

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]於主板[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

我們為中國快速增長的全渠道零售藥房，根據弗若斯特沙利文的資料，按2020年的收入計，市場份額約0.8%¹。我們已於線下、O2O及B2C渠道發展均衡且全面的零售藥房業務，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。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計，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SaaS解決方案服務。於往績記錄期間，我們的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（包括零售藥房客戶及上游製藥企業）提供SaaS解決方案服務，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，於該業務下，我們作為醫藥批發商向其他行業客戶（包括零售藥房客戶、醫療機構及藥品批發商）銷售醫藥產品。

截至最後實際可行日期，我們橫跨中國15座城市（包括成都、重慶、廣州、上海、深圳、鄭州及西安等一線及新一線醫藥消費市場），已設立471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专业服務。

1 於2020年，按總收入計，中國五大全渠道零售藥房市場參與者的市場份額為59.7%。按2020年的總收入計，全渠道零售藥房市場的市場規模佔中國整體院外零售藥房產業的17.4%。

概 要

我們亦深耕第三方電商平台線上藥房運營，佈局主流O2O消費平台。通過線上及線下一體化模式，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線下零售藥房的經營半徑、加快了存貨周轉及提高了產品銷量。

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。截至2020年12月31日，我們已與逾1,000家製藥企業開展合作，根據弗若斯特沙利文的資料，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）醫藥產品資源。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6.0百萬元及截至2021年9月30日止九個月的人民幣59.7百萬元。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，我們藥房的SKU數量超過30,000種，涵蓋五大類最暢銷非處方藥及處方藥。全品類的產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設有規模化藥學服務團隊的線上零售藥房，擁有逾200名執業藥師、健康顧問及慢性病專家等專業人員。

我們為零售藥房行業價值鏈中以技術驅動的參與者。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，我們為快速發展的SaaS解決方案提供商，專注於服務零售藥房行業參與者，按2020年的總收入計，我們的市場份額為1.1%。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大零售藥房網絡。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。

概 要

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。我們的單店運營模式乃根據我們現有藥房的表現及市場洞察力，概述了各藥房於其投資期間實現銷售額增長及盈利能力的方式，從而為藥房的開設及運營提供指引的模式。我們的城市業務模式能夠分析市場需求、競爭格局及銷售渠道分佈，該模式能讓我們於新城市高效複製單店運營並迅速獲取市場份額，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利用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專業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相關數據分析系統。以提供有效的運營及穩定且智能化的支持的業務戰略為導向，我們應用結構化數據來支持業務發展及智能化業務運營。

於2015年8月5日，本公司的股份以股份代號833409在新三板掛牌及上市。為實現我們發展國際融資平台及最大化股東價值的整體戰略目標，我們於2018年6月尋求股份自願從新三板摘牌。於2018年7月，我們的摘牌申請獲新三板批准，我們的股份於2018年7月13日停止在新三板掛牌。

本公司緊接於新三板摘牌前的市值為人民幣408.74百萬元，此後估值大幅增加乃由於(i)中國生物製藥作為戰略投資者投資於本公司；(ii)與中國生物製藥的合作將擴大；及(iii)本公司的業務規模及模式與新三板摘牌時存在重大差異，彼時本公司的業務主要專注於B2B及B2C，並無從事SaaS業務，並旨在發展新零售業務。

概 要

我們的業務

下表載列我們於所示期間的收入明細。

	截至12月31日止年度						截至9月30日止九個月					
	2018年		2019年		2020年		2020年		2021年			
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	(未經審核)	
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	259,577	29.8	406,326	31.7		
— O2O零售業務	34,066	5.9	103,326	12.0	221,430	17.7	151,493	17.3	279,993	21.9		
B2C零售業務	379,484	65.9	378,359	44.1	421,523	33.8	305,260	34.9	337,365	26.3		
小計	461,651	80.1	682,477	79.5	1,008,119	80.7	716,330	82.0	1,023,684	79.9		
供應鏈業務	114,840	19.9	175,302	20.4	225,685	18.1	150,132	17.2	229,664	17.9		
SaaS解決方案服務	—	—	406	0.1	15,438	1.2	7,146	0.8	27,805	2.2		
總計	576,491	100.0	858,185	100.0	1,249,242	100.0	873,608	100.0	1,281,153	100.0		

- (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日止年度以及截至2021年9月30日止九個月，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、人民幣6.0百萬元及人民幣59.7百萬元。

概 要

全渠道零售藥房業務。我們全渠道零售藥房業務的收入來自(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電商平台線上藥房的產品銷售。

下表載列我們選定城市的新零售業務於所示期間及截至所示日期的主要運營數據，包括線下零售藥房及O2O零售業務的線下銷售。

	截至12月31日止年度／			截至9月30日止九個月／	
	截至12月31日			截至9月30日	
	2018年	2019年	2020年	2020年	2021年
截至年／期初的零售藥房數目					
一線城市	–	10	40	40	44
新一線城市	24	75	129	129	209
其他 ⁽¹⁾	–	–	–	–	–
<i>總計</i>	24	85	169	169	253
截至年／期末的零售藥房數目					
一線城市	10	40	44	37	62
新一線城市	75	129	209	175	355
其他 ⁽¹⁾	–	–	–	–	9
<i>總計</i>	85	169	253	212	426

概 要

	截至12月31日止年度／			截至9月30日止九個月／	
	截至12月31日			截至9月30日	
	2018年	2019年	2020年	2020年	2021年
每店日平均銷售額 ⁽¹⁾ (人民幣元)					
一線城市	1,251	5,720	7,310	6,286	8,364
－線下	801	4,776	4,906	4,455	4,232
－O2O	450	943	2,404	1,831	4,133
新一線城市	4,578	4,945	7,997	8,033	7,497
－線下	3,022	3,154	5,117	5,149	4,613
－O2O	1,556	1,791	2,880	2,884	2,883
其他 ⁽¹⁾	—	—	—	—	1,684
－線下	—	—	—	—	1,341
－O2O	—	—	—	—	343
總計	4,322	5,139	7,863	7,635	7,575
－線下	2,851	3,560	5,076	4,991	4,535
－O2O	1,471	1,579	2,787	2,644	3,040
截至年／期末成長藥房 ⁽¹⁾ 的					
每店日平均銷售額 ⁽¹⁾ (人民幣元)					
一線城市	—	2,807	7,499	6,349	10,639
－線下	—	1,766	5,071	4,524	5,622
－O2O	—	1,041	2,428	1,825	5,017
新一線城市	6,099	5,814	8,885	8,865	10,080
－線下	4,364	3,597	5,621	5,605	6,017
－O2O	1,735	2,217	3,264	3,260	4,063
其他 ⁽¹⁾	—	—	—	—	—
－線下	—	—	—	—	—
－O2O	—	—	—	—	—
總計	6,099	5,508	8,575	8,221	10,167
－線下	4,364	3,411	5,498	5,328	5,955
－O2O	1,735	2,097	3,077	2,893	4,212

