

概 要

本概要旨在向閣下概述本文件中包含的信息。由於此為一份概要，它不包含可能對閣下很重要的所有信息。在閣下決定投資我們的[編纂]之前，應該完整閱讀本文件。任何投資都存在風險。投資[編纂]的若干特定風險載於本文件「風險因素」一節。閣下在決定投資[編纂]前應仔細閱讀該部分。本節所用的各種表述已在本文件「釋義」一節中定義或解釋。

概覽

我們是一家立足於山東省的醫學影像解決方案供應商，主要從事提供醫用影像膠片產品及醫學影像雲服務。就醫用影像膠片產品業務而言，本集團從事分銷採購自國際品牌(尤其是該醫學影像產品生產商^(附註))的醫用影像膠片產品及銷售我們自家品牌的醫用影像膠片產品。就我們的分銷業務而言，本集團是該醫學影像產品生產商在山東省的二級分銷商。就醫學影像雲服務業務而言，按2021年銷售收入計，本集團為山東省第三大醫學影像雲服務供應商，佔據市場份額約4.7%，佔據中國市場份額約0.4%。本集團計劃將其業務集中於山東省。

我們自2016年創業以來，一直是國際醫用影像膠片產品的分銷商。憑藉我們在山東省醫學影像市場穩健的客戶基礎，為提高我們的盈利能力，我們自2018年起在山東省向客戶提供自家品牌醫用影像膠片產品。截至2021年12月31日止三個年度及截至2022年6月30日止六個月，該醫學影像產品生產商的醫用影像膠片產品銷售分別構成我們醫用影像膠片產品業務分部收入約89%、76%、72%及68%，同期，自家品牌醫用影像膠片產品的銷售分別構成我們醫用影像膠片產品業務分部收入的約9%、19%、28%及32%。除截至2020年12月31日止兩個財政年度內銷售另一國際品牌的醫用影像膠片產品產生的微薄收入外，自2021年起，本集團僅分銷該醫學影像產品生產商的醫用影像膠片產品。

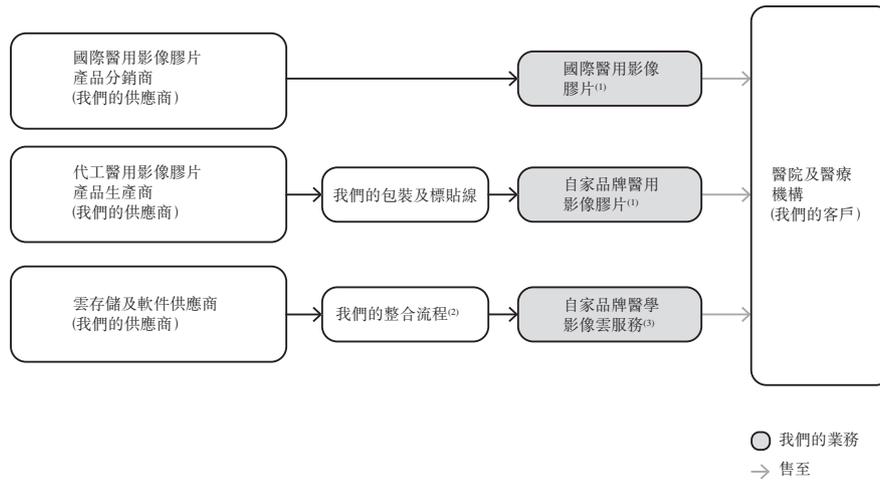
由於已在醫用影像膠片產品市場確立市場地位，並乘著醫學影像信息化及醫學影像雲平台的需求不斷增長的趨勢，我們於2017年通過為醫院及醫療機構提供醫學影像雲服務進軍醫學影像雲平台市場。以打入市場為目標，我們於銷售醫用影像膠片的過程中提供該等服務。董事相信，該服務有助將醫學影像數字化，從而使醫務人員及患者能夠隨時隨地取閱患者信息並提高診斷及治療的效率及準確性。董事亦相信，如此銷售模式將提升客戶忠誠度。

於2019年、2020年及2021年12月31日、2022年6月30日及最後實際可行日期，我們擁有61、63、62、57及61家醫院及／或醫療機構客戶。在61、63、62、57及61名客戶中，42、51、53、53及55名客戶亦於同一年度／期間訂購我們的醫學影像雲服務。

附註： 成立於1901年，為一家醫學影像產品生產商及醫療資訊技術解決方案供應商，總部位於美國。

概 要

下圖說明我們主要的業務模式：



附註：

- (1) 於銷售醫用影像膠片的過程中，視乎客戶需要，我們將一併配套相應的自助取片機及／或醫學影像打印機，而我們不收取客戶相應設備的費用。我們間中亦提供不向客戶收費的醫學影像數據發行系統(包括光碟)。設備的擁有權屬於本集團。倘終止與我們客戶的業務關係，於銷售醫用影像膠片過程中向客戶提供的設備須予退還。一併配套相應的自助取片機及醫學影像打印機的理由是避免因使用不同品牌的醫用影像膠片，自助取片機及／或醫學影像打印機以致影像不兼容及失真。根據灼識諮詢，該業務模式符合行業慣例。
- (2) 為連接軟件及客戶現有資訊科技系統，我們集成程序包括(i)在客戶現有資訊科技系統安裝軟件並制定應用程式介面(API)；及(ii)現場安裝稱為前端處理器的硬盤。
- (3) 醫務人員及患者可從我們提供的數字醫學影像雲存儲平台擷取醫學數據。

(i) 銷售醫用影像膠片

我們從事銷售(i)從國際品牌(包括該醫學影像產品生產商)採購的醫用影像膠片；及(ii)向醫院及醫療機構銷售自家「冠澤慧醫」品牌的醫用影像膠片。於銷售醫用影像膠片的過程中，視乎客戶需要，我們將一併配套相應的自助取片機及／或醫學影像打印機，而我們不收取客戶相應設備的費用。我們間中亦提供不向客戶收費的醫學影像數據發行系統(包括光碟)。

我們自家品牌的醫用影像膠片由代工生產商製造，並經我們進一步包裝及標貼，而我們自家品牌的醫學影像打印機則由代工生產商製造。

(ii) 提供醫學影像雲服務

再者，我們亦於銷售醫用影像膠片的過程中，提供四種類型的醫學影像雲服務，包括(i)數字醫學影像雲存儲平台；(ii)數字醫學影像平台；(iii)區域影像診斷平台；及(iv) PACS系統。

產品及服務產生的收入

於業績記錄期間，醫用影像膠片產品業務分部佔我們大部分收益。截至2021年12月31日止三個年度及截至2022年6月30日止六個月，我們醫用影像膠片產品的銷售分

概 要

別佔總收入約91.5%、93.7%、93.3%及94.1%，而提供醫學影像雲服務則佔總收入約8.5%、6.3%、6.7%及5.9%。下表載列我們於業績記錄期間的產品及服務收入：

| | 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 | | |
| | 人民幣 千元 | % | 人民幣 千元 | % | 人民幣 千元 | % | 人民幣 千元 (未經 審核) | % | 人民幣 千元 | % | |
| 銷售醫用影像膠片產品 | | | | | | | | | | | |
| —銷售醫用影像膠片 | 127,138 | 90.3 | 165,675 | 89.8 | 196,361 | 93.0 | 100,503 | 94.1 | 92,621 | 93.9 | |
| —其他(附註) | 1,771 | 1.2 | 7,120 | 3.9 | 565 | 0.3 | 62 | 0.1 | 149 | 0.2 | |
| 小計 | 128,909 | 91.5 | 172,795 | 93.7 | 196,926 | 93.3 | 100,565 | 94.2 | 92,770 | 94.1 | |
| 提供醫學影像雲服務 | 11,916 | 8.5 | 11,640 | 6.3 | 14,150 | 6.7 | 6,163 | 5.8 | 5,851 | 5.9 | |
| 總計 | 140,825 | 100 | 184,435 | 100 | 211,076 | 100 | 106,728 | 100 | 98,621 | 100 | |

