

## 財務資料

閣下應將下列討論及分析與本文件附錄一內會計師報告所載我們的綜合財務資料及其附註一併閱讀。我們的綜合財務資料已根據香港財務報告準則編製。

以下討論和分析包含前瞻性陳述，這些陳述反映了我們目前對涉及風險和不確定性的未來事件和財務表現的看法。這些陳述是基於我們根據我們對歷史事件、當前狀況和預期未來發展的經驗和看法以及我們認為在該等情況而言屬適當的其他因素作出的假設和分析。由於某些因素，我們的實際結果可能與這些前瞻性陳述中的預期存在重大差異。我們在下文和本文件其他地方討論了我們認為可能導致或促成這些差異的因素，包括本文件中「風險因素」和「前瞻性陳述」中所述的因素。

### 概覽

根據灼識諮詢的資料，就2023年平均月活躍用戶而言，我們是中國最大的線上慢病管理平台。

我們通過行業領先的H2H服務平台和線上零售藥店服務平台，為患者提供全面的醫療服務，例如由我們的註冊醫生及內部醫療專業人員進行的後續醫生諮詢和電子處方服務。我們還提供線上零售藥店服務，為客戶提供各種藥品。截至2023年12月31日，我們的綜合醫療服務及線上零售藥店服務由一個擁有169名員工的慢病管理服務中心及穩健的供應鏈提供支援。憑藉我們的技術能力，我們為保健行業的主要參與者提供數字化解決方案。

截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度，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。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。

### 呈列及編製基準

我們於2019年9月26日按開曼群島法律註冊為獲豁免有限責任公司。我們主要在中國從事線上慢病管理服務。

---

## 財務資料

---

我們的綜合財務資料已按由香港會計師公會（「香港會計師公會」）頒佈的所有適用香港財務報告準則（其統稱包括所有適用的個別香港財務報告準則、香港會計準則（「香港會計準則」）及詮釋）編製。香港會計師公會已頒佈多項新訂及經修訂香港財務報告準則。就編製我們的綜合財務資料而言，我們已持續採納於往績記錄期生效的所有適用新訂及經修訂香港財務報告準則，惟於往績記錄期尚未生效的任何新準則或詮釋除外。於往績記錄期已頒佈但尚未生效的經修訂及新訂會計準則及詮釋載於本文件附錄一會計師報告附註32。在編製符合香港財務報告準則的綜合財務資料時需要應用若干會計估計。其亦要求管理層在應用我們的會計政策的過程中行使其判斷。當中涉及更高程度判斷或複雜性的領域，或假設和估計對我們的綜合財務資料具有重大意義的領域，在本文件附錄一所載會計師報告附註3中披露。

### 影響我們經營業績的主要因素

我們認為，以下為影響我們經營業績的主要因素：

#### 中國線上慢病管理市場增長

我們的財務表現和未來業務增長取決於中國線上慢病管理市場的發展和增長。根據灼識諮詢的資料，中國線上慢病管理市場規模以商品交易總額計算從2015年的人民幣276億元增加到2023年的人民幣1,781億元，複合年增長率為26.3%，並預計將繼續以複合年增長率30.6%增長，2030年將達到人民幣11,539億元。此外，面向消費者的互聯網慢病管理市場的市場規模以75.6%的複合年增長率快速增長，從2015年的人民幣5億元增長至2023年的人民幣455億元，預計到2030年將達到人民幣5,995億元，複合年增長率為44.5%。線上慢病管理市場的增長主要是由於(i)隨著慢病老齡化人口的增加，對慢病管理服務的需求不斷增加，而在中國能提供更好的三級醫院的承載能力有限；(ii)院外處方市場的增長；(iii)全民醫保的覆蓋範圍擴大至線上醫藥；及(iv)所有年齡組別對在線醫療服務的接受度越來越高。作為中國領先的線上慢病管理平台，我們希望抓住這個市場的增長機會，這將影響我們的經營成果和未來表現。詳情請參閱本文件「行業概覽」。

---

## 財務資料

---

### 我們建立龐大而活躍的用戶群的能力

我們認為，我們的用戶群是我們業務的基礎。我們的經營業績將在很大程度上取決於我們建立龐大而活躍的用戶群及變現的能力。於創建業務早期，我們以擴張業務規模為優先項，特別致力於通過各種營銷舉措增加我們的付費用戶群以及提高獲客效率。我們尤其在2021年做了大量相關工作，作出戰略性決定迅速擴大我們的H2H服務規模。自2019年7月我們開始自主運營健客移動應用程序及網站（之前由廣東健客運營）以來，我們亦投入大量精力來提高獲客效率及活躍用戶至付費用戶的轉化率，以擴大我們的付費用戶群。健客平台的付費用戶數目由截至2022年12月31日止年度的3.9百萬名增至截至2023年12月31日止年度的4.4百萬名。於2021年、2022年及2023年，我們的H2H服務平台上的活躍用戶向付費用戶的轉化率分別為32.6%、42.9%及36.2%。於相同年度，我們線上零售藥店服務平台上活躍用戶至付費用戶的轉化率分別為14.7%、14.8%及17.7%。

在我們用戶群擴大的推動下，健客平台及第三方電子商務平台的商品交易總額由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。

### 我們豐富產品品類和服務範圍的能力

我們的收入增長和經營業績取決於我們提供範圍廣泛且多樣化的產品和服務組合的能力，以滿足業內不同利益相關者的需求。我們一向是線上慢病管理服務的先驅，提供線上零售藥店服務和綜合醫療服務，如醫生諮詢和電子處方。由於我們專注於慢病管理，我們的用戶需要定期重配處方藥及覆診以治療其病症，這將持續推動我們的銷售收入。我們努力進一步豐富我們健客平台提供的服務及產品。例如，隨着我們致力為客戶提供廣泛的藥品，且尤其著重處方藥，以服務慢病患者的需要，我們平台上提供的產品數量迅速增長，這使我們能夠為龐大的用戶群提供服務，並擴大我們的影響力和覆蓋範圍，進而刺激更多消費。截至2023年12月31日，我們的平台上提供超過212,000種藥物SKU，當中約61.6%為處方藥。因此，於2021年、2022年及2023年，健客平台每名用戶的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，以上金額高於相同年度的行業平均水平約人民幣200.0元。我們亦會繼續提供更多高增值產品選擇，例如保健品及傳統中藥，以滿足有這類需要的用戶的需求。我們相信，這將使我們得以擴大觸及率和覆蓋範圍，服務更龐大的用戶群，繼而推動我們的銷售收入。

---

## 財務資料

---

隨著行業的不斷發展，我們希望在提供新產品和服務方面保持領先地位。我們將繼續擴大定制化內容及營銷解決方案業務，為醫生及患者提供相關內容，同時幫助醫藥公司在受眾之間提高對慢性疾病的情況及治療方案的意識。此外，我們已經並將繼續利用我們的大數據分析能力來更好地了解我們的用戶，以便我們能夠滿足他們不斷變化的需要。

### 我們吸引及挽留活躍於平台的註冊醫生的能力

我們的經營業績及長期成功部分取決於我們吸引及挽留合格醫生在我們健客平台註冊的能力。通過我們擴大註冊醫生和患者用戶的覆蓋範圍，我們幫助促進現實生活中的醫患關係，這使我們能夠與患者建立信任並挽留他們在我們的平台。自我們於2019年7月開始自主運營以來，我們平台上的註冊醫生人數快速增長，截至2023年12月31日已超過212,000名。我們計劃進一步擴大在我們H2H服務平台上註冊的醫生數量，並培養活躍的註冊醫生的參與程度，以便在患者慢性疾病管理的整個生命週期內更好地為患者服務。我們亦將聚焦於吸引更多專科的醫生到我們的平台，以增加患者的選擇，同時為我們提供更大的變現機會。

### 我們的盈利能力

我們的盈利能力受到我們的增長戰略和業務重點的顯著影響。於往績記錄期，我們的業務經歷一個充滿活力的擴張和增長時期。我們由2019年7月開始自主運營健客移動應用程序及網站，我們積極發展用戶群及業務規模，致使我們的H2H服務及線上零售藥店服務於往績記錄期快速增長。這些努力對我們的整體毛利率產生正面影響，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%。

2021年至2022年，我們的毛利率由12.5%增加至17.3%，主要由於隨著我們業務規模增長，我們能夠磋商更有利的採購條款，使我們能夠更靈活制定向客戶收取的價格，因而於2022年在健客平台上銷售的大部分產品的單位成本有所下降。舉例而言，按收入計連同2021年可比較銷售數據，於2022年我們50種最暢銷藥物之中的30種的單位成本經歷下調，2021年至2022年降幅達63%。由於我們不斷提升供應鏈能力，我們的毛利率由2022年的17.3%進一步增加至2023年的20.0%，主要因為我們能以更優惠價格採購藥品及保健品。我們預計我們的毛利率將繼續受到我們未來業務目標及戰略的影響。

---

## 財務資料

---

### 我們有效管理成本和費用並提高運營效率的能力

在很大程度上，我們實現盈利的能力取決於我們通過提高經營槓桿及效率來控制成本和費用的能力。我們的銷售成本主要是藥品及其他產品的採購成本，受到各種因素的影響，例如我們與醫藥公司和供應商的協商能力。我們的運營效率還受到我們優化費用結構的能力所影響。於往績記錄期，銷售及分銷開支是我們經營費用中佔比最大的部分。儘管於往績記錄期，我們的銷售及分銷開支的絕對金額有所增加，但由於規模經濟效益、給予註冊醫生的報酬減少，以及建立自主運營能力後成本效率有所提高，導致其各自佔我們收入的百分比呈下行趨勢。我們預期，在進一步擴大業務的同時，我們的成本和開支將保持較高的水平。

我們不斷尋求精簡我們的運營，且我們認為控制經營費用以實現最佳運營效率對我們的成功很重要。我們認為業務的持續增長及市場份額的提升可以為我們帶來規模經濟，從而提高我們服務和技術的利用率以及與醫藥公司的議價能力。此外，我們認為我們的服務具有網絡效應，可以有效地推廣我們的品牌並提高我們的營銷效率。展望未來，隨著業務發展，我們將繼續調整營銷策略，以更具效益及效率的方式運營。

### 針對醫療保健和線上慢病管理行業的廣泛且不斷變化的法律和監管要求

由於我們業務的複雜性，我們受到中國多個行業的相關法律和監管要求的約束，這些監管手段涉及範圍廣且不斷變化。這些行業主要包括醫療保健、慢病管理、電商和互聯網。中國政府的多個監管機構有權頒佈和實施相關法規以管理這些行業的各個方面。政府監管和執法不斷發展，並具有重大不確定性，這會影響我們開展業務的方式以及我們進一步發展和擴展業務的能力。

例如，用於慢病管理的藥品和保健產品在中國的銷售受到廣泛且不斷變化的政府監管和監督。這些法規將繼續發展，並且可能會引入新法規和政策，影響市場格局和我們的經營情況。這些行業的監管變化也可能增加我們的合規負擔並影響我們的業務、盈利能力和前景。某些法律、法規和規則尤其可能會影響藥品和保健產品的定價、需求和銷售，例如與醫院和其他醫療機構的藥品採購、處方和配藥、網上銷售、

---

## 財務資料

---

零售藥房、政府對民營醫療保健和醫療服務的資助，以及產品納入國家醫療保障局及中國人力資源和社會保障部聯合印發的國家基本醫療保險、工傷保險、生育保險藥品目錄等有關的法律、法規和規則。詳情請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們要面對廣泛和不斷變化的監管要求。未來的法規可能會對我們的業務施加額外的要求和義務，這可能會對我們的業務、聲譽、財務狀況和經營業績產生重大不利影響。」。

### COVID-19對運營的影響

自2019年底以來，COVID-19爆發對全球經濟造成了重大不利影響。為加大力度控制COVID-19的傳播，中國政府採取多項行動，包括強制性隔離安排、旅遊限制、遠程工作安排及公共活動限制等。COVID-19疫情亦導致中國各地許多公司辦事處、零售店、生產設施及工廠暫時關閉。於往績記錄期，中國的COVID-19疫情不斷演變，由2021年大致受控，到2022年3月至6月期間在上海及中國多個城市重新爆發並於2022年年底加劇。

此外，COVID-19疫情證明了互聯網對消費者慢病管理平台可在醫療保健行業中發揮積極作用，改善醫療資源的可用性及緩解中國主要醫院的壓力。疫情亦培養了消費習慣，加速了中國互聯網對消費者慢病管理市場的用戶增長，同時促進政府及政策對線上慢病管理市場的支持。預計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。

