

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。



有關二零二二年報之 補充公告

茲提述雋泰控股有限公司（「本公司」）截至二零二二年十二月三十一日止年度之年報（「二零二二年報」）。除文義另有所指外，本公告所用詞彙與二零二二年報內所界定者具相同涵義。

除二零二二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

概覽

本集團自二零一一年起從事製造醫療設備業務（由採血儀設備開始），並經營一間位於中華人民共和國東莞的生產廠房，該廠房獲美國FDA（美國食品藥品監督管理局）全面認證。生產團隊自二零零八年起開始生產用於採血儀設備的高精度及高氣蝕工具（即塑膠管）。由於血糖儀的塑膠管與血液直接接觸，因此需要極高的精密度及質量與安全規格。我們的產品符合相關醫療設備認證及質量標準，如ISO 15197，其限制了採血儀設備測量結果的偏差，即血糖水平低於或等於5.55 mmol/L（100 mg/dL）時，偏差須於 ± 0.83 mmol/L（ ± 15 mg/dL）範圍內；血糖水平高於5.55 mmol/L時，測量結果的偏差須於 $\pm 15\%$ 範圍內。

近年來，本集團進一步開發了產品及服務組合，使本集團能生產用於醫療設備的其他部件，如塑料注射器、針頭、接口及試紙槽。該等產品均經過精密設計及製造以確保其安全性與準確性。經過數年發展後，本集團能夠根據客戶的規格要求，在結合原設計製造商（「ODM」）及原設備製造商（「OEM」）的基礎上，通過提供醫療設備及產品的原型設計、樣品製作、生產及組裝處理一站式生產流程。

本集團於醫療產品行業營運逾十年，提供一系列各具設計及特色的醫療產品及部件，以因應日新月異的市場需求及科技變遷，迎合客戶的不同需求。本集團擁有一支產品開發團隊，以按照客戶的要求及規格開發醫療產品及部件原型。董事會認為該產品開發團隊具備所需的專業知識及經驗，可推動我們的業務發展，應客戶要求擴闊產品組合並對客戶偏好的任何變化作出快速回應。

本集團亦十分重視保持產品品質始終如一，並因此實施了嚴格的質量控制制度，以確保本集團的產品符合質量標準。

醫療產品業務主要通過識別本集團現有及潛在客戶的需求（包括產品規格、客戶可支付的價格等）、供應醫療設備及提供醫療設備解決方案以及向多個供應商採購產品而開展。本集團亦為已售產品提供售後服務，如測試、安裝、培訓及維護服務。於年內，本集團主要出售有關預防疾病、殺菌的醫療設備及產品。

本集團於香港及中國一直擁有廣泛客戶群，並與本集團的中國附屬公司建立龐大銷售網絡，以確定現有及潛在客戶的產品規格及提供售後服務需求並與彼等進行討論。

截至二零二二年十二月三十一日止年度，大部分客戶乃香港及中國的用戶或分銷商。客戶主要包括(i)經營醫療研發中心及以其自有品牌名稱銷售產品的零售商；(ii)以其自有品牌名稱及／或指定名稱將醫療產品進一步分銷至當地消費市場的貿易公司；及(iii)其他用戶，主要包括向本集團購買產品及／或解決方案的醫療保健公司及建築公司。

為繼續擴大客戶群，本集團不斷尋求新機會並物色潛在客戶。部分業務關係始於業務活動及展覽，本集團亦透過客戶及供應商的推薦、董事及高級管理層在行業內的業務網絡等多種不同方式與客戶建立業務關係。

對部分客戶而言，該等業務關係始於本集團參與的業務活動及展覽。本集團向客戶介紹本集團的背景及產品，並邀其參觀生產現場，檢查生產設施及評估產品質量。在確定本集團於產品質量及生產工序方面能夠達到其選擇標準後，客戶開始向本集團下達採購訂單。董事會相信，穩定的產品質量及向客戶提供各種產品的能力使本集團能夠獲得客戶的經常性訂單。

本集團擁有一支由執行董事張亨鑫先生及賈明暉先生領導的20人團隊，負責處理醫療產品業務，而該團隊的高級管理層經驗豐富、兢兢業業，具有豐富的行業知識及強大的執行能力。部分高級管理層成員於製造業及醫療產品行業擁有逾10年的經驗。本集團相信，執行董事及高級管理層對本集團的成功至關重要。執行董事及高級管理層於行業、財務及商業方面的深厚知識，加上彼等的業務網絡，可確保本集團未來通過提高市場份額以保持業務增長。

