

概 要

本概要為本文件所載資料的概覽，並無載有對閣下而言屬重要的所有資料。閣下於決定投資[編纂]前，應細閱整份文件。

任何投資均涉及風險。投資[編纂]所涉及之若干特定風險載於本文件的「風險因素」一節。閣下於決定投資[編纂]前，應細閱該節內容。

概覽

我們是同仁堂旗下一家戰略性聚焦於中國中醫醫療服務的附屬公司，為個人客戶提供全面中醫醫療服務，為機構客戶提供標準化管理服務，並提供各種健康產品及其他產品。我們將「醫」與「養」相結合，提供現代化、定制化的中醫醫療服務，並結合中醫的藥物治療和非藥物療法，以標準化管理為客戶提供適合的治療方案，滿足其多樣化需求。

截至最後實際可行日期，我們已建立分級中醫醫療服務網絡，包括12家自有線下醫療機構及一家互聯網醫院，以及12家線下管理醫療機構。我們依託知名品牌「同仁堂」及優質的藥品，已積累及整合大量線上線下醫療資源。

按2024年總門診人次及住院人次計，我們是中國非公立中醫院醫療服務行業中最大的中醫院集團，市場份額為1.7%。按2024年中醫醫療服務總收入計，我們以0.2%的市場份額在非公立中醫院醫療服務行業中排名第二，其市場規模佔同年中國中醫醫療服務行業市場總規模的46.5%。

同仁堂集團主要從事(i)製藥行業、(ii)商業零售、(iii)健康養生及(iv)醫療(包括本集團的醫療業務及同仁堂集團開展的類似業務) 養老(即同仁堂養老基金的業務，主要從事養老院等養老業務的少數股權投資，相關被投資業務並未併入同仁堂集團的財務報表)。目前，同仁堂集團的上市成員公司包括(i)同仁堂股份(上海證券交易所上市公司，證券代碼：600085)，(ii)同仁堂科技(香港聯交所上市公司，股份代號：1666，並為同仁堂股份的附屬公司)，及(iii)同仁堂國藥(香港聯交所上市公司，股份代號：3613，並為同仁堂科技的附屬公司)，該等公司均主要從事中醫健康產品的生產及銷

概 要

售。根據同仁堂集團三家上市成員公司的年報，於截至2022年、2023年及2024年12月31日止年度，(i)零售及批發所得收入分別佔同仁堂股份總收入的約99.5%、99.4%及99.4%；(ii)中藥產品銷售額分別佔同仁堂科技總收入的約99.0%、99.0%及99.1%；及(iii)產品銷售額分別佔同仁堂國藥總收入的約97.2%、96.7%及96.8%。

我們的業務模式

於往績記錄期間，我們的收入主要來自(i)中醫醫療服務；(ii)管理服務；及(iii)銷售健康產品及其他產品。

中醫醫療服務

我們提供中醫醫療服務，專科覆蓋全面，可滿足所有醫療需求。我們為客戶提供值得信賴的全病程醫療支持，並全程提供便捷的服務。我們通過自有醫療機構提供中醫醫療服務。截至最後實際可行日期，我們擁有12家線下自有醫療機構，包括七家醫院、三家門診部及兩家診所。截至最後實際可行日期，我們的所有自有醫療機構均為營利性醫療機構。我們亦通過建立互聯網醫院擴大我們的線上醫療服務，將外部醫療機構、醫生及藥房資源整合起來，服務全國更廣大的客戶群。詳情請參閱「業務－我們的中醫醫療服務」。

管理服務

我們亦利用我們龐大的醫療資源及豐富的管理經驗，向機構客戶提供管理服務。在我們多功能採購協同管理平台的支持下，我們為藥品生產及／或貿易公司提供平台服務，以提高其中藥飲片的銷售效率及便捷性。我們亦向一家醫藥貿易公司提供全方位的供應鏈服務，以提高其中成藥及西藥的銷售效率及便捷性。此外，我們向醫療機構提供管理服務。我們就我們的管理服務收取服務費作為回報。截至最後實際可行日期，我們在線下共有12家管理醫療機構（「**管理醫療機構**」），包括八家醫院、一家門診部及三家社區衛生機構。截至最後實際可行日期，我們的所有管理醫療機構均為非營利性醫療機構。我們的管理服務於多個方面（包括提供中醫醫療服務、專科培育、供應鏈、信息技術、營銷及推廣以及監管合規）賦能我們的管理醫療機構，從而幫助其提高運營效率、提升服務質量及能力以及改善客戶體驗。詳情請參閱「業務－我們的管理服務」。

概 要

銷售健康產品及其他產品

為補充我們的中醫醫療服務，同時探索行業價值鏈上的多元化收入來源，我們亦以零售及批發兩種模式向客戶銷售健康產品及其他產品。我們的銷售渠道與醫療機構分開運營，包括(其中包括)我們在浙江省金華市開設的自有獨立門店。具體而言，我們還自同仁堂商業獲得向浙江省的零售商(不包括位於浙江省的同仁堂集團旗下藥房和坐堂中醫機構)獨家銷售同仁堂品牌安宮牛黃丸系列產品(因材而異)的權利。該等零售商的絕大多數都將同仁堂品牌安宮牛黃丸系列產品(因材而異)銷售予其個人客戶，而非醫療機構。此外，我們亦以零售模式向客戶銷售安宮牛黃丸系列產品(因材而異)。詳情請參閱「業務－銷售健康產品及其他產品」。

我們的內生增長及戰略收購

作為一家中醫醫療集團，我們一直利用我們在管理能力及醫療資源方面的優勢，通過建立、劃轉及收購以發展中醫醫療服務網絡。於往績記錄期間已併入本集團財務報表的醫療機構中，有三家自建醫療機構，即同仁堂互聯網醫院、齊齊哈爾同仁堂中醫醫院及順意同仁堂中醫醫院。具體而言，截至2022年、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，同仁堂互聯網醫院分別貢獻收入人民幣2.5百萬元、人民幣7.9百萬元、人民幣1.8百萬元、人民幣1.5百萬元及人民幣0.9百萬元。截至2023年12月31日止年度至截至2024年12月31日止年度，同仁堂互聯網醫院產生的收入有所減少，乃主要由於粹和藥店於2024年3月成為我們的附屬公司而不再為同仁堂互聯網醫院貢獻管理服務費。粹和藥店是一家線下藥店，在我們於2024年收購前接受我們的管理服務。我們目前將其定位為我們線上中醫醫療服務的一部分，向我們互聯網醫院的客戶銷售健康產品及其他產品。請參閱「業務－我們的管理服務－向粹和藥店提供的管理服務」。截至2024年9月30日止九個月至截至2025年9月30日止九個月，同仁堂互聯網醫院產生的收入有所減少，乃主要由於我們正在籌備關閉「同仁堂優選」，因此導致其收入逐漸減少。「同仁堂優選」是我們設立的平台，主要作為同仁堂集團(包括我們)僱員購買「同仁堂」品牌產品的可信渠道。我們於2025年11月永久關閉「同仁堂優選」以避免與同仁堂集團類似業務產生潛在競爭。請參閱「與控股股東的關係－業務劃分－銷售健康產品及其他產品－零售業務－(ii)線上零售業務」。齊齊哈爾同仁堂中醫醫院是我們與一家獨立第三方營利性醫院以輕資產模式聯合新建的醫院，截至最後實際可行日期該醫院正在籌備開業。截至同日，我們亦正在為順意同仁堂中醫醫院的開業進行籌備工作。截至2022年、2023年及2024年12月31日止年度

概 要

以及截至2024年及2025年9月30日止九個月，我們自其他國有企業無償劃轉予我們的醫療機構獲得的收入分別為人民幣466.2百萬元、人民幣485.9百萬元、人民幣395.2百萬元、人民幣287.9百萬元及人民幣293.0百萬元。截至2023年12月31日止年度至截至2024年12月31日止年度，我們自該等醫療機構獲得的收入有所減少，主要由於我們於2023年6月將非營利性醫療機構的舉辦人權益劃轉予同仁堂康養。截至2022年、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，我們自所收購醫療機構獲得的收入分別為人民幣350.4百萬元、人民幣508.7百萬元、人民幣598.1百萬元、人民幣417.7百萬元及人民幣434.4百萬元。

截至最後實際可行日期，我們若干經營歷史悠久的自有醫療機構自從被我們收購或劃轉予我們以來，僅在相對有限的時間內受益於管理標準化、數字化及現代化以及資源整合，因此於往績記錄期間表現不甚理想。有關該等醫療機構過往淨虧損的詳細原因及其為提高盈利能力而採取的具體措施，請參閱「業務－我們的網絡內醫療機構－我們中醫醫療服務網絡的主要營運及財務資料」。

我們於2022年收購了三溪堂保健院及三溪堂國藥館，自2022年5月31日起，其財務業績已併入本集團的財務報表。自收購以來，我們致力於通過我們的現代化管理及專業化運營整合三溪堂保健院及三溪堂國藥館。

截至2022年、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，來自三溪堂保健院及三溪堂國藥館的收入分別為人民幣199.2百萬元、人民幣360.2百萬元、人民幣373.5百萬元、人民幣265.3百萬元及人民幣256.7百萬元，分別佔同期我們總收入的21.9%、31.2%、31.8%、31.9%及29.9%。截至2024年9月30日止九個月至截至2025年9月30日止九個月，來自三溪堂保健院及三溪堂國藥館的收入減少，主要是由於三溪堂國藥館健康產品及其他產品的銷售收入減少，此乃由於(i)三溪堂國藥館為避免與同仁堂集團的類似業務產生潛在競爭而已轉向專門批發安宮牛黃丸系列產品，導致批發業務受到限制；及(ii)消費者的消費行為更加節制，導致零售業務下滑，這與相關期間的市場狀況相符。截至2022年、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，我們自三溪堂保健院及三溪堂國藥館產生的毛利分別為人民幣64.0百萬元、人民幣96.9百萬元、人民幣91.8百萬元、人民幣53.9百萬元及人民幣49.5百萬元，分別佔同期我們毛利總額的44.8%、44.6%、41.3%、38.0%及31.7%。截至2023年12月31日止年度至截至2024年12月31日止年度，我們自

