
概 要

本概要旨在向閣下提供本招股章程所載資料的概覽。其並無載列對閣下而言可能屬重要的一切資料。閣下於決定投資於發售股份前應閱覽整份招股章程。

任何投資均涉及風險。投資於發售股份的部分特定風險載列於本招股章程「風險因素」。閣下於決定投資於發售股份前應細閱該章節。

概覽

我們的服務

特藥藥房業務

我們的特藥藥房業務線包括特藥藥房及增值專業藥劑師服務，專注於治療腫瘤及其他危重疾病的特藥。患者可以從我們這裡取得創新藥物，並獲得藥劑師服務，例如用藥指導、AE諮詢及藥品配送。我們亦建立首個也是唯一一個全國性的特藥管理平台，在統一的系統內提供隨訪評估服務，使我們從同行中脫穎而出。我們的特藥藥房中有76家為社會醫療保險的定點藥房，佔我們所有特藥藥房約74%。此外，我們有47家特藥藥房已自當地醫保管理部門取得社會醫療保險的「大病醫保雙通道資質」，使患者可以報銷此前只有在公立醫院購買時才能報銷的藥品開支。我們的特藥藥房亦與主要保險公司建立直付機制，為患者提供額外的支付解決方案。

截至2022年6月30日，我們在中國內地除西藏及青海以外的所有省級行政區經營103家特藥藥房。我們的藥房專門提供治療癌症及其他危重疾病的處方藥。我們提供包括新推向市場的創新藥物在內的多種特藥。例如，我們提供目前已獲准在中國商業化的全線PD-1藥物。我們的專業藥劑師服務可確保患者獲得更好的藥物依從性及治療效果。

醫生研究協助

在我們的醫生研究協助業務線中，我們從事SMO業務，從I期到IV期臨床試驗的藥物研發過程中為製藥公司提供支持，我們亦在創新藥物上市後提供真實世界研究（「RWS」）服務。目前，SMO業務貢獻大部分醫生研究協助收入。我們在協助腫瘤藥物臨床試驗方面的豐富經驗及專業知識使我們從同行中脫穎而出。截至2022年6月30日，我們分佈在87個城市的試驗中心已累計為289名客戶提供服務。值得一提的是，我們已實現27家省級腫瘤專科醫院及五個國家級癌症治療中心的全覆蓋。截至2022年6月30日，我們已完成99個SMO項目，並正在進行936個SMO項目。我們為服務於中國從事創新藥物研發的前十大上市製藥公司而自豪。於往績記錄期間，按同期收入計算，我們在維繫前十大SMO客戶方面實現100%的客戶留存率。我們超過95%的SMO客戶從事腫瘤藥物研發，且通常與我們簽訂三至五年的服務合約。

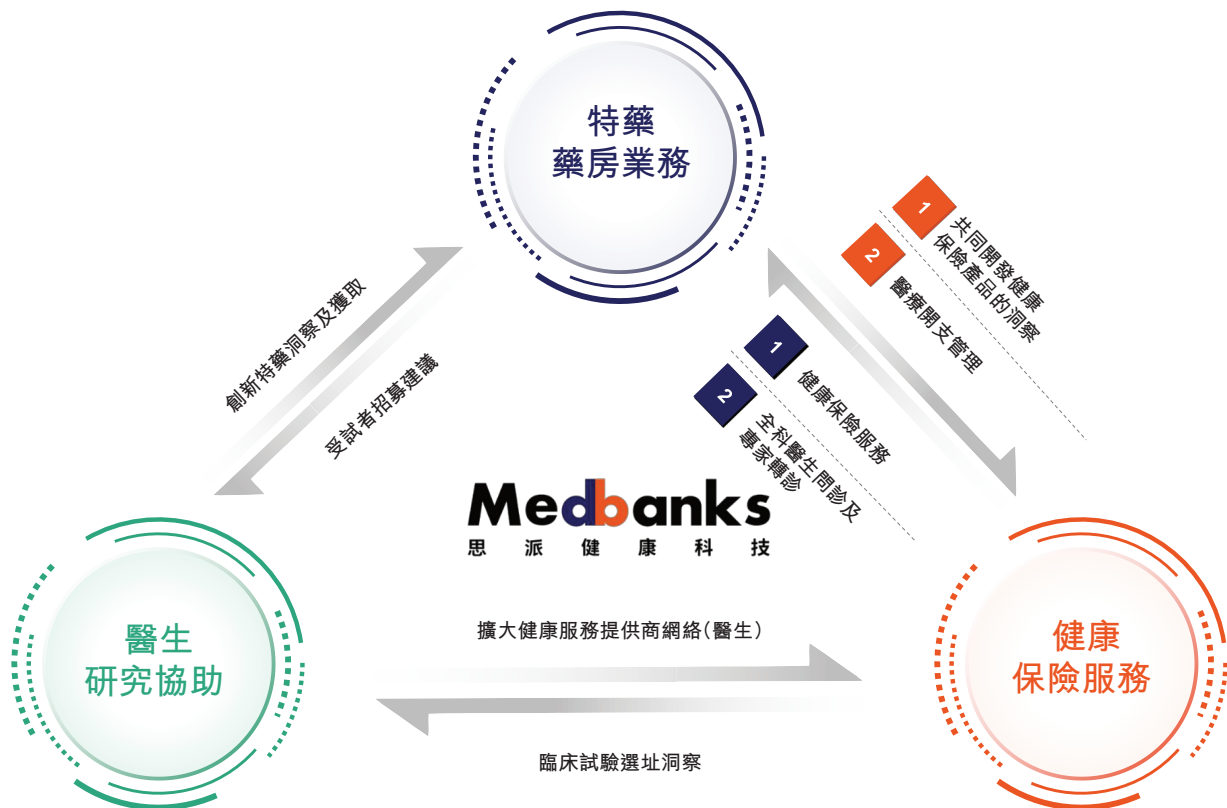
概 要

健康保險服務

截至2022年6月30日，我們的健康服務提供商網絡將中國150多個主要城市的1,200多家三甲醫院、55,000名醫生及500家體檢機構聯繫起來。我們強大的健康服務提供商網絡，連同我們的特藥藥房業務，為我們的會員提供優質的健康管理服務(如預防保健、全科醫生服務、專家轉診、互聯網醫院及海外醫療網絡)。截至2022年6月30日，我們為約23.9百萬名個人會員及876名企業客戶提供服務。

憑藉我們的數據洞察力及精算能力，我們已與主要保險公司共同開發差異化的健康保險計劃。惠民保是對國家基本醫療保險的補充，以普通民眾負擔得起的價格提供危重疾病、醫療服務及特藥的額外保障。此外，健康保為僱主及其僱員提供更全面、更先進的保障，提供靈活、優質的健康及疾病管理服務。

我們三條業務線之間的關聯及相互作用



我們已圍繞我們的合作夥伴及三條高度協同的業務線建立一個自我強化的生態系統。我們的特藥藥房業務及醫生研究協助業務使我們能夠對創新藥物擁有獨特的理解，並使我們健康保險服務系統中的醫生能夠站在治療方案的前沿。憑藉我們廣泛的健康服務提供商網絡及對醫生在科學研究中特定需求的深刻理解，我們協助製藥公司進行選址及受試者招募。來自我們健康服務提供商網絡(由我們的醫生研究協助和健康保險服務提供服務)的轉診，

概 要

是我們包括特藥藥房在內的特藥藥房業務線的重要患者來源。我們豐富的藥物種類為患者提供先進的治療選擇，結合我們的專業藥劑師服務，可提高藥物依從性並提升治療方法的療效。最後，我們的健康保險計劃在會員面臨癌症等重大疾病時為其提供額外保障，同時為我們的商業保險合作夥伴提供增長機會。

我們的價值主張

對我們的會員及患者的價值主張

- **獲得健康管理：**我們提供預防保健服務，例如體檢及普通全科，幫助我們的會員識別健康問題的早期信號，從而更有可能預防或在早期治愈危重疾病。一旦會員被診斷出患有危重疾病，我們將為其提供超過55,000名醫生的選擇，以接受迅速及有效的治療，尤其是癌症治療。我們的健康服務提供商網絡使我們的會員能夠以迅速的方式找到合適的醫療專業人員進行精確治療。
- **獲得創新藥物及藥劑師服務：**得益於我們與製藥公司的深度合作，我們擁有獲得創新藥物的渠道，可為患者提供治療腫瘤及其他危重疾病的先進藥物。我們的SMO業務為患者提供參與創新藥物臨床試驗的機會。此外，我們的專業藥劑師服務為我們的會員提供用藥指導及不良事件（「AE」）諮詢。同時，我們進行隨訪評估，確保用藥依從性，盡可能提高治療方法的療效。
- **靈活的支付方式：**我們的特藥藥房中有76家為社會醫療保險的定點藥房，佔我們所有特藥藥房約74%。此外，我們有47家特藥藥房已自當地醫保管理部門取得社會醫療保險的「大病醫保雙通道資質」，使患者可以報銷此前只有在公立醫院購買時才能報銷的藥品開支。此外，我們為會員提供多元化的健康保險計劃，從基本醫療保險的補充保險產品、到針對特定疾病的定制產品再到覆蓋廣泛的高端產品。

