

香港交易及結算所有限公司及香港聯合交易所有限公司對本公佈的內容概不負責，對其準確性或完整性亦不發表任何聲明，並明確表示概不會就本公佈全部或任何部分內容產生或因倚賴該等內容而引致的任何損失承擔任何責任。



China Health Group Limited
中國衛生集團有限公司

(以CHG HS Limited名稱在香港經營業務)
(於百慕達註冊成立之有限公司)
(股份代號：673)

本公司截至二零二五年三月三十一日止年度之年報之補充公佈

茲提述中國衛生集團有限公司(「本公司」，連同其附屬公司統稱為「**本集團**」)截至二零二五年三月三十一日止年度(「**二零二五財年**」)之年報(「**年報**」)。除非文義另有所指，本公佈所用詞彙與年報內所界定者具有相同涵義。

董事會謹此補充如下有關以下事項之額外資料：(i)本集團之應收貸款及利息；及(ii)關於本集團主要業務的管理層討論及分析。

應收貸款及利息

誠如年報「管理層討論及分析」一節(「**管理層討論及分析**」)所載列，本集團錄得就應收貸款及利息之預期信貸虧損(「**預期信貸虧損**」)確認減值虧損約11,700,000港元。有關該等貸款之減值分析之方法及輸入資料載列於年報第4頁之管理層討論及分析。

本集團於二零二五財年確認預期信貸虧損之減值虧損之應收貸款及利息(「**該等貸款**」)包括應收(i)雙灤醫院；(ii)明誠旺達；及(iii)北京極目雲健康科技有限公司(「**極目雲**」)之貸款及其應計利息。董事會謹此補充有關該等貸款之以下資料。

1. 向雙灤醫院提供之貸款(「雙灤貸款」)

二零二五財年採取之行動

雙灤貸款之詳情(包括本公司為收回貸款已採取之行動)載列於年報第5及6頁管理層討論及分析之「雙灤醫院」分節。如該小節所述，於二零二四年九月十二日，本集團已就收回雙灤貸款於承德法院對雙灤政府及雙灤醫院提交起訴狀，該訴訟已於二零二五年五月二十一日獲法院受理並立案。

訴訟之狀況及預期時間線

於二零二五年六月十三日，本集團透過其律師向承德法院提交相關證據，以及於二零二五年七月十五日，法院已就該訴訟進行聆訊。此後，本集團律師一直以電話方式密切跟進法院之判決進度。本集團律師原預期承德法院將於二零二五年十一月作出判決，然而，根據本集團律師的經驗，法院對於該案件之結案以及作出判決近期需要更長時間。於本公佈日期，本集團尚未接獲承德法院就該訴訟作出之判決。儘管如此，本集團及其律師將繼續密切跟進承德法院有關該訴訟之判決。

與上述訴訟的同時，本集團亦繼續聯繫雙灤政府商討可能的還款方案。根據政府代表，雙灤政府目前正等待批准用於償付其債務(可能包括償付雙灤貸款)之資金。本集團將繼續就收回雙灤貸款積極與雙灤區政府接觸。

除於承德法院處理訴訟的本集團律師外，於二零二五年十月，本集團另委聘一家律師事務所，就收回雙灤貸款提供法律服務，包括(其中包括)：(i)提供法律意見並制定庭外和解與訴訟策略；(ii)代表本集團參與訴訟程序及磋商；(iii)積極推動任何判決或和解協議之執行，包含識別及查緝資產；及(iv)協助本集團與債務人及其法律顧問進行溝通。

2. 向明誠旺達提供之貸款(「明誠貸款」)

二零二五財年採取之行動

誠如年報所載，明誠旺達由Golden Alliance Limited全資擁有。明誠貸款之詳情(包括本公司為收回貸款已採取之行動)載列於年報第10至12頁管理層討論及分析之「(ii)出售Golden Alliance Limited之51%股權」分節。如該小節所述，本集團已於二零二四年四月二十三日出售Golden Alliance Limited。

隨出售之後，本公司透過就還款計劃持續與債務人聯繫，一直監督明誠貸款之回收進度。然而，隨著時間推移並未就還款計劃未能達成共識，於二零二五年九月五日，本公司已就收回明誠貸款於深圳市南山區人民法院(「南山法院」)對名城旺達提起法律訴訟。

