

---

## 未來計劃及所得款項用途

---

### 未來計劃

有關我們未來計劃的詳情，請參閱本招股章程「業務 — 我們的成長戰略」一節。

### 所得款項用途

經扣除我們就全球發售已付及應付的包銷佣金及其他估計開支後，假設並無行使超額配股權及概無根據首次公開發售後股份獎勵計劃發行股份，則我們按發售價每股股份30.50港元估計全球發售所得款項淨額約為481.7百萬港元。我們擬將此次發售所得款項淨額用於下列目的：

- 約60%預計將用於業務擴張。我們將繼續推行「醫院為先」戰略，在全國範圍內擴大我們的醫院網絡。我們還將利用我們的醫院網絡，繼續與產業價值鏈上的更多行業參與者聯繫，並繼續優化和擴大我們的解決方案，以推動客戶及用戶參與。這些努力將使我們能夠擴大我們院內及院外的慢病管理解決方案，更好滿足患者的需求，並在我們擴張的同時提高我們的運營效率；
- 約25%預計將用於提高我們的醫學知識和技術能力，以加強我們在數字醫療行業的領導地位。該等投資能讓我們深化與行業參與者的聯繫，並提供更好的醫療，這對於加強客戶對我們平台的信任至關重要；
- 約5%預計將用於通過戰略夥伴關係、投資和收購其他業務來擴大我們的生態系統，以補充我們的有機成長戰略。我們計劃繼續提升我們在價值鏈上游和下游的地位，並有選擇地尋求聯盟和投資機會；及
- 約10%預計將用於營運資金和一般公司用途。

下表載列業務擴展、醫療及技術能力升級及戰略聯盟及投資的實施計劃、預期時間表、金額及佔所得款項淨額的百分比。

## 未來計劃及所得款項用途

### A 業務擴展

	估所得款項淨額的數額及百分比
(1) 繼續拓寬我們的醫院網絡，深化我們與醫院的夥伴關係	42% (約202.3百萬港元)
<b>實施計劃</b>	<b>預計時間框架及分配</b>
(i) 我們將僱用800至1,000名擁有醫療行業經驗的內部或外包業務拓展人員，專注拓寬我們的醫院覆蓋範圍，其中50%為具備5年以上行業經驗的高級業務拓展人員，餘下人員為初級支持員工。我們計劃提供具競爭力的薪酬方案(高級員工基礎薪酬每年至少為人民幣300,000元，初級員工基礎薪酬每年至少為人民幣150,000元，另加績效獎勵機制)，以吸納更多高績效銷售人員，並持續為其提供激勵。依托新聘請及現有業務拓展人員，我們將在中國各地更多的三級及二級醫院安裝我們的醫院SaaS智雲醫匯，以促進院內醫學診療的標準化及數字化。我們計劃未來五年內在1,000所以上三級醫院(即在中國所有三級醫院中的滲透率為25%及以上)、4,000所以上二級醫院(即在中國所有二級醫院中的滲透率為30%以上)及5,000所以上三級醫院安裝智雲醫匯。	2023年12月之前 所得款項淨額的35%

---

## 未來計劃及所得款項用途

---

佔所得款項淨額的數額及百分比

- | (I) 繼續拓寬我們的醫院網絡，深化我們與醫院的夥伴關係   | 42% (約202.3百萬港元)        |
|--|-------------------------|
| (ii) 我們將提高我們全套院內解決方案(包括醫院SaaS、醫院用品及數字營銷服務)的滲透率。我們將為客戶提供專向的支持，並向捆綁解決方案提供折扣或免費使用。我們計劃為我們可觸達的各醫院配置至少1名業務拓展人員。此外，我們將推動醫院內更多部門採用醫院SaaS，以進一步促進多部門協作。我們計劃到2023年讓我們30%的醫院全面採用我們的綜合院內解決方案，到2026年讓50%的醫院全面採用。我們亦計劃在未來五年內爭取在安裝智雲醫匯超過一年的醫院中平均6個科室部署。 | 2026年12月之前<br>所得款項淨額的5% |
| (iii) 我們將擴大慢病覆蓋範圍，我們計劃將聘請20到40名具有慢病管理經驗的醫療專業人員支持該擴展，同時我們還採取投資醫生繼續教育以及建立慢病管理生態系統等舉措。我們計劃覆蓋諸如腎臟疾病和高脂血症管理等慢病。我們亦計劃在更細化的層面覆蓋慢病管理的全週期，如從糖尿病管理擴展至妊娠糖尿病管理。這將令我們能更好地幫助醫生及護士管理和治療患者的慢病，從而進一步加深我們與醫院的合作。藉此，我們亦將能夠連接更多的醫療器械，如血氧儀、血脂儀及尿酸儀            | 2023年12月之前<br>所得款項淨額的2% |

