

概 要

本概要旨在向閣下概述本文件所載的資料。由於純屬摘要，所以並未列出對閣下而言可能屬重要的全部資料。閣下在決定[編纂]之前，應閱讀整份文件。我們正根據香港上市規則第8.05(3)條申請我們的[編纂]於[編纂]。任何投資均存在風險。[編纂]所涉及的若干特定風險載於「風險因素」。閣下在決定[編纂]之前，應仔細閱讀該節內容。

概覽

根據弗若斯特沙利文的資料，按2020年的收入計，我們為中國一家領先的全渠道智慧零售藥房。根據弗若斯特沙利文的資料，我們的零售藥房業務於不同渠道實現競爭對手更為均衡且全面的發展，令我們抓住更多銷售機會，拓寬深化業務佈局且實現渠道協同，從而推動我們發展。根據弗若斯特沙利文的資料，我們是中國零售藥房運營的創新者，為首批推出線上零售藥房的市場參與者。我們是在電商平台上運營線上藥房、將線上及線下零售藥房以及線上處方藥銷售進行整合的新銷售渠道先行者。根據弗若斯特沙利文的資料，於2020年，按每月每間藥房平均訂單數，我們於中國所有自營線上到線下(O2O)及線下零售藥房中排名第一。

我們主要經營全渠道零售藥房業務，並為客戶提供賦能服務。於往績記錄期間，我們全渠道零售藥房業務主要包括：(i)新零售業務，包括線下零售藥房及O2O零售業務（即我們向通過我們於O2O平台的線上零售藥房購買產品的消費者銷售及配送醫藥產品）；及(ii)B2C零售業務（即我們在B2C電商平台運營線上藥房）。其次，我們亦向行業客戶提供SaaS解決方案或賦能服務，賦能零售藥房行業的參與者實現線上運營。憑藉我們獲知名製藥公司授予的於特定地區若干產品的獨家分銷權，我們亦從事供應鏈業務，於該業務項下，我們作為醫藥批發商向其他行業客戶銷售醫藥產品。

截至最後實際可行日期，我們橫跨中國13座城市（包括成都、重慶、廣州、上海、深圳、鄭州及西安等一線醫藥消費市場），已設立369間線下零售藥房。通過線下零售藥房網絡，我們能夠直接接觸終端消費者並提供量身定制的專業服務。我們亦深耕第三方電商平台線上藥房運營，佈局主流O2O消費者平台。通過一體化「線上+線下」模式，我們能夠將線上消費者需求與我們於線下零售藥房所提供醫藥產品進行精準

概 要

匹配，從而將線上流量轉化為線下銷售，此進而提升了線下零售藥房的運營效率並擴大了我們的經營半徑、加快了存貨周轉及提高了產品銷量。截至最後實際可行日期，我們於中國領先的電商平台上合共運營38間線上藥房。

我們已與領先的製藥企業維持長期合作，其為我們提供了穩定的醫藥產品供應來源。根據弗若斯特沙利文的資料，截至2020年12月31日，我們已與逾1,000家製藥企業開展合作，覆蓋了50家以上的中國前100強製藥企業及15家全球前20強製藥企業。得益於我們與包括我們股東中國生物製藥（中國最大型處方藥生產商及肝膽用藥生產商）在內的業內知名品牌的深度合作，我們能夠擴展直接面向患者（DTP）藥品資源。自我們於2020年開始DTP業務以來，我們自銷售DTP藥品產生的收入由2018年的人民幣0.1百萬元快速增至2019年的人民幣1.3百萬元，並進一步增至2020年的人民幣6.0百萬元。此外，多品類處方藥及優質服務令我們的處方藥銷售得以迅速擴展，其收入於2020年達人民幣476.8百萬元，佔我們同期全渠道零售藥房業務總收入的47.3%。通過提供覆蓋藥物及非藥物保健品的全品類產品，我們能夠提供全週期、一站式醫療保健服務以滿足客戶的不同需求。截至最後實際可行日期，我們藥房SKU數量超過30,000種，涵蓋五大類最暢銷非處方藥及處方藥。全品類的藥品使我們能夠滿足客戶對於心腦血管、糖尿病、風濕骨科及肝膽等主要慢性病的用藥需求。根據弗若斯特沙利文的資料，我們是中國為數不多的設有規模化、逾200名專業人員的醫學服務團隊，包括執業藥師、健康顧問及慢性病專家的線上零售藥房。

