

概 要

本概要僅為本文件所載資料的概覽及並無詳列對閣下而言可能屬重要的所有資料。閣下在決定投資[編纂]前，應細讀整份文件。

任何投資均涉及風險。有關投資[編纂]的若干特定風險載於本文件「風險因素」一節。閣下在決定投資[編纂]前，應細閱該節。

我們的使命及願景

我們的使命是傳遞愛的力量，讓健康更簡單。

我們的願景是構築中國領先的線上線下一體化醫療健康服務入口，成為每個人最貼心的健康守護者。

概覽

關於我們

我們是中國領先的數字醫療健康服務平台。我們連接醫療健康機構、醫護人員和個人用戶，構建了線上和線下渠道無縫整合的醫療健康綜合服務平台。我們的平台提供多樣化的醫療健康服務，包括嚴肅醫療及消費醫療服務。根據弗若斯特沙利文的資料，按(i)2022年通過平台掛號的數量計算；(ii)截至2022年12月31日合作醫院數量計算；(iii)截至2022年12月31日合作的三級醫院數量計算；及(iv)截至2022年12月31日接入平台的醫護人員人數計算，我們是2022年中國數字醫療健康綜合服務行業最大的數字醫療健康服務平台。

憑藉豐富的行業經驗，我們建立了一個以技術為驅動的閉環式綜合醫療健康服務生態系統，展示了各種醫療健康服務及產品，連接並整合整個醫療健康價值鏈上的平台參與方。我們為醫療健康機構提供量身定制的解決方案，使其實現數字化運營，提高運營效率及提升品牌知名度。我們建立的線上服務平台支持在線健康服務、患者管理和個人品牌推廣，使醫護人員受益匪淺。個人用戶可通過我們的綜合在線健康服務門戶，方便地獲取在線健康服務以及醫藥健康用品。我們提供的服務及產品涵蓋整個

概 要

醫療健康領域，從診前到治療後階段，橫跨嚴肅醫療和消費醫療多元場景，以滿足個人用戶的不同需求。除為主要平台參與方提供服務及產品外，我們亦向企業客戶批發醫藥健康用品，並為第三方商戶運營在線平台。

我們生態系統中的各條業務線均與其他業務線相互協同、相互促進，創建出相輔相成的穩固網絡。我們數字醫療健康解決方案、在線營銷解決方案連同數字醫院解決方案在加強平台醫療資源方面發揮著關鍵作用，進而有助於加強我們的在線健康服務的醫療資源。我們在線健康服務的成功也為醫藥健康用品零售創造了交叉銷售機會，為我們的平台打造了一個服務閉環的醫療健康服務生態系統。同時，我們的批發模式擴大和加強了我們的供應鏈，增強我們與上游供應商議價的能力，有助於實現收入來源的多元化。

我們起源於深圳，這為我們於該地區及其周邊地區取得成功奠定了堅實的基礎。憑藉我們與深圳本地醫療健康機構及專業醫護人員的牢固關係，我們已於深圳數字醫療健康綜合服務行業確立了穩固而強大的領先地位。基於這種成功，我們構建了一個數字醫療健康服務平台，隨時隨地為個人用戶提供全面、優質的在線健康服務，打破了線下醫療健康服務通常存在的時間和空間限制。截至2023年6月30日通過我們的平台，我們的服務範圍已擴展至全國260多個城市。

我們認為，我們平台上提供的醫療資源為我們業務的基石。為進一步豐富平台上的醫療資源，我們與知名的綜合及專科醫療健康機構以及高素質醫護人員合作。此外，我們亦努力擴大本地醫療資源的覆蓋範圍，以強化本地化服務。為加強我們的醫療資源，我們於深圳、北京、上海及廣州等重點地區建立了十個區域運營中心。依託於區域化佈局，我們可以無縫地向客戶提供廣泛的服務與產品，使其能夠享受到全面的醫療健康服務體驗。用戶認可度的提升反過來為我們的平台吸引了新的當地醫療資源。

我們的業務亮點

截至2023年6月30日，我們的平台已連接超過30,000家醫療健康機構，其中包括超過14,000家醫院（包括3,295家三級醫院）及超過16,000家基層醫療衛生機構。截至同日，我們合作醫療健康機構中約有6,600家私立機構在我們的平台上主要提供消費醫療

概 要

服務，如牙科、眼科及體檢服務。此外，我們亦與超過720,000名醫護人員建立合作關係。同時，我們的平台擁有龐大的用戶群，截至2023年6月30日，註冊個人用戶為44.9百萬名，截至2023年6月30日止六個月平均月活躍用戶為3.0百萬名。