概 要

	截至12月31日止年度／			截至9月30日止九個月／	
	截至12月31日			截至9月30日	
	2018年	2019年	2020年	2020年	2021年
每店日平均訂單數					
一線城市	43	115	144	123	200
－線下	29	85	79	69	72
－O2O	14	30	66	53	127
新一線城市	105	107	142	136	141
－線下	60	55	62	63	50
－O2O	45	51	80	73	90
其他 ⁽¹⁾	—	—	—	—	23
－線下	—	—	—	—	16
－O2O	—	—	—	—	7
總計	100	109	142	133	148
－線下	58	63	65	64	53
－O2O	43	46	77	69	95
每單平均銷售額(人民幣元)					
一線城市	29	50	51	51	42
－線下	28	56	62	64	58
－O2O	31	31	37	35	32
新一線城市	44	46	56	59	53
－線下	50	57	83	82	92
－O2O	35	35	36	39	32
其他 ⁽¹⁾	—	—	—	—	72
－線下	—	—	—	—	84
－O2O	—	—	—	—	47
總計	43	47	55	58	51
－線下	49	57	78	78	85
－O2O	35	34	36	39	32

概 要

	截至12月31日止年度／			截至9月30日止九個月／	
	截至12月31日			截至9月30日	
	2018年	2019年	2020年	2020年	2021年
每店平均面積(平方米)					
一線城市	113	130	127	133	124
新一線城市	141	136	130	131	124
其他 ⁽¹⁾	—	—	—	—	176
總計	138	135	130	131	125
平均日效率 ⁽¹⁾ (銷售額人民幣元／ 平方米)					
一線城市	11	44	58	47	68
—線下	7	37	39	34	35
—O2O	4	7	19	14	34
新一線城市	32	36	61	61	60
—線下	21	23	39	39	37
—O2O	11	13	22	22	23
其他 ⁽¹⁾	—	—	—	—	10
—線下	—	—	—	—	8
—O2O	—	—	—	—	2
總計	31	38	61	58	61
—線下	21	26	39	38	36
—O2O	11	12	21	20	24

附註：

(1) 請參閱「業務—我們的業務—全渠道零售藥房業務—新零售業務」。

下表載列於往績記錄期間我們新零售業務的同店銷售額及同店盈利能力的衡量指標，該等指標包括同店毛利及履約費用以及分配至同店的銷售與營銷費用（為管理層於評估新零售業務表現時所關注的重要指標）。我們將同店定義為於2018年及2019年，或於2019年及2020年開設至少300天，或於截至2020年9月30日止九個月及截至2021年9月30日止九個月開設至少225天的線下零售藥房（視情況而定）。

概 要

	截至12月31日止年度		截至12月31日止年度		截至9月30日止九個月	
	2018年	2019年	2019年	2020年	2020年	2021年
同店數目						
一線城市	— ⁽¹⁾		27		33	
新一線城市	27		90		127	
其他	— ⁽¹⁾		— ⁽¹⁾		— ⁽¹⁾	
總計	27		117		160	
	截至12月31日止年度		截至12月31日止年度		截至9月30日止九個月	
	2018年	2019年	2019年	2020年	2020年	2021年
同店銷售額 ⁽¹⁾						
(人民幣千元)						
一線城市	— ⁽¹⁾	— ⁽¹⁾	69,640	84,888	69,685	86,267
新一線城市	58,575	70,757	196,805	351,862	318,916	402,192
其他	— ⁽¹⁾	— ⁽¹⁾	— ⁽¹⁾	— ⁽¹⁾	— ⁽¹⁾	— ⁽¹⁾
總計	58,575	70,757	266,445	436,750	388,601	488,459
	截至12月31日止年度		截至12月31日止年度		截至9月30日止九個月	
	2018年	2019年	2019年	2020年	2020年	2021年
同店毛利(人民幣千元)						
一線城市	— ⁽¹⁾	— ⁽¹⁾	22,625	23,884	19,690	21,957
新一線城市	13,466	21,245	59,630	95,125	86,121	98,208
其他	— ⁽¹⁾	— ⁽¹⁾	— ⁽¹⁾	— ⁽¹⁾	— ⁽¹⁾	— ⁽¹⁾
總計	13,466	21,245	82,255	119,009	105,811	120,165

概 要

	截至12月31日止年度		截至12月31日止年度		截至9月30日止九個月	
	2018年	2019年	2019年	2020年	2020年	2021年
同店毛利率(%)						
一線城市	— ⁽¹⁾	— ⁽¹⁾	32.5	28.1	28.3	25.5
新一線城市	23.0	30.0	30.3	27.0	27.0	24.4
其他	— ⁽¹⁾	— ⁽¹⁾	— ⁽¹⁾	— ⁽¹⁾	— ⁽¹⁾	— ⁽¹⁾
總計	23.0	30.0	30.9	27.2	27.2	24.6
	截至12月31日止年度		截至12月31日止年度		截至9月30日止九個月	
	2018年	2019年	2019年	2020年	2020年	2021年
同店履約費用						
(人民幣千元)						
一線城市	— ⁽¹⁾	— ⁽¹⁾	29,807	33,610	28,591	33,421
新一線城市	17,442	19,248	69,104	86,443	80,679	98,765
其他	— ⁽¹⁾	— ⁽¹⁾	— ⁽¹⁾	— ⁽¹⁾	— ⁽¹⁾	— ⁽¹⁾
總計	17,442	19,248	98,912	120,054	109,270	132,186
	截至12月31日止年度		截至12月31日止年度		截至9月30日止九個月	
	2018年	2019年	2019年	2020年	2020年	2021年
同店銷售與營銷費用						
(人民幣千元)						
一線城市	— ⁽¹⁾	— ⁽¹⁾	610	436	372	412
新一線城市	—	72	516	556	759	867
其他	— ⁽¹⁾	— ⁽¹⁾	— ⁽¹⁾	— ⁽¹⁾	— ⁽¹⁾	— ⁽¹⁾
總計	—	72	1,126	992	1,131	1,279

附註：

(1) 請參閱「業務——我們的業務——全渠道零售藥房業務——新零售業務」。

概 要

我們並無擁有物業，而是租賃物業用作我們的線下零售藥房。我們線下零售藥房的租期通常介乎一至十年之間。下表載列截至所示日期我們線下零售藥房租賃協議的到期情況。

	截至12月31日								
	2018年			2019年			2020年		
	面積	未償還 租賃負債	租賃協議 數目	面積	未償還 租賃負債	租賃協議 數目	面積	未償還 租賃負債	租賃協議 數目
	平方米	人民幣 千元		平方米	人民幣 千元		平方米	人民幣 千元	
於一年內到期	808	16,762	7	2,522	38,193	19	3,426	51,378	26
於一年後但於兩年內到期	1,815	15,365	14	3,201	32,326	24	4,155	48,175	37
於兩年後但於五年內到期	13,790	29,470	106	18,294	53,049	150	27,376	82,302	229
於五年後到期	667	250	7	596	3,994	7	882	3,753	8
總計	17,080	61,847	134	24,613	127,562	200	35,839	185,608	300

	截至9月30日					
	2020年			2021年		
	面積	未償還 租賃負債	租賃協議 數目	面積	未償還 租賃負債	租賃協議 數目
	平方米	人民幣千元		平方米	人民幣千元	
於一年內到期	2,543	43,810	19	4,008	53,186	35
於一年後但於兩年內到期	3,298	38,747	28	7,208	48,220	56
於兩年後但於五年內到期	20,832	65,255	176	39,632	81,936	374
於五年後到期	632	3,383	5	3,766	2,216	29
總計	27,305	151,195	228	54,614	185,558	494