我們為零售藥房行業價值鏈中以技術驅動的開拓者及領先者。我們專注於為零售藥房行業參與者開發SaaS解決方案，從而促進行業技術升級。根據弗若斯特沙利文的資料，我們為領先且快速發展的SaaS解決方案提供商，專注服務零售藥房行業參與者。根據弗若斯特沙利文的資料，通過向其他零售藥房客戶賦能，在所覆蓋的城市數量上，我們已於中國全渠道零售藥房中建立起第三個大型零售藥房網絡。根據相同資料來源，我們亦為零售藥房行業內可向專業零售藥房提供SaaS解決方案的極少數者之一。

憑藉數據分析能力及在全國多座城市的線上運營經驗，我們形成了成熟的單店運營模式及城市業務模式，可迅速進入新城市並搶佔市場。我們相信，憑藉我們在將業務擴張至新城市方面所積累的數據和豐富經驗，我們將能夠在目標城市發揮全渠道零售藥房的優勢，在線上線下藥房繼續深化佈局。此外，我們於多年的運營中已積累

概 要

強大的技術能力及豐富的運營經驗，成功將應用程序工具及線上運營基礎設施整合至基礎數據分析系統。我們以業務戰略為導向，以提供有效的運營及穩定且智能化的支持，我們應用結構化數據來支持業務發展及智能化業務運營。

我們的業務

下表載列我們於所示期間的收入細分。

	截至12月31日止年度					
	2018年		2019年		2020年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
全渠道零售藥房業務						
新零售業務						
— 線下零售藥房 ⁽¹⁾	48,101	8.3	200,792	23.4	365,166	29.2
— O2O零售業務	34,066	5.9	103,326	12.0	221,430	17.7
B2C零售業務	<u>379,484</u>	<u>65.9</u>	<u>378,359</u>	<u>44.1</u>	<u>421,523</u>	<u>33.8</u>
小計	<u>461,651</u>	<u>80.1</u>	<u>682,477</u>	<u>79.5</u>	<u>1,008,119</u>	<u>80.7</u>
供應鏈業務	<u>114,840</u>	<u>19.9</u>	<u>175,302</u>	<u>20.4</u>	<u>225,685</u>	<u>18.1</u>
賦能業務						
— SaaS解決方案服務	<u>—</u>	<u>—</u>	<u>406</u>	<u>0.1</u>	<u>15,438</u>	<u>1.2</u>
總計	<u><u>576,491</u></u>	<u><u>100.0</u></u>	<u><u>858,185</u></u>	<u><u>100.0</u></u>	<u><u>1,249,242</u></u>	<u><u>100.0</u></u>

- (1) 於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們通過於成都、重慶、西安、廣州、宜賓、雅安、德陽及遂寧醫院附近的線下零售藥房開展DTP零售藥房業務。截至2018年、2019年及2020年12月31日止年度，銷售DTP藥品所得收入分別為人民幣0.1百萬元、人民幣1.3百萬元及人民幣6.0百萬元。

全渠道零售藥房業務。我們的全渠道零售藥房業務收入源自(i)新零售業務的產品銷售，包括通過線下零售藥房進行的線下產品銷售以及通過O2O平台進行的線上產品銷售；及(ii)B2C電商平台上線上藥房的產品銷售。

概 要

賦能業務。作為科技賦能型全渠道醫藥零售服務提供商，我們已開發專有的SaaS解決方案以管理業務運營。為緊跟線上運營的行業趨勢，變現對賦能服務的需求，自2019年5月起，我們一直通過賦能服務向零售藥房行業參與者提供專有的SaaS解決方案。

