

概 要

本概要旨在向閣下概述本文件所包含的資料，並應與本文件全文一併閱讀。由於本節僅為概要，故並未包含對閣下可能重要的所有資料。在閣下決定投資於[編纂]前，應閱讀本文件全文。任何投資均涉及相關風險。投資[編纂]的部分特定風險載於「風險因素」。閣下決定投資[編纂]前，應仔細閱讀該章節。本節所用的多個詞彙已於本文件「釋義」及「技術詞彙表」中界定或解釋。

概覽

我們是中國主要的院外藥品市場數字化營銷和供應鏈服務提供商。我們從事線上線下藥品零售及批發業務，收入主要來自(i)透過第三方電商平台及我們的電商店舖向個人客戶；(ii)透過區域性銷售夥伴及電商店舖向基層終端；及(iii)向連鎖藥店銷售藥品。根據弗若斯特沙利文的資料，按2025年收入計，我們是中國院外醫藥市場第三大數字化營銷和供應鏈服務提供商。我們開發了實現藥品精準營銷的數字化體系，並整合數字化業務及數據平台與技術驅動的運營基礎設施，使我們能為製藥公司提供全流程全渠道醫藥銷售服務。我們令上游製藥公司在廣闊而分散的院外醫藥市場中有效觸達並服務終端客戶，提高了市場效率與可及性。下圖說明我們於往績記錄期間的院外醫藥市場佔有率⁽¹⁾。



- (1) 圖表所示運營數據於往績記錄期間按累計基準(刪除重複資料後)計算。
- (2) 根據弗若斯特沙利文的資料，按2025年的收入計。

概 要

- (3) 根據2025年7月中國醫藥工業信息中心發佈的2024年度中國醫藥工業百強企業名單。
- (4) 根據弗若斯特沙利文的資料，按2025年的收入計。
- (5) 根據弗若斯特沙利文的資料，按2025年的收入計。

我們的商業模式

我們致力於為上游製藥公司提供院外醫藥市場的廣泛深入的多渠道覆蓋，並為商業合作夥伴提供貫通院外醫藥流通全價值鏈(包括醫藥產品從製造商直達患者的院外渠道)的同步數字化系統。我們已建立數字化賦能醫藥流通系統，當中整合先進數據分析、智能供應鏈管理及全渠道營銷服務。通過我們的數字化賦能醫藥流通系統，我們擔任醫藥流通價值鏈中的樞紐，打通上游製藥公司與各類下游買家，並連接整個醫藥流通生態系統的所有利益相關方。

下圖說明我們的商業模式，以及我們在院外醫藥流通價值鏈中的角色定位。



我們的收入主要來自(i)透過第三方電商平台(S2B2C)及我們的電商店舖(S2C)向個人客戶、(ii)透過區域性銷售夥伴(S2B2b)及我們的電商店舖(S2b)向基層終端及(iii)向連鎖藥店(S2K)銷售醫藥產品。

面向個人客戶的數字化銷售

透過第三方電商平台銷售(S2B2C)

透過第三方電商平台銷售(S2B2C)是指我們透過第三方電商平台向個人客戶銷售醫藥產品。我們為上游製藥公司對接最佳電商銷售資源。我們向上游製藥公司或其授權經銷商採購醫藥產品後，通過京東健康、阿里健康、美團醫藥、叮嚀快藥及泉源堂等B2C及O2O電商

概 要

平台將產品售予個人客戶。我們還為製藥公司提供電商賦能服務，主要包括集成品牌運營、精細化的數據監測與管理、全渠道溯源能力及智能庫存管理服務。在此模式下，我們充當連接製藥公司與個人客戶的橋樑。

透過我們的電商店鋪銷售(S2C)

透過我們的電商店鋪銷售(S2C)是指我們透過我們的電商店鋪向個人客戶銷售醫藥產品。除通過第三方電商平台銷售外，我們還建立了自有銷售渠道—宜康思大藥房，即我們直接面向個人客戶的零售藥房品牌。我們的宜康思大藥房是將藥品推向市場的額外渠道。於往績記錄期間，我們已在阿里健康及美團醫藥等主要B2C及O2O電商平台擁有及運營電商店鋪(主要是宜康思大藥房)，並通過這些宜康思大藥房直接向個人客戶銷售醫藥產品。我們通過將處方配藥、非處方藥及醫療健康產品整合至單一平台，簡化購藥流程，滿足個人客戶日益增長的便捷性需求。此外，我們亦已建立能夠整合商業保險公司線上醫療服務的數字化平台，並實施患教項目與用藥順應性管理項目。該等項目覆蓋心血管疾病、精神類疾病、腫瘤疾病、皮膚類疾病及流感和普通感冒等主要治療領域。

