


概 要

本概要旨在向閣下提供本文件所載資料的概覽。由於本節屬概要，故並無盡列可能對閣下重要的全部資料。閣下決定投資[編纂]前，務請細閱本文件。

任何投資均涉及風險。投資[編纂]的若干特定風險載於本文件「風險因素」一節。閣下決定投資[編纂]前，務請細閱該節。

概況

我們是華南地區領先的醫藥分銷商之一。我們的分銷網絡覆蓋華南地區及福建省等其他地區。根據標點信息的資料，按2014年醫藥分銷業務的收益計算，我們是華南地區第三大民營醫藥分銷公司。根據標點信息的資料，2014年華南地區醫藥分銷市場份額佔中國醫藥分銷總市場約10.5%。根據標點信息的資料，截至2012年、2013年及2014年12月31日止年度，我們於華南地區醫藥分銷市場的市場份額分別約為2.3%、2.2%及2.4%，而於中國醫藥分銷市場的市場份額分別約為0.2%、0.2%及0.3%。有關我們華南地區市場地位的詳情，請參閱「行業概覽 — 中國華南地區的醫藥分銷行業 — 競爭格局」。

2011年，我們獲廣東省醫藥行業協會評為「廣東省醫藥流通行業領軍品牌」。此外，我們的商標獲廣東省工商行政管理局評為廣東省著名商標。我們亦已從中國多家機構獲得獎項和嘉許。例如，2015年，我們獲商務部國際貿易經濟合作研究院及中國合作貿易企業協會評為「中國AAA級信用企業」；2014年，我們獲中國醫藥商業協會授予2013-2014年全國藥品流通行業「最佳對供應商服務獎」。

我們向(i)醫藥分銷商客戶，(ii)零售藥店，及(iii)醫院、診所、衛生站及其他分銷醫藥產品。我們有廣泛且持續增長的客戶基礎，截至2015年6月30日，我們有約4,495名客戶，包括約672名醫藥分銷商客戶、2,807個零售藥店和1,016家醫院、診所、衛生站及其他。我們亦向供應商提供有關營銷策略的諮詢服務及有關信息服務。

我們擁有各類產品組合，截至2015年6月30日止六個月，我們分銷5,756種產品，包括西藥、中成藥、保健產品、中藥藥材及中藥飲片、醫療器械及化妝品。

我們於2015年6月開始試運行B2B電子商務平台，預計該平台於2015年第四季度全面運行。我們的客戶使用B2B電子商務平台在線下達採購訂單。

營業記錄期間，我們的營業額及毛利均持續增長。截至2014年12月31日，我們的營業額達到人民幣3,014.1百萬元、毛利達到人民幣136.4百萬元及本公司擁有人應佔利潤達到人民幣36.4百萬元。2012年至2014年，我們的營業額及本公司擁有人應佔利潤的複合年增長率分別約為22.2%及60.7%。

競爭優勢

我們相信成功及未來發展潛力可歸因於以下競爭優勢：

- 我們是華南地區領先的成熟醫藥分銷商之一，可充分把握行業整合機會及中國醫藥分銷市場的擴展而受惠；
- 我們與主要客戶及供應商維持緊密穩定的關係；

概 要

- 我們擁有高效分銷網絡及營運機制；及
- 我們恪盡職守、經驗豐富的管理團隊過往業績卓越。

業務策略

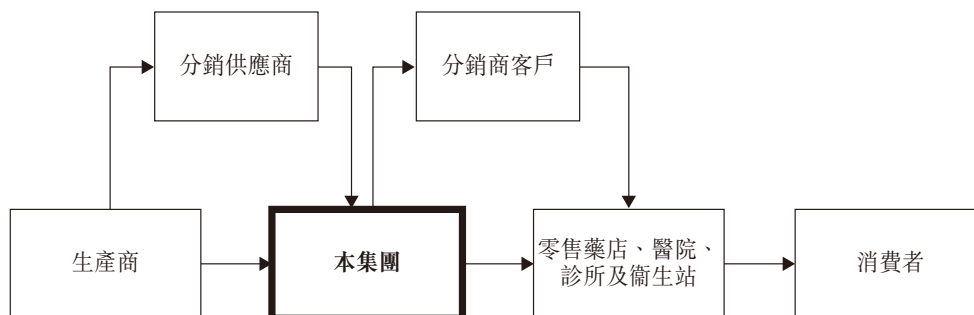
我們擬通過以下方式進一步加強市場領先地位及盈利能力：

- 我們計劃加強、擴大及整合現有分銷網絡及能力，以提高分銷覆蓋範圍、能力和營運效率以及降低成本；
- 我們計劃升級及推廣B2B電子商務平台以增強市場地位；
- 我們將物色收購機會；及
- 我們計劃擴充產品種類，增強產品組合。

