

## 概 要

本概要旨在為閣下提供本文件所載資料的概覽。由於此為概要，故並未包括可能對閣下而言屬重要的所有資料。閣下決定[編纂][編纂]前，應閱讀整份文件。任何[編纂]均附帶風險。[編纂][編纂]的部分特定風險載於本文件「風險因素」一節。閣下應在決定[編纂][編纂]前細閱該節。

### 概覽

我們是中國第三方SPD解決方案市場的領導者。根據弗若斯特沙利文報告，按2024年收入計，我們是中國最大的第三方SPD解決方案提供商，市場份額為29.2%。根據同一報告，我們亦是中國首家第三方SPD解決方案提供商。

SPD指供應、加工及分配，是一種創新型供應鏈模式，旨在優化醫院對醫療物資的供應和管理。該模式因其靈活性和適應性而受到認可，通常涵蓋(i)醫院醫療物資採購及其供應商的管理，(ii)醫院中心庫內醫療物資的處理及流轉管理，及(iii)醫用物資向醫院內部各使用科室的配送及發放管理。醫院傳統的醫療物資供應鏈模式嚴重依賴人工操作和分散管理，採用紙質記錄，信息共享有限，且缺乏對存貨與採購的實時可視化。通過創新型SPD解決方案對傳統模式進行變革，我們相信，我們正站在行業演進的前沿。

我們的SPD解決方案包含三大核心組成部分，即SPD軟件系統、智能硬件及專業服務。目前，我們的SPD解決方案涵蓋醫療物資的採購、倉儲、配送及使用管理，並助力醫院降低運營成本、提升供應管理效率。

截至2025年9月30日，我們的SPD解決方案部署於中國13個省份的116家醫院，包括根據弗若斯特沙利文報告已採用SPD解決方案的8家A++醫院中的3家，以及91家三級醫院(其中61家為三級醫院)。我們已在中國醫療資源集中的經濟發達區域(如長三角地區)實現了顯著的市場滲透。截至同日，我們的SPD解決方案部署於長三角地區的82家醫院。

## 概 要

除SPD解決方案業務外，我們還開發了以AMR為核心的院內IDS解決方案。IDS，即智能配送系統，是一種基於IoT及AI等技術及AMR（自主移動機器人）等先進硬件的先進信息驅動型運輸及物流系統。我們的院內IDS解決方案於2024年推出，涵蓋複雜醫院環境內各類物資的物流運輸，包括醫用耗材、藥品、滅菌醫療器械、高風險標本及醫用廢物，覆蓋手術室、藥房及檢驗室等關鍵運營場景。

下圖展示我們於往績記錄期間及直至最後實際可行日期的關鍵業務成就亮點。



## 競爭優勢

我們相信，以下優勢促成了我們過往的成功，並將繼續使我們從競爭對手中脫穎而出：(i)中國最大的第三方SPD解決方案提供商；(ii)基於深度行業洞察的醫療物資綜合智能管理解決方案；(iii)領先的技術創新和研發能力；(iv)以客戶為中心的優質服務與信譽良好且不斷擴大的客戶群；及(v)富有遠見且經驗豐富的管理團隊。

## 概 要

### 業務策略

我們的目標是鞏固我們的領先市場地位、提升我們的聲譽並拓展我們的業務運營。為實現我們的目標，我們計劃執行以下業務策略：(i)進一步擴大業務覆蓋範圍並創造協同生態系統；(ii)持續投入技術創新，以提升客戶體驗與營運效率；(iii)進一步擴大市場覆蓋和滲透，更好滿足客戶需求；及(iv)有選擇性地尋求戰略合作、投資及收購機會。

### 我們的業務模式

於往績記錄期間，我們主要通過SPD解決方案及院內IDS解決方案業務產生收入。我們從該兩條業務線產生收入的方式載列如下：

- **SPD解決方案**：我們收入主要來自服務費，該費用按通過我們的SPD解決方案交易的醫療物資商品交易總額的百分比計算。在有限情況下，我們亦向其他SPD解決方案提供商及醫院銷售包含SPD軟件系統及智能硬件的SPD相關產品。
- **院內IDS解決方案**：我們主要通過直接向客戶銷售我們的AMR產生收入，該等客戶主要包括(i)購買我們AMR以轉售予醫院的醫療物資供應商；(ii)自行採購我們的AMR並運營的醫院；及(iii)將我們AMR納入其向醫院提供的整套服務的醫院物業管理公司。

下表載列所示期間我們按業務線劃分的收入明細：

	截至12月31日止年度				截至9月30日止九個月			
	2023年		2024年		2024年		2025年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
					(未經審計)		(未經審計)	
SPD解決方案.....	248,203	100.0	371,166	98.2	251,348	100.0	301,097	98.5
院內IDS解決方案.....	—	—	6,774	1.8	—	—	4,513	1.5
總計.....	<u>248,203</u>	<u>100.0</u>	<u>377,940</u>	<u>100.0</u>	<u>251,348</u>	<u>100.0</u>	<u>305,610</u>	<u>100.0</u>

