客戶AI轉型的多場景合作夥伴。憑藉強大的人工智能技術引擎與深厚的醫療行業洞察，我們構建了業界領先的多場景AI解決方案矩陣，致力於為行業主體提供端到端、全鏈條的智能賦能。

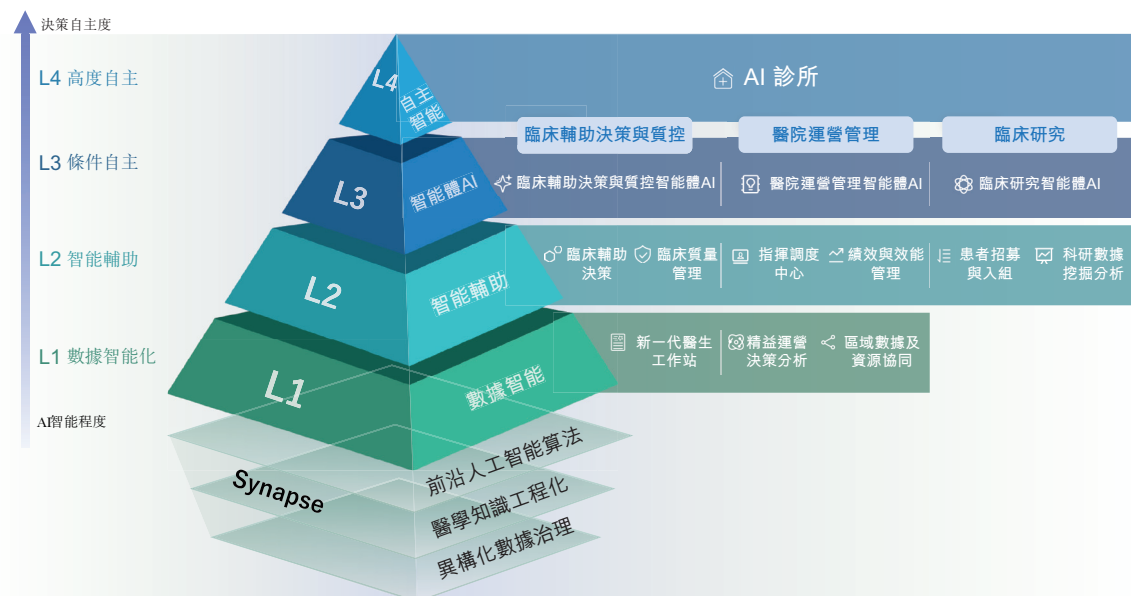
引領智能醫療應用觸達L4級「全流程高度自主」新級別

2025年上半年作為全球智能醫療行業的新標桿，我們於沙特落地了全球首個AI診所試點。我們的AI診所通過多模態交互方式，高效生成包含診斷結果、檢查建議和用藥方案的標準化報告，交由人類醫生做最終審核。根據灼識諮詢報告，該試點項目為全球首個且唯一的AI「全流程高度自主」診所解決方案，標誌著智能醫療行業L4級應用的重要突破。我們亦擬在未來逐步拓展AI「全流程高度自主」診所覆蓋的病種範圍，推動區域性智能醫療標準制定，持續優化全球醫療資源配置。

我們的解決方案矩陣

於往績記錄期間，為應對智能醫療行業的關鍵挑戰，我們開發了一個覆蓋從L1級數據智能至L4級自主智能的全棧式技術框架，為終端客戶提供多場景的智能醫療解決方案。我們已成功商業化並部署了L1至L3級解決方案，包括：(i) L1級數據智能解決方案；(ii) L2級AI輔助解決方案；及(iii) L3級AI智能體解決方案。展望未來，我們正攜手全球生態合作夥伴，專注於L4級高階自主智能解決方案的研發與驗證，旨在加速其商業化進程與規模化部署，從而賦能整個行業的變革。

下圖說明我們的解決方案矩陣。



業 務

- **數據智能解決方案。**L1級解決方案提供先進的數字工具，用於分層數據可視化和多維度分析，提升員工效率及支持更明智的管理及臨床決策。儘管這些解決方案不會提供直接的建議，所有決策仍由人類做出，但其可通過整合數據分析、應用和挖掘實現端到端數據智能化，為醫療機構提供可視化戰略洞察。作為我們智能醫療應用的基礎，這些解決方案主要包括兩類：(i)醫院運營管理產品，包括單一醫院精益運營決策分析，以及區域數據及資源協同；及(ii)臨床輔助決策與質控產品，主要包括新一代醫生工作站。
- **AI輔助解決方案。**L2級解決方案展現了認知理解及推理能力。透過將醫學知識庫與人工智能技術結合，L2級解決方案可以自動分析大量醫療數據，為診斷、治療計劃、醫院運作及科研提供多維度、個性化的決策支持建議。但最終決策權仍掌握在醫療專業人員手中。我們的AI輔助解決方案實現了從數據可視化及人工數據分析到數據驅動AI輔助決策的演進，實現了在醫療行業關鍵場景中的廣泛應用。通過高度應用化的AI算法和模型，我們為醫務人員及醫院管理人員提供精準的、上下文感知的決策支持，以輔助臨床診斷、優化質控流程、提升科研效率及改善運營，同時確保AI建議的可解釋性及溯源性。我們的AI輔助解決方案主要包括三類：(i)臨床輔助決策與質控產品；(ii)醫院運營管理產品，包括指揮調度中心及績效與效能管理產品；及(iii)臨床研究產品，包括患者招募與入組管理產品及科研數據挖掘分析產品。
- **AI智能體解決方案。**在特定任務或情境下，L3級解決方案能夠基於環境數據及預定目標，在持續監督和有限人機互動的情況下，自主規劃、決策和執行。在關鍵節點，例如驗證或處理異常情況時，仍需要人工干預。通過創新的大語言模型驅動的AI智能體，我們的解決方案促進了由單點輔助模式，向綜合性、主動式協同智能模式的戰略性轉變。我們的AI智能體功能能夠作為主動參與者在醫療流程中提供動態協作、自我學習及知識共享，從而實時洞察潛在風險與優化機會，並協同制定最優決策。我們的AI智能體解決方案主要覆蓋三大場景：(i)臨床輔助決策與質控AI智能體；(ii)醫院運營管理AI智能體；及(iii)臨床研究AI智能體。

我們的競爭優勢

我們相信我們擁有以下競爭優勢：

領先的智能醫療科技公司

我們是領先的智能醫療科技公司，具備貫穿數據基礎設施至應用層算法及軟件的全棧技術研發能力。根據灼識諮詢報告，按2025年的收入計算，我們是中國最大的醫院智能醫療解決方案提供商。按2025年的收入計算，我們亦為中國最大的大型醫院智能醫療解決方案提供商。我們提供的智能醫療解決方案涵蓋臨床輔助決策與質控、醫院運營管理及臨床研究等領域。截至2025年12月31日，我們已經服務超過800家醫院，其中包括超400家大型醫院。此外，我們也落地了全球首個AI診所試點。

業 務

我們榮獲了多項國家、省級及行業殊榮，包括國家級專精特新「小巨人」稱號、連續兩年蟬聯「上海硬核科技企業100強」、兩次榮獲2021和2023世界人工智能大會SAIL獎TOP 30、並入選2024福布斯中國人工智能科技企業TOP 50。根據全球領先市場研究諮詢機構IDC出具的報告，我們於2023年及2024年連續兩年蟬聯中國醫療大數據解決方案行業市場份額第一。

我們是唯一能實現L1至L4級解決方案覆蓋，具備貫穿數據基礎設施至高階自主智能決策交互的全棧自主開發能力的智能醫療科技企業，這奠定了我們跨代際的領先地位，也構成我們堅實的護城河。

強大的自主研發能力及核心技術積累

我們聚焦醫療應用場景，在數據治理、AI應用及AI智能體方面積累了深厚的技術優勢。在此過程中，我們已建立自研人工智能算法體系、完整的循證專業醫學知識體系、豐富的醫療數據治理經驗，共同構築了以Synapse為核心的技術底座，成就我們在智能醫療解決方案市場的領先地位。

- **AI算法研發能力。**基於醫療應用場景，我們持續進行人工智能算法研發，專注於解決臨床文本結構化與信息抽取、輔助診斷與決策支持、治療方案優化、臨床研究輔助及醫院運營效能提升等核心挑戰，確保AI算法在真實臨床環境下的高精度與高魯棒性。我們將AI算法與數據、模型、知識等相融合，在我們的AI平台上統一管理和調度AI資源，最終實現AI應用在真實世界場景的落地。
- **醫學知識工程化。**正是由於服務過足夠多的醫院終端客戶，我們利用自身實踐經驗總結形成了完整的循證專業醫學知識平台，主要包括醫學知識圖譜、醫學規則、醫學標識等。通過將AI技術與專業醫學知識深度融合，我們提升對醫療應用場景的理解力和洞察力。
- **異構化數據治理能力。**我們自主研發的數據集成引擎能夠基於NLP、機器學習等技術對異構數據進行結構化處理。我們的綜合數據治理套件提供端到端數據功能，包括無縫數據攝取、清理、標準化、標注及安全存儲等。幫助我們的終端客戶將原始數據轉化為高質量、標準化數據資產。這為我們終端客戶後續臨床研究、醫療決策、管理優化等應用場景提供堅實的數據支撐。

截至2025年12月31日，我們的研發團隊成員已發表超過70篇研究論文。我們牽頭或參與了11項國家級或省級研究課題。截至最後實際可行日期，我們於中國擁有40項註冊專利（包括38項發明專利），提交了11項待決專利申請，以及擁有443項軟件著作權。我們的研發將質量和安全放在首位，已通過多項ISO（國際標準化組織）質量和安全管理体系認證。

多場景覆蓋的解決方案矩陣及出色的應用效果

基於我們全棧技術自主研發能力，我們提供豐富的產品矩陣，涵蓋三個主要場景，具體為(i)臨床輔助決策與質控；(ii)醫院運營管理；及(iii)臨床研究。

- **臨床輔助決策與質控。**於2025年，我們的解決方案平均每月執行超過2,300萬次評估，截至2025年12月31日累計為約3,700萬名患者的疾病風險評估保駕護航。截至2025年12月31日，我們的VTE評估（靜脈血栓栓塞症評估）確診AI輔助推薦

業 務

成功率約為94%⁽¹⁾；我們一名終端客戶將其VTE住院患者死亡率降低了83%⁽²⁾，比較數據為安裝我們產品前的最新報告死亡率及自安裝起至2024年12月31日止期間死亡率。我們的解決方案在醫生端累積發出達1,800萬次提醒，有效提高病歷質量。

- **醫院運營管理。**依託海量的運營數據，我們的解決方案已助力終端客戶大幅提升其運營效能。例如，於2023年與2022年相比較，一名醫院終端客戶收入增長28%，床位周轉率提升28%，單個患者單次醫院開支減少10%。此外，截至2025年12月31日，我們全國119家醫院終端客戶順利通過國家級測評，彰顯我們有能力實現有效的醫院智能化轉型及高效運營管理。
- **臨床研究。**截至2025年12月31日，我們的解決方案已累計建設專病數據庫及研究課題數量1,600餘個，入組患者數量超過7,480萬人（按照終端客戶樣本作估計）。我們解決方案進一步助力發表多篇醫療學術論文，加快臨床科研的實際成果轉化。一篇學術論文的影响因子為41.362。

我們的智能醫療解決方案具有如下特徵：

- **全面性。**我們擁有全面多樣的產品矩陣，能夠實現從數據整合、治理到AI應用的全鏈路智能化升級，滿足醫療機構對集中化、一體化的需求。
- **靈活性。**基於全棧式解決方案矩陣、模塊化設計理念和豐富的實踐經驗，我們能夠拆分和組合標準化功能模塊，實現高效、快速交付高性能和高質量的解決方案。
- **可定制化。**憑藉Synapse的技術底座，我們有能力自主開發定制化的功能模塊，來滿足終端客戶的個性化及特定需求，從而進一步豐富我們的產品功能、完善解決方案矩陣。

全面、靈活且可定制化的解決方案使得我們可以為終端客戶提供從初步構想到端對端交付、完成部署的一體化服務，真正實現為終端客戶創造價值。這種全棧式技術支持、多場景覆蓋、一站式解決方案交付，以及出色的應用效果，加強了我們與現有終端客戶的關係，同時能吸引新終端客戶，從而進一步提升我們的市場份額和領先地位。根據對151名終端客戶的樣本，我們已累計幫助他們處理了超過2,500億條數據，建基於此，就我們約800名醫院終端客戶而言，我們估計已累計協助他們處理逾萬億條數據。

(1) 單個醫院的評估與診斷建議成功率的計算方法為：(i)醫生遵從我們的系統自動化建議的病例總數，除以(ii)醫生收到我們的系統自動化建議檢驗的病例總數，計算期間為系統安裝之日起。評估與診斷建議總成功率是基於安裝了我們VTE評估與診斷AI輔助的15%樣本醫院的評估與診斷建議成功率的加權算術平均值進行估算。

(2) 單個醫院在特定時期內VTE住院患者死亡率的計算方法為：(i)該時期內因VTE死亡的住院患者人數，除以(ii)同一時期內住院患者總人數。

業 務

優質終端客戶群是成功商業化能力的重要保障

我們在全中國已建立四大銷售和服務中心，終端客戶覆蓋30餘個省、自治區及直轄市。於往績記錄期間，基於我們一站式服務能力以及不斷拓展的應用場景，客戶數量持續增長。於2023年、2024年及2025年，為我們帶來收入的客戶分別為179家、244家及255家。

我們積累了廣泛且優質的終端客戶群體，能夠直接或在較小程度上通過中介機構向終端客戶提供定制化智能醫療解決方案。我們主要以項目制形式提供智能醫療解決方案。截至2025年12月31日，我們的解決方案已服務逾900家終端客戶，涵蓋800多家醫院（包括超400家大型醫院）、醫療集團、醫療公司及衛生監管部門。

我們認為，因為行業頭部終端客戶往往具有更強的購買支付力以及不斷延伸的定制化需求，通過服務該等終端客戶並與之建立長期穩定的合作夥伴關係，我們可以形成深刻的行業洞見，提升數據治理能力，快速捕捉應用需求並開發新應用場景適配的解決方案，同時建立我們的品牌知名度和行業影響力，鞏固我們的市場領先地位，為引領行業智能化轉型開闢通途。

基於大語言模型、人工智能技術的迅猛發展，智能醫療已足以實現仿生醫生的思考判斷、洞察病人的病情並出具治療方案。因此，我們已在沙特落地了全球首個「無人」AI診所。這個試運營項目標誌著我們開始著手向終端客戶拓展L4應用，從而實現未來終端客戶群體的快速擴張。

富有遠見且經驗豐富的管理團隊及實力雄厚的股東

我們擁有一支具有戰略前瞻眼光、豐富行業經驗的管理團隊。核心創始人和高級管理層在核心技術研發、產品設計、市場開拓和企業管理等方面積極進取、求真務實。我們的創始人兼首席執行官張少典博士擁有哥倫比亞大學生物醫學信息學博士學位。作為領先的醫學信息學專家，彼在醫學信息學、生物醫學信息學、自然語言處理與機器學習領域發表了31篇研究論文，總引用次數超過1,900次。張博士曾入選《財富》雜誌「40位40歲以下商界領袖」及福布斯中國青年海歸菁英100人。我們的聯合創始人馬漢東博士已發表17篇頂尖研究論文，取得10項專利，並參與多項國家重大研究項目。彼入選2021年胡潤U30中國創業領袖榜。我們的聯合創始人兼首席技術官殷嘉珩先生主持開發多項創新，如國內首個基於大型語言模型的AI臨床文書生成系統。2022年，殷先生成為全國首批AI認證人工智能訓練師（一級）（全國僅27人）。在他們的帶領下，我們不斷創新和完善技術基礎設施，實現通用大語言模型在醫療領域的真正落地。

我們非常重視人才梯隊的建設，建立了完善的培養、激勵和晉升機制，打造了一支專業背景多元、年輕、富有創造力、執行力強的團隊。核心研發管理團隊人員均通過人工智能訓練師（一級至三級）、HL7 CDA、HL7 V2.7等多項行業認證。通過多年的技術開發、迭代及通過終端客戶案例的實踐經驗積累，我們已經形成了一套自主開發的高效研發框架。此外，我們與知名院校建立合作，以吸引大量的高素質專業人才，形成了我們強大的人才庫。

業 務

我們擁有具有戰略價值的股東團隊，為業務長遠穩定發展奠定堅實基礎。我們吸引了包括以騰訊控股有限公司、IDG資本、紅杉及紀源資本等在內的市場知名投資機構。依託於投資者敏銳的行業洞察力與豐富的管理經驗和資源，我們能夠更好地把握市場機會，鞏固市場領導地位，實現健康快速發展。

我們的發展戰略

我們將繼續通過以下戰略推動業務進一步增長：

深化大語言模型與AI智能體結合的研發及應用；推動我們解決方案的升級迭代

我們計劃繼續加強我們的智能醫療基礎設施及AI綜合能力建設。具體而言，我們計劃持續加強對Synapse的研發力度，鞏固其在整體技術架構中的核心基礎地位。我們將結合最新AI技術及醫療行業的發展，持續升級完善AI算法能力、醫學知識工程化能力和數據治理能力。

我們亦擬持續加強對大語言模型和AI智能體在醫療行業的研發，豐富L2及L3級解決方案在新應用場景的落地，進一步推動AI解決方案的升級迭代。同時，我們將持續加強L4級解決方案的研發，利用沙特AI診所試點的經驗，計劃進一步提升L4級的相關技術，保證自身的技術領先性。

我們計劃與知名院校及研發機構進行深度合作。通過該等合作，我們擬進一步將複雜的醫學術語、臨床指南、診療路徑、科研範式等醫療專業知識，有效地融入算法模型、數據結構和用戶交互設計中，維持自身競爭優勢。

挖掘終端客戶需求；持續豐富和優化解決方案矩陣

為保證市場份額的領先優勢和收入增長的可持續性，我們將繼續挖掘終端客戶需求，持續豐富和優化解決方案矩陣。具體而言，我們計劃繼續推動複購並適配終端客戶新需求。我們計劃依託包含醫院、醫療集團及衛生監管部門在內的廣泛的終端客戶基礎，繼續加深與現有終端客戶的長期關係。我們擬持續升級迭代現有解決方案以吸引更多複購。同時，我們將繼續挖掘終端客戶需求，藉助自身核心的數據治理平台和醫學知識工程化及AI算法優勢，開發更多應用程序和解決方案。

此外，我們將繼續豐富解決方案矩陣。我們將持續將大語言模型及AI智能體整合進現有產品，提供更多標準化模塊及定制化方案，為終端客戶提供全面、靈活且可定制的服務，以滿足終端客戶的個性化需求。通過該等靈活解決方案，無論終端客戶需要一次性採購還是持續運營支持，我們均能更好地實施解決方案及為終端客戶提供支持。

我們擬強化醫療應用場景應用能力。我們將密切關注智能醫療行業最新趨勢及市場需求，調整研發策略。我們將持續與國內知名高校及醫學研究機構合作，洞察行業前沿需求，豐富解決方案應用場景及矩陣。

業 務

深化業務出海戰略；科技賦能探索AI診所模式

作為我們長期增長戰略的一部分，我們計劃憑藉現有優勢，積極佈局消費端市場並拓展海外業務。我們擬深化業務出海戰略，以提升國際品牌知名度及解決方案滲透率。全球多個國家正積極尋求醫療健康產業的升級轉型，並將醫療領域列為重點投資方向。例如，沙特「2030願景」、阿聯酋「2071百年計劃」等發展戰略均彰顯出海外市場對醫療升級的迫切需求，這為我們將我們的智能醫療技術推向全球市場創造了難得的戰略機遇。2025年5月，我們已在沙特正式啟動全球首個AI診所試點運營。依託長期服務國內醫院積累的經驗，我們計劃加大向國際市場拓展的營銷推廣力度，提高我們的解決方案在全球的滲透率，力爭在海外市場確立領先地位。

我們亦擬佈局消費端市場，探索AI診所創新模式。我們的AI診所可生成包含診斷結果、檢查建議及用藥方案的標準化報告，經人類醫生覆核。截至2025年12月31日，我們的AI診所已可對33種常見疾病進行AI診斷。我們正逐步擴大AI診所覆蓋的病種範圍，持續以我們的AI解決方案優化全球醫療資源配置。於現階段，我們正與當地合作夥伴合作，進一步加強針對中東市場的AI診所解決方案，我們計劃不斷擴大規模。

加速商業化進程；擴大銷售團隊規模並建設海外銷售中心

依託在國內積累的項目經驗及解決方案優勢，我們將加大對智能醫療解決方案的投入，加速商業化進程並拓展海外市場，從而提升在國內外市場的份額。我們計劃引進國際化人才，培養具備國際視野的員工，組建國際化銷售團隊，為終端客戶提供本土化服務。

我們亦擬加快智能醫療解決方案的海外本地化改造。隨著AI能力的持續提升及智能醫療行業的不斷發展，終端客戶對智能醫療解決方案的定制化需求將不斷擴大。我們將持續努力縮短研發周期，加大智能醫療解決方案的本地化改造力度，加速商業化進程。

此外，我們計劃提升在海外市場的品牌影響力。我們將通過積極參與海外展會、技術峰會等方式，與全球範圍內的行業參與者建立合作，向世界推介中國的智能醫療解決方案。

強化「AI+醫療」複合型人才梯隊建設

為維持我們在大語言模型、AI智能體技術及醫療行業應用場景方面的優勢，我們將持續強化「AI+醫療」複合型人才梯隊建設。我們將繼續吸引並留存國內外在大語言模型及多模態數據處理領域的頂尖人才，同時招募對醫療行業有深入理解的資深專業人士。

我們擬通過建立內部專業醫學知識培訓體系，要求研發工程師每年完成臨床輪崗培訓等方式，培養智能醫療領域人才。同時，我們還將積極與國內知名院校及重點醫院終端客戶開展合作，培養具備跨學科經驗的人才。

業 務

通過戰略投資與併購完善生態體系

我們計劃探尋戰略投資與併購機會，不斷完善技術體系，豐富解決方案矩陣，加速市場覆蓋與生態建設。基於現有的核心技術，我們將重點關注與現有業務高度協同、具備技術互補性或市場拓展價值的戰略合作夥伴。

我們擬組建一支橫跨技術、業務、投資及財務等多個職能部門的團隊，系統性開展相關工作。我們相信這將確保每一步戰略舉措都能有效融入我們現有的生態體系，增強技術及解決方案矩陣的競爭力，並加速產業價值鏈的構建。截至最後實際可行日期，我們尚未確定任何戰略投資或併購的具體交易目標。

我們的業務及商業化

於最後實際可行日期，我們提供L1至L3級解決方案，其中包括(i) L1級數據智能解決方案；(ii) L2級AI輔助解決方案；及(iii) L3級AI智能體解決方案。這些產品旨在滿足醫療行業全生命周期的終端客戶需求 — 從數據處理與治理到AI算法和應用。

我們產品的核心是*Synapse*技術底座，該平台融合創新AI算法研發、醫學知識工程化及異構化數據治理，構建全棧智能醫療能力。我們持續改進針對複雜醫療應用場景的算法。我們的AI平台提供從大語言模型到特定場景算法的統一模型生命周期管理，支持從研發、調優到部署及迭代的端到端流程。通過系統性積累經過驗證的模型、參數及應用經驗，我們建立了可複用、可追溯的智能醫療應用庫，以適應行業內的典型應用場景。同時，我們的醫學專業知識平台對術語進行標準化管理，並將全球臨床指南、規則及多模態知識圖譜整合至AI工作流，確保循證推理與管控。作為補充，我們專有的數據治理引擎在自動化智能體的支持下，將異構多模態醫療數據轉化為標準化、高質量的資產，提升效率與合規性。這些能力共同構成「算法+知識+數據」的一體化框架，提供強大、可擴展且行業專屬的智能，為我們所有產品及解決方案提供支撐。

憑藉我們的數據及AI能力，並基於以終端客戶為中心的理念進行定制，我們的解決方案及產品形式多樣，且常被組合採用，為終端客戶提供全面支持。我們的終端客戶主要包括醫院及醫療集團，以及其他醫療相關機構。通過向醫院引入一個產品，我們創造了一個切入點，自然帶動更多產品解決方案的廣泛採用。這加快了終端客戶構建及利用高質量數據的能力，形成飛輪效應 — 更深入的洞察提升效率、改善結果並促進持續合作。

