
與我們的控股股東的關係及關連交易

與我們的控股股東的關係

大冢製藥仍將是我們最大的股東。

大冢製藥是根據日本法律成立的大冢控股的直接全資附屬公司。截至二零一零年三月三十一日，大冢控股三個最大的股東為 Otsuka Group Employees Shareholding Fund、Otsuka Estate Ltd. 及野村信託銀行株式會社 (Nomura Trust and Banking Co., Ltd. (Otsuka Founder Family Shareholding Fund))，該等股東分別擁有大冢控股5.38%、7.79%及10.63%投票權的股份。Nomura Trust and Banking Co., Ltd. (Otsuka Group Employees Shareholding Fund)、Nomura Trust and Banking Co., Ltd. (Otsuka Founder Family Shareholding Fund) 的聯屬人於二零一零年三月三十一日擁有大冢控股約1.56%權益。然而，由 Nomura Trust and Banking Co., Ltd. 兩位會計師名下的兩個賬戶管理兩項基金的受益人相互獨立且互不相同。概無大冢控股的其他股東持有5%以上表決權的股份。就本公司董事所深知，概無大冢控股的股東為我們的關連人士。因此根據上市規則的定義，透過大冢製藥，大冢控股為本集團的控股股東。僅就本節而言，大冢控股、其附屬公司及聯屬公司 (不包括本集團的成員公司) 共同界定為「控股股東集團」。控股股東集團將繼續從事若干業務 (不構成本集團的一部分且不直接或間接與我們的業務形成競爭)，如下文「一 控股股東集團」所述。

控股股東集團

控股股東集團在全球23個國家和地區進行經營，主要集中於日本、歐洲及美國。我們的控股股東集團的業務主要集中於四個領域，即製藥、保健品、消費品及與本集團無關的其他業務 (如倉儲和物流、化工及醫療行業以外的其他業務)。除了其於本集團的權益外，控股股東集團已於中國建立兩項研發設施，且於中國內地和香港的24家公司亦擁有權益。然而，控股股東集團的中國業務主要集中於生產藥品、食品和飲料。

我們的業務被列入大冢集團的製藥部門，該部門主要由我們的直接控股股東大冢製藥及獨立於本集團的大鵬藥品工業株式會社 (Taiho Pharmaceutical Co., Ltd.) 領導。大鵬藥品工業株式會社 (Taiho Pharmaceutical Co., Ltd.) 主要側重於生產與腫瘤科有關的治療藥物，而大冢製藥則從事藥品的研究、開發和營銷，該等藥品側重於中樞神經系統、血管系統、消化系統和呼吸系統、眼科和皮膚科的治療。我們為大冢控股的唯一主要從事設計、研究、生產和銷售專門用於治療血管疾病和失調的醫療器械的成員公司。

雖然控股股東集團亦透過其成員之一 JIMRO Co., Ltd. (「JIMRO」) 製造某些醫療設備，但 JIMRO 生產和推廣的產品為吸附型體外白細胞析離器械，該器械於日本獲准用於治療急性潰瘍性結腸炎和克羅恩氏病。由於技術規格和患者的差異，由 JIMRO 生產的醫療器械不以任何形式構成由我們所提供的產品的替代品。

與我們的控股股東的關係及關連交易

控股股東集團的其他製藥業務活動包括生產和銷售臨床營養和診斷設備以及用於研究的試劑，其中並無涉及醫療器械的生產或銷售，故並未與我們的業務形成競爭。

由控股股東集團經營的非製藥業務主要包括功能性食品和飲料的開發、生產和營銷以及以 Pocari Sweat[®]、Calorie Mate[®] 及 Oronamin-C Drink[®] 以及 Nature Made[®] 等品牌營銷的補充產品。其他業務活動包括生產和銷售礦泉水、食品、飲料和葡萄酒以及生產化工產品、電子設備、包裝和分銷（除包裝及分銷本集團於中國內地的產品以外），所有該等業務均與本公司的業務無關。

本集團

本集團主要在中國從事開發、製造和營銷主要與治療血管疾病及失調的微創介入產品有關的醫療器械。截至最後實際可行日期，我們提供了18種產品，包括心血管及其他血管器械以及一種電生理及一種糖尿病器械。

本集團的製造業務全部位於中國。就我們提供的產品而言，我們主要服務於中國市場。我們出口至亞太地區其他國家（不包括中國）、南美洲及歐洲的產品分別佔截至二零零七年、二零零八年、二零零九年十二月三十一日止年度以及截至二零一零年三月三十一日止三個月我們收入的約10.2%、10.7%、10.6%及7.0%。

因此，儘管我們在類似的行業（醫療行業）中經營，但就產品性質和地理位置而言，控股股東集團的業務與我們的業務仍可清楚地劃分。下表總結了控股股東集團的業務與本集團的業務之間的劃分：

