

---

## 概 要

---

本概要旨在為閣下提供本文件所載資料的概覽。本節內容為概要，並未包括可能對閣下而言屬重要的所有資料。此外，任何投資均涉及風險。投資發售股份的若干特定風險載於「風險因素」。閣下決定投資發售股份前，務請細閱本文件全文。

任何投資均涉及風險。投資發售股份的若干特定風險載於「風險因素」。閣下決定投資發售股份前，務請細閱該節。

### 我們的業務

我們是中國院外數字化醫藥產業服務平台。以2022年商品交易總額規模（「GMV」）衡量，數字化市場作為一種新興趨勢，在中國人民幣6,397億元的院外醫藥流通市場中佔28.2%。我們於2022年錄得GMV人民幣378億元，在中國院外數字化醫藥流通服務市場中佔21.0%的市場份額。作為院外醫藥與醫療服務市場數字化的推動者，我們開發了以技術為後盾的解決方案，連接和賦能上游（包括藥企及經銷商）及下游（包括藥店及基層醫療機構）。基層醫療機構是指非醫院或藥店的下游醫藥零售商，包括但不限於私人診所、鄉鎮衛生院、村衛生室及社區衛生服務中心。我們已讓醫藥交易與服務流程實現數字化、標準化及規模化。自成立以來，我們一直致力於解決院外醫藥市場參與者面臨的痛點，並通過深耕基層醫療層級培養了能力和積累了寶貴的經驗。我們抓住該市場的機遇，構建了一個生態系統，通過該系統我們使醫藥價值鏈上的各類參與者能夠聚集在一起並進行互動。我們為該等參與者及整個社會創造價值。儘管我們面臨來自其他B2B醫藥銷售平台和傳統藥品經銷商的激烈競爭，我們仍致力於為醫藥價值鏈上的企業建立安全高效的交易及服務平台。

憑藉我們的技術能力，我們已構建並持續增強了業務模式，以滿足對院外醫藥市場數字化日益增長的需求。我們的業務模式以我們的平台業務及自營業務為中心，並進一步由一系列其他業務配合。我們的總GMV於2022年達到人民幣378億元，自2020年起的年複合增長率為38.6%，這兩項數據在中國領先的院外數字化醫藥產業服務平台中均排名第一，且2022年的市場份額為21.0%。截至2022年12月31日，我們建立了最大的數字化醫藥交易與服務網絡，包括約354,000家下游藥店及約173,000家基層醫療機構等。此外，2022年我們有308,000個月均活躍買家，在中國院外數字化醫藥產業服務平台中排名最高。於2022年，於我們平台上交易的月平均可提供庫存單位（「SKU」）數量約為3.3百萬個，在中國院外數字化醫藥產業服務平台中排名最高。我們的前述行業地位由弗若斯特沙利文進行的分析提供。

# 概要



**平台業務。**為解決中國院外醫藥市場供需失衡的問題，我們於2015年開始經營基於移動互聯網的平台業務。我們構建了一個供註冊賣家及買家進行交易的數字化平台。我們根據賣家在我們平台業務中銷售金額的一定比例向其收取佣金。於2020年、2021年及2022年，我們平台業務收取的平均佣金率（等於我們自第三方賣家收到的佣金除以相應的GMV）分別為2.8%、2.9%及3.1%。於2022年，月平均可提供SKU數量約為3.3百萬個。豐富的SKU及良好的產品質量使我們的平台業務成為醫藥交易的可靠平台。

我們的平台業務有助於簡化中國院外醫藥市場的多層結構，並簡化醫藥交易流程，因為與傳統線下交易相比，數字化使交易流程中的步驟（如資質交換、產品選擇及財務對賬）更容易完成。例如，我們的數字化平台使我們的買家能夠通過使用搜索和篩選功能輕鬆找到要購買的產品，且我們的平台為賣家生成基於算法的反饋，以識別出受歡迎產品。每個用戶終端都可以訪問其交易記錄，因此我們的買家和賣家可方便地追蹤和連接其財務記錄。我們的平台業務通過提供一個無縫連接的平台解決了院外醫藥市場的多層問題，買家可以直接自由地選擇及訂購賣家的產品，因此有助於降低交易成本及提高交易的整體效率。截至2022年12月31日，我們吸引了約6,000個賣家及約527,000個買家在我們的平台上進行交易。於2022年，我們平台業務中第三方商家的GMV為人民幣226億元，佔總GMV的約59.8%，自2020年起的年複合增長率為28.8%。

**自營業務。**隨著我們的平台日益聚攏上下游參與者，為進一步提升履約能力與買家服務，我們於2019年開始發展自營業務。我們從產品銷售中產生收入。於2022年，我們平均每月採購並向下游藥店及基層醫療機構銷售約278,000個SKU。該等SKU乃於根據我們平台

---

## 概 要

---

的隱私政策獲得相關各方的同意後，基於我們對買家的交易偏好及交易歷史的分析精心挑選。為促進優質服務及快速可靠的交付，我們開發了專有的履約系統，對採購、倉儲、交付及營運資金管理進行集中數字化管理。於2022年，集中數字化管理使我們能夠有效把存貨周轉天數控制在26.5天，優於醫藥流通行業的行業平均水平。截至2022年12月31日，我們戰略性地為我們自有的倉儲網絡設計了佈局策略並已在19個城市建立了20個智能倉庫。於2022年，在我們的智能倉庫中，我們確保我們的倉庫可在平均2.85小時內處理訂單並完成發出。於2022年，我們亦大幅縮短了配送時間，尤其是跨省配送，41小時到城市，51小時到鄉鎮，快於行業平均水平約20%。2022年，我們自營業務GMV為人民幣152億元，約佔總GMV的40.2%，自2020年起的年複合增長率為58.5%。

**廠牌首推業務。**我們於2020年推出廠牌首推業務，作為我們自營業務的一部分。我們從藥企及其選定的主要經銷商採購並銷售至我們的買家並從已採購藥品的銷售中產生收入。為更好地利用我們深厚的行業專業知識，我們進行市場分析以幫助藥企更好地理解及捕捉下游需求，確定針對該等需求量身定制的產品，並與藥企合作通過我們的數字化營銷解決方案推廣其產品。通過廠牌首推業務，一方面，我們為藥企帶來增量需求並使其了解我們自平台上的大量交易中獲得的見解，另一方面，我們解決了買家的需求並助其實現低成本的交易。我們與藥企保持著良好的關係，並能夠以有競爭力的價格直接從其及其選定的主要經銷商處採購。截至2022年12月31日，我們與500多家藥企合作進行約1,100個SKU的推廣。於2022年，我們廠牌首推業務的GMV達人民幣1,009百萬元，自2020年起的年複合增長率為72.8%，並於2022年貢獻了我們自營業務GMV的6.6%。就上游參與者而言，我們的廠牌首推業務與常規自營業務的主要區別包括：我們的廠牌首推業務的供應商涵蓋藥企。就產品選擇而言，我們傾向於關注新產品及具有某些特徵的現有產品，例如需求量大但品牌知名度有限的藥品、在醫院銷售良好但在院外藥店未得到充分推廣的藥品、在某個地區推廣良好因而知名度較高但在其他地區知名度較低的藥品。我們有一個專門的部門負責為廠牌首推業務選擇產品、管理產品表現及審閱其毛利率。我們藥師幫App上的產品附有標籤，以向我們的買家表明該等產品屬於廠牌首推產品。此外，我們提供數字化營銷解決方案，以幫助我們的供應商推廣彼等的產品，從而使彼等為回報我們提供的數字化營銷解決方案，願意以低採購價提供產品，因此我們往往享有更高的毛利率。

**其他業務。**我們開展一系列業務，以提升上下游的運營效率，拓展藥店及基層醫療

---

## 概 要

---

機構的市場見解及專業知識，以提升其服務能力及質量。因此，我們能夠維持一個健康、活躍且自我運行強化的生態系統。

- **光譜雲檢。**我們與基層醫療機構合作，在選定的基層醫療機構放置檢測設備，進行檢測並生成結果。我們的光譜雲檢服務為基層醫療機構的醫務人員提供了強而有力的支持，幫助他們作出更明智的醫療建議，並提高基層醫療層級的診斷質量。我們就我們的服務收取診斷檢測服務費。
- **小微倉。**小微倉為一個24小時無人智慧藥櫃，把我們的小微倉買家及終端客戶連接起來，並具有與藥師連接的功能。在小微倉的幫助下，處方藥及非處方藥均可提供予終端客戶。根據設計，一個小微倉藥櫃可提供超過2,000個SKU。小微倉不但彌補了傳統藥店夜間經營時間的問題，也解決了傳統藥店營業低坪效和低人效的問題。我們從銷售產品（即小微倉藥櫃）及服務費中獲得收入。我們還就小微倉藥櫃的系統升級、維修和保養收取年度服務費。
- **SaaS解決方案。**截至2022年12月31日，我們的SaaS解決方案掌店易已為約40,000家藥店提供存貨管理及銷售管理服務，且SaaS解決方案雲商通已為超過5,200個賣家提供銷售管理、分析及預測服務。我們提供數字化解決方案幫助我們的賣家及買家管理運營及銷售。我們就SaaS解決方案收取一次性安裝費及年度訂閱費。
- **藥師培訓。**我們提供準備藥師資格考試的在線課程。自2015年成立以來及直至2022年12月31日，我們累計為約220,000名藥師及候選藥師提供在線培訓課程。我們藥師培訓中的大部分課程均為免費提供。

### 我們的優勢

我們認為，以下優勢有助於我們取得成功：

- 中國最大及發展迅速的院外數字化醫藥產業服務平台，得益於強大的網絡效應；
- 平台業務與自營業務的協同整合及動態平衡持續驅動業務創新增長；
- 技術及數字化解決方案，賦能全價值鏈的參與者；
- 智慧供應鏈管理提升用戶體驗和運營效率；
- 深耕廣闊院外醫藥流通行業，量身定制數字化支持的商務拓展戰略；及
- 極具遠見且互聯網技術和醫療健康服務經驗豐富的管理團隊。

# 概 要

## 我們的戰略

我們計劃通過以下關鍵戰略來實現我們的願景，並最終實現我們的使命：

- 系統性地提升醫藥流通業務規模、廣度和深度；
- 加強我們的技術能力及數字化解決方案並繼續創新；
- 通過線上線下相結合的方式發展我們的其他業務以提高服務質量；及
- 尋求戰略合作夥伴關係、投資和收購。

