

概 要

本概要為本文件所載資料的概覽，並未包括所有可能對閣下而言重要的資料。閣下決定投資[編纂]前，應閱讀整份文件。

任何投資均涉及風險。投資[編纂]的部分特有風險載於本文件「風險因素」一節。閣下決定投資[編纂]前，應細閱該章節。

概覽

我們是華中地區以湖北省及湖南省為重點的民營口腔醫療服務提供商，在這個蓬勃發展的市場以直營連鎖模式經營一個不斷擴大的口腔醫療服務網絡。我們為社區提供可靠且易於獲得的口腔護理，致力於服務大眾。根據弗若斯特沙利文的資料，按2024年所得收入計，我們在華中地區所有民營口腔醫療服務提供商中居第一位，佔市場份額約2.4%。多年來，我們的口腔醫療服務戰略性地聚焦於滿足大眾市場需求，在人口稠密的華中地區保持強大的影響力。

得益於多年來致力擴大我們的口腔醫療服務網絡，我們運營中的口腔醫療機構數目由截至2022年1月1日的77家增加至截至2024年12月31日的86家，並進一步增加至截至最後實際可行日期的92家，其中包括4家營利性口腔醫院、80家營利性口腔門診部和8家營利性口腔診所，分佈於湖北、湖南兩個省份內的8個城市。該三類口腔醫療機構主要在牙椅、科室、醫療專業人員及規模等方面受不同的監管要求及標準所限制。請參閱「行業概覽－中國口腔醫療服務市場－中國口腔醫療服務市場參與者」。為奉行單一品牌策略，我們所有的口腔醫療機構均以「愛尚大眾口腔」統一品牌名稱連同商標「爱尚大众」運營，確保在我們多區域的口腔醫療服務網絡具有凝聚力且穩固的品牌形象。我們的口腔醫療機構大部分位於或鄰近本地社區，使居民方便地享受口腔醫療服務。

我們運作合夥人計劃，主要針對資深的醫療專業人員，不僅有效支持我們口腔醫療服務網絡的擴張，同時能保持核心人才團隊的團結和穩定並助力人才團隊建設，這些都構成我們的競爭優勢，使我們的口腔醫療服務網絡成為牙醫理想創業平台。截至2022年、2023年及2024年12月31日，分別有24名、32名及37名牙醫根據合夥人計劃成為我們口腔醫療機構的少數股東。秉持著「直營連鎖、直接合夥」的原則，合夥人計劃豐富了我們的醫療專業資源，並推動我們口腔醫療服務網絡的擴展及盈利能力。此外，我們的專業人才團隊由資深的口腔醫學專家領銜，在技術委員會輔佐下，以高水平醫療能力持續不斷提供優質口腔醫療服務。

概 要

我們重視自己的牙醫資源，並維持穩定且廣泛的牙醫團隊。截至2024年12月31日，共有280名牙醫在我們的口腔醫療服務網絡執業。截至2022年、2023年及2024年12月31日止年度，在我們的口腔醫療服務網絡執業超過三年的牙醫的留任率分別約為87%、89%及90%。截至2022年、2023年及2024年12月31日止年度，牙醫的員工成本分別為人民幣57.8百萬元、人民幣65.8百萬元及人民幣58.2百萬元，分別佔我們同年銷售成本的22.1%、24.1%及22.8%。於往績記錄期間，我們並無倚賴任何一名特定牙醫。於往績記錄期間各年度，按收入貢獻計，我們五大牙醫貢獻的收入佔我們各年總收入的約8.0%至10.0%。

我們的口腔醫療服務包括綜合牙科診療服務、口腔種植服務及口腔正畸服務，可滿足全年齡段客戶的口腔健康需求。憑藉我們以社區為中心的口腔醫療護理，我們於往績記錄期間積累了忠實的客戶群。截至2022年、2023年及2024年12月31日止年度，我們服務的客戶分別為276,310人、296,859人及283,640人，錄得的客戶就診人次分別為708,651人次、768,809人次及748,632人次，就診人次平均開支分別為人民幣578元、人民幣575元及人民幣544元。

我們的業務模式

於往績記錄期間，我們的收入來自提供全面的口腔醫療服務，包括(i)綜合牙科診療服務、(ii)口腔種植服務及(iii)口腔正畸服務。下表載列我們於所示年度按業務線劃分的收入明細：

	截至12月31日止年度					
	2022年		2023年		2024年	
	人民幣千元	佔收入 百分比	人民幣千元	佔收入 百分比	人民幣千元	佔收入 百分比
綜合牙科診療服務...	212,526	51.9	237,088	53.7	217,321	53.4
口腔種植服務.....	116,728	28.5	122,984	27.8	115,647	28.4
口腔正畸服務.....	80,190	19.6	81,769	18.5	74,115	18.2
總計	409,444	100.0	441,841	100.0	407,083	100.0

概 要

綜合牙科診療服務

作為以客戶為中心、位於人口密集地區、毗鄰社區的口腔醫療服務提供商，我們專注於客戶的日常口腔健康。通過定期的口腔健康管理和對口腔疾病的早期干預，我們幫助客戶降低症狀惡化的風險和避免代價高昂的重病治療。由於健康的牙齒及牙齦可提升客戶的舒適度、外貌和信心，我們相信定期的口腔健康管理不僅可以解決客戶的基本及一般口腔問題，還可以提高其整體生活質量。我們的綜合牙科診療服務主要涵蓋(i)口腔修復科；(ii)口腔內科；(iii)口腔外科；及(iv)兒童牙科。截至2022年、2023年及2024年12月31日止年度，我們綜合牙科診療服務錄得的客戶就診人次分別為520,961人次、549,907人次及516,570人次，而同年綜合牙科診療服務的就診人次平均開支分別為人民幣408元、人民幣431元及人民幣421元。有關詳情，請參閱「業務－我們的口腔醫療服務－綜合牙科診療服務」。