我們廣泛的產品及解決方案組合矩陣以堅實的知識產權組合為支撐，保護我們特專科技產品中嵌入的專有技術。這些技術涵蓋AI算法、臨床數據結構化、智能決策引擎及多模態數據整合等領域，均對實現先進醫療應用至關重要。

我們的特專科技產品

董事認為，及行業顧問灼識諮詢確認，基於上述資料，下文表格所列的我們(i)數據智能解決方案；(ii)AI輔助解決方案；及(iii)AI智能體解決方案均屬於上市規則第十八C章所定義的特專科技行業可接納領域。

業務			
特專科技產品	相關特專科技行業領域	功能分析	主要終端客戶及終端客戶需求驅動因素
L1－數據智能	人工智能(AI)	我們的數據智能產品提供高效的數據驅動工具，支持專家分析、可視化及深度挖掘醫療信息。其通過提供精細化、結構化的洞察強化了運營管理、臨床工作流和醫生工作平台。該等產品將傳統的基於經驗的直覺決策模式轉向數據驅動決策模式，人類專家是唯一的決策者，而系統則作為提高效率和數據知情判斷的推動者。	收入組合：我們採用基於交易的業務模式。我們的收入主要來自數據智能產品、AI輔助產品的銷售，其次來自AI智能體產品的銷售。於往績記錄期間，我們採用基於交易的業務模式。
		我們的AI輔助產品將先進的推理能力與醫學知識庫相結合，為終端客戶智能分析海量的醫療數據。不僅局限於數據分析及可視化，他們還能通過不同的AI模型在診斷、治療規劃、醫院管理和研究方面發展。L1級數據智能能力並直接生成個性化的決策建議。雖然不能取代專業判斷，但它們提高了決策的科學嚴謹性、準確性和效率，並由人類專家保留最終決定權。	主要終端客戶：我們的終端客戶群主要包括醫院及醫療集團、醫療公司及衛生監管部門。我們的終端客戶採用我們的AI解決方案，以提高其運營、決策和管理的效率。透過利用智能數據應用，我們的終端客戶能夠優化資源配置、改善臨床和研究流程，並實現更高標準的醫療質量及運營績效。
L2－AI輔助		我們的AI智能體產品可在人類監督下，於既定的臨床或管理場景中自主規劃、決策及執行任務。它們專為複雜的特定領域工作流程而設計，增強L2級AI輔助能力，例如初步診斷、臨床文書生成、報告解讀或手術路徑規劃，可自動化部分流程，同時確保在關鍵節點進行人為監督。這種平衡讓AI智能體能夠充當主動的協作者，執行複雜的任務，同時專業人員可進行關鍵干預。	終端客戶需求驅動因素：智能醫療在醫院的應用引領了該行業更廣泛的發展。在中國，扶持政策與先進技術的融合，將推動市場快速增長。主要需求驅動因素包括：(i)智慧醫院建設，由於超過50%的三級醫院須於2025年前建成具備EMR 5級、互聯互通四級及AI管理工具的智慧管理運營平台；(ii) AI輔助診療的應用日益廣泛，國家衛生健康委員會目標是在2027年實現70%的三級醫院將AI應用於影像、實驗室檢測及病理學；(iii)將AI能力與三級醫院績效考核掛鉤，使AI應用及數據質量列為績效及補貼評估的關鍵指標；(iv)基於價值的管理，AI工具（如智能評估和提示）有助於應對員工流動率高、評估力度弱和激勵有限的挑戰；(v)高質量醫療數據的積累，這對於提高模型性能和實現更準確、高效的AI解決方案至關重要；及(vi)大語言模型和AI智能體的進步，通過模擬決策、分析實時數據和自動化任務來變革臨床實踐，從而簡化工作流程並加強人機協作。詳情請參閱「行業概覽」一節。
L3－AI智能體		我們的L1至L3級解決方案於技術複雜性及AI參與的基礎上逐步建立，當結合時，組成適用於醫療機構的完整全面的解決方案套件。	

業 務

截至最後實際可行日期，我們已實施全面的知識產權保護措施，涵蓋各主要特專科技產品的核心技術特徵。詳情請參閱「— 知識產權」。

商業化

我們已全面商業化L1至L3級解決方案，服務超過800家醫院，包括400多家大型醫院。我們將繼續優化L1至L3級解決方案。我們的商業化模式通常涉及基於項目的定制，使我們能夠根據每名終端客戶的特定需求量身定制服務。我們亦正憑藉在醫療領域的產品及解決方案矩陣，積極探索多個新應用場景，同時提供AI驅動的個性化健康及疾病諮詢以及訂閱式服務套餐。

我們已完全開發L4級解決方案，目前處於測試階段。我們已投入人民幣3.8百萬元用於開發我們的L4級解決方案，包括AI主導的診所。我們於2025年5月在沙特成立AI主導的診所。我們正在受控環境中就診所進行多項測試及驗證項目，並開發配套基礎設施及醫院改造項目。我們選擇在沙特推出這個項目，是因為其對AI驅動的自主解決方案的社會接受度相對較高及現有當地合作關係，這允許快速產品部署及測試，從而為拓展其他市場做好準備。憑藉政府對數字醫療轉型的大力支持及其在沙特的廣泛接受，我們計劃短期內在沙特加速推出AI主導的診所，並將其覆蓋面擴大至其他中東和北非國家。中長期而言，我們有意於印尼及非洲市場開拓機遇，該地區對醫療保健服務的巨大需求與醫療資源的短缺形成鮮明對比。該等舉措將使我們能夠進一步擴大AI主導的診所解決方案的影響力及商業規模。然而，我們的L4級解決方案的商業化取決於各種因素，如我們運營所在市場的社會接受度、地緣政治發展和監管環境。有關我們在國際市場商業化L4級解決方案的相關風險，請參閱「風險因素-與我們的整體營運及行業有關的風險-倘我們未能成功拓展至國際市場，我們的業務、財務狀況及前景可能會受到重大不利影響」。有關遵守當地監管環境的風險的更多信息，請參閱「風險因素— 與在我們營運的司法管轄區開展業務有關的風險— 智能醫療行業受制於大量不斷演變的監管規定。違反規定或規定變動或會對我們的業務及前景造成重大不利影響」。

主要營運數據

我們於2023年、2024年及2025年的主要營運數據如下：

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
新終端客戶總數 ⁽¹⁾	126	134	114
獲取終端客戶成本 ⁽²⁾ (人民幣千元)	589.3	420.6	535.0

附註：

- (1) 新客戶總數指在本期間貢獻收入但於上一個期間未貢獻收入的終端客戶數量。於往績記錄期間，我們的終端客戶主要包括使用我們服務的醫院、醫療集團、醫療保健公司及衛生健康主管部門。
- (2) 獲取終端客戶成本指有關期間的開支除以同期新終端客戶數目。

業 務

我們於2025年的三年期淨收入留存率約為112.7%。三年期淨收入留存率指2023年、2024年及2025年的與在2022年帶來收入的終端客戶相關的總收入佔2022年總收入的百分比。我們每三年計算終端客戶保留率，因為我們終端客戶的經常性採購周期通常為兩至三年。憑藉我們針對複雜醫療場景提供異構數據治理、專業醫學知識工程及前沿人工智能算法的能力，我們尋求通過充分展示及推廣我們的差異化產品種類，繼續擴大我們在智能醫療行業的市場份額；通過為現有終端客戶提供更多產品以滿足其不斷變化的需求，繼續增加現有客戶的錢包份額。

L1級－數據智能解決方案

我們的數據智能產品實現了集數據導向式分析、應用和挖掘於一體的全鏈路端到端框架，核心使命是為醫療機構配備高效的數據驅動工具，以實現精細化運營與臨床支持。該系統是基於透明的數據洞察賦能人類專家，使其能夠更高效地工作，並作出更明智的管理與臨床判斷。

由Synapse異構化數據治理能力賦能，我們的L1級解決方案涵蓋兩大關鍵領域：醫院運營管理與臨床輔助決策與質控。

- **運營層面。**通過可視化洞察與穿透式分析，我們的精益運營決策分析及區域數據及資源協同解決方案顯著提升其資源配置效率、運營績效及監管能力。
- **臨床層面。**我們基於先進雲原生架構構建的新一代醫生工作站，通過集成患者全息視圖與標準化臨床路徑重塑臨床工作流。這為醫護人員提供了高效、智能的工作環境，在提升診療質量的同時，構成了我們高級臨床AI應用的核心入口與交互界面。

我們的數據智能產品不僅帶來即時的運營及臨床效益，更作為支撐我們高級AI應用的數據與工作流樞紐，構成我們一體化、可擴展AI醫療架構的堅實基礎。

醫院運營管理

精益運營決策分析

我們的精益運營決策分析系統是一個基於大數據的解決方案，通過Synapse異構化數據治理能力，運用多維度可視化、深度分析及低代碼數據探索工具，將複雜的醫院業務邏輯轉化為單一全景儀表盤上呈現的可執行洞察，支持跨部門協作、運營決策及績效監控。它賦能醫院管理層及臨床科室實時掌握運營動態，同時追溯歷史演進軌跡以制定未來戰略。

該系統採用分佈式架構，以智能數據治理引擎為支撐。這實現了批流一體化數據管道、實時可視化及高效治理流程。在這一穩健架構之上，其提供三大核心能力，直接滿足醫療機構的運營及管理需求：

- **可信數據。**通過自動化數據清洗、去重、異常檢測、多維度質量監控及指標血緣追溯，確保每一項運營指標都有可驗證的來源、標準化的定義及完整的審計軌跡。這為循證決策提供了堅實基礎。

業 務

- **深度洞察。**通過將複雜的醫院工作流轉化為符合管理思維的直觀可視化呈現，使管理層能夠快速掌握整體運營績效，使職能部門能夠監控詳細流程，並使臨床主任能夠精準識別科室瓶頸。實現基於數據洞察為驅動的醫院運營及管理優化。
- **靈活分析。**基於標準化指標，系統使用戶可根據個性化管理需求自定義分析圖表並由系統提取、聚合及計算數據，提供具有說服力的證據及對比分析，支持科學且精準的決策。

該系統提供涵蓋醫療質量與安全監測、資源配置、藥品使用、醫保報銷等多個專業領域方面的全景分析，使醫院能夠快速識別低效環節及風險。其建立了「數據洞察、決策支持及結果追蹤」的閉環模式，降低管理決策的試錯成本，並確保運營改進都可衡量且有證據支持。通過這種方式，該系統幫助醫院從傳統的經驗驅動管理向數據驅動、循證決策轉型，從而系統性地提升運營效能及服務質量。見「—L1級—數據智能解決方案—案例研究：醫院精益運營決策分析系統的實施」。

區域數據及資源協同

區域數據及資源協同系統是專為區域內醫療集團設計的新一代數據驅動型管理與協作解決方案。其主要目標是通過利用大數據架構、高速數據採集、大規模存儲和AI增強的數據治理，打破醫院間長期存在的數據碎片化及信息系統孤立的壁壘，該系統將臨床記錄、服務資源及管理 workflow 整合至統一的智能框架。通過解決數據可用性、資源配置低效及精細化監管缺失等常見挑戰，該系統為區域衛生部門提供全面、實時且穿透式的運營視圖及統一指揮樞紐。這賦能決策者實現更科學的宏觀規劃、更高效的資源調度、更協調的醫療服務及敏捷的公共衛生應急響應，從而系統性地提升區域醫療服務的質量與效率。

圍繞宏觀管理、業務協同及應急指揮三大關鍵場景，該系統提供多個核心功能模塊：

- **區域一體化綜合管理行政決策支持儀表板。**這一集中式監控與決策支持中心提供多維度儀表盤，整合區域內機構的核心運營指標。它支持從區域層面到個別機構及部門單位的下鑽分析。監管機構可查看實時床位佔用地圖、分析大型醫療設備的利用率、追蹤醫師人力分佈、監控平均住院日、疾病診斷相關分組(DRG)、按病種分值付費(DIP)及成本結構等效率指標，以及對比心臟病發作或中風等特定疾病的死亡率及再入院率等結果。該系統亦使監管機構能夠監測公共衛生指標(包括傳染病報告趨勢及慢性病管理覆蓋率)。可視化呈現方式為醫院管理提供全面且可操作的視圖，以實現透明監管與決策。
- **數據驅動診療與轉診系統。**通過連接醫療集團內的信息流與業務流，該系統實現無縫的患者轉診。基層醫生可將患者匹配至合適的上級醫院及專科醫生，發起轉診，並查看實時床位情況以即時預約，從而解決長期存在的「轉診」問題。因此，該系統推動了「基層首診、雙向轉診、急慢分治、上下聯動」的清晰診療路徑發展。

業 務

- **公共衛生事件監測與應急響應。**該系統整合來自發熱門診、藥品銷售乃至社交媒體輿情的數據。當檢測到異常時，時空分析在動態地圖上可視化風險演變，便於快速定位高風險區域及人群。在緊急情況下，系統在數秒內生成應急資源一張圖，顯示負壓病房、呼吸機及車輛等若干資源的實時位置與可用性。這為統一指揮及循證應急決策提供關鍵數據支持。

整體而言，對於醫療機構，區域數據及資源協同系統簡化了臨床工作流，增強了機構間協作，並提高了床位及設備等關鍵資源的利用率，支持在DRG/DIP支付改革框架下的精細化運營。在區域層面，該系統通過優化本地醫療資源、加強醫療集團的運營深度、促進優質醫療服務的均衡分佈及高效下沉從而提高整體醫療服務標準。



區域醫療資源及運行態勢

臨床輔助決策與質控

新一代醫生工作站

新一代醫生工作站是基於雲原生架構構建的智能臨床信息與工作流管理系統。該系統專為醫療機構的私有雲環境設計，其目標是在不干擾既定診斷思維模式的前提下，為醫生提供高效、直觀且信息豐富的工作環境。

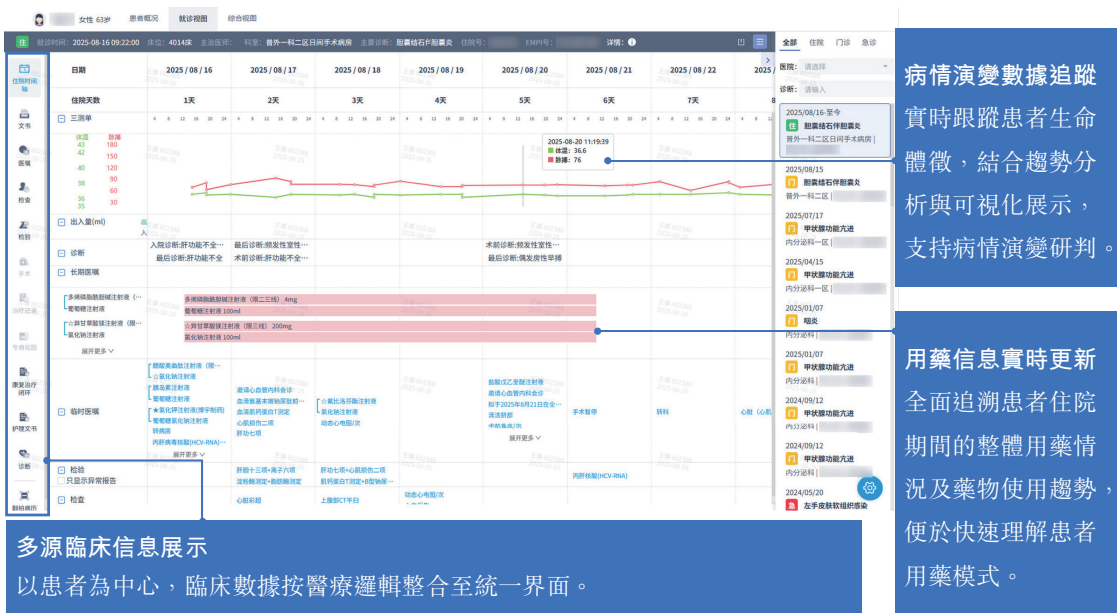
我們的新一代醫生工作站是一個深度理解臨床實踐的系統，體現在三個維度：

- **理解臨床意圖。**通過將電子病歷、醫囑錄入、用藥管理及出院小結等核心功能整合至統一界面，該系統重塑並優化臨床工作流，確保數據與業務流程之間的無縫互操作性。

業 務

- 理解臨床行為。通過嵌入專科疾病診斷路徑及標準化臨床規範，該系統幫助規範及指導醫生實踐，提高醫療服務的一致性與質量。
- 理解臨床內容。作為AI友好型臨床系統，該工作站可無縫整合高級AI應用，實現智能內容分析及實時反饋，以持續改進臨床實踐。

該工作站還在關鍵功能模塊方面引入重大創新，以提升可用性與效率。具體而言，統一、以患者為中心的臨床視圖將分散的患者數據整合為一個供醫生使用的統一患者檔案，藉此，醫生可輕鬆進行縱向回顧（通過追蹤實驗室結果隨時間的變化）及數據集間的橫向比較，從而全面、連貫地理解患者軌跡及疾病演變。



患者全息視圖

我們在系統中嵌入了豐富的疾病特定數據模型及標準化臨床路徑知識庫。這不僅提高病歷文檔的效率及準確性，更重要的是，它將循證最佳實踐融入臨床診療的全周期。通過標準化關鍵診療行為，該系統為後續臨床研究及質控提供高質量的數據基礎。

該工作站整合了我們專有的高性能基於網頁的臨床文書編輯器，確保與複雜臨床文檔場景的兼容性，同時顯著提高系統響應速度及數據庫效率。在強大的病歷模板庫及智能數據錄入工具的支持下，醫生可快速、準確地生成標準化臨床文書。這減少了管理類工作量，減輕了文檔記錄負擔，使醫生能將更多時間用於患者診療。

新一代工作站基於先進的雲原生技術構建，確保高可用性、可擴展性及易維護性，作為承載高級智能應用的基礎。該工作站作為數據及工作流的主要入口，與臨床輔助決策系統及臨床實踐AI智能體等高級AI解決方案無縫集成，實現智能的持續增強，並最大限度地提高臨床診療的效率與安全性。

業 務

案例研究：醫院精益運營決策分析系統的實施

我們的一家醫院終端客戶是集醫療、教學、科研、預防、保健及康復於一體的三級甲等醫院。在傳統信息系統模式下，多源系統並行、數據不一致及指標定義不統一等挑戰，使其難以及時、準確地掌握醫院運營概況。為解決這些問題，該醫院採用智能化、精細化管理方法，並於2022年下半年實施了我們的精益運營決策分析系統，推動其智慧醫院發展。

圍繞數據驅動決策，該醫院建立了統一的智能運營系統。我們利用雲計算及大數據分析，幫助終端客戶形成了高效的數據服務體系，主要面向醫院管理層及科室團隊：

- **指標體系。**我們幫助終端客戶標準化並實施了1,700多項全院運營管理指標，涵蓋醫療服務效率、病種成本及床位周轉率等核心領域，從而在全院建立統一的衡量標準。
- **分析場景。**我們幫助終端客戶開發了80多個主題分析場景，包括門急診監測、住院病種結構、單病種盈利能力分析、病房床位利用、醫保控費與基金結餘及醫療質量與安全等。
- **可視化應用。**我們憑藉150多個可視化管理工具助力終端客戶，包括管理展示板、多維分析報告，以及多平台醫院管理應用上的500多個分析儀表盤及表格，使醫院管理層可監控實時運營狀態。

系統上線後，管理層及一線部門的年訪問量平均超過一百萬，形成了「統一標準、統一數據、統一視圖」的協作機制，顯著提高了管理決策的及時性與準確性。該系統已被臨床、醫療、運營、財務及質控等核心管理團隊採用，促進了從經驗驅動決策向數據驅動決策的轉變。在雲計算、大數據分析及可視化能力的支持下，該醫院逐步建立了新的模式，形成了可複製、可擴展的精益管理模式。自實施以來，該醫院在地方醫院運營及數據質量評估中始終名列前茅，成為醫院數字化轉型的標桿案例。

L2級－AI輔助解決方案

我們的AI輔助產品標誌著我們數據智能產品的重大進步，從數據驅動的洞察轉向AI驅動的決策支持，從歷史數據的回顧性分析轉向未來事件的預測性預警。定位為具備醫學思維及專業判斷能力的AI助手，這些解決方案在三個核心場景提供精準、場景化的決策支持：(i)臨床輔助決策與質控、(ii)醫院運營管理及(iii)臨床研究。

這三個解決方案領域緊密協調且有機整合，使醫療機構能夠在醫療質量標準化、資源配置優化及研究向實踐轉化加速方面同時取得突破。它們共同推動從單點賦能向系統重構的轉變，建立差異化競爭優勢，並重新定義智慧醫療的技術邊界及價值實現。

業 務

臨床輔助決策與質控

我們利用Synapse技術底座支撐的AI技術增強醫療服務，為醫生及醫院管理層提供精準、場景化的決策支持，以輔助診斷並優化質控流程。該解決方案建立在兩個互補的支柱之上：臨床輔助決策及臨床質量管理。臨床輔助決策系統聚焦於「做正確的事」，在關鍵診療節點為醫生提供基於AI的循證決策支持，以提高臨床決策的科學性。臨床質量管理系統專注於「正確地做事」，提供對臨床實踐的端到端自動化監控，確保符合醫療標準及協議，從而提高醫療服務的一致性與安全性。這些系統共同實現從高質量決策到高標準執行的無縫銜接，賦能醫療機構在臨床質量及運營效能方面實現卓越。

臨床輔助決策

臨床輔助決策系統實現異構醫療數據的標準化，通過知識工程將非結構化病歷、實驗室報告及影像納入經驗證的醫療實體。結合循證醫學知識庫及臨床路徑知識庫，臨床輔助決策系統提供實時預警、鑑別診斷提示及個性化治療方案推薦，通過電子病歷警告、醫囑錄入建議及移動通知整合至醫生的工作流中。該解決方案覆蓋門診、住院及出院後場景以提供全面支持，聚合患者的縱向臨床數據生成專科診斷、用藥及隨訪建議。該系統覆蓋數千種常見疾病，並集中於慢性病，助力實現端到端協同醫療並與中國分級醫療模式保持一致。



臨床輔助決策

專病臨床輔助決策專為具有重大臨床影響且管理複雜的疾病而設計。例如，我們的靜脈血栓栓塞症(VTE)預防與管理模塊基於住院信息自動觸發國際公認的風險評估量表（如Caprini），實現實時風險分層。該系統隨後推薦個性化臨床路徑，從而實現對VTE的精準預防及主動管理。利用終端客戶的醫院脫敏的真實世界數據，該系統還

業 務

通過機器學習持續重新訓練及優化其VTE風險預測模型，提高準確性及臨床適用性。自部署以來，多家配置此系統的醫院獲國家肺栓塞和深靜脈血栓形成預防和管理規劃(National Programme of Prevention and Management of Pulmonary Embolism and Deep Venous Thrombosis)認證。

同樣，我們的心房顫動(AFib)管理產品旨在通過賦能疾病管理協作網絡，強化大型醫院作為區域治療樞紐的作用。在基於Synapse的AI算法支持下，該系統自動分析心電圖數據，準確識別AFib特徵，並進行基於指南的風險分層。這使醫院能夠從其醫療聯合體中高效識別並轉診高危及複雜AFib患者。關鍵診斷信息可一步上傳，確保高危患者被迅速收治至專科專家團隊，從而優化患者分佈並增強複雜病例管理能力。

通過直觀的設計、嚴謹的循證基礎及無縫的工作流整合，我們的臨床輔助決策系統得到了醫生及患者的廣泛認可。對醫生而言，它減少了臨床決策的不確定性，降低了誤診或漏診的風險，並確保符合臨床標準。對患者而言，該系統通過減少錯誤提升安全性，提高治療方案的精準性及一致性，避免不必要的檢驗及用藥，並最終提供更可靠、更具成本效益且更令人滿意的醫療體驗。

臨床質量管理

我們的L2級臨床質量管理系統旨在利用先進的自然語言處理及高度可配置規則引擎，於客戶端提取病歷等非結構化臨床文本中的結構化數據。該系統遵循「數據採集、智能監控及閉環決策」的工作流，自動檢測字段缺失、格式錯誤及邏輯矛盾等問題，並實時發佈預警並推薦改進措施，此舉構建了「計劃(Plan)－執行(Do)－檢查(Check)－行動(Act)」(PDCA循環)的可持續循環，推動醫院質量管理模式從傳統的「終末質控」向「事中干預」的先進範式轉型。

