

概 要

本概要旨在向閣下提供本文件所載資料的概覽。由於此為概要，並不包括可能對閣下而言屬重要的所有資料，且僅在整體上屬合格，故閣下須連同本文件全文一併閱讀。於閣下決定投資[編纂]前，須閱讀整份文件。

任何投資均涉及風險。投資於[編纂]的部分具體風險概述於本文件「風險因素」。於閣下決定投資[編纂]前，須仔細閱讀該節。

概覽

我們的使命

我們的使命是打造全球最大的醫療健康生態系統，用科技讓人類更健康。

本公司

根據弗若斯特沙利文的資料，我們是中國互聯網醫療健康市場的先行者，以2016年的平均月活躍客戶和日均在線諮詢量計，我們運營全國最大規模的互聯網醫療健康平台。通過我們的移動平台，我們提供隨時隨地的按需醫療健康服務。截至2015年、2016年及2017年12月31日，我們分別有30.3百萬、131.5百萬及192.8百萬名註冊用戶，他們可享受觸手可及的優質醫療健康服務。於2015年、2016年及2017年，我們平台的平均月活躍客戶(按每個曆月的平均活躍客戶計算)分別達到5.6百萬名、21.8百萬名及32.9百萬名。

通過我們於2015年4月推出的移動平台，我們提供在線醫療健康服務，如家庭醫生服務、消費型醫療服務、健康商城和健康管理和互動。截至2015年、2016年及2017年12月31日，我們已分別建立了一個由585名、797名及888名醫療人員組成的人工智能輔助自有醫療團隊，以提供由我們自主開發人工智能技術支持的高質量服務。於2015年、2016年及2017年，我們分別提供每日平均約40,000次、180,000次及370,000次的在線諮詢。我們亦為中國的個人及企業提供年度健康會員計劃及消費型醫療服務。此外，我們的移動應用程序擁有在線健康商城，截至2016年及2017年12月31日，分別提供約69,800個及178,800個SKU。

我們已成立具有覆蓋全國的醫療健康服務提供商網絡，覆蓋約3,100家醫院(包括逾1,000家三甲醫院)以及約1,100家體檢中心、500家牙科診所及7,500家藥店。我們的家庭醫生服務、移動平台及服務提供商網絡令我們成為重要的在線門戶及充滿活力的醫療健康生態系統。總的來說，我們的用戶群和用戶參與度的廣度和深度、技術實力和服務提供商網絡形成了實質性的競爭壁壘。

概 要

我們已與平安(我們的控股股東之一)建立密切的業務關係。我們已與平安訂立若干框架協議，規管我們與平安及／或其聯繫人之間的交易，其中包括但不限於向平安及其聯繫人提供多類產品及服務以及向平安及／或聯繫人購買服務以支持我們的運營。

截至2017年12月31日止三個年度，平安及其緊密聯繫人所認購服務及產品佔本公司收益分別為人民幣235.0百萬元、人民幣256.5百萬元及人民幣896.2百萬元，分別佔我們總收益的84.3%、42.7%及48.0%。本公司在平安最新近完整財政年度中的部分時間是平安的附屬公司，因此根據上市規則第15項應用指引(「第15項應用指引」)有關分拆的規定，仍適用於根據第15項應用指引第2段附註的[編纂]。請參閱「歷史、重組及公司架構－第15項應用指引項下規定」。

我們的醫療健康生態系統

作為提供綜合服務的一站式醫療健康平台，我們了解用戶有醫療需要時和在保持健康時的需求。我們專注於提供在線家庭醫生服務，由我們的人工智能助理及自有醫療團隊支持，面向尋求便利且具成本優勢的醫療健康方案的用戶，並透過醫療健康服務提供商網絡提供多種線下服務。我們亦與保險公司合作，為投保人提供增值服務，實現保險與醫療健康協同整合。儘管我們目前在提供該等增值服務方面僅與平安集團合作，我們有意在日後與其他保險公司合作。對於我們的用戶，自平安(青島)互聯網醫院於2017年5月取得醫療機構執業許可證以來，我們的家庭醫生服務涵蓋患者的典型就診過程(包括掛號、在線諮詢及自有醫生電子處方)，而我們的消費型醫療、健康商城以及健康管理和互動業務讓彼等得以接觸廣泛醫療健康資源以解決彼等維持健康生活方式的需要。我們的生態系統能在提高醫療資源利用效率的同時亦為用戶帶來優越體驗。我們的生態系統能在促進高效利用醫療資源的同時為用戶提供優質體驗。

