

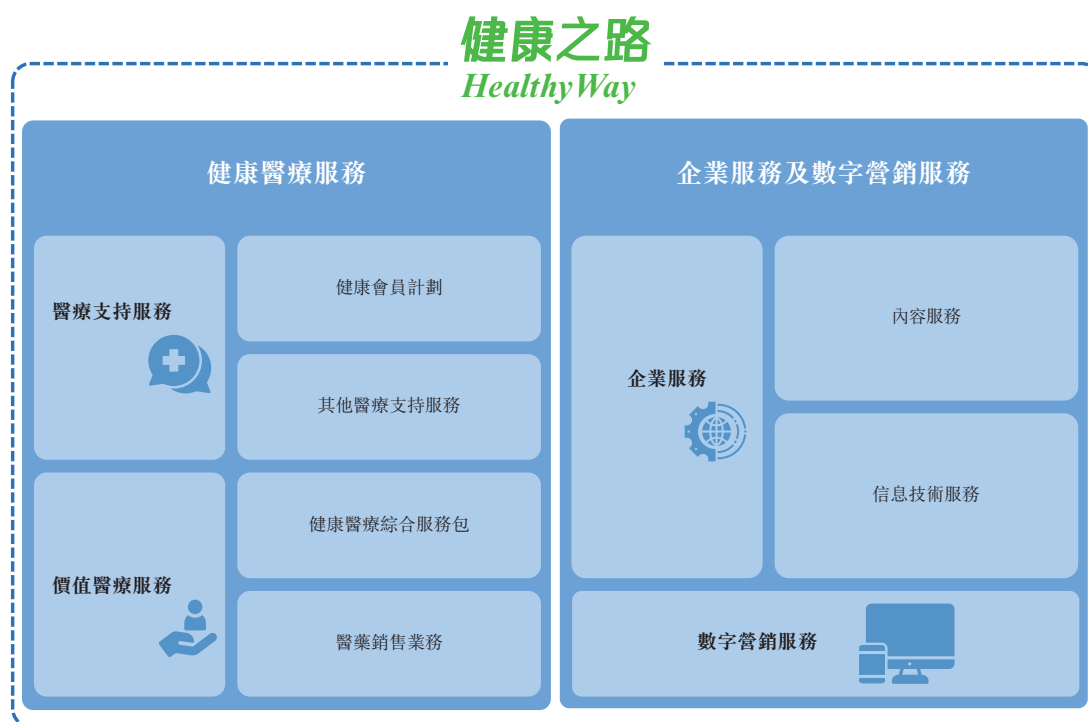
概 要

本概要旨在向閣下提供本文件所載資料的概覽。由於僅屬概要，故並未包括對閣下而言可能屬重要的所有資料。此外，任何[編纂]均涉及風險。[編纂][編纂]的部分特定風險載於「風險因素」。閣下決定[編纂][編纂]前，應細閱整份文件。

概覽

關於我們

我們於中國經營數字健康醫療服務平台。根據弗若斯特沙利文的資料，按截至2023年12月31日我們平台上的註冊個人用戶數目來計算，我們是第四大數字健康醫療服務平台。根據弗若斯特沙利文的資料，按2023年的收入來計算，我們亦是第五大數字健康醫療服務平台，市場份額低於5%。自2001年起，我們便為中國個人用戶於數字平台上提供健康醫療服務。於2015年，我們亦開始為企業及機構提供企業服務及數字營銷服務。在過去的20年裡，我們一直參與中國健康及保健行業的重大數字化轉型，促進我們的業務發展。下圖為我們的業務分部的概覽。



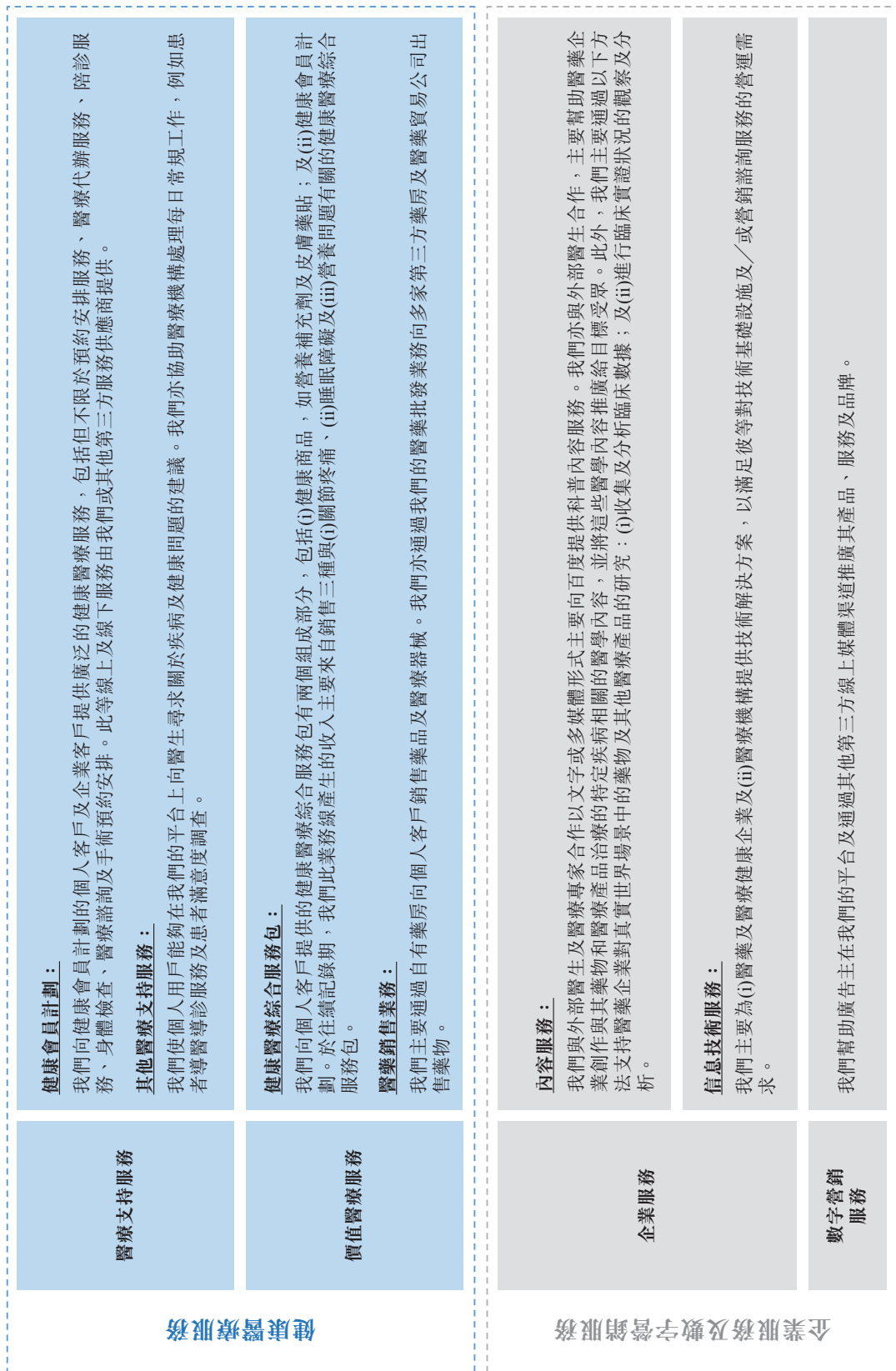
概 要

我們開發服務以賦能中國數字健康及保健行業的關鍵行業利益相關者。這些行業利益相關者主要包括(i)個人用戶；(ii)企業及機構，如醫藥企業、醫院、保險公司及地方衛生部門；及(iii)醫生。對於個人用戶，我們主要通過我們的平台向彼等提供健康醫療服務，以便彼等能夠更輕鬆地管理自身的健康和福祉。對於企業及機構，我們主要提供企業服務及數字營銷服務，以提高運營效率及推動業務增長。我們亦引進醫生參與，在我們的平台上發揮關鍵作用。用戶可通過 *健康之路* 手機應用程序、醫護網、我們的微信公眾號及微信小程序等多個渠道觸達我們的 *健康之路* 平台上的健康醫療資源。

