
未來計劃及[編纂]用途

未來計劃

有關我們未來計劃的詳細描述，請參閱本文件「業務 — 我們的戰略」。

[編纂]用途

假設[編纂]未獲行使，經扣除我們就[編纂]應付的[編纂]佣金及其他估計[編纂]開支並假設[編纂]為每股股份[編纂]（即[編纂]的中位數）後，我們估計將收取[編纂][編纂]淨額約[編纂]。我們擬將[編纂][編纂]淨額用於下列用途：

- [編纂]淨額的約[編纂]或約[編纂]，預計將用於拓展製藥公司合作並強化運營能力及推廣服務，其中
 - (i) [編纂]淨額的約[編纂]或約[編纂]，預計將用於拓展並深化與上游製藥公司的合作，從而使我們得以持續擴充上市藥品組合以實現多元化盈利能力，並深化協作式營銷及銷售工作，特別是以下方面：
 - (1) [編纂]淨額的約[編纂]或約[編纂]，預計將用於增加上游製藥公司合作數量。於2023年、2024年及2025年，我們分別向68家、236家及339家上游製藥公司採購藥品。我們預計此類上游製藥公司數量將於三年內增加至約480家，並於五年內進一步增加至約620家。策略上，我們將與製藥公司合作，爭取具有持續高盈利潛力產品的長期獨家銷售權。董事確認我們有大量目標製藥公司可啟動及深化合作。

我們在篩選上游製藥公司及產品時的定性與定量標準包括(a)其產品組合是否符合我們的戰略擴張考量及擁有；(b)對於擁有全國獨家銷售權的產品，年銷售額超過人民幣30百萬元，毛利率高於30.0%，且庫存週轉天數少於90天；及(c)對於在特定市場分部或分銷渠道（如電商平台及連鎖店直供）擁有獨家銷售權的產品，年銷售額超過人民幣20百萬元，供應鏈毛利率高於4.0%，服務費率超過15.0%，且庫存週轉天數少於30天。我們預計將在篩選過程中進行扎實的市場研究，根據該等標準評估潛在合作製藥公司。

未來計劃及[編纂]用途

為擴大與上游製藥公司的合作網絡：

- (a) [編纂]淨額的約[編纂]或約[編纂]，預計將用於取得若干院外產品的全國獨家銷售權；及
- (b) [編纂]淨額的約[編纂]或約[編纂]，預計將用於取得院外產品在特定市場或分銷渠道的獨家銷售權。

具體而言，考慮到有利的市場發展，加上我們在營運上對適應新產品準備就緒，我們計劃與擁有以下產品組合的製藥公司合作：

中醫藥：

作為中國國家醫療保健戰略的一部分，中醫藥是國家大力扶持的主要產業。隨著人們對健康需求的多樣化，中醫藥在保健、康復等領域的應用前景廣闊，國家鼓勵醫療專業人員借助互聯網大力發展健康科普，中醫藥被消費者認知和接受的程度較西方藥品更高。中醫藥產品示例包括三七通舒、血塞通、二陳丸、消糜栓、虎力散、複方龍血竭、小金丸及脈血康。值得注意的是，中醫藥配方受監管保護，競爭性仿製產品難以獲准上市，有利於長期商業合作。

從長遠看，中醫藥以消費者為中心的內容運營和廣闊市場覆蓋成為中醫藥產品商業化的重要路徑。然而，不少生產中醫藥產品的製藥公司為中小型企業，缺乏必要的電商運營能力及全國性的經銷網絡。我們所具備的院外全渠道供應鏈能力與數位消費者互動平台，具備獨特優勢，可以連結這些製造商與院外市場的用戶及消費者，從而幫助他們成功實現產品商業化，並打造具有影響力的中醫藥品牌。尤其是，我們預計將通過線上及線下營銷活動促進銷售，以觸達中醫藥產品的廣泛客戶群，具體措施包括線上患者教育、即時競價及新媒體廣告等付費推廣。此外，我們的銷售及營銷人員普遍具備院外醫藥市場的扎實經驗，且我們預計將聘用更多具備中醫藥產品相關專業知識及經驗的員工，從而進一步提升營銷能力，以促進中藥產品銷售。