訴訟之狀況及預期時間線

該訴訟已於二零二五年九月九日獲南山法院受理並立案。據本集團律師告知，南山法院已暫定將於二零二五年十二月九日進行首次聆訊。本集團及其律師目前正準備法院聆訊。根據該暫定聆訊日期，本集團律師預期南山法院將於二零二六年三月作出其判決。

3. 向極目雲提供之貸款(「極目雲貸款」)

極目雲為醫院管理系統的開發商，該系統是一個全面整合的信息系統，旨在透過雲技術管理醫院營運的方方面面，如醫療、行政、財務職能及服務的相應處理流程。本集團曾於雙灤醫院(如年報所述，其為本集團先前經營及管理的一家醫院)使用極目雲之醫院管理系統，並且現時仍在安平博愛醫院(本集團自二零一六年起經營及管理並自二零一九年起擁有的一家醫院)使用極目雲之系統。

於授出極目雲貸款之時間，本集團曾對極目雲開發之醫院管理系統前景持樂觀態度，並探索與極目雲開展合作的多種形式，包括提供財務支持及／或進行股權投資。就此而言，於二零一七年六月，本集團向極目雲授予一筆為期一年人民幣3,000,000元(相當於約3,300,000港元)的貸款，以支持其產品研發。該貸款按年利率7%計息且為無抵押及無擔保。於二零一七年十月，本集團按相同條款額外授出一筆人民幣1,000,000元(相當於約1,100,000港元)的貸款。當時擬定本集團可能透過將資本化貸款之方式收購極目雲之股權，惟須與極目雲就條款進行進一步磋商。於二零一九年，鑑於若干監管變化，本集團決定不再進行對極目雲之股權投資。

經考慮(i)本集團與債務人之現有業務關係；及(ii)雙方為商討還款計劃而保持之密切持續聯絡，本公司已將極目雲貸款之到期日延長至二零二六年三月三十一日。債務人已告知其正採取若干措施以改善其財務狀況，於完成後，債務人預期將具備更佳能力而可能償還貸款。本公司將繼續就收回貸款與債務人保持密切跟進。

管理層討論及分析

歷年來，本集團業務策略的制定經審核考慮中國醫療健康市場的多項因素，包括但不限於：(i)醫療衛生體系的持續改革與開放；(ii)公眾對於醫療及健康重要性的意識日益提升；(iii)醫療保險制度的發展趨勢；(iv)人口的年齡結構變化情況；(v)醫療及健康相關技術的快速發展；(vi)國內生產總值與人均財富的增長；及(vii)中國的快速城鎮化。

誠如本公司之年報所述，過去十年間，本集團長期目標乃致力透過整合其於以下領域之能力：(i)以資訊科技提供支持之醫院管理及營運；(ii)採購並向醫院及診所營銷及分銷優質醫療設備及耗材；(iii)醫療及健康產品之研發與製造；及(iv)提供廣泛的醫療相關服務，發展成為中國一家綜合醫療健康集團。

誠如年報管理層討論及分析內所披露，於二零二五財年，本集團的業務營運包括(其中包括)：(i)醫療器械及耗材分銷及服務業務(「分銷業務」)；及(ii)醫院經營及管理服務業務(「醫院業務」)。董事會謹此就本集團之分銷業務及醫院業務補充如下資料。

1. 分銷業務

於二零一八年，本集團開始透過其附屬公司馬格瑞茲(武漢)醫療技術發展有限公司(「**馬格瑞茲**」)營運其分銷業務，該公司位於湖北省武漢市。馬格瑞茲專注於向武漢及湖北周邊地區之醫院與臨床客戶供應及分銷心血管支架及導管。

於二零二一年，本集團收購北京佑康健業醫療器械有限公司(「**北京佑康**」)，該公司位於北京市。北京佑康專注於心血管及冠狀動脈醫療領域，此反映(i)中國人口老齡化，心血管及冠狀動脈疾病易多發；及(ii)中國年輕人群中心臟病患病率增長。北京佑康主要服務北京及周邊地區的醫院及臨床客戶。該公司自跨國醫療器械製造商以及國內知名進口商與生產商採購產品。其核心產品組合廣泛覆蓋外科、心血管、電生理類耗材與器械。