附註：其他主要指銷售自助取片機、醫學影像打印機、醫學影像數據發行系統、其他醫療器械及光碟，以及醫療器械的維護費及租金收入。在銷售設備時，設備的擁有權屬於採購者。

我們的產品及服務的毛利及毛利率

下表載列本集團於業績記錄期間在各業務分部的毛利及毛利率：

| | 截至12月31日止年度 | | | | | | 截至6月30日止六個月 | | | | | | | | |
|-------------|-------------|-----------|-------|-----------|-------|-------------------------|-------------|-----------|-------|--------|-------|------|--------|-------|------|
| | 2019年 | | 2020年 | | 2021年 | | 2021年 | | 2022年 | | | | | | |
| | 毛利 | 毛利率 | 毛利 | 毛利率 | 毛利 | 毛利率 | 毛利 | 毛利率 | 毛利 | 毛利率 | | | | | |
| 人民幣 千元 | % | 人民幣 千元 | % | 人民幣 千元 | % | 人民幣 千元 (未經 審核) | % | 人民幣 千元 | % | | | | | | |
| 醫用影像膠片產品的銷售 | | | | | | | | | | | | | | | |
| 第三方品牌(附註) | 31,914 | 68.8 | 27.1 | 39,800 | 64.6 | 28.3 | 40,744 | 53.8 | 28.7 | 21,315 | 58.6 | 28.3 | 18,181 | 45.9 | 28.7 |
| 冠澤慧醫 | 4,644 | 10.0 | 41.2 | 11,979 | 19.5 | 37.2 | 22,910 | 30.3 | 41.8 | 10,070 | 27.7 | 40.1 | 16,546 | 41.7 | 56.4 |
| 小計 | 36,558 | 78.8 | 28.4 | 51,779 | 84.1 | 30.0 | 63,654 | 84.1 | 32.3 | 31,385 | 86.3 | 31.2 | 34,727 | 87.6 | 37.4 |
| 醫學影像雲服務 | 9,857 | 21.2 | 82.7 | 9,796 | 15.9 | 84.2 | 12,045 | 15.9 | 85.1 | 5,003 | 13.7 | 81.2 | 4,899 | 12.4 | 83.7 |
| 總計 | 46,415 | 100.0 | 33.0 | 61,575 | 100.0 | 33.4 | 75,699 | 100.0 | 35.9 | 36,388 | 100.0 | 34.1 | 39,626 | 100.0 | 40.2 |

附註：除截至2020年12月31日止兩個財政年度銷售另一國際品牌的醫用影像膠片產品產生的微薄收入外，本集團僅分銷該醫學影像產品生產商的醫用影像膠片產品。

我們醫用影像膠片產品分部的毛利由截至2019年12月31日止年度的約人民幣36.6百萬元增加至截至2020年12月31日止年度的約人民幣51.8百萬元，與同期收入的增加一致，而我們相同分部的毛利率由約28.4%輕微增加至同期的約30.0%，主要歸因於我們向第三方品牌醫用影像膠片供應商採購的醫用影像膠片減少，乃由於我們自家品牌產品的持續增長所致，導致與我們的收入相比，已售存貨成本的增長放緩。

我們醫用影像膠片產品分部的毛利由截至2020年12月31日止年度的約人民幣51.8百萬元增加至截至2021年12月31日止年度的約人民幣63.7百萬元，與同期收入的增加一致，而我們相同分部的毛利率由約30%增加至同期的約32.3%，主要歸因於我們自家品牌醫用影像膠片的銷量有所增加，其較銷售第三方品牌醫用影像膠片的毛利率有較高毛利率。

概 要

我們醫用影像膠片產品的銷售毛利自2021年6月30日止六個月的約人民幣31.4百萬元增加至截至2022年6月30日止六個月的約人民幣34.7百萬元，主要由於毛利率自截至2021年6月30日止六個月的約31.2%增加至截至2022年6月30日止六個月的約37.4%。該毛利率增加乃因銷售成本大幅減少，原因為(i)我們自家品牌熱敏膠片的平均採購成本下降，此乃由於一家本地代工生產商供應商G採購的自家品牌熱敏膠片的採購量增加，其與其他國際代工生產商相比，能夠提供更低的平均售價及(ii)根據我們與供應商B的返利安排，供應商B的返利帶來的平均成本減少，而我們的自家品牌醫用影像膠片的平均售價保持穩定。

我們醫學影像雲服務分部的毛利率由截至2019年12月31日止年度的約人民幣9.9百萬元輕微減少至截至2020年12月31日止年度的約人民幣9.8百萬元，與我們相同分部的收入減少一致。我們相同分部的毛利率由約82.7%輕微增加至同期的約84.2%，相對穩定。

我們醫學影像雲服務分部的毛利率由截至2020年12月31日止年度的約人民幣9.8百萬元輕微增加至截至2021年12月31日止年度的約人民幣12.0百萬元，我們相同分部的毛利率由約84.2%輕微增加至同期的85.1%，相對穩定。

我們醫學影像雲服務分部的毛利於截至2021年及2022年6月30日止六個月保持穩定於約人民幣5.0百萬元，而相同分部的毛利率由截至2021年6月30日止六個月的約81.2%增加至截至2022年6月30日止六個月的約83.7%。毛利率的增加乃由於技術服務成本下降，此乃由於我們穩定的客戶群和雲系統的平穩運行導致我們技術人員的勞動力成本下降。

我們的客戶

我們的客戶主要包括山東省的醫院和醫療機構。截至2021年12月31日止三個年度各年及截至2022年6月30日止六個月，我們從五大客戶產生的收入分別約為人民幣62.7百萬元、人民幣79.5百萬元、人民幣86.4百萬元及人民幣42.7百萬元，分別約佔我們總收入的44.5%、43.2%、41.0%及43.3%。我們最大客戶產生的收入分別約為人民幣16.6百萬元、人民幣21.9百萬元、人民幣25.6百萬元及人民幣12.5百萬元，分別約佔總收入的11.8%、11.9%、12.2%及12.7%。我們與五大客戶保持了大約5至7年的業務關係。

有關進一步詳情，請參閱本文件「業務 — 我們的客戶」一段。

我們的供應商

我們的供應商主要包括國際醫用影像膠片產品、代工醫用影像膠片產品生產商及軟件公司的分銷商。截至2021年12月31日止三個年度各年及截至2022年6月30日止六個月，我們向五大供應商採購金額分別約為人民幣108.2百萬元、人民幣107.6百萬元、人民幣126.6百萬元及人民幣49.8百萬元，分別佔我們採購總額約為98.0%、98.0%、98.9%及98.3%。我們與五大供應商保持了1至6年的業務關係。

