

药师帮 2025年年度业绩发布

2026年3月



Disclaimer

This presentation has been prepared by YSB Inc. (the “**Company**” and together with its subsidiaries and consolidated affiliated entities, the “**Group**”) solely for information purposes and does not constitute a recommendation regarding the securities of the Group or an offer to sell or issue or the solicitation of an offer to buy or acquire securities of the Group in any jurisdiction or an inducement to enter into investment activity, nor may it or any part of it form the basis of or be relied on in connection with any contract or commitment or investment decision whatsoever.

This document, any information therein and any oral information provided in connection with this presentation is highly confidential and has been prepared by the Company solely for use at this presentation. The information contained herein and any subsequent discussion comprise extracts of operational data and audited financial information of the Group that may be subject to further change. The information included in this presentation and subsequent discussion, which does not purport to be complete, comprehensive nor render any form of financial or other advice or appraisals of the assets, securities, business or financials of the Group, has been provided by the Group for general information purposes only. The information contained in this presentation has not been independently verified and cannot be guaranteed. You should refer to the announcement and annual report for the audited results of the Group for the twelve months ended 31 December 2025, which will be subsequently published in accordance with the Rules Governing the Listing of Securities on The Stock Exchange of Hong Kong Limited.

No representation, warranty or undertaking, express or implied, is made as to, and no reliance should be placed on, the fairness, accuracy, completeness or correctness of the information or the opinions contained herein. This presentation is based on the economic, regulatory, market and other conditions in effect on the date hereof. It should be understood that subsequent developments may affect the information contained in this presentation, which neither the Company nor any of its subsidiaries, affiliates, advisors or representatives are under any obligation to update, revise or affirm. None of the Company nor any of its subsidiaries or affiliates, directors, officers, advisors or representatives of the Group shall be liable (in negligence or otherwise) for any loss howsoever arising from any use of this presentation or its contents or otherwise arising from or in connection with this presentation.

By attending or reading this presentation, you will be deemed to have agreed to the terms, obligations and restrictions set out herein.

今天的主讲人



张步镇

董事会主席兼首席执行官



陈飞

执行董事兼首席财务官

- 1/ 2025年业绩亮点
- 2/ 2025年运营亮点
- 3/ 2025年财务亮点
- 4/ 未来规划

1

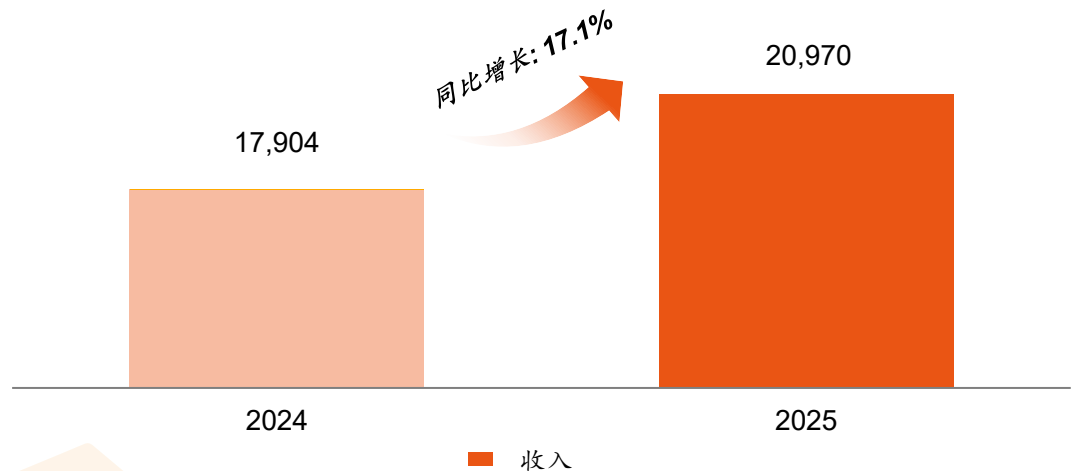
2025年
业绩亮点



收入双位数增长突破200亿，盈利倍数级增长

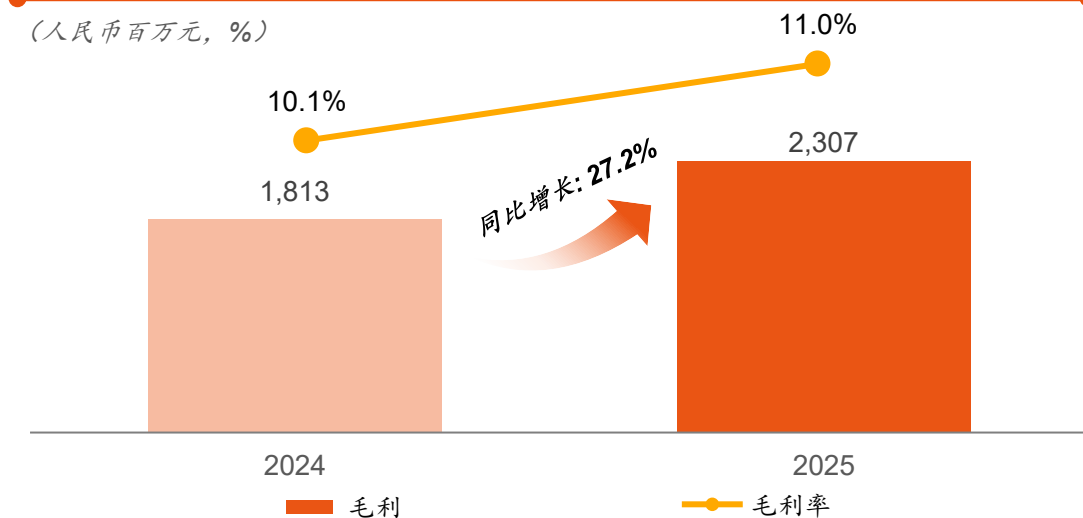
收入规模双位数增长

(人民币百万元)



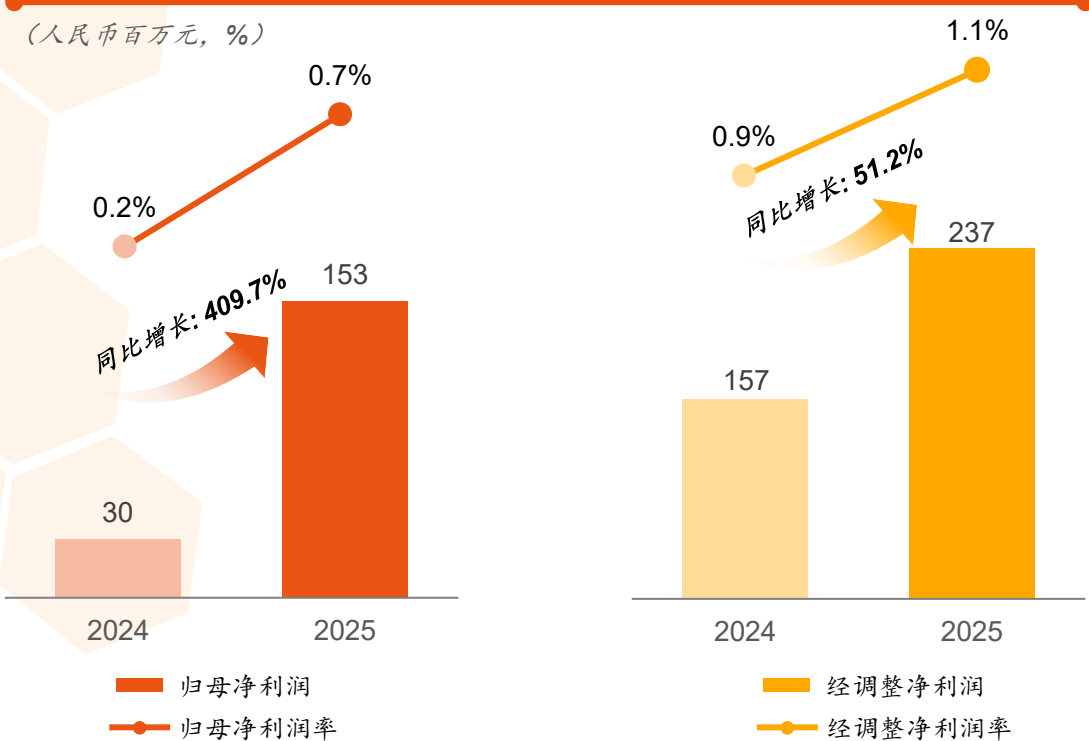
自有品牌业务推动毛利率快速提升

(人民币百万元, %)



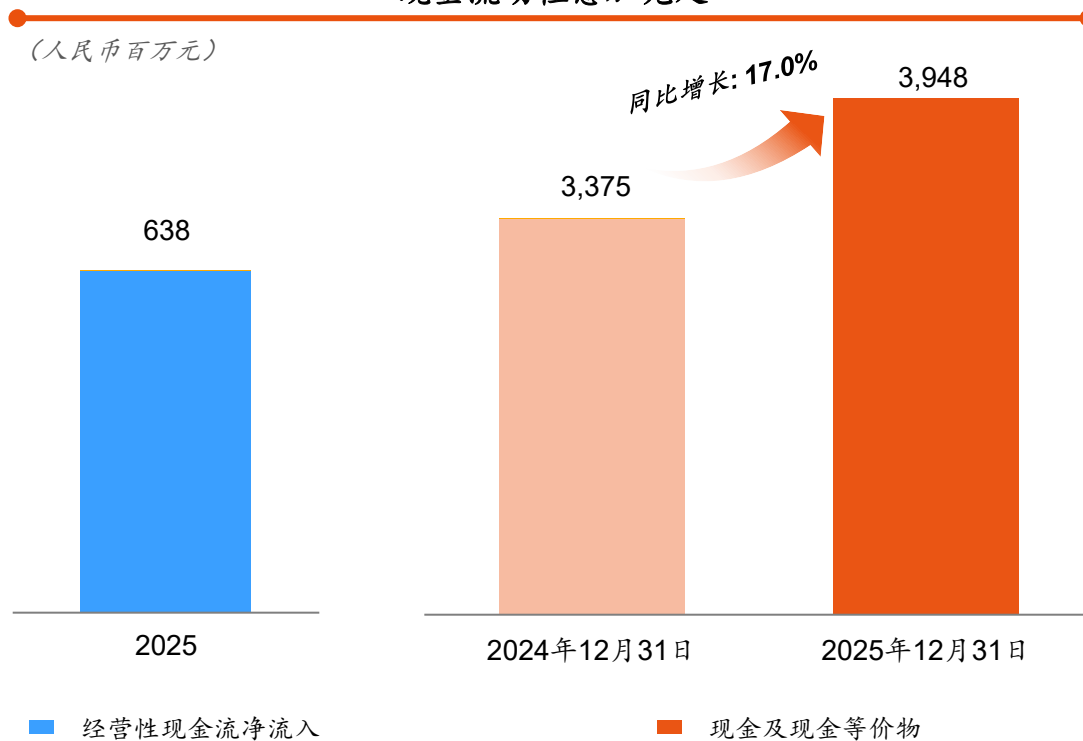
归母净利润及经调整净利润高速增长

(人民币百万元, %)



现金流动性愈加充足

(人民币百万元)



高分派比例回馈股东，分红总金额大幅增长

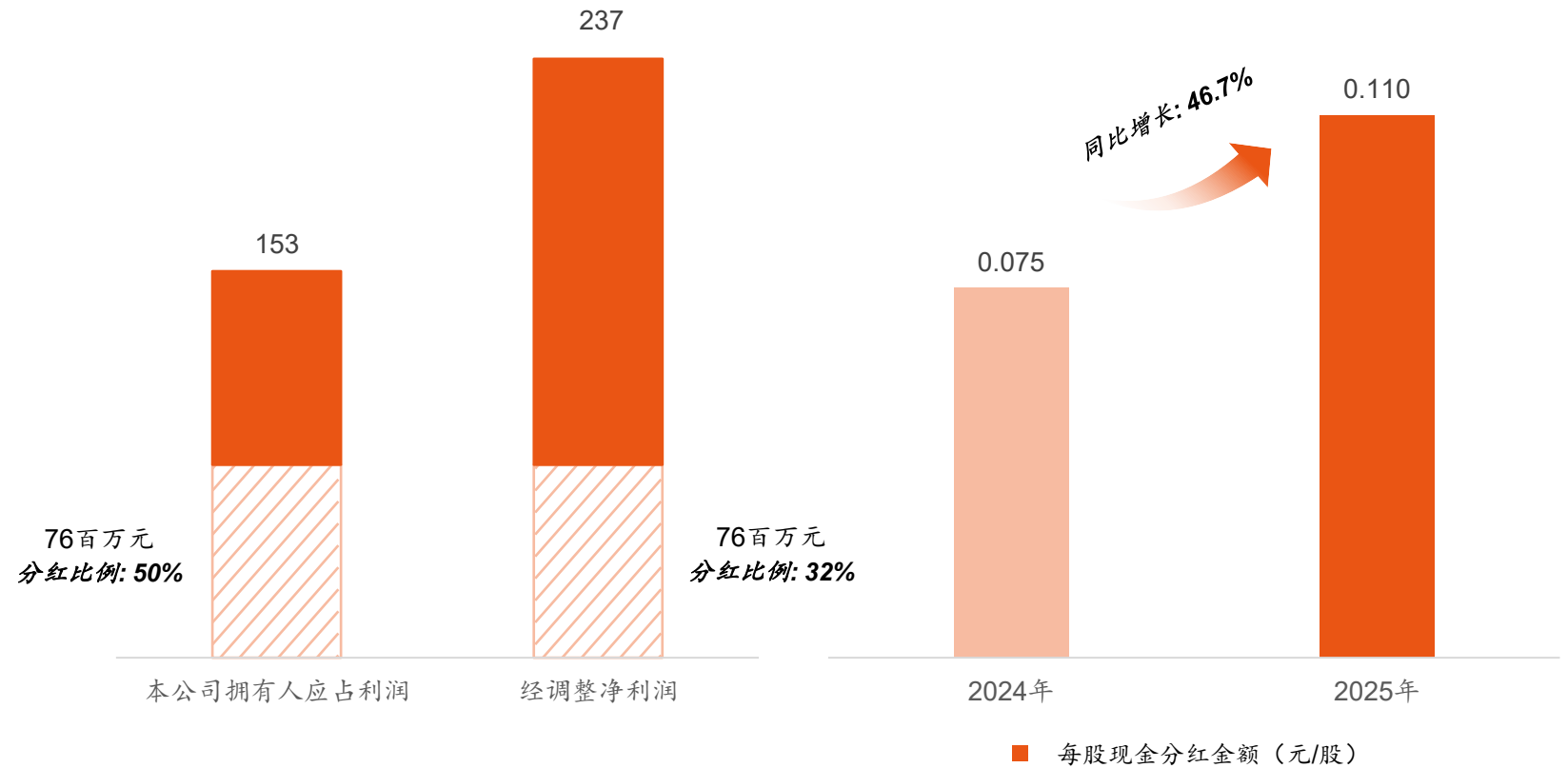


- ✓ 以每股**0.110元人民币**宣布现金分红
- ✓ 以每股**0.125元港币**分派现金分红¹
- ✓ 在未来持续盈利的基础上，实施长期稳定的现金分红政策

注: 1. 人民币兑港币汇率为董事会宣布分红之2026年3月23日前三个工作日中国人民银行公布的平均值

高比例现金分红

(人民币百万元)



