

---

## 概 要

---

### 我們的業務概覽

我們為中國東北地區領先的醫藥零售商及分銷商之一。我們擁有中國東北地區最大的醫藥零售連鎖網絡，並為中國東北地區最大的民營醫藥分銷商<sup>(1)</sup>。根據南方所的資料，於2012年，中國東北地區的醫藥銷售佔中國醫藥市場銷售總額約7.1%。

於〔●〕，我們在收益及毛利潤方面均維持高速增長。由2010年至2012年，我們零售及分銷收益的複合年增長率分別為53.6%及73.1%。根據南方所的資料，該等增長率在中國東北地區經營業務的所有領先醫藥零售商及分銷商中為同期最高。我們相信高增長率乃歸功於我們成功的業務模式，我們的業務模式令我們在多方面與傳統醫藥零售商及分銷商不同。

就我們的零售業務而言，我們擁有794家自營藥店，並通過會員增值服務、金天學院培訓及形式多樣的促銷活動實現了快速增長。我們亦計劃於2014年年底之前透過第三方互聯網服務供應商推出電子商務醫藥零售業務。

就我們的分銷業務而言，我們的業務模式包括傳統分銷以及直供模式。我們當前專注於擴展我們的直供模式，乃由於我們相信直供模式在中國醫藥行業具備巨大發展潛力。根據南方所的資料，此亦可使我們實現高於行業平均水平的利潤率。

我們業務模式的下列方面亦推動我們快速的內生增長：

- 我們的直供模式，我們透過直供模式以極具競爭力的出廠價直接向製造商採購我們大部分高毛利率產品，再直接向消費者、醫院、診所及其他醫藥零售商銷售此等產品。該模式顯著增強我們的盈利能力，因為此模式可消除我們的供應和全國分銷網絡的中間環節。該模式的成功可歸因於以下因素：
  - 我們與製造商維持穩定的關係，令我們得以直接以具競爭力的價格獨家採購眾多高毛利率產品。我們亦為製造商提供採購工業原料及補充物料的渠道；及
  - 我們與客戶維持良好的關係。我們向客戶提供市場營銷培訓及我們的產品知識，以加強我們的品牌推廣及市場佔有率；
- 我們專注於授權品牌產品及我們擁有獨家分銷權的產品，我們可藉此取得高毛利率；及
- 我們的集中採購平台可優化我們的產品組合及增強我們與供應商的議價能力。

---

(1) 根據南方所的資料，按自營零售藥店的數目計算，我們擁有中國東北地區最大的醫藥零售連鎖網絡，且按收益計算，我們於2012年擁有中國東北地區最大的民營醫藥零售連鎖網絡。根據南方所的資料，除從事分銷自製產品的製造商外，按收益計算，我們於2012年為中國東北地區最大的民營醫藥分銷商。

## 概 要

	截至12月31日止年度					截至6月30日止六個月		
	2010年	佔總額的百分比(%)	2011年	佔總額的百分比(%)	2012年	佔總額的百分比(%)	2013年	佔總額的百分比(%)
	(人民幣千元，百分比除外)							
<b>收益</b>								
零售：								
直供模式 .....	135,487.1	15.8	190,731.9	12.9	252,897.9	10.9	173,006.8	11.9
分銷：								
直供模式 .....	83,312.0	9.7	178,404.2	12.1	296,098.5	12.7	207,864.3	14.3
<b>直供模式合計 .....</b>	<b>218,799.1</b>	<b>25.5</b>	<b>369,136.1</b>	<b>25.0</b>	<b>548,996.4</b>	<b>23.6</b>	<b>380,871.1</b>	<b>26.1</b>
<b>毛利潤</b>								
零售：								
直供模式 .....	64,375.3	26.8	97,081.9	25.6	126,058.1	23.1	102,526.0	26.7
分銷：								
直供模式 .....	22,068.9	9.2	46,743.6	12.4	50,593.2	9.3	44,703.0	11.7
<b>直供模式合計 .....</b>	<b>86,444.2</b>	<b>36.1</b>	<b>143,825.5</b>	<b>38.0</b>	<b>176,651.3</b>	<b>32.4</b>	<b>147,229.0</b>	<b>38.4</b>

