

概 要

本概要旨在向閣下提供本文件所載資料的概覽，由於本節為概要，故並無載列可能對閣下屬重要的所有資料，且應與整份文件一併閱讀，以確保其完整性。閣下在決定[編纂][編纂]前應細閱整份文件。本節所用多個詞彙的定義載於本文件「釋義」及「技術詞彙表」兩節。

任何[編纂]均涉及風險。部分與[編纂][編纂]相關的特定風險載於本文件「風險因素」一節。閣下於決定[編纂][編纂]前，應細閱該章節。

概覽

我們總部位於杭州，是中國人工智能（「AI」）賦能的全病程管理的知名提供商。中國整個全病程管理行業目前處於起步階段，於2024年約佔全國整體醫療管理行業的4.0%。在這個高度分散但廣闊的領域中，我們於2024年持有約0.71%的市場份額，使我們成為中國前三大全病程管理服務提供商之一。值得注意的是，只有少數行業參與者採用與醫院合作的業務模式。我們在中國醫院合作模式全病程管理市場中位列第一，於2024年按收入計佔有5.2%的市場份額。鑒於中國的醫療體系仍基本上以實體醫院為中心，我們認為醫院合作模式反映了行業的結構性現實，使我們的業務能夠有效規模化。

憑藉我們的深厚的臨床專業知識，我們開發了CareAI — 中國首批AI醫療管理平台之一，該平台基於專有的M.A.S.（多智能體系統）及MoM（混合模型）架構建立，從而採用多智能體協作及混合模型算法為健康相關問題提供類人響應。透過將CareAI深度嵌入我們的解決方案，我們正推動行業從單次治療向全週期、主動式的健康管理轉型。

我們的市場機遇

於2024年，中國醫療人均支出已達到人民幣6,970.5元。然而，醫療行業持續面臨挑戰，難以滿足患者除院內服務外的綜合需求，尤其在疾病預防、早期干預及治療後的整合式服務連續性方面。在傳統的碎片化模式中，隨機的醫師分配及單次性診療難以為患者提供個人化、連續性護理。患者被迫自行應對這個複雜的系統，但由於缺乏足夠的醫療知識，往往導致效果不佳，從而加劇了整個系統的壓力。

全病程管理正發展成為提升行業效率的戰略性解決方案。通過運用數字技術，配合專責服務團隊，其得以緩解人手限制，提高診斷效率及整體醫療質量。受該等未獲滿足需求的推動，中國的全病程管理市場預期由2020年的人民幣163億元增加至2025年的人民幣887億元，複合年增長率為40.3%。目前，此高度分散的細分市場僅佔更為廣泛的醫療管理服務市場的約4.0%，顯現出巨大的增長空間。到2030年，該市場預計將達到人民幣3,654億元，2025年至2030年的複合年增長率為32.7%，反映了強勁的未獲滿足需求以及領先參與者擴大市場份額的重大機遇。

概 要

我們的業務

於往績記錄期間，我們通過(i)全病程管理服務；(ii)銷售若干藥品及健康產品；(iii)保險經紀服務；及(iv)IP驅動的醫療健康營銷解決方案產生收入。

全病程管理服務

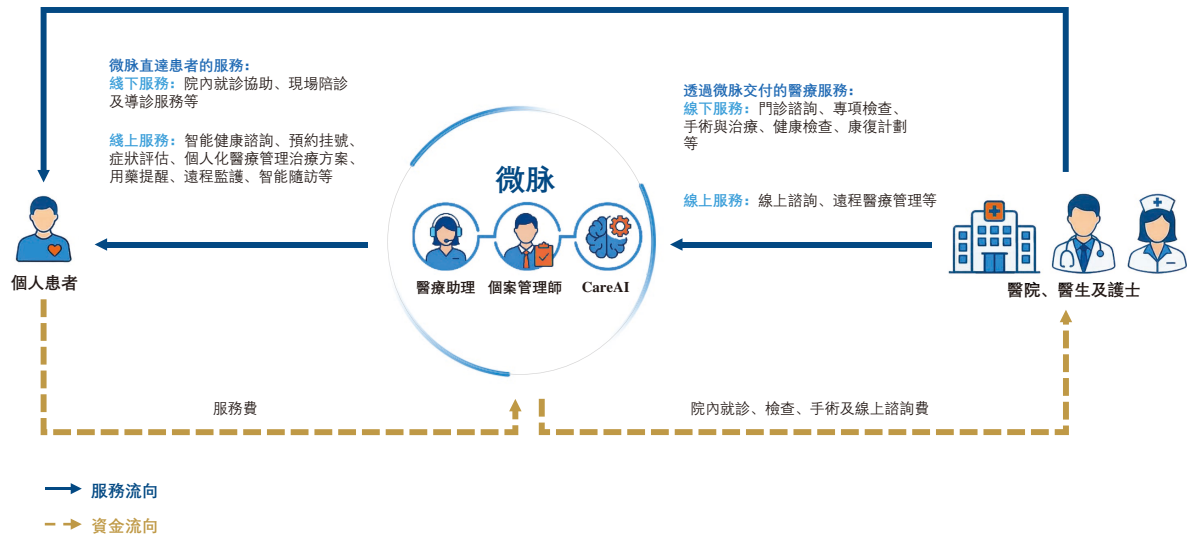
作為全病程管理服務提供商，我們服務多元化的客戶群，包括個人患者及機構客戶。就個人患者而言，我們的收入主要源於銷售綜合性患者服務套餐，由我們專有的CareAI平台賦能的多學科團隊引導患者完成其從初診到出院後居家康復的整個醫療歷程。我們透過建立全病程管理中心並直接向合作醫院派駐專屬服務人員，與醫院展開合作。儘管我們的服務依託與醫院的合作，我們的收入則主要來自購買我們全病程管理服務套餐的個人患者，彼等在選用我們的服務時向我們預付一筆固定服務費。此外，我們亦向機構客戶提供全病程管理解決方案，包括藥企、電信公司及醫院。我們的機構醫療管理業務核心是支撐我們面向患者服務的全病程管理理念的延伸。該等服務包括(i)協助藥企向其終端客戶提供全病程管理服務以支持現實世界研究，同時提升治療依從性；(ii)為電信公司的高級用戶提供全病程管理服務；及(iii)向醫院銷售全病程管理軟件以提升其數字化基礎設施。

患者端全病程管理服務

對於個人患者，我們建立多學科服務團隊，包括來自醫院的醫師及護士以及我們的健康管理團隊(由醫院專員、個案管理師及醫療助理組成)。我們提供根據特定醫院、疾病狀況及醫療健康生命週期階段定製的全病程管理套餐，該等套餐以標準化協議及個性化標準操作程序為基礎。該等套餐通常限制現場諮詢次數，並僅在患者指定的合作公立醫院提供線下服務。為提供該等服務，截至最後實際可行日期，我們已與188家醫院合作，提供全病程管理服務，並配備專業醫療助理。

我們的患者端全病程管理服務透過線下及線上渠道相結合的方式交付。醫院及醫師提供的服務亦整合在我們的服務套餐中，包括其線下服務(例如門診諮詢、檢查、手術、治療、健康檢查及康復計劃)及線上服務(例如在線諮詢及遠程醫療管理)。我們的醫療助理、個案管理師及CareAI提供線下服務，如院內就診協助及專人陪同，以及線上服務，如智能健康諮詢、預約安排、症狀評估、個性化醫療管理治療計劃、用藥提醒、遠程監測及智能隨訪。下圖闡述我們患者端全病程管理業務的服務流向及資金流向。