有鑒於此，儘管醫院運營及我們自身業務運營因COVID-19封控措施而不時受到干擾，整體而言，於往績記錄期，COVID-19爆發並未對我們的業務及財務表現造成重大影響。隨著消費者因COVID-19疫情而越來越多使用線上平台的醫療服務，例如線上諮詢及購藥，我們的收入由2021年的人民幣1,758.7百萬元增加至2022年的人民幣2,204.3百萬元。即使隨著COVID-19疫情於2023年減退，但我們的全年收入仍達人民幣2,434.3百萬元，顯示線上醫療保健服務持續獲採用且消費者應用習慣已建立。截至2023年12月31日，我們的現金及現金等價物為人民幣146.3百萬元。我們相信，我們目前的流動資金水平足以讓我們成功渡過這段漫長的不確定時期。儘管中國的COVID-19疫情自2023年初起受控，往後COVID-19的發展及對我們行業及業務的長期影響仍不確定。請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－任何災害(包括自然災害、爆發衛生疫情及其他非常事件)均可能會中斷我們的業務運營。」。

---

## 財務資料

---

### 重大會計政策資料、判斷和估計

於編製綜合財務資料時，管理層須作出影響政策應用及所呈報資產、負債、收入及開支金額的判斷、估計及假設。估計及相關假設乃根據過往經驗及在當時情況下被認為合理的各種其他因素，其結果構成就資產及負債的賬面值作出判斷的基礎，而這些資產及負債的賬面值在其他來源並不容易確認。實際結果可能與這些估計不同。我們的重大會計政策資料及管理層在應用香港財務報告準則時所作的判斷，對綜合財務資料及估計不確定性的主要來源有重大影響，詳情載於本文件附錄一所載會計師報告附註2及3。以下是我們認為對了解我們的財務狀況和經營業績最重要的重大會計政策資料。

#### 收入及其他收入

於本集團日常業務過程中，來自銷售貨品及提供服務的收入被分類為收入。

本集團為我們收入交易的主體，並按總額基準確認收入。於釐定本集團是否以主事人或代理身份行事時，我們會考慮其是否於產品或服務轉移至客戶前取得有關產品或服務的控制權。控制權指本集團指示產品或服務用途及取得產品或服務絕大部分餘下利益的能力。

我們確認收入及其他收入的政策詳情如下：

#### 綜合醫療服務

綜合醫療服務收入來源主要包括(i)線上諮詢服務、電子處方服務以及在我們的綜合醫療服務平台上向個人客戶銷售藥品和其他產品；及(ii)醫生諮詢服務、體檢服務、手術服務及我們醫院向個別病患銷售藥品。

通過綜合醫療服務平台和醫院銷售藥品及保健品的收入在藥品及保健品控制權轉移給客戶時確認。

線上諮詢服務、電子處方服務、醫生諮詢服務、體檢服務及手術服務一般在短時間內提供，收入在相關服務完成時（即提供和完成相關服務時）確認。

---

## 財務資料

---

### 線上零售藥店服務

線上零售藥店服務的收入主要源自在我們的線上零售藥店服務平台、第三方平台和零售藥店向個人客戶銷售藥品和保健品，同時我們提供線上諮詢服務及售後諮詢服務。

線上零售藥店服務的收入在藥品及保健品的控制權轉移給客戶時確認。

### 定制化內容及營銷解決方案

來自定制化內容及營銷解決方案的收入主要包括針對藥品及保健品供應商和第三方的內容和營銷解決方案。我們於向客戶持續轉移服務控制權過程中履行合約中規定的服務，並隨時間確認收益。

### 其他

來自藥品分銷的其他收入在藥品及保健品控制權轉移給客戶時確認。

### 折扣券

我們不時通過各種促銷和廣告活動向客戶免費提供折扣券，但該等折扣券只有在客戶未來購買本集團的某些指定藥品及保健品時才能使用。當客戶在未來採購中使用折扣券時，我們將折扣券確認為收入減少。

### 利息收入

利息收入於產生時按實際利率法確認。對於以攤銷成本計量且無信貸減值的金融資產，實際利率適用於該資產的賬面總值。對於信貸減值的金融資產，實際利率適用於該資產的攤銷成本，即扣除虧損撥備後的賬面總值。

### 政府補助

政府補助最初在綜合財務狀況表中確認，前提是有合理保證將收到補助，並且我們將遵守補助附帶的條件。補償我們產生的費用的補助在產生費用的同一期間按系統基準於損益確認為收入。

---

## 財務資料

---

### 所得稅

期間所得稅包括即期稅項及遞延稅項資產及負債的變動。即期稅項及遞延稅項資產及負債的變動均在損益中確認，惟倘變動與於其他全面收益或直接於權益中確認的項目有關，則有關稅項金額分別於其他全面收益或直接於權益中確認。

即期稅項為期間採用於往績記錄期各年末已頒佈或實質已頒佈的稅率計算的應課稅收入的預期應付稅項，以及就過往期間應付稅項作出的任何調整。

遞延稅項資產及負債分別因資產及負債就財務報告的賬面值及計稅基準兩者間的可予扣減及應課稅的暫時差額所產生。遞延稅項資產亦會因未動用稅項虧損及未動用稅項抵免而產生。

除若干少數例外情況外，所有遞延稅項負債及所有遞延稅項資產均於未來可能有應課稅利潤用以抵銷可動用資產時確認。可支持確認源自可扣稅暫時差額的遞延稅項資產的未來應課稅利潤包括源自撥回現有應課稅暫時差額者，惟該等差額須與相同稅務機關及相同應課稅實體有關，並預期於撥回可扣稅暫時差額的同一期間或源自遞延稅項資產的稅項虧損可撥回或結轉的期間撥回。在釐定現有應課稅暫時差額是否支持確認因未動用稅項虧損及抵免產生的遞延稅項資產時，亦會採用相同的標準，即倘該等差額與相同稅務機關及相同應課稅實體有關，且預期在可動用稅項虧損或抵免期間內撥回，則會計入該等差額。

確認遞延稅項資產及負債的有限例外情況為因不可扣稅商譽及不影響會計處理及應課稅利潤的資產或負債的初始確認（須並非為業務合併的一部分）產生的暫時差額，以及與於附屬公司的投資有關的暫時差額（如屬應課稅差額，只限於我們可控制撥回的時間且在可預見將來不大可能撥回該等差額；或如屬可扣稅差額，則除非可能在將來撥回的差額）。

確認遞延稅項的金額是根據該等資產及負債的賬面值之預期變現或結算的方式，按在往績記錄期各期末已頒佈或實質上已頒佈的稅率計算。遞延稅項資產及負債並未貼現。

---

## 財務資料

---

遞延稅項資產的賬面值會於往績記錄期各期末進行核實，並減至不再可能取得足夠應課稅利潤以動用有關稅務優惠時為止。任何減幅會於可能取得足夠應課稅利潤時撥回。

因分派股息而產生的額外所得稅在確認支付相關股息的責任時予以確認。

即期稅項結餘及遞延稅項結餘以及其變動分開列示，並不予互相抵銷。即期稅項資產與即期稅項負債以及遞延稅項資產與遞延稅項負債只會在我們有法定執行權以即期稅項資產抵銷即期稅項負債，並在滿足下列額外條件的情況下，方可互相抵銷：

- 就即期稅項資產及負債而言，我們擬按淨額基準結算，或同時變現該資產及清償該負債；或
- 遞延稅項資產及負債方面，倘其與相同稅務機關就以下其中一項徵收的所得稅有關：
  - 相同應課稅實體；或
  - 不同應課稅實體，擬在預期有重大金額的遞延稅項負債或資產須予清償或收回的每個未來期間，按淨額基準變現即期稅項資產及清償即期稅項負債，或同時變現即期稅項資產及清償即期稅項負債。

### 金融工具之信貸虧損

本集團就按攤銷成本計量之金融資產（包括現金及現金等價物、貿易及其他應收款項以及應收關聯方款項）的預期信貸虧損（「預期信貸虧損」）確認虧損撥備。

按公平值計量之金融資產毋須進行預期信貸虧損評估。

### 預期信貸虧損之計量

預期信貸虧損為按概率加權估計之信貸虧損。信貸虧損以所有預期現金差額（即本集團按合約應收現金流量與我們預期可收取之現金流量之間的差額）的現值計量。

---

## 財務資料

---

倘貼現影響重大，則預期現金差額將採用以下貼現率貼現：

- 貿易及其他應收款項：於初步確認時釐定的實際利率或其近似值。

估計預期信貸虧損時所考慮的最長期間是以我們承受信貸風險的最長合約期間為準。

於計量預期信貸虧損時，我們會考慮在無需付出過多成本或努力下即可獲得之合理及具理據資料。這包括有關過往事件、現時狀況及未來經濟條件預測的資料。

預期信貸虧損採用以下其中一個基準計量：

- 12個月預期信貸虧損：指報告日期後12個月內可能發生的違約事件預期導致的虧損；及
- 整個存續期預期信貸虧損：指預期信貸虧損模型適用的項目預計存續期內所有可能發生的違約事件預期導致的虧損。

貿易應收款項之虧損撥備一般按等同於整個存續期預期信貸虧損的金額計量。該等金融資產的預期信貸虧損是利用基於我們過往信貸虧損經驗的撥備矩陣進行估算，並按在報告日期債務人的特定因素及對當前和預測整體經濟狀況的評估進行調整。於往績記錄期，由於定制化內容及營銷解決方案服務的業務規模及我們對未來經濟狀況的預期有所改變，預期信貸虧損率已按照會計師報告附註2(i)所載我們的會計政策予以調整。

至於所有其他金融工具，我們會以相等於12個月預期信貸虧損的金額確認虧損撥備，除非自初步確認後該金融工具的信貸風險顯著增加，在此情況下，虧損撥備會以相等於整個存續期預期信貸虧損的金額計量。

### 信貸風險大幅上升

評估金融工具的信貸風險自初步確認以來有否大幅上升時，我們會比較於報告日期及於初步確認日期評估的金融工具發生違約的風險。作出重新評估時，我們認為，倘(i)借款人不大有可能在本集團不訴諸變現抵押（如持有）等行動的情況下向本集團悉數

---

## 財務資料

---

支付其信貸債務；或(ii)金融資產已逾期90日，則構成違約事件。我們會考慮合理及具理據的定量及定性數據，包括過往經驗及在無需付出過多成本或努力下即可獲得的前瞻性資料。

尤其是，評估信貸風險自初步確認以來有否大幅上升時會考慮以下資料：

- 未能按合約到期日期支付本金或利息；
- 金融工具外部或內部信貸評級(如有)的實際或預期顯著惡化；
- 債務人經營業績的實際或預期顯著惡化；及
- 科技、市場、經濟或法律環境的目前或預期變動對債務人履行其對本集團責任的能力有重大不利影響。

取決於金融工具的性質，信貸風險大幅上升的評估乃按個別基準或共同基準進行。倘評估為按共同基準進行，金融工具則按共同的信貸風險特徵(如逾期狀況及信貸風險評級)進行分組。

預期信貸虧損於各報告日期重新計量，以反映金融工具的信貸風險自初步確認以來發生的變動。預期信貸虧損金額的任何變動均會於損益中確認為減值收益或虧損。我們確認所有金融工具的減值收益或虧損，並通過虧損撥備賬對其賬面值作出相應調整。

### **利息收入的計算基準**

按本文件附錄一所載會計師報告附註2(s)(vi)確認的利息收入乃按金融資產的總賬面值計算，除非該金融資產出現信貸減值，在此情況下，利息收入按該金融資產的攤銷成本(即總賬面值減虧損撥備)計算。

於各報告日期，我們會評估金融資產是否出現信貸減值。當發生一項或多項對金融資產估計未來現金流量有不利影響的事件時，即表示金融資產出現信貸減值。

---

## 財務資料

---

金融資產信貸減值的證據包括以下可觀察事件：

- 債務人出現嚴重財務困難；
- 違反合約，如欠繳或逾期事件；
- 借款人很有可能將告破產或進行其他財務重組；
- 科技、市場、經濟或法律環境出現重大變動，對債務人有不利影響；或
- 由於發行人的財務困難，證券的活躍市場消失。

### 撤銷政策

若日後實際上不可收回款項，本集團則會撤銷（部分或全部）金融資產的總賬面值。該情況通常在本集團確定債務人沒有資產或可產生足夠現金流量的收入來源來償還應撤銷的金額時出現。

隨後收回先前撤銷之資產於收回期間在損益內確認為減值撥回。

### 非金融資產減值

於往績記錄期，董事認為本集團整體構成單一現金產生單位，並透過審閱內部及外部資料來源評估物業、廠房及設備以及無形資產於報告期末的減值跡象。倘存在任何有關跡象，則採用使用價值模式估計資產的可收回金額。使用價值乃透過編製貼現現金流量計算，而可收回金額與賬面值之間的任何差額將確認為減值。