面向基層終端的數字化銷售

透過區域性銷售夥伴銷售(S2B2b)

透過區域性銷售夥伴銷售(S2B2b)是指我們透過區域性銷售夥伴向下游基層終端銷售醫藥產品。我們採用高效連接上游製藥公司與下游基層終端的銷售模式，包括：(i)院外零售藥房；及(ii)基層醫療機構，例如私家診所、鄉鎮衛生中心、鄉村診所及社區醫療機構。在此模式下，我們向上游製藥公司或其授權經銷商採購醫藥產品後銷售給區域性銷售夥伴，並促進區域性銷售夥伴通過第三方B2B電商平台(如藥師幫和1藥城)出售醫藥產品給基層終端。通過該模式，我們讓製藥公司有效觸達中國廣闊而分散的院外醫藥市場。

透過我們的電商店鋪銷售(S2b)

透過我們的電商店鋪銷售(S2b)是指我們透過電商店鋪向下游基層終端銷售醫藥產品。自2023年起，我們通過第三方平台(如藥師幫和1藥城)的電商店鋪，戰略性地擴展觸達至更多基層終端，並進一步強化院外市場的滲透率。

概 要

面向連鎖藥店的銷售(S2K)

除線上渠道外，我們還戰略性地與中國全國性及區域性頭部連鎖藥店建立合作關係，作為其他銷售渠道的補充。面向連鎖藥店的銷售(S2K)是指我們向該等全國性及區域性連鎖藥店銷售醫藥產品。我們通過向這些連鎖藥店直接銷售醫藥產品獲得收入。通過與連鎖藥店開展集中化合作，我們已構建全面的院外醫藥零售網絡，向連鎖藥店提供覆蓋多個治療領域的藥品。該零售銷售網絡還通過位於醫院週邊的零售藥店覆蓋處方配藥市場，實現處方流轉並增強醫藥零售生態系統服務能力。

我們的優勢

我們相信以下競爭優勢有助於我們取得成功，並使我們在競爭對手中脫穎而出：

- 我們是中國主要的院外藥品市場數字化營銷和供應鏈服務提供商；
- 院外醫藥市場全場景數字化運營經驗；
- 與領先的製藥公司的戰略合作；
- 全渠道、全場景的下游覆蓋，高效的買家觸達；
- 大數據分析賦能，打造了覆蓋院外供應鏈全流程的數智化商業生態系統；及
- 具備電商與醫藥行業洞察力與經驗的管理團隊。

我們的戰略

我們致力於成為技術驅動的企業級數字醫藥服務提供商，通過構建精準營銷生態系統，助力醫藥流通價值鏈的發展。為實現這一目標，我們擬採取以下戰略：

- 進一步擴展產品組合及深化與製藥公司的合作；
- 打造院外醫藥市場生態閉環；
- 運用AI技術進行數字化精準營銷及業務運營；及
- 融合AI+IoT技術，打造數智化供應鏈體系。

概 要

主要客戶及供應商

主要客戶

我們擁有廣泛的客戶基礎，主要包括電商客戶、區域性銷售夥伴、基層終端、連鎖藥店和個人客戶。於往績記錄期間，隨著我們發展業務，我們的客戶群集中度已降低，且我們並無集中依賴消費者。於2023年、2024年及2025年，我們前五大客戶的收入佔我們總收入的比例分別為57.1%、56.8%及48.8%。於相應年度內，來自最大客戶的收入佔我們總收入的比例分別為17.9%、20.8%及20.4%。有關詳情，請見本文件「業務 — 客戶」。