口腔種植服務

我們的口腔種植服務的目的是為患者提供以種植體取代天然牙的牙齒替代方案，以改善功能性和美觀性，通過精準的手術和專業的護理，實現種植體的成功植入和長期穩定。我們的口腔種植治療使用多種牙科設備及牙科耗材，主要包括錐狀射束電腦斷層掃描機、種植機、超聲骨刀、種植膜釘、種植體、骨移植材料、基台、牙鑽及其他種植用的牙科工具。截至2022年、2023年及2024年12月31日止年度，我們口腔種植服務的客戶就診人次分別為59,763人次、78,759人次及86,810人次，而同年口腔種植服務的就診人次平均開支分別為人民幣1,953元、人民幣1,562元及人民幣1,332元。有關詳情，請參閱「業務－我們的口腔醫療服務－口腔種植服務」。

口腔正畸服務

口腔正畸學作為口腔醫學的一個重要分支，不僅關注牙齒的美觀排列，更重要的是恢復和維護口腔的正常功能，如咀嚼、發音和面部美觀。我們的口腔正畸治療使用一系列牙科設備及牙科耗材，主要包括金屬托槽、陶瓷托槽、隱形矯治器及其他設備。截至2022年、2023年及2024年12月31日止年度，我們口腔正畸服務的客戶就診人次分別為127,927人次、140,143人次及145,252人次，而同年口腔正畸服務的就診人次平均開支分別為人民幣627元、人民幣583元及人民幣510元。有關詳情，請參閱「業務－我們的口腔醫療服務－口腔正畸服務」。

概 要

市場機遇

受廣大居民對口腔健康意識的提高以及利好政策所推動，中國口腔醫療服務市場的市場需求及滲透率預期將出現持續提升。根據弗若斯特沙利文的資料，2024年，中國口腔醫療服務市場的市場規模為人民幣1,472億元，預計2024年至2029年將以6.4%的複合年增長率增長，至2029年達人民幣2,004億元，其中中國民營口腔醫療服務市場的市場規模於2024年為人民幣1,035億元，預計2024年至2029年將以7.0%的複合年增長率增長，至2029年達人民幣1,450億元。

於2024年，華中地區民營口腔醫療服務市場佔中國民營口腔醫療服務市場的市場份額達16.8%，是全國口腔醫療服務市場的重要組成部分，而在該人口稠密地區仍有不計其數的需求未被滿足。根據弗若斯特沙利文的資料，華中地區民營口腔醫療服務市場的市場規模由2022年的人民幣133億元以14.4%的複合年增長率增長，至2024年的人民幣174億元，預計將於2024年至2029年以7.8%的複合年增長率增長，至2029年達人民幣253億元。具體而言，在湖北省，截至2024年12月31日的公立及民營口腔醫療機構數目分別為0.7千家及3.9千家，並預期於截至2029年12月31日分別達0.9千家及5.0千家，於2024年至2029年分別按複合年增長率5.2%及5.1%增長。在武漢市，於2024年至2029年公立口腔醫療機構數目預期將穩定維持於0.3千家，而民營口腔醫療機構數目預期將按複合年增長率2.9%增長，由截至2024年12月31日的1.3千家增加至截至2029年12月31日的1.5千家。在湖南省，截至2024年12月31日的公立及民營口腔醫療機構數目分別為0.7千家及4.0千家，並預期於截至2029年12月31日分別達0.8千家及5.1千家，於2024年至2029年分別按複合年增長率2.7%及5.0%增長。截至2022年、2023年及2024年12月31日止年度，我們的總收入分別為人民幣409.4百萬元、人民幣441.8百萬元及人民幣407.1百萬元。隨著華中地區民營口腔醫療服務市場的蓬勃發展，我們的總收入在2022年至2023年間的增長速度有所放緩。2023年至2024年，我們遇到的挑戰主要是疫情後經濟復甦慢於預期造成客戶消費萎縮，以及集中採購政策帶來的價格下行壓力下口腔醫療服務提供商之間的激烈競爭。儘管位於華中地區的民營口腔醫療服務市場的市場規模由2023年的人民幣172億元微增至2024年的人民幣174億元，但我們未能充分抓住市場增長機會，截至2024年12月31日止年度的收入、毛利及淨利潤均出現小幅下跌。

前瞻未來，作為華中地區以湖北省及湖南省為重點的民營口腔醫療服務提供商，我們有望憑藉我們獨特的品牌戰略、資深的醫療專業人員、集中控制成本措施、經優化的整個口腔醫療服務網絡資源分配、標準且精益化的運營能力以及務實且穩健的擴張方針，提升競爭力。

概 要

下表載列公立口腔醫療機構與我們的民營口腔醫療機構的比較。

機構類型	公立口腔醫療機構*	我們的民營口腔醫療機構
定價標準	政府指導價為主，靈活度略遜	具備差異化配套的市場導向定價
服務範圍	口腔疾病綜合治療，包括複雜疾病及住院服務	日常口腔醫療護理及常見口腔疾病的治療、口腔種植服務、口腔正畸服務、兒科牙科診療等
服務體驗	輪候掛號、治療及繳費的時間較長	在舒適的環境透過私人護理提供無縫、便捷及定制的服務體驗
比較優勢	具備處理複雜個案的經驗及豐富的專家資源	以直營連鎖模式提供以客户為中心的服務、設有先進的醫療設備及進行有組織的資源配置

附註：

* 包括公立綜合醫院口腔科及公立口腔醫院。

有關我們口腔醫療機構與湖北及湖南省公立口腔醫療機構的主要口腔醫療服務定價比較的詳情，請參閱「行業概覽－華中地區口腔醫療服務市場－華中地區口腔醫療服務市場概覽」。

我們的主要經營表現

於往績記錄期間，我們憑藉不斷增長的品牌影響力及以直營連鎖模式經營口腔醫療機構的豐富經驗，維持蓬勃發展的口腔醫療服務網絡及相對穩定的業務表現。

下表載列於所示年度我們的主要經營數據：

	截至12月31日止年度		
	2022年	2023年	2024年
新客戶人數 ⁽¹⁾	168,479	171,991	150,527
按服務類型劃分			
－綜合牙科診療服務	165,137	167,784	146,794
－口腔種植服務	1,295	2,171	1,946
－口腔正畸服務	2,477	2,367	1,933