業務及收益模式

我們的主要業務是於中國分銷藥品，營業記錄期間的絕大部分營業額來自藥品分銷。我們從(i)醫藥生產商及(ii)分銷供應商採購藥品，然後銷售予(i)分銷商客戶，(ii)零售藥店，及(iii)醫院、診所、衛生站及其他。

下圖說明我們分銷業務的業務模式：



我們作為醫藥分銷商，是醫藥生產商及客戶的橋樑，有助醫藥生產企業以相比彼等建立自身銷售網絡而言更具成本效益的方式覆蓋更廣的銷售網絡。另一方面，我們亦透過我們的銷售網絡提供豐富的產品滿足客戶不同需求及確保穩定及時向客戶供貨。有關醫藥分銷業務價值的詳情，請參閱本文件「行業概覽—中國醫藥分銷行業概覽」一節。

我們亦向供應商提供有關營銷策略的諮詢服務及有關信息服務。

下表載列營業記錄期間我們的營業額明細：

	2012年		截至12月31日止年度				截至6月30日止六個月			
	(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)	%
營業額										
產品銷售	2,010,946	99.7%	2,392,157	99.6%	3,004,747	99.7%	1,443,741	99.6%	1,626,237	99.4%
服務收入	5,997	0.3%	9,074	0.4%	9,312	0.3%	5,785	0.4%	9,160	0.6%
總營業額	<u>2,016,943</u>	<u>100.0%</u>	<u>2,401,231</u>	<u>100.0%</u>	<u>3,014,059</u>	<u>100.0%</u>	<u>1,449,526</u>	<u>100.0%</u>	<u>1,635,397</u>	<u>100.0%</u>

概 要

營業記錄期間，逾99.0%的營業額來自藥品分銷。餘下營業額來自向供應商提供有關營銷策略的諮詢服務及有關信息服務。我們的營業額由2012年約人民幣2,016.9百萬元增加約19.1%至2013年約人民幣2,401.2百萬元，再由2013年約人民幣2,401.2百萬元增加25.5%至2014年的人民幣3,014.1百萬元，再由截至2014年6月30日止六個月的約人民幣1,449.5百萬元增加約12.8%至截至2015年6月30日止六個月的人民幣1,635.4百萬元。2012年至2013年的營業額增加主要是由於我們的全資附屬公司佛山創美於2012年1月開業後擴展華南地區分銷網絡。2013年至2014年的營業額增加主要是由於(i)我們作為一級分銷商的产品數目由2013年的3,105種增加至2014年的3,461種，致使售予醫藥分銷商客戶的产品銷售額由2013年約人民幣1,694.5百萬元增加至2014年的人民幣2,218.4百萬元，增幅為30.9%；及(ii)我們採取市場營銷手段更加注重向零售藥店銷售產品，以響應商務部於2014年9月頒佈的關於落實2014年度醫改重點任務提升藥品流通服務水平和效率工作的通知，該通知鼓勵醫藥分家，藥品用戶或消費者自醫院轉向藥店等自由競爭市場購買藥品，因此我們分銷網絡中零售藥店客戶數量由2013年的1,483家增至2014年的2,639家，致使售予零售藥店的产品銷售額由2013年約人民幣613.9百萬元增加12.7%至2014年的人民幣691.9百萬元。截至2014年6月30日止六個月至截至2015年6月30日止六個月的營業額增加主要是由於零售藥店客戶是我們B2B電子商務平台的主要目標客戶，因此我們採取擴展零售藥店網絡的市場營銷手段以籌備日後擴展B2B電子商務平台。更多詳情請參閱「財務資料—損益表項目」一節。

