

概 要

本概要旨在給予閣下本文件所載資料概覽。由於本節僅為概要，故不會載有對閣下而言或屬重要的全部資料。閣下在決定投資[編纂]前，應閱覽整份文件。任何投資均涉及風險。投資[編纂]涉及的部分特有風險載於「風險因素」。閣下在決定投資[編纂]前，應仔細閱讀該節。

概覽

根據灼識報告⁽¹⁾，以2019年收入計，我們是中國最大的心腦血管疾病綜合醫療營銷解決方案提供商，在這一高度分散的心腦血管疾病綜合醫療營銷解決方案行業裡，我們的市場份額為4.9%。於2019年，中國心腦血管疾病綜合醫療營銷解決方案市場價值為人民幣56億元，佔中國整體綜合醫療營銷解決方案市場約10.6%。我們於2000年成立，主要提供醫學會議服務、患者教育及自測服務以及營銷戰略和諮詢服務，目標為解決心腦血管疾病醫療生態系統各主要利益相關者（包括醫生、患者、醫藥公司、醫學組織及醫院）的未滿足需求，並彌合該等利益相關者之間的距離。除了提供綜合醫療營銷解決方案外，我們亦於2019年年底開始提供CRO服務及互聯網醫院服務。雖然我們的疾病覆蓋已擴大至其他慢性疾病（例如糖尿病及呼吸道疾病），但重心仍是心腦血管疾病。我們致力通過我們的服務能夠提供更好的醫療服務及患者體驗，改善疾病控制並減輕醫療體系的長遠負擔。

我們受益於優質知名客戶群及完善醫生網絡，我們相信這對我們的成功歷史至關重要。我們已與部分中國最為權威的醫學組織合作，包括唯一獲中國科學技術協會（或中國科協）（中國國家專業科技團體官方機構）認可的心腦血管疾病醫學協會。根據灼識報告，按2019年收入計，在全球十大醫藥公司中，五家為我們於往績記錄期的客戶。此外，截至2020年6月30日，我們已發展了一個包含約24,000名心腦血管疾病醫生在內的網絡，其中超過70%任職於中國三級醫院。所有這些醫生均曾參與我們提供的綜合醫療營銷解決方案。我們已成立醫學顧問委員會（包括四名有影響及公認的心腦血管疾病醫生），就我們的戰略方向和業務拓展向我們提供建議，包括開發互聯網醫院服務及CRO服務。

我們已打造全方位技術平台以提升我們的綜合醫療營銷解決方案。為加強我們的會議管理能力，我們已推出醫會+App，方便用戶，例如醫學組織及醫藥公司提交現場會議請求及監察會議進行。我們亦已收購長頸鹿平台的擁有人微聯動，而長頸鹿平台為視頻會議和在線教育工具，使醫院可舉行或出席在線醫學會議並觀看由醫生錄製的培訓視頻。為提升我們的患者教育及自測能力，我們已開發並推出在線會議助手（微信小程序，協助醫生舉辦及管理現場患者教育會）以及多個微信公眾號（患者可通過觀看教育視頻、閱讀疾病相關的教育文章及進行疾病風險自測獲得自我管理支持）。截至最後實際可行日期，為提供互聯網醫院服務，我們開發一個移動平台，提供在線諮詢及電子處方服務。

(1) 灼識報告指灼識行業諮詢有限公司編製的中國綜合醫療營銷解決方案行業獨立報告。

概 要

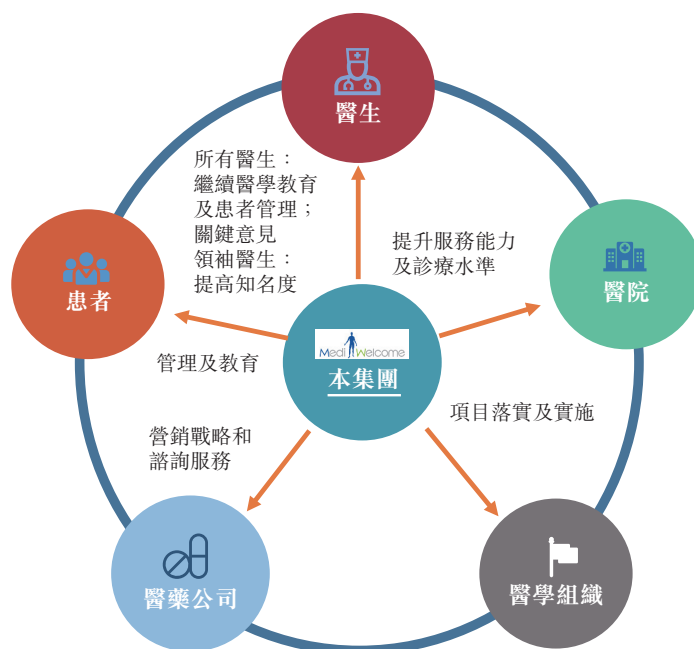
截至2017年、2018年及2019年12月31日止年度以及截至2019年及2020年6月30日止六個月，我們的收入分別為人民幣258.9百萬元、人民幣299.0百萬元、人民幣427.2百萬元、人民幣161.9百萬元及人民幣138.7百萬元。於同期，我們的純利／(淨虧損)分別為人民幣30.2百萬元、人民幣39.7百萬元、人民幣22.1百萬元、人民幣2.1百萬元及人民幣(4.0)百萬元。撇銷[編纂]開支的影響後，我們截至2019年12月31日止年度及截至2020年6月30日止六個月的純利／(淨虧損)應分別為人民幣[編纂]元及人民幣[編纂]元。

