

## 業 務

### 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。關於我們的醫用影像膠片產品業務，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<sup>(附註)</sup>)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。在我們的醫學影像雲服務業務方面，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年起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，為提升我們的盈利能力，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的約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。

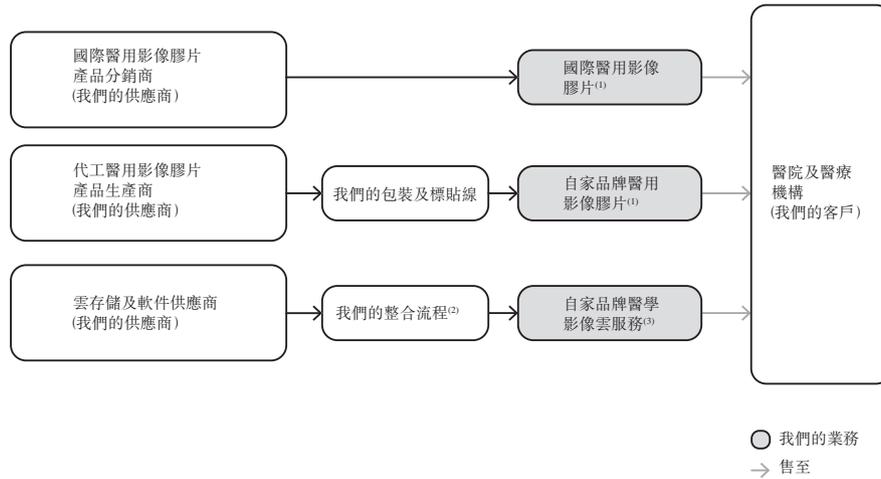
由於已在山東省的醫用影像膠片產品市場確立市場地位，並乘著醫學影像信息化及醫學影像雲平台的需求不斷增長的趨勢，我們於2017年通過為醫院及醫療機構提供醫學影像雲服務進軍醫學影像雲服務市場。為迅速滲透市場，我們於銷售醫用影像膠片的過程中一併配套該等服務。董事相信，此等服務有助將醫學影像數字化，從而使醫務人員及患者能夠隨時隨地取閱患者信息並提高診斷及治療的效率及準確性。董事亦相信，如此銷售模式將提升客戶忠誠度。

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。

## 業 務

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，我們將向彼等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。我們偶爾亦提供不向客戶收費的醫學影像數據發行系統(包括光碟)。設備的擁有權屬本集團所有。倘終止／不再維持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，該銷售模式符合行業慣例。
- (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訂應用程式介面(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。

於業績記錄期間，我們的客戶包括山東省醫院及醫療機構。通過多年的運營，自我們成立的日期至最後實際可行日期，我們已積累了穩定的客戶基礎，且我們的客戶已覆蓋山東省43家三級醫院、30家二級醫院及20家一級醫院，佔山東省三級醫院約20.7%、二級醫院約4.1%及一級醫院約1.9%。根據灼識諮詢，由於較低級別醫院作出準確診斷的能力相對較低，患者傾向於較高級別的醫院求診，故中國三級醫院的患者就診次數最多，三級醫院數目僅佔中國醫院總數9.0%，惟於2021年約佔中國醫院總就診次數的57.5%。董事相信，我們廣泛的醫院覆蓋率及業務網絡(特別是我們於三級醫院的覆蓋)大大鞏固了我們在山東省醫學影像市場的地位。展望未來，我們將繼續加強與現有客戶的合作，並滲透到我們的產品及服務網絡尚未廣泛覆蓋的山東省東部地區，於當地建立據點。

## 業 務

按供應商計，就我們的分銷業務而言，我們從醫用影像膠片產品分銷商採購醫用影像膠片產品，以供其後售予客戶。關於自家品牌產品業務，我們從代工生產商購買醫用影像膠片產品，並經我們進一步包裝及標貼或組裝。就醫學影像雲服務方面，我們從軟件供應商採購按照我們的規定及規格設計的軟件。

於業績記錄期間，本集團的所有收入及溢利均來自山東省的客戶。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，我們分別錄得總收入約人民幣140.8百萬元、人民幣184.4百萬元、人民幣211.1百萬元及人民幣98.6百萬元，同期純利分別約人民幣22.3百萬元、人民幣29.0百萬元、人民幣23.1百萬元及人民幣15.4百萬元。下表載列本集團於業績記錄期間各業務分部於所示期間的收入詳情：

	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	%
<b>銷售醫用影像膠片產品</b>										
—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
<b>小計</b>	<b>128,909</b>	<b>91.5</b>	<b>172,795</b>	<b>93.7</b>	<b>196,926</b>	<b>93.3</b>	<b>100,565</b>	<b>94.2</b>	<b>92,770</b>	<b>94.1</b>
<b>提供醫學影像雲服務</b>	<b>11,916</b>	<b>8.5</b>	<b>11,640</b>	<b>6.3</b>	<b>14,150</b>	<b>6.7</b>	<b>6,163</b>	<b>5.8</b>	<b>5,851</b>	<b>5.9</b>
<b>總計</b>	<b>140,825</b>	<b>100</b>	<b>184,435</b>	<b>100</b>	<b>211,076</b>	<b>100</b>	<b>106,728</b>	<b>100</b>	<b>98,621</b>	<b>100</b>

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。

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 人民幣 千元	毛利率 %	毛利 人民幣 千元	毛利率 %	毛利 人民幣 千元	毛利率 %	毛利 人民幣 千元 (未經 審核)	毛利率 %	毛利 人民幣 千元	毛利率 %		
<b>醫用影像膠片產品 的銷售</b>	36,558	78.8	51,779	84.1	63,654	84.1	31,385	86.3	34,727	87.6		
<b>醫學影像雲服務</b>	9,857	21.2	9,796	15.9	12,045	15.9	5,003	13.7	4,899	12.4		
<b>總計</b>	<b>46,415</b>	<b>100</b>	<b>61,575</b>	<b>100</b>	<b>75,699</b>	<b>100</b>	<b>36,388</b>	<b>100</b>	<b>39,626</b>	<b>100</b>		

## 業 務

### 我們的競爭優勢

我們相信，以下競爭優勢為我們的成功作出了貢獻，使我們從競爭對手中脫穎而出，並將繼續成為我們業務增長的主要動力：

#### 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

根據灼識諮詢，我們是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。關於我們的醫用影像膠片產品業務，本集團從事分銷採購自國際品牌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。根據灼識諮詢，就我們的分銷業務而言，按2021年銷量計，本集團是該醫學影像產品生產商在山東省的最大二級分銷商。在醫學影像雲服務業務方面，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%。

作為一站式醫學影像解決方案供應商，倘我們的客戶向我們採購醫用影像膠片及視乎客戶要求，我們會將醫用影像膠片連同醫學影像雲服務一併配套，令醫學影像打印機可與我們的數字醫學影像雲存儲平台連接，以擷取醫學數據。董事認為，通過專業從事軟硬件集成，為客戶提供一站式醫學影像產品及服務，令我們區別於山東省其他醫用影像膠片產品供應商，繼而保持客戶對我們產品及服務的倚賴和忠誠度。

此外，由於提供醫用影像膠片產品及醫學影像雲服務擁有同一客戶群，我們的銷售及營銷團隊的知識、專長及技能可以轉移到醫學影像雲服務業務。在此情況下，我們的銷售及營銷資源可以在兩個分部之間共享，因此我們可以更好地動用我們的營銷開支。

由於我們開展醫用影像膠片產品業務的時間較醫學影像雲服務業務更早，故我們已與客戶建立穩固的關係。我們熟悉山東省客戶的採購程序及要求，使我們比醫學影像雲服務市場的新進業者更具優勢，從而幫助我們吸引更多客戶並擴大我們的市場份額。

#### 涉足山東省醫學影像雲服務市場的先驅

我們視自身為涉足山東省醫學影像雲服務市場的先驅。由於影像器械更為先進，影像數據量大幅增加，因而需要更大的存儲容量，在此推動下，雲平台成為較傳統區域存儲更加具成本效益的方式。加上各地區之間及醫院與醫療機構之間需要共享資料及數據，中國的醫學影像雲服務行業的市場規模由2016年約人民幣7億元上升至2021年約人民幣35億元，複合年增長率約為36.6%，預期將由2021年約人民幣35億元進一步

## 業 務

增長至2030年約人民幣189億元，複合年增長率達約20.6%。山東省的醫學影像雲服務行業的市場規模由2016年不足約人民幣0.6億元，急速增長至2021年約人民幣3.0億元，複合年增長率約40.5%，預期將繼續上漲，到2030年將達約人民幣16.3億元，複合年增長率約20.5%。

於2017年，我們開始於向山東省客戶銷售醫用影像膠片的過程中一併配套醫學影像雲服務，因此已於山東省醫學雲服務行業上佔據市場地位。於2019年、2020年及2021年12月31日及2022年6月30日以及最後實際可行日期，訂購我們醫學影像雲服務的客戶人數分別為42名、51名、53名、53名及55名。我們的客戶基礎逐年上升，而經過多年營運，我們提供醫學影像雲服務的經驗亦日趨成熟。於業績記錄期間，本集團來自提供醫學影像雲服務業務分部的收入分別約人民幣11.9百萬元、人民幣11.6百萬元、人民幣14.2百萬元及人民幣5.9百萬元，佔有關期間本集團總收入分別約8.5%、6.3%、6.7%及5.9%。我們亦計劃透過擴闊醫學影像雲服務組合，進一步抓緊山東省醫學影像雲服務市場不斷湧現的機會，從而增闢收入來源。憑著我們作為市場先驅的優勢、卓越的業績記錄及市場認可度，我們相信，我們處於有利位置，能有效率地進一步增加我們於山東省醫學影像雲服務行業的市場份額，有效地增強我們的競爭優勢，為股東帶來豐碩投資回報。

### 準備就緒，抓緊山東省的機會

於業績記錄期間，我們所有客戶均位於山東省，山東省為中國人口高度密集的省份，醫療需求相對較高，醫院覆蓋率廣泛。根據灼識諮詢，於2021年，山東省的居住人口、醫療機構覆蓋率及門診次數分別在中國所有省、市、自治區中排名第二、第二及第五，而山東省醫院總數已從2016年的逾2,000家增加到2021年的逾2,600家，且預期將於2025年升至逾2,900家。

我們的業務深紮山東省，得以抓緊該地湧現的機會。經過多年的經營，我們已積累了穩定的客戶基礎，且我們已成功建立了廣泛的醫院覆蓋，於最後實際可行日期，覆蓋山東省43家三級醫院、30家二級醫院及20家一級醫院，佔山東省三級醫院約20.7%、二級醫院4.1%及一級醫院1.9%。根據灼識諮詢，由於較低級別醫院作出準確診斷的能力相對較低，患者傾向於較高級別的醫院求診，故中國三級醫院的患者就診次數最多，三級醫院數目僅佔中國醫院總數9.0%，惟於2021年約佔中國醫院總就診次數的57.5%。我們相信，我們廣泛的覆蓋是顯示我們已於山東省醫院及醫療機構當中建立聲譽的憑證。董事亦相信，由於我們熟知山東省醫院及醫療機構的運作及採購流程，故新建成醫院及醫療機構或傾向選擇我們作為其醫用影像膠片產品及醫學影像雲服務供應商。

## 業 務

### 與客戶及國際醫用影像膠片產品供應商維持穩健及成熟的業務關係

我們與客戶維持穩健成熟的業務關係，自創業以來有超過40%客戶與我們維持業務關係。為與客戶維持業務關係，我們的銷售及營銷以及工程團隊樂於聽取客戶反饋、應對不斷變化的客戶喜好及營運需要，並能適時提供周全的售後服務，因此與醫院及醫療機構內不同部門的採購人員及醫務人員建立友善的工作關係。我們準時交付產品及服務亦有助與山東省現有客戶維持業務關係。

此外，我們的銷售模式是於銷售醫用影像膠片時，一併配套相應的自助取片機及醫學影像打印機，以避免因使用不同品牌的設備及膠片以致影像失真及不兼容的可能性。根據灼識諮詢，此做法符合市場慣例。我們相信，醫用影像膠片將具有持續需求，乃由於客戶在其醫院及醫療機構安裝相應的自助取片機及醫學影像打印機後，傾向從我們購買醫用影像膠片。

此外，據董事所深知，於最後實際可行日期，醫院及／或醫療機構向我們獨家採購本集團的產品及服務，包括該醫學影像產品生產商的醫用影像膠片產品及我們的醫學影像雲服務。因此，現有客戶對我們的醫用影像膠片產品及醫學影像雲服務將有經常需求，從而客戶對本集團的依賴及忠誠度得以維持。

董事認為，我們與客戶的穩定關係，亦是我們獲得現有供應商及分銷權的重要因素之一，而與醫用影像膠片產品生產商或其分銷商爭取及／或協商不同分銷權時亦是為我們的競爭優勢。我們亦相信，與客戶關係牢固，讓我們得以在山東省醫學影像市場的競爭中脫穎而出，原因是我們對醫院及醫療機構的採購流程及要求以及其內部規例和規則已有深入瞭解與認知。

再者，我們相信，與國際醫用影像膠片產品的分銷商具有穩健良好的關係，是我們成功的因素之一。我們其中一位醫用影像膠片產品供應商(即Honghe Group)是該醫學影像產品生產商的一級分銷商。我們自2017年起與Honghe Group建立業務關係，並於2021年2月與Honghe Group訂立十年期框架採購協議。該醫學影像產品生產商於1901年成立，主要業務是生產醫用影像膠片產品。根據灼識諮詢，該醫學影像產品生產商為中國及山東省醫用影像膠片產品市場的市場翹楚，於2021年擁有市場份額分別約28.0%及55.0%。於2022年6月30日，我們約38.6%客戶從我們購買該醫學影像產品生產商的醫用影像膠片產品。

## 業 務

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

我們是中國具備產品開發能力的醫用影像膠片產品分銷商之一。據國家政策《中國製造2025》及《健康中國2030規劃綱要》，以國內產品取代進口醫療器械成為不可避免的趨勢，預期國內醫用影像膠片產品市場將因此政策而受惠，且預料醫院及醫療機構將增加從國內公司採購。鑒於此政策，國內醫用影像膠片產品供應商將於未來在支持中國醫療體系方面將擔綱更加重要的角色。

為善用我們多年來於醫用影像膠片產品市場積累的經驗，我們於2018年展開自家品牌產品業務。我們向中國的代工生產商採購醫用影像膠片產品，並經我們進一步包裝及標貼或組裝。於最後實際可行日期，我們的產品組合包括自家品牌的醫用乾式激光膠片、熱敏膠片、醫用打印膠片、自助取片機、醫學影像打印機及醫學影像數據發行系統。我們自家品牌產品將產品組合擴大，並增加收入來源。於業績記錄期間，我們得見自家品牌的醫用影像膠片產品的銷售呈升勢，構成我們的醫用影像膠片產品業務分部總收入分別約9%、19%、28%及32%。

我們相信，隨著我們逐漸增加自家品牌產品業務的比例，將繼續對我們的財務表現造成正面影響。

我們致力於提供醫學影像雲服務，以提升我們的醫院及醫療機構客戶的營運效率

我們相信，與提供類似的醫學影像雲服務的行業同行及其他大型技術公司相比，我們具有競爭優勢。

我們致力於提供解決方案，作為連接醫療系統內醫療從業者之間以及醫療從業者與患者之間的基礎設施。我們的醫學影像雲服務是滿足醫院運營需求的戰略性產品。

董事相信，我們的醫學影像雲服務可讓醫院及醫療機構提高營運效率，並讓患者更快速地獲取醫療信息，進而加強醫院與患者之間的溝通。

此外，與一些雲服務供應商相比，我們通過與醫院及醫療機構客戶建立穩固和良好的業務關係而脫穎而出。憑藉與醫院及醫療機構的密切業務關係，我們能夠從醫院及醫療機構獲取他們在從傳統醫用影像膠片向醫學影像雲膠片轉變過程中遇到的困難的第一手資料，從而設計出易於使用且佈局簡單的醫學影像雲軟件，以讓彼等適應這種必然趨勢。

## 業 務

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

我們相信，我們的競爭優勢使我們能夠有效地吸引並留住客戶，並與我們的行業同行和提供類似服務的大型科技公司競爭，從而促進我們的業務可持續性和盈利途徑。

### 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

我們的執行董事孟先生及郭先生在中國的醫學影像行業具有豐富經驗，從事中國醫用影像膠片產品銷售及分銷超過21年。有關孟先生及郭先生的履歷詳情，請參閱本文件「董事及高級管理層」一節。在孟先生及郭先生的參與和領導下，通過多年的經營，我們建立了一支在營運、整體管理及財務管理方面有豐富經驗的團隊。我們管理團隊的主要成員平均擁有十年的醫學影像或財務行業經驗。我們的管理團隊在醫學影像行業積累了多年的經驗，具有敏銳的商業洞察力，能夠及時發現行業趨勢，以迎合市場需求，把握現有及潛在的商業機會，從而使本集團能夠維持與客戶的長遠關係，並確保我們的所有營運符合國家、地方及行業的標準。

我們富經驗的銷售及營銷團隊已掌握本地市場重大的專業技能與知識，包括深知當地客戶喜好。我們相信，我們經驗豐富的高級管理團隊在領導營運及發展戰略以及為我們提供行業和營運知識方面發揮關鍵作用，這一直並將繼續成為我們未來成功營運及獲得盈利的關鍵。

### 我們的業務策略

我們的目標是通過以下戰略舉措繼續發展及擴大我們的業務：

#### 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

根據灼識諮詢，醫用影像膠片產品市場主要推動力為(i)對可減少發送錯誤及縮短等候時間的自助取片機與日俱增的需求；及(ii)鼓勵採用本地醫用影像膠片產品以取代進口醫用影像膠片產品的有利國家政策。預期國內醫學影像打印供應商將因此政策支持而受惠，且預料市場將從跨國公司採購醫用影像膠片產品轉而向中國國內公司採購。另一方面，根據灼識諮詢，山東省醫學影像雲服務行業的市場規模預期將進一步增長，由2021年約人民幣3.0億元升至2030年人民幣16.3億元，複合年增長率為20.5%，乃歸因於(i)市場對醫學影像雲服務需求殷切，該服務提供多種醫學模式及診斷數據的數字醫學影像之存儲、擷取、管理、發行及呈列的功能，而無須以人手將實物醫學影像及數

## 業 務

據歸檔、擷取或送遞；(ii)由於醫學影像器械更為先進，醫學影像的數據量大幅增加，因而對存儲容量產生需要；及(iii)各地區之間及醫院與醫療機構之間需要共享資料及數據。有關增長推動力的進一步詳情，請參閱本文件「行業概覽—中國醫學影像雲服務市場概覽—市場驅動因素及未來趨勢—中國醫用影像膠片產品市場的市場驅動因素及未來趨勢」及「行業概覽—中國醫學影像雲服務市場概覽—市場驅動因素及未來趨勢—中國醫學影像雲服務市場驅動力及未來趨勢」一段。

乘著醫用影像膠片產品市場及醫學影像雲服務市場的增長勢頭，我們計劃透過於山東省東部延伸據點，尤其是我們的自家品牌醫用影像膠片產品及醫學影像雲服務，以進一步鞏固兩個市場的市場份額。

於業績記錄期間，我們大部分客戶位於山東省西部，包括濟南、濟寧、臨沂、聊城、濰博、荷澤、棗莊及德州。有關客戶地理分佈的進一步詳情，請參閱以下山東省地圖：



 我們的客戶

憑藉我們於山東省西部醫院方面的經驗，為掌握山東省醫學影像市場所湧現的商機，我們計劃透過擴充銷售網絡，延伸至我們未廣泛覆蓋的山東省東部，從而提高醫院及醫療機構覆蓋。

## 業 務

我們進軍山東省東部的策略詳情如下：

- (i) 設立銷售辦事處及倉庫：我們已於濟南設立銷售辦事處及倉庫，並擬於青島設立建築面積800平方米的銷售辦事處及建築面積300平方米的倉庫，基於獲得的報價，每月預計總租金成本約79,000港元，專門服務山東省東部客戶，由於從山東省西部至山東省東部的通勤時間很長，例如，由濟南至青島的通勤車程時間通常需約四至五小時。此外，董事亦注意到當客戶下達訂單時，我們偶爾須於同日交付產品及服務。因此，在青島設立銷售辦事處及倉庫讓我們提供及時諮詢、交付、安裝及售後服務予我們位於山東省東部的潛在客戶，亦能與山東省東部客戶保持密切聯繫。銷售辦事處及倉庫的租賃及開設成本估計約[編纂]百萬港元，將由[編纂][編纂]撥付；
- (ii) 從不同品牌或代工生產商購買醫學影像打印機及購入前端處理器，以提供醫學影像雲服務：一般醫學影像打印流程需要使用相同品牌的自助取片機及膠片，以製成準確的影像。我們的銷售模式是在出售醫用影像膠片時，一併配套相應的自助取片機。我們偶爾亦提供醫學影像數據發行系統。董事相信，根據此銷售模式，市場對我們的醫用影像膠片產品將有持續需求，而由於客戶在其醫院及醫療機構安裝相應的自助取片機後，將更加傾向自我們購買醫用影像膠片，故為我們帶來穩定的經常性收入來源。為了沿用此銷售模式，我們擬從國際品牌採購自助取片機及醫學影像數據發行系統或委聘代工生產商生產醫學影像打印機。我們亦計劃購入前端處理器，是用以將我們的軟件與客戶現有的資訊科技系統接駁起來的硬盤，以於銷售醫用影像膠片時，向新客戶提供醫學影像雲服務。我們將採購的自助取片機、醫學影像數據發行系統、前端處理器的數目分別為360台、45台及45台。按照我們採納的適用會計政策，我們的機械及設備的折舊以直線法按設備及機器估計使用年期分配剩餘價值計算。自助取片機及醫學影像數據發行系統產出未來經濟裨益的預計平均可使用年期為五年。該等設備及機械的實際可使用年限可能因為定期維護等理由與預計不符。購入所需打印機及硬件的成本估計約[編纂]百萬港元，將由[編纂][編纂]及營運產生的營運資金／內部資源撥付；及

## 業 務

- (iii) 招聘額外員工：鑒於設立新銷售辦事處及倉庫，我們計劃吸引及留聘合共九名銷售及營銷人員以及11名工程人員，以支持及維持我們於山東省東部銷售網絡的擴展。我們現有的銷售及營銷人員以及工程人員專注服務現有客戶，而我們銳意覆蓋山東省東部更多醫院及醫療機構以擴大客戶基礎，因此我們需要聘請更多銷售及營銷人員。鑒於人力有限，我們認為有需要聘請一名銷售經理及八名營業代表，以擴充銷售團隊，同時招聘一名安裝及售後經理、五名安裝工程師及五名售後工程師，以擴大工程團隊。各銷售經理、營業代表、安裝及售後經理、安裝工程師及售後工程師預期每月薪金分別約25,000港元、10,000港元、20,000港元、10,000港元及10,000港元，與市場比率一致。增聘員工的成本估計約[編纂]百萬港元，將由[編纂][編纂]撥付。

基於以上原因，我們擬部署[編纂]約[編纂]%擴展至山東省東部地區。有關[編纂][編纂]用途的進一步詳情，請參閱本文件「未來計劃及[編纂]用途」一節。

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

### (1) 策略性收購

根據灼識諮詢，中國越來越多醫院及醫療機構正在部署醫學影像雲服務，以便在螢幕上查閱醫學掃描而無須打印醫學影像，旨在提高診斷效率，致使市場規模從2016年的人民幣7億元持續增長至2021年的約人民幣35億元，複合年增長率為36.6%，預計將從2021年的約人民幣35億元進一步增長至2030年的約人民幣189億元，複合年增長率為20.6%。此外，醫學影像雲服務市場於中國發展分散，而醫學影像信息化於中國正處於發展初期，因此市場仍面對眾多供不應求的情況。

在發達國家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診。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，由於此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》，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，

## 業 務

並實現同一地區醫療機構之間檢查數據的互聯及互認。中國政府鼓勵使用醫用影像雲膠片可能顯示了醫院及／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產品轉向醫用影像雲膠片的必然趨勢。

鑒於(i)從傳統醫用影像膠片向醫學影像雲膠片轉變的必然趨勢；(ii)醫學影像雲服務市場的相應預期增長；及(iii)為利用無與倫比的市場需求，有必要加強我們的醫學影像雲服務的交付，因為我們僅在業績記錄期間提供具有基本和一般功能的醫學影像雲服務，以便在中國醫學影像雲服務市場處於起步階段的時候超越其他競爭者。我們以先進的技術為客戶提供雲服務的能力，故需要更高的軟件工程學科技術水平。由於技術水平及建立成熟的軟件工程團隊可能需要數年時間，董事認為，併購具有扎實技能及知識的公司將讓我們立即獲得軟件工程及技術知識。利用軟件工程人員的技能和知識以及目標公司的技術，董事相信，本公司將能夠提高現有雲服務的有效性，並為其添加新增及／或複雜的功能及特性以及開發新型雲服務，繼而增強我們的競爭力。此外，收購不僅會增加我們收購目標公司設施的能力，而且將令我們的客戶群變得多樣化，此乃由於我們在收購後將能立即接觸目標公司的現有客戶群。由於我們視醫學影像雲服務為我們的主要業務分部之一及我們銳意長期開拓提供雲服務，故我們相信，相較委聘第三方軟件供應商，我們的內部軟件工程團隊將讓我們適時應對瞬間萬變的市場趨勢及業務需要及在不斷變化的市場保持領先，以開發令客戶稱心滿意的創新定制雲服務。因此，我們擬收購以下各項的大部分(倘非全部)股權：

- (i) 一家具備開發PACS系統及數字醫學影像雲存儲平台的專業技術知識的公司；及
- (ii) 一家於人工智能醫療行業的初創公司，具備專業技術知識建立關於利用過往醫療影像分析達致醫療診斷建議的人工智能系統。

鑒於中國的醫學影像的資訊化仍處於起步階段，透過在此起步階段進行收購，董事相信，當中國的醫學影像雲服務市場變得成熟時，本集團屆時已在山東省佔據了一定的市場份額，鞏固了我們在醫學影像雲服務市場的地位。

## 業 務

### *PACS系統、數字醫學影像雲存儲平台*

於業績記錄期間，我們在提供醫學影像雲服務的過程中委聘第三方軟件供應商(i)依照我們的指示及規格開發軟件，包括PACS系統及數字醫學影像雲存儲平台；及(ii)一年至少四次升級系統及平台，主要是在PACS系統內添加新功能或增強現有功能及減低錯誤。為建立可靠穩定的資訊科技服務基礎，同時撇除經常性採購成本，我們計劃收購一家PACS系統開發商及一家數字醫學影像雲存儲平台開發商。一般而言，PACS系統軟件開發商亦具備開發數字醫學影像雲存儲平台界面的專業知識。因此，我們計劃收購一家具備該專業知識的PACS系統軟件開發商。

隨著於醫院推廣醫學影像信息化，越來越多醫院需要於其PACS系統增添新穎、定制及精細的功能及特性。於業績記錄期間，我們提供具有基本一般功能的PACS系統。為迎合添加更多及／或更精細功能及特性與日俱增的要求，例如，醫院內不同部門的PACS系統的自動生成報告功能及集成，我們必須不斷升級我們的PACS系統。然而，由於軟件工程人員人手不足，我們無法在不委聘第三方軟件供應商的情況下為客戶開發或升級PACS系統。根據我們取得的報價，委聘第三方軟件供應商為每名客戶或每個項目開發或升級PACS系統(其中包括安裝新穎、定制及精細的功能及特性)平均成本為人民幣1.45百萬元。

我們估計，收購PACS系統開發商後，相較委聘第三方軟件供應商的成本，倘我們自行開發及升級PACS系統，將節省成本約80%。據董事所深知，經營自家軟件工程團隊為每名客戶或每個項目開發及升級PACS系統(其中包括安裝新穎、定制及精細的功能及特性)的估計平均成本，特別是勞工成本(假設我們軟件工程人員將在每名客戶或每個項目上平均共耗用221天)約為人民幣290,000元。

