

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2026年6月30日止六個月

中期業績公告

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」)欣然宣佈本集團截至2026年6月30日止六個月(「報告期」)的未經審計中期業績。該等中期業績已由本公司審計委員會(「審計委員會」)及本公司審計師德勤•關黃陳方會計師行(「審計師」)審閱。

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6月30日止六個月		
	2026年	2025年	變動(%)
	(人民幣千元，另有規定或百分比除外)		
	(未經審計)	(未經審計)	
收入	10,283,053	9,842,619	4.5
—自營業務	9,883,524	9,389,356	5.3
—平台業務	378,105	436,297	(13.3)
—其他業務	21,424	16,966	26.3
毛利	1,151,381	1,104,502	4.2
毛利率	11.2%	11.2%	0
本公司擁有人應佔利潤	110,837	78,117	41.9
每股盈利			
—基本(人民幣元)	0.164	0.115	42.6
—攤薄(人民幣元)	0.163	0.113	44.2

業務回顧與展望

2026年上半年，依託「健康中國」戰略持續縱深落地，加之九部門聯合出台《關於促進藥品零售行業高質量發展的意見》等專項政策，院外醫藥健康產業正邁入從需求擴容向價值升級的關鍵周期。伴隨基層醫療服務能力持續提質、院外終端健康消費需求穩步釋放，行業數字化滲透全面提速，全鏈路產業價值也深度重構。順應產業升級大勢，公司立足院外醫藥核心主賽道，依託完備的全鏈路數字化基礎設施、成熟的合規運營服務體系，持續深耕下沉市場、優化全域佈局，打通產業供需壁壘、構建協同共生的產業生態。

報告期內，公司平台月均活躍買家數約46萬家，月均付費買家數約43萬家，用戶黏性保持穩定。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，單個付費買家月均訂單數穩定為約29單。在藥品零售市場復蘇乏力、增長動能偏弱的行業環境下，藥師幫平台下游買家的複購深度與採購頻次依舊保持平穩，充分印證平台對其經營層面的強勁支撐價值。

平台業務

作為國內領先的院外醫藥產業數字化服務平台，我們持續夯實產業數字基礎設施能力，構建全鏈路合規數字化服務體系，完善上下游協同生態，持續提升平台產業服務深度與綜合價值。

報告期內，我們與上游商家深度共建醫藥產業生態，持續迭代優質商家培育體系。在穩步壯大月銷售額人民幣千萬級核心戰略生態夥伴隊伍的同時，我們持續孵化月銷售額人民幣百萬級及十萬級體量的中小商家，構建起長期穩定、合規優質的上游供給網絡。在商家賦能維度，公司以大數據技術為核心驅動，落地精細化品類運營策略，為上游商家提供精準需求畫像、智能庫存預警、動態定價參考等深度服務，助力精準供給與高效周轉。

依託平台大數據需求洞察體系，我們精準捕捉市場需求變化，持續優化平台品類結構，實現供給端精準擴容。截至2026年6月30日，平台月均SKU數已增長至約430萬個，較2025年上半年提升9%，已形成全面覆蓋化學藥、中成藥、中藥飲片、醫療器械、滋補健康產品等的全品類供給矩陣。通過精細化、差異化品類運營，平台精準匹配各類採購主體的多元化、場景化需求，持續鞏固供給端競爭壁壘。

中藥飲片業務板塊，我們堅持「標準先行、源頭把控、數字賦能」的發展路徑，持續深化「金方標準」體系建設。報告期內，我們新增田七、鉤藤的道地藥材合作產區各1個，金方標準覆蓋品種擴容至372個，等級標準更新至1,266個，飲片全鏈路數字化追溯體系覆蓋範圍進一步延伸。報告期內，平台中藥飲片總銷量超過20,000噸，同比增長約10%，充分印證標準化體系建設與數字化管控能力對業務增長的強勁賦能。

平台數字化基建迭代方面，公司持續拓展AI應用體系，通過將大模型能力與業務中台深度耦合，全面提升全產業運營效率與決策精度。盈利模式方面，公司主要通過向上游賣家收取約定比例交易佣金實現收益，平台整體平均佣金率穩定在3.3%。同時，我們持續優化平台補貼機制與資源配置體系，平衡平台盈利能力與生態活躍度。

常規自營業務

作為自營業務的主體板塊，報告期內，常規自營業務延續「多、快、好、省」四大核心維度的進階思路，立足行業趨勢與終端客戶需求，深化精細化運營與數字化升級，持續夯實供應鏈核心壁壘，業務規模、運營效率與用戶體驗全方位突破。

依託成熟的供應鏈整合基礎，我們進一步聚焦精準供給和多元場景適配，推動自營品類結構向高價值、高適配方向優化。基於平台交易大數據、採購行為偏好及消費趨勢研判，我們持續優化「需求預測—智能選品—質量管控—動態迭代」全流程運營體系，重點引入高複購率、高適配性及契合健康消費升級趨勢

的核心品類，實現SKU精細化管理與結構升級。截至2026年6月30日，自營業務合作供應商數量超過12,000家，品類廣度與深度同步延展，供應鏈穩定性與韌性持續增強。