對醫生的價值主張

- **便於患者管理：**我們將自己視為醫生的助理。我們的健康保險服務為會員提供就醫指導，而我們的特藥藥房業務服務為患者提供院後用藥管理、隨訪評估及AE諮詢。這些服務顯著提高醫生在門診及住院相關工作中的效率及生產力。
- **研究效率：**我們協助醫生處理各種非臨床事宜，提升臨床試驗的整體效率及合規性。同時，我們幫助醫生參與創新藥物的臨床試驗，使其處於醫療研究前沿。

對製藥公司的價值主張

- **加速藥物開發及商業化：**憑藉我們在腫瘤及其他危重疾病方面的醫學專業知識及數據洞察力，我們的SMO服務協助製藥公司進行臨床試驗選址及受試者招募，有效加速其藥物開發及商業化。

概 要

- *市場准入*：我們全國性的特藥藥房網絡為在領先醫院(尤其是腫瘤醫院)接受治療的患者提供服務，協助製藥公司高效地推出新產品並使其進入市場。
- *患者管理*：通過我們全國性的特藥藥房網絡及健康服務提供商網絡，製藥公司能夠提供有效的患者管理服務，尤其是特藥所需的AE諮詢。

對保險公司的價值主張

- *共同開發定制化產品*：憑藉我們專有的數據洞察力，我們與保險公司共同開發產品，以更好地滿足消費者的獨特需求。例如，我們已在中國的一個省份及16個主要城市推出惠民保，各項保險計劃均根據當地人口統計資料設計。
- *高效的成本管理*：我們的健康保險服務為我們的會員提供院前就醫指導及院後支持。該服務幫助我們的會員選擇合適的醫院、專家及藥物，同時節省其自付費用及保險公司的醫療費用理賠支出。

我們的成就

我們通過我們的技術平台及數據賦能的營運能力，將中國醫療健康系統的患者、醫生、醫療機構、製藥公司及支付方聯繫起來，並向彼等展示明確的價值。我們目前經營三條業務線，包括特藥藥房業務、醫生研究協助及健康保險服務。按2021年的收入計算，我們的特藥藥房業務經營著最大的私營特藥藥房，而我們的醫生研究協助經營著最大的腫瘤現場管理組織(「SMO」)。截至2022年6月30日，我們的健康保險服務通過我們連接中國150多個主要城市的醫院、全科醫生及專家的健康服務提供商網絡服務約23.9百萬名加入我們健康保險計劃的會員。

概 要

自本公司於2014年創辦以來，我們一直伴隨著中國的醫療改革成長。我們與醫藥創新者、醫生、醫院以及保險公司合作，賦能彼等，使其為中國人民提供更好的醫療健康服務和更全面的財務支持。



附註：所有統計數據截至2022年6月30日

我們的市場機遇

醫療健康行業是中國國家經濟的重要組成部分。根據灼識諮詢報告，中國的醫療健康支出規模龐大且穩步增長，由2015年的人民幣40,975億元增加至2021年的人民幣80,540億元，年複合增長率為12.7%，預期於2030年將進一步達到人民幣177,344億元，2021年至2030年的年複合增長率為9.2%。人口老齡化、危重疾病患病率上升及醫療健康支付格局變化是推動中國醫療健康行業持續發展的主要增長推動力。

然而，以下挑戰影響中國醫療健康行業的發展：(i)醫療健康資源使用效率低下；(ii)對創新醫療產品及服務的需求未得到滿足；及(iii)商業健康支付方發展欠完善。因此，特藥藥房、SMO及商業健康保險計劃應運而生，以應對這些複雜的挑戰，而這些均創造巨大的增長機遇。

特藥藥房業務協調保險公司、製藥公司、醫療機構及藥房之間的藥物處方流及經濟流，以有效率的方式管理患者及支付方的處方藥支出。特藥藥房是中國特藥藥房業務服務的主要類別。特藥藥房是特藥及藥劑師服務提供者，以更好地管理服用特藥的患者，並更好地採購、儲存及分配特藥。於2021年，按銷售收入計，特藥佔整個藥品市場(除傳統中藥材外)約15%。根據灼識諮詢報告，中國特藥市場於過去數年穩步增長，由2015年的人民幣1,470億

概 要

元增加至2021年的人民幣3,048億元，年複合增長率為12.9%。尤其是，於2021年，腫瘤特藥為中國特藥市場最大份額的特藥，佔總市場份額63.5%。預期於2030年中國特藥市場將進一步達到人民幣12,865億元，2021年至2030年的年複合增長率為17.4%。特藥通過院內藥房及院外特藥藥房售賣。中國特藥藥房行業市場規模由2015年的人民幣245億元增加至2021年的人民幣820億元，年複合增長率為22.3%，並預期於2030年達至人民幣6,112億元，年複合增長率為25.0%。中國特藥藥房行業處於早期階段，市場集中度相對較低。各類中小型特藥藥房與大型國有藥房公司競爭，該等公司均經營著龐大的全國藥房門店網絡，並在其部分門店銷售特藥。我們面臨著與該等大型國有藥房公司的競爭。於2021年，按特藥收入計算，我們為中國最大的私營特藥藥房。於2021年，我們佔中國整體特藥藥房市場及私營特藥藥房市場的市場份額分別約為3.5%及7.0%。於2021年，在所有私營特藥藥房運營商當中，我們亦為擁有最多具備「醫保雙通道資質」的特藥藥房。根據灼識諮詢的資料，於2021年，在所有私營特藥藥房運營商當中，第二大公司所錄得的收入是我們的69%，第三大公司則約為我們的28%。

SMO是為臨床試驗提供專業服務的組織，其減少了研究者的非臨床工作量並提高了臨床試驗的整體效率和合規性。根據灼識諮詢報告，中國SMO服務市場規模由2015年的人民幣11億元增加至2021年的人民幣69億元，年複合增長率為35.3%，預計於2030年進一步達到人民幣350億元，從2021年至2030年的年複合增長率為19.8%。對藥物研發的投資不斷增加，加上臨床試驗的合規要求更加嚴格，應可為中國SMO市場的增長帶來支持。值得注意的是，於2021年至2030年，預期腫瘤SMO市場將佔整個SMO市場規模約63.7%至67.8%。中國SMO市場的參與者集中度低。截至2021年12月，有34家已在中國CRC之家（一個組織與SMO及CRC有關的學術及社會活動的非盈利組織）註冊的SMO。與此同時，亦有許多未在中國CRC之家註冊的小型地區性SMO，根據行業專家估計，2021年中國的SMO總數已超過100家。我們與市場上其他領先的SMO公司競爭。按收入計算，於2021年，我們在中國總體SMO市場排名第四，在腫瘤SMO市場排名第一。於2021年，我們佔中國整體SMO市場及整體腫瘤SMO市場的市場份額分別約為3.6%及5.5%。此外，截至2021年12月31日，我們自2017年起已參加中國約50%腫瘤藥物的臨床試驗。

中國的多層次醫療保險體系以國家基本醫療保險為基礎，同時以商業健康保險、醫療救助制度和慈善醫療捐贈為補充。截至2021年12月31日，中國的國家基本醫療保險參保人數超過13億人，佔總人口的96.8%。於2021年，中國的國家基本醫療保險支出達人民幣24,011億元，個人醫療開支達人民幣22,055億元，分別佔醫療開支總額的42.8%及39.3%。與國家基本醫療保險覆蓋面廣的情況相反，2021年商業健康保險理賠支出僅佔中國醫療開支總額的7.3%。未來，國家基本醫療保險將繼續為最廣泛人群提供基本保障，而商業健康保險預期會成為越來越重要的醫療開支支付解決方案（尤其是重大疾病），這表明有迫切需要建立多層次的

概 要

保險體系以服務於不同的人群。按保費計算，中國商業健康保險市場規模由2015年的人民幣2,410億元增長至2021年的人民幣8,804億元，預計2030年將進一步達到人民幣38,731億元。現時，中國領先的健康和人壽保險公司是商業健康保險市場的主要參與者。於2021年，按保費額計，我們佔中國整體健康保險市場的市場份額估計為0.1%。就惠民保而言，截至2021年12月31日，我們已註冊共14.2百萬名個人會員，佔全國惠民保已註冊個人會員總數約10%。然而，根據灼識諮詢報告，行業參與者仍在整合醫療健康管理服務與創新支付解決方案，尚未形成一個具備同時為客戶提供醫療健康服務及支付解決方案的大型平台的成熟市場。我們與擁有強大技術能力的其他第三方專業健康管理平台競爭。

我們的競爭優勢

我們的三條業務線特藥藥房業務、醫生研究協助及健康保險服務高度協同。我們的特藥藥房業務及醫生研究協助業務使我們能夠對創新藥物具有獨特的理解，並使我們健康保險服務中的醫生能夠站在治療方案的最前沿。憑藉我們廣泛的健康服務提供商網絡，以及對醫生在科學研究中特定需求的深刻理解，我們協助製藥公司進行選址及受試者招募。來自我們的醫生研究協助及健康保險服務所服務的健康服務提供商網絡之轉介，正是我們特藥藥房業務線中特藥藥房患者的重要來源。我們豐富的藥物種類為患者提供先進的治療選擇，結合我們專業的藥劑師服務，可提高藥物依從性並提升治療方法的療效。最後，我們的健康保險計劃在會員面臨癌症等重大疾病時為其提供額外保障，同時為我們的商業保險合作夥伴提供增長機會。

