

概 要

本概要旨在向閣下提供本文件所載資料的概覽。由於僅為概要，故其並未載有對閣下而言可能屬重要的全部資料，且僅在整體上屬合格，故閣下須連同本文件全文一併閱讀。閣下在決定投資於[編纂]前，務請細閱整份文件。

任何投資均伴隨風險。投資於[編纂]的若干特定風險載於本文件「風險因素」一節。閣下在決定投資於[編纂]前，務請細閱該節。

我們的業務

作為中國提供數字醫療健康到家服務的服務提供商，我們自2014年成立起一直通過開創線上至線下解決方式為主導的即時藥品零售及醫療諮詢(包括有關線上平台、線下智慧藥房及快藥服務的運營)，促使中國醫療行業轉變及升級。根據弗若斯特沙利文報告，按2021年收入計，我們為在中國數字零售藥房行業處於領先地位的服務提供商，在該行業中排名第三，市場份額為1.0%，而按2021年收入計中國數字零售藥房行業排名第一和第二的服務提供商的市場份額分別為10.0%及6.5%。根據弗若斯特沙利文報告，按2021年收入計，我們是中國即時到家數字藥房行業最大的產品及服務提供商，市場份額達6.8%。

根據弗若斯特沙利文報告，即時到家數字藥房專注於限時專送，旨在為用戶購買藥品提供最後一公里配送服務，通常在下單後30分鐘內將藥物配送給用戶，即時到家數字藥房行業是數字零售藥房行業的分部。於2016年，即時到家數字藥房行業佔數字零售藥房行業的3.4%。於2021年，由於新冠肺炎疫情導致患者的消費習慣改變，即時到家數字藥房行業迅速擴張，即時到家數字藥房行業佔數字零售藥房的市場份額增長至9.2%。根據弗若斯特沙利文報告，即時到家數字藥房行業預期將持續由2021年的人民幣241億元增加至2025年的人民幣656億元，複合年增長率為28.4%。利用我們綜合的線上及線下運營，我們向用戶提供全套即時醫療健康產品及服務，如快藥、在線診療及慢病與健康管理：

- **快藥**

通過我們的快藥服務(包括藥品及醫療保健業務)，我們讓用戶快速、及時且便捷獲取非處方藥、處方藥及醫療健康產品。我們已為快藥服務建立一個全渠道接入網絡，包括我們的移動應用程序及微信小程序等自有線上平台、第三方線上平台、線上分銷商及在我們的智慧藥房直接進行的線下購買。

我們的快藥服務組合主要透過線上直營渠道運作，我們透過線上平台(包括自營線上平台及知名第三方線上平台)直接向用戶出售產品。此外，我們亦透過線下零售渠道，利用我們遍及中國的智慧藥房網絡，為用戶提供服務，同時我們向主要電商零售或其他線上分銷商分銷產品，以進一步透過業務分銷渠道分銷予用戶。截至最後實際可行日期，我們已在中國17個城市建立351個智慧藥房網絡，通過我們在全國的配

概 要

送隊伍配送產品。根據我們的快藥業務，我們直接從我們的醫藥公司合作夥伴採購產品，並從上述三個渠道向用戶銷售該等產品。就快藥服務組合而言，我們透過線上直營渠道，按照外包安排及物流服務協議與配送合作夥伴及第三方承運人合作，彼等負責向我們的用戶配送產品。我們致力為用戶提供簡化的即時藥品購買體驗，在我們配送服務覆蓋地區內，7×24小時、28分鐘送達產品。於2018年、2019年、2020年、2021年及截至2022年3月31日止三個月，我們錄得快捷配送模式下的銷售訂單分別為9.0百萬筆、15.9百萬筆、22.3百萬筆、35.9百萬筆及9.1百萬筆，分別佔我們總銷售訂單的63.8%、60.3%、55.0%、59.3%及60.7%。同期，快捷配送模式下的收入貢獻分別為人民幣244.0百萬元、人民幣565.0百萬元、人民幣887.8百萬元、人民幣1,391.6百萬元及人民幣399.2百萬元，分別佔我們線上直營渠道及線下零售渠道收入的55.0%、55.3%、47.6%、44.1%及45.8%。於往績記錄期間，快捷配送模式下28分鐘內送達用戶的銷售訂單佔比分別為58.2%、76.8%、85.0%、88.2%及79.9%，截至2022年3月31日止三個月出現減少乃主要由於同期若干營業城市為應對新冠肺炎疫情爆發而採取的封控措施，我們的若干智慧藥房應要求暫時停止運營（於2021年同一期間我們應要求並未停止營運），因此，同一營業城市的其他不受封控措施影響的智慧藥房及分配給他們的騎手須擴大服務範圍，為我們的用戶提供額外配送服務，這對我們同期內的配送效率造成不利影響。同時，我們亦提供定期送貨、預訂單送貨及線下提貨等送貨方式，滿足用戶個性化需求。此外，我們亦向用戶提供24小時藥師購買指導。

• 在線診療

我們通過我們的互聯網醫院及醫療團隊僅就用戶的後續在線診療需求為用戶提供在線診療服務，涵蓋慢性病等醫療條件。截至最後實際可行日期，我們的醫療團隊主要包括20名全職及72名兼職醫生、通過與第三方醫療機構合作的800多名外部醫生，以及包括427名藥師的其他醫療專業人員。下表載列所示期間按醫生類型劃分的在線診療開支（包括支付予我們的全職醫生及兼職醫生的薪酬以及支付予第三方醫療機構外部醫生的服務費）明細。於往績記錄期間，我們的醫生並無就其向患者開出的處方向我們、我們的藥品製造商或其代理收取佣金。

	截至12月31日止年度								截至3月31日止三個月			
	2018年		2019年		2020年		2021年		2021年		2022年	
	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	%	人民幣千元	%
全職醫生.....	-	-	328.7	49.9	1,409.5	31.3	3,087.3	27.4	393.7	17.4	1,091.0	34.7
外部醫生.....	133.3	100.0	135.3	20.5	1,805.4	40.1	5,886.0	52.3	1,461.0	64.7	1,380.9	43.9
兼職醫生.....	-	-	194.6	29.5	1,288.4	28.6	2,278.9	20.3	404.9	17.9	671.6	21.4
總計	<u>133.3</u>	<u>100.0</u>	<u>658.6</u>	<u>100.0</u>	<u>4,503.3</u>	<u>100.0</u>	<u>11,252.2</u>	<u>100.0</u>	<u>2,259.7</u>	<u>100.0</u>	<u>3,143.5</u>	<u>100.0</u>

概 要

就我們平台上的醫生（包括我們的全職、兼職及外部醫生）所提供的服務而言，我們可能對其所提供服務的責任承擔責任，例如醫療事故、投訴或失誤的索賠。然而，就外部醫生而言，根據我們與第三方醫療機構的協議，第三方醫療機構應遵守醫院及醫師的相關法律法規，並應為彼等行為承擔責任。此外，就兼職醫生而言，根據我們與兼職醫生的協議，我們負責處理因彼等於我們的平台提供服務而產生的醫療損害及糾紛。兼職醫生應遵守相關法律法規，否則事後我們可向其追究相關責任。就全職醫生而言，我們投購專業責任保險，為期一年，最高保障金額為人民幣3,000,000元。根據我們的中國法律顧問，現行中國法律法規對醫療專業責任保險並無強制性要求，且根據弗若斯特沙利文報告，在線診療平台為其全職醫生投購專業責任保險以覆蓋相關風險屬正常，但具體投保範圍可能因在線診療平台的醫生數量和用戶數量而異。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無遇到因全職醫生所提供的服務而產生的任何醫療事故。基於所述，我們的董事認為本公司為其全職醫生投購的專業責任保險是足夠的。就外部醫生通過我們的平台提供的服務而言，相關第三方醫療機構通常為約70%的分配至我們平台的外部醫生投保並支付醫療事故索賠。經我們的中國法律顧問告知，有關實踐並無違反中國法律法規，乃因在現行中國法律制度下，此類醫療事故責任保險並非屬強制性。儘管我們並無為我們平台上的兼職醫生或外部醫生提供的服務投保，但我們可通過合約安排控制彼等產生的有關風險，請參閱「— 在線診療 — 我們的醫療團隊」。我們的中國法律顧問亦告知，倘我們對兼職醫生或外部醫生在我們平台上提供的服務承擔責任，則根據相關協議，我們可能會向兼職醫生或第三方醫療機構追究相關責任。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的服務並無涉及任何重大醫療事故、投訴或失誤。

於往績記錄期間，除醫療諮詢服務以外，我們並未自在线診療服務產生收入。我們7x24小時提供後續在線診療服務，用戶可及時與合適的醫生進行匹配，並通過訊息或語音電話與彼等溝通。我們利用我們的在線診療流量，為用戶提供綜合醫藥產品及服務的解決方案。我們的在線診療服務為我們的包括快藥業務在內的線上直營帶來了更多的訂單。於在線診療期間，用戶可在取得專業醫生的處方後，通過我們的處方驗證及續簽服務獲得我們提供的處方藥。

• 慢病與健康管理

為補充我們的快藥及在線診療諮詢服務供應，我們提供一系列慢病與健康管理服務組合，包括用藥與劑量指導、後續複診提醒、處方續方，健康信息反饋及醫療健康知識管理。於往績記錄期間，我們並未自慢病與健康管理服務產生收入。我們現時專注於腫瘤科、肝病、心血管疾病、皮膚病及糖尿病等慢性病，並計劃於未來逐步覆蓋

概 要

其他慢性病。我們的慢病與健康管理服務組合有助醫生有效地對用戶進行追蹤、管理及溝通，並幫助用戶建立個人健康檔案，有助於提高患者的藥物依從性，以及我們精確預測患者整個生命週期的醫療需求。此外，其亦強化了用戶對我們平台的忠誠度及推動了快藥和在線診療的發展，並為線上直營帶來了更多的訂單。

此外，我們亦從其他業務賺取小部分收入，包括營銷服務、市場服務及其他服務。

我們的快藥服務供應及其他醫療服務供應協同整合以創建一個閉環業務模式，使得我們能夠提高品牌形象並為用戶提供更好的服務。由於我們服務供應所提供的高質量用戶體驗提升我們交叉銷售其他藥品以及醫療健康產品的能力，因此其他服務供應的用戶是我們快藥服務供應的潛在買家。同時，我們的快藥服務用戶，為我們其他服務組合產生自然流量，因為該等用戶為我們公認的品牌、可信賴的產品質量及令人信服的用戶體驗所吸引，從而選擇體驗快醫業務提供的服務，例如慢病與健康管理及與DTP藥房相關的服務。

於2018年、2019年、2020年及2021年及截至2021年及2022年3月31日止三個月，我們自線上直營渠道及線下渠道合共分別錄得14.1百萬筆、26.4百萬筆、40.5百萬筆、60.5百萬筆、12.9百萬筆及[15.8]百萬筆銷售訂單，2018年至2021年的複合年增長率為約62.3%。於往績記錄期間，我們於2018年、2019年、2020年、2021年及截至2021年及2022年3月31日止三個月的線上直營渠道（不包括夥伴藥房的訂單）及線下零售渠道的ARPO分別為人民幣42.4元、人民幣41.3元、人民幣47.3元、人民幣52.7元、人民幣53.6元及人民幣56.3元。於2018年、2019年、2020年、2021年及截至2021年及2022年3月31日止三個月，我們亦分別為用戶提供合共0.1百萬次、2.2百萬次、4.4百萬次、6.8百萬次、1.3百萬次及1.8百萬次在線診療。對於個人用戶，根據彼等補藥週期及用藥習慣，我們亦會及時發送提示，準確解決彼等對更新處方的需求，同時提高回購率。

	截至12月31日止年度				截至3月31日止三個月	
	2018年	2019年	2020年	2021年	2021年	2022年
總銷售訂單 ⁽¹⁾ (百萬)	14.1	26.4	40.5	60.5	12.9	15.8
總諮詢量 (百萬)	0.1	2.2	4.4	6.8	1.3	1.8