報告期內，我們聚焦高效履約與極致時效，持續迭代「採購—倉儲—配送」全鏈路智能供應鏈體系。採購端依託自研數字化協同系統，優化「以銷定採、動態補貨」智能決策機制，壓縮響應周期、降低庫存積壓風險；倉儲端持續推進庫區標準化與作業智能化升級，提升分揀周轉效率；配送端優化智能調度與路徑規劃算法，提升配送效率。報告期內，公司自營業務訂單交付準時率提升至97.4%，履約交付能力穩步升級。

我們始終堅守產品品質底線，以「嚴標準、全流程覆蓋、可追溯」的質量管控理念，健全全鏈路質量管控體系。供應商管理層面，公司建立多維度常態化考核機制，圍繞合規資質、生產能力、質量管控水平等指標定期評審，動態優勝劣汰；質量追溯層面，依託電子監管碼掃碼體系，實現從供應商准入到售後反饋的全流程數據留痕與閉環追溯，真正做到產品「來源可溯、去向可查、責任可究」，以標準化、制度化的剛性管控，築牢產品安全防線。

與此同時，我們堅持精細化運營與全鏈路降本增效，通過供應鏈提效、數字化減耗、生態讓利的多層協同，實現「客戶降本、公司增效、生態共贏」的良性發展格局。供應鏈端持續深化「源頭直採+廠家直供」戰略，擴大與行業頭部品牌的深度合作。期內，我們新增四川科倫藥業股份有限公司、中國中藥控股有限公司等核心戰略夥伴。依託規模化集採優勢夯實上游議價能力，有效壓降源頭採購成本。運營端以數字化系統為核心，系統優化訂單處理、倉儲分揀、物流配送各環節，精準壓降運營損耗。面向下游終端客戶，公司持續迭代單品包郵、會員專享權益等多元化讓利政策，精準適配不同層級、不同規模終端客戶的採購需求，切實降低其綜合採購成本。

廠牌首推業務

作為自營業務項下的高毛利細分板塊，報告期內，廠牌首推業務依託公司在行業洞察、產業資源與運營經驗的深厚積澱，一方面為合作藥企提供專業的品牌產品推廣與終端銷售服務，助力其拓寬院外市場通路；另一方面深耕自有品牌矩陣建設，面向下游終端客戶輸出高適配、高性價比的自有品牌產品。雙線並行，有效驅動業務規模穩步增長與盈利結構持續優化。報告期內，廠牌首推業務交易規模合計達人民幣1,281百萬元，同比增長18.6%，保持高速增長態勢。

依託平台在藥店及基層醫療機構的深度滲透能力，我們為合作藥企提供專業的醫藥健康產品推廣與終端銷售服務。針對藥企院外市場動銷不足、地域銷量分化等渠道開拓難題，合作藥企負責其品牌產品供應，我們憑藉終端觸達基礎與成熟的營銷體系推動產品實現規模化銷售，並據此獲取穩定可觀的銷售毛利。

自有品牌業務作為廠牌首推業務的戰略重心，我們持續加大自有品牌品類拓展與品牌建設方面的投入力度，著力構建長期差異化的核心競爭力。針對中小連鎖藥店、單體藥店及基層醫療機構在品牌化產品採購中議價能力不足、優質供給獲取門檻高等痛點，我們充分發揮供應鏈整合優勢與規模效應，為其穩定提供兼具品質保障與成本優勢的藥師幫自有品牌產品，切實降低其採購成本、豐富門店貨架品類、提升終端服務能力。同時，自有品牌的上游合作藥企亦通過我們的渠道網絡優勢與專業運營能力獲得持續穩定的增量生產訂單，實現產能高效釋放。由此，自有品牌業務搭建起「上游藥企—藥師幫—終端客戶—消費者」多方共贏的價值生態，驅動產業鏈各環節協同增效與利益共享。

自有品牌戰略深耕落地成效顯著。公司堅持以終端市場需求為導向，精準挖掘適配藥店零售及基層診療場景並且具備規模化爆品潛力的細分品類，穩步完善自有品牌產品矩陣。截至2026年6月30日，公司自有品牌矩陣已覆蓋化學藥、中成藥、器械耗材、藥食同源產品等高潛力品類，SKU數量超過1,200個，產品品

類佈局持續多元、結構持續優化。在渠道滲透層面，自有品牌產品已廣泛觸達單體藥店、連鎖藥店、基層醫療機構等全類型客戶，產品覆蓋客戶數量較2025年同期提升約10%，市場覆蓋廣度與滲透深度同步提升。

憑藉高毛利屬性、差異化競爭優勢及精準的市場定位，自有品牌業務已成為公司核心盈利增長引擎，持續拉動整體自營業務毛利率穩步上行。報告期內，公司自有品牌交易規模達人民幣1,111百萬元，同比增長30.4%。

醫藥即時零售業務

依託深厚的B端供應鏈優勢與數字化能力，我們戰略性地切入醫藥即時零售賽道，通過「內生孵化+外延投資」雙輪驅動的模式，聚焦C端消費者即時用藥需求，全力打造高效、便捷的即時用藥零售服務網絡。

在自有生態構建方面，我們推行「自營標杆門店+生態合作網絡」並行運營模式，構建兼具服務品質與服務密度的即時零售服務網絡；在戰略投資協同層面，我們通過引入外部成熟的即時零售運營經驗與技術能力，聚焦「前置倉+流量平台」運營模型，穩步推進網點佈局與運營打磨。