## 主要經營數據

下表載列於往績記錄期間我們的主要經營指標。

	截至12月31日止年度／截至12月31日		
	2020年	2021年	2022年
<b>GMV(人民幣百萬元)</b>			
來自平台業務的GMV.....	13,638	17,040	22,632
來自自營業務的GMV.....	6,053	10,473	15,201
來自常規自營業務的GMV.....	5,715	9,586	14,192
來自廠牌首推業務的GMV.....	338	887	1,009
<b>總GMV.....</b>	<b>19,691</b>	<b>27,513</b>	<b>37,833</b>
月平均可提供SKU數量(百萬) <sup>(1)</sup> .....	1.5	2.4	3.3
註冊買家數量(千).....	332	434	527
月均活躍買家(千).....	202	256	308
月均付費買家(千).....	161	223	283
<b>付費率</b> .....	<b>80%</b>	<b>87%</b>	<b>92%</b>
每付費買家月均訂單量 <sup>(2)</sup> .....	12.6	21.7	27.3

附註：

- (1) 月平均可提供SKU數量指某一特定時期內某一特定月底可提供的SKU數量的平均值(未消除重複值)。
- (2) 每付費買家月均訂單量指某一特定時期內月均訂單數量除以月均付費買家。

詳情請參閱「業務 — 我們的業務模式和演變」。

## 競爭格局

按GMV計，中國院外數字化醫藥流通服務市場的市場規模於2022年為人民幣1,802億元，約佔整體院外醫藥流通市場的28.2%。數字化醫藥流通交易可分為平台模式和自營模式兩種業務模式。就平台模式而言，其作為平台連接上游的賣家和下游的買家並撮合醫藥線上交易。就自營模式而言，參與者自建並自營供應鏈，在平台上以電商交易的形式直接為院外終端供應藥品。

考慮到多種因素，比如業務資源、網絡和經驗積累，中國院外數字化醫藥流通服務市場的參與者可能選擇專注於平台模式、自營模式或兩者相結合的混合模式。儘管參與者起

## 概 要

初可能專注於一種模式，但大多數參與者經過多年的業務運營積累了足夠的資源和經驗，並且已經擴張業務以涵蓋其他模式或具備相應能力。在中國院外數字化醫藥流通服務市場的參與者中，平台模式和自營模式共存和相互配合的現象較為常見。

下表載列中國院外數字化醫藥流通服務市場的主要參與者：

公司	GMV (人民幣 百萬元， 2022年 十二個月)		月均 活躍買家 (2022年 十二個月 的月均數)		市場排名 (按月均 活躍買家 計算)	2022年 平台模式 GMV的 百分比	2022年 自營模式 GMV的 百分比
	市場份額 (按GMV 計算)	市場排名 (按GMV 計算)	市場份額 (按GMV 計算)	市場排名 (按GMV 計算)			
藥師幫股份有限公司	37,833	21.0%	1	308,000	1	59.8%	40.2%
競爭對手A	23,000	12.8%	2	120,000	4	99.0%	1.0%
競爭對手B	20,000	11.1%	3	230,000	2	100%	0
競爭對手C	17,969	10.0%	4	175,000	3	25.4%	74.6%
競爭對手D	17,101	9.5%	5	110,000	5	<5%	>95%

資料來源：弗若斯特沙利文

按2022年總GMV(平台模式和自營模式合計)計，我們是中國院外醫藥產業最大的數字化服務平台。我們的月均活躍買家在中國院外數字化醫藥流通服務市場的主要參與者中排名最高。

按平台模式GMV計，我們在中國院外數字化醫藥流通服務市場的主要參與者中排名第二。於2022年，於我們平台上交易的月平均可提供SKU數量在中國院外數字化醫藥產業服務平台中排名最高。

按自營模式GMV計，我們在中國院外數字化醫藥流通服務市場的主要參與者中排名第二。於2022年，我們確保了我們處理訂單並完成發出的平均速度遠快於行業平均水平。於2022年，我們的存貨周轉天數優於醫藥流通行業的行業平均水平。於2022年，我們到城市及鄉鎮的跨省配送時間亦遠低於行業平均水平。

前述行業資料由弗若斯特沙利文進行的分析提供。詳情請參閱「行業概覽 — 中國院外數字化醫藥流通服務市場概覽」及「— 中國院外數字化醫藥流通服務市場的競爭格局和進入門檻」。

### 我們的財務表現

我們擁有業務增長的往績記錄。我們的總收入由2020年的人民幣61億元增加66.4%至2021年的人民幣101億元，並由2021年的人民幣101億元進一步增加41.4%至2022年的人民幣143億元。於2020年、2021年及2022年，我們的毛利率分別為10.0%、9.1%及10.1%。於2020年、2021年及2022年，我們錄得的虧損分別為人民幣571.7百萬元、人民幣501.6百萬元及人民幣1,500.0百萬元。於2020年、2021年及2022年錄得的虧損主要是由於我們自營業務仍處於

---

## 概 要

---

快速發展階段，業務擴張帶來的相關成本及費用，我們其他業務的發展以及與優先股相關的以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融負債的公允價值變動。有關我們財務表現的詳情，請參閱「— 歷史財務資料概要 — 綜合損益及其他全面收益表概要」。

### 業務可持續性

於往績記錄期間，本公司錄得虧損，並預期將於可預見的未來產生淨虧損及經營現金淨流出。這主要歸因於業務擴張的銷售及營銷活動以及於我們其他業務的投資。董事認為，我們的業務是可持續發展的，因為業務擴張將有助於我們實現規模效應，且我們於往績記錄期間的經調整淨虧損率（一項非《國際財務報告準則》計量指標）一直在增加。

於往績記錄期間，我們的業務強勁增長，財務表現穩步改善。鑒於我們滿足院外醫藥流通市場參與者需求的能力和我們實現的增長勢頭，董事認為，我們能夠保持業務可持續發展及增長。儘管我們於往績記錄期間錄得淨虧損、經營活動現金淨流出、負債淨額及流動負債淨額，但經計及以下事實：(i)我們的業務增長及所實現的規模效應已導致經調整淨虧損率（一項非《國際財務報告準則》計量指標）的收窄；(ii)我們的流動負債淨額及負債淨額狀況深受以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融負債的影響，這並非直接與我們的業務運營相關，亦無產生任何會影響我們流動資金狀況的即時意外開支；及(iii)我們於往績記錄期間所維持的強大的流動資金及資金來源，使我們能夠維持足夠的營運資金。截至2022年12月31日，我們的流動資金來源總額（包括銀行結餘及現金、定期存款、受限制銀行存款及以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融資產）為人民幣22億元。考慮到上述情況，以及根據對會計師報告的審閱、對本集團進行的盡職調查及與董事的討論，獨家保薦人並無注意到任何事項以致獨家保薦人不同意董事的意見。

展望未來，我們計劃主要通過進一步採取以下措施實現盈利能力：(i)擴大買家群體並提升買家參與度；(ii)增加醫藥流通業務和其他業務的收入；(iii)優化我們的整體成本及費用結構，提高我們的經營利潤率；(iv)改善我們的營運資金管理；及(v)利用我們的競爭實力及優勢。該等措施將使我們能夠增加收入並管理成本及費用，從而實現盈利與正向經營現金流。

### 擴大買家群體並提升買家參與度

我們期望通過以下舉措，進一步擴大買家群體並提升買家參與度：

- 我們計劃進一步擴大我們在藥店和基層醫療機構的覆蓋面和滲透率。我們計劃進一步招募更多經驗豐富的商務拓展人員，提高現有商務拓展團隊的專業知識，並戰略性地加強我們在大型連鎖藥店及基層的商務拓展工作。我們亦計劃利用我們的數字化工具（如藥夥伴）支持我們商務拓展團隊提升其服務質量及效率。儘

---

## 概 要

---

管連鎖藥店傾向於直接與其指定上游供應商合作以確保常規SKU的穩定供應，但對大多數其他SKU的需求亦較為分散且其未必能在其自己的地區獲得某些SKU。連鎖藥店也不太願意與大量上游供應商逐一協商以採購該等分散的SKU，因為此種做法效率低下。然而，我們平台上提供的廣泛及多樣化的SKU可以低成本方式滿足連鎖藥店的此類需求，補充其採購渠道，並使其能夠提高自身的盈利能力。此外，連鎖藥店可能並不總能成功與藥企協商出一個對自身有利的採購價。另外，我們願意提供小額訂單的產品，以便藥店在做出SKU選擇及調節庫存水平時具有更大的靈活性。

- 我們計劃繼續擴大及豐富我們的SKU。我們計劃為我們的平台業務吸引及保留更多優質的賣家，並激勵其通過我們的平台進行交易。我們亦計劃通過與更多的醫藥供應商合作，尤其是直接與知名藥企合作，為我們的自營業務採購更多高質量的產品。我們在與藥企的多年合作中積累了經驗。我們通過廠牌首推業務與500多家藥企合作，向他們提供有關市場需求的獨特而有價值的見解。有關我們如何展示廠牌首推業務的成功案例，請參閱「業務—我們的自營業務—廠牌首推業務」。我們已與百強藥企建立合作關係並計劃未來與更多的百強藥企建立長期關係，並且我們預計於2023年再拓展100家以上藥企的合作，以便推廣更多SKU。我們亦計劃深化與現有藥企夥伴的合作以推廣更多樣化的SKU。此外，我們計劃擴大我們的藥品供應範圍以囊括更廣泛的醫療健康產品，如醫療器械及中藥。
- 我們計劃改善自營業務的訂單的供應及履約服務。我們計劃繼續擴大自營倉庫網絡，以拓展我們的下游市場。我們亦計劃進一步升級及數字化我們的供應鏈管理系統，以優化履約能力、縮短交付時間及控制交付成本，從而改善買家體驗。改善買家體驗將有助於保留更多買家，從而提升我們平台的買家參與度。
- 我們計劃增強買家參與度，培養品牌忠誠度。我們計劃推廣我們的其他業務。我們還計劃推出更多營銷活動，如直播和團購，以進一步激勵買家在我們的平台上進行交易。

上述舉措預計將有助於我們擴大規模，提供更多樣化的產品和更好的用戶體驗。我們預期將日漸受益於我們廣泛用戶群的網絡效應，同時將吸引更多源自口碑推薦及品牌知名度等有機流量的註冊用戶。因此，我們的付費買家群體預計將會擴大，買家的購買頻率預計亦會增加，從而導致我們平台上的GMV不斷增長。此外，我們預計我們的增長將使生

