

## 概 要

本概要旨在為閣下提供本文件所載資料的概覽。本節內容僅為概要，故並未載有可能對閣下而言屬重要的所有資料。閣下決定投資於[編纂]前，務請閱讀文件全文。

任何投資均附帶風險。投資於[編纂]的部分風險載於本文件「風險因素」。閣下決定投資於[編纂]前，務請細閱該節。

## 概覽

### 本公司

根據弗若斯特沙利文的資料，我們打造了中國首個以城市為入口的雲醫院平台，並建立了一個雲醫院網絡，將地方政府、醫療機構、患者及保險公司聯繫起來，以實現公平地獲取醫療資源並更有效及高效地交付醫療服務。我們通過雲醫院網絡促進包括互聯網醫院服務、遠程醫療服務、智慧家庭醫生服務及互聯網居家護理服務在內的互聯網醫療服務的交付。我們亦提供健康管理服務及智慧醫療健康產品。根據弗若斯特沙利文的資料，截至2023年3月31日，按覆蓋的城市數量計算，我們是中國最大的雲醫院網絡。

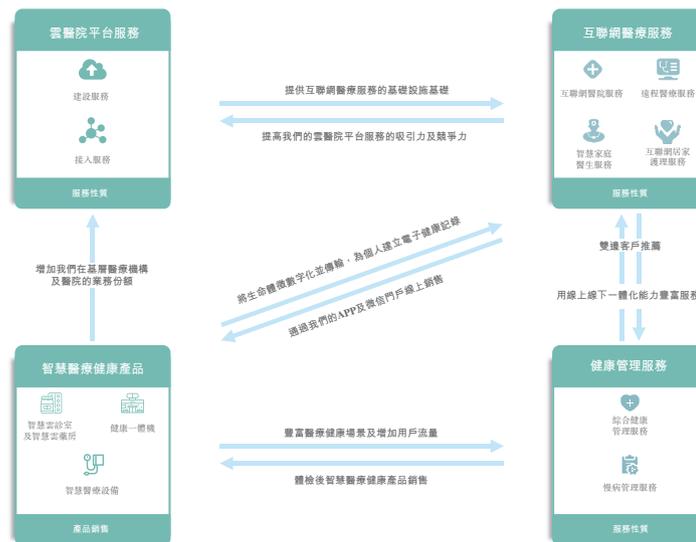
數字醫療代表信息技術與醫療資源及實踐相融合，搭建新的醫療服務平台和基礎設施，並使利益相關方能夠提供更精確和定制化的醫療服務，提高其質量和公平獲取機會。通過數字醫療，我們幫助涉及的利益相關方實現醫療變革，以實現線上及線下場景、醫療機構內外及醫療機構之間的數字化連接，以及解決醫療系統面對的多樣化系統性問題。我們認為，基於雲的醫療健康的核心價值應該落點於為醫療健康系統中的所有參與者賦能，使其與所有涉及的利益相關方的利益保持一致，而不會破壞整個系統。

截至2020年12月31日及2023年3月31日，我們在中國的網絡從24個以城市為入口的雲醫院平台發展到29個。截至同日，分別有1,796家至2,500家醫院接入我們的雲醫院網絡。我們相信，隨著越來越多醫院及其他參與者逐漸入駐我們的平台擴展可用醫療資源的深度及廣度，並觸達越來越大的醫療健康消費者群體，形成使我們保持增長的良性循環，我們的雲醫院平台可以產生強大的網絡效應。

## 概 要

### 我們的解決方案

我們已經建立一個解決方案組合，旨在為醫療系統的參與者賦能，從而提高整體效率和效果。下圖說明了我們四個業務分部之間的關係以及彼此之間產生的協同效應：



我們的解決方案旨在使彼此之間產生協同效應。我們的雲醫院平台服務（作為我們解決方案的切入點）將醫療健康參與者連接到我們的雲基礎設施，從而允許彼等訪問我們的SaaS工具及醫療服務模塊。我們的互聯網醫療服務為醫療機構賦能，以在整個醫療服務週期內為患者提供醫療機構內外便捷的一站式線上線下一體化醫療服務。我們亦通過自營醫療機構向個人及機構客戶提供線下健康管理服務，從而使彼等及彼等的僱員能夠在享受我們互聯網醫療服務的同時實現健康管理。此外，智慧醫療健康產品豐富了醫療健康場景，從而使得我們的解決方案惠及最終患者及醫療健康消費者，並為我們進一步拓寬服務範圍創造了空間。我們預計我們的解決方案可進一步吸引醫療健康參與者入駐我們的平台，增加通過我們平台可獲得的優質醫療資源，從而形成我們可持續增長的良性循環。

我們的雲醫院平台是我們解決方案的一個重要功能，特別是雲醫院平台服務和互聯網醫療服務。該等以城市為入口的雲醫院平台一般是通過提供我們的雲醫院平台服務建立起來的，並被用來促進互聯網醫療服務的提供，而該等平台的維護和升級進一步推動了我們雲醫院平台服務的增長。該等平台可以匯總和整理通過我們的醫療健康產品及電子病歷產生的健康數據，及我們雲醫院平台服務的客戶的其他健康數據以及我們提供健康管理服務的電子健康記錄，以制定更準確的個人健康檔案，以便提供更精確和個性化的醫療服務。

## 概 要

下表載列我們解決方案的若干詳情：

業務分部	業務模式及目標客戶	服務		收入模式
雲醫院平台服務	向地方政府及醫療機構提供技術解決方案	— 平台建設服務	建設或升級雲醫院平台或獨立雲醫院系統	從服務費中確認的收入，服務費的定價考慮了每個建設或升級項目的功能要求及複雜性，包括一次性項目及經常性項目
	向醫療機構及保險公司提供技術解決方案	— 平台接入服務	將醫療機構接入我們的雲醫院平台，允許其訪問各種數字醫療功能	年度接入費，基層醫療機構基本免費，主要由經常性項目組成
互聯網醫療服務	直接提供或促使醫療機構為患者提供線上線下一體化醫療服務	— 互聯網醫院服務	傳統線下醫院環境無法提供的智慧醫院服務、在線醫療問診及處方處理服務以及增值隨訪管理服務	就我們自營醫療機構的醫療專業人員或在我們自營醫療機構註冊的醫療專業人員所提供的服務按總額基準向患者及機構收取服務費收入；或根據第三方醫療機構向患者收取的服務費的一定比例，按淨額基準向第三方醫療機構收取平台管理費
		— 遠程醫療服務	在大型醫院(的專家)的協助下，幫助基層醫療機構擴展其服務能力以提供遠程診斷、遠程會診及雙向轉診服務的服務	
		— 智慧家庭醫生服務	允許患者及其他醫療健康消費者簽約家庭醫生，以滿足其一般醫療需求	
		— 互聯網居家護理服務	主要將患者及護士進行線上配對，在患者的住所進行專業護理服務	

## 概 要

業務分部	業務模式及目標客戶	服務		收入模式
健康管理服務	為個人及為其僱員利益購買服務的機構客戶(包括政府機構、企業、銀行及保險公司)提供健康管理服務	— 綜合健康管理服務	通過我們的自營醫療機構進行線下健康檢查，並由線上健康管理專業人員提供在線健康管理服務	通常就所選健康管理方案的服務範圍、所涵蓋機構客戶僱員的數目以及有關方案的持續時間收取服務費
		— 慢病管理服務	慢病狀況監測，根據個人的慢病狀況提供醫療健康新聞提要服務及介入治療方案服務	
智慧醫療健康產品	向地方政府及基層醫療機構銷售智慧醫療健康產品	— 嵌入物聯網技術的產品，滿足基層醫療機構的需求，提升其運營效率	智慧雲診室及智慧雲藥房產品、健康一體機等，以促進遠程醫療諮詢、藥物遞送並為個人建立電子健康記錄	定價基於設備的購買價格，加上軟件及服務組件(如有)的成本
	向企業及個人銷售智慧醫療健康產品	— 滿足個人對個人健康管理需求的產品	智能血壓監測儀、智能血糖儀、智能可穿戴設備等	

