

## 概 要

本概要旨在向閣下提供本文件所載資料的概覽。由於此乃概要，並不包含對閣下而言可能重要的所有資料。閣下在決定[編纂][編纂]前，應細閱整份文件。任何投資均存在相關風險。投資於[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[編纂][編纂]前，應細閱該節全部內容。

## 概覽

我們是中國領先的基層醫療終端服務提供商。我們主要專注於向基層醫療終端提供藥品直供服務，同時為我們的基層醫療保健終端客戶提供量身定制的專病診治解決方案及檢驗診斷解決方案，致力於讓優質醫療資源下沉至基層市場，讓基層老百姓在家門口享受三級醫院水平的醫療服務和產品。我們的產品圍繞著基層醫療機構的核心業務流程展開，形成「檢測－診斷－用藥」的無縫循環，支持機構向患者提供醫療服務。根據灼識諮詢的資料，我們是中國基層醫療行業唯一一家為基層醫療機構提供包括檢驗、診斷、用藥及診療一體化業務場景全覆蓋服務及解決方案的服務提供商。根據同一資料來源，以2024年的收入計，我們在中國基層醫療的藥品直供市場排名第二。

我們於2016年開始運營，解決基層醫療機構臨床檢驗普遍不足的問題。自此，我們圍繞基層醫療行業數字化能力普遍缺位、檢驗與診療能力薄弱，以及供應鏈冗長、同質低效的現狀，不斷擴大解決方案組合。我們打造了(i)藥品直供及分銷服務，(ii)專病診治解決方案及(iii)檢驗診斷解決方案三大業務板塊。我們的客戶主要為基層醫療終端，包括(i)基層醫療機構，包括村衛生室、門診部及診所；及(ii)基層藥店，包括單體藥店及中小連鎖藥店。

下圖說明我們的業務模式：



## 概 要

我們擁有龐大而活躍的客戶群體。截至2025年12月31日，我們已直接為超過670,500家基層醫療終端客戶提供服務，包括超過390,100家基層醫療機構，280,400家基層藥店，其中包括超過202,400家單體藥店和超過77,900家中小連鎖藥店。自2023年12月31日至2025年12月31日，我們的註冊基層醫療終端客戶數量以複合年增長率11.4%的速度增長。根據灼識諮詢的資料，通過我們的基層醫療終端客戶，我們能夠間接使中國基層醫療行業約617百萬人受益，此數據乃按截至2025年12月31日我們覆蓋的基層醫療終端數量，乘以每類基層醫療終端平均服務人數後得出。我們亦將業務廣泛拓展至下沉市場並深入滲透下沉市場。截至2025年12月31日，我們的基層醫療終端客戶覆蓋範圍已擴展至全國縣總數的99%以上。

此外，於2023年至2025年，我們的收入由2023年的人民幣3,064.9百萬元增加至2025年的人民幣3,822.8百萬元，複合年增長率達11.7%。自2023年以來，我們也實現了規模盈利。

下圖呈列了我們的業務亮點：

<b>市場地位</b>	<b>第二名</b>   以中國基層醫療藥品直供市場的收入計 <sup>1</sup>	<b>第一名</b>   以中國基層醫療檢驗診斷解決方案市場的收入計 <sup>1</sup>	<b>最全面</b>   唯一一家全面覆蓋基層醫療機構檢驗、診斷、用藥及診療一體化等業務場景的服務提供商 <sup>2</sup>
<b>產品及服務</b>	<b>10,690個</b>   直銷專銷模式下藥品SKU <sup>2</sup> (行業第一)	<b>46,885個</b>   各業務分部的藥品及其他醫療產品總SKU <sup>2</sup>	<b>3,701個</b>   檢驗診斷項目SKU <sup>2</sup>
<b>客戶群</b>	<b>超過670,500家</b>   基層醫療終端 <sup>3</sup> 複合年增長率 <sup>4</sup> 11.4%	<b>超過292,700家</b>   付費客戶數量 <sup>3</sup>	<b>超過122,700家</b>   月均付費客戶數量 <sup>3</sup>