態系統參與者受益。一方面，由於買家可在我們的平台上接觸廣泛及多樣化的SKU產品，向終端客戶提供多樣化的產品，並提高其收入及業務表現。另一方面，由於我們可將更多買家吸引至生態系統，並將買家引流至我們的上游賣家，使上游賣家因此能夠提高銷售額。

### 增加醫藥流通業務和其他業務的收入

基於我們平台不斷增長的GMV，我們預期通過以下舉措進一步增加我們的醫藥流通業務收入。

- 隨著我們的業務規模不斷擴大，我們預計將獲得更強的議價能力，並設定更有利的佣金率。我們亦計劃進一步豐富及優化我們平台上的產品組合，以提高我們的整體佣金水平，並產生更多平台業務收入。
- 我們計劃擴大和深化與知名藥企的合作，豐富廠牌首推業務的SKU，升級和定制數字化營銷服務以支持相關SKU，從而進一步發展我們的廠牌首推業務。

我們計劃進一步發展其他業務，提升變現能力。

- 我們計劃進一步發展我們的其他業務，通過提高我們生態系統參與者的服務能力與質量使他們受益。我們的其他業務也與我們的醫藥流通業務有很強的協同效應。一方面，我們可以利用醫藥業務龐大而穩定的用戶群，以更低的成本推廣我們的其他業務。另一方面，我們的其他業務使我們的生態系統參與者能夠擴大收入來源並提高自身的業務水平。
- 我們計劃將光譜雲檢打造成一站式解決方案。我們的醫藥流通業務及診斷檢測服務將共同創造一個自我運行強化的良性循環，以全面滿足藥房、基層醫療機構及其終端客戶的需求。我們的光譜雲檢幫助基層醫療機構擴展其向終端客戶提供的服務，提高終端客戶的滿意度，進而幫助基層醫療機構更好地保留並擴大其終端客戶群。該等好處激勵基層醫療機構通過我們的平台進行藥品採購，創造一個良性循環，有助於我們提升品牌知名度，增加交易量。
- 我們計劃通過與更多藥店開展合作進一步推廣我們的小微倉，從而擴展藥品的可及性和獲取藥品的渠道，為終端客戶提供24小時智慧藥房服務。憑藉向終端客戶提供靈活獲取藥品的渠道的能力，使用小微倉的藥店將能夠更好地服務終端客戶並增加其銷量。
- 我們計劃繼續為賣家及買家提供有用的功能(如SaaS解決方案)，幫助他們優化銷售和運營管理。同時，先進的功能將使我們能夠進一步從不斷擴大的用戶群中變現我們的數字化解決方案。

### 優化我們的整體成本及費用結構，提高我們的經營利潤率

我們預期日後我們的整體毛利率將穩步增長。

- 我們計劃增加盈利能力較高的業務的貢獻。我們計劃進一步增加其他業務的收入貢獻，從而提高我們的整體毛利率。
- 我們將通過優化產品組合結構進一步實現產品銷售和供應的規模效應。隨著我們不斷擴大規模，我們計劃日後與支付服務提供商協商較低的交易手續費率。
- 我們計劃與現有供應商協定有利的價格和條款，並按該等價格和條款尋找新的供應商。此外，我們計劃拓寬整體供應渠道，以降低採購成本。

我們計劃繼續提高經營效率。

- **銷售及營銷費用。**首先，我們計劃通過藥夥伴提供更好的數字化支持來提高我們商務拓展人員的效率。我們亦計劃投資於學術及在職培訓，使我們的商務拓展團隊具備專業的藥理學知識，從而提升整體商務拓展質量。第二，隨著我們持續擴大我們平台上的賣家及買家網絡，我們預計我們將繼續受益於我們廣泛用戶群的網絡效應，以及我們的品牌形象。我們期望通過口碑效應吸引及保留更多用戶，同時減少對大規模的營銷及廣告項目的依賴。隨著我們業務規模的擴大，買家的參與度更高，我們計劃在未來逐步減少向買家提供的優惠券。因此，我們預計我們的營銷及推廣費用佔收入的百分比將逐步降低。第三，我們計劃通過我們技術的發展，擴大及提高對現有倉庫的利用率，以及優化倉庫佈局及物流網絡以根據路線及倉庫利用率更有效地規劃訂單，來控制我們的履約費用（主要產生於我們的自營業務的訂單）。例如，我們將進一步升級我們的交付管理系統，以優化履約能力，包括倉庫的最佳匹配、生成最佳物流路線以及選擇提供最具成本效益的解決方案的第三方物流服務提供商。我們亦將管理包裝材料的使用，以控制包裝相關費用。此外，我們計劃採購並於我們的倉庫部署更先進的設備，以提高利用率及運營效率。
- **一般行政及管理費用。**我們將進一步提高我們的集中化管理水平，簡化內部工作流程，並利用技術推動具成本效益的管理。我們預計未來一般行政及管理費用佔收入的百分比將會下降。
- **研發費用。**我們計劃繼續僱用更多IT人員及專家，並投資我們的IT基礎設施，以支持我們的醫藥流通業務及其他業務的強勁增長。因此，我們預計未來研發費用佔收入的百分比將保持在當前水平。

## 改善營運資金管理

為改善我們的營運資金管理，我們一直並將繼續圍繞以下方面開展工作。

- 我們將使用技術驅動的倉儲和物流系統監控及控制存貨周轉，並根據銷售情況作出採購決策。於過去兩年半，我們的存貨周轉天數穩定在27天左右。隨著自營業務不斷擴大並利用數字化供應鏈管理，我們預計在可預見的未來，存貨周轉天數將保持穩定。
- 我們將繼續提高我們對買家的履約及交付效率，以便我們能夠按時收款。我們亦將繼續按時向賣家收取費用，以確保適當的資金流入水平。由於來自線上結算的自營業務的訂單銷售比例增加，我們預計將大幅縮短我們的應收款項回收週期。
- 我們將繼續優化我們的付款週期，與我們的供應商協商出更佳的支持結算條款，並減少在預付款項下處理的部分交易。因為我們計劃加快對供應商的付款週期，我們預計於可預見的未來縮短應付款項的回收週期。儘管此舉可能給我們的營運資金管理帶來挑戰，但我們認為，與供應商維持良好關係並保留高質量供應商是保證業務長期運行的一個重要的商業考慮因素。

## 利用競爭實力及優勢

我們認為，我們目前的競爭實力及優勢是我們獲得利潤及實現現金收支平衡的關鍵。我們的領先地位及巨大規模已成為我們的護城河，並使我們能夠以高效且經濟的方式發展及贏得市場份額。下述行業地位由弗若斯特沙利文進行的分析提供。

- 我們的總GMV於2022年達到人民幣378億元，自2020年起的年複合增長率為38.6%，這兩項數據在中國領先的院外數字化醫藥產業服務平台中均排名第一。截至2022年12月31日，我們建立了最大的數字化醫藥交易與服務網絡，包括約354,000家下游藥店及約173,000家基層醫療機構等。我們計劃進一步擴大我們在藥店和基層醫療機構的覆蓋面和滲透率。
- 我們可維繫一個活躍的買家群體，這使我們能夠獲得市場洞見，設計有針對性的策略，並向我們的供應商提供建議。2022年我們有308,000個月均活躍買家，在中國院外數字化醫藥產業服務平台中排名最高。我們能夠與我們的生態系統參與者維持良好的關係。我們將進一步擴大買家群體並提升買家參與度。
- 我們的平台提供全面的SKU。於2022年，月平均可提供SKU數量約為3.3百萬個，在中國院外數字化醫藥產業服務平台中排名最高。買家願意與我們進行交易，乃由於彼等能夠很容易地找到所需要的產品。我們將繼續擴大及豐富我們的SKU。

---

## 概 要

---

- 於2022年，我們的供應鏈管理使我們的存貨周轉天數保持在26.5天，優於醫藥流通行業的行業平均水平。於2022年，我們確保我們的倉庫可在平均2.85小時內處理訂單並完成發出，遠快於行業平均水平。於2022年，我們把平均跨省配送時間維持在41小時到城市，51小時到鄉鎮，快於行業平均水平約20%。我們能夠為買家提供高時效性的購買體驗及高質量的產品，使彼等願意在我們的平台繼續交易。於2022年，我們亦能夠保持較低的物流費用，佔自營業務GMV的1.46%，遠低於行業平均水平。我們計劃繼續擴大我們的倉庫網絡，並進一步升級及數字化我們的供應鏈管理系統。
- 我們的平台與我們提供給生態系統參與者的SaaS解決方案及我們的首營資質電子交換平台連接良好，這樣彼等能夠以一種綜合的方式管理交易、運營及相關合規事宜。極少有院外醫藥交易行業的參與者(尤其是來自賣家)提供類似的服務。我們將繼續開發先進的功能以更好地幫助我們的生態系統參與者。
- 我們的商務拓展戰略由我們敬業的商務拓展團隊執行，並輔以數字化管理工具。我們的商務拓展團隊成員熟悉市場並接受過良好的培訓。彼等是我們迅速了解下游需求的重要資源，且我們認為，彼等對我們在未來市場擴張中佔據大量份額至關重要。我們計劃繼續培訓我們的商務拓展團隊，並向彼等提供更好的數字化管理工具，以幫助我們更好地服務我們的買家。

基於上述，董事認為我們的業務是可持續的。

詳情請參閱「業務 — 業務可持續性」。

### 重疊產品

由於部分SKU既由我們平台業務上的賣家銷售，亦由我們在自營業務中銷售，因此該等賣家與我們之間可能存在競爭。我們平台業務上的賣家知曉潛在競爭的存在。買家可自行酌情決定是向平台業務上的賣家購買產品，還是直接向我們購買產品。我們採取一系列措施來確保我們公平地對待平台業務賣家與自身。詳情請參閱「業務 — 產品與服務 — 重疊產品」。

### 經常性客戶

我們平台業務的客戶主要是我們平台業務的賣家。我們向該等賣家收取佣金。我們平台業務的經常性賣家(指於某一特定年度的上一年在我們平台業務上成功完成了至少一次交易且於該特定年度在我們平台業務上成功完成了至少一次交易的賣家)數量於2021年及2022年分別約為1,800個及2,500個。於2020年及2021年已於我們平台業務上成功完成至少一次交易的賣家中，分別約有86.2%及89.7%的賣家於2021年及2022年繼續於我們平台業務上成功完成了至少一次交易。於2021年及2022年，該等經常性賣家所貢獻的GMV分別約為人民

---

## 概 要

---

幣159億元及人民幣206億元。來自該等經常性賣家的概約收入乃通過將該等經常性賣家貢獻的GMV與實際比率(即於某一特定年度來自我們平台業務的收入除以該年度來自我們平台業務的GMV)相乘而計算得出。於2021年及2022年,來自我們平台業務的經常性賣家的概約收入佔來自我們平台業務收入的百分比分別約為93.4%及91.0%。