概 要

三溪堂保健院及三溪堂國藥館產生的毛利有所減少，主要由於遵照當地控制患者支出的醫保政策規定，門診次均消費降低。截至2024年9月30日止九個月至截至2025年9月30日止九個月，我們自三溪堂保健院及三溪堂國藥館產生的毛利有所減少，這與來自三溪堂保健院及三溪堂國藥館的收入減少基本一致。

我們收購三溪堂保健院及其後高效的整合工作，以及劃轉七家非營利性醫療機構的舉辦人權益，推動了截至2023年12月31日止年度的中醫醫療服務毛利率增長。此外，由於我們收購三溪堂國藥館以及安宮牛黃丸系列產品在獲得浙江省獨家銷售權後銷量大增，我們健康產品及其他產品的銷量於整個往績記錄期間實現持續增長。

我們與同仁堂集團的關係

業務劃分

同仁堂集團的上市成員公司亦提供有限的中醫醫療服務。與本集團集中於提供中醫醫療服務的主要業務活動不同，我們同系附屬公司通過坐堂中醫醫師提供的醫療服務主要作為其藥物零售業務的補充，在經營規模、業務定位、服務範圍及／或目標客戶群等方面與我們的中醫醫療服務存在差異。同仁堂集團亦通過若干中醫醫院及其他醫療機構提供中醫醫療服務，由於該等醫院及醫療機構與我們的業務有明確的地理劃分或不同的經營規模，我們認為該等醫院及醫療機構對本集團的業務不會構成重大競爭。該等三家上市附屬公司的詳情載列如下。更多詳情，請參閱「與控股股東的關係－業務劃分」。

概 要

	主要業務	主要產品	重點地域	與本集團業務類似的業務 ⁽¹⁾
同仁堂股份...	中成藥及其他健康產品的生產及銷售	<ul style="list-style-type: none">藥丸、散劑、膏方、丹藥及藥酒等中成藥；主要產品包括安宮牛黃丸、同仁烏雞白鳳丸、同仁大活絡丹、國公酒及同仁牛黃清心丸	中國內地	<ul style="list-style-type: none">北京一家營利性醫院、河北省承德一家營利性醫院及河北省唐山一家非營利性醫院⁽²⁾坐堂中醫服務⁽³⁾向同仁堂集團位於浙江省的15家藥房銷售「安宮牛黃丸」產品浙江省金華市同仁堂品牌下的一家零售藥房⁽⁴⁾
同仁堂科技...	中成藥及其他健康產品的生產及銷售	<ul style="list-style-type: none">沖劑、水蜜丸、片劑及軟膠囊等中成藥；	中國內地	<ul style="list-style-type: none">本集團的一家附屬公司北京同仁堂第二中醫醫院49%的股權

概 要

主要業務	主要產品	重點地域	與本集團業務類似的業務 ⁽¹⁾
	<ul style="list-style-type: none"> • 主要產品包括安宮牛黃丸、六味地黃丸、金匱腎氣丸、牛黃解毒片、感冒清熱顆粒、阿膠及西黃丸 		
同仁堂國藥...	中成藥及其他健康產品的分銷、零售及生產	中成藥及其他健康產品	香港、澳門及中國內地以外的其他地區
			• 坐堂中醫服務

附註：

- (1) 除同仁堂集團旗下上市附屬公司開展的類似業務外，同仁堂集團亦通過其他附屬公司從事與本集團若干業務類似的業務。詳情請參閱「與控股股東的關係－業務劃分－除外業務」。
- (2) 除同仁堂股份擁有的三家醫院外，同仁堂亦透過同仁堂醫療基金於山東省擁有一家營利性醫院，並透過同仁堂康養於北京擁有六家非營利性醫療機構的舉辦人權益。詳情請參閱「與控股股東的關係－業務劃分－除外中醫醫療服務－B. 除外醫療機構」。
- (3) 除同仁堂股份及同仁堂國藥的坐堂中醫機構外，同仁堂亦透過其他未上市附屬公司經營坐堂中醫機構。
- (4) 除同仁堂股份於浙江省金華市擁有的零售藥房外，同仁堂亦透過北京同仁堂健康藥業股份有限公司於浙江省金華市擁有一家零售藥房。詳情請參閱「與控股股東的關係－業務劃分－銷售健康產品及其他產品－零售業務－(i) 線下零售業務」。

概 要

與同仁堂集團的關連交易

我們與同仁堂集團就(其中包括)商標使用許可安排、藥品買賣、管理服務、互聯網醫院合作及租賃安排訂立多項持續關連交易。該等持續關連交易乃於本集團日常及一般業務過程中按一般或更佳商業條款訂立，對同仁堂集團及我們而言屬互惠互利。有關進一步詳情，請參閱「關連交易」。

我們與同仁堂集團業務關係相關的選定定量信息

下表載列於所示期間我們與同仁堂集團業務關係相關的選定營運及財務數據。更多詳情，請參閱「業務－與同仁堂集團的業務關係」。

	截至12月31日止年度			截至9月30日止九個月	
	2022年	2023年	2024年	2024年	2025年
				(未經審核)	
提供管理服務					
<i>向同仁堂集團旗下藥品生產及/或貿易公司提供⁽¹⁾</i>					
– 涉及的客戶數量	–	1	2	1	1
– 收入(人民幣千元)	–	8	2,944	373	696
– 佔總收入的百分比(%)	–	<0.1	0.3	<0.1	<0.1
– 毛利(人民幣千元)	–	6	2,336	276	530
– 毛利率(%)	–	72.0	79.3	74.0	76.1
<i>向同仁堂集團旗下管理醫療機構提供⁽¹⁾</i>					
– 管理醫療機構數量	–	–	5	6	5
– 收入(人民幣千元)	–	–	2,896	832	600
– 佔總收入的百分比(%)	–	–	0.2	<0.1	<0.1
– 毛利(人民幣千元)	–	–	1,954	474	336
– 毛利率(%)	–	–	67.5	57.0	56.0
銷售健康產品及其他產品					

概 要

	截至12月31日止年度			截至9月30日止九個月	
	2022年	2023年	2024年	2024年	2025年
				(未經審核)	
向同仁堂集團銷售健康產品及其他產品⁽²⁾					
– 涉及的客戶數量	–	2	6	7	7
– 收入 (人民幣千元)	–	45	8,338	3,643	8,071
– 佔總收入的百分比(%)	–	<0.1	0.7	0.4	0.9
– 毛利 (人民幣千元)	–	2	690	233	1,025
– 毛利率(%)	–	5.3	8.3	6.4	12.7
銷售同仁堂品牌產品⁽²⁾					
– 收入 (人民幣千元)	8,640	24,348	83,517	62,052	72,526
– 佔總收入的百分比(%)	0.9	2.1	7.1	7.5	8.5
– 毛利 (人民幣千元)	1,152	5,764	13,205	8,045	8,276
– 毛利率(%)	13.3	23.7	15.8	13.0	11.4
其他⁽³⁾					
– 涉及的客戶數量	3	5	26	8	7
– 收入 (人民幣千元)	316	1,328	2,933	2,076	6,203
– 佔總收入的百分比(%)	<0.1	0.1	0.2	0.2	0.7
– 毛利 (人民幣千元)	51	247	1,094	444	1,892
– 毛利率(%)	16.1	18.6	37.3	21.4	30.5
向同仁堂集團採購健康產品及其他產品⁽⁴⁾					
– 涉及的供應商數量	18	16	17	17	12
– 採購額 (人民幣千元)	25,294	38,616	146,420	110,145	129,673
– 佔總採購額的百分比(%)	3.3	4.1	15.4	15.9	18.5
向同仁堂集團租賃物業					
– 涉及的供應商數量	2	2	3	3	2
– 採購額 (人民幣千元)	2,901	2,902	18,235	6,618	12,512

概 要

	截至12月31日止年度			截至9月30日止九個月	
	2022年	2023年	2024年	2024年	2025年
				<i>(未經審核)</i>	
自同仁堂集團取得知識產權內部授權					
– 涉及的供應商數量	1	1	1	1	1
– 採購額(人民幣千元)	766	406	446	355	516
– 佔總採購額的百分比(%)	<0.1	<0.1	<0.1	<0.1	<0.1

附註：

- (1) 我們於2023年底開始向同仁堂集團旗下一家藥品生產及貿易公司提供綜合服務，於2024年，由此產生的收入有所增加。於2023年6月，我們將七家非營利性醫療機構的舉辦人權益劃轉予同仁堂康養，並於2024年1月開始向其中六家醫療機構提供管理服務。此外，於2022年及2023年，我們亦通過向粹和藥店（於2024年3月被我們收購前為同仁堂養老基金的附屬公司）提供管理服務產生收入。除管理醫療機構外，2022年我們亦通過向粹和診所（於2022年5月前為同仁堂養老基金的間接附屬公司）提供管理服務產生收入。於相關管理服務協議屆滿後，我們於2022年6月終止向該醫療機構提供管理服務。
- (2) 於往績記錄期間，我們向同仁堂集團銷售健康產品及其他產品的毛利率低於我們銷售健康產品及其他產品的整體毛利率。這是因為我們向同仁堂集團銷售的產品主要包括北京通達向同仁堂集團旗下非營利性醫療機構銷售的中成藥及西藥，而我們對其他客戶的銷售亦包括保健食品和營養品以及貴細藥材，該等產品的毛利率相對較高。
- (3) 主要指(i)向同仁堂集團提供的有關其醫療專業人員的培訓服務；(ii)向同仁堂集團提供的有關其舉辦的中醫會議的會議服務；及(iii)向同仁堂集團提供的有關其線下藥店的互聯網醫療服務。
- (4) 於往績記錄期間，我們向同仁堂集團採購健康產品及其他產品的定價大致符合(i)我們從獨立第三方供應商採購相同類別產品的定價；及(ii)同仁堂集團向其獨立第三方客戶銷售相同類別產品的定價。