於業績記錄期間，我們與該醫學影像產品生產商的一級分銷商及另一國際品牌(即Honghe Group及供應商C)訂立兩份分銷權協議，這兩家供應商授權我們為其醫用影像膠片產品在山東省的二級分銷商。截至最後實際可行日期，我們與該醫學影像產品生產商的分銷商(為Honghe Group)簽訂了一份分銷權協議。

概 要

有關進一步詳情，請參閱本文件「業務 — 我們的供應商」一段。

與HONGHE GROUP的關係

我們與Honghe Group的關係可追溯至2017年。於業績記錄期間，獨立第三方Honghe Group為我們的最大供應商。我們從Honghe Group（即該醫學影像產品生產商於業績記錄期間的一級分銷商）採購醫用影像膠片產品以分銷予我們的客戶。根據Honghe Group，23年來其一直作為該醫學影像產品生產商的一級分銷商。我們於業績記錄期間向Honghe Group的採購金額分別約為人民幣91.8百萬元、人民幣84.5百萬元、人民幣94.5百萬元及人民幣37.0百萬元，分別佔我們同期採購量總額的約83.1%、77.0%、73.8%及73.0%。此信賴預期可持續發展。董事認為，儘管我們集中向Honghe Group採購，但由於以下因素，我們能夠保持業務運營的可持續性：(i)開始銷售我們的自家品牌醫用乾式激光膠片並開展動用部分[編纂]以在山東省東部建立我們自家品牌醫用影像膠片產品的市場地位的計劃。於業績記錄期間，我們品牌下的醫用影像膠片產品應佔收入分別為約人民幣11.3百萬元、人民幣32.2百萬元、人民幣54.8百萬元及人民幣29.3百萬元，即分別佔我們的醫用影像膠片產品業務分部的收入約9%、19%、28%及32%，呈上升趨勢；(ii)本集團與Honghe Group之間的相互依賴。於業績記錄期間，誠如Honghe Group確認，我們向Honghe Group進行的採購佔Honghe Group總銷售收入約50%，且按其銷售收入計，我們於Honghe Group客戶當中名列第一；(iii)與Honghe Group訂立十年框架協議；(iv)我們向其他供應商採購的靈活性和計劃；及(v)於業績記錄期間，本集團與Honghe Group訂立的框架分銷協議中並無不競爭條款。詳情請參閱本文件「業務 — 我們的供應商 — 與Honghe Group的關係」一段。有關我們供應商集中的風險，亦請參閱本文件「風險因素 — 與我們業務及營運有關的風險 — 於整個業績記錄期間，我們的最大供應商佔我們的總採購額70%以上。倘我們與其關係轉差或終止，我們的業務及經營業績將會受到不利影響」一節。

兩票制

於2019年9月30日，山東省十個地方政府部門（包括山東省衛生健康委員會（「衛生健康委員會」））頒佈《關於印發〈山東省公立醫療機構藥品採購推行「兩票制」實施方案〉的通知》，訂明山東省全部公營醫療機構自2019年10月30日起須於採購藥品時實施「兩票制」。於最後實際可行日期，根據衛生健康委員會，山東省於採購高值或低值醫療耗材時尚未實施「兩票制」，而彼並無具體計劃於山東省實施醫療耗材採購兩票制。根據中國法律顧問的意見，衛生健康委員會乃就山東省實施「兩票制」須與之進行磋商的主管部門。

鑒於安徽省和福建省等其他省份已於最後實際可行日期對高值醫用耗材實施「兩票制」，該政策在山東省的實施速度可能快於預期。有關中國各省於最後實際可行日期實施「兩票制」的監管進展詳情，請參閱本文件「監管概覽 — 與醫療器械有關的法律法規 — 兩票制」一節。

概 要

於最後實際可行日期，除自家品牌產品及提供維修服務外，我們主要從Honghe Group(山東省該醫學影像產品生產商一級分銷商)採購醫用乾式激光膠片及自助取片機。有關「兩票制」對我們目前業務營運的潛在影響，請參閱本文件「業務—兩票制」一節。

倘若「兩票制」全面實施，該醫學影像產品生產商對Honghe Group的銷售可能會被計為第一張發票、Honghe Group對本集團的銷售可能會被計為第二張發票，而我們銷售該醫學影像產品生產商的醫用影像膠片及自助取片機可能會被計為第三張發票，為「兩票制」不允許的情況，我們或許須終止該等業務營運模式。於業績記錄期間，我們因銷售該醫學影像產品生產商的醫用影像膠片及自助取片機而產生的收入分別約為人民幣114.8百萬元、人民幣131.0百萬元、人民幣142.1百萬元及人民幣63.4百萬元，分別佔我們醫用影像膠片產品業務銷售總收入的約89.1%、75.8%、72.1%及68.4%，及分別佔我們同期總收益的約81.5%、71.1%、67.3%及64.3%。倘若「兩票制」全面實施，本集團未來的業務營運及財務表現或會受到不利影響。

儘管如此，我們將採納下列措施以減輕山東省實施「兩票制」可能對醫學影像產品行業帶來的不利影響：

- (i) 倘山東省全面實施「兩票制」，該醫學影像產品生產商以書面形式確認，我們將獲委聘為一級分銷商，而不會對我們施加不競爭條款。

儘管本集團已收到該醫學影像產品生產商的書面確認，我們將在山東省全面實施「兩票制」的情況下被聘為其一級經銷商，但這並非保證聘用，因為在成為其一級分銷商之前，本集團須遵守本文件「業務—兩票制」一節所詳述的程序規定。

- (ii) 藉由積極參與交易會及貿易展覽，我們將與主要從事醫用乾式激光膠片及自助取片機的國際生產商開拓直接業務關係，而非透過彼等的分銷商採購產品。
- (iii) 我們將發展我們的自家品牌產品業務，以鞏固我們作為山東省國內醫學影像產品供應商的地位。
- (iv) 鑒於醫學影像雲服務市場的預期增長，我們積極開拓我們醫學影像雲服務的業務分部，以分散實施「兩票制」的風險。

有關開拓我們的醫學影像雲服務的有關減輕措施，請參閱本文件「業務—兩票制」一節。

銷售及營銷

於業績記錄期間，我們的產品及服務最終透過直接或經配送商提供給醫院及醫療機構。一般而言，我們通過(a)競價投標(包括公開招標及邀請招標)或(b)報價獲得銷售訂單。截至2021年12月31日止三個年度及截至2022年6月30日止六個月，我們總收入的約99.2%、92.5%、79.8%及77.2%來自通過報價授予的合同。有關進一步詳情，請參閱本文件「業務—我們的業務流程—報價/投標過程」一段。

概 要

定價

一般來說，我們主要採納「成本加成」定價政策。就我們的醫用影像膠片產品業務而言，我們計及採購國際醫用影像膠片產品的成本及競爭對手的地區市價，而至於自家品牌產品業務，我們會考慮代工開支、包裝、標貼及／或組裝成本以及競爭對手的地區市價。就醫學影像雲服務業務而言，我們雲服務的價格為就客戶從我們採購的每片醫用影像膠片的單位售價按優惠價計算，參考下列因素(i)我們被要求提供的服務類別；(ii)客戶向我們採購的醫用影像膠片的數量(如有)；及(iii)提供醫學影像雲服務的成本。

