

概 要

本概要旨在為閣下提供本文件所載資料的總覽。由於此為概要，並不包含閣下可能認為重要的所有資料。閣下決定[編纂][編纂]前，應細閱整份文件。

任何[編纂]均涉及風險。[編纂][編纂]所涉及的若干特定風險載於「風險因素」一節。閣下決定[編纂][編纂]前，應細閱該節內容。

概覽

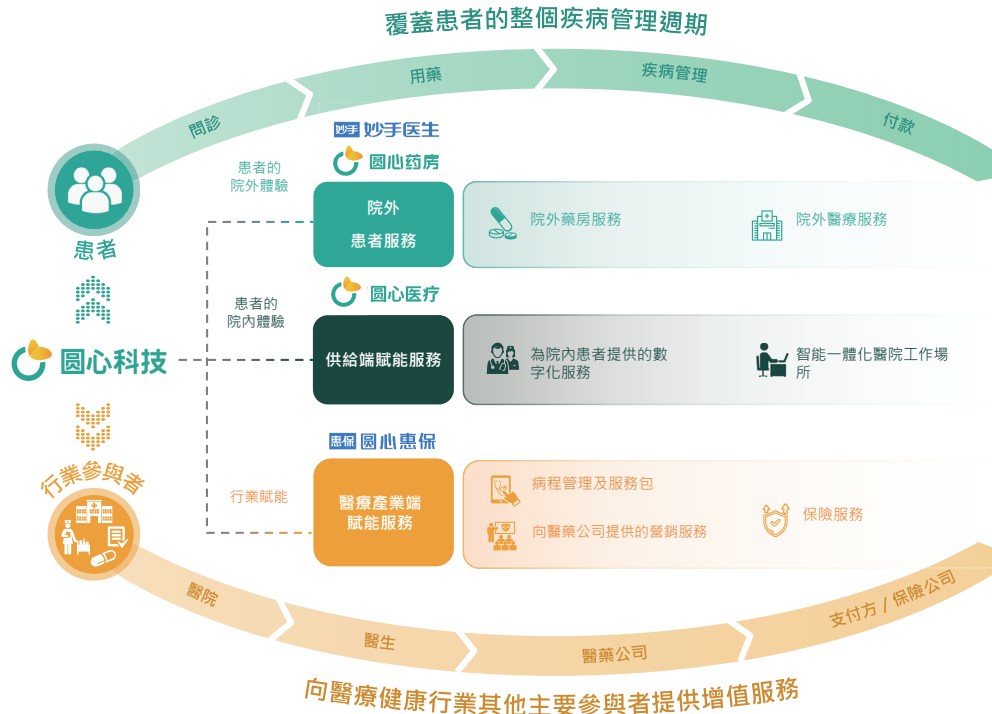
我們是一家領先的醫療健康公司，提供專注於患者的醫療服務週期的服務。根據弗若斯特沙利文，我們在中國技術驅動的醫療健康解決方案市場經營業務，在支持性政策環境及數字化技術進步的推動下，並進一步受人們對高質量的醫療健康管理不斷增加的需求所帶動，該市場預期將顯著擴張。

我們通過院外患者服務、供給端賦能服務及醫療產業端賦能服務，確保向患者提供個性化及貼心的服務。具體而言，通過全國性的線下藥房網絡圓心藥房及我們的線上藥房妙手醫生，我們的院外患者服務運營專注於處方藥銷售的廣泛線下線上藥房網絡。截至2023年6月30日，我們擁有並經營321家藥房，其中265家位於醫院附近半徑1公里以內的位置，121家藥房則被指定為大病醫保雙通道藥房。截至2023年6月30日，我們在線下及線上藥房提供約59,710個品種的產品，且我們的產品組合涵蓋國家藥監局自2015年起批准的123款創新性腫瘤治療藥物中的96款。根據弗若斯特沙利文，於2022年，按收益計我們經營中國第一大專注於處方藥的線下線上醫療交付平台。

通過為患者提供院外患者服務，我們發現患者需要更佳的全病程管理，使其於不同醫療機構進行的院內外療程連貫互通，同時亦需要有關獲取護理服務和支付相關費用方面的支援。因此，我們開發出專注於患者院內體驗的供給端賦能服務，通過向醫院提供標準模塊化軟件和系統進行運營智能化並使患者的就診流程更順暢。我們進一步與醫藥公司和保險公司等醫療行業的其他主要參與者合作，向其提供醫療產業端賦能服務，最終旨在提升患者的創新藥品可及性，並通過(其中包括)向醫藥公司提供營銷服務及向保險公司提供理賠處理及第三方管理服務，向該等主要參與者提供商業醫療保險服務。

概 要

我們的服務



院外患者服務。我們的院外患者服務專注於構建服務組合，作為院內就診的補充，滿足患者對優質醫療服務的需求。我們的院外患者服務主要包括院外藥房服務、院外醫療服務及藥品批發服務。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，我們院外患者服務的收入分別佔總收入的97.5%、94.6%、93.7%、95.9%及95.0%。此外，於往績記錄期的各期間，我們的院外藥房及藥品批發服務貢獻超過院外患者服務收入的96%。處方藥及藥品銷售為本公司的主要業務。

我們的院外藥房服務專注於為患者提供獲取處方藥及多種醫療健康產品的便捷多渠道途徑。我們於2015年12月展開院外藥房服務，通過全國性的線下藥房網絡**圓心藥房**及線上藥房**妙手醫生**建立一個線下+線上藥房網絡。我們的**圓心藥房**與我們的線上藥房相輔相成，旨在提供多渠道的高標準客戶體驗。該等藥房令患者能夠方便地獲得處方藥和專業醫療服務，以此與院內治療形成互補。有關醫藥分家的政策（如零加成政策及對院內藥佔比的限制）加快處方流轉，使患者可靈活選擇在醫院或通過院外藥房獲得

概 要

藥品，從而推動我們院外藥房網絡的發展。有關支持性政策環境的詳細說明，請參閱「行業概覽－中國醫療健康行業概覽」。我們策略性地將我們的藥房設在醫院（尤其是三甲醫院）附近以獲取大量外流處方，且三甲醫院的患者人數及患者的處方交付需求普遍較高。下表概述截至所示日期有關我們的藥房的若干關鍵指標。

	截至12月31日			截至
	2020年	2021年	2022年	6月30日
				2023年
藥房總數.....	199	264	320	321
藥房覆蓋的城市數目.....	68	99	102	102
藥房覆蓋的省份數目.....	24	30	30	30
覆蓋的三甲醫院數目.....	228 ⁽¹⁾	327 ⁽¹⁾	396 ⁽¹⁾	399 ⁽¹⁾
位於醫院300米範圍內的				
藥房數目.....	128	176	204	209

附註：

(1) 該數目乃按截至2023年6月30日三甲醫院標準計算。

截至2023年6月30日，我們擁有並經營全部321家藥房。在這321家藥房中，265家位於醫院附近半徑1公里以內的位置，209家距離醫院300米以內，223家藥房為國家醫保的指定藥房，121家藥房則被指定為大病醫保雙通道藥房。我們的藥房均非醫院指定的藥房。

我們技術驅動的線上醫療服務妙手醫生與我們的線下藥房服務形成互補，提高為患者提供的醫療服務的便捷性和質量。妙手醫生是中國首批取得醫療執業牌照的互聯網醫院之一，其由我們擁有且直接管理。截至2023年6月30日止六個月，妙手醫生的每月平均用戶訪問量約為35.3百萬次。

我們在中國醫療健康行業的規模及專業知識令我們能夠建立高效的供應鏈系統，並採購豐富的藥物、健康產品及醫療用品，尤其是新特藥。我們為我們的藥房配備廣泛處方藥藥品分類。截至2023年6月30日，我們在線下及線上藥房提供約59,710個品種的產品，且我們的產品組合涵蓋國家藥監局自2015年起批准的123款創新性腫瘤治療藥物中的96款，而我們超過2,100個品種為心血管疾病的處方藥。於往績記錄期，我們約88%的零售額來自處方藥銷售。

概 要

我們亦組建一支由執業藥師組成的團隊。截至2023年6月30日，我們的診所藥師團隊由628名專業藥師組成，包括34名經MTM和CMTM認證的藥師，而我們單個藥房平均配備約兩名專業藥師。我們專業的內部藥師和醫務人員向患者提供各種專業服務，如處方審核、輸注服務、用藥管理及藥師諮詢。

我們的院外醫療服務不僅向患者提供廣泛的線上醫療服務，如複診及複診處方，亦通過我們於2017年1月首次成立的門診在14個省提供多種線下醫療服務，如輸注服務。參與線上問診服務的醫生主要為持有所需的多點執業註冊的外聘醫生，而藥師則為我們的內部僱員。此外，我們的互聯網醫院可以直接結算我們所提供的醫療服務的醫療費用，令我們線上醫療服務更可及且可負擔。該等服務旨在幫助患者獲得更理想的健康管理效果，並幫助規範用藥的安全性、合理性及依從性。有關我們院外患者服務的詳細說明，請參閱本文件「業務－院外患者服務」一節。

下表概述於所示年度／期間線上平台的訂單數目、所處理處方數目、所處理來自院外藥房及醫療服務的訂單數目及平均銷售價格（定義為院外藥房及醫療服務總收入除以所處理來自院外藥房及醫療服務的訂單數目）。

	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
於線上平台所下訂單數目.....	2.2百萬	6.3百萬	10.3百萬	4.9百萬	5.3百萬
藥房網絡所處理處方數目.....	2.8百萬	5.5百萬	10.3百萬	4.5百萬	5.8百萬
來自院外藥房及醫療服務的 訂單數目.....	4.8百萬	9.1百萬	15.5百萬	6.7百萬	8.5百萬
院外藥房及醫療服務的 平均銷售價格.....	人民幣 495元	人民幣 398元 ⁽¹⁾	人民幣 324元 ⁽¹⁾	人民幣 323元	人民幣 351元

附註：

- (1) 院外藥房及醫療服務的平均銷售價格由2020年的人民幣495元下跌至2021年的人民幣398元及下跌至2022年的人民幣324元，主要由於我們更加著重戰略性資源投放，通過提供具有吸引力的定價及相對較低的售價來推廣我們的線上藥房平台，包括以折扣率通常介乎1%至5%的折扣價或免費提供若干線上問診服務及複診來擴展我們線上業務的規模。