	控股股東集團	本集團
地域劃分	<ul style="list-style-type: none">全球23個國家和地區，主要集中在於日本、歐洲及美國	<ul style="list-style-type: none">集中於中國
業務劃分	<ul style="list-style-type: none">不從事設計、研究、生產和銷售專門用於治療血管疾病和失調的微創介入產品側重於四個領域的多元化業務模式，即藥品、保健品、消費品和其他業務，該等業務均與本集團業務無關	<ul style="list-style-type: none">專注於醫療行業的一個特定領域 — 設計、研究、生產和銷售用於治療血管疾病和失調的微創介入產品

獨立於控股股東集團

經考慮以下因素，本公司董事認為，本集團按獨立於控股股東集團的方式經營我們的業務，且控股股東集團的業務並無直接或間接與本集團形成競爭。

與我們的控股股東的關係及關連交易

營運獨立

我們的業務策略、營運和地區重點均不同且在所有重大方面獨立於控股股東集團。本集團維護自身的生產和經營設施。本集團的業務乃透過本集團的中國附屬公司及主要營運附屬公司微創上海（成立於一九九八年）進行營運。另外，除下文「關連交易」所述交易以外，本集團與控股股東集團之間並無其他持續關連交易。

本集團已與控股股東集團的某些成員訂立並將繼續訂立獨家分銷安排，該等安排的詳情載於下文的「關連交易」中。截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止各年度以及截至二零一零年三月三十一日止三個月，根據該等分銷安排產生的銷售額分別僅佔我們收入的3.3%、4.7%、5.5%及2.9%。本公司董事已確認，該等協議乃於本集團日常業務過程中按一般商業條款及公平原則訂立。倘任何該等協議被終止，本公司董事認為，可按相似條款於合理時間內找到替代經銷商，且不會對本集團的營運產生任何重大不利影響。

另外，本集團亦與其他獨立第三方按與在日常業務過程中與控股股東集團訂立的協議相似的商業條款，就其他國家（包括南美洲及歐洲國家）訂立獨家分銷協議。截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止各年度以及截至二零一零年三月三十一日止三個月，本集團的收入分別有約89.8%、89.3%、89.4%及93.1%來自中國。就出口量而言，本集團約30%的產品乃透過控股股東集團分銷協議（如下文所界定）進行分銷，剩下的70%則透過與獨立第三方的獨家分銷協議進行分銷。

本集團的所有分銷協議（其中包括控股股東分銷協議）乃根據市場慣例按對經銷商與本集團均有利的獨家基準而簽訂。本公司的董事認為，按獨家基準訂立該等協議有利於激勵本集團經銷商在各自的國家盡其最大的努力並投入其資源以分銷本集團的產品。同樣，本集團的經銷商已從本集團取得保證，即本集團不會要求其任何競爭對手在各自的國家分銷本集團的產品。

鑒於上述情況，本公司董事相信，本集團在營運上獨立於控股股東集團。

控股股東集團與本集團之間的若干持續關連交易的詳情載於下文的「關連交易」中。

財務獨立

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，控股股東集團並無向本集團提供任何貸款或任何其他形式的財務援助。本集團的財務狀況良好並在財務上獨立於控股股東集團。我們在中國的經營超過10年。本集團可從其業務活動中產生充足的收入。多年來，本集團亦有獨立籌資的往績記錄，且在並無控股股東集團的任何信貸支持或擔保的情況下能夠獲得銀行貸款或來自銀行或其他金融機構的融資。本集團目前擁有並預計將繼續擁有充足的

與我們的控股股東的關係及關連交易

現金及銀行存款以償還非貿易性質的相關款項。有關本集團財務狀況的詳情，請參閱本文件中的「財務資料」及本文件附錄一的「會計師報告」。

鑒於上述情況，本公司董事相信，本集團在財務上獨立於控股股東集團。

管理獨立

本公司董事會目前由四名執行董事、三名非執行董事和三名獨立非執行董事組成。

除孫洪斌先生以外，由大冢集團和上海張江委任的董事為非執行董事，而管理本集團的日常營運乃我們的核心高級管理層團隊(由執行委員會領導)的責任。自加入本集團後孫洪斌先生亦已不再於大冢集團擔任任何職位。我們的執行委員會成員(其履歷詳情載於本文件中的「董事及高級管理層」)概無於控股股東集團擔任任何執行董事職位或管理職位。

關連交易

本集團已於日常業務過程中與控股股東集團訂立若干協議。大冢製藥將仍為我們的最大股東。

未獲豁免持續關連交易

獨家分銷協議

於本集團的日常業務過程中，本集團的主要營運附屬公司微創上海已按一般商業條款與以下控股股東集團的各附屬公司訂立五項獨家分銷協議(在本節統稱為「控股股東集團分銷協議」)：

- Thai Otsuka Pharmaceutical Co., Ltd；
- Otsuka (Philippines) Pharmaceutical, Inc；
- P.T. Otsuka Indonesia；
- Otsuka Pakistan Ltd；及
- Japan Immunoresearch Laboratories Co., Ltd.