## 概 要

### SPD解決方案

我們提供的SPD解決方案為一體化整體服務，包含SPD軟件系統、智能硬件及現場專業服務。醫院獨立選擇其醫療物資供應商。我們通常不會就提供SPD解決方案所使用的軟件及硬件向醫院另行收費。相反，我們通過按預定百分比就醫院透過我們的SPD解決方案採購及交易的醫療物資商品交易總額向醫療物資供應商收取服務費產生收入。該等服務費通常佔我們SPD解決方案商品交易總額的1%至3%。

下圖列示我們SPD解決方案業務的業務模式：



### 我們的SPD軟件系統

我們的SPD軟件系統是我們SPD解決方案的中心信息樞紐。該系統為內部開發、持續迭代且高度可配置，整合AI、IoT及大數據等技術，以支持醫院從醫療物資供應商到醫院臨床科室的醫療物資的精細化管理。其已部署於廣泛的醫院運營場景，包括處理臨床科室的低值高量醫用耗材，以及手術室和檢驗實驗室內高值醫用耗材的精細化管理。

### 我們的智能硬件組合

作為我們綜合SPD解決方案的重要組成部分，我們的一系列智能硬件構成了SPD解決方案的物理基礎設施。該等硬件與我們的SPD軟件系統和現場專業服務團隊相集成。

---

## 概 要

---

通過組合各種智能硬件，我們可以為醫院量身定製覆蓋各種醫療物資管理場景的SPD解決方案。這使我們能夠滿足醫院複雜多元的需求。我們的智能硬件組合旨在通過集成多重生物識別認證、RFID、重力感應等技術，實現安全性、準確性和高效性。

### **我們的現場專業服務**

作為我們SPD解決方案不可或缺的組成部分，我們提供專職現場專業服務，在醫院內協調和執行供應鏈任務。我們的核心理念是「把醫生和護士的時間還給病人」，通過將臨床人員從耗時的物資管理職責中解放出來，使其能夠專注於患者護理。我們採用靈活的用工模式，為每家醫院指派一個由經驗豐富的項目經理和技術維護人員組成的核心團隊。此核心團隊管理一個規模更大的現場團隊，該團隊由我們聘用的第三方服務提供商所提供的外包人員組成，負責執行日常任務，例如揀選、上架及配送醫療物資。每個現場團隊的規模通常為10至30人，根據項目規模、複雜性及管理的醫療物資量進行定製。

在有限情況下，我們亦將SPD相關產品(包括我們的SPD軟件系統及智能硬件)作為獨立產品銷售。我們SPD相關產品的客戶主要包括其他SPD解決方案提供商及醫院。

### **業務安排及合同框架**

我們與一家醫院的初始合作通常通過公開招標程序達成。醫院則通過其各自的招標程序甄選其自身的醫療物資供應商。於該等招標程序完成後，我們為醫院實施並運營SPD解決方案。我們致力於與醫院建立並維持長期的合作關係。我們訂立一套相互關聯的合同安排：(i)醫院與我們之間的綜合服務協議；及(ii)我們與每家醫療物資供應商分別訂立的服務費協議。在多數情況下，我們與個別醫院訂立一份綜合服務協議；或當大型醫院設有多家院區且均採用我們的SPD解決方案時，我們可能與每家院區簽訂獨立的綜合服務協議。在少數情況下，我們可能會與一個由多家醫院組成的醫療共同體，按照相同條款及框架訂立單獨的綜合服務協議。

---

## 概 要

---

### *與醫院訂立的綜合服務協議*

我們的運營框架乃基於我們與醫院訂立的綜合服務協議。該等綜合協議為我們的長期合作夥伴關係奠定基礎，並授予我們院內運營SPD解決方案的獨家權利。有關服務費(包括服務費率)的安排，乃通過我們與醫院訂立的綜合服務協議釐定及正式訂明。該等協議訂明我們合作的核心安排。

### *與醫療物資供應商訂立的服務費協議*

我們SPD解決方案的收入來自向醫院的醫療物資供應商收取的服務費。我們與醫院訂立的綜合服務協議不僅授予我們收取此類費用的權利，而且亦包括一項條款要求醫院積極協助我們促成與其醫療物資供應商訂立該等協議，確保醫院的醫療物資供應商群順利接入。我們與醫療物資供應商簽訂的服務費協議中，有關服務費(包括服務費率)的安排與我們和醫院簽訂的綜合服務協議所載相關條款一致。

### **院內IDS解決方案**

我們設計、開發並生產用於自動運輸醫院物資的AMR及支持軟件，包括藥品、靜脈輸液、手術物資、耗材、標本、通用材料及醫療廢物等。我們的智能調度系統協調在不同醫院場景運作的多種AMR，並與醫院信息系統無縫連接。