此外，積累超過5.0百萬條的海量用戶評論亦凸顯我們平台上蓬勃發展的用戶參與和動態互動。多方位的聯繫和互動反映我們平台的醫療健康服務生態系統的穩健性。

下圖說明我們於所述期間／截至所述日期的業務規模：



* 截至2023年6月30日

截至2023年6月30日止六個月

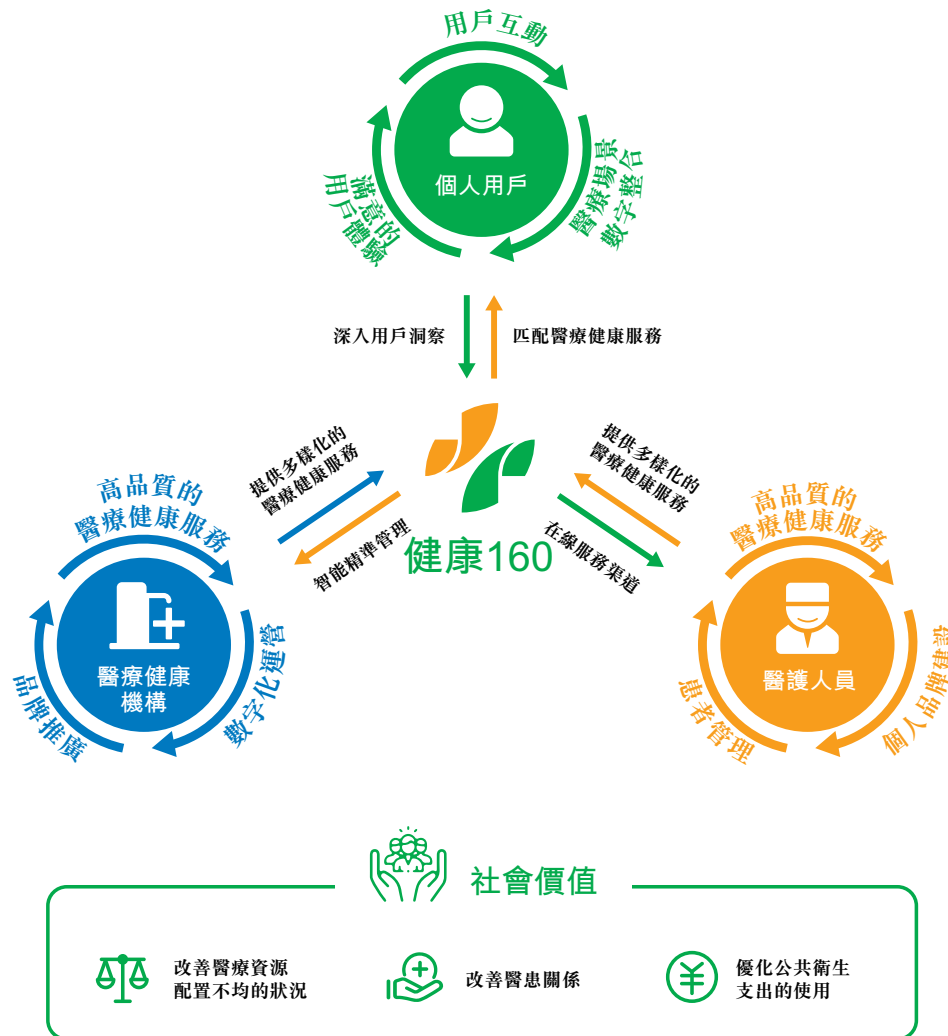
^ 截至2022年12月31日止年度

通過業務擴展及變現機制，我們實現了可觀增長。於業績紀錄期，我們通過提供數字醫療健康解決方案及醫藥健康用品銷售獲得收入。我們的收入由2020年的人民幣278.8百萬元增加51.7%至2021年的人民幣422.8百萬元，收入繼續增長，於2022年增長24.3%，達到人民幣525.6百萬元。收入的積極趨勢仍在持續，我們錄得15.9%的增長，由截至2022年6月30日止六個月的人民幣231.8百萬元增至截至2023年6月30日止六個月的人民幣268.7百萬元。於業績紀錄期，由於我們正處於開發服務及產品、擴大醫療資源以及增加平台流量的過程中，我們產生了大量的成本及費用。因此，於2020年、2021年及2022年，我們經調整淨虧損分別為人民幣19.5百萬元、人民幣38.5百萬元及人民幣70.7百萬元。然而，由於我們不斷努力提高收入和降低成本，我們的調整淨虧損由截至2022年6月30日止六個月的人民幣32.7百萬元已成功地收窄至2023年同期的人民幣7.9百萬元。

概 要

我們獨特的業務模式

我們的醫療健康服務生態系統整合並連接主要平台參與方。下圖說明我們獨特的業務模式以及社會價值：



醫療健康機構的解決方案

我們與醫療健康機構的合作是我們業務的核心。我們通過解決方案幫助這些機構進行數字化轉型，這些解決方案旨在打造一個開放式系統，輕鬆地將互聯網與醫療健康整合在一起，提供更加高效、精準、智能的患者體驗。此外，我們的解決方案促進了醫療健康機構的進步及可持續發展，在以下方面為彼等數字化奠定了基礎：

- **運營效率。**為提升我們平台的運營效率，我們通過就醫通及160雲醫院兩個專有後台管理軟件為醫療健康機構提供平台管理解決方案。透過我們的解決方案，機構可實現更高效率的同時，無縫地監控其於我們平台上的運

概 要

營，提高其在線知名度。此外，我們還為醫療健康機構提供數字醫院解決方案，包括智能院內疾病預防及管理，以及院內信息系統的建設及升級。通過我們的解決方案，醫療機構能夠優化醫療資源配置，提升對患者需求的響應速度，提升診療質量，進而實現整個醫療健康服務領域的降本增效。