概要

我們的服務

我們兩個主要業務分部，即(i)健康醫療服務及(ii)企業服務及數字營銷服務，為個人、企業及機構客戶提供不同服務。下圖載列我們的兩個業務分部的各業務線及分支業務線的概要。



概 要

下表載列我們服務的變現模式。

業務分部	業務線	子業務線	變現模式		
			主要客戶	我們提供的服務／產品	產生收入
健康醫療服務	醫療支持服務	健康會員計劃	個人	健康管理服務	我們的收入來自個人及公司購買該等計劃所支付的費用。
			公司(如保險公司、保險經紀代理公司及其他金融機構)		
		其他醫療支持服務	個人	遠程醫療諮詢服務	我們的收入來自個人購買有關服務所支付的費用(扣除向醫生支付的款項)。
			醫院	醫院日常營運支援服務	我們的收入來自醫院為我們現場派遣的人員支付的費用。
	價值醫療服務	健康醫療綜合服務包	個人	健康商品及健康會員計劃	我們的收入來自個人購買有關套餐所支付的費用。
		醫藥銷售業務	個人、第三方藥房及醫藥貿易公司	藥品及醫療器材	我們的收入來自個人從我們的藥房購買藥品及醫療器材所支付的費用，以及通過醫藥批發業務向我們採購藥物的第三方藥房及醫藥貿易公司。
企業服務及數字營銷服務	企業服務	內容服務	互聯網平台	疾病科普內容	我們的收入來自互聯網平台購買各種疾病的科普內容所支付的費用。
			醫藥企業	有關醫藥企業要求的特定疾病的內容	我們創作及傳播有關特定疾病的內容以影響患者而收取醫藥企業支付的費用，從中獲得收入。該等疾病可由醫藥企業生產的藥物及藥品治療。
				有關藥物的真實世界研究報告	我們在真實世界場景中研究藥物及藥品而收取醫藥企業支付的費用，從中獲得收入。
		信息技術服務	醫藥及醫療健康企業	軟件開發及維護	我們的收入來自醫藥及醫療健康企業、醫療機構及其他要求我們開發及維護軟件(包括但不限於系統、線上平台、手機應用程序、微信公眾號及小程序)的公司及機構支付的費用。
			醫療機構		
			其他企業及機構		
	數字營銷服務	/	廣告主	網上廣告服務	我們的收入來自廣告主支付的費用，該等廣告主有意通過線上媒體渠道向潛在客戶推廣服務、產品及品牌。

有關我們服務定價的詳情，請參閱「業務—定價」。

概 要

我們的關鍵運營數據

 195.0 百萬名 在我們平台註冊的個人用戶 ⁽¹⁾	 877.2 千名 註冊醫生 ⁽¹⁾
 11,727 家 連接我們平台的醫院 ⁽³⁾	 1,494 家 連接我們平台的三級甲等醫院 ⁽¹⁾
 6.5 百萬名 健康醫療服務的個人客戶 ⁽²⁾⁽⁴⁾	 1.8 百萬次 在我們平台進行的醫療諮詢 ⁽²⁾
 2.9 百萬次 在我們平台作出的線上預約 ⁽²⁾	 3.5 百萬名 我們平台的每月活躍用戶 ⁽²⁾⁽⁶⁾
 0.2 百萬名 健康醫療服務的付費個人用戶 ⁽²⁾⁽⁵⁾	 513 家 我們企業服務及數字營銷服務的 付費企業及機構客戶 ⁽²⁾⁽⁷⁾

附註：

- (1) 截至2024年6月30日。
- (2) 截至2024年6月30日止六個月。
- (3) 指以下醫院：(i)已與我們正式訂立合作協議；或(ii)我們可協助個人客戶領取醫療報告及藥物以及於醫院排隊；或(iii)其醫生在我們的平台向個人客戶提供醫療諮詢服務。
- (4) 指購買我們於健康醫療服務業務分部下的服務或產品的個人客戶，包括(i)直接向我們購買健康會員計劃的個人客戶、(ii)透過我們的企業客戶購買健康會員計劃的個人客戶、(iii)我們其他醫療支持服務的個人客戶、(iv)我們健康醫療綜合服務包的個人客戶及(v)我們醫藥零售業務的個人客戶。該數目不包括(i)直接向我們購買健康會員計劃的個人客戶與(ii)透過我們的企業客戶購買健康會員計劃的個人客戶之間的重複數目。
- (5) 指直接購買我們於健康醫療服務業務分部下的服務及產品的個人客戶，包括(i)直接向我們購買健康會員計劃的個人客戶、(ii)我們其他醫療支持服務的個人客戶、(iii)我們健康醫療綜合服務包的個人客戶及(iv)我們醫藥零售業務的個人客戶。
- (6) 指在一個月內查看我們平台上的服務或產品的用戶。根據弗若斯特沙利文的資料，我們平台上每月活躍用戶的定義符合行業慣例。
- (7) 指排除各業務線的重複客戶後，我們企業服務及數字營銷服務的付費企業及機構客戶數目。

概 要

我們的市場機遇

作為中國國家經濟的重要組成部分，中國健康及保健行業近年來一直穩步增長。根據弗若斯特沙利文的資料，中國健康及保健市場正在進行數字化轉型，預期數字健康及保健市場的市場份額將會擴大。根據弗若斯特沙利文的資料，中國數字健康及保健市場規模由2018年的人民幣1,795億元增加至2023年的人民幣7,386億元，2018年至2023年的複合年增長率為32.7%；預計市場規模將由2023年的人民幣7,386億元增長至2027年的人民幣19,844億元，2024年至2027年的估計複合年增長率為28.6%。根據弗若斯特沙利文的資料，預期該市場規模將於2030年進一步增至人民幣38,790億元。

雖然中國的數字健康及保健市場處於發展初期，但其競爭目前已經且預期未來將日趨激烈。我們目前面臨與其他數字健康醫療服務平台的激烈競爭，該等平台開發各種與我們相類似的服務並將之商業化。詳情參閱「風險因素—與我們的業務及行業有關的風險—我們運營的各業務分部面臨激烈競爭，包括但不限於醫療支持服務、醫藥銷售業務及數字營銷服務」及「業務—競爭」。

我們的競爭優勢

我們認為以下競爭優勢有助我們取得成功並將推動我們未來增長：

- 快速增長的健康醫療服務賦能平台；
- 平台具有長期創價能力，與關鍵行業利益相關者聯繫無間；
- 以高效及具成本效益的方式獲取用戶的互聯網流量入口環境；
- 具備強大實力，能夠開發滿足多元化健康及醫療需求的服務；
- 變現策略層出不窮，推動持續增長；及
- 經驗豐富且富有遠見的管理團隊以及強大的股東支持。

