

未來計劃及[編纂]用途

未來計劃

有關我們業務目標及策略的進一步披露資料，請參閱本文件「業務－我們的業務策略」。

[編纂]用途

假設[編纂]未獲行使，我們估計本公司自[編纂]獲得的[編纂]（經扣除我們應付的[編纂]及其他估計[編纂]開支，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））將合共約為[編纂]百萬港元。我們目前擬按下列方式動用[編纂]：

- [編纂]的約[編纂]%或約[編纂]港元，預計主要用於在[編纂]後五年內開發新解決方案及升級現有解決方案，方法為吸引及留住高素質技術人員、擴大我們的辦公室、購買軟件產品及設備以及斥資與業內專家及機構合作；
 - [編纂]的約[編纂]%或約[編纂]港元預期將用於繼續開發及升級我們的醫療質量控制與安全預警平台；
 - [編纂]的約[編纂]%或約[編纂]港元預期將用於繼續開發我們的臨床路徑管理系統；
 - [編纂]的約[編纂]%或約[編纂]港元預期將用於繼續開發我們的遠程醫療系統；
 - [編纂]的約[編纂]%或約[編纂]港元預期將用於開發新的智慧醫療平台解決方案；
 - [編纂]的約[編纂]%或約[編纂]港元預期將用於升級我們的RPA解決方案；
- [編纂]的約[編纂]%或約[編纂]港元，預期主要用於加大我們的銷售及營銷力度；及
- [編纂]的餘下最多約[編纂]%或約[編纂]港元，預期主要用作營運資金及其他一般企業用途。

我們的[編纂]用途計劃詳情進一步載述如下：

1. [編纂]的約[編纂]%或約[編纂]港元將主要用於升級現有解決方案及開發新的解決方案

我們計劃在[編纂]後五年內將[編纂]的[編纂]%投資於升級現有解決方案（包括我們的醫療質量控制與安全預警平台、臨床路徑管理系統、RPA解決方案及遠程醫療系統）及開發新的解決方案（包括智慧醫療平台），方法為吸引及留住高素質技術人員、擴大我們的辦公室、購買軟件產品及設備以及斥資與業內專家及機構合作。[編纂]的約[編纂]%或約[編纂]港元，預期將用於繼續開發及升級我們的金融機構RPA解決方案，而[編纂]的約[編纂]%或約[編纂]港元，預期將用於繼續開發及升級我們的醫療機構IT解決方案。

未來計劃及[編纂]用途

(1) [編纂]的[編纂]按投資性質劃分的明細

[編纂]的約[編纂]%或約[編纂]港元將用於招聘合共約350名技術人員並為技術人員提供培訓。[編纂]的約[編纂]%或約[編纂]港元將用於購買融合先進技術的軟件產品及設備。[編纂]的約[編纂]%或約[編纂]港元將用於就辦公室擴大而租賃、購買及翻新辦公室。[編纂]的約[編纂]%或約[編纂]港元將投資於我們就研發IT解決方案及提升技術能力而與業內專家及機構進行的合作。

自2021年至2024年6月30日，我們計劃關注市場需求的發展及變化，進一步開發我們的數據技術，包括數據採集及預處理、數據分析及數據挖掘、數據可視化，以及其他技術（包括RPA及分佈式交易架構）。我們計劃將已增強的技術應用於金融機構及醫療機構的IT解決方案中。具體而言，我們計劃升級金融IT解決方案中現有的分佈式交易架構，以滿足客戶對新興業務日益複雜的需求。我們亦計劃通過利用機器深度學習技術對用戶行為進行分類，來改進針對RPA解決方案的機器人軟件的設計流程。對於醫療IT解決方案，我們計劃進一步將可轉移技術能力自金融IT解決方案應用至醫療IT解決方案。具體而言，我們計劃利用數據技術以有效整合醫院的非結構化醫療數據，並為我們的醫療IT解決方案實現實時複雜的模型計算及結果輸出。

自2024年7月1日至2025年年末，我們計劃通過提供全面的解決方案，涵蓋客戶業務營運的幾乎所有方面，進一步將我們的IT解決方案與市場上的競爭對手區分開來。具體而言，於金融IT解決方案行業方面，我們計劃進一步增強RPA解決方案中採用的技術，例如光學字符識別及機器學習，使金融機構能夠利用機器人軟件將傳統上由人類執行的幾乎所有任務轉變為機器人流程自動化。我們打算通過協助金融機構建立既符合金融法規要求又符合金融企業業務運營標準的RPA運營中心以構建我們的技術壁壘。於醫療IT解決方案行業方面，我們計劃進一步投資於數據技術，探索更多應用場景。憑藉我們將於2023年掌握並獲得的已增強的數據技術及應用經驗，我們計劃加強對醫療質量控制與安全預警平台以及其他醫療IT解決方案的模型設計及計算能力的研究，通過向各類型醫院提供全面的涵蓋範圍以構建我們的技術壁壘。

為了於[編纂]後五年內實現上述目標，我們計劃招聘及培訓於先進技術及軟件開發方面具有豐富工作經驗以及醫療行業背景的技術人員；購買先進的計算機、服務器及數據存儲設備以及基本及性能測試軟件，以支持我們的研發；擴大我們的辦公室，為不同職能部門的僱員提供更多辦公空間，以容納即將招募的僱員及存放關鍵設備以及儲備優質資產；並與業內專家及機構合作，於競爭對手之前識別及把握市場需求、利用尖端技術並將研究結果應用於我們的產品設計及開發以及維持我們的先發優勢。根據灼識報告，軟件公司通常會隨著業務規模的擴大而逐步發展，與2021年至2024年6月30日相比，我們預計於2024年7月1日至2025年年末將[編纂]中相對較大部分投入於招聘僱員、購買軟件及設備、購買辦公室以及與業內專家合作。

未來計劃及[編纂]用途

下表載列於所示期間動用[編纂]的明細。

	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	總計
	(百萬港元)					
招募及培訓技術人員.....	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
– 金融IT解決方案.....	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
– 醫療IT解決方案.....	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
購買軟件產品及設備.....	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
– 金融IT解決方案.....	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
– 醫療IT解決方案.....	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
辦公室租賃、購買及翻新.....	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
– 金融IT解決方案.....	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
– 醫療IT解決方案.....	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
與業內專家及機構合作.....	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
– 金融IT解決方案.....	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
– 醫療IT解決方案.....	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
總計.....	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
分析為：						
– 金融IT解決方案.....	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
– 醫療IT解決方案.....	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]

(i) 招聘計劃

由於我們於往績記錄期間已充分利用我們現有技術人員，我們預計於將來有更多項目需著手進行時通過招聘新技術人員來擴大我們的技術團隊。下表載列我們350名技術人員的招聘計劃詳情。我們預計於2021年、2022年、2023年、2024年及2025年12月31日前分別招聘40名、42名、78名、40名及150名技術人員。該計劃可根據我們於有關時間的實際需要及市場狀況作出變動。我們的實際業務過程可能會有所不同，且概不保證我們將及時實施我們的計劃，或根本不會實施。

員工數量及職稱	主要責任	關鍵招聘標準
---------	------	--------

268名醫療機構IT解決方案技術人員

8名產品經理	負責市場研究及分析、功能設計及產品推廣	三年以上產品設計工作經驗； 醫療相關產品經驗；對產品設計、用戶體驗及數據分析有獨特見解
--------	---------------------	--

未來計劃及[編纂]用途

員工數量及職稱	主要責任	關鍵招聘標準
8名研發經理	於醫療質量控制與安全預警平台、臨床路徑管理系統、遠程醫療系統及智慧醫療平台之間分配，負責相關產品的研發	六年以上醫療軟件開發工作經驗；精通Java編程、設計模式及其他軟件開發技術
20名項目經理	於醫療質量控制與安全預警平台、臨床路徑管理系統、遠程醫療系統及智慧醫療平台之間分配，負責相關產品的項目執行	五年以上工作經驗，至少兩年項目管理工作經驗；項目管理專業資格；醫療信息項目管理背景
54名醫療數據工程師	負責用戶需求跟踪及分析、數據挖掘、收集及分析以及產品優化，以提供更好的用戶交互體驗	三年以上數據分析工作經驗（具有醫療相關工作經驗者優先）；精通開發語言；熟悉醫療相關標準及與分佈式網絡有關的技術
106名醫療AI工程師	負責AI相關功能及產品的研發	兩年以上具有數據庫開發功能的Java開發經驗；具有醫院數據庫（例如HIS、LIS及PACS）的軟件項目經驗者優先；具有醫療AI技術研發經驗者優先
64名醫療前端開發工程師	負責我們醫療IT解決方案數據顯示、數據挖掘及分析以及流程操作及移動应用程序的前端開發	三年以上相關工作經驗；精通JavaScript、CSS及HTML；熟悉前端開發及主流前端框架
8名嵌入式開發工程師	負責維護及升級現有IT解決方案的嵌入式代碼，並參與開發新解決方案的嵌入式程序	兩年以上產品開發經驗；熟悉Keil、IAR及其他開發環境；精通使用C語言編程編寫嵌入式代碼

未來計劃及[編纂]用途

員工數量及職稱	主要責任	關鍵招聘標準
82名RPA解決方案技術人員		
2名RPA產品總監	負責設計及實施RPA產品的策略及計劃，並領導團隊根據產品計劃開發高質量產品	十年以上軟件開發及管理工作經驗；具有AI相關產品及技術的背景及深入知識
3名RPA產品經理	負責RPA產品市場需求的研究及分析、功能設計及產品推廣	三年以上項目設計、AI相關產品／項目工作經驗，對產品設計、用戶體驗及數據分析有獨特見解
4名RPA技術經理	負責開發RPA產品、建立RPA軟件應用架構及確保產品質量及按時交付	五年以上軟件開發經驗；具有掌握RPA工具能力者優先
7名RPA項目經理	負責項目計劃及執行、項目日常執行管理及解決項目執行過程中的問題	五年以上工作經驗，至少兩年項目管理工作經驗；項目管理專業資格；具有類似產品開發經驗者優先
20名RPA高級工程師	負責基於我們技術平台的開發及實施、產品功能的優化以及現場實施及測試	五年以上的軟件開發經驗（具有AI相關經驗者優先）；掌握RPA工具；至少一年金融行業軟件開發或產品開發經驗
40名RPA開發工程師	負責RPA解決方案的定制化開發、代碼開發以及高可用度新功能開發	兩年以上工作經驗；至少掌握一種編程語言
6名RPA前端工程師	負責RPA解決方案網頁組件開發、數據可視化及管理端功能以及移動应用程序的前端開發	三年以上網頁開發工作經驗；精通JavaScript、CSS、HTML及其他技術；至少掌握一種流行前端框架