我們自營業務的客戶主要是我們自營業務的買家。我們從向該等買家作出的產品銷售中獲得收入。我們自營業務的經常性買家(指於某一特定年度的上一年在我們自營業務上至少下一次訂單且於該特定年度在我們自營業務上至少下一次訂單的買家)數量於2021年及2022年分別約為194,000個及267,000個。於2020年及2021年已於我們自營業務上至少下一次訂單的買家中,分別約有85.4%及86.9%的買家於2021年及2022年繼續於我們自營業務上至少下一次訂單。於2021年及2022年,該等經常性買家所貢獻的GMV分別約為人民幣92億元及人民幣140億元。來自該等經常性買家的概約收入乃通過將該等經常性買家貢獻的GMV與實際比率(即於某一特定年度來自我們自營業務的收入除以該年度來自我們自營業務的GMV)相乘而計算得出。於2021年及2022年,來自我們自營業務的經常性買家的概約收入佔來自我們自營業務收入的百分比分別約為87.6%及91.9%。

### 風險因素

我們的業務及行業、我們的公司架構、我們在中國的業務運營、投資我們的股份、上市及全球發售均涉及到若干風險,其中許多風險是我們無法控制的。例如,這些風險包括與我們的業務有關的下列風險:

- 我們受廣泛及不斷發展的監管要求規管。
- 缺少適用於我們業務的必要批准、執照或許可證,或者未能遵守相關法律法規,可能會對我們的業務、財務狀況、經營業績和前景造成重大不利影響。例如,《中華人民共和國藥品管理法實施條例(修訂草案徵求意見稿)》規定,從事藥品網絡銷售活動的主體應當是依法設立的藥品上市許可持有人或者藥品經營企業,而第三方平台提供者不得直接參與藥品網絡銷售活動。若我們在該條例實施時未能完全遵守條例規定,我們的業務運營、財務狀況及經營業績可能會受到不利影響。
- 如果我們不能在中國整體醫療健康市場開展有效競爭,我們的業務、財務狀況及經營業績可能受到重大不利影響,且我們可能無法對政府監管、疾病治療及市場需求的迅速變化作出充分快速的反應。
- 於新興的、動態的院外數字化醫藥流通服務市場中我們經營歷史有限,我們的歷史經營業績及財務表現並不能作為未來表現的指標。

## 概 要

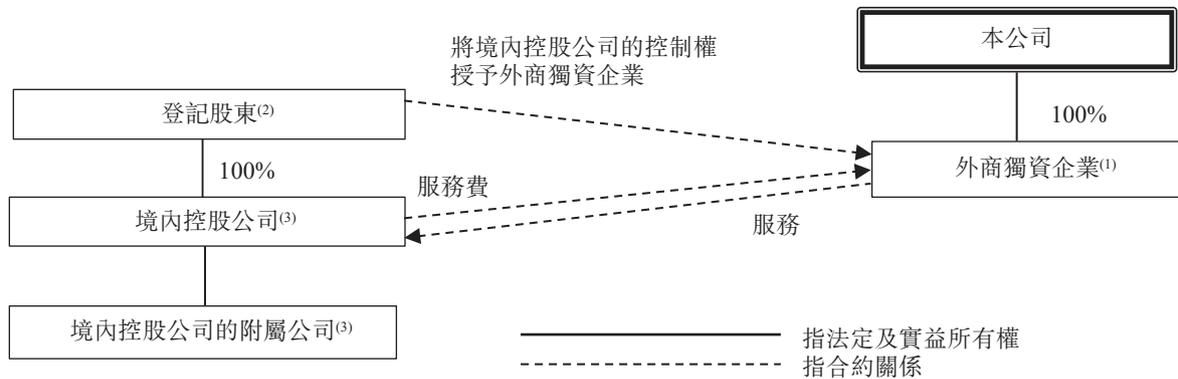
- 我們過去已產生經營虧損，且未來可能無法實現或維持盈利能力。

詳情請參閱「風險因素」。

### 合約安排

由於中國法律對外商投資的限制，本公司無法擁有或持有從事外商投資禁止或限制業務的綜合聯屬實體的任何直接股本權益。因此，我們通過合約安排來控制該等實體，通過合約安排我們可獲得境內控股公司的登記股東所享有的經濟利益。有關我們合約安排的詳情，請參閱「合約安排」，及有關我們可變利益實體架構的風險，請參閱「風險因素 — 與我們公司架構相關的風險」。

以下簡示圖表說明了合約安排的主要方面：



附註：

- (1) 外商獨資企業為廣州速道易信息科技有限公司。
- (2) 廣州速道的登記股東為張步鎮先生（佔85.92%的股權）、汪董維先生（佔3.18%的股權）、邵佳豪先生（佔0.92%的股權）及廣州藥道信息科技合夥企業（有限合夥）（由張步鎮先生控制）（佔9.98%的股權）。廣州藥幫的登記股東為張步鎮先生。
- (3) 境內控股公司及其附屬公司統稱我們的綜合聯屬實體。該等境內控股公司為廣州速道信息科技有限公司（「廣州速道」）及廣州藥幫信息科技有限公司（「廣州藥幫」）。廣州速道的附屬公司為河南速標信息科技有限公司（「河南速標」）。廣州藥幫的附屬公司為廣州閱微醫學檢驗所有限公司（「廣州閱微」）及廣州光譜健康科技有限公司（「廣州光譜」）。詳情請參閱「歷史、重組及公司架構 — 公司架構」。

### 股東資料

我們完成了天使輪至E-2輪融資。有關我們股本架構（包括我們首次公開發售前投資者的身份及持股比例）的詳情載於「歷史、重組及公司架構」。有關擁有本公司5%或以上投票權權益的主要股東（定義見《證券及期貨條例》）的詳情載於「主要股東」。

### 歷史財務資料概要

下表載列我們於往績記錄期間的綜合財務資料的財務數據摘要，該等資料摘自附錄

## 概 要

一所載會計師報告。下文載列的綜合財務數據概要應與本文件的綜合財務報表(包括相關附註)一併閱讀。我們的綜合財務資料乃根據《國際財務報告準則》進行編製。

### 綜合損益及其他全面收益表概要

下表載列我們於所示年度的綜合損益及其他全面收益表(細列項目以絕對金額及佔收入百分比形式呈列)：

	截至12月31日止年度					
	2020年		2021年		2022年	
	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%
	(人民幣千元，百分比除外)					
收入	6,064,907	100.0	10,093,538	100.0	14,274,810	100.0
銷售成本	(5,456,118)	(90.0)	(9,179,708)	(90.9)	(12,840,093)	(89.9)
毛利	608,789	10.0	913,830	9.1	1,434,717	10.1
銷售及營銷費用	(726,417)	(12.0)	(1,063,817)	(10.5)	(1,325,640)	(9.3)
研發費用	(24,724)	(0.4)	(56,611)	(0.6)	(79,146)	(0.6)
一般行政及管理費用	(156,216)	(2.6)	(207,005)	(2.1)	(286,787)	(2.0)
以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融負債的公允價值變動	(294,331)	(4.9)	(128,696)	(1.3)	(1,299,500)	(9.1)
稅前虧損	(576,272)	(9.5)	(503,074)	(5.0)	(1,496,867)	(10.5)
所得稅抵免/(費用)	4,561	0.1	1,454	0.0	(3,171)	0.0
年內虧損	(571,711)	(9.4)	(501,620)	(5.0)	(1,500,038)	(10.5)
年內虧損及全面費用總額	(571,711)	(9.4)	(501,620)	(5.0)	(1,500,038)	(10.5)
以下各項應佔年內虧損及全面費用總額：						
本公司擁有人	(571,711)	(9.4)	(494,041)	(4.9)	(1,488,688)	(10.4)
非控股權益	—	—	(7,579)	(0.1)	(11,350)	(0.1)

### 非《國際財務報告準則》財務計量指標

於評估我們的業務時，我們考慮並使用經調整淨虧損及經調整淨虧損率作為審查及評估我們經營業績的補充計量指標。呈列該等非《國際財務報告準則》財務計量指標並非旨在單獨加以考慮，或替代根據《國際財務報告準則》所編製及呈列的財務資料。我們將經調整淨虧損定義為年內虧損，加回(i)以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融負債的公允價值變動；(ii)以權益結算的股份支付費用；及(iii)上市費用。我們將經調整淨虧損率定義為經調整淨虧損除以收入。

我們呈列該等非《國際財務報告準則》財務計量指標的原因是，我們的管理層採用其評估我們的經營業績並制定業務計劃。因此，我們相信，使用該等非《國際財務報告準則》財務計量指標為投資者和其他人士提供了有用的資料，使其能夠以與我們管理層及董事會相同的方式理解及評估我們的經營業績。

該等非《國際財務報告準則》財務計量指標並未在《國際財務報告準則》中定義，亦無按照《國際財務報告準則》呈列。該等非《國際財務報告準則》財務計量指標作為一項分析工具具有局限性。此外，該等非《國際財務報告準則》計量指標可能不同於其他公司(包括同行公司)採用的非《國際財務報告準則》資料，因此其可比性可能有限。

該等非《國際財務報告準則》財務計量指標不應單獨加以考慮，亦不應理解為取代利潤/(虧損)或任何其他業績衡量標準。我們鼓勵投資者根據最直接可比的《國際財務報告準則》

## 概 要

則》計量指標(如下文所示)，審閱我們的歷史非《國際財務報告準則》財務計量指標。本節呈列的非《國際財務報告準則》財務計量指標可能無法與其他公司呈列的類似名稱的計量指標相比。其他公司可能以不同的方式計算類似名稱的計量指標，因而我們在對比分析數據時，該等計量指標的實用性可能受限。我們鼓勵閣下全面審閱我們的財務資料，切勿依賴單一的財務計量指標。

下表載列(i)於所示年內經調整淨虧損與根據《國際財務報告準則》計算及呈列的最直接可比的財務計量指標(即年內虧損)的對賬；及(ii)於所示年內經調整淨虧損率：

	截至12月31日止年度		
	2020年	2021年	2022年
	(人民幣千元，百分比除外)		
年內虧損.....	(571,711)	(501,620)	(1,500,038)
加回：			
以公允價值計量且其變動計入 當期損益的金融負債的 公允價值變動.....	294,331	128,696	1,299,500
以權益結算的股份支付費用.....	—	24,362	38,817
上市費用.....	—	4,354	36,865
經調整淨虧損(一項非《國際財務 報告準則》計量指標).....	<u>(277,380)</u>	<u>(344,208)</u>	<u>(124,856)</u>
經調整淨虧損率(一項非《國際財務 報告準則》計量指標).....	<u>(4.6)%</u>	<u>(3.4)%</u>	<u>(0.9)%</u>

