

## 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2023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、心血管及慢性呼吸系統疾病）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藥，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的醫院到家（「H2H」）服務平台進行的覆診及電子處方服務。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藥品供應鏈提供支援。

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，我們的平台為醫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，並提高公眾對疾病的認識。

## 概 要

憑藉我們的技術實力，我們為保健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。



附註：

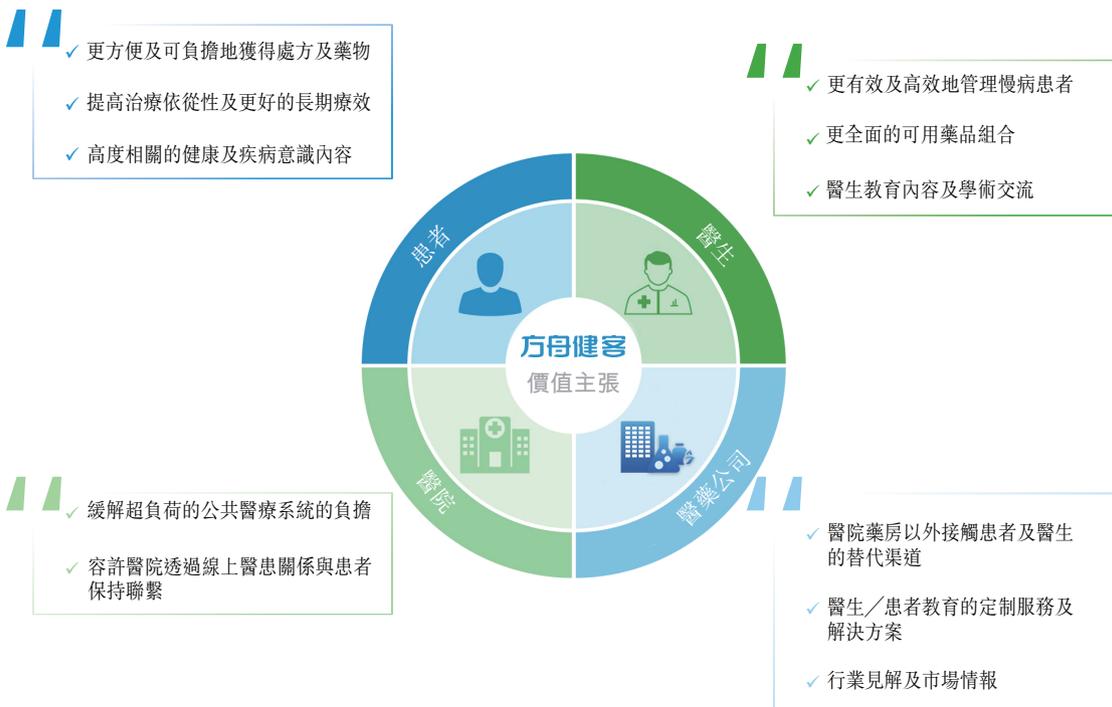
1. 配送服務由合資格第三方物流及快遞公司提供。
2. 截至2023年12月31日。
3. 截至2023年12月31日止年度。
4. 於往績記錄期。

## 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、與領先醫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。有關詳情見「業務－我們的線上慢病管理平台」。

- **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，一般而言，在面對面首診後，患者及醫生可線上覆診，而醫生可通過我們的H2H服務平台開具電子處方。我們通過藥品供應鏈完成電子處方。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。我們在H2H服務平台上為患者提供一攬子服務，包括線上諮詢、電子處方和銷售藥品及其他產品，並根據彼等所用服務向彼等收取服務費。該服務費由線上諮詢費、電子處方服務費和藥品及其他產品的銷售額組成。除上述收費外，並無其他由患者或註冊醫生就使用我們H2H服務平台所支付的費用。

---

## 概 要

---

作為我們線上服務的補充，我們亦在景泰醫院及啟石醫院提供線下醫療服務。我們線下醫院的收入主要來自提供醫療服務，例如諮詢、健康檢查、治療及處方服務。在往績記錄期的各年度，從我們線下醫院提供線下醫療服務產生的收入佔總收入少於1.0%，對我們的整體業務微不足道。詳情請參閱「業務－我們的線上慢病管理平台－綜合醫療服務－線下醫院」。