未來計劃及[編纂]用途

(ii) 購買軟件產品及設備、辦公室租賃、購買及翻新以及與業內專家及機構合作的計劃

下表載列我們計劃動用[編纂]的[編纂]用於購買軟件產品及設備、辦公室租賃、購買及翻新以及與業內專家及機構合作的詳情。

購買軟件產品及設備

詳情	理由
2021年 購買12款數據分析所用的基本軟件，包括數據操作環境平台、數據管理軟件及快速應用程序開發軟件；定期購買約300台計算機、40個服務器及30個數據存儲設備	支持我們的軟件開發、維持我們在IT解決方案方面的先發優勢及把握未來市場需求
2022年 購買10款壓力測試及性能分析軟件，以對應用程序系統的性能進行分析及測試；定期購買約380台計算機、21個服務器及26個數據存儲設備	
2023年 購買6款數據分析所用的基本軟件，包括數據操作環境平台、數據管理軟件、快速應用程序開發軟件以及壓力測試及性能分析軟件；定期購買約430台計算機、14個服務器及17個數據存儲設備	
2024年 購買6款數據分析所用的基本軟件，包括數據操作環境平台、數據管理軟件、快速應用程序開發軟件以及壓力測試及性能分析軟件；購買8款壓力測試及性能分析軟件，以對應用程序系統的性能進行分析及測試；定期購買約450台計算機、32個服務器及25個數據存儲設備	
2025年 購買20款數據分析所用的基本軟件，包括數據操作環境平台、數據管理軟件、快速應用程序開發軟件以及壓力測試及性能分析軟件；購買5款壓力測試及性能分析軟件，以對應用程序系統的性能進行分析及測試；定期購買約500台計算機、40個服務器及60個數據存儲設備	

未來計劃及[編纂]用途

我們主要根據技術人員的數量、研發規模及復雜程度以及對計算機升級的需求來估計將予購買的計算機數量。隨著我們業務的擴展，我們計劃進行大規模的研發工作（如由數百台計算機同時執行的可擴展並行計算），這需要大量的計算機。下表載列截至所示日期分配至我們技術人員的計算機的估計數量。

	技術人員的 估計數量	截至所示 日期止年度 將予購買的 新計算機數量	將予分配的 計算機 估計數量
截至2021年12月31日	406	290	282
截至2022年12月31日	448	320	281
截至2023年12月31日	526	432	362
截至2024年12月31日	562	460	403
截至2025年12月31日	712	610	452

我們主要根據研發規模及復雜程度、因市場擴張而支持在更多地理區域進行項目執行的需求以及在研發活動中處理大量數據的需求來估計將予購買的服務器及數據存儲設備的數量。

我們主要根據開發我們醫療質量控制與安全預警平台、臨床路徑管理系統及RPA解決方案新特徵、開發我們智慧醫療平台、就我們IT解決方案開發的新特徵的功能進行測試以及分析及管理通過我們的IT解決方案所處理的各種數據的需求來估計將予購買的數據分析所用的基本軟件的數量。

未來計劃及[編纂]用途

辦公室租賃、購買及翻新

詳情	理由
<p>我們目前主要通過在北京租賃的辦公室於中國開展業務，且我們亦在上海及西安租賃辦公室。截至最後實際可行日期，我們所租賃辦公室的總建築面積約為2,067平方米，並已得到充分利用。我們在北京、上海及西安租賃的辦公室的總建築面積分別約為1,901平方米、91平方米及74平方米。我們計劃就業務擴張租賃、購買及翻新辦公室，以容納即將招募的僱員及存放即將購買的關鍵設備。</p>	<p>擴大我們目前飽和的辦公室並為不同職能部門的僱員提供更多的辦公空間、容納即將招募的僱員及存放關鍵設備以及儲備優質資產，我們將促進我們的業務增長及擴張</p>

於往績記錄期間，我們將營運資金主要用於研發及市場擴展，以於初期階段及時把握機會，並在相對較短的期間內使企業取得成功並建立我們的市場影響力。隨著我們擴展業務及維持穩定增長，我們認為，購買辦公室以通過提供更多的辦公空間來容納新僱員及存放設備來確保業務穩定營運及進行更大規模研發工作（如由數百台計算機同時執行的可擴展並行計算）對我們而言至關重要。通過購買辦公室，我們可避免搬遷的風險以及與租賃成本增加及在與出租人進行續租談判方面遭遇任何潛在困難有關的風險。此外，我們將購買辦公室視作妥善儲備優質資產的一種良好途徑，因此，我們計劃在北京市中關村科技園內購買總建築面積約為1,510平方米的辦公室。根據灼識報告，被稱為中國矽谷及中國第一個國家級高新技術產業開發區的中關村科技園，吸引了大量高端人才於此工作及許多高科技公司於此設立總部並購買辦事處。截至最後實際可行日期，我們尚未於中關村科技園內確定任何可購買作辦公室的合適目標。於我們完成辦公室購買前，我們於過渡階段將租賃毗鄰我們目前位於北京市海澱區的總部的辦公室以適應我們的業務擴張。我們的購買計劃載列如下。

2021年

購買位於北京市海澱區中關村科技園內毗鄰我們目前的總部的總建築面積約為710平方米的辦公室（確切位置及面積有待確認）

2024年

購買位於北京市海澱區中關村科技園內毗鄰我們目前的總部的總建築面積約為350平方米的辦公室（確切位置及面積有待確認）

2025年

購買位於北京市海澱區中關村科技園內毗鄰我們目前的總部的總建築面積約為450平方米的辦公室（確切位置及面積有待確認）

我們辦公室購買計劃相較於辦公室租賃的成本及裨益分析載列如下。成本及收益分析乃基於以下假設進行：(1)已購買物業的估計可使用年期為50年；(2)折舊乃按直線法計算，且無殘值；及(3)租賃負債的增量借款利率為5%，且租金開支按月支付。

	倘購買辦公室	倘租賃辦公室	
	折舊費用	使用權資產折舊費用	租賃負債利息
	(人民幣千元)		
2021年	377	1,479	341
2022年	1,141	1,479	273
2023年	1,141	1,479	201
2024年	1,341	2,085	166
2025年	2,331	3,781	120
總計	6,331	10,303	1,101

未來計劃及[編纂]用途

與業內專家及機構合作

詳情	理由
<p>我們計劃於2021年1月1日至2025年12月31日期間主要在以下領域與業內專家及機構合作：</p>	<p>提前識別及把握市場需求、利用尖端技術並將研究結果應用於我們的產品設計及開發以及維持我們的先發優勢</p>
<ul style="list-style-type: none">我們計劃與醫院合作，以建立涵蓋臨床路徑所用標準的數據庫。我們計劃自醫院收集其所擅長的疾病治療所用的相對先進的臨床路徑信息並根據有關信息按疾病類別制定臨床路徑模型，其亦將為我們設計其他疾病的臨床路徑提供專業指導。憑藉該等專業指導及利用數據挖掘及分析，我們計劃從醫院採集與其他疾病相關的醫療數據，並據此設計臨床路徑，而該等數據將由醫院專家進行審核及修訂。我們亦計劃與專家及研究機構合作，以識別及確認身患一種以上疾病的患者所患的不同疾病之間的不利因素（如抗生素不能用於腎功能不全患者的炎症治療；及高濃度葡萄糖不能用於糖尿病患者視網膜疾病治療）。專家及研究機構將提供疾病的標準分類以及相關及影響因素的背景知識，而我們將據此利用深度學習技術制定影響因素模型。	
<ul style="list-style-type: none">我們計劃與NLP技術領域的研究機構及專家合作，以在各種業務場景中將NLP技術應用於RPA解決方案。機構及專家將開發語義識別算法，在此基礎上，我們將應用NLP技術在RPA解決方案中形成語義分析模型。我們亦計劃在光學字符識別（或OCR）領域與研究機構及個人專利持有人合作，以使我們的RPA解決方案能夠在各種業務場景中準確識別圖像內容。研究機構及個人專利持有人將提供OCR專利技術或產品，而我們將基於有關技術或產品就特定業務場景開發定制化的RPA解決方案。	
<ul style="list-style-type: none">我們計劃與專家合作，以將評估程序引入我們的遠程醫療系統，其中將包括評估患者注意力的程序；及通過移動應用程序對患者康復過程進行自我評估的程序。我們將在遠程醫療系統中形成診斷及治療模式，而醫療機構專家將通過其為患者提供的線上診斷及治療服務，檢查及評估自該等模式制定的治療計劃。我們亦計劃與研究機構及專家合作，以開發腦部疾病領域所用的計算機芯片、可穿戴設備以及健康檢查及輔助診斷所用的技術。	

未來計劃及[編纂]用途

(2) [編纂]的[編纂]按產品類型劃分的明細

具體而言，我們計劃將[編纂]的[編纂]%投資於創新型醫療IT解決方案，其中[編纂]%將用於繼續開發及升級我們的醫療質量控制與安全預警平台，[編纂]%將用於繼續開發我們的臨床路徑管理系統，[編纂]%將用於繼續開發我們的遠程醫療系統，及[編纂]%將用於開發新的智慧醫療平台解決方案。

自金融IT解決方案至醫療IT解決方案的可轉移技術能力的應用

根據灼識報告，中國金融行業及醫療行業均受政府嚴格監管。金融機構須嚴格保密管理客戶個人數據及資料，醫療機構須嚴格保密管理患者個人數據及資料、患者醫療數據及資料。因此，金融機構及醫療機構均需要應用先進信息技術，以在日常運營過程中即時管理大量客戶數據。根據灼識報告，中國金融行業信息化程度高並成熟應用金融IT解決方案，支持金融機構日常運營，而中國醫療行業信息化程度較低，但需求高。因此，根據灼識報告，與金融IT解決方案行業相比，中國醫療IT解決方案行業處於發展程度較低的階段，但潛力巨大。

為滿足醫療機構的類似信息化需求，於往績記錄期間，我們將我們在為金融機構開發軟件過程中積累的數據採集及預處理、數據分析及數據挖掘、數據可視化、NLP及文本識別等領域的經驗及技術能力應用於開發創新型醫療IT解決方案。請參閱「業務－我們的主要解決方案－醫療機構解決方案」及「業務－我們的技術」。於往績記錄期間，通過招募更多擁有醫療背景的研發人員，我們逐漸向創新型醫療IT解決方案的開發投入更多資源，這反映在我們擁有醫學專業知識及相關工作經驗的研發人員所佔比例由截至2017年12月31日的零升至截至2020年6月30日的62.8%。我們亦逐步加強我們的營銷力度，尤其注重推廣我們的創新型醫療IT解決方案。我們就創新型醫療IT解決方案開展的產品展示及其他類型產品推廣活動的數量由2017年的零次增至2018年的10次，於2019年進一步增至58次。截至2020年11月30日止十一個月，我們就創新型醫療IT解決方案進行61次產品展示及其他類型產品推廣活動。

我們的金融IT解決方案及創新型醫療IT解決方案均基於我們為客戶整合大量數據並實現數據採集及預處理、分佈式計算、數據分析、數據挖掘及數據可視化的能力而開發，因此我們從開發金融IT解決方案中所積累的技術能力可用於開發創新型醫療IT解決方案，醫療機構於往績記錄期間累計授予我們64個項目。於往績記錄期間，我們已成功地交付及應用我們就金融IT解決方案開發的相關技術及算法，以開發我們的創新型醫療IT解決方案。以下四個示例展示了我們為金融IT解決方案開發的技術如何應用於醫療IT解決方案：

