

概 要

本概要旨在向閣下提供本文件所載資料的概覽。由於此為概要，故並無載列所有對閣下而言可能屬重要的資料。閣下於決定是否[編纂][編纂]前應先閱覽整份文件。

任何[編纂]均涉及風險。[編纂][編纂]所涉及的部分特定風險載於本文件「風險因素」。閣下決定[編纂][編纂]之前，務請細閱該節。

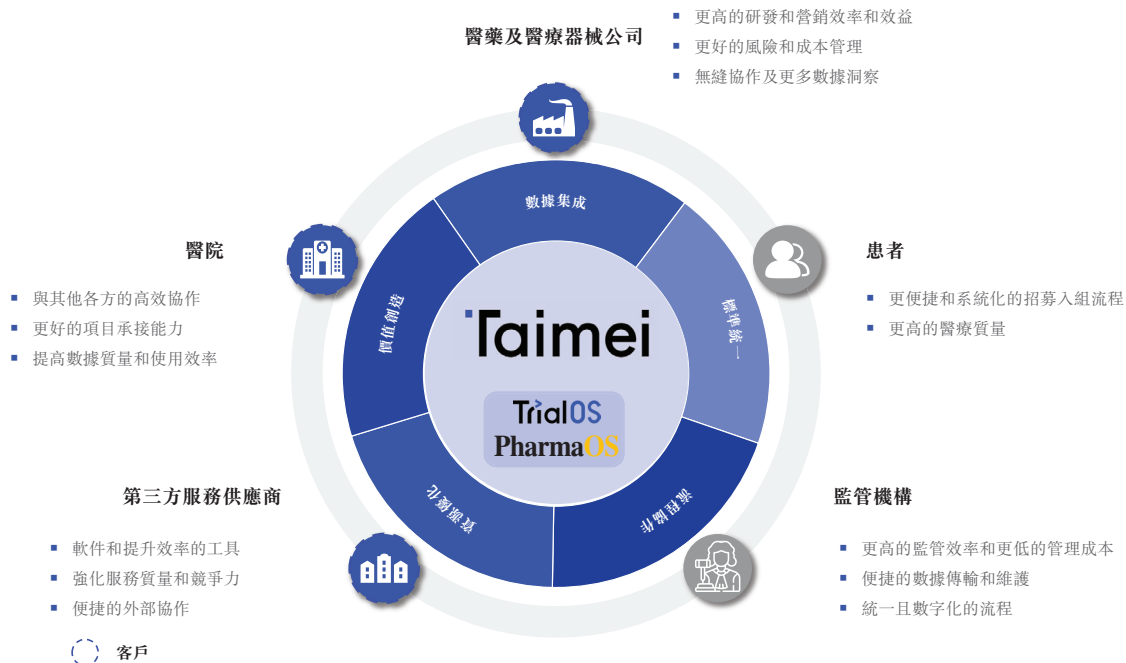
概覽

作為一家在中國專注於醫藥及醫療器械行業的數字化解決方案供應商，我們設計及提供行業特定的軟件及數字化服務，有助醫藥及醫療器械的研究及開發（「研發」）及營銷。

我們提供的軟件基於雲端，允許用戶隨時從各種設備經互聯網訪問，而毋須在其設備上安裝及維護軟件。該等雲端軟件涵蓋創新藥物及醫療器械研發和營銷中的主要場景。例如，我們的軟件有助於規劃、跟蹤及監測現場及試驗相關活動，並簡化臨床研究文件的管理及存檔。我們的軟件亦可用於患者招募及隨訪、數據採集及分析以及銷售關係管理，以幫助我們的客戶更高效、更迅速地進行研發及營銷活動。除軟件外，我們亦提供一系列數字化服務，主要協助客戶進行醫學影像的獨立評估、實現高效的現場管理組織（「SMO」）資源分配及執行、提供藥物警戒服務及其他服務，以支持客戶的研發及營銷活動。該等服務通常集成了我們相應雲端軟件及平台的功能，由我們的服務人員提供。通過選擇我們的數字化服務，客戶可以利用我們精通軟件的服務人員，以穩定的品質滿足彼等的需求，而毋需額外的人員開銷。於往績記錄期間，我們於2021年、2022年、2023年及截至2024年3月31日止三個月收入的42.3%、38.4%、35.2%及34.3%來自雲端軟件銷售，同期收入的57.6%、61.6%、64.5%及65.7%來自提供數字化服務。

我們的雲端軟件包括可通過公有雲靈活部署的標準化SaaS產品及一般可通過私有雲本地化部署的符合客戶特定要求的定製化非SaaS產品。於往績記錄期間，我們雲端軟件的大部分收入來自SaaS產品。SaaS（或軟件即服務）是由供應商集中託管並通過互聯網同時提供給多名客戶的標準軟件。SaaS產品通常按訂閱收費。另一方面，我們的定製產品一般位於專為單一客戶運作的私有雲基礎架構，乃按項目開發工作量收費，而我們的數字化服務按實際提供服務收費。

概 要



我們的SaaS產品及數字化服務主要通過我們的兩個數字化協作平台（即TrialOS及PharmaOS）提供。我們的數字化協作平台扮演連接醫藥及醫療器械產業鏈各方（包括醫藥及醫療器械公司、醫院、第三方服務供應商、患者及監管機關）的樞紐角色。隨著更多用戶將我們的產品及服務與其工作流程相結合，他們對我們的平台產生很高的忠誠度和切換成本。我們亦積累行業洞見，以改進產品及服務，為交叉銷售創造機會。於2023年，使用三種及以上產品或服務的客戶的總收入貢獻達到77%以上。根據灼識諮詢的資料，我們是國內唯一一家能夠為中國醫藥及醫療器械行業提供從研發到營銷的一站式數字化解決方案的供應商。

我們的客戶主要包括醫藥及醫療器械公司以及受託研究機構（「CRO」）等第三方服務供應商及臨床研究機構。我們的客戶數量由2021年的908名增長至2022年的1,033名，並進一步增加至2023年的1,107名。截至2023年及2024年3月31日止三個月，我們的客戶數量分別為893名及867名。於往績記錄期間，我們的收入持續增長，我們的總收入由2021年的人民幣466.2百萬元增加17.8%至2022年的人民幣549.2百萬元，其後進一步增加4.4%至2023年的人民幣573.1百萬元，並延續上升趨勢，由截至2023年3月31日止三個月的人民幣129.2百萬元增加2.2%至截至2024年3月31日止三個月的人民幣132.1百萬元。

我們的解決方案

我們的醫藥及醫療器械行業解決方案包括雲端軟件（包括SaaS產品及定製產品）及數字化服務。我們的SaaS產品及數字化服務主要透過數字化協作平台（包括TrialOS及PharmaOS）提供，而我們的定製產品主要託管在私有雲、內部基礎設施上，而不是通過TrialOS或PharmaOS託管。下圖展示了我們的主要產品與服務：

概 要



數字化協作平台

我們已開發並推出兩大數字化協作平台，以支持醫藥及醫療器械的研發和營銷：

- TrialOS – 我們於2019年推出的醫藥及醫療器械研發數字化協作平台。憑藉TrialOS，醫藥公司、醫院、CRO及其他相關方的員工可在網站或移動應用程序上登陸TrialOS並點擊相關圖示，輕鬆管理並使用我們的雲端軟件產品及數字化服務，彼等可獲取最新信息並開展在線協作，利用數字技術推動臨床研究。TrialOS旨在實現高效的數據傳輸、無縫的流程協作及標準化工作流程的組織方式，從而打破不同產品與服務之間以及整個產業鏈的信息壁壘。其擁有中英文兩種界面，國內外用戶皆可觸達，並整合了包括來自CDE的臨床研究機構資料、數字化SMO合作夥伴信息以及獨立影像評估及藥物警戒相關的資料等關鍵數據信息，提供的全面可視性提高了用戶決策和運營效率。
- PharmaOS – 我們於2021年推出的醫藥及醫療器械營銷數字化協作平台，支持各種雲端軟件及數字化服務，以賦能醫藥及醫療器械公司的營銷工作。PharmaOS提供靈活易用的開發工具，如工作流引擎、表單引擎、數據建模及標籤建模，為客戶提供一套可通過網站及移動應用程序訪問的綜合醫藥及醫療器械營銷雲端軟件。其對所有主數據（包括醫院及醫生信息）及渠道流數據使用統一的數據結構。利用此結構，PharmaOS簡化了行業主數據（包括醫院及醫生信息）的使用，而有關數據乃來自多個公開來源，如醫院及中國國家衛生健康委員會等監管機構官方網站。該平台亦幫助我們的客

