

## 業 務

### 概覽

我們的使命：引領醫療健康的數字化轉型，為大眾提供優質與可及的醫療服務。

醫療健康影響著每個中國人。中國的醫療系統已逐漸發展並可滿足超過13億人的基本需求。儘管如此，複雜的系統仍存在效率問題，無法保證所有人獲得優質醫療服務。在人口及流行病學變化的推動下，醫療健康服務提供者也在努力滿足日益增長的醫療服務需求。

我們立志引領中國醫療健康行業的數字化轉型。正如我們的名稱「Medbanks」所表示，我們的旅程始於建立一個擁有強大的數字解決方案及數據洞察能力的「銀行」以及強大的營運能力，以支持醫療生態系統中的更多參與者。我們的旅程將最終引導我們創建一個一體化健康管理網絡，並為大眾提供優質與可及的醫療服務。

我們相信，通過提供明確的價值、服務及連接中國醫療健康系統的利益相關者，包括患者、醫生、醫療機構、製藥公司及支付方，我們能夠建立可改變整個行業格局的深厚信任關係。

### 我們是誰

我們通過強大的技術平台及數據賦能的營運能力，將中國醫療健康系統的患者、醫生、醫療機構、製藥公司及支付方聯繫起來，並向彼等展示明確的價值。我們目前經營三條業務線，包括特藥藥房業務、醫生研究協助及健康保險服務。根據灼識諮詢的資料，按2021年的收入計算，我們的特藥藥房業務經營著最大的私營特藥藥房，而我們的醫生研究協助經營著最大的腫瘤現場管理組織（「SMO」）。截至2022年6月30日，我們的健康保險服務通過我們連接中國150多個主要城市的醫院、全科醫生及專家的健康服務提供商網絡服務約23.9百萬名加入我們健康保險計劃的會員。



## 業 務

### 我們的成就

自本公司於2014年創辦以來，我們一直伴隨著中國的醫療改革成長。我們與醫藥創新者、醫生、醫院以及保險公司合作，賦能彼等，使其為中國人民提供更好的醫療健康服務和更全面的財務支持。



附註：所有統計數據截至2022年6月30日

### 我們的價值主張

#### 對我們的會員及患者的價值主張

- **獲得健康管理：**我們提供預防保健服務，例如體檢及普通全科，幫助我們的會員識別健康問題的早期信號，從而更有可能預防或在早期治愈危重疾病。一旦會員被診斷出患有危重疾病，我們將為其提供超過[55,000]名醫生的選擇，以接受迅速及有效的治療，尤其是癌症治療。我們的健康服務提供商網絡使我們的會員能夠以迅速的方式找到合適的醫療專業人員進行精確治療。
- **獲得創新藥物及藥劑師服務：**得益於我們與製藥公司的深度合作，我們擁有獲得創新藥物的渠道，可為患者提供治療腫瘤及其他危重疾病的先進藥物。我們的SMO業務為患者提供參與創新藥物臨床試驗的機會。此外，我們的專業藥劑師服務為我們的會員提供用藥指導及AE諮詢。同時，我們進行隨訪評估，確保用藥依從性，盡可能提高治療方法的療效。
- **靈活的支付方式：**我們的特藥藥房中有76家為社會醫療保險的定點藥房，佔我們所有特藥藥房約74%。此外，我們有47家特藥藥房已自當地醫保管理部門取得社會醫療保險

## 業 務

的「大病醫保雙通道資質」，使患者可以報銷此前只有在公立醫院購買時才能報銷的藥品開支。此外，我們為會員提供多元化的健康保險計劃，從基本醫療保險的補充保險產品、到針對特定疾病的定制產品再到覆蓋廣泛的高端產品。

### 對醫生的價值主張

- **便於患者管理**：我們將自己視為醫生的助理。我們的健康保險服務為會員提供就醫指導，而我們的特藥藥房業務服務為患者提供院後用藥管理、隨訪評估及AE諮詢。這些服務顯著提高醫生在門診及住院相關工作中的效率及生產力。
- **研究效率**：我們協助醫生處理各種非臨床事宜，提升臨床試驗的整體效率及合規性。同時，我們幫助醫生參與創新藥物的臨床試驗，使其處於醫療研究前沿。

### 對製藥公司的價值主張

- **加速藥物開發及商業化**：憑藉我們在腫瘤及其他危重疾病方面的醫學專業知識及數據洞察力，我們的SMO服務協助製藥公司進行臨床試驗選址及受試者招募，有效加速其藥物開發及商業化。
- **市場准入**：我們全國性的特藥藥房網絡為在領先醫院(尤其是腫瘤醫院)接受治療的患者提供服務，協助製藥公司推出新產品並使新產品高效地進入市場。
- **患者管理**：通過我們全國性的特藥藥房網絡及健康服務提供商網絡，製藥公司能夠提供有效的患者管理服務，尤其是特藥所需的AE諮詢。

### 對保險公司的價值主張

- **共同開發定制化產品**：憑藉我們專有的數據洞察力，我們與保險公司共同開發產品，以更好地滿足消費者的獨特需求。例如，我們已在中國的一個省份及16個主要城市推出惠民保，各項保險計劃均根據當地人口統計資料設計。
- **高效的成本管理**：我們的健康保險服務為我們的會員提供院前就醫指導及院後支持。該服務幫助我們的會員選擇合適的醫院、專家及藥物，同時節省其自付費用及保險公司的醫療費用理賠支出。

### 我們的競爭優勢

我們的三條業務線特藥藥房業務、醫生研究協助及健康保險服務高度協同。我們的特藥藥房業務及醫生研究協助業務使我們能夠對創新藥物擁有獨特的理解，並使我們健康保險服務中的醫生能夠站在治療方案的最前沿。憑藉我們廣泛的健康服務提供商網絡，以及對醫生在科學研究中的特殊需求之深刻理解，我們協助製藥公司進行選址及受試者招募。來自我

## 業 務

們的醫生研究協助及健康保險服務所服務的健康服務提供商網絡之轉介，正是我們特藥藥房業務線中特藥藥房患者的重要來源。我們豐富的藥物種類為患者提供先進的治療選擇，結合我們專業的藥劑師服務，可提高藥物依從性並提升治療方法的療效。最後，我們的健康保險計劃在會員面臨癌症等重大疾病時為其提供額外保障，同時為我們的商業保險合作夥伴提供增長機會。

此外，我們的三條業務線各自具有競爭優勢，而我們相信憑藉這些優勢將可令我們的業務於日後進一步擴張。

特藥藥房業務。就我們的特藥藥房業務而言，我們與領先的藥房服務提供商競爭，主要在產品種類及藥劑師服務方面與彼等有所區別，從而形成我們認為具有強大競爭優勢的獨特商業模式。具體而言，截至最後實際可行日期，我們的產品集中於特藥，包括318種創新腫瘤藥物及228種用於治療其他重大疾病的創新藥物。相比之下，我們的競爭對手之一公司1D（誠如「行業概覽」一節所披露）為一家覆蓋全國的線上+線下特藥藥房，根據灼識諮詢的資料，其提供150至200種創新藥物，其中60至80種為創新腫瘤藥物。隨著癌症在中國的發病率越來越高，對創新腫瘤藥物的需求將繼續上升，而我們所提供的產品已做好把握市場增長趨勢的準備。其次，我們的藥劑師服務有別於同業所提供者，原因是我們將隨訪評估視為我們向服用特藥的患者提供的專業服務的關鍵組成部分。我們的藥劑師為患者進行定期隨訪評估，有助於我們吸引及留住客戶。相比之下，根據灼識諮詢的資料，公司1D並無為服用特藥的患者提供定期隨訪評估。從類似角度來看，我們的特藥藥房商業模式亦與O2O藥房平台大有不同，後者很大程度上專注於針對普通疾病的非處方藥及處方藥以及保健品，強調在下單便捷性、線下藥房網絡密集分佈及交付時間短各方面的競爭力。根據灼識諮詢的資料，中國領先的O2O藥房平台之一，一家於2014年成立總部位於北京的數字醫療公司，提供藥物快遞、線上藥房服務及線上醫療諮詢服務，並已在香港聯交所上市，目前提供少於50種特藥，其中為創新腫瘤藥物不足10種。此外，上述O2O藥房平台提供的藥劑師服務專注於普通醫療及健康諮詢，為服用處方藥的患者提供處方更新服務，與我們專注於特藥的藥劑師服務差別很大。另外，就其有限度提供的特藥產品而言，上述O2O藥房平台亦沒有為服用特藥的患者提供定期隨訪評估。

醫生研究協助業務。就我們的SMO業務而言，按2021年的收入計算，我們在中國腫瘤SMO市場排名第一，所佔市場份額約5.5%。根據灼識諮詢的資料，於2021年，腫瘤藥物佔中國特藥市場的60%以上，腫瘤藥物新註冊臨床試驗佔創新藥物全部新註冊臨床試驗的40%以上。腫瘤藥物的臨床試驗一般比較複雜，因為試驗設計比較複雜，試驗週期較長，參與者病程複雜，使用的檢查手段較多，涉及各種不良事件(AE)，且參與者可能患有高血壓及糖尿病等其他疾病，因此腫瘤藥物須與針對其他疾病的藥物同時服用。就此而言，我們在腫瘤

## 業 務

SMO服務方面的經驗及專業知識將繼續有益於我們參與更多的腫瘤藥物臨床試驗，有關藥物將在不久將來出現巨大的市場機會。此外，由於我們主要與CRO公司的SMO部門競爭，包括「行業概覽」一節所披露的普瑞盛、公司1A、公司1B及公司1C，我們專注於為醫生服務，避免了同時提供SMO服務的CRO公司所存在的潛在利益衝突，原因是其CRA的角色主要為監察及調查醫生在臨床試驗中的活動，而其CRC的角色是協助醫生進行臨床試驗，屬於同一僱主下的僱員。由於我們僅提供SMO服務，我們不會面臨該等利益衝突。

健康保險服務業務。就我們的健康保險服務業務而言，憑藉我們的精算能力以及我們自特藥藥房業務及醫生研究協助業務線所得的數據洞察力，我們有強大的能力共同設計及共同開發專業健康保險計劃。我們遍佈全國的特藥藥房及針對服用創新藥物的患者的專業藥劑師隨訪服務，以及我們在創新藥物（尤其腫瘤藥物）全國各地多點臨床試驗中協助醫生的專業知識及經驗，讓我們能夠建立有關當地人口統計及患者需求的數據洞察力，使我們能夠定制我們的健康保險計劃（包括惠民保及健康保）的條款與保障範圍，更好地滿足消費者對保險保障及健康管理服務的獨特需求。因此，自我們開展健康保險服務業務以來，我們的健康保險會員基礎快速增長，使我們代表保險公司收取的保費大幅增加。因而，我們能夠吸引更多具市場領先地位的保險公司，令其轉向成為我們的客戶。此外，與泛華(FANH. Nasdaq)及慧擇(HUIZ. Nasdaq)等傳統保險經紀公司不同，我們已建立綜合健康服務提供商網絡，將我們的會員與醫療機構、專家、全科醫生及體檢機構聯繫起來，使我們與僅提供保險經紀服務的競爭對手有所區別。

### 我們的服務

#### 特藥藥房業務

我們的特藥藥房業務線包括特藥藥房及增值專業藥劑師服務，專注於治療腫瘤及其他危重疾病的特藥。患者可以從我們這裡取得創新藥物，並獲得藥劑師服務，例如用藥指導、AE諮詢及藥品配送。我們亦建立首個也是唯一一個全國性的特藥管理平台，在統一的系統內提供隨訪評估服務，使我們從同行中脫穎而出。我們的特藥藥房中有76家為社會醫療保險的定點藥房，佔我們所有特藥藥房約74%。此外，我們有47家特藥藥房已自當地醫保管理部門取得「醫保雙通道資質」，使患者可以報銷此前只有在公立醫院購買時才能報銷的藥品開支。我們的特藥藥房亦與主要保險公司建立直付機制，為患者提供額外的支付解決方案。

截至2022年6月30日，我們在中國內地除西藏及青海以外的所有省級行政區經營103家特藥藥房。我們的藥房專門提供治療癌症及其他危重疾病的處方藥。我們提供包括新推向市場的創新藥物在內的多種特藥。例如，我們提供目前已獲准在中國商業化的全線PD-1藥物。我們的專業藥劑師服務可確保患者獲得更好的藥物依從性及治療效果。

## 業 務

### 醫生研究協助

在我們的醫生研究協助業務線中，我們從事SMO業務，從I期到IV期臨床試驗的藥物研發過程中為製藥公司提供支持，我們亦在創新藥物上市後提供相關真實世界研究（「RWS」）服務。目前，SMO業務貢獻大部分醫生研究協助收入。我們在協助腫瘤藥物臨床試驗方面的豐富經驗及專業知識使我們從同行中脫穎而出。截至2022年6月30日，我們分佈在87個城市的試驗中心已累計為289名客戶提供服務。值得一提的是，我們已實現27家省級腫瘤專科醫院及五個國家級癌症治療中心的全覆蓋。截至2022年6月30日，我們已完成99個SMO項目，並正在進行936個SMO項目。我們為服務於中國從事創新藥物研發的前十大上市製藥公司而自豪。於往績記錄期間，按同期收入計算，我們在維繫前十大SMO客戶方面實現100%的客戶留存率。我們超過95%的SMO客戶從事腫瘤藥物研發，且通常與我們簽訂為期三年的服務合約。

### 健康保險服務

截至2022年6月30日，我們的健康服務提供商網絡將中國150多個主要城市的1,200多家三甲醫院、55,000名醫生及500家體檢機構聯繫起來。我們強大的健康服務提供商網絡，連同我們的特藥藥房業務，為我們的會員提供優質的健康管理服務。截至2022年6月30日，我們為約23.9百萬名個人會員及876名企業客戶提供服務。

憑藉我們的數據洞察力及精算能力，我們已與主要保險公司共同開發差異化的健康保險計劃。惠民保是對國家基本醫療保險的補充，以普通民眾負擔得起的價格提供危重疾病、醫療服務及特藥的額外保障。此外，健康保為僱主及其僱員提供更全面、更先進的保障，提供靈活、優質的健康及疾病管理服務。

### 我們的市場機遇

醫療健康行業是中國國家經濟的重要組成部分。根據灼識諮詢報告，中國的醫療健康支出規模龐大且穩步增長，由2015年的人民幣40,975億元增加至2021年的人民幣80,540億元，年複合增長率為12.7%，預期於2030年將進一步達到人民幣177,344億元，2021年至2030年的年複合增長率為9.2%。人口老齡化、危重疾病患病率上升及醫療健康支付格局變化是推動中國醫療健康行業持續發展的主要增長推動力。

然而，以下挑戰影響中國醫療健康行業的發展：(i)醫療健康資源使用效率低下；(ii)對創新醫療產品及服務的需求未得到滿足；及(iii)商業健康支付方發展欠完善。因此，SMO、特藥藥房及商業健康保險計劃應運而生，以應對這些複雜的挑戰，而這些均創造巨大的增長機遇。

特藥藥房業務協調保險公司、製藥公司、醫療機構及藥房之間的藥物處方流及經濟流，以有效率的方式管理患者及支付方的處方藥支出。特藥藥房是中國特藥藥房業務服務的主要類別。特藥藥房是特藥及藥劑師服務提供者，以更好地管理服用特藥的患者，並更好地採購、儲存及分配特藥。根據灼識諮詢報告，中國特藥市場於過去數年穩步增長，由2015年的

---

## 業 務

---

人民幣1,470億元增加至2021年的人民幣3,048億元，年複合增長率為12.9%。尤其是，於2021年，腫瘤特藥為中國特藥市場最大份額的特藥，佔總市場份額63.5%。預期於2030年中國特藥市場將進一步達到人民幣12,865億元，2021年至2030年的年複合增長率為17.4%。尤其是，院外特藥佔比由2015年的14.0%提升至2021年的23.7%，預期於2030年將進一步提升至47.3%，這表明院外特藥藥房增長潛力巨大。

SMO是為臨床試驗提供專業服務的組織，其減少了研究者的非臨床工作量並提高了臨床試驗的整體效率和合規性。根據灼識諮詢報告，中國SMO服務市場規模由2015年的人民幣11億元增加至2021年的人民幣69億元，年複合增長率為35.3%，預計於2030年進一步達到人民幣350億元，從2021年至2030年的年複合增長率為19.8%。對藥物研發的投資不斷增加，加上臨床試驗的合規要求更加嚴格，應可為中國SMO市場的增長提供支持。值得注意的是，從2021年到2030年，預期腫瘤SMO市場將佔整個SMO市場規模約63.7%至67.8%。

中國的多層次醫療保險體系以國家基本醫療保險為基礎，同時以商業健康保險、醫療救助制度和慈善醫療捐贈為補充。截至2021年12月31日，中國的國家基本醫療保險參保人數超過13億人，佔總人口的96.6%。於2021年，中國的國家基本醫療保險支出達人民幣24,011億元，而個人醫療開支則達人民幣22,025億元，分別佔醫療開支總額的42.8%及39.3%。與國家基本醫療保險覆蓋面廣的情況相反，2021年商業健康保險理賠支出僅佔中國醫療開支總額的7.3%。未來，國家基本醫療保險將繼續為最廣泛人群提供基本保障，而商業健康保險預期會成為越來越重要的醫療開支支付解決方案(尤其是重大疾病)，這表明有迫切需要建立多層次的健康保險體系以服務於不同的人群。按保費計算，中國商業健康保險市場規模由2015年的人民幣2,410億元增長至2021年的人民幣8,804億元，預計2030年將進一步達到人民幣38,731億元。

## 業 務

### 我們的業績

我們的總收入由2019年的人民幣1,039.0百萬元增加159.8%至2020年的人民幣2,699.6百萬元，並進一步增加28.7%至2021年的人民幣3,473.9百萬元。截至2022年6月30日止六個月，我們產生收入人民幣1,887.7百萬元，較截至2021年6月30日止六個月的人民幣1,550.0百萬元上升21.8%。於2019年、2020年及2021年以及截至2022年6月30日止六個月，我們分別錄得年／期內除稅前虧損人民幣596.0百萬元、人民幣1,040.9百萬元、人民幣3,747.7百萬元及人民幣344.4百萬元。倘剔除(i)可轉換可贖回優先股的公平值變動；(ii)以股份為基礎支付的薪酬；(iii) [編纂]開支；及(iv)發行本公司可轉換可贖回優先股的交易成本的影響，則我們於2019年、2020年及2021年以及截至2022年6月30日止六個月的經調整虧損(非國際財務報告準則計量)分別為人民幣254.2百萬元、人民幣258.6百萬元、人民幣365.1百萬元及人民幣143.1百萬元。下表載列於所示年度／期間我們三大收入來源的收入及毛利率：

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2019年		2020年		2021年		2021年		2022年	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
	(人民幣千元)									
特藥藥房業務.....	863,600	5.6%	2,482,006	5.5%	3,136,484	5.9%	1,407,134	6.0%	1,646,388	5.4%
醫生研究協助.....	173,195	19.1%	185,652	21.2%	244,857	18.3%	102,133	13.4%	149,154	17.7%
健康保險服務.....	2,216	39.5%	31,989	36.5%	92,589	57.4%	40,777	49.4%	92,110	67.0%
總計.....	<u>1,039,011</u>	<u>7.9%</u>	<u>2,699,647</u>	<u>6.9%</u>	<u>3,473,930</u>	<u>8.2%</u>	<u>1,550,044</u>	<u>7.6%</u>	<u>1,887,652</u>	<u>9.4%</u>

### 我們的優勢

#### 一體化健康管理網絡改變中國醫療健康行業

我們是一家中國健康管理網絡運營商。憑藉對中國醫療健康行業痛點的深刻理解，我們將我們的特藥藥房業務、醫生研究協助及健康保險服務解決方案連接起來，構建一體化健康管理網絡，以解決每個利益相關者長期面臨的挑戰，進而改變中國的醫療健康行業。

根據灼識諮詢的資料，就特藥藥房業務而言，按2021年的收入計算，我們是最大的私營特藥藥房網絡。截至2022年6月30日，我們在中國內地除西藏及青海以外的所有省級行政區經營103家特藥藥房。除可以獲得特藥外，患者亦可獲得從用藥指導、隨訪評估到AE諮詢的專業藥劑師服務。

根據灼識諮詢的資料，就醫生研究協助而言，按2019年、2020年及2021年的收入計算，我們的SMO在腫瘤藥物研發方面分別排名第二、第一及第一。截至2022年6月30日，我們覆蓋中國超過4,700名主要研究者(「主要研究者」)及460家醫院，為289名客戶(包括中國所有從事創新藥物研發的十大上市製藥公司)提供服務。

就健康保險服務而言，我們備受認可的健康服務提供商網絡將中國150多個主要城市超過1,200家三甲醫院、55,000名醫生及500家體檢機構聯繫起來，為我們的會員提供全週期的優



## 業 務

質健康管理服務。我們亦是擁有強大產品開發能力的保險公司信賴的合作夥伴。截至2022年6月30日，我們已在中國一個省份及16個主要城市推出惠民保，個人註冊會員達23.7百萬名，而健康保已服務876名企業客戶。

### *具有強大協同效應的共生自我強化生態系統*

我們致力於賦能醫療健康行業的利益相關者，已圍繞我們的合作夥伴及三條高度協同的業務線建立一個自我強化的生態系統。

我們的特藥藥房業務及醫生研究協助業務使我們能夠對創新藥物擁有無與倫比的理解，並使我們健康保險服務中的醫生能夠站在治療方案的最前沿。憑藉我們廣泛的健康服務提供商網絡及對醫生在科學研究中的特殊需求的深刻理解，我們協助製藥公司進行選址及受試者招募。由我們的醫生研究協助及健康保險服務提供的健康服務提供商網絡的推介是我們特藥藥房業務(包括我們的特藥藥房)的重要患者來源。我們豐富的藥物種類為患者提供先進的治療選擇，結合我們的專業藥劑師服務，可提高藥物依從性並提升治療方法的療效。最後，我們的健康保險計劃在會員面臨癌症等重大疾病時為其提供額外保障，同時為我們的商業保險合作夥伴提供增長機會。

### *行業參與者的賦能者，創造難以效仿的競爭優勢*

我們的成功歸功於我們深厚的行業知識以及對主要行業參與者未滿足需求的深入了解。我們十分了解中國醫生面臨的挑戰。例如，其希望站在科學發展的前沿，但無法像發達國家的同行那樣享受研究助理的支持。同時，由於中國人口眾多且醫療健康專業人員相對稀缺，中國醫生將大部分時間用於日常門診及住院流程。其沒有支持基礎設施管理醫院外的患者。因此，為向醫生賦能，我們在臨床研究中提供協調及執行協助並在日常臨床實踐中提供患者管理服務，讓醫生從非醫療工作中解放出來。通過我們的服務，醫生能夠更有效、更高產地開展科學研究及完成日常醫療工作。

臨床試驗的效率對任何創新藥物的研發及商業化都至關重要。中國廣闊的地域及人口結構的多樣性給開展臨床試驗在選址及受試者招募方面帶來重大挑戰。我們協助製藥公司選址並協調受試者招募，加快臨床試驗速度並提高整體效率。此外，通過我們的特藥藥房業務，製藥公司可以履行其售後服務，並從我們直接將其與其最終客戶聯繫起來的全國性特藥藥房網絡獲得利益。

憑藉我們的醫療洞察力、醫療服務及特藥藥房網絡，我們能夠與我們的保險公司合作夥伴共同開發差異化的健康保險計劃，並提供配套的健康管理服務。我們可根據不同的覆蓋層或針對特定疾病定制產品，讓保險公司以多樣化及具有競爭力的產品適應不斷變化的市場。

---

## 業 務

---

通過長期合作，我們已與醫生、製藥公司及保險公司建立持久的信任及夥伴關係。我們相信這種信任及夥伴關係是我們無與倫比的競爭優勢，同行難以效仿。

### **以專有數據及技術引領數字化轉型**

技術在我們的企業文化中根深蒂固。我們相信技術的力量可以改變醫療健康行業。自成立以來，我們一直在努力構建我們的技術基礎設施及開發數據洞察力。通過利用我們的數據洞察力及底層技術基礎設施，我們可以快速調整我們的服務以滿足不斷發展的醫療健康行業，並始終如一地為我們的生態系統參與者賦能。

我們的腫瘤數據庫是我們數據基礎設施的關鍵組成部分。其由111個腫瘤數據庫組成，涵蓋28種癌症。超過400,000名患者已受益於這個強大的數據庫。我們的數據庫在隨訪評估中精準記錄每位患者接受的治療及健康狀況，以便醫生更方便及更高效地跟進患者的狀況，協助醫生診斷、治療及長期管理每位患者。我們內部開發的RWS系統正在幫助444家醫院的醫生進行臨床試驗、日常住院程序及門診諮詢。我們亦已建立一個獨特的系統，將藥物配送及患者管理功能相結合。根據我們的數據洞察，我們亦可更理想地設計健康保險計劃及有效改善我們健康保險服務會員的忠誠度以及降低彼等的醫療成本。

對醫療健康行業的深入數據洞察是我們業務模式的核心優勢。由於我們的一體化健康管理網絡連接行業的主要參與者，有價值的醫療數據流經我們的系統，使我們能夠從日常營運中推斷出洞察。處方模式、醫療實踐及真實世界的臨床結果等統計數據使我們能夠不斷優化我們的臨床評估系統、轉診選擇模型及保險產品設計能力。

### **多元化變現策略推動持續增長**

我們的協同業務線創造多元化的變現機會。目前，特藥藥房業務貢獻我們總收入的90%以上，特藥藥房業務產生大多數特藥藥房業務收入。隨著我們擴大特藥藥房網絡及藥劑師服務，預期特藥藥房業務的收入將快速增長。我們的SMO是醫生研究協助業務線的一部分，目前享有行業領先的市場份額，並為我們的收入作出高個位數的貢獻。蓬勃發展的特藥藥房業務將與醫生研究協助業務共同增長。此外，我們業務線之間的協同效應將為羽翼未豐的健康保險服務業務帶來巨大的增長機會，我們相信這將成為我們未來的核心增長引擎。