- *品牌推廣*。我們提供具有影響力的在線營銷解決方案，以提高醫療健康機構的品牌知名度。通過我們的平台，該等機構可利用多渠道，有針對性的營銷策略來促進患者增長，提高患者參與度。推廣方式包括廣告投放、醫學科普文章發佈及戰略營銷活動等。此外，我們平台幫助醫療健康機構，尤其是民營醫療健康機構突破空間限制實現更廣泛有效的用戶觸達。

醫護人員的解決方案

醫護人員對我們的在線健康服務至關重要。為更好地服務醫護人員並與彼等建立合作關係，我們提供了以下解決方案：

- *在線健康服務平台*。在我們專有的移動应用程序的多功能特性的支持下，醫護人員可方便提供院外醫療健康服務。這可以幫助醫護人員實現與患者的有效溝通，提升服務效率及整體服務質量。
- *患者管理*。憑藉豐富的行業知識及技術優勢，我們為醫護人員提供一系列自主開發的平台型工具包，例如患者社區建設及管理工具包。該等工具包通過加強患者與醫生在我們平台上的互動，實現智能化患者管理。通過使用我們的工具包，醫護人員可以有效管理患者資源、提升患者參與度和增強患者忠誠度。
- *個人品牌*。通過提供全面的營銷工具包，如內容管理工具包，用於管理醫護人員於我們平台上發佈的內容，我們協助醫護人員管理口碑及患者社區，並提高線上曝光率，這可促進有效推廣其個人品牌。

概 要

個人用戶的解決方案

我們致力於通過與醫療健康機構及醫護人員的合作，為個人用戶提供優質、可負擔、專業、便捷的在線健康服務。我們透過一站式平台提供在線掛號、諮詢和診斷、消費醫療套餐以及醫藥健康用品。

為確保提供高質量的醫療健康服務，我們將各種專科的知名醫療健康機構精心整合至我們的平台，使個人用戶可以方便地與知名醫護人員進行預約和諮詢。我們不斷擴展在線健康服務內容，其目前覆蓋領域包括嚴肅醫療和消費醫療領域，以滿足用戶不斷變化的需求。

此外，我們的線上零售藥店提供各種價格具競爭力的醫藥健康用品。這不僅滿足個人用戶的用藥要求，亦是對我們在線健康產品及服務所提供的治療後服務的補充。我們的一體化線上藥店與其他服務相結合，創建了一個閉環的醫療健康服務生態系統，從而提高用戶的參與度。

為其他平台參與方提供的服務

在為主要平台參與方提供精心設計的服務及產品的同時，我們亦將服務範圍擴展到為企業客戶提供醫藥健康用品批發服務。我們利用與上游供應商建立的良好關係，為企業客戶提供種類繁多的醫藥健康用品，並提供具有競爭力的價格、有保證的數量及準時的交貨週期。

通過協調廣泛的服務組合，我們鞏固自己作為綜合醫療健康服務提供者的地位，熟練地應對中國醫療健康行業的不同領域。此外，批發模式使我們的收入來源多樣化，從而增強我們面對市場波動的應變能力及穩定性。

我們的社會價值觀

我們致力於成為一個數字醫療健康服務平台，為社會創造及拓展價值。我們強調在促進分級診療制度的發展、改善醫患關係、優化公共衛生支出的使用等方面做出企業貢獻。

概 要

我們的競爭優勢

我們認為以下競爭優勢能使我們實現可持續的增長：

- 中國數字醫療健康綜合服務行業的先行者及領導者；
- 為主要平台參與方提供廣泛服務，通過強大的協同效應降低獲客成本並增強客戶黏性；
- 備受青睞的數字醫療健康服務平台，提供值得信賴的在線健康服務；
- 全面、便捷的醫療健康服務組合，涵蓋廣泛的醫療健康場景，滿足患者在整個就醫過程中的不同需求；
- 強大的研發能力有助於提高付費客戶的轉化率，創造更多交叉銷售機會；及
- 具有遠見卓識、經驗豐富的管理團隊，擁有跨行業經驗及商業洞察力。

我們的業務策略

我們計劃利用現有的優勢，實施以下策略，抓住不斷增長的市場機遇，進一步鞏固我們的市場地位，實現我們的使命：

- 加強我們的研發能力；
- 進一步擴大醫療資源覆蓋面，增加平台流量；
- 持續豐富服務及產品種類並探索增值服務；及
- 有選擇地進行戰略合作及收購。

概 要

我們提供的服務及產品

數字醫療健康解決方案

我們的數字醫療健康解決方案推動了醫療健康機構的數字化轉型和進步，賦能其擴大服務範圍並提升服務水平。同時，我們致力於為個人用戶提供易於獲取、優質、專業及便捷的在線健康服務，以滿足其獨特需求。我們的數字醫療健康解決方案包含多樣化的組成部分，主要包括(i)針對醫療健康機構和第三方商戶的在線營銷解決方案；(ii)針對醫療健康機構的數字醫院解決方案；及(iii)針對個人用戶的在線健康服務。於業績紀錄期，我們亦向客戶提供了若干臨時增值服務，其中絕大部分為一次性服務，如系統開發技術服務及個人會員服務，惟程度相對較小。