未來計劃及[編纂]用途

在選擇製藥公司時，我們首選專注於針對亞健康人群的滋補產品及術後康復療法等養生保健和康復調理類中醫藥的公司。我們亦優先選擇具備持續或預期研發活動的中醫藥製造商，這些研發活動運用現代科學方法提升配方療效。這包括深入研究活性成分、藥理機制，以及通過改良提取分離技術與新型給藥系統實現質量優化，從而提高生物利用度與患者依從性。

在產品選擇方面，我們重點關注營銷許可的獨家性、適應症的廣泛性、臨床療效認可性、消費者教育的接受程度以及現有市場成熟程度5個關鍵方面。對於納入合作的產品以買斷營銷許可或買斷5年至10年的經營權為主要合作模式。

大健康產品：

國家出台「健康中國2030」規劃，鼓勵以治未病為先，隨著消費者健康意識的提高，我們將與上游製藥公司合作，引進具有調節免疫、改善睡眠、促進消化等功能的食品和飲品。我們的產品組合包括富含益生菌的飲品、添加了中醫藥成分的功能性食品等。在引進過程中，嚴格把控所有產品的質量和安全性，確保產品完全符合相關標準和法規要求。

智能健康設備作為新興的大健康產品也是我們重點發展的合作戰略，結合科技發展趨勢，與專注於研發智能健康設備的製藥公司合作，引進智能手環、智能血壓計、睡眠改善設備等智能健康監測產品。這些設備能夠實時監測用戶的健康數據，並通過手機APP等平台為用戶提供個人化健康建議。我們將與合作夥伴共同開展市場調研，更好地了解消費者的需求，不斷優化產品的功能和設計。

大健康產品的競爭格局由個人消費者驅動，其需要及需求支撐這類產品的銷售。因此，大健康產品進入市場的策略聚焦於直接向消費者線上銷售與客製化產品組合。憑藉電商能力及全國性分銷網絡，我們在直接向消費者線上銷售方面具備競爭優勢。針對客製化產品組合，我們根據不同消費者的健康需求和消費場景，對引進的大健康產品進行組合和套餐設計。例如，針對上班族的亞健康調理套餐，包含功能性食品、智能設備和健康諮詢服務；針對老年人的全面養生保健套餐，涵蓋滋補類中醫

未來計劃及[編纂]用途

藥、營養補充品和康復理療設備等。通過產品組合和套餐設計，戰略性提高產品的附加價值和市場競爭力。

基於現有所提供產品，我們將透過戰略性合作逐步向健康管理與服務延伸。藉由與專業健康管理機構攜手，我們計劃提供包含健康評估、飲食指導及運動建議等個性化健康管理服務。我們將利用大數據和人工智能技術，對消費者的健康數據進行分析和挖掘，為產品研發和市場推廣提供依據。

- (2) [編纂]淨額的約[編纂]或[編纂]，預計將用於增加新合作項目數量。

增加原有製藥公司的合作產品數量主要以鞏固和發展融泰在全渠道供應鏈、以消費者為中心的運營的競爭優勢為戰略方向。原有合作製藥公司通過部分產品合作對我們的服務體系已經有了很好的了解和認同，在現有合作基礎上更易於增加合作產品，進而增強和製藥公司的長期合作黏性。

我們將深度研究原有製藥公司的產品研發能力、產品品類的增加規劃、產品的市場競爭優勢，藉此不斷優化並豐富我們的服務項目，從而確保在後續產品上市時獲得製藥公司的合作支持。

- (ii) [編纂]淨額的約[編纂]或約[編纂]，預計將用於加強院外數字化市場的營銷及推廣服務。具體而言，我們計劃著重於供應鏈管理能力的提升和銷售團隊、市場營銷策劃團隊的專業化建設和提升，包括：

- (1) [編纂]淨額的約[編纂]或約[編纂]，預計將用於供應鏈數字化升級。我們計劃在未來兩年內利用[編纂]推動供應鏈的數字化升級，與上游製藥公司共同打造數字化供應鏈平台。通過該平台，實現生產、銷售、庫存管理、物流服務等環節的實時信息共享和協同。例如，利用大數據分析預測市場需求，提前安排生產和採購計劃，降低庫存成本，提高供應鏈的響應速度和對供應鏈質量的監控。我們預計將採購大數據分析工具，用於該數字化供應鏈平台；

