

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屬重要的所有資料。閣下在決定[編纂][編纂]前，應細閱整份文件。任何[編纂]均涉及風險。[編纂]於[編纂]的若干特定風險載於「風險因素」一節。閣下在決定[編纂][編纂]前應細閱該節。

概覽

我們是一家總部設於香港的領先中成藥集團，採用垂直整合中醫藥業務模式，聚焦於備受信賴的傳統品牌。根據弗若斯特沙利文報告，以2025年的終端市場銷售額計算，我們於香港的中成藥市場排名第一，市場份額為9.2%。我們的業務由兩個互補的支柱組成，分別是品牌中成藥產品及中醫診所服務，並由涵蓋品牌管理、配方及產品開發、製造及質量管理，以及銷售及分銷等整合能力所支持。透過串聯中醫藥價值鏈的產品、中醫師及患者，我們的垂直整合業務模式為可持續發展及長遠增長奠定堅實基礎。



我們的業務建基於一系列營運歷史悠久的傳統家用中成藥品牌組合，其為我們的垂直整合中醫藥平台奠定了基礎。我們的傳統品牌包括擁有130年歷史的「保濟丸」及擁有逾120年歷史的「天喜堂天喜丸」。根據弗若斯特沙利文報告，於2025年，該等品牌的旗艦產品均位居香港相關療效類別中成藥市場首位。我們亦擁有知名藥油品牌「飛鷹活絡油」、擁有約30年歷史並獲評為「香港名牌」的「唐太宗」，以及百年家用品牌「十靈油」。我們品牌中成藥產品組合的實力亦因香港首批濃縮中藥顆粒品牌之一「海天」而進一步鞏固。我們擁有超過700種單味及複方產品的全面濃縮中藥顆粒產品組合，根據弗若斯特沙利文報告，以2025年終端市場銷售額計，我們於香港濃縮中藥顆粒市場排名第二。

概 要

基於我們的品牌中成藥產品組合，截至2026年3月31日止年度，我們全面擴展至中醫診所服務分部，建立了一個垂直整合中醫藥平台。我們透過旗下成熟的診所品牌「健福堂」、「景培中醫」及「香港骨傷及脊椎專科診所」，提供涵蓋內科、骨傷科、針灸及其他中醫諮詢及治療服務的中醫診所服務。截至2026年3月31日，我們營運40間診所，由超過50名註冊中醫師主要於人口密集的地區提供專業診症服務。根據弗若斯特沙利文報告，按診所數目計，我們是截至2026年6月30日香港第五大私營連鎖中醫診所，以及最大的私營骨傷專科連鎖中醫診所。我們相信，將我們的品牌中成藥產品與診所網絡整合，既能針對中醫師及患者需求提供獨特的洞察，亦可強化我們的品牌發展與消費者互動。

我們的市場地位奠基於成熟的 brand 管理與創新營銷能力，這從我們屢獲殊榮的多渠道營銷活動中可見一斑，包括於2025年因條裝版保濟丸的上市活動而榮獲第41屆金帆廣告大獎之優異獎，以及因飛鷹活絡油而榮獲MARKies Silver Award「Best Idea — Launch/Rebranding」獎，及獲「HKMA/ViuTV及Now TV傑出市場策劃獎」頒發「傑出電視廣告獎」特別獎。就我們的傳統家用品牌而言，我們致力於重塑其品牌定位，以適應不斷變化的人口結構與消費者行為。透過線上線下多渠道的營銷舉措，我們不僅加深了與終端消費者的互動，並積累了寶貴的市場洞察，推動產品開發工作。