- **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保健品，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。這使患者能夠確保其用藥及治療的連續性，而無需安排不方便的醫院預約。我們亦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。我們於平台上銷售該等藥品及保健品，從而獲得收入。為方便購買處方藥，我們亦通常與處方藥的銷售同時提供電子處方輔助服務，該服務包記錄為我們線上零售藥店服務收入的一部分。除上述收費外，我們並無就線上零售藥店服務向客戶收取任何額外費用。我們亦經營多家線下藥店，於往績記錄期為我們的收入作出些微貢獻。
- **定制化內容及營銷解決方案。**我們為醫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醫藥公司的該等需求後引入該等服務。我們的學術社區服務通過在我們的健客平台上發佈醫療信息文章及短視頻，舉辦線上醫學會議，以及與專科醫生進行醫生視頻直播，促進醫生之間的知職交流。醫聊服務根據患者用戶的興趣提供相關教育內容。我們的用戶可免費訪問健客平台上發佈的有關內容，我們按個別基準向醫藥公司收取服務費。我們亦提供其他解決方案，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，有助於我們與屬我們供應商的醫藥公司建立互利及協同的關係。

## 概 要

### 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。在我們的努力之下，業務規模及經營業績持續增長及進步，我們的健客平台及於第三方電商平台業務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。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。有關我們於往績記錄期關鍵經營指標增長的詳細討論，請參閱「業務－我們的線上慢病管理平台－我們的增長及主要運營數據」。

	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 <sup>(1)</sup>	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 <sup>(2)</sup> (人民幣元)	766.3	626.7 <sup>(10)</sup>	558.9 <sup>(10)</sup>
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 <sup>(3)</sup>	8,823,986	9,135,433 <sup>(11)</sup>	8,441,036 <sup>(11)</sup>
用戶平均留存率 <sup>(4)</sup>	77.3%	78.7%	79.0%
註冊醫生數量 <sup>(5)</sup>	191,106	205,000	212,892
醫生平均留存率 <sup>(6)</sup>	85.1%	91.9% <sup>(12)</sup>	93.2%
重複購買率 <sup>(7)</sup>	82.0%	83.3%	84.2%
H2H服務平台活躍用戶至付費用戶的轉化率 <sup>(8)</sup>	32.6%	42.9%	36.2% <sup>(13)</sup>
線上零售藥店服務平台活躍用戶			
至付費用戶的轉化率 <sup>(8)</sup>	14.7%	14.8%	17.7%
總商品交易總額 <sup>(9)</sup> (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% <sup>(14)</sup>	81.1% <sup>(14)</sup>

附註：

- (1) 「付費用戶」指參與醫生諮詢或購買藥品等創收活動的用戶，有別於僅參與非創收活動（如參與學術社區服務或醫聊、參與免費線上諮詢或瀏覽其他免費內容）的「非付費用戶」。我們的