概 要

一般而言，我們就全部現有租賃協議擁有合約及法律上的優先重續權。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無於及時重續租賃方面面對任何重大困難。我們通常於屆滿一個月內磋商租賃重續。除我們決定不續新現有租賃協議及其後因搬遷及其他戰略及商業考慮關閉相關線下零售藥房的情況外，於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們所有將到期的租賃協議已根據類似現有條款及時重續。未免產生疑問，於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們概無因無法根據類似現有條款重續相關租賃協議而關閉我們的線下零售藥房。我們亦認為，中國的物業供應充足且我們的業務經營並無依賴現有租賃。然而，我們可能無法總是以有利條款及時重續有關租賃協議，或根本無法重續有關租賃協議。請參閱「風險因素－與我們業務及行業有關的風險－租約意外終止、未能續簽我們現有物業的租約或未能按可接受的條款續簽相關租約可能會對我們的業務造成重大不利影響。」

下表載列於所示期間我們O2O零售業務的主要運營數據。

	截至12月31日止年度			截至9月30日止九個月	
	2018年	2019年	2020年	2020年	2021年
期內收入(人民幣百萬元)	34.1	103.3	221.4	151.5	280.0
客戶數(千人)	424.2	2,108.8	4,210.8	2,769.8	6,391.3
訂單數(百萬)	0.9	2.8	5.9	3.7	8.7
每單平均銷售額(人民幣元)	39.4	36.6	37.3	40.6	30.5
常客 ⁽¹⁾ 數(千人)	24.3	379.7	912.0	599.2	1,615.3
常客 ⁽¹⁾ 貢獻的收入(人民幣百萬元)	4.6	40.1	103.5	68.0	144.1

附註：

(1) 常客指同年度或期間作出一次以上購買的客戶。

概 要

下表載列於所示期間我們B2C零售業務的主要運營數據。

	截至12月31日止年度			截至9月30日止九個月	
	2018年	2019年	2020年	2020年	2021年
期內收入(人民幣百萬元)	379.5	378.4	421.5	305.3	337.4
客戶數(千人)	2,550.2	2,820.3	3,792.0	2,729.8	不適用 ⁽²⁾
訂單數(百萬)	3.7	3.9	5.2	3.7	5.1
每單平均銷售額(人民幣元)	102.9	95.9	81.2	83.4	66.0
常客 ⁽¹⁾ 數(千人)	553.7	577.4	761.4	529.1	不適用 ⁽²⁾
常客 ⁽¹⁾ 貢獻的收入(人民幣百萬元)	214.7	206.8	212.5	145.1	不適用 ⁽²⁾

附註：

- (1) 常客指同年度或期間作出一次以上購買的客戶。
- (2) 自2021年9月起，若干領先B2C平台已收緊對客戶數據管理的控制，以響應近期更嚴格的個人數據保護監管規定，因此，我們無法再取得客戶統計數據所需的有關資料，且無法於該等B2C平台獲得客戶統計數據。

SaaS解決方案服務。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SaaS解決方案服務的需求，自2019年5月起，我們一直向零售藥房行業參與者提供專有的SaaS解決方案。截至2018年、2019年及2020年12月31日止年度以及截至2021年9月30日止九個月，我們分別服務了0家、118家、523家及1,866家SaaS解決方案服務客戶，實現收入零、人民幣0.4百萬元、人民幣15.4百萬元及人民幣27.8百萬元。

概 要

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醫藥產品的區域代理權（包括獨家及非獨家區域分銷權，來自獨家區域分銷權的收入貢獻2018年至2020年各年供應鏈業務收入超過40%），並將該等產品售予行業客戶（包括零售藥房、醫療機構及醫藥批發商），尤其是我們SaaS解決方案服務的客戶。

下表載列於所示期間我們供應鏈業務的主要運營數據。

	截至12月31日止年度			截至9月30日止九個月	
	2018年	2019年	2020年	2020年	2021年
期內收入（人民幣百萬元）	114.8	175.3	225.7	150.1	229.7
客戶數	1,792	1,224	1,231	1,084	1,282
訂單數	18,734	17,426	15,913	11,926	14,722
每單平均銷售額（人民幣元）	6,130	10,060	14,182	12,589	15,600
常客 ⁽¹⁾ 數	1,380	998	910	798	1,072
常客 ⁽¹⁾ 貢獻的收入（人民幣百萬元）	113.8	171.6	223.4	145.5	224.7

附註：

(1) 常客指同年度或期間作出一次以上購買的客戶。

概 要

下表載列我們於所示期間按產品類型劃分的毛利和毛利率。

	截至12月31日止年度						截至9月30日止九個月			
	2018年		2019年		2020年		2020年		2021年	
	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率
	人民幣		人民幣		人民幣		人民幣		人民幣	
	千元	%	千元	%	千元	%	千元	%	千元	%
	(未經審核)									
全渠道零售										
藥房業務										
新零售業務										
— 線下										
零售藥房	14,007	29.1	70,144	34.9	108,386	29.7	73,284	28.2	109,903	27.0
— O2O零售										
業務	3,814	11.2	22,735	22.0	55,894	25.2	38,238	25.2	59,930	21.4
B2C零售業務	27,461	7.2	26,635	7.0	32,072	7.6	23,529	7.7	33,109	9.8
小計	45,282	9.8	119,514	17.5	196,352	19.5	135,051	18.9	202,942	19.8
供應鏈業務	32,098	28.0	46,680	26.6	50,476	22.4	32,343	21.5	36,341	15.8
SaaS解決										
方案服務	—	—	237	58.4	12,551	81.3	5,042	70.6	25,777	92.7
總計	77,380	13.4	166,431	19.4	259,379	20.8	172,436	19.7	265,060	20.7

競爭優勢及業務戰略

我們認為以下為我們的競爭優勢及[編纂]亮點：(i)中國均衡發展的全渠道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)快速發展的SaaS解決方案提供商賦能零售藥房行業價值鏈參與者；(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及線下一體化運營專長構築專業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業務合作，

概 要

最大程度實現互惠互利；(iv)擴大處方藥的銷售網絡及擴展藥學諮詢服務；(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。

競爭

中國院外零售藥房行業及全渠道零售藥房行業競爭激烈。根據弗若斯特沙利文的資料，於2020年，中國整體院外零售藥房產業及全渠道零售藥房行業五大市場參與者佔的市場份額分別為10.4%及59.7%。隨著我們繼續擴大市場份額，我們於業務的各個方面面臨與領先市場參與者日益激烈的競爭，包括市場份額、產品供應、產品質量、消費者體驗、品牌知名度及客戶留存。我們認為我們能夠與其他市場參與者競爭，原因為：(i)我們不同的銷售渠道發展相對均衡；(ii)透過我們成熟的線下藥房以及我們擴大及複製單店運營的能力，我們能夠脫穎而出並與其他B2C競爭對手競爭；(iii)透過我們成熟的O2O及B2C運營帶來的較高的單店銷售及效率，我們能夠脫穎而出並與其他傳統線下藥房競爭；(iv)我們採納以消費者為中心的戰略方法，輔以我們的大數據能力開設新藥店；(v)我們獲得戰略合作夥伴及股東中國生物製藥的支持，以把握處方外流的商機；及(vi)我們能夠向零售藥房行業的參與者提供SaaS解決方案。儘管我們認為我們能夠與其他市場參與者競爭，但我們可能無法與領先市場參與者有效競爭，或可能被超越，因為彼等目前較我們擁有更悠久的經營歷史及更穩固的市場地位。有關更多資料，請參閱「行業概覽」及「風險因素－與我們業務及行業有關的風險－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」。

