

未來計劃及[編纂]

未來計劃

請參閱本文件「業務—我們的策略」。

[編纂]

假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元(即所述[編纂]範圍每股[編纂][編纂]港元至[編纂]港元的中位數)，經扣除有關[編纂]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(相當於人民幣[編纂]元)。我們擬將[編纂][編纂]作以下用途：

- (i) 約[編纂]%，或[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。於往績記錄期間，我們的SaaS產品貢獻自該業務分部產生的收入之穩定增長，乃由於該分部由初期階段步入急速成長期。自SaaS產生的收入由截至2020年12月31日止年度的人民幣7.0百萬元增加約304.0%至截至2021年12月31日止年度的人民幣28.2百萬元。於同期，我們錄得毛利由8.0%增至60.4%，乃由於我們的直接營銷力度及交叉銷售機會，導致我們SaaS的客戶數量增加。我們計劃透過交叉銷售吸引新客戶並增加我們SaaS產品於現有客戶之間的滲透，亦將有助於加強我們與該等客戶的關係，並提高彼等的參與度和留存率。我們的客戶的特定方案需求日益增加，業務需求不斷變化，我們擬透過我們的SaaS產品滿足該等需求。除交叉銷售機會外，我們的SaaS產品亦通過作為我們數據洞察解決方案及數據驅動發佈及活動的數據來源，為我們的其他業務分部創造協同效應。我們計劃憑藉我們的行業知識增加行業數據及洞察，以在我們的數據洞察解決方案與SaaS之間創造額外協同效應，從而助力我們客戶業務的戰略發展。我們的SaaS客戶亦成為我們數據洞察解決方案及數據驅動發佈及活動的客戶及參與者。

我們計劃繼續研發各種SaaS產品及專注於順應市場需求的功能，如協助客戶由傳統營運及管理方式轉換至效率更高的數字營運方式，藉以提升彼等的競爭力。同時，我們計劃通過我們的渠道、品牌及供應鏈管理增強我們的經營實力及提升我們SaaS產品的用戶體驗。我們預期，為繼續建立我們的用戶群及產品活動，營銷及推廣開支將會增加。

未來計劃及[編纂]

- 就智慧決策雲而言，我們正計劃為以下客戶類型及用戶建立模組及工具：
 - **藥店**。增加藥店通內數字營銷的功能，將線上及線下消費者營銷平台結合，以及加入運用消費者偏好反饋的工具，藉以擴闊健康解決方案及產品的範疇；
 - **藥物分銷公司**。增加多個內部管理系統的功能及雲端解決方案支持，藉以提升彼等的營運效益，包括一個藥品溯源平台；及
 - **醫療產品製造商**。增加瓊西的功能及加入更強大的工具，並以與我們現有SIC類似的模式支持彼等的內部管理系統及收集數據，以及消費者營銷管理系統(包括工具)以獲得消費者偏好反饋，以及一個公眾意見監察平台協助優化營銷決策。

我們計劃建立及維持一套支持整個健康產業鏈數字化的SaaS產品，以提升藥店及其上游所有參與者對供應鏈及消費者偏好的洞察力。該等升級營運及推廣能力旨在最大化提升智慧決策雲產品對行業及客戶的價值，並加速健康產業的數字化轉型。

- 就智慧零售雲而言，我們正計劃為藥店開發及升級工具及功能，如智能存貨管理補貨工具、產品溯源及生產詳情工具、會員健康管理計劃(一個線上平台)，以及我們現有CRM產品及模塊的進一步迭代，提供更先進的會員、庫存及員工管理，支持彼等提升店舖的數字化。我們亦正計劃建立連接連鎖藥店及醫療產品製造商的私人平台，藉以為相關產品收集反饋及進行交叉推廣。
- 就智慧醫療雲而言，由於醫療領域專業化程度高，需要處理的數據結構非常複雜。我們計劃在此產品完成之前繼續進行餘下的研發工作，包括利用全面的患者記錄和智能診斷系統開發及升級精確的CRM模組。我們擬藉助我們的雲能力讓使用我們產品的機構有能力提供完整的線上診斷及治療服務鏈，提升服務效率及潛在覆蓋面，以及使彼等獲得一個智能平台的支持，該平台可讓醫生在診症期間實時獲取電子醫療記錄、診斷

未來計劃及[編纂]

參考資料及治療建議。另一元素將為智慧隨訪功能，其為診斷及治療服務的一項重要延伸。我們計劃開發此智慧隨訪工具以協助醫護人員高效自動篩選、安排及規劃患者管理隊列，以及根據患者數據以個性化方式動態調整隨訪計劃。此乃旨在緩解醫護人員的需求及來自患者對診斷前預防、診斷後康復及後續隨訪不斷上升的需求之工作量。