下表載列於所示期間按業務線劃分的收入明細：

	截至12月31日止年度						截至3月31日止三個月			
	2020年		2021年		2022年		2022年		2023年	
	(人民幣千元，百分比除外)									
	(未經審計)									
雲醫院平台服務...	78,611	15.6%	127,967	20.8%	122,369	17.8%	13,659	12.8%	9,274	11.3%
互聯網醫療服務...	55,057	11.0%	93,407	15.2%	137,834	20.1%	29,353	27.6%	33,018	40.2%
— 互聯網醫院服務.....	49,240	9.8%	80,144	13.0%	117,972	17.2%	25,789	24.2%	25,794	31.4%
— 遠程醫療服務	4,325	0.9%	10,248	1.7%	13,871	2.0%	2,321	2.2%	4,915	6.0%
— 智慧家庭醫生服務 <sup>(1)</sup> .....	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
— 互聯網居家護理服務.....	1,492	0.3%	3,015	0.5%	5,991	0.9%	1,243	1.2%	2,309	2.8%
健康管理服務....	222,465	44.2%	240,918	39.2%	209,199	30.4%	20,702	19.4%	35,411	43.1%
智慧醫療健康產品	146,875	29.2%	152,010	24.8%	218,013	31.7%	42,781	40.2%	4,466	5.4%
合計.....	<b>503,008</b>	<b>100.0%</b>	<b>614,302</b>	<b>100.0%</b>	<b>687,415</b>	<b>100.0%</b>	<b>106,495</b>	<b>100.0%</b>	<b>82,169</b>	<b>100.0%</b>

(1) 我們不對智慧家庭醫生服務收費。

---

## 概 要

---

我們通常利用以下方法為我們的各業務線獲取客戶：

**雲醫院平台服務。**就雲醫院平台服務而言，我們通常利用內部客戶資源及指定人員獲取最新招投標機會，以自地方政府及醫院獲得新項目。我們通過招投標程序來獲取大部分客戶，歷史中標率超過80%。有關招投標程序的詳情，請參閱「業務－我們的客戶－項目招投標」。具體而言，對於以城市為入口的雲醫院平台的建立，我們指派專人從人口規模、當地醫療及信息基礎設施的成熟度、醫療網絡的覆蓋範圍、監管動態和公眾對我們解決方案的了解及接受度等各個方面定期評估候選城市的市場潛力，並持續監測不同地區可用的招投標機會。我們還定期與醫療機構客戶溝通，了解其對數字醫療基礎設施相關服務的最新需求。

**互聯網醫療服務。**就互聯網醫療服務而言，我們通常通過所接入醫療機構帶來的流量，以及健康管理服務及智慧醫療健康產品帶來的協同效應來獲取客戶。

**健康管理服務。**就健康管理服務而言，我們通常通過向機構客戶的營銷，線下醫療機構帶來的流量及互聯網醫療服務帶來的協同效應來獲取客戶。

**智慧醫療健康產品。**就智慧醫療健康產品而言，我們通常通過向機構客戶開展營銷及業務開發活動來獲取客戶。我們定期與潛在客戶溝通，以評估彼等對智慧醫療健康產品的需求，並指派專人持續監測市場上可用的招投標機會。

與此同時，我們持續專注於通過優化我們的解決方案來提高客戶滿意度，從而達到留住現有客戶的目的。

下表載列我們解決方案競爭格局的若干詳情：

業務分部	子行業	競爭對手類型
雲醫院平台服務.....	數字醫療基礎設施行業	醫療健康IT解決方案提供商，如在醫療健康行業有業務足跡的傳統IT解決方案公司，以及專業的健康科技公司

## 概 要

業務分部	子行業	競爭對手類型
互聯網醫療服務 . . . . .	數字醫療服務行業	數字醫療服務公司，如在線醫療預約及問診平台公司以及在線處方處理平台公司
健康管理服務 . . . . .	數字健康管理行業	健康管理服務公司，如私營健康檢查公司的特許經營機構及公立醫院的健康檢查部門
智慧醫療健康產品 . . . . .	數字消費醫療健康產品及服務行業	數字健康產品公司，如醫療器械公司及提供醫療健康服務的傳統物聯網產品公司

詳情請參閱「行業概覽－中國數字醫療服務市場－競爭格局」。

我們各業務線較同行的競爭優勢如下：

**雲醫院平台服務。**我們在雲醫院平台服務方面的競爭優勢主要包括：(i)通過於截至2023年3月31日接入我們平台的35,600家醫療機構而積累的對醫院需求的深度了解，我們開發了滿足平台用戶需求並可隨不同場景修改及定制的全套六大功能模塊；(ii)自我們於2015年在寧波打造了中國首個以城市為入口的雲醫院平台以來，得益於多年開發及運營該等平台的專業知識及經驗，實現了規模經濟及降低了建立新雲醫院平台的開發及實施成本；及(iii)扎實的業務開發能力以及與地方政府及醫療機構客戶的關係（鑒於我們於各城市建立的市場地位及先發優勢）。

**互聯網醫療服務。**我們在互聯網醫療服務方面的競爭優勢主要包括：(i)通過以城市為入口的雲醫院平台連接豐富的醫療資源，該等資源提供包括29個城市及浙江省在內的廣泛地域覆蓋及充足的醫療專業人員供應（包括截至2023年3月31日已於我們雲醫院平台註冊的116,500名醫生及46,000名護士）；(ii)地方政府和醫療機構的支持，寧波及瀋陽等城市的互聯網醫療服務可由社會醫療保險支付；(iii)我們的質量控制措施，以及我們於江蘇省、遼寧省及雲南省運營的三個省級互聯網醫療服務監管平台保障的優質服務；及(iv)通過十家連鎖自營醫療機構（於2022年提供健康管理服務480,000次）運營的健康管理服務帶來的用戶流量協同效應。我們健康管理服務的用戶在享受健康檢查服務後，可便利地接入互聯網醫療服務。

---

## 概 要

---

**健康管理服務。**我們在健康管理服務方面的競爭優勢主要包括：(i)與其他傳統線下健康檢查服務提供商相比，通過我們提供的互聯網醫療服務可實現更好的用戶體驗，原因是健康管理服務的用戶可以通過線上門戶儲存彼等的電子健康記錄，並在發現任何健康問題時尋求互聯網醫療服務；(ii)通過十家連鎖自營醫療機構（平均建築面積為3,000平方米，平均擁有50至70名僱員）提供的優質服務和在區域市場建立起的良好聲譽；及(iii)針對機構客戶的強大業務開發能力（於往績記錄期間，超過70%的分部收入貢獻來自機構客戶）。

**智慧醫療健康產品。**我們在智慧醫療健康產品方面的競爭優勢主要包括：(i)產品的優質增值功能，這些功能可將生命體徵和檢測結果數字化並傳輸到我們的平台，方便用戶通過我們的平台進行遠程醫療諮詢；及(ii)通過於截至2023年3月31日使用我們健康一體機的27,900家基層醫療機構而積累的深度了解，我們開發了針對機構場景的智慧醫療健康產品組合以及其他優勢。

### 關鍵運營數據

於往績記錄期間，接入我們平台的醫療機構數量由截至2020年12月31日的30,885家穩定增長至截至2023年3月31日的35,600家。大多數基層醫療機構已免費接入我們的平台，且它們大部分通過我們的平台提供智慧家庭醫生服務。同時，對我們平台接入服務付費的醫療機構主要為醫院。截至2020年、2021年及2022年12月31日以及2023年3月31日，對我們雲醫院平台服務分部收入作出貢獻的醫療機構總數分別為242家、138家、145家及107家。我們認為接入我們平台的基層醫療機構可以為互聯網醫療服務帶來用戶流量，從而產生協同效應。有關協同效應的詳情，請參閱本文件「業務－我們的解決方案－雲醫院平台服務－對於醫療機構」。

截至2023年3月31日，我們在九個城市擁有十家連鎖自營醫療機構（平均建築面積為3,000平方米，平均擁有50至70名僱員）。截至2020年、2021年及2022年12月31日以及2023年3月31日，我們的雲醫院平台上分別有約61,200名、102,200名、113,000名及116,500名註冊醫生團隊。截至同日，我們的雲醫院平台上分別有約10,300名、16,500名、38,000名及46,000名註冊護士。