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消費者；及(ii)來自SaaS解決方案服務（包括零售藥房客戶）及供應鏈業務（包括零售藥房客戶、醫療機構及藥品批發商）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日止年度以及截至2021年9月30日止九個月，來自我們五大客戶的收入分別佔我們相應期間總收入的4.6%、5.8%、4.8%及5.3%。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日止年度以及截至2021年9月30日止九個月，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%、38.1%及33.7%。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)我們過去已產生虧損淨額，且未來可能無法實現盈利能力；(ii)我們於往績記錄期間已產生經營現金流出淨額；(iii)截至2018年及2019年12月31日以及2021年9月30日，我們錄得流動負債淨額及負債淨額，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流動資產淨值；(iv)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；(v)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；(vi)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；(vii)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；(viii)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，並將承擔重大損害賠償責任；(ix)租約意外終止、未能續簽我們現有物業的租約或未能按可接受的條款續簽相關租約可能會對我們的業務造成重大不利影響；(x)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；(xi)我們線下零售藥房及O2O零售業務過往的經營及業績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；及(xii)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。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。

概 要

控股股東

截至最後實際可行日期，中國生物製藥透過其兩家全資附屬公司（即分別於本公司持有16.72%及16.67%權益的QYT及裕勢集團有限公司）於本公司持有合共33.39%權益。為進一步加強李先生於本公司的表決權，於2020年11月13日，李先生與QYT訂立不可撤銷一致行動契據（「**QYT一致行動契據**」），據此，QYT同意按照李先生的最終決定進行投票，惟該決定不會損害本公司、股東及債權人的利益。為進一步明確QYT一致行動契據所載實際委託安排，於2021年4月13日，QYT提供不可撤銷及無條件授權書，據此，QYT 無條件且不可撤銷地向李先生授予其所持股份隨附的所有投票權，期限為兩年以上，直至在以下情況下終止：(i)雙方以書面協議形式終止；(ii)本公司未能在2022年4月12日前在聯交所完成上市；(iii) QYT出售其所有股份；或(iv) QYT及其關聯方合計持有的股份少於李先生及李先生控制的公司持有的股份。QYT一致行動契據於授權書生效日期終止。緊接[編纂]前，中國生物製藥將有權控制本公司股份隨附之約15.83%表決權。因此，根據上市規則，中國生物製藥並非為控股股東。

截至最後實際可行日期，李先生連同成都創拓（由李先生擁有99%的權益及陳楊擁有1%的權益）、成都泉鴻及成都泉蓓（由李先生控制的僱員持股平台）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），李先生、成都創拓、成都泉鴻及成都泉蓓一起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」。

概 要

截至最後實際可行日期，中國生物製藥通過QYT及裕勢集團有限公司持有本公司33.39%的股權。

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						截至9月30日止九個月			
	2018年		2019年		2020年		2020年		2021年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
	(未經審核)									
持續經營業務										
收入	576,491	100.0	858,185	100.0	1,249,242	100.0	873,608	100.0	1,281,153	100.0
收入成本	(499,111)	(86.6)	(691,754)	(80.6)	(989,863)	(79.2)	(701,172)	(80.3)	(1,016,093)	(79.3)
毛利	77,380	13.4	166,431	19.4	259,379	20.8	172,436	19.7	265,060	20.7
其他收入	3,798	0.7	11,766	1.4	12,717	1.0	2,237	0.3	12,666	1.0
履約費用	(114,422)	(19.9)	(228,060)	(26.6)	(291,708)	(23.4)	(196,854)	(22.5)	(332,080)	(25.9)
銷售與營銷費用	(26,763)	(4.6)	(40,977)	(4.8)	(41,328)	(3.3)	(28,802)	(3.3)	(47,898)	(3.7)
研發費用	(2,073)	(0.4)	(3,797)	(0.4)	(7,027)	(0.6)	(4,810)	(0.6)	(9,137)	(0.7)
行政費用	(17,886)	(3.1)	(38,489)	(4.5)	(34,855)	(2.8)	(26,891)	(3.1)	(75,377)	(6.0)
其他費用	(3,471)	(0.6)	(3,930)	(0.5)	(3,384)	(0.2)	(2,149)	(0.2)	(1,504)	(0.1)
持續經營業務虧損	(83,437)	(14.5)	(137,056)	(16.0)	(106,206)	(8.5)	(84,833)	(9.7)	(188,270)	(14.7)
財務成本	(7,676)	(1.3)	(26,756)	(3.1)	(43,217)	(3.5)	(26,755)	(3.1)	(32,954)	(2.6)
應佔聯營公司										
(虧損)/利潤	(209)	(0.1)	36	0.0	-	-	-	-	-	-
稅前虧損	(91,322)	(15.9)	(163,776)	(19.1)	(149,423)	(12.0)	(111,588)	(12.8)	(221,224)	(17.3)
所得稅	(100)	(0.0)	(20)	(0.0)	(4,002)	(0.3)	(1)	(0.0)	(608)	(0.1)
持續經營業務年度										
/期間虧損	(91,422)	(15.9)	(163,796)	(19.1)	(153,425)	(12.3)	(111,589)	(12.8)	(221,832)	(17.4)

概 要

	截至12月31日止年度						截至9月30日止九個月			
	2018年		2019年		2020年		2020年		2021年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
(未經審核)										
終止經營業務 ⁽¹⁾										
終止經營業務年度										
/期間虧損(稅後)	(2,009)	(0.3)	(2,293)	(0.3)	(1,687)	(0.1)	(1,631)	(0.2)	(541)	(0.0)
年度/期間虧損	(93,431)	(16.2)	(166,089)	(19.4)	(155,112)	(12.4)	(113,220)	(13.0)	(222,373)	(17.4)
年度/期間全面收益										
總額	(93,431)	(16.2)	(166,089)	(19.4)	(155,112)	(12.4)	(113,220)	(13.0)	(222,373)	(17.4)
以下各方應佔年度/ 期間全面收益總額：										
本公司權益股東	(92,027)	(16.0)	(162,990)	(19.0)	(152,484)	(12.2)	(111,518)	(12.8)	(216,599)	(16.9)
非控股權益	(1,404)	(0.2)	(3,099)	(0.4)	(2,628)	(0.2)	(1,702)	(0.2)	(5,774)	(0.5)

- (1) 本公司於2020年12月31日訂立出售蒲江申通的股權轉讓協議。出售於2021年4月26日完成。截至2020年12月31日，蒲江申通的資產總值及負債總額分別為人民幣11.1百萬元及人民幣19.5百萬元。

於整個往績記錄期間的各期間，我們並無盈利並產生淨虧損。截至2018年、2019年及2020年12月31日止年度以及截至2021年9月30日止九個月，我們分別錄得持續經營業務淨虧損人民幣91.4百萬元、人民幣163.8百萬元、人民幣153.4百萬元及人民幣221.8百萬元。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。在藥房層面，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。

