未來計劃及前景

有關未來計劃的詳細描述，請參閱「業務－我們的戰略」。

[編纂]

經扣除我們就[**編纂**]應付的[**編纂**]、費用及估計開支後，假設[**編纂**]為[**編纂**]港元(即本文件所述指示性[**編纂**]範圍的中位數)，我們估計將收到的[**編纂**][**編纂**]約為[**編纂**]港元。倘[**編纂**]定為每股H股[**編纂**]港元(即指示性[**編纂**]範圍的上限)，[**編纂**][**編纂**]將增加約[**編纂**]港元。倘[**編纂**]定為每股H股[**編纂**]港元(即指示性[**編纂**]範圍的下限)，[**編纂**][**編纂**]將減少約[**編纂**]港元。假設[**編纂**]為指示性[**編纂**]範圍的中位數，我們擬將[**編纂**][**編纂**]的下列金額用於以下用途：

- 約[**編纂**]%(或[**編纂**]港元)將用於擴大中藥飲片的產能，升級數字化智能生產系統。我們已於2025年年末開始籌備擴大產能，並預期於2028年底前完成產能擴充。

  - 約[**編纂**]%(或[**編纂**]港元)將用於新建普通中藥飲片數字化自動化生產線以及對現有普通中藥飲片生產線進行數字化自動化升級，其中約[**編纂**]港元將用於新建數字化、自動化生產線，約[**編纂**]港元將用於對現有生產線進行數字化自動化升級。新生產設施的總建築面積將約為5,000平方米；

  - 約[**編纂**]%(或[**編纂**]港元)將用於新建毒性中藥飲片數字化自動化生產線以及對現有毒性中藥飲片生產線進行數字化自動化升級，其中約[**編纂**]港元將用於新建毒性中藥飲片數字化自動化生產線，約[**編纂**]港元將用於對現有生產線進行數字化自動化升級。新生產設施的總建築面積約為8,000平方米；

  - 約[**編纂**]%(或[**編纂**]港元)將用於改善貯藏設施，包括安裝於原材料及成品倉儲的設施，該等設施能實現低溫貯藏、動態氣調和智能監控，此舉有望延長我們原材料及產品的保質期，在增強採購靈活性的同時，有效降低因原材料價格波動帶來的風險；

  該等新生產線竣工後，我們預計產能將增加約6,000噸(其中毒性中藥飲片500噸及普通中藥飲片5,500噸)，總計達16,000噸以上；

儘管我們的毒性中藥飲片收入於往績記錄期間有所減少(主要由於平均售價下降，且在較小程度上，於若干期間銷量亦有所減少)，但其後我們的銷量已開始回升。我們的毒性中藥飲片銷量由2024年的1,330.8噸增至2025年的1,393.8噸，並進一步由截至2025年9月30日止九個月的885.8噸增至2026年同期的918.6噸。中藥飲片的平均售價主要取決於原材料成本，而原材料成本則受多項我們難以控制的因素影響，例如氣候、種植模式及供需失衡。此外，一張中藥處方通常包含超過十種中藥飲片，而毒性中藥飲片於中藥處方中被廣泛使用。由於醫院及醫療貿易公司等客戶傾向於向單一供應商採購多類產品以簡化其採購流程，因此我們具備全面的產品類型覆蓋(包括毒性產品)，對滿足其一站式採購需求至關重要。鑒於毒性產品必須於專用的隔離設施中加工，而中國毒性中藥飲片市場規模預計將由2025年的人民幣107億元增長至2035年的人民幣166億元，我們相信該新生產線對支持我們未來的業務增長實屬必要。

於往績記錄期間，我們的設計產能由2023年的8,570噸增至2024年的10,223噸，並進一步增至2025年的11,526噸，分別按年增長19.3%及12.7%。同期，我們的使用率保持相對穩定，分別為81.9%、83.9%及82.6%。我們通過改造現有的生產設施來實現這些增長，我們對每一次改造的規模僅僅為了滿足下一年的預計產量，而不是為了創造過剩的產能。然而，改造僅限於局部升級。局部升級受到可用面積、工作間佈局及GMP要求的限制，無法無限期地擴大我們的產能。尤其是，我們必須在適用的監管要求下在專用的隔離設施中加工毒性飲片。此外，設計產能是一個理論最大值，我們的實際有效產能明顯偏低。我們的產品組合超過4,900種，需要經常更換生產線，每次都需要停機進行清潔、設置與驗證。需要更長的加工時間和額外加工步驟的複雜加工產品佔2025年我們生產的9,521噸中的6,706噸，約佔70.4%。鑒於上述情況，我們認為有必要分別為無毒產品和有毒產品新建約5,000平方米和8,000平方米的生產設施以克服我們現有的產能瓶頸，支持我們未來的業務增長並滿足對我們產品的預期市場需求。