在單病種質量管理方面，本產品內置了符合國家監管要求的標準化專病庫及上報模版，針對數據上報流程與質量管理工作流程進行了深度優化。本系統能夠智能提取並自動填充與單病種上報相關的關鍵數據點(如手術名稱、費用明細等)，一鍵生成符合監管規範的標準化上報文件。本產品進一步提供精細化實時監測並動態預警單病種臨床路徑的符合情況。

在病歷內涵質控方面，本產品無縫嵌入醫生的日常工作流程，實現從源頭就保障病歷質量。在患者的完整診療周期內，本系統會對病歷文書進行持續的智能監測。一旦發現潛在書寫疏漏或不合規項，即通過實時、非侵入式的智能提示，向醫生提供修正建議，實現對問題的即時干預與閉環糾正。本產品還支持靈活的多級質控任務管理，賦能管理人員以自動化或手動抽樣方式，對全院病歷質量進行系統性評估與考核。

截至最後實際可行日期，我們的臨床質量管理產品已成功在中國多家領先的三級甲等醫院部署並長期穩定運行，其商業價值與臨床成效已得到充分的市場驗證。根據已上線醫院的反饋數據，其病歷不合格率相較以往錄得大幅下降，單病種上報及時率提升至幾乎全覆蓋，而相關數據的人工錄入與處理工時平均縮減超70%。本產品以數據驅動的模式，推動質量改進從依賴主觀判斷轉向科學的循證決策，助力醫院同步提升醫療安全與運營效率。

業 務

臨床質量管理產品憑藉其核心自然語言處理技術與卓越的數據治理能力，有效整合了病歷質控、單病種上報與醫務管理等關鍵職能，構建了一體化智能解決方案。其所提供的「實時解析→事中干預→閉環改進」的創新管理模式，不僅顯著提升了醫院的醫療質量管理水平與運營效能，更為醫療機構在高質量發展的新時期，構築了堅實、可持續的智能化質量管理基石。

醫院運營管理

我們醫院運營管理領域的AI輔助產品，旨在構建醫院管理的AI助手，重塑現代醫療機構的管理範式。該解決方案由兩大核心產品組成：(i)指揮調度中心與(ii)績效與效能管理系統，共同賦能醫院實現精細化、前瞻性的智慧運營。

兩大產品有機結合，分別解決了醫院運營的當下執行與未來規劃兩大核心命題。指揮調度中心聚焦於日常運營的實時優化，藉助Synapse核心技術底座，通過機器學習和構建AI模型，對院內人、財、物等核心資源實現智能預警和動態監測，將醫院管理模式從被動響應提升至前瞻干預，確保醫療服務流程的順暢與高效。

而我們的績效與效能管理系統則著眼於戰略層面的價值創造，利用AI模型進行深度的業財融合分析與目標預測，將績效考核從事後的結果回顧，轉變為驅動未來高質量發展的精準導航。

指揮調度中心

指揮調度中心從醫院的運營管理和資源優化視角出發，融合前沿的AI算法，覆蓋「院前準備—就診與檢查—治療與住院—手術與護理—出院與隨訪」的醫療業務全鏈路資源協同與決策支持。本系統通過實時的數據融合、精準的自動AI分析與智能決策支持，向終端客戶提供對醫院流程和資源的動態監控，助力醫院實現資源配置與運營效能的全面優化。通過AI驅動的「風險預判—動態預警—智能決策輔助—執行閉環追蹤」完整閉環體系，本平台進一步推動了醫療機構的AI轉型，加快了醫院管理的現代化進程。

基於Synapse技術底座，我們多來源多維度的歷史數據基礎上，構建針對不同運營管理場景的AI預測模型體系，亦主動識別潛在的運營風險與資源需求變化，除了預測各類資源的需求波動與運營瓶頸之外，AI預測模型還能夠基於歷史趨勢、醫療負荷、季節性變化等因素，提前識別藥品消耗、診斷影像檢查需求等關鍵場景的資源瓶頸。在精準風險預警與智能告警機制的加持下，本系統創新打造了預測性風險管理框架，實時向醫院管理層及相關科室發送不同優先級的風險預判，自動識別潛在的管理風險點，並依據智能閾值模型，精準識別系統性風險演變路徑，確保及時觸達相關責任人，以便迅速響應並採取有效行動。

在預警基礎上，以多年積累的醫院運營管理知識體系為知識內核，通過AI智能推理，生成優化建議與切實可行的解決方案，為醫院管理層提供多個選項，提高決策質量與可行性。同時，通過本平台的自動任務指派與執行追蹤引擎，將醫院管理者認可的建議無縫轉化為具體的可執行方案，在閉環的PDCA循環內實現「問題發現—任務指

業 務

派－執行反饋－效果評估」的管理轉變。執行過程中，能夠實時跟蹤任務完成情況，並根據實際效果反饋動態調整方案，進行全面的審核與複盤，確保方案的透明度與合規性。



門診運營態勢監測

我們的指揮調度中心突破傳統醫院管理的局限，構建起基於趨勢預測分析與動態優化的智能決策體系，推動醫院從被動響應到主動干預的轉型，在(i)醫療質量；(ii)服務效率；及(iii)資源利用率三大核心維度實現可衡量提升，為醫療機構提供可延伸、可迭代的智能化轉型支撐。

績效與效能管理

我們研發了助力醫院實現高質量發展的績效與效能管理產品，不同於指揮調度中心主要在日常運營流程優化中發揮的作用，本產品更注重「業務和財務融合，質量和效率兼顧」，以Synapse技術底座為內核，深度融入了醫學質量管理知識和國家監管要求，以績效管理為核心驅動力，以終端客戶多維度的臨床和運營數據為關鍵要素，以真正懂醫院管理的AI模型為場景依託，將傳統的單一指標分析轉化為更為全面的多指標關聯分析，將對歷史現狀的分析升級為對未來趨勢的預測，將人工主導的分析決策轉向AI輔助分析決策，同時輔以端到端的智能報告，構建了AI驅動的績效與效能管理框架，賦能醫院實現全鏈路智能化躍遷。

我們的績效與效能管理產品以多因素業財融合分析和預測模擬為基礎，內置醫院質量和運營管理指標知識圖譜，通過AI模型揭示不同業務指標間的內在聯繫，模擬管理措施的影響，不僅讓醫院能「預知」未來趨勢，還能幫助醫院評估不同策略選擇的全

業 務

局影響。本產品進一步自動化生成智能分析報告，相較於傳統工作流程所需的數周時間，幾分鐘內即可將原始數據轉化為可執行的見解和建議。此外，通過採用AI醫療邏輯溯源技術，本系統確保管理指標可溯源多源醫療數據，實現循證管理。

臨床研究

我們的AI輔助產品在臨床研究領域致力於通過利用Synapse技術底座提供的AI技術，系統性地破解新藥及創新療法研發進程中的關鍵瓶頸。該解決方案由兩大核心產品組成：(i)患者招募與入組系統；及(ii)科研數據挖掘分析系統。

本解決方案為臨床研究生態系統帶來了多維度的核心價值：

- 對於科研人員與臨床醫生：顯著提升科研工作的效率，將研究人員從繁瑣、耗時的數據準備與整理工作中解放出來，使其能夠專注於假設驗證、方案設計與學術創新等核心工作。通過提供高質量的數據和先進的分析工具，賦能其產出更具可信度和影響力的科研成果。
- 對於醫療機構：除了提升科研產出的效率以外，本系統還能推動學科建設、提升學術聲譽及促進臨床實踐。機構能夠形成高質量的真實世界證據，用於指導臨床實踐優化、評估診療技術成效及提升核心競爭力。
- 對於醫療健康產業：通過賦能高質量的真實世界研究，本系統有助於加速新藥研發、完善臨床指南及支持循證衛生政策。其創新的多中心協作模式可進一步推動整個醫療科研生態向更智能、更協同的方向演進。

此兩大產品共同構成了從尋找正確的研究對象到產生可靠的研究證據的完整價值鏈。患者招募與入組系統聚焦於臨床試驗的關鍵起點，利用先進的NLP技術，從海量異構病歷數據中智能、精準地識別符合條件的受試者，從而大幅縮短藥物研發中最耗時的招募周期。緊隨其後，科研數據挖掘分析系統則賦能於整個研究過程，將分散、非結構化的真實世界數據轉化為高質量的科研級數據資產，並提供從數據治理、統計分析到AI建模的端到端智能工具。

兩者協同作用，不僅顯著提升了單項臨床試驗的執行效率，更推動了醫療機構向「數據驅動」的科研新範式轉型，為加速醫療創新貢獻了關鍵的基礎設施。

患者招募與入組

患者招募為臨床試驗的關鍵步驟之一，其效率可直接影響創新療法及藥品的研發周期與成本。傳統招募模式依賴研究者個人經驗及人工審查海量病歷，普遍存在效率低下、覆蓋範圍有限及信息結構化程度不足等問題。作為我們AI輔助產品的核心組成部分，我們的患者招募與入組系統旨在系統性地應對此項行業挑戰，通過應用我們先進的AI技術及真實世界數據分析，為臨床試驗申辦方及研究機構提供一套高效、精準且合規的AI解決方案。

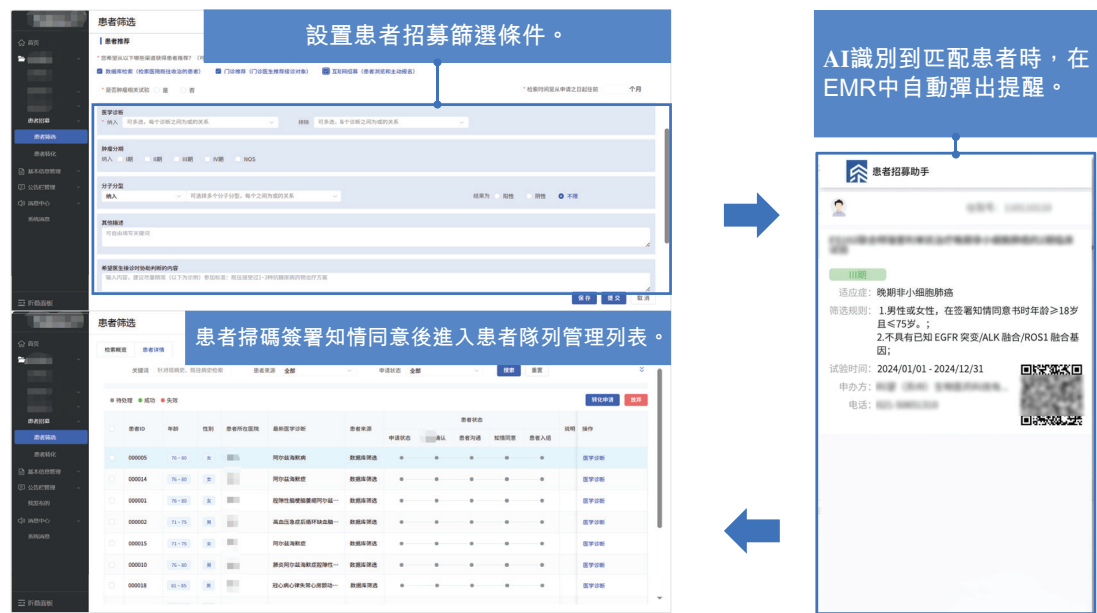
本系統核心功能圍繞「精準、及時、規範」三大特性，深度融合AI技術。在精準匹配方面，研究者輸入臨床試驗的納入與排除標準後，依託NLP技術與醫療知識圖譜自動解析和提取關鍵篩選指標。基於Synapse的異構化數據治理和機器學習算法，動態分析醫院信息系統全量患者記錄，從診斷、用藥、手術史、人口學特徵等多維度數

業 務

據中計算匹配度，對患者進行綜合排序與推薦，輔助研究者大幅提升篩選效率與精準率。在及時提醒方面，本系統藉助實時分析能力，在門診過程中動態識別患者與試驗的匹配度，自動推送招募提醒並提供數字化報名入口，輔助醫患及時溝通；同時對在院及離院患者實行分級跟進機制，確保在合適時機完成觸達，有效降低患者流失風險。在規範管理方面，本系統完整記錄從患者篩選、知情同意至隨機入組的全流程，支持研究者實時跟蹤項目進度；所有患者數據均經嚴格的隱私保護處理，確保符合數據保護法及相關醫療數據法規。

本系統為臨床試驗行業利益相關者創造顯著價值。對研究機構及研究者而言，原本需耗時數天完成的人工篩選工作，現可在數小時內完成。對患者而言，本系統能夠及時獲取與病情相匹配的前沿治療機會，並通過數字化渠道便捷參與篩選，提升參與臨床試驗的可及性與自主性。對臨床試驗申辦方及合作夥伴而言，本系統可有效縮短招募周期，加速研發進程，提高整體效率，具備顯著的實際應用價值與更大的社會效益。

因此，我們相信本系統是AI輔助產品在臨床研究領域的關鍵應用。本系統以專有的AI技術為驅動，以真實世界數據為基礎，解決了臨床試驗中長期存在的患者招募效率與質量瓶頸。通過為研究人員、申辦方及患者等多方賦能，不僅展現了巨大的商業價值與廣闊的市場潛力，亦有助於推動整體醫療創新進程，充分體現了我們利用先進技術賦能醫療健康生態的堅定承諾。



患者招募與入組管理

科研數據挖掘分析

我們的科研數據挖掘分析系統致力於應對「數據分散難整合」等痛點，提供全面的AI驅動解決方案。本系統覆蓋從單一科室、全院、多院區至區域及多中心的不同層級臨床研究場景，支持專病級科研數據庫構建，並依託我們專有的Synapse技術底座，

業 務

將多源臨床數據轉化為高質量的科研資產，為醫療科研提供從數據治理到成果輸出的端到端支持，推動臨床研究模式向「智能高效」轉型。

本產品的核心能力聚焦於「數據智能化轉化」與「科研端到端賦能」兩大維度。在高質量科研型數據資產建設方面，*Synapse*技術底座具備強大的異構化數據治理能力，通過先進的NLP引擎與醫學知識圖譜，能夠自動從電子病歷、檢驗檢查報告及手術記錄等非結構化與半結構化文本中，精準提取關鍵臨床信息（如症狀體徵、診斷分期、治療方案、病理分型等），並將其高效轉化為以疾病為基礎的科研型數據產品，全面覆蓋終端客戶的科研設計、數據採集與統計分析等關鍵環節。在科研設計階段，本系統可快速篩選患者隊列，模擬研究可行性。在終端客戶數據採集階段，本系統藉助自動結構化填充已有臨床數據，避免重複錄入。在分析階段，本系統能夠智能推薦匹配的分析算法，自動生成專業統計報告，並集成自動機器學習能力，支持用戶快速構建疾病風險預測模型，無需編碼背景即可便捷操作。此外，本產品還支持安全合規的多中心協作研究模式，允許各參與機構在無需共享原始數據、保障數據隱私的前提下進行聯合分析與建模，支持開展大規模、高質量的真實世界研究。

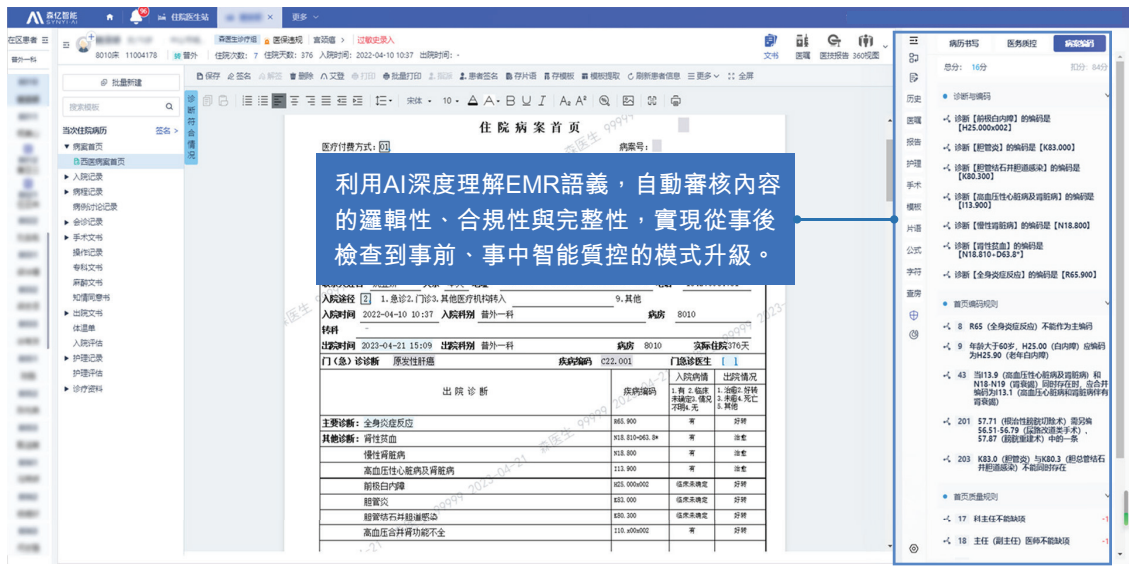
案例研究

案例一：臨床質量管理系統

我們的其中一名終端客戶是一家中國領先的醫療集團，旗下擁有多個院區，總核定床位超過5,000多張。隨著集團的快速擴張與信息化建設的深入，傳統質控模式嚴重依賴資深專家的人工抽查，已無法滿足業務發展要求。缺乏閉環的質量改進機制，質控結果與臨床實踐脫節，發現的問題難以形成有效的改進閉環，管理層面臨巨大的管理瓶頸，對管理層團隊形成巨大壓力。為應對上述挑戰，我們部署了臨床質量管理產品，通過AI技術與多級協同管理機制，對終端客戶的質控範式進行顛覆性重構。核心功能包括：

- **實時智能監測與干預。**在醫生書寫電子病歷的過程中，本系統通過非侵入式實時推送缺陷預警（包括關鍵字段缺失、前後文邏輯矛盾），並能精準定位至具體段落，引導醫生即時修正。本系統利用終端客戶的患者全診療周期數據，可自動校驗(i)時效性（如術後24小時內未完成手術記錄）與(ii)完整性（如關鍵階段小結缺失）等核心規則，並能有效阻斷超時或不合規的病歷提交，實現從事後檢查到事前智能質控、及時干預的模式升級。
- **多級質控任務協同管理。**本系統支持高度自定義且自動化的任務分配。質控人員可以設定抽樣規則（如按病種或按醫生年資等），本系統將自動分配質控任務至各級質控員。院級管理端駕駛艙則通過多維度可視化報表，實時呈現跨科室、病區乃至醫生個體的質控數據，支持下鑽式分析，為績效考核與精準管理提供了可靠的數據依據。

業 務



臨床質量管理

產品的成功部署助力該終端客戶實現了其質量管理模式的戰略性轉型，從傳統的事後抽檢升級為全流程、全要素的智慧化管控。成效包括：

- 閉環的質量改進。本系統確立了從質控問題自動檢出、臨床醫生實時修正、科主任抽樣覆核、管理部門進行根因分析及質控規則庫到臨床培訓迭代優化的持續改進機制。這一機制確保發現的質量問題都能推動實際性的改進，使數據真正成為驅動醫療質量提升的核心引擎。
- 大幅提升效率。自動化的質控任務分配與數據分析將質控人員從重複的人工抽查工作中解放出來，使其能專注於更具價值的根本原因分析與流程優化工作。醫生的病歷返修率顯著下降，整體工作效率得到提升。
- 提升臨床質量與合規水平。通過實時提醒和事中干預，病歷書寫的準確性、完整性與及時性均錄得大幅提升，從源頭降低了醫療差錯風險，加強對國家監管標準的全面遵守。

案例二：臨床輔助決策系統

我們其中一名終端客戶是一家中國頂級醫院，擁有超過2,000張核准床位，每年收治超過90,000名住院患者，進行超過80,000例住院手術。該醫院在口腔臨床醫學、重建手術及骨科領域因卓越表現而享譽全國。然而，在VTE（一種常見的由靜脈血栓引起的嚴重住院患者併發症，對患者安全構成重大風險）的管理方面，該醫院面臨著三大主要挑戰，包括(i)人工風險評估無法規模化；(ii)靜態風險工具無法提供個人化預測；及(iii)品質管控依賴事後檢查。

業 務

為應對這些挑戰，我們協助終端客戶部署了一款由人工智能驅動的端到端VTE預防與管理產品，該產品整合了深度學習、規則型引擎、NLP及相關技術。該產品建立了「動態評估、即時警示、精準介入及閉環管理」框架，並提供四大核心功能：

- **人工智能驅動的動態風險評估與警示。**系統於關鍵節點（入院、轉科、術後等）自動擷取患者資料，整合Caprini、Padua等國際認可的評分工具，執行即時風險分層，並將警示信息發送至醫師工作站。
- **基於專有機器學習的預測模型。**該系統根據超過數以萬計例歷史VTE病例資料，衍生出過千項特徵變數。其預測精準度超越傳統評分量表，可為醫生提供更強的決策支持。
- **智能決策支持與閉環介入。**系統基於多源頭患者資料，產生個人化預防建議。醫師可一鍵採納建議，系統將直接同步至醫院的醫囑錄入系統，實現風險評估與臨床介入的無縫銜接。
- **臨床質量管理與績效監測。**此系統透過一組管理儀表板追蹤36項關鍵績效指標。熱力圖、趨勢圖等視覺化工具能夠識別科室弱項，達成推動品質改善措施的目標。

該解決方案成效顯著。該醫院的VTE風險評估率與預防率顯著提升，並獲國家VTE防治能力建設項目評為「優秀單位」。可對高風險患者進行早期識別與介入，降低了院內獲得性VTE的發生率及死亡率。同時，人工智能自動化技術減輕了醫師重複性工作的負擔，使醫師專注於臨床決策及與病患溝通，從而提升了醫療效率與醫療質量。

案例三：醫院運營管理

我們的其中一名終端客戶是中國領先的三級甲等綜合醫院，床位數超過2,000張，年門急診量突破百萬大關，是區域醫療服務的核心樞紐。隨著患者需求和服務量的持續增長，醫院面臨著更加複雜的運營挑戰，包括門急診患者候診時間加長，床位及手術排班的壓力增大，診斷設備的利用率不足等。為此，醫院引入基於AI的指揮調度中心，期望優化其運營，提升管理效率，確保可持續的高質量績效。

AI智能預警系統

基於機器學習技術的AI實時監測和預警異常的關鍵指標，自動觸發多級預警並推薦相關處置建議。



核心業務AI監測矩陣

智能監控手術室資源、床位資源、診室資源、門診流程等核心業務和資源使用情況，AI預測資源緊張並提前預警。

醫院運營指揮調度中心

業 務

本項目將統一的院內數據與AI驅動分析相整合，以實現以數字為核心，以AI驅動決策。指揮調度中心聯動了門診、住院、手術、診斷、藥事、後勤的數據，構建了多交叉場景的AI預測模型和關聯分析模型，幫助醫院實時獲取運營狀況，提前預警潛在風險，並提出切實可行的決策支持方案。

- **智能預測與前瞻調度。**利用機器學習精確預測門診量、住院患者數、手術量及診斷資源使用趨勢，幫助醫院提前調配資源。例如，本系統能夠預測急診高峰期的患者數量，自動提醒增加床位或開放備用診室，避免過度擁堵。
- **資源優化。**本系統持續實時監測床位、手術室、診斷設備和人力資源的使用情況，動態地重新分配資源，減少資源浪費，最大限度地提高利用效率。
- **成本與效率管控。**AI分析可幫助醫院識別流程中的瓶頸和低效問題，如耗材使用、床位周轉率等，自動檢測浪費環節，並推薦成本控制和資源效率的優化措施。
- **決策支持。**本系統不僅能提出風險預警，還能根據歷史數據與預測模型，給出可行的解決方案。例如，若檢測到某類手術室的預約過度擁堵，本系統會自動提出調整手術排班或增加臨時手術室的方案，並協助醫院管理人員迅速落地執行。

指揮調度中心的上線帶來了顯著的效益提升。院床位、手術室及診斷設備的資源使用率提升了約18%，患者等待時間大幅縮短，患者的滿意度提高了17%。決策效率亦大幅提升，將人工事後分析轉變為實時監測與預測性決策。

指揮調度中心的成功實施不僅在該院從傳統的決策模式向基於AI的智能決策支持的數字化轉型進程中邁出了堅實的步伐，更在智慧醫院管理領域樹立了行業標桿。隨著該模式的不斷推廣和完善，本項目已成為醫療行業內數字化轉型的典範，為更多醫院提供可拓展、可複製的成功經驗，推動整個行業的改革與創新，同時進一步實現公平、高效和優質的醫療服務。