供應鏈業務。得益於我們的全渠道優勢，我們能夠獲得若干知名品牌醫藥產品的區域代理權，並將該等產品售予行業客戶（尤其是我們賦能業務的客戶）。我們作為醫藥批發商，主要向行業客戶銷售醫藥產品。

競爭優勢及業務戰略

我們認為以下為我們的競爭優勢及投資亮點：(i)中國領先的且均衡的全渠道智慧零售藥房及全渠道醫藥零售模式的開拓者；(ii)全品類、一站式、高複購且優質的醫藥零售產品及服務；(iii)領先且快速發展的SaaS解決方案提供商賦能零售藥房產業價值鏈參與者；(iv)擁有高效的單店運營模式及可複製的城市業務模式；(v)內部研發團隊運用「線上+線下」運營專長構築強大的數據分析能力及專有智能技術；及(vi)富有遠見卓識及經驗的管理團隊以及股東的大力支持。

我們擬實施以下業務戰略：(i)於已覆蓋城市鞏固我們的領先地位，通過複製城市業務模式於選定城市擴大佔有率；(ii)持續投資技術創新及開發，以增強我們的技術開發能力，從而持續拓展SaaS服務；(iii)持續深化與上游供應商的戰略合作及DTP業務，最大程度實現互惠互利；(iv)擴大處方藥的銷售網絡以及擴大藥學諮詢服務；(v)有選擇地進行戰略合作、投資及收購；及(vi)豐富及完善專業化人才隊伍。

客戶

我們的客戶主要包括(i)來自全渠道零售藥房業務的個人客戶；及(ii)來自賦能服務及供應鏈業務的行業客戶。作為一家基於零售的全渠道零售藥房，我們的客戶群高度多元化。截至2018年、2019年及2020年12月31日止年度，來自我們五大客戶的收入分別佔4.6%、5.8%及4.8%。有關詳情，請參閱「業務－客戶」。

概 要

供應商

我們一般向製藥企業及批發商採購我們供應的產品。截至2018年、2019年及2020年12月31日止年度，向我們五大供應商作出的採購額分別佔該等期間我們採購總額的34.3%、32.1%及38.1%。我們的五大供應商通常為藥品批發商。有關詳情，請參閱「業務－供應商及採購」。

風險因素

我們的業務經營及[編纂]存在若干風險，且其中諸多風險並非我們所能控制。我們認為我們所面臨的最重大風險包括但不限於以下各項：(i)我們過去已產生經營虧損，且未來可能無法實現盈利能力；(ii)倘我們無法在零售藥房行業有效競爭，我們的業務、財務狀況及經營業績可能受到重大不利影響；(iii)我們可能無法及時有效地適應並應對零售藥房行業快速變化的市場趨勢；(iv)我們須遵守廣泛且不斷演變的監管規定，倘違反相關規定，或其有變動，則可能對我們的業務及前景造成重大不利影響；(v)缺少適用於我們業務的必要批准、執照或許可證，或違反相關法律法規，則可能對我們的業務、財務狀況、經營業績及前景造成重大不利影響；(vi)我們可能會遭到產品責任索賠，倘不在承保範圍內，這可能會令我們招致巨額開支，並且我們將承擔重大損害賠償責任；(vii)我們對供應商的控制有限，倘我們的供應商無法滿足相關質量規定或倘彼等未能以遵守相關法律法規的方式持續經營其業務，則可能會對我們的業務造成重大不利影響；(viii)我們於線下及O2O零售業務的往績及成就高度集中於有限幾個城市，因此，倘我們在該等城市的競爭中失敗，我們的業務、財務狀況、經營業績及前景或會受到重大不利影響；(ix)我們可能無法控制我們的業務增長、擴張計劃及運營，亦可能無法及時或在預算內實施或可能根本無法實施業務策略；(x)截至2018年及2019年12月31日及2021年4月30日，我們錄得淨流動負債及淨負債，概無法保證我們未來將在經營業績不理想或無法及時進行股權融資的情況下錄得淨流動資產。有關我們風險因素的詳情，請參閱本文件「風險因素」，於決定[編纂]之前閣下應細閱該節全部內容。