我們主要通過直接向客戶銷售我們的AMR產生收入，該等客戶主要包括(i)購買我們AMR以轉售予醫院的醫療物資供應商；(ii)採購我們的AMR並自行運營的醫院；及(iii)將我們AMR納入其向醫院提供的整套服務的醫院物業管理公司。

截至最後實際可行日期，我們的產品組合包括七款AMR型號，即(i)醫院中心庫至醫院二級庫物流機器人，(ii)手術室物流機器人，(iii)藥品及靜脈輸液配送機器人，(iv)大宗物資及醫療設備運輸機器人，(v)標本運輸機器人，(vi)消毒供應中心分體式物流機器人，

## 概 要

及(vii)醫療廢物收集機器人，每款均經開發以解決醫院環境內的特定臨床及運營需求。此外，應客戶要求，我們會對標準型號進行定製，以滿足部署我們AMR的醫院的特定要求。

### SPD解決方案項目

構成我們核心業務的SPD解決方案主要按項目逐個部署。我們基於運營資源的配置來定義項目。具體而言，若某項合作需要向特定醫院或分院配置一支由獨立團隊經理帶領的專屬現場專業服務團隊，我們即視其為一個獨立的SPD解決方案項目。據此，(i)我們服務單一醫院時，其構成一個項目；(ii)我們服務擁有多家院區的醫院時，每個配置了獨立現場團隊的院區構成一個獨立項目；及(iii)在醫療共同體內，每個由專屬且自行運營的現場團隊服務的個別醫院或地點均計為獨立項目，無論這些地點是否涵蓋於單一全面服務協議下。

我們的SPD解決方案項目在符合ISO 9001質量管理原則及公認項目管理實踐的標準化內部管理框架下實施。

截至2025年9月30日，我們的SPD解決方案部署於中國13個省份的116家醫院，對應合共153個SPD解決方案項目。下表載列於所示期間我們項目數量的變動情況。

	截至12月31日止年度		截至9月30日
	2023年	2024年	止九個月
			2025年
期初數量 .....	82	111	145
增加 <sup>(1)</sup> .....	30	35	9 <sup>(2)</sup>
減少 <sup>(3)</sup> .....	(1)	(1)	(1)
期末數量 .....	<b>111</b>	<b>145</b>	<b>153</b>

附註：

- (1) 於往績記錄期間各期間，SPD解決方案項目數量均超過相應期間提交或獲授標的標書數量。此乃因一份成功標書可能衍生多個SPD解決方案項目。具體而言，單一獲授標書可能涵蓋(i)具有多家院區的醫院；或(ii)包含數家醫院的醫療共同體。因此，標書數量反映我們參與的客戶採購流

## 概 要

程次數，而項目數量則代表該等合作下實際執行的獨立營運部署數量。

- (2) 截至2025年9月30日止九個月，新增SPD解決方案項目數目減少主要是由於我們將策略重點轉向具較高收入潛力的SPD解決方案項目，如上文所述。
- (3) 於往績記錄期間的減少主要指(i)因市場競爭，醫院於到期時未續約而改聘其他SPD解決方案提供商的項目；及(ii)因相關醫院基於其內部運營或戰略考量決定不推行或繼續實施SPD模式而終止的項目。

詳情請參閱本文件「業務—SPD解決方案項目—我們的組合」一節。

## 研發

我們的研發活動主要由多個團隊共同開展，各自聚焦不同方向以推動產品創新。儘管我們主要以自主研發方式開展研發活動，但我們可能會戰略性與第三方研發服務提供商合作開展明確界定的特定項目，以加速開發進程或獲取其專業技術。於往績記錄期間，我們主要委任第三方研發合作夥伴，開發我們的院內IDS解決方案中的AMR。這使我們的內部資源聚焦核心技術，並提升整體研發效率。

## 客戶

就我們的SPD解決方案業務而言，我們的主要客戶是我們為其提供SPD解決方案作為一體化套裝的醫院，其次是購買我們SPD軟件系統和智能硬件的其他SPD解決方案供應商及醫院。我們的客戶組合凸顯了我們服務中國領先醫院的強大能力。下表載列截至2025年9月30日我們按醫院等級劃分的我們為其提供SPD解決方案作為一體化套裝的客戶分佈情況：

醫院等級	醫院數量
三級醫院 .....	91
二級醫院 .....	24
一級醫院 .....	1
<b>總計</b> .....	<b>116</b>



---

## 概 要

---

就我們的院內IDS解決方案業務而言，我們的客戶主要包括(i)購買我們AMR以轉售予醫院的醫療物資供應商；(ii)採購我們的AMR並自行運營的醫院；及(iii)將我們AMR納入其向醫院提供的整套服務的醫院物業管理公司。

