

未來計劃及[編纂]

業務目標及未來計劃

我們致力成為中國領先的製藥公司。

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」一節。

[編纂]

	假設 [編纂] 並無獲行使	假設 [編纂] 獲悉數行使
假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元 (即本文件所述之[編纂]範圍中位數)	約[編纂]百萬港元	約[編纂]百萬港元
假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元 (即本文件所述之[編纂]範圍上限)	約[編纂]百萬港元	約[編纂]百萬港元
假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元 (即本文件所述之[編纂]範圍下限)	約[編纂]百萬港元	約[編纂]百萬港元

我們估計，本公司[編纂][編纂]（經扣除我們應付的[編纂]費及與[編纂]有關的估計費用後，並假設[編纂]未獲行使以及[編纂]為每股[編纂][編纂]港元，即本文件中指示性[編纂]範圍的中位數）合共將約為[編纂]百萬港元。我們目前計劃將該等[編纂]用於以下目的，受限於不斷變化的業務需求及不斷改變的市場狀況：

- (a) 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用於提高及擴大產能，進一步生產我們的主要膠囊處方藥（特別是目標療效為治療／舒緩心腦血管類不適症狀的主要產品），因為處方藥的毛利率整體較主要非處方藥為高。我們認為，長遠而

未來計劃及[編纂]

言，提高提煉能力有助提高我們的整體毛利率。下文載列[編纂]計劃用途的明細：

- 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用於建立一個新的車間（預計完工時間：2021年第四季），以搭建及容納一條新的提煉線（預計完工時間：2022年第二季）；
- 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用於設立上述新的提煉線，使最高設計年產能由約396,000公斤增至約1,196,000公斤（設立該條新提煉線的總成本約為[編纂]港元，當中約[編纂]百萬港元於最後實際可行日期本集團已經支付）；及
- 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用於設立一條新的膠囊產品生產線（預計完工時間：2022年第二季），使最高設計年產能由約133,000公斤增至約399,000公斤。

有關提高及擴大產能的預期時間表及關鍵里程碑，請參閱本文件「業務－擴展計劃－關鍵里程碑預期時間表」分節。

- (b) 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用於擴大我們華南及華東的分銷網絡（擴大我們分銷網絡的預算為[編纂]港元，當中約[編纂]港元將由本集團內部產生資金撥付）。我們計劃於2021年第一季在中國深圳租用物業設立地區辦事處（總建築面積約800平方米），分別組建約15名及5名工作人員規模的銷售及營銷團隊及售後服務團隊及展示我們的產品。我們亦會將東北現有銷售及營銷團隊的三名資深銷售代表調遷至深圳地區總部，培訓新銷售及營銷團隊必要的營銷技巧及產品知識。

未來計劃及[編纂]

[編纂][編纂]應用於擴大華南及華東分銷網絡的計劃載列如下：

年份	[編纂] 的概約金額 (百萬港元)	描述
2021年	[編纂] ⁽¹⁾	<ul style="list-style-type: none">• 支付2021年租金（包括管理費及公共設施開支）（全年）
	[編纂]	<ul style="list-style-type: none">• 佈置開支
	[編纂] ⁽²⁾	<ul style="list-style-type: none">• 2021年的員工成本（包括住宿津貼）（全年）
	[編纂]	<ul style="list-style-type: none">• 為銷售員工購買汽車⁽⁴⁾及相關維修成本
	[編纂]	<ul style="list-style-type: none">• 購買電腦系統、辦公設備及公共事務設備
2022年	[編纂] ⁽³⁾	<ul style="list-style-type: none">• 支付2022年租金
	[編纂]	<ul style="list-style-type: none">• 2022年的員工成本（全年）
總計	[編纂]	

附註：

- (1) 包括關於租賃相等於兩個月租金的按金。
- (2) 於2021年第一季，我們計劃先聘請地區銷售經理／行政經理，以進行擴展計劃。其後，地區辦事處於2021年將聘請額外工作人員。
- (3) 預期每月租金及相關開支將因通脹而輕微上升。
- (4) 包括兩輛行政級別商用汽車、一輛小型貨車及一輛輕型貨車。

未來計劃及[編纂]

以下載列地區辦事處的員工數目及平均月薪範圍：

職位	員工數目	平均月薪範圍 (人民幣)
地區銷售經理	2	15,000至25,000
售後／行政經理	2	10,000至15,000
銷售監事	1	8,000至10,000
銷售／售後代表	15	5,000至8,000
總計	20	

