

財務資料

閣下在細閱以下我們財務狀況及經營業績的討論及分析時，應與本文件附錄一所載的會計師報告中截至2021年、2022年及2023年12月31日以及截至該等日期止年度各年以及截至2024年6月30日止六個月的綜合財務報表(及其附註)(「歷史財務資料」)一併閱讀。歷史財務資料是根據國際財務報告準則所編製。

[編纂]應細閱整份歷史財務資料，不應僅依賴本節所載的資料。以下討論及分析載有前瞻性陳述，反映我們目前對未來事宜及財務表現的觀點，涉及風險及不確定性。該等陳述是基於我們根據我們的經驗及對歷史事件、目前狀況及預期未來發展的看法，以及我們認為在該等情況下合適的其他因素而作出的假設及分析。有關評估我們業務時的該等風險及不確定性的其他資料，請參閱「風險因素」。

概覽

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，我們一直見證及參與了中國健康及保健行業的重大數字化轉型，驅使我們的業務發展壯大。

我們有兩個主要業務分部：(i)健康醫療服務和(ii)企業服務及數字營銷服務。我們的健康醫療服務包括(i)醫療支持服務及(ii)價值醫療服務。我們的企業服務及數字營銷服務主要包括(i)企業服務及(ii)數字營銷服務。

- **健康醫療服務**

- **醫療支持服務**。我們提供健康會員計劃，該等計劃向已訂閱的個人用戶及企業客戶提供廣泛的醫療保健服務，包括但不限於預約安排、醫療代辦、陪診服務、身體檢查、醫療諮詢及手術預約安排服務。我們亦提供其他醫療支持服務，讓個人用戶在我們的平台上向醫生尋求關於疾病及健康問題的建議，並協助醫療機構執行日常工作，例如患者導醫導診服務及患者滿意度調查。

財務資料

- **價值醫療服務**。我們提供健康醫療綜合服務包，向已訂閱的個人用戶提供的健康醫療綜合服務包有兩個組成部分，包括(i)健康商品，如營養補充劑及透皮貼劑；及(ii)我們的健康會員計劃。我們的價值醫療服務亦包括醫藥銷售業務，當中(a)我們主要通過自有藥房向患者及個人用戶銷售藥品及醫療器械；及(b)我們通過醫藥批發業務向多家第三方藥房及醫藥貿易公司銷售藥物。
- **企業服務及數字營銷服務**
 - **企業服務**。我們提供內容服務，據此我們與外部醫生及醫療專家合作，以滿足數字健康企業服務市場對優質醫療內容的企業需求。我們的內容服務包括(i)科普內容服務；(ii)精準內容服務；及(iii)RWS支持服務。我們亦主要向(i)醫藥及醫療健康企業及(ii)醫療機構提供信息技術服務，以滿足彼等對技術基礎設施及／或營銷顧問服務的營運需求。
 - **數字營銷服務**。我們幫助廣告主在我們的平台及通過其他第三方線上媒體渠道推廣其產品及服務。

於往績記錄期，我們經歷大幅增長。我們的總收入由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，並進一步增加118.7%至2023年的人民幣1,244.5百萬元。我們的總收入由截至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。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。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，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])分別為利潤人民幣0.5百萬元、人民幣23.9百萬元、人民幣39.4百萬元、人民幣30.4百萬元及人民幣14.8百萬元。詳情請參閱「—綜合損益表—非國際財務報告準則計量」。

財務資料

編製基準

我們截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度以及截至2024年6月30日止六個月的歷史財務資料是根據國際會計準則理事會頒布的所有適用的國際財務報告準則所編製。編製符合國際財務報告準則的歷史財務資料需要使用若干關鍵會計估計。其同時要求管理層在應用我們的會計政策時相應進行判斷。為編製我們的歷史財務資料，我們已經採用了於往績記錄期生效的所有適用的新訂及經修訂的國際財務報告準則。公司間交易、結餘及本集團旗下公司間交易的未變現收益或虧損在綜合入賬時對銷。有關本文件所載財務資料編製基準的更多資料，請參閱本文件附錄一的會計師報告。

影響我們經營業績及財務狀況的重大因素

數字健康及保健行業的市場需求

我們的業務、財務狀況及經營業績受推動中國數字健康及保健行業的因素影響，尤其是數字健康醫療服務市場及數字健康企業服務市場。預期中國的數字健康及保健行業將受多項因素推動，包括個人健康意識不斷提高、慢性及嚴重疾病患病率上升、可支配收入不斷增加、數字健康服務滲透率不斷提高及數字健康服務的創新技術。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%；預期將由2023年的人民幣7,386億元增加至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%。隨著數字技術的發展，該等因素對中國數字健康及保健市場以及數字健康企業服務市場的市場規模及需求產生積極影響。

我們的業務及經營業績亦受適用於數字健康及保健行業的政府政策及法規影響，包括中國醫療及保健制度改革、公共及商業健康保險政策以及在線醫療保健服務及藥品銷售的資格及許可規定。我們受益於中國近期若干有利的監管及政策變動。《國務院辦公廳關於促進「互聯網+醫療健康」發展的意見》及中國國家衛生健康委員會於2018年頒布的《互聯網診療管理辦法》就發展數字醫療保健服務提供監管指引。於2019年頒布的《健康保險管理辦法》明確規定，保險公司可將健康管理服務整合至健康保險產品，以提供健康風險評估及干預、

財務資料

疾病預防、體檢、健康諮詢、慢性病管理、醫療保健及其他服務。隨著多項政策推動健康管理服務數字化及數字醫療保健服務的發展，我們預期這些有利的行業政策將於近期推行下去。

我們擴大服務組合的能力

我們的經營業績取決於我們能否提供廣泛及多元化的服務組合，以滿足不同用戶的需求，並提高其對我們服務及線上平台的忠誠度。

為滿足不同客戶群體的多樣化需求，我們擴大各業務分部的覆蓋範圍，優化服務組合。在我們的健康醫療服務下，我們在醫院就診前、診中及診後的不同醫療階段為用戶提供醫療支持服務。就各階段而言，我們繼續通過研究用戶在健康管理及疾病治療過程中的擔憂及痛點，設計、調整及改進我們的服務產品，以提供充分、綜合及便利的健康服務。例如，憑藉我們對疑難疾病管理的洞察力及非醫藥健康服務的市場需求，我們於2021年推出健康醫療綜合服務包業務，將我們的健康會員計劃與選定的健康商品相結合，以緩解不同慢性病及醫療狀況。我們的服務深受市場歡迎，進一步推動收入及業務的增長。

我們為企業服務及數字營銷服務的企業客戶提供多元化及定製化的營銷解決方案。我們根據客戶需求及市場需求調整及擴充營銷解決方案的能力決定我們能否以精確及高效的方式幫助企業客戶與其目標客戶建立聯繫。

我們豐富及優化服務及相關產品的能力對留住現有客戶並吸引新客戶至關重要。我們擬進一步豐富、優化及擴充我們的服務，並強化我們的業務分部之間的協同效應，為我們的個人客戶及企業客戶提供更多履約及其他增值服務。

我們擴大及深化與醫院、醫療機構及醫生合作的能力

我們的業務運營在很大程度上取決於我們與之合作並用於提供服務的醫療資源。過去數年，我們與中國各地的醫療機構及醫生緊密合作，並在健康及保健行業積累了大量網絡資源。截至2024年6月30日，中國11,727家醫院，包括7,471家一級／二級／三級醫院及4,256家基層醫療機構已連接我們的平台。

財務資料

我們的平台將用戶與不同機構的不同執業醫生聯繫起來，提供實時醫療諮詢服務及全面的健康解決方案。我們與全國醫生的深入合作及我們平台的龐大用戶群幫助我們深入了解醫生的背景及偏好，並使我們成為企業客戶精準數字醫療保健營銷的首選平台。

我們與多元化及充足的醫生及醫療機構合作是我們優質健康醫療服務的基礎。我們已投入大量精力擴大及鞏固我們與醫院、醫療機構及醫生的合作。我們計劃與更多醫療機構及醫生合作，並進一步豐富與我們的平台相連的醫療資源，為用戶提供最佳的數字健康醫療服務。

我們維繫、發展用戶群並加深與現有用戶聯繫的能力

我們的長期成功亦取決於我們維繫現有線上用戶並吸引新用戶使用我們平台的能力。截至2024年6月30日，我們平台的註冊個人用戶已超過195.0百萬名，我們平台於2021年、2022年及2023年以及2024年6月30日安排的醫療諮詢人次分別為10.2百萬、5.9百萬、4.0百萬及1.8百萬。我們龐大的用戶群和用戶流量協助我們深入了解線上用戶的需求及偏好，並吸引更多廣告主利用我們的數字營銷服務。因此，我們可以設計更多互動並定製學習內容，優化我們的服務，並升級我們的平台，以提供更方便使用的界面。為保持我們平台對線上用戶的吸引力，我們需要繼續提供有價值的平台資源，提升內容開發能力，並吸引及維繫優質的醫療專家及醫生。

我們期望於可見的將來提高線上平台與健康相關內容的質素及廣度，同時加大我們的營銷力度來推廣平台和應用，從而吸引更多的新用戶。

我們為健康及保健行業參與者創造價值的能力

我們的經營業績部分取決於我們為健康及保健行業參與者(包括患者、醫生、醫院、醫療機構、醫藥企業及地方衛生部門)創造價值的能力。憑藉我們以患者為中心的服務平台的成功經驗，我們不僅建立了便捷的服務平台，以滿足患者及個人用戶的健康相關需求，亦為多家醫藥企業及醫療設備公司提供數字化平台，以提高其品牌知名度、降低營銷開支及幫助彼等接觸更多目標客戶。通過將個人用戶的需求與醫藥企業提供的健康相關內容準確連接，我們提高了健康及保健行業的信息流效率。我們的信息技術服務亦幫助醫藥企業、醫療機構及地方衛生部門實現其運營管理系統的現代化及數字化，有效提高其運營效率及透明度，為

財務資料

患者及公眾提供更好的服務。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，我們分別為477名、438名、430名、364名及428名企業及機構客戶提供信息技術服務。

憑藉我們為個人用戶提供的健康醫療服務平台以及我們為醫藥企業及醫療機構構建的數字化解決方案及系統，我們致力於通過整體流程數字化提升及改善整個健康及保健服務價值鏈的效率。一方面，我們的平台整合線上線下健康醫療資源，以滿足患者對優質健康醫療服務的需求。另一方面，通過與醫生、醫療機構、醫藥企業、保險公司、其他金融機構以及大型企業及機構的深入合作，我們能夠向這些行業參與者提供標準化及定製化服務，以增強服務能力、優化運營效率及收集寶貴見解。

如果我們能夠利用我們的數字網絡、分配適當的資源及繼續為健康及保健行業參與者創造價值，更多企業及機構客戶將願意與我們合作，更多個人用戶將利用我們的平台，從而產生強化協同效應以提升我們的經營業績。

我們有效管理成本及開支的能力

我們的經營業績取決於我們控制成本及開支和提高經營效率的能力。我們的成本及開支主要包括內容開發成本、服務成本、員工成本及廣告及營銷開支。這些成本受多項因素影響，如可應診的醫生供應、員工成本波動、從第三方服務供應商處取得優惠條款的能力、技術的發展以及我們員工管理系統的效率。我們相信我們的業務模式具有高度的可擴展性。隨著我們的業務擴張，我們預期對網絡內的服務供應商及醫生會有更強的議價能力，這將有助我們實現更高的規模經濟及利潤率。此外，隨著我們業務的進一步增長，我們相信，我們的業務規模將使我們能夠以更高的成本效益獲得用戶及提供服務。

COVID-19疫情的影響

自2020年1月以來，COVID-19疫情已經影響了中國及全球多地。COVID-19疫情導致眾多公司辦公室、零售店、製造設施及工廠暫時關閉。我們已採取一系列措施保護我們的員工，包括暫時關閉辦公室、遠程工作安排，以及減少面對面會議及出差。

財務資料

雖然於往績記錄期，COVID-19疫情使我們的若干線下業務暫時中斷，但我們自線上服務獲取大部分收入。特別是，我們所有的企業服務及數字營銷服務均為線上服務。因此，COVID-19疫情並未對我們的經營業績及財務狀況造成重大影響。我們的收入分別由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，並進一步增加118.7%至2023年的人民幣1,244.5百萬元。我們的收入由截至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。具體而言，我們企業服務及數字營銷服務產生的收入由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，並進一步增加145.9%至2023年的人民幣945.8百萬元。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。

儘管COVID-19疫情於往績記錄期並未對我們的財務表現造成重大影響，但對我們兩個業務分部所在的數字健康及保健市場成長遠影響：

- **健康醫療服務。** COVID-19疫情加快了中國數字健康及保健市場的發展。隨著越來越多患者習慣使用線上醫療服務以盡量減少接觸COVID-19病毒，客戶習慣由此養成。根據弗若斯特沙利文的資料，於2019年至2020年間，由國家衛生健康委員會管理的線上醫院平台的線上診斷及治療次數上升17倍。隨著COVID-19爆發，政府、醫療機構、醫生及患者的行為模式發生了根本性變化，促進醫療服務進行數字轉型，進而有助於數字健康及保健市場的發展。
- **企業服務及數字營銷服務。** 由於傳統線下營銷渠道在COVID-19疫情爆發期間受阻，疫情不可逆轉地促進營銷服務進行數字轉型。根據弗若斯特沙利文的資料，數字營銷於疫情前已有所增長，COVID-19爆發令數字健康企業服務市場的需求上升，並將永久地改變此線上線下型態。

由於COVID-19疫情自2022年年底起平息，我們預計疫情不會對我們的業務及財務表現造成進一步的不利影響。

關鍵會計政策資料及估計

本文件附錄一的會計師報告在附註2載列了若干關鍵會計政策資料，這些政策對了解我們的財務狀況及經營業績非常重要。

財務資料

我們的部分會計政策涉及主觀假設、估計及判斷，在「附錄一一會計師報告」附註3中有所討論。在應用我們的會計政策時，我們的管理層需要對無法從其他途徑及時得知的資產與負債的賬面值作出估計及假設。我們的估計及相關假設是根據過往經驗及相關的其他因素作出。實際結果或會與上述估計有所不同。我們的管理層會持續審查我們的估計及基本假設。請參閱本文件附錄一會計師報告附註3。

綜合損益表

下表載列本集團於所示年度及期間的綜合損益表，以絕對金額及佔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	%
<i>(未經審核)</i>										
收入	431,305	100.0	569,068	100.0	1,244,458	100.0	534,013	100.0	611,485	100.0
銷售成本	(257,832)	(59.8)	(323,273)	(56.8)	(846,222)	(68.0)	(359,964)	(67.4)	(427,824)	(70.0)
毛利	173,473	40.2	245,795	43.2	398,236	32.0	174,049	32.6	183,661	30.0
其他收入／(虧損)淨額	7,361	1.7	8,140	1.4	3,855	0.3	(953)	(0.2)	455	0.1
銷售開支	(126,354)	(29.3)	(147,414)	(25.9)	(211,751)	(17.0)	(78,189)	(14.6)	(98,576)	(16.1)
行政開支	(106,779)	(24.8)	(41,195)	(7.2)	(79,780)	(6.4)	(37,638)	(7.0)	(29,097)	(4.8)
研發成本	(14,142)	(3.3)	(54,410)	(9.6)	(103,400)	(8.3)	(36,367)	(6.8)	(53,968)	(8.8)
經營(虧損)／利潤	(66,441)	(15.4)	10,916	1.9	7,160	0.6	20,902	3.9	2,475	0.4
融資成本	(1,160)	(0.3)	(1,578)	(0.3)	(3,254)	(0.3)	(1,599)	(0.3)	(2,321)	(0.4)
應佔聯營公司利潤減虧損	(112)	(0.0)	891	0.2	(72)	(0.0)	142	0.0	(315)	(0.1)
贖回負債的賬面值變動	(84,370)	(19.6)	(267,834)	(47.1)	(324,779)	(26.1)	(127,132)	(23.8)	(62,989)	(10.3)
稅前虧損	(152,083)	(35.3)	(257,605)	(45.3)	(320,945)	(25.8)	(107,687)	(20.2)	(63,150)	(10.3)
所得稅	(3,224)	(0.7)	1,966	0.3	7,063	0.6	2,348	0.4	5,875	1.0
年／期內虧損	(155,307)	(36.0)	(255,639)	(44.9)	(313,882)	(25.2)	(105,339)	(19.7)	(57,275)	(9.4)
以下應佔：										
本公司權益股東	(157,223)	(36.5)	(258,131)	(45.4)	(310,079)	(24.9)	(101,759)	(19.1)	(55,818)	(9.1)
非控股權益	1,916	0.4	2,492	0.4	(3,803)	(0.3)	(3,580)	(0.7)	(1,457)	(0.2)
年／期內虧損	(155,307)	(36.0)	(255,639)	(44.9)	(313,882)	(25.2)	(105,339)	(19.7)	(57,275)	(9.4)

非國際財務報告準則計量

為補充我們根據國際財務報告準則列報的綜合財務報表，我們還採用經調整淨利潤（非國際財務報告準則計量）（定義見下文）作為額外財務計量，其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。我們認為，呈列此非國際財務報告準則計量可消除若干非現金項目等項目的潛在影響，有利於比較不同期間及不同公司間的經營表現。

財務資料

我們相信，該計量為投資者提供了有用的信息，使彼等能夠以與管理層相同的方式了解並評估我們的綜合經營業績。然而，使用非國際財務報告準則計量作為分析工具存在局限性，閣下不應視其為獨立於或可代替我們根據國際財務報告準則所呈列的經營業績或財務狀況的分析。此外，非國際財務報告準則財務計量的定義可能與其他公司使用的類似術語有所不同。

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]。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]為與[編纂]有關的開支。