截至2021年、2022年及2023年12月31日，物業、廠房及設備結餘分別為人民幣23.4百萬元、人民幣31.3百萬元及人民幣51.6百萬元。有關結餘主要包括(i)透過租賃協議與我們的藥店、倉庫、辦公室及宿舍有關的使用權資產；及(ii)租賃物業裝修。截至2021年、2022年及2023年12月31日，無形資產結餘分別為人民幣2.4百萬元、人民幣2.5百萬元及人民幣2.3百萬元。有關結餘主要包括電腦軟件、許可證及商標。經審閱上述年末結餘及評估各年度的減值跡象後，本集團於截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度並無就物業、廠房及設備以及無形資產作出任何減值。

---

## 財務資料

---

### 已發出財務擔保產生的信貸虧損

財務擔保乃要求發行人(或擔保人)就擔保受益人(「持有人」)因特定債務人未能根據債項工具的條款於到期時付款而蒙受的損失，而向持有人支付特定款項的合約。

已發出財務擔保初步按公平值在「貿易及其他應付款項」內確認，該公平值參照於類似服務的公平磋商交易所收取的費用(如可獲得有關資料)而釐定，或參照息差釐定，方法是以貸款人在擔保作出之時實際收取的利率與未有擔保的情況下貸款人將會收取的估計利率作比較(如有關資料能可靠地估計)。當就發出擔保已收或應收代價時，代價根據本集團適用於該資產類別的政策確認。倘並無有關代價屬已收或應收，則於損益確認即時開支。

我們監察特定債務人將違約的風險，並於確定財務擔保的預期信貸虧損高於有關擔保在「貿易及其他應付款項」列賬的金額(即初步確認金額減累計攤銷)時確認撥備。

為釐定預期信貸虧損，我們考慮自擔保發出以來特定債務人的違約風險變動。我們計量12個月預期信貸虧損，除非特定債務人自擔保發出以來的違約風險顯著增加，在此情況下，則會計量整個存續期預期信貸虧損。本文件附錄一所載列的會計師報告附註2(i)(i)所述的相同違約定義及對信貸風險顯著增加的相同評估皆適用。

### 可轉換可贖回優先股

倘發生本集團及優先股股東無法控制的觸發事件，可轉換可贖回優先股可贖回，則會產生金融負債。倘轉換特徵將會或可能通過以固定金額的現金或其他金融資產交換本集團固定數目的自身權益工具以外的方式結算，則其獲確認為衍生負債。

於初始確認時，可轉換可贖回優先股產生的贖回負債按贖回金額的現值計量。贖回負債賬面值的其後變動於損益確認。

倘優先股轉換為普通股，金融負債的賬面值將轉入至股本及資本儲備。

## 財務資料

### 以股份為基礎的付款

董事、僱員、顧問及其他人士獲授股份的公平值會確認為開支，而權益中的以股份為基礎的付款儲備亦會相應增加。於授出日期經考慮股份的授出條款及條件後使用權益分配法或貼現現金流量法釐定公平值。如果僱員須符合歸屬條件才能無條件獲授股份，則經考慮股份歸屬的可能性後，股份的估計公平值總額會在整段歸屬期內分攤。

於歸屬期間，本集團會審閱預期歸屬的股份數目。於過往年度確認的累計公平值之任何所產生調整會在回顧期間扣自／計入損益，而以股份為基礎的付款儲備亦會作相應調整。於歸屬當日，確認為開支的數額會作出調整，以反映歸屬股份的實際數目（而以股份為基礎的付款儲備亦會作相應調整）。權益金額乃於以股份為基礎的付款儲備中確認，直至股份獲歸屬（屆時有關金額將計入於股份溢價確認的金額中）為止。

### 若干綜合損益及其他全面收益表項目的說明

下表載列我們於所示年度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	%
收入	1,758,673	100.0	2,204,303	100.0	2,434,308	100.0
銷售成本	(1,539,025)	(87.5)	(1,823,719)	(82.7)	(1,946,901)	(80.0)
毛利	219,648	12.5	380,584	17.3	487,407	20.0
其他收入／(虧損)淨額	33,005	1.9	(134,188)	(6.1)	(23,915)	(1.0)
銷售及分銷開支	(309,291)	(17.6)	(330,248)	(15.0)	(343,770)	(14.1)
行政開支	(138,967)	(7.9)	(177,483)	(8.1)	(171,477)	(7.0)
減值虧損的確認	(310)	(0.0)	(173)	(0.0)	(140)	(0.0)
經營虧損	<b>(195,915)</b>	<b>(11.1)</b>	<b>(261,508)</b>	<b>(11.9)</b>	<b>(51,895)</b>	<b>(2.1)</b>
融資成本	(108,035)	(6.1)	(121,781)	(5.5)	(144,816)	(5.9)
除稅前虧損	<b>(303,950)</b>	<b>(17.3)</b>	<b>(383,289)</b>	<b>(17.4)</b>	<b>(196,711)</b>	<b>(8.1)</b>
所得稅	(39)	(0.0)	(13)	(0.0)	(77)	(0.0)
年內虧損及						
全面收益總額	<b><u>(303,989)</u></b>	<b><u>(17.3)</u></b>	<b><u>(383,302)</u></b>	<b><u>(17.4)</u></b>	<b><u>(196,788)</u></b>	<b><u>(8.1)</u></b>

## 財務資料

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	%
以下各方應佔：						
本公司權益股東	(303,964)	(17.3)	(383,302)	(17.4)	(196,788)	(8.1)
非控股權益	(25)	(0.0)	-	-	-	-

### 非香港財務報告準則計量：經調整虧損／利潤淨額及經調整淨虧損率／利潤率

為補充我們根據香港財務報告準則呈列的綜合財務報表，我們亦使用經調整虧損／利潤淨額（非香港財務報告準則計量）及經調整淨虧損率／利潤率（非香港財務報告準則計量）作為額外的財務衡量標準，這並非香港財務報告準則規定或根據香港財務報告準則呈列。我們相信，經調整虧損／利潤淨額（非香港財務報告準則計量）及經調整淨虧損率／利潤率（非香港財務報告準則計量）有助於比較不同年度的經營業績，並通過消除若干項目的影響，為[編纂]及其他人士提供有用的信息，以與管理層相同的方式理解及評估我們的綜合經營業績。

然而，我們對經調整虧損／利潤淨額（非香港財務報告準則計量）及經調整淨虧損率／利潤率（非香港財務報告準則計量）的呈列可能無法與其他公司所呈列類似計量指標相比較。使用經調整虧損／利潤淨額（非香港財務報告準則計量）及經調整淨虧損率／利潤率（非香港財務報告準則計量）作為分析工具有其局限性，閣下不應該將其與我們根據香港財務報告準則報告的經營業績或財務狀況的分析分開考慮，或作為分析的替代。

我們將經調整虧損／利潤淨額（非香港財務報告準則計量）界定為年內虧損及全面收益總額，不包括(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。我們承擔與僱員的以股權結算並以股份為基礎的交易的補償成本，其屬非現金項目，及不會導致現金流出。我們不包括產生自[編纂]相關活動的[編纂]開支。此外，我們消除了優先股負債賬面值變動及與我們優先股相關的匯兌差額的影響，主要是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。我們將經調整淨虧損率／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）除以年內收入再乘以100%。

## 財務資料

下表將我們於所示年度的經調整虧損／利潤淨額（非香港財務報告準則計量）進行對賬：

	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／利潤淨額（非香港財務報告準則計量）的對賬			
年內虧損及全面收益總額	<b>(303,989)</b>	<b>(383,302)</b>	<b>(196,788)</b>
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
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）	<b>(206,821)</b>	<b>(89,441)</b>	<b>7,165</b>
經調整淨（虧損率）／利潤率（非香港財務報告準則計量）	<b>(11.8)%</b>	<b>(4.1)%</b>	<b>0.3%</b>

## 收入

於往績記錄期，我們的收入主要來自(i)綜合醫療服務；(ii)線上零售藥店服務；(iii)定制化內容及營銷解決方案；及(iv)其他。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	<b>1,758,673</b>	<b>100.0</b>	<b>2,204,303</b>	<b>100.0</b>	<b>2,434,308</b>	<b>100.0</b>

## 財務資料

### 綜合醫療服務

來自綜合醫療服務的收入主要包括(i)在我們的H2H服務平台上，醫生向患者提供線上諮詢服務、電子處方服務及銷售藥品及其他產品的收入；及(ii)來自透過線下醫院的醫生諮詢及銷售藥品的收入。

### 線上零售藥店服務

來自線上零售藥店服務的收入主要指在我們的線上零售藥店服務平台、第三方平台及多家線下零售藥店銷售醫藥及其他保健產品的收入。

### 定制化內容及營銷解決方案

來自定制化內容及營銷解決方案的收入主要指來源於我們向醫藥公司提供的定制化內容及營銷解決方案的收入。

### 其他

其他收入主要指就存貨管理向第三方分銷商批發藥品產生的收入。

### 銷售成本

我們的綜合醫療服務及線上零售藥店服務的銷售成本主要指藥品及保健品的採購成本。我們的定制化內容及營銷解決方案的銷售成本主要包括員工成本。下表載列我們於所示年度按業務線劃分的銷售成本明細。

	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	679,150	44.1	746,093	40.9	833,916	42.8
線上零售藥店服務	856,427	55.7	1,045,430	57.3	1,033,915	53.1
定制化內容及營銷解決方案	3,448	0.2	8,771	0.5	14,769	0.8
其他	—	—	23,425	1.3	64,301	3.3
<b>總計</b>	<b>1,539,025</b>	<b>100.0</b>	<b>1,823,719</b>	<b>100.0</b>	<b>1,946,901</b>	<b>100.0</b>

## 財務資料

我們的銷售成本主要包括(i)藥品及其他保健產品的採購成本；(ii)與提供線上諮詢的註冊醫生直接相關的醫療服務成本以及與線下醫院運營相關的銷售成本；(iii)員工成本，即定制化內容及營銷解決方案的銷售及營銷人員以及線下醫院員工的工資、福利及花紅；(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)其他，主要為折舊及攤銷。下表載列於所示年度按性質劃分的銷售成本明細。

	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	%
採購成本	1,516,288	98.5	1,796,325	98.5	1,912,293	98.2
醫療服務成本	13,518	0.9	14,800	0.8	15,499	0.8
員工成本	4,157	0.3	6,931	0.4	12,407	0.6
內容製作成本	2,165	0.1	4,523	0.2	5,537	0.3
其他	2,897	0.2	1,140	0.1	1,165	0.1
<b>總計</b>	<b>1,539,025</b>	<b>100.0</b>	<b>1,823,719</b>	<b>100.0</b>	<b>1,946,901</b>	<b>100.0</b>

### 毛利及毛利率

我們的毛利指收入減銷售成本。我們的毛利率指毛利佔收入的百分比。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	83.0
其他	–	–	330	1.4	2,201	3.3
<b>總計</b>	<b>219,648</b>	<b>12.5</b>	<b>380,584</b>	<b>17.3</b>	<b>487,407</b>	<b>20.0</b>

## 財務資料

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%，主要由於隨著我們業務規模增長，因而能夠就藥品及保健品磋商更有利的採購條款。

### 其他收入／(虧損)淨額

其他虧損或收入淨額主要包括(i)政府補助，主要指來自當地政府為鼓勵業務發展的非經常性激勵及補貼；(ii)主要與以美元計價的優先股贖回金額現值變動相關的外匯收益或虧損；及(iii)其他收益或虧損，主要為現金存款的利息收入及我們的捐款。下表載列我們於所示年度的其他虧損或收入淨額的明細。

	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
政府補助	4,442	526	1,026
外匯收益／(虧損)	27,635	(134,660)	(28,444)
其他收益／(虧損)	928	(54)	3,503
<b>總計</b>	<b>33,005</b>	<b>(134,188)</b>	<b>(23,915)</b>

### 銷售及分銷開支

我們的銷售及分銷開支主要包括(i)廣告及平台服務費，其主要指我們支付予第三方線上平台以推廣我們的品牌及服務的廣告及營銷費；(ii)作為報酬給予註冊醫生就其在我們平台的活動的服務費，該等活動包括彼等在我們平台在線的時數，以及彼等對我們的線上直播及學術社區及患者社區服務的貢獻；(iii)委聘第三方快遞公司提供配送服務的物流開支；(iv)員工成本，指我們的慢病管理服務中心員工以及綜合醫療服務及線上零售藥店服務銷售及營銷人員的工資、福利及花紅；(v)外包機構為運營提供外包支援人員(例如客戶服務人員及倉庫工人)收取的外包開支；(vi)與我們推廣活動有關的通信開支，比如在用戶註冊過程中使用的短訊服務；(vii)給予我們銷售及營銷人員的以股份為基礎的薪酬；及(viii)其他，包括水電費以及折舊及攤銷。