概 要

隨著我們院外藥房及醫療服務的擴大，我們於2017年展開藥品批發服務，以利用我們於醫藥產品採購及供應方面的競爭優勢。通過主要向第三方零售藥房和藥品經銷商提供若干新特藥，其次則提供其他處方藥及非處方藥，我們的藥品批發業務與院外藥房業務形成互補。我們的批發客戶主要包括獨立藥房、連鎖藥房和區域性藥品經銷商。有關我們藥品批發服務的詳細說明，請參閱「業務－院外患者服務－藥品批發服務」。下表概述於所示年度／期間我們的藥品批發服務的已售品種數目、客戶及所涉及的供應商數目。

	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
藥品批發服務的已售品種數目...	9,241	12,978	16,511	13,723	14,455
批發客戶數目.....	2,276	23,875 ⁽¹⁾	105,761 ⁽¹⁾	50,735	93,976 ⁽¹⁾
批發供應商數目.....	863	1,280	1,377	1,007	929

附註：

- (1) 我們的批發客戶數目於2020年至2022年期間及於截至2022年6月30日止六個月至2023年同期增加，主要是由於我們憑藉強大的處方藥採購能力戰略性地吸引我們藥品批發服務的小型第三方零售藥房及藥品經銷商所致。該等小型第三方零售藥房及藥品經銷商通常向我們採購少量產品。

供給端賦能服務。為提升患者的院內體驗及解決中國長期患者管理的巨大的未滿足需求，於2019年，我們已開發供給端賦能服務，令醫院（尤其是三甲醫院）能夠智能化及優化其運營，並促進積極的長期患者管理。利用我們的技術能力，我們提供一套軟件、分析、技術賦能服務和網絡解決方案，以推動線下醫院複雜工作流程的優化，使它們能夠建立自己的線上醫院管理系統並進行智能醫院運營，從而為患者提供更好的就診體驗。

截至2023年6月30日，我們已與合共467家醫院合作，覆蓋中國26個省及100多個城市，其中包括超過180家三甲醫院。於往績記錄期，與我們合作的醫院數量增加主要是由於醫院數字化的行業趨勢、對我們供給端賦能服務的持續投資以及我們的服務及

概 要

解決方案所贏得的市場及客戶認可。截至2023年6月30日，我們亦與政府部門合作以在33個項目中設立區域性醫療平台，並已為四川省及山東省開發該等平台。下表概述截至所示日期與我們合作的醫院數量。

	截至12月31日			截至
				6月30日
	2020年	2021年	2022年	2023年
與我們合作的醫院 ⁽¹⁾ 總數	50	361	443	467

附註：

- (1) 我們並無擁有或運營供給端賦能服務下的任何互聯網醫院，但我們擁有及運營一家院外患者服務下的互聯網醫院，即妙手醫生。我們提供供給端賦能服務以促進線下醫院的數字化轉型，包括為該等醫院建立互聯網醫院。第三方醫院擁有及運營其各自的互聯網醫院。我們向醫院提供運營服務（如處方流轉管理、線上複診、線上問診及轉診會診管理）以促進互聯網醫院的運營。我們幫忙建立的供給端賦能服務下的互聯網醫院與我們的受僱醫生並無合約關係。我們幫忙建立的互聯網醫院與妙手醫生並無競爭關係。

於往績記錄期的各期間，我們的供給端賦能服務收益佔我們總收益的比例並不重大，截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度以及截至2022年及2023年6月30日止六個月分別佔我們總收益的0.1%、0.8%、1.1%、0.6%及0.7%。有關我們供給端賦能服務的詳細說明，請參閱本文件「業務－供給端賦能服務」一節。

醫療產業端賦能服務。憑藉我們提供院外患者服務及供給端賦能服務所累積的經驗和見解，我們發現各種相關患者的長期醫療需求，例如出院後的醫療護理及隨訪及針對醫藥產品的支付、可及性和可負擔性提供支持。因此，於2018年，我們通過與中國一家領先保險公司合作推出首個醫療保險產品，開展醫療產業端賦能服務。目前，我們通過賦能醫藥公司和保險公司等其他行業參與者，提供具針對性的解決方案，藉以進一步滿足患者對病程管理的需要，在院內就診、院外醫療交付乃至健康險支付的整個過程陪伴患者。服務主要包括向患者提供的病程管理及服務包、向醫藥公司提供的營銷服務以及向保險公司提供的保險服務，包括理賠處理、第三方管理、藥品福利管理及營銷服務。

概 要

我們於2019年年底開始向醫藥公司提供營銷服務。截至2023年6月30日，我們為321家醫藥公司提供營銷服務，根據弗若斯特沙利文提供的列表，當中涵蓋中國十大研發實力最為強大的醫藥公司，以及按銷售量計全球20大醫藥公司的其中15家。

	截至12月31日			截至
				6月30日
	2020年	2021年	2022年	2023年
所服務的醫藥公司總數	56	159	277	321

截至2023年6月30日，我們為177家保險公司及八家再保險公司提供服務、與保險公司合作推出40餘款新特藥保險產品、協助在超過120個城市推出普惠型商業健康保險，並分銷合計57項健康險產品，管理58.3百萬份保單。我們已經獲得在中國提供保險服務所需的許可證。下表概述截至所示日期我們已服務的保險公司數量及已管理的保單數量。

	截至12月31日			截至
				6月30日
	2020年	2021年	2022年	2023年
已服務的保險公司總數	56	113	159	177
已管理的保單總數	6.5百萬	25.8百萬	48.4百萬	58.3百萬

截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度以及截至2022年及2023年6月30日止六個月，來自保險服務的收入分別為人民幣24.8百萬元、人民幣131.3百萬元、人民幣242.6百萬元、人民幣53.1百萬元及人民幣120.7百萬元。截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度以及截至2022年及2023年6月30日止六個月，醫療產業端賦能服務的收益佔總收益的比例分別為2.4%、4.6%、5.2%、3.5%及4.3%。有關醫療產業端賦能服務的詳細說明，請參閱本文件「業務－醫療產業端賦能服務」一節。關於我們醫療產業端賦能服務的差異化屬性的闡述，請參閱「業務－醫療產業端賦能服務」及「行業概覽」章節。

概 要

我們的服務版塊概要載列如下：

業務線	服務版塊	目標付費客戶	價值主張	於往績記錄期的變現方法
	<p>院外藥房服務：</p> <ul style="list-style-type: none"> 全國性的線下藥房網絡：策略性地將藥房設在醫院附近並專注於處方藥，配備專業藥師 線上平台：可使用線上平台，達到線下線上一體化 	<ul style="list-style-type: none"> 個別患者 	<ul style="list-style-type: none"> 通過全國性的線下藥房網絡和線上藥房平台，為患者提供獲取處方藥及多種醫療健康產品的便捷的多渠道途徑 	<ul style="list-style-type: none"> 產品價格乃經考慮多項因素後通過分析我們的銷售數據和市場資料釐定，有關因素包括產品類別、市場需求和競爭、採購價、市場推廣策略等。產品價格於市場狀況出現變動後加以調整。
院外患者服務	<p>院外醫療服務：</p> <ul style="list-style-type: none"> 通過線上醫療服務和內部藥師以及門診向患者提供專業醫療服務 	<ul style="list-style-type: none"> 個別患者 	<ul style="list-style-type: none"> 通過線上醫療服務和門診的線下藥房服務向患者提供醫療服務以補充其臨床策略 提高向患者提供的醫療健康服務的質量 	<ul style="list-style-type: none"> 根據客戶選擇的服務收取固定費用
	<p>藥品批發服務：</p> <ul style="list-style-type: none"> 向第三方零售藥房和藥品經銷商提供若干新特藥 	<ul style="list-style-type: none"> 第三方零售藥房和藥品經銷商 	<ul style="list-style-type: none"> 利用我們的新特藥供應鏈優勢支援第三方零售藥房和藥品經銷商 	<ul style="list-style-type: none"> 我們不對批發客戶規定銷售價。對藥品批發客戶的價格乃經協商後釐定
供給端賦能服務	<p>一套基礎設施及管理解決方案，以提高院內各部門的運營效率及提升患者的院內體驗，如醫互通及處方流轉管理平台</p>	<ul style="list-style-type: none"> 醫院及其他醫療機構 	<ul style="list-style-type: none"> 令醫院能夠數字化及優化其運營，協助醫師並促進積極的長期患者管理 提升患者的院內體驗及解決對全病程管理巨大的未滿足需求 	<ul style="list-style-type: none"> 固定費用，該費用一般參考當前市場價格及考慮各項因素（包括系統開發及維護所涉及的階段數目、系統的性質及技術特性以及預期交付時間表等）後釐定
醫療產業端賦能服務	<ul style="list-style-type: none"> 向患者提供病程管理及服務包 向醫藥公司提供營銷服務 向保險公司提供的保險服務，包括理賠處理、第三方管理、藥品福利管理及市場推廣服務 	<ul style="list-style-type: none"> 個別患者 醫藥公司 保險公司及再保險公司 	<ul style="list-style-type: none"> 利用提供以患者為中心的業務洞察力及已建立的全國藥房網絡，為患者、醫藥公司及保險公司提供進一步的增值服務，及具針對性的解決方案 	<ul style="list-style-type: none"> 向患者提供病程管理及服務包：向服務對象（例如患者）收取病程管理服務費用 營銷服務：向製藥及醫藥公司收取營銷費用 保險服務：向服務對象（主要為保險公司）收取服務及營銷費用

概 要

我們服務版塊之間的協同作用

我們圍繞患者的醫療健康服務週期設立三個服務版塊（即院外患者服務、供給端賦能服務及醫療產業端賦能服務），力求提供可信賴、高品質的醫療健康服務，在院內就診、院外醫療交付乃至醫保支付的整個過程陪伴患者。我們的服務版塊均相互關聯。作為我們滿足患者一站式醫療健康的各種需求的切入點，我們的每個服務版塊相輔相成。

一方面，我們通過院外藥房和醫療服務與患者進行互動，從而形成對患者未獲滿足需求的洞察，以提供最佳的院外及院內醫療健康服務。這些洞察使我們能夠識別更多的業務機會並完善供給端賦能服務項下的現有版塊，協助醫院為患者提供更好的院內體驗。例如，我們已開發旨在簡化院內運營工作流程的多項供給端賦能解決方案，通過加快處方流轉最終實現將患者院內及院外體驗更好地聯繫起來。此外，我們的院外藥房和醫療服務作為切入點將患者與我們由其他醫療健康價值鏈參與者提供的醫療產業端賦能服務連結起來，吸引更多的醫院、醫藥公司和保險公司，使其成為客戶，共同為醫療產業端賦能服務項下的患者提供更多增值服務。另一方面，通過利用我們的供給端賦能服務協助醫院提高其運營效率及通過我們的醫療產業端賦能服務提供各種保險產品及支付方案，我們提高我們在患者、醫生、醫院、醫藥公司和保險公司中的品牌知名度，繼而使我們能夠吸納更多患者使用我們的院外藥房和醫療服務。