我們的戰略

為了進一步發展業務，我們擬實施以下策略：

- 持續發展並擴大我們服務的廣度和深度；
- 推動醫生參與並與更多醫生擴大合作以優先促進相關業務線增長；
- 擴大我們在醫藥銷售業務的業務版圖；
- 探索其他戰略投資及收購；及
- 提升我們的技術能力以增加我們平台的功能。

概 要

風險因素

我們的業務及[編纂]涉及若干風險，該等風險載於「風險因素」。在進行[編纂]之前，閣下應該仔細考慮該等風險。我們面對的若干主要風險載列如下：

- 數字健康醫療服務市場和數字健康企業服務市場並不成熟且不穩定；
- 我們運營的各業務分部面臨激烈競爭，包括但不限於醫療支持服務、醫藥銷售業務及數字營銷服務；
- 我們可能無法吸引、維持和管理數字健康及保健行業的各利益相關方；
- 我們的業務增長將依賴我們的品牌；
- 我們平台上的內容，若被指稱與事實不符、淫穢、誹謗、誣蔑、剽竊或涉嫌違法，我們可能因而承擔法律責任；
- 我們過往曾產生淨虧損，且日後未必能實現或維持盈利能力；及
- 我們於往績記錄期錄得流動負債淨額及負債淨額。

主要財務資料概要

下文節選綜合財務數據乃摘錄自本文件附錄一會計師報告內所載的綜合財務報表(包括隨附附註)以及「財務資料」所載資料，兩者應一併閱讀。

概 要

節選綜合損益表項目

下表載列我們於所示年度及期間的綜合損益表的節選項目。

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2021年 人民幣千元	2022年 人民幣千元	2023年 人民幣千元	2023年 人民幣千元 (未經審核)	2024年 人民幣千元
收入	431,305	569,068	1,244,458	534,013	611,485
銷售成本	(257,832)	(323,273)	(846,222)	(359,964)	(427,824)
毛利	173,473	245,795	398,236	174,049	183,661
其他收入／(虧損)淨額	7,361	8,140	3,855	(953)	455
銷售開支	(126,354)	(147,414)	(211,751)	(78,189)	(98,576)
行政開支	(106,779)	(41,195)	(79,780)	(37,638)	(29,097)
研發成本	(14,142)	(54,410)	(103,400)	(36,367)	(53,968)
經營(虧損)／利潤	(66,441)	10,916	7,160	20,902	2,475
融資成本	(1,160)	(1,578)	(3,254)	(1,599)	(2,321)
應佔聯營公司利潤減虧損	(112)	891	(72)	142	(315)
贖回負債賬面值變動	(84,370)	(267,834)	(324,779)	(127,132)	(62,989)
稅前虧損	(152,083)	(257,605)	(320,945)	(107,687)	(63,150)
所得稅	(3,224)	1,966	7,063	2,348	5,875
年／期內虧損	(155,307)	(255,639)	(313,882)	(105,339)	(57,275)
以下人士應佔：					
本公司權益股東	(157,223)	(258,131)	(310,079)	(101,759)	(55,818)
非控股權益	1,916	2,492	(3,803)	(3,580)	(1,457)

非國際財務報告準則計量

為補充我們的綜合損益表，我們還採用經調整淨利潤(非國際財務報告準則計量)作為額外財務計量。該計量並非國際財務報告準則的要求，或按照國際財務報告準則所呈列，以評估我們的經營表現。我們將「經調整淨利潤(非國際財務報告準則計量)」定義為年／期內虧損，並加回以權益結算以股份為基礎的付款開支、贖回負債賬面值變動及[編纂]開支。以權益結算以股份為基礎的付款開支屬非現金性質。贖回負債的賬面值屬非現金性質。[編纂]開支與[編纂]有關。

經調整淨利潤(非國際財務報告準則計量)通過與其幫助我們管理層的相同方式，為[編纂]在了解及評估我們的綜合經營業績時提供有用資料。然而，我們呈列的經調整淨利潤(非國際財務報告準則計量)未必可與其他公司所呈列的類似名稱計量相比。使用經調整淨利潤(非國際財務報告準則計量)作為分析工具存在局限性，故閣下不應將其獨立於我們根據國際財務報告準則報告的經營業績或財務狀況進行考慮，也不應將其視為可替代有關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。下表載列我們於往績記錄期的經調整淨利潤(非國際財務報告準則計量)與虧損淨額的對賬。

概 要

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2021年 人民幣千元	2022年 人民幣千元	2023年 人民幣千元	2023年 人民幣千元 (未經審核)	2024年 人民幣千元
年／期內虧損	<u>(155,307)</u>	<u>(255,639)</u>	<u>(313,882)</u>	<u>(105,339)</u>	<u>(57,275)</u>
加：					
以權益結算以股份為基礎的付款開支 ⁽¹⁾	65,508	—	—	—	—
贖回負債賬面值變動 ⁽²⁾	84,370	267,834	324,779	127,132	62,989
[編纂]開支 ⁽³⁾	<u>[編纂]</u>	<u>[編纂]</u>	<u>[編纂]</u>	<u>[編纂]</u>	<u>[編纂]</u>
經調整淨利潤(非國際財務報告準則計量)	<u>486</u>	<u>23,919</u>	<u>39,411</u>	<u>30,356</u>	<u>14,842</u>

附註：

- (1) 以權益結算以股份為基礎的付款開支與我們根據我們的股權激勵計劃提供予僱員、董事及顧問的股份獎勵有關，主要為非現金性質。請參閱本文件附錄一會計師報告附註25。
- (2) 贖回負債賬面值變動與因授予投資者的優先權利而產生的贖回義務變動金額有關。該等非現金項目預期不會導致我們日後作出現金付款。我們預期所有可轉換可贖回優先股的優先權將於[編纂]後終止，而相關贖回負債將重新分類為權益。
- (3) [編纂]開支與[編纂]及[編纂]有關。

於往績記錄期，我們的整體盈利能力有波動。於2021年、2022年及2023年，我們有經調整淨利潤(非國際財務報告準則計量)分別為人民幣0.5百萬元、人民幣23.9百萬元及人民幣39.4百萬元。我們的經調整淨利潤(非國際財務報告準則計量)由截至2023年6月30日止六個月的人民幣30.4百萬元減少51.3%至截至2024年6月30日止六個月的人民幣14.8百萬元，主要由於我們的經營利潤由截至2023年6月30日止六個月的人民幣20.9百萬元減少88.0%至截至2024年6月30日止六個月的人民幣2.5百萬元。該經營利潤減少主要由於(i)我們的收入增長相對遜色，由截至2023年6月30日止六個月的人民幣534.0百萬元增加14.5%至截至2024年6月30日止六個月的人民幣611.5百萬元，及(ii)我們的毛利率由截至2023年6月30日止六個月的32.6%輕微下降至截至2024年6月30日止六個月的30.0%；與之相比，(i)銷售開支增長相對較高，由截至2023年6月30日止六個月的人民幣78.2百萬元增長26.1%至截至2024年6月30日止六個月的人民幣98.6百萬元，乃主要由於向客戶、醫生及醫院宣傳我們的整體品牌及產品的開支增加所致；及(ii)研發成本增長相對較高，由截至2023年6月30日止六個月的人民幣36.4百萬元增長48.4%至截至2024年6月30日止六個月的人民幣54.0百萬元，主要由於與開發AI插件相關的技術及外包服務費增加所致。詳情請參閱「財務資料—有關經營業績的管理層討論與分析—截至2024年6月30日止六個月與截至2023年6月30日止六個月比較」。