下表載列我們於所示年度的非國際財務報告準則財務計量與年／期內虧損的對賬。

	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	2024年 人民幣千元 (未經審核)
	年／期內虧損	<u>(155,307)</u>	<u>(255,639)</u>	<u>(313,882)</u>	<u>(105,339)</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] ⁽³⁾	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
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]與[編纂]及[編纂]有關。

財務資料

收入

於往績記錄期，我們的收入主要來自我們以下兩個業務分部：(i)健康醫療服務；及(ii)企業服務及數字營銷服務。下表載列我們在所示年度及期間按業務分部劃分的收入明細，以絕對金額及佔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	%
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。請參閱「業務—我們的服務—健康醫療服務—價值醫療服務—健康醫療綜合服務包」。
- (2) 主要包括通過各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」。

財務資料

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，且進一步增加118.7%至2023年的人民幣1,244.5百萬元。我們的收入由截至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

健康醫療服務主要包括醫療支持服務及價值醫療服務。

醫療支持服務

我們的醫療支持服務包括(i)健康會員計劃及(ii)其他醫療支持服務。

- **健康會員計劃**。管理我們的健康會員計劃業務時，我們從銷售會員制健康計劃中獲得收入。對於個人客戶，我們採用訂閱式付費架構，定期收取訂閱費。就企業客戶而言，我們的收入來自收取固定服務費，按客戶自我們的服務組合中揀選的服務及訂購數目而定。
- **其他醫療支持服務**。我們主要通過以下方式獲得其他醫療支持服務的收入：(i)對各項醫療諮詢服務收取固定的服務費，而該價格乃根據服務範圍及標準以及用於支付提供相關服務的註冊醫生的服務費所釐定；(ii)就向醫院提供支持服務收取所協定的服務費；及(iii)就不活躍健康之路手機應用程序賬戶確認未使用結餘。有關更多詳情，請參閱「業務—我們的服務—健康醫療服務—未使用權利—有關不活躍健康之路手機應用程序賬戶的未使用權利」。

價值醫療服務

我們的價值醫療服務包括(i)健康醫療綜合服務包及(ii)醫藥銷售業務。

- **健康醫療綜合服務包**。我們的收入來自銷售健康醫療綜合服務包，包括健康商品及健康會員計劃。健康醫療綜合服務包的價格根據健康商品的成本及健康醫療綜合服務包所包括的健康會員計劃而釐定。我們參考(i)我們的健康會員計劃的過往使用率；(ii)有關健康會員計劃於業內的使用率的通常範圍；及(iii)我們的管理層的見解與經驗，而透過預期使用率估計健康會員計劃的成本。

財務資料

- 醫藥銷售業務。我們的收入來自通過自有藥房向個人客戶銷售藥品及醫療設備，以及通過醫藥批發業務向多家第三方藥房及醫藥貿易公司銷售藥物。

企業服務及數字營銷服務

企業服務及數字營銷服務分部主要包括(i)企業服務；及(ii)數字營銷服務。

企業服務

企業服務包括(i)內容服務；及(ii)信息技術服務。

- **內容服務**。我們的收入主要來自於妥善履行服務合約責任後，向客戶收取的服務費。我們的內容服務主要包括(i)科普內容服務，當中我們向我們的合作平台百度提供在線科普內容，並實時回答健康相關問題，其服務費按CPM基準收取；(ii)精準內容服務，當中我們通過與外部醫生合作，提供與健康有關的文章、問答或視頻短片，並在我們的平台上發布這些與健康有關的文章或短視頻，其服務費根據該等定製內容的格式和標準以及用於支付我們的內容創作者的服務費，於營銷服務協議中預先確定；及(iii)RWS支持服務，當中我們通過協助醫藥行業企業及機構收集及分析臨床病例數據及進行有效性及安全性研究提供RWS支持服務，其服務費根據數據範圍及服務複雜程度釐定。
- **信息技術服務**。我們的收入來自向醫療機構、醫藥企業及其他企業客戶收取提供技術基礎設施及／或營銷諮詢服務的技術服務費。

數字營銷服務

對於我們的數字營銷服務，我們通過就以下方式向企業客戶收取營銷服務費從而獲得收入：在我們的健康之路手機應用程序、微信公眾號以及其他第三方廣告服務供應商推廣並宣傳其產品或服務，其費用根據績效定價模式(即CPC模式)及非績效定價模式(即CPM及CPT模式)釐定。

財務資料

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；及(ii)不活躍健康之路手機應用程序賬戶的餘額。

下表載列於所示年度及期間按業務線劃分的未使用權利收入。

	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
健康會員計劃(不包括健康醫療綜合服務包內的計劃)					
服務包內的計劃	24,444	53,425	107,444	48,451	44,936
健康醫療綜合服務包內的健康會員計劃	6,726	52,122	40,654	33,564	7,099
不活躍健康之路手機應用程序賬戶的未動用餘額					
未動用餘額	16,479	16,403	6,007	2,718	2,462
總計	<u>47,649</u>	<u>121,950</u>	<u>154,105</u>	<u>84,733</u>	<u>54,497</u>

有關健康會員計劃的未使用權利

健康會員計劃(包括健康醫療綜合服務包的健康會員計劃)的客戶就我們將於稍後向其提供的合約服務預先支付款項，我們將於有效期內在此等客戶提出要求時提供服務。我們將此等不可退還的付款(健康會員計劃所有服務的相應付款)於我們的綜合財務狀況表中確認為「合約負債」。請參閱本文件附錄一會計師報告附註2(k)。當我們履行合約責任及提供相關健康醫療服務時，我們將合約負債結餘確認收入。倘健康會員計劃屆滿，且客戶並未充分利用合約權利，來自(i)健康會員計劃的未行使合約權利，及(ii)健康會員計劃的部分未使用合約權利的未使用權利金額將會被確認為收入。請參閱本文件附錄一會計師報告附註2(t)(i)(a)。

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，我們來自健康會員計劃(包括健康醫療綜合服務包的健康會員計劃，合稱「健康會員業務」)的收入分別為人民幣51.3百萬元、人民幣131.6百萬元、人民幣173.8百萬元、人民幣90.4百萬元及人民幣63.3百萬元。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，該未使用權利金額分別佔我們來自健康會員業務的收入60.8%、80.2%、85.2%、

財務資料

90.7% 及 82.1%。詳情請參閱「業務—我們的服務—健康醫療服務—未使用權利—有關健康會員計劃的未使用權利」。

有關不活躍健康之路手機應用程序賬戶的未使用權利

部分個人客戶在健康之路手機應用程序上為其賬戶充值，並使用其餘額購買我們平台上提供的健康醫療服務。當健康之路手機應用程序賬戶有結餘時，我們於綜合財務狀況表將其確認為「預收款項」。請參閱本文件附錄一會計師報告附註24。

我們過往業務營運顯示，已連續36個月並無透過健康之路手機應用程序作出任何購買的個人用戶使用或提取其賬戶結餘的可能性極小。因此，我們的管理層以一致方式採納收入確認政策，將該等未使用餘額確認為收入。請參閱本文件附錄一會計師報告附註2(t)(i)(a)。

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，有關來自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。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，我們相關業務(即醫療支持服務)產生的收入分別為人民幣66.1百萬元、人民幣91.4百萬元、人民幣137.6百萬元、人民幣59.4百萬元及人民幣57.2百萬元。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，該未使用權利金額佔我們來自相關業務的收入25.0%、17.9%、4.4%、4.5%及4.4%。詳情請參閱「業務—我們的服務—健康醫療服務—未使用權利—有關不活躍健康之路手機應用程序賬戶的未使用權利」。

銷售成本

我們的銷售成本主要包括內容開發成本、服務成本、技術分包成本及員工成本。下表載列我們於所示年度及期間按性質劃分的銷售成本，以絕對金額及佔總銷售成本的百分比列示。

	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	%								
(未經審核)										
內容開發成本	143,135	55.5	137,186	42.4	397,875	47.0	195,983	54.4	213,961	50.0
服務成本	42,773	16.6	117,983	36.5	172,264	20.4	66,491	18.5	76,814	18.0
技術分包成本	19,611	7.6	29,645	9.2	169,182	20.0	64,134	17.8	84,735	19.8
員工成本	19,144	7.4	19,681	6.1	15,282	1.8	6,773	1.9	5,843	1.4
商品成本	30,041	11.7	15,488	4.8	85,799	10.1	24,386	6.8	44,394	10.4
其他	3,128	1.2	3,290	1.0	5,820	0.7	2,197	0.6	2,077	0.4
總計	257,832	100.0	323,273	100.0	846,222	100.0	359,964	100.0	427,824	100.0

財務資料

我們的銷售成本由2021年的人民幣257.8百萬元增加25.4%至2022年的人民幣323.3百萬元，並進一步增加161.7%至2023年的人民幣846.2百萬元。我們的銷售成本由截至2023年6月30日止六個月的人民幣360.0百萬元增加18.8%至截至2024年6月30日止六個月的人民幣427.8百萬元。我們的銷售成本增加主要是由於我們在擴展現有業務及推廣新業務線方面加大力度及增加成本，令我們的業務持續增長。

內容開發成本主要指(i)就我們的科普內容服務及精準內容服務向內容創作者採購各種定製醫學內容的成本，及(ii)就我們的RWS支持服務採購真實世界數據及臨床證據的成本。我們的內容開發成本由2021年的人民幣143.1百萬元減少至2022年的人民幣137.2百萬元，主要因為我們的內容服務於2021年大幅擴張，故我們努力控制成本及加強採購定製醫學內容的議價能力。我們的內容開發成本由2022年的人民幣137.2百萬元增加至2023年的人民幣397.9百萬元，並由截至2023年6月30日止六個月的人民幣196.0百萬元增加至截至2024年6月30日止六個月的人民幣214.0百萬元，主要由於受我們的RWS支持服務增長所推動，通過患者調查及醫生調查收集真實世界的臨床數據所產生的費用。

服務成本主要指(i)與我們向客戶提供的醫療支持服務有關的成本，如就我們的健康會員計劃及其他醫療支持服務向醫生及醫療服務供應商支付的服務費；及(ii)就我們的數字營銷服務向第三方廣告服務供應商支付的服務費。我們的服務成本由2021年的人民幣42.8百萬元增加至2022年的人民幣118.0百萬元，主要由於我們的健康會員計劃使用率增加，以及我們的醫療支持服務及數字營銷服務增長。我們的服務成本由2022年的人民幣118.0百萬元增加至2023年的人民幣172.3百萬元，主要由於(i)我們的健康會員計劃的客戶群及使用率增加帶動支付予醫生及醫療服務供應商的服務費增加；及(ii)支付予第三方廣告服務供應商的服務費增加，與我們數字營銷服務的收入增長一致。我們的服務成本由截至2023年6月30日止六個月的人民幣66.5百萬元增加至截至2024年6月30日止六個月的人民幣76.8百萬元，主要歸因於(i)我們的健康會員計劃的使用率增加帶動支付予醫生及醫療服務供應商的服務費增加；及(ii)支付予第三方廣告服務供應商的服務費增加，與我們數字營銷服務的收入增長一致。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，售予直接個人客戶的健康會員計劃使用率由74.4%上升至98.2%，主要由於我們在更多健康會員計劃中加入使用率較高的健康醫療服務，例如醫療代辦等。同期，售予企業客戶的健康會員計劃的使用率由1.5%增至4.1%，主要原因是我們在更多健康會員計劃中加入更多有價值的服務，如預約體檢。此調整提升了客戶對我們平台的參與及投入，此亦是同期回購率上升的原因。

財務資料

技術分包成本主要包括與我們的數字化信息服務有關的分包成本。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，我們的技術分包成本分別為人民幣19.6百萬元、人民幣29.6百萬元、人民幣169.2百萬元、人民幣64.1百萬元及人民幣84.7百萬元。於往績記錄期，技術分包成本整體增加主要由於我們信息技術服務的增長。

員工成本主要指與僱員薪金及福利有關的成本。我們的員工成本由2021年的人民幣19.1百萬元增加至2022年的人民幣19.7百萬元，主要由於我們的業務擴張。我們的員工成本由2022年的人民幣19.7百萬元減少至2023年的人民幣15.3百萬元，主要是由於2022年下半年出售我們的附屬公司導致員工人數減少。我們的員工成本由截至2023年6月30日止六個月的人民幣6.8百萬元減少至截至2024年6月30日止六個月的人民幣5.8百萬元，主要由於支付予員工的績效獎金下降，此乃因調整我們的表現評估標準及獎勵制度所致。

貨品成本主要指與購買藥品、健康商品及電子設備有關的成本。我們的貨品成本由2021年的人民幣30.0百萬元減少至2022年的人民幣15.5百萬元，主要由於我們有效降低健康醫療綜合服務包的成本。我們於2022年出售一種健康醫療綜合服務包，並選擇專注於毛利率較高的少數精選健康醫療綜合服務包。我們亦優化其他健康醫療綜合服務包中的醫療產品組合，以更好地控制成本。我們的貨品成本由2022年的人民幣15.5百萬元增加至2023年的人民幣85.8百萬元，並由截至2023年6月30日止六個月的人民幣24.4百萬元增加至截至2024年6月30日止六個月的人民幣44.4百萬元，主要由於藥品採購增加，與我們醫藥銷售業務的增長一致。

我們按服務劃分的銷售成本整體上與相應的收入波動一致。

財務資料

下表載列我們於所示年度及期間按服務劃分的銷售成本，以絕對金額及佔總銷售成本的百分比列示。

	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	%
健康醫療服務										
醫療支持服務	14,273	5.5	36,760	11.4	79,095	9.3	33,825	9.4	41,499	9.7
價值醫療服務	28,331	11.0	17,111	5.3	90,227	10.7	26,169	7.3	45,929	10.7
小計	42,604	16.5	53,871	16.7	169,322	20.0	59,994	16.7	87,428	20.4
企業服務及數字營銷服務										
企業服務	187,560	72.8	203,369	62.9	586,173	69.3	271,052	75.3	306,952	71.8
數字營銷服務	26,648	10.3	64,860	20.1	90,466	10.7	28,906	8.0	33,423	7.8
小計	214,208	83.1	268,229	83.0	676,639	80.0	299,958	83.3	340,375	79.6
其他	1,020	0.4	1,173	0.3	261	0.0	12	0.0	21	0.0
總計	257,832	100.0	323,273	100.0	846,222	100.0	359,964	100.0	427,824	100

毛利及毛利率

我們的毛利指我們的收入減銷售成本。我們的毛利率指我們的毛利佔收入的百分比。

財務資料

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 人民幣千元	毛利率 %								
(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	<u>85,491</u>	66.7	<u>129,135</u>	70.6	<u>128,130</u>	43.1	<u>64,217</u>	51.7	<u>35,401</u>	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	<u>86,895</u>	28.9	<u>116,378</u>	30.3	<u>269,159</u>	28.5	<u>109,750</u>	26.8	<u>148,164</u>	30.3
其他	<u>1,087</u>	51.6	<u>282</u>	19.4	<u>947</u>	78.4	<u>82</u>	87.2	<u>96</u>	82.1
總計	<u>173,473</u>	40.2	<u>245,795</u>	43.2	<u>398,236</u>	32.0	<u>174,049</u>	32.6	<u>183,661</u>	30.0

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。

其他收入／(虧損)淨額

我們的其他收入／(虧損)淨額主要包括(i)政府補貼；(ii)匯兌收益／(虧損)淨額；(iii)利息收入；(iv)出售物業、廠房及設備的收益／(虧損)淨額；(v)出售附屬公司的收益淨額；及(vi)出售聯營公司的收益淨額。

我們的其他收入淨額由2021年的人民幣7.4百萬元增加9.5%至2022年的人民幣8.1百萬元，主要由於出售附屬公司的收益淨額及政府補貼增加，部分被匯兌虧損淨額以及出售物業、廠房及設備的虧損淨額所抵銷。我們的其他收入淨額由2022年的人民幣8.1百萬元減少至2023年的人民幣3.9百萬元，主要因為於2022年錄得出售附屬公司的一次性淨收益，部分被匯兌虧損淨額的減少所抵銷。我們於截至2024年6月30日止六個月錄得其他收入淨額人民幣0.5百萬元，而截至2023年6月30日止六個月則錄得其他虧損淨額人民幣1.0百萬元，主要由於匯兌虧損減少，部分被政府補貼減少所抵銷。

財務資料

下表載列所示年度及期間的其他收入／(虧損)淨額明細，以絕對金額及佔總其他收入淨額的百分比列示。

	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)										
政府補貼	4,635	63.0	4,912	60.3	4,043	104.9	1,622	(170.2)	316	69.5
匯兌收益／(虧損)淨額	1,461	19.8	(4,835)	(59.4)	(1,248)	(32.4)	(2,700)	283.3	(458)	(100.7)
利息收入	547	7.4	191	2.3	683	17.7	144	(15.1)	611	134.3
出售物業、廠房及設備的 收益／(虧損)淨額	(223)	(3.0)	(2,236)	(27.4)	361	9.4	3	(0.3)	–	–
出售附屬公司的收益淨額	779	10.6	10,211	125.5	–	–	–	–	–	–
出售聯營公司的收益淨額	290	3.9	–	–	–	–	–	–	–	–
其他	(128)	(1.7)	(103)	(1.3)	16	0.4	(22)	2.3	(14)	(3.1)
總計	7,361	100.0	8,140	100.0	3,855	100.0	(953)	100.0	455	100.0

政府補貼主要與我們從政府獲得的用於鼓勵研發活動及留住員工的相關補貼有關。這些政府補貼不存在未履行的條件及或有事項。我們的政府補貼由2021年的人民幣4.6百萬元增加6.5%至2022年的人民幣4.9百萬元，主要因為我們於2022年收到鼓勵研發活動的政府補貼較多。我們的政府補貼由2022年的人民幣4.9百萬元減少18.4%至2023年的人民幣4.0百萬元。我們的政府補貼由截至2023年6月30日止六個月的人民幣1.6百萬元減少81.3%至截至2024年6月30日止六個月的人民幣0.3百萬元。

