

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告之內容概不負責，對其準確性或完整性亦不發表任何聲明，並明確表示概不就因本公告全部或任何部份內容而產生或因倚賴該等內容而引致之任何損失承擔任何責任。



## 有關二零二四年報之 補充公告

茲提述雋泰控股有限公司（「本公司」）截至二零二四年十二月三十一日止年度之年報（「二零二四年報」）。除文義另有所指外，本公告所用詞彙與二零二四年報內所界定者具相同涵義。

除二零二四年報中的管理層討論及分析當中「業務回顧」的「醫療產品」一節所披露的內容外，本公司謹此提供以下有關醫療產品業務的額外資料。

### 醫療產品業務

#### 收入變動的原因

下表載列截至二零二二年、二零二三年及二零二四年十二月三十一日止年度按產品類別劃分的收入明細：

	二零二四財年 千港元	二零二三財年 千港元	二零二二財年 千港元
採血儀管件及設備	11,024	14,133	30,430
用於醫療設備的定制部件	14,542	7,805	7,648
防疫相關產品及解決方案	—	—	16,344
總計	<u>25,566</u>	<u>21,938</u>	<u>54,422</u>

\* 僅供識別

二零二三年防疫相關產品及解決方案的收入顯著下滑，由前一年的16.3百萬港元降至零港元，跌幅達100%，主要驅動因素在於疫情後對COVID-19相關產品的需求回歸常態。疫情期間，由於政府與醫療機構的緊急採購，這類產品需求呈現爆發式增長，尤其在實施嚴格清零政策的香港與中國大陸更為明顯。然而，隨着二零二二年底防疫限制放寬，因公共衛生緊急狀態緩解及市場庫存過剩，導致需求急劇萎縮。

採血儀管件及設備銷售額由二零二二財年的30.4百萬港元大幅下降至二零二三財年的14.1百萬港元（跌幅達53.6%），此現象可歸因於數項關鍵因素。首先，COVID-19期間因囤貨需求與居家檢測風潮帶來的訂單激增屬於暫時性現象，後疫情時代市場回歸常態導致需求自然回落。其次，中國低成本製造商引發的激烈價格競爭持續侵蝕市場份額。第三，全球醫療技術朝向連續血糖監測系統發展的趨勢，降低了對傳統採血儀的依賴，致使整體市場規模萎縮。此外，潛在的供應鏈中斷問題、原材料成本上漲，以及疫情期間過度備貨後的庫存調整，均對銷售表現造成進一步衝擊。為重振業務，本公司或需針對採血儀產品進行創新研發、開拓新興市場，或拓展至糖尿病照護相關產品領域，以順應產業趨勢的演變。

儘管二零二三年已提出業務規劃，本集團二零二四財年醫療產品業務的收入仍增長16.5%，此現象主要源於策略實施與具體財務業績之間固有的時間差。雖然本集團準確識別出從現有產品轉向品質驅動型醫療設備開發與產品線擴張的必要性，但這些措施需經歷較長前置期。新醫療產品從原型開發需經歷漫長研發周期、嚴格質量認證及投產準備才能實現商業化。同樣地，為提升服務品質而組建優質服務團隊、尋求更優製造能力的分包商等舉措，雖是增強長期競爭力的關鍵投入，卻屬於無法立即轉化為收入的前期投資。加之新產品市場滲透本屬漸進過程，醫療機構與分銷商在引進新產品及供應商前通常需進行長時間評估驗證。

二零二四財年定制部件銷售額增加86%，主要歸因於我們的新戰略方向。此增長直接源於我們先前所識別的市場變化：隨着客戶逐步轉向CGM等更為綜合的系統，其對專門用於該等新一代設備的新型、定制組件及外殼的需求增加。我們能夠提供該等定制解決方案使我們能夠抓住這一新需求，抵銷傳統採血儀業務的下滑。此增長勢頭不僅彰顯市場對我們工程能力的高度認可，更證明了我們商業模式的可行性。

二零二四財年錄得大幅增長的定制部件主要為高精度、非侵入式組件及子組件，包括診斷設備專用定制注塑聚合物外殼、外科手術工具的精密加工金屬部件，以及影像及患者監測設備的專用支架及安裝件。在此成功利基基礎上，本公司計劃策略性地將產品組合擴展至同類別中更複雜設備的最終組裝，尤其針對低至中等複雜度的外科手術器械、矯形支撐及護具，以及移動影像配件。