## 財務資料

下表載列我們於所示年度的銷售及分銷開支明細。

	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	%
廣告及平台服務費	77,714	25.1	86,101	26.0	91,379	26.6
向註冊醫生支付的服務費	96,781	31.3	78,543	23.8	68,235	19.8
物流開支	50,176	16.2	57,672	17.5	54,692	15.9
員工成本	39,019	12.6	52,193	15.8	52,336	15.2
外包開支	26,713	8.6	28,025	8.5	47,990	14.0
通信開支	3,886	1.3	7,797	2.4	7,292	2.1
以股份為基礎的薪酬	3,447	1.1	5,253	1.6	2,026	0.6
其他	11,555	3.8	14,664	4.4	19,820	5.8
<b>總計</b>	<b>309,291</b>	<b>100.0</b>	<b>330,248</b>	<b>100.0</b>	<b>343,770</b>	<b>100.0</b>

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，分別佔我們相同年度總收入的17.6%、15.0%及14.1%。儘管於往績記錄期，銷售及分銷開支的絕對金額有所增加，但主要由於規模經濟效益、給予註冊醫生的報酬減少，以及建立自主運營能力後成本效率有所提高，導致我們的銷售及分銷開支佔收入百分比呈下行趨勢。詳細討論請參閱本節「一經營業績比較」。

### 行政開支

我們的行政開支主要包括(i)研發成本，包括研發人員的員工成本、研發活動的外包開支、使用權資產折舊及研發人員以股份為基礎的薪酬。有關我們在往績記錄期的研發開支明細，請參閱本文件「業務－技術及研發－我們的研發投資」；(ii)員工成本，指行政人員的工資、福利及花紅；(iii)專業服務費，主要指就過去幾輪融資及建議[編纂]支付予專業人士(包括核數師、律師及顧問)的費用；(iv)手續費，指就我們銷售藥品及其他產品向第三方支付平台支付的費用；(v)業務開支，包括我們日常運營產生

## 財務資料

的業務開發費、辦公室開支及差旅開支；(vi)向第三方服務供應商支付的在線技術支持解決方案的技術服務費；(vii)向我們的行政人員提供以股份為基礎的薪酬；(viii)使用權資產折舊；(ix)若干行政職能的外包開支；及(x)其他，包括租金及基礎設施開支、與行政活動相關的通信開支以及折舊及攤銷。

下表載列我們於所示年度的行政開支明細，以絕對金額及佔行政開支總額的百分比列示。

	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	%
研發成本	45,950	33.1	61,783	34.8	41,532	24.2
員工成本	28,724	20.7	37,126	20.9	38,831	22.6
專業服務費	24,843	17.9	32,292	18.2	35,983	21.0
手續費	10,731	7.7	13,104	7.4	12,651	7.4
業務開支	8,991	6.4	7,892	4.4	11,469	6.7
技術服務費	6,651	4.8	6,313	3.6	10,989	6.4
使用權資產折舊	2,483	1.8	4,198	2.4	4,385	2.6
外包開支	1,872	1.3	2,182	1.2	3,680	2.1
以股份為基礎的薪酬	2,797	2.0	4,246	2.4	1,599	0.9
其他	5,925	4.3	8,347	4.7	10,358	6.1
<b>總計</b>	<b>138,967</b>	<b>100.0</b>	<b>177,483</b>	<b>100.0</b>	<b>171,477</b>	<b>100.0</b>

於2021年、2022年及2023年，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，分別佔我們同年總收入的7.9%、8.1%及6.7%。隨著我們業務的增長以達到規模，於往績記錄期我們的行政開支佔收入的百分比已出現整體下降趨勢，此乃由於我們能夠實現規模經濟，保持相對穩定的固定成本，並實施成本效益戰略，如建設我們的內部能力。有關詳細討論，請參閱本節「一 經營業績比較」。

---

## 財務資料

---

### 減值虧損的確認

我們對減值虧損的確認主要包括就定制化內容及營銷解決方案服務應收企業客戶的貿易應收款項確認的減值虧損，於截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度分別為人民幣0.3百萬元、人民幣0.2百萬元及人民幣0.1百萬元。

### 融資成本

我們的融資成本主要指(i)就可轉換可贖回優先股贖回金額現值確認的優先股負債賬面值的變動；及(ii)租賃負債以及銀行貸款的利息。截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度，我們的融資成本分別為人民幣108.0百萬元、人民幣121.8百萬元及人民幣144.8百萬元。

### 所得稅

所得稅主要指我們在經營所在司法管轄區的相關所得稅法規和規則下的當期及遞延稅項開支總額。於往績記錄期至最後實際可行日期，我們已履行所有納稅義務，並無任何重大未解決的稅務爭議。

下文概述影響我們在開曼群島、香港及中國內地適用稅率的主要因素。

#### 開曼群島

根據開曼群島現行法律，本公司及其於開曼群島註冊成立的附屬公司無須就收入或資本收益繳稅。此外，開曼群島並無就向股東支付股息徵收預扣稅。

#### 香港

自2018年4月1日起，本公司於香港註冊的附屬公司須就實際於香港賺取的應課稅收入按兩級制利得稅率繳稅。位於香港的附屬公司賺取的首2百萬港元應課稅利潤將以8.25%的所得稅稅率徵稅，剩餘利潤則繼續按現行稅率16.5%徵稅。為避免稅率兩級制的濫用，各組關連實體僅可提名一個實體從兩級制稅率中獲益。此外，於香港註冊成立的附屬公司向本公司支付股息無須繳納任何香港預扣稅。

---

## 財務資料

---

### 中國

根據企業所得稅法，除方舟信息及方舟傳媒外，我們的中國經營實體須按法定企業所得稅率25.0%繳稅。方舟信息獲認證為高新技術企業，因此可於2022年享有15.0%的所得稅優惠稅率。方舟傳媒符合小型微利企業的資格，可享稅務寬免政策優惠。小型微利企業年度應課稅收入部分不足人民幣1百萬元者，按經調低的應課稅收入金額25%計算，並按20%的企業所得稅稅率繳納稅項。

### 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。此見解使我們於2018年推出的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，並發展及加強與醫藥公司的業務關係。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，我們得以培養用戶習慣，並發展出強大的付費用戶群，幫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%。

---

## 財務資料

---

### 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2,481.5百萬元。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2.5百萬名分別增長至2022年及2023年的3.9百萬名及4.4百萬名。
- *註冊醫生增加*。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，根據灼識諮詢的資料，於整個往績記錄期，我們的用戶平均留存率始終保持在較高水平，於2021年、2022年及2023年分別為77.3%、78.7%及79.0%，高於相關年度約30%至35%的行業平均水平。

### 提高運營效率

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。於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，我們的運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入的百分比由2021年的25.5%降至2022年的23.0%，並進

## 財務資料

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入的百分比：

	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)		
銷售及分銷開支	309,291	330,248	343,770
— 佔總收入百分比	17.6%	15.0%	14.1%
行政開支 (研發成本除外)	93,017	115,700	129,945
— 佔總收入百分比	5.3%	5.2%	5.3%
研發成本	45,950	61,783	41,532
— 佔總收入百分比	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性，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。於往績記錄期，我們的用戶獲取成本 (相當於銷售及分銷開支項下錄得的廣告及平台服務費總額) 佔總收入百分比由2021年的4.4%分別減少至2022年及2023年的3.9%及3.8%。

此外，我們作出重大投資於培養我們本身的團隊，減少對外包核心職能的依賴。我們於2021年、2022年及2023年的外包開支總額佔收入的百分比分別為1.7%、1.4%及2.1%。2023年有所增加乃由於外包人員數量增加，尤其是為支持我們日益增長的用戶群而增加的客服人員，以及為支持不斷增長的銷售量而增加的存儲服務，但部分被外包研發服務減少所抵銷，原因是我們強大的內部研發能力使我們能夠優化研究人員配置並以更高的效率營運。隨著我們規模的擴大，我們相信打造具備執行核心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。為此，我們將繼續提升內部能力及生產力。此外，我們將根據不斷變化的業務需求調整人員配置策略及提高運營效率。

## 財務資料

### 持續財務增長

於創建業務基礎早期，我們以擴大業務規模為優先事項。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，並能夠商定更有利的採購條款。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，主要由於我們的藥品及保健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「一若干綜合損益及其他全面收益表項目的說明一經營業績比較」。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30.6%的複合年增長率增長，由2023年的人民幣1,781億元增加至2030年的人民幣11,539億元。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2023年的人民幣455億元增加至2030年的人民幣5,995億元，複合年增長率為44.5%。

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管理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疫情加快了市場對在線醫療健康服務的接受度並培養了消費習慣，推動中國互聯網對消費者慢病管理市場的用戶增長。有關詳情，請參閱「一COVID-19對運營的影響」。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。

---

## 財務資料

---

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、與醫藥公司的穩固關係，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，預計運營開支佔收入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，分別佔相同年度收入的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，分別佔相同年度收入的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，我們的銷售及分銷開支以及行政開支佔收入的百分比由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，以及我們於提升內部運營能力後成本效益有所增加。我們的銷售及分銷開支佔收入的百分比由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%，部分亦是由於我們持續優化醫生薪酬結構。通過不斷提高我們解讀醫生線上行為的能力，我們能夠更好地評估其活動的成效，並相應優化其薪酬水平。

在未來，我們擬採取以下措施以進一步提高我們的運營效率：

- 我們將繼續調整及優化人員水平，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，由於我們擁有強大的內部研發能力，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5.3%。展望未來，我們將繼續提升內部團隊的生產力，並根據不斷變化的業務需求調整人員配置策略。

---

## 財務資料

---

- 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。我們亦開發智能倉庫空間分配算法，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，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益的百分比由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，我們的收益仍繼續增加，證明了醫生和患者的口碑推介對於提升我們品牌影響力的成效。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變化的需求，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%。

---

## 財務資料

---

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管理服務範圍，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中藥及營養產品的採購及銷售；(ii)與醫藥公司合作以發現更多對我們的慢性疾病患者用戶群有利的高利潤藥物；及(iii)通過依託我們與醫藥公司的深厚、長期關係和展示我們平台將醫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家醫藥公司合作。我們計劃深化與現有醫藥公司夥伴的合作，以推廣更多元化的SKU。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、醫生及醫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，並觀察到該高利潤業務的收入快速增長，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醫藥公司合作夥伴和吸引新的醫藥公司。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。

---

## 財務資料

---

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，與供應商商定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。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醫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。

### 經營業績比較

#### 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

#### 收入

我們的收入由2022年的人民幣2,204.3百萬元增加10.4%至2023年的人民幣2,434.3百萬元，主要反映綜合醫療服務及定制化內容及營銷解決方案的收益增加。

---

## 財務資料

---

綜合醫療服務產生的收入由2022年的人民幣868.2百萬元增加13.3%至2023年的人民幣983.7百萬元，主要由於我們的綜合醫療服務付費用戶數目增加，由2022年至2023年增加32.0%。付費用戶增長主要反映我們提升了品牌知名度，以及我們的線上醫療諮詢服務日益為公眾接納。收入的增加部分被我們的綜合醫療服務的每名付費用戶平均開支於2022年至2023年下降17.9%所抵銷，主要反映新付費用戶的初始開支較低。

線上零售藥店服務產生的收入由2022年的人民幣1,252.1百萬元增加3.6%至2023年的人民幣1,297.1百萬元，反映我們藥品及保健品銷量有所增加，主要受該分部的付費用戶人數增長所帶動，付費用戶人數由2022年至2023年增加16.5%。銷量的增幅部分被每名付費用戶的平均支出由2022年至2023年下降約15.9%所抵銷，主要由於業務規模擴大使我們能夠磋商更優惠的採購條款，並為一系列產品提供更具競爭力的價格，同時保持我們的整體毛利率。

定制化內容及營銷解決方案產生的收入由2022年的人民幣60.3百萬元增加44.3%至2023年的人民幣87.0百萬元，主要由於我們的以觸及企業客戶為目的的持續營銷舉措，並擴大我們於此業務的客戶基礎。

### 銷售成本

我們的銷售成本由2022年的人民幣1,823.7百萬元增加6.8%至2023年的人民幣1,946.9百萬元，主要反映我們的綜合醫療服務及線上零售藥店服務毛利率增加，與我們平台的訂單數目增長相符。

### 毛利及毛利率

由於我們的業務規模擴大，我們的毛利由2022年的人民幣380.6百萬元增加28.1%至2023年的人民幣487.4百萬元。我們的整體毛利率由2022年的17.3%增加至2023年的20.0%，主要反映綜合醫療服務及線上零售藥店服務的毛利率增加。

綜合醫療服務的毛利率由2022年的14.1%增加至2023年的15.2%，主要由於我們的業務規模擴大，綜合醫療服務的付費用戶數目大增，因而能商討更佳的採購條款。

我們線上零售藥店服務的毛利率由2022年的16.5%增加2023年的20.3%，主要是由於我們的銷售額及採購額增加，因而與供應商商討更佳的採購條款，及產品組合的改變，原因為我們增加了產品組合中利潤率較高的非處方藥的比例。

