

概 要

本概要旨在向閣下提供本文件所載資料的概覽。由於僅屬概要，故並無載列對閣下而言可能屬重要的所有資料。閣下在決定[編纂][編纂]前，務請閱讀整份文件。本節所用多個詞彙的定義載於本文件「釋義」及「行業詞彙表」各節。

任何[編纂]均涉及風險。有關投資[編纂]的若干特定風險載於「風險因素」一節。閣下在決定[編纂][編纂]前，務請細閱該節。

概覽

根據灼識諮詢的資料，我們以2022年平均月活躍用戶計是中國最大的線上慢病管理平台。我們開展的業務專注於慢病管理，以滿足慢病（如高血壓、心血管及呼吸系統疾病）患者的需求。依託我們的慢病管理平台，我們致力於為不斷增長的慢病患者提供定制醫療護理及精準醫療，目標為將服務推廣至更廣泛的疾病領域。

針對慢病患者對便捷普及的醫療服務的需求，我們透過健客平台提供綜合醫療服務及線上零售藥店服務。我們的綜合醫療服務包括由註冊醫生及自有醫療專業人員通過我們創新的H2H服務平台進行的複診及電子處方服務。我們亦提供線上零售藥店服務，直接為客戶提供廣泛的藥品及保健產品。我們的綜合醫療服務及線上零售藥店服務由我們的慢病管理服務中心及穩固的醫藥供應鏈提供支援。

此外，我們平台龐大且活躍的用戶群使我們能夠與醫生及患者有效聯繫及互動，為彼等提供針對性的醫學知識及內容。憑藉該等強大的網絡效應，我們的平台為製藥公司提供定制化內容及營銷解決方案，以更好地告知醫生及患者慢病狀況及治療方案，亦提高公眾對疾病的認識。

依託我們的技術能力，我們為醫療行業的主要參與者提供數字化解決方案。下圖說明我們各個業務分部所提供的主要服務或產品和主要特點，以及我們運營數據的重點摘要。

概 要



附註：

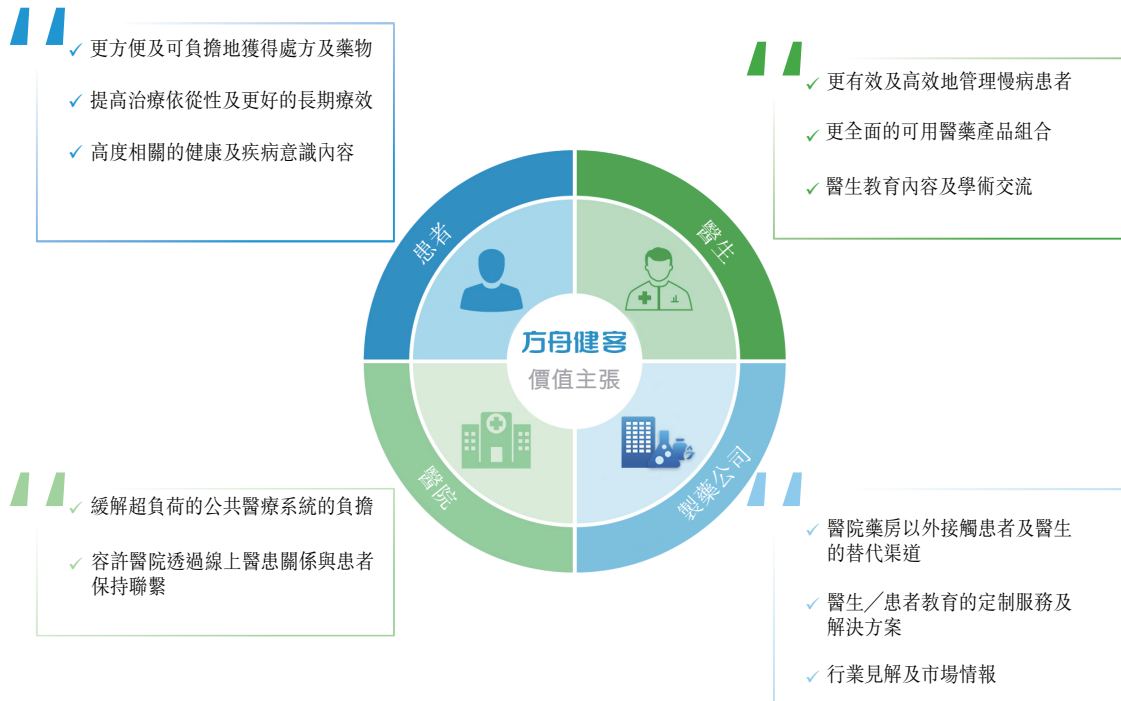
1. 配送服務由合資格第三方物流及快遞公司提供。
2. 截至2023年12月31日。
3. 截至2023年12月31日止年度。
4. 於往績記錄期。

概 要

我們的業務及價值主張

我們已建立全方位線上慢病管理平台，為慢病管理行業的主要參與者提供重要的價值。我們建基於熟人醫患關係的龐大客戶群、與領先製藥公司的長期合作以及高效的業務運營，使我們處於有利位置把握此等機遇並為行業參與者帶來價值。

價值主張



我們的線上慢病管理平台主要提供以下服務：

- **綜合醫療服務。**我們的綜合醫療服務主要包括我們的H2H服務，患者及醫生通常可於面對面首診後進行線上複診，醫生可通過我們的H2H服務平台開具電子處方。我們通過醫藥供應鏈完成電子處方，並委聘合資格第三方快遞公司送貨上門。我們的H2H服務平台的推出旨在滿足慢病患者在中國缺乏即時可得的可靠醫療資源而產生的治療需求，並憑藉其便捷性、靈活性、較短的門診等候時間及成本效益，滿足不斷增長的遠程問診的需求。作為我們數字醫療服務的補充，我們亦在景泰醫院提供線下醫療服務。

概 要

- **線上零售藥店服務。**我們通過線上零售藥店服務平台提供多種醫療保健產品，並透過合格的第三方快遞公司為客戶提供便捷的配送到家服務。我們的產品種類主要包括處方及非處方藥，且我們特別專注於提供廣泛的處方藥選擇，患者可依靠現有處方或要求開具電子處方（我們的內部醫療專業人員可協助簽發）採購藥物。這使患者能夠確保其用藥及治療的連續性，從而避免預約醫院就診的不便。此外，我們的平台提供家用醫療器械及配件、保健及營養補充品及其他保健產品。我們亦經營多家線下藥店，於往績記錄期各年為我們的收益作出些微貢獻。
- **定制化內容及營銷解決方案。**我們為製藥公司提供多種定制化內容及營銷解決方案，以更好讓醫生及患者了解慢病狀況，並提高對治療方案選項的認識。我們意識到可透過利用我們健客平台上龐大的活躍用戶群來滿足製藥公司的該等需求後，於往績記錄期提供該等服務。我們的學術社區服務通過在我們的健客平台上發佈醫學信息文章及短視頻，舉辦線上醫學會議，以及與專科醫生進行醫生視頻直播，促進醫生之間的學術交流。我們的患者社區服務根據患者用戶的興趣提供相關教育內容。我們亦提供額外的定制化內容及營銷解決方案，包括搜索引擎優化、提供醫學調查及分銷商數據直連服務。我們的定制化內容及營銷解決方案業務線亦是我們供應商管理策略的延伸，有助於我們與我們向其採購藥品的製藥公司建立互利及協同的關係。

我們的增長及主要運營數據

自我們於2019年7月開始自營健客移動應用程序及網站以來，我們一直專注於加強我們的業務基礎並透過自有增長擴展業務。我們過去的努力令我們能夠建立龐大的用戶群，截至2023年12月31日的註冊用戶約為42.7百萬名。截至2023年12月31日止年度，我們的健客平台平均擁有約8.4百萬名月活躍用戶。我們的H2H平台上的註冊醫生數量由截至2021年12月31日的191,106名增加至截至2022年及2023年12月31日的分別205,000名及212,892名。截至2023年12月31日，在我們來自逾15,600家醫療機構的註冊醫生中，約58.8%就職於三級醫院及約38.4%已取得副主任醫生或以上職稱。

概 要

隨著我們的用戶群大幅增長，並且憑藉我們高資歷註冊醫生的強大醫療資源，我們能專注於建立優質、忠誠並且有強烈付費意願的活躍用戶群。於2021年、2022年及2023年，我們H2H服務平台的活躍用戶至付費用戶轉化率分別為32.6%、42.9%及36.2%，而我們線上零售藥店服務平台的轉化率則分別為14.7%、14.8%及17.7%。我們的轉化率增長上升主要是由於我們採取了更有效的營銷措施以推廣我們的品牌和培養我們平台上的消費者行為。尤其是，於2022年我們的H2H服務平台轉化率顯著提高，主要是由於實施多項措施，旨在提高我們平台的可及性及簡化購物流程。該等措施包括：(i)用戶可從我們的微信公眾號轉移至我們的微信小程序，提供更流暢的用戶體驗；(ii)強化我們的定價系統，為新用戶提供更針對性的折扣；及(iii)改善推介算法，顯示缺貨產品的潛在替代品。隨着我們不斷推出新功能，從而改善平台用戶的體驗，我們預計轉化率將進一步提高。

