

概 要

本概要旨在向閣下提供本文件所載資料的概覽。由於此僅為概要，故並未載列所有可能對閣下而言屬重要的資料。閣下決定[編纂]於[編纂]前，應細閱整份文件。任何[編纂]均涉及風險。[編纂][編纂]的若干特定風險載列於本文件「風險因素」一節。閣下在決定[編纂]於[編纂]前，應細閱該節。

概覽

我們主要提供健康洞察解決方案，以解決醫療產品製造商客戶的銷售及營銷需求。該等解決方案主要基於我們的零售數據，而零售數據佔我們健康大數據的大部分。我們在醫療產品及渠道分部處於領先地位。健康洞察解決方案指基於醫療大數據及相關技術的產品或服務產品，可支持業內各組織的信息化及數字化需求。我們的合作藥店為我們的重要業務合作夥伴，彼等主要為我們提供零售數據，而該等數據構成我們數據庫的關鍵部分。我們主要通過報告、發佈、活動及事件等形式的線下渠道交付我們的解決方案。根據艾瑞諮詢報告，按(i)於2021年的收入；及(ii)於2020年所服務的頂級醫療產品製造商(基於Torreya及藥智網編製的2020年頂級醫療產品製造商名單)數目及企業級客戶數目計，我們就中國健康洞察解決方案醫療產品及渠道分部而言排名第一。按應用場景劃分，醫療產品及渠道分部(市值約人民幣82億元)乃中國健康洞察解決方案市場(市值約人民幣249億元)的三大分部之一，按收入計，於2021年約佔中國健康洞察解決方案整體的32.9%(其中就收入而言，我們排名第五)。根據艾瑞諮詢報告，中國醫療產品及渠道分部及健康洞察解決方案市場相對分散，而按2021年的收入計，我們分別約佔市場份額的3.9%(當中約有800至1,000名市場參與者)及1.3%(當中超過2,500名市場參與者)。請參閱本文件「行業概覽—健康洞察解決方案產業—競爭」。

我們的綜合健康洞察解決方案向多元化健康產業參與者群(尤其是醫療產品製造商)提供：

- (i) **數據洞察解決方案**—以定制的數據洞察報告幫助客戶作出業務決策及數據驅動營銷解決方案的形式量身定制，用於向零售藥店及消費者推廣產品的業務增長或投資解決方案，主要針對醫療產品製造商；
- (ii) **數據驅動發佈及活動**—我們及客戶基於我們的數據洞察以報告、演講及演示的形式定制發佈，以及我們在業務參與者(包括我們的客戶及參與我們活動的非客戶)之間協調的精確連接，以協助行業參與者了解市場趨勢以及令彼等可獲得業務推廣及網絡機會，並且目標客戶為廣泛的醫療保健行業參與者(例如醫療產品製造商、零售藥店及投資機構)；及
- (iii) **SaaS**—用戶友好軟件，當中嵌入若干功能，例如對醫療產品、消費者描繪、零售市場及行業、商店及零售管理工具、健康及疾病管理工具以及臨床管理工具的數據洞察，以令我們的客戶快速將彼等的業務營運數字化，且主要目標客戶為醫療產品製造商、零售藥店、體檢機構及醫療服務機構。

概 要

通過行業知識和持續的產品發展相結合，我們為健康產業參與者開發了全面的健康洞察解決方案(包括多應用場景下的定制(數據洞察解決方案及數據驅動發佈及活動)及標準化(SaaS)解決方案及產品)。

我們的業務模式由三大核心支柱支撐，即：(i) Sinohealth Engine (透過一組通用應用模塊及技術(其中我們的開發者能夠迅速將該等技術組合成以終端用戶為本的功能或產品)支持我們所有的業務分部及提高我們的產品開發效率及一致性及包含數據倉庫的技術及數據平台)；(ii)健康產業參與者網絡(包括我們組織及管理，為參與者提供業務及連接機會，推廣我們的產品並了解客戶對新產品開發的業務需求的多個產生收入的大型活動及媒體渠道)；及(iii)大數據和人工智能實驗室(透過內部研究工作及與外部各方合作支持我們專注於數據及人工智能技術的技術及向Sinohealth Engine提供完善的技術的研發團隊)。

於往績記錄期間，我們的業務持續穩定增長。我們的收入由截至2019年12月31日止年度約人民幣177.8百萬元增加約13.7%至截至2020年12月31日止年度約人民幣202.1百萬元，並增加約60.4%至截至2021年12月31日止年度約人民幣324.2百萬元。我們於截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度的溢利分別約為人民幣54.4百萬元、人民幣65.3百萬元及人民幣72.0百萬元。同期，我們的淨利率分別約為30.6%、32.3%及22.2%。截至2021年12月31日止年度，我們的淨利率降至22.2%，主要由於2021年產生[編纂]、於數據洞察解決方案中推出具有較低利潤的若干解決方案，及重組導致實際稅率提高所致。請參閱本文件「財務資料」。截至2021年12月31日止年度，我們的經調整淨利率(為非香港財務報告準則計量)為28.6%。請參閱本文件「財務資料—非香港財務報告準則計量」。

健康洞察解決方案產業

健康洞察解決方案支持健康產業各組織、機構及企業的信息化及數字化需求。其為醫療機構、醫療產品製造商、醫療管理者、醫療監管機構、保險機構、患者及健康產業鏈中的其他參與者提供更好的服務。可以取得的切實成果包括降低臨床研發成本、提高醫院診療服務質量及提高機構管理與運營效率。該市場可分為三個分部，即：(i) 醫療產品及渠道，主要涉及基於醫療產品大數據、購買習慣及醫療產品流通的數據洞察解決方案、醫療產品現實數據及醫藥SaaS服務等解決方案；(ii) 醫療服務，主要涉及智慧醫療服務、電子病歷及醫學影像；及(iii) 政府監管，主要涉及決策支持和區域流行

概 要

病學研究服務。目前，按市場規模計，醫療服務分部規模最大，醫療產品及渠道分部增長潛力最大。健康洞察解決方案產業的參與者一般提供滿足客戶的銷售及營銷或研發需求的解決方案。

目前，我們主要於健康洞察解決方案市場醫療產品及渠道分部經營。

我們的業務模式

我們的業務模式以客戶為中心，且我們全面、綜合的數據洞察解決方案、數據驅動發佈及活動和SaaS產品使我們能夠在多個場景(尤其與銷售及營銷方面有關)滿足客戶的需求及涵蓋整個垂直健康產業鏈。

- **數據洞察解決方案**。其主要面向醫療產品製造商，使彼等能以有效方式作出決策、管理內部資源並達成業務目標。以大數據為基礎，加上我們對健康產業的認識及經驗，我們的數據洞察解決方案是量身定制的解決方案，旨在滿足客戶對數據分析、應用場景、目標和偏好的特定組合的需求。本集團數據洞察解決方案的客戶主要為國內外處方藥和非處方藥、醫療設備及中藥等醫療產品製造商。由於數據洞察解決方案的性質，一旦客戶受益於本集團幫助彼等擴大業務規模的數據洞察解決方案的價值，彼等即會傾向於成為本集團的長期客戶。
- **數據驅動發佈及活動**。我們透過產業活動(我們為健康產業參與者組織及舉辦的活動)提供發佈(以我們或客戶演講、報告或演示形式)、精準連接(包括我們為客戶針對其潛在業務夥伴及投資者而協調開展的品牌推廣活動、路演或一對一業務會議)及展覽。我們的產業活動旨在推廣我們自身的解決方案及產品，並協助我們的客戶(主要是醫療產品製造商、藥店及投資機構)推廣其品牌價值和產品，並與其他產業參與者聯繫。
- **SaaS**。我們的SaaS產品為客戶提供嵌入若干功能的方便使用的軟件，例如對醫療產品、消費者畫像、零售市場及行業、商店及零售管理工具、健康及疾病管理工具及診所管理工具的數據洞察。我們的SaaS產品使客戶可將其業務營運進行快速數字化處理，並可穩定、定期獲得我們最新及即用的數據洞察以及額外的功能。

概 覽

下文載列各業務分部(i)於往績記錄期間的若干主要財務資料；及(ii)於最後實際可行日期摘要。

若干主要財務資料

截至以下時間止年度

業務分部	2019年				2020年				2021年			
	收益	銷售成本	毛利	毛利率	收益	銷售成本	毛利	毛利率	收益	銷售成本 ⁽¹⁾	毛利	毛利率 ⁽²⁾
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	%	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	%	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	%
數據洞察解決方案.....	92,800	32,346	60,454	65.1%	98,418	32,124	66,294	67.4%	161,367	71,186	90,181	55.9%
數據驅動發佈及活動.....	80,506	33,848	46,658	58.0%	96,678	33,323	63,355	65.5%	134,613	49,187	85,426	63.5%
SaaS.....	4,444	5,460	(1,016)	(22.9)%	6,977	6,420	557	8.0%	28,186	11,154	17,032	60.4%

附註：

(1) 我們的銷售成本於2021年增加主要由於下列各項所致：

- 對於數據洞察解決方案(i)我們產生更多員工成本，原因是我們就增長及投資決策解決方案，尤其是為專注於創新藥的數據洞察研究及諮詢而擴大員工團隊；及(ii)就提供數據驅動營銷解決方案中經擴大精準營銷解決方案而產生更多營銷及廣告開支；
- 對於數據驅動發佈及活動—我們產生更多活動成本，此乃主要由於我們擴充我們商品交易活動及產業前景活動規模以及參加有關活動的次數增加所致；及
- 對於SaaS—我們產生更多員工成本，原因是與我們的智慧決策雲產品(尤其是我們於2020年6月推出的瓊西產品)有關的維護，以及與SaaS產品調整及迭代(仍處於成長階段)有關的成本所致。