我們的收入主要來自中國龐大而多元化的SPD解決方案項目組合。截至2023年及2024年12月31日止年度以及截至2025年9月30日止九個月，我們來自前五大客戶的收入分別為約人民幣80.2百萬元、人民幣94.5百萬元及人民幣76.5百萬元，分別佔我們同期總收入的約32.2%、24.8%及25.0%。於往績記錄期間各期間，我們來自最大客戶的收入分別為人民幣20.2百萬元、人民幣20.6百萬元及人民幣17.4百萬元，分別佔我們各期間總收入約8.1%、5.5%及5.7%。

詳情請參閱本文件「業務 — 客戶」一節。

## 銷售及營銷

就我們的SPD解決方案業務而言，我們的銷售活動按結構化、多階段流程開展，以建立信任並提供定製化解決方案。流程始於線索獲取與初步需求分析，確定所需的定製化程度與技術參數。流程中的關鍵環節為邀請潛在醫院客戶代表參觀現有「標杆醫院」，使其在真實運營環境中直觀了解我們的軟件、硬件、實施及運營管理等業務模式，並評估我們的能力。隨後，我們進行內部項目評審，評估財務可行性及與戰略目標的契合度。

市場推廣採用多渠道方式提升品牌知名度。市場部通過線上宣傳與線下會議活動相結合的方式進行品牌推廣。線索來源包括搜索、客戶轉介紹、線下活動報名及通過其他渠道了解我們的各方的主動諮詢。雖然通過線上渠道及企業媒體獲取線索，我們更重視線下面對面溝通。

---

## 概 要

---

### 定價政策

#### SPD解決方案

每個項目的具體服務費率乃通過綜合定價評估釐定，須平衡醫院業務規模與我們所需配置的資源。影響最終協商價格的關鍵因素包括醫院估計採購額、所需智能硬件數量、我們專職現場專業服務團隊的規模以及合約期限(通常為三至五年)。舉例而言，採購量極大的醫院可能會要求較低的百分比率，但仍能為我們帶來可觀服務收入，而規模較小的醫院則可能採用更高費率，以確保項目達到我們的財務評估門檻。

截至2023年及2024年12月31日止年度以及截至2024年及2025年9月30日止九個月，我們就SPD解決方案向醫療物資供應商收取的平均服務費率分別為1.25%、1.26%、1.26%及1.28%。

#### 院內IDS解決方案業務

在院內IDS解決方案業務中，我們主要直接向客戶銷售AMR，定價通過直接協商確定。硬件定價採用成本加成模式，為每種產品設定最低銷售底價作為商業談判參考。在初始保修期屆滿後，客戶可選擇購買持續維護及支持服務，費用為年度週期性費用。

### 生產及倉儲

我們用於存儲的核心智能硬件(例如智能櫃、智能牆及智能屋)採用「設計與集成」生產模式生產，即我們進行內部設計、向第三方供應商採購關鍵零部件，並執行內部組裝與產品測試，以確保交付前的質量及功能。此外，我們亦自主組裝AMR。

我們的硬件生產週期一般為約15至45天。標準產品通常需要約15至30天，而定製化產品則可能長達45天。

截至最後實際可行日期，我們的生產基地位於安徽省六安市，總建築面積為約3,023平方米。該生產基地設有不同硬件類別(如智能櫃、智能牆及AMR)的獨立裝配線。

## 概 要

於往績記錄期間，我們的生產流程以組裝為主。我們提供多元化產品，每種產品均需不同的組裝工序。下表載列於所示期間我們生產基地的預計產能、實際產量及利用率：

	截至12月31日止年度		截至9月30日
			止九個月
	2023年	2024年	2025年
產能(件) <sup>(1)(2)</sup> .....	1,511	2,114	2,057
產量(件) .....	1,184	1,709	1,634
利用率(%) <sup>(3)</sup> .....	<u>78.4</u>	<u>80.9</u>	<u>79.4</u>

附註：

- (1) 為保持統計一致性，我們所有的產品均以單位數量計算。我們製造多款產品，每款產品的生產時間均不同。根據我們的製造經驗，於2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月，在車間生產一件產品需要的平均工作時數分別約為14.5個、9.5個及8.0個。單位產品的平均工作時數減少主要是由於我們不斷努力提升營運效率及優化生產管理，包括改進生產流程管理系統、精簡複雜製造工序、集中採購標準化部件及優化現場資源配置與工作流程管理。
- (2) 僅供說明，在計算我們的產能時，我們已作出若干假設並應用特定公式。產能指我們的生產基地在截至2023年及2024年12月31日止兩個年度以及截至2025年9月30日止九個月期間能夠生產的最大單位數量。其計算基準為每日八個工作時數乘以相關年度或期間的最大工作日數(已考慮公眾假期及其他非工作日)。
- (3) 利用率按實際產量除以估計產能計算。