## 業務目標及戰略

我們的主要目標是成為高精度醫療設備組件及醫療保健行業定制解決方案的領先製造商及供應商。除採血儀管件外，我們計劃拓展產品組合，涵蓋更廣泛的醫療設備，包括外科手術器械（主動及被動）、矯形工具、影像設備、診斷設備及消毒產品。透過確保卓越品質、監管合規（如CE、FDA）及成本效益，我們將滿足OEM、醫療設備公司和醫療保健提供者的需求。

為實現上述目標，我們將重點關注：(i) 產品多元化—在鞏固採血儀及定制醫療組件專長的同時，逐步引入新產品線（如外科、矯形及影像設備）；(ii) 技術與精密度—投資先進製造技術（如3D列印）及嚴格品質控制，以達到醫療級標準；(iii) 監管合規—與具備必要認證（CE、FDA）的若干製造商合作，確保新產品類別的市場准入；及(iv) 策略性合作—與醫療設備公司、分銷商及醫院合作，共同開發及供應定制化解決方案。

基於既有計劃及近期戰略進展，我們已啟動針對性行動計劃以加快收入增長。於二零二五年八月取得產品的山東醫療器械註冊証及分銷備案（「生產許可證」）標誌著我們實現戰略核心及達成重大里程碑，使產品獲得主要省份的即時市場准入。

我們的時間線如下：

### 二零二五年第三至第四季度

立即利用生產許可證開始銷售及分銷註冊產品。我們正在積極落實與擁有現有ISO、CE標誌及FDA認證的分包商簽訂協議，以外包生產。此戰略避免了建立自有生產線所需的資本支出及交付週期，從而可以快速進入市場。

### 二零二六年第一至第二季度

根據市場情況及我們正在進行的研究，我們將考慮根據生產許可證申請更多省級註冊，以擴大我們在中國的地理覆蓋範圍。我們的目標是在二零二六年第四季度前在此等新地區取得認證。

### 二零二六年後

我們計劃通過分包合作夥伴推出2至3種新的聯合開發產品，例如手術器械套件及成像設備配件。二零二六年全年的目標是擁有5至8種由合資格合作夥伴製造的認證產品的組合，確保持續的商業化管線。

## 生產許可證

新獲得的生產許可證是我們現有醫療業務分部的戰略擴張，而非進入新的業務領域。此舉是我們現有能力的橫向延伸，旨在顯著拓寬我們的產品組合。儘管我們已有生產業務並採用分包模式，惟該許可證正式授權我們生產並向市場推出一系列新設備及組件包括：(i)輸液與輸血裝置，涵蓋但不限於一次性無菌注射器（含或不含針頭）、一次性輸液組件、輸液泵；(ii)護理與照護設備，包括但不限於引流袋與引流瓶、灌腸裝置、鼻導管及非侵入式氧氣面罩；及(iii)防護裝備，包括但不限於醫用檢查手套、醫用防護服、患者約束裝置，可直接增強我們的核心業務，使我們能夠提供更全面的產品套盒，滿足更廣泛的客戶需求，並獲取額外的收入來源。最終，憑藉我們深厚的行業知識及現有的商業渠道銷售更多種類的許可產品，可鞏固我們現有的醫療分部。

