

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的任何損失承擔任何責任。

# YONGHE

## 雍禾医疗

**Yonghe Medical Group Co., Ltd.**

**雍禾醫療集團有限公司**

(於開曼群島註冊成立的有限公司)

(股份代號：2279)

**截至2023年12月31日止年度  
年度業績公告**

### 財務摘要

本集團的收入由截至2022年12月31日止年度的人民幣1,412.8百萬元增加25.8%至截至2023年12月31日止年度的人民幣1,777.3百萬元。

本集團的毛利由截至2022年12月31日止年度的人民幣872.6百萬元增加14.3%至截至2023年12月31日止年度的人民幣997.2百萬元。

毛利率由截至2022年12月31日止年度的61.8%下降至截至2023年12月31日止年度的56.1%。

本集團的純損由截至2022年12月31日止年度的人民幣85.9百萬元增加至截至2023年12月31日止年度的純損人民幣546.7百萬元。

截至2022年12月31日止年度錄得每股基本虧損人民幣0.16元，而截至2023年12月31日止年度則錄得每股基本虧損人民幣1.08元。

董事會已議決不宣派截至2023年12月31日止年度任何股息。

## 截至2023年12月31日止年度的全年業績

董事會欣然公佈本集團截至2023年12月31日止年度的經審核合併全年業績，連同2022年同期的比較數字如下：

### 合併全面收益表

	附註	截至12月31日止年度	
		2023年 人民幣千元	2022年 人民幣千元
來自客戶合約的收入	3	1,777,258	1,412,791
銷售及服務成本		(780,072)	(540,212)
毛利		997,186	872,579
銷售及營銷開支		(1,044,373)	(766,783)
一般及行政開支		(374,319)	(257,529)
研發開支		(29,279)	(18,495)
金融資產減值虧損		(257)	(138)
其他收入	4	2,115	9,687
其他虧損－淨額	5	(82,823)	(942)
經營虧損		(531,750)	(161,621)
財務收入	6	12,701	103,382
財務成本	6	(66,170)	(51,227)
財務(成本)／收入－淨額		(53,469)	52,155
除所得稅前虧損		(585,219)	(109,466)
所得稅抵免	7	38,535	23,608
年內虧損		<u>(546,684)</u>	<u>(85,858)</u>
虧損歸屬於：			
－本公司權益持有人		(546,394)	(85,858)
－非控股權益		(290)	—
其他全面虧損			
其後可能重新分類至損益的項目			
貨幣換算差額		(48)	(144)
年內全面虧損總額		<u>(546,732)</u>	<u>(86,002)</u>
年內全面虧損總額歸屬於：			
－本公司權益持有人		(546,442)	(86,002)
－非控股權益		(290)	—
本公司權益持有人應佔每股虧損			
每股基本虧損(人民幣元)	8	(1.08)	(0.16)
每股攤薄虧損(人民幣元)	8	(1.08)	(0.16)

# 合併資產負債表

	附註	於12月31日	
		2023年 人民幣千元	2022年 人民幣千元
<b>資產</b>			
<b>非流動資產</b>			
物業、廠房及設備		618,551	642,296
使用權資產		871,789	989,235
無形資產		35,163	39,678
遞延所得稅資產		107,626	60,423
預付款項、按金及其他應收款項		2,106	9,258
非流動資產總值		<u>1,635,235</u>	<u>1,740,890</u>
<b>流動資產</b>			
存貨	10	76,005	88,089
貿易應收款項	11	10,267	7,055
預付款項、按金及其他應收款項		119,839	116,301
定期存款		–	412,940
現金及現金等價物		603,215	565,093
流動資產總值		<u>809,326</u>	<u>1,189,478</u>
<b>資產總值</b>		<u><b>2,444,561</b></u>	<u><b>2,930,368</b></u>
<b>權益</b>			
本公司權益持有人應佔權益			
股本		8	8
股本溢價		1,332,287	1,332,287
就僱員股份計劃持有的股份		(175,533)	(79,038)
其他儲備		155,630	155,494
(累計虧損)／保留盈利		(369,835)	176,559
		<u>942,557</u>	<u>1,585,310</u>
非控股權益		(306)	–
權益總額		<u>942,251</u>	<u>1,585,310</u>
<b>負債</b>			
<b>非流動負債</b>			
租賃負債		772,693	845,048
遞延所得稅負債		6,716	1,502
非流動負債總額		<u>779,409</u>	<u>846,550</u>
<b>流動負債</b>			
借款		152,816	–
貿易及其他應付款項	12	210,873	144,118
合同負債		182,355	154,977
當期所得稅負債		6,813	8,859
租賃負債		170,044	190,554
流動負債總額		<u>722,901</u>	<u>498,508</u>
負債總額		<u>1,502,310</u>	<u>1,345,058</u>
權益及負債總額		<u><b>2,444,561</b></u>	<u><b>2,930,368</b></u>

# 合併財務報表附註

## 1 一般資料

雍禾醫療集團有限公司(「本公司」)於2020年9月17日根據開曼群島法例第22章《公司法》(1961年第3號法例，經綜合及修訂)於開曼群島註冊成立為獲豁免有限公司。本公司的註冊辦事處地址為Floor 4, Willow House, Cricket Square, Grand Cayman KY 1-9010, Cayman Islands。

本公司為一家投資控股公司，而其子公司(合稱「本集團」)主要於中華人民共和國(「中國」)內地(「中國內地」)從事提供(i)植髮醫療及(ii)醫療養固服務(「本業務」)。

本公司於2021年12月13日在香港聯合交易所有限公司主板上市。

除另有說明外，此等合併財務報表以人民幣(「人民幣」)呈列，且所有金額乃四捨五入至最接近的人民幣千元(「人民幣千元」)。

此等合併財務報表已獲董事會於2024年3月28日批准刊發。

## 2 編製基準

### (i) 符合香港財務報告準則及香港公司條例的披露規定

本集團的合併財務報表乃根據香港會計師公會發佈的《香港財務報告準則》(「香港財務報告準則」)及香港《公司條例》(「香港公司條例」)(第622章)的規定編製。

香港財務報告準則包括以下權威文獻

- 香港財務報告準則
- 香港會計準則
- 香港會計師公會制訂的解釋公告。

### (ii) 歷史成本慣例

合併財務報表乃按歷史成本編製，並經重估按公允價值計入損益的金融資產及負債修訂。

**(iii) 本集團採用的新訂及經修訂準則**

本集團已就其自2023年1月1日開始的年度報告期首次應用以下修訂：

- 香港財務報告準則第17號「保險合同」
- 會計估計的定義－香港會計準則第8號之修訂
- 國際稅務改革－支柱二示範規則－香港會計準則第12號之修訂
- 與單一交易產生的資產及負債有關的遞延稅項－香港會計準則第12號之修訂
- 會計政策披露－香港會計準則第1號及香港財務報告準則實務公告第2號之修訂。