附註1：於2024年；2：截至2025年12月31日；3：於2025年；4：2023年至2025年的複合年增長率。

### 我們的市場機會

中國基層醫療行業體量巨大，主要由覆蓋中國廣闊的下沉市場的基層醫療終端構(包括基層醫療機構及基層藥店)構成，覆蓋中國廣闊的下沉市場。根據灼識諮詢的資料，截至2024年12月31日，中國擁有約163.6萬家基層醫療終端，包括約104.0萬家基層醫療機構、29.1萬家單體藥店和30.4萬家中小連鎖藥店。預計2024年至2030年基層醫療終端數量將以2.3%的複合年增長率增長，到2030年末將達到187.1萬家。於2024年，按收入計，中國基層醫療行業市場規模達人民幣5,445億元。預計2024年至2030年，按收入計，市場規模將以9.2%的複合年增長率增長，到2030年末將達到人民幣9,220億元。針對基層醫療的痛點，服務提供商被驅使為基層醫療終端提供更具助力及有益的解決方案，包括檢驗診斷服務、藥品直供服務及專病診治服務，而數字化及AI的應用亦正不斷增加。

---

## 概 要

---

### 我們的優勢

我們相信我們的業務成功及領先市場地位基於以下主要優勢：(i) 中國領先的基層醫療終端服務提供商；(ii) 深厚的醫學積累與領先的數智化能力緊密融合；(iii) 高速成長的中國基層醫療領域的藥品直供參與者；(iv) 不斷創新與可拓展的商業模式，為我們業務的持續增長提供充沛動力；(v) 持續擴大客戶基礎並深化客戶互動；及(vi) 具備基層醫療豐富經驗的管理團隊與強大的股東支持。

### 我們的戰略

我們計劃實施以下策略，以鞏固並提升我們在業界的領導地位：(i) 加快AI能力建設並提升對基層醫療的附加價值，積極構建基層醫療行業數智化生態；(ii) 着力提高專病診治解決方案與檢驗診斷解決方案的業務規模；(iii) 持續擴大藥品直供業務的全國布局，鞏固直供專銷的行業領先地位；及(iv) 尋求戰略合作夥伴關係，並探索潛在的投資和併購機會，把握市場機遇及推動業務增長。

### 我們的業務模式

我們通過(i) 藥品直供及分銷服務、(ii) 專病診治解決方案及(iii) 檢驗診斷解決方案三大業務板塊，為基層醫療終端提供服務及解決方案。於往績記錄期間各年度，我們的大部分收入均來自我們的藥品直供及分銷服務。

## 概 述

下表載列各業務分部詳情概要：

	藥品直供及分銷服務	專病診治解決方案	檢驗診斷解決方案
<b>商業模式</b> .....	<p>我們提供多種藥品及其他醫療產品。</p> <p>自有品牌藥品業務：我們專注於藥品直供，精選客戶需求量最大的藥品類別，並與合格的上游製藥企業合作，以我們自己的品牌或四川佳能達及其附屬公司通過獨家許可方式獨家授權授予我們的品牌（「自有品牌」）進行生產。</p> <p>普藥業務：我們專注於藥品分銷，亦包括直供第三方品牌的藥品，採購第三方品牌的藥品及其他醫療產品，主要銷往四川省及重慶市或鄰近地區的客户。</p> <p>為提升客戶滿意度、驅動客戶忠誠度並強化品牌聲譽，我們同時向藥店客戶提供藥店增值服務，該等服務一般為配套服務，主要包括營運諮詢支援及線上處方服務，藉此助其進一步提升營運能力。</p>	<p>針對常見疾病與慢性病的症狀及病症，以中醫藥（「中醫藥」）為特色，提供適用於基層醫療機構的集檢驗、診斷和用藥於一體的解決方案包。我們的解決方案包涵蓋檢驗診斷服務、培訓基層醫師識別與診斷不同症狀及病症的能力，以及為每個解決方案包量身定制的藥品及其他醫療產品。</p>	<p>我們主要提供實驗室檢驗及醫學影像檢查，幫助基層醫療機構建立可媲美三級醫院臨床檢驗科的權力，並建構醫學影像和病理診斷能力。</p> <p>為幫助客戶更有效運用我們的檢驗診斷解決方案，並提升客戶的忠誠度，我們亦為基層醫生提供即時協助和病理指導，及以實時檢驗（「POCT」）設備作為我們臨床檢驗服務和其他解決方案補充。</p>