主要供應商

我們的供應商主要為製藥公司，其次為製藥公司的若干指定經銷商。於2023年、2024年及2025年，前五大供應商的採購額佔我們採購額的比例為70.0%、62.0%及51.8%，最大供應商的採購額佔我們於各年度採購總額的比例為26.3%、16.1%及14.7%。有關詳情，請見本文件「業務 — 供應商」。

我們的行業及競爭格局

根據弗若斯特沙利文，中國院外醫藥數字化營銷及供應鏈服務市場規模快速增長，從2020年的人民幣1,754億元增至2025年的人民幣2,566億元，預計於2030年將達至人民幣4,321億元。中國面向C端的院外數字化營銷及供應鏈服務市場規模從2020年的人民幣136億元增至2025年的人民幣347億元，預計於2030年將達至人民幣754億元。就2025年收入而言，我們在中國院外醫藥數字化營銷及供應鏈服務市場的競爭對手中位居第三，並在中國面向C端的院外數字化營銷及供應鏈服務市場的競爭對手中位居首位，分別佔市場份額的1.3%及5.3%。

歷史財務資料概要

我們現根據主板上市規則第8.05(3)條申請[編纂]。下表呈列於2023年、2024年及2025年12月31日及截至該等日期止年度的綜合財務資料概要。我們已自本文件附錄一所載會計師報告的財務資料摘錄本概要。下文所載財務數據概要應與綜合財務報表和相關附註以及「財務資料」一節一併閱讀。

概 要

綜合全面收入表概要

下表載列我們於所示年度的綜合損益表，每行以絕對金額及佔收入的百分比呈列。

	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	%
收入	2,915,971	100.0	2,875,345	100.0	3,388,124	100.0
銷售成本	(2,719,696)	(93.3)	(2,703,165)	(94.0)	(3,157,902)	(93.2)
毛利	196,275	6.7	172,180	6.0	230,222	6.8
其他收入及收益	791	0.0	1,850	0.1	757	0.0
銷售及分銷開支	(92,635)	(3.2)	(110,166)	(3.8)	(95,088)	(2.8)
行政開支	(36,711)	(1.3)	(42,287)	(1.5)	(60,665)	(1.8)
研發開支	(1,795)	(0.1)	(2,003)	(0.1)	(1,615)	(0.0)
金融資產減值虧損撥回淨額	3,808	0.1	5,412	0.2	5,757	0.2
其他開支	(667)	(0.0)	(980)	(0.0)	(1,152)	(0.0)
融資成本	(8,407)	(0.3)	(13,694)	(0.5)	(19,000)	(0.6)
除稅前利潤	60,659	2.1	10,312	0.4	59,216	1.7
所得稅開支	(14,942)	(0.5)	(6,571)	(0.2)	(22,625)	(0.7)
年內利潤	<u>45,717</u>	<u>1.6</u>	<u>3,741</u>	<u>0.1</u>	<u>36,591</u>	<u>1.1</u>
以下人士應佔：						
母公司擁有人	46,081	1.6	5,480	0.2	39,461	1.2
非控股權益	(364)	(0.0)	(1,739)	(0.1)	(2,870)	(0.1)
年內全面收入總額	<u>45,717</u>	<u>1.6</u>	<u>3,741</u>	<u>0.1</u>	<u>36,591</u>	<u>1.1</u>
以下人士應佔：						
母公司擁有人	46,081	1.6	5,480	0.2	39,461	1.2
非控股權益	<u>(364)</u>	<u>(0.0)</u>	<u>(1,739)</u>	<u>(0.1)</u>	<u>(2,870)</u>	<u>(0.1)</u>

我們的收入來自(i)藥品銷售及(ii)其他，主要包括提供品牌推廣及其他服務。

我們為院外醫藥市場價值鏈中的各類參與者提供增值服務。在多數情況下，上游製藥公司通常會授予我們優惠的採購條件，包括基於採購量的價格優勢，使我們能夠在將向其採購的產品轉售予下游客戶時賺取利潤。因此，於往績記錄期間，我們大部分收入來自藥品銷售。