分銷網絡、客戶及供應商

分銷網絡

過往，我們最初主要在汕頭開展分銷業務，然後逐步拓展至粵東。自佛山創美於2012年1月開展業務起，我們的分銷業務擴展至珠江三角洲地區並進一步覆蓋華南地區的其他地區。下表載列所示期間按客戶所在地理區域劃分的營業額明細：

地理位置	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2012年		2013年		2014年		2014年		2015年	
	營業額 (人民幣千元)	估總 營業額 百分比	營業額 (人民幣千元)	估總 營業額 百分比	營業額 (人民幣千元)	估總 營業額 百分比	營業額 (人民幣千元)	估總 營業額 百分比	營業額 (人民幣千元)	估總 營業額 百分比
	(未經審核)									
廣東省包括：										
• 珠江三角洲地區	708,885	35.2%	1,092,939	45.5%	1,265,772	42.0%	604,770	41.7%	688,611	42.1%
• 粵東	571,532	28.3%	572,172	23.8%	895,692	29.7%	435,682	30.1%	508,226	31.1%
• 其他地區	94,972	4.7%	135,896	5.7%	214,586	7.1%	104,408	7.2%	130,114	8.0%
廣東省小計	<u>1,375,389</u>	<u>68.2%</u>	<u>1,801,007</u>	<u>75.0%</u>	<u>2,376,050</u>	<u>78.8%</u>	<u>1,144,860</u>	<u>79.0%</u>	<u>1,326,951</u>	<u>81.2%</u>
廣西	39,417	2.0%	40,433	1.7%	37,273	1.2%	19,480	1.3%	20,130	1.2%
海南省	36,939	1.8%	59,242	2.5%	93,078	3.1%	42,259	2.9%	38,245	2.3%
華南地區小計	<u>1,451,745</u>	<u>72.0%</u>	<u>1,900,682</u>	<u>79.2%</u>	<u>2,506,401</u>	<u>83.1%</u>	<u>1,206,599</u>	<u>83.2%</u>	<u>1,385,326</u>	<u>84.7%</u>
福建省	173,542	8.6%	157,869	6.6%	171,640	5.7%	87,561	6.0%	81,934	5.0%
其他(附註)	391,656	19.4%	342,680	14.2%	336,018	11.2%	155,366	10.8%	168,137	10.3%
總計	<u>2,016,943</u>	<u>100.0%</u>	<u>2,401,231</u>	<u>100.0%</u>	<u>3,014,059</u>	<u>100.0%</u>	<u>1,449,526</u>	<u>100.0%</u>	<u>1,635,397</u>	<u>100.0%</u>

附註：其他包括貴州省、湖南省、吉林省、江蘇省及浙江省等。

客戶

我們醫藥分銷業務的客戶主要包括(i)醫藥分銷商客戶；(ii)零售藥店；及(iii)醫院、診所、衛生站及其他。

概 要

下表載列營業記錄期間按客戶類型劃分的產品銷售所得營業額明細：

客戶類型	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2012年		2013年		2014年		2014年		2015年	
	營業額 (人民幣 千元)	佔 營業額 百分比	營業額 (人民幣 千元)	佔 營業額 百分比	營業額 (人民幣 千元)	佔 營業額 百分比	營業額 (人民幣 千元)	佔 營業額 百分比	營業額 (人民幣 千元)	佔 營業額 百分比
分銷商	1,373,356	68.3%	1,694,458	70.8%	2,218,354	73.8%	1,083,217	75.0%	1,165,757	71.7%
零售藥店	560,405	27.9%	613,864	25.7%	691,930	23.0%	316,936	22.0%	419,657	25.8%
醫院、診所、衛生站及其他	77,185	3.8%	83,835	3.5%	94,463	3.2%	43,588	3.0%	40,823	2.5%
產品銷售總額	<u>2,010,946</u>	<u>100.0%</u>	<u>2,392,157</u>	<u>100.0%</u>	<u>3,004,747</u>	<u>100.0%</u>	<u>1,443,741</u>	<u>100.0%</u>	<u>1,626,237</u>	<u>100.0%</u>