上列新訂及經修訂準則對過往期間所確認的金額並無任何影響，亦預期不會對本期間或往後期間造成重大影響，惟需對遞延所得稅的披露作出若干修訂除外。

**(iv) 尚未採納的新訂準則及解釋公告**

若干新訂會計準則、會計準則修訂及解釋公告已經發佈但於2023年12月31日報告期間並未強制生效，亦未獲本集團提前採用。預期此等準則、修訂或解釋公告將不會於本報告期或往後報告期間對實體及對可見未來的交易造成重大影響。

### 3 來自客戶合約的收入及分部資料

經營分部按與向主要經營決策者提供的內部報告相一致的方式呈報。主要經營決策者負責分配資源及評估經營分部的表現，已被確定為作出戰略決策的本公司董事會。本集團主要從事提供植髮醫療服務，涉及類似的服務類別、類似的客戶群體、類似的監管環境及類似的業務風險。資源按對本集團提升整體（而非任何特定單位）價值而言有利的方法分配。因此，本公司的主要經營決策者認為本集團僅有一個經營分部。

本集團的主要經營實體均位於中國，且於截至2023年及2022年12月31日止年度內本集團的主要收入乃在中國產生。

於2023年及2022年12月31日，本集團的大部分非流動資產乃位於中國。

於截至2023年及2022年12月31日止年度內，並無單一外部客戶產生的收入佔本集團收入的10%或以上。

	截至12月31日止年度	
	2023年 人民幣千元	2022年 人民幣千元
植髮醫療	1,354,191	1,030,454
醫療養固	388,244	362,508
其他	34,823	19,829
	<u>1,777,258</u>	<u>1,412,791</u>
	截至12月31日止年度	
	2023年 人民幣千元	2022年 人民幣千元
按地區劃分的客戶收入		
中國內地	1,772,438	1,403,092
香港	4,820	9,699
	<u>1,777,258</u>	<u>1,412,791</u>

#### 4 其他收入

	截至12月31日止年度	
	2023年 人民幣千元	2022年 人民幣千元
政府補助	1,133	7,817
增值稅加計抵減	982	1,870
	<u>2,115</u>	<u>9,687</u>

#### 5 其他虧損－淨額

	截至12月31日止年度	
	2023年 人民幣千元	2022年 人民幣千元
出售物業、廠房及設備的虧損	(59,849)	(2,036)
商譽的減值虧損	(14,832)	—
物業、廠房及設備的減值虧損	(13,297)	—
按公允價值計入損益的金融負債的公允價值虧損淨額	(3,636)	—
賠償	(1,956)	—
捐獻	(1,500)	—
出售子公司的收益	7,500	—
提早終止物業租賃所得收益	6,454	2,121
其他	(1,707)	(1,027)
	<u>(82,823)</u>	<u>(942)</u>

#### 6 財務(成本)／收入－淨額

	截至12月31日止年度	
	2023年 人民幣千元	2022年 人民幣千元
財務收入		
銀行存款利息收入	12,701	15,262
外匯收益	—	88,120
	<u>12,701</u>	<u>103,382</u>
財務成本		
租賃負債利息開支	(51,741)	(49,622)
外匯虧損	(12,006)	—
銀行借款利息開支	(2,423)	(1,605)
	<u>(66,170)</u>	<u>(51,227)</u>
財務(成本)／收入－淨額	<u>(53,469)</u>	<u>52,155</u>

## 7 所得稅抵免

	截至12月31日止年度	
	2023年 人民幣千元	2022年 人民幣千元
即期所得稅開支	(3,454)	(3,744)
遞延所得稅抵免	<u>41,989</u>	<u>27,352</u>
所得稅抵免	<u><u>38,535</u></u>	<u><u>23,608</u></u>

### (a) 開曼群島

本公司於開曼群島根據開曼群島公司法註冊成立為獲豁免有限公司，因此獲豁免繳納開曼群島所得稅。

### (b) 英屬處女群島

根據英屬處女群島現行法例，在英屬處女群島註冊成立的子公司毋須繳納所得稅。

### (c) 香港利得稅

於香港註冊成立的子公司須就產生自香港的任何估計應評稅利潤按16.5%的稅率繳納香港利得稅。

### (d) 中國企業所得稅(「企業所得稅」)

所得稅開支包括子公司在中國應付的即期及遞延所得稅。中國的營運的所得稅撥備乃根據現行法例和其解釋及慣例，按該年或該期的預估應評稅利潤以適用稅率計算。

於2021年12月17日，北京雍禾符合高新技術企業(「高新技術企業」)資格，現享受15%的優惠所得稅稅率。該身份受北京雍禾每三年重新申請高新技術企業身份之規定規限。根據中國有關稅務規則及法規，本集團若干子公司於2021年1月1日至2030年12月31日期間按15%的優惠稅率課稅。此外，根據中國有關稅務規則及法規，在中國的若干子公司符合小微企業資格。

除上述子公司外，其他在中國的營運實體須遵照企業所得稅法及相關法規按25%的標準所得稅率納稅。



## 8 每股虧損

### (a) 每股基本虧損

每股基本虧損乃按以下除數計算得出：

- 本公司權益持有人應佔虧損（不包括未歸屬受限制股份於歸屬期內應佔的未分配虧損）；
- 除以財政年度內發行在外的普通股加權平均數，並就年內已發行普通股（不包括就僱員股份計劃持有的股份）的股利調整。

	截至12月31日止年度	
	2023年	2022年
本公司權益持有人應佔年內虧損（人民幣千元）	(546,394)	(85,858)
減：未歸屬受限制股份於歸屬期內應佔的未分配虧損（人民幣千元）	<u>8,530</u>	<u>1,882</u>
用於計算每股基本虧損的本公司普通權益持有人應佔虧損（人民幣千元）	537,864	(83,976)
已發行普通股加權平均數（千股）	496,442	512,900
就年內本公司普通權益持有人應佔利潤之每股基本虧損（以每股人民幣元列示）	<u>(1.08)</u>	<u>(0.16)</u>

### (b) 每股攤薄虧損

每股攤薄虧損調整用於釐定每股基本虧損的數字，以計及：

- 歸屬期內未歸屬受限制股份應佔未分配虧損加回至分子，及
- 假設在所有潛在攤薄普通股獲轉換的情況下發行的額外普通股的加權平均數。

計算每股攤薄虧損時並無計入潛在普通股，有關股份具有反攤薄效應，因此每股攤薄虧損與每股基本虧損相同。

## 9 股息

	截至12月31日止年度	
	2023年	2022年
	人民幣千元	人民幣千元
股息分派(a)	<u>-</u>	<u>40,058</u>

(a) 於2024年3月28日舉行的董事會會議上，董事會議決不就截至2023年12月31日止年度建議派發末期股息。於截至2023年12月31日止年度內，本集團並無派付或宣派任何股息。

## 10 存貨

	於12月31日	
	2023年	2022年
	人民幣千元	人民幣千元
醫療養固耗材	38,284	39,811
藥物及醫用耗材	18,184	21,485
洗滌及護髮產品	16,041	20,596
其他	<u>3,496</u>	<u>6,197</u>
	76,005	88,089
減：存貨減值撥備	<u>-</u>	<u>-</u>
	<u>76,005</u>	<u>88,089</u>