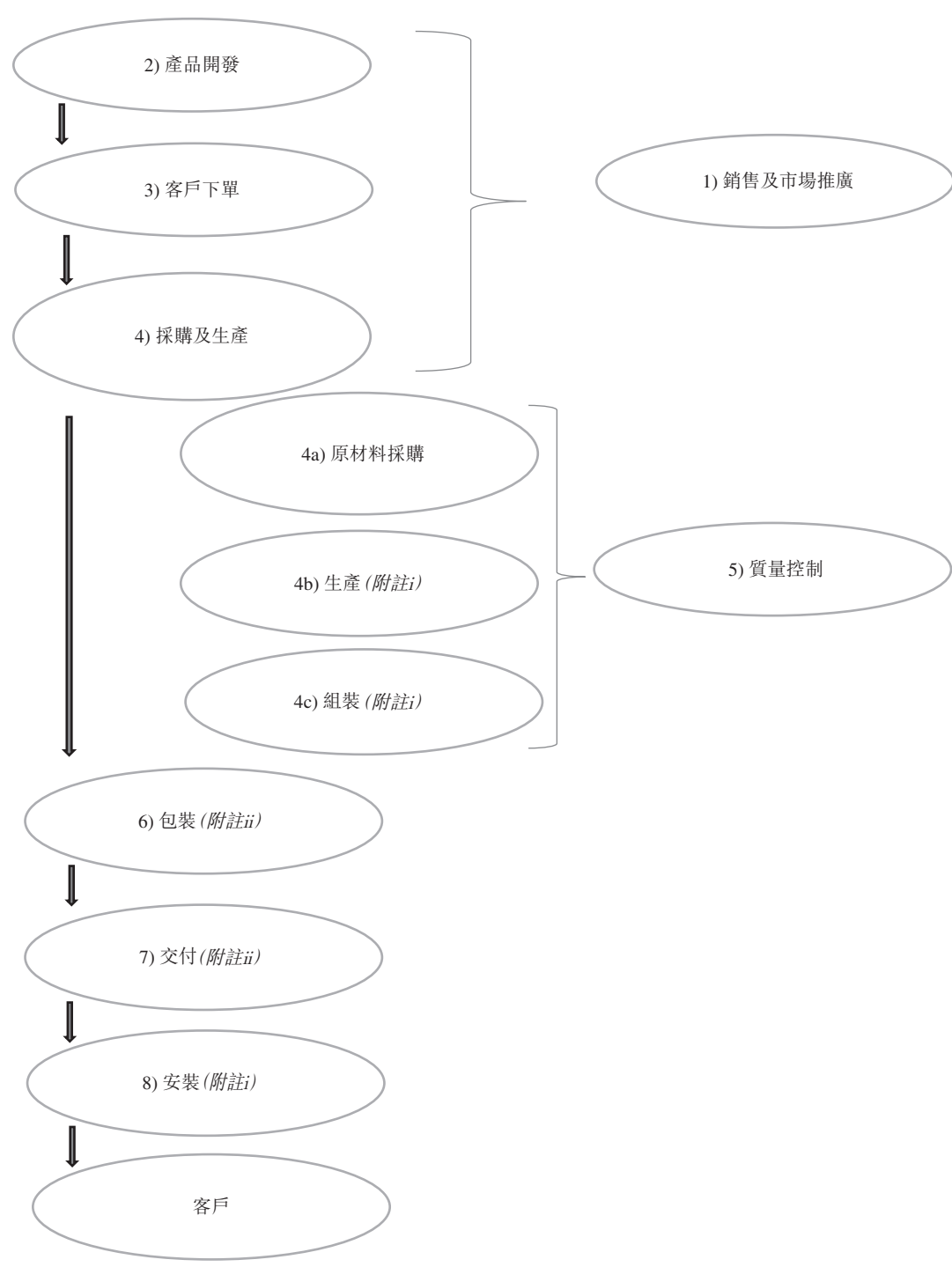
生產許可證使本公司可在中華人民共和國境內營銷及銷售涵蓋多個關鍵類別的多樣化醫療設備。生產許可證顯著擴展我們現有醫療產品業務分部的商業產品組合，新增註冊產品覆蓋以下類別：如有源及無源手術器械、骨科手術器械、醫學成像設備、醫療檢查及監測設備、物理治療系統、輸液及護理設備以及眼科及牙科器械。生產許可證不僅授權銷售最終註冊的醫療設備，亦包括授權製造及供應該等產品所必需的關鍵定制組件及精密部件。

這款新註冊產品完全屬於我們現有的醫療產品業務分部，其營運核心架構與我們傳統的採血儀產品和定制精密組件相同。此舉可確保我們能夠快速擴展產品組合，增強產品供應，並推動成長，同時又不偏離我們現有醫療業務中已被證明行之有效的輕資本、敏捷的營運策略。

## 與生產許可證相關之業務模式

如上所述，本集團取得生產許可證後，可在中國製造及銷售註冊產品及不同類別的關鍵定制組件與精密部件，如有源及無源手術器械、骨科手術器械、醫學成像設備、醫療檢查及監測設備、物理治療系統、輸液及護理設備以及眼科及牙科器械。

生產許可證下的業務模式維持不變。下圖展示生產許可證範圍內業務的主要階段與流程：



附註：

- (i) 若干流程與功能或視乎本集團資源使用狀況而外判予第三方。
- (ii) 第三方執行之流程與功能。



## **1. 銷售及市場推廣**

銷售及市場推廣部門負責就生產許可證涵蓋之註冊產品及組件，與客戶聯絡並處理客戶查詢，跟進銷售訂單、安排交付事宜並發掘潛在客戶。銷售人員與產品開發部門緊密協作，使團隊能全面理解客戶需求，有效配合客戶對產品製造的規格要求。獲取客戶銷售訂單後，負責銷售人員將採取措施確保銷售訂單獲及時處理，並積極與產品設計、生產及質控人員協調，保證成品將按計劃完成交付。