產品安全、療效與品質是我們業務的基石，多年來持續贏得消費者對我們品牌的信任。我們於香港經營兩間GMP認證廠房，用以製造保濟丸、天喜堂天喜丸及藥油，包括飛鷹活絡油、十靈油、唐太宗活絡油及鎮痛霸活絡油。在香港，由於GMP認證對中成藥製造並非強制性要求，故根據弗若斯特沙利文報告，截至2026年6月30日，於195家持牌中成藥製造商中，僅有21家（佔10.8%）獲得GMP認證，而該等21家認證製造商的其中2家由我們持有。近期的監管發展進一步提升了具備GMP認證生產能力的重要性，特別是香港政府發佈的《中醫藥發展藍圖》，構想了分階段實施GMP的方案。我們相信，隨著中成藥行業向更高標準的生產、品質與合規性過渡，我們的GMP認證設施將使我們能夠有效地參與競爭，繼而鞏固對我們產品質量的市場信賴。我們的內部製造能力配合選擇性的製造外包，以及嚴格遵循GMP要求的全面的端到端質量管理體系，該體系涵蓋從供應商篩選、原材料採購到製造、製成品放行、穩定性研究及上市後產品安全監測的整個質量保證生命週期。根據弗若斯特沙利文報告，有別於業界將部分品質控制活動外包的做法，我們所有自產產品的質量控制測試均由內部完成，令我們可對產品質量維持直接監察及問責性。

我們已建立以香港為樞紐的廣泛銷售及分銷網絡，地理範圍涵蓋中國、澳門、新加坡、馬來西亞、印尼、泰國以及北美及加勒比海群島的精選市場。我們針對產品與市場特性採取直銷、分銷商安排及精選線上渠道的混合模式。我們網絡的一大特色在於能夠直接接觸香港的中醫師群體及患者，從而提供穩定的分銷渠道，並透過垂直整合中醫藥平台加強產品、中醫師及患者之間的連接。我們相信，我們的傳統品牌、垂直整合中醫藥平台以及質量管理能力，為我們的持續發展與長期增長奠定了堅實的基礎。

概 要

我們的優勢與能力讓我們於往績記錄期間錄得穩健財務表現，體現於收入由截至2024年3月31日止年度的339.3百萬港元增加至截至2026年3月31日止年度的463.8百萬港元，複合年增長率為16.9%，而年內利潤於同期由65.5百萬港元增加至80.9百萬港元，複合年增長率為11.1%。

我們的產品及服務

我們的產品及服務廣泛分為兩類：(i)品牌中成藥產品；及(ii)中醫診所服務。

品牌中成藥產品

品牌中成藥產品是我們其中一個業務分部，涵蓋以我們品牌組合名義銷售的中成藥。我們於2003年首次進軍品牌中成藥產品市場，截至2026年3月31日擁有超過100個中成藥品牌組合，其中多款深受消費者推崇、市場地位穩固且銷往各地。我們提供各種劑型的品牌中成藥產品，包括中藥丸劑、散劑、藥油、軟膏劑及濃縮中藥顆粒等。



* (左至右)：十靈油、飛鷹活絡油、保濟丸、天喜堂天喜丸、唐太宗膏、唐太宗活絡油及鎮痛霸活絡油

我們的品牌中成藥產品均以自有品牌銷售(即我們擁有品牌權，並於香港的GMP認證製造設施內自行生產，或在第三方製造商的支持下生產)，惟第三方品牌濃縮中藥顆粒產品除外，我們擁有於香港及澳門進行分銷的獨家授權。根據弗若斯特沙利文報告，截至2026年3月31日，根據弗若斯特沙利文報告，依照業界標準按庫存單位計算，我們提供超過1,000種品牌中成藥產品，其中包括一個涵蓋逾700種單味藥及複方製劑產品的全面濃縮中藥顆粒產品組合。根據弗若斯特沙利文報告，以2025年的終端市場銷售額計算，我們是香港濃縮中藥顆粒產品市場的第二大供應商，我們的濃縮中藥顆粒產品分銷網絡覆蓋香港超過70%的活躍中醫師。

中醫診所服務

我們於截至2026年3月31日止年度全面擴展至中醫診所服務分部，建立了貫通產品、中醫師及患者的垂直整合中醫藥平台。我們透過約40間診所提供涵蓋內科、骨傷科、針灸及其他中醫諮詢及治療服務。我們擁有超過50名註冊中醫師，我們的診所大部分位於人口密集的住宅地區。