(1) 總銷售訂單指來自線上直營渠道及線下渠道快藥業務的銷售訂單總數。

概 要

我們的在線診療服務與快藥服務之間的協同作用成功提高用戶購買我們產品的意願。於2018年、2019年、2020年、2021年及截至2022年3月31日止三個月，按通過我們自營線上平台實現的產品銷售計，在線診療服務的轉化率（定義為用戶下達銷售訂單數目與我們在線診療服務提供的處方數目的比例）分別為51.4%、69.9%、68.8%、77.5%及81.1%。

我們相信，我們的用戶對我們平台的增長及市場份額至關重要。於往績記錄期間，我們的用戶群隨著我們業務、產品及服務的擴展而不斷壯大。我們的自營平台的註冊用戶總數由2018年的15.9百萬名增加至2021年的33.0百萬名，複合年增長率為27.6%，並進一步增至截至2022年3月31日止三個月的33.9百萬名。就維持及增加用戶對我們平台的黏性而言，於往績記錄期間，我們繼續擴大我們平台上的產品組合，提高配送服務水平，例如確保快捷配送模式下的訂單於28分鐘內送達我們的客戶。此外，我們已採用各種線上及線下營銷活動，包括客戶忠誠度計劃，以維持及增加用戶對我們平台的黏性。展望未來，為了提高用戶留存率，我們將繼續擴大現有組合的服務範圍。就我們的快藥服務而言，我們將繼續增加我們平台所提供的各類產品種類，特別是處方藥、醫療健康產品（如藥粧品）及家庭醫療器械。就我們的在線診療業務及慢病與健康管理業務而言，我們計劃設立專門部門，尤其是男科疾病、肝病及皮膚病，以吸引更多優秀醫學專家，從而為用戶提供更廣泛及更專業的在線醫療服務。我們亦計劃在現有的客戶忠誠度計劃基礎上推出額外的獎勵計劃，例如獎勵禮品的忠誠度積分。此外，為進一步擴大我們的用戶群，我們計劃繼續推廣及加強我們的品牌知名度，並計劃與更多第三方渠道合作，尤其是新線上渠道，如短視頻平台等熱門線上渠道，以吸引客戶，讓更多用戶享受我們線上平台的產品及服務。請參閱「業務戰略－進一步擴大我們的業務規模」及「業務可持續性－用戶群的穩定增長及用戶平均支出的增長」。我們相信，隨著上述策略的實施，我們的銷售及市場推廣開支將會增加，而隨著我們業務的增長，我們亦將享有規模經濟。

我們的優勢

我們相信，以下的競爭優勢為我們的成功作出貢獻，並協助我們從競爭對手中脫穎而出：

- 中國數字醫療健康到家服務的服務提供商，以我們獨特的線上及線下運營為基礎；
- 我們全方位的醫療健康到家服務，提供卓越的用戶體驗，促進用戶基數增長；
- 產業鏈端到端能力，賦能生態夥伴；
- 自有技術平台及研發實力；及
- 經驗豐富的管理團隊和得天獨厚的戰略資源。

概 要

我們的發展戰略

我們致力於為我們的用戶提供終極醫療健康到家產品及服務，並計劃採用以下策略以實現我們的目標：

- 進一步擴大我們的業務規模；
- 進一步豐富我們的醫療健康產品及服務組合；
- 加強我們端到端能力，以提升用戶體驗；
- 進一步加強我們對技術的投入；及
- 有選擇地尋求戰略聯盟、投資及收購，以作長期發展。

概 要

歷史財務資料概要

下表載列我們於所示年度的綜合損益表，其載列本文件附錄一會計師報告所載綜合損益及其他全面收益表中的絕對值及所佔我們收入的百分比：

綜合損益表概要

下表載列所示期間我們綜合損益表概要：

	截至12月31日止年度						截至3月31日止三個月					
	2018年		2019年		2020年		2021年		2021年		2022年	
	人民幣千元	佔收入百分比	人民幣千元	佔收入百分比	人民幣千元	佔收入百分比	人民幣千元	佔收入百分比	人民幣千元	佔收入百分比	人民幣千元	佔收入百分比
收入	584,612	100.0	1,275,589	100.0	2,228,563	100.0	3,678,690	100.0	779,712	100.0	987,407	100.0
營業成本	(344,373)	(58.9)	(805,635)	(63.2)	(1,462,370)	(65.6)	(2,516,379)	(68.4)	(542,788)	(69.6)	(652,986)	(66.1)
毛利	240,239	41.1	469,954	36.8	766,193	34.4	1,162,311	31.6	236,924	30.4	334,421	33.9
履約開支	(97,510)	(16.7)	(199,676)	(15.7)	(283,178)	(12.7)	(412,279)	(11.2)	(96,311)	(12.4)	(112,374)	(11.4)
銷售及市場推廣開支	(140,934)	(24.1)	(278,464)	(21.8)	(441,310)	(19.8)	(834,783)	(22.7)	(159,079)	(20.4)	(208,768)	(21.1)
研發開支	(31,393)	(5.4)	(52,363)	(4.1)	(82,071)	(3.7)	(96,161)	(2.6)	(19,496)	(2.5)	(22,641)	(2.3)
一般及行政開支	(36,689)	(6.3)	(57,900)	(4.5)	(120,968)	(5.4)	(481,256)	(13.1)	(39,013)	(5.0)	(100,693)	(10.2)
按公平值計入損益(「按公平值計入損益」)的金融負債的公平值損失	(33,620)	(5.8)	(150,685)	(11.8)	(754,591)	(33.9)	(912,201)	(24.8)	(669,357)	(85.8)	(280,615)	(28.4)
其他收益及虧損，淨額	3,095	0.5	4,176	0.3	11,049	0.5	27,983	0.8	6,967	0.9	(2,556)	(0.3)
其他收入	4,074	0.7	5,145	0.4	16,230	0.7	15,905	0.4	3,464	0.4	4,487	0.5
財務成本	(3,797)	(0.6)	(5,571)	(0.4)	(6,061)	(0.3)	(17,776)	(0.5)	(2,040)	(0.3)	(1,952)	(0.2)
分佔聯營公司業績	-	0.0	(91)	0.0	(256)	0.0	-	0.0	-	0.0	-	0.0
預期信用損失模型下的減值虧損，扣除撥回...	(214)	0.0	(221)	0.0	(3,153)	(0.1)	(265)	(0.0)	(595)	(0.1)	(1,116)	(0.1)
[編纂]	-	0.0	-	0.0	(2,771)	(0.1)	(33,337)	(0.9)	(6,663)	(0.9)	(10,280)	(1.0)
除所得稅前虧損	(96,749)	(16.5)	(265,696)	(20.8)	(900,887)	(40.4)	(1,581,859)	(43.0)	(745,199)	(95.6)	(402,087)	(40.7)
所得稅開支	(6,423)	(1.1)	(8,236)	(0.6)	(18,793)	(0.8)	(17,115)	(0.5)	(3,717)	(0.5)	(2,329)	(0.2)
年內虧損及總全面支出	(103,172)	(17.6)	(273,932)	(21.5)	(919,680)	(41.3)	(1,598,974)	(43.5)	(748,916)	(96.1)	(404,416)	(41.0)
年內/期間虧損及總全面支出歸屬於：												
本公司所有者	(107,583)	(18.4)	(276,635)	(21.7)	(924,250)	(41.5)	(1,578,026)	(42.9)	(744,408)	(95.5)	(398,862)	(40.4)
非控股權益	4,411	0.8	2,703	0.2	4,570	0.2	(20,948)	(0.6)	(4,508)	(0.6)	(5,554)	(0.6)
	(103,172)	(17.6)	(273,932)	(21.5)	(919,680)	(41.3)	(1,598,974)	(43.5)	(748,916)	(96.1)	(404,416)	(41.0)

概 要

非國際財務報告準則計量

我們認為，有關經調整淨虧損及經調整淨利潤率的非國際財務報告準則計量的呈列以幫助我們管理層了解及評估我們合併經營業績的方式為投資者及其他人士提供了有用資料。然而，我們經調整淨虧損（非國際財務報告準則計量）及經調整淨利潤率（非國際財務報告準則計量）的呈列方式未必可與其他公司呈列的類似標題的指標相比較。使用經調整淨虧損（非國際財務報告準則計量）及經調整淨利潤率（非國際財務報告準則計量）作為分析工具存在局限，且不應脫離我們根據國際財務報告準則報告的經營業績或財務狀況加以考慮或作為其替代分析加以考慮。請參閱「財務資料－非國際財務報告準則計量：經調整淨虧損及經調整淨利潤率」。

我們將經調整淨虧損（非國際財務報告準則計量）定義為通過加回按公平值計入損益的金融負債的公平值變動損失、以股份為基礎的付款及[編纂]調整後期間的淨虧損。我們將具有優先權的股份作為按公平值計入損益的金融負債入賬。自[編纂]起，我們預計日後不會進一步確認優先股公平值變動的虧損或收益，且預計將恢復為淨資產頭寸。對賬項目為非現金項目，且不會導致現金流出。此外，我們將來自與員工的以股份為基礎的付款交易的薪酬成本入賬。對賬項目為非現金項目，且不會導致現金流出。此外，我們排除[編纂]，因為其因[編纂]相關活動而產生。我們將經調整淨利潤率（非國際財務報告準則計量）定義為經調整淨虧損（非國際財務報告準則計量）除以期內收入再乘以100%。

下表將我們所示期間的經調整淨虧損（非國際財務報告準則計量）進行對賬：

	截至12月31日止年度				截至3月31日止三個月	
	2018年	2019年	2020年	2021年	2021年	2022年
	(人民幣千元，百分比除外)					
	(未經審計)					
淨虧損與經調整淨虧損的對賬：						
年內／期內淨虧損.....	(103,172)	(273,932)	(919,680)	(1,598,974)	(748,916)	(404,416)
加						
按公平值計入損益的金融負債的						
公平值損失.....	33,620	150,685	754,591	912,201	669,357	280,615
以股份為基礎的付款.....	-	-	13,064	323,911	3,153	69,419
[編纂].....	-	-	2,771	33,337	6,663	10,280
經調整淨虧損（非國際財務						
報告準則計量）.....	<u>(69,552)</u>	<u>(123,247)</u>	<u>(149,254)</u>	<u>(329,525)</u>	<u>(69,743)</u>	<u>(44,102)</u>
經調整淨虧損率（非國際財務						
報告準則計量）.....	(11.9)%	(9.7)%	(6.7)%	(9.0)%	(8.9)%	(4.5)%

概 要

儘管我們的收入持續擴大，我們一直處於虧損狀態，不久將來或會繼續產生虧損淨額及經營現金流出淨額，主要原因為我們將在接近盈利的同時，在更有效的規模增長及進一步提升經營效率與我們的運營和發展策略之間尋求平衡。截至2018年、2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2021年及2022年3月31日止三個月，我們的淨虧損分別為人民幣103.2百萬元、人民幣273.9百萬元、人民幣919.7百萬元、人民幣1,599.0百萬元、人民幣748.9百萬元及人民幣404.4百萬元。2018年至2021年期間有關淨虧損的增加主要是由於大量營業成本、銷售及市場推廣開支以及一般及行政開支（主要由於以股份為基礎的付款增加）所致。我們產生大量經營開支，主要是由於我們有意推動我們產品及服務供應的快速增長、提高品牌知名度及奠定堅實基礎來支持未來擴張。除前述因素以外，我們於往績記錄期間的淨虧損主要是由於按公平值計入損益的金融負債公平值變動所致，其將於[編纂]後因自動轉換而被重新分類至權益。