詳情請參閱本文件「業務 — 生產及倉儲」一節。

### 物流、運輸及存貨管理

我們聘請合資格第三方物流服務提供商管理我們的產品運輸。我們基於經營資質(包括是否具備必要的道路運輸許可證)及過往可靠性記錄選擇物流服務提供商。

---

## 概 要

---

我們的生產計劃主要根據具體項目需求按需制定，但為確保滿足典型交貨時間，我們會維持合理數量的標準成品及若干關鍵組件存貨。

截至2023年及2024年12月31日以及2025年9月30日，我們的存貨結餘分別為人民幣16.2百萬元、人民幣11.1百萬元及人民幣14.8百萬元。於往績記錄期間，我們維持健康的存貨週轉天數，截至2023年及2024年12月31日止年度以及截至2025年9月30日止九個月分別為48天、23天及19天。

### 供應商

我們的主要供應商包括有關勞務外包的第三方服務提供商以及智能硬件生產所需的原材料及零部件供應商。截至2023年及2024年12月31日止年度以及截至2025年9月30日止九個月，我們向前五大供應商的採購額分別為人民幣68.7百萬元、人民幣119.5百萬元及人民幣98.8百萬元，分別佔我們同期採購總額的約31.4%、37.0%及40.9%。同期，我們向最大供應商的採購額分別約為人民幣19.6百萬元、人民幣44.2百萬元及人民幣33.3百萬元，分別佔我們採購總額的約9.0%、13.7%及13.8%。

詳情請參閱本文件「業務 — 採購及供應鏈管理」一節。

### 競爭

我們主要與中國其他第三方SPD解決方案提供商以及按付費或免費基準提供SPD解決方案的醫療物資供應商競爭。儘管中國的若干醫療物資供應商較第三方SPD解決方案提供商更早開始提供SPD解決方案，但後者已迅速成為市場中不可或缺的參與者。第三方SPD解決方案市場可按商品交易總額衡量，但更典型的衡量方式是按收入，反映所提供服務的價值。於2024年，按商品交易總額計，第三方SPD解決方案提供商佔整體SPD解決方案市場的人民幣474億元或26.1%，且該比例預計未來將保持快速增長，到2029年將達到人民幣5,266億元或佔整體SPD解決方案市場的49.8%。按收入計，中國第三方SPD解決方案市場規模從2019年的人民幣1億元增長至2024年的人民幣11億元，複合年增長率為75.7%。於2029年，按收入計，中國第三方SPD解決方案市場規模預計將增長至人民幣96億元，2024年至2029年的複合年增長率為53.3%。

## 概 要

中國第三方SPD解決方案市場高度集中，按2024年收入計，前五大參與者合共佔約51.7%的市場份額。按2024年收入計，我們位居首位，市場份額約為29.2%。

### 歷史財務資料概要

下表載列於往績記錄期間摘自本文件附錄一所載會計師報告的綜合財務資料概要數據。下文概要應與附錄一的綜合財務資料(包括相關附註)及本文件「財務資料」一節所載資料一併閱讀。我們的綜合財務資料乃依據香港財務報告準則編製。

### 綜合損益表概要

下表載列我們於所示年度／期間的綜合損益及綜合收益表概要：

	截至12月31日止年度		截至9月30日止九個月	
	2023年	2024年	2024年	2025年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
			(未經審計)	(未經審計)
收入.....	248,203	377,940	251,348	305,610
銷售成本.....	<u>(156,172)</u>	<u>(219,781)</u>	<u>(146,085)</u>	<u>(187,055)</u>
毛利.....	92,031	158,159	105,263	118,555
其他收入、收益及虧損淨額....	8,406	8,697	3,122	(5,419)
銷售及分銷開支.....	(19,528)	(25,418)	(13,801)	(16,301)
行政開支.....	(46,463)	(45,151)	(32,546)	(31,563)
研發開支.....	(14,757)	(11,694)	(7,251)	(8,786)
預期信貸虧損模式下的減值虧損 (扣除撥回).....	(291)	(5,302)	(954)	(96)
財務成本.....	(8,725)	(10,677)	(7,205)	(6,530)
聯營公司應佔利潤.....	<u>2,253</u>	<u>574</u>	<u>666</u>	<u>1,305</u>
除稅前利潤.....	12,926	69,188	47,294	51,165
所得稅開支.....	<u>(620)</u>	<u>(11,603)</u>	<u>(7,170)</u>	<u>(7,966)</u>
年／期內利潤及綜合收益總額..	<u>12,306</u>	<u>57,585</u>	<u>40,124</u>	<u>43,199</u>

## 概 要

	截至12月31日止年度		截至9月30日止九個月	
	2023年	2024年	2024年	2025年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元 (未經審計)	人民幣千元 (未經審計)
利潤及綜合收益總額應佔：				
本公司擁有人 .....	4,573	50,382	38,437	32,133
非控股權益 .....	<u>7,733</u>	<u>7,203</u>	<u>1,687</u>	<u>11,066</u>