我們的三個服務版塊不僅各自為我們提供變現途徑，亦通過彼此之間的協同作用對患者積累豐富的認知，並與醫療健康行業的其他參與者（如醫院、醫藥公司和保險公司）建立合作關係，從而形成尋求在服務版塊中實現變現的良性循環。通過服務版塊之間的協同作用，本公司旨在改變中國醫療健康的提供方式，並建立了值得參與者信賴的合作夥伴的聲譽。

概 要

我們業務的可持續性及盈利途徑

自成立以來，我們的經營業績和現金流量狀況均得到改善。得益於我們已奠定的下列堅實基礎和取得的成就，我們相信，我們能夠保持我們業務的可持續性和增長。

- *賦能可持續增長的技術賦能業務模式。* 中國技術賦能醫療健康解決方案市場作為中國醫療健康支出市場的一部分已在中國建立，推動了持續創新和發展，使參與者能夠打造在院內就診、院外醫療交付乃至健康險支付的整個過程陪伴患者的健康管理業務。我們的服務組合（即院外患者服務、供給端賦能服務及醫療產業端賦能服務）共同旨在涵蓋患者的醫療服務週期。在我們強大的大數據驅動的分析能力、數據安全和患者隱私保護基礎設施的支持下，我們的技術系統令我們能夠發展院外患者服務，其於往績記錄期對我們的收入貢獻最大。其亦使我們能夠從多年服務過程中積累的豐富信息來源中獲得寶貴的洞察，並且我們利用數據分析和專有算法，支持內部決策和外部解決方案和服務，例如供給端賦能服務及醫療產業端賦能服務。
- *我們服務線的收入持續增長。* 我們的各主要服務線於往績記錄期所產生的收入均大幅增長。我們的院外患者服務收入由2020年的人民幣3,537.1百萬元增長至2021年的人民幣5,615.0百萬元，並進一步增長至2022年的人民幣7,282.9百萬元，並由截至2022年6月30日止六個月的人民幣3,114.2百萬元增加至截至2023年6月30日止六個月的人民幣4,414.7百萬元，其與我們自營藥房客戶群的增長以及我們採購更大數量及更多樣化藥品的能力提高一致。供給端賦能服務的收入由2020年的人民幣3.8百萬元大幅增加至2021年的人民幣47.2百萬元，並進一步增長至2022年的人民幣85.5百萬元，並由截至2022年6月30日止六個月的人民幣18.8百萬元增加至截至2023年6月30日止六個月的人民幣33.6百萬元，乃由於自2020年下半年起受醫院數字化需求增加以及圓心品牌和網絡知名度提升驅使所致。醫療產業端賦能服務的收入由2020年的人民幣88.5百萬元增加至2021年的人民幣276.0百萬元，並進一步增長至2022年的人民幣406.8百萬元，並由截至2022年6月30日止六個月的人民幣113.4百萬元增加至截至2023年6月30日止六個月的人民幣196.9百萬元，乃由於我們自2020年及2021年下半年起分別加大對營銷服務及保險服務的投入所致。

概 要

- *往績記錄反映穩固的資產狀況。*於往績記錄期，我們分別處於淨流動資產狀況及淨資產狀況。更多詳情請參閱「財務資料－若干主要資產負債表項目的討論」。
- *我們持續增長並扭虧為盈的能力。*儘管我們可能於未來兩年錄得虧損淨額，但我們預期可通過持續改善或進一步改善有關盈利能力的主要運營指標來維持收入增長和達致盈利。與我們的業務增長一致，儘管爆發COVID-19疫情，我們於往績記錄期的毛利仍然錄得顯著增長。隨著我們進一步提高產品和服務交付的規模效益以及充分利用我們的技術能力，我們預期毛利將會繼續增長。我們計劃通過(i)利用與我們服務組合擴張的相關網絡效應；(ii)繼續改善運營效率；及(iii)進一步採取成本控制措施等進一步優化我們的主要運營費用，如銷售及市場推廣開支及行政開支。此外，我們預期通過採取以下策略維持收入增長及實現盈利：(i)拓展我們的患者群；(ii)擴大醫院覆蓋率及深化與醫院、醫藥公司及保險公司的合作；(iii)受益於以前的投資及規模效益；及(iv)繼續優化我們的業務組合。
- *受惠於規模經濟的往績記錄。*隨著我們的院外藥房服務繼續取得經營槓桿，我們有信心扭轉我們院外患者服務的表現。隨著藥房運營年期增加，每月平均收入及每月平均毛利錄得強勁增長。在個體藥房層面，由於規模經濟效應，獲利藥房的數目一直在穩步增加且預計將繼續增加。此外，供給端賦能服務及醫療產業端賦能服務的增長將進一步提高我們的整體盈利能力。
- *現金流狀況扭虧為盈的能力。*截至2023年6月30日，我們擁有合理現金流量狀況。我們的總現金狀況由2020年的人民幣172.7百萬元大幅增加至2021年的人民幣2,544.6百萬元。該等增加主要由於我們自服務及產品產生更多收入的能力以及向投資者取得[編纂]前融資的能力。我們的總現金狀況由截至2021年12月31日的人民幣2,544.6百萬元下跌至截至2022年12月31日的人民幣1,648.5百萬元，並進一步下跌至截至2023年6月30日的人民幣1,324.0百萬元主要由於我們的業務擴張（包括院外患者服務項下的收購活動）所致。我們可能於不久將來錄得負經營現金流量。然而，基於三條主要服務線於往績記錄期的增長勢頭，我們預期將能夠通過以下策略改善經營

概 要

現金流出淨額狀況：(i)持續快速發展，三條主要服務線的收入將會增加及毛利率將會上升，尤其是供給端賦能服務及醫療產業端賦能服務；及(ii)繼續監控並嚴格管理我們的經營開支。

有關更多詳情，請參閱「業務－我們業務的可持續性及盈利途徑」。

運營資金的充足性

董事相信，我們的業務可持續發展，且擁有充足的運營資金，包括充足的現金及流動資金資產，並得到強大的集資能力輔助，以滿足我們目前及於本文件日期起計未來12個月的需求，此乃基於於往績記錄期我們的收入增加及現金流量狀況所預測。我們相信，[編纂]將為我們的運營提供額外資金，直至我們扭虧為盈或實現經營現金流量淨額收支平衡為止。

根據經參考(其中包括)截至2023年6月30日止六個月的經營活動所用現金流出淨額、截至2023年6月30日止六個月的購置物業、廠房及設備項目及截至2023年6月30日止六個月的租賃付款所作出的預測現金消耗率，我們認為我們能夠於未來12個月維持充足的運營資金。董事和管理團隊將繼續監察我們的運營資金、現金流量和業務發展狀況。有關詳情，請參閱「－歷史財務資料概要」。

上述有關未來收入及盈利能力的前瞻性陳述乃基於有關我們現行及未來業務戰略及未來所處的經營環境所作出的多項假設而作出。我們的業務增長及長期盈利能力受已知及未知的風險、不確定性及其他因素所限制，上述各項部分超出我們控制的範圍，並可能導致實際業績、表現或成就，或行業業績與上文所載前瞻性陳述所說明或暗示的任何未來業績、表現或成就有重大差異。有關風險，請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險」。

競爭

在政策環境利好及技術進步的驅動下，中國已形成技術賦能醫療健康解決方案的市場，帶動持續創新及發展，讓參與者建立在院內就診、院外醫療交付乃至健康險支付的整個過程陪伴患者的健康管理業務。該市場規模由2018年的人民幣4,053億元增加至2022年的人民幣7,331億元，複合年增長率為16.0%。市場規模預期將於2026年及

概 要

2030年分別達到人民幣19,749億元及人民幣38,091億元。中國技術賦能醫療健康解決方案市場主要涵蓋面向患者的院外市場、面向醫院的信息數字化市場、面向保險公司的技術賦能市場以及面向醫藥公司的數字營銷市場。

在面向患者的院外市場中，我們主要面臨來自其他專注於處方藥的院外醫療健康解決方案供應商的競爭，其中包括公司A和公司B。公司A為領先新特藥及醫療服務公司，其提供新特藥藥房服務、腫瘤現場管理組織服務及商業醫療保險服務。公司B為領先數據驅動及人工智能賦能醫療健康科技公司，其提供直接面向患者(DTP)的藥房服務及腫瘤大數據服務。本公司在多方面的排名均高於上述兩家公司，包括(其中包括)截至2021年的院外患者服務收入、院邊店藥房數目、藥師人數和品種的零售總額等。在面向保險公司的技術賦能市場中，我們主要面臨來自(其中包括)公司A和公司C的競爭。公司C為醫療及健康服務公司，其為創新患者付款、互聯網+醫療管理服務及健康保險運營提供全面解決方案。有關競爭格局的進一步詳情，請參閱「行業概覽－中國技術賦能醫療健康解決方案細分市場」。

由於以下特點，我們相信我們較競爭對手處於更有利的地位。

- *為患者提供全面醫療解決方案的線下線上醫療健康平台。*以線上藥房作輔助的院邊店藥房為主要的院外藥品交付渠道，並直接受益於處方流轉趨勢。根據弗若斯特沙利文，我們是少數能夠提供涵蓋患者醫療服務週期的線下線上產品及服務的綜合參與者之一。我們致力提供可信賴、高品質且在整個治療過程陪伴患者的醫療健康服務，並戰略性地將藥房設在醫院附近、建立線下線上藥房網絡、提供便捷的健康險支付服務、通過供給端賦能服務和遍佈全國的藥房網絡連接院內和院外市場，亦通過醫療產業端賦能服務向醫藥公司和保險公司提供增值服務。根據弗若斯特沙利文，於2022年按收益計我們是中國第一大專注於處方藥的線下線上醫療交付平台。
- *全國性線下線上藥房網絡。*線下醫院仍為滿足患者醫療需求的主要途徑。舉例而言，患者需親自前往醫院檢查其健康狀況和病情，如進行初步諮詢、體檢和手術。互聯網醫院僅獲允許進行若干類別的醫療服務(如複診和