其他業務

光譜小屋

公司緊抓數字化醫療與基層醫療升級的雙重機遇，持續打磨「光譜小屋」基層智慧醫療整體解決方案，以「硬件迭代+軟件升級+場景拓展」為核心路徑，優化即時檢測設備、數字化診所管理系統及AI醫生輔助系統的協同效能，全方位賦能基層醫療機構。

在智能硬件層面，基於平台海量市場數據與基層醫療場景調研，我們以「低成本、高效率、易操作、高適配」為導向，對「未來光譜」系列即時檢測設備進行迭代升級，優化光譜免疫小方盒、光譜慢病檢測儀及光譜微型血球儀三款核心設備，提升檢測精度與響應速度。報告期內，我們新增心腦血管健康相關指標、腎功能篩查等多項檢測項目，同步優化設備操作界面與數據傳輸功能。截至2026年6月30日，「未來光譜」系列設備終端用戶覆蓋約25,000家，銷量約達38,000台，基層終端滲透率持續提升。

數字化賦能層面，我們持續優化數智化輔助診療系統「光譜智醫」，深度契合基層醫療場景的數字化升級需求，集成智能問診、輔助診斷、用藥推薦、病歷整合等全流程服務能力，全面賦能基層醫生提升診療效率、規範診療路徑、精進健康管理質量。

與此同時，我們持續優化升級專為基層醫療機構打造的「光譜雲診」SaaS服務，聚焦基層診療实操痛點與運營難點，落地多項適配基層場景的全新功能。截至2026年6月30日，「光譜雲診」付費用戶突破4,000家；醫保衛健平台對接工作持續推進，醫保功能覆蓋城市超過100個，實現與更多城市醫保系統的實時結算與數據互通，大幅提升基層醫療機構經營便利性與數字化合規運營能力。

其他SaaS解決方案

我們緊扣提升院外醫藥產業鏈上下游參與者經營效率的核心目標，持續升級各類SaaS服務，聚焦「精細化運營、智能化決策、全場景覆蓋」，構建覆蓋上游賣家、下游藥店及基層醫療機構的全鏈路數字化服務矩陣，為上下游合作夥伴提供更具針對性、高效性的數字化解決方案。

面向上游賣家，我們持續升級「雲商通」SaaS服務，圍繞庫存智能管理、訂單智能處理、市場數據洞察等核心經營環節，為商家提供全流程數字化能力支撐，有效提升其運營效率與市場響應能力。截至2026年6月30日，「雲商通」服務賣家數量突破10,000家。報告期內新增付費服務用戶約700家，市場滲透率持續提升。

面向下游買家，我們持續打磨「掌店易」SaaS服務，為藥店提供一站式採購、庫存管理、銷售分析等專屬智能化工具，助力其實現高效運營與精準經營決策。截至2026年6月30日，「掌店易」服務的買家數量超過81,000名，上半年新增超7,500家；同時我們助力覆蓋全國超過200個城市的合作藥店完成與社保部門的系統直連，大幅提升藥店醫保結算的運營效率。

專為連鎖藥店打造的「PHDS藥房健康診斷系統」以更精準的數據算法與更全面的分析維度為支撐，精準定位經營痛點，輸出針對性優化建議，有效提升連鎖藥店的經營效率與效益。截至2026年6月30日，該系統已服務約1,000家連鎖總部用戶。

藥師培訓

2026年上半年，我們持續完善藥師專業服務生態，迭代線上系統化課程體系，融合案例實訓、考核認證等多元模式，全面提升基層藥師專業能力與合規執業素養。截至2026年6月30日，我們累計向約340,000名藥師及候選藥師提供在線藥學培訓。

供應鏈管理

伴隨整體業務穩步擴張，我們持續迭代升級自主研發的智慧供應鏈管理系統，融合AI智能預測算法及全渠道交易數據洞察，持續推動供應鏈整體智能化升級與周轉效率優化。依託精細化智慧供應鏈運營管理，報告期內，應付帳款周轉天數約78.9天，存貨周轉天數約37.5天，應收賬款周轉天數僅約2.4天，現金循環周期約-39.1天，整體保持健康快周轉模式，經營現金流持續保持淨流入。高效快周轉模式持續提升整體現金管理效率，形成穩健沉澱資金，增強整體流動性水平，為業務規模化穩健拓展提供堅實支撐。沉澱資金結構持續優化，有效助力整體毛利水平提升，並創造穩健的資金收益，進一步優化了整體盈利結構。

在支付與產業協同層面，我們持續通過數字化技術打通商流、物流、信息流與資金流，完善全鏈條供應鏈金融服務生態。依託真實平台交易數據，聯合優質第三方金融機構，我們迭代優化下游買家訂單融資產品，搭建專款專用風控體系，保障信貸資金定向用於平台採購，在嚴守資金安全的同時提升客戶資金周

轉效率。報告期內，下游訂單融資產品活躍用戶數穩步增長，超過9,000戶，累計放款金額約人民幣4,200百萬元；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3,500百萬元，持續助力連鎖藥店優化資金周轉、緩解現金流壓力，提升長期平台採購黏性。

