

香港交易及結算所有限公司及香港聯合交易所有限公司對本公告的內容概不負責，對其準確性或完整性亦不發表任何聲明，並明確表示，概不就因本公告全部或任何部分內容所產生或因依賴該等內容而引致的任何損失承擔任何責任。



YSB Inc.

藥師幫股份有限公司

(於開曼群島註冊成立的有限公司)

(股份代號：9885)

**截至2025年12月31日止年度
年度業績公告**

藥師幫股份有限公司(「本公司」)，連同其附屬公司及綜合聯屬實體統稱「本集團」董事(「董事」)會(「董事會」)謹此公佈本集團截至2025年12月31日止年度(「報告期」)的年度業績。本集團於報告期的綜合財務報表已由本公司審計委員會(「審計委員會」)審閱並由本公司審計師德勤·關黃陳方會計師行(「審計師」)審計。

除另有界定者外，本公告所用詞彙與本公司日期為2023年6月15日的招股章程(「招股章程」)所界定者具相同涵義。

摘要

	截至12月31日止年度		
	2025年	2024年	變動(%)
收入	20,969,650	17,903,608	17.1
—自營業務	20,065,552	16,972,895	18.2
—平台業務	866,025	881,075	(1.7)
—其他業務	38,073	49,638	(23.3)
毛利	2,306,982	1,813,451	27.2
本公司擁有人應佔利潤	152,965	30,013	409.7
非《國際財務報告準則》： 經調整淨利潤 ⁽¹⁾	237,058	156,734	51.2
每股盈利			
—基本(人民幣元)	0.224	0.047	376.6
—攤薄(人民幣元)	0.220	0.046	378.3
每股全年股息(人民幣元)	0.110	0.075	46.7

(1) 經調整淨利潤(「經調整淨利潤」)指年內利潤加回(i)以權益結算的股份支付費用；及(ii)收購Folding Space (Cayman) Ltd及其附屬公司(「一塊醫藥」)相關的收購費用。

主席報告書

首先，我謹代表藥師幫股份有限公司董事會，向大家呈報本公司2025年度的經營成果。同時，向長期以來始終信賴、支持我們的廣大股東、商業夥伴以及社會各界朋友，致以最誠摯的感謝！

2025年，中國醫藥健康行業在規範中持續深化轉型，在承壓與突破中穩步前行。政策層面，以「健康中國」戰略為引領的系列舉措持續推動行業向創新、高效與普惠方向發展，進一步優化了市場生態。市場端來看，宏觀經濟環境的複雜性與不確定性雖帶來短期波動，但人口結構老齡化加速、健康消費觀念升級等長期趨勢，為行業發展注入強勁動力。人工智能(AI)大模型、智慧醫療等新質生產力呈爆發式增長，產業數字化、服務精細化趨勢日益凸顯，為具備技術與模式創新能力的參與者打開了新的增長空間。與此同時，行業競爭呈現「價值深耕」新態勢，數字化能力、供應鏈效率與專業服務水平成為企業核心競爭力。

在此背景下，公司聚焦提質增效與生態共贏核心目標，持續升級全渠道服務能力。我們不僅持續為下游數十萬終端提供穩固服務，更通過數字化解決方案的持續迭代，助力產業鏈上下游夥伴提升運營效能、挖掘增長潛能，共同為院外醫藥健康市場的繁榮注入新的活力。

築牢平台業務與自營業務雙引擎，培育多元增長動能

我們以「多元生態+品質供應鏈基建」驅動平台價值升級。通過需求洞察驅動的產品矩陣擴張與全鏈路質量管控體系，構建起院外醫藥市場「廣度—深度—信任度」三重壁壘。我們攜手超11,000家平台上游賣家共建優質供給生態，不僅推動了平台在品類廣度、品質標準、服務深度上的系統性升級，更通過數據驅動的精準供需匹配、前瞻性品類規劃及創新服務模式共建，不斷將平台價值從撮合交易升維至產業協同網絡。這一合作生態已使平台成為商家開拓增量市場的戰略夥伴及下游買家實現高效可靠採購與經營升級的首選平台。我們持續迭

代精細化運營管理模式，優化上游賣家服務體系，為上游賣家提供智能選品規劃、動態定價策略等協同支持，顯著降低上游賣家綜合運營成本，實現銷售觸達與經營效率的雙重提升。此外，平台通過深度融合數據智能與供應鏈網絡，以動態庫存優化和數字化經營賦能，系統性提升下游買家的長期競爭力與可持續經營能力。

在自營業務領域，我們以供應鏈升級為根基、以數智化運營為支撐、以品質服務為核心，持續夯實業務發展根基，實現規模化與高質量協同發展。我們持續與科赴中國、以嶺藥業等頭部醫藥企業建立全鏈路戰略合作，通過深度協同與價值共創，打造高品質、高韌性、合規化的產業級供應鏈體系，進一步鞏固院外醫藥健康市場供應鏈核心樞紐地位。通過全面迭代的智能運營中樞，我們持續提升整體履約效率與服務質量。報告期內，訂單交付準時率穩步提升至96.70%，這一數字的背後，是我們在倉儲網絡優化、物流路徑規劃及全鏈路數字化管控上的厚積薄發。依託全鏈路數智化運營底座，我們打通了庫存、銷售、合規等核心節點，構建起數據驅動決策的閉環體系，以精準的市場預判和極致的運營效率，築牢了自營業務穿越周期的核心競爭力。

廠牌首推業務不僅是自營業務高質量發展的核心引擎，更是我們重塑產業鏈價值分配邏輯的戰略支點。該業務全年實現跨越式增長，推動自營業務向高毛利、高附加值方向轉型。報告期內，自有品牌相關SKU數合計超1,200個，交易規模實現逾280%的爆發式同比增長。通過深度挖掘獨家戰略合作潛力與迭代自有品牌產品，公司的可持續盈利構築起堅實的根基，自營業務開啟了價值躍遷的新篇。

以數字科技驅動創新，構建商業與社會價值良性循環

2025年，我們將AI技術深度融入業務服務全場景，實現技術與業務的價值共生。在平台生態中，我們通過迭代銷量預測模型與智能規劃找貨算法，構建了需求-供給的動態平衡機制，築牢了暢銷品種的供應鏈韌性；基於用戶畫像的精準補貨與商品推薦，則大幅優化了下游買家的採購效率與體驗。在自營業務端，我們以AI優化運營流程，推出AI運營專家、AI採購、AI智能客服、AI員工培訓等智能化服務，實現了庫存周轉、採購決策、成本管控的全鏈路數智化閉環，在極致的精細化管理中挖掘出結構性降本增效空間。在SaaS服務端，我們

將AI能力深度嵌入光譜雲診SaaS系統，實現AI輔助審方、AI輔助診斷等功能，以技術手段推動優質醫療資源的普惠化下沉，構建了基層智慧醫療的新基建。AI已成為驅動公司高效運營、精準服務與可持續增長的核心生產力。此外，報告期內我們與機器人公司深圳市越疆科技股份有限公司達成戰略合作，共同探索醫藥協作機器人在智能倉儲、配送等場景的應用，為供應鏈智能化升級奠定基礎。

我們也始終將ESG視為企業可持續發展的基石，深度錨定行業規範、綠色低碳及基層醫療普惠等核心議題，以負責任的商業實踐重塑行業生態。在外部生態構建上，我們助力構建全鏈條數字化監管生態，以數字化標尺賦能行業合規化進程。同時，我們傾注資源於基層醫療能力建設與醫藥人才培育，攜手各方共築基層健康防線。在內部運營管理上，我們以綠色運營為引擎，通過重塑藥品供應鏈、推廣綠色輕量化包裝及優化物流路徑，構建全鏈路低碳閉環，積極響應「雙碳」國家戰略；憑藉扎實的ESG實踐與突出的社會責任貢獻，我們在2025年榮獲「ESG可持續發展卓越企業」、「2025年產品責任獎」等多項權威認可。

2025年，藥師幫在複雜環境中築牢基本盤、拓展新邊界。我們持續夯實平台業務與自營業務雙輪驅動根基，深化產業鏈協同，更開始通過醫藥即時零售等場景的前瞻性佈局拓寬增長邊界，深度滲透至更廣域、更多元的基層醫藥終端，實現了從行業賦能者到新生態構建者的戰略升級。展望2026年，藥師幫將堅守院外醫藥健康主陣地，致力於打造更智能的醫藥供應鏈大腦、更精準的健康服務助手、更開放的產業互聯平台，並依託我們日益強大的數字技術與生態連接能力，讓每一位產業夥伴都能擁有更強大的數字化工具，讓每一位下游用戶都能享受到更可及、更優質的健康服務。