概 要



機構端全病程管理服務

除面向患者的服務外，我們亦向三大主要領域的機構客戶提供全病程管理解決方案。我們為藥企提供主動的全病程管理服務，提供持續的處方後患者支持，從而改善治療依從性並促進現實世界數據收集。與傳統的銷售驅動模式不同，我們以患者為中心的方法利用臨床專業知識及全面的營運基礎設施，在整個治療生命週期內監測安全性及療效，契合行業向價值導向醫療的轉變。我們亦與移動電信運營商合作，由該等運營商將我們的基本醫療服務套餐作為增值福利打包提供給其VIP及高級訂閱用戶，為我們提供了一個可擴展的分銷渠道。截至最後實際可行日期，我們進一步通過應用程序界面（「API」）整合及專有軟件部署，向超過4,800家醫院及醫療機構提供用於支付處理、病歷調閱及患者病史查閱服務的數字基礎設施解決方案。我們策略性地免費提供API整合，以推動網絡應用並促進我們合作醫院生態系統的無縫連接，同時通過向尋求建立自有獨立本地化數字平台的醫療機構出售綜合軟件解決方案，從此板塊獲取收入。

醫療健康產品銷售

憑借該等洞察力及我們成熟的醫院關係，我們策略性地進入醫療健康產品銷售領域，作為全病程管理服務的自然延伸及關鍵生態系統閉環。我們分銷的醫療健康產品由具有嚴格監管合規及質量保證標準的成熟第三方藥企及其他醫療健康產品公司生產，並以其原有品牌名稱而非「微脉」品牌銷售。於2023年、2024年及2025年，醫療健康產品銷售產生的收入分別為人民幣98.4百萬元、人民幣126.3百萬元及人民幣182.7百萬元，分別佔往績記錄期間各年總收入的15.7%、19.4%及21.2%。

概 要

保險經紀服務

我們正在拓展保險經紀服務領域，並與中國各地領先且信譽良好的保險公司合作，為患者提供符合臨床要求的高質量保險產品，從而完善其持續健康管理需求。於2023年、2024年及2025年，保險經紀服務產生的收入分別為人民幣90.0百萬元、人民幣56.3百萬元及人民幣109.6百萬元，分別佔往績記錄期間各年總收入的14.3%、8.6%及12.7%。截至最後實際可行日期，我們與超過70家信譽良好的保險公司就保險經紀服務進行合作。

IP驅動的醫療健康營銷解決方案

憑藉中國醫療保健行業在監管上轉向以學術為導向及以患者為中心的營銷模式，我們滿足了藥企客戶在患者管理及營銷活動方面不斷變化的需求。利用由超過2,000名醫療專業人士及20多個省級廣播網絡組成的廣泛網絡，我們與專家合作開發量身定製、非推廣性質的醫學教育材料，例如治療領域介紹及藥物作用機制。該等材料隨後透過客戶指定的新媒體渠道（如抖音及小紅書）進行發佈，在提供易於獲取的公眾健康教育的同時，有效支撐了我們客戶的業務目標。

研發

透過持續不斷的研發，我們整合硬件與軟件創新，構建我們的技術能力，使我們能夠提供智能及數字化的全病程管理服務。我們致力於投資研發，以增強我們的技術能力，從而進一步賦能我們的業務運營並促進整個醫療服務生態系統的創新。於2023年、2024年及2025年，我們產生的研發開支分別為人民幣39.9百萬元、人民幣29.8百萬元及人民幣38.1百萬元。展望未來，我們的研發策略將主要專注於提升我們全病程管理系統的數字化及精準度。

技術基礎 — CareAI

我們的全病程管理服務由CareAI驅動，CareAI是一個專有多智能體AI平台，將先進算法能力與線下醫療助理支持無縫集成。我們擁有由CareAI驅動的強大專有技術基礎設施。透過將多智能體系統與檢索增強生成（「**RAG**」）相結合，我們的平台能夠動態處理複雜的患者查詢，同時嚴格交叉參照我們本地化、去識別化的真實世界數據庫。此精密工作流程由我們的Harness工程編排框架進行同步，使我們能夠在企業規模上提供針對特定情境、高度準確的臨床指南。在實踐中，該平台通過智能分析患者報告的症狀，將關鍵病例轉交人工醫療審查，同時自動生成結構化的就診前健康摘要，從而延伸持續護理。該統一系統優化了醫師工作流程，提高了診斷及管理效率，並確保嚴格的數據隱私及患者安全。

CareAI作為持續的數字健康伴侶，提供用藥提醒、症狀評估、治療說明及生活方式指導，同時在必要時自動啟動臨床升級流程至醫療專業人員。該平台利用多個行業垂類模型或專科智能體，該等模型在醫院／醫師查找、醫院預約、診前健康計劃生成及患者諮詢方面具有獨特優勢。通過利用自然語言處理和機器學習能力，CareAI識別動態健康檔案並創建護理路徑，適應患者個性化需求、病史和偏好，同時嚴格遵守醫療方案和監管要求。

概 要

我們透過醫院網絡整合及技術應用，將我們的服務與全病程管理市場中的線上競爭對手及傳統行業參與者區分開來。與主要為線上的平台不同，截至最後實際可行日期，我們已與188家醫院合作，提供全病程管理服務，將我們的服務直接嵌入臨床工作流程。這種實體整合建立了機構關係，提高了轉換成本，並實現了臨床數據驅動的收入來源，例如真實世界研究。此外，我們與傳統行業參與者的不同之處在於，我們利用CareAI系統實現工作流程自動化，而非依賴人工流程。此應用已提升營運效率。我們臨床參與的範圍體現在我們的平均交易值上，該值約為行業平均水平的四倍，表明我們是一個綜合疾病管理服務提供商，而非獨立的數字接入點或傳統的線下服務。

競爭優勢

我們認為，以下競爭優勢有助於我們的成功並使我們自競爭對手中脫穎而出：(i)全病程管理市場的知名市場參與者推動中國管理式醫療健康的範式轉變；(ii)以先進的技術基礎賦能多端平台，提升效率；(iii)通過「線上+線下」體驗高度協同的醫療健康生態系統；(iv)受強大運營能力支持的經證明且可擴展的業務模式；(v)高穩定的數字鏈接，以支持蓬勃發展且具擴展性的健康生態圈；及(vi)經驗豐富的創始人及獲知名投資者支持的管理團隊。詳情請參閱「業務 — 我們的競爭優勢」。

我們的業務戰略

我們計劃實施以下業務戰略實現我們的願景：(i)持續加強我們的AI能力，提升科技賦能水平；(ii)拓展醫院及專科覆蓋範圍，開發專科疾病新服務方案；(iii)豐富產品及服務，以在醫療生態系統中探索新機遇；(iv)持續招募和留存高質量人才，強化「AI與醫療」的融合；及(v)尋求戰略合作、投資和收購機遇。詳情請參閱「業務 — 我們的業務戰略」。