我們正在完善全國性及建立全球性網絡，連接我們的用戶與醫療健康平台以及第三方醫療健康服務提供商，例如醫院、體檢中心、藥房及理療中心。

同時，我們向用戶提供廣泛的醫療及保健服務和產品以及個性化保健內容及計劃，幫助其維持健康的生活方式。我們不斷加強自有醫療團隊及開發人工智能助理等關鍵技術以及我們的信息基礎設施，以支持我們的解決方案及提升向用戶提供的護理質量。

概 要

我們平台的周圍正形成一個充滿活力的生態系統，如下圖所示：



我們的行業及競爭格局

根據弗若斯特沙利文的資料，2015年中國人均醫療健康開支為481.6美元，G7國家的平均數4,850.1美元，顯示進一步增長潛力巨大。根據同一資料來源，中國的總醫療健康開支預計由2016年的人民幣4.6萬億元增長至於2026年的人民幣11.4萬億元，複合年增長率為9.4%。

缺少優質初級診療服務及優質醫療資源的稀缺且分佈不均一直是中國醫療健康服務行業結構性難題的根源。優質醫療資源集中在大城市及三級醫院。其中三級醫院僅佔全部醫院的7.7%，但於2016年吸引約一半的總門診就診人次。醫療資源的結構性失衡已導致輪候時間長且患者體驗欠佳。根據弗若斯特沙利文的資料，2016年，患者獲得診治的平均時間為三小時(包括交通及等候時間)，而作出有效診斷的平均時間僅8分鐘，佔總時間的4.4%。同時，根據同一資料來源，中國基本社會醫療保險支出的增長速度較其收入增長速度快。因此，預計於2020年，中國基本社會醫療保險將錄得赤字，如未有及時落實有效的成本控制措施，2026年的赤字可能進一步擴大至人民幣2.3萬億元以上。

概 要

互聯網及移動技術所帶來的聯通性已經對個人健康管理及醫療服務方式帶來了重大轉變。根據弗若斯特沙利文的資料，中國互聯網醫療健康市場規模由2012年的人民幣30億元增至2016年的人民幣109億元，2012年至2016年複合年增長率為38.7%，預期於2026年將進一步增長至人民幣1,978億元，2016年至2026年的複合年增長率為33.6%。

根據弗若斯特沙利文的報告，我們為中國互聯網醫療健康市場領先參與者之一，覆蓋全方位服務，於2016年，按於該市場的平均日活躍客戶及月活躍客戶計，我們位列第一。我們於2016年的平均月活躍客戶達21.8百萬名，約為第二大市場參與者2016年平均月活躍客戶的五倍。

我們相信，我們的解決方案能夠在線解決絕大多數常見病及慢性病，緩解醫療健康系統的壓力，實現醫療資源更好的配置和利用、降低醫療服務的成本及提高醫療健康服務質量，並有望重塑用戶行為及建立中國互聯網醫療健康行業標準。

我們的優勢

我們相信以下競爭優勢有助我們取得成功，並使我們能夠與競爭對手區分開來：

- 我們處於中國迅速發展互聯網醫療健康行業的領先地位；
- 獨特的商業模式提供一站式門戶，將我們的用戶與全面的線上及線下醫療健康資源建立聯繫；
- 自有醫療團隊及創新的技術解決方案為用戶提供超卓體驗；
- 提供全面的服務，以最大化用戶互動及參與度；
- 快速增長及多元化的變現渠道；及
- 擁有互聯網及醫療經驗的一流管理團隊兼有強大股東支持。

請參閱「業務－我們的優勢」。

我們的策略

我們旨在為每個家庭提供一位家庭醫生，並為每個人創建一份電子健康檔案及制訂一個健康管理計劃。為實現我們的目標，我們計劃採取以下策略：

- 系統性地擴大我們的用戶基礎及用戶參與度，鞏固我們的行業領導地位；

概 要

- 提高技術實力，將我們平台的實力及表現發揮到極致；
- 擴大我們的服務範圍，覆蓋醫療健康價值鏈；
- 釋放我們平台的變現潛力；及
- 選擇性地進行戰略合作，投資及收購。

請參閱「業務－我們的戰略」。

我們的變現

我們的經營歷史有限。我們於2015年4月推出我們的移動平台以及我們的在線諮詢服務及消費型醫療服務組合。我們於2015年8月開展健康商城業務，及於2015年12月在健康管理和互動分部展開獎勵計劃。

我們的總收益由2015年的人民幣278.7百萬元增加115.8%至2016年的人民幣601.5百萬元，並於2017年進一步增長210.6%至人民幣1,868.0百萬元。我們由下列業務分部產生收益：

