

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，概不對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。



HealthyWay Inc.
健康之路股份有限公司
(於開曼群島註冊成立的有限公司)
(股份代號：2587)

有關變更所得款項用途的補充資料

茲提述(i)健康之路股份有限公司(「本公司」，連同其附屬公司統稱「本集團」)日期為2024年12月18日有關本公司股份於香港聯合交易所有限公司(「聯交所」)主板進行全球發售(「全球發售」)及上市的招股章程(「招股章程」)；及(ii)本公司日期為2026年6月10日的公告(「該公告」)。除另有界定者外，本公告所用詞彙與該公告所界定者具有相同涵義。

董事會謹此澄清該公告所披露的若干數字，並就變更首次公開發售所得款項用途提供以下補充資料。

澄清未動用所得款項

本公司謹此澄清，該公告第2頁「截至本公告日期未動用金額」一欄所披露的金額乃屬無意錯誤陳述。

以下所載列數字呈現(i)招股章程中披露的首次公開發售所得款項的計劃用途；(ii)截至該公告日期已動用首次公開發售所得款項；(iii)截至該公告日期未動用首次公開發售所得款項的經修訂數字；及(iv)該公告所披露剩餘未動用首次公開發售所得款項的經修訂分配明細：

用途	招股章程 所載的計劃 分配金額 (百萬港元)	截至 該公告日期 已動用金額 (百萬港元)	截至 該公告日期 未動用金額 (百萬港元)	經修訂 分配金額 (百萬港元)
1. 業務擴張：				
• 用於健康醫療服務：				
o 用於擴大特藥藥房網絡及現場健康助理團隊	36.65	—	36.65	—
o 用於推進本集團的AI數字員工技術	—	—	—	36.65
• 用於企業服務及數字營銷服務：				
o 用於招聘經驗豐富的醫療專家及業務發展代表	29.54	1.54	28.00	—
o 用於多條服務線的生態系統開發	—	—	—	28.00
2. 戰略投資或收購：				
• 包括：醫藥研發公司、特藥藥房、健康產品公司及醫療服務公司	22.97	—	22.97	—
• 關注從事健康產品的企業，及健康醫療服務提供商	—	—	—	22.97
3. 研發：				
• 用於招聘平台架構及設計、數據庫分析及人工智能(AI)領域的信息技術(IT)專才	15.86	1.17	14.69	—
• 用於推進本集團的AI數字員工技術	—	—	—	14.69
4. 營運資金及一般企業用途	<u>4.38</u>	<u>—</u>	<u>4.38</u>	<u>4.38</u>
總計	<u>109.4</u>	<u>2.71</u>	<u>106.69</u>	<u>106.69</u>

有關延遲動用首次公開發售所得款項的進一步背景及詳情

誠如招股章程所披露及上文所載，於上市時，本公司擬將首次公開發售所得款項主要用於業務擴張，其中33.5%的首次公開發售所得款項(即約人民幣32.13百萬元，佔本集團於2024年12月31日總資產約5.57%)指定用於健康醫療服務業務分部的擴張，27.0%(即約人民幣25.9百萬元，佔本集團於2024年12月31日總資產約4.49%)指定用於企業服務及數字營銷服務業務分部的擴張。本公司亦分配21.0%(即約人民幣20.14百萬元，佔本集團於2024年12月31日總資產約3.49%)的首次公開發售所得款項用於透過戰略投資或收購進行業務擴張，以及14.5%(即約人民幣13.91百萬元，佔本集團於2024年12月31日總資產約2.41%)用於研發以增強其技術能力。其餘4.0%(即約人民幣3.84百萬元，佔本集團於2024年12月31日總資產約0.67%)則用於營運資金及一般企業用途。

就健康醫療服務(誠如招股章程所披露，佔本集團2023年度總收益約24%)而言，於上市時，本公司擬透過以下方式擴大其客戶基礎及業務：(i)擴張其特藥藥房網絡，作為其價值導向醫療服務的延伸；及(ii)招聘約90名現場健康助理，以協助診斷、治療及患者管理，作為其醫療支持服務的延伸。