### **經驗豐富的管理層團隊，具有無法比擬的行業洞察力及商業敏銳度**

我們的管理層及核心團隊是在醫療健康行業擁有豐富經驗的行業資深人士。其對中國的醫生、醫院、製藥公司及保險公司有著深刻的了解。其也深刻理解中國醫療健康行業面臨的挑戰。利用其經驗及知識，管理層及核心團隊可以引導我們度過行業的潮起潮落。尤其是，我

## 業 務

們的董事會主席兼首席執行官馬先生在醫療健康行業從業超過25年，在創立本公司之前，負責拜耳及先靈葆雅等全球領先製藥公司的特藥銷售。我們的聯席首席執行官李繼先生亦在中國醫療健康行業從業超過20年，在中國拜耳、先靈葆雅及Nova Medical擔任管理職位。

### 我們的戰略

我們致力於通過技術及數據為醫生、製藥公司及保險公司賦能，為中國的醫療健康行業帶來變革，最終為中國大眾提供優質與可及的醫療健康服務。為實現該等目標，我們擬尋求以下戰略：

#### 繼續發展我們的共生生態系統

我們目前的三條業務線共生並可自我強化，創造顯著協同效應。我們計劃繼續發展我們的共生生態系統，並通過深化與更多醫療健康行業參與者的聯繫及將其整合至我們的生態系統，增強其協同效應。

- **特藥藥房業務。**我們將通過為我們的會員提供優質藥物及藥師經驗以及更全面的藥物選擇及更好的藥物管理，將更多會員流量從健康保險服務引導至特藥藥房業務。
- **醫生研究協助。**我們將利用特藥藥房業務及健康保險服務擴大我們的醫生網絡，進一步提升我們的醫生研究協助，這將在患者管理及推介網絡方面為許多專家提供幫助。
- **健康保險服務。**我們將繼續通過利用特藥藥房業務及醫生研究協助服務來提升我們的健康保險服務產品，並提供更多創新藥物的機會。

我們計劃提供更廣泛的健康產品及服務，將整個醫療健康價值鏈中的更多參與者整合至我們的共生生態系統，並創造更多實質性的協同效應。例如，除特藥外，我們計劃擴大我們的產品範圍以包括慢性病藥物。

此外，我們將尋求與我們的業務互補並符合我們戰略的戰略聯盟、投資及／或收購。我們的潛在目標主要包括(i)提供在線用藥諮詢、藥品配送、健康監測指導等健康管理服務的健康科技公司，及／或與商業保險公司合作建設在線服務平台並提供算法支持的健康科技公司；(ii)提供智能承保系統及自動理賠處理解決方案及支付方服務的保險科技公司；及(iii)其他具有與我們的業務線產生協同作用的互補業務線的公司。

#### 進一步加強我們為醫生服務的能力

醫生是我們的共生生態系統的核心。我們將通過進一步加強我們在研究解決方案及健康管理方面的服務能力，繼續努力為醫生提供重要價值。我們將繼續利用我們的數據洞察力進一步促進醫生的科學研究、臨床試驗及醫療實踐。此外，我們擬通過我們的特藥藥房業務

## 業 務

及健康保險服務提供更全面的健康管理服務，使醫生更有效地管理患者。總而言之，我們致力於幫助我們網絡內的醫生提升其經驗及專業知識。

### 強化我們的技術基礎設施及數據洞察力

我們將繼續加強我們的技術基礎設施並發展數據洞察力，以便根據醫療健康行業的最新發展調整我們的服務供應，並不斷為醫療健康參與者賦能。我們將通過招聘專業的軟件工程師及項目經理以及運維人員，發展及培訓自身的基礎設施開發團隊。我們將繼續在研發方面投入大量資源，以改善我們的技術基礎設施，開發與現有解決方案互補的新解決方案，並找到更好地為製藥公司、患者、我們的計劃會員及企業客戶服務的方法。我們將繼續利用我們的專有藥房管理系統及全國患者管理系統提高我們營運的效率及有效性。我們亦將深入挖掘日常營運中生成的健康及醫療統計數據，以不斷優化我們服務的患者及會員的健康管理服務成效。

### 通過對地域擴張及人才招聘與留用的投資，發展特藥藥房業務服務

截至2022年6月30日，我們在中國29個省級行政區的68個城市經營103家特藥藥房。我們計劃通過開設新藥房及收購現有藥房，進一步擴大我們特藥藥房業務服務在中國的地理覆蓋範圍。此外，隨著我們努力擴大地理覆蓋範圍，我們旨在於2026年前將我們的特藥門店數量翻一番以上並覆蓋約150個城市。我們亦將繼續投資以吸引更多人才並留用現有人才，該等人才將足以支持我們特藥藥房業務服務的增長。

我們認為，我們計劃進入的該等新城市對我們的特藥藥房業務有充足而強勁的需求。中國目前有4個一線城市、15個新一線城市、30個二線城市及約71個三線城市，是我們擴大地理覆蓋範圍的主要目標城市。下表列示該等城市的人口及癌症發病率：

城市	人口	癌症發病率
一線城市.....	83.0百萬	約27萬
新一線城市.....	183.2百萬	約59萬
二線城市.....	215.0百萬	約69萬
三線城市.....	342.9百萬	約110萬

根據中國衛生健康統計年鑒，城市地區的癌症發病率約為3.2‰。基於更龐大的人口基數及大量的癌症患者，低線級城市對特藥仍存在巨大需求，因此有大量市場機遇待我們挖掘。

本集團目前面臨的主要競爭對手仍然是在全國範圍內經營的領先私營競爭對手(例如「行業概覽」一節所披露的公司1D及公司1E)以及少數領先的國有分銷公司擁有的國有特藥藥房。此外，對於各特定地區或城市，亦存在佔市場很小份額的小型地方品牌。

具體就我們的擴張計劃而言，我們計劃於2022年至2026年每年開設約30至40家特藥藥房，並從外部運營商收購約五家門店。從地理區域上，我們將積極在以下城市尋求機遇：華東的

## 業 務

揚州、紹興及泉州；華中的洛陽、湘潭及九江；華西的綿陽、攀枝花及遵義以及東北的齊齊哈爾、鐵嶺及佳木斯。

除地理擴張外，我們亦將持續增加我們的特藥藥房提供的藥品，進入慢性病、中樞神經系統及營養和支持性護理等新的疾病領域。該策略與我們專注於創新腫瘤藥物臨床試驗的當前重點以外的醫生研究協助業務擴張齊頭並進。我們相信，繼續憑藉我們從醫生那裡獲得的信任及推薦，我們很可能在新疾病領域有效贏得患者。對於中樞神經系統疾病等重大疾病藥物，主要競爭對手仍然是由領先的私營企業或國有分銷商經營的特藥藥房。除了在全國範圍內經營的龍頭特藥藥房外，還有區域性特藥藥房參與各省本地市場的競爭。對於普通處方藥、非處方藥及營養品，市場上的潛在競爭對手還包括在全國或特定區域經營的領先零售藥房，但這些零售藥房大多不提供高價值的特藥。

### **擴大醫生研究協助業務的地域覆蓋並增加服務供應**

到2026年，我們計劃將醫生研究協助業務的站點覆蓋範圍擴大至約120個城市，如無錫、承德、贛州、長治及其他不同規模的城市，以鞏固我們在SMO服務方面的領先地位。我們認為地域擴張計劃是合理可行的，因為製藥公司在不同城市開展更多臨床試驗呈現增長趨勢。例如，中國製藥公司開展的臨床試驗總數由2017年的1,453項增加至2021年的3,817項。作為站點管理服務提供商，我們應該緊跟客戶（製藥公司）的步伐，以增加在新城市的據點。

除地域擴張外，我們亦計劃將我們的站點管理服務擴展到其他疾病領域，例如自身免疫性疾病。我們認為擴展計劃是可行的，因為該等新疾病領域的臨床試驗通常在城市的重點醫院進行，我們已通過腫瘤相關的臨床試驗成功覆蓋該等醫院。我們已廣泛地覆蓋醫生和三級醫院，現在只需要我們完善的本地執行團隊滲透到同一家醫院的不同科室，預計這並不困難，因為我們已在最複雜的疾病領域——癌症展示我們的能力。

這120個城市的競爭格局與全國整體競爭格局高度相似，全國大部分臨床站點均集中在該等城市。在全國範圍內運營的領先SMO公司仍然是我們面臨的主要競爭對手，按收入計算，前五大SMO公司的總市場份額估計佔市場的25至30%。在低線城市，也存在大量僅在當地臨床研究基地工作的小型區域性SMO公司（CRC不足100名），與主要競爭對手相比，該等小型公司的市場份額均相對微不足道。

### **通過發展健康服務提供商網絡及提供適應市場變化的創新保險產品，擴展健康保險服務**

我們將通過加強與醫生及醫療機構的聯繫，繼續擴展我們的健康服務提供商網絡。我們擬加強及擴大與中國各地醫院、診所及其他醫療機構的合作，提升我們的健康管理服務。此

## 業 務

外，我們計劃將更多全科醫生及專家聯繫起來並整合至我們的健康服務提供商網絡，使我們的會員能夠獲得其無法通過本地資源獲得的更高效及更有效的治療。

此外，我們將繼續發展我們的健康保險服務，根據我們的數據洞察力、醫療知識及健康管理能力，為會員提供更全面的定制化保險產品。我們計劃進一步加強與保險公司的合作，共同開發及優化創新健康保險產品，以滿足會員多樣化及不斷增長的醫療健康保障需求。

此外，我們將擴大地域範圍，將我們的保險產品提供給更多城市。我們將積極開拓全國人口4百萬以上的大中城市，包括石家莊等主要省會城市，北京及杭州等一線或新一線城市，以及紅河等三線城市。我們的方法仍將是首先密切研究當地人口統計及患者需求，設計可以補充當地醫療保險的產品，並積極尋求與當地政府的合作，甚至贏得彼等對我們產品的認可，以促進營銷及推廣。該等目標城市通常由國家保險公司承保，在某些情況下亦由在線保險服務平台承保，而許多目標城市缺乏該領域的競爭對手或補充當地醫療保險的競爭產品。

我們預計在推廣我們的健康保險產品時，將面臨來自全國性保險公司的內部銷售網絡、具有全國性業務的領先保險經紀公司(如明亞、大童和泛華)以及在特定省市內經營的中型區域經紀公司的競爭。具體就上述城市而言，北京以兩家全國領先的保險經紀公司明亞和大童為主導，佔據了大部分市場份額。杭州的情況類似，但鑫山及雋天等幾家區域經紀公司也佔據了重要的市場份額。在石家莊，當地經紀公司名陽是市場領導者，幾家全國性的參與者緊隨其後。總體而言，石家莊的健康保險市場不如一線城市集中。我們目前在紅河並未看到激烈的競爭，並認為商業健康保險在該地的滲透率明顯不足。

### **提升我們的變現能力**

通過利用我們的共生生態系統，我們的三條業務線相互促進，從而帶來多元化的變現機會。我們將通過釋放特藥藥房業務、醫生研究協助及健康保險服務的商業潛力，繼續提升我們的盈利能力。我們旨在通過使用專有系統來節省大量成本，從而釋放特藥藥房業務服務的商業潛力。就醫生研究協助服務而言，我們將鞏固我們在SMO服務市場的領先地位。我們相信，我們的健康保險服務將成為我們未來的核心增長引擎，且我們將繼續通過擴展我們的健康保險服務網絡來釋放其商業潛力，以實現規模化增長。

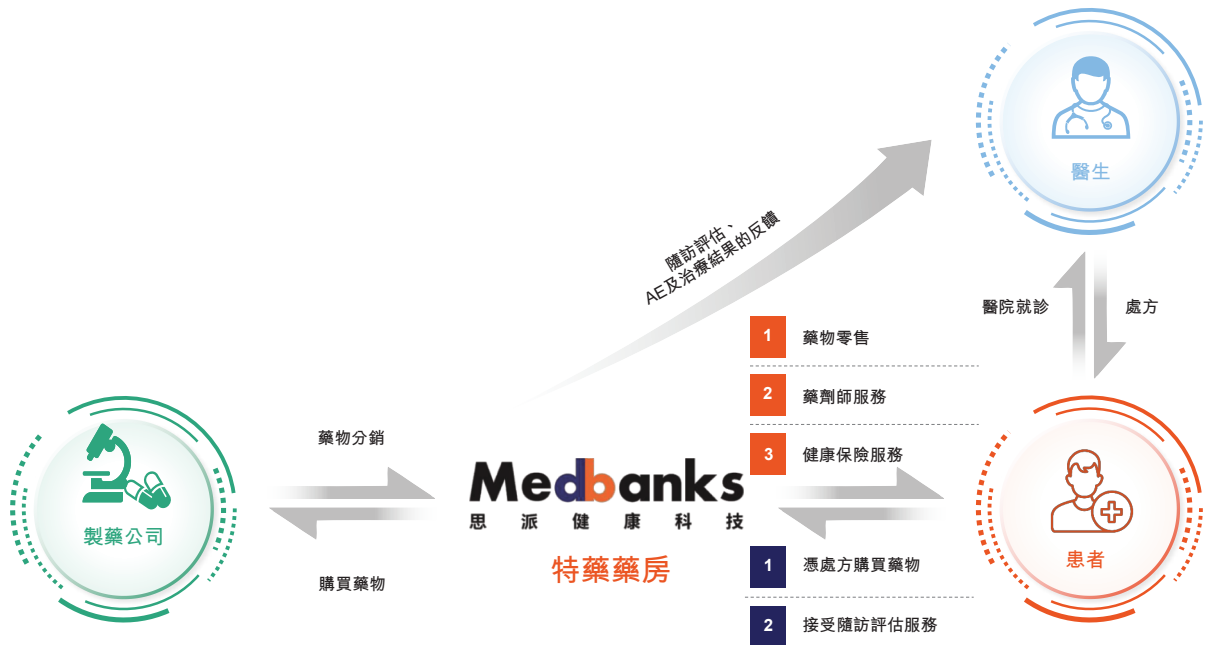
### **我們的服務**

#### **特藥藥房業務**

我們在特藥藥房業務線中提供特藥藥房及增值專業藥劑師服務，專注於治療腫瘤及其他重大疾病處方的特藥。我們在中國各地經營線下特藥藥房，且不僅在我們的藥房，同時亦通

## 業 務

過電話提供藥劑師服務。特別是，我們通過電話進行隨訪評估，讓我們毋需到現場探訪患者。患者可以從我們獲得創新藥物，因為截至最後實際可行日期，我們的特藥藥房提供廣泛的產品，包括318種用於治療癌症的創新藥物及228種用於治療其他危重疾病的創新藥物。特別是，我們的產品涵蓋自2010年以來在中國推出的幾乎所有創新腫瘤藥物。此外，患者亦可以從我們的特藥藥房獲得藥劑師服務，例如用藥指導、AE諮詢及藥品配送。下圖說明製藥公司、醫生及患者之間通過我們特藥藥房業務所進行的聯繫及互動：



## 業 務

### 藥劑師服務

配備完善的藥房網絡以及持牌及內部訓練有素的藥劑師，我們為患者提供專業及方便的藥劑師服務，包括用藥指導、隨訪評估、AE諮詢、藥品配送以及患者教育。下圖說明我們的藥劑師服務週期：



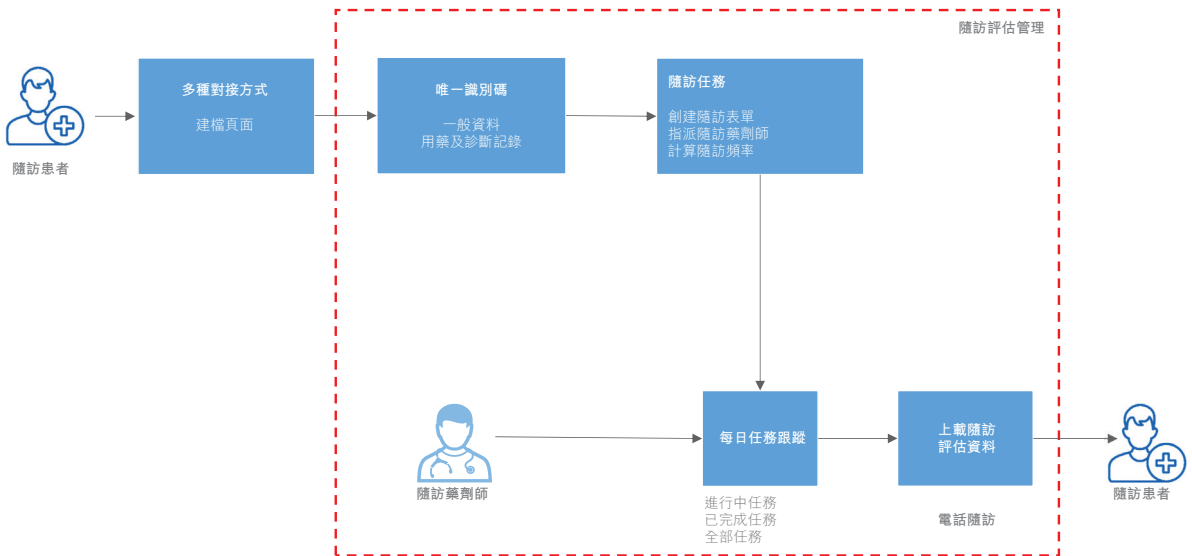
我們接受醫生的處方。當患者提交處方時，我們的藥劑師會驗證該處方的有效性、準確性及完整性。彼等亦進行審查，根據患者提交的藥物、疾病及過敏反應信息，對每張處方進行交叉檢查。我們嚴格按照患者的處方(即處方中規定的特定藥物及其劑量)為患者提供特藥。我們的藥劑師在提供藥劑師服務時不會向患者推薦任何藥物或藥品。

我們為患者提供用藥指導及隨訪評估，以幫助彼等更好地了解自身的症狀並遵守用藥指導，從而取得更好的療效及成本效益。藥劑師服務是對醫生醫療實踐的補充。藥劑師在醫生開具藥物處方後提供用藥指導，例如正確規範用藥、用藥相關注意事項，及復方藥物交互作用。醫生跟進和評估患者的治療計劃及治療後結果和療效。藥劑師通過隨訪及早發現特殊情況(AE/SAE)，並反饋予主治醫生，從而促使患者規範用藥。



## 業 務

我們特藥藥房業務中的很大一部分客戶為癌症患者。由於創新抗腫瘤藥物的複雜性及有限的用藥經驗，該類患者很可能會發生AE。隨訪評估對於使用創新藥物的癌症患者尤為重要，乃由於其可確定AE的嚴重性以及AE與所用藥物之間的相關性、延長治療時間及提高治療計劃的療效。此外，於隨訪評估期間，建議患者採取適當措施應對AE，例如停藥。我們設有一支內部藥劑師團隊與製藥公司溝通AE相關事宜，我們的全天候諮詢服務熱線可及時為發生AE的患者提供指導。下圖顯示我們專業的隨訪評估系統流程：



附註：紅色虛線內的程序指我們系統所開展的程序

患者的基本資料於購買藥物後將輸入系統的建檔頁面以創建用藥記錄，並為患者分配唯一識別碼。根據患者的位置、用藥情況及診斷記錄，系統自動創建隨訪表格、指派隨訪藥劑師及計算隨訪評估的頻率，並為該患者生成定制的隨訪任務。

隨訪的藥劑師在系統中查看日常任務，包括進行中任務、已完成任務及全部任務，並可根據實際情況手動調整隨訪任務的時間。藥劑師通過電話進行隨訪評估、在用藥過程中回答問題、對飲食、營養、運動及其他與生活方式相關的事項給予指導，並將隨訪評估中收集的資料填入系統以完成當前的任務。其後，系統根據隨訪計劃或實際隨訪情況生成下一個隨訪任務。此循環將持續至隨訪評估任務因患者死亡、離線或拒絕而終止。

## 業 務

我們認為專業的隨訪評估是我們藥劑師服務的關鍵組成部分。下表載列我們於所示期間進行的每日隨訪評估平均次數。

	截至12月31日止年度			截至2022年
	2019年	2020年	2021年	6月30日 止六個月
<b>每日隨訪評估平均次數</b>				
華東.....	26	69	235	221
華南.....	35	69	156	155
華西.....	53	85	149	197
華北.....	42	115	251	203
<b>總計</b>	<b>156</b>	<b>338</b>	<b>791</b>	<b>776</b>

雖然處方驗證需要與特藥的銷售一併提供，但其他藥劑師服務(例如隨訪評估、患者教育及藥物派送)則不包括在內。我們致力於推出多元化服務，以滿足患者對更全面的藥劑師服務日益增長的需求。例如，我們為患者提供藥物治療計劃服務，並維持充足的藥物存貨。我們亦定期透過特藥藥房等線下渠道開展患者教育計劃，邀請專家出席我們的研討會。

我們通過內部配送團隊提供一次性或定期藥品配送服務，以保證藥品(尤其是需要冷鏈運輸的藥品)的質量。我們的每家藥房均分配至少一名員工負責藥品配送。在患者購買藥物後，應患者要求，我們將在我們的系統中記錄藥品配送信息，包括收件人的姓名、地址、電話號碼、須配送的藥品及配送時間，並相應地進行藥品配送。特別是，患者可以指定醫療機構的地址，以選擇彼等希望接收藥物的地方。例如，倘患者想在醫院、門診部或診所使用輸液藥物，我們可以根據彼等的要求，將輸液藥物配送到患者指定的醫療機構地址，為彼等帶來更多的便利。我們不為我們的藥品配送聘請第三方配送服務提供商。我們的藥劑師服務緊貼患者的期望，幫助我們贏得患者的信任和忠誠。

據我們的中國法律顧問告知，截至最後實際可行日期，全國範圍內並無中國法律、法規或行政規則對藥房向患者提供輸液藥物(疫苗除外)作出具體規定。

於2019年、2020年及2021年以及截至2022年6月30日止六個月，我們來自輸液藥物零售的收入分別為人民幣387.0百萬元、人民幣955.1百萬元、人民幣1,532.0百萬元及人民幣859.8百萬元，分別佔我們於相關期間來自藥品零售業務的總收入約46.4%、41.5%、53.0%及55.3%。於2019年、2020年及2021年以及截至2022年6月30日止六個月，我們來自非輸液藥物(主要是口服藥物)零售的收入分別為人民幣446.7百萬元、人民幣1,345.8百萬元、人民幣1,361.2百萬元及人民幣694.2百萬元，分別佔我們於相關期間來自藥品零售業務的總收入約53.6%、58.5%、47.0%及44.7%。

我們的藥劑師服務亦幫助我們與製藥公司建立密切的合作夥伴關係，使我們從傳統零售藥店脫穎而出。通過我們的專業藥劑師服務，我們進行定期隨訪評估，提供用藥指導，並作

## 業 務

為患者發生不良事件時的第一道防線。就此而言，我們能夠與生俱來地建立起一個與每種特定藥物的功效、藥物反應、副作用及AE相關的強大數據庫。我們從該等「真實世界證據」形成的數據洞見，使製藥公司能夠進一步提高其研發能力，尤其是創新藥物的研發能力。此外，得益於我們專業的隨訪評估服務，我們的特藥藥房業務所服務的患者更嚴格地遵守用藥指導，從而大幅提高其治療範式的有效性。

### 特藥藥房

在「醫藥分離政策」及「零加成」政策等藥房分銷政策的推動下，自2017年以來，我們已大幅擴展特藥藥房業務。以下流程圖說明我們特藥藥房的營運模式：



與醫藥價值鏈中的傳統分銷模式相比，特藥藥房提供了一種將患者與彼等需要的特藥相聯繫的更為直接的方式。在取得醫生的處方後，患者可在我們的特藥藥房購買特藥。同時，我們的專業藥劑師於治療期間為患者提供專業的服務。我們配備持牌藥劑師團隊及成熟的客戶服務團隊，使我們能夠提供更好的患者體驗，並為患者提供專業的諮詢及藥物交付服務。

## 業 務

### 地理範圍

我們在中國經營覆蓋全國的特藥藥房網絡，足跡遍及全國29個省級行政區的68個主要城市。我們主要向患者提供高價及創新的處方藥物，並設有藥劑師服務。截至2022年6月30日，我們的特藥藥房網絡由分佈在北京、上海、廣州、深圳、杭州、瀋陽及其他主要城市的103家藥房組成。



## 業 務

我們的特藥藥房數目由截至2019年12月31日的70家增加至截至2020年12月31日的76家及截至2021年12月31日的91家，並進一步增加至截至2022年6月30日的103家。下表載列於所示期間我們的特藥藥房數目變動。

	截至12月31日止年度			截至2022年 6月30日 止六個月
	2019年	2020年	2021年	
<b>特藥藥房數目</b>				
截至所示期間初 .....	31	70	76	91
自行建立 .....	30	7	10	9
從第三方收購 .....	9	2	8	3
已關閉 .....	—	3	3	—
<b>截至所示期間末 .....</b>	<b>70</b>	<b>76</b>	<b>91</b>	<b>103</b>