在線營銷解決方案

我們為醫療健康機構和第三方商戶提供以客戶為中心的全面在線營銷解決方案，旨在提高其品牌知名度，吸引更多患者和個人用戶。我們精心設計的在線營銷解決方案包括平台及在線廣告解決方案。

我們的平台解決方案包括三個部分：(i)平台管理解決方案，通過我們自主開發的後台管理軟件**就醫通**或**160雲醫院**，為醫療健康機構管理彼等於我們平台的運營及營銷活動；(ii)為在線掛號和消費醫療套餐提供流量優化服務，其乃利用我們平台上的在線流量，根據醫療健康機構的需求量身定制；及(iii)醫藥商城服務，為第三方商戶在我們的平台上銷售醫藥健康用品提供渠道。

我們的在線廣告解決方案賦能醫療健康機構利用多渠道和精準的廣告計劃，投放至其目標受眾。

我們為在線營銷解決方案提供靈活的定價機制。有關定價機制的詳情，請參閱「業務－我們的業務模式－我們的變現模式」。

數字醫院解決方案

我們的數字醫院解決方案包括三個專有的醫院管理系統：**藍蜻蜓傳染病實時監控系統**、**藍蜻蜓醫院感染實時監控系統**和**醫院全流程系統**。每套系統都經過精心設計，以服務於各種不同目的。該兩個傳染病監測系統旨在優化院內疾病預防和管理，從而加強傳染病控制措施。另一方面，全流程系統有助於建立和完善院內信息系統，最終加強患者護理和簡化醫院運營。

概 要

在線健康服務

我們致力於確保個人用戶能夠通過我們的平台方便地獲得全面的在線健康服務。我們的在線健康服務主要包括在線諮詢和問診，以滿足個人用戶的不同需求，其為我們閉環商業模式的重要組成部分。該等在線諮詢和問診服務由我們平台註冊的醫生在我們平台內提供，該等醫生通過各種渠道（包括健康160手機應用程序、健康160官網、微信公眾號及微信小程序）提供醫療健康服務。我們的在線健康服務包括三大類：快速諮詢、圖像文本諮詢以及電話和視頻諮詢。

醫藥健康用品銷售

我們的醫藥健康用品銷售是我們的綜合閉環數字醫療健康服務不可分割的組成部分。我們通過零售和批發相結合的模式從事醫藥健康用品的銷售。

在我們的零售模式中，我們從多家供應商採購種類繁多的醫藥健康用品，然後通過我們的零售渠道銷售給個人用戶。該零售方式透過我們平台上的線上零售藥店及第三方電商平台上的網店進行運營。

我們的批發模式在強化我們的供應鏈及振興生態系統方面發揮至關重要的作用。在該批發銷售框架內，我們從製藥公司、分銷商和供應商採購各種醫藥健康用品。該等產品隨後通過線上和線下平台銷售給企業客戶。於業績紀錄期，醫藥健康用品批發業務產生的收入在我們的總收入中佔有很大比重。

我們的客戶與供應商

我們的客戶

不同業務線的客戶類型可能略有不同。於數字醫療健康解決方案方面，我們的客戶包括醫療健康機構、醫護人員、個人用戶及第三方商戶。於醫藥健康用品銷售方面，我們的客戶包括個人用戶及企業客戶。截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度以及截至2023年6月30日止六個月，我們來自前五大客戶的收入分別佔總收入的18.5%、39.0%、41.3%及42.3%，來自最大客戶的收入分別佔總收入的8.3%、17.0%、

概 要

16.4%及9.3%。我們並不嚴重依賴任何單一客戶。於業績紀錄期，我們各期間的五大客戶均為獨立第三方。就董事所知，於業績紀錄期，我們的董事、彼等各自聯繫人或持有我們已發行股本5%以上的股東概無擁有我們前五大客戶的任何權益。

我們的供應商

我們的供應商主要包括：(i)醫藥健康用品供應商；(ii)技術外包服務供應商；及(iii)網絡和IT基礎設施服務供應商。於2020年、2021年及2022年以及截至2023年6月30日止六個月，我們的五大供應商合計分別佔採購總額的52.4%、67.1%、66.0%及62.8%。於2020年、2021年及2022年及截至2023年6月30日止六個月，我們最大供應商分別佔我們採購總額的約28.1%、27.2%、40.5%及14.4%。我們並不嚴重依賴任何單一供應商。於業績紀錄期，我們各期間的五大供應商均為獨立第三方。就董事所知，於業績紀錄期，我們的董事、彼等各自聯繫人或持有我們已發行股本5%以上的股東概無擁有我們前五大供應商的任何權益。

重疊客戶及供應商

誠如弗若斯特沙利文告知，由於醫藥健康用品銷售性質，於業績紀錄期，我們向供應商採購若干產品，而這些供應商同時又為我們批發模式下購買其他醫藥健康用品的客戶，此乃符合健康用品行業的行業慣例。我們的董事確認，與該等重疊客戶及供應商的交易是在一般業務過程中經公平磋商後按正常商業條款進行。請參閱「業務－重疊客戶及供應商」。