我們的客戶

截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度，我們於各年度向前五大客戶銷售產生的收入合共分別佔我們同期總收入的9.3%、15.7%及24.5%。同期，我們於各年度向最大客戶銷售產生的收入分別佔我們同期總收入的2.5%、6.4%及10.4%。詳情請參閱「業務 — 我們的客戶」。

我們的供應商

於往績記錄期間，我們的供應商主要包括我們的結算服務合作夥伴（我們透過調派的醫院醫生及護士為我們的全病程管理服務提供醫療服務）、醫療健康產品供應商、醫療服務供應商、人力資源服務供應商及保險代理。於2023年、2024年及2025年，各年度向我們五大供應商的採購額分別佔我們相應年度採購總額的26.2%、21.1%及17.3%，各年度向我們最大供應商的採購額分別佔我們相應年度採購總額的12.3%、6.0%及3.8%。詳情請參閱「業務 — 我們的供應商」。

風險因素

我們的營運及[編纂]涉及若干風險及不確定因素，其中一些風險及不確定因素超出我們的控制範圍，並可能影響 閣下[編纂]我們的決定及／或 閣下的[編纂]價值。我們面臨的部分主要風險包括：(i)我們的業務依賴於我們管理醫院網絡、維護與其的關係及擴大該網絡的能力；(ii)我們可能無法持續推出新的全病程管理服務套餐；(iii)我們可能無法成功將解決方案進一步擴張

概 要

至新的產品及服務領域；(iv)未來對互補資產、技術及業務的投資及收購可能會失敗，並可能對我們的業務、經營業績及財務表現產生不利影響；(v)我們的解決方案可能無法達到預期的市場認可度或客戶滿意度，這可能會對我們的業務營運及財務表現造成負面影響；(vi)我們主要在快速發展的全病程管理行業經營，我們無法保證對我們解決方案的需求將持續快速增長；(vii)我們經營所在的全病程管理行業高度分散，我們無法保證我們將持續保持我們的市場地位；(viii)倘我們無法緊跟AI技術及其他快速發展技術的變化，我們未來的成功可能會受到不利影響；(ix)我們歷史財務表現未必能反映未來的表現。我們於往績記錄期間會產生經營虧損及我們日後可能無法維持收入增長及實現盈利；及(x)按公允價值計入損益的金融負債的公允價值虧損(其因使用不可觀察輸入數據而存在不確定性)可能會對我們的經營業績、財務狀況及前景造成不利影響。有關詳情請參閱「風險因素」。

主要財務資料概要

下表載列我們於往績記錄期間的合併財務資料概要，乃摘錄自本文件附錄一會計師報告。下文所載合併財務數據概要應與本文件所列合併財務數據(包括相關附註)一併閱讀，以保證其完整性。我們的合併財務資料乃根據國際財務報告準則編製。

合併損益表概要

下表載列我們於所示年度的合併損益表及項目概要，以絕對金額及佔我們收入的百分比列示：

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	人民幣千元	佔收入 的百分比	人民幣千元	佔收入 的百分比	人民幣千元	佔收入 的百分比
收入.....	627,564	100.0	652,699	100.0	863,384	100.0
服務成本.....	(509,264)	(81.1)	(522,979)	(80.1)	(676,288)	(78.3)
毛利.....	118,300	18.9	129,720	19.9	187,096	21.7
其他收入及收益.....	11,559	1.8	12,129	1.9	15,848	1.8
銷售及分銷開支.....	(135,385)	(21.6)	(94,897)	(14.5)	(122,535)	(14.2)
行政開支.....	(53,209)	(8.5)	(47,137)	(7.2)	(71,566)	(8.3)
研發開支.....	(39,909)	(6.4)	(29,813)	(4.6)	(38,131)	(4.4)
金融資產減值(虧損)/						
收益淨額.....	605	0.1	(4,080)	(0.6)	(5,554)	(0.6)
其他開支.....	(4,995)	(0.8)	(534)	(0.1)	(5,150)	(0.6)
財務成本.....	(3,038)	(0.5)	(5,106)	(0.8)	(7,611)	(0.9)
按公允價值計入損益的						
金融負債的公允價值虧損前利						
潤.....	(106,072)	(16.9)	(39,718)	(6.1)	(47,603)	(5.5)
按公允價值計入損益的						
金融負債的公允價值虧損.....	(43,430)	(6.9)	(152,336)	(23.3)	(237,767)	(27.5)
除稅前虧損.....	(149,502)	(23.8)	(192,054)	(29.4)	(285,370)	(33.1)
所得稅開支.....	(62)	(0.0)	(1,055)	(0.2)	(4,762)	(0.6)
年度虧損.....	(149,564)	(23.8)	(193,109)	(29.6)	(290,132)	(33.6)
下列人士應佔：						
母公司擁有人.....	(147,414)	(23.5)	(196,372)	(30.1)	(300,304)	(34.8)
非控股權益.....	(2,150)	(0.3)	3,263	0.5	10,172	1.2

概 要

非國際財務報告準則計量

作為我們按照國際財務報告準則呈列的合併財務報表的補充，我們亦使用經調整虧損淨額（非國際財務報告準則計量）、EBITDA（非國際財務報告準則計量）及經調整EBITDA（非國際財務報告準則計量）作為額外財務計量，其並非國際財務報告準則規定或根據國際財務報告準則呈列的財務計量。

年內經調整虧損淨額（非國際財務報告準則計量）的計算方法為扣除年內虧損並加回：(i)按公允價值計入損益的金融負債的公允價值虧損，即向[編纂]前投資者發行的可轉換可贖回優先股，預期將於[編纂]前悉數兌換；(ii)[編纂]開支，即與[編纂]相關的開支，因此屬一次性性質；(iii)主要支付予我們僱員的以股份為基礎的薪酬開支，屬非現金性質；及(iv)與收購非控股權益的認購期權有關的按公允價值計入損益的金融資產的公允價值收益，屬一次性性質。

我們將經調整EBITDA（非國際財務報告準則計量）定義為年內經調整EBITDA（非國際財務報告準則計量）(指年內虧損加上(i)所得稅開支；(ii)物業、廠房及設備折舊；(iii)無形資產攤銷；(iv)使用權資產折舊；及(v)財務成本淨額，經加回(i)按公允價值計入損益的金融負債的公允價值虧損；(ii)[編纂]開支；(iii)與收購非控股權益的認購期權有關的按公允價值計入損益的金融資產的公允價值收益；及(iv)以股份為基礎的薪酬開支。

我們認為，該等非國際財務報告準則措施有助於比較不同年度與不同公司的經營業績。我們認為，該等措施為[編纂]及其他人士了解及評估我們的經營業績提供有用的資料，其方式與幫助我們的管理層相同。然而，我們對經調整虧損淨額（非國際財務報告準則衡量標準）、EBITDA（非國際財務報告準則衡量標準）及經調整EBITDA（非國際財務報告準則衡量標準）的呈列可能無法與其他公司呈現的類似標題衡量標準進行比較。使用該等非國際財務報告準則計量作為分析工具有局限性，閣下不應將其與我們根據國際財務報告準則報告的經營業績或財務狀況的分析隔離開來，或將其替代分析。

下表為根據國際財務報告準則呈列的所示年度的經調整虧損淨額（非國際財務報告準則計量）、EBITDA（非國際財務報告準則計量）及經調整EBITDA（非國際財務報告準則計量）的對賬。