---

## 財務資料

---

我們定制化內容及營銷服務的毛利率由2022年的85.4%下降至2023年的83.0%，主要由於銷售及營銷人員的人數增加，以配合定制化內容及營銷服務業務擴展的需要。

### 其他虧損淨額

我們的其他虧損淨額由2022年的人民幣134.2百萬元減少82.2%至2023年的人民幣23.9百萬元，主要反映與以美元計值的優先股贖回金額現值變動有關的外匯虧損減少，其次反映我們的其他收益增加，即現金存款增加產生的利息收入。

### 銷售及分銷開支

我們的銷售及分銷開支由2022年的人民幣330.2百萬元增加4.1%至2023年的人民幣343.8百萬元。我們的銷售及分銷開支佔收入的百分比由2022年的15.0%微降至2023年的14.1%。我們的銷售及分銷開支增加，主要由於(i)外包支出增加人民幣20.0百萬元，反映外包員工數目增加，特別是客服人員，以支援我們用戶群日益增長及為我們的用戶提供最優質客戶服務體驗，同時提供儲存服務以因應我們存貨及銷售的增長而提供支援；(ii)廣告及平台服務費增加人民幣5.3百萬元，主要由於我們增加營銷力度。

### 行政開支

我們的行政開支由2022年的人民幣177.5百萬元減少3.4%至2023年的人民幣171.5百萬元。我們的行政開支佔收入的百分比由2022年的8.1%減少至2023年的7.0%。行政開支減少主要由於研發成本減少人民幣20.3百萬元，原因為我們擁有強大的內部研發能力，使我們能夠優化研究人員調配並能夠以更高效率運營，惟部分被以下因素所抵銷：(i)技術服務費增加人民幣4.7百萬元，原因為我們增加數據安全及保護服務的採購，以提高我們服務平台的網絡安全及可靠；(ii)與[編纂]有關的專業服務費增加人民幣3.7百萬元；及(iii)業務開支增加人民幣3.6百萬元，主要反映業務拓展活動以及相關辦公及差旅支出增加。

### 確認減值虧損

我們確認的減值虧損由2022年的人民幣173,000元減少至2023年的人民幣140,000元，乃由於貿易應收款項的收回情況有所改善。

---

## 財務資料

---

### 融資成本

我們的融資成本由2022年的人民幣121.8百萬元增加18.9%至2023年的人民幣144.8百萬元，主要由於就優先股贖回金額的現值確認優先股負債賬面值增加人民幣22.6百萬元。

### 所得稅開支

我們的所得稅開支由2022年的人民幣13,000元增加至2023年的人民幣77,000元，主要反映我們應課稅收入增加。

### 年內虧損及全面收益總額

由於上述原因，我們的年內虧損及全面收益總額由2022年的人民幣383.3百萬元減少48.7%至2023年的人民幣196.7百萬元。

### 截至2022年12月31日止年度與截至2021年12月31日止年度比較

#### 收入

我們的收入由2021年的人民幣1,758.7百萬元增加25.3%至2022年的人民幣2,204.3百萬元，主要是由於我們各業務線的增長。

綜合醫療服務產生的收入由2021年的人民幣719.7百萬元增加20.6%至2022年的人民幣868.2百萬元，主要由於綜合醫療服務的付費用戶人數增加，於2021年至2022年增長53.4%。該付費用戶的增長是多項因素的結果，該等因素包括我們加大營銷力度以獲取新用戶、我們豐富了產品及服務組合，以及2022年下半年COVID-19疫情重現加快了線上醫療服務的採用。收入的增加部分被2021年至2022年每名付費用戶的平均支出減少約22.1%所抵銷，此乃由於該等新付費用戶的購買力在2022年仍處於爬升階段。

線上零售藥店服務產生的收入由2021年的人民幣1,011.4百萬元增加23.8%至2022年的人民幣1,252.1百萬元，與我們藥品及保健品的銷量持續增長一致，此增長主要是由我們線上零售藥店服務的付費用戶人數於2021年至2022年增加58.3%所推動。付費用戶的增長是多項因素的結果，該等因素包括我們加大營銷力度以獲取新用戶、我們豐富了產品及服務組合，以及2022年下半年COVID-19疫情重現加快了線上醫療服務的採用。收入的增加部分被2021年至2022年每名付費用戶的平均支出減少約18.6%所抵銷，此乃由於該等新付費用戶的購買力在2022年仍處於爬升階段。

## 財務資料

定制化內容及營銷解決方案產生的收入由2021年的人民幣27.6百萬元大幅增加118.7%至2022年的人民幣60.3百萬元，主要由於我們持續進行營銷工作以接觸企業客戶以及擴大該業務的客戶群。由於醫藥公司對數字營銷的興趣日增，加上我們的患者和註冊醫生用戶群快速增長，我們的定制化內容及營銷解決方案對醫藥公司更見吸引。特別是，健客平台的註冊用戶數量從2021年的28.0百萬人增加至2022年的36.6百萬人，增長30.7%，而註冊醫生數量由截至2021年12月31日的191,106人增加至截至2022年12月31日的205,000人。

### 銷售成本

我們的銷售成本由2021年的人民幣1,539.0百萬元增加18.5%至2022年的人民幣1,823.7百萬元，與我們的收入增加一致，主要是由於我們增加採購藥品及保健品以滿足我們平台持續增加的訂單數目。

### 毛利及毛利率

我們的毛利由2021年的人民幣219.6百萬元增加73.3%至2022年的人民幣380.6百萬元，乃由於我們的業務規模增長。我們的毛利率由2021年的12.5%增加至2022年的17.3%，主要是由於綜合醫療服務及線上零售藥店服務的毛利率增加。

綜合醫療服務的毛利率由2021年的5.6%增至2022年的14.1%，主要由於我們業務規模擴大導致我們能夠磋商更有利的採購條款，讓我們在設定產品價格方面有更大靈活性。我們綜合醫療服務的付費用戶人數於2021年至2022年增加53.4%。我們的註冊醫生人數由截至2021年12月31日的191,106名增至截至2022年12月31日的205,000名。

我們線上零售藥店服務的毛利率於2021年及2022年分別為15.3%及16.5%。輕微上升主要是由於我們的規模擴大導致我們能夠與供應商磋商更有利的採購條款。

定制化內容及營銷解決方案的毛利率由2021年的87.5%下降至2022年的85.4%，主要由於定制化內容及營銷解決方案的內容製作成本增加，以及增聘業務開發的人手，導致該業務的員工成本增加。

---

## 財務資料

---

### 其他收入／(虧損)淨額

我們於2022年錄得其他虧損淨額人民幣134.2百萬元，而於2021年則錄得其他收入淨額人民幣33.0百萬元，主要由於外匯匯率波動導致以美元計值的優先股產生外匯虧損。

### 銷售及分銷開支

我們的銷售及分銷開支由2021年的人民幣309.3百萬元增加6.8%至2022年的人民幣330.2百萬元。該增加主要是由於(i)為支持業務擴張，我們的銷售及運營員工人數增加，加上我們銷售及運營員工的薪酬水平上升，導致員工成本增加人民幣13.2百萬元；(ii)廣告及平台服務費增加人民幣8.4百萬元，主要是由於我們的業務規模增長及我們加大營銷力度以推廣我們的品牌及服務以接觸更大的潛在用戶群；(iii)物流開支增加人民幣7.5百萬元，主要是由於通過我們的平台銷售的藥品及保健品的銷量增加；及(iv)電訊開支增加人民幣3.9百萬元，主要是由於通過我們的平台銷售的藥品及保健品的銷量增加，部分被向註冊醫生支付的服務費減少人民幣18.2百萬元所抵銷，這主要反映出對我們平台上醫生活躍時數的評估條件所進行的優化，導致於2022年向註冊醫生支付的服務費減少。

銷售及分銷開支佔收入的百分比由2021年的17.6%減少至2022年的15.0%，乃由於我們的收入主要因規模經濟、減少對註冊醫生的報酬及建立自主運營能力後我們的成本效益提高而以更快的速度增長。

### 行政開支

我們的行政開支由2021年的人民幣139.0百萬元增加27.7%至2022年的人民幣177.5百萬元。該增加主要是由於(i)研發成本增加人民幣15.8百萬元，主要是由於研發人員人數增加以及研發人員平均薪酬水平上升所致；(ii)行政人員的員工成本增加人民幣8.4百萬元，主要是由於隨著業務增長而增聘人手以及行政人員平均薪酬水平上升所致；(iii)與[編纂]有關的專業服務費增加人民幣7.5百萬元；及(iv)手續費增加人民幣2.4百萬元，主要是由於通過我們的平台銷售的藥品及保健品的銷量增加所致。

我們的行政開支佔收入百分比於2021年及2022年維持穩定，分別為7.9%及8.1%。

## 財務資料

### 減值虧損的確認

我們確認的減值虧損由2021年的人民幣310,000元減少至2022年的人民幣173,000元，主要由於貿易應收款項的收回情況有所改善。

### 融資成本

我們的融資成本由2021年的人民幣108.0百萬元增加至2022年的人民幣121.8百萬元，主要由於就A輪至D+輪優先股贖回金額的現值確認優先股負債賬面值增加人民幣13.4百萬元，以及銀行貸款利息人民幣0.4百萬元。

### 所得稅

我們的所得稅由2021年的人民幣39,000元減少至2022年的人民幣13,000元，主要由於我們的應課稅收入減少。

### 年內虧損及全面收益總額

由於上述原因，我們的年內虧損及全面收益總額由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。

### 綜合財務狀況表中若干關鍵項目的描述

下表載列我們截至所示日期的綜合財務狀況表的概要。

	截至12月31日		
	2021年	2022年	2023年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
<b>非流動資產</b>			
物業、廠房及設備	23,376	31,260	51,639
無形資產	2,436	2,451	2,275
其他非流動資產	10,767	10,000	100
<b>非流動資產總值</b>	<b>36,579</b>	<b>43,711</b>	<b>54,014</b>

## 財務資料

	截至12月31日		
	2021年	2022年	2023年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
<b>流動資產</b>			
存貨	111,528	126,464	136,045
貿易及其他應收款項	48,321	86,411	101,142
其他流動資產	23,808	26,357	34,761
預付款項	10,167	63,999	18,474
應收關聯方款項	33,628	12,032	–
受限制銀行存款	–	25,000	30,615
現金及現金等價物	84,658	134,907	146,317
<b>流動資產總值</b>	<b>312,110</b>	<b>475,170</b>	<b>467,354</b>
<b>流動負債</b>			
貿易及其他應付款項	282,049	356,217	440,451
合約負債	18,055	89,368	19,873
銀行貸款	–	10,154	5,005
租賃負債	9,958	12,796	15,346
其他流動負債	1,799	8,502	1,252
即期稅項	–	12	15
<b>流動負債總額</b>	<b>311,861</b>	<b>477,049</b>	<b>481,942</b>
<b>流動資產淨值／(負債淨額)</b>	<b>249</b>	<b>(1,879)</b>	<b>(14,588)</b>
<b>資產總值減流動負債</b>	<b>36,828</b>	<b>41,832</b>	<b>39,426</b>
<b>非流動負債</b>			
租賃負債	8,315	13,858	29,368
可轉換可贖回優先股	1,368,767	1,737,882	1,911,521
<b>非流動負債總額</b>	<b>1,377,082</b>	<b>1,751,740</b>	<b>1,940,889</b>
<b>負債淨額</b>	<b>(1,340,254)</b>	<b>(1,709,908)</b>	<b>(1,901,463)</b>

## 財務資料

### 物業、廠房及設備

我們的物業、廠房及設備包括(i)使用權資產；(ii)傢俬、固定裝置及其他設備；(iii)租賃物業裝修；(iv)機器及設備；及(v)汽車。下表載列截至所示日期我們的物業、廠房及設備的詳情。

	截至12月31日		
	2021年	2022年	2023年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
使用權資產	17,384	24,212	43,247
傢俬、固定裝置及 其他設備	1,509	2,903	3,360
租賃物業裝修	2,882	2,707	2,696
機器及設備	458	646	1,891
汽車	1,143	792	445
<b>總計</b>	<b>23,376</b>	<b>31,260</b>	<b>51,639</b>

我們的物業、廠房及設備由截至2021年12月31日的人民幣23.4百萬元增加至截至2022年12月31日的人民幣31.3百萬元，主要是由於：(i)為配合我們業務擴張，我們租用了更多辦公室空間及倉庫，令使用權資產增加人民幣6.8百萬元；及(ii)為我們的辦公室增加人民幣1.4百萬元的傢俬、固定裝置及其他設備。截至2023年12月31日，我們的物業、廠房及設備進一步增加至人民幣51.6百萬元，主要由於我們的使用權資產增加人民幣19.0百萬元，乃基於我們租賃更多辦公室空間以配合業務擴張。