- 我們就RPA解決方案開發的相關自動編程技術被應用於記錄金融機構員工的工作流程，如數據捕獲、數據輸入、資料查詢及文件管理。其後會生成一個標準化操作流程，以供RPA機器人軟件學習及自動執行。我們的研發人員將該自動編程技術應用

未來計劃及[編纂]用途

於醫療質量控制與安全預警平台的開發，從而能夠記錄醫療專業人員的工作流程，如醫療數據採集及分析。其後會為該平台中的模型生成一個標準化操作流程，以進行醫療數據自動解釋及分析。

- 我們為金融IT解決方案開發光學字符識別技術（包括RPA解決方案），以識別及提取金融票據及憑證圖像中的關鍵信息及數據。我們的技術團隊在醫療IT解決方案中採用相同的技術，包括醫療質量控制與安全預警平台、危急值預警報告系統及臨床路徑管理系統，以幫助醫療專業人員為患者識別及提取醫療記錄及病例中的關鍵信息。
- 我們就BEAI平台開發的大規模數據交換技術被應用於將數據排成陣列，以實現銀行內部與外部系統之間大規模數據的快速安全傳輸。我們的研發人員將該大規模數據交換技術應用於醫療質量控制與安全預警平台及智慧醫療平台的開發，以實現醫療機構與醫院集團之間醫療數據的快速安全傳輸與共享。
- 我們開發的分佈式交易架構技術被用於解決金融機構的高併發訪問及複雜計算處理的問題。採用相同的分佈式交易架構來開發我們的醫療質量控制與安全預警平台、智慧醫療平台及遠程醫療系統。利用分佈式交易架構，該等醫療IT解決方案能夠利用中低端硬件實時處理高併發的海量數據處理請求。

我們創新型醫療IT解決方案的市場機遇

根據衛健委於2018年頒佈的《醫療質量安全核心制度要點》，中國醫療機構須根據法律及法規建立覆蓋患者診療及相關醫療數據與信息管理整個醫療服務流程的技術保障體系。我們全面及綜合的醫療質量控制與安全預警平台乃為加強醫療機構的醫療質量控制管理及醫療數據管理而設計。根據我們與240家醫院訂立的合作安排，相關醫療政府部門支持及要求我們的醫療質量控制與安全預警平台作為示範陸續在該等240家醫院實施。在相關政府政策的推動下，中國其他醫院日後將需要遵循政策，實施該平台及其他創新型醫療IT解決方案，包括臨床路徑管理系統及遠程醫療系統。作為中國的一家具備實時監控功能的特色醫療質量控制與安全預警平台提供商，我們擁有抓住中國11,000多家公立醫院及22,000多家私立醫院的新興市場機會的先行者優勢。

未來計劃及[編纂]用途

除《醫療質量安全核心制度要點》外，衛健委於2020年1月21日發佈《有關病種臨床路徑(2019年版)的通知》，並公佈224個病種的臨床路徑。根據與中國醫院協會醫院標準化管理專業委員會(負責中國醫療服務標準制定及實施以及醫療機構醫療質量控制及臨床路徑管理評估的部門)副主任的磋商，於未來三至五年，隨著中國有關醫療部門大力於醫療機構推廣醫療質量控制及臨床路徑管理，對與醫療質量控制有關的創新型醫療IT解決方案的需求將有所增長；作為醫療質量控制領域的關鍵系統，臨床路徑管理系統亦將見證中國醫療機構日益增長的需求。

此外，自2020年1月起，COVID-19疫情在中國及全世界蔓延。根據灼識報告，對於醫療IT解決方案行業，COVID-19疫情令醫療系統承受沉重負擔，這預期將促使世界各地對創新型醫療IT解決方案實現更高效、更集中的醫院管理、優質醫療服務以及醫療數據分析及管理的需求增加。例如，於2020年2月6日，衛健委發佈的《關於在疫情防控中做好互聯網診療諮詢服務工作的通知》，鼓勵中國醫療機構利用互聯網及遠程醫療方式為公眾提供醫療服務，以緩解疫情期間醫療資源緊張，降低感染風險。因此，從長遠來看，我們相信COVID-19疫情將提高對先進創新型醫療IT解決方案重要性的認識，從而將為我們帶來新商機。

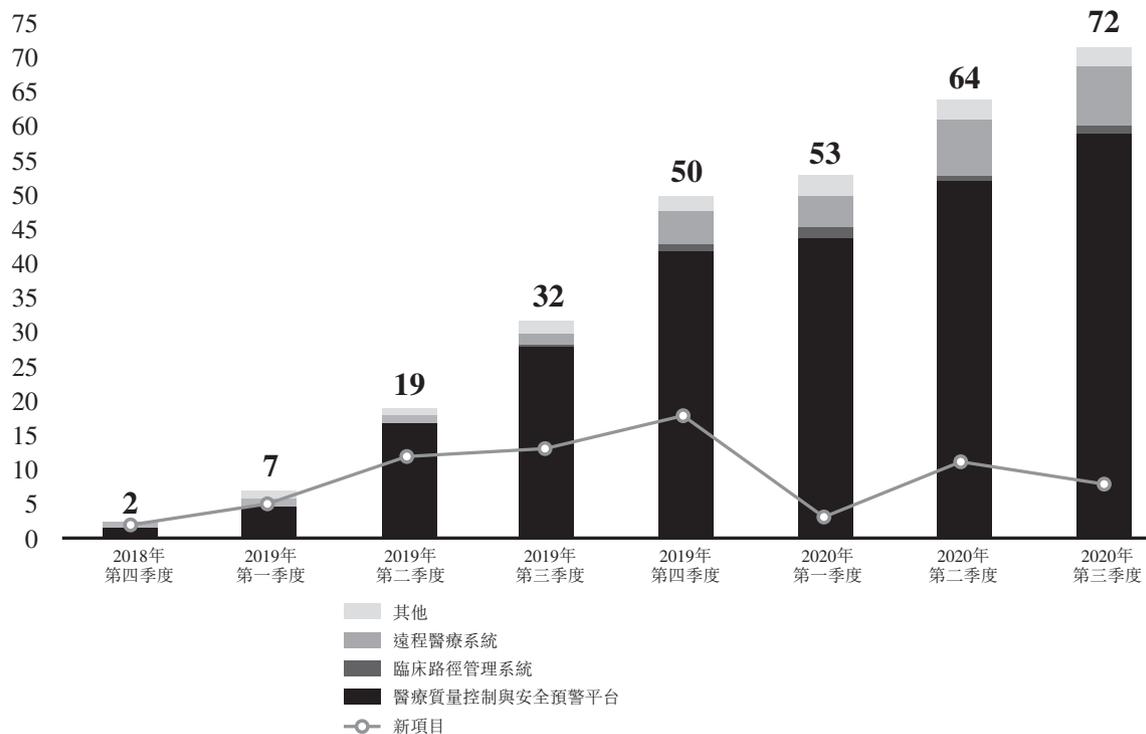
根據灼識報告，受益於改善中國醫療質量、解決中國醫療資源分配不平衡方面的有利政府政策，按收入計，創新型醫療IT解決方案的市場規模從2015年的人民幣297億元增加至2019年的人民幣1,166億元，複合年增長率為40.8%。根據灼識報告，該規模預期於2021年增長至人民幣2,223億元，並於2026年進一步增至人民幣7,781億元，2019年至2026年的複合年增長率為31.1%。為抓住新興市場機遇，我們計劃分配更多資源，以繼續開發我們的創新型醫療IT解決方案。除醫療質量控制與安全預警平台、臨床路徑管理系統及遠程醫療系統等已開發出的醫療IT解決方案外，我們亦在開發新的智慧醫療平台醫療IT解決方案。

未來計劃及[編纂]用途

我們創新型醫療IT解決方案的實施進度

我們的項目進度

自2018年11月起，我們開始為醫療機構提供我們的創新型醫療IT解決方案，且醫療行業客戶授予我們的項目的累計數量由2018年的2個大幅增至2019年的50個，並於截至2020年9月30日進一步增至72個，這表明我們有能力推廣我們的創新型醫療IT解決方案並快速擴展及獲取新客戶。下表載列於所示期間我們獲授的項目的累計數量及醫療機構授予我們的新項目數量。



於截至2020年9月30日醫療行業客戶授予我們的72個項目中，我們已完成29個項目，且於截至最後實際可行日期擁有24份進行中合約及19個獲授項目。

下表載列我們於往績記錄期間每個季度自醫療機構獲授的項目累計數量（按產品類型劃分）。

	2018年 第四季度	2019年 第一季度	2019年 第二季度	2019年 第三季度	2019年 第四季度	2020年 第一季度	2020年 第二季度	2020年 第三季度
醫療質量控制與 安全預警平台	2	5	17	28	42	44	52	59
臨床路徑管理系統	無	無	無	無	1	1	1	1
遠程醫療系統	無	1	1	2	5	5	8	9
其他	無	1	1	2	2	3	3	3
總計	2	7	19	32	50	53	64	72

未來計劃及[編纂]用途

在COVID-19爆發的影響下，我們部分醫療行業潛在客戶可能延遲其潛在項目的啟動、委聘或實施。截至最後實際可行日期，我們所有的醫院客戶均為公立醫院。根據灼識報告，中國公立醫院由政府資助，且其不會在COVID-19疫情的影響下削減預算及支出。隨著中國疫情爆發控制的加強及形勢的好轉，我們逐漸恢復與該等受影響項目有關的項目執行並獲得新項目，我們創新型醫療IT解決方案新項目數量及所產生的收入於第一季度至第二季度及直至2020年9月均有所增加。根據本文件附錄一會計師報告所載財務資料，截至2019年9月30日止九個月的未經審計中期簡明合併財務資料及截至2020年9月30日止九個月的未經審計中期簡明綜合財務資料：

- 我們於截至2020年9月30日止九個月的收入及毛利較截至2019年9月30日止九個月分別增加約6.1%及約14.2%；
- 我們於截至2020年9月30日止九個月自醫療機構產生的收入較截至2019年9月30日止九個月增加約31.4%；及
- 我們於截至2020年9月30日止第三季度自醫療機構產生的收入較截至2019年9月30日止第三季度增加約174.5%。

截至2020年9月30日止九個月的未經審計中期簡明綜合財務資料已由我們的申報會計師根據香港審閱工作準則第2410號「實體的獨立核數師對中期財務資料的審閱」進行審閱。

於2020年第三季度，醫療機構授予我們的新項目數量為8個，估計合約總值約為人民幣4.4百萬元。

為滿足我們醫療客戶的需求及彌補於2020年過去數月的減退，我們預計通過分配更多的人力來完成項目及有效地滿足完成進度，不斷提高工作效率及加快項目執行，尤其是於2021年上半年。

