

未來計劃及[編纂]用途

未來計劃

有關我們未來計劃的詳細說明，請參閱「業務－我們的業務策略」。

[編纂]用途

經扣除我們就[編纂]應付的[編纂]費及佣金及估計開支後，並假設[編纂]未獲行使，我們估計將獲得的[編纂][編纂]約為[編纂]百萬港元（假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元，即本文件所述[編纂]範圍的中位數）。

按照我們的業務策略，我們擬將[編纂][編纂]用於以下用途：

- 約[編纂]%（或[編纂]百萬港元）將用於進一步擴大醫療資源覆蓋面，增加平台流量，其中：
 - (i) 約[編纂]%（或[編纂]百萬港元）將用於擴大用戶群及擴大平台上的醫療資源覆蓋面，包括我們合作的醫療健康機構以及連接到我們平台的醫護人員。我們擬採取以下具體措施：
 - (a) 通過平台流量，約[編纂]%（或[編纂]百萬港元）將用於擴大用戶群：我們計劃與國內知名企業或擁有龐大用戶群的平台進行戰略合作，將其巨大的用戶流量引入我們的平台，及利用其強大的品牌影響力來提升我們的品牌知名度。例如，我們正積極計劃與國內知名智能設備製造商合作，將我們的應用程序集成到其智能設備中，以挖掘其現有和潛在用戶，從而擴大我們平台的用戶群。與此同時，我們正積極探索與其他流量平台達成合作夥伴關係，特別是生活方式服務領域的相關流量平台，利用其龐大的用戶社區進行針對性的廣告投放。在此背景下，弗若斯特沙利文根據我們特定的選擇標準開展市場調研，截至最後實際可行日期，確定20多家公司符合我們對戰略合作的需求。儘管如此，我們並未開始協商，簽訂意向書或協議，或截至最後實際可行日期確定針對此目的的任何合作目標；
 - (b) 通過舉行行業會議，約[編纂]%（或[編纂]百萬港元）將用於擴大醫療資源：我們計劃定期組織召開醫學會議，包括醫生峰會和論壇。通過這些特定行業的交流聚會，我們致力於在醫療健康機構和醫護人員之間提升我們的品牌知名度和平台認可度。我們於業績紀錄期組織33場醫生峰會和論壇。此類活動的每場活動的預估成本約在人民幣1.5百萬元至人民幣2.0百萬元之間，取決於（會議）規模和範圍；及

未來計劃及[編纂]用途

- (c) 通過與地方醫療健康服務門戶網站合作，約[編纂]% (或[編纂]百萬港元) 將用於整合醫療資源：我們的目標區域醫療健康服務門戶網站主要由公眾號、小程序或其他形式的本地媒體組成，其已與本地醫療健康機構建立在線掛號功能。地方醫療健康服務門戶網站整合地方醫療資源和醫療保健渠道，為區域內的用戶提供全面服務。我們最主要的合作模式乃圍繞該等區域醫療健康服務門戶網站而設計，以為我們提供平台接口集成，從而為當地醫療健康機構提供其全面的在線掛號資源。我們相信，與該等服務平台合作將有助於我們利用其應用程序編程界面，將其現有掛號資源順利整合到我們的平台。這種高效的整合流程使我們能夠有效地將地方醫療資源整合到我們的平台；
- (ii) 約[編纂]% (或[編纂]百萬港元) 將用於加強我們在中國選定區域的本地化服務，其中包括新一線城市，例如武漢、蘇州、西安、天津、鄭州、昆明、寧波和合肥，以及若干二線城市，例如佛山、瀋陽、濟南、廈門、福州、哈爾濱、石家莊和大連（「目標區域」）。該擴張策略基於對當地醫療資源、人口密度及人均醫療支出的詳細評估。此外，我們亦考慮該等地區及其周邊地區的發展前景，以及與我們已建立地區運營中心的地區產生協同效應的潛力。我們認為該舉措將加強我們與醫療健康機構及醫護人員的合作並提升我們的品牌影響力。我們計劃在目標區域新設辦事處，並招聘當地服務團隊負責當地營銷和運營。除了已成立當地服務團隊的區域之外，我們計劃在未來三到五年內將客戶運營和開發擴展到中國所有一線、二線城市。下表載列有關選定地區擴張時間表的進一步討論：

擴張時間表			
截至12月31日止年度			
		2025年	2026年
(百萬港元，城市及員工數量除外)			
新一線城市			
— 城市數量.....		3	5
— 員工總數.....		75	125
— [編纂]計劃用途.....		[編纂]	[編纂]
• 員工薪資.....		[編纂]	[編纂]
• 運營開支.....		[編纂]	[編纂]

未來計劃及[編纂]用途

擴張時間表		
截至12月31日止年度		
	2025年	2026年
(百萬港元，城市及員工數量除外)		
二線城市		
— 城市數量.....	6	8
— 員工總數.....	72	96
— [編纂]計劃用途.....	[編纂]	[編纂]
• 員工薪資.....	[編纂]	[編纂]
• 運營開支.....	[編纂]	[編纂]
[編纂]總額.....	[編纂]	[編纂]