## 概 要

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。

- (2) 每名付費用戶平均支出指年內總商品交易總額除以同年付費用戶數量。
- (3) 月活躍用戶(月活躍用戶)指一個曆月內在健客平台使用我們的服務至少一次的活躍用戶數量，有關使用包括瀏覽健客平台、使用我們的線上諮詢服務、電子處方服務及客戶服務、購買藥品及其他醫療保健產品以及參與醫聊。於往績記錄期各年的平均月活躍用戶為該年每月的月活躍用戶平均數。
- (4) 於特定月份的用戶留存率指上年度同月的活躍用戶總數在接下來的12個月中在健客平台上保持活躍的百分率。倘用戶於相關期間內至少使用我們的服務一次，則其於該十二個月內被視為保持活躍，有關使用包括瀏覽健客平台、使用我們的線上諮詢服務、電子處方服務及客戶服務、購買藥品及其他醫療保健產品以及參與醫聊。於往績記錄期各年的用戶平均留存率為該年每月的用戶留存率平均數。
- (5) 註冊醫生數量指截至特定日期在健客平台上註冊的醫生總數。
- (6) 於特定月份的醫生留存率指上年度同月活躍註冊醫生總數在接下來的12個月中在健客平台上保持活躍的百分率。倘註冊醫生於相關期間內至少參與一次一項活動，則其於該十二個月內被視為保持活躍，有關活動包括提供線上諮詢服務及電子處方服務，以及通過發表文章或參與直播等活動參與學術社區服務等。於往績記錄期各年的醫生平均留存率為該年每月的醫生留存率平均數。
- (7) 重複購買率指年內下單兩次或以上的用戶花費的金額除以同年總商品交易總額。
- (8) H2H服務平台或線上零售藥店服務平台活躍用戶至付費用戶的轉化率分別指H2H服務平台或健客線上零售藥店應用程序上的付款用戶數量除以活躍用戶數量。
- (9) 總商品交易總額指我們的合共商品交易總額，即在健客平台及通過第三方電商平台下達的所有訂單的總值。
- (10) 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群急速增長，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。
- (11) 2022年平均月活躍用戶提升主要反映受COVID-19疫情帶動，於2022年12月用戶活動異常頻繁，而疫情於2023年年初時有效緩和。我們於2023年的平均月活躍用戶與2021年基本持平，而2021年的平均月活躍用戶略高，乃由於此期間COVID-19疫情持續，致使與醫療保健相關的線上流量增加。
- (12) 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」。

## 概 要

- (13) 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。
- (14) 處方藥商品交易總額佔我們的總商品交易總額的比重下降，主要由於(i)2022年下半年COVID-19疫情復燃導致非處方藥的銷量上升；及(ii)處方藥商品交易總額下降，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
<b>總計</b>	<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>

自2022年起，我們積極向第三方分銷商批發藥品以進行存貨管理。該等銷售紓解若干實際銷售可能偏離最初預測的產品的庫存風險。該等交易產生的收入並不重大。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，該等銷售產生的收入於我們的綜合損益及其他全面收益表中分類為「其他」。

此外，於往績記錄期我們的收入大部分來自銷售附有服務組合的藥品及其他保健品<sup>(1)</sup>，其分別佔2021年、2022年及2023年總收入的98.1%、97.0%及96.2%。我們林林總總的藥品組合帶動有關銷售收入，亦反映通過我們的註冊醫生及內部醫療專業人員提供醫療服務(包括電子處方及重配處方服務)所產生的積極影響。該等服務為我們的

(1) 不包括線上諮詢服務的收益貢獻。

## 概 要

產品及服務組合的重要組成部分，對於留住患者及促進治療依從性發揮重要作用。此外，我們的註冊醫生亦提供線上諮詢服務，有關服務分別佔2021年、2022年及2023年總收入的0.3%、0.3%及0.2%。誠如下表所載，來自定制化內容及營銷解決方案的收入分別佔我們於相關年度總收益餘下的1.6%、2.7%及3.6%。

	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	%
來自以下各項的收入：						
銷售附有服務組合的						
藥品及其他保健品 <sup>(1)</sup>	1,726,693	98.1	2,138,509	97.0	2,342,942	96.2
線上諮詢服務	4,427	0.3	5,539	0.3	4,320	0.2
定制化內容及營銷						
解決方案	27,553	1.6	60,254	2.7	87,046	3.6
<b>總計</b>	<b><u>1,758,673</u></b>	<b><u>100.0</u></b>	<b><u>2,204,303</u></b>	<b><u>100.0</u></b>	<b><u>2,434,308</u></b>	<b><u>100.0</u></b>

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	83.0
其他	-	-	330	1.4	2,201	3.3
<b>總計</b>	<b><u>219,648</u></b>	<b><u>12.5</u></b>	<b><u>380,584</u></b>	<b><u>17.3</u></b>	<b><u>487,407</u></b>	<b><u>20.0</u></b>

---

## 概 要

---

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。有關我們於往績記錄期的收入及毛利的討論，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」。

### 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，我們成立慢病管理服務中心，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員工人數為169名由內部醫療專業人士所領導的團隊。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，包括覆診、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」。