除內生增長外，我們於〔●〕已對藥店及醫藥分銷公司進行戰略性業務收購，並將他們併入本集團及從由此而產生的協同效益中受益。我們相信，以下乃部分歸因於前文所述：

- (i) 我們的收益總額由2010年的人民幣858.6百萬元增加至2012年的人民幣2,326.3百萬元，於截至2013年6月30日止六個月達人民幣1,457.0百萬元；
- (ii) 我們的自營零售藥店數目由〔●〕期初的185家增加至〔●〕的794家<sup>(1)</sup>；及
- (iii) 於〔●〕，我們的分銷網絡已擴大為覆蓋約3,702名客戶的全國性網絡。

我們截至2013年6月30日止六個月的收益為人民幣1,457.0百萬元，較2012年同期增長49.5%。我們相信，我們的直供模式，以及我們在收購及整合具有高增長潛力的目標方面的經驗，令我們具備競爭優勢。

就具體操作而言，我們的董事相信我們的直供模式無法被輕易模仿，主要因為我們擁有下列相輔相成形成一個有機體系的資源，而我們的競爭對手並不一定擁有：

- 可以直接與製造商接洽，且本身的分銷及零售網絡可延伸至終端客戶；
- 著名品牌下的暢銷產品，可吸引客戶及擴大我們的網絡；
- 與我們一起成長的員工，且在開展產品培訓及優化業務模式方面富有經驗。金天學院的培訓課程吸引不斷流入出色的生力軍；及
- 授權品牌產品及知名高收益產品的獨家分銷權。

為維持我們的競爭優勢，我們計劃專注於下列各項：

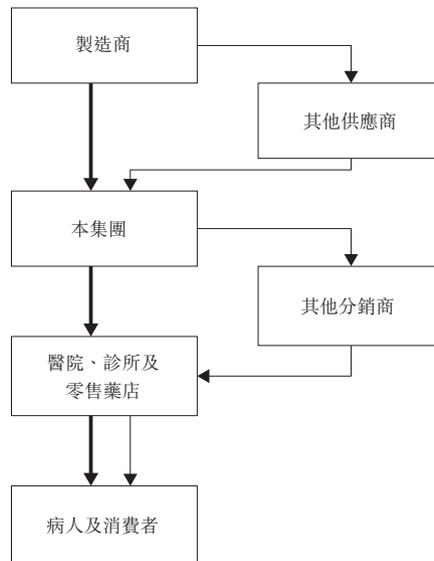
- 通過持續打造卓越的品牌，將吸引更多製造商參與我們的直供模式，從而鞏固我們在中國東北地區的領導地位；

(1) 此數目包括279家於〔●〕轉制自簽約藥店的自營藥店，但不包括(i)我們並無控制權的4家合營零售藥店及(ii)瀋陽15家除消費品外亦出售保健品的超市。此等藥店中的574家乃我們於〔●〕收購。於〔●〕，我們亦新開設58家新藥店及關閉25家藥店。

## 概 要

- 透過金天學院提供的培訓課程及協助製造商招聘人才等方法，維持及鞏固與製造商的關係；
- 通過改善我們的增值服務以及推廣及營銷活動，如為會員計劃登記客戶提供免費的基本健康檢查及為在我們的藥店購買免疫產品的零售客戶提供免費注射，以維持及鞏固與客戶的關係，從而提高我們的品牌知名度；及
- 通過不斷物色收購機會以進一步擴大我們的覆蓋面及產品組合，加上我們的營銷活動，將可拓展我們的直供模式及使我們能為客戶提供更具競爭力的價格。