### 無形資產

截至2021年、2022年及2023年12月31日，我們的無形資產維持於相關穩定的水平，分別為人民幣2.4百萬元、人民幣2.5百萬元及人民幣2.3百萬元。我們的無形資產包括電腦軟件、許可及商標。我們於2022年確認商標人民幣131,000元。我們的商標的可使用年期估計為10年，乃根據《中華人民共和國商標法》釐定。

### 其他非流動資產

截至2021年12月31日及2022年12月31日，我們分別錄得其他非流動資產人民幣10.8百萬元及人民幣10.0百萬元。結餘主要指於一間有限合夥投資公司的投資，於2021年及2022年12月31日的金額分別為人民幣10.0百萬元及人民幣10.0百萬元。於2020年，我們訂立協議投資於Shenzhen Xinlongyihao Investment Partnership (Limited Partnership) (「Xinlongyihao Investment」)，以持有Xinlongyihao Investment的49.8%股權。於2021年向Xinlongyihao Investment注入人民幣8.0百萬元。我們於往績記錄期按照會計師報告附註2(d)所載會計政策以權益法為此項投資列賬。截至2023年12月31日，我們的非流動資產減少至人民幣0.1百萬元，因為我們於2023年6月出售Xinlongyihao Investment。

## 財務資料

### 存貨

我們的存貨主要包括藥品及保健品。下表載列我們截至所示日期的存貨詳情及我們於所示年度的存貨周轉天數。

	截至12月31日 / 截至該日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
藥品及保健品	111,528	126,464	136,045
存貨周轉天數 <sup>(1)</sup>	21.4	23.8	24.6

附註：

- (1) 某一年度的存貨周轉天數等於年初及年末存貨結餘的平均值除以相關年度的銷售成本再乘以365天。

我們的存貨由截至2021年12月31日的人民幣111.5百萬元分別增加至截至2022年及2023年12月31日的人民幣126.5百萬元及人民幣136.0百萬元。有關增加主要是由於藥品及保健品的銷量增加所致。

我們的存貨周轉天數由截至2021年12月31日止年度的21.4天分別增加至截至2022年12月31日止年度及截至2023年12月31日止年度的23.8天及24.6天，主要反映我們持有的存貨增加，以改善訂單的履行率。

下表載列我們截至所示日期的存貨賬齡分析。

	截至12月31日		
	2021年	2022年	2023年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
6個月內	106,304	123,043	127,085
6個月以上但1年內	4,583	2,416	6,040
1年以上但2年內	641	1,005	2,920
<b>總計</b>	<b>111,528</b>	<b>126,464</b>	<b>136,045</b>

截至2024年4月30日，我們截至2023年12月31日的總存貨中的人民幣117.4百萬元或86.3%已於其後售出。

## 財務資料

### 貿易及其他應收款項

我們的貿易應收款項指企業客戶（主要為醫藥公司）就我們於日常業務過程中提供的產品及服務應付的未償還款項及應收企業客戶的票據。在較小程度上，我們亦錄得來自第三方電子商務平台（我們於該平台經營線上零售藥店）及客戶（應於交付時付款）的貿易應收款項。其他應收款項主要指來自供應商的回扣及有關我們採購藥品的按金。下表載列截至所示日期我們的貿易及其他應收款項。

	截至12月31日		
	2021年	2022年	2023年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
貿易應收款項	7,599	28,534	24,299
應收票據	–	1,000	–
減：虧損撥備	(30)	(146)	(203)
	<u>7,569</u>	<u>29,388</u>	<u>24,096</u>
與供應商的採購回扣	32,914	42,426	60,944
訂金	5,849	7,596	10,487
其他應收款項	<u>1,989</u>	<u>7,001</u>	<u>5,615</u>
	<u>40,752</u>	<u>57,023</u>	<u>77,046</u>
<b>總計</b>	<b><u>48,321</u></b>	<b><u>86,411</u></b>	<b><u>101,142</u></b>

### 貿易應收款項

我們的貿易應收款項波動主要反映我們向企業客戶提供的業務量。

我們的貿易應收款項一般自發票日期起計180日內到期。我們於釐定企業客戶的信貸期時考慮多項因素，包括其現金流量狀況及信譽。個人客戶一般須於下單時付款，而彼等並無享有信貸期。我們致力嚴格控制未收回的應收款項。我們指定人員對

## 財務資料

貿易應收款項結餘及逾期餘額進行定期審查，並就逾期應收貿易款項跟進客戶情況。我們於各報告期末對單項貿易應收款項結餘的可收回金額進行檢討，以確保就不可收回金額計提足夠的減值虧損撥備。貿易應收款項為免息。

下表列出截至所示日期我們的貿易應收款項的賬齡分析以及所示年度的貿易應收款項周轉天數。

	截至12月31日 / 截至該日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
3個月內	7,183	24,904	17,012
3個月以上但6個月內	378	2,833	5,160
6個月以上但1年內	8	1,651	1,336
1年以上	—	—	588
<b>總計</b>	<b>7,569</b>	<b>29,388</b>	<b>24,096</b>
貿易應收款項周轉天數 <sup>(1)</sup>	0.9	3.1	4.0

附註：

- (1) 年度的貿易應收款項周轉天數等於相關年度的貿易應收款項年初及年末的平均值除以相關年度的收入，及乘以365天。

我們的貿易應收款項由截至2021年12月31日的人民幣7.6百萬元增加至截至2022年12月31日的人民幣29.4百萬元，主要是由於定制化內容及營銷解決方案的業務規模增長所致，我們的貿易應收款項減少至截至2023年12月31日的人民幣24.1百萬元，反映我們的貿易應收款項收款情況有所改善。

截至2024年4月30日，我們截至2023年12月31日的貿易應收款項中的人民幣16.9百萬元或69.4%已於其後結清。根據我們的撥備政策（我們相信該政策屬合適，且能夠為我們的回款風險提供足夠評估），我們相信在收回賬齡超過3個月的貿易應收款項方面不會有任何重大風險，原因為該等款項主要反映應收政府機關有關公共資助醫療服務以及跨國醫藥公司的款項。因此，我們並無就該等金額計提任何撥備。

我們的貿易應收款項周轉天數由2021年的0.9天增加至2022年的3.1天，主要反映就應收定制及營銷解決方案分部的企業客戶的貿易應收款項的比例有所增加，該等客戶一般會獲我們授予信貸期。我們的貿易應收款項周轉天數保持相對穩定於2023年的4.0天。

## 財務資料

### 其他應收款項

我們的其他應收款項主要是指與我們採購藥品及其他產品有關來自供應商的回扣及訂金。我們的其他應收款項由截至2021年12月31日的人民幣40.8百萬元增加至截至2022年12月31日的人民幣57.0百萬元，並進一步增加至截至2023年12月31日的人民幣77.0百萬元，主要是由於隨著我們業務規模的增長，我們採購藥品的應收供應商回扣以及向供應商付出的訂金增加所致。

我們的應收回扣是指我們所累積及有權於日後索取或使用的由供應商授予的回扣，一般作為現金回贈或透過於其後每月、每季或每年（視情況而定）自向相關供應商作出的採購中扣減。該等回扣在我們的資產負債表中記錄為應收款項，直至獲索取或使用為止。截至2023年12月31日，按應收回扣計算，我們最大五名供應商佔我們截至同日應收回扣總額的55.7%。於往績記錄期，我們截至2021年、2022年及2023年12月31日的應收回扣金額分別為人民幣32.9百萬元、人民幣42.4百萬元及人民幣60.9百萬元。

截至2024年4月30日，我們截至2023年12月31日的其他應收款項中的人民幣37.5百萬元或48.7%已於其後結清，其中，我們截至2023年12月31日的應收回扣中的人民幣31.9百萬元或52.3%其後已被使用。

### 其他流動資產

我們的其他流動資產主要指與我們的藥品及保健品銷售有關的待核證或抵扣進項增值稅。我們的其他流動資產由截至2021年12月31日的人民幣23.8百萬元增加至截至2022年12月31日的人民幣26.4百萬元，主要是由於[編纂]開支的資本化，部分被待核證或抵扣進項增值稅減少人民幣2.2百萬元所抵銷。截至2023年12月31日，我們的其他流動資產增加至人民幣34.8百萬元，主要反映我們的銷售增加，令待核證或抵扣進項增值稅增加。

### 預付款項

我們的預付款項主要指向為我們提供裝修、裝飾、網上推廣及廣告服務的服務供應商支付的預付款項，以及為採購藥品及其他產品的預付款項。我們的預付款項由截至2021年12月31日的人民幣10.2百萬元增加至截至2022年12月31日的人民幣64.0百萬元，主要由於我們於COVID-19疫情期間為確保我們供應鏈的穩定性而就藥品採購向供應商作出的預付款項。截至2023年12月31日，我們的預付款項減少至人民幣18.5百萬元，原因為COVID-19疫情消退，使我們向供應商採購藥品的預付款項得以減少。

## 財務資料

### 貿易及其他應付款項

#### 貿易應付款項

我們的貿易應付款項主要指對我們的供應商及我們平台上的註冊醫生的應付款項，其通常於30至75天內結付。下表載列截至所示日期我們的貿易應付款項及所示年度貿易應付款項周轉天數明細。

	截至12月31日／截至該日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
應付第三方的貿易應付款項	191,500	220,083	292,944
貿易應付款項周轉天數 <sup>(1)</sup>	36.0	41.2	48.1

附註：

- (1) 某一年度的應付款項周轉天數等於應付第三方貿易款項的年初及年末貿易應付款項結餘的平均值除以相關年度的銷售成本再乘以365天。

我們的貿易應付款項由截至2021年12月31日的人民幣191.5百萬元增加至截至2022年12月31日的人民幣220.1百萬元，並進一步增加至截至2023年12月31日的人民幣292.9百萬元，這與我們的業務擴張及產品銷量增長導致的藥品及保健品存貨增加一致。

我們的貿易應付款項周轉天數由2021年的36.0天分別增至2022年的41.2天及2023年的48.1天，主要由於我們增加採購而有能力與供應商協商更有利的條款，導致與供應商的結算期延長。

截至2024年4月30日，我們截至2023年12月31日的貿易應付款項中的人民幣285.8百萬元或97.6%已於其後結算。

## 財務資料

下表載列截至所示日期基於發票日期的應付第三方貿易款項的賬齡分析。

	截至12月31日		
	2021年	2022年	2023年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
1個月內	137,328	118,582	181,163
1至3個月	52,747	99,781	110,683
3個月以上但6個月內	1,253	1,471	842
6個月以上但1年內	145	88	169
1年以上但2年內	27	161	87
<b>總計</b>	<b>191,500</b>	<b>220,083</b>	<b>292,944</b>

### 其他應付款項

我們的其他應付款項主要包括(i)應付員工成本；(ii)其他應付稅項；(iii)就採購藥品向供應商收取的按金；及(iv)其他應付款項及應計費用，主要指就網上推廣及廣告服務以及物流服務應付租金、應付註冊醫生的款項及應付供應商的款項。下表載列截至所示日期其他應付款項的明細。

	截至12月31日		
	2021年	2022年	2023年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
應付員工成本	33,688	52,253	53,829
其他應付稅項	2,825	13,555	20,480
按金	1,395	1,132	1,444
其他應付款項及應計費用	52,641	69,194	71,754
<b>總計</b>	<b>90,549</b>	<b>136,134</b>	<b>147,507</b>

## 財務資料

我們的其他應付款項由截至2021年12月31日的人民幣90.5百萬元增加至截至2022年12月31日的人民幣136.1百萬元，主要由於(i)業務擴張導致其他應付款項及應計費用增加人民幣16.6百萬元，主要反映我們向註冊醫生、第三方物流及速遞公司以及營銷渠道應付的款項增加；(ii)應付員工成本因僱員人數增加而增加人民幣18.6百萬元，主要由於我們就社保及住房公積金的累計撥備增加；及(iii)其他應付稅項因我們的銷售及毛利增加而增加人民幣10.7百萬元。

我們的其他應付款項由截至2022年12月31日的人民幣136.1百萬元增加至截至2023年12月31日的人民幣147.5百萬元，主要由於我們的銷售及毛利增加，使其他應付稅項增加人民幣6.9百萬元。

截至2024年4月30日，我們截至2023年12月31日的其他應付款項中的人民幣69.0百萬元或46.8%已於其後結清。

### 合約負債

我們的合約負債指(i)從客戶處預收的銷售藥品及保健品的款項，於產品交付時確認為收入；及(ii)我們客戶忠誠積分計劃的預付款，當用戶以該等忠誠積分付款時或當該等忠誠積分到期時確認為收入。有關該計劃的更多資料，請參閱本文件「業務－銷售及營銷－銷售模式及營銷策略」。下表載列截至所示日期我們合約負債的明細。