### 非香港財務報告準則計量

為補充按照香港財務報告準則（「香港財務報告準則」）呈列的歷史財務資料，我們亦使用並非香港財務報告準則規定或按其呈列的經調整淨利潤（非香港財務報告準則計量）作為附加財務計量指標。我們亦認為該非香港財務報告準則計量有助對比不同期間的經營業績。我們認為，該非香港財務報告準則計量為投資者提供有用的信息，以助其以與我們管理層相同的方式理解及評估我們的經營業績。然而，經調整淨利潤（非香港財務報告準則計量）的呈列未必可與其他公司所呈列類似科目作比較。使用該非香港財務報告準則計量作為分析工具有其限制，閣下不應將其獨立於根據香港財務報告準則呈報的經營業績或財務狀況作考慮，或以其代替根據香港財務報告準則呈報的經營業績或財務狀況的分析。

## 概 要

下表載列我們於所呈列期間的經調整淨利潤(非香港財務報告準則計量)與根據香港財務報告準則計算及呈列的最直接可比財務計量的對賬。

	截至12月31日止年度		截至9月30日止九個月	
	2023年	2024年	2024年	2025年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元 (未經審計)	人民幣千元 (未經審計)
淨利潤與經調整淨利潤(非香港財務報告準則計量)的對賬...				
年/期內淨利潤.....	12,306	57,585	40,124	43,199
加：				
[編纂] .....	—	—	—	[編纂]
經調整淨利潤(非香港財務報告準則計量) .....	<u>12,306</u>	<u>57,585</u>	<u>40,124</u>	<u>[編纂]</u>

詳情請參閱本文件「財務資料—經營業績」一節。

## 綜合財務狀況表概要

下表載列截至所示日期我們流動資產及流動負債的明細：

	截至12月31日		截至9月30日
	2023年	2024年	2025年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元 (未經審計)
非流動資產 .....	250,352	289,443	423,739
流動資產 .....	322,500	492,221	477,459
非流動負債 .....	81,297	96,837	230,910
流動負債 .....	208,123	271,655	212,247
流動資產淨值 .....	114,377	220,566	265,212
資產總值減流動負債 .....	364,729	510,009	688,951
資產淨值 .....	283,432	413,172	458,041

## 概 要

詳情請參閱本文件「財務資料—綜合財務狀況表若干重要項目的說明」一節。

### 綜合現金流量表概要

下表載列截至所示日期現金及現金等價物的明細：

	截至12月31日止年度		截至9月30日止九個月	
	2023年	2024年	2024年	2025年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元 (未經審計)	人民幣千元 (未經審計)
經營活動所用現金流量淨額....	(24,824)	(53,308)	(57,486)	(46,945)
投資活動(所用)／所得現金 流量淨額 .....	(22,892)	18,819	21,352	(74,715)
融資活動所得現金流量淨額....	62,202	150,880	83,037	61,729
現金及現金等價物增加／(減少) 淨額.....	14,486	116,391	46,903	(59,931)
年／期初現金及現金等價物....	58,189	72,675	72,675	189,066
年／期末現金及現金等價物....	72,675	189,066	119,578	129,135

詳情請參閱本文件「財務資料—流動資金及資本資源」一節。



## 概 要

### 主要財務比率

下表載列截至所示日期現金及現金等價物的明細：

	截至12月31日止年度／截至該日		截至9月30日止
			九個月／截至該日
	2023年	2024年	2025年
毛利率 <sup>(1)</sup> .....	37.1	41.8	38.8
淨利率 <sup>(2)</sup> .....	5.0	15.2	14.1
流動比率 <sup>(3)</sup> .....	1.5	1.8	2.2
資產負債比率 <sup>(4)</sup> .....	0.7	0.7	0.8
速動比率 <sup>(5)</sup> .....	1.5	1.8	2.2

附註：

- (1) 毛利率乃按毛利除以收入再乘以100%計算。
- (2) 淨利率乃按年／期內權益股東應佔利潤及綜合收益總額除以收入再乘以100%計算。
- (3) 流動比率等於流動資產除以期末的流動負債。
- (4) 資產負債比率等於期末債務總額除以期末權益總額。債務總額包括所有銀行貸款及租賃負債。
- (5) 我們的速動比率等於截至各期末的流動資產減存貨除以流動負債。

詳情請參閱本文件「財務資料 — 主要財務比率」一節。

## 概 要

### 主要營運指標

下表載列於所示期間及截至所示日期與我們SPD解決方案及院內IDS解決方案相關的若干主要營運指標，我們認為該等指標有助於評估我們的業務表現及營運規模。

	截至12月31日止年度／		截至9月30日止九個月／	
	截至12月31日		截至9月30日	
	2023年	2024年	2024年	2025年
<b>SPD解決方案</b>				
商品交易總額(人民幣百萬元)...	18,663	26,270	19,313	22,455
平均服務費率.....	1.25%	1.26%	1.26%	1.28%
醫院數目.....	82	106	104	116
項目數目.....	111	145	142	153
<b>院內IDS解決方案</b>				
已售單元數目.....	—	24	—	22