概 要

	截至12月31日止年度		
	2022年	2023年	2024年
客戶人數.....	276,310	296,859	283,640
客戶就診人次 ⁽¹⁾	708,651	768,809	748,632
按服務類型劃分			
－ 綜合牙科診療服務	520,961	549,907	516,570
－ 口腔種植服務	59,763	78,759	86,810
－ 口腔正畸服務	127,927	140,143	145,252
按口腔醫療機構類型劃分			
－ 口腔醫院	86,338	86,560	87,256
－ 口腔門診部	544,032	597,519	586,202
－ 口腔診所	78,281	84,730	75,174
客戶複購率 ⁽²⁾ (%)	23.6	22.7	23.1
按口腔醫療機構類型劃分			
－ 口腔醫院	26.3	26.3	25.9
－ 口腔門診部	22.1	20.8	21.3
－ 口腔診所	19.3	19.7	20.1
截至年末的牙椅數目	645	701	702
－ 口腔醫院	89	89	87
－ 口腔門診部	505	560	561
－ 口腔診所	51	52	54
每張牙椅的客戶就診人次	1,099	1,097	1,066
每張牙椅的平均開支(人民幣千元) ..	635	630	580
－ 口腔醫院	720	752	714
－ 口腔門診部	642	623	573
－ 口腔診所	412	496	434
牙醫平均利用率 ⁽³⁾ (%)	81.5	86.5	85.2

附註：

- (1) 新客戶為首次接受我們提供口腔醫療服務的客戶。2024年新客戶減少主要因我們的綜合牙科診療服務的新客戶減少12.5%所致，而此乃由於(i)儘管我們努力盡可能地控制負面影響，但武漢的八家口腔醫療機構搬遷及三家口腔醫療機構裝修導致客流減少；(ii)因應較預期慢的疫情後經濟復甦，我們在武漢以外的地區採取相對保守的營銷策略；及(iii)在經歷了2023年疫情後復甦期間的暫時需求激增後，2024年的服務需求常態化。基於同樣的原因，我們綜合牙科診療服務的客戶就診人次減少6.1%，這導致我們2024年的總客戶就診人次減少。根據弗若斯特沙利文的資料，在2024年市場環境充滿挑戰的情況下，該減少與華中地區的口腔醫療服務提供商的整體行業趨勢一致。

概 要

- (2) 指相關年度的複購客戶數量除以同年的客戶總數。複購客戶指於相關年度內任何時間曾經到我們的口腔醫療機構就診，且自其前一次來到我們的口腔醫療機構就診以來不超過12個月的客戶，不包括該客戶就相同療程複診。
- (3) 指於相關年度每名牙醫的客戶實際就診次數佔我們牙醫同年最高服務量的百分比。我們牙醫的最高服務量指於相關年度每名牙醫可服務的理論上最高客戶就診人次，基於下列各項計算：(i)估計每次就診45分鐘；(ii)每個門診日的牙醫最高服務時數約為7.5小時；及(iii)平均每年300個工作日。因此，理論上每名牙醫在每個工作日中最多可容許10次客戶就診。根據弗若斯特沙利文的資料，有關計算方法大致符合行業規範，其乃基於專家訪問以及對主要口腔醫療服務提供商的招股章程及年報進行研究，以確認主要同業採用相同的計算方法計算該比率（即公式及其所用假設，包括行業平均(a)牙醫為單一客戶診斷所花的時間；(b)牙醫每日服務時數以及(c)牙醫每年工作日）。根據同一資料來源，於2022年、2023年及2024年，中國民營口腔醫療服務行業的牙醫行業平均使用率分別約為60%、65%及65%。

2023年至2024年，我們遇到的挑戰主要是由於疫情後經濟復甦慢於預期導致客戶消費降級，以及口腔醫療服務提供商之間的激烈競爭。為應對該等宏觀經濟壓力及鞏固我們的行業領導地位，我們實施集中化的成本控制措施，例如運用網上操作系統實現營運表現可視化及優化資源配置以最大化成本效益，以及通過與供應商增強的議價能力與彼等磋商獲取優質牙科耗材的優惠價格。我們優化資源配置，鼓勵服務網絡內讓資深牙科專家分享經驗。尤其是，我們成立了技術委員會，匯集多名具有豐富臨床實踐經驗的牙科專家。該等專家提供培訓課程及技術指導，推動先進技術在我們口腔醫療服務網絡中的經驗共享與應用，加強我們處理各種口腔疾病或複雜牙科手術的能力，同時推進我們口腔醫療專科的發展。詳情請參閱「業務－醫療專業人員－我們的技術委員會」。我們精簡集中管理架構，確保我們的敏捷性和持續競爭力，從而為上述工作提供保障。

2024年，作為我們維繫客戶關係及提升獲客與留存能力的策略舉措之一，我們於若干租約到期時遷移了武漢的八家口腔醫療機構。此外，為升級服務能力及提升客戶體驗，我們亦於同年翻新三家在武漢的口腔醫療機構。由於進行有關搬遷及翻新，我們的客流量短暫下跌。同時，因應較預期慢的疫情後經濟復甦，我們縮減武漢以外地區的營銷工作，以保持相對穩定的利潤率，且更加注重卓越服務及客戶滿意度。此外，在經歷了2023年疫情後復甦期的暫時需求激增之後，口腔醫療服務需求於2024年恢復正常水平。因此，2023年至2024年，我們的總客戶就診人次由768,809人次減少至748,632人次，而我們的新客戶由171,991名減少至150,527名。從長遠來看，得益於優化牙科資源配置、牙醫數目增加及品牌知名度的擴大，我們預計客戶就診人次和新客戶數量將有所增長。

概 要

同時，因應地區政策發展，特別是湖北省及湖南省實施集中採購政策以及該等政策帶來的下行定價壓力下激烈的市場競爭，我們進行定價調整，於2023年中在所有口腔醫療機構範圍內將口腔種植服務的費用降低約25%至40%。因此，我們的口腔種植服務的就診人次平均開支由2023年的人民幣1,562元減少至2024年的人民幣1,332元。同時，我們利用集中採購框架優化供應鏈效率，與主要供應商磋商優惠條款以獲取優質牙科耗材。通過加強成本控制措施，我們保持了以具有競爭力的價格提供口腔醫療服務的能力，且即使在面臨收入壓力的情況下也能保持穩定的毛利率。2023年至2024年，我們綜合牙科診療服務的就診人次平均開支由人民幣431元減少至人民幣421元，而我們口腔正畸服務的就診人次平均開支由人民幣583元減少至人民幣510元。