張步鎮

董事長兼首席執行官

2026年3月23日

業務展望與回顧

2025年是「健康中國2030」戰略縱深推進的關鍵節點，我國院外醫藥健康產業也迎來了需求升級與基層需求增長的結構性機遇。在此背景下，藥師幫堅定踐行「多元生態+數智基建」驅動戰略，系統完善品類供給矩陣與服務履約體系，深度賦能上下游用戶數字化經營能力升級。儘管市場環境存在不確定性，我們通過供應鏈的極致效率與精準觸達，推動核心業務實現韌性增長，進一步鞏固了公司在院外醫藥領域的平台競爭力與生態價值。

報告期內，公司在波動市場中展現出強大韌性，業務實現穩健增長。這得益於我們對用戶需求的持續洞察、全場景服務能力的構建以及數字化工具的深度賦能。報告期內，我們的月均活躍買家數461,000家，同比增長6.5%。月均付費買家數435,000家，同比增長8.4%。用戶黏性顯著增強，我們的付費率，即月均付費買家數佔月均活躍買家數的比率穩定在94%的高位，且每個付費買家月均訂單數約29.6單。

平台業務

作為中國領先的院外醫藥產業數字化服務平台，我們持續加強數字化能力建設，優化用戶體驗，將平台的服務能力做厚做實，實現客戶黏性與市場競爭力的協同提升。

報告期內，我們全面提升平台產品豐富度，覆蓋更多客戶需求場景。通過大數據分析和用戶需求洞察，我們平台精準選品，優化擴充品類，確保上架商品符合市場需求。報告期內，平台月均SKU數已持續增長至約4.2百萬個。針對中藥飲片消費升級趨勢，平台通過優化、推廣金方標準、加強用戶教育和覆蓋，依託數字化的技術創新，構建了從田間到終端的全鏈路數字化生態。同時，平台業務嚴格執行中藥飲片的質量控制標準，推動行業從「經驗炮製」向「數據驅動」轉型。藥師幫深入道地藥材產區，實現藥材源頭可控；同時依託已建立的365個金方品種及898個等級標準，反向推動入駐藥師幫的中藥飲片上游賣家向中藥材產地延伸產業鏈，健全產業鏈追溯體系，提升中藥生產全過程質量控制水平。報告期內，我們共向下游買家銷售了約40,000噸中藥飲片，同比增長約32.8%。

報告期內，平台沉澱了一批兼具優質供應能力與強合規意識的上游賣家。依託大數據驅動的品類聚焦策略，我們精準識別下游買家的長期核心需求，通過供應鏈協同與深度的庫存管理支持，賦能上游賣家實現精準供給及高效周轉。同時，平台向下游終端輸出海量大數據洞察，賦能其科學預判與採購策略優化。這一全鏈路響應機制不僅重塑了供應鏈的柔性與速度，更通過深度服務強化了用戶黏性。報告期內，月均活躍買家數與付費買家數的穩健雙增，充分驗證了平台作為供需「連接器」與「放大器」的價值。

我們根據上游賣家在我們平台業務中銷售金額的一定比例向其收取佣金。報告期內，我們平台業務收取的平均佣金率(等於我們自第三方賣家收到的佣金除以相應的交易規模)為3.3%。與此對應的，我們以優惠券的形式向我們的下游買家提供補貼。在保證平台留存與活躍度的基礎上，我們2025年平台業務的補貼率(等於向買家提供及用於平台業務的補貼金額除以來自平台業務的交易規模)為0.5%，與2024年相比下降約0.1個百分點。

常規自營業務

報告期內，我們圍繞「多、快、好、省」四大核心維度全面進階，持續提升自營業務運營效率與用戶體驗，實現業務穩健增長。

「多」的維度上，我們依託供應鏈整合能力持續加速自營業務全品類廣度覆蓋。基於平台交易大數據與下游需求洞察，建立「需求預測—智能選品—質量管控」的數字化採購決策機制，重點引入高採購頻次、高質量標準的SKU。同時，我們系統性拓展醫療器械、滋補保健等健康消費品類，滿足下游買家多元化採購需求。截至2025年12月31日，自營業務供應商超過12,000家；月均SKU數達430,000個，品類豐富度與供給質量同步提升。

「快」的層面，我們聚焦智能供應鏈提效，持續優化「採購—倉儲—配送」全鏈路智能供應鏈體系，實現醫藥健康產品高效履約。報告期內，訂單交付準時率進一步提升至2025年的96.70%，在業務規模持續擴張的背景下，以更高標準兌現了對下游買家的時效承諾，有效提升了終端採購體驗，帶動了客戶黏性的增長。

「好」的環節上，我們堅守品質底線，以嚴選標準與全程追溯機制築牢品質基石，確保每一件交付產品的安全與可靠。我們建立覆蓋採購、驗收、倉儲、配送、售後的全流程質量管控體系，執行嚴格的供應商准入與商品審核機制，依託數字化系統實現藥品來源可溯、去向可查、責任可究，從源頭保障醫藥健康產品安全可靠。

「省」的維度上，我們堅持精細化運營與全鏈路成本管控，通過極致效率優化釋放價值紅利。我們堅持以「源頭直採+廠家直供」模式深化供應鏈變革，通過壓縮中間環節，將價格優勢直接轉化為下游買家的採購紅利。報告期內，我們與以嶺藥業、廣州白雲山中一藥業、廣州白雲山奇星藥業等優質品牌建立戰略合作，建立穩定的高性價比供給體系。此外，通過單品包郵、廠牌補貼、會員專享價等多元化讓利政策，切實降低下游買家採購成本，讓他們真正實現採購更省心、成本更可控、經營更輕鬆。

廠牌首推業務

廠牌首推業務依託平台與常規自營積累的行業經驗與市場洞察，精準挖掘高潛力產品，通過「深度合作藥企+自有品牌雙輪驅動」的模式，將潛在市場機遇轉化為實際銷售業績，在為合作夥伴創造價值的同時，也為下游買家提供更優質、多元的藥品及健康產品選擇，持續驅動公司業務增長與盈利能力提升。報告期內，廠牌首推業務交易規模合計達人民幣2,445百萬元，同比增長111.2%。

報告期內，我們把廠牌首推業務戰略佈局的重點聚焦於自有品牌產品在下游藥店及基層醫療機構的覆蓋，推動品牌影響力的深度滲透。自有品牌的拓展方面，我們堅持以質量與安全為核心，根據下游藥店及基層醫療機構的實際需求，持續致力於挖掘具有渠道爆品潛力的產品，全面提升自有品牌的產品覆蓋率，並以此作為實現差異化競爭與提升盈利能力的關鍵路徑。

截至期末，我們已成功佈局樂藥師、元典、回泰、安泰邦、輔太、博為、培彤、時珍令、杏林泰等多個自有品牌，覆蓋中成藥、婦科用藥、器械耗材、養生中藥等多個高潛力品類，SKU數量超1,200個，廣泛觸達單體藥店、連鎖藥店、基層醫療機構等全類型客戶。尤為關鍵的是，自有品牌憑藉其顯著高於常規自營業務的毛利率，有效帶動了自營業務整體毛利率的提升，成為公司盈利增長的核心引擎與差異化競爭的關鍵。報告期內，自有品牌交易規模達人民幣1,937百萬元，同比增長約282.8%。

報告期內，藥師幫高效推進對一塊醫藥的收購整合工作，資源複用與渠道協同已轉化為切實的經營成果。2025年，一塊醫藥的核心業務營收同比增速與淨利潤均達成收購時設定的年度績效目標，展現出強勁的增長潛力。這也充分印證了公司本次戰略收購在擴大市場份額、優化供應鏈成本及提升服務能力方面的顯著協同價值。

其他業務

光譜小屋

報告期內，公司緊抓數字化醫療機遇，持續打磨「光譜小屋」基層智慧醫療整體解決方案，通過即時檢驗及監測硬件設備「未來光譜」系列產品，數字化的診所管理系統「光譜雲診」SaaS，以及智能的AI醫生輔助系統「光譜智醫」，全方位賦能基層醫療機構。