### *人工智能輔助診斷軟件*

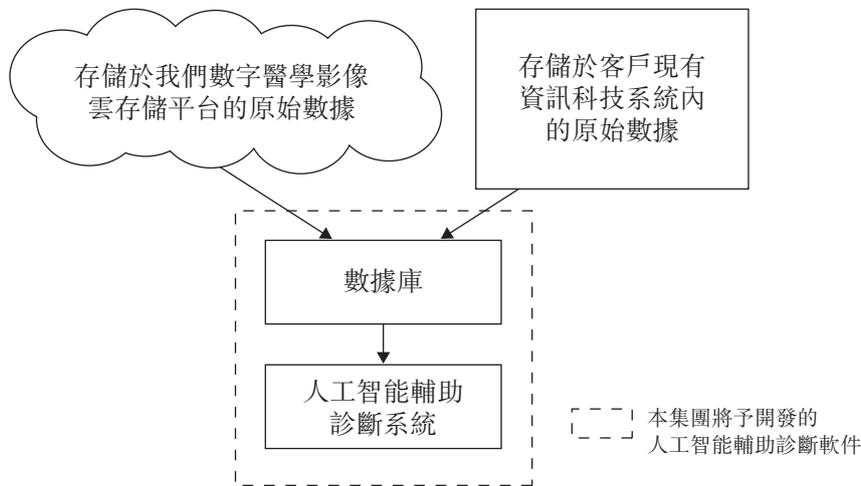
我們計劃利用初創公司的技術知識、專業知識及經驗，其目前正在開發或經已開發了人工智能輔助診斷軟件。人工智能輔助診斷軟件透過醫學影像偵測及確認以及提供智能診斷建議的功能，在診斷過程中為醫務人員給予支持。我們相信，人工智能輔助診斷軟件具有龐大潛力，原因為預料山東省的就診人數將會上升，加上診斷效率預期將於日後有所改善。

原始數據包括患者的數字醫學影像及診斷報告，乃存儲於我們的數字醫學影像雲存儲平台及／或我們醫院及醫療機構客戶現有的資訊科技系統內，而原始數據可作為數據庫，以建立人工智能輔助診斷軟件。我們擬開發的軟件利用原始數據，

## 業 務

將數據庫內過往的醫學影像與將予診斷的醫學影像分析及比較，參考過往以類似醫學影像作出的診斷決定，達致理想的診斷建議及／或建議採取的行動。董事相信，開發該將建立於我們的醫學影像雲服務之上的軟件將補充我們現有的醫學雲服務範圍，擴大我們的雲服務產品範圍並增加我們的長期收入，繼而將增強我們作為一站式醫學影像解決方案提供商的角色。

以下為人工智能輔助診斷軟件用途的示意圖。



人工智能醫療軟件公司一般不大可能出售其人工智能輔助診斷軟件(包括其知識產權、核心技術及根本結構)予其他公司，此乃符合人工智能軟件行業的慣例。因此，據董事所深知，本公司僅可委聘第三方軟件供應商，為我們每名客戶(即醫院)提供人工智能輔助診斷服務，根據我們取得的報價，為我們每名客戶(即醫院)委聘第三方軟件供應商提供該服務的成本約為人民幣2百萬元。

由於我們的目標為長遠開發醫學影像雲服務，以及維持我們在醫學影像雲服務市場的競爭力，因此，董事相信，從長遠來說收購初創公司對我們更為有利，此乃由於與委聘第三方軟件供應商相比，我們可以就客戶的軟件需求作出及時反應，開發創新的及定制的雲服務，使客戶滿意。

根據中國法律顧問的意見，倘有關主管部門認為上述人工智能診斷服務屬於《外商投資准入特別管理措施(負面清單)》下類別，外國投資者或不得於提供該服務的公司持有超過50%股權，故本公司透過股本擁有權持有直接從事該擬進行業務的中國公司，或屬不可行。因此，根據中國法律顧問的意見，我們可能須要透過合約安排，獲取對我們中國公司經營的擬進行業務的有效控制及從中收取所有經濟利

## 業 務

益。有關與我們可能訂立合約安排有關的風險的進一步詳情，請參閱本文件「風險因素 — 與我們業務及營運有關的風險 — 於我們的業務策略實施過程中，我們可能會面臨與合約安排相關的若干風險」一段。

倘本公司於[編纂]後進行收購，將會根據上市規則刊發載有(其中包括)收購及合約安排詳情的公告及／通函。我們擬收購目標公司的大部分(倘非全部)股權，倘我們日後未能透過合約安排收購該目標公司大部分股權，我們或會收購合適目標公司的少數股東權益，或尋求其他方式以從事該業務。

我們計劃採取下列步驟，以尋求機會，選擇性地進行收購：

- (i) 董事會將評估及識別潛在收購目標，甄選準則包括但不限於：(i)其產品及／或研發組合；(ii)其工程人員的經驗年數、資格及能力；(iii)其現有的客戶群；(iv)其業績記錄及經營歷史；(v)其收入、現金流量及獲利能力，及資產負債實力及其他財務考慮因素；及(vi)根據中國有關法律及法規規定持有的許可及牌照。於選擇收購目標時，我們可能會考慮具有以下條件的目標：(i)收益超過人民幣3百萬元；(ii)地理上涵蓋中國，能與我們的業務及策略相輔相成；(iii)擁有超過三年的營運歷史及業績記錄；及(iv)取決於市場狀況、行業發展及估值指標，估值為人民幣20百萬元至人民幣40百萬元。
- (ii) 根據灼識諮詢，基於有限的可用市場資料，中國目前約有17家PACS系統軟件開發商及8家人工智能醫療行業初創公司有可能符合我們的收購要求。預期潛在目標為具有強勁軟件工程團隊的小型公司。我們不能排除在實施我們的收購計劃時市場上存在其他可用的潛在收購目標的可能性。
- (iii) 我們的管理層將對潛在目標進行可行性研究、初步盡職審查，並將內部評估建議提交董事會以作考慮及批准。董事會將評估潛在目標的業務活動是否可與本集團整合，以達致協同效益及規模經濟效果，從而節省經營成本，藉此提高本集團整體銷售及盈利。

視乎潛在收購的收購價及商業條款而定，我們擬以[編纂][編纂][編纂]不多於約[編纂]百萬港元支付任何策略收購的部分代價，其餘部分由內部資源及／或外部融資支付。

## 業 務

考慮到以下因素，我們的董事認為上述戰略收購計劃是可行且有效的：

- (i) 本集團計劃動用[編纂]百萬港元來支付任何戰略收購的部分代價，其餘部分將通過內部資源及／或外部資金支付，因為知道科技公司可能很有價值。如果目標公司能夠滿足我們的資格和能力要求，本集團在預算和選擇合適的潛在收購目標方面保持靈活性。
- (ii) 本集團自2017年開始開展醫學影像雲服務業務，被視為山東省醫學影像雲服務市場的先行者。我們可以利用我們在市場上的經驗以及我們對醫院及醫療機構在醫學影像雲服務領域的需求和要求的熟悉，快速識別可用和合適的目標，這可以改善我們的產品供應並增強我們的醫學影像雲服務功能。
- (iii) 與其他大型科技公司相比，由於我們已簡化的公司結構，我們在策略收購決策方面的行動可能相對較快。

為與我們的業務慣例相一致，我們或會透過(i)與商界友好的合作及(ii)參與展覽，包括中國國際醫療器械博覽會及醫療健康產業展覽會，探索潛在的目標。

於最後實際可行日期，我們並無覓得任何合適目標，並無落實任何特定收購計劃，亦並無就任何潛在目標訂立任何確切協議。

### **(2) 取得醫療器械註冊證**

為於醫院及醫療機構安裝人工智能輔助診斷系統，須根據《醫療器械監督管理條例》取得第三類醫療器械註冊證。預計將產生的成本包括：

- (i) 委聘證書顧問的費用：為協助及促成證書申領，我們將需要委聘證書顧問，顧問須熟知申領程序且具備相關規例及法規的所需專業知識、經驗及認知。顧問提供的服務包括準備所需文件、安排臨床試運行、與有關機關溝通、整體項目協作及管理；
- (ii) 安排臨床試運行的成本：於申領過程中會產生臨床試運行及行政開支，包括於申領過程進行多次臨床試運行的開支及註冊申請費；及
- (iii) 其他行政開支。

## 業 務

董事預期，第三類醫療器械註冊證的註冊過程一般需時至少二十九個月。

為撥付申領註冊證的費用，我們預期將動用[編纂][編纂]約[編纂]百萬港元作此用途。

### (3) 升級軟硬件

董事相信，擁有行內最新市場情報乃引領醫學影像雲服務供應商成功的關鍵因素之一。為此，我們將繼續提升我們的資訊科技服務能力及承諾開發及擴充我們的醫學影像雲服務，以保持我們的競爭力及提升在醫療行業的市場份額。特別是，我們擬進一步擴充及開發我們的醫學影像雲服務，包括(其中包括)雲存儲、數據傳輸及研發。因此，我們計劃(i)投資於技術基建；(ii)擴充我們的雲存儲容量；及(iii)添置新的軟件。下表載列我們擬採購的軟硬件明細。

雲存儲／軟件／硬件細節	估計成本 (港元)
<b>雲存儲</b>	
目的：擴展雲存儲容量	[編纂]
<b>分佈式存儲系統</b>	
目的：促進及支持雲服務的發展	[編纂]
<b>超融合基建</b> (一個軟件定義統一系統，結合傳統數據中心的所有元素： 存儲、計算、連網及管理)	
目的：促進及支持雲服務的發展	[編纂]
<b>電腦、筆記型電腦及屏幕</b>	
目的：促進及支持雲服務的發展	[編纂]
<b>開發及其他輔助軟件</b>	
目的：促進及支持雲服務的發展	[編纂]
<b>總計</b>	<u>[編纂]</u>

為撥付升級軟硬件的成本，我們預計動用[編纂][編纂]中約[編纂]百萬港元作此用途。

## 業 務

### 擴大產品組合以橫向擴充價值鏈

憑著我們已建立的「冠澤慧醫」品牌、我們委聘代工生產商的過往經驗、產品驗證及商業化的超卓往績，加上經驗豐富的銷售團隊，且由於有關產品的需求並未飽和，我們有意透過委聘代工生產商，藉提供下列自家品牌產品，以擴充產品組合。

#### 產品組合

#### 概述

##### 移動式攝影X射線機

有別於傳統的攝影X射線機，移動式攝影X射線機可予移動，可改善患者護理，因而可免除移送患者往放射科進行醫療掃描的需要及不便，而是在患者病榻旁邊進行。在病榻旁為患者掃描影像，有助消除運送患者過程中傳染病擴散的風險。

##### 高壓注射器

高壓注射器的功能是在身體檢查點注入足夠份量的造影劑，以於醫學影像上清楚反映身體內結構或體液的對比。診斷影像的適用類型為CT、MR及DSA。

根據灼識諮詢，移動式攝影X射線機的需求並未飽和藉由下列理由作支持。首先，大眾日益關注健康與保健，加上人口老化，出現運動創傷的風險增加，這可能需要X射線檢查，預期關節鏡手術數目將由2021年約1.0百萬宗增加至2025年約2.0百萬宗，複合年增長率達約19.6%。其次，為準備未來公眾健康緊急事件，例如一旦出現傳染病擴散，醫院及醫療機構傾向裝設移動式攝影X射線機。由於爆發COVID-19，令X射線掃描的需求大增，帶動移動式攝影X射線機於中國的銷量由2016年的582台增加至2021年的1,714台，複合年增長率為24.1%。移動式攝影X射線機於中國的銷量預期將由2025年的2,233台上升至2030年的2,907台，複合年增長率為5.4%。

此外，高壓注射器的需求並未飽和亦根據灼識諮詢提供的下列理由作支持。首先，對更清晰及高質量醫學影像的需求推動高壓注射器的採購量上升。其次，中國的心血管疾病盛行，亦令高壓注射器的需求增加，此乃由於高壓注射器為心血管成像的必需設備之一。根據灼識諮詢，中國的CT、MR及DSA掃描數量合計由2016年的272百萬張增加至2021年的405百萬張，複合年增長率為8.3%，且預期將由2025年的546百萬張上升至2030年的761百萬張，複合年增長率為6.9%，故預料高壓注射器於中國的市場規模亦將會穩步增長。

## 業 務

於業績記錄期間，我們委聘代工生產商生產熱敏膠片、醫用打印膠片、醫用乾式激光膠片、自助取片機、醫學影像數據發行系統及醫學影像打印機或設備元件。誠如灼識諮詢所確認，銷售代工移動式攝影X射線機及高壓注射器與銷售我們現有的代工產品與該等醫學影像產品屬於相同的業務流程，(i)委聘代工生產商按照我們的指示及要求製造移動式攝影X射線機及高壓注射器；(ii)於產品貼上標題及包裝產品；及(iii)安排交付及安裝產品。在銷售代工移動式攝影X射線機及高壓注射器與銷售我們現有的代工產品類同的前提下，並考慮到誠如我們的中國法律顧問確定，只要我們遵守適用的法律及法規，註冊移動式攝影X射線機及高壓注射器作為醫療器械並無法律障礙，董事因而相信，而獨家保薦人認同，我們具備有關經驗及專業知識，以從代工生產商採購上述產品，鑒於(i)我們作為醫用影像膠片產品及雲服務供應商的地位成熟，且於山東省擁有廣泛的客戶基礎；及(ii)於業績記錄期間，我們多次銷售其他品牌移動式攝影X射線機。

根據中國法律顧問，本集團已申請將高壓注射器的注射筒註冊為第三類醫療器械，及將移動式攝影X射線機及高壓注射器的設備註冊為第二類醫療器械，以及在推出產品前取得相關的醫療器械註冊證。申請註冊證將產生的成本詳情包括：

- (i) 委聘證書顧問的費用：為協助及促成證書申領，我們將需要委聘證書顧問，顧問須熟知申領程序且具備相關規例及法規的所需專業知識、經驗及認知。顧問提供的服務包括準備所需文件、安排臨床試運行、與有關機關溝通、整體項目協作及管理；
- (ii) 安排臨床試運行的成本(僅就第三類醫療器械註冊證而言)：於申領過程中會產生臨床試運行及行政開支，包括於申領過程進行多次臨床試運行的開支及註冊申請費；
- (iii) 自代工生產商採購試製產品的成本；及
- (iv) 其他行政開支。

鑒於上述各項，我們相信，擴充產品組合可擴大我們的收入來源，令我們成為一站式醫學影像產品供應商。

為撥付上述登記第三類及第二類醫療器械註冊證所需費用，我們預期將動用[編纂][編纂]約[編纂]百萬港元作此用途。

## 業 務

### 參與貿易展覽，不斷推廣我們的品牌及增加市場知名度

我們亦計劃增強銷售及營銷力度，透過參與更多貿易展覽，向潛在買家展示我們的醫用影像膠片產品及雲服務，推廣我們的品牌及提高企業形象的知名度，同時鞏固行內企業地位、擴展採購網絡及改善產品組合。

於業績記錄期間，我們參加在深圳及上海舉行的中國國際醫療器械博覽會(CMEF)，我們預期來年參與CMEF及在濟南舉行的中國國際醫療器械(山東)博覽會(CMEE)。將產生的預期成本包括(i)展區租金；(ii)通勤及住宿費用；及(iii)業務發展費，包括攤位設計及設置費及電子器材租金。

透過參與上述博覽會，我們期望(i)認識更多供應商及發掘新商機，從而擴大我們的產品組合；(ii)獲得醫療器械市場的最新消息，包括最新技術發展、市場趨勢以及客戶反饋與喜好；及(iii)改進我們採購能力及加強我們向客戶提供市場趨勢分析的能力。

為撥付上述開支，我們預期動用[編纂][編纂]約[編纂]百萬港元作此用途。

### 將資訊科技系統升級

我們擬利用新電腦軟硬件及採用新企業資源規劃系統，將資訊科技系統升級，從而提高營運及管理效能。我們於2020年9月購買現有的企業資源規劃系統，具備基本的存貨及銷售管理功能。有見現行系統功能有限，董事認為有必要將資訊科技系統升級，是由於我們需要擴充企業資源規劃系統的特點與功能，方能配合業務擴展，尤其是可有助預算管理、分類賬合併、信貸管理、財務分析及預測、人力資源管理及行政功能的系統。此外，我們計劃將內部技術基建升級，以支持不斷發展的研發活動，例如租用更多伺服器、擴大寬頻接駁及升級防火牆。資訊科技系統升級的估計成本約為[編纂]百萬港元，預期將以[編纂]的[編纂]撥付。我們相信，此項升級將為我們提供更具效率、功能更全面的資訊解決方案，從而改進營運效益。

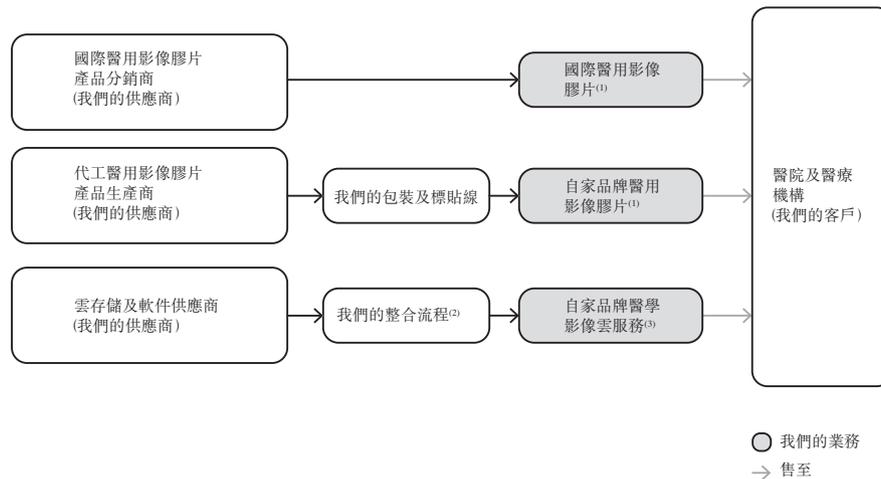
### 我們的業務模式

我們是一家醫學影像解決方案供應商，主要從事於山東省提供醫用影像膠片產品及醫學影像雲服務。當有新客戶接洽我們，如有需要，我們首先通過在醫院及醫療機構進行實地調查，與潛在客戶進行初步諮詢。於實地調查中，我們的工作人員將收集

## 業 務

所需信息，嘗試了解醫用影像膠片產品及醫學影像雲服務的技術要求及規格。我們亦將在交付產品及服務後向客戶提供售後服務。有關我們業務流程的進一步詳情，請參閱本節「我們的業務流程」一段。

下圖顯示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。我們偶爾亦提供不向客戶收費的醫學影像數據發行系統(包括光碟)。設備的擁有權屬本集團所有。倘終止／不再維持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

我們從事是向醫院及醫療機構銷售(i)購自國際品牌(包括該醫學影像產品生產商)的醫用影像膠片；及(ii)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。我們偶爾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。

## 業 務

### (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，一併配套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分別佔總收入約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	%	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及光碟，以及醫療器械的維護費及租金收入。於銷售設備後，設備擁有權歸買家所有。

## 業 務

### 由客戶貢獻的收益

經過多年營運，自我們成立的日期至最後實際可行日期，我們於山東省為累積超過90名客戶服務，覆蓋(i)超過80家公營醫院及(ii)超過六家私營醫院；及(iii)其他客戶(例如醫療設備生產商及醫用影像膠片貿易公司)。山東省公營醫院構成我們的核心客戶基礎，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，分別佔我們的收益約99.4%、99.3%、99.4%及99.2%。下表載列我們於業績記錄期間來自客戶的收益：

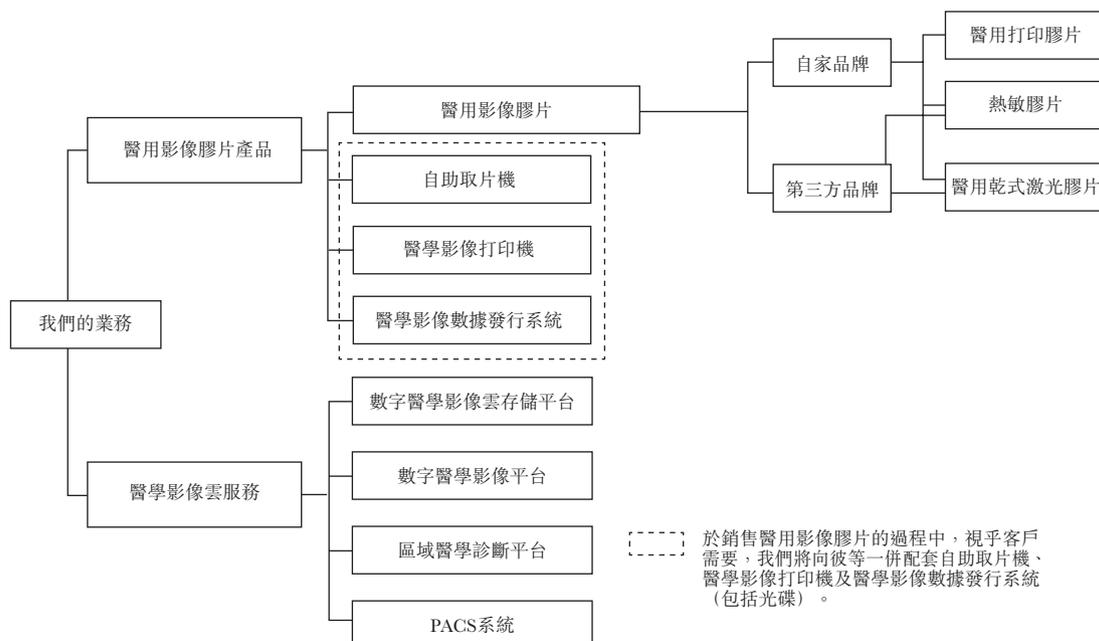
	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2019年		2020年		2021年		2021年		2022年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
<b>醫院</b>										
公營醫院	139,876	99.4	183,122	99.3	209,861	99.4	105,821	99.2	97,796	99.2
私營醫院	774	0.5	883	0.5	1,136	0.5	574	0.5	797	0.8
<b>小計</b>	<b>140,650</b>	<b>99.9</b>	<b>184,005</b>	<b>99.8</b>	<b>210,997</b>	<b>99.9</b>	<b>106,396</b>	<b>99.7</b>	<b>98,593</b>	<b>100</b>
其他 <sup>(附註1)</sup>	175	0.1	430	0.2	79	0.0 <sup>(附註2)</sup>	333	0.3	28	0.0 <sup>(附註2)</sup>
<b>總計</b>	<b>140,825</b>	<b>100</b>	<b>184,435</b>	<b>100</b>	<b>211,076</b>	<b>100</b>	<b>106,728</b>	<b>100</b>	<b>98,621</b>	<b>100</b>

附註：

- (1) 其他指醫療設備生產商及醫用影像膠片貿易公司。
- (2) 佔比少於0.1%。

### 我們的產品及服務

下圖顯示於業績記錄期間我們所提供產品及服務的類別及主要類型。

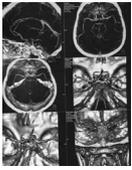


## 業 務

### 醫用影像膠片產品

#### 醫用影像膠片

醫用影像膠片是指用於承載醫學影像圖像資料的媒介，是醫務人員用於診斷患者病情的輔助工具。我們向客戶提供不同品牌的醫用影像膠片，特別是該醫學影像產品生產商及「冠澤慧醫」品牌。我們自家品牌的醫用影像膠片是由代工生產商製造，並經我們進一步包裝及標貼而成。於業績記錄期間，我們分銷或提供的醫用影像膠片類型主要包括醫用乾式激光膠片、熱敏膠片及醫用打印膠片。以下是我們提供的各類型醫用影像膠片的簡介：

產品名稱	描述及輸出顏色	臨床應用	打印速度	相片	品牌
醫用乾式激光膠片	<ul style="list-style-type: none"> <li>一種聚酯膠片，塗有鹵化銀乳劑及多重保護層，其具有更高的對比度及清晰度的特點</li> <li>黑白打印</li> </ul>	CT、MRI、DR	快		該醫學影像產品生產商 (附註1)、冠澤慧醫 (附註2)
熱敏膠片	<ul style="list-style-type: none"> <li>一種聚酯膠片、以保溫及保護層組成</li> <li>主要為黑白打印</li> </ul>	CT、MRI、CR、DR等	一般		冠澤慧醫及其他國際品牌
醫用打印膠片	<ul style="list-style-type: none"> <li>一種傳統打印膠片，其由聚酯膠片基底、防靜電層及吸墨層組成</li> <li>黑白及彩色打印</li> </ul>	CT、MRI	慢		冠澤慧醫

#### 附註：

- 據董事所深知，於最後實際可行日期，我們的終端客戶向我們獨家採購該醫學影像產品生產商的醫用乾式激光膠片。
- 本集團於2021年6月開始銷售自家品牌的醫用乾式激光膠片。我們自家品牌的醫用乾式激光膠片由由代工生產商製造，經我們進一步包裝及標貼而成。

## 業 務

我們自家品牌的醫用影像膠片平均厚度約為0.2毫米，符合行業規格。一般而言，我們自家品牌的醫用影像膠片及第三方品牌醫用影像膠片的壽命約為兩年，根據灼識諮詢，與行業平均數一致。

於2017年10月前，我們為該醫學影像產品生產商於山東省的醫用影像膠片產品(包括醫用乾式激光膠片)一級分銷商，其後，董事確認，我們提出終止與該醫學影像產品生產商的分銷權，原因為(i)我們擬集中力度設立自家品牌；及(ii)須符合其他輔助產品及服務的最低採購目標，以作為該醫學影像產品生產商的一級分銷商。董事確認，本集團於作為該醫學影像產品生產商的一級分銷商期間達成一級分銷商須達成的最低採購目標。

憑著我們於山東省醫學影像市場已建立的客戶基礎並為提高盈利能力，我們於2018年開始銷售自家品牌的醫用打印膠片及熱敏膠片。此外，為紓緩供應商集中風險(即Honghe Group)，我們於2021年6月開始從事自家品牌醫用乾式激光膠片的銷售，該等膠片由代工生產商製造，其後經我們進一步包裝及標貼而成。董事相信，我們向客戶提供價格更加具競爭力的產品，我們可吸引潛在客戶採購我們自家品牌的醫用乾式激光膠片。董事認為，我們有能力保持我們的競爭力，乃由於我們既提供國際品牌該醫學影像產品生產商的醫用影像膠片，也提供自家品牌的醫用影像膠片，從而讓我們的客戶可作出自己的選擇。我們部分醫院及醫療機構客戶可能對品牌的敏感度較高，傾向於選擇該醫學影像產品生產商的醫用影像膠片，同時我們亦有部分醫院及醫療機構客戶可能注重成本，因此可能傾向於選擇我們的自家品牌醫用影像膠片，與該醫學影像產品生產商的醫用影像膠片的價格相比，該等自家品牌醫用影像膠片的價格較低。

## 業 務

下表載列本集團於業績記錄期間按醫用影像膠片類型劃分的收入、銷量及售價範圍。

	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)	銷量 (千片) 人民幣元)	平均售價 (每片 人民幣元)	售價範圍 (每片 人民幣元)	收入 (人民幣 千元)	銷量 (千片) 人民幣元)	平均售價 (每片 人民幣元)	售價範圍 (每片 人民幣元)	收入 (人民幣 千元)	銷量 (千片) 人民幣元)	平均售價 (每片 人民幣元)	售價範圍 (每片 人民幣元)
醫用乾式激光												
膠片	114,826	8,080	14.2	6.0-17.5	131,048	8,712	15.0	6.6-17.5	143,680	9,959	14.4	3.6-18.1
熱敏膠片	10,383	1,006	10.5	3.5-15.0	33,266	3,221	10.3	3.5-16.4	50,824	4,613	11.0	4.0-16.4
醫用打印膠片	1,729	226	7.7	2.9-18.1	1,361	234	5.8	1.7-18.1	1,887	341	5.4	2.9-18.1
總計	127,138	9,312			165,675	12,167			196,361	14,913		
									100,503	7,433		
									92,621	7,255		

附註：售價範圍指膠片最細尺寸的最高售價至膠片最大尺寸的最高售價。膠片越大，價錢越高。

根據灼識諮詢，於診斷影像中最常用的醫用影像膠片尺寸為14x17吋。就說明用途，於業績記錄期間，本集團(i)14x17吋醫用乾式激光膠片的平均售價分別為每片人民幣15.6元、每片人民幣15.5元、每片人民幣14.6元及每片人民幣13.6元；(ii)14x17吋熱敏膠片的平均售價分別為每片人民幣11.6元、每片人民幣10.7元、每片人民幣11.0元及每片人民幣11.1元；及(iii)14x17吋醫用打印膠片的平均售價分別為每片人民幣15.6元、每片人民幣15.0元、每片人民幣14.7元及每片人民幣14.0元。