## 概 要

### 互聯網醫療服務及健康管理服務

下表概述於所示期間通過我們的雲醫院平台提供的服務量：

	截至12月31日止年度			截至3月31日止三個月	
	2020年	2021年	2022年	2022年	2023年
			(千次)		
在線問診.....	512.9	1,111.4	1,674.0	288.0	374.0
處方處理.....	925.8	787.0 <sup>(2)</sup>	839.0	190.0	178.0 <sup>(3)</sup>
遠程醫療服務.....	701.0	860.6	1,067.0	161.0	369.0
智慧家庭醫生服務 <sup>(1)</sup> .....	1,417.6	2,306.6	5,218.0	146.0	572.0
互聯網居家護理服務.....	16.4	29.9	54.0	10.0	18.0
健康管理服務.....	475.0	525.9	480.0 <sup>(3)</sup>	53.0	71.0

- (1) 於往績記錄期間，儘管我們並未就智慧家庭醫生服務收取費用，且並未自該等服務產生相應收入，但我們預期家庭醫生可作為我們為居民提供解決方案的一個切入點。
- (2) 2021年處方處理量較2020年有所減少，主要是由於2020年處理的大多數處方來自接入我們平台的藥房，而非來自在線問診，且由患者上傳，並經藥師批准後在我們的平台上兌換，而由於我們降低了來自藥房的處方處理的優先級，並將重點轉移至我們雲醫院平台的在線問診的處方處理（我們對此收取服務費），因此來自藥房的處方處理在絕對金額及百分比上有所下降。於2020年、2021年及2022年以及截至2022年及2023年3月31日止三個月，通過我們平台處理的在線問診直接產生的處方分別約為150,100份、342,700份、530,000份、115,000份及105,000份。
- (3) 截至2023年3月31日止三個月，處方處理量較2022年同期有所下降，主要是因為在COVID-19疫情期間，2022年第一季度對在線處方處理服務的需求較高，而於2023年第一季度，對在線處方處理服務的需求回歸常態。
- (4) 2022年健康管理服務量較2021年有所減少，主要是由於COVID-19疫情於2022年首三個季度在上海、瀋陽、重慶、西安、合肥、丹東、福州及成都爆發導致我們在此期間的不同時間段暫停八家醫療機構的運營。

## 概 要

下表載列於所示期間(i)在線問診服務及(ii)提供在線問診服務直接產生的處方處理服務的常規收費範圍：

	截至12月31日止年度			截至3月31日止三個月	
	2020年	2021年	2022年	2022年	2023年
	(人民幣元)				
在線問診服務.....	5至500	5至500	5至500	5至500	5至500
	(取決於所提供的問診類型及醫生的資質)	(取決於所提供的問診類型及醫生的資質)	(取決於所提供的問診類型及醫生的資質)	(取決於所提供的問診類型及醫生的資質)	(取決於所提供的問診類型及醫生的資質)
在線問診服務直接產生的處方處理服務.....	20至100	50至300	50至1,000	50至1,000	50至1,000

### 智慧醫療健康產品

我們的智慧醫療健康產品主要包括智慧雲診室及智慧雲藥房產品以及健康一體機。根據客戶需求，我們還可能提供配套服務，將智慧雲診室及智慧雲藥房產品連接到特定的健康系統或平台上，並以人民幣50,000元到人民幣200,000元的價格對該配套服務進行定價。我們以人民幣5,000元到人民幣20,000元的價格對健康一體機進行定價。於2020年、2021年及2022年以及截至2022年及2023年3月31日止三個月，我們智慧雲診室及智慧雲藥房產品的銷量分別為191套、188套、178套、15套及13套。於相同年度，健康一體機的銷量分別為1,994台、4,144台、815台、236台及33台。健康一體機於2022年的銷量較2021年有所減少，主要是由於我們於2021年獲得較多機構客戶的大額合同，尤其可歸因於我們與當地衛生管理部門合作，為基層醫療機構提供該等器械。截至2023年3月31日止三個月，我們健康一體機的銷量較2022年同期有所下降，主要是由於地方政府等客戶減少或延遲在基層醫療機構提供智慧醫療健康產品。若干客戶因其於疫情後過渡期間分配予相關採購的預算減少而在2023年第一季度減少了對智慧醫療健康產品的採購或推遲了與智慧醫療健康產品採購有關的項目投標。截至2023年3月31日，約27,900家基層醫療機構使用我們的健康一體機。

---

## 概 要

---

### 以城市為入口的雲醫院平台

根據弗若斯特沙利文的資料，我們是中國首家以城市為入口的雲醫院平台提供商。我們致力於在城市層面上建立雲醫院平台，並以此方式整合雲醫院平台服務、互聯網醫療服務及健康管理服務，為特定城市開發端到端解決方案。截至2020年、2021年及2022年12月31日以及2023年3月31日，我們在中國的網絡分別由24個、28個、29個及29個以城市為入口的雲醫院平台組成。截至2023年3月31日，29個以城市為入口的雲醫院平台主要分佈於以下三個區域：(i)長江三角洲（如寧波）；(ii)華南（如重慶）；及(iii)華北（如瀋陽）。於2021年，該等平台涵蓋人口總數約137.0百萬人，相關地區醫療開支總額約人民幣1,659億元。

每個以城市為入口的雲醫院平台的發展速度並不相同，取決於多項因素，包括人口規模、當地醫療及信息基礎設施的成熟度、醫療網絡的覆蓋範圍、監管動態、公眾對我們解決方案的了解及接受度。我們基於該等因素量身定制了發展策略，提供不同的服務作為不同的切入點，或者選擇不同類型的醫療機構以建立聯繫。詳情請參閱「業務－以城市為入口的雲醫院平台」。

### 我們的優勢

我們相信以下競爭優勢有助我們取得成功，並令我們持續增長：

- 中國最大的雲醫院網絡，致力於變革醫療服務的交付；
- 具有可複製性及可延展性的雲醫院平台模式；
- 實現整個醫療健康週期連續性的全面解決方案組合；
- 對醫學專科的深度了解以整合優質醫療資源及確保醫療服務交付質量；及
- 遠見卓識的管理團隊和行業領先並一直支持我們的股東。

## 概 要

### 我們的戰略

我們擬採取以下戰略實現我們用信息技術賦能醫療變革的使命：

- 進一步擴大我們的雲醫院網絡；
- 豐富專科化醫療健康服務及臨床應用場景；
- 持續加強我們的科技研發和數據處理能力；
- 提升醫療服務質量管控；及
- 選擇性地尋求戰略合作及併購。

### 我們的客戶及供應商

下表載列我們按業務線劃分的主要客戶類型：

業務線	主要客戶類型
雲醫院平台服務	地方政府、醫療機構和保險公司
互聯網醫療服務	個人、醫療機構及企業
健康管理服務	企業和個人
智慧醫療健康產品	地方政府、醫療機構、保險公司、企業和個人

於2020年、2021年及2022年以及截至2023年3月31日止三個月，我們的五大客戶分別佔我們總收入的16.2%、14.3%、20.1%及13.7%。於相同期間，我們的最大客戶分別貢獻了我們總收入的5.0%、3.3%、11.2%及4.0%。

我們專注於雲醫院平台服務及智慧醫療健康產品分部的公共部門客戶。我們亦面臨其任何付款延遲的風險。請參閱「財務資料－合併財務狀況表若干組成部分的說明－貿易應收款項」。

下表載列我們按業務線劃分的主要供應商類型：

業務線	主要供應商類型
雲醫院平台服務	IDC服務提供商、終端軟硬件設備提供商、系統集成服務提供商和網絡服務提供商
互聯網醫療服務	醫療專業人員及製藥公司

---

## 概 要

---

業務線	主要供應商類型
健康管理服務 . . . . .	醫療設備製造商、檢測試劑盒生產商及醫學樣本運輸公司
智慧醫療健康產品 . . . . .	醫療設備製造商

於2020年、2021年及2022年以及截至2023年3月31日止三個月，從我們的五大供應商處進行的採購分別佔我們總購買量的41.2%、33.5%、34.0%及50.7%。於相同期間，從我們最大的單個供應商處進行的採購分別佔我們總購買量的15.7%、14.3%、15.9%及36.9%。

於2020年、2021年及2022年，東軟集團躋身我們的五大供應商之列。截至2023年3月31日止三個月，東軟集團及東軟醫療系統股份有限公司（一家由東軟集團持有29.94%股權及東軟控股（東軟集團的單一最大股東）持有15.51%股權的公司）均屬於我們的五大客戶。請參閱「業務－我們的客戶」及「業務－我們的供應商」。