基於平台龐大的用戶基數和海量市場數據，我們精準洞察到基層醫療在疾病預防、快病治療、慢病康復及流行病監測等關鍵場景中的潛在需求。我們戰略推出了三款「未來光譜」系列即時檢測設備—光譜免疫小方盒、光譜慢病檢測儀及光譜微型血球儀。該系列產品以「即刻檢測、多項目覆蓋、小巧便攜、操作便捷」核心優勢深度賦能基層醫療場景。從慢病監測到急性感染診斷，從呼吸道病原檢測到流行病預警，有效提升了基層醫療機構的診斷效能與服務可及性，助力醫生實現精準用藥。截至2025年12月31日，該系列設備覆蓋超22,000家終端用戶，銷量突破33,000台。

我們也持續升級專為基層醫療機構打造的「光譜雲診」SaaS服務。2025年我們深度融合AI技術，推出輔助問診、智能審方及語音病歷功能，以科技手段為基層醫生減負增效，全面提升診療精準度與處方安全性。截至2025年12月31日，「光譜雲診」付費用戶已突破2,800家。報告期內，我們持續推進醫保衛健平台對接。截至2025年12月31日，醫保功能已覆蓋超過100個城市。此外，針對連鎖基層醫療機構等深度運營需求的下游客戶，我們進一步推出專業版光譜雲診，聚焦基層醫療機構精細化營銷與智慧化管理，賦能用戶實現從信息化到智能化的跨越。

其他SaaS解決方案

報告期內，我們緊扣提升院外醫藥產業鏈上下游參與者經營效率這一核心目標，借助數字化賦能與創新服務，不斷強化院外醫藥生態圈的協同效能。

我們不斷升級為上游賣家提供的「雲商通」SaaS服務，助力其在庫存管理、訂單處理、市場分析等環節實現數字化躍升，顯著提升運營效率與市場響應速度。憑藉精準的數據洞察和智能化的供應鏈支持，我們幫助上游合作夥伴降低運營成本，拓展市場覆蓋範圍。截至2025年12月31日，我們向超過9,600名賣家提供該項服務，報告期內新增約1,200家。

我們不斷精進為下游買家提供的「掌店易」SaaS服務，為藥店及基層醫療機構提供一站式採購、庫存管理、銷售分析等工具，推動其高效運營與精準決策。截至2025年12月31日，「掌店易」已為超過73,000名買家提供服務，報告期內新增超13,000家；同時，我們助力243個城市的買家與社保部門實現連接。此外，專為連鎖藥店打造的「PHDS藥房健康診斷系統」以數據和算法為支撐，通過高效多維分析精準定位問題，並依據分析報告給出優化建議，有效提升連鎖藥店的經營效率與效益。截至2025年底，該系統服務約850家連鎖總部用戶。

藥師培訓

報告期內，我們持續深化藥師專業服務生態建設。我們通過系統化課程體系強化藥師的專業知識儲備和實踐技能水平，切實有效地提升了終端用戶的專業服務能力。截至2025年12月31日，我們已向約327,000名藥師及候選藥師提供在線培訓。

供應鏈管理

在業務規模持續擴張的進程中，我們自主研發的智慧供應鏈管理系統扮演著不可或缺的關鍵角色。依託先進的算法技術以及我們在自營與平台業務廣泛交易所積累的深刻洞見，我們成功實現了供應鏈前後端的深度融合與全面整合，貫穿了從採購到倉儲，再到支付的全鏈條流程，推動了整個供應鏈體系的智能化升級與效能躍升。報告期內，平均約4小時即可完成訂單處理與發出，遠超行業平均水平。得益於智慧供應鏈管理的精細運作，報告期內，應付賬款周轉天數約69.6天，存貨周轉天數約32.6天，應收賬款周轉天數僅約1.9天，現金循環周期約-35.0天，經營現金流持續保持淨流入。這種快周轉的商業模式不僅顯著提升了我們的現金管理效率，還為平台帶來了可觀的沉澱資金，極大地增強了我們的流動性。這一模式為我們安全、迅速地擴展業務規模提供了堅實保障。同時，沉澱資金的存在不僅提升了毛利水平，還為我們創造了額外的收益來源，進一步優化了整體盈利能力，推動了業務的可持續發展。

在支付環節，我們通過數字化技術高效整合商流、物流、信息流與資金流，構建了貫穿上下游的全鏈條供應鏈金融生態。依託平台交易數據，我們聯合第三方金融機構為下游買家量身定制訂單融資產品，並確保信貸資金僅限於藥師幫平台內採購，在提升資金使用效率的同時，實現了供應鏈的價值共創。報告期內，下游訂單融資產品活躍用戶數超過12,000戶，累計放款金額約人民幣9,110百萬元，同比增長10.1%；其中，下游連鎖藥店客戶訂單融資產品累計放款金額約人民幣7,283百萬元，同比增長15.3%。供應鏈金融業務通過優化下游買家的資金流管理，顯著緩解了其資金周轉壓力，同時大幅增強了連鎖藥店在藥師幫平台的採購黏性。報告期內，連鎖總部用戶月均付費買家數超過了5,000家，佔全國的連鎖總部用戶總數的比重為約75.0%。

業務拓展

憑藉在院外醫藥領域的深厚積澱，我們構建了精準的市場洞察、高效的資源調配及卓越的客戶服務核心能力。基於此，我們定制了契合自身發展與市場需求的業務拓展戰略。我們始終密切關注市場蘊含的巨大潛力與機遇，同時緊跟監管政策的變化，動態優化戰略佈局，順應市場與政策的雙重導向。這一策略驅動了組織人效與市場覆蓋的雙重飛躍。截至2025年12月31日，我們的業務拓展團隊擁有約2,700名成員(不含一塊醫藥團隊)。通過優化拓展策略，業務拓展團隊人效較去年同期進一步提升，人均管理藥店數達約200家。高效的地推能力使我們成功觸達376,000家基層醫療機構用戶，年內新增約50,000家。此外，我們的註冊買家已覆蓋全國98.9%的縣域及91.5%的鄉鎮。

公益與社會責任

我們始終將可持續發展理念融入企業基因，積極履行企業社會責任，致力於為社會創造長期價值。報告期內，我們在社區與基層健康關懷、公益捐助等多個領域持續發力，以實際行動回饋社會。

社區與基層健康關懷方面，我們向廣州多地街道及社會一線工作者捐贈「樂藥師複方感冒靈」、「樂藥師藿香正氣口服液」及防暑物資，守護城市守護者與社區群眾的健康。

公益捐助方面，我們為助力鄉村振興活動捐贈款項，持續探索多元幫扶路徑；我們積極參與公益助農愛心認購活動，以切實舉措為鄉村振興添磚加瓦；同時，我們積極響應中國醫藥物資協會與雷鋒基金會聯合發起的「匯聚愛的力量，賡續雷鋒精神」公益項目，主動捐贈款項助力公益事業，以實際行動詮釋新時代雷鋒精神。此外，我們每季度向桂馨基金會捐贈善款，支持鄉村教育環境改善；災害捐助方面，我們向遭受洪災的桑植、懷集、榕江等地捐贈消毒用品、防暑藥品等醫療物資，助力受災群眾渡過難關。

未來展望

作為院外醫藥產業數字化生態的領航者，我們將依託深厚的產業積澱與前沿技術勢能，在院外醫藥數字化變革的浪潮中勇立潮頭。我們將進一步通過深化全鏈路協同，全面賦能產業鏈夥伴提效增收；以數字化、智能化引擎驅動產業升級，讓優質醫藥資源普惠可及。

在平台業務板塊，我們將以「賦能夥伴、引領標準」為核心戰略，致力於將自身打造為上游賣家的數字化增長引擎與供應鏈樞紐。一方面，我們將進一步精進全鏈路數字化運營體系，通過精準的市場趨勢研判、智能庫存管理系統及定制化營銷策略，全方位賦能上游賣家提升經營效能，助力其實現穩健增長。另一方面，我們將持續深耕高品質供應鏈建設，優化產品矩陣，拓寬品類邊界，整合優質醫藥資源與健康服務，實現用戶需求的精準觸達與即時滿足。