	截至12月31日		
	2021年	2022年	2023年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
客戶墊款	13,841	83,448	15,254
客戶忠誠積分計劃	4,214	5,920	4,619
<b>總計</b>	<b>18,055</b>	<b>89,368</b>	<b>19,873</b>

我們的合約負債由截至2021年12月31日的人民幣18.1百萬元增加至截至2022年12月31日的人民幣89.4百萬元，主要由於在2022年12月我們平台的藥品訂單因中國COVID-19疫情而激增，但物流服務於疫情期間受到影響，導致我們訂單的貨運及交付受到延誤，令客戶的預付款項增加。截至2023年12月31日，我們的合約負債減少至人民幣19.9百萬元，主要反映收取來自客戶的預付款項減少。

---

## 財務資料

---

截至2024年4月30日，我們截至2023年12月31日的合約負債中的人民幣16.4百萬元或82.3%已於其後確認為收入。

### 其他流動負債

我們的其他流動負債主要指來自我們線上零售藥店服務的客戶預先支付的增值稅。我們的其他流動負債由截至2021年12月31日的人民幣1.8百萬元增加至截至2022年12月31日的人民幣8.5百萬元，主要由於截至2022年12月31日就客戶預付款項增加所累計的增值稅增加。預付款項增加，乃由於在2022年12月我們平台與COVID-19有關的藥品訂單激增，其後因疫情導致貨運及交付受到延誤。截至2023年12月31日，我們的其他流動負債減少至人民幣1.3百萬元，主要反映由於客戶預付款項計提的增值稅減少。

截至2024年4月30日，我們截至2023年12月31日的其他流動負債的人民幣1.2百萬元或96.7%已於其後結清。

### 可轉換可贖回優先股

我們於往績記錄期向投資者發行可轉換可贖回優先股。截至2021年、2022年及2023年12月31日，我們的可轉換可贖回優先股分別為人民幣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。緊接[編纂]前，我們所有的可轉換可贖回優先股將自動轉換為普通股。有關可轉換可贖回優先股的詳情，請參閱本文件「歷史、重組及公司架構」及本文件附錄一所載列之會計師報告附註25。

### 流動資金及資本資源

#### 運營資金

於往績記錄期，我們主要透過經營活動產生現金流入及股權融資為我們的運營提供資金。截至2023年12月31日，我們的現金及現金等價物為人民幣146.3百萬元。截至2024年4月30日，我們的未動用銀行融資為人民幣106.5百萬元。我們監察及維持現金及現金等價物於我們認為足以為我們的運營提供資金及減輕現金流量波動影響的水平。

## 財務資料

截至2021年12月31日，我們錄得流動資產淨值人民幣0.2百萬元。截至2022年及2023年12月31日，我們分別錄得流動負債淨額人民幣1.9百萬元及人民幣14.6百萬元。下表載列截至所示日期我們的流動資產及負債。

	截至12月31日			截至
	2021年	2022年	2023年	4月30日
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
				(未經審核)
<b>流動資產</b>				
存貨	111,528	126,464	136,045	156,310
貿易及其他應收款項	48,321	86,411	101,142	125,487
其他流動資產	23,808	26,357	34,761	37,932
預付款項	10,167	63,999	18,474	11,823
應收關聯方款項	33,628	12,032	–	–
受限制銀行存款	–	25,000	30,615	35,117
現金及現金等價物	84,658	134,907	146,317	139,046
<b>流動資產總值</b>	<b>312,110</b>	<b>475,170</b>	<b>467,354</b>	<b>505,716</b>
<b>流動負債</b>				
貿易及其他應付款項	282,049	356,217	440,451	437,483
合約負債	18,055	89,368	19,873	14,205
銀行貸款	–	10,154	5,005	–
租賃負債	9,958	12,796	15,346	15,250
其他流動負債	1,799	8,502	1,252	1,593
即期稅項	–	12	15	–
<b>流動負債總額</b>	<b>311,861</b>	<b>477,049</b>	<b>481,942</b>	<b>468,531</b>
<b>流動資產淨值／ (負債淨額)</b>	<b>249</b>	<b>(1,879)</b>	<b>(14,588)</b>	<b>37,184</b>

---

## 財務資料

---

截至2022年及2023年12月31日，我們錄得流動負債淨額人民幣1.9百萬元及人民幣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。我們預計，隨著經營現金流量狀況改善，我們的運營資金狀況也會隨之改善。我們計劃主要透過增加收入及提高毛利率實現此目標。預期隨著業務規模增長，我們的採購量也會隨之增加，我們預計將擁有更強的議價能力，從供應商獲得更優惠的定價及回扣。憑藉業務擴張，我們將會充分利用規模經濟效益，改善成本及開支結構，以及提高運營效率。

董事認為，考慮到經營現金流預期會有改善、管理運營資金、努力從供應商處獲得更有利的信貸條款及[編纂][編纂]淨額，我們擁有充足的運營資金滿足我們目前及自本文件刊發日期起計未來至少12個月的現金需求。該等因素的詳情如下：

- **經營現金流改善。**我們於2021年有大量經營活動所用現金淨額，主要是由於我們主動為服務提供更優惠價格及折扣，以吸引及發展忠誠的客戶群。截至2022年12月31日止年度，我們的經營活動所用現金淨額大幅減少，原因是隨著我們業務規模增長，因而能夠磋商更有利的採購條款，使我們能夠更靈活制定向客戶收取的價格。截至2023年12月31日，我們錄得經營活動所得現金淨額為人民幣22.3百萬元。
- **管理貿易應付款項及應收款項結算。**我們根據現金狀況監察及調整貿易應付款項及應收款項結算，以確保我們擁有充足運營資金應付運營。我們亦致力於從供應商處獲得更有利、可長達75天的信貸條款，以管理貿易應付款項結算。
- **[編纂][編纂]淨額。**假設[編纂]未獲行使，按本文件所載[編纂]範圍的最低價計算，我們預期自[編纂]收取[編纂]淨額約[編纂]百萬港元。

經審慎考慮上述因素及與管理層進行討論後，聯席保薦人並無理由相信上述的董事意見不合理。

## 財務資料

### 現金流量

下表載列我們於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
營運資金變動前經營現金流量	(202,039)	(95,577)	11,070
營運資金變動	(1,574)	45,613	11,286
已付所得稅	(42)	(1)	(74)
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)
現金及現金等價物增加／(減少) 淨額	(219,385)	46,583	9,392
年初現金及現金等價物	307,817	84,658	134,907
外匯匯率變動影響	(3,774)	3,666	2,018
年末現金及現金等價物	84,658	134,907	146,317

### 經營活動(所用)／所得現金流量淨額

我們預期，我們的經營現金流量狀況將隨著我們提升盈利能力而提高，我們計劃通過以下方式來實現此目標：(i)增加收入及提高毛利率；(ii)透過全面利用規模經濟來加強對成本及開支的控制能力；及(iii)透過積極管理貿易應收款項、貿易應付款項及存貨周轉率以及加深與供應商的合作，持續改善運營資金管理。例如，我們一直動態調整產品組合，以納入毛利率較高的產品。此外，我們的採購量隨著我們業務規模的增長而增加，我們預期將擁有更好的議價能力，從供應商獲得更優惠的價格、信貸條款及回扣。我們的智能供應鏈管理系統亦有助我們拓寬採購渠道及控制產品成本。展望未來，我們相信，我們將透過結合經營所得現金、銀行結餘及現金以及[編纂][編纂]淨額來滿足流動資金需求。

## 財務資料

於往績記錄期，經營活動所用或所得現金流量淨額主要包括年內除稅前虧損，並就非現金及非經營項目以及運營資金變動作出調整。

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，此乃主要由於藥品及保健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藥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(i)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；及(ii)我們不斷擴大的定制及營銷解決方案分部的貿易應收款項增加令貿易及其他應收款項增加人民幣14.9百萬元所抵銷。

截至2022年12月31日止年度，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，並經以下各項調整：(i)非現金及非經營項目，主要包括外匯虧損人民幣134.7百萬元及融資成本人民幣121.8百萬元；及(ii)運營資金變動，主要是由於貿易及其他應付款項增加人民幣77.2百萬元以及合約負債增加人民幣71.3百萬元所致，貿易及其他應付款項增加主要是由於我們的藥品及保健品銷售及相應向供應商採購的金額錄得增長，而合約負債增加則主要是在2022年12月我們平台與COVID-19有關的藥品訂單激增，其後因疫情導致貨運及交付受到延誤。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，主要是我們於COVID-19疫情期間為確保供應鏈穩定而就採購藥品向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，主要是由於我們定制化內容及營銷解決方案的業務規模擴張，以及供應商的回扣增加；及(iii)存貨增加人民幣14.9百萬元，與藥品及保健品銷售量的增長一致。

截至2021年12月31日止年度，我們的經營活動所用現金淨額為人民幣203.7百萬元，主要反映我們的除稅前虧損人民幣304.0百萬元，並經以下各項調整：(i)非現金及非經營項目，主要包括融資成本人民幣108.0百萬元、匯兌收益人民幣27.6百萬元及確認減值虧損人民幣0.3百萬元；及(ii)運營資金變動，主要由於藥品及保健品的銷量及相應向供應商採購的金額增加導致貿易及其他應付款項增加人民幣92.0百萬元及關聯方交易結算導致應收關聯方款項減少人民幣43.5百萬元。詳情請參閱「一重大關聯方交

---

## 財務資料

---

易」。有關金額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。

有關我們經營現金流量變動的相關成因的主要原因，請參閱「一 綜合財務狀況表中若干關鍵項目的描述」。

### **投資活動(所用)／所得現金流量淨額**

截至2023年12月31日止年度，投資活動所得現金淨額為人民幣16.4百萬元，主要歸因於償還關聯方借款人民幣12.0百萬元以及於2023年6月出售Xinlongyihao Investment的所得款項人民幣10.0百萬元。

截至2022年12月31日止年度，我們的投資活動所得現金淨額為人民幣14.3百萬元，主要由於關聯方償還借款人民幣21.6百萬元，部分被購買物業、廠房及設備以及無形資產的付款人民幣5.3百萬元及用於因重組產生的交易的人民幣2.0百萬元所抵銷。

截至2021年12月31日止年度，我們的投資活動所用現金淨額為人民幣4.3百萬元，主要由於(i)向關聯方墊支借款人民幣36.8百萬元；(ii)就其他非流動資產付款人民幣8.0百萬元；及(iii)購買物業、廠房及設備以及無形資產的付款人民幣5.5百萬元，部分被關聯方償還借款人民幣46.0百萬元所抵銷。更多資料請參閱本文件「一 重大關聯方交易」。

### **融資活動所得／(所用)現金流量淨額**

截至2023年12月31日止年度，我們的融資活動所用現金淨額為人民幣29.3百萬元，主要包括(i)支付人民幣60.6百萬元的受限制銀行存款；(ii)償還銀行貸款人民幣30.6百萬元；及(iii)已付租賃租金資本部分人民幣16.9百萬元，部分被(i)受限制銀行存款到期所得款項人民幣55.0百萬元；及(ii)銀行貸款所得款項人民幣25.6百萬元所抵銷。

截至2022年12月31日止年度，我們的融資活動所得現金淨額為人民幣82.2百萬元，主要包括(i)發行可轉換可贖回優先股的所得款項人民幣110.2百萬元；及(ii)來自銀行貸款的所得款項人民幣24.8百萬元，部分被受限制銀行存款付款人民幣25.0百萬元、銀行貸款還款人民幣14.8百萬元以及已付租賃的本金部分人民幣11.9百萬元抵銷。

## 財務資料

截至2021年12月31日止年度，我們的融資活動所用現金淨額為人民幣11.4百萬元，主要包括已付租金的本金部分人民幣10.6百萬元。

### 債務

下表載列截至所示日期我們的債務明細。

	截至12月31日			截至
	2021年	2022年	2023年	4月30日
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元 (未經審核)
銀行貸款	–	10,154	5,005	–
租賃負債	18,273	26,654	44,714	43,391
可轉換可贖回優先股	1,368,767	1,737,882	1,911,521	1,964,559
<b>總計</b>	<b>1,387,040</b>	<b>1,774,690</b>	<b>1,961,240</b>	<b>2,007,950</b>

我們的董事確認，截至最後實際可行日期，我們並無任何未償還債務的重大契諾，且於往績記錄期及直至最後實際可行日期並無違反任何契諾。董事進一步確認，自最後實際可行日期起直至本文件日期，本集團的債務並無任何重大變動。