匯兌收益／(虧損)淨額主要指人民幣兌美元的匯率波動所產生的收益或虧損。我們於2021年錄得匯兌收益淨額人民幣1.5百萬元，並於2022年及2023年錄得匯兌虧損淨額分別為人民幣4.8百萬元及人民幣1.2百萬元。我們於截至2023年及2024年6月30日止六個月分別錄得匯兌虧損淨額人民幣2.7百萬元及人民幣0.5百萬元。

銷售開支

我們的銷售開支包括(i)廣告及營銷開支；(ii)員工成本；(iii)業務發展及差旅開支；(iv)辦公開支；及(v)其他。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，我們的銷售開支為人民幣126.4百萬元、人民幣147.4百萬元、人民幣211.8百萬元、人民幣78.2百萬元及人民幣98.6百萬元，分別佔同年我們收入的約29.3%、25.9%、17.0%、14.6%及16.1%。

財務資料

下表載列我們於所示年度及期間的銷售開支詳情，以絕對金額及佔總銷售開支的百分比列示。

	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)										
廣告及營銷開支	105,357	83.5	131,133	88.9	187,319	88.5	67,538	86.4	85,771	87.0
員工成本	19,249	15.2	14,392	9.8	19,375	9.1	8,810	11.3	8,722	8.8
業務發展及差旅開支	821	0.6	1,210	0.8	2,035	1.0	1,053	1.3	1,468	1.5
辦公開支	420	0.3	370	0.3	482	0.2	168	0.2	128	0.1
其他	507	0.4	309	0.2	2,540	1.2	620	0.8	2,487	2.6
總計	126,354	100.0	147,414	100.0	211,751	100.0	78,189	100.0	98,576	100.0

廣告及營銷開支指我們就品牌及推廣活動(包括線下營銷活動以及線上平台廣告)支付的費用。我們的廣告及營銷開支由2021年的人民幣105.4百萬元增加24.4%至2022年的人民幣131.1百萬元，及進一步增加42.9%至2023年的人民幣187.3百萬元。我們的廣告及營銷開支由截至2023年6月30日止六個月的人民幣67.5百萬元增加至截至2024年6月30日止六個月的人民幣85.8百萬元，主要由於以下各項開支增加：(i)向個人及企業客戶推廣我們的特定服務及產品；及(ii)向客戶、醫生及醫院推廣我們的整體品牌及產品，以上各項開支增加均由我們的收入增加推動。請參閱「—有關經營業績的管理層討論與分析—截至2022年12月31日止年度與截至2021年12月31日止年度比較—銷售開支」、「—有關經營業績的管理層討論與分析—截至2023年12月31日止年度與截至2022年12月31日止年度比較—銷售開支」及「—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—銷售開支」。

員工成本指我們支付給參與業務發展、銷售及營銷活動的員工的工資、福利及津貼開支。我們的員工成本由2021年的人民幣19.2百萬元減少至2022年的人民幣14.4百萬元，主要由於我們為提升效率優化了銷售團隊的規模及架構。我們的員工成本由2022年的人民幣14.4百萬元增加至2023年的人民幣19.4百萬元，主要由於支付予我們銷售員工的績效獎金有所增加。我們截至2023年及2024年6月30日止六個月的員工成本分別為人民幣8.8百萬元及人民幣8.7百萬元，維持穩定。

行政開支

我們的行政開支主要包括：(i)員工成本；(ii)折舊及攤銷；及(iii)[編纂]開支。我們的行政開支於2021年、2022年及2023年以及截至2023年及2024年6月30日止六個月分別為人民幣106.8百萬元、人民幣41.2百萬元、人民幣79.8百萬元、人民幣37.6百萬元及人民幣29.1百萬元，分別佔同年我們收入的約24.8%、7.2%、6.4%、7.0%及4.8%。

財務資料

下表載列我們於所示年度及期間的行政開支明細，以絕對金額及佔總行政開支的百分比列示。

	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)										
員工成本	87,068	81.6	21,099	51.1	18,968	23.8	8,099	21.5	10,831	37.2
折舊及攤銷	3,463	3.2	2,496	6.1	2,346	2.9	2,124	5.6	1,396	4.8
辦公開支	3,350	3.1	2,462	6.0	20,463	25.6	15,720	41.8	5,499	18.9
差旅及業務發展開支 . .	1,823	1.7	2,016	4.9	3,858	4.8	838	2.2	1,590	5.5
[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
代理成本 ⁽¹⁾	2,461	2.3	1,159	2.8	3,729	4.8	1,128	3.0	286	1.0
其他	2,699	2.6	239	0.6	1,902	2.4	1,166	3.1	367	1.2
總計	106,779	100.0	41,195	100.0	79,780	100.0	37,638	100.0	29,097	100.0

附註：

- (1) 代理成本主要包括與[編纂]無關的中介費用，例如企業投資諮詢費用、附屬公司財務報告服務費用及開曼代理費用。

員工成本指我們支付給行政人員的薪金、員工福利及以權益結算以股份為基礎的付款開支。我們的員工成本由2021年的人民幣87.1百萬元減少至2022年的人民幣21.1百萬元，主要由於(i)2021年授予員工獎勵股份產生開支；及(ii)我們努力優化員工結構及控制員工成本。我們的員工成本由2022年的人民幣21.1百萬元減少至2023年的人民幣19.0百萬元，主要由於2022年下半年出售附屬公司導致行政人員減少。我們的員工成本由截至2023年6月30日止六個月的人民幣8.1百萬元增加至截至2024年6月30日止六個月的人民幣10.8百萬元，主要由於我們醫藥批發業務招聘的行政人員增加所致。

折舊及攤銷指我們的長期租賃、辦公設備及辦公建築物的折舊開支及辦公室軟件攤銷。我們與折舊及攤銷有關的成本由2021年的人民幣3.5百萬元減少至2022年的人民幣2.5百萬元，主要由於我們出售附屬公司導致長期租賃折舊減少及出售部分無形資產。我們與折舊及攤銷有關的成本由2022年的人民幣2.5百萬元減少至2023年的人民幣2.3百萬元，主要由於2022年下半年我們出售附屬公司導致使用權資產折舊減少。我們與折舊及攤銷相關的成本由截至2023年6月30日止六個月的人民幣2.1百萬元減少至截至2024年6月30日止六個月的人民幣1.4百萬元，主要由於長期租賃的折舊減少所致。

財務資料

辦公開支為與維護我們的操作系統、辦公用品及裝修有關的開支。於2021年及2022年，我們的辦公開支分別為人民幣3.4百萬元及人民幣2.5百萬元。我們的辦公開支由2022年的人民幣2.5百萬元增至2023年的人民幣20.5百萬元，主要由於我們的業務規模擴大，故我們升級並優化內部運營及管理系統(如財務管理系統、訂單處理系統及預約及掛號系統)，以提高運營效率及改善付款程序。我們的辦公開支由截至2023年6月30日止六個月的人民幣15.7百萬元減少至截至2024年6月30日止六個月的人民幣5.5百萬元，主要由於我們於2023年完成升級並優化內部運營及管理系統，因而於2024年不再需要大量維護。

[編纂]指與我們就[編纂]及[編纂]而聘用的專業服務相關的費用，例如諮詢服務、法律服務及會計服務。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，我們分別產生人民幣[編纂]百萬元、人民幣[編纂]百萬元、人民幣[編纂]百萬元、人民幣[編纂]百萬元及人民幣[編纂]百萬元的[編纂]。

研發成本

我們的研發成本主要包括員工成本、技術及外包服務費以及折舊及攤銷。我們於2021年、2022年及2023年以及截至2023年及2024年6月30日止六個月的研發成本為人民幣14.1百萬元、人民幣54.4百萬元、人民幣103.4百萬元、人民幣36.4百萬元及人民幣54.0百萬元，分別佔同年我們收入的約3.3%、9.6%、8.3%、6.8%及8.8%。

下表載列我們於所示年度及期間的研發成本明細，以絕對金額及佔總研發成本的百分比列示。

	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)										
員工成本	11,681	82.6	10,979	20.2	9,375	9.1	5,121	14.1	3,949	7.3
技術及外包服務費 . . .	1,976	14.0	43,078	79.2	79,117	76.5	25,938	71.3	37,447	69.4
折舊及攤銷	132	0.9	39	0.1	14,708	14.2	5,209	14.3	12,503	23.2
其他	353	2.5	314	0.5	200	0.2	99	0.3	69	0.1
總計	14,142	100.0	54,410	100.0	103,400	100.0	36,367	100.0	53,968	100.0

員工成本主要指參與研發及技術支持的員工的工資、獎金及社會保險。我們的員工成本維持穩定，2021年及2022年分別為人民幣11.7百萬元及人民幣11.0百萬元。我們的員工成本由2022年的人民幣11.0百萬元減少至2023年的人民幣9.4百萬元，主要由於員工人數減少及2022年下半年出售我們的附屬公司。我們的員工成本由截至2023年6月30日止六個月的人

財務資料

民幣5.1百萬元減少至截至2024年6月30日止六個月的人民幣3.9百萬元，主要由於我們的一家附屬公司於2023年完成其軟件開發項目及截至2024年6月30日止六個月並無產生研發成本(其導致研發人員數目減少)所致。

技術及外包服務費主要指維護、升級及開發線上平台及數字化系統的外包成本及服務費。我們的技術及外包服務費由2021年的人民幣2.0百萬元大幅增加至2022年的人民幣43.1百萬元，主要由於我們委聘第三方軟件開發公司更多參與我們平台的開發及維護。有關第三方軟件開發公司主要於以下方面為我們作出貢獻：(i)開發專有的健康及醫療平台，該平台可在醫療上為醫生提供協助，並在日常健康管理中為患者提供幫助；及(ii)其他營運系統，以支持我們的業務並提高營運效率。該等軟件開發公司(均為獨立第三方)提供的服務提高了我們平台營運的效率，因為(i)可根據需要靈活聘用軟件開發公司；(ii)與我們自己的研發團隊相比，成本相對較低；及(iii)在這些軟件開發公司的支持下，可方便地同時開發多個軟件開發項目。我們的技術及外包服務費由2022年的人民幣43.1百萬元進一步增加至2023年的人民幣79.1百萬元，主要由於我們於2023年投資人民幣65.4百萬元於開發用於健康諮詢、科普內容及患者管理的AI插件。自2023年起，我們一直逐步在健康之路醫務版及健康之路手機應用程序推出多項AI插件。開發中的主要AI插件包括(i)AI醫療助理，通過自動化任務(如預約排程、預約問卷、診斷建議及諮詢後總結)促進醫生與患者之間的無縫溝通；及(ii)AI圖圖，是健康管理問答(「問答」)助手，能夠提供個性化的健康意見，回答常見健康管理查詢，提供慢病管理指導，並根據患者特定需要指示患者到適合診科。通過利用該等AI插件，我們致力改善用戶體驗，提高醫療保健信息的普及性，促進用戶積極主動地進行健康管理。我們的技術及外包服務費由截至2023年6月30日止六個月的人民幣25.9百萬元增加至截至2024年6月30日止六個月的人民幣37.4百萬元，主要由於我們根據AI插件的發展進度進一步投資其開發。截至2024年6月30日止六個月，我們繼續開展我們於2023年啟動的研發活動，重點改進AI醫療助理及AI圖圖等AI插件。該等改進包括加強數據收集及用戶反饋整合，以優化功能及用戶參與度。由於若干AI插件邁進更進階的開發階段，其成本主要與數據收集及優化相關。

財務資料

折舊及攤銷主要指我們用於研發的數據集及軟件攤銷。於2021年及2022年，我們的折舊及攤銷相關支出分別為人民幣0.1百萬元及人民幣0.04百萬元。我們的折舊及攤銷相關開支由2022年的人民幣0.04百萬元增至2023年的人民幣14.7百萬元，並由截至2023年6月30日止六個月的人民幣5.2百萬元增至截至2024年6月30日止六個月的人民幣12.5百萬元，主要是由於2022年及2023年以及截至2024年6月30日止六個月收購的數據集的攤銷。有關我們所收購的數據集詳情，請參閱「一節選綜合財務狀況表項目的討論—非流動資產／負債—無形資產」。

融資成本

我們的融資成本包括(i)銀行貸款及借款的利息；及(ii)租賃負債的利息。融資成本於2021年、2022年及2023年以及截至2023年及2024年6月30日止六個月分別為人民幣1.2百萬元、人民幣1.6百萬元、人民幣3.3百萬元、人民幣1.6百萬元及人民幣2.3百萬元。融資成本於往績記錄期大體增加，主要由於我們借入更多銀行貸款及借款，以支持我們的業務擴張。

下表載列於所示年度及期間的融資成本明細，以絕對金額及佔總融資成本的百分比列示。

	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)										
銀行貸款及借款的利息 .	961	82.8	1,367	86.6	2,950	90.7	1,473	92.1	2,156	92.9
租賃負債的利息.	199	17.2	211	13.4	304	9.3	126	7.9	165	7.1
總計	1,160	100.0	1,578	100.0	3,254	100.0	1,599	100.0	2,321	100.0

應佔聯營公司利潤減虧損

於往績記錄期，我們的聯營公司主要從事健康醫療服務及信息技術服務，我們從綜合損益表中確認了應佔聯營公司的損益的情況。

我們於2021年、2022年、2023年、截至2023年6月30日止六個月及截至2024年6月30日止六個月應佔聯營公司業績分別為虧損人民幣0.1百萬元、收益人民幣0.9百萬元、虧損人民幣0.1百萬元、收益人民幣0.1百萬元及虧損人民幣0.3百萬元。請參閱本文件附錄一會計師報告附註15。

財務資料

贖回負債的賬面值變動

於往績記錄期，贖回負債的賬面值變動指因授予投資者的優先權利而產生的責任金額變動，在事件發生時將我們的股份贖回為現金。此等事件超出投資者和我們的控制範圍。負債最初按贖回金額的現值計量，隨後按攤銷成本計量。有關贖回金額的計算，請參閱本文件附錄一會計師報告附註21。

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，贖回負債的賬面值變動分別為虧損人民幣84.4百萬元、人民幣267.8百萬元、人民幣324.8百萬元、人民幣127.1百萬元及人民幣63.0百萬元。優先權將於[編纂]後終止，相關贖回負債將重新分類為權益。

稅前虧損

由於前述原因，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，我們的稅前虧損分別為人民幣152.1百萬元、人民幣257.6百萬元、人民幣320.9百萬元、人民幣107.7百萬元及人民幣63.2百萬元。

所得稅

所得稅指我們根據相關的中國所得稅規則及條例，以及不同的外國司法管轄區的相關所得稅法律所應承擔的所得稅開支。所得稅開支包括我們的即期稅項開支及遞延稅項開支。

下表載列我們於所示年度及期間的所得稅明細，以絕對金額及佔總所得稅的百分比列示。

	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)										
即期稅項	199	6.2	109	(5.5)	3,883	(55.0)	83	(3.5)	1,243	(21.2)
遞延稅項	3,025	93.8	(2,075)	105.5	(10,946)	155.0	(2,431)	103.5	(7,118)	121.2
總計	<u>3,224</u>	<u>100.0</u>	<u>(1,966)</u>	<u>100.0</u>	<u>(7,063)</u>	<u>100.0</u>	<u>(2,348)</u>	<u>100.0</u>	<u>(5,875)</u>	<u>100.0</u>

開曼群島

我們在開曼群島註冊成立。根據開曼群島現行法律，我們無需繳納所得稅或資本利得稅。此外，股息支付在開曼群島無需繳納預扣稅。

財務資料

香港

我們於香港註冊成立的附屬公司須遵守香港的兩級利得稅制度，而根據該制度，首2百萬港元應課稅利潤的稅率為8.25%，而任何超過2百萬港元的應課稅利潤的稅率則為16.5%。於往績記錄期，由於並無於香港產生應課稅利潤，故我們於香港註冊成立的附屬公司無需繳納香港利得稅。

中國內地

我們於中國註冊成立的附屬公司須根據中國相關的所得稅法，對其應課稅收入繳納中國企業所得稅。根據中國企業所得稅法（「企業所得稅法」）及企業所得稅法實施條例，中國附屬公司於報告期間的企業所得稅稅率為25%，除非獲得下文所載稅務優惠。

根據常規中國法定企業所得稅及相關規定，於往績記錄期，本公司若干附屬公司符合小型微利企業資格，可享有20%的優惠稅率。

本公司及部分分支機構屬於國家鼓勵的高新技術企業，可享受15.0%的優惠所得稅率。請參閱本文件附錄一所載會計師報告的附註7。

我們於2021年、2022年及2023年的實際稅率分別為2.1%、負0.8%及負2.2%，而於截至2023年及2024年6月30日止六個月，我們的實際稅率分別為負2.1%及負9.3%。於2021年，我們的所得稅開支分別為人民幣3.2百萬元，而於2022年及2023年，我們分別錄得所得稅抵免人民幣2.0百萬元及人民幣7.1百萬元。截至2023年及2024年6月30日止六個月，我們分別錄得所得稅抵免人民幣2.3百萬元及人民幣5.9百萬元。

截至最後實際可行日期，我們已履行所有稅務責任，並無任何未解決的稅務糾紛。

淨虧損

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，我們產生的淨虧損分別為人民幣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。

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

收入

我們的收入由截至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。總收入增加主要受企業服務及數字營銷服務產生的收入增加所推動。

健康醫療服務

我們的健康醫療服務產生的收入維持穩定，於截至2023年及2024年6月30日止六個月分別為人民幣124.2百萬元及人民幣122.8百萬元，當中醫療支持服務產生的收入輕微下跌，但部分為價值醫療服務產生的收入增加所抵銷。