## 業 務

下表載列於業績記錄期間醫用影像膠片產品分部下來自第三方品牌及我們的品牌冠澤慧醫的收入、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			2022年					
	收入 (人民幣 千元)	毛利 (人民幣 千元)	毛利率 (%)												
第三方品牌(附註)	117,640	31,914	27.1	140,562	39,800	28.3	142,076	40,744	28.7	75,448	21,315	28.3	63,427	18,181	28.7
冠澤慧醫	11,269	4,644	41.2	32,233	11,979	37.2	54,850	22,910	41.8	25,117	10,070	40.1	29,343	16,546	56.4
<b>醫用影像膠片產品 業務的總收入</b>	<b>128,909</b>	<b>36,558</b>	<b>28.4</b>	<b>172,795</b>	<b>51,779</b>	<b>30.0</b>	<b>196,926</b>	<b>63,654</b>	<b>32.3</b>	<b>100,565</b>	<b>31,385</b>	<b>31.2</b>	<b>92,770</b>	<b>34,727</b>	<b>37.4</b>

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。

## 業 務

### 第三方品牌

截至2021年12月31日止三個年度各年，第三方品牌醫用影像膠片產品的收入均呈現增長趨勢，主要與市場增長一致。該收入由截至2021年6月30日止六個月的約人民幣75.4百萬元減少至截至2022年6月30日止六個月的約人民幣63.4百萬元，主要由於過去採購該醫學影像產品生產商品牌的醫用乾式激光膠片的部分客戶轉而購買我們自家品牌醫用乾式激光膠片，導致該醫學影像產品生產商品牌的醫用乾式激光膠片銷量下降。於業績記錄期間，我們第三方品牌醫用影像膠片的毛利率保持相對穩定。於業績記錄期間，第三方品牌的醫用影像膠片產品的毛利一般跟隨收入波動而變化。

### 冠澤慧醫

於業績記錄期間，冠澤慧醫品牌醫用影像膠片的收入及其佔總收入的百分比呈上升趨勢，原因是(i)我們一直在積極開發自家品牌醫用影像膠片；及(ii)過去採購該醫學影像產品生產商的醫用乾式激光膠片的部分客戶轉而購買我們自家品牌醫用乾式激光膠片。

冠澤慧醫品牌醫用影像膠片的毛利率由截至2019年12月31日止年度的約41.2%下降至截至2020年12月31日止年度的約37.2%，主要是由於我們在2020年銷售了較少量的大尺寸醫用打印膠片，其毛利率高於小尺寸醫用打印膠片，因此我們的自家品牌醫用打印膠片的毛利率下降。冠澤慧醫品牌醫用影像膠片的毛利率從截至2020年12月31日止年度的約37.2%增加至截至2021年12月31日止年度的約41.8%，主要是由於(i)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下降，導致我們的自家品牌熱敏膠片的毛利率增加；及(ii)自家品牌醫用打印膠片的毛利率略有上升。冠澤慧醫品牌的毛利率由截至2021年6月30日止六個月的約40.1%增加至截至2022年6月30日止六個月的約56.4%，主要是因為(i)我們自2021年6月起開始銷售自家品牌的醫用乾式激光膠片，因為從當地代工生產商採購自家品牌醫用乾式激光膠片的平均成本低於購買該醫學影像產品生產商的醫用乾式激光膠片的平均成本；及(ii)自家品牌熱敏膠片的毛利率增加歸因於我們自家品牌熱敏膠片的平均採購成本下降，原因是從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，與其他國際代工生產商相比，能夠提供更低的平均售價。

於業績記錄期間，冠澤慧醫品牌的醫用影像膠片的毛利呈上升趨勢，這是由於(i)收入增加；及(ii)上述毛利率波動的綜合影響。

## 業 務

下表載列於業績記錄期間，本集團按我們醫用影像膠片類型及品牌劃分之收入、銷量、毛利、毛利率及平均售價：

	截至12月31日止年度														
	2019年				2020年				2021年						
	銷量 (千片)	收入 (人民幣 千元)	毛利 (人民幣 千元)	毛利率 (%)	平均售價 (每片 人民幣元)	銷量 (千片)	收入 (人民幣 千元)	毛利 (人民幣 千元)	毛利率 (%)	平均售價 (每片 人民幣元)	銷量 (千片)	收入 (人民幣 千元)	毛利 (人民幣 千元)	毛利率 (%)	平均售價 (每片 人民幣元)
醫用乾式 激光膠片	8,080	114,826	31,711	27.6	14.2	8,712	131,048	36,611	27.9	15.0	9,809	142,076	40,744	28.7	14.5
	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	150	1,604	862	53.7	10.7
	小計	8,080	114,826	31,711	27.6	14.2	8,712	131,048	36,611	27.9	15.0	9,959	143,680	41,606	29.0
熱敏膠片	918	9,495	3,092	32.6	10.3	3,024	30,432	10,840	35.6	10.1	4,613	50,824	20,420	40.2	11.0
	88	1,088	136	12.5	12.4	197	2,834	432	15.2	14.4	—	—	—	—	—
	小計	1,006	10,583	3,228	30.5	10.5	3,221	33,266	11,272	33.9	10.3	4,613	50,824	20,420	40.2
醫用打印膠片	226	1,729	1,515	87.6	7.7	234	1,361	960	70.5	5.8	341	1,857	1,342	72.3	5.4
	226	1,729	1,515	87.6	7.7	234	1,361	960	70.5	5.8	341	1,857	1,342	72.3	5.4
	總計	9,312	127,138	36,454	28.7	12.7	12,167	165,675	48,843	29.5	12.7	14,913	196,361	63,368	32.3

## 業 務

		截至6月30日止六個月								
		2021年			2022年					
	銷量	收入	毛利	毛利率	平均售價	銷量	收入	毛利	毛利率	平均售價
	(千片)	(人民幣千元)	(人民幣千元)	(%)	(每片 人民幣元)	(千片)	(人民幣千元)	(人民幣千元)	(%)	(每片 人民幣元)
<b>醫用乾式激光膠片</b>										
該醫學影像 產品生產商	5,073	75,386	21,754	28.9	14.9	4,543	63,427	18,181	28.7	14.0
冠澤慧醫	—	—	—	—	—	311	3,142	1,911	60.8	10.1
<b>小計</b>	<b>5,073</b>	<b>75,386</b>	<b>21,754</b>	<b>28.9</b>	<b>14.9</b>	<b>4,854</b>	<b>66,569</b>	<b>20,092</b>	<b>30.2</b>	<b>13.7</b>
<b>熱敏膠片</b>										
冠澤慧醫	2,185	24,189	9,414	38.9	11.0	2,250	25,243	13,975	55.4	11.2
其他第三方品牌	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
<b>小計</b>	<b>2,185</b>	<b>24,189</b>	<b>9,414</b>	<b>38.9</b>	<b>11.0</b>	<b>2,250</b>	<b>25,243</b>	<b>13,975</b>	<b>55.4</b>	<b>11.2</b>
<b>醫用打印膠片</b>										
冠澤慧醫	175	928	656	70.7	5.3	151	809	558	68.9	5.4
<b>小計</b>	<b>175</b>	<b>928</b>	<b>656</b>	<b>70.7</b>	<b>5.3</b>	<b>151</b>	<b>809</b>	<b>558</b>	<b>68.9</b>	<b>5.4</b>
<b>總計</b>	<b>7,433</b>	<b>100,503</b>	<b>31,824</b>	<b>31.7</b>		<b>7,255</b>	<b>92,621</b>	<b>34,625</b>	<b>37.4</b>	

## 業 務

### 醫用乾式激光膠片

於截至2021年12月31日止三個年度各年，該醫學影像產品生產商的醫用乾式激光膠片產生的銷量及收益穩定增加，與中國及山東省醫學影像市場的增長一致。截至2022年6月30日止六個月，該醫學影像產品生產商的醫學乾式激光膠片的銷量及收益，較去年同期有所減少，(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型號(即DVB型號)較低的售價出售；(b)自2021年5月下旬起已分配至我們的客戶；及(c)AMB及DVS型號的質量與DVB型號相若；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改變想法，轉為採購我們的自家品牌醫用乾式激光膠片。於業績記錄期間，該醫學影像膠片產品生產商的醫用乾式激光膠片的毛利維持相對穩定，乃與收入走趨相符。有關AMB、DVS及DVB型號的詳情，請參閱本節下文「我們的產品及服務 — 醫用影像膠片產品 — 該醫學影像產品生產商的AMB、DVS及DVB型號醫用乾式激光膠片」一段。

該醫學影像產品生產商的醫用乾式激光膠片的毛利率由截至2019年12月31日止年度的約27.6%略微增加至截至2020年12月31日止年度的約27.9%，並進一步增加至截至2021年12月31日止年度的約28.7%。該醫學影像產品生產商的醫用乾式激光膠片的毛利率，由截至2021年6月30日止六個月的約28.9%輕微減少至截至2022年6月30日止六個月的28.7%。我們的毛利於2020年至2021年有所上升，主要由於我們在2021年出售較多DVE 25厘米x30厘米的醫用乾式激光膠片，一般產生較高利潤。於業績記錄期間，該醫學影像產品生產商的醫用乾式激光膠片的平均售價維持相對穩定。

我們僅於2021年6月起開始銷售自家品牌醫用乾式激光膠片，因此，銷量、收入、毛利、毛利率及平均售價僅於截至2021年12月31日止年度及截至2022年6月30日止六個月記錄。截至2021年12月31日止年度，冠澤慧醫及該醫學影像產品生產商的醫用乾式激光膠片的毛利率分別為約53.7%及28.7%，而截至2022年6月30日止六個月則分別約為60.8%及28.7%。我們自家品牌醫用乾式激光膠片的毛利率較高，主要由於採購來自當地代工生產商的自家品牌醫用乾式激光膠片的平均成本低於採購自該醫學影像產品生產商的醫用乾式激光膠片的平均成本。根據灼識諮詢，向成立已久的醫用影像膠片生產商購買品牌醫用影像膠片的成本一般高於向代工生產商購買非品牌醫用影像膠片。

## 業 務

### 熱敏膠片

我們自家品牌熱敏膠片的銷量及收入顯示於業績記錄期間呈升勢，主要是由於我們致力開發自家品牌產品。我們自家品牌熱敏膠片的毛利於業績記錄期間亦呈增長趨勢，與其收入的走勢一致。我們自家品牌熱敏膠片的毛利率由截至2019年12月31日止年度約32.6%增加至截至2020年12月31日止年度約35.6%，並於截至2021年12月31日止年度進一步上升至約40.2%。穩定增加乃主要由於根據我們的返利安排，供應商B帶來的返利的平均成本減少。我們自家品牌熱敏膠片的毛利率由截至2021年6月30日止六個月的約38.9%增加至截至2022年6月30日止六個月的55.4%。於截至2022年6月30日止六個月的大幅增加乃主要由於從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較大採購量，彼能提供較其他國際代工生產商較低的平均售價，故我們的自家品牌熱敏膠片的平均採購成本減少。我們自家品牌熱敏膠片的平均售價於業績記錄期間維持相對穩定。

至於其他第三方品牌熱敏膠片，2019年至2020年的銷量及收入增加與市場增長一致。根據灼識諮詢，由於人口老齡化等因素導致的心血管疾病、癌症等疾病患者數量穩步增加，以及人均醫療支出不斷增加，對影像診斷服務的需求大幅增加。這導致對我們醫學影像膠片的需求增加。毛利上升與同期收入趨勢一致。其他第三方品牌熱敏膠片的毛利率由截至2019年12月31日止年度約12.5%上升至截至2020年12月31日止年度約15.2%，主要由於經過商業磋商後向我們其中一名客戶銷售平均售價較高的熱敏膠片。自2021年起，我們並無出售其他第三方品牌熱敏膠片。

於截至2019年及2020年12月31日止年度各年，我們自家品牌熱敏膠片的毛利率高於其他第三方品牌熱敏膠片。此乃主要由於採購來自當地代工生產商的自家品牌熱敏膠片的平均成本低於採購自第三方品牌的熱敏膠片的平均成本。根據灼識諮詢，向成立已久的醫用影像膠片生產商購買品牌醫用影像膠片的成本一般高於向代工生產商購買非品牌醫用影像膠片。

### 醫用打印膠片

我們於業績記錄期間僅以自家品牌冠澤慧醫出售醫用打印膠片。於截至2021年12月31日止三個年度，我們醫用打印膠片的銷量隨著我們業務增長而輕微上升。銷售醫用打印膠片產生的收入由截至2019年12月31日止年度約人民幣1.7百萬元減少至截至2020年12月31日止年度約人民幣1.4百萬元，原因為平均售價於同期由約每片人民幣7.7

## 業 務

元減少至約每片人民幣5.8元。平均售價波動主要由於我們於2019年出售較多較大尺寸的醫用打印膠片，比尺寸小的醫用打印膠片具有較高平均售價。此亦導致醫用打印膠片的毛利率由截至2019年12月31日止年度約87.6%減少至截至2020年12月31日止年度約70.5%，因為出售較大尺寸醫用打印膠片一般較尺寸小的醫用打印膠片產生較高利潤。截至2021年12月31日止年度，銷售醫用打印膠片的收入隨銷量增加而上升。於2020年及2021年，毛利亦隨收入增加而攀升，而毛利率及平均售價則維持相對穩定。

截至2022年6月30日止六個月，我們的自家品牌醫用打印膠片的收益、其銷量及其毛利率較去年同期輕微減少。截至2022年6月30日止六個月的毛利亦隨收益的減少而減少。截至2021年及2022年6月30日止各六個月，我們的自家品牌醫用打印膠片的平均售價保持穩定。

有關於業績記錄期間各類膠片產品的單位售價波動的理由，請參閱「財務資料 — 對綜合損期及其他全面收益表若干項目的說明 — 收入 — 按膠片產品劃分的收入」。

### 行業售價比較

根據灼識諮詢，由於(i)醫院客戶的平均售價各異，(ii)市場並無官方指導價格，以及(iii)相同膠片產品的尺寸及大小各異，故提供單一平均售價以作比較並無意義。因此，使用價格範圍。根據灼識諮詢，(i)醫用乾式激光膠片的市場平均售價範圍介乎約每片人民幣13元至每片人民幣21元；(ii)熱敏膠片的市場平均售價範圍介乎約每片人民幣9.5元至每片人民幣18.5元；及(iii)醫用打印膠片的市場平均售價範圍介乎約每片人民幣7元至每片人民幣11元。於業績記錄期間，我們(i)醫用乾式激光膠片的售價範圍介乎約每片人民幣3.6元至每片人民幣18.1元；(ii)熱敏膠片的售價範圍介乎約每片人民幣3.5元至每片人民幣16.4元；及(iii)醫用打印膠片的售價範圍介乎約每片人民幣1.7元至每片人民幣18.1元。我們的售價範圍與市場價格範圍有所偏差的主要原因如下：(i)我們偶爾按較低價格出售產品，務求吸引客戶及開拓新市場或促進存貨周轉及避免存貨過時；及(ii)由於商業磋商，我們按較高價格出售產品。

### 該醫學影像產品生產商的AMB·DVS及DVB型號醫用乾式激光膠片

根據灼識諮詢，醫用乾式激光膠片之一般衡量準則為膠片灰霧度及最高密度。醫用乾式激光膠片的正常膠片灰霧度應為少於或相等於0.3，而醫用乾式激光膠片的正常最高密度水平應多於或相等於2.4。低膠片灰霧度和高最高密度水平可以產生清晰和高對比度的圖像，從而使醫療工作者能夠清楚地看到患者身體內部並提高診斷能力。

## 業 務

下表載列該醫學影像產品生產商的AMB、DVS及DVB型號醫用乾式激光膠片的特點。

該醫學影像產品生產商的 醫用乾式激光膠片 (附註1)	膠片灰霧度 (附註2)	最高密度 (附註3)
<b>AMB型號</b>	0.17	2.61
<b>DVS型號</b>	0.19	3.13
<b>DVB型號</b>	0.19	3.82

附註：

- (1) 該等型號名稱僅供參考。
- (2) 灰霧度越低，對比度越高。
- (3) 密度越高，膠片可達致較黑水平，對比度越大。

下表載列該醫學影像產品生產商的AMB、DVS及DVB型號醫用乾式激光膠片的銷量及平均售價。

	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	
	銷量 (千片)	平均售價 (人民幣/片)	銷量 (千片)	平均售價 (人民幣/片)	銷量 (千片)	平均售價 (人民幣/片)	銷量 (千片)	平均售價 (人民幣/片)	銷量 (千片)	平均售價 (人民幣/片)
該醫學影像產品生產商 的醫用乾式激光膠片										
AMB型號	—	—	—	—	1,116	11.8	324	11.9	589	11.8
DVS型號	—	—	—	—	920	11.2	160	11.2	1,163	11.4
DVB型號	3,324	13.9	3,315	15.0	1,309	14.8	1,242	14.7	—	—

截至2021年12月31日止三個財政年度及截至2022年6月30日止六個月，該醫學影像產品生產商的AMB及DVS型號的平均售價保持穩定。截至2020年12月31日止兩個財政年度，DVB型號的平均售價分別為每片人民幣13.9元及每片人民幣15.0元。DVB型號的平均售價上升主要歸因於相較2019年大尺寸DVB型號的銷量，大尺寸DVB型號的銷量較高，而大尺寸的平均售價高於小尺寸的DVB型號。於截至2021年12月31日止財政年度及截至2022年6月30日止六個月，DVB型號平均售價維持穩定。

## 業 務

截至2020年12月31日止兩個財政年度，本集團並無向客戶分銷任何該醫學影像產品生產商的AMB及DVS型號醫用乾式激光膠片，DVB型號的銷量保持穩定。截至2021年12月31日止財政年度，本集團開始向客戶提供該醫學影像產品生產商的AMB及DVS型號醫用乾式激光膠片。由於AMB及DVS型號的質量與DVB型號相似，且兩款型號的售價低於DVB型號的售價，於2021年，我們部分客戶，包括濟寧市第一醫院及濟寧附屬醫院，將彼等的型號偏好轉為AMB及DVS型號，因此DVB型號的銷量從3.3百萬片急劇減少至1.3百萬片，而AMB及DVS型號的銷量分別為1.1百萬片及920,000片。AMB型號的銷量由截至2021年6月30日止六個月的約324,000片增加至截至2022年6月30日止六個月的約589,000片，DVS型號的銷量由截至2021年6月30日止六個月的約160,000片增加至截至2022年6月30日止六個月約1.2百萬片，主要由於客戶的型號偏好及需求從DVB型號轉為AMB及DVS型號，其(a)售價低於DVB型號的售價；(b)自2021年5月下旬起已分銷予我們的客戶；及(c)AMB及DVS型號的質量可與DVB型號匹比。截至2022年6月30日止六個月，我們的客戶不再向本集團採購DVB型號。

### 自助取片機、醫學影像打印機及醫學影像數據發行系統

於業績記錄期間，我們主要從事提供三類醫學影像設備，即自助取片機、醫學影像打印機及醫學影像數據發行系統。我們自家品牌的醫學影像打印機(i)由代工生產商製造；或(ii)由我們組裝，而其元件採購自代工生產商(僅就自助取片機而言)。

一般而言，視乎客人需要，我們會於銷售醫用影像膠片的過程中，一併配套相應的自助取片機、醫學影像打印機及醫學影像數據發行系統(包括光碟)，而我們不收取客戶相應設備的費用。設備的擁有權屬本集團所有。倘終止／不再維持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，此銷售模式符合

## 業 務

行業慣例。我們偶爾亦會向客戶(i)出售醫學影像打印機或(ii)提供租賃及維護服務。我們亦會在試運行期間提供現場技術支援、有關產品的維護服務及售後技術支援。下文為我們主要提供的各類型醫學影像打印機的簡介：

產品名稱	用途/描述	醫用影像膠片應用	自家品牌產品的相片	品牌
自助取片機	<ul style="list-style-type: none"> <li>一款醫用自助服務終端，供患者隨時打印自己的醫用影像膠片及報告</li> <li>患者可藉掃描醫保卡、射頻識別身份證及條形碼，打印並取得診斷影像報告及膠片</li> <li>避免人手送遞醫用影像膠片，從而節省人力，在疫情期間亦減少人與人之間的接觸</li> <li>擬定用戶：患者</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>醫用乾式激光膠片</li> <li>熱敏膠片</li> <li>醫用打印膠片</li> </ul>		該醫學影像產品生產商(附註)、冠澤慧醫
醫學影像打印機	<ul style="list-style-type: none"> <li>將醫學影像打印於醫用影像膠片上的打印機</li> <li>擬定用戶：醫務人員</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>醫用乾式激光膠片</li> <li>熱敏膠片</li> <li>醫用打印膠片</li> </ul>		冠澤慧醫

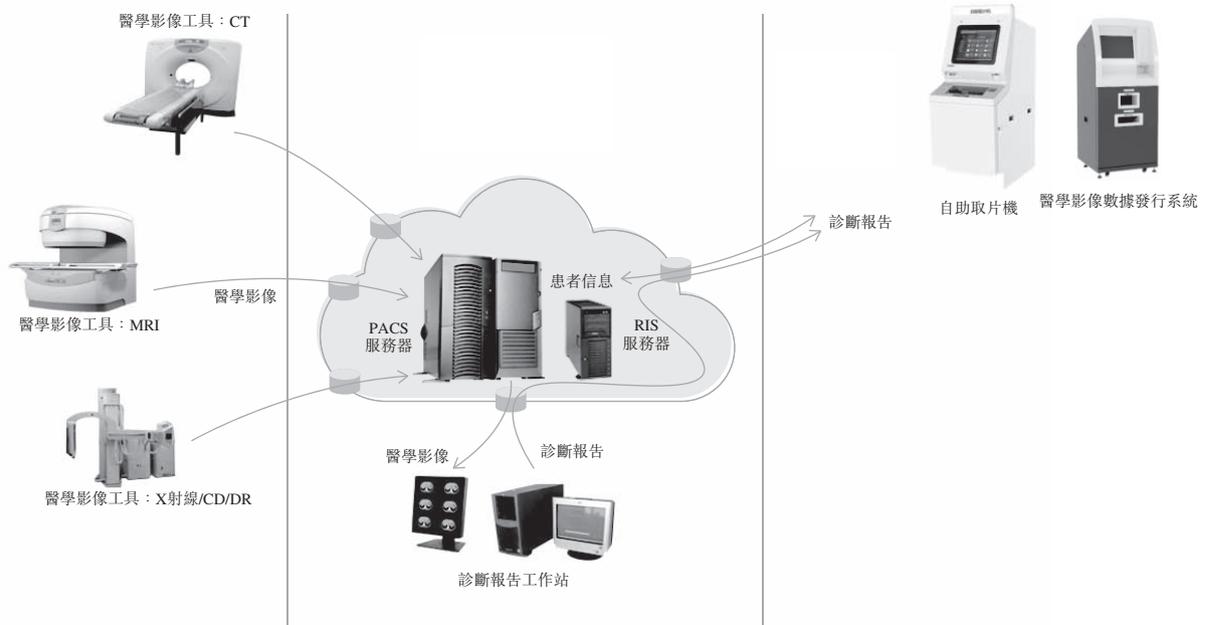
附註：據董事所深知，於最後實際可行日期，我們的終端客戶向我們獨家採購該醫學影像產品生產商的自助取片機。

## 業 務

產品名稱	用途／描述	自家品牌產品的相片	品牌
醫學影像數據發行系統	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 系統將收到的診斷影像報告及膠片刻錄到光碟上，同時將相關的醫學資料，包括但不限於醫療機構名稱、患者資料、所用醫學影像工具類型、檢查日期等打印在光碟表面</li> <li>• 患者可透過掃瞄醫保卡、身份證及條形碼以刻錄光碟</li> <li>• 不同醫院均可查閱光碟內容，更加便利患者與另一家醫院分享數據</li> <li>• 擬定用戶：患者</li> </ul>	 	冠澤慧醫

## 業 務

下文描述自助取片機及醫學影像數據發行系統的標準運作程序。患者掃瞄其醫保卡、射頻識別身份證、身份證及條形碼後，安裝於自助取片機及醫學影像數據發行系統的運作系統將從RIS系統中自動接收非醫療數據(例如患者的個人資料)及從醫學影像工具接收醫療數據及影像，或向PACS系統作出要求，以取得屬於相關患者的醫療數據及影像，然後會打印或在光碟刻錄有關醫療影像及報告。取決於客戶要求，不論是第三方或自家品牌醫學影像打印機，運作系統均會經由前端處理器接駁到我們的醫學影像雲服務，讓其擷取當中儲存的醫療數據。下圖顯示醫學影像打印機的工作流程。



### 我們的自助取片機及醫學影像打印機的會計處理

在銷售我們的醫學影像膠片的過程中，我們將根據客戶的需要，向他們提供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。提供相應的自助取片機及醫學影像打印機的原因是為了避免因使用不同品牌的醫學影像膠片、自助取片機及／或醫學影像打印機而導致圖像不兼容和失真。

在此情況下，本集團於包括業績記錄期間在內的各年度／期間承擔提供該等打印機的成本金額分別約為人民幣216,000元、人民幣828,000元、人民幣2.0百萬元及人民幣1.2百萬元。該等成本作為物業、廠房及設備的折舊入賬，並在會計師報告中記錄為銷售成本。相關物業、廠房及設備於包括業績記錄期間在內的各年度／期間末的賬面值分別約為人民幣5.4百萬元、人民幣11.3百萬元、人民幣15.7百萬元及人民幣18.9百萬元。

## 業 務

### 醫學影像雲服務

我們的醫學影像雲平台提供四類服務，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。我們向軟件供應商採購能提供上述服務的軟件。我們亦委聘軟件供應商升級該軟件，包括每年至少四次添加新功能及減少錯誤。本集團負責於客戶現有的資訊科技系統內安裝軟件。為將軟件與客戶現有的資訊科技系統連接，我們亦需要(i)編寫應用程式介面(API)；及(ii)於現場安裝名為前端處理器的硬盤。

山東省醫院在使用醫學影像雲服務上有實際業務需求，乃由於(i)有利政府政策鼓勵(其中包括)透過線上平台使用醫用雲膠片及分享醫療數據；及(ii)使用醫學雲服務以致醫院效率表現改善。

我們一般於銷售醫用影像膠片時一併配套醫學影像雲服務。於2019年、2020年及2021年12月31日及2022年6月30日以及最後實際可行日期，訂購我們雲服務的客戶數目分別為42名、51名、53名、53名及55名，呈上升趨勢。

據董事所深知，於最後實際可行日期，我們的終端客戶向我們獨家採購醫學影像雲服務。

### 數字醫學影像雲存儲平台

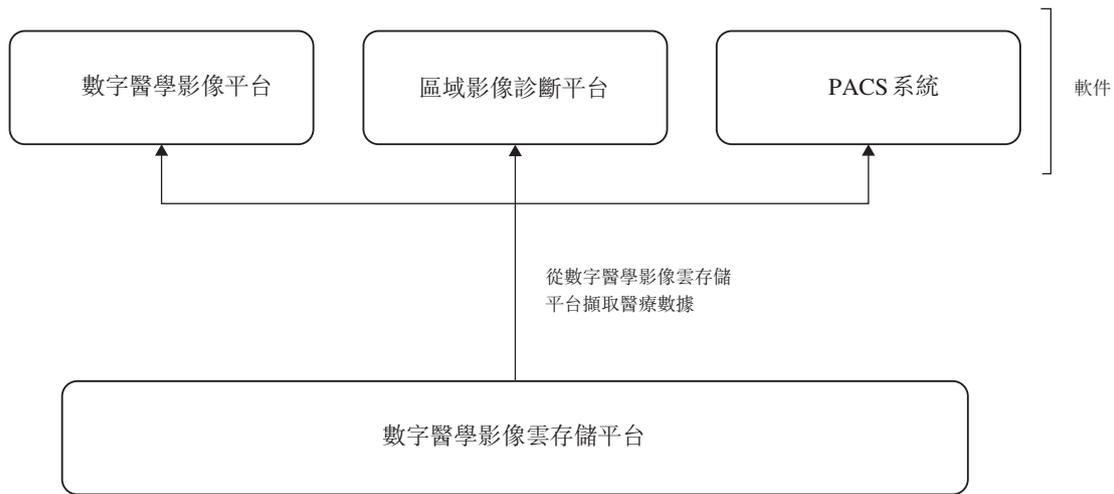
我們的數字醫學影像雲存儲平台具備患者的數字醫學影像及診斷結果存儲及歸檔的功能。簡而言之，是為虛擬存儲平台。平台的主要好處包括下列各項：