我們的行業

我們認為，中國日益增加的心腦血管疾病患者群體將促進對綜合醫療營銷解決方案的需求不斷增加。根據灼識報告，心腦血管疾病是中國最常見疾病之一，每四名中國成人中就有一名患有心腦血管疾病。由於診斷及治療率低、人口老齡化及年青一代不健康生活方式導致的心腦血管疾病風險不斷增加，心腦血管疾病正成為中國的高發疾病及主要公共健康關注。於2019年，中國有約380.9百萬位心腦血管疾病患者，佔中國總人口約26.8%，而中國心腦血管疾病患者人數預期將進一步增至2024年的約428.6百萬人。有見及此，中國政府正逐步實施政策透過提高診斷率及提高公眾關注疾病以降低醫療體系的長遠負擔。中國政府亦已推行多項政策，首要目標為解決中國醫療資源分配不均。該等政策將會推動中國的綜合醫療營銷解決方案行業，專注於透過疾病風險自測、培訓醫生及進行疾病教育（特別是於基層）識別心腦血管疾病患者。有關詳情，請參閱「行業概覽」。

我們的市場定位及業務模式

本集團於2000年創立，因為我們的創辦人認識到通常與中國醫療體系（其特點為醫療資源分配不均）有關的低效及局限。自我們創立以來，我們的目標是解決心腦血管疾病醫療生態系統各個關鍵利益相關者未得到滿足的需求。雖然我們的疾病覆蓋已擴大至其他慢性疾病（例如糖尿病及呼吸道疾病），但重心仍是心腦血管疾病。通過我們的服務，我們相信我們能夠連接這些利益相關者之間的差距，長遠而言轉化成更佳的醫療服務及患者體驗、改善疾病控制情況並降低醫療體系的長遠負擔。下圖說明我們的市場定位及業務模式。



概 要

有關詳情，請參閱「業務－市場定位及業務模式」。

我們的服務

我們的綜合醫療營銷解決方案包括(i)醫學會議服務；(ii)患者教育及自測服務；及(iii)營銷戰略和諮詢服務。我們在疾病領域的重心最初是卒中，此後擴大至其他心腦血管疾病以及其他慢性疾病（例如糖尿病及呼吸道疾病）。除了提供綜合醫療營銷解決方案外，我們亦於2019年年底開始提供CRO服務及互聯網醫院服務。下表載列於所示年度各類服務所產生收入（按在線及線下服務劃分）的明細。

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2017年		2018年		2019年		2019年		2020年	
	(人民幣千元，百分比除外)									
醫學會議服務										
醫學會議	43,533	16.8%	42,313	14.2%	60,059	14.1%	30,050	18.5%	4,373	3.2%
— 線下服務	43,533	16.8	42,313	14.2	60,059	14.1	30,050	18.5	2,864	2.1
— 在線服務	-	-	-	-	-	-	-	-	1,509	1.1
醫學研討會	93,615	36.2	130,981	43.8	222,203	52.0	85,760	53.0	70,714	51.0
— 線下服務	91,215	35.3	94,881	31.7	175,551	41.1	77,786	48.0	33,185	23.9
— 在線服務	2,400	0.9	36,100 ⁽²⁾	12.1	46,652 ⁽²⁾	10.9	7,974	5.0	37,529	27.1
患者教育及自測服務										
患者教育服務	77,538	30.0	74,115	24.8	60,529	14.2	18,649	11.5	26,951	19.4
— 線下服務	19,941	7.7	44,074	14.8	38,940	9.1	11,410	7.0	3,600	2.6
— 在線服務	57,597 ⁽¹⁾	22.3	30,041	10.0	21,589	5.1	7,239	4.5	23,351	16.8
自測服務	1,114	0.4	3,719	1.2	12,253	2.9	-	-	502	0.4
— 線下服務	1,114	0.4	3,719	1.2	12,253	2.9	-	-	502	0.4
營銷戰略及諮詢服務	43,080	16.6	47,840	16.0	67,622	15.8	27,486	17.0	33,151	23.9
— 線下服務	43,080	16.6	47,840	16.0	67,622	15.8	27,486	17.0	33,151	23.9
CRO服務	-	-	-	-	4,482	1.0	-	-	2,920	2.1
— 線下服務	-	-	-	-	4,482	1.0	-	-	2,920	2.1
互聯網醫院服務	-	-	-	-	11	0.0	-	-	70	-
— 在線服務	-	-	-	-	11	0.0	-	-	70	-
總計	258,880	100.0%	298,968	100.0%	427,159	100.0%	161,945	100.0%	138,681	100.0%

(1) 對比2018年及2019年，我們的患者教育及自測服務在線服務於2017年錄得較高收入，原因為我們舉辦「中國慢病遠程教育－動脈硬化性心血管疾病全程管理項目」，其為醫生為患者製作的在線患者教育節目，於2017年貢獻收入人民幣26.0百萬元。