我們的付費用戶由2021年的約2.5百萬名分別增加至2022年及2023年的3.9百萬名及4.4百萬名。特別是，我們綜合醫療服務的付費用戶數量於2021年至2022年增長53.4%並於2022年至2023年增長32.0%。相似地，我們線上零售藥店服務的付費用戶數量於2021年至2022年增長58.3%並於2022年至2023年增長16.5%。於2023年，我們亦於註冊醫生及用戶方面取得高平均留存率，分別約為81.3%及58.9%，證明我們用戶基礎的黏性。此外，如下表所示，於往績記錄期各年度我們付費用戶的重複購買率持續維持於高水平，顯示我們在發展平台上的用戶黏性取得成功。

因此，根據灼識諮詢的資料，於2021年、2022年及2023年，我們的每名付費用戶平均開支分別為人民幣766.3元、人民幣626.7元及人民幣558.9元，較相關年度業界平均水平為高。我們每名付費用戶就綜合醫療服務的平均開支一般較高，於2021年、2022年及2023年分別為人民幣2,269.7元、人民幣1,767.6元及人民幣1,450.4元。此乃由於H2H服務的性質，原因為我們主要為對處方藥有需求的病患服務，該等藥物的單位價格一般較高。於2021年、2022年及2023年，線上零售藥店服務的每名付費用戶平均開支分別約人民幣516.1元、人民幣420.2元及人民幣353.3元。每名付費用戶的平均開支下跌，主要反映於往績記錄期我們的新付費用戶整體基礎急速擴張。這與我們擴張用戶基礎及發展平台用戶黏性的業務重心相符。儘管我們的每名付費用戶平均開支於2022年及2023年下跌，我們能通過利用供應鏈能力，以更優惠價格採購藥品及保健產品，因而使我們擴張用戶基礎，同時使毛利率得到改善。

概 要

由於上述原因，我們的健客平台與我們於第三方電子商務平台的運營的總商品交易總額由2021年的人民幣1,945.4百萬元分別增加至2022年及2023年的人民幣2,430.3百萬元及人民幣2,481.5百萬元。特別是，我們的處方藥商品交易總額佔總商品交易總額的比重顯著，於2021年、2022年及2023年分別為88.9%、84.2%及81.1%。

下表載列截至所示日期或於所示年度健客平台的若干關鍵運營指標。

	截至12月31日 / 截至該日止年度		
	2021年	2022年	2023年
付費用戶數量 ⁽¹⁾	2,538,606	3,878,195	4,439,660
綜合醫療服務	360,511	553,033	730,251
線上零售藥店服務	2,183,933	3,457,326	4,025,907
每名付費用戶平均支出 (人民幣元)	766.3	626.7 ⁽²⁾	558.93 ⁽²⁾
綜合醫療服務	2,269.7	1,767.6	1,450.4
線上零售藥店服務	516.1	420.2	353.3
平均月活躍用戶	8,823,986	9,135,433 ⁽³⁾	8,441,036
用戶平均留存率	58.8%	58.3%	58.9%
註冊醫生數量	191,106	205,000	212,892
醫生平均留存率	70.8%	81.8% ⁽⁴⁾	81.3%
重複購買率	82.0%	83.3%	84.2%
H2H服務平台活躍用戶至			
付費用戶的轉化率	32.6%	42.9%	36.2% ⁽⁵⁾
線上零售藥房服務平台活躍用戶			
至付費用戶的轉化率	14.7%	14.8%	17.7%
健客平台及第三方電子商務平台的			
總商品交易總額 (人民幣百萬元)	1,945.4	2,430.3	2,481.5
處方藥商品交易總額佔			
總商品交易總額的比重	88.9%	84.2% ⁽⁶⁾	81.1% ⁽⁶⁾

附註：

- (1) 「付費用戶」指參與醫生諮詢或購買藥品等創造收益的活動的用戶，有別於僅參與非創造收益的活動（如參與學術社區服務或醫聊、參與免費線上諮詢或瀏覽免費內容）的「非付費用戶」。我們的綜合醫療服務與線上零售藥店服務的付費用戶之間存在重疊。在釐定我們平台上的付費用戶總數時將只計算一次該等用戶。

概 要

- (2) 每名付費用戶平均支出減少主要反映於往績記錄期我們的付費用戶基礎急速增長，使我們能夠隨著業務規模增長而商定更有利的採購條款，進而為一系列產品提供更具競爭力的定價，同時又能保持我們的整體毛利率。
- (3) 2022年月活躍用戶立升，主要反映了2022年12月COVID-19疫情帶動特別多的用戶活動，而疫情於2023年年初得以有效緩和。
- (4) 2022年我們的醫生平均留存率大幅增加，是由於我們專注於培養我們積累的註冊醫生群的參與度和質量。有關詳情，見「業務－醫療專業網絡－註冊醫生」。
- (5) 於2023年H2H服務平台活躍用戶至付費用戶的轉化率有所下降乃由於我們在H2H服務平台引入更多患者免費教育及其他內容，以吸引新用戶、擴大用戶群、刺激用戶活躍度及增加用戶黏性。
- (6) 我們處方藥商品交易總額佔總商品交易總額的比重於2022年輕微下降，主要是因為2022年下半年COVID-19疫情復發，導致非處方藥的銷量上升。於2023年，處方藥商品交易總額百分比有所下降，主要由於我們的產品組合改變，反映出我們的產品組合中若干利潤率較高的非處方藥的佔比有所增加。

於2021年、2022年及2023年，我們的收入分別為人民幣1,758.7百萬元、人民幣2,204.3百萬元及人民幣2,434.3百萬元。下表載列我們於所示年度按業務線劃分的收入明細。

	截至12月31日止年度					
	2021年		2022年		2023年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
綜合醫療服務	719,693	40.9	868,171	39.4	983,654	40.4
線上零售藥店服務	1,011,427	57.5	1,252,123	56.8	1,297,106	53.3
定制化內容及營銷解決方案	27,553	1.6	60,254	2.7	87,046	3.6
其他	-	-	23,755	1.1	66,502	2.7
總計	1,758,673	100.0	2,204,303	100.0	2,434,308	100.0

自2022年起，我們從事向第三方分銷商批發藥品以進行存貨管理。該等銷售使若干實際銷售可能偏離其最初預測的產品的庫存風險得到緩解。該等交易並不構成我們主要業務活動的一部分，且並不重大。我們日後參與該等交易在很大程度上取決於我們日後對存貨管理的考慮及需求。因此，該等銷售產生的收益於我們的綜合損益及其他全面收益表中分類為「其他」。

概 要

於2021年、2022年及2023年，我們的毛利分別為人民幣219.6百萬元、人民幣380.6百萬元及人民幣487.4百萬元。下表載列我們於所示年度按業務線劃分的毛利及毛利率明細。

	截至12月31日止年度					
	2021年		2022年		2023年	
	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
綜合醫療服務	40,543	5.6	122,078	14.1	149,738	15.2
線上零售藥店服務	155,000	15.3	206,693	16.5	263,191	20.3
定制化內容及營銷解決方案	24,105	87.5	51,483	85.4	72,277	83.2
其他	-	-	330	1.4	2,201	3.3
總計	219,648	12.5	380,584	17.3	487,407	20.0

於往績記錄期，我們收入及毛利的增長反映了我們發展業務基礎及擴大業務規模的整體策略。我們的銷售成本主要包括：(i)藥品及其他醫療保健產品的採購成本；(ii)與提供我們H2H服務的註冊醫生直接相關的醫療服務成本，以及與經營我們線下醫院相關的成本；(iii)定制化內容及營銷解決方案的銷售及營銷人員及線下醫院員工的員工成本；(iv)與定制化內容及營銷解決方案相關的內容製作成本；及(v)包括折舊及攤銷的其他項目。有關詳情，請參閱本文件「— 主要財務資料摘要 — 綜合損益及其他全面收益表概要」及「財務資料 — 若干綜合損益及其他全面收益表項目的說明」。

我們的慢病管理服務中心

為支援我們的綜合醫療服務及線上零售藥店服務，我們成立了慢病管理服務中心。我們的慢病管理服務中心旨在通過向客戶提供專業的醫療建議及服務，以改善患者體驗。截至2023年12月31日，我們的慢病管理服務中心擁有一支由內部醫療專業人士所領導169名員工的團隊。該等醫療專業人員的醫療專業知識使我們能夠為患者提供更多專業解決方案，包括複診、處方諮詢、患者教育、用藥提醒及藥品重配通知。更多詳情，請參閱「業務 — 我們的慢病管理服務中心」。