在常規自營業務板塊，我們將深度釋放智慧供應鏈管理系統的核心潛能，通過持續迭代倉儲網絡與物流配送體系，構築高效履約的「數字底座」。上游採購端，我們將深化與醫藥頭部工業的戰略協同，不僅豐富產品矩陣，更致力於通過源頭直採與價值共創提升供應鏈韌性與合作效益；下游服務端，我們將以數據智能精準匹配終端需求，持續優化採購、履約體驗與售後保障，致力於將常規自營業務打造為下游買家「首選、可信賴」的醫藥健康供應鏈夥伴。

就廠牌首推業務而言，我們將堅定深化「向上走」戰略，錨定「供應鏈價值共創」與「自有品牌生態化」驅動。在品類覆蓋上，我們將構建覆蓋常見病、慢病管理及健康養生的全場景產品矩陣，形成從基礎治療到健康預防的完整閉環；在品牌影響力建設上，我們將通過差異化定位與精細化運營，深度佔領用戶心智，打造「質優價優」的品牌認知；在市場滲透層面，依託數字化全鏈路協同能力，我們將精準觸達並深耕基層醫藥終端，以高轉化效率持續挖掘增量市場，穩步提升自有品牌在基層醫藥場景中的市場份額。

在技術創新端，我們將持續深化AI技術在院外醫藥健康產業的全場景應用，推動平台價值向智能化、協同化縱深發展。通過迭代數智化驅動的動態供應鏈體系，為全鏈路降本增效注入技術動能。在業務創新端，我們將持續聚焦醫藥即時零售等業態的最優履約模型探索，通過精細化運營實現成本與效率的極致平衡，打造全時段、全場景的智慧履約網絡。

面向更長遠未來，我們將秉持「戰略審慎+積極進取」的投資策略，在保持財務穩健的前提下，通過產業鏈投資與並購佈局，打破業務邊界，激活發展新動能，最終構建一個全面協同、自我進化的醫藥健康產業新生態。

管理層討論及分析

收入

截至2025年12月31日止年度，本集團錄得收入人民幣20,969.7百萬元，較截至2024年12月31日止年度的人民幣17,903.6百萬元增加17.1%。收入增加主要歸因於(i)報告期內自營業務持續發展；及(ii)我們的收購事項為本集團收入增長注入新動力。

本集團自營業務的收入由截至2024年12月31日止年度的人民幣16,972.9百萬元增加至截至2025年12月31日止年度的人民幣20,065.6百萬元，主要歸因於(i)買家群體擴大以及物流及客戶服務等買家體驗持續優化；(ii)自營業務的月付費買家數量比去年同期持續穩定增加；及(iii)我們的收購事項為本集團收入增長注入新動力。

本集團平台業務的收入由截至2024年12月31日止年度的人民幣881.1百萬元略微減少至截至2025年12月31日止年度的人民幣866.0百萬元，主要歸因於藥品零售市場低迷對行業產生較大影響，第三方賣家因此受到波及。報告期內，第三方賣家的佣金率維持穩定。

本集團其他業務的收入由截至2024年12月31日止年度的人民幣49.6百萬元減少23.3%至截至2025年12月31日止年度的人民幣38.1百萬元，主要歸因於對光譜雲檢的營運／服務模式作出調整。

銷售成本

本集團的銷售成本由截至2024年12月31日止年度的人民幣16,090.2百萬元增加16.0%至截至2025年12月31日止年度的人民幣18,662.7百萬元，主要由於自營業務銷售增加。

本集團自營業務的銷售成本由截至2024年12月31日止年度的人民幣15,929.1百萬元增加16.3%至截至2025年12月31日止年度的人民幣18,519.4百萬元。截至2025年12月31日止年度的銷售成本有所增加，主要由於買家購買需求增加使我們相應增加醫藥產品採購。

本集團平台業務的銷售成本由截至2024年12月31日止年度的人民幣146.0百萬元略微減少2.3%至截至2025年12月31日止年度的人民幣142.7百萬元，主要由於平均整體交易手續費率下降。

本集團其他業務的銷售成本由截至2024年12月31日止年度的人民幣15.1百萬元大幅減少96.0%至截至2025年12月31日止年度的人民幣0.6百萬元，主要由於光譜雲檢的相關成本有所減少。

毛利及毛利率

由於上文所述，本集團的毛利由截至2024年12月31日止年度的人民幣1,813.5百萬元大幅增加27.2%至截至2025年12月31日止年度的人民幣2,307.0百萬元。本集團的毛利率由截至2024年12月31日止年度的10.1%上升至截至2025年12月31日止年度的11.0%，主要由於本集團自有品牌產品的下游需求持續保持旺盛，該高毛利率的業務規模持續增長，不斷提升本集團的毛利率水平。

本集團自營業務的毛利率由截至2024年12月31日止年度的6.2%上升至截至2025年12月31日止年度的7.7%，主要歸因於我們通過實施「向上走」戰略，逐步提高自有品牌在產品線中的佔比，其毛利率遠高於其他產品。

本集團平台業務的毛利率由截至2024年12月31日止年度的83.4%略微上升至截至2025年12月31日止年度的83.5%。

本集團其他業務的毛利率由截至2024年12月31日止年度的69.6%大幅上升至截至2025年12月31日止年度的98.5%，主要由於(i)毛利率較高的SaaS解決方案收入同比增長以及對應的收入佔比增加；及(ii)對光譜雲檢的營運／服務模式作出調整。

銷售及營銷費用

本集團的銷售及營銷費用由截至2024年12月31日止年度的人民幣1,461.2百萬元增加19.3%至截至2025年12月31日止年度的人民幣1,743.3百萬元，主要由於(i)收購一塊醫藥導致整體開支增加；及(ii)我們持續擴大業務營運。履約費用從截至2024年12月31日止年度的人民幣312.3百萬元增加12.8%至截至2025年12月31日止年度的人民幣352.3百萬元，其中的物流費用從截至2024年12月31日止年度的人民幣232.7百萬元增加至截至2025年12月31日止年度的人民幣269.6百萬元。儘管本集團於報告期內的銷售及營銷費用有所增加，但由於本集團整體收入相應增長，銷售及營銷費用所佔本集團收入百分比大致維持穩定。

一般行政及管理費用

本集團的管理費用由截至2024年12月31日止年度的人民幣354.0百萬元增加14.3%至截至2025年12月31日止年度的人民幣404.5百萬元，主要由於收購一塊醫藥導致整體開支增加。儘管一般行政及管理費用於報告期內有所增加，其所佔本集團收入的比率略有下降。

研發費用

本集團的研發費用由截至2024年12月31日止年度的人民幣94.2百萬元增加1.6%至截至2025年12月31日止年度的人民幣95.7百萬元，主要歸因於收購一塊醫藥導致薪金及福利支出增加。

其他收入

本集團的其他收入由截至2024年12月31日止年度的人民幣91.2百萬元減少至截至2025年12月31日止年度的人民幣73.3百萬元。該減幅主要歸因於(i)利率下降，導致銀行存款利息收入以及以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融資產投資收益均有所下降；及(ii)政府補助減少。

其他收益及虧損

截至2025年12月31日止年度，本集團錄得其他收益淨額人民幣18.5百萬元，而截至2024年12月31日止年度則錄得其他收益淨額人民幣30.2百萬元。該差異主要由於(i)應付或有對價的公允價值變動；及(ii)匯率波動影響所致。

財務費用

財務費用由截至2024年12月31日止年度的人民幣11.3百萬元增加5.3%至截至2025年12月31日止年度的人民幣11.9百萬元，原因為應收票據貼現的利息費用增加。

