

2026年8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 six months ended 30 June 2026, 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



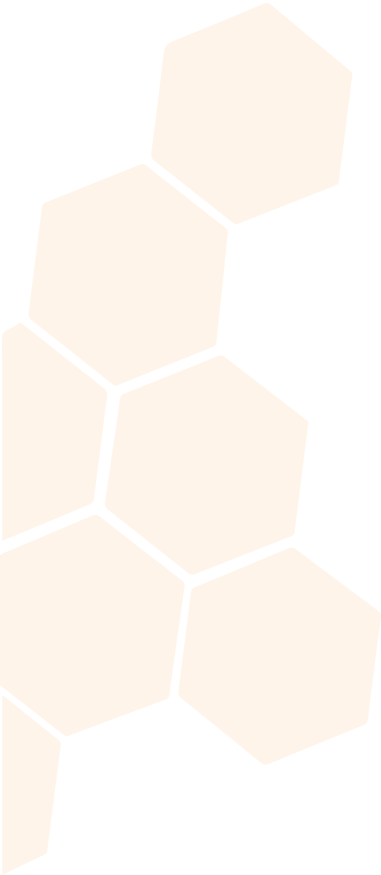
■ 张步镇

董事会主席兼首席执行官



■ 陈飞

执行董事兼首席财务官

- 
- 1/ 2026年上半年业绩亮点
 - 2/ 2026年上半年运营亮点
 - 3/ 2026年上半年财务亮点
 - 4/ 未来规划

1

2026年上半年 业绩亮点

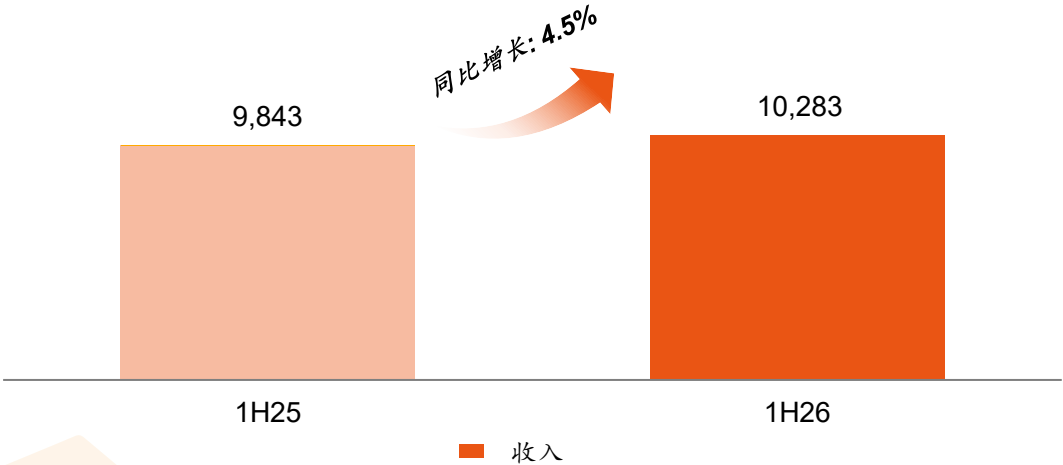


盈利高速增长，运营现金流持续净流入



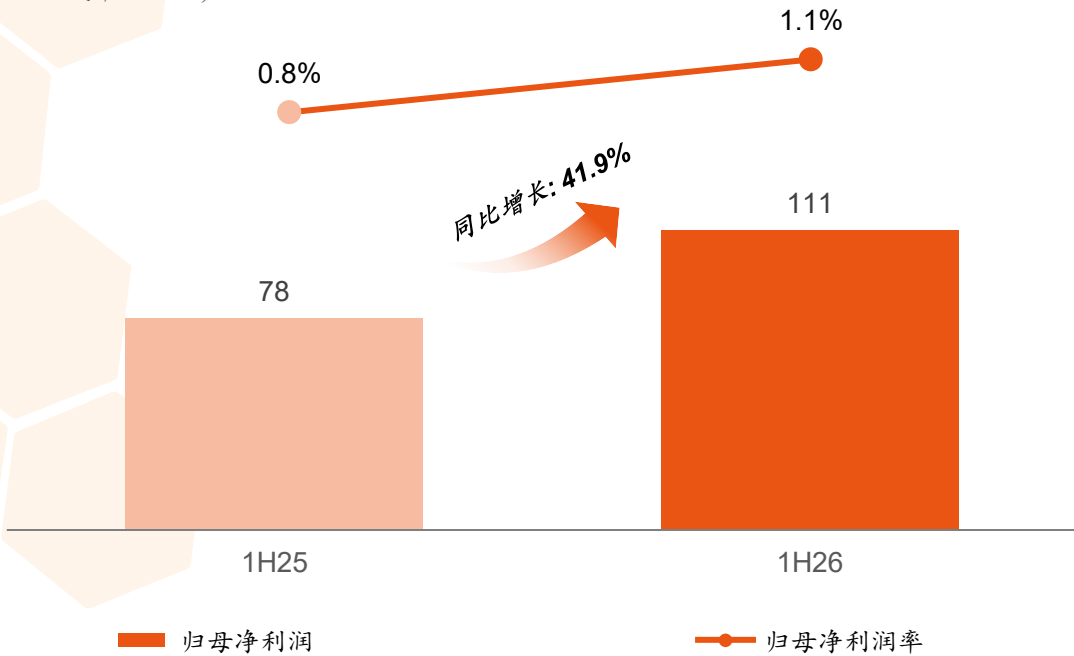
收入持续稳健增长

(人民币百万元)



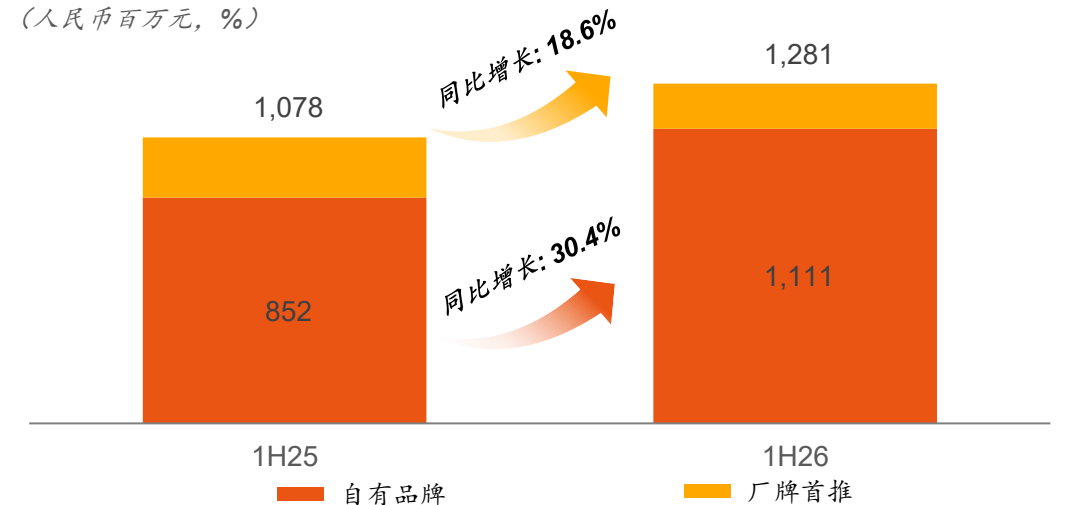
归母净利润高速增长

(人民币百万元, %)



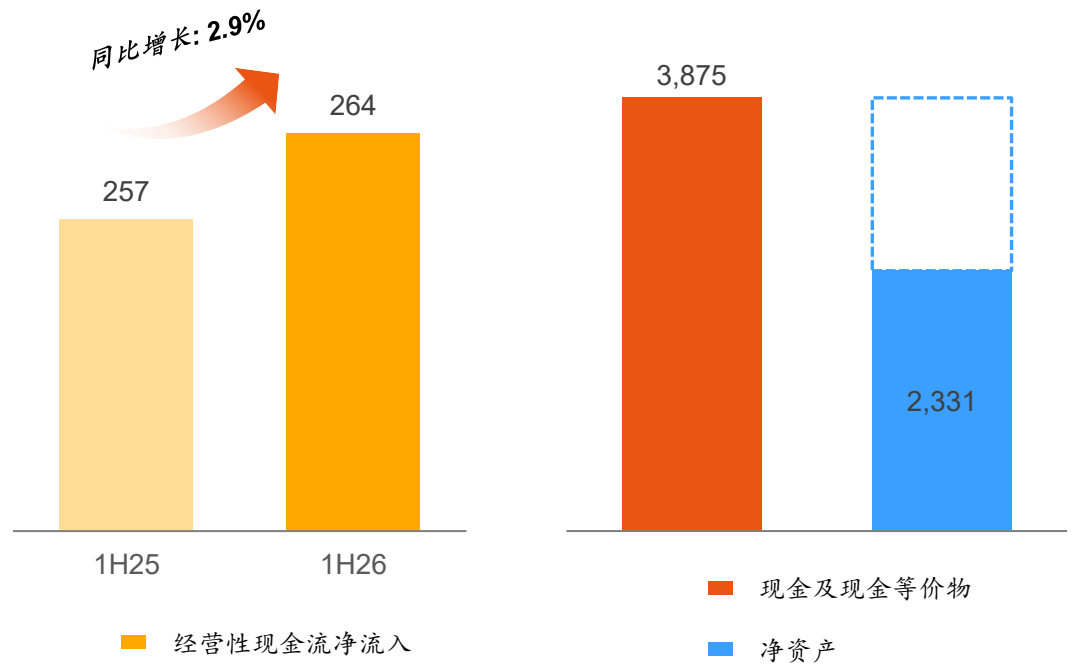
自有品牌业务继续高速增长

(人民币百万元, %)



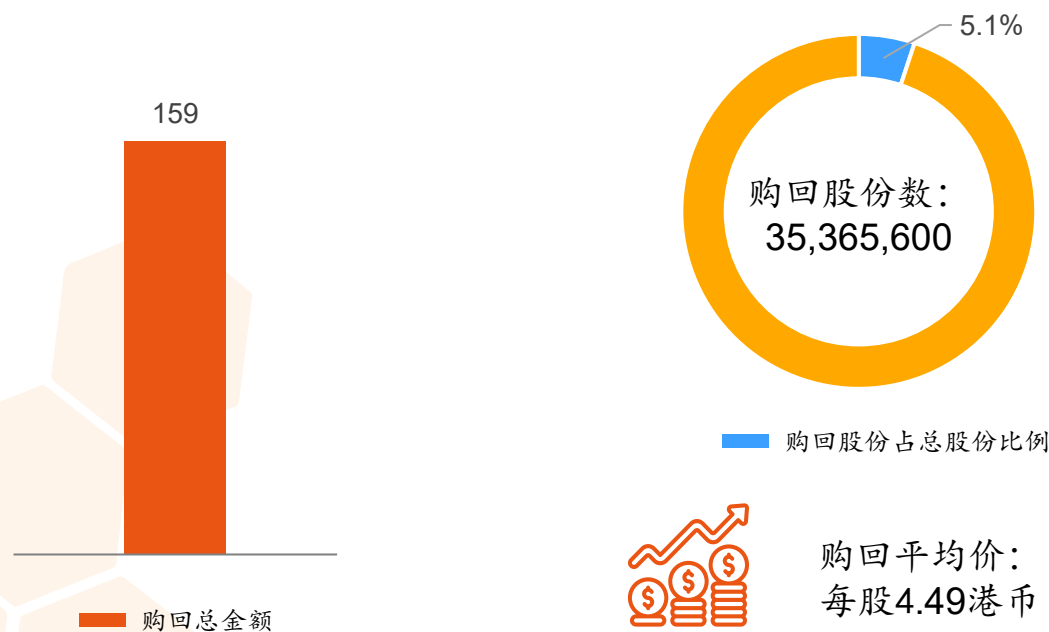
现金流动性愈加充足

(人民币百万元)



信托持续购回股份（26年3月23日-26年7月21日）

（港币百万元，股）



- ✓ 公司信托大量购回股份，减少实际流通股份数
- ✓ 购回的股份将用于对核心管理层及员工的股份激励支付，
可避免发新股激励摊薄总股本

新的股份回购计划已获通过

- ✓ 董事会宣布，已于近期通过2026年新的股份回购方案
- ✓ 公司最多可动用1亿元港币，回购已发行股份并注销
- ✓ 回购注销将减少总股份数，从而增强每股收益