### [編纂]前投資

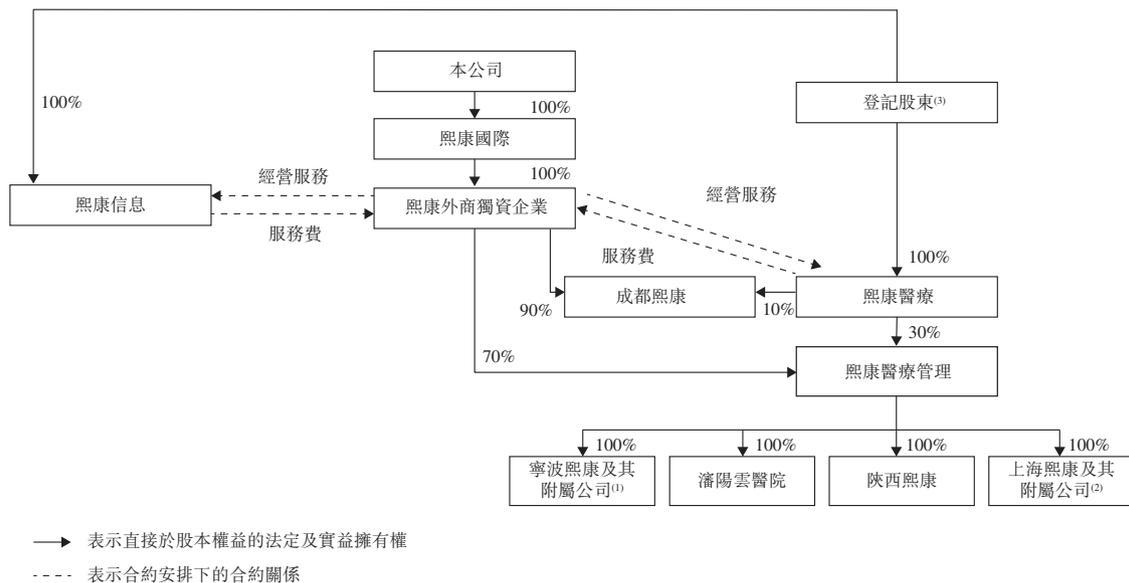
自本公司註冊成立以來，我們已完成兩輪[編纂]前投資。本公司於2015年至2020年期間向相關[編纂]前投資者（即景建創投、Noble Investment、Syn Invest、中國人保財險、阿爾卑斯阿爾派及第一關愛）發行普通股、A類普通股、B類普通股及C類普通股。有關[編纂]前投資及[編纂]前投資者的背景詳情，請參閱「歷史、重組及公司架構－[編纂]前投資」。

### 合約安排

本公司經營須遵守現行中國法律法規項下外商投資限制規定的若干業務。為遵守該等法律法規，在利用國際資本市場並保持有效控制我們所有業務的同時，我們通過於2021年5月18日訂立的合約安排控制我們的合併聯屬實體。根據合約安排，我們擁有對合併聯屬實體目前經營業務的有效控制權且有權收取該等業務所產生的所有經濟利益。詳情請參閱本文件「合約安排」。

## 概 要

以下簡化圖說明了我們的合約安排：



- (1) 寧波熙康的附屬公司指寧波雲醫院有限公司。
- (2) 上海熙康的附屬公司指上海熙康門診部有限公司。
- (3) 截至最後實際可行日期，熙康醫療及熙康信息各自由我們的執行董事兼首席執行官宗文紅女士持有80%的權益及副總裁兼首席財務官王淑力女士持有20%的權益。儘管各登記股東可能於[編纂]後在本公司已發行股本中持有有限的實益權益，但本集團已採取以下保障措施管理合約安排產生的潛在風險：
  - (A) 合約安排可令外商獨資企業對熙康醫療及熙康信息實行有效管控。自我們當前的合約安排實施以來，概無發生任何違約事件，且我們在執行合約安排方面未遇到任何實際困難。合約安排協議對登記股東各方均具有約束力，符合HKEX-LD43-3的規定；
  - (B) 根據合約安排，登記股東簽訂獨家購股權協議（定義見下文），據此，登記股東無條件及不可撤銷地同意授予熙康外商獨資企業獨家購股權，以中國適用法律准許的最低對價金額購買境內控股公司的全部或部分股本權益（視情況而定）。此外，登記股東與熙康外商獨資企業亦簽訂股權質押協議（定義見下文），據此，登記股東無條件及不可撤銷地將其於境內控股公司的全部股本權益質押予熙康外商獨資企業，以保證境內控股公司及其各自的登記股東履行合約安排項下的責任；及
  - (C) 本集團由董事會及高級管理層成員（如本文件「董事及高級管理層」所披露者）集中管理，彼等主要負責本集團業務及運營的日常及整體管理。作為高級管理層成員，宗文紅女士及王淑力女士（均為登記股東）致力於執行本集團董事會及高級管理層集中制定的決策。

與合約安排有關的風險，請參閱「風險因素－與我們的合約安排有關的風險」。

---

## 概 要

---

### 持續關連交易

我們已訂立將於[編纂]後構成《上市規則》第十四A章項下非豁免持續關連交易及獲部分豁免持續關連交易的若干交易。有關該等交易以及申請豁免嚴格遵守《上市規則》第十四A章項下相關規定的詳情載於本文件「關連交易」。

### 我們的主要股東

截至最後實際可行日期，東軟集團通過東軟（香港）間接持有我們已發行股本約28.13%的權益。東軟控股通過斯邁威、東控國際第五及東控國際第七間接持有我們已發行股本約23.58%的權益，中國人保財險直接持有我們已發行股本約14.41%的權益。

緊隨[編纂]完成後（假定假設成立），東軟集團、東軟控股及中國人保財險將分別直接或間接擁有本公司約[編纂]%、[編纂]%及[編纂]%的股本。因此，根據《上市規則》，東軟集團、東軟控股及中國人保財險均將構成本公司的主要股東。詳情請參閱「歷史、重組及公司架構－公司架構」及「主要股東」。

東軟集團並無任何控股股東或實際控制人。截至最後實際可行日期，東軟控股為東軟集團的單一最大股東，持有其股份總數的約14.36%。有關東軟控股的股權架構詳情，請參閱「主要股東」。中國人保財險是一家在聯交所主板上市的公司（股份代號：02328），其控股股東為中國人民保險集團股份有限公司。

### 購股權計劃

為了實現戰略目標並通過向董事、高級管理層及僱員提供獲取本公司專有權益的機會來促進本公司發展，我們已於2019年3月29日採納董事會批准的[編纂]前購股權計劃。同時，為了激勵及獎勵參與者對本公司作出貢獻，並繼續努力提升本公司利益，我們已採納經董事會於2021年5月27日批准的[編纂]後購股權計劃。緊隨[編纂]完成後（假定假設成立），[編纂]前購股權計劃相關股份的總數不得超過16,320,000股股份（或緊隨股份拆細後的81,600,000股股份）（約佔本公司已發行股本總額的[編纂]%），且股份於聯交所開始[編纂]之日起，[編纂]後購股權計劃股份的相關股份的總數不得超過已發行股份的約10%。詳情請參閱「附錄四－法定及一般資料－D. 購股權計劃」。

## 概 要

### 歷史財務資料概要

下表呈列於所示年度或截至所示日期的合併財務資料概要。本概要摘錄自本文件附錄一會計師報告所載合併財務資料。下文所載綜合財務數據概要應與本文件附錄一會計師報告所載合併財務資料（包括隨附附註）及「財務資料」所載資料一併閱讀，以保證其完整性。我們的合併財務資料乃根據《香港財務報告準則》擬備。

### 合併損益表的主要項目

	截至12月31日止年度			截至3月31日止三個月	
	2020年	2021年	2022年	2022年	2023年
	(人民幣千元)			(未經審計)	
客戶合約收入 . . . . .	503,008	614,302	687,415	106,495	82,169
銷售及服務成本 . . . . .	(368,900)	(444,073)	(518,965)	(94,402)	(59,636)
毛利 . . . . .	134,108	170,229	168,450	12,093	22,533
銷售及市場推廣開支 . . . . .	(96,728)	(135,777)	(126,066)	(30,547)	(22,095)
研發開支 . . . . .	(66,761)	(86,421)	(78,959)	(22,251)	(14,040)
行政開支 . . . . .	(113,474)	(213,275)	(139,396)	(43,618)	(27,910)
經營虧損 . . . . .	(155,957)	(253,596)	(195,477)	(73,956)	(39,509)
所得稅前虧損 . . . . .	(203,021)	(292,847)	(238,308)	(83,985)	(46,531)
年內虧損 . . . . .	(198,769)	(294,743)	(243,260)	(84,778)	(47,223)
以下各方應佔虧損：					
本公司擁有人 . . . . .	(196,431)	(296,537)	(241,967)	(83,467)	(47,241)
非控股權益 . . . . .	(2,338)	1,794	(1,293)	(1,311)	18