概 要

下表載列我們於所示期間的收入絕對金額及佔總收入的百分比明細。

	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	%
藥品銷售						
S2B2C	1,613,183	55.3	1,635,280	56.9	1,783,525	52.6
S2C	74,967	2.6	52,232	1.8	63,202	1.9
S2B2b	1,049,111	36.0	860,621	29.9	1,209,754	35.7
S2b	337	0.0	112,706	3.9	225,337	6.7
S2K	171,570	5.9	188,502	6.6	71,850	2.1
其他銷售 ⁽¹⁾	—	0.0	18,493	0.6	23,602	0.7
其他 ⁽²⁾	6,803	0.2	7,511	0.3	10,854	0.3
總計	<u>2,915,971</u>	<u>100.0</u>	<u>2,875,345</u>	<u>100.0</u>	<u>3,388,124</u>	<u>100.0</u>

附註：

- (1) 其他銷售主要指我們向醫院銷售藥品。2024年，我們新收購了遼寧省瀋陽市的一家子公司，該子公司尚存部分向醫院銷售藥品的業務。此類院內業務並非我們的主要經營重點，未來我們計劃逐步縮減其規模。
- (2) 其他主要包括品牌推廣及其他服務所產生的服務費。

我們的淨利潤由2023年的人民幣45.7百萬元下降至2024年的人民幣3.7百萬元，主要是由於(i)我們的毛利率由2023年的6.7%下降至2024年的6.0%，主要由於S2B2C項下銷售的高利潤藥品比例下降，導致S2B2C項下銷售的毛利率由2023年的6.4%下降至2024年的5.2%，而我們的收入保持相對穩定；(ii)銷售及分銷開支增加人民幣17.6百萬元，主要源於我們針對若干新產品於市場孵化階段加大投入，導致營銷開支上升；(iii)行政開支增加人民幣5.6百萬元，主要源於業務增長帶動行政人員擴充導致人員成本上升；及(iv)融資成本增加人民幣5.3百萬元，主要源於業務擴張(包括建立全國性終端用戶直供網絡及設立多家子公司)導致計息借款增加，進而引發利息開支上升。

我們的淨利潤由2024年的人民幣3.7百萬元增至2025年的人民幣36.6百萬元，主要是由於(i)收入增加人民幣512.8百萬元，主要由於S2B2b項下若干醫藥品牌的產品銷售增加；(ii)毛利率由2024年的6.0%增至2025年的6.8%，主要由於向基層終端銷售的高利潤率醫藥產品比例增加及隨著相關業務運營逐漸穩定，我們能夠提升定價及盈利能力；及(iii)銷售及分銷開支減少人民幣15.1百萬元，主要由於我們更嚴格地控制營銷支出導致營銷開支減少，部分被主要因產生[編纂]開支導致行政開支增加人民幣18.4百萬元所抵銷。

概 要

綜合財務狀況表概要

下表載列我們於所示日期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	人民幣千元	人民幣千元
流動資產總值	979,301	1,086,821	1,584,070
非流動資產總值	51,262	67,290	125,457
總資產	1,030,563	1,154,111	1,709,527
流動負債總額	683,101	729,371	1,233,908
非流動負債總額	10,198	10,676	16,364
總負債	693,299	740,047	1,250,272
流動資產淨值	296,200	357,450	350,162
淨資產	<u>337,264</u>	<u>414,064</u>	<u>459,255</u>
權益			
母公司擁有人應佔權益			
股本	10,283	10,532	10,532
儲備	326,431	393,721	433,246
非控股權益	550	9,811	15,477
總權益	<u>337,264</u>	<u>414,064</u>	<u>459,255</u>

我們的流動資產淨值由截至2023年12月31日的人民幣296.2百萬元增加至截至2024年12月31日的人民幣357.5百萬元，主要是由於(i)現金及現金等價物由人民幣61.6百萬元增加至人民幣110.2百萬元，及(ii)預付款項、按金及其他應收款項由人民幣110.8百萬元增加至人民幣156.6百萬元，部分被受限制銀行存款由人民幣50.1百萬元減少至人民幣30.2百萬元所抵銷。

我們的流動資產淨值由截至2024年12月31日的人民幣357.5百萬元減少至截至2025年12月31日的人民幣350.2百萬元，主要是由於(i)貿易應付款項及應付票據由人民幣284.1百萬元增加至人民幣576.8百萬元，及(ii)計息銀行及其他借款由人民幣377.0百萬元增加至人民幣569.2百萬元，部分被存貨由人民幣292.5百萬元增加至人民幣605.0百萬元所抵銷。