概 要

收入成本及履約費用佔我們成本及開支總額的絕大部分，這主要包括產品成本、物流成本以及與我們線下藥房有關的員工成本及租賃費用。於往績記錄期間，於2018年、2019年、2020年及截至2021年9月30日止九個月，我們的收入成本分別為人民幣499.1百萬元、人民幣691.8百萬元、人民幣989.9百萬元及人民幣1,016.1百萬元，分別佔同期收入的86.6%、80.6%、79.2%及79.3%。於2018年、2019年、2020年及截至2021年9月30日止九個月，我們的履約費用分別為人民幣114.4百萬元、人民幣228.1百萬元、人民幣291.7百萬元及人民幣332.1百萬元，分別佔同期收入的19.9%、26.6%、23.4%及25.9%。

綜合財務狀況表概要

	截至12月31日			截至9月30日
	2018年	2019年	2020年	2021年
	人民幣千元	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	537,001
流動資產總值	315,324	413,716	723,964	734,906
流動負債總額	432,405	534,593	596,338	1,031,756
流動(負債)/資產淨額	(117,081)	(120,877)	127,626	(296,850)
非流動負債總額	48,441	352,308	451,650	399,306
(負債)/資產淨額	(33,605)	(172,087)	46,493	(159,155)
本公司權益股東應佔				
(虧絀)/權益總額	(35,873)	(176,575)	44,870	(158,794)
非控股權益	2,268	4,488	1,623	(361)

截至2018年及2019年12月31日以及截至2021年9月30日，我們錄得流動負債淨額並於截至同日錄得淨負債，主要由於我們的貿易及其他應付款項、租賃負債以及銀行貸款及其他借款相對較高，其乃由於我們於各期間持續開設新藥房以及我們於往績記錄期間各期間隨之產生的虧損淨額。於2019年、2020年及截至2021年9月30日止九個月，我們亦產生經營現金流出淨額。預計我們將於不遠將來持續產生虧損淨額及經營現金流出淨額。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]及可用銀行融資），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。截至2021年11月30日，我們擁有銀行融資人民幣628.2百萬元，其中，人民幣230.2百萬元尚未動用。

概 要

於往績記錄期間，我們因於擴張過程中完成若干收購而擁有大量商譽。截至2018年、2019年及2020年12月31日以及2021年9月30日，我們的商譽分別為人民幣6.3百萬元、人民幣88.6百萬元、人民幣86.0百萬元及人民幣86.0百萬元。

綜合現金流量表概要

	截至12月31日止年度			截至9月30日止九個月	
	2018年	2019年	2020年	2020年	2021年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
				(未經審核)	
營運資金變動前					
經營現金流量	(69,195)	(81,966)	(35,961)	(35,851)	(102,696)
營運資金總變動	75,764	702	(98,553)	41,845	98,254
所得稅(支出)/收入	(102)	(38)	99	(1)	(15)
經營活動所得/(所用)					
現金淨額	6,467	(81,302)	(134,415)	5,993	(4,457)
投資活動(所用)/所得					
現金淨額	(33,227)	(58,908)	(94,538)	(49,549)	346
融資活動所得/(所用)					
現金淨額	61,301	107,072	321,263	45,709	(12,183)
現金及現金等價物增					
加/(減少)淨額	34,541	(33,138)	92,310	2,153	(16,294)
年/期初現金及					
現金等價物	7,336	41,877	8,739	8,739	101,049
年/期末現金及					
現金等價物	41,877	8,739	101,049	10,892	84,755

概 要

於往績記錄期間，我們於2019年、2020年及截至2021年9月30日止九個月錄得經營現金流出淨額。於2019年、2020年及截至2021年9月30日止九個月我們錄得經營活動所用現金淨額為人民幣81.3百萬元、人民幣134.4百萬元及人民幣4.5百萬元，此乃主要由於我們持續擴張線下零售藥房網絡導致運營產生稅前虧損。於往績記錄期間，我們大部分新藥房在開業後約12個月開始產生穩定收入。我們認為當新零售業務逐漸實現收支平衡及有關藥房佔總藥房數量比重逐漸上升時，我們的整體財務表現及盈利能力於近期將有所改善。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。

為維持充足的營運資金，我們未來通過尋求以下方式改善我們的流動資金及流動負債淨額狀況：(i)持續擴大我們的業務規模，尤其是我們的新藥房業務以驅動我們的經營現金流入；(ii)提高藥房及集團的整體盈利能力；及(iii)通過提高我們的整體經營效益控制我們的成本及開支。

主要財務比率⁽¹⁾

	截至12月31日／截至該日止年度			截至9月30日 ／截至該日 止九個月
	2018年	2019年	2020年	2021年
毛利率	13.4%	19.4%	20.8%	20.7%
淨虧損率	(16.2)%	(19.4)%	(12.4)%	(17.4)%
流動比率	0.7	0.8	1.2	0.7
速動比率	0.5	0.6	0.9	0.4
負債總額對資產 總值的比率	1.1	1.2	1.0	1.1

附註：

(1) 請參閱「財務資料－主要財務比率」。

我們業務的可持續發展及盈利模式

於往績記錄期間，我們以紮根成都為起點，致力於擴張及發展藥房業務。本公司於2012年註冊成立。我們於2014年開展B2C零售業務。在我們的B2C零售業務發展初期，我們主要專注於拓展在B2C平台的佈局。在我們的運營過程中，我們的管理層抓

概 要

住O2O零售藥房帶來的機遇，搶先發展線上線下一體化的零售藥房經營模式。於2017年，我們於成都所運營O2O零售藥房的試點藥房獲得成功，並隨後於2018年擴大新零售業務的拓展範圍。自2018年以來，我們一直致力於透過在選定城市複製我們的單店運營模式，以在中國更多一線城市及新一線城市擴展我們的業務。於往績記錄期間，我們線下零售藥房由截至2018年年初的24間持續增長至截至2021年9月30日的426間。截至最後實際可行日期，我們於中國15座城市設立471間線下零售藥房。同時，我們來自新零售業務的收入佔總收入的比例由2018年的14.3%持續升至2019年的35.4%、2020年的47.0%及截至2021年9月30日止九個月的53.6%。

於發展該等業務的初始階段及於往績記錄期間，我們產生虧損淨額，主要是由於(i)我們尚未實現規模效益而產生虧損；及(ii)我們對新零售業務的初始投資導致產生重大履約、銷售及行政費用。

過往財務表現

截至2018年、2019年及2020年12月31日止年度以及截至2020年及2021年9月30日止九個月，我們的持續經營業務分別錄得虧損淨額人民幣91.4百萬元、人民幣163.8百萬元、人民幣153.4百萬元、人民幣111.6百萬元及人民幣221.8百萬元，主要是由於我們持續擴展線下零售藥房網絡。同期，我們的淨虧損率分別為16.2%、19.4%、12.4%、13.0%及17.4%。截至2018年、2019年及2020年12月31日及2021年9月30日，我們的負債總額對資產總值比率分別為1.1、1.2、1.0及1.1。

下表載列於所示期間業務層面的盈利指標：

	截至12月31日止年度						截至9月30日止九個月			
	2018年		2019年		2020年		2020年		2021年	
	估收入 人民幣 千元	的百分比 (%)	估收入 人民幣 千元	的百分比 (%)	估收入 人民幣 千元	的百分比 (%)	估收入 人民幣 千元	的百分比 (%)	估收入 人民幣 千元	的百分比 (%)
毛利										
新零售業務	17,821	21.7	92,879	30.5	164,280	28.0	111,522	27.1	169,833	24.7
B2C零售業務	27,461	7.2	26,635	7.0	32,072	7.6	23,529	7.7	33,109	9.8
供應鏈業務	32,098	28.0	46,680	26.6	50,476	22.4	32,343	21.5	36,341	15.8
SaaS解決方案 服務	-	-	237	58.4	12,551	81.3	5,042	70.6	25,777	92.7
總計	77,380	13.4	166,431	19.4	259,379	20.8	172,436	19.7	265,060	20.7