(2) 數據洞察解決方案的毛利率由2020年約67.4%升至2021年約55.9%，主要乃由於2020年至2021年數據洞察解決方案的銷售成本增加約121.6%，而同期數據洞察解決方案所得收入增幅較低，約為64.0%。此主要是由於我們近期在增長及投資決策解決方案以及數據驅動營銷解決方案內推出的定制化解決方案貢獻增加所致。尤其是，銷售成本增加乃由於(i)隨著我們擴大員工團隊，包括我們增長及投資決策解決方案中專注於數據洞察研究及創新藥及產品或治療相關解決方案的員工，員工成本增加；及(ii)我們就我們經擴大精準營銷解決方案產生有關數字媒體及其他廣告渠道的客戶產品推廣的營銷及廣告開支，其利潤率較我們主要與合夥藥店合作推出的活動為低。

概 要

摘要

業務分部及目標客戶	產品組合	應用場景	為客戶創造的價值	交付	變現
數據洞察解決方案 • 增長及投資決策解決方案 (目標客戶為醫療產品製造商)	<ul style="list-style-type: none"> 根據數據洞察按需要定制業務增長及投資解決方案，載有對相關醫療產品及渠道的清晰觀點 	<ul style="list-style-type: none"> 醫療產品製造商的業務運營，例如其生產、銷售和策略 投資決策 	<ul style="list-style-type: none"> 幫助客戶形成決策、營銷策略、解決問題、投資和戰略業務發展的基礎 	<ul style="list-style-type: none"> 一次性及/或定期制報告，以及(如果需要)對數據分析問題解決建議的報告解讀 	<ul style="list-style-type: none"> 視乎數據洞察的範圍及報告將涵蓋的期間以及數據分析的複雜性及對客戶的價值按情況收取服務費
數據驅動營銷解決方案 (目標客戶為醫療產品製造商)	<ul style="list-style-type: none"> 多渠道營銷解決方案，包括由我們的數據技術支持的定制營銷諮詢與活動協調、媒體內容製作及培訓服務 	<ul style="list-style-type: none"> 針對客戶產品的精準連接及推廣 針對醫療產品製造商的零售渠道培訓 	<ul style="list-style-type: none"> 幫助客戶分析最終消費者的需求、偏好及行為，為客戶確定更合適的營銷渠道、制定更有效的營銷方案及創造更多有針對性的媒體內容，以實現客戶達致促銷的最終目標 	<ul style="list-style-type: none"> 營銷建議和活動 媒體內容 定制化培訓 	<ul style="list-style-type: none"> 視乎數據洞察的範圍以及營銷活動的複雜性、時間及開支按情況收取服務費 視乎媒體內容的複雜性按情況收取服務費
數據驅動發佈及活動 (目標客戶為醫療行業參與者 (例如醫療產品製造商、零售藥店及投資機構))	<ul style="list-style-type: none"> 通過報告、演講或展示發佈數據洞察；透過推廣活動及路演協調等精準連接；及舉辦展覽以推廣品牌 	<ul style="list-style-type: none"> 醫療產品製造商、藥房以及其他業務參與者了解行業發展、品牌及產品推廣及網絡機會 	<ul style="list-style-type: none"> 為客戶提供有關健康產業的數據洞察以及與目標業務合作夥伴精準連接、發表意見及想法、展覽、營銷及業務拓展 	<ul style="list-style-type: none"> 客戶與我們的發佈 我們組織的會議、峰會、論壇、展覽、促銷活動、路演 	<ul style="list-style-type: none"> 視乎服務範圍及相關成本按情況收取一次性服務費 視乎展覽攤位的大小、設施及位置按情況收取服務費 視乎參與者數目以及培訓的頻率及長度按情況收取服務費

概 要

業務分部及目標客戶	產品組合	應用場景	為客戶創造的價值	交付	變現
<p>SaaS</p> <ul style="list-style-type: none"> 智慧決策雲(主要為CHIS, 瓊西及藥店通) (目標客戶為醫療產品製造商、醫療研究、機構及醫療產品原材料供應商) 	<ul style="list-style-type: none"> 基於雲的專有軟件的使用權，以基於藥品信息分析、消費者描述分析或藥店信息分析產生數據洞察 	<ul style="list-style-type: none"> 藥物相關資料研究及競爭產品分析 就最新藥物零售表現生成的市場資料 藥店門店數目、市場潛力、地理位置及佈局的資料搜索 	<ul style="list-style-type: none"> 支持查找特定藥物或藥物類別的規格信息及評估市場潛力。此幫助客戶制定與藥物研究、開發或分銷有關的決策 支持全面了解藥品市場的銷售業績以及特定藥品類別或品牌的市場表現及消費者特徵。此幫助客戶優化與特定產品類別的零售分銷及開發相關決策 支持了解零售市場格局，提供及潛力。此幫助客戶優化銷售渠道選擇，從銷售渠道選擇及營銷效果監控等決策 	<ul style="list-style-type: none"> 對我們基於雲的專有軟件的訪問權限，以及根據特殊需求的其他報告 	<ul style="list-style-type: none"> 根據所需的用戶賬號數量、所購買產品及訪問權限範圍而定的年度訂購費

概 要

業務分部及目標客戶	產品組合	應用場景	為客戶創造的價值	交付	變現
<ul style="list-style-type: none"> 智慧零售雲(主要為SIC) (目標客戶為零售藥店) 	<ul style="list-style-type: none"> 基於雲的專用軟件的使用權，以促進門店及零售管理 	<ul style="list-style-type: none"> 會籍管理(例如會籍登記追蹤、會員忠誠度識別及購買行為監察)、門店管理(包括藥店員工管理)及店內銷售表現及存貨評估)；獲取數據洞察(涉及市場狀況及機遇)以及藥店員工培訓(可追溯進度及效用) 	<ul style="list-style-type: none"> 支持藥店會員及營銷管理、門店管理及數據洞察及員工培訓，從而提高客戶服務效率、內部管理水平及專業服務 	<ul style="list-style-type: none"> 對我們基於雲的專用軟件的訪問權限 	<ul style="list-style-type: none"> 於往績記錄期間，我們的SIC用戶必須向我們支付安裝和訂購費，我們僅對定制的附加服務收費，例如類別管理及現場培訓
<ul style="list-style-type: none"> 智慧健康管理雲(AH-MDT) (目標客戶為體檢機構及醫療服務機構) 	<ul style="list-style-type: none"> 為身體檢查報告分析及其後健康管理計劃使用API 	<ul style="list-style-type: none"> 參考個別人士的健康指標及生活模式，進行智能疾病篩查及預防、亞健康干預及慢性病管理 	<ul style="list-style-type: none"> 支持我們的客戶(例如體檢機構)根據彼等相關健康指標及生活方式向更多用戶以具成本效益方式提供深入體檢報告分析及其後的健康管理計劃 	<ul style="list-style-type: none"> 定制的醫療報告 	<ul style="list-style-type: none"> 基於使用的API訂購
<ul style="list-style-type: none"> 智慧醫療雲(自2021年起憑藉若干已完成模块產生收入，而整個項目的研發尚未完成) (目標客戶為醫療服務機構及公共衛生機構) 	<ul style="list-style-type: none"> 透過應用程序軟件建設互聯醫院 	<ul style="list-style-type: none"> 數字化醫療服務諮詢和治療流程，涵蓋在線醫療預約、門診諮詢、住院、診斷、醫療、處方配藥、後續諮詢和醫療產品物流 	<ul style="list-style-type: none"> 旨在支持醫療服務機構建造涵蓋全醫療過程的網上醫院 	<ul style="list-style-type: none"> 應用軟件 	<ul style="list-style-type: none"> 參考已建造服務模块及所提供的相關技術及服務的項目基準收取服務費

概 要

我們不同的業務分部會產生協同效應：(i)我們的數據驅動發佈及活動收集我們其他業務分部的業務需求，同時協助彼等的業務發展；(ii)我們的數據洞察解決方案支持數據驅動發佈及活動的內容要求，並通過將某些慣常行業需要(如軟件產品)標準化來驅動SaaS產品的開發；(iii)我們的SaaS產品(SIC)為數據洞察解決方案和數據驅動發佈及活動提供數據資料來源，且我們的SaaS客戶也成為數據洞察解決方案和數據驅動發佈及活動的參與者。

數據來源及收集

我們主要自(i)我們合夥藥店(包括(a)與我們訂立CMH合作協議及保密協議的零售藥店及(b)為我們SIC用戶的零售藥店)；(ii)透過Healthcare Link開展的產業活動；及(iii)公共資源及訂購收集原始數據。請參閱本文件「業務—我們的技術及大數據—大數據—數據源和數據採集」。

與我們訂立CMH合作協議及保密協議的零售藥店。我們通常同意收費(如適用)每月提供醫療產品零售報告，而合作藥店則同意向我們收費提供月度零售數據(如適用)。通過該等協議，我們收集的零售數據包括店鋪信息、製造商、產品規格、單位、劑型、銷量、零售價等，而不包括任何個人信息。該等數據上傳至我們的數據採集平台，然後存儲在我們的天宮一號數據倉庫。根據該等協議，我們對可以鏈接到或導致特定商店可識別的信息進行去標識化。