(2) 為協助醫學組織在中國基層向醫生提供繼續醫學教育，我們自2018年開始提供更多在線醫學研討會。

概 要

下表載列我們於所示年度按服務類別劃分的毛利及毛利率。

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2017年		2018年		2019年		2019年		2020年	
	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率
	(人民幣千元，百分比除外)									
醫學會議服務	37,742	27.5%	47,805	27.6%	65,995	23.4%	25,473	22.0%	12,853	17.1%
患者教育及自測服務	16,138	20.5	18,453	23.7	11,421	15.7	2,079	11.1	4,455	16.2
營銷戰略和諮詢服務	17,494	40.6	18,338	38.3	16,110	23.8	8,064	29.3	11,118	33.5
CRO服務	-	-	-	-	1,418	31.6	-	-	(8)	不適用
互聯網醫院服務	-	-	-	-	(76)	不適用	-	-	(286)	不適用
毛利總額／整體毛利率	<u>71,374</u>	27.6%	<u>84,596</u>	28.3%	<u>94,868</u>	22.2%	<u>35,616</u>	22.0%	<u>28,132</u>	20.3%

- 醫學會議服務。**醫學會議服務主要是指我們組織的醫學會議和研討會，其一般由醫學組織主辦並由醫療行業企業（主要包括醫藥公司）贊助。醫學會議一般每年舉辦一次而醫學研討會跨多個城市分多次舉辦。醫學會議的與會者由醫生、醫學組織和醫藥公司組成。在線醫學研討會主要通過長頸鹿平台提供。
- 患者教育及自測服務。**一般而言，我們受醫學組織委聘按項目提供患者教育及自測服務。於往績記錄期內，我們的患者教育及自測服務主要包括現場患者教育會、在線患者教育及自測服務及疾病風險自測服務。我們的現場患者教育會是指在醫院為患者組織的疾病教育會。我們的在線患者教育服務指由醫生為患者錄製的教育視頻，患者可通過我們的微信公眾號或中國領先在線視頻平台觀看。為提供優質教育視頻及更好地滿足患者需求，我們就在線患者教育服務為患者和醫生提供不同的通道。疾病風險自測服務指我們所提供以測試患者對心腦血管疾病發病機率的檢查及測試服務。
- 營銷戰略和諮詢服務。**我們自2000年起為醫藥公司提供營銷戰略和諮詢服務。憑藉我們建立接近20年的醫生網絡、醫學諮詢委員會及專業醫療團隊，我們的營銷戰略和諮詢服務協助醫藥公司制定及實施有效的業務策略，這可提高該等公司在醫生間的品牌及產品知名度。
- CRO服務。**我們向醫藥公司及醫學組織提供CRO服務。現時，我們的CRO服務協助客戶收集及記錄來自客戶臨床試驗的患者數據、監督所記錄數據真確及準確性、審閱及整理數據紀錄以及向患者作跟進探訪。我們計劃繼續開發及擴充CRO服務。詳情請參閱「業務－業務戰略－進一步擴充我們的CRO服務」。

概 要

- **互聯網醫院服務。**我們已開發一個移動平台（包括微信公眾號及移動應用程序）提供互聯網醫院服務。現時，患者可透過該平台安排線上覆診、電子處方及購買藥物。我們計劃繼續開發及擴充互聯網醫院服務。詳情請參閱「業務－業務戰略－通過開發互聯網醫院服務補充我們的服務能力」。

客戶

中國醫學組織主要包括醫療協會及基金會。中國醫療協會負責制定及鼓勵採納醫療執業中的指引、診療標準及臨床路徑。中國醫療基金會的使命為籌集資金進行公共醫療項目。推廣官方醫療政策為中國醫學組織的核心價值。根據灼識報告，中國醫學組織的資金主要來自應收會費（主要來自醫生）、醫療研究項目企業贊助商的資金及向醫藥公司提供服務的費用。我們協助醫學組織舉辦一般需要大量人力的大型醫學會議與患者教育及自測項目。我們的患者教育及自測服務使患者能夠更好地進行自我診療和疾病控制，這將減輕醫療體系的長遠負擔。

我們主要向中國的權威醫學組織及知名的醫藥公司提供綜合醫療營銷解決方案。此外，我們亦向包括醫療儀器公司、醫療及醫藥刊物及醫院等其他客戶提供綜合醫療營銷解決方案。作為在高度分散及競爭激烈的行業中運營的服務提供商，我們相信，構建優質的客戶群對我們的業務增長至關重要。根據灼識報告，於往績記錄期，按2019年收入計，在全球十大醫藥公司中，五家為我們的客戶。截至2017年、2018年及2019年12月31日止年度，該五名客戶貢獻的總收入分別為人民幣44.7百萬元、人民幣33.6百萬元及人民幣52.9百萬元。

截至2017年、2018年及2019年12月31日止年度以及截至2020年6月30日止六個月，我們自五大客戶產生的收入分別為人民幣184.0百萬元、人民幣165.7百萬元、人民幣240.2百萬元及人民幣66.4百萬元，分別佔同期總收入的71.1%、55.4%、56.2%及47.8%，而我們自最大客戶產生的收入為人民幣86.1百萬元、人民幣108.9百萬元、人民幣131.1百萬元及人民幣21.8百萬元，為同期總收入分別貢獻33.3%、36.4%、30.7%及15.7%。

