

業 務

使命

將傳統中藥智慧與現代藥學創新相結合，通過經科學驗證的外用療法保障終身健康。

概覽

我們是誰

我們是一家從事中醫藥產品的生產、銷售與研發的綜合製藥公司。我們專注於皮膚及黏膜疾病治療領域，善於將傳統中醫智慧與現代醫藥科學相融合。這一專長體現在我們的旗艦產品——複方黃柏液塗劑，這是一種先進的處方外用中成藥產品。根據弗若斯特沙利文的資料，按2024年銷售收入計，複方黃柏液塗劑在中國外用中成藥市場排名第四，佔據1.1%的市場份額。在此成熟產品的成功基礎上，我們正通過提供化妝品及其他中成藥產品而多元化產品組合。

我們的產品組合及候選產品

旗艦產品：複方黃柏液塗劑

我們有競爭力的市場地位在我們的旗艦產品複方黃柏液塗劑中得到體現，該產品乃為目前中國外用中成藥領域中唯一獲批的處方塗劑。其為國家二級中藥保護品種，根據《中藥品種保護條例》，該認定授予其獨家保護，並依法禁止任何其他實體生產相同藥品。該國家二級保護地位使我們享有複方黃柏液塗劑的獨家市場地位，而無相同藥品構成直接競爭。

複方黃柏液塗劑的臨床與科學基礎堅實，經廣泛驗證顯示其具有廣譜抗菌、抗炎、促進傷口癒合及增強免疫等多重功效。複方黃柏液塗劑的療效亦獲得醫學界廣泛認可，體現於其被納入《國家醫保目錄》及《國家基本藥物目錄》，列入16部臨床指南，並被收錄於五部國家級教材及18份專家共識文件之中。憑藉其良好的安全性與療效，複方黃柏液塗劑適合長期使用。其價值亦在於其成熟的配方體系，該體系為開發一系列中藥衍生產品奠定了基礎，從而擴大其臨床應用價值及商業潛力。我們正積極推進此一拓展至新治療領域的策略。

依托複方黃柏液塗劑的市場表現，我們於整個往績記錄期間實現了穩健的財務業績。於2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月，我們的總收入分別為人民幣1,052.8百萬元、人民幣991.9百萬元及人民幣802.6百萬元。同期淨利潤分別為人民幣237.2百萬元、人民幣198.9百萬元及人民幣144.6百萬元。詳情請參閱本文件「財務資料」。此財務穩健性植根於我們的旗艦產品，為下一階段的成長提供資金，即利用我們的綜合平台拓展至新的治療領域與商業渠道，進而打造更多元化及更具韌性的產品組合。

業 務

根據弗若斯特沙利文資料，中國外用中成藥市場於2024年達到人民幣916億元，並預計於2034年增至人民幣1,396億元，複合年增長率為約4.3%。此增長受患者人群擴大、人口老齡化加快以及慢性病管理需求上升等因素驅動。作為市場領導者，我們認為複方黃柏液塗劑將受惠於穩定增長的市場，鞏固我們的競爭地位。

候選產品

在複方黃柏液塗劑的成功奠定的基礎之上，我們通過三大核心戰略積極推進多元化產品組合：(i)推進新型中成藥產品研發；(ii)將經臨床驗證的醫療機構製劑或臨床經驗方轉化為創新型、具備上市條件的中成藥；及(iii)將已收購的經典配方中成藥產品進行商業化。截至最後實際可行日期，我們已實現處方藥經典配方中成藥安宮牛黃丸的商業化上市，而另一種經典配方中成藥產品烏雞白鳳丸將通過零售藥房提供。該等成果彰顯了我們的研發及商業化能力，並將進一步鞏固在中成藥市場的市場地位。此外，我們有由眾多中成藥候選藥物組成的強大產品管線，其中部分產品正在通過臨床開發推進。請參閱「我們的產品－我們的候選產品」。