收入、毛利、毛利率明細及關鍵運營指標

於往績記錄期間，我們的收入主要來自(1)藥品及醫療健康業務及(2)其他。下表載列所示期間我們按分部劃分的收益明細：

	截至12月31日止年度								截至3月31日止三個月			
	2018年		2019年		2020年		2021年		2021年		2022年	
	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	%	人民幣千元	%
藥品及醫療健康業務	562,123	96.2	1,250,895	98.1	2,204,689	98.9	3,561,336	96.8	761,224	97.6	956,613	96.9
其他	22,489	3.8	24,694	1.9	23,874	1.1	117,354	3.2	18,488	2.4	30,794	3.1
總計	<u>584,612</u>	<u>100.0</u>	<u>1,275,589</u>	<u>100.0</u>	<u>2,228,563</u>	<u>100.0</u>	<u>3,678,690</u>	<u>100.0</u>	<u>779,712</u>	<u>100.0</u>	<u>987,407</u>	<u>100.0</u>

我們的藥品及醫療健康業務收入包括線上直營、業務分銷及線下零售產生的收入，合共佔我們於往績記錄期間收入超過95%。其他主要包括營銷服務、市場服務及其他服務。

下表載列我們的藥品及醫療健康業務按渠道劃分的收入明細：

	截至12月31日止年度								截至3月31日止三個月			
	2018年		2019年		2020年		2021年		2021年		2022年	
	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	%	人民幣千元	%
線上直營	389,579	69.3	906,517	72.5	1,695,490	76.9	2,583,613	72.5	535,825	70.4	712,453	74.5
業務分銷	118,378	21.1	229,572	18.3	339,163	15.4	408,918	11.5	98,314	12.9	84,991	8.9
線下零售 ⁽¹⁾	54,166	9.6	114,806	9.2	170,036	7.7	568,805	16.0	127,085	16.7	159,169	16.6
總計	<u>562,123</u>	<u>100.0</u>	<u>1,250,895</u>	<u>100.0</u>	<u>2,204,689</u>	<u>100.0</u>	<u>3,561,336</u>	<u>100.0</u>	<u>761,224</u>	<u>100.0</u>	<u>956,613</u>	<u>100.0</u>

附註：

(1) 我們來自線下渠道的收入於截至2021年12月31日止年度大幅增長，原因為我們收購藥房網，導致我們的DTP藥房數量增加。請參閱「歷史－主要收購事項」。藥房網的DTP業務主要通過線下零售進行，符合行業內一般慣例。

概 要

下表列示我們的藥品及醫療保健業務按分銷渠道劃分的毛利及毛利率明細：

	截至12月31日止年度								截至3月31日止三個月			
	2018年		2019年		2020年		2021年		2021年		2022年	
	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率
	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	%	人民幣千元	%
	(未經審計)											
藥品及醫療健康												
業務												
線上直營 ⁽¹⁾ ...	152,188	39.1	321,060	35.4	574,394	33.9	773,097	29.9	161,571	30.2	232,172	32.6
業務分銷 ⁽²⁾ ...	43,918	37.1	78,317	34.1	105,492	31.1	150,700	36.9	31,987	32.5	26,973	31.7
線下零售 ⁽³⁾ ...	26,336	48.6	48,146	41.9	65,382	38.5	127,334	22.4	29,337	23.1	46,081	29.0
其他	17,797	79.1	22,431	90.8	20,925	87.6	111,180	94.7	14,029	75.9	29,195	94.8
總計	240,239	41.1	469,954	36.8	766,193	34.4	1,162,311	31.6	236,924	30.4	334,421	33.9

附註：

- (1) 用戶為我們線上直營渠道的對手方。
- (2) 商戶為我們業務分銷渠道的對手方。我們業務分銷的毛利率於截至2019年12月31日止年度有所下跌，主要因為我們積極調整售價，加強我們與分銷商之間的合作，擴大我們的市場份額。毛利率於截至2020年12月31日止年度進一步下跌，主要因為我們主動向分銷商提供具有競爭力的價格以深入合作及擴大市場份額。毛利率於截至2021年12月31日止年度有所上漲，主要因為我們優化了分銷商組合，以鞏固與我們擬尋求長期合作的分銷商的合作。
- (3) 用戶為我們線下零售渠道的對手方。我們來自線下渠道的毛利率於截至2021年12月31日止年度大幅下滑，原因為我們收購藥房網，導致來自線下渠道的DTP銷售量增加。請參閱「歷史－主要收購事項」。於有關收購前，DTP業務的毛利率低於我們的藥品及健康業務。

於2018年、2019年、2020年、2021年以及截至2022年3月31日止三個月，自營線上平台線上直營平均用戶獲取成本分別為人民幣5.9元、人民幣10.3元、人民幣6.9元、人民幣18.2元及人民幣18.4元，這是將我們的用戶獲取成本（由我們自營平台促銷和廣告費用組成）除以我們同期獲取的新註冊用戶數量而得出，不包括向用戶提供的補貼，乃由於從會計處理角度出發，補貼會被視為收入減少或被確認為合約負責，而非推廣或廣告開支，見「定價及付款」。平均用戶獲取成本於2020年下降乃主要由於(i)新冠肺炎爆發期間同期消毒相關產品及個人防護材料通過線上零售需求大幅增加，以致我們能以較低成本取得用戶，及(ii)我們2020年新開設的智慧藥房數量相對較少。2020年，我們開設30間智慧藥房，而我們2021年開設106間智慧藥房，故2020年的相關市場推廣開支相對較少。2021年，平均用戶取得成本增加乃主要由於(i)我們2021年新開設大量的智慧藥房，令我們為吸引用戶而舉行的其他促銷相關的市場推廣開支上漲；及(ii)鑒於線上流量日益分散導致我們的市場推廣開支提高，我們為提升我們的品牌知名度而與各種新興及日益受到關注的線上流量平台開展額外合作以及保持與當前流量平台合作。此外，我們於同期將業務擴展至三個新的經營城市，產生了額外的當地廣告相關費用。在進入新的運營城市建立我們的品牌知名度時，我們花費高額的當地廣告相關費用，高於我們運營成熟的城市，如北京及上海（我們享有更好的市場知名度）。

概 要

我們的線上直營表示我們通過線上平台（包括我們的自營線上平台，如移動應用程序及微信小程序以及知名第三方線上平台）將產品直接銷售予用戶。下表載列所示期間按線上平台劃分的收入、毛利及毛利率明細（以絕對金額及佔線上直營產生的所有收入百分比列示）：

	截至12月31日止年度								截至3月31日止三個月			
	2018年		2019年		2020年		2021年		2021年		2022年	
	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	%	人民幣千元	%
	(未經審計)											
自營線上平台....	202,746	52.0	399,622	44.1	619,597	36.5	788,206	30.5	166,792	31.1	194,948	27.4
第三方線上平台..	186,833	48.0	506,895	55.9	1,075,893	63.5	1,795,407	69.5	369,033	68.9	517,505	72.6
總計	<u>389,579</u>	<u>100.0</u>	<u>906,517</u>	<u>100.0</u>	<u>1,695,490</u>	<u>100.0</u>	<u>2,583,613</u>	<u>100.0</u>	<u>535,825</u>	<u>100.0</u>	<u>712,453</u>	<u>100.0</u>

	截至12月31日止年度								截至3月31日止三個月			
	2018年		2019年		2020年		2021年		2021年		2022年	
	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率
	(未經審計)											
自營線上平台...	65,994	32.6	124,581	31.2	190,014	30.7	189,225	24.0	39,529	23.7	52,023	26.7
第三方平台.....	86,194	46.1	196,479	38.8	384,380	35.7	583,872	32.5	122,042	33.1	180,149	34.8
總計	<u>152,188</u>	<u>39.1</u>	<u>321,060</u>	<u>35.4</u>	<u>574,394</u>	<u>33.9</u>	<u>773,097</u>	<u>29.9</u>	<u>161,571</u>	<u>30.2</u>	<u>232,172</u>	<u>32.6</u>

於往績記錄期間，通過第三方平台進行線上直營的毛利率高於自營平台的毛利率，主要是由於通過自營平台銷售的處方藥的收入佔比大於第三方平台，導致毛利率相對較低（這點從行業的數據表現中可見一斑）。下表載列所示期間處方藥通過自營平台及第三方平台所產生收入的絕對金額及在相應收入中的佔比：

	截至12月31日止年度								截至3月31日止三個月			
	2018年		2019年		2020年		2021年		2021年		2022年	
	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	%	人民幣千元	%
	(未經審計)											
自營平台.....	36,700	18.1	107,057	26.8	192,902	31.1	365,693	46.4	64,610	38.7	94,800	48.6
第三方平台.....	3,699	2.0	11,125	2.2	148,497	13.8	450,077	25.1	107,685	29.2	136,073	26.3

概 要

下表載列我們自營線上平台的摘錄關鍵運營指標：

	截至12月31日止年度				截至3月31日止三個月	
	2018年	2019年	2020年	2021年	2021年	2022年
	數目(百萬)					
註冊用戶總數.....	15.9	21.2	27.3	33.0	28.7	33.9
平均月活躍用戶數.....	0.8	1.4	2.2	2.1	1.9	1.7
平均月付費用戶數.....	0.4	0.6	0.8	0.9	0.9	0.7

截至2022年3月31日止三個月的平均月活躍用戶數及平均月付費用戶數較截至2021年12月31日止年度的該等數字有所減少，主要是由於(i)截至2022年3月31日止三個月，受新冠肺炎疫情爆發的影響，相關政府對部分地區的「四類藥物」(即感冒、發燒、止咳及消炎)的銷售限制進一步收緊。與通過第三方平台的銷售表現相比，我們自營線上平台的表現更易受該等政府限制的影響，原因是藥品銷售佔我們自營線上平台總銷售額的比例較高；(ii)由於深圳、廣州、上海及北京等地區的地方政府於2022年第一季度採取了多項封鎖措施，我們的部分智慧藥房已應地方當局要求暫時停止營運，以及我們的自營線上平台運作因此暫停。請參閱「業務－新冠肺炎疫情爆發的影響」；及(iii)鑑於新冠肺炎疫情爆發及地方政府於2022年第一季度採取的封鎖措施，中國廣泛採用居家辦公或居家隔離政策，導致線上到線下一站式服務平台的用戶活躍度甚高。根據弗若斯特沙利文報告，這種趨勢在按需數字藥房行業方面尤甚，而同期我們來自線上直營的第三方平台的收入亦因此獲益匪淺。

下表載列我們用戶群的細分，包括所示期間新用戶和現有註冊用戶的數量及收入貢獻明細：

	截至12月31日止年度				截至3月31日止三個月	
	2018年	2019年	2020年	2021年	2021年	2022年
	以百萬計					
新註冊用戶數量 ⁽¹⁾	5.6	5.3	6.1	5.7	1.4	0.9
現有註冊用戶數量 ⁽²⁾	10.3	15.9	21.2	27.3	27.3	33.0

附註：

- (1) 新註冊用戶指於所示期間成為我們註冊用戶的用戶。
- (2) 現有註冊用戶指於所示期間前已成為我們註冊用戶的用戶。

	截至12月31日止年度								截至3月31日止三個月			
	2018年		2019年		2020年		2021年		2021年		2022年	
	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	%	人民幣 千元	%
新註冊用戶產生的 收入.....	124,589	61.5	154,687	38.7	251,322	40.6	148,325	18.8	31,349	18.8	22,487	11.5
現有註冊用戶產生的 收入.....	78,157	38.5	244,935	61.3	368,275	59.4	639,881	81.2	135,443	81.2	172,461	88.5
總計.....	<u>202,746</u>	<u>100.0</u>	<u>399,622</u>	<u>100.0</u>	<u>619,597</u>	<u>100.0</u>	<u>788,206</u>	<u>100.0</u>	<u>166,792</u>	<u>100.0</u>	<u>194,948</u>	<u>100.0</u>

(未經審計)

概 要

我們自營線上平台的類似經營指標不適用於通過第三方平台進行的線上直營，乃由於我們合作的第三方平台出於隱私考慮一般不會向我們提供用戶資料。因而該等第三方平台側重於銷售訂單以衡量其表現。下表列示所示期間我們自第三方平台（不包括我們合作藥房的銷售訂單）接獲的銷售訂單及通過第三方平台的線上直營（不包括我們合作藥房的銷售訂單）的ARPO：