競爭格局

山東省醫用影像膠片產品市場高度集中於市場上多家醫用影像膠片生產商，按2021年銷售收入計，前兩家公司約佔市場份額的85.0%，而山東省的醫學影像雲服務市場，惟仍算分散。按2021年銷售收入計，山東省的前三家醫學影像雲服務供應商(包括本集團)約佔16.4%的市場份額。

有關行業競爭格局的詳情，請參閱本文件「行業概覽」一段。

競爭優勢

我們相信，以下競爭優勢為我們的成功做出了貢獻，使我們從競爭對手中脫穎而出：

- 山東省提供醫用影像膠片產品連醫學影像雲服務的唯一供應商
- 於山東省為涉足醫學影像雲服務市場的先驅
- 準備就緒，抓緊山東省不斷增加的機會
- 與客戶及國際醫用影像膠片產品供應商維持及開拓穩健業務關係
- 我們有能力供應自家品牌醫用影像膠片產品，以縱向整合我們的醫用影像膠片產品供應鏈
- 擁有經驗豐富、盡職盡責的專業管理團隊以及往績彪炳的銷售團隊

有關進一步詳情，請參閱本文件「業務—我們的競爭優勢」一段。

我們的策略

我們擬採取以下策略以進一步發展我們的業務：

- 延伸至山東省東部，以擴闊客戶基礎及進一步鞏固於山東省的市場地位
- 藉由策略性收購、取得醫療器械註冊證及將軟硬件升級以加強醫學影像雲服務的供應
- 擴大產品組合以橫向擴充價值鏈
- 參與貿易展覽，不斷推廣我們的品牌及增加市場知名度
- 將資訊科技系統升級

有關進一步詳情，請參閱本文件「業務—我們的業務策略」一段。

概 要

關鍵運營和財務數據

下表載列本集團截至2021年12月31日止三個年度各年及截至2021年及2022年6月30日止六個月的綜合財務資料，應與本文件附錄一所載的會計師報告中的財務資料一併閱讀：

綜合損益表

| | 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 |
| | 人民幣千元 | 人民幣千元 | 人民幣千元 | 人民幣千元 (未經審核) | 人民幣千元 |
| 收入 | 140,825 | 184,435 | 211,076 | 106,728 | 98,621 |
| 銷售成本 | (94,410) | (122,860) | (135,377) | (70,340) | (58,995) |
| 毛利 | 46,415 | 61,575 | 75,699 | 36,388 | 39,626 |
| 除稅前溢利 | 29,595 | 39,003 | 33,057 | 16,033 | 21,494 |
| 所得稅開支 | (7,271) | (9,960) | (9,989) | (4,866) | (6,092) |
| 年度/期間溢利及全面 收益總額 | 22,324 | 29,043 | 23,068 | 11,167 | 15,402 |
| 以下人士應佔： | | | | | |
| 母公司擁有人 | 22,324 | 29,043 | 22,935 | 11,095 | 15,316 |
| 非控股權益 | — | — | 133 | 72 | 86 |
| | 22,324 | 29,043 | 23,068 | 11,167 | 15,402 |

本集團的收入來自醫用影像膠片產品的銷售以及提供醫學影像雲服務。我們的收入從截至2019年12月31日止年度的約人民幣140.8百萬元增加約人民幣43.6百萬元或31.0%至截至2020年12月31日止年度的約人民幣184.4百萬元，主要歸因於(i)隨著醫用影像行業的增長，對我們的醫用影像膠片產品的需求增加；(ii)COVID-19爆發帶來的臨床CT診斷增加，對我們的熱敏膠片和醫用乾式激光膠片產生了更多需求；及(iii)我們不斷推廣自家品牌熱敏膠片，在銷量上有大幅增加。

我們的收入從截至2020年12月31日止年度的約人民幣184.4百萬元增加約人民幣26.7百萬元或14.5%至截至2021年12月31日止年度的約人民幣211.1百萬元，主要歸因於(i)客戶對醫用影像膠片的需求增加；及(ii)我們的熱敏膠片銷售顯著增加，這是因為我們專注於自家品牌熱敏膠片所致。

我們的收入由截至2021年6月30日止六個月的約人民幣106.7百萬元輕微減少約人民幣8.1百萬元或7.6%至截至2022年6月30日止六個月的約人民幣98.6百萬元，主要歸因於我們醫用乾式激光膠片的平均售價減少，乃因為(i)我們五大客戶中的兩名，即濟寧市第一醫院及濟寧附屬醫院，轉移彼等的需求至該醫學影像產品生產商的醫用乾式激光膠片的其他型號(即AMB及DVS型號)，其(a)以較彼等過往採購的醫用乾式激光膠片(即DVB型號)較低的售價出售及(b)自2021年5月下旬起已分配至我們的客戶；及(ii)我們過往部分採購該醫學影像產品生產商的醫用乾式激光膠片的客戶轉移彼等的渴求至採購我們自家品牌醫用乾式激光膠片，以較低單價出售。

我們的毛利由截至2019年12月31日止年度的約人民幣46.4百萬元增加約人民幣15.2百萬元或32.8%至截至2020年12月31日止年度的約人民幣61.6百萬元。該增加主要歸因於我們銷售醫用影像膠片產品的毛利，由截至2019年12月31日止年度的約人民幣36.6百萬元增加至截至2020年12月31日止年度的約人民幣51.8百萬元，主要歸因於我們

概 要

向第三方品牌醫用影像膠片供應商採購的醫用影像膠片減少，乃由於我們自家品牌產品的持續增長所致，導致與我們的收入相比，已售存貨成本的增長放緩。

我們的毛利由截至2020年12月31日止年度的約人民幣61.6百萬元，增加人民幣14.1百萬元或22.9%至截至2021年12月31日止年度的約人民幣75.7百萬元。該增加主要歸因於我們銷售醫用影像膠片產品的毛利，由截至2020年12月31日止年度的約人民幣51.8百萬元增加至截至2021年12月31日止年度的約人民幣63.7百萬元，主要歸因於我們自家品牌醫用影像膠片的銷量有所增加，其較銷售第三方品牌醫用影像膠片的毛利率有較高毛利率。

我們的毛利由截至2021年6月30日止六個月的約人民幣36.4百萬元增加約人民幣3.2百萬元或8.8%至截至2022年6月30日止六個月的約人民幣39.6百萬元，主要由於銷售成本大幅減少，原因為(i)我們自家品牌醫用影像膠片的採購成本減少及(ii)根據我們與供應商B的返利安排，供應商B的返利帶來的平均成本減少，而我們的自家品牌醫用影像膠片的平均售價保持穩定。

我們的淨利潤由截至2019年12月31日止年度的約人民幣22.3百萬元增加至截至2020年12月31日止年度的約人民幣29.0百萬元，乃主要由於(i)上述原因導致收入增加；及(ii)上述原因導致毛利增加。

我們的淨利潤由截至2020年12月31日止年度的約人民幣29.0百萬元減少至截至2021年12月31日止年度的約人民幣23.1百萬元，乃主要由於(i)我們的渠道費用大幅增加以及我們於2021年通過配送商的銷售額增加導致我們的銷售及行政開支增加；及(ii)我們為準備[編纂]而產生的開支及與Tang Operation進行的[編纂]投資相關的以股份為基礎付款導致我們的行政開支增加。