概 要

我們強大的醫藥供應鏈

我們多年來已建立強大的醫藥供應鏈。截至2023年12月31日，我們已與760多家製藥公司合作，包括跨國公司及國內大型製藥公司。我們的業務模式讓我們能夠進一步加強與該等製藥公司的互惠關係，我們能夠向彼等提供其他分銷渠道、有價值的市場見解及反饋，以及定制化內容及營銷解決方案等增值服務。截至2023年12月31日，我們已向超過1,400家供應商作出採購且已銷售超過212,000個藥物SKU，其中約61.6%為處方藥，約38.4%為非處方藥。於2021年、2022年及2023年，處方藥商品交易總額分別佔我們總商品交易總額的約88.9%、84.2%及81.1%。我們的商品交易總額指於健客平台及透過第三方電子商務平台下單的所有訂單的總價值。有關詳情請參閱「業務－與製藥公司合作」。

競爭格局

根據灼識諮詢的資料，按商品交易總額計，中國慢病管理市場的整體市場規模由2015年的人民幣24,255億元快速增長至2022年的人民幣68,534億元，複合年增長率為16.0%，並預期於2022年至2030年按複合年增長率10.7%持續增長，於2030年達到人民幣155,078億元。在中國慢病患者巨大的需求推動下，中國線上慢病管理市場產生的總商品交易總額由2015年的人民幣276億元增加到2022年的人民幣1,334億元，複合年增長率為25.2%，並預計將繼續以複合年增長率30.7%增長，2030年將達到人民幣11,389億元。

根據灼識諮詢的資料，截至2022年12月31日，中國線上慢病管理市場有超過50個服務供應商。按2022年月活躍用戶計，本集團為中國最大線上慢病管理平台。

此外，我們錄得2022年的處方藥商品交易總額共人民幣20.5億元，按處方藥商品交易總額計，我們在中國互聯網對消費者慢病管理市場排名第一。於2022年，我們的處方藥商品交易總額約佔我們總商品交易總額的84.2%，比例為中國互聯網對消費者慢病管理市場中最高。

有關詳情，請參閱本文件「行業概覽」。

我們的優勢

我們相信我們以下競爭優勢為我們的成功作出貢獻並使我們從競爭對手中脫穎而出：(i)中國領先的線上慢病管理平台；(ii)基於長期醫患關係的忠實及活躍付費用戶群；(iii)技術推動平台，提升客戶滿意度及運營效率；(iv)與領先製藥公司的穩固及協同關係；(v)創新驅動的方法及在新機遇出現時發展業務的能力；及(vi)經驗豐富的管理團隊及強大的投資者基礎支持我們的長期發展。

概 要

我們的策略

我們將專注於以下主要增長策略，以實現我們賦予醫生及患者更佳治療及管理慢病的長期目標：(i)加強醫生與患者之間的聯繫及提高我們平台的用戶參與度；(ii)擴展我們在慢病領域的專業知識並專注於持續創新，重新定義智能慢病管理服務的標準；(iii)建立和發展我們的優質用戶群；(iv)持續擴大我們的產品選擇，以更好地滿足用戶需求；及(v)繼續吸引及挽留人才以支持我們的增長。

主要財務資料摘要

下文載列的歷史財務數據概要來自本文件附錄一會計師報告所載的綜合財務報表（包括隨附附註）以及本文件「財務資料」所載的資料，並應與上述資料一併閱讀。我們的綜合財務資料乃根據香港財務報告準則編製。

綜合損益及其他全面收益表概要

下表載列我們所示期間的綜合損益及其他全面收益表概要。

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
收益	1,758,673	2,204,303	2,434,308
銷售成本	(1,539,025)	(1,823,719)	(1,946,901)
毛利	219,648	380,584	487,407
除稅前虧損	(303,950)	(383,289)	(196,711)
年內虧損及全面收益總額	(303,989)	(383,302)	(196,788)
歸屬於：			
本公司股東	(303,964)	(383,302)	(196,788)
非控股權益	(25)	—	—

概 要

非香港財務報告準則計量

我們認為，呈列非香港財務報告準則計量，即經調整虧損／利潤率淨額（非香港財務報告準則計量）及經調整淨虧損／利潤率率（非香港財務報告準則計量），通過消除若干項目的影響有助於比較不同年度的經營表現，並為投資者提供有用資料，令其以與管理層相同的方式了解及評估我們的綜合經營業績。使用經調整虧損／利潤率淨額（非香港財務報告準則計量）及經調整淨虧損／利潤率（非香港財務報告準則計量）作為分析工具存在局限性，閣下不應視其為獨立於或可代替我們根據香港財務報告準則所呈報的經營業績或財務狀況的分析。詳情請參閱本文件「財務資料－非香港財務報告準則計量：經調整虧損／利潤率淨額及經調整淨虧損／利潤率」。

我們將經調整虧損／利潤淨額（非香港財務報告準則計量）界定為年／期內虧損及全面收益總額，撇除(i)以股權結算並以股份為基礎的交易；(ii)[編纂]開支；(iii)優先股負債的賬面值變動；及(iv)優先股負債匯兌的影響。我們將來自與僱員進行以股權結算並以股份為基礎的交易的薪酬成本入賬，其為非現金項目且不會產生現金流出。我們撇除[編纂]相關活動產生的[編纂]開支。此外，我們消除優先股負債賬面值變動及與優先股相關的外匯差額的影響，主要由於該等項目屬於非現金項目。可轉換可贖回優先股將於[編纂]完成後自動轉換為普通股，此時金融負債的賬面值將轉入至股本及資本儲備。我們將經調整淨虧損／利潤率（非香港財務報告準則計量）界定為經調整虧損／利潤淨額（非香港財務報告準則計量）除以年內收益再乘以100%。

下表載列所示年度我們的經調整虧損／利潤淨額（非香港財務報告準則計量）的對賬：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	人民幣千元(百分比除外)		
虧損淨額與經調整虧損淨額			
(非香港財務報告準則計量)的對賬			
年內虧損／利潤及			
全面收益總額	(303,989)	(383,302)	(196,788)
加：			
以股權結算並以股份為基礎的交易	7,904	13,648	5,233
[編纂]開支	13,453	21,273	25,081

概 要

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	<i>人民幣千元 (百分比除外)</i>		
優先股負債的賬面值變動	107,220	120,614	143,176
優先股負債的匯兌	(31,409)	138,326	30,463
經調整虧損／利潤淨額			
(非香港財務報告準則計量)	(206,821)	(89,441)	7,165
經調整淨虧損／利潤率			
(非香港財務報告準則計量)	(11.8)%	(4.1)%	0.3%

自2019年7月開始在自主運營健客移動應用程序及網站以來，我們積極擴大用戶群及業務規模，促使我們的H2H服務及線上零售藥店服務於往績記錄期快速增長。上述舉措對2019年後的收入、毛利及毛利率趨勢產生了正面影響。我們的收入由2021年的人民幣1,758.7百萬元分別增加至2022年及2023年的人民幣2,204.3百萬元及人民幣2,434.3百萬元。有關增長主要是由於我們的付費用戶群擴大。我們的毛利由2021年的人民幣219.6百萬元增加至2022年的人民幣380.6百萬元，並進一步增加至2023年的人人民幣487.4百萬元。

隨着我們達到一定規模並能夠通過協商獲得更有利的採購條款，我們在定價方面有更大靈活性。因此我們的毛利率由2021年的12.5%增加至2022年的17.3%，並進一步增加至2023年的20.0%。

我們的淨虧損由2021年的人民幣304.0百萬元增加至2022年的人民幣383.3百萬元，主要由於我們在2022年錄得其他淨虧損人民幣134.2百萬元，而2021年錄得其他淨收入人民幣33.0百萬元，主要源自外匯匯率波動導致以美元計價的優先股產生相關外匯虧損。我們的淨虧損減少至2023年的人民幣196.7百萬元，主要由於我們已吸引及挽留較大的付費用戶基礎，並利用我們的供應鏈能力，以更吸引的價格採購醫藥及保健產品。

概 要

綜合財務狀況表概要

下表載列截至所示日期的綜合財務狀況表概要。

	截至12月31日		
	2021年	2022年	2023年
	人民幣千元		
非流動資產總值	36,579	43,711	54,014
流動資產總值	312,110	475,170	467,354
流動負債總額	311,861	477,049	481,942
流動資產淨值／(負債淨額)	249	(1,879)	(14,588)
資產總值減流動負債	36,828	41,832	39,426
非流動負債總額	1,377,082	1,751,740	1,940,889
負債淨額	(1,340,254)	(1,709,908)	(1,901,463)