	截至12月31日止年度				截至3月31日止 三個月	
	2018年	2019年	2020年	2021年	2021年	2022年
	第三方平台銷售訂單的數量(百萬筆)	4.2	13.0	25.8	41.5	8.3
通過第三方平台進行的線上直營渠道 的ARPO(人民幣元)	44.8	38.9	41.6	43.2	44.5	43.6

下表載列所示期間按產品類型劃分的收入明細（按絕對金額和佔藥品及醫療健康業務收入的百分比）：

	截至12月31日止年度								截至3月31日止三個月			
	2018年		2019年		2020年		2021年		2021年		2022年	
	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 (未經審計)	%	人民幣千元	%
藥品及醫療健康業務												
非處方藥	240,857	42.9	570,941	45.6	854,407	38.8	1,092,406	30.7	240,179	31.6	280,257	29.3
處方藥	53,032	9.4	145,800	11.7	377,764	17.1	1,229,328	34.5	269,599	35.4	321,145	33.6
健康產品	268,234	47.7	534,154	42.7	972,518	44.1	1,239,602	34.8	251,446	33.0	355,212	37.1
總計	562,123	100.0	1,250,895	100.0	2,204,689	100.0	3,561,336	100.0	761,224	100.0	956,613	100.0

	截至12月31日止年度								截至3月31日止三個月			
	2018年		2019年		2020年		2021年		2021年		2022年	
	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率
藥品及醫療健康業務												
非處方藥	91,086	37.8	185,053	32.4	258,453	30.2	298,959	27.4	61,201	25.5	81,432	29.1
處方藥	14,755	27.8	37,512	25.7	78,828	20.9	215,025	17.5	48,572	18.0	61,343	19.1
健康產品	116,601	43.5	224,958	42.1	407,987	42.0	537,147	43.3	113,122	45.0	162,451	45.7
總計	222,442	39.6	447,523	35.8	745,268	33.8	1,051,131	29.5	222,895	29.3	305,226	31.9

概 要

我們已於往績記錄期間經歷顯著增長，主要由於我們於網上消費者的知名度提升，導致我們的銷售訂單增加、投資品牌增加及尤以我們的智慧藥房網絡擴展。請參閱「業務－我們的智慧藥房網絡」。其他業務收入增加，主要由於我們業務規模擴張帶來更多的營銷服務業務、與營銷服務客戶的合作加強，以及我們平台的影響力有所提高。

為鼓勵重複購買，我們向買家提供多種補貼選擇，包括優惠券套餐（如迎新優惠券套餐、推薦優惠券、用得多省得多、購物代金券及特別優惠）。於2018年、2019年、2020年、2021年以及截至2021年及2022年3月31日止三個月，我們分別向用戶提供人民幣82.8百萬元、人民幣208.4百萬元、人民幣412.2百萬元、人民幣722.5百萬元、人民幣149.0百萬元及人民幣216.9百萬元的補貼。該等補貼主要通過我們的線上直營渠道提供。因此，從財務表現而言，我們的線上直營渠道由2018年的人民幣389.6百萬元增加132.7%至2019年的人民幣906.5百萬元，增加87.0%至2020年的人民幣1,695.5百萬元，並進一步增加52.4%至2021年的人民幣2,583.6百萬元，其亦由截至2021年3月31日止三個月的人民幣535.8百萬元增加33.0%至截至2022年3月31日止三個月的人民幣712.5百萬元。

從經營表現而言，我們的銷售訂單、ARPO、註冊用戶總數、平均月活躍用戶數及平均每月付費用戶均於往績記錄期間快速增長。於2018年、2019年、2020年、2021年以及截至2021年及2022年3月31日止三個月，我們線上直營的補貼比率（界定為補貼金額除以線上直營的補貼與收入之和再乘以100%）分別為17.5%、18.7%、19.6%、21.9%、21.8%及23.3%。根據弗若斯特沙利文報告，於往績記錄期間我們的補貼比率與其他主要市場從業者所獲提供者相若。截至2020年、2021年12月31日止年度及截至2022年3月31日止三個月，平均補貼比率有所增加，主要原因是我們的策略是(i)根據弗若斯特沙利文報告，在同期主要市場參與者的補貼比率普遍上升的情況下在市場中保持競爭力；及(ii)挽留在2020年新冠肺炎疫情期間獲得的用戶。該等補貼對我們的毛利率產生了一定程度的影響，為實現毛利率的穩定增長，我們預期將動態檢討我們的定價策略及補貼政策。我們相信我們能夠根據市場競爭情況及發展趨勢積極調整補貼形式並動態調整補貼比率，以實現業務目標。

於2018年、2019年、2020年、2021年以及截至2021年及2022年3月31日止三個月，我們的毛利分別為人民幣240.2百萬元、人民幣470.0百萬元、人民幣766.2百萬元、人民幣1,162.3百萬元、人民幣[236.9]百萬元及人民幣[334.4]百萬元，相應的毛利率分別為41.1%、36.8%、34.4%、31.6%、[30.4]%及[33.9]%。2018年至2021年，毛利率下降主要由於成本的增長率高於收入的增長率，主要是由於(i)因我們努力抓住與處方外流的行業趨勢有關的機會，根據弗若斯特沙利文報告，藥品銷售（尤其是毛利率低於非處方藥和保健品毛利率的處方藥銷售）增加，令產品組合有所變化，(ii)收購藥房網，這極大地促進了我們處方藥的銷量增長，但根據弗若斯特沙利文報告，毛利率卻大幅下降，原因為其DTP業務規模較大，而DTP業務的毛利整體低於處方藥業務的毛利，及(iii)我們的定價及補貼策略乃旨在提高市場知名度，挽留現有用戶及獲取新用戶及維持在業內的競爭力。截至2022年3月31日止三個月的毛利率較截至2021年3月31日止三個月有所上升乃主要由於集中採購、產品組合優化、在部分城市試點收取配送費以及我們採納的產品價格調整策略而導致成本下降。就產品價格調

概 要

整策略而言，我們已考慮若干試點運營城市的市場競爭及不斷變化的趨勢調整選定產品的定價。尤其是，在使產品及服務的定價保持競爭力的同時，我們通過衡量該等試點運營城市的競爭環境、採購成本和庫存，靈活改變我們的定價策略。例如，當某一SKU的採購成本下降，導致我們的定價更具靈活性，則可以在其價格維持不變的情況下實現具有競爭力的毛利率。

綜合資產負債表概要

	截至12月31日				截至3月31日
	2018年 (人民幣千元)	2019年 (人民幣千元)	2020年 (人民幣千元)	2021年 (人民幣千元)	2022年 (人民幣千元)
存貨	62,724	168,549	323,470	434,022	518,971
貿易及其他應收款項及預付款項	34,404	87,932	187,584	279,591	308,376
應收關聯方款項	1,148	814	309	1,086	1,200
按公平值計入損益的金融資產	81,882	43,267	321,480	–	38,790
現金及現金等價物	46,242	144,691	260,574	1,552,994	1,498,232
流動資產	226,400	445,253	1,093,417	2,267,693	2,365,569
貿易及其他應付款項	193,459	247,387	440,697	586,651	692,910
按公平值計入損益的金融負債	111,882	–	–	–	–
應付關聯方款項	5,696	14,233	45,568	22,512	72,934
合約負債	26,779	25,996	50,653	59,780	57,805
租賃負債	18,448	38,994	53,865	61,383	62,834
應付所得稅	2,934	5,614	10,124	8,603	4,200
遞延收益	–	–	598	–	[–]
流動負債	359,198	332,224	601,505	738,929	890,683
流動(負債)/資產淨值	(132,798)	113,029	491,912	1,528,764	1,474,886
物業及設備	28,437	45,373	46,430	45,013	45,621
使用權資產	66,652	126,914	151,383	168,518	165,682
商譽	20,881	85,504	256,417	255,762	255,762
其他無形資產	4,060	45,400	230,068	199,241	190,416
於聯營公司的投資	–	389	–	–	–
租賃押金	2,059	5,344	8,431	9,932	10,509
非流動資產	122,089	308,924	692,729	678,466	667,990
合約負債	3,383	5,378	9,756	8,899	5,389
租賃負債	44,698	79,983	87,388	95,629	91,038
按公平值計入損益的金融負債	101,316	763,883	2,343,474	4,650,950	4,931,565
遞延稅項負債	1,076	10,119	49,065	41,581	39,710
非流動負債	150,473	859,363	2,489,683	4,797,059	5,067,702
歸屬於本公司所有者的權益	(170,427)	(447,062)	(1,358,415)	(2,612,247)	(2,941,690)
非控股權益	9,245	9,652	53,373	22,418	16,864
權益總額	(161,182)	(437,410)	(1,305,042)	(2,589,829)	(2,924,826)

概 要

於往績記錄期間，我們的流動資產淨值由截至2021年12月31日的人民幣1,528.8百萬元減少至截至2022年3月31日的人民幣1,474.9百萬元，乃主要歸因於貿易及其他應付款項及應付關聯方款項增加以及現金及現金等價物減少，部分被存貨及按公平值計入損益的金融資產增加所抵銷。我們的流動資產淨值由截至2020年12月31日的人民幣491.9百萬元增加至截至2021年12月31日的人民幣1,528.8百萬元，乃主要歸因於現金及現金等價物、存貨、貿易及其他應收款項及預付款項增加以及應付關聯方款項減少，部分由於按公平值計入損益的金融資產減少以及貿易及其他應付款項增加而抵銷。我們的流動資產淨值由截至2019年12月31日的人民幣113.0百萬元增加至截至2020年12月31日的人民幣491.9百萬元，乃主要歸因於按公平值計入損益的金融資產、存貨、現金及現金等價物以及貿易及其他應收款項及預付款項增加，部分由於貿易及其他應付款項、應付關聯方款項、合約負債及租賃負債增加而抵銷。截至2018年12月31日，我們的流動負債淨額人民幣132.8百萬元，而截至2019年12月31日的流動資產淨額人民幣113.0百萬元，主要由於按公平值計入損益的金融負債減少及存貨以及現金及現金等價物增加，部分被按公平值計入損益的金融資產減少及貿易及其他應付款項增加所抵銷。

截至2018年、2019年、2020年及2021年12月31日以及2022年3月31日，我們分別錄得負債淨額人民幣161.2百萬元、人民幣437.4百萬元、人民幣1,305.0百萬元、人民幣2,589.8百萬元及人民幣2,924.8百萬元，主要由於(i)於往績記錄期間的虧損；及(ii)出現大量按公平值計入損益的金融負債，因我們在前幾輪的融資中發行的優先股的公平值上漲而增加。我們優先股的公平值隨著本公司估值的增加而上漲。由於[編纂]後其自動轉換為股份，所有優先股會從金融負債重新歸類為權益，因此，我們的負債淨額將轉變為資產淨值。請參閱本文件附錄一會計師報告的綜合權益變動表。

綜合現金流量表概要

	截至12月31日止年度				截至3月31日止三個月	
	2018年 (人民幣千元)	2019年 (人民幣千元)	2020年 (人民幣千元)	2021年 (人民幣千元)	2021年 (人民幣千元) (未經審計)	2022年 (人民幣千元)
營運資金變動前的經營						
現金流量	(30,101)	(57,476)	(61,546)	(219,125)	(42,908)	(15,145)
營運資金變動	43,862	(201,689)	(115,910)	(50,245)	31,389	36,625
已付所得稅	(3,594)	(6,732)	(15,590)	(26,120)	(5,032)	(8,603)
經營活動所得／(所用)						
現金淨額	10,167	(265,897)	(193,046)	(295,490)	(16,551)	12,877
投資活動所得／(所用)						
現金淨額	44,032	10,577	(486,471)	306,635	233,999	(40,264)
融資活動(所用)／所得						
現金淨額	(21,077)	353,769	795,400	1,271,553	(51,061)	(20,879)
現金及現金等價物增加淨額	33,122	98,449	115,883	1,282,698	166,387	(48,266)
年初現金及現金等價物	13,120	46,242	144,691	260,574	260,574	1,552,994
外匯匯率變動對現金及現金等價物的影響	-	-	-	9,722	-	(6,496)
年末現金及現金等價物，即為	46,242	144,691	260,574	1,552,994	426,961	1,498,232