以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融負債的公允價值變動與向投資者發行的優先股有關。於上市完成後，此行項目將不再於我們的綜合財務報表入賬。以權益結算的股份支付費用為因授出股份激勵獎勵而產生的非現金僱員相關費用。上市費用為上市相關費用。

於往績記錄期間，我們產生了經調整淨虧損，主要是因為我們仍處於業務快速擴張階段，產生了大量銷售及營銷費用。2020年至2021年的經調整淨虧損增加，主要是由於我們於2021年產生了更高金額的銷售及營銷費用。於2022年經調整淨虧損較2021年減少，主要是由於我們的毛利增加。詳情請參閱「財務資料—各期間的經營業績比較」。

### 收入、毛利及毛利率

下表載列於所示期間按業務模式劃分的收入、毛利及毛利率明細：

	截至12月31日止年度								
	2020年			2021年			2022年		
	收入	毛利	毛利率	收入	毛利	毛利率	收入	毛利	毛利率
	(人民幣千元，百分比除外)								
自營業務.....	5,691,414	290,648	5.1	9,589,512	496,761	5.2	13,519,017	839,540	6.2
平台業務.....	372,716	317,701	85.2	489,247	409,534	83.7	694,204	570,148	82.1
其他業務.....	777	440	56.6	14,779	7,535	51.0	61,589	25,029	40.6
合計.....	<u>6,064,907</u>	<u>608,789</u>	<u>10.0</u>	<u>10,093,538</u>	<u>913,830</u>	<u>9.1</u>	<u>14,274,810</u>	<u>1,434,717</u>	<u>10.1</u>

---

## 概 要

---

於往績記錄期間，我們實現了收入及毛利的大幅增長，主要由於我們三種業務的迅速擴張。我們的收入由2020年的人民幣61億元持續增至2022年的人民幣143億元，2020年至2022年的年複合增長率為53.4%。我們的毛利由2020年的人民幣608.8百萬元持續增至2022年的人民幣1,434.7百萬元，2020年至2022年的年複合增長率為53.5%。

我們的毛利率由2021年的9.1%增至2022年的10.1%，主要是由於我們自營業務的擴張，其對我們的總收入貢獻最大，且其毛利率由2021年的5.2%增至2022年的6.2%。我們的毛利率由2020年的10.0%降至2021年的9.1%，主要是由於我們自營業務的擴張，其毛利率通常低於其他業務。

我們自營業務的毛利率由2021年的5.2%增至2022年的6.2%，主要由於我們自營業務的運營更成熟及我們採購渠道的優化，使我們採購的議價能力提升。我們自營業務的毛利率保持相對穩定，由2020年的5.1%增至2021年的5.2%，乃由於我們的自營業務仍處於擴張階段，且我們在盈利能力增長及業務規模增長間保持平衡。

我們平台業務的毛利率由2020年的85.2%降至2021年的83.7%並進一步降至2022年的82.1%。隨著自營業務擴張，我們的平台業務產生更多來自平台業務上自營店舖的佣金，其在核算平台業務收入時被抵銷。同時，在平台業務上由我們自營店舖進行的交易相應的交易手續費被錄為平台業務的銷售成本。因此，所呈報的毛利率於往績記錄期間有所下降。此外，2022年的平均整體交易手續費率升高亦導致毛利率下降。有關平均整體交易手續費率升高的詳情，請參閱「財務資料 — 經營業績的關鍵組成部分 — 銷售成本」。

我們其他業務的毛利率由2020年的56.6%降至2021年的51.0%，主要是由於我們於2021年開始運營光譜雲檢服務。我們其他業務的毛利率由2021年的51.0%降至2022年的40.6%，主要由於我們的小微倉開始產生利潤，其毛利率通常低於SaaS解決方案及光譜雲檢服務。SaaS解決方案的毛利率由2021年的94.9%增至2022年的99.1%，主要是因為我們於2021年在該業務發展初期購買硬件產生了更多成本。

### **銷售及營銷費用**

我們的銷售及營銷費用由2021年的人民幣11億元增加24.6%至2022年的人民幣13億元，主要歸因於(i)我們額外僱用銷售及營銷員工以向更多藥店及基層醫療機構推廣我們的平台及我們的其他業務，導致薪資及福利費用增加；及(ii)履約費用隨著我們的自營業務增長而增加。

我們的銷售及營銷費用由2020年的人民幣726.4百萬元增加46.4%至2021年的人民幣

## 概 要

1,063.8百萬元，主要歸因於(i)我們額外僱用銷售及營銷員工以推廣我們的業務，導致薪資及福利費用增加；及(ii)履約費用隨著我們的自營業務增長而增加。

我們於2020年、2021年及2022年錄得的淨虧損分別為人民幣571.7百萬元、人民幣501.6百萬元及人民幣1,500.0百萬元，主要是由於我們錄得與優先股相關的以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融負債的公允價值變動，以及隨著我們業務的快速擴張產生大量銷售及營銷費用。於往績記錄期間，淨虧損有所增加，亦主要是由於以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融負債的公允價值變動有所波動以及銷售及營銷費用增加。有關以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融負債的公允價值變動以及銷售及營銷費用的波動詳情，請參閱「財務資料—各期間的經營業績比較」。

### 綜合財務狀況表概要

下表載列截至所示日期綜合財務狀況表概要：

	截至12月31日		
	2020年	2021年	2022年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
非流動資產.....	797,876	863,865	423,749
流動資產.....	1,792,858	2,572,700	3,684,991
流動負債.....	(4,947,815)	(6,225,525)	(8,375,732)
流動負債淨額.....	(3,154,957)	(3,652,825)	(4,690,741)
非流動負債.....	(105,075)	(119,529)	(102,718)
負債淨額.....	(2,462,156)	(2,908,489)	(4,369,710)
非控股權益應佔虧絀.....	—	(7,579)	(18,929)

### 流動負債淨額

我們的流動負債淨額由截至2020年12月31日的人民幣3,155.0百萬元增至截至2021年12月31日的人民幣3,652.8百萬元，主要由於以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融負債增加。增加的原因請參閱「財務資料—綜合財務狀況表若干主要項目的討論—以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融負債」。

我們的流動負債淨額由截至2021年12月31日的人民幣3,652.8百萬元增加28.4%至截至2022年12月31日的人民幣4,690.7百萬元，主要由於以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融負債增加。增加的原因請參閱「財務資料—綜合財務狀況表若干主要項目的討論—以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融負債」。有關增加部分被定期存款、銀行結餘及現金、受限制銀行存款以及以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融資產整體增加所抵銷，而這主要是由於(i)我們從E-2輪融資中獲得了55.0百萬美元的所得款項；及(ii)對營運資金的強化管理進一步改善了公司現金情況。

### 負債淨額

我們的負債淨額由截至2020年12月31日的人民幣2,462.2百萬元增至截至2021年12月31日的人民幣2,908.5百萬元，乃由於我們於2021年產生了虧損及全面費用總額人民幣501.6百

## 概 要

萬元，且其中有部分被來自一名股東所注資的人民幣30.9百萬元及確認以權益結算的股份支付的人民幣24.4百萬元所抵銷。

我們的負債淨額由截至2021年12月31日的人民幣2,908.5百萬元增至截至2022年12月31日的人民幣4,369.7百萬元，乃由於我們於2022年產生了虧損及全面費用總額人民幣1,500.0百萬元，且其中有部分被確認以權益結算的股份支付的人民幣38.8百萬元所抵銷。

我們的負債淨額狀況及流動負債淨額狀況深受以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融負債的影響，且與我們向首次公開發售前投資者發行的優先股相關。於上市完成後，所有優先股將自動轉換為普通股，且以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融負債將不再於我們的資產負債表上計為負債，因此我們的流動負債淨額狀況將轉變為流動資產淨值，以及我們的負債淨額將轉變為資產淨值。

### 綜合現金流量表概要

下表載列我們於所示年度的現金流量：

	截至12月31日止年度		
	2020年	2021年	2022年
		(人民幣千元)	
經營活動(所用)／所得現金淨額.....	(124,388)	(487,087)	98,200
投資活動(所用)／所得現金淨額.....	(323,673)	(352,804)	41,070
融資活動所得現金淨額.....	158,219	1,124,847	261,927
現金及現金等價物(減少)／ 增加淨額.....	(289,842)	284,956	401,197
年初現金及現金等價物.....	420,368	130,526	415,482
外匯匯率變動影響.....	—	—	18,715
年末現金及現金等價物.....	130,526	415,482	835,394

### 經營活動所得／所用現金淨額

於2022年，經營活動所得現金淨額為人民幣98.2百萬元，主要歸因於我們稅前虧損人民幣1,496.9百萬元，且經以下項目調整：(i)非現金項目，主要包括以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融負債的公允價值變動人民幣1,299.5百萬元，主要是由於我們優先股的估值變動；及(ii)營運資金變動，主要由於採購金額的增加及自我們平台業務的第三方賣家收取的押金增加，導致貿易及其他應付款項增加人民幣472.3百萬元，其中部分被增加的人民幣169.9百萬元的存貨所抵銷，存貨的增加主要由於自營業務擴張使得庫存藥品及保健產品增多，同時貿易及其他應收款項增加了人民幣127.2百萬元，原因則是2022年12月31日並非工作日及我們無法從結算系統提取自營業務的線上客戶作出的預付款項，令於託管商的應收款項增加，以及向我們平台業務的第三方賣家收取的佣金增加使得貿易應收款項增加。

於2021年，經營活動所用現金淨額為人民幣487.1百萬元，主要歸因於我們稅前虧損人民幣503.1百萬元，且經以下項目調整：(i)非現金項目，主要包括以公允價值計量且其變

---

## 概 要

---

動計入當期損益的金融負債的公允價值變動人民幣128.7百萬元，主要是由於我們優先股的估值變動；及(ii)營運資金變動，主要是由於存貨增加人民幣331.4百萬元，而存貨增加主要是由於隨著自營業務擴張，我們的庫存藥品及保健產品增多，部分被因採購金額增加而增加人民幣97.2百萬元的貿易及其他應付款項所抵銷。