供應商

於往績記錄期，我們主要採購旅遊及住宿服務、展示材料、場地設置及租賃服務、視頻製作服務及信息科技服務。

截至2017年、2018年及2019年12月31日止年度以及截至2020年6月30日止六個月，我們向五大供應商的採購分別為人民幣34.7百萬元、人民幣40.5百萬元、人民幣71.8百萬元及人民幣32.4百萬元，分別佔同期銷售總額18.6%、18.9%、21.6%及29.3%，而向最大供應商的採購分別為人民幣12.4百萬元、人民幣13.8百萬元、人民幣40.3百萬元及人民幣18.7百萬元，分別佔同期銷售總額6.6%、6.4%、12.1%及17.0%。

競爭優勢及業務戰略

我們相信以下優勢將使我們自我們的競爭對手中脫穎而出，為我們成功歷史作出貢獻並將推動我們的未來增長：(i)中國最大的心腦血管疾病綜合醫療營銷解決方案提

概 要

供商；(ii)為心腦血管疾病醫療生態系統中的主要利益相關者提供服務的獨特及全面服務組合；(iii)優質客戶群及完善醫生網絡；(iv)全方位技術平台為我們的服務組合提供支持；及(v)我們擁有富遠見的穩定管理團隊組合。

在我們下個發展階段，我們計劃透過擴闊我們的客戶群、疾病範圍覆蓋率及患者群擴展及鞏固我們的綜合醫療營銷解決方案。此外，我們計劃更好地服務中國醫療生態系統的各個主要利益相關者，通過壯大互聯網醫院平台，整合我們接近20年積累的醫生、資源及專業知識、醫藥公司資源及患者基礎，及提供全面的增值服務組合。此外，我們擬進一步擴展我們的CRO服務。

主要財務資料概要

綜合全面收益表數據概要

下表載列於所示年度綜合全面收益表的數據概要。

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2017年		2018年		2019年		2019年		2020年	
	(人民幣千元，百分比除外)									
收入	258,880	100.0%	298,968	100.0%	427,159	100.0%	161,945	100.0%	138,681	100.0%
銷售成本	(187,506)	(72.4)	(214,372)	(71.7)	(332,291)	(77.8)	(126,329)	(78.0)	(110,549)	(79.7)
毛利	71,374	27.6	84,596	28.3	94,868	22.2	35,616	22.0	28,132	20.3
除稅前溢利/(虧損)	38,118	14.7	49,152	16.4	25,972	6.1	4,158	2.6	(4,568)	(3.3)
所得稅(開支)/抵免	(7,902)	(3.1)	(9,475)	(3.2)	(3,915)	(0.9)	(2,083)	(1.3)	561	0.4
年/期內溢利/(虧損)	<u>30,216</u>	<u>11.7%</u>	<u>39,677</u>	<u>13.3%</u>	<u>22,057</u>	<u>5.2%</u>	<u>2,075</u>	<u>1.3%</u>	<u>(4,007)</u>	<u>不適用</u>

2017年至2019年的收入持續增長，主要是由於我們舉辦的醫學會議及醫學研討會及執行的營銷戰略及諮詢項目數目持續上升所致。我們於2020年上半年的收入出現暫時性下跌，主要是由於COVID-19疫情期間醫學會議產生的收入大幅減少。例如，我們總收入約人民幣13.0百萬元的旗艦醫學會議2020年天壇會原定於2020年上半年舉行，但被推遲至2020年10月結束；而2019年天壇會於2019年上半年貢獻收入人民幣19.6百萬元。由於COVID-19疫情期間2020年天壇會規模縮小，故現場與會者人數及供贊助企業設置展台及舉辦研討會的專用面積均縮減。因此，來自醫學組織的服務費及來自贊助企業的贊助費相應減少。

2017年至2019年的毛利隨著收入增長而整體持續上升。整體毛利率於2017年及2018年維持穩定在27.6%及28.3%。截至2019年12月31日止年度，整體毛利率下降至22.2%，主要歸因於患者教育及自測服務毛利率由23.7%下降至15.7%，營銷戰略及諮詢服務的毛利率則由38.3%下降至23.8%。患者教育及自測服務的毛利率下降反映2019

概 要

年內三個大型項目的毛利率下降，合共佔同年產生自患者教育及自測服務的總收入約45%，我們降低價格以贏得更多市場份額。營銷戰略及諮詢服務的毛利率下降乃由於我們為一家全球醫藥公司舉辦兩次大型年度會議，並為此收取策略性低價，以獲取日後推售產品及其他市場營銷及諮詢業務的潛在業務機遇。

我們的整體毛利率由截至2019年6月30日止六個月的22.0%減少至截至2020年6月30日止六個月的20.3%，主要由於COVID-19疫情期間所舉辦醫學會議產生的收入有所減少，而過往因自贊助企業獲得醫學會議贊助費而令醫學會議具有高於醫學研討會的毛利率。醫學會議服務的毛利率由22.0%降至17.1%，原因是COVID-19爆發期間醫學會議的規模縮小令贊助費減少。患者教育及自測服務的毛利率由截至2019年6月30日止六個月的11.1%增加至截至2020年6月30日止六個月的16.2%，原因為我們於2019年有三個毛利率較低的大型項目。營銷戰略和諮詢服務的毛利率由截至2019年6月30日止六個月的29.3%上升至截至2020年6月30日止六個月的33.5%，主要因為於2019年我們為一家全球醫藥公司舉辦兩個大型年會，當中我們戰略性地收取較低價格以捕捉其未來產品發佈及其他營銷和諮詢事項的潛在商機，因此毛利率降低。