我們的磋商中項目

按照行業慣例，我們早在招標過程及協商之前就與潛在客戶建立聯繫。我們於全面籌備後為潛在客戶啟動磋商中項目，包括我們的銷售及營銷員工以及技術人員就潛在客戶的特定需求與其進行溝通及深入討論、進行定制化需求分析、分析我們的IT解決方案及服務與其需求的匹配程度及根據將產生的估計成本及自有關潛在客戶獲取的預算資料評估潛在項目的利潤率。潛在項目包括我們已與之進行溝通的所有潛在客戶的項目，我們僅於全面籌備及自客戶獲得具體技術要求及預算資料後方為該等潛在客戶啟動磋商中項目。根據招標過程及協商的持續時間以及客戶的內部流程，我們每個磋商中項目自項目啟動到獲委聘所花費的時間不同。一般來說，一個磋商中項

未來計劃及[編纂]用途

目成為我們的獲授項目需要約3至15個月。於往績記錄期間，我們就所有磋商中項目的約79.6%訂立合約。具體而言，我們的磋商中項目通常來自以下四種情況：

- 我們主動識別我們的IT解決方案及服務可滿足其需求的潛在客戶；
- 潛在客戶要求我們提供建議。例如，部分金融機構邀請我們幫助就其計劃編製內部項目報告，以在其業務運營中運用RPA解決方案；
- 我們現有客戶就其新需求尋求我們的幫助；及
- 我們於成功合作後自現有客戶獲得推薦機會。

截至最後實際可行日期，就我們的醫療質量控制與安全預警平台、臨床路徑管理系統、遠程醫療系統及智慧醫療平台而言，我們合共擁有23個、2個、2個及2個磋商中項目，潛在客戶（其中70%以上為三甲醫院）的預算總額分別超過人民幣26.0百萬元、人民幣2.0百萬元、人民幣2.0百萬元及人民幣50.0百萬元。我們認為，當我們成功獲聘進行磋商中項目時，合約價值與預算金額將不會有重大差異，原因為(1)預算金額乃由我們的潛在客戶提供，其基於自身需求及經過與我們進行全面溝通後對我們IT解決方案的了解釐定項目的內部預算；(2)我們已對每個磋商中項目將會產生的成本進行估算，我們只有在預算金額足以支付我們的成本時方會啟動磋商中項目；及(3)於往績記錄期間，我們已完成合約的預算金額與實際合約價值並無重大差異。

一般而言，我們磋商中項目的潛在客戶在正式委聘之前將須進行一系列程序，例如招標過程或協商。彼等亦可能要求其他IT解決方案提供商提交投標及報價。然而，由於我們早在該等潛在客戶進程序之前就對其進行深入溝通及定制化需求分析，這表明其於花費大量時間及資源就其特定需求與我們合作後真正有意委聘我們。此外，根據灼識報告，由於其預算優化及定制化需求，中國醫療機構及金融機構通常僅委聘1名解決方案提供商來實施特定系統。因此，憑藉我們於往績記錄期間良好的技術能力及系統的成功實施，董事認為本集團在獲聘進行磋商中項目方面處於戰略有利地位。故此，我們認為我們潛在客戶與磋商中項目連同進行中合約、獲授或招標項目有關的預算總額為一個可以證明我們未來的IT解決方案有足夠市場需求的適當指標。

我們通常於一年內完成項目，且我們期末未完成訂單值並不一定代表我們於下一期間的財務表現，原因為未完成訂單值並無計及在我們提交標書或啟動直接獲聘的詳細業務談判之前啟動的磋商中項目。就我們的醫療IT解決方案而言，我們於2018年年末的未完成訂單值僅佔我們於2019年已確認收入總額的約23.3%。因此，期末未完成訂單值對下一期間的收入的影响不大。

截至2020年6月30日，我們分別擁有68份、17份及3份金融機構、醫療機構及其他企業進行中合約。截至6月30日，我們亦就金融機構IT解決方案簽訂20份並無固定價格或價格上限的進行中合約。自2020年7月1日起計至最後實際可行日期止期間，我們與客戶簽訂62份新合約。截至最

未來計劃及[編纂]用途

後實際可行日期，我們已完成上述170份合約中的34份，因此，截至同日我們共擁有136份未完成合約。下表載列截至最後實際可行日期的數量、未完成合約、彼等的原合約總值及彼等的未完成合約價值。

	未完成 合約數量	原合約 價值	未完成 合約價值 ⁽¹⁾
(人民幣千元，合約數量除外)			
金融機構	111	129,132	41,497
具有固定價格的合約.....	79	113,464	37,091
並無固定價格的合約			
具有規定價格上限的合約.....	9	15,668	4,406
並無規定價格上限的合約.....	23	—	—
醫療機構	24	37,370	22,344
具有固定價格的合約.....	24	37,370	22,344
並無固定價格的合約			
具有規定價格上限的合約.....	—	—	—
並無規定價格上限的合約.....	—	—	—
其他企業	1	265	16
具有固定價格的合約.....	1	265	16
並無固定價格的合約			
具有規定價格上限的合約.....	—	—	—
並無規定價格上限的合約.....	—	—	—
總計	136	166,767	63,857

附註：

- (1) 未完成合約價值乃基於管理層賬目根據截至2020年6月30日止六個月的已確認收益及截至2020年10月31日止四個月已確認收益計算。

此外，截至最後實際可行日期，我們共擁有23份並無固定價格或價格上限的進行中合約，就該等合約而言，在計算上表的未完成訂單值時我們並未計及合約價值。根據管理層的估計，經考慮已產生的工作量、預計將產生的工作量及類似項目的過往經驗後，我們預計該等合約的剩餘合約總值（經扣除已確認收益後）將超出人民幣60.0百萬元。此外，截至最後實際可行日期，我們共擁有52個我們已確認獲委聘但尚未開始實施的獲授項目，該等獲授項目的合約總值約為人民幣39.1百萬元。

未來計劃及[編纂]用途

用於我們創新型醫療IT解決方案的[編纂]的[編纂]明細

- (i) [編纂]的約[編纂]%或約[編纂]港元將用於繼續開發及升級我們的醫療質量控制與安全預警平台。

市場需求分析

根據灼識報告，中國醫療糾紛數量由2018年的12,849起增加41.0%至2019年的18,112起，而於2019年發生的醫療糾紛中有99.0%乃由醫療事故引致。根據灼識報告，於採用醫療質量控制與安全預警平台之前，由於缺乏對醫療專業人員在治療過程中的行為的實時統計數據，院內監管及部門主管僅能於醫療事故發生後評估醫療專業人員的表現及採取補救措施。通過使院內監管及部門主管可實時監控醫療專業人員的行為，我們的醫療質量控制與安全預警平台一旦識別出醫療事故風險，如用藥不合理、診斷不當及治療過度或過失，可及時發出預警，通知監管及部門主管。通過此舉，我們的平台可使醫院有效地將被動的事故後糾正轉為提前主動預警，以優化醫院的危機管理流程。根據灼識報告，將有更多的醫院要求採用該平台。根據灼識報告，預計中國醫療質量控制與安全預警平台的市場規模將快速增長，並於2026年達致人民幣659.2百萬元，2019年至2026年的複合年增長率為28.6%。醫療糾紛數量的不斷增加導致中國醫療機構對不斷提高醫療質量及降低醫療事故風險的需求增加。

該平台的裨益及[編纂]擬定用途

醫療質量控制與安全預警平台可使醫院降低醫療事故風險、提高運營效率並實現多家醫院內部信息的集中管理。根據對自HIS、EMR及其他醫療數據庫收集的醫療數據進行的詮釋及分析，醫療質量控制與安全預警平台向醫療機構提供報告及指引，以識別出醫療事故風險，如用藥不合理、診斷不當及治療過度或過失。藉此，該平台可使醫院監控醫療專業人員的行為，從而降低違反醫療專業標準的風險。醫療質量控制與安全預警平台通過降低醫療事故風險及提供更多渠道以獲得優質及針對性的醫療服務（通過根據對平台所提供醫療數據進行的統計分析使醫療專業人員就患者的身體狀況獲得全面了解並就患者的獨特需求提供量身定制的治療）從而使患者受益。該平台利用已處理的數據進行醫療分析，並為醫療知識及經驗不足的欠發達地區醫療專業人員提供先例參考及指導，從而幫助縮小社會經濟地位較低的患者在獲得醫療服務方面的差距。請參閱「業務－我們的主要解決方案－醫療機構解決方案－醫療質量控制與安全預警平台」。

通過就採用我們醫療質量控制與安全預警平台的醫院的需求與該等醫院進行持續深入溝通及對其反饋進行仔細分析，我們計劃進行一系列平台改進。具體而言，憑藉我們技術能力的不斷發展，我們計劃(1)通過在模型中添加更多指標來擴展我們醫療質量控制與安全預警平台的功能，從而能夠根據大量醫療數據進行更有效的數據處理，並就多類型及多維度的數據分析建立靈活多樣的數據模型，及(2)優化模型算法，以提高醫療數據分析的準確性。我們亦擬實現智能數據挖掘及管理、醫療服務缺陷識別及疾病數據庫建立。此外，我們有意與國內醫療機構及行業專家合作，以開發醫療質量控制模型及指標體系，並將其整合到我們的醫療質量控制與安全預警平台中，從而為醫療實踐提供有意義的指導及降低醫療事故風險。

未來計劃及[編纂]用途

滿足市場需求的因素及措施

於往績記錄期間，截至2020年6月30日，我們已通過為53家醫療機構提供創新型醫療IT解決方案建立自己的市場地位，並就我們醫療質量控制與安全預警平台的實施與240家醫院訂立合作安排。該等成熟的醫療客戶網絡為我們探索更多商機奠定基礎並建立聯繫。特別是，我們與醫療客戶的過往合作，使我們能夠建立客戶信任及獲得與該等客戶於醫療質量控制領域的進一步需求有關的一手資料，這將有助於我們進行可滿足其需要的有針對性的平台升級。

我們的醫療質量控制與安全預警平台已被位於北京的一家具有中國最高醫療質量控制水平的三甲醫院採用。於具有最高醫療質量控制水平的醫院成功部署該平台已表明我們產品的能力以及我們良好的技術能力及項目執行能力。加上將促使對醫療質量控制IT解決方案產生需求的有利政府政策，我們平台經證實的能力及我們的先行地位將為我們未來的潛在競爭帶來優勢。同時，其將於尋求以與具有中國最高醫療質量控制水平的醫院所採取的相同方式改善其醫療質量的其他醫院起到示範效應。有關示範效應已令我們從中受益，截至2020年6月30日，我們已就醫療質量控制與安全預警平台的實施與位於中國不同地區的240家醫院（其中70%以上為三甲醫院）達成合作安排。大部分該等三甲醫院為其所在地區最負盛名的醫院，且我們認為在該等醫院實施我們的平台後，將對該等地區的其他醫院實施我們的平台產生進一步示範效應。因此，向該等地區的潛在醫療客戶推廣我們的平台將會更加有效。