下表載列營業記錄期間按客戶類型劃分的毛利率明細：

客戶類型	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2012年 毛利率	2013年 毛利率	2014年 毛利率	2014年 毛利率	2015年 毛利率
分銷商	<u>3.7%</u>	<u>3.6%</u>	<u>4.0%</u>	<u>4.3%</u>	<u>4.3%</u>
零售藥店	<u>4.0%</u>	<u>4.1%</u>	<u>4.1%</u>	<u>4.5%</u>	<u>4.6%</u>
醫院、診所、衛生站及 其他	<u>10.6%</u>	<u>11.0%</u>	<u>10.5%</u>	<u>12.3%</u>	<u>12.6%</u>
產品銷售整體毛利率	<u>4.0%</u>	<u>4.0%</u>	<u>4.2%</u>	<u>4.5%</u>	<u>4.6%</u>

營業記錄期間，我們的營業額主要來自向分銷商客戶銷售產品。我們與主要為醫藥貿易公司的分銷商客戶存在賣方／買方關係。我們認為，銷售予分銷商客戶可讓我們以較低成本接觸更廣泛的終端消費群及發展業務。鑑於我們與醫藥分銷商客戶的賣方／買方關係，我們對醫藥分銷商客戶並無控制權，且除指定完成銷售外，亦無實施任何政策。截至2015年6月30日止六個月，由於我們分銷5,756種產品，因而分銷商客戶根據本身的需要向我們採購，而不同的分銷商客戶通常向我們採購不同組合的產品。售予零售藥店與醫院、診所、衛生站及其他的毛利率高於售予分銷商的毛利率是由於售予更接近消費者的下游客戶的毛利率普遍較高。售予分銷商的毛利率由2013年約3.6%增至2014年的4.0%，主要是由於我們作為一級分銷商的产品採購量由2013年的3,105種增加至2014年的3,461種，使採購折扣增加所致。總體而言，由於醫藥生產商於確認上一年度銷售額後就每年上半年所提供的採購折扣相對較高，截至2014年及2015年6月30日止六個月的毛利率較高。醫院、診所、衛生站及其他客戶的毛利率增加是由於醫院的整體採購價格上漲所致。

我們通常根據經營規模、與我們的業務關係及歷史還款記錄等因素授予客戶不多於180日的信貸期。

截至2012年、2013年及2014年12月31日止年度與截至2015年6月30日止六個月，我們對五大客戶的銷售額分別佔總營業額約27.1%、20.6%、16.5%及14.7%。同期，我們對最大客戶的銷售額分別佔總營業額約10.8%、4.9%、4.5%及3.4%。

概 要

我們已與不同客戶群(包括主要位於華南地區的醫藥分銷商、零售藥店、醫院及診所、衛生站及其他)建立穩固及長期的業務關係。截至2015年6月30日止六個月，我們與五大客戶建立業務關係平均超過10年。此外，截至2015年6月30日，我們擁有千餘位已與我們建立3年以上業務關係的客戶。

供應商

我們自醫藥生產商及分銷供應商採購藥品。截至2012年、2013年及2014年12月31日止年度與截至2015年6月30日止六個月，我們分別與合共934家、966家、1,013家及865家供應商交易，分別包括755家、799家、774家及638家醫藥生產供應商和179家、167家、239家及227家分銷供應商。我們已與廣泛的中國醫藥生產商及藥品分銷供應商建立穩定的業務關係。截至2015年6月30日，我們有865家供應商並與五大供應商擁有平均逾10年的業務關係。此外，截至2015年6月30日，約60%的供應商與我們建立業務關係已逾3年。截至2012年、2013年及2014年12月31日止年度與截至2015年6月30日止六個月，我們自五大供應商採購的採購額分別佔總採購成本約36.0%、33.2%、31.7%及30.9%。同期，我們自最大供應商採購的採購額分別佔總採購成本約11.9%、13.4%、16.1%及14.4%。

