

## 未來計劃及[編纂]用途

### 未來計劃及前景

有關我們的未來計劃的詳細說明，請參閱「業務－業務戰略」。

### [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]範圍的中位數），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]為約[編纂]百萬港元。若[編纂]設為每股股份[編纂]港元（即[編纂]範圍的高位數），[編纂][編纂]將增加約[編纂]百萬港元。若[編纂]設為每股股份[編纂]港元（即[編纂]範圍的低位數），[編纂][編纂]將減少約[編纂]百萬港元。

假設[編纂]為[編纂]範圍的[編纂]，我們目前擬將該等[編纂]用於以下目的：

- 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用於擴大我們的業務規模，如下所示：
  - 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用於未來兩年發展我們的新藥房業務。我們計劃在選定的中國一線及新一線城市（尤其是具有龐大人口及線上流量的前50大城市）開設新零售藥房；

根據可用的資本資源，我們計劃於2022年及2023年主要於中國人口密集的一線、新一線及二線城市分別開設約65間及165間新零售藥房。自2021年1月1日至2021年12月13日，我們開設了218間新藥房。下表載列計劃於2022年至2023年開設的新藥房明細。

|                              | 2022年     |               | 2023年      |                |
|------------------------------|-----------|---------------|------------|----------------|
|                              | 新藥房數目     | 分配<br>(百萬港元)  | 新藥房數目      | 分配<br>(百萬港元)   |
| 一線城市                         | 20        | [20.6]        | 70         | [72.0]         |
| 上海                           | 10        | [10.3]        | 50         | [51.4]         |
| 廣州                           | 5         | [5.1]         | 15         | [15.4]         |
| 深圳                           | 5         | [5.1]         | 5          | [5.1]          |
| 新一線城市（例如成都、<br>重慶、<br>鄭州及西安） | 45        | [40.8]        | 95         | [86.1]         |
| 總計                           | <u>65</u> | <u>[61.4]</u> | <u>165</u> | <u>[158.1]</u> |

## 未來計劃及[編纂]用途

於門店層面，根據我們於往績記錄期間的經驗，預計新零售藥房的平均門店層面的利潤收支平衡期將約為13至14個月及平均門店層面的回本期為35個月。基於我們於往績記錄期間的歷史投資成本趨勢，每間新藥房的平均投資成本（主要包括開設一間新藥房的初始一次性開支（如於建設、傢具、裝修及門店層面資產的投資）、門店存貨的初始庫存成本及達到首次收支平衡前的估計門店層面虧損加折舊及攤銷（不包括使用權資產折舊））估計為人民幣780,000元。

我們認為，強勁的市場需求有利於我們的零售藥房網絡擴張。新零售藥房銷售包括線下藥房銷售及通過O2O平台線上銷售產品，新零售藥房為院外零售藥房行業的最新趨勢。根據弗若斯特沙利文的資料，院外零售藥房在中國的市場規模預計將從2020年的人民幣7,030億元增至2025年的人民幣13,890億元，複合年增長率為14.6%，新零售藥房的市場規模預計將從2020年的人民幣3,513億元增至2025年的人民幣7,095億元，複合年增長率為15.1%。根據同一資料來源，B2C、O2O及線下零售藥房市場的市場規模於2020年分別為人民幣1,094億元、人民幣135億元及人民幣5,801億元，且預期將於2025年分別達到人民幣3,459億元、人民幣2,814億元及人民幣7,621億元，複合年增長率分別為25.5%、77.8%及4.2%。我們認為我們仍擁有強勁的市場機遇及需求，此乃考慮到：(i)與院外零售藥房整體行業相比，人民幣1,222億元的全渠道零售藥房行業具有增長潛力；(ii)若干最大的參與者2020年的收入主要來源於其B2C業務的增長，我們於B2C、O2O及線下渠道的收入組合更平衡；(iii)由於我們維持平衡的全渠道模式，我們能夠受益於B2C平台及O2O平台的競爭；及(iv)憑藉我們的產品及服務，例如我們為慢性病患者提供處方藥以及我們的專業醫藥服務團隊7天24小時在線為客戶提供專業諮詢，我們得以從競爭者中脫穎而出。尤其是，就B2C零售藥房而言，我們認為我們可通過以下方式獲得新的商機：(i)透過提高我們的營運效率（尤其是物流效率）提升客戶體驗，(ii)憑藉全渠道供應鏈有效管理的優勢，及(iii)透過與更多行業品牌的合作增加B2C藥房。我們亦認為與我們類似的B2C零售藥房營運商的營運環境將隨著政府加強對B2C平台的監管而有所改善。就O2O及線下零售藥房而言，我們認為我們可通過以下方式獲得新的