2

2025年
运营亮点

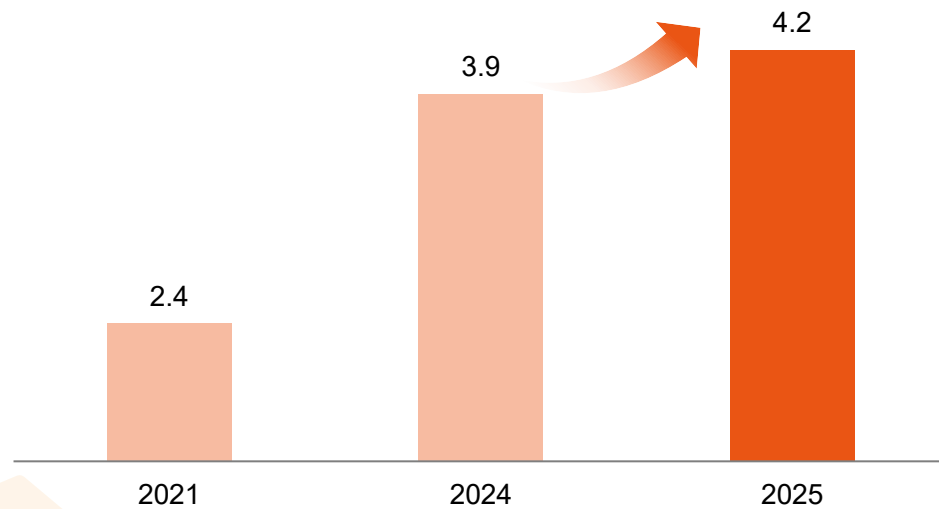


药+医的综合互联网平台，致力于院外基层药品与医疗的普惠可及

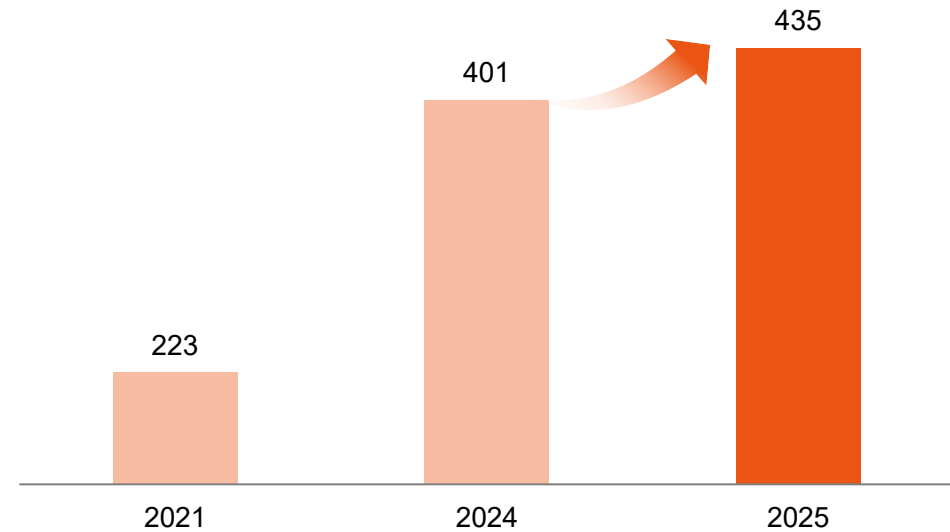


独特的高频小单履约能力，保障下游买家“零”库存，构建高竞争壁垒

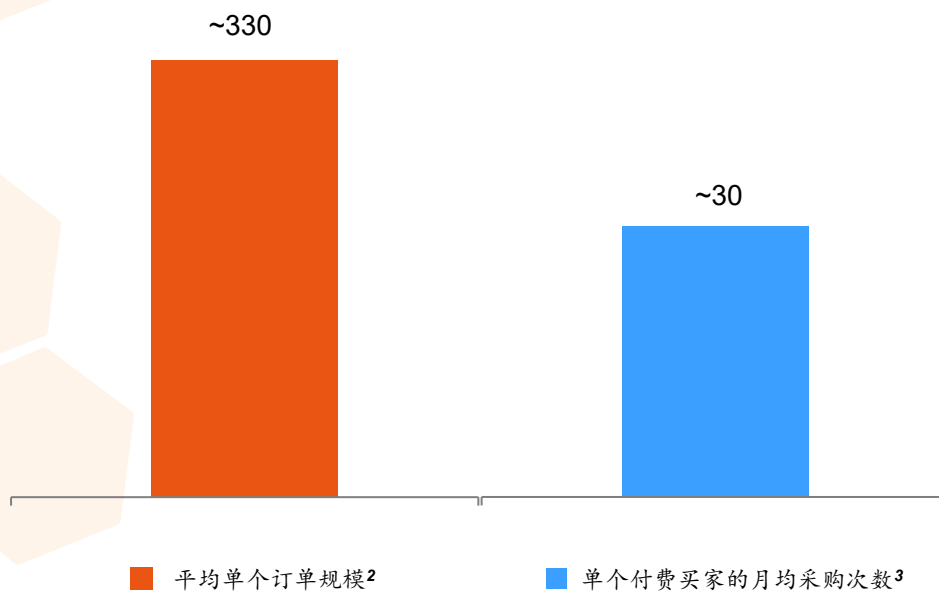
月可提供SKU¹ (百万个)



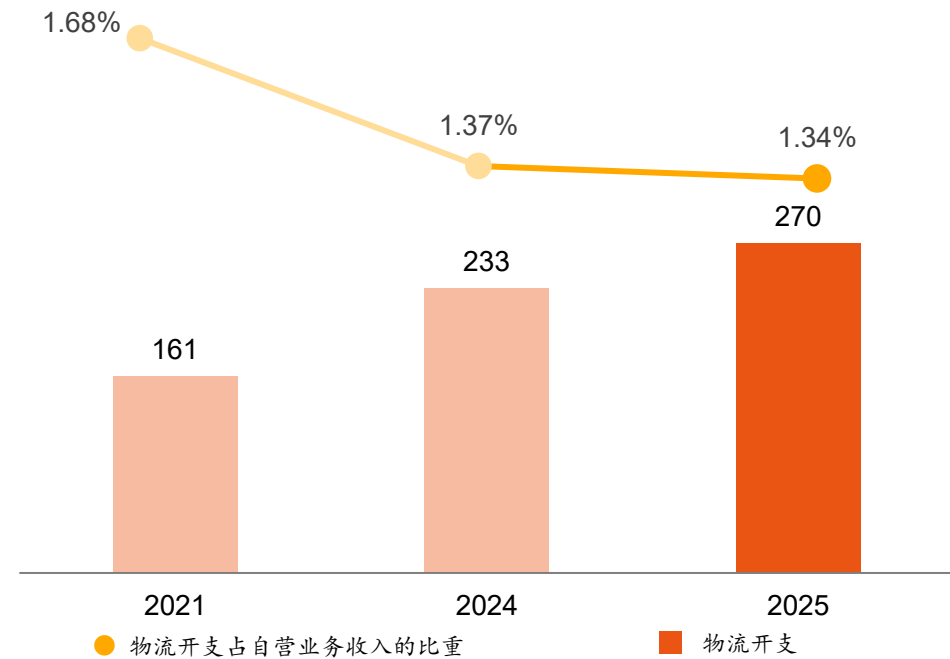
月均付费采购买家数量 (千)



单个付费买家的平均订单规模及月均采购次数 (元, 次)



物流开支占自营业务收入的比重持续下降 (百万元, %)



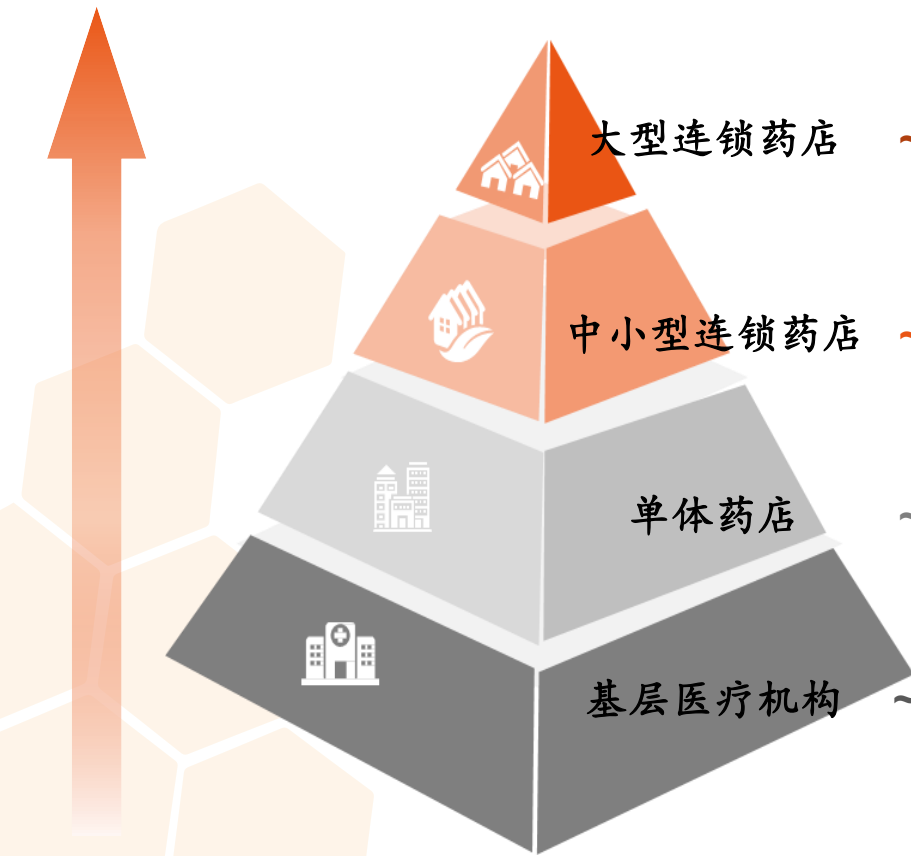
注: 1.月平均可提供SKU数量指某一特定时期内某一特定月底可提供的SKU数量的平均值; 2.总交易规模/总订单数; 3.单个付费买家的月均采购次数指某一特定时期内月均订单数量除以月均付费买家数

广阔下沉市场最大的药品供给平台，深耕基层，高筑壁垒

药师帮下沉渠道渗透全国 **98.9%** 的县域和 **91.5%** 的乡镇¹

细分市场规模 × 数量覆盖率 = 采购额占比 = 细分市场份额

大而集中



小而分散

	数量		数量覆盖率		采购额占比		细分市场份额	
	数量	规模	当前	未来3-5年	当前	未来3-5年	当前	未来3-5年
大型连锁药店	~144,000 ²	~1,800亿元	60%	80%	<1%	2%	<1%	2%
中小型连锁药店	~245,000 ²	~1,500亿元	80%	90%	7%	20%	6%	18%
单体药店	~294,000 ²	~1,300亿元	85%	90%	30%	40%	25%	35%
基层医疗机构	~1,040,00 ²	~1,000亿元	34%	60%	30%	40%	10%	25%