我們的淨利潤由截至2021年6月30日止六個月的約人民幣11.2百萬元增加至截至2022年6月30日止六個月的約人民幣15.4百萬元，主要歸因於(i)上述原因導致我們的銷售成本減少及(ii)上述原因導致我們的毛利增加。

有關於業績記錄期間綜合損益表的收入及其他關鍵項目的討論以及我們的經營業績的進一步詳情，請參閱本文件「財務資料—綜合損益及其他全面收益表若干項目的說明」及「財務資料—歷史經營業績回顧」一段。

綜合財務狀況表節選項目

| | 於12月31日 | | | 於6月30日 |
|------------|---------|---------|---------|---------|
| | 2019年 | 2020年 | 2021年 | 2022年 |
| | 人民幣千元 | 人民幣千元 | 人民幣千元 | 人民幣千元 |
| 非流動資產 | 15,881 | 28,018 | 30,563 | 32,493 |
| 流動資產 | 120,003 | 125,867 | 173,488 | 199,554 |
| 流動負債 | 61,587 | 51,633 | 41,337 | 53,955 |
| 流動資產淨額 | 58,416 | 74,234 | 132,151 | 145,599 |
| 非流動負債 | — | 3,812 | 154 | 130 |
| 資產淨額 | 74,297 | 98,440 | 162,560 | 177,962 |
| 母公司擁有人應佔權益 | 74,297 | 98,440 | 162,397 | 177,713 |
| 非控股權益 | — | — | 163 | 249 |

我們的流動資產淨額由2021年12月31日的約人民幣132.2百萬元增加至2022年6月30日的約人民幣145.6百萬元，乃主要由於(i)我們的貿易應收款項增加約人民幣29.6百

概 要

萬元；及(ii)產生應收一名股東的款項約人民幣8.0百萬元，部分被(i)計息銀行借款增加約人民幣14.1百萬元；及(ii)存貨減少約人民幣9.1百萬元所抵銷。

我們的資產淨額由2019年12月31日的約人民幣74.3百萬元增加至2020年12月31日的約人民幣98.4百萬元，乃主要由於(i)截至2020年12月31日止年度的溢利為人民幣29.0百萬元；及(ii)時任股東孟先生及李先生分別向上海冠澤注資約人民幣33.1百萬元及約人民幣0.1百萬元，部分被時任的股東孟先生及李先生分別由上海冠澤撤資約人民幣36.9百萬元和約人民幣1.2百萬元所抵銷。

我們的資產淨額由2020年12月31日的約人民幣98.4百萬元進一步增加至2021年12月31日的約人民幣162.6百萬元，乃主要由於(i)截至2021年12月31日止年度的溢利約為人民幣23.1百萬元；(ii)時任股東孟先生向上海冠澤注資約人民幣25百萬元；(iii)來自潤億的約人民幣14.4百萬元投資；及(iv)與Tang Operation進行的[編纂]投資相關的以股份為基礎的付款約人民幣2.1百萬元，部分被向李先生分派約人民幣460,000元所抵銷。

我們的資產淨額由2021年12月31日的約人民幣162.6百萬元增加至2022年6月30日的約人民幣178.0百萬元，乃主要由於截至2022年6月30日止六個月期內溢利約人民幣15.4百萬元。

有關綜合財務狀況表關鍵項目的討論，請參閱本文件「財務信息—對綜合財務狀況表中若干項目的討論」一段。

綜合現金流量表概要

| | 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 |
| | 人民幣千元 | 人民幣千元 | 人民幣千元 | 人民幣千元 (未經審核) | 人民幣千元 |
| 經營活動所得／(所用) | | | | | |
| 現金淨額 | 5,511 | 28,168 | 3,093 | 4,579 | (2,278) |
| 投資活動所用現金淨額 | (9,831) | (14,349) | (7,856) | (4,168) | (12,462) |
| 融資活動所得／(所用) | | | | | |
| 現金淨額 | (3,868) | (14,792) | 19,477 | 27,281 | 9,430 |
| 現金及現金等價物 | | | | | |
| 增加／(減少)淨額 | (8,188) | (973) | 14,714 | 27,692 | (5,310) |
| 年／期初現金及 | 14,682 | 6,494 | 5,521 | 5,521 | 20,235 |
| 現金等價物 | | | | | |
| 年／期末現金及 | 6,494 | 5,521 | 20,235 | 33,213 | 14,925 |
| 現金等價物 | | | | | |

經營活動所得或所用現金淨額主要包括針對非現金項目(如物業、廠房及設備折舊、無形資產攤銷、融資成本及利息收入以及營運資金變動的影響)調整的所得稅前利潤，例如貿易應收款項、存貨及貿易應付款項的增減，以及已收利息、已付利息及已付所得稅的影響。截至2021年12月31日止三個年度各年，經營活動所得現金淨額分別約為人民幣5.5百萬元、人民幣28.2百萬元、人民幣3.1百萬元，而截至2022年6月30日止六個月，經營活動所用的現金淨額約為人民幣2.3百萬元。經營活動所用現金流淨額乃主要由於(i)截至2022年6月30日止六個月期間，我們償還與購買(其中包括)原材料有關的應付供應商款項，導致現金流出約人民幣2.8百萬元；及(ii)經營所得的現金減少，乃由於我們大部分的貿易應收款項於截至2022年6月30日的六個月內尚未到期所致。

概 要

投資活動所用現金淨額主要包括採購及預付物業、廠房及設備項目、採購無形資產及採購使用權資產。截至2021年12月31日止三個年度各年及截至2022年6月30日止六個月，投資活動所用現金淨額分別約為人民幣9.8百萬元、人民幣14.3百萬元、人民幣7.9百萬元及人民幣12.5百萬元。

融資活動所用現金淨額主要包括向關連方償還貸款、向控股股東償還貸款及償還銀行貸款。截至2019年及2020年12月31日止年度，融資活動所用現金淨額分別約為人民幣3.9百萬元及人民幣14.8百萬元。融資活動所得現金淨額主要包括來自控股股東的貸款、新增銀行貸款及來自一名新股東的投資。截至2021年12月31日止年度及截至2022年6月30日止六個月，融資活動所得現金淨額分別為人民幣19.5百萬元及人民幣9.4百萬元。

有關我們於業績記錄期間現金流量活動的詳情，請參閱本文件「財務資料 — 流動資金及資本資源 — 現金流量」一段。

主要財務比率摘要

| | 截至12月31日止年度／於12月31日 | | | 截至6月30日 止六個月／ 於6月30日 |
|--------|---------------------|-------|-------|----------------------------|
| | 2019年 | 2020年 | 2021年 | 2022年 |
| 權益回報率 | 30.0% | 29.5% | 14.2% | 不適用 ^(附註) |
| 總資產回報率 | 16.4% | 18.9% | 11.2% | 不適用 ^(附註) |
| 流動比率 | 1.9 | 2.4 | 4.2 | 3.7 |
| 速動比率 | 1.2 | 2.0 | 3.8 | 3.5 |
| 資本負債比率 | 1.3% | 8.4% | 9.2% | 16.3% |