此外，我們的三條業務線各自擁有競爭優勢，而我們相信憑藉這些優勢將可令我們的業務於日後進一步擴張。

特藥藥房業務。就我們的特藥藥房業務而言，我們與領先的藥房服務提供商競爭，主要在產品種類及藥劑師服務方面與彼等有所區別，從而形成我們認為具有強大競爭優勢的獨特商業模式。具體而言，截至最後實際可行日期，我們的產品集中於特藥，包括320種創新腫瘤藥物及231種用於治療其他重大疾病的創新藥物。相比之下，我們的競爭對手之一公司1D（誠如「行業概覽」一節所披露）為一家覆蓋全國的線上+線下特藥藥房，根據灼識諮詢的資料，其提供150至200種創新藥物，其中60至80種為創新腫瘤藥物。隨著癌症在中國的發病率越來越高，對創新腫瘤藥物的需求將繼續上升，而我們所提供的產品已做好把握市場增長趨勢的準備。其次，我們的藥劑師服務有別於同業所提供者，原因是我們將隨訪評估視為我們向服用特藥的患者提供的專業服務的關鍵組成部分。我們的藥劑師為患者進行定期隨訪評估，有助於我們吸引及留住客戶。相比之下，根據灼識諮詢的資料，公司1D並無為服用特藥的患者提供定期隨訪評估。從類似角度來看，我們的特藥藥房商業模式亦與O2O藥房平台大有不同，後者很大程度上專注於針對普通疾病的非處方藥及處方藥以及保健品，

概 要

強調在下單便捷性、線下藥房網絡密集分佈及交付時間短方面的競爭力。根據灼識諮詢的資料，中國領先的O2O藥房平台之一，一家於2014年成立總部位於北京的數字醫療公司，提供藥物快遞、線上藥房服務及線上醫療諮詢服務，並已在香港聯交所上市，目前提供少於50種特藥，其中創新腫瘤藥物不足10種。此外，上述O2O藥房平台提供的藥劑師服務專注於普通醫療及健康諮詢，為服用處方藥的患者提供處方更新服務，與我們專注於特藥的藥劑師服務差別很大。另外，就其有限度提供的特藥產品而言，上述O2O藥房平台亦沒有為服用特藥的患者提供定期隨訪評估。

醫生研究協助業務。就我們的SMO業務而言，按2021年的收入計算，我們在中國腫瘤SMO市場排名第一，所佔市場份額約5.5%。根據灼識諮詢的資料，於2021年，腫瘤藥物佔中國特藥市場的60%以上，腫瘤藥物新註冊臨床試驗佔創新藥物全部新註冊臨床試驗的40%以上。腫瘤藥物的臨床試驗一般比較複雜，原因為試驗設計比較複雜，試驗週期較長，參與者病程複雜，使用的檢查手段較多，涉及各種不良事件(AE)，且參與者可能患有高血壓及糖尿病等其他疾病，因此腫瘤藥物須與針對其他疾病的藥物同時服用。就此而言，我們在腫瘤SMO服務方面的經驗及專業知識將繼續有益於我們參與更多的腫瘤藥物臨床試驗，有關藥物將在不久將來出現巨大的市場機會。此外，由於我們主要與CRO公司的SMO部門競爭，包括「行業概覽」一節所披露的普瑞盛、公司1A、公司1B及公司1C，我們專注於為醫生服務，避免了同時提供SMO服務的CRO公司所存在的潛在利益衝突，原因是其CRA的角色主要為監察及調查醫生在臨床試驗中的活動，而其CRC的角色是協助醫生進行臨床試驗，屬於同一僱主下的僱員。由於我們僅提供SMO服務，我們不會面臨該等利益衝突。

健康保險服務業務。就我們的健康保險服務業務而言，憑藉我們的精算能力以及我們自特藥藥房業務及醫生研究協助業務線所得的數據洞察力，我們有強大的能力共同設計及共同開發專業健康保險計劃。我們遍佈全國的特藥藥房及針對服用創新藥物的患者的專業藥劑師隨訪服務，以及我們在創新藥物(尤其腫瘤藥物)全國各地多點臨床試驗中協助醫生的專業知識及經驗，讓我們能夠建立有關當地人口統計及患者需求的數據洞察力，使我們能夠定制我們的健康保險計劃(包括惠民保及健康保)的條款與保障範圍，更好地滿足消費者對保險保障及健康管理服務的獨特需求。因此，自我們開展健康保險服務業務以來，我們的健康保險會員基礎快速增長，使我們代表保險公司收取的保費大幅增加。因而，我們能夠吸引更多具市場領先地位的保險公司，令其轉向成為我們的客戶。此外，與泛華(FANH, Nasdaq)及慧擇(HUIZ, Nasdaq)等傳統保險經紀公司不同，我們已建立綜合健康服務提供商網絡，將我們的會員與醫療機構、專家、全科醫生及體檢機構聯繫起來，使我們與僅提供保險經紀服務的競爭對手有所區別。

概 要

我們的業績

我們的總收入由2019年的人民幣1,039.0百萬元增加159.8%至2020年的人民幣2,699.6百萬元，並進一步增加28.7%至2021年的人民幣3,473.9百萬元。截至2022年6月30日止六個月，我們產生收入人民幣1,887.7百萬元，較截至2021年6月30日止六個月的人民幣1,550.0百萬元增加21.8%。於2019年、2020年及2021年以及截至2022年6月30日止六個月，我們分別錄得年／期內除稅前虧損人民幣596.0百萬元、人民幣1,040.9百萬元、人民幣3,747.7百萬元及人民幣344.4百萬元。倘剔除(i)可轉換可贖回優先股的公平值變動；(ii)以股份為基礎支付的薪酬；(iii)上市開支；及(iv)發行可轉換可贖回優先股的交易成本的影響，則我們於2019年、2020年及2021年以及截至2022年6月30日止六個月的經調整虧損(非國際財務報告準則計量)分別為人民幣254.2百萬元、人民幣258.6百萬元、人民幣365.1百萬元及人民幣143.1百萬元。下表載列於所示年度／期間我們三大收入來源的收入及毛利率：

| | 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 | |
| | 收入 | 毛利率 | 收入 | 毛利率 | 收入 | 毛利率 | 收入 | 毛利率 | 收入 | 毛利率 |
| | (人民幣千元) | | | | | | (未經審核) | | | |
| 特藥藥房業務... | 863,600 | 5.6% | 2,482,006 | 5.5% | 3,136,484 | 5.9% | 1,407,134 | 6.0% | 1,646,388 | 5.4% |
| 醫生研究協助... | 173,195 | 19.1% | 185,652 | 21.2% | 244,857 | 18.3% | 102,133 | 13.4% | 149,154 | 17.7% |
| 健康保險服務... | 2,216 | 39.5% | 31,989 | 36.5% | 92,589 | 57.4% | 40,777 | 49.4% | 92,110 | 67.0% |
| 總計..... | <u>1,039,011</u> | <u>7.9%</u> | <u>2,699,647</u> | <u>6.9%</u> | <u>3,473,930</u> | <u>8.2%</u> | <u>1,550,044</u> | <u>7.6%</u> | <u>1,887,652</u> | <u>9.4%</u> |

自2019年至2020年，我們健康保險服務業務的毛利率下降，主要反映我們於2019年12月推出首個保險計劃惠民保，導致我們健康保險服務的業務組合大幅變動。其後健康保險服務的收入及成本主要包括佣金收入及銷售由合作保險公司承保的保險產品的相關成本。在此之前，健康保險服務業務線僅包括向保險公司提供健康管理或理賠管理服務所得的少量收入及成本。於2021年及截至2022年6月30日止六個月，我們的健康保險服務業務的毛利率進一步增加，主要由於我們銷售保險計劃的佣金收入產生的收入增加，同時邊際成本減少。

概 要

特藥藥房業務

我們的特藥藥房數目由截至2019年12月31日的70家增加至截至2020年12月31日的76家及截至2021年12月31日的91家，並進一步增加至截至2022年6月30日的103家。我們的特藥藥房數目於往績記錄期間增加，主要是由於我們藥房網絡的內生增長，藉此我們迅速深入了解特藥藥房業務。下表載列於所示期間我們的特藥藥房數目變動。

| 特藥藥房數目 | 截至12月31日止年度 | | | 截至2022年 6月30日 止六個月 |
|----------------|-------------|-----------|-----------|--------------------------|
| | 2019年 | 2020年 | 2021年 | |
| 截至所示期間初 | 31 | 70 | 76 | 91 |
| 自行建立 | 30 | 7 | 10 | 9 |
| 從第三方收購 | 9 | 2 | 8 | 3 |
| 已關閉 | — | 3 | 3 | 0 |
| 截至所示期間末 | 70 | 76 | 91 | 103 |

我們的網絡擴張展示我們在提高服務更多患者及挖掘新醫藥業務增長機會的能力方面所作出的努力。下表載列於所示期間中國不同地區的特藥藥房數目。

| 截至所示期間末的特藥藥房數目 | 截至12月31日止年度 | | | 截至2022年 6月30日 止六個月 |
|----------------|-------------|-----------|-----------|--------------------------|
| | 2019年 | 2020年 | 2021年 | |
| 華東 | 16 | 22 | 28 | 28 |
| 華南 | 16 | 18 | 21 | 25 |
| 華西 | 15 | 14 | 16 | 18 |
| 華北 | 23 | 22 | 26 | 32 |
| 總計 | 70 | 76 | 91 | 103 |