概 要

複診處方)。因此，在面向患者的院外市場中，線下院邊店藥房(尤其是鄰近三甲醫院的藥房)處於有利位置，可受惠於處方流轉。截至2023年6月30日，我們擁有265家位於醫院附近半徑1公里以內的藥房，以及209家距離醫院300米以內的藥房。此外，我們的線下藥房可與線上藥房以及醫療服務相輔相成，使我們能夠同時在線下和線上為患者提供便捷服務，以滿足他們在整個疾病治療和康復週期內的需求。

作為相較於社區藥房和互聯網平台的差異化優勢，我們提供專注於新特藥的廣泛處方藥藥品分類，尤其是複雜疾病的藥品，當中專注於七個專業領域，包括腫瘤、皮膚、肝臟、風濕病和神經內科。我們專注於該等專業領域的原因在於相關患者的需求未獲滿足，且可及性相對有限。於往績記錄期，我們約88%的零售額來自處方藥銷售。此外，相較於我們許多的競爭對手，我們已組建專業的藥房服務團隊，並憑藉我們的實體藥房及持牌門診，使患者可獲得專業、便捷的藥品交付及各類醫療服務，包括線下線上問診、專業輸注服務及慢病管理等。

- *供給端賦能服務提升患者體驗。* 我們為醫院開發了作為我們供給端賦能服務一部分的智能一體化醫院工作場所解決方案，使我們在競爭對手中脫穎而出。一體化醫院工作場所解決方案旨在提高院內各部門的運營效率，通過流程的數字化盡可能減少人力工作。具體而言，個性化處方管理平台使我們能夠在一個平台上實現簡潔的處方管理，提高了處方配藥和藥品交付的效率和便捷性。
- *醫療產業端賦能服務帶來多元化變現機會。* 憑藉以下優勢，我們相信我們的醫療產業端賦能服務將為我們帶來重大且多元化的變現機會。通過與醫院、醫藥公司和保險公司的合作，我們已為患者提供增值服務，包括通過患者隨訪和保險服務提供的營銷服務，並已進一步提升我們的品牌知名度和數據分析能力，使我們得以持續開發和提供更多以患者需求為中心的解決方案。

概 要

我們的三個服務版塊已對患者積累豐富的了解，並與醫療健康行業的其他參與者（如三甲醫院、醫藥公司和保險公司）建立合作關係，從而形成尋求在服務版塊中實現變現和增長的良性循環。有關我們競爭優勢的進一步詳情，請參閱「業務－競爭」。

我們的優勢

我們相信，下列競爭優勢有助於我們成功，並使我們有別於競爭對手：

- 為患者提供全面醫療解決方案的線下線上醫療健康平台；
- 全國性的院外患者服務交付網絡；
- 賦能院外患者服務的線上生態系統；
- 供給端賦能服務提升患者體驗；
- 醫療產業端賦能服務帶來多元化變現機會；
- 強大的技術及研發能力；及
- 兼具深刻行業洞察力及遠見的管理層。

我們的策略

為實現我們的願景，我們擬採取以下策略：

- 進一步發展院外患者服務；
- 拓展供給端賦能服務；
- 推出更多醫療產業端賦能服務；及
- 繼續優化我們的技術及數據分析能力。

我們的價值主張

作為中國的線下線上醫療服務平台，我們向醫療健康價值鏈上的參與者提供極具吸引力的價值主張。我們的服務項目結合線下和線上的醫療服務，以滿足患者對高質量醫療服務的需求。通過與醫院、醫藥公司和保險公司的深入合作，我們能夠向該等行業參與者提供個性化的服務，以提升其服務水平，同時收集有價值的洞察。

概 要

對患者的價值主張

- *無縫的線下線上院外患者服務。*通過我們的線下藥房網絡和線上醫療服務，我們能夠向患者提供線下線上的醫療問診和藥房體驗，涵蓋治療和康復過程的醫療服務週期。
- *獲得高質量的醫療資源和個性化的治療計劃。*我們的服務幫助患者更有效地獲得優質的醫療資源。我們在多個執業領域的專業知識令我們能夠根據不同疾病類型設計治療計劃。
- *廣泛的醫療產業端賦能服務。*憑藉我們與線下醫院和醫生的合作，我們積累了對患者和疾病的寶貴見解和理解，使我們能夠提供各類醫療產業端賦能服務，例如直賠和在院內就診、院外醫療交付乃至健康險支付的整個過程陪伴患者的病程管理服務。

我們竭力在整個疾病管理週期過程中的每一個階段陪伴患者，從初步問診至理賠處理，以及從提供疾病及醫療開支資訊至治療方案。我們致力於提供更優質的患者體驗、提高患者依從性及管理患者的治療計劃，旨在達致較佳治療效果及減輕患者及其家人的負擔。

對醫療健康行業的其他主要參與者的價值主張

- *對供給端。*我們提供一套服務和解決方案，以優化線下醫院的複雜工作流程、節省成本、提升其聲譽、加強其醫院內外服務的能力及改善運營效率。我們向醫生提供各類工具和資源，以協助彼等向患者提供醫療服務，例如最新的學術文獻和患者隨訪平台等。
- *對醫藥公司。*我們的市場推廣服務得益於寶貴的患者洞察，幫助醫藥公司實現卓越的增長和生產力。我們亦利用內部研究團隊和藥房網絡為彼等進行患者管理和研究服務。
- *對保險公司。*我們的保險服務旨在提高理賠效率、在產品創新方面提供協助、控制風險及成本以及改善其醫療健康服務網絡。

概 要

風險因素

我們的運營及[編纂]涉及若干風險及不確定因素，該等風險及不確定因素載於「風險因素」章節。閣下於決定[編纂]我們的H股前應細閱該章節全部內容。我們所面臨的部分主要風險包括：

- 我們所處的行業競爭激烈且不斷發展。倘我們未能有效競爭，則我們的業務、運營或會受到嚴重不利影響；
- 我們須遵守廣泛及不斷發展的監管規定，倘該等監管規定出現變化或未能遵守該等監管規定，則可能會對我們的業務及前景造成重大不利影響；
- 我們處於早期發展階段且經營歷史有限，且我們的過往經營業績及財務表現並不預測未來表現；
- 倘我們的產品及服務未能維持及推動客戶的參與度，或倘我們未能提供優質的客戶體驗，我們可能無法吸引新客戶或保留足夠的客戶，我們的業務、財務狀況及聲譽可能會受到嚴重不利影響；
- 我們醫藥和醫療健康服務和產品的銷售面臨各類風險，其可能會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大影響；
- 處方藥的銷售須受到嚴格的審查，這可能使我們面臨風險和挑戰；
- 我們有大量商譽結餘，並可能會產生大量的減值費用，這可能對我們的財務狀況產生重大影響；
- 我們有大量其他無形資產結餘，並可能會產生大量的減值費用，這可能對我們的財務狀況產生重大影響；
- 我們從信譽良好的供應商採購醫藥和醫療健康產品。我們對彼等的控制有限，從而面臨各類風險；
- 藥品(尤其是處方藥)需要滿足嚴格的儲存和運輸條件；
- 倘未能有效地管理我們的存貨，可能會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響；及
- 我們面臨與我們所購買及銷售處方藥的可及性、定價及安全性有關的風險。

概 要

我們的控股股東

截至本文件日期，天津川又集團及圓妙人分別持有我們已發行股份約29.82%及7.19%，合共擁有本公司已發行股本37.01%的權益。天津川又分別由何濤先生及何偉莊先生通過若干中間實體最終實益擁有約92.56%及7.44%權益。此外，何濤先生亦控制圓妙人於本公司的所有投票權。因此，天津川又集團、圓妙人、何濤先生及何偉莊先生構成一組控股股東。

緊隨[編纂]完成後(假設[編纂]未獲行使)，天津川又集團及圓妙人將分別擁有本公司已發行股本[編纂]%及[編纂]%的權益，合共擁有本公司已發行股本[編纂]%的權益。

[編纂]前投資者

我們自2015年至2021年從[編纂]前投資者獲得多輪股權融資，以支持我們擴充業務。我們廣泛且多元的[編纂]前投資者基礎包括(其中包括)騰訊、紅杉(前稱紅杉中國)、Sequoia、啟明創投、星界、鯤翎及奧博資本。詳情請參閱「歷史及公司架構—[編纂]前投資」。

歷史財務資料概要

下表載列摘錄自本文件附錄一所載的會計師報告內有關我們於往績記錄期綜合財務資料的財務數據概要。以下所載列的綜合財務數據概要應與本文件的綜合財務報表(包括相關附註及「財務資料」所載資料)一併閱讀，以保證其完整性。我們的綜合財務資料乃根據國際財務報告準則編製。

概 要

綜合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	
	人民幣元	%	人民幣元	%	人民幣元	%	人民幣元	%	人民幣元	%
	(以千計，百分比除外)						(未經審計)			
收入	3,629,366	100.0	5,938,107	100.0	7,775,193	100.0	3,246,471	100.0	4,645,220	100.0
銷售成本	(3,296,565)	(90.8)	(5,406,382)	(91.0)	(7,048,747)	(90.7)	(3,005,271)	(92.6)	(4,238,052)	(91.2)
毛利	332,801	9.2	531,725	9.0	726,446	9.3	241,200	7.4	407,168	8.8
其他收入及收益	10,436	0.3	55,255	0.9	112,694	1.4	83,168	2.6	24,745	0.5
其他開支及虧損	(9,654)	(0.3)	(54,716)	(0.9)	(50,691)	(0.7)	(28,171)	(0.9)	(20,808)	(0.4)
銷售及市場推廣開支	(495,424)	(13.7)	(819,257)	(13.8)	(1,026,567)	(13.2)	(470,579)	(14.5)	(556,878)	(12.0)
行政開支	(131,459)	(3.6)	(323,015)	(5.4)	(350,659)	(4.5)	(163,036)	(5.0)	(175,665)	(3.8)
研發開支	(46,294)	(1.3)	(112,751)	(1.9)	(188,070)	(2.4)	(80,169)	(2.5)	(104,834)	(2.3)
預期信貸虧損模型下 的減值虧損淨額	(5,557)	(0.1)	(16,390)	(0.3)	(26,614)	(0.3)	(4,239)	(0.1)	(6,014)	(0.1)
財務成本	(17,277)	(0.5)	(15,697)	(0.3)	(18,998)	(0.2)	(9,505)	(0.3)	(10,221)	(0.2)
分佔合營企業損益	-	-	(2,195)	(0.0)	(221)	(0.0)	(81)	(0.0)	(186)	(0.0)
分佔聯營公司損益	(1,124)	(0.0)	(2,018)	(0.0)	(2,379)	(0.0)	(1,561)	(0.0)	(5,312)	(0.1)
除稅前虧損	(363,552)	(10.0)	(759,059)	(12.7)	(825,059)	(10.6)	(432,973)	(13.3)	(448,005)	(9.6)
所得稅抵免	926	0.0	2,226	0.0	19,813	0.2	1,806	0.1	5,508	0.1
年/期內虧損	(362,626)	(10.0)	(756,833)	(12.7)	(805,246)	(10.4)	(431,167)	(13.3)	(442,497)	(9.5)
年/期內全面虧損 總額	(362,626)	(10.0)	(756,833)	(12.7)	(805,246)	(10.4)	(431,167)	(13.3)	(442,497)	(9.5)
以下各項應佔：										
母公司擁有人	(334,208)	(9.2)	(704,386)	(11.8)	(750,681)	(9.7)	(386,765)	(11.9)	(407,021)	(8.7)
非控股權益	(28,418)	(0.8)	(52,447)	(0.9)	(54,565)	(0.7)	(44,402)	(1.4)	(35,476)	(0.8)