產品

自二零一一年開展醫療產品業務以來，銷售及製造用於生產採血儀設備的高精度及高氣蝕的工具（即塑膠管）一直是醫療產品業務收入的主要驅動力。經過多年研發，本集團擴大產品及服務組合，以增加收入來源。

截至二零二二年十二月三十一日止年度，本集團提供的醫療產品及解決方案種類繁多，大致分為：(i)採血儀管件及設備；(ii)用於醫療設備的定制部件；及(iii)防疫相關產品及解決方案。

下表載列截至二零二二年十二月三十一日止年度按產品類別劃分的收入明細：

	千港元
採血儀管件及設備	30,430
用於醫療設備的定制部件	7,648
防疫相關產品及解決方案	<u>16,344</u>
總額	<u><u>54,422</u></u>

採血儀管件及設備

採血儀設備主要用於糖尿病患者及孕婦，(i)測量血液中的葡萄糖水平；(ii)幫助糖尿病患者監測血糖水平；(iii)調整飲食及治療計劃；(iv)控制疾病進度；及(v)預防疾病。除糖尿病患者及孕婦外，超重或肥胖人士、有糖尿病史、妊娠糖尿病史或產下巨大兒的產婦、缺乏鍛煉及不健康飲食的人士亦常用採血儀設備監測血液中的葡萄糖水平。

截至二零二二年十二月三十一日止年度，本集團以OEM及ODM模式生產採血儀管件及設備。採血儀管件及設備規格根據客戶訂單而定。根據客戶下達的訂單，設備若干部件或外包予其他製造商。

本集團亦向客戶出售採血儀設備部件。向本集團購買採血儀設備部件的客戶亦可將該等部件用作備件，以備更換之用。

用於醫療設備的定制部件

除採血儀管件及設備外，客戶亦訂購生產若干模具及部件，以供製造其自身醫療設備（即血壓計及溫度計）。本集團備有部分醫療設備及部件樣品作展示，供客戶訂購前檢驗。定制部件規格根據客戶訂單而定。接獲客戶訂單後，產品開發團隊即著手開發部件原型，並將產品樣本送交客戶進行品質檢查及確認後方開始生產。

防疫相關產品及解決方案

截至二零二二年十二月三十一日止年度，本集團亦為客戶提供一站式防疫醫療解決方案。

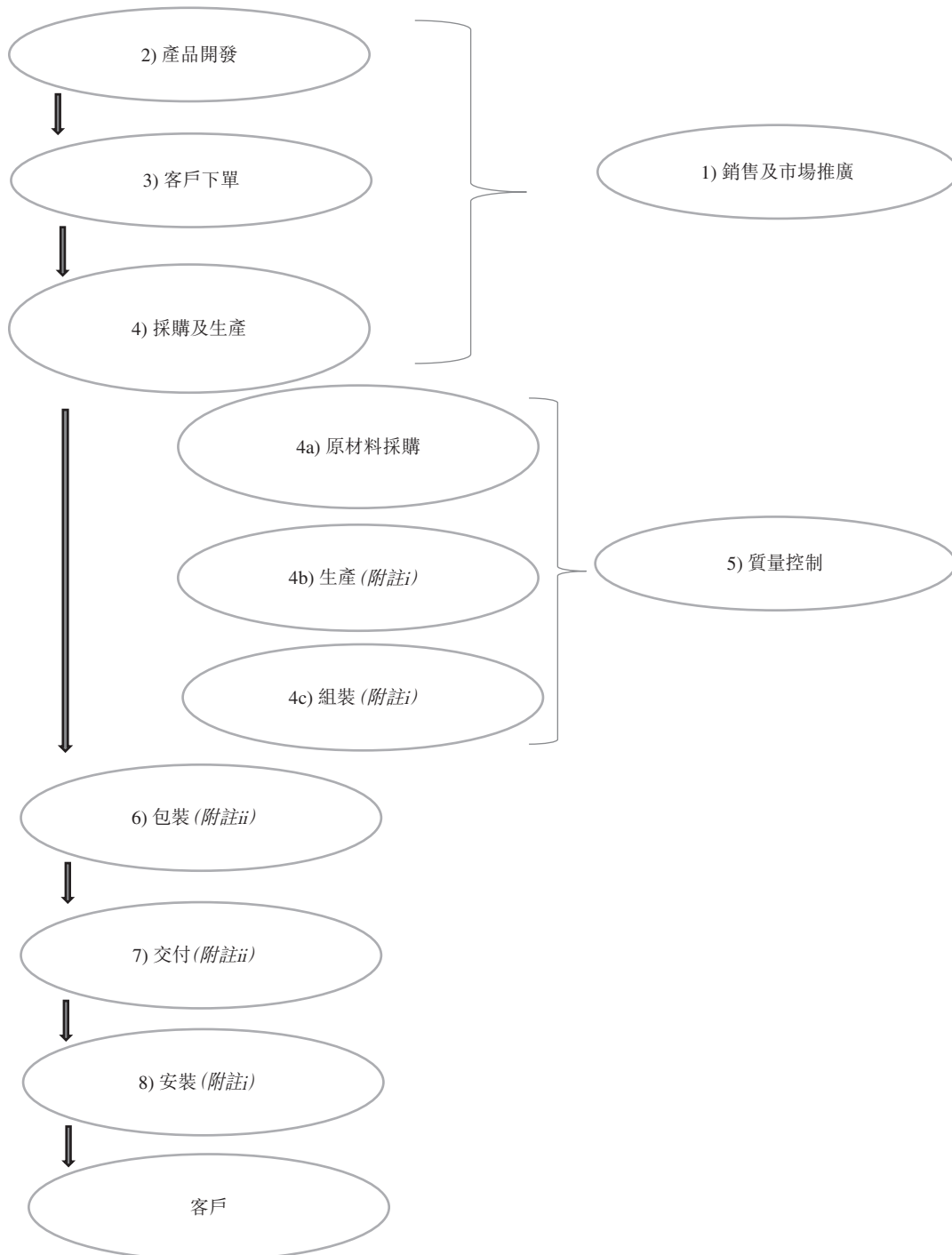
本集團與潛在客戶初次會面時，團隊將與客戶進行詳細討論，以確定其需求，包括但不限於產品規格、希望解決的問題及事宜以及預算。了解客戶的一般需求後，本集團將根據我們的知識及經驗，在內部討論及整理形成若干解決方案，並設計及組裝符合客戶需求的醫療設備樣品，同時到訪客戶辦公室，向其展示建議解決方案及其可能需要的醫療設備樣品。例如，客戶希望於其工廠設立一個無菌生產車間或負壓實驗室，本集團會提供建議解決方案，包括設置相關醫療設備，並提供指定設備以滿足客戶的要求。