概 要

我們於截至2022年3月31日止三個月錄得經營現金流入淨額，然而，我們於2019年至2021年期間錄得經營現金流出淨額，尤其是我們的經營現金流出淨額由2020年的人民幣193.0百萬元增加至2021年的人民幣295.5百萬元。我們的經營活動所用現金淨額主要歸因於成本及開支增幅高於毛利增幅而產生的虧損淨額。我們的現金主要用於與建立線上至線下解決方案相關的經營活動，當中包括與線上平台、線下智慧藥房及快遞服務相關的營運。儘管我們的收入及毛利持續增長，但是我們的經營開支隨著業務發展而大幅增加。具體而言，線上直營訂單量增加導致我們的履約成本有所增加；智慧藥房數目的增加以及智慧藥房人員及營運相應產生的有關開支以及推廣及廣告相關開支導致我們的銷售及市場推廣開支有所增加；我們為進一步優化平台及提高配送效率而付出的努力導致我們的研發開支有所增加；及總部員工人數為支持業務擴張增加導致我們的一般及行政開支有所增加以及C系列融資專業顧問費上漲。

- 截至2022年3月31日止三個月，經營活動所得現金淨額為人民幣12.9百萬元，主要歸因於除所得稅前虧損人民幣402.1百萬元，並經以下項目調整：(i)非現金及非經營項目，主要包括按公平值計入損益的金融負債的公平值變動虧損人民幣280.6百萬元、以股份為基礎的付款開支人民幣69.4百萬元及使用權資產折舊人民幣19.1百萬元；及(ii)營運資金變動，主要由於貿易及其他應付款項增加人民幣105.7百萬元及應付關聯方款項增加人民幣50.4百萬元，部分被存貨增加人民幣85.1百萬元所抵銷。經營現金流量的改善主要是由於(i)通過動態調整產品組合及利用規模經濟提高收入及毛利率實現盈利能力改善；及(ii)營運資金改善，主要由於我們改善貿易應付款項週轉管理。
- 於2021年，我們的經營活動所用現金淨額為人民幣295.5百萬元，主要歸因於除所得稅前虧損人民幣1,581.9百萬元，並經以下項目調整：(i)非現金及非經營性項目，主要包括按公平值計入損益的金融負債的公平值變動虧損人民幣912.2百萬元、以股份為基礎的付款開支人民幣323.9百萬元及使用權資產折舊人民幣78.4百萬元；及(ii)營運資金變動，主要由於存貨增加人民幣109.8百萬元以及貿易及其他應收款項及預付款項增加人民幣89.6百萬元，部分被貿易及其他應付款項增加人民幣136.6百萬元抵銷。
- 2020年，我們的經營活動所用現金淨額為人民幣193.0百萬元，主要歸因於除所得稅前虧損人民幣900.9百萬元，並經以下項目調整：(i)非現金及非經營性項目，主要包括按公平值計入損益的金融負債的公平值變動虧損人民幣754.6百萬元、使用權資產折舊人民幣47.7百萬元、物業及設備折舊人民幣20.9百萬元以及以股份為基礎的付款開支人民幣13.1百萬元；及(ii)營運資金變動，主要是由於存貨增加人民幣116.0百萬元及貿易及其他應收款項及預付款項增加人民幣83.1百萬元，部分被貿易及其他應付款項增加人民幣61.0百萬元抵銷。

概 要

- 2019年，我們的經營活動所用現金淨額為人民幣265.9百萬元，主要歸因於除所得稅前虧損人民幣265.7百萬元，並經以下項目調整：(i)非現金及非經營性項目，主要包括按公平值計入損益的金融負債的公平值變動虧損人民幣150.7百萬元、使用權資產折舊人民幣35.6百萬元以及物業及設備折舊人民幣16.8百萬元；及(ii)營運資金變動，主要是由於存貨增加人民幣84.7百萬元、貿易及其他應收款項及預付款項增加人民幣44.7百萬元及貿易及其他應付款項減少人民幣84.5百萬元。
- 2018年，經營活動所得現金淨額為人民幣10.2百萬元，主要歸因於除所得稅前虧損人民幣96.7百萬元，並經以下項目調整：(i)非現金及非經營性項目，主要包括按公平值計入損益的金融負債的公平值變動虧損人民幣33.6百萬元、使用權資產折舊人民幣19.6百萬元以及物業及設備折舊人民幣13.0百萬元；及(ii)營運資金變動，主要是由於貿易及其他應付款項增加人民幣45.4百萬元及合約負債增加人民幣17.5百萬元，部分被存貨增加人民幣28.7百萬元抵銷。

主要財務比率

下表載列於所示期間我們的主要財務比率：

	截至12月31日止年度／截至12月31日				截至3月31日止三個月／ 截至3月31日	
	2018年	2019年	2020年	2021年	2021年	2022年
	(未經審計)					
收入增長率.....	–	118.2%	74.7%	65.1%	55.9%	26.6%
毛利率 ⁽¹⁾	41.1%	36.8%	34.4%	31.6%	30.4%	33.9%
淨利潤率 ⁽²⁾	(17.6)%	(21.5)%	(41.3)%	(43.5)%	(96.1)%	(41.0)%
經調整淨利潤率(非國際 財務報告準則計量) ⁽³⁾	(11.9)%	(9.7)%	(6.7)%	(9.0)%	(8.9)%	(4.5)%
流動比率 ⁽⁴⁾	0.6	1.3	1.8	3.1	1.6	2.7
速動比率 ⁽⁵⁾	0.5	0.8	1.3	2.5	1.0	2.1

(1) 毛利率等於毛利除以年內收入再乘以100%。

(2) 淨利率等於淨虧損除以年內收入再乘以100%。

(3) 經調整淨利潤率(非國際財務報告準則計量)等於經調整淨虧損(非國際財務報告準則計量)除以年內收入再乘以100%。

(4) 流動比率等於同日的流動資產除以流動負債。

(5) 速動比率等於流動資產減存貨再除以同日的流動負債。

概 要

業務可持續性

於往績記錄期間，隨著我們業務、產品及服務的擴展，我們的運營和財務表現持續改善。如上所述，從經營角度出發，我們於往績記錄期間實現了顯著增長，例如我們線上直營渠道和線下渠道的銷售訂單、線上直營渠道（不包括合作藥房的訂單）及線下零售渠道的ARPO、我們的智慧藥房數量、我們的註冊用戶總數、平均月活躍用戶及平均月付費用戶。此外，從財務角度出發，我們的總收入及毛利於往績記錄期間大幅增加，儘管我們的毛利率於同期出現波動，但自2022年初以來毛利率一直保持穩定增長。請參閱「業務－業務可持續性」。

於往績記錄期間，基於已取得的規模經濟效應增強以及整體研發系統改進，我們亦能夠實現各類經營槓桿。因此，我們的履約開支、銷售及市場推廣開支、研發開支以及一般及行政開支隨著我們的業務增長而增長，而同期我們的總收入的百分比出現下滑。

下表載列我們於所示期間的經營槓桿情況：

	截至12月31日止年度				截至3月31日止三個月	
	2018年	2019年	2020年	2021年	2021年	2022年
	%					
	(未經審計)					
履約開支佔收入的百分比.....	16.7	15.7	12.7	11.2	12.4	11.4
銷售及市場推廣開支佔						
收入的百分比.....	24.1	21.8	19.8	22.7 ⁽¹⁾	20.4	21.1 ⁽²⁾
研發開支佔收入的百分比.....	5.4	4.1	3.7	2.6	2.5	2.3
一般及行政開支佔收入的百分比	6.3	4.5	5.4 ⁽³⁾	13.1 ⁽⁴⁾	5.0	10.2

附註：

- (1) 銷售及市場推廣開支的收入佔比於2021年有所上升，此乃主要由於我們的員工成本及品牌推廣活動增加。
- (2) 截至2022年3月31日止三個月的銷售及市場推廣開支的收入佔比較2021年同期有所上升，主要由於佣金費增加，而此乃由我們持續積極參與直播營銷以增加銷售額導致，從而向直播間及主播支付了巨額佣金費。
- (3) 一般及行政開支的收入佔比於2020年有所上升，此乃主要由於在2020年聘請專業服務人士致使專業服務費增加，而此乃由費用超過了收入增長的B+系列融資及重組導致。
- (4) 我們於2021年的一般及行政開支增加主要是由於以股份為基礎的付款增加。2018年、2019年、2020年、2021年以及截至2021年及2022年3月31日止三個月，經調整一般及行政開支佔收入的百分比分別為6.3%、4.5%、5.0%、4.5%、4.8%及3.2%，並無計及以股份為基礎的付款的影響。

概 要

我們於往績記錄期間業務強勁增長。得益於我們所奠定的堅實基礎及取得的勢頭，董事認為我們能維持業務可持續性和增長。展望未來，我們計劃主要透過以下方式獲得盈利(i)擴大用戶基礎及他們的平均消費額；(ii)通過增加銷售訂單量及ARPO在主要業務中實現收入增長；(iii)提升毛利率業績及增加經營效率；及(iv)改善我們的資產狀況及現金流狀況。此等舉措將有助我們增加收益以及管理成本和開支，從而獲得盈利及實現正面的經營現金流。然而，我們預期會繼續錄得淨虧損，我們能否實現盈利仍屬未知之數。請參閱「風險因素－於往績記錄期間，我們產生淨虧損及總綜合開支以及累計虧損，並錄得淨負債。我們無法保證未來的盈利能力」。

由於我們致力改善產品的可接觸範圍、效率及用戶的承受能力，而非追求即時財務匯報或短期盈利能力，從而為長期發展奠定堅實基礎，故我們於往績記錄期間一直處於虧損狀態。我們未來能否盈利受各種因素規限，包括我們能否有效優化每銷售訂單量及平均每單收入以及毛利率，以及降低經營開支佔收入的比例。儘管我們的收入持續擴大，我們可能於不久的將來持續產生淨虧損及經營現金流出淨額，主要原因為我們將在接近盈利的同時，在更有效的規模增長及進一步提升經營效率與我們的運營和發展策略之間尋求平衡。

鑒於我們於往績記錄期間的經營活動現金流出、淨負債及淨虧損狀況，未來我們主要計劃通過以下方式確保我們的營運資金充足：(i)通過擴大我們的用戶群、進一步強化用戶參與度及擴大我們的產品及服務組合來產生更多收入，以及通過動態調整產品組合納入高毛利產品提高毛利率；(ii)採取綜合措施有效控制成本及經營開支。我們的採購規模隨著業務規模的增長而增加，我們預期議價能力將會增強，能夠以更優惠的價格及信貸條款有效控制成本。我們的集中採購亦有助我們控制產品成本。此外，我們預期收入增長將超過我們履約開支的增長，因為即使我們履約開支的絕對金額將隨著我們的銷售訂單量的增加而提升，我們亦能通過研發提高配送效率從而減少每單配送成本。基於收集到的大數據，我們的智能分單系統及路徑優化系統可通過訂購產品、騎手地理位置及特徵等信息，計算出騎手與訂單的最佳匹配，從而為每位用戶、騎手及智慧藥房提供最佳配送服務，同時最大程度地降低我們的配送成本。為進一步降低配送成本，我們將進一步優化研發體系。例如，我們將升級上述系統的能力，以準確識別具有相似配送條件的訂單並將該等訂單分配至同一騎手。我們亦將於上述系統中引入新模塊，當我們配送合作夥伴的配送能力受限時，自動將符合條件的訂單委託給第三方承運人，以平衡整體配送效率及配送成本。此外，我們將與領先的無人車配送服務商合作，在相關法律法規允許的區域試行無人車與人力相結合的新配送模式，以整體降低配送成本。由於我們於往績記錄期間已投資該等系統並取得良好業績，我們認為進一步的相關投資對我們日後的研發開支不會產生重大影響；(iii)充分利用規模經濟使收入增速高速營業成本增速，從而提高成本管控能力；及(iv)積極管理貿易應收款項、貿易應付款項及庫存周轉並加深與供應商的合作，提高營運資金管理效率。為了加強對於存貨的管理，我們通過改善僱員編製及僱員專門技術的方式分配及安排人力。我們亦採用數據分析和產品需求測法並進一步提升供應商及供給管理系統的開發以改善存貨周轉管理。因此，我們的存貨周轉天