於2020年，經營活動所用現金淨額為人民幣124.4百萬元，主要歸因於我們稅前虧損人民幣576.3百萬元，且經以下項目調整：(i)非現金項目，主要包括以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融負債的公允價值變動人民幣294.3百萬元，主要是由於我們優先股的估值變動；及(ii)營運資金變動，主要是由於與我們採購醫藥產品有關的貿易及應付票據增加以及已收押金(指代表賣家在我們的平台業務收取的銷售收入)增加，令貿易及其他應付款項增加人民幣584.9百萬元，部分被貿易及其他應收款項增加人民幣250.5百萬元所抵銷，主要是由於我們平台業務的增長及我們的線下企業客戶更多地通過銀行承兌匯票向我們支付貨款，及存貨增加人民幣224.7百萬元，而存貨增加主要是由於隨著自營業務擴張，我們的庫存藥品及保健產品增多。

### 近期發展

#### 近期監管發展

#### 藥品經營

於2022年5月9日，國家藥監局發佈《中華人民共和國藥品管理法實施條例(修訂草案徵求意見稿)》(或諮詢文件)以公開徵求意見。根據該草案條例，從事藥品網絡銷售活動的主體應當是依法設立的藥品上市許可持有人或者藥品經營企業，而第三方平台提供者不得直接參與藥品網絡銷售活動。

我們目前在集團內設立不同的企業實體，以分別開展我們的平台業務及自營業務(「**分業經營安排**」)。倘若按照最嚴格的解釋來詮釋諮詢文件，我們或許僅能開展平台業務或自營業務，而不能同時開展兩種業務，從而導致其中一種業務停止營運。在最壞情況下(即在分業經營安排不符合正式實施的諮詢文件的情況下)，我們可能會終止其中一項業務。然而，我們認為該等最壞情況發生的可能性很低。據我們的中國法律顧問告知，諮詢文件並未明確禁止分業經營安排及諮詢文件項下的上述條例的主要目的是重申第三方平台在提供平台服務時不得直接參與藥品網絡銷售活動，原因如下：

- 第一，國家食品藥品監督管理局於2005年9月頒佈並於2005年12月生效的《互聯網藥品交易服務審批暫行規定》(「**暫行規定**」)已作出類似規定，為藥品生產企業、藥品經營企業和醫療機構之間的互聯網藥品交易提供服務的企業不得參與藥品生產、經營；不得與行政機關、醫療機構和藥品生產經營企業存在隸屬關

---

## 概 要

---

係、產權關係和其他經濟利益關係。相較於《暫行規定》，(i)諮詢文件並未規定有關限制適用於「藥品生產」活動及進一步將平台提供者的限制業務從「藥品經營」限制為「藥品網絡銷售」；(ii)諮詢文件在相關限制前添加了限定詞「直接」；(iii)諮詢文件刪除了「為互聯網藥品交易提供服務的企業不得與藥品經營企業存在隸屬關係、產權關係和其他經濟利益關係」的寬泛限制要求，這與上述添加限定詞「直接」相一致。鑒於上述表述，諮詢文件中的類似限制較《暫行規定》略微寬鬆。

- 第二，諮詢文件亦明確規定從事藥品網絡銷售活動的主體應當是藥品經營企業。因此，就自營業務而言，監管機構主要關注開展藥品網絡銷售的相關集團公司是否已取得必要的許可證，包括但不限於《藥品經營許可證》。截至本文件日期，我們已根據現行法律法規取得所有必要的許可證，包括但不限於針對從事自營業務實體的《藥品經營許可證》及針對從事平台業務實體的《互聯網藥品信息服務資格證書》，因此相關機構允許我們於不同實體開展自營業務及平台業務。
- 第三，於2022年8月12日，我們的中國法律顧問實名諮詢廣東省藥品監督管理局（「**廣東省藥監局**」）並獲告知分業經營安排於業內屬普遍現象，且並未直接違反《暫行規定》及諮詢文件項下的限制。鑒於本集團經營平台業務的實體位於廣東省廣州市，我們向廣東省藥監局廣州藥品稽查辦公室的官員進行上述諮詢，且該部門作為廣東省藥監局的組成部門，經廣東省藥監局授權，對從事藥品經營活動的企業及藥品網絡交易第三方平台進行相關監督管理。此外，根據中共中央辦公廳及國務院辦公廳於2018年7月27日頒佈的《國家藥品監督管理局職能配置、內設機構和人員編制規定》，省級藥品監督管理部門負責藥品、醫療器械和化妝品生產環節的許可、檢查和處罰，以及第三方平台備案及檢查和處罰。基於此及根據諮詢答覆，我們的中國法律顧問認為廣東省藥監局的相關部門有權提供上述確認。
- 第四，於2022年10月27日及2022年10月28日，我們的中國法律顧問向國家藥監局的政策法規司及藥品監督管理司進行了實名口頭諮詢並獲告知：(i)諮詢文件僅

---

## 概 要

---

為公開徵求意見而發佈且尚未生效。該法規草案的最終實施條文及預計生效日期可能會發生變化，具有重大不確定性，而且國家藥監局明確拒絕對尚未生效的諮詢文件作出任何詮釋，並認為無必要對諮詢文件作出過度解讀；(ii)分業經營安排並無違反中國現行有效的法律法規（包括仍然有效的《暫行規定》）；(iii)國家藥監局認為藥品網絡銷售及相關的平台服務須受於2022年9月1日正式公佈並自2022年12月1日起施行的《藥品網絡銷售監督管理辦法》（「《藥品網絡銷售辦法》」）所規限，其並無禁止本集團開展分業經營安排，亦並無對從事上述《暫行規定》及諮詢文件中所規定的藥品經營或藥品網絡銷售的第三方平台提供者及本集團內的其他實體作出類似限制規定。國家藥監局認為(a)同一集團內的不同附屬公司均為獨立法人，因此，任何從事藥品網絡銷售的附屬公司均獨立於本集團內經營平台的不同附屬公司；及(b)於《藥品網絡銷售辦法》生效後，在遵守《藥品網絡銷售辦法》相關規定的情況下，作為獨立法人的有關附屬公司可於本集團內另一附屬公司經營的平台上開展藥品網絡銷售業務；及(iv)省級藥品監督管理部門應負責監督管理藥品網絡銷售第三方平台（包括藥師幫平台）。國家藥監局政策法規司的職責包括研究藥品監督管理重大政策、組織起草法律法規及部門規章草案，以及承擔執法監督工作。藥品監督管理司的職責包括組織擬訂並指導實施藥品經營管理規範，以及組織查處重大違法行為。基於此及根據諮詢答覆，我們的中國法律顧問認為相關部門有權提供上述確認。

此外，據本公司所深知，截至本文件日期，本公司並不知悉企業因採取分業經營安排導致遭受任何行政處罰的先例。考慮到上述情況，假設諮詢文件以其當前形式生效，且基於上述諮詢中廣東省藥監局及國家藥監局的意見，我們的董事及中國法律顧問認為由於諮詢文件項下的規定而停止營運平台業務或自營業務的風險較低，及董事認為該諮詢文件將不會對分業經營安排、我們的業務運營或財務狀況產生重大不利影響。考慮到上述情況，以及根據獨家保薦人開展的獨立盡職調查，包括與本公司及獨家保薦人的中國法律顧問就其對諮詢文件的理解以及向相關醫藥產品監督管理機構的諮詢結果進行的討論，獨家保薦人並無注意到任何事項以致獨家保薦人不同意董事的意見。

### 互聯網藥品交易服務

於2022年9月1日，國家市場監督管理總局公佈《藥品網絡銷售監督管理辦法》（「《藥品網絡銷售辦法》」），該辦法自2022年12月1日起施行，旨在加強對藥品網絡銷售及相關第三方平台服務的監管。請參閱「法規 — 中國法規 — 與互聯網藥品交易服務有關的法規」。董事認為，《藥品網絡銷售辦法》對我們的業務運營並無重大影響，且不會對我們遵守有關法規造成重大阻礙。

據我們的中國法律顧問告知，《藥品網絡銷售辦法》規定（其中包括），藥品網絡銷售企業應當(i)按照經過批准的經營方式和經營範圍經營，(ii)向所在地藥品監督管理部門報告企業名稱、網站名稱、應用程序名稱、IP地址、域名、《藥品經營許可證》或者《藥品生產許可證》等信息。信息發生變化的，應當在10個工作日內報告，(iii)在網站首頁或者經營活動的主頁面顯著位置，持續公示其《藥品經營許可證》或者《藥品生產許可證》信息，(iv)完整保存供貨企業資質文件、藥品網絡銷售電子交易等記錄，及(v)出現突發公共衛生事件或者其他嚴重威脅公眾健康的緊急事件時，遵守國家有關應急處置規定，依法採取相應的控制和處置措施。

據我們的中國法律顧問告知，《藥品網絡銷售辦法》還對平台提供者的備案要求作出具體說明，並規定了平台提供者的若干義務，（其中包括）平台提供者應當(i)建立藥品質量安全管理機構，配備藥學技術人員承擔藥品質量安全管理工作，(ii)加強對藥品網絡銷售企業所需證照的審查，(iii)將企業名稱、法定代表人、統一社會信用代碼、網站名稱以及域名等信息向平台所在地省級藥品監督管理部門備案，(iv)與藥品網絡銷售企業簽訂協議，明確雙方藥品質量安全責任，(v)對藥品網絡銷售活動建立檢查監控制度，發現入駐的藥品網絡銷售企業有違法行為的，應當及時制止並立即向政府主管部門報告，及(vi)出現突發公共衛生事件或者其他嚴重威脅公眾健康的緊急事件時，遵守國家有關應急處置規定，依法採取相應的控制和處置措施。於2023年1月7日，我們已就藥師幫平台的平台提供者信息完成向廣東省藥品監督管理局的備案，並取得了《藥品網絡交易服務第三方平台備案憑證》。此外，截至本文件日期，我們大部分從事藥品網絡銷售的中國附屬公司已完成作為藥品網絡銷售企業的申報程序，僅有三家位於河南省、江西省及浙江省的中國附屬公司尚未完成藥品網絡銷售申報程序，原因是該等省份缺乏藥品網絡銷售企業申報程序的省級實施細則或規定。

據我們的中國法律顧問告知，《藥品網絡銷售辦法》並未規定作為藥品網絡銷售企業的具體申報程序及時限要求。省級藥品監督管理部門負責制定當地藥品網絡銷售企業的具體申報程序。倘相關省級藥品監督管理部門未制定當地申報程序或未為有關省份的藥品網