股東資料

緊隨[編纂]完成後(假設未行使[編纂])，姚先生及姚女士將分別直接實益擁有本公司已發行股本總額的[編纂]及[編纂]。

我們董事認為，截至最後可行日期，控股股東及彼等各自的聯繫人概無於與本集團的業務直接或間接競爭或可能競爭的任何業務(本集團成員公司經營者除外)中擁有任何權益。

歷史合併財務資料概要

節選合併損益表資料

下表載列我們於所示期間的節選合併損益表：

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2012年 (人民幣千元)	2013年 (人民幣千元)	2014年 (人民幣千元)	2014年 (人民幣千元) (未經審核)	2015年 (人民幣千元)
營業額	2,016,943	2,401,231	3,014,059	1,449,526	1,635,397
銷售成本	(1,929,662)	(2,297,253)	(2,877,618)	(1,378,121)	(1,551,784)
毛利	87,281	103,978	136,441	71,405	83,613
其他收入	4,405	4,995	5,245	2,862	2,818
銷售及分銷開支	(22,385)	(25,137)	(35,757)	(15,659)	(18,504)
行政開支	(29,076)	(33,972)	(37,162)	(15,606)	(22,674)
財務成本	(19,660)	(20,550)	(22,832)	(10,449)	(11,538)
稅前利潤	20,565	29,314	45,935	32,553	33,715
所得稅開支	(6,454)	(7,095)	(9,490)	(6,104)	(8,481)
本公司擁有人應佔年度/ 期間利潤	14,111	22,219	36,445	26,449	25,234

概 要

截至2012年、2013年及2014年12月31日止年度與截至2014年及2015年6月30日止六個月，我們的毛利分別約為人民幣87.3百萬元、人民幣104.0百萬元、人民幣136.4百萬元、人民幣71.4百萬元及人民幣83.6百萬元。同期，毛利率分別約為4.3%、4.3%、4.5%、4.9%及5.1%。由於本行業一般通過熟練掌握產品採購成本賺取穩定利潤，營業記錄期間的毛利率相對穩定。由於生產供應商於確認上一年度銷售額後就每年上半年所提供的採購折扣較高，截至2014年及2015年6月30日止六個月的毛利率較高。我們一般於完成與生產供應商訂立的年度採購協議所規定的採購目標後即可賺取採購折扣。該等採購折扣於我們購買產品時直接扣減採購成本。該等採購折扣對我們的毛利屬重大，截至2012年、2013年及2014年12月31日止年度與截至2015年6月30日止六個月，我們賺得採購折扣分別約為人民幣17.8百萬元、人民幣41.9百萬元、人民幣79.9百萬元及人民幣46.0百萬元，佔我們同期總毛利約20.4%、40.3%、58.6%及55.1%。截至2012年、2013年及2014年12月31日止年度與截至2014年及2015年6月30日止六個月，本公司擁有人應佔利潤分別約為人民幣14.1百萬元、人民幣22.2百萬元、人民幣36.4百萬元、人民幣26.4百萬元及人民幣25.2百萬元。同期純利率較低，分別約為0.7%、0.9%、1.2%、1.8%及1.5%。有關我們毛利率及純利率的風險詳情請參閱本文件「風險因素—業務相關風險—我們或無法保持過往的增長率。我們的毛利率及純利率偏低。若毛利率及純利率降低，我們的經營業績或會受到不利影響。」一節。2012年、2013年及2014年純利率的持續增長主要由於擴展我們的業務規模。截至2015年6月30日止六個月的純利及純利率較2014年同期下降，主要由於[編纂]產生相關上市開支約人民幣5.4百萬元，而截至2014年6月30日止六個月並無產生該等上市開支。若不計及該等上市開支及相關稅項的影響，截至2015年6月30日止六個月，本公司擁有人應佔利潤約為人民幣29.3百萬元。

詳情請參閱本文件「財務資料—節選合併財務狀況表資料」一節。

節選合併財務狀況表資料

下表載列截至所示日期之財務狀況：

	截至12月31日			截至
	2012年	2013年	2014年	2015年
	(人民幣千元)	(人民幣千元)	(人民幣千元)	6月30日 (人民幣千元)
非流動資產	212,086	204,603	196,964	191,427
流動資產	950,973	1,239,999	1,336,972	1,521,389
總資產	1,163,059	1,444,602	1,533,936	1,712,816
流動負債	976,158	1,235,482	1,288,371	1,472,017
流動(負債)/資產				
淨額	(25,185)	4,517	48,601	49,372
資產淨額	186,901	209,120	245,565	240,799

主要由於(i)建設佛山業務的長期銀行借款約人民幣94.9百萬元基於其應要求償還的性質歸類為流動負債；及(ii)於2012年建立佛山物流配送中心使流動資產減少及非流動資產(尤其是物業、廠房及設備)增加，我們於2012年12月31日錄得流動負債淨額約人民幣25.2百萬元。自2013年起，我們的流動資產淨額狀況有所改善。