概 要

數由截至2020年12月31日止年度的60.6天減少至截至2021年12月31日止年度的54.2天。特別是，我們還尋求改善我們的流動資金，並通過我們不斷擴大的智慧藥房網絡推動我們的經營現金流量，提高整體業務規模及盈利能力。

鑒於截至2021年12月31日的淨運營現金流出，我們預計我們的經營現金流量狀況將因以下各項因素而改善：(i)銷售收入增加及毛利率提高；(ii)研發能夠提高配送效率，減少每單配送成本，使得我們的收入將超過我們履約開支的增長，即使我們履約開支的絕對金額將隨著我們的銷售訂單量的增加而提升；(iii)充分利用規模經濟使收入增速高速營業成本增速，從而提高成本管控能力；及(iv)積極管理貿易應收款項、貿易應付款項及庫存周轉並加深與供應商的合作，持續提高營運資金管理效率。請參閱「財務資料－流動性及資本資源－經營活動所得／(所用)現金淨額」。

請參閱「業務－業務可持續性」。

風險因素

我們的運營及[編纂]涉及若干風險及不確定性，該等風險及不確定性載於「風險因素」一節。決定投資我們的[編纂]前，閣下應細閱該節全部內容。我們面臨的若干主要風險涉及：(i)我們提供卓越用戶體驗及維護用戶對我們品牌、產品及服務組合的信任的能力；(ii)數字大健康市場的發展，以及我們推動用戶參與的能力；(iii)我們受廣泛及不斷變化的監管要求規管；(iv)我們處於新興的、動態的行業的早期發展階段且公司經營歷史有限；(v)我們有效競爭的能力；(vi)我們藥品及醫療健康產品的銷售面臨諸多風險；(vii)我們推動業務及營運的增長或成功實施我們的業務戰略的能力；(viii)我們持續吸引並留住用戶的能力；(ix)我們處理及保護數據的能力；(x)商譽及其他無形資產可能減值虧損；及(xi)本集團因叮嚀快藥科技及外商獨資企業在合約安排下的中國企業所得稅及增值稅率的差異而產生的潛在稅務風險。

我們的控股股東集團及持續關連交易

於最後實際可行日期，楊文龍先生間接持有或控制本公司50.48%的投票權（其中約21.16%乃通過健興有限公司持有，約22.59%通過健發有限公司持有，約6.73%通過表決權委託安排持有或控制（「表決權委託安排」）（包括0.90%通過致盈集團有限公司持有或控制，約4.16%通過致盛企業有限公司持有，約1.67%通過創基投資有限公司持有）。健興有限公司為興信有限公司的全資附屬公司。興信有限公司分別由楊文龍先生及楊益斌先生持有60%及40%股權。健發有限公司為金發有限公司的全資附屬公司。金發有限公司分別由楊文龍先生及楊瀟先生持有60%及40%股權。因此，楊文龍先生、楊益斌先生及楊瀟先生、致盈集團有限公司、致盛企業有限公司及創基投資有限公司、健興有限公司、健發有限公司、興信有限公司及金發有限公司被視為本公司的控股股東集團（「控股股東集團」）。緊隨[編纂]完成後（假設[編纂]未獲行使），控股股東集團將享有本公司[編纂]%投票權權益，因此仍然是本公司的控股股東集團。更多詳情，請參閱「與控股股東集團的關係」。

概 要

我們已訂立並預期將於[編纂]完成後繼續進行若干交易，該等交易將於[編纂]後將構成上市規則第14A章項下我們的不獲豁免持續關連交易。請參閱「關連交易」及「豁免嚴格遵守上市規則及豁免嚴格遵守公司（清盤及雜項條文）條例－不獲豁免持續關連交易」。

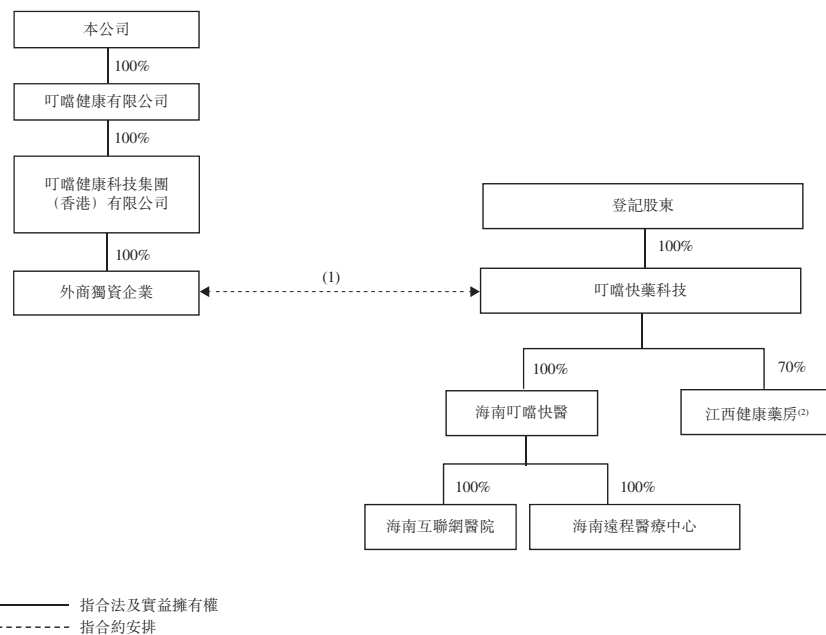
[編纂]前投資

我們在過去幾年已完成數輪股本融資。詳情請參閱「歷史、重組及企業架構－[編纂]前投資」。

合約安排

本公司綜合聯屬實體的經營根據中國法律及法規受限於各種外資擁有權禁令。為維持及行使對我們綜合聯屬實體的控制權，我們已採納合約安排。合約安排使得我們享有綜合聯屬實體的經濟利益，並將其經營業績併入本集團的經營業績。請參閱「合約安排」。

下圖說明合約安排下各實體之間的關係：



附註：

- (1) 外商獨資企業提供業務支持、技術及諮詢服務，以交換叮嚀快藥科技的服務費。詳情請參閱「合約安排－合約安排項下重大條款概要」一節。
- (2) 江西健康藥房的餘下30%股權由馮鋼持有，其於本集團擔任多個職位，包括叮嚀智慧藥房（上海）有限公司的執行董事及總經理。

概 要

申請於聯交所[編纂]

我們已向聯交所[編纂]申請批准已發行及根據[編纂]將予發行的[編纂][編纂]及買賣，此乃基於(其中包括)我們符合上市規則第8.05(3)條的市值／收入測試，該測試參照：(i)我們截至2021年12月31日止年度的收入為人民幣37億元(相當於約46億港元)，超過500百萬港元；及(ii)我們於[編纂]時的預期市值(按[編纂]每股[編纂][編纂]港元計算)超過[編纂]港元。

股息

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本公司並無向股東宣派任何股息。誠如我們的開曼群島顧問表示，根據開曼群島法律，開曼群島公司可自利潤或股份溢價賬支付股息。即使有累計虧損，只要開曼群島公司的組織章程大綱及細則並未禁止，且開曼群島公司通過開曼群島公司法訂明的償債能力測試，則股息仍可自股份溢價賬支付。無論我們的盈利能力如何，章程及大綱中概無條文禁止自我們的股份溢價賬宣派及支付股息，前提為本公司滿足開曼群島公司法訂明的償債能力測試。我們未來宣派的股息將基於未來盈利能力由董事會全權酌情決定。概不保證任何年度均能宣派或分派股息。雖然我們目前並無正式股息政策或固定的派息份配比例，但董事會可在考慮各種因素後在未來宣派股息，包括我們的未來收益及現金流入、未來計劃資金使用、我們的業務長期開發及其他法律及監管限制。

[編纂]用途

假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元，經扣除我們就[編纂]已付及應付的[編纂]及其他預計開支後，假設[編纂]未獲行使，我們將收取的[編纂][編纂]淨額預計約為[編纂]百萬港元。根據我們的策略，我們擬將[編纂][編纂]按下述金額用於下述用途：

- [編纂]淨額約[編纂]%，或約[編纂]百萬港元，用於業務擴張，例如進一步開發智慧藥房網絡，以及提升用戶增長及參與度；
- [編纂]淨額約[編纂]%，或約[編纂]百萬港元，用於優化我們的技術系統及運營平台；
- [編纂]淨額約[編纂]%，或約[編纂]百萬港元，用於提升我們的服務及業務，例如建立全職醫生及藥師的專業架構；
- [編纂]淨額約[編纂]%，或約[編纂]百萬港元，用於潛在投資及收購或戰略合作，以及拓展我們經營的醫療產業價值鏈；及
- [編纂]淨額約[編纂]%，或約[編纂]百萬港元，預期將用於營運資金及其他一般公司用途。

概 要

近期發展

自往績記錄期間末起直至最後實際可行日期，我們的業務持續擴張。

截至最後實際可行日期，我們擁有351個智慧藥房、我們的團隊擁有20名全職醫生及72名兼職醫生、通過與第三方醫療機構的合作與我們產生關聯的800多名外部醫生，以及427名藥師，在我們的平台與技術的支持下，有效地滿足了用戶的實時諮詢要求。截至最後實際可行日期，我們擁有210家分銷商。截至2022年6月30日，我們的註冊用戶合計為[35.7]百萬名，其中平均月活躍用戶數及平均月付費用戶數分別為[0.3]百萬名及[0.7]百萬名。截至2022年6月30日，我們擁有[350]家智慧藥房，以及一支由[19]名全職醫生、[73]名兼職醫生及超過[800]名外部醫生（我們與第三方醫療機構合作進行聯絡）以及[423]名藥師組成的團隊。截至2021年及2022年6月30日止六個月，我們自線上直營渠道及線下渠道錄得銷售訂單分別為25.6百萬筆及29.4百萬筆。截至2021年及2022年6月30日止六個月，我們來自線上直營渠道（不包括我們合作藥房的訂單）及線下零售渠道的APRO分別為人民幣54.6元及人民幣59.2元。根據我們截至2021年及2022年6月30日止六個月的未經審計簡明財務資料，我們錄得收入人民幣1,643.6百萬元及人民幣1,989.8百萬元，毛利為人民幣503.7百萬元及人民幣664.7百萬元，毛利率分別為30.6%及33.4%。

儘管我們的收入持續擴大，我們預期會於2022年繼續錄得淨虧損，主要原因為我們將在接近盈利的同時，在更有效的規模增長及進一步提升經營效率與我們的運營和發展策略之間尋求平衡。請參閱「風險因素－於往績記錄期間，我們產生淨虧損及總綜合開支以及累計虧損，並錄得淨負債。我們無法保證未來的盈利能力」。

展望未來，我們計劃主要通過以下方式實現盈利能力：(i)進一步擴大我們的用戶群及其平均支出；(ii)在主要業務中實現收入增長；(iii)提升經營業績及經營槓桿效益；及(iv)改善我們的資產及現金流狀況。上述將使我們能夠增加收入並管理我們的成本及開支，以達致盈利能力並實現積極經營現金流。請參閱「業務－業務可持續性」。