我們認為每家藥房的平均銷售額為衡量效率及擴大城市內覆蓋範圍的有意義數字。下表載列於所示期間每家門店的銷售額數據。

| 每家藥房的平均每月銷售額 ⁽¹⁾ (人民幣元) | 截至12月31日止年度 | | | 截至2022年 6月30日 止六個月 ⁽²⁾ |
|------------------------------------|------------------|------------------|------------------|-----------------------------------------|
| | 2019年 | 2020年 | 2021年 | |
| 華東 | 1,144,020 | 2,715,354 | 2,640,431 | 2,466,353 |
| 華南 | 1,188,930 | 2,212,408 | 2,897,286 | 2,395,170 |
| 華西 | 1,331,773 | 2,267,231 | 2,784,355 | 2,804,184 |
| 華北 | 1,518,041 | 3,216,843 | 3,253,301 | 2,787,629 |
| 平均 | 1,282,353 | 2,660,758 | 2,900,420 | 2,606,396 |

附註：

- (1) 按期內我們藥房產生的總收入除以期內我們藥房錄得收入的總月數計算。
- (2) 截至2022年6月30日止六個月，每家門店的平均每月銷售額較2020年及2021年低，乃由於特藥零售業務一般於1月至2月正值中國春節時處於最低點。

概 要

我們特藥藥房的發展階段

我們於2017年8月開設首家特藥藥房，並通過內生增長及戰略收購穩步擴張我們的全國各地佈局。就我們截至2022年6月30日營運中的所有藥房而言，按其各自的毛利計算，每家藥房於往績記錄期間均實現盈利。下表載列我們自行建立或自第三方收購而構成資產收購的特藥藥房，按開業年份分組，於截至2021年12月31日止年度的財務表現，此乃我們自行發起及經營特藥藥房業務時，管理層評估我們表現所追蹤的重要指標。我們在下表中剔除我們自第三方收購而構成業務合併的特藥藥房，原因為當我們評估藥房業務從零開始成長的表現時，該類特藥藥房的財務指標會導致計算不準確。對於構成資產收購或業務合併的已收購門店，更多詳情請參閱「財務資料—重大會計政策、判斷及估計—收購並非業務的附屬公司」及「財務資料—重大會計政策、判斷及估計—業務合併」。誠如下表所示，為方便說明，2018年開業的門店截至2021年12月31日的經營期為三個完整財政年度，於2021年的平均收入及平均毛利分別為人民幣51.9百萬元及人民幣2.8百萬元；2020年開業的門店截至2021年12月31日的經營期為一個完整財政年度，於2021年的平均收入及平均毛利分別為人民幣28.1百萬元及人民幣1.5百萬元。我們的藥房於往績記錄期間不斷增加。

| 開業年份 | 門店數目 | 2021年 平均收入 (人民幣千元) | 2021年 平均毛利 (人民幣千元) | 2021年 平均毛利率 (%) | 收入年複合 增長率 ⁽¹⁾ |
|------------|------|--------------------------|--------------------------|-----------------------|-----------------------------|
| 2017年..... | 1 | 40,629 | 2,182 | 5.4% | 32.0% ⁽²⁾ |
| 2018年..... | 28 | 51,881 | 2,797 | 5.4% | 61.2% ⁽³⁾ |
| 2019年..... | 26 | 24,095 | 1,292 | 5.4% | 27.2% ⁽⁴⁾ |
| 2020年..... | 9 | 28,085 | 1,478 | 5.3% | 不適用 |
| 2021年..... | 18 | 3,723 | 193 | 5.2% | 不適用 |

附註：

- (1) 按緊隨開業年度後的年份至2021年期間計算，年化收入增長率基於經營業務的完整年度計算。
- (2) 根據2018年平均收入為人民幣17,667,512元計算。
- (3) 根據2019年平均收入為人民幣19,959,485元計算。
- (4) 根據2020年平均收入為人民幣18,947,802元計算。

我們的租賃負債

我們租賃負債的到期情況乃基於以下合約未貼現付款釐定：

| | 截至2019年12月31日 | | | |
|---------------|---------------|--------|-------|--------|
| | 於1年內 | 1至5年 | 超過5年 | 總計 |
| | 人民幣千元 | 人民幣千元 | 人民幣千元 | 人民幣千元 |
| 租賃負債..... | 27,006 | 45,725 | 908 | 73,639 |
| 相應租賃協議數目..... | 17 | 101 | 4 | 122 |

概 要

| | 截至2020年12月31日 | | | |
|----------------|---------------|--------|-------|--------|
| | 於1年內 | 1至5年 | 超過5年 | 總計 |
| | 人民幣千元 | 人民幣千元 | 人民幣千元 | 人民幣千元 |
| 租賃負債..... | 28,647 | 37,873 | 311 | 66,831 |
| 相應租賃協議數目 | 60 | 93 | 3 | 156 |

| | 截至2021年12月31日 | | | |
|----------------|---------------|--------|-------|--------|
| | 於1年內 | 1至5年 | 超過5年 | 總計 |
| | 人民幣千元 | 人民幣千元 | 人民幣千元 | 人民幣千元 |
| 租賃負債..... | 38,693 | 55,589 | 981 | 93,263 |
| 相應租賃協議數目 | 40 | 136 | 7 | 183 |

| | 截至2022年6月30日 | | | |
|----------------|--------------|--------|-------|--------|
| | 於1年內 | 1至5年 | 超過5年 | 總計 |
| | 人民幣千元 | 人民幣千元 | 人民幣千元 | 人民幣千元 |
| 租賃負債..... | 36,149 | 49,749 | 1,370 | 87,268 |
| 相應租賃協議數目 | 54 | 102 | 5 | 161 |

我們的優勢

我們認為，下列競爭優勢有助於我們的成功及使我們從競爭對手中脫穎而出。

- 一體化健康管理網絡改變中國醫療健康行業
- 具有強大協同效應的共生自我強化生態系統
- 行業參與者的賦能者，創造難以效仿的競爭優勢
- 以專有數據及技術引領數字化轉型
- 多元化變現策略推動持續增長
- 經驗豐富的管理層團隊，具有無法比擬的行業洞察力及商業敏銳度

我們的戰略

我們致力於通過技術及數據為醫生、製藥公司及保險公司賦能，為中國的醫療健康行業帶來變革。為實現該等目標，我們擬尋求以下戰略：

- 繼續發展我們的共生生態系統
- 進一步加強我們為醫生服務的能力
- 強化我們的技術基礎設施及數據洞察
- 通過對地域擴張及人才招聘與留用的投資，發展特藥藥房業務服務
- 擴大醫生研究協助業務的地域覆蓋並增加服務供應
- 通過發展健康服務提供商網絡及提供適應市場變化的創新保險產品，擴展健康保險服務
- 提升我們的變現能力

概 要

風險因素

我們的營運及全球發售涉及若干風險及不確定性，該等風險及不確定性載於本招股章程「風險因素」。閣下應細閱整個章節。我們面臨與下列有關的部分主要風險：

- 我們可能無法成功管理業務及營運的增長或實施業務策略。
- 我們過往曾產生淨虧損，且可能無法持續實現或維持盈利能力。
- 我們可能無法為醫療健康行業的各類參與者（包括患者、醫生、醫療機構、製藥公司及支付方）妥善管理、創造價值或維持共生生態系統。
- 製藥公司可能會減少對藥物研發服務的支出，並對我們的醫生研究協助業務造成不利影響。
- 我們提供的部分醫藥產品須遵守並將繼續遵守中國的集中採購政策。
- 我們的業務會產生及處理大量數據，不當使用或披露該等數據可能會損害我們的聲譽、業務及前景。
- 對互聯網隱私及安全問題的公開審查可能導致法規增加及行業標準越來越嚴格，這可能會妨礙或限制我們向客戶提供產品及服務，繼而損害我們的業務。
- 缺乏適用於我們業務的必要批文、牌照或許可證，或違反相關法律及法規，可能對我們的表現造成重大不利影響。
- 我們可能無法採用新技術或調整我們的產品或服務以適應不斷變化的客戶要求或新興行業標準，且我們投資開發新技術的努力可能不成功或無效。
- 我們的股份於全球發售前並無過往公開市場且無法保證會形成活躍的市場，股份的價格及成交量可能波動。

概 要

歷史財務資料概要

下表載列於往績記錄期間我們合併財務資料的數據概要，該等資料摘錄自本招股章程附錄一所載的會計師報告。下文所載合併財務數據概要須與本招股章程內的合併財務報表(包括相關附註)一併閱讀，以保證其完整性。我們的合併財務資料乃根據國際財務報告準則編製。