完備的綜合研發與GMP生產平台

複方黃柏液塗劑的成功開發以及一系列管線產品證明我們擁有經證實的研發實力。截至最後實際可行日期，我們的研發實力建基於完善的知識產權佈局(包括與複方黃柏液塗劑相關的56項專利)以及由79位專業人員組成的專門團隊，其中過半成員具備碩士或以上學歷。三項戰略研發資產進一步強化該核心能力：(i)我們的研發中心設立於山東漢方中藥產業園內，作為專注於創新外用中藥製劑發現、配方開發及中試規模研究的平台；(ii)我們於2023年在廣東省珠海市建立的專屬橫琴創新中心以及將於2026年第一季度啟用的建於橫琴創新中心內部的橫琴研發實驗室，以將經臨床驗證的醫療機構製劑或臨床經驗方系統地轉化為創新中成藥產品；(iii)由皮膚科、創傷護理及創新中成藥知名關鍵意見領袖組成的學術顧問團隊。該團隊指導我們的循證策略、設計臨床研究並驗證複方黃柏液塗劑將中醫藥理論與現代醫學實踐相結合的綜合治療方法。結合該整合研發結構(包括專有知識產權、內部專業知識、專業基礎設施及頂級臨床合作)令我們能夠系統地將產品從概念推向市場，確保於臨床及學術信譽的支持下，持續開發創新外用中成藥。

業 務

我們是一家全面一體化的製藥企業，依託兩處位於山東省符合GMP規範的生產設施，擁有大規模的商業生產能力。我們的山東漢方中藥產業園，內設符合GMP規範的主要生產設施，配置用於複方黃柏液塗劑大批量生產，基於每日產能計算的年產能約為70.2百萬瓶100毫升複方黃柏液塗劑，並可依未來獲批產品的需求進行擴充。作為補充，我們第二處符合GMP規範的生產設施，總建築面積為22,000平方米，用於生產化妝品及經典配方中成藥產品(包括安宮牛黃丸及烏雞白鳳丸)。

我們的優勢

我們相信以下優勢成就我們的成功並從競爭對手中脫穎而出。

市場獨家塗劑劑型及旗艦產品經臨床驗證，市場地位領先，具有可持續增長潛力

我們的旗艦產品複方黃柏液塗劑為我們取得成功的基石，鞏固了我們在外用中成藥市場的領先地位。該產品為國內中成藥領域唯一獲批的塗劑劑型，為國家二級中藥保護品種，此資格通常授予對特定疾病具顯著療效且由天然藥材製備的配方。此項保護期自2023年11月起至2030年7月止，授予七年期市場獨家權，可依法禁止任何其他實體生產相同藥品，形成重要的監管與競爭優勢。複方黃柏液塗劑收錄於《中國藥典》，因其療效及安全性而受到廣泛認可。根據弗若斯特沙利文的資料，按2024年的銷售收入計，複方黃柏液塗劑在中國外用中成藥市場排名第四，佔據1.1%的市場份額，反映出其市場領先地位。

複方黃柏液塗劑已經建立強大的臨床表現，特點為其多靶點作用機制、獲證明的療效及良好的安全性。其配方含有小檗碱及連翹苷等天然活性成分，其協同作用對抗細菌、減輕炎症並促進癒合。該溶液透過增強傷口區域免疫細胞的活性增強人體的自然防禦。其質地溫和，足以用於開放性傷口、潰瘍或敏感皮膚，並可作為清洗液、浸泡液或敷布使用。臨床經驗表明，其有助於預防感染、緩解炎症並加快組織恢復。副作用(如有)通常屬輕微且暫時，如輕微紅腫或瘙癢。其屬安全，甚至足以用於兒童，且廣泛應用於皮膚護理、婦科健康、術後護理及長期傷口管理。該等特性使其特別適用於慢性疾病的長期管理，並在醫師與患者群體中獲得高度認可。複方黃柏液塗劑獲列入《國家醫保目錄》與《國家基本藥物目錄》，並獲16部臨床指南、五部國家級教材及18