儘管截至2021年12月31日我們有流動資產淨值人民幣0.2百萬元，但我們於截至2022年12月31日錄得流動負債淨額人民幣1.9百萬元，主要由於2022年12月受中國COVID-19疫情的影響我們平台上的藥品訂單激增，導致2022年的合約負債增加，但因為物流服務於疫情期間受到影響，導致訂單的發貨及交付延誤，從而導致客戶墊付款項增加。截至2023年12月31日，我們錄得流動負債淨額人民幣14.6百萬元，主要由於為支援我們經擴大的業務規模而產生的貿易及其他應付款項。

截至2021年、2022年及2023年12月31日，我們分別錄得負債淨額人民幣1,340.3百萬元、人民幣1,709.9百萬元及人民幣1,901.5百萬元，主要由於我們分別於截至2021年、2022年及2023年12月31日錄得人民幣1,368.8百萬元、人民幣1,737.9百萬元及人民幣1,911.5百萬元的可轉換可贖回優先股。[編纂]完成後，我們所有的可轉換可贖回優先股將因自動轉換為普通股而由負債重新分類為權益，預期可將我們的淨負債狀況轉為淨資產狀況。我們的負債淨額由截至2021年12月31日的人民幣1,340.3百萬元增至截至2022年12月31日的人民幣1,709.9百萬元，主要由於我們於2022年錄得年內虧損及全面收益總額人民幣383.3百萬元，部分被於2022年以股權結算並以股份為基礎的交易人民幣13.6百萬元導致的減少所抵銷。我們的負債淨額由截至2022年12月31日的人民幣1,709.9百萬元增加至截至2023年12月31日的人民幣1,901.5百萬元，主要反映我們於2023年的年內虧損及全面收益總額人民幣196.7百萬元，部分被2023年因以股權結算並以股份為基礎的交易減少人民幣5.2百萬元所抵銷。有關進一步詳情，請參閱本文件附錄一所載的會計師報告中載列的綜合權益變動表。

概 要

綜合現金流量表概要

下表載列我們所示年度的現金流量明細。

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
經營活動所得／(所用) 現金淨額	(203,655)	(49,965)	22,282
投資活動(所用)／所得現金淨額	(4,323)	14,315	16,418
融資活動所得／(所用) 現金淨額	(11,407)	82,233	(29,308)
現金及現金等價物淨增加／(減少)	(219,385)	46,583	9,392
年初現金及現金等價物	307,817	84,658	134,907
外匯匯率變動的影響	(3,774)	3,666	2,018
年末現金及現金等價物	<u>84,658</u>	<u>134,907</u>	<u>146,317</u>

於2021年及2022年，我們分別錄得經營活動所用現金淨額人民幣203.7百萬元及人民幣50.0百萬元，主要是由於年內錄得虧損。儘管我們實現了收入及毛利的持續增長，惟隨著業務增長，運營開支亦大幅增加。

截至2023年12月31日止年度，我們的經營活動所得現金淨額為人民幣22.3百萬元，主要反映我們的除稅前虧損人民幣196.7百萬元，經調整以下各項：(i) 非現金及非經營項目，主要包括融資成本人民幣144.8百萬元及匯兌虧損人民幣28.4百萬元；及(ii) 運營資金變動，主要基於貿易及其他應付款項增加人民幣84.2百萬元，此乃主要由於醫藥及保健產品的銷量增長及向供應商採購的金額相應上升，加上隨著COVID-19疫情消退，我們能夠降低就採購醫藥產品向供應商支付的預付款項，令預付款項減少人民幣45.5百萬元。有關金額部分被我們就藥品訂單收取的預付款項減少令合約負債減少人民幣69.5百萬元所抵銷。

概 要

於2022年，我們的經營活動所用現金淨額為人民幣50.0百萬元，主要反映我們的除稅前虧損人民幣383.3百萬元，經以下各項調整：(i)非現金及非經營項目，主要包括匯兌虧損人民幣134.7百萬元及融資成本人民幣121.8百萬元；及(ii)營運資金變動，主要由於貿易及其他應付款項增加人民幣77.2百萬元（主要由於隨著我們的藥品及保健產品銷量增加，自供應商的相應採購金額增加）及合約負債增加人民幣71.3百萬元（主要由於2022年12月我們平台上與COVID-19有關的訂單激增，但其後因疫情令航運及物流出現嚴重延誤，導致客戶的預付款項增加）。該等增加部分被以下各項所抵銷：(i)預付款項增加人民幣53.8百萬元，主要指我們於COVID-19疫情期間為確保我們的供應鏈穩定而向就醫藥採購供應商作出的預付款項；(ii)貿易及其他應收款項增加人民幣38.3百萬元，主要由於定制化內容及營銷解決方案的業務規模擴大導致貿易應收款項增加，以及來自供應商的回扣增加；及(iii)存貨增加人民幣14.9百萬元與藥品及保健產品銷量增長一致。

於2021年，我們的經營活動所用現金淨額為人民幣203.7百萬元，主要反映我們的稅前虧損人民幣304.0百萬元，經以下各項調整：(i)非現金及非經營項目，主要包括財務費用人民幣108.0百萬元，匯兌收益人民幣27.6百萬元，以及確認減值虧損人民幣0.3百萬元；及(ii)營運資金變動，主要由於貿易及其他應付款項增加人民幣92.0百萬元（主要由於隨著我們的藥品及保健產品銷量增加，自供應商的相應採購金額增加），以及由於關聯方交易的結算，導致應收關聯方款項減少人民幣43.5百萬元。詳情見「財務資料－重大關聯方交易」。此等部分被供應商回扣增加導致應付關聯方款項減少人民幣52.7百萬元，存貨增加人民幣42.6百萬元，及貿易及其他應收款項增加人民幣32.2百萬元所抵銷。

主要財務比率

下表載列截至所示日期或所示年度的主要財務比率的詳情。有關詳情，請參閱「財務資料－主要財務比率」。

	截至12月31日／截至該日止年度		
	2021年	2022年	2023年
毛利率	12.5%	17.3%	20.0%
淨虧損率	(17.3)%	(17.4)%	(8.1)%
經調整淨虧損／利潤率 (非香港財務報告準則計量)	(11.8)%	(4.1)%	0.3%
流動比率	1.0	1.0	1.0
速動比率	0.6	0.7	0.7

概 要

我們的業務可持續性和盈利途徑

自成立以來，我們憑藉對中國醫療保健體系的深入了解，並運用我們的創新精神為主要利益相關方創造價值，率先在慢病管理的痛點上提出創新解決方案。我們最初通過在中國推出線上零售藥店平台，以解決慢病患者重複補充處方藥的需求及定期前往各大醫院的不便。隨著我們平台的發展，我們意識到值得信賴的醫患關係對幫助患者管理其慢病同樣至關重要。該見解使我們於2018年推出創新的H2H服務平台及運營模式，通過線上隨訪會診、電子處方、醫患教育等模塊，為患者及其醫生提供便捷的溝通渠道，實現更有效的慢病管理。

我們的歷史業務重點及穩定發展

我們相信，建立龐大的用戶群及品牌聲譽是我們在商業上獲得長期成功的基礎。因此，我們致力於在健客平台上培養一個活躍度高且黏性大的患者醫生互動社區，並發展及加強與製藥公司的業務關係。在我們鞏固與主要利益相關方的關係時，我們專注於發展及塑造消費者的行為及偏好，開發新的銷售渠道，推出新的服務及產品，以滿足用戶需求。

於2021年，我們大力發展付費用戶群以及培養用戶習慣，以更好支持平台的長期發展。特別是，我們採取了一項戰略舉措，以迅速擴大我們的H2H服務規模。有關舉措主要包括開展推廣活動以吸引用戶使用健客平台，以及提供獎勵以鼓勵醫生及患者活動。通過這些促銷舉措，我們得以培養用戶的習慣，並發展出強大的付費用戶群，助我們穩健地實現可持續的長期發展及盈利能力，這反映我們於2022年及2023年的毛利率分別上升至17.3%及20.0%。

健客平台的運營指標穩健增長

於2016年至2019年，為讓健客移動應用程序及網站於業務重組期間持續運營，其運營由廣東健客根據初始外商獨資企業的許可及授權進行，直至2019年7月我們開始自主運營健客移動應用程序及網站。有關更多資料，請參閱本文件「歷史、重組及公司架構－重組及破壞生產經營事件－廣東健客業務重組成為重組前集團」。健客平台及通過第三方電子商務平台所產生商品交易總額由2021年的人民幣1,945.4百萬元分別增加至2022年及2023年的人民幣2,430.3百萬元及人民幣2,481.5。我們業務的關鍵運營指標亦錄得正面增長，概述如下：