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
	(人民幣千元)		
年內虧損	(149,564)	(193,109)	(290,132)
加：			
按公允價值計入損益（「按公允價值計入損益」）的金融負債的公允價值虧損	43,430	152,336	237,767
[編纂]開支	[編纂]	[編纂]	[編纂]
以股份為基礎的付款	7,026	10,572	11,522
收購非控股權益認購期權的公允價值（收益）	—	—	(2,343)
經調整虧損淨額（非國際財務報告準則計量）	<u>(99,108)</u>	<u>(30,201)</u>	<u>(23,789)</u>
年內虧損	(149,564)	(193,109)	(290,132)
加：			
所得稅開支	62	1,055	4,762

概 要

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
		(人民幣千元)	
物業、廠房及設備折舊	3,169	1,226	1,744
無形資產攤銷	5,833	5,171	7,276
使用權資產折舊	898	1,228	3,783
財務成本淨額	3,038	5,106	7,611
EBITDA (非國際財務報告準則計量)	(136,564)	(179,323)	(264,956)
加：			
按公允價值計入損益的金融負債			
的公允價值虧損	43,430	152,336	237,767
[編纂] 開支	—	—	[編纂]
以股份為基礎的薪酬開支	7,026	10,572	11,522
收購非控股權益認購期權的			
公允價值(收益)	—	—	(2,343)
經調整EBITDA			
(非國際財務報告準則計量)	(86,108)	(16,415)	1,387

於2023年、2024年及2025年，我們的經調整虧損淨額(非國際財務報告準則計量)分別為人民幣99.1百萬元、人民幣30.2百萬元及人民幣23.8百萬元。於往績記錄期間，我們的經調整虧損淨額(非國際財務報告準則計量)減少，主要歸因於我們的銷售及分銷開支以及研發開支佔收入的百分比下降。我們的經調整虧損淨額(非國際財務報告準則計量)減少亦顯示我們核心營運的效率有顯著改善，以及規模經濟效益及營運協同效應有所提升。該波動大致與本集團的股權價值一致。經調整虧損淨額(非國際財務報告準則計量)減少亦顯示我們的核心營運有重大基礎改善，以及規模經濟效益及營運協同效應有所提升。

我們的收入由2023年的人民幣627.6百萬元增加至2024年的人民幣652.7百萬元，並進一步增加至2025年的人民幣863.4百萬元。我們的毛利率由2023年的18.9%增加至2024年的19.9%，並進一步增加至2025年的21.7%。上述增長主要由於客戶群持續擴大及我們的全病程管理服務日益多樣化，已對我們於往績記錄期間的收入、毛利及毛利率產生正面影響。我們的虧損主要源於於往績記錄期間的營運開支。我們的營運開支總額由2023年的人民幣228.5百萬元減少24.8%至2024年的人民幣171.8百萬元。

收入

於往績記錄期間，我們的收入源自提供全病程管理服務、醫療健康產品銷售、保險經紀服務、IP驅動的醫療健康營銷解決方案及其他。下表載列我們於所示年度按業務類型劃分的收入明細，以絕對金額及佔收入總額的百分比列示。

概 要

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
全病程管理	437,318	69.7	470,090	72.0	529,772	61.3
醫療健康產品銷售	98,434	15.7	126,349	19.4	182,732	21.2
保險經紀服務	89,988	14.3	56,260	8.6	109,598	12.7
IP驅動的醫療健康營銷解決方 案	—	—	—	—	41,282	4.8
其他 ⁽¹⁾	1,824	0.3	—	—	—	—
總計	627,564	100.0	652,699	100.0	863,384	100.0

附註：

(1) 其他主要指來自以下方面的收入：我們於2023年處置的一家主要從事提供軟件及信息技術服務的附屬公司。

我們的收入由2023年的人民幣627.6百萬元增加至2024年的人民幣652.7百萬元，並進一步增加至2025年的人民幣863.4百萬元。該增長主要歸因於：(i)由於我們向藥企拓展機構服務，全病程管理服務產生的收入增加；(ii)醫療健康產品銷售額上升；及(iii)新收購附屬公司貢獻的收入。

服務成本

下表載列所示年度我們按性質劃分的服務成本明細，包括具體數值及佔服務成本總額的百分比。

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	人民幣千元	佔總額的百分比	人民幣千元	佔總額的百分比	人民幣千元	佔總額的百分比
商品成本	95,453	18.7	127,144	24.3	173,861	25.7
醫院內成本	218,854	42.9	182,147	34.8	170,305	25.1
醫護人員成本	62,397	12.3	116,450	22.3	166,922	24.7
保險經紀佣金	83,394	16.4	45,506	8.7	80,619	11.9
軟件開發成本	21,712	4.3	22,901	4.4	36,364	5.4
營銷服務成本	—	—	—	—	26,266	3.9
僱員薪金及福利	22,502	4.4	25,456	4.9	18,650	2.8
其他	4,952	1.0	3,375	0.6	3,301	0.5
總計	509,264	100.0	522,979	100.0	676,288	100.0

我們的服務成本由截至2023年12月31日止年度的人民幣509.3百萬元增加2.7%至截至2024年12月31日止年度的人民幣523.0百萬元，主要是由於(i)醫護人員成本增加人民幣54.1百萬元，與我們的業務擴張一致；及(ii)商品成本增加人民幣31.7百萬元，同時醫療健康產品銷售增加。我們的服務成本由截至2024年12月31日止年度的人民幣523.0百萬元增加29.3%至截至2025年12月31日止年度的人民幣676.3百萬元，主要由於(i)醫務人員成本因應我們業務擴張而增加人民幣50.5百萬元；及(ii)商品成本因應醫療健康產品銷售增加而增加人民幣46.7百萬元。

概 要

毛利及毛利率

截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度，我們錄得毛利總額分別為人民幣118.3百萬元、人民幣129.7百萬元及人民幣187.1百萬元，毛利率分別為18.9%、19.9%及21.7%。下表載列我們於所示年度按業務類型劃分的毛利及毛利率。

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
全病程管理	96,345	22.0	106,985	22.8	129,442	24.4
醫療健康產品銷售	18,371	18.7	15,282	12.1	18,427	10.1
保險經紀服務	3,293	3.7	7,453	13.2	25,678	23.4
IP驅動的醫療健康營銷						
解決方案	—	—	—	—	13,549	32.8
其他	291	16.0	—	—	—	—
總計	118,300	18.9	129,720	19.9	187,096	21.7

其他收入及收益

下表載列所示年度我們其他收入及收益按具體數值及佔其他收入及收益總額百分比的明細。

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	人民幣千元	佔總額的百分比	人民幣千元	佔總額的百分比	人民幣千元	佔總額的百分比
透過按公允價值計入損益的						
金融資產的公允價值收益 ..	118	1.0	2,045	16.9	5,055	31.9
政府補助	3,473	30.0	4,790	39.5	4,948	31.2
銀行利息收入	1,560	13.5	2,085	17.2	1,832	11.6
投資收入	—	—	—	—	995	6.3
外匯差額，淨額	3,538	30.6	—	—	—	—
其他	2,870	24.9	3,209	26.4	3,018	19.0
總額	11,559	100.0	12,129	100.0	15,848	100.0