業 務

份專家共識文件認可，進一步印證其臨床地位。尤其是，納入《國家醫保目錄》能夠推動其廣泛的臨床應用，此對擴大覆蓋範圍及提高銷售額至關重要。根據弗若斯特沙利文的資料，複方黃柏液塗劑彰顯了其綜合治療方法的卓越的臨床價值，其將傳統中醫藥理論與現代循證醫學實踐有效結合。複方黃柏液塗劑的價值亦在於其成熟的配方，其為開發一系列中藥衍生產品奠定了基礎，從而擴展其臨床應用及商業潛力。此可令臨床應用範圍擴展至現有適應症之外，並有助於探索新的治療領域。截至最後實際可行日期，複方黃柏液塗劑獲得多項權威獎項與殊榮，包括「2025年山東製造魯鏈優品」及「2023年山東製造齊魯精品」。

外用中成藥市場已實現持續增長，而不斷拓寬的患者人群及人口老齡化加速正在推動對慢性病藥物及長期健康管理解決方案的需求快速增長。根據弗若斯特沙利文的資料，於2024年，中國整體外用中成藥市場達人民幣916億元，預計於2034年將進一步擴大至人民幣1,396億元，複合年增長率為約4.3%。複方黃柏液塗劑良好的安全性及療效使其適合長期使用，而其市場領導地位令其可受惠於增長的市場，進一步鞏固了我們的競爭優勢及前景。

為保持市場領導地位，我們已設立全面的專利組合，保護複方黃柏液塗劑的獨家配方與專有生產工藝，設立高技術壁壘並強化其市場獨家地位。我們相信相關保護措施將可使產品免受更廣泛市場波動的影響。

成熟的**品牌價值及廣泛的多渠道銷售網絡**

我們相信，企業品牌旗艦「山東漢方」（據此，我們通過「舜聖堂」（前稱為「殞克」）品牌對複方黃柏液塗劑進行營銷）已成為外用中成藥市場中質量與可靠性的代名詞。此強大的品牌價值獲諸多榮譽加持，包括「2023年山東知名品牌」及「2024年影響濟南「她經濟」實力品牌」等，提升醫護人員與患者對我們的認可度與信任感。

我們的品牌價值由廣泛且成熟的銷售與分銷網絡支持，該網絡已實現超過20個省市的覆蓋範圍。於往績記錄期間，我們透過分銷商及直銷混合模式營銷及銷售我們的旗艦產品複方黃柏液塗劑。我們已在中國二級醫療機構及三級醫院建立市場份額並積極拓展一級醫療機構市場，我們確認其為可進一步市場滲透的領域。截至2025年9月30日，複方黃柏液塗劑在全國約180,000家藥房門店可供銷售。我們亦透過合資格電商平台建立在線銷售據點。我們相信，我們多面性的銷售網絡能確保廣泛的患者可及性，支持持續的市場滲透，並為新產品的上市提供穩定的平台。

業 務

一個針對皮膚與黏膜免疫外用中成藥產品的專業平台

我們已建立一個專注於皮膚及黏膜免疫產品的全面集成了研究、開發及生產能力的專業平台，專為在此複雜且不斷成長的治療領域中取得卓越表現而設計。憑藉完全整合的研發至生產平台，我們掌控每個關鍵環節：從針對皮膚及黏膜免疫路徑的精準配方設計，到生產品質管理規範試產工廠進行系統化試產驗證，再到專用設施的大規模商業化生產。此垂直整合確保嚴格品質管控、加速開發時程，並降低複雜外用產品的規模化生產風險，形成顯著且持久的競爭優勢。有關研發及生產能力，詳情請參閱「－研發」及「－製造」。我們相信，其能夠讓我們系統性地將科學創新與傳統中醫智慧，轉化為一系列多元化、經臨床驗證的現代外用療法。此可從我們穩健的三類產品管線進一步得到印證：(i) 推進新型中成藥產品研發；(ii) 將經臨床驗證的醫療機構製劑或臨床經驗方轉化為創新型、具備上市條件的中成藥；及(iii) 將已收購的經典配方中成藥產品進行商業化。請參閱「－我們的產品－我們的項目組合」。我們從研發、生產到商業化的端到端專業知識已透過旗艦產品複方黃柏液塗劑的成功獲得驗證。這款塗劑劑型擁有56項專利，其不僅建立起可持續的競爭優勢，並鞏固我們的市場領導地位。