就企業服務及數字營銷服務(誠如招股章程所披露，佔本集團2023年度總收益約76%)而言，於上市時，本公司擬透過招聘以下人員擴大其業務：(i)約20名專精於臨床試驗、研究或其他臨床實踐的經驗豐富的醫學專家，以增強本集團的服務能力，包括(其中包括)慢性病治療服務(如制定更有效的治療方案)、真實世界研究(RWS)支持服務(如進行更先進的分析)及企業服務(如加強對醫藥企業的服務)；及(ii)約20名業務發展代表，以與醫藥企業、醫院及其他醫療機構接洽，從而建立新的業務關係及商機。

然而，原定計劃的首次公開發售所得款項用途於上市後的進展較預期緩慢，主要歸因於以下因素：

(a) AI技術的進步與不斷演變的營運需求

誠如招股章程所披露，本公司一直高度重視技術創新及數字健康醫療解決方案，將其作為長期發展戰略的一部分，並維持一支內部技術專家及工程師團隊。本集團於2023年開始投資AI相關技術的研發，且誠如招股章程所披露，擬通過研發投資進一步加強其技術能力，包括招聘平台架構、數據庫分析及人工智能等領域的信息技術專家。彼時，本集團的AI相關工作仍處於開發初期，其商業可行性及可擴展性尚不確定。於2025年，本集團在AI相關技術的開發方面取得顯著進展，並正式建立「AI數字員工」業務計劃，開始進行系統性的產品化工作及商業部署。隨著AI技術的持續進步，原計劃依賴人力(包括現場健康助理、醫療專家、業務發展人員等)的若干業務職能現時可由AI解決方案提供支援，從而提高成本效益及營運效率。

例如，本集團的AI數字員工技術可擔當AI銷售助理、AI醫療助理及AI健康管理師。本集團的AI銷售助理可透過管理客戶數據、生成多維度客戶檔案及隨訪報告，以及將客戶需求與特定服務配對，從而協助業務發展，以發掘潛在商機、提高銷售轉化率及加強客戶關係。AI醫療助理可在診前協助醫生收集患者數據，診中提供協助(如檢查流程指引)，並促進診後隨訪及患者管理。AI健康管理師可履行原本擬由現場健康助理支持的職能，包括協助患者聯繫醫生、安排預約掛號、提供報告解讀支持、協助患者進行健康管理及協調醫療服務流程。過往，該等職能高度依賴規模龐大的現場健康助理團隊，並涉及大量人工干預。透過AI驅動的自動化及數字化工作流程，本集團能夠以更高效且更具擴展性的方式提供有關服務，同時降低勞工成本，並提升服務質素及響應能力。

該等發展表明，本公司具備透過技術提升服務交付效率及提高服務供應可擴展性的潛力，而無需依賴勞動密集型擴張，此舉符合並進一步支持本集團打造技術賦能健康醫療服務平台的長期戰略。基於審慎原則，本公司並未按原計劃進行大規模招聘。

(b) 特藥藥房業務的戰略性重估

誠如招股章程所披露，本集團的醫藥銷售及特藥藥房業務構成其加強上下游(如上游醫療供應商及下游終端消費者)整合，從而形成閉環生態系統戰略的一部分，且本公司旨在透過整合平台上的線上健康及醫療服務與線下藥房業務(包括透過藥房內部藥劑師提供藥物及諮詢服務)，進一步提升本集團的全週期健康及醫療服務能力。誠如招股章程所披露，儘管醫藥零售業務的毛利率相對較低，通常約為10%，惟本集團當時認為，擴大客戶觸達面及發展生態系統所帶來的戰略利益，足以證明繼續投資於該等業務的合理性。

根據此策略，本集團於上市後增設一間實體門店，以擴大其特藥藥房網絡。然而，行業格局於2025年競爭日趨激烈，線上醫藥平台與線下藥房的競爭持續加劇。根據行業數據，處方藥線上零售市場錄得快速成長，2025年總銷售額達到約人民幣965億元，同比增長約35%。與此同時，傳統線下藥房營運正面臨日益激烈的競爭。行業數據顯示，整合趨勢正在加速，根據中康數據的資料，2025年全國藥房數量淨減少約22,000家。該減少主要集中在中小型連鎖藥房及獨立藥房，其佔關閉藥房總數的約84.5%。與此同時，本集團特藥藥房的毛利率由2024年的約10.21%下降至2025年的約9.23%。根據中康數據的資料，預計未來三至五年內，藥房總數將持續減少。此外，政策發展(包括擴大線上醫療保險試點計劃及在全國範圍內推廣電子處方流轉)預期將進一步支持線上醫藥零售的長期增長。鑒於上述市場數據與預測，本公司認為，其特藥藥房毛利率下跌的趨勢在短期內不太可能逆轉。在此背景下，本集團兩間表現欠佳的藥房於2025年下半年關閉。