概 要

戶有效管理分銷商及銷售團隊，實現透明的藥品渠道流，獲得清晰的客戶洞察，優化客戶關係管理及可視化銷售活動，所有這些都有助於通過利用我們的醫藥及醫療器械營銷解決方案實現高效營銷。

此外，我們正開發下一代數字化協作平台，包括Trials和無界。Trials專門為醫藥及醫療器械研發領域而設計。其配備全新的客戶端界面和對話式的交互方式，預計將提供更直觀的用戶體驗，促進快速協作，進一步打破不同軟件和服務之間的人為壁壘，專注用戶對外部協作和流程管理的需求。通過自主開發，Trials已從0.1版本發展到0.2版本，在0.1版本中，其建立了項目和試驗主文件管理的核心框架，在0.2版本中，其引入了進度規劃、即時信息及任務協作等功能，以進行臨床試驗管理。目前其正進一步開發，以添加更多功能模塊，預計將於2024年底推出。為調整及增強PharmaOS的醫藥及醫療器械營銷能力，我們開發了另一個新一代平台無界，以補充而非取代PharmaOS。無界於2023年下半年推出，通過線上及線下渠道向醫生提供更多外部服務。

我們的數字化協作平台不僅是我們解決方案的基礎，但亦為我們提供了寶貴的行業洞見，有助我們不斷提升我們解決方案的功能和質量，從而滿足客戶不斷擴大和多樣化的需求。有關我們數字化協作平台的進一步資料，請參閱「業務－我們的平台戰略」。

雲端軟件

基於數字化協作平台，我們打造了一系列軟件，適用於不同類型組織和角色且覆蓋醫藥及醫療器械研發和營銷中的主要場景。例如，我們的軟件有助於規劃、跟踪及監控現場及試驗相關活動，並簡化臨床研究文件的管理及存檔。我們的軟件亦可用於患者招募、患者隨訪、數據採集及分析以及銷售關係管理，以解決行業參與方所面臨的挑戰、提高工作效率。我們提供的軟件由中央供應商託管，並透過雲服務向客戶提供，而非在並無網絡連接的情況下在客戶設備上本地運行。我們透過TrialOS或PharmaOS（其利用公有雲服務，通過互聯網向不同組織提供SaaS產品）提供我們的SaaS產品。我們亦主要通過私有雲服務（其駐留在單個組織的內部基礎設施上而非利用TrialOS或PharmaOS）提供我們的定製產品。有關進一步詳情，請參閱本文件「業務－我們的解決方案－我們的雲端軟件」。

概 要

對於我們的雲端軟件，我們一般於交付產品後的合約期限內，根據客戶的產品消耗量或將產品交付予客戶並被客戶接受時確認收入。於往績記錄期間，我們雲端軟件的大部分收入來自SaaS產品。於2021年、2022年、2023年以及截至2023年及2024年3月31日止三個月，我們有42.3%、38.4%、35.2%、36.1%及34.3%的收入來自銷售我們的雲端軟件。對於SaaS產品，一般情況下，我們於交付產品後的合約期限內，根據客戶的產品消耗量確認收入。具體來說，(i)就eImage/IRC而言，根據向客戶提供的影像評估終點數目確認；及(ii)就其他軟件而言，基於合約期限確認。對於定製產品，收入一般於定製產品提供予客戶並獲客戶接納的時間點確認。

數字化服務

基於對行業的理解，為了更好地滿足不同類型客戶的訴求，我們亦為客戶提供一系列數字化服務，主要協助客戶進行醫學影像的獨立評估、實現高效的SMO資源分配及執行、提供藥物警戒服務及其他服務，以支持客戶的研發及營銷活動。這些數字化服務依託於我們的數字化協作平台，並與SaaS產品聯動，實現線上運營、控制和管理，保證更優服務效率和質量。通過提供數字化服務，我們得以進一步積累行業認知和洞見，協助增強我們優化平台及軟件產品的能力。有關進一步詳情，請參閱本文件「業務－我們的解決方案－我們的數字化服務」。

對於我們的數字化服務，我們自交付服務起根據我們履行服務責任的進度於合約期限內確認收入。於2021年、2022年、2023年以及截至2023年及2024年3月31日止三個月，我們有57.6%、61.6%、64.5%、63.9%及65.7%的收入來自提供數字化服務。

我們軟件和數字化服務的好處

醫藥企業，作為醫藥產品的權利所有者、臨床試驗的申辦方，是我們的主要客戶。我們為醫藥企業和第三方服務供應商提供的好處包括：

- 為複雜的醫藥及醫療器械場景而設。我們的軟件和數字化服務旨在解決醫藥及醫療器械研發和營銷場景中的關鍵流程和瓶頸。通過對以前手動流程的標準化、可視化和自動化，我們旨在顯著提高醫藥研發和營銷的效率和質量，同時降低了運營成本和風險，確保合規性。

概 要

- *無縫協作*。醫藥研發和營銷涉及產業鏈各方之間重要的跨組織和跨角色溝通與合作。我們的TrialOS和PharmaOS平台連接了醫藥研發和營銷過程中的各方，通過高效的數據交換和流程協調打破了各方之間的障礙，使其能夠輕鬆實現線上合作。
- *改進數據分析和洞察*。我們的產品和服務在整個研發和營銷過程的關鍵階段為醫藥企業、CRO/SMO或醫院提供支持。在我們的平台上生成並管理大量數據。我們的平台使用統一的協議允許數據在產品和組織之間流動。我們的客戶能夠用數據推動整體流程，並提高其在我們平台上的研發或營銷活動的質量和效率。

我們的營運業績

根據灼識諮詢的資料，以2023年的收入計算，我們是中國醫藥及醫療器械研發和營銷領域最大的數字化解決方案供應商，市場份額為5.9%。截至2024年3月31日，我們已為1,400多家醫藥企業及受託研究機構提供服務，覆蓋全球25大醫藥企業中的21家及中國醫藥創新企業100強中的90家。根據灼識諮詢的資料，按客戶數量計算，我們已成為中國醫藥及醫療器械研發和營銷領域應用最廣泛的數字化解決方案供應商。我們十分重視發展及維護核心客戶（即過去十二個月貢獻收入人民幣500,000元或以上的客戶）。通過全面的客戶支持，我們2021年、2022年及2023年的核心客戶的留存率分別高達91.2%、94.7%及87.3%。於2021年、2022年及2023年，我們整體客戶留存率分別為82.0%、82.8%及77.8%。2023年客戶留存率下降主要是因為暫時的市場逆風影響了醫藥及醫療器械公司的研發活動。此外，我們將定製版的營銷解決方案升級為公有雲端的版本，也降低了客戶留存率。尤其就核心客戶而言，有關下降亦歸因於我們決定停止北京諾銘的業務，而北京諾銘主要專注於為醫院及臨床研究機構銷售定製產品，導致2023年客戶終止。有關進一步資料，請參閱「業務－我們的解決方案－目標市場」。此外，截至2024年3月31日，我們的維持重大項目未完成合約超過人民幣16億元，涉及雲端軟件產品及數字化服務項目約3,500個。

概 要

下表載列於往績記錄期間我們的客戶數量明細：

	截至12月31日止年度			截至3月31日止三個月	
	2021年	2022年	2023年	2023年	2024年
雲端軟件					
SaaS產品	679	789	851	687	682
定製產品	132	116	82	69	54
數字化服務					
IRC服務	105	117	121	108	100
數字化臨床研究服務	519	558	612	479	433
客戶總數	908	1,033	1,107	893	867