## 概 述

	藥品直供及分銷服務	專病診治解決方案	檢驗診斷解決方案
客戶及付款人.....	基層醫療機構、基層藥店及批發商 (包括直接批發客戶及分銷商)，各自支付費用。	基層醫療機構及批發商，各自支付費用。	基層醫療機構。
供應商 .....	藥品及其他醫療產品的製造商和分銷商。	POCT設備及相關耗材的製造商，以及藥品及其他醫療產品的製造商和分銷商。	獨立醫學實驗室(「ICL」)以及 POCT設備及相關耗材的製造商。
收費基準及定價機制 ..	我們通常通過考慮我們的成本、市場上同類產品的定價以及當地市場的供需動態來釐定定價。	我們根據客戶從解決方案包中選購的組件收取打包費用。一般而言，我們透過考慮以下因素來確定每名客戶的解決方案包價格： (i)所包含的藥品及其他醫療產品的市場競爭程度；(ii)我們開展相關診斷、治療用藥培訓的成本；(iii)客戶選擇的檢驗診斷服務。	價格通常介於我們的成本(例如向 ICL採購的價格)與政府制定的標價之間，後者可用作我們客戶向患者收取檢驗費用的參考。在此範圍內的實際價格受市場供需關係影響。客戶透過我們的APP下單時支付服務費，APP上會清楚標示我們給予客戶的檢驗價格。
收入確認.....	收入在產品交付予客戶時確認。	藥品或其他醫療產品的收入在藥品或其他醫療產品交付予客戶時確認，而檢驗診斷的收入主要隨時間推移逐步確認。	收入在向客戶發出檢驗或檢查報告時確認。

## 概 要

該三大成熟業務板塊協同運作，為中國下沉市場大量基層醫療終端提供可解決主要痛點的一站式服務及解決方案。部分採用我們其中一項服務的客戶可能會另購我們其他一項或兩項服務。我們的服務主要透過APP線上提供，該等雲端部署的APP後端相互連接，使我們能運用大數據與數據分析技術洞察客戶的購買行為與需求。然而，我們仍以獨立的業務單位及APP分別營運各業務分部。此外，儘管我們的藥品直供及分銷服務及專病診治解決方案均涉及藥品及其他醫療產品的供應，但SKU並無任何重疊情況。

於2025年8月，我們通過AI智能體對我們的服務進行了升級，AI智能體其後已發展成為AI好醫生診療支持系統。作為我們與杭州全診醫學科技有限公司（「全診醫學」）戰略合作夥伴關係的一部分，全診醫學向我們提供內嵌其醫療大語言模型（「全診醫療大模型」）的醫療AI驅動平台，用於醫生服務及患者服務。該醫療AI驅動平台已廣泛應用於中國數十家三級醫院。基於該醫療AI驅動平台，我們為基層醫療機構推出AI好醫生診療支持系統。該系統被設計為輕量級雲軟件解決方案，可透過多個相互連結的客戶門戶存取，能協助基層醫療機構快速提升診斷能力。該平台整合了HIS、合規系統以及數款分別專攻全科、中醫藥與臨床檢驗領域的AI醫療助手，為基層醫療終端提供貫穿整個業務流程的數字化智能支持，如通過AI生成診前AI賦能的電子病歷、診中AI輔助診斷及智能處方審核以及診後智能健康管理。截至最後實際可行日期，我們的AI好醫生診療支持系統已覆蓋29個省、235個城市及520多個縣區的8,500多家基層醫療機構，服務基層醫生超過24千名、門診數量超過32百萬人次，生成病歷超過28百萬份。自我們收購杭州好醫生全診以來及截至同日，我們累積超過3,500份來自客戶訂購我們AI好醫生診療支持系統的訂單，合約金額超過人民幣9.1百萬元。

下表載列所示年度按業務線劃分的收入明細：

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	金額	%	金額	%	金額	%
	(人民幣千元，百分比除外)					
藥品直供及分銷服務 . . . . .	2,448,496	79.9	2,527,442	77.5	3,027,531	79.2
— 自有品牌藥品業務 . . . . .	1,794,505	58.6	1,840,652	56.5	2,027,148	53.0
— 普藥業務 . . . . .	653,991	21.3	686,790	21.0	1,000,383	26.2
專病診治解決方案 . . . . .	507,195	16.5	666,688	20.4	724,923	19.0
檢驗診斷解決方案 . . . . .	101,125	3.3	69,529	2.1	69,472	1.8
其他 <sup>(1)</sup> . . . . .	8,066	0.3	—	—	887	0.0
<b>總計 . . . . .</b>	<b>3,064,882</b>	<b>100.0</b>	<b>3,263,659</b>	<b>100.0</b>	<b>3,822,813</b>	<b>100.0</b>