我們的醫療支持服務產生的收入由截至2023年6月30日止六個月的人民幣59.4百萬元輕微減少3.7%至截至2024年6月30日止六個月的人民幣57.2百萬元，主要歸因於來自健康會員計劃的收入減少。我們來自健康會員計劃的收入由截至2023年6月30日止六個月的人民幣55.8百萬元減少至截至2024年6月30日止六個月的人民幣54.3百萬元，主要由於來自直接個人客戶的收入減少，原因為我們重新分配部分銷售人員到其他業務線以提高效率，導致我們直接觸達的個人客戶數量減少。同時，我們來自企業客戶的健康會員計劃收入於截至2023年6月30日止六個月及截至2024年6月30日止六個月保持相對穩定。於截至2024年6月30日止六個月，我們獲得新的大型企業客戶，並進一步加強與現有企業客戶的合作，抵銷了企業客戶數量由截至2023年6月30日止六個月的189名減少至截至2024年6月30日止六個月的164名產生的影響。

鑑於上述情況，我們正在為健康會員計劃舉辦新的推廣活動。企業客戶方面，我們計劃(i)通過個性化客戶互動及專門客戶管理來維持及擴展客戶關係；及(ii)舉辦針對性活動並提供定製健康會員計劃，為新舊企業客戶提供定製福利及優先支持。直接個人客戶方面，我們計劃(i)與社區企業及組織合作，提供有效期更長的健康會員計劃；及(ii)通過健康博覽會及資訊研討會等社區活動推廣我們的健康會員計劃。我們預期這些活動將可提高健康會員計劃的參與度及引起新的興趣。

財務資料

我們的價值醫療服務產生的收入由截至2023年6月30日止六個月的人民幣64.8百萬元增加1.2%至截至2024年6月30日止六個月的人民幣65.6百萬元，主要歸因於醫藥銷售業務(特別是醫藥批發業務)產生的收入增加，醫藥批發業務於2023年11月開始，於截至2024年6月30日止六個月通過向第三方藥房銷售藥品產生收入人民幣31.6百萬元。醫藥銷售業務的收入增加部分被健康醫療綜合服務包的收入進一步減少所抵銷，此乃由於我們(i)健康醫療綜合服務包的獲客成本增加，我們進一步減少銷售及營銷預算；及(ii)分配更多資源發展我們的醫藥銷售業務。

企業及數字營銷服務

我們的企業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，主要由於企業服務及數字營銷服務產生的收入增加。

我們的企業服務產生的收入由截至2023年6月30日止六個月的人民幣361.1百萬元增加21.3%至截至2024年6月30日止六個月的人民幣437.9百萬元，主要由於(i)我們為更多醫藥行業的公司提供服務，因而使RWS支持服務得以擴張，進而令內容服務的收入增加；及(ii)信息技術服務產生的收入增加，原因為在營銷諮詢服務擴張推動下，我們擴大患者醫療保健數據庫，提高了我們進行全面的行為模式分析、提供詳細的患者人口統計意見、治療模式分析及跟進研究的能力，使更多醫藥及醫療健康企業選擇與我們合作。自截至2023年6月30日止六個月起至截至2024年6月30日止六個月，採用我們的RWS支持服務的醫藥企業數量由18家增加至33家。自截至2023年6月30日止六個月起至截至2024年6月30日止六個月，使用我們信息技術服務的企業及機構客戶數量由364名增加至428名。

與2022年至2023年的收入增長率相比，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，我們企業服務的收入增長率相對平穩，主要由於(i)收入規模擴大，我們RWS支持服務的增長率已放緩；及(ii)我們專注於更好地服務現有信息技術服務客戶，並進一步改善於2022年推出的營銷諮詢服務。

財務資料

我們的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48.6百萬元增加4.1%至截至2024年6月30日止六個月的人民幣50.6百萬元，主要由於我們加強與醫藥企業的合作。由於2023年我們擴大數字營銷服務的服務組合，更加廣泛的產品種類持續推動截至2024年6月30日止六個月的收入增長，並保持正面勢頭。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，我們每名客戶的數字營銷服務平均購買金額由約人民幣666,300元增加至人民幣1,012,400元。

與2022年至2023年的收入增長率相比，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，我們的數字營銷服務收入增長率相對平穩，主要由於相對於擴大服務組合，我們分配更多資源完善現有服務產品及維持現有客戶關係。

銷售成本

我們的銷售成本由截至2023年6月30日止六個月的人民幣360.0百萬元增加18.8%至截至2024年6月30日止六個月的人民幣427.8百萬元，與我們的收入增長及業務擴張一致。

健康醫療服務

我們健康醫療服務的銷售成本由截至2023年6月30日止六個月的人民幣60.0百萬元增加45.7%至截至2024年6月30日止六個月的人民幣87.4百萬元，主要由於醫療支持服務及價值醫療服務的銷售成本增加。

我們醫療支持服務的銷售成本由截至2023年6月30日止六個月的人民幣33.8百萬元增加22.8%至截至2024年6月30日止六個月的人民幣41.5百萬元，主要由於我們的健康會員計劃的使用率上升。

我們價值醫療服務的銷售成本由截至2023年6月30日止六個月的人民幣26.2百萬元增加75.2%至截至2024年6月30日止六個月的人民幣45.9百萬元，主要由於醫藥銷售業務相關貨品成本增加，與其收入增長一致。

企業及數字營銷服務

我們的企業及數字營銷服務產生的成本由截至2023年6月30日止六個月的人民幣300.0百萬元增加13.5%至截至2024年6月30日止六個月的人民幣340.4百萬元，主要由於企業服務及數字營銷服務的銷售成本增加。

財務資料

我們企業服務的銷售成本由截至2023年6月30日止六個月的人民幣271.1百萬元增加13.2%至截至2024年6月30日止六個月的人民幣307.0百萬元，主要由於為了通過患者調查及醫生調查收集真實世界臨床數據，與RWS支持服務有關支付予醫生的內容開發成本增加，與其收入增長一致。

我們數字營銷服務的銷售成本由截至2023年6月30日止六個月的人民幣28.9百萬元增加15.6%至截至2024年6月30日止六個月的人民幣33.4百萬元，主要由於支付予第三方廣告服務供應商的服務成本增加，與我們的數字營銷服務收入增加一致。我們向第三方廣告服務供應商支付的服務成本由截至2023年6月30日止六個月的人民幣28.5百萬元增加至截至2024年6月30日止六個月的人民幣33.2百萬元。

毛利及毛利率

我們的毛利由截至2023年6月30日止六個月的人民幣174.0百萬元增加5.6%至截至2024年6月30日止六個月的人民幣183.7百萬元。我們的毛利率由截至2023年6月30日止六個月的32.6%下降至截至2024年6月30日止六個月的30.0%。

健康醫療服務

健康醫療服務的毛利由截至2023年6月30日止六個月的人民幣64.2百萬元減少至截至2024年6月30日止六個月的人民幣35.4百萬元，主要由於醫療支持服務及價值醫療服務的毛利減少。

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%下降至截至2024年6月30日止六個月的28.8%，主要由於醫療支持服務及價值醫療服務的毛利率下降。

我們醫療支持服務的毛利率由截至2023年6月30日止六個月的43.1%下降至截至2024年6月30日止六個月的27.4%，主要由於(i)我們的健康會員計劃的使用率上升，令銷售成本增加；及(ii)毛利率一般相對較高的不活躍健康之路手機應用程序賬戶存款產生的未使用權利收入減少。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，售予直接個人客戶的健康會員計劃使用率由74.4%上升至98.2%，主要由於我們在更多健康會員計劃中加入使用率較高的健康醫療服務，例如醫療代辦等。同期，售予企業客戶的健康會員計劃的使用率由1.5%增至4.1%，主要原因是我們在更多健康會員計劃中加入更多有價值的服務，如預約體檢。此調整提升了客戶對我們平台的參與及投入，此亦是同期回購率上升的原因。

財務資料

我們價值醫療服務的毛利率由截至2023年6月30日止六個月的59.6%下降至截至2024年6月30日止六個月的30.0%，主要反映毛利率一般相對較低的醫藥銷售業務的收入貢獻增加。自截至2023年6月30日止六個月起至截至2024年6月30日止六個月，我們的醫藥銷售業務毛利由人民幣2.6百萬元增至人民幣8.9百萬元，與收入的增加相符；而其毛利率則由10.9%增至16.7%，主因為我們於2023年11月開始醫藥批發業務，隨著我們增加採購量，導致毛利率上升。

企業及數字營銷服務

企業及數字營銷服務的毛利由截至2023年6月30日止六個月的人民幣109.7百萬元增加至截至2024年6月30日止六個月的人民幣148.1百萬元，主要由於企業服務的毛利增加。

企業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%增加至截至2024年6月30日止六個月的30.3%，主要由於企業服務的毛利率上升。

我們企業服務的毛利率由截至2023年6月30日止六個月的24.9%增加至截至2024年6月30日止六個月的29.9%，主要由於內容服務的毛利率上升，尤其是我們的RWS支持服務。我們的RWS支持服務毛利率上升，主要由於交付的每份RWS報告及脫敏樣本平均成本由截至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。隨著我們RWS支持服務進一步發展及規模擴大，我們改善營運並有效控制成本，使我們能夠以較低的平均成本交付RWS報告和脫敏樣本。

我們數字營銷服務的毛利率由截至2023年6月30日止六個月的40.6%減少至截至2024年6月30日止六個月的34.0%，主要由於為按本公司廣告商要求，在指定傳送時限內觸及更廣泛的目標受眾，支付予第三方廣告服務供應商的服務成本增加。

其他收入／(虧損)淨額

我們於截至2023年6月30日止六個月錄得其他虧損淨額人民幣1.0百萬元，而截至2024年6月30日止六個月則錄得其他收入淨額人民幣0.5百萬元，主要由於外匯虧損下跌，部分被政府補貼減少所抵銷。

財務資料

銷售開支

我們的銷售開支由截至2023年6月30日止六個月的人民幣78.2百萬元增加26.1%至截至2024年6月30日止六個月的人民幣98.6百萬元，主要由於廣告及營銷開支由截至2023年6月30日止六個月的人民幣67.5百萬元增加至截至2024年6月30日止六個月的人民幣85.8百萬元。廣告及營銷開支增加主要由於向客戶、醫生及醫院推廣我們的整體品牌及產品的開支增加。有關開支由截至2023年6月30日止六個月的人民幣42.9百萬元增加至截至2024年6月30日止六個月的人民幣77.4百萬元，主要由於我們委聘(a)第三方線上廣告服務供應商，通過在大型社交媒體平台上投放可點擊影象的廣告向目標受眾展示我們的品牌及服務。截至2023年及2024年6月30日止六個月，我們分別發出521.4百萬次及1,409.6百萬次的廣告播放，並獲得35.2百萬次及75.3百萬次點擊；及(b)第三方線下推廣公司向醫生推廣我們的平台。

有關增加部分被特別關於我們的健康醫療綜合服務包的營銷活動開支減少，以及向企業客戶推廣健康會員計劃的開支減少所抵銷。

行政開支

我們的行政開支由截至2023年6月30日止六個月的人民幣37.6百萬元減少22.6%至截至2024年6月30日止六個月的人民幣29.1百萬元，主要由於辦公開支減少，部分被員工成本增加所抵銷。

研發成本

我們的研發成本由截至2023年6月30日止六個月的人民幣36.4百萬元增加至截至2024年6月30日止六個月的人民幣54.0百萬元。研發成本增加主要由於：(i)與開發AI插件有關的技術及外包服務費增加；(ii)與我們的數據集有關的折舊及攤銷增加，惟部分被員工成本減少所抵銷。

自2023年起，我們已逐步為健康之路醫務版和健康之路手機應用程序開發多款AI插件。正在開發的主要AI插件包括：(i)人工智能醫療助理，通過自動化任務，如預約安排、診前問卷、診斷建議及診後總結等，促進醫生與患者之間的無縫溝通；(ii)AI圖圖，健康管理問答助理，能夠提供個性化的健康建議、回答常見的健康管理問題、提供慢性病管理指導，以及針對患者的特定需求將其引導至合適的醫療部門。透過該等AI插件，我們旨在改善用

財務資料

戶體驗，提高醫療信息的可及性，並促進用戶主動進行健康管理。截至2024年6月30日止六個月，我們持續改進我們的AI插件，包括增強數據收集及用戶反饋整合，以優化功能及用戶參與度。

融資成本

我們的融資成本由截至2023年6月30日止六個月的人民幣1.6百萬元增加43.8%至截至2024年6月30日止六個月的人民幣2.3百萬元。融資成本增加主要由於我們取得更多銀行貸款以支持我們的業務擴張，令利息開支增加。

除稅前虧損

由於上述原因，我們的除稅前虧損由截至2023年6月30日止六個月的除稅前虧損人民幣107.7百萬元減少41.3%至截至2024年6月30日止六個月的除稅前虧損人民幣63.2百萬元。

所得稅

截至2023年及2024年6月30日止六個月，我們的所得稅抵免分別為人民幣2.3百萬元及人民幣5.9百萬元。所得稅抵免增加乃主要由於遞延稅項資產及負債變動所致。

虧損淨額

由於上述原因，我們的虧損淨額由截至2023年6月30日止六個月的人民幣105.3百萬元減少45.6%至截至2024年6月30日止六個月的人民幣57.3百萬元。

截至2023年12月31日止年度與截至2022年12月31日止年度比較

收入

我們的收入由2022年的人民幣569.1百萬元增加118.7%至2023年的人民幣1,244.5百萬元。總收入增加主要受(i)健康醫療服務；及(ii)企業服務及數字營銷服務產生的收入增加所推動。

健康醫療服務

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，主要由於醫療支持服務及價值醫療服務產生的收入增加。

財務資料

我們醫療支持服務產生的收入由2022年的人民幣91.4百萬元增加50.5%至2023年的人民幣137.6百萬元，主要歸因於我們健康會員計劃的收入有所增長。有關增長主要由於我們進一步深化與現有企業客戶的合作，特別是擁有強大購買力的大型企業客戶。由2022年至2023年，各企業客戶的平均購買量由約人民幣184,400元增加至約人民幣411,800元。收入增加亦由於2023年確認的與健康會員計劃未行使合約權利有關的未使用權利收入增加所致。醫療支持服務產生的收入增加部分被其他醫療支持服務產生的收入減少所抵銷，主要由於我們於2023年確認的有關於不活躍健康之路手機應用程序賬戶的存款的未使用權利收入減少。

我們從價值醫療服務產生的收入由2022年的人民幣91.6百萬元增加74.6%至2023年的人民幣159.9百萬元，主要由於醫藥銷售業務產生的收入增加，主要由於(i)我們於2022年12月收購健明堂，並於2023年開始自六家特藥藥房產生收入人民幣44.6百萬元；及(ii)我們於2023年11月開始醫藥批發業務，並於2023年通過向第三方藥房及醫藥貿易公司銷售藥品產生收入人民幣48.8百萬元。價值醫療服務產生的收入增加部分被健康醫療綜合服務包產生的收入減少所抵銷，原因是健康醫療綜合服務包的獲客成本增加，我們減少銷售及營銷預算。

企業服務及數字營銷服務

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，主要由於企業服務及數字營銷服務產生的收入增加。

我們來自企業服務的收入由2022年的人民幣293.8百萬元增加168.7%至2023年的人民幣789.4百萬元，主要由於：(i)我們通過服務醫藥行業內的更多公司擴大我們的真實世界研究支持服務，令我們的內容服務的收入增加；以及(ii)我們於2022年下半年擴充我們的服務組合範圍及開始提供營銷諮詢服務，令信息技術服務的收入增加。由2022年至2023年，我們的RWS支持服務經歷快速增長乃得益於：(i)行業上升趨勢；及(ii)我們在專業醫學研究方面的深厚專業知識。一方面，根據弗若斯特沙利文的資料，中國的RWS市場由2018年的人民幣0.6億元迅速增長至2023年的人民幣11億元，複合年增長率為76.4%。預計該市場將繼續保持增長趨勢，到2027年及2030年分別達到人民幣68億元及人民幣236億元，由2024年至2027年的複合年增長率為70.0%，由2027年至2030年的複合年增長率為51.1%。RWS有助於擴大藥物適應症、進行全面有效性及安全性評估以及加快商業化進程，使醫藥企業更傾向於與我們這樣的RWS支持服務供應商合作。另一方面，我們在建立以專科為導向的疾病治

財務資料

療中心的過程中，積累了研究複雜醫學病症的豐富資源及經驗，這些資源及經驗可以有效地整合到RWS支持服務中。我們將深厚的臨床見解與方法論直接應用於現實世界的數據分析及研究設計，這種整合有助於迅速擴大我們的真實世界研究服務範圍。我們亦優化研究系統，提高數據處理效率，從而實現多學科研究的並行發展。因此，由2022年至2023年，採用我們的RWS支持服務的醫藥企業由6家增至30家，我們提供的RWS報告由2份增至450份。鑑於該等成績及行業持續上升的趨勢，我們相信我們的RWS支持服務能夠保持增長。於2022年至2023年，每名企業及機構客戶的信息技術服務平均採購金額由約人民幣252,300元增加至約人民幣585,900元。

我們數字營銷服務產生的收入由2022年的人民幣90.8百萬元增加72.2%至2023年的人民幣156.4百萬元，主要歸因於我們與醫藥企業深化合作，特別是為宣傳活動備有預算的大型醫藥企業。於往績記錄期，我們通過經加強的營銷舉措，在健康及保健市場建立了我們的品牌形象。我們成為了醫藥企業有效接觸目標受眾的首選平台。此外，我們亦於2023年進一步擴大我們數字營銷服務的服務組合，以更能迎合醫藥企業的需要。除推廣產品及服務外，我們亦直接展示品牌形象，作為內容展示的一部份，此可幫助提升醫藥企業的品牌可見度、聲譽及市場份額。儘管數字營銷服務競爭加劇，但與醫藥企業的有關合作使我們能夠推動我們的收入增長。