客戶敲定並確認建議解決方案及產品後，本集團開始向供應商採購醫療器械及部件，以生產醫療產品。生產組裝流程完成後，本集團即安裝醫療設備並進行測試，以確保醫療設備正常運作並符合客戶的期望。此外，對於所提供的醫療解決方案，本集團將為客戶安排培訓課程，確保其懂得如何操作醫療設備。醫療設備安裝完畢後，本集團會於接獲客戶要求時安排員工進行維護服務。

為嚴格控制成本及確保有效利用資源，本集團或將若干程序（即安裝）外包予分包商。

業務模式

下圖列示業務主要階段及流程：



附註：

- (i) 視乎本集團的資源使用情況，若干流程及職能可能外包予第三方。
- (ii) 由第三方開展的流程及職能。

1. 銷售及市場推廣

銷售及市場推廣部負責聯絡及處理客戶問詢、跟進銷售訂單、安排交付及開發潛在客戶。銷售人員與產品開發部緊密合作，以確保團隊充分了解客戶要求並有效滿足客戶對產品製造規格的要求。

一旦接到客戶的銷售訂單，銷售負責人將開展工作，以確保及時處理銷售訂單。彼等與產品設計、生產及質量控制人員密切聯繫，以確保按計劃交付成品。

2. 產品開發

產品開發部負責按照客戶的規格要求制定新產品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

一旦客戶滿意生產樣本，本集團將向客戶提供報價。客戶將同意我們的報價或要求我們提供經修訂的報價。當客戶與本集團就報價達成一致後，客戶通常將向本集團發出採購訂單進行下單。

4. 採購及生產

採購

採購部負責定期監控原材料消耗及採購情況，並考慮現有庫存、收到的銷售訂單及銷售預測等因素。於管理層審閱及批准計劃後，該等計劃將由採購人員執行。

鑒於當前的經濟狀況及為確保於COVID-19期間有效利用本集團資源，從而最大限度降低(1)儲存成本；及(2)陳舊庫存的風險，於接獲客戶訂單後，生產團隊將預估訂單所需的原材料數量。由於不同產品需要的材料不一，本集團將僅採購生產所需的原材料，不會保持高存貨水平，以最大限度降低陳舊庫存的風險。董事會亦認為，此準時制生產可提高本集團的競爭力，即該安排使本集團可更加迅速地調整產量及產品組合以滿足客戶需求。當市場需求出現波動時，本集團可根據實際需求調整定價策略，確保產品的市場競爭力。