- 只要有互聯網接駁，醫務人員便可隨時隨地利用其電子裝置存取患者的醫學影像數據
- 在平台上的檔案作出的任何變動將會在所有可接達該雲存儲的裝置上自動同步及更新

該數字醫學影像雲存儲平台是我們提供服務的基礎，乃由於在數字醫學影像平台、區域影像診斷平台及醫學雲PACS系統上的醫學數據均於我們的數字醫學影像雲存儲平台上存儲。

## 業 務

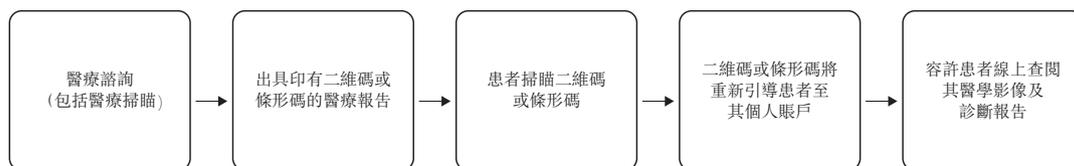
以下為醫學影像雲服務的工作流程說明圖。



### 數字醫學影像平台

數字醫學影像平台讓患者通過掃描醫院及醫療機構生成的二維碼或條形碼，然後轉駁至患者的個人賬戶，以獲得其本身的數字醫學影像及診斷報告。此數字醫學影像平台促進並優化數字醫學影像及資料的發佈及傳輸過程，從而改善患者的診斷體驗及滿意度，並提高醫療諮詢過程的效率。

以下為說明我們的數字醫學影像平台如何運作的圖表。



## 業 務

以下為數字醫學影像平台的介面：

### 數字醫學影像平台介面

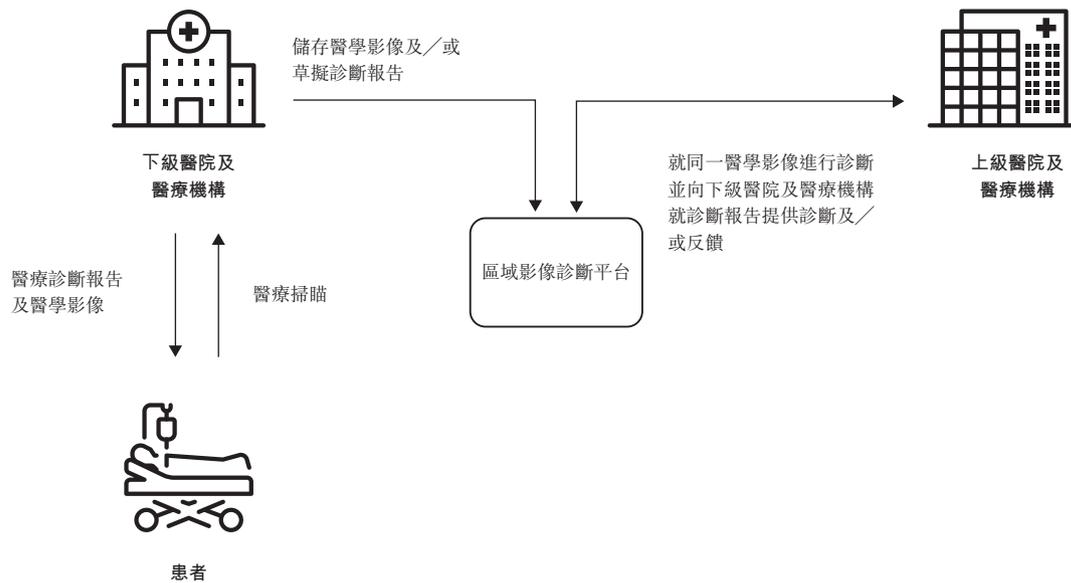


## 業 務

### 區域影像診斷平台

區域影像診斷平台讓下級醫院及醫療機構為患者進行醫療掃描後，由上級醫院作出或覆核診斷。根據灼識諮詢，由於中國下級醫院及醫療機構缺乏經驗豐富的醫務人員，此區域影像診斷系統可將下級醫院及醫療機構患者的數字醫學影像及／或診斷報告上傳至上級醫院亦可瀏覽的區域影像診斷平台，上級醫院及醫療機構的醫務人員將對同一醫學影像進行診斷，並向下級醫院及醫療機構提供診斷及／或對診斷報告的反饋。董事認為，該平台可填補中國傳統醫療體系下不同層級醫療機構之間在分享醫療資訊和資源方面的缺口及打破壁壘，解決醫療資源配置的問題。

以下為說明我們區域醫學影像診斷平台如何運作的圖表。



附註：倘上級醫院及醫療機構委聘本集團提供該等服務，我們將為特定上級醫院及醫療機構及其下級醫院及醫療機構安裝軟件，以供上級醫院及醫療機構查閱由下級醫院及醫療機構上載至平台的醫學影像及／或診斷報告。

## 業 務

以下為區域影像診斷平台的介面：

### 區域影像診斷平台的介面

The screenshot displays the user interface of the Regional Image Diagnosis Platform. It features a top navigation bar with options like 'Public Knowledge Center' and 'Personal Library'. The main area is divided into several sections:

- Left Panel:** A tree view for selecting body parts (e.g., Head/Neck, Chest, Abdomen, Spine, Limbs).
- Top Center:** Patient information fields including 'Patient ID' (患者身份識別號碼), 'Patient Name' (患者姓名), and 'Medical Image Display Patient Situation' (醫學影像顯示患者情況).
- Center:** A large text area for the diagnosis report, containing a detailed medical description of a patient's condition (e.g., 'L5 spondylolisthesis').
- Right Panel:** A form for 'Requesting Hospital' (下級醫院) and 'Referring Hospital' (上級醫院) information, including 'Patient Name' (患者姓名) and 'Patient ID' (患者身份識別號碼).
- Bottom Panel:** A table listing 'Diagnosis Suggestions' (診斷建議) with columns for 'Suggestion ID', 'Suggestion Name', 'Referring Hospital', 'Referring Doctor', 'Referral Date', 'Referral Status', 'Referring Hospital Name', 'Referring Doctor Name', 'Referral Date', 'Referral Number', and 'Referral ID'.

Annotations with callout boxes provide additional context:

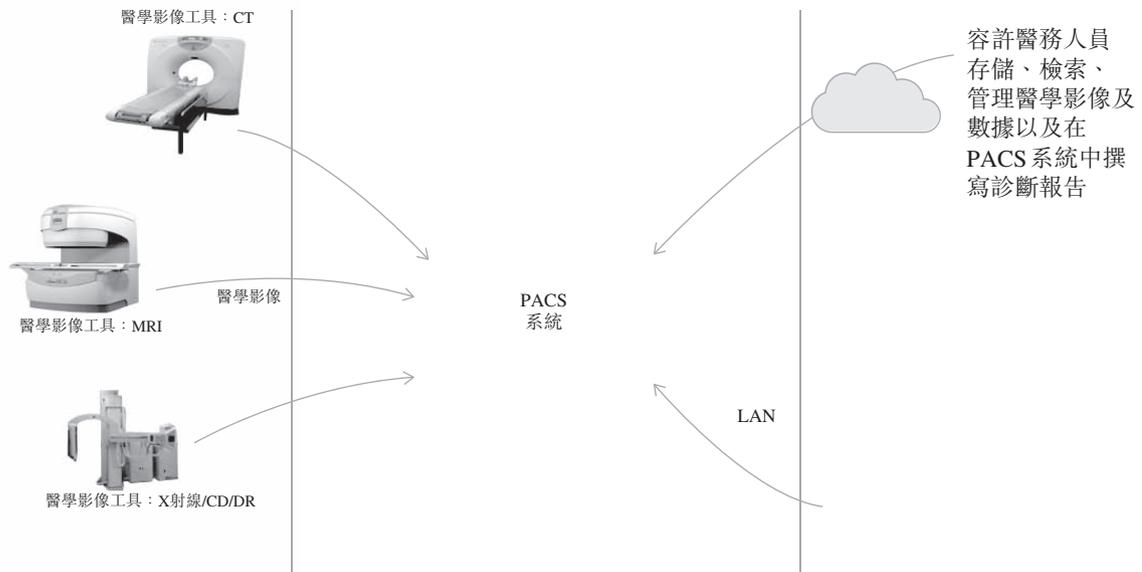
- '上級醫院可修改由下級醫院的醫務人員編寫的診斷報告，或在審視存儲於該平台的數字醫學影像後編寫診斷報告。' (The referring hospital can modify the diagnosis report written by the medical staff of the referring hospital, or write the diagnosis report after reviewing the digital medical images stored on the platform.)
- '下級醫院將向上級醫院發送診斷要求。' (The referring hospital will send a diagnosis request to the referring hospital.)
- '醫務人員可參考醫學知識中心，以節錄部分常用的診斷語言及句子格式。' (Medical staff can refer to the medical knowledge center to excerpt some commonly used diagnostic language and sentence formats.)

## 業 務

### PACS系統

我們同時提供傳統PACS系統及醫學雲PACS系統。傳統PACS系統為來自多種醫療工具及診斷數據的數字醫學影像提供存儲、擷取、管理、發行及呈列功能，而毋需對實體醫學影像及數據進行人手存檔、檢索或傳輸，其使用現場的服務器存儲數據。醫院及醫療機構必須確保服務器有足夠容量以應對不斷增長的數據量。我們的醫學雲PACS系統的功能及應用與傳統PACS系統相同，惟數字醫學影像及數據可存儲於我們的數字醫學影像雲存儲平台，讓經授權用戶只要有互聯網連接便可隨時隨地取閱醫學雲PACS系統中的數據。

以下為說明我們的PACS系統如何運作的圖表。



## 業 務

以下為傳統PACS系統及醫學雲PACS系統介面。

### 傳統PACS系統及醫學雲PACS系統介面

醫務人員可參考醫學知識中心，以節錄部分常用的診斷語言及句子格式。

醫務人員可在以下空格編寫診斷報告，及要求以標準報告格式列印診斷報告。

患者身份識別號碼

患者姓名

功能表

患者完成診斷掃描後，其數字醫學影像及相關個人資料會傳送至PACS系統，PACS系統讓醫務人員擷取有關資料。

姓名	性別	年齡	出生日期	檢查部位	檢查日期	檢查時間	檢查狀態	檢查地點	檢查時間	檢查時間	檢查時間
生	女	34/岁	2021-07-26	11	喉部平扫未见明显异常	门诊	已检查	CBE	10		
生	女	34/岁	2021-07-26	4		门诊	已检查	CBE	10		

患者出生日期

患者身份識別號碼

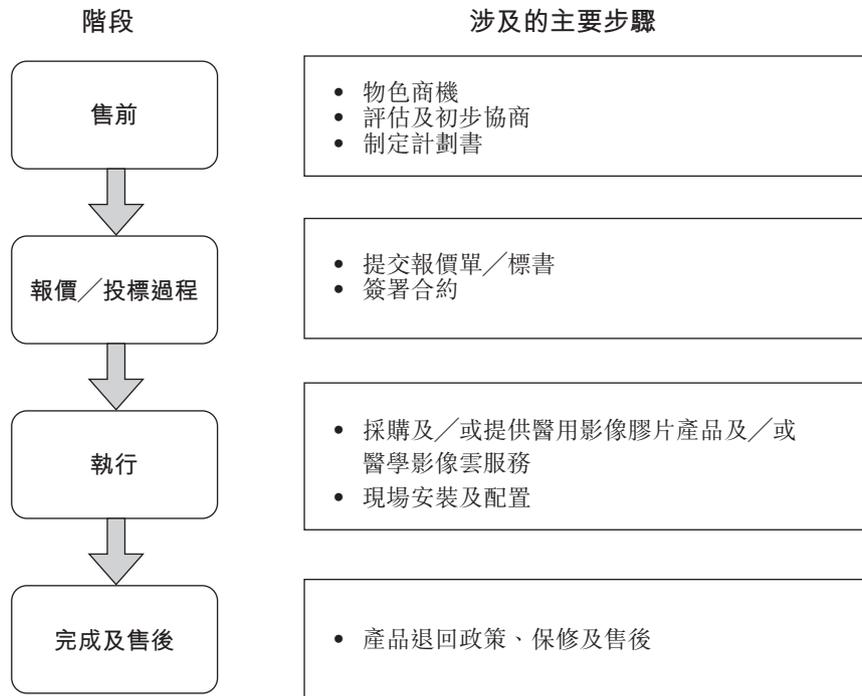
醫學影像顯示患者情況

診斷建議

## 業 務

### 我們的業務流程

下圖說明我們的業務流程：



#### 售前

##### (i) 物色商機

一般而言，我們通過(i)投標(包括公開招標及邀請招標)；或(ii)報價獲得銷售訂單。憑藉與醫院及醫療機構的穩定業務關係以及我們於山東省內良好的市場聲譽，我們不時收到來自醫院及醫療機構有關供應我們的產品及服務的招標及報價請求或邀請。我們亦可能通過定期瀏覽潛在客戶相關官方網站及當地公共招標網站來收集招標信息，並聯繫現有或潛在客戶，詢問任何即將到來的招標或報價機會。

公營醫院及醫療機構客戶或受限於規管採購及投標競價的法律及法規項下的投標競價流程。詳情請參閱本文件「監管概覽 — 與醫療器械有關的法律法規 — 透過公營醫院及醫療機構採購醫療器械」一段。

## 業 務

### (ii) 評估及初步協商

我們的管理層在收到投標或報價邀請或任何其他商機後，會對投標或報價文件進行評估，以確定工作範圍及複雜程度、產品規格、成本及盈利能力、可行性、可用資源和專業知識，以確定是否進行該項目。

當有潛在客戶接洽我們，我們的工程及銷售人員將首先通過在醫院及醫療機構進行實地調查，與潛在客戶進行初步諮詢。於實地調查中，我們將收集所需信息，嘗試了解客戶要求的醫用影像膠片產品及醫學影像雲服務的技術要求及規格。

### (iii) 制定計劃書

假如我們決定進行項目，我們的銷售人員其後將制定推銷計劃書或有關的投標文件。

## 報價／投標過程

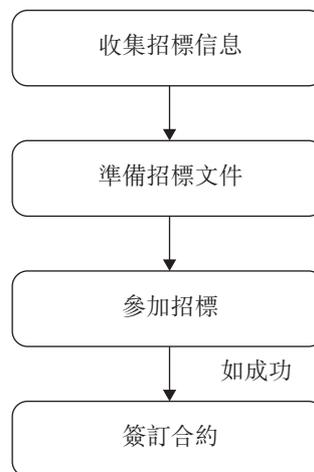
### (i) 提交報價單／標書

#### 報價

我們的銷售人員於潛在客戶指定時間內向客戶提呈報價單。

#### 投標

投標程序概要如下：



如有需要，招標過程通常由醫院及醫療機構自主安排，通常需要一個月方可完成。

## 業 務

我們的銷售部門通過實物投標或電子投標的方式參與投標。一般而言，除價格評估外，醫院及醫療機構考慮的標準包括但不限於：(i)產品及服務的技術性、規格及質量；(ii)可靠和及時完成的能力；(iii)投標人的資歷及往績；及(iv)提供的保修及售後服務。

招標結果一般在客戶的官方網站公佈，我們如中標則獲得合約。下表載列我們在業績記錄期間的中標率：

	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
提交的標書數量 (附註1)	5	10	5	4	1
獲授的合約數量	3	7	4	3	1
中標率(附註2)	60.0%	70.0%	80.0%	75%	100.0%
已中投標的合約 總金額(人民幣千元) (附註3)	1,087	13,797	42,573	17,455	22,516

附註：

1. 提交的投標書指送予我們的客戶以供考慮的標書。
2. 中標率乃將就相關期間提交的標書獲得的合約數量除以相關期間提交的標書數量計算。
3. 視乎有關投標合約的開始日期及條款而言，本集團獲授投標的合約金額未必會於獲授投標的財政年度確認為收入，而所有或部分合約金額可能會於下一個財政年度確認為收入。

下表載列我們於業績記錄期間透過投標或報領取得訂單應佔收入的分析。

	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	概約 百分比	人民幣 千元	概約 百分比	人民幣 千元	概約 百分比	人民幣 千元	概約 百分比	人民幣 千元	概約 百分比
投標	1,087	0.8	13,797	7.5	42,573	20.2	17,455	16.4	22,516	22.8
報價	139,738	99.2	170,638	92.5	168,503	79.8	89,273	83.6	76,105	77.2
總計	140,825	100	184,435	100	211,076	100	106,728	100	98,621	100

### (ii) 簽署合約

我們獲供應商選擇後，一般會與醫院、醫療機構及／或配送商簽訂框架銷售協議，在收到客戶下達的採購訂單後提供產品及／或服務。

## 業 務

### 執行

#### (i) 採購及／或提供醫用影像膠片產品及／或醫學影像雲服務

- 向第三方供應商採購醫用影像膠片產品

倘我們的客戶指定要提供特定品牌的醫用影像膠片產品，我們將檢查我們就該特定品牌醫用影像膠片產品的存貨供應或向第三方供應商採購所需品牌產品。

- 提供我們自家品牌的醫用影像膠片產品及／或醫學影像雲服務

##### 自家品牌醫用影像膠片產品

為提供我們自家品牌的醫用影像膠片，我們將檢查我們的存貨供應或從代工生產商採購按照我們客戶的規格及要求生產的定制醫用影像膠片。醫用影像膠片運抵後，我們將醫用影像膠片封存及包裝成盒，並在盒上貼上標籤。至於我們自家品牌的醫學影像打印機，我們會(i)檢查我們的存貨供應；(ii)自代工生產商採購；或(iii)利用購自代工生產商的設備元件組裝自助取片機。視乎存貨量而定，本公司或會採購所需原材料，包括進行醫用影像膠片的包裝及標貼工序的包裝物料及配件以及就組裝自助取片機的設備元件(包括機殼及醫學影像打印機)。所採購項目運抵後，我們會進行抽檢，以確保其符合客戶要求。

##### 自家品牌醫學影像雲服務

我們負責於客戶現有的資訊科技系統內安裝軟件。為將軟件與客戶現有的資訊科技系統連接，我們亦需要(i)編寫應用程式介面(API)；及(ii)於現場安裝名為前端處理器的硬盤。

#### (ii) 現場安裝和配置

就醫學影像打印機而言，我們將在我們的倉庫或客戶的場所進行安裝工作。至於醫學影像雲服務，我們進行的安裝工作主要包括：(i)前端處理器、終端機、電纜等硬件的安裝及設置；(ii)軟件的安裝及配置。

## 業 務

### 完成及售後

#### 產品退回政策、保修及售後服務

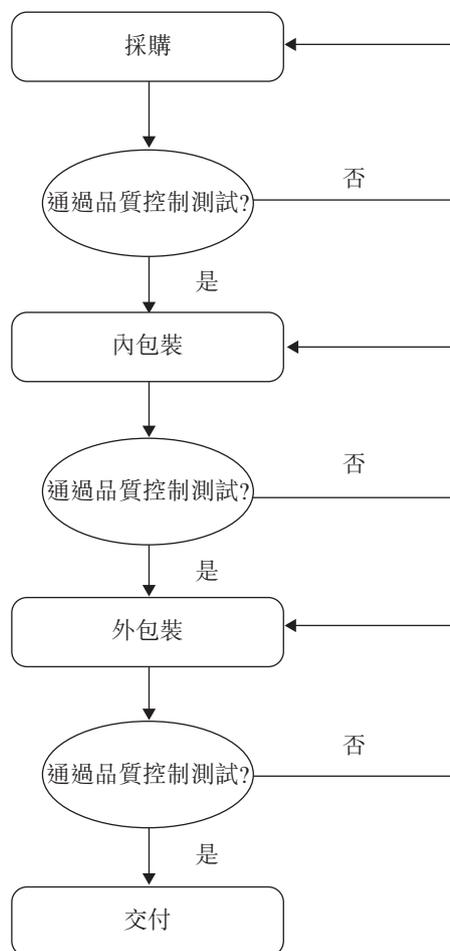
倘我們認為我們的醫用影像膠片產品的品質有缺陷，而該缺陷並非由客戶造成，我們允許客戶將有缺陷的醫用影像膠片產品退換為新貨品，作為我們產品退回政策一部分。我們一般向客戶提供一年保修服務，為採購自我們的醫學影像打印機進行維護與維修工作。對於醫學影像雲服務，本集團一般於保修期內(通常一年)應客戶要求提供遠程技術支持或進行現場維護及維修工作，同時不時對雲服務進行升級工作。

### 我們的包裝及標貼以及組裝流程

#### 自家品牌醫用影像膠片包裝及標貼

於業績記錄期間，我們將採購自代工生產商的醫用影像膠片以人手包裝及貼上標籤。

下圖為我們醫用影像膠片包裝及標貼流程的主要步驟：



## 業 務

我們的主要包裝及標貼流程詳述如下：

- **採購：**我們向代工生產商採購按照我們客戶的規格及要求生產的定制醫用影像膠片，此等膠片在我們的倉庫中於規限時間內存儲在精確控制的光照、溫度、濕度及灰塵水平下。
- **內包裝：**每片醫用影像膠片均被密封於一個特別設計的外殼中，以保護製成品免受光線及其他損壞。內包裝的品質須接受我們的品質監控員工查檢。
- **外包裝：**醫用影像膠片隨後將在盒內包裝妥當，並在每個盒內貼上標籤。所有包裝好的產品均由我們的質量控制人員進行抽樣質量檢查，以確保產品狀況良好，並符合客戶的包裝及標籤規格。產品在規定的條件下儲存，直至交付予客戶。
- **交付：**我們負責交付醫用影像膠片的物流及運輸。請參考本節「物流安排」一段。醫用影像膠片的交付亦需要在嚴格控制的條件下進行，以避免對醫用影像膠片造成任何損害及／或在陽光下曝曬。通常，於整個交付過程中，溫度應控制於24°C或以下，濕度應控制於20%至60%之間。

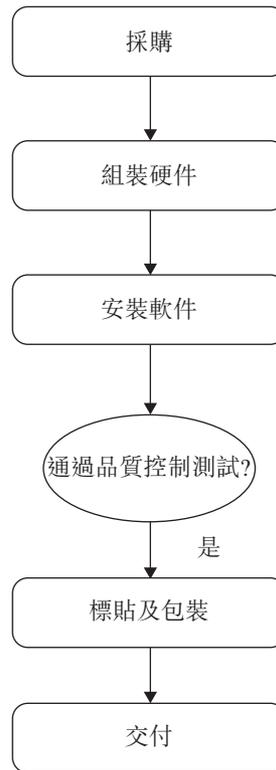
一般來說，一盒醫用影像膠片整個包裝及標貼流程需時30分鐘左右。

### 組裝自家品牌自助取片機

於業績記錄期間，我們以人手組裝自家品牌自助取片機，而其元件購自代工生產商。

## 業 務

下表展示我們組裝自家品牌自助取片機的流程：



- *採購*：我們自代工生產商採購如機殼等設備及醫學影像打印機，以組裝自助取片機。
- *組裝硬件*：我們的工程人員將購自代工生產商的設備組裝起來。
- *安裝軟件*：我們於自助取片機安裝運作系統。
- *標貼及包裝*：通過質量控制測試後，我們於自助取片機貼上標籤及包裝。
- *交付*：自助取片機經標貼及包裝後會交付予客戶。在交付自助取片機時，我們負責物流及運輸工作。詳情請參閱本節下文「物流安排」一段。

視乎客戶要求的規格而定，自家品牌自助取片機的組裝時間一般需時五個工作天左右。

有關一般品質控制程序的進一步詳情，請參閱本節「品質控制及保證」一段。

## 業 務

### 物流安排

我們與客戶的物流安排是，我們負責將產品運輸到客戶現場，並承擔有關費用。特別是，由於醫用影像膠片對溫度及濕度的敏感性，運輸時需要嚴格控制交付條件。一般情況下，車輛溫度應控制在24°C或以下，濕度在整個運送過程中應控制在20%至60%。一般情況下，我們會利用內部的物流資源安排交付。我們有一個物流團隊和兩輛自置車輛，專門用於將產品從我們的倉庫交付及運輸到客戶指定的目的地。於業績記錄期間，我們僅委託一家物流公司向客戶交付產品。於最後實際可行日期，我們並無與該第三方物流公司訂立任何長期協議。

我們須負責與產品的運輸及交付有關的風險，而我們所購買的保險一般會減輕該等風險。在業績記錄期間，我們的運輸沒有發生任何重大中斷，也沒有因物流公司延遲交付或處理不善而遭受任何損失或支付任何賠償。

### 原材料及採購

就分銷業務而言，從供應商採購的主要材料主要為醫用影像膠片及醫學影像打印機。就我們自家品牌膠片產品業務從供應商採購的主要原材料包括醫用影像膠片、醫學影像打印機、配件、包裝物料及機殼等設備元件。至於醫學影像雲服務，我們向軟件供應商購買軟件。於業績記錄期間，我們於中國採購所有原材料。我們有專門的採購人員，負責遴選供應商及採購材料。採購人員具有若干採購經驗，對我們的產品、服務和原材料有充分的技術知識。

我們的採購員工根據(其中包括)我們的實際銷量和預期銷量、庫存量和交貨期等因素，分別按月度和季度制定採購計劃。採購員工根據採購計劃進行採購。我們的採購部下達採購訂單後，材料一般於一個月內交付予我們。

## 業 務

### 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分銷商、代工醫用影像膠片產品生產商及軟件公司。我們根據多個標準選擇供應商，包括其聲譽及資格、產品質量、生產規模、市場份額及財務實力。我們將每年檢討及更新我們的供應商名單。

我們的五大供應商一般給予我們0至7日的信貸期。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，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，分別佔同期我們採購總額約98.0%、98.0%、98.9%及98.3%，向單一最大供應商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，分別佔同期我們採購總額約83.1%、77.0%、73.8%及73.0%。

業 務

下表載列於業績記錄期間各年／期五大供應商的若干資料：

截至2019年12月31日止年度

排名	五大供應商	背景	向本集團提供的產品／服務類型	付款方式	信貸期	與我們開展業務關係的年份	截至2019年12月31日止年度的概約採購金額(人民幣千元)	佔採購總額的概約百分比
1.	Honghe Group (附註1)	一個以山東省為基地的私人有限公司集團，註冊資本總額人民幣64百萬元，主要從事醫用影像膠片產品供應	該醫學影像產品生產商的醫用影像膠片產品	銀行轉賬	0天	2017年	91,821	83.1
2.	供應商B	一家以上海為基地的私人有限公司，註冊資本為人民幣1.05百萬元，於2009年在中國成立，主要從事醫用影像膠片產品供應	自家品牌醫用影像膠片產品	銀行轉賬	0天	2018年	10,372	9.4
3.	供應商C	一家以南京為基地的私人有限公司，註冊資本為人民幣10百萬元，於2013年在中國成立，主要從事醫療器械供應及醫學技術開發	其他國際品牌的醫用影像膠片產品	銀行轉賬	0天	2017年	3,600	3.3
4.	供應商D	一家以南京為基地的私人有限公司，註冊資本為人民幣10百萬元，於2008年在中國成立，主要從事醫療器械供應	自家品牌自助取片機部件	銀行轉賬	0天	2016年	1,243	1.1
5.	供應商E	一家以深圳為基地的私人有限公司，註冊資本為人民幣5百萬元，於2014年在中國成立，主要從事醫學影像產品供應	自家品牌自助取片機部件	銀行轉賬	0天	2019年	1,189	1.1
			五大供應商				108,225	98.0
			所有其他供應商				2,245	2.0
			總計				110,470	100.0

截至2020年12月31日止年度

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改。閱讀本文件有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

業 務

排名	五大供應商	背景	向本集團提供的 產品/服務類型	付款方式	信貸期	與我們開展業務 關係的年份	截至2020年 12月31日 止年度的概約 採購金額 (人民幣千元)	佔採購總額的 概約百分比
1.	Honghe Group (附註1)	一個以山東省為基地的私人有限公司集團，註冊資本總額人民幣64百萬元，主要從事醫用影像膠片產品供應	該醫學影像產品生產商的醫用影像膠片產品	銀行轉賬	0天	2017年	84,466	77.0
2.	供應商B	一家以上海為基地的私人有限公司，註冊資本為人民幣1.05百萬元，於2009年在中國成立，主要從事醫用影像膠片產品供應	自家品牌醫用影像膠片產品	銀行轉賬	0天	2018年	15,605	14.2
3.	冠澤醫療器材(上海)有限公司(「冠澤醫療器材(上海)」)(附註2)	一家以上海為基地的私人有限公司，註冊資本為人民幣20百萬元，於2019年在中國成立並於2020年解散，主要從事醫療器材供應	該醫學影像產品生產商的醫用影像膠片產品	銀行轉賬	0天	2019年	3,850	3.5
4.	供應商C	一家以南京為基地的私人有限公司，註冊資本為人民幣10百萬元，於2013年在中國成立，主要從事醫療器械供應及醫學技術開發	其他國際品牌的醫用影像膠片產品	銀行轉賬	0天	2017年	3,123	2.8
5.	供應商F	一家以山東省為基地的私人有限公司，註冊資本為人民幣5百萬元，於2014年在中國成立，主要從事醫療器械供應	自家品牌醫用影像膠片產品	銀行轉賬	3天	2017年	542	0.5
			五大供應商				107,586	98.0
			所有其他供應商				2,052	2.0
			總計				109,638	100.0