專家引領創新與策略性規模化產能

截至最後實際可行日期，我們的創新力源自一支由79位專業研發人員組成的團隊，其中半數以上擁有中藥藥理學、免疫學及藥學領域的高級學位。團隊由藥理學與毒理學、質量標準及分析化學及臨床研究領域知名專家組成的學術顧問委員會指導。為加速研發進程，我們與高校、醫院及研究機構持續開展策略性學術合作，並建立專屬的基礎設施，包括橫琴創新中心，以優化臨床階段製劑的註冊轉化流程。我們的核心專業更延伸至製程工程與規模化生產，可嚴格監控黏度、pH值及活性成分均勻度等關鍵品質屬性。此能力使我們得以從試驗批次到全面商業化生產階段，持續提供高品質產品，確保產品一致性與供應穩定性。詳情，請參閱「－研發」。

憑藉專有知識產權、皮膚及黏膜專科、內部專長、專屬基礎設施及臨床合作使我們能夠高效地將產品從概念推進至商業化。通過將嚴謹的局部免疫療法研究與可擴展的製造技術相結合，我們建構出可靠且經科學驗證的治療方案。此一協同平台實現新產品的快速市場滲透，更鞏固了我們在外用中成藥這一專業領域中，持續保持技術領先與可規模化長期增長的戰略地位。

業 務

經驗豐富且具遠見的管理層團隊，為長期增長提供堅實支持

我們的核心管理層由一群擁有優異往績記錄及經證實執行力的中藥行業資深專家組成。我們由創辦人兼董事長秦文基先生統率，彼於製藥行業擁有近30年管理經驗，包括建立製藥生產設施及運營現代化製藥企業。秦先生主要負責我們的整體戰略規劃、資源分配與團隊管理。秦先生的豐富實踐經驗對我們的業務增長至關重要。

我們的高級管理層團隊擁有廣泛的行業專長、創新思維及強大的執行能力。總體而言，我們的管理層團隊成員平均擁有20年以上的中藥或製藥行業經驗。彼等對管理中藥製藥公司的複雜事務方面擁有深刻理解，專長範圍涵蓋研發、製造、銷售、市場推廣及分銷。我們相信，經驗豐富的管理團隊具備充分優勢，能夠繼續引領我們的業務發展，並在中國中藥行業中把握增長機遇。

我們的策略

我們的增長策略奠基於多軌並進的方針，旨在於強化核心業務的同時拓展至高潛力的新興市場。此框架由深化我們的藥品創新出發，擴展至綜合護理與消費者健康領域的佈局。我們已制定並計劃落實下列策略，以推動業務的拓展與成長：

持續投資研發以推動產品開發並豐富我們的產品組合及管線

透過我們的產醫研整合合作平台增強市場領先地位

我們正通過推進產醫研整合（「產醫研整合」）合作平台增強自身基礎及擴大市場領先地位。該閉環生態系統系統化地連接起一線臨床醫師、學術研究人員及我們的產業化研發團隊緊密相連，將自未獲滿足的臨床需求轉化為可擴展創新的路徑制式化。通過此產醫研整合合作平台，我們的研發及生產團隊與研究機構、高校及醫院合作，形成一個專家協作及人才發展的生態系統。其為加速由發現至提交監管申請的候選藥物迭代的關鍵基礎設施。憑藉該一體化基礎，我們正系統性向高增長相關專科領域（例如小兒科及婦科學）拓展。

該模式推動我們旗艦產品的進步及產品組合擴展。其已透過現代化的循證方式成功用於提升複方黃柏液塗劑，並融合品質源於設計理念將其推進至新適應症（如放射性輻射引起的皮膚及黏膜損傷腸炎）。透過獨特的指紋圖譜分析及與生物活性相關的質量控制措施，我們正將我們的質量標準由基於活性成分的標準轉變為以療效為導向的基準，增強我們核心資產的科學及商業基礎。

業 務

進一步加強研發能力，開發更多高度差異化的創新藥物

我們致力於持續進行研發投資，以推動長期增長，並開發高度差異化的創新藥物管線。透過運用我們於外用中成藥方面既有的專業知識，我們旨在將高潛力的候選藥物推進到多元化的治療領域，以解決未獲滿足的臨床需求。