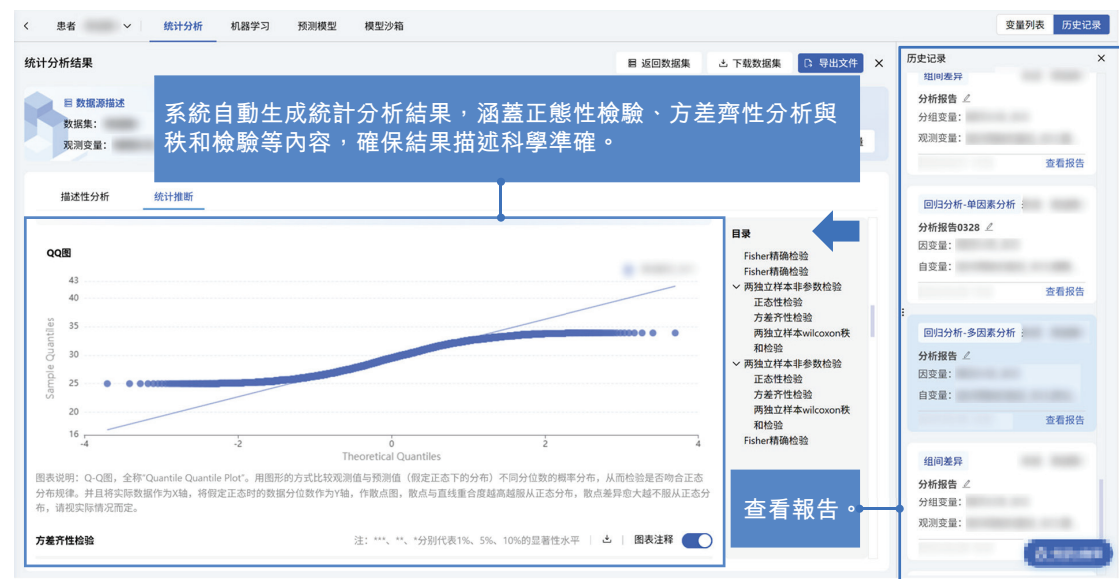
案例四：臨床研究

我們的其中一名終端客戶是國家三級甲等綜合性兒童醫院，在兒科醫療與科研領域均具備深厚積累。面對醫療數據利用不足的挑戰，醫院通過我們的科研數據挖掘分析解決方案，通過智能化的科研支持系統釋放其數據挖掘潛能。

在實際應用中，本產品支持多個專科構建起高質量專病數據庫、AI賦能靈感發現及自主機器學習模塊，為醫生提供深度的數據洞察與可靠的AI科研輔助，重塑得以從繁瑣的工作中解脫出來的醫生的科研思維，促進跨學科靈感的產生，顯著增強醫院整體的科研活力。有效降低了臨床研究的技術門檻與時間成本。截至2025年12月31日，全院依託本產品累計發起超過130項科研課題，覆蓋先天性心臟病、腎臟病等多種兒童重大疾病領域，有效支撐從回顧性研究到前瞻性隊列研究的全方位科研需求。

在科研成果層面，本產品支持終端客戶發表一系列學術論文，其中一篇論文影響因子達到41.362，顯著增強醫院在兒科領域的學術話語權。

業 務



智能統計分析及AI建模

L3級 – AI智能體解決方案

我們的L3級AI智能體解決方案代表著從單點輔助向綜合性、主動式協同智能模式的戰略性轉變。我們基於Synapse技術底座，以大語言模型為支持，AI智能體產品能夠在醫療生態系統中進行AI協作、自我學習及知識共享的主動數字化智能體。

為促進AI智能體產品的發展，我們構建了AI基礎平台，助力在各類醫院場景中部署及定制高質量的臨床AI模型。該解決方案涵蓋三大核心應用場景：(i)臨床輔助決策與質控；(ii)醫院運營管理；及(iii)臨床研究。

通過「思考、行動及觀察」的設計理念，L3級解決方案實現從被動解決問題到主動預測及管理的升級，能夠持續洞察潛在風險與優化機會，協同優化決策，最終在臨床服務質量、機構運營效能和醫學研究產出等多個維度上實現系統性的效能提升。

我們的AI平台

為了促進AI智能體的發展，我們構建了AI平台，以幫助在醫院環境中部署和定制高質量的定制臨床AI模型。我們的AI智能體產品以該底座為基礎，提供涵蓋臨床決策支持、醫院運營管理和臨床研究的智能功能。其中許多為智能體化產品，能夠在臨床或行政工作流程中自主運行，提高效率和準確性，同時減少人工干預。

我們的AI平台集成了語義切片和向量檢索技術，支持構建結構化和非結構化醫學知識庫，如臨床指南、病歷、檢驗結果和藥品說明等。這確保了AI輸出不僅能理解上下文，而且精準、有醫學依據。為提升AI性能，我們的平台採用先進的上下文工程技術並構建優化內存管理、智能上下文處理及無縫智能體合作等關鍵能力。我們的AI平台原生支持MCP協議，開放標準化AI接口，便於與HIS、EMR、辦公自動化等醫院信息系統無縫對接。

我們的AI平台支持我們專有的AI智能體產品，如運管助手、醫生助手和科研助手，以實現跨科室、跨系統協作。利用我們的AI平台，這些智能體協同AI能夠接入HIS、LIS和EMR等核心醫院系統，圍繞診斷、管理和科研工作流程提供智能輔助，並提升全院運行效率與智能化水平。

用於臨床輔助決策與質控的AI智能體

用於臨床實踐的AI智能體採用分層智能架構，依託Synapse集成的LLM為核心引擎，深度融合多模態交互接口與分佈式任務協同系統，該智能體可為整個臨床工作流程提供端到端支持。該系統基於「思考、行動及觀察」的設計理念，在推理過程中自動構建循證證據鏈以支撐決策，並對模型輸出實施規控與結果兜底，通過高效的多智能體協作機制，實現複雜臨床任務的智能分流與並行處理。

該產品的核心目標是自動完成病歷文書生成、醫囑校驗和用藥提醒等重複但關鍵的任務，由此將醫生從繁瑣的事務性工作中解放出來，集中精力完成臨床判斷和患者互動等高價值活動，最終塑造以AI為驅動、以醫生為中心的新一代醫療工作模式。作為能夠在醫療流程中動態協作、自我學習與知識共享的主動參與者，用於臨床實踐的AI智能體可協同醫療團隊制定最優決策。

用於臨床實踐的AI智能體貫通了臨床診療全流程的六大核心階段：接診與信息收集、臨床評估、輔助檢查、診斷與決策、治療執行及隨訪與管理。用於臨床實踐的AI智能體由三個關鍵子系統組成，分別涉及臨床工作流程的一個關鍵維度：

- **診療全景動態生成子系統。**基於智能體持續讀取與解析多源醫療數據，動態生成結構化的病情全景概覽。通過主動突出顯示相關度最高的歷史信息與臨床見解、異常指標，該子系統減輕信息過載，輔助醫生迅速掌握患者整體狀況，並及時作出明知決策。
- **交互式診療輔助子系統。**該子系統以大語言模型為核心，深度融合醫學知識工程化體系，打造可靠的對話支持。具備出色的語義理解和上下文推理能力，能夠捕捉醫生的查詢意圖，實時匯聚患者個體信息與專業醫學知識庫，生成可信的回覆。自動標記診斷指標，列出可能的診斷路徑，並依據權威指南和專家共識推薦後續檢查或治療方案。

The image displays two side-by-side screenshots of AI medical consultation interfaces, separated by a large blue double-headed arrow.

Left Interface: AI 问诊助手 (AI Medical Assistant)

- Header:** AI 问诊助手
- Left Sidebar:** A list of historical consultations. The first one is selected: "患者当前的疑似诊断是... 2025/09/17 14:43:07".
- Main Content Area:**
 - Header:** 患者当前的疑似诊断是什么?
 - Thought Process:** 思考完成
 - Diagnosis:** 1.急性胆囊炎 (K35.80). Key evidence: Right upper abdominal pain + rebound tenderness, 2-day history, no fever, blood pressure 110/70, heart rate 70 (2025-09-17).
 - Diagnosis:** 2.胆囊扭转 (N83.5). Key evidence: Female, right lower abdominal acute pain, tenderness, no fever, regular menstruation, no gallstones (2025-09-17).
 - Diagnosis:** 3.右输尿管结石 (N20.1). Key evidence: Right lower abdominal pain, possible radiation to the back, normal blood pressure, no obvious abdominal signs, CK-MB degree elevated but not specific (2025-09-17).
 - Conclusion:** 以上就是患者当前的疑似诊断。如有其他问题或需要进一步的帮助，请随时告知。
 - Disclaimer:** 内容由AI生成，不能替代专业医生的诊断或处方，请咨询医生。

Right Interface: 临床辅助决策 (Clinical Decision Support)

- Header:** 临床辅助决策
- Left Sidebar:** A list of historical consultations. The first one is selected: "患者当前的疑似诊断是... 2025/09/17 14:41:58".
- Main Content Area:**
 - Header:** 基于疑似诊断“急性阑尾炎”，制定下一步诊疗计划。
 - Thought Process:** 思考完成
 - Diagnosis:** 智能体 (AI Agent). It lists four suggestions, all marked as correct (green checkmarks):> 智能体切换...> 调用患者分析智能体> 诊疗计划智能体> 诊疗计划智能体
 - Conclusion:** 思考完成
 - Diagnosis:** 诊疗计划: 急性阑尾炎 基于患者: 女性, 63岁
 - Diagnosis:** 病史补充与确认
 - 鉴别性提问:
 - 是否存在恶心、呕吐?
 - 是否伴有发热?
 - 腹痛是否在活动后加重?
 - 腹痛是否放射至其他部位, 如腰部或大腿?
 - 关键病史确认:
 - 是否既往有阑尾炎发作史?
 - 既往是否有腹部手术史?

醫生助手智能體AI

業 務

- **智能病歷生成子系統。**該子系統藉助醫學知識及Synapse的AI能力，為我們的終端客戶將臨床對話和程序數據轉化為結構化的合規病歷。自動生成結構完整、格式規範的標準病歷初稿，提取關鍵臨床要素並智能填充診斷依據、治療方案驗證及隨訪建議等核心字段。病歷可無縫對接現有電子病歷系統，顯著提升病歷文書的準確性、效率及監管合規性。

用於臨床實踐的AI智能體為醫療機構帶來了多維度的價值躍升，不再只是被動響應指令的輔助工具，而已經演進為醫療流程中一位真正「懂業務、能協同、會思考」的智能夥伴。在臨床效率方面，能自動完成數據整合與病歷生成等高認知任務，讓醫生更專注於複雜臨床判斷與深度醫患互動。在診療質量方面，可提供符合指南的循證支持，降低漏診或誤診風險，並提升患者的安全性。最終，該解決方案可全面推動醫生工作滿意度、患者治療效果和醫院整體運營效能的協同提升。

用於醫院運營管理的AI智能體

用於醫院管理的AI智能體以Synapse集成的LLM為引擎，能夠將醫院管理目標快速轉化為可執行、可驗證的行動方案。區別於傳統的商業智能看板或預測工具，用於醫院管理的AI智能體依託多角色智能體協同機制（包括目標拆解規劃智能體、運營根因分析智能體、跨系統執行調度智能體與閉環評估督導智能體）一圍繞「目標、戰略、執行及評估」閉環持續運作。

只需輸入自然語言描述的管理目標，該系統即可自動識別關鍵影響因素，生成結構化任務網絡，調用內部工具推動執行，並分階段反饋結果與優化建議，真正實現從問題洞察到根因分析再到問題解決的根本性跨越。

通過大語言模型驅動的人機協同，醫院能夠在質量安全、成本效率、醫保合規和專科運營等關鍵領域實現可量化、可追蹤的持續改進。該解決方案有助於將醫院管理範式轉變為由數據和智能協同驅動的新模式。

自主執行決策引擎
智能體自動識別異常
指標，主動推送處置
方案並可一鍵執行相
關優化措施。

智能運營助手
AI智能體通過自然語言對話分析醫院運營數據，提供業務洞察和決策建議。

運營助手智能體AI

業 務

該系統的核心競爭力在於智能體、大模型及工具鏈的深度融合：

- **自主任務規劃與推進。**該系統利用大語言模型的規劃能力，將抽象目標拆解為優先級明確的任務圖，自動執行任務，在執行中根據實時數據進行動態微調，保證目標有路徑、過程有抓手、結果有驗證。
- **內嵌場景醫療知識體系。**通過RAG與規則，該系統將醫院運營管理、醫保政策、臨床路徑、DRG/DIP付費規則、醫療質控要求等與場景分析深度綁定，輸出的結論不僅說得通，更做得到，能直接形成規範化的檢查清單、標準作業程序與質控要點。
- **跨系統工具調用能力。**AI智能體可通過MCP協議或者適配器調用對接HIS、LIS、PACS、人力與設備等系統的接口，自動拉取與寫入所需數據，真正打通「數據、流程及結果」的閉環。
- **自然語言交互與角色適配。**無論是醫院管理層、醫生、職能科室還是後勤團隊，都能用自然語言提出問題或下達任務，該系統會自動理解意圖、調用數據與知識並以可讀的結論和可視化呈現答覆，角色權限與審計機制確保不同角色「各看其所需、各做其所能」。

此外，該系統還具備全鏈路留痕、敏感數據脫敏、私有化部署等能力，既滿足醫院安全合規要求，又保障持續進化。面向院級、科室、醫療組、醫生用戶，覆蓋從戰略到執行的關鍵場景。

對於管理層團隊，該系統能夠實現績效與效能管理、質量與安全治理、成本與預算控制與醫保合規聯動。對於臨床與科室，它能輔助優化圍術期管理、縮短住院時長、提升床位與大型設備利用率。對職能部門，則能根據人員資質、患者流量與設備運行時段自動形成排班建議，結合故障趨勢分析完善保養計劃，降低停機與等待時間。

用於醫院管理的AI智能體不同於常規意義上的運營看板，而是一個7×24小時在線的虛擬數字化運營管理團隊，具備專業認知、高效協同、閉環執行與智能複盤能力。在醫院高質量發展下，該系統能夠幫助醫院在醫療質量提升、運行成本控制和合規風險管理三個主要維度上實現協同優化，助力構建可持續的經營韌性與差異化競爭優勢，推動醫院管理模式從被動解決問題向主動治理演進，從經驗驅動向數據與智能雙驅動模式演進。

用於臨床研究的AI智能體

我們用於臨床研究的AI智能體基於先進的LLM技術，採用高度模塊化的架構設計，集成科研立意分析、病歷篩選、數據治理、統計分析、成果生成等多個專門智能體，覆蓋從靈感發現到課題設計到分析產出的科研全鏈路。通過自主推理與協同智能，該系統可顯著降低複雜科研任務的操作難度，大幅降低科研對人工專業能力的依賴，逐步實現AI驅動的新一代科研範式，為研究人員提供高效、可靠、端到端的智能科研支持，加快更多高質量、可複用的醫學研究成果的產生與轉化。

業 務

該系統的核心能力體現為任務驅動下的端到端自主執行。用戶僅需以自然語言提出科研設想，該系統即可自主啟動多智能體協同機制。智能體可解析任務意圖，規劃關鍵步驟，檢索全網相關的科研內容，並自動提煉匯總，同時結合終端客戶的知識庫，推薦潛在研究方向並提供研究路徑建議。隨後，智能體可構建臨床試驗方案，生成數據查詢，從全維度診療數據庫中精準定位目標人群。獲取數據後，該系統可自動診斷數據質量並執行清洗流程，隨後匹配適當的統計分析方法，自動生成可視化圖表及附有方法學說明與數據來源的分析報告，最終自動形成研究結論，整個過程在安全的院內部署和嚴格的權限控制下完成，確保數據合規性與隱私性。

用於臨床研究的AI智能體以智能協同系統為核心定位，致力於推動醫學科研向高階智能化演進。通過結合自然語言交互、垂直醫療知識、臨床數據與多智能體編排，該系統可實現科研全流程自動化，不僅顯著降低開展臨床研究的技術門檻，亦能推動醫學研究從經驗驅動邁向智能驅動、人機協同的新模式，在生物醫學領域具有廣泛的應用前景。

案例研究：在國內領先的醫療機構實施用於臨床研究的AI智能體

我們的其中一名終端客戶是全國醫療行業的標桿性機構，於2024年至2025年實施了用於臨床研究的AI智能體項目。該項目成功落地了智能科研輔助系統，以先進的大語言模型為支持。該系統構建了從研發與調優到部署與迭代的全生命周期管理框架，更深度融合了RAG、上下文工程與AI智能體優化等先進技術。其核心突破在於以任務為導向的自主化推進，顯著推動了醫院科研模式向智能化轉型，目前已成為全院多學科科研工作的重要智能支撐。

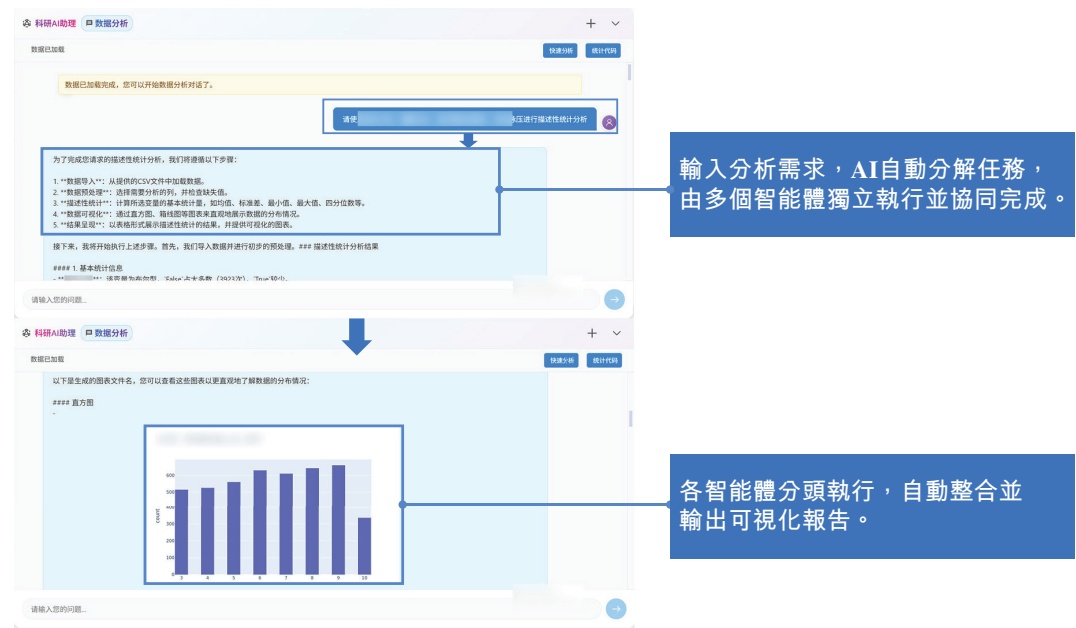
在實際使用過程中，該系統表現出高度的智能自驅與流程閉環管理能力。研究人員通過自然語言輸入研究意圖後，該系統即可自動啟動多環節流程處理：在檢索階段，可準確解析用戶意圖，將其轉換為結構化數據庫查詢指令，並支持交互式細化條件；在數據處理過程中，可自動完成數據加載、質量判斷與清洗操作，實現對非常規數值、缺失字段等問題的識別與自動化修正，流程透明可審計；在分析及建議階段，自動選擇統計方法，生成附有方法學說明的可視化圖表，並基於院內真實數據與醫學知識庫，主動發掘潛在規律，提出研究新思路，輸出包含設計框架與關鍵步驟的完整方案。

該系統為醫院科研工作帶來了系統性的提升。科研人員可以專注於科學問題本身，降低了科研參與門檻。數據處理環節的自動化有效減少了人為誤差，顯著提升了數據質量與結果可靠性。同時，該系統提出創新方向的能力拓展了科研視野，促進多學科協作，加速將科研成果轉化為臨床實踐。

該部署是我們終端客戶整體數字化戰略推進中的重要一步。通過提高模型對非標準臨床數據的適應能力以及持續對算法與知識體系的優化，該項目進一步深化AI與臨床科研的融合應用，針對AI智能體在醫療行業的應用，打造具有全國示範性效應的最

業 務

佳實踐案例。本項目已成功入圍中國醫院協會信息專業委員會頒發的「2025年醫院新興技術創新應用獎」。



利用臨床研究AI智能體進行智能分析

我們的核心技術底座 – SYNAPSE

我們的核心競爭力源於自主構建的Synapse技術底座。它由(i)創新AI算法、(ii)醫學知識工程化及(iii)異構化數據治理這三大支柱緊密耦合而成，形成一個能自我強化、持續進化的技術飛輪，共同構築了我們在智能醫療領域深厚且難以複製的技術壁壘。

持續研發迭代創新AI算法

我們組建了擁有深厚的AI專業學歷背景的算法研究團隊，基於對醫療場景的深刻理解，持續耕耘原創性算法研究，針對病歷文本解析與醫學文獻理解、臨床輔助決策與診療方案優化、全面質量管理與患者精準招募、醫院精益管理與效能提升等核心痛點，開發場景適配的專有AI算法，包括面向診療過程的複雜疾病風險分層與個性化治療路徑推薦的決策支持模型，面向臨床科研的真實世界研究(RWS)的高效信息抽取與患者篩選模型和面向醫院管理的基於強化學習的運營流程優化決策智能體等。我們持續優化我們的算法，包括醫療領域專用機器學習算法、臨床數據標準化算法、小樣本遷移學習、醫學規則模型、醫學合成數據等技術，確保AI算法在真實、複雜的醫療環境中表現卓越。

依託對醫療一線場景的深度調研與行業經驗積累，我們精準洞察醫療行業在數據管理、AI模型應用中的痛點需求，同時建立全球智能醫療前沿動態追蹤機制，持續關注領域內最新技術突破、頂級學術會議成果及開源社區進展。結合這些需求洞察與技

業 務

術前沿信息，再藉助先進的上下文工程能力和強大的大語言模型後訓練工具鏈，使我們能夠通過模型微調、檢索增強生成優化及AI智能體深度定制等手段，以極高的效率將通用大語言模型的能力精準適配並注入到具體的臨床場景中。AI團隊能夠快速響應技術趨勢與臨床實際需求，無需從零探索場景適配邏輯。

同時，我們針對醫學臨床的一些特定數據模式，精心設計了專用的機器學習模型。有別於大語言模型的通用型，這些專用機器學習模型著重於解決特定的問題和場景，例如我們用於匹配醫學自然表達和標準化概念的MapC算法，和用於醫療文書信息抽取的專用NLP算法。我們設計的這些專用機器學習模型在實際醫學場景中為大語言模型提供了更好的可解釋性、可靠性及計算性能。

以紮實背景將先進技術與醫學知識深度融合

我們的管理層及一流的人才團隊具備深厚的醫學相關專業背景底蘊，基於對醫療場景的深刻理解和精準把握，將「醫學知識+AI」的特性深度融入產品設計、研發、驗證與迭代的全生命周期。我們不僅深刻理解醫療行業從業主體的工作習慣、思維模式和決策路徑，更在專業標準層面與國際接軌。通過參考國際權威醫學標準，建立起規範統一的醫學術語標準體系，並結合AI技術實現診斷、檢驗、檢查、手術等醫學術語自動歸一，為醫療知識的標準化處理奠定核心基礎。

在此基礎上，我們將標準化後的醫學術語，與臨床指南、診療路徑、管理流程、科研範式等複雜專業知識結合，進行有效「翻譯」並深度融入AI模型、數據治理和用戶交互設計中。我們創建並維護大規模醫學知識圖譜，助力AI模型訓練驗證。

異構化數據治理及大數據分析能力

我們聚焦醫療行業核心痛點，致力於協助終端客戶破解各參與主體內部普遍存在的數據孤島與信息碎片化難題，為醫療數據價值釋放打通關鍵堵點。我們構建了醫療大數據引擎，以自研的流式計算數據集成引擎為起點，實現多模態醫療數據的實時集成與動態更新，確保數據檢索的時效性與完整性；同時，融合了自研的醫學NLP技術、機器學習、知識圖譜等創新AI技術，實現對格式各異的異構數據進行深度結構化解析，將非結構化信息轉化為可高效利用的結構化數據的同時，可在數倍提升數據治理的速度和效率的同時提升數據的質量。在此基礎上，我們使用強化學習訓練大語言模型，學習醫療數據治理的方法和策略，構建了數據治理智能體。數據治理智能體可以與工程師協同工作，自動化或輔助式完成數據採集、清洗、治理、質量控制的閉環操作，最終將各類數據統一轉化為符合醫療行業規範的高質量、標準化數據集，為終端客戶形成安全可控、價值密度高的醫療數據資產。最後，我們研發了靈活且高效的醫療大數據基礎設施，既可以在醫院規模下實現低成本高性能的數據存儲和計算，又可以擴展支撐區域醫療千億級數據的需求。