詳情請參閱本文件「財務資料—節選合併財務狀況表資料」一節。

概 要

節選現金流量表資料

下表為營業記錄期間之合併現金流量概要：

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2012年	2013年 (人民幣千元)	2014年	2014年	2015年
	(未經審核)				
經營活動所得現金流入／(流出)淨額	61,700	45,104	(14,826)	323	134,379
投資活動所得現金流入／(流出)淨額	(104,218)	(61,705)	40,903	20,403	(67,835)
融資活動所得現金流入／(流出)淨額	41,854	21,016	(20,542)	(26,009)	(64,138)
現金及現金等價物增加／(減少)淨額	(664)	4,415	5,535	(5,283)	2,406
年／期初現金及現金等價物	13,010	12,346	16,761	16,761	22,296
年／期末現金及現金等價物	12,346	16,761	22,296	11,478	24,702

截至2014年12月31日止年度，我們錄得經營活動所得現金流出淨額約人民幣14.8百萬元，主要是由於貿易及其他應收款項主要因(i)營業額增加；及(ii)2014年末採購暢銷藥品預付供應商的款項增加而增加。

有關經營活動所得現金流量波動的詳情，請參閱本文件「財務資料 — 流動資金及資本資源」一節。

主要財務比率

下表載列我們於所示日期或期間的主要財務比率：

	截至12月31日止年度			截至2015年
	2012年	2013年	2014年	6月30日止六個月
股本回報率(%)	7.5	10.6	14.8	21.0
總資產回報率(%)	1.2	1.5	2.4	3.0
利息償付比率(倍)	2.2	2.8	3.5	4.6
	截至12月31日			截至2015年
	2012年	2013年	2014年	6月30日
資產負債比率(倍)	1.4	1.4	1.2	1.2
淨債務對股本比率(倍)	1.3	1.4	1.1	1.1
流動比率(倍)	1.0	1.0	1.0	1.0
速動比率(倍)	0.8	0.8	0.8	0.9

詳情請參閱本文件「財務資料 — 主要財務比率」一節。

經計及我們目前可用的財務資源，包括[編纂]的估計所得款項淨額、可用銀行信貸及經營活動產生的現金流量，董事確認我們有足夠的營運資金應付目前及自本文件日期起未來至少十二個月的需求。

營業記錄期間後的近期發展

於2015年7月，我們與汕頭市國土資源局訂立買賣協議，以代價約人民幣27.3百萬元收購我們汕頭物流配送中心一幅土地(「汕頭土地」)的土地使用權，已按時於2015年7月支付。本公司已於2015年9月取得汕頭土地的土地使用權證。

概 要

基於本集團截至2015年10月31日止十個月的未經審核合併管理賬目，我們的營業額較2014年同期增長溫和，而毛利率維持穩定。董事經審閱截至2015年10月31日止十個月的經營數據後確認，本集團產品組合及客戶組合與2014年同期相比無重大變動。

預計上市開支約人民幣[編纂]百萬元(相當於約[編纂]百萬港元)計入2015年6月30日後的合併損益及其他全面收益表，預計截至2015年12月31日止年度較2014年同期的本公司擁有人應佔利潤或會減少。

本集團、本公司或其附屬公司並無就2015年6月30日後任何期間編製經審核財務報表。董事確認，除下文「上市開支」一段披露的上市開支外，自2015年6月30日及截至本文件日期，本集團財務或貿易狀況或前景無重大不利變動，亦無任何事件嚴重影響我們會計師報告中合併財務報表所載列的資料。

未來計劃及所得款項用途

經扣除我們應付[編纂]有關的包銷佣金及其他估計開支，假設[編纂]未獲行使，且[編纂]為每股H股[編纂]港元(即指標[編纂]範圍[編纂]港元至[編纂]港元的中間價)，我們估計[編纂]所得款項淨額約為[編纂]百萬港元(或人民幣[編纂]百萬元)。我們擬動用[編纂]所得款項淨額數額作以下用途：