## **2. 產品開發**

根據生產許可證，產品開發部負責按照客戶的規格要求制定新組件設計並提高現有產品的生產效率及質量。一般而言，產品的變動由客戶提出。銷售團隊就客戶的需求，包括產品尺寸、形狀、長度、顏色、原材料使用、安全要求及產品的生產預算與客戶接洽及溝通。接獲原型設計／樣品製作的要求後，產品開發團隊會根據模具及產品生產的實際情況對產品規格的修改提出建議。

於產品開發階段，不同部門將通力合作，估計該產品上市後的生產成本並確保產品樣本符合客戶需求，滿足所需的安全標準及質量控制。為客戶製作產品原型後，銷售團隊屆時將收集客戶的反饋以及生產部就生產難點及成本估計等不同方面的建議。視乎估計的生產成本，若干部件可能會外包予其他製造商。

## **3. 客戶下單**

一旦客戶滿意所生產的樣品，本集團將向客戶提供報價。客戶可選擇同意我們的報價，或要求我們提供修訂後的報價。當客戶與本集團就報價達成一致後，客戶通常會以出具採購訂單的方式向本集團下單。

## **4. 採購與生產採購**

採購部門負責定期監控原材料消耗及採購，當中會計及手頭存貨、已收到的銷售訂單及銷售預測等因素。相關計劃經管理層審閱批准後，將由採購人員負責執行。

## 管理專業知識

本集團的醫療產品業務由經驗豐富的執行董事張亨鑫先生和賈明暉先生以及高級管理層團隊領導，彼等深厚的行業知識和強大的執行力是我們成功的關鍵驅動力。部分高級管理層成員在製造業和醫療產品行業擁有超過十年的經驗。本集團相信，執行董事和高級管理層對本集團的成功至關重要。執行董事和高級管理層所具備的深厚行業、財務及商業知識以及其業務網絡，將確保本集團未來能夠透過擴大市場份額來維持業務增長。

就生產許可證而言，本公司已成立由Mr. Dai Zhongliang（「Dai先生」）領導的8人專責營運團隊。Dai先生在醫療產品行業擁有逾十年經驗，而其他成員在醫療產品行業擁有逾五年經驗。此新團隊將與現有團隊緊密協作，細緻管理及監控所有製造流程。雖然我們的長期戰略優先考慮內部生產以進行質量控制，但我們將首先利用經過認證的分包商來促進快速進入市場和可擴展性，特別是對於根據生產許可證新註冊的產品。

## 相關標準或要求

我們的醫療產品業務遵循嚴格的品質和監管標準，以確保最高水準的安全性和有效性。我們根據產品的分類和預期用途，設計符合特定要求（例如ISO 15197和魯械註准20252140016）的產品，並必須遵守在中國銷售醫療器材的法定強制註冊要求以及CE標誌和FDA標準等國際認證。我們的生產設施已獲得FDA認證，反映了我們遵守美國食品藥品管理局(FDA)制定的嚴格監管框架的承諾。

作為一家主要專注於OEM（原設備製造商）業務的企業，我們為擁有自己的品牌及知識產權的客戶代工生產醫療產品。因此，我們並不擁有與該等產品相關的專利或商標，因為相關所有權（包括品牌及技術創新）均歸屬於我們的合作夥伴。我們的職責在於確保所生產的產品完全符合客戶及其所服務市場所需的精確規格、法規核准與品質基準。這包括遵循適用的ISO標準、FDA法規及其他區域認證，以確保產品的可靠性與性能表現。

## 供應商

我們的供應鏈主要由五家位於中國的主要供應商組成，專注於生產採血儀組件及相關產品。由於該行業的利基性質，供應商選擇有限，且大型製造商通常不接受小批量訂單。因此，我們選擇與中型供應商合作，該等供應商在維持品質標準的同時，能為小批量採購提供靈活方案。從中國採購使我們得以在成本效益與可靠的生產能力間實現平衡。我們會持續監控供應商表現，並在必要時探索多元化供應基礎的機會，以規避風險。