- 付費用戶群擴大。健客平台的付費用戶數量由2021年的2.5百萬名增長至2022年及2023年的分別3.9百萬名及4.4百萬名。

概 要

- **註冊醫生數量增加。**自我們於2019年7月開始自主運營健客移動應用程序及網站以來，我們H2H服務平台上的註冊醫生數量持續增加，截至2023年12月31日已超過212,000人。
- **用戶忠誠度及活躍度。**於2021年、2022年及2023年，健客平台的每名付費用戶平均支出分別為人民幣766.3元、人民幣626.7元及人民幣558.9元，根據灼識諮詢的資料，以上金額於相關年度高於行業平均水平。此外，於整個往績記錄期，我們的平均用戶留存率始終保持在較高水平，於2021年、2022年及2023年分別為58.8%、58.3%及58.9%。

於往績記錄期，我們作出重大投資以擴大不同職能的團隊及提升我們的品牌知名度。自2021年及2022年，我們大力投資我們的銷售及營銷、行政以及研發工作，包括通過應用商店及不同線上和社交媒體渠道推廣健客平台等銷售及營銷舉措，以及增加我們的銷售及營銷、行政人員及研發團隊人數，上述各項導致運營開支增加，由2021年的人民幣448.3百萬元增至2022年的人民幣507.7百萬元。於2023年，隨著我們繼續擴大業務規模，我們的經營開支進一步增至人民幣515.2百萬元。儘管整體絕對金額於往績記錄期有所增加，我們的運營開支佔收益的百分比由2021年的25.5%降至2022年的23.0%，並進一步降至2023年的21.2%，主因為經濟規模，以及我們於建立內部運營能力後成本效益有所增加。下表載列我們於所示年度的運營開支明細及其各自佔收益的百分比：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	<i>人民幣千元 (百分比除外)</i>		
銷售及分銷開支	309,291	330,248	343,770
— 佔總收益百分比	17.6%	15.0%	14.1%
行政開支(研發成本除外)	93,017	115,700	129,945
— 佔總收益百分比	5.3%	5.2%	5.3%
研發成本	45,950	61,783	41,532
— 佔總收益百分比	2.6%	2.8%	1.7%

我們對銷售及營銷活動(如在我們的平台上激勵醫生的活躍度及宣傳和推廣我們的品牌等)的投資令我們能夠擴大我們的品牌影響力，並吸引更多用戶及醫生向我們註冊。另外，我們打算激勵醫生的有效活躍度，如提供線上諮詢、電子處方及學術團服

概 要

務和患者社區服務等。這些活動，即使我們不能從中獲利，但為患者創造了更好的用戶體驗，而我們相信這將能提高我們的整體用戶黏度，並能夠提高我們H2H服務平台上活躍用戶至付費用戶的轉化率，由此減少用戶獲取成本及提高我們的盈利能力。此外，於往績記錄期，我們作出重大投資於培養我們本身的團隊，減少對外包的依賴。隨著我們規模的擴大，我們相信打造具備執行各種不同職能的能力的內部團隊對於建立一個全面的企業而言至關重要，且從長期來看，這也將令我們的業務運營更具成本效益。

於創建業務基礎早期，我們以擴大業務規模為優先事項。為此，由於我們已達成所訂業務規模，我們在定價方面獲得更大的靈活性，並能夠協商更有利的採購條款。因此，我們的毛利率由2021年的12.5%增加至2022年的17.3%，並進一步增加至2023年的20.0%。

於2021年及2022年，我們的經調整虧損淨額（非香港財務報告準則計量）分別為人民幣206.8百萬元及人民幣89.4百萬元。隨著我們不斷擴大用戶群並有效提高運營效率，我們的虧損淨額開始減少，而我們於2023年錄得經調整利潤淨額（非香港財務報告準則計量）人民幣7.2百萬元，主要反映同年度虧損淨額減少。此外，我們於2021年及2022年的淨經營現金流出分別為人民幣203.7百萬元及人民幣50.0百萬元，主要由於我們為激勵醫生活躍度及吸引和發展忠誠的客戶基礎而採取的舉措所致。於2023年，我們錄得淨經營現金流入人民幣22.3百萬元，主要由於我們的醫藥及保健產品銷量上升及營運效率提升。有關我們財務業績的按年度分析，請參閱「財務資料－若干綜合損益及其他全面收益表項目的說明－經營業績比較」。該等財務業績主要反映我們為擴大用戶群、開始自主運營健客平台後組建自有團隊、投資建設我們的研發能力以優化我們的移動應用程序及網站的功能，改善用戶體驗；以及加大我們的銷售及營銷力度以促進用戶參與度，提高我們的品牌知名度而產生的重大成本及開支。我們認為其為我們長期增長及成功的重要基礎。

我們實現可持續收益增長及盈利能力的策略

我們相信，在未來數年，中國對更優質的慢性疾病管理保持旺盛的需求。根據灼識諮詢的資料，中國線上慢病管理市場商品交易總額規模將繼續以30.7%的複合年增長率增長，由2022年的人民幣1,334億元增加至2030年的人民幣11,389億元。特別是互聯網對消費者慢病管理市場的市場規模預計將由2022年的人民幣276億元增加至2030年的人民幣5,848億元，複合年增長率為46.5%。

概 要

我們相信，互聯網對消費者慢病管理平台為患者提供便捷的醫療諮詢及處方服務，以及改善中國醫療服務的可獲得性、質量及涵蓋範圍，是中國醫療保健體系中的大趨勢。互聯網對消費者慢病平台使患者能夠在身體不便的情況下接觸到優質的醫療服務提供者，並接受醫療諮詢及處方。

此外，COVID-19疫情在過去三年內加快了市場對在線醫療健康服務的接受度。COVID-19疫情展示了互聯網對消費者慢病管理平台在醫療行業中能夠發揮積極作用，以改善醫療資源的可獲得性並減輕中國主要醫院的超負荷接診量。疫情亦培養了消費習慣，加快了中國互聯網對消費者慢病管理市場的用戶增長。疫情亦促使政府及政策支持在線慢病管理市場。多項利好政策已經出台，以支持在線診療。例如，於2020年3月，國家衛健委及國家醫療保障局聯合印發《關於推進新冠肺炎疫情期間開展「互聯網+」醫保服務的指導意見》，當中允許醫生為參保患者在線開具處方。儘管COVID-19疫情現已受控，但我們相信用戶選擇採用互聯網對消費者醫療保健服務及所養成的消費習慣在疫情後仍將繼續存在。因此，我們預期對互聯網對消費者慢病管理服務的需求將持續增長。

作為這一不斷增長的行業領域的先驅及領導者，我們相信，我們活躍的患者及醫生用戶群、與製藥公司的穩固關係，以及提供多樣化及精心設計的服務及產品的能力，將使我們能夠把握未來的發展機會。展望未來，我們期望通過繼續建立優質用戶群、引入更高利潤率的產品及服務、優化採購成本及提升運營效率，以維持我們的收入增長並實現盈利。

考慮到互聯網對消費者慢病管理平台的相關行業趨勢，並通過實施下列戰略，我們的董事認為我們的業務目前及日後將繼續保持可持續發展，而我們的盈利能力將會改善。

建立規模經濟及控制運營開支

我們受惠於所達到的規模經濟帶來的運營效率，並將繼續積極控制運營開支，預計運營開支佔收益的比例將隨著業務的擴大而持續下降。於2021年、2022年及2023年，我們的銷售及分銷開支分別為人民幣309.3百萬元、人民幣330.2百萬元及人民幣343.8百萬元，分別佔相同年度收益的17.6%、15.0%及14.1%。於相同年度，我們的行政開支分別為人民幣139.0百萬元、人民幣177.5百萬元及人民幣171.5百萬元，分別佔相同年度收益的7.9%、8.1%及7.0%。儘管整體絕對金額於往績記錄期有所增加，

概 要

我們的銷售及分銷開支以及行政開支佔收益的百分比由2021年的25.5%降至2022年的23.0%，並進一步降至2023年的21.2%，主因為經濟規模，以及我們於建立內部運營能力後成本效益有所增加。特別是，我們的銷售及分銷開支佔收益的百分比由2021年的17.6%下降至2022年的15.0%，並進一步下降至2023年的14.1%，部分亦是由於對我們平台上醫生活躍時數的評估條件所進行的優化。例如，透過檢視醫生的行為和數據分析，我們能更好地區分實際活動與非實際活動（例如，醫生已登入應用程序但轉換至其他應用程序）。透過更準確地詮釋醫生的行為，我們得以進一步優化我們的薪酬架構以獎勵實際活動，以致於2022年及2023年向註冊醫生支付的服務費整體下降。