概 要

我們的主要財務表現

下表載列於所示期間我們按業務線及地理區域劃分的收入、毛利及毛利率明細。

	截至12月31日止年度						截至9月30日止九個月												
	2022年			2023年			2024年			2025年									
	收入	估總收入的百分比	毛利率	收入	估總收入的百分比	毛利率	收入	估總收入的百分比	毛利率	收入	估總收入的百分比	毛利率							
	(人民幣千元)	(%)	(人民幣千元)	(人民幣千元)	(%)	(人民幣千元)	(人民幣千元)	(%)	(人民幣千元)	(人民幣千元)	(%)	(人民幣千元)							
中醫醫療服務...	814,656	89.4	14.3	994,878	86.3	168,945	17.0	987,743	84.1	160,901	16.3	702,168	84.3	112,401	16.0	723,456	84.3	120,629	16.7
— 北京	637,354	70.0	12.0	700,187	60.7	110,898	15.8	581,902	49.6	80,215	13.8	420,292	50.5	57,814	13.8	420,053	49.0	64,723	15.4
— 浙江省	116,175	12.8	28.2	221,227	19.2	54,732	24.7	224,560	19.1	50,725	22.6	156,856	18.8	33,918	21.6	157,188	18.3	33,293	21.2
— 其他地區	61,127	6.6	11.9	73,464	6.4	3,315	4.5	181,281	15.4	29,961	16.5	125,020	15.0	20,669	16.5	146,215	17.0	22,163	15.2
管理服務	1,883	0.2	55.7	9,588	0.8	6,308	65.8	15,534	1.3	11,840	76.2	8,090	1.0	5,750	71.1	11,344	1.3	8,298	73.1
— 北京	1,883	0.2	55.7	9,588	0.8	6,308	65.8	15,534	1.3	11,840	76.2	8,090	1.0	5,750	71.1	11,344	1.3	8,298	73.1
— 其他地區	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

(未經審核)

概 要

	截至12月31日止年度					截至9月30日止九個月														
	2022年		2023年		2024年		2024年		2025年											
	收入 (人民幣 千元)	估總收入 的百分比 (%)	毛利 (人民幣 千元)	毛利率 (%)	收入 (人民幣 千元)	估總收入 的百分比 (%)	毛利 (人民幣 千元)	毛利率 (%)	收入 (人民幣 千元)	估總收入 的百分比 (%)	毛利 (人民幣 千元)	毛利率 (%)								
銷售健康產品及 其他產品 ⁽¹⁾	87,697	9.6	32,567	37.1	137,659	11.9	38,362	27.9	166,573	14.2	45,191	27.1	119,087	14.3	22,036	18.5	116,249	13.6	23,088	19.9
— 北京	4,689	0.5	1,350	28.8	2,994	0.2	555	18.5	18,136	1.5	4,840	26.7	11,198	1.3	2,780	24.8	16,755	2.0	6,935	41.4
— 浙江省	83,008	9.1	31,217	37.6	134,665	11.7	37,807	28.1	147,950	12.6	39,864	26.9	107,358	12.9	18,725	17.4	99,494	11.6	16,153	16.2
— 其他地區	-	-	-	-	-	-	-	-	487	<0.1	487	100.0	531	0.1	531	100.0	-	-	-	-
其他 ⁽²⁾	6,739	0.8	(7,316)	(108.6)	11,001	1.0	3,866	35.1	5,268	0.4	4,565	86.7	3,264	0.4	1,829	56.0	6,877	0.8	4,021	58.5
總計	910,975	100.0	142,768	15.7	1,153,126	100.0	217,481	18.9	1,175,118	100.0	222,497	18.9	832,609	100.0	142,016	17.1	857,926	100.0	156,036	18.2

(未經審核)

附註：

- 於往績記錄期間，我們在浙江省以外地理區域銷售健康產品及其他產品產生的收入主要與我們透過「同仁堂優選」、粹和藥店及北京通達進行的零售及批發業務有關。請參閱「業務－銷售健康產品及其他產品」及「與控股股東的關係－業務劃分－銷售健康產品及其他產品」。自2024年6月底以來，除下列交易外，我們並未以批發模式銷售健康產品：(i) 向浙江省零售商（不包括浙江省同仁堂集團旗下的藥房和坐堂中醫機構）銷售同仁堂品牌安宮牛黃丸系列產品；(ii) 北京通達向我們於北京的網絡內醫療機構及呼家樓第二社區衛生服務中心銷售中成藥及西藥；(iii) 為優化存貨水平並消化剩餘批發存貨而於2025年4月向一間製藥公司銷售阿膠產品；及(iv) 因若干銷售人員對我們的三溪堂國藥館批發業務計劃存在誤解而銷售養肺丸及其他健康產品。
- 主要包括推廣活動產生的推廣費、餐飲服務產生的服務費和就中藥材臨床應用的研究項目向合作夥伴收取的研究經費。

概 要

收入

中醫醫療服務產生的收入

我們中醫醫療服務產生的收入由截至2022年12月31日止年度的人民幣814.7百萬元增加22.1%至截至2023年12月31日止年度的人民幣994.9百萬元，主要歸因於我們現有自有醫療機構的內生增長以及我們對所收購醫療機構的整合工作。我們中醫醫療服務產生的收入於截至2023年12月31日止年度及截至2024年12月31日止年度保持相對穩定，分別為人民幣994.9百萬元及人民幣987.7百萬元。我們中醫醫療服務產生的收入由截至2024年9月30日止九個月的人民幣702.2百萬元增加3.0%至截至2025年9月30日止九個月的人民幣723.5百萬元，主要歸因於我們於2024年收購上海承志堂及上海中和堂後將該等公司合併入賬。

北京中醫醫療服務產生的收入由2023年的人民幣700.2百萬元減少至2024年的人民幣581.9百萬元，主要是由於(i)我們於2023年6月將北京的七家非營利性醫療機構的舉辦人權益劃轉予同仁堂康養；(ii)北京同仁堂第二中醫醫院產生的收入略微減少，主要是由於2023年至2024年該醫院的門診人次減少，而這主要由於公共醫療保險計劃所涵蓋藥品種類調整導致需求受限；及(iii)北京同仁堂中醫醫院收入增長稍緩，這主要由於該醫院的門診人次於2023年及2024年保持相對穩定，門診次均消費略微增加。北京同仁堂中醫醫院及北京同仁堂第二中醫醫院不斷發展優勢專科，招募資深的中醫專家及升級醫療設備，旨在進一步優化服務質量及體驗，以推動客戶獲取和可持續增長。

浙江省的中醫醫療服務產生的收入由2022年的人民幣116.2百萬元增加至2023年的人民幣221.2百萬元，主要由於我們於2022年收購了三溪堂保健院（自2022年5月31日起，其財務業績已併入本集團的財務報表）。

管理服務產生的收入

我們提供管理服務產生的收入由截至2022年12月31日止年度的人民幣1.9百萬元大幅增加至截至2023年12月31日止年度的人民幣9.6百萬元，並進一步增加至截至2024年12月31日止年度的人民幣15.5百萬元。其亦由截至2024年9月30日止九個月的人民幣8.1百萬元增加至截至2025年9月30日止九個月的人民幣11.3百萬元。有關增加主要歸因於(i)隨著藥品生產及／或貿易公司業務規模的不斷擴大，我們為其提供的綜合管理服務亦不斷發展；及(ii)我們於2024年1月開始向六家非營利性醫療機構提供管理服務。

概 要

我們一般與管理醫療機構及其舉辦人訂立三方合作協議（「合作協議」），年期介乎三至五年，並可於屆滿前磋商續簽。根據我們絕大多數的合作協議，我們有權按相關管理醫療機構年度收入的固定百分比（介乎3%至4%，平均約為3.2%）收取管理費。倘相關管理醫療機構於有關年度錄得淨虧損，我們將不會向其收取管理費。若收取管理費將導致相關管理醫療機構出現虧損，則我們將免除相應金額的管理費。在有關合作協議終止或屆滿後，若相關管理醫療機構的淨資產在扣除管理費後低於其截至2023年12月31日的淨資產，我們需要補足差額，但補足金額不得超過我們於相關年度收取的管理費總額，而管理費總額乃按公平原則磋商釐定，且根據弗若斯特沙利文的資料，符合行業規範。該等付款安排旨在使我們所管理醫療機構能夠保留必要的營運資金以支持日常運營，從而為其可持續發展及與我們的長期合作夯實基礎。我們致力於透過精心的管理，提升所管理醫療機構的運營及財務表現，進而收取管理費，形成互利循環。請參閱「業務－我們的管理服務－向醫療機構提供的管理服務－管理費與付款安排」。

銷售健康產品及其他產品產生的收入

銷售健康產品及其他產品產生的收入由截至2022年12月31日止年度的人民幣87.7百萬元增加57.0%至截至2023年12月31日止年度的人民幣137.7百萬元，主要是由於我們收購三溪堂國藥館後健康產品的銷售額有所增加。銷售健康產品及其他產品產生的收入由截至2023年12月31日止年度的人民幣137.7百萬元增加21.0%至截至2024年12月31日止年度的人民幣166.6百萬元，乃由於三溪堂國藥館獲得向浙江省的零售商（不包括位於浙江省的同仁堂集團旗下藥房和坐堂中醫機構）獨家銷售同仁堂品牌安宮牛黃丸系列產品（因材施教）的權利後，帶動健康產品銷售的發展。截至2024年9月30日止九個月及截至2025年9月30日止九個月，銷售健康產品及其他產品產生的收入保持相對穩定，分別為人民幣119.1百萬元及人民幣116.2百萬元。

概 要

毛利及毛利率

我們的毛利於整個往績記錄期間持續增加。我們的毛利由截至2022年12月31日止年度的人民幣142.8百萬元增加至截至2023年12月31日止年度的人民幣217.5百萬元，主要歸因於我們中醫醫療服務的毛利增加，這與中醫醫療服務產生的收入增長基本一致。我們的毛利由截至2023年12月31日止年度的人民幣217.5百萬元增加至截至2024年12月31日止年度的人民幣222.5百萬元，主要歸因於我們銷售健康產品及其他產品的毛利有所增加，與其收入增長基本一致。我們的毛利由截至2024年9月30日止九個月的人民幣142.0百萬元增加至截至2025年9月30日止九個月的人民幣156.0百萬元，主要歸因於我們中醫醫療服務的毛利有所增加，這與由此產生的收入增長基本一致。