我們的其他收入及收益由2023年的人民幣11.6百萬元穩定增加至2024年的人民幣12.1百萬元，並於2025年達到人民幣15.8百萬元。2024年的輕微增長主要由於政府補助及按公允價值計入損益的金融資產的公允價值收益增加，惟此增長很大程度上被外匯差額淨額減少人民幣3.5百萬元所抵銷。2025年的其後增長主要歸因於按公允價值計入損益的金融資產的公允價值收益額外增加人民幣3.0百萬元，這與我們的股權估值一致。

年內虧損

我們的年內虧損由2023年的人民幣149.6百萬元增加至2024年的人民幣193.1百萬元，並進一步增加至2025年的人民幣290.1百萬元，主要由於按公允價值計入損益的金融負債（與我們股權價值的波動一致）的公允價值虧損減少。該等優先股將於[編纂]後轉換為普通股，並將不再影響我們的經營業績。於往績記錄期間錄得的虧損淨額主要與下列各項有關：(i)我們為推出新的全病程管理服務、提高市場接納程度及滲透經濟發展中地區市場所作的早期努力；及(ii)我們用於開發我們CareAI技術平台的研發活動的大量投資。請參閱「— 業務可持續性」。

概 要

合併財務狀況表概要

下表載列截至所示日期我們的合併財務狀況表的明細。

	截至12月31日		
	2023年	2024年	2025年
	人民幣千元		
非流動資產總額.....	126,193	89,414	256,756
流動資產總額.....	105,927	217,889	396,029
流動負債總額.....	2,002,256	2,260,878	2,797,242
流動負債淨額.....	(1,896,329)	(2,042,989)	(2,401,213)
非流動負債總額.....	7,228	5,836	104,031
負債淨額.....	(1,777,364)	(1,959,411)	(2,248,488)
本公司擁有人應佔權益.....	(1,777,360)	(1,962,223)	(2,307,888)
非控股權益.....	(4)	2,812	59,400

流動負債淨額

我們的流動負債淨額由截至2023年12月31日的人民幣1,896.3百萬元增加至截至2024年12月31日的人民幣2,043.0百萬元，主要歸因於流動負債增加，主要與(i)按公允價值計入損益的金融負債增加人民幣212.3百萬元(與我們股權價值的波動一致)，及(ii)計息銀行及其他借款增加人民幣55.9百萬元(主要與我們的業務擴張有關)有關；部分被流動資產總額增加所抵銷，主要由於(i)預付款項、其他應收款項及其他資產增加人民幣42.8百萬元，主要由於向關聯方提供的非流動貸款重新分類至流動部分，(ii)現金及現金等價物增加人民幣20.4百萬元，(iii)貿易應收款項及應收票據增加人民幣13.0百萬元，主要歸因於我們的整體業務增長，及(iv)存貨增加人民幣12.3百萬元，主要與醫療健康產品銷售擴張一致。

我們的流動負債淨額由截至2024年12月31日的人民幣2,043.0百萬元增加至截至2025年12月31日的人民幣2,401.2百萬元，主要歸因於流動負債增加，主要與(i)按公允價值計入損益的金融負債增加人民幣315.1百萬元，(ii)計息銀行及其他借款增加人民幣86.4百萬元有關，及(iii)其他應付款項及應計費用增加人民幣74.0百萬元，主要與收購岑石保險有關；部分被流動資產總額增加所抵銷，主要由於(i)預付款項、其他應收款項及其他資產增加人民幣48.5百萬元，(ii)現金及現金等價物增加人民幣123.7百萬元，(iii)貿易應收款項及應收票據增加人民幣15.9百萬元，及(iv)存貨減少人民幣4.7百萬元。

我們的流動負債淨額由截至2025年12月31日的人民幣2,401.2百萬元增加至截至2026年2月28日的人民幣2,405.2百萬元，主要歸因於(i)流動負債減少，這主要由於(i)其他應付款項及應計費用減少人民幣22.4百萬元，及(ii)計息銀行借款減少人民幣20.1百萬元，部分被合約負債增加人民幣11.3百萬元所抵銷；及(ii)流動資產減少，主要與現金及現金等價物減少人民幣79.8百萬元有關，部分被按公允價值計入損益的金融資產增加人民幣34.5百萬元所抵銷。

負債淨額

截至2023年、2024年及2025年12月31日，我們的負債淨額分別為人民幣1,777.4百萬元、人民幣1,959.4百萬元及人民幣2,248.5百萬元。我們的負債淨額主要來自可轉換可贖回優先股產生的按公允價值計入損益的金融負債，截至2023年、2024年及2025年12月31日分別為人民幣1,771.6百萬元、人民幣1,983.9百萬元及人民幣2,299.1百萬元。於往績記錄期間，我們的負債淨額增加主要歸因於(i)由於我們截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度的虧損淨額分別為人民幣149.6百萬

概 要

元、人民幣193.1百萬元及人民幣290.1百萬元，累計虧損持續增加；(ii)可轉換可贖回優先股的公允價值變動；及(iii)於2025年作為新融資活動一部分發行E系列股份及收購若干附屬公司所產生的額外負債。

改善我們流動負債淨額及負債淨額狀況的計劃

截至2023年、2024年及2025年12月31日，我們分別錄得流動負債淨額人民幣1,896.3百萬元、人民幣2,043.0百萬元及人民幣2,401.2百萬元，而負債淨額分別為人民幣1,777.4百萬元、人民幣1,959.4百萬元及人民幣2,248.5百萬元。為改善我們的流動負債淨額及負債淨額狀況，我們計劃實施以下措施：

- **[編纂]後優先股的自動轉換。**我們的流動負債淨額及負債淨額狀況主要歸因於按公允價值計入損益的金融負債的巨額結餘，截至2023年、2024年及2025年12月31日，該結餘分別為人民幣1,771.6百萬元、人民幣1,983.9百萬元及人民幣2,299.1百萬元，乃由於我們發行可轉換可贖回優先股所致。於[編纂]後，我們所有可轉換可贖回優先股將自動轉換為普通股。屆時，該等按公允價值計入損益的金融負債的賬面值將由負債重新分類為權益。我們預期此自動轉換將扭轉我們的負債淨額狀況，並顯著改善我們的流動資產淨值狀況。
- **提升盈利能力及經營現金流量。**我們擬透過推動可持續收入增長及實現規模經濟來改善我們的財務狀況。隨著我們與公立醫院及臨床科室的現有合作關係日趨成熟並度過初始提升期，我們預期收入將穩步增長。此外，我們將持續優化營運效率及實施嚴格的成本控制措施，以提升利潤率，並從核心業務中產生正現金流。
- **動用[編纂][編纂]。**假設[編纂]為每股股份[編纂]港元(即本文件所述指示性[編纂]範圍的中位數)，且[編纂]未獲行使，我們估計[編纂][編纂]將約為[編纂]港元，其中[編纂]%(或約[編纂]港元)預期將撥作營運資金及一般企業用途，從而直接改善我們的負債淨額及流動負債淨額狀況。

合併現金流量表概要

下表載列於所示年度我們合併現金流量表的概要。

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
	(人民幣千元)		
經營活動所用現金流量淨額.....	(83,223)	(39,465)	(33,335)
投資活動所得／(所用)現金流量淨額....	30,614	(50,221)	(52,490)
融資活動所得現金流量淨額.....	56,030	110,067	209,566
現金及現金等價物增加淨額.....	3,421	20,381	123,741
年初現金及現金等價物	12,338	15,759	36,140
年末現金及現金等價物	15,759	36,140	159,881