	截至12月31日			截至3月31日
	2021年	2022年	2023年	2024年
核心客戶*	189	221	235	237

附註：核心客戶指於過去十二個月貢獻收入人民幣500,000元或以上的客戶。

有關進一步資料，請參閱「業務－我們的解決方案－關鍵運營及財務數據」。

客戶及供應商

於往績記錄期間，我們的客戶主要包括醫藥及醫療器械公司、第三方服務提供商（如CRO）、臨床研究機構及其他。同期，我們的主要供應商主要為物業服務提供商、雲服務提供商、SMO、獨立影像評估人員及臨床研究機構。於2021年、2022年、2023年以及截至2024年3月31日止三個月，我們對各年度／期間五大客戶的銷售合共分別佔我們總收入的15.8%、15.0%、19.3%及19.4%，而我們對各年度／期間最大客戶的銷售分別佔我們總收入的4.6%、3.9%、5.6%及6.0%。於2021年、2022年、2023年以及截至2024年3月31日止三個月，我們向各年度／期間五大供應商作出的採購合共分別佔我們採購總額的42.4%、30.2%、19.6%及26.7%，向各年度／期間最大供應商作出的採購分別佔我們採購總額的20.7%、11.3%、7.8%及8.4%。有關進一步資料，請參閱「業務－我們的客戶」及「業務－我們的供應商」。

概 要

我們的競爭優勢

我們認為，我們能夠取得成功並使我們能夠持續增長得益於以下競爭優勢：

- 醫藥及醫療器械數字化解決方案的早期市場參與者及主要參與者
- 數字平台支撐全面產品矩陣
- 龐大及忠誠的優質客戶基礎
- 成熟的技術及數據能力
- 結合軟件及服務的均衡變現
- 富有遠見且經驗豐富的管理團隊

我們的增長策略

為推動我們的持續增長，我們將實施以下策略：

- 持續更新、擴展產品及服務
- 擴大客戶基礎，高效響應客戶需求
- 通過交叉銷售和追加銷售強化客戶關係
- 加強研發，促進未來增長
- 進行國際擴張，發展全球合作
- 通過投資、收購和建立合作夥伴關係實現業務增長

行業背景與我們的市場機會

在SaaS產品出現降低了准入門檻的推動下，醫藥及醫療器械行業對數字化的需求激增。隨著技術進步，公司會尋求更深入的協作、效率及監管合規，以應對流程冗長、監管趨嚴、運營流程割裂及數據鴻溝等行業挑戰。

概 要

僅靠軟件產品無法完全應對這些挑戰。因此，這些挑戰進一步促使軟件從工具發展成為以跨組織協作為核心的數字化平台。雲端軟件和數字化服務相結合的解決方案為中國醫藥及醫療器械行業的研發和營銷創造商業價值。預計到2028年，中國醫藥及醫療器械研發和營銷數字化解決方案市場規模將達人民幣243億元，2023年至2028年的年複合增長率為20.2%。

我們競爭所在的中國醫藥及醫療器械研發和營銷數字化解決方案市場高度分散，以2023年產生的收入計，前五大市場參與者的市場份額佔比為23.1%。根據灼識諮詢的資料，我們按同一指標計，以2023年的5.9%的市場份額位居該市場第一位。根據灼識諮詢的資料，我們亦是中國最大的醫藥及醫療器械研發數字化解決方案供應商，2023年收入佔據8.2%的市場份額。我們認為，由於我們擁有包括先發優勢等在內的實力，我們在快速變化的市場中相對於我們的競爭對手處於優勢地位。由於我們的業務性質，擁有符合客戶需求的多樣化解決方案是我們這類公司致勝的關鍵。此外，機器學習、AI及雲計算等先進技術的應用可幫助我們提高軟件和數字化服務開發能力，完善我們的數據處理及分析，從而在未來推出更有價值的軟件及數字化服務。隨著我們不斷提高能力，我們將更好地服務現有客戶，探索交叉銷售潛力，並吸引新客戶加入我們的平台，從而創造良性循環及強大的網絡效應。請參閱本文件「行業概覽－中國醫藥及醫療器械研發和營銷數字化解決方案市場」及「業務－競爭」。

業務可持續性

我們的過往表現

我們於往績記錄期間實現持續增長，我們的收入由2021年的人民幣466.2百萬元增長17.8%至2022年的人民幣549.2百萬元，並進一步增長4.4%至2023年的人民幣573.1百萬元，及由截至2023年3月31日止三個月的人民幣129.2百萬元增長2.2%至截至2024年3月31日止三個月的人民幣132.1百萬元。

與此同時，我們在解決方案開發和獲取客戶方面投入大量資金，於2021年、2022年、2023年及截至2024年3月31日止三個月就我們的軟件及數字化服務吸引908名、1,033名、1,107名及867名客戶，其中分別有679名、789名、851名及682名客戶為我們的SaaS產品客戶。我們亦一直不斷改進我們的解決方案，以確保我們的所有客戶可使用最新技術和功能，鞏固我們強大的品牌聲譽以及市場地位。

概 要

由於各種歷史因素（該等因素在我們的新發展階段不再適用或預計將得到緩解），包括(i)我們為(A)平台和軟件開發及(B)客戶獲取及留存以提升市場接受度所需的大量初始投資導致我們經歷了較長的初始投資階段；(ii)我們進行持續的市場教育；及(iii)我們產品結構有變動，即我們定製產品的SaaS轉型，於往績記錄期間，我們產生虧損淨額及經歷經營現金流出。於2021年、2022年、2023年及截至2024年3月31日止三個月，我們分別產生虧損淨額人民幣479.6百萬元、人民幣422.6百萬元、人民幣356.4百萬元及人民幣118.2百萬元。此外，於2021年、2022年、2023年及截至2024年3月31日止三個月，我們經營活動所用現金流淨額分別為人民幣217.5百萬元、人民幣329.2百萬元、人民幣351.2百萬元及人民幣112.6百萬元。我們於2023年經營活動所用現金流量的原因主要包括我們的年內虧損，而虧損則主要歸因於我們的銷售成本、行政開支、研發開支及銷售開支。更多詳情請參閱「財務資料－經營業績－截至2023年12月31日止年度與截至2022年12月31日止年度比較」。

我們認為，該等歷史因素將不再適用或預期將在我們的新發展階段得到緩解，原因是(i)我們對市場教育的大量投入預計將減少，此乃鑒於(A)我們已證明解決方案的能力，(B)根據灼識諮詢的資料，按客戶數量計，我們已成為中國醫藥及醫療器械研發和營銷領域應用最廣泛的數字化解決方案供應商，及(C)我們目前廣泛覆蓋的客戶數量將使我們能夠以更具成本效益的方式開展銷售及營銷活動，預期將產生口碑效應，從而可降低對持續市場教育的需要；(ii)軟件開發開支已過高峰，因為於2023年，我們優化了效率較低的產品線，並基本完成了醫藥及醫療器械營銷軟件的SaaS轉型（其利潤率高於先前提供的定制營銷軟件），並精簡了我們的研發員工人數，同時通過改進我們的核心技術應用優化了我們的軟件開發流程；及(iii)我們的解決方案隨著規模擴大而成本及開支並無按比例增加而變得更有利可圖。

於2024年，主要出於與導致我們於往績記錄期間產生虧損淨額相同的原因，我們預期將繼續錄得虧損淨額及經營現金流出，因為我們計劃對開發若干新平台及軟件（如Trials和無界）、更新現有解決方案及擴大客戶群作出持續投入。自2013年成立以來，我們一直處於虧損狀態，於可預見的未來（包括2024年，我們預期持續產生經營現金流出），我們將繼續處於虧損狀態。請參閱「風險因素－我們過往曾產生虧損淨額及經營活動所用現金流量淨額，且於可預見未來可能無法實現或維持盈利能力或擁有經營現金流入淨額」。然而，我們已實施一系列新舉措及精簡計劃，我們相信該等舉措及計劃將有助於充分有效地管理經營開支。有關我們改善財務狀況及業務可持續性策略（該等策略重點為持續收入增長、提高毛利率及提升運營效率）的詳情，請參閱「業務－業務可持續性－實現盈利的新舉措和計劃」。

概 要

歷史因素

我們於往績記錄期間產生虧損淨額及經營現金流出，這主要是由於我們在客戶獲取、產品開發、市場教育及產品結構變動方面的過往投資。在新的發展階段，由於本文件「業務－業務可持續性－歷史因素」詳述的原因，我們認為以下許多歷史因素將不再適用或得到緩解：