截至2021年12月31日止年度

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改。閱讀本文件有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

業 務

排名	五大供應商	背景	向本集團提供的產品/服務類型	付款方式	信貸期	與我們開展業務關係的年份	截至2021年12月31日止年度的概約採購金額(人民幣千元)	佔採購總額的概約百分比
1.	Honghe Group (附註1)	一個以山東省為基地的私人有限公司集團，註冊資本總額人民幣64百萬元，主要從事醫用影像膠片產品供應	該醫學影像產品生產商的醫用影像膠片產品	銀行轉賬	0天	2017年	94,485	73.8
2.	供應商B	一家以上海為基地的私人有限公司，註冊資本為人民幣1.05百萬元，於2009年在中國成立，主要從事醫用影像膠片產品供應	自家品牌醫用影像膠片產品	銀行轉賬	0天	2018年	28,736	22.5
3.	供應商G	一家以上海為基地的私人有限公司，註冊資本為人民幣1百萬元，於2014年在中國成立，主要從事醫療器械供應	自家品牌醫用影像膠片產品	銀行轉賬	0天	2019年	1,758	1.4
4.	供應商F	一家以山東省為基地的私人有限公司，註冊資本為人民幣5百萬元，於2014年在中國成立，主要從事醫療器械供應	自家品牌醫用影像膠片產品	銀行轉賬	3-7天	2017年	866	0.7
5.	供應商H	一家以北京為基地的私人有限公司，註冊資本為人民幣25百萬元，於2011年在中國成立，主要從事醫用影像膠片產品供應	自家品牌醫用影像膠片產品	銀行轉賬	0天	2021年	727	0.5
						五大供應商	126,572	98.9
						所有其他供應商	1,411	1.1
						總計	127,983	100.0

截至2022年6月30日止六個月

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改。閱讀本文件有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

業 務

排名	五大供應商	背景	向本集團提供的 產品/服務類型	付款方式	信貸期	與我們開展業務 關係的年份	截至2022年 6月30日止 六個月的概約 採購金額 (人民幣千元)	佔採購總額的 概約百分比
1.	Honghe Group (附註1)	一個以山東省為基地的私人有限公司集團，註冊資本總額人民幣64百萬元，主要從事醫用影像膠片產品供應	該醫學影像產品生產商的醫用影像膠片產品	銀行轉賬	0天	2017年	36,992	73.0
2.	供應商B	一家以上海為基地的私人有限公司，註冊資本為人民幣1.05百萬元，於2009年在中國成立，主要從事醫用影像膠片產品供應	自家品牌醫用影像膠片產品	銀行轉賬	0天	2018年	6,436	12.7
3.	供應商G	一家以上海為基地的私人有限公司，註冊資本為人民幣1百萬元，於2014年在中國成立，主要從事醫療器械供應	自家品牌醫用影像膠片產品	銀行轉賬	0天	2019年	5,072	10.0
4.	供應商I	一家以河南為基地的私人有限公司，註冊資本為人民幣10百萬元，於2018年在中國成立，主要從事醫療器械供應	自家品牌醫用影像膠片產品	銀行轉賬	0天	2021年	843	1.7
5.	供應商F	一家以山東省為基地的私人有限公司，註冊資本為人民幣5百萬元，於2014年在中國成立，主要從事醫用影像膠片產品供應	自家品牌醫用影像膠片產品	銀行轉賬	3-7天	2017年	432	0.9
						五大供應商	49,775	98.3
						所有其他供應商	916	1.7
						總計	50,691	100.0

附註：

- 有關我們與Honghe Group的關係及其背景的進一步詳情，請參閱本節「我們的供應商—與Honghe Group的關係」一段。
- 冠澤醫療器材(上海)最終由本公司執行董事、主席兼行政總裁孟孟先生控制，已於2020年8月解散。

## 業 務

據董事所深知，於業績記錄期間，除冠澤醫療器材(上海)外，所有五大供應商均為獨立第三方。董事或彼等各自的任何聯繫人，或於業績記錄期間及直至最後實際可行日期擁有本公司已發行股本5%以上的任何股東，概無持有本集團五大供應商之任何權益。

### 分銷權

於業績記錄期間，我們與(i)該醫學影像產品生產商的分銷商；及(ii)另一國際醫用影像膠片產品品牌的分銷商簽訂了兩份分銷權協議。有關與醫用影像膠片產品分銷商訂立的框架銷售協議的主要條款，請參閱本節「我們的供應商—與醫用影像膠片產品分銷商訂立的一般分銷權協議的主要條款」一段。

倘我們達到成為二級分銷商的基準，包括但不限於廣泛的客戶網絡及策略及營銷能力，本集團可成為一級分銷商的醫用影像膠片產品的二級分銷商。於業績記錄期間，兩名供應商授權我們為醫用影像膠片產品於山東省的二級分銷商，惟我們並非向其採購醫用影像膠片產品的唯一二級分銷商。除作為山東省該醫學影像產品生產商及另一國際醫用影像膠片產品品牌的二級分銷商外，本集團於業績記錄期間直至最後實際可行日期並無擔任任何其他製造商的二級甚至更低級別分銷商。

與供應商C的分銷協議已於2020年終止，主要由於(i)為鞏固我們作為山東省醫學影像產品供應商的地位，我們將資源轉撥至開發自家品牌醫學影像產品；及(ii)相比起我們自家品牌醫用影像膠片，向供應商C採購的醫用影像膠片的毛利率相對較低。

於最後實際可行日期，我們與該醫學影像產品生產商的一級分銷商(即Honghe Group)訂立一份分銷權協議。

### 代工生產商

代工生產商專門生產醫用影像膠片產品，於提供代工服務方面甚具經驗。我們採取嚴格指引，就代工生產商的基建及產能、所持牌照、財務狀況，及其符合醫用影像膠片產品的特定品質及數量要求的能力，對代工生產商進行評估。此外，我們對代工生產商實施嚴格的產品品質規定，以確保所選定的代工生產商能夠滿足我們訂明的品質規定。於業績記錄期間，我們並無因代工生產商的重大不合規、對方失責或業務中斷而令業務營運面臨任何干擾。於業績記錄期間，我們分別有4名、6名、8名及7名代工生產商。由於市場上有眾多能製造類似品質的醫用影像膠片產品且價格相若的代工生產商，故我們並無依賴任何單一代工生產商。

## 業 務

於業績記錄期間，我們產生的代工開支約為人民幣6.7百萬元、人民幣14.1百萬、人民幣33.1百萬元及人民幣13.3百萬元。董事相信，利用代工生產商進行生產工序，讓我們有機會將資源集中於重要業務階段，例如產品開發以及銷售及分銷。

### 與Honghe Group、供應商B及供應商G的返利安排

於業績記錄期間，倘我們達成各自協議訂明的採購目標，Honghe Group、供應商B及供應商G向我們提供返利。

一般而言，倘我們達成每年最低採購目標，返利將以每年(i)自助取片機；及(ii)未來購買醫用影像膠片折扣的方式提供。

於業績記錄期間，我們以兩種方式所收取的返利總額分別約為人民幣2.2百萬元、人民幣6.4百萬元、人民幣7.2百萬元及人民幣4.7百萬元。

以自助取片機方式提供的返利乃於資產負債表內物業、廠房及設備中入賬，自助取片機的折舊將於收益表內已售貨品成本中入賬。而以未來購買醫用影像膠片折扣方式提供的返利則於資產負債表內存貨中入賬，當醫用影像膠片以折扣購買且已出售，將於收益表內已售貨品成本中入賬。

### 與醫用影像膠片產品分銷商訂立的一般分銷權協議的主要條款

就分銷業務而言，於業績記錄期間，我們會與醫用影像膠片產品分銷商簽訂框架分銷權協議。我們已於2021年2月與Honghe Group訂立為期十年的框架協議。該協議應受限於每年雙方進一步協商的商業條款。有關進一步詳情，請參閱「業務 — 我們的供應商 — 與Honghe Group的關係」一段。下文概述框架分銷權協議的主要條款：

- 期限：一般為一年。
- 排他性：我們只獲授權於山東省分銷醫用影像膠片產品。
- 最低採購目標：我們須達成協議所訂明的最低每年目標。倘本集團未能達成該採購目標，分銷商有權終止與我們訂立的分銷權。董事確認，於業績記錄期間，我們已達成最低採購目標。
- 銷售及定價：協議並無訂明任何分銷價限制。
- 付款及信貸期：並無訂明付款條款。一般須於下達採購訂單或交付之後付款。

## 業 務

- 交付、貨運及其他成本 : 我們承擔貨運成本。
- 返利 : 如達到最低採購目標，我們將獲得返利，一般以(i)自助取片機；及／或(ii)未來購買醫用影像膠片的方式提供。

### 與代工生產商訂立的一般生產及採購協議的主要條款

關於我們自家品牌產品業務，於業績記錄期間，我們與代工生產商簽訂生產及採購協議。下文載列生產及採購協議的主要條款：

- 期限 : 生產及採購協議並無指明期限。
- 重續 : 生產及採購協議不會自動重續。
- 將提供的服務 : 根據生產及採購協議的條款及條件，代工生產商將按照我們的標準及規格製造半製成品或製成品。
- 付款及信貸期 : 付款以支付訂金作安排，隨後在產品交付前支付餘額，或須於簽立協議後或於交付後2至3個工作天內付款。
- 返利 : 如達到最低採購目標，我們將獲得返利，一般(i)對即將購買的醫用影像膠片以提供折扣或(ii)自助取片機的形式支付。

據董事所深知，在業績記錄期間，我們沒有經歷亦不知悉任何本集團與主要供應商之間的重大糾紛或分歧，而本集團並非與任何主要供應商進行任何法律或仲裁程序的一方。董事亦確認，於最後實際可行日期，我們供應商並無發生任何重大違反供應合約的事件。

### 與Honghe Group的關係

於業績記錄期間，我們主要向Honghe Group採購醫用乾式激光膠片及自助取片機。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Honghe Group採購的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，分別佔本集團相關年度／期間採購總額的約83.1%、77.0%、73.8%及73.0%。有關我們供應商集中的風險，請參見本文件「風險因素 — 與我們業務及營運有

## 業 務

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」一段。

### ***Honghe Group***的背景

我們與Honghe Group的關係始於2017年。於業績記錄期間及於最後實際可行日期，Honghe Group是該醫學影像產品生產商於山東省唯一的一級分銷商，而根據灼識諮詢，Honghe Group佔2021年山東省醫用影像膠片產品一級分銷商市場約40%至50%。根據灼識諮詢，該醫學影像產品生產商為中國主要醫用影像膠片產品品牌之一，在中國及山東省按銷售收入計排名第一，2021年的市場份額分別約為28.0%及55.0%。誠如該醫學影像產品生產商所確認，其接納一個或以上山東省一級分銷商(即Honghe Group並非該醫學影像產品生產商於山東省的獨家一級分銷商)，惟禁止一級分銷商進行跨區銷售及分銷。

於最後實際可行日期，據Honghe Group確認，其客戶主要為山東省二級分銷商及部分醫院及醫療機構。據董事所深知，於最後實際可行日期，本集團與Honghe Group的終端客戶(包括其二級分銷商的終端客戶)之間並無重疊。

### ***與Honghe Group***之合約安排

於業績記錄期間，我們與Honghe Group訂立為期一年的框架協議。根據灼識諮詢，由於每年市場狀況及銷售預測的變化，醫用影像膠片生產商會每年與其一級分銷商更新分銷權協議條款，並每年設下新的最低採購目標及定價條款，實屬行業慣例。同樣，一級分銷商會每年與二級分銷商訂立分銷權協議，以更新最低採購目標及定價條款，此亦屬行業慣例。因此，訂立一年期的分銷權協議的主要理由是促進條款的商討及業務的發展以回應最新的市場趨勢，而不是促使終止與一級及/或二級分銷商的合作。為鞏固與Honghe Group的關係及維持我們業務的可持續性，我們已於2021年2月與Honghe Group訂立為期十年的框架協議。該協議的可執行性受限於每年雙方進一步協商的商業條款。由於框架協議只訂明一般商業條款，框架協議訂約雙方協定，每年採購目標、醫用乾式激光膠片各分類別的售價以及返利安排受限於十年期間內每年由雙方簽署補充協議。中國法律顧問認為，已簽署的框架協議及補充協議屬有效及具有法律約束力。有關詳情，請參閱「業務 — 我們的供應商 — 與Honghe Group的關係 — 從集

## 業 務

中度來看我們業務的可持續性 — 與Honghe Group簽訂的十年期框架協議」一段。與Honghe Group訂立的框架協議之主要條款載列如下：

排他性 : 我們只獲授權於山東省分銷醫用影像膠片產品。

最低採購目標 : 我們須達成協議所訂明的最低目標。董事確認，於業績記錄期間，我們已達成最低採購目標。下文為於業績記錄期間內Honghe Group要求的預期每年最低採購目標及本集團的實際採購額的詳情：

年度	14 x 17吋 醫用乾式 激光膠片預期 每年購目標(盒)	14 x 17吋 醫用乾式 激光膠片實際 每年購目標(盒)
	2019年	66,000
2020年	58,800	58,820
2021年	58,800	68,353

銷售及定價 : 協議並無訂明任何分銷價限制。

付款及信貸期 : 並無訂明付款條款。一般須於下達採購訂單或交付之後付款。

交付、貨運及其他成本 : 我們承擔貨運成本。

返利 : 如達到最低採購目標，我們將獲得返利，一般以(i)該醫學影像產品生產商的自助取片機；及／或(ii)未來購買醫用影像膠片折扣的方式提供。

終止 : 不適用

董事確認，自合作以來，本集團與Honghe Group的分銷協議條款並無任何重大不利變動。

## 業 務

### 集中的原因

董事認為，集中的原因主要有以下幾點：

- 根據灼識諮詢，醫用影像膠片產品市場在中國高度集中。五大生產商按銷售收入計佔2021年中國市場份額約超過60%。由於中國醫用影像膠片產品行業由少數參與者主導，像我們這樣的公司嚴重依賴少數供應商是業界的慣例。
- 根據灼識諮詢，於最後實際可行日期，Honghe Group為該醫學影像產品生產商於山東省唯一的一級分銷商，而本集團僅能向Honghe Group採購該醫學影像產品生產商的醫用乾式激光膠片，以轉售予客戶，此乃由於該醫學影像產品生產商按地區指派一級分銷商，禁止跨地域的銷售及分銷活動。
- 我們自2017年起與Honghe Group建立業務關係，未曾遇到短缺、延遲、定價等方面的重大採購問題。

### 從集中度來看我們業務的可持續性

董事認為，儘管我們集中向Honghe Group採購，但下列因素應有助於我們業務的可持續發展：

- 緩解集中風險的措施

儘管我們努力維持與Honghe Group建立的關係，董事確認擴大我們的產品組合及建立我們自家的品牌對維持可持續業務模式的重要性。我們於2021年6月開始銷售自家品牌的醫用乾式激光膠片，旨在紓緩集中風險及增加利潤。我們自家品牌的醫用乾式激光膠片由代工生產商製造，經我們進一步包裝及標貼而成。董事相信，我們向客戶提供更加具競爭力的價格，我們可吸引潛在客戶採購我們自家品牌的醫用乾式激光膠片。我們計劃在未來進一步發展我們的自家品牌產品，不僅是為了減少我們對Honghe Group的依賴，亦是為了加強我們在市場及供應鏈中的地位。於業績記錄期間，我們來自我們品牌下的醫用影像膠片產品的收入分別約為人民幣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，分別佔我們醫用影像膠片產品業務分部收入約9%、19%、28%及32%，呈上升趨勢。

此外，我們計劃向替代供應商採購醫用乾式激光膠片。有關進一步詳情，請參閱「業務 — 我們的供應商 — 與Honghe Group的關係 — 從集中度來看我們業務的可持續性 — 我們向替代供應商採購的靈活性及計劃」。

## 業 務

- 本集團與*Honghe Group*之間相互依賴

我們自2017年起與*Honghe Group*建立業務關係，未曾遇到重大採購問題。憑藉本集團於醫用影像膠片產品行業豐富的銷售及營銷經驗，以及在山東省內已建立的市場地位，董事認為，由於我們的客戶為獨立獲得的，並無*Honghe Group*協助，且*Honghe Group*於業績記錄期間在山東省銷售該醫學影像產品生產商的醫用乾式激光膠片時依賴我們的廣泛分銷網絡，故*Honghe Group*與本集團互相依賴。經過多年的經營，我們已累積牢固的客戶群，我們的客戶覆蓋山東省43家三級醫院、30家二級醫院及20家一級醫院，於最後實際可行日期，佔山東省三級醫院約20.7%、二級醫院約4.1%及一級醫院約1.9%。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。此外，我們成功銷售醫用乾式激光膠片的記錄，加強我們的合作，使我們成為*Honghe Group*的重要業務夥伴。董事相信，我們可利用我們經驗豐富的員工、山東省的銷售網絡、我們豐富的銷售及營銷經驗、我們在山東省分銷醫用影像膠片產品的聲譽，以及我們的成功業務策略，於醫用影像膠片產品市場上擁有相當大的優勢，從而協助*Honghe Group*於山東省保持該醫學影像產品生產商產品的銷售領先地位。因此，董事相信，我們為*Honghe Group*的重要業務夥伴，而本集團與*Honghe Group*之間的業務關係預期將於未來保持穩定。

- 與*Honghe Group*簽訂的十年期框架協議

我們已於2021年2月與*Honghe Group*訂立為期十年的框架協議。根據框架協議，*Honghe Group*應保證向我們長期供應該醫學影像產品生產商的产品，我們應完成雙方約定的最低採購目標。該協議的可執行性受限於最低採購目標、價格、返利及每年雙方進一步協商的其他特定條款。我們將提前三個月向*Honghe Group*提交預期銷售計劃，*Honghe Group*應根據我們的銷售計劃提前三個月完成存貨及備貨工作。

儘管*Honghe Group*與該醫學影像產品生產商的分銷協議將不得不每年續簽一次，董事認為，*Honghe Group*將繼續能擔任該醫學影像產品生產商的一級分銷商，乃基於以下因素，而我們將能夠取得*Honghe Group*之供應：

- (i) 該醫學影像產品生產商與*Honghe Group*的長期業務關係。根據*Honghe Group*，彼23年來一直是該醫學影像產品生產商的一級分銷商。

## 業 務

- (ii) 該醫學影像產品生產商與Honghe Group的相互依賴。誠如Honghe Group確認，於最後實際可行日期，其為該醫學影像產品生產商在山東省的唯一一級分銷商。
- (iii) 達成最低採購目標。誠如Honghe Group確認，其在彼此合作期間符合規定最低採購目標。

基於上述理由，獨家保薦人認同董事的觀點。

- 我們向替代供應商採購的靈活性及計劃

我們在選擇供應商時保持靈活性，可選擇其他功能及規格類似的醫用乾式激光膠片。董事確認，市場上有其他供應商能夠以類似的條款及數量供應醫用乾式激光膠片。鑒於我們在醫學影像市場的地位，董事相信，以類似價格向此等替代供應商採購應並無任何實際困難。一般而言，我們的客戶會考慮(其中包括)像素及解像度等產品質量、交貨時間及定價來選擇其偏好的醫用乾式激光膠片品牌。

誠如Honghe Group及我們的董事確認，本集團與Honghe Group之間訂立的分銷權協議項下並無不競爭條文。誠如該醫學影像產品生產商所確認，Honghe Group與該醫學影像產品生產商之間訂立的分銷權協議項下並無不競爭條文。

董事確認擴大供應商基礎的重要性，我們將繼續改善我們的供應商網絡及不時與符合我們發展計劃的潛在新供應商建立關係。

考慮到(i)我們開始銷售自家品牌的醫用乾式激光膠片；(ii)本集團與Honghe Group互相依賴的關係；(iii)我們已與Honghe Group就供應醫用乾式激光膠片訂立框架協議；及(iv)我們尋覓替代供應商的靈活性及計劃，董事認為，Honghe Group於可見未來不再向本集團提供醫用乾式激光膠片的風險甚微，因此，本集團依賴Honghe Group不會對本集團業務的持續發展造成任何影響。

董事認為，我們與Honghe Group的關係於可見未來不大可能終止或因其他原因而出現重大不利變動，乃基於以下因素：(i)我們與Honghe Group的穩健業務關係；(ii)本集團與Honghe Group的相互依賴；及(iii)在我們合作期間達成最低採購目標。基於以上所述，獨家保薦人亦認為，並無危險訊號表明(i)我們與Honghe Group的關係可能終止或(ii)在可見未來我們與Honghe Group的關係出現任何重大不利變動。

## 業 務

### 自家品牌產品

自2021年6月起，本集團提供自家品牌的醫用乾式激光膠片。據董事所深知，Honghe Group一直獲悉本集團開發自家品牌醫用影像膠片產品，包括開始銷售自家品牌醫用乾式激光膠片。此外，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。

分銷商網絡是該醫學影像產品生產商／分銷商在選擇合適的分銷商／子分銷商時可能考慮的重要因素之一。鑒於(i)本集團在山東省擁有廣泛的醫院網絡及(ii)終端客戶與本集團之間存在穩固的業務關係，董事相信該醫學影像產品生產商及Honghe Group傾向於與本集團合作，以將其產品銷往山東省的醫院及醫療機構。鑒於上述情況，本集團與Honghe Group之間的關係是相互的、互補的，自合作第一年以來，我們一直保持著友好而穩固的業務關係。

儘管該醫學影像產品生產商的醫用乾式激光膠片及自助取片機具有相似的特性、性質和功能，但我們的董事認為，該醫學影像產品生產商的國際品牌一方面可能會使目標客戶與眾不同，因為部分醫院及／或醫療機構可能更願意購買國際品牌產品，而另一方面，自家品牌醫用乾式激光膠片的較低售價可能會吸引注重成本的客戶。

此外，董事認為，該醫學影像產品生產商提供的產品與我們的自家品牌產品是互補的，但由於我們多元化的產品組合提供更廣泛的產品，因此不一定會在本集團內相互競爭，並可能吸引龐大的客戶群。該業務模式可轉而提升本集團的競爭力及本集團的業務發展。

誠如該醫學影像產品生產商所確認，其深知本集團開發自家品牌醫用影像產品的情況，倘我們成為其一級分銷商，其不會對我們施加任何競業限制條款。

### 存貨管理

我們的存貨主要包括(i)原材料，例如配件、包裝物料及自助取片機的機殼；及(ii)製成品，如醫用影像膠片。我們在山東省濟南市擁有一個倉庫，用於儲存我們的存貨。基於醫用影像膠片敏感的性質，乃儲存於溫度24°C或以下，濕度20%至60%之間的環境內。

我們根據客戶的預計需求和估計包裝及標貼以及組裝時間保存製成品的存貨及採購原材料。我們還定期與客戶進行溝通，了解客戶的預期需求。我們一般保持一至三個月的成品存貨量，以滿足客戶的特定需求。

## 業 務

倘存貨即將到期，我們會以較低的價格出售，以避免出現陳舊存貨。截至2021年12月31日止年度，若干陳舊存貨已出售予供應商G。詳情請參閱本節「銷售、客戶及營銷—客戶及供應商的重疊」一段。除截至2020年12月31日止年度因陳舊存貨減值而計提存貨撥備約人民幣178,000元外，於業績記錄期間，本集團概無錄得任何過期產品撥備。

倘存貨已過期，則被視為存貨虧損，該等已過期存貨將由本集團處置。有關處置醫用影像膠片的環境、社會及管治政策詳情，請參閱本節「環境、社會及管治」。

我們一般不接受取消訂單，除非在特殊情況下，例如與客戶終止業務關係。然後，我們或會與相關客戶磋商並接受取消訂單。倘客戶由於與我們的業務關係終止而取消訂單，所訂購的產品將被視為存貨並轉售予其他客戶。

於業績記錄期間，董事確認概無已過期產品、已處置產品或已取消訂單。

### 銷售、客戶及營銷

於業績記錄期間，我們全數收入均來自於山東省的銷售。我們的產品直接或最終提供給醫院及醫療機構。經過多年營運，我們已成功建立廣泛的醫院覆蓋，自我們成立的日期至最後實際可行日期，覆蓋43家三級醫院、30家二級醫院及20家一級醫院，佔山東省三級醫院約20.7%、二級醫院約4.1%及一級醫院約1.9%。於最後實際可行日期，根據灼識諮詢，山東省分別有208家三級醫院、734家二級醫院及1,061家一級醫院。

於2019年、2020年及2021年12月31日、2022年6月30日以及於最後實際可行日期，我們分別擁有61、63、62、57及61名醫院及／或醫療機構客戶。下表載列所示年度／期間我們醫院及／或醫療機構數目的變動：

醫院及醫療機構數目	於12月31日			於2022年 6月30日	於 最後實際 可行日期
	2019年	2020年	2021年		
年初／期初的醫院及／或醫療機構(附註1)	60	61	63	62	57
增加醫院及／或醫療機構(附註2)	4	12	5	1	5
減少醫院及／或醫療機構(附註3)	3	10	5	6	1
年末／期末的醫院及／或醫療機構	61	63	62	57	61

(附註4)

## 業 務

附註：

- (1) 年初／期初的醫院及／或醫療機構數目是指在上一年度／期間與我們有過交易的醫院及／或醫療機構。
- (2) 增加醫院及／或醫療機構是指在上一年度／期間與我們並無交易但在本年度／期間與我們進行交易的醫院及／或醫療機構。
- (3) 減少醫院及／或醫療機構是指在上一年度／期間與我們進行交易但在本年度／期間未與我們進行交易的醫院及／或醫療機構。
- (4) 於2021年，其中一家醫院與山東省醫院合併，因此，彼等被算作一家醫院。

於業績記錄期間，我們的醫院及醫療機構數目減少，主要由於我們並無與若干醫院及醫療機構進行交易，而交易金額於上一年度／期間相對較少，以減少我們的行政成本。

我們透過以下方式銷售醫用影像膠片產品及雲服務：(i) 投標，包括公開招標及邀請招標；及(ii) 報價。有關投標及報價的進一步詳情，請參閱本節「我們的業務流程 — 售前」一段。

### 銷售渠道

於業績記錄期間，我們的產品及服務最終直接或通過配送商提供給醫院及醫療機構。

下表載列於所示年度按銷售渠道劃分的收入明細：

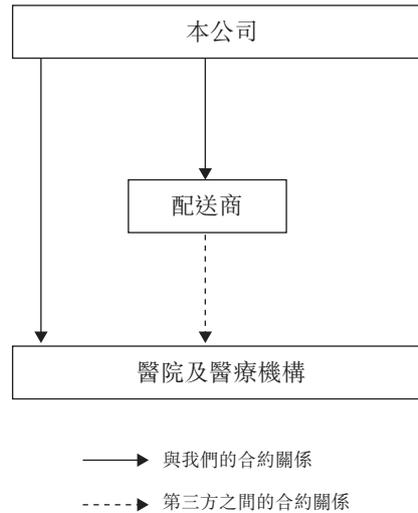
	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2019年		2020年		2021年		2021年		2022年	
	(人民幣千元)	(%)	(人民幣千元)	(%)	(人民幣千元)	(%)	(人民幣千元)	(%)	(人民幣千元)	(%)
向醫院及醫療機構銷售	93,620	66.5	113,166	61.4	105,507	50.0	59,095	55.4	39,689	40.2
經配送商銷售	47,030	33.4	70,839	38.4	105,490	50.0	47,300	44.3	58,903	59.7
其他 <sup>(附註1)</sup>	175	0.1	430	0.2	79	0.0 <sup>(附註2)</sup>	333	0.3	28	0.0 <sup>(附註2)</sup>
<b>總計</b>	<b>140,825</b>	<b>100</b>	<b>184,435</b>	<b>100</b>	<b>211,076</b>	<b>100</b>	<b>106,728</b>	<b>100</b>	<b>98,621</b>	<b>100</b>

附註：

- (1) 其他指(其中包括)我們向醫療設備生產商及醫用膠片貿易公司的銷售。
- (2) 佔比少於0.1%。

## 業 務

下圖載列我們的銷售模式：



### 向醫院及醫療機構銷售

董事認為，向醫院及醫療機構銷售讓我們與若干重要醫院客戶及醫務人員建立及維持直接聯繫，並讓我們與前線醫務人員及我們產品的用戶保持緊密關係，繼而令我們得以收集醫務人員的反饋，有助我們設計新型及升級產品，以及制定新策略以調節市場需求。