## 11 貿易應收款項

	於12月31日	
	2023年	2022年
	人民幣千元	人民幣千元
來自客戶合約的貿易應收款項 － 第三方	10,283	7,086
減：減值撥備	<u>(16)</u>	<u>(31)</u>
	<u>10,267</u>	<u>7,055</u>

- (a) 本集團一般預先向客戶收取款項。貿易應收款項主要指應收客戶已透過金融機構或第三方支付平台結清其付款的金融機構或第三方支付平台款項。提供予第三方支付平台的信貸期乃按個別基準釐定，一般信貸期為15日內。自2021年起，本集團開始向企業客戶銷售商品，一般信貸期為3個月。按發票日期計算的貿易應收款項的賬齡分析如下：

	於12月31日	
	2023年 人民幣千元	2022年 人民幣千元
三個月以內	9,326	6,805
三至六個月	941	249
六個月至一年	10	22
一至兩年	6	10
	10,283	7,086
	10,283	7,086

## 12 貿易及其他應付款項

	於12月31日	
	2023年 人民幣千元	2022年 人民幣千元
貿易應付款項	76,166	43,968
應計僱員福利	68,556	61,136
應付稅項	17,201	13,100
應計費用	15,037	8,197
退款負債	12,009	8,188
保證金	12,666	5,691
應付票據	3,250	—
其他	5,988	3,838
	<u>210,873</u>	<u>144,118</u>

(i) 於各報告期末，按發票日期計算的貿易應付款項的賬齡分析如下：

	於12月31日	
	2023年 人民幣千元	2022年 人民幣千元
三個月內	54,618	36,190
三至六個月	15,872	3,182
六個月至一年	2,727	1,669
一年至兩年	1,051	1,747
超過兩年	1,898	1,180
	<u>76,166</u>	<u>43,968</u>

# 管理層討論與分析

## 業務回顧

作為中國領先的專門從事毛髮醫療服務的醫療集團，我們提供涵蓋植髮、醫療養固、常規養護及其他配套服務的一站式毛髮醫療服務。我們一直專注於毛髮醫療服務市場，並構建了以「雍禾醫療」為核心，由專業植髮品牌「雍禾植髮」、醫療養固品牌「史雲遜」、女性美學植髮品牌「雍禾髮之初」及醫學假髮品牌「哈髮達」等組成的全產業鏈品牌矩陣。我們在提供植髮醫療服務的同時，於2019年以「店中店」的模式在每家植髮機構建立史雲遜醫學健髮中心，並於2022年開始建立獨立的史雲遜醫學健髮中心，為被毛髮問題困擾的患者進行醫學檢測、診斷與個性化護理治療，以提供更專業的醫療毛髮健康管理服務。截至2023年12月31日，我們在全國72個城市擁有75家植髮醫療機構，在北京、上海、廣州、深圳擁有13家史雲遜健髮機構，為中國最大的及覆蓋城市最廣的連鎖毛髮醫療集團。

下圖載列2023年12月31日止我們按城市等級\*劃分的機構數量：



	截至12月31日止年度	
	2023年	2022年
雍禾植髮醫療機構		
一線城市	6	5
新一線城市	17	19
二線城市	31	27
三線城市	20	11
香港	1	1
	<hr/>	<hr/>
小計	75	63
	<hr/>	<hr/>
史雲遜獨立門店		
	2023年	2022年
深圳	6	2
廣州	4	4
上海	2	2
北京	1	1
	<hr/>	<hr/>
小計	13	9
	<hr/>	<hr/>
總計	<b>88</b>	<b>72</b>
	<hr/> <hr/>	<hr/> <hr/>

\* 附註：因不同年度城市分級名單有變動，本表格統計以各期發佈名單為準。

受益於我們廣泛的全國醫療機構網絡，以及植髮醫療服務與醫療養固服務的內生協同效應，我們的業務獲得了穩定的恢復。截至2023年12月31日止年度，本集團的收入為人民幣1,777.3百萬元，較2022年收入人民幣1,412.8百萬元增長25.8%。於2023年，本集團錄得毛利人民幣997.2百萬元，毛利率為56.1%。

下表載列所示期間我們按服務類別劃分的收入組成，毛利及毛利率明細：

	截至12月31日止年度							
	2023年				2022年			
	收入 人民幣千元	%	毛利 人民幣千元	毛利率 %	收入 人民幣千元	%	毛利 人民幣千元	毛利率 %
植髮醫療服務	1,354,191	76.2	804,124	59.4	1,030,454	72.9	642,597	62.4
醫療養固服務	388,244	21.8	178,937	46.1	362,508	25.7	223,976	61.8
其他	34,823	2.0	14,125	40.6	19,829	1.4	6,006	30.3
合計	<u>1,777,258</u>	<u>100</u>	<u>997,186</u>	<u>56.1</u>	<u>1,412,791</u>	<u>100</u>	<u>872,579</u>	<u>61.8</u>

### 植髮業務

截至2023年12月31日止年度，我們的植髮業務收入為人民幣1,354.2百萬元，較上年增加31.4%。我們始終致力於為患者提供專業且高質量的植髮服務，並通過策略性的多等級服務體系，構建「雍禾植髮」對患者的品牌影響力。

截至2023年12月31日止年度，我們的植髮手術患者人數較上年同期實現顯著增長，接受我們植髮手術的患者人數為61,071人，較上年同期的39,254人增加55.6%，其中接受中高端手術服務的患者佔比上升顯著。為順應市場需求的變化，本集團推行了「一口價」價格體系、並拓寬了植髮手術服務的價格區間，在推行伊始，我們植髮患者的平均消費較上年同期下降15.5%至人民幣22,174元。

下表載列我們植髮醫療服務的主要經營數據：

	未經審核			
	截至12月31日止年度		2022年	
	2023年		2022年	
接受植髮醫療服務的患者人數	61,071		39,254	
植髮患者的平均消費(人民幣元)	22,174		26,251	
<b>三級服務</b>	<b>患者人數</b>	<b>佔比</b>	<b>患者人數</b>	<b>佔比</b>
接受業務主任服務的患者人數	41,780	68.4%	29,323	74.7%
接受業務院長服務的患者人數	16,253	26.6%	8,872	22.6%
接受「雍享」服務的患者人數*	3,038	5.0%	1,059	2.7%

\* 附註：「雍享」服務包含雍享主任服務和雍享院長服務。

### 醫療養固業務

截至2023年12月31日止年度，我們的醫療養固業務收入為人民幣388.2百萬元，較上年增加7.1%。作為中國醫療養固服務行業的先行者，我們已經在每個植髮醫療機構中以「店中店」的模式設立了「史雲遜醫學健髮中心」，為患者提供專業的診療服務和定制化的治療服務。截至2023年12月31日止年度，接受我們醫療養固服務的患者人數為78,687人，較上年增加24.4%。

下表載列我們醫療養固服務的主要經營數據：

	未經審核	
	截至12月31日止年度	
	2023年	2022年
接受醫療養固服務的患者人數	78,687	63,257
醫療養固患者的人均消費(人民幣元)	4,934	5,731
*複購率	23.4%	28.2%