我們的毛利率由截至2022年12月31日止年度的15.7%上升到截至2023年12月31日止年度的18.9%，主要原因是(i)自收購三溪堂保健院以來，我們致力於整合工作及有效運營，中醫醫療服務的毛利率得以提升，以及於2023年6月將七家非營利性醫療機構的舉辦人權益劃轉予同仁堂康養，及(ii)管理服務的毛利率因規模經濟而增加。有關增加部分被銷售健康產品及其他產品的毛利率下降所抵銷。我們銷售健康產品及其他產品的毛利率由截至2022年12月31日止年度的37.1%減少至截至2023年12月31日止年度的27.9%，主要是由於(i)三溪堂國藥館的高毛利率產品（如靈芝孢子粉、阿膠及野山參）銷量下降，而這主要由於對該等貴細藥材的需求減少；(ii)我們於2023年提供產品折扣人民幣0.4百萬元以促進銷售；及(iii)市場競爭激烈，加上原材料成本不斷增加。我們的毛利率於截至2023年及2024年12月31日止年度保持穩定在18.9%。2024年，管理服務的毛利率因規模經濟效應而有所增加。此增加部分被中醫醫療服務毛利率的下降所抵銷，主要是由於自2024年3月起根據北京同仁堂租賃框架協議進行物業租賃而確認的成本有所增加。我們的毛利率由截至2024年9月30日止九個月的17.1%增加至截至2025年9月30日止九個月的18.2%，主要歸因於我們中醫醫療服務的毛利率增加，這主要是由於我們服務組合中利潤率相對較高的非藥物治療佔比有所提升。詳情請參閱「財務資料－合併損益及其他綜合收益表」。

概 要

期內利潤或虧損

我們於截至2022年12月31日止年度錄得淨虧損人民幣9.2百萬元，主要由於(i)我們的銷售成本增加，其中包括藥品及醫療耗材的開支增加，以及我們為支持中醫醫療服務網絡擴展而招聘更多醫師所產生的僱員福利開支增加；(ii)同仁堂餐飲管理(我們因無意於餐飲業進一步尋求商機而於2023年6月將其出售)產生虧損人民幣9.6百萬元；及(iii)我們為整合2022年新收購的三溪堂而進行的標準化工作。

我們於2023年扭轉虧損局面，並於2024年及2025年首九個月實現淨利潤增長，主要是由於(i)我們(a)於2022年收購三溪堂保健院及三溪堂國藥館，及(b)於2024年收購上海承志堂及上海中和堂，該等實體的財務業績自該等收購完成後已合併至我們的財務報表；(ii)我們於2024年出售石家莊同仁堂中醫醫院所得的一次性收益人民幣17.1百萬元；及(iii)我們致力於增加收入來源及提升盈利能力。截至2022年、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，該等被收購實體貢獻的收入分別為人民幣201.1百萬元、人民幣361.4百萬元、人民幣478.4百萬元、人民幣330.1百萬元及人民幣351.8百萬元，分別佔同期我們總收入的22.1%、31.3%、40.7%、39.6%及41.0%，而該等被收購實體貢獻的毛利分別為人民幣64.3百萬元、人民幣97.3百萬元、人民幣114.5百萬元、人民幣69.0百萬元及人民幣64.4百萬元，分別佔同期我們毛利總額的45.0%、44.7%、51.5%、48.6%及41.3%。截至2022年、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，該等被收購實體產生的淨利潤總額分別為人民幣25.7百萬元、人民幣46.7百萬元、人民幣52.5百萬元、人民幣27.6百萬元及人民幣23.3百萬元。

我們的淨利潤由截至2023年12月31日止年度的人民幣42.6百萬元增加8.4%至截至2024年12月31日止年度的人民幣46.2百萬元，主要由於(i)我們於2024年8月出售石家莊同仁堂中醫醫院(原因為我們未與其少數股東就其未來發展達成共識，且我們不將河北省視為我們的戰略重點，詳情請參閱「歷史、重組及公司架構－重組－集團內重組」)的收益人民幣17.1百萬元導致其他收入及收益淨額增加，部分被委託經營收入減少人民幣10.3百萬元抵銷，詳情載於「財務資料－合併損益及其他綜合收益表－其他收入及收益或虧損淨額」；及(ii)我們於2024年收購上海承志堂、上海中和堂及粹和藥店後將該等公司合併入賬，部分被(i)自2024年3月以來根據北京同仁堂租賃框架協議進行物業租賃而確認的成本增加人民幣14.5百萬元；及(ii)隨著我們籌備[編纂]而產生的[編纂]開支增加所抵銷。若剔除2024年出售石家莊同仁堂中醫醫院的一次性收益人民幣17.1百萬元，我們2023年至2024年的淨利潤將出現下滑。

概 要

我們的淨利潤由截至2024年9月30日止九個月的人民幣26.6百萬元減少9.8%至截至2025年9月30日止九個月的人民幣24.0百萬元，主要由於我們於2024年首九個月通過出售石家莊同仁堂中醫醫院獲得上述一次性收益人民幣17.1百萬元，而於2025年首九個月並無產生此類收益。

我們的經調整淨利潤（非香港財務報告準則財務計量，指通過增加[編纂]開支而調整的淨利潤或虧損）由截至2023年12月31日止年度的人民幣47.9百萬元增加至截至2024年12月31日止年度的人民幣61.7百萬元，與同期我們的優化盈利能力一致。我們的經調整淨利潤（非香港財務報告準則財務計量）由截至2024年9月30日止九個月的人民幣36.6百萬元減少至截至2025年9月30日止九個月的人民幣24.2百萬元，這與同期我們的淨利潤減少相一致。

我們的關鍵特點

以下關鍵特點持續鞏固我們在業內的競爭優勢。

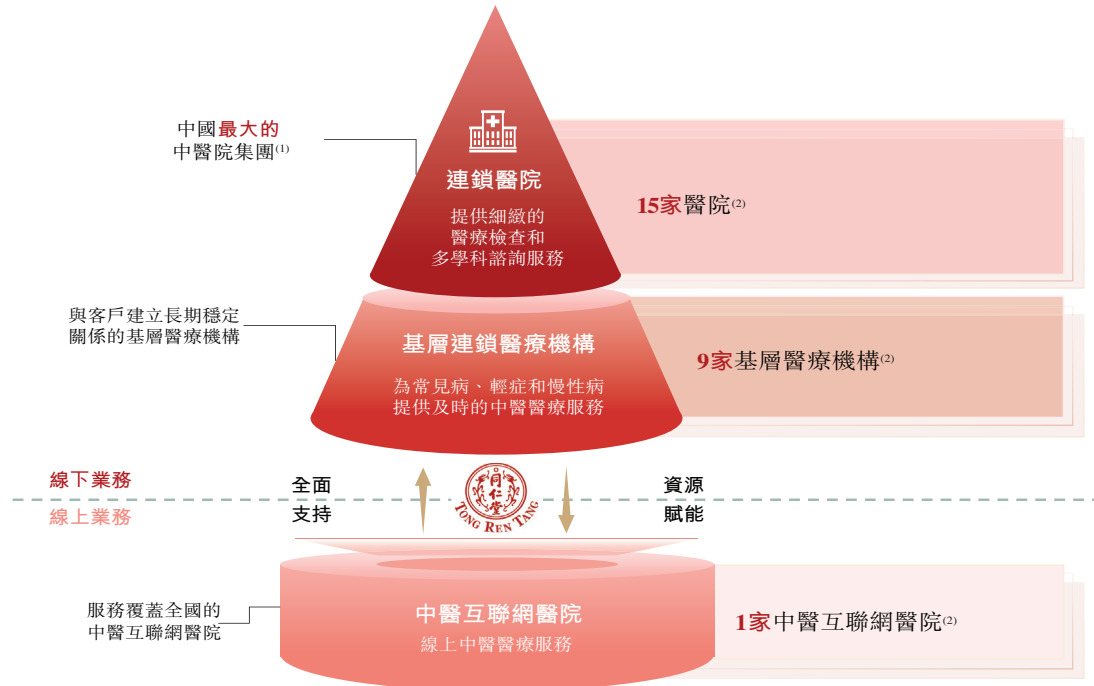
- **分級醫療服務網絡實現連貫醫療服務，為多樣健康需求下的客戶定制「醫」/「養」服務。**我們提供以客戶為中心的中醫醫療服務，以藥物和非藥物的「醫」與貼心的「養」的動態結合為特色，通過我們的自有醫療機構為客戶提供服務，滿足其多樣化的醫療需求，如複雜疾病、慢性病、日常健康管理及疾病預防等。得益於我們標準化的連鎖運營，我們對分級中醫醫療服務網絡內的豐富醫療資源進行了有效整合。截至最後實際可行日期，我們共有2,732名醫師加入並在我們的中醫醫療服務網絡內執業，包括30名擁有國家級榮譽稱號的醫師。同時，我們還孵化了多個中醫醫師工作室來培養下一代中醫人才，傳承寶貴的中醫學術理論和臨床經驗。以經驗豐富的中醫專家帶頭的高素質中醫醫師團隊為支撐，我們已形成中醫心病科、中醫腦病科、中醫內分泌科、中醫婦科、中醫兒科、中醫腫瘤科和非藥物治療等多個優勢專科。憑藉此種多學科的綜合實力、網絡內聯合會診、精湛的中醫技術及現代化的醫學檢查設備，我們提供的治療方案適合他們多樣化的需求。我們相信，我們提供的全面服務有助於創造流暢的醫療體驗，同時提高客戶滿意度和忠誠度。

概 要

- **強大的標準化管理體系和輸出管理及醫療專長的能力。**我們已建立標準化的管理體系，以實現對醫療、運營和財務資源的管理，同時熟練複製我們的成功以實現規模化運營。我們以客戶的需求為中心，規範服務步驟並根據客戶需求和定期評估不斷改進。同時，我們建立了標準化的質量控制系統，以確保服務交付、採購及風險監控及評估的一致性，使我們能夠在我們的網絡內有效共享及分配醫療資源。此外，我們擁有組織完善的供應鏈體系及總部級的採購協同管理平台，以協調網絡內醫療機構的需求，確保獲得高質量的中醫產品，從而提升我們的中醫醫療服務水平。我們使用雲醫院信息系統（「HIS」）和業務智能系統（「BIS」）追蹤業務表現及優化營運。憑藉現代化的運營、高效的供應鏈及多樣化能力，我們通過收購、輕資產新建（即與第三方合作夥伴於租賃物業新建醫療機構，在裝潢、翻新及設備採購方面進行審慎前期投資）及醫療機構管理持續輸出管理及醫療專長。該方法能夠提高我們中醫醫療服務網絡的服務能力和質量，同時擴大我們的業務版圖，增強我們在全國的影響力。
- **突出的品牌影響力、行業認可度以及值得信賴的形象。**作為中華人民共和國商務部認證的中華老字號，「同仁堂」品牌擁有356年歷史，積累了對客戶及醫療專業人員的內在吸引力。我們珍視品牌所帶來的影響力，運營蓬勃發展的中醫醫療服務網絡。憑藉深厚的客戶信任和業內公認的高質量中醫醫療服務及產品，我們以具有成本效益的方式高效吸引和留住大量客戶和醫療專業人士。該堅實的基礎使我們能將更多精力放在提升服務質量和增強競爭優勢上。比如，2024年，我們的銷售和分銷開支中的推廣費在我們總收入中的佔比為0.2%，這明顯低於0.5%至2.0%的行業平均水平。此外，突出的品牌影響力幫助我們吸引潛在的收購標的、合作夥伴和經驗豐富的醫師，促進我們服務網絡的持續擴展及醫師群體的增長。我們致力於進一步多元化醫療資源及改善我們的服務。通過專注於以客戶為中心的中醫醫療服務，我們加深了客戶的信任並鞏固了我們在業內的競爭優勢。