### 非《香港財務報告準則》計量指標

為補充我們根據《香港財務報告準則》呈列的合併損益表，我們使用年內經調整淨虧損（非《香港財務報告準則》計量指標）及經調整淨虧損率（非《香港財務報告準則》計量指標）作為非《香港財務報告準則》計量指標，這並非《香港財務報告準則》的規定，亦非根據《香港財務報告準則》呈列。我們認為，將非《香港財務報告準則》計量指標的呈列與相應的《香港財務報告準則》計量指標一併呈列時，可通過撇除若干項目的潛在影響（如以股份為基礎的薪酬開支及具贖回權的金融負債的利息開支），為潛在投資者及管理層提供有用資料，以便比較我們不同期間的經營業績。作為一種分析工

## 概 要

具，使用非《香港財務報告準則》計量指標存在局限性，閣下不應該將其與根據《香港財務報告準則》所報告的經營業績或財務狀況的分析分開考慮，或視作替代或優選方案。此外，非《香港財務報告準則》計量指標的釋義可能不同於其他公司使用的類似詞彙。

下表將所示期間我們的年內經調整淨虧損（非《香港財務報告準則》計量指標）與根據《香港財務報告準則》的最直接可比較財務計量指標進行對賬：

	截至12月31日止年度			截至3月31日止三個月	
	2020年	2021年	2022年	2022年	2023年
	(人民幣千元)			(未經審計)	
年內虧損 .....	(198,769)	(294,743)	(243,260)	(84,778)	(47,223)
加：以股份為基礎的薪酬開支 .....	34,044	153,560	79,176	22,754	2,870
加：具贖回權的金融負債的利息開支 .....	15,834	15,562	17,162	4,011	274
<b>年內經調整淨虧損</b> (非《香港財務報告準則》計量指標) .....	<b><u>(148,891)</u></b>	<b><u>(125,621)</u></b>	<b><u>(146,922)</u></b>	<b><u>(58,013)</u></b>	<b><u>(44,079)</u></b>

我們使用的非《香港財務報告準則》計量指標（即年內經調整淨虧損）已就(i)以股份為基礎的薪酬開支及(ii)具贖回權的金融負債的利息開支作出調整。具體而言，以股份為基礎的薪酬開支為因授予獲選僱員以股份為基礎的獎勵而產生的非現金開支。同時，贖回權自本公司與某一投資者在C輪投資中所訂立的投資協議中產生，據此，本公司有義務購回在C輪投資中向該投資者發行的普通股。贖回權被確認為金融負債，並將在[編纂]後自動取消。我們預計不會因具贖回權的金融負債而產生任何額外的利息開支。

下表載列我們於所示期間的經調整淨虧損率（非《香港財務報告準則》計量指標）：

	截至12月31日止年度			截至3月31日止三個月	
	2020年	2021年	2022年	2022年	2023年
	%			(未經審計)	
<b>經調整淨虧損率</b> (非《香港財務報告準則》 計量指標) <sup>(1)</sup> .....	(29.6)	(20.4)	(21.4)	(54.5)	(53.6)

## 概 要

- (1) 經調整淨利潤率等於年內經調整淨虧損（非《香港財務報告準則》計量指標）除以年內收入再乘以100%。作為一種分析工具，使用非《香港財務報告準則》計量指標存在局限性，閣下不應該將其與根據《香港財務報告準則》所報告的經營業績或財務狀況的分析分開考慮，或視作替代或優選方案。

我們的經調整淨虧損（非《香港財務報告準則》計量指標）由2020年的人民幣148.9百萬元減至2021年的人民幣125.6百萬元，並於2022年增至人民幣146.9百萬元。我們於2022年的經調整淨虧損（非《香港財務報告準則》計量指標）增加主要是由於我們毛利的略微減少及外匯虧損淨額的增加，儘管我們於2022年的經營開支總額（不包括以股份為基礎的薪酬開支）較2021年有所下降。我們的經調整淨虧損（非《香港財務報告準則》計量指標）由截至2022年3月31日止三個月的人民幣58.0百萬元減至截至2023年3月31日止三個月的人民幣44.1百萬元。截至2023年3月31日止三個月，我們的經調整淨虧損（非《香港財務報告準則》計量指標）有所減少，主要是由於我們的毛利增加，而我們的銷售及市場推廣開支、研發開支以及行政開支中的僱員福利開支減少。

我們的經調整淨虧損率（非《香港財務報告準則》計量指標）由2020年的29.6%降至2021年的20.4%，主要是由於經調整淨虧損（非《香港財務報告準則》計量指標）的減少及收入的增加。我們的經調整淨虧損率（非《香港財務報告準則》計量指標）由2021年的20.4%略增至2022年的21.4%，主要由於經調整淨虧損（非《香港財務報告準則》計量指標）因上述原因有所增加。我們的經調整淨虧損率（非《香港財務報告準則》計量指標）由截至2022年3月31日止三個月的54.5%減至截至2023年3月31日止三個月的53.6%，主要由於經調整淨虧損（非《香港財務報告準則》計量指標）因上述原因有所減少。

於往績記錄期間，我們能實現收入增長，主要是因為我們所有四個業務分部的規模均持續增長，特別是由於我們在雲醫院平台服務方面與地方政府及醫療機構的合作增加，以及我們的互聯網醫療服務及健康管理服務的服務量均增加。同時，於2020年、2021年及2022年以及截至2022年及2023年3月31日止三個月，我們的淨虧損分別為人民幣198.8百萬元、人民幣294.7百萬元、人民幣243.3百萬元、人民幣84.8百萬元及人民幣47.2百萬元，主要由於我們不斷擴大的業務規模及產生的收入無法完全補足我們的各項成本及開支，因為我們仍處於變現的早期階段，並繼續產生大量的銷售及市場推廣開支、研發開支以及行政開支，特別是僱員福利開支、以股份為基礎的薪酬開支、物業、廠房及設備折舊、使用權資產折舊及短期租賃開支，這是相對固定的成本。具體而言，我們的淨虧損由截至2020年12月31日的人民幣198.8百萬元增至截至2021年12月31日的人民幣294.7百萬元，主要歸因於我們於2021年1月向我們的僱員發行[編纂]前購股權計劃購股權，令以股份為基礎的薪酬開支增加。截至2022年12月31日，我們的淨虧損減至人民幣243.3百萬元，主要歸因於以股份為基礎的薪酬開支減

## 概 要

少，以及金融資產減值虧損淨額及外匯虧損淨額增加。我們的淨虧損由截至2022年3月31日止三個月的人民幣84.8百萬元減至截至2023年3月31日止三個月的人民幣47.2百萬元，主要歸因於截至2023年3月31日止三個月我們的毛利增加，而我們的銷售及市場推廣開支、研發開支以及行政開支減少。毛利增加主要歸因於我們的健康管理服務隨著我們從COVID-19疫情中恢復而增長，而銷售及市場推廣開支、研發開支以及行政開支的減少主要歸因於我們的以股份為基礎的薪酬開支及僱員福利開支減少。以股份為基礎的薪酬開支減少，主要原因是我們在2021年7月前授出[編纂]前購股權計劃購股權，並於2022年底前確認了大部分以股份為基礎的薪酬開支，且我們僱員福利開支的減少，主要由於我們銷售及營銷人員的減少、研發人員的減少以及行政人員的減少。詳情請參閱「財務資料－合併全面收益表」及「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們於整個往績記錄期間錄得經營現金流出淨額，預期未來將產生經營虧損，可能無法達致或維持盈利，且於往績記錄期間，我們錄得負權益或淨負債」。