我們的特藥藥房數量於往績記錄期間增加，主要是由於我們藥房網絡的內生增長，藉此我們迅速深入了解特藥藥房業務。尤其是，我們自建很大一部分藥房。因此，我們可以在該等藥房快速高效地按照統一標準實施藥劑師服務。另一方面，我們在考慮有關地點、客戶基礎及「醫保雙通道資質」後，戰略性地向第三方收購藥房，讓我們能夠更快地擴大我們的藥房網絡。申請「醫保雙通道資質」的藥房須符合一系列較醫保定點藥房更嚴格的標準及要求。該等標準及要求包括（其中包括）(i)於若干年間維持醫保定點藥房的資格，且並無違規事項，(ii)聘請若干數目的藥理專業人士（包括最少兩名全職持牌藥劑師）及內部送貨人員，(iii)提供若干SKU百分比的特藥，(iv)設有特定建築面積的門店空間、設施及設備供儲存及交付特藥之用，及(v)建設採購、存貨及銷售管理系統以及連接至當地醫療行政機關資訊系統的資訊系統。目前，地方政府有權定義該等詳細的標準及要求、審查申請及授出「醫保雙通道資質」。根據灼識諮詢的資料，截至2022年5月31日，於浙江省13,697家醫保定點藥房中，僅其中392家取得「醫保雙通道資質」，佔所有醫保定點藥房約2.9%；而於成都，僅其中35家藥房取得「醫保雙通道資質」，佔合共11,489家醫保定點藥房約0.3%。

我們亦不時調整門店佈局，並基於商業理由關閉部分藥房。首先，當已設有門店的城市有更合適的藥房位置時（考慮到與醫院的距離、對同城多家醫院的覆蓋、配送成本及交通路線等因素），有關門店將會搬遷，而新門店將接手原有門店的業務。第二，在收購一家銷售收入和產品種類更多的本地藥房後，我們綜合考慮門店佈局，比較被收購門店與自建門店的市場潛力，然後或會關閉後者。第三，我們評估特藥在低線城市的整體市場潛力，而政策變化對低線城市可能造成很大影響，因此我們可能會關閉該等城市的藥房。就我們於2020年及2021年關閉的六家藥房而言，我們於停業前已經營運6至34個月。

## 業 務

我們的網絡擴張展示我們在提高服務更多患者及挖掘新醫藥業務增長機會的能力方面所作出的努力。下表載列於所示期間中國不同地區的特藥藥房數目。

	截至12月31日止年度			截至2022年 6月30日 止六個月
	2019年	2020年	2021年	
<b>截至年末的特藥藥房數目</b>				
華東.....	16	22	28	28
華南.....	16	18	21	25
華西.....	15	14	16	18
華北.....	23	22	26	32
<b>總計.....</b>	<b>70</b>	<b>76</b>	<b>91</b>	<b>103</b>

### 銷售及營運效率

我們將我們的特藥藥房業務視作專業服務供應，而非僅作為藥品的零售。由於我們的業務性質，我們藥房門店的銷售額由我們於醫生及製藥公司中的聲譽以及選擇我們專業服務的客戶的忠誠度所推動，故我們不限於開設樓面面積較大的藥房或於優質地段開設藥房。

出於類似原因，我們不將傳統零售商所使用的每平方米銷售額視為監控營運效率的關鍵營運指標。取而代之，我們認為每家藥房的平均銷售額為衡量效率及擴大城市內覆蓋範圍的有意義數字。下表載列於所示期間每家門店的銷售額數據。

	截至12月31日止年度			截至2022年 6月30日 止六個月
	2019年	2020年	2021年	
<b>每家藥房的平均月銷售額<sup>(1)</sup> (人民幣元)</b>				
華東.....	1,144,020	2,715,354	2,640,431	2,466,353
華南.....	1,188,930	2,212,408	2,897,286	2,395,170
華西.....	1,331,773	2,267,231	2,784,355	2,804,184
華北.....	1,518,041	3,216,843	3,253,301	2,787,629
<b>平均.....</b>	<b>1,282,353</b>	<b>2,660,758</b>	<b>2,900,420</b>	<b>2,606,396</b>

附註：

(1) 按期內我們藥房產生的總收入除以期內我們藥房錄得收入的總月數計算。

我們監察我們的經營及財務指標，以計量我們特藥藥房業務的增長：

- 我們每家藥房的平均月銷售額從2019年的人民幣1.3百萬元增至2020年的人民幣2.7百萬元，並進一步增至2021年的人民幣2.9百萬元，但減少至截至2022年6月30日止六個月的人民幣2.6百萬元。
- 每家門店的日均訂單數目由2019年12月的十二筆增加至2020年12月的17筆，並於2021年12月及2022年6月保持在相同水平。
- 每筆訂單的平均收入由2019年12月的人民幣5,718元增加至2020年12月的人民幣6,259元，但減少至2021年12月的人民幣5,930元及2022年6月的人民幣5,329元。

## 業 務

每家門店的平均月銷售額及同店銷售額增長於2020年的大幅增長乃主要由於我們的眾多特藥藥房為於2019年新開設，於2020年成為高增長門店及成熟門店。該大幅增長亦可歸因於我們藥劑師服務的提升及隨訪評估服務系統的優化。然而，由於中國政府於2021年初實施集中採購，導致我們產品種類中若干特藥的價格大幅下降，與2020年的銷售增長相比，每家門店的平均月銷售額及同店銷售額於2021年並無實現大幅增加。截至2022年6月30日止六個月，每家門店的平均月銷售額較2020年及2021年低，乃由於特藥零售業務一般於1月至2月正值中國春節時處於最低點。

根據灼識諮詢的資料，於往績記錄期間，我們的平均月銷售額增幅與同業一致或高於同業水平。本文件「行業概覽 — 中國特藥藥房業務概覽 — 中國特藥藥房的競爭格局」所載的同業公司公司1D每家門店的平均月銷售額於2019年、2020年及2021年分別約為人民幣0.7百萬元、人民幣1.0百萬元及人民幣1.1百萬元，而另一家同業公司公司1E每家門店的平均月銷售額於2019年、2020年及2021年則分別約為人民幣0.7百萬元、人民幣1.4百萬元及人民幣1.5百萬元。公司1D主要提供藥品、保健品和醫療用品，以特藥為主，包括用於慢性病、呼吸系統疾病、消化系統疾病、免疫系統疾病及癌症的藥物。公司1D在一線城市及三級醫院附近的藥房SKU一般在40,000至50,000，二三線城市的門店SKU一般在10,000左右。公司1D也有SKU為3,000至5,000的小型門店。截至2021年12月31日，公司1D在全國擁有264家藥房。公司1E主要提供治療慢性病、癌症及罕見病的藥物。其大型門店的SKU一般在40,000以上，中小型門店的SKU一般在10,000左右。截至2021年12月31日，公司1E在全國擁有51家藥房。

根據灼識諮詢的資料，我們認為還有另外兩家醫藥分銷商是我們的行業同行，儘管彼等的產品供應與我們有很大不同，因為彼等也銷售大量非特藥處方藥及非處方藥。公司F是一家總部位於北京的公司，由一家在上海證券交易所上市的領先國有藥品分銷公司擁有。公司F擁有廣泛的藥品供應，包括針對重大疾病的高價值特藥，以及針對常見及非重大疾病的處方藥及非處方藥，並運營由300多家藥房組成的DTP藥房網絡。根據灼識諮詢的資料，於2019年、2020年及2021年，公司F每家門店的平均月銷售額分別約為人民幣1.1百萬元、人民幣1.1百萬元及人民幣1.6百萬元。公司G是一家總部位於北京的公司，由一家在香港聯交所上市的領先國有藥品分銷公司擁有。公司G擁有廣泛的藥品供應，包括針對癌症、罕見病及慢性病的處方藥，並運營由200多家藥房組成的DTP藥房網絡。根據灼識諮詢的資料，於2019年、2020年及2021年，公司G每家門店的平均月銷售額分別約為人民幣1.7百萬元、人民幣1.7百萬元及人民幣1.7百萬元。綜上所述，我們認為2019年每家門店的平均月銷售額與行業同行持平，2020年及2021年顯著高於同行。

於2021年，我們每筆訂單的平均收入有所下降，乃主要由於除集中採購的影響外，我們於2021年新開設的特藥藥房比例高於2020年。

## 業 務

### 我們特藥藥房的發展階段

我們於2017年8月開設首家特藥藥房，並通過內生增長及戰略收購穩步擴張我們的全國各地佈局。就我們截至2022年6月30日營運中的所有藥房而言，按其各自的毛利計算，每家藥房於往績記錄期間均實現盈利。下表載列我們自行建立或自第三方收購而構成資產收購的特藥藥房，按開業年份分組，於截至2021年12月31日止年度的財務表現，此乃我們自行發起及經營特藥藥房業務時，管理層評估我們表現所追蹤的重要指標。我們在下表中剔除我們自第三方收購而構成業務合併的特藥藥房，原因為當我們評估藥房業務從零開始成長的表現時，該類特藥藥房的財務指標會導致計算不準確。對於構成資產收購或業務合併的已收購門店，更多詳情請參閱「財務資料—重大會計政策、判斷及估計—收購並非業務的附屬公司」及「財務資料—重大會計政策、判斷及估計—業務合併」。誠如下表所示，為方便說明，2018年開業的門店截至2021年12月31日的經營期為三個完整財政年度，於2021年平均收入及平均毛利分別為人民幣51.9百萬元及人民幣2.8百萬元；2020年開業的門店截至2021年12月31日的經營期為一個完整財政年度，於2021年的平均收入及平均毛利分別為人民幣28.1百萬元及人民幣1.5百萬元。我們的藥房於往績記錄期間不斷增加。

開業年份	門店數目	2021年 平均收入 (人民幣千元)	2021年 平均毛利 (人民幣千元)	2021年 平均毛利率 (%)	收入 年複合 增長率 <sup>(1)</sup>
2017年	1	40,629	2,182	5.4%	32.0% <sup>(2)</sup>
2018年	28	51,881	2,797	5.4%	61.2% <sup>(3)</sup>
2019年	26	24,095	1,292	5.4%	27.2% <sup>(4)</sup>
2020年	9	28,085	1,478	5.3%	不適用
2021年	18	3,723	193	5.2%	不適用

附註：

- (1) 按緊隨開業年份後的年度至2021年期間計算，年化收入增長率基於經營業務的完整年度計算。
- (2) 根據2018年平均收入為人民幣17,667,512元計算。
- (3) 根據2019年平均收入為人民幣19,959,485元計算。
- (4) 根據2020年平均收入為人民幣18,947,802元計算。

我們亦密切監察自第三方收購而構成業務合併的特藥藥房的財務表現。以下為我們所有特藥藥房（包括我們自行建立及自第三方收購的特藥藥房）的財務指標，按創立業務年份分組：

- 就於2018年開業的藥房而言，每家門店的平均每日銷售額由2019年12月的人民幣104,317元增加至2020年12月的人民幣155,946元及2021年12月的人民幣156,065元，但減少至2022年6月的人民幣146,212元。
- 就於2019年開業的藥房而言，每家門店的平均每日銷售額由2019年12月的人民幣51,257元增加至2020年12月的人民幣87,425元，並進一步增加至2021年12月的人民幣97,651元，但減少至2022年6月的人民幣86,553元。
- 就於2020年開業的藥房而言，每家門店的平均每日銷售額由2020年12月的人民幣89,466元減少至2021年12月的人民幣85,989元，並進一步減少至2022年6月的人民幣85,173元。



## 業 務

- 2020年12月的同店銷售較2019年12月增加64%，而2021年12月較2020年12月增加2%，而2022年6月則較2021年6月增加7%。

由於COVID-19疫情爆發及於2022年初更新的集中採購計劃的影響，與2021年12月相比，我們藥房的平均每日銷售額於2022年6月有所減少。此外，由於我們評估特藥藥房的市場潛力，我們一直在調整藥房的地理佈局，因此相應放緩了我們決定關閉的若干門店的每日銷售額。

就於2020年開設的藥房而言，每家門店的平均日銷售額主要因集中採購而下降。由於該等門店相對較新，並無實現穩定增長，其較2019年及之前開設的成熟門店更易受到政府政策的影響。

### 初始收支平衡期及投資回收期

我們就(i)截至2022年6月30日已實現初始收支平衡，(ii)由我們自行建立或自第三方收購而構成資產收購，以及(iii)截至2022年6月30日營運中的藥房計量初始收支平衡期。初始收支平衡期指該等藥房開始營運業務至首次錄得月度淨利潤的期間。該等藥房的平均初始收支平衡期約為22.8個月。

我們就(i)截至2022年6月30日已實現投資回收，(ii)由我們自行建立或自第三方收購而構成資產收購，以及(iii)截至2022年6月30日營運中的藥房計量投資回收期。投資回收期指該等藥房所產生我們應佔的累計利潤可收回我們的初始投資額所需的時間。該等藥房的平均投資回收期約為27.1個月。

### 集中採購的影響

於2020年7月30日，國家醫療保障局頒佈《基本醫療保險用藥管理暫行辦法》(「《暫行辦法》」)，於2020年9月1日生效。根據《暫行辦法》，列入《基本醫療保險藥品目錄》(「《藥品目錄》」)的藥品費用可由國家社會醫療保險報銷。《藥品目錄》所列藥品進一步分為甲類及乙類。甲類藥品，一般是老藥及仿製藥，100%由國家社會醫療保險報銷；乙類藥品，一般是創新藥及特優藥，部分由國家社會醫療保險報銷。

特藥納入《藥品目錄》後一般列入乙類，而其零售價隨後通常下跌17%至70%。另一方面，銷量通常會因價格下降而上升。我們於2020年被納入《藥品目錄》的特藥於2021年之銷量，與2020年相比一般上升了80%至1,500%。

具體而言，倘購買的特藥用於治療國家社會醫療保險覆蓋的特定適應症，則購買該藥可報銷。例如，注射用的卡瑞利珠單抗可用於治療八種適應症，包括何傑金氏淋巴瘤、肝細胞

## 業 務

癌、非鱗狀非小細胞肺癌、鱗狀非小細胞肺癌、兩種食道鱗狀細胞癌及兩種鼻咽癌。然而，《藥品目錄》僅覆蓋何傑金氏淋巴瘤、肝細胞癌、非鱗狀非小細胞肺癌及一種食道鱗狀細胞癌，而使用卡瑞利珠單抗的開支可據此以國家社會醫療保險報銷。

目前，當地醫保管理部門有權從乙類藥物中選擇可以國家社會醫療保險報銷的藥物，而該等部門一般僅選擇患者能夠在具有「雙通道」資質的藥房購買的有限數目乙類藥物，其開支通過患者社會保險賬戶直接與國家社會醫療保險基金結算。此外，地方醫保管理部門有權釐定其所選擇的乙類藥物之報銷比率，該比率一般介乎50%至90%不等，且因應地理位置有顯著差異。

截至2022年6月30日，我們的特藥藥房提供258種列為乙類的特藥，佔我們截至同日的SKU總量約62%。然而，由於上述原因，我們於2021年及截至2022年6月30日止六個月自國家社會醫療保險報銷乙類特藥所得的收入合共為人民幣313.5百萬元，僅佔我們同期藥品零售總收入的7.1%。在該等收入中，腫瘤藥物貢獻人民幣256.5百萬元，佔我們藥品零售總收入約5.8%，針對自身免疫性疾病、心血管疾病及神經系統疾病等其他重大疾病的非腫瘤藥物貢獻人民幣57.0百萬元，佔我們藥品零售總收入約1.3%。

儘管我們每家門店的平均月銷售額受到集中採購的影響，但我們的毛利率於往績記錄期間並未出現顯著下降。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年6月30日止六個月，我們的藥品零售業務毛利率分別為5.4%、5.6%、5.4%及4.9%。除我們的收入中僅有很小一部分來自國家社會醫療保險報銷的特藥的銷售外，由於我們的供應商加入集中採購計劃後所提供的銷售價格有所下降，因此我們對該等藥物的採購成本也顯著下降。

我們將運用戰略進一步擴大我們的特藥供應使其多樣化，以維持及增加我們的藥品收入。此外，由於我們密切關注集中採購政策作為行業慣例的發展，我們在相關特藥納入集中採購計劃時與供應商協商價格調整補償。例如，我們擁有PD-1藥物的存貨，該批藥物於2020年12月被新納入集中採購計劃。於相關價格在2021年3月下調後，我們就我們的存貨與製藥公司協商價格調整，藉此將我們就該批存貨的總成本下調至每個單位經調整價格乘以我們存貨的總單位數量。製藥公司其後向我們匯入補償金額。

### 產品種類、供應及存貨

我們向患者提供廣泛種類的處方藥物，以高價值創新腫瘤藥物為主。我們與領先的醫藥製造商及分銷商保持長期合作，為我們提供了穩定的藥品供應資源。截至2021年12月31日止年

## 業 務

度及截至2022年6月30日止六個月，我們與逾550家醫藥製造商及分銷商合作。受益於我們與業內知名品牌的密切關係，我們能夠提供種類繁多的特藥，尤其是抗腫瘤藥物，以滿足患者日益增長及多樣化的需求。由於我們提供的藥品種類繁多且多元化，因此我們一般不會受到個別藥物的季節性所影響。下表載列於所示期間按特藥種類劃分的收入及SKU明細。

	截至12月31日止年度												截至6月30日止六個月			
	2019年				2020年				2021年				2022年			
	收入 (人民幣 千元)		SKU	%	收入 (人民幣 千元)		SKU	%	收入 (人民幣 千元)		SKU	%	收入 (人民幣 千元)		SKU	%
腫瘤藥物.....	773,544	92.8	112	66.7	2,106,590	91.6	161	61.7	2,631,407	91.0	216	64.0	1,348,130	86.8	256	61.2
非腫瘤藥物.....	60,072	7.2	56	33.3	194,251	8.4	100	38.3	261,795	9.0	121	36.0	205,784	13.2	162	38.8
總計.....	833,616	100.0	168	100.0	2,300,841	100.0	261	100.0	2,893,202	100.0	337	100.0	1,553,914	100.0	418	100.0

除多家第三方製藥供應商外，我們的藥房亦透過全資附屬公司廣東達慧醫藥有限公司（「廣東達慧」）採購藥物，在集中採購模式下，我們能夠提高整體毛利率及優化產品種類。廣東達慧通常從醫藥製造商獲得一級分銷資格，我們藉此能夠以低於向其他藥物分銷商採購的價格採購藥物，且我們所有藥房將獲授權銷售相關藥物。此外，在市場上特定藥品供應短缺的情況下，廣東達慧的一級分銷資格讓我們能夠直接從醫藥製造商處獲得供應。雖然我們傾向於以集中採購模式採購藥物，但於往績記錄期間透過廣東達慧作出的採購仍然僅佔我們總採購量甚低的比例，因此於往績記錄期間對外部與內部供應來源之間的成本及利潤的影響並不重大。

我們已建立標準化的供應及存貨管理系統，以提高我們的營運效率。例如，我們的產品進銷存信息同步系統有利於更好地實現整體存貨控制、避免產品缺貨或存貨積壓，並讓我們能夠在滿足銷售需求的同時更合理地使用資金。

我們的供應商負責將藥物運送至我們藥房及由廣東達慧營運的倉庫的物流事宜，而我們則嚴格按照適用規則及方案對藥物進行檢查及入庫。此外，我們每家藥房均設有內部配送團隊，為患者提供直接配送服務。

我們已建立專有的存貨管理平台，將我們所有藥房連接起來，以中央系統管理其存貨。由於特藥通常價值高及體積小，並不需要頻繁補貨，故我們將其分散儲存於藥房門店以提高效率。經我們檢驗合格的產品，將會根據有關產品的儲存條件要求，放置在合適的儲存環境區域。我們每天定時監測及調整每個存儲區域的溫度和濕度，使其符合存儲條件要求。

我們每月對各區域存放的藥物進行定期維護檢查，發現異常情況時會及時進行調整。在每月最後一個工作天，我們會在營業結束後進行全面的存貨檢查。我們亦不時進行隨機存貨

## 業 務

檢查及實時存貨檢查。我們的門店經理會審查存貨檢查結果，找出任何差異的原因，並作出存貨更正，確保系統中的存貨與實際存貨一致。

### 支付解決方案

截至2022年6月30日，在我們的103家特藥藥房中，有76家為醫保定點藥房，患者可以在該等藥房購買國家醫保覆蓋的處方藥和非處方藥並通過其社保賬戶報銷。然而，倘患者在未獲得「雙通道」資質的醫保定點藥房購買國家醫保覆蓋的特藥，則有關特藥的費用可能無法通過國家醫保報銷，因此患者將會因向公立醫院購買可以報銷有關費用而轉向公立醫院開具處方並購買該等特藥。就此，我們認為「雙通道」資質是我們特藥藥房業務吸引患者流量的重要資質。截至2022年6月30日，我們的47家特藥藥房已自當地衛生保障管理部門取得「雙通道」資質。當購買當地衛生保障管理部門指定的國家醫保覆蓋的特藥時，符合條件的患者能夠直接通過其社保賬戶付款，且通常能夠報銷之前只有在公立醫院購買時方可報銷的該等藥物費用的50%至90%。此外，我們的特藥藥房亦與主要保險公司建立直付機制，為患者提供其他付款選項。

### 特藥藥房業務定價及收入確認

我們為藥物定價時考慮多項因素，包括產品種類、市場需求和競爭、採購價格、營銷策略，以及與醫藥製造商和分銷商的供應協議中的定價條款。對於納入國家醫保藥品目錄的特藥，我們按照監管部門制定的相關價格定價。一名患者每月治療所用特藥的費用通常在人民幣1,000元以上，甚至可能高達人民幣100,000元。我們並無就藥劑師服務收取額外費用。

於往績記錄期間，我們大部分收入來自特藥藥房業務分部，而其一直經歷快速擴張，收入由2019年的人民幣863.6百萬元增長至2020年的人民幣2,482.0百萬元，並進一步增長至2021年的人民幣3,136.5百萬元。截至2022年6月30日止六個月，我們錄得收入人民幣1,646.4百萬元。我們一般在交付藥物及醫藥產品時確認收入。雖然該業務線的毛利率相對低於我們另外兩條業務線，但其增長迅速，這是由於我們在中國開設更多藥房以策略性地擴展我們的藥房網絡、改善產品供應及加強藥劑師服務，以上種種均為我們的特藥藥房業務帶來收入增長。我們亦認為有關擴張及龐大門店網絡對我們的長期目標具有戰略意義，不僅是建立患者管理系統並加深我們與腫瘤專家的聯繫以實現全國覆蓋，而且還形成一個可讓特藥藥房業務與醫生研究協助及健康保險服務業務線互動的醫療生態系統，並打造一個向更多人群提供優質及易達護理的平台。

## 業 務

### 特藥藥房業務客戶來源

我們的特藥藥房業務客戶一般為在三級醫院接受治療，特別是腫瘤醫院的患者。由於「零加成」政策驅使公立醫院調低其具有較高管理要求及維護成本的高價值創新藥存貨，該等藥物的處方已不斷流出公立醫院，並流入特藥藥房，因此越來越多的癌症等重大疾病患者選擇從特藥藥房，特別是從具有「雙通道」資質的特藥藥房購買特藥。我們截至2022年6月30日營運中的103家特藥藥房與醫院的平均距離為248米。尤其是，其中101家門店位於醫院的1,000米範圍內，其中82家門店位於醫院的300米範圍內。由於我們大部分特藥藥房均位於三級醫院附近，且當中許多已獲得「雙通道」資質，患者出於方便及可獲得專業藥劑師服務傾向從我們的門店購買特藥。我們的專業藥劑師服務為患者提供附加價值，亦是一個具吸引力的因素。此外，我們的健康保險服務業務亦有助於為特藥藥房業務尋找客戶，因為惠民保的註冊會員可從我們的特藥藥房購買特藥並以有效的方式向保險公司索賠。我們並無與醫生訂立任何合作安排。

於往績記錄期間，我們的特藥藥房業務客戶亦包括對特藥藥房業務分部的收入貢獻而言規模較小的醫藥分銷商及製藥公司。廣東達慧已從醫藥製造商處取得若干藥品的一級分銷資格。中國的分銷資格一般以地理覆蓋範圍及供應鏈分類：其中一級分銷資格通常指於一個或多個省份的地理區域內的分銷權，而二級分銷資格通常指於上游一級分銷商所覆蓋的省份內，若干城市的地理區域內之分銷權，而三級分銷資格通常指於上游二級分銷商所覆蓋的城市內，若干縣的地理區域內之分銷權。然而，與上述的分銷權分類不同，廣東達慧的一級分銷資格指由醫藥製造商而非其他醫藥分銷商直接授出的分銷權，在此情況下，該分銷資格應定義為二級、三級或甚至更低級的分銷資格。

我們的藥物分銷業務銷售的藥品主要包括活性藥物成分(API)、高血脂、免疫系統疾病及癌症等疾病領域的藥物。藥物零售業務中銷售的非腫瘤藥物主要包括心血管、風濕、眼科等疾病領域的藥物，以及抗病毒藥物。與身為醫藥分銷商而非醫藥製造商的上游供應商授出的二級或三級分銷資格不同，我們的一級分銷資格令我們可以降低採購成本，因此，我們的銷售價格具有競爭力且其他醫藥分銷商會向廣東達慧採購該等藥品，因此為我們的客戶。我們亦向製藥公司出售藥物，用於彼等的研發活動或藥品製造，我們認為這是我們的醫生研究協助及特藥藥房業務間的協同作用。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年6月30日止六個月，(i)藥物分銷業務產生的收入分別為人民幣28.0百萬元、人民幣179.0百萬元、人民幣240.4百萬元及人民幣92.5百萬元，分別佔同期特藥藥房業務總收入

## 業 務

約3.2%、7.2%、7.7%及5.6%；及(ii)藥物分銷業務產生的毛利分別為人民幣1.4百萬元、人民幣6.0百萬元、人民幣27.5百萬元及人民幣13.0百萬元，同期毛利率分別為5.2%、3.4%、11.4%及14.0%。於往績記錄期間，我們藥物分銷業務的毛利率波動乃歸因於研發活動所用藥物的市場供求波動，導致我們的成本及銷售價格不時出現波動。於往績記錄期間，向醫藥分銷商的銷售佔我們藥物分銷業務總收入的大部分，於截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年6月30日止六個月分別約為85.3%、59.2%、57.1%及67.6%。因此，對製藥公司的銷售分別佔我們同期藥物分銷業務總收入約14.7%、40.8%、42.9%及32.4%。