### 我們的單一最大股東集團

截至最後實際可行日期，(i)丁先生直接持有本公司1.94%股權；(ii)合肥零到壹(由丁先生持有及控制77.50%)直接持有本公司18.06%股權；及(iii)義尚雲天、義尚才合及義尚力合(由丁先生作為彼等(執行)普通合夥人控制)分別直接持有本公司4.23%、4.23%及3.28%股權。因此，丁先生於緊接[編纂]前及緊隨[編纂]完成後有權行使或控制行使本公司合共31.74%股權及26.98%股權(假設[編纂]未獲行使)。因此，丁先生、合肥零到壹、義尚雲天、義尚才合及義尚力合作為一組股東，將不會被視為我們的控股股東，但於[編纂]完成後將繼續作為我們的單一最大股東集團。有關我們的單一最大股東集團持股詳情，請參閱本文件「主要股東」一節。

### [編纂]前投資

自成立以來，本公司曾進行多輪[編纂]前投資。據本公司所深知，所有投資者均為獨立第三方。有關[編纂]前投資的詳情，請參閱本文件「歷史及公司架構—[編纂]前投資」一節。

## 概 要

### [編纂]統計數據

下表中的統計數據乃基於以下假設：(i)[編纂]已完成，且[編纂]中發行[編纂]股股份；及(ii)[編纂]未獲行使：

	根據[編纂] [編纂]港元計算	根據[編纂] [編纂]港元計算	根據[編纂] [編纂]港元計算
[編纂](百萬港元) .....	[編纂]	[編纂]	[編纂]
本公司擁有人應佔本公司每股股份 未經審計[編纂]經調整綜合有形 資產淨值(港元).....	[編纂]	[編纂]	[編纂]

附註：

- (1) [編纂]及每股股份未經審計[編纂]經調整綜合有形資產淨值乃基於根據[編纂]將予發行的[編纂]股H股，以及[編纂]完成後將轉換為H股的[編纂]股非上市股份而計算，並無計及任何[編纂]獲行使。
- (2) 每股股份未經審計[編纂]經調整綜合有形資產淨值乃經作出本文件附錄二所述調整後計算。

### [編纂]開支

[編纂]開支主要包括就法律顧問及服務提供商提供有關[編纂]的服務而支付的[編纂]費用及佣金以及專業費用。預計直至[編纂]完成後產生的[編纂]開支合共人民幣[編纂]百萬元(假設[編纂]為[編纂]港元，即指示性[編纂]範圍[編纂]港元至[編纂]港元的中位數，並假設[編纂]未獲行使)，佔[編纂][編纂]總額的[編纂]%。估計約人民幣[編纂]百萬元將於2025年9月30日後在綜合收益表中扣除，約為人民幣[編纂]百萬元的剩餘餘額預期將資本化。截至2025年9月30日止九個月，產生的[編纂]開支為人民幣[編纂]百萬元，其中人民幣[編纂]百萬元將於[編纂]時資本化及人民幣[編纂]百萬元計入截至2025年9月30日止九個月的損益。[編纂]指與[編纂]有關的專業費用及其他費用，包括[編纂]佣金。截至最後實際可行日期，上述[編纂]開支為最佳估計且僅供參考，實際金額可能與此估計不同。

---

## 概 要

---

### 無重大不利變動及近期發展

經履行董事認為屬合適的充分盡職審查工作及審慎周詳考慮後，董事確認，直至最後實際可行日期，自2025年9月30日（即最近期綜合財務報表的結束日期）以來，財務或交易狀況或前景概無重大不利變動，且自2025年9月30日以來，概無發生對本文件附錄一及附錄一A所載資料有重大影響的事件。

### 增資

於2025年10月，我們完成一輪增資，據此，我們的註冊股本由約人民幣128.3百萬元增加至約人民幣131.2百萬元。就本次增資而言，我們向三名投資者發行合共2,983,538股新股份，佔我們股本總額約2.28%，總代價約為人民幣43.5百萬元。

### 收購浙江中技股權

於2025年10月，我們以總代價人民幣42.4百萬元，向中技國醫（浙江）科技有限公司（「浙江中技」）當時的非控股股東額外收購其40%股權。於本次收購完成後，我們於浙江中技的持股比例由40%增至80%。

### [編纂]用途

假設[編纂]未獲行使及假設每股股份[編纂]為[編纂]港元（即指示性[編纂]範圍每股股份[編纂]港元至[編纂]港元的中位數），經扣除我們就[編纂]應付的[編纂]佣金及其他估計開支後，我們估計我們將自[編纂]獲得[編纂]淨額約[編纂]百萬港元（相當於人民幣[編纂]百萬元）。