為我們SIC用戶的零售藥店。根據我們的SIC用戶訂立的SIC服務協議，我們可以收集和管理數據、進行數據分析、生成及提供數據洞察輸出，而無需任何第三方同意。我們的SIC用戶與為其店鋪會員的消費者簽訂會員服務協議，告知消費者收集、使用和共享其信息的目的、方法和範圍，並徵得彼等同意。通過SIC服務協議，我們收集數據，包括商店位置及存貨、零售數據及去標識化的會員信息。我們去標識化的會員數據包括會員的會員卡號碼、年齡及性別，對應其購買記錄(即零售數據)。根據去標識化的會員數據及相關零售數據，我們進行消費者描繪分析，例如購買頻率及喜好，以提供我們的解決方案。該等數據由我們的SIC用戶每天自其自身的銷售系統導入到SIC，然後存儲在我們的天宮一號數據倉庫。作為去標識化會員數據的接收方，我們進一步對該等數據進行去標識化處理，對可以鏈接或導致特定商店可識別的信息進行加密。

通過Healthcare Link舉辦的產業活動。在我們的數據驅動發佈及活動業務中，我們在活動參與者的授權下在運營產業活動時通過Healthcare Link收集、存儲、處理及分析活動參與者的若干個人信息。我們訂有個人信息保護政策，且我們不會將數據用於未經用戶同意或對我們向用戶提供服務不必要的任何目的。

公共資源及訂購。我們透過公共資源及訂購收集數據，例如國家藥品監督管理局、國家醫療保障局及國家衛生健康委員會官方網站。該等數據包括國家許可編號、名稱、規格、製造商及醫療產品類別、藥店、醫療服務提供商及製造商的公司註冊信息、疾病治療效果、醫生註冊和許可信息以及政府批准，與醫療產品和健康產業有關的通知及政策。我們將該等數據存儲在天宮一號數據倉庫的主數據庫中。我們不使用特殊的互聯網方式或技術收集該等根據法律法規保密或要求事先程序或特別批准的信息。

概 要

從我們的合作藥店收集的數據構成我們數據庫的重要組成部分。截至2021年12月31日止年度，該等數據構成天宮一號數據倉庫中存儲的逾27億條數據，其中80%以上每天從我們的SIC用戶收集，餘下則根據CMH合作協議及保密協議每月進行收集。該等數據條目中的每一條通常包含涵蓋門店資料、製造商、產品規格、單位、劑型、銷量、零售價格、會員資料(如適用)等數據。

於往績記錄期間，我們的數據收集成本指我們從與我們簽訂CMH合作協議及保密協議的零售藥店收集數據所產生的成本。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度，我們的數據收集成本分別約為人民幣2.0百萬元、人民幣3.5百萬元和人民幣6.3百萬元。

下表載列於所示日期及期間我們的合作藥店網絡：

	於12月31日			於最後實際 可行日期
	2019年	2020年	2021年	
我們合作藥店網絡				
我們合作藥店數目 ⁽¹⁾	496	759	1,072	1,257
我們合作藥店覆蓋的				
門店數目 ⁽¹⁾	25,157	37,703	52,882	63,234
使用SIC移動應用程序的				
藥店員工人數 ⁽⁵⁾	49,600	113,000	173,000	192,400
使用SIC移動應用程序的				
活躍藥店員工 ⁽²⁾⁽⁵⁾⁽⁶⁾	-	-	-	43,100
藥店透過SIC管理的				
藥店消費者 ⁽⁵⁾⁽⁶⁾	-	-	-	231,200,000
藥店透過SIC管理的				
活躍藥店消費者 ⁽³⁾⁽⁵⁾⁽⁷⁾	-	28,500,000	29,100,000	26,800,000
				截至2021年 12月31日 止月份
通過SIC收集的零售銷售				
條目總數 ⁽⁴⁾⁽⁵⁾				137,000,000

附註：

- (1) 我們的合作藥店包括所有與我們簽訂CMH合作協議或SIC服務協議的零售藥店。於2021年12月31日及最後實際可行日期，根據國家藥品監督管理局的資料，我們合作藥店的門店數量約佔2020年中國藥店總數量的9.5%及11.4%。有關我們合作藥店的詳情，請參閱本文件「業務—我們的技術及大數據—大數據—數據源和數據採集」。
- (2) 指最後實際可行日期前30天內使用我們的SIC移動應用程序的藥店員工數量。
- (3) 指相關日期前90天內在我們的合作藥店門店進行過購買的藥店消費者數量。
- (4) 指透過SIC收集的銷售交易條目總數，我們從中提取零售數據。根據銷售交易條目中包含的不同產品的數量，各銷售交易條目均可能構成存儲於我們天宮一號數據倉庫中的多個數據條目。

概 要

- (5) 該等數目為概約數目。
- (6) 數字乃實時更新，因此，我們僅可提供於最後實際可行日期的資料。
- (7) 我們自2020年以來能生成特定時間點的相關統計數據。

數據安全與隱私

我們致力於保護我們的數據庫和系統，以及客戶、用戶和平台上其他參與者的信息和隱私。我們已實施全面措施，以確保用戶隱私及數據安全以及遵守適用的網絡安全及數據隱私法律及法規。下表載列我們的主要數據安全措施概要。

安全和系統認證

- 我們已獲得廣州市公安局的三級信息系統安全分級保護認證，其表明我們的技術解決方案及安全管理已於所有要求方面滿足非銀行機構信息系統保護的最嚴格國家標準

基礎設施穩定性與安全

- 我們構建了我們的內部網絡，以滿足對高性能、高可擴展性、高可靠性和易於維護的需求
- 服務器、數據庫和核心防火牆在物理上亦與服務器機房的其他區域隔離，只有經授權的信息技術管理員才能訪問服務器機房
- 我們使用企業級數據保護軟件產品對所有運行數據進行每日備份，該產品可在物理和虛擬環境中統一自動備份，用於災難恢復
- 我們具有針對運維管理、監視器和警報機制、網絡安全管理和災難恢復的協議
- 我們建立了預防任何重大災難事件的指定應急單位、升級協議及業務連續性機制

數據安全架構、 網絡安全與管理

- 我們的大型數據庫存儲在我們創建的封閉平台環境中，並與外部互聯網斷開
- 數據庫只能由若干指定授權人員經評估和批准後訪問，並且會對有關訪問進行相應記錄和監控
- 我們將經處理的數據存放於自建的私有雲

概 要

去標識化技術

- 我們的合作藥店在他們的數據導入我們的數據庫之前去標識化
- 我們進一步將數據去標識化，並不可逆地加密身份信息字段，為每名個人生成一系列編號並加以存儲，有關身份信息字段不包括任何可識別信息

對數據訪問和 使用進行內部控制

- 我們的內部控制協議涵蓋數據處理的整個生命周期
- 我們根據必要性嚴格管理對個人數據的訪問，並保存數據訪問的記錄
- 我們要求所有員工出席定期培訓，遵守我們的內部政策，保護隱私和個人信息
- 我們嚴禁未經授權或不當採集或使用有關數據或個人信息

我們的中國法律顧問認為，我們的運營，包括我們使用數據，在所有重要方面均符合數據保護和隱私方面的所有適用中國法律法規，包括中國的個人信息保護法及數據安全法。請參閱本文件「業務—我們的技術及大數據—大數據—中國法律顧問的觀點」。

我們的優勢

我們擁有以下主要競爭優勢：**(i)**中國最大的醫療產品及渠道健康洞察解決方案供應商；**(ii)**健康洞察解決方案行業中受益於為健康產業而設的垂直整合解決方案的強大變現能力的先行者；**(iii)**強大的創收健康產業參與者網絡；**(iv)**廣泛、有聲望和忠實的客戶群；**(v)**我們廣泛的網絡與大數據相結合，為我們的解決方案和產品提供有力支持；**(vi)**能夠有效且成功地孵化數據洞察解決方案和SaaS產品的Sinohealth Engine；及**(vii)**富有遠見的管理層及具備IT與健康專業知識的僱員人才庫。請參閱本文件「業務—我們的優勢」。

我們的策略

我們擬實施以下策略：**(i)**繼續在健康產業投資並擴展我們的SaaS產品；**(ii)**專注於數據技術和人工智能技術的創新和深入研究；**(iii)**繼續擴大客戶群及推動銷售；**(iv)**加強與健康產業主要客戶的合作；**(v)**尋求外部研發機遇；**(vi)**物色戰略聯盟、投資及收購商機；及**(vii)**擴大我們健康產業參與者網絡的建設。請參閱本文件「業務—我們的策略」。

競爭及市場機遇

根據艾瑞諮詢報告，中國的健康洞察據解決方案市場相對分散，且集中度低有利於行業競爭中處優勢地位的領先市場參與者。約有800至1,000家公司在醫療產品及渠道的健康洞察解決方案市場中經營。根據艾瑞諮詢報告，隨著小型公司將逐漸被淘汰，此市場分散的情況預計為暫時性的，而由於公司間在形成及利用網絡及渠道、開發及實施數據技術以及僱用及挽留專業和熟練人才的能力方面存在競爭，因此存在較高的進入壁壘。就競爭對手進入市場的進入壁壘及獲得優質健康數據的能力而言，累積更多數據及項目經驗、擁有更完整的產業鏈、挽留多學科專業人士及擁有大數據處理技