---

## 概 要

---

絡銷售企業開通申報渠道以完成申報程序，則該等省份的藥品網絡銷售企業（如我們的相關中國附屬公司）無法相應完成申報程序。截至本文件日期，我們並未獲悉主管部門就上述申報要求提出任何整改要求，倘相關省級藥品監督管理部門制定具體的申報程序，並為藥品網絡銷售企業開通申報渠道以完成申報程序，我們將根據法律法規及時開展申報程序。經與我們的中國法律顧問審慎討論並基於上述分析，董事認為本集團作為平台提供者及藥品網絡銷售企業，通過採取以下行動，能夠完全遵守《藥品網絡銷售辦法》所載規定，不存在任何實質性阻礙：(i)持續落實《藥品網絡銷售辦法》所要求的相關措施。就開展藥品網絡銷售業務的集團公司而言，相關措施包括但不限於在線上商店主頁面公示《藥品經營許可證》信息，及保存供貨企業資質文件、電子交易等記錄，相關記錄保存期限不少於五年，且不少於藥品有效期滿後一年。就提供平台服務的集團公司而言，相關措施包括但不限於建立藥品質量安全管理機構，配備藥學技術人員承擔藥品質量安全管理工作，對藥品網絡銷售企業資質及能力進行審核，以及與相關銷售企業簽訂協議；(ii)根據當地主管部門的要求，促使有關附屬公司完成作為藥品網絡銷售企業的報告程序；(iii)根據適用法規採取相應的控制和處置措施；及(iv)密切關注有關部門有關《藥品網絡銷售辦法》的執法實踐。經與我們的中國法律顧問審慎討論，董事確認了上述措施的有效性。根據獨家保薦人開展的獨立盡職調查，獨家保薦人並無注意到任何事項以致獨家保薦人不同意董事的意見。

為貫徹落實《中華人民共和國藥品管理法》和《藥品網絡銷售辦法》，保障公眾用藥安全，國家藥監局於2022年11月30日發佈了《藥品網絡銷售禁止清單（第一版）》（「《禁止清單》」）。《禁止清單》載明禁止網絡銷售的藥品（「禁售藥品」）的詳細類別，包括以下兩大類別：(i)政策法規明確禁止銷售的藥品，包括疫苗、血液製品、麻醉藥品、精神藥品、醫療用毒性藥品、放射性藥品、藥品類易製毒化學品；醫療機構制劑、中藥配方顆粒；及(ii)其他禁止通過網絡零售的藥品。

我們不從事任何禁售藥品的銷售。因此，我們認為《禁止清單》不會對我們的銷售和運營產生任何重大影響。我們亦制定和實施內部控制措施，以確保於我們平台和自營業務營銷或銷售的藥品並非任何禁售藥品。詳情請參閱「業務 — 針對平台業務上第三方賣家的舉措及內控措施」。

### 網絡安全

於2021年6月10日，全國人大常委會頒佈《中華人民共和國數據安全法》，該法於2021年9月1日生效。《數據安全法》規定了數據安全審查制度，對影響或者可能影響國家安全的數據活動進行安全審查。其亦對進行數據處理活動的個人及實體施加了數據安全義務，並要求數據處理者採取必要措施保護數據安全。《數據安全法》亦要求保護重要數據，但重要數據的範圍仍在制定中，且可能會由多個中國政府部門通過頒佈部門規章、監管指南及／或國家標準來進一步闡明。

於2021年8月20日，全國人大常委會頒佈《中華人民共和國個人信息保護法》，該法於2021年11月1日生效。儘管我們的政策是僅存取對所提供服務而言屬必要及相關的用戶信息，且我們根據監管發展更新我們的隱私政策和實踐，但由於《個人信息保護法》為新近發佈的法律，且其諸多特殊要求的詮釋仍有待政府部門闡明或面臨其他不確定性，我們或須進一步調整我們的數據實踐。

於2021年12月28日，網信辦和另外12個中國政府部門針對原先於2020年出台的《網絡安全審查辦法》發佈了修訂版，即2022年《網絡安全審查辦法》，該辦法於2022年2月15日生效。2022年《網絡安全審查辦法》規定，如屬以下情況，相關運營者須向網信辦網絡安全審查辦公室申報網絡安全審查：(i)掌握超過100萬用戶個人信息的網絡平台運營者赴國外上市；(ii)「關鍵信息基礎設施」運營者採購網絡產品和服務，影響或者可能影響國家安全的；及(iii)網絡平台運營者開展數據處理活動，影響或者可能影響國家安全的。然而，2022年《網絡安全審查辦法》對「國外上市」或「影響或者可能影響國家安全」並無任何進一步的解釋或詮釋。據我們了解，我們擬在香港上市不太可能屬「國外上市」的範疇。然而，根據2022年《網絡安全審查辦法》，我們無法保證我們的數據處理活動不會被中國有關政府部門認為「影響國家安全」，且中國政府部門在對法律法規的解釋和執行方面可能擁有廣泛裁量權。此外，於2021年7月30日，中國國務院發佈了《關鍵信息基礎設施安全保護條例》，於2021年9月1日起生效。根據《關鍵信息基礎設施安全保護條例》，中國重要行業和領域的政府主管部門根據認定規則負責組織認定本行業、本領域的關鍵信息基礎設施，如基礎設施被認定為關鍵信息基礎設施，應及時將認定結果通知關鍵信息基礎設施運營者。然而，截至最後實際可行日期，我們尚未接獲任何中國政府部門通知、聯絡或被指定為中國適用法律法規所規定的關鍵信息基礎設施運營者。我們尚未收到任何中國政府部門關於網絡安全的任何詢問、通知、警告或制裁，亦無被要求參與任何中國政府部門對網絡安全審查的任何調查。

---

## 概 要

---

於2021年11月14日，網信辦發佈《網絡數據安全管理條例(徵求意見稿)》(《網絡數據安全管理條例(草案)》)，公開徵求意見。《網絡數據安全管理條例(草案)》規定數據處理者開展若干活動，應當申報網絡安全審查。詳情請參閱「法規—中國法規—與網絡安全及信息安全有關的法規」。有關條例的頒佈時間表、最終內容、詮釋及實施，包括在香港上市是否「影響或者可能影響國家安全」的認定標準存在巨大不確定性。根據中國適用的網絡安全和數據隱私法律法規，並無強制規定須向網信辦確認或諮詢我們是否需就擬在香港上市申報網絡安全審查。然而，於2022年11月24日，我們的中國法律顧問向中國網絡安全審查技術與認證中心(「網安中心」，由網信辦授權接收及受理網絡安全審查申請並就網絡安全審查回覆公眾疑問)作出實名諮詢。我們謹認為，網安中心已確認，由於擬在香港上市不屬2022年《網絡安全審查辦法》第七條項下規定的「赴國外上市」，除非經有關監管部門明確告知，否則我們無需主動就擬在香港上市申報網絡安全審查。2022年《網絡安全審查辦法》第十六條規定，網信辦下設的網絡安全審查辦公室就「影響或者可能影響國家安全」的數據處理活動進行網絡安全審查，然而有關「影響或者可能影響國家安全」的含義尚不明確，因此仍存在我們日後或須進行網絡安全審查的風險。話雖如此，根據我們的中國法律顧問向網安中心作出的實名諮詢，倘任何中國主管政府部門認為有必要對公司開展網絡安全審查，其將主動知會有關公司。然而，截至最後實際可行日期，我們並未收到來自任何中國政府部門關於網絡安全審查的通知。

據我們的中國法律顧問告知，我們認為基於以下情況，《網絡數據安全管理條例(草案)》(倘以目前形式實施)及2022年《網絡安全審查辦法》將不會對我們的業務運營或擬上市產生任何重大不利影響：

- (i) 我們已實施全面的政策與措施，以確保用戶的數據隱私及安全及遵守適用的網絡安全和數據隱私法律法規。詳情請參閱「業務—風險管理及內部控制—信息系統風險管理」。於往績記錄期間，我們並無經歷任何重大數據丟失、洩露或未能遵守中國適用的網絡安全及數據隱私法律法規的情況；
- (ii) 截至最後實際可行日期，我們尚未收到任何中國政府部門關於網絡安全的任何警告或制裁，亦無被要求參與任何中國政府部門對網絡安全審查的任何調查；
- (iii) 於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未曾面臨因未能遵守適用的網絡安全與數據隱私法律法規而導致的任何大額罰款或其他重大處罰；
- (iv) 由於我們截至最後實際可行日期尚未接獲任何中國政府部門通知、聯絡或被指定為適用網絡安全與數據隱私法律法規所規定的關鍵信息基礎設施運營者，且

---

## 概 要

---

我們擬於香港上市與2022年《網絡安全審查辦法》第五條規定項下的網絡產品和服務採購無關，我們無須根據2022年《網絡安全審查辦法》第五條規定接受網絡安全審查；

- (v) 據我們的中國法律顧問告知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未涉及任何基於2022年《網絡安全審查辦法》第十條所載因素而可能引起國家安全風險的活動；
- (vi) 據我們的中國法律顧問告知，且受限於與2022年《網絡安全審查辦法》相關的任何進一步官方指引及實施規則，2022年《網絡安全審查辦法》第七條規定掌握超過100萬用戶個人信息的網絡平台運營者赴國外上市，必須申報網絡安全審查；及
- (vii) 我們將密切關注並評估適用網絡安全與數據隱私法律法規的進一步監管發展（包括網絡安全審查的發展），並遵守最新監管要求。

考慮到上述情況，以及根據獨家保薦人開展的獨立盡職調查，獨家保薦人並無注意到任何事項以致獨家保薦人不同意董事的意見。詳情請參閱「風險因素 — 我們的業務會生成及處理大量數據，不當使用或披露該等數據可能會損害我們的聲譽，並會對我們的業務及前景造成重大不利影響」及「法規 — 中國法規 — 與網絡安全 and 信息安全有關的法規」。

### 外商投資及境外上市

於2023年2月17日，中國證監會發佈《境內企業境外發行證券和上市管理試行辦法》（「《境外上市試行辦法》」）及5項相關指引，該辦法於2023年3月31日生效。根據《境外上市試行辦法》，尋求直接或間接在境外市場發行及上市證券（「境外發行上市」）的中國境內企業，應當向中國證監會履行備案程序，報送備案報告、法律意見書及其他相關文件。詳情請參閱「法規 — 中國法規 — 有關《併購規定》及境外上市的法規」。

根據《關於境內企業境外發行上市備案管理安排的通知》及中國證監會官員的相關答覆（二者均與《境外上市試行辦法》同時發佈），已在境外上市或符合以下所有情形的中國境內企業應被視為存量企業（「**存量企業**」）：(1)《境外上市試行辦法》施行之日（即2023年3月31日）前，中國境內企業的間接境外發行上市申請已獲境外監管機構或者境外證券交易所同意