於二零二二年，中國第二輪全國醫療衛生改革深刻重塑私立醫院的營運環境。此輪改革旨在通過(i)實施藥品與醫療耗材集中採購；(ii)統一治療規範與報銷上限；及(iii)遏制過度醫療程序及以盈利為導向的做法，提升國家醫療保險體系之成本效益與透明度。

如上文所述，馬格瑞茲之業務高度集中於單一產品類別(即心血管支架及導管)，其為首批受國家集中採購政策影響的產品類別。持續不利的市場狀況以及國家集中採購政策的不利影響，削弱了馬格瑞茲截至二零二二年、二零二三年及二零二四年三月三十一日止年度各年之利潤率與競爭力。於二零二五財年，馬格瑞茲之業務終止營運。本集團正將其分銷業務資源集中於北京佑康，該公司將成為本集團在醫療耗材與器械分銷分部的主要營運平台。

二零二五財年之業務回顧

與二零二四財年相比，分銷業務於二零二五財年錄得收入及盈利能力均下降，主要由於(i)中國集中採購政策的持續影響，該政策削弱產品與服務的定價靈活性；及(ii)私營醫療及健康領域的市場競爭加劇。

誠如年報所載，於二零二五財年，分銷業務錄得之收入較截至二零二四年三月三十一日止年度(「二零二四財年」)下降約39.6%至約27,700,000港元。此主要因縮減醫療器械的銷售規模，該等產品在全國集中採購政策的持續影響及醫院預算收緊情況下，出現單位售價下跌以及利潤率下滑。該政策雖提升透明度並降低醫院的採購成本，但亦加劇分銷商之間之競爭並限制定價靈活性，尤其是針對進口及高端醫療產品。

儘管如此，本集團認為進口優質醫療耗材在品質、可靠性及安全性方面仍較國產替代品具競爭優勢，預計將在大型醫院維持穩定需求，惟利潤率會有所降低，原因為相比更換週期較長的醫療設備，該等耗材為手術中使用之不可或缺的消耗品。此外，根據上文所述中國之第二輪全國醫療衛生改革：(i)集中採購已顯著壓低多種醫療耗材之價格；及(ii)醫院需遵循標準化診療方案，其(其中包括)限制了定價空間，從而手術之整體費用對患者而言更為可負擔。本集團預期此可負擔性將增加手術量，導致醫療耗材的整體消耗量增長，尤其在如北京等富裕市場及頂級醫院(如上文所討論憑藉其更先進的設施及總體可負擔性將吸引更多患者)內，從而為中長期銷售增長創造新機遇。

儘管收入下降，本集團已實施嚴格的成本控制措施以加強營運韌性。由於受集中採購政策影響之產品之平均售價下跌，該分部毛利率由二零二四財年之33.3%下降至二零二五財年之24.9%。銷售及分銷開支下降53.2%，乃因銷售量減少所致，而透過成本削減措施(包括薪資調整，同時維持員工總數)，行政開支下降35.1%。因此，該分部於二零二五財年實現收支平衡，錄得純利約30,000港元。

鑑於前述，本集團策略性重新調整其產品組合，專注於(i)多元化至新外科領域；(ii)加強具有更高利潤率之現有產品之銷售；(iii)發揮其於心血管產品分銷方面的既有優勢。於二零二五年三月，本集團開始分銷腫瘤手術用冷凍消融針，標誌著其於二零二五財年首次進入腫瘤相關的外科分部。本集團亦計劃於截至二零二六年三月三十一日止年度(「二零二六財年」)下半年推出心臟起搏器及其他新型心血管產品。產品組合已轉向更廣泛的外科應用及醫院所需的高周轉耗材。

二零二六財年計劃的新心血管產品(包括心臟起搏器)屬於國家集中採購政策項下集中採購清單所列的產品。然而，相較其他集中採購產品，該等新產品具有更高的利潤率。連同當前政策項下集中採購清單中未列入的腫瘤手術用冷凍消融針，該等新產品的引進預期將有助提升本集團產品組合的整體盈利能力。

業務計劃

本集團之策略目標仍致力於加強北京佑康作為北京及周邊地區優質醫療耗材及設備分銷商之地位。未來一至兩年內，其重點將聚焦於：(i)加強具有更高利潤率之現有產品之銷售；(ii)拓展其醫院與客戶網絡；及(iii)引進符合市場需求及醫院臨床需求之新產品。