定價

我們的定價策略是將服務和產品的價格設定在具競爭力的水平，以吸引新用戶、留住現有用戶，並確保盈利。於業績紀錄期，我們的服務和產品並未納入國家醫保範圍，因此我們的定價不受地方性醫療管理部門所定價格指導、價格上限或成本加成上限的限制。我們的定價因不同的服務和產品而異，通常取決於服務類型和內容、目標客戶的消費能力和偏好、我們的運營成本以及業內同行的定價等因素。請參閱「業務－定價」。

概 要

風險因素

我們的業務面臨諸多風險，包括「風險因素」一節所述的風險。由於不同投資者在釐定風險重大與否時可能有不同的詮釋及標準，因此閣下在決定投資[編纂]前，應細閱整個「風險因素」章節。我們面臨的若干重大風險包括：

- 中國數字醫療健康綜合服務行業處於發展階段且不穩定，倘其發展較我們預期緩慢或根本不發展，我們的業務增長將受到重大不利影響。
- 倘我們提供的服務及產品不符合平台參與方的預期或倘我們未能向平台參與方提供令人滿意的用戶體驗或維持平台參與方對我們平台的信任，我們的業務及聲譽可能受到重大不利影響。
- 我們的業務及增長策略取決於我們保留及擴大與優質醫療健康機構及醫護人員合作的能力。倘我們無法實現，我們的未來增長將受到限制，且我們的業務及聲譽可能受到重大不利影響。
- 我們可能無法挽留及擴大我們的個人用戶群，因此，我們的業務、財務狀況及經營業績可能會受到重大不利影響。
- 倘我們未能維持、擴大及優化有效的醫藥健康用品批發，我們的銷售及業務前景可能會受到重大不利影響。

單一最大股東集團

截至最後實際可行日期，羅先生透過其全資公司(LNZ Management Limited及Luo Holdings Limited)控制本公司股東大會約33.99%的表決權。因此，羅先生與LNZ Management Limited及Luo Holdings Limited被視為[編纂]前的控股股東。

緊隨股份拆細及[編纂]完成後(假設[編纂]未獲行使且並無根據[編纂]購股權計劃發行股份)，羅先生通過其全資公司(LNZ Management Limited及Luo Holdings Limited)將於我們已發行股本的約[編纂]%擁有權益。因此，羅先生將不再是我們的控股股東，並將在[編纂]後繼續作為我們的單一最大股東。[編纂]後，羅先生以及LNZ Management Limited及Luo Holdings Limited將不再作為控股股東，而是一起被視為單一最大股東集團。

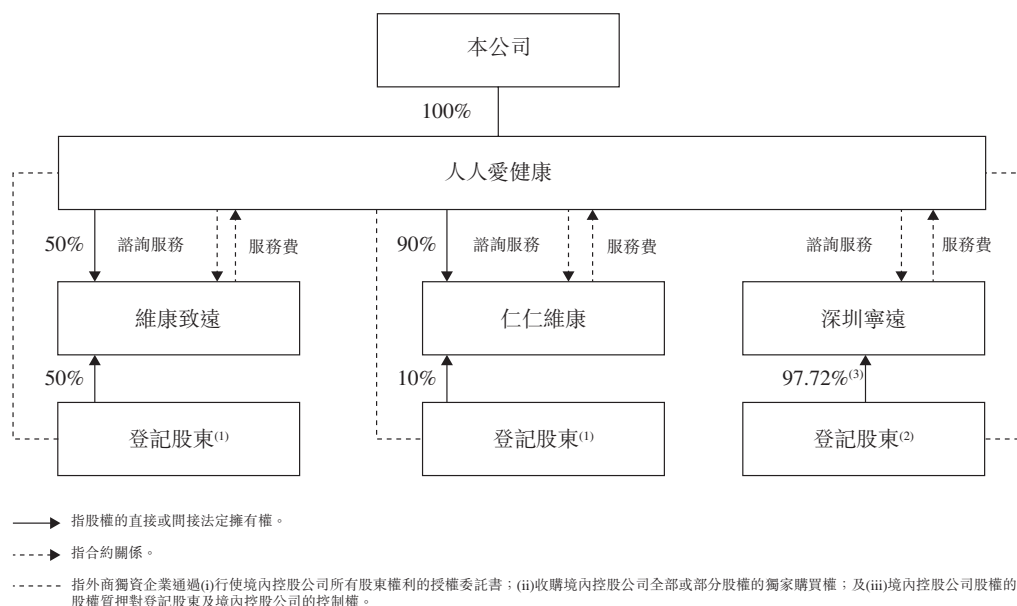
概 要

[編纂]投資者

自成立以來，我們已從[編纂]投資者獲得多筆融資。我們將[編纂]投資的所得款項用於本集團的發展和運營以及一般營運資金用途。彼等的投資表明對本集團業務的信心，亦是對我們的業績、實力和前景的認可。我們相信，投資者對本集團的投入將使我們受益。有關我們[編纂]投資以及[編纂]投資者的身份和背景的詳情，請參閱「歷史、重組及公司架構—[編纂]投資」。

合約安排

我們與境內控股公司及其各自登記股東簽訂一系列合約安排。通過我們的股權和合約安排，本公司分別控制維康致遠、仁仁維康及深圳寧遠100%、100%及97.72%股權的經濟利益。更多詳情，請參閱「合約安排」。下圖說明根據合約安排從合併附屬實體至本集團的經濟利益流向：