### 經配送商銷售

近年，中國越來越多醫院及醫療機構採用供應、加工及分銷(SPD)模式，據此將若干採購步驟外包予配送商，試圖減少醫院及醫療機構採購部門的工作量並增加採購效率。根據灼識諮詢，醫學影像膠片產品生產商或分銷商通過配送商供應其產品予醫院及醫療機構屬普遍。配送商一般為中國國有企業或私人公司，主要從事醫療器械及藥品的分銷業務，於中國擁有廣闊物流網絡。由於中國醫院及醫療機構增加採納SPD模式，我們部分醫院及醫療機構客戶會透過配送商購買我們的醫用影像膠片產品。因此，部分醫院及醫療機構客戶或會要求我們與其選定的配送商訂立協議，而非直接與其簽署銷售協議。為免疑慮，配送商乃由醫院及醫療機構選擇，本集團於選擇配送商的過程中不參與在內。

配送商所提供的服務一般包括(其中包括)(i)與醫院及醫療機構聯絡，安排交付我們的產品至醫院及醫療機構的時間表；(ii)監察我們的產品質素；及(iii)安排從醫院及醫療機構收取應收賬款。

## 業 務

基於醫用影像膠片對濕度及溫度敏感的性質，在部分情況下，配送商將要求我們直接向醫院及醫療機構交付醫用影像膠片。

我們與配送商的關係被視為委託代理關係。考慮到(i)我們一般主要負責提供商品及售後服務，以及(ii)我們有權與醫院磋商及決定我們銷售商品的最終售價，而配送商於此並無定價權，因此於通過配送商向醫院銷售醫用影像膠片的過程中，我們被視為委託。因此，根據香港財務報告準則第15號，經配送商進行的有關交易乃入賬列作向醫院及醫療機構銷售，而非向配送商銷售。

下文載列(其中包括)經配送商銷售的一般銷售及物流安排：

- (1) **售前：**一般而言，我們透過(i)招標或(ii)報價獲得醫院及醫療機構的商機。有關我們透過招標及報價進行銷售的詳情，請參閱本節「我們的業務流程」一段。在此階段，我們每種產品的固定單位售價(「**成本加成固定單價**」)一般按投標價或我們向醫院及醫療機構提供的報價預先確定，而配送商並無成本加成固定單價的定價權。
- (2) **與配送商簽訂銷售協議：**我們獲醫院及醫療機構選定為供應商後，將獲轉介至由醫院及醫療機構選擇的配送商，而醫院及醫療機構將要求我們與彼等選定的配送商訂立協議。

然後，我們將與配送商磋商我們將向醫院及醫療機構提供的相同產品的固定單價(「**固定單價**」)，該價格應低於成本加成固定單價，因為成本加成固定單價與固定單價之間的差額為配送商就其提供的上述服務所收取的費用，該費用入賬為本集團產生的渠道費。

有關渠道費率的決定因素的詳情，請參閱本節「業務 — 銷售、客戶及營銷 — 銷售渠道 — 經配送商銷售 — 渠道費」一段。

- (3) **收取採購訂單：**醫院及醫療機構將透過配送商向我們下達採購訂單。
- (4) **交付產品及開具發票：**由於醫用影像膠片對濕度及溫度敏感的性質，配送商將要求我們將醫用影像膠片直接交付予醫院及醫療機構。

產品送達醫院及醫療機構的指定處所後，我們將向配送商開具發票。

## 業 務

- (5) 收取付款：收取醫院及醫療機構的付款後，配送商一般會相應地向我們付款(扣除其渠道費)。
- (6) 向醫院及醫療機構提供售後服務：我們負責醫院及醫療機構的售後服務，包括技術支援。

### 渠道費

於業績記錄期間，我們所產生的渠道費用分別約為人民幣7.6百萬元、人民幣14.4百萬元、人民幣22.0百萬元及人民幣10.7百萬元，而本集團配送商收取的整體渠道費率(即(渠道費÷經配送商銷售醫用影像膠片產品所得收益) x 100%)約為16.2%、20.3%、20.9%及18.2%。截至2021年12月31日止三個年度，本集團配送商收取的整體渠道費率呈上升趨勢，主要由於我們銷售自家品牌醫用影像膠片產品的比例於過往幾年有所增加，該產品所收取的渠道費率高於國際品牌產品(如下文所披露)。截至2022年6月30日止六個月，本集團配送商收取的整體渠道費率減少，主要因為濟南勤健醫療器械有限公司(「濟南勤健」)收取的渠道費率有所下降，此乃主要由於本集團與濟南勤健之間的商業磋商考慮到自家品牌醫用影像膠片的銷量較過往年度增加。

根據灼識諮詢，超出醫學影像膠片產品生產商及／或分銷商控制的釐定渠道費率的因素(其中包括)：

- (i) 配送商的規模，例如，大型及成立已久或中小型配送商。

就該等大型及成立已久的配送商而言，彼等所收取的整體渠道費率較該等中小型配送商低，因為大型及成立已久的配送商的大部分終端客戶一般為三級醫院，因此，三級醫院所需的醫療耗材量通常大於二級及一級醫院。因此，彼等可透過批量採購醫療耗材，輕鬆實現規模經濟。

相反，就該等中小型配送商而言，於業績記錄期間，彼等所收取的整體渠道費率較大型及成立已久的配送商高，因為彼等的終端客戶主要為二級及一級醫院，因此，二級及一級醫院所需的醫療耗材量一般小於三級醫院。因此，當醫療耗材(包括我們的醫學影像膠片)的採購量無法達到大型配送商的採購數量時，彼等難以實現規模經濟；

- (ii) 醫用影像膠片產品，例如，本地品牌或國際品牌；
- (iii) 醫用影像膠片產品品牌的過往業績；

## 業 務

- (iv) 有關配送商與相關方協調及聯絡的風險，例如，如製造商／分銷商無法準時交付產品(如適用)或有有關產品的任何質量問題或售後服務問題；
- (v) 配送商採用的定價政策，包括
  - (a) 所有醫用影像膠片不論尺寸及型號均以同一比率收取渠道費率；
  - (b) 渠道費用按不論醫用影像膠片的規模及型號醫用影像膠片的尺寸及型號絕對金額收取或按小型醫用影像膠片的渠道費用率高於大型醫用影像膠片的金額收取；及
  - (c) 因14x17吋醫用影像膠片為中國市場中醫院及醫療機構所採購醫用影像膠片的普遍尺寸，部分配送商會收取的渠道費率低於同品牌醫用影像膠片的其他尺寸的渠道費率；及
- (vi) 配送商的議價能力，倘公營醫院及醫療機構採納SPD模式，生產商或分銷商僅能通過配送商出售彼等產品予公營醫院及醫療機構。

根據灼識諮詢，各配送商的渠道費率受上述因素影響可以差異極大。因此，灼識諮詢認為，市場上渠道費率並無上下限。

在某些情況下，我們的自家品牌產品會產生較高的渠道費用，因為我們的品牌與其他國際品牌相比相對較新。儘管醫院及醫療機構為選擇提供予彼等產品特定品牌的一方，但配送商認為，在與其他國際品牌的情況比較時，彼等可能面臨與相關各方協調及聯絡有關的更大風險，例如(i)倘我們未能及時交付我們的產品，或(ii)倘我們產品存在任何質量問題或售後服務事宜。此外，董事相信，且灼識諮詢同意，鑒於醫院可酌情選擇配送商，配送商(尤其是該等國有或大型公司)關注如我們般的供應商所提供的醫療產品質素，因為其聲譽面臨風險。有鑒於此，配送商在與我們交易的過程中可能須投入更多資源及／或產生更多與相關各方協調及聯絡的成本，以確定(i)我們按時交付；(ii)從醫院及醫療機構提前收取應收賬款，以維持我們自家品牌醫用影像膠片生產的流動性；及(iii)我們的產品質量符合醫院及醫療機構指定的標準。

## 業 務

於業績記錄期間及於最後實際可行日期，董事相信，固定單價或渠道費(i)乃經本集團與配送商公平磋商後釐定及(ii)合理，乃經考慮以下因素：

- (i) 醫院及醫療機構已就投標價格或報價與我們達成共識；及
- (ii) 配送商作為醫院及醫療機構的採購部門，應盡最大努力與我們在公平的基礎上達成商業條款，以免損害其與醫院及醫療機構的業務關係。

於業績記錄期間及截至最後實際可行日期，配送商數目分別為25名、31名、37名、33名及33名。

有關與配送商訂立框架銷售協議的主要條款詳情，請參閱本節「銷售、客戶及營銷—框架銷售協議的主要條款」一段。

### 我們的配送商

於業績記錄期間各年／期，五大配送商應佔本集團收入分別約為人民幣27.7百萬元、人民幣38.9百萬元、人民幣60.0百萬元及人民幣36.9百萬元，佔我們各年度／期間的收入總額的約19.7%、21.1%、28.4%及37.4%。於業績記錄期間，最大配送商應佔本集團收入分別約為人民幣7.4百萬元、人民幣11.2百萬元、人民幣21.6百萬元及人民幣15.5百萬元，佔我們各年度／期間的收入總額的約5.3%、6.1%、10.2%及15.7%。

## 業 務

截至2019年12月31日止年度

排名	五大配送商	背景	對本集團的收入貢獻 (人民幣千元)	配送商對本集團收入貢獻的概約百分比	佔總收入的概約百分比
1	國藥控股股份有限公司 (「國藥控股」)	一家以上海為基地的國有企業，註冊資本逾人民幣31億元，於2003年在中國成立，主要從事藥品批發及保健品銷售	7,411	15.8	5.3
2	齊魯醫療投資管理有限公司 (「齊魯醫療」)	一家以山東省為基地的國有企業，註冊資本為人民幣42.45百萬元，於2003年在中國成立，主要從事醫療器械及體外診斷試劑批發	7,030	14.9	5.0
3	山東善德投資有限公司 (「山東善德」)	一家由國家衛生健康委員會授權及管理、以山東省為基地的公司，註冊資本為人民幣7百萬元，於2014年在中國成立，主要從事長者護理及建築物清潔服務	5,977	12.7	4.2
4	山東奧翔醫療科技有限公司 (「山東奧翔」)	一家以山東省為基地的私人公司，註冊資本為人民幣20百萬元，於2011年在中國成立，主要從事第一類及第二類醫療器械銷售；軟件開發、醫療器械租賃；及營銷業務	4,302	9.1	3.1
5	濟南勤健	一家以山東省為基地的私人公司，註冊資本為人民幣5百萬元，於2011年在中國成立，主要從事醫療器械技術解決方案及租賃；辦公設備及電腦軟件的批發及銷售；及進出口業務	2,994	6.4	2.1
		五大配送商	27,714	58.9	19.7
		所有其他配送商	19,316	41.1	13.7
		經配送商銷售的收入總額	47,030	100	33.4

## 業 務

### 截至2020年12月31日止年度

排名	五大配送商	背景	對本集團的 收入貢獻 (人民幣千元)	配送商對 本集團收入 貢獻的 概約百分比	佔總收入的 概約百分比
1	國藥控股	一家以上海為基地的國有企業，註冊資本逾人民幣31億元，於2003年在中國成立，主要從事藥品批發及保健品銷售	11,171	15.8	6.1
2	山東善德	一家由國家衛生健康委員會授權及管理、以山東省為基地的公司，註冊資本為人民幣7百萬元，於2014年在中國成立，主要從事長者護理及建築物清潔服務	9,089	12.8	4.9
3	濟南勤健	一家以山東省為基地的私人公司，註冊資本為人民幣5百萬元，於2011年在中國成立，主要從事醫療器械技術解決方案及租賃；辦公設備及電腦軟硬件的批發及銷售；及進出口業務	8,401	11.9	4.6
4	山東奧翔	一家以山東省為基地的私人公司，註冊資本為人民幣20百萬元，於2011年在中國成立，主要從事第一類及第二類醫療器械銷售；軟件開發、醫療器械租賃；及營銷業務	5,627	7.9	3.1
5	濟南申誠商貿 有限公司 (「濟南申誠」)	一家以山東省為基地的私人公司，註冊資本為人民幣2百萬元，於2008年在中國成立，主要從事醫療器械的銷售、維修、安裝及技術解決方案；辦公設備、建築材料、機器及電子設備的批發及銷售	4,658	6.6	2.5
		五大配送商	38,946	55.0	21.1
		所有其他配送商	31,893	45.0	17.3
		經配送商銷售的收入總額	70,839	100	38.4

## 業 務

截至2021年12月31日止年度

排名	五大配送商	背景	對本集團的 收入貢獻 (人民幣千元)	配送商對 本集團收入 貢獻的 概約百分比	佔總收入的 概約百分比
1	國藥控股	一家以上海為基地的國有企業，註冊資本逾人民幣31億元，於2003年在中國成立，主要從事藥品批發及保健品銷售	21,580	20.5	10.2
2	山東善德	一家由國家衛生健康委員會授權及管理、以山東省為基地的公司，註冊資本為人民幣7百萬元，於2014年在中國成立，主要從事長者護理及建築物清潔服務	12,307	11.7	5.8
3	濟南勤健	一家以山東省為基地的私人公司，註冊資本為人民幣5百萬元，於2011年在中國成立，主要從事醫療器械技術解決方案及租賃；辦公設備及電腦軟硬件的批發及銷售；及進出口業務	11,881	11.3	5.6
4	濟南申誠	一家以山東省為基地的私人公司，註冊資本為人民幣2百萬元，於2008年在中國成立，主要從事醫療器械的銷售、維修、安裝及技術解決方案；辦公設備、建築材料、機器及電子設備的批發及銷售	7,298	6.9	3.5
5	山東奧翔	一家以山東省為基地的私人公司，註冊資本為人民幣20百萬元，於2011年在中國成立，主要從事第一類及第二類醫療器械銷售；軟件開發、醫療器械租賃；及營銷業務	6,968	6.6	3.3
		五大配送商	60,034	56.9	28.4
		所有其他配送商	45,456	43.1	21.6
		經配送商銷售的收入總額	105,490	100	50.0

## 業 務

截至2022年6月30日止六個月

排名	五大配送商	背景	對本集團的 收入貢獻 (人民幣千元)	配送商對 本集團收入 貢獻的 概約百分比	佔總收入的 概約百分比
1	國藥控股	一家以上海為基地的國有企業，註冊資本逾人民幣31億元，於2003年在中國成立，主要從事藥品批發及保健品銷售	15,474	26.3	15.7
2	濟南勤健	一家以山東省為基地的私人公司，註冊資本為人民幣5百萬元，於2011年在中國成立，主要從事醫療器械技術解決方案及租賃；辦公設備及電腦軟硬件的批發及銷售；及進出口業務	7,452	12.7	7.6
3	濟南申誠	一家以山東省為基地的私人公司，註冊資本為人民幣2百萬元，於2008年在中國成立，主要從事醫療器械的銷售、維修、安裝及技術解決方案；辦公設備、建築材料、機器及電子設備的批發及銷售	5,660	9.6	5.7
4	山東善德	一家由國家衛生健康委員會授權及管理、以山東省為基地的公司，註冊資本為人民幣7百萬元，於2014年在中國成立，主要從事長者護理及建築物清潔服務	5,477	9.3	5.5
5	山東天恒緣醫療 設備有限公司 (「山東天恒緣」)	一家以山東省為基地的私人公司，註冊資本為人民幣10百萬元，於2017年在中國成立，主要從事醫療器械、電腦及電腦耗材以及建築設備批發及銷售	2,821	4.8	2.9
		五大配送商	36,884	62.6	37.4
		所有其他配送商	22,019	37.4	22.3
		經配送商銷售的收入總額	<u>58,903</u>	<u>100</u>	<u>59.7</u>

## 業 務

### 框架銷售協議的主要條款

於業績記錄期間，我們一般與醫院及醫療機構客戶及配送商簽訂框架銷售協議。根據各框架銷售協議，我們將在收到醫院、醫療機構及配送商的訂單後提供產品及／或服務，該訂單規定了產品的類型及數量或服務範圍以及交貨時間。

### 提供醫用影像膠片產品及醫學影像雲服務

下表載列一般與醫院及醫療機構訂立的銷售協議的主要條款概要：

期限	:	通常為一至兩年。
工作範圍	:	客戶訂明醫用影像膠片的技術規格及要求。一般而言，框架協議內將會訂明提供(i)醫學影像雲服務；及(ii)醫學影像打印機維護服務(如醫學影像打印機是由我們提供)。
定價	:	一般而言，每類醫用影像膠片的均有固定單價。
付款和信貸期	:	我們的客戶通常被要求在產品交付及出具發票後的規定期限內全數付款。
貨品退貨／換貨	:	倘我們認為我們的醫用影像膠片的品質有缺陷，而該缺陷並非由客戶造成，我們允許客戶將有缺陷的醫用影像膠片退換為新貨品，成本由我們承擔，作為我們產品退回政策一部分。  倘客戶更改其醫用影像膠片的技術規格及要求，包括醫用影像膠片的品牌或尺寸，我們允許配送商為指定項目更換醫用影像膠片，以作為我們產品退貨政策的一部分。
責任	:	倘一方不履行相對的合約責任，即屬違約，應承擔違約責任，包括支付違約金。
終止及重續	:	倘一方違反有關協議的條款及條件，另一方便會終止有關協議。一般而言，協議中並無訂明重續條款。

## 業 務

下表載列一般與配送商訂立的銷售協議的主要條款概要：

- 期限：通常為一至兩年。
- 工作範圍：配送商／最終客戶訂明產品的技術規格及要求。一般而言，框架協議內將會訂明由我們向醫院提供的(i)醫學影像雲服務；及(ii)醫學影像打印機維護服務(如醫學影像打印機是由我們提供)。
- 定價：一般而言，每類產品均有固定單價，即我們向配送商提供的單位價格(即固定單價)，亦將會訂明每類產品的成本加成固定單價，即我們向終端客戶提出的單價(即成本加成固定單價)。
- 終端客戶：會訂明終端客戶的身份。
- 交付：我們通常負責向終端客戶交付產品及服務。
- 付款和信貸期：配送商通常須在收訖醫院及醫療機構結付款項後的指定期間或於交付予醫院及醫療機構以及出具發票後的指定期間內全數付款。
- 貨品退貨／換貨：倘我們認為我們的醫用影像膠片的品質有缺陷，我們允許配送商將有缺陷的醫用影像膠片退換為新貨品，成本由我們承擔，作為我們產品退回政策一部分。
- 倘客戶更改其醫用影像膠片的技術規格及要求，包括醫用影像膠片的品牌或尺寸，我們允許配送商為指定項目更換醫用影像膠片，以作為我們產品退貨政策的一部分。
- 責任：倘一方不履行相對的合約責任，即屬違約，應承擔違約責任，包括支付違約金。
- 終止及重續：倘一方違反有關協議的條款及條件，另一方便會終止有關協議。部分協議在屆滿後經各方協議重續。

本集團概無退款政策。於業績記錄期間，我們的董事確認概無發生退款情況。

## 業 務

於業績記錄期間，我們的銷售退回分別為零、約人民幣285,750元、人民幣132,000元及人民幣603,000元，佔我們於相應年度的總收入分別零、約0.15%、0.06%及0.6%，此乃由於我們的客戶改變了產品的技術規格或要求所導致的產品更換。董事確認，於最後實際可行日期，我們與客戶並無重大違反銷售協議，且我們並無任何因質量缺陷而退貨的記錄。於業績記錄期間，我們亦無收到客戶就產品質量提出的任何產品責任申索或投訴，而該等申索或投訴對我們的業務造成重大或不利影響。

### 我們的客戶

於業績記錄期間，我們的客戶包括山東省的醫院及醫療機構。我們在承諾與新客戶進行交易前會進行若干評估，包括其聲譽及付款能力。在初次銷售後，我們的銷售及營銷部亦會定期持續對客戶進行這方面的評估。

我們一般向客戶給予90至365天的信貸期。我們給予部分客戶最多365天的信貸期，當中考慮下列因素：(i)客戶正常付款慣例及過往付款記錄；(ii)我們與客戶的和諧關係；(iii)基於客戶為公營機構，違約風險相對較低；及(iv)客戶作為公營機構就付款須通過的內部程序。就我們的五大客戶而言，我們一般授予90至300天的信貸期。我們的客戶通常透過銀行轉賬及銀行承兌匯票結算。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，我們來自五大客戶的收入分別約人民幣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，佔總收入分別約44.5%、43.2%、41.0%及43.3%，而我們來自最大客戶的收入分別約人民幣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，佔總收入分別約11.8%、11.9%、12.2%及12.7%。

下表載列於業績記錄期間各年／期五大客戶的若干資料。

### 截至2019年12月31日止年度

排名	五大客戶	背景	本集團提供的產品／服務類型	付款方式	信貸期	與我們開展業務關係的年份	截至2019年12月31日止年度的概約收入(人民幣千元)	佔總收入的概約百分比
1.	濟寧市第一人民醫院 (「濟寧市第一醫院」) 濟寧醫學學院附屬醫院 (「濟寧附屬醫院」)	以山東省為基地的三級甲等 公營醫院，提供綜合醫療服務 以山東省為基地的三級甲等 公營醫院，通過JCI認證和 HIMSS Analytics EMRAM 第六階段認證	醫用影像膠片產品及 醫學影像雲服務 醫用影像膠片產品及 醫學影像雲服務	銀行轉賬	90天	2016年	16,621	11.8
2.	山東省立醫院 (「山東省醫院」) 臨沂市人民醫院 (「臨沂市醫院」) 聊城市人民醫院 (「聊城市醫院」)	以山東省為基地的三級甲等 公營醫院 以山東省為基地的三級甲等 公營醫院 以山東省為基地的三級甲等 公營醫院，主要作為區域醫療 中心、醫療培訓和臨床試驗機構	醫用影像膠片產品及 醫學影像雲服務 醫用影像膠片產品及 醫學影像雲服務 醫用影像膠片及 醫學影像雲服務	銀行轉賬	180天	2016年	12,306	8.7
3.	臨沂市人民醫院 (「臨沂市醫院」)	以山東省為基地的三級甲等 公營醫院	醫用影像膠片產品及 醫學影像雲服務	銀行轉賬	180天	2016年	11,391	8.1
4.	聊城市人民醫院 (「聊城市醫院」)	以山東省為基地的三級甲等 公營醫院	醫用影像膠片及 醫學影像雲服務	銀行轉賬	210天	2017年	9,581	6.8
5.						五大客戶 所有其他客戶	62,732 78,093	44.5 55.5
						總計	140,825	100.0

## 業 務

截至2020年12月31日止年度

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改。閱讀本文件有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

業 務

排名	五大客戶	背景	本集團提供的 產品/服務類型	付款方式	信貸期	與我們 開展業務關係 的年份	截至2020年 12月31日止年度 的概約收入 (人民幣千元)	佔總收入 的概約百分比
1.	濟寧市第一醫院	以山東省為基地的三級甲等 公營醫院，提供綜合醫療服務	醫用影像膠片產品及 醫學影像雲服務	銀行轉賬	90天	2016年	21,886	11.9
2.	濟寧附屬醫院	以山東省為基地的三級甲等 公營醫院，通過JCI認證和 HIMSS Analytics EMRAM 第六階段認證	醫用影像膠片產品及 醫學影像雲服務	銀行轉賬	90天	2016年	19,324	10.5
3.	山東省醫院	以山東省為基地的三級甲等 公營醫院	醫用影像膠片產品及 醫學影像雲服務	銀行轉賬	180天	2016年	18,736	10.2
4.	臨沂市醫院	以山東省為基地的三級甲等 公營醫院	醫用影像膠片產品及 醫學影像雲服務	銀行轉賬/ 銀行承兌匯票	180天	2016年	10,468	5.7
5.	山東大學第二醫院 (「山東大學第二醫院」)	以山東省為基地的三級甲等 公營醫院	醫用影像膠片產品及 醫學影像雲服務	銀行轉賬	90天	2016年	9,097	4.9
						五大客戶	79,511	43.2
						所有其他客戶	104,924	56.8
						總計	184,435	100.0

截至2021年12月31日止年度

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改。閱讀本文件有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

業 務

排名	五大客戶	背景	本集團提供的 產品/服務類型	付款方式	信貸期	與我們 開展業務關係 的年份	截至2021年 12月31日止年度 的概約收入 (人民幣千元)	佔總收入 的概約百分比
1.	山東省醫院	以山東省為基地的三級甲等 公營醫院	醫用影像膠片產品及 醫學影像雲服務	銀行轉賬	180天	2016年	25,649	12.2
2.	濟寧市第一醫院	以山東省為基地的三級甲等 公營醫院，提供綜合醫療服務	醫用影像膠片產品及 醫學影像雲服務	銀行轉賬	90天	2016年	22,011	10.4
3.	濟寧附屬醫院	以山東省為基地的三級甲等 公營醫院，通過JCI認證和 HIMSS Analytics EMRAM 第六階段認證	醫用影像膠片產品及 醫學影像雲服務	銀行轉賬	90天	2016年	13,762	6.5
4.	山東省腫瘤防治研究院 (「山東省腫瘤防治醫院」)	以山東省為基地的三級甲等 公營醫院	醫用影像膠片產品及 醫學影像雲服務	銀行轉賬/ 銀行承兌匯票	180天	2017年	12,713	6.0
5.	山東大學第二醫院	以山東省為基地的三級甲等 公營醫院	醫用影像膠片產品及 醫學影像雲服	銀行轉賬	90天	2016年	12,307	5.9
						五大客戶	86,442	41.0
						所有其他客戶	124,634	59.0
						總計	211,076	100.0

截至2022年6月30日止六個月

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改。閱讀本文件有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

業 務

排名	五大客戶	背景	本集團提供的 產品/服務類型	付款方式	信貸期	與我們 開展業務關係 的年份	截至2020年 12月31日止年度 的概約收入 (人民幣千元)	佔總收入 的概約百分比
1.	濟寧市第一醫院	以山東省為基地的三級甲等 公營醫院	醫用影像膠片產品及 醫學影像雲服務	銀行轉賬	90天	2016年	12,508	12.7
2.	山東省醫院	以山東省為基地的三級甲等 公營醫院	醫用影像膠片產品及 醫學影像雲服務	銀行轉賬	180天	2016年	9,774	9.9
3.	山東省腫瘤防治醫院	以山東省為基地的三級甲等 公營醫院	醫用影像膠片產品及 醫學影像雲服務	銀行轉賬/ 銀行承兌票據	180天	2017年	7,813	7.9
4.	山東省千佛山醫院 (「山東省千佛山醫院」)	以山東省為基地的三級甲等 公營醫院	醫用影像膠片產品及 醫學影像雲服務	銀行轉賬	300天	2018年	7,128	7.2
5.	山東大學第二醫院	以山東省為基地的三級甲等 公營醫院	醫用影像膠片產品及 醫學影像雲服務	銀行轉賬	90天	2016年	5,477	5.6
						五大客戶	42,700	43.3
						所有其他客戶	55,921	56.7
						總計	98,621	100.0

## 業 務

於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，據董事所深知，所有五大客戶均為獨立第三方。董事或彼等各自的任何聯繫人或截至最後實際可行日期擁有本公司已發行股本5%以上的任何股東概無持有本集團五大客戶的任何權益。

### 客戶及供應商的重疊

截至2021年12月31日止年度，本集團有一個重疊客戶及供應商，即供應商G。

下表載列於業績記錄期間本集團來自重疊客戶—供應商的總收入及採購額：

	截至12月31日止年度			截至6月30日
	2019年	2020年	2021年	止六個月
	人民幣	人民幣	人民幣	2022年
				人民幣
<b>向重疊客戶—供應商銷售</b>				
銷售收入	—	—	192,544	—
佔總銷售收入百分比(%)	—	—	0.1	—
毛損	—	—	114,970	—
毛損率(%)	—	—	59.7	—
<b>向重疊客戶—供應商採購</b>				
採購額	898,920	421,287	1,757,595	5,071,593
佔總採購額百分比(%)	0.8	0.4	1.2	10.0

供應商G是本集團於截至2021年12月31日止年度的五大供應商之一，及本集團於截至2021年12月31日止年度的客戶之一。於業績記錄期間，供應商G(作為代工生產商)向我們供應定制的醫用影像膠片。截至2021年12月31日止年度，供應商G向我們購買定制的醫用影像膠片，該等定制的醫用影像膠片並非我們向供應商G採購的產品。由於我們一批定制醫用影像膠片即將到期，為避免存貨過時並促成我們的存貨周轉，我們決定將其出售予供應商G以讓其繼續銷售。董事及供應商G確認這是一次性交易。由於有關售予供應商G的定制醫用影像膠片即將到期，毛損乃由於確認該等醫用影像膠片減值所致。