下圖說明我們分銷營運的核心營運過程：



圖例：  
 → 直供模式  
 → 傳統分銷模式

## 收益、銷售成本、毛利潤及毛利率

下表載列我們於所示期間按業務分部劃分的收益、銷售成本、毛利潤及毛利率明細。

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2010年		2011年		2012年		[●]		2013年	
	金額	佔收益的百分比(%)	金額	佔收益的百分比(%)	金額	佔收益的百分比(%)	[●]	[●]	金額	佔收益的百分比(%)
	(人民幣千元，百分比除外)						[●]			
<b>醫藥零售</b>										
收益.....	386,419.6	100.0	526,074.8	100.0	912,202.5	100.0	[●]	[●]	700,795.4	100.0
銷售成本.....	238,667.7	61.8	332,153.9	63.1	592,372.3	64.9	[●]	[●]	431,700.9	61.6
毛利潤.....	147,751.9	38.2	193,920.9	36.9	319,830.2	35.1	[●]	[●]	269,094.5	38.4
<b>醫藥分銷</b>										
收益.....	472,193.2	100.0	947,826.9	100.0	1,414,089.4	100.0	[●]	[●]	756,194.5	100.0
銷售成本.....	380,203.9	80.5	736,603.7	80.6	1,188,151.0	84.0	[●]	[●]	641,573.1	84.8
毛利潤.....	91,989.3	19.5	184,223.2	19.4	225,938.4	16.0	[●]	[●]	114,621.4	15.2

## 概 要

下表載列我們於〔●〕零售產品組合的收益與毛利潤明細。

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月				
	2010年		2011年		2012年		2012年		2013年		
	佔我們 零售業務的 (人民幣千元)	百分比(%)									
收益											
授權品牌產品 .....	43,080.8	11.2	45,113.5	8.6	66,008.3	7.2	23,936.0	6.5	47,710.2	6.8	
獨家分銷權產品 .....	65,102.1	16.8	113,044.8	21.5	200,355.4	22.0	84,747.7	23.0	108,037.8	15.4	
其他產品 .....	278,236.7	72.0	367,916.5	69.9	645,838.8	70.8	259,835.3	70.5	545,047.4	77.8	
零售收益總額 .....	<b>386,419.6</b>	<b>100.0</b>	<b>526,074.8</b>	<b>100.0</b>	<b>912,202.5</b>	<b>100.0</b>	<b>368,519.0</b>	<b>100.0</b>	<b>700,795.4</b>	<b>100.0</b>	

	截至12月31日止年度									截至6月30日止六個月					
	2010年			2011年			2012年			2012年			2013年		
	佔我們 零售業務 (人民幣千元)	百分比 (%)	毛利率 (%)												
毛利潤															
授權品牌產品	24,286.1	16.4	56.4	26,873.4	13.9	59.6	37,827.1	11.8	57.3	16,226.4	12.5	67.8	26,603.6	9.9	55.8
獨家分銷權 產品 .....	40,371.7	27.3	62.0	76,248.7	39.3	67.4	120,452.7	37.7	60.1	50,441.5	38.8	59.5	67,920.7	25.2	62.9
其他產品 ...	83,094.1	56.3	29.9	90,798.8	46.8	24.7	161,550.4	50.5	25.0	63,247.0	48.7	24.3	174,570.2	64.9	32.0
零售毛利潤 總額 .....	<b>147,751.9</b>	<b>100.0</b>	<b>38.2</b>	<b>193,920.9</b>	<b>100.0</b>	<b>36.9</b>	<b>319,830.2</b>	<b>100.0</b>	<b>35.1</b>	<b>129,914.9</b>	<b>100.0</b>	<b>35.3</b>	<b>269,094.5</b>	<b>100.0</b>	<b>38.4</b>

下表載列〔●〕我們分銷產品組合的收益與毛利潤明細。

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2010年		2011年		2012年		2012年		2013年	
	佔我們 分銷業務的 (人民幣千元)	百分比(%)								
收益										
授權品牌產品 .....	43,407.5	9.2	80,756.4	8.5	110,098.2	7.8	39,890.3	6.6	107,009.8	14.2
獨家分銷權產品 .....	142,941.4	30.3	268,895.0	28.4	274,167.0	19.4	114,537.0	18.9	104,226.3	13.8
其他產品 .....	285,844.3	60.5	598,175.5	63.1	1,029,824.2	72.8	451,587.1	74.5	544,958.4	72.0
分銷收益總額 .....	<b>472,193.2</b>	<b>100.0</b>	<b>947,826.9</b>	<b>100.0</b>	<b>1,414,089.4</b>	<b>100.0</b>	<b>606,014.4</b>	<b>100.0</b>	<b>756,194.5</b>	<b>100.0</b>