控股股東

截至最後實際可行日期，李先生連同成都創拓、成都泉鴻及成都泉蓓有權通過其直接持股及一系列代理協議以及其作為成都泉鴻及成都泉蓓普通合夥人的身份行使本公司全部已發行股份約56.25%隨附的投票權。有關該等投票安排的詳情，請參閱「歷史及公司架構－一致行動協議及授權書」。緊隨[編纂]完成後（假設[編纂]未獲行使），

概 要

李先生、成都創拓、成都泉鴻及成都泉蓓將有權行使本公司全部已發行股份約[編纂]隨附的投票權。因此，於[編纂]後，李先生、成都創拓、成都泉鴻及成都泉蓓將繼續為我們的唯一一組控股股東。進一步詳情請參閱「與控股股東的關係」。

[編纂]前投資者

我們自成立以來已進行四輪[編纂]前投資。有關[編纂]前投資者身份及背景的進一步詳情以及[編纂]前投資的主要條款，請參閱「歷史及公司架構－[編纂]前投資」。

主要財務資料概要

綜合損益及其他全面收益表概要

	截至12月31日止年度					
	2018年		2019年		2020年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
持續經營業務						
收入	576,491	100.0	858,185	100.0	1,249,242	100.0
銷售收入	(499,111)	(86.6)	(691,754)	(80.6)	(989,863)	(79.2)
毛利	77,380	13.4	166,431	19.4	259,379	20.8
其他收入	3,798	0.7	11,766	1.4	12,717	1.0
履約費用	(114,422)	(19.9)	(228,060)	(26.6)	(291,708)	(23.4)
銷售與營銷費用	(26,763)	(4.6)	(40,977)	(4.8)	(41,328)	(3.3)
研發費用	(2,073)	(0.4)	(3,797)	(0.4)	(7,027)	(0.6)
行政費用	(17,886)	(3.1)	(38,489)	(4.5)	(34,855)	(2.8)
其他費用	(3,471)	(0.6)	(3,930)	(0.5)	(3,384)	(0.2)
持續經營業務虧損	(83,437)	(14.5)	(137,056)	(16.0)	(106,206)	(8.5)
財務成本	(7,676)	(1.3)	(26,756)	(3.1)	(43,217)	(3.5)
應佔聯營公司						
利潤／(虧損)	(209)	(0.1)	36	0.0	—	—
稅前虧損	(91,322)	(15.9)	(163,776)	(19.1)	(149,423)	(12.0)
所得稅	(100)	(0.0)	(20)	(0.0)	(4,002)	(0.3)
持續經營業務年度虧損	(91,422)	(15.9)	(163,796)	(19.1)	(153,425)	(12.3)

概 要

	截至12月31日止年度					
	2018年		2019年		2020年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
終止經營業務						
終止經營業務年度						
虧損(稅後)	(2,009)	(0.3)	(2,293)	(0.3)	(1,687)	(0.1)
年度虧損	(93,431)	(16.2)	(166,089)	(19.4)	(155,112)	(12.4)
年度其他全面收益(稅後)	—	—	—	—	—	—
年度全面收益總額	(93,431)	(16.2)	(166,089)	(19.4)	(155,112)	(12.4)
以下各方應佔年度						
全面收益總額：						
本公司權益股東	(92,027)	(16.0)	(162,990)	(19.0)	(152,484)	(12.2)
非控股權益	(1,404)	(0.2)	(3,099)	(0.4)	(2,628)	(0.2)

於往績記錄期間的各期間，我們並無盈利並產生淨虧損。我們於往績記錄期間的淨虧損主要是由於我們持續擴張我們的線下零售藥房網絡。零售藥房的開業與實現盈利之間存在時滯。新零售藥房在產生利潤之前會產生租賃開支、員工成本及其他投資成本。