業務拓展

依託在院外醫藥領域多年深耕積累的市場洞察、資源調配及客戶服務核心優勢，我們持續優化業務拓展戰略，緊扣市場需求升級與監管政策導向，聚焦「精細化拓展、下沉市場深耕、客戶價值提升」三大重點，推動業務拓展團隊效能、市場覆蓋廣度與客戶服務深度實現同步躍升。在團隊建設與效能優化方面，我們持續完善業務拓展團隊架構，結合市場區域特點與業務需求，優化人員配置與分工體系，強化團隊專業能力培訓，重點提升團隊在市場洞察、客戶對接、服務落地等方面的綜合能力。截至2026年6月30日，除 Folding Space (Cayman) Ltd 及其附屬公司(統稱「一塊醫藥」)的拓展團隊外，我們的業務拓展團隊規模由超過2,600名成員組成。團隊結構更趨合理，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204家。

公益與社會責任

我們堅持將企業社會責任與核心業務深度融合，秉持「公益賦能、長效幫扶」理念，在踐行社會責任的同時，推動公益價值與業務價值協同共生，切實回饋社會、創造長期價值。

依託自身醫藥健康資源優勢，我們常態化開展普惠公益活動。報告期內，公司聯動街道開展困難群眾關愛活動，為困難群體送去暖心慰問物資；夏季期間啟動「夏日送清涼」公益活動，向基層一線工作者捐贈防暑藥品及清涼物資，切實為基層一線群體送去關懷。

在長效公益與鄉村振興方面，我們搭建「產業幫扶+公益助學+應急救助」多元幫扶體系。通過捐贈樹苗、參與助農認購，我們以產業賦能助力鄉村發展；此外，我們持續向桂馨基金會相關公益項目捐贈善款，助力鄉村教育改善與公益事業推進。公司以常態化、體系化公益建設替代短期公益行為，構建長效幫扶機制，切實履行上市公司社會責任與時代擔當。

未來展望

作為院外醫藥產業數字化生態領航者，公司將依託前期在終端覆蓋、供應鏈協同、數據智能服務等方面積累的扎實運營積澱，以「精準發力、提質增效、協同共贏」為核心出發點，推進業務結構優化、技術能力迭代、產業價值升級。

在平台生態建設方面，公司將放大數字化產業樞紐核心價值，實現供需資源的高效流轉與精準匹配。同時，公司將持續整合優質產業資源，豐富多層次、多元化產品供給體系，實現上下游需求精準匹配，打造更具活力的平台生態。

常規自營業務板塊，將以供應鏈提質降本、履約服務增值升級為核心，持續鞏固業務規模優勢與品牌信任度。上游端，公司將持續擴大源頭直採，打造高穩定、高性價比的源頭供給體系；下游端，公司將持續迭代智慧履約網絡，提升配送時效與服務溫度，推動常規自營業務從高效交付向用戶深度信賴進階。

廠牌首推業務板塊，公司將堅定不移深化自有品牌戰略，踐行「品質向上、渠道向下」發展路徑，持續優化業務結構、提升整體盈利質量與盈利能力。產品端，持續完善自有品牌產品佈局，搭建全流程、高標準品質管控體系；渠道端，將持續深耕下沉市場與基層醫療場景，加大品牌培育與市場推廣力度，持續提升品牌認知度與用戶忠誠度，穩步提升細分市場份額。

在技術創新層面，公司將依託大模型推理能力與自研運營優化算法，深度融入動態庫存調度、履約路徑規劃、供需智能匹配等供應鏈核心運營環節，推動供應鏈向「數據+算法驅動」漸進過渡，以技術創新釋放產業規模效應，持續提升全產業鏈運營效率、市場響應速度與精細化管控能力。

在業務創新層面，公司將進一步深入探索醫藥即時零售業務方向，持續打磨適配行業特性的智慧履約模型與新型運營體系。我們將依託時空數據分析、網格化動態調度等數字化能力，精準匹配多場景即時用藥消費需求，沉澱可複製、可規模化的運營與成本優勢，持續構築醫藥即時零售業務差異化競爭壁壘，為公司培育業務增長點。

管理層討論及分析

收入

截至2026年6月30日止六個月，本集團錄得收入人民幣10,283.1百萬元，較截至2025年6月30日止六個月的人民幣9,842.6百萬元增加4.5%。收入增加主要歸因於報告期內自營業務持續發展。

本集團自營業務的收入由截至2025年6月30日止六個月的人民幣9,389.4百萬元增加5.3%至截至2026年6月30日止六個月的人民幣9,883.5百萬元。該變動主要由於(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；及(ii)自營業務的月付費買家數量比去年同期持續穩定增加。

本集團平台業務的收入由截至2025年6月30日止六個月的人民幣436.3百萬元減少至截至2026年6月30日止六個月的人民幣378.1百萬元，主要歸因於藥品零售市場低迷對本行業產生相對較大影響，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2025年6月30日止六個月的人民幣17.0百萬元增加26.3%至截至2026年6月30日止六個月的人民幣21.4百萬元，主要歸因於SaaS解決方案的買家群體持續擴大。