年內利潤

由於上文所述，本集團的年內利潤由截至2024年12月31日止年度的人民幣15.1百萬元大幅增加至截至2025年12月31日止年度的人民幣146.0百萬元。

非《國際財務報告準則》計量指標

於評估我們的業務時，我們考慮並使用(i)經調整淨利潤；及(ii)經調整淨利潤率作為審查及評估我們經營業績的補充計量指標。呈列該等非《國際財務報告準則》財務計量指標並非用作單獨考慮，或替代根據《國際財務報告準則》所編製及呈列的財務資料。我們將經調整淨利潤定義為年內利潤加回(i)以權益結算的股份支付費用；及(ii)收購一塊醫藥相關的收購費用。我們將經調整淨利潤率定義為經調整淨利潤除以收入。我們呈列該等非《國際財務報告準則》財務計量指標的原因是，我們的管理層採用有關指標評估經營業績並制定業務計劃。因此，我們相信，使用該等非《國際財務報告準則》財務計量指標為投資者和其他人士提供了有用的資料，使其能夠以與我們管理層及董事會相同的方式理解及評估我們的經營業績。該等非《國際財務報告準則》財務計量指標並未在《國際財務報告準則》中定義，亦無按照《國際財務報告準則》呈列。該等非《國際財務報告準則》財務計量指標作為一項分析工具具有局限性。此外，該等非《國際財務報告準則》計量指標可能不同於其他公司(包括同行公司)採用的非《國際財務報告準則》資料，因此其可比性可能有限。該等非《國際財務報告準則》財務計量指標不應單獨考慮，亦不應理解為取代利潤／虧損或任何其他業績衡量標準。我們鼓勵投資者根據最直接可比的《國際財務報告準則》計量指標(如下文所示)，審閱我們的歷史非《國際財務報告準則》財務計量指標。本節呈列的非《國際財務報告準則》財務計量指標可能無法與其他公司呈列的類似名稱的計量指標相比。其他公司可能以不同的方式計算類似名稱的計量指標，因而在對比分析我們的數據時，該等計量指標的實用性可能受限。我們鼓勵閣下全面審閱我們的財務資料，切勿依賴單一的財務計量指標。

經調整淨利潤(未經審計)指年內利潤加回(i)以權益結算的股份支付費用；及(ii)收購一塊醫藥相關的收購費用。本集團經調整淨利潤由截至2024年12月31日止年度的人民幣156.7百萬元大幅增加至截至2025年12月31日止年度的人民幣237.1百萬元，同比增長51.2%。

下表載列經調整淨利潤與根據《國際財務報告準則》計算及呈列的最直接可比財務計量指標(年內利潤)的對賬。

	截至12月31日止年度	
	2025年 (人民幣千元)	2024年 (人民幣千元)
年內利潤	145,982	15,081
加回：		
以權益結算的股份支付費用	64,128	137,692
收購一塊醫藥相關的收購費用	26,948	3,961
經調整淨利潤(一項非《國際財務報告準則》計量指標)	237,058	156,734
經調整淨利潤率(一項非《國際財務報告準則》計量指標)	1.1%	0.9%

根據《國際財務報告準則》，經調整淨利潤並非業績衡量指標。經調整淨利潤並不包括影響我們相關期間利潤的全部項目，因此使用該指標作為分析工具具有重大局限性。

流動資金、資金來源以及借款

本集團主要通過股東出資及經營活動所得現金為其經營及投資活動提供資金。我們的現金及現金等價物指現金及銀行結餘以及原定到期日為三個月或以下的定期存款。

於2025年12月31日，本集團的現金及現金等價物由2024年12月31日的人民幣1,041.2百萬元減少31.8%至人民幣710.0百萬元。截至2025年12月31日止年度的現金及現金等價物減少主要由於本集團增加受限制銀行存款、定期存款、按攤餘成本計量的其他金融資產及以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融資產配置，相應導致投資活動所用現金增加。其中，受限制銀行存款主要用於開具應付票據向上遊採購結算，具備業務運營所需的流動性保障。

下表載列我們於所示年度的現金流量：

	截至12月31日止年度	
	2025年 (人民幣千元)	2024年 (人民幣千元)
經營活動所得現金淨額	637,700	655,858
投資活動所用現金淨額	(896,275)	(253,579)
融資活動所用現金淨額	(70,967)	(109,805)
現金及現金等價物(減少)/增加淨額	(329,542)	292,474
年初現金及現金等價物	1,041,228	745,693
外匯匯率變動影響	(1,727)	3,061
年末現金及現金等價物	709,959	1,041,228

本集團就其現金管理政策採用審慎的財務管理方法，以確保本集團的流動資金架構(包括資產、負債及其他承擔)能夠始終滿足其資金需求。展望未來，我們相信，通過綜合使用經營活動所得現金、外部借款、全球發售募集所得款項淨額以及不時自資本市場籌集的其他資金，將可滿足我們的流動資金需求。

經營活動所得現金淨額

截至2025年12月31日止年度，經營活動所得現金淨額為人民幣637.7百萬元，主要歸因於年內稅前利潤人民幣137.0百萬元，並經過下列項目調整(i)非現金和非經營項目，主要包括以權益結算的股份支付費用人民幣64.1百萬元；及(ii)營運資金變動，其主要是由於貿易及其他應付款項增加人民幣929.8百萬元，但被貿易及其他應收款項增加人民幣167.1百萬元以及存貨增加人民幣414.0百萬元抵銷。

投資活動所用現金淨額

截至2025年12月31日止年度，投資活動所用現金淨額為人民幣896.3百萬元，主要由於(i)存入受限制銀行存款產生現金淨流出人民幣502.0百萬元；(ii)存入定期存款產生現金淨流出人民幣231.9百萬元；及(iii)購買按攤餘成本計量的其他金融資產人民幣150.0百萬元所致。

融資活動所用現金淨額

截至2025年12月31日止年度，融資活動所用現金淨額為人民幣71.0百萬元，主要歸因於(i)股份回購；及(ii)股息支付。

重大投資

截至2025年12月31日止年度，本集團並無作出或持有任何重大投資(包括於2025年12月31日於被投資公司任何價值佔本集團總資產5%或以上的投資)。

重大收購及出售事項

截至2025年12月31日止年度，本集團並無就附屬公司、綜合聯屬實體或聯營公司進行任何重大收購或出售。

資產質押

於2025年12月31日，本集團將計息存款人民幣2,225.1百萬元(2024年：人民幣1,490.2百萬元)用於開具銀行承兌匯票的質押擔保。

重大投資及資本資產的未來計劃

於2025年12月31日，本集團並無重大投資或資本資產的具體未來計劃。

資本負債比率

本集團的資本負債比率按計息借款總額除以權益總額計算。截至2025年12月31日，由於本集團存在因票據貼現產生的銀行借款，故資本負債比率為6.4%(截至2024年12月31日：0.9%)。

報告期後重大事項

除本公告及／或本公司之其他公告所披露者外，自報告期末及直至本公告日期，概無可能對本集團造成影響的其他重大事項。

僱員及薪酬

於2025年12月31日，本集團共有6,950名僱員。下表載列於2025年12月31日按職能劃分的僱員總數：

職能	僱員人數
一般行政及管理	1,018
銷售及營銷	3,299
運營	2,292
研發	341
合計	<u>6,950</u>

本集團相信吸引、招聘及保留優秀僱員對本集團取得成功至關重要。僱員薪酬根據現行行業慣例以及僱員教育背景、經驗及表現釐定。本集團定期檢討僱員薪酬政策及待遇。

本集團僱員薪酬包括具有競爭力的薪資、銷售績效佣金、績效現金獎金以及若干其他激勵。根據適用中國法規，本集團就住房公積金及由相關當地省市政府組織的多種僱員社會保障計劃，包括住房、養老、醫療、生育、工傷及失業救濟計劃，按僱員薪資特定比例供款。獎金及銷售佣金一般由我們酌情發放，且部分取決於僱員表現及我們業務的整體業績。

本公司亦已採納兩項股份激勵計劃，分別為2019年股份激勵計劃及2023年股份激勵計劃，為本集團僱員提供激勵。有關股份激勵計劃的進一步詳情，請參閱招股章程附錄四「法定及一般資料—股份激勵計劃」一節。

截至2025年12月31日止年度，本集團產生的薪酬成本總額為人民幣1,321.4百萬元，而截至2024年12月31日止年度為人民幣1,120.4百萬元。

截至2025年12月31日止年度，本集團並無遭遇任何重大勞資糾紛，亦無在招聘僱員方面遭遇任何困難。

外匯風險

截至2025年12月31日止年度，本集團主要在中國運營，大部分交易以人民幣(本公司主要綜合聯屬實體的功能貨幣)結算。我們面臨的外匯風險主要來自本集團若干實體的銀行結餘及以外幣計值的以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融資產。本集團目前並未就外幣交易、資產及負債制定外幣對沖政策。本集團將密切監控其外幣風險及外匯風險管理策略，並將視需要考慮對沖重大外幣風險，以盡量降低其外匯風險。