為最大限度降低陳舊庫存的風險，本集團對供應商進行全面篩選，僅使用經採購部門批准之供應商。彼等根據供應商所供應原材料的質量、其經驗、管理技能及市場聲譽挑選供應商。彼等亦對每批進貨原材料進行抽樣檢查，以確保原材料由獲批准供應商供應，且質量、品級及數量符合訂單規格。

生產

所有生產活動均於中國廣東省東莞市大嶺山鎮矮嶺凹村的生產廠房進行。視乎產品的生產複雜度，我們工廠的最大產能約為每年5,000,000件。本集團定期對生產設施及設備進行檢查，以確保生產線順利運行。本集團現時有15名全職員工維持工廠營運。視乎所接獲的客戶訂單，本集團或會僱傭兼職員工協助生產。本集團為新員工及在職員工提供培訓。董事會認為，生產人員及維護良好的生產設施將繼續在本集團未來業務中發揮關鍵作用。

截至二零二二年十二月三十一日，廠房及機器的賬面值約為1,100,000港元。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成本。因此，誠如上文所述，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，因此已全面折舊。

組裝

由本集團及第三方生產的部件於生產醫療設備之前都要經過三個人工步驟。人工流程包括以下步驟：(i) 由第三方生產的部件首先由生產團隊進行質量檢測，包括但不限於是否存在任何尺寸或顏色差異；(ii) 根據原型將部件安裝至醫療設備的外殼（形狀由客戶指定）；及最後(iii) 組裝完成後，生產團隊將在進行包裝前對醫療設備進行測試。

5. 質量控制

誠如上文所述，本集團十分重視保持產品品質始終如一。本集團已於不同生產階段實施質量保證措施以確保產品質量。一般而言，客戶有責任了解產品進一步銷往國家的安全標準，並與銷售團隊清楚溝通相關產品的細節及必須達到的產品安全規定。根據本集團與客戶協定的條款，本集團僅負責確保產品能夠滿足客戶要求。

6. 包裝

產品將由第三方根據客戶提供並同意的設計進行包裝。包裝材料由客戶提供並運送到倉庫。隨後，客戶指定的服務供應商將對產品進行包裝並安排交付。

7. 交付

本集團僅負責將產品交付至客戶同意的指定地點。本集團將產品交付外包予第三方物流供應商（主要負責將產品從倉庫運送至客戶指定的地點）。我們可藉助該等外包協議最大程度減少本集團的資本投資。由於本集團對產品在運送予客戶期間產生的任何損壞或丟失概不負責，因此本集團並無就與貨運相關的風險進行投保。

客戶

下表載列截至二零二二年十二月三十一日止年度，來自醫療產品業務主要客戶產生的收入明細：

	千港元
客戶A	13,324
客戶B	11,611
客戶C	11,432
客戶D	9,050
客戶E	3,344
其他	5,661
	<hr/>
醫療產品業務總收入	54,422
	<hr/> <hr/>

客戶A於中國從事銷售及製造醫療設備、產品及食品以及提供醫療解決方案諮詢服務。

客戶B於中國從事零售業務。

客戶C於中國從事電子商務業務、信息技術諮詢、銷售產品（包括但不限於儲值卡、電子設備）。

客戶D於中國從事銷售及安裝醫療產品、設備及安防系統業務。

客戶E為一間於香港註冊成立的有限公司，其於香港從事銷售及製造醫療設備及產品。

醫療產品業務的前景

根據國際糖尿病聯盟（「IDF」）於二零二一年發佈的調查數據，10.5%的成年人（20至79歲）患有糖尿病，其中幾乎一半人並無意識到自身患有糖尿病。IDF預測顯示，到二零四五年，每8名成年人中就有1人（約7.83億人）患有糖尿病，增幅達46%。IDF亦報告稱，其估計中國於二零二一年約有1.4億人患有糖尿病。因此，董事會認為採血儀管件及設備的市場需求保持穩定。由於行業競爭激烈，就銷售價格、質量以及競爭對手提供的信貸條款而言，本集團將繼續專注於開發優質醫療產品，並增加產品及服務組合，從而增加醫療產品業務的收入來源。為提高在行業中的競爭力，董事會將考慮擴充服務團隊以及升級設備及模具，以提高產品質量。然而，隨著COVID-19疫情結束，董事會認為來自防疫相關產品及解決方案的收入將在未來幾年減少。

上述補充資料並不影響二零二二年報中的其他資料。除上述披露外，二零二二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
主席兼董事總經理
張亨鑫

香港，二零二三年九月五日

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葉夢美女士、歐陽銘賢先生及郭鎮輝先生。