根據我們與240家醫院的合作安排，我們截至2020年9月30日已就46家醫院實施我們的醫療質量控制與安全預警平台，且我們預計於2020年12月31日、2021年3月31日、6月30日、9月30日及12月31日前分別於6家、32家、37家、51家及68家醫院實施我們的平台。於往績記錄期間，我們已開始為該等醫院提供服務，包括安排對醫院進行實地探訪以就我們的產品及服務提供介紹、進行數據分析及了解其現有醫療數據庫等服務。僅根據我們之前與醫院訂立的合約，我們估計根據合作安排與240家醫院訂立的協議的總合約價值將超過人民幣77.0百萬元，且於2020年確認的相關收入將約為人民幣9.9百萬元。

項目進度及磋商中項目

截至最後實際可行日期，我們已擁有17份與15家三甲醫院及2家二甲醫院醫療質量控制與安全預警平台有關的進行中合約。截至最後實際可行日期，於該等17份合約中，我們已就13家醫院的13份合約確認合約價值，其總合約價值為人民幣5.9百萬元，且我們尚未就因大量內部流程及COVID-19爆發的影響而正處於協議簽立過程的其餘4家醫院確認合約價值。根據我們管理層於考慮預計將產生的工作量及於類似項目的過往經驗後作出的估計，我們預計與該等4家醫院有關的合約的總合約價值將約為人民幣1.7百萬元。截至最後實際可行日期，我們擁有22個與22家知名醫院醫療質量控制與安全預警平台有關的獲授項目，預計總合約價值約為人民幣18.8百萬元。截至最後實際可行日期，我們已遞交標書，以取得5家聲譽良好的三甲醫院的5個相關系統項目的委聘，預計合約總值約為人民幣8.1百萬元。截至最後實際可行日期，就我們的醫療質量控制與安全預警平台而言，我們擁有23個磋商中項目，潛在客戶（包括16家三甲醫院及7家知名區域性醫院）的預算總額超過人民幣26.0百萬元。

未來計劃及[編纂]用途

(ii) [編纂]的約[編纂]%或約[編纂]港元將用於繼續開發我們的臨床路徑管理系統。

市場需求分析

相較於注重綜合性醫療質量監督與實時安全預警分析的醫療質量控制與安全預警平台，由於臨床路徑簡化每種特定疾病的治療流程及避免可導致不合理或亂收費的多餘醫療程序，臨床路徑管理系統注重通過為患者治療流程的各個階段提供詳細的指導為特定疾病設計及提供標準化治療流程，從而實現不同醫院科室之間的有效協調、促進合理使用醫療資源、優化醫療程序及有助於降低患者的醫療成本。於2020年1月21日，衛健委發佈《有關病種臨床路徑（2019年版）的通知》，並公佈224個病種的臨床路徑。根據灼識報告，在中國臨床路徑的不斷發展及公佈更多病種的臨床路徑的推動下，醫療機構對臨床路徑管理的需求將不斷增長，從而促使醫療服務流程日趨標準化。根據灼識報告，預計中國臨床路徑管理系統的市場規模將快速增長，並於2026年達致人民幣4,735.4百萬元，2019年至2026年的複合年增長率為27.2%。

通過與醫療行業客戶進行深入溝通，我們注意到若干醫院（包括我們的若干客戶）正在使用紙質臨床路徑，這不便於醫療專業人員之間的知識共享、可能為醫療專業人員帶來大量文字工作負擔，且亦可能因信息不準確而造成醫療錯誤。就該等醫院而言，其須將臨床路徑管理系統納入現有信息系統，並通過數字化解決方案有效及高效地提供標準化治療流程。而就若干專門治療若干病種的醫院而言，我們注意到其缺乏與其他病種相關的有效醫療方案，且需要可根據其需要就各種疾病提供治療方案的臨床路徑管理系統。衛健委發佈的臨床路徑僅作為一般指南，而我們的臨床路徑管理系統根據實際情況並參考衛健委發佈的一般指南為醫院提供詳細、實用及優化的路徑。我們的臨床路徑管理系統是一個即用系統，其可對執行過程進行實時監控以優化路徑選擇，識別和分析疾病變化的異常數據，並根據選擇的路徑幫助估算患者的醫療費用。除幫助醫院就各種疾病提供醫療服務外，我們的臨床路徑管理系統亦使專科醫院受益。根據灼識報告，中國的專科醫院從事其所擅長疾病以外的各種疾病的治療，而我們的臨床路徑管理系統可通過更加標準化的治療方案，幫助專科醫院推廣有組織及高效的醫療服務。

該系統的裨益及[編纂]擬定用途

通過標準化治療流程以支持各種疾病臨床指導及方案的實施，臨床路徑管理系統使醫療機構能夠提高醫療協調性及效率、減少醫療錯誤及促進醫療資源的合理分配。通過記錄詳細的醫療過程和日程，該系統使患者了解所接受的醫療服務，並促進患者與醫療專業人員之間的溝通。此外，該系統通過識別常常導致不合理或亂收費的多餘治療流程有助於促進醫療服務收費合理化。請參閱「業務－我們的主要解決方案－醫療機構解決方案－臨床路徑管理系統」。

未來計劃及[編纂]用途

憑藉深度學習及數據挖掘技術及受醫療機構對更加標準化的治療流程的需求不斷增加所推動，我們擬使我們的臨床路徑管理系統能夠識別及確認身患一種以上疾病的患者所患的不同疾病之間的不利因素（如抗生素不能用於腎功能不全患者的炎症治療；及高濃度葡萄糖不能用於糖尿病患者視網膜疾病治療）、於診斷過程中提前預測病種變化，以及通過對引致病種變化的情況進行深入分析就可能變化及治療方案提出建議以供醫療專業人員參考，並利用實際治療方案不斷完善相關建議。透過更大範圍的醫療數據分析，我們擬將膽囊炎（膽囊炎症）及潰瘍性結腸炎等更多病種錄入我們的臨床路徑管理系統，並實現病種的自動識別及及相應的有效治療方案的導出。

我們亦計劃通過機器深度學習利用我們的系統分析及研究臨床路徑標準來改進臨床路徑標準系統，監控偏差及分析偏差原因及可採取的干預措施，以便形成合理的診斷及治療建議。我們相信，上述新功能將完善我們臨床路徑管理系統的功能結構及業務流程，並為客戶提供臨床路徑管理各個方面更為詳細的評述及可提高其日常工作流程營運效率的各種功能。

滿足市場需求的因素及措施

我們成熟的醫療客戶網絡及我們於醫療質量控制與安全預警平台開發及實施方面的經驗，為我們探索商機及推廣臨床路徑管理系統奠定基礎並建立聯繫。特別是，我們與醫療客戶的過往合作，使我們能夠建立客戶信任及獲得與該等客戶的進一步需求及彼等的特定IT基礎設施要求有關的一手資料，這將有助於我們在協商過程中進行有針對性的推廣，以證明我們的能力，並獲得該等客戶的新委聘。

根據灼識報告，2019年中國臨床路徑管理系統市場約有30至50名市場參與者。我們的臨床路徑管理系統受到中國醫院協會醫院標準化管理專業委員會（其為負責中國醫療服務標準制定及實施以及醫療機構醫療質量控制及臨床路徑管理評估的部門）的高度評價。根據與該部門副主任的溝通，由於我們的系統與潛在競爭對手相比更具創新性及高效性，我們的臨床路徑管理系統亦於有關部門舉行的研討會及會議中作為成功案例研究介紹。我們相信，於有關部門倡導在全國範圍內實施臨床路徑管理系統之際，該行業權威部門對我們系統的高度認可將為我們招攬客戶帶來優勢。

臨床路徑管理系統及醫療質量控制與安全預警平台之間的協同效應亦將為我們招攬臨床路徑管理系統潛在客戶的優勢。醫療質量控制與安全預警平台監控醫療專業人員的行為，而臨床路徑管理系統為醫療專業人員提供標準化診斷方案及治療流程。標準化診斷方案及治療流程於不同病種治療的各個階段為醫療質量控制與安全預警平台提供更準確及有效的參數。因此，隨著臨床路徑管理系統的實施，醫療質量控制與安全預警平台對醫療事故潛在風險（如用藥不合理、診斷不當及治療過度或過失）進行的分析及評估將更準確及更及時。基於診斷及治療流程的醫療數據共享，醫療質量控制與安全預警平台可於制定標準化診斷方案及治療流程時為臨床路徑管理系統提供更多已處理的醫療數據。鑒於我們的醫療質量控制與安全預警平台成功獲得若干市場及客戶，我們相信，我們亦可有效推廣我們的臨床路徑管理系統。

未來計劃及[編纂]用途

於往績記錄期間，一家醫療機構（位於北京的一家具有中國最高醫療質量控制水平的三甲醫院）採用我們的醫療質量控制與安全預警平台及臨床路徑管理系統。我們認為，在具有中國最高醫療質量控制水平的醫院成功配合實施兩種系統將激發已就醫療質量控制與安全預警平台與我們訂立合作安排的240家醫院委聘我們提供臨床路徑管理系統，從而以與具有中國最高醫療質量控制水平的醫院所採取的相同方式改善其醫療質量。因此，向我們現有醫療客戶群交叉銷售我們的臨床路徑管理系統將會更加有效。根據該兩個系統之間的協同效應、來自中國最高醫療質量控制水平醫院作為行業意見領袖的示範效應以及中國醫療質量控制領域有關部門對我們臨床路徑管理系統的高度認可，我們相信，我們能夠憑藉我們現有的醫療客戶網絡並利用[編纂]擬定用途推廣我們的臨床路徑管理系統，從而獲得該系統市場的先發優勢。此外，於我們不斷招攬新客戶時，我們計劃將我們的臨床路徑管理系統及我們的醫療質量控制與安全預警平台一起銷售，我們相信此舉可以具競爭力的價格為客戶提供具成本效益的醫療質量控制解決方案。有關我們向現有客戶及新客戶銷售臨床路徑管理系統的具體計劃請參閱「(3)拓展計劃」。

項目進度及磋商中項目

截至最後實際可行日期，我們就臨床路徑管理系統並無正在進行中的合約。截至最後實際可行日期，就我們的臨床路徑管理系統而言，我們擁有2個磋商中項目，潛在客戶（2家知名三甲醫院）的預算總額超過人民幣2.0百萬元。

(iii) [編纂]的約[編纂]%或約[編纂]港元將用於繼續開發我們的遠程醫療系統。

市場需求分析

相較於注重醫療質量控制的醫療質量控制與安全預警平台，遠程醫療系統通過可穿戴設備技術實現長距離的醫患接觸、護理、建議、監測及干預，來擴展醫療機構提供的醫療服務。根據灼識報告，於2019年，中國約有620百萬名遠程醫療系統用戶（包括患者及醫療專業人員），且相關用戶數量預計將於未來五年以約15%至20%的複合年增長率繼續增長。自2014年8月以來，衛健委先後發佈《遠程醫療信息系統建設技術指南》及《關於推進醫療機構遠程醫療服務的意見》以促進中國遠程醫療系統的發展。根據灼識報告，預計中國遠程醫療系統的市場規模將快速增長，並於2026年達致人民幣353億元，2019年至2026年的複合年增長率為16.0%。