- 為教育新興市場投入大量資金；
- 大量軟件開發支出；及
- 多樣化的新解決方案日趨成熟。

實現盈利的新舉措和計劃

展望未來，我們計劃通過收入持續增長、提高毛利率及提升效率實現長期盈利，主要通過(i)擴大客戶基礎、(ii)留存客戶並增加其支出，及(iii)管理開支及提高營運效率。隨著我們的業務增長和品牌認知度提高，我們有望受惠於不斷增長的規模經濟和網絡效應，這將使我們能夠以更具成本效益的方式獲得新客戶。此外，由於我們高度重視留存客戶及增加彼等支出方面的舉措，我們預期來自現有客戶的收入佔我們收入的比例增加。由於與現有客戶相關的服務實施成本遠低於新客戶，我們預計這將帶來可持續盈利。我們亦將提高我們的經營效率並更高效管理我們的開支，這將進一步提升我們的盈利能力。

持續擴大我們的客戶基礎

- **與市場同步成長。**預計自2023年至2028年中國醫藥及醫療器械研發和營銷數字化解決方案的市場規模將按20.2%的年複合增長率增長。作為擁有良好品牌聲譽的主要市場參與者，我們相信，我們已做好準備來抓住市場機遇，我們於往績記錄期間持續擴大的客戶群就證明了這一點。
- **增強我們數字化協作平台的互聯互通性。**通過我們的TrialOS及PharmaOS平台，我們連接眾多行業參與者，這使得我們能夠高效獲取客戶。我們計劃持續擴大我們在行業內的影響力，連接更多行業參與者，並更高效地擴大客戶基礎。

概 要

- **提高市場知名度和滲透率。**憑藉我們的市場地位及先發優勢，我們認為我們能進一步提高我們的雲端軟件在醫藥及醫療器械公司、CRO、臨床研究機構中的滲透率。我們既有的市場知名度、平台能力，加上我們為迎合處於不同發展階段的醫藥及醫療器械公司提供的多樣化解決方案，可能會吸引正在物色研發和營銷數字化解決方案供應商的新參與者和成熟參與者。
- **優化解決方案以滿足更多客戶需求。**對於我們現有的軟件和數字化服務，我們旨在通過持續的開發努力提高其質量和效率。對於我們的下一代平台Trials和無界，我們將積極完成其開發工作並推進部署，預計其能增強用戶體驗和協作，從而提升客戶支出和用戶留存。此外，我們計劃鼓勵相關客戶轉用提供同等甚至更優越或更多功能的標準化版本，將定製醫藥及醫療器械營銷產品過渡為SaaS產品。我們也計劃將我們的服務範圍持續拓展，以滿足更多用戶的需求。

留存客戶並增加其支出

- **增加留存客戶。**於往績記錄期間，我們擁有強大的客戶黏性。於2021年、2022年及2023年，客戶留存率逾77%，核心客戶留存率逾87%。未來，我們計劃通過一站式解決方案繼續提高客戶留存，尤其是核心客戶的留存。
- **交叉銷售和追加銷售。**自2024年初起，我們已實施多項措施，以提升我們的交叉銷售能力。此外，於往績記錄期間，我們觀察到每位客戶的平均購買價值得到提高，且購買三種或以上產品或服務的客戶數量也有所增加。展望未來，我們亦計劃加強整個解決方案矩陣的交叉銷售和追加銷售工作，提升每名客戶的平均價值，從而進一步推動我們的長期收入增長。

管理開支及提高營運效率

- **持續優化產品組合並提升利潤率。**隨著我們的解決方案獲得市場的認可，我們的品牌實力預期將提升，從而提高定價能力並改善利潤率。此外，隨著產品結構優化，我們預計我們的利潤率將進一步提升。此外，我們戰略性地優先推廣SaaS產品，該類產品可以實現更高的盈利能力，尤其是在其成熟且規模擴大時。

概 要

- **提高運營效率。**為提高運營效率，我們實施精簡人員結構及裁員等措施。於我們的新發展階段，(i)我們預計將經歷穩定的收入增長，而毋須大量的新客戶獲取工作；(ii)完善我們的研發管綫不太可能像構建新解決方案那樣需要大量的研發開支。此外，隨著我們軟件越趨先進，我們預計運營效率會得以提升且研發投資會得以優化。由於我們與許多客戶的密切關係以及我們熟悉彼等的需求，我們亦預計高效利用研發及銷售開支。
- **規模經濟推動運營效率。**為提高銷售及營銷效率，我們計劃利用交叉銷售和追加銷售機會。儘管我們預計將繼續產生大量研發開支及行政開支（以絕對金額計），但由於規模經濟及運營槓桿，我們預計，長期而言，該等開支佔總收入的百分比將有所下降。

考慮到(i)我們的淨虧損主要歸因於歷史因素，該等因素在我們的新發展階段不再適用或預計將得到緩解；(ii)我們經營所在的中國醫藥及醫療器械研發和營銷數字化解決方案市場的前景；(iii)我們旨在基於過往業務擴張計劃實現長期增長；及(iv)我們為管理成本及提高運營效率付出的努力，董事認為，我們擁有可持續的商業模式。有關進一步詳情，請參閱本文件「業務－業務可持續性」。

我們的控股股東

截至最後實際可行日期，本公司執行董事、董事長兼總經理趙先生可通過(i)其直接持有的93,042,388股股份、(ii)僱員持股平台持有的62,791,758股股份（各僱員持股平台為根據中國法律成立的有限合夥企業，並由趙先生作為其執行合夥人管理）、(iii)舟山憶瑾（根據中國法律成立的有限合夥企業，並由趙先生作為其普通合夥人管理）持有的5,380,538股股份，及(iv)新余深空（根據中國法律成立的有限合夥企業，並由趙先生作為其普通合夥人管理）持有的18,204,844股股份行使本公司約33.35%的表決權。此外，截至最後實際可行日期，唐女士分別持有舟山憶瑾及新余深空95%及99%合夥權益，作為彼等各自的唯一有限合夥人。

緊隨[編纂]完成後（假設[編纂]未獲行使），趙先生將有權行使本公司約[編纂]%的表決權。因此，趙先生、唐女士、僱員持股平台、舟山憶瑾及新余深空將根據上市規則構成本公司的一組控股股東。

概 要

有關進一步詳情，請參閱本文件「與控股股東的關係」。

[編纂]前投資

於2016年1月至2020年9月，本公司獲得[編纂]前投資者的多輪投資，共募集超過人民幣20億元。有關詳情，請參閱本文件「歷史、發展及公司架構－[編纂]前投資－(2)[編纂]前投資的主要條款」。

過往上市嘗試

本公司於2021年12月提交了在上交所科創板上市的申請。於2023年3月，有關上市申請被上海證券交易所終止，理由如下：(i)於該上市申請報告期，本公司並未主要依靠核心技術開展生產經營，因此不符合中國證監會頒佈的《首次公開發行股票註冊管理辦法》第3條的創新屬性要求；及(ii)本公司未充分披露供投資者作出評估和投資決定的重要信息，因此不符合《首次公開發行股票註冊管理辦法》第34條的規定。尤其是，上市申請人必須主要依靠核心技術進行生產經營的要求是辦法第3條所載在上交所科創板上市的特定上市資格，根據[編纂]不適用於[編纂]。於整個往績記錄期間，我們一直將研發放在首位，並持續投資於技術，這有助於我們積累適用於各種業務場景的技術，並基於前瞻性的市場洞察力推動新軟件及數字服務的開發。有關我們的核心技術（即AI+大數據及低代碼開發）、其創新性及其在我們的軟件及數字化服務中的應用的詳情，請參閱本文件「業務－技術基礎設施」。此外，就供[編纂]作出評估和[編纂]決定的重要信息而言，有關（其中包括）我們過往財務表現及業務可持續性的詳情，包括影響我們盈利能力及未來銷售增長的因素，載於本文件「財務資料」一節及「業務－業務可持續性」一段。董事並不知悉有關上市申請的任何事宜或調查結果提起其垂注，並將對[編纂]造成重大不利影響，或可能對本公司[編纂]的合適性造成重大不利影響的任何事宜。有關進一步詳情，請參閱本文件「歷史、發展及公司架構－過往上市嘗試」。

概 要

關連交易

我們已訂立將於[編纂]後構成上市規則第十四A章項下獲全面豁免持續關連交易的交易。有關該等交易的進一步詳情載於本文件「關連交易」一節。

主要財務資料概要

下文所載財務資料的歷史數據概要乃摘錄自本文件附錄一會計師報告所隨附的經審計財務報表(包括隨附附註)以及「財務資料」所載資料，並應與之一併閱覽。我們的財務資料乃根據國際財務報告準則編製。