我們的藥物分銷業務僅與醫藥分銷商(供其進一步分銷)及製藥公司(用於研發活動及藥物生產)進行交易。我們並無參與公立醫療機構的任何藥物採購活動。我們已採取一系列措施確保我們遵守有關「兩票制」的適用法規及政策，其中包括(i)要求並驗證醫藥製造商／供應商就所採購的藥物開具的發票的真實性；(ii)在我們對有關藥物進行存貨檢查和驗收之前，檢查該等發票與採購訂單之間的一致性，以及該等發票和採購訂單與藥物的品種、規格和數量的一致性；(iii)保留與藥物採購和轉售有關的所有發票、採購訂單及其他相關文件；及(iv)為出售予醫藥分銷商或製藥公司的藥物開具發票及採購訂單。董事進一步確認，截至最後實際可行日期，我們並無(i)被任何主管機關視為違反或規避有關「兩票制」的任何全國或地方性法規、規則或政策，或(ii)因「兩票制」下的任何違規行為被任何主管機關處以任何行政罰款或處罰，或收到任何警告或通知。

基於上文所述，據我們的中國法律顧問確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的藥物分銷業務營運在所有重大方面均已遵守與「兩票制」有關的適用法規及政策，包括《印發關於在公立醫療機構藥品採購中推行「兩票制」的實施意見(試行)的通知》。

此外，據我們的中國法律顧問確認，中國不同省份實施藥物「兩票制」的進度各不相同，截至最後實際可行日期，概無已頒佈的中國法律明確和具體規定倘我們的任何下游醫藥分銷商或製藥公司違反與「兩票制」有關的規定向公立醫療機構轉售相關藥物而對我們實施的行政處罰。

### 增長推動力

首先，中國的重大疾病(尤其是癌症)的發病率於過去數年有所增加，由2015年約3.9百萬人增加至2021年約4.8百萬人，導致對特藥的需求不斷增加。於往績記錄期間，我們特藥藥房提供的產品一直以高價值創新腫瘤藥物為主。

## 業 務

第二，中國政府已開展院內藥品改革，要求公立醫院取消藥品加成，降低藥品費用在整體醫療開支中的比重。由於物流及存儲成本，「零加成」政策導致公立醫院的特藥業務處於虧損狀態。因此，處方藥外流至院外藥房，院外特藥的市場規模佔比由2015年的14.0%上升至2021年的23.7%，加速了特藥藥房的發展。

第三，我們成功搭上行業順風車，於往績記錄期間迅速擴大藥房網絡，由2019年底的70家門店增加至2022年6月30日的103家門店，對我們的特藥藥房業務收入增長作出重大貢獻。

### 醫生研究協助

在我們的醫生研究協助業務線中，我們從事SMO業務，以支持製藥公司從I期到IV期臨床試驗的藥物研發過程。我們亦在創新藥物上市後提供相關RWS服務，按收入貢獻及項目數量而言屬規模較小。下圖說明製藥公司如何通過我們的醫生研究協助服務與研究人員聯繫及互動：



下表載列於所示期間我們的SMO及RWS業務的收入明細及其各自佔醫生研究協助業務分部總收入的百分比：

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月	
	2019年		2020年		2021年		2022年	
	收入 (人民幣千元)	%	收入 (人民幣千元)	%	收入 (人民幣千元)	%	收入 (人民幣千元)	%
SMO.....	153,219	88.5	179,008	96.4	234,568	95.8	146,351	98.1
RWS.....	19,976	11.5	6,644	3.6	10,289	4.2	2,803	1.9
總計.....	<u>173,195</u>	<u>100.0</u>	<u>185,652</u>	<u>100.0</u>	<u>244,857</u>	<u>100.0</u>	<u>149,154</u>	<u>100.0</u>

## 業 務

下表載列截至以下所示期間末我們的SMO及RWS業務的營運及財務指標：

	截至12月31日			截至2022年 6月30日
	2019年	2020年	2021年	
<b>SMO</b>				
已完成項目數目 .....	63	64	67	99
進行中項目數目 .....	459	669	926	936
於相關期間新獲授項目的平均				
合約價值(人民幣千元) .....	1,507	1,548	1,737	1,219 <sup>(3)</sup>
積壓的合約價值 <sup>(1)</sup> (人民幣千元) .....	430,811	657,369	991,711	980,414
<b>RWS</b>				
已完成項目數目 .....	12	21	31	32
進行中項目數目 .....	9	10	4	5
於相關期間新獲授項目的平均				
合約價值(人民幣千元) <sup>(2)</sup> .....	1,921	483	1,942	1,871
積壓的合約價值 <sup>(1)</sup> (人民幣千元) .....	5,742	6,234	3,507	6,123

附註：

- (1) 積壓的合約價值指在進行中項目當中尚待履行的義務的合約價值。
- (2) 於往績記錄期間，RWS項目的平均合約價值於每年均有顯著差異，原因是我們的RWS項目數量非常少，而這些項目在持續時間、研究數據範圍及參與者人數等方面存在顯著差異。於2020年新獲授項目之平均合約價值與2019年及2021年相比明顯較低，乃由於該等項目主要為針對特定適應症的特定治療計劃之回顧性研究，由於我們的工作量明顯較低，因此我們的服務費亦相應較低。
- (3) 截至2022年6月30日止六個月新獲授SMO項目之平均合約價值遠低於2021年，乃由於正常業務波動(例如更多SMO項目涉及較少臨床試驗中心)所致。

### SMO服務

我們提供SMO服務，以協助項目可行性研究、項目審批申請、試驗中心啓用、受試者入組及管理、數據、文件、藥物和材料的現場管理，以及場地關閉事宜。我們SMO業務的客戶主要為製藥公司，特別是專注於腫瘤藥物研發的製藥公司。截至2022年6月30日，我們分佈在87個城市的試驗中心已為289名客戶提供服務。

我們與460家醫院合作，覆蓋五個國家癌症治療中心及27家省級腫瘤醫院。截至2019年、2020年及2021年12月31日以及2022年6月30日，我們分別已完成63個、64個、67個及99個SMO項目，而分別459個、669個、926個及936個SMO項目則仍在進行中，當中約95%為腫瘤藥物的研究。我們有大量項目乃於多個中心進行。例如，1號項目可同時於北京、上海、廣州、成都、瀋陽及其他城市進行。下表載列截至所示日期我們於主要城市(包括北京、上海及廣州)進行的項目數目：

	截至12月31日			截至2022年 6月30日
	2019年	2020年	2021年	
北京 .....	421	583	700	932
上海 .....	264	364	434	570
廣州 .....	198	290	360	736



## 業 務

下表載列我們於往績記錄期間按收入貢獻計前五大項目的詳情：

2019年 前五大項目	服務類型	項目期限	完成百分比 <sup>(1)</sup>			收入			合約資產			貿易應收款項			權歷的合約價值 <sup>(2)</sup>							
			截至2020年12月31日		截至2020年6月30日	截至2020年12月31日		截至2020年6月30日	截至2020年12月31日		截至2020年6月30日	截至2020年12月31日		截至2020年6月30日	截至2020年12月31日		截至2020年6月30日					
			2019年	2020年	2021年	2019年	2020年	2021年	2019年	2020年	2021年	2019年	2020年	2021年	2019年	2020年	2021年	2019年	2020年	2021年		
項目F	SMO	2018年至2022年	91%	114%	122%	124%	6,126	1,966	598	157	4,807	2,405	2,688	1,731	416	2,642	—	591	829	(1,255)	(1,889)	(2,056)
項目G	SMO	2018年至2023年	85%	110%	115%	116%	6,220	2,589	454	116	2,926	3,294	381	49	952	299	478	478	1,360	(954)	(1,435)	(1,558)
項目B	SMO	2018年至2023年	39%	77%	90%	96%	3,886	5,248	3,264	1,129	2,022	4,366	679	445	200	1,444	—	1,431	6,844	2,903	1,449	531
項目C	SMO	2018年至2023年	45%	69%	81%	84%	5,812	4,174	2,161	543	—	—	—	—	81	323	—	—	10,285	5,860	3,570	2,995
項目H	SMO	2017年至2024年	62%	73%	76%	78%	3,846	1,244	615	229	647	—	—	—	1,196	1,301	94	1,176	4,067	3,040	2,717	2,475
總計							<b>25,890</b>	<b>15,221</b>	<b>7,092</b>	<b>2,174</b>	<b>10,402</b>	<b>10,065</b>	<b>3,748</b>	<b>2,225</b>	<b>2,845</b>	<b>6,009</b>	<b>572</b>	<b>3,676</b>	<b>23,385</b>	<b>9,594</b>	<b>4,412</b>	<b>2,387</b>
2020年 前五大項目																						
項目B	SMO	2018年至2023年	39%	77%	90%	96%	3,886	5,248	3,264	1,129	2,022	4,366	679	445	200	1,444	—	1,431	6,844	2,903	1,449	531
項目E	SMO	2019年至2022年	14%	47%	73%	76%	1,358	6,010	4,255	615	—	2,239	373	—	833	—	75	1,483	8,960	8,707	4,548	4,071
項目L	SMO	2019年至2022年	14%	50%	78%	83%	1,773	4,616	3,696	612	350	1,943	2,271	133	—	—	—	60	11,752	6,860	2,942	2,293
項目D	SMO	2018年至2022年	22%	62%	84%	93%	3,022	5,629	3,112	1,252	—	—	—	247	1,485	—	—	11,650	5,683	2,410	1,083	
項目A	SMO	2018年至2022年	20%	56%	71%	76%	3,479	6,509	4,794	1,168	—	2,183	1,795	2,524	5,106	—	—	15,120	8,220	6,531	5,294	
總計							<b>13,518</b>	<b>28,012</b>	<b>19,121</b>	<b>4,776</b>	<b>2,372</b>	<b>10,731</b>	<b>5,118</b>	<b>3,349</b>	<b>7,624</b>	<b>1,444</b>	<b>75</b>	<b>2,974</b>	<b>54,326</b>	<b>32,373</b>	<b>17,880</b>	<b>13,271</b>
2021年 前五大項目																						
項目I	SMO	2019年至2023年	12%	55%	103%	110%	539	4,006	4,454	532	218	1,958	2,611	2,236	—	—	—	389	4,069	3,955	(293)	(880)
項目E	SMO	2019年至2022年	14%	47%	73%	76%	1,358	6,010	4,255	615	—	2,239	373	—	833	—	75	1,483	8,960	8,707	4,548	4,071
項目J	SMO	2019年至2027年	0%	19%	44%	53%	—	2,370	4,693	1,353	—	248	1,532	1,496	—	—	—	1,388	481	11,009	9,433	7,999
項目K	SMO	2019年至2024年	9%	29%	61%	75%	1,607	3,776	5,872	2,634	—	—	1,960	2,788	—	—	—	17,935	13,933	7,708	4,916	
項目A	SMO	2018年至2022年	20%	56%	71%	76%	3,479	6,509	4,794	1,168	—	2,183	1,795	2,524	5,106	—	—	15,120	8,220	6,531	5,293	
總計							<b>6,983</b>	<b>22,671</b>	<b>24,068</b>	<b>6,302</b>	<b>218</b>	<b>6,628</b>	<b>8,271</b>	<b>9,044</b>	<b>5,939</b>	<b>—</b>	<b>75</b>	<b>3,260</b>	<b>46,565</b>	<b>45,824</b>	<b>27,927</b>	<b>21,399</b>

## 業 務

2022年 首六個月 前五大項目	服務類型	項目期限	合約價值 (人民幣千元)	完成百分比 <sup>(b)</sup>			收入			合約資產			貿易應收款項			積壓的合約價值 <sup>(a)</sup>		
				截至2020年		截至2022年	截至2020年		截至2022年	截至2020年		截至2022年	截至2020年		截至2022年	截至2020年		截至2022年
				2019年	2020年	6月30日	2019年	2020年	6月30日	2019年	2020年	6月30日	2019年	2020年	6月30日	2019年	2020年	6月30日
項目M.....	SMO	2020年至2024年	21,544	—	0%	—	—	2,498	3,712	—	—	—	—	—	21,531	18,883	14,962	
項目N.....	SMO	2019年至2024年	11,597	—	8%	—	—	885	3,557	—	—	—	2,899	2,319	—	10,659	6,888	
項目K.....	SMO	2019年至2024年	19,638	9%	29%	1,607	3,776	5,872	2,634	—	1,960	2,788	—	—	17,935	13,933	7,708	
項目O.....	SMO	2020年至2031年	7,549	—	0%	—	—	1,562	2,269	—	969	2,428	—	—	1,852	5,893	3,488	
項目P.....	SMO	2021年至2024年	10,998	—	8%	—	810	2,679	2,266	—	—	—	—	—	10,139	7,299	4,897	
總計.....			71,326	1,607	4,586	13,496	14,438	—	—	2,929	7,486	—	—	2,899	17,935	47,465	50,442	

附註：

(1) 通過根據對參與者完成的監測訪問次數確認收入而計量。於往績記錄期間，若干項目的完成百分比超過100%，原因是實際工作量超過目標量，因此導致確認額外收入及超額積壓的合約價值。根據我們與SMO客戶訂立的服務協議，該等協議中規定的服務費為作參考用的估計金額，而最終費用須根據提供服務產生的實際開支結算，且根據灼識諮詢的資料，亦須符合行業慣例。

(2) 積壓的合約價值 = 合約價值 - 收入 \* 106%。6%為本公司應繳納的適用於SMO服務的增值稅。

## 業 務

近年來，新進入創新藥研發領域的製藥公司在聘用臨床試驗中心方面面臨著激烈的競爭。利用我們廣大的醫生網絡以及對醫生在科學研究及實際臨床研發環境中的特殊需求的深刻理解，我們將製藥公司與醫生聯繫起來，醫生可以了解這些製藥公司的研發工作並在其臨床試驗中充當主要研究者。截至最後實際可行日期，我們的SMO業務已建立一支臨床研究團隊，彼等具有醫學、護理及／或生物學領域的教育背景及／或工作經驗。作為臨床試驗的申辦方，我們的SMO客戶會聘請研究人員為彼等的藥物進行試驗，而我們的CRC不會直接與客戶互動，但會為研究人員的日常工作提供緊密協助及合作。得益於我們卓越的服務質量及對創新藥物臨床開發的深厚專業知識，我們已與眾多跨國及國內領先製藥公司建立穩固的長期合作關係。根據灼識諮詢的資料，我們於2021年在中國腫瘤藥物SMO服務所佔的市場份額最大。

我們的SMO業務聚焦創新藥物的臨床開發。創新藥物的臨床開發涉及各方人士，包括申辦方、研究者、CRO、SMO及監管機關。CRO及SMO提供的服務的主要區別在於，CRO通常專注於不在SMO服務範圍內的臨床前藥物發現及研究服務，以及臨床試驗階段的技術研究及統計分析。目前，大型CRO亦為其客戶提供SMO服務。於臨床試驗中，CRA的角色主要為視察研究者進行的臨床試驗，以確保該等臨床試驗根據試驗方案及GCP進行；而CRC的角色主要為協助研究者進行非臨床工作，因此CRA及CRC的角色並無彼此重疊。

申辦方一般為製藥及生物科技公司，為我們SMO業務的客戶。申辦方於一項臨床試驗中的職責主要包括以下各項：

- 發起臨床試驗
- 負責臨床試驗的管理、財務和監管事宜
- 向監管機關及倫理委員會申請批准
- 選擇試驗中心和研究者
- 準備詳細的SOP以及編製載列實驗性藥物化學、藥理、毒理及臨床資料和數據的研究者手冊
- 與研究者設計試驗方案
- 提供按照GMP標準製造、包裝和標籤的實驗性藥物
- 向監管機關和倫理委員會報告所有嚴重及預料之外的不良藥物反應
- 建立獨立的質量保證系統及指派合資格人員監察和審核臨床試驗
- 編製符合GCP及相關法規的臨床試驗報告

研究者負責在試驗中心進行臨床試驗。倘試驗是由一組個人進行，則研究者為團隊負責人，可稱為主要研究者。主要研究者通常是合資格醫生，而彼等的職責主要包括以下各項：

- 研究研究者手冊中所述的實驗性藥物性質
- 遵守試驗方案、GCP原則及相關法規

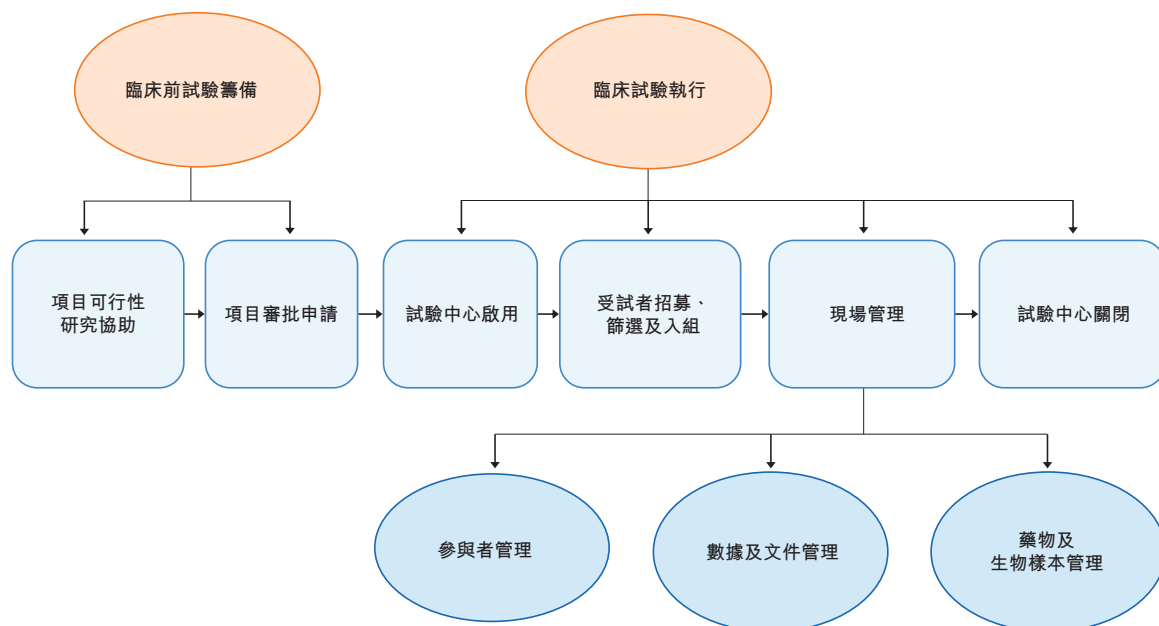
## 業 務

- 將試驗相關文件提交倫理委員會批准
- 向參與者提供足夠資料並取得其知情同意
- 招募合資格參與者並保存所有經篩選參與者的記錄
- 準確收集、記錄和報告試驗數據
- 妥善使用、儲存和給予實驗性藥物
- 向監管機關和倫理委員會報告任何嚴重AE或反應
- 接受申辦方和監管機關的監督或檢查
- 在完成臨床試驗後參與草擬試驗總結報告

由於主要研究者通常是在高級別公立醫院全職工作的醫生，彼等缺乏足夠的時間和精力來處理整個臨床試驗過程中的各種非臨床事宜。因此，製藥和生物技術公司傾向聘請SMO在非臨床事宜上協助主要研究者，以提高臨床試驗的整體效率及合規性。

我們的SMO服務涵蓋I期至IV期臨床試驗。截至2022年6月30日，我們已經協助超過28款創新藥物在國內及國際市場上市。我們已就臨床試驗執行及管理建立規範的質量管理系統，並從多年來的實踐中積累豐富經驗及專業知識。憑藉我們的人才優勢，我們熟悉國內外監管要求，並嚴格遵循標準試驗方案。由於我們密切關注客戶需求，我們具備強大能力為各類製藥企業提供定制的臨床試驗執行及管理服務。

我們向客戶提供涵蓋整個臨床試驗過程的一站式SMO解決方案，實現無縫整合及順暢執行，確保臨床試驗的整體效率及合規性。下圖闡述我們的SMO服務流程：



- **項目可行性研究協助**。根據申辦方提供的文件及材料，我們協助對主要研究者的可參與性及資質，以及試驗中心(通常是醫院)的可供使用情況及要求進行可行性研究。由

## 業 務

於主要研究者及試驗中心可能正在為競爭產品進行臨床試驗，故我們協助申辦方研究該等競爭試驗對擬進行臨床試驗的影響。作為可行性研究的重要一環，我們亦協助申辦方理清向倫理審查委員會提出申請的時限、程序及要求，倫理審查委員會將獨立審閱、批准試驗方案及相關文件以及取得和記錄參與者的知情同意所用的方法及材料，並進行跟進檢討，以確保參與者的權利及安全得到適當保障。倫理審查委員會通常由醫療機構或學術機構成立，至少由七名成員組成，包括生物醫學及倫理、法律及社會學領域的專家。此外，如有需要，我們協助申辦方與主要研究者簽訂保密協議，以保護申辦方的機密信息。

- **項目審批申請。**我們協助申辦方提交申請材料，以獲得試驗中心及其倫理審查委員會的批准。此外，我們會不時跟進申請流程，並向申辦方提供最新資料。
- **試驗中心啓用。**我們協助申辦方進行試驗中心啓用的籌備工作，包括臨床試驗文件、藥品、生物樣本及設備的組織管理，協助召開項目啓動會議，提供總結報告，並跟進啓動會議中提出的事宜。
- **受試者入組。**我們積極與申辦方就受試者入組計劃進行溝通，並協助主要研究者通過各種渠道招募受試者。進行招募後，我們協助主要研究者篩選候選受試者，並根據受試者入組計劃入組合資格受試者。我們亦協調受試者簽署知情同意書，以確保遵守適用規則及方案。
- **現場管理。**我們派出經過專業培訓的CRC團隊前往試驗中心處理不涉及醫學判斷的各種事宜，包括受試者管理、數據及文件管理、藥品及生物樣本管理，以及多方協調。
  - 我們的受試者管理包括為每名受試者提供用藥指導、記錄每名受試者的特徵及症狀(包括電子數據採集中的AE)、安排與受試者進行定期訪問及溝通，以及協助主要研究者採集病理切片。我們亦協助主要研究者與申辦方一起研究任何不遵守試驗方案的事宜所產生的影響。
  - 在數據及文件管理方面，我們定期更新研究者文件夾，收集、核對及上傳受試者的數據及影像文件，並維護數據隱私及保密性。此外，我們協助主要研究者收集研究資料，並向倫理審查委員會提交安全報告或年度報告等各種文件。
  - 為妥善管理試驗藥品及生物樣本，我們在試驗過程中備置足夠的藥品供應，按照試驗方案存儲、分發及回收藥品及生物樣本，並整理與試驗藥品及生物樣本物流相關的文件。
  - 我們亦協調臨床試驗各參與方的實地考察、調查及審核。
- **試驗中心關閉。**在臨床試驗結束時，我們協助申辦方組織整理試驗文件及材料並存檔、提交年度或總結報告，及／或籌備國家藥監局及其他相關監管機關的實地考察。此外，我們協助申辦方進行場地關閉考察，並處理臨床試驗產生的各種費用付款。

## 業 務

我們的SMO服務協助製藥公司在國內外市場推出其創新藥物。例如，Pamiparib（一種PARP抑制劑）於2021年5月正式獲國家藥監局批准上市，用於治療晚期卵巢、輸卵管或原發性腹膜癌患者。我們於2017年開始為Pamiparib的II期臨床試驗提供SMO服務。在試驗開始前，我們協助申辦方準備及提交申請材料，以供倫理審查委員會審批。其後，我們於2017年11月初協調場地啟用，之後協助研究者招募及篩選合資格參與者。於2017年12月中旬，我們協助首名參與者簽署知情同意表，收集該參與者的過往病史相關信息以及該參與者的篩選及入組。在參與者入組後，我們協助研究者進行參與者採血及配藥。然後，我們收集參與者的實驗室測試結果及檢查報告，準備存儲參與者醫學影像的唯讀光碟，並將臨床資料和數據上傳至申辦方的評價系統。我們的CRC亦管理研究者及參與者的文件，並向研究者跟進其準備醫療記錄及腫瘤評估的進度。Pamiparib的II期臨床試驗共涉及26個試驗中心，有113名參與者入組，並持續20個月。在2022年6月試驗中心關閉之前，我們協助申辦方組織及歸檔所有試驗材料、資料及文件，並向國家藥監局提交總結報告。

### SMO定價及收入確認

我們的服務合約一般為期三至五年，我們根據工作量定價及收取服務費，而工作量主要取決於臨床試驗的階段、試驗期限及複雜程度以及試驗中心及參與者的數量。我們通常就每個項目收取介乎人民幣1百萬元至人民幣15百萬元的總服務費。我們向客戶提供的服務方案通常基於我們對整個項目所產生總時數的估計及CRC的每小時收費。

我們提供重要的綜合服務，實現SMO業務的合併產出，即符合相關監管標準的臨床試驗數據，使客戶可進入下一階段的臨床試驗或尋求適合監管機構批准療法。當服務輸出數據被記錄於數據及文檔中，以供客戶在安排的過程及臨床試驗的進一步進度中使用，履約義務隨時間達成，乃由於符合國際財務報告準則第15.35號中的超時標準（當我們履約時，客戶同時收取及使用我們履約時帶來的裨益）。

本集團隨時間使用產出法確認SMO業務的收入。收入根據履約義務的進度確認，通常按截至計量日期對參與者完成的監控及隨訪之實際數量佔服務合約中所規定對參與者的監控及隨訪之預計總數的比例計量。