资料来源：《药品监督管理统计年度数据》《卫生健康事业发展统计公报》

注：1. 截至2025年12月31日；2. 截至2024年12月31日

快库存周转+零应收实现负现金周转，稳定的沉淀资金收益补充毛利率

存货周转天数



~30天



应收账款周转天数



~0天



应付账款周转天数



~70天

负现金周转

现金周转天数



~40天

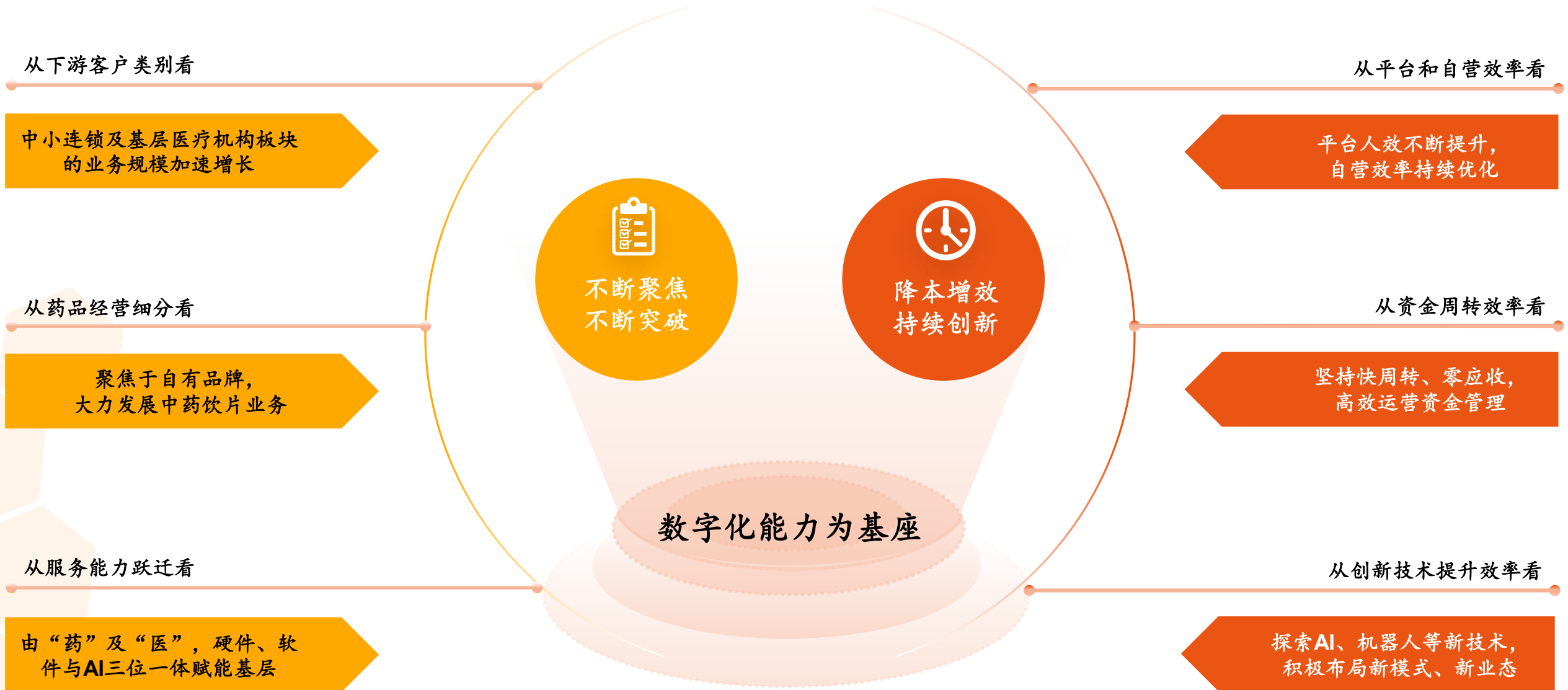
沉淀资金收益¹占收入比



~0.5%

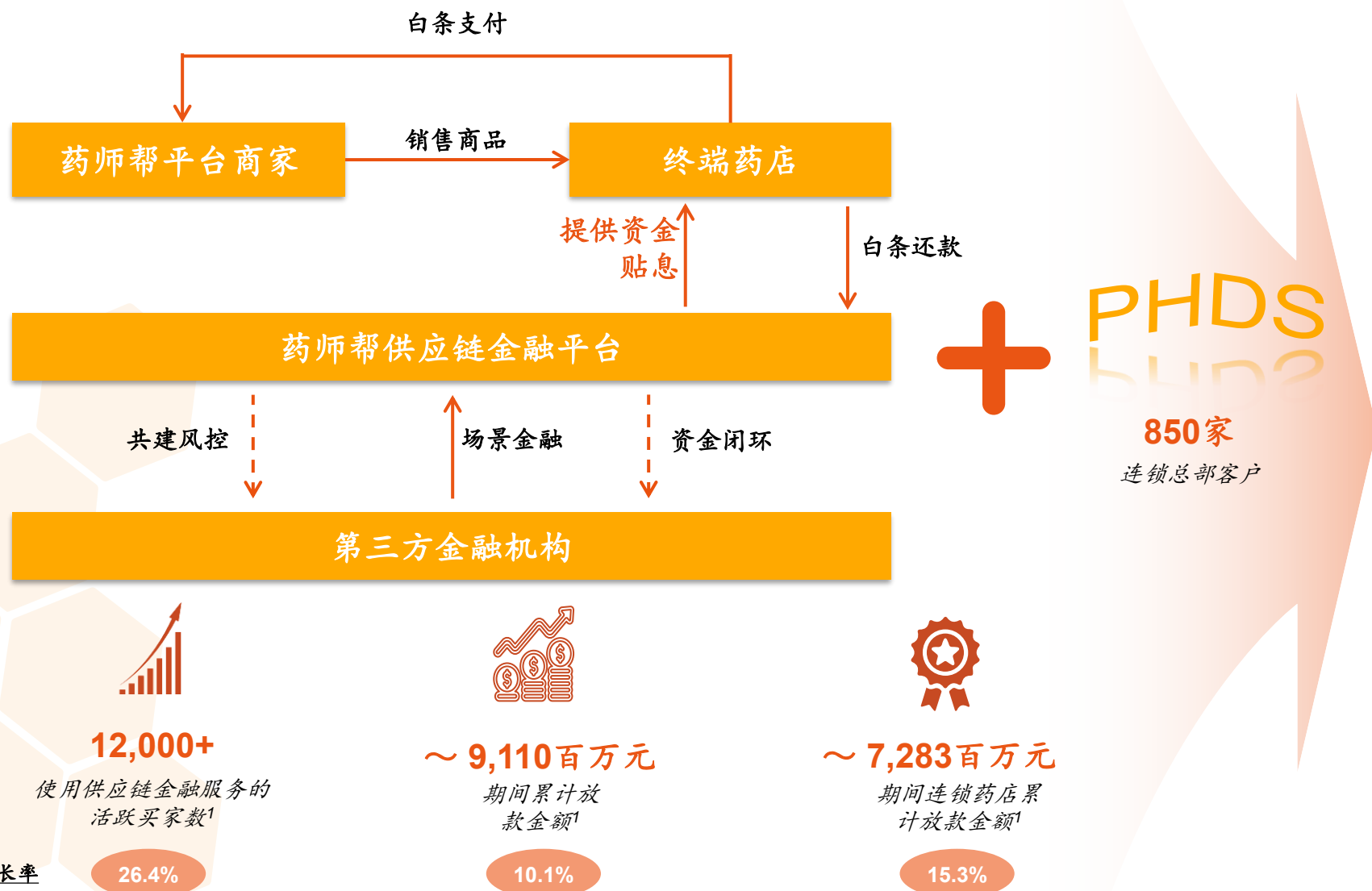
注：1. 沉淀资金收益体现在：1、财报中的其他收入项中，沉淀资金收益=其他收入-政府补贴；2、其他收益及亏损中，以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产公允价值变动

运营亮点概览：降本增效质重于量，由药及医赋能基层

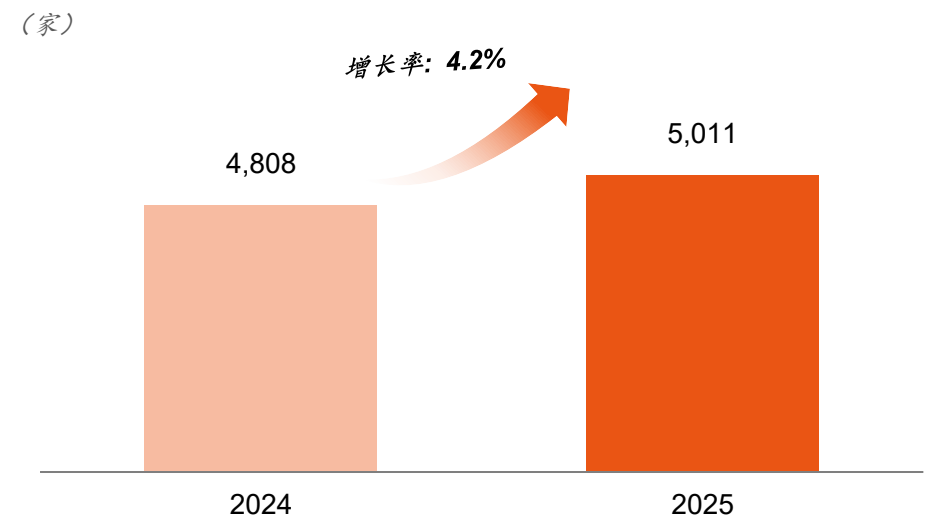


1 高质量增长之客户类别：不断为连锁客户提供创新的整体解决方案

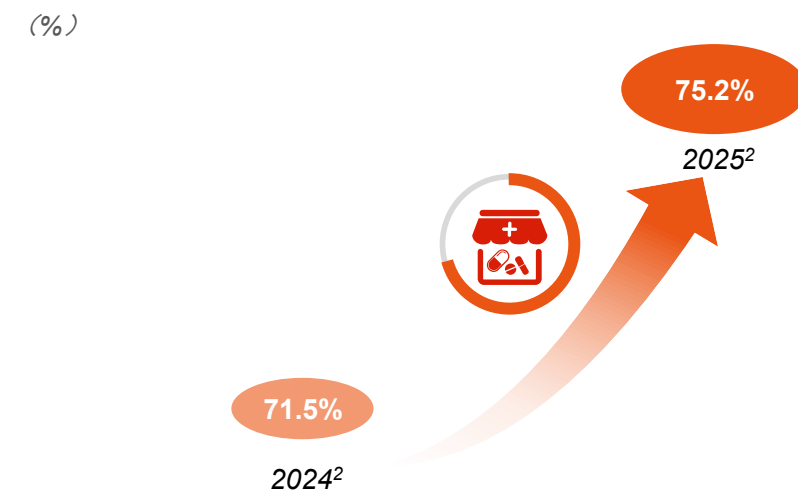
供应链金融产品促进下游连锁药店在平台的采购



连锁总部的付费采购用户数持续增长



连锁总部渗透率逐年提高



注: 1. 截至2025年12月31日的十二个月; 2. 数据来源: 连锁总部数据来自《药品监督管理统计年度数据》(2024年)

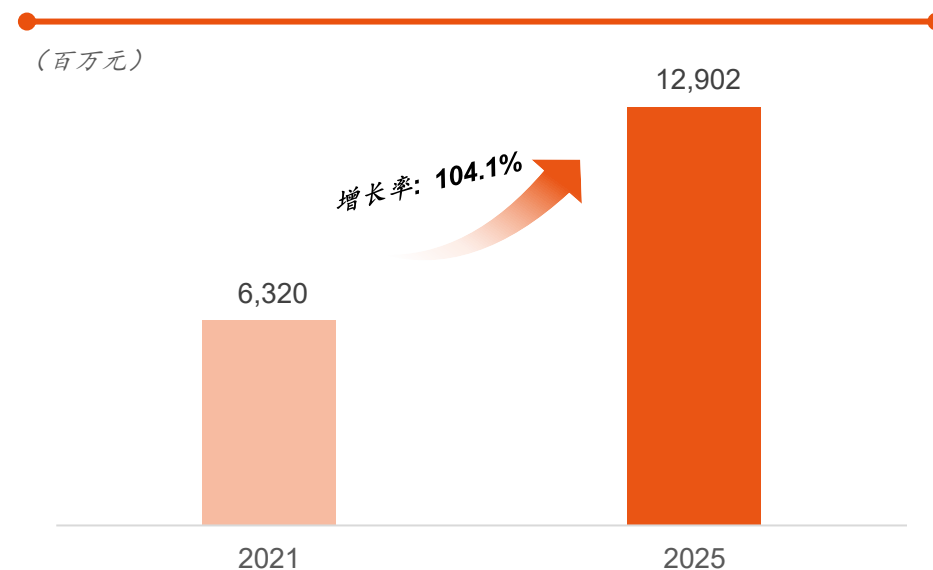
1 高质量增长之客户类别：连锁客户用户粘性持续提升，采购额快速提升

连锁总部

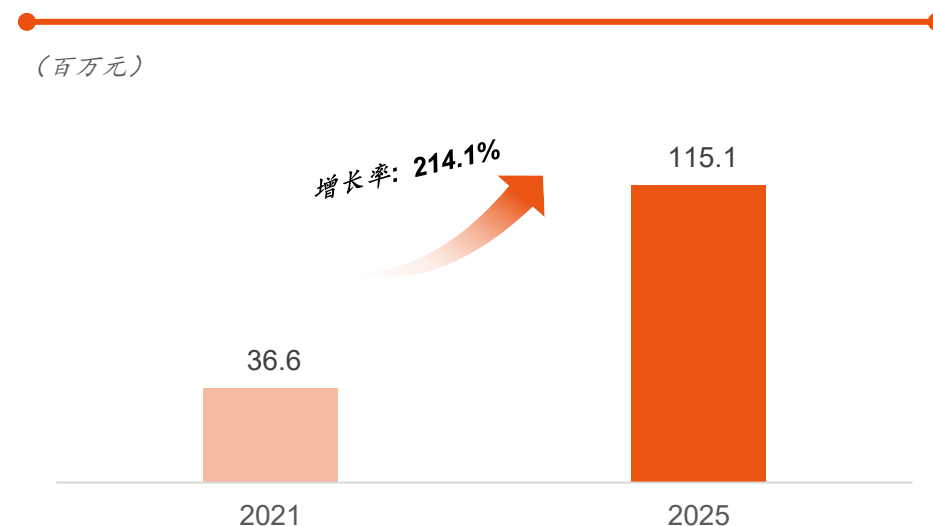
单店月均采购GMV (元)	纵轴为入驻平台时间, 横轴为下单采购时间									
	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年
2016	39,047	44,320	58,023	70,355	83,975	104,602	129,301	152,353	162,849	180,607
2017		25,760	72,842	110,806	126,697	170,264	200,669	241,042	234,191	240,474
2018			37,218	84,993	112,875	146,600	176,596	215,526	234,750	263,658
2019				44,078	76,265	110,590	134,560	185,634	219,933	235,633
2020					60,168	93,851	136,619	190,484	198,782	216,635
2021						57,363	104,512	179,813	221,846	248,466
2022							60,877	138,617	174,968	197,351
2023								112,050	180,997	240,992
2024									75,217	141,995
2025										106,088

单店月均下单数量 (单)	纵轴为入驻平台时间, 横轴为下单采购时间									
	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年
2016	8	13	23	35	51	87	121	140	183	222
2017		8	23	36	54	97	136	167	190	195
2018			10	29	50	89	121	153	188	216
2019				15	35	68	95	126	163	182
2020					28	65	101	138	161	173
2021						38	68	114	155	187
2022							39	85	122	144
2023								61	121	170
2024									65	126
2025										81

中小连锁采购额持续增长



百强连锁采购额逐年提升

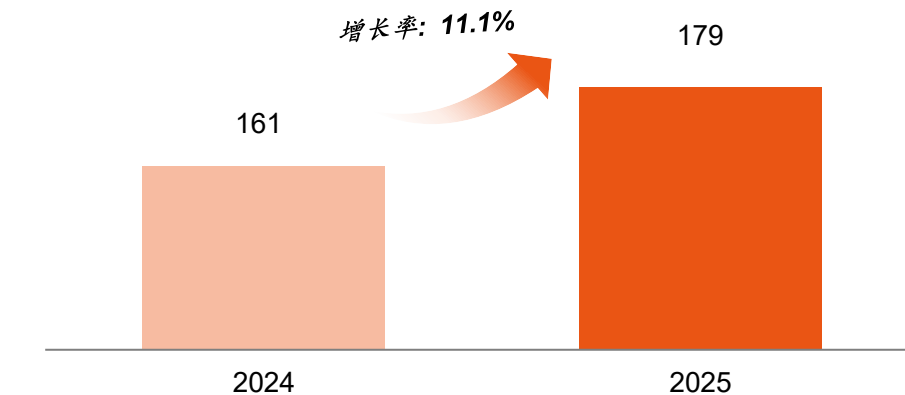
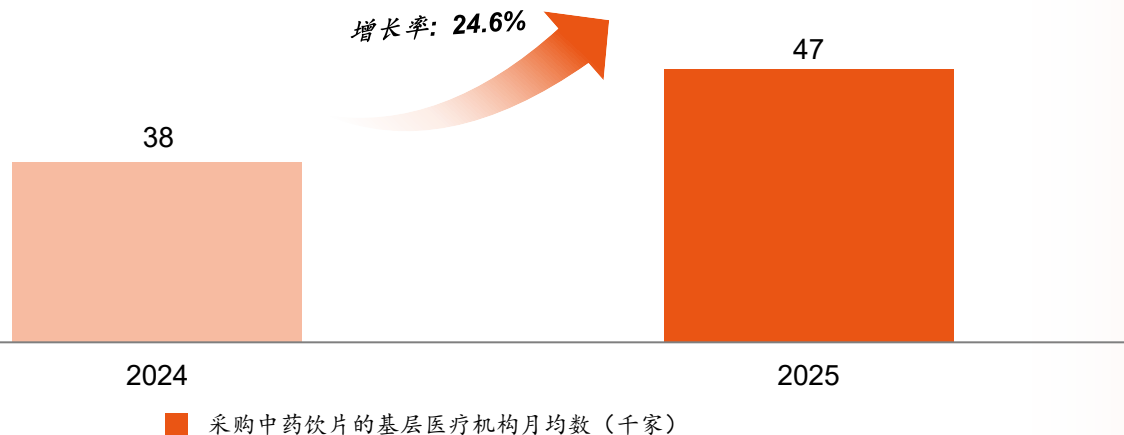