概 要

非國際財務報告準則指標：年／期內經調整虧損淨額（非國際財務報告準則指標）及經調整EBITDA（非國際財務報告準則指標）

為補充我們根據國際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淨額（非國際財務報告準則指標）及經調整EBITDA（非國際財務報告準則指標）作為額外財務指標，而經調整虧損（非國際財務報告準則指標）及經調整EBITDA（非國際財務報告準則指標）並非國際財務報告準則所規定者或並非根據國際財務報告準則呈列。我們認為，有關指標通過撇除若干項目的潛在影響，為不同期間及不同公司的經營業績的對比提供了便利。

我們認為，經調整虧損淨額（非國際財務報告準則指標）及經調整EBITDA（非國際財務報告準則指標）為[編纂]及其他人士提供了有用信息，使其採用與管理層相同的方式了解並評估我們的綜合經營業績。然而，我們經調整虧損淨額（非國際財務報告準則指標）及經調整EBITDA（非國際財務報告準則指標）的呈列方式可能與其他公司呈列的類似稱謂的指標並不相同。使用有關指標作為分析工具存在局限，閣下不應脫離我們根據國際財務報告準則報告的經營業績或財務狀況加以考慮或作為其替代分析加以考慮。

我們將經調整虧損淨額（非國際財務報告準則指標）定義為通過加回以股份為基礎的付款補償及[編纂]作出調整的年／期內虧損。我們排除以股份為基礎的付款補償，原因是其屬非現金性質，故不會導致現金流出。我們排除與[編纂]有關的[編纂]。排除以股份為基礎的付款補償及[編纂]符合指引信HKEX-GL 103-19的規定。我們將經調整EBITDA（非國際財務報告準則指標）定義為通過加回(i)銀行利息收入、財務成本、所得稅抵免及[編纂]；及(ii)包括以股份為基礎的付款補償、物業、廠房及設備折舊、使用權資產折舊以及無形資產攤銷的若干非現金開支作出調整的年／期內虧損。下表（以絕對金額及佔於所示期間總收入的百分比列示）將我們呈報年／期內的經調整虧損淨額（非國際財務報告準則指標）及經調整EBITDA（非國際財務報告準則指標）與根據國際財務報告準則計算和呈列的最為直接可比的財務指標（即年／期內虧損）進行對賬：

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2020年		2021年		2022年		2022年		2023年	
	人民幣元	%	人民幣元	%	人民幣元	%	人民幣元	%	人民幣元	%
	(以千計，百分比除外)						(未經審計)			
虧損與非國際財務 報告準則的對賬：										
年／期內虧損	(362,626)	(10.0)	(756,833)	(12.7)	(805,246)	(10.4)	(431,167)	(13.3)	(442,497)	(9.5)
加										
以股份為基礎的付款補償	50,095	1.4	134,654	2.3	83,188	1.1	33,658	1.0	40,163	0.9
[編纂]	-	-	1,482	0.0	25,811	0.3	-	-	10,994	0.2
年／期內經調整虧損 (非國際財務報告準則指標)	<u>(312,531)</u>	<u>(8.6)</u>	<u>(620,697)</u>	<u>(10.4)</u>	<u>(696,247)</u>	<u>(9.0)</u>	<u>(397,509)</u>	<u>(12.3)</u>	<u>(391,340)</u>	<u>(8.4)</u>

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	
	人民幣元	%	人民幣元	%	人民幣元	%	人民幣元	%	人民幣元	%
	(以千計，百分比除外)						(未經審計)			
加：										
物業、廠房及設備折舊	29,206	0.8	33,375	0.6	61,389	0.8	40,355	1.2	21,278	0.5
使用權資產折舊	66,895	1.8	87,860	1.5	127,744	1.6	60,959	1.9	74,520	1.7
無形資產攤銷	16,689	0.4	66,447	1.1	94,404	1.2	43,587	1.3	51,556	1.1
銀行利息收入	(1,350)	(0.0)	(30,573)	(0.5)	(32,088)	(0.4)	(15,470)	(0.5)	(13,472)	(0.3)
財務成本	17,277	0.5	15,697	0.3	18,998	0.2	9,505	0.3	10,221	0.2
所得稅抵免	(926)	(0.0)	(2,226)	(0.0)	(19,813)	(0.2)	(1,806)	(0.1)	(5,508)	(0.2)
經調整EBITDA										
(非國際財務報告準則指標)	<u>(184,740)</u>	<u>(5.1)</u>	<u>(450,117)</u>	<u>(7.4)</u>	<u>(445,613)</u>	<u>(5.8)</u>	<u>(260,379)</u>	<u>(8.2)</u>	<u>(252,745)</u>	<u>(5.4)</u>

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，我們的虧損淨額分別為人民幣362.6百萬元、人民幣756.8百萬元、人民幣805.2百萬元及人民幣442.5百萬元。於往績記錄期產生虧損淨額乃由於(i)我們專注於對業務擴展及技術能力的投資，以推動全國線下及線上院外藥房及醫療服務網絡、供給端賦能服務及醫療產業端賦能服務的發展；(ii)我們致力推動客戶參與度和提高品牌知名度，而非尋求即時的財務回報或盈利能力，務求為長遠成功奠定穩固基礎；及(iii)收入增長在一定程度上受到COVID-19疫情的不利影響，而業務運營的固定成本並未按比例下跌。

下表載列我們於所示年度／期間的收入明細，以絕對金額及佔我們總收入的比例列示。

	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	
	人民幣元	%	人民幣元	%	人民幣元	%	人民幣元	%	人民幣元	%
	(以千計，百分比除外)						(未經審計)			
商品或服務類型：										
院外患者服務	3,537,100	97.5	5,614,976	94.6	7,282,910	93.7	3,114,204	95.9	4,414,682	95.0
供給端賦能服務	3,795	0.1	47,180	0.8	85,496	1.1	18,839	0.6	33,643	0.7
醫療產業端賦能服務	88,471	2.4	275,951	4.6	406,787	5.2	113,428	3.5	196,895	4.3
總計	<u>3,629,366</u>	<u>100.0</u>	<u>5,938,107</u>	<u>100.0</u>	<u>7,775,193</u>	<u>100.0</u>	<u>3,246,471</u>	<u>100.0</u>	<u>4,645,220</u>	<u>100.0</u>

概 要

此外，下表載列於所示年度／期間我們的院外患者服務所得收入明細，以絕對金額及佔我們的院外患者服務所得總收入的百分比列示。

	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		
	人民幣元	%	人民幣元	%	人民幣元	%	人民幣元	%	人民幣元	%	
	(以千計，百分比除外)										
	(未經審計)										
商品或服務類型：											
院外藥房服務及院外醫療服務	2,356,674	66.6	3,608,612	64.3	5,012,822	68.8	2,158,172	69.3	2,985,433	67.6	
藥品批發服務	1,180,426	33.4	2,006,364	35.7	2,270,088	31.2	956,032	30.7	1,429,249	32.4	
總計	<u>3,537,100</u>	<u>100.0</u>	<u>5,614,976</u>	<u>100.0</u>	<u>7,282,910</u>	<u>100.0</u>	<u>3,114,204</u>	<u>100.0</u>	<u>4,414,682</u>	<u>100.0</u>	

下表概述於所示年度／期間我們的院外患者服務按地區分佈劃分的收入明細。

	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)				
	(未經審計)				
地區分佈：					
華東地區.....	819,416	1,395,123	1,635,300	721,786	954,076
華南地區.....	1,427,707	1,909,831	2,868,043	1,162,666	1,768,807
東南地區.....	466,581	655,847	770,881	329,679	445,452
西南地區.....	419,861	801,549	698,875	353,610	357,790
華北地區.....	296,866	759,907	1,261,194	520,835	865,673
海南.....	<u>106,669</u>	<u>92,719</u>	<u>48,617</u>	<u>25,628</u>	<u>22,884</u>
總計.....	<u>3,537,100</u>	<u>5,614,976</u>	<u>7,282,910</u>	<u>3,114,204</u>	<u>4,414,682</u>

概 要

下表載列我們於所示年度／期間按業務線劃分的銷售成本，以絕對金額及佔銷售及服務成本總額的百分比列示。

	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	
	人民幣元	%	人民幣元	%	人民幣元	%	人民幣元	%	人民幣元	%
	(以千計，百分比除外)						(未經審計)			
商品或服務類型：										
院外患者服務	3,269,161	99.2	5,225,234	96.7	6,782,260	96.2	2,935,499	97.7	4,126,218	97.4
供給端賦能服務	2,728	0.1	24,009	0.4	46,999	0.7	12,506	0.4	16,078	0.4
醫療產業端賦能服務	24,676	0.7	157,139	2.9	219,488	3.1	57,266	1.9	95,756	2.2
總計	<u>3,296,565</u>	<u>100.0</u>	<u>5,406,382</u>	<u>100.0</u>	<u>7,048,747</u>	<u>100.0</u>	<u>3,005,271</u>	<u>100.0</u>	<u>4,238,052</u>	<u>100.0</u>

我們院外患者服務的銷售成本主要為商品成本。截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度以及截至2022年及2023年6月30日止六個月，商品成本分別佔院外患者服務銷售成本的99.3%、99.4%、99.6%、99.6%及99.6%。