\* 附註：按購買醫療養固服務 $\geq 2$ 的患者人數除以於期內購買醫療養固服務的總人數計算。



## 業務進展

### 持續強化運營能力

報告期內，本集團通過實施一系列戰略舉措顯著強化了運營能力。我們深入分析不同區域的客戶需求、市場環境和競爭態勢，進行了優化價格體系、醫生分級定位、以及推動多維分區策略等一系列措施，旨在提高資源配置的效率和服務質量，為集團保持行業領先地位、實現持續發展奠定了堅實的基礎。

我們的商業模式具備高效的可擴展性和靈活性，這不僅使我們在地理維度上實現迅速而廣泛的市場滲透與擴張，同時也驅動我們在服務品類和服務細分模式上實施高效且精準的拓展和創新。報告期內，我們新建i) 二十一家雍禾植髮醫療機構，主要分佈於華南、華東和華中的二三線城市，並新增對西北地區如寧夏回族自治區和青海的覆蓋；ii) 七家史雲遜院部，分佈於深圳及廣州。同時，為優化醫療資源分配，提升運營效能和整體服務質量，我們進行了戰略性調整，關閉了旗下九家雍禾植髮醫療機構與三家史雲遜院部，從而實現更高效、精準的醫療服務運營機制，並進一步促進集團的可持續發展及品牌升級。

下表載列所示期間植髮醫療機構按發展階段\*劃分的數量明細：

	截至12月31日止年度	
	2023年	2022年
成熟院部	47	37
發展期院部	12	17
新建院部	16	9
<b>總計</b>	<b>75</b>	<b>63</b>

\* 附註：我們將院部分成三個發展階段，即成熟院部為成立超過三年的醫療機構，發展期院部為成立一至三年的醫療機構，及新建院部為成立不到一年的醫療機構；對於被收購的醫療機構而言，我們將其財務狀況及經營業績合併入本集團的日期作為彼等各自的開業日期。

### a. 植髮業務定價策略升級

2023年2月，我們全面升級植髮業務的價格體系，從傳統以毛囊數量為主導的計價方式，升級為由毛囊種植區間和醫生等級為依據的「一口價」定價模式，以誠信、透明、規範化、標準化為定價準則，避免出現繳費後加價、術中加價等行業陋象，引領植髮行業定價透明化。同時，我們擴大植髮業務的價格區間，滿足不同患者的植髮需求，有效減少患者術前決策成本，提高到院轉化效率。

### b. 優化接診流程管理，醫療服務體系迭代升級

報告期內，本集團進行接診流程的全面優化，對接診流程SOP進行院內精細化部署、持續深化與精煉各個診療環節，旨在顯著提升醫療服務的工作效能和品質水準。同時，在治療體系層面，集團實現了創新性的迭代升級，涵蓋了皮上、皮下多元聯合治療方案，結合新型藥物及產品應用，諸如最新引入的膠原蛋白系列產品，此舉有力地增強了治療效率和臨床效果，進而提高了患者的整體滿意度。

### c. 優化產品定價，療效分段管理

針對養護市場對於消耗頻次需求的改變，進一步優化產品定價和治療效率；同時根據治療效果達成的四個階段完成複購鏈路設計，精細化管理患者的治療過程，增強患者忠誠度。

## 提升醫療服務能力

本集團始終致力於推動毛髮醫療服務高質量發展。2023年4月，本集團全面升級發展戰略，引入「好醫生•一人一案」理念，通過持續優化並精進醫療服務流程，強化醫生團隊的專業素養及美學技能，以及對治療體系和產品線進行迭代更新與深度創新，有效提升了整體醫療服務效能與品質，為患者提供更為專業、精準且個性化的醫療解決方案，在以醫療為本質的前提下，貫徹「待之以醫、賦之以美」的原則，強調好醫生在毛髮醫療服務中的重要作用，引領毛髮醫療行業高質量發展。

報告期內，本集團通過門診醫生能力的考核與認證、強醫計劃的分層集訓、以及新醫生OMO(Online Merge Offline)成長帶教模式，確保醫生團隊的專業能力和服務質量不斷提升；為了緊跟並適應市場需求的動態演變，我們著力強化醫護人員的藝術審美素養與技能提升，旨在提供高品質醫療服務的同時，能夠賦予患者更為滿意的審美體驗。我們將醫療美學融入植髮手術，通過持續的培訓，確保醫護人員能夠在滿足醫療需求的基礎上，精準把握並實現患者對於治療效果的個性化審美期待，從而全面提升醫療服務的整體品質與患者滿意度。

截至2023年12月31日止，本集團建立了一支由1,612人組成的專業醫療團隊：

	<b>截至2023年 12月31日</b>
專業團隊	<b>1,612</b>
— 醫生	<b>350</b>
— 護士	<b>1,149</b>
— 其他醫療專業人員(包含藥劑師、檢驗師)	<b>113</b>

2023年6月，我們與北京大學人民醫院共建了「北京大學人民醫院&雍禾醫療毛髮聯合實驗室」，並成立聯合實驗室專家委員會，以圍繞脫髮疾病的產品研發、診療方案和診療技術創新等方面展開合作，在優勢互補的基礎上進行戰略合作，共同助推毛髮醫療行業向好、向上發展。同時，我們積極推動產學研合作，帶頭引進先進的技術和設備，提升醫院的診療水平，提供更加規範化、標準化和精細化的醫療服務，以實際行動回報患者的信任和支持。

### **推進精細化營銷策略 提升品牌價值**

報告期內，本集團持續推動品牌革新與精細化營銷戰略的深化實施，聚焦於品牌資產的深層次優化與增值。我們對整個集團的品牌形象進行了全方位的戰略升級與精準優化，涵蓋了標識更新、視覺識別系統的提升以及品牌定位的強化等方面。這一系列舉措使得我們的品牌形象成功轉型為更為現代、專業且具備高度信譽的形象，有效提升了消費者對於品牌的認知度和忠誠黏性，並進一步鞏固和提高了品牌在市場上的口碑及影響力。

此外，集團在市場營銷領域採取了精細化的策略佈局，運用數據分析和市場洞察，通過精細化市場細分、精準目標定位以及個性化營銷戰略，精確鎖定並觸及目標消費群體。同時，構建了一套跨平台的內容營銷生態系統，形成矩陣式傳播格局，逐步探索出一條高產出、高覆蓋、高綜合收益的營銷推廣路徑。報告期內，我們與知名綜藝節目展開戰略合作，實施全方位戶外廣告滲透，並聯合新華網啟動「毛髮森林公益計劃」等創新品牌活動，有效提升了品牌信息的廣泛傳播力和核心城市市場的精準穿透力，不僅深化了用戶對品牌的認知層次，優化升級了用戶體驗，而且有力推動了品牌影響力和業務增長的雙重躍升，實現了品牌價值與市場份額的協同發展。

## **推進數字化發展 注重智能化創新**

數字技術的創新與運用是提升運營效率、增強患者體驗的重要手段。報告期內，我們在運營數字化、營銷數字化和智能化創新等方面取得了重要進展，並著力強化了客戶數據隱私保護機制與信息安全防禦體系的構建，旨在全面提升企業的綜合運營效能和市場競爭優勢：