通過與醫療行業客戶進行深入溝通，我們注意到中國各地的患者（尤其是欠發達地區的患者）希望在大城市獲得優質的醫療服務，而擁有於治療若干病種方面具備豐富經驗的專家或掌握先進治療方法的聲譽良好的醫院（尤其是專科醫院）通常並無足夠的能力容納中國各地大量的患者，導致中國在獲得醫療服務方面存在差距。

該系統的裨益及[編纂]擬定用途

根據灼識報告，遠程醫療系統有助於平衡中國醫療資源，及為欠發達地區的患者提供優質的醫療資源而無需親自到院就診。具備可穿戴設備技術的遠程醫療系統能夠實現長距離的醫患接觸、護理、建議、監測及干預。可穿戴設備具有集成傳感器設計，能夠實現醫療數據由患者至醫

未來計劃及[編纂]用途

生的有效、安全無線傳輸。作為室內診斷和評估的替代或補充，遠程醫療解決方案使得醫生能夠提供實時診斷諮詢，進行指導和遠程監控康復，從而縮短治療時長，降低治療成本。通過使擁有限醫療資源的患者獲得更靈活的醫療服務選擇，並使彼等接受便利的醫療服務，遠程醫療系統通過降低醫療成本以及消除在醫院感染其他疾病的風險使患者受益。請參閱「業務－我們的主要解決方案－醫療機構解決方案－遠程醫療系統」。

我們計劃進行一系列系統改進，以完善我們的遠程醫療系統，從而抓住新興市場機遇。相關系統改進包括(1)將新的評估程序引入我們的遠程醫療系統，其中將包括評估患者注意力的程序，及通過移動應用程序對患者康復過程進行自我評估的程序；及(2)在移動應用程序上引入互動式模塊（包括小遊戲），以反映醫療專業人員對患者進行實時評估時患者的反應。

我們亦計劃專注於研發用於僅腦部疾病領域所用的計算機芯片的軟件、可穿戴設備以及健康檢查及輔助診斷所用的技術。我們擬開發可使患者及醫生運用相同協議標準及技術參數的計算機芯片的軟件，該軟件將能夠收集患者的更多身體及醫療信息，從而實現醫療數據在醫患之間的無縫無線傳輸、對接及交換。

滿足市場需求的因素及措施

根據灼識報告，2019年中國遠程醫療系統市場有逾50名市場參與者。根據灼識報告，與競爭對手相比，我們具有競爭優勢，因為我們成熟的醫療客戶網絡及我們於醫療質量控制與安全預警平台開發及實施方面的經驗，為我們探索商機及推廣我們的遠程醫療系統奠定基礎並建立聯繫。特別是，我們與醫療客戶的過往合作，使得我們能夠建立客戶信任及獲得與該客戶的進一步需求及彼等的特定IT基礎設施要求有關的一手資料，這將有助於我們在協商過程中進行有針對性的推廣，向該等客戶證明我們的能力，從而獲得彼等的新委聘。

此外，根據灼識報告，我們遠程醫療系統合作夥伴復旦大學，為中國腦部疾病領域最負盛名的研究機構之一。於往績記錄期間，亦有六家腦部疾病診療方面的權威醫院將我們的遠程醫療系統應用於約1,000名患者。我們與復旦大學的合作及後續在腦部疾病領域權威醫院實施我們的遠程醫療系統已在腦部疾病遠程醫療解決方案領域為我們建立良好聲譽。我們認為，良好的聲譽將提高我們的市場地位以獲得潛在客戶。尤其是，我們可以利用我們良好的聲譽及成功的案例研究，積極尋求於行業論壇、會議及研討會上向專門進行腦部疾病診療的醫院推介我們的遠程醫療

未來計劃及[編纂]用途

系統，並證明我們的系統於緩解醫療資源緊張及為欠發達地區患者提供靈活醫療服務選擇的能力，這將有助於我們引導醫療客戶，並形成其長期採用遠程醫療系統的習慣及偏好。憑藉開發腦部疾病遠程醫療系統累積的經驗，我們認為，利用[編纂]擬定用途增強我們於遠程醫療解決方案市場的先發優勢，並憑藉該優勢擴大我們的客戶群及獲得新商機至關重要。有關我們向現有客戶及新客戶銷售遠程醫療系統的具體計劃請參閱「(3) 拓展計劃」。

項目進度及磋商中項目

截至最後實際可行日期，我們已擁有5份與一家知名醫療研究機構及一家生物科技公司遠程醫療系統有關的合約總值為人民幣6.0百萬元之進行中合約。截至最後實際可行日期，就我們的遠程醫療系統而言，我們擁有2個磋商中項目，潛在客戶（2家知名三甲醫院）的預算總額超過人民幣2.0百萬元。

(iv) [編纂]的約[編纂]%或約[編纂]港元將用於開發新的智慧醫療平台解決方案。

市場需求分析

相較於注重監督及管理醫療專業人員行為的醫療質量控制與安全預警平台，智慧醫療平台注重患者信息的追蹤及共享。根據灼識報告，醫療質量控制與安全預警平台及智慧醫療平台均需強大的數據分析能力，而醫療質量控制與安全預警平台解決方案提供商通常會利用其在數據分析方面的過往經驗，通過智慧醫療平台的開發在醫療機構之間建立標準化的數據共享及交換機制。根據灼識報告，隨著越來越多的醫療數據在醫院之間進行數字化及共享，醫療機構更加注重通過智慧醫療平台的部署實現數據的標準化。根據灼識報告，預計中國智慧醫療平台的市場規模將快速增長，並於2026年達致人民幣3,056.5百萬元，2019年至2026年的複合年增長率為36.1%。根據灼識報告，與其他醫療IT解決方案相比，智慧醫療平台的平均合約價值相對較高，乃由於智慧醫療平台通常部署於一組醫療機構，且需要更複雜的實施系統及大量人力投資。根據灼識報告，智慧醫療平台為醫療機構的一種以軟件驅動的創新型解決方案，原因如下：(1)智慧醫療平台需要強大的數據分析能力，且所應用的技術均為IT解決方案行業中的先進技術；及(2)該平台可使醫院在醫療機構之間建立標準化的數據共享及交換機制，以改善傳統的醫療數據管理。

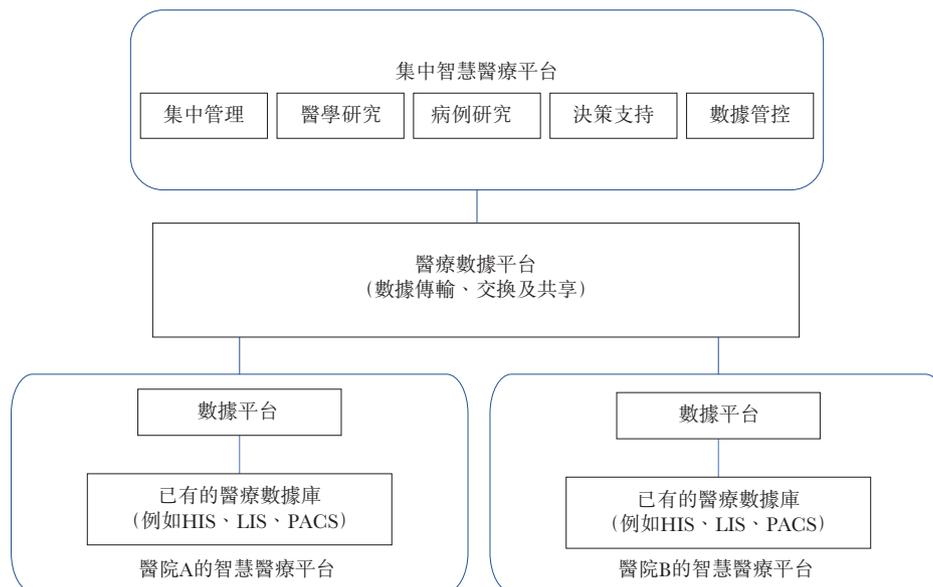
通過與醫療行業客戶進行深入溝通，我們注意到許多醫療機構擬按組實現信息共享以全面了解患者的治療史、簡化病歷查詢及追蹤以及促進醫學研究。

該系統的裨益及[編纂]擬定用途

我們計劃通過投資「(1) [編纂]%的[編纂]按投資性質劃分的明細」所載領域開發一個新的解決方案，即智慧醫療平台，其可支持多源數據的整合、分類、存儲、查詢及分析，按統一形式重組及顯示患者的醫療數據，以在醫療機構之間建立標準化的數據共享及交換機制，簡化病歷查詢過程，並實現數據輸入／輸出及項目管理、實現患者狀況的全息顯示及對患者疾病模式進行智能分析。

未來計劃及[編纂]用途

下圖說明我們的智慧醫療平台如何運作，其中包括如何獲取患者的信息數據及身份以及如何在醫療機構之間共享信息。



我們的智慧醫療平台於各醫院部署數據平台，並通過該等數據平台從醫院現有醫療數據庫（例如HIS、LIS及PACS）採集醫療數據及於該等數據平台上進行數據分析。我們的智慧醫療平台隨後從各醫院的數據平台採集醫療數據，並通過醫療數據平台採用標準化的數據共享及交換機制在醫院之間進行數據傳輸及交換，以追蹤及共享患者信息及狀態。於此過程中，我們的系統採用數據採集及預處理技術以及分佈式計算技術對各醫院海量醫療數據進行採集、處理及計算，並將處理各個系統中所發送的海量醫療數據，以形成各種分析及研究模型所需的基本數據。我們的系統利用圖像及文本識別技術來識別及提取病歷、檢查結果及其他數據中的關鍵信息。我們的系統亦利用數據可視化技術來顯示圖表，以增強數據結果的直觀性。擬部署智慧醫療平台的醫院須於使用智慧醫療平台前訂立數據共享協議，以授權彼此之間可進行數據訪問。一般而言，相關數據共享及交換的範圍通常包括患者的臨床研究數據及病歷數據，但不包括患者的其他個人資料。數據在存儲及傳輸過程中已加密，且無法下載或導出。醫療數據平台亦將醫療數據轉送至集中智慧醫療平台，以進行集中數據管控，從而有助於醫院、教育機構及研究所之間的醫學研究合作。

根據灼識報告，多家醫院、從屬於同一研究機構的醫療機構及尚未形成信息共享的區域性醫院須通過標準化的數據共享及交換機制實現彼等各自集團之間的醫療數據共享。利用我們通過醫療質量控制與安全預警平台開發所積累的數據分析能力，我們擬在醫療機構之間設立標準化的數據共享及交換機制，以使其可透過我們的智慧醫療平台以統一形式獲得同一患者的醫療數據。

未來計劃及[編纂]用途

此外，我們的智慧醫療平台將通過幫助醫療專業人員於通過信息共享對接受不同醫院治療的患者的治療史進行重組及分析後制定準確的治療方案來優化醫療專業人員提供的醫療服務。我們的智慧醫療平台將通過使患者對其治療史有準確、及時及個性化的了解使患者受益。我們的智慧醫療平台將通過提供大量高度標準化及集成化的醫療數據以支持數據挖掘、數據分析及智慧醫療知識庫的建立，幫助醫療研究機構進行各種病種研究。