概 要

競爭優勢

我們的主要競爭優勢包括：(i)擁有備受信賴且歷史悠久的中成藥品牌產品組合的領先中成藥集團；(ii)成熟的 brand 管理與重塑能力，結合創新的多渠道營銷執行能力；(iii)獲得 GMP 認證的製造能力及完備的質量管理；(iv)立足香港通達海外市場的多渠道銷售及分銷網絡；(v)建基於我們品牌中成藥產品及中醫診所網絡的垂直整合中醫藥平台；及(vi)具備深厚行業知識的資深管理團隊及強大的地區網絡。我們相信，該等優勢能相互強化，從而打造出一個具韌性且可擴展的業務模式，支持我們的長遠增長，並提升我們在中醫藥市場的競爭地位。

業務策略

我們以「提供備受信賴及整合的中醫藥解決方案，助力更健康、更充實的生活」為使命，我們的業務策略旨在強化支撐長期成長的能力，包括我們值得信賴的傳統品牌組合、消費者互動、與中醫師的良好關係，以及垂直整合中醫藥平台。透過這些舉措，我們致力於鞏固市場地位，同時擴大品牌中成藥產品及中醫診所服務的市場覆蓋範圍。我們致力推行以下主要業務策略：(i)透過內生增長及併購進一步擴充產品組合；(ii)透過成熟的 brand 塑造與營銷能力，提升 brand 影響力；(iii)深化市場滲透以及擴展我們的銷售及分銷網絡；(iv)釋放中醫師網絡的戰略價值；及(v)推進臨床研究及學術夥伴關係，提升產品公信力。

主要供應商及客戶

我們的供應商主要包括原材料或包裝材料供應商以及第三方製造商。我們相信我們與主要供應商維持良好關係。我們自製產品的主要原材料為薄荷腦、北蒼朮、桉油及茯苓飲片，而我們使用的主要包裝材料則包括紙張、瓶子及鋁箔，其中大多數為市場上常見的普通商品。截至2024年、2025年及2026年3月31日止年度，我們的五大供應商分別佔採購總額的84.8%、85.9%及84.5%。

在香港，我們透過直銷及分銷商安排模式，向關鍵連鎖店、註冊藥房及藥店銷售我們的品牌中成藥產品，並透過精選線上平台進行銷售。我們亦透過旗下中醫診所向患者提供產品，並向絕大多數執業中醫師分銷濃縮中藥顆粒產品。在香港境外，我們主要透過分銷商及跨境電商渠道銷售精選產品，輔以我們在澳門的當地銷售及分銷團隊。我們與主要客戶維持穩定關係。截至2024年、2025年及2026年3月31日止年度，我們的五大客戶分別佔總收入的24.3%、22.8%及35.2%。

概 要

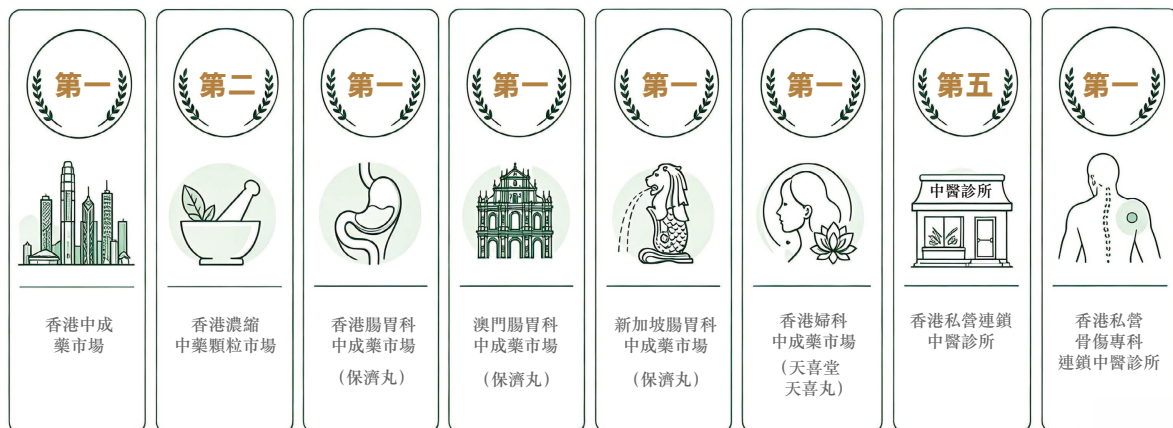
定價

我們於參考一般市場狀況後決定產品定價，當中考慮供應及需求、成本、競爭產品定價、我們的議價狀況、過往銷售及市場趨勢、客戶預期的利潤率以及(就電商銷售而言)平台折扣及優惠等因素。就我們中醫診所服務的定價而言，其主要基於治療複雜性、經營成本、當地市場狀況及競爭對手的定價。