附註：

- (1) 維康致遠及仁仁維康的登記股東為健辰科技，由羅先生全資擁有。
- (2) 有關深圳寧遠登記股東的詳情，請參閱本文件「合約安排」。

概 要

- (3) 截至最後實際可行日期，武漢如爾股權投資基金管理中心（有限合夥）（「武漢如爾」）及武漢光谷醫院股份有限公司（「武漢光谷」）分別持有深圳寧遠1.25%及1.03%股權。武漢如爾及武漢光谷於重組期間並無將其於深圳寧遠的股權外翻至本公司持股，且不會與深圳寧遠訂立合約安排。

[編纂]購股權計劃

於2023年8月31日，本公司採納[編纂]購股權計劃。截至最後實際可行日期，本公司已根據[編纂]購股權計劃向合共105名承授人授出可認購6,236,917股股份（或經股份拆細後調整的31,184,585股股份）的購股權，包括由受託人持有可認購2,897,598股新股份及3,339,319股現有股份（或經股份拆細後調整的14,487,990股新股份及16,696,595股現有股份）之購股權，佔緊隨股份拆細及[編纂]完成後本公司已發行股本的[編纂]%（假設[編纂]未獲行使，且並無根據[編纂]購股權計劃發行任何股份）。在105名承授人中，10名承授人為本公司董事、高級管理層及關連人士，彼等已根據[編纂]購股權計劃獲授(a)可認購1,914,943股新股份（或經股份拆細後調整的9,574,715股新股份）的購股權及(b)可購買受託人持有的1,680,653股現有股份（或經股份拆細後調整的8,403,265股現有股份）的購股權，分別佔緊隨股份拆細及[編纂]完成後本公司已發行股本的[編纂]%及[編纂]%（假設[編纂]未獲行使，且並無根據[編纂]購股權計劃發行任何股份）。[編纂]後，不得再根據[編纂]購股權計劃授出購股權。詳情請參閱「附錄四－法定及一般資料－D.[編纂]購股權計劃」及「豁免嚴格遵守《上市規則》及《公司（清盤及雜項條文）條例》－[編纂]購股權計劃」。

歷史財務資料概要

下表載列業績紀錄期我們匯總財務資料的財務數據概要，摘錄自本文件附錄一所載的會計師報告。

概 要

匯總損益及其他全面收益表概要

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2020年	2021年	2022年	2022年	2023年
	(人民幣千元)				
	(未經審核)				
收入	278,759	422,828	525,646	231,848	268,676
銷售及服務成本	(176,048)	(290,096)	(407,359)	(175,126)	(202,166)
毛利	102,711	132,732	118,287	56,722	66,510
經營虧損	(14,205)	(138,850)	(79,184)	(30,473)	(19,983)
持續經營除所得稅前虧損	(26,537)	(150,418)	(118,957)	(51,479)	(29,528)
所得稅開支	-	-	-	-	(272)
持續經營虧損	(26,537)	(150,418)	(118,957)	(51,479)	(29,800)
終止經營(虧損)/利潤	(3,339)	(1,992)	(1,108)	(681)	5,024
年內/期內虧損	<u>(29,876)</u>	<u>(152,410)</u>	<u>(120,065)</u>	<u>(52,160)</u>	<u>(24,776)</u>
其他全面收益	-	-	-	-	-
年內/期內全面虧損總額	<u>(29,876)</u>	<u>(152,410)</u>	<u>(120,065)</u>	<u>(52,160)</u>	<u>(24,776)</u>
非國際財務報告準則計量指標					
年內/期內虧損	(29,876)	(152,410)	(120,065)	(52,160)	(24,776)
加：					
以股份為基礎的付款開支	336	103,701	-	-	-
[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
贖回負債的財務開支淨額	10,057	10,185	37,012	19,503	8,474
訴訟虧損撥備	-	-	12,400	-	385
經調整淨虧損	<u>(19,483)</u>	<u>(38,524)</u>	<u>(70,653)</u>	<u>(32,657)</u>	<u>(7,949)</u>

於整個業績紀錄期，我們實現可觀的增長。於2020年、2021年及2022年以及截至2022年及2023年6月30日止六個月，我們分別錄得收入人民幣278.8百萬元、人民幣422.8百萬元、人民幣525.6百萬元、人民幣231.8百萬元及人民幣268.7百萬元。於此期間，我們的收入主要有兩個來源：(i)提供數字醫療健康解決方案；及(ii)銷售醫藥健康用品。產品銷售收入在我們的總體收入中佔很大比重，並呈現顯著的增長趨勢。請參閱「財務資料－匯總損益及其他全面收益表主要項目描述」。

概 要

毛利及毛利率

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2020年		2021年		2022年		2022年		2023年	
	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率
	(人民幣千元，百分比除外)									
	(未經審核)									
數字醫療健康										
解決方案.....	90,412	73.1%	122,060	76.6%	102,637	72.8%	47,436	76.8%	62,705	75.4%
醫藥健康用品										
銷售	12,299	7.9%	10,672	4.0%	15,650	4.1%	9,286	5.5%	3,805	2.1%
總計	<u>102,711</u>	<u>36.8%</u>	<u>132,732</u>	<u>31.4%</u>	<u>118,287</u>	<u>22.5%</u>	<u>56,722</u>	<u>24.5%</u>	<u>66,510</u>	<u>24.8%</u>