截至2020年12月31日止年度，我們供給端賦能服務的銷售成本僅由技術開發成本組成。截至2021年12月31日止年度，我們供給端賦能服務的銷售成本由(i)技術開發成本及(ii)人員成本組成，分別佔供給端賦能服務銷售成本的81.7%及18.3%。截至2022年12月31日止年度，我們供給端賦能服務的銷售成本由(i)技術開發成本及(ii)人員成本組成，分別佔供給端賦能服務銷售成本的87.9%及12.1%。截至2022年6月30日止六個月，我們供給端賦能服務的銷售成本由(i)技術開發成本，及(ii)人員成本組成，分別佔供給端賦能服務銷售成本的98.5%及1.5%。截至2023年6月30日止六個月，我們供給端賦能服務的銷售成本由(i)技術開發成本，及(ii)人員成本組成，分別佔供給端賦能服務銷售成本的80.4%及19.6%。

概 要

截至2020年12月31日止年度，我們醫療產業端賦能服務銷售成本僅涵蓋推廣成本和所收到服務的成本。截至2020年12月31日止年度，我們醫療產業端賦能服務銷售成本的最大組成部分為所收到服務的成本，佔醫療產業端賦能服務銷售成本的69.0%。截至2021年12月31日止年度，我們醫療產業端賦能服務銷售成本包括(i)所收到服務的成本，(ii)推廣成本，及(iii)人員成本，分別佔醫療產業端賦能服務銷售成本的67.8%、28.1%和4.1%。截至2022年12月31日止年度，我們醫療產業端賦能服務銷售成本包括(i)所收到服務的成本，(ii)推廣成本，及(iii)人員成本，分別佔醫療產業端賦能服務銷售成本的59.2%、37.5%和3.3%。截至2022年6月30日止六個月，我們醫療產業端賦能服務銷售成本涵蓋(i)所收到服務的成本，(ii)推廣成本，及(iii)人員成本，分別佔醫療產業端賦能服務銷售成本的57.6%、42.2%及0.2%。截至2023年6月30日止六個月，我們醫療產業端賦能服務銷售成本涵蓋(i)所收到服務的成本，及(ii)推廣成本，分別佔醫療產業端賦能服務銷售成本的57.5%和42.5%。

下表載列於所示年度／期間按業務線劃分的毛利及毛利率明細。

	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
	(以人民幣千元計，百分比除外)									
	(未經審計)									
商品或服務類型：										
院外患者服務	267,939	7.6%	389,742	6.9%	500,650	6.9%	178,705	5.7%	288,464	6.5%
供給端賦能服務	1,067	28.1%	23,171	49.1%	38,497	45.0%	6,333	33.6%	17,565	52.2%
醫療產業端										
賦能服務	63,795	72.1%	118,812	43.1%	187,299	46.0%	56,162	49.5%	101,139	51.4%
總計	<u>332,801</u>	<u>9.2%</u>	<u>531,725</u>	<u>9.0%</u>	<u>726,446</u>	<u>9.3%</u>	<u>241,200</u>	<u>7.4%</u>	<u>407,168</u>	<u>8.8%</u>

概 要

綜合財務狀況表概要

	截至12月31日			截至6月30日
	2020年	2021年	2022年	2023年
	(以人民幣千元計)			
非流動資產總值	562,897	1,531,930	1,760,012	1,718,029
流動資產總值	1,250,594	4,784,609	4,413,602	4,016,930
流動負債總額	924,322	1,484,963	2,059,054	2,055,142
流動資產淨值	326,272	3,299,646	2,354,548	1,961,788
非流動負債總額	183,258	385,146	408,119	388,389
資產淨值	705,911	4,446,430	3,706,441	3,291,428
非控股權益	89,684	451,903	407,927	367,362

我們的資產淨值由截至2020年12月31日的人民幣705.9百萬元進一步增加至截至2021年12月31日的人民幣4,446.4百萬元，主要由於(i)於2021年的虧損人民幣756.8百萬元及(ii)股東注資人民幣3,861.0百萬元。我們的資產淨值由截至2021年12月31日的人民幣4,446.4百萬元減少至截至2022年12月31日的人民幣3,706.4百萬元，主要由於截至2022年12月31日止年度錄得虧損人民幣805.2百萬元所致。我們的資產淨值由截至2022年12月31日的人民幣3,706.4百萬元減少至截至2023年6月30日的人民幣3,291.4百萬元，主要由於截至2023年6月30日止六個月的虧損人民幣442.5百萬元。進一步詳情請參閱本文件第I-8至I-12頁的「附錄一—綜合權益變動表」。

截至2020年、2021年及2022年12月31日以及2023年6月30日，我們的流動資產淨值分別為人民幣326.3百萬元、人民幣3,299.6百萬元、人民幣2,354.5百萬元及人民幣1,961.8百萬元。於2020年12月31日至2021年12月31日的流動資產淨值大幅增加乃由於我們於融資活動收取投資者的注資導致現金及現金等價物增加所致。於2021年12月31日至2022年12月31日的流動資產淨值減少乃主要由於我們的業務擴張（包括收購活動）導致的現金及現金等價物減少人民幣896.0百萬元所致。於2022年12月31日至2023年6月30日的流動資產淨值減少主要由於我們的業務擴張導致現金及現金等價物減少以及應付貿易款項及票據增加所致，惟部分被應收貿易款項及票據增加所抵銷。有關進一步詳情，請參閱本文件「歷史及公司架構」。

概 要

截至2022年12月31日，我們擁有大額商譽及其他無形資產。我們所錄得的商譽主要與收購有關。我們的商譽由截至2022年12月31日的人民幣400.7百萬元增加3.4%至截至2023年6月30日的人民幣414.2百萬元。我們的商譽由截至2021年12月31日的人民幣341.1百萬元增加17.5%至截至2022年12月31日的人民幣400.7百萬元，主要是由於進行收購以擴充我們的院外患者服務所致。我們的商譽由截至2020年12月31日的人民幣132.1百萬元增加158.2%至截至2021年12月31日的人民幣341.1百萬元，主要是由於進行收購以擴充我們的院外患者服務及供給端賦能服務所致。其他無形資產主要指軟件、許可、品牌及客戶關係。其他無形資產由截至2020年12月31日的人民幣113.4百萬元增加至截至2021年12月31日的人民幣730.7百萬元，及增加至截至2022年12月31日的人民幣781.9百萬元，主要是由於我們的收購增加，這導致已識別無形資產增加。我們的其他無形資產由截至2022年12月31日的人民幣781.9百萬元減少至截至2023年6月30日的人民幣731.1百萬元，主要由於其他無形資產攤銷所致。有關商譽及其他無形資產的更多詳情，請參閱「財務資料－若干主要資產負債表項目的討論－非流動資產／負債」。

綜合現金流量表概要

	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
	(以人民幣千元計)				
	(未經審計)				
經營資金變動前的					
經營現金流量	(179,199)	(373,990)	(401,243)	(268,626)	(199,529)
－ 經營資金變動	(24,265)	(436,174)	(235,800)	(71,930)	68,477
－ 已付所得稅	(899)	(4,259)	(3,235)	(2,636)	(965)
經營活動所用現金淨額	(204,363)	(814,423)	(640,278)	(343,192)	(146,653)
投資活動所用現金淨額	(208,607)	(656,097)	(103,229)	(693,937)	(97,289)
融資活動所得／(所用)					
現金淨額	503,870	3,849,033	(174,590)	(82,968)	(81,064)
現金及現金等價物					
增加／(減少)淨額	90,900	2,378,513	(918,097)	(1,120,097)	(325,006)
年初的現金及現金等價物	80,264	172,689	2,544,590	2,544,590	1,648,525
年末的現金及現金等價物	172,689	2,544,590	1,648,525	1,445,250	1,323,973

概 要

截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度以及截至2022年及2023年6月30日止六個月，我們分別錄得經營現金流出淨額人民幣204.4百萬元、人民幣814.4百萬元、人民幣640.3百萬元、人民幣343.2百萬元及人民幣146.7百萬元，主要是由於以下原因：

- 由於我們不斷加大院外患者服務的市場推廣力度，推動該服務線於往績記錄期快速增長，導致銷售及市場推廣開支相應增加。
- 我們的供給端賦能服務及醫療產業端賦能服務於往績記錄期處於其各自發展的早期階段，且我們已利用我們的全國線下藥房網絡投入大量內部資源發展該兩條服務線，導致銷售及市場推廣開支及行政開支相應增加。

有關我們現金流量及流動資金的詳細說明，請參閱本文件「財務資料－流動資金及資本資源」。

我們的租賃物業

截至最後實際可行日期，我們在中國並無擁有任何物業，但租賃了約384處總建築面積約為113,009平方米的物業。我們的租賃物業一般具有為期兩至七年的租賃協議。下表載列截至所示日期租賃負債的到期分析。

	截至12月31日						截至6月30日	
	2020年		2021年		2022年		2023年	
	尚未償還的租賃負債	租賃協議數目	尚未償還的租賃負債	租賃協議數目	尚未償還的租賃負債	租賃協議數目	尚未償還的租賃負債	租賃協議數目
	(人民幣千元)		(人民幣千元)		(人民幣千元)		(人民幣千元)	
一年內到期	64,365	70	82,081	91	109,813	155	112,142	107
一年後但兩年內到期	49,906	62	60,637	101	85,184	99	76,875	89
兩年後但五年內到期	64,685	140	77,897	95	115,443	154	101,933	151
五年後到期	21,594	29	22,685	29	42,800	35	56,171	25
總計	200,550	301	243,300	316	353,240	443	347,121	372

我們認為，按相近條款續簽即將到期的現有租賃協議不會有重大困難，原因是一般而言，我們對所有現有租賃協議享有續約的合約及／或法律優先權。

概 要

我們的定價政策

我們就院外藥房服務、供給端賦能服務及醫療產業端賦能服務採納不同的定價政策。具體而言：

- **院外患者服務。**我們通過線下藥房及線上藥房向客戶提供豐富的藥物、健康產品及醫療用品。我們於藥品的控制權轉至客戶時確認院外藥房服務收入，一般是在交付或接納藥品時。我們通過向第三方零售藥房和藥品經銷商提供藥品批發服務，從藥品批發服務產生收入。就院外醫療服務而言，我們通過妙手醫生向客戶提供各項專業醫療服務。因此，我們一般根據客戶選擇的服務包就院外患者服務向客戶收取固定費用。
- **供給端賦能服務。**我們通常向醫院收取固定費用，該費用一般參考當前市場價格及考慮各項因素（包括系統開發及維護所涉及的階段數目、系統的性質及技術特性以及預期交付時間表等）後釐定。
- **醫療產業端賦能服務。**我們提供的保險服務主要包括保險產品市場推廣服務，並向保險公司賺取佣金及服務費，該等費用一般按相關保單的保費總額的百分比計算。我們亦提供第三方管理服務（包括索賠流程及藥房福利管理），並一般會向保險公司收取固定費用或保費總額的固定百分比。就向醫藥公司提供的營銷服務而言，我們根據藥師在治療過程中與科室合作的患者隨訪提供營銷服務。我們一般就所提供的服務向醫藥公司收取固定費用。