銷售成本

我們的銷售成本由2022年的人民幣323.3百萬元增加161.7%至2023年的人民幣846.2百萬元，與我們的收入增長及業務擴張一致。

健康醫療服務

我們健康醫療服務的銷售成本由2022年的人民幣53.9百萬元增加214.1%至2023年的人民幣169.3百萬元，主要由於醫療支持服務及價值醫療服務的銷售成本增加。

我們醫療支持服務的銷售成本由2022年的人民幣36.8百萬元增加114.9%至2023年的人民幣79.1百萬元，主要由於醫療支持服務相關服務成本增加，乃由於我們的健康會員計劃的客戶群及使用率增加。

我們價值醫療服務的銷售成本由2022年的人民幣17.1百萬元增加427.5%至2023年的人民幣90.2百萬元，主要由於醫藥銷售業務相關貨品成本增加，與其收入增長一致。

財務資料

企業服務及數字營銷服務

企業服務及數字營銷服務的銷售成本由2022年的人民幣268.2百萬元增加152.3%至2023年的人民幣676.6百萬元，主要由於企業服務及數字營銷服務的銷售成本增加。

我們企業服務的銷售成本由2022年的人民幣203.4百萬元增加188.2%至2023年的人民幣586.2百萬元，主要由於為了通過患者調查及醫生調查收集真實世界臨床數據，與真實世界研究支持服務有關支付予醫生的內容開發成本增加，與其收入增長一致。

我們數字營銷服務的銷售成本由2022年的人民幣64.9百萬元增加39.4%至2023年的人民幣90.5百萬元，主要由於支付予第三方廣告服務供應商的服務成本增加，與我們的數字營銷服務收入增加一致。我們向第三方廣告服務供應商支付的服務成本由2022年的人民幣63.9百萬元增加至2023年的人民幣88.9百萬元。

毛利及毛利率

我們的毛利由2022年的人民幣245.8百萬元增加62.0%至2023年的人民幣398.2百萬元。我們的毛利率由2022年的43.2%下降至2023年的32.0%。

健康醫療服務

健康醫療服務的毛利由2022年的人民幣129.1百萬元減少至2023年的人民幣128.2百萬元，主要由於醫療支持服務及價值醫療服務的毛利減少。

健康醫療服務的毛利率由2022年的70.6%下降至2023年的43.1%，主要由於醫療支持服務及增值醫療服務的毛利率下降。

我們醫療支持服務的毛利率由2022年的59.7%下降至2023年的42.5%。主要由於(i)我們的健康會員計劃使用率增加，令銷售成本增加；及(ii)毛利率一般相對較高的不活躍健康之路手機應用程序賬戶存款產生的未使用權利收入減少。

我們的價值醫療服務的毛利率由2022年的81.3%下降至2023年的43.6%，主要反映毛利率一般相對較低的醫藥銷售業務的收入貢獻增加。由2022年至2023年，我們醫藥銷售業務的毛利由人民幣0.2百萬元增加至人民幣13.9百萬元，與收入增長一致。然而，其毛利率由34.8%下降至14.7%，主要由於與2022年的社區藥房相比，2023年醫藥銷售業務的大部分收入來自特藥藥房及醫藥批發業務。根據弗若斯特沙利文的資料，醫藥批發業務的毛利率一般

財務資料

介乎5%至10%，特藥藥房的毛利率一般約為10%，而社區藥房的毛利率一般介乎30%至40%。特藥藥房與社區藥房毛利率的差異主要由於(i)除藥物外，社區藥房亦銷售毛利率較高的醫療儀器，如血壓計及口罩；及(ii)特藥藥房通常位於醫院附近，租金較高，且需要更多藥劑師，亦提升了勞動力成本，因此營運成本較高。

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由2022年的人民幣116.4百萬元增加至2023年的人民幣269.1百萬元，主要歸因於企業服務及數字營銷服務的毛利增加。

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%，主要由於企業服務的收入貢獻增加及毛利率下降，部分被我們的數字營銷服務的毛利率增加所抵銷。

我們企業服務的毛利率由2022年的30.8%下降至2023年的25.7%，乃主要由於信息技術服務的毛利率下降。有關毛利率下降主要由於我們聘用更多的第三方信息技術服務供應商，產生更多技術分包費用，以支持營銷諮詢服務。

我們數字營銷服務的毛利率由2022年的28.6%增加至2023年的42.1%，主要由於與第三方廣告服務供應商相比，我們優先考慮通過利潤率較高的健康之路手機應用程序及微信公眾賬號為醫藥企業提供數字營銷服務。我們經擴大的數字營銷服務的產品組合，我們相信我們的健康之路手機應用程序及微信公眾號，能在推廣品牌形象上較第三方廣告服務供應商更能為醫藥企業提供更佳服務，原因為我們的健康之路手機應用程序及我們的微信公眾號在觸及醫藥企業目標受眾上表現更佳，展示品牌形象上更有效。

其他收入／(虧損)淨額

我們的其他收入淨額由2022年的人民幣8.1百萬元減少51.9%至2023年的人民幣3.9百萬元，主要由於出售附屬公司淨收益減少，部分被匯兌淨虧損減少所抵銷。

財務資料

銷售開支

我們的銷售開支由2022年的人民幣147.4百萬元增加43.7%至2023年的人民幣211.8百萬元，主要由於廣告及營銷開支由2022年的人民幣131.1百萬元增加至2023年的人民幣187.3百萬元。廣告及營銷開支增加主要由於向客戶、醫生及醫院推廣我們的整體品牌及產品的開支增加。有關開支由2022年的人民幣37.7百萬元增加至2023年的人民幣137.3百萬元，主要由於我們委聘(a)第三方線上廣告服務供應商，通過在社交媒體平台上投放廣告向目標受眾展示我們的品牌及服務；及(b)第三方線下推廣公司向醫生推廣我們的平台。

有關增加部分被特別關於我們的健康醫療綜合服務包的營銷活動開支減少，以及向企業客戶推廣健康會員計劃的開支減少所抵銷。

行政開支

我們的行政開支由2022年的人民幣41.2百萬元增加93.7%至2023年的人民幣79.8百萬元，主要由於辦公開支及[編纂]增加，部分被員工成本減少所抵銷。

研發成本

我們的研發成本由2022年的人民幣54.4百萬元增加至2023年的人民幣103.4百萬元。研發成本增加主要由於技術及外判服務費以及折舊及攤銷增加。

融資成本

我們的融資成本由2022年的人民幣1.6百萬元增加106.3%至2023年的人民幣3.3百萬元。融資成本增加主要是由於我們為支持業務擴張而增加銀行貸款導致利息開支增加。

除稅前虧損

由於上述原因，我們的除稅前虧損由2022年的除稅前虧損人民幣257.6百萬元增加24.6%至2023年的除稅前虧損人民幣320.9百萬元。

所得稅

於2022年及2023年，我們的所得稅抵免分別為人民幣2.0百萬元及人民幣7.1百萬元。所得稅抵免增加乃主要由於遞延稅項資產及負債變動所致。

財務資料

虧損淨額

由於上述原因，我們的虧損淨額由2022年的人民幣255.6百萬元增加22.8%至2023年的人民幣313.9百萬元。

截至2022年12月31日止年度與截至2021年12月31日止年度比較

收入

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。總收入增加主要由來自(i)健康醫療服務；及(ii)企業服務及數字營銷服務的收入增加推動。

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，主要由於我們的醫療支持服務及價值醫療服務產生的收入有所增加。

我們的醫療支持服務收入由2021年的人民幣66.1百萬元增加38.3%至2022年的人民幣91.4百萬元，主要由於我們與更多企業客戶(如保險公司及保險經紀代理公司)進行合作，使我們的健康會員計劃有所增長。由2021年至2022年，健康會員計劃的企業客戶由211名增加至330名。

價值醫療服務的收入由2021年的人民幣62.0百萬元增加47.7%至2022年的人民幣91.6百萬元，主要由於我們於2022年認為收入的未使用權利金額，而有關金額來自我們於2021年所售的健康醫療綜合服務包當中所包含的未使用健康會員計劃。有關更多詳情，請參閱「業務—我們的服務—健康醫療服務—未使用權利」。

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，主要由於數字營銷服務及企業服務收入增加。

我們來自企業服務的收入由2021年的人民幣235.3百萬元增加24.9%至2022年的人民幣293.8百萬元，主要由於信息技術服務的收入由2021年的人民幣51.0百萬元增加至2022年的人民幣110.5百萬元。信息技術服務的收入增加主要由於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。這可能歸因於我們加強營銷工作，以強化我們在數字健康企業服務市場的品牌，而更重要的是我們能夠向客戶提供不斷改良的技術解決方案。我們內容服務於2021年至2022年的收入保持相對穩定，乃由於RWS支持服務的收入增幅被科普內容服務及精準內容服務的收入減幅所抵銷。由於短視頻社交平台日益普及，分流了網絡流量，加劇了數字營銷服務的競爭，我們的科普內容文章的頁面瀏覽

財務資料

量及我們刊發的精準營銷內容數量在2022年有所下降，導致我們的精準內容服務及科普內容服務的收入有所下降。隨著我們努力使我們的服務及客戶組合多樣化，我們於2022年推出RWS支持服務，該服務在2022年產生人民幣54.5百萬元收入，並拓展更多的企業客戶。

我們來自數字營銷服務的收入由2021年的人民幣65.8百萬元增加38.0%至2022年的人民幣90.8百萬元，主要由於我們致力提升我們的平台，擴大健康之路手機應用程序及微信公眾號的用戶群，並積極與第三方廣告服務供應商合作，使客戶更願意透過我們的數字營銷服務推廣其服務及產品。

銷售成本

我們的銷售成本由2021年的人民幣257.8百萬元增加25.4%至2022年的人民幣323.3百萬元，與我們的收入增長及業務擴展一致。

健康醫療服務

我們的健康醫療服務銷售成本由2021年的人民幣42.6百萬元增加26.5%至2022年的人民幣53.9百萬元，主要因為醫療支持服務的銷售成本有所增加，部分被價值醫療服務銷售成本的下降所抵銷。

我們的醫療支持服務銷售成本由2021年的人民幣14.3百萬元大幅增加至2022年的人民幣36.8百萬元，主要由於我們的醫療支持服務的服務成本上升，以及我們的健康會員計劃所包含的服務使用率增加，因為我們通過在醫療會員計劃提供更有價值的服務來優化服務，使得更多用戶願意充分利用彼等的健康會員計劃。

價值醫療服務銷售成本由2021年的人民幣28.3百萬元減至2022年的人民幣17.1百萬元，主要由於健康醫療綜合服務包中保健產品的貨品成本下降。我們於2022年出售一種健康醫療綜合服務包，並選擇專注於毛利率較高的精選健康醫療綜合服務包。我們亦優化其他健康醫療綜合服務包中的醫療產品組合，以更好地控制成本。

財務資料

企業服務及數字營銷服務

我們的企業服務及數字營銷服務銷售成本由2021年的人民幣214.2百萬元增加25.2%至2022年的人民幣268.2百萬元，主要因為我們與更多第三方廣告服務供應商進行合作，進一步拓展我們的業務，使我們數字營銷服務的成本有所增加。我們向第三方廣告服務供應商支付的服務成本由2021年的人民幣26.1百萬元增至2022年的人民幣63.9百萬元。

毛利及毛利率

我們的毛利由2021年的人民幣173.5百萬元增加41.7%至2022年的人民幣245.8百萬元。毛利率由2021年的40.2%增加至2022年的43.2%。

健康醫療服務

健康醫療服務的毛利由2021年的人民幣85.5百萬元增加至2022年的人民幣129.1百萬元，主要因為醫療支持服務及價值醫療服務的毛利有所增加。

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年我們的價值醫療服務收入貢獻及毛利率均有所增加，部分被醫療支持服務的毛利率減少所抵銷。

我們醫療支持服務的毛利率由2021年的78.4%下降至2022年的59.7%。毛利率下降主要是由於(i)我們的醫療支持服務的服務成本增加，原因是我們在醫療會員計劃中提供更有價值的服務來優化服務組合，例如專家預約安排、手術預約及陪診，該等服務一般成本較高；及(ii)我們致力不斷優化所提供的服務使客戶增加對健康會員計劃所涵蓋的服務的使用率，且更多用戶願意充分利用彼等的健康會員計劃，因而亦產生更多成本。

我們價值醫療服務的毛利率由2021年的54.4%增加至2022年的81.3%，主要由於健康醫療綜合服務包的毛利率增加。健康醫療綜合服務包業務於2022年的毛利率較2021年有所增加，主要由於(i)於2022年，我們將於有效期屆滿後計入2021年出售的健康醫療綜合服務包的未使用健康會員計劃的未使用權利金額確認為收入，其成本較低；及(ii)我們專注於提供毛利率相對較高的健康商品，有效控制成本及優化健康醫療綜合服務包中的服務包組合。由

財務資料

2021年至2022年，我們的醫藥銷售業務的毛利由人民幣0.4百萬元下降至人民幣0.2百萬元，與收入減少一致。毛利減少主要由於我們經營的社區藥房數目由截至2021年12月31日的兩家減少至截至2022年12月31日的一家，以及北京德開小薇於2022年3月出售。有關更多資料，請見「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—8.重大收購及出售—出售北京德開小薇」。我們的醫藥銷售業務於2021年及2022年的毛利率維持相對穩定，分別為37.9%及34.8%。

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由2021年的人民幣86.9百萬元增至2022年的人民幣116.4百萬元，主要因為企業服務毛利有所增加。

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%，主要由於我們企業服務的收入貢獻增加及毛利率增加，部分被我們數字營銷服務的毛利率下降所抵銷。

我們企業服務的毛利率由2021年的20.3%增加至2022年的30.8%，乃由於(i)隨著我們擴大營銷諮詢服務及有效控制成本，我們的信息技術服務方面有更大的收益貢獻及毛利率有所增加；及(ii)內容服務的毛利率增加，因為我們在建立客戶基礎後實施有效的控制成本措施並有較強議價能力。由於2021年努力獲得更多企業客戶及擴大客戶組合，我們內容服務的企業客戶數量由2021年的兩名增加至2022年的20名，而於2022年來自我們內容服務的新企業客戶的收入為人民幣79.9百萬元。內容服務的毛利由2021年的人民幣25.7百萬元增加至2022年的人民幣33.6百萬元。

我們數字營銷服務的毛利率由2021年的59.4%下降至2022年的28.6%。根據弗若斯特沙利文的資料，近年來，微信公眾賬號及其他手機應用程序上的互聯網流量及用戶關注量已被轉移至多個短視頻社交平台，從該等平台近年大受歡迎反映出來。為滿足日益增長的市場需求，擴大我們的數字營銷服務，我們積極探索不同的營銷渠道，並與更多的第三方廣告服務供應商合作，這為我們實現營銷目標提供資源。與利用自有營銷渠道相比，與第三方廣告服務供應商的合作產生額外成本，導致我們的數字營銷服務毛利率下降。

其他收入／(虧損)淨額

我們的其他收入淨額由2021年的人民幣7.4百萬元增加9.5%至2022年的人民幣8.1百萬元，主要是由於出售附屬公司的淨收益增加人民幣9.4百萬元，部分被(i)外匯虧損淨額；及(ii)出售物業、廠房及設備的虧損淨額所抵銷。

財務資料

銷售開支

我們的銷售開支由2021年的人民幣126.4百萬元增加16.6%至2022年的人民幣147.4百萬元，主要由於廣告及營銷開支由2021年的人民幣105.4百萬元增加至2022年的人民幣131.1百萬元。廣告及營銷開支增加乃主要由於(i)向企業客戶推廣健康會員計劃的開支增加；及(ii)向客戶、醫生及醫院推廣我們整體品牌及產品的開支增加。該增加部分被與我們健康醫療綜合服務包特別相關的營銷活動開支減少及我們平台的基於績效用戶獲取營銷活動開支減少所抵銷。我們委聘第三方服務供應商及推廣代理(均為獨立第三方)執行該等營銷舉措，主要由於(i)彼等的線下執行能力能夠以有效的方式向目標客戶推廣我們提供的服務；(ii)彼等透過數字媒體平台投放廣告的專業知識及經驗；及(iii)彼等接觸並轉化目標受眾的技術能力。該等第三方服務供應商及推廣代理專門從事信息技術諮詢服務、增值電信服務、互聯網技術服務及技術諮詢服務。

就上文第(i)項而言，有關開支由2021年的人民幣2.0百萬元增加至2022年的人民幣29.2百萬元，主要由於我們因第三方轉介企業客戶而產生業務發展開支。

就上文第(ii)項而言，有關開支由2021年的人民幣17.9百萬元增加至2022年的人民幣37.7百萬元，主要由於我們委聘(a)第三方線上廣告服務供應商，通過於社交媒體平台投放廣告向目標受眾展示我們的品牌及服務；及(b)第三方線下推廣代理向醫生推廣我們的平台。

行政開支

我們的行政開支由2021年的人民幣106.8百萬元減少61.4%至2022年的人民幣41.2百萬元，主要由於我們的員工成本減少，但部分被[編纂]增加所抵銷。

研發成本

我們的研發成本由2021年的人民幣14.1百萬元大幅增加至2022年的人民幣54.4百萬元。研發成本的增加主要由於我們增加對技術基礎設施的投資及與第三方軟件開發公司的合作，以有系統地升級及優化我們的數字平台、軟件及系統，從而更好地服務客戶並支持業務增長。

財務資料

融資成本

我們的融資成本由2021年的人民幣1.2百萬元增加33.3%至2022年的人民幣1.6百萬元。融資成本增加主要是由於我們取得更多貸款以支持業務擴展，導致利息開支增加。