與此同時，隨著AI數字員工技術的進步及部署，本集團得以更高效地觸達更大規模的個人用戶，並透過數字方式促進患者與醫生之間的互動。

儘管本公司於上市時注意到(誠如招股章程所披露)特藥藥房行業競爭激烈且毛利率相對較低，但鑒於上市後AI技術的新發展(如上文所載)，以及經全面審視本集團的整體策略及市場發展後，本公司認為，進一步擴大實體藥房網絡將需要投入相對更多資本，且在實現類似戰略目標方面的效率相對較低。因此，鑒於投資回報預期相對較低，且在現行市況下存在持續虧損及資本利用效率低下的風險，本公司決定暫停進一步投資於線下藥房業務的擴張，並優先採用能更有效支持其業務模式及戰略目標的AI賦能解決方案。

(c) 資本配置的審慎方針

鑒於市場狀況演變及內部戰略重估，本公司在動用原指定用於投資機會的首次公開發售所得款項時，已採取審慎方針。於本公告日期，尚未物色到符合本集團戰略及財務要求的合適投資目標。

導致變更所得款項用途的系列事件

上市後，本集團開始實施招股章程所披露的業務計劃，包括旨在提升其技術能力及服務效率的措施。

於2025年，隨著AI技術迅速發展，本集團推出AI數字員工技術，並於多家合作醫院中應用。根據初步部署，本集團觀察到市場反饋令人鼓舞，同時亦見其AI數字員工解決方案初步獲市場認可。

與此同時，行業格局發生變化，來自線上醫藥平台與線下藥房的競爭日趨激烈。此外，本集團的AI數字員工技術展現出能夠更高效地觸達更大規模個人用戶，並透過數字方式促進患者與醫生之間互動的能力。該等發展加強了招股章程所披露的本集團以技術為核心的戰略，並提供更具可擴展性的方式，以實現首次公開發售所得款項最初擬達致的相關業務目標。

鑒於該等發展，於2026年初，本公司開始重新評估其資源分配戰略，並認為進一步擴大實體藥房網絡將需要投入更多資本，且在實現類似戰略目

標方面的效率相對較低。經內部審閱及重新評估後，一項調整首次公開發售所得款項用途的建議已提呈董事會審議，經審慎考慮後，董事會於2026年6月10日批准建議重新分配。

開發AI數字員工技術

本集團已將AI技術應用於健康醫療服務列為戰略重點，此舉與其加強技術賦能的健康醫療平台的現有戰略及提升涵蓋診前、診斷及診後整個健康醫療價值鏈的服務能力的目標一致。

於2025年，本公司推出自主開發的AI數字員工項目(包括AI醫療助理)，該等項目已於合作醫院及醫生中部署。作為可量化產出的數字人力，該等AI數字員工技術屬AI賦能系統，旨在透過訓練及算法能力在健康醫療服務流程中執行特定的營運及服務職能。

此外，本集團利用AI數字員工作為關鍵技術平台，推動院內及院外數據整合，並加強健康醫療提供商與患者之間的協調。透過在整個健康醫療服務流程及患者就醫全程部署AI數字員工技術，本集團能更有效地將其上游醫藥及健康醫療機構客戶與下游患者連接起來。該等解決方案支持健康醫療流程的各個階段，包括診前、診中及診後服務。診前，AI數字員工協助進行智能分診、預約安排、專科配對及診前數據收集，能自動生成結構化病歷草稿，提升臨床效率。診中，AI數字員工透過參考持續更新的醫學知識數據庫及治療指南，提供實時臨床決策支持，協助健康醫療專業人員進行診斷及藥物管理。診後，AI數字員工可進行自動化隨訪計劃，包括用藥提醒、複診安排及康復數據收集。此外，患者可直接與AI數字員工互動，以獲取醫學檢測結果的解釋，並接收易於理解的健康教育及健康建議。透過將AI能力融入整個健康醫療服務流程，本公司致力於提升患者參與度、提高健康醫療服務提供者的營運效率，並強化整體健康醫療生態系統。由此產生的患者互動及健康醫療服務數據有助於累積真實世界醫療數據資源。此舉支持閉環數據生態系統的建立，以及真實世界研究(RWS)及健康醫療相關營銷服務等應用，同時亦提升患者觸達及參與度。此舉符合本集團加強上游及下游整合、提升本集團全週期健康醫療服務能力的策略。