概 要

	截至12月31日止年度						截至9月30日止九個月			
	2018年		2019年		2020年		2020年		2021年	
	估收入		估收入		估收入		估收入		估收入	
	人民幣 千元	的百分比 (%)	人民幣 千元	的百分比 (%)	人民幣 千元	的百分比 (%)	人民幣 千元	的百分比 (%)	人民幣 千元	的百分比 (%)
履約費用										
新零售業務	43,751	53.2	160,426	52.8	219,500	37.4	149,887	36.5	273,083	39.8
B2C零售業務	60,094	15.8	51,588	13.6	43,092	10.2	30,667	10.0	29,522	8.8
供應鏈業務	10,577	9.2	15,240	8.7	19,456	8.6	11,977	8.0	15,017	6.5
SaaS解決方案 服務	—	—	806	198.5	9,660	62.6	4,323	60.5	14,458	52.0
總計	114,422	19.9	228,060	26.6	291,708	23.4	196,854	22.5	332,080	25.9
銷售與營銷費用										
新零售業務	5	0.0	1,967	0.6	2,013	0.3	3,440	0.8	11,290	1.6
B2C零售業務	5,810	1.5	8,878	2.3	7,562	1.8	5,334	1.7	6,961	2.1
供應鏈業務	20,948	18.2	30,132	17.2	29,262	13.0	19,342	12.9	18,884	8.2
SaaS解決方案 服務	—	—	—	—	2,491	16.1	686	9.6	10,763	38.7
總計	26,763	4.6	40,977	4.8	41,328	3.3	28,802	3.3	47,898	3.7

新零售業務

於往績記錄期間，我們以成都及重慶為起點，在全國市場擴大我們的業務。於2018年、2019年、2020年及截至2021年9月30日止九個月，我們持續擴張業務，分別開設62家、96家、95家及181家新零售藥房。截至2018年、2019年及2020年12月31日以及2021年9月30日，我們的新藥房比例（即我們於各期間末經營時間少於12個月的藥房數目佔藥房總數的百分比）分別為72.9%、56.8%、37.5%及57.4%。於往績記錄期間，我們大部分成長藥房產生穩定收入。於往績記錄期間，我們的業務持續迅速擴展，且新藥房在可以產生盈利前一般會經歷虧損期，因此我們的新藥房於各期間末的佔比相對較高，導致整體虧損。

概 要

此外，為奠定我們的增長基礎，我們仍在向其他新城市擴展我們的新零售業務，因此我們產生高額收入成本、履約費用以及銷售與營銷費用。例如，於2018年、2019年、2020年以及截至2020年及2021年9月30日止九個月，我們的履約費用分別為人民幣114.4百萬元、人民幣228.1百萬元、人民幣291.7百萬元、人民幣196.9百萬元及人民幣332.1百萬元，佔同期收入的百分比分別為19.9%、26.6%、23.4%、22.5%及25.9%。特別是於2018年、2019年及2020年以及截至2021年9月30日止九個月的員工成本以及折舊及攤銷（即因擴張零售藥房網絡產生的直接開支）佔履約費用的49.6%、65.6%、59.9%及60.8%。於2018年、2019年及2020年以及截至2020年及2021年9月30日止九個月，我們銷售與營銷費用分別為人民幣26.7百萬元、人民幣41.0百萬元、人民幣41.3百萬元、人民幣28.8百萬元及人民幣47.9百萬元，佔同期收入的百分比分別為4.6%、4.8%、3.3%、3.3%及3.7%。

由於我們於整個往績記錄期間持續開設新藥房並增加對新藥房的投資令使用權資產增加及存貨的貿易及其他應付款項增加，截至2018年及2019年12月31日以及2021年9月30日，我們分別錄得流動負債淨額人民幣117.1百萬元、人民幣120.9百萬元及人民幣296.9百萬元。截至2019年及2020年12月31日止年度以及截至2021年9月30日止九個月，我們亦分別錄得經營活動所用現金淨額人民幣81.3百萬元、人民幣134.4百萬元及人民幣4.5百萬元。

B2C零售業務

我們的B2C零售業務可追溯至2014年，當年我們於天貓開設首間線上旗艦藥房。於開發B2C零售業務的早期，我們主要集中於我們業務在B2C平台的拓展，提高品牌知名度及開發基礎設施及運營管理系統（如物流及倉庫系統以及供應鏈系統）。為了提升客戶的購物體驗及縮短物流時間，我們於2019年開始於廣州新租一間倉庫，這導致我們B2C零售業務的成本增加。

過去，我們B2C零售業務的主要產品供應包括處方藥、非處方藥、家庭健康產品及隱形眼鏡。於往績記錄期間，於2018年、2019年、2020年及截至2021年9月30日止九個月，分別有76.0%、77.5%、74.8%及63.3%的B2C零售業務銷售額來自處方藥的銷售額，其毛利率相對較低，於2018年、2019年、2020年及截至2021年9月30日止九個月分別為5.9%、5.6%、5.1%及7.0%。於往績記錄期間，我們不斷優化產品供應，逐漸提高我們B2C零售業務的盈利能力。

概 要

展望未來，我們預期通過以下方式確保業務的可持續性：(i)注重實現及維持現有藥房門店層面的盈利能力；(ii)根據我們的整體財務及現金狀況策略性地開設新藥房；(iii)控制門店層面的成本及開支；(iv)實現及維持我們B2C零售業務、供應鏈業務及SaaS解決方案服務的盈利能力；及(v)控制集團層面的成本及開支。

持續擴大新零售業務的業務規模

我們認為，隨著零售藥房網絡擴張期間我們新零售藥房實現收支平衡，我們的整體財務表現及盈利能力將在不久的將來有所改善。

實現及維持現有藥房門店層面的盈利能力的措施

截至2018年、2019年及2020年12月31日初期，我們成長藥房的門店層面的盈利能力持續提升。我們認為，鑒於(i)現有藥房的銷售額預計將繼續增長；(ii)我們預計將降低經營成本佔收入的百分比，從不斷改善的規模效益中持續受益；及(iii)由於我們的議價能力增強及業務規模擴大，我們預計將以有利的條件進行採購，從而提高我們現有藥房的盈利能力，因此，我們現有藥房的門店層面的盈利能力將於不久將來繼續增長。隨著我們成長藥房的增長，我們預期將主要通過提高整體營運效率(包括存貨管理效率)，在我們數據分析能力的支持下減少物流成本及門店層面的租賃開支，從而控制現有藥房的成本及開支。因此，我們相信，透過降低經營成本佔收入的百分比，我們將能夠享有經改善的規模效益。