2

2026年上半年 运营亮点



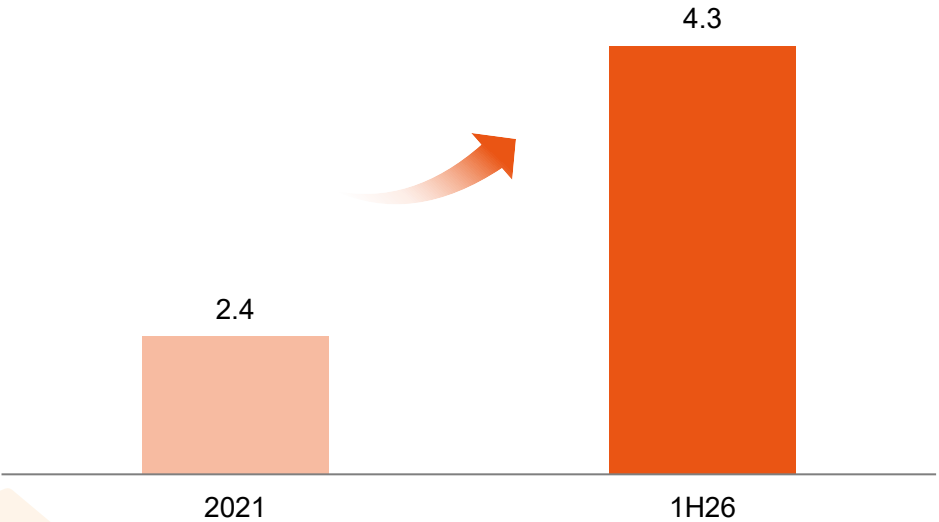
药+医的综合互联网平台，致力于院外基层药品与医疗的普惠可及



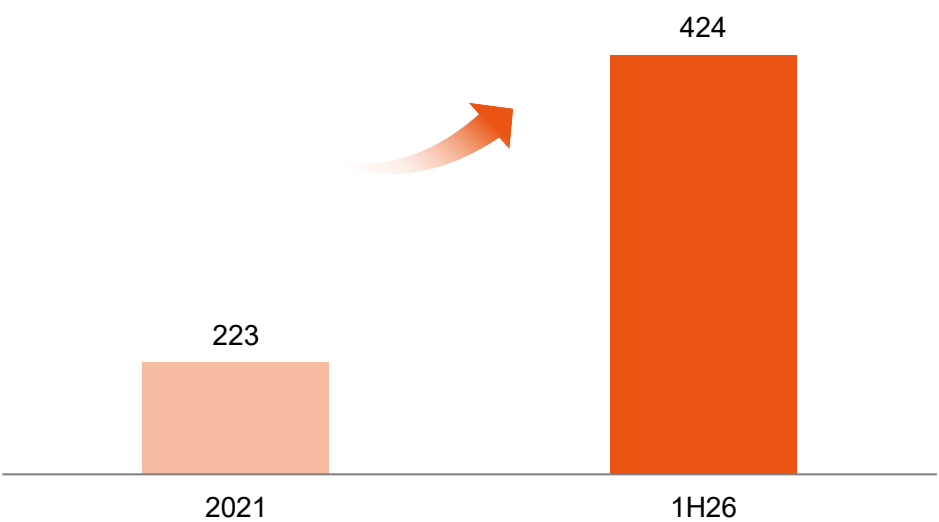
独特的高频小单履约能力，保障下游买家“零”库存，构建高竞争壁垒



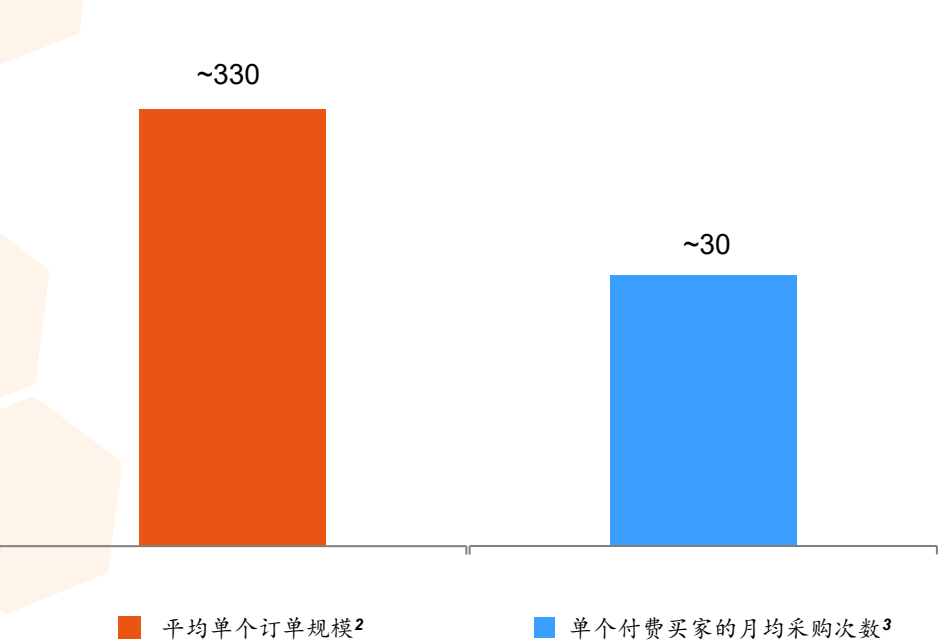
月均可提供SKU¹（百万个）



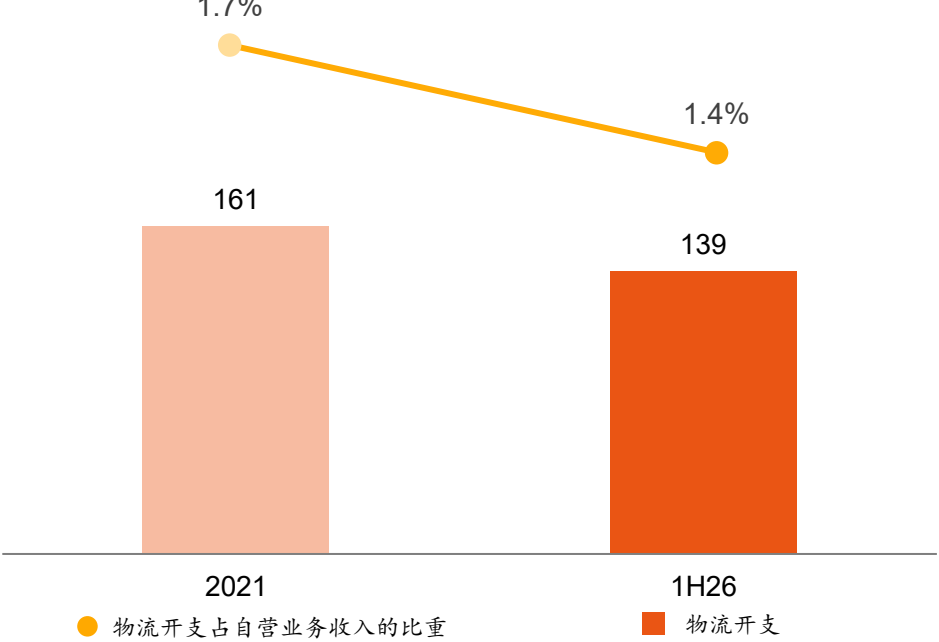
月均付费采购买家数量（千）



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

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

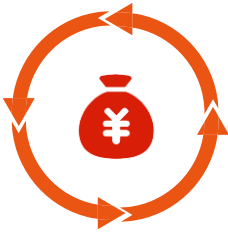


~70天

负现金周转



现金周转天数



~-40天

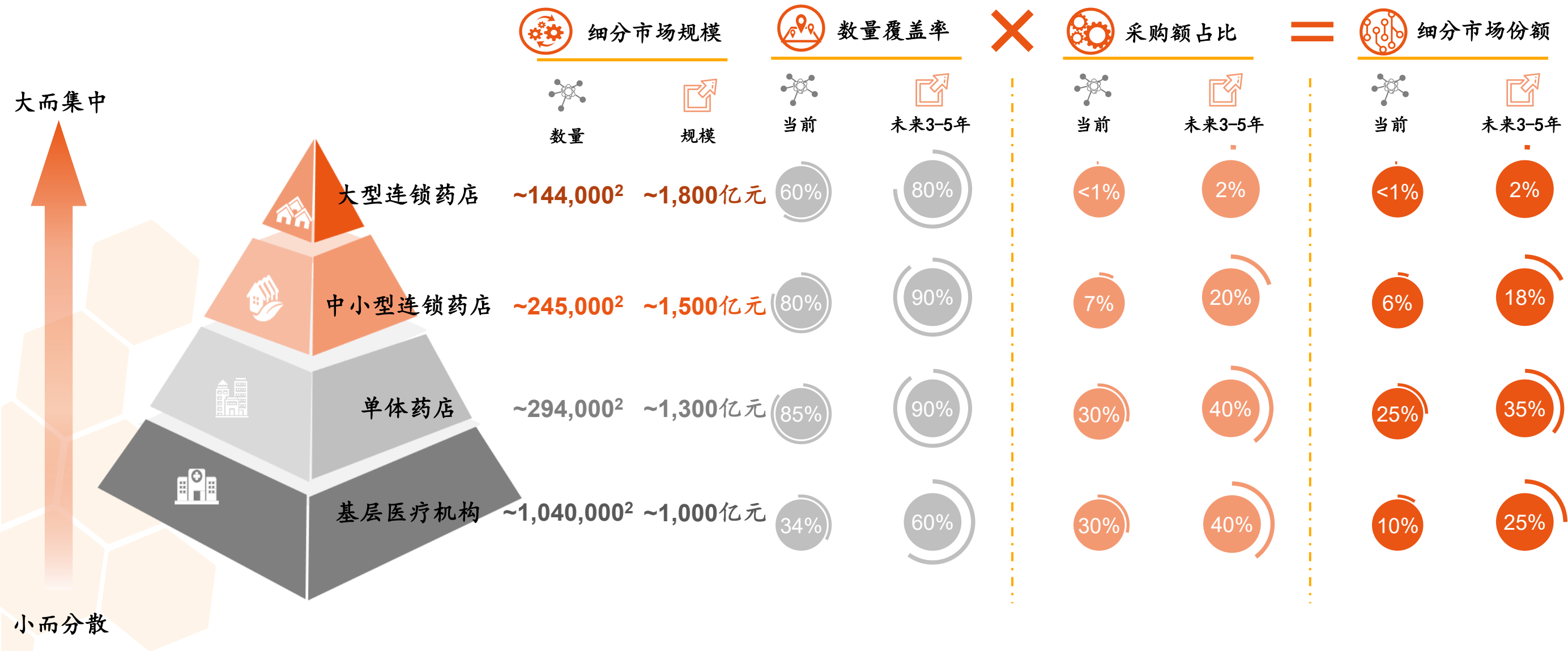
沉淀资金收益¹占收入比



~0.5%

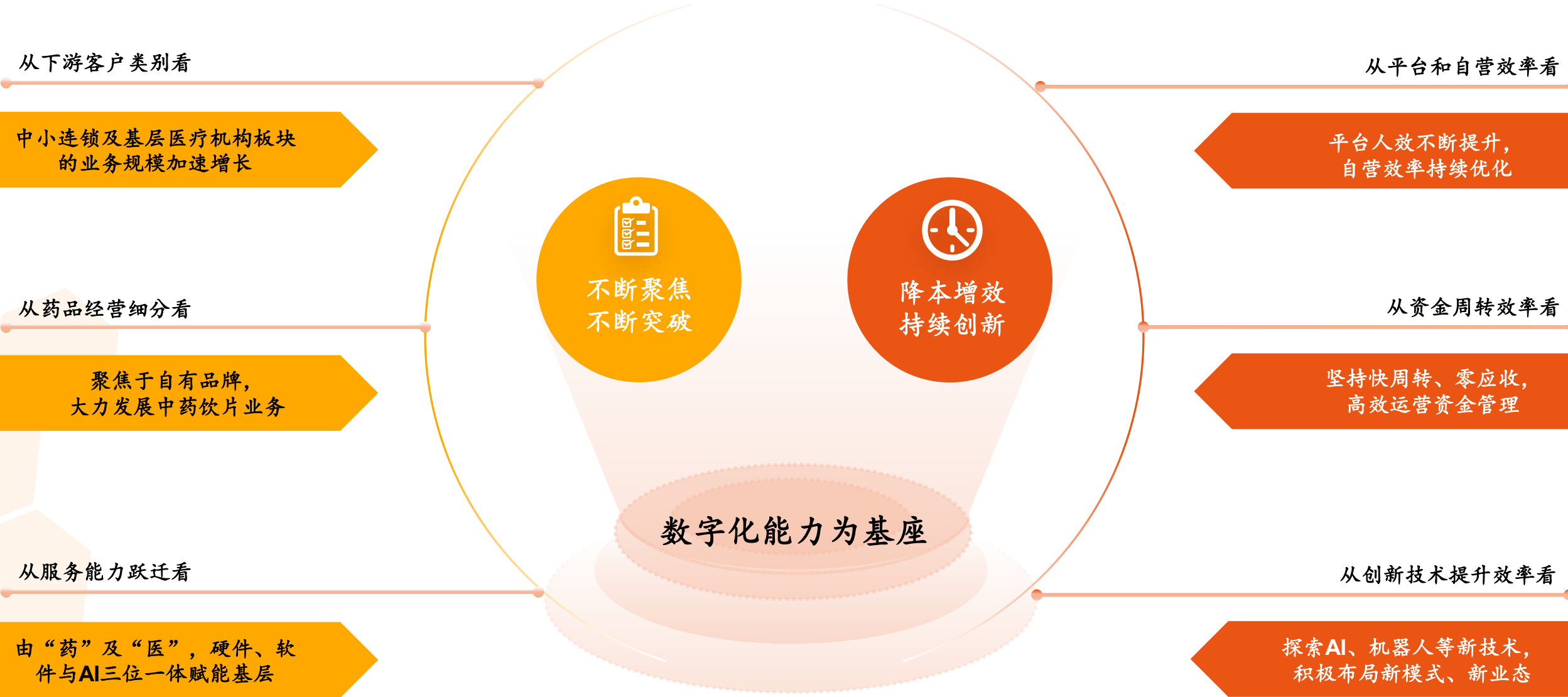
注：1.沉淀资金收益体现在：1、财报中的其他收入项中，沉淀资金收益=其他收入-政府补贴；2、其他收益及亏损中，以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产公允价值变动

药师帮下沉渠道渗透全国98.9%的县域和91.5%的乡镇¹



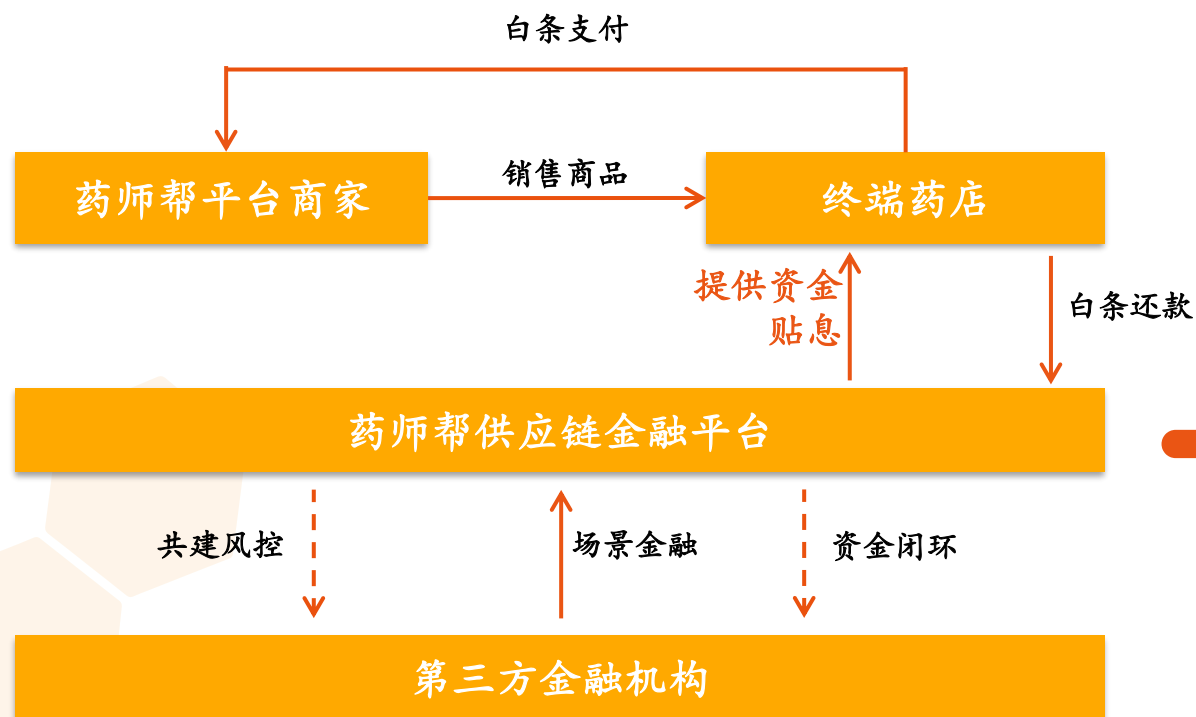
资料来源：《药品监督管理统计年度数据》《卫生健康事业发展统计公报》
注：1. 截至2025年12月31日；2. 截至2024年12月31日