- 我們深知營銷及推廣對我們SaaS產品的成功至關重要，並有意成立專業的推廣團隊推廣我們的產品及向潛在消費者宣傳。

該營銷及推廣團隊亦將有助a)擴大現有營銷渠道覆蓋範圍，b)進一步強化我們的品牌，c)提升我們的售後服務能力，d)提高我們的客戶服務質量，及e)改善我們的整體管理及運營。其重點將為醫療產品製造商、醫療服務機構、連鎖藥店及健康產業的其他潛在客戶。

具體而言，為作說明，我們擬在未來四年內按計劃將[編纂]我們SaaS產品的上述舉措，將分配的[編纂]之詳細明細如下：

- 約[編纂]%，或約[編纂]港元將用於通過聘用約393名新僱員擴大我們的人才基礎，以加強我們開發及營銷SaaS產品的工作。本集團需要僱傭更多的僱員以支持與我們的SaaS產品有關的舉措，這一點至關重要，因為目前的員工隊伍不足以支持及維持我們的SaaS產品業務的預期增長。尤其是，在整個往績記錄期間，我們SaaS產品的企業級客戶及SaaS產品的收入一直在快速增長，由截至2019年12月31日止年度的226名企業級客戶及收入約人民幣4.4百萬元增加至截至2021年12月31日止年度的432名企業級客戶及收入約人民幣28.2百萬元。來自我們SaaS產品的收入佔我們總收益的百分比已由2020年的約3.5%增長至2021年的8.7%，而該趨勢預計將於未來繼續。我們的SaaS業務分部處於增長階段，兩種產品最近進入盈利階段，即智慧健康管理雲於2020年下半年進入盈利階段，及智慧醫療雲於2021年上半年進入盈利階段，因此有必要增加我們的僱員團隊。彼等將包括：
 - 由約143名僱員組成的專業推廣團隊將負責在區域和全國範圍內推廣及建立完整的銷售及分銷渠道。於該等新聘人員中，預計其中十人為總監級新聘人員，即銷售總監、一名品牌總監及一名營銷總監，於

未來計劃及[編纂]

技術及健康產業擁有豐富經驗，其中110人預計將為負責銷售、品牌推广、營銷及區域覆蓋的經理，其中八人預計將為平面設計師及其中15人預計將為營銷專員；

- 由約126名僱員組成的團隊將負責該等SaaS產品的營運及維護及相關的客戶服務職能。於該等新聘人員中，預計其中四人為經驗豐富的總監級新聘人員，即一名實施總監、一名運營總監及一名解決方案總監，於技術或健康產業擁有豐富經驗，其中51人預計將為負責實施及運營、項目、產品運營、解決方案、線上運營及搜索引擎營銷的經理，及其中71人預計將為運營支持人員；及
 - 由約124名僱員組成的團隊以擴大我們的研發團隊，包括研發總監、開發和測試工程師以及產品經理。於該等新聘人員中，預計其中八人為總監級新聘人員，即高級技術總監、產品總監及研發總監，於技術或健康產業擁有豐富經驗，其中六人預計將為負責技術設計及領導開發項目的架構師，其中15人預計將為負責產品和測試的經理，及95人預計將為負責前端和後端開發、數據測試和開發、運營和維護、需求分析和其他項目的工程師或分析師。
- 約[編纂]%，即約[編纂]港元將用於提升及升級我們專門用於SaaS產品推廣的技術基建，其將主要為支持SaaS產品銷售的演示環境之硬件及軟件，並供相應人員使用的辦公室設備。
- (ii) 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，此將涉及大數據aPaaS技術研發、互聯網數據中心(「IDC」)(包括互聯網資源協作服務)，並申請必要的認證。我們預計此方面的研發將提高我們SaaS產品的效率以及非SaaS洞察解決方案的質量及交付速度。

未來計劃及[編纂]

對於我們的人工智能技術：

- 作為大數據和人工智能實驗室的一部分，我們正進行使用深度學習技術的項目，以創建將具有現實應用及實際效用的模型。其他研究項目包括使用機器學習和大數據分析技術構建使用高維數據處理、特徵提取、貝葉斯統計和符號機器學習的工具，以及結合人工智能涉及生物醫學、臨床前和臨床醫學等領域的基礎生物醫學研究。我們團隊的其中一個重點領域為醫學文獻分析的模型，我們已經為其奠定基礎並擬繼續改進。
- 就卓睦烏認知醫學平台 **aPaaS** 而言，我們已完成計劃研發約 **50%**，我們計劃在此 **aPaaS** 中提供強大的醫學文本分析能力，包括電子病歷、醫療相關文件及其他醫療文本，並按標準化術語輸出分析結果。此外，我們希望開發一個知識引擎工具，從而用戶可使用該工具以根據醫療證據配置智能臨床工具及計算路徑，並迅速部署有關工具以得出自己的解決方案。
- 就生命科學解決方案 **aPaaS** 而言，我們計劃提供基於人工智能的基因及蛋白質生物學信息工具(例如基因序列比對工具及蛋白質空間結構預測工具)以及協助新藥發現的複雜生物醫學智識圖譜(例如靶向疾病基因的藥物)及圖譜推理工具。同時，在臨床層面亦會提供數據集成管理工具、**ePRO** 及統計分析工具，以支持臨床試驗及 **RWS**。我們期望允許工業企業及科學研究機構客戶在此平台上快速聚集彼等所需功能，而毋須進行任何開發工作。