## 未來計劃及[編纂]用途

商機：(i)藉助我們的大數據及商業智能分析能力戰略性選擇城市，複製我們的線上及線下一體化模式到選定城市；及(ii)提升現有藥房的單店銷售額及營運效率。憑藉我們的線上營運經驗，我們亦認為我們將能夠於不遠將來受益於O2O零售藥房行業的蓬勃發展。

- 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用於未來三年為我們的SaaS解決方案服務的銷售及營銷活動提供資金。我們計劃通過向當地藥房（尤其是擁有成熟客戶基礎及經營歷史超過八年的連鎖藥店）提供SaaS解決方案服務，尋求於2023年在逾400個低線城市建立我們市場地位的機會。我們計劃於2022年、2023年及2024年分別達到逾9,500名、5,000名及3,000名SaaS解決方案服務的潛在零售藥房客戶，並計劃分別分配22.4百萬港元、10.9百萬港元及3.9百萬港元。我們認為，市場對針對零售藥房營運商的SaaS解決方案服務的需求強勁，尤其是O2O線上營運能力有限的藥房。我們旨在為在當地市場維持長期穩定運營及良好聲譽但在線運營經驗有限且缺乏具備在線運營能力的運營團隊的零售藥房或連鎖藥房提供SaaS解決方案服務。我們能夠為彼等提供標準化及專業的SaaS解決方案，使該等線下藥房能夠擴大線上銷售渠道並實現線上運營。我們進一步認為，SaaS解決方案服務的市場需求將於未來五年增加，表明SaaS解決方案服務供應商有重大市場機遇。根據弗若斯特沙利文的資料，預期零售藥房SaaS解決方案服務市場的市場規模將由2020年的人民幣14億元增至2025年的人民幣72億元，自2021年起的複合年增長率為38.2%。中國三四線城市的零售藥房市場高度分散，據估計，2020年有超過150,000家零售藥房。儘管近年領先連鎖藥店透過收購當地零售藥房或特許經營進行擴充，但中國三四線城市的大部分零售藥房仍為獨立零售藥房。因此，中國三四線城市的獨立藥房在數字化運營方面具有增長潛力，並為推廣SaaS解決方案服務的潛在目標。請參閱「行業概覽－中國零售藥房SaaS解決方案服務市場」及「行業概覽－競爭格局－中國零售藥房SaaS解決方案服務市場」。我們有意通過與地方銷售代理、分銷商及行業組織的關係接觸潛在客戶並尋找機會。我們相信，利用我們基於SaaS的軟件及其他具有先進智能功能的技術基礎設施、對傳統線下零售藥房及SaaS支持的O2O零售藥房營運的深度理解及經驗，以及成功的線下與O2O相結合零售藥房業務營運記錄（這對顧客而言是一個強有力的賣點），我們將獲得充足的市場份額。

請參閱「業務－業務戰略－於已覆蓋城市鞏固我們的地位，通過複製城市業務模式於選定城市擴大佔有率」。

## 未來計劃及[編纂]用途

- 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用於提高我們的技術開發能力，如下所示：
  - 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用於於未來五年資助我們系統的相關技術和基礎設施的升級，從而提高我們SaaS產品的功能和性能，以提高我們的一體化管理能力及運營效率，加強我們的中台運營系統及數據分析能力；及提升我們的行業數據洞察力。