於業績紀錄期，我們的毛利及毛利率發生波動，主要乃由於收入組成的變動及不同業務線毛利率之差異。總之，由於不同的業務性質及成本結構，我們醫藥健康用品銷售的毛利率大幅低於數字醫療健康解決方案的毛利率。請參閱「財務資料－匯總損益及其他全面收益表主要項目描述－毛利及毛利率」。

匯總財務狀況表概要

	截至12月31日			截至6月30日
	2020年	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)			
非流動資產總值	12,497	27,291	22,781	18,447
流動資產總值	187,338	227,437	156,142	243,050
資產總值	199,835	254,728	178,923	261,497
流動負債總額	195,675	296,126	544,103	297,581
非流動負債總額	41,069	290,105	27,254	18,688
負債總額	236,744	586,231	571,357	316,269
負債淨額	36,909	331,503	392,434	54,772
流動負債淨額	8,337	68,689	387,961	54,531

概 要

截至2020年、2021年及2022年12月31日以及2023年6月30日，我們分別錄得負債淨額人民幣36.9百萬元、人民幣331.5百萬元、人民幣392.4百萬元及人民幣54.8百萬元以及分別錄得流動負債淨額人民幣8.3百萬元、人民幣68.7百萬元、人民幣388.0百萬元及人民幣54.5百萬元。請參閱「財務資料－流動負債淨額」及「風險因素－與我們的業務及行業相關的風險－我們於業績紀錄期錄得流動負債淨額、負債淨額及經營現金淨流出，且我們無法向閣下保證我們日後將不會錄得流動負債淨額、負債淨額或經營現金淨流出」。

匯總現金流量表概要

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2020年	2021年	2022年	2022年	2023年
	(人民幣千元)			(未經審核)	
經營活動所得／(所用) 現金淨額 ..	19,686	(3,509)	(42,391)	(49,434)	(36,412)
投資活動(所用)／所得現金淨額 ..	(33,713)	34,826	3,271	(15,743)	2,520
融資活動所得／(所用) 現金淨額 ..	51,757	(6,103)	(11,231)	17,510	52,241
現金及現金等價物增加／(減少) 淨額	37,730	25,214	(50,351)	(47,667)	18,349
年初／期初現金及現金等價物	26,495	64,225	89,439	89,439	39,088
年末／期末現金及現金等價物	64,225	89,439	39,088	41,772	57,437

於2021年及2022年以及截至2022年及2023年6月30日止六個月，我們的經營現金流出淨額分別錄得人民幣3.5百萬元、人民幣42.4百萬元、人民幣49.4百萬元及人民幣36.4百萬元。請參閱「財務資料－流動資金及資本資源－經營活動所得／(所用) 現金淨額」。

關鍵財務比率

	截至12月31日止年度／截至12月31日			截至6月30日
	2020年	2021年	2022年	止六個月／ 截至6月30日 2023年
盈利能力比率				
收入增長率(%).....	不適用	51.7	24.3	15.9
經調整淨虧損率(非國際財務 報告準則計量指標)(%) ..	(7.0)	(9.1)	(13.4)	(3.0)
流動資金比率				
流動比率.....	0.96	0.77	0.29	0.82
速動比率.....	0.90	0.73	0.27	0.80

詳情請參閱「財務資料－財務比率」。

概 要

競爭

根據弗若斯特沙利文的資料，中國數字健康綜合服務行業涵蓋了醫療健康服務行業的各個細分市場，而這些市場正因數字技術而改變。因此，該行業的主要市場參與者在各自的細分市場內採用多元化合作模式，專注於不同的業務重點。鑒於我們的業務性質，我們面臨數字醫療健康服務平台、雲醫院平台及數字藥品銷售平台等各種競爭對手的激烈競爭。然而，按(i)2022年通過平台掛號的數量計算；(ii)截至2022年12月31日合作醫院的數量計算；(iii)截至2022年12月31日合作的三級醫院數量計算；及(iv)截至2022年12月31日接入平台的醫護人員人數計算，我們於2022年在業內所有市場參與者中排名第一。

我們預計，由於政策利好、創新技術進步、健康意識增強、人均醫療支出增加以及行為模式改變，中國的數字醫療健康綜合服務行業將持續增長。請參閱「業務 — 競爭」。

合規及法律訴訟

於業績紀錄期及截至最後實際可行日期，我們並無發生亦無牽涉任何重大或系統性違規事件，而該等事件整體上可能對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響。

截至最後實際可行日期，我們並非任何正在進行的重大訴訟、仲裁或行政程序的一方，我們亦不知悉中國政府部門或第三方擬提出的任何會對我們的業務產生重大不利影響的索償或訴訟。截至同日，董事並無牽涉任何實際或可能提起的重大索償或訴訟。

近期發展及並無重大不利變動

近期發展

2023年6月30日之後直至2023年10月31日期間，我們的業務持續增長。該增長是我們不斷努力擴大醫療資源覆蓋面、擴大個人用戶基礎、服務企業客戶以及增強服務和產品種類的直接結果。此種努力不僅提高我們的成本效益和盈利能力，亦為業務的可持續發展鋪平道路。