- 在我們的家庭醫生服務業務方面，我們通過在線諮詢以及增值服務(包括提供予個人、企業及保險公司的健康會員計劃)產生收益；
- 在我們的消費型醫療業務方面，我們通過提供予個人及法團的消費型醫療服務組合產生收益；
- 在我們的健康商城業務方面，我們主要透過以自營模式銷售醫療健康及健康產品產生收益，亦透過平台模式自第三方賣家賺取佣金；及
- 在我們的健康管理和互動業務方面，我們目前主要通過向健康相關產品及公司提供的廣告業務產生收益。

業績紀錄期內，我們各業務分部均產生毛利。然而，由於我們仍處於變現的早期階段，並且繼續產生重大的銷售及營銷費用以及管理費用，我們於2015年、2016年及2017年分別產生虧損淨額人民幣323.7百萬元、人民幣758.2百萬元及人民幣1,001.6百萬元。請參閱「財務資料－我們的經營業績主要部分概述」。於2015年、2016年及2017年，我們的

概 要

用戶營銷成本(即推廣費用及廣告費用總和)分別為人民幣129.3百萬元、人民幣592.0百萬元及人民幣478.3百萬元。我們預期我們的用戶營銷成本近期將由於加大對於推廣、廣告、提高用戶參與度的激勵措施以及推廣新產品及服務的營銷活動的投入而進一步增加，並於中期逐步下降。此外，於2015年、2016年及2017年，我們的負經營現金流分別為人民幣44.9百萬元、人民幣263.1百萬元、人民幣483.9百萬元。我們預計於2018年將產生大額虧損淨額，及我們或會於未來繼續出現虧損及負經營現金流。請參閱「風險因素－與我們業務及行業有關的風險－我們過去出現經營虧損，預期未來仍會錄得經營虧損，或未能達致或維持盈利」。

截至2017年12月31日，我們的累計虧損為人民幣2,221.1百萬元。據我們關於開曼群島法律的法律顧問邁普達律師事務所(香港)有限法律責任合夥告知，我們仍可從股份溢價賬中宣派及派付股息，因而有累計虧損並不一定會限制我們向股東宣派及派付股息。

我們將現金燃燒淨額界定為經營活動所得現金流出淨額與投資活動所得現金流出淨額總和(不包括金融資產相關付款及所得款項以及受限制現金付款及所得款項的影響)。於2015年、2016年及2017年，現金燃燒淨額分別約人民幣69.4百萬元、人民幣372.2百萬元及人民幣485.1百萬元。

我們面對若干有關中國互聯網醫療健康行業的發展階段及監管環境的運作限制。例如，(i)於業績紀錄期，政府資助的社會醫療保險及醫療援助計劃或由私營保險公司提供的商業醫療保險並無涵蓋在線諮詢服務。有關相關風險，請參閱「風險因素－與我們業務及行業有關的風險－我們現正處於一個新興及不斷演變的行業的發展初期階段，經營歷史有限，因此我們過往的經營業績及財務表現並非未來表現的指引」。然而，我們相信，我們降低醫療諮詢成本及提供全面醫療與健康護理的能力是極具吸引力的價值，可吸引更多商業保險公司及社會醫療保險機構成為我們的客戶。有關詳情，請參閱「業務－我們的戰略－釋放我們平台的變現潛力」；(ii)我們無法及並無在平安(青島)互聯網醫院於2017年5月取得醫療機構執業許可證前向在線諮詢服務用戶開具處方。有關相關風險，請參閱「風險因素－與我們業務及行業有關的風險－鑒於中國適用法律的不確定性，我們與線下醫療機構的過往合作或會被視為無證從事診療活動且涉及法律風險」；及(iii)截至最後實際可行日期，我們並無從事透過健康商城在自營模式下銷售處方藥。此外，為盡量減低因平台賣家可能誤售處方藥而產生的聲譽風險，我們已禁止健康商城任何平台賣家日後顯示「處方藥」作為產品類別。有關相關風險，請參閱「風險因素－與我們業務及行業有關的風險－倘我們未能妥善管理生態系統中的參與者，則可能會對我們的業務造成重大不利影響」。