研發

我們在研發方面投入大量資源，以完善我們的技術基礎設施和解決方案，將我們的技術能力整合到真實世界應用中，並應對我們行業特有的挑戰。堅持不懈的創新幫助我們在學術界取得了重要的里程碑式成就，贏得了業界認可，並積累了知識產權，

業 務

這有助於我們獲得並保持相對於競爭對手的優勢。截至最後實際可行日期，我們的產品並非通過授權引進獲得。我們對睦康及醫聯網進行股權投資，獲得了與醫院運營管理相關的若干產品的知識產權。我們對該等產品進行進一步研發，包括改善產品性能及將其主要整合為我們L1級解決方案的一個小的組成部分。截至最後實際可行日期，該等產品的升級版已實現全面商業化。

- **學術研究方面。**我們的團隊成員已發表SCI論文70餘篇。我們在JMIR Medical Informatics上發表學術論文，證實在臨床研究數據收集方面，AI的確要強於傳統人工收集的方式。在新冠疫情期間，我們的真實世界研究團隊自主進行科研分析，給出關鍵分析成果（疾病病死率趨勢），成果於2020年2月在medRxiv預印版先行發表，該研究被意大利、愛沙尼亞等世界各地學者引用，彰顯了其全球影響力。此外，我們還與知名高校和機構進行深度合作。
- **業界認可方面。**作為中國領先的智能醫療解決方案提供商，我們已獲得行業組織和學術團體頒發的150多個獎項和榮譽。我們積極參與推動建立大數據產業行業規範，致力於共同打造安全高效的數據發展生態。我們助力推動數據驅動的智慧醫院與區域系統建設。
- **知識產權方面。**作為國家高新技術企業，我們已獲得相關專利和軟件著作權證書450餘項。我們還開發了以數據集成與治理、智慧臨床、智慧科研、智慧管理為特色的智慧醫院全局和專有解決方案。這些解決方案助推醫院數字化轉型，並為行業樹立了標桿。這些成就彰顯了我們對推進智能醫療、數據驅動的醫院與區域系統發展的承諾。我們的成就歸功於我們研發人才的有效結合和我們對研發投入的優化。於2023年、2024年及2025年，我們的研發成本分別為人民幣98.4百萬元、人民幣63.0百萬元及人民幣[49.7]百萬元，分別佔我們同年總收入的41.2%、21.6%及[15.3]%。於往績記錄期間，絕大部分該等開支已支銷。

績效指標

就數據智能及AI驅動的應用而言，我們的解決方案以國家衛生健康委統計信息中心制定的《醫院信息互聯互通標準化成熟度》為基準。該項目主要評估我們的產品在何種程度上提高了處理及使用醫療及患者數據的效率。與該框架相一致，我們涵蓋L1級至L3級的產品使終端客戶能夠在臨床輔助決策與質控、醫院運營管理以及臨床研究中高效利用數據資產，從而加速智慧醫院的建設。於往績記錄期間，我們已協助45家醫院通過評估。其中，14家醫院達到五級乙等，31家醫院達到四級甲等。根據灼識諮詢報告，一家智能醫療公司協助醫療機構通過評估的平均數量不到10家。

我們的研發團隊

我們相信，自主研發核心技術具有長期戰略利益，因此我們培育自有團隊的人才開展研發活動。截至2025年12月31日，我們的研發團隊由133名員工組成。團隊成員平均擁有八年以上的研發工作經驗。我們的大部分研發人員位於上海、杭州及長春。我們根據戰略和項目需求以及成本效益，動態調整研發團隊的招聘和結構，主要利用內部研發人才開展研發活動，尤其是核心AI技術、算法和解決方案。

業 務

我們的研發團隊採用跨團隊溝通和協作開發的方式開展工作。該團隊由專門的子團隊組成，包括(i)一個專門醫療團隊，主要專注於醫療知識，確保我們的解決方案以穩健、最新的醫學知識和專業技能為基礎，並以符合真實世界醫療場景的診斷和決策邏輯為指導；以及(ii)其他擁有醫學背景的多學科人才團隊。我們的核心研發團隊成員包括：

- **張少典博士**，我們的創始人、董事長兼首席執行官，是醫學信息學領域的頂尖專家。張博士擁有上海交通大學計算機科學(ACM班)學士學位和哥倫比亞大學生物醫學信息學博士學位，在醫學信息學和智能醫療領域發表31篇研究論文，被引用次數超過1,900次。近年來，張博士帶領團隊承擔十餘項國家級、省部級研究項目，包括國家重點研發計劃和國家自然科學基金(NSFC)資助的項目。詳情請參閱「董事及高級管理層－董事會」。
- **馬漢東博士**，我們的聯合創始人、執行董事兼華東地區總經理，擁有復旦大學學士學位、哥倫比亞大學生物醫學信息學碩士學位、上海交通大學計算機科學博士學位，近年來，馬博士領導並參與多個國家級和省部級研究項目，並作為編委參與《靜脈血栓栓塞徵標準數據集》、《腦心共患病標準數據集》的編寫工作等。詳情請參閱「董事及高級管理層－董事會」。
- **殷嘉珩先生**，我們的聯合創始人、執行董事兼首席技術官，擁有復旦大學學士學位，並在喬治亞州立大學以全額資助博士研究生身份攻讀博士學位，之後共同創辦本集團。殷先生主導了多項技術創新，如中國首個基於大語言模型的人工智能臨床文書生成系統。2022年，殷先生成為全國27名獲得人工智能訓練師(一級)認證專家之一。

我們以極具競爭力的薪酬和福利待遇留住主要管理人員和技術人員。我們還投資於培訓計劃，以提高主要管理人員和技術人員的技能。如果骨幹員工要求離職，我們會與員工密切溝通離職原因，並要求其提供反饋意見。我們還通過線上招聘、內部推薦和就業代理等方式招聘具備相關知識及技能的候選人，以避免骨幹員工離職可能造成的負面影響。我們與管理人員和技術人員簽訂的協議的主要條款載列如下。

- **無衝突**。在受僱期間，員工不得從事任何其他工作，無論是全職還是兼職。
- **發明安排**。在中國法律允許的範圍內，我們擁有員工創造的任何發明、設計、作品、專有技術或其他成果(無論是否可申請專利)的所有權利、所有權及利益(包括全球範圍內的所有知識產權)，前提是該等成果：(i)在員工的正常職責過程中取得；(ii)在執行我們分配的正常職責之外的任務時；(iii)倘與員工以前的職責或分配的任務有關，則在僱傭關係終止後一年內做出；或(iv)使用我們的資源或技術條件製造。員工應及時向我們披露所有此類結果。
- **專有信息安排**。員工在僱傭合同期內開發、學習或獲得的所有發明以及所有其他業務、技術和財務資料(包括但不限於與終端客戶或員工有關的身份和資料)，只要與我們或我們的業務或明顯預期的業務有關，或全部或部分是在僱傭期間開發的，或使用了我們的設備、供應品、設施或機密信息，或由我們或為我們保密接收的，均構成專有信息。員工應保守秘密，不得披露或使用任何專有信息，除非在受僱期間履行工作職責之範圍內。

業 務

- **保密性。**員工不得披露、洩露、公佈、出版、傳授、轉讓或以其他方式使任何第三方知曉，或以任何方式使用屬於我們或我們有保密義務的任何其他方的任何資料，如技術和商業秘密。
- **競業禁止。**我們有權在終止僱傭關係後單方面啟動長達兩年的競業禁止期。在僱傭期和我們啟動的競業禁止期內，員工不得從事任何競爭行為。
- **不招攬。**在僱傭期間及其後一年內，員工不得直接或間接招攬或試圖招攬我們的員工離職，或招攬或以其他方式影響我們與終端客戶或供應商的關係。

我們的研發流程

鑒於我們的業務性質，我們的研發流程需要結合AI+大數據分析和醫療方面的專業知識。因此，我們優化了研發組織結構，以滿足終端客戶需求和特定應用場景，提高研發流程的效率。我們結構合理、反應迅速的研發流程通常按以下方式進行：

- **新產品開發。**新產品根據終端客戶的實際需求為導向，通過尋找新的商機、監控國內外市場趨勢以及參加行業會議來開發。
- **產品更新迭代。**現有產品的更新迭代由終端客戶需求和項目交互期間收集的反饋驅動。我們還密切關注國家政策、市場趨勢和競爭對手的進步。
- **重大迭代。**不斷變化的市場條件和終端客戶需求可能要求進行超出常規更新迭代範圍的迭代。在此情況下，我們可能會對產品和解決方案進行重大迭代。
- **上市流程。**產品準備就緒後，我們將啟動上市流程，其中包括對銷售團隊進行全面培訓和準備所有必要的銷售材料，然後開始銷售活動。

正在進行的重點研發項目

我們致力於投資創新研發，以加強我們在智能醫療行業的技術領先地位，包括特徵工程、AI智能體、可解釋AI、AI治理、多模態大語言模型等。以下為部分該等項目列表：

- 首先，我們正在開發及優化一套AI智能體臨床研究系統。該更新後的AI智能體臨床研究解決方案可實現臨床研究過程的端到端AI自動化，將臨床研究系統升級為由AI智能體驅動。截至最後實際可行日期，我們已為我們的AI智能體臨床研究解決方案建立一套完整的工作流程，進一步提升產品性能、運行穩定性以及與國內服務器的兼容性和適配性。我們正積極推進該更新後版本的商業化。
- 其次，我們正在開發一套自主AI指揮中心系統。該解決方案以現有指揮中心為基礎，通過集成AI智能體，通過自然語言交互實現高級分析和調度。目前，我們已向客戶交付概念驗證(PoC)，並獲得非常積極的反饋。我們正著手將新模塊集成至現有的指揮中心解決方案中，同時優化指揮中心的標準數據模型。截至最後實際可行日期，我們已完成全自動AI運營分析模塊和AI慢病指揮中心模塊的開發。我們計劃於2026年第三季度開發AI收入周期管理模塊。

業 務

- 第三，於臨床輔助決策及質控智能體AI領域，我們已啟動病歷質控智能體AI模組的研發工作。該模塊的核心功能涵蓋以下兩大應用場景：(i)病歷輔助生成：該模組依託大模型技術並結合具體臨床數據，該模組可輔助臨床醫師生成入院記錄、交接班記錄、出院小結及患者病情摘要等醫療文書，從而提升文書撰寫效率；(ii)病歷內涵質控：由大語言模型及利用臨床數據所驅動，該等功能模塊協助臨床醫師及質控人員對病歷進行全文邏輯校驗，精準識別包括手術部位描述不一致和日常病程記錄缺漏等內涵質控問題，藉以保障病歷的完整性、一致性及合規性。

該等項目體現我們通過基礎研究及應用導向的創新推進智能醫療行業的堅定承諾。

外包研發安排

我們委聘第三方進行產品測試及用例驗證等非核心研發活動，這通常是產品發佈前的臨時安排。根據灼識諮詢報告，有關外包研發安排符合市場慣例，我們能夠將研發資源集中於核心技術，並透過有關安排提高研發效率。我們通常指派僱員作為項目代表參與項目實施，並監督及協調工作過程以確保質量。我們的產品均為自主研發，並非通過授權或收購獲得。

對於某些研發項目，我們與其他企業簽訂合作協議，使雙方能夠通過聯合研發工作發揮各自的技術優勢，實現互補優勢。在研發過程中，根據雙方簽訂的合作協議，對方派駐技術人員到本公司現場工作，該等人員接受本公司的管理和監督。我們按月向對方支付服務費。所有由此產生的研發成果最終歸我們所有。於2023年、2024年及2025年，我們的技術服務費（指測試等外包非核心研發活動）分別為人民幣5.2百萬元、人民幣6.3百萬元及人民幣7.4百萬元，分別佔同期研發成本總額的5.3%、10.1%及14.8%。詳情請參閱「財務資料－經營業績的主要組成部分說明－研發成本」。

我們的標準外包服務協議主要條款載列如下：

- **知識產權。**該項目的所有由此產生的知識產權歸我們所有。受聘方不會因履行其於協議項下的責任而侵犯第三方知識產權，並將就因第三方要求賠償而遭受的任何損失向我們作出彌償。
- **定價及付款。**外包研發服務的定價一般取決於工作量。我們通常按協議中規定的里程碑付款。
- **保密。**受聘方有責任對我們提供的所有信息嚴格保密，並將對任何違反保密條款的行為負責。保密條款自提供信息之日起三年內適用。
- **終止。**協議將通過雙方同意或協議中規定的其他方式終止。

業 務

知識產權

在中國，我們尋求通過專利、版權和商業秘密相結合的方式保護我們的技術。我們還使用商標來保護我們的品牌。此外，我們還與員工簽訂保密和不披露協議，以保護我們的商業秘密和專有技術。

知識產權對我們的業務至關重要。截至最後實際可行日期，我們在中國擁有40項註冊專利（包括38項發明專利），提交了11項待審查專利申請，並擁有443項軟件著作權。截至最後實際可行日期，我們的所有在用註冊域名均有效。如果我們無法續期任何域名註冊，域名註冊商可能會註銷相關域名。有關我們核心發明專利的詳情，請參閱本文件附錄四「法定及一般資料－有關本公司業務的進一步資料－2.知識產權」。

我們確認，上述所有知識產權對於實現我們特專科技產品的關鍵功能具有重要意義，截至最後實際可行日期，我們的特專科技產品中並無直接應用其他重要知識產權。

為了大力保護我們的技術和專有權利，我們採用了內部政策、保密協議、加密和數據安全措施。我們既有的知識產權保護機制由專人執行，負責協調知識產權策略、及時註冊及其他知識產權保護事宜。此外，我們與客戶之間的協議明確規定了對知識產權的所有權。我們密切關注他人試圖註冊相同或類似知識產權的行為，並及時提出異議、宣佈無效或註銷。此外，我們尋求通過維護我們場所的實體安全以及信息科技系統的電子安全，保護數據及商業秘密的完整性和機密性。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的知識產權保護措施一直行之有效，並未發現重大違規行為。然而，某些中國和外國專利以及第三方擁有的待審專利申請可能涵蓋與我們類似的應用領域。我們通過以下方式積極監控專利和專利申請：(i)利用專利數據庫搜索和跟蹤專利狀態，使我們能夠及時發現和分析本行業的新專利披露；以及(ii)對我們的所有專利進行分析和分類，為每個專利類別制定檢索方法，每周對國內專利數據庫進行自動檢索，主動監控潛在的專利風險。我們日後可能會在中國及外國專利局對這些專利和專利申請的有效性提出質疑。我們還可能考慮就一項或多項此類專利和專利申請所涵蓋的技術進行許可談判。

我們還不時評估與第三方知識產權相關的侵權風險，識別潛在糾紛並制定預防措施，以避免競爭對手的權利受到潛在侵犯。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們與第三方之間並無任何有關知識產權的重大糾紛或未決法律訴訟。

定價

我們將產品及解決方案的定價主要設定在市場中的中高範圍，以反映我們產品的能力，但在部分地區進入市場的早期階段，我們可能會戰略性地調整部分解決方案的定價，以擴大我們的影響力，且為迎合廣泛的終端客戶群體，我們的價格可能會因地區而異。在制定定價策略方面，我們綜合考慮了各種因素，包括行業競爭、市場需

業 務

求、相關成本、技術進步、品牌聲譽和終端客戶服務。就個別銷售協議而言，定價將考慮產品或解決方案的要求，如所需的定制和部署工作、所部署產品或解決方案的版本、功能模塊的數量、覆蓋的地區或醫院數量、相關醫院的醫生數量以及合同期的長短。

我們的終端客戶以項目為基礎與我們合作。我們相信，基於項目的收入模式適合我們的業務，因為我們的終端客戶（尤其是醫院）更喜歡這種模式來滿足其行政及營運需求。這也讓我們能夠有效地提供定製解決方案，並通過專門、全面的項目實施確保無縫對接。我們在規定的合同期內提供解決方案的免費維護服務。之後，我們通常會收取後續的持續維護和升級服務費。此外，超出原協議範圍的任何實質性升級都將單獨計費或根據單獨協議進行。

我們通常向客戶收取項目實施費以部署我們的服務，以及我們解決方案的一般維護及服務費。

- 針對僅L1級數據智能解決方案的合同，我們的項目實施費基於客戶對產品和服務的需求以及數據狀態，包括數據量、質量和標準化水平。
- 對於L2級AI輔助解決方案的合同，我們的項目實施費基於客戶對產品和服務的需求，費用亦受所需指標、數據元素和分析模塊數量的影響。定價會根據解決方案的複雜度進行調整，例如整合融入解決方案的醫學專科、疾病領域和工作流程數量。
- 針對僅L3級AI智能體解決方案的合同，我們的項目實施費基於專業AI助手的數量及其分配功能的複雜程度。

主要項目

下表載列我們於往績記錄期間完成的主要項目以及截至最後實際可行日期進行中的主要項目：

	提供的產品／解決方案	項目開始 ⁽⁶⁾ 和結束 ⁽⁷⁾ 日期	合同金額 (人民幣千元)	2023年 已確認收入 (人民幣千元)	2024年 已確認收入 (人民幣千元)	2025年 已確認收入 (人民幣千元)
項目A ⁽¹⁾	L3級－醫院運營管理 AI智能體	開始日期 ⁽⁶⁾ ：2024/06/14 結束日期 ⁽⁷⁾ ：2025/11/26	1,710	－	－	1,613
項目B ⁽²⁾ (進行中)	L2級－臨床輔助決策與 質控及績效與效能管理	開始日期 ⁽⁶⁾ ：2023/10/25 預期於2026年下半年結束	24,978	－	12,689	8,195
項目C ⁽³⁾ (進行中)	L1級－數據驅動醫生工作 站	開始日期 ⁽⁶⁾ ：2024/12/09 預期於2027年上半年結束	16,480	－	－	3,938
項目D ⁽⁴⁾	L1級－區域數據及資源 協同	開始日期 ⁽⁶⁾ ：2022/06/06 結束日期 ⁽⁷⁾ ：2023/09/01	29,000	23,140	－	－
項目E ⁽⁵⁾	L3級－臨床研究智能體 AI	開始日期 ⁽⁶⁾ ：2024/11/12 結束日期 ⁽⁷⁾ ：2025/03/28	1,419	－	－	1,339

業 務

附註：

- (1) 項目A的客戶為一家於1948年在山東省泰安市成立的三級甲等綜合醫院，項目實施地點在山東省。
- (2) 項目B的客戶為一所於1949年在遼寧省大連市成立的綜合性大學，項目實施地點在遼寧省。截至2025年12月31日，該項目有人民幣1.2百萬元待確認。
- (3) 項目C的客戶為一家於1953年在山東省青島市成立的三級甲等綜合醫院，項目實施地點在山東省。截至2025年12月31日，該項目有人民幣10.6百萬元待確認。
- (4) 項目D的客戶為一家在浙江省成立的市級衛生健康委員會，項目實施地點在河南省。
- (5) 項目E的客戶為一家於1936年在江蘇省南京市成立的三級甲等綜合醫院，項目實施地點在江蘇省。
- (6) 項目開始日期是指項目合同簽訂的日期。
- (7) 項目結束日期是指項目最終驗收的日期。

我們的客戶

於往績記錄期間，我們的客戶主要包括醫院及醫療集團、醫療公司及衛生監管部門，亦包括我們若干終端客戶委聘的中介機構。於2023年、2024年及2025年，本公司分別自179名、244名及255名客戶獲得收入且來自五大客戶的總收入分別為人民幣69.5百萬元、人民幣69.2百萬元及人民幣69.3百萬元，分別佔我們收入的29.1%、23.7%及21.3%。同期，來自最大客戶的收入分別為人民幣23.1百萬元、人民幣23.7百萬元及人民幣17.3百萬元，分別佔我們收入的9.7%、8.1%及5.3%。於往績記錄期間，我們要求上述各年度所有前五大客戶使用銀行轉賬作為付款方式。客戶通常根據項目里程碑付款。貿易應收款項一般於賬單日期起計180日至270日內到期。

下表載列我們於所示期間的五大客戶的詳情：

2023年的五大客戶	背景	所售產品	業務關係 開始日期	收入金額	佔總收入的 百分比
				人民幣千元	%
客戶F.....	一家位於河南的政府衛生委員會，負責區域公共衛生管理及監督	數據智能解決方案	2022年	23,140	9.7%
客戶G.....	一家位於浙江的國有投資及資產管理公司，專注於健康產業投資	AI輔助解決方案	2022年	13,889	5.8%
客戶H.....	一家位於廣東的公立醫院，提供醫療服務	數據智能解決方案	2021年	12,556	5.3%
客戶I.....	一家位於上海的醫療衛生管理機構，管理公立醫院的開發及運營	AI輔助解決方案	2020年	12,264	5.1%
客戶J.....	一家位於浙江的信息技術公司，提供IT支持及服務	數據智能解決方案	2022年	7,617	3.2%
總計.....				<u>69,466</u>	<u>29.1%</u>

業 務

2024年的五大客戶	背景	所售產品	業務關係 開始日期	收入金額	佔總收入的 百分比
				人民幣千元	%
客戶I.....	一家位於上海的醫療衛生管理機構，管理公立醫院的開發及運營	AI輔助解決方案	2020年	23,726	8.1%
客戶K.....	一家位於遼寧的教育機構，提供包括醫學課程在內的高等教育	AI輔助解決方案	2023年	12,689	4.3%
客戶L.....	一家位於上海的專科醫院，提供神經內科醫療服務	數據智能解決方案	2021年	11,952	4.1%
客戶M.....	一家位於浙江的公立醫療機構，提供婦幼保健服務	數據智能解決方案	2022年	11,087	3.8%
客戶N.....	一家位於湖南的軟件及信息技術公司，提供醫療信息系統	數據智能解決方案	2022年	9,730	3.3%
總計.....				<u>69,184</u>	<u>23.7%</u>
2025年的五大客戶	背景	所售產品	業務關係 開始日期	收入金額	佔總收入的 百分比
				人民幣千元	%
客戶O.....	一家位於雲南的公立醫院，提供醫療服務	AI輔助解決方案	2023年	17,345	5.3%
客戶P.....	一家位於北京的技術推廣與應用服務公司，提供系統集成服務	數據智能解決方案	2025年	15,902	4.9%
客戶Q.....	一家位於上海的公立醫院，提供綜合醫療服務	AI輔助解決方案	2022年	12,450	3.8%
客戶R.....	一家位於北京的技術推廣與應用服務公司，提供醫療技術解決方案	數據智能解決方案	2024年	11,887	3.7%
客戶S.....	一家位於上海的電信公司，提供數字化轉型及工業互聯網解決方案	數據智能解決方案	2024年	11,738	3.6%
總計.....				<u>69,322</u>	<u>21.3%</u>

於往績記錄期間，我們的所有五大客戶均為獨立第三方。截至最後實際可行日期，概無董事或本公司任何股東（據董事所知擁有本公司已發行股本5%以上）或其各自的聯繫人於我們五大客戶中任何一家擁有任何權益。

業 務

與客戶的協議

我們與客戶所訂立協議的關鍵條款包括：

- **費用安排及結算。**我們通常按項目里程碑向客戶收費。(i)簽約後，我們一般收取合約金額的一小部分即開展工作；(ii)項目成功驗收後，客戶支付合約金額的主要部分；及(iii)質量保證期（通常為一年）屆滿後，客戶支付尾款。
- **工作流程及交付。**我們的項目交付通常包括以下階段：(i)項目啟動，包括硬件架構設置、需求調研以及與各系統供應商的接口確認；(ii)項目實施，包括測試環境設置、生產環境設置、進一步需求調研、生產系統改造、功能測試及數據治理；(iii)系統上線及運營階段；(iv)項目驗收移交階段；及(v)驗收後運維。
- **售後服務。**為優化客戶體驗，我們在項目實施期間提供系統培訓。項目完成後，我們交付一份須經客戶審閱及確認的維護計劃，並在質量保證期（通常為一年）內記錄巡檢及維護活動。
- **知識產權。**於項目實施過程中產生的知識產權由我們與客戶共同擁有。對於我們交付的、附帶已有知識產權的信息系統，客戶有權在所授出的許可範圍內合理使用。
- **終止。**倘一方嚴重違反合約，另一方可終止協議。