我們是中國非公立中醫院醫療服務提供商中率先部署線下線上一體化分級醫療機構的先鋒之一。

概 要



附註：

- (1) 按2024年中國非公立中醫院醫療服務行業的總門診人次及住院人次計。
- (2) 截至最後實際可行日期。

下表載列我們分級中醫醫療服務網絡內醫療機構的數量及位置。

分級	自有	管理
醫院	<ul style="list-style-type: none"> • 北京：3 • 浙江：1 • 山西：1 • 遼寧：1 • 黑龍江：1 	<ul style="list-style-type: none"> • 北京：1 • 貴州：3 • 新疆維吾爾自治區：2 • 陝西：1 • 湖北：1
基層醫療機構	<ul style="list-style-type: none"> • 浙江：1家門診部和2家診所 • 上海：2家門診部 	<ul style="list-style-type: none"> • 北京：1家門診部和3家社區醫療機構

概 要

分級	自有	管理
中醫互聯網醫院	• 整合線下線上醫療資源，服務覆蓋全國的互聯網醫院	

有關詳情，請參閱「業務 – 我們的網絡內醫療機構 – 我們網絡內醫療機構的概覽」。

我們的分級中醫醫療服務網絡中各醫療機構之間的協調與互動，優化了資源配置，簡化了網絡內多向客戶轉診，並有利於標準化管理，使客戶可獲得針對性強、連貫的醫療服務，同時，我們的自有或管理醫療機構也可從網絡內協同效應中顯著受益。

我們網絡內醫療機構的總就診人次由2022年的1.3百萬人次增加至2024年的3.0百萬人次，複合年增長率達51.9%。此上升趨勢於2025年持續。我們網絡內醫療機構的總就診人次由截至2024年9月30日止九個月的2.1百萬人次增加21.6%至截至2025年9月30日止九個月的2.5百萬人次。為了更好地服務客戶並提高其忠誠度，我們還在我們的中醫醫療服務網絡中實施了一項會員計劃，為會員提供各種註冊即享的便利及優惠服務。這項會員計劃還有助於我們拓展在當地社區的客戶。我們吸引及留存會員的戰略卓有成效，會員累計人數由截至2022年12月31日的436,371人增加至截至2024年12月31日的740,045人，複合年增長率達30.2%。截至2025年9月30日，該人數進一步增加至766,647人。

我們的競爭優勢

我們相信，以下競爭優勢有助於我們在中國中醫醫療服務行業取得成功和實現可持續增長。

- 取得卓越成就的中醫醫療集團，有充分的能力服務全國客戶。
- 已建成具有全面的資源協調及強大的協同效應的分級中醫醫療服務網絡，為客戶提供精準連貫的服務。
- 匯聚頂尖中醫專家，培育優勢專科，定制最佳健康方案，構建競爭優勢。

概 要

- 優質藥品的可靠供應，維繫廣泛而穩定的客戶群和醫師群。
- 線上線下醫療資源相結合，開闢中醫醫療新的可能性。
- 標準化的連鎖經營，持續輸出現代化管理能力和多學科專長以及品牌影響力。
- 融合經營能力與醫療學術背景的管理團隊，深入多元理解行業。

詳情請參閱「業務－競爭優勢」。

我們的業務戰略

我們致力於發揮中醫藥在疾病治療和預防養生過程中的獨特優勢，圍繞「醫」和「養」，構建「中醫+」特色服務體系，呵護生命健康。我們計劃進一步鞏固我們的競爭優勢，並通過實施以下戰略來實現我們的願景。

- 利用多樣化方式迅速提升連鎖醫療機構的規模以及服務能力。
- 「醫」和「養」協同發展，延伸產業價值鏈佈局。
- 推進高水平醫師團隊的內生增長和人才引進，進一步完善醫師培養和培訓體系。
- 整合線上線下的內外部資源，加強數字化和管理能力，擴大我們的服務網絡。

詳情請參閱「業務－業務戰略」。

我們未來的擴張

展望未來，我們計劃通過(i)收購營利性中醫醫療機構；(ii)創辦營利性醫療機構；及(iii)為更多醫療機構提供管理服務來擴充我們的中醫醫療服務網絡。

詳情請參閱「業務－我們未來的擴張」。

概 要

我們的供應商和客戶

我們的供應商

我們的業務運營需要各種產品，主要涵蓋(i)藥品，如中藥飲片、中成藥和西藥以及包裝食品等其他產品；(ii)醫療器械；及(iii)醫療耗材。我們的供應商主要包括(i)上述產品的供應商；(ii)人力資源管理服務公司，用於精簡管理與我們合作並在我們若干自有醫療機構執業的醫師；(iii)雲基礎設施的公共雲服務提供商；及(iv)我們線上系統的軟件服務提供商或軟件分銷商。

截至2022年、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，我們於往績記錄期間各年度／期間自五大供應商的採購額分別佔我們總採購額的37.9%、39.3%、42.1%及42.7%，而我們於往績記錄期間各年度／期間自最大供應商的採購額分別佔我們總採購額的10.3%、9.3%、17.4%及20.1%。

我們於往績記錄期間各年度／期間的五大供應商中，(i)朱先生的聯繫人浙江三溪堂中藥；及(ii)由我們的最終控股股東控制的同仁堂集團均為本集團的關連人士。除浙江三溪堂中藥及同仁堂集團外，我們於往績記錄期間各年度／期間的五大供應商均為獨立第三方。據董事所深知，於往績記錄期間各年度／期間，除同仁堂集團外，概無董事、彼等各自的聯繫人或擁有我們5%以上已發行股本的任何股東在我們的五大供應商中擁有任何權益。

我們的客戶

在多年的中醫醫療服務行業經營中，我們積累了龐大的客戶群。我們的客戶主要包括(i)在我們擁有和運營的線下醫療機構或互聯網醫院接受中醫醫療服務的個人客戶；(ii)在我們的線下獨立藥店購買健康產品或其他產品的個人客戶；及(iii)向我們採購安宮牛黃丸系列產品的零售商；及(iv)接受我們管理服務的醫療機構及機構客戶。鑒於我們的客戶群非常分散，我們並非主要依賴於單一客戶。於往績記錄期間，我們的五大客戶於往績記錄期間各年度／期間貢獻的收入均不超過我們總收入的4.7%。我們於2022年及2023年的五大客戶僅來自產品銷售。於2024年及2025年首九個月各年度／期間的五大客戶中，有三名客戶來自產品銷售，一名客戶來自管理服務，而餘下的一名客戶對產品銷售及管理服務收入均有貢獻。

概 要

截至2022年、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，我們於往績記錄期間各年度／期間來自五大客戶的收入分別佔我們總收入的2.3%、2.6%、3.0%及4.7%，而我們於往績記錄期間各年度／期間來自最大客戶的收入分別佔我們總收入的0.8%、0.7%、1.2%及1.8%。

我們於往績記錄期間各年度／期間的五大客戶中，(i)由潘女士控制的三溪堂食品；(ii)朱先生（其為本公司股東、三溪堂主要股東及董事）；及(iii)由我們的最終控股股東控制的同仁堂集團均為本集團的關連人士。除三溪堂食品、朱先生及同仁堂集團外，我們於往績記錄期間各年度／期間的五大客戶均為獨立第三方。據董事所深知，於往績記錄期間各年度／期間，除同仁堂集團外，概無董事、彼等各自的聯繫人或擁有我們5%以上已發行股本的任何股東在我們的五大客戶中擁有任何權益。

客戶及供應商重疊

於往績記錄期間，我們的若干五大客戶於往績記錄期間各年度／期間亦作為我們的供應商，反之亦然。董事確認，我們向該等重疊客戶及供應商的所有銷售及採購均於日常業務過程中按一般商業條款以公平原則進行。更多詳情請參閱「業務－客戶及供應商重疊」。

定價

根據適用的中國法律法規，我們的營利性線下網絡內醫療機構及藥店一般有權自行決定其中醫醫療服務及產品的價格。作為一家營利性線上醫療機構，我們的互聯網醫院亦有權自行決定中醫醫療服務的價格。我們根據若干因素為中醫醫療服務及產品定價，包括治療的複雜程度、營運成本、當地市況及競爭對手的定價。我們管理的非營利性醫療機構須遵守國家及相關地方政府部門規定的價格上限。

我們具有醫保定點醫療機構資格的網絡內醫療機構必須就合資格通過公共醫療保險計劃支付的服務及產品，按照相關政府部門規定的定價指南、價格上限及／或成本加成上限收取醫療費用。我們定期檢查自有醫療機構的價目表，確保其符合當地的醫療保險政策。

概 要

截至最後實際可行日期，我們所有已開業的線下自有醫療機構均為醫保定點醫療機構。截至2022年、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，我們通過公共醫療保險計劃直接結算產生的收入分別佔我們同期總收入的52.5%、55.7%、56.6%、53.7%及56.6%。截至同日，我們所有的管理醫療機構均為醫保定點醫療機構，惟北京同仁堂第一中西醫結合醫院的一家分支機構除外，其於2025年11月開始營運，正在申請有關資格。我們的管理費亦受到管理醫療機構通過公共醫療保險計劃結算的影響。

有關我們銷售健康產品及管理服務的定價政策的詳情，請參閱「業務－定價」。

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我們的[編纂]前，應細閱「風險因素」整節。我們面臨的若干重大風險包括：