截至2017年、2018年及2019年12月31日止年度以及截至2019年及2020年6月30日止六個月，我們的純利／(淨虧損)分別為人民幣30.2百萬元、人民幣39.7百萬元、人民幣22.1百萬元、人民幣2.1百萬元及人民幣(4.0)百萬元。2019年純利較2018年有所下跌主要是由於純利率下降，而純利率下降主要因上述患者教育及自測服務的毛利率下跌及我們產生[編纂]開支所致。於截至2020年6月30日止六個月，我們錄得淨虧損人民幣4.0百萬元，主要是由於COVID-19爆發期間醫學會議產生的收入大幅下跌。倘剔除[編纂]開支的影響，我們截至2019年12月31日止年度及截至2020年6月30日止六個月的純利／(淨虧損)應為人民幣[編纂]元及人民幣[編纂]元。有關詳情，請參閱「財務資料－運營業績的同期比較」。

綜合財務狀況表數據概要

下表載列於所示日期綜合財務狀況表的數據概要。

	截至12月31日			截至	截至
	2017年	2018年	2019年	2020年 6月30日	2020年 10月31日
	(人民幣千元)			(未經審核)	
非流動資產	10,908	60,889	49,585	93,532	83,991
流動資產	129,348	142,284	179,896	157,019	163,643
流動負債	40,955	73,621	83,491	76,913	56,875
流動資產淨值	88,393	68,663	96,405	80,106	106,768
非流動負債	566	2,966	1,185	27,819	25,214
資產淨值	98,735	126,586	144,805	145,819	165,545

概 要

綜合現金流量表數據概要

下表載列於所示年度綜合現金流量表的數據概要。

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2017年	2018年	2019年	2019年	2020年
	(人民幣千元)				
經營資金變動前運營現金流量	47,675	58,029	42,028	10,448	1,905
營運資金變動	(43,192)	6,196	(29,222)	(40,971)	4,943
已付所得稅	(6,124)	(5,386)	(8,291)	(7,542)	(3,921)
運營活動(所用)/所得					
現金淨額	(1,641)	58,839	4,515	(38,065)	2,927
投資活動所得/(所用)					
現金淨額	2,460	(30,383)	(24,523)	264	(7,627)
融資活動所得/(所用)					
現金淨額	31,179	(19,470)	(5,555)	(2,994)	(3,408)
現金及現金等價物增加					
/(減少)淨額	31,998	8,986	(25,563)	(40,795)	(8,108)
年初現金及現金等價物	58,221	90,219	99,205	99,205	73,642
年末現金及現金等價物	<u>90,219</u>	<u>99,205</u>	<u>73,642</u>	<u>58,410</u>	<u>65,534</u>

截至2020年6月30日止六個月，我們錄得運營活動所得現金淨額人民幣2.9百萬元，主要由於貿易應收款項減少人民幣22.8百萬元。截至2019年6月30日止六個月，我們錄得運營活動所用現金淨額人民幣38.1百萬元，主要由於合約負債增加人民幣20.6百萬元。運營活動所得現金淨額由截至2018年12月31日止年度的人民幣58.8百萬元減少至截至2019年12月31日止年度的人民幣4.5百萬元，主要是由於2019年的貿易應收款項增加人民幣47.0百萬元。有關詳情，請參閱「財務資料－資金流動性及資本資源－現金流量－運營活動所得/(所用)現金淨額」。我們於截至2017年12月31日止年度錄得運營活動所用現金淨額為人民幣1.6百萬元，主要由於(i)我們於2017年開始執行若干項目令合約負債減少人民幣28.8百萬元及於2016年收到相關訂金，並於2017年確認為收入，及(ii)貿易應收款項隨著收入增長而增加人民幣16.5百萬元。有關詳情，請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們於往績記錄期錄得負值運營現金流量」。

概 要

主要財務比率⁽¹⁾

下表載列截至所示日期或年度的主要財務比率。

	截至12月31日及截至該日止年度			截至2020年 6月30日 及截至該日 止六個月
	2017年	2018年	2019年	
毛利率	27.6%	28.3%	22.2%	20.3%
純利率	11.7%	13.3%	5.1% ⁽²⁾	不適用 ⁽⁶⁾
平均股本回報率	47.8%	35.2%	16.3% ⁽³⁾	不適用 ⁽⁷⁾
平均資產回報率	25.7%	23.1%	10.2% ⁽⁴⁾	不適用 ⁽⁷⁾
流動比率／速動比率 ⁽⁵⁾	3.16	1.93	2.15	2.04

(1) 有關計算方法，請參閱「財務資料－主要財務比率」。

(2) 對銷[編纂]開支影響後，我們截至2019年12月31日止年度的純利率應為7.9%。

(3) 對銷[編纂]開支影響後，我們截至2019年12月31日止年度的平均股本回報率應為24.8%。

(4) 對銷[編纂]開支影響後，我們截至2019年12月31日止年度的平均資產回報率應為15.5%。

(5) 於往績記錄期，我們沒有任何存貨，因此流動比率等於速動比率。

(6) 不適用，原因是我們錄得淨虧損。

(7) 不適用，原因是服務需求受季節性影響，因此中期業績或無法體現或反映全年財務表現。

合約安排

我們擬通過綜合聯屬實體推出互聯網醫院服務、視頻製作服務及增值電信服務。根據適用中國法律法規，外商投資者被禁止於進行視頻製作服務的實體持有股權，且受限制進行互聯網醫院服務及及增值電信服務。有關適用中國法律法規對進行上述服務的中國公司外資限制的進一步詳情，請參閱「監管概覽」。由於該等限制，我們透過與北京麥迪衛康及其股東（即登記股東）訂立的合約安排於中國進行部分業務。合約安排允許綜合聯屬實體的財務及運營業績綜合入賬至我們的財務報表中，猶如彼等為本集團的全資附屬公司。