就為我們核心研發應用程序的 **Sinohealth Engine** 而言，我們計劃繼續投資迭代開發，以 **a)** 提高其開發效率，讓開發者在平台上在低編程或毋須編程的環境快速構建場景化智能應用；**b)** 提高其能力及資源利用率，從而其可以積累不同業務分部的核心能力及創建其後可被其他分部使用的應用模塊；及 **c)** 通過簡化眾多的開發連接及降低集成難度，提高其技術實現能力，此舉將允許開發者專注於實施模塊技術。我們亦計劃將 **[編纂]** 用於建立一個 **IDC**，為 **Sinohealth Engine** 提供支持。

未來計劃及[編纂]

具體而言，為說明用途，我們擬在未來四年內計劃將[編纂]研發我們的技術及數據倉庫，將分配的[編纂]之詳細明細如下：

- 約[編纂]%，即約[編纂]港元將用於提升及升級我們的技術基建，包括IDC及購買資訊科技及辦公室設備、數據及管理軟件、操作系統、安全軟件以及雲存儲及雲安全服務，以擴展存儲和計算能力。數據是我們重要的核心資產，且數據安全不論是數字系統安全還是經營系統安全或雲資源，對我們而言都是重中之重。其為我們經營中樞的關鍵，亦為建立IDC以支持Sinohealth Engine的重要因素。此外，購買額外相關數據處理軟件對持續支持我們的數據處理能力及產品組合必不可少。
- 約[編纂]%，即約[編纂]港元將用於透過聘請約204名新僱員以擴大我們的人才基礎，其對於實施我們的技術及數據倉庫的計劃研究及升級以及上述舉措至關重要，因為我們目前的勞動力不足以支持全面實施。例如，我們僅完成卓睦烏認知醫學平台aPaaS及生命科學解決方案aPaaS部分研發項目，並需要更多員工進行下一階段，包括向第三方開發商及業務合作夥伴開放。於該等新聘人員中，其中一名預計為首席科學家，於技術或健康產業擁有豐富經驗，其中九名預計將為總監級新聘人員，即產品、項目、數據及研發總監，其中兩名預計將為負責技術設計和領導開發項目的建築師，其中12名預計是醫學、臨床醫學、流行病學及實驗室操作方面的專家，其中24名預計將為負責產品、數據和數據處理、測試、醫療和臨床數據以及生物統計學的管理人員，及其中156人預計將為工程師、分析師或研究人員，負責數據倉庫開發、數據分析及處理、前端和後端開發、深度學習及人工智能程序開發、生物信息學開發，以及學術和知識產權項目。

未來計劃及[編纂]

實施時間表

下表載列估計將於所示年度應用的[編纂]的明細。

	2022年	2023年	2024年	2025年	總計
			(百萬港元)		
(i) 更新及提升SaaS產品 ..	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
(ii) 研發技術及數據倉庫...	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
總計	<u>[編纂]</u>	<u>[編纂]</u>	<u>[編纂]</u>	<u>[編纂]</u>	<u>[編纂]</u>

倘[編纂]設為低於或高於指示性[編纂]範圍中位數，分配至上述用途的[編纂]將按比例調整。

倘[編纂]定為每股[編纂]港元(即指示性[編纂]範圍的下限)，我們將收取的估計[編纂]將減少約[編纂]港元(假設[編纂]未獲行使)。倘我們下調[編纂]將最終[編纂]設定為每股股份[編纂]港元，則我們將自[編纂]收取的估計[編纂]將進一步減少額外約[編纂]港元。倘[編纂]定為每股[編纂]港元(即指示性[編纂]範圍的上限)，我們將收取的估計[編纂]將增加約[編纂]港元(假設[編纂]未獲行使)。在該情況下，我們將按比例增加或減少[編纂]分配至上述用途，且倘所分配的[編纂]減少，我們將考慮內部資源或外部融資用於相關目的。

倘[編纂]並無立即使用或需要用於上述目的，且如適用法律和法規允許，我們僅會將[編纂]於認可持牌銀行存入短期計息賬戶。