1 高质量增长之客户类别：丰富针剂、中药饮片等品种，大力引进基层医疗机构

加速引入基层医疗机构，并大力提升对其的品种满足率

基层医疗机构的月均付费采购用户数迅速增长

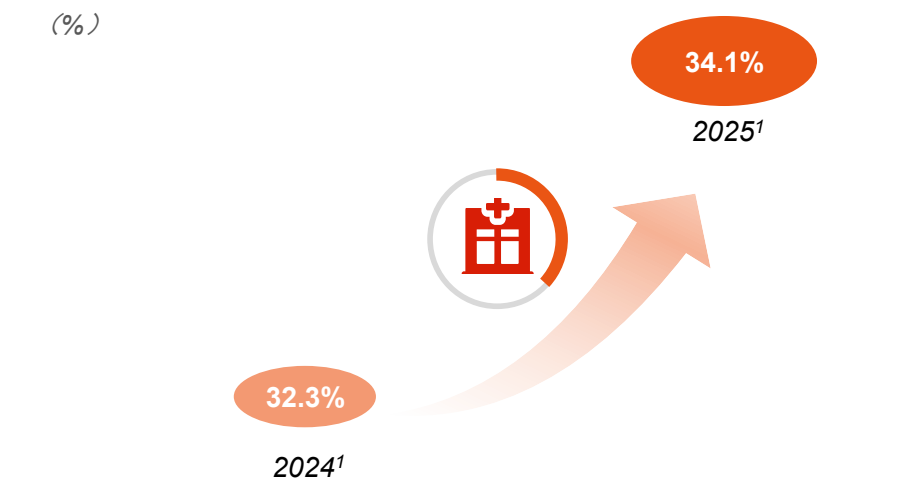
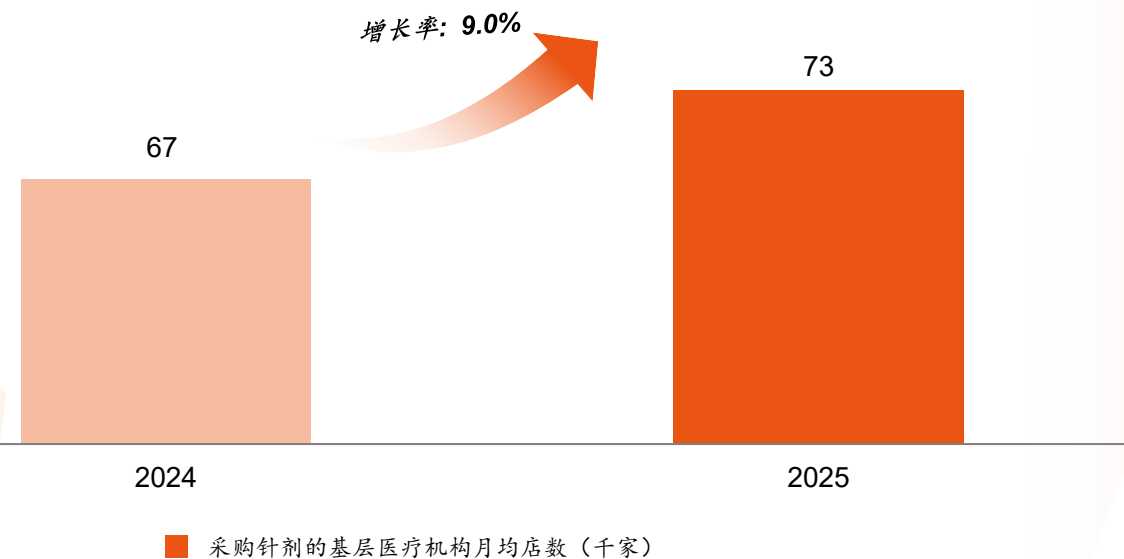
(千家)



■ 采购中药饮片的基层医疗机构月均数 (千家)

基层医疗机构渗透率逐年提高

(%)



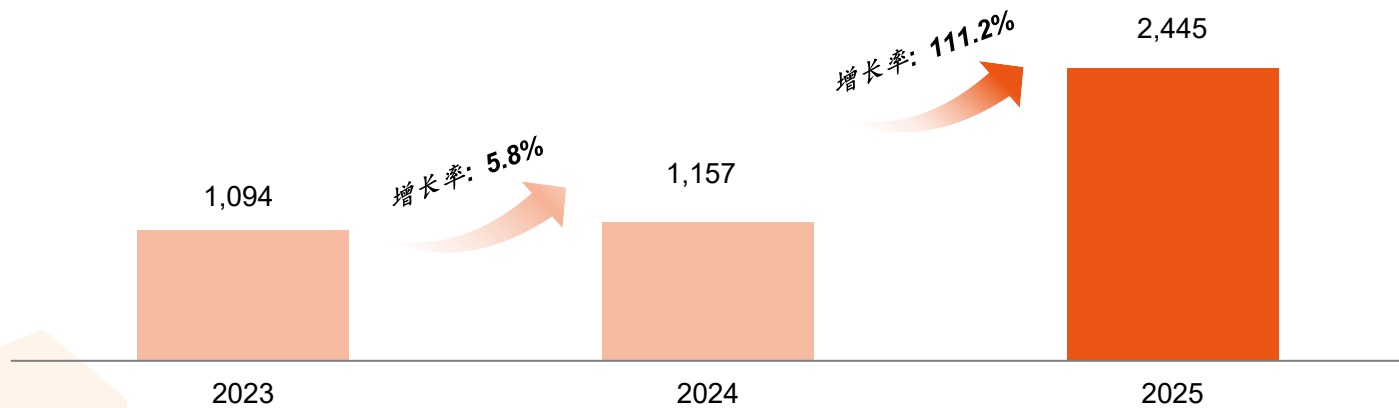
■ 采购针剂的基层医疗机构月均店数 (千家)

注: 1. 数据来源: 《卫生健康事业发展统计公报》

2 高质量增长之药品细分：优化首推结构，聚焦自有品牌

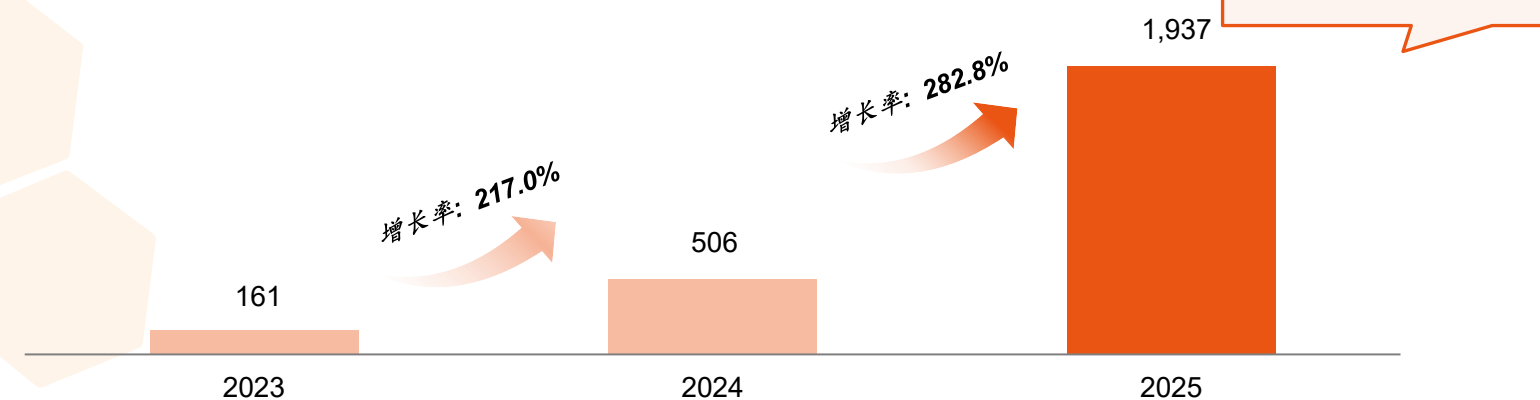
厂牌首推交易规模翻番

(人民币百万元, %)



自有品牌交易规模数倍增长

(人民币百万元, %)



自有品牌产品矩阵不断丰富

乐药师® 化药品牌	元典® 中成药品牌	回泰® 中成药品牌
安泰邦® 化药品牌	辅太® 妇科用药品牌	Duowejia® 多维佳 维矿类品牌
博为® 器械品牌	アキレイ® 器械品牌	Hipster® 器械品牌
培彤® 儿科用药品牌	时珍今® 养生中药品牌	杏林泰® 滋补老字号品牌



12个自有品牌



超1,200个SKU



覆盖全年龄段人群需求，包括治疗心脑血管类、呼吸系统类、抗菌消炎类等80多类常见用药

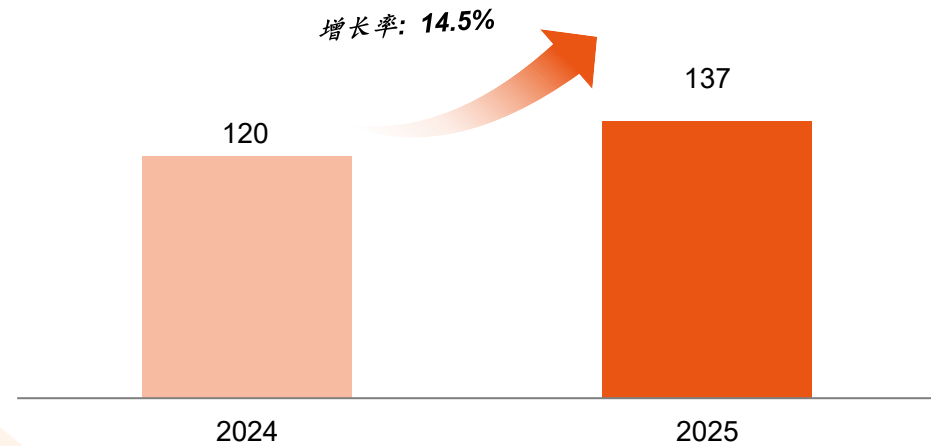


下游用户覆盖连锁药店、单体药店、基层医疗机构等全类型客户

2 高质量增长之药品细分：中药饮片业务高速增长，推进中药饮片标准建立

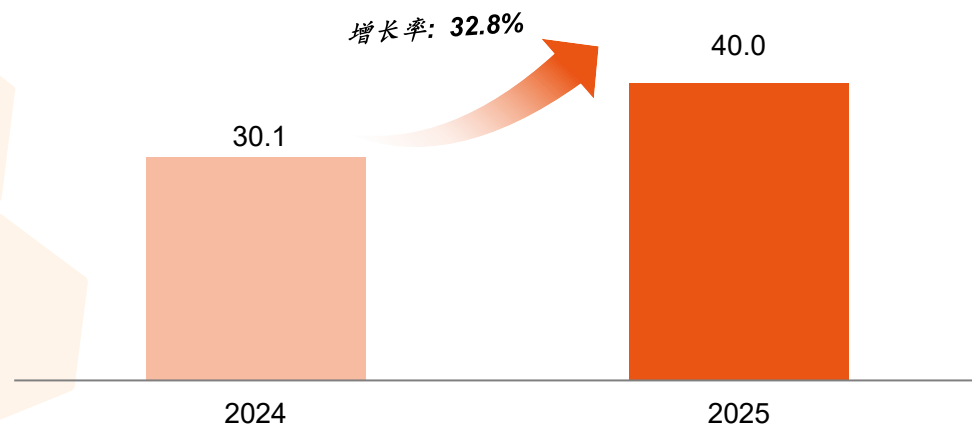
中药饮片月均采购用户数同比增长约15%

(千家)

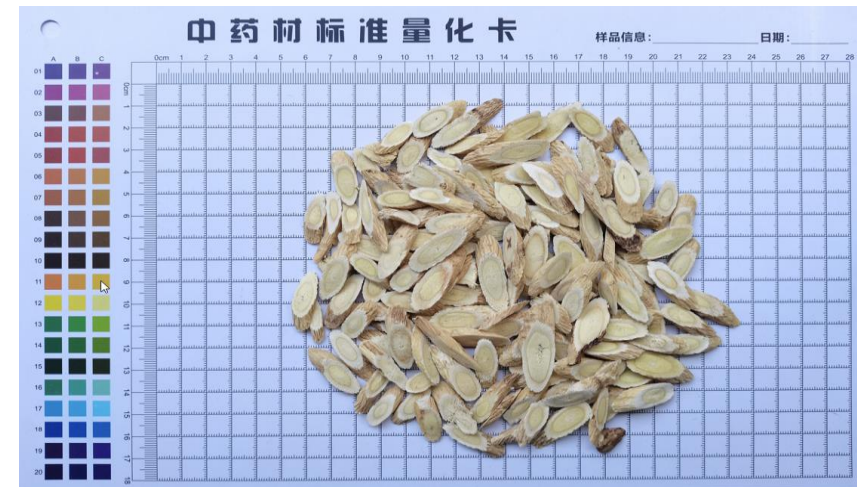


中药饮片全年销量突破40千吨

(千吨)



搭建从田间到终端的全链路数字化生态



365个
金方标准



898个
等级标准

金方标准:

川贝母、白芍、当归、党参、甘草、红参、黄芪、三七、白术、川芎、黄柏、酸枣仁、赤芍、厚朴、桃仁、连翘、枳壳、栀子、木香、玄参、海马、白芷、郁金、干姜等

3 高质量增长之能力跃迁：“三位一体”，致力于实现基层医疗平权

推出“未来光谱”系列POCT设备，
提高基层医疗检验效率



数字化的诊所管理系统“光谱云诊” SaaS



智能的AI医生辅助系统“光谱智医”



光谱免疫小方盒 光谱微型血球仪

光谱慢病检测仪



将持续投放**更多类型设备**



提供检测结果报告**智能解读**
和**AI助手**入口



截至25年底覆盖**超过22,000家**终端



截至25年底销量**超过33,000台**，
实现**规模化且可持续的商业收入**



扫码挂号，快速建档



问诊开方，处方模板



洞察病史，风险预警



一键发药，库存管理



海量药品，扫码入库



辅助检测，智能解读



慢病管理，提醒预警



辅助经营，提升效率



辅助诊断，推荐用药

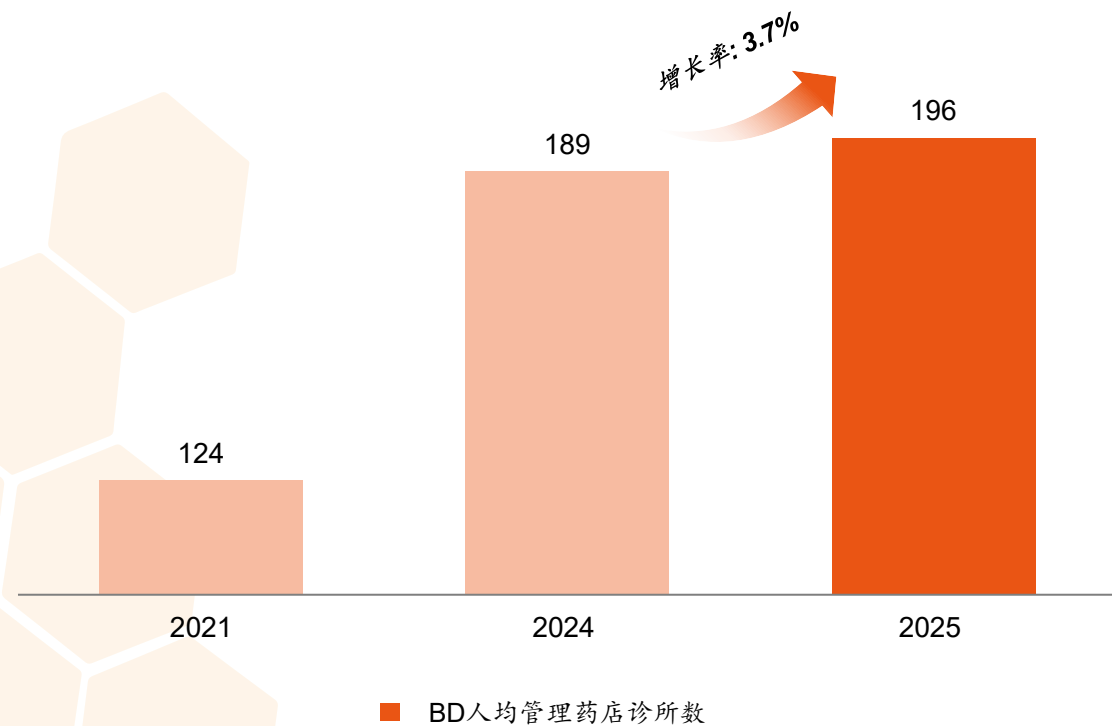


医学知识，提升水平

4 高质量增长之平台人效：平台BD拓展及管理下游药店诊所的效率持续优化

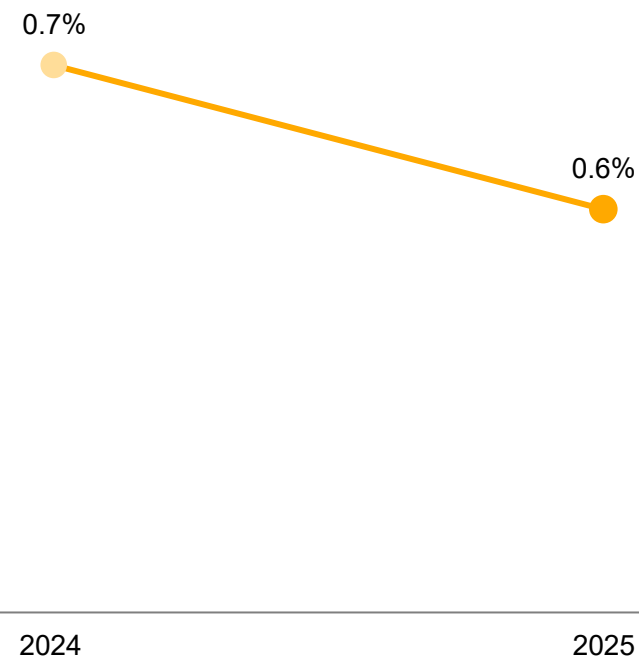
BD人均管理宽幅持续提升

(家)