---

## 未來計劃及所得款項用途

---

(2) 繼續擴大我們的藥店網絡並加速商業化	佔所得款項淨額的數額及百分比 12% (約57.8百萬港元)
<b>實施計劃</b>	<b>預計時間框架及分配</b>
(i) 我們將聘請200至300名擁有醫療行業經驗的內部或外包業務拓展人員，專注拓寬我們的藥店覆蓋範圍，其中50%為具有5年以上經驗的高級業務拓展人員，其餘為初級人員。我們計劃提供具競爭力的薪酬方案(高級員工基礎薪酬為每年至少人民幣200,000元，初級員工基礎薪酬為每年至少人民幣100,000元，另加績效獎勵機制)，以吸納更多高績效銷售人員，並持續為其提供激勵。我們計劃讓40%的新聘業務拓展人員專注於大型藥店連鎖，我們計劃讓40%專注於低線城市的藥店。我們的目標是到2023年至少在250,000家藥店安裝智雲問診，到2026年至少有350,000家藥店安裝智雲問診，並覆蓋中國所有省份，意味著在中國藥店中的滲透率約達60%。	2026年12月之前 所得款項淨額的6%
(ii) 我們將投資於提升已安裝智雲問診的藥店的留存率，並繼續增加其付費率。我們計劃讓至少200名業務拓展人員專注於為藥店提供更量身定制的解決方案和更好的客戶體驗。我們還將戰略性地提供折扣價或免費試用，以增加藥店的粘性。借此，我們計劃將付費比率維持在50%以上，同時進一步擴大我們的藥店網絡並在未來五年內逐步達到70%。	2026年12月之前 所得款項淨額的4%

## 未來計劃及所得款項用途

	估所得款項淨額的數額及百分比
<b>(2) 繼續擴大我們的藥店網絡並加速商業化</b>	<b>12% (約57.8百萬港元)</b>
(iii) 由於線上渠道越來越重要，我們將投資以幫助更多的藥店建立新零售業務。我們將聘請10名具有3年以上新零售經驗的員工，並配備50-80名軟體工程師，旨在幫助至少20萬家藥店在未來五年內建立線上藥店業務。	2026年12月之前 所得款項淨額的2%
<b>(3) 擴大我們的患者和醫生群體</b>	<b>6% (約28.9百萬港元)</b>
<b>實施計劃</b>	<b>預計時間框架及分配</b>
(i) 我們將透過線上和線下渠道加強營銷工作，如組織醫療衛生相關網絡研討會及學術會議贊助。這將發展我們的品牌權益並提高我們在潛在醫生中的品牌知名度，以吸引更多醫生至我們的平台。	持續進行 所得款項淨額的2%
(ii) 我們將通過針對性網絡營銷，特別是抖音、快手等投資回報率較高的新興營銷渠道獲取新醫生及病人。	持續進行 所得款項淨額的2%
(iii) 我們將聘請10至20名具有相關資格的醫療專業人員，為個人用戶推出1對1的長期慢病管理服務。利用經擴大的醫生網絡，我們還將投資提供更全面的服務，如專科和專家醫生的在線問診，以提供覆蓋整個慢病管理週期的更全面服務。	持續進行 所得款項淨額的2%