- 約[編纂]百萬港元或人民幣[編纂]百萬元(相等於約[編纂]%)將用作增強、擴展及整合我們現存的分銷網絡及能力；
- 約[編纂]百萬港元或人民幣[編纂]百萬元(相等於約[編纂]%)將用作改良及推廣我們的B2B電子商務平台；
- 約[編纂]百萬港元或人民幣[編纂]百萬元(相等於約[編纂]%)將用於償還銀行借款；
- 約[編纂]百萬港元或人民幣[編纂]百萬元(相等於約[編纂]%)將用於收購華南地區的醫藥分銷業務；及
- 約[編纂]百萬港元或人民幣[編纂]百萬元(相等於約[編纂]%)將用作營運資金及一般企業用途。

更多詳情請參閱本文件「未來計劃及所得款項用途」一節。

股息政策及於上市前分派

2015年6月，我們派付現金股息人民幣30.0百萬元，我們於營業記錄期間並無宣派任何其他股息。我們於2015年10月進一步宣派及派付特別現金股息人民幣16.0百萬元，以本集團內部資源支付。過往年度派付的股息並非未來股息派付的指標。[編纂]完成後，我們計劃分派不少於截至2016年12月31日止各財政年度可分派及累積未分派利潤的20%。截至最後可行日期，我們並無計劃就截至2015年12月31日止年度派發任何可分派及累積未分派利潤。[編纂]完成後，我們可能以現金或我們認為合適的其他方式派發股息。分派股息由董事會酌情提議，並須經股東批准。日後宣派或派付任何股息的決策以及股息金額視乎多項因素而定，包括我們的經營業績、現金流量、財務狀況、經營與資本開支需要、按中國公認會計準則釐定的可供分配利潤、其他適用法律法規以及董事會認為重要的其他因素。更多詳情請參閱本文件「財務資料—股息政策」一節。

概 要

[編纂]統計資料

我們已根據指標[編纂]編制下列發售統計資料，當中並無計及1%經紀佣金、0.0027%證監會交易徵費及0.005%聯交所交易費。我們亦假設[編纂]未獲行使。

	按[編纂] 每股H股 [編纂]港元計算	按[編纂] 每股H股 [編纂]港元計算
股份的市值(附註1)	[編纂]百萬港元	[編纂]百萬港元
每股股份之未經審核備考經調整 有形資產淨值(附註2)	人民幣[編纂]元 ([編纂]港元)	人民幣[編纂]元 ([編纂]港元)

附註：

- (1) 計算我們於[編纂]完成後的市值時，已假設緊隨[編纂]完成後將予發行的股份為[編纂]股。
- (2) 每股股份之未經審核備考經調整有形資產淨值乃經作出本文件「附錄二—未經審核備考財務資料」一節所述之調整後並按緊隨[編纂]後已發行合共[編纂]股股份的基準而計算。我們於2015年10月進一步宣派及派付特別現金股息人民幣16.0百萬元(「特別股息」)。未經審核備考經調整合併有形資產淨值及未經審核備考經調整合併每股有形資產淨值並無計及特別股息。若計及特別股息，則2015年6月30日未經審核備考經調整合併有形資產淨值將減少人民幣16.0百萬元。基於[編纂]範圍每股H股[編纂]港元及[編纂]港元計算，未經審核備考經調整合併每股有形資產淨值將分別減少至每股人民幣[編纂]元(相當於[編纂]港元)及人民幣[編纂]元(相當於[編纂]港元)。

物業

我們擁有兩個物流配送中心，分別位於佛山及汕頭。

截至最後可行日期，我們尚未取得汕頭物流配送中心的房屋所有權證，包括位於汕頭土地的倉庫、配套的辦公用房及員工宿舍。我們的中國法律顧問表示，我們獲取相關房屋所有權證並無法律障礙。為處理此事宜，我們正在申請相關證書，並成立專項小組加強內部控制措施。詳情請參閱本文件「業務—物業—自有物業—欠缺房屋所有權證的中國物業」一節。