我們的收入來源保持穩定，總收入僅錄得輕微下降，由截至2023年12月31日止年度的人民幣441.8百萬元降至截至2024年12月31日止年度的人民幣407.1百萬元。值得注意的是，於截至2023年12月31日止年度至截至2024年12月31日止年度，我們的客戶保留率指標有所改善，且客戶複購率上升。客戶忠誠度的提高反映了我們的品牌實力、服務質量和及時調整的定價結構。

我們的競爭優勢

我們認為，我們在華中地區口腔醫療服務行業的持續發展及卓越地位來自以下競爭優勢。

- 我們是華中地區的直營連鎖模式民營口腔醫療服務提供商，憑藉行業內多年的發展經驗和深刻洞察，我們為大眾提供可靠且方便的口腔護理。
- 集中和精益化的總部運營能力，全面賦能我們的口腔醫療機構，保證運營效率和持續盈利能力。
- 戰略性的合夥人計劃及僱員持股平台有助激勵高素質的醫療專業人員及其他人才，在為我們業務增長提供支持的同時，將我們的口腔醫療服務網絡打造為人才創業平台。
- 可擴展和可複製的成熟商業模式受惠於內生增長和戰略收購。
- 以知名牙科專家領銜的卓越專業人才團隊，以醫療技術為核心競爭力。
- 憑藉傑出的專業及管理技能，由具有遠見卓識、豐富經驗的管理團隊主導，實行統一管理。

有關詳情，請參閱「業務 — 競爭優勢」。

概 要

業務戰略

為了實現願景，我們計劃繼續鞏固競爭優勢，並實施以下戰略。

- 鞏固華中地區龍頭優勢地位，持續提升市場份額，通過新建及收購擴大口腔醫療服務網絡。
- 持續提升口腔醫療服務能力、培育優勢專科、發展技術委員會，從而優化口腔醫療技術，賦能牙醫職業成長。
- 加強品牌建設，通過提升客戶服務體驗和滿意度提高品牌影響力。
- 加速推進數字化和信息化為業務發展賦能。

有關詳情，請參閱「業務 — 業務戰略」。

我們的供應商及客戶

我們的供應商

我們的口腔醫療服務網絡的業務營運需要多種產品，主要涵蓋口腔醫療器械及藥品。我們的供應商主要包括(i)上述產品的供應商；(ii)營銷及推廣服務提供商以及諮詢服務提供商；及(iii)信息化軟件、硬件及服務提供商。我們主要向位於中國的供應商採購，包括獲許可進口外國製造商所生產牙科工具及器械的國內分銷商。

我們向往績記錄期間各年度五大供應商的採購額分別佔同年總採購額的49.9%、44.9%及42.4%，而向最大供應商的採購額分別佔總採購額的20.8%、16.2%及14.6%。

於往績記錄期間各年度，我們的五大供應商全為獨立第三方。據董事所知，於往績記錄期間各年度，概無董事、彼等各自的聯繫人或擁有我們的已發行股本5%以上的任何股東於任何五大供應商擁有任何權益。

概 要

我們的客戶

於往績記錄期間，我們的客戶為於我們口腔醫療機構接受口腔醫療服務的中國人士。我們全面的口腔醫療服務能夠廣泛覆蓋所有年齡段的客戶。鑒於我們的客戶群分散，我們並無任何客戶集中的風險。我們的業務及盈利能力並不嚴重依賴任何單一個別客戶。於往績記錄期間各年度，沒有任何個人客戶佔我們總收入超過0.1%。

於往績記錄期間各年度，我們的五大客戶全為獨立第三方。據董事所知，於往績記錄期間各年度，概無董事、彼等各自的聯繫人或擁有我們的已發行股本5%以上的任何股東於任何五大客戶中擁有任何權益。

定價

在中國適用監管規定允許的範圍內，作為民營口腔醫療服務提供商，我們一般有關自行決定口腔醫療機構的口腔醫療服務價格。我們根據若干因素對口腔醫療服務進行定價，包括治療的複雜程度、運營成本、當地市場狀況以及同一地區的民營和公立口腔醫療機構提供類似口腔醫療服務的定價。在日常運營中，我們不時檢討我們的定價以避免因不合理定價或促銷而造成惡意競爭。

我們符合資格成為醫保定點醫療機構的口腔醫療機構，須根據相關政府部門就資格通過基本醫療保險制度支付的口腔醫療服務制定的定價指引及價格上限收取醫療費用。我們定期審查醫保定點醫療機構的定價，以確保符合當地醫保政策。下表載列截至所示日期按口腔醫療機構類型劃分的醫保定點醫療機構數目：

	截至12月31日			截至最後 實際可行日期
	2022年	2023年	2024年	
－ 口腔醫院	4	4	4	4
－ 口腔門診部.....	53	58	56	52
－ 口腔診所	4	5	5	6
總計	61	67	65	62

有關我們口腔醫療機構的詳情，請參閱「業務－我們的口腔醫療服務網絡－我們口腔醫療機構的發展階段」。

概 要

近年，中國政府一直大力推行集中採購，以提高口腔種植耗材及服務定價的透明度，使口腔種植服務更為大眾所能負擔，惠及廣大民眾。為響應這些政策以及該等政策帶來的下行定價壓力下激烈的競爭，我們及時調整口腔種植服務的定價，讓更多客戶獲得可負擔的口腔醫療服務。有關集中採購政策及定價監管的進一步詳情，請參閱「監管概覽－有關醫療機構改革的法規」。

有關詳情，請參閱「業務－定價」。

風險因素

我們的業務面臨的風險包括「風險因素」一節所載者。由於不同投資者確定風險程度的詮釋方法和準則有別，閣下決定投資於[編纂]前，應閱讀「風險因素」章節全文。我們面臨的部分重大風險包括：