此外，我們已就合約安排向聯交所申請，且聯交所已豁免嚴格遵守上市規則第十四A章的規定。有關詳情請參閱「關連交易」。

概 要

新三板掛牌及摘牌

為提升北京麥迪衛康的管理、公司治理及品牌知名度以及獲得替代融資，北京麥迪衛康於2016年9月在新三板掛牌買賣。然而，經考慮未來業務策略及香港資本市場所能提供的機遇，我們申請北京麥迪衛康的股份從新三板摘牌。於2019年2月13日，北京麥迪衛康從新三板摘牌。

[編纂]前投資

為了我們中國運營實體的發展，我們於2017年10月進行了[編纂]前投資。本公司現有[編纂]前投資者（寧波昱融晟、羅帥先生及銅陵勵志）認購北京麥迪衛康的新股。有關詳情，請參閱「歷史及重組－[編纂]前投資」。

我們的控股股東

緊隨[編纂]完成後（並無計及因[編纂]以及根據購股權計劃可能授出的任何購股權獲行使而可能配發及發行的任何股份），我們的最終控股股東施焯先生、楊為民先生、張藝濤女士及王亮先生互為一致行動，有權通過彼等控制的投資控股公司行使本公司已發行股本約[編纂]%的投票權。因此，施焯先生、楊為民先生、張藝濤女士及王亮先生以及彼等控制的投資控股公司（即霽澤投資、舜嘉投資、禾匯萬怡投資及泰之豐投資）構成本公司一組控股股東，於[編纂]後仍為我們的控股股東。

COVID-19爆發的影響

因應一種名為COVID-19的新型冠狀病毒於中國及海外爆發，中國政府已實施遏制病毒全面擴散及治療方案，包括但不限於延長2020年中國春節假期，限制於辦公室上班、交通管制、禁止出遊、調動全國醫療資源以支援武漢病毒中心治療，並規定醫院管理及控制僱員及服務以防止患者聚集及交叉感染。

然而，隨著中國內地有效防控COVID-19，COVID-19爆發於2020年2月至4月高峰期過後逐漸緩和。與此同時，中國內地回復正常日常生活。經中國法律顧問確認，截至最後實際可行日期，再無任何限制會議參與人數的政策。

為遏止COVID-19爆發，我們根據政府政策延長中國春節假期並於2020年2月鼓勵僱員在家工作。我們自2020年3月2日起回復正常辦公運作。由於COVID-19傳染性高，為安全起見，我們推遲計劃於2020年2月、3月、4月進行的各類現場服務，如醫學會議、現場醫學研討會、現場患者教育及自測服務及CRO服務（統稱為「線下服務」）。COVID-19疫情對我們的線下服務的影響詳情如下：

概 要

- **醫學會議**。由於我們的醫學會議通常為大型現場會議，涉及跨國醫生，並需要具安全保證的環境，故我們已暫時延遲醫學會議且於2020年2月、3月及4月並無舉行醫學會議。截至最後實際可行日期，我們為2020年及2021年定下25個醫學會議項目，當中兩個因COVID-19爆發而延期，而三個將會在線舉行以避免面對面聚集。該等延期的醫學會議項目重新安排至2020年第四季度舉行。本公司旗艦醫學會議天壇會已正式於2020年10月完成。於往績記錄期，來自醫學會議的收入佔我們總收入約15%，因此，在醫學會議須延期一段長時間的最差情況下，COVID-19不太可能會對我們2020年的財務及業務表現造成重大不利影響，縱然我們可能會因醫學會議產生的收入減少而面對臨時有限度運營虧損。
- **現場醫學研討會**。我們透過技術平台提供現場醫學研討會以及在線醫學研討會。截至最後實際可行日期，我們為2020年及2021年定下約334個醫學研討會，其中15個因為COVID-19爆發而延期。在該等延期的醫學研討會項目中，14個項目已啟動，且我們相信所有該等醫學研討會項目可根據合約條款完成。此外，由於我們與客戶達成協議，大部分受影響現場研討會將透過在線完成，而各現場研討會將分成多個在線直播研討會，我們可自24個擬於2020年及2021年舉辦的在線醫學研討會項目獲得收入，包括十個計劃由現場轉至在線的項目。我們於2020年上半年確認由現場醫學研討會轉至在線醫學研討會的收入人民幣17.7百萬元。
- **現場患者教育及自測服務**。需要患者親身出席的現場患者教育會及疾病風險自測服務因COVID-19疫情而延遲。截至最後實際可行日期，我們為2020年及2021年定下逾46個患者教育及自測項目，其中三個因COVID-19爆發而延期。所有該等延期的患者教育及自測項目已啟動。除三個長期項目將於2021年完成外，我們相信所有其他患者教育及自測項目可根據合約條款完成。此外，由於我們與客戶達成協議，大部分受影響患者教育會將透過在線完成，而各現場教育會將分成多個在線教育會，我們可自13個擬於2020年及2021年舉辦的患者教育及自測管理項目獲得收入，包括兩個計劃由現場轉至在線的項目。我們於2020年上半年確認由現場患者教育及自測項目轉至在線患者教育及自測項目的收入人民幣2.1百萬元。
- **CRO服務**。因COVID-19爆發而暫時延遲CRO服務，而我們已於2020年5月開始恢復CRO服務。截至最後實際可行日期，我們的CRO服務已恢復正常。