- (c) 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用於提高品牌知名度，方法為媒體營銷及推廣（提高我們品牌知名度的預算約為[編纂]港元，當中約[編纂]港元將由本集團內部產生資金撥付）。藉著聘用外部營銷及品牌顧問策劃品牌計劃，並聘請經驗豐富、專門主理品牌的銷售及營銷經理增強我們的內部銷售及營銷能力，相信可以進一步提高品牌名聲。具體而言，我們計劃進行多渠道營銷，涉及傳統媒體營銷及新媒體營銷，以及舉辦會議及／或研討會。我們相信，不斷增加的營銷開支將有助建立我們的品牌，並有助向分銷商及最終用家推廣我們的產品，因而最終刺激銷售額。我們無意透過任何社交媒體平台銷售產品，因為此舉現時需要額外許可證。我們亦有意邀請運動選手／運動員等名流擔任品牌代言人宣傳或推廣我們的產品及／或作為用家親身試用我們的產品後分享反饋意見。

未來計劃及[編纂]

[編纂][編纂]應用於透過媒體營銷及推廣活動提高品牌知名度的計劃載列如下：

年份	[編纂] 的概約金額 (百萬港元)	描述
2021年	[編纂]	<ul style="list-style-type: none">於多渠道平台進行營銷活動（例如社交媒體廣告、電視、廣告及傳統媒體推廣）
	[編纂]	<ul style="list-style-type: none">廣告牌及燈牌等戶外廣告及推廣
	[編纂]	<ul style="list-style-type: none">2021年的員工成本（全年）
	[編纂]	<ul style="list-style-type: none">2021年的贊助／舉辦會議及／或研討會
	[編纂]	<ul style="list-style-type: none">安排／舉辦2021年的培訓工作坊
	[編纂]	<ul style="list-style-type: none">外聘營銷及品牌代理的服務費
2022年	[編纂]	<ul style="list-style-type: none">於多渠道平台進行營銷活動（例如社交媒體廣告、電視、廣告及傳統媒體推廣）
	[編纂]	<ul style="list-style-type: none">廣告牌及燈牌等戶外廣告及推廣
	[編纂]	<ul style="list-style-type: none">2022年的贊助／舉辦會議及／或研討會
	[編纂]	<ul style="list-style-type: none">2022年的員工成本（全年）
總計	[編纂]	

未來計劃及[編纂]

以下載列品牌團隊的員工數目及平均月薪範圍：

職位	員工數目	平均月薪範圍 (人民幣)
品牌經理	1	20,000至30,000
品牌員工	4	5,000至8,000
總計	5	

(d) 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用於進一步加大研發力度、採購質量管理設備及擴大產品組合，長遠而言為業務增值。下文載列[編纂]計劃用途的明細：

- 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用於下列兩項研發計劃以改善我們的生產工藝及開發新產品（兩項研發項目的總成本約為[編纂]港元，當中約[編纂]港元於最後實際可行日期已由本集團支付）：
 - (i) 與黑龍江中醫藥大學合作，研發新藥品耆丹禦風膠囊，計劃用於舒緩中風的心腦血管類不適症狀（估計完成／商業化時間：2023年7月）；及
 - (ii) 與承德醫學院合作，改進心安膠囊的生產工藝並進一步提高其質量標準（估計完成／商業化時間：2021年12月）；

未來計劃及[編纂]

[編纂][編纂]應用於兩項研發項目的計劃載列如下：

年份	[編纂] 的概約金額 (百萬港元)	描述
2021年	[編纂]	• 心安膠囊的第二期付款(合共三期)
	[編纂]	• 耆丹禦風膠囊的第三期付款(合共五期)
	[編纂]	• 心安膠囊的第三期付款(最後一期)
2022年	[編纂]	• 耆丹禦風膠囊的第四期付款(合共五期) ⁽¹⁾
總計	[編纂]	

附註：

- (1) 耆丹禦風膠囊的研究項目預期將有五期，惟所有款項須於第四期完成時支付(合共五期)。

未來計劃及[編纂]

- 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用於建設一個主要用於質量管理及進行質量測試的新研發實驗室，以及採購重金屬分析儀、分光光度計、層析設備、恆溫恆濕器及吹風乾燥機等合格設備升級我們的質量管理設備，以下列出擬採購的合格設備種類以及其估計可使用年期；

設備種類	數量	估計 可使用年期
分析儀（如重金屬、紫外線）	2	10年
層析儀或偵測儀（如液體、氣象等）	6	10年
分光光度計或計算器（如紅外線、紫外線等）	4	10年
消毒器或清潔器（如超聲波、蒸汽）	2	10年
儲存及輔助設施（如恆溫恆濕器、電阻爐等）	4	10年
秤（如電子秤、微天秤）	2	10年
電子雙筒光學顯微鏡	1	10年
離心機	1	10年