概 要

作為以互聯網為基礎的業務，我們專注於在營運初期建立規模並探索最合適的商業模式，而非尋求即時的財務回報或盈利能力，為長期發展奠定堅實的基礎。展望將來，我們計劃通過持續關注用戶的獲取和參與以及改善營運槓桿降低營運開支來營利。我們相信用戶基礎和參與對於我們變現業務及最終營利的能力至關重要。為了累積我們的用戶基礎和改善用戶參與，我們預期將作出進一步投資（特別是在銷售及營銷、人力資源和研發方面的進一步投資）。同時，我們預期未來會更專注於降低運營費用。隨著我們繼續執行我們的策略，考慮到於業績紀錄期，我們四個業務分部錄得正數毛利率以及成功地將安康及安享服務組合等多種產品商業化及變現，我們相信我們能夠長期改善我們的營運業績及營利。基於上述原因，董事及聯席保薦人相信本集團擁有可持續的業務。前述的前瞻性陳述是基於對我們目前和未來的業務策略以及我們未來營運環境的多項假設。此等前瞻性聲明涉及已知及未知的風險、不確定因素及其他因素，其中部分風險及因素超出我們所能控制的範圍，可能會導致我們的實際業績、表現或成就、行業業績，與前瞻性陳述所表述或隱含的任何未來業績、表現或成就存在重大差異。有關相關風險，請參閱「風險因素－與我們業務及行業有關的風險－我們現正處於一個新興及不斷演變的行業的發展初期階段，經營歷史有限，因此我們過往的經營業績及財務表現並非未來表現的指引」。

風險因素

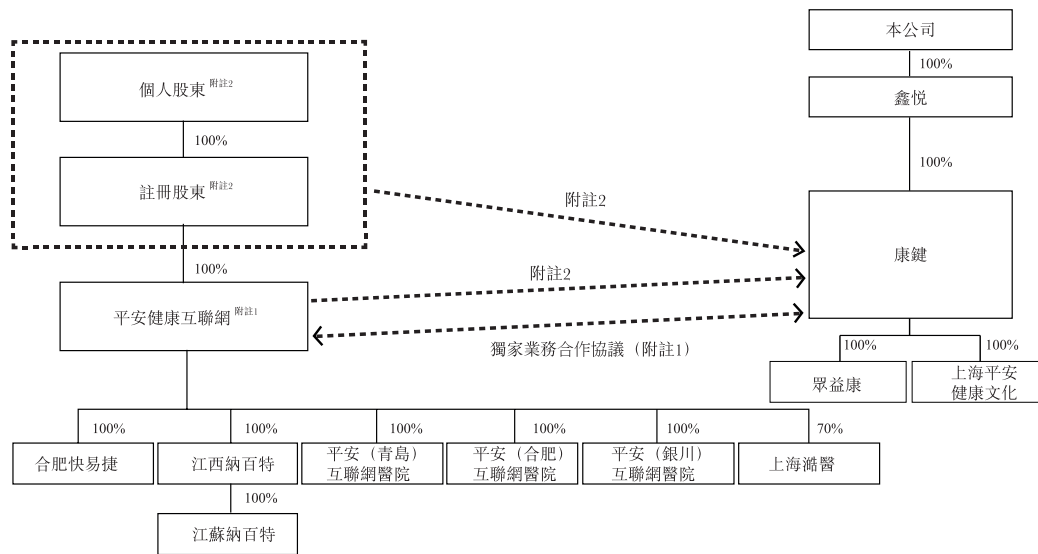
我們的業務及[編纂]涉及本文件「風險因素」所載的若干風險。閣下在決定投資股份前，應細閱該節全部內容。我們所面對的部分主要風險包括：

- 維持客戶對我們生態系統的信任度是我們成功的關鍵，倘未能維持信譽狀況，可能會嚴重損害我們的聲譽及品牌。
- 我們現正處於一個新興及不斷演變的行業的發展初期階段，經營歷史有限，因此我們過往的經營業績及財務表現並非未來表現的指引。
- 我們受制於大量不斷演變的監管規定，不合規或規定變更或會對我們的業務營運及前景有重大不利影響。
- 倘我們無法有效競爭，可能會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。
- 我們的業務生成並處理大量數據，不恰當地使用或披露該等數據可能會損害我們的聲譽，並對我們的業務及前景造成重大不利影響。

概 要

合約安排

我們經營實體的營運須遵守現行中國法律法規的多項限制，因此我們並不直接擁有旗下經營實體的任何股權。為保持及行使對經營實體的控制權，我們採用合約安排。合約安排有助於我們獲取當前由我們的經營實體經營的業務的實際控制權及其產生的所有經濟利益。有關進一步詳情，請參閱「合約安排」。以下簡化圖表說明根據合約安排所訂明我們的經營實體的經濟利益流入本集團的過程：