概 要

我們於2021年、2022年及2023年以及截至2023年及2024年6月30日止六個月產生虧損淨額分別為人民幣155.3百萬元、人民幣255.6百萬元、人民幣313.9百萬元、人民幣105.3百萬元及人民幣57.3百萬元，主要由於贖回負債的賬面值變動所致，且於較少情況下，我們於2021年產生人民幣66.4百萬元的營運虧損。我們於2021年錄得經營虧損，因為我們的經營開支多於毛利及其他收入淨額。這主要歸因於(i)授予員工獎勵股份人民幣65.5百萬元所產生的開支；及(ii)與我們的健康醫療綜合服務包具體相關的推廣活動開支人民幣71.5百萬元。

儘管我們的業務規模於往績記錄期擴張，我們的未來業務增長及長期盈利能力取決於多種超出我們控制的因素，包括數字健康醫療服務市場及數字健康企業服務市場的持續增長、用戶及客戶對我們平台的信任、我們與行業利益相關方的工作關係，以及我們的聲譽及品牌。

我們預期透過持續的收入增長及改進的成本效益於近期進一步改善我們的財務表現及盈利能力。具體而言，我們預期透過將醫藥銷售業務、內容服務及信息技術服務變現，來推動我們的收入增長。隨著我們業務規模的不斷擴大，我們相信，通過降低成本及開支在收入中所佔比例，我們將獲得更高的規模經濟效益。我們預期通過(i)利用我們擴大的業務規模及以對供應商增強的議價能力獲得更優惠的採購成本；(ii)利用我們在創新技術方面的投資，降低員工成本及內容開發成本；及(iii)隨著業務規模的擴大，我們的品牌知名度不斷提高，對廣告及營銷服務的需求可能會減少，我們將廣告及營銷費用控制在相對較低的水平，從而提高我們的盈利能力。然而，由於我們持續擴張醫藥銷售業務、內容服務及信息技術服務，倘我們不能有效控制與業務擴張有關的成本及開支，我們的毛利率可能會受到影響。

概 要

收入

以下是所示年度及期間我們按服務劃分的收入明細，以絕對金額及佔我們總收入的百分比列示。

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月					
	2021年		2022年		2023年		2023年		2024年			
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%		
	(未經審核)											
健康醫療服務												
醫療支持服務												
健康會員計劃	44,289	10.3	71,671	12.6	126,139	10.1	55,756	10.4	54,256	8.9		
其他醫療支持服務	21,767	5.0	19,706	3.5	11,428	0.9	3,666	0.7	2,949	0.5		
價值醫療服務												
健康醫療綜合服務包 ⁽¹⁾	60,862	14.1	90,999	16.0	65,495	5.3	40,469	7.6	12,262	2.0		
醫藥銷售業務	1,177	0.3	630	0.1	94,390	7.6	24,320	4.6	53,362	8.7		
小計	128,095	29.7	183,006	32.2	297,452	23.9	124,211	23.3	122,829	20.1		
企業服務及數字營銷服務												
企業服務												
內容服務	184,300	42.7	183,299	32.2	537,502	43.2	252,181	47.2	308,600	50.5		
信息技術服務	51,030	11.8	110,491	19.4	251,934	20.2	108,890	20.4	129,319	21.1		
數字營銷服務	65,773	15.3	90,817	16.0	156,362	12.6	48,637	9.1	50,620	8.3		
小計	301,103	69.8	384,607	67.6	945,798	76.0	409,708	76.7	488,539	79.9		
其他 ⁽²⁾	2,107	0.5	1,455	0.2	1,208	0.1	94	0.0	117	0.0		
總計 ⁽³⁾	431,305	100.0	569,068	100.0	1,244,458	100.0	534,013	100.0	611,485	100.0		

附註：

- (1) 包括於2021年、2022年及2023年以及截至2023年及2024年6月30日止六個月，健康商品所產生的收入分別人民幣53.9百萬元、人民幣31.0百萬元、人民幣17.8百萬元、人民幣5.8百萬元及人民幣3.2百萬元，以及於2021年、2022年及2023年以及截至2023年及2024年6月30日止六個月，健康醫療綜合服務包中包含的健康會員計劃作為其中一環所產生的收入分別人民幣7.0百萬元、人民幣60.0百萬元、人民幣47.7百萬元、人民幣34.6百萬元及人民幣9.0百萬元。
- (2) 主要包括通過多種線上及線下渠道銷售的其他健康服務及產品，例如代表客戶探訪病人服務及銷售營養補充劑等。
- (3) 於2021年、2022年及2023年以及截至2023年及2024年6月30日止六個月我們的總收入中有人民幣47.7百萬元、人民幣121.9百萬元、人民幣154.1百萬元、人民幣84.7百萬元及人民幣54.5百萬元（或11.1%、21.4%、12.4%、15.9%及8.9%）為未使用權利收入。請參閱「業務—我們的服務—健康醫療服務—未使用權利」。

概 要

我們的收入由2021年的人民幣431.3百萬元增加31.9%至2022年的人民幣569.1百萬元，其後增加118.7%至2023年的人民幣1,244.5百萬元。我們的收入亦由截至2023年6月30日止六個月的人民幣534.0百萬元增加14.5%至截至2024年6月30日止六個月的人民幣611.5百萬元。於往績記錄期，我們的收入增長主要源於我們的健康醫療服務和企業服務及數字營銷服務的擴張及增長。

健康醫療服務

我們的健康醫療服務產生的收入由2021年的人民幣128.1百萬元增加42.9%至2022年的人民幣183.0百萬元，主要由於以下各項所產生的收入增加所致：(i)健康會員計劃，因為我們與更多企業客戶合作；及(ii)健康醫療綜合服務包，由於我們在2022年將未使用權利金額確認為收入。

我們的健康醫療服務產生的收入由2022年的人民幣183.0百萬元增加62.6%至2023年的人民幣297.5百萬元，主要由於以下各項所產生的收入增加所致：(i)健康會員計劃，因為我們加深了與購買力強大的大企業客戶的合作；及(ii)醫藥銷售業務，我們於2022年12月收購六家特藥藥房，該業務在2023年產生人民幣44.6百萬元收入，並於2023年11月開始醫藥批發業務，該業務在2023年產生人民幣48.8百萬元收入。

截至2023年及2024年6月30日止六個月，我們來自健康醫療服務的收入分別為人民幣124.2百萬元及人民幣122.8百萬元，保持穩定，其中(i)來自健康會員計劃的收入輕微減少，主要由於來自我們的直接個人客戶的收入減少，但我們來自企業客戶的收入保持相對穩定；及(ii)來自健康醫療綜合服務包的收入減少，主要由於(a)為應對獲客成本增加，我們進一步減少銷售及營銷預算，及(b)分配更多資源開發醫藥銷售業務，這部分被醫藥銷售業務產生的收入增加所抵銷，乃受到擴大醫藥批發業務令截至2024年6月30日止六個月產生收入人民幣31.6百萬元所推動。

企業服務及數字營銷服務

企業服務及數字營銷服務的收入由2021年的人民幣301.1百萬元增加27.7%至2022年的人民幣384.6百萬元，主要由於以下各項所產生的收入增加所致：(i)信息技術服務，由於我們強化品牌的營銷工作及不斷改進的技術解決方案，令每名客戶的平均購買額由2021年的約人民幣107,000元增加至2022年的約人民幣252,300元；及(ii)數字營銷服務，由於我們致力於擴大用戶群及積極與第三方廣告服務供應商合作，我們為客戶提供有利的平台以推廣其產品及服務。