下表載列我們於所示期間的毛利（以絕對金額呈列）及其佔收入的百分比（或毛利率）：

	截至12月31日止年度						截至3月31日止三個月			
	2020年		2021年		2022年		2022年		2023年	
	毛利	毛利率 (%)	毛利	毛利率 (%)	毛利	毛利率 (%)	毛利	毛利率 (%)	毛利	毛利率 (%)
	(人民幣千元，百分比除外)						(未經審計)			
雲醫院平台服務 .....	29,966	38.1	59,431	46.4	56,539	46.2	6,369	46.6	4,459	48.1
互聯網醫療服務 .....	4,075	7.4	7,369	7.9	16,813	12.2	3,829	13.0	4,600	13.9
健康管理服務 .....	72,170	32.4	88,400	36.7	77,593	37.1	(500)	(2.4)	12,822	36.2
智慧醫療健康產品 .....	27,897	19.0	15,029	9.9	17,505	8.0	2,395	5.6	652	14.6
合計 .....	<u>134,108</u>	<u>26.7</u>	<u>170,229</u>	<u>27.7</u>	<u>168,450</u>	<u>24.5</u>	<u>12,093</u>	<u>11.4</u>	<u>22,533</u>	<u>27.4</u>

與其他分部相比，於往績記錄期間，我們的雲醫院平台服務分部的毛利率相對較高，主要是因為鑒於我們雲醫院平台模式的可複製性和可延展性，該分部的成本（包括雲醫院平台的開發和接入成本）由不同的平台分攤。於往績記錄期間，我們的互聯網醫療服務分部的毛利率相對較低，主要是因為我們採取競爭性定價策略以在市場上競爭。於往績記錄期間，我們的健康管理服務分部的毛利率通常相對較高，主要是因為

## 概 要

我們產生若干成本，如醫療專業人員的僱員福利開支、醫療設備折舊和租賃開支，該等成本主要被視為固定成本。不論我們的健康管理服務業務規模如何變化，該等固定成本均保持相對穩定。於往績記錄期間，我們的智慧醫療健康產品分部的毛利率相對較低，主要是由於我們用以提升在基層醫療機構中的市場份額的競爭性定價戰略，我們認為，這將使我們能夠長期從雲醫院平台服務、互聯網醫療服務及健康管理服務中產生額外協同效應。

### 合併財務狀況表的主要項目

	截至12月31日			截至
	2020年	2021年	2022年	3月31日
	(人民幣千元)			
非流動資產總值	343,120	320,509	298,041	293,942
非流動負債總額	659,430	754,602	920,560	920,759
流動資產總值	611,521	626,338	636,404	540,331
流動負債總額	425,617	459,881	460,053	401,087
流動資產淨值	<b>185,904</b>	<b>166,457</b>	<b>176,351</b>	<b>139,244</b>
股東虧絀總額	<b>(130,406)</b>	<b>(267,636)</b>	<b>(446,168)</b>	<b>(487,573)</b>
— 非控股權益	2,585	6,909	5,808	5,460

我們的流動資產淨值由截至2020年12月31日的人民幣185.9百萬元減至截至2021年12月31日的人民幣166.5百萬元，主要是由於與我們業務增長相一致的貿易應付款項增加，該增加超過了貿易應收款項的增加。截至2022年12月31日，我們的流動資產淨值進一步增至人民幣176.4百萬元，主要是由於其他流動資產增加，主要與截至2022年12月31日一年內到期的長期貿易應收款項由非流動資產重新分類為流動資產有關，部分被與我們業務增長相一致的貿易應付款項增加所抵銷。我們的流動資產淨值由截至2022年12月31日的人民幣176.4百萬元減至截至2023年3月31日的人民幣139.2百萬元，主要是由於現金及現金等價物減少，主要與日常運營所用的現金有關。

截至2020年、2021年及2022年12月31日以及2023年3月31日，我們的淨負債分別為人民幣130.4百萬元、人民幣267.6百萬元、人民幣446.2百萬元及人民幣487.6百萬元。我們於往績記錄期間錄得淨負債，部分由於我們具贖回權的金融負債。由於可贖回權將在[編纂]後自動取消，具贖回權的金融負債將因[編纂]後自動轉換為普通股而被重新分類至權益，我們的淨負債狀況會因此得到極大緩解。此外，截至2023年3月31日，我們在與受限制股份計劃相關的其他應付款項及應計項目項下向合資格僱員支付的款項為人民幣93.1百萬元，該等款項被分類為負債並將於[編纂]後重新分類至權益。此外，我們預期通過在收到[編纂]後增加股東出資及改善經營業績，進一步從淨負債轉向淨資產狀

## 概 要

況。具體而言，我們擬通過「業務－業務可持續性」中所討論的措施，不斷增加我們的收入及毛利，同時提高銷售及市場推廣、研發以及行政活動的效率並優化我們在該等活動上的開支，以改善我們的經營業績。

同時，由於本公司仍處於虧損狀態，我們的淨負債於往績記錄期間整體有所增加，主要與於往績記錄期間持續的全面虧損導致的本公司擁有人應佔累計虧損有關。具體而言，與2020年12月31日相比，截至2021年12月31日，我們的淨負債增加了人民幣137.2百萬元，主要是由於(i)年內虧損人民幣294.7百萬元；及(ii) 2020年股東出資人民幣157.5百萬元，而股東出資於2021年並無發生。該增加部分被以股份為基礎的付款人民幣153.6百萬元所抵銷。與2021年12月31日相比，截至2022年12月31日，我們的淨負債進一步增加了人民幣178.5百萬元，主要是由於年內虧損人民幣243.3百萬元，部分被以股份為基礎的付款人民幣79.2百萬元所抵銷。與截至2022年12月31日的人民幣446.2百萬元相比，我們的淨負債增至截至2023年3月31日的人民幣487.6百萬元，主要是由於期內虧損人民幣47.2百萬元，部分被以股份為基礎的付款人民幣2.9百萬元所抵銷。詳情請參閱「財務資料－合併財務狀況表若干組成部分的說明」及「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們於整個往績記錄期間錄得經營現金流出淨額，預期未來將產生經營虧損，可能無法達致或維持盈利，且於往績記錄期間，我們錄得負權益或淨負債」。

### 節選合併現金流量表

	截至12月31日止年度			截至3月31日止三個月	
	2020年	2021年	2022年	2022年	2023年
	(人民幣千元)				
	(未經審計)				
經營活動所用現金淨額 .....	(17,298)	(83,384)	(73,828)	(136,397)	(57,384)
投資活動(所用)／所得現金淨額 .....	(195,160)	(5,467)	(8,445)	(2,529)	36
融資活動(所用)／所得現金淨額 .....	216,288	64,897	64,624	(15,705)	(17,393)
<b>現金及現金等價物增加／(減少)淨額 . . .</b>	<b>3,830</b>	<b>(23,954)</b>	<b>(17,649)</b>	<b>(154,631)</b>	<b>(74,741)</b>
年初／期初現金及現金等價物 .....	414,297	391,681	364,737	364,737	350,748
匯率變動對現金及現金等價物的影響 . . .	(26,446)	(2,990)	3,660	(248)	(504)
<b>年末／期末現金及現金等價物 .....</b>	<b>391,681</b>	<b>364,737</b>	<b>350,748</b>	<b>209,858</b>	<b>275,503</b>

## 概 要

於2020年、2021年及2022年以及截至2022年及2023年3月31日止三個月，我們分別錄得經營現金流出淨額人民幣17.3百萬元、人民幣83.4百萬元、人民幣73.8百萬元、人民幣136.4百萬元及人民幣57.4百萬元，主要歸因於我們的所得稅前虧損，部分被非現金及非經營項目調整、營運資金變動及其他現金項目所抵銷。

具體而言，我們的經營現金流出淨額由2020年的人民幣17.3百萬元大幅增至2021年的人民幣83.4百萬元，主要是由於：(i)所得稅前虧損增加人民幣89.8百萬元；(ii)營運資金變動減少人民幣25.5百萬元；(iii)出售附屬公司及聯營公司收益或虧損淨額調整減少人民幣22.2百萬元；及(iv)外匯虧損或收益調整減少人民幣21.3百萬元，部分被(v)以股份為基礎的薪酬調整增加人民幣119.5百萬元所抵銷。我們的經營現金流出淨額由2021年的人民幣83.4百萬元減少11.5%至2022年的人民幣73.8百萬元，主要是由於：(i)所得稅前虧損減少人民幣54.5百萬元；及(ii)營運資金變動增加人民幣8.0百萬元，部分被(iii)以股份為基礎的薪酬調整減少人民幣74.4百萬元所抵銷。我們的經營現金流出淨額由截至2022年3月31日止三個月的人民幣136.4百萬元減少57.9%至2023年同期的人民幣57.4百萬元，主要是由於：(i)所得稅前虧損減少人民幣37.5百萬元；及(ii)營運資金變動增加人民幣59.6百萬元，部分被(iii)以股份為基礎的薪酬調整減少人民幣19.9百萬元所抵銷。詳情請參閱「財務資料－流動資金及資本資源－現金流量」及「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們於整個往績記錄期間錄得經營現金流出淨額，預期未來將產生經營虧損，可能無法達致或維持盈利，且於往績記錄期間，我們錄得負權益或淨負債」。