或有負債

於2025年12月31日，本集團並無重大或有負債(2024年：無)。

企業管治

董事會致力實現至高標準的企業管治。董事會認為高水平的企業管治標準十分重要，有助本集團制訂框架，以保障股東利益、提升企業價值及加強問責。

遵守《企業管治守則》

除下文所披露者外，我們於報告期內已遵守《上市規則》附錄C1第二部分《企業管治守則》(「《企業管治守則》」)所載的適用守則條文。

《企業管治守則》守則條文第C.2.1條建議(而非規定)，主席與首席執行官的角色應有區分，並不應由一人同時兼任。由於張步鎮先生兼任董事會主席及本公司首席執行官，故本公司做法與該條文有所偏離。張先生為本公司創始人兼主要股東，於本集團業務運營及管理方面有豐富經驗。董事會相信，主席及首席執行官由張先生兼任可確保本集團內部的領導一致，並使整體戰略規劃更為有效及高效。此架構將確保本公司能夠迅速及有效地作出及執行決定。董事會認為此項安排並不會損害權力及權責的平衡。此外，所有重大決定均於諮詢董事會成員(包括相關董事委員會)及三名獨立非執行董事的意見後作出。董事會將不時重新評估主席與首席執行官之間的角色區分，未來可能在考慮本集團整體情況後建議由不同人士擔任。

《企業管治守則》守則條文第C.3.2條建議(而非規定)應將那些保留予董事會的職能及那些轉授予管理層的職能分別確定下來；也應定期作檢討以確保有關安排符合發行人的需要。本公司尚未定期檢討有關保留予董事會及轉授予管理層的職能的安排。然而，倘遇到需決定的事項，董事會會決定是否保留予董事會或者轉授予管理層處理。

本公司將持續定期檢討及監督其企業管治常規，以保證遵守《企業管治守則》並維持本公司高標準的企業管治常規。

遵守《上市發行人董事進行證券交易的標準守則》

本公司已採納《上市規則》附錄C3所載《上市發行人董事進行證券交易的標準守則》(「《標準守則》」)作為其證券交易守則，以規管董事及相關僱員進行的所有本公司證券交易及《標準守則》涵蓋的其他事項。

本公司已向所有董事進行具體查詢，而彼等已確認於報告期內一直遵守《標準守則》。於報告期內，本公司並無發現相關僱員未遵守《標準守則》的事件。

審計委員會

本公司已根據《上市規則》第3.21條及《企業管治守則》成立審計委員會，由邵蓉女士、孫含暉先生及趙宏強先生三名成員組成，並由具備適當專業資格的本公司獨立非執行董事趙宏強先生出任審計委員會主席，以(其中包括)審閱及監督本集團的財務報告程序及內部控制系統，審批關連交易以及向董事會提供建議及意見等。

審計委員會已審閱本集團截至2025年12月31日止年度的經審計綜合財務報表，並已與獨立審計師德勤•關黃陳方會計師行會面。審計委員會亦已與本公司高級管理層成員討論有關本公司所採納會計政策及實務以及內部控制的事宜。

本公司審計師的工作範圍

初步公告所載本集團截至2025年12月31日止年度的綜合財務狀況表、綜合損益及其他全面收益表以及相關附註內的數字已由本集團審計師德勤•關黃陳方會計師行與本集團於2026年3月23日經董事會批准的本年度經審計綜合財務報表所載金額核對一致。德勤•關黃陳方會計師行就此所進行的工作並不構成核證委聘，故德勤•關黃陳方會計師行不對初步公告發表任何意見或核證結論。

其他資料

2023年股份激勵計劃

根據2023年股份激勵計劃的規則，本公司已與信託機構(「受託人」)訂立信託安排，藉以(其中包括)實施及管理2023年股份激勵計劃。

於報告期內，受託人已於聯交所購回合共2,310,000股本公司普通股(「股份」)。

購買、出售或贖回本公司上市證券

於報告期內，本公司於聯交所以總對價59,686,444.24港元回購合共7,435,000股股份。回購股份的詳情如下：

回購月份	回購股份 總數	每股股份所支付價格		總對價 (港元)
		最高價 (港元)	最低價 (港元)	
5月	5,175,000	8.36	6.98	39,702,308.24
6月	460,000	10.34	9.55	4,595,876.00
8月	100,000	10.27	10.21	1,023,110.00
10月	400,000	11.21	9.72	4,260,620.00
11月	1,300,000	8.20	6.95	10,104,530.00
合計	7,435,000			59,686,444.24

除上文所披露者外，於報告期內，本公司、其任何附屬公司及綜合聯屬實體均無購買、出售或贖回本公司於聯交所上市的任何證券(包括庫存股份(定義見《上市規則》)的出售)。於合共7,435,000股回購股份中，5,635,000股回購股份已於2025年7月4日註銷，而餘下1,800,000股回購股份將適時註銷。於2025年12月31日，本公司並無持有任何庫存股份。

重大訴訟

截至2025年12月31日止年度，本公司並無涉及任何重大訴訟或仲裁。董事亦不知悉報告期內及直至本公告日期本集團有任何尚未了結或面臨的重大訴訟或申索。

全球發售所得款項用途

股份已於2023年6月28日在聯交所上市。全球發售籌集的所得款項淨額約為242.2百萬港元，此金額包括招股章程所界定的超額配股權獲部分行使後收取的額外所得款項。

截至2025年12月31日，已按與招股章程「未來計劃及所得款項用途」一節以及本公司日期為2024年10月15日之公告所披露者一致的方式悉數動用全部所得款項淨額。

末期股息

董事會建議派付截至2025年12月31日止年度末期股息每股人民幣0.110元(相當於0.125港元，根據1港元兌人民幣0.87946元的匯率計算，該匯率為2026年3月18日、3月19日及3月20日中國人民銀行授權中國外匯交易中心公佈的港幣兌人民幣中間價的平均值)。末期股息須待股東在本公司於2026年5月21日即將舉行的股東週年大會(「股東週年大會」)上批准後，方可作實，且末期股息將按每股0.125港元以港元派付。末期股息將於2026年6月24日或前後向於2026年6月2日名列本公司股東名冊的股東派付。預計在將來持續盈利的情況下，本公司將採取長期穩定的現金分紅政策。

股東週年大會及暫停辦理股份過戶登記手續

股東週年大會計劃於2026年5月21日舉行。本公司將根據《上市規則》的規定適時刊發及向股東寄發召開股東週年大會的通告。

為釐定有權出席股東週年大會並於會上投票的股東身份，本公司將於2026年5月18日至2026年5月21日(包括首尾兩日)暫停辦理股份過戶登記手續，期間將不會辦理股份過戶登記。為合資格出席股東週年大會並於會上投票，所有填妥的過戶表格連同相關股票必須不遲於2026年5月15日下午四時三十分送交本公司香港證券登記分處卓佳證券登記有限公司，地址為香港夏慤道16號遠東金融中心17樓，以辦理登記。

為釐定股東收取末期股息的權利(末期股息須待股東於股東週年大會上批准)，本公司亦將於2026年5月28日至2026年6月2日(包括首尾兩日)暫停辦理股份過戶登記手續，期間將不會辦理股份過戶登記。為符合收取末期股息的資格，所有填妥的股份過戶表格連同相關股票必須不遲於2026年5月27日下午四時三十分送交本公司香港證券登記分處卓佳證券登記有限公司，地址為香港夏慤道16號遠東金融中心17樓，以辦理登記。

財務資料

綜合損益及其他全面收益表 截至2025年12月31日止年度

	附註	截至12月31日止年度	
		2025年 人民幣千元	2024年 人民幣千元
收入	4	20,969,650	17,903,608
銷售成本		(18,662,668)	(16,090,157)
毛利		2,306,982	1,813,451
其他收入	5	73,265	91,182
其他收益及虧損	6	18,534	30,232
根據預期信貸虧損模式(確認)撥回的減值 虧損淨額		(348)	265
銷售及營銷費用		(1,743,324)	(1,461,240)
研發費用		(95,663)	(94,195)
一般行政及管理費用		(404,514)	(353,989)
分佔一家聯營公司業績		(5,960)	–
財務費用	7	(11,927)	(11,338)
稅前利潤		137,045	14,368
所得稅抵免	8	8,937	713
年內利潤	9	145,982	15,081
年內其他全面收入		–	–
年內利潤及全面收入總額		145,982	15,081
以下各項應佔年內利潤(虧損)及 全面收入(費用)總額：			
本公司擁有人		152,965	30,013
非控股權益		(6,983)	(14,932)
		145,982	15,081
每股盈利			
基本(人民幣元)	11	0.224	0.047
攤薄(人民幣元)	11	0.220	0.046