我們的淨資產由2023年的人民幣337.3百萬元增至2024年的人民幣414.1百萬元，主要由於新股東注資。

我們的淨資產由2024年的人民幣414.1百萬元增至2025年的人民幣459.3百萬元，主要是由於年內利潤增加。

概 要

綜合現金流量表概要

下表載列我們於所示期間的現金流量。

	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
經營活動所用現金流量淨額	(103,978)	(99,690)	(158,172)
投資活動所用現金流量淨額	(13,404)	(12,180)	(19,164)
融資活動所得現金流量淨額	110,035	160,487	173,145
現金及現金等價物增加／(減少)淨額	(7,347)	48,617	(4,191)
年初現金及現金等價物	68,914	61,567	110,184
年末現金及現金等價物	<u>61,567</u>	<u>110,184</u>	<u>105,993</u>

於往績記錄期間，我們的經營現金流出淨額主要由於2023年底至2025年初成立多家子公司，我們於其初創階段的營運資金需求大幅增加，導致銀行借款相應增加。我們預計於2026年將錄得經營現金流出，主要由於與我們持續業務擴張相關的營運資金投資。具體而言，我們預期將為特定產品維持適當水平的策略存貨儲備，並產生與採購相關的預付款項，以支持我們不斷擴張的S2B2b及S2b業務的已確認及預期需求。該現金流出預計與業務增長及營運資金需求有關，而非源於我們盈利能力、應收款項回收能力或客戶付款行為的任何惡化。

我們計劃透過以下方式改善現金流狀況：(i)持續優化產品組合及庫存結構，包括逐步淘汰低利潤產品並提升庫存週轉效率；(ii)善用市場地位，強化與上游供應商及下游客戶的議價能力，從而提升應收賬款週轉率及整體資本運用效率；(iii)持續推出高毛利產品；及(iv)維持與銀行合作夥伴的穩定關係及充足的可用信貸額度，為未來的營運與成長提供充分的財務支持。

主要財務比率

下表載列我們於所示期間的主要財務比率。

	截至12月31日或截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
流動比率 ⁽¹⁾	1.4	1.5	1.3
權益回報率 ⁽²⁾	14.6%	1.0%	8.4%
資產回報率 ⁽³⁾	4.8%	0.3%	2.6%

概 要

附註：

- (1) 流動比率按流動資產除以流動負債計算。
- (2) 權益回報率按期內利潤除以各期間期初及期末權益總額的平均值，再乘以100%計算。
- (3) 資產回報率按期內利潤除以各期間期初及期末資產總值的平均值，再乘以100%計算。

COVID-19疫情的影響

COVID-19疫情曾對我們感冒及咳嗽藥品的銷售造成暫時性影響。具體而言，2023年我們此類產品的收入為人民幣355.2百萬元，2024年則為人民幣380.8百萬元，主要是由於疫情期間市場對感冒及咳嗽藥品的需求增加。2025年，隨著疫情影響逐漸消退，市場對該類產品的需求回歸至較為正常的水平，相關產品的收入略降至人民幣371.9百萬元。疫情期間，由於社交距離措施及安全規範，我們的倉儲業務亦曾出現部分供應鏈中斷的情況。然而，董事認為，此類中斷對我們的營運或財務表現並無重大影響。

[編纂]

我們的控股股東

截至最後實際可行日期，陳先生合共控制本公司已發行股本總額約46.31%，包括(i)其直接持有的已發行股本總額約21.83%及(ii)廣州長峰持有的已發行股本總額約24.48%，而該

概 要

公司則由陳先生以唯一普通合夥人身份控制。因此，我們的控股股東包括陳先生及廣州長峰。緊隨[編纂]完成後（假設[編纂]未獲行使），我們的控股股東將控制本公司已發行股本總額約[編纂]%，並將於[編纂]後仍為我們的控股股東。

截至最後實際可行日期，我們的控股股東或任何董事概無於直接或間接與本集團業務構成競爭或可能構成競爭的任何業務中擁有權益而須根據上市規則第8.10條作出披露，亦無從事任何該等業務。