附註：由於相關收益表的計算並不反映全年經營業績，截至2022年6月30日止六個月的該等比率意義不大並可能構成誤導。

有關我們主要財務比率的計算方法及進一步詳情，請參閱本文件「財務資料 — 主要財務比率」一段。

我們的流動比率由2019年12月31日的1.9增加至2020年12月31日的2.4，乃主要由於「財務資料」一節中「對綜合財務狀況表中若干項目的討論」一段所述的流動資產增加及流動負債減少。我們的流動比率由2020年12月31日止年度的約2.4增加至2021年12月31日止年度的約4.2，乃主要由於(i)孟先生注資導致現金及現金等值物大幅增加；及(ii)應付孟先生款項結清。我們的流動比率由2021年12月31日的約4.2減少至2022年6月30日的約3.7，乃主要由於(i)存貨減少約人民幣9.1百萬元；(ii)現金及現金等價物減少約人民幣5.3百萬元；及(iii)計息銀行借款增加約人民幣14.1百萬元。

於2019年、2020年、2021年12月31日及2022年6月30日，我們的速動比率分別為1.2、2.0、3.8及3.5。我們的速動比率的波動與我們的流動比率的波動基本一致。

我們的權益回報率保持穩定在截至2019年12月31日止年度的約30.0%及截至2020年12月31日止年度的約29.5%。我們的權益回報率由截至2020年12月31日止年度的約29.5%大幅減少至截至2021年12月31日止年度的約14.2%，乃主要由於(i)「財務資料」一節中「管理層對經營業績討論及分析」一段所述的年內溢利減少；及(ii)我們的權益回報率大幅增加乃由於孟先生向山東冠澤注資人民幣25百萬元及潤億以代價16.5百萬港元認購股份。

概 要

我們的資產負債比率由2019年12月31日的1.3%增加至2020年12月31日的8.4%。我們的資產負債比率增加乃主要由於我們計息銀行借款的增加。我們的資產負債比率由2020年12月31日的約8.4%輕微上升至2021年12月31日的約9.2%，主要由於(i)計息銀行借款大幅增加；(ii)我們的權益回報率大幅增加乃由於孟先生向山東冠澤注資人民幣25百萬元及潤億以代價16.5百萬元認購股份。我們的資產負債比率由2021年12月31日的約9.2%增加至截至2022年6月30日止六個月的約16.3%，乃主要由於計息借款結餘由2021年12月31日的約人民幣15.0百萬元增加至2022年6月30日的約人民幣29.1百萬元。

有關我們主要財務比率的進一步詳情，請參閱本文件「財務資料」一節中「主要財務比率」分節。

我們[編纂]的理由及[編纂]用途

我們預計將從[編纂]中獲得約[編纂]百萬港元的[編纂]（扣除[編纂]費和我們就[編纂]應付的估計費用，基於每股[編纂]的[編纂][編纂]港元，即指示性[編纂]範圍的中位數，並假設[編纂]未獲行使）。我們的董事相信，[編纂][編纂]將加強我們的資本基礎，並將提供資金以實現我們的業務策略及執行下文所載的未來計劃。我們擬按以下方式使用上述[編纂]：

- 約[編纂]百萬港元，佔[編纂][編纂]約[編纂]%，將用於延伸至山東省東部，以擴闊客戶基礎及進一步鞏固於山東省的市場地位；
- 約[編纂]百萬港元，約佔[編纂][編纂]的[編纂]%，將用於藉由策略性收購、取得醫療器械註冊證及將軟硬件升級以加強醫學影像雲服務的供應；
- 約[編纂]百萬港元，約佔[編纂][編纂]的[編纂]%，將用於擴大產品組合以橫向擴充價值鏈；
- 約[編纂]百萬港元，約佔全[編纂][編纂]的[編纂]%，將用於參與交易會、貿易展覽及會議，不斷推廣我們的品牌及增加市場知名度；
- 約[編纂]百萬港元，約佔[編纂][編纂]的[編纂]%，將用於將資訊科技系統升級；及
- 剩餘約[編纂]百萬港元，佔[編纂][編纂]約[編纂]%，將用作額外營運資金及其他一般企業用途。

詳情請分別參閱本文件「業務 — 我們的業務策略」及「未來計劃及[編纂]用途」各段。

[編纂]開支

假設[編纂]未獲行使，由我們承擔並與[編纂]有關的[編纂]總額（包括專業費用、[編纂]及費用），假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元（即建議[編纂]範圍的中位數），估計為人民幣[編纂]百萬元，估計約為[編纂][編纂]的[編纂]%。於截至2020年及2021年12月31日止年度及截至2022年6月30日止六個月，我們產生的[編纂]分別約為人民幣[編纂]百萬元、人民幣[編纂]百萬元及人民幣[編纂]百萬元。我們預期在[編纂]前及完成後將產生[編纂]人民幣[編纂]百萬元，其中(i)人民幣[編纂]百萬元預期將於截至2022年12月

概 要

31日止年度的綜合損益及其他全面收益表中確認為開支；及(ii)人民幣[編纂]百萬元預期將於[編纂]時根據相關會計準則作為權益扣減入賬。我們截至2022年12月31日止年度的預測利潤減少主要是由於我們的[編纂]開支。

[編纂]總額主要包括向專業方就彼等提供的[編纂]及[編纂]有關的服務所支付及應付專業費用，費用為非[編纂]相關開支，包括約人民幣[編纂]百萬元的法律顧問和申報會計師費用，以及約人民幣[編纂]百萬元其他非[編纂]相關費用和支出，以及與約人民幣[編纂]百萬元的[編纂]相關的費用(包括證監會交易徵費、聯交所交易費及會財局交易徵費)、就[編纂]項下的股份[編纂]向[編纂]的應付款項。

董事謹此強調，上述[編纂]乃現時估計以供參考，而實際確認金額將根據審核及當時變量及假設的變動作出調整。潛在投資者應注意，本集團截至2022年12月31日止年度的財務業績將受到上述[編纂]的重大不利影響。

風險因素

我們的運營和[編纂]涉及若干風險及不確定因素，其中一些超出了我們的控制範圍，可能會影響閣下[編纂]我們的決定或閣下的[編纂]價值。有關我們風險因素的詳情，請參閱「風險因素」一節，我們強烈建議閣下在投資我們的[編纂]之前完整閱讀該節內容。我們面臨的一些主要風險包括：

- 於整個業績記錄期間，我們的最大供應商佔我們的總採購額70%以上。倘我們與其關係轉差或終止，我們的業務及經營業績將會受到不利影響。
- 倘山東省醫用影像膠片產品全面實施「兩票制」，我們的業務營運、財務業績及現金流量或會受不利影響。
- 醫學影像行業的快速變化可能使我們分銷的產品過時。倘我們未能有效回應或適應市場變化，財務狀況及前景可能會受到重大不利影響。
- 我們的業務取決於山東省醫學影像行業的活躍度及增長水平。
- 我們原材料的任何供應中斷、價格上漲、數量或安全問題都可能對我們的營運、營業額及盈利能力產生不利影響。