我們的發展策略是以皮膚科領域的核心競爭力為基礎，拓展至具有協同效應的相關領域。管線有策略地建基於三大核心支柱：(i) 新型外用中成藥製劑，以鞏固我們在皮膚科領域的領先地位；(ii) 中醫醫療機構製劑或臨床經驗方的新型中成藥，此為一項聚焦於將經臨床驗證的傳統配方(尤其是兒科及婦科疾病)轉換為現代化、受監管新藥的舉措；及(iii) 將已收購的經典配方中成藥產品進行商業化。我們對此的重視乃由於：根據弗若斯特沙利文的資料，新型外用中成藥及靶向婦科及兒科的中成藥療法為可預見未來的重要增長驅動力。我們各項未來研發項目將經過嚴格篩選，評估未獲滿足的臨床需求、有利的市場動態及精準匹配我們的專有開發能力及法規專業知識。於往績記錄期間，我們成功獲得五項藥審中心頒發的研究性新藥許可，並積極推進多個候選藥物的II期及III期臨床試驗，彰顯出我們的執行力。

我們位於廣東省珠海市的專用中藥研發設施(橫琴創新中心及橫琴研發實驗室)為此項策略的重要驅動力。該綜合中心旨在利用該地區於中藥商業化方面的有利政策。該設施旨在簡化醫療機構製劑的全轉化路徑，集中開展從監管路徑及生產許可到中試規模生產的各項活動。我們擬通過使用此設施縮短從臨床驗證到準備上市的開發時間。於未來兩年，我們預期將顯著提升我們的研發生產力、擴大我們的臨床階段管線，並提高我們整體的商業化準備程度。

透過此戰略性結構化方法，我們正在建立多元化的創新候選藥物組合，旨在形成多個新增長驅動力，並為我們的業務創造更具韌性、可持續發展的未來。

深耕我們的產品矩陣：多元化收入來源

我們的策略建基於明確、且不斷演進的架構，其推動我們從專科中藥治療的領導者轉型為擁有多元化產品組合的一體化製藥公司。此由我們的「一核多翼」原則引領，憑藉我們旗艦產品的科學權威在新的高價值領域實現協同增長。

業 務

我們的旗艦產品複方黃柏液塗劑在皮膚及粘膜外部屏障修復領域備受認可，憑藉其科學價值，我們已將我們的專業知識延伸到不斷增長的化妝品市場。該策略通過我們主要的化妝品品牌汐萊朵(將我們的複方黃柏液配方經臨床驗證的消炎抗菌特性商業化)得到執行。通過開發護膚產品(針對痤瘡及過敏等問題)，使用黃柏、連翹及金銀花等真實植物萃取物，我們運用「藥妝同源」的理念，將中醫藥融入日常護膚與個人護理產品系列之中。此舉代表我們核心競爭力的策略性擴展，將療法創新轉變為可持續的消費級健康業務。

除局部護理外，我們通過收購成熟經典配方中成藥產品的上市許可，戰略性地擴展我們的產品組合。該方法使我們能夠立即獲得經驗證且具備上市條件的產品，從而快速進入需求旺盛的治療領域，如心腦血管疾病護理、婦科及兒科，該等領域的臨床需求迫切但缺乏高品質授權療法。自2025年第三季度起，我們已將用於急性心腦血管疾病護理的安宮牛黃丸商業化；而截至2025年9月30日，已獲得用於女性婦科健康的烏雞白鳳丸的生產批文。該等產品不僅把握住龐大的、根深蒂固的文化市場機遇，亦提升了安宮牛黃丸中含有的天然麝香、牛黃等稀有的、國家管控的原料的可及性，形成高准入門檻。在此基礎上，我們正加快推進另外12項已收購候選藥物的管線。

該等相互關聯的舉措從臨床治療延伸至日常保健及從外部修復延伸至內部調理，共同鞏固了我們的「一核多翼」運營原則。該擴展確立起我們可持續的競爭地位，預計可顯著提升我們的市場佔有率，並實現收入來源多元化。