銷售成本

本集團的銷售成本由截至2025年6月30日止六個月的人民幣8,738.1百萬元增加4.5%至截至2026年6月30日止六個月的人民幣9,131.7百萬元，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2025年6月30日止六個月的人民幣8,666.4百萬元增加4.6%至截至2026年6月30日止六個月的人民幣9,068.1百萬元。截至2026年6月30日止六個月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2025年6月30日止六個月的人民幣71.3百萬元減少10.9%至截至2026年6月30日止六個月的人民幣63.5百萬元，主要由於平台交易量下降。

本集團其他業務的銷售成本由截至2025年6月30日止六個月的人民幣0.4百萬元大幅減少75.0%至截至2026年6月30日止六個月的人民幣0.1百萬元，主要由於光譜小屋和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2025年6月30日止六個月的人民幣1,104.5百萬元小幅增加4.2%至截至2026年6月30日止六個月的人民幣1,151.4百萬元。本集團於兩個期間的毛利率大致維持穩定於11.2%，主要由於本集團自營業務及本集團平台業務所產生的毛利構成有所變動。

本集團自營業務的毛利率由截至2025年6月30日止六個月的7.7%上升至截至2026年6月30日止六個月的8.3%，主要歸因於我們實施「向上走」戰略，為此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2025年6月30日止六個月的83.7%輕微下降至截至2026年6月30日止六個月的83.2%，主要歸因於(i)隨著自營業務的擴張，我們來自平台上的自有店鋪的平台業務佣金增加，而該等佣金已於合併報告中被抵銷；及(ii)與我們自有店鋪在平台上的交易相關的交易手續費入賬為該分部的銷售成本。

本集團其他業務的毛利率由截至2025年6月30日止六個月的97.5%上升至截至2026年6月30日止六個月的99.4%，主要由於毛利率較高的SaaS解決方案收入同比增長以及對應的收入佔比增加。

銷售及營銷費用

本集團的銷售及營銷費用由截至2025年6月30日止六個月的人民幣826.9百萬元略微增加1.7%至截至2026年6月30日止六個月的人民幣840.9百萬元，主要由於業務營運持續擴大。履約費用由截至2025年6月30日止六個月的人民幣166.0百萬元增加7.3%至截至2026年6月30日止六個月的人民幣178.2百萬元，其中物流費用由截至2025年6月30日止六個月的人民幣126.5百萬元增加至截至2026年6月30日止六個月的人民幣138.6百萬元。儘管本集團於報告期內的銷售及營銷費用有所增加，該等費用所佔總收入的比率略有下降。

一般行政及管理費用

本集團的一般行政及管理費用由截至2025年6月30日止六個月的人民幣190.1百萬元略微下降0.2%至截至2026年6月30日止六個月的人民幣189.8百萬元，主要由於以權益結算的股份支付費用減少，惟被薪金及福利以及一般企業開支增加所抵銷。

研發費用

本集團的研發費用由截至2025年6月30日止六個月的人民幣48.6百萬元減少10.2%至截至2026年6月30日止六個月的人民幣43.6百萬元，主要歸因於(i)以權益結算的股份支付費用減少；及(ii) AI應用的採用推動研發人員結構優化。

其他收入

本集團的其他收入由截至2025年6月30日止六個月的人民幣36.7百萬元略微減少至截至2026年6月30日止六個月的人民幣36.2百萬元。該減幅主要歸因於銀行利率下降導致銀行存款利息收入減少，惟被政府補助增加所抵銷。

其他收益及虧損

截至2026年6月30日止六個月，本集團錄得其他收益淨額人民幣5.6百萬元，而截至2025年6月30日止六個月則錄得其他虧損淨額人民幣0.4百萬元。該增加主要由於應付或有對價的公允價值變動，惟被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虧損所抵銷。

財務費用

財務費用由截至2025年6月30日止六個月的人民幣6.1百萬元減少8.7%至截至2026年6月30日止六個月的人民幣5.5百萬元，原因為租賃負債的利息費用減少，部分被應收票據貼現的利息費用增加所抵銷。

期內利潤

由於上文所述，本集團的期內利潤由截至2025年6月30日止六個月的人民幣74.0百萬元大幅增加47.1%至截至2026年6月30日止六個月的人民幣108.9百萬元。

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期內利潤加回(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)指期內利潤加回(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2025年6月30日止六個月的人民幣121.8百萬元大幅增加至截至2026年6月30日止六個月的人民幣137.5百萬元，同比增長12.9%。

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(期內利潤)的對賬。

	截至6月30日止六個月	
	2026年	2025年
	(人民幣千元)	(人民幣千元)
	(未經審計)	(未經審計)
期內利潤	108,858	73,998
加回：		
以權益結算的股份支付費用	15,692	34,790
收購相關費用	12,976	12,976
經調整淨利潤(一項非《國際財務報告準則》計量指標)	137,526	121,764
經調整淨利潤率(一項非《國際財務報告準則》計量指標)	1.3%	1.2%

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2026年6月30日，本集團的現金及現金等價物由2025年12月31日的人民幣710.0百萬元增加13.7%至人民幣807.1百萬元。截至2026年6月30日止六個月的現金及現金等價物增加主要由於營運資金周轉效率提高。