於2023年、2024年及2025年，我們的經營活動所用現金流量淨額分別為人民幣83.2百萬元、人民幣39.5百萬元及人民幣33.3百萬元，主要反映我們於往績記錄期間產生的虧損淨額。我們的經營活動所用現金流量淨額由2023年的人民幣83.2百萬元減少至2024年的人民幣39.5百萬元，主要由於(i)按公允價值計入損益的金融負債公允價值變動(與本集團估值一致)增加，及(ii)為激勵

概 要

我們的管理層及僱員而確認的以權益結算以股份為基礎的付款增加。我們的經營活動所用現金流量淨額由2024年的人民幣39.5百萬元減少至2025年的人民幣33.3百萬元，主要由於(i)與本集團估值一致的按公允價值計入損益的金融負債的公允價值變動增加，及(ii)因我們對醫療健康產品進行策略性優化而導致貿易應付款項減少。有關產生虧損淨額的原因及我們預計將如何扭轉財務表現之詳情，請參閱「— 業務可持續性」。

有關詳情，請參閱「財務資料 — 流動資金及資本資源 — 合併現金流量表概要」。

關鍵財務比率

下表載列截至所示日期或年度我們的關鍵財務比率。

	截至12月31日／截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
經調整淨虧損率(非國際財務報告準則計量) ⁽¹⁾	15.8%	4.6%	2.8%
毛利率 ⁽²⁾	18.9%	19.9%	21.7%
流動比率 ⁽³⁾	0.05	0.10	0.14
貿易應收款項及應收票據週轉天數 ⁽⁴⁾	15.6	20.7	22.7
醫療健康產品的存貨週轉天數 ⁽⁵⁾	35.9	47.9	40.7

附註：

- (1) 經調整淨虧損率(非國際財務報告準則計量)指年內經調整虧損淨額(非國際財務報告準則計量)除以同年總收入。有關經調整虧損淨額(非國際財務報告準則計量)的詳情，請參閱「財務資料—若干合併損益表及其他綜合收益項目說明—非國際財務報告準則計量」。我們的經調整虧損淨額(非國際財務報告準則計量)由2023年的15.8%減少至2024年的4.6%，並進一步減少至2025年的2.8%。
- (2) 毛利率按毛利除以收入並乘以100%計算。
- (3) 流動比率按流動資產總值除以流動負債總額計算。截至2023年、2024年及2025年12月31日，我們的流動比率分別為0.05、0.10及0.14。截至2023年、2024年及2025年12月31日，我們的流動比率相對較低，主要是由於按公允價值計入損益的金融負債較高，源自向我們的[編纂]前投資者發行優先股。我們的流動比率由截至2023年12月31日的0.05增加至截至2025年同日的0.14，主要反映流動負債增長速度相對流動資產有所放緩。詳情請參閱「— 合併財務狀況表概要 — 流動負債淨額及負債淨額」。
- (4) 貿易應收款項及應收票據週轉天數乃按本年度貿易應收款項及應收票據的年初及年末結餘的平均值除以該年度的收入，再乘以365天計算。
- (5) 醫療健康產品的存貨週轉天數乃按本年度的年初及年末存貨結餘平均值除以該年度內的服務成本再乘以365天計算。

業務可持續性

自成立以來，我們始終致力於提供全病程管理服務，專注於以最新技術賦能業務發展。然而，截至2023年1月1日，我們的累計虧損為人民幣1,697.0百萬元。截至2023年12月31日，我們的累計虧損主要歸因於往績記錄期之前發生的歷史虧損。我們已產生大量銷售及分銷開支，以開發我們的全病程管理服務的基礎設施及標準操作程序，以及我們的CareAI平台。此外，由於我們在中國逐步建立全病程管理服務品牌，我們亦於往績記錄期前產生較高的銷售及營銷開支。

於往績記錄期間，儘管我們實現收入的穩定增長，我們仍產生虧損淨額人民幣149.6百萬元、人民幣193.1百萬元及人民幣290.1百萬元。我們於往績記錄期間產生虧損淨額乃主要由於(i)於2023年、2024年及2025年，我們產生按公允價值計入損益的金融負債的公允價值虧損分別為人

概 要

人民幣43.4百萬元、人民幣152.3百萬元及人民幣237.8百萬元，屬非現金項目；及(ii)於2023年、2024年及2025年，我們產生相對較高的銷售及分銷開支，分別為人民幣135.4百萬元、人民幣94.9百萬元及人民幣122.5百萬元。隨著我們的業務不斷擴展，我們的經營效率得以提高，於往績記錄期間銷售及分銷開支佔總收入的百分比減少便是明證。於2023年、2024年及2025年，我們的經調整虧損淨額（非國際財務報告準則計量）由2023年的人民幣99.1百萬元減少69.5%至2024年的人民幣30.2百萬元，並進一步減少21.2%至人民幣23.8百萬元。基於上述情況（包括我們的淨虧損收窄、經調整淨虧損（非國際財務報告準則計量）及經調整EBITDA（非國際財務報告準則計量）持續改善，以及我們具備充足營運資金），董事認為本集團擁有可持續的業務模式。

關於財務表現的年間分析，請參閱「財務資料—若干合併損益表及其他綜合收益項目說明—經營業績的逐年比較」。

我們扭虧為盈的策略

我們計劃採納以下策略以改善財務表現及扭轉虧損狀況。

- **持續且高效的醫院網絡擴張。**我們已展現出強大且穩定的網絡擴張能力。截至2023年、2024年及2025年12月31日，我們的合作醫院總數分別穩步增加至128家、153家及182家，這得益於每年分別成功新增23家、26家及30家新醫院。由於我們的核心服務模式已獲驗證，且營運基礎設施已趨成熟，向該等新增醫院及目標地區擴張不再需要我們早期階段所見的大規模增量投資，從而實現高度資本高效的網絡擴張。
- **進一步拓展機構端全病程管理業務。**於往績記錄期間，我們的機構端全病程管理服務收入由截至2023年12月31日止年度的人民幣31.0百萬元大幅增至截至2024年12月31日止年度的人民幣119.0百萬元，並進一步增至截至2025年12月31日止年度的約人民幣219.5百萬元，複合年增長率約為166.1%。盈利能力方面，機構全病程管理服務的毛利率由2023年的約18.7%下降至2024年的約10.9%，主要歸因於我們的服務網絡初期擴張階段所產生的成本；然而，隨著我們的營運實現更大的規模經濟效益，毛利率於2025年回升至約18.2%，毛利由2023年的約人民幣5.8百萬元大幅增至2024年的約人民幣12.9百萬元，並進一步增至2025年的約人民幣40.0百萬元。展望未來，我們擬進一步培育我們的機構全病程管理業務，作為關鍵的戰略增長動力，從主要藥企獲取全病程管理項目，並深化與電信運營商的合作，為其不同級別的高級訂閱用戶開發定製服務套餐。我們相信，該等措施將使我們能夠維持機構端全病程管理服務的快速增長軌跡，並推動整體盈利能力顯著好轉。
- **患者端全病程管理利潤率持續改善。**隨著患者規模擴大，我們專注於提高現有全病程管理中心的使用率。由於我們的核心基礎設施及臨床路徑已經建成，我們能夠以相對較低的增量成本容納更高的患者吞吐量。通過提升營運效率（例如採用優化的醫療協調流程），我們成功提高了患者端全病程管理利潤率，從而為淨利潤改善作出貢獻，並支持我們淨利潤的改善及扭虧為盈。