各項控股股東集團分銷協議均為一項單獨的框架協議，據此，微創上海已委任控股股東集團於菲律賓、泰國、印度尼西亞、巴基斯坦及日本的各個實體於各相關國家作為本集團藥物洗脫支架系統和球囊導管的獨家經銷商。

根據各項控股股東集團分銷協議，各經銷商每年向微創上海採購最低金額的商定產

與我們的控股股東的關係及關連交易

品，且各經銷商盡其最大努力將產品推廣和銷售予最終用戶。微創上海向各經銷商開具發票，各經銷商則根據各項控股股東集團分銷協議直接付款。

由於透過控股股東集團分銷協議分銷的大部分產品的有效期相對較短（如藥物洗脫支架），並考慮到將該等產品出口至各國經銷商所需的運輸時間及清關程序，多數控股股東集團分銷協議規定，倘前一年已達到年度最低採購量，經銷商有權向製造商更換若干過期產品之一小部分，將其換為有效的未過期產品。於二零零七年、二零零八年及二零零九年以及截至二零一零年三月三十一日止三個月，該等更換產品的成本分別佔本集團已售貨品總成本的約0.05%、0.11%、0.15%及0.17%。

中國所有獨立經銷商均獲提供過期產品更換安排。授予獨立經銷商過期產品更換安排在很大程度上取決於下列因素：(a)特定經銷商的經營規模及表現；(b)經銷商與本集團之間的合作歷史；(c)經銷商與本集團之間的商業信託程度；及(d)所分銷產品的有效期。

各項控股股東集團分銷協議規定，倘經銷商未達到最低採購量，不會對經銷商徵收罰款，但經過事先通知並按照各項控股股東集團分銷協議的條款，微創上海有權終止獨家分銷安排並將其轉換為非獨家安排。

產品的單位採購價、最低採購量和可能被更換的到期產品數量，由各經銷商與微創上海根據有關司法權區的常規做法按一般商業條款互相協定按年釐定。在與各相關控股股東集團經銷商就年度合約的採購價、最低採購量及可更換採購量達成共識時，本集團已考慮下列因素(i)（就採購價而言）於各國該等產品的市價、製造產品產生的實際成本或合理成本、經銷商的合理利潤率以及本集團的合理利潤率；(ii)（就最低採購量而言）各國終端用戶的市場規模以及各國競爭對手數量及該等競爭對手的銷售額（倘可獲得該等資料）；(iii)（就過期產品可更換數量而言）產品種類及產品有效期以及本集團產品在各國的競爭者數目。本公司董事認為，上述因素符合確定相關司法權區分銷協議的採購價、最低採購量及可更換採購量的市場慣例。與日本有關的獨家分銷協議最初於二零零四年二月十六日訂立，為期10年，而其他控股股東集團分銷協議（現時有效）最初於二零零八年一月一日訂立，自簽訂之日起為期5年。除非按適用的分銷協議的條款予以終止，否則自二零一三年起控股股東集團分銷協議（與日本相關者除外）將於其後年度每年自動續期一年。自二零一四年起，日本控股股東集團分銷協議（「日本分銷協議」）開始按其條款每年自動續期一年。

本集團於二零零四年三月前後透過控股股東集團的日本實體首次在日本分銷其產品。日本分銷協議初始期限較長，蓋因(i)此乃本集團首次與日本經銷商訂立此類合約，而本集團認為長期獨家分銷協議將有助於確保其產品透過控股股東集團的日本實體在日本取得穩定的銷售額；(ii)本集團產品於二零零四年三月前後由控股股東集團的日本實體首次分

與我們的控股股東的關係及關連交易

銷時對日本市場而言尚屬新生事物。因此，控股股東集團的日本實體需要時間及精力開展業務，其與本集團訂立的獨家協議亦需要合理期限以證明其投入資源之合理性；(iii)海外實體與日本實體訂立類似性質及期限的合約是日本醫療器械行業通行的市場慣例，以此確保海外實體受到長期獨家分銷協議的制約；(iv)因日本實體根據相關日本法律須承擔所有可能的產品責任索賠，故海外實體在日本成立實體銷售其產品與其他國家比較其進入門檻相對較高，且設立類似控股股東集團實體的銷售及營銷網絡需作出大量投資。因此，與在日本成立實體銷售其產品相比較，本集團與控股股東集團的日本實體訂立長期獨家分銷協議較為有利；及(v)在日本完成銷售醫療器械產品的審批程序通常需要五年及以上的較長時期，由於控股股東集團的日本實體需要大量成本及時間，以在日本市場向終端用戶推廣本集團產品、樹立本集團品牌及擴大銷售網絡。本集團認為，鑒於需經較長時期方可獲得財務回報，因此訂立長期合約更為有利。