### 賬單和合約資產

確認收入、相關賬單及現金收款之間的時間差異導致於合併財務狀況表錄得貿易應收款項、合約資產及合約負債。於工作進度達成合約里程碑後，根據一致同意的合約條款中的金額開票。

## 業 務

一般而言，賬單和付款透過合約條款建立，合約條款包括預定付款時間表(其可能會或可能不會與根據合約履行服務的時間一致。賬單或會在確認收入後出現，導致於開票權與或然事件相關的情況(即達成里程碑)下錄得合約資產。

合約資產在服務已提供且收入已確認後，但未向客戶開票時產生。合約資產包括通常因已確認收入超過向客戶開票的金額而產生之未開票金額。當我們達成里程碑，相應的合約資產會入賬，而未支付的金額會轉移至貿易應收款項。

一般而言，SMO服務協議訂明若干里程碑(尤其為主要項目的里程碑)，上市公司及跨國製藥公司可能會載列耗時條件，例如數十或數百名合資格參與者入組、完成一個階段的臨床試驗、完成隨訪等。例如，我們其中一個進行中的項目於2019年需時約11個月以完成參與者入組的里程碑。於另一個計劃令超過500名參與者入組的項目中，我們花費約10個月完成30%的入組，另花11個月完成另外30%的入組，而我們目前仍正在進行餘下40%的入組。此外，就牽涉多個中心試驗的項目而言，我們於多個中心同時進行各項試驗以達成不同里程碑，或會導致於往績記錄期間錄得重大合約資產。

若干合約資產的賬齡可能超過一年，乃由於兩個里程碑之間的時間間隔按個別協議的條款而有所不同。當目標藥物的試驗設計較複雜或里程碑所訂明的參與者數量較多時，賬單週期會傾向延長。本公司認為賬齡超過一年的合約資產之結算風險為低，乃鑒於(i)大部分相關客戶為上市製藥公司，擁有良好信譽及穩健財務狀況；(ii)相關項目維持活躍，且未有已知可能會延遲項目進度的障礙；及(iii)合約資產結餘的上升大致符合醫生研究協助業務的急速發展。

合約負債由某一合約超出已確認收入的預付款項及賬單組成。該等金額為根據服務合約條款已收取，或於將服務轉讓予客戶前無條件地應收客戶的代價。合約負債於各報告期末按逐項合約基準經扣除合約資產後入賬。

### **真實世界研究服務**

我們的RWS旨在為製藥公司提供較佳的服務並進一步支持我們的SMO業務，為專注於腫瘤療法的製藥及生物技術公司提供分析驅動型的研究及數字商業化解決方案，該等公司是我們RWS業務的主要客戶。我們的RWS服務與SMO服務分開提供，且我們與客戶訂立單獨的RWS服務合約。

典型的RWS涉及對目標患者群體中腫瘤治療的真實世界治療及醫療結果的數據收集及分析。RWS的申辦方或研究者委託我們的CRA向存儲醫療記錄的醫院數據庫收集目標患者的資料，包括與病史、症狀、診斷、治療計劃、治療結果、治療後健康狀況及不良反應或事

## 業 務

件有關的該等資料。與目標患者身份有關的資料會被過濾。我們的CRA其後將該等資料輸入由申辦方或研究者指定的數據庫。我們的客戶使用該等數據來計量和監察真實世界中的實際治療結果、治療模式及醫療資源的使用情況。我們的RWS不僅專注於有關特定腫瘤療法的真實世界治療和醫學結果的研究，亦涉及有關特定疾病(主要是癌症)的治療模式和醫學結果的研究。例如，在2017年，我們就客戶對中國晚期／轉移性肺癌患者的治療模式、臨床結果和醫療資源利用進行的回顧性觀察研究向客戶提供RWS服務，在超過35個研究中心招募8,800名參與者。在該項目中，我們定期與所有研究中心的研究者進行溝通及協調，檢查及監督其研究工作，以確保嚴格遵守研究方案和GCP進行研究，並根據研究進度定期更新、記錄及上傳參與者的資料、研究材料及文件。我們亦利用我們的軟件及技術平台提升RWS流程。例如，我們建立一個智能隨訪系統，我們的CRA可通過該系統對參與者進行隨訪，並以更有效的方式記錄從隨訪中獲得的信息和數據。

於2018年10月，我們協助Bevacizumab(「安維汀<sup>®</sup>」)取得用於新適應症的批准。我們亦與製藥公司就RWS項目開展合作，研究藥物經濟學及真實世界治療模式及結果，以及與醫生合作開展多患者RWS研究，並在國際及國內領先學術期刊及雜誌上發表文章。

我們的RWS也是我們特藥藥房業務的有力補充。我們與醫生合作，根據我們的特藥藥房提供的隨訪評估服務於2019年1月1日至2021年6月30日期間生成的統計數據研究患者管理服務的效果。首份由特藥藥房透過真實世界研究對治療持續時間進行研究的學術研究文章於2021年6月在中國發表。

### *RWS定價及收入確認*

我們根據所跟進及收集的數據範圍以及服務的複雜性(包括是否需要及使用我們的補充軟件和技術平台)向客戶收取RWS服務費。我們根據CRA的小時工資及我們估計在整個項目中將花費的總小時數釐定服務費。我們通常向客戶提供詳細的費用估計表，當中載列CRA的小時工資、項目各階段的估計工作小時數以及試驗中心數目(如適用)。我們通常就每個項目收取的總服務費介乎人民幣0.5百萬元至人民幣3百萬元。我們的RWS服務協議通常為期一至三年，可能會因應臨床試驗或研究項目進度而調整。

我們提供重要的綜合服務，實現RWS業務的合併產出，其為一系列能就腫瘤治療向我們的客戶提供洞察力的數據報告。當服務輸出數據被記錄於數據及文檔中，以供客戶在安排的過程及RWS項目的進一步進度中使用，履約義務隨時間達成，乃由於符合國際財務報告準則第15.35號中的超時標準(當我們履約時，客戶同時收取及使用我們履約時帶來的裨益。)

RWS合約就迄今為止的工作提供執行付款的權利。根據交付的數據報告或達成賬單里程碑，



## 業 務

以工作進度向客戶開票。當數據或報告已向客戶交付以計量進度，並將履約義務控制權轉讓予客戶時，我們一般使用「已交付單位」產出法，根據此等合約隨時間確認收入。

### 醫生研究協助客戶來源

我們通過業務及營銷工作尋找醫生研究協助客戶。我們的銷售及營銷團隊準備營銷及宣傳材料，並向潛在客戶展示我們的服務、經驗和優勢。更重要的是，我們的豐富經驗及優質服務不僅可以確保維繫長期客戶，亦可以營造口碑效應發掘新客戶。

### 增長推動力

首先，製藥公司對創新藥物的研發投資於過去六年大幅增加，由2015年的人民幣682億元增至2021年的人民幣2,186億元，年複合增長率為21.4%。新註冊的創新藥物臨床試驗（不包括生物等效性研究）數目由2015年的749個增至2021年的1,939個。特別是，腫瘤藥物的臨床試驗數目由2015年的148個增至2021年的802個。於往績記錄期間，由於我們的SMO一直專注於腫瘤藥物，故我們受益於研發創新腫瘤藥物的投資之急劇增長。

第二，中國政府已頒佈一系列規章制度，要求臨床試驗更嚴格遵守適用標準及方案。由於我們的SMO服務採用一套成熟的工作流程，且我們的CRC訓練有素，在協助研究者處理不同類型臨床試驗中各項非醫療工作方面經驗豐富，因此我們有能力幫助提高臨床試驗的整體合規性，從而為製藥企業帶來更多價值。

第三，我們積極的營銷策略及業務發展工作有效地向潛在客戶推廣我們的品牌，並加強了我們與現有客戶的合作關係，從而為我們的醫生研究協助業務線帶來更多的工作流程。

### 健康保險服務

我們提供會員制健康保險服務，提供全方位的健康管理服務以及差異化和專業化的健康保險計劃。



## 業 務

我們的健康保險服務將我們的會員與全科醫生、專家、醫療機構、體檢機構、康復中心、藥房及保險公司聯繫起來，提供包含產品、服務及支付解決方案的解決方案。我們向個人及企業銷售健康保險計劃，並代表保險公司收取保費。當保單生效，而保險公司承保該等保單後，保險公司會向我們支付經紀佣金，該佣金通常根據所收取的保費總額的若干百分比釐定。成功註冊我們的健康保險計劃之個人將於保險期內成為我們的會員，期間我們會向彼等提供健康管理服務，而我們將其視為吸引及挽留客戶的差異化服務。我們從我們選定的第三方健康服務提供商處採購健康管理服務，並直接通過我們的自有賬戶結算付款。我們在向會員提供健康管理服務時產生成本。

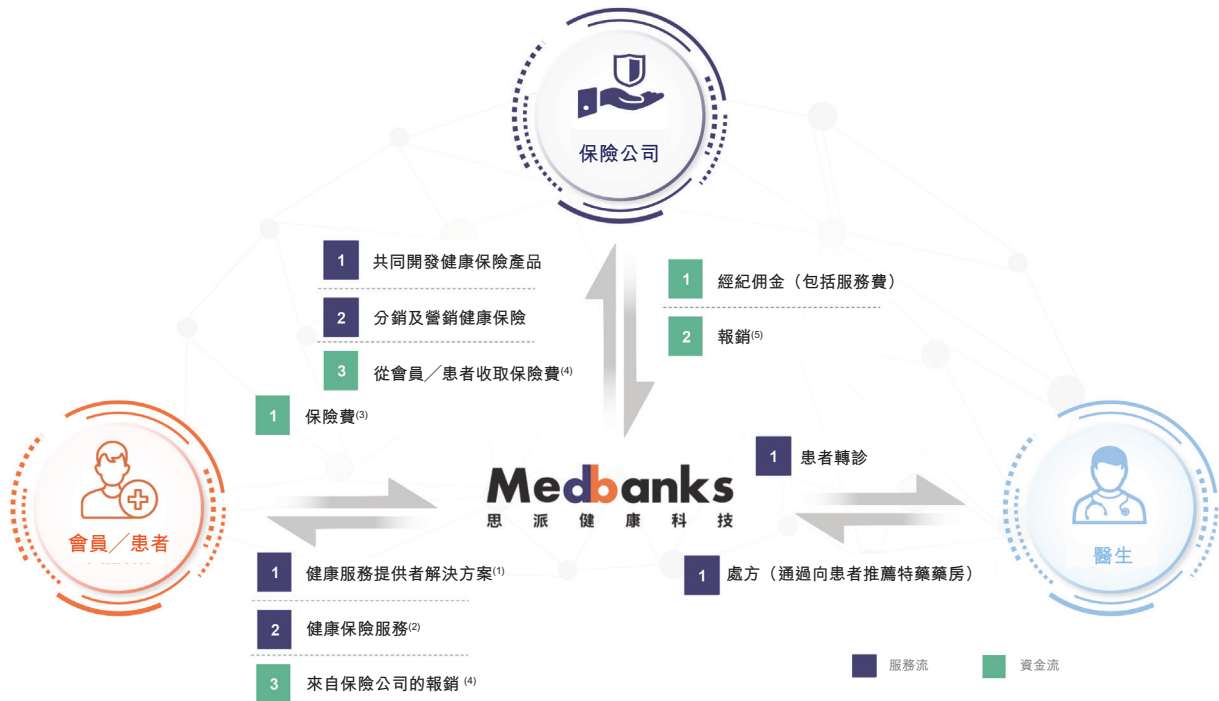
憑藉我們深厚的數據洞察力及強大的數據分析能力，我們與保險公司共同設計及共同開發各類專門健康保險產品。我們根據對當地人口統計數據的數據洞察，設計健康保險產品對各種疾病和藥物的保障範圍，並利用我們的精算能力建議每種承保疾病和相關藥物的保險金額以及保費價格。保險公司在我們與保險公司落實健康保險產品的詳盡條款之前審查我們的設計。我們亦為保險公司提供理賠服務。在收到會員提交的報銷索賠後，我們會對該報銷索賠進行審核，然後向保險公司提交初步批准或拒絕報銷。在保險公司回覆批准報銷後，我們將報銷資金處理給我們的會員。憑藉我們共同設計和共同開發專業健康保險計劃以及為保險公司提供專業理賠服務的能力，我們的健康保險服務業務穩步快速增長，使用該等服務的客戶數目由2020年的11名增長至2021年的23名，並於截至2022年6月30日止六個月進一步增至29名。雖然我們首個健康保險計劃於2019年推出，但承保該計劃的保險公司於2020年而非2019年被確認為我們的客戶，原因是相關佣金於2020年初與我們結算。

此外，由於我們是在市場上推出惠民保的先行者，憑藉我們強大的營銷能力和經驗，我們承擔推廣和銷售健康保險產品的責任。由於我們獲准從事保險經紀業務，我們向保險公司收取經紀佣金，該佣金根據保險公司與我們之間的保險經紀合同約定的固定保費百分比確定。保險公司支付的佣金公平地反映了我們在共同設計、共同開發、推廣和銷售我們的專業健康保險產品方面的整體貢獻，也代表我們向保險公司提供健康管理服務和理賠服務(作為一系列專業的第三方服務，此為健康保險市場的成熟實踐)的服務費。

由於我們為會員提供健康管理服務，我們選擇信譽良好的第三方醫療服務提供者並與之合作。雖然我們並無聘用任何全科醫生或專科醫生，但我們已與第三方醫療服務提供者(包括醫療機構及體檢機構)訂立戰略合作協議。在收到會員的請求後，我們會聯絡合適的醫療服務提供者，為我們的會員提供健康管理或醫療服務。倘保險產品涵蓋醫療健康服務的開

## 業 務

支，則可以向保險公司報銷或由保險公司直接支付。下圖說明保險公司、醫療服務提供者及會員與患者之間通過我們健康保險服務平台進行的聯繫及互動：



附註：

- (1) 包括預防保健、全科醫生服務、專家轉診、互聯網醫院及海外醫療健康網絡。
- (2) 包括醫療健康計劃、會員註冊、理賠管理、預授權及直付。
- (3) 我們自投保期開始起向會員收取保費，惠民保的投保期通常為一至兩個月。我們暫時將該等現金存入我們的獨立銀行賬戶，直至我們與保險公司結算為止。
- (4) 於投保期內，我們會在我們的獨立銀行賬戶中累積一定金額的保費後，不時定期與保險公司結算保費。我們銀行賬戶中的保費餘額通常在保險產品投保期屆滿後60天內結算。
- (5) 對於我們不提供理賠服務的保險產品，由保險公司直接向會員/患者支付報銷費用。

我們的健康管理服務提供一系列主動、持續及分層的健康管理服務，從健康風險預防、疾病管理到康復，提供體檢、線上線下健康諮詢、就醫指導、醫院及專家轉診、處方更新及藥劑師服務。為了更好地服務我們的會員，除了提供來自選定醫療服務提供者高質量的健康管理服務外，我們還與行業領先的保險公司共同設計和共同開發了專業的健康保險計劃。我們的會員所產生的醫療及健康管理服務及處方藥物費用可以通過其健康保險計劃直接支付或報銷。我們的健康管理服務和健康保險計劃相輔相成，搭建一個協同的一體化業務模式。

### 我們的健康管理網絡

我們的健康管理網絡為個人提供服務，並將彼等與全科醫生、專家、醫療機構、體檢機構、康復中心及藥房連接起來，以建立全面健康管理解決方案平台，滿足我們的會員不斷增長而傳統醫療機構無法滿足的多樣化需求。截至2022年6月30日，我們的健康管理網絡覆蓋全

## 業 務

國150多個主要城市中逾1,200家三甲醫院。其讓我們的會員可以便捷地聯繫超過55,000名醫生，從而能夠獲得無法另行通過其當地資源獲得的高效及有效治療以及先進藥物。

我們認為預防保健與疾病治療同樣重要。我們提供各種針對健康管理目標的寶貴服務，以識別及預防健康風險，從根本上推動民眾邁向更健康的生活方式及更佳的健康狀況。我們的健康管理服務包括體檢設計、體檢報告分析、健康諮詢、健康檔案管理、健康風險評估、早期腫瘤篩查及隨訪評估，讓會員有機會發現自己的健康狀況及問題。我們選擇性地與知名體檢機構合作，以向我們的會員提供定制體檢服務。我們一般與該等供應商訂立一年期合作協議，並根據參加體檢的會員人數及彼等的體檢套餐價格定期結清付款。此外，對於懷孕、兒童、老年人或慢性病患者的會員，我們根據其特殊需要，提供量身定制的健康管理服務，例如居家醫療服務及院後康復援助。

我們網絡中的全科醫生針對預防保健提供個性化建議，治療所有常見的疾病，並轉介患者至醫院進行緊急及專科治療。對於因健康問題感到焦慮而認為有必要進行諮詢的會員，全科醫生通常是第一個聯絡點。全科醫生評估患者，然後根據出現的症狀以及患者當前及以往的病史做出快速而高效的決定。全科醫生亦評估某種特定疾病相對於其他疾病的可能性。此外，我們向企業客戶派出全科醫生團隊進行現場會診，有效節省其員工到醫療機構會診的時間及精力。

從一趟醫療旅程的開始到結束，我們都擔當會員的聯絡點，包括初步診斷、隨訪、專家轉診、醫療處方、康復協助及慢性病管理。我們根據一年期協議(通常自動續期，除非任何一方發出30天事先通知而終止)，策略性地與知名醫療機構合作。我們向會員提供門診及住院預約以及直接計費服務。我們一般根據會員產生的實際費用，每月與醫療機構結算醫療費用。在一般服務過程中，全科醫生會對會員進行初步檢查，並跟進治療方法或處方。如有需要，全科醫生會建議會員到有更好的專家資源的更高等級醫院進行進一步診斷或治療，並為其聯繫合適的專家。利用我們的健康服務提供商網絡及專家轉診能力，會員能夠顯著節省時間及精力來找到合適的醫院及專家，以實現更精確的治療。例如，腫瘤患者平均需要去醫院三次才能找到合適的腫瘤專家。相比之下，我們的全科醫生服務允許我們的會員通過一次諮詢找到合適的專家。此外，我們為患有危重疾病的會員提供快速住院及門診預約服務。在其出院後，我們協助其到適當的醫療機構進行康復治療。另外，我們亦提供升級服務，以滿足會員的高端醫療需求。我們有醫學背景的人員全程陪同會員的醫療旅程。

我們通過熱線電話向會員提供遠程醫療服務，彼等可於上午九時正至下午六時正透過撥打該熱線諮詢全科醫生。我們亦將會員與互聯網醫院服務連接起來，主要包括健康諮詢、健康管理、健康教育、隨訪診斷及處方更新服務。

## 業 務

### 我們的健康保險計劃

中國人越來越意識到需要更為強大的保險保障及健康管理服務。然而，許多傳統保險公司及醫療服務提供者的服務仍然不足。我們與保險公司合作開發專業健康保險計劃來滿足這一需求。截至2022年6月30日，我們已推出24種健康保險計劃，有約23.9百萬名個人會員投保及876名企業客戶投保。

我們為會員提供理賠管理服務，支持理賠信息匯總及理賠初審。相關文件可以數字方式提交以供我們初審。我們其後將初審結果送交相關保險公司進行最終審核及結算批准，大大提高理賠效率及會員滿意度。此外，通過我們的預授權服務，合資格會員可以享受直付。借助這些特色服務，我們能夠提供流暢的客戶體驗，減少摩擦及不必要的延誤，並協調會員的利益及激勵。

我們根據保險保障範圍、保費定價、投保金額及醫療與健康服務需求，量身定制健康保險計劃，以滿足會員的多樣化需求。利用我們的數據洞察力以及內部數據分析及精算能力，我們已與主要保險公司共同開發出差異化的健康保險計劃。雖然我們為計劃會員提供各種服務，但從會計角度而言，由於我們自保險公司收取佣金，故此保險公司方為我們的客戶。

截至最後實際可行日期，我們的健康保險產品組合包括兩大團體保險計劃，即惠民保及健康保。惠民保及健康保的年期均為一年，會員於首次購買時及在每年續保時支付保費。截至最後實際可行日期，我們僅向健康保的註冊會員提供健康管理服務。

雖然由於方便且選擇豐富，中國消費者普遍從各種保險中介和經紀平台而非直接向保險公司購買健康保險計劃，但我們認為我們的健康保險計劃對目標客戶特別具吸引力，這是由於該等計劃經過量身定制，切合不同群體在保險保障及醫療服務方面的特定需要，而且價格合理。例如，中產人士為了獲得更好的消費體驗並節省更多時間和精力，願意支付較高的保費來換取較佳的保險保障和優質的醫療服務，而低收入人士在考慮支付優質的醫療服務時對價格較為敏感。

我們於2019年底推出首項健康保險計劃。我們的下列經營指標顯示健康保險服務業務的快速發展：

- 我們健康保險計劃的平均每月銷售收入由2019年的人民幣185,000元增加至2020年的人民幣2.7百萬元、2021年的人民幣7.7百萬元及截至2022年6月30日止六個月的人民幣15.4百萬元。
- 我們推出的保險計劃數目由截至2019年12月31日的一項增加至截至2020年12月31日的12項及截至2021年12月31日的17項，並進一步增加至截至2022年6月30日的24項。具體而

---

## 業 務

---

言，雖然惠民保在各個城市推出，但我們將其視為同一種保險計劃，因此，截至2020年12月，我們已推出十一項健康保，截至2021年12月31日，我們已推出16項健康保，而截至2022年6月30日，我們已推出23項健康保。

- 每月活躍會員數目由2019年12月的0.7百萬名增加至2020年12月的5.3百萬名及2021年12月的8.3百萬名，並進一步增加至2022年6月的10.1百萬名。

### 惠民保

我們憑藉我們從專有數據庫獲得的數據洞察、內部數據分析及精算能力共同設計及共同開發惠民保。獲地方政府支持，我們有能力為每個城市設計惠民保，以更好地適應當地人口。例如，食道癌在成都屬於專門承保疾病，此類癌症在該地的發病率較高。我們已在一個省份及包括徐州、成都、昆明及蘇州等16個主要城市推出惠民保。惠民保的個人會員人數由2019年12月的0.7百萬名增加至2020年12月的5.9百萬名及2021年12月的14.2百萬名，並進一步增加至2022年6月的23.7百萬名。

惠民保得到當地政府的認可，並由中國領先的保險公司承保。惠民保是一種面向最廣泛民眾的最低投保要求保險產品，已參與國家基本醫療保險的民眾，不論年齡或過往病史，均合資格購買惠民保。作為國家基本醫療保險的有力補充，惠民保為危重大疾病的大額自費賬單提供額外保障。其亦涵蓋八種以上的罕見疾病，該等疾病總是會帶來高昂的醫療費用，大多數人無法負擔。惠民保亦涵蓋各種治療癌症及其他危重大疾病的高價值創新藥物。惠民保以可承受的保費滿足對危重大疾病保險保障的巨大需求，在市場推出後迅速受到歡迎。

## 業 務

我們在微信公眾號上獨家提供惠民保。以下截圖顯示我們的微信公眾號，該等公眾號可使用移動端訪問、方便用戶使用且載有豐富資訊。



以下截圖顯示會員通過我們的微信公眾號購買和投保惠民保的在線界面，以四川省成都居民惠蓉保及惠民保為例，僅供說明用途。



## 業 務

我們微信公眾號的設計旨在精簡各種交易流程，確保提供流暢的用戶體驗，縮短從首次查詢到交易完成的時間。我們的會員只需要在網上填寫投保表格，並在購買前披露彼等以往的健康狀況，體檢結果並非必備條件。我們的微信公眾號亦可讓會員在數分鐘內續保產品。此外，我們支持理賠信息匯總及理賠初審。相關文件可以數字化方式提交以供我們初審。我們其後將初審結果送交相關保險公司進行最終審核及結算批准，大大提高理賠效率及消費者滿意度。借助我們高效的理賠審核系統，我們能夠提供流暢的消費者體驗，減少摩擦及不必要的延誤，並協調會員的利益及激勵。

### 健康保

健康保提供一系列全面的會員制健康福利及服務，使我們的企業客戶可以選擇不同的疾病覆蓋範圍、保險金額、地域覆蓋範圍以及為其僱員提供的專門醫療服務。截至2022年6月30日，健康保服務中國83個城市876名企業客戶。健康保是一種團體健康保險。參加健康保的個人會員人數由2020年12月約9,800人增加至2021年12月約138,900人，並進一步增至2022年6月約259,400人。除有關醫療費用、危重疾病賠償、傷殘及死亡賠償的保險保障外，健康保根據僱員的健康狀況、職業特點及行業風險因素，提供針對性的健康管理解決方案，從而滿足僱員及其家屬的健康需求。我們與健康保相關的健康管理服務包括(其中包括)現場全科醫生服務、定制體檢設計、健康講座及急救培訓。有關我們為參保健康保的會員提供的健康管理服務的更多資料，請參閱本文件「業務 — 我們的服務 — 健康保險服務 — 我們的健康管理網絡」。

我們針對企業客戶的高管、核心技術人員等關鍵人才，設計並提供更全面、靈活、覆蓋全球的高端健康計劃，構建「高端保險+高端醫療」的優質服務體系，幫助我們的企業客戶吸引及留住關鍵人才，提升公司品牌。高端健康計劃的主要特點包括：(i)全球覆蓋；(ii)靈活選擇醫療機構，包括專科醫院、公立醫院國際科室、高端私立醫院及牙科診所；(iii)靈活選擇多種可選福利，廣泛覆蓋產科、牙科、眼科、疫苗及體檢；及(iv)經由我們健康保險服務網絡的直付渠道。