概 要

- **實現歷史投資回報及提高中心使用率。**隨著患者數量增加，我們專注於提高現有全病程管理中心的使用率。憑藉我們的核心基礎設施及臨床路徑已就位，我們能夠以相對較低的增量成本容納更高的患者流量及更深入的護理參與。值得注意的是，透過我們提升營運效率的努力(例如採用AI技術及優化醫療協調流程)，我們已成功提高了C端全病程管理利潤率。由於我們相信，這種已展現的利潤率將使我們能夠持續提供強勁的財務表現，並從根本上改善我們的盈利能力狀況。
- **強化AI能力以降低勞動力成本：**我們成本管理策略的核心是不斷開發及部署CareAI。透過利用智能自動化取代高頻、勞動密集型的服務環節，我們可將複雜度較低的任務交由AI處理。這使我們能夠將人類的臨床判斷集中於高風險病例，優化臨床醫生的使用率，並在不按比例增加員工人數的情況下提高患者流量。此轉變將顯著降低我們的勞動力成本佔收入的比例，並改善我們平台上的員工與患者比率。
- **經濟整合與服務多元化。**我們正積極推動醫療管理服務的多元化，以開拓新的收入來源及改善現金流。繼近期收購岑石保險後，我們正將定製的健康保險產品整合至我們的平台，創建無縫的醫療-保險模式，從而提升中心使用率並提供高度差異化的市場服務。此外，我們對南方健康(我們通過其提供IP驅動的醫療健康營銷解決方案)的收購，將透過可信賴的、以內容為驅動的互動方式，帶來可觀的患者流量並加強患者留存。這些是構建互聯生態系統的戰略基石，能產生跨領域的複合協同效應，並擴大我們的總體潛在市場。

儘管我們的法定年度虧損由2023年的人民幣149.6百萬元擴大至2025年的人民幣290.1百萬元，但此增幅主要是由非現金會計調整及一次性開支所驅動，尤其是按公允價值計入損益的金融負債的公允價值虧損大幅增加及2025年產生的[編纂]開支。在剔除該等非經營項目以反映我們的核心業務表現時，我們的經調整虧損淨額(非國際財務報告準則計量)則由2023年的人民幣99.1百萬元持續大幅收窄至2024年的人民幣30.2百萬元，並進一步減少至2025年的人民幣23.8百萬元。經調整虧損淨額的明顯下降趨勢表明，我們的基礎營運效率正顯著提升，凸顯出邁向可持續盈利的強勁穩定發展趨勢。於往績記錄期間，我們的經營業績顯著改善，成功收窄經調整EBITDA(非國際財務報告準則計量)虧損，並於2025年實現經調整EBITDA為正人民幣1.4百萬元。此關鍵轉變得益於我們持續優化的營運效率、不斷擴大的醫院網絡所帶來的規模經濟效益以及CareAI驅動的成本結構改善，證明了我們深度整合的醫院合作模式具備可持續的盈利能力，未來將隨著合作醫院網絡進一步成熟及服務多元化的深入推進而持續強化。

董事認為，鑒於上述因素，我們的業務目前為且將繼續保持可持續發展，我們將於不久的將來實現盈利。

[編纂]

概 要

[編纂]

[編纂]

我們估計，經扣減[編纂]、我們就[編纂]應付的費用及估計開支後，並假設[編纂]為每股股份[編纂]港元(即本文件所述指示性[編纂]範圍的中位數)且[編纂]未獲行使，[編纂][編纂]將約為[編纂]港元。我們計劃將[編纂][編纂]用於下述用途：(i)[編纂]的約[編纂]%或約[編纂]港元，預計將用於提升我們的AI能力，並擴大AI的應用場景；(ii)[編纂]的約[編纂]%或約[編纂]港元，預計將用於擴大我們的全病程管理服務；(iii)[編纂]的約[編纂]%或約[編纂]港元，預計將用於擴大我們的醫療管理生態圈及拓展其他相鄰業務線；(iv)[編纂]的約[編纂]%或約[編纂]港元，預計將用於策略性投資或收購在特定醫療專科具有競爭優勢和市場地位的公司；及(v)[編纂]的約[編纂]%或約[編纂]港元，預計將用於營運資金及其他一般企業用途。有關更多詳情，請參閱「未來計劃及[編纂]」。

我們的單一最大股東

截至最後實際可行日期，我們的董事會主席、執行董事兼首席執行官裘先生通過iChoice Holding間接控制本公司已發行股份總數23.14%的投票權。此外，裘先生亦將被視作於求是資本持有的1,713,967股股份，及將發行予ESOP BVI I的21,930,336股股份中擁有權益。緊隨[編纂]完成後(假設[編纂]未獲行使)，裘先生及iChoice Holding將繼續為我們的單一最大股東且裘先生將控制合共85,882,093股股份的投票權，佔本公司緊隨[編纂]後已發行股份總數的[編纂]%。有關我們的單一最大股東所持股份及背景的進一步詳情，請參閱「主要股東」及「與我們的單一最大股東的關係」。

[編纂]前投資者

自本公司成立以來，我們已向[編纂]前投資者獲得多輪[編纂]前投資。[編纂]前投資者包括多家具聲譽及影響力的機構投資者或國有投資者。有關進一步詳情，請參閱「歷史、重組及公司架構 — [編纂]前投資」。