我們一般透過招標程序與醫院客戶開展業務。此外，我們的客戶亦包括我們若干終端客戶（主要為醫院及地區醫療管理機構）委聘的中介機構。當我們與該等中介訂立合約時，我們將彼等確認為我們的客戶。根據灼識諮詢報告，該等終端客戶委聘中介為項目實施提供不同類型協助（如管理施工及選擇不同服務時整合工程產品）乃行業慣例。然而，選擇供應商的決定主要由我們的終端客戶作出。

與中介機構的合作

我們終端客戶與中介機構的合作源於不同情形。例如，當終端客戶的採購需求複雜且涉及多種產品，或需更高程度的控制時，終端客戶可能會先委任國有企業作為總承包商，該企業隨後可能將特定任務分包給我們。然而，終端客戶始終保留選擇我們作為分包商的最終決策權。

我們與中介機構簽訂的協議主要條款載列如下：

- **定價與付款。**我們根據每項產品的範圍及複雜性向中介機構收費。付款通常按照協議中規定的項目里程碑安排，包括簽訂合約、產品發佈、達到質量標準後的產品驗收及產品成功運營滿一年。
- **知識產權。**在中介機構根據協議條款全額支付所有費用後，我們將授予終端客戶在協議範圍內合法使用相關知識產權的權利。中介機構了解並接受我們開發的所有軟件均歸我們獨家所有。

業 務

- **合同金額。**合同金額乃基於協議項下系統功能列表中所列的軟件、硬件及接口組件。協議執行後，若中介機構要求對系統軟件、硬件或接口進行修改，且所需工作量超過三個人天（含節假日），我們保留與中介機構協商修改費用的權利。

終端客戶服務

我們深信，能否為終端客戶提供有效服務決定著我們的成敗。我們的終端客戶服務團隊是我們服務能力的核心所在。該團隊由具備相關專業知識的專職人員組成，致力確保終端客戶隨時能獲得相關支持。藉此，我們能夠確保終端客戶最大限度地發揮我們產品及解決方案的潛力，我們相信，這有助於改善運營及患者福祉。

營銷及業務發展

截至2025年12月31日，我們主要依賴由60名直銷代表組成的全國網絡，彼等向終端客戶推銷並管理當地售後活動，確保有效的市場滲透及增長。

我們的銷售及營銷團隊負責提升品牌知名度、推廣新產品及現有產品和解決方案、維繫與供應商及客戶的關係、管理公共關係。主要透過彼等的努力，我們的商業版圖已覆蓋全中國。

我們亦維持若干獲取終端客戶的關鍵渠道。首先，我們參與行業會議等市場活動，展示案例研究，邀請潛在客戶了解我們的產品與解決方案。我們也受益於現有客戶的推薦。此外，我們的直銷團隊與具影響力的合作夥伴建立長期合作，以發掘合作機會。再者，我們認為，將我們任何一個或以上解決方案引入醫院，即讓我們成為該院後續項目的首選夥伴。透過上述努力，我們得以拓展業務、提升品牌影響力、接洽潛在客戶。

我們憑藉已建立的行業聲譽和銷售團隊的努力，成功進入多家主要客戶的認可供應商名錄，或與其簽立了長期戰略協議。此舉加快了新項目合作流程，降低了初次會議、介紹、查詢及商務磋商的複雜程度，從而降低了銷售及推廣成本。客戶滿意度也讓我們能發掘與現有客戶的交叉銷售機會，並持續推出新產品，透過提供更全面、更定制化的解決方案，提升每位客戶的終身價值。

投標文件及中標率

下表載列我們於往績記錄期間提交的標書數目及中標率：

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
遞交標書數目 ⁽¹⁾	138	164	131
中標率 ⁽²⁾	72.5%	76.8%	78.6%

附註：

- (1) 提交標書數目包括中標和落標的標書數量。落標包括(i)中止投標、(ii)暫停投標項目、(iii)取消投標及(iv)未中標。
- (2) 中標率指中標數量除以遞交的標書數量。

業 務

我們的供應商

我們的主要供應商多為傳統醫療健康信息科技服務商，我們根據終端客戶需求向服務商採購軟件或接口服務，將其整合進我們的解決方案。供應商亦包括產品測試及研發的外包機構、辦公室出租方、雲服務商及設備器材供應商。甄選供應商時，我們傾向於大型、信譽昭著的供應商，並遵循標準化流程確保質量、可靠性、售後覆蓋、交付速度及終端客戶服務響應。

於往績記錄期間，我們在維持運營必需的可靠供應來源方面並無重大困難，預計未來能繼續維持充足的優質供應來源。於2023年、2024年及2025年，我們向五大供應商的採購總額分別佔總採購額的21.3%、24.9%及32.3%，向最大供應商的採購額則分別佔總採購額的6.3%、5.5%及12.0%。所有該等供應商均在中國。就基於項目進行的採購而言，我們通常根據項目進度向供應商付款。貿易應付款項通常於賬單日期起計90日內到期。就並非按項目進行的採購而言，我們與供應商的信貸期通常於30天內到期。

我們與主要供應商的業務關係保持穩定。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們概無與供應商發生重大糾紛，採購供應品亦無困難，運營概無因供應品短缺或延遲而中斷，其價格亦無重大波動。鑒於供應品的同質性、我們的採購能力及市場供應商基礎較大，我們相信必要時能覓得替代供應商。下表載列於往績記錄期間我們前五大供應商的詳情：

2023年五大供應商	背景	採購的產品／服務	業務關係 起始時間	採購金額 人民幣千元	佔總採購額 百分比 %
供應商F	一家位於浙江的網絡技術公司，提供互聯網服務及軟件開發	硬件及其他相關	2020年	5,055	6.3%
供應商G	一家位於上海的技術解決方案提供商，提供軟件及IT服務	硬件及其他相關	2022年	3,556	4.4%
供應商H	一家位於江蘇的技術公司，提供軟件開發及數字解決方案	硬件及其他相關	2022年	3,454	4.3%
供應商I	一家位於浙江的智能技術公司，專注於AI及軟件開發	硬件及其他相關	2023年	2,641	3.3%
供應商J	一家位於浙江的技術公司，提供軟件開發及IT服務	硬件及其他相關	2023年	2,535	3.1%
總計				17,241	21.3%

業 務

2024年五大供應商	背景	採購的產品／服務	業務關係 起始時間	採購金額 <i>人民幣千元</i>	佔總採購額 百分比 <i>%</i>
供應商K	一家位於遼寧的網絡安全技術公司，提供網絡安全解決方案	硬件及其他相關	2023年	5,404	5.5%
供應商L	一家位於上海的工業技術公司，提供設備及技術解決方案	硬件及其他相關	2024年	5,283	5.4%
供應商M*	一家位於雲南的醫療網絡技術公司，提供醫療IT解決方案	硬件及其他相關	2024年	5,163	5.2%
供應商N	一家位於安徽的醫療技術公司，提供醫療設備及解決方案	硬件及其他相關	2023年	4,385	4.4%
供應商A	一家位於吉林的技術公司，提供軟件開發及IT服務	硬件及其他相關	2022年	4,336	4.4%
總計				24,571	24.9%
2025年的五大供應商	背景	採購的產品／服務	業務關係 起始時間	採購金額 <i>人民幣千元</i>	佔總採購額 百分比 <i>%</i>
供應商O	一家位於重慶的科技集團公司，提供綜合科技服務及解決方案	硬件及其他相關	2025年	11,131	12.0%
供應商P	一家位於江蘇的智能技術公司，專注於智能解決方案及軟件開發	硬件及其他相關	2025年	6,367	6.9%
供應商M*	一家位於雲南的醫療網絡技術公司，提供醫療IT解決方案	硬件及其他相關	2023年	5,212	5.6%
供應商Q	一家位於甘肅的信息技術公司，提供IT服務及解決方案	硬件及其他相關	2025年	3,964	4.3%
供應商R	一家位於雲南的貿易公司，提供商品貿易服務	硬件及其他相關	2023年	3,255	3.5%
總計				29,929	32.3%

附註：

* 據董事所深知，於2025年，供應商M包括兩家由相同股東最終控制的公司，因此我們視之為一位供應商。

我們五大供應商均為獨立第三方。於往績記錄期間，我們的董事、彼等聯繫人或任何現有股東（就董事所知擁有我們股本5%以上者），概無在五大供應商中擁有任何按上市規則須予披露的權益。概無供應商為我們的主要客戶，反之亦然。

業 務

供應協議的重要條款

我們通常與供應商訂立標準採購協議。標準採購協議的關鍵條款如下：

- **質量控制**。我們有權檢驗交付的貨品。
- **保證**。於保證期內，供應商負責(i)技術支援、軟件更新及硬件保修；(ii)產品出現質量問題時予以維修、更換；及(iii)為易損部件預備備件。
- **知識產權**。供應商須負責確保所供產品概不侵犯任何第三方知識產權。若就損壞產生爭議或索償，供應商須承擔賠償我們損失的責任。
- **保密**。供應商須於採購協議有效期內及終止後五年內，對我們的所有資料保密。
- **付款**。我們通常於質檢合格並收訖貨品後，在所獲授予的信貸期內向供應商結算費用。
- **罰款**。我們通常為採購協議規定的違約行為（如未能履行交付及售後）設定罰則。
- **終止**。就不可糾正的產品質量問題及採購協議違約行為，我們有權終止協議。

主要客戶和供應商重疊

於往績記錄期間，供應商J（於2023年為我們的五大供應商之一）亦於2025年成為我們的客戶。我們向供應商J提供HIS界面定制服務，以便為該供應商的一名終端客戶部署指定系統。於2025年，自供應商J產生的收入總額為人民幣0.08百萬元，佔我們於相應期間的總收入約0.03%。於2023年及2024年，我們並無來自供應商J的收入。於2025年，我們與供應商J相關的毛利為人民幣0.07百萬元，而我們與供應商J相關的毛利率為78.7%。

此外，供應商M（於2024年及2025年為我們的五大供應商之一）於2025年作為中介亦成為我們的客戶。我們為供應商M的一名終端客戶提供L2級AI輔助解決方案。2025年，來自供應商M的收入為人民幣0.49百萬元，佔我們同期總收入的約0.15%。我們於2023年及2024年並無來自供應商M的收入。於2025年，我們與供應商M相關的毛利為人民幣0.38百萬元，而我們與供應商M相關的毛利率為77.6%。

由於我們的部分客戶為終端客戶委聘的中介，而該等中介本身可能從事硬件或相關數據服務，根據灼識諮詢報告，我們的供應商在該等情況下亦作為我們的客戶並不罕見。

國際貿易政策風險

我們的客戶及供應商面臨來自國際貿易出口限制及經濟制裁的潛在風險，這可能會干擾貨物流動、延遲訂單履行及增加合規相關成本。例如，限制從美國出口技術的若干法規不僅適用於原產於美國或途經美國的產品，也適用於採用超過一定比例的美國原產技術的外國製造的產品。即使我們的產品目前不包含有關技術，未來的監管變化可能會觸發許可要求，從而加大物流複雜度並拖慢交付時間表。針對特定地區或實體（如中國的科技公司）的制裁可能會進一步限制我們接觸供貨商、業務夥伴及若干客戶。

業 務

此外，英國、歐盟等司法管轄區及聯合國不斷演變的國際貿易管控加大了複雜性，需要持續監控及調整。總的來說，該等因素可能會延遲我們的合約履行、增加行政負擔及削弱我們有效滿足客戶需求的能力。詳情請參閱「風險因素－與我們的整體營運及行業有關的風險－我們面臨與國際貿易政策、地緣政治及貿易保護措施有關的風險，可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成不利影響」。

通往盈利的道路

於往績記錄期間，我們的收入顯著增長。我們於2023年、2024年及2025年分別錄得收入人民幣239.1百萬元、人民幣291.9百萬元及人民幣324.9百萬元。儘管我們於2023年、2024年及2025年分別產生淨虧損人民幣352.1百萬元、人民幣206.9百萬元及人民幣234.2百萬元。於往績記錄期間，我們的經調整虧損（非香港財務報告準則計量）呈現邁向收支平衡的良好趨勢。請參閱「財務資料－經營業績的主要組成部分說明」。

歷史虧損背景

我們於往績記錄期間的虧損主要由於以下原因：

- **經營歷史有限。**我們的業務始於2016年。隨著智能醫療行業快速發展，我們不斷調整自身產品供應，以響應行業進步。我們於提供智能醫療解決方案的經營歷史有限，需要經歷一個增長階段以實現盈利。
- **致力銷售及營銷以擴大市場佔有率。**為了在智能醫療行業中加強市場佔有率並深化終端客戶關係，我們加大了在銷售及營銷方面的投資。我們重點通過增加銷售團隊、擴大市場推廣計劃及加強售後服務，建立市場佔有率並提高滲透率。於2023年、2024年及2025年，我們的銷售及推廣成本分別為人民幣74.2百萬元、人民幣56.4百萬元及人民幣61.0百萬元，佔同期總收入的31.1%、19.3%及18.8%。該等銷售及營銷投資對於捕捉市場機遇、推動增長及在全球市場建立品牌知名度至關重要。
- **大規模投資於研發。**競爭激烈的智能醫療市場要求在技術創新和人才招聘方面進行大量的前期投資。為把握行業機遇並保持市場領先地位，我們已制定且致力於持續技術創新戰略，並於研發方面投入大量資源，旨在推動解決方案和產品的不斷迭代。為吸引並留住能夠推動技術創新和產品發展的研發人才，我們為研發團隊提供了具競爭力的福利和激勵。因此，我們於2023年、2024年及2025年分別產生研發成本人民幣98.4百萬元、人民幣63.0百萬元及人民幣49.7百萬元。我們於研發方面的持續投入已取得技術突破，為未來盈利奠定基礎。
- **規模經濟仍在逐步實現。**儘管我們於往績記錄期間實現快速增長，我們的業務規模仍尚未達致充分享受規模經濟帶來的成本優勢所需的水平。我們相信，隨著業務規模的擴大，我們能夠自終端客戶獲得更有利的價格和付款條款，此將有助於我們提升盈利能力。此外，隨著我們業務的不斷擴張，我們預計能實現規模經濟效益，具體表現為銷售及推廣成本及行政開支佔總收入的比例降低。

更多詳情請參閱「財務資料－影響我們經營業績的主要因素」。

業 務

改善我們表現的策略

我們預計將通過以下步驟在2028年扭轉虧損狀況：

擴大營收規模

我們的目標是專注於加強我們的收入驅動力。

加強產品創新及產品組合

我們將豐富產品組合並不斷迭代和提高解決方案質量，專注於產品競爭力以滿足客戶需求並保持市場優勢。

首先，我們將豐富產品組合，不斷迭代和改進解決方案。截至2025年12月31日，我們提供商業化的L1至L3級解決方案以及成熟的L4級解決方案，至少有九類產品可供選擇。目前，我們預計在未來三到五年內推出五款產品。我們的AI解決方案產品具有高度自動化的特點，專為醫療機構的全場景應用而設計。我們通過引入針對不同醫療場景量身定制的各種專業化功能模塊，不斷豐富我們的產品生態。有關我們產品類別的更多資料，請參閱「一 概覽 — 我們的解決方案矩陣」。

- **L1級解決方案。**我們於往績記錄期間之前已實現L1級AI解決方案的商業化及部署，截至2025年12月31日，該解決方案已為443家客戶提供服務。具體而言，我們針對L1級解決方案開發了三款產品。截至同日，我們已獲得L1級解決方案的合約，合約金額總計人民幣97.2百萬元。我們正在開發專注於臨床輔助決策與質控、醫院運營管理領域的應用，包括新一代醫生工作站、精益運營決策分析以及區域數據及資源協同系統等產品。
- **L2級解決方案。**我們於往績記錄期間之前已實現L2級AI解決方案的商業化及部署，截至2025年12月31日，該解決方案已為377家客戶提供服務。具體而言，我們針對L2級解決方案開發了六款產品。截至同日，我們已獲得要求L2級解決方案的合約，合約金額總計人民幣56.3百萬元。我們正在開發專注於臨床輔助決策與質控、醫院運營管理及臨床研究領域的應用。特別是在臨床輔助決策與質控領域，我們正在開發一個醫療事務管理模塊，提供一個全面的端到端系統來管理醫院醫療事務的各個方面。此外，臨床研究領域的AI輔助解決方案包括科研數據挖掘分析，以及患者招募與入組產品，使研究人員能夠簡化招募流程，並從複雜的臨床數據中提取有價值的見解。
- **L3級解決方案。**我們於2024年開始商業化我們的L3級解決方案，截至2025年12月31日，該解決方案已為五家客戶提供服務。具體而言，我們針對L3級解決方案開發了三款產品。截至同日，我們已獲得L3級解決方案的合約，合約金額總計人民幣1.6百萬元。我們正在若干關鍵領域開發多個創新AI智能體驅動升級。三級醫院評審AI智能體以智能化特徵對原有評估系統進行升級，提高效率和準確性。指揮調度中心AI智能體基於當前的指揮調度中心基礎設施，通過自然語言交互實現高級分析和調度。在臨床研究中，AI智能體實現了端到端的AI自動化，改造了整個研究工作流程，並將系統升級為由AI智能體驅動。
- **L4級解決方案。**我們於2025年開始實施L4級解決方案的試點項目。截至2025年12月31日，我們的AI診所模式（即我們的L4級解決方案）可以對[33]種常見疾病進行AI診斷。未來，我們計劃將業務拓展至更多中東和北非地區以及東南亞等地

業 務

區，進一步將覆蓋的疾病種類增加至約96種。我們目前正在推動AI主導的診所的商業化。基於成熟的結構和功能，我們正在將我們的應用擴展到更多樣化的疾病，並加強我們的功能和流程優化。

- **Synapse技術底座。**除了將我們的解決方案從L1級升級迭代至L4級，我們正在通過開發智能體AI平台對Synapse技術底座進行優化和增強，該平台可以實現智能體AI的統一管理，簡化了端到端的開發工作流程，從而實現了專業AI智能體的快速定制、持續微調及可擴展部署。

其次，我們計劃藉助行業順風之勢來提升收入。根據灼識諮詢報告，整體市場規模將持續增長。全球智能醫療解決方案市場預計將由2025年的人民幣444億元增長至2030年的人民幣920億元。在中國這個重要的子市場，智能醫療解決方案市場預計將由2025年的人民幣180億元擴大至2030年的人民幣359億元，分別佔2025年和2030年全球總額的40.6%及39.0%。目前只有少數幾家公司建構了全面的解決方案體系，能夠滿足醫院的複雜需求並取得商業成功。其中，我們於2025年成為中國按醫院收入計的最大供應商，並且是唯一一家提供商業化L1至L3級解決方案，以及全面開發L4級解決方案的企業。

我們從L1至L3級解決方案的銷售收入預計將整體增長，其中L2及L3級解決方案的收入增長速度更快，主要是由於市場需求的持續擴大。根據灼識諮詢報告，L2及L3級解決方案市場受到強勁的政策勢頭、技術成熟度以及擁有低級別解決方案客戶不斷增加的升級需求所推動。例如，在國家層面，國家衛生健康委員會明確規定，2027年前，70%的三級醫院需實現AI影像、檢驗、病理輔助診斷的落地應用。與此同時，預期智能患者就診服務覆蓋80%三級醫院和50%二級醫院，而智能臨床輔助診療應用覆蓋50%三級醫院和30%二級醫院。同時，醫療AI模型和多模態技術的快速進步已經達到了足夠的技術成熟度，可以支持更高級別的L2及L3級解決方案的大規模部署。另外，基本的智能醫療應用已經在醫院中實現了相當大的滲透，促使機構向更高價值、更高自動化水平且能帶來更明顯效率提升的解決方案升級。

深化與現有終端客戶的關係並開發新終端客戶

我們將深化與現有終端客戶群的關係，並不斷尋求開發新終端客戶。

首先，我們旨在滿足終端客戶的多樣化需求。我們計劃向我們忠誠的終端客戶群推出不同的或新的產品。通過定期溝通、落實和維護服務，並利用我們全面的解決方案矩陣，我們計劃將我們的產品擴展到新的應用場景，同時不斷提升我們現有產品的自主水平，從而推動現有終端客戶的複購。於往績記錄期間，向我們購買兩款或以上產品的終端客戶數量為98家，佔終端客戶總數的20.2%。2025年，我們的三年淨收入留存率約為112.7%。三年淨收入留存率指與在2022年產生收入的終端客戶相關的2023年、2024年及2025年的總收入佔2022年來自該等終端客戶的總收入的百分比。我們充分考慮終端客戶的實際需求和業務痛點，開發定制化產品。對於終端客戶特定和獨特的業務情況，我們應用我們的醫學工程專業知識，並根據終端客戶的個人工作流程定制我們的人工智能算法。這種方式增強了終端客戶黏性，在一定程度上增加了終端客戶轉換成本。

業 務

其次，我們通過項目的有效實施來建立我們的聲譽，並不斷擴大我們的終端客戶群。總體而言，於2023年、2024年及2025年，為我們帶來收入的新終端客戶數量分別為126家、134家及114家同時抵銷2022年產生收入的終端客戶，2023年至2025年累計新增客戶數量為374家，總收入為人民幣693.9百萬元。因此，於往績記錄期間，每名新客戶貢獻的實際平均收入為人民幣1.9百萬元。按主要收入貢獻客戶分部基準，2023年至2025年，新增二級及三級公立醫院終端客戶數量（按當期購買而上期末購買的終端客戶數量計算）為262家，佔新增終端客戶總數的70.1%。相應地，2023年至2025年期間，二級及三級公立醫院產生的收入分別為人民幣168.1百萬元、人民幣200.2百萬元及人民幣263.7百萬元，分別佔各期間總收入的70.3%、68.6%及81.2%。

海外業務拓展

目前，我們利用在沙特的既有佈局和募集的資金，不斷推進海外業務拓展。為進一步擴大我們在這一新興及快速發展行業的終端客戶群，我們已採取海外發展策略，特別是通過利用業內首個AI主導的診所解決方案試點在全球範圍內擴展我們的業務。根據灼識諮詢報告，中東和北非地區智能醫療的市場規模預計將由2025年的人民幣24億元增長至2030年的人民幣79億元左右，年複合增長率為26.6%，超過全球平均水平。這種快速的增長是由政府主導的強有力的AI計劃、不斷增長的醫療需求以及對醫院基礎設施現代化的大量投資所推動，特別是在阿聯酋和沙特。

該地區還有望在L4級應用等更高級別的智能醫療解決方案方面取得更快的進展。隨著智能醫院的快速發展和對前沿技術試點良好的社會接受度，MENA地區能夠比許多成熟市場更有效地整合高水平的AI能力。因此，先進的AI在醫學影像、臨床輔助決策和醫院運營中的採用預計將領先於全球同行。具體而言，根據灼識諮詢報告，MENA地區的L4級醫療解決方案市場預計到2030年將達到人民幣6億元。

然而，我們在海外市場開展業務時面臨各種不確定性帶來的挑戰和風險。有關我們海外業務拓展的風險，請參閱「風險因素-與我們的整體營運及行業有關的風險-倘我們未能成功拓展至國際市場，我們的業務、財務狀況及前景可能會受到重大不利影響」及「風險因素-與在我們營運的司法管轄區開展業務有關的風險」。

我們相信，我們強大的終端客戶群、穩健的技術與產品能力為我們的可持續長期增長奠定堅實基礎。我們計劃主要通過以下策略實現收支平衡及盈利：

- 深化大語言模型與AI智能體結合的研發及應用；推動我們解決方案的升級迭代
- 挖掘終端客戶需求，持續豐富和優化解決方案矩陣
- 深化業務出海戰略，科技賦能探索AI診所模式
- 加速商業化進程，擴大銷售團隊規模並建設海外銷售中心
- 強化「AI+醫療」複合型人才梯隊建設；及
- 通過戰略投資與併購完善生態體系。

詳情請參閱「我們的發展戰略」。

業 務

保持及提高毛利率

我們提高毛利率的能力，對於業務的成功及盈利能力至關重要。我們正實施多種舉措提高整體成本效益及毛利率，重點在擴大經營及進一步提升收入來源，同時通過規模經濟來降低成本。

依託我們前期在L1級解決方案領域的積累，我們能夠為終端客戶提供L2至L3級解決方案，實現更高的利潤率。此外，我們開發的解決方案及產品高度模塊化，這使我們能夠快速提供一籃子新的解決方案和產品，以有效、高效地匹配終端客戶需求，幫助我們實現顯著的整體成本效益。於2023年、2024年及2025年，我們的整體毛利率分別為30.4%、37.1%及38.2%，同比呈上升趨勢。我們預計，隨著定價能力的增強、產品交付規模經濟的進一步提升以及不同解決方案協同效應的充分釋放，我們的整體毛利率將有所提升。