BD人工成本占总交易规模比持续下降

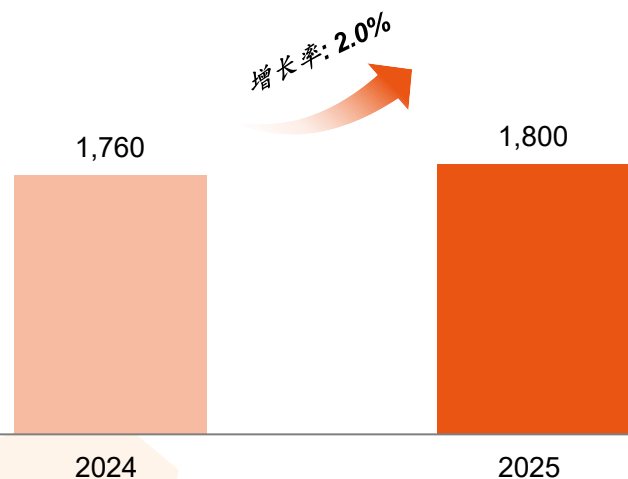
(%)



4 高质量增长之自营效率：自营运营管理效率持续提升

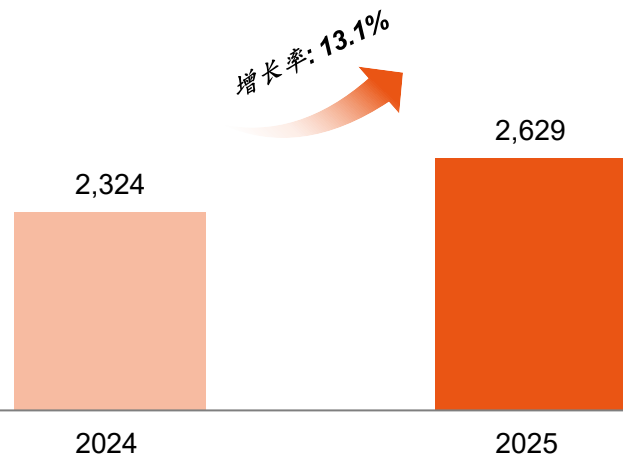
仓库人均管理面积不断增长

(平方米/人)



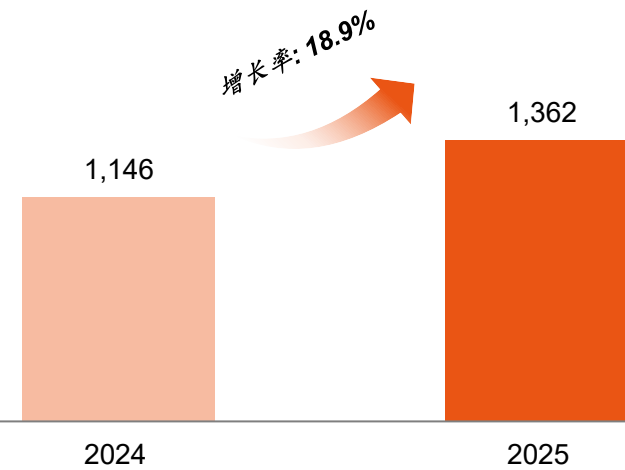
仓库每月人均出库订单数量不断提升

(单/人/月)



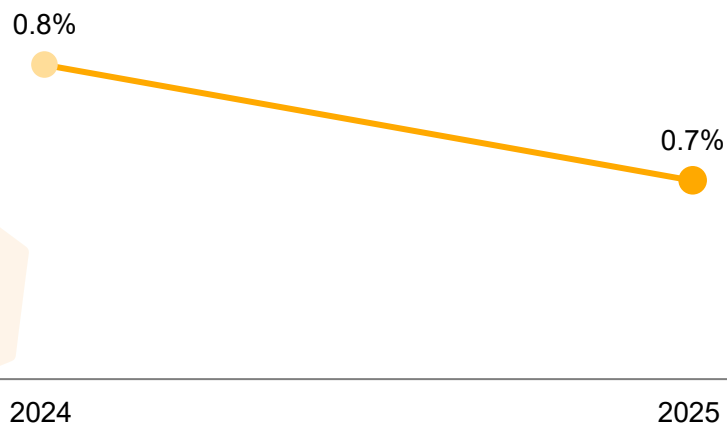
仓库每月人均出库订单规模不断提升

(千元/人/月)



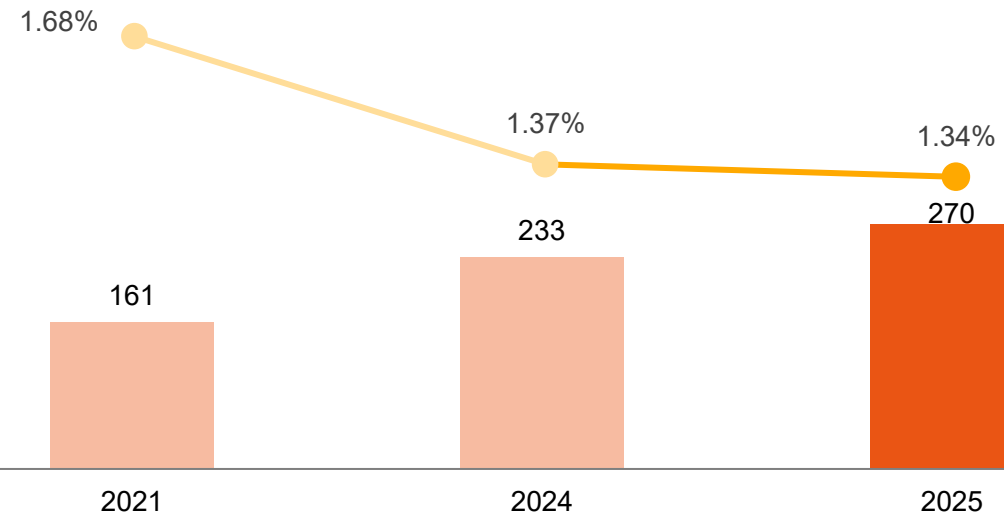
仓库人工成本占自营业务收入比持续下降

(%)



物流开支占自营业务收入的比重持续下降

(百万元, %)



● 物流开支占自营业务收入的比重

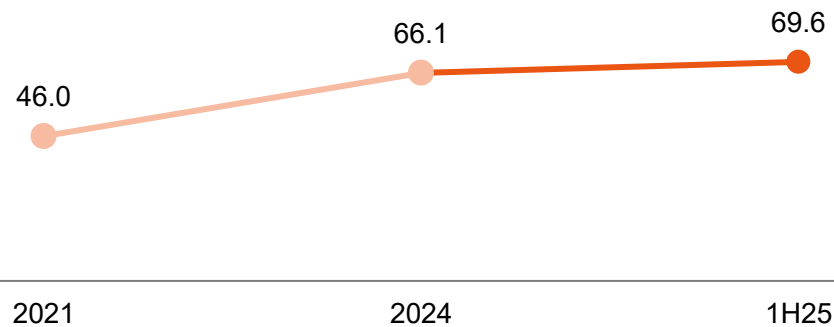
■ 物流开支

5 高质量增长之资金效率：与众不同的自营快周转模式，独一无二的负现金周转



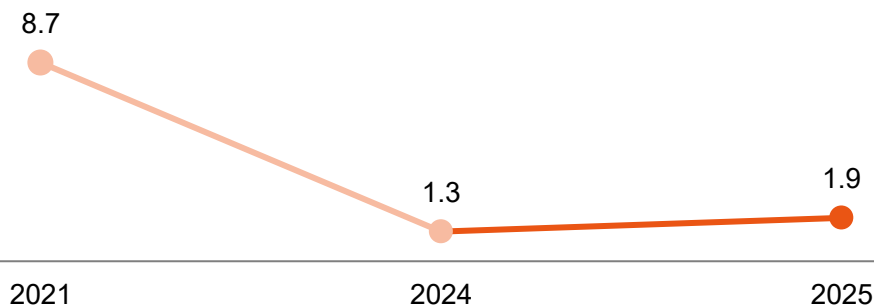
应付账款周转天数

(天数)



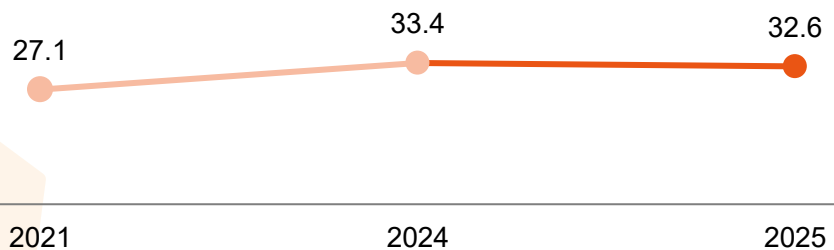
应收账款周转天数

(天数)



存货周转天数

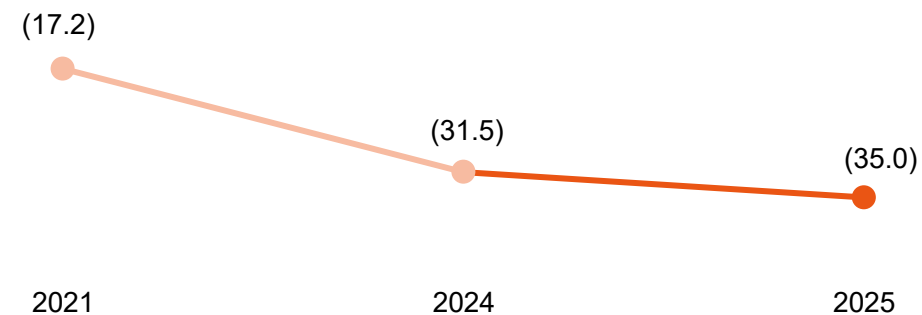
(天数)



为确保药品的稳定供应及品类的满足率，我们增多了部分药品的备货，同时增加了实销实结的存货占比

负现金周转周期¹，不需占用资金

(天数)