我們擬將[編纂][編纂]淨額用於以下用途：

- 約[編纂]%的[編纂]淨額（或約[編纂]百萬港元，相當於人民幣[編纂]百萬元）將用於進一步擴大我們的市場覆蓋範圍及增加我們的市場份額。

---

## 概 要

---

- 約[編纂]%的[編纂]淨額(或約[編纂]百萬港元，相當於人民幣[編纂]百萬元)將用於加強我們在科技創新及研發方面的投入。
- 約[編纂]%的[編纂]淨額(或約[編纂]百萬港元，相當於人民幣[編纂]百萬元)將用於擴展我們的智能配送系統解決方案業務及探索相關新業務機遇(如AMR租賃)。
- 約[編纂]%的[編纂]淨額(或約[編纂]百萬港元，相當於人民幣[編纂]百萬元)將用於在長三角區及珠三角區建設額外的智能區域雲倉。
- 約[編纂]%的[編纂]淨額(或約[編纂]百萬港元，相當於人民幣[編纂]百萬元)將用於擇機尋求戰略投資及收購機會。
- 約[編纂]%的[編纂]淨額(或約[編纂]百萬港元，相當於人民幣[編纂]百萬元)將用於營運資金及其他一般企業用途。

詳情請參閱本文件「未來計劃及[編纂]用途」一節。

## 風險因素

我們的業務營運及[編纂]涉及若干風險及不確定因素。進一步資料，請參閱本文件「風險因素」一節。部分主要風險因素載列如下：

- 我們的業務模式要求針對每個SPD解決方案項目投入前期資本投資，且投資回報期相對較長，使我們面臨巨大財務風險，並或會限制我們的增長前景。
- 我們在SPD解決方案市場面臨來自既有競爭者的激烈競爭，若未能有效應對競爭則可能對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。
- 不斷演變的競爭格局以及新市場參與者的有意入行亦可能對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。

---

## 概 要

---

- 我們的業務依賴與主要醫院維持穩固關係，而該等關係的變化可能會對我們的收入及盈利能力產生負面影響。
- 我們面臨與主要SPD解決方案合同續約相關的重大風險，若未能成功續簽主要合同或會對我們的收入及盈利能力產生重大影響。
- 我們未來的增長取決於贏得醫院SPD招標的能力，未能獲取足夠的新項目可能對我們的業務及財務表現造成不利影響。
- 我們的收入及運營成功有賴於我們能夠與醫院員工及龐大且多元化第三方醫療物資供應商群建立並維持有效協作，任何失敗均可能中斷我們的服務並對我們的財務業績產生不利影響。
- 我們面臨著針對SPD解決方案市場不斷演變且不確定的監管環境，法律、法規或政府政策的變化或會對我們的運營產生重大不利影響、增加我們的合規成本或限制我們的業務活動。
- 我們的業務有賴於SPD解決方案在中國醫療行業的持續推廣及市場認可，若市場發展慢於預期或會顯著限制我們的增長前景。

## 股息

本公司於往績記錄期間並無宣派或派付股息，亦無自往績記錄期間結束後建議派付任何股息。本集團目前並無預先釐定的股息政策。董事會可在考慮經營業績、財務狀況、現金流量、經營及資本開支需求、未來業務發展策略及估計以及其認為相關的其他因素後宣派股息，而本公司可派付股息。可以以現金或認股權證的方式分配股息。倘董事認為股價與權益規模不匹配，且分派股票股息有利於全體股東利益，可能會分派股票股息。任何股息宣派及派付以及股息金額將受限於章程文件以及公司法。任何建議分派股息須由董事會釐定，並須經股東於股東大會上批准。此外，倘董事會認為

---

## 概 要

---

利潤及整體財務需求合理，可能宣派中期股息。股息僅可自可供合法分派的利潤及儲備中宣派或派付。未來宣派的股息可能會也可能不會反映過去宣派的股息，並將由董事會酌情決定且須經股東大會批准。

### 法律程序及合規

我們在日常業務過程中可能不時涉及法律程序。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未曾且並無牽涉任何重大法律、仲裁或行政程序，且我們並不知悉任何針對我們或董事的未決或有威脅的法律、仲裁或行政程序，以致可能個別或合共對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

我們須遵守中國及我們產品銷售所在的其他主要司法權區的監管機構所頒佈的各種監管規定及指引。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並未發生任何重大及系統性違反法律及法規的行為，亦未經歷任何重大違規事件；整體而言，董事認為該等情況均不太可能對我們的業務、經營業績或財務狀況造成重大不利影響。據我們的中國法律顧問所告知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們在所有重大方面均已遵守相關法律及法規。

有關非重大及非系統性不合規行為的詳情，請參閱本文件「業務 — 法律程序及合規」一節。