### 我們強大的藥品供應鏈

我們多年來已建立強大的藥品供應鏈。截至2023年12月31日，我們已與760多家醫藥公司合作，包括跨國公司及國內大型醫藥公司。我們的業務模式讓我們能夠進一步加強與該等醫藥公司的互惠關係，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家供應商採購產品且已銷售超過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－與醫藥公司合作」。

### 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2023年的人民幣77,375億元，複合年增長率為15.6%，並預期於2023年至2030年按複合年增長率10.5%持續增長，於2030年達到人民幣155,358億元。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。

---

## 概 要

---

根據灼識諮詢的資料，截至2023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2023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，於2023年，我們錄得處方藥商品交易總額合共人民幣20.1億元，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2023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81.1%，佔比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)技術驅動平台，提升客戶滿意度及運營效率；(iv)與領先醫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。

### 我們的策略

我們將專注於以下主要增長策略，以達成我們使醫生及患者能够更好地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)建立及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。

## 概 要

### 綜合損益及其他全面收益表概要

下表載列我們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	2,204,303	2,434,308
銷售成本	<u>(1,539,025)</u>	<u>(1,823,719)</u>	<u>(1,946,901)</u>
毛利	219,648	380,584	487,407
除稅前虧損	(303,950)	(383,289)	(196,711)
<b>年內虧損及全面收益總額</b>	<b><u>(303,989)</u></b>	<b><u>(383,302)</u></b>	<b><u>(196,788)</u></b>
歸屬於：			
本公司權益股東	(303,964)	(383,302)	(196,788)
非控股權益	(25)	-	-

### 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），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／利潤淨額及經調整淨虧損率／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

## 概 要

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，據此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%。

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／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>

自2019年7月開始自主運營健客移動應用程式及網站以來，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年的人民幣487.4百萬元。

## 概 要

隨著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%。

我們的虧損淨額由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，主要由於我們在2022年錄得其他虧損淨額人民幣134.2百萬元，而2021年錄得其他收入淨額人民幣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。我們的虧損淨額減少至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，以更具吸引力的價格採購藥品及保健品。

### 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，主要由於受中國COVID-19疫情的影響，我們平台於2022年12月的藥品訂單激增，客戶預付款項增加，致使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。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

## 概 要

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，主要由於我們於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而導致的減少人民幣5.2百萬元所抵銷。有關進一步詳情，請參閱本文件附錄一會計師報告中載列的綜合權益變動表。

### 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。有關我們於往績記錄期現金流量的討論，請參閱「財務資料－流動資金及資本資源－現金流量」。

## 概 要

### 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(虧損率) / 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

### 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利益相關方創造價值，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慢病管理同樣至關重要。該見解使我們於2018年推出H2H服務平台及運營模式，通過覆診、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。

我們相信，建立用戶群規模及品牌聲譽是我們獲得長期商業成功的基礎。因此，我們致力於在健客平台上培養活躍度高且黏性大的患者醫生社區，並發展及加強與醫藥公司的業務關係。我們持續專注於發展及塑造消費者的行為及偏好，開發新銷售渠道，推出新服務及產品，以滿足主要利益相關方需求，從而鞏固我們的關係。經過我們的努力，我們業務的關鍵運營指標亦實現正面增長，如付費用戶群擴大、註冊醫生數量增加及用戶平均留存率和重複購買率始終保持較高水平。於2023年，我們的健客平台平均擁有約8.4百萬名月活躍用戶。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。有關詳情，請參閱「—我們的業務及價值主張—我們的增長及主要運營數據」。

---

## 概 要

---

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「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，以及加大我們的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。我們認為其對我們的長期增長及成功至關重要。

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。作為這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，我們期望通過下列方式維持我們的收入增長並實現盈利，其中包括(i)通過提升內部團隊的生產力、根據不斷變化的業務需求調整人員配置策略、簡化內部工作流程及利用技術推動具有成本效益的集中管理建立規模經濟、控制運營開支及進一步提高運營效率；(ii)通過擴大及豐富我們的產品組合（尤其是利潤高、較難尋找貨源的慢病處方藥）建立優質客戶群，以滿足用戶不斷變化的需求；(iii)引進能夠帶來更高增值及更大規模的產品及服務，包括提供多媒體格式的內容；及(iv)利用不斷增加的採購量及更強的議價能力，磋商更優惠的進貨價格及採購條款，從而降低採購成本及提高毛利率。