————— 表示法律及實益擁有權

----- 表示合約關係

附註：

1. 康健提供業務支持、技術及諮詢服務以換取平安健康互聯網的服務費。請參閱「合約安排－我們的合約安排－獨家業務合作協議」。
2. 平安健康互聯網股東(定義見下文)以康健為受益人執行獨家股權期權協議及獨家資產期權協議，以收購平安健康互聯網全部或部分資產的全部或部分股權。請參閱「合約安排－我們的合約安排－獨家股權期權協議」及「合約安排－我們的合約安排－獨家資產期權協議」各節。

平安健康互聯網股東以康健為受益人簽署授權書，以行使平安健康互聯網的全部股東權利。請參閱「合約安排－我們的合約安排－授權書」一節。

平安健康互聯網股東就平安健康互聯網的全部股權以康健為受益人授予第一優先抵押權。請參閱「合約安排－我們的合約安排－股權質押協議」一節。

概 要

平安金融科技、康焯鍵、康銳鍵及廣豐旗(合稱為「註冊股東」)以及秦戩先生、朱承波先生、王文君女士及竇文偉先生(合稱為「個人股東」，而註冊股東與個別股東合稱為「平安健康互聯網股東」)。有關股權架構的詳情，請參閱「歷史、重組及公司架構—本公司的股權及集團架構」一節。

有關合約安排所涉及風險的詳情，請參閱「風險因素—與我們的合約安排有關的風險」。

我們的控股股東

安鑫、平安及LJX控股股東集團成員各自為本公司的控股股東。緊隨[編纂]完成後，假設[編纂]並無獲行使，平安(通過安鑫)將間接持有本公司約[編纂]%的權益及LJX控股股東集團將持有本公司約[編纂]%的股權。我們的董事認為，本集團的主要業務並無且不可能與平安的業務競爭。

我們已與平安及／或其聯繫人訂立多項不獲豁免持續關連交易，包括：(i)向平安及／或其聯繫人提供我們的產品及服務；(ii)我們購買平安及／或其聯繫人提供的服務；(iii)我們從平安及／或其聯繫人租用物業作辦公室用途；(iv)我們與平安合作研發若干人工智能技術；及(v)平安及／或其聯繫人向我們提供金融服務。就該等交易而言，我們認為，我們並無且不會於[編纂]後嚴重依賴平安。有關進一步詳情，請參閱「與控股股東的關係—獨立於平安」。

歷史財務資料概要

下表呈列我們於年內或於所示日期的合併財務資料概要，乃摘錄自本文件附錄一會計師報告所載合併財務資料。以下所載合併財務數據概要應與本文件附錄一會計師報告所載合併財務資料(包括相關附註)及「財務資料」所載資料一併閱讀，以保證其完整性。我們的合併財務資料乃根據國際財務報告準則編製。

概 要

合併綜合收益表概要

	截至12月31日止年度		
	2015年	2016年	2017年
	(人民幣百萬元)		
收入	278.7	601.5	1,868.0
銷售成本	(167.9)	(347.9)	(1,255.9)
毛利	110.8	253.6	612.1
銷售及營銷費用	(178.6)	(781.1)	(723.5)
管理費	(251.5)	(461.1)	(710.7)
其他收入	1.2	9.8	24.9
其他收益／(虧損)淨額	(5.0)	238.8	(199.2)
經營虧損	(323.1)	(740.0)	(996.4)
財務收益	1.2	2.4	37.4
財務費用	(1.6)	(17.7)	(37.6)
應佔合營企業虧損	(0.2)	(2.9)	(4.6)
除所得稅前虧損	(323.7)	(758.2)	(1,001.2)
所得稅費用	0.0	0.0	(0.4)
年內虧損	(323.7)	(758.2)	(1,001.6)

按分部劃分的收益

	截至12月31日止年度					
	2015年		2016年		2017年	
	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%
	(百萬元，百分比除外)					
家庭醫生服務	118.8	42.6%	136.5	22.7%	242.2	13.0%
提供予平安集團	118.8	42.6%	136.5	22.7%	235.2	12.6%
提供予其他客戶	0.0	0.0%	0.0	0.0%	7.0	0.4%
消費型醫療	154.6	55.5%	388.1	64.5%	655.4	35.0%
提供予平安集團	106.7	38.3%	102.2	17.0%	197.1	10.5%
提供予其他客戶	47.9	17.2%	285.9	47.5%	458.3	24.5%
健康商城	1.9	0.7%	63.1	10.5%	896.1	48.0%
提供予平安集團	0.0	0.0%	6.5	1.1%	428.7	22.9%
提供予其他客戶	1.9	0.7%	56.6	9.4%	467.4	25.1%
健康管理和互動	3.4	1.2%	13.8	2.3%	74.3	4.0%
提供予平安集團	0.0	0.0%	4.1	0.7%	4.9	0.3%
提供予其他客戶	3.4	1.2%	9.7	1.6%	69.4	3.7%
總計	278.7	100.0%	601.5	100.0%	1,868.0	100.0%
提供予平安集團	225.5	80.9%	249.3	41.4%	865.9	46.4%
提供予其他客戶	53.2	19.1%	352.2	58.6%	1,002.1	53.6%