## 基礎設施

本公司的營運基礎設施與行業內其他醫療產品製造商相當。我們既保有營運工廠，同時亦借助外包生產合作夥伴來補充產能並提升靈活性。此結合內部生產能力與戰略外包的混合模式，符合行業慣例及標準。我們的核心策略是內部製造關鍵組件。唯有在自身生產能力獲得充分優化後，才會考慮將非核心環節外包。我們僅會將製造外包予經過預先資質認證的供應商。此外，由於我們始終承擔產品主體責任，包括存貨風險及客戶關係管理，我們將確認全部交易收入，並將供應商付款計入分包成本。許多醫療製造商採用類似的方法來優化效率、管理成本並根據需要擴大生產規模。本公司確保所有營運（不論內部或外包生產），均遵守嚴格的質量控制及監管規定。此方法符合現代行業規範及標準，許多公司專注於產品開發、質量控制及分銷，同時將製造外包予專業合作夥伴。輕資產模式在確保符合所有相關監管規定的同時，能夠實現更大的靈活性與成本效率。

基於近期獲得的生產許可證，為加快已註冊產品的銷售與生產，本集團初期將依託其位於中國廣東省東莞市大嶺山鎮矮嶺田村的現有生產設施。該設施由15名全職員工負責運維，並視需要配備兼職人員，最大年產能約為5百萬件。然而，根據本集團採納的會計政策，廠房及機器按其估計可使用年期（即5至10年）以直線法折舊以撇銷其成本。由於本集團自二零一一年開始營運，大部分廠房及機器的使用已超過其估計可使用年期，因此根據會計政策已全面折舊。本集團將策略性地外包部分生產，以確保訂單的及時交付。同時，本集團將積極監測生產需求，並在必要時考慮購置新機器，以提高新獲准產品的產能與效率，從而確保其生產能力持續發揮關鍵作用。

## 近期業務更新與展望

董事會對其業務前景持高度樂觀態度，這主要基於強勁的市場需求及已採取的戰略舉措，其中，(i) 隨著政府對醫療基礎設施的投資不斷增加，中國醫療保健行業持續擴張。根據中國國家衛生健康委員會規劃，到二零二五年全國將新增5,000餘家三級醫院，這將帶動對一次性醫療耗材及核心醫療設備（包括採血儀及相關產品）需求的增長；及(ii) 麥肯錫及弗若斯特沙利文的研究顯示，二零二三年中國醫療設備市場規模已達1,150億美元，預計在二零二四年至二零三零年間將以~12–14%的複合年增長率增長，到二零三零年將超過2,500億美元。



於二零二五年七月，本集團在山東省濟南市設立一家新的營運附屬公司－濟南珈友和醫療科技有限公司，以加強在中國市場的業務佈局。我們欣然歡迎戴忠良先生加入我們的管理團隊，並擔任該實體的法定代表人。戴先生在中國擁有逾十年的銷售及管理經驗，曾任職中國某大型醫療產品企業銷售總監，負責華北地區三級醫院牙科耗材銷售業務，覆蓋超20家目標醫院及私立牙科診所。本集團相信，戴先生的專業知識及行業人脈將有力推動收入增長及市場拓展。

為確保長期供應穩定性並建立戰略合作夥伴關係，本集團將與戴先生所引薦的客戶簽訂一系列買賣協議，旨在於二零二五年十二月前的估計銷售額達到人民幣20百萬元。

展望二零二六年，本集團計劃依據戴先生的建議，將客戶群擴展至醫院客戶。鑒於我們的醫療產品組合對臨床運營具有不可或缺的作用，醫院為一個穩定且潛力巨大的市場板塊，此舉將進一步多元化我們的收入來源，並鞏固我們的市場地位。

為優化服務交付並加強對醫院客戶的承諾，本集團將採用數據驅動的區域擴張策略。根據醫院客戶的集中度與需求情況，我們將在中國重點區域策略性地設立區域辦公室與倉庫。後續的區域基礎設施投資將優先考量醫院客戶密度、訂單規模及增長潛力，從而確保擴張過程兼具可擴展性與成本效益。

上述補充資料並不影響二零二四年報中的其他資料。除上述披露外，二零二四年報的所有其他資料維持不變。

承董事會命  
雋泰控股有限公司  
主席  
賈明暉

香港，二零二五年十二月四日

於本公告日期，執行董事為張亨鑫先生及賈明暉先生；而獨立非執行董事為歐陽銘賢先生、李斯斯女士及郭鎮輝先生。