概 要

術的公司擁有巨大優勢。健康洞察解決方案市場將呈現更加多元化的市場競爭格局，數據庫的深度、廣度及多元化將成為行業競爭的關鍵要素。此外，服務的醫療產品製造商的網絡及數目為該分部市場的核心競爭領域。

健康洞察解決方案的主要趨勢及市場機會包括：(i)院外市場採集數據的潛在增長；(ii)大數據與醫療服務相結合，推動互聯網醫院發展；(iii) SaaS交付的普遍性；(iv)健康aPaaS(一個雲服務類別，為應用服務提供開發及部署環境)價值的潛在增長；(v)針對全週期綜合解決方案的閉環生態系統；及(vi)實現健康管理及商業保險的進一步商業化機遇。請參閱本文件「行業概覽」。

我們的客戶及供應商

我們已經開發了廣泛的客戶群，其中覆蓋醫療產業鏈的關鍵利益相關者，包括醫療產品製造商、藥店、體檢機構、投資機構、監管機構、醫療服務機構及保險公司。截至2019年、2020年及2021年止年度，我們分別擁有630名、702名及918名企業級客戶。根據艾瑞諮詢報告，於2021年，我們有63名頂級醫療產品製造商客戶，其中69.8%於截至2019年、2020年及2021年12月31日止三個年度各年與我們進行交易。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度，我們的前五名客戶分別佔我們總收入的23.7%、23.6%及22.1%。請參閱本文件「業務－我們的客戶」。

我們的供應商主要包括(i)為我們提供數據並向我們收取費用的若干合作藥店；(ii)我們的軟件和硬件供應商；(iii)我們的數據驅動發佈及活動相關的酒店、旅行社和專業服務供應商；及(iv)廣告代理服務供應商。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度，我們總計向前五大供應商的採購額分別佔我們的總採購額約36.7%、31.8%及34.7%。請參閱本文件「業務－我們的供應商」。

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。閣下決定[編纂]我們的股份之前，應仔細閱讀該章節全文。我們面臨的部分主要風險包括：(i)來自我們醫療產品製造商客戶的收入增長放緩或該等客戶對健康洞察解決方案的需求大幅減少；(ii)我們的合作藥店提供的原始數據未有作準確記錄、分類或同步處理；(iii)未能維持及擴張我們的合作藥店網絡；(iv)未能創新並適應大數據、人工智能及其他技術的快速發展；及(v)我們的大數據及技術基建以及解決方案及產品的潛在設計或性能缺陷。

合約安排

我們的綜合聯屬實體現時及可能於須遵守現行中國法律法規限制的若干行業營運。為遵守中國法律法規，同時利用國際資本市場並保持對我們所有營運的有效控制權，我們於2021年6月8日及2022年5月6日訂立合約安排。因此，儘管我們並不直接擁有綜合聯屬實體的任何股權，惟根據合約安排，我們對綜合聯屬實體的財務及營運政策擁有有效控制權，並有權獲得綜合聯屬實體的營運產生的所有經濟利益(我們通過所持股權有權擁有該等利益)。請參閱本文件「合約安排」。

概 要

有關外商投資法的發展對我們合約安排的潛在影響的詳情，請參閱本文件「合約安排—外商投資法影響及潛在後果」。有關合約安排的風險，請參閱本文件「風險因素—與我們的合約安排有關的風險」。

我們的控股股東

緊隨[編纂]及[編纂]完成後(假設[編纂]未獲行使且不計及因根據購股權計劃可能授出的任何購股權獲行使而可能發行的任何股份)，盈連BVI、WLF BVI及Rikan LLP將合共持有本公司已發行股本約[編纂]%。

盈連BVI由吳先生全資擁有。WLF BVI由吳先生的配偶王女士全資擁有。Rikan LLP為有限合夥企業，其唯一普通合夥人為盈連BVI，持有約2.0%權益。因此，吳先生、王女士、盈連BVI、WLF BVI及Rikan LLP被視為本公司的一組控股股東(定義見上市規則)。請參閱本文件「與控股股東的關係」。

[編纂]投資者

本公司的[編纂]投資由上海天億、束美珍女士、續海訓先生及中衛騰雲進行。束美珍女士於2018年9月將其於中康資訊持有的所有股權轉讓予中衛騰雲後不再為我們的[編纂]投資者。請參閱本文件「歷史、重組及公司架構—[編纂]投資」。

概 要

主要財務資料概要

下文所載財務資料的歷史數據概要乃摘錄自本文件附錄一「會計師報告」一節所載綜合財務報表(包括隨附附註)，以及本文件「財務資料」所載資料，應與彼等一併閱讀。我們的財務資料乃根據香港財務報告準則編製。

綜合損益及其他全面收益表

下表載列我們的綜合損益及其他全面收益表，行列項目以絕對金額及佔我們於所示年度收入的百分比列示。

	截至12月31日止年度					
	2019年		2020年		2021年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
收入	177,750	100.0%	202,073	100.0%	324,166	100.0%
銷售成本.....	(71,654)	(40.3)%	(71,867)	(35.6)%	(131,527)	(40.6)%
毛利	106,096	59.7%	130,206	64.4%	192,639	59.4%
其他收入及收益.....	15,662	8.8%	19,026	9.4%	29,537	9.1%
銷售及分銷開支.....	(10,691)	(6.0)%	(14,833)	(7.3)%	(24,786)	(7.6)%
行政開支.....	(12,780)	(7.2)%	(16,585)	(8.2)%	(44,163)	(13.6)%
研發成本.....	(29,262)	(16.5)%	(39,821)	(19.7)%	(53,711)	(16.6)%
金融資產減值虧損淨額...	(1,303)	(0.7)%	(691)	(0.3)%	(2,855)	(0.9)%
其他開支.....	(31)	0.0%	(8)	0.0%	(184)	(0.1)%
財務成本.....	(576)	(0.3)%	(1,222)	(0.6)%	(532)	(0.2)%
分佔聯營公司虧損.....	-	-	-	-	(416)	(0.1)%
除稅前溢利.....	67,115	37.8%	76,072	37.6%	95,529	29.5%
所得稅開支.....	(12,736)	(7.2)%	(10,743)	(5.3)%	(23,551)	(7.3)%
年內溢利.....	54,379	30.6%	65,329	32.3%	71,978	22.2%
年內全面收益總額.....	54,379	30.6%	65,329	32.3%	71,978	22.2%
以下人士應佔：						
母公司擁有人.....	56,089	31.6%	67,926	33.6%	78,813	24.3%
非控股權益.....	(1,710)	(1.0)%	(2,597)	(1.3)%	(6,835)	(2.1)%
	54,379	30.6%	65,329	32.3%	71,978	22.2%

概 要

非香港財務報告準則計量

為補充我們根據香港財務報告準則呈列的綜合財務報表，我們亦呈列經調整淨利潤作為額外財務指標，這並非香港財務報告準則要求亦非根據香港財務報告準則呈列。我們將經調整淨利潤界定為不包括[編纂]的年內淨利潤。經調整淨利潤抵銷了我們[編纂]的影響。我們呈列此額外財務指標，原因是管理層利用其評估我們的財務表現。我們亦相信，該項非香港財務報告準則計量為投資者及其他方以管理層所用相同方式了解及評估我們的綜合經營業績以及比較不同會計年度的財務業績以及我們同行公司的財務業績提供了有用的信息。

然而，我們呈列的經調整淨利潤可能無法與其他公司呈列的類似計量進行比較。使用此非香港財務報告準則計量作為分析工具存在局限性，閣下不應將其與我們根據香港財務報告準則報告的經營業績或財務狀況分開考慮或作為該等經營業績或財務狀況分析之替代。

下表載列所呈列的我們於往績記錄期間各年度的非香港財務報告準則財務計量與根據香港財務報告準則計算及呈列的最直接可比財務計量的對賬：

	截至12月31日止年度		
	2019年	2020年	2021年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
年內溢利.....	54,379	65,329	71,978
加：			
[編纂] ⁽¹⁾	[編纂]	[編纂]	[編纂]
經調整淨利潤(非香港財務報告準則計量)....	54,379	65,329	92,626
經調整淨利率(非香港財務報告準則計量)(%).....	30.6	32.3	28.6

附註：

(1) [編纂]通常不納入類似非香港財務報告準則財務計量。

於往績記錄期間各年度，經調整淨利潤(非香港財務報告準則計量)並未剔除從當地政府部門收取的政府補助，例如與自2016年起於海南舉辦的產業前景活動有關的政府補助。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度，我們的政府補助分別約為人民幣1.7百萬元、人民幣3.4百萬元及人民幣16.4百萬元。特別是，所收取的政府補助從截至2020年12月31日止年度至截至2021年12月31日止年度有所增加，主要是因為於2021年收取的大部分政府補助與於2019年、2020年及2021年舉辦的產業前景活動有關，但於2021年方才從海南省政府收到。本集團將來擬繼續申請該等政府補助。由於各項政府補助必須就每次會議單獨申請，而有關政府部門可酌情決定何時支付補助，本集團僅於收到補助時才會確認。因此，本集團在計算經調整淨利潤(非香港財務報告準則計量)時並未剔除其政府補助，原因是其被視為經常性質。