## 概 要

附註：

- (1) 於2023年，其他主要包括來自四川護之家人力資源管理有限公司（我們於2023年出售的附屬公司）的收入。四川護之家人力資源管理有限公司主要從事促銷及售後客戶管理服務。請參閱「財務資料－我們經營業績的主要組成部分的說明－收入」及本文件附錄一所載會計師報告附註32。於2025年，其他主要包括來自AI好醫生診療支持系統的收入。

### 銷售渠道

我們的藥品及其他醫療產品既直接銷售予基層醫療終端客戶，亦銷售予直接批發客戶及分銷商，彼等作為客戶購買我們產品並通過其自有渠道轉售予下游客戶。

下表載列於所示年度我們按銷售渠道劃分的收入明細（按絕對金額及佔總收入的百分比）：

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	金額	%	金額	%	金額	%
	(人民幣千元，百分比除外)					
直銷 .....	2,945,239	96.1	2,850,756	87.3	2,966,360	77.6
批發 .....	119,643	3.9	412,903	12.7	856,453	22.4
－直接批發客戶 .....	70,756	2.3	193,121	5.9	363,834	9.5
－分銷商 .....	48,887	1.6	219,782	6.8	492,619	12.9
總計 .....	<b>3,064,882</b>	<b>100.0</b>	<b>3,263,659</b>	<b>100.0</b>	<b>3,822,813</b>	<b>100.0</b>

### 我們的客戶及供應商

我們的客戶主要包括基層醫療終端，主要包括覆蓋中國廣闊的下沉市場的基層醫療機構及基層藥店，以及以基層醫療行業的下游客戶為目標的直接批發客戶及分銷商。請參閱「業務－銷售及營銷－銷售渠道」。截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度，我們於各年度的五大客戶分別約佔我們相關年度總收入的1.8%、3.9%及5.8%，而向我們於各年度的最大客戶的銷售額分別約佔我們相關年度總收入的0.5%、1.6%及1.5%。於往績記錄期間，我們並無面臨任何重大客戶集中風險。

於往績記錄期間，本公司於各年度的五大客戶中數家並非獨立（統稱為「非獨立五大客戶」）。其中，(i)四川醫貿（本公司非執行董事兼控股股東耿越飛先生目前持有少於10%股權）於2023年躋身本公司五大客戶之一。四川醫貿產生的收入於2023年、2024年及2025年分別為人民幣8.3百萬元、人民幣0.8百萬元及零，分別佔我們相關年度總收入的0.3%、0.0%及零。(ii)一家從事藥品流通業務的藥品零售連鎖企業（客戶A）是我們2024年五大客戶之一。我們的非執行董事兼控股股東耿越飛先生目前持有客戶A旗下一家附屬公司少於5%的股權。來自客戶A（包括與我們有交易來往的所有附屬公

---

## 概 要

---

司)的收入於2023年、2024年及2025年分別為人民幣2.6百萬元、人民幣11.2百萬元及人民幣25.3百萬元，分別佔我們相關年度總收入的0.1%、0.3%及0.7%。於往績記錄期間，我們主要向該等非獨立五大客戶銷售藥品及其他醫療產品。據我們所知，除上文所披露者外，截至最後實際可行日期，我們的董事、其緊密聯繫人或我們的任何股東(擁有或據董事所知曾擁有我們已發行股本5%以上者)概無於我們各年度的五大客戶中擁有任何權益。

於往績記錄期間，我們的主要供應商為製藥企業及醫藥流通企業、醫療設備製造商、ICL及物流服務提供商。截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度，我們向於各年度的五大供應商進行的採購額分別約佔相關年度採購總額的20.2%、25.7%及22.7%，而各年度向我們最大供應商進行的採購額分別約佔相關年度採購總額的10.3%、13.7%及15.4%。於往績記錄期間，我們並無面臨任何重大供應商集中風險。

於往績記錄期間，本公司於各年度的五大供應商中有一家並非獨立(統稱「**非獨立五大供應商**」)。其中，我們的控股股東之一四川佳能達於2023年、2024年及2025年均位列我們的五大供應商之列。向四川佳能達進行的採購額於2023年、2024年及2025年分別為人民幣302.2百萬元、人民幣404.4百萬元及人民幣528.6百萬元，分別佔我們相關年度採購總額的10.3%、13.7%及15.4%。於往績記錄期間，我們主要向該等非獨立五大供應商採購藥品及其他醫療產品。據我們所知，除上文所披露者外，截至最後實際可行日期，我們的董事、其緊密聯繫人或我們的任何股東(擁有或據董事所知曾擁有我們已發行股本5%以上者)概無於我們各年度的五大供應商中擁有任何權益。