注：1. 现金周期=存货周转天数+应收账款周转天数-应付账款周转天数

5 高质量增长之资金效率：高效资金周转带来持续资金沉淀和收益

“快周转，零应收”的业务模式带来沉淀资金



自营上游供应商



平台上游卖家

多策略对沉淀资金进行保值增值，为公司带来持续收益

跨期限：短、中、长期相结合

跨币种：人民币、美元、港币等

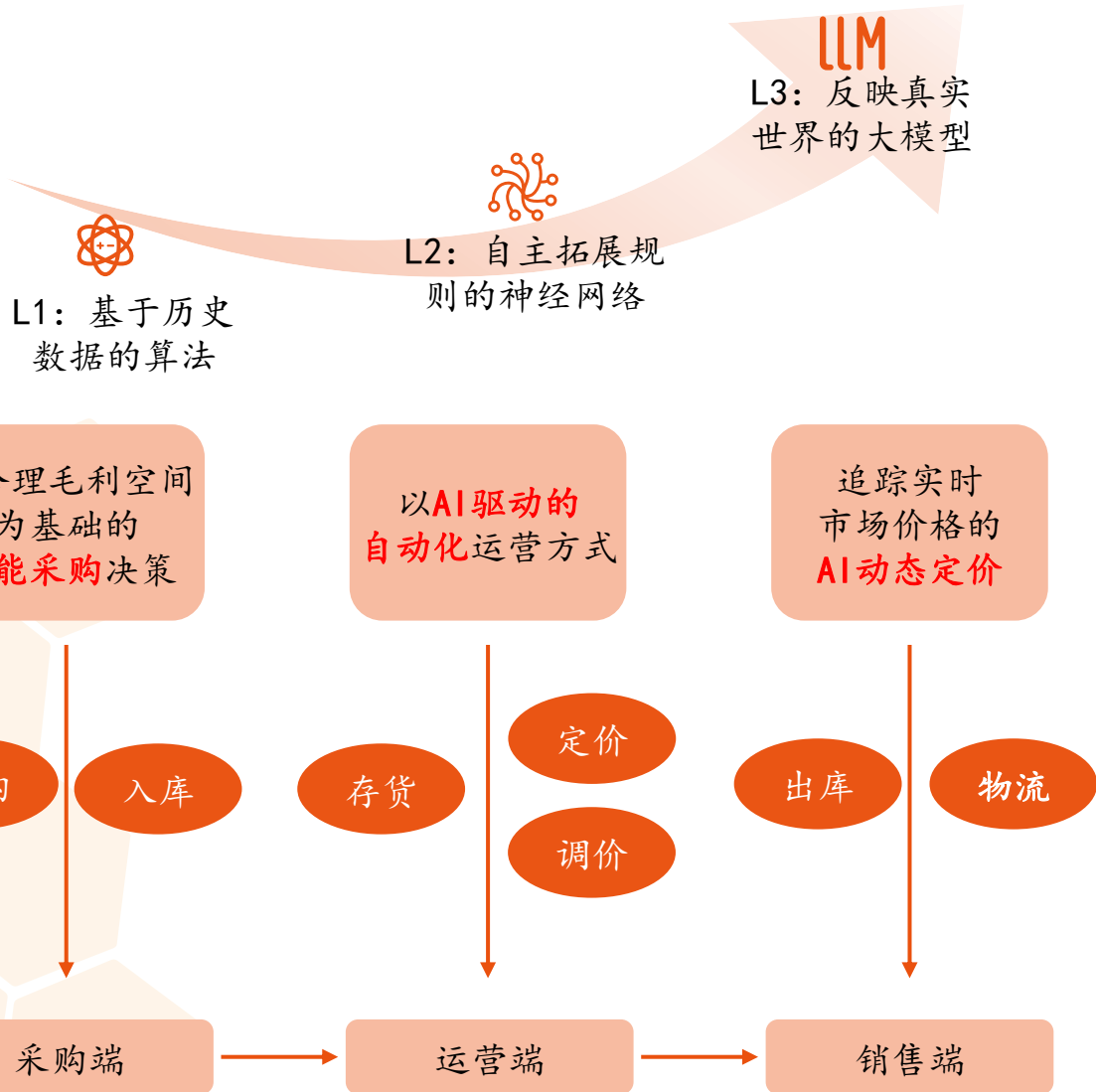


跨地域：境内、境外相结合

跨类别：理财、战略投资、产业并购

6 高质量增长之创新提效：把握AI、机器人等新技术，积极布局新模式、新业态

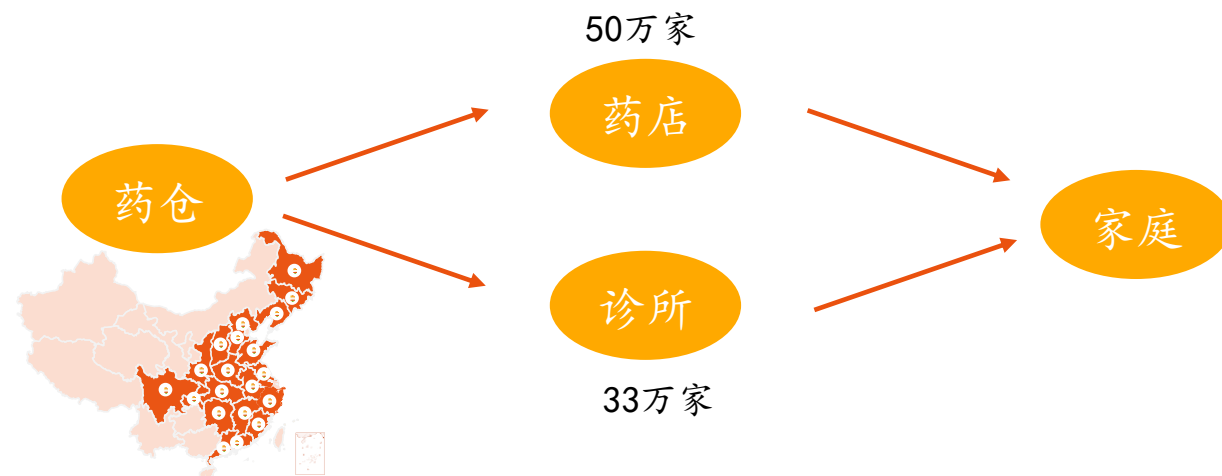
推进AI在业务中的系统应用及持续进化



加速机器人在产业链各环节的布局与应用



- 药品研发
- 仓储
- 配送
- 即时零售
- 用药服务



3

2025年
财务亮点



2025年财务回顾：收入双位数增长，盈利倍增，高比例现金分红



院外药品行业整体零增长的背景下持续稳定增长

206.70亿元
2025总收入

17.1%
同比增长率



自有品牌业务推动整体毛利率不断提升

11.0%
2025整体毛利率

0.9个百分点
同比增加



归母净利润倍数级增长

1.53亿
2025归母净利润

409.7%
同比增长率



经调整净利润大幅增长

2.37亿
2025经调整净利润

51.2%
同比增长率



经营性现金流持续净流入

+6.38亿
2025经营活动现金净流入

39.48亿
截至2025年12月31日的总流动资金¹



高比例现金分红回馈股东

0.76亿
2025分红总额

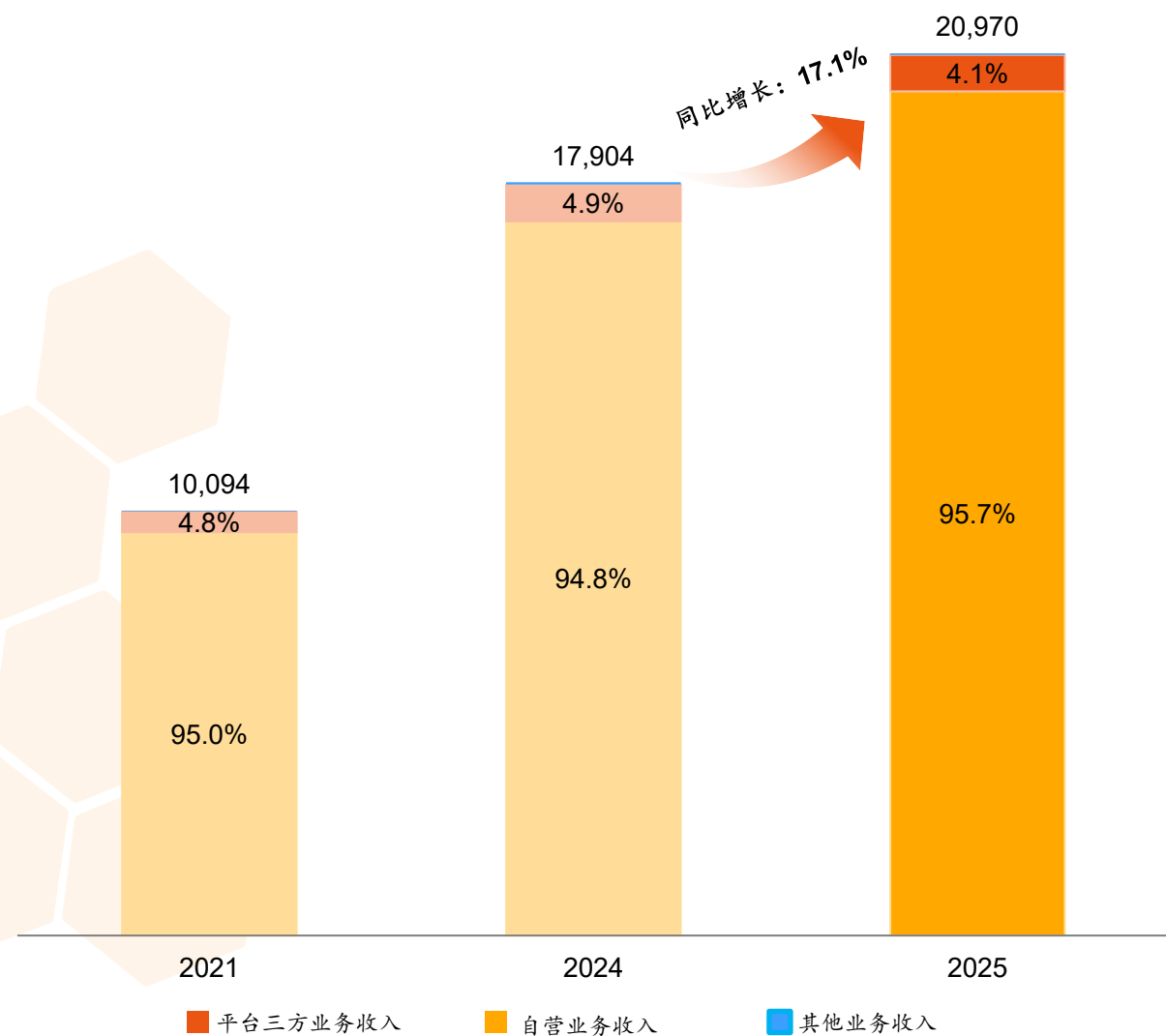
50%
分红总额/公司拥有人应占利润

注：1. 流动资金包括银行结余及现金、受限制银行存款、定期存款以及短期现金管理产品

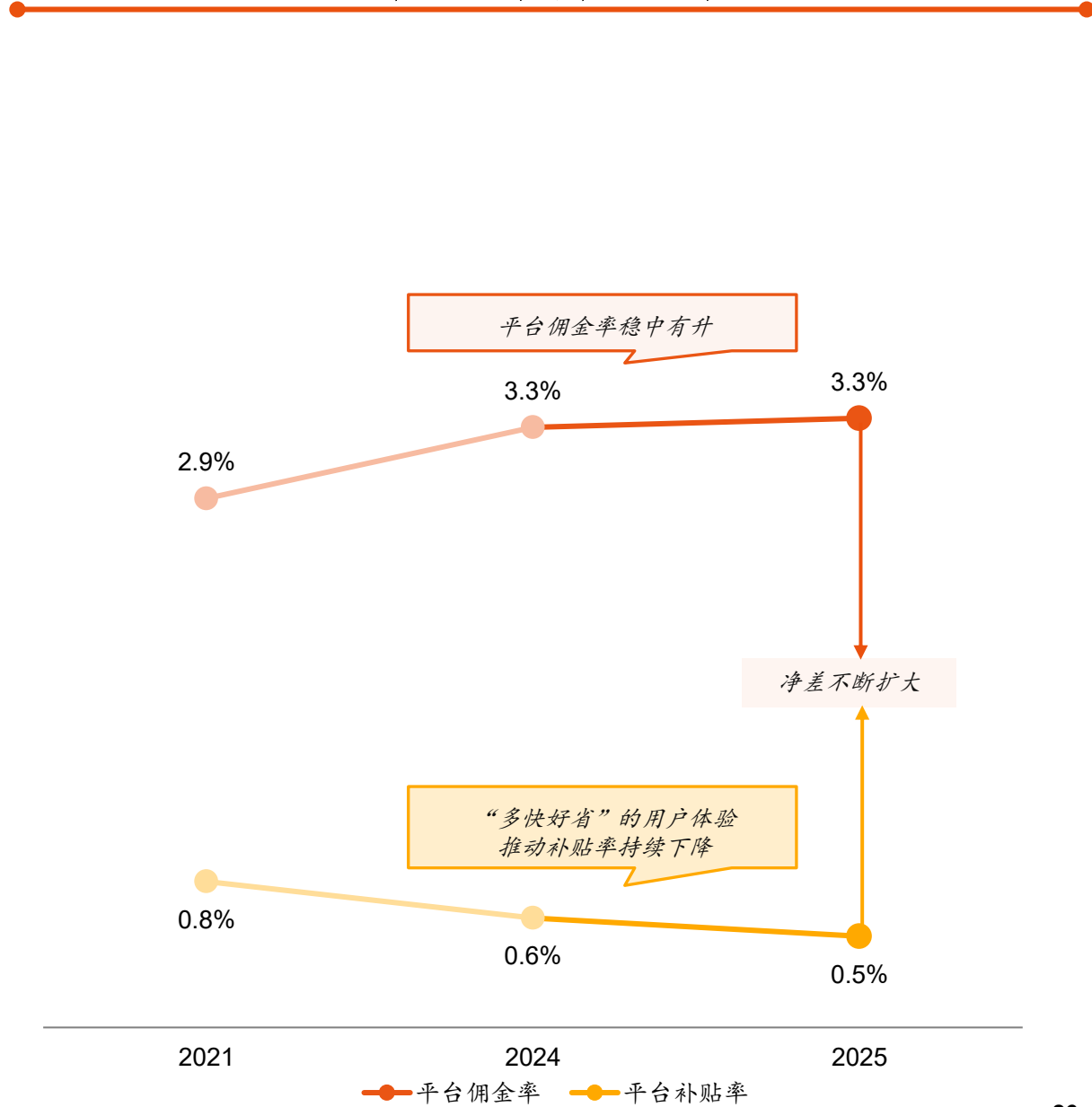
公司收入逐年稳步增长

收入突破200亿

(人民币百万元)