股息

我們於往績記錄期間並無宣派任何股息。我們已根據中國公司法及我們的組織章程細則實施股息政策，我們僅於作出下列分配後，方會從稅後利潤中派付股息：彌補上一年度虧損，並將稅後利潤10%撥至法定公積金，直至累計金額達到本公司註冊資本的50%或以上。此外，經股東會批准後，我們可於分派股息前撥至任意公積金。

[編纂]完成後，股東將有權收取我們宣派的任何股息。我們可選擇以股份或現金形式或以股份與現金結合方式派付股息。任何股息派付及支付以及其金額均須遵守我們的章程文件、適用中國法律及獲股東批准。

風險因素

我們的業務及[編纂]涉及若干風險，該等風險載於本文件「風險因素」一節。閣下在決定投資[編纂]前，應細閱該節全部內容。我們所面對的部分主要風險包括：(i)我們的業務依賴於我們銷售的藥品的下游買家。下游買家的市場需求和購買力發生任何重大變化均可能對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響；(ii)我們從上游製藥公司採購醫藥產品。我們與製藥公司的合作面臨各種風險；(iii)如果我們不能因應客戶不斷變化的要求或新行業標準採用新技術或調整平台，或不能成功或有效投資開發新技術，我們的業務可能會受到重大不利影響；(iv)我們受到廣泛和不斷變化的監管要求規限，未能遵守這些要求或這些要求出現變動均可能會對我們的業務及前景產生重大不利影響；(v)我們醫藥產品的銷售面臨諸多風險，其可能會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大影響；(vi)我們依賴銷售渠道銷售藥品，如果我們無法維持相關網絡，我們可能無法按預期提供數字化營銷及供應鏈服務；(vii)如果我們無法在中國院外醫藥市場有效競爭，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；及(viii)開拓新產品類型及服務以及大量增加產品和服務可能使我們面臨新的挑戰和更多風險。

概 要

[編纂]

假設[編纂]為每股股份[編纂]（即本文件所載指示性[編纂]的中位數），我們應付的[編纂]、佣金、聯交所[編纂]費、證監會交易徵費、會財局交易徵費及聯交所交易費、法律及其他專業費用、與[編纂]有關的印刷及其他開支估計約為[編纂]（相當於[編纂]）。[編纂]包括[編纂]開支[編纂]及[編纂]開支[編纂]（包括法律顧問及申報會計師費用及開支[編纂]）以及其他費用及開支[編纂]），佔[編纂][編纂]約[編纂]。

截至2025年12月31日，我們產生[編纂]合共[編纂]，其中[編纂]已於綜合損益及其他全面收入表中確認，[編纂]已資本化為遞延[編纂]。我們估計，扣除截至2025年12月31日已產生的[編纂]後，餘下[編纂]估計約為[編纂]，其中[編纂]將於綜合損益及其他全面收入表中確認，約[編纂]將於[編纂]後自權益扣除。上述[編纂]為最後實際可行估計，僅供參考，實際金額可能有所不同。

[編纂]用途

我們估計，經扣除我們就[編纂]應付的[編纂]及開支後，假設[編纂]為每股股份[編纂]（即本文件所述指示性[編纂]範圍每股H股[編纂]至[編纂]的中位數），我們將收取[編纂][編纂]約[編纂]。我們擬將[編纂][編纂]按下列金額用於以下用途，可根據我們不斷變化的業務需要及不斷改變的市場狀況而作出調整：

- 約[編纂]，或[編纂]，將用於拓展我們與製藥公司的合作，強化我們的運營能力及服務內容；
- 約[編纂]，或[編纂]，將用於智能供應鏈升級與數據平台開發；
- 約[編纂]，或[編纂]，將用於潛在戰略投資或收購交易；
- 約[編纂]，或[編纂]，將用於為我們的營運資金及其他一般企業用途提供資金。詳情請參閱本文件「未來計劃及[編纂]用途」一節。

近期發展及無重大不利變動

自往績記錄期間結束以來，我們持續發展業務。董事確認，自2025年12月31日（即本文件附錄一會計師報告所載綜合財務報表的最近資產負債表日期）起及直至本文件日期，我們的業務、財務狀況及經營業績並無出現重大不利變動，且我們的收入、銷售成本、毛利及毛利率亦無任何重大不利變動。