有關我們的定價政策的更多詳情，請參閱「業務－我們的收入確認、定價及支付政策」。

概 要

主要財務比率

下表載列於所示年度／期間我們的主要財務比率：

	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
				(未經審計)	
總收入增長率(%) ⁽¹⁾	54.3	63.6	30.9	不適用	43.1
毛利率(%) ⁽²⁾	9.2	9.0	9.3	7.4	8.8

附註：

- (1) 收入增長率等於收入增加量除以相關前一期間收入。
- (2) 毛利率等於毛利除以於相關期間內的收入。

有關影響我們於相關期間的主要財務比率的因素的討論，請參閱「財務資料－截至2022年6月30日止六個月與截至2023年6月30日止六個月的比較」、「財務資料－截至2022年12月31日止年度與截至2021年12月31日止年度的比較」及「財務資料－截至2021年12月31日止年度與截至2020年12月31日止年度的比較」。

申請於聯交所[編纂]

我們已向聯交所申請批准根據[編纂]將予發行的H股[編纂]及買賣，依據是(其中包括)經參考：(i)我們截至2022年12月31日止年度的收入為人民幣7,775.2百萬元，超過500百萬港元；及(ii)我們於[編纂]時的預期市值(按[編纂]範圍的低位數計算)超過[編纂]億港元，我們符合上市規則第8.05(3)條的市值／收入測試。

未來股息

我們根據中華人民共和國法律註冊成立。中國法律規定，股息僅可從按照中國會計準則計算的年度溢利中派付，而中國會計準則在許多方面有別於其他司法權區的公認會計原則(包括國際財務報告準則)。中國法律亦要求外資企業撥出至少10%的稅後利潤(如有)作為其法定儲備，法定儲備不可作為現金股息予以分派。向股東作出的股息分派於股息獲股東或董事(如適用)批准的期間內確認為負債。於往績記錄期，我們概無派付或宣派股息。

概 要

[編纂]

本文件乃就[編纂]刊發，而[編纂]為[編纂]的一部分。[編纂]包括：

- (a) 根據「[編纂]的架構－[編纂]」所述，在香港初步[編纂]（可予[編纂]）的[編纂]；及
- (b) 根據「[編纂]的架構－[編纂]」所述，(i)於美國境內根據第144A條或另行獲豁免遵守美國證券法登記規定或於毋須遵守有關規定的交易中僅向合資格機構買家；及(ii)於美國境外（包括向香港境內專業及機構投資者）在依據S規例進行的離岸交易中，初步[編纂]（可予[編纂]及視乎[編纂]行使與否而定）的[編纂]。

假設[編纂]未獲行使，[編纂]將佔緊隨[編纂]完成後本公司經擴大已發行股本總額的約[編纂]%。

COVID-19對我們運營的影響

自2020年1月底以來，COVID-19的爆發已經影響了中國和世界許多地方。COVID-19疫情導致中國許多公司辦事處、零售商店、生產設施及工廠臨時關閉。為應對COVID-19疫情，我們採用多種措施減低COVID-19疫情可能對我們的運營造成的影響，包括向我們的員工提供個人防護設備及口罩、指示員工在疫情期間居家辦公、定期檢測員工體溫並密切監察其健康狀況。

我們的業務營運一定程度上受到COVID-19疫情的影響，但該影響已屬可控制。在COVID-19疫情初期，由於疫情遏制措施（例如疫情期間僅允許少部分藥房營業以及對供應鏈及物流實施限制），我們若干醫療健康產品的需求有所下降，如若干增強免疫力的產品和補充劑、膳食產品以及家庭保健醫療用品及設備。得益於公眾對醫療健康產品和服務的意識增強以及大量未得到滿足的需求，我們已恢復正常運營，且我們線上醫療健康服務的需求（尤其是我們互聯網醫院服務的需求）有所增加，而自2020年下半年起我們醫藥和醫療健康產品的需求亦回升。我們的收入由2020年的人民幣3,629.4百萬元增加63.6%至2021年的人民幣5,938.1百萬元。

概 要

然而，奧密克戎等新變種導致爆發區域性COVID-19疫情已經並可能繼續對我們的運營及財務表現造成臨時性不利影響。截至2022年12月31日止年度，由於2022年爆發區域性新變種及隨後的控制措施，我們在這些地區的線下藥房及部分藥品供應商出現日常業務運營中斷以及供應鏈及物流交付中斷的情況，暫時影響相關銷售及採購成本。控制措施亦在一定程度上影響了我們的供給端賦能服務及醫療產業端賦能服務。尤其是，截至2022年12月31日止年度，該等措施暫時延誤我們與醫院、醫藥公司及保險公司在供給端賦能服務及醫療產業端賦能服務項下的若干業務，然而，我們並未遭受由此而出現的重大合同或客戶損失。中國於2022年年底開始調整其新冠病毒政策，並於2022年12月撤銷大部分旅遊限制及隔離要求。然而，仍難以確定COVID-19於未來帶來的影響。

儘管新變種帶來的諸多挑戰在一定程度上影響了我們的日常業務營運，但我們仍錄得良好財務表現及實現業務擴張。我們的總收入由截至2021年12月31日止年度的人民幣5,938.1百萬元增加30.9%至截至2022年12月31日止年度的人民幣7,775.2百萬元，乃由於三大服務線收入增長所致，儘管上述因素導致增長速度較截至2021年止年度緩慢。特別是，院外藥房服務及院外醫療服務的收入由截至2021年12月31日止年度的人民幣3,608.6百萬元增加38.9%至截至2022年12月31日止年度的人民幣5,012.8百萬元。我們的總收入由截至2022年6月30日止六個月的人民幣3,246.5百萬元增加43.1%至截至2023年6月30日止六個月的人民幣4,645.2百萬元，乃由於三條業務線的收入增長所致。特別是，院外藥房服務及院外醫療服務的收入由截至2022年6月30日止六個月的人民幣3,114.2百萬元增加41.8%至截至2023年6月30日止六個月的人民幣4,414.7百萬元。

疫情期間，我們部分同時為醫藥製造商的主要供應商的生產能力短期內出現下降導致採購成本增加，但對供應鏈的整體影響有限。自疫情爆發以來，我們的主要客戶（主要包括第三方零售藥店、醫藥產品經銷商及地方社會保障部門）並無出現任何重大的應收款項及票據問題。我們的毛利於往績記錄期內穩定增長，由2020年的人民幣332.8百萬元增加59.8%至2021年的人民幣531.7百萬元，並增加36.6%至2022年的人民幣726.4百萬元。我們的毛利由截至2022年6月30日止六個月的人民幣241.2百萬元增加68.8%至截至2023年6月30日止六個月的人民幣407.2百萬元。

概 要

我們目前預計，並不會因COVID-19疫情（包括近期出現的奧密克戎病毒變種）導致嚴重偏離我們的發展及擴張計劃。我們相信，流動資金水平足以成功渡過更長的不明朗期間。截至2023年6月30日，我們擁有現金及現金等價物人民幣1,329.3百萬元。

根據弗若斯特沙利文，COVID-19的爆發促進了中國醫療健康行業的增長。中國的醫療健康行業為中國國民經濟的最大組成部分之一，涵蓋多個行業參與者，包括醫院、藥房及數字醫療健康服務提供商。疫情初期，線下醫院及藥店因隔離措施導致供應鏈中斷而受到負面影響。然而，中國醫療健康行業迅速復甦，中國醫療健康支出由2020年的人民幣72,306億元增加至2021年的人民幣75,594億元。該增長得益於中國政府對疫情的有效控制以及各醫療健康行業參與者積極從線下向線上轉型，從而推動技術賦能醫療健康解決方案市場的發展及擴張。

根據弗若斯特沙利文，中國技術賦能醫療健康解決方案市場規模由2020年的人民幣5,038億元增加至2022年的人民幣7,331億元，估計於2026年將達到人民幣19,749億元，2022年至2026年的複合年增長率為28.1%。受疫情影響，在優惠政策及消費者習慣改變的推動下，技術賦能醫療健康解決方案更廣泛地得到患者、醫院、保險公司以及製藥及醫療器械公司的認可。

在疫情期間，中國政府出台多項政策，以推動在線醫療服務的發展及優化醫療資源的配置，例如《關於加強信息化支撐新型冠狀病毒感染的肺炎疫情防控工作的通知》及《關於做好信息化支撐常態化疫情防控工作的通知》，以促進在線問診。於2020年2月，中國政府亦發佈《關於在疫情防控中做好互聯網診療諮詢服務工作的通知》，將在線醫療服務納入醫保範圍。

同時，受疫情影響，人們越來越多地使用線上醫療諮詢服務及線上藥房服務。於2019年至2020年，國家衛生健康委員會管理的線上醫院線上診療諮詢量增長17倍，第三方線上醫療健康平台增長20多倍。疫情亦提高了人們的健康管理意識，健康產品消費及商業健康保險產品的收入均有所增加。因此，COVID-19的爆發推動及加速了醫療健康服務及醫療健康行業的數字化及智能化。

概 要

此外，根據弗若斯特沙利文，在中國技術賦能醫療健康解決方案市場中，我們運營的佔我們總收入最大部分的服務線（我們的院外藥房和醫療服務）的面向患者的院外市場在疫情期間錄得增長，預期將繼續高速增長，原因為公眾對身體健康的意識不斷提高，對醫療產品和服務的需求仍未得到滿足。

然而，我們概不能向閣下保證COVID-19疫情不會進一步升級或對我們的經營業績、財務狀況或前景造成重大不利影響。我們繼續監測COVID-19疫情態勢並相應地評估我們的策略，以維持業務正常運營。有關更多詳情，請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們面臨與自然災害、流行病及其他疫症爆發（如COVID-19爆發）有關的風險，這可能嚴重擾亂我們的業務運營」。