概 要

我們的企業服務及數字營銷服務產生的收入由2022年的人民幣384.6百萬元增加145.9%至2023年的人民幣945.8百萬元，主要由於以下各項所產生的收入增加所致：(i)內容服務，我們透過為更多醫藥企業提供服務來擴展RWS支持服務；(ii)信息技術服務，我們於2022年下半年擴大了服務組合；及(iii)數字營銷服務，我們以廣告活動預算加深了與醫藥企業的合作。

我們的企業服務及數字營銷服務產生的收入由截至2023年6月30日止六個月的人民幣409.7百萬元增加19.2%至截至2024年6月30日止六個月的人民幣488.5百萬元，主要由於來自下列各項的收入增加：(i)內容服務，乃因我們繼續擴展RWS支持服務以為更多的醫藥企業提供服務；及(ii)信息技術服務，乃由於我們擴大營銷諮詢服務，吸引更多醫藥及保健企業與我們合作。

毛利及毛利率

下表載列我們於所示年度及期間按服務劃分的毛利及毛利率。

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2021年		2022年		2023年		2023年		2024年	
	毛利	毛利率	毛利	毛利率	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	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
(未經審核)										
健康醫療服務										
醫療支持服務	51,783	78.4	54,617	59.8	58,472	42.5	25,597	43.1	15,706	27.5
價值醫療服務	33,708	54.3	74,518	81.3	69,658	43.6	38,620	59.6	19,695	30.0
小計	85,491	66.7	129,135	70.6	128,130	43.1	64,217	51.7	35,401	28.8
企業服務及數字營銷服務										
企業服務	47,770	20.3	90,421	30.8	203,263	25.7	90,019	24.9	130,967	29.9
數字營銷服務	39,125	59.5	25,957	28.6	65,896	42.1	19,731	40.6	17,197	34.0
小計	86,895	28.9	116,378	30.3	269,159	28.5	109,750	26.8	148,164	30.3
其他	1,087	51.6	282	19.4	947	78.4	82	87.2	96	82.1
總計	173,473	40.2	245,795	43.2	398,236	32.0	174,049	32.6	183,661	30.0

概 要

於2021年、2022年及2023年以及截至2023年及2024年6月30日止六個月，我們的毛利分別為人民幣173.5百萬元、人民幣245.8百萬元、人民幣398.2百萬元、人民幣174.0百萬元及人民幣183.7百萬元，我們的毛利率分別為40.2%、43.2%、32.0%、32.6%及30.0%。我們的毛利率主要受我們的業務組合、定價政策及成本結構的影響。

健康醫療服務

健康醫療服務的毛利率由2021年的66.7%增至2022年的70.6%，主要由於2022年我們將未使用權利金額確認為收入，其成本較低，導致價值醫療服務收入貢獻及毛利率均增加。

健康醫療服務的毛利率由2022年的70.6%下降至2023年的43.1%，主要由於以下各項的毛利率下降：(i)醫療支持服務，由於我們的健康會員計劃使用率提高，導致銷售成本增加；及(ii)價值醫療服務，由於醫藥銷售業務的收入貢獻增加，與其他服務相比，該業務的毛利率通常較低。

健康醫療服務的毛利率由截至2023年6月30日止六個月的51.7%減少至截至2024年6月30日止六個月的28.8%，主要由於下列各項的毛利率下降：(i)醫療支持服務，因我們的健康會員計劃的使用率上升(其主要由於將使用率較高及價值較高的服務納入更多個人客戶及企業客戶的健康會員計劃中)導致銷售成本增加；及(ii)價值醫療服務，原因是醫藥銷售業務的收入貢獻增加，而其毛利率一般低於其他服務。

企業服務及數字營銷服務

企業服務及數字營銷服務的毛利率由2021年的28.9%上升至2022年的30.3%，主要由於我們執行了有效的成本控制措施，導致企業服務的毛利率增加。企業服務及數字營銷服務的毛利率由2022年的30.3%減少至2023年的28.5%，主要由於我們聘用更多的第三方信息技術服務供應商來支持我們的信息技術服務的增長，因此企業服務的收入貢獻增加而毛利率下降。

企業服務及數字營銷服務的毛利率由截至2023年6月30日止六個月的26.8%增至截至2024年6月30日止六個月的30.3%。這主要由於隨著我們的RWS支持服務進一步發展及規模化，交付的每份RWS報告及脫敏樣本的平均成本由截至2023年6月30日止六個月的人民幣387元減少至截至2024年6月30日止六個月的人民幣307元，因此內容服務的毛利率有所增加，特別是RWS支持服務。

概 要

綜合財務狀況表概要

下表載列我們於截至所示日期的綜合財務狀況表。

	截至12月31日			截至2024年 6月30日
	2021年	2022年	2023年	
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
流動資產總值	117,094	165,944	338,950	318,152
流動負債總額	<u>1,326,207</u>	<u>1,641,006</u>	<u>2,060,824</u>	<u>2,108,255</u>
流動負債淨額	<u>(1,209,113)</u>	<u>(1,475,062)</u>	<u>(1,721,874)</u>	<u>(1,790,103)</u>
非流動資產總值	13,534	36,705	74,738	85,961
非流動負債總額	<u>3,647</u>	<u>2,433</u>	<u>4,916</u>	<u>4,715</u>
非流動資產淨值	<u>9,887</u>	<u>34,272</u>	<u>69,822</u>	<u>81,246</u>
負債淨額	<u>(1,199,226)</u>	<u>(1,440,790)</u>	<u>(1,652,052)</u>	<u>(1,708,857)</u>
本公司權益股東應佔權益總額	(1,205,725)	(1,448,939)	(1,657,777)	(1,713,125)
非控股權益	<u>6,499</u>	<u>8,149</u>	<u>5,725</u>	<u>4,268</u>

於往績記錄期，我們的大部分負債淨額及流動負債淨額為我們向若干[編纂]投資者發行的可轉換可贖回優先股產生的贖回負債。截至2021年、2022年及2023年12月31日以及2024年6月30日，贖回負債分別佔我們負債總額的84.3%、84.5%、82.9%及84.1%。該等贖回負債於[編纂]時將自動重新分類為權益。

贖回負債的賬面值主要受我們的股權價值所影響。我們的贖回負債賬面值於截至2021年、2022年及2023年12月31日以及2024年6月30日均分別上升，與往績記錄期我們的股權價值增長一致。贖回負債的賬面值非現金變動對我們的綜合損益及其他全面收益表造成不利影響，導致我們於往績記錄期錄得年／期內虧損。年／期內虧損進一步影響我們的綜合權益變動表。

概 要

我們的流動負債淨額由截至2023年12月31日的人民幣1,721.9百萬元增加4.0%至截至2024年6月30日的人民幣1,790.1百萬元，主要由於(i)贖回負債增加人民幣63.0百萬元；(ii)我們其後收回截至2023年12月31日的未償還貿易及其他應收款項，導致貿易及其他應收款項減少人民幣21.3百萬元；及(iii)現金及現金等價物減少人民幣19.0百萬元，惟部分被(i)存貨增加人民幣16.4百萬元，此與我們的醫藥銷售業務擴張一致；及(ii)我們償還截至2023年12月31日的未償還貸款及借款導致貸款及借款減少人民幣10.1百萬元所抵銷。