### 健康保險服務定價及收入確認

保險經紀佣金目前為健康保險服務業務線的主要收入來源。我們考慮(其中包括)市場狀況、目標消費者的收入水平及我們的成本等因素為我們的健康保險產品定價。惠民保的每年保費介乎人民幣49元至人民幣150元，而每名人士每年健康保的保費一般介乎人民幣71元至人民幣19,242元。截至2020年及2021年12月31日止年度，我們就保險產品收到的保費總額分別為人民幣211.7百萬元及人民幣825.7百萬元，而於截至2022年6月30日止六個月則為人民幣781.3百萬元。我們一般向保險公司收取保費10%至30%的佣金，乃經計及各保險產品的參



## 業 務

保會員總數及收取的保費總額。根據灼識諮詢的資料，我們的佣金率符合市場慣例，因為2019年至2021年間中國領先的保險經紀公司對健康保險產品收取的佣金率介乎10%至40%。在會員簽署的保單生效後，我們將全部佣金額確認為我們的收入，且保險公司承保該保單並與我們結算佣金。

其次，就收入貢獻而言，我們的健康保險服務業務從向保險公司及其他企業客戶提供的健康管理服務中獲得收入。在我們於2019年底將健康保險服務業務擴展到健康保險計劃之前，我們的健康保險服務業務線於2018年首次推出，主要為保險公司及企業客戶提供健康管理服務，這是一種典型的保險公司會尋求專業的第三方承包商協助的第三方管理公司(TPA)服務。由於商業健康保險計劃通常提供健康管理服務，例如體檢、醫院和專家轉診以及就醫指導，保險公司將這些服務外包給我們，因為我們憑藉我們的健康服務提供商網絡擁有強大的服務能力。例如，我們策略性地與許多信譽良好的第三方體檢機構合作。當健康保險計劃的會員就體檢與我們聯絡時，我們會根據保險計劃政策以及其他考慮(包括該名會員的性別、年齡及健康狀況)建議適合的體檢機構及體檢套餐，然後為該名會員安排時間體檢。

於2020年及2021年，我們來自保險經紀佣金的收入分別約為人民幣27.4百萬元及人民幣87.1百萬元，而於截至2022年6月30日止六個月則為人民幣90.5百萬元，分別佔我們於相關期間來自健康保險服務業務的總收入約85.5%、94.1%及98.2%。於2019年、2020年及2021年以及截至2022年6月30日止六個月，我們來自健康管理服務的收入分別約為人民幣2.2百萬元、人民幣4.6百萬元、人民幣5.5百萬元及人民幣1.6百萬元，分別佔我們於相關期間的健康保險服務總收入約100.0%、14.5%、5.9%及1.8%。

### **健康保險服務客戶來源**

我們通過業務發展及營銷工作(例如推廣活動和廣告)來尋找健康保險服務客戶。尤其是就惠民保而言，由於我們致力與地方政府建立並保持合作關係，惠民保得到地方政府的認可，為目標客戶提供可靠及值得信賴的保險。

### **增長推動力**

首先，過去數年中國商業健康保險的市場規模穩步增長，由2015年的人民幣2,410億元增加至2021年的人民幣8,804億元，年複合增長率為24.1%。

第二，中國政府出台了一系列政策，鼓勵保險公司開發多元化及專門的健康保險產品，作為國家基本醫療保險的補充。例如，健康管理服務費用佔淨保費總額的比例上限由12%提高至20%，同時亦鼓勵商業保險公司與民營醫療機構的信息系統對接，便於一站式支付結算系統的建立。

此外，憑藉我們過去數年間累積的數據洞察力，我們逐步提升共同設計和共同開發適應市

## 業 務

場需求的差異化及專門健康保險產品的能力，使我們健康保險服務業務於往績記錄期間錄得收入增長。

### 技術及數據

技術及數據是我們業務的核心。我們開發自己的技術及數據基礎設施，以改善我們的營運及服務。利用我們從日常營運中積累的專業知識及統計數據，我們的技術及數據基礎設施對我們特藥藥房業務、醫生研究協助及健康保險服務的營運提供很好的支持。

就我們的特藥藥房業務而言，我們根據需要收集及使用患者的個人資料，包括彼等的姓名、性別、年齡、手機號碼、症狀、診療狀態、購買的藥物、不良反應、生存狀態、用藥諮詢以及其他個人資料。收集該等數據的主要目的是為了提供特藥及藥劑師服務，或進行醫學統計和研究，而我們在收集及使用該等資料前，會先取得患者的書面同意。此外，為方便患者通過保險進行支付，患者可自願提供保險申請記錄及提供服務過程中生成的保險理賠記錄等額外個人資料。

就我們的醫生研究協助業務而言，我們不會在業務營運過程中收集或控制受試者的個人資料。在提供SMO服務時，客戶指派我們輸入及整理受試者的個人資料，例如臨床症狀、不良反應和影像報告，但前提是該等資料直接傳輸至並存儲在電子數據採集系統中，而該系統是一個由申辦方所擁有及運行以收集及傳輸臨床試驗所生成的臨床試驗數據的軟件。因此，在醫生研究協助業務中，由於我們根據客戶指示輸入數據，因此我們對受試者的個人資料並無控制權。系統中存儲的數據由我們的客戶控制及操作。

就我們的健康保險服務業務而言，我們按需要收集及使用會員的個人資料，包括彼等的姓名、性別、年齡、手機號碼、身份證明文件、健康狀況、購買的保險產品以及其他個人資料。該等數據主要用於向用戶提供健康保險計劃服務及健康管理服務。除上述的身份資料外，我們亦收集會員醫療記錄的相關資料，以提供包括預付費用和理賠等的服務。

我們投入大量資源，以改善我們的技術及數據基礎設施、加強我們的數據處理及分析能力、開發與現有解決方案互補的新解決方案，以及尋求方法更好地服務於我們的會員、患者、醫生、製藥公司及保險公司。我們的研發人員主要包括數據工程師、數據科學家、軟件工程師、技術基礎設施架構師、健康管理專家及精算師。此外，我們的技術團隊主管於大數據領域擁有逾十年經驗，在加入我們前曾處理多個由國家級政府機關贊助的健康管理項目。

我們的數據基礎設施包括(i)我們的數據處理能力，藉此我們對數據進行去識別、整理、結構化及標準化；及(ii)我們的數據分析能力，藉此我們的一條業務線能夠利用從另一條業務線產生的統計數據及見解。我們致力於通過技術及數據基礎設施實現網絡安全、數據安全及可靠性。

## 業 務

我們的技術支柱為我們的健康及醫療數據處理及分析能力。健康及醫療數據乃於支持我們業務的多個信息系統中生成、收集及儲存。我們需通過數據工程及其他技術匯總、整理、結構化及標準化該等數據以作分析。通過將多個信息系統中的數據匯總作為數據處理的基礎，我們可以形成優質的可計算數據庫。我們的數據處理能力以快速、準確及高效的方式提供優質結構化及標準化的數據。然後，我們能夠藉助分析能力產生可付諸行動的見解及知識，為我們的醫療生態系統提供動力。

我們利用統計方法通過分析數據智能地自動發現相關性及規律。我們的醫療專家及數據科學家團隊持續努力優化我們的專有分析模型及提高我們的分析能力。隨著我們處理及分析越來越多的數據，我們從數據中發現更多特徵，用於進一步提高我們的數據分析能力，使其準確性更高。

### 資料私隱及安全

我們致力於遵守資料私隱的法例及保護我們平台上患者及計劃會員的資料及私隱之安全。我們實施嚴格的數據隱私及安全計劃，以確保我們所獲得數據的安全性、保密性及完整性，以及我們所提供服務的穩定性及可靠性。我們主要收集及儲存於日常營運中產生的患者及計劃會員的醫療數據。根據適用法律及法規，有關資料乃於透過同意表格、[編纂]或協議獲得患者及計劃會員事先同意的情況下，收集及用於我們的特藥藥房業務及健康保險服務業務。我們的數據使用及私隱政策向我們網頁及微信公眾號的每名用戶提供。具體而言，我們承諾根據適用法律管理及使用從患者及計劃會員收集的數據，並盡合理努力防止個人數據的未經授權使用、遺失或洩露，且除非法律要求，否則未經患者或計劃會員批准的情況下不得向任何第三方披露個人數據。例如，我們能夠在獲得患者及計劃會員的同意後從特藥藥房業務及健康保險服務收集大量個人數據，且我們有嚴格的內部控制系統，可防止該等資料轉移至任何第三方。

我們使用各種技術來保護委託給我們的數據。例如，我們將內部數據庫及操作系統與面向外部的服務隔離，並攔截未經授權的訪問。當有關資料與我們的業務無關時，我們透過移除個人身份資料為用戶數據脫敏。我們使用複雜的安全協議加密我們的數據傳輸（尤其是用戶數據傳輸），來確保機密性。此外，我們聘用第三方網絡安全公司進行定期滲透測試，以識別我們系統中的弱點並評估其安全性。每當發現問題時，我們會立即採取措施升級我們的系統，並減輕任何可能破壞我們系統安全的潛在問題。

我們採取全面的安全預防措施，以確保我們數據基礎設施的穩定性及安全性。我們定期將所有營運數據在獨立而不同的安全數據備份系統中進行線下備份，以盡量降低數據遺失或洩漏的風險。我們就營運及維護管理、監控及預警機制、網絡安全管理及災難恢復設有詳細的方案。我們的數據庫僅可由若干指定及授權人員於進行評估及審批程序後訪問，有關人員的行動會被記錄及監察。我們為授權人員提供數據私隱培訓，並要求彼等報告任何資

## 業 務

訊安全漏洞。此外，我們的維護團隊會密切及持續監控常見的技術問題及資源（如中央處理器及儲存器）的使用情況，並在出現不尋常的技術困難時提醒我們的技術團隊。我們已部署防火牆以有效防止黑客及其他安全攻擊。

我們相信，我們有關數據私隱及安全的政策及常規均符合適用法律及普遍行業慣例。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無因侵犯任何第三方根據《中華人民共和國民法典》或任何適用法律及法規享有的數據保護權利而收到任何第三方的申索。我們於同期並無因違反中國適用的數據保護及私隱的法律及法規而受到任何行政處罰。

### 網絡安全

國家網信辦於2021年11月14日頒佈《網絡數據安全管理條例（徵求意見稿）》（或《網絡數據安全條例草案》），據此，數據處理者開展以下活動，應當申報網絡安全審查，包括(i)尋求於香港上市影響或者可能影響國家安全，及(ii)其他影響或者可能影響國家安全的數據處理活動。然而，《網絡數據安全條例草案》並未對「影響或者可能影響國家安全」作出進一步說明或解釋。截至最後實際可行日期，《網絡數據安全條例草案》尚未正式採納。截至最後實際可行日期，(i)我們已實施有效的網絡安全及數據保護政策、程序及措施，以確保數據的安全儲存及傳輸，及預防未經授權的存取或使用數據；(ii)我們並無因違反網絡安全及數據保護法律法規而受到任何主管機關的任何罰款或行政處罰、強制整改或其他制裁；且我們並無重大洩露數據或個人資料或違反網絡安全及數據保護及隱私的法律及法規，其將對我們的業務營運造成重大不利影響；(iii)我們並無牽涉由國家網信辦發起的有關網絡安全審查的任何調查，且我們並無就該等方面接獲任何查詢、通知、警告或制裁；(iv)我們將持續密切關注網絡安全及數據保護方面的立法及監管發展，維持與相關政府機關的持續溝通，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；及(v)根據目前的《網絡數據安全條例草案》，我們預見到履行所有適當義務時不會遇上任何重大障礙。考慮到上述者，我們相信我們未有從事任何會影響或可能影響國家安全的數據處理活動，而倘《網絡數據安全條例草案》於未來以當前形式實施，預計其將不會對我們的[編纂]或業務營運構成任何重大不利影響。

根據於2022年2月15日生效的《網絡安全審查辦法》（2021年）（或MCSR），企業在兩種主要情況下須申報網絡安全審查：(i)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；及(ii)掌握超過一百萬用戶個人信息的網絡平台運營者赴國外上市。《網絡安全審查辦法》第10條進一步闡述評估相關主體或情況的國家安全風險時須考慮的因素，更多詳情請參閱「監管概覽—有關網絡安全的法規」。截至最後實際可行日期，(i)我們不開展可能涉及關鍵信息基礎設施服務的業務活動，也未被任何政府機關認定為「關鍵信息基礎設施運營者」或「網絡平台運營者」；(ii)我們未有於中國境外開展業務，亦未有於中國境外提供或傳輸任何個人資料或數據；(iii)我們已採納嚴格

## 業 務

的保護措施，保障我們的數據及系統免受第三方攻擊及入侵，亦未曾發生任何重大數據安全事故；(iv)我們並無涉及由國家網信辦展開的有關網絡安全審查的任何調查，且並無就該等方面接獲任何查詢、通知、警告或制裁；及(v)倘我們的任何活動於未來須接受網絡安全審查，我們保證將積極與國家網信辦合作進行網絡安全審查。考慮到《網絡安全審查辦法》第10條載列的因素，並考慮到上述原因及下述與CCRTCC作出的口頭諮詢，我們相信我們未有從事任何會影響或可能影響國家安全的數據處理活動，而《網絡安全審查辦法》將不會對我們的[編纂]或業務營運構成任何重大不利影響。

截至最後實際可行日期，我們掌握超過一百萬用戶的個人信息。然而，根據我們的中國法律顧問及聯席保薦人的中國法律顧問於2022年2月22日（在《網絡安全審查辦法》於2022年2月15日生效後）向中國網絡安全審查技術與認證中心（「CCRTCC」，在國家網信辦根據《網絡安全審查辦法》設立的網絡安全審查辦公室的指導下負責受理網絡安全審查申請的部門）作出的口頭諮詢，CCRTCC告知，《網絡安全審查辦法》第7條「掌握超過一百萬用戶個人信息的網絡平台運營者赴國外上市須接受網絡安全審查」的規定不適用於在香港上市，且我們未被要求就我們於香港[編纂]主動申報網絡安全審查。CCRTCC進一步告知，其無法對《網絡數據安全條例草案》的規定作出明確的官方解釋，並告知，本公司無需根據《網絡數據安全條例草案》申報網絡安全審查，因為該條例尚未生效。

### 業務發展及營銷

我們設計我們的業務發展及營銷策略，以擴大我們的品牌知名度，建立強大的客戶忠誠度並開發增加收入的機會。在管理層的帶領下，我們致力於維護及管理與醫療機構、醫生及製藥公司的合作。

同時，我們定期舉辦面向醫療及保險行業所有參與者（包括醫療機構、製藥公司、保險公司、企業客戶、醫生及計劃會員）的營銷、促銷及教育活動，以增加我們的知名度及展現我們的服務質素並使價值主張脫穎而出。憑藉與各地方政府及領先健康保險公司的合作，我們通過線上及線下渠道宣傳我們的健康保險服務提供的健康保險計劃及與該等計劃相關的健康管理服務，並已吸引大量客戶的關注，尤其是當我們在新城市推出保險計劃時。

此外，由於我們的三條業務線特藥藥房業務、醫生研究協助及健康保險服務相輔相成，形成良性循環及共生生態系統，商機及客戶流量可以由一條業務線引導至另一條業務線。由於我們通過特藥藥房業務及醫生研究協助為醫生的患者管理及科學研究賦能，預期醫生的

## 業 務

推介將有助於擴大我們的特藥藥房業務及健康保險服務客戶群。相反，預期來自我們健康保險服務網絡中醫生的推介是特藥藥房業務的重要客戶來源。

### 競爭

我們認為我們擁有獨特的業務模式，我們的服務賦能整個健康管理價值鏈。我們在業務的若干方面面臨競爭。我們有效競爭的能力取決於我們獨特而全面的健康管理系統，該系統可服務於業內所有主要參與者並將其連結，從整合的角度為其賦能。我們的競爭力取決於多項因素，包括對日益增長的醫療需求的了解、我們所提供服務及產品的質量、廣度及深度、我們的綜合營銷工作、我們的定價競爭力、我們平台的客戶體驗、我們形成及保留閉環業務模式的能力、我們的技術能力及數據洞察力、我們與行業參與者的合作關係以及我們品牌的實力及聲譽。

此外，由於我們的業務持續快速增長，我們在管理層、工程師、專業人員及營銷團隊等高技能人才方面面臨激烈競爭。我們增長策略的成功部分取決於我們挽留現有人員及吸引更多高技能僱員的能力。

### 健康、安全及環境事宜

我們並無經營任何生產設施，且我們的業務不涉及重大的職業、健康、安全和環境問題。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無發生任何重大職業、健康、安全或環境事故。我們已制定並實施各種工作場所安全政策和程序，確保我們的僱員擁有安全的工作環境。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的僱員概無在彼等工作場所涉及任何重大事故。就我們的特藥藥房業務而言，我們在每家藥房均有內部配送人員向患者配送特藥，以密切監控及減少配送過程中固有的健康及安全風險。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無因違反健康、安全或環境法律或法規而遭受任何罰款或其他處罰。

### 企業社會責任

自成立以來，我們一直致力可持續發展的企業社會責任。我們自2018年起參與執行醫藥捐贈慈善計劃，通過該計劃，我們已幫助患者成功申請治療癌症及其他危重疾病的高價創新藥物。這反映我們一直堅信，履行企業社會責任的最佳方法是將社會責任元素融入我們的業務營運。

我們已採取嚴格的內部政策及措施，以防止處方過量及誤開處方。我們採用雙藥師驗證制度，以確保提交給我們藥房的處方符合相關規則及法規。我們的藥師根據適用的法規、規則及方案驗證處方。特別是，彼等將檢查診斷及處方的一致性、劑量的正確性、給藥方法、療程，以及任何藥物相互作用及潛在的配伍禁忌症等。倘我們的藥師發現任何處方不規範或不合適，則會將處方退還予患者。

## 業 務

### 客戶

我們擁有廣泛的客戶群。我們的主要客戶主要為我們特藥藥房業務及醫生研究協助業務的製藥公司以及我們健康保險服務業務的保險公司。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度各年以及截至2022年6月30日止六個月，我們的五大客戶分別佔我們總收入的8.4%、6.3%、5.4%及7.3%。來自我們最大客戶的收入分別佔我們於各該等期間總收入的3.9%、1.6%、1.5%及2.4%。

### 定價

我們基於特藥藥房業務、醫生研究協助及健康保險服務業務線的特定性質制訂我們的定價策略。就特藥藥房業務而言，我們經考慮各種因素(包括產品類別、市場需求及競爭、採購價格、營銷策略，以及與醫藥製造商及分銷商之供應協議的定價條款)後為藥物定價。就該等納入國家醫保藥品目錄的藥物而言，我們根據監管機構設定的相關價格為其定價。於往績記錄期間，我們並無發現監管定價限制對我們的銷量或毛利率有任何重大影響。就SMO而言，我們根據我們的工作量收取服務費，其主要視乎臨床試驗的階段以及試驗地點及參與者數目而定。就RWS而言，我們根據所跟進及收集的數據範圍以及服務的複雜性(包括是否需要及使用我們的補充軟件和技術平台)收取服務費。就健康保險服務而言，我們憑藉我們的數據洞察及內部數據分析以及精算能力為我們的健康保險計劃定價。尤其是惠民保，我們亦考慮我們推出此產品的各個城市之當地人口的健康及醫療數據。

### 藥物銷售協議的主要合約條款

下文載列我們與藥物分銷業務的特藥藥房業務客戶(即藥品分銷商及製藥公司)訂立的典型銷售協議之概要。

- **年期。**一般為期兩年，客戶可於期間內在需要時下達訂單。重續銷售協議一般需要磋商及雙方同意。
- **終止。**終止銷售協議一般需要雙方同意。
- **定價。**協議中訂明固定的銷售價格。並無規定最低購買承諾。
- **信貸期。**我們一般授予客戶一個月左右的信貸期。
- **付款。**我們一般每月與客戶結算一次付款。

### SMO服務協議的主要合約條款

下文載列我們與SMO客戶訂立的典型服務協議之概要。

- **服務範圍。**SMO服務協議的服務範圍一般包括臨床前試驗籌備及臨床試驗執行。具體而言，臨床前試驗籌備包括項目可行性研究協助及項目審批申請。臨床試驗執行包括試驗中心啟用、受試者招募、篩選及入組、參與者、數據和文件、藥物及生物樣本的現場管理，以及試驗中心關閉。

---

## 業 務

---

- **年期。**一般為期三至五年，可根據臨床試驗的進度予以調整。
- **終止。**終止SMO服務協議於雙方同意後一般需要一個月的通知。
- **付款。**我們的客戶於簽訂服務合約後向我們支付最高30%的總服務費、於臨床中心啟用後支付累計15%至45%、於受試者入組後支付累計60%至80%、於參與者隨訪完成後支付累計85%至95%及於中心關閉後支付累計100%。我們一般於達成試驗階段的里程碑後與客戶結算付款。

### **RWS服務協議的主要合約條款**

下文載列我們與RWS客戶訂立的典型服務協議之概要。

- **服務範圍。**服務範圍一般包括試驗場地或研究中心啟用、項目審批申請協助、受試者招募、篩選及入組、參與者及試驗場地／研究中心隨訪、參與者、試驗或研究數據和檔案管理、藥物及生物樣本，以及試驗場地或研究中心關閉。
- **年期。**一般為期一至三年，可根據臨床試驗或研究項目的進度予以調整。
- **終止。**終止RWS服務協議一般需要提前一或兩個月通知。
- **付款。**我們的客戶通常在簽訂服務協議時向我們支付總服務費的約20%至30%，在達到不同的項目里程碑(如試驗場地啟用、參與者入組、參與者隨訪完成和場地關閉)時支付累計約80%至95%，並在向客戶交付研究材料時支付累計100%。我們通常在達到試驗階段或研究項目里程碑時與客戶結算付款。

### **保險經紀協議的主要合約條款**

下文載列我們與健康保險服務客戶訂立的典型保險經紀協議之概要。

- **年期。**一般為期一至三年，重續經紀協議一般需要一個月的通知。
- **終止。**終止經紀協議一般需要雙方同意。
- **定價。**協議中訂明固定的佣金率。
- **付款。**保險經紀佣金通常於確認參與的會員總數及各項保險產品所收取的保費總額後結算。

### **健康管理服務協議的主要合約條款**

下文載列我們與健康保險服務客戶訂立的典型健康管理服務協議之概要。

- **年期。**一般為期一年，且每年自動續期一至三年，除非由任何一方終止。



---

## 業 務

---

- 終止。終止一般需要雙方同意。
- 定價。協議中規定每項特定服務(例如專家轉診和就醫指導)的固定費用。
- 付款。客戶通常會在收到我們的發票後預付服務費，而我們會在每次提供健康管理服務時從預付款中扣除服務費。倘預付款已全部扣除且客戶未能進一步支付預付款，我們可以暫停服務。服務協議終止後，我們會將預付款餘額匯給客戶。

### 主要客戶

#### 特藥藥房業務

我們的特藥藥房業務客戶包括在我們的特藥藥房購買藥品的個人患者，以及從廣東達慧採購藥品的藥品分銷商及製藥公司。於往績記錄期間，我們的特藥藥房業務收入的很大一部分來自向個人患者的藥品零售。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年6月30日止六個月，個人患者下達的採購訂單數目約為0.17百萬、0.37百萬、0.49百萬及0.31百萬。由於廣東達慧已從藥品製造商處獲得若干藥品的一級分銷權，其他藥品分銷商及製藥公司向我們採購該等藥品並成為我們的機構客戶。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年6月30日止六個月，我們的藥品分銷業務的機構客戶數目分別為21名、79名、87名及73名。於往績記錄期間，我們的五大特藥藥房業務客戶為我們的機構客戶，即藥品分銷商及製藥公司，因為向該等公司銷售所得收入遠高於向個人患者銷售所得收入，彼等每年在特藥上的開支通常介乎人民幣50,000元至人民幣300,000元。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度各年以及截至2022年6月30日止六個月，我們特藥藥房業務的五大客戶分別佔我們總收入的2.5%、4.1%、4.1%及3.7%。來自我們特藥藥房業務最大客戶的收入分別佔我們於各該等期間總收入的1.1%、1.5%、1.5%及2.4%。

## 業 務

下表載列於往績記錄期間我們特藥藥房業務五大客戶的基本資料。由於我們未取得五大客戶的同意，彼等的身份不會於本文件中披露。

客戶	於2019年		收入 (人民幣千元)	佔總收入 百分比
	提供的產品或 服務	關係時長		
公司A，一家中國國有藥物分銷公司.....	藥物	自2019年5月起	11,604	1.1%
公司F，一家中國國有藥物分銷公司.....	藥物	自2019年11月起	9,683	0.9%
公司R，一家中外合資製藥公司...	藥物	自2019年10月起	3,454	0.3%
公司S，一家中國連鎖藥房公司...	藥物	自2019年8月起	1,016	0.1%
公司T，一家中國藥物分銷公司...	藥物	自2019年7月起	555	0.1%
<b>總計</b> .....			<b>26,312</b>	<b>2.5%</b>

客戶	於2020年		收入 (人民幣千元)	佔總收入 百分比
	提供的產品或 服務	關係時長		
公司A，一家中國國有藥物分銷公司.....	藥物	自2019年5月起	41,050	1.5%
公司U，一家中國上市製藥公司 ..	藥物	自2020年9月起	26,761	1.0%
公司N，一家中國上市製藥公司 ..	藥物	自2020年1月起	18,584	0.7%
公司V，一家中國藥物分銷公司 ..	藥物	自2020年3月起	12,274	0.5%
公司W，一家中國藥物分銷公司 ..	藥物	自2020年2月起	11,894	0.4%
<b>總計</b> .....			<b>110,563</b>	<b>4.1%</b>