概 要

僱員激勵計劃

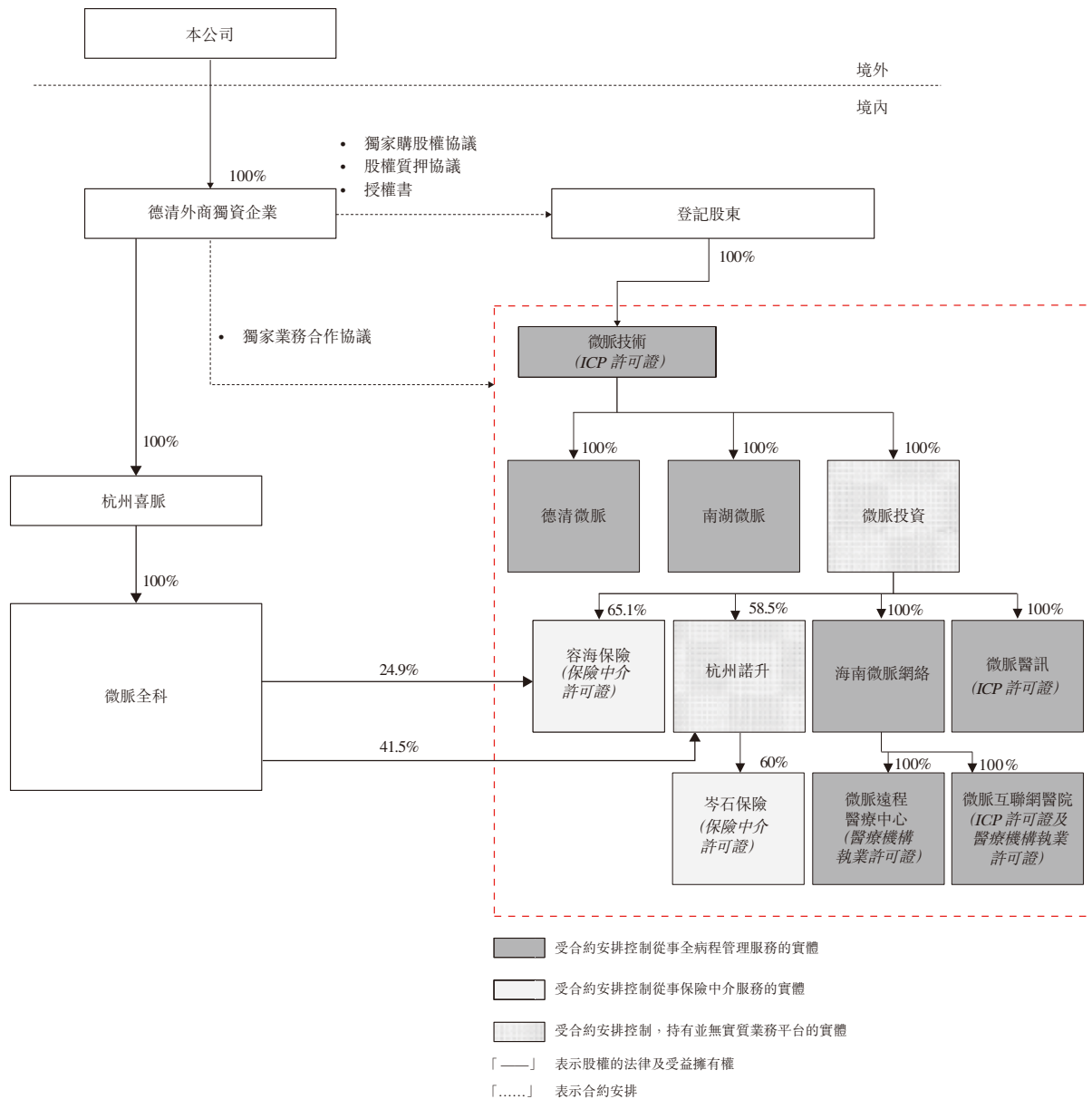
為激勵本公司董事及僱員並使彼等的利益與我們的利益一致，董事會於2025年6月4日採納受限制股份單位計劃，該計劃於2026年3月12日經修訂及重列。將設立兩個平台（即ESOP BVI 及 ESOP BVI II），以代受限制股份單位計劃項下的參與者分別持有21,930,336股及29,814,044股相關激勵股份，分別佔本公司於緊接[編纂]前的已發行股本總額約6.68%及9.09%。各ESOP平台將由公司委託的獨立受託人管理。有關進一步詳情，請參閱「附錄四 — 法定及一般資料 — E.受限制股份單位計劃」。

合約安排

我們與登記股東訂立了一系列合約安排，以開展我們的主要業務。在我們的合約安排項下的併表聯屬實體從事提供(i)由微脈技術、微脈醫訊、海南微脈網絡、微脈遠程醫療中心及微脈互聯網醫院提供的全病程管理服務；及(ii)由容海保險及岑石保險提供的保險中介服務。有關進一步詳情，請參閱「合約安排」。

概 要

以下簡化圖表說明我們合約安排的架構：



符合上市規則第8.05(3)條的市值／收益測試

基於(i)我們在[編纂]時的預期市值，按[編纂]計，超過[編纂]港元；及(ii)我們截至2025年12月31日止年度的收入為人民幣863.4百萬元（相等於約985.1百萬港元），超過5億港元，我們符合上市規則第8.05(3)條的市值／收益測試，我們已向上市委員會申請批准已發行股份（包括將轉換為我們股份的優先股）及根據[編纂]將予發行的股份（包括因[編纂]獲行使而可能發行的任何股份）將予發行的股份[編纂]及買賣。

概 要

股息

於往績記錄期間，本集團並無派付股息。我們並無正式股息政策或固定派息率。董事會經考慮我們的經營業績、財務狀況、現金需求及可用性以及其當時可能認為相關的其他因素後，可於日後宣派股息。任何宣派及派付股息以及股息金額將受我們的組織章程文件及開曼公司法所規限。任何股息宣派須由股東於股東大會上批准，且不得超過董事會建議金額。此外，董事可不時派付董事會根據我們的利潤及整體財務需要認為合理的中期股息，或於彼等認為適當的日期派付有關金額的特別股息。除非從我們合法可供分派的利潤及儲備中分派，否則不得宣派或派付股息。我們日後宣派的股息可能會亦可能不會反映我們過往宣派的股息，並將由董事會全權酌情決定。據我們的開曼群島法律顧問告知，本公司為根據開曼群島法律註冊成立的控股公司，據此，累計虧損的財務狀況本身並不禁止我們向股東宣派及派付股息，因為即使我們並無盈利，仍可動用股份溢價賬目宣派及派付股息，惟此舉不得導致本公司無法償還其在日常業務過程中到期的債務即可。

日後的股息派付亦將取決於能否自我們的併表聯屬實體收到的股息。中國法律規定，股息僅可從根據中國會計原則計算的淨利潤中派付。中國法律亦要求企業劃撥部分淨利潤作為法定儲備，該等儲備不可作為現金股息進行分派。倘我們的併表聯屬實體產生債務或虧損，或根據銀行信貸融資或我們的併表聯屬實體日後可能訂立的其他協議中的任何限制性契諾，來自我們併表聯屬實體的分派亦可能受到限制。

[編纂]

我們將承擔的[編纂]估計約為[編纂]港元(假設[編纂]為每股股份[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)，佔[編纂]估計[編纂]的約[編纂]% (假設並無根據[編纂]發行任何股份)。<[編纂]開支包括(i)[編纂]相關開支(主要包括[編纂])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)其他費用及開支約[編纂]港元。於[編纂]開支總額中，[編纂]港元已計入我們截至2025年12月31日止年度的合併損益及其他全面收益表，而約[編纂]港元將於往績記錄期間後計入我們的損益，而約[編纂]港元預期將於[編纂]後入賬列為自權益扣除。我們並不認為上述任何費用或開支對本集團而言屬重大或異常高。上述[編纂]開支為最後實際可行估計，僅供參考，實際金額可能與此估計有所不同。

近期發展及無重大變動

截至2026年2月28日止兩個月，我們的整體收入較2025年同期有所增加。尤其是，自2025年12月31日起及直至最後實際可行日期，我們與六家新醫院合作。此外，我們的保險經紀服務及IP驅動的醫療健康營銷解決方案持續增長，符合我們透過進一步擴展與全病程管理服務具協同效應的領域，以多元化收入組合的長期策略。雖然我們預期淨虧損將會減少，但在調整非經常性項目之前，我們預期不會於2026年錄得盈利。

除上文所披露者外，董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的業務、財務狀況及經營業績自2025年12月31日(本文件附錄一會計師報告所呈報年度的最後日期)起並無出現任何重大不利變動，且自2025年12月31日以來，概無發生可能對本文件附錄一會計師報告所載資料產生重大影響的事件。