我們的流動負債淨額由截至2022年12月31日的人民幣1,475.1百萬元增加16.7%至截至2023年12月31日的人民幣1,721.9百萬元，主要由於(i)贖回負債增加人民幣324.8百萬元，(ii)隨著我們的業務增長，貿易及其他應付款項增加人民幣84.2百萬元，及(iii)流動貸款及借款增加人民幣39.1百萬元以支持我們的業務擴張，部分被以下各項所抵銷：(i)現金及現金等價物增加人民幣99.0百萬元；(ii)貿易及其他應收款項隨著我們信息技術服務、RWS支持服務及醫藥銷售業務的業務擴張而增加人民幣77.0百萬元；及(iii)隨著健康醫療綜合服務包收入減少，合約負債減少人民幣33.0百萬元。

我們的流動負債淨額由截至2021年12月31日的人民幣1,209.1百萬元增加22.0%至截至2022年12月31日的人民幣1,475.1百萬元，主要由於(i)贖回負債增加人民幣267.8百萬元及(ii)流動貸款及借款增加人民幣39.4百萬元以支持我們的業務擴張，部分被以下各項所抵銷：(i)現金及現金等價物增加人民幣25.7百萬元，(ii)由於向第三方廣告服務供應商預付款項增加而導致預付款項增加人民幣13.0百萬元，及(iii)隨著我們的收入增長，貿易及其他應收款項增加人民幣7.9百萬元。

我們的負債淨額由截至2023年12月31日的人民幣1,652.1百萬元增加3.4%至截至2024年6月30日的人民幣1,708.9百萬元，主要由於我們於期內錄得虧損人民幣57.3百萬元。

我們的負債淨額由截至2022年12月31日的人民幣1,440.8百萬元增加14.7%至截至2023年12月31日的人民幣1,652.1百萬元，主要由於我們2023年的年內虧損為人民幣313.9百萬元，部分被來自權益股東的注資人民幣101.4百萬元所減輕。

我們的負債淨額由截至2021年12月31日的人民幣1,199.2百萬元增加20.1%至截至2022年12月31日的人民幣1,440.8百萬元，主要由於我們2022年的年內虧損為人民幣255.6百萬元，部分被以下各項所減輕：(i)來自權益股東的注資人民幣9.8百萬元，及(ii)收購附屬公司人民幣2.8百萬元。

概 要

董事認為，我們擁有充足的財務資源供本文件日期起至少未來十二個月營運，且概無與可能個別或共同對我們持續經營能力產生重大疑慮的事件或情況有關的重大不確定因素。請參閱「財務資料—節選綜合財務狀況表項目的討論—流動資產及負債」及「財務資料—節選綜合財務狀況表項目的討論—營運資金充足性」。我們的董事亦認為，經考慮贖回負債將於[編纂]後自動重新分類為權益，我們截至2024年6月30日的淨負債狀況將於[編纂]後轉為淨資產狀況。

節選綜合現金流量表

下表載列我們於所示年度及期間的現金流量。

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2021年 人民幣千元	2022年 人民幣千元	2023年 人民幣千元	2023年 人民幣千元 (未經審核)	2024年 人民幣千元
經營活動所得現金淨額	14,157	8,781	3,591	12,879	13,030
投資活動所得／(所用)現金淨額	7,544	(21,050)	(37,711)	(33,694)	(18,578)
融資活動(所用)／所得現金淨額	(14,762)	37,966	133,094	14,517	(13,409)
現金及現金等價物增加／(減少)淨額 . . .	6,939	25,697	98,974	(6,298)	(18,957)
年／期初現金及現金等價物	<u>37,083</u>	<u>44,022</u>	<u>69,719</u>	<u>69,719</u>	<u>168,693</u>
年／期末現金及現金等價物	<u><u>44,022</u></u>	<u><u>69,719</u></u>	<u><u>168,693</u></u>	<u><u>63,421</u></u>	<u><u>149,736</u></u>

於2021年、2022年及2023年以及截至2024年6月30日止六個月，我們有經營現金流入淨額。我們的現金及現金等價物由截至2021年12月31日的人民幣44.0百萬元增加至截至2022年12月31日的人民幣69.7百萬元，主要由於我們在2022年經營活動所得現金淨額及融資活動所得現金淨額，部分被2022年投資活動所用現金淨額所抵銷。我們的現金及現金等價物由截至2022年12月31日的人民幣69.7百萬元增加至截至2023年12月31日的人民幣168.7百萬元，主要由於科泉進行[編纂]投資的[編纂]人民幣100.0百萬元已於2023年9月22日結清。請參閱「歷史、重組及公司架構—本公司、主要附屬公司及併表聯屬實體的重大股權變動及企業歷史—7.科泉的[編纂]投資」。我們的現金及現金等價物由截至2023年12月31日的人民幣168.7百萬元減少至截至2024年6月30日的人民幣149.7百萬元，主要由於我們的投資活動及融資活動所用現金淨額，部分被經營活動所得現金淨額所抵銷。

概 要

主要財務比率

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2021年	2022年	2023年	2023年	2024年
收入增長率 ⁽¹⁾	131.1%	31.9%	118.7%	86.4%	14.5%
毛利增長率 ⁽²⁾	54.1%	41.7%	62.0%	24.3%	5.5%
毛利率	40.2%	43.2%	32.0%	32.6%	30.0%
經調整淨利潤比率 ⁽³⁾					
(非國際財務報告準則計量)	0.1%	4.2%	3.2%	5.7%	2.4%

附註：

- (1) 收入增長率等於我們的總收入增幅除以上一年度或期間的總收入再乘以100%。
- (2) 毛利增長率等於我們的毛利增幅除以上一年度或期間的毛利再乘以100%。
- (3) 經調整淨利潤比率(非國際財務報告準則計量)等於我們各年度或期間的經調整淨利潤(非國際財務報告準則計量)除以我們各年度或期間的收入再乘以100%。

與2022年至2023年的收入增長相比，我們截至2023年6月30日止六個月至截至2024年6月30日止六個月的收入增長相對溫和，主要由於：

- 與2022年至2023年我們健康醫療服務產生的收入增長62.9%相比，我們健康醫療服務產生的收入由截至2023年6月30日止六個月至截至2024年6月30日止六個月輕微減少1.1%。有關減少主要由於以下原因：
 - (i) 我們醫療支持服務產生的收入由截至2023年6月30日止六個月至截至2024年6月30日止六個月輕微減少，主要由於健康會員計劃產生的收入減少所致。有關健康會員計劃的收入減少乃主要由於我們將部分銷售人員重新分配至其他業務線以提高效率，導致來自個別客戶的收入有所減少；及
 - (ii) 我們價值醫療服務的收入由截至2023年6月30日止六個月至截至2024年6月30日止六個月輕微增加。儘管來自醫藥銷售業務的收入進一步增加，惟該等增加被來自健康醫療綜合服務包的收入減少所抵銷，原因是我們(a)進一步減少我們的銷售及營銷預算，以應對健康醫療綜合服務包的獲客成本增加；及(b)分配更多資源發展醫藥銷售業務。

概 要

- 與2022年至2023年的企業服務及數字服務產生的收入增長145.9%相比，我們的企業服務及數字服務產生的收入由截至2023年6月30日止六個月至截至2024年6月30日止六個月相對溫和增長19.2%。該溫和增長主要由於以下原因：
 - (i) 截至2023年6月30日止六個月至截至2024年6月30日止六個月，我們的企業服務的收入增長率相對溫和，主要由於(a)隨著收入規模的擴大，我們的RWS支持服務的增長速度放緩；及(b)我們專注於更好地服務我們信息技術服務的現有客戶，並進一步改善我們於2022年推出的營銷諮詢服務；及
 - (ii) 截至2023年6月30日止六個月至截至2024年6月30日止六個月，我們數字營銷服務的收入增長率相對溫和，主要由於我們分配更多資源改善現有服務組合及維持現有客戶關係，而非擴大我們的服務組合。