建立現代化及先進的綜合研發、製造與中試基地

為推動長期策略性增長並鞏固行業領導地位，我們自2022年起建設山東漢方中藥產業園。該園區將作為共享創新與發展平台，整合並提升我們的核心能力。透過數字化賦能與智能化升級，該設施預計將全面革新我們的研發與生產流程，為中藥產業提供從研究到商業化方面的端到端支持，直接服務於我們的策略性增長計劃。

中藥製劑產業園將通過以下新增設施系統性地整合並升級我們的核心功能，形成一個無縫銜接的研發生態系統：

- 基於產品組合(如藥片或貼片生產線)發展現狀，為滿足未來生產需求，將新建一處數字化、自動化生產基地。該生產線將具備全封閉無菌生產環境、自動化包裝系統，以及精確塗佈與分切系統。將採用先進物流解決方案，包括自動化存取系統與智能調度系統，以提升產能、運營效率及供應鏈韌性，滿足多元化的市場需求；及

業 務

- 一座以技術平台為核心的自動化智能倉庫，將整合智能視覺檢測、調度與倉儲系統，並運用數字孿生技術。其目標是實現全流程產品追溯與自動化、透明且精準的物流調度。

透過提升品牌知名度及銷售網絡建立市場領導地位

我們致力於提升「山東漢方」企業品牌、複方黃柏液塗劑及安宮牛黃丸推廣與銷售所使用的產品品牌「舜聖堂」的形象與市場影響力。首要任務是透過針對性的多渠道舉措增強商業信譽度，並在醫療專業人士、分銷商與消費者中提升品牌知名度。

我們將通過拓展以實證為基礎的學術營銷計劃深化我們的臨床公信力及專業倡導力。此包括擴展我們經驗證的「藥店演說家」學術項目，其提供專業教育及培訓，以提升複方黃柏液塗劑的臨床認知與應用，同時更廣泛參與學術會議及機構推廣教育，確保醫療專業人員掌握最新知識與實證。

同時，我們將拓展及加強我們的銷售及營銷活動。這將涉及銷售網絡擴張及市場開發，如建立新的銷售渠道或利用我們的現有渠道開展合作，以及加強及深化我們現有的銷售相關業務關係及合作。作為我們推廣舉措的一部分，我們計劃通過合資格數字平台創建健康相關科普及品牌推廣內容而提升患者的認知及對患者的科普。

透過以循證為基礎的學術營銷計劃加強醫生的市場接受度及於患者中的知名度，並透過銷售及營銷活動擴大我們的實體及數字覆蓋範圍，我們致力於建立起一個良性循環，於該循環中，臨床證據推動專業處方，廣泛的渠道准入確保產品利用率，積極的患者結果增強品牌忠誠度及信譽。該全面方法不僅保障及提升我們旗艦產品的市場地位，亦構建起必要的商業基礎設施及品牌資產，以推出及擴展我們未來的管線，為股東帶來可持續的長期價值。

業 務

我們的產品

我們的產品組合分為三大類別：(i)處方外用中成藥，即我們的旗艦產品複方黃柏液塗劑；(ii)經典配方中成藥產品，即安宮牛黃丸及烏雞白鳳丸；及(iii)化妝品。



我們的旗艦產品複方黃柏液塗劑已作為我們的業務基石。複方黃柏液塗劑產生的收入分別佔2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月總收入的99.8%、99.8%及99.7%。複方黃柏液塗劑的穩定表現為我們的營運穩定性及持續研發活動奠定堅實基礎。

此外，於往績記錄期間，我們主要以「汐萊朵」品牌推廣及銷售化妝品，包括黃柏液祛痘修護次拋精華、黃柏液祛痘凝露、黃柏液祛痘面膜及淨顏潔面泡。這些產品保留黃柏液配方核心療效的同時，透過線上線下銷售渠道銷售產品以滿足消費者護膚需求。此外，這些產品代表我們策略性進軍快速成長的化妝品領域，展現我們將中藥專長拓展至相鄰消費健康市場的能力。