合併收益表節選組成部分

下表載列我們於所示年度的合併收益表的財務數據概要，乃摘錄自附錄一所載的會計師報告。下文所載的合併財務數據概要應與本文件的合併財務報表(包括相關附註)一併閱覽。我們的合併財務資料乃根據國際財務報告準則編製。

	截至12月31日止年度						截至3月31日止三個月			
	2021年		2022年		2023年		2023年		2024年	
	人民幣千元	佔收入%	人民幣千元	佔收入%	人民幣千元	佔收入%	人民幣千元	佔收入%	人民幣千元	佔收入%
收入	466,181	100.0	549,215	100.0	573,137	100.0	129,232	100.0	132,053	100.0
銷售成本	(301,848)	(64.7)	(363,814)	(66.2)	(394,135)	(68.8)	(90,740)	(70.2)	(82,535)	(62.5)
毛利	164,333	35.3	185,401	33.8	179,002	31.2	38,492	29.8	49,518	37.5
銷售開支	(179,334)	(38.5)	(184,679)	(33.6)	(150,207)	(26.3)	(40,581)	(31.4)	(24,350)	(18.4)
行政開支	(266,894)	(57.3)	(289,115)	(52.6)	(268,913)	(46.9)	(52,696)	(40.8)	(135,294)	(102.5)
研發開支	(190,843)	(40.9)	(208,177)	(37.9)	(169,191)	(29.5)	(52,739)	(40.8)	(27,159)	(20.6)
金融及合約資產減值 虧損淨額	(4,230)	(0.9)	(3,292)	(0.6)	(8,402)	(1.5)	(1,994)	(1.5)	(1,051)	(0.8)
無形資產減值虧損 淨額	(54,089)	(11.6)	(22,382)	(4.1)	(9,572)	(1.7)	(9,572)	(7.4)	-	-
其他收入	14,277	3.1	20,561	3.7	19,419	3.4	8,910	6.9	9,187	7.0
其他收益/(虧損) 淨額	11,146	2.4	58,899	10.7	11,277	2.0	(6,756)	(5.2)	2,455	1.9

概 要

	截至12月31日止年度						截至3月31日止三個月			
	2021年		2022年		2023年		2023年		2024年	
	人民幣千元	佔收入%	人民幣千元	佔收入%	人民幣千元	佔收入%	人民幣千元	佔收入%	人民幣千元	佔收入%
	(未經審計)									
經營虧損	(505,634)	(108.5)	(442,784)	(80.6)	(396,587)	(69.2)	(116,936)	(90.5)	(126,694)	(95.9)
財務收入	28,738	6.2	22,884	4.2	41,654	7.3	10,052	7.8	8,629	6.5
融資成本	(2,709)	(0.6)	(2,681)	(0.5)	(1,431)	(0.2)	(538)	(0.4)	(157)	(0.1)
財務收入淨額	26,029	5.6	20,203	3.7	40,223	7.0	9,514	7.4	8,472	6.4
除所得稅前虧損	(479,605)	(102.9)	(422,581)	(76.9)	(356,364)	(62.2)	(107,422)	(83.1)	(118,222)	(89.5)
所得稅開支	(6)	(0.0)	-	-	(15)	(0.0)	-	-	-	-
年／期內虧損	<u>(479,611)</u>	<u>(102.9)</u>	<u>(422,581)</u>	<u>(76.9)</u>	<u>(356,379)</u>	<u>(62.2)</u>	<u>(107,422)</u>	<u>(83.1)</u>	<u>(118,222)</u>	<u>(89.5)</u>
下列各方應佔虧損：										
本公司擁有人	(479,611)	(102.9)	(412,907)	(75.2)	(346,778)	(60.5)	(104,044)	(80.5)	(116,276)	(88.1)
非控股權益	-	-	(9,674)	(1.8)	(9,601)	(1.7)	(3,378)	(2.6)	(1,946)	(1.5)
	<u>(479,611)</u>	<u>(102.9)</u>	<u>(422,581)</u>	<u>(76.9)</u>	<u>(356,379)</u>	<u>(62.2)</u>	<u>(107,422)</u>	<u>(83.1)</u>	<u>(118,222)</u>	<u>(89.5)</u>

非國際財務報告準則計量

為補充我們根據國際財務報告準則呈列的合併財務報表，我們亦使用國際財務報告準則並無規定或並無根據國際財務報告準則呈列的經調整虧損淨額作為額外的非國際財務報告準則計量。

我們將「經調整虧損淨額（非國際財務報告準則計量）」定義為通過加回以股份為基礎的付款及[編纂]調整的年／期內虧損。[編纂]為與[編纂]及過往上市籌備有關的開支。以股份為基礎的付款屬非現金性質，不會導致現金流出。我們認為，該非國際財務報告準則計量的呈列為[編纂]及管理層提供有用資料，以通過消除該等項目的潛在影響來促進比較我們各期間的經營表現。然而，我們呈列的經調整虧損淨額可能無法與其他公司呈列的類似計量指標進行比較。使用此非國際財務報告準則計量作為分析工具存在局限性，閣下不應將其視為獨立於或可替代我們根據國際財務報告準則所呈報經營業績或財務狀況的分析。

概 要

下表載列我們於所示期間根據國際財務報告準則呈列的非國際財務報告準則計量的對賬：

	截至12月31日止年度			截至3月31日止三個月	
	2021年	2022年	2023年	2023年	2024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
年／期內虧損	(479,611)	(422,581)	(356,379)	(107,422)	(118,222)
調整：					
以股份為基礎的付款	134,427	89,275	13,292	(14,489)	97,498
－ 向僱員作出的以股份為基礎的付款	134,427	89,275	13,292	(14,489)	4,662
－ 向若干股東作出的以股份為基礎的付款	–	–	–	–	92,836
[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
－ 與過往上市籌備有關的上市開支	–	–	12,016	12,016	–
－ 與[編纂]有關的[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
年／期內經調整虧損淨額 (非國際財務報告準則計量)	(345,184)	(333,306)	(317,066)	(109,895)	(19,315)

概 要

我們的收入主要來自：(i)銷售我們的雲端軟件，包括SaaS產品及定製產品以及相關技術支持；及(ii)提供數字化服務，主要包括數字化臨床研究服務及IRC服務。下表載列我們於所示期間按所提供產品及服務劃分的收入明細：

	截至12月31日止年度						截至3月31日止三個月				
	2021年		2022年		2023年		2023年		2024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	%	
	(未經審計)										
雲端軟件											
-SaaS產品	119,864	25.7	149,874	27.3	155,740	27.2	37,673	29.2	39,645	30.0	
-定製產品	77,188	16.6	61,101	11.1	45,613	8.0	8,955	6.9	5,663	4.3	
小計	197,052	42.3	210,975	38.4	201,353	35.2	46,628	36.1	45,308	34.3	
數字化服務	268,456	57.6	338,084	61.6	369,931	64.5	82,595	63.9	86,745	65.7	
其他	673	0.1	156	0.0	1,853	0.3	9	0.0	-	-	
總計	466,181	100.0	549,215	100.0	573,137	100.0	129,232	100.0	132,053	100.0	