## 未來計劃及所得款項用途

### B 提升醫療及技術能力

	估所得款項淨額的數額及百分比
<b>(1) 提升我們的醫療服務能力以滿足慢病患者的全面需求</b>	<b>10% (約48.2百萬港元)</b>
<b>實施計劃</b>	<b>預計時間框架及分配</b>
(i) 我們將通過獲得更多慢病管理研究論文的出版權來擴大我們的醫學論文庫，致力於在未來五年內覆蓋至少400萬篇論文和文章。這將進一步促進我們診斷系統的發展。	2026年12月之前 所得款項淨額的4%
(ii) 我們將投資於與醫療機構及大學開展聯合研究，同時與頂級醫院及醫學院開展更多臨床試驗，以取得更好的慢病療效。我們於2021年4月與昆山市第一人民醫院建立了合作關係，其後於2021年5月與浙江大學醫學院附屬邵逸夫醫院合作，就治療糖尿病開展認知行為療法(CBT)的療效研究。我們計劃在領先的國際醫學期刊上發表研究成果，以展示我們在醫學專有技術方面的優勢。	2026年12月之前 所得款項淨額的3%
(iii) 我們計劃於今後2年內聘用20位內部醫生為患者提供更好的問診及處方服務，同時為付費會員提供定製化服務。	2026年12月之前 所得款項淨額的2%
(iv) 通過利用我們的醫學知識，我們將於2年內聘請3名擁有內容製作經驗的員工，以製作與慢病管理相關的優質內容，並將最新的行業趨勢及醫學知識傳遞給醫生及患者。	2026年12月之前 所得款項淨額的1%

## 未來計劃及所得款項用途

(2)	技術創新投資	佔所得款項淨額的數額及百分比
實施計劃		12% (約57.8百萬港元)
		預計時間框架及分配
(i)	我們將僱用50至100名擁有技術行業經驗的軟件工程師，以支持我們持續的技術創新，其中60%為高級軟件工程師，餘下人員由初級軟件工程師。我們計劃提供具競爭力的薪酬方案(高級員工基礎薪酬為每年人民幣500,000元以上，初級員工基礎薪酬為每年人民幣200,000元以上，另加績效獎勵機制)，以吸納更多有經驗的軟件工程師，並持續為其提供激勵。除維護我們的基礎設施系統和SaaS產品外，我們的軟件工程師還將提升我們在各個領域的技術能力。例如，我們將升級我們在線問診服務的醫生與患者之間的人工智能匹配算法，這將有效縮短患者的等待時間，並有利於根據患者的症狀和需求進行更合適的匹配。我們計劃在未來兩年內將患者的等待時間由180秒縮短至60秒。	2023年12月之前 所得款項淨額的5%
(ii)	我們計劃投資基於臨床決策支持系統(CDSS)的診斷的研發，爭取未來2年內全面推出基於CDSS的診斷。在此基礎上，我們的升級版人工智能輔助診斷流程將有助於實現更高的準確率。	2023年12月之前 所得款項淨額的3%
(iii)	我們計劃投資於研發基於認知行為治療(CBT)的算法，以實現更有效的醫療。我們計劃通過與醫療機構及醫院開展臨床試驗，以測試該等算法的有效性，並爭取在未來兩年內全面推出基於CBT的算法及於2026年前取得國家藥監局的認證。	2026年12月之前 所得款項淨額的2%



## 未來計劃及所得款項用途

佔所得款項淨額的數額及百分比

(2) 技術創新投資

12% (約57.8百萬港元)

- (iv) 我們將投資於發展網絡基礎設施並升級計算機硬件，以提高我們員工的工作效率。我們還將租用額外的數據中心並升級數據服務器，以在未來2年內支持更好的可擴展性、更高的可靠性和更快的數據處理速度。

2026年12月之前  
所得款項淨額的2%

佔所得款項淨額的數額及百分比

(3) 產品創新投資

3% (約14.5百萬港元)

實施計劃

預計時間框架及分配

- (i) 我們將分配20至30名在技術和醫療保健方面擁有豐富經驗的員工，進一步優化我們的SaaS和相關產品，以更好地滿足醫院和藥房不斷變化的需求。我們還將投資於促進我們的業務拓展人員和研發員工之間的內部合作。例如，我們計劃在智雲醫匯上引入更多功能，如於未來兩年內推出血氧儀、血脂儀、尿酸儀，以更好地促進患者的慢病管理和治療，並擴展到其他疾病。