在未來，我們擬採取以下措施以進一步提高我們的經營效率：

- 我們將繼續調整及優化人手水平，以提高運營效率。例如，於2021年及2022年，我們側重於建立自有的團隊及增強內部運營能力，包括若干輔助職能，如信息技術開發及人力資源。因此，我們的員工成本總額（在銷售及分銷開支、行政開支以及研發成本項下入賬）佔收益的百分比由2021年的6.2%增加至2022年的6.5%。於2023年，由於我們擁有完善的內部研發能力，讓我們得以優化研究人員的調配，並能夠以更高效率運營，故員工成本總額佔收益的百分比降至6.0%。展望未來，我們將繼續提升內部團隊的生產力，並根據業務需求調整人員配置策略。
- 我們將進一步改善我們的集中管理、簡化內部工作流程及利用技術以推動具有成本效益的管理。例如，於往績記錄期，我們的人工智能醫生助手為約65.7%的諮詢提供協助。在我們的人工智能醫生助手的協助下，我們的客服人員每天每人處理的訂單平均數量由2019年我們首次推出人工智能醫生助手時的67.3筆增加至2023年的366.2筆，2019年至2023年的複合年增長率為52.7%。此外，我們已將知識圖譜技術整合到我們的平台，開發一套針對H2H服務的處方驗證系統，主要作用為檢查醫生處方是否適當。利用深度學習技術，我們引入智能處方影像識別系統，顯著改善了電子處方審查及核證的效率。我們亦開發智能包裝優化算法，並建立機械化組裝線，將商品包裝、貼標及封包工序自動化，大幅提高我們倉庫運營的效率。此外，

概 要

我們擬投資於科研及在職培訓，為我們的銷售及業務開發員工提供有關線上慢病管理的更加實用及專業的知識，從而提升業務開發的整體質量及效率。

- 隨著我們繼續擴大用戶群，我們預期將繼續受益於我們更大及更高的品牌知名度，使業務取得增長。我們預期通過口口相傳的方式吸引及留住更多用戶，同時減少對推出大規模營銷及廣告活動的依賴。於往績記錄期，我們的廣告及平台服務費佔收入的百分比由2021年的4.4%下降至2022年的3.9%，並進一步下降至2023年的3.8%。儘管該百分比下降，我們的收入仍繼續增加，證明了醫生和患者的口碑推介對於提升我們品牌觸及率的成效。因此，隨著我們業務的用戶參與度增強，我們計劃逐步降低我們提供的折扣以及對營銷及推廣活動的投資。儘管我們繼續將營銷及推廣活動視為擴大用戶觸及率的重要渠道，我們將會優化相關廣告活動的投放，將推廣效益提升至我們認可的高度。展望未來，隨著我們的業務擴張，我們將繼續打磨我們的營銷策略，以更有效及高效地運營。

建立優質用戶群

我們將繼續聚焦鞏固用戶活動及忠誠度，以建立優質用戶群，我們預期這將成為推動我們業務增長的主要因素之一。我們積累的經驗使我們能夠制定及明確有效的策略以應對用戶不斷升級的需要，從而提供優質用戶體驗，保留活躍和忠誠的用戶群。經過我們的努力，健客平台的重複購買率於往績記錄期保持較高水平，於2021年、2022年及2023年分別為82.0%、83.3%及84.2%。

我們預計我們龐大的優質用戶群將為我們帶來額外的變現機會。例如，我們計劃擴大平台上提供的慢病服務範圍，並繼續擴大及豐富我們的產品組合，尤其是慢病處方藥和較難尋找貨源的藥物，以更好滿足用戶不斷變化的需求。我們計劃採取以下措施以優化我們的產品組合及進一步提高我們的毛利率及盈利能力：(i)增加有效治療慢性疾病的處方藥及營養產品的採購及銷售；(ii)與製藥公司合作以發現更多對我們的慢性病患者用戶群有利的高利潤藥物；及(iii)通過依託我們與製藥公司的深厚、長期關係和展示我們平台將製藥公司與廣大註冊醫生和患者群體聯繫在一起的獨一無二的的能力，保證獲取高利潤、難尋藥物的渠道。截至2023年12月31日，我們已與超過760家製藥公司合作。我們計劃深化與現有製藥公司夥伴的合作，以推廣更多元化的SKU。

概 要

截至2023年12月31日，我們已提供超過212,000個藥品SKU，我們預計未來平台上提供的SKU數量將繼續增長，這將使我們能夠從擴大的用戶群中獲得額外收入。我們相信我們平台上所累積的資源（包括我們的患者及醫生基礎）及供應商網絡將讓我們能夠在推廣和銷售該等產品時獲得規模經濟效益。

隨著我們的用戶群擴大，醫藥公司對於將我們的平台作為有效、精準觸達患者及醫生的渠道的興趣日增。我們預期這將繼續推動我們的定制化內容及營銷解決方案的收入強勁增長。於往績記錄期，我們通過我們的平台提供了超過15,000場線上直播活動，而我們預期隨著我們持續發展該業務分部，該數字將會進一步增加。

引進能夠帶來更高增值及規模的產品及服務

我們的目標是建立一個慢性疾病管理生態系統，致力於滿足包括患者、醫生及製藥公司在內的主要利益相關方的需求。隨著我們建立起高度忠誠的用戶群，我們計劃推出利潤率更高的新服務及產品類型。我們曾有過通過引入高增值服務及產品成功變現用戶群的往績記錄。

例如，我們開始提供定制化內容及營銷解決方案，並目睹該高利潤業務的收入經歷了快速增長，由2021年的人民幣27.6百萬元增長至2022年的人民幣60.3百萬元，並進一步增長至2023年的人民幣87.0百萬元。為繼續發展該分部，我們打算加強服務以留住我們現有的製藥公司合作夥伴和吸引新的製藥公司。此將涉及拓寬平台上所涵蓋的服務及信息以及精細化和豐富各專科領域的內容、添加亞專科及為患者和醫生提供更多價值。我們亦計劃擴展我們的多媒體格式的內容種類（如有關醫藥研討會和會議的短視頻和直播等），從而更好地吸引用戶注意和使營銷活動更具成效。

我們亦擴展產品種類以迎合不同患者的需求。我們定期審閱和分析我們的產品組合，以便更好地滿足用戶的需求。展望未來，我們預期將進一步擴展我們的高增值產品供應，包括保健品、滋補品及中藥，這些產品亦能補充我們廣泛的處方藥品SKU選擇。

降低採購成本

隨著我們業務規模的增長，我們具備了更強的議價能力，與供應商談判更優惠的價格及商業條款，包括就若干SKU獲得更低的單價。此外，我們專有的供應鏈及採購系統讓我們能夠直接連接到主要供應商的庫存系統，並訪問即時定價及可用性數據。

概 要

這種自動化的方法使我們能夠在確保有利定價的同時盡量降低採購搜索成本。自我們的智能供應鏈管理系統推出以來，我們能夠於截至2023年12月31日降低我們所採購SKU的59.4%的採購成本。採購成本的持續降低將提高我們的毛利率及整體盈利能力。

展望未來，我們預期會採納若干措施，以進一步改善我們的毛利率：

- 隨著我們逐漸培養消費者習慣及建立客戶對我們服務的忠誠度，我們的目標旨在通過動態調整及優化我們的定價水平，從而提升我們的毛利率。
- 通過不斷增加的採購量以及提升議價能力，我們預期可從現有供應商及製藥公司合作夥伴獲得更優惠的採購價格、信貸期及回扣，藉此降低我們的整體採購成本，同時擴大我們的採購渠道，涵蓋更多的供應商和醫藥公司。
- 我們計劃進一步發展高利潤的定制化內容及營銷解決方案業務，以進一步改善我們整體的毛利率狀況。

運營資金充足

截至2023年12月31日，我們錄得流動負債淨額人民幣14.6百萬元，主要由於為支援我們經擴大的業務規模而產生的貿易及其他應付款項。展望未來，我們會繼續致力實施各項以提升經營現金流量為目標的措施。我們將繼續擴大我們的用戶基礎以推動收入增長。憑藉我們不斷增加的採購量，我們的議價能力將得到改善，而這將讓我們能夠獲得更有利的進貨價，進而降低我們的整體採購成本。我們亦積極精簡我們的運營以達致規模經濟效益及積極優化我們的開支架構。另外，我們亦積極監控我們的貿易應付款項及應收款項結算以確保我們擁有充足的運營資金。

此外，我們於2022年12月的D+輪融資所得款項為8.6百萬美元，且我們預期[編纂][編纂]淨額將約為[編纂]百萬港元（基於[編纂]範圍的下限計算），而上述所有將作為我們的資本資源池的一部分。儘管我們於整個往績記錄期錄得淨負債，這主要是因為於往績記錄期截至各年度末我們均錄得可轉換可贖回優先股所致。[編纂]完成後，我們的所有可轉換可贖回優先股將自動轉換為普通股。