附註：其他主要指醫療專業服務（包括培訓及會議管理服務）所得收入。

下表載列我們於所示年度按目標市場劃分的收入、毛利及毛利率明細：

	收入					毛利					毛利率				
	截至12月31日		截至3月31日			截至12月31日		截至3月31日			截至12月31日		截至3月31日		
	止年度	止三個月	止年度	止三個月	止年度	止三個月	止年度	止三個月	止年度	止三個月	止年度	止三個月	止年度	止三個月	
	2021年	2022年	2023年	2023年	2024年	2021年	2022年	2023年	2023年	2024年	2021年	2022年	2023年	2023年	2024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	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	%	%	%	%	%
				(未經審計)					(未經審計)					(未經審計)	
臨床試驗	323,308	414,019	441,854	95,806	105,285	113,996	128,012	121,999	24,123	36,409	35.3	30.9	27.6	25.2	34.6
雲端軟件	102,830	128,071	121,178	25,741	29,526	76,013	100,722	88,994	18,403	22,633	73.9	78.6	73.4	71.5	76.7
-SaaS產品	87,621	112,990	110,785	25,628	29,500	64,028	91,271	86,026	18,387	22,621	73.1	80.8	77.7	71.7	76.7
-定製產品	15,209	15,082	10,393	113	26	11,985	9,435	2,968	16	12	78.8	62.6	28.6	13.9	46.9
數字化服務	220,416	285,792	319,860	70,055	75,759	37,989	27,137	32,587	5,716	13,776	17.2	9.5	10.2	8.2	18.2
-IRC服務	89,976	101,086	89,828	20,878	18,881	45,729	58,182	37,992	8,498	9,078	50.8	57.6	42.3	40.7	48.1
-數字化臨床研究服務	130,440	184,706	230,032	49,177	56,878	(7,739)	(31,045)	(5,405)	(2,781)	4,698	(5.9)	(16.8)	(2.3)	(5.7)	8.3
其他	62	156	816	9	-	(6)	153	419	4	-	(9.3)	97.8	51.3	43.1	不適用

概 要

	收入					毛利					毛利率				
	截至12月31日			截至3月31日		截至12月31日			截至3月31日		截至12月31日			截至3月31日	
	止年度			止三個月		止年度			止三個月		止年度			止三個月	
	2021年	2022年	2023年	2023年	2024年	2021年	2022年	2023年	2023年	2024年	2021年	2022年	2023年	2023年	2024年
人民幣	人民幣	人民幣	人民幣	人民幣	人民幣	人民幣	人民幣	人民幣	人民幣						
千元	千元	千元	千元	千元	千元	千元	千元	千元	千元	%	%	%	%	%	
			(未經審計)					(未經審計)					(未經審計)		
藥物警戒	64,873	78,392	84,500	19,988	18,774	39,994	49,044	48,900	11,515	11,540	61.6	62.6	57.9	57.6	61.5
雲端軟件	28,671	34,616	38,513	9,611	8,589	26,010	31,311	32,537	8,033	7,357	90.7	90.5	84.5	83.6	85.7
- SaaS產品	27,431	34,616	38,513	9,611	8,589	25,306	31,327	32,537	8,033	7,357	92.3	90.5	84.5	83.6	85.7
- 定製產品	1,240	-	-	-	-	704	-	-	-	-	56.8	不適用	不適用	不適用	不適用
數字化服務	36,202	43,775	45,987	10,377	10,185	13,984	17,733	16,363	3,482	4,183	38.6	40.5	35.6	33.6	41.1
- 數字化臨床研究服務	36,202	43,775	45,987	10,377	10,185	13,984	17,733	16,363	3,482	4,183	38.6	40.5	35.6	33.6	41.1
營銷活動	78,000	56,804	46,783	13,439	7,994	10,343	8,344	8,103	2,854	1,569	13.3	14.7	17.3	21.2	19.6
雲端軟件	65,551	48,287	41,661	11,275	7,193	9,862	9,185	9,246	2,667	1,611	15.0	19.0	22.2	23.7	22.4
- SaaS產品	4,812	2,268	6,441	2,433	1,556	984	402	1,316	512	187	20.4	17.7	20.4	21.0	12.0
- 定製產品	60,739	46,019	35,220	8,842	5,637	8,878	8,783	7,930	2,155	1,424	14.6	19.1	22.5	24.4	25.3
數字化服務	11,838	8,517	4,084	2,163	801	427	(840)	(2,180)	187	(42)	3.6	(9.9)	(53.4)	8.6	(5.3)
- 數字化臨床研究服務	11,838	8,517	4,084	2,163	801	427	(840)	(2,180)	187	(42)	3.6	(9.9)	(53.4)	8.6	(5.3)
其他	611	-	1,038	-	-	54	-	1,038	-	-	8.9	不適用	100.0	不適用	不適用
總計	466,181	549,215	573,137	129,232	132,053	164,333	185,400	179,002	38,492	49,518	35.3	33.8	31.2	29.8	37.5

於往績記錄期間，我們在臨床試驗及藥物警戒業務線的收入均有所增長，主要由我們的業務擴張努力所推動，尤其是SaaS產品及數字化臨床研究服務，而我們在該等業務線的毛利於同期保持相對穩定。在營銷活動業務線，我們的雲端軟件於往績記錄期間錄得毛利率增長。這主要歸因於我們專注於有重大收入貢獻的項目，以及我們就雲端軟件業務實施的有效成本控制措施。相反，營銷活動業務線的收入及毛利減少主要是由於我們戰略性決定優先開發SaaS產品而非定製產品。

在臨床試驗業務線，我們的數字化臨床研究服務錄得負毛利及毛利率。此乃主要由於若干數字化臨床研究服務的早期階段性質，導致缺乏最佳成本控制所需的規模經濟。因此，於往績記錄期間，臨床試驗業務線的數字化臨床研究服務的毛利及毛利率減少。

概 要

具體而言，於2022年，臨床試驗業務線的數字化臨床研究服務毛利率由2021年的-5.9%大幅減至2022年的-16.8%，主要是由於(i)我們於2022年招聘了更多人才，以支持我們開發該等服務。因此，僱員福利開支(不包括以股份為基礎的付款開支)因專業及技術人員人數增加而大幅增加。具體而言，就數字化臨床試驗服務而言，專業及技術人員平均人數由2021年的86名增至2022年的138名，導致2022年數字化臨床試驗服務的僱員福利開支(不包括以股份為基礎的付款開支)大幅增加人民幣24.5百萬元；及(ii)仍處於早期階段的數字化臨床試驗服務收入僅由2021年的人民幣56.6百萬元增至2022年的人民幣62.8百萬元。鑒於在早期階段缺乏規模經濟，收入的適度增長被上述僱員福利開支(不包括以股份為基礎的付款開支)的增長所超過，導致其於2022年的毛利率減少。然而，於2023年，我們處於臨床試驗業務線的數字化臨床研究服務的毛利率增至-2.3%。這主要是由於受我們於該業務線的業務擴張工作所推動，數字化SMO業務管理服務的收入於2023年大幅增加人民幣53.3百萬元(或約57.0%)。數字化SMO業務管理服務的新合約數量由2022年的276份增至2023年的309份，且隨著我們現有數字化SMO業務管理服務項目推進(包括相關臨床試驗的進展)，於2023年確認收入增加。在數字化SMO業務管理服務收入大幅增長的同時，由於規模經濟以及eSMS及TrialPartner的升級顯著提高了運營效率，其相關成本增速較慢。因此，數字化臨床研究服務的毛利率於2023年有所提高。

於2023年，我們經歷了臨床試驗業務線定製產品的毛利及毛利率下降，主要由於我們有策略地較定製產品而言優先提升SaaS產品的收入。因此，我們減少為醫院提供定製產品，從而導致有關下降。於2024年首三個月，毛利及毛利率增加，主要是由於我們於2023年精簡人員結構使得員工成本大幅下降。

在營銷活動業務線，我們的數字化臨床研究服務於2022年及2023年錄得負毛利及負毛利率。該等服務面向同時亦為我們雲端軟件用戶的客戶。為了擴大服務範圍並與該等客戶建立長期業務關係，我們為營銷活動的數字化臨床研究服務提供具有競爭力的定價。然而，由於與該等服務相關的高額成本，導致於往績記錄期間的負毛利率。

概 要

我們處於營銷業務線的數字化臨床研究服務毛利率由2022年的-9.9%減至2023年的-53.4%。該營銷業務線主要包括於往績記錄期間的數據採集及分析服務。於往績記錄期間，我們作出策略性調整，以處置我們的醫藥銷售數據採集業務。於2022年2月至2023年9月，我們與一名獨立第三方及我們的客戶訂立一系列協議，以轉讓我們的醫藥銷售數據採集業務，對價總額為人民幣1.1百萬元。根據該等協議，於2023年1月，我們向獨立第三方轉讓該等服務業務（包括與客戶有關合約下的權利及義務）。因此，該業務線的收入於2023年減少了人民幣4.4百萬元（或約52.0%）。然而，儘管收入及業務規模因處置而大幅減少，但相關成本並未以同樣的速度下降。差異主要是由於該業務線的人員精簡是逐步進行的。於2022年及2023年，處於營銷業務線的數字化臨床研究服務的平均人員人數分別為28名及17名，與收入大幅減少相比，人員人數減少則相對較慢。與收入減少相比，僱員福利開支則減少較慢，導致該業務線的毛利率大幅下降。