### 銀行貸款

截至2023年12月31日，銀行貸款還款期為一年內償還，結餘為無抵押。截至2024年4月30日，我們有未動用的銀行融資人民幣106.5百萬元。

於往績記錄期，我們的銀行貸款以人民幣計值，主要用於補充我們的運營資金。截至2023年12月31日，我們的銀行貸款為人民幣5.0百萬元，其利率為3.69%。

董事確認，於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們在償還銀行貸款方面並無重大違約，在財務契諾方面亦無重大違反。

## 財務資料

### 租賃負債

我們就所有租賃確認使用權資產及相應租賃負債，惟短期租賃及低價值資產租賃除外。下表載列我們截至所示日期的租賃負債。

	截至12月31日			截至 4月30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 (未經審核)
即期	9,958	12,796	15,346	15,250
非即期	8,315	13,858	29,368	28,141
<b>總計</b>	<b>18,273</b>	<b>26,654</b>	<b>44,714</b>	<b>43,391</b>

### 可轉換可贖回優先股

截至2021年、2022年、2023年12月31日及2024年4月30日，我們的可轉換可贖回優先股賬面值分別為人民幣1,368.8百萬元、人民幣1,737.9百萬元、人民幣1,911.5百萬元及人民幣1,964.6百萬元。有關可轉換可贖回優先股的詳情，請參閱「綜合財務狀況表中若干關鍵項目的描述－可轉換可贖回優先股」。

除上文所披露者外，截至2024年4月30日，我們並無任何重大按揭、抵押、債權證、貸款資本、債務證券、貸款、銀行透支或其他類似債務、融資租賃或租購承擔、承兌負債（一般貿易票據除外）、承兌信貸（有擔保、無擔保、有抵押或無抵押）。

### 或然負債

於往績記錄期，我們向我們委聘以提供醫療諮詢服務的醫生支付服務費。在現行法規並無明確指引的情況下，我們的註冊醫生通過我們平台獲得的收入之特徵存在不確定性。倘稅務機關澄清現行法規的詮釋並且與我們的有所不同，我們可能須負責就受聘醫生在我們平台上提供的服務為其代扣及申報個人所得稅。如相關稅務機關認定受聘醫生繳納的相關個人所得稅不適當或不足，則我們或須促使受聘醫生申報並繳足欠繳的稅務責任，並可能須繳付按欠繳稅項50%至300%計算之罰款。我們獲中國法律顧問告知，我們受到該等處罰的可能性很低。因此，我們的董事已作出評估並認為毋須就此作出撥備。有關與註冊醫生通過我們平台獲得的收入之特徵相關的風險，請參

## 財務資料

閱「風險因素－與法規有關的風險－中國法律制度的發展可能影響我們的業務，並限制閣下可得的法律保障。」。除本節所披露者外，截至2021年、2022年、2023年12月31日及2024年4月30日，我們並無任何重大或然負債。

### 資本開支

下表載列我們於所示年度的資本開支。

	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
購買物業、廠房及設備以及 無形資產的付款	5,515	5,281	5,648
就其他非流動資產的付款	8,000	–	–
視作分派	–	2,000	–
<b>總計</b>	<b>13,515</b>	<b>7,281</b>	<b>5,648</b>

我們的資本開支主要包括(i)購買物業、廠房及設備以及無形資產；(ii)其他非流動資產；及(iii)重組所產生的視作分派。

我們預期2024年的資本開支將主要用於購買物業、廠房及設備以及無形資產。我們計劃以現金結餘撥付計劃資本開支。

### 主要財務比率

下表載列我們截至所示日期或就所示年度的主要財務比率詳情。

	截至12月31日／截至該日止年度		
	2021年	2022年	2023年
毛利率 <sup>(1)</sup>	12.5%	17.3%	20.0%
淨虧損率 <sup>(2)</sup>	(17.3)%	(17.4)%	(8.1)%
經調整淨(虧損率)／利潤率 (非香港財務報告準則計量) <sup>(3)</sup>	(11.8)%	(4.1)%	0.3%
流動比率 <sup>(4)</sup>	1.0	1.0	1.0
速動比率 <sup>(5)</sup>	0.6	0.7	0.7

---

## 財務資料

---

附註：

- (1) 毛利率按毛利除以年內收入再乘以100%計算。
- (2) 淨虧損率按虧損淨額除以年內收入再乘以100%計算。
- (3) 經調整淨虧損率／利潤率（非香港財務報告準則計量）按經調整虧損／利潤淨額（非香港財務報告準則計量）除以年內收入再乘以100%計算。
- (4) 流動比率按同日的流動資產除以流動負債計算。
- (5) 速動比率按同日的流動資產減去存貨再除以流動負債計算。

有關我們於往績記錄期的收入增長率以及毛利率及淨虧損率波動的討論，請參閱上文「—經營業績比較」。

### 流動比率

截至2021年、2022年及2023年12月31日，我們的流動比率維持於1.0。有關我們流動資產及流動負債波動的詳情，請參閱「—綜合財務狀況表中若干關鍵項目的描述」。

### 速動比率

與流動比率一致，我們的速動比率相對維持穩定，於截至2021年12月31日為0.6，及於截至2022年及2023年12月31日為0.7。

### 合約責任

### 資本承擔

截至2021年、2022年及2023年12月31日，我們並無重大資本承擔。

### 資產負債表外承擔及安排

截至最後實際可行日期，我們並無訂立任何資產負債表外交易。

---

## 財務資料

---

### 財務風險披露

我們面臨各種財務風險，包括信貸風險、流動資金風險、利率風險及貨幣風險。我們管理及監控該等風險，以確保及時有效地採取適當措施。更多資料請參閱本文件附錄一所載會計師報告附註27。以下討論概述我們的財務風險。

#### 信貸風險

信貸風險指因對手方未履行其合約責任而導致本集團產生財務損失的風險。我們的信貸風險主要來自貿易及其他應收款項、擔保及應收關聯方款項。我們因現金及現金等價物、受限制銀行存款及應收票據產生的信貸風險有限，因為對手方為銀行及金融機構或高信貸質量企業，我們認為其信貸風險較低。

#### 流動資金風險

我們的管理層持續審閱本集團的流動資金狀況，包括審閱預期現金流入及流出，以監察我們的短期及長期流動資金需求。我們的政策是定期監察我們的流動資金要求並遵守貸款契據，確保我們維持充裕現金儲備及獲得主要金融機構承諾提供足夠融資，以滿足我們短期及長期的流動資金需求。

#### 利率風險

利率風險指金融工具的公平值或未來現金流量因市場利率變動而發生波動的風險。我們於往績記錄期末的計息金融資產及負債，包括受限制銀行存款、銀行貸款、租賃負債及可轉換可贖回優先股均按固定利率計息，且市場利率變動不會使我們面臨利率風險。總體而言，我們面臨的利率風險並不顯著。

#### 貨幣風險

我們面臨貨幣風險，主要由於現金結餘及以外幣（即與交易相關的業務的功能貨幣以外的貨幣）計值的金融負債。產生該風險的貨幣主要是美元。

## 財務資料

### 重大關聯方交易

於往績記錄期，我們與關聯方（包括控股股東謝先生及由謝先生控制的公司或謝先生有重大影響力的公司）訂立多項交易。下表載列我們於往績記錄期的關聯方交易金額。

	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
購買貨品	4,659	—	—
向關聯方墊支借款	36,814	—	—
關聯方償還借款	46,006	21,596	12,032

### 購買貨品

於2021年，我們就線上零售藥店服務及綜合醫療服務向廣州健客（而非直接向第三方供應商）採購若干藥品、醫療設備、保健及營養補充品及其他保健產品。我們收到健客平台上的訂單後，向廣州健客下達背對背訂單，有助於降低存貨風險；由於廣州健客具有藥品批發資質，其已採購產品並為我們備貨，且能夠將我們不需要的多餘庫存出售給其他零售商。此外，我們僅自2019年7月起開始營運內部的健客手機應用程序及網站，且仍在擴大我們的供應商網絡及業務規模。向廣州健客採購商品亦使我們能夠利用其與供應商建立的長期關係獲得更優惠的採購價格。於往績記錄期，我們與廣州健客進行的交易的商業條款乃按公平原則磋商，而所有其他法律及標準條款與我們和其他獨立第三方訂立的條款大致相若。於往績記錄期，我們自廣州健客採購的商品，其價格大致與市場水平相近。由於我們於重組後迅速發展本身的供應商網絡及關係，我們能夠提高與供應商的議價能力，以磋商更優惠的採購價格，並於2021年開始主要向獨立第三方採購產品。因此，我們於2021年向廣州健客採購份量不多的貨品，金額為人民幣4.7百萬元，而於2022年，我們不再向關聯方採購產品。我們並無計劃於未來向關聯方採購產品。

---

## 財務資料

---

### 向／由關聯方墊支／償還借款

於2021年，我們向關聯方墊支的借款為人民幣36.8百萬元，主要指(i)我們向謝先生有重大影響力的多家公司提供的墊款人民幣21.9百萬元；(ii)向Yunyi Limited提供的墊款人民幣7.5百萬元，用作償還廣東健客的銀行貸款，以及解除Yunyi Limited相應的財務擔保責任；及(iii)向謝先生及謝先生控制的多家公司提供的墊款人民幣7.4百萬元，以撥支其運營資金。

我們自2021年年底已停止向關聯方提供任何新墊款或貸款，且並無計劃於未來向關聯方提供任何新墊款或貸款。因此，我們於2022年及2023年不再錄得任何向關聯方墊支的借款。

於往績記錄期，我們並無自關聯方墊支的借款中收取任何利息。

於2021年、2022年及2023年，我們錄得關聯方償還的借款分別為人民幣46.0百萬元、人民幣21.6百萬元及人民幣12.0百萬元。截至2023年12月31日，所有向關聯方墊支的借款均已償還。

### 與關聯方的結餘

#### 應收關聯方款項

截至2021年及2022年12月31日，我們應收關聯方款項的結餘為非貿易性質及金額分別為人民幣33.6百萬元及人民幣12.0百萬元，主要包括本集團向謝先生有重大影響力的多家公司或向謝先生及其控制的公司授出的墊款。截至2023年12月31日，所有應收關聯方的有關款項已全部結清。

我們的董事確認於往績記錄期向關聯方的借款屬非貿易性質，且已於2023年12月31日結清。有關關聯方結餘及交易的進一步詳情，請參閱本文件附錄一所載會計師報告附註28。

我們已制定一項綜合現金管理政策，以評估及監控向關聯方及第三方提供墊款、貸款、借款或擔保，且我們的內部審核部門將定期監察及評估我們內部控制政策的有效性。在向其他公司提供任何墊款、貸款及借款或提供擔保之前，我們的財務部門須(i)徹底評估我們的流動資金及財務狀況；(ii)對有關活動的需求及必要性進行全面分析及評估；及(iii)編製一份報告供董事會批准。我們定期評估向其他公司墊款的可收回性。特別是，我們定期檢討我們向其提供墊款、貸款、借款或財務擔保的各方的業務表現。一旦識別出任何違約風險，將會根據適用的會計原則計提減值虧損。

---

## 財務資料

---

### 股息

本公司於往績記錄期並無派付或宣派股息。日後宣派及派付任何股息將由董事會全權酌情決定，並在必要情況下須經股東於股東大會上批准。我們概不保證將有能力按董事會的任何計劃所載的金額宣派或分派任何股息，甚至未必會分派任何股息。目前，我們並無任何股息政策，亦無意於不久將來宣派或派付任何股息。誠如我們的開曼群島法律顧問所告知，根據公司法以及大綱及細則，本公司可從溢利或股份溢價賬中宣派及派付股息，惟在任何情況下，倘有關派付將導致本公司無法償還其於日常業務過程中到期的債務，則不得從股份溢價賬宣派或派付股息。[編纂]不應預期[編纂]我們的股份即可收取現金股息。

### 可供分派儲備

截至2023年12月31日，我們並無任何可供分派予股東的儲備。

### [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。

---

## 財務資料

---

### [編纂]經調整有形資產淨值報表

以下本集團[編纂]經調整有形資產淨值報表乃根據上市規則第4.29條編製，旨在說明倘[編纂]於2023年12月31日完成，則[編纂]對本集團有形負債淨額的影響。[編纂]經調整有形資產淨值報表僅為說明用途而編製，且因其假設性質使然，未必能真實反映倘[編纂]已於2023年12月31日或任何未來日期完成本集團的有形資產淨值。

[編纂]

---

## 財務資料

---

[編纂]

### 無重大不利變動

董事在進行其認為適當的所有盡職審查工作後確認，截至本文件日期，自2023年12月31日起及直至本文件日期，我們的財務或貿易狀況或前景並無重大不利變動。

### 根據上市規則第13.13至13.19條作出的披露

董事確認，截至最後實際可行日期，彼等並不知悉有任何情況會導致須根據上市規則第13.13至13.19條的規定作出披露。