除稅前虧損

由於上述原因，我們的除稅前虧損由2021年的除稅前虧損人民幣152.1百萬元增加69.4%至2022年的除稅前虧損人民幣257.6百萬元。

所得稅

於2021年，我們的所得稅開支為人民幣3.2百萬元，而於2022年我們錄得所得稅抵免人民幣2.0百萬元。所得稅的波動主要由於遞延稅項資產及負債變動。

淨虧損

由於上述原因，我們的淨虧損由2021年的人民幣155.3百萬元增加64.6%至2022年的人民幣255.6百萬元。

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

下表載列截至所示日期我們的流動資產及負債的明細。

	截至12月31日			截至2024年	截至2024年
	2021年	2022年	2023年	6月30日	10月31日
	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)
流動資產					
存貨	259	5,763	13,770	30,211	24,024
合約資產	2,470	145	298	257	230
貿易及其他應收款項	47,720	55,627	132,625	111,339	134,031
預付款項	21,619	34,555	23,429	26,474	20,452
受限制存款	1,004	135	135	135	135
現金及現金等價物	44,022	69,719	168,693	149,736	129,524
流動資產總額	117,094	165,944	338,950	318,152	308,396
流動負債					
貿易及其他應付款項	108,474	109,728	193,885	195,209	181,114
合約負債	84,499	90,254	57,347	50,391	45,754
貸款及借款	10,010	49,371	88,479	78,406	84,311
租賃負債	1,615	2,188	3,211	3,046	2,703
贖回負債	1,120,640	1,388,474	1,713,253	1,776,242	1,851,513
即期稅項	969	991	4,649	4,961	5,169
流動負債總額	1,326,207	1,641,006	2,060,824	2,108,255	2,170,564
流動負債淨額	(1,209,113)	(1,475,062)	(1,721,874)	(1,790,103)	(1,862,168)

我們的流動負債淨額由截至2024年6月30日的人民幣1,790.1百萬元增加4.0%至截至2024年10月31日的人民幣1,862.2百萬元，主要由於(i)本集團股權價值增加，故贖回負債增加人民幣75.3百萬元；及(ii)現金及現金等價物減少人民幣20.2百萬元，部分被(i)貿易及其他應收款項增加人民幣22.7百萬元及(ii)貿易及其他應付款項減少人民幣14.1百萬元所抵銷。

財務資料

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)贖回負債因本集團股權價值增加而增加人民幣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，部分被(i)存貨增加人民幣16.4百萬元（與我們的醫藥銷售業務擴張一致）；及(ii)貸款及借款因截至2023年12月31日我們償還未償還貸款及借款而減少人民幣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)贖回負債因本集團股權價值增加而增加人民幣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32.9百萬元。

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)贖回負債因本集團股權價值增加而增加人民幣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，主要由於我們於2023年虧損人民幣313.9百萬元，部分被權益股東注資人民幣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，主要由於我們於2022年虧損人民幣255.6百萬元，部分被(i)權益股東注資人民幣9.8百萬元；及(ii)收購一家附屬公司帶來的金額人民幣2.8百萬元所減輕。

財務資料

我們擬透過各種措施進一步改善我們的流動負債淨額狀況，例如：

- (i) 由於業務分部協同效應及規模經濟導致盈利能力增強，我們計劃改善經營現金流量並擴大經營活動所得現金淨額；
- (ii) 我們計劃改善貿易應付款項管理。隨著業務規模的擴大，我們期望增強對供應商的議價能力，並計劃與供應商協商更佳的信貸條款以延長付款週期；
- (iii) 我們期望按更準確的銷售預測優化存貨水平並為我們的醫藥銷售業務採購藥品及醫療設備。我們將利用歷史銷售數據、季節性趨勢及市場分析以更準確地預測未來銷售，並設定最佳存貨水平，以平衡缺貨風險與持有過剩存貨的成本；
- (iv) 我們計劃透過密切監察客戶的信貸檔案以及經營及財務狀況，以加強我們的貿易應收款項管理，並透過主動跟進客戶以確保其按期付款，以保持穩健收回貿易應收款項。我們亦計劃在評估銷售團隊的表現時更關注貿易應收款項催收；
- (v) 我們將繼續定期審閱並更新我們的流動資金及融資政策，以確保其與我們的業務計劃及財務狀況保持一致。我們亦將利用我們可獲取的其他財務資源，包括[編纂][編纂]、權益股東注資、我們目前的現金及現金等價物以及來自經營活動及融資活動的現金流量淨額，為我們的日常營運提供資金，此將透過減少流動貸款及借款以降低我們的流動負債。

營運資金充足性

考慮到以下我們可用的流動資金來源：

- (i) 截至2024年6月30日將贖回義務人民幣1,776.2百萬元分類為金融負債，其持有人已同意於[編纂]後自動取消其贖回權，而相關負債將重新分類至權益；
- (ii) 截至2024年6月30日的未提取銀行融資人民幣57.0百萬元將於2025年7月至2026年1月期間到期；及
- (iii) 我們的利潤及經營所得現金流入的未來預測，

董事認為，我們擁有充足的營運資金以滿足我們目前及自本文件日期起至少未來12個月的未來現金需要。

財務資料

董事確認，於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們在支付貿易及非貿易應付款項及借款方面並無重大拖延，亦無重大違反契約行為。

存貨

我們的存貨主要包括藥物及健康商品。我們的存貨由截至2021年12月31日的人民幣0.3百萬元增加至截至2022年12月31日的人民幣5.8百萬元，主要由於2022年12月收購藥品零售商健明堂，其自有的藥品庫存所致。我們的存貨由截至2022年12月31日的人民幣5.8百萬元進一步增加至截至2023年12月31日的人民幣13.8百萬元，且更增加至截至2024年6月30日的人民幣30.2百萬元，主要由於與我們的醫藥銷售業務有關的藥品存貨增加。

下表載列截至所示日期我們的存貨的賬齡分析。

	截至 2024年		
	截至12月31日		
	2021年 人民幣千元	2022年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
一年內	97	5,374	13,571
一年至兩年以內	31	377	189
兩年至三年以內	126	1	10
三年以上	5	11	—
總計	259	5,763	13,770
			30,211

我們的存貨主要為一年或以下。我們嚴格遵循先進先出的原則來使用藥品及健康產品，並且每季度對存貨進行檢查。董事認為，我們的存貨並無可回收問題，及毋須作出撇減。

財務資料

下表載列我們於所示年份及期間的存貨周轉天數。

	截至2024年			
	截至12月31日止年度			6月30日
	2021年	2022年	2023年	止六個月
存貨周轉天數 ⁽¹⁾	1.0	3.4	4.2	9.3

附註：

- (1) 某一期間的存貨周轉天數等於期初及期末存貨結餘的平均數除以相關期間的銷售成本再乘以180天或360天(如適用)。

我們的平均存貨周轉天數由2021年的1.0天增加至2022年的3.4天，主要由於2022年12月收購健明堂，存貨餘額增加。我們的平均存貨周轉天數由2022年的3.4天增至2023年的4.2天，主因為與我們的醫藥銷售業務有關的存貨結餘增加。我們的平均存貨周轉天數由2023年的4.2天進一步增加至截至2024年6月30日止六個月的9.3天，主要原因是我們策略性地為我們的醫藥批發業務增加常用於治療甲型及乙型流感病毒的藥物存貨。此積極措施旨在防止下半年即將來臨的流感季節可能出現的供應中斷。

截至2024年10月31日，我們截至2024年6月30日金額為人民幣12.8百萬元或42.4%的存貨已經售出或動用，與我們的存貨周轉天數一致。

合約資產

我們的合約資產指我們就我們已完成但尚未達到服務合約中所載的向客戶收費的時間安排或條件而享有的代價權利。我們的所有合約資產均來自履行我們於信息技術服務中提供的軟件及技術開發服務。當我們擁有無條件的付款權利時，確認為合約資產的金額將重新分類為貿易應收款項。

我們的合約資產由截至2021年12月31日的人民幣2.5百萬元減少至截至2022年12月31日的人民幣0.1百萬元，主要由於(i)我們享有較強的議價能力，能夠努力減少軟件開發合約項下的留存金額，及(ii)出售有合約資產的附屬公司。截至2022年12月31日及截至2023年12月31日，我們的合約資產分別為人民幣0.1百萬元及人民幣0.3百萬元，維持穩定水平。我們的合約資產維持穩定，於截至2023年12月31日及2024年6月30日為人民幣0.3百萬元。

財務資料

貿易及其他應收款項

我們的貿易應收款項指我們就客戶因購買我們在日常業務過程中提供的服務而應收的未收取款項。我們的貿易及其他應收款項由截至2021年12月31日的人民幣47.7百萬元增加至截至2022年12月31日的人民幣55.6百萬元，並其後增加至截至2023年12月31日的人民幣132.6百萬元。我們的貿易及其他應收款項由截至2023年12月31日的人民幣132.6百萬元減至截至2024年6月30日的人民幣111.3百萬元，主要由於我們其後收回截至2023年12月31日的未償還貿易及其他應收款項。

下表列出了我們截至所示日期的貿易及其他應收款項：

	截至12月31日		截至2024年	
	2021年 人民幣千元	2022年 人民幣千元	2023年 人民幣千元	6月30日 人民幣千元
貿易應收款項，扣除虧損撥備				
- 第三方	34,659	33,944	112,121	83,357
- 關聯方	4,267	3,165	1,465	2,337
應收關聯方款項	646	1,109	136	177
應收關聯方代價	1,000	1,000	-	-
應收第三方代價	-	6,541	-	-
按金	2,606	3,172	3,374	4,634
其他應收款項	4,542	6,696	15,529	20,834
總計	47,720	55,627	132,625	111,339

來自第三方的貿易應收款項(扣除虧損撥備)主要包括我們的信息技術服務、內容服務及健康會員計劃產生的貿易應收款項。我們來自第三方的貿易應收款項(扣除虧損撥備)由截至2021年12月31日的人民幣34.7百萬元減少至截至2022年12月31日的人民幣33.9百萬元，主要是由於我們加強收回貿易應收款項。我們來自第三方的貿易應收款項(扣除虧損撥備)由截至2022年12月31日的人民幣33.9百萬元增至截至2023年12月31日的人民幣112.1百萬元，主要是由於我們的信息技術服務、RWS支持服務及醫藥銷售業務的業務擴張及收入增長，當中我們授出約30日的信用期予客戶。截至2023年12月31日，我們的信息技術服務、RWS支持服務及醫藥銷售業務應佔的貿易應收款項(扣除虧損撥備)分別為人民幣44.8百萬

財務資料

元、人民幣38.6百萬元、人民幣8.8百萬元。我們來自第三方的貿易應收款項(扣除虧損撥備)由截至2023年12月31日的人民幣112.1百萬元減少至截至2024年6月30日的人民幣83.4百萬元，主要由於我們其後收回截至2023年12月31日的未償還貿易及其他應收款項。

來自關聯方的貿易應收款項(扣除虧損撥備)主要包括與百度網訊及福建健康管家網絡科技有限公司的技術合作合約產生的貿易應收款項。於截至2021年12月31日，來自關聯方的貿易應收款項(扣除虧損撥備)為人民幣4.3百萬元，其後減至截至2022年12月31日的人民幣3.2百萬元，並進一步減至截至2023年12月31日的人民幣1.5百萬元，主因為我們已於2021年與福建健康管家網絡科技有限公司結算大部分貿易應收款項，並於2022年及2023年與百度網訊結算大部分貿易應收款項。來自關聯方的貿易應收款項(扣除虧損撥備)由截至2023年12月31日的人民幣1.5百萬元增至截至2024年6月30日的人民幣2.3百萬元，主因為信息技術服務產生的來自百度網訊的貿易應收款項增加。

應收關聯方款項主要包括對健康之路(廣州)科技的貸款，用於支持其日常運營。該筆款項為非貿易性質，預計將於[編纂]前結清。

應收關聯方代價是指將附屬公司股權出售予關聯方而產生的應收代價。該筆款項已於2023年12月31日前結清。

應收第三方代價是指將附屬公司股權出售予第三方而產生的應收代價。該筆款項已於2023年12月31日前結清。

按金主要指履行合約義務的按金、參與醫療健康服務項目的投標及競標過程的按金、辦公室租賃按金及就採購醫療健康服務向醫療機構作出的預付款項。我們的按金由截至2021年12月31日的人民幣2.6百萬元增加至截至2022年12月31日的人民幣3.2百萬元，並進一步增加至截至2023年12月31日的人民幣3.4百萬元以及截至2024年6月30日的人民幣4.6百萬元，主要是由於為確保我們履約表現令人滿意，我們增加了對客戶履行合約義務的按金，與我們收入增加一致。

其他應收款項指借款、公積金、線上賬戶結餘及可收回增值稅。截至2021年及2022年12月31日，我們的其他應收款項分別為人民幣4.5百萬元及人民幣6.7百萬元。我們的其他應收款項由截至2022年12月31日的人民幣6.7百萬元增加至截至2023年12月31日的人民幣15.5百萬元，並進一步增至截至2024年6月30日的人民幣20.8百萬元，主要由於2023年及截至2024年6月30日止六個月可收回增值稅分別增加人民幣8.7百萬元及人民幣3.1百萬元。

財務資料

下表載列截至所示日期我們的貿易應收款項的賬齡分析。

	截至12月31日			截至2024年
	2021年	2022年	2023年	6月30日
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
1個月以內	32,768	30,441	95,377	70,938
1個月至1年	5,281	4,809	17,690	14,087
1年至2年	736	1,659	496	662
2年至3年	141	200	23	7
總計	38,926	37,109	113,586	85,694

下表載列我們於所示年度及期間的貿易應收款項周轉天數。

	截至12月31日止年度			截至2024年
	2021年	2022年	2023年	6月30日
	止六個月			
貿易應收款項周轉天數 ⁽¹⁾	23.8	24.1	21.8	29.3

附註：

- (1) 某一期間的貿易應收款項周轉天數等於期初及期末貿易應收款項結餘的平均數除以相關期間的總收入再乘以180天或360天(如適用)。

於2021年及2022年，我們的貿易應收款項周轉天數保持穩定，分別為23.8天及24.1天，而於2023年，我們的平均貿易應收款項周轉天數改善至21.8天，主要由於貿易應收款項的收款效率提高。我們的平均貿易應收款項周轉天數由2023年的21.8天增加至截至2024年6月30日止六個月的29.3天，主要由於我們為客戶提供更優惠的信貸條件，加強客戶關係，推動長期業務增長及穩定。

截至2024年10月31日，我們截至2024年6月30日金額為人民幣74.8百萬元或87.3%的貿易應收款項已結付。

財務資料

預付款項

我們的預付款項主要指就產品向供應商支付的預付款項，就技術及數字系統向外包開發商支付的預付款項，及向第三方廣告服務供應商及內容開發供應商支付的預付款項。我們的預付款項由截至2021年12月31日的人民幣21.6百萬元增加至截至2022年12月31日的人民幣34.6百萬元，主要由於向第三方廣告服務供應商支付的預付款項增加，與我們的業務增長一致。我們的預付款項由截至2022年12月31日的人民幣34.6百萬元減少至截至2023年12月31日的人民幣23.4百萬元，主要由於我們加強對現金流量的管理及控制，向第三方廣告服務供應商支付的預付款項減少。我們的預付款項由截至2023年12月31日的人民幣23.4百萬元增加至截至2024年6月30日的人民幣26.5百萬元，主要由於向內容開發供應商支付的預付款項增加，以支持我們的內容服務。

截至2024年10月31日，我們截至2024年6月30日金額為人民幣15.3百萬元或54.6%的預付款項已經結付。

貿易及其他應付款項

我們的貿易及其他應付款項指應付賬款、應付關聯方款項、應付薪金及獎金、預收款項及其他應付款項。

下表載列我們的貿易及其他應付款項明細。

	截至12月31日			截至2024年 6月30日 人民幣千元
	2021年 人民幣千元	2022年 人民幣千元	2023年 人民幣千元	
應付賬款	12,802	29,072	86,318	104,312
應付關聯方款項	217	2,053	95	—
應付股東款項	1,433	1,433	4,260	4,289
應付薪金及獎金	21,523	20,972	24,319	20,000
預收款項	45,228	26,708	20,895	18,783
其他應付款項	27,271	29,490	57,998	47,825
總計	108,474	109,728	193,885	195,209

截至2021年、2022年及2023年12月31日以及2024年6月30日，我們的貿易及其他應付款項分別為人民幣108.5百萬元、人民幣109.7百萬元、人民幣193.9百萬元及人民幣195.2百萬元。

我們的應付賬款主要包括信息技術服務、內容服務所產生的應付服務費及與營運支持有關的貿易應付款項。我們的應付賬款由截至2021年12月31日的人民幣12.8百萬元增加至截至2022年12月31日的人民幣29.1百萬元，並進一步增加至截至2023年12月31日的人民幣86.3百萬元及截至2024年6月30日的人民幣104.3百萬元。該增加主要由於我們的業務增長。

財務資料

我們的應付關聯方款項為無抵押、免息及須按要求償還。我們的應付關聯方款項由截至2021年12月31日的人民幣0.2百萬元增加至截至2022年12月31日的人民幣2.1百萬元，主要由於出售廈門眾健信聯。我們應付關聯方款項由截至2022年12月31日的人民幣2.1百萬元減少至截至2023年12月31日的人民幣0.1百萬元，並進一步減至截至2024年6月30日的零，主要由於我們已於2023年與關聯方結清大部分未償還款項。我們的應付關聯方款項屬非貿易性質，已於2024年6月30日前結清。

我們應付股東款項指應付張先生及豐基的款項，為無抵押、免息及須按要求償還。截至2021年、2022年及2023年12月31日以及2024年6月30日，我們的應付股東款項分別為人民幣1.4百萬元、人民幣1.4百萬元、人民幣4.3百萬元及人民幣4.3百萬元。我們的應付股東款項屬非貿易性質，預期將於[編纂]前結清。