## 概 要

	截至12月31日止年度									截至6月30日止六個月					
	2010年			2011年			2012年			2012年			2013年		
	估我們 分銷業務 (人民幣 千元)	的百分比 (%)	毛利率 (%)												
<b>毛利潤</b>															
授權品牌產品 獨家分銷權 產品 .....	14,168.3	15.4	32.6	25,227.1	13.7	31.2	35,083.3	15.5	31.9	13,375.7	13.6	33.5	21,288.6	18.6	19.9
其他產品 .....	48,183.4	52.4	33.7	98,252.2	53.3	36.5	92,703.5	41.0	33.8	34,192.8	34.8	29.9	25,247.1	22.0	24.2
	29,637.6	32.2	10.4	60,743.9	33.0	10.2	98,151.6	43.5	9.5	50,666.9	51.6	11.2	68,085.7	59.4	12.5
<b>分銷毛利潤</b>															
總額 .....	<b>91,989.3</b>	<b>100.0</b>	<b>19.5</b>	<b>184,223.2</b>	<b>100.0</b>	<b>19.4</b>	<b>225,938.4</b>	<b>100.0</b>	<b>16.0</b>	<b>98,235.4</b>	<b>100.0</b>	<b>16.2</b>	<b>114,621.4</b>	<b>100.0</b>	<b>15.2</b>

### 分銷客戶

下表載列不同類別分銷客戶所產生的收益明細。

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月	
	2010年		2011年		2012年		2013年	
	(人民幣千元)	估我們 分銷業務的 百分比(%)	(人民幣千元)	估我們 分銷業務的 百分比(%)	(人民幣千元)	估我們 分銷業務的 百分比(%)	(人民幣千元)	估我們 分銷業務的 百分比(%)
分銷商 .....	294,918.2	62.5	468,652.0	49.4	708,537.5	50.1	321,420.2	42.5
醫藥零售商 .....	136,479.1	28.9	283,766.3	30.0	417,703.2	29.5	342,207.7	45.3
醫院及診所 .....	40,795.9	8.6	195,408.6	20.6	287,848.7	20.4	92,566.6	12.2
<b>分銷收益總額 .....</b>	<b>472,193.2</b>	<b>100.0</b>	<b>947,826.9</b>	<b>100.0</b>	<b>1,414,089.4</b>	<b>100.0</b>	<b>756,194.5</b>	<b>100.0</b>

### 我們的零售網絡

下表載列我們於所示日期在中國東北地區各線城市的藥店數目。

	於〔●〕的 藥店數目	截至12月31日的藥店數目			截至 6月30日 的藥店數目
		2010年	2011年	2012年	2013年
		二線城市 <sup>(i)</sup> .....	339	13	74
三線及四線城市及城鎮 <sup>(ii)</sup> .....	452	172	357	390	452
<b>合計 .....</b>	<b>791<sup>(iii)</sup></b>	<b>185</b>	<b>431</b>	<b>600</b>	<b>791<sup>(iii)</sup></b>

附註：

- (i) 二線城市：瀋陽、哈爾濱、長春及大連
- (ii) 三線及四線城市及城鎮：大慶、牡丹江、齊齊哈爾、佳木斯、綏化、勃利、鶴崗、雙城、綏濱、伊春、安達、明水、海倫、北安、黑河、撫遠、雙鴨山及七台河
- (iii) 此數目不包括我們並無控制權的4家合營零售藥店及瀋陽15家除消費品外亦出售保健品的超市。

## 概 要

### 監管合規事宜

我們於〔●〕在中國的主要違規事件包括未能為我們若干附屬公司及藥店取得或重續醫療器械經營許可證、藥品經營質量管理規範認證及保健食品衛生許可證，以及未能為我們的僱員就住房公積金及部分社會保險供款。有關各項事件的詳情，以及我們就該等事件採取的整改行動和預防措施，請參閱本文件第〔●〕頁開始的「業務－法律及合規事宜」。