### 歷史財務資料概要

下表呈列載入本文件附錄一會計師報告的截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度的綜合損益及其他全面收入表及綜合現金流量表，和截至2023年、2024年及2025年12月31日的綜合財務狀況表內的綜合財務數據概要。以下數據及討論應與我們的綜合財務報表及相關附註以及「財務資料」一節一併閱讀。

## 概 要

### 經營業績主要組成部分的描述

下表載列我們於所示年度的經營業績概要：

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
		(人民幣千元)	
收入 .....	3,064,882	3,263,659	3,822,813
銷售成本.....	(2,148,155)	(2,403,072)	(2,948,337)
<b>毛利 .....</b>	<b>916,727</b>	<b>860,587</b>	<b>874,476</b>
其他收入及收益 .....	15,372	27,027	37,351
銷售及市場費用 .....	(746,771)	(697,611)	(674,905)
行政費用.....	(92,466)	(96,906)	(135,644)
研發費用.....	(8,489)	(7,549)	(13,080)
金融資產預期信用損失(「預期信用損失」)			
模型下的減值虧損淨額.....	(96)	(443)	(1,250)
其他費用.....	(527)	(156)	(1,716)
財務費用.....	(813)	(730)	(2,068)
<b>權益股份贖回負債的公允價值變動前利潤 .....</b>	<b>82,937</b>	<b>84,219</b>	<b>83,164</b>
權益股份贖回負債的公允價值變動 .....	(2,568)	(40,219)	(11,066)
<b>稅前利潤.....</b>	<b>80,369</b>	<b>44,000</b>	<b>72,098</b>
所得稅費用.....	(17,890)	(6,194)	(18,046)
<b>年內利潤.....</b>	<b>62,479</b>	<b>37,806</b>	<b>54,052</b>

於往績記錄期間，我們的收入持續增長。年內利潤波動，由2023年的人民幣62.5百萬元降至2024年的37.8百萬元及2025年的54.1百萬元，主要歸因於權益股份贖回負債公允價值變動的波動。

### 非香港財務報告準則財務計量指標

在評估我們的業務時，我們考慮並使用經調整淨利潤(非香港財務報告準則財務計量指標)及經調整淨利潤率(非香港財務報告準則財務計量指標)作為審查及評估我們經營業績的補充計量指標。呈列該等非香港財務報告準則財務計量指標並非旨在單獨加以考慮，或替代根據香港財務報告準則所編製及呈列的財務資料。我們將經調整淨利潤(非香港財務報告準則計量指標)定義為年內利潤，加回(i)具優先權的權益股份贖回負債的公允價值變動；(ii)股本結算以股份為基礎的付款開支；及(iii)[編纂]開支。我們將經調整除稅前溢利(非香港財務報告準則計量指標)定義為經調整淨利潤(非香港財務報告準則計量指標)加回所得稅開支。我們將經調整淨利潤率(非香港財務報告準則計量指標)定義為經調整淨利潤除以收入。請參閱「財務資料－非香港財務報告準則財務計量指標」。

## 概 要

下表為(i)根據香港財務報告準則呈列的年度經調整淨利潤(非香港財務報告準則計量指標)(即年內利潤)的對賬；及(ii)呈列於所呈列年度經調整除稅前溢利(非香港財務報告準則計量指標)及年度經調整淨利潤率(非香港財務報告準則計量指標)：

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
	(人民幣千元，百分比除外)		
年內利潤.....	62,479	37,806	54,052
加回：			
權益股份贖回負債的公允價值變動 <sup>(1)</sup> ....	2,568	40,219	11,066
股本結算以股份為基礎的付款開支 <sup>(2)</sup> ....	278	3,340	2,887
[編纂]開支 <sup>(3)</sup> .....	[編纂]	[編纂]	[編纂]
經調整淨利潤(非香港 財務報告準則計量指標).....	65,325	86,660	82,925
所得稅開支.....	17,890	6,194	18,046
經調整除稅前溢利(非香港 財務報告準則計量指標).....	83,215	92,854	100,971
經調整淨利潤率(非香港 財務報告準則計量指標).....	2.1%	2.7%	2.2%

附註：

- (1) 指與權益股份相關的贖回負債公允價值變動。[編纂]完成後，所有權益股份贖回負債將從負債轉撥至權益，且我們預期不會在綜合損益及其他全面收益表中確認與該等贖回負債有關的任何未來虧損或收益。
- (2) 屬非現金性質，主要指就我們授予管理層及主要僱員獎勵而產生的僱員福利開支。
- (3) 包括與[編纂]有關的專業費用。