概 要

綜合財務狀況表節選數據

下表載列我們於所示日期的綜合財務狀況表的節選資料。

	於 12 月 31 日		
	2019 年	2020 年	2021 年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
非流動資產總值	17,389	35,046	16,609
流動資產總值	423,462	507,161	500,414
資產總值	440,851	542,207	517,023
非流動負債總額	7,329	22,300	4,974
流動負債總額	37,596	55,282	96,138
負債總額	44,925	77,582	101,112
股本	—	—	322
儲備	394,739	462,665	416,536
非控股權益	1,187	1,960	(947)
權益總額	395,926	464,625	415,911

我們的資產淨值由2019年12月31日的人民幣395.9百萬元增加至2020年12月31日的人民幣464.6百萬元，主要由於我們的年內溢利及全面收入總額約人民幣65.3百萬元所致。儘管我們於2021年確認全面收入約人民幣72.0百萬元，但我們的資產淨值由2020年12月31日的人民幣464.6百萬元減少至2021年12月31日的人民幣415.9百萬元，乃主要由於(i)於2021年1月27日宣派及批准的股息付款約人民幣120.1百萬元；及(ii)以下兩項所產生的淨減少約人民幣1.3百萬元：(a)根據削減中康資訊註冊資本(作為重組的一部分)就回購中康資訊當時若干股東所持的中康資訊全部股權而向該等股東的視作分派約人民幣185.5百萬元；及(b)發行本公司股份約人民幣184.2百萬元。請參閱本文件「歷史、重組及公司架構—重組—在岸重組—削減中康資訊註冊資本」。

概 要

此外，下表載列我們於所示日期綜合財務狀況表中的主要項目。

	於 12 月 31 日		
	2019 年	2020 年	2021 年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
流動資產			
存貨	599	573	680
貿易應收款項及應收票據	19,536	28,712	81,866
預付款項、其他應收款項及 其他資產	1,677	5,424	10,451
按公平值計入損益的金融資產	181,015	356,664	373,389
應收一名董事款項	–	10	–
應收一名關聯方款項	–	–	73
現金及現金等價物	220,635	115,778	33,955
流動資產總值	423,462	507,161	500,414
流動負債			
貿易應付款項	2,631	3,669	16,859
其他應付款項及應計費用	27,961	38,399	67,586
租賃負債	3,214	5,570	4,640
應付一名關聯方款項	–	1,500	–
應付一名董事款項	47	47	–
應付稅項	3,743	6,097	7,053
流動負債總額	37,596	55,282	96,138
流動資產淨值	385,866	451,879	404,276
非流動資產			
物業、廠房及設備	4,965	4,750	4,471
就物業、廠房及設備以及 其他無形資產支付墊款	927	192	–
其他應收款項	703	1,276	868
使用權資產	9,980	26,063	9,018
其他無形資產	444	205	1,152
於聯營公司的投資	–	–	184
遞延稅項資產	370	2,560	916
非流動資產總值	17,389	35,046	16,609
非流動負債			
租賃負債	7,329	22,300	4,974
非流動負債總額	7,329	22,300	4,974

概 要

我們於2019年、2020年及2021年12月31日錄得流動資產淨值狀況，主要由於我們的現金及現金等價物、按公平值計入損益的金融資產以及貿易應收款項及應收票據結餘龐大，部分被其他應付款項及應計費用(主要為應付薪酬及指在提供服務前所收取之短期預付款項的合約負債)所抵銷。我們的流動資產淨值由2020年12月31日約人民幣451.9百萬元減少約人民幣47.6百萬元至2021年12月31日約人民幣404.3百萬元，主要由於我們於2021年的股息宣派及派付人民幣120.1百萬元所致。

綜合現金流量表節選數據

於往績記錄期間，我們主要以經營活動所得現金及股東注資為我們的現金需求撥資。

下表載列於所示年度的現金流量概要。

	截至12月31日止年度		
	2019年	2020年	2021年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
經營活動所得現金流量淨額.....	57,844	61,598	60,020
投資活動所用現金流量淨額.....	(180,558)	(166,559)	(9,469)
融資活動(所用)/所得			
現金流量淨額.....	(4,053)	103	(132,410)
現金及現金等價物增加/(減少)淨額	(126,767)	(104,858)	(81,859)
年初現金及現金等價物	347,402	220,635	115,778
匯率變動的影響，淨額.....	-	1	36
年末現金及現金等價物	<u>220,635</u>	<u>115,778</u>	<u>33,955</u>

經營活動所得現金流量淨額主要包括我們的年度除稅前溢利，經已付利息、已付所得稅、非現金及非營運項目(例如折舊及銀行利息收入)作出調整，並根據營運資金(例如貿易應收款項及應收票據以及其他應付款項及應計費用)的變動作出調整。我們於截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度自經營活動錄得穩定的現金流量淨額人民幣57.8百萬元、人民幣61.6百萬元及人民幣60.0百萬元。我們的投資活動所用現金流量淨額從截至2020年12月31日止年度約人民幣166.6百萬元減少至截至2021年12月31日止年度約人民幣9.5百萬元，主要是由於我們減少購買中國的商業銀行發行的理財產品作為我們的部分庫務管理所致。截至2021年12月31日止年度，融資活動所用現金淨額約為人民幣132.4百萬元，主要歸因於(i)股息付款約人民幣120.1百萬元；(ii)支付[編纂]人民幣[編纂]元；及(iii)由以下兩項所致的淨影響約人民幣1.3百萬元：(a)根據削減中康資訊註冊資本(作為重組的一部分)就回購中康資訊若干當時股東所持的中康資訊全部權益而向該等股東的視作分派約人民幣185.5百萬元；及(b)發行本公司股份約人民幣184.2百萬元。請參閱本文件「歷史、重組及公司架構—重組—在岸重組—削減中康資訊註冊資本」。

概 要

有關我們流動資金及資本資源的討論，請參閱本文件「財務資料—流動資金及資本資源」。

主要財務比率概要

	於12月31日／截至12月31日止年度		
	2019年	2020年	2021年
流動比率 ⁽¹⁾	11.3	9.2	5.2
速動比率 ⁽²⁾	11.2	9.2	5.2
總資產回報率 ⁽³⁾	12.3%	12.0%	13.9%
股本回報率 ⁽⁴⁾	14.2%	14.7%	18.9%
資本負債比率 ⁽⁵⁾	11.3%	16.7%	24.3%
淨利率 ⁽⁶⁾	30.6%	32.3%	22.2%

附註：

- (1) 流動比率乃以各年末流動資產總值除以流動負債總額得出。
- (2) 速動比率乃以各年末流動資產總值減存貨除以流動負債總額得出。
- (3) 總資產回報率乃以年內溢利除以各年末總資產得出。
- (4) 股本回報率乃以年內本公司擁有人應佔溢利除以各年末本公司擁有人應佔權益總額得出。
- (5) 資本負債比率乃以有關年末之負債總額除以權益總額得出。
- (6) 淨利率等於淨利潤除以年內總收入。

於2019年、2020年及2021年12月31日，我們的流動比率分別約為11.3、9.2及5.2。我們的流動比率由2019年12月31日的11.3下降至2020年12月31日的9.2，主要由於我們與應付薪酬及合約負債有關的其他應付款項及應計費用增加人民幣10.4百萬元，此乃由於僱員人數及平均僱員福利以及我們就來年將交付的數據洞察解決方案及SaaS產品已簽署的合約增加所致。於2021年12月31日，我們的流動比率下降至5.2，主要是由於我們於2021年宣派及派付股息人民幣120.1百萬元。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度，我們的淨利率分別約為30.6%、32.3%及22.2%。截至2021年12月31日止年度，我們的淨利率下降至22.2%，主要由於我們於2021年產生[編纂]、數據洞察解決方案推出具有較低利潤的若干解決方案，以及重組導致實際稅率提高。

概 要

若干經營數據

下表呈列於所示年度我們的若干經營數據：

	截至下列日期止年度		
	2019年	2020年	2021年
企業級客戶總數	630	702	918
數據洞察解決方案			
企業級客戶數目	220	227	257
貢獻超過人民幣300,000元收入的 企業級客戶數目 ⁽¹⁾	60	63	87
數據驅動發佈及活動			
企業級客戶數目	311	328	429
貢獻超過人民幣300,000元 收入的企業級客戶數目 ⁽²⁾	70	85	118
活動數目	36	86	58
SaaS			
企業級客戶數目	226	283	432

附註：

- (1) 於往績記錄期間各年度，貢獻超過人民幣300,000元的數據洞察解決方案企業級客戶產生的收入佔數據洞察解決方案分部收入的87%以上。
- (2) 於往績記錄期間各年度，貢獻超過人民幣300,000元的數據驅動發佈及活動企業級客戶產生的收入佔數據驅動發佈及活動分部收入的82%以上。

股息

我們為根據開曼群島法律註冊成立的控股公司。因此，未來任何股息的派付及金額也將取決於能否自我們的附屬公司收到股息。中國法律規定股息僅可從根據中國會計原則計算的年內溢利中派付。中國法律亦規定外商投資企業須撥出至少10%的除稅後溢利(如有)作為法定儲備，而該等儲備不得作為現金股息派發。

向股東實際分派的股息數額將取決於我們的盈利及財務狀況、營運要求、資本要求、合約限制及董事認為可能相關的任何其他情況，並須獲股東批准。董事會可全權酌情建議派付任何股息。據開曼群島法律顧問告知，根據開曼群島法例，開曼群島公司可以溢利或股份溢價賬派付股息，惟倘此舉可能導致公司無法償還日常業務過程中到期的債務，則不可宣派或派付股息。務請投資者不要基於收取現金股息的預期而購買我們的股份。