市場競爭及地位

香港中成藥市場競爭激烈且發展迅速，其特點在於頻繁推出新品牌及新產品、消費者偏好不斷變化，以及對產品質量及價值的期望日益提高。我們的主要競爭對手為品牌中成藥產品的製造商及分銷商；而在中醫診所服務分部，則與中醫診所經營者構成競爭。根據弗若斯特沙利文報告，我們於2025年按終端銷售額計算在香港中成藥市場中排名第一，於118億港元的市場中佔9.2%市場份額，預計到2030年將按5.1%的複合年增長率增長至151億港元。五大市場參與者於2025年佔香港中成藥市場的31.9%。我們相信，我們的傳統品牌、能夠直接接觸中醫師、垂直整合的中醫藥平台以及質量管理能力，使我們具備有效的競爭優勢，並為我們的持續發展與長期增長奠定了堅實的基礎。進一步詳情請參閱「行業概覽」一節。

於主要市場之排名



* 排名依據2025年終端市場銷售額釐定；就私營連鎖中醫診所排名，以截至2026年6月30日的診所數目為計算基準。

資料來源：上市公司年報、與行業專家進行的訪談、弗若斯特沙利文分析

過往財務資料概要

過往財務資料概要應與本文件附錄一的會計師報告所載的過往財務資料一併閱覽，包括隨附附註及本文件「財務資料」所載的資料。

概 要

綜合損益及其他全面收益表概要

	截至3月31日止年度					
	2024年		2025年		2026年	
	千港元	佔收入 百分比	千港元	佔收入 百分比	千港元	佔收入 百分比
收入.....	339,256	100.0	360,570	100.0	463,814	100.0
銷售及服務成本.....	(170,980)	(50.4)	(191,608)	(53.1)	(240,096)	(51.8)
毛利.....	168,276	49.6	168,962	46.9	223,718	48.2
其他收入／(虧損)淨額.....	7,074	2.1	11,879	3.3	(309)	(0.1)
銷售及分銷開支.....	(61,814)	(18.2)	(80,280)	(22.3)	(76,106)	(16.4)
行政及其他營運開支.....	(34,365)	(10.1)	(39,147)	(10.9)	(46,378)	(10.0)
經營利潤.....	79,171	23.4	61,414	17.0	100,925	21.7
融資成本.....	(1,105)	(0.3)	(1,202)	(0.3)	(4,228)	(0.9)
應佔聯營公司虧損.....	(148)	(0.0)	(189)	(0.1)	—	—
除稅前利潤.....	77,918	23.1	60,023	16.6	96,697	20.8
所得稅.....	(12,384)	(3.7)	(9,907)	(2.7)	(15,804)	(3.4)
年內利潤.....	65,534	19.4	50,116	13.9	80,893	17.4
以下人士應佔利潤：						
本公司股權持有人.....	58,853	17.4	43,429	12.0	71,228	15.3
非控股權益.....	6,681	2.0	6,687	1.9	9,665	2.1
年內利潤總額.....	65,534	19.4	50,116	13.9	80,893	17.4

下表載列於所示年度按業務分部劃分的收入：

	截至3月31日止年度					
	2024年		2025年		2026年	
	千港元	佔收入 百分比	千港元	佔收入 百分比	千港元	佔收入 百分比
品牌中成藥產品.....	339,256	100.0	360,570	100.0	423,859	91.4
中醫診所服務.....	—	—	—	—	39,955	8.6
總計.....	339,256	100.0	360,570	100.0	463,814	100.0