控股股東及[編纂]投資

控股股東

緊隨[編纂]及[編纂]完成後(未計及因行使[編纂]而可能發行的任何股份)，本公司將由Meng A Captial擁有約[編纂]%。Meng A Captial由本公司主席、行政總裁兼執行董事孟先生全資擁有。因此，根據上市規則，孟先生及Meng A Captial被視為一組控股股東。我們的董事認為，本集團將能夠在[編纂]後獨立於我們的控股股東及彼等緊密聯繫人運作。有關進一步詳情，請參閱本文件「與控股股東的關係」。

[編纂]投資

根據李先生與Lingyun HK(湯博士當時全資擁有的投資工具)於2021年1月14日簽訂的股權轉讓協議，Lingyun HK以人民幣460,000元的代價向李先生收購上海冠澤1%的股權。為反映Lingyun HK於本公司層面的投資，根據本公司與Tang Operation於2021年4月9日簽訂的買賣協議，Tang Operation(湯博士之全資投資控股公司)向本公司轉讓一股股

概 要

份(即Tang B Capital全部已發行股本)，作為本公司向Tang Operation[編纂]及發行一股股份的代價。上述轉讓完成後及潤億進行的[編纂]投資前，湯博士透過Tang Operation持有本公司已發行股本的1%，而Tang B Capital成為本公司的全資附屬公司。

根據本公司與潤億於2021年4月24日簽訂的認購協議，潤億認購100股，佔本公司當時已發行股本的5%，代價為16.5百萬港元。進一步詳情請見本文件「歷史、重組及公司架構—重組」及「歷史、重組及公司架構—[編纂]投資」各段。

股息

於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，本公司並無派付或宣派股息。

我們目前概無股息政策。[編纂]後並無預期或預定派息率。任何未來股息的支付及金額將由董事酌情決定，並將取決於本集團的未來營運及盈利、資本需求及盈餘、一般財務狀況、合約限制及董事認為相關的其他因素。任何財政年度的末期股息均須經股東批准。我們股份的持有人將有權根據我們股份的已付金額按比例收取該等股息。

股息或僅會根據相關法律自本公司之可供分派溢利派付。概無法保證本公司將能宣派或分派董事會計劃所載金額的股息或根本無法宣派或分派任何股息金額。過往分派股息的記錄不得用作本公司日後釐定其可能宣派或派付股息水平的參考或基準。

COVID-19大流行的影響

自2019年12月底以來，一種名為COVID-19的新型冠狀病毒的爆發對全球經濟產生了重大不利影響。作為回應，包括中國和美國在內的世界各國都實施了廣泛的封鎖、關閉工作場所以及限制流動和旅行，以遏制病毒的傳播。自2021年底以來，COVID-19的delta變體及omicron變體已在中國多個省份復發(「復發」)。

於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無因COVID-19及／或復發而在提供醫學影像產品及醫學影像雲服務或採購或交付方面遇到任何重大問題。尤其，截至最後實際可行日期，COVID-19的爆發並未對我們的醫院客戶採購原材料和交付產品造成任何重大延誤。在COVID-19爆發期間及直至最後實際可行日期，我們能夠維持足夠的存貨水平以滿足客戶的需求。鑒於醫用影像雲服務的非物理性質，它仍然不受COVID-19爆發的影響。截至最後實際可行日期，我們的場所或員工中沒有疑似或確診的COVID-19病例。我們一直在密切跟蹤員工的健康狀況，並在他們進入我們的辦公室或場所之前定期檢查他們的體溫。

由於我們的業務性質，COVID-19對我們的財務業績沒有不利影響。我們的收入從截至2019年12月31日止年度的約人民幣140.8百萬元增加至截至2020年12月31日止年度的約人民幣184.4百萬元，並進一步增至截至2021年12月31日止年度的人民幣211.1百萬元，主要是由於COVID-19的爆發帶來的臨床CT診斷，這令我們的熱敏膠片及醫用乾式激光膠片產生更多需求。

於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的董事確認COVID-19疫情及復發不會對本集團的業務運營及財務業績產生重大或持續的不利影響，基於(i)自復發發生以來直至最後實際可行日期，我們的主要場所所在地山東省未實施大規模封鎖；(ii)政府當局已投入大量資源和努力遏制區域性COVID-19疫情；(iii)儘管發生了COVID-19疫

概 要

情及復發，我們在業績記錄期間仍保持業務穩定運營；(iv)自COVID-19疫情爆發以來，我們的運營並未出現任何重大中斷；(v)儘管自COVID-19疫情爆發以來，我們在一些直接材料的物流及供應方面經歷了一些小幅延誤，但我們的庫存水平足以支持我們的運營；(vi)據董事所知，我們的大部分醫院客戶已恢復全面服務。

我們的董事將繼續評估COVID-19對本集團經營及財務表現的影響，並密切監控本集團就疫情所面臨的風險及不確定性。我們將在必要時採取適當措施，並適時通知我們的股東及潛在投資者。

應急方案及預防措施

本集團亦已實施嚴格措施，以預防於倉庫及辦公室的COVID-19感染，包括下列措施：

- 日常測量並記錄員工在工作場所的體溫；
- 向員工提供防疫物資如衛生口罩及防護服；
- 日常消毒辦公室、倉庫及生產廠房；及
- 要求曾前往其他省份的員工隔離14天。

目前尚不確定COVID-19將如何發展。我們計劃繼續實施我們的預防措施，並可能在必要時實施其他措施，以減輕COVID-19爆發對我們運營的影響。但是，我們無法向閣下保證COVID-19疫情不會進一步升級或對我們的經營業績、財務狀況或前景產生重大不利影響。詳情請參閱本文件「風險因素—與我們的業務和營運有關的風險—倘日後出現自然災害、傳染病、戰爭或恐怖主義行為或其他我們無法控制的元素，我們的業務、財務狀況及經營業績或會受到重大不利影響」一段。

從傳統醫用影像膠片轉為醫用影像雲膠片

在發達國家例的醫療體系在二十多年間已開始從傳統醫用影像膠片轉向數字膠片，而醫學影像數字化亦逐漸成為全球趨勢。目前，醫學影像結果連同其他患者資料通常儲存在醫療機構數據庫中，醫生及患者可透過患者入口網站在線訪問，患者仍然可以出於以下目的索取其醫學影像檢查結果的硬副本，例如醫療機構之間的轉讓。轉用數字膠片主要是為了促進醫學影像數據的數字儲存、訪問及傳輸，以用於遠程會診及診斷等目的。因此，由於該等已發展國家的數字化，傳統醫用影像膠片的需求會減少。

根據2018年國務院辦公廳頒佈的《國務院辦公廳關於促進「互聯網+醫療健康」發展的意見》及2021年國家衛生健康委員會刊發的《國家衛生健康委辦公廳關於加快推進檢查檢驗結果互認工作的通知》（「該通知」），中國政府要求建設國家及區域健康平台，透過建立醫療機構檢查數據庫，包括以「醫用影像雲膠片」作為數據庫的來源，促進檢查數據共享，實現同一地區醫療機構之間查數據的互聯及互認。中國政府鼓勵使用醫用

概 要

影像雲膠片或能克服中國醫院及醫療機構因從傳統醫用影像膠片轉向醫用影像雲膠片而面臨的障礙，並因此顯示了醫院及／或醫療機構在國家及省級(包括山東省)從傳統醫用影像膠片轉向醫用影像雲膠片的必然趨勢。