### 關鍵財務比率

下表載列我們於所示期間的關鍵財務比率：

	截至12月31日止年度			截至3月31日止三個月	
	2020年	2021年	2022年	2022年	2023年
			(%)		
				(未經審計)	
收入增長率 <sup>(1)</sup> . . . . .	25.9	22.1	11.9	67.9	(22.8)
毛利率 <sup>(2)</sup> . . . . .	26.7	27.7	24.5	11.4	27.4

(1) 收入增長率等於上一年度／期間收入增長除以收入。

(2) 毛利率等於年內／期內毛利除以收入。

---

## 概 要

---

### 業務可持續性

我們已實現業務的可持續發展，但於往績記錄期間錄得虧損。自成立以來，我們通過從戰略上進行增長與可持續發展規劃，實現我們用信息技術賦能醫療變革的使命。得益於以下我們所打下的堅實基礎，我們相信我們能夠保持業務的可持續發展和增長：

- **收入。**於往績記錄期間，我們每個業務分部產生的收入均錄得快速增長。我們預計，隨著客戶數量的增加、我們與客戶關係的深入以及由於我們進一步加強服務產品的質量令平均售價提高，我們的收入將繼續增長。
- **毛利及毛利率。**我們於2020年、2021年及2022年錄得正毛利及毛利率。我們的毛利率水平主要受業務組合影響。整體而言，由於我們的雲醫院平台實現了規模經濟且我們繼續豐富服務產品並提供優質的服務，預計毛利及毛利率將會增加。
- **經營開支槓桿。**於往績記錄期間，由於我們的收入基數增長，我們的銷售及市場推廣開支、研發開支以及行政開支佔我們收入的比例降低，儘管該等開支的絕對金額有所增加。我們預計進一步提高我們的銷售及市場推廣、研發以及行政活動的效率並優化我們在該等活動上的開支。

詳情請參閱「業務－業務可持續性」。

### 風險因素

我們的業務及[編纂]涉及本文件「風險因素」所載列的若干風險。閣下在作出投資我們[編纂]的決定前，應細閱整個章節。我們面臨的部分主要風險包括：(i)我們在新興且具活力的行業經營業務，我們的歷史經營業績及財務表現未必能反映未來表現；(ii)我們須遵守廣泛且不斷發展的監管規定，未遵守該等規定或該等規定發生變化可能會對我們的業務及前景造成重大不利影響；(iii)我們可能無法或根本無法管理我們業務及營運的增長或按時間表或按預算實施我們的業務戰略；(iv)我們以城市為入口的雲醫院平台模式在新區域中的應用和可延展性可能會受到超出我們控制範圍的因素影響；及(v)我們於整個往績記錄期間錄得經營現金流出淨額，預期未來將產生經營虧損，可能無法達致或維持盈利，且於往績記錄期間，我們錄得負權益或淨負債。

---

## 概 要

---

### 股利

於往績記錄期間，本公司並無宣派或派付任何股利。我們的過往股利分派記錄不可用作釐定我們日後可能宣派或派付的股利水平的參考或基準。

根據開曼群島法律，本公司可從利潤或股份溢價賬戶中派付股利，前提是在任何情況下，倘派付股利會導致本公司在正常業務過程中無法償還到期債務，則不得派付股利。據我們的開曼群島法律顧問告知，儘管存在累計虧損，但在符合前述規定的情況下，本公司宣派和派付股利不受開曼群島法律的限制。根據開曼群島法律的若干規定，董事會對是否分派股利擁有完全酌情權。此外，我們的股東可通過普通決議案宣派股利，但股利不得超過我們董事會推薦的金額。未來宣派或派付任何股利的決定及任何股利的金額將取決於多項因素，包括我們的經營業績、現金流量、財務狀況、附屬公司向我們派付的現金股利、業務前景、有關我們宣派及派付股利的法定、監管及合約限制，以及董事會可能認為重要的其他因素。僅可自合法可供分派的利潤及儲備中宣派或派付股利。概不保證將於任何年度宣派或分派任何金額的股利。

### [編纂]用途

假設[編纂]未獲行使，經扣除我們就[編纂]應付的[編纂]及其他估計[編纂]開支後，假設[編纂]為每股股份[編纂]港元（即指示性[編纂]港元及[編纂]港元的中位數），估計我們將從[編纂]中獲得約[編纂]港元的[編纂]淨額。我們擬將[編纂]按下述金額用於下述用途：

- [編纂]淨額的約[編纂]%，或[編纂]港元，將用於拓展以城市為入口的雲醫院平台，以擴大我們的醫療網絡及用戶群；
- [編纂]淨額的約[編纂]%，或[編纂]港元，將用於豐富我們在整個行業價值鏈上的產品，以提供更專業及多樣化的醫療健康服務；
- [編纂]淨額的約[編纂]%，或[編纂]港元，將用於技術基礎設施及數據處理能力的研發；

---

## 概 要

---

- [編纂]淨額的約[編纂]%，或[編纂]港元，將用於潛在的併購機會；及
- [編纂]淨額的約[編纂]%，或[編纂]港元，將用於營運資金及其他一般公司用途。

詳情請參閱本文件「未來計劃及[編纂]用途」。

## 近期發展

### 境外上市

於2023年2月17日，經國務院批准，中國證監會發佈了《境內企業境外發行證券和上市管理試行辦法》（「《試行辦法》」）及五項配套指引，該辦法自2023年3月31日起施行。根據《試行辦法》，境內企業間接境外發行上市的，發行人應當指定一家主要境內運營實體為境內責任人，向中國證監會備案；發行人境外首次公開發行或者上市的，應當在提交發行上市申請文件後3個工作日內向中國證監會備案。同日，中國證監會亦就《試行辦法》的發佈召開新聞發佈會，並發佈《關於境內企業境外發行上市備案管理安排的通知》，該通知（其中包括）明確，《試行辦法》施行之日前，已獲境外監管機構或者境外證券交易所同意（如香港市場已通過聆訊、美國市場已同意註冊生效等），但尚未完成間接境外上市的境內企業，給予六個月過渡期；倘該等境內企業於六個月過渡期內完成境外上市，且在此期間聯交所並未要求重新聆訊，則無需就境外上市辦理備案程序。

我們已於2023年3月31日前通過聆訊。中國法律顧問認為，倘聯交所不要求重新聆訊，且本次[編纂]能夠於2023年9月30日之前完成，我們將無須就本次[編纂]向中國證監會備案。本公司預計於2023年9月30日前完成本次[編纂]，因此，董事認為，我們無須就本次[編纂]完成上述向中國證監會備案的程序。請參閱「風險因素－與中國有關的風險－我們可能須遵守中國證監會或其他中國政府機構關於本次[編纂]、未來籌資活動及未來重大事項的備案程序及其他要求」。

---

## 概 要

---

### 網絡安全及數據隱私

2021年11月14日，網信辦頒佈《網絡數據安全管理條例（徵求意見稿）》（「《網信辦網絡數據安全條例草案》」）。該《網信辦網絡數據安全條例草案》的最終版本和生效日期可能會發生變化。截至本文件日期，《網信辦網絡數據安全條例草案》尚未生效，我們亦無收到相關主管部門要求我們申報網絡安全審查的任何通知或問詢。詳情請參閱「監管概覽－與互聯網安全有關的法規」。

2021年12月28日，網信辦與其他監管部門聯合頒佈《網絡安全審查辦法》（「《網絡安全審查辦法》」），自2022年2月15日起生效。根據《網絡安全審查辦法》，關鍵信息基礎設施運營者採購網絡產品和服務，網絡平台運營者開展數據處理活動，影響或者可能影響國家安全的，應當進行網絡安全審查。根據《網絡安全審查辦法》，掌握超過100萬用戶個人信息的網絡平台運營者赴國外[編纂]，必須向網絡安全審查辦公室申報網絡安全審查。截至本文件日期，《網信辦網絡數據安全管理條例草案》尚未生效，我們亦無收到相關主管部門要求我們申報網絡安全審查的任何通知或問詢。