本集團尋求把握因以下原因引致之手術費用可負擔性之提升：(i)集中採購制度導致手術所使用之醫療耗材價格下降；及(ii)標準化診療計劃(其中包括)限制醫院定價空間，此預期將推升手術量與醫療產品之總消耗量，於北京等富裕市場及頂級醫院中尤為顯著。

於二零二五財年，本集團繼續於具備強勁品牌認可度與成熟臨床表現的領域分銷優質進口醫療耗材，其可提供可持續的競爭優勢。自二零二五年三月起，本集團已開始於醫療耗材類別中分銷冷凍消融產品，標誌著其進軍腫瘤外科領域。

為進一步拓闊其產品組合，本集團一直與北京兩家頂尖心血管醫院就引進新型心血管產品進行商討。擬與其中一家醫院開展之合作涉及外國品牌心臟起搏器產品之分銷，而與另一家醫院之潛在合作則專註於國內品牌之心血管產品。該等合作預計將於二零二六財年下半年開始，並預期將提升本集團之收入來源，這將進一步強化北京佑康於高價值心血管領域的地位，並深化其與北京及周邊地區頂級醫療機構的長期關係。

儘管北京市場仍然受到嚴格監管且競爭激烈，其特點是嚴格的醫院准入要求以及由具有強大金融機構背景的大型國有授權醫院採購平台主導市場格局，北京佑康憑藉其長期市場深耕、廣泛醫院網絡及名聲卓著的服務品質，令其相較其他分銷商保持競爭優勢。

2. 醫院業務

安平博愛醫院為一家位於河北省安平縣的營利性二級綜合醫院，是本集團醫院業務之核心。該醫院提供跨多個專科的門診、住院及一般醫療服務，包括臨床醫學、兒科、外科、婦科、中醫及耳鼻喉科，並設有健康檢查與診斷服務。安平博愛醫院總建築面積約6,123平方米，可提供130個住院床位。

二零二五財年之業務回顧

自二零二二年起，中國第二輪醫療衛生體制改革深刻重塑私立醫院的營運環境。此輪改革旨在通過(i)實施藥品與醫療耗材集中採購；(ii)統一治療規範與報銷上限；及(iii)遏制過度醫療操作及以盈利為導向的做法，提升國家醫療保險體系之成本效益與透明度。儘管該等政策已增強體系完整性，同時亦壓縮了營運利潤空間並加劇競爭。

隨著二零二二年醫療衛生改革引入標準化診療(其中包括限制服務的定價)，擁有先進診斷與手術設施的大型二級及三級醫院對患者而言更可負擔且更具吸引力，而此前該等患者僅能負擔在較小二級醫院(例如安平博愛醫院)或一級醫院就診。二零二二年醫療衛生改革亦降低對非必要住院、門診治療及手術之需求。因此，安平博愛醫院之住院人數與手術量均有所減少，導致二零二五財年之住院收入下降39.1%。門診服務亦表現疲弱，反映在門診量與單次診療費雙雙下降，導致二零二五財年之門診收入減少12.0%。

鑑於該等結構性變化，本集團已優化其營運策略以確保醫院業務之持續發展。該策略分兩個部分：

1. 策略重新定位－將安平博愛醫院由一家傳統治療導向型的一般醫院，轉型為一個集康復、護理與健康管理於一體的平台，專註於具有持續需求支撐且符合國家政策傾斜的服務領域；及
2. 業務復興－透過發展治療後康復、長者護理及預防保健項目恢復收入增長並實現營運收支平衡，該等業務可利用現有設施與人力資源而無需投入重大資本開支。

此經優化的方向彰顯對中國醫療行業不斷變化形勢所作的務實應對。鑑於來自大型二級及三級醫院的競爭日益激烈，以及安平博愛醫院於先進醫療器械方面的局限，該醫院正將業務重心從資本密集型外科手術，轉向可更好地利用其現有資源的服務領域。通過將住院病床改換用於康復及護理服務，醫院致力提升資產效率，同時令其營運契合國家推動「醫養結合」與社區養老發展的醫療政策。