概 要

此外，我們於增加平台流量方面取得重要里程碑。2023年8月，我們與一家於中國註冊成立的全球領先的信息與通信技術基礎設施和智能終端供應商（「合作公司」）簽訂合作協議，將我們的健康160手機應用程序作為默認設置列入其開發的所有手機的服務網格中。受益於合作公司在行業內的突出地位和重大影響，我們獲得了一個絕佳機會，利用其智能終端在中國的廣泛用戶群，我們預計，不僅會大幅增加我們平台的用戶流量，也將顯著提高我們的品牌知名度。有關詳情請參閱「業務－與一家全球領先的信息與通信技術基礎設施和智能終端供應商的合作」。

於業績紀錄期後，我們獲得一名[編纂]投資者LSJC Holdings的注資，其同意認購1,039,069股股份。代價為人民幣50,000,000元，已於2023年11月28日悉數結清。有關詳情請參閱「歷史、重組及公司架構－[編纂]投資」。

無重大不利變動

董事確認，截至本文件日期，我們的財務或經營狀況或前景自2023年6月30日（即本文件附錄一會計師報告所載本集團最新經審核匯總財務狀況的刊發日期）起概無重大不利變動。我們確認，截至最後實際可行日期，概無導致須根據上市規則第十三章第13.13條至13.19條作出披露的任何情況。

我們[已將]本集團截至2023年12月31日止年度的未經審核初步財務資料載入本文件附錄二B，該等資料乃根據上市規則第13.49條項下有關初步業績公告的內容規定編製，並[已獲]申報會計師羅兵咸永道會計師事務所根據香港會計師公會頒佈的應用指引第730號（經修訂）「有關年度業績初步公告的核數師指引」開展工作後同意。

申請股份在香港聯交所[編纂]

我們已向[編纂]申請批准[編纂]前已發行及根據[編纂]將予發行的股份（包括因[編纂]獲行使而可能發行的股份）及根據[編纂]購股權計劃將予發行的股份[編纂]及[編纂]。我們的[編纂]乃基於（其中包括）我們符合上市規則第8.05(3)條項下的市值／收益測試，並參考：(i)我們截至2022年12月31日止年度的收入約為人民幣525.6百萬元（相當於577.3百萬港元），超過500百萬港元；及(ii)我們於[編纂]時的預期市值（按指示性[編纂]範圍的下限計算）超過40億港元。

概 要

[編纂]

此表所有統計數據乃假設[編纂]未獲行使。

	基於[編纂] 每股股份 [編纂]港元	基於[編纂] 每股股份 [編纂]港元
股份[編纂] ⁽¹⁾	[編纂]百萬港元	[編纂]百萬港元
每股股份未經審核備考經調整匯總 有形資產淨值 ⁽²⁾	[編纂]港元	[編纂]港元

附註：

- (1) 市值的計算基於以下假設：緊隨[編纂]完成後（假設[編纂]未獲行使及未根據[編纂]購股權計劃發行股份），已發行股份將為[編纂]股，包括根據[編纂]將予發行的[編纂]股股份。
- (2) 有關假設及計算方法的進一步詳情，請參閱「附錄二A—未經審核備考財務資料」。

[編纂]

我們的[編纂]主要包括[編纂]，以及就法律顧問、申報會計師及其他專業人士提供有關[編纂]及[編纂]的服務而向其支付的專業費用。[編纂]的估計[編纂]總額約為[編纂]百萬港元（相當於人民幣[編纂]百萬元）（包括[編纂]百萬港元的[編纂]相關開支、[編纂]百萬港元的法律顧問及會計師費用及開支及[編纂]百萬港元的其他費用及開支，包括向聯席保薦人及其他專業人士支付的費用），佔[編纂]總額約[編纂]%（根據[編纂]指示性[編纂]範圍的中位數並假設[編纂]未獲行使）。

截至2023年6月30日止六個月，我們產生[編纂]人民幣[編纂]百萬元，其中人民幣[編纂]百萬元於匯總損益及其他全面收益表中確認為行政開支，而人民幣[編纂]百萬元於截至2023年6月30日的匯總財務狀況表中資本化為遞延[編纂]，將於[編纂]後自權益扣除。我們估計我們將進一步產生[編纂]約人民幣[編纂]百萬元，其中約人民幣[編纂]百萬元將作為行政開支確認，而約人民幣[編纂]百萬元預期將於[編纂]後於權益扣除。

概 要

股息

本公司自成立以來或本集團任何附屬公司於業績紀錄期概無建議、派付或宣派股息。我們目前並無正式的股息政策或固定的派息率。

[編纂]

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

我們擬將[編纂][編纂]用於以下用途：

概約百萬港元	佔[編纂]的百分比	未來計劃
[編纂].....	[編纂]%	進一步擴大醫療資源覆蓋面，增加平台流量
[編纂].....	[編纂]%	加強我們的研發能力
[編纂].....	[編纂]%	豐富服務及產品種類並探索增值服務
[編纂].....	[編纂]%	戰略合作及收購
[編纂].....	[編纂]%	營運資金及一般企業用途