綜合財務狀況表
於2025年12月31日

		於12月31日	
		2025年	2024年
	附註	人民幣千元	人民幣千元
非流動資產			
物業、廠房及設備淨額		48,119	66,852
使用權資產		166,525	201,970
無形資產		483,198	526,498
於一家聯營公司的權益		19,040	–
以公允價值計量且其變動計入當期 損益的金融資產		6,000	–
商譽		273,290	273,290
遞延稅項資產		4,809	4,066
定期存款		408,000	254,000
按攤餘成本計量的其他金融資產		152,351	–
		<u>1,561,332</u>	<u>1,326,676</u>
流動資產			
存貨		1,873,196	1,464,548
貿易及其他應收款項	12	736,307	582,657
以公允價值計量且其變動計入當期 損益的金融資產		708,160	695,949
應收一家聯營公司款項		9,617	–
定期存款		330,429	281,574
受限制銀行存款		1,636,628	1,134,621
銀行結餘及現金		706,874	1,009,082
		<u>6,001,211</u>	<u>5,168,431</u>
流動負債			
貿易及其他應付款項	13	(4,647,365)	(3,739,673)
合約負債		(25,174)	(29,608)
租賃負債		(80,106)	(82,271)
銀行借款		(151,653)	(21,207)
		<u>(4,904,298)</u>	<u>(3,872,759)</u>
流動資產淨額		<u>1,096,913</u>	<u>1,295,672</u>
資產總額減流動負債		<u>2,658,245</u>	<u>2,622,348</u>

綜合財務狀況表－續
於2025年12月31日

	於12月31日	
	2025年	2024年
	人民幣千元	人民幣千元
非流動負債		
租賃負債	(95,694)	(130,036)
遞延稅項負債	(106,783)	(114,977)
應付或有對價	(69,575)	(108,691)
	<u>(272,052)</u>	<u>(353,704)</u>
資產淨額	<u>2,386,193</u>	<u>2,268,644</u>
資本及儲備		
股本	12	12
儲備	<u>2,443,306</u>	<u>2,319,051</u>
本公司擁有人應佔權益	2,443,318	2,319,063
非控股權益	<u>(57,125)</u>	<u>(50,419)</u>
權益總額	<u>2,386,193</u>	<u>2,268,644</u>

綜合財務報表附註

截至2025年12月31日止年度

1. 一般事項

本公司於2018年8月27日根據開曼群島《公司法》在開曼群島註冊成立為一家獲豁免有限公司。其直接控股公司為MIYT Holdings Limited，為一家在英屬維爾京群島註冊成立的公司。本公司股份已於2023年6月28日在香港聯合交易所有限公司（「聯交所」）主板上市（「上市」）。

本公司為一家投資控股公司。本集團主要經營線上平台，為藥品及保健產品製造商提供藥品及保健產品批發和零售以及平台業務服務。本集團的主要業務及地理市場位於中華人民共和國（「中國」）。

綜合財務報表以人民幣（「人民幣」）呈列，人民幣亦為本公司的功能貨幣。

2. 編製基礎

綜合財務報表已根據國際會計準則理事會頒佈的《國際財務報告會計準則》編製。就編製綜合財務報表而言，倘合理預期有關資料會影響主要使用者作出的決策，則該資料屬重大。此外，綜合財務報表包括《香港聯合交易所有限公司證券上市規則》（「《上市規則》」）及香港《公司條例》所規定的適用披露事項。

3. 應用新訂及經修訂《國際財務報告會計準則》

於本年度強制生效的經修訂《國際財務報告會計準則》

於本年度，為編製綜合財務報表，本集團已首次應用以下由國際會計準則理事會頒佈的經修訂《國際財務報告會計準則》，該等準則於2025年1月1日開始的本集團年度期間強制生效：

《國際會計準則》第21號（修訂本） 缺乏可兌換性

於本年度應用經修訂《國際財務報告會計準則》對本集團於當前及過往年度的財務狀況及表現及／或該等綜合財務報表所載披露並無造成重大影響。

已頒佈但尚未生效的新訂及經修訂《國際財務報告會計準則》

本集團尚未提早採納下列已頒佈但尚未生效的新訂及經修訂《國際財務報告會計準則》：

《國際會計準則》第21號(修訂本)	換算為惡性通貨膨脹呈列貨幣 ³
《國際財務報告準則》第9號及 《國際財務報告準則》第7號(修訂本)	金融工具分類及計量的修訂 ²
《國際財務報告準則》第9號及 《國際財務報告準則》第7號(修訂本)	依賴自然能源的電力合約 ²
《國際財務報告準則》第10號及 《國際會計準則》第28號(修訂本)	投資者與其聯營公司或合營企業之間的 資產出售或注資 ¹
《國際財務報告會計準則》(修訂本) 《國際財務報告準則》第18號	《國際財務報告會計準則》的年度改進—第11卷 ² 財務報表的呈報及披露 ³

¹ 於待定日期或之後開始的年度期間生效。

² 於2026年1月1日或之後開始的年度期間生效。

³ 於2027年1月1日或之後開始的年度期間生效。

4. 收入及分部資料

本集團主要從事：i)藥品及保健產品的線下或線上平台批發業務；ii)通過其零售店從事藥品及保健產品零售；iii)運營線上平台，方便藥品經銷商通過本集團的線上平台銷售其藥品及保健產品；iv)向下游藥店及基層醫療機構提供SaaS解決方案，以a)簡化其存貨管理；或b)提高患者管理效率；及v)通過一個融合了先進的即時檢測和監測設備、數字化管理系統以及智能AI醫生輔助系統的智慧醫療系統，為基層醫療機構提供系統技術和運營支持服務。

(a) 客戶合約收入細分

	截至12月31日止年度	
	2025年 人民幣千元	2024年 人民幣千元
商品或服務類型：		
自營業務(附註(i))	20,065,552	16,972,895
平台業務服務(附註(ii))	866,025	881,075
其他(附註(iii))	38,073	49,638
合計	<u>20,969,650</u>	<u>17,903,608</u>
收入確認的時間：		
按時間點	20,944,194	17,885,843
隨時間	25,456	17,765
合計	<u>20,969,650</u>	<u>17,903,608</u>

附註：

- (i) 本集團主要向藥店及基層醫療機構出售藥品及保健產品。
- (ii) 平台業務服務收入指本集團就經銷商使用本集團的線上平台而收取的佣金，該佣金於終端客戶接受後確認，且按銷售額(扣除經銷商通過本集團線上平台的折扣及退貨撥備)的特定百分比收取。
- (iii) 其他主要包括
 - (1) 本集團就向下游藥店及基層醫療機構提供的SaaS解決方案收取使用費及服務費，該解決方案a)簡化其存貨管理；或b)提高患者管理效率。
 - (2) 本集團通過一個融合了先進的即時檢測和監測設備、數字化管理系統以及智能AI醫生輔助系統的智慧醫療系統，為基層醫療機構提供系統技術和運營支持服務。

(b) 交易價格根據客戶合約的其餘履約責任分配

所有客戶合約為期一年或以下。按《國際財務報告準則》第15號所准許，分配至該等未履行合約的交易價格不予披露。

(c) 分部資料

為進行資源分配及業績評估，已向本公司執行董事(為主要經營決策者)呈報資料。有關會計政策與本集團會計政策相同。有關本集團業績或資產與負債的其他分析並未定期提供予主要經營決策者供其審閱，而主要經營決策者所審閱的是本集團的整體業績與財務狀況。因此，主要經營決策者已確定一個經營分部，且只有整個實體的披露資料根據《國際財務報告準則》第8號經營分部呈列。

(d) 地區資料

本集團主要在中國(亦是註冊地)進行經營。於兩個年度，本集團收入全部來自中國的業務，且本集團的非流動資產全部位於中國。

(e) 有關主要客戶的資料

於兩個年度，概無與單一外部客戶進行交易產生的收入佔本集團收入的10%或以上。

5. 其他收入

	截至12月31日止年度	
	2025年 人民幣千元	2024年 人民幣千元
政府補助(附註)	6,401	12,143
利息收入	46,927	52,763
以公允價值計量且其變動計入當期損益的 金融資產投資收益	15,946	21,596
其他	3,991	4,680
	<u>73,265</u>	<u>91,182</u>