於往績記錄期間內，我們的收入變動主要由以下因素所推動：(i)我們的暢銷產品保濟丸銷量上升，於截至2024年、2025年及2026年3月31日止年度分別佔收入的32.9%、39.2%及36.3%，而其增長由有效的品牌營銷策略及推出條裝版所支持；(ii)產品組合擴大，包括推出新品牌中成藥產品，尤其是於2025年4月收購天喜堂天喜丸，為截至2026年3月31日止年度的收入貢獻4.2%；及(iii)透過於2025年及2026年完成的收購將業務擴展至中醫診所服務，為截至2026年3月31日止年度的收入貢獻8.6%。

截至2024年、2025年及2026年3月31日止年度，我們的年內利潤分別為65.5百萬港元、50.1百萬港元及80.9百萬港元，而我們的淨利潤率分別為19.4%、13.9%及17.4%。於截至2026

概 要

年3月31日止年度增加乃主要由於較高毛利，以及儘管收入增加但銷售及分銷開支有所減少所致。於截至2025年3月31日止年度減少乃主要由於毛利率下降，加之年內與營銷活動相關的銷售及分銷開支增加共同導致。

綜合財務狀況表概要

	截至3月31日		
	2024年	2025年	2026年
	千港元	千港元	千港元
非流動資產總值.....	392,717	493,691	683,259
流動資產總值.....	253,826	274,749	364,514
資產總值	646,543	768,440	1,047,773
非流動負債總額.....	41,212	40,597	67,591
流動負債總額.....	534,809	611,362	871,310
負債總額	576,021	651,959	938,901
流動負債淨額.....	(280,983)	(336,613)	(506,796)
資產淨值	70,522	116,481	108,872

截至2024年、2025年及2026年3月31日，我們分別錄得流動負債淨額281.0百萬港元、336.6百萬港元及506.8百萬港元。該等流動負債淨額主要由於大量貿易及其他應付款項以及合約負債所致，尤其是應付中間控股公司及同系附屬公司款項。

流動負債淨額由截至2024年3月31日的281.0百萬港元增加55.6百萬港元(或19.8%)至截至2025年3月31日的336.6百萬港元，並進一步增加170.2百萬港元(或50.6%)至截至2026年3月31日的506.8百萬港元，主要由於應付同系附屬公司款項增加。截至本文件日期，為籌備[編纂]，已將貿易及其他應付款項以及合約負債的未償還結餘350.0百萬港元撥入權益。

我們預期將於2026年第三季末實現正流動資產淨值狀況。有關進一步詳情，請見「財務資料 — 流動負債淨額」一節。

概 要

綜合現金流量表概要

	截至3月31日止年度		
	2024年	2025年	2026年
	千港元	千港元	千港元
經營活動所產生的現金淨額.....	15,302	73,348	49,898
投資活動所用現金淨額.....	(5,875)	(113,706)	(149,547)
融資活動(所用)／所產生的現金淨額..	(35,477)	55,970	105,057
現金及現金等價物(減少)／增加淨額..	(26,050)	15,612	5,408
年初現金及現金等價物.....	75,616	49,358	64,963
外匯匯率變動的影響.....	(208)	(7)	173
年末現金及現金等價物.....	49,358	64,963	70,544

主要財務比率

下表載列截至所示日期的若干主要財務比率：

	截至3月31日／截至該日止年度		
	2024年	2025年	2026年
盈利比率			
毛利率.....	49.6%	46.9%	48.2%
純利率.....	19.4%	13.9%	17.4%
股本回報率.....	124.0%	53.6%	71.8%
總資產回報率.....	10.5%	7.1%	8.9%
流動資金比率			
流動比率.....	0.48	0.45	0.42
速動比率.....	0.38	0.36	0.36
資本負債比率.....	—	—	0.4%