### 合併綜合收益表及合併資產負債表資料摘要

下表載列我們的合併綜合收益表及合併資產負債表資料摘要。

#### 合併綜合收益表摘要

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2010年	2011年	2012年	〔●〕	2013年
				〔●〕	
			(人民幣千元)		
收益.....	858,613	1,473,902	2,326,292	〔●〕	1,456,990
銷售成本.....	(618,872)	(1,095,758)	(1,780,523)	〔●〕	(1,073,274)
毛利潤.....	<b>239,741</b>	<b>378,144</b>	<b>545,769</b>	〔●〕	<b>383,716</b>
經營利潤.....	<b>160,916</b>	<b>244,848</b>	<b>301,755</b>	〔●〕	<b>214,497</b>
除所得稅前利潤.....	<b>163,605</b>	<b>251,223</b>	<b>305,880</b>	〔●〕	<b>217,573</b>
所得稅開支.....	(41,095)	(62,377)	(78,517)	〔●〕	(53,527)
期內利潤及綜合收益總額.....	<b>122,510</b>	<b>188,846</b>	<b>227,363</b>	〔●〕	<b>164,046</b>
下列各方應佔利潤及綜合收益總額：					
－ 本公司擁有人.....	122,510	180,117	213,760	〔●〕	150,780
－ 非控股權益.....	–	8,729	13,603	〔●〕	13,266
	<b>122,510</b>	<b>188,846</b>	<b>227,363</b>	〔●〕	<b>164,046</b>
本公司擁有人應佔每股盈利					
－ 每股基本及攤薄盈利 <sup>(1)</sup> .....	123	180	214	〔●〕	151

附註：

(1) 上表所呈列的每股盈利按截至2010年、2011年及2012年12月31日止年度各年以及截至2012年及2013年6月30日止六個月的普通股加權平均數1,000股計算。〔●〕

#### 合併資產負債表資料摘要

	於12月31日			於6月30日
	2010年	2011年	2012年	2013年
			(人民幣千元)	
流動資產.....	262,899	1,100,765	1,098,520	1,109,125
流動負債.....	81,718	826,960	862,119	860,975
流動資產淨值.....	181,181	273,805	236,401	248,150
資產總值減流動負債.....	187,112	405,809	653,027	796,446

## 概 要

### 合併現金流量表資料摘要

下表載列我們於所示期間的合併現金流量摘要。

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2010年	2011年	2012年	〔●〕	2013年
	(人民幣千元)			〔●〕	
經營活動產生的現金淨額.....	107,378	121,795	161,628	〔●〕	170,225
投資活動產生／(使用)的現金淨額	35,534	(179,022)	(323,421)	〔●〕	(34,222)
融資活動(使用)／產生的現金淨額	(105,834)	663,799	(95,531)	〔●〕	2,061
現金增加／(減少)淨額.....	37,078	606,572	(257,324)	〔●〕	138,064
期初現金.....	69,948	107,025	713,257	〔●〕	455,916
現金的匯兌收益／(虧損).....	(1)	(340)	(17)	〔●〕	(1,112)
期末現金.....	<b>107,025</b>	<b>713,257</b>	<b>455,916</b>	〔●〕	<b>592,868</b>

### 中國政府有關醫藥行業的政策及法規

我們須受中國各級食品藥品管理部門(尤其是國家食品藥品監督管理總局)的監管及監察。我們出售及分銷的部分醫藥產品獲納入《國家醫保藥品目錄》或省級醫保藥品目錄，受政府價格管制。於2010年、2011年及2012年以及截至2013年6月30日止六個月，我們受上述價格管制所規限的產品的銷售額，分別佔我們收益總額的5.4%、3.6%、4.6%及6.9%以及毛利潤的7.4%、5.8%、8.3%及14.4%。我們認為，現階段價格管制概無對我們的毛利率造成重大影響，因為我們受價格管制所規限的產品的價格通常低於價格管制所設定的上限。我們積極監視我們本身以及競爭對手的產品價格和受價格管制產品的價格(如適用)。我們通過專注提高不受價格管制所規限的產品的銷售額來進一步減緩價格管制引致的任何不利影響。然而，倘有關固定價格或指導價格大幅下調，則我們或會被迫降價，我們的利潤率可能受到不利影響。

### 中國醫藥行業

根據南方所的資料，中國醫藥行業由2008年的人民幣5,100億元增至2012年的人民幣10,720億元，複合年增長率為20.4%。中國醫藥行業的持續增長受惠於多項有利的社會經濟因素，包括(i)中國可支配收入及醫療支出的增長；(ii)中國政府在醫療支出及政策改革方面的支持；(iii)人口老齡化增長及(iv)中國的城鎮化發展。在該等因素支持下，中國醫藥市場於2012年至2016年預期將維持以20.2%的複合年增長率增長，於2016年達到人民幣23,358億元。詳情請參閱本文件第〔●〕頁開始的「行業概覽」。