概 要

按分部劃分的銷售成本

	截至12月31日止年度					
	2015年		2016年		2017年	
	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%
			(百萬元，百分比除外)			
家庭醫生服務	28.0	16.7%	81.0	23.3%	99.7	7.9%
消費型醫療	138.8	82.7%	211.9	60.9%	351.2	28.0%
健康商城	1.1	0.6%	51.7	14.9%	791.5	63.0%
健康管理和互動	0.0	0.0%	3.3	0.9%	13.5	1.1%
總計	167.9	100.0%	347.9	100.0%	1,255.9	100.0%

按分部劃分的毛利及毛利率

	截至12月31日止年度					
	2015年		2016年		2017年	
	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%
			(百萬元，百分比除外)			
家庭醫生服務	90.8	76.4%	55.5	40.7%	142.5	58.9%
提供予平安集團	90.8	76.4%	55.5	40.7%	136.7	58.1%
提供予其他客戶	0.0	0.0%	0.0	0.0%	5.8	82.8%
消費型醫療	15.8	10.2%	176.2	45.4%	304.2	46.4%
提供予平安集團	7.1	6.7%	33.5	32.8%	67.1	34.1%
提供予其他客戶	8.7	18.0%	142.7	49.9%	237.1	51.7%
健康商城	0.8	43.8%	11.4	18.1%	104.6	11.7%
提供予平安集團	0.0	0.0%	2.0	29.9%	28.3	6.6%
提供予其他客戶	0.8	43.8%	9.4	16.7%	76.3	16.3%
健康管理和互動	3.4	100.0%	10.5	76.1%	60.8	81.8%
提供予平安集團	0.0	0.0%	0.9	22.6%	1.4	28.8%
提供予其他客戶	3.4	100.0%	9.6	99.0%	59.4	85.6%
總計	110.8	39.7%	253.6	42.2%	612.1	32.8%
提供予平安集團	97.9	43.4%	91.9	36.9%	233.5	27.0%
提供予其他客戶	12.9	24.2%	161.7	45.9%	378.6	37.8%

於業績紀錄期，平安集團產生的收益的毛利率普遍低於其他客戶產生收益的毛利率，主要基於以下原因：(i)就消費型醫療分部而言，與提供予個人客戶的體檢服務所得收益相比，提供予團體客戶的類似服務所得收益的毛利率通常相對較低，主要由於團體客戶的卓越議價能力；以及(ii)就健康商城分部而言，於2017年，平安集團成員公司通過平安集團採購渠道進行的採購的毛利率低於客戶通過我們移動平台進行採購，由於其採購額大及定價能力強。

概 要

合併財務狀況表概要

	於 12 月 31 日		
	2015 年	2016 年	2017 年
	(人民幣百萬元)		
非流動資產	54.1	147.9	119.0
流動資產	253.0	4,039.8	5,853.1
資產總額	307.1	4,187.7	5,972.1
儲備	350.8	3,593.8	6,255.1
累計虧損	(461.3)	(1,219.5)	(2,221.1)
(虧絀)／權益總額	(110.5)	2,374.3	4,034.0
流動負債	417.5	1,813.3	1,938.1
非流動負債	0.1	0.1	0.0
負債總額	417.6	1,813.4	1,938.1
權益及負債總額	307.1	4,187.7	5,972.1
流動資產／(負債)淨值	(164.5)	2,226.5	3,915.0

節選合併現金流量表

	截至 12 月 31 日止年度		
	2015 年	2016 年	2017 年
	(人民幣百萬元)		
經營活動所用現金淨值	(44.9)	(263.1)	(483.9)
投資活動(所用)／所得現金淨值	(124.4)	(976.5)	325.9
融資活動所得現金淨值	108.7	3,617.5	2,154.0
現金及現金等價物的			
(減少)／增加淨值	(60.6)	2,377.9	1,996.0
年初的現金及現金等價物	165.7	105.1	2,721.5
匯率變動對現金及			
現金等價物的影響	0.0	238.5	(122.9)
年末的現金及現金等價物	105.1	2,721.5	4,594.6