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

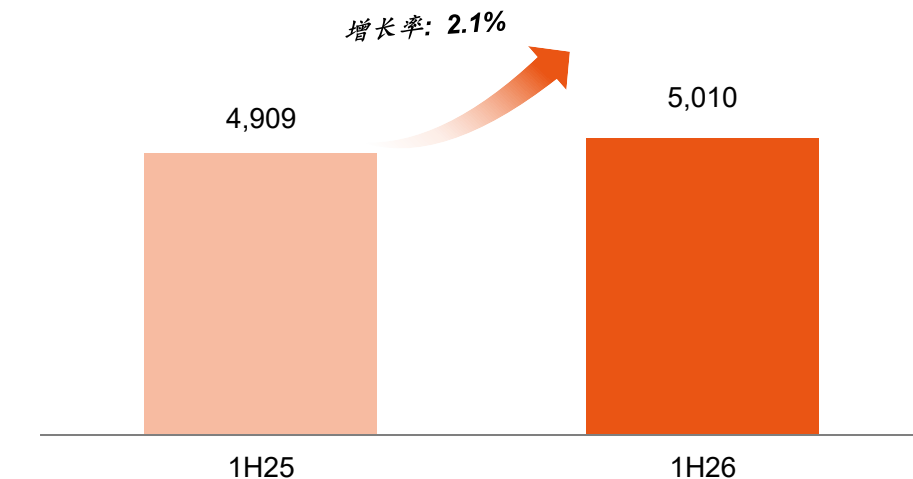
供应链金融产品促进下游连锁药店在平台的采购



PHDS
975家
连锁总部客户

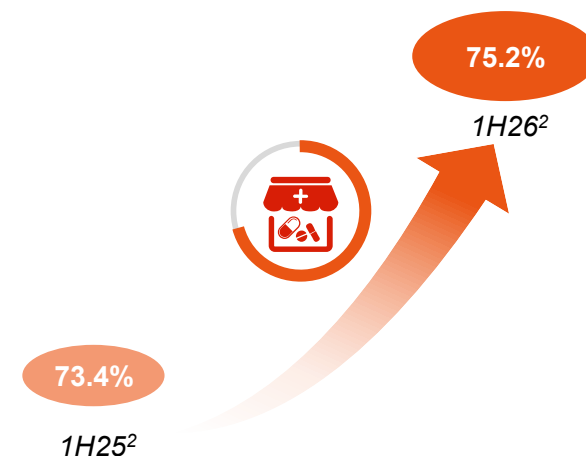
连锁总部的付费采购用户数持续增长

(家)



连锁总部渗透率逐年提高

(%)



9,000+
使用供应链金融服务的
活跃买家数¹

~ 4,200百万元
期间累计放
款金额¹

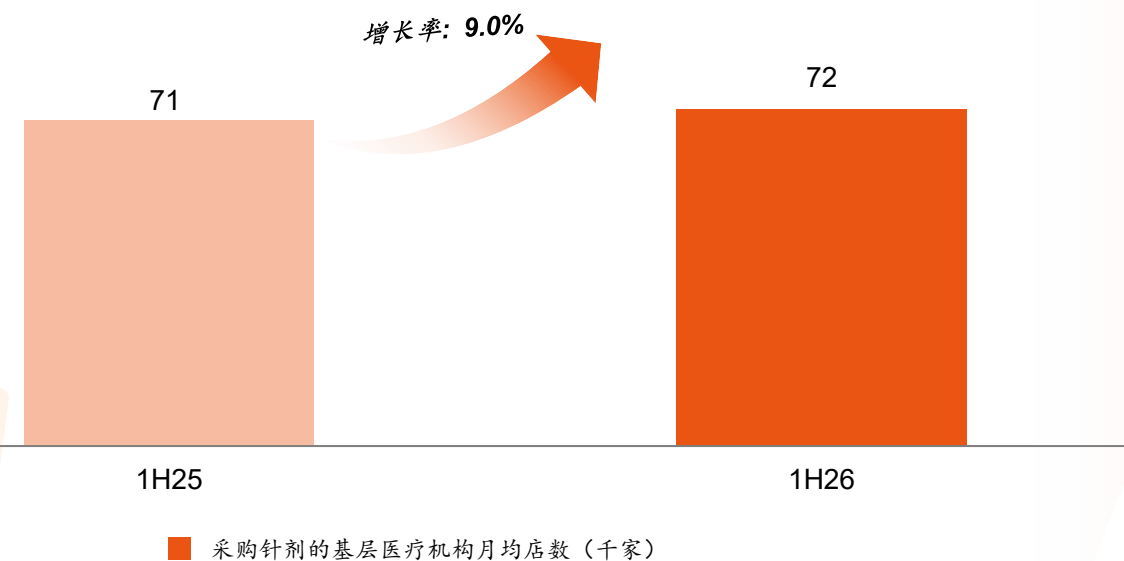
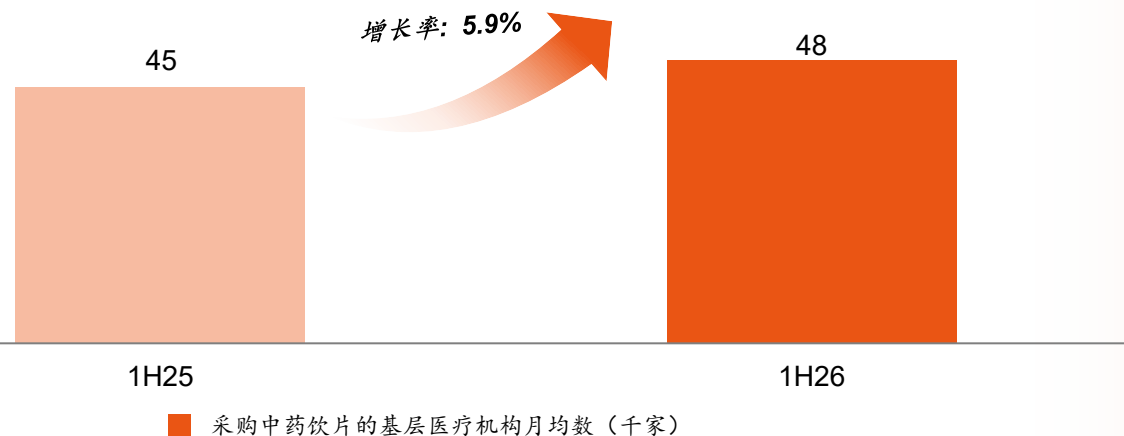
~ 3,500百万元
期间连锁药店累
计放款金额¹

注: 1. 截至2026年6月30日的六个月; 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：丰富针剂、中药饮片等品种，大力引进基层医疗机构

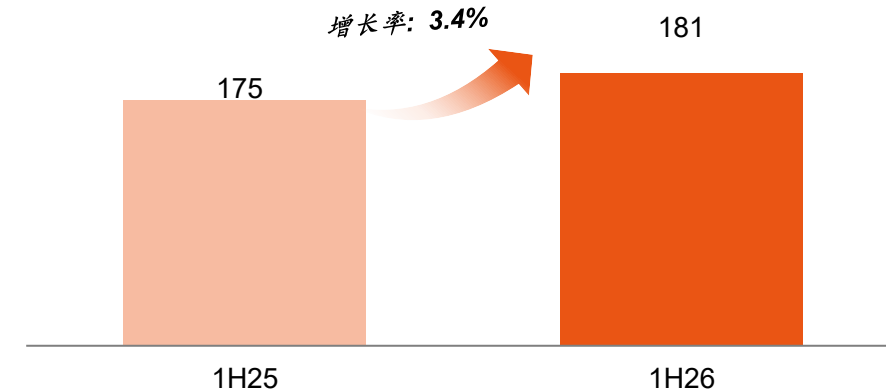


加速引入基层医疗机构，并大力提升对其的品种满足率



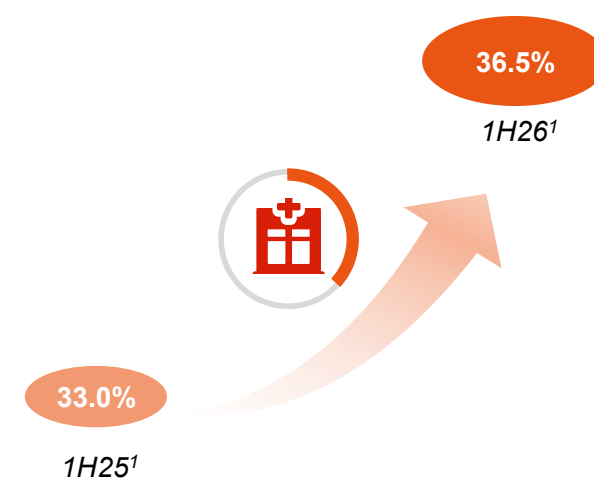
基层医疗机构的月均付费采购用户数持续增长

(千家)



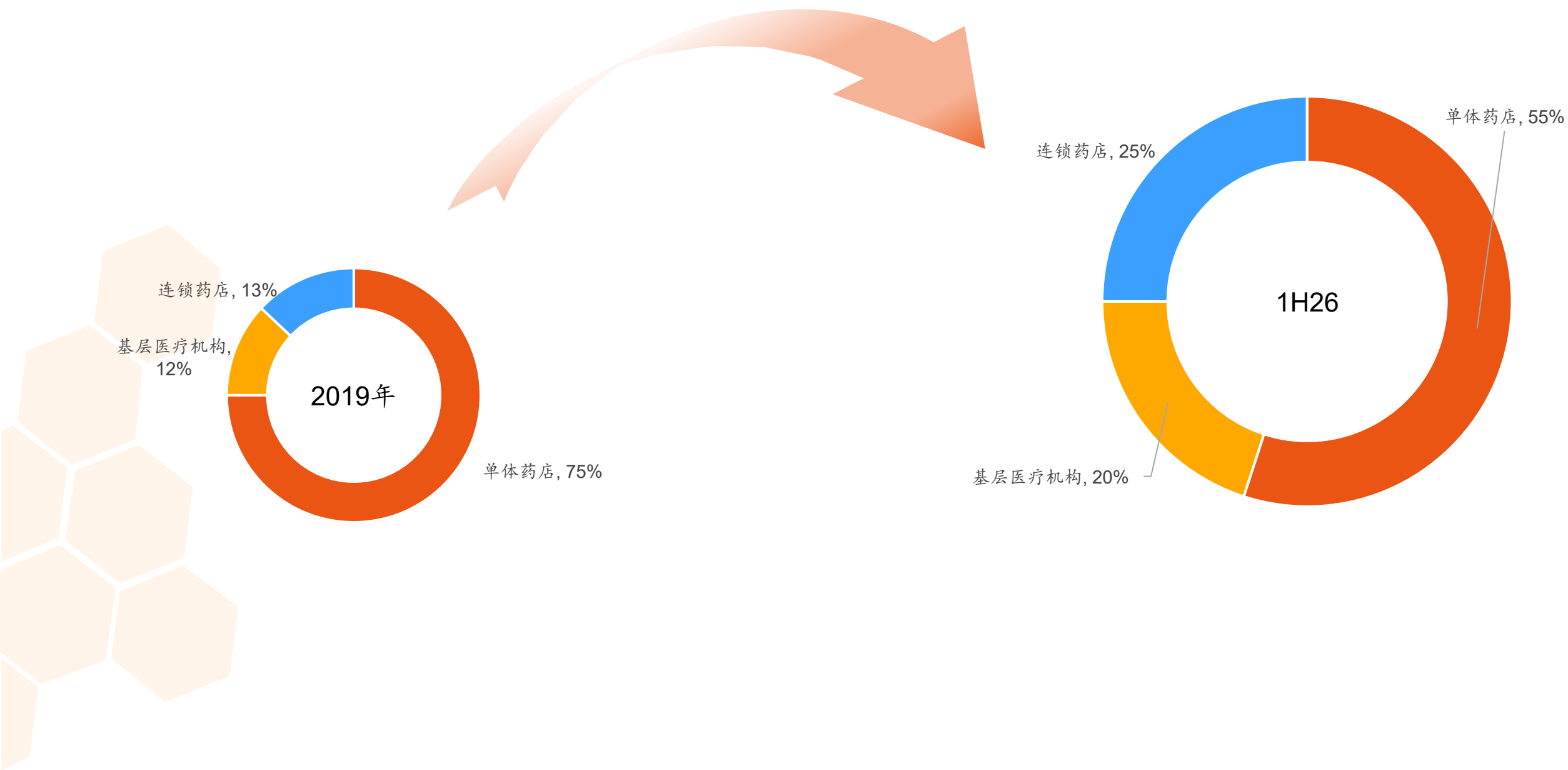
基层医疗机构渗透率逐年提高

(%)