策略性開設新藥房，推動收入持續增長

為推動收入持續增長，並最終實現可持續的規模化盈利能力，我們審慎管理新藥房數量及現金資源的動態平衡。根據可用的資本資源，我們計劃於2021年及2022年主要在中國人口眾多的一線、新一線及二線城市分別開設約220家及300家新零售藥房。為降低我們的現有藥房和新藥房可能互相蠶食的風險，我們利用數據分析能力為每間即將開設的新藥房進行策略性選址。我們計劃設定新藥房與現有藥房之間的實際距離一般為超過1千米或超過12至15分鐘步程。我們新藥房的地址預期主要為線上及線下流量較高但我們現有藥房尚未覆蓋的城市或地區。基於我們的數據分析能力及於不同城市的過往線上運營經驗，我們能夠識別附近客戶的偏好及熱銷產品，因此，我們亦能為每間新藥房提供差異化的產品供應，以滿足附近各類客戶的需求。基於預計將開設的新零售藥房數量，截至2021年及2022年12月31日，我們的新藥房佔比將分別為

概 要

46.5%及38.8%。我們預期新藥房佔比於不遠將來將降低，原因為成長藥房將逐步超過新藥房佔比。在門店層面，根據2018年及之後已開設藥房的過往平均門店層面的收支平衡期，預期我們新藥房一般會經歷約13至14個月的平均門店層面的收支平衡期。考慮到(i)每間新藥房的估計投資成本(不包括門店存貨的初始庫存成本)；(ii)達到初始收支平衡後，估計年度門店利潤金額加折舊及攤銷(不包括使用權資產折舊)；及(iii)平均門店層面的收支平衡期(不包括使用權資產折舊)，預期我們新藥房一般會經歷35個月的平均門店層面的回本期。

基於我們可動用的財務資源(包括手頭現金及現金等價物、[編纂]估計[編纂]以及現有及估計銀行貸款及銀行融資)、我們的擴張計劃及估計現有藥房產生的現金，董事認為，我們將擁有充足的營運資金，可滿足自本文件日期起計未來12個月的資金需求。

控制門店層面的成本及開支的措施

在門店層面，根據我們於往績記錄期間的歷史投資成本，每間新藥房的投資成本(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))估計平均約為人民幣780,000元。

我們將通過以下方式控制門店層面的成本及開支：(i)通過優化建設及裝修計劃及與供應商協商控制我們的固定開支，尤其是我們於建設、傢具及裝修的投資；(ii)利用我們日益增強的議價能力、經擴大業務規模及數據分析能力以更有利的條件進行採購；(iii)審慎及策略性地規劃我們零售藥房的位置，並改善我們新零售藥房的營運效率及營運半徑。

下文載列我們於門店層面產生的主要成本及開支的分析：

履約費用

我們認為，我們能通過以下方式於門店層面控制並管理履約費用：(i)通過優化門店佈局以最大限度地利用空間，從而控制租賃費用以及逐漸減少每間新藥房的面積；(ii)透過集中採購供應品，從而減少裝修費用；(iii)優化店內員工配置並鼓勵現有員工

概 要

成為執業藥師，從而管理員工成本；及(iv)利用我們增強的議價能力及供應商管理能力與供應商協商優惠價格，從而控制物流及包裝費用。我們認為，由於零售藥房網絡的密集度增加，我們新藥房的物流費用也將逐漸減少。我們亦將考慮於若干情況下向我們的O2O客戶收取快遞費用（例如：自午夜十二時正至上午七時正下達的O2O訂單）。因此，我們預計未來履約費用佔收入的百分比將逐漸下降。

銷售與營銷費用

我們認為，鑒於(i)新藥房的銷售額預計將保持增長；(ii)我們預計將降低經營成本佔收入的百分比，從不斷改善的規模效益中受益；及(iii)由於我們的議價能力增強及業務規模擴大，我們預計將以有利的條件進行採購，從而提高我們新藥房的盈利能力，因此，我們新藥房的財務表現預計將隨著其發展而得到改善。

我們認為，我們能夠通過以下方式控制並管理我們的銷售與營銷費用：(i)提升營銷效率並升級我們的運營管理系統，從而控制銷售及營銷人員的員工成本；及(ii)基於行業數據分析實行嚴格的預算管理，從而降低我們的營銷費用。

實現並維持B2C零售業務、供應鏈業務及SaaS解決方案服務盈利能力的措施

過去，我們專注於B2C平台建立我們的品牌及擴大我們的客戶群。我們B2C零售業務的主要產品供應包括處方藥、非處方藥、家庭健康產品及隱形眼鏡。於2018年、2019年、2020年及截至2021年9月30日止九個月，B2C零售業務銷售額的76.0%、77.5%、74.8%及63.3%都來自處方藥的銷售額，其毛利率相對較低，於2018年、2019年、2020年及截至2021年9月30日止九個月分別為5.9%、5.6%、5.1%及7.0%。於往績記錄期間，我們不斷優化產品供應，逐漸提高我們B2C零售業務的盈利能力。展望未來，我們將透過(i)促進毛利率高的產品的銷售（例如：非處方藥，毛利率較高，於2018年、2019年、2020年及截至2021年9月30日止九個月分別為13.7%、13.3%、14.8%及15.4%）；(ii)憑藉擴大零售藥房網絡提高了我們的議價能力並增加對有關產品的批量購買，與供應商協商更有利價格，提高非處方藥及隱形眼鏡的毛利率，不斷優化產品供應。就我們的B2C零售業務而言，我們計劃從以下幾個方面來提高盈利能力：(i)優化產品供應；(ii)提高線上營運效率，降低員工成本；及(iii)提高存貨管理效率及與供應商磋商，減少倉儲及物流開支。

概 要

就我們的供應鏈業務而言，我們計劃使我們具有獨家分銷權的產品組合多元化，並控制我們的產品採購成本，從而提高我們供應鏈業務的毛利率。

就我們的SaaS解決方案服務而言，我們計劃通過提供高質量SaaS解決方案服務來維持我們現有的客戶並吸引新客戶，以擴大我們的客戶群體，從而維持盈利能力。

控制總部層面的成本及開支

隨著我們的業務不斷成熟並達到一定規模，我們正逐漸獲得早期投資的利益並享受規模效益。我們以往於2018年、2019年、2020年以及截至2020年及2021年9月30日止九個月的研發費用分別佔總收入的0.4%、0.4%、0.6%、0.6%及0.7%。我們於2018年、2019年、2020年以及截至2020年及2021年9月30日止九個月的行政費用分別佔總收入的3.1%、4.5%、2.8%、3.1%及3.9%（不包括[編纂]）。隨著我們持續擴大規模，我們預期總部層面的成本及開支佔收入的百分比將因規模效益下降。我們將通過利用我們不斷提高的議價能力、經擴大業務規模及數據分析能力以更有利的條件採購貨品及服務，從而控制總部層面的成本及開支。特別是，我們認為，我們能夠通過以下方式控制並管理我們的行政費用：(i)發展並升級我們的存貨管理系統，從而提升我們的存貨管理效率；及(ii)透過增強技術能力及信息技術基礎設施來提升整體經營效率。

計及(i)成長藥房的過往門店層面的盈利能力；(ii)新藥房的平均門店層面的收支平衡期；(iii)我們的擴張計劃；(iv)我們實現並維持B2C零售業務、供應鏈業務及SaaS解決方案服務盈利能力的措施；(v)我們控制店面層面及總部層面的成本及開支的措施；及(vi)我們成長藥房的比例將逐步超過我們的新藥房比例，且我們現有的藥房預期持續發展，我們預期我們將於2023年實現收支平衡。