本公司認為，AI數字員工技術為本集團現有戰略的重要組成部分，該戰略旨在提升營運效率、增強其服務在健康醫療流程多個階段的可擴展性、支持其技術賦能健康醫療服務平台的長期發展，提升並進一步實現本集團數據資產的價值。

研發

誠如招股章程所披露，於上市時，本公司擬將首次公開發售所得款項的14.5%分配予研發，尤其是透過招聘約30名平台架構及設計、數據庫分析及人工智能領域的信息技術(IT)專才。隨著AI技術迅速發展及對本集團營運需求與發展情況的檢討，董事會認為，為實現原定目標，該等大規模招聘已非必要。AI輔助軟件開發工具的應用已顯著提升研發活動的效率。過往需要大量人力及時間的任務(如界面設計、編碼、測試及其他常規開發工作)現可透過運用AI技術更為高效地完成。因此，本集團得以將其現有IT人員從重複性開發工作中重新調配至更高價值的職能，包括解決複雜技術問題、系統架構優化、技術風險管理及整體項目監督。此舉已提升本集團現有技術團隊的生產力及效率，亦減少大規模招聘額外開發人員的需求。因此，本集團擬進一步投資於其AI數字員工技術及配套技術基礎設施的開發，而非透過大規模招聘擴充其IT開發團隊。該等投資包括(但不限於)採購第三方AI開發工具及軟件許可、雲計算及數據服務成本、投資本集團技術基礎設施以進一步提升計算及數據處理能力、軟件開發開支以及相關舉措。隨著本集團持續擴大AI技術在其產品開發活動中的應用，預期其於第三方AI平台、軟件許可、雲計算資源及數據服務的開支將持續增加。該等服務多數按訂閱制、耗用量或使用量為基準計費，其相關成本通常會隨著開發活動、交易量、計算需求及AI應用規模的增長而增加。因此，隨著使用率增長及本集團AI應用規模擴大，與AI模型接入、計算資源、數據處理及其他技術服務相關的成本預期將隨之增加。董事會相信，將資源分配至該等技術投資將使本集團能夠進一步提升其研發職能的效率及能力，並加快其AI數字員工技術的開發進程。

就AI數字員工技術而言，在「研發」與「業務擴張」之間分配所得款項，反映該技術生命週期的兩個不同方面。「研發」涵蓋基礎AI技術開發，包括AI智能體研究及健康醫療場景應用探索，並涉及技術開發成本及底層技術開發(例如算法開發及優化、系統架構及產品設計，以及AI功能測試及完善)；而「業務擴張」則涉及AI數字員工(例如AI醫療助理及AI健康管理師)在健康醫療服務模式中的商業化部署，包括在不同服務中實施、與營運及服務平台整合，以及擴大用戶基礎及服務覆蓋範圍等。

重新分配反映本集團在資源配置方式上的優化，更側重於可擴展的AI賦能解決方案，而非勞動密集型擴張，同時仍與本集團提升營運效率及長期盈利能力的整體戰略方向與業務目標一致。

生態系統擴張及建立區域實體

本集團的企業服務及數字營銷業務目前主要透過其位於福建省、浙江省、江蘇省及湖北省的經營實體開展，該等實體提供內容服務、信息技術服務及數字營銷服務。此分部於2025年錄得的收入較2024年增長約42.56%，該增長主要歸因於上述省份的貢獻。由於企業服務及數字營銷服務的規模化擴張取決於對當地市場的深度滲透，且高度依賴當地醫療機構及企業所建立的關係、專業知識及區域性醫療生態系統，本集團在全國範圍內擴大其客戶基礎的能力仍相對有限。

為提升市場覆蓋率並為不同地區的客戶提供更具針對性的服務，本公司擬於中國各省設立10至20家區域生態系統公司。該等生態系統公司將作為本集團在不同地區拓展企業服務及數字營銷服務的區域營運實體。透過利用當地市場知識及客戶網絡，該等生態系統公司將：(i)推動本公司關鍵項目(如針對特定疾病的平台及AI項目)在該等地區的部署與商業化；及(ii)加快該等地區的市場滲透及提升項目執行效率。具體而言，該等生態系統公司可提供更優質的服務，包括：(i)透過根據當地醫藥及健康醫療行業參與者的特定需求開發定製化解決方案，以提升內容服務，從而加強客戶獲取及擴大市場份額；(ii)面向醫藥企業、健康醫療企業、醫療機構及其他健康醫療行業參與者的信息技術服務項下的關鍵項目，包括推動本集團AI健康醫療產品、數字健康醫療解決方案及智慧醫院信息技