### 綜合財務狀況表選定項目

下表載列我們截至所示日期的綜合財務狀況表的節選資料：

	截至12月31日		
	2023年	2024年	2025年
	(人民幣千元)		
非流動資產總值.....	68,019	100,510	183,010
流動資產總值.....	1,279,066	1,609,015	1,894,006
資產總值.....	<b>1,347,085</b>	<b>1,709,525</b>	<b>2,077,016</b>
流動負債總額.....	1,009,314	1,451,670	2,028,517
非流動負債總額.....	162,189	42,127	31,506
負債總額.....	<b>1,171,503</b>	<b>1,493,797</b>	<b>2,060,023</b>
流動資產淨值／(負債淨額).....	<b>269,752</b>	<b>157,345</b>	<b>(134,511)</b>
資產淨值.....	<b>175,582</b>	<b>215,728</b>	<b>16,993</b>

## 概 要

我們的資產淨值由截至2023年12月31日的人民幣175.6百萬元增加22.9%至截至2024年12月31日的人民幣215.7百萬元，主要由於我們年內利潤及全面收益總額人民幣37.8百萬元所致。我們的資產淨值由截至2024年12月31日的人民幣215.7百萬元減少92.1%至截至2025年12月31日的人民幣17.0百萬元，主要由於新增確認權益股份贖回負債人民幣396.3百萬元，部分被股東出資人民幣125.0百萬元所抵銷。

我們的流動資產淨值由截至2023年12月31日的人民幣269.8百萬元減少41.7%至截至2024年12月31日的人民幣157.3百萬元。該減少主要反映(i)貿易應付款項及應付票據由截至2023年12月31日的人民幣731.6百萬元增加至截至2024年12月31日的人民幣942.5百萬元；及(ii)將權益股份贖回負債由非流動重新分類為流動人民幣191.9百萬元。該減少部分被(i)存貨由截至2023年12月31日的人民幣464.2百萬元增加至截至2024年12月31日的人民幣603.1百萬元；及(ii)保證金由截至2023年12月31日的人民幣473.2百萬元增加至截至2024年12月31日的人民幣593.4百萬元所抵銷。

截至2024年12月31日，我們錄得流動資產淨值人民幣157.3百萬元，截至2025年12月31日，我們錄得流動負債淨額人民幣134.5百萬元。有關變動主要反映(i)權益股份贖回負債的流動部分由截至2024年12月31日的人民幣191.9百萬元增加至截至2025年12月31日的人民幣623.3百萬元；及(ii)貿易應付款項及應付票據由截至2024年12月31日的人民幣942.5百萬元增加至截至2025年12月31日的人民幣1,119.0百萬元。該等增加部分被以公允價值計量且其變動計入損益的金融資產由截至2024年12月31日的人民幣65.0百萬元增加至截至2025年12月31日的人民幣309.6百萬元所抵銷。

### 綜合現金流量表概要

下表載列於所示年度我們的現金流量表：

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
	(人民幣千元)		
經營活動所得現金流量淨額.....	24,590	32,031	112,455
投資活動(所用)／所得現金流量淨額...	(86,014)	841	(282,352)
融資活動所得現金流量淨額.....	82,245	4,577	100,895
現金及現金等價物增加／(減少)淨額...	20,821	37,449	(69,002)
年末現金及現金等價物 .	90,070	127,519	58,517

有關現金流量波動的討論，請參閱「財務資料－流動資金及資本資源－現金流量」。

## 概 要

### 選定財務比率

下表載列於所示年度我們的主要財務比率：

	截至12月31日止年度／截至該日		
	2023年	2024年	2025年
收入增長率(%) <sup>(1)</sup>	62.8	6.5	17.1
毛利率(%) <sup>(2)</sup>	29.9	26.4	22.9
淨利潤率(%) <sup>(3)</sup>	2.0	1.2	1.4
流動比率 <sup>(4)</sup>	1.3	1.1	0.9

附註：

- (1) 收入增長率等於本年度收入減去上一年度收入，除以上一年的收入，再乘以100%。
- (2) 毛利率等於年內毛利除以年內收入再乘以100%。
- (3) 淨利潤率等於年內淨利潤除以年內收入再乘以100%。
- (4) 流動比率等於截至所示日期流動資產除以截至所示日期流動負債。