- 我們在高度競爭的行業經營，且該行業近年增長放緩及經歷波動。若我們未能勝過現有或新的競爭對手，則我們的業務、財務狀況及經營業績可能會受到重大不利影響。
- 我們經營行業受到嚴格監管，在健康、安全及環境法律法規方面均有嚴格的合規要求，須承擔持續的合規成本。
- 集中採購政策可能進一步影響我們口腔種植服務的定價，進而可能影響我們的財務狀況及經營業績。
- 基本醫療保險制度下的監管定價管制措施可能進一步影響我們醫保定點醫療機構提供的口腔醫療服務的定價，進而可能影響我們的財務狀況及經營業績。
- 若我們的口腔醫療機構無法留住、吸引並激勵足夠的合格牙醫及其他醫療專業人員，或我們未能妥善管理我們口腔醫療機構的牙醫及其他醫療專業人員的僱傭及服務，我們的業務及經營業績可能受到重大不利影響。

概 要

- 倘我們的口腔醫療機構未能繼續吸引及留住客戶、提升卓越的客戶體驗，以及維持客戶的信任，我們的業務、財務狀況及經營業績可能會受到重大不利影響。
- 我們業務的成功取決於我們的聲譽及品牌形象。任何關於我們、任何我們的口腔醫療機構、於我們口腔醫療服務網絡執業的牙醫或其他醫療專業人員、口腔醫療服務行業或一般醫療行業的負面宣傳均可能損害我們的聲譽及品牌形象，從而對我們的業務和前景造成重大不利影響。

我們的控股股東

截至最後實際可行日期，本公司由姚先生、沈女士及中山醫療投資分別直接持有約1.24%、1.17%及81.32%，而中山醫療投資則由姚先生及沈女士分別持有約44.11%及31.38%。根據姚先生及沈女士於2014年6月3日訂立的一致行動協議，姚先生及沈女士同意就彼等於中山醫療投資及本公司的投票權一致行動。有關詳情，請參閱「歷史、發展及公司架構－我們的重大企業發展－早期發展」。緊隨[編纂]完成後（假設[編纂]並無獲行使），姚先生及沈女士將直接透過中山醫療投資間接合共有權行使我們經擴大已發行股本總額約[編纂]%附帶的投票權。因此，根據上市規則，姚先生、沈女士及中山醫療投資將於[編纂]後被視為一組控股股東。有關詳情，請參閱「與控股股東的關係」。

[編纂]投資

我們獲得[編纂]投資者的[編纂]投資，包括中元九派及朱超先生的A輪投資，以及中信証券投資、中元九派、致道資本、李建生先生、李臻女士、陳巍先生、王宏先生及王青松先生的B輪投資。由於若干投資者對本公司的建議[編纂]地點持不同意見，我們於2024年10月8日購回中元九派、朱超先生、中信証券投資、致道資本、李建生先生及王青松先生持有的股份。緊隨[編纂]完成後（假設[編纂]並無獲行使），現有[編纂]投資者將持有本公司經擴大已發行股本總額約[編纂]%。有關詳情，請參閱「歷史、發展及公司架構－[編纂]投資」。

概 要

歷史財務資料概要

以下各表載列來自往績記錄期間綜合財務資料的財務資料概要，乃摘自本文件附錄一所載會計師報告。

綜合損益及其他全面收益表項目概要

下表載列於所示年度的節選綜合損益及其他全面收益表：

	截至12月31日止年度		
	2022年	2023年	2024年
	(人民幣千元)		
收入	409,444	441,841	407,083
銷售成本.....	(260,970)	(273,615)	(254,743)
毛利	148,474	168,226	152,340
銷售及分銷開支	(41,709)	(44,687)	(40,473)
行政開支.....	(33,992)	(32,549)	(34,875)
研發開支.....	(6,618)	(6,823)	(6,669)
其他開支.....	(2,175)	(1,885)	(1,307)
財務成本.....	(6,679)	(5,507)	(5,329)
可贖回優先股公允價值			
(虧損)／收益.....	(1,336)	(2,331)	1,716
其他收入及收益	7,541	4,464	5,414
除稅前利潤.....	63,506	78,908	70,817
所得稅開支.....	(7,056)	(11,870)	(8,317)
年內利潤.....	56,450	67,038	62,500
年內全面收益總額	56,450	67,038	62,500
以下應佔：			
母公司擁有人.....	43,342	50,069	41,916
非控股權益.....	13,108	16,969	20,584

概 要

財務表現

根據弗若斯特沙利文的資料，得益於高度標準化的精益化直營連鎖模式，我們的盈利能力於中國民營口腔醫療服務提供商中處於領先水平。

截至2022年、2023年及2024年12月31日止年度，我們的毛利率分別為36.3%、38.1%及37.4%。我們的淨利潤由截至2022年12月31日止年度的人民幣56.5百萬元增加18.8%至截至2023年12月31日止年度的人民幣67.0百萬元，主要由於我們的綜合牙科及口腔種植服務收入增加所致。我們的淨利潤率由2022年的13.8%增至2023年的15.2%。於2023年至2024年，儘管市場環境充滿挑戰，例如疫情後經濟復甦慢於預期導及口腔醫療服務提供商之間的激烈競爭，但我們仍實施集中化的成本控制措施，例如運用網上操作系統實現營運表現可視化並精簡資源分配以最大化成本效益，以及通過與供應商增強的議價能力與彼等磋商獲取優質牙科耗材的優惠價格，以降低對我們獲利能力的不利影響。與收入相比，我們的淨利潤下降速度較慢，於2024年維持在人民幣62.5百萬元。我們的淨利潤率由2023年的15.2%增至2024年的15.4%。截至2022年、2023年及2024年12月31日止年度，我們的母公司擁有人應佔淨利潤分別為人民幣43.3百萬元、人民幣50.1百萬元及人民幣41.9百萬元。

我們認為，我們的優異管理能力和直營連鎖模式將會穩步促進我們的盈利表現，並為未來發展夯實基礎。

非國際財務報告準則計量

為補充我們按照國際財務報告準則呈列的綜合損益及其他全面收益表，我們亦使用並非國際財務報告準則規定或按其呈列的經調整淨利潤（非國際財務報告準則計量）作為附加財務計量。我們相信，呈列該非國際財務報告準則計量有助對不同年度的經營表現進行比較。我們認為，該計量能為投資者提供有用的信息，以助彼等通過與我們管理層相同的方式了解及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限制，且閣下不應將其獨立於根據國際財務報告準則呈報的經營業績或財務狀況作考慮，或以其代替對根據國際財務報告準則呈報的經營業績或財務狀況所作的分析。此外，非國際財務報告準則計量所作定義可能有別於其他公司使用的類似詞彙。