合併資產負債表節選項目

下表載列我們截至所示日期節選自合併資產負債表的資料：

	截至12月31日			截至3月31日
	2021年	2022年	2023年	2024年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
非流動資產總值	213,180	165,595	118,480	100,786
流動資產總值	<u>1,591,590</u>	<u>1,659,706</u>	<u>1,326,192</u>	<u>1,241,042</u>
資產總值	<u>1,804,770</u>	<u>1,825,301</u>	<u>1,444,672</u>	<u>1,341,828</u>
非流動負債總額	44,125	50,535	44,690	43,683
流動負債總額	<u>349,622</u>	<u>391,432</u>	<u>357,869</u>	<u>278,443</u>
負債總額	<u>393,747</u>	<u>441,967</u>	<u>402,559</u>	<u>322,126</u>
流動資產淨值	1,241,968	1,268,274	968,323	962,599
資產淨值	<u>1,411,023</u>	<u>1,383,334</u>	<u>1,042,113</u>	<u>1,019,702</u>
非控股權益	<u>—</u>	<u>73,397</u>	<u>63,786</u>	<u>77,664</u>

概 要

我們的資產淨值由截至2021年12月31日的人民幣1,411.0百萬元減至截至2022年12月31日的人民幣1,383.3百萬元，主要由於我們於2022年的年內虧損人民幣422.6百萬元，部分被(i)一家附屬公司非控股權益注資人民幣301.3百萬元及(ii)於2022年以股份為基礎的付款人民幣89.3百萬元所抵銷。截至2023年12月31日，我們的資產淨值進一步減少至人民幣1,042.1百萬元，主要是由於(i)年內虧損人民幣356.4百萬元，及(ii)於2023年的以股份為基礎的付款人民幣13.3百萬元。截至2024年3月31日，我們的資產淨值保持相對穩定，為人民幣1,019.7百萬元。詳情請參閱本文件附錄一會計師報告所載「E. 合併權益變動表」。

我們的流動資產淨值保持相對穩定，截至2021年12月31日為人民幣1,242.0百萬元及截至2022年12月31日為人民幣1,268.3百萬元。我們的流動資產淨值其後於截至2023年12月31日減至人民幣968.3百萬元，主要是由於按公允價值計量且其變動計入當期損益的金融資產減少人民幣159.1百萬元以及現金及現金等價物減少人民幣148.8百萬元(主要用作業務運營)。截至2024年3月31日，我們的流動資產淨值保持相對穩定，為人民幣962.6百萬元。進一步詳情請參閱本文件「財務資料－合併資產負債表若干節選項目的討論」。

合併現金流量表概要

下表載列我們於所示期間的合併現金流量表：

	截至12月31日止年度			截至3月31日止三個月	
	2021年	2022年	2023年	2023年	2024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
經營資產及負債變動前					
經營現金流量	(288,591)	(326,009)	(330,179)	(107,325)	(34,100)
經營資產及負債變動	71,059	(3,205)	(20,970)	(51,100)	(78,455)
已付所得稅	—	(6)	(15)	—	—
經營活動所用現金流量淨額	(217,532)	(329,220)	(351,164)	(158,425)	(112,555)

概 要

	截至12月31日止年度			截至3月31日止三個月	
	2021年	2022年	2023年	2023年	2024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
投資活動(所用)／所得					
現金流量淨額	(379,348)	(5,883)	237,688	166,811	297,633
融資活動(所用)／所得					
現金流量淨額	(40,078)	285,586	(39,281)	(8,886)	(4,419)
現金及現金等價物(減少)／					
增加淨額	(636,958)	(49,517)	(152,757)	(500)	180,659
年／期初現金及現金等價物	1,323,879	679,313	666,742	666,742	517,924
匯率變動的影響	(7,608)	36,946	3,939	1,880	275
年／期末現金及現金等價物	<u>679,313</u>	<u>666,742</u>	<u>517,924</u>	<u>668,122</u>	<u>698,858</u>

截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度以及截至2024年3月31日，我們分別錄得經營現金流出淨額人民幣217.5百萬元、人民幣329.2百萬元、人民幣351.2百萬元及人民幣112.6百萬元，主要由於(i)除所得稅前虧損以及經非現金項目調整，主要包括以股份為基礎的付款、使用權資產折舊及無形資產減值撥備，及(ii)相應期間的經營資產及負債變動。有關進一步詳情，請參閱「財務資料－流動資金及資本資源－現金流量－經營活動所用現金流量淨額」。

經計及本集團可動用的財務資源，包括我們的現金及現金等價物、短期銀行存款、按公允價值計量且其變動計入當期損益的短期投資以及[編纂][編纂]淨額，董事認為我們擁有充足的營運資金以滿足我們目前的需求以及自本文件日期起計未來12個月的需求。有關進一步詳情，請參閱「財務資料－流動資金及資本資源－營運資金充足性」。

概 要

主要財務比率

下表載列本集團於所示年度或截至所示日期的主要財務比率：

	截至12月31日／ 截至該日期止年度			截至3月31日／ 截至該日期 止三個月
	2021年	2022年	2023年	2024年
流動比率 ⁽¹⁾	4.55	4.24	3.71	4.46
毛利率 ⁽²⁾	35.3%	33.8%	31.2%	37.5%

附註：

- (1) 流動比率等於同日的流動資產除以流動負債。
- (2) 毛利率等於期內毛利除以期內收入再乘以100%。

重大風險因素概要

我們的業務及[編纂]涉及本文件「風險因素」所載的若干風險。該等風險可大致分為：(i)與我們的業務及行業相關的風險；及(ii)與[編纂]相關的風險。閣下決定[編纂]我們的[編纂]之前，務請細閱該節全文。我們面臨的若干主要風險如下：

- 倘我們未能持續提供具吸引力的解決方案以留住現有客戶或吸引新客戶，我們的收入、經營業績、財務狀況及業務可能受到嚴重損害。
- 我們過往曾產生虧損淨額及經營活動所用現金流量淨額，且於可預見未來可能無法實現或維持盈利能力或擁有經營現金流入淨額。
- 倘我們未能緊跟技術的快速變化或使我們的平台及解決方案適應不斷變化的客戶要求或新興行業標準，或倘我們投資開發新技術的努力不成功或無效，我們的業務可能會受到重大不利影響。
- 我們運營所在行業屬於新興且持續變化的行業，運營歷史有限，且我們的過往財務及運營表現未必代表未來表現。

概 要

- 我們從各種來源獲取、處理及分析數據的能力可能受到限制，從而可能對我們提供解決方案的能力、業務及經營業績造成不利影響。
- 我們依賴面臨安全風險（包括網絡安全風險）的信息技術及其他基礎設施。
- 我們的業務會處理大量數據。數據保護、隱私及適用法律限制收集、使用及披露個人信息，未能遵守或適應該等法律的變化可能會對我們的業務造成重大不利損害。

COVID-19疫情爆發的影響

自2020年1月下旬以來，COVID-19爆發已波及中國及世界許多地區。COVID-19疫情導致中國各地許多公司辦公室、零售店、製造設施及工廠暫時關閉。為應對COVID-19疫情，我們採取了各種措施以減輕COVID-19爆發可能對我們營運造成的影響，包括定期對辦公室進行消毒，密切關注員工的健康狀況，並為員工提供個人防護裝備及口罩。

我們的業務運營在一定程度上受到了COVID-19疫情的影響，但該影響是可控的。2022年，特別是第二季度，COVID-19捲土重來，導致若干臨床試驗的參與者招募速度減緩，進而影響對數字化SMO業務管理服務的需求。因此，該等服務的新合約數目由2021年第二季的85份減少至2022年同期的74份。此外，COVID-19爆發期間，客戶延遲了部分醫藥研發及臨床試驗進程。作為專注於醫藥及醫療器械的數字化解決方案提供商，項目進度延遲以及其後醫藥營銷活動於臨床研究完成後延遲，影響了我們的收入增長。尤其是，儘管我們於2022年的總收入有所增加，但用於營銷活動的雲端軟件及數字化服務的收入由2021年的人民幣78.0百萬元減少至2022年的人民幣56.8百萬元，部分原因是受到COVID-19影響。再者，我們的貿易應收款項及應收票據周轉天數從2021年的64.2天增加至2022年的76.7天，主要由於COVID-19導致客戶的付款周期延長。此外，2022年COVID-19再次爆發，影響了上海辦事處的翻新搬遷進度，但該搬遷最終於2022年7月完成。此外，於2022年爆發COVID-19期間，部分僱員通勤受到影響，若干僱員需要遠程辦公。然而，由於我們靈活調整僱員的工作安排並實施多項預防措施，故有關影響有限。