注: 1. 数据来源: 《卫生健康事业发展统计公报》

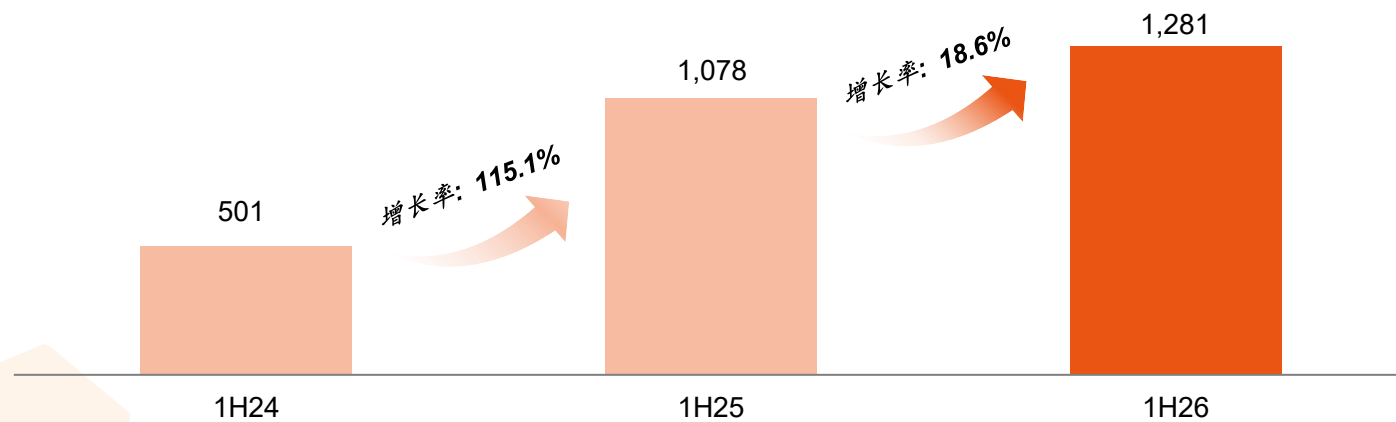
1 高质量增长之客户类别：基层医疗机构及中小连锁等客户不断丰富多元



2 高质量增长之药品细分：优化首推结构，聚焦自有品牌

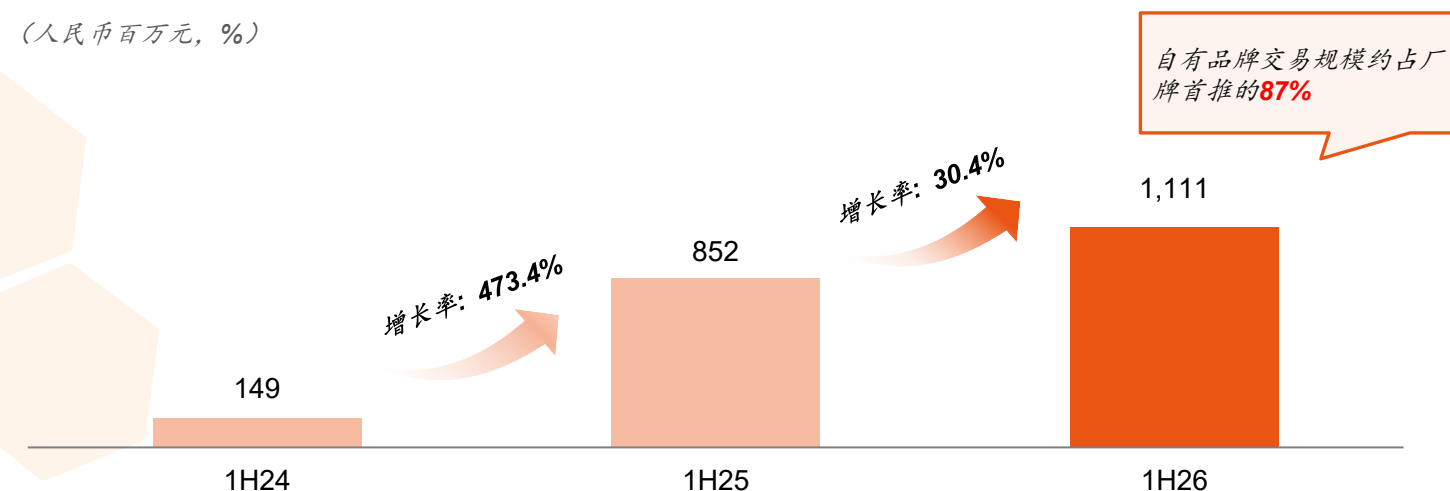
厂牌首推交易规模持续增长

(人民币百万元, %)



自有品牌交易规模高速增长

(人民币百万元, %)



自有品牌产品矩阵不断丰富



13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

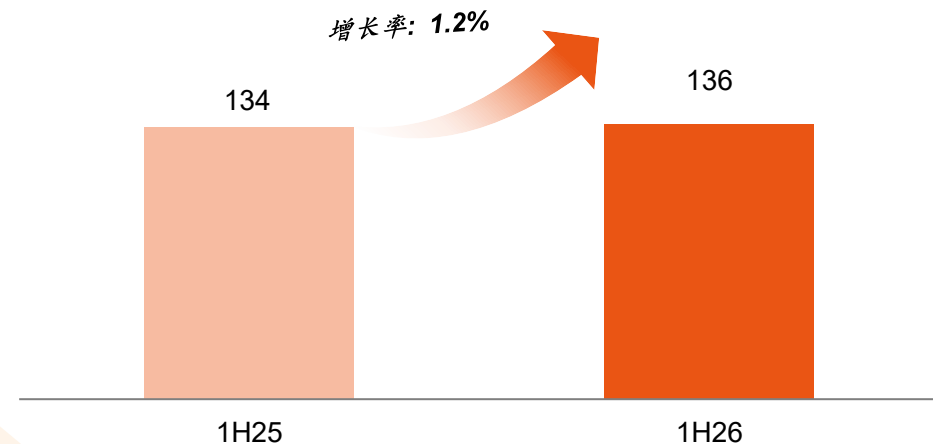


下游用户覆盖连锁药店、单体药店、基层医疗机构等全类型客户

2 高质量增长之药品细分：中药饮片业标准不断完善，深度合作道地药材产区

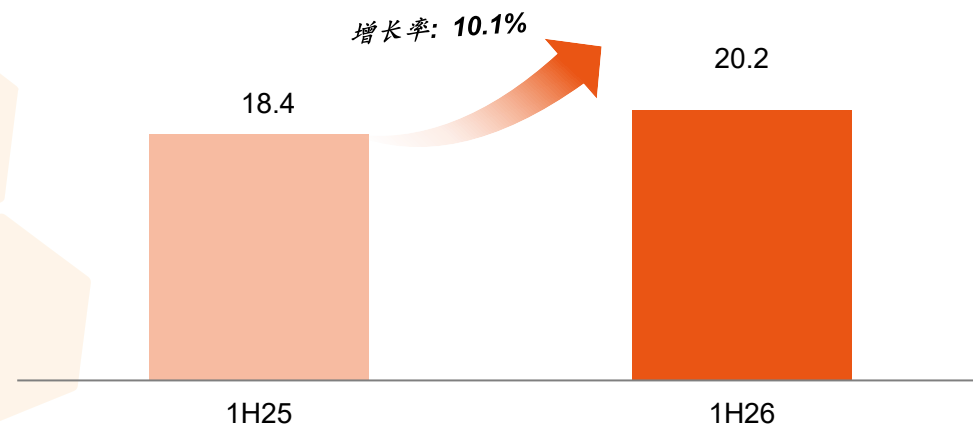
中药饮片月均采购用户数持续增长

(千家)



中药饮片销量持续增长

(千吨)



新增田七、钩藤的道地药材合作产区



372个

金方标准



1,266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26年上半年覆盖**超过25,000家**
终端



截至26年上半年销量**超过38,000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



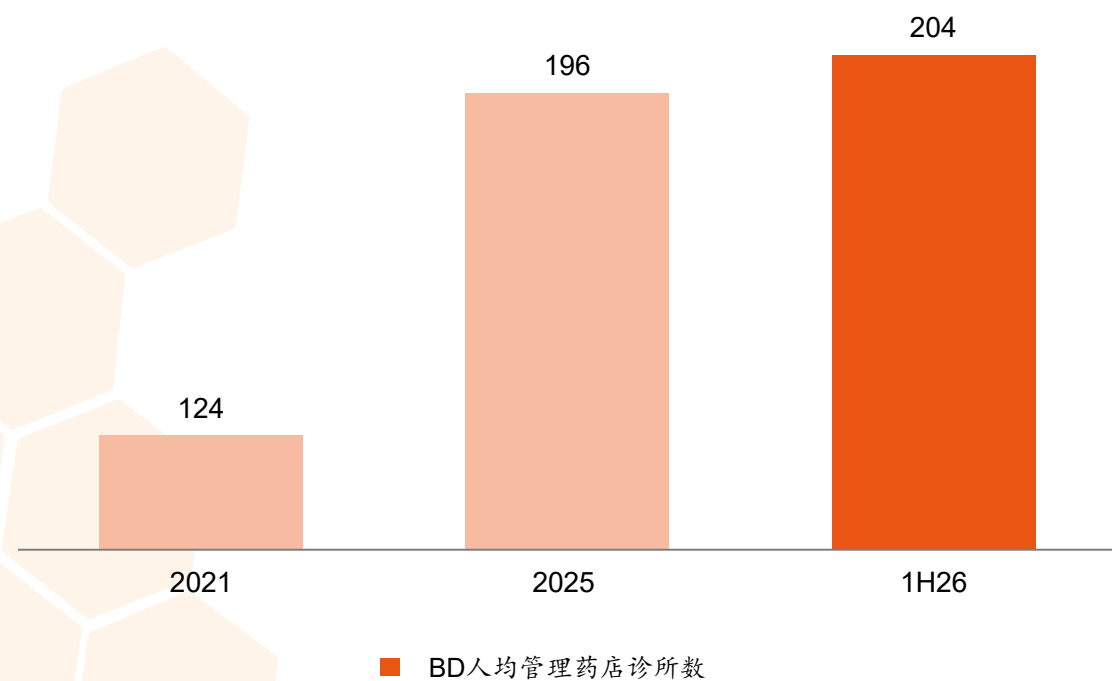
医学知识，提升水平

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



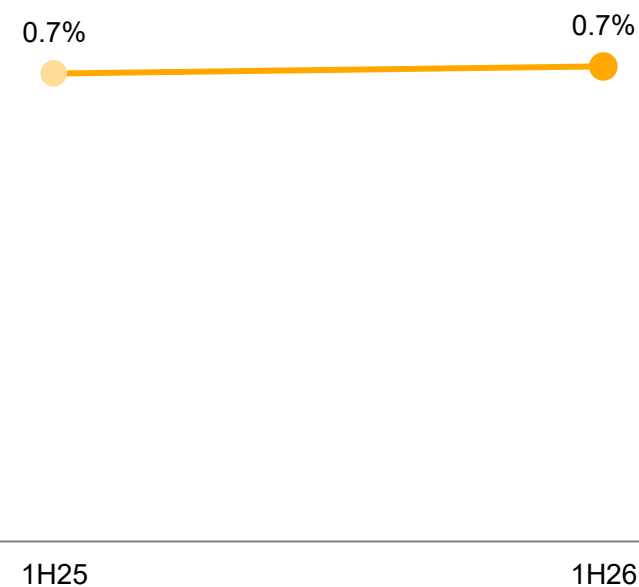
BD人均管理宽幅持续提升

(家)



BD人工成本占总交易规模比保持稳定

(%)

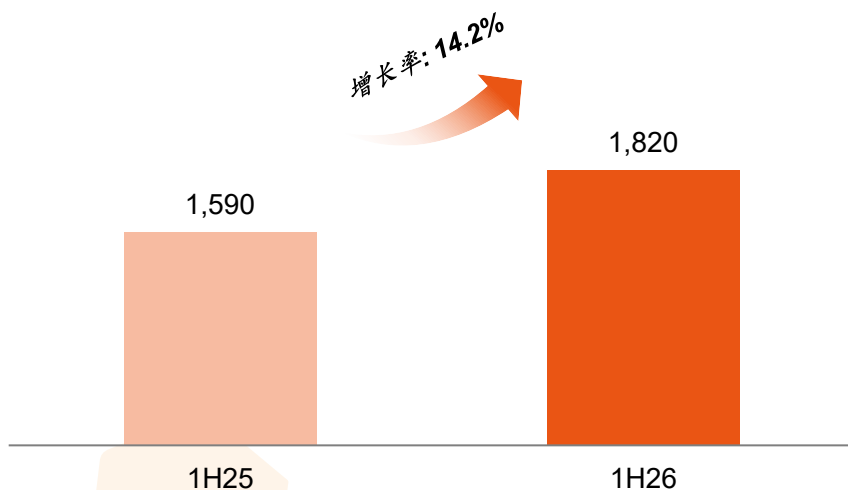


4 高质量增长之自营效率：自营运营管理效率持续提升

仓库人均管理面积不断增长

(平方米/人)

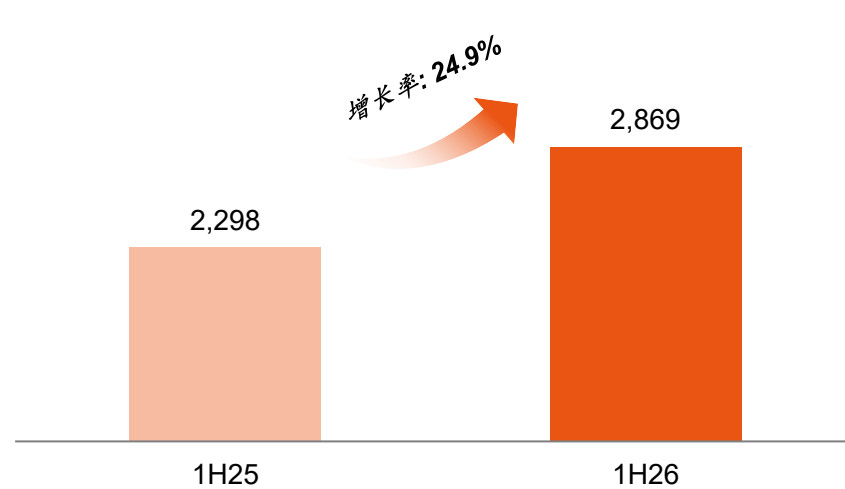
增长率: 14.2%



仓库每月人均出库订单数量不断提升

(单/人/月)

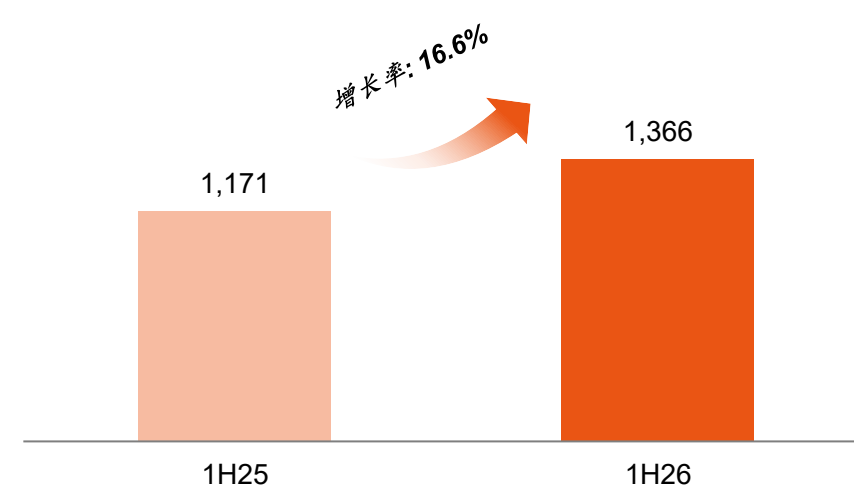
增长率: 24.9%



仓库每月人均出库订单规模不断提升

(千元/人/月)