考慮到互聯網對消費者慢病管理平台的行業趨勢，並通過實施上述戰略，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。有關業務可持續性及盈利途徑的分析詳情，請參閱「財務資料－業務可持續性和盈利途徑」。

---

## 概 要

---

### 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。憑藉我們不斷增長的用戶基礎及採購量，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（假設[編纂]未獲行使，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負債淨額，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。

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、經營活動所得現金及[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。有關詳情，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。就相關風險，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。

---

## 概 要

---

### 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，將導致行政開支因以股份為基礎的薪酬增加而大幅增加。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入佔我們總收入不足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。有關詳情，請參閱「業務－我們的客戶」。

我們主要向跨國及國內醫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。

---

## 概 要

---

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。採購的貨品包括藥品、醫療器械、保健及營養補充劑以及其他保健產品，用於線上零售藥店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，向多名關聯方提供流動資金資助。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。

有關詳情，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，

---

## 概 要

---

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醫藥公司，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。」

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：(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)我們過去曾錄得淨虧損及負經營現金流。我們無法保證未來的盈利能力；(iv)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；(v)我們可能無法吸引或留住足夠的用戶或註冊醫生使用我們的平台；(vi)COVID-19疫情過後，患者復歸線下診所及醫院求診的情況可能會影響我們的業務及經營業績；(vii)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；(viii)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；(ix)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；(x)我們在日常業務過程中收集及處理大量數據。

---

## 概 要

---

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(xi)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

謝先生及Zhou先生（根據一致行動契約），連同Fangrong Management Limited、Fangzhan Holdings L.P.、Xingyu Holdings L.P.、Celaeno Group Limited、Silica Brothers Corp.及Asia Tech Investments Ltd.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，分別佔本公司約[編纂]%及[編纂]%的股權。

Asia Tech Investments Ltd.為持有根據受限制股份單位計劃授予董事及高級管理層的相關獎勵股份（合共116,875,898股A類普通股）的平台。由於謝先生及Zhou先生分別持有Asia Tech Investments Ltd.約51.34%及48.41%的權益，根據證券及期貨條例，謝先生及Zhou先生各自被視為Asia Tech Investments Ltd.持有的本公司股份中擁有權益，佔緊隨[編纂]完成後本公司約[編纂]%股權（假設[編纂]未獲行使）。

---

## 概 要

---

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，佔緊隨[編纂]完成後本公司約[編纂]%股權。表決代理安排將緊接[編纂]前生效。有關詳情，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（假設同股不同權架構遭取消，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、Silica Brothers Corp.及Asia Tech Investments Ltd.）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[編纂]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