下表載列我們於所示期間的現金流量：

	截至6月30日止六個月	
	2026年	2025年
	(人民幣千元)	(人民幣千元)
	(未經審計)	(未經審計)
經營活動所得現金淨額	263,977	256,660
投資活動所得(所用)現金淨額	104,502	(114,626)
融資活動所用現金淨額	(271,109)	(76,557)
現金及現金等價物增加淨額	97,370	65,477
期初現金及現金等價物	709,959	1,041,228
外匯匯率變動影響	(261)	(798)
期末現金及現金等價物	807,068	1,105,907

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2026年6月30日止六個月，經營活動所得現金額為人民幣264.0百萬元，主要歸因於期內稅前利潤人民幣105.5百萬元，並經過下列項目調整(i)非現金和非經營項目，主要包括折舊人民幣76.6百萬元及以權益結算的股份支付費用人民幣15.7百萬元；及(ii)營運資金變動，包括貿易及其他應收款項減少人民幣140.5百萬元，惟被存貨增加人民幣38.5百萬元所抵銷。

投資活動所得現金淨額

截至2026年6月30日止六個月，投資活動所得現金淨額為人民幣104.5百萬元，主要由於(i)贖回受限制銀行存款產生淨流入人民幣395.1百萬元；及(ii)購買按攤餘成本計量的其他金融資產人民幣220.0百萬元。

融資活動所用現金淨額

截至2026年6月30日止六個月，融資活動所用現金淨額為人民幣271.1百萬元，主要歸因於(i)股份回購；及(ii)股息支付。

重大投資

截至2026年6月30日止六個月，本集團並無作出或持有任何重大投資(包括於2026年6月30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

除本公司其他公告所披露者外，截至2026年6月30日止六個月，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2026年6月30日，本集團將計息存款人民幣1,996.0百萬元(2025年12月31日：人民幣2,225.1百萬元)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2026年6月30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2026年6月30日，由於本集團存在因票據貼現產生的計息銀行借款，故資本負債比率為5.6% (截至2025年12月31日：6.4%)。

報告期後重大事項

於本公告日期，自報告期結束起並無可能影響本集團的重大事項。

僱員及薪酬

於2026年6月30日，本集團共有6,795名僱員。下表載列於2026年6月30日按職能劃分的僱員總數：

職能	僱員人數
一般行政及管理	1,015
銷售及營銷	3,391
運營	2,071
研發	318
合計	<u>6,795</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2026年6月30日止六個月，本集團產生的薪酬成本總額為人民幣616.1百萬元，而截至2025年6月30日止六個月為人民幣628.3百萬元。

截至2026年6月30日止六個月，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2026年6月30日止六個月，本集團主要在中國運營，大部分交易以人民幣（「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2026年6月30日，本集團並無重大或有負債（2025年12月31日：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《香港聯合交易所有限公司證券上市規則》（「《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。

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。

審計委員會及審閱財務報表

本公司已根據《上市規則》第3.21條及《企業管治守則》(經不時修訂)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2026年6月30日止六個月的未經審計中期業績，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。本集團截至2026年6月30日止六個月的簡明綜合財務報表已由審計師根據香港會計師公會頒佈的《香港審閱委聘準則》第2410號「實體的獨立核數師對中期財務資料的審閱」進行審閱。

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32,876,400股本公司股份。

購買、出售或贖回本公司上市證券

於報告期內，本公司、其任何附屬公司及綜合聯屬實體概無購買、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2026年6月30日，合共1,800,000股回購股份擬註銷但尚未註銷。於2026年6月30日，本公司並無持有任何庫存股份。

重大訴訟

截至2026年6月30日止六個月，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。

中期股息

董事會並不建議就截至2026年6月30日止六個月分派中期股息(截至2025年6月30日止六個月：無)。

簡明綜合損益及其他全面收益表
截至2026年6月30日止六個月

		截至6月30日止六個月	
	附註	2026年 人民幣千元 (未經審計)	2025年 人民幣千元 (未經審計)
收入	4	10,283,053	9,842,619
銷售成本		<u>(9,131,672)</u>	<u>(8,738,117)</u>
毛利		1,151,381	1,104,502
其他收入	5	36,166	36,687
其他收益及虧損	6	5,566	(384)
根據預期信貸虧損模式撥回(確認)的 減值虧損淨額		404	(264)
銷售及營銷費用		(840,872)	(826,937)
研發費用		(43,609)	(48,566)
一般行政及管理費用		(189,766)	(190,057)
分佔一家聯營公司業績		(8,207)	—
財務費用	7	<u>(5,541)</u>	<u>(6,068)</u>
稅前利潤		105,522	68,913
所得稅抵免	8	<u>3,336</u>	<u>5,085</u>
期內利潤及全面收入總額	9	<u>108,858</u>	<u>73,998</u>
以下各項應佔期內利潤(虧損)及 全面收入(費用)總額：			
本公司擁有人		110,837	78,117
非控股權益		<u>(1,979)</u>	<u>(4,119)</u>
		<u>108,858</u>	<u>73,998</u>
每股盈利			
基本(人民幣元)	11	0.164	0.115
攤薄(人民幣元)	11	<u>0.163</u>	<u>0.113</u>