毛利率管理、精細化成本及開支控制

我們的成本及開支主要為人力資本的固定成本及可變採購成本。我們將繼續優化成本及開支，同時優化業務組合及產品結構，以提升整體毛利率。

- **業務組合和產品優化。**我們的目標是通過提升解決方案矩陣中高利潤、高增值的AI解決方案產品所佔百分比來增加整體毛利率。於2023年、2024年及2025年，我們僅針對L1級解決方案的合同毛利率分別為28.8%、31.0%及33.6%，我們L2級解決方案合同的毛利率分別為32.0%、43.0%及42.2%。於2020年年底推出的單一疾病臨床質量管理解決方案，憑藉高效的診斷表現及準確性獲得終端客戶的廣泛讚譽，截至2025年12月31日實現收入人民幣56.9百萬元，毛利率為54.6%。整體而言，我們的毛利率實現了同比增長。於往績記錄期間，我們的毛利率由2023年的30.4%上升至截至2025年的38.2%。展望未來，我們將繼續專注於該等高利潤、高價值的產品，尤其是在快速增長的臨床診療、質量控制、醫院運營管理、臨床研究等領域，使盈利能力進一步優化。
- **技術驅動型成本。**我們致力於通過核心技術的積累和創新，系統性地降低成本及開支。例如，在解決方案部署期間，我們利用專有的數據集成引擎將原始數據轉換為高質量、標準化且符合醫療要求的數據資產，實現部署成本大幅降低。在研發過程中，我們採用自主研發的持續集成/持續部署(CI/CD)管線，自動生成、測試代碼，並將代碼部署到生產環境中，自2018年1月至最後實際可行日期，已節省人力8,656天，相等於約393個月（按一人每月工作量計算）。我們持續優化日常數據管線處理及AI模型推理中的測試及驗證手段，提升了數據處理吞吐量，縮短了模型迭代周期。

提高經營槓桿

於往績記錄期間，我們產生大量經營開支，包括研發成本、行政開支以及銷售及推廣成本，用於支持我們的業務運營。展望未來，我們的目標是通過優化我們的內部職能及流程，從而更大程度提高整體運營效能，提高銷售、營銷及研發工作效率。

業 務

隨著我們業務的不斷增長，我們有望憑藉規模經濟獲取成本優勢。於往績記錄期間，我們在銷售及營銷活動以及研發方面作出大量投資，以支持我們的市場擴張及技術進步。於2023年、2024年及2025年，我們的銷售及推廣成本分別為人民幣74.2百萬元、人民幣56.4百萬元及人民幣61.0百萬元，分別佔同期總收入的31.1%、19.3%及18.8%。為緊跟科技發展趨勢，我們於2023年、2024年及2025年錄得研發成本分別為人民幣98.4百萬元、人民幣63.0百萬元及人民幣49.7百萬元。在迭代我們的現有技術並開發新技術以保持競爭力的同時，我們需要投入大量人力及資金以接洽及吸引終端客戶。隨著我們營銷網絡的建成，終端客戶群體日益牢固，品牌知名度不斷提升，未來，我們預計銷售及推廣成本佔收入的比例將有所下降。我們亦期望繼續推動技術創新，從而提高研發活動的效率。

此外，於往績記錄期間，隨著我們業務的快速增長，我們已產生大量行政開支。於2023年、2024年及2025年，我們的行政開支分別為人民幣49.0百萬元、人民幣40.1百萬元及人民幣74.0百萬元，分別佔同期收入的20.5%、13.7%及22.8%。隨著業務規模的擴大，我們預計行政開支的絕對數額將上升，但得益於規模經濟及經營效率的提升，行政開支佔收入的百分比將下降。我們認為，通過有效管理及精簡的公司架構，我們能夠控制行政開支。

我們相信，通過擴大收入規模、提升毛利率及提高經營槓桿，我們能夠實現盈利。於往績記錄期間，我們的經調整虧損（非香港財務報告準則計量）呈現出向盈虧平衡發展的積極態勢。於2023年、2024年及2025年，我們的經營活動所用現金淨額分別為人民幣148.6百萬元、人民幣82.4百萬元及人民幣7.5百萬元。

研發支出持續優化：聚焦效率和商業價值

我們將通過以下措施提高研發支出的效率：

- **技術複用與平台化**。我們構建了統一的數據平台和AI平台，將經過驗證的基礎LLM、數據預處理模塊及標注工具應用於疾病輔助診斷、治療方案規劃及醫院管理等各類AI解決方案產品。
- **人員成本及結構優化**。我們通過優化算法工程師、醫學標注團隊及產品經理的架構，建立更高效的醫工結合研發流程，從而提高人均產出。
- **知識產權的跨場景應用**。我們致力於促進核心AI算法、醫學知識圖譜、私有化部署系統等自主研發知識產權在不同臨床場景中的重用。

我們的技術複用策略旨在技術快速迭代中維持研發支出的穩定性。通過採用模塊化與平台化設計，我們的核心AI引擎能夠靈活適配不同醫院的IT系統、數據接口及臨床工作流程，而無需重寫底層邏輯。我們始終聚焦於常見的臨床需求及監管規定，使我們的產品及應用程序能夠快速通過驗證，並在不同醫院科室及院區實現商業化部署。我們將持續投入研發，研發支出仍將作為經營開支的重要組成部分，以支持未來業務擴張。同時，我們將進一步優先投資於具有明確應用前景且符合國家醫療政策趨勢的研發項目，確保研發投資實現最大商業價值。

業 務

行政費用管理：提升組織運作效率

我們計劃整合區域辦公室資源，推行更靈活的混合辦公模式，以減少不必要的實體空間，從而有效降低與行政職能相關的租金、物業及能源成本。我們將持續監控行政支出，推進數字化與無紙化運營，全面提升組織經營效益與精細化管理能力。

優化銷售及推廣成本：深化客戶價值，發揮協同效應

我們計劃通過以下戰略優化獲客成本並提高銷售渠道效率：

- **聚焦關鍵客戶戰略。**我們戰略性地集中資源，深化與領先的三甲醫院及醫療集團的合作，將其打造為行業示範案例。通過藉助其影響力輻射區域市場，我們能夠降低新市場開拓的難度與成本。
- **發揮協同效應。**我們在關鍵醫院客戶及其大規模應用中積累的經驗是我們最寶貴的市場資產。未來，我們計劃利用現有的成功案例，將我們成熟的「產品+服務」商業模式快速複製至類似新終端客戶中，大幅降低市場培育成本及銷售周期。於2023年、2024年及2025年銷售及推廣成本佔收入百分比分別為31.1%、19.3%及18.8%，呈下降趨勢。

改善經營現金流

我們計劃通過(1)減少稅前虧損並提升盈利能力，如上文所討論；及(2)透過多種措施提升現金管理能力，以改善經營現金流出淨額狀況，包括：

減少貿易及其他應收款項結餘

我們主要通過以下措施持續加強應收賬款管理：

- 我們於合約簽訂時磋商並實施更嚴格的分期付款時間表，這可緩解一次性匯款壓力，同時提高了整體收款率；
- 2024年，經審查客戶信用資質後，我們修訂了合同條款，要求客戶簽約時支付的首付款不得低於合同總金額的20%至30%；及
- 我們定期審查應收賬款，並對賬齡較長的應收款項進行詳細分析。我們向相關客戶發出收款通知，以促進及時收回逾期付款並提高整體收款效率。倘客戶於到期日後未能遵守收款通知，我們可能會進一步採取法律行動來維護自身利益。

業 務

降低庫存水平及優化其他合同成本

我們通過一系列改善措施持續優化存貨管理及成本管理，包括：(i)我們加強了交付進度管理，並對整體項目特別是合同金額顯著較高的項目實行階段性驗收，從而提高收款速度；及(ii)我們加強了需求預測及生產計劃，避免庫存積壓，並強化整個項目生命周期的成本預算與追蹤，防止超支。

現金支付管理

我們已實施一系列措施來控制現金流出，主要通過以下措施：(i)我們嚴格管理對供應商的付款進度，旨在爭取更長的付款期限，在若干情況下，我們可根據銷售合同項下應收款項的收回情況調整對供應商的付款；及(ii)通過利用我們現有信貸額度及運用銀行承兌匯票等多元化金融工具，我們向供應商付款的同時合理安排付款進度，從而有效管理現金流出。

數據安排及數據安全

數據安排

我們僅存取提供產品與解決方案所必需的數據。我們核心功能的實現主要倚賴我們終端客戶提煉的醫學知識。我們主要倚賴開放領域知識提升模型性能。我們僅在獲批後，於本地化醫院環境內存取病歷數據，以驗證、評估模型的準確性與有效性。遵照中國法律法規，即使我們於醫院的運營活動可能涉及患者身份信息數據，但從數據收集到處理使用的全過程，均使用我們本地部署的產品在醫院內聯網完成。經終端客戶批准後，我們將產品部署於終端客戶的現場系統中。在解決方案開發過程中，我們並未收集或保留終端客戶的任何數據。產品部署在終端客戶的本地系統中，由我們的人員進行現場部署和配置。在此過程中，我們的人員僅在必要時訪問終端客戶數據，以配置和調整產品以實現兼容性。在任何情況下，我們的人員都不會向外部傳輸任何終端客戶數據。儘管我們的產品能協助終端客戶擷取、處理與分析數據，惟所有數據仍儲存於終端客戶的系統中。因此，即使終端客戶使用我們的產品，除非彼等明確同意，否則我們無法存取其資料。

患者數據未曾也預計不會用於我們的模型訓練和知識圖譜、指南文檔或病例報告的生成。我們用於構建知識圖譜收集的數據僅來自公共領域知識及由專家團隊編製的內容，包括醫學知識庫和學術論文庫。我們收集的數據類型不包含個人信息。由於不涉及個人信息，因此不需要數據主體的同意。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無於日常業務過程中向客戶收集任何醫療數據（包括或不包括個人信息）。

我們已實施一系列內部控制政策，以降低數據洩露、未經授權收集或使用數據的風險，其中包括(i)要求所有人員簽署保密協議，明確其具體的數據安全義務，(ii)定期對員工進行數據安全培訓和評估，(iii)制定數據安全管理政策和數據安全應急響應計劃，明確應對潛在數據洩露、未經授權收集或濫用的數據安全事件的響應機制，以及(iv)組織數據安全應急演練，確保人員做好有效應對數據安全事件的準備。我們繼續致力於持續實施管理和技術措施，嚴格監督內部員工和外部數據合作夥伴，並進一步完善我們的數據安全管理體系。

業 務

數據隱私及安全

監管適用性及合規

2021年12月28日，國家網信辦連同其他有關行政部門聯合頒佈經修訂的《網絡安全審查辦法》，自2022年2月15日起生效。詳情請參閱「監管概覽－與網絡安全、信息安全、隱私和數據保護有關的法規－與網絡安全有關的法規」。根據我們中國法律顧問的意見，我們不會被分類為關鍵信息基礎設施運營者。根據《關鍵信息基礎設施安全保護條例》第十條，關鍵信息基礎設施運營者的認定須經關鍵信息基礎設施保護主管部門確認，並正式通知認定實體。截至最後實際可行日期，我們未曾接獲任何中國政府機關認定我們為關鍵信息基礎設施運營者的通知，因此，我們不應被分類為關鍵信息基礎設施運營者。此外，經修訂的《網絡安全審查辦法》項下「國外上市」一詞不適用於香港上市，因此赴國外上市實體須主動申報網絡安全審查的義務不適用於擬於香港的上市。據我們的中國法律顧問告知，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遵守相關數據私隱及網絡安全法律法規。

有關機器學習算法及模型的數據保護

我們訓練人工智能模型的數據主要源自業務相關醫學知識、外部夥伴合作及互聯網公開數據。業務相關醫學知識源自我方人員總結的知識圖譜、指南文件及病例報告等來源。病例報告源自學術期刊及其他權威報告及病例，不含個人信息。我們已實施系列措施確保訓練數據符合適用法律法規。我們遵循最小必要原則，於考慮法律法規要求的同時，將收集的數據類型及數量限制在合理範圍內。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，就數據隱私與保護而言，使用該等資料進行模型訓練在所有重大方面均符合相關中國法律法規。

有關產品及解決方案提供的數據保護

在任何情況下，經由我們的產品所處理的醫療和患者數據，均歸相關終端客戶所有，並僅獨家存儲在其自有系統或其指定的系統中。目前，我們沒有將此類醫療和患者數據存儲或上傳至我們系統的案例。如有必要，我們可能會嚴格遵照終端客戶的指示，臨時訪問有限的數據，以提供支持服務（例如現場維護、故障排除和外呼）。我們絕不會將終端客戶數據用於訓練我們的機器學習算法和模型。

我們嚴格限制個人信息的訪問範圍。我們通常無法訪問終端客戶收集的任何個人患者信息，因為所有此類數據均在終端客戶的本地系統上進行處理和存儲。同時，我們也已實施內部政策，以確保數據訪問權限與員工的資歷和部門職能相符，並且此類訪問嚴格遵循「按需」原則。截至可行最新日期，我們未曾經歷任何重大的信息洩露或用戶數據丟失事件。我們不會將為提供解決方案而可能訪問的任何個人信息出售、非法共享或提供給任何第三方，也不會利用此類信息來訓練模型。

有關數據保護的內部控制

我們的數據隱私和保護措施是我們內部控制系統不可或缺的一部分。我們已制定了全面的數據隱私和保護政策，其中包括：(i)我們的產品設計確保用戶的個人信息和數據僅在終端客戶的系統上進行處理和存儲，我們不會在我們自己的系統上收集或存儲此類數據；(ii)在傳輸任何敏感信息時，我們會使用加密等安全措施來確保個人信息的安全，且此傳輸不涉及向我們的系統存儲或上傳；及(iii)除非有法律要求，我們不會向任何第三方出售、共享或以其他方式提供任何個人信息。

業 務

競爭

我們相信，憑藉在快速演變的智能醫療市場的優勢，我們較競爭對手更具優勢。請參閱本節「我們的競爭優勢」。中國智能醫療行業的進入門檻相對較高，包括已證明的往績記錄、創新技術專長，以及技術、業務拓展及運營技能。我們相信，我們的行業領先地位主要歸因於我們快速管理及處理大量數據的能力，更重要的是，通過先進的AI能力將該等數據轉化為可操作的價值。利用創新AI算法、專業的醫學知識工程化及對終端客戶需求的深刻洞察，我們能夠提供分析驅動的AI解決方案，支持臨床輔助決策與質控、醫院運營管理及臨床研究。隨著能力提升，我們能更好服務現有終端客戶並吸引新終端客戶，形成良性循環和強大網絡效應。然而，在我們透過推出新產品及解決方案，以及改進現有產品及解決方案進行創新時，其他公司亦可能如此行事。因此，我們或會面臨額外競爭。請參閱「風險因素－與我們的整體營運及行業有關的風險－倘我們無法有效競爭，我們的業務、財務狀況及前景可能受到重大不利影響」。

僱員

截至2025年12月31日，我們有499名全職僱員，其中大部分駐我們位於中國上海的辦事處。下表載列截至2025年12月31日按職能劃分的全職僱員明細：

職能	僱員數量	佔總數百分比
研發	133	26.7
銷售及營銷	90	18.0
解決方案交付	220	44.1
一般及行政	56	11.2
總計	499	100.0

我們深信，吸引、僱用及留住優秀僱員對成功不可或缺。我們主要透過招聘網站、校園招聘及內部推薦招聘僱員，會考慮經驗、學歷、專業能力及與公司文化契合度等因素。我們根據資歷及經驗提供薪酬方案，通常與市場上的薪金及獎金水平對標。我們亦為僱員提供各種福利。為促進僱員持續成長，我們為僱員提供涵蓋公司文化、政策、職業道德、環境、社會及管治（或ESG）以及技術技能的培訓課程。此外，我們進行僱員績效評核，以對其表現提供反饋。我們已授予，並計劃未來繼續向我們的關鍵管理層及僱員授予以股份為基礎的激勵獎勵，以激勵彼等為我們的共同成長及發展作出貢獻。

為確保遵守中國勞動法，我們與僱員簽訂標準個人勞動合約，涵蓋期限、工資、獎金、僱員福利、關鍵績效指標、保密義務及終止理由等事項。於往績記錄期間，我們根據中國適用法律法規，直接為僱員繳納社保及住房公積金，我們亦聘用第三方人力資源機構為若干僱員繳納社保及住房公積金，主要由於該等僱員傾向於在其居住地參與當地的社保及公積金計劃。透過第三方賬戶繳納的社會保險費及住房公積金可能不被視為由我們繳納，因此，儘管我們已向第三方機構付款，主管機關仍可能要求我們補繳未繳款項。

業 務

我們根據中國適用法律法規為我們在中國的僱員繳納社保及住房公積金。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們未嚴格按照相關法律法規為若干僱員足額繳納社保及住房公積金。經我們的中國法律顧問告知，鑒於(i)我們已取得負責僱員社保及住房公積金的地方主管機關的確認書，確認於往績記錄期間，我們並無收到任何有關社保及住房公積金合規事宜的處罰；(ii)截至最後實際可行日期，我們並無收到有關地方當局有關我們的社保及住房公積金供款的任何通知；及(iii)截至最後實際可行日期，我們並不知悉任何有關社保及住房公積金供款的重大勞資糾紛；本公司因未能為部分僱員提供足額社保及住房公積金供款而遭受重大行政處罰的風險極低。根據主管本公司僱員社保及住房公積金的當地機關的訪問，本公司被有關機關整體要求支付全部社保及住房公積金供款缺口的風險較低。有關相關風險的詳情，請參閱「風險因素－與在我們營運的司法管轄區開展業務有關的風險－未能根據相關中國法律及法規為僱員足額繳納社保及住房公積金，我們可能會受到處罰」。

截至最後實際可行日期，我們概無僱員由工會代表。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們概無涉及任何與不遵守職業健康與安全法律法規有關的重大申索、訴訟、罰款或行政行動。

COVID-19疫情爆發的影響

COVID-19疫情導致中國各地眾多工廠及辦公地點暫時關閉。然而，COVID-19對我們運營的影響仍在可控範圍內。例如，疫情導致我們的合約履行成本增加，隨後由於後疫情時代情況恢復正常而下降。為遵守當地政府的封鎖政策，我們的辦公場所數次暫時關閉。此外，隨著疫情相關限制的解除，我們的醫院終端客戶將運營重心轉移至防疫工作，並面臨人員短缺，從而導致協調及項目執行延遲。然而，隨著情況正常化，該等影響已逐漸減弱。

法律程序及合規

法律程序

我們可能不時在日常業務過程中成為各種法律、仲裁或行政程序的當事方。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們概無作為當事方，亦不知悉任何針對我們或我們董事、可能個別或共同地對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響的任何重大法律、仲裁或行政程序的威脅。見「風險因素－與在我們營運的司法管轄區開展業務有關的風險－我們可能會成為訴訟及責任的對象，這可能導致我們產生巨大開支，並對我們的業務、財務狀況及經營業績產生不利影響」。

合規

我們須遵守監管機構頒佈的各種監管規定及指引。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們概無涉及任何已導致罰款、執法行動或其他處罰，可能個別或共同地對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響的重大不合規事件。

業 務

保險

截至最後實際可行日期，我們維持若干保單。我們認為，我們所維持的保單的承保範圍足以應付我們目前的運營，並符合行業常規，但可能不足以覆蓋就產品責任、我們資產、設施及人員損害而提出的所有申索，或其他方面的申索。更多詳情，請參閱「風險因素－與我們的整體營運及行業有關的風險－我們的業務保險範圍有限，可能使我們面臨巨額成本及業務中斷」。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們概無作出任何重大保險申索，或成為任何重大保險申索的對象。

物業

我們目前並無擁有任何物業。截至最後實際可行日期，我們主要在中國租賃七處物業，總樓面面積4,346.03平方米，主要用作辦公室及僱員宿舍。我們相信，中國有充足的物業供應，我們的業務運營並不倚賴現有租賃。我們相信，我們目前的設施足以滿足我們當前需求。

根據中國適用法律法規，物業租賃合約必須於中華人民共和國住房和城鄉建設部的地方分支機構進行登記。截至最後實際可行日期，我們尚未為我們在中國租賃的三處物業獲得完整的租賃登記，主要由於難以促使我們的出租人配合登記該等租賃。該等物業的總樓面面積約為1,249.66平方米，用作僱員宿舍。我們將採取一切合理可行措施，以尋求出租人的配合及確保未登記租賃得以登記。我們的中國法律顧問告知我們，根據中國法律，未登記租賃合約不會影響租賃協議的有效性，並亦告知我們，對每份未登記的租賃最高可處以人民幣10,000元的罰款。截至最後實際可行日期，我們概不知悉任何中國政府機關就我們未能登記租賃協議而發出的任何罰款通知或指控。詳情請參閱「風險因素－與在我們運營所在司法管轄區從事業務相關的風險－我們可能因未能登記若干租賃而面臨罰款」。

我們僅在物業滿足以下條件時方續租：(i)符合所有環境、健康及安全法律法規；(ii)概無涉及任何可能影響我們使用的爭議、訴訟或其他因素；(iii)提供優質物業管理服務；及(iv)位於在我們無法續租時有充足替代物業的地點。為確保物業滿足所有該等要求，我們對物業進行背景調查，並定期評估物業管理公司的服務質量。

截至最後實際可行日期，我們構成上市規則第5.01(2)條所界定的非物業活動的任何單一物業權益，其賬面值概無達到我們總資產的15%或以上。因此，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，本文件獲豁免遵守《公司（清盤及雜項條文）條例》第三附表第34(2)段項下第342(1)(b)條的規定，該規定要求我們就我們於土地或建築物中的任何權益載入估值報告。

我們的運營需求，包括研發、財務及運營管理，主要利用我們場所內的私有雲端服務器，同時我們利用中國信譽昭著的供應商提供的公有雲端服務器支援需全國頻繁存取的辦公自動化及項目管理功能。我們相信，我們現有設施足以滿足我們的當前需求，我們可能會根據需要，包括透過租賃，獲取額外設施以適應我們未來的拓展計劃。

業 務

獎項與認可

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們因產品和解決方案質量、聲譽及影響力獲眾多獎項認可，主要包括：

序號	年份	獎項、榮譽或認可	頒授實體	獲獎實體
1.	2025年	IDC市場第一	IDC中國	本公司
2.	2024年	IDC市場第一	IDC中國	本公司
3.	2024年	國家級專精特新「小巨人」企業	上海市經濟和信息化委員會	本公司
4.	2024年	2024福布斯中國人工智能科技企業50強	福布斯中國	本公司
5.	2023年	上海市企業技術中心	上海市經濟和信息化委員會	本公司
6.	2023年	2023世界人工智能大會最高獎：SAIL獎TOP 30	世界人工智能大會組委會	本公司

牌照、許可證及批准

我們的業務運營須獲取、備案及續期若干證書、許可證及牌照。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們已自相關政府機關獲得我們在中國運營所需的所有重大必備牌照、許可證及批准，且所有該等牌照、許可證及批准均維持充足效力。下表載列我們目前在中國運營主營業務所需的重大必備牌照、許可證及批准資料：

牌照／許可證	持有人	簽發機關	簽發日期	到期日
第二類醫療器械經營備案憑證	本公司	上海市浦東新區市場監督管理局	2026年3月26日	-
安全生產許可證	醫聯網	浙江省住房和城鄉建設廳	2026年6月11日	2027年6月21日
建築業企業資質證書	醫聯網	浙江省住房和城鄉建設廳	2026年6月12日	2031年6月11日
建築業企業資質證書	醫聯網	杭州市城鄉建設委員會	2026年2月25日	2027年12月6日

業 務

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們在續期該等證書、許可證及牌照方面概無遇到任何重大困難。我們擬於各自屆滿日期前申請續期我們的關鍵牌照及許可證，預計相關程序將於各自屆滿日期至少兩個月前啟動。我們現有牌照、許可證及批准的成功續期將取決於我們是否滿足相關規定。截至最後實際可行日期，我們概不知悉任何會導致或引致我們現有牌照、許可證及批准不獲續期的原因。

風險管理及內部控制

我們的運營面臨各種風險。有關我們面臨的各種運營風險的詳情，請參閱本文件「風險因素」。因此，我們致力於建立、維持適合我們的風險管理及內部控制系統，並持續致力完善該等系統。