我們將經調整淨利潤（非國際財務報告準則計量）定義為年內淨利潤，經加上(i)可贖回優先股公允價值虧損或收益；(ii)以股份為基礎的付款開支；及(iii)[編纂]開支作出調整。我們的可贖回優先股指我們就A輪投資及B輪投資向獨立第三方投資者發行的股份。向有關投資者授出的全部特別權利已於2024年9月終止。我們其後不再確認可贖回優先股公允價值變動的任何進一步虧損，因為全部特別權利終止後不再有可贖回優先股。詳情請參閱本文件附錄一所載會計師報告附註26及附註30。

概 要

下表為所示年度經調整淨利潤（非國際財務報告準則計量）的對賬：

	截至12月31日止年度		
	2022年	2023年	2024年
	(人民幣千元)		
年內淨利潤.....	56,450	67,038	62,500
加：			
可贖回優先股公允價值			
虧損／(收益).....	1,336	2,331	(1,716)
以股份為基礎的付款開支 ⁽¹⁾	1,598	1,053	2,355
[編纂]開支.....	[編纂]	[編纂]	[編纂]
經調整淨利潤			
(非國際財務報告準則計量).....	59,384	70,422	68,346

附註：

(1) 指根據[編纂]限制性股份計劃向僱員及前僱員授出限制性股份所產生的開支。

收入

我們的收入由截至2022年12月31日止年度的人民幣409.4百萬元增加7.9%至截至2023年12月31日止年度的人民幣441.8百萬元，主要是由於綜合牙科診療及口腔種植服務產生的收入增加。我們的收入由截至2023年12月31日止年度的人民幣441.8百萬元減少7.9%至截至2024年12月31日止年度的人民幣407.1百萬元。具體而言，綜合牙科診療服務的收入下降主要是由於就診人次減少及該等服務的就診人次平均開支減少。此外，我們的口腔正畸服務的收入於2023年至2024年隨著該服務的就診人次平均開支減少而下降，主要由於我們主動下調價格及新客戶的就診次數減少。此外，由於我們在2023年中期進行價格調整（主要由於實施集中採購政策而導致每顆種植牙的平均支出減少，而與2023年相比，該影響於2024年全面反映）以及2024年種植牙數量減少，導致口腔種植服務的收入下降。我們於往績記錄期間的收入波動詳情請參閱「財務資料－經營業績各年度比較」。

概 要

毛利及毛利率

截至2022年、2023年及2024年12月31日止年度，我們的毛利分別為人民幣148.5百萬元、人民幣168.2百萬元及人民幣152.3百萬元。我們於2023年的毛利增加與收入增長基本一致。我們於2024年的毛利減少主要是由於同年收入減少所致。截至2022年、2023年及2024年12月31日止年度，我們的毛利率分別為36.3%、38.1%及37.4%。有關詳情，請參閱「財務資料－經營業績各年度比較」。

為提供更多有關我們按各業務線劃分的盈利能力的資料，我們亦呈列經營利潤及經營利潤率。截至2022年、2023年及2024年12月31日止年度，我們的經營利潤分別為人民幣272.1百萬元、人民幣302.0百萬元及人民幣280.2百萬元，與我們於相同年度的毛利波動基本一致。截至2022年、2023年及2024年12月31日止年度，我們的經營利潤率分別達到66.4%、68.4%及68.8%。詳情請參閱「財務資料－綜合損益及其他全面收益表－毛利及毛利率」。

淨利潤

我們的淨利潤由2022年的人民幣56.5百萬元增長18.8%至2023年的人民幣67.0百萬元，主要由於來自綜合牙科診療服務及口腔種植服務的收入增加。我們的淨利潤由2023年的人民幣64.0百萬元減少6.8%至2024年的人民幣62.5百萬元，主要是由於我們的綜合牙科服務的收入減少，原因是該等服務的客戶人次及每次客戶人次的平均消費減少。

有關詳情，請參閱「財務資料－經營業績各年度比較」。

綜合財務狀況表概要

下表載列我們截至所示日期的財務狀況：

	截至12月31日		
	2022年	2023年	2024年
	(人民幣千元)		
非流動資產總值	257,686	243,085	256,348
流動資產總值	201,808	247,926	121,644
流動負債總額	127,645	248,208	135,096
流動資產／(負債) 淨值	74,163	(282)	(13,452)
資產總值減流動負債	331,849	242,803	242,896
非流動負債總額	190,000	71,651	83,887
負債總額	317,645	319,859	218,983
資產淨值	141,849	171,152	159,009

概 要

截至2023年12月31日，我們的流動負債淨額為人民幣0.3百萬元，包括流動資產人民幣247.9百萬元及流動負債人民幣248.2百萬元，而我們截至2022年12月31日錄得流動資產淨值人民幣74.2百萬元。這主要是由於(i)可贖回優先股增加人民幣112.8百萬元；(ii)其他應付款項及應計費用增加人民幣4.6百萬元；及(iii)預付款項、其他應收款項及其他資產減少人民幣4.3百萬元。其部分被現金及現金等價物增加人民幣49.1百萬元所抵銷。截至2024年12月31日，我們的流動負債淨額為人民幣13.5百萬元，包括流動資產人民幣121.6百萬元及流動負債人民幣135.1百萬元，較截至2023年12月31日的流動負債淨額人民幣0.3百萬元增加人民幣13.2百萬元。這主要是由於(i)現金及現金等價物減少人民幣132.0百萬元；(ii)其他應付款項及應計費用增加人民幣21.7百萬元；及(iii)存貨減少人民幣2.1百萬元。詳情請參閱「財務資料－綜合財務狀況表若干主要項目的討論」。