相較於注重在醫療機構層面上監督並管理醫療專業人員行為的醫療質量控制與安全預警平台，智慧醫療平台注重在醫療機構之間追蹤及共享患者信息及狀態。例如，通過在醫療機構之間設立標準化的數據共享及交換機制，我們計劃使不同醫療機構均可透過我們的智慧醫療平台以統一形式獲得同一患者的醫療數據，並簡化病例查詢流程。儘管患者未必會選擇裝有我們的智慧醫療平台的醫療機構，但該平台可使醫療機構實現標準化的數據共享及交換以及智能分析，從而促進更高效、更準確的診斷，且該平台亦可為醫療機構提供更廣泛的醫學研究數據，進而使醫療機構從中受益。醫療質量控制與安全預警平台與智慧醫療平台均可用於醫院，但智慧醫療平台的目標客戶群更為廣泛，如醫療研究機構及公共衛生部門。我們認為智慧醫療平台有充分的市場需求，乃由於智慧醫療平台可實現不同醫療機構之間關鍵信息的互通，使醫院、教育機構及研究所之間實現數據共享及研究合作，以及有效收集更為廣泛的醫療研究數據並提供予醫療機構。我們亦相信，由於智慧醫療平台針對更廣泛的客戶群（例如醫療研究機構及公共衛生部門），該平台將幫助我們擴大醫療客戶群，使我們的收入來源多樣化，並使我們能夠進一步提高在醫療數據共享及分析方面的技術能力。

滿足市場需求的因素及措施

根據灼識報告，創新型醫療IT解決方案市場高度分散且處於初期階段，這使得我們能夠憑藉我們的醫療客戶網絡及強大的技術能力，順理成章的打入該市場的細分市場並抓住新興需求。根據灼識報告，2019年中國智慧醫療平台市場有逾30名市場參與者。根據灼識報告，由於我們積累了豐富的系統開發經驗，並專注於提供創新型醫療IT解決方案，因此與競爭對手相比，我們具有競爭優勢。基於我們在醫療質量控制與安全預警平台以及其他創新型醫療IT解決方案的開發及銷售方面的過往經驗，我們認為，在相關市場仍處於早期發展階段時根據[編纂]的擬定用途，通過（其中包括）展示及證明我們智慧醫療平台的裨益及靈活性，並引導醫療機構形成長期使用該平台的習慣，先於同行開發及推廣我們的智慧醫療平台，以快速打入細分市場、獲得先發優勢並建立我們的市場地位對我們而言至關重要。

於往績記錄期間，截至2020年6月30日，我們已通過為53家醫療機構提供創新型醫療IT解決方案建立自己的市場地位，並與240家醫院訂立合作安排。通過與該等醫療機構進行深入溝通，我們已確定彼等於（其中包括）按組實現醫療質量控制及信息共享方面的需求，從而將使我們能夠向有需求的醫院交叉銷售我們的智慧醫療平台。有關我們向現有客戶及新客戶銷售智慧醫療平台的具體計劃請參閱「(3) 拓展計劃」。

此外，我們亦將積極參加行業研討會、區域論壇及會議，以推廣我們的智慧醫療平台。於該等研討會、論壇及會議上，我們計劃通過展示我們於開發創新型醫療IT解決方案方面久經考驗的能力招攬新客戶、與知名研究機構合作開發遠程醫療解決方案，且我們的絕大部分醫療客戶為

未來計劃及[編纂]用途

頂級醫療機構，包括許多知名三甲醫院。我們相信，該等可靠往績記錄將有助於我們向新客戶展示我們的能力及經驗以及我們醫療IT解決方案的競爭力，並獲得該等客戶的委聘。

項目進度及磋商中項目

截至最後實際可行日期，我們已擁有2份與1家知名醫療技術企業智慧醫療平台有關的合約總值為人民幣10.0百萬元的進行中合約。截至最後實際可行日期，我們並無擁有我們尚未就其訂立合約並開始進行與智慧醫療平台有關的工作的獲授項目。截至最後實際可行日期，我們已向一個由四家知名三甲醫院組成的團隊提交標書，以獲委聘進行該系統中的1個預計總合約價值約為人民幣99.0百萬元的項目。截至最後實際可行日期，就我們的智慧醫療平台而言，我們擁有2個磋商中項目，潛在客戶（包括1家知名三甲醫院及1家省級疾病控制預防中心）的預算總額超過人民幣50.0百萬元。

用於我們RPA解決方案的[編纂]%的[編纂]明細

除開發我們創新型醫療IT解決方案外，我們計劃將[編纂]的[編纂]%投資於繼續開發及升級我們的金融機構RPA解決方案。

(i) [編纂]的約[編纂]%或約[編纂]港元將用於升級我們的RPA解決方案。

市場需求分析

根據灼識報告，中國RPA解決方案市場持續受益於各種有利政府政策，包括《國務院關於印發新一代人工智能發展規劃的通知》、科技部關於印發《國家新一代人工智能開放創新平台建設工作指引》的通知及科技部關於印發《國家新一代人工智能創新發展試驗區建設工作指引》的通知。根據灼識報告，預計中國金融機構RPA解決方案的市場規模將快速增長，並於2026年達致人民幣2,712.3百萬元，2019年至2026年的複合年增長率為36.0%。

該系統的裨益及[編纂]擬定用途

根據灼識報告，RPA解決方案通過以機器人執行實現流程自動化來取代勞動密集型程序，幫助優化金融機構的運營效率，且金融機構需要在廣泛的業務場景中應用RPA技術。RPA解決方案能夠執行（其中包括）數據捕獲、數據輸入、數據分析、應用程序登錄、信息查詢和文檔管理等功能。請參閱「業務－我們的主要解決方案－金融機構解決方案－以軟件驅動的創新型解決方案－由數據分析以及圖像及文字識別技術提供支持的解決方案」。

受金融機構需求日益增長所推動，我們計劃通過利用NLP技術對金融機構進行智能審計、金融風險預警及反洗錢合規於我們的RPA平台開發新的金融風險控制模塊。我們亦計劃在我們的RPA平台上加入一個新的自動業務審批模塊，以利用先進的光學字符識別技術促進金融工具的識別及實現部分類型金融服務（包括消費金融及開戶）的自動業務審批，從而提高金融機構的運營效率並降低勞工成本。根據灼識報告，尚未應用RPA解決方案的銀行通常聘用大量僱員來識別客

未來計劃及[編纂]用途

戶信息並手動為客戶進行業務審批，這通常產生巨額勞工成本。光學字符識別技術可根據顧客提交的圖像文檔（如身份、資產及許可證文件）使我們的RPA平台以更高的準確性及效率自動識別顧客信息。憑藉收集及識別的顧客信息，我們的RPA解決方案可引發相應的審批流程，以根據與審核規定有關的閾值評估實現自動業務審批。受金融機構加強對RPA解決方案中的機器人軟件的控制的需求所推動，我們計劃開發一個屏幕錄製模塊，利用視頻抓拍技術記錄機器人軟件行為，並生成視頻流，從而能夠查看機器人軟件行為，並有助於發現錯誤及改進流程。我們亦計劃通過利用機器深度學習技術對用戶行為進行分類並使機器人軟件能夠有效地重複用戶行為，來改進機器人軟件的設計流程，從而將極大地縮短機器人軟件設計流程所需時間。

滿足市場需求的因素及措施

根據灼識報告，截至2020年3月31日，RPA解決方案提供商少於30名，而我們為中國國內少於十名已成功將RPA解決方案商業化並產生收入的金融機構RPA解決方案提供商之一。根據灼識報告，截至2020年3月31日，中國所有金融機構的約0.5%及所有銀行的約1.2%已部署RPA解決方案。於往績記錄期間，我們已為逾80家金融機構提供IT解決方案（即以軟件驅動的傳統型解決方案及以軟件驅動的創新型解決方案）以供使用，且我們已建立忠實的金融客戶群。於2018年、2019年及截至2020年6月30日止六個月，我們上一年的所有客戶通過維護現有合約、續簽合約及／或引入新項目的方式，繼續與我們保持合作關係。憑藉我們與金融客戶的良好關係、良好的技術能力以及於金融IT解決方案的開發及部署方面的經驗，我們計劃將我們的RPA解決方案交叉銷售予已部署以軟件驅動的傳統型解決方案的金融機構，令其能夠通過以我們的RPA解決方案實現流程自動化來取代勞動密集型程序，從而提升運營效率。於往績記錄期間，一家頂級信託公司採納我們的RPA解決方案及以軟件驅動的傳統型解決方案。

我們亦計劃定期匯集金融行業現有客戶的反饋並緊貼新業務場景及監管要求。特別是，我們的客戶通過對RPA解決方案的日常使用可發掘新的應用場景，按需部署更多的機器人軟件，且預計會加快機器人軟件的處理速度，此舉將為我們的系統升級服務創造需求。此外，我們計劃通過使銷售及營銷員工積極開展廣泛的售前市場研究以識別潛在客戶、就新的活動與潛在客戶進行現場推介及業務洽談並開通熱線電話，從而擴大我們的客戶群並獲得新商機。

項目進度及磋商中項目

截至最後實際可行日期，我們已擁有2份與2家頂級金融機構RPA解決方案有關的合約總值為人民幣7.2百萬元的進行中合約。截至最後實際可行日期，我們已擁有1項與1家頂級金融機構RPA解決方案有關的合約價值為人民幣2.0百萬元的招標項目，且就我們的RPA解決方案而言，我們擁有7個磋商中項目，潛在客戶（全部為頂級金融機構或企業）的預算總額超過人民幣6.0百萬元。

與我們的醫療IT解決方案類似，我們金融IT解決方案的期末未完成訂單值亦無法完全表明我們於下一期間的財務表現，原因為未完成訂單值並無計及在我們提交標書或啟動直接獲聘的詳細業務談判之前啟動的磋商中項目。就我們的金融IT解決方案而言，我們於2017年年末的未完成訂單值僅佔我們於2018年已確認收入總額的約41.7%，而我們於2018年年末的未完成訂單值僅佔我們於2019年已確認收入總額的約30.3%。因此，期末未完成訂單值對下一期間的收入的影響不大。

未來計劃及[編纂]用途

(3) 拓展計劃

下表載列截至最後實際可行日期我們進行中合約、獲授項目、招標項目及未來項目的數量以及我們就該等合約制定的現有技術人員及新技術人員分配計劃。我們根據項目需求並考慮項目性質、持續時間及複雜程度、技術人員的能力以及先前項目的完成進度將現有技術人員及新技術人員分配至不同的項目。由於我們將根據對我們業務需求進行的綜合及全面評估（包括考慮將獲得的未來項目及將招聘的新僱員）分配現有技術人員及新技術人員，我們不會將所有現有技術人員分配至我們進行中合約，或將所有新技術人員分配至我們未來項目。於將招聘的新技術人員中，我們預計將82名新技術人員分配至金融機構IT解決方案，及將268名新技術人員分配至醫療機構IT解決方案。我們主要基於我們現有金融及醫療客戶網絡的規模、客戶對系統升級服務及維護服務的需求以及我們向現有客戶網絡交叉銷售IT解決方案、獲取新客戶及將我們的市場拓展至更多地理區域的拓展計劃來估計我們未來項目的數量。[編纂]後五年內的未來項目數量僅為估計值，並不代表我們將獲得的實際項目數量，且不應作為我們未來績效的任何指標而加以依賴。