倘全面實施以醫用影像雲膠片取代傳統醫用影像膠片，我們傳統醫用影像膠片產品的市場需求可能會顯著減少，我們的業務表現及財務狀況可能會受到不利影響。根據灼識諮詢，於最後實際可行日期，並無覆蓋全國的健康平台可於中國所有醫院之間共享醫學影像數據，亦無覆蓋全省的健康平台可於山東省所有醫院之間共享醫學影像數據。

有關詳情，請參閱本文件「風險因素 — 醫學影像行業的快速變化可能使我們分銷的產品過時。倘我們未能有效回應或適應市場變化，財務狀況及前景可能會受到重大不利影響」一段。

儘管中國政府鼓勵使用醫用影像雲膠片，但由於以下因素，董事相信中國對傳統醫用影像膠片仍有需求，因此我們的業務表現及財務狀況將不會受到重大不利影響。

- (i) 根據灼識諮詢，中國傳統醫用影像膠片的需求不會被完全淘汰，乃由於(其中包括)下列主要原因：
- (1) 與已發展國家相比，中國的患者數目明顯較多，所產生的醫學影像數據量更大，導致數字儲存的成本更高。作為比較，截至2020年，中國人口超過14億，而中國的人均醫療保健支出約為740美元，而美國的人口及人均醫療保健支出分別為約331.5百萬人及約12,530美元，英國的人口及人均醫療保健支出分別為67.1百萬人及約4,930美元，以及澳洲的人口及人均醫療保健支出分別為25.7百萬人及約5,951美元。鑒於(i)根據中國的《醫療機構管理條例實施細則》，海量且持續增長的醫學影像數據需要雲存儲最少15年，及(ii)支持有關轉型的人均醫療保健支出明顯較少，中國的醫學影像數據數字化水平難以達到發達國家水平。
 - (2) 與已發展國家如美國、英國及澳洲的已具備支持醫用影像雲膠片使用的醫療保健基礎設施醫院相比，許多中國的一級醫院及未評級醫院均需要最新的醫療基礎設施，以支持向醫用影像雲膠片的轉變。由於升級現有的醫療基礎設施需要大量資金及時間，中國的低級別醫院及社區健康中心可能至少在十年內難以跟上此趨勢。截至最後實際可行日期，中國有超過22,000家一級及未評級醫院，佔中國醫院總數約61.4%。此外，中國實行分級醫療制度，導致患者在低級別醫院及高級別醫院之間頻繁轉診。目前，中國只有部分擁有診斷影像中心的醫院採用了醫學影像雲系統，導致未建立醫學影像雲系統的醫院之間數字影像數據傳輸有困難。因此，傳統的醫用影像膠片仍然是主流醫學影像載體，在患者被轉移到中國高級別／低級別醫院時為患者提供過去的醫學影像檢查結果。
 - (3) 儘管就世界上的人口而言，美國是最大的已發展國家，但美國及中國的醫療體系結構卻大相徑庭。根據美國醫院協會對2020年美國醫院數目及類型的年度調查，美國所有醫院中僅約19.0%屬聯邦或州及地方政府醫院。

概 要

由於非政府醫院由私人投資者擁有及經營，因此其將比該等聯邦或州及地方政府醫院更具競爭力，以便在財務上自給自足並從競爭對手中脫穎而出。從而，其將刺激美國醫療行業的增長及發展，包括推動醫學影像雲系統的發展以及從傳統醫用影像膠片轉為數字膠片。另一方面，公立醫院是中國的主流，佔2021年中國所有醫院就診患者總數的約84.3%。由於彼等屬非牟利性質，因此彼等作出改變的傾向或會較低，包括對從傳統醫用影像膠片轉為醫用影像雲膠片持開放態度。

- (4) 在中國，傳統的醫用影像膠片於部分省份屬於醫療保險涵蓋範圍或由患者自付費用。然而，目前尚無明確指引，有關雲影像膠片系統的初始安裝費用是否由省級健康機關、醫院或國家保險支付，以及患者或保險公司是否逐次支付每次檢查的醫用影像雲膠片服務費用。在無明確的支付者的情況下，導致醫院無意推廣醫用影像雲膠片。
- (5) 傳統醫用影像膠片在中國的醫療體系中已經使用了幾十年，得到醫生及臨床醫生的廣泛認可。大部分醫生及臨床醫生進行診斷時都有閱讀實物形式的醫療影像的長期習慣。
- (6) 與醫用影像雲膠片比較，傳統醫用影像膠片更難被修改，於醫療糾紛案件中作為重要證據。

根據灼識諮詢，中國及山東省醫用影像膠片產品行業的市場規模預計仍較大，分別約為人民幣55億元及人民幣3.5億元。上述原因亦成為中國及山東省的醫院及醫療機構從傳統醫用影像膠片轉向醫用影像雲膠片所面臨的障礙。

- (ii) 根據灼識諮詢，於最後實際可行日期，傳統醫用影像膠片仍為中國大部分醫院及醫療機構的主流醫學影像載體。

由於醫療影像雲服務跨醫療機構共享醫療檢查數據的利好政策，以及醫療影像雲服務可用性的提升，中國醫用影像雲膠片的滲透率從2015年少於0.5%增加至2021年約21%。中國傳統醫用影像膠片的滲透率從2015年約100%減少至2021年約84%。

山東省醫用影像雲膠片滲透率由2015年少於0.5%增加至2021年介乎25%至30%。山東省傳統醫學影像膠片於2015年的滲透率約為100%，於2021年減少至90%左右。

傳統醫用影像膠片及醫用影像雲膠片的滲透率之和超過100%，意味著部分醫院同時使用傳統醫用影像膠片及醫用影像雲膠片。

我們已採取並計劃採取以下措施應對該轉變，包括(i)我們自2017年起開展醫學影像雲服務業務；及(ii)加強醫學影像雲服務的供應。有關詳情請參閱本文件「業務 — 從傳統醫用影像膠片轉為醫用影像雲膠片」。

根據中國法律顧問的意見，除上述該通知外，於最後實際可行日期，概無明確的中國法律及法規(強制)要求醫院及醫療機構從傳統醫用影像膠片轉為醫用影像雲膠片。

概 要

近期發展無重大變化

於業績記錄期間後及直至最後實際可行日期，我們繼續專注於我們的醫用影像膠片產品及醫學影像雲服務業務，我們的業務模式、收入結構及成本結構並無任何重大變化。我們繼續通過參加不同的展覽為我們的業務探索機會。

我們的董事確認，自2022年6月30日起至本文件日期，(i)市況或我們經營所在的行業和環境並無對我們的財務或經營造成重大不利影響的重大變化；(ii)本集團的貿易及財務狀況或前景並無重大不利變動；及(iii)並無發生會對本文件附錄一所載會計師報告所載資料造成重大不利影響的事件。

截至2022年10月31日止十個月，我們的醫用影像膠片總銷量約為11.1百萬片，與截至2021年10月31日止十個月的銷量相比維持穩定。我們銷售自家品牌醫用影像膠片的比例由截至2022年6月30日止六個月約32%增加至截至截至2022年10月31日止十個月約44%。

潛在投資者應注意，我們截至2022年12月31日止年度的利潤將減少，乃由於我們於同年所產生的[編纂]開支，詳見本節「[編纂]開支」一段。

[編纂]

[編纂]