簡明綜合財務狀況表
於2026年6月30日

	附註	於2026年 6月30日 人民幣千元 (未經審計)	於2025年 12月31日 人民幣千元 (經審計)
非流動資產			
物業、廠房及設備淨額		51,484	48,119
使用權資產		156,734	166,525
無形資產		461,172	483,198
於一家聯營公司的權益		10,833	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	6,000
商譽		273,290	273,290
遞延稅項資產		4,848	4,809
應收一家聯營公司款項		40,950	—
定期存款		495,000	408,000
按攤餘成本計量的其他金融資產		375,397	152,351
		<u>1,875,708</u>	<u>1,561,332</u>
流動資產			
存貨		1,911,856	1,873,196
貿易及其他應收款項	12	597,671	736,307
以公允價值計量且其變動計入當期 損益的金融資產		554,211	708,160
應收一家聯營公司款項		7,733	9,617
定期存款		396,154	330,429
受限制銀行存款		1,241,481	1,636,628
銀行結餘及現金		807,068	706,874
		<u>5,516,174</u>	<u>6,001,211</u>
流動負債			
貿易及其他應付款項	13	(4,642,065)	(4,647,365)
應納稅款		(771)	—
合約負債		(19,649)	(25,174)
租賃負債		(76,174)	(80,106)
銀行借款		(130,366)	(151,653)
		<u>(4,869,025)</u>	<u>(4,904,298)</u>
流動資產淨額		<u>647,149</u>	<u>1,096,913</u>
資產總額減流動負債		<u>2,522,857</u>	<u>2,658,245</u>

簡明綜合財務狀況表
於2026年6月30日－續

	於2026年 6月30日 人民幣千元 (未經審計)	於2025年 12月31日 人民幣千元 (經審計)
非流動負債		
租賃負債	(89,557)	(95,694)
遞延稅項負債	(102,715)	(106,783)
應付或有對價	—	(69,575)
	<u>(192,272)</u>	<u>(272,052)</u>
資產淨額	<u>2,330,585</u>	<u>2,386,193</u>
資本及儲備		
股本	12	12
儲備	<u>2,383,039</u>	<u>2,443,306</u>
本公司擁有人應佔權益	2,383,051	2,443,318
非控股權益	<u>(52,466)</u>	<u>(57,125)</u>
權益總額	<u>2,330,585</u>	<u>2,386,193</u>

簡明綜合財務報表附註

截至2026年6月30日止六個月

1. 一般事項

本公司於2018年8月27日根據《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。本集團主要經營藥品及保健產品批發和零售線上平台，及為藥品及保健產品製造商提供平台業務服務。本集團的主要業務及地理市場位於中華人民共和國（「中國」）。

簡明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

本集團的簡明綜合財務報表已根據國際會計準則理事會頒佈的《國際會計準則》第34號「中期財務報告」及《聯交所證券上市規則》的適用披露規定編製。

3. 會計政策

簡明綜合財務報表已按歷史成本法編製，惟若干金融工具在適用情況下按公允價值計量。

除應用經修訂《國際財務報告會計準則》後發生的會計政策變動外，截至2026年6月30日止六個月的簡明綜合財務報表所用的會計政策及計算方法與本集團截至2025年12月31日止年度的年度綜合財務報表所呈列者相同。

應用經修訂《國際財務報告會計準則》

於本中期期間，為編製本集團的簡明綜合財務報表，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2026年1月1日開始的本集團年度期間強制生效：

《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
《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
《國際財務報告會計準則》（修訂本）	《國際財務報告會計準則》的年度改進—第11卷

於本中期期間應用經修訂《國際財務報告會計準則》對本集團於當前及過往期間的財務狀況及表現及／或該等簡明綜合財務報表所載披露並無造成重大影響。

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6月30日止六個月	
	2026年	2025年
	人民幣千元	人民幣千元
	(未經審計)	(未經審計)
商品或服務類型：		
自營業務(附註i)	9,883,524	9,389,356
平台業務服務(附註ii)	378,105	436,297
其他(附註iii)	21,424	16,966
合計	10,283,053	9,842,619
收入確認的時間：		
按時間點	10,266,731	9,832,262
隨時間	16,322	10,357
合計	10,283,053	9,842,619

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) 分部資料

為進行資源分配及業績評估，本公司執行董事(為主要經營決策者)審閱本集團的整體業績及財務狀況。

因此，僅呈列整個實體的披露資料及地區資料。

(c) 地區資料

本集團主要在中國(亦是註冊地)進行經營。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。

5. 其他收入

	截至6月30日止六個月	
	2026年	2025年
	人民幣千元	人民幣千元
	(未經審計)	(未經審計)
政府補助(附註)	3,708	1,960
利息收入	21,553	23,776
以公允價值計量且其變動計入當期損益的		
金融資產投資收入	9,803	8,530
其他	1,102	2,421
	<u>36,166</u>	<u>36,687</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未來無額外義務要求的補助中收取的現金。政府補助於收取時在損益中確認。

6. 其他收益及虧損

	截至6月30日止六個月	
	2026年	2025年
	人民幣千元	人民幣千元
	(未經審計)	(未經審計)
出售物業、廠房及設備虧損	(1,489)	(1,036)
出售一家附屬公司收益	793	—
捐贈	(670)	(96)
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(虧損)收益	(2,545)	5,915
外匯虧損淨額	(261)	(798)
應付或有對價公允價值變動收益(虧損)	9,738	(4,369)
	<u>5,566</u>	<u>(384)</u>