經選定合併損益表

下表載列於所示年度／期間我們合併損益表的組成部分：

| | 截至12月31日止年度 | | | | | | 截至6月30日止六個月 | | | |
|--------------------------|-------------|--------|-------------|--------|-------------|---------|-----------------|---------|-----------|--------|
| | 2019年 | | 2020年 | | 2021年 | | 2021年 | | 2022年 | |
| | 人民幣千元 | % | 人民幣千元 | % | 人民幣千元 | % | 人民幣千元 (未經審核) | % | 人民幣千元 | % |
| 收入 | 1,039,011 | 100.0 | 2,699,647 | 100.0 | 3,473,930 | 100.0 | 1,550,044 | 100.0 | 1,887,652 | 100.0 |
| 毛利 | 81,804 | 7.9 | 186,860 | 6.9 | 283,449 | 8.2 | 118,482 | 7.6 | 176,944 | 9.4 |
| 扣除可轉換可贖回優先股的 公平值虧損前虧損 | (275,928) | (26.5) | (383,506) | (14.2) | (699,250) | (20.1) | (348,741) | (22.5) | (259,340) | (13.7) |
| 除稅前虧損 | (596,020) | (57.3) | (1,040,850) | (38.5) | (3,747,678) | (107.9) | (2,516,810) | (162.4) | (344,441) | (18.2) |
| 年／期內虧損 | (596,071) | (57.3) | (1,042,029) | (38.5) | (3,748,503) | (107.9) | (2,516,772) | (162.4) | (345,987) | (18.3) |
| 以下人士應佔： | | | | | | | | | | |
| 母公司擁有人 | (594,595) | (57.2) | (1,042,781) | (38.5) | (3,740,455) | (107.7) | (2,510,065) | (161.9) | (346,327) | (18.3) |
| 非控股權益 | (1,476) | (0.1) | 752 | 0.0 | (8,048) | (0.2) | (6,707) | (0.4) | 340 | 0.0 |
| | (596,071) | (57.3) | (1,042,029) | (38.5) | (3,748,503) | (107.9) | (2,516,772) | (162.4) | (345,987) | (18.3) |

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，我們亦將經調整虧損(非國際財務報告準則計量)用作額外財務計量指標，而其並非國際財務報告準則所規定，亦非按國際財務報告準則呈列。我們認為，經調整虧損(非國際財務報告準則計量)通過消除項目的潛在影響，有助於比較不同公司。

我們認為，經調整虧損(非國際財務報告準則計量)為投資者及其他人士提供有用資料，使其以幫助管理層同樣的方式了解及評估我們的合併經營業績。然而，我們呈列的經調整虧損(非國際財務報告準則計量)未必可與其他公司所呈列類似名稱的計量指標作比較。使用經調整虧損(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代替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。

我們將經調整虧損(非國際財務報告準則計量)界定為年／期內溢利／(虧損)，不包括(i)可轉換可贖回優先股的公平值變動；(ii)以股份為基礎支付的薪酬；(iii)上市開支；及(iv)發行可轉換可贖回優先股的交易成本。可轉換優先股將於全球發售完成後自動轉換為普通股，預期其後將不會進一步確認公平值變動的虧損或收益。

概 要

下表將我們所呈列的年／期內經調整虧損(非國際財務報告準則計量)與按照國際財務報告準則計算及呈列的最為直接可比的財務指標(即所示年／期內虧損)進行對賬：

| | 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 |
| | | | | (未經審核) | |
| | (人民幣千元) | | | | |
| 虧損與經調整虧損(非國際財務報告準則計量)的對賬： | | | | | |
| 年／期內虧損 | (596,071) | (1,042,029) | (3,748,503) | (2,516,772) | (345,987) |
| 加： | | | | | |
| 可轉換可贖回優先股公平值虧損 ^(a) | 320,092 | 657,344 | 3,048,428 | 2,168,069 | 85,101 |
| 以股份為基礎支付的薪酬 ^(b) | 21,738 | 113,995 | 298,682 | 143,967 | 105,662 |
| 上市開支 ^(c) | — | — | 28,783 | 8,761 | 12,114 |
| 發行可轉換可贖回優先股的交易成本 ^(d) | — | 12,127 | 7,526 | 3,661 | — |
| 年／期內經調整虧損(非國際財務報告準則計量) | <u>(254,241)</u> | <u>(258,563)</u> | <u>(365,084)</u> | <u>(192,314)</u> | <u>(143,110)</u> |

附註：

- (a) 可轉換可贖回優先股公平值變動為我們已發行的A輪、A-1輪、B輪、C輪、D輪、E輪及F輪可轉換可贖回優先股公平值變動所產生的收益或虧損，確認為按公平值計入損益的金融負債。有關變動為非現金性質。可轉換優先股將於全球發售完成後自動轉換為普通股，預計其後將不會進一步確認公平值變動的虧損或收益。
- (b) 以股份為基礎的薪酬開支與我們根據2017年購股權計劃向僱員及董事授予的股份獎勵有關，主要為非現金性質，且不會導致現金流出。
- (c) 上市開支為與上市及全球發售有關的開支。
- (d) 發行可轉換可贖回優先股的交易成本為與股份發行有關的開支。

我們於2019年、2020年及2021年的虧損淨額分別為人民幣596.1百萬元、人民幣1,042.0百萬元及人民幣3,748.5百萬元，虧損淨額的持續增加主要歸因於以下因素：(i)由於估值增加，我們的可轉換可贖回優先股的公平值虧損從2019年的人民幣320.1百萬元增加至2020年的人民幣657.3百萬元，並進一步增加至2021年的人民幣3,048.4百萬元；(ii)我們對業務擴張及業務線快速發展階段增長方面的投資不斷增加；及(iii)我們於往績記錄期間分別產生人民幣21.7百萬元、人民幣114.0百萬元及人民幣298.7百萬元的以股份為基礎的薪酬，作為2017年購股權計劃項下對我們的僱員及董事的獎勵。我們的虧損淨額由截至2021年6月30日止六個月的人民幣2,516.8百萬元減少至截至2022年6月30日止六個月的人民幣346.0百萬元，主要歸因於可轉換可贖回優先股的公平值虧損由截至2021年6月30日止六個月的人民幣2,168.1百萬元減少至截至2022年6月30日止六個月的人民幣85.1百萬元，反映我們自2022年起的估值情況穩定。

概 要

經選定合併財務狀況表

| | 截至12月31日 | | | 截至2022年 6月30日 |
|---------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| | 2019年 | 2020年 | 2021年 | |
| | (人民幣千元) | | | |
| 非流動資產總值 | 192,453 | 186,442 | 404,576 | 383,783 |
| 流動資產總值 | 958,653 | 2,292,156 | 2,488,243 | 2,521,368 |
| 資產總值 | 1,151,106 | 2,478,598 | 2,892,819 | 2,905,151 |
| 非流動負債總額 | 1,820,624 | 3,657,000 | 7,492,929 | 7,963,513 |
| 流動負債總額 | 337,419 | 613,245 | 830,800 | 1,004,577 |
| 流動資產淨值 | 621,234 | 1,678,911 | 1,657,443 | 1,516,791 |
| 負債總額 | 2,158,043 | 4,270,245 | 8,323,729 | 8,968,090 |
| 負債淨額 | (1,006,937) | (1,791,647) | (5,430,910) | (6,062,939) |
| 母公司擁有人應佔權益： | | | | |
| 股本 | 61 | 61 | 138 | 138 |
| 儲備 | (1,010,651) | (1,796,713) | (5,429,362) | (6,062,221) |
| | (1,010,590) | (1,796,652) | (5,429,224) | (6,062,083) |
| 非控股權益 | 3,653 | 5,005 | (1,686) | (856) |
| 虧蝕總額 | (1,006,937) | (1,791,647) | (5,430,910) | (6,062,939) |

我們過往產生虧損淨額，截至2022年6月30日，我們的負債淨額為人民幣6,062.9百萬元，主要由於發行可轉換可贖回優先股所致。於2019年、2020年及2021年以及截至2022年6月30日止六個月，我們分別錄得可轉換可贖回優先股的公平值虧損人民幣320.1百萬元、人民幣657.3百萬元、人民幣3,048.4百萬元及人民幣85.1百萬元。

我們的流動資產淨值由截至2019年12月31日的人民幣621.2百萬元大幅增加至截至2020年12月31日的人民幣1,678.9百萬元，主要歸因於我們的現金及現金等價物增加人民幣1,428.9百萬元，呈持續增長的趨勢，而這主要由於我們的融資活動，尤其是我們的E輪融資所致。

由於在上市後轉換為普通股，我們的可轉換可贖回優先股將被重新指定及從負債重新分類為權益。截至2022年6月30日，我們的可轉換可贖回優先股為人民幣7,914.4百萬元，負債淨額為人民幣6,062.9百萬元。我們將於上市後轉為淨資產狀況。於往績記錄期間，可轉換可贖回優先股的公平值變動已對我們在國際財務報告準則下的經營業績產生重大影響，並可能在我們的估值持續增加時繼續對我們的財務業績產生不利影響，直至轉換為普通股，我們預計其後將不會確認來自可轉換可贖回優先股公平值變動的任何進一步虧損或收益。