我們認識到，穩健的風險管理及內部控制系統乃基於我們的商業道德及文化。透過董事及高級管理層的重視，以及我們僱員的全面參與，我們培養風險管理組織文化。我們鼓勵僱員向能夠採取必要行動的適當人員報告任何內部控制缺陷或可疑不當行為。

董事會共同負責建立及更新風險管理及內部控制系統。與此同時，我們的高級管理層／審計委員會（由三名獨立非執行董事組成），積極監察內部控制程序及措施的日常實施，並定期檢討執行情況，以確保其有效性及充分性。有關我們高級管理層／審計委員會成員的專業資格及經驗，請參閱本文件「董事及高級管理層」一節。我們亦設有內部審計部，負責檢討內部控制並向審計委員會及高級管理層報告任何問題。透過我們高級管理層／審計委員會及內部審計部的合作，我們能夠持續監察我們風險管理政策的實施，確保我們的政策及執行有效、充分。

就風險及機遇管理機制而言，我們遵循流程導向風險及機遇評估程序，其中包括識別、分析、評估風險及應對措施。該機制涉及：

- 將風險及機遇分為不同領域，如財務報告風險管理、信息系統風險管理、合規及知識產權風險管理、人力資源風險管理、投資風險管理以及氣候相關風險及機遇管理。
- 透過考慮影響我們運營的多個重要因素來識別風險，對組織運營中可能產生的潛在內部及外部風險及機遇進行滾動識別、管理及處置。審計部應及時組織各部門各自識別與特殊／重大事項相關的風險。
- 評估潛在風險及機遇的重要性及其發生的可能性。我們根據影響程度及概率對各個類別進行評分，將該等分數相乘得出風險及機遇分數，形成風險管理矩陣。根據風險分析及評估結果，考慮其成因並平衡風險及利益後，我們選擇合適的風險應對策略並加以實施。

在評估風險時，我們關注財務影響、運營影響、戰略影響及合規影響等指標。就若干缺乏歷史數據的前瞻性指標而言，我們使用定性方法全面評估財務、運營、戰略及合規影響。經管理層識別後，我們將根據可能性及影響對風險進行分析，妥善跟進、緩解及糾正風險，並向董事會報告。我們的全面風險管理政策涵蓋業務運營的各個方面，包括財務報告、信息系統、內部控制、人力資源及投資管理。

業 務

此外，鑒於我們聘用若干第三方交付我們部分服務，我們已建立或修正針對所有供應商的採購政策及流程。於往績記錄期間，對我們業務以及與該等服務供應商合作的監察及管理，均按照我們的採購政策進行。所有新供應商於建立合作前均經過調查及評估。協議或合約於執行前由我們的法務團隊審閱及批准。

質量控制與安全

我們設有一個質量控制團隊，以建立、實施及維持質量控制。根據我們的全面內部管理流程，我們審慎控制所有業務環節，從研發及終端客戶溝通到項目啟動、交付以及持續改進及優化。就供應商而言，我們採用嚴格甄選標準，以確保我們所提供解決方案的質量及安全。請參閱「一 我們的供應商」。

財務報告風險管理

就財務報告風險管理而言，我們已制定會計政策以管治我們的財務報告流程，例如財務報告管理、預算管理、庫務管理、財務報表編製以及財務部門及員工管理。我們採用多種程序及信息科技系統實施我們的會計政策，同時財務部門會相應審閱管理賬目。我們亦定期為財務部門僱員提供培訓，以確保彼等理解並妥善執行我們的財務管理及會計政策。

信息系統風險管理

我們已制訂一套全面數據安排及安全措施系統，以降低信息系統風險。我們確保我們的每項解決方案均配置隱私政策及用戶協議。詳情請參閱「一 數據安排及數據安全」。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們概無經歷任何重大系統故障或數據洩露事件。

合規及知識產權風險管理

合規與知識產權風險管理透過嚴格內部程序進行，旨在確保監管合規及保護知識產權。我們的內部法務部門負責審閱及更新與客戶及供應商的合約、審查合約條款、審閱相關文件，以及於訂立任何協議或業務安排前進行盡職調查。法務部門亦確保我們的產品及服務符合監管規定，並取得必要的政府批准、同意及備案。此外，我們已實施一系列措施以降低未經授權使用我們知識產權的風險，並避免發生該等未經授權使用的情況，包括：

- **專屬人員及系統。**我們已成立專門知識產權管理部，維護及定期審閱專利、商標及軟件著作權台賬。其中包括更新知識產權的新增、變更或刪除。此外，質量及安全部門內的一名專屬知識產權經理負責監督與知識產權相關系統及管理流程的改進。財務部門於企業資源規劃(ERP)系統內維護包括知識產權在內的無形資產資料，旨在為保障知識產權提供最新路線圖。

業 務

- **合約及文件改進。**除更新競業禁止及保密協議以及員工承諾書，以在相關法律法規允許的最大範圍內加強對我們的保護外，我們確保所有新僱員於入職時簽署該等文件，以闡明其於保密及數據安全管理方面的義務。為確保持續合規，我們亦舉辦有關保密的研討會及講座，使其了解與僱員相關的職責及法律責任。
- **加強存取控制。**我們已制定《信息及數據安全管理政策》，其中詳述敏感信息（如數據、系統賬戶及運營開發信息）的範圍、存取控制、安全管理及數據清洗。我們已開發網絡圖以隔離內外網，採用虛擬專用網絡或VPN管理存取關鍵系統。於僱員離職時，運營保障部停用其賬戶，確保相應虛擬專用網絡及ERP賬戶亦告失效。人力資源部每周向運營保障部的ERP工程師提供離職僱員名單，以進一步人工核對賬戶刪除及關閉情況。

人力資源風險管理

我們的人力資源風險管理涉及根據不同部門僱員的需求，提供定期及專門培訓。我們備有《僱員手冊》及《行為守則》，其中載有關於職業道德、防止欺詐、疏忽及貪腐的內部規則及指引。我們為僱員提供定期培訓及資源，確保彼等理解該等指引。

我們已實施反賄賂及反貪腐政策，防範公司內部的貪腐行為。該政策概述了潛在的賄賂及貪腐行為以及防止該等行為的現有措施。我們定期監察該政策的有效性並向董事會報告，並進行內部審計，確保合規。我們亦已制定若干其他政策，為我們的僱員提供有關《反賄賂及反貪腐政策》、《反欺詐管理辦法》、《合規運營管理辦法》、《利益衝突管理辦法》及《廉正舉報獎勵管理辦法》的詳細指引。我們已將該等政策記錄於監管政策和道德行為守則中，該等文件涉及諸如誠信、反貪腐及反欺詐等廣泛問題。該等文件載列僱員行為守則，概述與政府機構及官員的適當互動，並詳述監察及報告機制，以及處理違規行為及其他相關主題的程序。具體而言，該等文件明確禁止僱員向與我們進行業務交易的任何一方提供、接受、索取或授權任何關聯方提供、接受或索取禮物、金錢、貸款或任何形式的特別招待。根據我們的政策，我們已採取一系列措施以確保遵守，包括建立全面舉報欺詐行為渠道，例如透過電話、電郵及微信，為內部及外部人士提供監督我們僱員合規情況的途徑。我們允許匿名舉報，嚴格保護舉報人信息的機密性。

作為我們《反賄賂及反貪腐政策》的補充，我們已制定《反洗錢管理法規》，其中規定了適用於（其中包括）客戶識別（了解您的客戶）流程、交易監控和報告、員工培訓及其責任。法規規定反洗錢工作組負責制定和實施反洗錢制度，以及協調並解決相關工作中出現的複雜問題。

我們對任何欺詐行為採取零容忍政策。視欺詐的嚴重程度，我們或對相關僱員採取解僱、罰款、永不錄用乃至移交執法機關等行動。

業 務

投資風險管理

於投資風險管理方面，我們審慎行事，並僅在根據我們的公司管治文件獲得適當授權後，策略性地投資或收購與我們業務互補的業務。我們的財務部門負責尋找、篩選、執行及管理投資項目，我們進行穩健的業務及法律盡職調查，確定該等投資的可取性及價值。該部門亦監察每項投資的表現，並於必要時就降低風險的措施提供建議。

環境、社會及管治

作為負責任的企業公民，我們認識到企業社會責任是一項基本義務，亦是促進我們長遠增長的重要元素。因此，我們已將環境、社會及管治（或ESG）考量融入我們的企業管理及運營。我們的目標是透過讓各利益相關方訪問我們的系統，為醫療健康行業注入活力。我們旨在消除低效率並大幅減少浪費，從而促進一個整體上更具生產力及更有效率的行業。此方法不僅簡化了醫療健康服務的交付，亦增強了診斷的準確性，從而有助於改善患者的治療效果。至於數據隱私及保護，我們堅守承諾，維護患者對其個人信息及隱私的權利。請參閱「－數據安排及數據安全」。

我們致力在[編纂]後履行ESG報告要求。我們已成立ESG工作組（「工作組」），由董事會主席領導。成員包括所有一級部門的負責人、附屬公司的高級管理層及專屬ESG員工。該工作組負責組織及執行與我們ESG議程相關的所有具體職責，將全面負責建立、採納及審閱我們的ESG願景、政策及目標。彼等亦將於[編纂]後定期評估、確定及處理與ESG相關的風險，並監察我們對ESG政策的遵守情況。我們目前在根據上市規則附錄C2制定ESG政策，其中將涵蓋（其中包括）(i)ESG政策及表現；(ii)ESG管理策略；及(iii)ESG風險管理及監察。我們專注於經濟、僱員、客戶、終端客戶、公眾及環境責任等領域。我們亦擬與利益相關方建立溝通渠道，以便我們審閱對利益相關方屬重大的議題，並監察我們的環境、社會及氣候相關表現如何影響不同的利益相關方。

環境事宜

我們積極支持國家「雙碳」戰略，致力於利用人工智能和大數據為醫療保健機構提供智能解決方案。我們的目標是幫助醫療保健系統提高質量和效率，同時降低碳足跡，從而為一個更綠色和可持續發展的社會貢獻技術力量，同時推動整個健康產業的高質量發展。

環境管治

我們視環境保護為我們運營的一個重要方面，並已採取措施確保遵守所有適用法律及法規。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的運營並無遇到任何重大環境風險。我們並未因違反中國環境法律而被處以任何罰款或處罰，我們亦未因違反中國環境法規而受到任何重大行政處罰。

業 務

我們認為，明確的管治架構及清晰的角色和職責是系統應對氣候變化的基礎，推動承諾落地。為此，我們成立了ESG工作小組（包括領導委員會），並建立了涵蓋本公司、職能部門及附屬公司的三級聯動管理機制。該架構已將氣候變化管理與經營效率、節能及降低消耗等現有舉措相結合，增強了我們氣候行動的主動性及可持續性。

- **領導委員會。**定期檢討及監督氣候相關事宜；考慮行動計劃、工作目標、主要任務及相關安排；統籌各層級資源並指導實施；以及監察主要環境KPI、追蹤減排目標進度，並確保符合監管披露規定。
- **各部門負責人。**執行我們的氣候相關指示；組織ESG培訓及宣傳活動；以及向附屬公司提供有關氣候相關工作的指引及進行監督。
- **附屬公司。**執行我們的規定；識別氣候相關風險及機遇；以及實施低碳營運措施及編製碳相關數據。

環境戰略

我們十分重視環境管理，將氣候及環境相關風險及機遇融入我們的整體企業發展中。我們已引入環境管理政策並實施重大環境因素評估程序，以識別及評估對我們的運營產生或可能產生重大實際或潛在環境影響的因素。對於該等重要因素，我們已建立指標及控制，並持續對照該等指標追蹤及報告表現。我們就所監察的環境因素設定年度績效目標，並考慮環境政策、合規要求、客戶期望、持份者反饋、環境及財務影響以及管理層指引。

我們識別重大環境因素，並制定相應的宏觀及具體目標，主要因素包括：

- 工作場所溫室氣體排放；
- 工作場所能源消耗；
- 廢棄物管理；及
- 水資源管理。

下表列出環境風險及機遇的類型、其影響及緩解措施：

類型	業務影響	時間跨度	應對措施
實體風險... 急性	颱風、洪水、嚴寒、熱浪及強降雨等極端天氣事件可能會中斷運營，導致服務中斷、財產損失及數據丟失，從而對收入及聲譽造成影響。	短期	採取彈性工作安排（例如遠程工作及調整辦公時間）以保障僱員安全及確保營運連續性，以及發出相關警報。

業 務

類型	業務影響	時間跨度	應對措施
過渡風險...	慢性 平均氣溫上升，增加辦公室的通風及製冷需求，從而推高了長期經營成本。	長期	密切關注天氣數據，保障營運安全。
	政策及法律 不斷變化的氣候政策可能會增加低碳經營及合規成本，倘未及時遵守，可能會導致罰款、聲譽損害或客戶流失。	短期；長期	落實節能降耗舉措，加快低碳轉型；及時採納或更新內部政策；在委聘及審查服務器託管提供商時評估環境政策合規情況，並在發現不合規後及時採取行動以減輕風險。
	市場 氣候政策可能會加強投資者和客戶對企業排放、資源使用以及提供低碳產品和服務的能力的審查，加劇競爭壓力。	長期	推進符合行業趨勢的綠色運營模式，強化數字化管理，監測客戶滿意度。
機遇	技術 國家政策驅動可能會增加對研發和部署低碳技術的投資。	短期；中期	推廣應用節能減排技術。
	市場 支持氣候行動的產品和服務創新可以使產品與客戶的可持續發展戰略和目標保持一致。	短期；中期；長期	提升產品及解決方案中的可持續發展支持功能，優化工具，助力客戶實現可持續發展目標。
	資源效率 提高能源、水和材料使用效率可提高可持續性績效。	短期；中期；長期	加強僱員在節能和環保方面的意識；鼓勵低碳通勤和出行；在辦公室配備節能設備；並貫徹綠色運營實踐。

附註：對於本公司而言，「短期」指1年（含）以內，「中期」指1至5年（含5年），「長期」指5年以上。

業 務

環境風險管理

我們高度重視環境及氣候相關風險的管理，透過「識別、分析與評估、監測與控制」流程，將氣候風險因素納入企業風險管理框架，系統性地管理環境風險與機遇。針對運營層面的氣候風險，相關職能部門持續追蹤最新的氣候相關法律、法規及政策動態，將氣候風險因素納入日常管理；監測並識別氣候及環境議題的聲譽風險，建立相應應對機制；並實施氣候相關事件的緊急應變程序，提升風險管理的有效性。

環境風險管理步驟	描述
識別	跟蹤和分析環境及氣候政策與法律；審閱行業機構、研究機構及媒體關於環境與氣候議題的研究；對標國內外同行的領先環境管理實踐；並結合我們的實際情況，識別可能對我們產生影響的環境風險與機遇，建立風險與機遇登記冊。
分析與評估	結合業務特點和內部專家判斷，從風險發生的可能性和財務影響的程度兩個維度分析風險與機遇；識別重大風險與機遇，進行重要性評估及劃分優先次序；評估對商業模式及我們財務狀況的預期影響，包括時間範圍（短期、中期及長期）。
監測與控制	將ESG納入企業風險管理；識別與環境相關的指標，並就主要指標設定目標和行動計劃。

指標及目標

我們的目標是成為醫療領域綠色低碳轉型的關鍵推動者和行業領導者。我們擬通過自主創新，構建覆蓋自身運營及產品全生命周期的低碳框架。我們憑藉領先的AI技術及解決方案，幫助醫療機構及行業合作夥伴優化能源效率，共同構建更智能、更高效、更可持續的醫療系統，為中國及全球實現「碳達峰及碳中和」目標作出貢獻。

我們致力於更加環保的管理，追求低碳及可持續的營運模式。未來三年內，我們計劃進一步減少用電和用水，降低排放。作為我們對環保的貢獻，我們力爭到2030年，將人均電力消耗、用水量及溫室氣體排放較2025年水平減少約15%。為實現目標，我們將採取以下主要措施：

- **節約資源。**我們鼓勵員工在不使用辦公設備時關閉電源，並統一空調設定溫度以確保電力的高效使用。我們在洗手間安裝感應照明和感應水龍頭，以減少資源和用水量，並在辦公室各處張貼節約資源的提示，培養資源節約的意識。該等措施旨在推動運營可持續發展，最大限度地減少對環境的影響。
- **減少消耗。**為踐行節能與可持續發展的承諾，我們推動無紙化辦公，採用在線系統及票務／工單系統進行審批。為減少紙張使用，必要時鼓勵雙面及黑白打印。

業 務

- **減少排放。**為了系統性地減少運營碳足跡，我們通過優化通勤政策，鼓勵員工使用公共交通、騎行或步行，從而推廣綠色通勤。我們為符合條件的員工提供通勤補貼。我們亦合理安排商務出行，在可行的情況下優先採用線上協作和遠程會議，減少商務出行相關的排放，同時確保業務連續性。

於往績記錄期間，由於我們的業務性質及定位不屬於高污染行業，未產生重大遵守環境法律法規的成本。我們的運營不涉及大量化石燃料消耗，亦不向環境排放污染物。我們積極監控與運營相關的資源消耗。資源消耗的主要指標如下：

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
用水量(噸)	630	590	505
能源消耗(兆瓦時)	399.9	406.4	373.5
溫室氣體排放量(噸二氧化碳當量)*	214.589	218.07	200.42

附註：

* 目前的溫室氣體排放範圍僅包括外購電力的排放。我們計劃於未來改善我們的數據收集系統並涵蓋範圍1、2和3中的其他類別。

* 排放因子基於國家統計局及生態環境部發佈的2022年電力二氧化碳排放因子公告，採用國家電網平均因子0.5366千克二氧化碳／千瓦時。

展望未來，我們計劃進一步完善我們的資源消耗管理體系，促進有效能源管理，減少運營中的碳足跡。我們將密切監察相關行業發展，於適當時根據市場狀況或行業標準的變化改進管理。

社會責任

僱傭及僱員關懷

我們遵守運營所在地的相關僱傭法律法規，保障僱員的合法勞動權益。我們禁止一切形式的童工及強迫勞動，致力創造一個公正、平等及和諧的工作環境。

我們積極與僱員溝通，深入了解僱員在生活及工作中遇到的問題與困難，提供必要的幫助與支援。我們為僱員在醫療保健、生活、住房、交通及其他方面提供各種補貼及非金錢福利，包括多種多樣的員工活動。

我們高度重視僱員培訓及發展，提供全面的課程，如新員工入職培訓、在職培訓及外部培訓。該等課程涵蓋廣泛的主題，包括公司文化、政策法規、專業技能、安全知識、職業道德及管理能力。該等持續舉措旨在提升實現我們長遠戰略目標所需的技術專長及核心競爭力。

我們已制定職業發展政策，為僱員提供清晰的職業發展路徑及晉升渠道。我們亦設立科學合理的考核及激勵機制，透過績效考核管理提升僱員效率及能力。

業 務

社區貢獻

我們透過貢獻社區，積極承擔我們的社會責任。在營運過程中，我們極為重視保障公眾利益，並積極履行企業社會責任。在能力範圍內，我們積極參與環保、教育、科學、文化、醫療健康及社區發展等領域的公益活動。我們亦積極接受政府機關及監管機構的監督與審查，並持續關注公眾與媒體的意見，確保我們的行動符合社會期望。

商業道德

我們致力維持最高標準商業道德，對賄賂、勒索、欺詐、洗錢或任何其他不道德行為採取零容忍政策。我們已實施穩健的內部控制措施，包括反貪腐政策及舉報機制，使僱員能夠報告任何潛在的不當行為或違反道德標準的行為。董事會監督該等內部控制措施及報告程序，而高級管理層則負責其實施並監察其有效性。

健康與工作安全

由於我們的業務性質，我們不認為我們面臨重大的健康、工作安全或環境風險。為持續遵守相關法律法規，我們的人力資源部門定期審閱並於必要時更新我們的人力資源政策，以反映勞動及工作安全法規的任何重大變化。此外，由於我們相信擁有均衡的生活方式對在工作中達致良好心態至關重要，我們鼓勵僱員透過參與康樂活動維持身心健康。

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們概無因不遵守健康、工作安全或環境法規而遭受任何罰款或處罰。此外，我們並無發生任何事故，亦無收到僱員就人身或財產損害提出的任何申索，且該等事故或申索未對我們的財務狀況或業務運營產生重大不利影響。這展示了我們致力於為僱員維持安全及合規工作環境的承諾。

管治

我們恪守合規運營原則，嚴格遵守運營所在司法管轄區的法律法規。截至最後實際可行日期，我們並未識別出因適用法律法規而對公司產生的任何重大風險。我們的管治方法涵蓋我們供應鏈、技術及聲譽管理方面的穩健框架及實踐，以確保可持續增長、監管合規以及我們利益相關方的長遠利益。

保護供應商、客戶及合作夥伴的權益

我們致力於在與供應商、客戶及合作夥伴的所有往來中秉持誠信與公平原則，同時尊重並保護其知識產權。我們鼓勵供應商與客戶恪守商業道德與社會規範，並保留拒絕與未能作出必要改善者合作的權利。我們嚴格監控並防止與供應商及客戶之間的商業賄賂行為。同時，我們恪守供應商與客戶個人信息的保密原則，確保其不會在未經適當授權的情況下遭濫用或轉售，並嚴格遵守相關法律法規。此外，我們提供即時響應的售後服務，及時且負責任地處理供應商與客戶的投訴及建議。

業 務

技術管治

根據我們的技術管治策略，我們旨在從新興技術中獲益，同時防止或降低潛在負面影響。為此，我們高度重視在董事會及高級管理層支持下的有效技術管治。我們大部分執行董事擁有研發相關背景或履行過相關職責，而我們的高級管理團隊與我們的首席技術官緊密合作，提供寶貴見解，參與技術管治以分配技術資源，包括硬件、軟件、人力及財務資源，以支援組織的技術需求。我們的研發部門，在高級管理團隊、首席技術官及審計部的指導下，探討應用人工智能等新技術所帶來的風險，確保技術實踐合規。此外，我們相信技術管治發生於個人與新技術的互動中，例如於前線技術人員作出的創新選擇中。因此，我們旨在招聘價值觀及技術水平與我們相符的專業人員。

我們時刻關注法律、法規及行業政策的最新動態，以持續加強我們在數據安全、人工智能及個人隱私保護領域的管治。此外，我們高度重視知識產權保護，致力不侵犯他人的知識產權，同時亦注重保護及管理我們自身的知識產權。我們嚴格遵守相關商標使用規定，積極申請及續期軟件著作權及專利申請。我們持續更新我們的合約範本，為知識產權的歸屬設立標準條款，旨在確保知識產權自其形成時起其所有權便無爭議。

聲譽管治

我們的聲譽主要源於終端客戶對我們解決方案能力和表現的認可。不斷增長的終端客戶群和口碑相傳，有效地鞏固了我們的品牌，提升了市場聲譽。為管理我們的聲譽，我們首先專注於提供卓越的服務。我們進行終端客戶滿意度調查，及時回應終端客戶需求、改善服務及提升終端客戶體驗。我們亦已成立售後服務部，負責處理終端客戶投訴，該部門於接獲投訴後，會與相關部門合作了解問題，制定並實施解決方案，盡可能滿足終端客戶期望。我們亦根據投訴原因識別責任部門，制定預防及糾正機制，並進行培訓，防止類似問題再次發生。

我們亦相信，與我們的利益相關方進行透明溝通對於建立及保護我們的聲譽至關重要。因此，我們已完善我們的利益相關方溝通機制，與終端客戶、合作夥伴、僱員及社區保持開放的溝通渠道。其中包括終端客戶滿意度調查、媒體宣傳、參與行業活動及研討會、內部溝通以及健康與公共福利論壇及活動。我們亦積極參與如第78屆世界衛生大會、2023年全球數據生態系統大會及2022年世界人工智能大會等論壇及會議，與多家信譽昭著的行業領先機構分享我們的數字專長及能力。

ESG合規

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們在所有重大方面均遵守相關環境及安全法律法規，且我們概無發生任何已對我們的業務、財務狀況或業務運營產生重大不利影響的事件或投訴。我們預期我們遵守當前及未來環境保護及安全法律的成本不會大幅增加。然而，由於法律及監管規定可能發生變化，我們可能無法準確預測遵守該等法律法規的成本。更多詳情，請參閱「風險因素－與我們的整體營運及行業有關的風險－社會和經濟政策的變化，以及法律、規則和法規的解釋和執行，可能會影響我們的業務、財務狀況、經營業績和前景」。