增长率: 16.6%

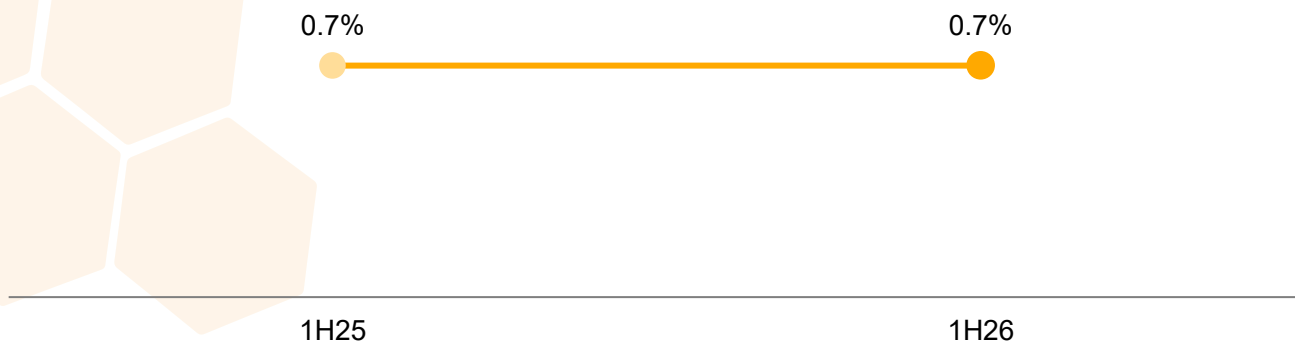


仓库人工成本占自营业务收入比保持稳定

(%)

0.7%

0.7%

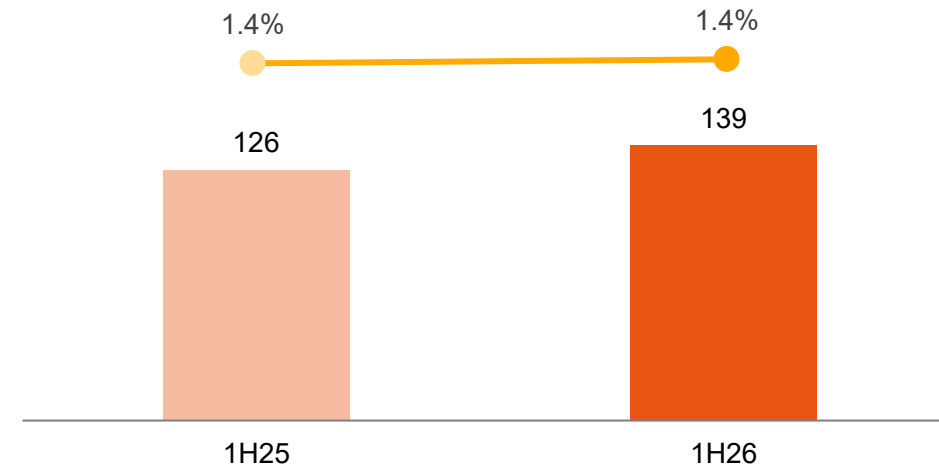


物流开支占自营业务收入的比重保持稳定

(百万元, %)

1.4%

1.4%



● 物流开支占自营业务收入的比重

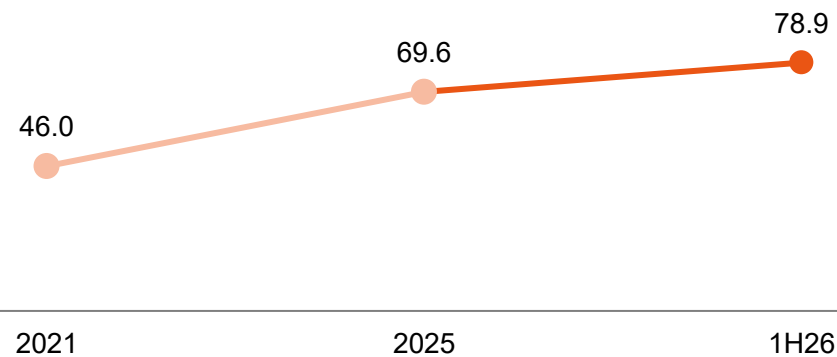
■ 物流开支

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



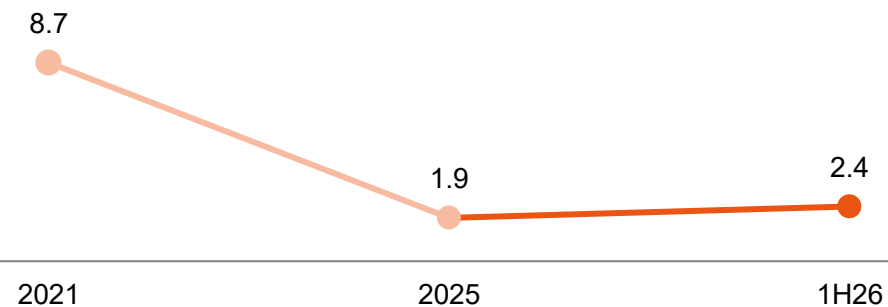
应付账款周转天数

(天数)



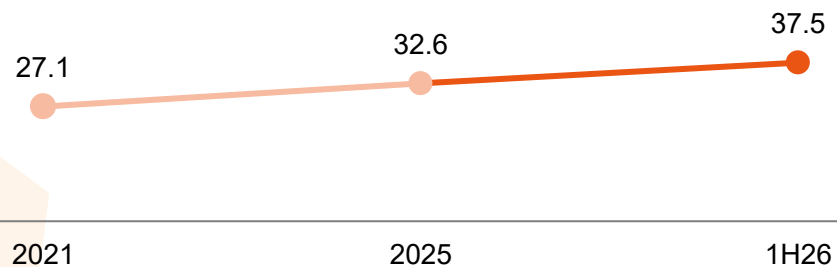
应收账款周转天数

(天数)



存货周转天数

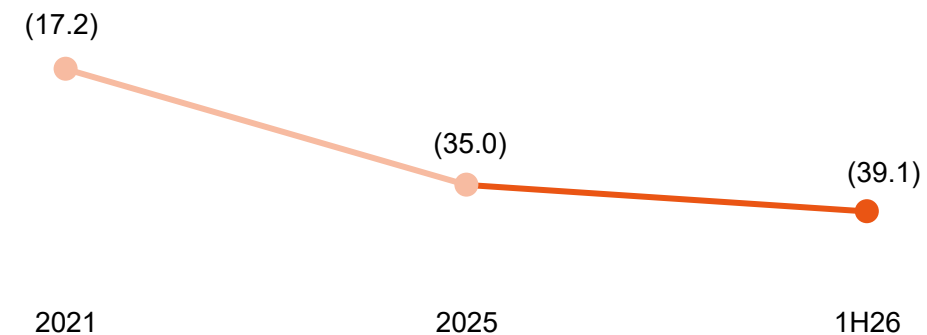
(天数)



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



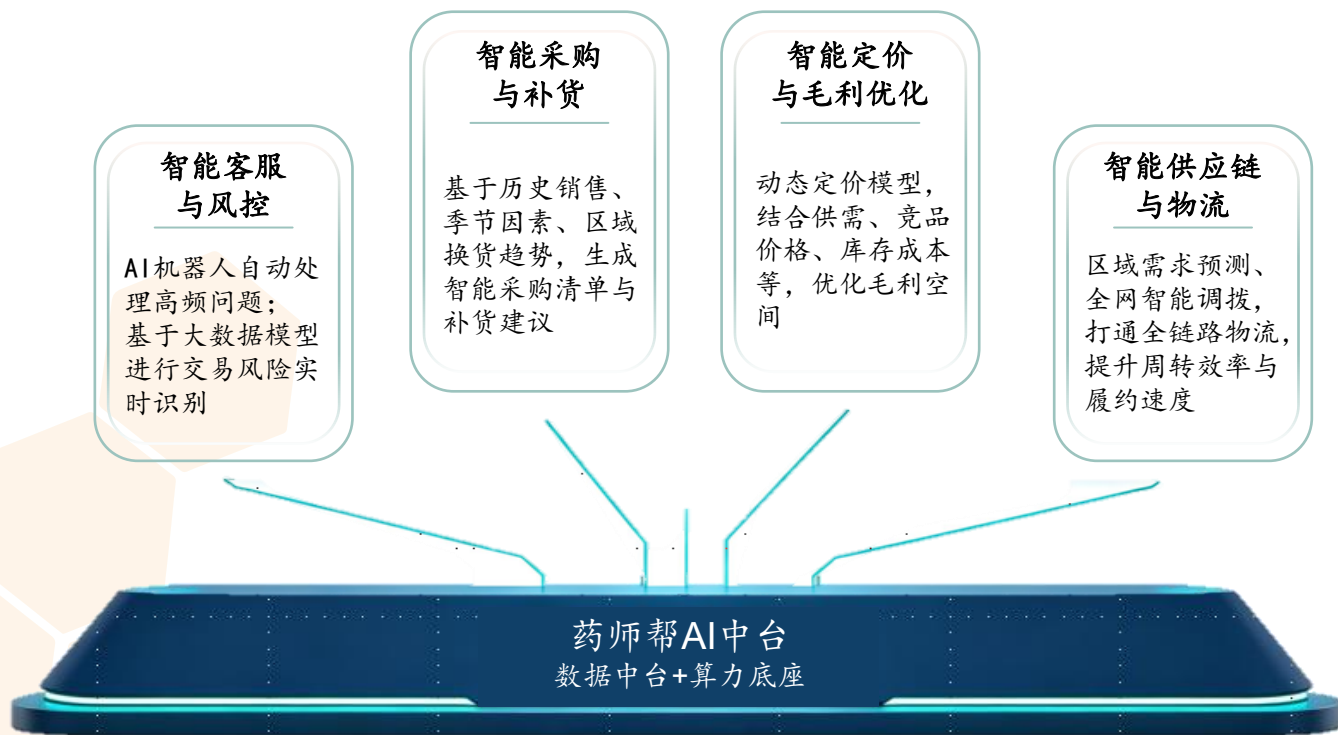
多策略对沉淀资金进行保值增值，为公司带来持续收益



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



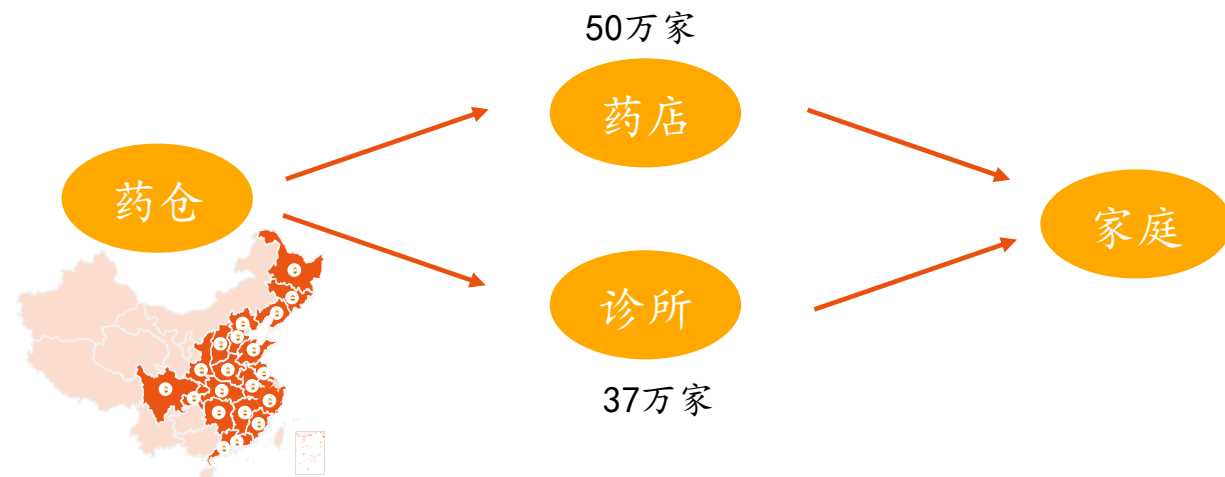
推进AI在业务中的系统应用及持续进化



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

2026年上半年
财务亮点



2026年上半年财务回顾：持续增长，盈利新高，现金流稳健



院外药品行业整体零增长的背景下持续稳定增长

102.83亿
1H26总收入

4.5%
1H26同比增长率



自有品牌业务推动整体毛利率不断提升

11.2%
1H26整体毛利率

0.2个百分点
较2025年增加



归母净利润持续高速增长

1.11亿
1H26归母净利润

41.9%
1H26同比增长率



经调整净利润持续增长

1.38亿
1H26经调整净利润

12.9%
1H26同比增长率



经营性净现金流持续净流入

+2.64亿
1H26经营活动现金净流入

38.75亿
截至2026年6月30日的总流动资金¹

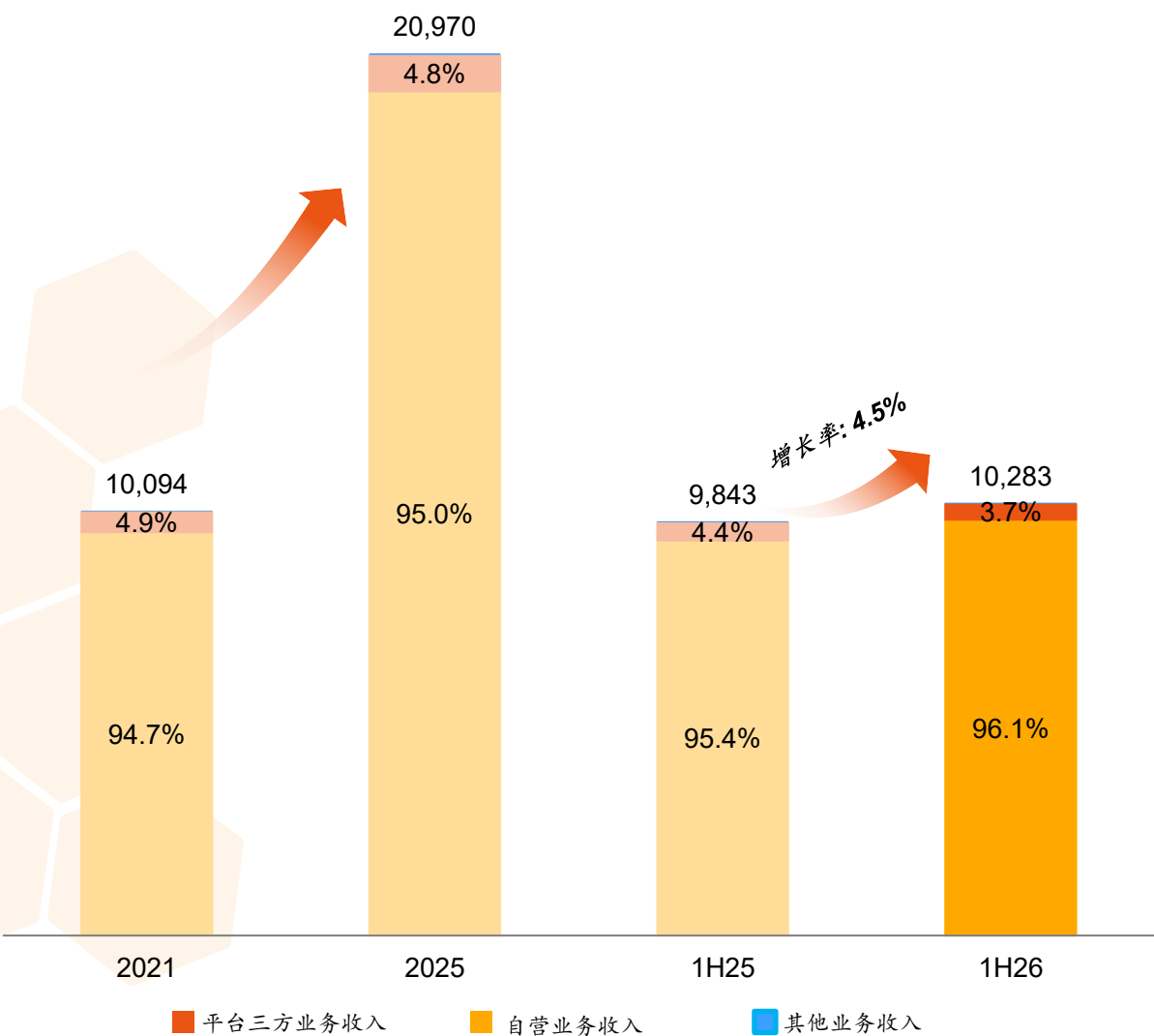
注：1.流动资金包括银行结余及现金、受限制银行存款、定期存款以及短期现金管理产品