有關資產負債表項目的討論的詳情，請參閱「財務資料 — 選定資產及負債項目的討論」。

概 要

經選定合併現金流量表

下表載列我們於所示年度／期間的現金流量：

| | 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 |
| | | | | (未經審核) | |
| | | | | (人民幣千元) | |
| 經營活動所用現金流量淨額... | (327,160) | (192,117) | (621,919) | (474,535) | (215,008) |
| 投資活動(所用)／ | | | | | |
| 所得現金流量淨額..... | (80,615) | 319,617 | (1,020,333) | (1,218,018) | 1,056,987 |
| 融資活動所得／(所用) | | | | | |
| 現金流量淨額..... | 551,710 | 1,311,939 | 559,292 | 731,248 | (13,678) |
| 現金及現金等價物增加／ | | | | | |
| (減少)淨額..... | 143,935 | 1,439,439 | (1,082,960) | (961,305) | 828,301 |
| 年／期初現金及現金等價物... | 59,904 | 199,110 | 1,628,021 | 1,628,021 | 535,849 |
| 匯率變動的影響，淨額..... | (4,729) | (10,528) | (9,212) | (9,072) | 2,273 |
| 年／期末現金及現金等價物... | 199,110 | 1,628,021 | 535,849 | 657,644 | 1,366,423 |

於2019年、2020年及2021年，我們的經營現金流出淨額分別為人民幣327.2百萬元、人民幣192.1百萬元及人民幣621.9百萬元。經營現金流出淨額整體呈上升趨勢，主要是受投資階段各業務線的業務規模增長所帶動，該等業務線大大增加了營運資金使用量，包括貿易應收款項及應收票據、預付款項及其他應收款項的增加。截至2022年6月30日止六個月，我們的經營現金流出淨額為人民幣215.0百萬元。有關我們的經營現金流出變動的詳情，請參閱本招股章程「財務資料—流動資金及資本資源—經營活動所用現金流量淨額」。

首次公開發售前投資

我們從2015年8月至2021年6月收到多輪旨在支持我們業務營運擴充的股權融資，其構成我們的首次公開發售前投資。首次公開發售前投資包括(i) A輪融資；(ii) A-1輪融資；(iii) B輪融資；(iv) C輪融資；(v) D輪融資；(vi) D+輪融資；(vii) E輪融資；及(viii) F輪融資。我們通過首次公開發售前投資籌集總額約574.12百萬美元。一般而言，根據禁售安排，各首次公開發售前投資者將不會於上市日期開始及於上市日期起計六個月屆滿當日截止期間的任何時間要約、抵押、出售、轉讓或另行處置彼等於首次公開發售前投資中收購的股份。有關詳情，請參閱本招股章程「歷史、重組及公司架構—首次公開發售前投資」。

我們的首次公開發售前投資者由私募股權、風險投資基金及投資控股公司組成。有關詳情，請參閱本招股章程「歷史、重組及公司架構—首次公開發售前投資—有關首次公開發售前投資者的資料」。

業務可持續性及營運資金充足性

於往績記錄期間，我們經歷與財務狀況有關的若干風險。有關詳情，請參閱本招股章程「風險因素」所載「我們過往曾產生淨虧損，且可能無法持續實現或維持盈利能力」、「我們於往

概 要

績記錄期間錄得經營活動現金流出，並可能於可見將來繼續錄得經營淨現金流出]及「我們於往績記錄期間錄得負債淨額」。為減輕該等風險，我們計劃採取以下措施改善我們的財務狀況。

減輕與淨虧損有關的風險之措施

我們於2019年、2020年及2021年以及截至2022年6月30日止六個月分別錄得淨虧損人民幣596百萬元、人民幣1,042百萬元、人民幣3,749百萬元及人民幣346百萬元(或經調整淨虧損(非國際財務報告準則計量)人民幣254百萬元、人民幣259百萬元、人民幣365百萬元及人民幣143百萬元(若不計及可轉換可贖回優先股的公平值虧損及若干其他項目))。我們估計藉助下述計劃減輕與淨虧損有關的風險，其後於未來三至五年實現淨利潤：

就特藥藥房業務而言，我們計劃(i)透過策略性開設新的特藥藥房，帶動持續收入增長；及(ii)採取措施穩步提高我們特藥藥房的門店層面盈利能力。我們將在出現合適機會時有機地開設或從外部收購新藥房，以持續地理擴張。我們計劃於2024年前開設約35家特藥藥房。就我們每家特藥藥房的表現而言，我們預期穩步提高平均每月收入，由2021年每家門店的人民幣2.9百萬元增至2022年的超過人民幣3.0百萬元。考慮到(i)預期現有藥房的銷售會持續增長；(ii)預期營運開支佔收入的百分比會隨我們進一步擴張而降低；及(iii)我們預期議價能力增強及業務規模擴展後，能在有利條件下採購，從而提高現有藥房的盈利能力等，我們相信現有藥房的門店層面盈利能力將於不久將來持續增長。隨著我們特藥藥房網絡的擴張，我們預期將能控制現有特藥藥房的成本及開支，此乃主要透過改善整體營運效率(包括存貨管理效率)以減低物流成本及租金開支。規模擴大及每家門店表現的改善預期為特藥藥房業務的收入增長帶來顯著幫助。

就醫生研究協助業務而言，截至2022年6月30日，我們已積壓合計人民幣986.5百萬元的合約，而由於80%積壓合約預期將於三年內確認及餘下20%將於五年內確認，其將貢獻未來的收入增長。此外，於2022年上半年，我們的醫生研究協助服務已取得另一價值人民幣220.8百萬元的訂單，而長期來說，作為腫瘤現場管理服務行業的市場領袖，我們認為，我們已隨時就緒在2026年之前取得超過20%的年複合增長率。由於積壓合約的綜合影響持續為我們未來收入流帶來貢獻以及新合約帶來穩步增長，我們預期在未來三至五年從醫生研究協助業務可獲得超過一倍的收入。此外，我們將憑藉提供多種SMO服務以滿足客戶多元化需求、精簡項目過程及借助我們三條業務線的共生生態系統獲取更多訂單，以提高醫生研究協助業務的盈利能力。

就健康保險服務業務而言，我們將持續目前的步伐，就如我們於2021年般，在約10個新城市中推出惠民保，預期於未來三至五年為我們的會員基礎及收入帶來顯著增長。我們將積極尋找適合的目標城市，包括省會城市及領先省份的二線及三線城市。因此，我們預期客戶基礎每年將增加約五至七百萬。此外，由於多個城市的投保會員開始完成其首一年期

概 要

的惠民保，其中眾多會員預期將更新其保障範圍並持續為我們產生收入。而且，我們預期健康保將成為收入的重要貢獻者。於推出健康保後第二年，我們贏得超過740家企業(包括若干《財富》500強公司)的信任。我們將進一步強化及定制健康保，以迎合客戶不斷變化的需求。另一方面，我們將積極尋求市場機遇，並以於經濟蓬勃的中國一線及領先二線城市中，擁有超過1,000名僱員的企業客戶為主要目標。預期勢頭延續，健康保預計在未來三至五年帶來甚至比惠民保更多的收入貢獻。

在上述的收入擴張基礎之上，我們亦將努力改善營運效率(尤其由於規模經濟所導致)。具體而言，由於我們持續在製藥及生物科技公司間贏得信任及建立聲譽(乃通過作為其特藥藥房業務的重要產品分銷渠道、協助其醫生研究協助業務的臨床試驗及在健康保險服務業務內以惠民保為其產品創造重要支付解決方案實現)，我們預期將有更好的營銷及宣傳效率。同樣，惠民保在多個城市的持續成功將推進保險公司尋求與我們合作及在新城市開發保險產品，因而減少業務發展開支。此外，由於多個城市的投保會員開始完成其首一年期的惠民保，其中眾多預期將更新其保障範圍而為我們節省於首次推出惠民保時的營銷及宣傳支出。

隨著規模擴大，我們從我們的業務夥伴(尤其自特藥藥房業務製藥公司的特藥供應商)中逐漸獲得更多優惠條款。建立強大的總部管理及後台功能的初始成本亦開始分散及分擔至所有三個分部中不斷增加的龐大收入基礎。

所有這些努力相結合，我們預期未來三至五年將實現淨利潤。

減輕與經營現金流出淨額有關的風險之措施

我們預計我們的經營現金流出淨額狀況將隨著我們的盈利能力同時改善，主要乃透過(i)增長及多元化發展各條業務線以達致優化的規模經濟及有利的業務條款，從而改善毛利率及經營利潤率；(ii)付出更多努力於應收款項收回管理以減少應收款項及週轉天數，從而改善我們的營運資金狀況；(iii)積極尋求銀行貸款融資或私募融資來創造更佳的資本組合，同時減少籌集外部資金的成本，從而形成更穩健的營運資金狀況；及(iv)通過定期檢討及更新流動資金及融資政策，進一步改善經營效率以提升我們的營運資金狀況，從而確保其與我們的業務計劃及財務狀況一致、定期編製現金流量及資金概要以監察我們的現金流量、管理層進行定期審閱及一系列的相關措施。

減輕與淨負債有關的風險之措施

在流動性方面，截至2021年12月31日，我們持有人民幣536百萬元的現金及現金等價物，以及截至同日金額為人民幣1,067百萬元的按公平值計入損益的額外金融資產(其均為購自信譽良好的銀行的高流動性及低風險投資產品，即理財產品)。類似地，於2021年，金額為人