基於上述理由，董事認為，微創上海與控股股東集團的日本實體訂立長期獨家分銷協議屬公平合理，並符合日本市場慣例。

基於上述理由、本公司就其對日本市場慣例的了解所提供的資料、透過控股股東集團的日本實體在日本醫療器械行業取得的經驗及過往買賣歷史，以及彼等就日本醫療行業與其他公司達成的類似分銷安排的行業知識，[●]認為，在日本就日本分銷協議性質的協議而言，期限超過三年乃屬正常商業慣例。

就與控股股東集團於菲律賓、泰國、印度尼西亞及巴基斯坦的經銷商訂立的分銷協議(「南亞協議」)而言，經考慮其他市場並不存在的若干因素，包括被指定的經銷商需要支付而不能於三年內從其協定銷售利潤中收回的若干沉沒成本(如宣傳費用)、需要培養與經銷商之間的業務關係、鼓勵忠誠度及激勵經銷商銷售本公司產品，協定期限為五年。由於根據各相關分銷權，各控股股東集團經銷商每年均須達到保證最低採購量規定(須每年重新協商)，簽署較長期限的合約可確保本公司於較長期間的基本銷量。董事認為，通過將經銷商享有的銷售條款或銷售利潤與市場慣例掛鉤並通過協定本公司可行使的單方面終止權(包括倘未能達到規定的銷售目標即可將相關獨家權變更為非獨家權的權利)，該等較長期協議的市場風險得到妥善管理。視產品類型以及分銷該產品的市場而定，控股股東集團經銷商與第三方製造商訂立長達三年以上的合約並不少見。

此外，南亞協議為歷史商業協議，自現時至其屆滿時的餘下年期少於三年。於二零一二年十二月三十一日(即南亞協議的續期時間)或前後，董事會(包括全體獨立非執行董事)將根據上市規則第十四A章之規定，就南亞協議進行全面審查，以(其中包括)確定南亞

與我們的控股股東的關係及關連交易

協議是否應基於其合理性及必要性而予以續期。倘上市規則規定，則會尋求獨立股東的批准。

基於上述理由，董事認為，與控股股東集團於菲律賓、泰國、印度尼西亞及巴基斯坦的相關實體訂立年期為三年以上的獨家分銷協議屬公平合理。

基於上述理由，本公司就其與控股股東集團於菲律賓、泰國、印度尼西亞及巴基斯坦的相關實體之間的關係所提供的資料，以及彼等關於該等國家醫療行業由其他公司達成的類似分銷安排的行業知識，[●]認為，在該等國家就南亞協議的性質而言，期限超過三年乃屬正常商業慣例。

截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止各年度以及截至二零一零年三月三十一日止三個月，控股股東集團分銷協議項下的總銷售額分別約為人民幣14.06百萬元、人民幣22.75百萬元、人民幣30.57百萬元及人民幣5.17百萬元。

根據控股股東集團分銷協議，未來三年向控股股東集團作出的最高總銷售額不應超過以下載列的年度上限：

	截至十二月三十一日止年度的建議年度上限		
	二零一零年	二零一一年	二零一二年
	人民幣	人民幣	人民幣
總銷售額.....	39,730,239.8元	51,649,311.7元	67,144,105.2元

在計算以上年度上限的過程中，本公司董事已考慮到我們過往向控股股東集團進行銷售的銷售額、我們業務的預期未來增長並考慮到預期的市場狀況及本集團產品的需求、業務擴張以及本集團的競爭對手預計將採用的銷售渠道。本集團過往向控股股東集團進行銷售的銷售額一直按每年約30%的速度增長。鑒於本集團與控股股東集團成功的業務合作歷史及本集團的國際擴張業務策略，我們預期向控股股東集團作出的銷售將於未來數年內繼續增加。向控股股東集團銷售產品的年度上限的提升，反映了我們在銷售方面的預期。

董事的確認

本公司董事(包括獨立非執行董事)認為，上文「一未獲豁免持續關連交易」中所述持續關連交易及本文件附錄一之會計師報告的附註28所述關連方交易，乃於本公司的一般及日常業務過程中按一般商業條款訂立，屬公平合理並符合我們股東的整體利益，且建議的年度上限屬公平合理並符合我們股東的整體利益。