過往違規

營業記錄期間，我們並無全面遵守有關住房公積金供款的法律法規。有關該等違規事件的詳情請參閱本文件「業務—法律及合規事宜」一節。

2015年新頒佈的藥品法規

2015年新頒佈的藥品法規包括國家食品藥品監督管理總局發佈的《關於藥品生產經營企業全面實施藥品電子監管有關事宜的公告》(2015年第1號)、國務院辦公廳於2015年2月28日發佈的《國務院辦公廳關於完善公立醫院藥品集中採購工作的指導意見》、全國人民代表大會常務委員會於2015年4月24日發佈的《全國人大常委會關於修改〈中華人民共和國藥品管理法〉的決定(2015)》、於2015年5月4日頒佈且自2015年6月1日起實施的《關於印發推進藥品價格改革意見的通知》、國家發改委於2015年5月4日實施的《關於加強藥品市場價格行為監管的通知》、於2015年5月18日修訂及於2015年6月25日生效的《藥品經營質量管理規範》、國家食品藥品監督管理總局於2015年11月10日發佈的《關

概 要

於發佈藥物臨床試驗數據現場核查要點的公告》(國家食品藥品監督管理總局2015年第228號公告)、國家食品藥品監督管理總局於2015年11月11日發佈的《關於藥品註冊審評審批若干政策的公告》(國家食品藥品監督管理總局2015年第230號公告)和國家食品藥品監督管理總局於2015年11月18日發佈的《關於發布〈關於開展仿製藥質量和療效一致性評價的意見(徵求意見稿)〉意見的公告》(國家食品藥品監督管理總局2015年第231號公告)。董事確認，整體而言，上述2015年新頒佈的藥品法規對本集團的經營及財務表現並無重大影響。請參閱「業務—2015年新頒佈的藥品法規」一節對該等法規的概要，以及董事認為該等法規對本集團經營及財務表現的影響詳情。

上市開支

估計上市開支總額(包括估計包銷費用)約為人民幣33.2百萬元(相當於約41.5百萬元)(假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元，即指標[編纂]範圍[編纂]港元至[編纂]港元的中位數)，其中約人民幣[編纂]百萬元(相當於約[編纂]百萬元)直接因發行H股而產生，並在上市時作為自權益扣減而入賬，而約人民幣[編纂]百萬元(相當於約[編纂]百萬元)將計入開支產生期間的合併損益及其他全面收益表作為行政開支。上市開支約人民幣0.2百萬元(相當於約0.2百萬元)及約人民幣5.4百萬元(相當於約6.8百萬元)分別計入截至2014年12月31日止年度及截至2015年6月30日止六個月的合併損益及其他全面收益表，而約人民幣[編纂]百萬元(相當於約[編纂]百萬元)的餘下估計上市開支預期將計入2015年6月30日後的合併損益及其他全面收益表，並將計入我們截至2015年12月31日止年度的行政開支。估計上市開支須根據已產生或將產生的實際金額作出調整。我們預期，截至2015年12月31日止年度就[編纂]而產生的上市開支將會對我們的經營業績造成重大不利影響。

風險因素

我們於[編纂]的業務及投資涉及風險，該等風險包括(i)業務相關風險；(ii)行業相關風險；(iii)在中國開展業務相關風險；及(iv)[編纂]相關風險。我們認為我們業務及經營業績涉及的重大風險包括：

- 我們對供應商和所獲供應產品質量的控制力有限或根本無控制力。倘彼等的表現未能達至我們的預期，我們可能須負上責任且我們的業務及聲譽或會受損。召回產品、產品缺陷、產品醜聞或對醫藥行業整體聲譽及知名度造成負面影響的任何其他事件亦可能對我們的業務有不利影響。
- 我們或無法保持過往的增長率。我們的毛利率及純利率偏低。若毛利率及純利率降低，我們的經營業績或會受到不利影響。
- 我們所處行業競爭激烈，我們可能因政府鼓勵透過收購小型醫藥分銷商擴展大型醫藥分銷商的政策而面對更加嚴峻的競爭。如我們不能展開有效競爭，我們的業務、財務狀況及經營業績可能受到重大不利影響。我們甚至可能成為大型國家及地方分銷商的收購目標，在此情況下，我們或會面對收購價及未來前景等不確定因素。
- 我們的營業額主要取決於華南地區的銷售額，而倘華南地區的銷售額減少或出現其他影響該區域的因素，我們的業務、財務狀況及經營業績或會受到重大不利影響。
- 我們的客戶可能延遲及/或拖欠付款。
- 我們依賴供應商供應所有藥品，未能與其維持業務關係或對我們有不利影響。

有關該等及其他風險的討論詳情請參閱本文件「風險因素」一節。