經進行董事認為適當充分的盡職調查及經過審慎周詳考慮後，董事確認，直至本文件日期，我們的財務或交易狀況或前景自2022年3月31日（即本文件附錄一會計師報告所報告期間的結束日期）起並無重大不利變動，且自2022年3月31日起，亦無事件將會對本文件附錄一會計師報告所載資料造成重大影響。吾等負責編製截至2022年6月30日止六個月的未經審計簡明財務資料，其基準編製及會計政策符合國際財務報告準則，並與編製本文件附錄一會計師報告中截至2021年12月31日止四個年度及截至2022年3月31日止三個月的歷史財務資料所採納者一致。吾等截至2022年6月30日止六個月的未經審計簡明財務資料已由吾等的申報會計師根據國際審計與鑒證準則理事會頒佈的國際審閱工作準則第2410號「由實體的獨立核數師執行中期財務資料審閱」進行審閱。

概 要

有關藥品管理的監管發展

國家藥品監督管理局於2022年5月9日頒佈的《中華人民共和國藥品管理法實施條例(修訂草案徵求意見稿)》(「**草案實施條例**」)對研究及開發、生產、銷售、監督及藥品管理提出了修改建議，且修改建議主要與我們的藥品銷售業務有關，該草案尚未被正式採納。藥品管理中最重要修改建議之一是草案實施條例第83條，該條規定第三方平台提供者不得直接參與藥品網絡銷售活動。此外，草案實施條例對藥品銷售經營業務的管理作出了詳細規定，例如，製藥公司應當建立藥品追溯制度，閉櫃銷售處方藥，不得贈送或促銷處方藥及甲類非處方藥。此外，藥品零售連鎖企業應建立統一的管理制度，並符合嚴格的藥品運輸及配送監管操作程序。

據中國法律顧問及聯席保薦人於2022年7月11日與國家藥品監督管理局進行的口頭諮詢，(i)目前並無對草案實施條例第83條規定的「直接參與藥品網絡銷售活動」作進一步官方解釋或詮釋，且該條例的後續修訂仍不明確，及(ii)假設草案實施條例以其當前形式獲採納及可能採用下文所述的後種詮釋，則我們的業務須遵守草案實施條例第83條，並作出如下建議的營運調整。我們的中國法律顧問確認，國家藥品監督管理局為主管機關，其接受諮詢的官員為提供上述確認及詮釋的合資格人士。

據中國法律顧問表示，草案實施條例第83條所規定的「直接參與藥品網絡銷售活動」或有兩種可能的詮釋：(i)集團可設置不同的實體分別開展第三方平台業務及藥品網絡銷售活動；及(ii)即使設置不同的實體，集團不得同時作為第三方平台提供者進行藥品網絡銷售活動。鑒於我們的第三方平台業務及自營線上藥品銷售業務目前均由不同的實體進行，據中國法律顧問表示，倘於草案實施條例獲正式採納時適用前一種解釋，則我們的業務並無違反草案實施條例第83條(倘以當前形式實施)，包括我們在自營線上平台與第三方合作藥房的合作以及通過我們的附屬公司所支持的自營線上平台(包括我們自己的智慧藥房)進行的銷售。倘於草案實施條例獲正式採納時適用後一種解釋，我們將(a)停止與第三方合作藥房在自營線上平台上的合作，並不再作為第三方平台提供者運營我們的自營線上平台；及(b)僅通過我們的附屬公司所支持的自營線上平台(包括我們自己的智慧藥房)，使用該平台進行的銷售。我們的中國法律顧問認為，倘適用後一種解釋，並假設我們按上述方式調整自營線上平台的運營，則我們的自營線上平台將不會被視為第三方平台提供者。因此，通過我們的附屬公司所支持的自營線上平台(包括我們自己的智慧藥房)進行的銷售不會違反草案實施條例第83條(倘以當前形式實施)。與總收入相比，於往績記錄期間，與合作藥房的合作所得收入屬微乎其微，分別為人民幣10.4百萬元、人民幣2.7百萬元、人民幣4.9百萬元、人民幣2.8百萬元及人民幣1.0百萬元，佔2018年、2019年、2020年、2021年及截至2022年3月31日止三個月總收入的1.8%、0.2%、0.2%、0.1%及0.1%。

概 要

根據中國法律顧問的建議，我們的董事認為我們透過第三方線上平台進行的銷售將不會受到草案實施條例（倘以當前形式頒佈）第83條的嚴重影響，原因為(i)根據弗若斯特沙利文的資料，我們合作的主要第三方線上平台主要從事平台業務，作為「第三方平台提供者」運營，如託管我們的網店及支持我們的藥品銷售活動，且中國法律顧問認為，草案實施條例第83條並無禁止第三方線上平台從事平台業務，及(ii)我們相信，我們合作的大部分第三方線上平台將會繼續作為「第三方平台提供者」運營，因為根據弗若斯特沙利文的資料，我們合作的主要第三方線上平台的大部分收入來自第三方平台業務的相關業務。倘彼等任何一方選擇不再作為「第三方平台提供者」運營並側重於自有線上藥品銷售活動以遵守草案實施條例（倘以當前形式頒佈及採用後一種詮釋），根據弗若斯特沙利文的資料，我們可充分靈活地配合市場上僅作為「第三方平台提供者」運營的其他第三方線上平台的工作。於2018年、2019年、2020年及2021年以及截至2021年及2022年3月31日止三個月，來自第三方線上平台的收入分別為人民幣186.8百萬元、人民幣506.9百萬元、人民幣1,075.9百萬元、人民幣1,795.4百萬元、人民幣369.0百萬元及人民幣517.5百萬元，分別佔同期線上直營收入的48.0%、55.9%、63.5%、69.5%、68.9%及72.6%。

此外，根據我們的中國法律顧問，我們在業務分銷渠道下進行的銷售並無違反實施條例草案（如果以現行形式頒佈）第83條。然而，倘草案實施條例以其當前形式頒佈且採用後一種詮釋，在最壞的情況下，我們在業務分銷渠道下的銷售可能會受到間接影響，乃因我們業務分銷渠道的部分客戶倘被視為第三方平台提供者（儘管直接從事線上藥物銷售活動），會因此受到影響。該等客戶為遵守有關法律法規而決定終止直接從事線上藥物銷售活動的自營業務，或會不再根據我們的分銷渠道向我們採購自營業務分銷的藥物。於2018年、2019年、2020年、2021年及截至2022年3月31日止三個月，我們根據業務分銷渠道所售出的非處方藥及處方藥銷售所得收入（倘草案實施條例以其當前形式實施及採用後一種詮釋，或會受到影響）分別為人民幣14.1百萬元、人民幣27.3百萬元、人民幣54.4百萬元、人民幣101.6百萬元及人民幣21.3百萬元，佔我們總收入的2.4%、2.1%、2.4%、2.7%及2.2%。

因此，根據上述我們的中國法律顧問的分析，我們的董事及我們的中國法律顧問認為，倘草案實施條例以其當前形式頒佈，將不會對我們的業務造成重大不利影響，因為自營線上平台的運營（經調整以符合相關法律法規）、我們藥房網絡的運營、我們與配送合作夥伴的合作以及我們智慧藥房的藥師的出勤率在所有重要方面符合草案實施條例（倘以當前形式實施）的規定。根據已開展的獨立盡職調查工作，並經考慮上述董事及中國法律顧問的意見及依據，截至本文件日期，聯席保薦人認為草案實施條例（倘以當前形式實施）將不會對本集團的業務產生重大不利影響。然而，其頒佈時間表、最終內容、詮釋及實施方面存在重大不確定性。我們將密切關注及評估規則制定過程的任何發展情況。

概 要

有關互聯網診療的監管發展

2022年2月8日，國家衛健委印發《互聯網診療監管細則（試行）》（「國家衛健委文件」），從多個維度進一步明確了互聯網診療的邊界和規則。根據國家衛健委文件的規定，開展互聯網診療活動的醫療機構應當主動與省級監管平台對接並接受監督及設有專門部門管理醫療質量、醫療安全等，建立相應的管理制度。應當對開展互聯網診療活動的醫務人員進行實名認證，除醫師本人外，其他人員、人工智能軟件等不得冒用、替代醫師本人接診。醫務人員如在主執業地點以外的其他互聯網醫院開展互聯網診療活動，應當根據該互聯網醫院所在地多機構執業相關要求進行執業註冊或備案。患者就診時應當提供具有明確診斷的病歷資料，由接診醫師判斷是否符合複診條件。互聯網診療過程應當全程留痕及可追溯，並向省級監管平台開放數據接口。此外，相關數據保存時間不得少於15年。另外，醫療機構自行或委託第三方開展藥品配送的，相關協議、處方流轉信息應當可追溯，並向省級監管平台開放數據接口。

據我們的獨立內部控制顧問告知，為符合國家衛健委文件的規定而有效實施的內部控制措施並無發現重大缺陷。已建立相關內部控制措施及程序以監管互聯網診療業務，已獲我們的管理層批准並下發至相關人員跟進。我們的副總經理已獲委派監察互聯網診療業務的營運及合規。已定期進行自檢，確保所提供的服務、信息和平台管理等符合相關規章制度。此外，亦已對醫師進行評估及亦已提供培訓，以確保其執業符合相關法規及規定。亦已建立舉報及報告不合規問題及事故的機制。因此，我們認為我們目前有效的內部控制措施已經完全符合國家衛健委文件的規定，且國家衛健委文件將不會對我們的經營及財務狀況造成重大影響。

在未來計劃方面，根據我們的經營及信息系統風險管理，我們已採取嚴格的內部政策及程序以確保我們的業務經營符合相關法律法規，我們的合規及法律部門負責監控有關國家衛健委文件的最新消息，並負責相應審查及更新我們的內部政策及程序，以便該等內部政策及程序以及其實施有效且足以符合國家衛健委文件的規定。

有關網絡安全及數據隱私的監管發展

全國人民代表大會常務委員會於2021年6月10日頒佈《中華人民共和國數據安全法》，自2021年9月起生效。數據安全法根據數據在經濟社會發展中的重要程度，以及一旦遭到篡改、破壞、洩露或者非法獲取、非法利用，對國家安全、公共利益或者個人、組織合法權益造成的危害程度，引入數據分類分級保護制度，對可能影響國家安全的數據處理活動進行國家安全審查。

概 要

於2021年12月28日，網信辦修訂頒佈《網絡安全審查辦法》（「經修訂的網信辦辦法」），於2022年2月15日生效，取代2020年4月13日頒佈的《網絡安全審查辦法》。經修訂的網信辦辦法規定，關鍵信息基礎設施運營者採購網絡產品和服務，及網絡平台運營者開展數據處理活動影響或可能影響國家安全的，須進行網絡安全審查。同時，經修訂的網信辦辦法規定，掌握超過100萬用戶個人信息的網絡平台運營者赴國外上市，須進行網絡安全審查。於2021年11月14日，網信辦頒佈《網絡數據安全管理條例（徵求意見稿）》（「《徵求意見稿》」），規定數據處理者赴香港上市影響或可能影響國家安全的，應進行網絡安全審查。