近期發展

我們業務的近期發展

受益於我們發展戰略的落實，我們的三個服務板塊都繼續穩步增長。截至最後實際可行日期，我們於院外患者服務下擁有並經營138家指定大病醫保雙通道藥房。截至最後實際可行日期，我們於醫療產業端賦能服務下管理65.3百萬份保單。此外，於2023年7月，我們開始進軍東南亞醫療保險市場。我們與一名以東南亞為基地的保險解決方案供應商訂立協議備忘錄（「協議備忘錄」），此舉使我們得以（其中包括）為於新加坡、馬來西亞及印尼推出新特藥保險產品提供技術及數據分析支援以及第三方管理服務。協議備忘錄旨在確認雙方各自的意願以及合作與協作的基準。據我們所深知，我們於東南亞開展該業務計劃毋須任何重大牌照。

由於我們預期隨著我們擴充業務，經營開支（以絕對金額列示）日後將會上升，及於[編纂]後，我們可能產生作為私人公司時並無產生的額外合規、會計及其他開支，我們於截至2023年12月31日止年度將繼續出現虧損淨額。

近期監管發展

醫療健康行業的近期法規對我們業務的影響

中國政府近期發佈了多項政策以規範醫療健康行業的參與者，包括藥房、醫生、醫院及健康保險公司，例如《關於推進醫院安全秩序管理工作的指導意見》、《公立醫院

概 要

高質量發展促進行動(2021-2025)》、《「十四五」國家臨床專科能力建設規劃》、《關於公佈5G+醫療健康應用試點項目的通知》、《關於印發醫療機構藥學門診服務規範等5項規範的通知》、《關於印發「十四五」全民醫療保障規劃的通知》及《互聯網診療監管細則(試行)》。據中國法律顧問告知，近期對醫療健康行業頒佈的政策不會對我們的業務運營造成重大不利影響。有關詳情，請參閱本文件「風險因素」及「監管概覽」。

於2022年5月9日，國家藥品監督管理局發佈《中華人民共和國藥品管理法實施條例(修訂草案徵求意見稿)》，規定第三方平台供應商不得直接參與線上藥品銷售。據我們的中國法律顧問告知，截至最後實際可行日期，該條例草案並無對我們的業務運營造成重大不利影響。董事預計且聯席保薦人同意，本公司在各重大方面遵守該條例草案項下規定不會有任何重大障礙。有關詳情，請參閱本文件「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－醫療健康行業的監管規定近期不斷發展，倘該等監管規定出現變化或未能遵守該等監管規定，則可能會對我們的業務及前景造成重大不利影響」及「監管概覽－有關藥品零售行業的法規－有關藥品經營的一般法規」。

《數據安全條例意見稿》對我們業務的影響

於2021年12月28日，國家互聯網信息辦公室(或國家網信辦)及多個其他中國政府部門聯合頒佈《網絡安全審查辦法》，於2022年2月15日起生效。於2021年11月14日，國家網信辦發佈《網絡數據安全管理條例(徵求意見稿)》(「**《數據安全條例意見稿》**」)。根據《數據安全條例意見稿》第13條，數據處理者開展以下活動，應當按照國家有關規定，申報網絡安全審查：(1)匯聚掌握大量關係國家安全、經濟發展、公共利益的數據資源的互聯網平台運營者實施合併、重組、分立，影響或者可能影響國家安全的；(2)處理一百萬人以上個人信息的數據處理者赴國外上市的；(3)數據處理者赴香港上市，影響或者可能影響國家安全的；(4)其他影響或者可能影響國家安全的數據處理活動。

概 要

目前，《數據安全條例意見稿》並無對「赴國外上市」作出清晰界定。根據主流意見，「赴國外上市」並不包括「赴港上市」。此外，《數據安全條例意見稿》並無對「影響或者可能影響國家安全」提出進一步解釋或註釋。正式頒佈條例與草案版本之間亦可能存在重大差異。

中國法律顧問認為，基於(i)《數據安全條例意見稿》尚未正式通過及並未公佈進一步具體規定或實施標準；(ii)截至最後實際可行日期，我們並無受到任何與網絡安全或數據安全有關的重大調查、詢問或制裁，亦沒有受到國家網信辦、中國證監會或任何其他相關政府機構的任何網絡安全審查；(iii)在往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們沒有因不遵從網絡安全或數據安全法律或法規而受到任何重大罰款或其他重大處罰；(iv)如我們的中國法律顧問所告知，根據《網絡安全審查辦法》第十條所列的因素，我們在往績記錄期及直至最後實際可行日期並無參與任何可能導致國家安全風險的活動，《網絡安全審查辦法》及《數據安全條例意見稿》(倘以現時形式實施)不大可能對我們的業務運營和財務表現以及建議[編纂]產生重大不利影響，亦不會於現階段影響本公司在任何重大方面的法律及法規的合規性。

中國法律顧問認為，本公司已於往績記錄期及直至最後實際可行日期就數據安全在所有重大方面遵守《網絡安全審查辦法》及《數據安全條例意見稿》的上位法，包括《中華人民共和國數據安全法》、《中華人民共和國個人信息保護法》和《中華人民共和國網絡安全法》。我們已實施並維持商業上合理的管控、政策、程序和保障措施，以維護和保護用戶的個人信息以及所有與我們業務相關的IT系統的完整性、持續運營、冗餘度及安全性，且我們的IT系統並無出現重大違規、違反、斷電或未經授權的使用或訪問。

然而，由於《數據安全條例意見稿》已於近期公開徵求意見，且部分規定將以更具體的規則為準，《數據安全條例意見稿》對本公司業務的要求仍需要根據屆時的法律法規確定。我們及中國法律顧問的上述觀點認為，根據《網絡安全審查辦法》第十條所列的因素，我們並無參與任何可能導致國家安全風險的活動，觀點依據如下：於往績記錄期及截至最後實際可行日期，(i)我們已實施數據收集、儲存及保護程序；(ii)我們

概 要

並無發生任何數據外洩，或違反數據保護及隱私法律法規而對我們的業務經營造成重大不利影響的事件；(iii)我們並無遭受來自國家網信辦、中國證監會或任何其他相關政府部門與網絡安全或數據安全或任何網絡安全審查有關的任何重大調查、問詢或制裁；(iv)我們並無獲任何部門告知被列為一名關鍵信息基礎設施運營者；及(v)建議[編纂]完成後，我們的產品、服務、系統及數據將不會在技術及管理上受任何外國政府控制。然而，中國法律顧問很難排除未來頒佈的新規則或法規對本公司施加額外合規要求的可能性。誠如中國法律顧問建議，我們將密切關注有關網絡安全及數據隱私法律的進一步監管發展，包括《數據安全條例意見稿》的立法進展及其具體規定或實施標準。於《數據安全條例意見稿》及相關規則生效後，我們將嚴格按照當時適用的法律規定進行相應處理。相關風險請參閱「風險因素」。

海外上市法規對我們業務的影響

於2023年2月17日，經國務院批准，中國證監會頒佈了《境內企業境外發行證券和上市管理試行辦法》(「《試行辦法》」)及五項相關指引，自2023年3月31日起施行。於2023年2月24日，中國證監會及其他相關政府部門頒佈了《關於加強境內企業境外發行證券和上市相關保密和檔案管理工作的規定》(「《保密規定》」)，於2023年3月31日起施行。有關詳情，請參閱「監管概覽－海外發行上市相關法規」。

無重大不利變動

於進行董事認為恰當的充分盡職調查和經審慎周詳考慮後，董事確認，自2023年6月30日(本文件附錄一所載綜合財務報表的最新編製日期)起直至本文件日期，我們的財務或貿易狀況或前景並無重大不利的變動，且自2023年6月30日起，並無任何事件會對本文件附錄一會計師報告所載資料造成重大影響。

概 要

[編纂]

有關股東應佔未經審計備考經調整每股股份有形資產淨值的計算，請參閱附錄二「未經審計備考財務資料」一節。

[編纂]

按[編纂]中位數每股[編纂][編纂]港元計算，我們就[編纂][編纂]項下[編纂]應付的估計[編纂]開支總額以及就[編纂]聘請的專業顧問和服務供應商支付的費用和開支約為人民幣[編纂]百萬元（或在扣除[編纂]、[編纂]、[編纂]和[編纂]約人民幣[編纂]百萬元後，且假設[編纂]未獲行使，約為人民幣[編纂]百萬元）。估計[編纂]總額將佔[編纂][編纂]總額合共約[編纂]百萬港元（人民幣[編纂]百萬元）的約[編纂]%。截至2023年6月30日，我們已產生[編纂]人民幣[編纂]百萬元，其中人民幣[編纂]百萬元已自我們的綜合損益及其他全面收益表內扣除及人民幣[編纂]百萬元其後將於[編纂]完成後自權益中扣除。我們預期將產生額外[編纂]約人民幣[編纂]百萬元，其中人民幣[編纂]百萬元預期將自我們的綜合損益及其他全面收益表內扣除及人民幣[編纂]百萬元預期將於[編纂]完成後入賬為自權益扣除。該等[編纂]主要包括就[編纂]和[編纂]所提供服務已付和應付予專業人士的專業費用，以及就[編纂][編纂]項下[編纂]而應付予[編纂]的[編

概 要

[編纂]和[編纂]。[編纂]餘額約人民幣[編纂]百萬元(主要包括[編纂])預期將於[編纂]完成後入賬為自權益扣除。[編纂]餘額約人民幣[編纂]百萬元主要包括法律顧問及會計師費用及開支人民幣[編纂]百萬元以及其他費用及開支人民幣[編纂]百萬元。

[編纂]用途

假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元(即[編纂]每股[編纂][編纂]港元至[編纂]港元的中位數)，我們估計，經扣除我們就[編纂]已付和應付的[編纂]和其他估計開支後，並假設[編纂]未獲行使，我們將收取的[編纂][編纂]淨額約為[編纂]百萬港元。根據我們的策略，我們擬按下文所載用途和金額使用[編纂]的[編纂]：

- 約[編纂]%(約[編纂]百萬港元)[編纂]淨額預期將於未來三至四年用於進一步發展院外患者服務；
- 約[編纂]%(約[編纂]百萬港元)[編纂]淨額預期將於未來三年用於發展供給端賦能服務；
- 約[編纂]%(約[編纂]百萬港元)[編纂]淨額預期將於未來三至五年用於開發醫療產業端賦能服務；
- 約[編纂]%(約[編纂]百萬港元)[編纂]淨額預期將於未來三年用於提高我們的技術實力及數據分析能力；及
- 約[編纂]%(約[編纂]百萬港元)[編纂]淨額預期將用於一般公司用途及運營資金需要。

有關詳情，請參閱「未來計劃及[編纂]用途」一節。