- 我們開展業務所處的醫療行業受嚴格監管，需承擔持續合規成本。
- 中國醫療行業監管制度的變化，尤其是醫療改革政策的變化，可能對我們的業務經營及未來擴張產生重大影響。
- 我們經營的業務所處行業競爭激烈。如果我們未能成功與現有或新競爭對手競爭，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。
- 我們的業務運營主要集中於中醫領域，中醫在中國的接受程度可能會發生變化，而我們的業務、財務狀況及經營業績可能會受到重大影響。
- 療法的改變或醫師或客戶轉而青睞其他療法可能會影響我們的業務。
- 我們的商譽及其他無形資產可能出現減值虧損，這可能對我們的經營業績及財務狀況造成不利影響。

概 要

我們的控股股東

截至最後實際可行日期，我們的最終控股股東同仁堂有權直接及間接通過同仁堂康養、同仁堂傳承基金管理、同仁堂醫療基金管理、同仁堂養老基金、同康基金及同清基金行使我們已發行股本總額約93.83%的投票權。緊隨[編纂]完成後（假設[編纂]未獲行使），我們的最終控股股東同仁堂將有權直接及間接通過同仁堂康養、同仁堂傳承基金管理、同仁堂醫療基金管理、同仁堂養老基金、同康基金和同清基金行使本公司經擴大已發行股本總額約[編纂]%的投票權。因此，就上市規則而言，我們的最終控股股東同仁堂，連同同仁堂康養、同仁堂傳承基金管理、同仁堂醫療基金管理、同仁堂養老基金、同康基金及同清基金將於[編纂]後繼續為我們的控股股東。更多詳情，請參閱「與控股股東的關係」。

[編纂]投資

於2024年3月，我們自[編纂]投資者（即同仁堂養老基金、同仁堂醫療基金（隨後將其在本公司的全部股權轉讓予其若干合夥人，即亳州益品得、濟寧銀齡、秉榮投資及同仁堂醫療基金管理）、同清基金、同康基金、朱先生及潘女士）獲得[編纂]投資。緊隨[編纂]完成後（假設[編纂]未獲行使），[編纂]投資者將持有本公司經擴大已發行股本總額約[編纂]%的權益。有關進一步詳情，請參閱「歷史、重組及公司架構－[編纂]投資及後續股權變動」。

概 要

歷史財務資料概要

下表載列我們於往績記錄期間合併財務資料的財務數據概要，摘錄自本文件附錄一A所載會計師報告：

合併綜合收益表項目概要

下表載列於所示期間的選定合併損益及其他綜合收益表：

	截至12月31日止年度			截至9月30日止九個月	
	2022年	2023年	2024年	2024年	2025年
	(人民幣千元)			(未經審核)	
收入	910,975	1,153,126	1,175,118	832,609	857,926
銷售成本.....	(768,207)	(935,645)	(952,621)	(690,593)	(701,890)
毛利	142,768	217,481	222,497	142,016	156,036
其他收入及收益／ (虧損)淨額.....	20,894	19,450	28,653	19,555	(192)
銷售及分銷開支.....	(18,836)	(24,594)	(23,281)	(17,052)	(13,829)
行政開支.....	(129,827)	(135,840)	(150,651)	(97,659)	(93,186)
金融資產減值收益／ (虧損)淨額.....	147	(273)	440	342	(481)
其他費用.....	(1,970)	(1,486)	(2,114)	(1,544)	(4,268)
財務成本.....	(7,268)	(11,285)	(14,282)	(10,470)	(9,880)
分佔合資企業(虧損)／ 利潤	(422)	499	—	—	—
分佔聯營公司利潤...	727	1,529	113	45	30
稅前利潤.....	6,213	65,481	61,375	35,233	34,230
所得稅開支.....	(15,446)	(22,847)	(15,178)	(8,640)	(10,233)
期內利潤／(虧損)...	(9,233)	42,634	46,197	26,593	23,997
以下各項應佔：					
母公司擁有人.....	(16,296)	22,338	36,861	22,499	20,693
非控股權益.....	7,063	20,296	9,336	4,094	3,304
期內綜合(虧損)／收益 總額	(9,233)	42,634	46,197	26,593	23,997
以下各項應佔：					
母公司擁有人.....	(16,296)	22,338	36,861	22,499	20,693
非控股權益.....	7,063	20,296	9,336	4,094	3,304
	(9,233)	42,634	46,197	26,593	23,997

概 要

非香港財務報告準則財務計量

為補充我們根據香港財務報告準則會計準則呈列的合併損益及其他綜合收益表，我們還應用經調整淨利潤或虧損（非香港財務報告準則財務計量）作為額外財務計量，惟該數據並非香港財務報告準則會計準則所要求，或並非按該準則所呈列。我們認為，呈列該等非香港財務報告準則財務計量有助於比較不同期間的經營業績，為投資者提供有用信息，協助其通過與我們管理層相同的方式了解及評估我們的合併經營業績。然而，使用該非香港財務報告準則財務計量作為一種分析工具存在局限性，閣下不應脫離我們按照香港財務報告準則會計準則所申報的經營業績或財務狀況而將其獨立看待，或將其視為對我們按照香港財務報告準則會計準則所申報的經營業績或財務狀況所作分析的替代。此外，非香港財務報告準則財務計量的定義可能與其他公司所用的類似詞彙有所不同。

我們將經調整淨利潤或虧損（非香港財務報告準則財務計量）定義為通過加回[編纂]開支而調整的淨利潤或虧損。下表為所示期間我們經調整淨利潤或虧損（非香港財務報告準則財務計量）的對賬：

	截至12月31日止年度			截至9月30日止九個月	
	2022年	2023年	2024年	2024年	2025年
	(人民幣千元)			(未經審核)	
淨利潤或虧損	<u>(9,233)</u>	<u>42,634</u>	<u>46,197</u>	<u>26,593</u>	<u>23,997</u>
加：					
[編纂]開支	<u>[編纂]</u>	<u>[編纂]</u>	<u>[編纂]</u>	<u>[編纂]</u>	<u>[編纂]</u>
經調整淨利潤或虧損 (非香港財務報告 準則財務計量)	<u>(9,233)</u>	<u>47,869</u>	<u>61,732</u>	<u>36,646</u>	<u>24,217</u>

我們截至2025年9月30日止九個月的經調整淨利潤（非香港財務報告準則財務計量）較截至2024年9月30日止九個月有所下降，主要是由於(i)淨利潤下降，這歸因於我們於2024年首九個月錄得出售石家莊同仁堂中醫醫院所得的收益人民幣17.1百萬元，而於2025年首九個月並無錄得此類收益；及(ii)[編纂]開支減少，這與我們的[編纂]籌備進展相一致，因為該等開支乃隨[編纂]流程的特定里程碑而產生。

概 要

合併財務狀況表概要

下表載列我們截至所示日期的財務狀況：

	截至12月31日			截至9月30日
	2022年	2023年	2024年	2025年
	(人民幣千元)			
非流動資產總值	763,785	647,886	839,649	828,505
流動資產總值	555,100	523,299	530,739	521,362
流動負債總額	469,323	462,184	422,292	382,854
流動資產淨值	85,777	61,115	108,447	138,508
資產總值減流動負債	849,562	709,001	948,096	967,013
非流動負債總額	211,245	145,664	241,522	245,317
資產淨值	638,317	563,337	706,574	721,696

流動資產淨值

我們的流動資產淨值由截至2022年12月31日的人民幣85.8百萬元減少至截至2023年12月31日的人民幣61.1百萬元，主要是由於(i)存貨減少人民幣44.7百萬元，此乃主要由於2023年6月劃轉七家非營利性醫療機構的舉辦人權益以及我們於2023年隨著中醫醫療服務及健康產品銷售業務規模擴大而加速存貨總體消耗；(ii)現金及現金等價物減少人民幣33.1百萬元；及(iii)計息銀行及其他借款增加人民幣22.7百萬元。這部分被主要因我們收購三溪堂導致貿易應收款項增加人民幣32.3百萬元抵銷。

我們的流動資產淨值由截至2023年12月31日的人民幣61.1百萬元增加至截至2024年12月31日的人民幣108.4百萬元，主要是由於(i)主要因我們於2024年與供應商進行結算導致貿易應付款項減少人民幣39.0百萬元；及(ii)其他應付款項及應計費用減少人民幣30.2百萬元，此乃主要由於(a)主要因我們從地方醫保局退回與COVID-19有關的預付防疫資金導致預收醫療保險基金減少；(b)應付關聯方款項減少；及(c)主要因我們出售石家莊同仁堂中醫醫院導致其他應付款項減少。這部分被主要因上海承志堂、粹和藥店及上海中和堂的租賃負債增加以及2024年3月生效的北京同仁堂租賃框架協議項下北京同仁堂中醫醫院的租賃負債增加導致租賃負債增加人民幣25.4百萬元抵銷。

概 要

我們的流動資產淨值由截至2024年12月31日的人民幣108.4百萬元增加至截至2025年9月30日的人民幣138.5百萬元，主要是由於(i)按公允價值計入損益的金融資產增加人民幣52.3百萬元，此乃主要由於我們投資於短期結構性存款以提高資金利用效率；(ii)其他應付款項及應計費用減少人民幣29.0百萬元，此乃主要由於(a)購買物業、廠房及設備的應付款項主要因同仁堂保定支付質量保證金而減少；(b)應付關聯方款項減少；及(c)應付薪金及福利主要因三溪堂國藥館精簡人員架構而減少；及(iii)貿易應付款項減少人民幣21.5百萬元，此乃主要由於我們與供應商的結算。該增加部分被主要因我們投資於短期結構性存款以提高資金利用效率而導致的現金及現金等價物減少人民幣71.3百萬元所抵銷。

資產淨值

我們的資產淨值由截至2022年12月31日的人民幣638.3百萬元減少至截至2023年12月31日的人民幣563.3百萬元，主要是由於(i)我們於2023年6月將七家非營利性醫療機構的舉辦人權益及同仁堂餐飲管理劃轉予同仁堂康養，導致非現金分派人民幣87.3百萬元；及(ii)主要因我們的若干附屬公司於2023年向其非控股股東派付股息，導致向非控股股東派付股息人民幣17.3百萬元。該減少部分被年內綜合收益總額人民幣42.6百萬元所抵銷。我們的資產淨值由截至2023年12月31日的人民幣563.3百萬元增加至截至2024年12月31日的人民幣706.6百萬元，主要歸因於(i)股東注資人民幣365.7百萬元；及(ii)年內綜合收益總額人民幣46.2百萬元，部分被與非控股股東的交易人民幣276.6百萬元所抵銷。我們的資產淨值由截至2024年12月31日的人民幣706.6百萬元增加至截至2025年9月30日的人民幣721.7百萬元，主要由於期內綜合收益總額人民幣24.0百萬元所致。