為配合旗艦產品的發展，我們已採取策略性措施，實現產品組合多元化。我們於2025年第三季度推出經典配方中成藥產品安宮牛黃丸，並於2026年初推出另一款經典配方中成藥產品烏雞白鳳丸。儘管安宮牛黃丸在初期上市階段的收入貢獻有限且截至2025年9月30日烏雞白鳳丸尚未產生收入，但其推出與獲批標誌著我們在構建更為多元化且均衡的產品組合方面邁出了重要步伐。

業 務

下表載列我們於所示期間按產品劃分的收入明細（以絕對金額及佔收入總額的百分比列示）：

	截至12月31日止年度				截至9月30日止九個月			
	2023年		2024年		2024年		2025年	
	人民幣 千元	佔總額 百分比	人民幣 千元	佔總額 百分比	人民幣 千元	佔總額 百分比 (未經審核)	人民幣 千元	佔總額 百分比
複方黃柏液塗劑	1,051,043	99.8	990,200	99.8	777,435	99.8	800,246	99.7
其他	1,748 ⁽¹⁾	0.2	1,724 ⁽¹⁾	0.2	1,176 ⁽¹⁾	0.2	2,344 ⁽²⁾	0.3
總計	1,052,791	100.0%	991,924	100.0%	778,611	100.0%	802,590	100.0%

附註：

- (1) 其他主要指透過銷售化妝品產生之收入。
- (2) 其他主要指透過銷售化妝品及安宮牛黃丸產生之收入。

外用中成藥－複方黃柏液塗劑



■ 國家二級中藥保護品種
Class II Protected TCM Product

■ 國家醫保乙類 NRDL

■ 國家基本用藥 NEDL

產品規格: Product Specifications (150ml / 120ml / 100ml / 20ml)

我們的旗艦產品複方黃柏液塗劑為中藥行業的外用中成藥。其為國家二級中藥保護品種，根據《中藥品種保護條例》，該認定授予其獨家保護，並依法禁止任何其他實體生產相同藥品。該國家二級保護地位讓我們享有複方黃柏液塗劑的獨家市場地位，而無相同藥品構成直接競爭。其亦同時納入《國家醫保目錄》與《國家基本藥物目錄》，體現了高度的制度認可與政策支持。該雙目錄入列資格至關重要，不僅能透過國家醫保報銷機制，保障廣大患者的可負擔性與可及性，同時能使產品成為全國公立醫療機構的必備儲備藥品。國家二級中藥保護品種地位與納入《國家醫保目錄》及《國家基本藥物目錄》，共同為我們的複方黃柏液塗劑帶來穩定的收入來源，創造競爭優勢。根據弗若斯特沙利文的資料，按2024年的銷售收入計，複方黃柏液塗劑於中國外用中成藥市場排名第四，市場份額為1.1%。我們亦正憑藉黃柏液配方的核心治療特性，拓展至新的治療領域，並研發新型外用中成藥候選藥物。