- 約[編纂]%(或[編纂]百萬港元)將用於加強我們的研發能力。我們的目標是不斷提高數據處理能力和加強數據安全措施，同時升級我們健康160平台的技術基礎設施。通過以上工作，我們旨在為尊貴的客戶提供更加可靠、安全和用戶友好的數字醫療健康服務平台。具體而言：
 - (i) 約[編纂]%(或[編纂]百萬港元)將用於擴大內部研發團隊，招聘更多在人工智能及／或智能算法方面經驗豐富的研發專家。隨著新人才的加入，我們已做好戰略準備，開發先進的人工智能服務和產品，包括輔助診斷、智能患者指導和客戶服務。此外，我們致力於通過細緻的數據挖掘和研究構建智能推薦算法模型，豐富我們對智能算法的知識。預計這些舉措將增強我們的智能推薦能力，優化流量分配效率，最終豐富用戶在我們平台上的整體體驗；
 - (ii) 約[編纂]%(或[編纂]百萬港元)將用於升級我們的IT基礎設施。我們計劃建立遠程機房加強我們平台的數據安全，增強數據處理能力；及
 - (iii) 約[編纂]%(或[編纂]百萬港元)將用於與擁有強大數據處理能力的知名外部研究機構進行戰略合作，成立160互聯網醫療研究院，專注於推進醫療健康行為、用戶數據分析和智能推薦算法模型開發等關鍵技術平台工具包領域的發展；

未來計劃及[編纂]用途

- 約[編纂]% (或[編纂]百萬港元) 將用於豐富產品及服務種類並探索增值服務。具體而言：
 - (i) 約[編纂]% (或[編纂]百萬港元) 將用於與保險公司合作開展商業醫療保險業務。例如，我們計劃與保險公司合作設計並推出為個人用戶量身定制的創新保險產品，覆蓋我們平台上的熱門服務和產品。此外，我們可能會與保險公司合作並成為其指定醫療服務提供商，為我們的平台引導用戶流量。此外，我們將根據適用法律及法規的規定，於開展此新業務前努力取得適用牌照或許可證。我們還計劃招聘經驗豐富的員工成立專門團隊，專注於商業醫療保險業務；及
 - (ii) 約[編纂]% (或[編纂]百萬港元) 將用於發展健康管理服務。我們計劃為個人用戶設計高端個性化的增值服務產品。我們計劃針對不同會員級別的會員推出差異化會員服務套餐，旨在滿足其多元化需求。我們計劃建立一個健康管理服務團隊，其中包括(a)個人健康顧問，為個人用戶提供個性化的一對一健康指導及(b)會員計劃運營人員，負責設計和推廣會員服務套餐。此外，我們將與外部醫護人員結成聯盟，提供專屬私人醫生服務，如電話隨訪和健康管理專家諮詢等；
- 約[編纂]% (或[編纂]百萬港元) 將用於有選擇地進行戰略合作及收購。尤其是，我們計劃積極尋求與醫療健康服務價值鏈上的服務提供者開展戰略合作及收購。有關我們收購戰略及甄選準則的詳情，請參閱「業務－我們的業務策略－有選擇地進行戰略合作及收購」。我們還將審慎評估目標公司的財務狀況、管理能力和合規歷史等。是否實際執行收購戰略視多項因素而定，包括但不限於當時市況、發現合適收購目標、能否成功按對我們有利的條款進行業務洽商，以及是否符合現時業務戰略。就此，弗若斯特沙利文已按照我們的特定甄選準則進行市場研究，此過程包括物色已就業務活動及經營狀況作出公開披露的公司。經過按照我們界定的準則制定的周

未來計劃及[編纂]用途

全配對程序，截至最後實際可行日期，我們確定市場上有超過110家公司符合我們的戰略合作及收購要求。截至最後實際可行日期，我們尚未就潛在收購進行任何談判、簽訂任何意向書或協議，亦未就此釐定任何明確的收購目標；及

- 約[編纂]% (或[編纂]百萬港元) 將用作營運資金及一般企業用途。

倘[編纂]為每股[編纂][編纂]港元 (即本文件所述[編纂]範圍的最高價) 且假設[編纂]未獲行使，我們將收到額外[編纂]約[編纂]百萬港元。倘[編纂]為每股[編纂][編纂]港元 (即本文件所述[編纂]範圍的最低價) 且假設[編纂]未獲行使，[編纂]將減少約[編纂]百萬港元。倘我們的[編纂]高於或低於預期，我們會按比例調整分配作上述用途的[編纂]。

倘[編纂]獲悉數行使，我們將會收到的額外[編纂]為(i)[編纂]百萬港元 (假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元，即本文件所述[編纂]範圍的最高價)，或(ii)[編纂]百萬港元 (假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元，即本文件所述[編纂]範圍的最低價)。倘[編纂]獲行使，則行使任何[編纂]的額外[編纂]將按比例用於上述用途。

倘[編纂]未被實時用於上述用途且適用法律法規允許，我們僅會將不會立即用作披露用途的[編纂][編纂]存入持牌商業銀行及／或經認可的金融機構 (定義見證券及期貨條例或其他司法管轄區的適用法律法規) 的短期計息賬戶中。如上述[編纂]擬定用途有任何變動，或其中任何[編纂]將用於一般企業用途，我們將作出適當公告。