截至2019年及2020年12月31日止年度，我們概未宣派及派付任何股息。於2021年1月27日，中康資訊宣派並批准向其當時的股東派發股息約人民幣120.1百萬元，該款項已於2021年支付。我們目前無意於可預見的未來建議向股東分派股息。

概 要

[編纂]

本文件乃就[編纂](作為[編纂]的一部分)而刊發。[編纂]包括：

- a) 在香港初步提呈發售可供[編纂]認購的[編纂]股股份(可予[編纂])的[編纂]；及
- b) 在美國境外(包括向香港的專業及機構[編纂])依據[編纂]以離岸交易方式合共初步提呈發售[編纂]股股份(可予[編纂]及視乎[編纂]行使與否而定)的[編纂]。

[編纂]將佔本公司緊隨[編纂]完成後的已發行股本之[編纂]%(不計及[編纂]獲行使及假設根據購股權計劃可能授出的購股權未獲行使)。

近期發展

於往績記錄期間後及直至最後實際可行日期，中國健康洞察解決方案行業並無發生重大不利變化。我們的業務不斷增長，且我們致力提高我們的市場地位。我們的業務分部及成本結構保持穩定。我們繼續投資於大數據及人工智能技術的研發，以支持我們的不同業務分部，其中策略重點為SaaS產品。截至2022年4月30日止四個月我們的未經審核收入較2021年同期有所減少，乃由於我們將2022年商品交易活動從3月推遲至5月底，而於2021年該活動於3月舉行，導致數據驅動發佈及活動產生的收入減少。然而，就我們的數據洞察解決方案及SaaS分部各自而言，我們的收益於同期錄得增幅。與該等期間相比，我們保留現有客戶及吸引新客戶以增長我們的業務。根據對本集團經營數據的初步審閱，特別專注於本集團的關鍵業務分部：

- **數據洞察解決方案。**於2022年4月30日，於數據洞察解決方案分部內，我們的增長及投資決策解決方案及數據驅動營銷解決方案分別有96份及90份已訂立但未完成的未結合約，且未完成合約總價值分別約為人民幣68.1百萬元及人民幣32.3百萬元，其中，截至2022年12月31日止年度，合計約人民幣86.9百萬元預期將確認為我們的收益。我們的該等未結合約涵蓋合共110名企業級客戶。
- **數據驅動發佈及活動。**我們於2022年5月底舉行2022年商品交易活動。2022年的參與者人數與2021年相比有所下跌，乃由於若干地區政府實施的旅遊限制及封城措施，以應對COVID-19病例的擴散。因此，我們可能計劃於2022年下半年再次舉辦商品交易活動，以滿足未能於5月底參加該活動的人士的需求。
- **SaaS。**隨著我們加強能力、市場認可、營銷工作及交叉銷售機會，我們SaaS業務持續增長。於2022年4月30日，我們有163份有關SaaS產品的已訂立但未完成的未結合約，未完成合約總價值約為人民幣14.1百萬元，其中截至2022年12月31日止年度預期約人民幣13.3百萬元將確認為我們的收益。我們的該等未結合約涵蓋合共127名企業級客戶。

於往績記錄期間之後，我們預計將於2022年繼續產生非經常性[編纂]，其將對我們於2022年的溢利及財務表現產生負面影響。此外，我們預期我們的整體營運成本將會增加，原因是我們為支持本文件「未來計劃及[編纂]」一節所詳述的擴張計劃的實施，產生額外僱員福利開支、營銷開支及研發開支。該等開支增加未必會如我們所預計般產生相應的收益增長，或我們的擴張計劃帶來的任何潛在收益增加可能會延遲，在各情況下，亦可能對我們於2022年的溢利及財務表現造成負面影響。

概 要

董事確認，直至本文件日期，自2021年12月31日(即本文件附錄一中的會計師報告所呈報期間的期末日期)以來，本公司的財務、經營或貿易狀況概無發生重大不利變動。

近期監管發展

網絡安全及網絡數據安全的監管發展

最近中國政府部門已頒佈(其中包括)個人信息保護法及數據安全法，以確保網絡安全、數據及個人信息保護，表明規管該等領域的相關法律法規正在朝著相關監管監督趨嚴的方向發展。具體而言，於2021年12月28日，互聯網信息辦公室連同其他12個政府機構頒佈互聯網信息辦公室辦法II。隨後，於2022年1月4日，互聯網信息辦公室於其官方網站發佈互聯網信息辦公室辦法II的全文。互聯網信息辦公室辦法II已自2022年2月15日起生效及取代互聯網信息辦公室辦法。於2021年11月14日，互聯網信息辦公室頒佈互聯網信息辦公室條例意見稿。請參閱本文件「監管概覽—有關健康大數據以及信息安全及數據隱私的法規—信息安全及數據隱私」及「風險因素—與我們的業務及行業有關的風險—倘未能遵守或適應中國數據保護、私隱及類似法律或引入數據稅的變化，則可能對我們的業務及財務狀況造成重大不利影響。」。

互聯網信息辦公室辦法II

根據互聯網信息辦公室辦法II第7條，掌握超過100萬用戶個人資料的網絡平台運營者赴「國外[編纂]」，必須向互聯網信息辦公室申報網絡安全審查。互聯網信息辦公室辦法II並無提供「網絡平台運營者」的詮釋或解釋。然而，董事及中國法律顧問認為，本集團擁有不超過一百萬用戶的個人信息，原因是(i)我們確認我們從SIC用戶處收集的會員資料已被去標識化並且無法鏈接或導致特定個人被識別或由我們恢復。請參閱「業務—我們的技術及大數據—大數據—數據安全與隱私」；及(ii)儘管我們通過Healthcare Link收集行業活動參與者的若干個人資料，但我們的Healthcare Link用戶數量遠少於一百萬。互聯網信息辦公室辦法II亦無提供「國外[編纂]」的詮釋或解釋，然而，鑒於(i)根據《中華人民共和國出境管理法》，香港並非中國以外的一個國家或地區；及(ii)根據《中華人民共和國香港特別行政區基本法》，香港為中國不可分割的一部分，倘日後並無特別解釋而將香港列入「國外國家」範圍，我們的中國法律顧問認為，即使我們被視為掌握超過100萬用戶個人資料的網絡平台運營者，我們於香港[編纂]不大可能導致我們須根據互聯網信息辦公室辦法II第7條主動申請網絡安全審查。因此，董事認為，互聯網信息辦公室辦法II第7條將不會對我們[編纂]構成任何重大不利影響。

此外，根據互聯網信息辦公室辦法II第2條，關鍵信息基礎設施運營者採購網絡產品和服務，網絡平台運營者開展數據處理活動，影響或者可能影響國家安全的，應當進行網絡安全審查。互聯網信息辦公室辦法II進一步闡述於評估相關對象或情形的國家安全風險時應考慮的因素，請參閱本文件「監管概覽—有關健康大數據以及信息安

概 要

全及數據隱私的法規—信息安全及數據隱私」。此外，如果網絡安全審查機制的任何成員組織有理由相信任何互聯網產品、服務或數據處理活動影響或可能影響國家安全，互聯網信息辦公室辦法II亦授予互聯網信息辦公室及其他主管部門無需申請即可啟動網絡安全審查的權利。中國政府機關對「影響或可能影響國家安全」的解釋可能具有廣泛的自由裁量權。於本文件日期，(i)我們並無透過任何海外實體於中國境外開展業務，或於中國境外提供任何個人信息；(ii)任何政府機關並無確定或認定我們為「關鍵信息基礎設施運營者」；(iii)我們並無遭遇任何重大數據安全事件；(iv)我們在所有重大方面均已按照個人信息保護法及數據安全法的要求遵守個人信息保護及數據安全規定；(v)我們並無牽涉任何與互聯網信息辦公室、中國證監會或任何其他相關政府機構所進行網絡安全審查有關的任何調查，且我們並無接獲任何有關該等近期所頒佈法律、法規或政策的問詢、通知、警告或處罰；(vi)據我們的中國法律顧問告知，考慮到互聯網信息辦公室辦法II第10條所載各情況，於最後實際可行日期我們的數據處理活動根據互聯網信息辦公室辦法II第10條被視為影響或可能影響國家安全的可能性較低，董事經諮詢我們的中國法律顧問的意見後確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，根據互聯網信息辦公室辦法II第10條所載因素，我們並未從事任何可能產生任何國家安全風險的活動；及(vii)我們已作出承諾，倘我們任何活動未來面臨網絡安全審查，我們將積極配合互聯網信息辦公室進行該等網絡安全審查。根據上文所述，我們的中國法律顧問認為，倘我們面臨網絡安全審查，且我們已相應按規定履行申請、審查程序及其他適用責任，我們將在所有重大方面遵守相關規定。

經計及上文所述，董事認為，互聯網信息辦公室辦法II不會對我們的業務營運、財務表現或我們[編纂]造成任何重大不利影響；而我們的中國法律顧問認為，於本文件日期，互聯網信息辦公室辦法II將不會對我們的業務營運及我們[編纂]造成任何重大法律障礙。