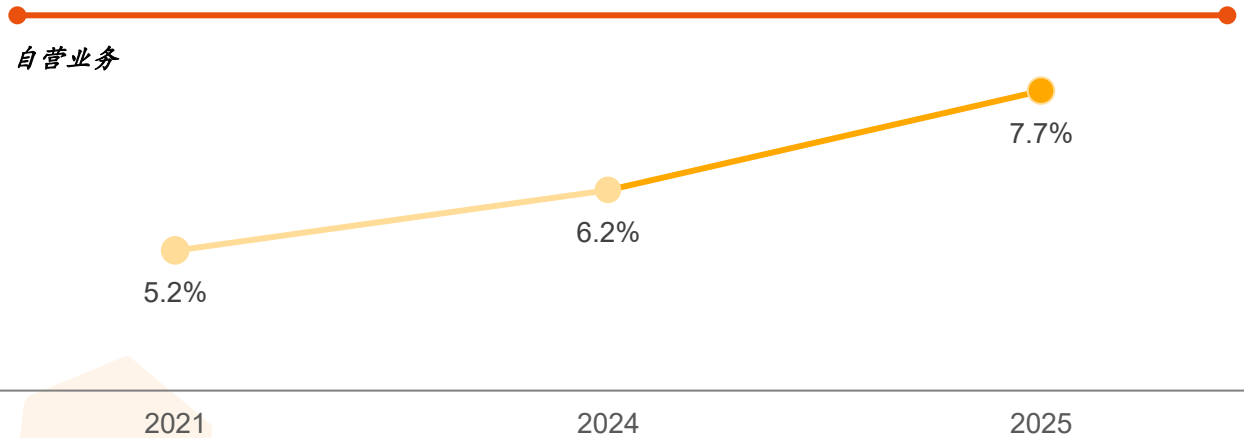


平台佣金率与平台补贴率

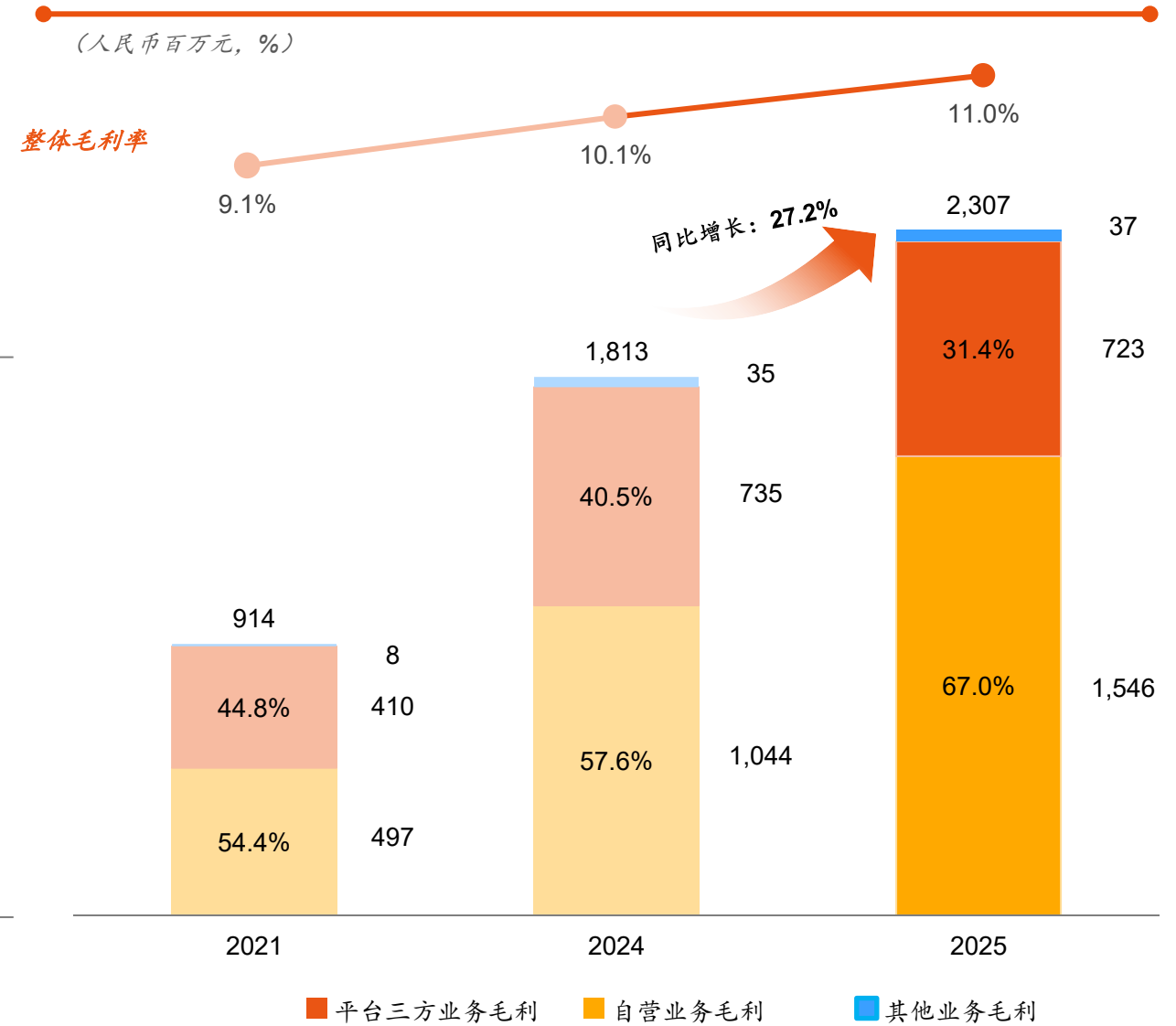


毛利规模不断扩大，自有品牌业务促进毛利率迅速提升

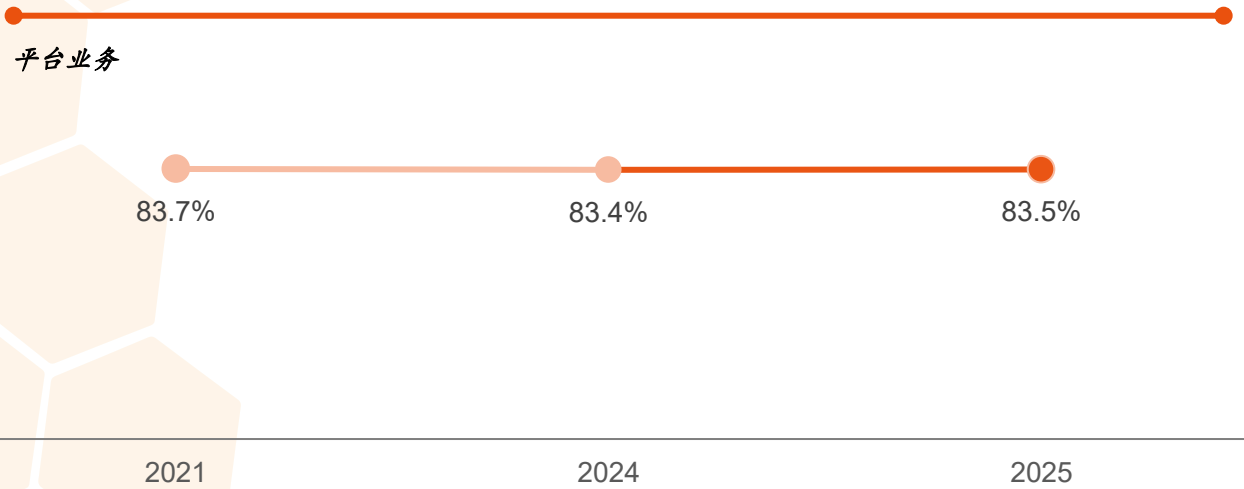
自营业务板块毛利率持续提升



整体毛利持续快速提升



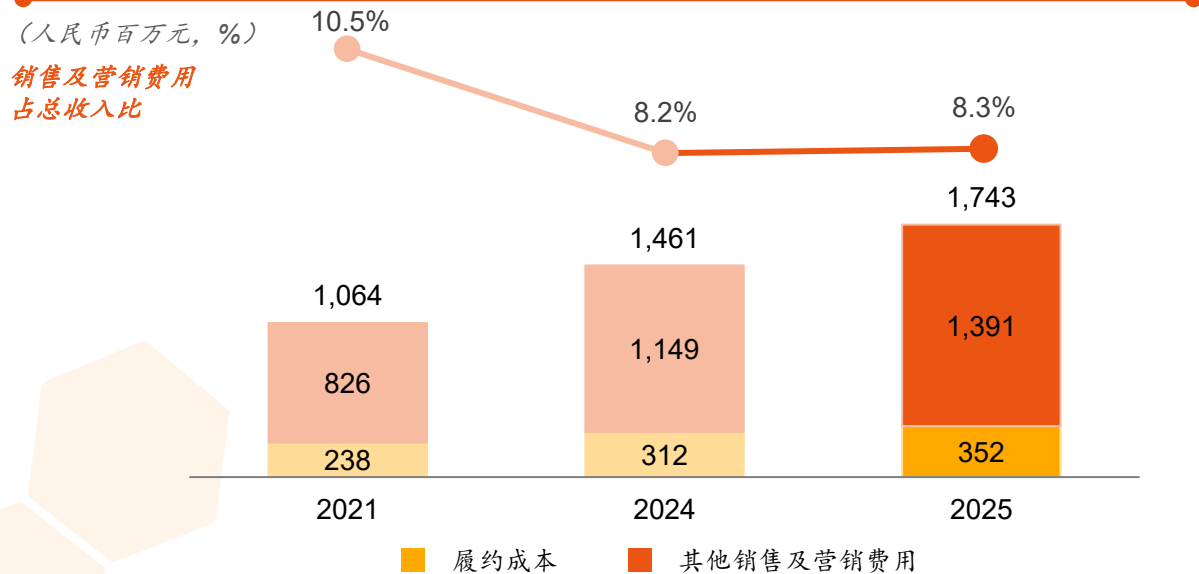
平台三方业务板块毛利率保持稳定



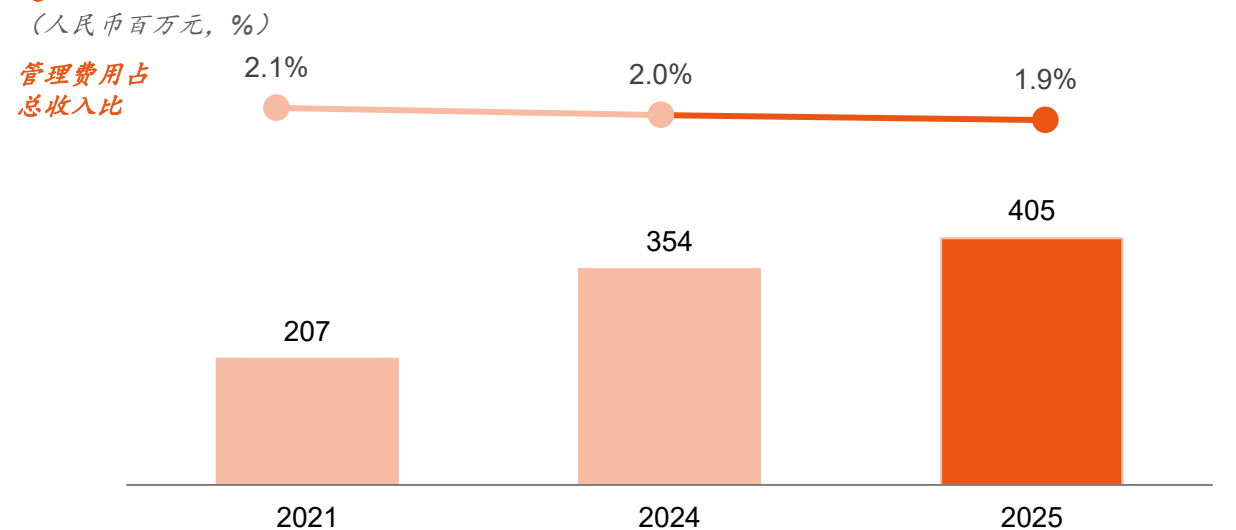
经营效率逐年提升，费用率持续下降

我们致力于不断改善我们的固定费用率和可变费用率，
我们总的运营费用占收入比例由2021年的**13.2%**持续缩窄到2025年的**10.7%**

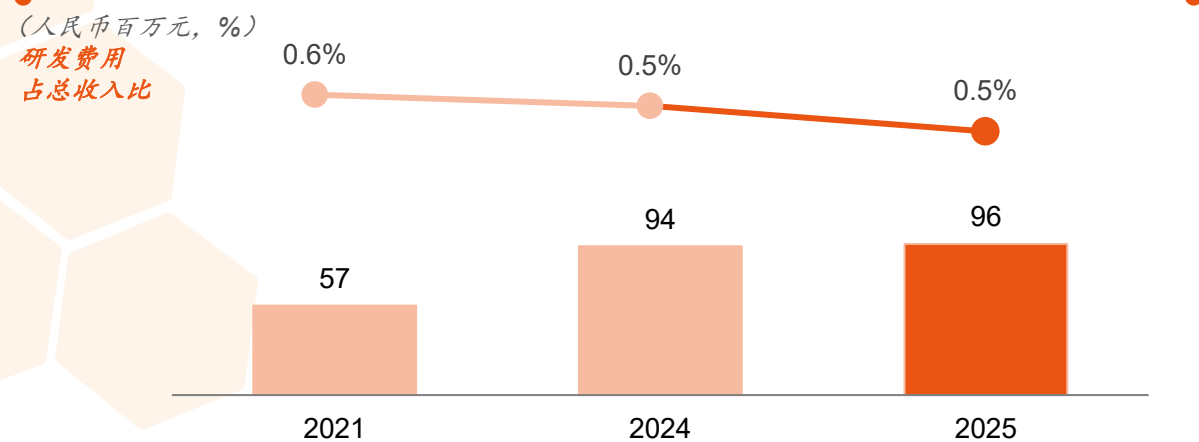
销售及营销费用



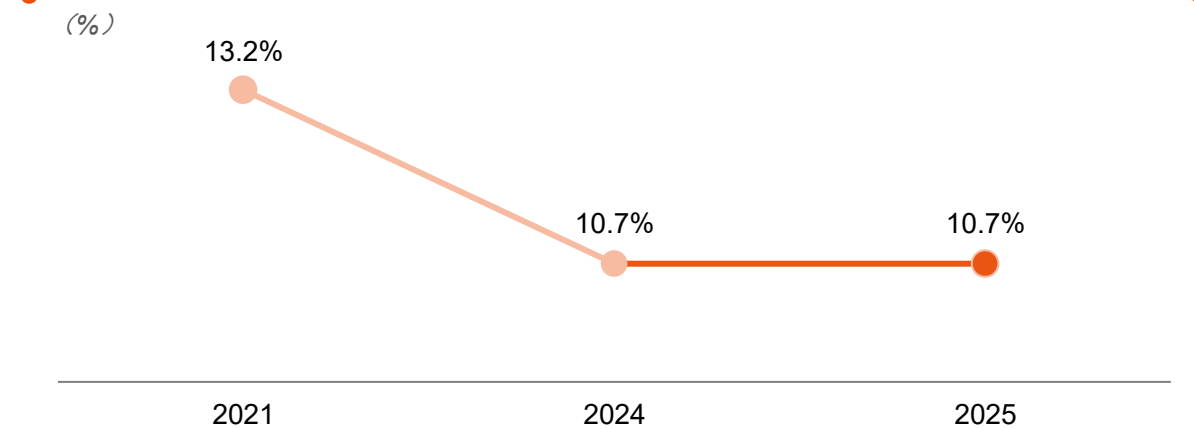
一般行政及管理费用



研发费用



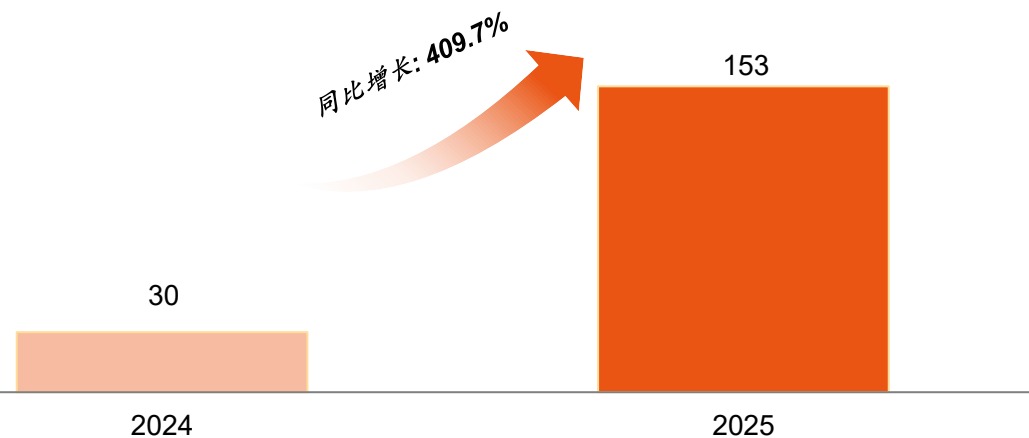
运营费用占总收入比持续下降



归母净利润倍数级增长，经调整净利润快速增长

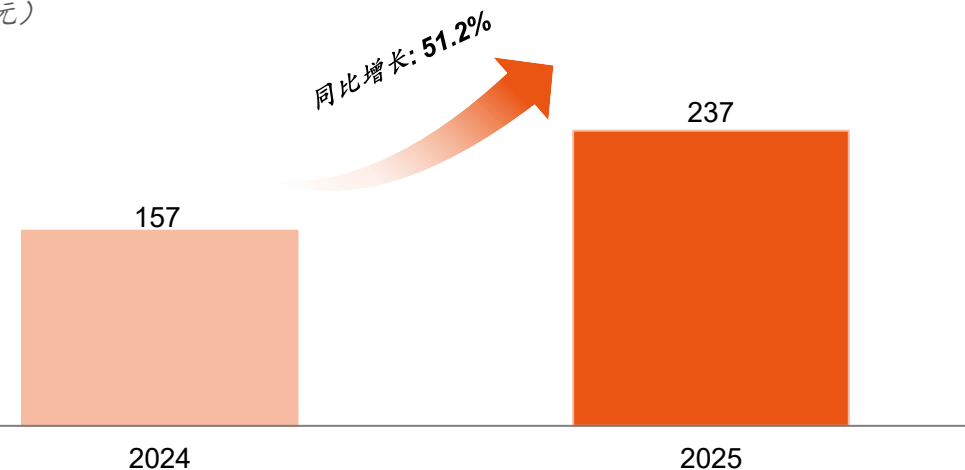
归母净利润倍数级增长

(人民币百万元)



经调整净利润¹

(人民币百万元)



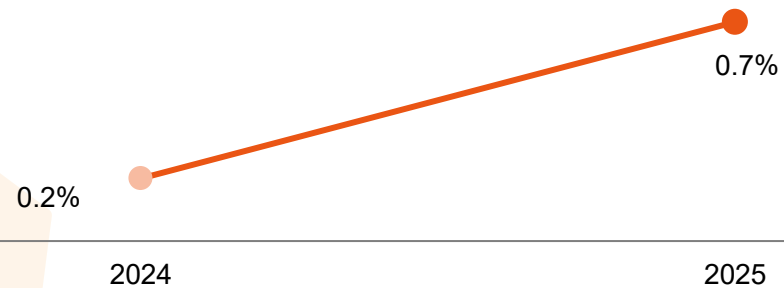
净利润率

0.2%

2024

0.7%

2025



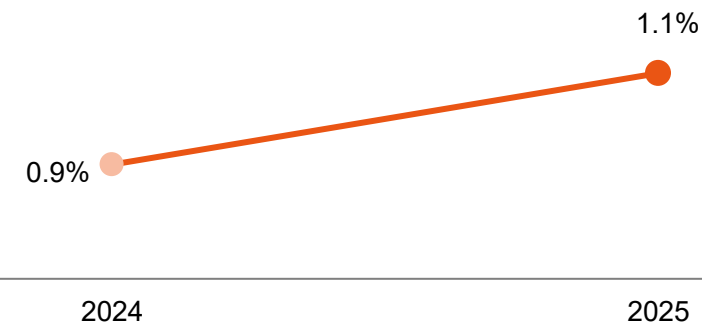
经调整净利润率¹

0.9%

2024

1.1%

2025



注: 1.经调整净利润指期间利润加上 (1) 以权益结算的股权激励费用; (2) 收购相关费用

现金管理能力持续提升，现金状况稳健

经营活动现金持续净流入

(人民币百万元)