概 要

基於我們現有的財務資源（包括我們手頭現金及現金等價物、經營活動產生的現金及[編纂]估計[編纂]淨額）、我們的擴張計劃、經營活動產生的估計現金，董事認為，自本文件發佈之日起計未來12個月內，我們將有足夠的運營資金。詳情請參閱「財務資料－流動資金及資本資源－運營資金」。

基於上述，董事認為本集團擁有可持續業務。上述前瞻性陳述是基於對我們目前及未來業務戰略以及我們未來經營環境的大量假設。這些前瞻性陳述受各種風險、不確定性及其他因素影響，其中一些因素超出我們的控制範圍，可能導致實際結果、業績或成就或行業結果與前瞻性陳述中明示或暗示的任何未來結果、業績或成就存在重大差異。相關風險請參閱本文件「前瞻性陳述」一節。

在審慎考慮上述因素及與管理層討論後，聯席保薦人並無任何理由認為上述的董事意見為不合理。

近期發展及無重大不利變動

董事確認，自2023年12月31日（於會計師報告所列我們的綜合財務報表日期）及直至本文件日期，我們的財務、運營及交易狀況或前景概無重大不利變動。儘管我們的業務規模不斷擴大，但我們預期於2024年將繼續錄得虧損，主要由於我們預期於2024年授出現有股份獎勵計劃下全部剩餘受限制股份單位，導致以股權結算並以股份為基礎的交易大幅增加。我們未來的盈利能力並不確定，並受多種因素影響。有關詳情，請參閱「風險因素－我們過往錄得虧損淨額及負經營現金流量。我們無法確保日後的盈利能力」。

主要客戶及供應商

我們擁有廣泛的客戶基礎。我們的綜合醫療服務及線上零售藥店服務的客戶主要為個人用戶，我們偶爾會向線下藥房及藥物分銷商出售藥品。就我們的定制化內容及營銷解決方案而言，我們的客戶主要為醫藥公司。於往績記錄期各年度，來自我們五大客戶的收益佔我們總收益不足5.0%。截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度，我們的五大客戶均為獨立第三方。詳情請參閱「業務－我們的客戶」。

概 要

我們主要向跨國及國內製藥公司的授權分銷商採購藥品，包括處方藥、非處方藥、醫療器械及配件。於2021年、2022年及2023年，我們向五大供應商的採購分別佔我們總採購額的60.9%、57.2%及51.5%，而向最大供應商的採購分別佔我們於該等年度各自總採購額的20.5%、14.8%及15.7%。有關我們供應商的詳情，請參閱「業務－我們的供應商」。

客戶及供應商重疊

於往績記錄期，若干名客戶亦為我們的供應商。我們向此等公司出售若干種類的藥品，作為我們存貨管理策略的一部分，並自此等公司採購若干其他種類的藥品、醫療器械、保健及營養補充品，以及其他保健產品。售予此等公司的產品與自此等公司採購者不同。

就董事所深知及確信，於2022年及2023年各年，五大客戶中的兩名亦為我們的供應商。於2021年，我們五大客戶中並無亦為我們該年度的供應商。

董事確認，於往績記錄期，我們向此等公司作出的所有銷售及採購均於日常業務過程中按一般商業條款進行，且我們向該等重疊實體作出的銷售及採購均不相同或背對背銷售。有關於往績記錄期此等重疊情況的詳情，請參閱「業務－客戶及供應商重疊」。

重大關聯方交易

於往績記錄期，我們與關聯方（包括我們的控股股東謝先生以及由謝先生控制或謝先生對其有重大影響力的公司）訂立多項交易。

- **購買貨品。**於2021年，儘管我們已開始主要自獨立第三方供應商採購產品，但我們仍向廣州健客採購金額為人民幣4.7百萬元的貨品，以利用其與供應商建立的關係及其醫藥批發能力。採購的貨品包括醫藥產品、醫療器械、保健及營養補充劑以及其他健康產品，用於線上零售藥房服務及綜合醫療服務分部。我們於2022年不再向關聯方採購產品。
- **墊付借款。**於2021年，我們以墊付借款方式，向多名關聯方提供財務支持。此等關聯方包括謝先生擁有重大影響力的公司（如廣州健客），以及謝先生及其控制的多家公司。我們已於2022年終止向關聯方提供墊付借款。

概 要

詳情請參閱本文件「財務資料－若干綜合損益及其他全面收益表項目的說明－減值虧損的確認」、「財務資料－流動資金及資本資源－現金流量－融資活動所得／(所用)現金流量淨額」及「財務資料－重大關聯方交易」。

風險因素

我們面臨在中國提供在線醫療保健服務和銷售醫藥和醫療保健產品的固有風險。如果我們透過健客平台出售的任何產品被認為或被證明不安全、無效或有缺陷，或被發現含有非法物質或侵犯任何第三方的知識產權，則我們或相關醫藥公司可能遭受或面臨索賠、用戶投訴或行政處罰。根據《藥品管理法》，如果藥品貿易企業收到與產品質量有關的賠償要求，應先支付賠償金，然後有權向藥品生產企業或藥品上市許可持有人追償。我們亦可能被指控存在開具處方不當、銷售假藥和劣質藥品或其他保健品或發出不當警告或不充分或誤導性披露副作用等行為。通過健客平台提供醫療服務，我們還面臨醫療責任索賠的風險。該等索賠可能針對我們、註冊醫生（就其提供的線上諮詢及電子處方服務）及內部醫療專業人員（就其提供的電子處方服務）。尤其是，與我們合作的醫生和製藥公司，可能提供低於標準的服務，錯誤處理敏感信息，存在其他不當行為或造成醫療事故，這可能使我們面臨醫療事故責任索賠。根據《醫療事故處理條例》，醫療機構和患者可以通過協商解決民事責任糾紛，包括醫療事故的賠償。根據《中華人民共和國民法典》，如果患者在治療過程中由於醫療機構或其醫務人員的失誤而受到傷害，則醫療機構應承擔賠償責任。請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們或須承擔產品責任或醫療責任索賠，或因我們平台上的假冒、不達標或未經授權的產品而面臨索賠或行政處分，這可能會導致我們產生巨額費用並承擔重大損失。」

關於我們的定制化內容及營銷解決方案，根據相關中國法律，我們須密切監控我們平台上發佈的內容。我們可能須就我們網站用戶的任何非法行為承擔潛在責任。我們與相關醫藥公司亦可能須就透過健客平台發佈被相關部門視為違法的內容承擔責任。請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們可能須對我們平台上被指為不符事實的、破壞社會穩定的、淫穢的、誹謗的、破壞聲譽的或其他非法內容承擔責任。」。

概 要

除上述特別指出的風險外，我們的運營及[編纂]亦涉及若干其他風險，其中大部分並非我們所能控制。我們相信我們面對的最重大風險包括但不限於下列各項：(i)倘我們未能管理業務的增長及擴張，我們的經營業績、財務狀況及增長前景可能受到重大不利影響；(ii)我們於新興及不斷變化的行業經營業務，而我們的過往經營業績及財務表現未必可作為未來表現的指標；(iii)維持客戶對我們的健客平台的信任對我們的成功至關重要，未能如此行事可能會損害我們的聲譽及品牌；(iv)倘我們未能為線上慢病管理平台物色及吸引足夠的合資格用戶，或未能妥善管理在我們內部的醫療專業人員及於平台上註冊的醫生的操守及所提供服務的質量以及由製藥公司所提供產品的質量，我們的線上慢病管理業務可能受到不利影響；(v)我們已產生經營虧損淨額及錄得負經營現金流。我們無法確保未來盈利；(vi)我們、我們的董事、管理層及僱員或會不時成為訴訟、監管調查、其他法律或行政糾紛及程序的一方，以上各項可能會對我們的聲譽及業務前景造成不利影響；(vii)我們可能因未能管理內部醫療專業人員及註冊醫生而面臨處罰或糾紛；(viii)倘我們未能跟上大數據分析、人工智能及其他技術的快速變化，我們未來的成功可能會受到不利影響；(ix)我們在日常業務過程中收集及處理大量數據。任何不當使用或披露該等數據、安全漏洞或對我們平台的攻擊，以及任何潛在的接觸或未能保護機密及專有資料，均可能損害我們的聲譽，並對我們的業務、經營業績及財務狀況造成不利影響；及(x)我們技術基礎設施的正常運作對我們的業務至關重要，任何未能保持我們技術基礎設施令人滿意的性能、安全性及完整性的行為，均將對我們提供服務的能力產生重大不利損害，並影響我們的業務、聲譽、財務狀況及經營業績。有關我們風險因素的詳情，請參閱本文件「風險因素」，閣下於[編纂]我們的股份前應仔細閱讀全文。

[編纂]前投資

自本公司成立以來，我們已獲得多輪[編纂]前投資。有關[編纂]前投資者的身份及背景以及[編纂]前投資的主要條款的進一步詳情，請參閱「歷史、重組及公司架構—[編纂]前投資」。