互聯網信息辦公室條例意見稿

根據互聯網信息辦公室條例意見稿，數據處理者在進行若干活動時，應根據相關國家條文申請網絡安全審查，包括數據處理者擬於香港上市，該活動影響或可能影響國家安全時。然而，互聯網信息辦公室條例意見稿及目前的中國法律及法規並無就「影響或可能影響國家安全」提供進一步解釋或詮釋。據中國法律顧問告知，中國政府機關於解釋「影響或可能影響國家安全」方面可能有廣泛酌情權。鑒於於本文件日期(i)互聯網信息辦公室條例意見稿已於近期公佈以徵求意見，但尚未正式生效，且其內容可能會變化；(ii)董事確認我們並未從事任何影響或可能影響國家安全的數據處理活動，因此，我們不太可能被視為影響或可能影響國家安全的數據處理者；及(iii)我們並無捲入由互聯網信息辦公室、中國證監會或任何其他相關政府機構按此基準就網絡安全審查進行的任何調查，且並無就此收到任何詢問、通知、警告或制裁，我們的中國法律顧問認為，於本文件日期，互聯網信息辦公室條例意見稿不大可能導致我們須主動申請網絡安全審查。

互聯網信息辦公室條例意見稿亦規定有關數據處理者進行的數據處理活動的其他詳細要求。假設互聯網信息辦公室條例意見稿於未來完全以其現有形式生效，在互聯網信息辦公室條例意見稿的進一步實施詳情、指導或澄清的規限下，我們的中國法律

概 要

顧問認為，於本文件日期，彼等預計我們在採取措施以在任何重大方面遵守互聯網信息辦公室條例意見稿方面不會存在任何重大障礙，而互聯網信息辦公室條例意見稿將不會對我們的業務營運及[編纂]造成任何重大法律阻礙，基準為於本文件日期(i)通過實施全面的內部控制及措施，我們已於所有重大方面遵守個人信息保護法及數據安全法要求的個人信息保護及數據安全規定。請參閱本文件「業務一大數據一數據安全與隱私」及「業務一大數據一中國法律顧問的觀點」；(ii)我們已進一步提升我們的內部政策及措施並進行網絡與數據安全培訓，以供高級管理層及相關僱員為可能實施的互聯網信息辦公室條例意見稿作準備，尤其是有關個人數據處理及儲存以及數據安全事件管理的規定；(iii)我們並無因數據處理或數據保護而受到相關主管部門的行政處罰或調查；(iv)概無發生重大數據安全事件；(v)董事已確認，彼等預計我們根據目前的互聯網信息辦公室條例意見稿遵守培訓、記錄、評估、審查、審計、備案等所有適用的責任不會有任何重大阻礙；及(vi)我們已作出承諾，我們將持續密切關注中國數據安全法規的最新監管發展，積極與相關主管部門保持溝通，採取一切必要措施，履行互聯網信息辦公室條例意見稿以及其他適用律、法規及規章所規定的適用責任，確保及時遵守最新監管規定，並實施一切必要措施，確保在監管方面持續遵守相關法律法規。

我們已於2021年12月自廣州市互聯網信息辦公室(「廣州網信辦」)取得確認，其確認了解我們的[編纂]意向，並確認中康資訊、廣州心康及外商獨資企業未受到廣州網信辦就網絡信息安全或網絡運營安全施加的任何處罰。

於2022年1月及2月，通過於互聯網信息辦公室官方網站公佈的熱線，我們與我們的中國法律顧問與代表互聯網信息辦公室的網絡安全審查辦公室之部門(即中國網絡安全審查技術與認證中心(「CCRTCC」))進行口頭諮詢。於口頭諮詢期間，CCRTCC確認(i)互聯網信息辦公室條例意見稿仍處於徵求意見稿的形式，且尚未生效；(ii)根據互聯網信息辦公室辦法II，僅「國外[編纂]」方需主動申請網絡安全審查；及(iii)於香港[編纂]並不屬於「國外[編纂]」的範圍內。鑒於(i)根據2022年1月的《網絡安全審查辦法》答記者問，CCRTCC乃代表互聯網信息辦公室的網絡安全審查辦公室，並負責受理網絡安全審查的申請及回應公眾查詢；(ii)有關官員乃通過於互聯網信息辦公室官方網站公佈的熱線進行諮詢，而有關熱線乃由互聯網信息辦公室指定用作回應公眾查詢，我們的中國法律顧問認為，CCRTCC屬於主管機關，而我們諮詢的官員具有合適授權代表互聯網信息辦公室提供指引。

經計及上文所述，董事認為互聯網信息辦公室條例意見稿不太可能對本集團的業務營運、財務表現及我們於香港[編纂]造成重大不利影響，且不應影響我們於任何重大方面持續遵守適用法律及法規。

根據上述事實和分析以及獨家保薦人進行的盡職調查，獨家保薦人並無注意到任何事項會導致其對本公司及我們的中國法律顧問關於上文披露的互聯網信息辦公室辦法II及互聯網信息辦公室條例意見稿的意見之合理性表示懷疑。

概 要

境外上市監管發展

境外上市相關草案

於2021年12月24日，中國證監會頒佈《國務院關於境內企業境外發行證券和上市的管理規定(草稿徵求意見稿)》(「**管理規定草案**」)以及《境內企業境外發行證券和上市備案管理辦法(徵求意見稿)》(「**備案管理辦法草案**」，連同「**管理規定草案**」統稱「**境外上市相關草案**」)，公開徵求意見於2022年1月23日截止。根據境外上市相關草案，直接或間接於境外市場發售或上市的中国境內企業，均須於向擬上市地相關監管機構提交上市申請文件後的三個營業日內向中國證監會備案。境外上市相關草案亦規定不得進行境外上市的若干情況。請參閱本文件「監管概覽—有關併購規定及境外上市的法規」。境外上市相關草案尚未生效，其內容可能有待進一步澄清及發生變化，因此，據我們的中國法律顧問告知，於本文件日期我們無須根據境外上市相關草案向中國證監會辦理備案手續。

此外，根據日期為2021年12月24日的證監會有關負責人答記者問，中國證監會澄清，其堅持法不溯及既往，且其強調，增量企業及進行再融資活動的存量企業應履行備案程序。當相關規則正式公佈及實施，證監會亦將制定及刊發備案指引，以提供進一步詳情，從而確保就備案而言市場擁有清晰且明確的規則依據。

倘目前起草的境外上市相關草案於我們成功**[編纂]**後生效，鑒於我們在那時將成為存量企業，中國法律顧問認為，備案管理辦法草案第5條項下的備案程序將不適用於我們。

然而，境外上市相關草案並無就已提交其上市申請但尚未成功上市的公司是否應履行相應備案程序提供進一步說明或解釋。

倘目前起草的境外上市相關草案於我們**[編纂]**前生效，即使我們已向聯交所提交**[編纂]**申請，我們仍須履行相應備案義務，我們的中國法律顧問認為，我們應根據已生效的境外上市相關草案履行適用業務。同時，(i)於本文件日期，(a)我們尚未收到主管機關的任何決策、查詢、通知、警告或制裁，表示國家安全將因我們**[編纂]**而受到威脅或危害；(b)我們並無牽涉與股權、主要資產及關鍵技術等有關的任何重大所有權糾紛；(c)我們、我們的控股股東或最終控制人於過往三年概無犯下任何貪污、賄賂、侵佔或挪用財產罪行，或擾亂社會主義市場經濟秩序；(d)我們、我們的控股股東或最終控制人於過往三年概無因任何犯罪行為或重大不合規而牽涉任何調查；及(e)我們的董事、監事、高級管理層於過往三年概無被施加任何嚴重的行政處罰或因任何犯罪行為或重大不合規而牽涉任何調查；(ii)於本文件日期，我們並無受到任何重大行政處罰；及(iii)我

概 要

們將持續密切關注境外上市相關草案及有關境外上市的其他法律及監管發展，並及時實施所有必要措施，以確保持續遵守相關法律及法規，而就備案要求向中國法律顧問作出諮詢後，董事認為我們於所有重大方面遵守境外上市相關草案並無重大障礙。

負面清單

國家發改委及商務部於2021年12月27日公佈了《外商投資准入特別管理措施(負面清單)(2021年版)》(「負面清單」)，取代了以前的負面清單。根據負面清單第六條，從事負面清單禁止外商投資領域業務的境內企業到境外發行股份並上市交易的，應當經國家有關主管部門審核同意，且境外投資者不得參與企業經營管理，彼等的持股比例按照境外投資者境內證券投資管理的相關規定執行。根據國家發改委的解釋，負面清單第六條的適用範圍僅限於在負面清單禁止投資領域開展業務的境內企業到境外直接上市。請參閱本文件「監管概覽—有關公司及外商投資的法規」。

基於國家發改委的上述解釋及根據國家發改委於其他場合的任何進一步解釋或說明，我們的中國法律顧問認為，於本文件日期，我們的[編纂]並不適用負面清單第六條(包括境外投資者持股比例的規定)。

此外，於本文件日期，概無禁止公司從事負面清單下禁止外商投資的業務領域及採用可變利益實體架構進行未來集資的強制性法律法規。因此，我們的中國法律顧問告知，於本文件日期，負面清單並未禁止我們未來的集資。

董事確認，於本文件日期，我們並無收到任何中國當局(包括中國證監會)就我們的[編纂]計劃或我們的合約安排對我們的[編纂]作出的任何決定、詢問、通知、警告、制裁或任何監管反對。