董事確認，本集團向／自該重疊客戶—供應商作出銷售及採購乃(i)於適當時間經審慎考慮適用採購及銷售價後訂立；(ii)於日常業務過程中按正常商業條款及按公平基準進行；(iii)按不低於並非客戶—供應商的其他獨立第三方提出的價格；及(iv)按個別基準進行，而買賣並非互相關連或互為條件。據董事所深知，除上文披露者外，於業績記錄期間，本集團的其他主要客戶及主要供應商之間並無任何其他重疊情況。

## 業 務

### 產品生命週期及季節性

一般而言，產品生命週期受競爭對手推出新產品型號的頻率及技術發展速度影響。董事認為，假設客戶進行定期檢查和維護，我們的醫學影像打印機具有合理的使用壽命。我們相信，我們提供的產品和服務不會受到任何顯著的季節性趨勢的影響。

### 定價及結算條款

我們相信，維持價格具競爭力的優質產品的穩定供應，乃本集團持續成功的關鍵。我們就各業務分部採納不同定價政策，詳情如下：

#### **(i) 銷售醫用影像膠片產品**

一般來說，我們採納「成本加成」定價政策。於釐定給予客戶的售價時，就分銷業務而言，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、我們的包裝、標貼及／或組裝成本以及競爭對手的地區市價。

董事相信，我們的定價策略讓我們能將採購及經營成本的部分增幅轉嫁予客戶。為維持利潤及競爭力，我們定期監視競爭對手的定價作為參考，而我們將因應當時市場趨勢，不斷釐訂及調整我們產品的價格。

#### **(ii) 提供醫學影像雲服務**

我們的銷售模式是於銷售醫用影像膠片的過程中一併配套醫學影像雲服務，而我們雲服務的價格乃通過在所採購的每片醫用影像膠片的單價以一定範圍的優惠價來收取。優惠價通常介乎4.0%至12.0%並參考下列因素釐定，包括(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(如有)數量；及(iii)提供醫學影像雲服務的成本。我們將定期檢討我們雲服務的定價政策並根據市場狀況及其他商業考慮決定是否需要調整。

## 業 務

### 營 銷

我們的銷售辦事處位於山東省濟南市。

我們相信，市場推廣及宣傳是我們維持市場地位的基礎。作為營銷活動的一部分，我們亦參加行業相關的展覽，以推廣我們的產品及服務，並掌握行業的相關發展趨勢。下文載列我們於業績記錄期間內參與的主要展覽概要：

展覽名稱	地點	時間
第82屆中國國際醫療器械(秋季)博覽會	上海	2019年10月
第85屆中國國際醫療器械(秋季)博覽會	深圳	2021年10月

### 質量控制及保證

我們認同於提供服務及產品過程中保持令人滿意和穩定水平質量的重要性，並相信一個有效的質量管理體系對確保我們的產品及服務質量，從而保持我們的聲譽及成功至關重要。我們在包裝及標貼過程、組裝過程以及從原材料的採購到產品交付採用了全面的質量控制程序。本公司指定一名質量控制檢驗員，專門負責原材料及製成品的檢驗、質量控制及監督。通過嚴格的質量保證，我們獲得多項認證，其中包括就第一類醫療器械(醫用打印膠片、熱敏膠片)的生產及銷售獲得ISO 9001:2015質量管理體系認證；就醫用打印膠片及熱敏膠片的生產及銷售獲得ISO 13485:2016醫療器械質量管理體系認證；就向外部客戶提供醫學影像信息管理軟件運行及維護服務獲得ISO 20000-1:2018資訊科技服務管理體系認證，以及就生產及銷售醫用打印膠片及熱敏膠片獲得ISO 27001:2013信息安全管理體系認證。

### 分銷業務

我們全面遵守所有相關的中國法律及規例，以確保我們的營運質量。進一步詳情請參閱本文件「監管概覽」一節。此外，我們只起用信用卓著且產品質量往績良好的供應商。

當我們收到供應商的產品時，我們會即場抽檢產品的包裝、檢查數量、序號及品質。倘產品品質合格，我們將其存儲於倉庫以供分銷之用。倘產品未能通過檢驗，我們將立即通知供應商更換產品。

## 業 務

### 自家品牌產品業務

我們根據所有相關的國家或行業指引，制定質量控制系統。此外，我們亦遵從我們的內部質量控制指引。我們可取締任何未能通過審查的代工生產商，並以合適的人選取代。

特別是，我們對代工生產商實施嚴格的產品質量規定。根據適用法律及規例，我們須就代工生產商的責任向客戶負責。因此，我們在向代工生產商下達訂單之前，會在實地考察時觀察整個生產過程，並會審查及測試代工生產商的工作，以確保其遵守有關法律及規例。於業績記錄期間，我們並無因代工生產商的重大不合規、對方失責或業務中斷而令業務營運面臨任何干擾。

### 牌照及許可證

醫學影像行業受到高度監管，我們受法律、法規及不同級別監管機構的監督，並需持有各種牌照、許可證、批文及證書，以經營設施及開展業務。業務營運須遵守的相關法律及法規概述於本文件「監管概覽」一節。據中國法律顧問告知並經董事確認，我們已就重大方面取得所有為進行業務必要的牌照、許可證、批文及證書，而該等牌照、許可證、批文及證書於最後實際可行日期為有效及仍然生效。下表載列有關業務營運的重要牌照及許可證詳情：

公司	牌照及許可證	簽發機構	簽發日期	到期日
濟南冠澤	第一類醫療器械 生產備案憑證 (醫用乾式激光 膠片)	濟南市行政審批 服務局	2018年11月14日	—
濟南冠澤	第一類醫療器械 生產備案憑證 (熱敏膠片)	濟南市行政審批 服務局	2018年11月15日	—
濟南冠澤	第一類醫療器械 生產備案憑證 (自助取片機)	濟南市行政審批 服務局	2018年12月10日	—

## 業 務

公司	牌照及許可證	簽發機構	簽發日期	到期日
濟南冠澤	第一類醫療器械 生產備案憑證 (醫用圖像打印機)	濟南市行政審批 服務局	2018年12月18日	—
濟南冠澤	第三類醫療器械 經營許可證	濟南高新技術產業 開發區管理委員會	2021年12月18日	2023年12月26日
濟南冠澤	第一類醫療器械 生產備案憑證 (醫用打印膠片)	濟南市行政審批 服務局	2019年1月4日	—
上海冠澤	第二類醫療器械 經營備案憑證	上海市浦東新區市場 監督管理局	2020年3月9日	—
濟南冠澤	第二類醫療器械 經營備案憑證	濟南市行政審批 服務局	2020年6月12日	—
上海冠澤	第三類醫療器械 經營許可證	上海市浦東新區市場 監督管理局	2021年2月7日	2026年2月6日
濟南冠澤	醫療器械註冊證 (醫學影像管理與 通訊系統軟件)	山東省藥品監督 管理局	2021年6月30日	2026年6月29日

## 業 務

公司	牌照及許可證	簽發機構	簽發日期	到期日
濟南冠澤	醫療器械生產許可證 (2017年分類 目錄：II類：21-02 影像處理軟件)	山東省藥品監督 管理局	2021年8月12日	2026年8月11日
濟南冠澤	第一類醫療器械生 產備案憑證 (醫用激光膠片)	濟南市行政審批 服務局	2022年1月29日	-
濟南冠澤	第一類醫療器械生 產備案憑證 (醫用熱敏膠片)	濟南市行政審批 服務局	2022年3月10日	-

我們有意在上述主要牌照、許可證、批文及證書各自的到期日之前申請續期。於業績記錄期間，我們在重續所需牌照、許可證、批文及證書時並無遇到任何困難，且我們預期在該等牌照、許可證、批文及證書到期時續期並無重大困難。我們的中國法律顧問確認，於最後實際行日期，只要我們遵守相關法律規定，我們在重續牌照、許可證及證書時不會面對法律障礙。

## 業 務

### 獎項及表彰

我們的工作獲得認可，獲授以下證書，詳情載列如下：

年份	獎項及表彰	獎項持有者	頒發機構
2021年	高新技術企業證書 (GR202137006758)	濟南冠澤	山東省科學技術廳、 山東省財政廳、 國家稅務總局山東省 稅務局

### 數據保安

我們一般不會於提供醫學影像雲服務時取得客戶或患者數據。我們的數字醫學影像雲存儲平台內的醫學數據及資料是於由一家中國國有公司（「雲存儲供應商」）運作的虛擬存儲盤內存儲及歸檔，故雲存儲供應商負責保護該等數據及資料。

於業績記錄期間，我們向軟件供應商採購了連接虛擬存儲盤的軟件，以向客戶提供醫學影像雲服務，在使用軟件的過程中，客戶或患者的數據將於虛擬存儲盤內存儲及歸檔。據此，軟件供應商確認，倘軟件發生技術問題致數據洩露，軟件供應商應就洩露所產生的任何損失或損害承擔主要責任。根據我們中國法律顧問的意見，在此情況下，醫院及醫療機構可能會向我們及/或軟件供應商提出索賠，倘我們一方並無過錯，我們有權向導致數據洩露的軟件供應商尋求彌償。

然而，我們、我們的僱員或我們的業務夥伴不當或未經授權使用或披露該等醫療數據，令我們遭受聲譽、財務、法律及營運後果。倘實際或覺察到保安遭侵害，則可能損害市場對我們保安措施有效性的看法，且我們可能失去客戶，及我們可能面臨重大法律及財務風險，包括法律申索及監管罰款及處罰。任何該等法律行動可能對我們的業務及經營業績造成重大不利影響。有關進一步詳情，請參閱「風險因素」一節「網絡安全及穩私洩露可能會損害我們的業務」一段。

董事確認，於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，就此方面，我們並無遇到任何侵犯個人資料隱私或相關洩露或糾紛的情況，我們亦並無牽涉任何訴訟、仲裁或行政程序或面臨任何處罰或罰款。

## 業 務

### [編纂]、社會及企業管治

#### 管治

我們深明我們對環境保護的責任及社會責任，並知悉可能對業務營運造成影響的氣候相關事宜。我們致力於[編纂]後遵守環境、社會及管治(「**環境、社會及管治**」)報告規定。我們已根據上市規則附錄27的標準制定環境、社會及管治政策(「**環境、社會及管治政策**」)，當中載列(其中包括)(i)環境、社會及管治事宜的適當風險管治，包括氣候相關風險；(ii)主要持份者的身份及與彼等聯繫的溝通渠道；(iii)環境、社會及管治架構；(iv)環境、社會及管治策略制定程序；(v)環境、社會及管治風險管理及監察；及(vi)關鍵績效指標(「**關鍵績效指標**」)的識別、相關計量及舒緩措施。

我們的環境、社會及管治政策亦訂明不同人士於管理環境、社會及管治事宜方面肩負的相關職責及權力。董事會整體負責監督及釐定本集團環境、社會及氣候相關風險以及影響本集團的機會，以及採納本集團的環境、社會及管治政策及目標、每年審視本集團對環境、社會及管治相關目標的表現，及倘發現與目標差異甚大，則在適當時候修改環境、社會及管治策略。

董事會已成立環境、社會及管治工作小組，由多名部門主管組成，包括但不限於我們的管理部門、會計與財務部門及技術部門。環境、社會及管治工作小組擔當董事會的支援角色，以實施協定的環境、社會及管治政策、目標及策略；參與年度企業風險評估；進行環境、社會及管治範疇的重要性評估、評估本集團如何因應氣候轉變調適其業務、於編製環境、社會及管治報告時向不同人士收集環境、社會及管治數據，及持續監察針對本集團環境、社會及管治相關風險的措施的實施情況。環境、社會及管治工作小組亦負責調查與目標的偏差，並與相關職能部門聯繫，以即時就該偏差採取糾正行動。環境、社會及管治工作小組會每半年於董事會會議上就本集團環境、社會及管治表現及環境、社會及管治制度的成效向董事會匯報。

我們已採納多項策略及措施，以評估及管理重大環境、社會及管治相關範疇，及確保遵守聯交所有關環境、社會及管治的規定，當中包括但不限於管理層團隊不時討論，以確保確認並報告所有重大環境、社會及管治範疇，及確保遵從上市規則項下對環境、社會及管治的推薦意見及規定。董事會已通過不同溝通渠道進行持份者參與，並對環境、社會及管治範疇進行重要性評估，以識別對本集團及持份者而言的主要環境、社會及管治範疇。於進行重要性評估時，本集團已識別多項主要的環境、社會及管治範疇，包括環境及資源管理、氣候轉變、僱員福利、職業健康及工作安全、產品及服務質量及退貨以及保障知識產權。我們已制定一套環境、社會及管治政策，以舒緩此等範疇的風險，確保遵從本地法律及法規。此等主要環境、社會及管治範疇可為本集團帶來多種風險及機會。本集團將繼續監察相關表現。

## 業 務

### 應對環境、社會及企業管治相關風險的策略

我們將至少每年進行一次企業風險評估，以涵蓋本集團當前和潛在面臨的風險，包括但不限於環境、社會及企業管治方面產生的風險以及圍繞氣候變化等破壞性力量的戰略風險。董事會將評估風險並審查本集團的現有戰略、目標和內部控制，並將實施必要的改進以降低風險。我們的董事會、審計委員會和環境、社會及企業管治工作組將繼續監督本集團的風險管理方法，包括與氣候相關的風險及風險監測，作為標準操作流程的一部分，以確保適當的緩解措施作為常規審核流程的一部分。減輕、轉移、接受或避免風險的決定是在我們的企業風險評估過程之後作出的，並直接影響那些已識別風險的減輕步驟。本集團將把與氣候相關的問題(包括物理和過渡風險分析)納入我們的風險評估流程和風險偏好設置。倘風險及機遇被視為重大，本集團將在策略及財務規劃過程中參考。在對環境、社會及企業管治相關風險以及本集團應對風險的表現進行年度審查後，我們可能會酌情修訂和調整環境、社會及企業管治策略。

### 環境及資源管理

我們的營運須遵守中國政府頒佈的有關環境保護法律及法規，其概要載於本文件「監管概覽 — 環境保護相關規定」一節。鑒於業務性質(詳情請參閱「業務 — 我們的包裝及標貼以及組裝流程」一段)，我們的營運活動不會直接產生工業污染物，因此，董事認為，本集團的營運活動不會對環境造成重大負面影響，且本集團並不知悉於業績記錄期間內有任何重大環境責任風險或合規成本。董事亦預期，我們日後將不會就遵守適用環境保護規則及規例而產生重大成本。然而，作為環保支持者，我們提倡綠色辦公室實務，以減低碳足跡、持續提高僱員對環境保護的意識，及顧及我們日常營運中使用的資源及材料。

### 資源管理

我們的能源耗用主要來自辦公室及倉庫於日常營運中耗用電力。我們積極響應政府的倡議，積極節約能源，因此我們已採取措施提高運營中的能源效率，以履行我們的環境及社會責任。我們的節能措施主要包括要求僱員在設備不工作時和離開場所前關閉燈光、設備及其他電子設備；使用更節能的照明產品，如LED照明和自動控溫空調系統。

## 業 務

### 廢棄物管理

我們的醫用影像膠片產品主要由塑料(例如聚對苯二甲酸乙二醇酯(「PET」))及銀質材料製成，在正常使用下一般不會對使用者造成傷害。然而，不當處置及處理PET可能會對空氣、水及土地等環境造成不利影響。過期的醫用影像膠片(即廢棄膠片)屬於國家危險廢物名錄項下的有害廢棄物，需要按照當地垃圾分類規定分類投放至特定垃圾箱。

我們的董事確認，所使用的該等材料是可回收的，並且通過回收而非處置廢棄膠片，可以將對環境的負面影響降到最低。因此，倘醫用影像膠片已過期，我們會將這些過期產品重新分配到我們倉庫的特定區域進行適當分類，然後聘請合資格的第三方服務供應商收集、處理和回收我們產生的廢棄物。我們的董事亦確認，由於在業績記錄期間並無相關產品過期，故並無產生該等廢物。

根據地方垃圾分類規定，日常營運產生的例行家居廢物會先行儲存，然後由地方環境衛生局移送至廢物處理廠。

董事確認，我們已根據中國環境法律及法規取得對我們營運屬重大的適當許可證及牌照。更多詳情請參閱「業務 — 牌照及許可證」一段。誠如中國法律顧問表示，於業績記錄期間，我們並無面臨有關環境保護的重大申索或刑罰。於業績記錄期間，我們已在一切重大方面遵守適用環境保護法律及法規。

### 與環境、社會及企業管治相關風險的指標及目標

溫室氣體(「溫室氣體」)排放與氣候變化密切相關，為企業帶來長期風險和機遇。為了更好地了解、量化和管理我們運營中與碳和氣候變化相關的影響、風險和機遇，衡量和披露我們的碳足跡是我們環境、社會及企業管治之旅的第一步。

溫室氣體排放主要包括我們在日常運營中使用車輛以及辦公室及倉庫的電力消耗產生的範圍1直接排放和範圍2間接排放。由於本集團的車輛主要是在當地限運，因此空氣污染物排放量並不顯著。

## 業 務

下表載列業績記錄期間我們於中國業務的溫室氣體排放及能源消耗的量化披露。

	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
<b>溫室氣體排放</b>				
範圍1直接排放(千克二氧化碳當量)	—	26,866.69	53,838.61	26,866.69
範圍2間接排放(千克二氧化碳當量)	10,127.66	10,920.79	11,957.96	6,467.06
總計(千克二氧化碳當量)	10,127.66	37,787.48	65,696.57	33,333.75
強度(千克二氧化碳當量/ 收入人民幣千元)	0.07	0.20	0.31	0.34
<b>能源耗量</b>				
柴油(升)	—	10,278.00	20,558.00	10,278.00
外購電力(千瓦時)	16,600.00	17,900.00	19,600.00	10,600.00

本集團的排放目標包括(i)100%遵守當地有關環境保護的法律法規及(ii)零投訴。展望未來，我們計劃控制能源消耗和溫室氣體排放，並力爭在未來三年內將相關水平保持在2021年的90%至110%。我們的管理部門將定期監察我們的環保措施，而我們的會計及財務部門將繼續保存記錄以作監察之用。

### 克服氣候轉變

就可能影響我們的主要氣候轉變相關影響而言，我們已參考氣候相關財務披露工作小組(「TCFD」)架構，以評估氣候影響的規模。潛在的氣候變化風險可分為(a)過渡性風險：即因遵守適用的環境法律法規和嚴格的環保標準而產生的風險；(b)物理風險：即由與天氣有關的急性事件和氣候模式的長期慢性變化引起的損害風險。

## 業 務

下文概述了本集團在短期、中期及長期內發現的氣候相關風險。

	風 險	來 源	潛 在 影 響
短期	物理風險(實際)	— 颱風和暴風雪等極端天氣條件	— 資產損壞和供應鏈中斷導致收入減少  — 運營費用增加
長期	過渡性風險(潛在)	— 氣候相關法規的變化  — 客戶偏好的變化	— 由於法規的變化導致產品成本增加  — 減少對我們產品的需求

就實質風險而言，我們已實行應變計劃及投購足夠的保險，以於發生任何將會對我們業務及營運造成重大不利影響的氣候轉變或颱風暴雪等極端天氣狀況時，保障我們及僱員。詳情請參閱「業務 — 保險」一段。

為應對過渡性風險，特別是(i)不斷變化的環境和氣候監管要求及(ii)客戶偏好的轉變可能導致負面財務影響，例如增加我們的環境合規成本和由於對我們產品的需求減少而導致的收入減少，我們已採取連串措施，以盡量減低環境污染及違反適用環境法律及法規的風險。詳情請參閱本節「環境、社會及企業管治 — 環境及資源管理」一段。氣候轉變亦為我們醫學影像雲服務的一大機會，此乃由於醫護人員只要有互聯網連線，便可隨時隨地通過其電子儀器存取患者的醫學影像數據，故不單只提供無紙商業環境，亦可節省醫學數據傳輸物流的額外能源消耗。

於業績記錄期間，我們的業務營運或財務表現並無因氣候轉變或極端天氣狀況而受到重大影響。截至2022年止財政年度，本集團針對氣候轉變風險的預算為約人民幣8,000元，乃作為申請ISO 14001:2015環境管理體系標準的開支。

有關我們已識別的其他主要環境、社會及管治範疇的進一步討論，例如僱員福利、職業健康及工作安全、產品及服務質量及退貨以及保障知識產權，請參閱「僱員及勞資關係」、「健康及工作安全」、「質量控制及保證」、「我們的業務流程 — 完成及售後」及「知識產權」。

## 業 務

概括而言，我們非常重視環境、社會及管治管理，並明白有成效及效益的環境、社會及管治管理需要我們持續付出努力及投資，亦有賴不同部門及附屬公司付出貢獻。我們努力進一步改善環境及社會數據指標。此外，我們計劃根據上市規則附錄27的標準，於2023年上半年前編製並發佈我們首份環境、社會及管治報告，當中將載列更詳盡的質化及量化環境、社會及管治資料與分析。

### 健康及工作安全

我們致力於為員工提供一個安全的工作環境。為促進工作現場的安全，我們實施各種安全政策和控制制度。我們的所有員工在受僱期間定期接受安全相關的培訓。於業績記錄期間，我們並無發生任何事故或死亡事故，且在所有重大方面均遵守相關法律及法規。

### 研究及開發

我們相信，我們的研發能力為我們未來增長及發展的推動力。我們的研發團隊於有新客戶委聘我們提供醫學影像雲服務時，負責編寫應用程式介面，將我們的軟件與客戶現有的資訊科技系統接駁起來。

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，我們的研發開支分別約人民幣1.4百萬元、人民幣1.2百萬元、人民幣396,000元及人民幣185,000元，分別佔我們總收入約1.0%、0.6%、0.2%及0.2%。

於最後實際可行日期，我們的內部工程團隊由九名成員組成，由技術總監王飛先生領導，王飛先生為我們的高級管理層成員，於軟件工程及軟件開發的研發方面積累了約七年經驗。我們的研發團隊成員平均擁有三年軟件工程及軟件開發經驗，全部均已接受高等教育。

### 知識產權

於最後實際可行日期，我們擁有15項商標註冊及43項註冊軟件版權。有關本集團知識產權的進一步資料，請參閱本文件附錄四「法定及一般資料—B.有關本公司業務的進一步資料—2.本集團的知識產權」一段。

我們的中國法律顧問已確認，彼等並不知悉本集團於業績記錄期間涉及任何有關知識產權的侵權、爭議或訴訟。

## 業 務

於業績記錄期間，我們並無涉及任何由第三方提出或針對第三方提出有關本集團或第三方所擁有的知識產權的重大侵權的待決或威脅索償。

### 市場及競爭

#### 市場規模

根據灼識諮詢，中國醫用影像膠片產品行業的市場規模由2016年約人民幣57億元增加至2021年約人民幣66億元，複合年增長率為2.9%。預期此市場於2030年將達約人民幣48億元。山東省醫用影像膠片產品行業的市場規模由2016年約人民幣3.8億元升至2021年約人民幣4.2億元，以穩定比率增長，預期於2030年將達約人民幣3.5億元。

由於互聯網日趨普及，加上資訊科技發展持續，中國越來越多醫院及醫療機構裝設醫學影像雲服務，以改善效率及便於閱覽影像，以致市場規模由2016年約人民幣7億元持續增長至2021年約人民幣35億元，複合年增長率36.6%。由於影像裝置更加先進，影像數據量大幅上升，以致需要更大的存儲容量，而雲平台較傳統區域存儲更具成本效益，加上各地區之間以及醫院及醫療機構之間需要共享資料及數據，故中國醫學影像雲服務行業的市場規模預期將由2021年約人民幣35億元進一步上揚至2030年約人民幣189億元，複合年增長率達20.6%。受惠於山東省豐富的醫療資源、急速的信息化進程以及對醫療診斷及治療的龐大需求，山東省醫學影像雲服務行業的市場規模由2016年不足人民幣0.6億元，急遽上升至2021年約人民幣3.0億元，複合年增長率約40.5%，預計將保持升勢，於2030年達約人民幣16.3億元，複合年增長率約20.5%。

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，與中國的相同市場相比相對集中，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。

關於我們的醫用影像膠片產品業務，本集團從事分銷採購自國際品牌的醫用影像膠片產品及供應我們自家品牌的醫用影像膠片產品。根據灼識諮詢，就我們的分銷業務而言，按2021年銷量計，本集團是該醫學影像產品生產商在山東省的最大二級分銷商。在醫學影像雲服務業務方面，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%。

## 業 務

### 中國監管環境的預期變化

於2021年，國家衛生健康委員會（「國家衛生健康委員會」）發出《關於加快推進檢查檢驗結果互認工作的通知》，要求通過設立醫療機構檢驗數據庫（包括作為數據庫來源的「醫用影像雲膠片」），以建立國家及地區健康資訊平台，務求提倡檢驗數據共享，以達致相同地區內醫療機構之間對檢驗數據的互聯及互認。

### 僱員及勞資關係

於最後實際可行日期，我們有43名僱員。所有僱員均駐於中國。下表載列於最後實際可行日期按職能劃分的僱員明細：

	人數
管理	5
業務	5
會計及財務	6
銷售及營銷	10
採購	4
技術	8
物流	3
行政	2
	<hr/>
<b>總計</b>	<b>43</b>

於最後實際可行日期，我們的員工並無成立工會。

我們與每位員工簽訂標準的僱傭合約。員工的薪酬包括基本工資、績效工資、花紅及其他福利。我們不時根據具體的工作要求、資源及需求招聘新員工。我們在選拔及招聘新員工時考慮多項因素，包括相關工作經驗、教育背景、技能及知識。我們重視員工，為員工提供內部培訓計劃。此外，我們提倡工作場所的機會平等及多元化，不容忍基於種族、膚色、宗教、性別、婚姻狀況、年齡、國籍或任何其他當地勞動法認為不合適的考慮因素的歧視。我們相信這將提高我們員工的整體競爭力。

根據適用的中國法律及法規，我們必須向各種中國政府贊助的僱員福利基金供款，包括退休金計劃、基本醫療保險（包括生育保險）、失業保險及工傷保險。

## 業 務

我們認為，我們與僱員保持良好關係。我們的僱員於業績記錄期間的平均服務年期超過四年。於業績記錄期間，我們並無與僱員發生任何重大糾紛或因勞資糾紛而導致我們的業務及營運受阻，我們於業績記錄期間亦無在招聘及挽留經驗豐富的核心員工或熟練技工方面遇到任何重大困難。

### 物業

#### 自有物業

於最後實際可行日期，我們在山東省擁有兩項物業，詳情如下：

地點	概約 建築面積 (平方米)	年期	准許用途	實際用途	業主
中國山東省濟南市高新區 春暉路2966號濟南高 新區戰略性新興產業 基地10號樓501	970.09	直至2064年 11月2日為止	工業用途	廠房及辦事處	上海冠澤
中國山東省濟南市高新區 春暉路2966號濟南高 新區戰略性新興產業 基地10號樓601	1,019.34	直至2064年 11月2日為止	工業用途	廠房及倉庫	濟南冠澤

據我們的中國法律顧問告知，我們有權在房地產證指定的使用範圍內，根據中國有關土地使用及房屋擁有權的相關法律及法規，合法擁有、佔用及使用該等物業。

## 業 務

### 租賃物業及我們免費使用的物業

於最後實際可行日期，我們在上海租賃兩項物業及於山東省持牌擁有一項物業，詳情如下：

地點	概約 建築面積 (平方米)	租金 (人民幣)	年期	許可用途	實際用途	承租人
1. 中國(上海)自由貿易試驗區富特西一路355號D區D3-005地塊11層1111室	47.36	每天每 平方米1.5元	2020年1月20日至 2023年1月19日 (附註2)	工業用途	倉庫	上海冠澤
2. 上海市外高橋保稅區基隆路1號C區001地塊塔樓第8層803室	50.6	每天每 平方米3.0元	2020年11月16日至 2025年11月15日	辦公用途	辦公室	上海冠澤
3. 山東省濟南市歷下區解放東路3-1號金宇大廈2號樓1702室	94.85	零(附註1)	2022年2月1日至 2023年1月31日 (附註2)	業務及 財務 用途	辦公室	外商獨資 企業、 山東 冠澤

附註：

- 為推動區內經濟發展，政府(出租人)並無就使用該房屋收取租金。
- 我們已於最後實際可行日期就續租事宜與業主進行了相關討論。

於最後實際可行日期，我們並無賬面金額佔我們總資產15%或以上的單一物業，據此，我們無須根據上市規則第5.01A條在本文件中加入任何估值報告。根據[編纂]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3第34(2)段，就所有土地或建築物權益提交估值報告的規定。