業務計劃

為配合經优化的策略方向，本集團計劃將安平博愛醫院的服務範疇從治療為主的模式，拓展為一個集康復、護理與健康管理於一體的平台。該醫院將強化並擴展服務範圍，如健康檢查、中醫診療、疼痛治療、物理治療及康復等，目標為提供連續、以社區為基礎的健康管理服務。該等舉措旨在把握受中國人口老齡化及醫療政策不斷演變所推動的預防性與康復性照護需求的攀升。

基於其現有核心科室(包含內科、婦科、兒科及檢驗科)，安平博愛醫院正推出一項健康管理項目，初步聚焦四個關鍵領域：

1. 患者自費體檢套餐以及個人健康檔案的建立；
2. 慢性病藥物管理與高血壓及糖尿病患者的代謝指標改善；
3. 體重控制與健康飲食項目；及
4. 睡眠品質提升及生活方式指導服務。

設計該等項目旨在產生持續服務收入、擴大門診流量，並契合國家公共衛生與預防保健政策。

該醫院之重整已於二零二五年十月開始，基礎工作正在進行當中，包括業務規劃、科室重組、員工調配與專業培訓。就提供上述服務該醫院無需取得額外的牌照。就重整而言，本集團(i)將使用率偏低之住院病床改換用於康復及護理服務；(ii)已安排／將安排現有員工之培訓並聘用更多的合資格員工以提供新服務。本集團預期，投資約人民幣300,000元(相當於約330,000港元)將足可以設立相關科室、培訓現有員工及聘用合資格員工。

根據實際營運需求，通過重新新增之科室規劃共需要大約20至24名醫護人員。相關職位可由該醫院之現有員工填補或本集團可聘用額外員工填補。

新的健康管理科室規劃共需要大約9至11名醫護人員，包含(a)1至2名體檢主檢醫生；及(b)8至9名健康管理師。當中，約4至6個員工職位可由該醫院現有人員擔任，具體包括(a)1至2名體檢主檢醫生可由該醫院的現有內科醫生轉任；及(b)大約3至4名健康管理師可由該醫院的現有醫護人員經相關培訓後擔任。其餘5名健康管理師職缺預期需透過外部招聘填補。

新的康復科室規劃共需要大約11至13名醫護人員，包含(a)1至3名康復醫師；及(b)大約10名康復技師。該等職位預計均需透過外部招聘填補。

就重整而言，安平博愛醫院亦已與安平縣內之養老機構訂立九份合作協議，並正與另外三家機構進行磋商。該等合作構成安平博愛醫院之醫療及健康服務之社區外延及營銷活動之一部分，透過與養老院建立轉介及服務網絡，旨在拓闊患者基礎、加強社區駐點以及提升醫院聲譽。根據該等協議，安平博愛醫院將向養老院之住戶提供免費服務，包括(i)由專責導診護士為年長患者提供便捷掛號、諮詢、檢查及入院服務；(ii)定期開展診療活動，提供諮詢並推廣安平博愛醫院的健康服務；(iii)舉辦健康與慢性病管理的定期講座、諮詢及醫療指導；(iv)開展季節性康復、護理與健康教育項目，並為養老機構員工提供培訓；及(v)協助合作養老機構建立康復、長者照護及居家服務的標準流程。

為確保重整的有效實施，該醫院已於二零二五年十月初委任一名新院長。彼為醫院管理以及發展綜合康復及養老服務方面帶來豐富經驗，現正監督醫院向以健康管理為中心的模式轉型。本集團亦計劃增聘合資格醫療人員，以加強其現有科室及服務。

除上文所述之外，安平博愛醫院亦已引入一套全面的基於成本與績效的考核制度，該等制度將員工薪酬與科室效益、服務質量及收入貢獻等可量化指標掛鈎。該制度可增強員工積極性、責任意識及主動爭取患者，營造更具效率及以結果為導向的管理文化。

展望未來，通過整合上述措施，安平博愛醫院預期可提升營運效率、多元化收入來源並在醫療改革後的環境中實現營運轉好與增長。

股東及潛在投資者於買賣本公司股份時務請審慎行事。

承董事會命
中國衛生集團有限公司
董事會主席兼執行董事
曹旭

香港，二零二五年十一月二十八日

於本公佈日期，董事會包括三名執行董事曹旭先生(主席)、鍾浩先生及應任斯女士；兩名非執行董事應偉先生及黃連海先生；及三名獨立非執行董事李宏義先生、吳暉先生及楊惠敏女士。