基於上文所述，董事認為本集團擁有可持續業務。我們基於有關我們目前及未來業務策略以及我們未來經營環境的多項假設而作出上述前瞻性陳述。該等前瞻性陳述涉及已知及未知風險、不明朗因素及其他因素，其中部分並非我們所能控制，且或會導致實際業績、表現或成就或行業業績與前瞻性陳述所明示或暗示的任何未來業績、表現或成就存在重大出入。有關相關風險的資料，請參閱「風險因素－與[編纂]有關的風險－我們無法保證本文件所載自官方政府來源或其他來源獲得的事實、預測及其他統計數字的準確性」。

概 要

[編纂]

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股息的金額。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%。鑒於我們的積累虧損，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公積金之前，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]範圍的中位數），在扣除我們就[編纂]應付的[編纂]佣金、費用及估計開支後，我們自[編纂]獲得的[編纂]約為[編纂]百萬港元。

我們擬將該等[編纂]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，其中約[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，及約[編纂]%或[編纂]

概 要

百萬港元將用於未來三年為我們的SaaS解決方案服務提供資金；(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，其中約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用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，及約[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；(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」。

截至2021年12月31日止年度的虧損估計

根據本文件附錄二A所載的基準，且並無出現不可預見情況，董事估計截至2021年12月31日止年度本公司權益股東應佔的估計綜合虧損如下：

截至2021年12月31日止年度本公司

權益股東應佔估計綜合虧損⁽¹⁾..... 不超過人民幣[編纂]百萬
元

(1) 編製上述估計的基準乃載於本文件附錄二A。

[編纂]

我們將承擔的[編纂]估計約為[編纂]百萬港元(人民幣[編纂]百萬元)(假設[編纂]為每股H股[編纂]港元，即本文件所述[編纂]範圍的中位數，並假設[編纂]未獲行使)。我們將承擔的[編纂]包括(i)[編纂]開支，包括[編纂]佣金[編纂]百萬港元；(ii)法律顧問及申報會計師的費用及開支，為[編纂]百萬港元；及(iii)其他費用及開支[編纂]百萬港元。於往績記錄期間，[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[編纂]百萬港元(人民幣[編纂]百萬元)將入賬列作上市時從權益中扣除的款項。於2021年9月30日後，預計約[編纂]百萬港元(人民幣[編纂]百萬元)將計入我們的綜合損益及其他全面收益表，而預計約[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。上述[編纂]為最新的實際可行估計，僅供參考，實際金額可能與此估計有出入。假設[編纂]為每股H股[編纂]港元，即

概 要

本文件所述[編纂]範圍的中位數，並假設[編纂]未獲行使，則我們的[編纂]佔[編纂]總額的百分比為[編纂]%。董事預估該等[編纂]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

我們於往績記錄期間後的業務

我們的業務自往績記錄期間末起持續增長。自2021年9月30日起，我們已開設45家新線下零售藥房，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15座城市。根據我們截至2021年11月30日止兩個月的未經審核管理賬目，我們的收入及毛利較截至2020年11月30日止兩個月均有所增加。我們預計，我們截至2021年12月31日止年度的虧損淨額與截至2020年12月31日止年度相比將會大幅增加，主要由於(i)我們預計持續產生重大成本及開支，尤其是我們的收入成本及履約費用，原因是於2021年，我們將進一步加速拓展我們的零售藥房網絡；(ii)於2021年我們將產生[編纂]；(iii)我們預期繼續在改進倉儲物流系統及引進IT人員方面投資；及(iv)自2021年6月我們將產生與股權激勵計劃有關的股份獎勵開支。

監管政策更新

2021年10月26日，中華人民共和國國家衛生健康委員會發佈《互聯網診療監管細則（徵求意見稿）》（「徵求意見稿」），其中載列一系列基於現有法律法規的更為詳盡的線上醫療諮詢監管規例，要求就互聯網醫療機構實行更嚴格指引。具體而言，徵求意見稿就下列事項訂明更為嚴格或更為詳細的規定（其中包括）：(i)互聯網醫療機構資質，(ii)互聯網醫療機構診療活動，(iii)互聯網醫療機構醫務人員，(iv)電子處方，(v)患者信息保護。根據我們中國法律顧問所告知，徵求意見稿旨在建立更規範及規管的線上醫療諮詢系統（包括電子處方機制），並非限制或抑制線上醫療諮詢或電子處方活動。具體而言，徵求意見稿要求互聯網醫療機構更嚴格遵守現有電子處方規定。

我們根據合作的第三方持證健康護理服務提供商、互聯網醫療機構的醫生發出的電子處方進行若干處方藥銷售。倘電子處方活動受到影響，患者仍能選擇於線下獲取處方，並下達訂單向我們購買處方藥。此外，我們當前與九家互聯網醫療機構合作進

概 要

行電子處方及處方藥的銷售。倘我們合作的任何該等互聯網醫療機構違反徵求意見稿中訂明的相關規定，並因此受到法律或監管行動及後果，我們可選擇在需要時與其他合資格互聯網醫療機構合作從而代替他們。總之，根據我們中國法律顧問所告知，我們相信徵求意見稿（倘按當前版本實行）對業務造成重大不利影響的風險甚微。

於2021年11月14日，中共中央網絡安全和信息化委員會辦公室（「網信辦」）發佈了《網絡數據安全管理條例（徵求意見稿）》。早在2021年7月10日，網信辦開始就《網絡安全審查辦法（修訂草案徵求意見稿）》公開徵求意見。兩份徵求意見稿規定需要申報網絡安全審查的若干情形。目前，網絡安全審查的適用範圍尚未明確。倘相關監管變動實施，我們可能須接受網絡安全審查或可能在應對監管要求方面面臨挑戰。然而，據中國法律顧問告知，我們相信上述監管變動將不會對我們的業務營運、財務表現及在香港[編纂]造成即時重大不利影響。請參閱「監管概覽－有關互聯網安全及隱私保護的法規」。

COVID-19病例復發

於2021年11月，中國發生COVID-19病例復發情況，於該過程中，我們遭受了若干負面影響。於該期間，退熱、鎮咳、抗病毒及抗生素產品的銷售受到監控，因此銷量有限。因此，我們的線下及O2O銷售均受到影響。舉例而言，我們於成都2021年11月的相關銷售收入較上一個月略有減少。然而，COVID-19病例復發並無對我們的業務運營造成重大不利影響。自2021年11月底開始，我們的相關業務運營隨後逐步恢復正常。

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。2020年1月下旬至4月初（即中國報告的COVID-19感染新病例高峰期）中國強制性關停及限制經營命令生效。然而，作為獲准於疫情期維持營運的零售藥房，我們的線下零售藥房僅經歷了短期的小規模關停，其中四家成都線下零售藥房關停時間少於一個月。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

概 要

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。相反，於疫情期間，我們增加出售用於防護COVID-19疫情的產品（包括消毒劑及口罩），抵銷了疫情對我們業務造成的負面影響。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，中國內地絕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，直至本文件日期，據其所知，我們的財務、貿易狀況或前景自2021年9月30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。

申請在聯交所[編纂]

我們正根據上市規則第8.05(3)條申請[編纂]，並通過市值／收益測試（其中包括），經參考(i)我們截至2020年12月31日止年度的收益人民幣1,249.2百萬元，遠遠超過上市規則第8.05(3)條所規定的500百萬港元；及(ii)我們於[編纂]時的預期[編纂]（根據[編纂]範圍的下限）將超過上市規則第8.05 (3)條所規定的40億港元。