我們的董事及中國法律顧問認為，經修訂的網信辦辦法及《徵求意見稿》（如按現行形式實施）不會對我們的業務運營或擬[編纂]產生重大不利影響，依據為(i)我們已實施一套全面的內部政策、程序及措施，確保「業務－網絡安全、數據隱私及保護」所披露的合規操作，(ii)截至最後實際可行日期，我們並無因網絡安全或數據安全或任何網絡安全審查而接受網信辦或任何其他政府機關的任何調查、詢問或制裁(iii)於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無因不遵守網絡安全或數據安全法律法規而面臨任何重大罰款或其他嚴重處罰，(iv)據中國法律顧問告知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，基於經修訂的網信辦辦法第十條所載列的因素，我們並無從事任何可能引致國家安全風險的任何活動，(v)據中國法律顧問告知，鑒於香港並不在該條文「國外」的定義範圍之內，儘管我們掌握超過一百萬用戶的個人資料，鑒於我們尋求在香港而非國外[編纂]，該規定對我們並不適用，及(vi)我們將密切關注及評估與網絡安全及數據安全法律有關的進一步監管發展情況，遵守最新的監管規定。根據中國法律顧問於2022年4月26日向中國網絡安全審查技術與認證中心（獲網信辦授權接受公共諮詢及網絡安全審查提交資料）進行的口頭諮詢，《徵求意見稿》尚未獲正式採納，且我們在香港[編纂]並不屬於《網絡安全審查辦法》條文「國外」的定義範圍之內。因此，我們目前毋須進行網絡安全審查。儘管影響或可能影響國家安全的關鍵信息基礎設施運營者的範圍及網絡產品或服務或數據處理活動的範圍仍尚未清楚界定，且須受相關政府機構的詮釋所規限，我們未能排除未來的新法規或規則或會對我們施加其他的合規要求的可能性，我們一直密切關注適用的監管的最新發展，我們及中國法律顧問的上述觀點（認為基於經修訂的網信辦辦法第10條所載列的因素，我們並無從事任何可能引致國家安全風險的任何活動）的理據為於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，(i)我們已實施全面的數據收集、保留及保護程序，(ii)我們並無出現任何數據違法行為或違反數據安全法律法規，可能對我們的業務營運造成重大不利影響，(iii)我們並無因網絡安全或數據安全或任何網絡安全審查而接受網信辦、中國證監會或任何其他政府機關的任何嚴重調查、詢問或制裁，及(iv)我們並無獲任何機構通知被歸類為關鍵信息基礎設施運營者。

概 要

有關外商投資的監管發展

2021年12月27日，商務部和國家發改委聯合頒佈了《外商投資准入特別管理措施（負面清單）（2021年版）》（「**2021年負面清單**」，於2022年1月1日開始生效）。根據2021年負面清單，增值電信業務（不包括電子商務業務、國內多方通信、存儲轉發和呼叫中心）屬於「限制」類別，醫療機構僅限於合資形式。2021年負面清單對「互聯網醫院服務」的經營分類缺乏明確的外資限制指導。

有關境外上市的監管發展

2021年12月24日，中國證監會公佈了《國務院關於境內企業境外發行證券和上市的管理規定（草稿徵求意見稿）》（「**草案規定**」）及《境內企業境外發行證券和上市備案管理辦法（徵求意見稿）》（「**草案管理辦法**」，連同草案規定，統稱「**草案**」），公開徵求意見至2022年1月23日。根據草案，境內企業直接或間接在境外發行證券或將其證券在境外上市交易，包括(i)任何境內股份有限公司，及(ii)主要經營業務在中國，基於境內企業的股權、資產或類似權益在境外發行證券或將證券在境外上市交易的任何境外公司，須於向擬上市所在地的相關監管機構提交上市申請文件後三個營業日內，向中國證監會備案。國家法律法規明確禁止、威脅或危害國家安全、存在重大權屬糾紛、境內企業及其控股股東、實際控制人存在若干刑事犯罪或發行人的董事、監事和高級管理人員存在若干刑事犯罪或行政處罰等情況的境外發行及上市，將被明確禁止。境內企業如未能根據草案規定完成備案，將會受到警告或罰款人民幣100萬元以上、人民幣1,000萬元以下。如情節嚴重，境內企業會被責令停業或停業整改，或其許可證或營業執照或會被吊銷。然而，截至本文件日期，僅發佈草案以徵求公眾意見，有關法規的最終版本和生效日期存在重大不確定性。

於2021年12月24日為該等草案而舉行的新聞發佈會上，中國證監會的同志澄清，草案的實施將遵循法不溯及既往的原則，於上述法規生效後擬進行的中資公司的首次公開發行及現有境外上市中資公司的增量公開發行，須按要求辦理備案手續。此外，新法規和規則將給予近期並無公開發行的現有境外上市中資公司充分的過渡期，以便適時遵守備案規定。此外，中國證監會的同志確認，在遵守境內法律法規的前提下，滿足合規要求的VIE架構企業備案後可以赴境外上市。

據中國法律顧問告知，我們現時毋須就[編纂]向中國證監會辦理任何備案手續或獲中國證監會批准。截至本文件日期，我們並無接獲中國證監會或任何其他中國政府機關就我們[編纂]或公司架構是否遵守新監管制度（如頒佈）項下的建議備案要求而發出的任何查詢、通知、警告或制裁。因此，倘草案以其現行形式生效，除可能於草案最終版本及／或其實施規

概 要

則中進一步澄清的備案程序的不確定性外，我們的董事及中國法律顧問認為草案將不會對我們的業務運營、財務表現、合約安排或我們在香港[編纂]的計劃造成影響，且預期在任何重大方面遵守草案規定將不會使我們受到任何阻礙。

基於上文所述及經與本公司管理層及中國法律顧問就上述法律變動及近期監管發展進行討論後，聯席保薦人並無注意到任何事項會導致彼等不同意本公司董事及中國法律顧問的如上意見。我們將持續與政府機構就最新法規進展及新法規的規定進行溝通，並及時採取必要措施。

新冠肺炎疫情對我們業務運營的影響

自2019年12月底以來，新冠肺炎疫情爆發對全球經濟造成重大不利影響。作為回應，中國與世界其他國家及地區共同實施大範圍封鎖、關閉工作場所以及限制人員流動及旅行，以遏制病毒的傳播。大概到2020年第四季度，中國幾乎所有城市均放寬或取消國內出行限制，恢復正常的社會活動、商業、工作及生產。

於所有業務運營中，我們優先考慮員工的健康狀況。我們已採取多項措施以減輕新冠肺炎疫情爆發對我們業務運營的影響。

儘管新冠肺炎疫情對整體經濟造成影響，我們於截至2020年12月31日止年度的財務表現依然得以改善，這主要是由於(i)在新冠肺炎疫情期間消毒相關產品和個人防護用品(包括口罩、濕巾、洗手液、醫用手套、護目鏡、溫度計及消毒品)的銷售增加，這種情況在未來可能不會再出現；於2018年、2019年、2020年、2021年以及截至2021年及2022年3月31日止三個月，消毒相關產品和個人防護材料的銷售收入分別為人民幣6.8百萬元、人民幣17.0百萬元、人民幣175.3百萬元、人民幣44.1百萬元、人民幣[12.4]百萬元及人民幣50.9百萬元，分別佔於我們相應期間收入的1.2%、1.3%、7.9%、1.2%、[1.6]%及5.2%，同期消毒相關產品和個人防護材料的銷售毛利分別為人民幣3.7百萬元、人民幣7.2百萬元、人民幣41.3百萬元、人民幣17.6百萬元、人民幣[5.0]百萬元及人民幣[21.8]百萬元，相應毛利率則分別為54.1%、42.4%、23.6%、39.8%、[40.1]%及[42.7]%；及(ii)由於人力資源和社會保障部、財政部和國家稅務總局頒佈的一系列關於減免企業社會保險費的政策，使我們的履約開支水平降低，但這種情況未來可能不會再出現；於2020年，受益於該等政策，我們的履約開支減少了人民幣7.0百萬元，佔同期實際履約開支2.5%。雖然自2020年下半年以來，中國的情況已大為改善，但由於德爾塔及奧密克戎病毒變種的出現，世界各地的新冠肺炎病例不斷增加。隨著疾病預防與遏制政策的持續實施以及疫苗的開發，新冠肺炎疫情能否繼續在中國得到基本控制，以及新冠肺炎將對我們的業務或我們的行業產生何種進一步的影響，仍是一個未知數。

自2022年初起，中國爆發了另一波新冠肺炎疫情，導致深圳、廣州、上海和北京等部分地區的新冠肺炎疫情病例激增，地方政府已採取多項封鎖措施以防止新冠肺炎疫情進一步傳播。我們的部分智慧藥房已應地方當局要求暫時停止營運，但在地方政府解除相關禁令後在符合若干條件的情況下獲准恢復營業。截至2022年3月31日止三個月，我們的整體運營及

概 要

財務狀況並未因此近期的新冠肺炎疫情爆發而受到重大不利影響，原因是同期並無實施大規模及長時間的封鎖措施。然而，由於上海及其他地區的地方當局自2022年4月初起實施了嚴格且大規模的封鎖措施，我們在特定運營城市的運營及財務狀況可能會受到一定程度的影響。儘管我們在上海及其他地區的部分智慧藥房已根據相關封鎖政策停止運營，導致我們的智慧藥房相關業務（包括(A)我們線上直營渠道的線上至線下模式，及(B)為門店客戶而設的線下零售渠道，兩者均受智慧藥房提供支持）的銷售訂單量下滑，此乃主要由因封控措施而導致的物流中斷所致。有關新冠肺炎疫情反彈對我們上海及其他地區業務的影響詳情，請參閱「業務－新冠肺炎疫情爆發」。同時，我們亦正尋求措施以減輕對我們的經營及財務狀況的任何潛在不利影響。截至本文件日期，我們上海的大部分智慧藥房已恢復正常運營，而我們認為新冠肺炎疫情的復發並無對我們的整體業務營運及財務狀況造成重大不利影響。

在新冠肺炎疫情進一步擴散的情況下，我們的業務可能會受到政府當局採取的措施的影響。請參閱「風險因素－與我們業務和行業相關的風險－我們面臨與健康流行病有關的風險，該等風險可能會嚴重干擾我們的整體業務、財務狀況和經營業績」。

[編纂]統計數字

下表中的所有統計數字乃基於假設(i)[編纂]已完成，而[編纂]根據[編纂]已獲發行；及(ii)於[編纂]完成後，[編纂]股股份已獲發行且發行在外。

	按[編纂] 每股[編纂]港元
股份[編纂] ⁽¹⁾	[編纂]百萬港元
每股股份未經審計[編纂]經調整綜合有形資產減負債 ⁽²⁾	[編纂]港元

附註：

- (1) [編纂]按預期緊隨[編纂]完成後已發行[編纂]股股份計算。
- (2) 截至2022年3月31日的每股股份未經審計[編纂]經調整綜合有形資產減負債經作出附錄二所述調整按預期緊隨[編纂]完成後已發行[編纂]股股份計算。

截至2022年3月31日，677,142,307股優先股的賬面值為人民幣4,931,565,000元，確認為金融負債。[編纂]完成後，有關優先股將自動轉換成普通股（無需支付任何額外代價）。

假設本公司將予以轉換的677,142,307股優先股已於截至2022年3月31日轉換，則於截至2022年3月31日本公司所有者應佔本集團未經審計[編纂]經調整綜合每股有形資產淨值減負債將基於[編纂]股股份計算。本公司所有者應佔本集團未經審計[編纂]經調整綜合有形資產淨值減負債，按[編纂]每股[編纂][編纂]港元計，將由約人民幣[編纂]元增至約人民幣[編纂]元。本公司所有者應佔本集團未經審計[編纂]經調整綜合每股[編纂]有形資產淨值減負債，按發售價每股[編纂][編纂]港元計，將增加至人民幣[編纂]元（[編纂]港元）。

概 要

[編纂]及[編纂]

假設[編纂]為每股股份[編纂]港元，我們應付的[編纂]及費用總額，連同聯交所[編纂]、證監會交易徵費、財匯局交易徵費及聯交所交易費、法律及其他專業費用、印刷及與[編纂]有關的其他開支估計合共約為人民幣[編纂]百萬元，佔[編纂][編纂]總額的[編纂]%，其中於往績記錄期間已產生約人民幣[編纂]百萬元的[編纂]及[編纂]、約人民幣[編纂]百萬元預期將自2022年的損益中扣除及約人民幣[編纂]百萬元直接歸屬於[編纂]的[編纂]及[編纂]，並將於[編纂]後從權益中扣除。按性質劃分，我們的[編纂]包括(i)[編纂]約人民幣[編纂]百萬元，及(ii)非[編纂]相關開支約人民幣[編纂]百萬元，其中包含法律顧問及申報會計師的費用及開支約人民幣[編纂]百萬元及其他費用及開支約人民幣[編纂]百萬元。