## 業 務

### 與許可用途不相符

第1項租賃物業現時的用途與其許可用途不相符。我們現時將該物業用作倉庫，而房屋擁有權證下的許可用途為工業用途。於最後實際可行日期，我們並無接獲關於我們佔用及使用該等物業權利的質詢。我們的中國法律顧問認為，我們的持續營運不會受到重大影響，原因為(i)相關法律及法規並無訂明倘物業的許可用途與實際用途不相符，則承租人將遭受行政訴訟或處罰；(ii)並無對上海冠澤提出或施加任何行政訴訟或處罰；(iii)董事認為，倘與許可土地用途不相符會禁止我們繼續租賃，以致我們須遷往另一地點，我們可遷往有關地區其他類似的替代物業，而不會對我們的業務及財務狀況構成任何重大不利影響。

### 未能登記租賃物業

於最後實際可行日期，第1及第2項租賃物業並未按照中國法律的規定，向有關政府機關登記。登記租賃協議需要業主合作，包括向有關機關提交其身份證明文件及相關業權證書，而此並非我們所能控制。

我們的中國法律顧問向我們表示，根據《商品房屋租賃管理辦法》，倘一家公司未能於訂立租賃協議後30天內登記租約，有關地方機關有權命令該公司於註明的時限內作出登記。倘該公司未能於註明時限內登記，最高罰款為每次未能登記人民幣10,000元。於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未獲任何機關命令登記未登記的租賃協議，亦並無就我們根據租賃協議租用任何物業的權利接獲任何質詢。我們的中國法律顧問進一步向我們表示，欠缺登記租約不會對此等租賃協議的合法性、有效性及可執行性構成任何影響。

### 欠缺房屋擁有權證

於最後實際可行日期，第3項租賃物業(我們主要用作外商獨資企業及山東冠澤的註冊地址)的出租人未能提供該物業的房屋擁有權證。倘因該物業的業權產權負擔而產生爭議，我們可能難以繼續使用該物業作為外商獨資企業及山東冠澤的註冊地址，並可能被要求搬遷。董事認為，我們能遷至相關地區的其他類似替代物業，而不會對我們的業務及財務狀況造成任何重大不利影響。

有關進一步詳情，請參閱本文件「風險因素 — 與我們的業務及營運有關的風險 — 我們或會因未登記的租約而被罰款」及「風險因素 — 與我們的業務及營運有關的風險 — 我們若干租賃物業於相關產權下的獲准用途及我們可能就該等物業被提起質疑、訴訟或其他針對採取的行動」一段。

## 業 務

### 保險

我們根據中國法律及法規的要求以及我們對營運需求的評估及行業慣例投購保險。我們受中國社會保險制度的約束，需要為員工繳納五類保險，包括為員工繳納基本退休金、基本醫療、失業、工傷及生育保險。

董事認為，我們現有的保險保障符合行業常規，並足以應付我們目前的業務。於最後實際可行日期，我們並無提出或成為任何重大保險索償的對象。然而，我們的業務營運容易受到廣泛的業務中斷所造成的潛在損失影響，而根據我們現時的保險保障，我們未必能就我們的損失獲得全數彌償。更多詳情請參閱「風險因素 — 與我們業務及營運有關的風險 — 我們的保險範圍可能不足以涵蓋與我們營運有關的風險」一段。

### 法律程序及合規

我們須遵守中國監管機構的法律、法規及接受其監管，並須持有若干牌照、許可證及批文以經營業務。我們的業務營運須遵守的相關中國法律及法規概要載於本文件「監管概覽」一節。誠如中國法律顧問表示及據董事確認，於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們一直在各重大方面遵守中國相關法律及法規。

於最後實際可行日期，董事確認，據其所深知，本公司或其任何附屬公司概無任何待決或本公司或其任何附屬公司或任何董事面臨威脅，且會對業務營運或財務業績造成重大不利影響的重大訴訟、仲裁、調查或不合規事宜。

### 業務營運的內部控制

#### 內部控制措施

在籌備[編纂]的過程中，我們於2020年12月聘請了獨立第三方專業內部控制顧問（「**內部控制顧問**」），以事實調查的方式對我們的內部控制制度及程序進行審查，並就審查期間的發現提供推薦建議。內部控制顧問就加強本集團的內部控制提出了建議。為持續提升本集團的企業管治及防止再次發生違規事件，董事確認，由內部控制顧問提供的建議已經或將會實施。

內部控制顧問於2021年6月對我們內部控制制度的補救現況進行了跟進審查，結果令人滿意。董事認為，本集團已就其營運實施足夠有效的內部控制程序。

## 業 務

下表載列內部監控顧問的部分主要調查結果及我們針對所提建議採取之措施：

主要調查結果	建議	本集團採取的相應措施
沒有符合上市規則的企業管治架構。	<p>根據上市規則附錄十四所載企業管治守則(「企業管治守則」)組成董事會。</p> <p>遵照上市規則及企業管治守則成立具有書面職權範圍之審核委員會、提名委員會及薪酬委員會。</p> <p>根據上市規則第3.28條委任合資格公司秘書。</p>	<p>本公司將在[編纂]前根據企業管治守則成立董事會及董事委員會，並制定書面職權範圍。董事會將共有六名成員，包括兩名執行董事(孟憲震先生及郭振宇先生)、一名非執行董事(Meng Cathy女士)及三名獨立非執行董事(趙斌博士、常世旺博士、黃文顯博士)。將成立審核委員會，由黃文顯博士擔任主席，趙斌博士及常世旺博士為成員。將成立薪酬委員會，由常世旺博士擔任主席，孟憲震先生及趙斌博士為成員。將成立提名委員會，由孟憲震先生擔任主席，趙斌博士及常世旺博士為成員。</p> <p>張森泉先生於2021年9月17日獲委任為本公司之公司秘書。</p>

## 業 務

主要調查結果	建議	本集團採取的相應措施
本集團尚未制定或採納上市規則附錄十所載之《董事進行證券交易的標準守則》作為本公司有關董事進行證券交易之行為守則、建立監督董事證券交易之機制及信息披露制度。	制定或採納上市規則附錄十所載的《董事進行證券交易的標準守則》作為本公司董事進行證券交易的行為守則、建立董事證券交易監督機制及信息披露制度，並對不同類型之董事證券交易進行分類及監管。	本公司制定了《集團管理層證券交易守則》、《內幕信息知情人管理制度》及《公司年度報告信息披露重大差錯責任追究制度》，對董事證券進行分類，規範各類證券交易，並制定了相應之信息披露管理制度。
本公司尚未建立信息保密管理制度。	建立信息保密管理制度，包括對公司信息之保密範圍及等級、保密措施、責任及處罰等規定。	本公司制定了《商業秘密管理辦法》，明確規定了本公司商業秘密之範圍、保密信息之確認及解密、保密信息之所有權、員工之保密義務等。

## 業 務

### 主要調查結果

### 建議

### 本集團採取的相應措施

本公司並無設立反壟斷管理機制或監察現行或潛在反壟斷事宜，亦無為其僱員進行反壟斷培訓。

設立反壟斷管理制度、加強監察及管理現行或潛在反壟斷事宜及為相關人員提供反壟斷法律法規的培訓。

本公司已制定《集團公司反壟斷合規管理辦法》，清晰規定本公司公平競爭及嚴格遵守生產及經營活動的法律，以及避免直接或間接從事相關反壟斷法律所禁止的壟斷行為。2021年5月，本公司亦已為我們的管理層提供反壟斷培訓。

### 反貪污及反賄賂措施

作為我們風險管理及內部控制制度的一部分，我們已正式制定一套與賄賂、貪污及欺詐活動相關的內部政策，嚴格禁止在商業交易中支付或接受賄賂及返利。為防止該等違法行為，我們已採取以下措施：

- 我們已正式採納員工手冊，以規範僱員的行為準則，嚴格禁止支付或收受賄賂。於簽訂僱傭合同時，我們的僱員同意遵守僱員手冊的條款及條件。我們亦已制定僱員道德準則，以禁止違法行為，例如賄賂、貪污及欺詐行為。我們的僱員已簽署反賄賂與反貪污協議，以承諾不參與該等違法行為。違反僱員手冊、僱員道德準則或反賄賂與反貪污協議條款的僱員將受到處罰，包括解僱；
- 我們已執行有關利益衝突報告的政策，規定有關程序，處理涉及任何僱員利益衝突的交易或事件；及
- 我們已制定反舞弊管理政策，規定董事會及審核委員會有責任在本集團內部建設反舞弊文化，包括舉報程序、接收與欺詐案件有關的資料、欺詐案件調查，並規定欺詐責任及處罰，以及建立欺詐舉報渠道。

## 業 務

董事確認，於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，彼等並無參與及未知悉董事、僱員及分銷商的任何賄賂、貪污或欺詐行為。董事進一步確認，於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，據其所知，有關機關未曾對本集團進行任何反貪污索償或調查。因此，董事認為，我們的反貪污政策及程序以及相關內部監控措施已足以有效確保我們遵守相關反貪污法律及法規，及防止董事及僱員作出賄賂、貪污或欺詐行為。

### 風險管理措施

我們已制定下列措施及架構以管理我們的風險：

- 董事會於批准任何重大業務決定前，會對與該等決定有關的重大風險進行徹底審查；
- 董事及高級管理層監督本集團的日常營運及監察任何有關營運風險。彼等負責評估與行業環境波動及市場變量有關的潛在市場風險、識別與營運、信貸及市場風險有關的不當行為及制定政策及解決方案以紓緩或解決該等風險。有關董事及高級管理層的資歷及經驗詳情，請參閱本文件「董事及高級管理層」一節；
- 我們的審核委員會檢討內部監控制度及程序，以符合適用法律、規則及法規指定的規定；
- 作為籌備[編纂]的一部分，董事已接受關於彼等作為香港[編纂]公司董事的責任的培訓，包括彼等以本集團最佳利益行事的受信責任。我們亦將繼續安排香港法律顧問就上市規則為董事、高級管理層及僱員提供各項培訓，包括但不限於有關企業管治及關連交易方面；
- 我們已根據上市規則第3A.19條委任越秀融資有限公司為我們的合規顧問，確保(其中包括)我們於[編纂]後就遵守上市規則得到妥善指引及建議；及
- 我們為僱員提供培訓，以提升彼等的行業知識及鼓勵培養全方位的風險管理文化，以確保全體僱員知悉及對管理風險負責。

## 業 務

### 兩票制

#### 背景

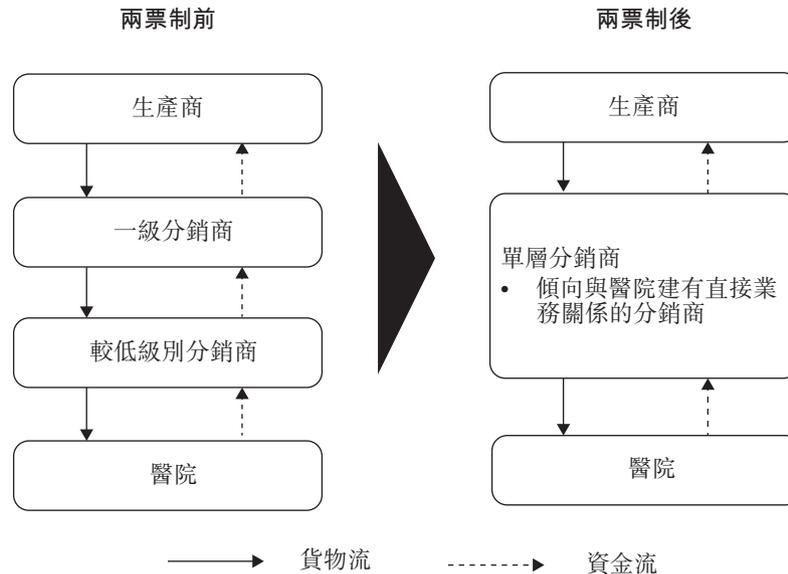
作為中國醫療體制改革的措施之一，國務院與中央七個其他部門(包括國家衛生和計劃生育委員會及國家食品藥品監督管理局)於2016年12月26日聯合發佈《關於在公立醫療機構藥品採購中推行兩票制的實施意見(試行)》。根據上述通知，要求公立醫療機構逐步實施藥品採購「兩票制」，並鼓勵全國其他醫療機構將「兩票制」於2018年前推廣至全國。「兩票制」的目的是在價值鏈中最多只允許開具兩張發票，由生產商開具第一張發票給分銷商，由分銷商開具第二張發票給醫院及醫療機構。

於2018年3月5日，國家衛生健康委員會及財政部等六個政府部門共同發佈《關於鞏固破除以藥補醫成果持續深化公立醫院綜合改革的通知》，訂明實施高值醫療耗材集中採購，逐步實施高值醫療耗材「兩票制」。根據國務院辦公室於2019年7月19日頒佈的《關於印發〈治理高值醫用耗材改革方案〉的通知》，高值醫療耗材指直接用於人體的醫療耗材、須嚴格規管安全、臨床需求量大及價格相對較高及在負擔耗材時強加患者的負擔。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」，而其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」可向其諮詢的主管部門。

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。

## 業 務

為說明需要，以下載列醫療器械及醫療耗材的分銷鏈在實施「兩票制」前後的比較，此乃基於「兩票制」將於日後應用於山東省醫療器械及醫療耗材的假設：



### 「兩票制」對我們業務營運的潛在影響

以下「兩票制」對我們業務營運的潛在影響的分析乃基於對我們的醫用影像膠片產品全面實施「兩票制」的假設。

於最後實際可行日期，除我們的自家品牌產品及我們提供的維護服務外，我們向山東省該醫學影像產品生產商的一級分銷商Honghe Group採購醫用乾式激光膠片及自助取片機。於業績記錄期間，我們銷售該醫學影像產品生產商的醫用影像膠片產品應佔收入分別約人民幣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，約佔我們銷售醫用影像膠片產品業務的總收入分別89.1%、75.8%、72.1%及68.4%及約佔我們同期總收入分別81.5%、71.1%、67.3%及64.3%。

倘對我們的醫用乾式激光膠片及自助取片機實施「兩票制」，該醫學影像產品生產商向Honghe Group的銷售可能計為第一張發票，而Honghe Group向本集團的銷售將可能計為第二張發票。因此，倘「兩票制」應用於山東省醫用影像膠片產品行業，我們銷售採購自該醫學影像產品生產商的醫用影像膠片產品將可能計為「兩票制」項下不被允許的第三張發票，我們可能須停止該業務營運模式。

## 業 務

然而，誠如衛生健康委員會於2022年11月所確認，(i)其並無確切計劃於山東省實施醫療耗材採購「兩票制」；(ii)我們的醫用影像膠片分類為低值醫療耗材；(iii)我們的自助取片機及醫學影像打印機並不分類為醫療耗材；(iv)我們的軟件歸類為醫療軟件，但並非歸類為醫療耗材；及(v)醫學影像數據發行系統及光碟並非分類為醫療器械或耗材。誠如中國法律顧問表示，衛生健康委員會是諮詢有關於山東省實施「兩票制」的主管機關。

因此，於最後實際可行日期，我們的醫用影像膠片產品及醫學影像雲服務均不受山東省「兩票制」規限。於最後實際可行日期，董事確認我們並無因實施「兩票制」而蒙受重大財務損失。

### 減輕於山東省實施「兩票制」不利影響的措施

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

- (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，此乃由於該醫學影像產品生產商自行信納本集團於業績記錄期間及直至最後實際可行日期已達成作為其一級分銷商的以下規定：(a)為具有註冊資本人民幣10百萬元的合法實體；(b)持續擁有第二類醫療器械經營備案憑證及第三類醫療器械經營許可證；(c)擁有廣泛的分銷網絡；(d)與終端客戶維持長久良好的業務關係；(e)年度收入應不多於或相等於人民幣50百萬元；(f)具備充裕內部資金來源；(g)具有足夠存儲容量；及(h)遵守一切有關法律及法規，且過往並無重大不合規記錄。

關於以上(d)及(g)項，根據該醫學影像產品生產商，倘彼與其主要客戶已保持逾五年未中斷業務關係，則一級分銷商應被視為擁有「與終端客戶成熟且良好的業務關係」。就「充足存儲容量」而言，該醫學影像產品生產商一般要求其一級分銷商保持製成品的存貨水平約三個月。

董事認為，本集團與其終端客戶保持成熟且良好的業務關係，經計及：(i)本集團與五大客戶的業務關係年限介乎五至六年；(ii)誠如我們截至2021年12月31日止三個財政年度及截至2022年6月30日止六個月的十大客戶所確認，倘山東

## 業 務

省實施「兩票制」，彼等擬與本集團持續業務關係；及(iii)誠如董事所確認，於最後實際可行日期，與我們的客戶概無重大違反銷售協議，而本集團亦無任何因為質量缺陷而退回貨品的記錄。於業績記錄期間，本集團亦無收到客戶就產品質量任何對我們的業務有重大不利影響的產品責任索償或投訴。

董事亦相信本集團透過能夠保持製成品存貨水平約三個月，擁有充足存儲容量，經計及：(i)本集團在濟南擁有一個廠房及倉庫，建築面積約1,019.34平方米和大約3.4米的高度；(ii)該醫學影像產品生產商的一個500片14x17吋醫用乾式激光膠片的標準箱的長闊高，即本集團於業績記錄期間所售最普通型號的醫用乾式激光膠片，分別為56厘米、46厘米及22厘米；(iii)該醫學影像產品生產商的醫用乾式激光膠片於業績記錄期間的銷量分別約為8,080,000片、8,712,000片、9,809,000片及4,543,000片；及(iv)三個月存貨水平的估計量約282.2立方米。因此，董事認為，本集團有足夠的存儲容量應付本集團需要維持的貨物存貨水平。

此外，根據該醫學影像產品生產商，本集團成為其一級分銷商須遵從下列程序規定：(a)本集團須提交成為該醫學影像產品生產商於山東省一級分銷商的申請，而該醫學影像產品生產商須核實所提交的資料；(b)該醫學影像產品生產商對本集團進行背景調查，及審閱本集團過往交易記錄及終端客戶對本公司服務及產品的評價；(c)本集團與該醫學影像產品生產商磋商分銷權協議的條款及條件，包括最低採購目標；(d)該醫學影像產品生產商進行內部審批程序；及(e)該醫學影像產品生產商向本公司發出授權書，及該醫學影像產品生產商與本公司簽署一級分銷權協議。董事相信，遵從上述程序並無任何障礙。

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，本集團須遵守上述的程序規定。

- (ii) 於2017年10月前，我們曾為該醫學影像產品生產商的一級分銷商。董事確認，其後，我們提出終止我們與該醫學影像產品生產商的分銷權，以保持業務靈活性，無須達成一級分銷商的最低採購目標，同時專注發展我們的自家品牌產品。考慮到(i)該醫學影像產品生產商的产品並非獨家供應予山東省現存的一級分銷商(即Honghe Group)；(ii)我們以往與該醫學影像產品生產商的关系與

## 業 務

合作；(iii)我們在山東省的分銷網絡；在我們願意承諾最低採購目標(將與該醫學影像產品生產商磋商)的前提下，董事認為，倘在山東省全面實施「兩票制」，我們可考慮並有能力以該醫學影像產品生產商的一級分銷商行事。董事確認，我們曾就與該醫學影像產品生產商進行一級分銷權安排的整個過程中達成最低採購目標，自我們的關係開始之日起至最後實際可行日期，本集團與該醫學影像產品生產商並無糾紛或分歧。

根據該醫學影像產品生產商，倘我們獲重新委聘為其一級分銷商，其將向我們施加最低採購目標。於最後實際可行日期，最低採購目標的詳情尚未確定，原因為該等目標將不時改變，並隨市況變更。儘管如此，該醫學影像產品生產商確認，於截至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，本集團對14x17吋醫用乾式激光膠片的實際年度／期間採購量符合其有關醫用乾式激光膠片的最低採購目標。

鑒於(i)過往達成作為該醫學影像產品生產商一級分銷商的最低採購目標；(ii)本集團廣泛的分銷網絡；及(iii)本集團自成立以來一直分銷其產品，本公司相信，我們達成有關目標方面並無障礙。

倘本集團未能達成最低採購目標，除失去該年度將獲提供返利的權利外，該醫學影像產品生產商確認，倘山東省全面實施「兩票制」，本集團將仍為其一級分銷商。

- (iii) 藉由積極參與交易會及貿易展覽，我們將與主要從事生產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。有關詳情，請參閱「我們的業務策略 — 參與貿易展覽，不斷推廣我們的品牌及增加市場知名度」一段。
- (iv) 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。於業績記錄期間，我們品牌項下醫用影像膠片產品應佔收入分別約人民幣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，分別佔我們醫用影像膠片產品業務分部收入的約9%、19%、28%及32%，呈上升趨勢。

## 業 務

- (v) 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進一步詳情，請參閱「我們的業務策略—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」一段。

### 本集團透過配送商及「兩票制」向醫院及醫療機構進行銷售

根據中國法律顧問的意見，在「兩票制」全面實施的情況下，有關部門對配送商的定位並沒有明確的指示，因此，配送商向醫院及醫療機構銷售的醫用影像膠片產品是否算作第三張發票尚不清楚。

誠如該醫學影像產品生產商所確認，鑒於與本集團穩固及友好的業務關係以及本集團廣泛的分銷網絡，該醫學影像產品生產商確認，倘「兩票制」於山東省全面實施，在滿足一般及行政條款及條件的情況下，本集團將獲委聘為其一級分銷商，以最大化其自身利益。因此，本集團將直接向該醫學影像產品生產商採購醫用影像膠片產品，而向本集團出售該醫學影像產品生產商的醫用影像膠片產品將算作第一張發票。

基於上文所述，

- (i) 倘配送商向醫院及醫療機構銷售的醫用影像膠片產品將不算作第三張發票，我們的中國法律顧問認為本集團通過配送商向醫院及醫療機構的銷售將符合「兩票制」；及
- (ii) 倘配送商向醫院及醫療機構銷售的醫用影像膠片產品將算作第三張發票，醫院及醫療機構將不會透過配送商採購醫用影像膠片產品，而是直接向本集團採購，此乃根據(a)於業績記錄期間與前十名終端客戶的面談，倘全面實施「兩票制」，彼等將繼續與本集團保持直接業務關係，及(b)董事確認，倘全面實施「兩票制」，本集團將遵守「兩票制」規定以維持與我們餘下客戶的業務關係。鑒於以上所述，我們的中國法律顧問認為本集團向醫院及醫療機構的銷售將符合「兩票制」。

## 業 務

於任何情況下，我們的中國法律顧問認為，根據(a)於業績記錄期間與前十名終端客戶的面談；(b)董事確認，倘全面實施「兩票制」，本集團將遵守「兩票制」規定以維持與我們餘下客戶的業務關係；及(c)該醫學影像產品生產商所確認，在上述兩種情況下(即無論配送商向醫院及醫療機構銷售醫用影像膠片產品是否算作第三張發票)，本集團向醫院及醫療機構的銷售將符合「兩票制」。此外，我們的董事認為本集團不會從價值鏈中被淘汰，因此本集團的業務營運不會在重大方面受到重大不利影響。

### 與Honghe Group的競爭

倘我們成為山東省該醫學影像產品生產商的一級經銷商，且倘該醫學影像產品生產商並未在山東省委聘任何新的一級經銷商，則該醫學影像產品生產商在山東省將有兩個一級分銷商，即本集團及Honghe Group，且我們將會於有關期間中止與Honghe Group的業務關係。據董事所知，Honghe Group知悉，倘山東省全面實施「兩票制」，該醫學影像產品生產商將委聘本集團作為其一級分銷商。於最後實際可行日期，我們與Honghe Group的關係並未中斷。我們的董事相信，鑒於本集團與Honghe Group之間的相互依賴，我們與Honghe Group的關係未來不會受到不利影響，詳見本節「業務 — 與Honghe Group的關係 — 鑒於我們的業務的可持續性 — 本集團與Honghe Group之間的相互依賴」一段。

倘我們成為該醫學影像產品生產商的一級分銷商，我們的董事認為，考慮到以下因素，本集團有能力與Honghe Group競爭：

- (i) 我們的客戶是在沒有Honghe Group協助的情況下獨立採購的；
- (ii) 經Honghe Group確認，本集團向Honghe Group的採購佔Honghe Group總銷售收入約50%，而以銷售收入計，於業績記錄期間，本集團在Honghe Group客戶中排名第一；
- (iii) 本集團在山東省擁有廣泛分銷網絡。經過多年營運，我們已積累堅實的客戶基礎，於最後實際可行日期，我們的客戶覆蓋43家三級醫院、30家二級醫院及20家一級醫院，佔山東省三級醫院約20.7%、二級醫院約4.1%及一級醫院約1.9%；
- (iv) 我們與客戶建立了穩固友好的業務關係；及
- (v) 我們熟悉山東省醫院及醫療機構的採購程序。

## 業 務

### 作為該醫學影像產品生產商的一級及二級分銷商之間的區別

下表列出了本集團作為該醫學影像產品生產商的一級及二級分銷商在業務運營、流動性及財務表現(如存貨周轉率和利潤率)方面的比較。

	該醫學影像產品生產商	
	一級分銷商	二級分銷商
業務營運	<ul style="list-style-type: none"><li>• 本集團直接向該醫學影像產品生產商採購醫用乾式激光膠片及自助取片機</li><li>• 本集團將在收到客戶採購訂單後交付該醫學影像產品生產商的醫用影像膠片產品</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 本集團從Honghe Group採購醫用乾式激光膠片及自助取片機</li><li>• 本集團將在收到客戶採購訂單後交付該醫學影像產品生產商的醫用影像膠片產品</li></ul>
流動性	由於該醫學影像產品生產商與Honghe Group提供的付款條款為預付款項，因此對本集團的流動性並無重大差異	
財務表現		
存貨周轉率	無重大差異	

## 業 務

### 該醫學影像產品生產商

#### 一級分銷商

#### 二級分銷商

#### 利潤率

- 我們必須達到該醫學影像產品生產商規定的最低採購目標。倘我們能夠完成年度最低採購目標，將以(i)未來購買醫用成像膠片價格折扣的形式及或(ii)本集團及該醫學影像產品生產商同意的獎勵的形式提供返利
  - 返利率可能高於Honghe Group提供的返利率，但須與該醫學影像產品生產商協商。因此，與二級分銷商相比，本集團可能獲得更高的利潤率
  - 本集團可能以加價方式向二級分銷商提供該醫學影像產品生產商的產品。
- 我們必須達到Honghe Group規定的最低採購目標。倘我們能夠完成年度最低採購目標，將以(i)自助取片機及(ii)未來購買醫用成像膠片價格折扣的形式提供返利
  - 返利率可能低於該醫學影像產品生產商提供的返利率。因此，與作為一級分銷商相比，本集團的利潤率可能較低
  - 本集團於業績記錄期間並無將該醫學影像產品生產商的任何產品出售予下級分銷商。

### 從傳統醫用影像膠片轉為醫用影像雲膠片

在發達國家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》，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，

## 業 務

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。

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大需求，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，由於本文件「行業概覽—中國醫用影像膠片產品市場的市場規模」一段所述的主要原因，中國傳統醫用影像膠片的需求不會被完全淘汰。

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。

董事相信，且獨家保薦人認同，本公司已採取或將採取的以下措施可應對行業從傳統醫用影像膠片轉為醫用影像雲膠片的趨勢。

- (i) 本集團自2017年起開始於山東省提供醫學影像雲服務。我們向醫院及醫療機構提供以下服務：(a)數字醫學影像雲存儲平台、(b)數字醫學影像平台、(c)區域影像診斷平台及(d)PACS系統。有關本集團醫療影像雲服務的詳情，請參閱本文件「業務—我們的產品及服務—醫學影像雲服務」；及

## 業 務

- (ii) 為在市場競爭中保持領先，本集團已為新興的醫學影像雲服務市場做好準備。在鼓勵醫學影像信息化建設的背景下，董事認為，新的、定制的且複雜的功能及特點對醫學影像雲服務至關重要，因此(i)我們的現有客戶一方面將保持對我們的忠誠度，而本集團在另一方面能夠在競爭對手中脫穎而出，及(ii)最關鍵者為，我們現有及潛在客戶準備好適應此未來轉變。於業績記錄期間，我們提供具有基本及一般功能的雲服務。因此，我們計劃使用人民幣[編纂]百萬元的一部分，約佔[編纂]的[編纂]%，透過(a)收購一家具備開發PACS系統及醫學影像雲存儲平台的專業技術知識的公司的大部分(如非全部)股權，及(ii)收購一家於人工智能醫療行業的初創公司的大部分(如非全部)股權，其具備專業技術知識建立關於利用過往醫學影像分析達致醫療診斷建議的人工智能系統。有關詳情，請參閱本文件「業務 — 我們的業務策略 — 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」。