公司收入逐年稳步增长

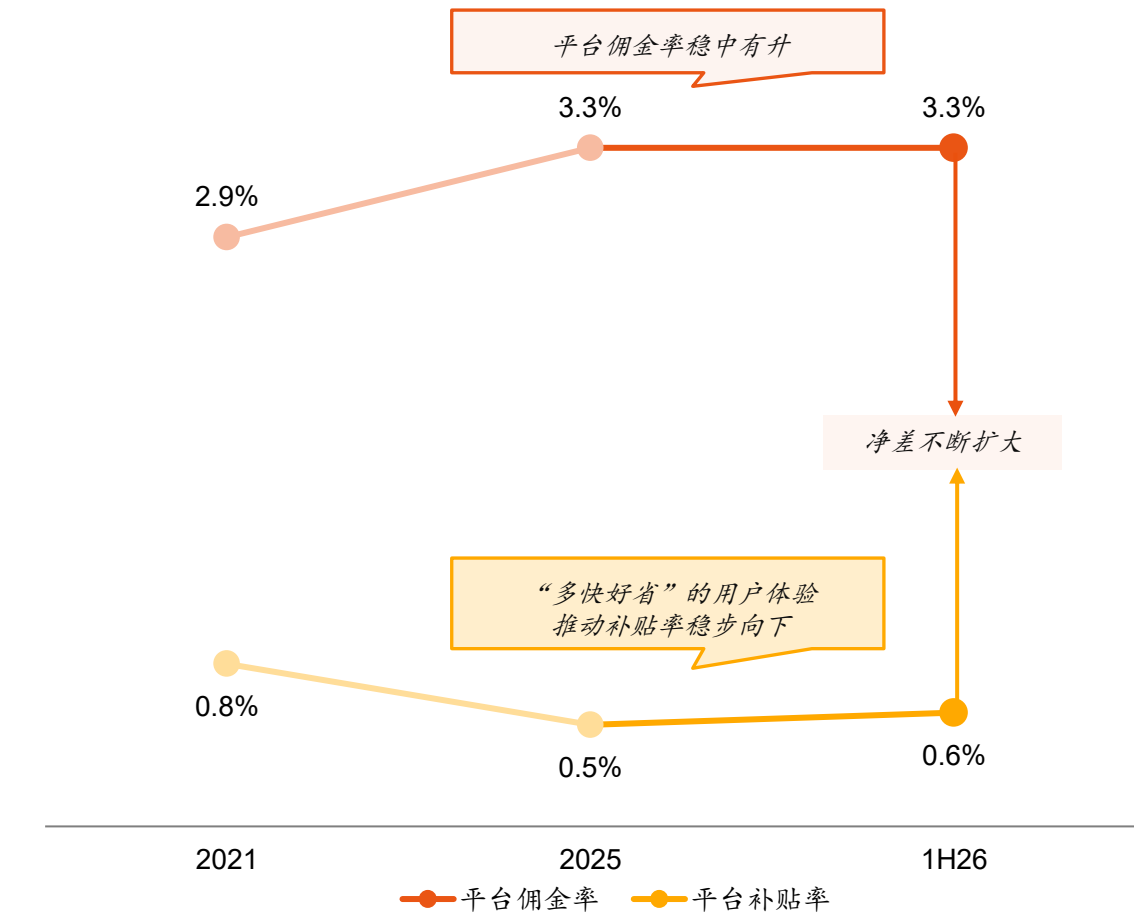


收入稳步向上

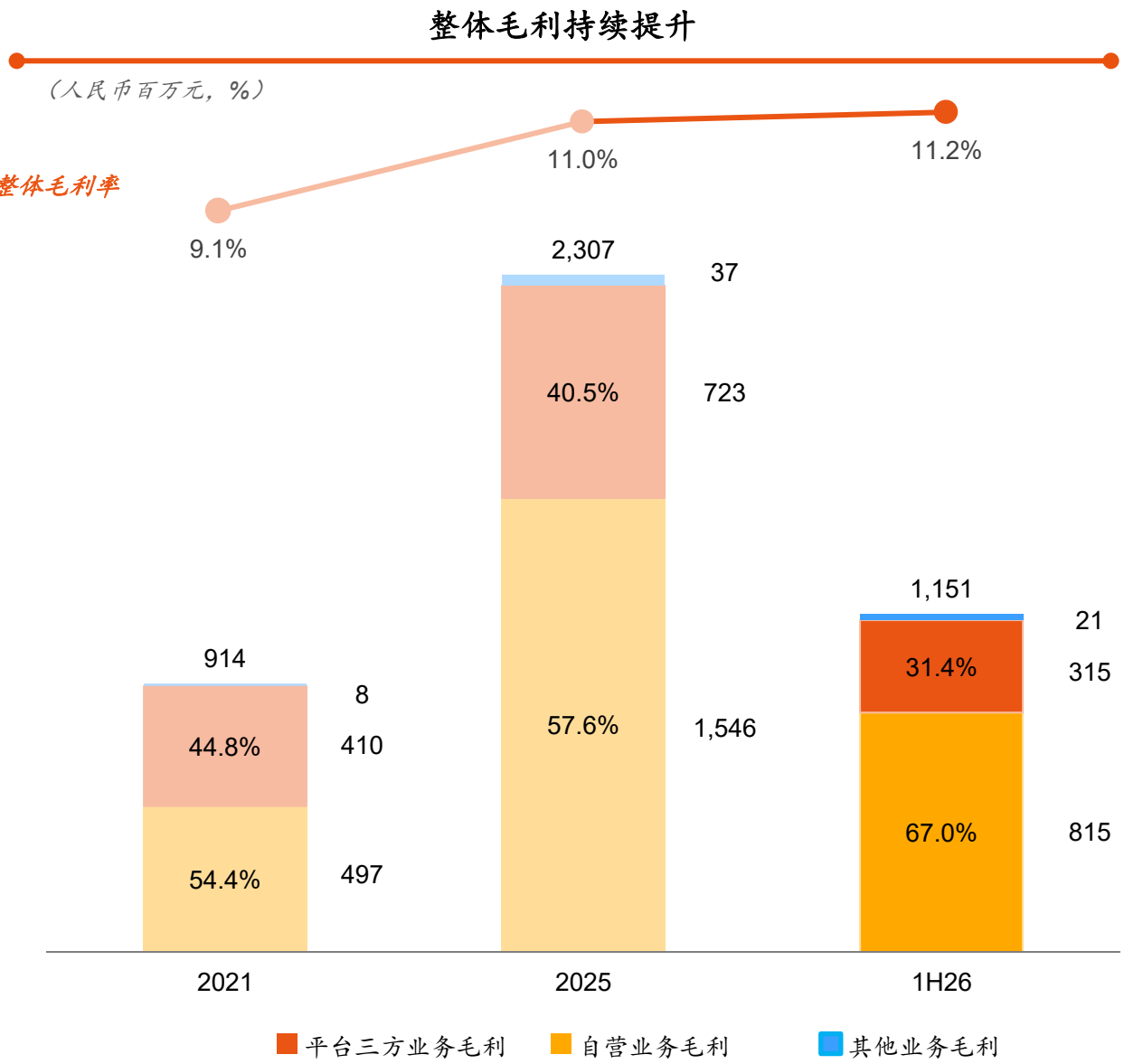
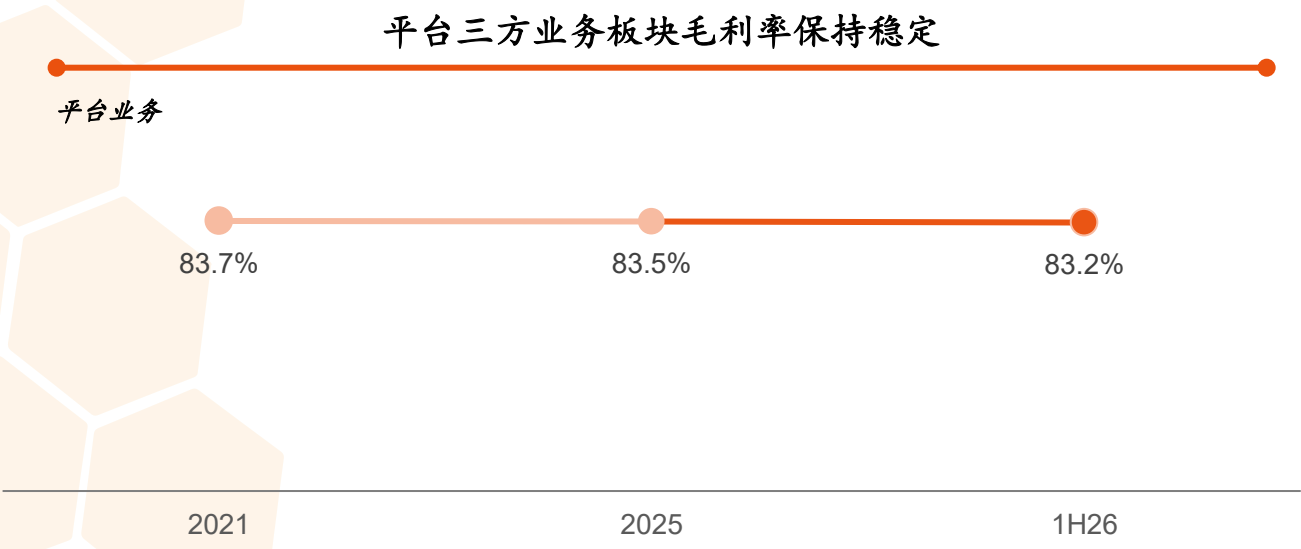
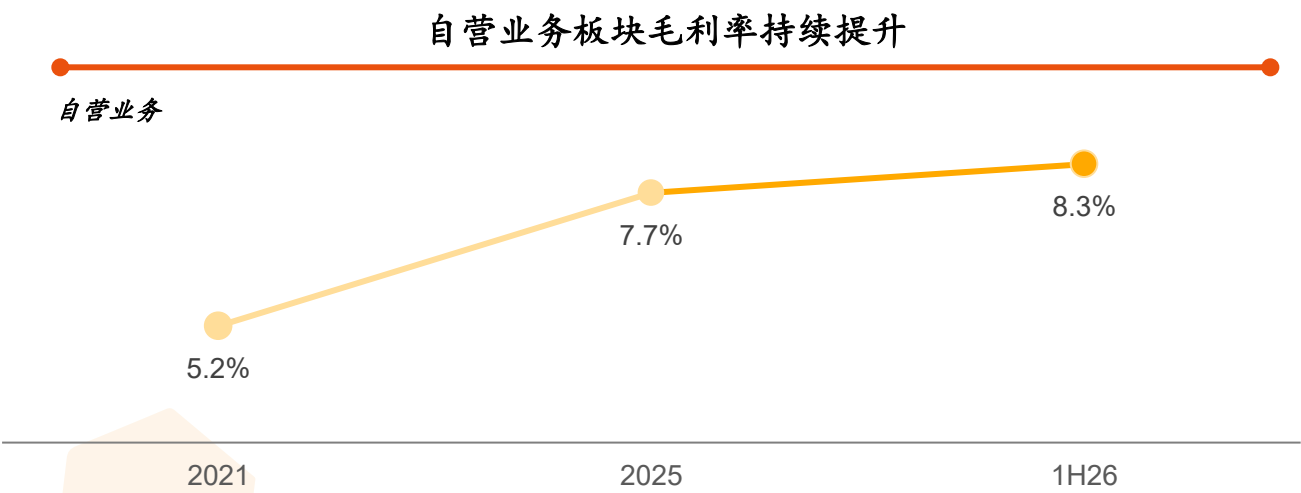
(人民币百万元)