### **a. 運營數字化**

報告期內，我們成功研發並部署運用了名為「禾帆」的核心業務系統（一期），對關鍵業務流程進行了深度優化和迭代升級。同時，我們推出了雍禾毛髮健康互聯網醫院小程序，該平台實現了遠程在線診療功能，並能直接在小程序內選購高品質毛髮健康產品，實現了用戶線上線下服務權益信息的整合管理，顯著提升了用戶服務體驗的便捷性和高效性。

### **b. 營銷數字化**

我們研發的任務導向型營銷客戶管理系統也已順利完成開發並投入使用，該系統可提升客戶邀約及管理效能。我們已經成功將營銷客戶管理系統與企業微信及「禾帆」核心業務系統進行了無縫集成與整體升級，使得私域營銷的標準操作流程(SOP)能夠實現精準定位和觸達目標客群，有力驅動了我們的精細化營銷戰略實施，從而全面提升營銷效果和客戶價值挖掘。

### **c. 智能化創新**

我們深信，AI技術在優化手術方案設計及提升用戶體驗方面具有關鍵作用。報告期內，本集團啟動了「雍禾智能診室」一期研發項目，完成了「三維模型輔助植髮方案設計」的原型系統構建，進行了技術可行性驗證和用戶反饋收集，我們在此基礎上提交了四項專利申請，彰顯了我們在智能化手術方案設計領域的創新實力。

在營銷智能化維度上，我們積極探究運用AI問答機器人技術在網絡諮詢環節對人工服務進行部分替代的可能性。實驗結果顯示，該舉措不僅提升了客戶服務響應的及時性和滿意度，同時也驗證了利用AI提升網絡諮詢效率的潛在價值。

## 未來展望

毛髮醫療服務市場正處於高速發展時期，存在著巨大的未獲滿足的市場需求及龐大的增長潛力。根據弗若斯特沙利文的資料，中國毛髮醫療服務市場2020年的規模為人民幣184億元，預計以複合年增長率22.3%的速度於2030年增長至人民幣1,381億元。2023年全年，接受我們服務的患者人數逾13萬人，較上年同期增加27.2%。我們預測，有脫髮治療和養護需求的患者將持續增長。通過打造一站式毛髮醫療服務平台，憑藉有利的行業前景、本集團的市場領導地位及已經建立的品牌知名度，我們相信能夠把握該高速發展市場的重大機遇。

## 降本增效 精細化運營醫療機構

在堅守醫療服務質量這一核心價值的同時，本集團矢志不渝地追求成本的有效控制與運營效率的顯著躍升。我們將以科學嚴謹的態度和精細化管理手段，實現經濟效益與社會效益的雙重優化。

首先，在營銷投放策略方面，我們將對現行營銷模式進行深度審視與精密優化，通過運用數據分析工具和技術，精確鎖定目標受眾，提升廣告投放的精準度，並著力提高轉化率。同時，我們將嚴格執行預算管控機制，合理規劃並分配營銷資源，確保每一筆投入都能產生最大化的產出效益，從而形成良性循環，持續增強品牌影響力與市場競爭力。

其次，針對人工成本管理，本集團將推行以人為本的人力資源優化戰略。我們將在充分尊重員工權益的基礎上，調整和完善人力資源配置，力求人盡其才、物盡其用，提升整體人力資源效能。通過構建一套公正合理的薪酬體系和激勵機制，激發全體員工的工作積極性和創新活力，進而帶動組織績效的整體提升。

再者，我們致力於實施精細化運營策略，對院部的各項運營成本進行深入剖析與嚴格把控。具體舉措包括但不限於推進採購集中化管理，降低物資採購成本；倡導節能減排理念，優化能源消耗結構，從而有效壓降院部可控成本，進一步提升經濟效益。同時，我們將強化對醫療資源配置的優化工作，尤其是提高手術室、護理卡位等關鍵醫療設施的使用效率，確保醫療資源得以充分利用。

此外，為提高坪效及手術室利用率，我們將借助信息化手段，精簡並優化醫療流程，縮短患者從掛號就診到治療完成的等待時間，提升患者就醫體驗，從而贏得更高的滿意度和口碑。與此同時，通過對醫療服務各環節的無縫對接與高效協同，我們將進一步挖掘潛力，使有限的醫療資源發揮出更大的價值，最終推動整個集團在保障高質量醫療服務的前提下，實現卓越的成本控制與運營效率提升。

### **持續提升運營能力及醫療服務能力**

隨著行業不斷進步和患者期望逐漸提升，我們將不斷提升服務水平以滿足市場多元化的需求，以更加優質的醫療服務提高患者信任感、滿意度和忠誠度，從而促進口碑傳播和持續的業務增長。為持續提升集團的運營和醫療服務能力，我們將落實以下戰略：

- 升級院部分層邏輯，量化管理、精細化運營。未來我們將根據院部所在城市的戰略等級、院部面積、市場競爭環境、業績規模、地域區位等多維因素，對存量院部進行重新定位、分級分層管理。同時根據當時市場競爭環境、消費能力進行營銷投放差異化策略、薪酬階梯設計、在不同的資源配置規劃下，進行針對性績效考核，以推動內部賽馬機制落地。
- 深化「好醫生」戰略，持續升級醫生接診模式。我們將持續在不剃髮植髮手術、眉毛移植技術等美學項目上進行創新突破，強化好醫生的能力定位，對醫生質量、級別晉升等進行量化管理。此外集團還將進行接診全流程升級重塑，以進一步提升到診高峰期醫生接診能力，保障持續穩定的用戶體驗，預期實現高峰期接診效率提升20%。
- 運營策略多樣化，重塑會員價值，打造場景化權益平台。未來我們將升級會員等級及用戶權益，建立全面的會員管理系統，促進用戶持續與平台產生交互，提升用戶忠誠度、延長用戶生命週期。同時開展轉介紹專項福利活動，通過「好服務」帶來「好口碑」，「好口碑」帶來「好增長」的健康經營模式，增強應對市場競爭的能力，實現多業態聯動，拓展獲客渠道。
- 持續強化醫療合規管理，對醫療合規的恪守是我們可持續發展的基石。我們將通過改進培訓計劃、強化考核、細化管理細節等手段，提供更加完善的員工工作標準和要求，以達到行業的最佳實踐。我們相信通過持續的培訓、技術更新以及精細化的運營管理，不斷提升醫生團隊的專業水平，實現高效診療，並為患者提供更加個性化和精準的醫療護理，為集團打造良好的聲譽。

## 堅持科技導向運營 推動數智化服務

堅持科技導向運營使我們獲得有別於毛髮醫療行業其他競爭者的獨特優勢，使我們能夠不斷改善患者體驗、加強患者忠誠度，進而促進品牌發展、鞏固市場領導地位，為我們的未來增長提供持續動力。我們將採取以下措施，持續提升業務運營及營銷體系的數智化：