與健倍苗苗的關係

緊隨[編纂]後(假設[編纂]未獲行使)，JBM BVI將擁有我們股份的[編纂]%權益，而我們將仍為JBM BVI的附屬公司。JBM BVI由健倍苗苗全資擁有，健倍苗苗為聯交所主板上市公司(股份代號：2161)，健倍苗苗及其附屬公司(包括本集團)主要從事品牌保健產品(即品牌藥及品牌中成藥產品)的製造及買賣，以及分銷健康保健品。因此，健倍苗苗及JBM BVI為我們的控股股東。截至最後實際可行日期，本集團的業務創辦人岑先生直接及透過於控制公司及／或全權信託(彼為財產授予人及受益人)的權益而於健倍苗苗股份中間接擁有約71.62%權益。因此，岑先生為我們的最終控股股東。岑先生直接持有健倍苗苗股份約7.96%權益，及於健倍苗苗股份擁有間接權益，包括(i)透過Lincoln's Hill持有約39.27%，而該公司由Kingshill信託

概 要

旗下的信託公司全資擁有；(ii)透過其全資擁有的公司Queenshill持有約23.95%；及(iii)透過Queenshill信託旗下的Queenshill Trustco持有約0.44%。因此，於[編纂]後，岑先生、健倍苗苗、JBM BVI、Lincoln's Hill、信託公司、Kingshill信託、Queenshill、Queenshill Trustco及Queenshill信託將為一群控股股東。

我們的主要業務與健倍苗苗集團的主要業務明確不同，主要是由於供應的產品和所提供的服務性質不同。本集團與健倍苗苗集團的銷售渠道及市場各有不同，儘管兩個集團均向分銷商、貿易公司及非處方渠道進行銷售。本集團的主要供應商與健倍苗苗集團的主要供應商不同，而本集團與健倍苗苗集團在生產過程中使用的原材料亦不同，由於我們的品牌中成藥產品及健倍苗苗集團的非中藥產品由不同成分組成。

[編纂]及[編纂]

[編纂]將構成自健倍苗苗(即[編纂]時的控股股東)[編纂]。健倍苗苗已根據上市規則第15項應用指引，就[編纂]向聯交所提交建議以尋求批准，而聯交所已確認健倍苗苗可進行[編纂]。我們的董事會認為，進行[編纂]符合本集團的利益。詳情請見「歷史、重組及企業架構」。

[編纂]的統計數據

除另有說明外，下表所有統計數據均基於以下假設得出：(i)[編纂]已完成，並根據[編纂]發行[編纂]股股份；及(ii)[編纂]未獲行使。

	根據[編纂]每股 [編纂][編纂]港元計算	根據[編纂]每股 [編纂][編纂]港元計算
我們股份的[編纂] ⁽¹⁾	[編纂]	[編纂]
本公司股權持有人應佔每股未經審核[編纂] 經調整有形資產淨值 ⁽²⁾	[編纂]	[編纂]

附註：

- (1) [編纂]乃基於緊隨[編纂]完成後預期將予發行的[編纂]股股份計算。
- (2) 截至2026年3月31日本公司股權持有人應佔每股未經審核[編纂]經調整有形資產淨值乃經作出本文件附錄二「未經審核[編纂]財務資料」所述調整後計算得出。

股息

根據我們的組織章程細則，我們可能透過股東大會宣派股息，但所宣派的股息僅可從利潤或股份溢價賬中撥付，且不得超過董事會建議的數額。董事會亦可能不時派付董事會認為基於本公司利潤而言屬合理的中期股息，並就任何類別股份按其認為適當的金額及日期派付特別股息。我們無法保證未來將採用何種方式派付股息。

概 要

由於我們為一間控股公司，我們宣派及派付股息的能力將取決於我們可否自附屬公司收取股息。就新加坡註冊成立的附屬公司而言，股息僅從新加坡註冊成立的附屬公司的利潤中支付，且其支付金額不得超過該公司董事所建議的金額。附屬公司作出的分派亦可能受其產生的債務或虧損，或銀行信貸融資的限制性契諾或我們或附屬公司未來可能訂立的其他協議所規限。

本公司目前並無預先釐定的派息率。建議及／或宣派股息由董事會全權決定，惟須遵守我們的組織章程細則、開曼公司法、香港法例及規管附屬公司向我們宣派及派付股息的新加坡法律。股息宣派將取決於我們日後的營運及盈利、資金需求及盈餘、現金流量及整體財務狀況、合約限制及董事認為相關的其他因素。我們未來宣派股息不一定反映過往或進一步股息宣派。