[編纂][編纂]應用於建設新研發實驗室及採購合格設備的計劃載列如下：

年份	已動用 [編纂] 的概約金額 (百萬港元)	描述
2021年	[編纂]	<ul style="list-style-type: none"> • 在新大樓建設新研發實驗室
2022年	[編纂]	<ul style="list-style-type: none"> • 購買設備，例如重金屬分析儀、分光光度計、層析設備、恆溫恆濕器及吹風乾燥機 • 為員工提供有關新設備操作及應用的培訓工作坊
總計	[編纂]	<ul style="list-style-type: none"> • 技術支援服務的維護費

未來計劃及[編纂]

- 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用於招募在傳統中醫藥行業擁有至少五年研發或相關經驗的研發工作人員。

[編纂][編纂]應用於招募兩名在傳統中醫藥行業擁有至少五年研發或相關經驗的研發工作人員的計劃載列如下：

年份	已動用 [編纂] 的概約金額 (百萬港元)	描述
2021年	[編纂]	• 2021年的員工成本(全年)
2022年	[編纂]	• 2022年的員工成本(全年)
總計	[編纂]	

以下載列額外研發工作人員的員工數目及平均月薪範圍：

職位	員工數目	平均月薪範圍 (人民幣)
研究人員	2	13,000-17,000
總計	2	

- (e) 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用於升級IT系統，長遠來說以(i)提高整體業務程序效率；(ii)強化不同部門及地區的管控；及(iii)降低管理及行政開支。下文載列[編纂]計劃用途的明細：

- 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用於購買新IT軟件；及
- 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用於購買新IT硬件及設備。

未來計劃及[編纂]

[編纂][編纂]應用於升級IT系統的計劃載列如下：

年份	已動用 [編纂] 的概約金額 (百萬港元)	描述
2021年	[編纂]	<ul style="list-style-type: none">第一階段：升級及開發內部財務報告系統，並購買新電腦及IT相關設備
	[編纂]	<ul style="list-style-type: none">第二階段：開發以雲端為基礎的企業資源計劃系統，整合至經增強內部財務報告系統
2022年	[編纂]	<ul style="list-style-type: none">第三階段：購買相關軟件產品並重續許可，以持續使用軟件產品
	[編纂]	<ul style="list-style-type: none">第四階段：購買持續及升級服務（如有）
總計	[編纂]	

(f) 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將撥作營運資金及用作其他一般公司用途。

倘[編纂]釐定為指示性[編纂]範圍的上限（即每股[編纂][編纂]港元），將收取的[編纂][編纂]將會增加至約[編纂]百萬港元（假設[編纂]未獲行使）。本集團擬將額外[編纂]按比例作上述用途。倘[編纂]釐定為指示性[編纂]範圍的下限（即每股[編纂][編纂]港元），將收取的[編纂][編纂]將會減少至約[編纂]百萬港元（假設[編纂]未獲行使）。本集團擬按比例減少作上述用途的[編纂]。

倘[編纂]獲悉數行使，本集團估計將收取的發售該等額外股份的額外[編纂]（扣除本集團應付的[編纂]費及估計開支）將約為(i)[編纂]百萬港元（假設[編纂]定為指示性[編纂]範圍的上限，即每股[編纂][編纂]港元）；(ii)[編纂]百萬港元（假設[編纂]定為指示性[編纂]範圍的中位數，即每股[編纂][編纂]港元）；及(iii)[編纂]百萬港元（假設[編纂]定為指示性[編纂]範圍的下限，即每股[編纂][編纂]港元）。本集團將按比例將行使

未來計劃及[編纂]

[編纂]所得的任何額外[編纂]分配至上述業務及項目。倘[編纂]未即時作上述用途，本集團擬在適用法律法規許可範圍內將[編纂]結存於香港的獲授權金融機構及／或持牌銀行，作為短期活期存款。

倘上述任何[編纂]的建議[編纂]有任何重大變動，我們將發出適當公佈。

[編纂]原因及[編纂]