在審核我們提供的相關材料及基於我們對與運營有關的若干事實的確認後，中國法律顧問認為，截至最後實際可行日期，假設《網信辦網絡數據安全管理條例草案》以當前形式實施，我們就網絡安全、數據安全及個人信息保護採取的措施在所有重大方面均未違反該法規。

於2022年2月7日，本公司中國法律顧問向中國網絡安全審查技術與認證中心進行了電話諮詢，該中心受網信辦委託，受理網絡安全審查申請。在諮詢過程中，本公司中國法律顧問向工作人員介紹了本公司的擬上市計劃，工作人員確認本公司目前無需申報網絡安全審查。本公司中國法律顧問認為，所諮詢的工作人員及中國網絡安全審查技術與認證中心有權作出該等確認。截至最後實際可行日期，我們並未收到來自政府主管部門的任何通知，稱我們已經或可能被界定為關鍵信息基礎設施運營者，根據《網絡安全審查辦法》，此為可能須主動申請網絡安全審查的情形之一。基於對《網絡安全審查辦法》的理解及上述向網信辦的諮詢，中國法律顧問認為，於主板上市目

---

## 概 要

---

前不屬於《網絡安全審查辦法》規定的需經互聯網信息辦公室進行網絡安全審查的「國外上市」範圍，乃由於上述規定對「國外上市」的範圍目前還沒有官方解釋，而香港是中國的一部分。於2022年2月8日，獨家保薦人的中國法律顧問向中國網絡安全審查技術與認證中心進行了電話諮詢，該中心的工作人員口頭確認，根據《網絡安全審查辦法》，在香港上市無需申報網絡安全審查。

基於(i)《網信辦網絡數據安全管理條例草案》尚未生效；(ii)本公司中國法律顧問及獨家保薦人的法律顧問分別於2022年2月7日及2月8日就《網絡安全審查辦法》進行電話諮詢的結果；及(iii)本公司中國法律顧問的意見，董事認為，截至本文件日期，《網信辦網絡數據安全管理條例草案》及《網絡安全審查辦法》預計不會對本集團的業務運營及財務表現產生任何重大不利影響。基於上述情況，截至本文件日期，獨家保薦人概無發現任何重大事項表明《網信辦網絡數據安全管理條例草案》及《網絡安全審查辦法》將對本集團的業務運營及財務表現產生任何重大不利影響。

於2021年7月，有關部門與我們就「熙心健康」應用程序的若干問題進行了一次約談會議。我們已相應報告有關結果及整改措施。截至本文件日期，我們並未收到有關監管機構就採取任何後續行政行動或對我們整改的意見發出的任何正式通知，我們亦未因此受到任何處罰。截至同日，我們並非網信辦任何審查、問詢、通知、警告、調查或制裁的對象。

詳情請參閱「監管概覽－與互聯網安全有關的法規」、「業務－數據隱私和保護」及「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－不當使用、披露或儲存我們的雲醫院平台的數據可能會損害我們的聲譽，並會對我們的業務、財務狀況、經營業績及前景造成重大不利影響」。

### 無重大不利變動

自2023年4月1日起，我們的業務運營錄得增長，(包括但不限於)2023年首七個月的互聯網醫療服務及健康管理服務的服務量較2022年同期均有所增長。具體而言，互聯網居家護理服務的服務量由截至2022年7月31日止七個月的約26,000次增至2023年同期的約57,000次，而健康管理服務的服務量由截至2022年7月31日止七個月的約153,000次增至2023年同期的約218,000次。

---

## 概 要

---

董事已確認，直至本文件日期，我們的財務或貿易狀況自2023年3月31日（即我們的最近期經審計財務報表日期）以來概無重大不利變動，且自2023年3月31日以來，概無任何事件對本文件附錄一會計師報告所載列的資料造成重大影響。我們預計截至2023年12月31日止年度將產生淨虧損，因為儘管預計收入及毛利將增加，但所產生的毛利無法彌補我們的經營開支（包括銷售及分銷開支、研發開支以及行政開支）。儘管如此，該等預期屬前瞻性，涉及風險、不確定因素及假設，其中部分因素超出我們的控制範圍。此外，該等前瞻性陳述反映本公司或我們的管理層當前對未來事件的觀點，無法保證未來表現。

### COVID-19的影響

自2019年底起，一種新型冠狀病毒被檢測出並在全球流行。為應對傳染性冠狀病毒病（「COVID-19」）疫情，中國政府採取了多項措施，其中包括強制隔離安排、出行限制、遠程辦公安排及公眾活動限制等。COVID-19疫情亦導致中國各地許多公司辦事處、零售商店、生產設施及工廠暫時關閉。有關COVID-19於往績記錄期間對我們業務的影響的詳情，請參閱「業務－COVID-19的影響」。自2022年底起，中國政府已調整其防疫政策，且隨著「動態清零」政策的終止，全國的經濟活動自2023年初起開始逐步恢復並回歸正常。

自2023年3月31日起，COVID-19疫情沒有對我們的業務運營及財務業績造成重大不利影響，且我們目前預計COVID-19疫情不會導致我們的發展及擴張計劃出現任何重大偏差。然而，概不能保證COVID-19疫情不會進一步升級或對我們的經營業績、財務狀況或前景產生重大不利影響。詳情請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－自然災害、大範圍衛生疫情或流行病或其他突發事件的發生，可能對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響」。

## 概 要

### [編纂]統計數據

下表中的所有統計數據均基於以下假設：(i)[編纂]已完成，且根據[編纂]已發行[編纂]股股份；(ii)[編纂]完成後，如下文附註(2)所披露，[編纂]股股份已獲發行並流通在外；及(iii)假定假設成立。

	基於 [編纂]港元	基於 [編纂]港元
我們股份的市值 <sup>(1)</sup> .....	[編纂]港元	[編纂]港元
未經審計[編纂]經調整每股合併有形資產淨值 <sup>(2)</sup> .....	[編纂]港元 (人民幣[編纂]元)	[編纂]港元 (人民幣[編纂]元)

- (1) 市值的計算乃基於緊隨[編纂]完成後（假定假設成立）預計將予發行的[編纂]股股份。
- (2) 截至2023年3月31日的未經審計[編纂]經調整每股合併有形資產淨值乃經作出本文件附錄二所述的調整後，基於緊隨[編纂]完成後（假定假設成立）預計將予發行的[編纂]股股份計算。

有關歸屬於我們股東的未經審計[編纂]經調整每股合併有形資產淨值的計算，請參閱本文件附錄二「未經審計[編纂]經調整有形資產淨值報表」。

### [編纂]開支

[編纂]開支指就[編纂]產生的專業費用、[編纂]及其他費用。我們估計，我們的[編纂]開支將約為人民幣[編纂]元（包括(i)[編纂]約人民幣[編纂]元；及(ii)非[編纂]相關的開支約人民幣[編纂]元，其中包括財務及法律顧問費和開支約人民幣[編纂]元，以及其他費用及開支約人民幣[編纂]元），假設[編纂]為每股[編纂]港元（即指示性[編纂]的中位數），且[編纂]未獲行使，其中(i)約人民幣[編纂]元直接自我們[編纂]的發行中產生及將從權益中予以扣除；(ii)約人民幣[編纂]元已於我們2021年、2022年及截至2023年3月31日止三個月的合併損益表中支銷；及(iii)約人民幣[編纂]元預期將於2023年3月31日之後於我們的合併損益表中支銷。我們的[編纂]開支佔[編纂]總額的[編纂]%（假設[編纂]為每股[編纂]港元（即指示性[編纂]的中位數），且[編纂]未獲行使）。

---

## 概 要

---

### 申請於聯交所[編纂]

我們已向上市委員會申請批准根據[編纂]已發行及將予發行的股份（包括因[編纂]獲行使而可能發行的任何額外股份）以及根據[編纂]前購股權計劃及[編纂]後購股權計劃而可能發行的任何股份[編纂]及[編纂]，乃基於經參考(i)根據指示性[編纂]的低位數，我們於[編纂]時的預期市值超過40億港元；及(ii)我們截至2022年12月31日止年度的收入為人民幣687.4百萬元（相當於約746.69百萬港元），超過500.0百萬港元，我們滿足《上市規則》第8.05(3)條下的市值／收入測試。