與自2022年至2023年的毛利增長相比，截至2023年6月30日止六個月至截至2024年6月30日止六個月的毛利增長相對溫和，主要由於：

- 與2022年至2023年健康醫療服務來自的毛利輕微減少0.8%相比，截至2023年6月30日止六個月至截至2024年6月30日止六個月，我們健康醫療服務產生的毛利減少44.9%。有關大幅減少主要由於以下原因：
 - (i) 截至2023年6月30日止六個月至截至2024年6月30日止六個月，我們的醫療支持服務產生的毛利有所減少，主要由於服務成本增加令健康會員計劃產生的毛利減少。有關增加乃由於我們健康會員計劃的使用率增加；及
 - (ii) 截至2023年6月30日止六個月至2024年6月30日止六個月，我們價值醫療服務產生的毛利有所減少，主要由於來自健康醫療綜合服務包的收入減少。
- 與2022年至2023年企業服務及數字服務產生的毛利大幅增長131.3%相比，截至2023年6月30日止六個月至截至2024年6月30日止六個月，我們企業服務及數字服務產生的毛利相對溫和增長35.0%。該等溫和增長主要由於以下原因：
 - (i) 截至2023年6月30日止六個月至截至2024年6月30日止六個月，我們企業服務的毛利增長率相對溫和，主要由於其收入增長相對溫和；及

概 要

- (ii) 截至2023年6月30日止六個月至截至2024年6月30日止六個月，我們的數字營銷服務的毛利增長率有所下降，主要由於向第三方廣告服務供應商支付的服務成本增加。

未使用權利

於往績記錄期，我們確認為收入的未使用權利金額，主要來自(i)健康會員計劃的未行使合約權利，包括健康醫療綜合服務包所包含的健康會員計劃的未行使合約權利；及(ii)不活躍健康之路手機應用程序賬戶的餘額。弗若斯特沙利文認為及獨家保薦人同意，於有關業務營運過程中產生未使用權利及確認為收入符合行業慣例。

於2021年、2022年及2023年以及截至2023年及2024年6月30日止六個月，來自健康會員計劃的未行使合約權利，包括健康醫療綜合服務包中的健康會員計劃未使用權利金額分別為人民幣31.2百萬元、人民幣105.5百萬元、人民幣148.1百萬元、人民幣82.0百萬元及人民幣52.0百萬元。於2021年、2022年及2023年以及截至2023年及2024年6月30日止六個月，不活躍健康之路手機應用程序賬戶的餘額產生的未使用權利金額分別為人民幣16.5百萬元、人民幣16.4百萬元、人民幣6.0百萬元、人民幣2.7百萬元及人民幣2.5百萬元。我們相信(i)未使用權利金額為於我們一般及日常主要業務營運過程中產生的收入；及(ii)我們有充足的財務資源及服務能力，以滿足一般情況下於繁忙時期的客戶需求。請參閱「業務—我們的服務—健康醫療服務—未使用權利」及「財務資料—節選綜合財務狀況表項目的討論—營運資金充足性」。

我們的中國法律顧問認為，於往績記錄期及直至最後實際可行日期，(i)健康會員計劃的業務及健康之路手機應用程序的充值服務在任何重大方面並無違反中國法律法規；(ii)不延長健康會員計劃的有效期限並無違反《中華人民共和國消費者權益保護法》有關有效期的適用條文；及(iii)只要我們的個人用戶已獲充分通知並自願簽立有關健康之路手機應用程序充值服務的合同，與不活躍健康之路手機應用程序賬戶有關的未使用權利收入並無違反有關該等業務的所有適用中國法律的禁止性規定。有關中國法律顧問意見的基礎及更多資料，請參閱「業務—我們的服務—健康醫療服務—未使用權利」。

概 要

控股股東

緊隨股份分拆及[編纂]完成後，我們的控股股東（即張先生及豐基）將持有我們已發行股本總額的約[編纂]%，故根據上市規則，彼等將仍屬本公司控股股東的一員。有關更多詳情，請參閱「與控股股東的關係」。

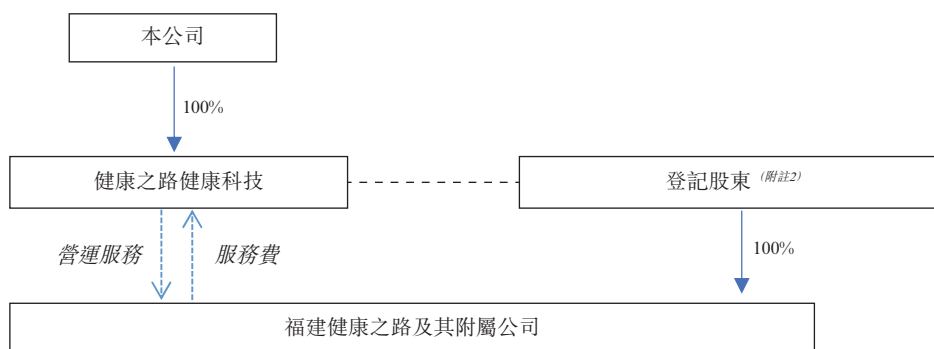
持續關連交易

我們已訂立合約安排及科普內容合作協議，該等合約安排及協議預期將於[編纂]後繼續，並將於[編纂]後構成上市規則第14A章項下的不獲豁免持續關連交易。更多詳情請參閱本文件「持續關連交易」及「豁免嚴格遵守上市規則」。

合約安排

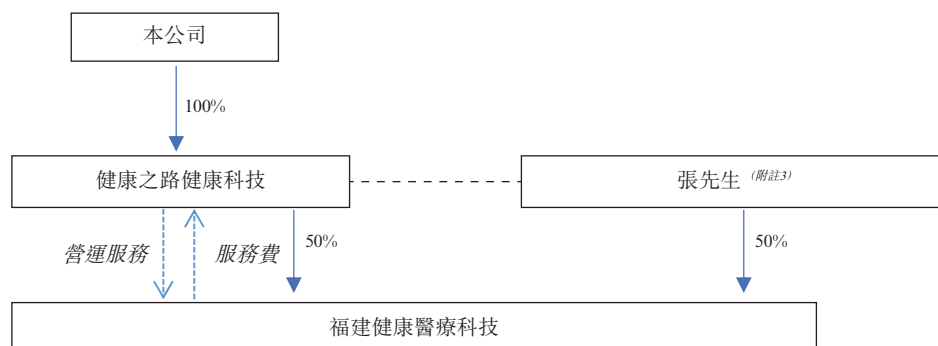
基於相關中國法律、法規及監管措施下的外商投資限制，(i)通過股權直接持有福建健康之路及其附屬公司進行我們的遠程醫療諮詢服務，或(ii)直接持有福建健康醫療科技多於50%股權進行增值電信服務業務，對本公司而言均為不可行。因此，我們透過合約安排控制該等實體的全部或部分股權。透過合約安排，我們能將併表聯屬實體的全部經濟利益合併入賬。有關詳情，請參閱本文件「合約安排」。以下簡化圖說明截至最後實際可行日期根據合約安排自併表聯屬實體流向本集團的經濟利益：

福建健康之路合約安排



概 要

福建健康醫療科技合約安排



附註：

(1) 「——>」表示股本權益中的直接法定及實益所有權。

「----->」表示合約安排。

「-----」表示健康之路健康科技通過以下方法對併表聯屬實體、登記股東及／或張先生(視情況而定)實施控制：(i)可行使福建健康之路及福建健康醫療科技(視情況而定)的所有股東權利的授權書；(ii)收購福建健康之路及福建健康醫療科技(視情況而定)全部或部分股權的獨家購買權；及(iii)對福建健康之路及福建健康醫療科技(視情況而定)股權的股本質押。