平台佣金率与平台补贴率



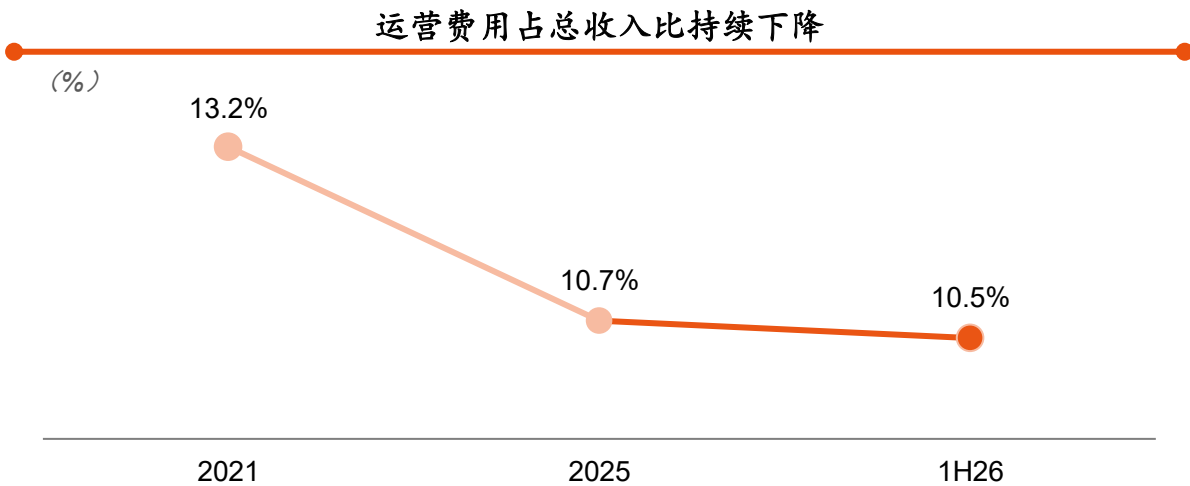
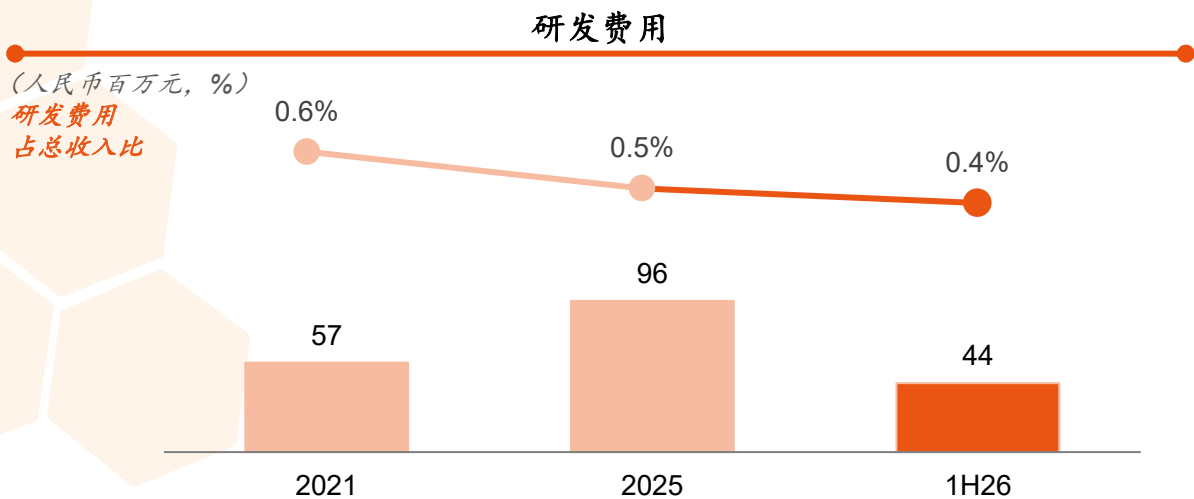
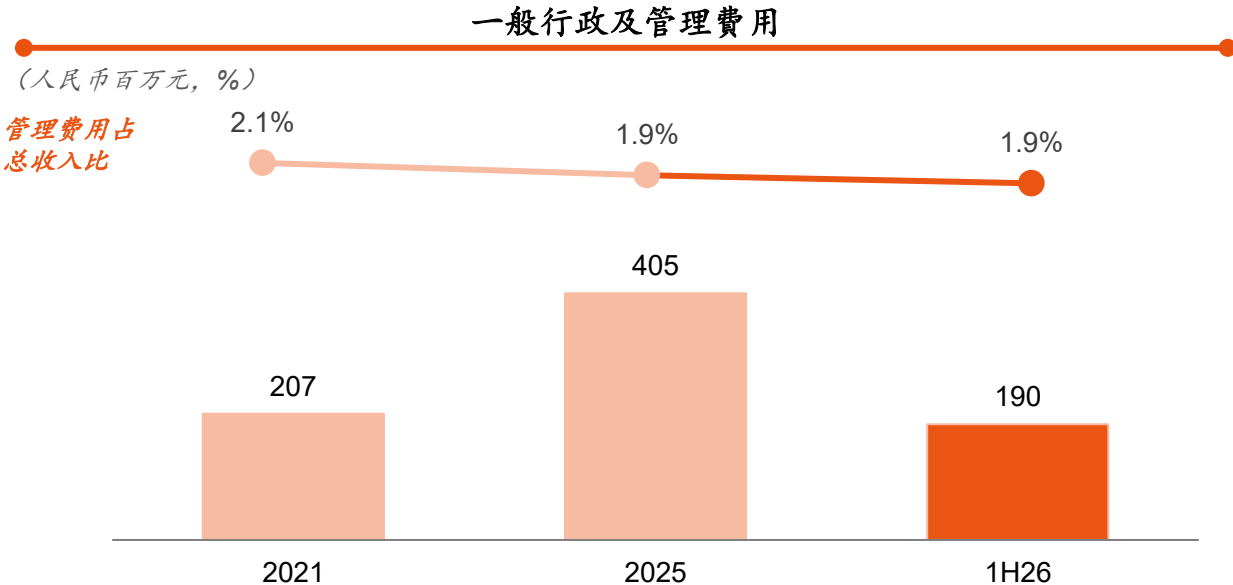
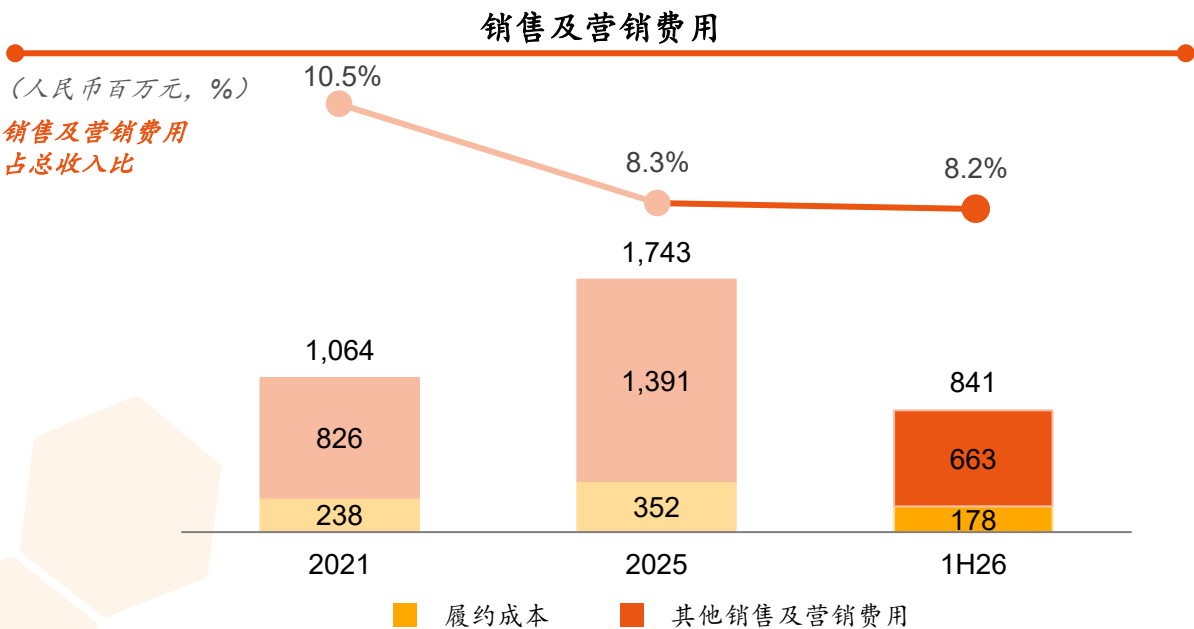
毛利规模不断扩大，自有品牌业务促进毛利率持续提升



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2026年上半年的**10.5%**

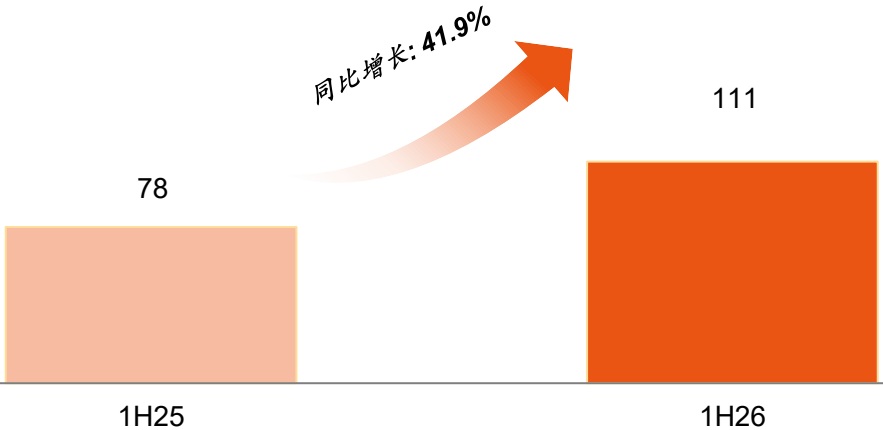


归母净利润高速增长，利润率持续提升



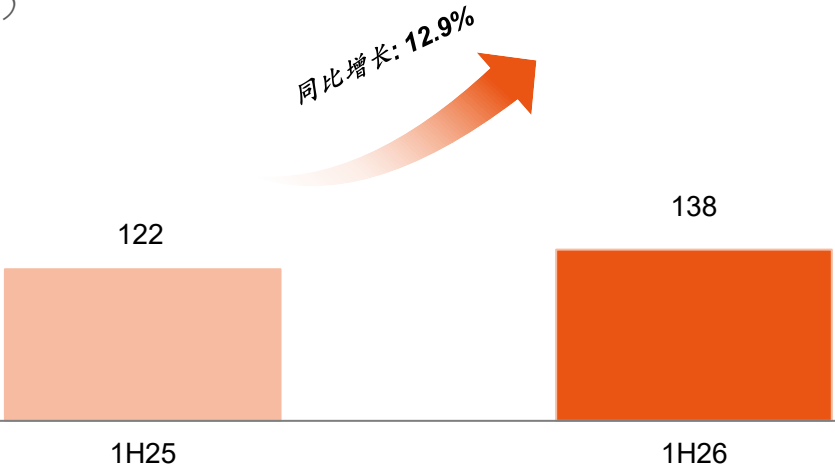
归母净利润持续快速增长

(人民币百万元)

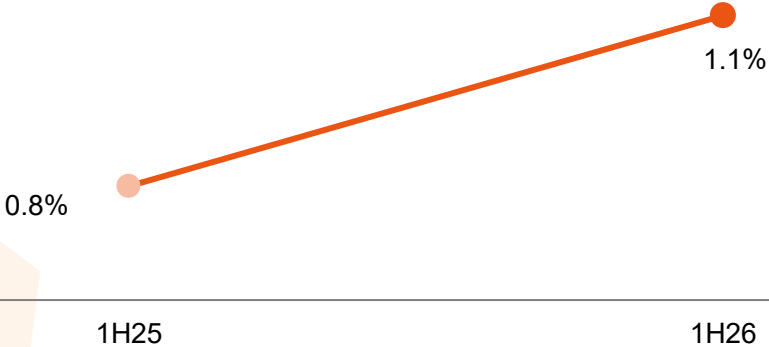


经调整净利润¹

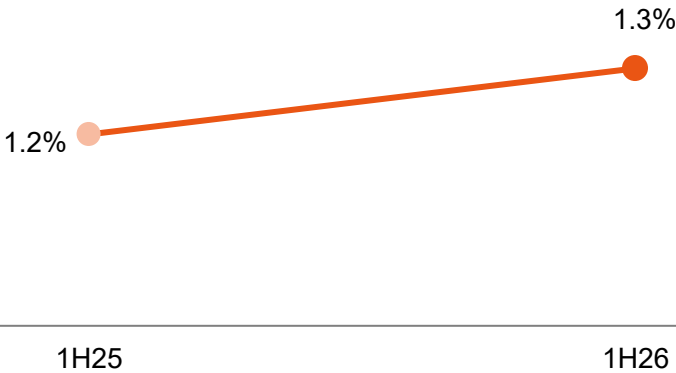
(人民币百万元)