綜合財務狀況表概要

	截至12月31日		
	2018年	2019年	2020年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
非流動資產總值	131,917	301,098	370,517
流動資產總值	315,324	413,716	723,964
流動負債總額	432,405	534,593	596,338
流動(負債)/資產淨額	(117,081)	(120,877)	127,626
非流動負債總額	48,441	352,308	451,650
(負債)/資產淨額	(33,605)	(172,087)	46,493

概 要

截至2018年及2019年12月31日，我們錄得流動負債淨額，主要是由於我們於2018年及2019年的現金有限，同時我們還借有銀行貸款及其他借款。由於我們於2020年進行了C輪股權融資，我們截至2020年12月31日錄得流動資產淨值人民幣127.6百萬元。截至2021年4月30日，我們的流動負債淨額為人民幣7.7百萬元，主要由於我們於2021年持續開設新藥房。儘管存在以上情況，但經計及我們可獲得的財務資源（包括我們的手頭現金及現金等價物、[編纂]的估計[編纂]、銀行貸款及銀行融資），我們的董事認為，我們將擁有充足的營運資金，可滿足我們現時及自本文件日期起至少十二個月的需求。

綜合現金流量表概要

	截至12月31日止年度		
	2018年	2019年	2020年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
經營活動所得／(所用) 現金淨額	6,467	(81,302)	(134,415)
投資活動所用現金淨額	(33,227)	(58,908)	(94,538)
融資活動所得現金淨額	61,301	107,072	321,263
現金及現金等價物增加／(減少) 淨額	34,541	(33,138)	92,310
年初現金及現金等價物	7,336	41,877	8,739
分類為持作待出售的出售組別的 現金及現金等價物	—	—	633
年末現金及現金等價物	41,877	8,739	101,049

於往績記錄期間，我們錄得經營活動所用現金流量淨額，主要是由於我們持續開設新零售藥房而新開藥房在產生利潤之前有一個虧損期，這導致我們的經營活動錄得稅前虧損。展望未來，我們認為我們的流動資金需求將綜合運用銀行餘額及現金、[編纂]、銀行貸款及銀行融資來滿足。

概 要

主要財務比率⁽¹⁾

	截至12月31日		
	2018年	2019年	2020年
毛利率	13.4	19.4	20.8
流動比率	0.7	0.8	1.2
速動比率	0.5	0.6	0.9

附註：

- (1) 有關計算方法請參閱「財務資料－主要財務比率」。

[編纂]統計數據

下表統計數字乃基於以下假設：將根據[編纂][編纂][編纂]股H股，[編纂]股[編纂]股份將轉換為H股，且[編纂]未獲行使。

	按[編纂]每股股份 [編纂]港元計算	按[編纂]每股股份 [編纂]港元計算
股份[編纂] ⁽¹⁾	[編纂]百萬港元	[編纂]百萬港元
H股[編纂] ⁽²⁾	[編纂]百萬港元	[編纂]百萬港元
本公司權益股東應佔未經審核[編纂] 經調整每股綜合有形資產淨值 ⁽³⁾	[編纂]港元	[編纂]港元

- (1) [編纂]乃基於緊隨[編纂]完成後預期將有[編纂]股已發行股份計算。
- (2) 我們H股的[編纂]乃基於緊隨[編纂]完成後預計將有[編纂]股已發行H股（包括[編纂]股將根據[編纂]發行的H股及[編纂]股將從[編纂]股份轉換而來的H股）。
- (3) 本公司權益股東應佔未經審核[編纂]經調整每股綜合有形資產淨值乃按緊隨[編纂]完成後有[編纂]股股份（不包括股權激勵計劃項下僱員持股平台所持有的6,485,693股股份）計算，且並無計及因行使[編纂]或根據股權激勵計劃可能[編纂]的任何股份。未經審核[編纂]經調整每股綜合有形資產淨值乃按[編纂]的現行匯率1.0港元兌人民幣[0.82043]元換算為港元。