7. 財務費用

	截至6月30日止六個月	
	2026年 人民幣千元 (未經審計)	2025年 人民幣千元 (未經審計)
租賃負債的利息費用	3,920	4,697
應收票據貼現的利息費用	1,621	1,371
	<u>5,541</u>	<u>6,068</u>

8. 所得稅抵免

	截至6月30日止六個月	
	2026年 人民幣千元 (未經審計)	2025年 人民幣千元 (未經審計)
中國企業所得稅(「企業所得稅」)：		
當期稅項	(771)	—
遞延稅項	4,107	5,085
	<u>3,336</u>	<u>5,085</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。

由於本集團於兩個期間均無須繳納香港利得稅的任何應課稅利潤，故並無於簡明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》，於兩個期間，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%。

9. 期內利潤

期內利潤經扣除下列各項後得出：

	截至6月30日止六個月	
	2026年	2025年
	人民幣千元	人民幣千元
	(未經審計)	(未經審計)
確認為費用的存貨成本	9,068,225	8,663,978
物業、廠房及設備折舊	14,147	14,202
使用權資產折舊	40,200	41,166
無形資產攤銷	22,263	22,121
陳舊存貨(撇減撥回)撇減	(174)	2,413
審計師酬金	930	930
員工成本：		
董事薪酬	3,946	4,203
其他員工成本	612,137	624,074
員工總成本	616,083	628,277

10. 股息

截至2026年6月30日止六個月，已就截至2025年12月31日止年度向本公司擁有人宣派末期股息每股人民幣0.110元(相當於0.125港元)(截至2025年6月30日止六個月：就截至2024年12月31日止年度宣派人民幣0.075元(相當於0.081港元))。於中期期間宣派及派付的末期股息總額分別為人民幣75,491,000元(相當於85,785,000港元)及人民幣75,186,000元(相當於85,438,000港元)(截至2025年6月30日止六個月：分別為人民幣50,786,000元(相當於54,608,000港元)及人民幣50,786,000元(相當於54,608,000港元))。

本公司董事已決定不會就中期期間派付任何股息。

11. 每股盈利

	截至6月30日止六個月	
	2026年	2025年
	人民幣千元	人民幣千元
	(未經審計)	(未經審計)
用於計算每股基本及攤薄盈利的本公司擁有人應佔期內利潤	110,837	78,117

	截至6月30日止六個月	
	2026年 股份數目 (未經審計)	2025年 股份數目 (未經審計)
用於計算每股基本盈利的普通股加權平均數目	676,038,481	681,901,859
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	5,267,309	9,457,644
用於計算每股攤薄盈利的普通股加權平均數目	681,305,790	691,359,503
本公司擁有人應佔每股基本盈利(每股人民幣元)	0.164	0.115
本公司擁有人應佔每股攤薄盈利(每股人民幣元)	0.163	0.113

12. 貿易及其他應收款項

	於2026年 6月30日 人民幣千元 (未經審計)	於2025年 12月31日 人民幣千元 (經審計)
貿易應收款項	93,528	95,560
減：信貸虧損撥備	(738)	(1,142)
	92,790	94,418
應收票據	39,925	40,219
貿易應收款項及應收票據總額	132,715	134,637
預付供應商款項	247,694	350,669
於託管商的應收款項(附註)	48,578	92,320
押金	43,600	40,027
應收利息	43,032	40,604
預付費用	19,301	28,233
其他可收回稅項	4,225	2,190
其他應收款項	58,526	47,606
行使購股權的應收款項	—	21
貿易及其他應收款項總額	597,671	736,307

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，由本集團隨後於客戶接受產品交付後提取。

貿易應收款項

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2026年 6月30日 人民幣千元 (未經審計)	於2025年 12月31日 人民幣千元 (經審計)
3個月內	74,339	72,055
3至6個月	5,735	10,173
6至12個月	9,313	9,816
12個月以上	4,141	3,516
	93,528	95,560
減：信貸虧損撥備	(738)	(1,142)
	92,790	94,418

應收票據是由銀行承兌匯票支持的貿易應收款項，其平均賬齡為基於收取日期後的2至6個月內，且有少於一年的償還期限。

13. 貿易及其他應付款項

	於2026年 6月30日 人民幣千元 (未經審計)	於2025年 12月31日 人民幣千元 (經審計)
貿易應付款項	1,865,369	1,515,914
應付票據	2,145,576	2,439,232
應付薪資及福利	145,626	225,507
其他應納稅款	15,503	22,114
收購附屬公司的應付對價	34,118	30,708
其他應付款項	434,496	412,864
已收押金	1,072	1,026
應付股息	305	—
	4,642,065	4,647,365

貿易應付款項

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

	於2026年 6月30日 人民幣千元 (未經審計)	於2025年 12月31日 人民幣千元 (經審計)
0至30天	1,297,129	1,133,594
31至90天	431,755	298,641
90天以上	136,485	83,679
	<u>1,865,369</u>	<u>1,515,914</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。

14. 報告期後事項

2026年6月30日後概無發現任何重大期後事項。

刊發中期業績公告及中期報告

本中期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2026年6月30日止六個月的中期報告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8月20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。