- 全力推進「禾帆」新業務系統的二期開發項目，實現包括全周期客戶電子檔案管理、自動化庫存管理和院部無紙化辦公在內的多項產品功能全面上線，以進一步優化提升一線業務崗位的工作效能，實現庫存及物資消耗的精細化管理。另外積極推進「業財一體化」系統上線，通過實時對接業務系統與財務核算系統，實現財務自動對賬，提升業財環節的處理人效和準確性，助力集團決策更加科學與精準。
- 部署並上線「智能質檢系統」，通過AI自然語言處理技術對服務溝通內容進行全面質檢分析，確保患者全程享受高標準的專業服務；與此同時，針對線上用戶交互場景，我們將對毛髮健康小程序進行迭代升級，加強對客戶互動內容標籤的採集與精細化管理。這一舉措旨在推動在私域流量運營中基於用戶標籤的分層運營，精準把握客戶需求，不斷完善引流路徑，從而將小程序打造成為營銷推廣和院部服務的強大工具及轉化平台。
- 啟動雍禾智能診室2.0項目的研發工作，研發新一代「智能毛檢設備」。該設備將整合3D頭面部模型成像技術與毛囊檢測等功能於一體，實現診療過程的集成化。在此基礎上，我們將不斷迭代植髮效果模擬系統以及數字人虛擬髮型轉換等產品能力，力求以科技創新引領行業發展方向，為廣大患者提供更為個性化的毛髮健康管理解決方案。

當前人工智能技術發展日新月異並正日益獲得業界廣泛認可。着眼未來，我們認為在毛髮健康這一專業領域中AI的創新應用具備巨大潛力。因此，我們將攜手合作夥伴共同探索毛髮垂直領域大語言模型及生成式人工智能創新應用的可能性。

## 財務回顧

### 收入

於2023年，本集團收入為人民幣1,777.3百萬元（2022年：人民幣1,412.8百萬元），較上年度增加25.8%。本集團收入主要來自(i)植髮醫療服務；(ii)醫療養固服務；及(iii)其他。

下表載列本集團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			
	2023年		2022年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%
植髮醫療服務	1,354,191	76.2	1,030,454	72.9
醫療養固服務	388,244	21.8	362,508	25.7
其他	34,823	2.0	19,829	1.4
總計	<u>1,777,258</u>	<u>100.0</u>	<u>1,412,791</u>	<u>100.0</u>

#### 植髮醫療服務收入

本集團截至2023年12月31日止年度來自於植髮醫療服務的收入為人民幣1,354.2百萬元（2022年：人民幣1,030.5百萬元），較上年度增加31.4%。植髮業務收入增加主要因我們的患者人數增加所致。接受本集團服務的植髮患者人數由2022年的39,254人增加55.6%至2023年的61,071人，而植髮患者的人均消費則由2022年的人民幣26,251元減少至2023年的人民幣22,174元。

#### 醫療養固服務收入

本集團截至2023年12月31日止年度來自於醫療養固服務的收入為人民幣388.2百萬元（2022年：人民幣362.5百萬元），較上年度增加7.1%。如同植髮醫療服務一樣，接受本集團服務的醫療養固患者人數由2022年的63,257人增加24.4%至2023年的78,687人，而醫療養固患者的人均消費則由2022年的人民幣5,731元下降至2023年的人民幣4,934元。



## 其他收入

本集團來自於其他服務的收入主要包括我們獨立的史雲遜直營店常規服務提供的服務和出售的商品，於2023年為人民幣34.8百萬元（2022年：人民幣19.8百萬元）。

## 成本

報告期內，本集團的銷售及服務成本主要包括員工成本、攤銷及折舊費用、存貨及耗材成本、經營相關開支及其他開支。下表載列本集團於所示年度按性質分類的銷售及服務成本明細：

	截至12月31日止年度			
	2023年		2022年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%
員工成本	297,149	38.1	208,248	38.6
攤銷及折舊費用	304,217	39.0	194,564	36.0
存貨及耗材成本	123,286	15.8	94,216	17.4
經營相關開支	39,203	5.0	29,919	5.5
其他開支	16,217	2.1	13,265	2.5
<b>總計</b>	<b>780,072</b>	<b>100.0</b>	<b>540,212</b>	<b>100.0</b>

於2023年，本集團的成本為人民幣780.1百萬元（2022年：人民幣540.2百萬元），較上年度增加44.4%。其中，員工成本指支付予醫生、護士及其他專業人員的薪資及獎金。員工成本增加主要由於我們為專業醫療團隊增聘人員，以及因應植髮醫療服務所得收入提高績效獎金所致。攤銷及折舊費用主要指使用權資產及固定資產的折舊，由於新開設醫療機構的增加導致攤銷及折舊費用亦有所增加。

## 毛利及毛利率

於2023年，本集團錄得毛利人民幣997.2百萬元（2022年：人民幣872.6百萬元），較上年度增加14.3%，毛利率為56.1%（2022年：61.8%）。

## 其他收入

本集團的其他收入主要包括政府補助及增值稅加計抵減。於2023年，本集團的其他收入為人民幣2.1百萬元(2022年：人民幣9.7百萬元)。

## 一般及行政開支

於2023年，本集團的一般及行政開支為人民幣374.3百萬元(2022年：人民幣257.5百萬元)。我們的一般及行政開支主要包括(i)員工成本，指行政人員的以股份為基礎的補償開支、工資、福利及獎金；(ii)我們行政團隊的經營相關開支，主要包括會議費、水電費、維護費及租金付款；(iii)就核數服務、租賃代理及互聯網服務產生的專業和諮詢服務費；及(iv)攤銷及折舊費用。截至2023年12月31日止年度相比截至2022年12月31日止年度行政開支上升原因為集團組織架構升級及業務線擴張。

下表載列本集團於所示年度按性質分類的一般及行政開支明細：

	截至12月31日止年度			
	2023年		2022年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%
員工成本	247,605	66.1	168,500	65.4
經營相關開支	29,824	8.0	19,384	7.5
專業和諮詢服務費	19,256	5.1	13,278	5.2
攤銷及折舊費用	17,366	4.6	15,396	6.0
差旅及招待開支	17,822	4.8	8,289	3.2
其他	42,446	15.5	32,682	12.7
總計	<u>374,319</u>	<u>100.0</u>	<u>257,529</u>	<u>100.0</u>

## 銷售及營銷開支

於2023年，本集團的銷售及營銷開支為人民幣1,044.4百萬元(2022年：人民幣766.8百萬元)，我們的銷售及營銷開支主要包括營銷及推廣開支及員工成本。截至2023年12月31日止年度相比截至2022年12月31日止年度銷售及營銷開支上升主要由於我們進行拓展線上獲客途徑的階段性探索。

下表載列本集團於所示年度按性質分類的銷售及營銷開支明細：

	截至12月31日止年度			
	2023年		2022年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%
營銷及推廣開支	722,885	69.2	481,202	62.8
員工成本	264,161	25.3	225,878	29.5
差旅開支	20,030	1.9	18,299	2.4
經營相關開支	13,282	1.3	13,895	1.8
攤銷及折舊費用	13,257	1.3	14,499	1.9
其他	10,758	1.0	13,010	1.6
<b>總計</b>	<b>1,044,373</b>	<b>100.0</b>	<b>766,783</b>	<b>100.0</b>

### 所得稅抵免

於2023年，本集團的所得稅抵免為人民幣38.5百萬元，而2022年則為所得稅抵免人民幣23.6百萬元。所得稅抵免的變動主要是由於為本年暫時虧損確認的遞延所得稅所致。