### 出讓及轉讓非貿易結餘

於2013年11月〔●〕日，Asia Health透過訂立七份出讓及轉讓協議，向我們轉讓合共約為人民幣8,532,000元的非貿易結餘。

### 清償股東貸款

於2011年，我們因〔●〕收取我們母公司Asia Health的免息且無抵押股東貸款，主要用於我們的業務擴張(通過收購合適目標實體及內生增長)。股東貸款的餘額已於2013年11月通過轉換為股本而悉數償還。往後，倘我們通過如銀行借款或債務證券等外部資源籌集資金，所產生的財務成本或會遠高於在〔●〕所產生者。

## 概 要

### 近期股息

於2013年11月，本集團宣派將於〔●〕前分派的股息。有關股息為人民幣85.9百萬元，即黑龍江省金天旗下實體於2010年1月1日至2010年12月31日的淨利潤的70%，股息獲發對象為2010年黑龍江省金天的最終股東。股息於2013年11月26日已悉數支付。

〔●〕

### 近期行業事件

於2013年7月，中國公安部宣佈，葛蘭素史克被指為推廣及銷售其藥品而向個別政府官員、醫生、醫院及其他人員非法輸送大量資金。正在進行的調查導致包括葛蘭素史克在中國的若干執行管理人員在內的多名相關人員被捕。儘管調查或指控與我們或我們的供應商或分銷商客戶（據我們所知）無關，媒體已經對事件作出廣泛負面報道，此舉可能於近期導致醫藥行業整體公信力下降。我們主要側重於對客戶的醫藥零售業務及醫藥分銷，分銷業務中，醫院與診所客戶大多為縣級或縣級以下醫療機構，且我們所提供的產品以非處方藥為主。於2010年、2011年、2012年及截至2013年6月30日止六個月，直接產生自我們醫院及診所客戶的收益分別僅佔各年／期間收益總額的4.8%、13.3%、12.4%及6.4%。此外，我們已實施內部監控及程序以監察我們內部遵守反賄賂法律及法規。我們致力於不斷加強現有措施以防止本公司出現違規事件。

### 股東資料

#### 控股股東

控股股東包括金先生、陳女士（金先生的配偶）、金東昆先生（金先生的胞弟）、郝瑞華女士（金先生的母親）及金貴生先生（金先生的父親），以及他們擁有及控制的控股實體，包括Asia Health、Global Health Century、Pacific Health Century及Atlantic Health Century。於重組完成後及緊隨〔●〕完成後，控股股東將共同擁有及控制〔●〕股股份，佔本公司已發行及發行在外股本的〔●〕%。詳情請參閱本文件第〔●〕頁開始的「與控股股東的關係」。

#### 主要供應商

黑龍江百泰及承德御室（我們於〔●〕五大供應商中的兩家）由我們的控股股東、主席兼執行董事金先生的聯繫人所擁有。於2010年、2011年、2012年及截至2013年6月30日止六個月，從黑龍江百泰採購的產品分別佔我們採購總額的5.7%、3.3%、2.9%及2.4%，因此，黑龍江百泰於2010年及2011年為我們最大供應商，於2012年及截至2013年6月30日止六個月則為我們第二大供應商。於同期，從承德御室採購的產品分別佔我們採購總額的3.4%、2.2%、2.5%及4.5%，因此，承德御室於2010年為我們第四大供應商，於2011年、2012年及截至2013年6月30日止六個月則為我們第三大供應商。詳情請參閱本文件第〔●〕頁開始的「關連交易」。

#### 合約安排

我們近期已採納合約安排，可令我們在吸收合併後享有因金天世紀持有金天愛心醫藥的4.99%股權而流入的所有經濟利益。合約安排包括(i)獨家顧問服務協議、(ii)股份質押、(iii)授權書及(iv)獨家購股權協議。有關合約安排的圖解說明及其他詳情，請參閱本文件第〔●〕頁開始的「歷史與重組－重組－合約安排」。