我們將若干線下服務臨時轉移至線上平台對成本結構造成了影響。詳情請參閱「財務資料－影響我們運營業績的主要因素－COVID-19爆發的影響」。

概 要

截至最後實際可行日期，我們有四個醫學會議項目、12個醫學研討會項目及15個患者教育及自測項目將於2020年餘下時間進行。董事認為，通過有效率地調動其內部人力資源及利用第三方提供的服務，本集團能夠於2020年餘下時間進行已擬定的項目。

即使我們的線下服務於2020年上半年（特別是首季）已受到COVID-19爆發的負面影響，按照我們當前評估，我們的董事預期COVID-19爆發將不會對本集團業務運營、可持續性及2020年全年財務表現造成重大不利影響，理由如下：

- (i) 我們於2020年3月2日正式恢復正常辦公運作；
- (ii) 傳統上，我們的業務經歷季節性。對我們的服務需求一般於每年的上半年（特別是第一季度）較低，而於每年的下半年（特別是第四季度）較高。本集團於2018年及2019年上半年產生的收入分別佔該兩年整個財政年度36.2%及37.9%。預期COVID-19爆發對2020年上半年（尤其是第一季度）造成最大影響，而其時我們舉辦較少活動及項目；
- (iii) 根據灼識報告，中國每日新感染及疑似COVID-19個案自2月中旬大幅減少。截至最後實際可行日期，中國多個地區的日常生活恢復正常，僅有零星新確診本地病例及零星輸入病例。各城市放寬社交距離規則和口罩強制令，旅遊景點、電影院及健身房重新開放，秋季學期學生將重返校園。我們的線下服務於2020年第二季度逐步恢復並預期於2020年下半年增加，以應付早前因COVID-19爆發而累積的未滿足需求，因此預料對我們的服務需求會上升；
- (iv) 與客戶討論後，我們致力將部分線下服務轉至我們的在線平台。截至最後實際可行日期，我們計劃將十個醫學研討會項目內約981場現場醫學研討會及兩個患者教育及自測項目內3,010場現場患者教育會轉移至我們的在線平台。截至同日，我們亦就三場擬在線舉行的新醫學會議訂立合約。此外，即使我們未能於短期全面恢復線下服務，我們預期能夠從受COVID-19爆發影響相對有限的線上服務（包括在線醫學研討會、在線患者教育服務、營銷戰略和諮詢服務及互聯網醫院服務）產生收入；
- (v) 根據灼識報告，考慮到COVID-19爆發的影響，仍預期綜合醫療營銷解決方案行業的市場規模由2019年人民幣527億元增長5.9%至2020年人民幣558億元，顯示預期COVID-19爆發對中國綜合醫療營銷解決方案行業影響有限。此外，根據灼識報告，線上醫院服務需求可能因2020年首季線下診斷及治療減少而依然存在；及

概 要

- (vi) 於往績記錄期及直至最後實際可行日期，概無五大客戶位於最受COVID-19爆發嚴重影響的城市及地區（如武漢市）。

自於2019年3月2日恢復正常辦公運作以來，我們已實施一系列措施維持衛生工作環境，包括：(i)定期清潔及消毒辦公室範圍；(ii)要求僱員於進入辦公室前量度體溫、消毒手部及配戴外科口罩；(iii)要求相關員工從爆發地區回來後兩星期自我隔離及在家工作；(iv)安排發燒或出現疑似流感症狀的任何僱員尋求醫療幫助及自我隔離兩星期。截至最後實際可行日期，我們的僱員並無任何已確診個案；(v)為僱員提供外科口罩及搓手液（如需要）；(vi)採取彈性工作安排以降低感染風險，如遠程辦公及彈性工作時間；及(vii)限制到受影響地區及城市的非必要商務差旅。

我們無法預測COVID-19爆發造成的商業活動臨時中斷何時中止。我們亦無法保證COVID-19爆發將不會惡化或對我們的業務運營及財務業績造成重大及不利影響。詳情請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們可能面臨自然災害、戰爭或恐怖主義行為、流行病發生（特別是COVID-19爆發）或其他我們無法控制的因素」。我們的董事將會繼續評估COVID-19爆發對本集團運營及財務表現的影響，並緊密監察本集團面對有關流行病的風險及不確定因素。我們將於有需要時採取適當措施並於有需要時知會股東及潛在投資者。

本集團已進行最壞情況分析，假設在極端及不大可能發生的情況下，若本集團業務運營完全中止且並無產生收入，按照截至最後實際可行日期的流動資產淨值連同[編纂]中用作運營資金的10%、每月固定成本（包括租金及員工成本，假設沒有向現有員工裁員或減薪）以及現時及未來沒有任何借款而言，董事相信我們將有足夠運營資金供業務之用，並自本文件起最少12個月能夠保持財務可行性。