概 要

主要財務比率

	於及截至12月31日止年度		
	2015年	2016年	2017年
總收益增長率(%).....	不適用	115.8	210.6
毛利率 ⁽¹⁾ (%).....	39.7	42.2	32.8
淨利率 ⁽²⁾ (%).....	(116.2)	(126.1)	(53.6)
資產負債比率 ⁽³⁾ (%).....	(27.2)	23.2	0.0

附註：

- (1) 毛利率等於毛利除以年內收益再乘以100%。
- (2) 淨利率等於淨溢利／(虧損)除以年內收益再乘以100%。
- (3) 資產負債比率等於期末計息債務總額除以(虧絀)／權益總額，再乘以100%。

主要經營數據

	截至12月31日止年度		
	2015年 ⁽⁴⁾	2016年	2017年
平均月活躍客戶 ⁽¹⁾	5.6	21.8	32.9
平均月付費客戶 ⁽²⁾	0.1	0.4	0.9
付費比率 ⁽³⁾	0.9%	1.9%	2.7%

(百萬，百分比除外)

附註：

- (1) 任何特定月份的月活躍客戶指該月活躍客戶的數目。於任何特定月份通過移動應用程序、WAP或插件渠道進入我們服務或產品平台一次以上的用戶計作該月的一名活躍客戶。就計算月活躍客戶而言，各可區別的移動設備被視為一名獨立客戶。倘移動設備於一個曆月期間透過我們的移動應用程序及插件訪問我們的平台，其一般會被計為一個月活躍客戶。倘移動設備於一個曆月期間透過(i)移動應用程序或插件及(ii)WAP網站訪問我們的平台，其將被計為兩個月活躍客戶。
- (2) 月付費客戶指在所指曆月通過移動應用程序、WAP或插件渠道在我們平台購買產品及／或服務一次以上的用戶數目。銷售予公司客戶(包括健康會員計劃的會員、獲得安康及安享增值服務組合的平安健康險投保人及利用彼等的僱主購買的體檢服務組合的僱員)的產品及服務的最終用戶亦計入付費客戶。雖然我們於2015年並無任何有關付費客戶，但透過我們公司客戶的平均月付費客戶於2016年及2017年分別約為62,000人及68,000人。
- (3) 付費比率等於某段時期平均月付費客戶除以平均月活躍客戶。
- (4) 月活躍客戶及月付費客戶的統計數據乃就六月至十二月期間而言。

概 要

	截至 12 月 31 日止年度		
	2015 年	2016 年	2017 年
		(人民幣元)	
每個平均月付費客戶的平均每月收益 ⁽¹⁾	4.2	2.3	4.7
每名付費客戶平均收入	473.2	123.9	176.7

附註：

- (1) 每個平均月付費客戶的平均每月收益按平均每月收益除以相關年度的平均月付費客戶計算。相對 2015 年，我們於 2016 年的每個平均月付費客戶的平均每月收益相對較低是由於付款意願低的獎勵計劃活躍用戶有所增長。相對 2016 年，我們於 2017 年的每個平均月付費客戶的平均每月收益有所增加，是因為我們於 2017 年進行更具針對性的營銷活動。
- (2) 每名付費客戶平均收入指每名付費客戶平均收入，由相關年度總收益除以年度付費客戶的相應人數計算得出。2015 年的每名付費客戶平均收入相對較高是由於公司客戶貢獻的收益較高及消費型醫療服務組合平均銷售價格較高。於 2016 年，我們移動平台客戶人數大幅增長及透過我們的移動應用程序(特別是健康商城)直接作出的購買增加。該等購買平均產生較小的貨幣價值，導致 2016 年的每名付費客戶平均收入較 2015 年下跌。每名付費客戶平均收入於 2016 年至 2017 年有所增加是由於用戶參與程度上升及變現效率提升。

監管不合規

於業績紀錄期及截至最後實際可行日期，我們未曾亦並無涉及任何可能引致罰款、強制執行行動或其他處罰的重大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造成重大不利影響。然而，我們於業績紀錄期的若干業務行為可能構成歷史不合規事件。我們已糾正相關業務行為，而就該等業務行為向我們作出強制執行行動的可能性不大。請參閱「業務－法律訴訟及不合規－不合規」。

股息

我們是一家根據開曼群島法律註冊成立的控股公司。我們支付的任何股息將由董事酌情釐定，並將取決於我們的未來經營及盈利、資本開支及盈餘、整體財務狀況、合約限制及董事認為相關的其他因素。我們的股東於股東大會或可批准宣派股息，金額不得超過董事會建議的金額。