未來計劃及[編纂]用途

- (2) [編纂]淨額的約[編纂]或約[編纂]，預計將用於建立經銷商評估體系。我們計劃在未來兩年內利用大數據分析建立完善的經銷商評估體系，幫助製藥公司建立符合合作要求、高效且結構完善的院外經銷商網絡。同時促進融泰合作體系內的經銷商不斷提升自身的管理水平和服務質量，保障製藥公司供應鏈的穩定高效運行。我們預計將採購大數據分析及客戶關係管理工具，用於該經銷商評估體系；
- (3) [編纂]淨額的約[編纂]或約[編纂]，預計將用於加強線下銷售團隊的專業化建設。基於藥品銷售的特點，長遠看需要線上營銷和線下營銷的融合，因此我們將加強線下銷售團隊的專業化建設，這包括持續發展更多的具備線下營銷專長的人員或團隊加入融泰的銷售體系；
- (4) [編纂]淨額的約[編纂]或約[編纂]，預計將用於打造專業的市場策劃團隊。我們將在未來兩年內著力打造面對院外全域市場的專業的市場營銷策劃團隊，在產品市場研究、動銷規劃、銷售團隊培訓、營銷資源整合方面發揮集約管理和通盤規劃的關鍵作用。
- (iii) [編纂]淨額的約[編纂]或約[編纂]，預計將用於運營能力的強化。我們將在未來一年半內通過以下方面優化運營團隊能力：(a)提升團隊整體運營能力；(b)優化人員構架，確保每位成員的能力和素質達標；(c)增加新媒體運營功能，強化整體數字化營銷效能；(d)強化數字化手段，增強市場調研與數據分析能力；及(e)建立結構化的研究計劃，以系統性方式研究醫藥電商領域的關鍵市場趨勢、客戶需求及行業動態。
- (1) [編纂]淨額的約[編纂]或約[編纂]，預計將用於市場研究及數字洞察能力的強化，以細化完善私域消費者管理為戰略重心。
- (2) [編纂]淨額的約[編纂]或約[編纂]，預計將用於加強新媒體營銷體系的建設及加強私域營銷管理。

未來計劃及[編纂]用途

- [編纂]淨額的約[編纂]或約[編纂]，預計將在未來三年內用於公司智能供應鏈升級及數據平台開發。具體而言，[編纂]將用於以下方面：

- (i) [編纂]淨額的約[編纂]或約[編纂]，預計將用於進一步發展公司智能供應鏈體系及倉儲物流建設。

我們將建立並進一步升級全面智能供應鏈及倉儲物流體系，以AI和大數據為核心驅動。該集成體系將通過統一的營運框架，提供需求預測、智能調度、自動化倉儲和智慧配送等功能。

智能供應鏈體系將基於軟硬件使能機器學習演算法實現精準需求預測和動態庫存優化，打通上下游數據流，實現全流程供應鏈可視化管理和智能決策。

智能倉儲物流體系將部署自動化動力線、AGV機器人和IoT物聯設備，同時搭建供應鏈控制塔，實時監控全鏈路運營數據，確保快速響應和持續優化。

我們預期該戰略規劃將帶來顯著的營運改善，包括降低物流成本及提升庫存週轉率，並支持未來業務規模的快速擴展。

- (ii) [編纂]淨額的約[編纂]或約[編纂]，預計將用於公司數據平台開發(AI、數據庫、SaaS系統等)。

我們將全面升級人工智能及醫藥數字化能力，重點投入人工智能應用、SaaS系統研發和數字化營銷體系建設三個關鍵領域，通過打造智能客服、個性化推薦、一體化ERP服務和高併發電商平台。功能方面，該全面的數字化運營體系提供智能客服、向客戶進行個人化推薦及支持其他自動化營銷工具。需採購安裝的軟件及設備包括AI驅動的客戶服務及個性化推薦系統。我們結合客戶數據分析和自動化營銷工具，構建全流程的數字化運營體系。