### 競爭

在醫療需求增加以及患者支付能力及意願提高的推動下，中國基層醫療行業具有強勁的增長前景。儘管中國的基層醫療行業規模龐大，但基本挑戰依然存在。針對基層醫療的痛點，服務提供商被驅使為基層醫療終端提供更具助力及有益的解決方案，包括檢驗診斷服務、藥品直供服務及專病診治服務，而數字化及AI的應用亦正不斷增加。我們的主要競爭對手包括B2B平台、醫藥分銷商及批發商，其中許多擁有廣泛的營銷及銷售網絡以及豐富的行業經驗。請參閱「行業概覽」。

我們的競爭優勢由我們產品範圍的多樣性、具競爭力的定價、平台客戶體驗、技術實力、高效的風險管理以及我們與基層醫療機構、藥店及藥品供應商合作定制我們的產品、服務及解決方案的能力所驅動。我們的營銷及銷售努力，以及我們品牌的實力及聲譽，進一步鞏固了我們的地位。無論競爭格局如何，我們都打算繼續開發新的客戶關係及商機，同時通過提供廣泛的產品、服務及解決方案矩陣、維持高效的庫存控制以及提供高質量的服務來進一步服務現有客戶以保持競爭力。

### 風險因素

我們的業務及[編纂]涉及的若干風險載於本文件「風險因素」一節。閣下於決定投資我們的股份之前，應仔細閱讀該章節全部內容。我們面臨的部分主要風險包括：(i)倘我們無法在我們經營所在行業中有效競爭，且可能無法充分及時地應對疾病治療及市場需求的快速變化，我們的業務、財務狀況及前景可能會受到重大不利影響。(ii)我們的業務依賴於下沉市場對我們所提供的產品、服務及解決方案的需求。客戶需求或

## 概 要

喜好的重大不利變動，或任何對市場需求存在不利影響的意外情況可能會對我們的業務、財務狀況及前景造成重大不利影響。(iii)倘我們未能留住現有客戶或吸引新客戶，我們的業務、財務狀況及前景可能會受到重大不利影響。(iv)我們可能會面臨產品責任及服務責任索賠，這可能會給我們帶來重大財務及聲譽損失，並對我們的業務、財務狀況及前景造成重大不利影響。(v)我們向供貨商採購臨床檢驗服務、POCT設備及藥品以及其他醫療產品。我們與供貨商的合作面臨各種風險。

### 我們的控股股東

於最後實際可行日期，(i)我們已發行股份約32.79%由四川佳能達直接持有，而四川佳能達由耿福能先生及耿福昌先生(耿福能先生胞弟)分別持有60%及40%；(ii)我們已發行股份約21.21%由雲醫療香港直接持有，而雲醫療香港由GENG Jie女士(耿福能先生女兒)全資擁有；(iii)我們已發行股份約5.40%由橫琴國醫投資直接持有，而橫琴國醫投資由耿福能先生之子耿越飛先生作為其普通合夥人控制；(iv)我們已發行股份約4.72%由橫琴雲醫療直接持有，而橫琴雲醫療由耿福能先生作為其普通合夥人控制，其中19.61%由GENG Jie女士的配偶薛源先生持有；及(v)我們已發行股份約1.87%由佳越瑞禾直接持有，而佳越瑞禾由耿福能先生作為其普通合夥人控制，其中耿福能先生及耿越飛先生分別持有50.00%及50%。

此外，GENG Jie女士、耿福能先生及耿越飛先生於2022年1月1日簽訂一致行動確認書，據此，GENG Jie女士、耿福能先生及耿越飛先生將就有關本公司事務的所有重大事宜行使其各自的提案權、提名權及表決權時採取一致行動。

因此，於最後實際可行日期，GENG Jie女士、耿福能先生、耿福昌先生、耿越飛先生、薛源先生、四川佳能達、雲醫療香港、橫琴雲醫療、橫琴國醫投資及佳越瑞禾共同有權控制於本公司股東大會上約65.99%表決權的行使。緊隨[編纂]完成後，假設[編纂]未獲行使，本公司上述股東將共同有權控制於本公司股東大會上約[編纂]%表決權的行使(或假設[編纂]獲悉數行使，我們已發行股份的約[編纂]%)。因此，GENG Jie女士、耿福能先生、耿福昌先生、耿越飛先生、薛源先生、四川佳能達、雲醫療香港、橫琴雲醫療、橫琴國醫投資及佳越瑞禾截至最後實際可行日期已構成且於[編纂]後將繼續構成本公司的一組控股股東。請參閱「與控股股東的關係」。