638

2025

期末现金流动性愈加充足

(人民币百万元)

707

银行结余及现金

1,637

受限制银行存款

738

定期存款

867

短期现金管理产品

3,948

2025年12月31日

同比增长: 17.0%

3,375

2024年12月31日

高分派比例回馈股东，分红总金额大幅增长

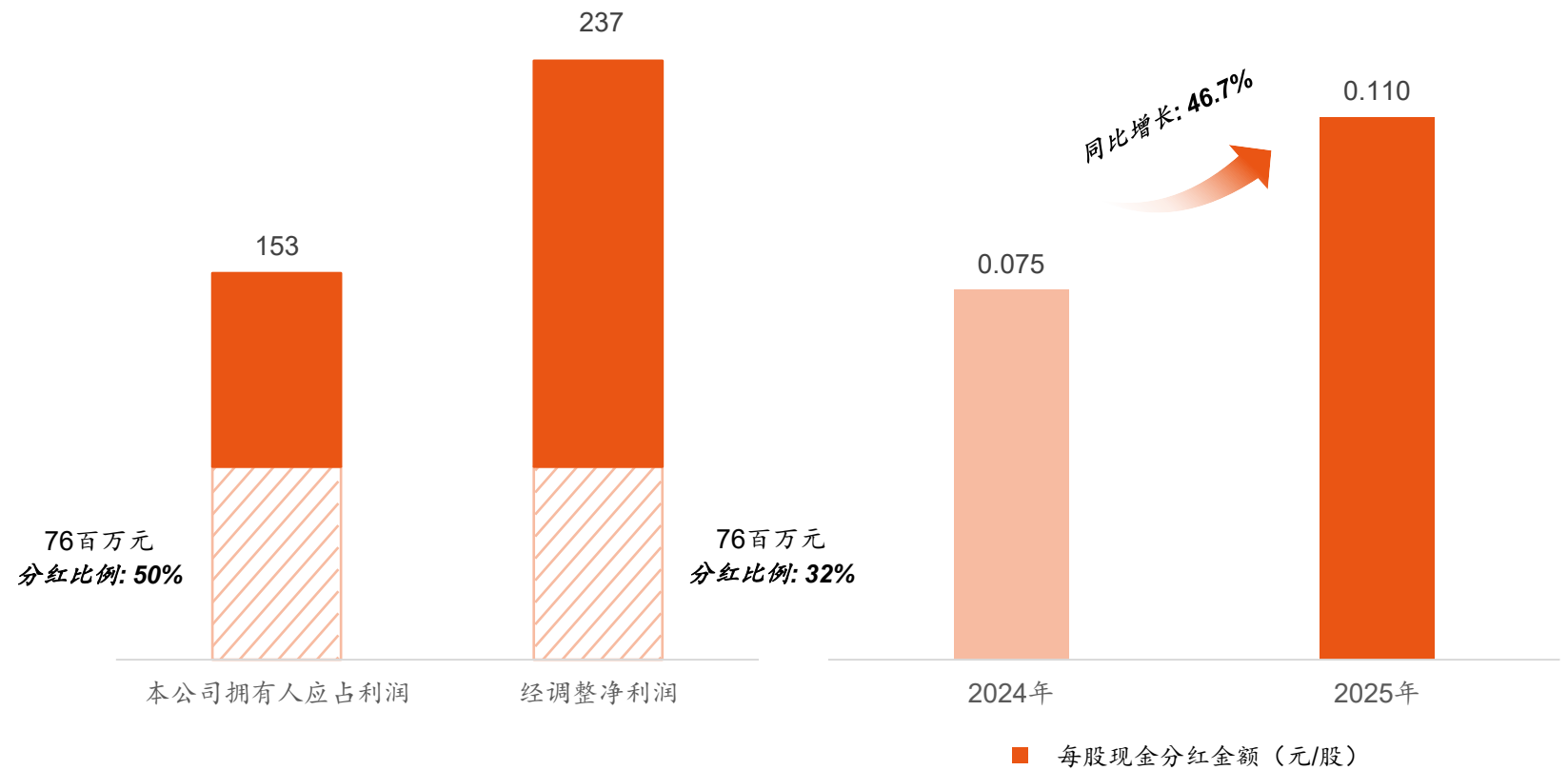


- ✓ 以每股**0.110元人民币**宣布现金分红
- ✓ 以每股**0.125元港币**分派现金分红¹
- ✓ 在未来持续盈利的基础上，实施长期稳定的现金分红政策

注: 1. 人民币兑港币汇率为董事会宣布分红之**2026年3月23日前**三个工作日中国人民银行公布的平均值

高比例现金分红

(人民币百万元)



4

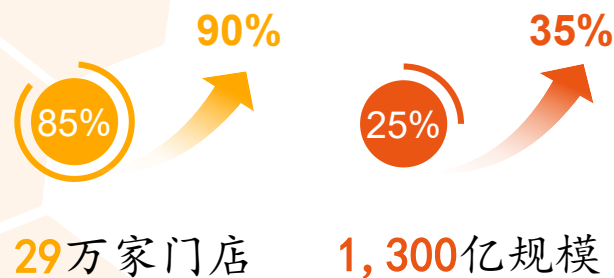
未来规划



药师帮1.0：数字化提升平台+自营规模与效率，“帮买帮卖帮管”赋能各交易主体 

千亿规模

单体药店



做透单体

更全覆盖，更高份额

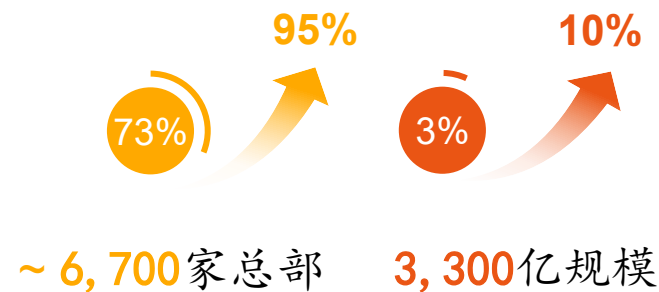
基层医疗机构



做深诊所

更好供给，高效运营

连锁药店

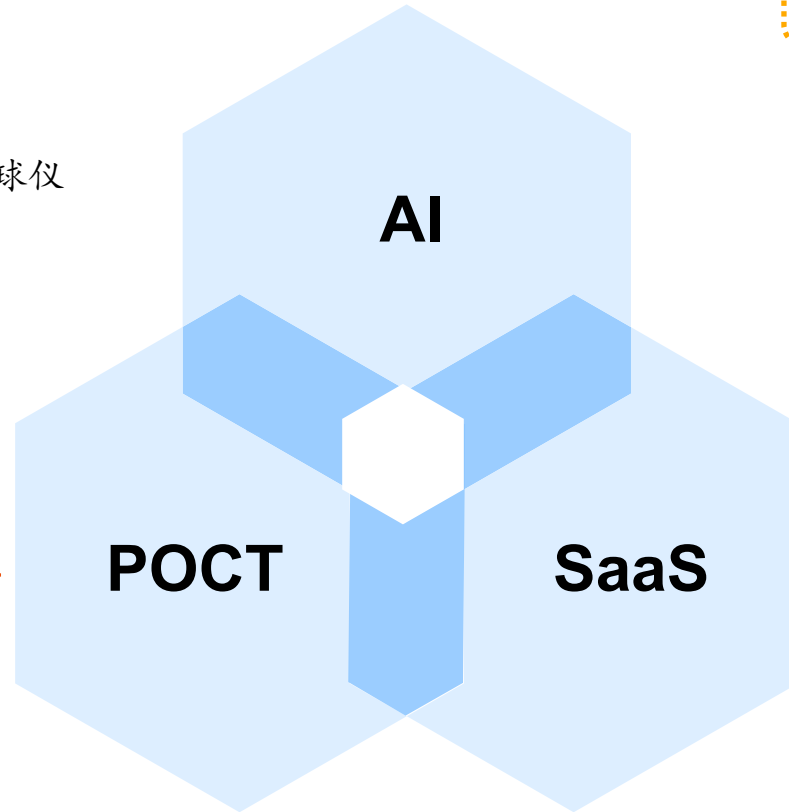


做大连锁

保障供给，优化服务

注：图中所示的门店数及市场规模出自2024年《药品监督管理统计年度数据》、2024年《卫生健康事业发展统计公报》，药师帮所占份额为药师帮2024年交易规模除以整体市场规模得出

药师帮3.0：“光谱小屋”打造基层医疗平权新基建



5万个光谱小屋，超过10万台设备投下去、用起来

海量国民健康数据，持续自我迭代



月均**30万+**次
POCT检测



月均超**100**万份
高质量病例流入



标准化专业化诊所SaaS

AI通用大模型

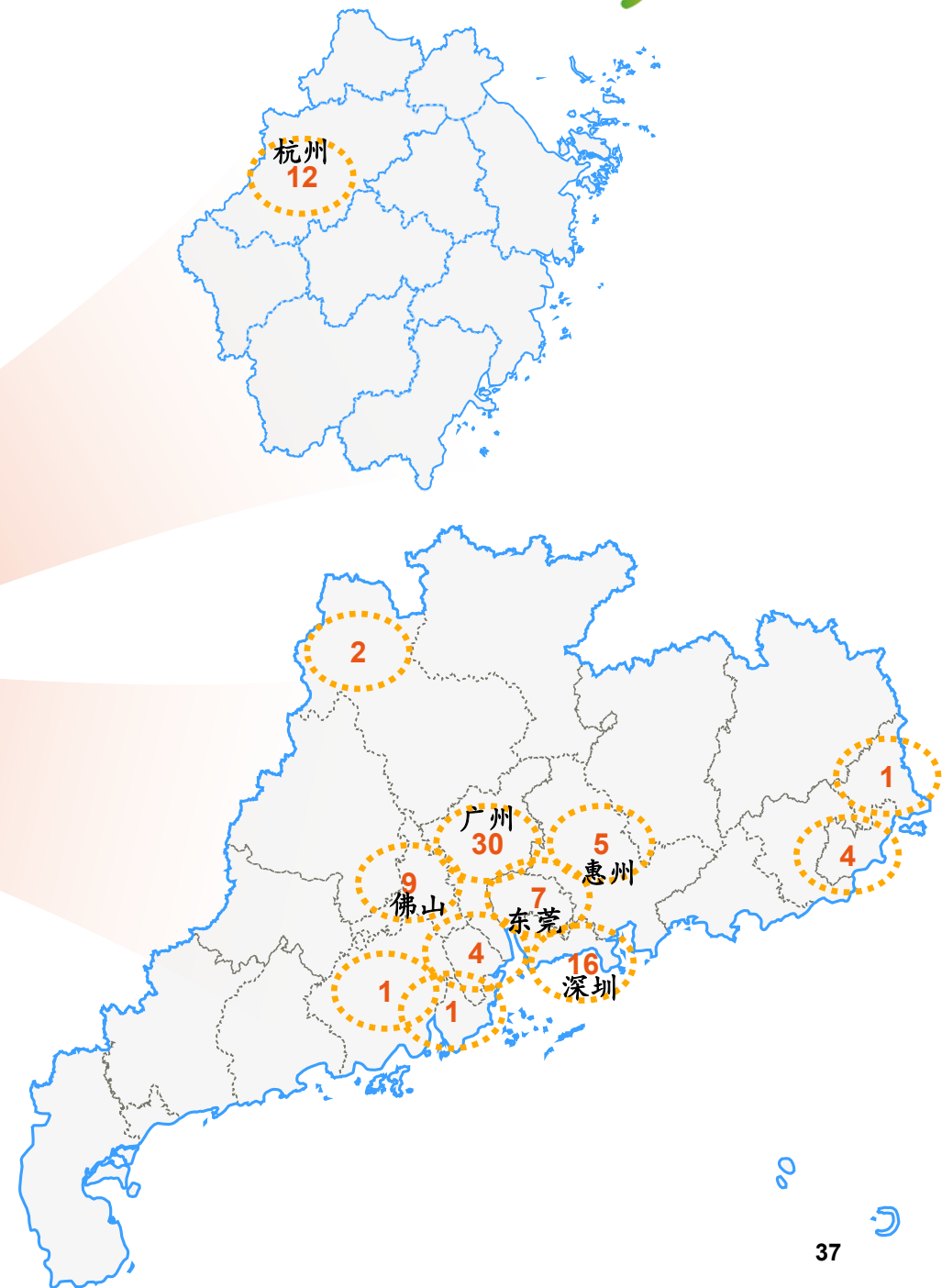
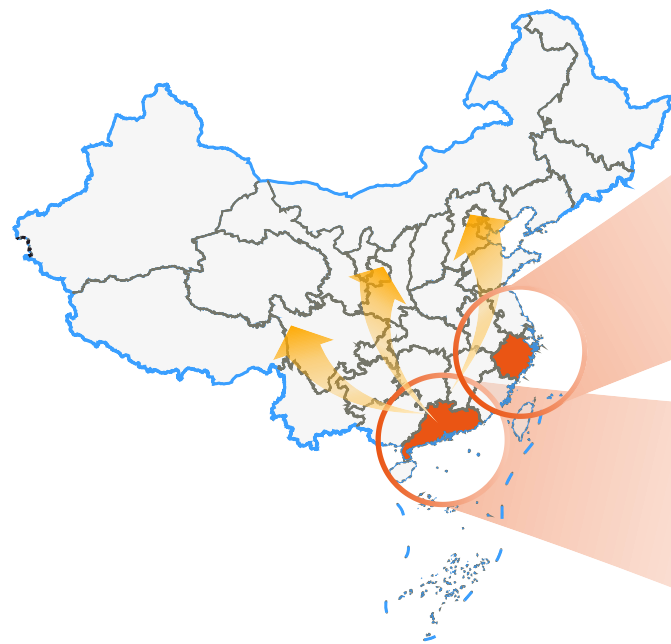
AI专业医疗大模型



药师帮 医 机械臂 药 基层医生 AI 新业态 药 智能配送 药
SaaS 药 药师帮 老龄化社会 机器人 智慧药房 AI 机械臂
AI 智慧药房 AI 机械臂
药 AI 药师帮
机器人 智慧药房 药 即时零售 POCT 新业态 机械臂 智慧药房
医 即时零售 智慧药房
医 即时零售 POCT 机器人 智能配送 AI
新业态 机器人 POCT 智能配送 SaaS 机器人 基层医疗机构 机器人
药师帮 基层医疗机构 药师帮 SaaS 医 医



药师帮4.0：即时零售前置仓落地广东核心城市，目标链接全国



约百家门店已落地广东及浙江共12个城市



拓展至全国主要城市



标杆店+合作店+调改店

让好医好药普惠可及

- “好医好药”——不断向上游去重塑产品的生产、制造、流通流程
- “普惠可及”——不断向下游去实现医药对消费者的公平可及和普惠性
- “医”——相对于药品供给，提升基层医疗水平是更难的题目

以科技创新，助力百万药店诊所成为更专业可靠的健康守护者

- 科技创新、数字化能力始终是药师帮解决问题的底座
- 助力药店诊所成为数亿居民实现健康预防、快病治疗、慢病康复、重症筛查的更专业可靠的场所

Q&A环节



谢谢!

药师帮