有關我們合併權益變動表的詳情，請參閱本文件附錄一A所載會計師報告。

有關我們財務狀況的詳情，請參閱「財務資料－合併財務狀況表中若干關鍵項目的討論」。

概 要

合併現金流量表概要

下表載列我們於往績記錄期間的現金流量概要：

	截至12月31日止年度			截至9月30日止九個月	
	2022年	2023年	2024年	2024年	2025年
	(人民幣千元)			(未經審核)	
經營活動所得					
現金流量淨額	24,418	88,494	87,787	37,806	43,674
投資活動所用					
現金流量淨額	(131,062)	(36,503)	(102,319)	(95,019)	(80,806)
融資活動所得／(所用)					
現金流量淨額	131,807	(85,120)	18,230	59,263	(34,153)
現金及現金等價物					
增加／(減少)					
淨額	25,163	(33,129)	3,698	2,050	(71,285)
期初現金及現金等					
價物	301,000	326,163	293,034	293,034	296,732
期末現金及現金等					
價物	<u>326,163</u>	<u>293,034</u>	<u>296,732</u>	<u>295,084</u>	<u>225,447</u>

我們經營活動所得現金淨額由截至2022年12月31日止年度的人民幣24.4百萬元增加至截至2023年12月31日止年度的人民幣88.5百萬元，主要由於(i)其他應付款項及應計費用增加人民幣14.0百萬元；及(ii)存貨減少人民幣21.9百萬元。該增加部分被(i)預付款項、其他應收款項及其他資產增加人民幣45.3百萬元；及(ii)貿易應收款項增加人民幣77.8百萬元抵銷。截至2024年12月31日止年度，我們經營活動所得現金淨額為人民幣87.8百萬元。該現金流入淨額主要是由於(i)稅前利潤人民幣61.4百萬元，經調整以反映非現金或非經營性項目；(ii)預付款項、其他應收款項及其他資產減少人民幣24.1百萬元；及(iii)貿易應收款項減少人民幣23.7百萬元。該等金額部分被(i)貿易應付款項減少人民幣40.2百萬元；及(ii)已付所得稅人民幣23.2百萬元抵銷。截至2025年9月30日止九個月，我們經營活動所得現金淨額為人民幣43.7百萬元，主要是由於稅前利潤人民幣34.2百萬元，經調整以反映非現金或非經營性項目，主要包括使用權資產折舊人民幣29.7百萬元，物業、廠房及設備折舊人民幣20.6百萬元及財務成本人民幣9.9百萬元。該等金額部分被(i)貿易應付款項減少人民幣21.5百萬元；及(ii)已付所得稅人民幣13.2百萬元所抵銷。請參閱「財務資料－流動資金及資本資源－現金流量－經營活動」。

概 要

主要財務比率

下表載列我們截至所示日期或於所示期間的若干主要財務比率：

	截至12月31日止年度			截至9月30日止九個月	
	2022年	2023年	2024年	2024年	2025年
				(未經審核)	
盈利比率					
毛利率(%)	15.7	18.9	18.9	17.1	18.2
淨利潤／(虧損)					
率(%)	(1.0)	3.7	3.9	3.2	2.8
股本回報率(%)	不適用	7.1	7.3	不適用	不適用
資產回報率(%)	不適用	3.4	3.6	不適用	不適用

	截至12月31日			截至9月30日	
	2022年	2023年	2024年	2025年	
流動性比率					
流動比率	1.2倍	1.1倍	1.3倍	1.4倍	
速動比率	0.9倍	1.0倍	1.1倍	1.1倍	
資本充足率					
資產負債率(%)	39.7	35.1	45.2	46.6	

有關我們主要財務比率的計算及分析，請參閱「財務資料－主要財務比率」。

競爭

我們運營所在的行業競爭激烈且較為分散。在我們網絡內醫療機構所在的相同地理地區內，存在多家提供中醫藥服務的醫院、門診部、診所及社區醫療機構以及綜合醫院的中醫藥科室。以下關鍵因素通常會影響我們於業內的競爭力：中醫醫療服務及健康產品的質量、服務體驗、醫療資源（尤其是經驗豐富的醫療專業人員）、品牌影響力、客戶的可及性以及定價。

中國中醫醫療服務行業主要由(i)需求側驅動因素驅動，包括(a)人口老齡化，(b)慢性病患率不斷上升，(c)中醫醫療需求不斷增加並呈多樣化，及(d)中醫醫療服務接受度的提升；及(ii)供應側驅動因素驅動，包括(a)利好政策的出台，(b)技術進步和服

概 要

務質量優化，(c)實施多點執業政策，(d)線上線下融合的趨勢打破時空限制，及(e)醫療保險計劃的發展。憑藉我們豐富的醫療資源、分級網絡部署、良好的品牌知名度及持續的努力，我們乘行業增長的東風。有關我們經營所在行業及市場的詳細論述，請參閱「行業概覽」。

合規及法律程序

合規

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無受到任何重大行政處罰。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無涉及任何系統性或對我們的業務、財務狀況或經營業績有重大不利影響的違規事件。請參閱「業務－合規及法律程序－合規」。

法律程序

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無涉及任何可能對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響的訴訟、仲裁或行政程序。截至最後實際可行日期，我們並未牽涉任何可能對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響的待決或據我們所知對我們造成威脅的訴訟、仲裁或行政程序。截至最後實際可行日期，我們的董事概無捲入任何實際或威脅提出的重大索賠或訴訟。我們在日常業務過程中可能會繼續面臨潛在的法律訴訟和索賠。請參閱「風險因素－與我們業務及行業有關的風險－如果我們成為訴訟、法律或合同糾紛、政府調查、仲裁或行政程序的對象，我們管理層的注意力可能會被分散，我們可能會產生重大的成本和責任」及「業務－合規及法律程序－法律程序」。

近期發展

近期業務及財務表現

於2025年9月30日後及直至2025年10月31日，我們的運營及財務表現保持相對穩定。於2024年10月及2025年10月，我們現有中醫醫療服務網絡的就診人次保持相對穩定，均為0.3百萬人次。根據我們的未經審核管理賬目，於2025年10月，我們中醫醫療

概 要

服務以及銷售健康產品及其他產品產生的收入較2024年同期相對維持穩定。隨著我們向藥品生產及／或貿易公司提供的管理服務以及向管理醫療機構提供的管理服務的發展，於2025年10月，我們管理服務產生的收入較2024年同期增長約19.8%。

然而，儘管我們於2025年10月的毛利率與2024年同期相比保持相對穩定，但低於截至2025年9月30日止九個月的毛利率。此外，考慮到以下情況，我們預計**2024年至2025年間淨利潤將有所下降**：(i) 2024年非經常性項目的影響，例如我們出售石家莊同仁堂中醫醫院以及或有代價重估（即重估基於履約的報酬，根據三溪堂股權轉讓協議項下履約承諾條款而釐定）所獲得的收益。請參閱「歷史、重組及公司架構－我們的主要收購－收購三溪堂保健院和三溪堂國藥館」及「財務資料－合併損益及其他綜合收益表－其他收入及收益或虧損淨額」；(ii) 近期監管發展對整個行業的影響，例如中藥配方顆粒醫保報銷政策以及全國中藥飲片採購聯盟；(iii) 我們在順意同仁堂中醫醫院初建階段的初期投資；及(iv) 於2025年錄得與三溪堂履約承諾相關的或有代價重估虧損。

近期主要新建及出售事項

截至最後實際可行日期，我們與一家獨立第三方營利性醫院共同在輕資產模式下成立的一家新醫院齊齊哈爾同仁堂中醫醫院正在籌備開業。我們已於2025年3月3日取得該醫院的醫療機構執業許可證。我們亦正在為順意同仁堂中醫醫院的開業進行籌備工作。由於北京同仁堂中醫醫院及北京同仁堂第二中醫醫院分別位於北京東城區及豐台區，我們戰略性地選擇了北京順義區以拓展我們的服務覆蓋範圍。北京順義區的中醫醫院密度較低，該地區對可靠中醫醫療服務的需求仍存在較大缺口。該區位使我們能同時服務北京東北部居民及抵達北京首都國際機場的旅客。我們預期，設立順意同仁堂中醫醫院將使我們能夠服務更多客戶，增加收入，並進一步提高我們的品牌知名度及市場影響力。截至最後實際可行日期，我們正在為申辦該醫院的醫療機構執業許可證進行準備工作，並預期其於2026年上半年開業，旨在進一步深化我們在北京市中醫醫療服務市場的滲透。此外，我們正籌備於河南省鄭州市以輕資產模式與獨立第三方共同設立一家新醫院。截至最後實際可行日期，我們已完成該新醫院的選址。

截至最後實際可行日期，考慮到河北省在地理位置上超出了我們的戰略業務重點，我們正在出售同仁堂保定。我們預期同仁堂保定出售事項不會於[編纂]前完成，

概 要

且[編纂]後我們將就出售事項遵守上市規則。有關我們成立同仁堂保定的詳情及隨後出售同仁堂保定的原因，請參閱「歷史、重組及公司架構－我們的主要附屬公司－同仁堂保定」。

近期監管發展

於2025年1月，北京市醫療保障局發佈《北京市醫療保障局關於完善中藥配方顆粒醫保報銷政策的通知》，明確200多種中藥配方顆粒的報銷標準。該通知於2025年2月8日生效後，(i)對於價格處於或低於報銷標準的中藥配方顆粒，費用由參保患者及醫保基金按醫保政策規定分擔，(ii)對於價格高於報銷標準的中藥配方顆粒，超逾報銷標準的額外金額由參保患者全額承擔（惟指定革命傷殘軍人除外），而報銷標準之內金額將由參保患者及醫保基金按醫保政策分擔。此外，該通知規定，所有醫療機構僅可透過指定在線採購平台採購中藥配方顆粒，優先選用質優價廉的藥品。醫療機構採購價格較高的中藥配方顆粒時，須在本市醫藥陽光採購平台提交證明文件。醫保基金將不對透過線下採購渠道購得的中藥配方顆粒費用進行報銷。由於報銷標準的變化，中藥配方顆粒的銷售額有所下降。然而，有關下降已因中藥飲片作為替代品的使用量增加而有所緩解，在很大程度上抵銷了此次變化帶來的影響。