### 純損及純損率

基於上述原因，本集團純損由2022年的人民幣85.9百萬元增加至2023年的人民幣546.7百萬元。本集團純損率由2022年的6.1%上升至2023年的30.8%。

### 流動資金及資本資源

於2023年12月31日，本集團的現金及現金等價物為人民幣603.2百萬元（2022年：人民幣565.1百萬元）。於2023年12月31日，本集團的銀行借款總額為人民幣152.8百萬元（2022年：無）。

計及內部產生資金、本集團備用銀行信貸及於2023年12月31日約人民幣86.4百萬元的流動資產淨值後，董事相信本集團具備足夠資金以支持其營運資金所需及應付可預見的資本開支。

## 現金流量

下表載列本集團於所示年度的合併現金流量表的特定數據：

	截至12月31日止年度	
	2023年 人民幣千元	2022年 人民幣千元
經營活動所用現金淨額	(17,153)	(108,562)
投資活動所得／(所用) 現金淨額	245,582	(650,565)
融資活動所用現金淨額	(185,204)	(333,054)
年初現金及現金等價物	565,093	1,566,192
現金及現金等價物的匯兌(虧損)／收益	(5,103)	91,082
	<u>603,215</u>	<u>565,093</u>
年末現金及現金等價物	<u>603,215</u>	<u>565,093</u>

## 現金及現金等價物及定期存款

截至2023年12月31日，本集團的現金及現金等價物及定期存款為人民幣603.2百萬元(2022年：人民幣978.0百萬元)。我們擁有穩健的現金流，並可充分滿足日常營運資金需求及未來醫療機構拓展規劃。

## 資本開支

本集團的資本開支主要為購買物業、廠房及設備項目及無形資產的付款。下表載列我們於所示年度的資本開支明細：

	截至12月31日止年度	
	2023年 人民幣千元	2022年 人民幣千元
物業、廠房及設備的付款	159,192	240,573
無形資產的付款	12,123	2,940
	<u>171,315</u>	<u>243,513</u>
總計	<u>171,315</u>	<u>243,513</u>

於2023年，本集團的資本開支為人民幣171.3百萬元(2022年：人民幣243.5百萬元)。

## 存貨

截至2023年12月31日，本集團的存貨為人民幣76.0百萬元（2022年：人民幣88.1百萬元）。

## 貿易及其他應付款項

截至2023年12月31日，本集團的貿易及其他應付款項為人民幣210.9百萬元（2022年：人民幣144.1百萬元）。

## 債務

本集團的債務主要包括銀行借款及租賃負債。下表載列我們於所示年度的債務明細：

	於12月31日	
	2023年	2022年
	人民幣千元	人民幣千元
<b>流動</b>		
銀行借款	152,816	—
租賃負債	170,044	190,554
	<u>322,860</u>	<u>190,554</u>
<b>非流動</b>		
租賃負債	772,693	845,048
	<u>772,693</u>	<u>845,048</u>
<b>總計</b>	<u><u>1,095,553</u></u>	<u><u>1,035,602</u></u>

## 銀行借款

截至2023年12月31日，本集團未償還的計息銀行借款為人民幣152.8百萬元（2022年：無）。我們的銀行貸款按年利率2.6%至3.4%（2022年：3.85%至4.9%）計息。

## 租賃負債

本集團就所有租賃確認租賃負債，惟短期租賃及低價值租賃除外。截至2023年12月31日，本集團（作為承租人）就相關租賃協議餘下年期的未結清租賃負債總額為人民幣942.7百萬元（2022年12月31日：人民幣1,035.6百萬元）。

## 或然負債

於2023年12月31日，本集團並無任何重大或然負債（2022年12月31日：無）。

## 未來作重大投資及購入資本資產的計劃

除招股章程所披露者外，截至2023年12月31日止年度，本集團並無任何未來作重大投資或購入資本資產的計劃。

## 重大收購及出售事項

截至2023年12月31日止年度，本集團並無重大收購或出售任何子公司、聯營公司或合營企業。

於2023年12月31日，本集團並無於任何其他公司的股權中持有任何重大投資。

## 資產抵押

於2023年12月31日，本集團並無資產抵押。

## 資本負債比率

資本負債比率是將銀行貸款及其他借款除以於該年年末的權益總額再乘以100%計算得出。於2023年12月31日，本集團的資本負債比率為16.2%（2022年12月31日：零）。

## 匯率及任何相關對沖

本集團並無重大的外幣風險，原因是其營運、資產及負債主要以人民幣計值，而人民幣亦為本公司的功能性貨幣。於2023年12月31日，本集團以外幣（主要為港元）計值的現金及現金等價物為人民幣13.2百萬元（2022年：人民幣272.6百萬元，主要為美元）。我們監控外匯風險，並將於必要時考慮對沖重大外匯風險。

## 僱員及薪酬政策

於2023年12月31日，本集團共有4,319名員工，其中1,612名為我們的專業醫療團隊。截至2023年12月31日止年度的員工成本為人民幣835.1百萬元，而截至2022年12月31日止年度則為人民幣616.7百萬元。

本集團繼續為員工提供有競爭力的薪酬方案、有吸引力的晉升機會、多樣化的培訓課程和專業的工作環境。本集團根據行業慣例及個人的表現和經驗為員工提供薪酬。薪酬待遇主要包括：基本工資、績效獎金及／或酌情花紅。按照中國法律及法規要求，本集團為僱員參加由地方政府管理的各種僱員社會保障計劃，包括住房公積金、養老金、醫療、生育保險、工傷相關保險及失業保險。

## 末期股息

董事會已議決不宣派截至2023年12月31日止年度任何末期股息。

## 股東周年大會

本公司將於2024年6月21日舉行股東周年大會。召開股東周年大會的通告及所有其他相關文件將於適當時候在本公司網站([www.yonghegroup.cn](http://www.yonghegroup.cn))及聯交所網站([www.hkexnews.hk](http://www.hkexnews.hk))上登載及寄發予股東。

## 暫停辦理股份過戶登記

為釐定股東是否有權出席股東周年大會及於會上投票，本公司的股份過戶登記將於2024年6月18日至2024年6月21日(首尾兩天包括在內)暫停。為符合股東周年大會的出席及投票資格，所有股份過戶文件連同相關股票必須最遲於2024年6月17日下午四時三十分送達本公司的香港股份過戶登記分處卓佳證券登記有限公司，地址為香港夏慤道16號遠東金融中心17樓，以便辦理登記手續。

## 遵守企業管治守則

本公司致力維持高標準的企業管治，並相信對於為本公司提供一個維護股東權益、提升企業價值、制訂其業務策略及政策以及加強其透明度和問責度的框架，高標準的企業管治起到關鍵作用。

於報告期內，本公司已符合企業管治守則所載的所有適用原則及守則條文，惟偏離企業管治守則第C.2.1條條文除外。張玉先生為本公司董事長兼首席執行官。張玉先生於毛髮健康行業擁有豐富經驗且自本公司成立以來履職至今，主管本集團的整體戰略規劃、業務方向及運營管理。董事會認為，將董事長及首席執行官的角色歸屬於同一人兼任有利於本集團的管理。董事會的運作確保權力及授權分佈均衡，而董事會乃由不同的富經驗人士組成。董事會現時由三名執行董事(包括張玉先生)、一名非執行董事及三名獨立非執行董事組成，因此其組成具有高度獨立性。