附註：其指從當地政府用於鼓勵在中國經營業務而發放的無條件補助中收取的現金。政府補助於收取時在損益中確認。

6. 其他收益及虧損

	截至12月31日止年度	
	2025年 人民幣千元	2024年 人民幣千元
出售物業、廠房及設備虧損	(1,528)	(2,295)
出售附屬公司收益	2,422	—
捐贈	(1,670)	(1,439)
外匯(虧損)收益淨額	(1,727)	3,061
以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融資產的 公允價值變動收益	23,149	24,983
應付或有對價公允價值變動(虧損)收益	(2,112)	5,922
	<u>18,534</u>	<u>30,232</u>

7. 財務費用

	截至12月31日止年度	
	2025年 人民幣千元	2024年 人民幣千元
租賃負債的利息費用	8,976	8,889
應收票據貼現的利息費用	2,951	2,449
	<u>11,927</u>	<u>11,338</u>

8. 所得稅抵免

	截至12月31日止年度	
	2025年 人民幣千元	2024年 人民幣千元
中國企業所得稅(「企業所得稅」)：		
當期稅項	—	—
遞延稅項	(8,937)	(713)
	<u>(8,937)</u>	<u>(713)</u>

本公司根據開曼群島《公司法》在開曼群島註冊成立為獲豁免有限公司，獲豁免繳納開曼群島所得稅。

由於本集團於兩個年度均無須繳納香港利得稅的任何應課稅利潤，故本集團並無於綜合財務報表中就香港利得稅作出撥備。

根據《中華人民共和國企業所得稅法》(「《企業所得稅法》」)及《企業所得稅法實施條例》，於兩個年度，本集團於中國經營的附屬公司的中國企業所得稅稅率為25%。

根據《企業所得稅法》，本集團的若干中國附屬公司屬於「小型微利企業」，將享受20%的優惠稅率。於兩個年度，合資格集團實體首筆人民幣3,000,000元的年度應課稅收入享受75%減免。因此，該等中國附屬公司於各自免稅期內合資格享受企業所得稅優惠。

經認定的高新技術企業可享受15%的優惠稅率。廣州速道易信息科技有限公司(「廣州速道易」)及湖南空間折疊互聯網科技有限公司(「空間折疊互聯網」)已獲得高新技術企業資格，並享受15%的優惠所得稅稅率，每三年進行一次審查和更新。廣州速道易的高新技術企業證書有效期自2021年起為三年，並已於2024年再續三年。空間折疊互聯網的高新技術企業證書有效期自2022年起為三年，並已於2025年再續三年。此外，根據中國國家稅務總局頒佈的相關法律法規，於兩個年度，廣州速道易信息科技有限公司、廣州速道易、廣州藥幫信息科技有限公司、廣州小微倉智能藥店科技有限公司、廣州光譜健康科技有限公司、湖南壹正生物科技研發有限公司及空間折疊互聯網分別就作為可扣稅費用的合資格研發費用可享有200%加計扣除。自2025年起，廣州樂藥科技集團有限公司就作為可扣稅費用的合資格研發費用可享有200%加計扣除。

9. 年內利潤

年內利潤經扣除下列各項後得出：

	截至12月31日止年度	
	2025年 人民幣千元	2024年 人民幣千元
確認為費用的存貨成本	18,515,021	15,926,813
物業、廠房及設備折舊	28,019	34,542
使用權資產折舊	80,316	77,843
無形資產攤銷	44,385	16,201
陳舊存貨撇減	4,410	2,243
審計師酬金	4,950	4,280
員工成本：		
董事薪酬	9,508	11,190
其他員工成本		
—薪金及其他津貼	1,185,768	921,830
—退休福利計劃供款	64,914	55,820
—以權益結算的股份支付費用	61,168	131,545
員工總成本	<u>1,321,358</u>	<u>1,120,385</u>

10. 股息

於本年度，已就截至2025年12月31日止年度向本公司擁有人宣派及派付末期股息每股普通股人民幣0.075元(相當於0.081港元)(2024年：無)。於本年度宣派及派付的末期股息總額為人民幣50,786,000元(相當於54,608,000港元)(2024年：無)。

於報告期末後，本公司董事建議就截至2025年12月31日止年度派付末期股息每股普通股人民幣0.110元(2024年：人民幣0.075元)，惟須待股東於應屆股東大會上批准後，方可作實。

11. 每股盈利

	截至12月31日止年度	
	2025年 人民幣千元	2024年 人民幣千元
用於計算每股基本及攤薄盈利的本公司 擁有人應佔年內利潤	<u>152,965</u>	<u>30,013</u>
	股份數目	
	2025年	2024年
用於計算每股基本盈利的普通股加權平均數目	682,753,553	645,209,615
具攤薄效應的潛在普通股的影響： 購股權及限制性股份單位	12,120,082	12,137,852
用於計算每股攤薄盈利的普通股加權平均數目	694,873,635	657,347,467
本公司擁有人應佔每股基本盈利(每股人民幣元)	0.224	0.047
本公司擁有人應佔每股攤薄盈利(每股人民幣元)	<u>0.220</u>	<u>0.046</u>

12. 貿易及其他應收款項

	於12月31日	
	2025年 人民幣千元	2024年 人民幣千元
貿易應收款項	95,560	34,952
減：信貸虧損撥備	(1,142)	(794)
	<u>94,418</u>	<u>34,158</u>
應收票據	40,219	52,111
	<u>40,219</u>	<u>52,111</u>
貿易應收款項及應收票據總額	<u>134,637</u>	<u>86,269</u>
預付供應商款項	350,669	287,698
其他可收回稅項	2,190	1,911
預付費用	28,233	16,912
於託管商的應收款項(附註)	92,320	74,760
其他應收款項	128,237	115,099
行使購股權的應收款項	21	8
	<u>21</u>	<u>8</u>
貿易及其他應收款項總額	<u>736,307</u>	<u>582,657</u>

附註：該款項指所收取的自營業務線上客戶付款，其會存入專管賬戶並隨後由本集團於客戶接受產品交付後提取。

貿易應收款項

於2024年1月1日，來自客戶合約的貿易應收款項及應收票據約為人民幣39,068,000元。

本集團要求為其線上產品銷售、若干線下產品銷售和零售預付全部貨款。對於其他客戶，本集團通常給予30天的信用期。貿易應收款項根據相關合約的條款結算。基於發票日期的貿易應收款項(扣除信貸虧損撥備)的賬齡分析如下：

	於12月31日	
	2025年 人民幣千元	2024年 人民幣千元
3個月內	72,055	26,856
3至6個月	10,173	1,895
6至12個月	9,816	3,125
12個月以上	3,516	3,076
	<u>95,560</u>	<u>34,952</u>
減：信貸虧損撥備	(1,142)	(794)
	<u>94,418</u>	<u>34,158</u>

13. 貿易及其他應付款項

	於12月31日	
	2025年 人民幣千元	2024年 人民幣千元
貿易應付款項	1,515,914	1,456,784
應付票據	2,439,232	1,702,051
應付薪資及福利	225,507	155,931
其他應納稅款	22,114	27,571
收購附屬公司的應付對價	30,708	42,721
其他應付款項	412,864	353,767
已收押金	1,026	848
	<u>4,647,365</u>	<u>3,739,673</u>

貿易應付款項

貿易應付款項的信用期介於30至90天。於各報告期末，基於發票日期的貿易應付款項的賬齡分析如下：

	於12月31日	
	2025年 人民幣千元	2024年 人民幣千元
0至30天	1,133,594	1,050,288
31至90天	298,641	334,464
90天以上	83,679	72,032
	<u>1,515,914</u>	<u>1,456,784</u>

應付票據

本集團發行的所有應付票據均少於六個月到期。

刊發年度業績公告及年報

本年度業績公告於聯交所網站(www.hkexnews.hk)及本公司網站(www.ysbang.cn)刊登。截至2025年12月31日止年度的年報將於上述聯交所及本公司網站適時刊登。

承董事會命
藥師幫股份有限公司
主席兼執行董事
張步鎮先生

香港，2026年3月23日

於本公告日期，董事會成員包括執行董事張步鎮先生及陳飛先生，非執行董事朱梓陽先生，以及獨立非執行董事邵蓉女士、孫含暉先生及趙宏強先生。