	合約／ 項目數量	人員分配 ⁽⁴⁾	
		現有 技術人員	新技術人員
進行中合約 ⁽¹⁾	136	238	43
— 金融機構IT解決方案	111	196	15
— 醫療機構IT解決方案	24	39	28
— 其他企業IT解決方案	1	3	零
獲授項目 ⁽²⁾	52	109	72
— 金融機構IT解決方案	30	60	17
— 醫療機構IT解決方案	22	49	55
— 其他企業IT解決方案	零	零	零
招標項目 ⁽³⁾	22	15	48
— 金融機構IT解決方案	16	10	20
— 醫療機構IT解決方案	6	5	28
— 其他企業IT解決方案	零	零	零
未來項目 ⁽⁴⁾	1,295 ⁽⁵⁾	待分配	187
— 金融機構IT解決方案	611	待分配	80
— 醫療機構IT解決方案	618	待分配	107
— 其他企業IT解決方案	66	待分配	零

附註：

- (1) 進行中合約指截至最後實際可行日期仍在進行的合約。我們會根據各進行中項目的實際工作量、該項目的進度以及技術人員的能力，為進行中合約分配技術人員。
- (2) 獲授項目指截至最後實際可行日期我們已確認獲委聘但尚未開始實施的項目。我們會根據過往類似項目的預計項目工作量及人員分配，為獲授項目分配我們的技術人員。
- (3) 招標項目指截至最後實際可行日期處於招標過程中的項目。我們會根據招標過程中及招標後經溝通了解到的特定客戶需求估計預期工作量及項目時長，為招標項目分配我們的技術人員。
- (4) 人員分配乃根據進行中合約、獲授項目及招標項目的合約數量、項目估計持續時間及複雜程度進行估計。就未來項目而言，我們分配技術人員，以確保於[編纂]後五年內為新商機提供充足的人力。目前就未來項目作出的人員分配僅為基於未來項目的估計數量、項目估計持續時間及複雜程度以及我們的人員分配與往績記錄期間保持一致的假設的估計值。我們主要基於我們現有金融及醫療客戶網絡的規模、客戶對系統升級服務及維護服務的需求以及我們向現有客戶網絡交叉銷售IT解決方案、獲取新客戶及將我們的市場拓展至更多地理區域的拓展計劃來估計我們未來項目的數量。除未來項目表內所列的187名新技術人員外，我們亦將根據項目需求並經計及項目性質、持續時間及複雜程度、我們技術人員的能力以及先前項目的完成進度向未來項目分配現有技術人員及其他新技術人員。未來項目與性質及規模類似的現有項目之間的技術人員分配並無重大差異。
- (5) 於[編纂]後五年內的未來項目數量乃根據以下各項進行估計(i)我們於往績記錄期間已完成合約總數311份，(ii)我們截至2020年6月30日就醫療質量控制與安全預警平台與240家醫院訂立的合作安排，(iii)我們為獲委聘進行IT解決方案而與潛在客戶展開的談判及(iv)我們向現有客戶交叉銷售我們的IT解決方案以及通過將我們的市場拓展至更多地理區域獲取新客戶的拓展計劃。

未來計劃及[編纂]用途

於往績記錄期間，我們根據具體項目需求及僱員專業知識將技術人員分配至不同的項目，而我們的技術人員於一段時間內可能根據該期間內的項目進度及其工作量從事多個項目。於往績記錄期間，我們合共分配288名、22名、118名及21名技術人員至醫療質量控制與安全預警平台、臨床路徑管理系統、RPA 解決方案及遠程醫療系統。

我們預計利用截至2020年6月30日的現有醫療客戶網絡（涵蓋與我們簽訂協議的醫療客戶及與我們達成合作安排的240家醫院）不斷升級現有系統，以響應客戶反饋及新需求，並向我們的現有客戶交叉銷售我們的其他醫療IT解決方案。就我們的醫療質量控制與安全預警平台而言，我們計劃在2025年底前為安裝我們醫療質量控制與安全預警平台初始版本的200多家醫院提供系統升級。就我們的臨床路徑管理系統而言，我們計劃在2025年底前向現有醫療客戶網絡中的約150家醫院交叉銷售該系統。就我們的遠程醫療系統及智慧醫療平台而言，我們計劃在2025年底前分別向現有醫療客戶網絡中的約20家及32家醫院交叉銷售相關系統。就RPA解決方案而言，截至2020年6月30日，我們計劃利用中國金融行業的現有客戶網絡，向金融行業現有客戶網絡中的約60家金融機構交叉銷售我們的RPA解決方案。

我們亦計劃獲取新客戶及將我們的市場拓展至更多地理區域。就我們的醫療質量控制與安全預警平台而言，我們計劃在2025年底前向約400名新醫療客戶推銷該系統。就我們的臨床路徑管理系統、遠程醫療系統及智慧醫療平台而言，我們計劃在2025年底前分別向約80名、40名及32名新醫療客戶推銷相關系統。就我們的RPA解決方案而言，我們計劃在2025年底前向金融行業的約120名新客戶推銷該解決方案。

根據上述銷售及推廣計劃，並考慮到我們已與240家醫院達成合作安排以安裝我們的醫療質量控制與安全預警平台，這需要大量的人力投資，我們認為現有及潛在新客戶將有足夠的需求支持我們僱用約350名技術人員的計劃。

(4) 對我們財務表現影響的分析

上述投資的一部分預計將撥充資本，而其餘部分預計將予以支銷。僅在我們能證明完成相關無形資產以供使用或銷售的技術可行性、我們的完成意圖及使用或出售資產的能力、相關資產將予產生的未來經濟利益、完成相關項目所需的可用資源以及我們於開發過程中可靠計量開支的能力的情況下，我們方會將開發新解決方案及升級現有解決方案的項目所產生的開支撥充資本。不符合上述資本化標準的項目所產生的開支將於產生時支銷。資本化部分及開支部分的詳情載列如下：

未來計劃及[編纂]用途

- (i) 招聘技術人員的投資約[編纂]港元以及所產生的相關員工成本將於我們能證明完成相關無形資產以供使用或銷售的技術可行性、我們的完成意圖及使用或出售資產的能力、相關資產將予產生的未來經濟利益、完成相關項目所需的可用資源以及我們於開發過程中可靠計量開支的能力的情況下方會就開發新解決方案及升級現有解決方案的項目撥充資本。不符合上述資本化標準的項目所產生的開支將於產生時支銷。謹請注意，並非所有技術人員產生的員工成本將分類為研發開支，因為我們的技術人員亦可能參與項目執行；
- (ii) 購買軟件及設備的投資約[編纂]港元將於5年內按直線法悉數撥充資本及攤銷；
- (iii) 購買及翻新辦公室的投資約[編纂]港元將於50年內按直線法悉數撥充資本及折舊（就於過渡期間的辦公室租賃而言，其將於費用產生時支銷）；及
- (iv) 就研發IT解決方案及提升技術能力而與業內專家及機構合作的投資約[編纂]港元將悉數支銷。

下表分析分別於截至2021年、2022年、2023年、2024年及2025年12月31日止年度[編纂]的[編纂]%或約[編纂]港元將用於升級現有解決方案及開發新的解決方案的擬定用途對我們財務業績的潛在不利影響。如下文所示，[編纂]%[編纂]的相關計劃用途預計對我們於2021年、2022年、2023年、2024年及2025年的淨利潤產生的不利影響分別為[編纂]港元、[編纂]港元、[編纂]港元、[編纂]港元及[編纂]港元。

	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	總計
	(百萬港元)					
招募及培訓技術人員	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
軟件產品及設備折舊或攤銷	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
辦公室購買及翻新折舊	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
與業內專家及機構合作	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
總計	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]

相關風險，請參閱「風險因素－與我們業務及行業有關的風險－我們面臨與不斷發展的IT解決方案市場有關的風險及不確定性因素，為我們解決方案的研發及維護帶來巨大負擔」。

未來計劃及[編纂]用途

2. [編纂]的約[編纂]%或約[編纂]港元主要用於加大我們的銷售及營銷力度

為抓住目標市場不斷湧現的機會，我們計劃大幅增加在銷售及營銷方面的投資，我們認為此舉將可擴大我們的業務、擴闊我們的客戶群及擴展我們的地理覆蓋範圍。[編纂]的約[編纂]%或約[編纂]港元將用於投資各類營銷活動。我們計劃積極組織及參與各種行業活動（如行業論壇、研討會、會議及解決方案展示會），以加強與現有客戶的關係及與潛在客戶建立關係。我們計劃每年至少組織或參加兩次營銷活動，向金融機構或醫療機構推廣IT解決方案。

[編纂]的約[編纂]%或約[編纂]港元將用於在[編纂]後五年內招聘合計約40名銷售及營銷員工，並向我們的銷售及營銷員工提供培訓。我們計劃招聘約8名具備金融IT解決方案的銷售及營銷經驗及技巧的銷售及營銷員工，從而獲得更多金融行業的客戶，並招聘約32名具備豐富銷售及營銷技能且對醫療IT解決方案有深刻理解的銷售及營銷員工，以促進我們醫療IT解決方案的銷售及增強我們的市場拓展及滲透。於往績記錄期間，我們已將業務拓展至中國19個省、自治區及直轄市，包括北京、黑龍江、河北、遼寧、河南、山東、陝西、江蘇、浙江、上海、湖南、江西、福建、廣東、重慶、甘肅、深圳、新疆及西藏。我們計劃利用[編纂]的[編纂]將業務拓展至湖北、雲南、貴州、廣西及青海。請參閱「風險因素－與我們業務及行業有關的風險－如果我們新的解決方案及服務無法有效推廣或無法獲得市場認可，則我們的業務、經營業績及財務狀況可能受到重大不利影響」。

3. [編纂]的餘下最多約[編纂]%或約[編纂]港元主要用作營運資金及其他一般企業用途

倘[編纂]定為較本文件所載指示性[編纂]範圍的中位數為高或為低的水平，則[編纂]的上述分配將按比例作出調整。

倘[編纂]定為所述範圍的上限，經扣除我們應付的[編纂]及其他估計[編纂]開支後，本公司可獲得的[編纂]將增加至約[編纂]港元（假設[編纂]未獲行使）。倘[編纂]定為所述範圍的下限，經扣除我們應付的[編纂]及其他估計[編纂]開支後，本公司可獲得的[編纂]將減少至約[編纂]港元（假設[編纂]未獲行使）。

倘[編纂]獲悉數行使，經扣除我們應付的[編纂]及其他估計[編纂]開支後，則我們將收到[編纂][編纂]港元（假設每股[編纂]為[編纂]港元，即我們指示性[編纂]範圍的中位數）。我們將按上述比例將額外[編纂]應用於上述用途。

倘[編纂]未即時用作上述用途，我們將[編纂]存作短期活期存款。