本公司定期檢討其企業管治常規，以確保符合企業管治守則的規定。

## 標準守則

本公司已採納標準守則規範董事及可能掌握本公司未經發佈內幕消息的有關僱員進行本公司證券的交易。

本公司已向所有董事作出特定查詢，董事已確認彼等於報告期內一直遵守標準守則。於報告期內，本公司並無發現有關僱員未有遵守標準守則的事件。

## 期後事項

於報告期後並無任何可能對本集團造成影響的重大事件。

## 全球發售所得款項用途

本公司於全球發售中以15.80港元發行94,424,000股股份，該等股份於2021年12月13日在聯交所主板上市。之後於2022年1月5日，本公司因部分行使超額配發權，以每股股份15.80港元發行7,124,500股股份。

扣除本公司就全球發售應支付的承銷費、佣金和其他費用後，本公司已收到的全球發售及部分行使超額配發權所得款項淨額約為1,526.2百萬港元，於2023年12月31日尚未動用的所得款項淨額存放於本集團的銀行賬戶。

詳情請參閱招股章程及日期為2023年3月30日的公告。

上市所得款項淨額用途（已根據實際所得款項淨額按比例作出調整）詳情已於招股章程內披露，有關用途之後被修改，並於本公司日期為2023年3月30日的公告內披露。下表載列所得款項淨額的初始及經修訂用途、直至2023年12月31日的實際用途以及預期動用時間表：

所得款項用途	初始計劃 應用金額 百萬港元	佔所得 款項 總淨額 百分比 %	於2022年	於2023年	於2023年	於2023年	於2023年	全數動用 款項的預期 時間表 <sup>(附註)</sup> 百萬港元
			12月31日 已動用 款項 百萬港元	3月30日 未動用 款項 百萬港元	3月30日未動用 所得款項淨額的 經修訂款項 百萬港元	12月31日 已動用 款項 百萬港元	12月31日 未動用 款項 百萬港元	
1 用作中國境內網絡的現有植髮 醫療機構進行擴充和升級	642.6	42.1	364.6	184.7	64.7	522.5	0	不適用
2 用作產品及服務項目創新	267.1	17.5	36.4	222.3	222.3	117.7	149.4	2025年12月前
3 投資於研發，及以前沿技術提升 我們的服務體系	148.0	9.7	8.6	136.1	136.1	43.0	105.0	2025年12月前
4 用作在中國整合行業資源以提升 我們的品牌知名度	357.1	23.4	74.8	282.3	378.3	170.8	282.3	2025年12月前
5 結清收購顯赫植髮應付收購代價 之未償還結餘	24.4	1.6	24.2	0.2	0	24.2	0	不適用
6 用作營運資金及一般企業用途	87.0	5.7	87.0	0	24.2	111.3	0	不適用
<b>合計</b>	<b>1,526.2</b>	<b>100.0</b>	<b>595.6</b>	<b>825.6</b>	<b>825.6</b>	<b>989.5</b>	<b>536.7</b>	

附註：使用餘下所得款項的預期時間表是根據本集團對未來市場情況的最佳估計得出。有關時間將視乎市場情況的現時及未來發展而更改。



## 購回、出售或贖回本公司的上市證券

截至2023年12月31日止年度內，本公司及其子公司概無購回、出售或贖回任何股份。

## 審核委員會

董事會已成立審核委員會，委員會由獨立非執行董事陳炳鈞先生擔任主席，並由非執行董事耿嘉琦先生及另一名獨立非執行董事李小培先生組成。審核委員會的主要職責為向董事會給予協助，負責監督及評估外部核數師的工作、監督內部審核系統的實施、審閱我們的財務報告及相關披露並提供意見，以及董事會賦予的其他職責。

## 全年業績的審閱

審核委員會已連同本公司管理層及獨立核數師檢討本公司所採納的會計原則及政策，以及討論本集團的內部監控及財務申報事宜（包括審閱本集團截至2023年12月31日止年度的經審核合併財務報表，該報表已獲本公司獨立核數師協定同意）。審核委員會及獨立核數師認為全年業績乃符合適用的會計準則、法律及規例，而本公司亦已就此作出適當披露。

## 核數師的工作範圍

本公告所載有關本集團截至2023年12月31日止年度之合併全面收益表、合併資產負債表及其相關附註的數字已獲本集團核數師羅兵咸永道會計師事務所同意作為有關數額錄入本集團截至2023年12月31日止年度的經審核合併財務報表。羅兵咸永道會計師事務所就此進行之工作並不構成核證聘用，因此羅兵咸永道會計師事務所並無就本公告發表意見或核證。

## 發佈全年業績及年度報告

本全年業績公告在聯交所網站( [www.hkexnews.hk](http://www.hkexnews.hk) )及本公司網站( [www.yonghegroup.cn](http://www.yonghegroup.cn) )上登載，而載有上市規則所規定全部資料的2023年度報告將於適當時候寄發予股東，並在聯交所及本公司各自的網站上登載。

## 釋義

「股東周年大會」	指	本公司的股東周年大會
「董事會」	指	本公司董事會
「企業管治守則」	指	上市規則附錄C1所載的《企業管治守則》
「董事長」	指	董事會主席
「國內」或「中國」	指	中華人民共和國，就本公告而言不包括香港、中國澳門特別行政區及台灣
「本公司」或「我們」	指	雍禾醫療集團有限公司，一家於2020年9月17日根據開曼群島法律註冊成立的有限責任公司
「董事」	指	本公司董事
「本集團」	指	本公司及其子公司
「港元」	指	港元，香港法定貨幣
「香港」	指	中國香港特別行政區
「上市」	指	股份於2021年12月13日在聯交所主板上市
「上市規則」	指	聯交所《證券上市規則》(經不時修訂或補充)
「主板」	指	聯交所主板
「標準守則」	指	上市規則附錄C3所載的《上市發行人董事進行證券交易的標準守則》
「招股章程」	指	本公司所刊發日期為2021年12月1日的招股章程
「人民幣」	指	人民幣，中國法定貨幣

「報告期」	指	2023年1月1日至2023年12月31日十二個月期間
「股份」	指	本公司股本中每股面值0.0000025美元的普通股
「股東」	指	股份持有人
「聯交所」	指	香港聯合交易所有限公司
「美元」	指	美元，美國法定貨幣
「%」	指	百分比

於本公告內，除文義另有所指外，「聯繫人」、「關連人士」、「控股股東」及「子公司」等詞彙具有上市規則所賦予該等詞彙的涵義。

承董事會命  
**雍禾醫療集團有限公司**  
 董事長、首席執行官兼執行董事  
**張玉**

香港，2024年3月28日

於本公告日期，本公司執行董事為張玉先生、張輝先生及韓志梅女士；本公司非執行董事為耿嘉琦先生；以及本公司獨立非執行董事為梁繼紅女士、陳炳鈞先生及李小培先生。