概 要

股息

本公司於往績記錄期間概無派付或宣派股息。董事會根據其認為可能相關的因素決定是否派發股息以及派發多少股息。任何股息分派亦須經股東於股東大會上批准。根據中國法律及組織章程細則，一般準備金須於每年年底按稅後利潤的10%撥出，直至餘額達到相關中國實體註冊資本的50%。鑑於我們的積累虧損，根據中國法律顧問的建議，按照有關中國法律法規和組織章程細則的規定，在稅後利潤彌補累計虧損且根據相關法律法規提取足夠的法定普通準備金之前，我們不會宣派或派付股息。

未來計劃及[編纂]用途

我們估計，假設[編纂]為每股股份[編纂]港元（即本文件所載[編纂]的[編纂]），在扣除我們就[編纂]應付的[編纂]、費用及估計開支後，我們自[編纂]獲得的[編纂]淨額為約[編纂]百萬港元。

我們擬將該等[編纂]淨額用於以下目的，惟可根據我們業務需求的演變及市況變動而予以變更：(i)約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用於擴大我們的業務規模；(ii)約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用於提高我們的技術開發能力；(iii)約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用於潛在的投資及收購機會；(iv)約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用於營運資金和一般企業用途。詳情請參閱「未來計劃及[編纂]用途」。

[編纂]開支

我們將承擔的[編纂]開支估計約為[編纂]百萬港元（人民幣[編纂]百萬元）（包括[編纂]；假設[編纂]為每股H股[編纂]港元，即本文件所述[編纂]範圍的[編纂]，並假設[編纂]未獲行使），預計其中約[編纂]百萬港元（人民幣[編纂]百萬元）計入我們的綜合損益及其他全面收益表，而約[編纂]百萬港元（人民幣[編纂]百萬元）將入賬列作[編纂]時從權益中扣除的款項。於往績記錄期間，我們並無產生任何[編纂]開支。上述[編纂]開支為最新的實際可行預算，僅供參考，實際金額可能與此預算有出入。假設[編纂]為每股H股[編纂]港元，即本文件所述[編纂]範圍的[編纂]，並假設[編纂]未獲行

概 要

使，則我們的[編纂]開支佔[編纂]總額的百分比為[編纂]%。我們董事預估該等[編纂]開支不會對我們截至2021年12月31日止年度的經營業績產生重大不利影響。

近期發展

我們的業務自往績記錄期末起持續增長。自2020年12月31日起，我們已開設超過110家新零售藥房，截至最後實際可行日期，我們線下零售藥房的市場覆蓋已擴展至13座城市。

COVID-19疫情的影響

自2019年底以及2020年初以來，COVID-19在全球迅速蔓延。世衛組織於2020年3月11日宣佈COVID-19疫情為全球性大流行疾病。自此，COVID-19病例報告數量大幅增加，導致世界各國政府紛紛採取前所未有的措施，例如封城、限制旅行、隔離及關停業務。由於2020年1月下旬至4月初（即中國的COVID-19疫情高峰期）中國強制性關停及生效經營訂單有限，我們的線下零售藥房經歷了短期的小規模關停。隨著中國政府迅速應對疫情，我們的線下業務在2020年上半年很快恢復正常。隨著疫情升級以及由於我們業務的性質，我們的產品銷售並未遭遇障礙，因此於疫情高峰期，我們的業務經營及經營業績並未遭受任何重大不利影響。目前，隨著中國政府採取有效的防疫政策，中國內地的COVID-19疫情已基本平息，日常生活恢復正常。截至最後實際可行日期，中國內地大部分城市均已放寬或取消國內旅行限制，並已恢復正常的社交活動、商業、工作及生產。

無重大不利變動

董事確認，除上文所披露者外，據其所知，我們的財務、貿易狀況或前景自2020年12月31日（即本文件「附錄一—會計師報告」所載的綜合財務報表日期）以來直至最後實際可行日期概無任何重大不利變動。