## 業 務

<u>客戶</u>	<u>於2021年提供的 產品或服務</u>	<u>關係時長</u>	<u>收入</u> (人民幣 千元)	<u>佔總收入 百分比</u>
公司A，一家中國國有藥物分銷公司.....	藥物	自2019年5月起	51,899	1.5%
公司Y，一家中國藥物分銷公司 ..	藥物	自2021年9月起	26,787	0.8%
公司X，一家中國上市製藥公司 ..	藥物	自2021年5月起	25,095	0.7%
公司Z，一家中國藥物及醫療器械分銷公司.....	藥物	自2021年11月起	20,606	0.6%
公司U，一家中國上市製藥公司 ..	藥物	自2020年9月起	15,652	0.5%
<b>總計</b> .....			<b><u>140,039</u></b>	<b><u>4.1%</u></b>

<u>客戶</u>	<u>於截至2022年 6月30日止 六個月 提供的 產品或服務</u>	<u>關係時長</u>	<u>收入</u> (人民幣 千元)	<u>佔總收入 百分比</u>
公司Z，一家中國藥物及醫療器械分銷公司.....	藥物	自2021年11月起	45,667	2.4%
公司AA，一家中國上市製藥公司 ..	藥物	自2021年2月起	7,037	0.4%
公司U，一家中國上市製藥公司 ..	藥物	自2020年9月起	6,296	0.3%
公司A，一家中國國有藥物分銷公司.....	藥物	自2019年5月起	5,994	0.3%
公司N，一家中國上市製藥公司 ..	藥物	自2020年1月起	5,504	0.3%
<b>總計</b> .....			<b><u>70,498</u></b>	<b><u>3.7%</u></b>

### 醫生研究協助

截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度各年以及截至2022年6月30日止六個月，我們醫生研究協助業務的客戶數目分別為172名、216名、272名及289名，我們醫生研究協助業務的五大客戶分別佔我們總收入的7.5%、3.6%、3.3%及3.5%。來自我們醫生研究協助最大客戶的收入分別佔我們於各該等期間總收入的3.9%、1.6%、1.2%及1.2%。

## 業 務

下表載列於往績記錄期間我們醫生研究協助五大客戶的基本資料。

客戶	於2019年 提供的產品或 服務	關係時長	收入	佔總收入 百分比
			(人民幣 千元)	
公司J，一家中國上市製藥公司...	SMO	自2017年8月起	40,750	3.9%
公司G，一家中國上市製藥公司..	SMO	自2017年6月起	20,209	1.9%
公司N，一家中國上市製藥公司..	SMO	自2017年9月起	6,687	0.6%
公司K，一家中國上市製藥公司..	SMO	自2017年1月起	6,076	0.6%
公司O，一家中國上市製藥公司..	SMO	自2018年3月起	5,376	0.5%
<b>總計</b> .....			<b>79,098</b>	<b>7.5%</b>

客戶	於2020年 提供的產品或 服務	關係時長	收入	佔總收入 百分比
			(人民幣 千元)	
公司J，一家中國上市製藥公司...	SMO	自2017年8月起	42,011	1.6%
公司G，一家中國上市製藥公司..	SMO	自2017年6月起	26,432	1.0%
公司N，一家中國上市製藥公司..	SMO	自2017年9月起	9,581	0.4%
公司P，一家中國上市製藥公司...	SMO	自2018年5月起	7,559	0.3%
公司K，一家中國上市製藥公司..	SMO	自2017年1月起	7,314	0.3%
<b>總計</b> .....			<b>92,897</b>	<b>3.6%</b>

客戶	於2021年提供 的產品或服務	關係時長	收入	佔總收入 百分比
			(人民幣 千元)	
公司G，一家中國上市製藥公司..	SMO	自2017年6月起	42,072	1.2%
公司J，一家中國上市製藥公司...	SMO	自2017年8月起	38,229	1.1%
公司Q，一家中外合資製藥公司..	SMO	自2017年4月起	13,085	0.4%
公司N，一家中國上市製藥公司..	SMO	自2017年9月起	10,866	0.3%
公司K，一家中國上市製藥公司..	SMO	自2017年1月起	10,749	0.3%
<b>總計</b> .....			<b>115,001</b>	<b>3.3%</b>

## 業 務

客戶	於截至 2022年 6月30日止 六個月提供的		收入 (人民幣 千元)	佔總收入 百分比
	產品或服務	關係時長		
公司G，一家中國上市製藥公司 ..	SMO	自2017年6月起	22,495	1.2%
公司J，一家中國上市製藥公司 ...	SMO	自2017年8月起	20,642	1.1%
公司K，一家中國上市製藥公司 ..	SMO	自2017年1月起	8,145	0.4%
公司Q，一家中外合資製藥公司 ..	SMO	自2017年4月起	7,601	0.4%
公司M，一家中國私營製藥公司 ..	SMO	自2021年9月起	7,368	0.4%
<b>總計</b> .....			<b>66,251</b>	<b>3.5%</b>

### 健康保險服務

截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度各年以及截至2022年6月30日止六個月，我們健康保險服務業務的客戶數目分別為11名、33名、61名及59名，我們健康保險服務業務的五大客戶分別佔我們總收入的0.2%、1.0%、1.9%及3.9%。來自我們健康保險服務最大客戶的收入分別佔我們於各該等期間總收入的0.1%、0.3%、0.6%及1.6%。

下表載列於往績記錄期間我們健康保險服務五大客戶的基本資料。我們於2018年開始健康保險服務業務，主要向保險公司及其他企業客戶提供第三方健康管理服務。於2019年底，我們推出首個健康保險計劃，自2020年起保險經紀佣金成為我們健康保險服務業務線的主要收入來源。

客戶	於2019年 提供的產品或		收入 (人民幣 千元)	佔總收入 百分比
	服務	關係時長		
公司1，一家中國人壽和 健康保險公司 .....	健康管理	自2019年2月起	869	0.08%
公司2，一家中國國有人壽 保險公司.....	健康管理	自2019年7月起	700	0.07%
公司3，一家中國保險公司 .....	健康管理	自2019年4月起	489	0.05%
公司4，一家中國人壽保險公司 ...	健康管理	自2019年5月起	107	0.01%
公司5，一家中國國有保險公司 ...	健康管理	自2019年5月起	28	0.003%
<b>總計</b> .....			<b>2,193</b>	<b>0.2%</b>

## 業 務

客戶	於2020年 提供的產品或 服務	關係時長	收入  (人民幣 千元)	佔總收入 百分比
公司6，一家中國國有人壽 保險公司.....	保險經紀	自2020年11月起	7,831	0.3%
公司3，一家中國保險公司.....	保險經紀	自2019年4月起	7,546	0.3%
公司7，一家中國國有保險公司...	保險經紀	自2020年9月起	5,684	0.2%
公司5，一家中國國有保險公司...	保險經紀	自2019年5月起	2,271	0.1%
公司2，一家中國國有人壽 保險公司.....	保險經紀	自2019年7月起	1,927	0.1%
<b>總計</b> .....			<b>25,259</b>	<b>1.0%</b>

客戶	於2021年提供 的產品或服務	關係時長	收入  (人民幣 千元)	佔總收入 百分比
公司5，一家中國國有保險公司...	保險經紀	自2019年5月起	22,569	0.6%
公司6，一家中國國有人壽 保險公司.....	保險經紀	自2020年11月起	19,348	0.6%
公司3，一家中國保險公司.....	保險經紀	自2019年4月起	13,080	0.4%
公司7，一家中國國有保險公司...	保險經紀	自2020年9月起	6,596	0.2%
公司8，一家中國人壽保險公司...	保險經紀	自2020年10月起	5,117	0.1%
<b>總計</b> .....			<b>66,710</b>	<b>1.9%</b>

客戶	於截至 2022年 6月30日止 六個月提供的 產品或服務	關係時長	收入  (人民幣 千元)	佔總收入 百分比
公司5，一家中國國有保險公司...	保險經紀	自2019年5月起	30,507	1.6%
公司6，一家中國國有人壽 保險公司.....	保險經紀	自2020年11月起	19,032	1.0%
公司3，一家中國保險公司.....	保險經紀	自2019年4月起	13,696	0.7%
公司7，一家中國國有保險公司...	保險經紀	自2020年9月起	5,705	0.3%
公司2，一家中國國有人壽 保險公司.....	保險經紀	自2019年7月起	4,777	0.3%
<b>總計</b> .....			<b>73,717</b>	<b>3.9%</b>

於往績記錄期間，概無董事、其各自的聯繫人或據董事所知截至最後實際可行日期擁有我們已發行股本5%以上的任何股東，於我們任何三條業務線的任何五大客戶中擁有任何權益。

## 業 務

### 供應商

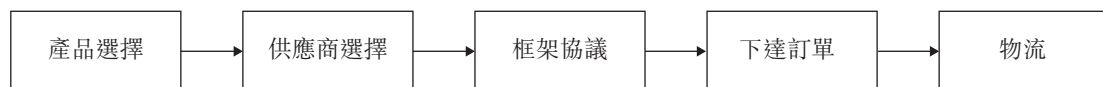
我們的前幾大供應商主要是我們特藥藥房業務的醫藥製造商及分銷商。我們健康保險服務業務的供應商主要為向我們提供業務推廣及費用處理服務的公司。由於我們在醫生研究協助業務線中自行提供專業服務，因此我們不需要第三方供應商。

截至2021年12月31日止年度及截至2022年6月30日止六個月，我們與逾550家聲譽卓著的製造商或分銷商合作，其中我們通常與藥品供應商的合作時間逾三年。

### 採購

我們一般選擇領先的醫藥製造商及分銷商以確保產品質量。於聘用新供應商之前，我們的採購團隊根據供應商的證書、資格及聲譽預先篩選供應商候選人。隨後，我們的負責經理會審閱該等預篩選結果並進行背景調查。我們僅與通過我們篩選及檢查的選定供應商合作。另請參閱本文件「業務—風險管理及內部控制—產品質量及安全」。

我們的採購程序如下：



我們已建立一支經驗豐富的採購團隊，負責採購選擇及供應鏈管理。我們於考慮醫藥製造商的品牌及聲譽、市場接受度及醫生認可度後選擇我們的產品組合。我們亦監察我們的銷售及存貨，基於存貨水平採購產品，並通過定期與供應商溝通管理我們的供應鏈。我們的供應商負責將藥品運送至我們的藥房及倉庫。

### 藥物供應協議的主要合約條款

下文載列我們與特藥藥房業務供應商訂立的典型供應協議之概要。

- **年期。**通常為一年，在此期間我們可於需要時下達訂單。供應協議的更新一般需要磋商及雙方同意。
- **終止。**終止供應協議一般需要雙方同意。
- **定價。**協議中規定有固定購買價。無需最低購買承諾。
- **信貸期。**我們的供應商一般授予我們一至三個月的信貸期。
- **付款。**我們通常每月支付一次與我們供應商的款項。我們不會收取供應商的回佣。

## 業 務

### 主要供應商

#### 特藥藥房業務

截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度各年以及截至2022年6月30日止六個月，我們的特藥藥房業務五大供應商分別佔我們總採購額的70.5%、70.5%、71.9%及73.5%。向我們特藥藥房業務最大供應商作出的採購額佔我們於各該等期間總採購額的27.6%、32.1%、37.2%及39.1%。由於我們的特藥藥房業務專注於一般由大型製藥公司分銷的特藥，我們依賴有限的供應商提供特藥。

下表載列於往績記錄期間我們特藥藥房業務五大供應商的基本資料。

供應商	於2019年 供應的產品	關係時長	採購金額 (人民幣 千元)	佔總採購額 百分比
公司F，一家中國國有製藥公司.....	藥物	自2018年4月起	285,914	27.6%
公司A，一家中國國有藥物分銷 公司.....	藥物	自2017年10月起	220,450	21.3%
公司G，一家中國上市製藥公司.....	藥物	自2019年3月起	95,400	9.2%
公司H，一家中國國有製藥公司.....	藥物	自2018年7月起	77,561	7.5%
公司E，一家中國上市製藥公司.....	藥物	自2018年2月起	50,653	4.9%
<b>總計</b> .....			<b>729,978</b>	<b>70.5%</b>

供應商	於2020年 供應的產品	關係時長	採購金額 (人民幣 千元)	佔總採購額 百分比
公司F，一家中國國有製藥公司.....	藥物	自2018年4月起	866,300	32.1%
公司A，一家中國國有藥物分銷 公司.....	藥物	自2017年10月起	446,689	16.5%
公司G，一家中國上市製藥公司.....	藥物	自2019年3月起	320,588	11.9%
公司H，一家中國國有製藥公司.....	藥物	自2018年7月起	177,275	6.6%
公司B，一家中國上市製藥公司.....	藥物	自2018年4月起	92,491	3.4%
<b>總計</b> .....			<b>1,903,343</b>	<b>70.5%</b>



## 業 務

供應商	於2021年 供應的產品	關係時長	採購金額 (人民幣 千元)	佔總採購額 百分比
公司F，一家中國國有製藥公司.....	藥物	自2018年4月起	1,244,490	37.2%
公司A，一家中國國有藥物分銷 公司.....	藥物	自2017年10月起	769,485	23.0%
公司H，一家中國國有製藥公司.....	藥物	自2018年7月起	223,345	6.7%
公司G，一家中國上市製藥公司.....	藥物	自2019年3月起	88,036	2.6%
公司I，一家中國上市製藥公司.....	藥物	自2018年4月起	78,751	2.4%
<b>總計</b> .....			<b><u>2,404,107</u></b>	<b><u>71.9%</u></b>

供應商	於截至 2022年6月30日 止六個月 供應的產品	關係時長	採購金額 (人民幣 千元)	佔總採購額 百分比
公司F，一家中國國有製藥公司.....	藥物	自2018年4月起	679,209	39.1%
公司A，一家中國國有藥物分銷 公司.....	藥物	自2017年10月起	382,793	22.0%
公司H，一家中國國有製藥公司.....	藥物	自2018年7月起	131,498	7.6%
公司AA，一家中國私營製藥及 醫療器械分銷公司.....	藥物	自2021年11月起	43,230	2.5%
公司I，一家中國上市製藥公司.....	藥物	自2018年4月起	39,104	2.3%
<b>總計</b> .....			<b><u>1,275,834</u></b>	<b><u>73.5%</u></b>

我們依賴數目有限的國有分銷商作為藥物供應商，根據灼識諮詢的資料，這是中國特藥藥房業務的慣例。由於中國藥品分銷行業高度集中，前三大國有藥品分銷商在整個藥品分銷市場的市場份額合計超過40%。根據灼識諮詢的資料，特藥藥房行業同行也僅選擇少數領先的分銷商作為其上游供應商，尤其是國藥控股、華潤醫藥及上海醫藥等國有分銷商。然而，由於彼等的分銷權通常並非屬獨家性質，我們相信，我們擁有充足的醫藥產品替代供應商，可為我們提供質量及價格相若的替代品。於往績記錄期間，我們的業務並無因我們向供應商採購的產品供應嚴重短缺或延誤而出現任何中斷。我們的藥房管理系統能夠根據銷售、產品組合及患者醫療狀況等關鍵因素調整庫存水平。

## 業 務

### 健康保險服務

我們於2018年開始經營健康保險服務業務。下表載列於往績記錄期間本公司健康保險服務五大供應商的基本資料。

供應商	於2020年 供應的服務	關係時長	採購金額 (人民幣 千元)	佔總採購額 百分比
公司I，一家中國媒體公司 .....	業務推廣	自2019年12月起	2,511	0.09%
公司II，一家中國支付技術公司.....	費用處理	自2019年12月起	1,759	0.07%
公司III，一家中國廣告公司 .....	業務推廣	自2019年12月起	1,580	0.06%
公司IV，一家中國媒體公司 .....	業務推廣	自2020年9月起	1,476	0.05%
公司V，一家中國媒體公司.....	業務推廣	自2019年12月起	1,014	0.04%
<b>總計 .....</b>			<b>8,340</b>	<b>0.31%</b>

供應商	於2021年 供應的服務	關係時長	採購金額 (人民幣 千元)	佔總採購額 百分比
公司VII，一家中國大數據基建公司..	業務推廣	自2021年7月起	5,294	0.16%
公司II，一家中國支付技術公司.....	費用處理	自2019年12月起	3,682	0.11%
公司VI，一家中國文化傳播公司.....	業務推廣	自2021年3月起	2,534	0.08%
公司VIII，一家中國文化及媒體公司 .	業務推廣	自2020年10月起	972	0.03%
公司IX，一家中國廣告公司 .....	業務推廣	自2020年8月起	949	0.03%
<b>總計 .....</b>			<b>13,431</b>	<b>0.41%</b>

供應商	於截至 2022年6月30日 止六個月 供應的服務	關係時長	採購金額 (人民幣 千元)	佔總採購額 百分比
公司II，一家中國支付技術公司.....	費用處理	自2019年12月起	3,780	0.22%
公司VI，一家中國文化傳播公司.....	業務推廣	自2021年3月起	2,846	0.16%
公司IV，一家中國媒體公司 .....	業務推廣	自2020年9月起	1,050	0.06%
公司XIV，一家中國公共關係諮詢 公司.....	業務推廣	自2022年3月起	968	0.06%
公司X，一家中國廣播媒體公司 .....	業務推廣	自2020年10月起	806	0.05%
<b>總計 .....</b>			<b>9,450</b>	<b>0.55%</b>

截至最後實際可行日期，騰訊的全資附屬公司Tencent Mobility及由騰訊控制的TPP Follow-on

## 業 務

共同擁有本公司約27.67%的股份。截至最後實際可行日期，公司II由騰訊控制。另請參閱本文件「關連交易 — 我們的持續關連交易概要 — (1)支付服務框架協議」。

除上文所披露者外，於往績記錄期間，概無董事、其各自的聯繫人或據董事所知截至最後實際可行日期擁有我們已發行股本5%以上的任何股東，於我們特藥藥房業務或健康保險服務業務線的任何五大供應商中擁有任何權益。

### 供應商及客戶重疊

於往績記錄期間，我們的若干供應商亦為我們的客戶。

公司A自廣東達慧所購買藥物的產品類別與其於往績記錄期間向我們供應的產品類別不同，且於截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度，公司A為我們的五大客戶之一。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年6月30日止六個月，我們向公司A的總銷售額分別為人民幣11.6百萬元、人民幣41.1百萬元、人民幣51.9百萬元及人民幣6.0百萬元，而我們向公司A的總採購額則分別為人民幣220.5百萬元、人民幣446.7百萬元、人民幣769.5百萬元及人民幣382.8百萬元。基於相同的原因，截至2019年12月31日止年度，公司F為我們五大客戶之一。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年6月30日止六個月，我們向公司F的總銷售額分別為人民幣9.7百萬元、人民幣0.3百萬元、人民幣45,270元及人民幣0.6百萬元，而我們向公司F的總採購額則分別為人民幣285.9百萬元、人民幣866.3百萬元、人民幣1,244.5百萬元及人民幣679.2百萬元。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度，公司A的毛利率分別為1.22%、1.06%及0.72%，而於截至2022年6月30日止六個月的毛利率為-18.0%，原因是出於對市場競爭的考慮，我們對定價策略作出調整，將若干藥品的銷售價格下調至低於採購價。對於該等藥品，我們通常與供應商協商價格調整補償。截至2019年12月31日止年度及截至2022年6月30日止六個月，公司F的毛利率分別為2.52%及5.18%，而未能獲得其於2020年及2021年的毛利率，乃由於我們來自公司F的所有收入均產生自SMO服務費，而我們並無將勞工成本分散及分配至特定的客戶或臨床試驗。

此外，由於我們的SMO及特藥藥房業務線均與製藥公司合作，我們向部分SMO客戶提供SMO服務，同時向彼等採購藥物。作為SMO客戶，公司G於截至2019年、2020年、2021年12月31日止年度以及截至2022年6月30日止六個月亦為五大客戶之一。截至2019年、2020年、2021年12月31日止年度以及截至2022年6月30日止六個月，我們來自公司G的總收入分別為人民幣20.2百萬元、人民幣26.4百萬元、人民幣42.1百萬元及人民幣22.5百萬元，而我們向公司G的總採購額則分別為人民幣95.4百萬元、人民幣320.6百萬元、人民幣88.0百萬元及人民幣23.6百萬元。

我們與同時亦為我們客戶的供應商之間的所有協議均按公平基準訂立。於往績記錄期間，就重疊的供應商及客戶而言，我們及同時亦為我們客戶的供應商一般為彼此的採購單獨付款。

### 結算及現金管理

我們接受多種付款方式，包括來自零售客戶的現金付款及非現金付款。我們的線下藥房經理負責確保收取的現金安全並及時送遞至指定銀行。所收取的現金每天進行核對並存放於

## 業 務

保險箱內，以便於第二天存入我們指定的銀行賬戶。我們的後台財務人員根據藥房報告的現金存款、銀行結單及店內銷售記錄進行對賬，並編製現金多空日報表，以於對賬過程中出現任何差異時作出跟進。我們亦要求我們每個班次的店內員工與下一個班次交接前在藥房經理的見證下核對收銀機中的現金及變動與店內銷售記錄。此外，我們亦已於零售藥房安裝監控攝像頭，以監控及防止不當行為。我們亦接納非現金支付方式，包括微信支付、支付寶及信用卡。通過非現金支付收取的金額通常會在兩天內自動轉入我們在相關第三方處理平台開設的公司賬戶。

隨著非現金支付變得日益普遍，與現金管理有關的風險已經並將繼續維持在有限水平。於往績記錄期間，現金支付佔我們收入的比例非常有限，且我們並無遇到任何對我們的業務、經營業績或財務狀況造成重大不利影響的現金挪用或貪污事件。

### 知識產權

我們認為我們的商標、版權、域名、訣竅、技術及數據庫以及類似知識產權對我們的成功至關重要，且我們依賴版權及商標法以及與僱員及其他人士訂立的保密、發明轉讓及不競爭協議來保護我們的專有權利。截至最後實際可行日期，我們在中國擁有與業務相關的40項電腦及手機軟件版權，並在中國擁有89項商標註冊。截至最後實際可行日期，我們已註冊約80個域名，包括但不限於medbanks.cn、spyaofang.com及spcare.com.cn。

知識產權對我們業務的成功至關重要。我們採納全面的知識產權保護政策及相關內部控制系統，以確保我們取得及維持版權、商標及其他知識產權以及在商業方面與我們業務相關的重要技術及訣竅的專有保護的能力，捍衛及執行我們的版權，保護我們商業秘密的保密性，並在不侵害、盜用或以其他方式侵犯第三方有效及可強制執行的知識產權的情況下營運。我們的知識產權保護政策及相關內部控制系統的重點包括以下各項：

- 我們要求僱員對相關知識產權進行搜索，以確保我們的知識產權不會受到質疑。
- 我們向相關機關備案商標及版權，以保護我們的品牌形象及技術創新。我們定期監察第三方行動，以保護我們的知識產權及採取適當措施防止任何侵權行為。
- 我們尋求通過與業務合作夥伴訂立保密協議來保護我們的技術及訣竅。我們已與所有僱員訂立保密協議，並與高級管理層及可取得有關我們業務的商業秘密或保密資料的其他僱員訂立不競爭協議。我們的標準僱傭合約載有轉讓條款，據此，我們擁有該僱員工作過程中產生的所有發明、技術、訣竅及商業秘密的所有權利。

## 業 務

- 認為我們侵犯其知識產權的人士可向我們提出索償，而我們將處理該等索償。
- 我們亦尋求通過維護我們場所的物理安全以及信息技術系統的物理及電子安全來保護我們訣竅、數據及商業秘密的完整性及保密性。

於往績記錄期間，我們並無遭受任何重大知識產權侵權索償。

### 僱員

下表載列於往績記錄期間按職能劃分的負責我們業務及營運的全職僱員人數：

	截至12月31日						截至2022年6月30日	
	2019年		2020年		2021年		僱員人數	佔總數百分比
	僱員人數	佔總數百分比	僱員人數	佔總數百分比	僱員人數	佔總數百分比		
醫生研究協助臨床試驗								
服務執行.....	1,036	47.3	1,131	40.4	1,384	35.9	1,776	54.4
特藥藥房業務藥房工作人員...	351	16.0	386	13.8	502	13.0	508	15.6
健康保險服務業務發展.....	16	0.7	159	5.7	188	4.9	135	4.1
集團銷售及營銷.....	34	1.6	29	1.0	296	7.7	168	5.1
一般及行政.....	648	29.6	950	33.9	1,324	34.3	550	16.8
研發.....	106	4.8	147	5.2	165	4.3	132	4.0
<b>總計.....</b>	<b>2,191</b>	<b>100.0</b>	<b>2,802</b>	<b>100.0</b>	<b>3,859</b>	<b>100.0</b>	<b>3,269</b>	<b>100.0</b>

截至2022年6月30日，在一般及行政職能下工作的僱員包括(i) 56名、49名及152名僱員分別於特藥藥房業務、醫生研究協助及健康保險服務業務分部層面的一般管理、支援及行政職能下工作；(ii) 161名僱員於三個業務分部的財務、人力資源、法律及合規、行政及區域管理職能下工作；及(iii) 132名僱員為我們的醫療支援團隊工作，有關僱員駐於中國多個城市，以為醫生及醫院提供實地行政支援，繼而促進我們三個業務分部之間的合作，並加強我們與醫療健康提供者的聯繫。於一般及行政職能任職的僱員數目較2021年末減少，乃由於我們提升服務效率以及優化管理及行政職能。特別是，我們的醫療支援團隊的規模大幅縮小，原因是我們不再為僅有幾個試驗地點的若干城市安排僱員，該等地點由我們在附近其他城市的僱員負責。

為進一步提高效率，與2021年末相比，我們亦適當縮減了健康保險服務業務發展團隊、集團銷售及營銷團隊以及研發團隊的規模。

根據中國法律及法規的規定，我們通過中國政府強制性福利供款計劃參與由省市政府組織的各類僱員社會保險計劃，其中包括養老金、醫療保險、失業保險、生育保險、工傷保險及住房公積金。根據中國法律，我們須按員工薪金、花紅及若干津貼的指定百分比向僱員