概 要

人民幣246百萬元的現金用於營運資金。此外，截至2019年、2020年及2021年12月31日以及2022年6月30日，我們分別錄得流動資產淨值人民幣621.2百萬元、人民幣1,678.9百萬元、人民幣1,657.4百萬元及人民幣1,516.8百萬元。截至2019年、2020年及2021年12月31日以及2022年6月30日，我們分別錄得負債淨額人民幣1,006.9百萬元、人民幣1,791.6百萬元、人民幣5,430.9百萬元及人民幣6,062.9百萬元，主要反映包括(i)年度全面總開支，其中包括可轉換可贖回優先股因估值增加而產生的公平值虧損；(ii)以股份為基礎支付的薪酬；及(iii)收購附屬公司或出售線下診所服務的附屬公司在內的股權的變動。我們的負債淨額狀況乃主要由於可轉換可贖回優先股(其將於上市後重新指定並從負債重新分類為權益)。我們的流動資金狀況亦透過流動比率表明，於往績記錄期間各年／期末的流動比率介乎2.5至3.7不等。我們相信，即使並無計及本次全球發售的所得款項，我們強大的流動資金狀況仍穩健地足以支持於三至五年內對營運資金的需求。

近期發展

在我們的特藥藥房業務線中，由於我們在青島開設一家藥房，並在廣州、合肥、徐州、遵義及上海分別關閉一家藥房，我們的特藥藥房數目由截至2022年6月30日的103家減少至截至2022年10月31日的99家。

在我們的醫生研究協助業務線中，截至2022年10月31日，我們已完成118個SMO項目，957個SMO項目正在進行中，並累計於83個城市的試驗場所中服務299名客戶。相比而言，截至2022年6月30日，我們已完成99個SMO項目，936個SMO項目正在進行中，並累計於87個城市的試驗場所中服務289名客戶。

在我們的健康保險服務業務線中，與截至2022年6月30日約23.9百萬名個人會員及876名企業客戶相比，截至2022年10月31日，我們服務約26.3百萬名個人會員及952名企業客戶。

隨著業務擴充，我們預期我們的經營開支在未來將會增加，且於全球發售後，我們或會產生我們作為私營公司不會產生的額外之合規、會計及其他開支，我們於2022年財政年度將繼續產生虧損。

COVID-19的影響

自2019年12月底起，COVID-19爆發對全球經濟產生重大不利影響。為應對疫情，中國實施大範圍封鎖、關閉工作場所以及限制流動和旅行，以遏制病毒的擴散。

我們的業務，尤其是醫生研究協助業務線中的SMO服務，在COVID-19疫情高峰時受到不利影響。於2020年初，我們的SMO服務臨床試驗中心已暫時關閉，許多臨床試驗均受到限制或停止，且我們的受試者招募過程因隔離及其他公共限制措施而出現延遲。同時，部分重災區(如北京、上海、武漢、廣州及西安)的特藥藥房面臨延遲交付藥品給患者的情況。由於我們的SMO服務臨床試驗現場及特藥藥房業務藥房遍佈全國不同地區，每次暫時關閉的期間及重啟業務的準確時間因應不同城市而各異。例如，於2020年初COVID-19爆發期間，暫時關閉自1月起持續約兩個月，而業務自2020年4月起陸續重啟。在重慶，SMO項目的臨床試驗中心於2020年2月關閉近一個月。於2020年COVID-19爆發期間，我們並無因暫時關閉而

概 要

面臨SMO項目取消。我們認為該影響並不重大，因為其並無對我們的整體業務發展、經營業績及財務狀況產生不利影響。雖然SMO服務於2020年初受到COVID-19疫情的負面影響，但我們的醫生研究協助業務收入仍然能夠由2019年的人民幣173.2百萬元增加7.2%至2020年的人民幣185.7百萬元，此乃由於我們的客戶在限制解除後迅速重新開展其臨床試驗。我們的特藥藥房業務及健康保險服務業務所受到的影響有限，因為特藥藥房業務中的藥物仍然可以交付給患者及健康保險服務業務中的保險經紀業務大部分是在線進行。

我們認為，由於以下原因，COVID-19於2021年對我們業務的影響相對有限：

- 特藥藥房業務：我們已備存充足存貨，我們特藥藥房所需的處方藥並無出現任何重大短缺。我們所有主要供應商均為已恢復正常營運的中國公司，截至最後實際可行日期，該等公司均無報告因COVID-19而對業務營運造成任何重大中斷。我們在採購處方藥時並無遇到任何重大困難，供貨價格亦無出現任何重大波動。
- 醫生研究協助業務：我們在向醫生研究協助業務客戶提供SMO服務(包括臨床試驗選址及受試者招募)方面並無遇到任何重大延遲。同時，我們遵守與預防COVID-19相關的監管指引，以減輕COVID-19爆發可能對我們進行中SMO項目產生的任何影響。
- 健康保險服務業務：鑒於我們健康保險服務業務的性質，我們預計不會因COVID-19的影響而導致我們向保險公司提供的保險經紀服務、健康管理及理賠管理服務出現任何重大中斷。
- 營運：我們已根據適用法律法規恢復並繼續正常營運，並採取全面的疾病預防計劃來保護我們的僱員。

自2022年初起，全球爆發奧密克戎(COVID-19變體)再次導致特定類型的場所暫時關閉並收緊社交距離限制。在中國受到嚴重影響的地區(如上海、江蘇省、吉林省及廣東省)已實施嚴格的限制措施(如封鎖、隔離、關閉業務及工作場所、旅遊限制及居家辦公政策)，其對我們業務營運帶來影響。例如，由於自2022年3月起實施臨時隔離政策，我們SMO服務的參與者入組及隨訪可能受到限制。同時，在若干城市(如上海)，藥房營運及藥物配送受到臨時限制。COVID-19變體及亞型變體爆發影響我們業務、經營業績及財務狀況的程度，將取決於眾多超出我們控制的因素(包括疾病及其變體重現、疫苗配給及其他應對病毒及遏制其影響的響應行動)。COVID-19何時或能否全球受到抑制乃無法確定。我們密切監察COVID-19爆發對我們的影響，並計劃持續實施必要措施以緩和疫情對我們營運造成的影響。董事認為，自2021年12月31日起及直至2022年9月30日，奧密克戎爆發對我們的財務表現及營運並無造

概 要

成重大不利影響。我們的特藥藥房業務及醫生研究協助業務主要服務特藥供給及腫瘤治療的研發，其需求並不因暫時關閉而減少，且預期在限制政策放寬或解除時將促進我們業務營運的恢復。然而，由於我們並無經歷業務的重大中斷，我們無法向閣下保證COVID-19疫情不會進一步升級或不會對我們的經營業績、財務狀況或前景造成重大不利影響。倘我們的任何僱員或供應商及其他業務夥伴的僱員疑似感染或已感染COVID-19或面臨限制措施，我們的營運亦可能受到不利影響。有關更多詳情，請參閱「風險因素 — 與我們的整體營運有關的風險 — 我們面臨與自然災害、流行病及其他疾病爆發（如COVID-19爆發）有關的風險，可能會嚴重干擾我們的營運」。

監管發展

中國監管環境近期在各個領域正經歷多項變化及改革，包括近期頒佈的《網絡安全審查辦法》及《網絡數據安全管理條例（徵求意見稿）》。在向我們的中國法律顧問諮詢後，我們的董事認為該等監管發展預期不會對我們的業務營運造成任何重大不利影響。此外，中國證監會於2021年12月頒佈兩份與境外上市有關的條例草案，即《國務院關於境內企業境外發行證券和上市的管理規定（草稿徵求意見稿）》及《境內企業境外發行證券和上市備案管理辦法（徵求意見稿）》，對境外上市申請人施加多項監管規定。詳情請參閱本招股章程「風險因素」及「監管概覽」。

於2022年5月9日，國家藥品監督管理局（「**國家藥監局**」）頒佈《中華人民共和國藥品管理法實施條例（修訂草案徵求意見稿）》（「**條例草案**」）公開徵求意見，直至2022年6月9日結束。截至最後實際可行日期，條例草案尚未生效。

條例草案的主要目的為推動藥物評估及審批制度改革，加強對藥物安全的全程監督，為《中華人民共和國藥品管理法》及《中華人民共和國疫苗管理法》提供更詳細的實施細則。條例草案列明（其中包括）第三方平台提供者不得直接參與藥品銷售活動。

我們主要通過覆蓋全國各地的線下特藥藥房向患者直接銷售藥物，從而進行藥品銷售活動。我們並無擁有任何藥品網絡交易平台，亦無作為第三方平台提供者為藥品網絡交易的任何第三方提供藥品網絡交易平台、藥品交易撮合及信息發佈服務等各種服務。有關我們的服務詳情，請參閱本招股章程「業務 — 概覽 — 我們的服務」。

儘管條例草案及《中華人民共和國藥品管理法》並無列明「藥品網絡交易第三方平台提供者」的定義，惟根據國家藥監局於2020年發佈的《藥品網絡銷售監督管理辦法（徵求意見稿）》，

概 要

「藥品網絡交易第三方平台提供者」是指為交易方提供網絡交易平台、交易撮合及信息發佈服務等各種服務，以促成通過互聯網銷售藥品的任何實體。

基於上文所述及有關我們藥品銷售活動的描述，我們的中國法律顧問確認，其預計條例草案建議的規定（即藥品網絡交易第三方平台提供者不得直接參與藥品銷售活動）不會對我們造成任何重大不利影響。因此，倘條例草案按目前形式實施，預期不會於將來對我們的營運或財務表現造成任何重大影響。