净利润率

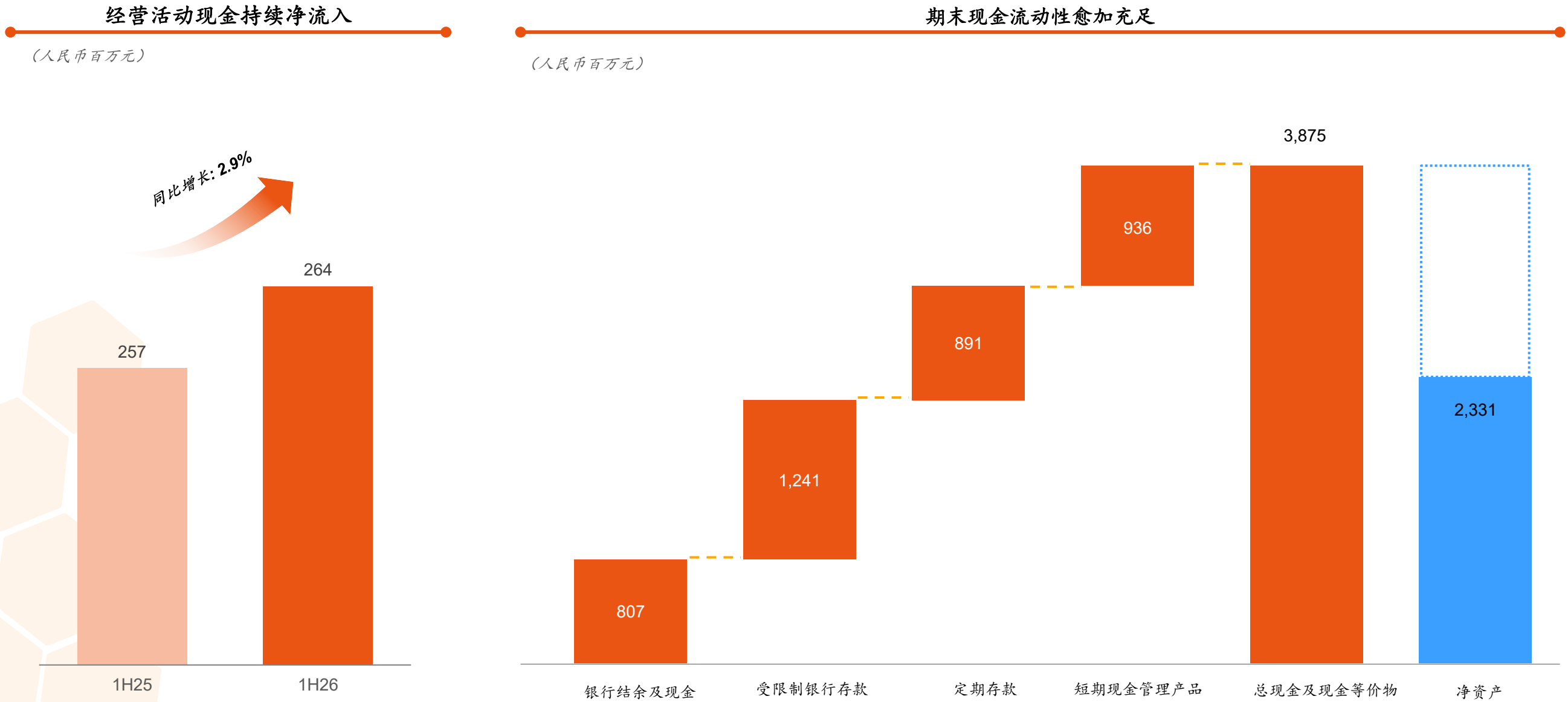


经调整净利润率¹



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

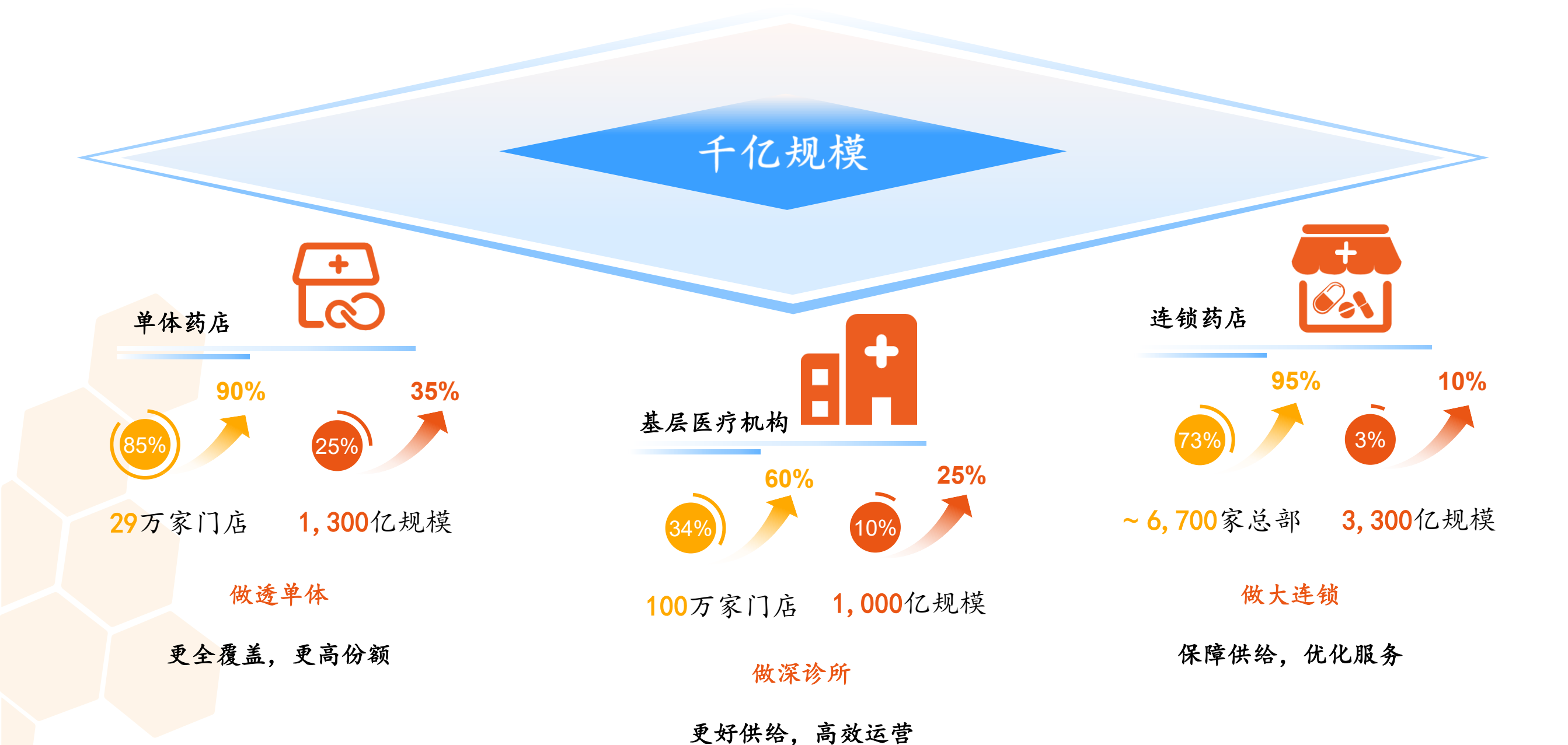
现金管理能力持续提升，现金状况稳健



4

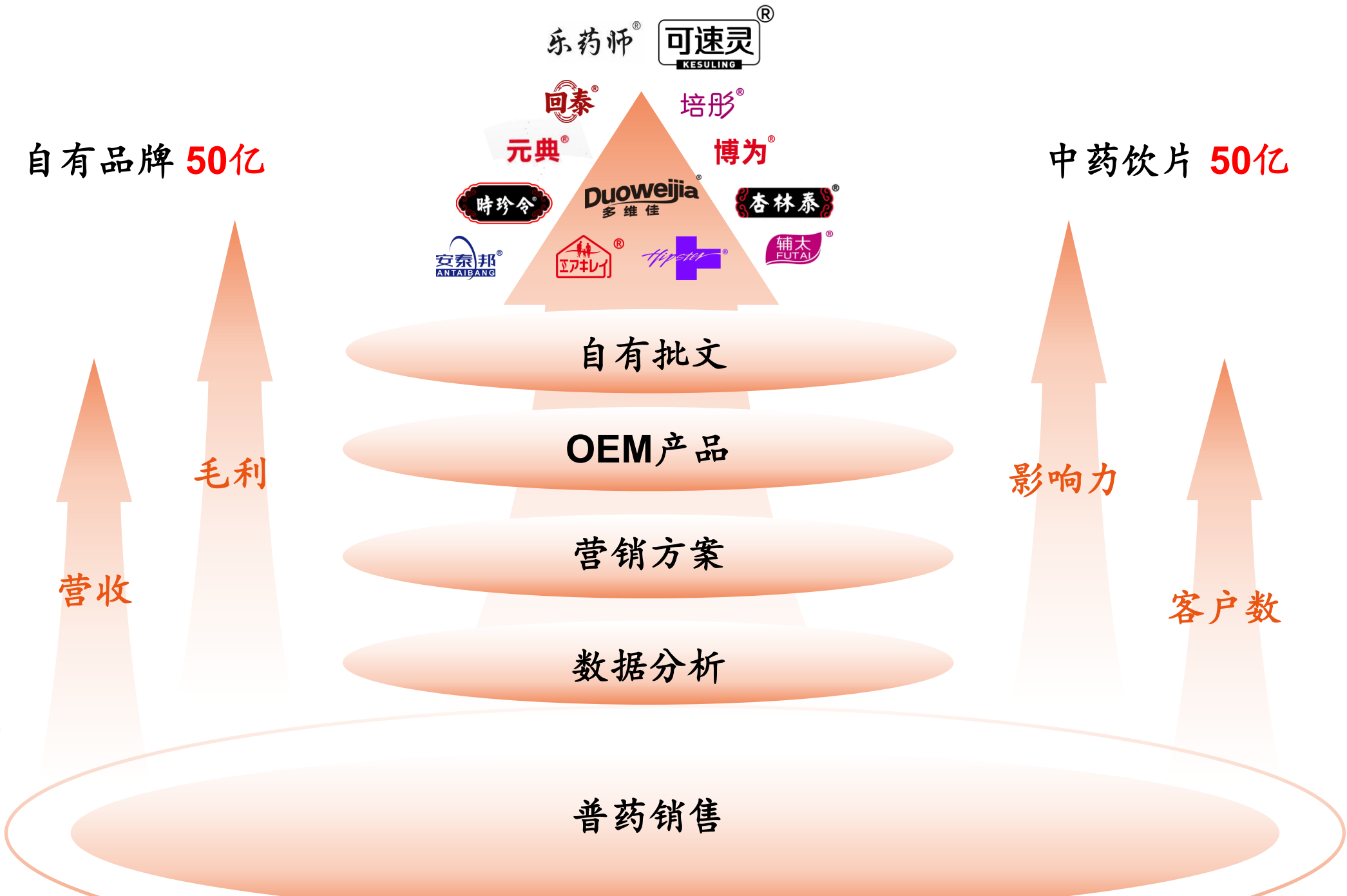
未来规划





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2.0：“向上走”，以需求为导向在顶端重新定义产品，形成独特的一盘货



药师帮3.0：“光谱小屋”打造基层医疗平权新基建



光谱免疫小方盒

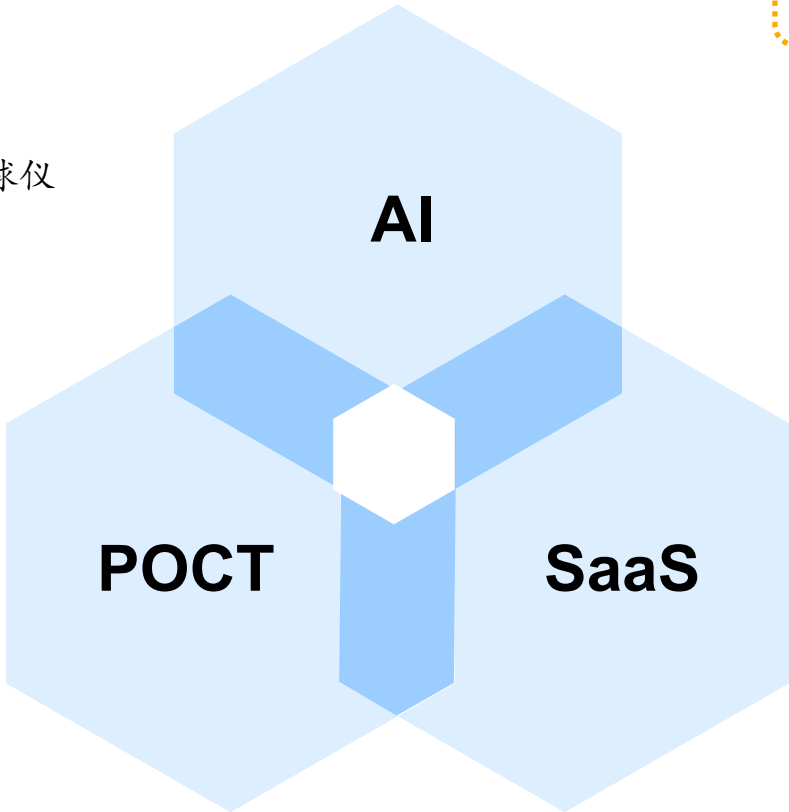


光谱慢病检测仪



光谱微型血球仪

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

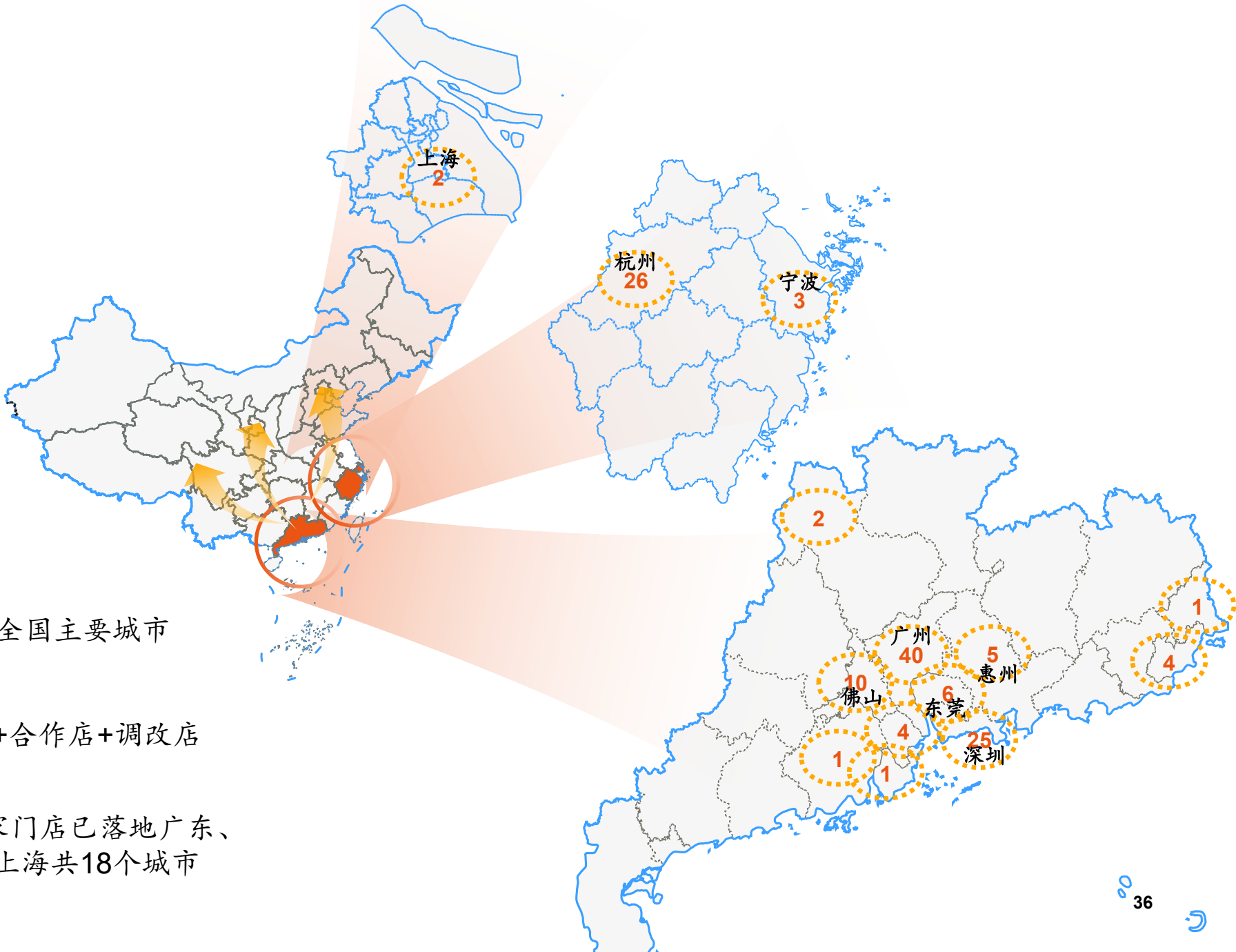
AI通用大模型

AI专业医疗大模型





药师帮4.0：即时零售前置仓落地广东核心城市，目标链接全国



拓展至全国主要城市



标杆店+合作店+调改店



约150家门店已落地广东、浙江、上海共18个城市

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！