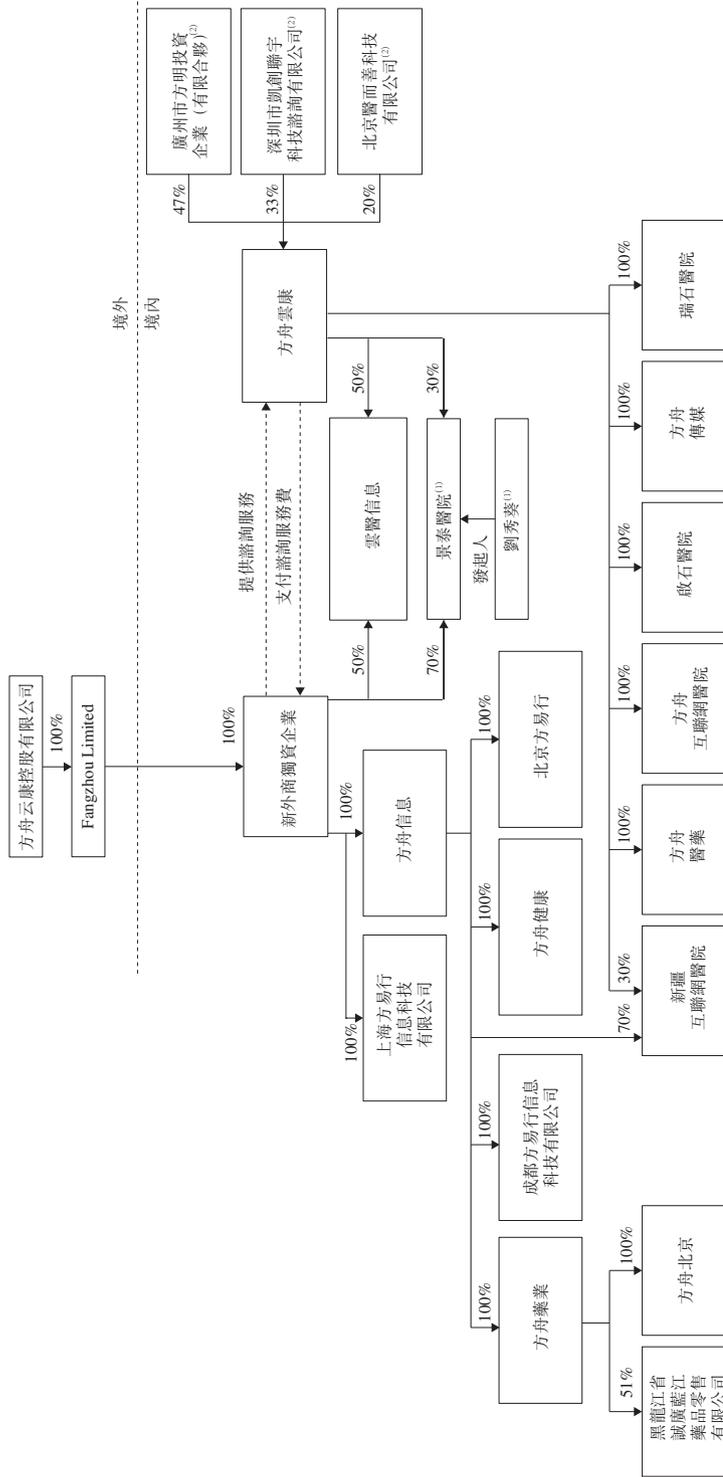
截至最後實際可行日期，我們已採用同股不同權架構，並將於緊接[編纂]前透過將所有現有股份類別重新分類為單一類別普通股取消該架構。有關詳情，請參閱「歷史、重組及公司架構－公司資本化」。

### 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

以下簡圖說明合約安排項下我們的併表聯屬實體流向本集團的經濟利益。



附註：

- (1) 劉秀葵為景泰醫院的登記發起人，並為新外商獨資企業及方舟雲康的代名人。新外商獨資企業及方舟雲康各自持有景泰醫院註冊資本及發起人權益的70%及30%。
- (2) 廣州市方明投資企業(有限合夥)為謝先生全資擁有的有限合夥企業。深圳市凱創聯宇科技諮詢有限公司為有限責任公司，分別由張新偉及汪聞超擁有55%及45%股權，彼等各自作為Crescent Point 委任的代名人，持有深圳市凱創聯宇科技諮詢有限公司的股權。北京醫而善科技有限公司為一家由Zhou先生的母親楊敬華全資擁有的有限責任公司，彼作為代名人代Zhou先生持有北京醫而善科技有限公司的股權。

---

## 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2024年3月22日完成向中國證監會備案。

### 未來計劃及[編纂]用途

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。

有關詳情，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：

	按[編纂] [編纂]港元計算	按[編纂] [編纂]港元計算
本公司股份[編纂] <sup>(1)</sup>	[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 <sup>(2)</sup>	[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) 本集團[編纂]經調整每股有形資產淨值乃經作出「附錄二—[編纂]財務資料」所述調整後得出，並基於緊隨[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，並就[編纂]後新發行的[編纂]股股份作出調整，惟不包括於2024年5月向Asia Tech Investments Ltd.、Endeavor Cloud Limited、FAST GOAL INTERNATIONAL LIMITED、Gaoxin Thrive Limited、鄒宇鳴先生及Torano Investments Limited發行的127,242,178股A類普通股）計算得出，並假設[編纂]未獲行使。

### 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，本公司有能力支付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]。

---

## 概 要

---

### [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]／收入測試，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。