---

## 概 要

---

(如聯交所已通過上市聆訊)，且無需重新履行境外監管機構或者境外證券交易所發行上市監管程序(如聯交所要求進行新的上市聆訊)；及(2)中國境內企業須於2023年9月30日或之前完成境外發行上市。存量企業不被要求立即備案，後續如涉及再融資等備案事項時應向中國證監會備案。

我們的中國法律顧問認為，本次上市應被視為中國境內企業間接境外發行上市。因此，倘於2023年3月31日後，聯交所並未要求重新聆訊，並且本次上市於2023年9月30日或之前完成，我們將無需就本次上市向中國證監會備案。

### 2023年預測虧損

我們預計2023年我們可能繼續錄得虧損，主要是由於以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融負債的公允價值變動造成虧損，及我們仍處於業務快速擴張階段，產生大量銷售及營銷費用。

### 無重大不利變動

經開展董事認為屬適當的充分盡職調查工作以及經適當、審慎的考慮後，董事確認，直至本文件日期，我們的財務或貿易狀況或前景自2022年12月31日(即本文件附錄一會計師報告所呈報期間的結束日期)以來並無任何重大不利變動，且自2022年12月31日以來概無發生會對本文件附錄一會計師報告中所載資料造成重大影響的事件。

### COVID-19對我們營運的影響

於2020年上半年，COVID-19疫情在中國導致常規業務中斷。我們在武漢租賃的倉庫於2020年1月底被關閉，導致醫藥產品的交付及運輸延誤及暫停。武漢倉庫於2020年4月8日恢復運營。此外，由於COVID-19疫情迅速發展引起價格波動，截至2020年12月31日，我們亦錄得較高的存貨減值金額。詳情請參閱「財務資料 — 綜合財務狀況表若干主要項目的討論 — 存貨」。在2020年下半年COVID-19疫情得到控制後，於2021年及2022年，新型冠狀病毒的不同變種導致了確診病例的區域性復發。由於政府實施出行限制措施，我們醫藥產品的交付及運輸出現了延誤。於2022年，我們於平台業務上運營的若干店舖以及若干倉庫亦臨時關閉幾天至逾一個月。具體而言，自2022年10月中旬起，我們經歷了倉庫關閉、若干僱員被隔離及若干地區的物流服務受到限制，其對產品運輸產生了負面影響。COVID-19疫情亦造成我們平台上SKU發生變化。防疫相關SKU的銷量出現波動。若干業務活動不便或無法在線下進行亦促進了線上交易，從而對我們的業務運營產生了積極影響。然而，該積極影響可能是暫時的，且我們無法向閣下保證該積極影響將持續存在或可發展為促進我們業務增長

---

## 概 要

---

的可靠動力。倉儲及物流服務的臨時關閉或延誤亦對我們若干供應商的产品運輸產生不利影響，這導致他們自其運營產生的現金較少，從而造成我們若干供應商的流動性問題。於2020年，我們確認先前向若干供應商做出的預付款項減值，因為我們認為，由於流動性問題，我們很可能無法自供應商處收到相應的产品。詳情請參閱「財務資料 — 各期間的經營業績比較 — 2021年與2020年的比較 — 其他收益及虧損」。

中國於2022年底開始修訂其新冠疫情清零政策，大部分出行限制及隔離要求於12月取消。在此期間，眾多城市病例激增，這導致我們及我們供應商的運營中斷。對緩解COVID症狀的藥物的需求在短期內大幅增加，導致供應短缺。病例激增亦導致倉儲及物流服務的延誤或暫停，給產品供應帶來了額外困難。在此期間，我們的許多僱員亦感染了COVID，這亦對我們的交付能力產生了負面影響。截至2023年1月初，我們的所有僱員已恢復辦公室辦公，而倉儲及物流服務亦全部恢復正常。

病毒的未來影響仍存在不確定性，特別是考慮到政策中的該變化。日後疫情對我們經營業績的影響程度將取決於高度不確定及不可預測的未來發展，包括COVID-19爆發的頻率、持續時間及程度、具有不同特徵的新變種的出現、遏制或治療病例工作的有效性及未來可能採取用以應對該等發展的行動。因此，COVID-19疫情可能會繼續對我們當前及未來年度的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。與COVID-19疫情有關的風險，請參閱「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 我們的業務運營及財務表現已經受到COVID-19疫情的不利影響，今後可能繼續受COVID-19疫情的影響，且可能受到其他自然災害、流行病及其他不可預見的災難影響」。

### 申請於聯交所上市

我們已向上市委員會申請批准以下股份上市及買賣：(a)根據全球發售已發行及將予發行的股份(包括根據超額配股權將予發行的任何股份)；及(b)根據股份激勵計劃將予發行的股份，依據為(其中包括)我們符合《上市規則》第8.05(3)條的市值／收益測試，乃參照以下各項：(i)我們截至2021年12月31日止年度的收入約為人民幣10,093.5百萬元，超過500百萬港元；及(ii)我們在上市時的預期市值(按指示性發售價範圍的低位數計算)超過40億港元。

### 股息

我們是一家根據開曼群島法例註冊成立的控股公司。因此，任何未來股息的支付與金額亦將取決於我們能否自附屬公司收取股息。中國法律規定，股息僅可從根據中國會計準則釐定的年內利潤中派付。中國法律還要求企業留出至少10%的稅後利潤(如有)注入其法定儲備，法定儲備不可作為現金股息予以分派。我們向股東作出的股息分派於股息獲我們的股東或董事(如適用)批准的期間內確認為負債。於往績記錄期間，我們並無派付或宣

## 概 要

派股息。據開曼群島法律顧問告知，根據開曼群島法律，開曼群島公司可從利潤或股份溢價賬中派付股息。即使存在累計虧損，只要組織章程大綱及章程細則不禁止，仍可從股份溢價賬中派付股息。在任何情況下，若宣派或派付股息將導致公司在日常業務過程中無法償還到期債務，則不得宣派或派付股息。

### 全球發售

本文件乃就香港公開發售(作為全球發售的一部分)而刊發。全球發售包括：

- (a) 香港公開發售，如「全球發售的架構—香港公開發售」所述，於香港初步提呈發售的1,581,200股發售股份(可予重新分配)；及
- (b) 國際發售，如「全球發售的架構—國際發售」所述，(i)於美國境內根據第144A條或美國《證券法》另一項登記豁免規定或於不受相關登記規定規限的交易中僅向合資格機構買家；及(ii)於美國境外(包括向香港境內專業及機構投資者)根據S規例以離岸交易方式，初步提呈發售的14,227,600股發售股份(可予重新分配及視乎超額配股權行使與否而定)。

假設超額配股權未獲行使，每股優先股轉換為一股普通股，並無根據股份激勵計劃發行額外股份及股本於最後實際可行日期至上市期間保持不變，發售股份將佔緊隨全球發售後已發行股份總數的約2.5%。

倘超額配股權獲悉數行使，假設每股優先股轉換為一股普通股，並無根據股份激勵計劃發行額外股份及股本於最後實際可行日期至上市期間保持不變，發售股份將佔緊隨全球發售後已發行股份總數的約2.9%。

### 發售統計數據

	按發售價每股 發售股份 19.00港元計算	按發售價每股 發售股份 23.00港元計算
股份的市值 <sup>(1)</sup> .....	12,015百萬港元	14,544百萬港元
每股本公司擁有人應佔本集團未經審計備考經調整 綜合有形資產淨值減負債 <sup>(2)</sup> .....	(32.91)港元	(32.48)港元

附註：

- (1) 市值乃基於632,350,052股股份計算，包括(i) 141,124,984股已發行股份(假設股份分拆及全球發售(視乎假設而定)已於2022年12月31日完成)；及(ii)於全球發售完成後，於2022年12月31日已發行的所有優先股轉化為491,225,068股股份(股份分拆生效後)。
- (2) 截至2022年12月31日的每股本公司擁有人應佔本集團未經審計備考經調整綜合有形資產淨值減負債乃於作出本文件附錄二所述調整後，基於發行141,124,984股股份計算，假設股份分拆及全球發售已於2022年12月31

---

## 概 要

---

日完成，但不包括可能根據超額配股權、股份激勵計劃發行的股份或本公司根據一般授權及回購授權可能發行或購回的任何股份，或者將2022年12月31日存在的所有優先股轉化為本公司的普通股。

於全球發售完成後，2022年12月31日存在的所有優先股將轉換為本公司普通股。倘考慮該轉換，本公司擁有人應佔本集團截至2022年12月31日的每股未經審計備考調整綜合有形資產淨值將分別為2.89港元（基於每股股份發售價19.00港元）及2.99港元（基於每股股份發售價23.00港元）。詳情請參閱本文件附錄二腳註5。

### 上市費用

上市費用指就全球發售產生的專業費用、承銷佣金及其他費用。按發售價的中位數21.00港元（即指示性發售價範圍的中位數）計算，假設超額配股權未獲行使，且並無根據股份激勵計劃發行額外股份，與全球發售相關的估計上市費用總額約為78.4百萬港元（包括(i)承銷佣金約為14.9百萬港元；及(ii)非承銷相關費用約為63.5百萬港元，其中包括法律顧問及申報會計師的費用及開支約為44.1百萬港元和其他費用及開支約為19.4百萬港元）。約18.0百萬港元的估計上市費用總額直接歸因於發售股份的發售及上市，並將於全球發售完成後自權益中扣除，60.4百萬港元預計將於我們的綜合損益表中費用化，其中4.8百萬港元及40.6百萬港元已分別計入我們2021年及2022年的綜合全面虧損表中。估計上市費用總額約佔所得款項總額的23.6%。

### 所得款項用途

假設超額配股權並未獲行使，經扣除我們就全球發售應付的承銷佣金及其他預計發售費用後，並假設發售價為每股股份21.00港元（即發售價的中位數），我們預計我們將收到全球發售所得款項淨額約253.6百萬港元。我們擬將全球發售所得款項淨額用於以下用途：

1. 所得款項淨額的約45%或約114.1百萬港元預計將用於進一步發展我們的醫藥流通業務；
2. 所得款項淨額的約25%或約63.4百萬港元預計將用於進一步發展我們的其他業務；
3. 所得款項淨額的約22%或約55.8百萬港元預計將用於研發；及
4. 所得款項淨額的約8%或約20.3百萬港元預計將用作營運資金及一般企業用途。

詳情請參閱「所得款項用途」。