我們的資產淨值由截至2022年12月31日的人民幣141.8百萬元增加至截至2023年12月31日的人民幣171.2百萬元，主要由於2023年全面收入總額人民幣67.0百萬元，部分被(i)宣派股息人民幣36.6百萬元；及(ii)向非控股股東派付的股息人民幣9.6百萬元所抵銷。我們的資產淨值由截至2023年12月31日的人民幣171.2百萬元減至截至2024年12月31日的人民幣159.0百萬元，主要由於(i)宣派股息人民幣50.0百萬元；(ii)向非控股股東派付的股息人民幣18.3百萬元；及(iii)減資人民幣10.8百萬元，部分被2024年全面收入總額人民幣62.5百萬元所抵銷。有關我們綜合權益變動表的進一步詳情，請參閱本文件附錄一所載會計師報告。

綜合現金流量表概要

下表載列我們於往績記錄期間的現金流量概要：

	截至12月31日止年度		
	2022年	2023年	2024年
	(人民幣千元)		
經營活動所得現金流量淨額.....	119,926	148,999	100,636
投資活動所得／(所用)			
現金流量淨額.....	21,539	(16,789)	(20,068)
融資活動所用現金流量淨額.....	(98,406)	(83,097)	(212,605)
現金及現金等價物			
增加／(減少)淨額.....	43,059	49,113	(132,037)
年初現金及現金等價物.....	134,911	177,970	227,083
年末現金及現金等價物.....	177,970	227,083	95,046

我們在整個往績記錄期間錄得經營現金流入淨額。詳情請參閱「財務資料－流動資金及資本資源－現金流量」。

概 要

主要財務比率

下表載列截至所示日期或所示年度我們的若干主要財務比率：

	截至12月31日止年度		
	2022年	2023年	2024年
盈利比率			
毛利率(%).....	36.3	38.1	37.4
淨利潤率(%).....	13.8	15.2	15.4
經調整淨利潤率(非國際財務 報告準則計量)(%).....	14.5	15.9	16.8
股本回報率(%).....	41.2	42.8	37.9
資產回報率(%).....	11.5	14.1	14.4
	截至12月31日		
	2022年	2023年	2024年
流動性比率			
流動比率.....	1.6倍	1.0倍	0.9倍
速動比率.....	1.5倍	1.0倍	0.9倍

有關主要財務比率的計算與分析，請參閱「財務資料—主要財務比率」。

競爭

根據弗若斯特沙利文的資料，我們於中國經營所在的民營口腔醫療服務行業競爭激烈且高度分散。我們的競爭對手通常為位於我們口腔醫療機構所處同一地理區域的民營及公立口腔醫院、門診部及診所，以及綜合醫院口腔科。我們通常根據以下關鍵因素進行競爭：口腔醫療服務質量、服務經驗、醫療資源（尤其是經驗豐富的牙醫）、品牌影響力、客戶可及性以及定價。

按2023年所產生的收入計，作為華中地區以湖北省及湖南省為重點的最大的民營口腔醫療服務提供商，我們認為，憑藉我們卓越的牙醫人才資源、直營連鎖模式、成熟的品牌知名度以及不懈努力，我們具備有利條件為大眾提供可靠且方便的牙科護理。有關我們經營所在行業及市場的更多討論詳情，請參閱「行業概覽」。

概 要

COVID-19疫情爆發及傳播

於往績記錄期間，COVID-19疫情導致實施多項防疫措施，以減少高感染風險地區進行的線下活動。在疫情爆發及傳播期間，患有口腔疾病或有口腔健康需求的客戶減少到線下口腔醫療機構就診次數。於往績記錄期間，我們口腔醫療服務網絡內的口腔醫療機構曾多次暫停營業，作為減輕感染風險的預防措施。於往績記錄期間，我們在7個城市的29間口腔醫療機構暫停營業3至26天，其中大多數機構暫停營業少於10天。截至2022年10月底，全部上述口腔醫療機構已恢復營業。

董事認為，COVID-19疫情造成的負面影響對本集團於往績記錄期間的經營及財務表現而言並不重大。我們將繼續關注任何類似疫情並採取適當措施，以盡量減低對我們未來持續經營的任何潛在負面影響。

合規及法律程序

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無受到任何重大行政處罰。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無涉及任何對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響的不合規事件。

不合規事件

過往，我們的若干附屬公司未完成向地方政府住房和城鄉建設部的必要消防備案，且我們的若干口腔醫療機構未取得城鎮污水排入排水管網許可證。有關詳情，請參閱「業務－合規及法律程序－不合規事件」。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無受到相關政府當局有任何重大行政處罰。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無涉及任何可能對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響的訴訟、仲裁或行政程序。截至最後實際可行日期，我們並無涉及任何進行中的重大訴訟、仲裁或行政程序。截至同日，據我們所知，概無政府當局或第三方擬進行且可能會對我們的業務造成重大不利影響的申索或訴訟。董事概無涉及實際或可能提出的重大申索或訴訟。

概 要

近期發展

近期業務及財務表現

2024年12月31日後及直至最後實際可行日期，我們擴展口腔醫療服務網絡，以為更多客戶提供可靠且方便的口腔醫療服務。於有關期間，我們於湖北省武漢市成立8家口腔門診部，全部位於或鄰近當地社區。同期，基於我們對市況及未來業務策略的評估，我們自願終止運營2家口腔醫療機構。截至最後實際可行日期，我們共有92家運營中的口腔醫療機構。

於2025年首季度，我們的營運及財務表現保持相對穩定。隨著我們致力於擴展口腔醫療服務網絡，我們的服務能力得到提升。同時，我們通過提高信息化水平，完善內部營運管理，進一步促進我們的業務增長。儘管受季節性影響，特別是2025年1月底春節假期前不久及期間客戶就診次數減少，但我們的客戶就診總人次僅錄得輕微下降，由2024年第四季度的189,346名降至2025年第一季度的175,141名，乃由於我們在提升服務質量及體驗的同時不斷努力擴大服務網絡。與此同時，我們的新客戶數目由2024年第四季的36,564名增加約3%至2025年第一季的37,553名。

並無重大不利變動

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，(i)我們的業務、經營所在行業、市場或監管環境並無發生重大不利變動；(ii)自2024年12月31日（即本文件附錄一會計師報告所載本集團最近期經審核綜合財務狀況的日期）以來，我們的財務或交易狀況或前景並無發生重大不利變動；或(iii)自2024年12月31日以來，並無發生任何會對本文件附錄一所載會計師報告所列資料有重大影響的事件。