於2024年11月29日，全國中藥飲片聯盟採購辦公室發佈《全國中藥飲片採購聯盟集中採購文件》，概述了推進藥品集中帶量採購，擴大藥品集採覆蓋面，進一步降低群眾用藥負擔的計劃。各省或自治區委派代表組成全國中藥飲片聯盟採購辦公室，在國家醫療保障局指導下，代表各醫療機構及藥店實施中藥飲片集中帶量採購。集中帶量採購整合了過去分散的採購。全國中藥飲片聯盟採購辦公室代表醫療機構及／或藥店組織採購並與供應商進行統一談判，期間規定採購量。利用龐大的採購量，該舉措在保證質量的同時確保中藥飲片較低的價格，讓更多客戶能夠獲得優質且價格實惠的中醫醫療服務。於2025年2月17日，全國中藥飲片聯盟採購辦公室公佈《全國中藥飲片聯

概 要

盟採購中選結果》。於2025年8月5日，北京市醫療保障局發佈《北京市醫療保障局關於執行全國中藥飲片採購聯盟集中採購中選結果的通知》，要求北京市所有公立醫療機構參加本次集中帶量採購，鼓勵非公立醫保定點等醫療機構積極參加。自2025年8月16日起，要求醫療機構遵循本次中藥飲片帶量採購中選結果。我們所有的網絡內醫療機構均遵守有關中藥飲片集中採購的政策，這可能導致常用中藥飲片價格下跌，進而降低我們提供中醫醫療服務產生的收入及毛利率。此外，中藥飲片價格下跌可能會影響其品質，從而可能導致患者對產品質量不滿意。然而，客戶需求可能因提供中醫醫療服務成本的下降而受到刺激。

同樣，於2024年11月30日，全國中成藥聯合採購辦公室發佈《全國中成藥採購聯盟集中採購文件》及《全國中成藥採購聯盟集中採購文件（首批擴圍接續）》。於2025年2月10日，全國中成藥聯合採購辦公室發佈《全國中成藥採購聯盟集中採購中選結果》。我們所有的網絡內醫療機構均遵守有關中成藥集中採購的國家政策，這對我們的常用藥品造成價格下行壓力，並可能導致收入及毛利率減少。請參閱「行業概覽－中國的中醫醫療服務行業－關鍵驅動因素－近期監管發展對中國中醫醫療服務行業的影響」。

請參閱「風險因素－與我們業務及行業有關的風險－監管定價控制可能會影響我們網絡內醫療機構提供的中醫醫療服務及產品的定價，進而影響我們的財務狀況及經營業績」。

據我們的中國法律顧問告知，儘管近期的監管發展導致我們的短期淨利潤有所下降，但這不會對我們的整體業務經營及財務狀況產生任何重大不利影響。我們的董事確認我們已實施措施以符合近期監管規定，我們預期有關監管發展將不會對我們的業務運營及財務業績產生任何重大不利影響。根據本公司所提供的文件及資料，以及與本公司及本公司中國法律顧問的討論，保薦人並無獲悉任何可致使其不同意董事意見的事項。

概 要

- **提升中醫醫療服務水平，以抵銷收入影響。**我們響應國家醫療健康計劃，使我們的中醫醫療服務進一步多元化，並透過中醫非藥物治療擴大我們的產品種類。該等努力豐富了我們的中醫醫療服務組合，結合我們「好醫好藥」的理念，我們的中醫醫療服務吸引了更廣泛的患者群體，包括進行自費付款的客戶，部分抵銷了中藥飲片及中成藥價格下降帶來的收入壓力。
- **以卓越品質吸引客戶，鞏固競爭力。**我們與業內頭部專家合作，並設立質量控制專家委員會，以提高中醫醫療服務效能，從而鞏固產品及服務質量方面的競爭力，藉此吸引更多客戶並緩解價格下行壓力。
- **依託強大的供應鏈管理和不斷增強的議價能力實現成本控制。**我們成立了全資附屬公司北京通達，以實現規範化的供應鏈管理。北京通達匯總整合藥品採購需求（主要涵蓋中成藥和西藥）並編製採購目錄。通過該等部署，我們在總部層面整合和協調網絡內醫療機構的採購需求，從而提高採購成本效益並形成規模經濟。較強的供應鏈管理能力使我們能夠與供應商建立有利的合作，從而降低採購中的政策相關風險。為減輕國家帶量採購帶來的價格下行壓力所造成的不利影響，我們透過精細化庫存管理、利用隨著業務擴張而不斷增強的議價能力來提升成本效益。

無重大不利變動

經進行董事認為適當的充分盡職調查工作及經作出審慎考慮後，董事確認，截至本文件日期，(i)自2025年9月30日（即本文件附錄一A會計師報告所載本集團最近期經審核合併財務狀況日期）以來，我們的財務或交易狀況、債務、抵押、或有負債、擔保、前景、我們經營所在的行業或我們所屬的市場或監管環境並無任何重大不利變動；及(ii)自2025年9月30日以來，並無發生任何對本文件附錄一A會計師報告所載資料造成重大影響的事件。

概 要

申請於聯交所[編纂]

我們已向聯交所[編纂]申請批准我們根據[編纂]將予發行的H股及由未上市股份轉換的H股[編纂]及[編纂]，依據為(其中包括)經參考(i)我們截至2024年12月31日止年度的收入為人民幣1,175.1百萬元(相當於約1,308.2百萬港元)，遠超500百萬港元；(ii)按照指示性[編纂]範圍的低位數計算，我們於[編纂]時的預期[編纂]超過[編纂]港元；及(iii)截至2024年12月31日止三個年度，我們的經營活動所得正現金流量合共超過100百萬港元，我們符合上市規則第8.05(2)條項下的市值／收益／現金流量測試。

[編纂]

[編纂]

[編纂]統計數據

[編纂]量：..... 初始佔我們經擴大已發行股本的[編纂]%
[編纂]：..... 最多佔我們初步提呈的[編纂]的[編纂]%
每股[編纂]的[編纂]：..... 每股[編纂][編纂]港元至[編纂]港元
[編纂]架構：..... [編纂]%[編纂]及[編纂]%[編纂](可予[編纂]及視乎
[編纂]行使與否而定)

	按[編纂] 每股[編纂] [編纂]港元計算	按[編纂] 每股[編纂] [編纂]港元計算
股份[編纂] ⁽¹⁾	[編纂]港元	[編纂]港元
本公司權益股東應佔本集團未經審核備考 經調整每股有形資產淨值 ⁽²⁾	[編纂]港元	[編纂]港元

概 要

附註：

- (1) [編纂]乃根據緊隨[編纂]完成後預期將予發行[編纂]股股份計算（假設[編纂]未獲行使）。
- (2) 母公司擁有人應佔未經審核備考經調整合併每股有形資產淨值乃按緊隨[編纂]完成後已發行[編纂]股股份計算，且未計及因[編纂]獲行使而可能發行的任何股份。母公司擁有人應佔未經審核備考經調整合併每股有形資產淨值按人民幣[0.89828]元兌1.00港元的匯率換算為港元，以供說明之用。

[編纂]開支

[編纂]的估計[編纂]開支總額（根據[編纂]指示性[編纂]範圍的中位數計算，並假設[編纂]未獲行使）約為人民幣[編纂]元（[編纂]港元），包括(i)所有[編纂]所涉及的[編纂]佣金、證監會交易徵費、聯交所交易費及會財局交易徵費約[編纂]港元；及(ii)非[編纂]相關開支約[編纂]港元，包括(a)法律顧問及申報會計師的費用及開支約[編纂]港元；及(b)保薦人費用以及其他費用及開支約[編纂]港元，約佔[編纂]總額（基於同樣假設）的[編纂]%。截至2025年9月30日，我們已產生[編纂]開支人民幣[編纂]元（[編纂]港元），其中約人民幣[編纂]元（[編纂]港元）作為行政開支在合併損益及其他綜合收益表中扣除，約人民幣[編纂]元（[編纂]港元）在合併財務狀況表中確認為其他應收款項，並預計將於[編纂]後自權益中扣除。我們預計將產生約人民幣[編纂]元（[編纂]港元）的額外[編纂]開支，其中約人民幣[編纂]元（[編纂]港元）預計將於[編纂]後直接確認為行政開支，約人民幣[編纂]元（[編纂]港元）預計將於[編纂]後直接確認為權益扣減。

股息

我們根據中國法律註冊成立。我們派付的任何股息將由董事酌情決定，並將取決於我們未來的經營和盈利、資本需求和盈餘、總體財務狀況、合約限制以及董事認為相關的其他因素。股東可在股東大會上批准宣派任何股息，但不得超過董事會建議的數額。我們目前並無正式的股息政策。

概 要

根據適用的中國法律法規，在中國註冊成立的公司彌補過往年度的累計虧損（如有）後，必須每年從稅後利潤中撥出至少10%，用於向若干法定儲備基金供款，直至供款總額達到其註冊資本的50%。在如上文所述彌補累計虧損並向法定儲備基金供款後，本公司可從稅後利潤中派付股息。據我們的中國法律顧問告知，倘我們的中國公司處於累計虧損狀態，則不得派付股息。

於往績記錄期間，本公司並無宣派或派付任何股息。請參閱「財務資料－股息」。

截至2022年、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，本公司的附屬公司向非控股股東分別宣派股息零、人民幣30.3百萬元、人民幣12.2百萬元及人民幣8.9百萬元。

[編纂]用途

我們估計，假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元（即本文件所述[編纂]範圍的中位數），經扣除我們應付的[編纂]相關估計[編纂]以及其他費用及開支，並假設[編纂]未獲行使，我們將收到的[編纂][編纂]淨額約為[編纂]港元。

我們擬將[編纂][編纂]淨額用作以下用途：

概約[編纂]港元	佔[編纂] 百分比	未來計劃
[編纂].....	[編纂]%	擴充我們的中醫醫療服務網絡
[編纂].....	[編纂]%	提升我們的中醫醫療服務能力
[編纂].....	[編纂]%	償還若干未償還銀行貸款
[編纂].....	[編纂]%	營運資金及其他一般企業用途