概 要

考慮到我們的收入於往績記錄期間持續增長，董事認為，COVID-19爆發並無對本集團的業務、財務狀況或經營業績造成任何重大不利影響。然而，我們無法向閣下保證COVID-19疫情不會進一步惡化或對我們的經營業績、財務狀況或前景產生重大不利影響。我們繼續監控COVID-19情況並相應評估我們的策略，以維持正常的業務運營。有關更多詳情，請參閱「風險因素－與我們的業務及行業相關的風險－我們可能面臨與自然災害、流行病和傳染病爆發以及其他我們無法控制的因素有關的風險」。

經考慮上述因素以及聯席保薦人進行的獨立盡職調查工作後，聯席保薦人並未垂注到任何事宜會合理導致彼等不同意上述董事的意見。

近期發展及並無重大不利變動

自往績記錄期間末以來，我們不斷開發產品及服務，並擴大業務。於2024年上半年，我們的客戶總數達952名，較2024年首三個月的867名增加85名。此增長主要是由於SaaS產品的客戶數量由2024年首三個月的682名增加至2024年上半年的752名。此外，核心客戶（即緊接十二個月前的收入貢獻人民幣500,000元或以上）的數目由截至2024年3月31日的237名增加至截至2024年6月30日的244名。

根據我們的未經審計管理賬目，我們的總收入由2023年上半年的人民幣271.6百萬元增至2024年上半年的人民幣272.8百萬元，此乃由於我們來自雲端軟件的收入增加所致。特別是，我們來自雲端軟件的收入由2023年上半年的人民幣96.3百萬元增至2024年上半年的人民幣97.6百萬元，主要是由於我們的客戶群擴大帶動SaaS產品的收入增加。同時，我們來自數字化服務的收入保持相對穩定，於2023年上半年及2024年上半年分別為人民幣175.3百萬元及人民幣175.2百萬元。此外，我們的毛利率由2023年上半年的31.0%上升至2024年上半年的40.7%，主要是由於雲端軟件及數字化服務的毛利率均有所上升。我們的雲端軟件毛利率由2023年上半年的65.5%上升至2024年上半年的70.0%，原因是我們更注重利潤率較高的SaaS產品而非利潤率較低的定製產品，並積極提高我們的運營效率，包括精簡我們的人員結構。數字化服務的毛利率由2023年上半年的12.0%大幅上升至2024年上半年的24.3%，主要是由於我們的收入增長產生規模經濟及上述努力提高運營效率。

概 要

上述截至2024年6月30日止六個月的未經審計財務數據摘錄自我們截至2024年6月30日止六個月的未經審計中期合併財務報表。我們截至2024年6月30日止六個月的未經審計中期合併財務報表已由我們的申報會計師根據國際審計與鑒證準則理事會發佈的國際審閱委聘準則第2410號「由實體獨立審計師審閱中期財務資料」進行審閱。

董事已確認，截至本文件日期，自2024年3月31日（即本文件附錄一會計師報告所載合併財務報表的最近期結算日）以來，我們的財務或交易狀況並無重大不利變動，且自2024年3月31日以來，並無發生會對本文件附錄一所載會計師報告所示歷史財務資料產生重大影響的事件。

股息

於往績記錄期間，我們並無派付或宣派任何股息。我們目前預期保留所有未來盈利用於營運及擴展業務，且目前並無任何股息政策以於可預見未來宣派或派付任何股息。日後宣派及派付任何股息將由董事會釐定，並須遵守組織章程細則及《中國公司法》，並將取決於多項因素，包括我們的財務表現及業務營運、資金需求及合約限制。股息僅可從合法可供分派的溢利及儲備中宣派或派付。經我們的中國法律顧問確認，根據中國法律，我們作出的任何未來純利將須首先用於彌補我們的過往累計虧損，其後我們將須分配10%的純利至我們的法定公積金，直至該公積金達到註冊資本的50%以上。因此，我們僅能夠在(i)我們所有過往累計虧損已彌補；及(ii)我們已按上文所述分配足夠純利至法定公積金後宣派股息。

[編纂]

概 要

[編纂]統計數據

下表的統計數字乃基於假設(i)[編纂]已完成並根據[編纂][編纂][編纂]股H股；及(ii)[編纂]未獲行使：

	按[編纂] 每股H股 [編纂]港元計算	按[編纂] 每股H股 [編纂]港元計算
我們股份的[編纂]	[編纂]港元	[編纂]港元
我們H股的[編纂] ⁽¹⁾	[編纂]港元	[編纂]港元
未經審計[編纂]經調整每股股份 有形資產淨值 ⁽²⁾	[編纂]港元	[編纂]港元

- (1) 我們H股的[編纂]乃基於緊隨[編纂]完成後預計將發行的[編纂]股H股，不包括[編纂]股已發行內資股(包括預期由內資股轉換的[編纂]股H股)計算得出。
- (2) 截至2024年3月31日，未經審計[編纂]經調整合併每股有形資產淨值於作出附錄二所述調整後按預期緊隨[編纂]完成後將發行的[編纂]股股份計算。

[編纂]用途

我們估計，經扣除[編纂]以及我們就[編纂]應付的估計[編纂]後，並假設[編纂]未獲行使及基於[編纂]為每股[編纂][編纂]港元(即本文件所述指示性[編纂]的中位數)，我們將自[編纂]收取[編纂]淨額約[編纂]港元。我們擬將自[編纂]收取的[編纂]淨額用於以下用途，惟可因應不斷變化的業務需求及市場狀況而變更：

- 約[35]%，或[編纂]港元，將用於優化並升級TrialOS平台及PharmaOS平台及其各自的雲端軟件及數字化服務；
- 約[30]%，或約[編纂]港元，將用於提升我們的核心技術及研發能力；
- 約[10]%，或[編纂]港元，將用於強化我們的銷售及營銷能力；

概 要

- 約[編纂]%，或[編纂]港元，將用於選擇性地尋求我們認為將能擴充我們現有產品及服務品類，擴大客戶基礎及提升技術能力的戰略投資及收購；
- 約[10]%，或[編纂]港元，將用作營運資金及一般企業用途。

[編纂]

按[編纂]每股[編纂][編纂]港元計算，並假設[編纂]未獲行使，[編纂]的[編纂]估計約為人民幣[編纂]元（[編纂]港元）（包括[編纂]）。該等[編纂]主要包括[編纂]約人民幣[編纂]元（[編纂]港元），及[編纂]開支約人民幣[編纂]元（[編纂]港元），包括(i)會計師與法律顧問費用及開支約人民幣[編纂]元（[編纂]港元）及(ii)印刷與其他費用及開支約人民幣[編纂]元（[編纂]港元）。上述[編纂]為最新可行估計，僅供參考，實際金額可能與該估計存在差異。

截至2024年3月31日，我們產生合共人民幣[編纂]元（[編纂]港元）的[編纂]，其中人民幣[編纂]元於我們截至2023年12月31日止年度及截至2024年3月31日止三個月的合併收益表中確認，而人民幣[編纂]元於截至2024年3月31日的合併資產負債表中確認，於[編纂]後列作權益扣除。

我們估計本公司將產生額外[編纂]約人民幣[編纂]元（[編纂]港元）（包括[編纂]，假設[編纂]未獲行使及按[編纂]每股[編纂][編纂]港元計算），其中約人民幣[編纂]元（[編纂]港元）預期將自我們往績記錄期間後期間的合併收益表扣除，而其中約人民幣[編纂]元（[編纂]港元）歸屬於[編纂]股份，並將於[編纂]後自權益扣除。我們的[編纂]佔[編纂]總額的百分比為[編纂]%，[編纂]為每股[編纂][編纂]港元，並假設[編纂]未獲行使。