無重大不利變動

董事確認，除上文所述者外，自2022年6月30日（即本招股章程附錄一本集團的歷史財務資料所載合併財務報表的最近期結算日）起直至本文件日期，我們的業務、財務狀況及經營業績概無重大不利變動。

我們的創始人及一致行動協議

馬先生及李先生為我們的創始人兼執行董事。截至最後實際可行日期，馬先生能夠通過Lucky Seven行使本公司約7.57%的投票權，李先生能夠通過Spire-succession行使本公司約5.31%的投票權，而我們的僱員激勵平台能夠行使本公司約8.83%的投票權。於2021年8月5日，馬先生、李先生、Wise Approach、Creative Pioneer及Sail Far（「一致行動人士」）訂立一致行動協議。據此，一致行動人士確認，自本集團成立以來彼等於本集團管理及營運方面始終一致行動，並將繼續於本集團管理及營運方面一致行動。截至最後實際可行日期，一致行動人士有權行使本公司約21.71%的投票權。一致行動人士於緊隨全球發售完成後（假設超額配股權未獲行使）將有權行使本公司約21.43%的投票權。有關詳情，請參閱本招股章程「歷史、重組及公司架構」。

持續關連交易

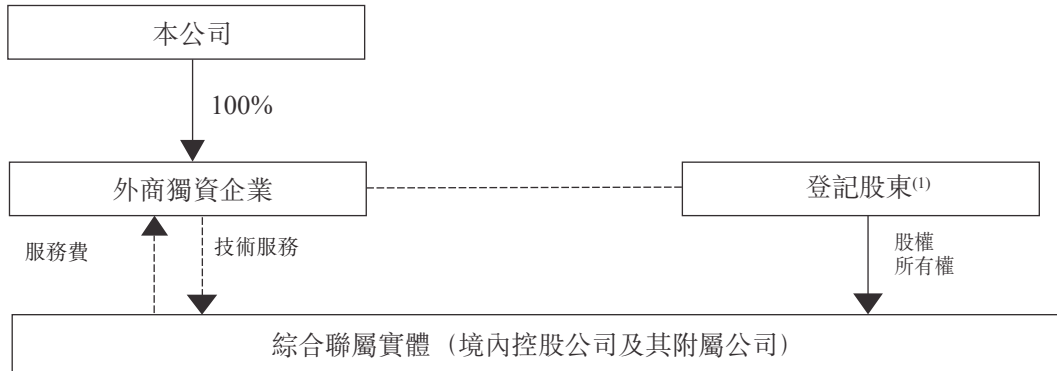
我們已訂立若干交易，於上市後該等交易將構成上市規則第十四A章項下的非豁免持續關連交易。有關該等交易連同申請豁免嚴格遵守上市規則第十四A章項下的相關規定的詳細資料載於本招股章程「關連交易」。

合約安排

由於中國法律項下的外資所有權限制，本公司無法擁有或持有開展我們的互聯網保險經紀服務的綜合聯屬實體的100%股權。我們通過合約安排控制該等實體的100%股權，我們能夠

概 要

通過合約安排合併登記股東自綜合聯屬實體享有的所有經濟利益。有關詳情，請參閱本招股章程「合約安排」。以下簡圖說明根據合約安排從綜合聯屬實體至本集團的經濟利益流向：



附註：

- (1) 登記股東為我們的創始人、Lucky Seven的其他過往個人股東（即LI Dayong、ZHANG Hongdan、LI Ran、LUO Wei及ZONG Ze）以及本公司初期多名個人投資者（即LIU Xiujiang、ZHANG Hong及YANG Donghao）。截至最後實際可行日期，我們的創始人擁有境內控股公司約71.81%股本。
- (2) 「—▶」指股權的直接法定及實益擁有權。
- (3) 「---▶」指合約關係。根據合約安排，外商獨資企業須向我們的綜合聯屬實體提供技術服務，而我們的綜合聯屬實體須向外商獨資企業直接支付服務費。
- (4) 「-----」指外商獨資企業通過(i)行使境內控股公司所有股東權利的授權書；(ii)收購境內控股公司全部或部分股權的獨家選擇權及(iii)境內控股公司股權的股權質押對登記股東持有的控制權。

申請於聯交所上市

我們已向聯交所上市委員會申請批准已發行股份及根據全球發售將予發行的股份（包括因超額配股權獲行使而可能發行的股份）以及根據2017年計劃購股權將予發行的股份上市及買賣，依據是（其中包括）經參考：(i)我們截至2021年12月31日止年度的收入為人民幣3,473.9百萬元（相當於3,840.7百萬港元），超過500百萬港元；及(ii)我們於上市時的預期市值（按發售價計算）超過40億港元，我們符合上市規則第8.05(3)條的市值／收益測試。

上市開支

按發售價每股股份18.60港元計算，假設超額配股權未獲行使，則我們將承擔的上市開支估計約為人民幣58.0百萬元（64.0百萬港元）（包括包銷佣金），佔全球發售所得款項總額約34.7%，當中包含(i)包銷相關開支（包括包銷佣金及其他開支）人民幣10.3百萬元；及(ii)非包銷相關開支人民幣47.7百萬元，包括(a)法律顧問及申報會計師的費用及開支人民幣34.1百萬元；及(b)其他費用及開支人民幣13.6百萬元。截至2022年6月30日，我們產生上市開支合共人民幣41.5百萬元（45.9百萬港元），其中人民幣40.9百萬元（45.2百萬港元）已於合併損益及其他全面虧損表中確認，而人民幣0.6百萬元（0.7百萬港元）已從權益中扣除。

我們估計本公司將產生額外上市開支約人民幣16.5百萬元（18.1百萬港元）（包括包銷佣金、激勵及其他交易費用約人民幣7.5百萬元（8.2百萬港元））（假設超額配股權未獲行使，並按發

概 要

售價每股發售股份18.60港元計算))，其中約人民幣9.0百萬元(9.9百萬港元)預期將自我們的合併損益及其他全面收益表扣除，而其中約人民幣7.5百萬元(8.2百萬港元)預期將於上市時從權益中扣除。發行股份的直接應佔之上市開支將從權益中扣除。上述上市開支為最後實際可行估計，僅供參考，而實際金額可能有別於該項估計。

未來計劃及所得款項用途

假設發售價為每股股份18.60港元且超額配股權未獲行使，我們估計，經扣除我們就全球發售已付及應付的包銷佣金及其他估計開支後，我們將自全球發售收取所得款項淨額約120.4百萬港元。倘超額配股權獲行使，我們將按比例調整所得款項用途。根據我們的戰略，我們擬將全球發售所得款項按下文所載金額用作以下用途：

- 所得款項淨額約87%或約104.8百萬港元預期將用於業務擴充，包括：
 - 所得款項淨額約35%或約42.2百萬港元用於進一步擴充特藥藥房業務；
 - 所得款項淨額約28%或約33.7百萬港元用於進一步擴充醫生研究協助業務；
 - 所得款項淨額約24%或約28.9百萬港元用於進一步擴充健康保險服務業務；及
- 所得款項淨額約13%或約15.6百萬港元預期將用於技術研發及提升我們的技術基礎設施。

有關詳情，請參閱本招股章程「未來計劃及所得款項用途」。

股息政策

我們目前擬保留大部分(甚至全部的)可用資金和任何未來收益，以用於為我們業務的發展和增長提供資金。因此，我們尚未就未來股息採取任何股息政策。因此，閣下不應將對我們股份的投資作為任何未來股息收入的來源而加以依賴。

發售統計數據⁽¹⁾

| | 根據發售價 每股發售股份 18.60港元計算 |
|---------------------------------------------------------------|------------------------------|
| 我們股份於全球發售完成後的市值 ⁽²⁾ | 14,192百萬港元 |
| 截至2022年6月30日每股股份未經審核備考 經調整合併有形資產淨值 ⁽³⁾⁽⁴⁾ | 2.70港元 |

附註：

(1) 此表中的所有統計數據均基於超額配股權未獲行使之假設。

概 要

- (2) 市值乃根據緊隨全球發售完成後預計已發行股份為763,025,314股而計算。本公司購回2,668,776股普通股乃於往續記錄期間之後進行，故於推算市值時不應予以考慮。
- (3) 本公司擁有人應佔本集團每股發售股份備考經調整合併有形資產淨值乃於作出「財務資料 — 未經審核備考經調整有形資產淨值報表」所述調整後，並以假設全球發售已於2022年6月30日完成後已發行765,694,090股股份之基準而計算。
- (4) 假設本公司於2022年10月購回2,668,776股普通股（詳情載於本招股章程附錄一會計師報告附註44）已於2022年6月30日完成，且並無計及(i)因超額配股權獲行使而可能發行及配發的任何股份或(ii)於2022年6月30日後為便於管理僱員激勵計劃而可能向若干特殊目的公司發行及配發的任何股份，則於2022年6月30日的本公司擁有人應佔本集團每股發售股份備考經調整合併有形資產淨值隨後將進一步調整至人民幣2.45元或2.71港元（按估計發售價18.60港元計算）。