應付薪金及獎金主要包括員工的基本工資、獎金、保險及住房公積金。截至2021年12月31日及2022年12月31日，我們的應付薪金及獎金分別為人民幣21.5百萬元及人民幣21.0百萬元，維持穩定。我們的應付薪金及獎金由截至2022年12月31日的人民幣21.0百萬元增加至截至2023年12月31日的人民幣24.3百萬元，主要由於隨著業務增長，向員工支付的績效年終獎金增加。我們的應付薪金及獎金由截至2023年12月31日的人民幣24.3百萬元減少至截至2024年6月30日的人民幣20.0百萬元，主要由於我們支付截至2023年12月31日累計的年末花紅。

預收款項指預收客戶存入的款項，可用於醫院註冊及購買我們的任何服務或產品。我們的預收款項由截至2021年12月31日的人民幣45.2百萬元減少至截至2022年12月31日的人民幣26.7百萬元，並於截至2023年12月31日進一步減少至人民幣20.9百萬元及截至2024年6月30日的人民幣18.8百萬元，主要由於客戶在我們的平台購物時傾向使用移動支付方式，較少使用充值服務。現時流行的移動支付方式讓客戶結賬時支付確切金額，賬戶不會產生任何未使用餘額。

截至2024年10月31日，我們截至2024年6月30日金額為人民幣87.6百萬元或83.9%的貿易應付款項已結付。

合約負債

我們一般根據服務合約所載的計費時間表向客戶收取付款。根據醫療支持服務，訂閱會員付款通常於我們提供健康醫療服務前收取。根據信息技術服務，我們於交付軟件產品前收取客戶預付款項。此外，我們的合約負債亦包括客戶就數字營銷服務支付的廣告推廣費。

財務資料

下表載列我們截至所示日期的合約負債明細及變動。

	截至12月31日			截至2024年
	2021年	2022年	2023年	6月30日
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
健康醫療服務	64,420	79,916	47,784	40,008
企業服務及數字營銷服務	19,862	10,211	9,377	10,304
其他	217	127	186	79
總計	<u>84,499</u>	<u>90,254</u>	<u>57,347</u>	<u>50,391</u>

	截至12月31日			截至2024年
	2021年	2022年	2023年	6月30日
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
年初結餘	40,604	84,499	90,254	57,347
年初合約負債結餘中已確認 的未使用權利收入	(14,942)	(51,074)	(74,298)	(30,282)
於年初計入合約負債結餘的 已確認收入(不包括未行使 權利)	(23,863)	(30,697)	(14,221)	(21,318)
因預先收取企業服務及數字 營銷服務以及健康醫療 服務而產生的合約負債 增加	82,700	87,526	55,612	44,644
年末／期末結餘	<u>84,499</u>	<u>90,254</u>	<u>57,347</u>	<u>50,391</u>

財務資料

我們的合約負債由截至2021年12月31日的人民幣84.5百萬元增加至截至2022年12月31日的人民幣90.3百萬元。有關增長主要是由於我們健康醫療服務業務的增長。我們的合約負債由截至2022年12月31日的人民幣90.3百萬元減少至截至2023年12月31日的人民幣57.3百萬元及截至2024年6月30日的人民幣50.4百萬元，主要與來自健康醫療綜合服務包的收入減少一致。

截至2024年10月31日，我們截至2024年6月30日金額為人民幣32.8百萬元或65.0%的合約負債已確認為收入。

非流動資產／負債

下表載列截至所示日期的非流動資產及非流動負債。

	截至12月31日			截至2024年
	2021年 人民幣千元	2022年 人民幣千元	2023年 人民幣千元	6月30日 人民幣千元
非流動資產				
物業、廠房及設備	6,342	5,231	9,430	8,015
無形資產	2,513	16,308	39,268	45,103
商譽	2,871	8,605	8,605	8,605
於聯屬公司的權益	888	3,566	3,494	3,179
遞延稅項資產	920	2,995	13,941	21,059
非流動資產總額	13,534	36,705	74,738	85,961
非流動負債				
貸款及借款	—	167	541	1,311
租賃負債	3,647	2,266	4,375	3,404
非流動負債總額	3,647	2,433	4,916	4,715

物業、廠房及設備

我們的物業、廠房及設備主要包括電子及其他設備、汽車、租賃物業裝修及租賃作自用的樓宇的使用權資產。我們的物業、廠房及設備由截至2021年12月31日的人民幣6.3百萬元減少至截至2022年12月31日的人民幣5.2百萬元。該減少主要由於出售附屬公司。我們的物業、廠房及設備由截至2022年12月31日的人民幣5.2百萬元增加至截至2023年12月31日的人民幣9.4百萬元，主要是由於我們簽訂了新的長期租賃協議。我們的物業、廠房及設備由截至2023年12月31日的人民幣9.4百萬元減至截至2024年6月30日的人民幣8.0百萬元，主要是由於折舊。

財務資料

無形資產

我們的無形資產主要包括軟件、數據集及許可證。所有無形資產均有有限使用年期。我們的無形資產由截至2021年12月31日的人民幣2.5百萬元增加至截至2022年12月31日的人民幣16.3百萬元，並進一步增至截至2023年12月31日的人民幣39.3百萬元及截至2024年6月30日的人民幣45.1百萬元，這主要由於我們自2022年起收購數據集。我們在2022年收購的數據集為人民幣16.0百萬元，包括約0.3百萬條醫療及健康相關問答。於2023年，我們進一步投資人民幣37.3百萬元於數據集，並購買約0.7百萬條醫療及健康相關問答。截至2024年6月30日止六個月，我們亦投資人民幣18.3百萬元於數據集，並購買約0.4百萬條醫療及健康相關問答。我們使用該等數據集培訓先進工具，藉以通過縮短響應時間來提高諮詢指導及醫療諮詢的效率。

董事已通過檢視內部及外部的資料來源，評估截至2021年、2022年及2023年12月31日以及2024年6月30日物業、廠房及設備(包括使用權資產)及無形資產的減值跡象。倘存在任何有關跡象，資產的可收回金額通過使用價值模式作出估算。使用價值按編製貼現現金流量及可認為減值的可收回金額的任何差額計算得出。儘管我們於整個往績記錄期產生虧損淨額，截至2021年、2022年及2023年12月31日以及2024年6月30日，我們並無對物業、廠房及設備以及無形資產作出任何減值。此乃因為加回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](為我們虧損淨額的主要原因，但與我們的物業、廠房及設備及無形資產的表現無關)後，我們於整個往績記錄期錄得經調整淨利潤(非國際財務報告準則計量)。因此，無跡象顯示減值。

商譽

我們的商譽主要指我們收購業務產生的商譽。截至2021年、2022年及2023年12月31日以及2024年6月30日，我們的商譽分別為人民幣2.9百萬元、人民幣8.6百萬元、人民幣8.6百萬元及人民幣8.6百萬元，乃由於我們於2019年收購創科訊達及於2022年收購福建健明堂所致。

我們的商譽每年會進行減值測試，或倘發生事件或出現情況，表明商譽可能出現減值，則更頻繁地作減值測試。商譽按成本減累計減值虧損計量。商譽乃就減值測試目的而分配至現金產生單位(「現金產生單位」)。有關商譽減值的會計政策，請見本文件附錄一會計師報告附註2(i)(ii)。

財務資料

截至2021年、2022年及2023年12月31日以及2024年6月30日，我們的管理層就收購創科訊達產生的商譽（「創科訊達現金產生單位」）進行減值測試。就於2022年12月30日收購健明堂產生的商譽（「健明堂現金產生單位」），我們的管理層認為毋須就截至2022年12月31日進行減值測試，原因為收購的完成日期接近2022年12月31日。截至2023年12月31日及2024年6月30日，我們就健明堂現金產生單位進行減值測試。

現金產生單位的可收回金額由董事參考獨立估值師進行的估值，並按計算使用價值的基準釐定。此等計算使用現金流預測，以由管理層批准，涵蓋五年期間的財務預算為基準。超過五年期間的現金流使用3.0%的估計最終增長率推算。使用的增長率不得超過現金產生單位所經營的相關行業的長期平均增長率。使用的折現率為稅前折現率，並反映與相關行業、現金產生單位本身及相關地區宏觀環境的特定風險。主要假設載列如下。

	截至12月31日					
	2021年		2022年		2023年	
	創科訊達	創科訊達	創科訊達	健明堂	創科訊達	健明堂
收入年增長率 . . .	3.0%-6.0%	3.0%	2.2%	2.2%-23.3%	2.0%	2.0%-24.5%
毛利率(佔收入%) .	25.0%	30.0%	30.0%	10.9%-16.0%	30.0%	9.2%-16.1%
長期增長率. . . .	3.0%	3.0%	2.2%	2.2%	2.0%	2.0%
稅前折現率. . . .	18.6%	21.7%	24.1%	21.8%	25.7%	21.7%

截至2021年、2022年及2023年12月31日以及2024年6月30日，根據可收回金額減創科訊達現金產生單位賬面值計算的上限金額分別為人民幣7.3百萬元、人民幣7.2百萬元、人民幣5.6百萬元及人民幣4.0百萬元。截至2023年12月31日及2024年6月30日，根據可收回金額減健明堂現金產生單位賬面值計算的上限金額為人民幣2.0百萬元及人民幣1.7百萬元。

財務資料

我們的管理層已就現金產生單位減值測試進行敏感度分析。下表載列截至2021年、2022年及2023年12月31日以及2024年6月30日，長期增長率及稅前折現率百分點的假設變動，該等變動單獨會消除剩餘上限金額。

	截至12月31日					
	2021年 創科訊達	2022年 創科訊達	2023年 創科訊達	2023年 健明堂	截至2024年6月30日	
長期增長率降幅 . . .	12.3	13.5	75.0	3.5	54.2	3.0
稅前折現率增幅 . . .	5.8	6.0	15.1	1.9	10.3	1.5

董事認為，除健明堂現金產生單位截至2023年12月31日的稅前折現率外，一項關鍵參數的合理可能變動將不會導致現金產生單位的賬面值，超過其各自於截至2021年、2022年及2023年12月31日以及2024年6月30日的相關可收回金額。

流動資金及財務資源

現金流量概要

下表載列我們於所示年度及期間的綜合現金流量表的部分現金流量數據。

	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)					
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 .	37,083	44,022	69,719	69,719	168,693
年／期末現金及現金等價物 .	44,022	69,719	168,693	63,421	149,736

財務資料

經營活動所得現金流量

我們的經營活動所得現金流量反映經以下各項調整的除稅前虧損：(i)非現金及非經營性項目(如無形資產攤銷，預付款項、按金及其他應收款項減值虧損淨額，出售投資物業、廠房及設備收益)；(ii)營運資金(如貿易應收款項及應收票據、預付款項、按金及其他應收款項、其他應付款項及應計費用以及合約負債)變動的影響；及(iii)其他現金項目(如已付稅項)。經營活動所得現金流量可受到日常業務過程中收取客戶貿易應收款項的時間及支付供應商貿易應付款項的時間等因素的重大影響，其亦主要計及往績記錄期各年度的經營活動所得現金流量淨額差額。

截至2024年6月30日止六個月，我們的經營活動所得現金淨額為人民幣13.0百萬元。該現金流入淨額主要由於我們錄得除稅前虧損人民幣63.2百萬元，並經以下各項調整：(i)非現金項目，其主要包括贖回負債賬面值變動人民幣63.0百萬元，及無形資產攤銷人民幣12.6百萬元；及(ii)營運資金變動，其主要原因為存貨增加人民幣16.4百萬元以及貿易及其他應收款項減少人民幣18.0百萬元。

於2023年，我們的經營活動所得現金淨額為人民幣3.6百萬元。該現金流入淨額主要歸因於我們的除稅前虧損人民幣320.9百萬元，經以下項目調整：(i)非現金項目，主要包括贖回負債賬面值變動人民幣324.8百萬元，及無形資產攤銷人民幣14.9百萬元；及(ii)營運資金變動，主要是貿易及其他應付款項增加人民幣88.6百萬元，貿易及其他應收款項增加人民幣71.4百萬元，以及合約負債減少人民幣32.9百萬元。

於2022年，我們的經營活動所得現金淨額為人民幣8.8百萬元。該現金流入淨額主要由於我們的除稅前虧損人民幣257.6百萬元，經以下項目調整：(i)非現金項目，主要包括贖回負債賬面值變動人民幣267.8百萬元、外匯虧損淨額人民幣4.8百萬元、折舊人民幣2.2百萬元及融資成本人民幣1.6百萬元；及(ii)營運資金變動，主要由於貿易及其他應收款項增加人民幣26.0百萬元、合約負債增加人民幣5.8百萬元及貿易及其他應付款項增加人民幣5.5百萬元。

於2021年，我們的經營活動所得現金淨額為人民幣14.2百萬元。該經營活動產生的現金流入淨額主要由於我們的除稅前虧損人民幣152.1百萬元，經以下項目調整：(i)非現金項目，主要包括贖回負債賬面值變動人民幣84.4百萬元、以權益結算以股份為基礎的付款開支

財務資料

人民幣65.5百萬元，以及折舊人民幣3.1百萬元；及(ii)營運資金變動，主要由於合約負債增加人民幣43.9百萬元、貿易及其他應收款項增加人民幣35.5百萬元以及貿易及其他應付款項增加人民幣3.9百萬元。

投資活動所得現金流量

截至2024年6月30日止六個月，我們的投資活動所用現金淨額為人民幣18.6百萬元。該現金流出淨額主要由於為購買無形資產支付人民幣18.4百萬元，以及存入結構性存款人民幣12.1百萬元，部分被贖回結構性存款人民幣12.5百萬元所抵銷。

於2023年，我們的投資活動所用現金淨額為人民幣37.7百萬元。該現金流出淨額主要由於購買無形資產支付人民幣37.9百萬元，以及存入結構性存款人民幣30.5百萬元，部分被贖回結構性存款人民幣30.6百萬元及出售附屬公司若干權益所得款項人民幣7.5百萬元所抵銷。

於2022年，我們的投資活動所用現金淨額為人民幣21.1百萬元。投資活動現金流出淨額主要歸因於購買無形資產付款人民幣16.1百萬元、存放結構性存款人民幣9.5百萬元及購買理財產品人民幣6.7百萬元，部分被贖回結構性存款人民幣9.6百萬元及贖回理財產品人民幣6.7百萬元所抵銷。

於2021年，我們的投資活動所得現金淨額為人民幣7.5百萬元。投資活動現金流入淨額主要由於贖回理財產品人民幣16.4百萬元及贖回結構性存款人民幣11.0百萬元，部分被存入結構性存款人民幣10.0百萬元及購買理財產品人民幣6.0百萬元所抵銷。

融資活動所得現金流量

截至2024年6月30日止六個月，我們的融資活動所用現金淨額為人民幣13.4百萬元。該現金流出淨額主要由於償還銀行貸款人民幣16.7百萬元，部分被銀行貸款所得款項人民幣7.4百萬元所抵銷。

於2023年，我們的融資活動所得現金淨額為人民幣133.1百萬元。該現金流入淨額主要由於銀行貸款所得款項人民幣123.8百萬元及自權益股東的注資人民幣100.0百萬元，部分被償還銀行貸款人民幣84.3百萬元及已付租金中的本金部分人民幣4.2百萬元所抵銷。

於2022年，我們的融資活動所得現金淨額為人民幣38.0百萬元。該融資活動產生的現金流入淨額主要歸因於銀行貸款所得款項人民幣54.0百萬元及權益股東注資人民幣9.8百萬元，部分被償還銀行貸款人民幣14.4百萬元、向第三方還款人民幣6.0百萬元及租賃負債的付款人民幣2.0百萬元所抵銷。

財務資料

於2021年，我們的融資活動所用現金淨額為人民幣14.8百萬元。該融資活動產生的現金流出淨額主要歸因於償還其他借款人民幣20.0百萬元、償還銀行貸款人民幣11.0百萬元及向第三方還款人民幣3.2百萬元，部分被銀行貸款所得款項人民幣14.9百萬元及來自第三方的墊款人民幣8.9百萬元所抵銷。

財務資源

我們的流動資金需求主要與購買商品及服務、支付予或代表僱員支付的款項、稅項及附加費以及與我們經營活動相關的其他開支有關。我們過往一直滿足營運資金及其他流動資金需求。我們的主要流動資金來源包括銷售商品及提供服務所收取的現金、已收退稅及收取其他與經營活動有關的現金。我們亦不時自各種投資活動產生現金，包括出售投資所收取現金及投資收入。有關我們銀行融資的資料，請參閱本節「—債務」。

債務

下表載列我們於所示日期的債務。

	截至12月31日			截至2024年	截至2024年
	2021年 人民幣千元	2022年 人民幣千元	2023年 人民幣千元	6月30日 人民幣千元	10月31日 人民幣千元 (未經審核)
流動					
貸款及借款	10,010	49,371	88,479	78,406	84,311
應付股東款項	1,433	1,433	4,260	4,289	4,302
贖回負債	1,120,640	1,388,474	1,713,253	1,776,242	1,851,513
租賃負債	1,615	2,188	3,211	3,046	2,703
非流動					
貸款及借款	-	167	541	1,311	2,357
租賃負債	3,647	2,266	4,375	3,404	2,632
總計	1,137,345	1,443,899	1,814,119	1,866,698	1,947,818

財務資料

貸款及借款

我們的貸款及借款主要包括銀行貸款及借款。下表載列截至所示日期我們的貸款及借款明細。

	截至12月31日			截至2024年	截至2024年
	2021年	2022年	2023年	6月30日	10月31日
	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
流動					
銀行貸款 – 有擔保	10,000	49,371	88,479	78,406	84,311
銀行貸款 – 無擔保及無抵押.	10	–	–	–	–
非流動					
銀行貸款 – 有擔保	–	167	541	1,311	2,357
總計	10,010	49,538	89,020	79,717	86,668

我們的貸款及借款由截至2021年12月31日的人民幣10.0百萬元增加至截至2022年12月31日的人民幣49.5百萬元，並進一步增至截至2023年12月31日的人民幣89.0百萬元，主要由於我們於2022年及2023年作出的銀行貸款增加，所得款項用於支持我們的日常運營及業務擴張。我們的貸款及借款由截至2023年12月31日的人民幣89.0百萬元減至截至2024年6月30日的人民幣79.7百萬元，主因為截至2023年12月31日我們償還未償還貸款及借款。關聯方為我們的銀行貸款提供的擔保將在[編纂]前解除。