其中：

- (i) 我們擬動用約[編纂]%或[編纂]百萬港元，以提高一體化管理能力及運營效率，尤其是系統於管理運營時間、SKU管理及定價方面的能力。我們計劃升級系統的基礎技術及基礎設施，從而改進SaaS產品的功能及性能。此外，為滿足客戶的各種需求，我們計劃開發具有創新技術的功能，以滿足更廣泛的應用場景；
- (ii) 我們擬動用約[編纂]%或[編纂]百萬港元，以提升我們的中台運營系統及數據分析能力，整合來自不同渠道的數據及實現流暢的集中實時管理。為更好地支持定制SaaS產品開發，我們計劃通過將更多能夠提高開發效率的技術融入產品設計（包括移動技術、雲技術及人工智能技術）進一步升級我們的SaaS產品；
- (iii) 我們擬動用約[編纂]%或[編纂]百萬港元，以透過組建一支具備行業數據收集及數據分析能力的數據分析團隊提升我們的行業洞察力；

為實現上述目標，我們計劃(i)購買具有大量數據存儲容量的服務器及購買高性能雲計算服務及高速網絡服務；(ii)投資開發系統的自助服務功能，以實現線上存貨管理、響應式移動訂單執行及遠程財務報告；(iii)通過內部開發或向第三方開發商採購，將AI技術及大數據分析應用於我們的中台運營系統，尤其是於零售藥房業務的渠道管理及

## 未來計劃及[編纂]用途

向客戶推薦定制化產品方面；及(iv)進一步投資開發專有的機器學習模式，為系統配備智能執行及優化功能。

- 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將於未來五年用於提高我們的技術開發能力(包括AI技術應用、大數據分析和軟件)。我們擬招募約20名具有較強數據分析能力、具有至少5年良好的藥房管理相關軟件開發經驗以及在數據分析及AI智能領域平均擁有5年經驗穩定的研發人員的目標技術團隊。

請參閱「業務－業務戰略－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」及「業務－業務戰略－豐富及完善專業化人才隊伍」。

- 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用於潛在的投資及收購機會。我們計劃探索潛在收購及投資機會，特別是在我們已向其提供SaaS解決方案服務的若干現有連鎖藥房客戶當中探索。在選擇收購及投資機會時，我們會考慮眾多因素，包括我們的戰略目標、目標城市的人口以及線下藥房的位置。截至最後實際可行日期，我們服務的SaaS客戶所在的中國269個城市中，我們將從人口數前50的城市中選擇少於五個目標城市尋求潛在的收購及投資機會。我們服務的SaaS客戶所在的城市與我們選擇尋求收購及投資機會的城市之間重疊的情況有限。我們選擇的目標城市將為根據我們的大數據分析具備大量市場機會及充足需求的城市。選擇潛在目標時，我們計劃篩選目標公司的經營半徑，避免與其他現有SaaS客戶競爭。我們計劃按以下標準篩選目標公司合計並選擇每家目標公司：(i)在當地市場有多年的運營經驗；(ii)過去三年的平均年收入至少為人民幣50.0百萬元；(iii)估值介乎人民幣40.0百萬元至人民幣80.0百萬元(視乎未來市況、行業發展及估值倍數(如可資比較公司市銷率)而定)；及(iv)根據中國相關法律及法規，持有運營必備的許可證、牌照、證書及備案。詳情請參閱「業務－業務戰略－有選擇地進行戰略合作、投資及收購」。我們目前並無任何具體目標或正在談判的目標；及

---

## 未來計劃及[編纂]用途

---

- 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用於營運資金和一般企業用途。

倘若[編纂]高於或低於本文件所載[編纂]範圍的中位數，則上述[編纂][編纂]分配將按比例調整。若[編纂]獲悉數[編纂]，我們收到的[編纂]將為約[編纂]百萬港元（假設[編纂]為每股股份[編纂]港元（即[編纂]範圍的中位數））。若[編纂]獲悉數[編纂]，我們擬將額外的[編纂]按上述比例應用於上述目的。

倘[編纂]未即時用於上述目的，在相關法律法規允許的範圍內，只要被視為符合本公司的最佳利益，我們將僅將該等資金作為短期存款存入香港的持牌銀行或獲授權金融機構。倘若上述[編纂]的擬定用途有任何變更，我們將作出適當公告。