我們擬通過[編纂]籌集資金，以促進實施我們認為對本集團長期發展必不可少的業務戰略。

執行我們的業務策略

[編纂]將使我們擁有充足的財政資源，以執行業務策略，尤其是以下數項：

- 強化及擴大我們的產能。於往績記錄期間，我們的處方藥（尤其是膠囊產品）為主要收益增長驅動因素，與非處方藥相比毛利率相對較高。儘管我們膠囊產品的收益正在增長，現時產量已接近極限。[編纂][編纂]可讓我們建設膠囊產品的新車間、提煉線及生產線，以執行日後的業務策略。
- 擴大我們的分銷網絡並提高品牌知名度。我們相信，由於分銷商本身對地方市場的掌握，分銷業務模式可讓我們得益，並以具成本效益的方式擴大及加深我們的市場份額。此外，提高品牌知名度對我們日後發展至關重要，可吸引更多分銷商及最終用家購買我們的產品。我們將可使用[編纂][編纂]發展分銷網絡及建立品牌知名度。
- 加大研發力度、招聘研發工作人員、採購優質管理設備及擴闊我們的產品組合。作為製藥公司，在鞏固其既有分銷網絡作可持續增長及發展之後，在公司內部或與外部研究機構合作加大研發力度至為重要。此外，我們計劃透過招募研發工作人員發展內部研發團隊，並計劃採購合格設備，升級質量管理設備以維持競爭力。

未來計劃及[編纂]

長遠資金需求

儘管於2020年9月30日我們擁有現金及現金等價物約人民幣62.1百萬元，且未動用短期循環貸款融資，但董事認為，該等現金及未動用銀行融資額僅足以滿足本集團的營運資金需求目的，但不足以滿足我們有關業務戰略及擴展計劃的長期資金需求。鑒於本集團對藥品的需求不斷增加以及生產線的利用率幾乎屆滿，董事認識到，迫切需要額外的長期資本擴大我們的生產設施，以把握預計的中國傳統中醫藥行業需求，特別是我們的膠囊產品，例如山玫膠囊及心安膠囊。

融資的限制

我們曾考慮將債務融資（包括融資租賃及銀行貸款），作為我們業務擴張所需資金的替代途徑，但最終決定進行[編纂]，原因是本集團並無其他抵押物可供質押以獲取銀行融資。我們認為，為實施我們的擴展計劃而可獲得的債務金額不足，且諸如預付定金及保留金的要求為本集團帶來沉重的財務負擔。此外，我們這種規模的非上市公司獲得足夠的長期債務，為我們的擴張計劃提供資金並不常見。

加強本集團的公司影響力、品牌知名度及提升競爭力

董事認為，公開[編纂]地位將加強我們的公司影響力，有助我們鞏固品牌知名度及聲譽。我們認為，鑒於[編纂]公司一般具有更大的透明度、相關監管監督及穩定性，聯交所[編纂]地位有助向有意投資者及分銷商宣傳本集團，並可提升我們對大眾及潛在業務夥伴的公司影響力及信譽度。因此，[編纂]將可促進我們的公司影響力及品牌知名度。此外，我們認為[編纂]將加強內部控制及企業管治常規，從而提升客戶對我們的信心及吸引潛在客戶。

提升我們在分銷商、供應商及僱員間的市場地位

董事認為，聯交所[編纂]地位將提升我們對分銷商及供應商的信譽度，並因此提高我們競逐分銷商及供應商的競爭力。憑藉有關地位，本集團可自市場競爭對手中脫穎而出，加強我們的競爭力及生產優質藥品的能力。董事認為，作為一家[編纂]公司，

未來計劃及[編纂]

我們將能更有效地挽留營運及行政層面的現有僱員。相較於加入私人公司，僱員將對任職於本集團感到更為安心，故可增強其工作士氣。

基準及假設

未來計劃及業務策略乃基於以下一般假設：

- 本文件所述各項未來計劃的資金需求與董事估計的金額將不會出現重大變動；
- 我們於未來計劃期間將擁有充足財務資源應付計劃的資金開支及業務發展需求；
- [編纂]將按本文件「[編纂]的架構及條件」一節所述完成；
- 現有會計政策與本集團2017財年、2018財年、2019財年及2020年九個月經審核合併財務資料所述者將不會發生重大變動；
- 我們的營運，包括未來計劃，不會因任何不可抗力、不可預見因素、特別事項或中國通貨膨脹、利率及稅率的經濟變動而中斷；
- 適用於我們業務的稅基或稅率將不會發生重大變動；
- 我們將不會受本文件「風險因素」一節所載風險因素的嚴重影響；
- 我們將繼續經營，包括但不限於留任主要工作人員並採用與往績記錄期間經營所用相同方式留住分銷商及供應商；
- 與本集團有關的現有法律法規，或其他政府政策，或我們經營所在地的政治或市場狀況將不會發生重大變動；及
- 將不會發生自然災害或政治或其他方面的災難，以致我們的業務或營運遭到重大干擾。