財務資料

我們從銀行獲得融資，按固定年利率介乎3.35%至11.70%計息。下表載列截至所示日期銀行貸款的賬齡概要。

	截至12月31日			截至2024年	截至2024年
	2021年	2022年	2023年	6月30日	10月31日
	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)
一年以內或按要求	10,010	49,371	88,479	78,406	84,311
一至兩年	-	167	500	1,311	2,357
兩至三年	-	-	41	-	-
總計	10,010	49,538	89,020	79,717	86,668

截至2024年10月31日，我們有人民幣137.9百萬元的銀行融資，其中人民幣51.2百萬元並未使用。作為管理我們的現金及流動資金狀況的一項措施，銀行融資使我們能夠維持充足資金來源，以撥付我們的營運資金需求或其他融資需求，令我們在按需要借入額外資金更具靈活性。

應付股東款項

我們的應付股東款項指應付張先生及豐基的款項，該等款項為無抵押、免息及須按要求償還。截至2021年、2022年及2023年12月31日以及2024年6月30日及2024年10月31日，我們應付股東款項分別為人民幣1.4百萬元、人民幣1.4百萬元、人民幣4.3百萬元、人民幣4.3百萬元及人民幣4.3百萬元。我們的應付股東款項屬非貿易性質，預期將於[編纂]前結算。

財務資料

租賃負債

租賃負債指我們主要為辦公場所租賃的物業的責任。下表列示截至所示日期我們的租賃負債情況。

	截至12月31日			截至2024年	截至2024年
	2021年	2022年	2023年	6月30日	10月31日
	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
即期	1,615	2,188	3,211	3,046	2,703
非即期	3,647	2,266	4,375	3,404	2,632
總計	<u>5,262</u>	<u>4,454</u>	<u>7,586</u>	<u>6,450</u>	<u>5,335</u>

我們的租賃負債由截至2021年12月31日的人民幣5.3百萬元減少至截至2022年12月31日的人民幣4.5百萬元，主要由於2022年出售一些有租賃負債的附屬公司。我們的租賃負債由截至2022年12月31日的人民幣4.5百萬元增加至截至2023年12月31日的人民幣7.6百萬元，主要由於我們訂立新的長期租賃協議。我們的租賃負債由截至2023年12月31日的人民幣7.6百萬元減少至截至2024年6月30日的人民幣6.5百萬元，主要由於截至2024年6月30日止六個月作出的租賃付款。我們的租賃負債由截至2024年6月30日的人民幣6.5百萬元減少至截至2024年10月31日的人民幣5.3百萬元，主要因為截至2024年10月31日止四個月的租賃付款已支付。

贖回負債

我們的贖回負債來自於我們發行予若干[編纂]投資者的可轉換可贖回優先股。我們預期可轉換可贖回優先股的所有優先權於[編纂]後將予以終止，而相關贖回負債將重新分類為權益。我們的贖回負債由截至2021年12月31日的人民幣1,120.6百萬元增加至截至2022年12月31日的人民幣1,388.5百萬元，並進一步增加至截至2023年12月31日的人民幣1,713.3百萬元、截至2024年6月30日的人民幣1,776.2百萬元及截至2024年10月31日的人民幣1,851.5百萬元，主要由於本集團股權價值增加。請參閱本文件附錄一會計師報告附註21。

債務聲明

除「—債務」中披露的其他資料外，截至本文件日期，我們並無任何未償還抵押、押記、債權證或其他貸款資本(已發行或同意將予發行)、銀行透支、貸款、承兌負債或其他類似債務、租購及融資租賃承擔或任何擔保或其他重大或有負債。

財務資料

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並未在取得貸款上遇到任何重大困難，亦無違反任何財務契諾、遭遇任何客戶違約或客戶取消任何訂單。

董事確認，自2024年10月31日以來及直至本文件日期，我們的債務沒有發生任何重大變化。截至最後實際可行日期，我們的債務並無或會嚴重限制我們獲得未來融資能力的重大限制性契約，於往績記錄期及直至本文件日期，我們的債務亦無任何重大違約或違反契約行為。截至最後實際可行日期，我們並無其他重大外部融資計劃。

重大關聯方交易

我們不時與我們的關聯方訂立交易。於往績記錄期，我們訂立了多項關聯方交易，主要包括：(i)與百度集團的交易；(ii)與廈門眾健信聯的交易；及(iii)與豐基的交易。

截至2021年、2022年及2023年12月31日以及2024年6月30日，與關聯方的交易總額分別為人民幣55.0百萬元、人民幣27.6百萬元、人民幣33.5百萬元及人民幣8.1百萬元，而我們與關聯方的交易的未償還結餘總額分別為人民幣7.3百萬元、人民幣8.7百萬元、人民幣5.8百萬元及人民幣6.7百萬元。截至2021年、2022年及2023年12月31日以及2024年6月30日，(i)應收關聯方貿易款項分別為人民幣4.3百萬元、人民幣3.2百萬元、人民幣1.5百萬元及人民幣2.3百萬元；(ii)應收關聯方款項分別為人民幣0.5百萬元、人民幣1.0百萬元、人民幣0.03百萬元及人民幣0.1百萬元；(iii)應收一名關聯方代價分別為人民幣1.0百萬元、人民幣1.0百萬元、零及零；及(iv)應付關聯方款項分別為人民幣1.6百萬元、人民幣3.5百萬元、人民幣4.3百萬元及人民幣4.3百萬元。

截至2024年6月30日，應收關聯方的非貿易性質款項及應付關聯方款項將於[編纂]前悉數結清。有關我們的關聯方交易的更多詳情，請參閱本文件附錄一會計師報告附註30。我們的董事相信，於往績記錄期，我們與關聯方的交易乃按公平基準進行，有關交易並未扭曲我們的經營業績，或令我們的過往業績無法反映我們的日後表現。

合約責任

截至2021年、2022年及2023年12月31日以及2024年6月30日，我們並無任何重大承擔。

或然負債

截至2021年、2022年及2023年12月31日以及2024年6月30日，我們並無任何重大或然負債。

財務資料

資產負債表外承諾及安排

我們並無訂立且預期不會訂立任何資產負債表外安排。此外，我們並無訂立任何財務擔保或其他承諾以擔保第三方的付款責任，亦無訂立任何與我們的股權掛鈎並歸入所有者權益的衍生合約。此外，我們在轉讓予非合併實體的資產中不擁有任何作為對該實體的信貸、流動資金或市場風險支持的保留權益或或有權益。我們在向我們提供融資、流動資金、市場風險或信貸支持的任何非合併實體或與我們共同從事租賃、對沖或研發服務的任何非合併實體中不擁有任何可變權益。截至最後實際可行日期，我們並無訂立任何資產負債表外交易。

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，主要是由於：

- 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%。有關減少主要是由於以下原因：
 - (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

財務資料

關健康會員計劃的收入減少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，以應健康醫療綜合服務包的客戶獲取成本增加；及(b)分配更多資源發展醫藥銷售業務。
- 與2022年至2023年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年健康醫療服務產生的毛利輕微減少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%。有關大幅減少主要是由於以下原因：
 - (i) 我們的醫療支持服務產生的毛利由截至2023年6月30日止六個月至截至2024年6月30日止六個月有所減少，主要由於服務成本增加，致使健康會員計劃產生的毛利下降。服務成本增加乃由於我們健康會員計劃的使用率增加；及

財務資料

- (ii) 我們的價值醫療服務產生的毛利由截至2023年6月30日止六個月至截至2024年6月30日止六個月有所減少，主要由於我們來自健康醫療綜合服務包的收入有所減少。
- 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溫和增長35.0%。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
 - (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毛利增長率下降，主要由於向第三方廣告服務供應商支付的服務成本增加。

財務風險披露

我們面臨多種財務風險，包括市場風險(如貨幣風險及利率風險)、信貸風險及流動資金風險。我們的整體風險管理計劃重點應付金融市場的不可預測性，力圖盡量降低對我們財務表現的潛在負面影響。風險管理由我們的高級管理層執行，由執行董事批准。

信貸風險

信貸風險指交易對手違反其合約責任而導致我們財務損失的風險。我們的信貸風險主要來自貿易及其他應收款項以及合約資產。

我們因現金及現金等價物及受限制存款而產生的信貸風險有限，因為對手方為我們認為信貸風險較低的知名銀行。

我們的信貸風險主要受各客戶的個別特徵所影響，而非受客戶經營所在行業或國家所影響，因此，重大信貸集中風險主要於我們面臨個別客戶的重大風險時產生。截至2021年、2022年及2023年12月31日以及2024年6月30日，在這些年度中各年，貿易應收款項及合約資產總額中分別有零、零、1.1%及22.4%來自我們最大客戶，而於往績記錄期各年，貿易應收款項及合約資產總額中分別有10.3%、23.5%、29.1%及32.7%來自我們的五大客戶。

財務資料

對所有超過一定信貸金額的客戶進行個別信貸評估，當中考慮客戶的過往付款記錄、財務狀況及其他因素。貿易應收款項實際上於發出發票後1至30日內到期。一般而言，我們並未向客戶收取抵押品。

我們按等同於全期預期信貸虧損的金額計量貿易應收款項及合約資產的虧損撥備，其使用撥備矩陣計算。由於我們的過往信貸虧損經驗並未顯示不同客戶分部的虧損模式存在重大差異，故虧損撥備並未於我們的不同客戶基礎之間進一步區分。

就應收關聯方款項(包括應收股東款項及應收關聯方代價)而言，我們預期相關信貸風險較低，因為該等實體及個人有強大能力於短期內履行其合約現金流量責任。我們根據營運需要檢討及管理風險，並已評估該等應收款項的預期信貸虧損率並不重大，並認為其信貸風險較低，因此虧損撥備並不重大。

就截至2021年、2022年及2023年12月31日以及2024年6月30日的其他應收款項而言，由於其他應收款項的信貸風險自初步確認以來並無顯著增加，我們按相等於12個月預期信貸虧損的金額計量其他應收款項的虧損撥備。如果其他應收款項的信貸風險自初步確認以來大幅增加，我們按相等於全期預期信貸虧損的金額計量其他應收款項的虧損撥備。

下表提供有關我們截至2021年、2022年及2023年12月31日以及2024年6月30日的信貸風險以及貿易應收款項及合約資產的預期信貸虧損的資料。

	截至2021年12月31日			
	預期虧損率 %	賬面總值 人民幣千元	虧損撥備 人民幣千元	賬面值 人民幣千元
即期(未逾期)	1.1	33,583	(357)	33,226
逾期少於一年	1.5	7,076	(107)	6,969
逾期1至2年.	22.8	1,238	(282)	956
逾期2至3年.	44.4	441	(196)	245
逾期超過3年	100.0	655	(655)	—
		42,993	(1,597)	41,396

財務資料

截至2022年12月31日

	預期虧損率 %	賬面總值 人民幣千元	虧損撥備 人民幣千元	賬面值 人民幣千元
即期(未逾期)	0.5	30,585	(139)	30,446
逾期少於一年	1.2	4,966	(61)	4,905
逾期1至2年	16.3	1,984	(324)	1,660
逾期2至3年	42.6	423	(180)	243
逾期超過3年	100.0	580	(580)	—
		38,538	(1,284)	37,254

截至2023年12月31日

	預期虧損率 %	賬面總值 人民幣千元	虧損撥備 人民幣千元	賬面值 人民幣千元
即期(未逾期)	0.6	96,120	(564)	95,556
逾期少於一年	1.2	17,905	(215)	17,690
逾期1至2年	12.2	654	(80)	574
逾期2至3年	57.0	149	(85)	64
逾期超過3年	100.0	579	(579)	—
		115,407	(1,523)	113,884

截至2024年6月30日

	預期虧損率 %	賬面總值 人民幣千元	虧損撥備 人民幣千元	賬面值 人民幣千元
即期(未逾期)	0.7	71,394	(526)	70,868
逾期少於一年	1.3	14,388	(182)	14,206
逾期1至2年	13.5	917	(124)	793
逾期2至3年	63.2	228	(144)	84
逾期超過3年	100.0	679	(679)	—
		87,606	(1,655)	85,951

預期虧損率乃基於過往年度的實際虧損經驗。該等比率經調整以反映收集歷史數據期間的經濟狀況、當前狀況及我們對應收款項預期年期的經濟狀況的看法之間的差異。

財務資料

除上述信貸風險管理政策外，我們於初步確認資產時考慮違約的可能性，並持續考慮信貸風險是否顯著增加。為評估信貸風險是否顯著增加，我們將截至各報告期末資產發生的違約風險與截至初步確認日期的違約風險進行比較。其考慮可獲得的合理及支持性前瞻性資料。指標詳情於本文件附錄一所載的會計師報告附註2(i)(i)披露。

於往績記錄期，貿易及其他應收款項以及合約資產的減值撥備變動如下。

	截至12月31日			截至2024年
	2021年	2022年	2023年	6月30日
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
於年初之結餘	1,064	1,597	1,284	1,523
減值虧損撥回	(448)	(1,001)	(712)	(626)
撇銷金額	(493)	(144)	(152)	—
已確認減值虧損	1,474	832	1,103	758
於年末的結餘	<u>1,597</u>	<u>1,284</u>	<u>1,523</u>	<u>1,655</u>

截至2021年、2022年及2023年12月31日以及2024年6月30日，並無已逾期但未減值的貿易應收款項。

流動資金風險

我們的政策為定期監察流動資金需求及其遵守借貸契諾的情況，以確保維持充足現金儲備及主要金融機構承諾的充足融資額度，以滿足短期及長期流動資金需求。

下表顯示我們的金融負債於往績記錄期各年年末的餘下合約到期情況，乃根據合約未貼現現金流量(包括使用合約利率或(如屬浮息)根據往績記錄期各年年末的現行利率計算的利息付款)及我們須付款的最早日期計算。

財務資料

	一年內或 按要求	超過一年 但少於兩年	超過兩年 但少於五年	總額	賬面值
				人民幣千元	
截至2021年12月31日					
銀行貸款	10,440	–	–	10,440	10,010
租賃負債	1,887	1,476	2,406	5,769	5,262
貿易及其他應付款項	<u>108,474</u>	<u>–</u>	<u>–</u>	<u>108,474</u>	<u>108,474</u>
	<u>120,801</u>	<u>1,476</u>	<u>2,406</u>	<u>124,683</u>	<u>123,746</u>
截至2022年12月31日					
銀行貸款	50,669	178	–	50,847	49,538
租賃負債	2,410	1,611	731	4,752	4,454
貿易及其他應付款項	<u>109,728</u>	<u>–</u>	<u>–</u>	<u>109,728</u>	<u>109,728</u>
	<u>162,807</u>	<u>1,789</u>	<u>731</u>	<u>165,327</u>	<u>163,720</u>
截至2023年12月31日					
銀行貸款	91,615	619	43	92,277	89,020
租賃負債	3,492	2,163	2,506	8,161	7,586
貿易及其他應付款項	<u>193,885</u>	<u>–</u>	<u>–</u>	<u>193,885</u>	<u>193,885</u>
	<u>288,992</u>	<u>2,782</u>	<u>2,549</u>	<u>294,323</u>	<u>290,491</u>
截至2024年6月30日					
銀行貸款	80,577	1,641	–	82,218	79,717
租賃負債	3,420	1,548	1,920	6,888	6,450
貿易及其他應付款項	<u>195,209</u>	<u>–</u>	<u>–</u>	<u>195,209</u>	<u>195,209</u>
	<u>279,206</u>	<u>3,189</u>	<u>1,920</u>	<u>284,315</u>	<u>281,376</u>

除上述者外，截至2021年、2022年及2023年12月31日以及2024年6月30日，我們亦面臨贖回負債的贖回及清算特徵產生的流動資金風險。請參閱本文件附錄一會計師報告附註21。

財務資料

利率風險

利率風險指金融工具公允價值或未來現金流量因市場利率變更而波動的風險。截至2021年、2022年及2023年12月31日以及2024年6月30日，我們的計息金融負債以固定利率計息，當中包括銀行貸款、租賃負債及贖回負債，而市場利率變動並不會使我們面臨利率風險。整體而言，我們面對的利率風險微乎其微。

公允價值計量

金融資產及負債的賬面值按成本或攤銷成本計量，其與截至2021年、2022年及2023年12月31日以及2024年6月30日的公允價值並無重大差異。

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的擴展計劃、法律、監管及其他合約限制，以及董事會認為適當的其他因素。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]

[編纂]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]總額約人民幣[編纂]百萬元(基於指示性[編纂]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。

財務資料

於往績記錄期，我們產生約人民幣[編纂]百萬元的[編纂]，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2.3百萬元確認為遞延[編纂]，預計將於[編纂]後作為權益的扣減入賬。我們估計，我們將進一步產生[編纂]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。餘下結餘約人民幣[編纂]百萬元預計將在[編纂]完成後作為權益的扣減入賬。上述[編纂]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。

可分配儲備

截至2024年6月30日，我們的可分配儲備為人民幣8.5百萬元。

未經審核[編纂]經調整綜合有形資產淨值報表

有關更多資料，請參閱「附錄二—未經審核[編纂]財務資料」。

概無重大不利變動

經進行董事認為適當的充分盡職審查工作及經審慎周詳考慮後，董事確認，直至本文件日期，自2024年6月30日(即我們最近的經審核綜合財務報表的編製日期)以來，我們的財務或貿易狀況或前景並無重大不利變動，且自2024年6月30日以來並未發生會對本文件附錄一會計師報告所載資料造成重大影響的事件。

根據上市規則第13.13至13.19條作出之披露

董事確認，截至最後實際可行日期，概無情況導致須根據上市規則第13.13至13.19條的規定作出披露。