(2) 截至最後實際可行日期，登記股東為以下合共持有福建健康之路100%股權的人士：

股東	股權概約百分比
張先生	34.66%
傳課計算機	12.77%
上饒國資	2.67%
上海界佳	1.02%
健康之路投資中心	46.37%
福州萬家康健	2.51%

(3) 截至最後實際可行日期，福建健康醫療科技由張先生及健康之路健康科技分別持有50%及50%。

[編纂]投資

於2014年12月至2023年9月，我們收到數輪[編纂]投資。有關更多資料，請參閱「歷史、重組及公司架構—[編纂]投資」。

概 要

[編纂]於聯交所[編纂]

我們已向聯交所申請批准已[編纂]及根據[編纂]將予發行的股份[編纂]及[編纂]，基準為(其中包括)我們符合上市規則第8.05(3)條項下的[編纂]／收益測試，當中參考(i)我們截至2023年12月31日止年度的收入人民幣1,244.5百萬元，超過500百萬港元；及(ii)我們於[編纂]時的預期[編纂](按[編纂]計算)超過40億港元。

[編纂]統計數據

	根據[編纂]每股 [編纂] [編纂]港元	根據[編纂]價每股 [編纂] [編纂]港元
我們股份的[編纂] ⁽¹⁾	[編纂]百萬港元	[編纂]百萬港元
本公司權益股東應佔每股未經審核[編纂] 經調整綜合有形資產淨值 ⁽²⁾	[編纂]港元	[編纂]港元

附註：

- (1) 我們股份[編纂]的計算基於以下假設：於[編纂]完成後，已發行及發行在外[編纂]股股份，包括：(i)緊隨股份分拆完成後已發行的852,704,800股股份及(ii)根據[編纂]將予發行的[編纂]股股份。
- (2) 本公司權益股東應佔每股未經審核[編纂]經調整綜合有形資產淨值乃於作出「附錄二—未經審核[編纂]財務資料」中規定的調整後計算得出。

股息

誠如開曼群島法律顧問所告知，開曼群島法律規定，累計虧損不一定會限制本公司從利潤或股份溢價賬中向股東宣派及派付股息，前提是董事會根據本公司的財務狀況及利潤，有理據認為宣派及派付股息不會導致緊隨建議支付股息的日期後，本公司無法支付於日常業務過程中到期應付的債務。

由於我們是一家根據開曼群島法律註冊成立的控股公司，任何未來股息的派付及金額亦將視乎我們自附屬公司收取的可用股息。我們派付的任何股息將由董事會考慮各種因素後全權酌情決定，包括實際及預期的經營業績、現金流量及財務狀況、一般業務狀況及業務戰略、預期營運資金需求以及未來擴展計劃、法律、監管及其他合約限制，以及董事會認為

概 要

適當的其他因素。我們的股東可在股東大會上批准任何股息宣派，但不得超過董事會建議的金額。於整個往績記錄期，我們並無支付或宣派任何股息。目前，我們並無訂立正式股息政策或固定股息分派比率。

[編纂]用途

假設[編纂]為[編纂][編纂]港元（即[編纂]範圍[編纂][編纂]港元至[編纂]港元的[編纂]），經扣除我們就[編纂]已付及應付的[編纂]及其他估計開支後，我們估計我們將會從[編纂]收取[編纂]淨額約[編纂]百萬港元。根據我們的戰略，我們擬將[編纂][編纂]按下列金額作下列用途：

- [編纂]約[編纂]%或約[編纂]百萬港元預期用於業務發展，包括[編纂][編纂]%及[編纂]%分別用於健康醫療服務和企業服務及數字營銷服務；
- [編纂]約[編纂]%或約[編纂]百萬港元預期用於戰略投資或收購；
- [編纂]約[編纂]%或約[編纂]百萬港元預期用作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

我們業務的近期發展

於往績記錄期後及直至最後實際可行日期，我們的業務營運持續擴展。我們平台上的註冊個人用戶數目由截至2024年6月30日的195.0百萬人增加至截至2024年10月31日的201.0百萬人。我們的註冊醫生數目由截至2024年6月30日的877.2千人增加至截至2024年10月31日的884.8千人。此外，連接我們平台的醫院數目由截至2024年6月30日的11,727家增加至截至2024年10月31日的11,752家。具體而言，在醫藥銷售業務方面，截至最後實際可行日期，我們獲授權擔任三款藥物的銷售代理，包括擔任一款治療甲型及乙型流感病毒的常用藥物的國內市場銷售代理及擔任兩款治療心腦血管疾病的常用藥物的地區市場銷售代理。截至最後實際可行日期，我們就醫藥批發業務委聘超過150名客戶。有關醫藥銷售業務的更多詳情，請參閱「業務—我們的服務—健康醫療服務—價值醫療服務—醫藥銷售業務」。

概 要

我們預計截至2024年12月31日止年度將錄得虧損淨額，主要是由於贖回負債賬面金額變動。[編纂]後，我們預計贖回負債將自動重新分類為權益，因此我們的綜合損益表將不再確認贖回負債的賬面金額變動。

監管發展

中國證監會於2023年2月17日頒布《境內企業境外發行證券和上市管理試行辦法》(簡稱「境外上市試行辦法」)及五個相關指引，於2023年3月31日生效。境外上市試行辦法全面改革中國境內公司證券直接或間接在海外發行及上市的監管制度，將其改為備案制。請參閱「監管概覽—關於併購及境外上市的法規」。誠如我們中國法律顧問告知，我們被要求在向聯交所提交第一份[編纂]申請後的三個營業日內向中國證監會提交備案申請。我們已於2023年6月16日遵照境外上市試行辦法所規定的具體期限內向中國證監會備案。截至2024年6月24日，我們已就[編纂]向中國證監會辦理備案手續。

概無重大不利變動

我們的董事確認，自2024年6月30日(即本集團最新的經審核綜合財務資料的編製日期)以來，截至本文件的日期，我們的財務、經營或貿易狀況或前景沒有發生重大不利變化。

[編纂]開支

[編纂]開支包括[編纂]、專業費用及就[編纂]及[編纂]產生的其他費用。假設已悉數支付酌情獎勵費用，我們預期將產生[編纂]開支總額約人民幣[編纂]百萬元(基於指示性[編纂]範圍的[編纂])，佔[編纂][編纂]總額約[編纂]%，包括：(i)[編纂]相關開支約人民幣[編纂]百萬元；及(ii)非[編纂]相關開支約人民幣[編纂]百萬元，當中包括(a)法律顧問及申報會計師費用及開支約人民幣[編纂]百萬元及(b)其他費用及開支約人民幣[編纂]百萬元。

於往績記錄期，我們產生約人民幣[編纂]百萬元的[編纂]開支，其中人民幣[編纂]百萬元於我們的綜合損益表中確認，人民幣[編纂]百萬元被確認為遞延[編纂]開支，預計將於[編纂]後作為權益扣減入賬。我們估計，我們將進一步產生[編纂]開支人民幣[編纂]百萬元，其中人民幣[編纂]百萬元將於截至2024年12月31日止年度的綜合損益表中扣除。結餘約人民幣[編纂]百萬元預計將在[編纂]完成後作為權益扣減入賬。上述[編纂]開支為最後實際可行估計，僅供參考，而實際金額可能與此估計有所不同。