我們已與其中一名控股股東及其聯繫人訂立且預期在[編纂]後將繼續進行若干交易，根據上市規則第14A章，其將構成持續關連交易。請參閱「關連交易」。

## 概 要

### [編纂]用途

假設[編纂]未獲行使，經扣除我們就[編纂]應付的[編纂]及其他估計[編纂]開支後，我們估計我們將自[編纂]收取[編纂]淨額約[編纂]百萬港元（假設[編纂]為每股H股[編纂]港元，即指示性[編纂][編纂]港元至[編纂]港元的中位數）。我們擬將[編纂][編纂]用作下列用途及金額：(i)[編纂]淨額的約[編纂]%或[編纂]百萬港元預期將用於我們主要業務的全國擴展。(ii)[編纂]淨額的約[編纂]%或[編纂]百萬港元預計將用於開發強大的研發環境，以賦能基層醫療衛生市場。(iii)[編纂]淨額的約[編纂]%或[編纂]百萬港元預期將用於潛在的戰略投資及併購機會。(iv)[編纂]淨額的約[編纂]%或[編纂]百萬港元預期將用於營運資金及一般企業用途。請參閱「未來計劃及[編纂]用途」。

### 近期發展及無重大不利變動

於進行董事認為適當的充分盡職調查工作並經審慎考慮後，董事確認，截至本文件日期，自2025年12月31日（即本文件附錄一所報告年度的截止日期）以來，我們的財務或交易狀況或前景並未發生重大不利變化，且自2025年12月31日以來，並無發生任何事件會對本文件附錄一中會計師報告所載資料造成重大影響。

### [編纂]統計數據

下表中的所有統計數據均基於[編纂]未獲行使的假設：

	基於[編纂] 每股H股[編纂] 港元計算	基於[編纂] 每股H股[編纂] 港元計算
[編纂]完成後我們的股份市值 <sup>(1)</sup> .....	[編纂]百萬港元	[編纂]百萬港元
未經審核[編纂]經調整綜合每股H股 有形資產淨值 <sup>(2)</sup> .....	[編纂]港元	[編纂]港元

附註：

- (1) 市值乃根據[編纂]完成後預計將發行的[編纂]股股份計算（假設[編纂]未獲行使）。
- (2) 每股H股未經審核[編纂]有形資產淨值乃經上文各段所述調整後，並假設改制為股份有限公司、股份拆細及[編纂]已於2025年12月31日完成，按已發行[編纂]股股份的基準計算，並未計及(i)[編纂]獲行使後可能配發及發行的任何股份；(ii)本公司根據配發的一般授權可能配發及發行或購回的任何股份。就每股H股未經審核[編纂]經調整有形資產淨值而言，以人民幣列報金額按1.00港元兌換人民幣0.9146元的匯率換算為港元。

---

## 概 要

---

### 股息

於往績記錄期間，本公司並未派付或宣派任何股息。我們目前並無固定的派息比率。未來任何股息的宣派和派付均將由董事酌情決定，並將視乎我們的實際和預期經營業績、現金流量和財務狀況、整體業務狀況和業務策略、預期營業資金需求和未來擴張計劃、法律、監管及其他合同限制，以及董事認為相關的其他因素而定；同時亦將受組織章程細則及章程文件以及適用法律及法規所規限。股息僅可以我們合法可用作分配的利潤和儲備宣派或派付。股東可於股東大會上批准董事會建議的任何股息宣派。

### [編纂]開支

[編纂]開支包括就[編纂]產生的專業費用、[編纂]及其他費用。我們預計將產生[編纂]開支約[編纂]百萬港元（根據指示性[編纂]的中位值計算並假設[編纂]未獲行使），約佔[編纂][編纂]總額的[編纂]%。我們估計[編纂]開支中約[編纂]百萬港元為[編纂]（包括證監會交易徵費、聯交所交易費及會財局交易徵費），及約[編纂]百萬港元為非[編纂]費用（包括獨家保薦人、法律顧問及申報會計師費用及開支約[編纂]百萬港元以及其他費用及開支約[編纂]百萬港元）。[編纂]開支總額中，約[編纂]百萬港元將直接來自發行H股，並在[編纂]完成後從權益中扣除，而人民幣[編纂]百萬元已於往績記錄期間自損益扣除及餘下[編纂]百萬港元將於我們的綜合全面收益表中支銷。上述[編纂]開支為最新可行估計，僅供參考，實際金額可能有別於該估計。