- 約[**編纂**]%(或[**編纂**]港元)將用於我們的銷售及營銷活動，預計將於2026年底開始，並於2028年底完成；

  - 約[**編纂**]%(或[**編纂**]港元)將用於通過加大廣告宣傳力度，包括與國家級媒體建立合作，提升品牌知名度；

  - 約[**編纂**]%(或[**編纂**]港元)用於加強我們的銷售團隊(招聘約80至100名銷售人員)，以擴大在中國的市場滲透率和銷售覆蓋率；

- 約[**編纂**]%(或[**編纂**]港元)將用於在中國北京、杭州及成都設立三個中藥產品旗艦店，旨在通過線下實體互動體驗，讓客戶近距離接觸我們的業務，從而提升品牌認知度；及

- 約[**編纂**]%(或[**編纂**]港元)將用於針對面向消費者業務制定定制化銷售營銷策略，支持面向消費者業務的持續擴張；

- 約[**編纂**]%(或[**編纂**]港元)將自2026年至2028年用於我們的面向消費者業務，包括(i)[**編纂**]%(或[**編纂**]港元)用於針對個人客戶的中醫藥健康產品研發；及(ii)[**編纂**]%(或[**編纂**]港元)用於組建面向消費者的運營團隊；

- 約[**編纂**]%(或[**編纂**]港元)將在2027年底前用於在越南及馬來西亞建立海外銷售渠道。根據弗若斯特沙利文的資料，得益於龐大的華裔人口和跨世紀的深度文化融合，中藥已在馬來西亞和越南建立穩固的市場地位。馬來西亞的華人社區佔總人口的20%以上，他們將中醫藥作為初級醫療而非替代醫學，為治療慢性病和維持健康，家庭通常會將西方和傳統療法相結合。越南呈現出更為複雜的融合，中醫藥原理通過地理相鄰性和文化交流已經與越南本土傳統醫學(Thuốc Nam)相結合，其接受度從華裔少數民族擴展至更廣泛的越南人口。兩國均制定監管框架來滿足這一需求，馬來西亞是該地區中醫藥分銷中心，而越南不斷壯大的中產階級日益尋求優質的傳統醫藥產品；

  我們已於2025年4月從越南衛生部傳統醫藥管理局獲得GMP認證，並於2025年7月開始向越南市場出口我們的中藥飲片；

- 約[**編纂**]%(或[**編纂**]港元)將用於戰略投資及潛在收購，重點佈局中藥上游供應鏈。例如，我們可能對上游中藥材原料公司進行戰略投資或預付款，以確保原材料供應穩定。選擇潛在目標時，我們將主要考慮符合以下標準的中國上游的中藥原料供應商：

  (i) 生產規模：考慮到不同原材料的特點及本集團的採購需求，我們一般會選擇年產能約為100噸或以上的相關中藥原材料類別目標供應商；

  (ii) 質量控制與合規：目標應採用嚴格的質量控制體系，包括種植、採收、初加工均應符合GAP要求，具備能提供一致的符合《中華人民共和國藥典》標準的藥用級原料的能力；

  (iii) 可追蹤性與來源：目標應擁有成熟的種植基地，最好在正品產區；

(iv) 產品範圍：目標的產品範圍應涵蓋我們最常用的關鍵原材料類別，尤其是那些易受價格波動或供應短缺影響的產品；及

(v) 運營記錄與執照：目標企業應具有穩定的經營歷史、良好的財務狀況、所有必要的執照與許可證且無重大違規事件。

根據弗若斯特沙利文的資料，有超過300家公司符合這一標準，尤其是計及當前中國中藥材原料市場極其分散的情況下。截至最後實際可行日期，我們尚未確定具體收購目標，因此未參與任何相關磋商；及

- 約[**編纂**]%(或[**編纂**]港元)將用於營運資金及其他一般公司用途。

倘[**編纂**]釐定為高於或低於本文件所述指示性[**編纂**]範圍的中位數，上述[**編纂**][**編纂**]的分配將按比例調整。

如[**編纂**][**編纂**]並未立即用於上述用途，在相關法律法規允許的範圍內，我們僅會將未動用的[**編纂**]存入持牌商業銀行及／或其他授權金融機構(定義見《證券及期貨條例》及其他司法管轄區的其他相關法律法規)的短期計息賬戶。如上述建議[**編纂**]發生任何改變，則我們將遵守《上市規則》項下的所有披露規定。如上述建議[**編纂**]有任何重大變動，則我們將發出適當公告。