## 業 務

社會保險計劃供款，最高供款金額由地方政府不時指定。於往績記錄期間，由於我們在中國各地開展SMO服務，而我們部分CRC在我們並無設立附屬公司或分公司的地方工作，因此我們聘請第三方人力資源機構為彼等繳納社會保險費及住房公積金。據我們的中國法律顧問告知，根據中國法律及法規，我們可能會被責令以自有賬戶為僱員繳納社會保險費及住房公積金，而不是通過第三方賬戶支付，且倘第三方人力資源機構未按照適用的中國法律及法規的規定為我們的僱員或代表我們的僱員繳納社會保險費或住房公積金，我們可能會被責令整改，為僱員足額繳納社會保險及住房公積金。此外，我們並未按實際工資水平為部分僱員足額繳納社會保險及住房公積金。於2019年、2020年及2021年以及截至2022年6月30日止六個月，社會保險及住房公積金差額分別為人民幣2.4百萬元、人民幣4.0百萬元、人民幣3.4百萬元及人民幣1.6百萬元。截至2022年6月30日，我們自身及我們委聘的第三方人力資源機構繳納的社會保險及住房公積金的歷史差額總額約為人民幣6.9百萬元，我們已將該差額計入我們的財務報表。

我們的中國法律顧問告知，根據相關中國法律及法規，倘任何社會保險主管機關認為我們的社會保險供款不符合適用的中國法律及法規的規定，我們可能會被責令在規定期限內繳納欠繳的社會保險供款，並按日加收欠繳數額0.05%的滯納金。倘我們未能在該期限內支付該等款項，我們可能會被處以欠繳數額一倍以上三倍以下的罰款。倘任何住房公積金主管機關認為我們的住房公積金供款不符合適用的中國法律及法規的規定，可能責令我們在規定期限內支付未繳的款項。倘我們未能在該期限內如此行事，住房公積金主管機關可向中國法院申請強制支付令。

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並無收到有關中國主管部門發出的任何通知，要求我們就社會保險及住房公積金作出改正或支付欠繳款項或被處以任何罰款。我們承諾一經主管機關責令，我們將在規定期限內改正或支付欠繳款項。

我們將採取切實措施，改正通過第三方人力資源機構辦理社會保險及住房公積金的不合規行為。我們將在中國拓展業務的同時設立附屬公司或分支機構，以便我們能夠從自有賬戶中為僱員繳納社會保險及住房公積金。此外，我們將密切監督第三方人力資源機構繳納社會保險及住房公積金的情況，確保及時妥善繳費。我們還將定期與當地人力資源、社會保險及住房公積金相關機關進行溝通，了解有關社會保險及住房公積金供款的法律及法規的最新資料。

我們致力於建立具競爭力及公平的薪酬。為有效激勵僱員，我們通過市場研究不斷完善薪

## 業 務

酬及激勵政策。我們至少每年對僱員進行一次績效評估，以就其表現提供反饋。僱員薪酬一般包括基本薪金及績效花紅。

我們與所有僱員訂立標準僱傭協議及保密協議或條款。我們亦與高級管理層及核心人員訂立不競爭協議。該等協議包括一項標準不競爭契諾，禁止有關僱員於受僱期間及終止僱傭關係後一段期間內直接或間接與我們競爭。我們與僱員維持良好的工作關係，且我們並無經歷任何重大勞資糾紛。

### 物業

我們的公司總部位於中國廣州、上海及北京。截至2022年6月30日，我們並無擁有任何物業，而是租賃物業主要用作特藥藥房、倉庫及辦公室。

截至2022年6月30日，我們租賃的物業之賬面值概無佔我們合併總資產的15%或以上。根據香港上市規則第五章及《公司（豁免公司及招股章程遵從條文）公告》第6(2)條，本文件獲豁免遵守《公司（清盤及雜項條文）條例》第342(1)(b)條有關《公司（清盤及雜項條文）條例》附表三第34(2)段所述將所有土地或樓宇權益載入估值報告的規定。

截至最後實際可行日期，我們在中國租賃176項物業，總建築面積約為27,888.7平方米。於該等176項租賃物業中，有118項總建築面積約16,682.4平方米的物業用作我們的特藥藥房，而餘下58項總建築面積約11,206.3平方米的物業則用作我們在北京、上海、廣州及中國其他城市的辦公室、倉庫及其他用途。相關租賃協議於2022年至2031年間屆滿。我們認為，我們的現有設施一般足以滿足我們目前的需求，但我們預期會在有需要時尋求額外空間以適應未來增長，尤其是我們的特藥藥房的地域擴展。

### 租賃協議

截至最後實際可行日期，我們20家特藥藥房的租賃物業的出租人並無向我們提供彼等的物業擁有權證書，有關物業的總建築面積約為3,337.3平方米（佔我們用作特藥藥房的租賃物業之總建築面積約20.0%）。我們四家特藥藥房的租賃物業的出租人並無向我們提供來自業主的轉租授權，有關物業的總建築面積約為471.8平方米（佔我們用作特藥藥房的租賃物業之總建築面積約2.8%）。據我們的中國法律顧問告知，若無物業擁有人的有效物業擁有權證書或授權證明，我們使用該等租賃物業可能無效或可能受到第三方對有關租賃的申索或質疑的影響。此外，倘出租人並無租賃該等物業的必要權利，則相關租賃協議可能被視為無效，因此我們可能需搬離該等租賃物業及搬遷我們的特藥藥房。然而，根據我們中國法律顧問的意見，倘我們無法繼續使用該等租賃物業，則除非承租人與出租人另行協定，否則我們作為承租人將無需繼續支付租金。另外，我們的中國法律顧問告知，出租人有責任取得物

## 業 務

業擁有權證書以訂立租約，而我們作為承租人則不會因此遭受房地產機關的任何行政處罰或罰款。該等法定保護大幅降低了該等租賃物業因物業合法擁有人提出搬離主張而產生的風險。最後，根據我們中國法律顧問的意見，鑒於租賃物業位於全國不同的省市，故被房地產機關同時責令強制搬離上述所有物業的風險甚低，因而我們預期不會招致在短期內搬遷許多門店的行政負擔。

截至最後實際可行日期，我們11家特藥藥房租賃物業的出租人未有取得有效的其證載用途包含藥房經營等商業用途的物業擁有權證書，該等物業的總建築面積約為1,764.9平方米，佔我們特藥藥房租賃物業總建築面積約10.6%。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度，有物業擁有權證書問題的特藥藥房所貢獻的收入分別為人民幣297.3百萬元、人民幣961.5百萬元及人民幣1,381.9百萬元，而於截至2022年6月30日止六個月則為人民幣690.0百萬元。據我們的中國法律顧問告知，作為該等物業的承租人，我們不會僅因此而受到任何行政處罰或罰款，但倘若相關租賃協議被視為違反適用法律而無效，我們可能無法租賃、佔用及使用該等租賃物業。然而，倘我們無法繼續使用該等租賃物業，則根據我們的過往經驗，我們預計尋找物業進行搬遷不會面對很大困難，乃由於各個此類租賃物業面積不大、位置不至關重要，我們無需花費大量時間及成本選擇、設計及裝飾新場所。此外，我們將於日後訂立新租賃協議前採取更嚴格的內部控制措施並審閱物業擁有權證書及轉租授權。另請參閱本文件「風險因素 — 與我們的整體營運有關的風險 — 我們使用租賃物業的權利可能受到第三方或政府機關的質疑及我們可能被迫搬離該等租賃物業以及被迫搬遷，此可能對我們的營運造成干擾及令我們受到處罰」。

考慮到上述情況後，董事認為，上述該等所有權問題不會單獨或共同對我們的業務及經營業績產生重大影響，理由如下：(i)於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，據董事所知，我們有關該等租賃物業的租賃從未受到任何第三方的質疑，及(ii)倘我們須終止租賃或搬離該等具有所有權問題的租賃物業，我們能夠在短期內以可資比較條款覓得合格的替代場所，而不會產生大量額外成本。

### 租賃登記

根據適用中國法律及法規，物業租賃協議必須向中國住房和城鄉建設部的地方分支機構進行登記。截至最後實際可行日期，我們所有176項租賃物業均須按照適用的中國法律及法規的要求向中國有關房地產管理局進行登記及備案，其中大部分尚未進行有關登記或備案。

據我們的中國法律顧問告知，未能完成租賃協議的登記及備案將不會影響租賃協議的有效性或導致我們須搬離租賃物業。然而，我們可能會被主管機關責令整改該不合規行為，倘我們在規定期限內未能整改，則我們可能會被處以每項未登記租賃人民幣1,000元至人民幣



## 業 務

10,000元的罰款。另請參閱本文件「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 我們租賃物業的租賃協議並未根據中國法律的規定向相關中國政府機關登記備案」。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無被任何機關責令對任何該等租賃協議進行登記。

我們將採取實際行動，在切實可行的範圍內，將租賃協議妥善登記並向相關房地產管理局備案，及時糾正未完成全部租賃協議登記及備案的不合規事件。然而，由於租賃登記的若干申請材料(例如業主的身份證明及租賃物業的物業擁有權證書)應由業主提供，且我們可能不時無法獲得該等材料，故我們無法向閣下保證我們能夠及時完成所有未完成的租賃登記。

考慮到上述情況後，董事認為，上述未對有關租賃進行登記的情況不會單獨或共同對我們的業務及經營業績產生重大影響，理由如下：(i)我們從未因我們於往績記錄期間及直至最後實際可行日期未能登記及備案相關租賃協議而受到處罰，及(ii)我們獲中國法律顧問告知，倘租賃登記可於申請之日起計合理時間內或政府主管機關責令的規定期限內按照相關法律及法規完成，則政府機關就該等租賃物業對我們施加重大處罰的風險甚微。

### 保險

我們認為，我們的投保範圍充足，乃由於我們已根據中國法律及法規以及我們經營所在行業的商業慣例投購所有強制性保單。我們為僱員提供社會保險，包括養老保險、失業保險、工傷保險、生育保險及醫療保險。此外，我們為僱員提供意外保險及補充醫療保險。

就我們的保險經紀服務而言，我們於一年內購買專業責任保險，合共涵蓋最高人民幣100百萬元，據此，我們於截至最後實際可行日期尚未就此作出任何申索。由於我們並無製造醫藥產品，故根據我們的中國法律顧問的意見，我們毋需根據適用中國法律及法規購買產品責任保險，此亦與行業慣例一致。另外，由於臨床試驗的申辦方是為試驗購買責任保險的責任方，而我們第三方供應商的醫生是開具處方的責任方，彼等的醫療事故保險由第三方供應商負責，因此根據我們的中國法律顧問所告知，我們毋需根據適用中國法律及法規為我們的SMO或特藥藥房業務購買醫療事故保險。基於上述原因，我們認為，倘因臨床試驗期間的人身傷害或向患者提供藥劑師服務期間的藥物錯派或過量或疏忽而導致索賠，我們將不會產生可能會對我們的營運及財務業績產生重大不利影響的嚴重損失。

我們並無投購業務中斷保險，亦無投購要員人壽保險。我們為藥房投購財產保險。

---

## 業 務

---

### 法律訴訟及合規

#### 法律訴訟

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未曾且並無牽涉任何重大法律、仲裁或行政訴訟，且我們並不知悉任何針對我們或董事且可能個別或共同對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響的未決或構成威脅的法律、仲裁或行政訴訟。

#### 合規

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未曾且並無涉及任何導致罰款、執法行動或其他處罰且可能個別或共同對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響的重大不合規事件。鑒於上文所述及基於相關政府機關向我們發出的合規證書以及與我們的確認，我們的中國法律顧問亦認為，除本文件所披露者外，我們於往績記錄期間及直至最後實際可行日期於所有重大方面已遵守適用於我們業務的中國法律及法規。

於往績記錄期間，我們並無面臨任何重大產品召回及退貨。

#### 風險管理及內部控制

我們已採納及實施多項政策及程序，以確保嚴格的風險管理及內部控制，且我們致力於持續改善該等政策及程序。

我們的風險管理及內部控制政策及程序涵蓋我們業務營運的各個方面，如服務質量及安全、產品質量及安全以及營運及監管風險管理。

#### 服務質量及安全

我們重視我們所組織及提供服務的質量及安全。我們從未因重大不合規事件或違反與我們服務有關的質量及安全法律或法規而收到任何書面通知或處罰。

- **特藥藥房業務。**我們對在我們的特藥藥房工作的藥師採取嚴格的招聘程序，當中涉及面談及技術知識評估。我們的內部藥師定期接受相關安全及合規政策、標準、方案及程序的培訓，並須在特藥藥房營運的所有方面嚴格遵守。我們對內部藥師進行評估，以確保其優質服務。就我們的藥師服務而言，我們接受醫生的處方。我們有一個嚴格的處方驗證系統來管理與提供處方藥相關的風險，由我們的內部藥師實施及密切監控。我們的系統執行雙重藥師審查程序，以確保所有處方均合規、規範及合適。此外，我們的售後專家負責售後質量投訴及採取有效措施以解決投訴。

## 業 務

- **醫生研究協助。**CRC團隊的經驗、能力及態度對我們SMO服務的質量至關重要。我們持續監控與CRC團隊提供的SMO服務有關的風險，以確保嚴格遵循質量控制政策及程序，從而實現有效及高效的管治及風險控制程序。我們已建立內部風險及質量管理體系，並非常重視我們SMO業務的風險及質量控制。我們已採用涵蓋SMO服務過程中所有重要步驟的實踐標準，並已建立質量保證體系來監督及執行我們的質量標準，以確保我們的服務始終符合行業高標準及要求。我們已建立完善的內部培訓體系，確保我們的CRC團隊熟悉國際及國內監管要求及行業知識，並嚴格遵循標準的試驗方案。我們亦已建立成熟的項目管理體系，項目經理監督我們的項目執行並保證我們的優質服務。
- **健康保險服務。**對於我們推薦會員的醫療服務提供者，我們會考慮多種因素，例如其聲譽及資質、專業知識及經驗、服務質量及能力、可用性以及其設施。我們通常要求與我們合作的醫療服務提供者持有必要的牌照、遵守相關法律及法規並遵循我們的服務指引。我們亦審慎監察會員對該等醫療服務提供者所提供服務的反饋，並於釐定我們與其持續合作時加以考慮。就健康保險服務網絡的全科醫生及醫生而言，我們一般要求其向我們提供其資格及牌照，並嚴格遵守其服務協議所訂明的工作範圍及質量要求，以遵守適用法律及監管規定。

此外，我們的售後專員負責售後質量投訴及採取有效措施解決投訴。

### 產品質量及安全

我們已制定全面的產品質量及安全政策以及相關內部控制系統，以(i)維持及監控通過我們的藥房出售的產品之產品安全及質量；(ii)避免不當出售處方藥；及(iii)保護我們免受未經授權或受污染產品的索償。我們的產品質量及安全政策以及相關內部控制系統的重點包括以下各項：

- **產品安全及質量。**我們根據資格、品牌、可靠性及數量選擇供應商。我們於訂立任何協議前對供應商進行背景調查，審查其營業執照以及其所提供產品的相關牌照及證書。我們評估其品牌知名度，並對相同行業的參與者對其產品的市場接受程度作出查詢。我們一般選擇領先的醫藥製造商及分銷商以確保產品質量。我們已成立一支團隊，專責管理供應商的產品質量、物流及退貨。根據我們與供應商訂立的協議，我們有權退回任何不合格產品。倘我們的供應商導致任何產品受損或受污染，我們亦有權退貨。另一方面，我們會與客戶確認藥物的選擇，並告知彼等在取貨或交付後不可退回藥物，除非出現錯誤交付或質量問題(例如產品損壞或污染)。倘出現錯誤交付或質量問題，一經確認後，我們為客戶進行退貨或換貨。我們不接受因其他原因造成的產品退貨。

## 業 務

- **倉儲及物流。**我們致力於在特藥藥房業務營運的每個階段(包括採購、產品檢驗、倉儲、銷售及交付)執行嚴格的質量控制。我們積極參與制定質量政策及標準，並通過不同方式改善藥房營運中的質量控制管理。我們已為日常營運建立一系列內部質量管理方案，為我們營運的各個方面提供指導及規定，其中包括產品質量、產品保質期管理、產品退貨、產品召回及倉儲。我們的藥房管理團隊負責執行我們的質量管理體系下的程序、確保我們的產品供應鏈符合規定的標準以及負責產品的檢驗及倉儲。我們所有的相關藥房員工均已接受一系列專業的質量管理培訓。在聘請供應商之前，我們會審查候選供應商的資格並選擇符合我們標準的供應商。入庫前，我們會檢查產品的外觀、包裝、標籤及規格，並根據交貨單及供應商出具的檢驗報告對產品進行檢驗。就儲存在我們倉庫中的產品而言，我們會定期進行質量維護、檢查及管理，並監控儲存條件以確保合規。我們擁有溫控倉庫，以維持適合我們醫藥產品質量及安全的儲存條件。此外，若干特藥單獨存放在安全及受控的環境中，並由受過專業培訓的人員管理。在從我們的倉庫或藥房發貨之前，我們會檢查並確保擬交付的產品的質量。

### 操作風險管理

操作風險指由不完善或存在問題的內部流程、員工失誤、資訊科技系統故障或外部事件導致直接或間接財務損失的風險。我們已制定一系列內部程序以管理有關風險。

尤其是，我們密切關注與資訊科技有關的風險管理，乃由於充分維護、儲存及保護患者及計劃會員的數據及其他相關資料對我們的成功至關重要。我們業務營運中的個人資料儲存在騰訊(為中國行業領先的服務提供商)營運的雲服務器中。該等資料包括但不限於醫療信息、諮詢記錄、訂單記錄及活動日誌。自成立以來，我們已將所有個人資料(如訂單記錄及諮詢記錄)保存於我們的數據庫，並無限期保存有關資料，除非相關法律及法規規定或我們與患者及計劃會員的服務條款規定的條件規定需要刪除有關數據。我們亦設有數據備份系統，通過該系統，數據會定期加密並儲存在騰訊雲服務器上，以降低數據遺失的風險。此外，我們定期進行備份恢復測試，以檢查備份系統的狀態。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無經歷任何個人資料的重大洩露或遺失。

一般而言，根據我們的服務條款以及除相關法律及法規所規定者外，通過與我們訂立服務合約或在我們的線上平台(例如我們的微信公眾號)上註冊，患者及計劃會員確認其允許及授權我們使用我們獲提供的資料以及我們服務過程中產生的資料。其亦根據服務條款確認其授權我們的業務合作夥伴使用其資料，而該等資料對我們的業務合作夥伴向其提供服務或提高其服務質量而言屬必要。我們僅根據授權範圍向相關業務合作夥伴提供必要的個人

## 業 務

資料。例如，在我們的健康保險服務業務中，我們向醫療服務提供者提供其向會員提供服務所需的個人資料，包括姓名及聯繫方式。為確保個人資料的安全，我們及我們的業務合作夥伴就有關資料對患者及計劃會員負有保密責任。

我們已實施嚴格的數據提取及傳輸規則，以確保我們線上平台上個人資料的機密性。我們已實施相關內部程序及控制措施，以確保個人數據受到保護，並避免有關數據洩漏及遺失。我們已制定數據管理政策，當中載列員工須遵守的整體責任及程序。我們已頒佈內部指引，載列有關處理包含個人數據的資料的具體程序，並擬制定有關個人數據保護的道德標準。違反相關規定將受到紀律處分。獲取及控制資料的程度乃參考與我們員工職位的相關性及資歷釐定。對於需要較高保密水平的活動，需要有多名員工出席。我們亦已在日常營運中實施數據管理人員之間的職責輪換及職責劃分等機制。倘發生資料安全漏洞，我們會進行調查並進行損害控制。一般而言，我們的僱員可訪問的個人資料已匿名處理。我們亦定期為僱員舉辦數據保護培訓。

### 人力資源風險管理

我們根據(i)不同部門僱員的需求，及(ii)我們的反賄賂及反貪污政策提供定期及專門的培訓。我們的人力資源部門定期組織由高級僱員或外部顧問進行的內部培訓課程。我們定期安排線上及課堂培訓、檢討培訓內容、跟進僱員以評估有關培訓的影響及獎勵獲得正面反饋的講師。通過該等培訓課程，我們確保員工在反賄賂及反貪污政策方面的技能及知識水平保持更新，使彼等在探索業務的過程中更好地遵守適用法律及法規。

我們已制定僱員手冊及行為守則，並向全體僱員分發。手冊載有有關職業道德、防止欺詐機制、疏忽及貪污的內部規則及指引。我們為僱員提供定期培訓及資源，以解釋僱員手冊所載的指引。

### 監管合規及法律風險管理 — 反賄賂及反貪污

合規風險指因未能遵守相關法律、法規、規則及指引而遭受法律及監管制裁以及重大財務及聲譽損失的風險。同時，法律風險指因違反法律及法規、違反合約、侵犯他人合法權利或與我們所涉及的任何合約或業務活動有關的其他事宜而產生的法律責任風險。

為有效管理我們的合規及法律風險，我們已設計及採納嚴格的內部程序，以確保我們的業務營運遵守相關規則及法規。尤其是，由於我們及我們的僱員在我們的營運中與各種第三方進行交易，我們已實施有關反賄賂、反貪污及利益衝突事宜的內部程序。作為我們風險管理及內部控制措施的重要部分，由我們高級管理層領導的法律部門已針對貪污與舞弊活

## 業 務

動制定一系列內部規定，包括有關收受賄賂和回扣及濫用公司資產的措施。該一系列規定載有(其中包括)以下措施：

- 法務部門及各業務線的管理團隊負責日常執行反賄賂措施。彼等的職責範圍包括檢討及評估各部門的反賄賂措施、審核來自內部及外部的投訴及舉報、進行調查並實施相應整改措施。該等反賄賂措施的日常執行情況以及任何特定的事件亦會定期匯報給我們的高級管理層。
- 我們要求僱員遵守我們的職業道德準則及內部合規手冊，有關準則及手冊包含嚴格的反貪污和反賄賂條款。我們已實施清晰嚴格的政策和準則，禁止收受有利益關係第三方提供的禮品、款待及其他優惠。對於任何涉及賄賂和貪污的活動所產生的任何損失，我們會對董事、高級管理層及僱員進行處罰，並要求賠償。
- 我們已在日常營運中實行預防性的反賄賂措施。例如，某位僱員取得的採購報價將交由另一位僱員獨立核證，以確保定價並無差異。我們亦在可行情況下將不同銷售職責分拆開來(例如銷售、收款及存置銷售記錄)，以及通過電腦系統(可妥為保存銷售交易、價格及折扣記錄)來監視銷售過程。我們認為該等措施使僱員較難進行舞弊活動。
- 我們亦就合規措施及職業道德準則與所有有關利益相關方(包括客戶及供應商)進行溝通。我們在大部分業務合約中都載有反貪污及反賄賂條款，且要求我們的供應商及其他與我們合作的第三方遵守相關法律法規。

我們根據法律、法規及行業標準的變化不斷完善我們的內部政策，並更新法律文件的內部模板。我們亦對營運及僱員活動的各個方面進行合規管理，並已就僱員違反法律、法規及內部政策建立問責制度。此外，我們持續檢討風險管理政策及措施的實施情況，以確保我們的政策及實施屬有效及充分。

### 董事會監督

為監察[編纂]後的風險管理政策及企業管治措施之持續實施情況，我們已成立審核委員會，以持續監察本公司風險管理政策的實施情況，確保我們的內部控制系統有效識別、管理及降低業務營運所涉及的風險。審核委員會由三名成員組成，即張翊先生、何海建先生及黃蓓女士，彼等全部均為獨立非執行董事。張翊先生為審核委員會主席。有關審核委員會成員的專業資格及經驗，請參閱本文件「董事及高級管理層」。

### 牌照、批文及許可證

我們須為我們的營運取得各種牌照、批文及許可證。誠如我們的中國法律顧問所告知，截

## 業 務

至最後實際可行日期，我們已根據中國法律的要求於各重大方面取得我們目前營運所需的所有重要牌照、批文及許可證，且該等牌照、批文及許可證均有效且持續有效。

我們不時重續所有許可證及牌照，以遵守相關法律及法規。倘已根據適用法律及法規向有關機關提交重續申請文件，我們預期在該等許可證或牌照日後到期時重續不會有任何重大法律障礙。

下文概述中國法律及法規項下針對中國醫藥產品、醫療器械及營養補充劑零售商的相關重要牌照、批文及許可證要求：

- 《藥品經營許可證》。我們的每家藥房，如經營醫藥產品零售業務，則須持有零售商《藥品經營許可證》。
- 《醫療器械經營許可證》。我們的每家藥房，如分銷第三類醫療器械，則須持有《醫療器械經營許可證》。
- 《第二類醫療器械經營備案憑證》。我們的每家藥房，如分銷第二類醫療器械，則須持有《第二類醫療器械經營備案憑證》。
- 《食品經營許可證》。我們的每家藥房，如分銷營養補充劑，則須持有《食品經營許可證》。

下表載列我們截至最後實際可行日期的其他重要牌照、批文及許可證清單：

序號	實體	牌照、批文及許可證名稱	屆滿日期
1	廣東達慧	《藥品經營許可證》	2024年7月14日
2	廣東達慧	《醫療器械經營許可證》	2025年8月13日
3	廣東達慧	《第二類醫療器械經營備案憑證》	不適用 <sup>(1)</sup>
4	廣東達慧	《食品經營許可證》	2024年12月24日
5	思派北京網絡	《增值電信業務經營許可證》	2024年11月13日
6	思派(北京)保險 經紀有限公司	《保險中介許可證》 《增值電信業務經營許可證》	2024年12月9日 2026年7月9日

附註：

(1) 《第二類醫療器械經營備案憑證》並無屆滿日期。