控股股東

根據一致行動契約，謝先生及Zhou先生（連同Fangrong Management Limited、Fangzhan Holdings L.P.、Xingyu Holdings L.P.、Celaeno Group Limited及Silica Brothers Corp.）作為一組控股股東共同行事。緊隨[編纂]完成後（假設同股不同權架

概 要

構已取消且並不計及因[編纂]獲行使而可能配發及發行的[編纂])，我們的最終控股股東謝先生(通過Fangrong Management Limited(由謝先生全資擁有的有限公司)、Fangzhan Holdings L.P.及Xingyu Holdings L.P.(各為有限合夥企業，其一般合夥人Xingyu Inc.為謝先生全資擁有的公司))和Zhou先生(通過其全資擁有的公司，即Celaeno Group Limited及Silica Brothers Corp.)將間接持有本公司276,605,527股及236,624,057股股份，分別約佔本公司約[編纂]%及[編纂]%的股權。

於[編纂]，[Tech-Med Investments (S) Pte. Ltd.]通過表決代理契據，授權[謝先生及Zhou先生]行使[Tech-Med Investments (S) Pte. Ltd.]持有的[138,430,610]股股份所附的表決權，估緊隨[編纂]完成後本公司約[編纂]%股權。表決代理安排於[編纂]起方會生效。詳情請參閱「歷史、重組及公司架構—表決代理契據」。

因此，緊隨[編纂]完成後(假設加權表決權架構遭取消，及不考慮行使[編纂]可能配發及發行的股份)，謝先生及Zhou先生(連同Fangrong Management Limited、Fangzhan Holdings L.P.、Xingyu Holdings L.P.、Celaeno Group Limited及Silica Brothers Corp.)因彼等的控股權而作為一組控股股東共同行事，連同上文所述彼等獲授的代理表決權，將控制合共[651,660,194]股股份，佔本公司約[編纂]%股權。

有關進一步詳情，請參閱「與控股股東的關係」。

公司資本化

截至最後實際可行日期，我們已採用同股不同權架構，並將於緊接[編纂]前透過將所有現有股份類別重新分類為單一類別普通股取消該架構。詳情請參閱「歷史、重組及公司架構—公司資本化」。

合約安排

我們的併表聯屬實體的運營受到中國法律法規的各種外國所有權規限所限制。為了維持和控制我們的併表聯屬實體，我們採用了合約安排。這些合約安排使我們能夠享受我們併表聯屬實體的絕大部分經濟利益，並將其經營業績整合到我們的業績當中。有關進一步詳情請參閱「合約安排」。

概 要

監管概覽

2023年2月17日，中國證監會頒佈《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（統稱「**試行辦法及配套指引**」），於2023年3月31日起生效。試行辦法及配套指引透過採納一套備案監管機制，規範中國境內企業直接或間接到境外發行證券和上市。根據試行辦法及配套指引，[編纂]將會視為中國境內企業間接到境外發行證券。根據中國證監會就發佈試行辦法及《關於境內企業境外發行上市備案管理安排的通知》舉行的新聞發佈會，於2023年3月31日或之前，已提交有效的境外發行上市申請但未獲境外監管機構或境外證券交易所同意的境內企業，可以合理安排向中國證監會提交備案申請的時點，但必須在境外發行上市前完成備案。我們已根據試行辦法就[編纂]及[編纂]於[日期][完成]向中國證監會備案。

未來計劃及[編纂]

假設[編纂]為每股[編纂]港元（即指示性[編纂]範圍每股[編纂]港元至[編纂]港元的中位數），經扣除我們就[編纂]已付及應付的[編纂]及其他估計開支，並假設[編纂]未獲行使，我們估計將會從[編纂]收取[編纂]淨額約[編纂]百萬港元。根據我們的策略，我們目前擬將[編纂][編纂]按以下列明的金額用於下列用途：

- (i) 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將於未來三至五年用於拓展業務；
- (ii) 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將於未來五年用於研發活動；
- (iii) 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用於我們對線上慢病管理行業價值鏈中的其他利益相關者的潛在投資和收購或戰略聯盟；及
- (iv) 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用作我們的運營資金和一般公司用途。

詳情請參閱「未來計劃及[編纂]用途」。

概 要

[編纂]

下表的統計數據乃基於假設[編纂]股股份將根據[編纂]發行，且[編纂]未獲行使：

	以[編纂][編纂] 港元計算	以[編纂][編纂] 港元計算
本公司股份[編纂] ⁽¹⁾	[編纂]百萬港元	[編纂]百萬港元
截至2023年12月31日本集團[編纂] 經調整每股有形資產淨值 ⁽²⁾	[編纂]港元	[編纂]港元

附註：

- (1) [編纂]乃基於預期緊隨[編纂]完成後已發行的[編纂]股股份計算。
- (2) [編纂]經調整每股有形資產淨值經作出「附錄二—[編纂]財務資料」所述的調整後，並基於預期緊隨[編纂]完成後已發行合共[編纂]股股份（按截至2023年12月31日已發行[1,189,225,279]股股份計算，並經調整以包括[編纂]後將予新發行的[編纂]股股份，但不包括於[編纂]前不久向Endeavor Cloud Limited、Maofeng Cloud Limited及Lianhe Cloud Limited將予發行的[127,242,178]股A類普通股）後達致，並假設[編纂]未獲行使。有關調整根據上市規則第4.29條作出；及經參考香港會計師公會頒佈的會計指引第7號「編製備考財務資料以供載入投資通函」，在一般情況，備考調整應直接歸屬於相關交易，但不涉及任何其他期後事項，除非其符合香港會計準則第10號項下的調整事項或為相關交易的連鎖因素。由於在[編纂]前短期內向Endeavor Cloud Limited、Maofeng Cloud Limited及Lianhe Cloud Limited發行[127,242,178]股A類普通股既不符合香港會計準則第10號項下的調整事件，亦非[編纂]的連鎖依賴因素，故將予發行的該等股份不計入備考調整內。

股息

於往績記錄期內本公司並未派付或宣派股息。日後宣派及派付任何股息將由董事會全權酌情決定，並須經股東於股東大會上批准（如必要）。我們無法保證我們將能夠以董事會任何計劃所列的金額宣派或派發任何股息，或根本不會派發股息。目前，我們沒有任何股息政策或打算在不久的將來宣派或派付任何股息。根據我們的開曼群島法律顧問的意見，儘管本公司可能產生累計虧損，但本公司可(a)自本公司的溢利中（倘本公司有充足溢利（已變現或未變現））宣派股息，除非此舉與本公司採納的會計原則相抵觸，或(b)自本公司的股份溢價中宣派股息，前提是於建議派付股息之日後，本

概 要

公司有能力和其於日常業務過程中到期的債務。於釐定是否宣派股息時，董事會將須信納宣派股息符合本公司的最佳利益，並可就虧損作出撥備。[編纂]不應因期望獲得現金股息而購買我們的[編纂]。

[編纂]開支

假設[編纂]為每股[編纂]港元（即指示性[編纂]範圍每股[編纂]港元至[編纂]港元的中位數），並假設[編纂]未獲行使，則佣金及費用總額，連同我們已付或應付的與[編纂]有關的聯交所[編纂]費、證監會交易徵費、會財局交易徵費及聯交所交易費、法律及其他專業費用、印刷及其他費用，估計約為人民幣[編纂]百萬元，佔[編纂][編纂]總額的[編纂]%。直至2023年12月31日，我們產生[編纂]開支人民幣[編纂]百萬元，其中人民幣[編纂]百萬元於綜合損益及其他全面收益表中確認，而人民幣[編纂]百萬元於截至2023年12月31日的綜合財務狀況表中確認為遞延[編纂]開支，該金額將於[編纂]後確認為於權益中扣減。往績記錄期後，我們預期將進一步產生額外[編纂]開支約人民幣[編纂]百萬元，其中約人民幣[編纂]百萬元預期將於綜合損益及其他全面收益表中確認，而根據相關會計準則，約人民幣[編纂]百萬元預計將於[編纂]後自權益中扣除。就性質而言，我們的[編纂]開支包括(i)[編纂]相關開支約人民幣[編纂]百萬元；及(ii)非[編纂]相關開支約人民幣[編纂]百萬元，包括法律顧問及申報會計師的費用及開支約人民幣[編纂]百萬元以及其他費用及開支約人民幣[編纂]百萬元。

申請在聯交所[編纂]

我們正在根據上市規則第8.05(3)條申請[編纂]並符合[編纂]／收益測試，其中參考(i)我們截至2023年12月31日止年度的收入為人民幣2,434.3百萬元，顯著超過根據上市規則第8.05(3)條所要求的500百萬港元；及(ii)我們在[編纂]時的預期[編纂]（基於[編纂]範圍的最低價）將超過根據上市規則第8.05(3)條所要求的40億港元。