2023年12月之前  
所得款項淨額的2%

- (ii) 我們將分配10至20名醫療器械專業人員，專門負責自有AIoT設備的研發。例如，我們將升級自主研發的AIoT設備，以兼容更多類型的醫療器械。我們還將投資與領先的醫療設備公司合作，推出更多的AIoT設備。例如，我們計劃於未來兩年內推出能夠為患者提供24/7血糖監測的無創器械。該等研發舉措將幫助醫生更為高效地監控及管理患者病情。

2023年12月之前  
所得款項淨額的1%



## 未來計劃及所得款項用途

### C 戰略聯盟及投資

	估所得款項淨額的數額及百分比
<b>(1) 擴大我們對醫療衛生價值鏈的參與</b>	<b>2% (約9.6百萬港元)</b>
<b>實施計劃</b>	<b>預計時間框架及分配</b>
(i) 我們可能與上游製藥公司及醫療器械公司建立新的夥伴關係。我們計劃擴大供給終端客戶的藥品、醫療器械及耗材的品類，爭取未來五年內數字營銷服務的SKU平均數增加至100。我們亦可能戰略性地與倉儲或第三方物流公司開展合作。這將加強我們的下游業務能力，為終端客戶提供諸如採購配送等補充服務。	2026年12月之前 所得款項淨額的2%
<b>(2) 投資在類似或相鄰的垂直領域經營的企業或與其成立戰略聯盟，包括但不限於</b>	<b>估所得款項淨額的數額及百分比</b> <b>2% (約9.6百萬港元)</b>
<b>實施計劃</b>	<b>實施計劃</b>
(i) 投資與我們的業務產生協同效益、可豐富我們的服務，並有可能帶來額外的商業化渠道(如連鎖藥店及互聯網醫院經營者)且具有往績記錄良好的企業或與彼等建立戰備聯盟關係。根據弗若斯特沙利文的資料，截至2021年6月，截至2020年12月31日，中國具有成熟藥店網絡(有超過500間藥店)的連鎖藥店約有50間，及中國持牌互聯網醫院的數量超過1,600間。	2026年12月之前 所得款項淨額的2%
<b>(3) 擁有先進技術的公司， 如與我們公司相關的人工智能和雲技術</b>	<b>估所得款項淨額的數額及百分比</b> <b>1% (約4.8百萬港元)</b>

---

## 未來計劃及所得款項用途

---

我們於最後實際可行日期尚未確定任何潛在目標。於股份發售及收到所得款項淨額後，我們計劃更加關注物色可取的投資及收購目標以及合適的商機。利用我們在整條行業價值鏈的業務合作關係、我們與股東及外部顧問的關係，以及全球發售後更廣泛的品牌認可度，我們計劃積極物色滿足我們上述篩選標準的潛在目標及機會。我們亦將委派具有相關資質的僱員專注搜尋並執行潛在交易。視乎市況及業務收購的不可預測性質，我們擬在未來五年俟機進行收購及投資。我們預計我們的增長戰略和所得款項的使用將為公司帶來可觀的運營和財務影響。我們經擴大的醫院及藥店網絡，更大的醫生及患者群體以及與行業參與者深化的合作關係將有效推動我們的收入增長。我們的產品和技術創新以及戰略聯盟和投資將令我們能夠受益於提高的效率和規模經濟，從而實現利潤擴張。所有此等投入將令我們能夠鞏固我們在中國慢病管理市場的領導地位。

倘若超額配股權獲悉數行使，則我們將按發售價每股股份30.50港元收取的額外所得款項淨額將為83.4百萬港元倘超額配股權獲行使，我們擬按比例將額外所得款項淨額用於上述用途。

倘全球發售所得款項淨額無須立即用作上述用途，或倘我們無法按擬定計劃實施計劃的任何部分，我們將僅會在符合本公司最佳利益的前提下，將該等資金持作持牌銀行的短期存款。在此情況下，我們將遵守上市規則的適當披露規定。