我們所關注的口腔醫療服務市場的主要監管發展

近年來，國家及省級政府機構均頒佈一系列有效實施口腔醫療植入物集中採購及定價管理的政策，旨在合理化並提升全口腔醫療服務行業的口腔種植耗材及服務定價的透明度。於2023年1月，湖南省醫療保障局、湖南省衛生健康委員會及湖南省市場監督管理局共同頒佈《關於規範口腔種植醫療服務價格項目及調控醫療服務價格的通知》

概 要

(「**湖南通知**」)，於2023年1月31日生效。2023年3月，湖北省醫療保障局、湖北省衛生健康委員會及湖北省市場監督管理局共同頒佈《關於做好口腔種植醫療服務項目整合和價格調控的通知》(「**湖北通知**」)，於2023年4月1日生效。請參閱「監管概覽－有關醫療機構改革的法規－《關於開展口腔種植醫療服務收費和耗材價格專項治理的通知》」。

隨著集中採購政策的實施，我們及時調整了口腔種植服務的價格，而口腔種植服務的收入於截至2023年12月31日止年度至截至2024年12月31日止年度有所減少。詳情請參閱「財務資料－經營業績各年度比較」。憑藉我們全面的口腔醫療專科部署、資源利用效率的提升以及服務網絡的集中管理及規模經濟效益，我們預計將減輕該等政策對我們整體盈利能力的負面影響。

[編纂]統計數據

	基於[編纂] 每股H股[編纂]港元	基於[編纂] 每股H股[編纂]港元
[編纂]完成後股份的[編纂] ⁽¹⁾	[編纂]港元	[編纂]港元
[編纂]完成後H股的[編纂] ⁽²⁾	[編纂]港元	[編纂]港元
本公司權益股東應佔本集團每股 未經審核備考經調整綜合 有形資產淨值 ⁽³⁾	[編纂]港元	[編纂]港元

附註：

- (1) [編纂]乃基於緊隨[編纂]完成後預期將發行的[編纂]股股份計算(假設[編纂]並無獲行使)。
- (2) [編纂]乃基於緊隨[編纂]完成及非上市股份轉換為H股後預期將發行的[編纂]股H股計算(假設[編纂]並無獲行使)。
- (3) 於2024年12月31日的未經審核備考經調整每股綜合有形資產淨值經本文件「附錄二A－未經審核備考財務資料」所述的調整後，並基於預期將發行的[編纂]股股份(假設[編纂]已於2024年12月31日完成)計算得出。

概 要

[編纂]開支

我們的[編纂]開支主要包括[編纂]、就有關[編纂]及[編纂]所提供的服務而支付予法律顧問、申報會計師及其他專業人士的專業費用。

[編纂]的估計[編纂]開支總額(根據[編纂]的指示性[編纂]範圍中位數並假設[編纂]並無獲行使)約為人民幣[編纂]元([編纂]港元)，包括(i)所有[編纂]的[編纂]、證監會交易徵費、聯交所交易費及會財局交易徵費約[編纂]港元；及(ii)非[編纂]相關開支約[編纂]港元，包括(a)法律顧問及申報會計師費用及開支約[編纂]港元；及(b)保薦人費用及其他費用以及開支約[編纂]港元，相當於基於相同假設的[編纂][編纂]約[編纂]%。於往績記錄期間，我們產生[編纂]開支人民幣[編纂]元([編纂]港元)，其中(i)人民幣[編纂]元確認為行政開支；及(ii)人民幣[編纂]元直接確認為權益扣減。我們預計將產生額外[編纂]開支約人民幣[編纂]元([編纂]港元)作為行政開支及約人民幣[編纂]元([編纂]港元)[編纂]後直接作為權益扣減。

董事預期，該等開支不會對截至2025年12月31日止年度的經營業績造成重大不利影響。

股息

我們根據中國法律註冊成立。我們目前並無正式的股息政策或預定的派付率。我們支付的任何股息將按董事酌情而定並將取決於我們的未來營運及盈利、資本需求及盈餘、整體財務狀況、合同限制及董事認為相關的其他因素。我們的股東於股東會上可批准任何股息宣派，惟有關金額不得超過董事會建議的金額。

截至2022年、2023年及2024年12月31日止年度，已付股息分別為人民幣39.0百萬元、人民幣36.6百萬元及人民幣30.6百萬元。截至2024年12月31日，我們根據2023年度利潤分配方案應付非貿易股息人民幣19.4百萬元，於2025年2月已悉數支付。

根據適用中國法律法規，於中國註冊成立的公司需於每年彌補過往年度的累計虧損(如有)後，劃撥最少10%的除稅後利潤，以向若干法定公積金出資，直至向法定公積金的出資總額達到其註冊資本的50%。公司可如上文所述於彌補累計虧損並出資到法定公積金後從除稅後利潤中派付股息。據我們的中國法律顧問所告知，倘我們處於

概 要

累計虧損狀況，則本公司不能派付股息。由於該等公司處於累計盈利狀況，我們的中國公司將考慮進行股息派付。

股息僅可從合法可供分派的利潤中宣派或派付。董事可全權酌情建議派付任何股息，惟須遵守章程文件及相關法律。我們無法向閣下保證本公司將能夠於每個年度或任何年度宣派任何金額的股息。

[編纂]用途

假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元（即本文件所述[編纂]範圍的中位數），經扣除估計[編纂]以及我們因[編纂]應付的其他費用及開支後且假設[編纂]並無獲行使，我們估計將收取的[編纂][編纂]約為[編纂]港元。

我們擬將[編纂][編纂]用於下列用途：

約[編纂]港元	佔[編纂]百分比	未來計劃
[編纂]	[編纂]%	在華中地區建立新口腔醫療機構
[編纂]	[編纂]%	收購華中地區的口腔醫療機構
[編纂]	[編纂]%	升級及翻新我們部份現有口腔醫療機構
[編纂]	[編纂]%	優化我們的信息技術基礎設施及信息技術系統
[編纂]	[編纂]%	發展我們的醫療專業團隊以進一步支持口腔醫療服務網絡的可持續增長
[編纂]	[編纂]%	營運資金及其他一般企業用途

詳情請參閱「未來計劃及[編纂]用途」。