過往，我們並無宣派或支付任何股息，無法保證將於任何年度宣派或派付任何金額的股息。截至 2017 年 12 月 31 日，我們的累計虧損為人民幣 2,221.1 百萬元。目前，我們並無正式的股息政策或固定的股息分派比率。

近期發展

2017 年 12 月 31 日後，我們的註冊用戶數經歷增長。家庭醫生服務業務中「找名醫」計劃下的外部醫生數目有所增加，而我們繼續擴充消費型醫療業務中的醫療健康服務提供商網

概 要

絡。於2018年3月，我們從BSI集團(向業務提供認證及標準相關服務的業務標準公司)取得登記證書。該證書證明，平安(青島)互聯網醫院基於互聯網的醫療服務(包括預防及醫療健康，全科及內科以及其他)是按照ISO 9001:2015質量管理系統標準。

我們於2017年10月開始試行向平安壽險投保人提供「就醫360」會員計劃，並於2018年1月正式推出此項產品。過往涵蓋住院服務的平安健康險保險計劃「平安e家保」於2018年3月開始涵蓋在我們移動平台上提供的在線諮詢、藥物及醫院掛號服務。此舉是在執行產品種類與商業保險公司接軌及取得商業保險範圍方面業務戰略的重要第一步。雖然近期的合作均屬與平安集團的合作，我們積極尋求機會與其他保險公司合作。我們相信，我們與保險公司的協同合作將提供與保險產品互補的增值醫療服務，將有助於保險公司降低成本並相應創造價值。有關詳情，請參閱「業務－我們的戰略－釋放我們平台的變現潛力」。

董事確認，自2017年12月31日(即本文件附錄一會計師報告所載我們合併財務報表的期末日)起及截至本文件日期止，我們的財務、營運或貿易情況或前景並無重大不利變動。

[編纂]

下表中的所有統計數字乃基於假設：(i)[編纂] 已完成，而[編纂] 股股份根據[編纂] 已獲發行；(ii)[編纂] 並無獲行使；及(iii)於[編纂] 完成後，[編纂] 股股份已獲發行且發行在外。

	按[編纂] [編纂] 港元計算	按[編纂] [編纂] 港元計算
股份市值	[編纂] 百萬港元 [編纂] 港元	[編纂] 百萬港元 [編纂] 港元
未經審計備考經調整每股有形資產淨值 ⁽¹⁾	(人民幣 [編纂] 元)	(人民幣 [編纂] 元)

附註：

- (1) 截至2017年12月31日，未經審計備考經調整每股有形資產淨值乃經作出本文件附錄二所述調整後計算得出。

概 要

[編纂]開支

[編纂]開支包括專業費用、[編纂]佣金及[編纂]相關產生的其他費用。估計[編纂]開支總額約[編纂]百萬港元(基於指示性[編纂]範圍的中位數及假設[編纂]並無獲行使)，其中約[編纂]百萬港元將直接源於發行股份及資本化，及餘下[編纂]百萬港元已經或將於2017年及2018年支出。董事預期該等開支不會重大影響我們2018年的經營業績。

所得款項用途

假設[編纂]為每股股份[編纂]港元(即[編纂]範圍每股股份[編纂]港元及[編纂]港元的中間價)，經扣除我們有關[編纂]已付及應付[編纂]佣金及其他估計開支及假設[編纂]並無獲行使，我們估計我們將會從[編纂]收取所得款項淨額約[編纂]百萬港元。配合我們的策略，我們擬按下文所述金額運用[編纂]所得款項作下文所載用途：

- 約40%的所得款項淨額，或約[編纂]百萬港元預期用於業務拓展；
- 約30%的所得款項淨額，或約[編纂]百萬港元預期用於為我們潛在投資、收購境內公司及與境內公司的戰略合作以及我們的海外拓展計劃提供資金；
- 約20%的所得款項淨額，或約[編纂]百萬港元預期用於研發，為我們信息基礎設施以及人工智能助理及其他技術的發展增加資本供款；及
- 約10%的所得款項淨額，或約[編纂]百萬港元預期用於營運資金及一般公司用途。

有關[編纂]所得款項用途的詳情，請參閱本文件「未來計劃及所得款項用途」。

申請於聯交所[編纂]

我們已向聯交所上市委員會申請批准我們的已發行及根據[編纂]將予發行的股份[編纂]及買賣，基於(其中包括)我們符合上市規則第8.05(3)下的市值／收益測試，(i)我們於截至2017年12月31日止年度的收益為人民幣1,868.0百萬元(相當於約2,276.2百萬港元)，超過500百萬港元；及(ii)我們在[編纂]時的預期市值(根據指示性[編纂]範圍的下限)超過40億港元。