未來計劃及[編纂]用途

我們將採用敏捷開發模式，分階段落地核心功能，同時確保混合雲架構安全合規。此數位轉型旨在實現降本增效、提升GMV並沉澱數據資產，為未來技術商業化機會奠定基礎。

- (iii) [編纂]淨額的約[編纂]或約[編纂]，預計將用於升級和完善智能供應鏈及倉儲物流的配套設施。具體而言，我們將採購並部署邊緣計算節點和IoT設備以強化實時數據處理能力，建設綠色能源系統降低運作能耗，增設提供必要數據備份的異地容災中心和工控安全防護以保障系統穩定性，同時預留資金用於技術驗證、AI迭代及高端人才引進，全面增強系統的韌性、可持續性與擴展性，為長期運營提供支撐。
- [編纂]淨額的約[編纂]或約[編纂]，預計將用於製藥公司戰略投資或收購。

具體而言，我們計劃利用[編纂]，對有巨大潛力、與公司戰略高度契合的上游製藥公司進行股權投資。通過股權投資，我們能夠深度參與其經營決策，共享發展成果，實現風險共擔、利益共贏。例如，對於專注於創新中醫藥研發的製藥公司，我們入股後不僅能為其研發提供資金支持，還能利用自身的市場渠道和營銷經驗，加速產品的商業化進程。同時，股權合作也有助於增強雙方的戰略信任，為長期合作奠定堅實基礎。

尤其，我們計劃物色具以下屬性的潛在目標：

- (i) **戰略協同**：我們通過多年的模式探索與創新，我們已健全一個全渠道營銷與供應鏈服務體系。為提升未來盈利能力與可持續增長，我們計劃收購自主產權的產品來擴充產品組合。憑藉穩健的營運與財務實力，我們能在不增加固定成本的前提下整合新增產品。通過收購豐富集團的自有產品管線的公司，我們可利用我們的運營和管理能力，迅速擴大目標公司的營收與淨利潤，增強集團整體盈利能力，進一步強化集團的抗風險能力，為整個集團可持續發展再添助力。
- (ii) **業務運營**：我們計劃對製藥公司進行股權收購，該等公司需滿足有相對競爭優勢的產品批文。策略上，我們聚焦於目前有市場存量和穩定的銷售收入及淨利潤表現的目標公司，通過我們的運營能力，我們能夠迅速的擴大市場份額，提供可觀的淨利潤增長。我們亦評估目標公司的關鍵財務指標，例如資產負債比率、現金流量狀況及盈利預測，以減緩高溢價收購相關風險。我們

未來計劃及[編纂]用途

的篩選標準包括(a)資產負債比率不超過75.0%；(b)經營現金流量為正值；(c)銷售額與淨利潤連續三年穩定增長；(d)應收賬款週轉天數不超過90天；及(e)無股權糾紛。

董事確認有充足符合我們的選擇標準的潛在收購目標。然而，截至最後實際可行日期，我們並無識別出任何特定投資或收購目標。

- [編纂]淨額的約[編纂]或約[編纂]，預計將用作營運資金及一般企業用途。

倘[編纂]定於指示性[編纂]範圍的最高[編纂]或最低[編纂]，則[編纂]的[編纂]淨額將分別增加或減少約[編纂]。倘上調或下調[編纂]以致最終[編纂]高於或低於[編纂]範圍的中位數，我們將按比例增加或減少分配於上述用途的[編纂]淨額。

倘[編纂]獲悉數行使，我們將收取的[編纂]淨額將為(i) [編纂] (假設[編纂]為每股股份[編纂]，即最高[編纂])；(ii) [編纂] (假設[編纂]為每股股份[編纂]，即[編纂]範圍的中位數)；及(iii) [編纂] (假設[編纂]為每股股份[編纂]，即最低[編纂])。

倘[編纂][編纂]淨額(包括行使[編纂][編纂]淨額)高於或低於預期，我們可按比例調整分配於上述用途的[編纂]淨額。

倘[編纂][編纂]淨額未即時用於上述用途，或倘我們無法按預期實行計劃的任何部分，則未即時動用的[編纂]淨額僅會存入持牌商業銀行及／或其他認可金融機構(定義見證券及期貨條例或其他司法權區的適用法律法規)的短期計息賬戶。