近期發展及無重大不利變動

鑒於中國內地COVID-19疫情緩和，我們已恢復正常營運，包括線下醫學會議、線下醫學研討會、線下患者教育會及現場疾病風險自測，惟線下醫學的規模縮減導致現時來自醫學會議的收入可能減少。此外，因為與會者可選擇參加在線會議，導致醫學會議的線下規模縮減，來自醫學組織的服務費以及贊助費及註冊費將相應減少。詳情請參閱「－ COVID-19爆發的影響」及「財務資料－影響我們運營業績的主要因素－ COVID-19爆發的影響」。

我們的董事經審慎周詳考慮後確認，除本文件所披露者外，自2020年6月30日（即「附錄一－會計師報告」所載我們的綜合財務報表的最近日期）直至本文件日期，我們的財務、運營或貿易狀況、前景並無重大不利變動。

概 要

[編纂]統計數據

下表所載統計數據乃假設[編纂]已完成及[編纂]發行的股份為[編纂]股（並無計及因[編纂]及根據購股權計劃可能授出的購股權獲行使而可能配發及發行的任何股份）。

	按每股[編纂] 港元的 [編纂]計算	按每股[編纂] 港元的 [編纂]計算
股份市值 ⁽¹⁾	[編纂]港元	[編纂]港元
每股股份未經審核備考經調整 有形資產淨值 ⁽²⁾	[編纂]港元	[編纂]港元

(1) 市值乃按預期緊隨[編纂]完成後已發行的股份為[編纂]股（並無計及因[編纂]及根據購股權計劃可能授出的任何購股權獲行使而可能配發及發行的任何股份）。

(2) 每股股份未經審核備考經調整有形資產淨值乃經作出「附錄二－未經審核備考財務資料」所述的調整後計算。

[編纂]

假設[編纂]為每股股份[編纂]港元（即本文件所述指示性[編纂]範圍的中位數）及[編纂]並無獲行使，我們估計[編纂][編纂]淨額將約為[編纂]港元（經扣除我們就[編纂]應付的[編纂]、費用及估計開支後），我們擬將[編纂]淨額用於下列用途：(i)約[編纂]%（或[編纂]港元），將用於拓展我們的客戶群、疾病區域覆蓋及患者群；(ii)約[編纂]%（或[編纂]港元）將用於通過開發互聯網醫院服務補充我們的服務能力；(iii)約[編纂]%（或[編纂]港元），將用於我們的運營資金及一般企業用途；及(iv)約[編纂]%（或[編纂]港元）將用於擴充我們CRO服務。有關詳情，請參閱「未來計劃及[編纂]－[編纂]」。

[編纂]開支

我們將承擔的[編纂]開支估計約為人民幣[編纂]元（按[編纂]範圍中位數每股股份[編纂]港元計算）（約相等於[編纂]港元，佔[編纂]合計[編纂]總額約[編纂]%）（包括[編纂]、經紀佣金、證監會交易徵費及聯交所交易費），且並無計及因[編纂]及根據購股權計劃可能授出的任何購股權獲行使而可能配發及發行的任何股份。於往績記錄期內，我們自綜合全面收益表作為行政開支扣除的金額約為[編纂]。於2020年6月30日後，預

概 要

期約人民幣[編纂]元自綜合全面收益表扣除，並預期約人民幣[編纂]元於[編纂]後入賬列作自權益扣除。上述[編纂]開支為最近實際可行估計及僅供參考，而實際金額可能與估計有所不同。

股息

於2018年，我們宣派及結算人民幣54.2百萬元的股息，其中人民幣13.8百萬元以現金支付，而餘下人民幣40.4百萬元則以股份支付。於往績記錄期，概無派付或宣派任何其他股息。於考慮我們的運營業績、財務狀況、現金需求及可用情況以及董事會當時認為有關的其他因素後，董事會可能於未來宣派股息。任何股息的宣派及派付以及金額均須遵守組織章程文件及公司法。目前，我們並無固定派息比率。

風險因素

我們的運營及[編纂]涉及若干風險，其中許多風險超出我們的控制範圍。我們認為所面臨的最重大風險包括但不限於以下各項：(i)客戶對綜合醫療營銷解決方案的需求下降，可能會對我們的業務造成重大不利影響；(ii)無法與現有客戶維持關係或無法與新客戶發展業務關係對我們的業務可能產生重大不利影響；(iii)倘無法維持我們的醫生網絡及醫學顧問委員會，對我們的業務、財務狀況及運營業績可能造成重大不利影響；(iv)中國綜合醫療營銷解決方案行業如出現任何放緩情況，對我們的業務、財務狀況及運營業績可能造成重大不利影響；(v)我們的未來計劃或許不能實現；(vi)我們的業務依賴若干主要客戶；(vii)我們可能因我們的技術平台上被指稱失實、具誤導性或以其他方式違法的可得內容而承擔責任；(viii)我們的商譽及無形資產或會減值；及(ix)我們的合約安排未必能如直接所有權一樣有效提供運營控制，而北京麥迪衛康或相關方可能無法履行其於合約安排的責任。有關我們風險因素的詳情，請參閱「風險因素」，而閣下於決定投資[編纂]前務請細閱該節全文。