術項目在當地的實施；及(iii)透過策劃及執行針對當地市場狀況及客戶需求的線上線下綜合營銷活動，提供定製化數字營銷服務。該等新營運實體可與當地合作夥伴共同設立。目前預期每家實體的投資成本介乎約人民幣0.5百萬元至人民幣3.0百萬元。本公司計劃與當地合作夥伴合作，包括健康醫療服務提供商、藥品分銷商以及其他具備雄厚的資本基礎、經實證的營運執行能力、成熟的本地客戶基礎及政府關係以及良好的合規紀錄的區域及當地公司，共同開發企業服務及數字營銷生態系統，以期提高客戶參與度並加強市場滲透。於2025年在江蘇及四川啟動的試點項目已展現出正面成效。

戰略投資

誠如招股章程所披露，於上市時，本公司預期其投資目標將包括醫藥研發公司、特藥藥房、健康產品公司及醫療服務公司，而該等投資不限於本集團的任何特定業務分部。鑒於上文所述醫藥行業競爭日趨激烈，本公司擬將其投資重心轉向從事健康產品的公司及健康醫療服務提供商，尤其是符合以下條件的實體：(i)能夠與本公司產生戰略協同效應，且其業務可融入現有生態系統，優先考慮醫療AI技術、醫療輔助研究、醫療大數據、真實世界研究(RWS)、醫院配套服務及健康管理服務領域的公司；(ii)具備開展健康產品或健康醫療相關業務的相關牌照及資質；(iii)擁有穩定的客戶及分銷渠道；及(iv)展現出增長潛力，而該等投資不限於本集團的任何特定業務分部。

本公司預期每項投資金額均不超過人民幣20百萬元，以確保審慎的資本配置。於本公告日期，其尚未物色到任何具體投資目標。

與業務計劃及戰略一致

董事會已審慎評估首次公開發售所得款項的重新分配，並認為其與本公司於招股章程所披露的業務計劃、戰略及方向一致，理由如下：

- 本集團的整體戰略方向維持不變。首次公開發售所得款項仍主要分配予本集團健康醫療服務業務分部(佔本集團2025年度總收益約13.2%)以及企業服務及數字營銷服務業務分部(佔本集團2025年度總收益約86.8%)的業務擴張，調整僅限於各業務分部內的具體部署方式。本集團繼續於健康醫療相關服務行業經營，而建議重新分配並不構成本集團主要業務的根本變動。
- 誠如招股章程所披露，本集團的戰略一直是提升其服務能力、擴大其業務網絡、加強技術能力及提高營運效率。本集團對技術創新及AI相關發展的重視已反映於招股章程所披露的所得款項原定擬定用途，包括研發撥款及計劃招聘AI相關人員。建議重新分配指本集團為實現相同相關戰略目標而調整其資源配置方式。通過將額外資源分配至AI數字員工技術，本集團旨在提升服務效率及可擴展性，增強其數字化及技術賦能的服務能力，同時減少對低利潤率業務的投入，從而提高資本配置效率。建議重新分配並不代表本集團業務戰略的變更，而是因應技術發展及市場機遇對其現有戰略的實施進行優化。
- 決定降低對線下藥房擴張的重視程度，乃基於營運數據及市場發展，而增加對AI賦能服務的資源投放，則是為提升長期競爭力而作出的商業合理調整，亦符合行業趨勢及發展。

基於上述，董事會認為，建議重新分配屬公平合理，符合本公司及其股東的整體利益，且本集團的整體戰略方向與招股章程所披露的框架保持一致。

一般事項

除上文所披露者外，該公告內所有其他資料均維持不變。

承董事會命
健康之路股份有限公司
董事會主席、執行董事兼行政總裁
張萬能

中國福州，2026年7月29日

於本公告日期，董事會包括執行董事張萬能先生及陳晶先生；非執行董事王俊峰先生；及獨立非執行董事徐景先生、Lu Tao博士及鄧曉嵐女士。