鑑於上述情況，董事認為，我們的合約安排並無違反任何現行適用的中國法律及法規。

經考慮上文所述，董事認為，(i)於本文件日期，境外上市相關草案及負面清單第六條將不會對本集團的營運構成任何重大不利影響，而合約安排將不會對我們的[編纂]構成法律障礙；及(ii)目前起草的境外上市相關草案生效後，我們的合約安排預計在所有重大方面均符合適用法律法規。

保密和檔案管理規定草案

於2022年4月2日，中國證監會頒佈《關於加強境內企業境外發行證券和上市相關保密和檔案管理工作的規定(徵求意見稿)》(「保密和檔案管理規定草案」)，公開征求意见。根據保密和檔案管理規定草案，對於境外直接發行上市的境內股份有限公司或境外間接發行上市主體的境內運營實體(「境內企業」)，倘彼等直接或者通過其境外上市主體向證券公司、證券服務機構、境外監管機構(「相關實體」)等單位和個人公開披露或提供涉及國家秘密或政府工作秘密，或洩露後會對國家安全或者公共利益造成不利影響的文件及資料(「保密文件」)，彼等應當履行相應批准及/或備案程序及/或適用

概 要

國家法規規定的相關程序。請參閱本文件「監管概覽—有關併購規定及境外上市的法規」。保密和檔案管理規定草案尚未正式頒佈，其發佈及生效時間、其頒佈、詮釋及實施方式仍未可知。

假設保密和檔案管理規定草案日後完全以其當前形式生效，視乎進一步的實施詳情、指引或澄清，鑒於(i)董事確認，於本文件日期我們並無任何上述保密文件；(ii)即使我們日後有任何保密文件，我們承諾，在我們向任何相關實體公開披露或提供之前，我們將採取一切必要措施履行相關批准及／或備案及／或保密和檔案管理規定草案規定的其他必要程序；及(iii)我們已制定內部保密和檔案管理政策，並將及時調整及完善政策以及採取一切其他必要措施，以確保遵守保密和檔案管理規定草案及其他適用的法律及法規，董事認為，保密和檔案管理規定草案不大可能對本集團的業務營運、財務表現或我們在香港的[編纂]造成重大不利影響，且應該不會影響我們於任何重大方面持續遵守適用的法律及法規。

COVID-19 疫情的影響

自2019年12月以來，一種其後被命名為COVID-19的新型冠狀病毒毒株已嚴重影響中國及其他許多國家以及全球的經濟。對此，包括中國政府在內的世界各國政府實施了抗擊疫情的措施，如封鎖、旅行限制、關閉工作場所及設施、隔離及其他相關措施。COVID-19亦對我們的業務運營造成暫時干擾。例如，2020年的旅行限制意味著我們員工的商務旅行不得不暫時推遲，並令我們無法通過面對面的會議與客戶接觸。我們的數據驅動發佈及活動亦受到影響，因為若干面對面的活動及大型活動不得不推遲，例如2020年的一場零售銷售活動被取消，導致收入預計損失約人民幣5.0百萬元，且2020年商品交易活動從該年的3月推遲至6月。與2019年相比，我們亦錄得2020年數據驅動營銷解決方案(為數據洞察解決方案的子集)產生的收入減少約人民幣10.4百萬元，部分原因是對我們精準營銷、媒體內容及培訓服務的需求以及相關銷售減少，因為其受到2020年上半年COVID-19在中國傳播的影響。

我們錄得對我們產業前景活動的需求顯著增加，部分原因是我們的客戶在COVID-19疫情下渴望獲得健康洞察解決方案，以及經過2019年的初步嘗試，2020年及2021年我們產業前景活動的升級部分在客戶中的接受程度更高。此外，我們推出了省際動銷區域會並升級了我們的其他活動，以捕捉COVID-19下中國的市場機遇。為促進中國經濟從COVID-19疫情中復甦過來，中國政府於2020年實施一系列刺激經濟增長及企業救助政策。根據適用政策，我們享有社會保險金豁免及COVID-19相關租賃優惠。

隨著中國政府採取的隔離及其他措施，於2020年2月中旬後，中國現有的COVID-19確診病例明顯減少，2020年剩餘時間及2021年國內旅行限制及其他隔離措施亦逐步取消。自2020年第二季度起，全國的經濟活動開始恢復。我們自2020年4月起已恢復正常及全面營運。由於政府採取的抗擊COVID-19病例的措施，我們於2021年

概 要

9月舉行原定於8月舉行的產業前景活動。2021年產業前景活動的規模超過2020年，有約3,100名參與者，產生收入約人民幣89.6百萬元。為應對2022年第一季度COVID-19病例激增環境下國內差旅限制及其他政府措施(包括封城)，我們亦推遲原定於3月舉行的2022年商品交易活動至5月底，並於該活動期間按照當地政府的要求採取「閉環管理」等預防措施防止COVID-19傳染擴散。我們亦已推遲其他線下活動，例如在藥店開展的精準營銷活動、現場培訓及其他較小規模的活動，特別是在上海的活動，上海近期已採取更嚴格的措施來抗擊COVID-19病例的擴散，並已重新安排部分活動改為在線上舉行，因此並無重大負面影響。由於旅行限制，我們的僱員亦已選擇與客戶進行視頻會議，而非親自出差及開會，且我們並無因提供服務的任何困難或延誤而遭受任何重大負面影響。

董事已就COVID-19對我們運營的影響進行整體審查，並確認於最後實際可行日期，COVID-19並無對我們的營運產生任何長期的重大不利影響。然而，有關COVID-19的持續發展及其影響仍存在不確定性，我們將繼續評估情況並實施緩解措施。我們無法保證COVID-19的爆發不會進一步升級或對我們的業務營運產生重大不利影響。請參閱本文件「風險因素—與我們的業務及行業有關的風險—COVID-19疫情為我們的業務帶來挑戰，而疫情的影響可能會對我們的業務、財務狀況及經營業績產生不利影響。」。

[編纂]統計數字

下表統計數字的基準是假設[編纂]已完成，且已根據[編纂]發行[編纂]股股份(假設[編纂]未獲行使，且並無計及因根據購股權計劃可能授出的任何購股權獲行使而可能發行的任何股份)。

	根據[編纂]每股股份 [編纂]港元計算(於 下調[編纂]10%後)	根據[編纂] 每股股份[編纂]港元 計算	根據[編纂] 每股股份[編纂] 港元計算
股份市值 ⁽¹⁾	[編纂]港元	[編纂]港元	[編纂]港元
本公司權益股東應佔每股股份[編纂] 經調整綜合有形資產淨值 ⁽²⁾	[編纂]港元	[編纂]港元	[編纂]港元

附註：

- (1) 市值乃根據緊隨[編纂]完成後預期將發行[編纂]股股份計算，而並無計及因[編纂]或根據購股權計劃可能授出的任何購股權獲行使而可能發行的任何股份或根據配發及發行或購回股份的一般授權可能[編纂]及[編纂]或[編纂]的任何股份。
- (2) 母公司擁有人應佔每股股份[編纂]經調整綜合有形資產淨值基於緊隨[編纂]完成後[編纂]股已發行股份計算，而並無計及因[編纂]或根據購股權計劃可能授出的任何購股權獲行使而可能發行的任何股份或根據配發及發行或購回股份的一般授權可能[編纂]及[編纂]或[編纂]的任何股份。

概 要

[編纂]

我們的[編纂]主要包括[編纂]及[編纂]以及就法律、會計及其他顧問提供有關[編纂]及[編纂]的服務而支付予彼等的專業費用。[編纂]的估計[編纂]總額(根據[編纂]範圍的中位數及假設[編纂]未獲行使)約為人民幣[編纂]元([編纂]港元)，相當於[編纂][編纂]總額[編纂]%，及包括(i)[編纂]開支，包括[編纂]、交易費及徵費人民幣[編纂]元([編纂]港元)；及(ii)[編纂]開支人民幣[編纂]元([編纂]港元)，包括(a)已付及應付法律顧問及申報會計師的費用人民幣[編纂]元([編纂]港元)；及(b)其他費用及開支(包括保薦人費用)人民幣[編纂]元([編纂]港元)。於往績記錄期間，[編纂]人民幣[編纂]元([編纂]港元)於我們的綜合損益及其他全面收益表扣除。我們估計我們將進一步產生[編纂]人民幣[編纂]元([編纂]港元)，其中人民幣[編纂]元([編纂]港元)將於我們的綜合損益及其他全面收益表中扣除，而餘額人民幣[編纂]元([編纂]港元)預期將於[編纂]後直接確認為權益扣減。

[編纂]

假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元，經扣除我們就[編纂]已付及應付的[編纂]及其他估計開支並假設[編纂]未獲行使，我們估計我們將收到[編纂][編纂]約[編纂]港元。根據我們的策略，我們擬於未來四年按下文所載用途及金額(基於[編纂]範圍中位數)動用[編纂][編纂]：

- 約[編纂]%，即[編纂]港元將主要用於升級及提升我們的SaaS產品(專注於智慧決策雲、智慧零售雲及智慧醫療雲)以及其營銷及推廣；及
- 約[編纂]%，即[編纂]港元將主要用於對我們的技術及數據倉庫進行進一步研發，特別是涉及下列項目：a)我們的人工智能技術，包括大數據和人工智能實驗室、我們的卓睦鳥認知醫學平台aPaaS及生命科學解決方案aPaaS，及b) Sinohealth Engine的中台。

請參閱本文件「未來計劃及[編纂]」。