風險因素

我們的營運及[編纂]涉及若干風險及不確定因素，其中若干風險及不確定因素不受我們控制，可能影響閣下[編纂]我們的決定及閣下[編纂]的價值。閣下於決定[編纂]我們的股份前應細閱該節全部內容。該等風險包括(其中包括)：(i)影響需求的消費者偏好及觀念變化；(ii)潛在品牌侵蝕及信譽風險；(iii)品牌中成藥產品市場的競爭激烈；(iv)面臨產品責任索賠；(v)與我們中醫診所服務有關的監管及合規風險；(vi)香港監管制度的變化；(vii)與知識產權糾紛及持續訴訟有關的風險；(viii)流動負債淨額產生的流動資金風險；(ix)重大無形資產的潛在減值；及(x)依賴主要管理層及註冊中醫。

該等風險並非可能影響股份價值的唯一重大風險。請見「風險因素」一節以了解與我們有關的風險及不確定因素詳情，我們鄭重建議閣下在決定[編纂]我們的[編纂]前閱覽全文。

[編纂]用途

假設[編纂]未獲行使及[編纂]為每股[編纂][編纂]港元(即本文件所載指示性[編纂]範圍的中位數)，經扣除我們就[編纂]應付的[編纂]、費用及估計開支後，我們估計將自[編纂]收取[編纂]淨額約[編纂]百萬港元。

根據我們的策略，我們擬將[編纂]淨額用於以下用途，惟將視乎業務需求的演變及市場狀況的變化而有所變動：

- [編纂]淨額約[編纂]%或約[編纂]百萬港元用作為策略併購提供資金，以收購可補充並加強我們垂直整合中醫藥平台的協同業務、品牌或產品；

概 要

- [編纂]淨額約[編纂]%或約[編纂]百萬港元用作為廣告及品牌推廣活動提供資金，以提升品牌知名度、品牌忠誠度及市場地位，並在壯大消費者基礎的同時，維持現有傳統家用中成藥品牌組合客戶的信任及忠誠度；
- [編纂]淨額約[編纂]%或約[編纂]百萬港元用作為優化、升級及擴充製造設施及產能相關資本開支提供資金；
- [編纂]淨額約[編纂]%或約[編纂]百萬港元用作為品牌中成藥產品註冊、商標註冊及保護，以及擴大知識產權組合提供資金；
- [編纂]淨額約[編纂]%或約[編纂]百萬港元用作為擴充及加強中醫診所網絡提供資金；及
- [編纂]淨額約[編纂]%或約[編纂]百萬港元用於補充我們的營運資金及一般企業用途。

進一步詳情請見「未來計劃及[編纂]用途 — [編纂]用途」一節。

[編纂]開支

[編纂]開支指就[編纂]產生的專業費用、[編纂]及其他費用。我們估計，我們的[編纂]開支將為[編纂]百萬港元（假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元（即指示性[編纂]範圍的中位數）及[編纂]未獲行使），相當於按[編纂]每股[編纂][編纂]港元計算之[編纂][編纂]總額約[編纂]%，包括(i)就所有[編纂]所收取的[編纂]、證監會交易徵費、聯交所交易費及會財局交易徵費約[編纂]百萬港元；及(ii)非[編纂]相關開支約[編纂]百萬港元，其中包括(a)法律顧問及申報會計師的費用及開支約[編纂]百萬港元；及(b)保薦人費用及其他費用及開支約[編纂]百萬港元。預計約[編纂]百萬港元將計入我們的綜合損益表，而約[編纂]百萬港元則將自權益中扣除。上述[編纂]開支乃截至最後實際可行日期的最佳估計，僅供參考，實際金額可能與此估計有所不同。

無重大不利變動及近期發展

董事確認，自2026年3月31日起及直至本文件日期，我們的財務或營業狀況或前景並無任何重大不利變動，且並無發生任何事件會對本文件附錄一會計師報告所載財務資料造成重大不利影響。