業 務

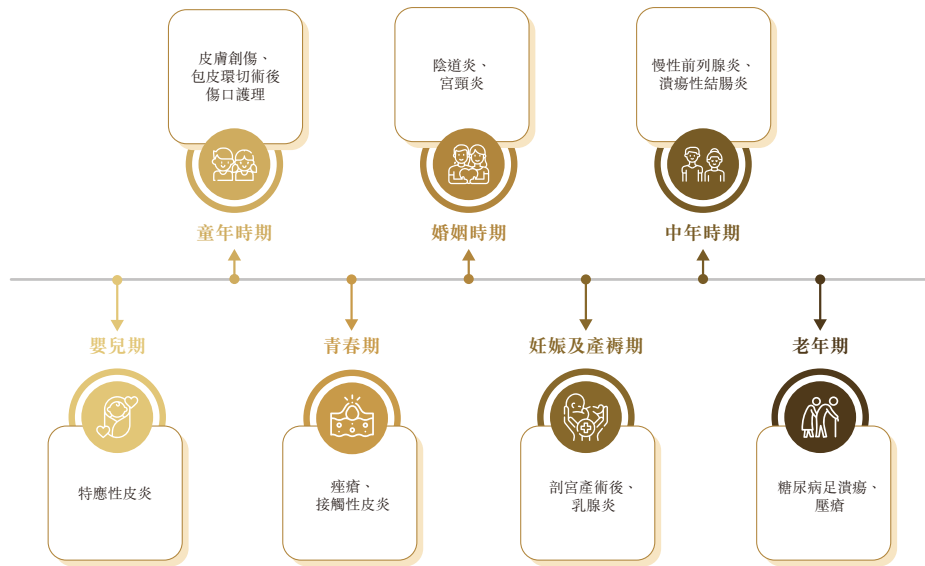
複方黃柏液塗劑根據不同銷售渠道提供四種規格：

- (i) 20毫升：此劑型主要分銷予私人診所及獨立藥房。
- (ii) 100毫升：此劑型主要分銷予一級醫療機構及二級醫療機構。
- (iii) 120毫升：此劑型透過直銷及分銷方式供應，主要透過零售渠道(包括連鎖藥房及合資格電子商務平台)，並以消費零售市場為主。
- (iv) 150毫升：此劑型主要分銷予二級醫療機構及三級醫院。

複方黃柏液塗劑的配方基於中醫藥理論，融合黃柏、連翹、金銀花、蒲公英及蜈蚣五味主要原料，協同發揮清熱解毒、消腫生肌之功效。其獨特的液體配方對皮膚溫和，可直接應用於開放傷口及受損表面而不會引起刺激，同時支持多種給藥方法，包括濕敷及沖洗。

根據弗若斯特沙利文的資料，藥理研究及臨床研究已證實複方黃柏液塗劑的綜合治療效果。藥理研究亦已證實該配方對多種常見病原體具有廣泛抗菌活性，對經常與皮膚感染有關的細菌具有特別強的效果。主要活性成分包括從黃柏提取的小檗鹼、從連翹提取的連翹苷、從蒲公英提取的菊苣酸以及從金銀花提取的皂苷及綠原酸，有助於其抗菌、抗炎及免疫調節特性。此外，蜈蚣的多種氨基酸、小分子肽及類固醇具有抗炎及傷口癒合作用。臨床研究已經證實其抗感染、減少炎症、加速組織修復及增強人體於傷口部位自然免疫防禦的能力。該全面療效特性令複方黃柏液塗劑能夠解決以發紅、腫脹、炎症、液體排出、皮膚糜爛及潰瘍為特徵的廣泛疾病。其臨床應用橫跨多個醫療部門，包括外科、皮膚科、兒科、婦科及慢性傷口管理。根據弗若斯特沙利文的資料，複方黃柏液塗劑適用於各年齡段人群的外用治療，且已展現出廣泛的治療效果，尤其於炎症及感染性疾病的治療方面表現突出。

業 務



於炎症性皮膚病中的皮膚病學應用

複方黃柏液塗劑為皮膚科治療多種炎症性皮膚病的常規用藥。其適應症涵蓋特應性皮炎、膿皰瘡、接觸性皮炎、脂溢性皮炎及類固醇依賴性皮炎。其亦用於帶狀皰疹管理及生殖器疣、美容治療等術後護理，主要採用藥棉濕敷法給藥。臨床研究表明，單獨使用或聯合外用皮質類固醇時，可有效降低皮膚病變評分、緩解瘙癢紅腫、縮短病程並降低復發率。

婦科與泌尿科的治療應用

於婦科治療中，複方黃柏液塗劑用於改善陰道健康、治療陰道炎，並輔助婦產科手術(如剖腹產或會陰傷口護理)的術後護理，通過降低感染風險促進切口癒合。於泌尿與男科領域，其適用於龜頭炎、包皮環切術後傷口護理及慢性前列腺炎等病症。針對龜頭炎，其可提升菌類清除率並降低復發率。包皮環切術後護理中能促進創緣癒合，減輕水腫疼痛，最大程度減少出血感染等併發症。前列腺炎的應用方法為保留灌腸。

外科及慢性傷口管理

複方黃柏液塗劑亦應用於外科部門及慢性難癒合傷口管理。特別推薦用於糖尿病足潰瘍、下肢慢性潰瘍、壓迫性損傷，以及創傷或軟組織感染所致的感染性傷口。本產品可透過藥紗濕敷、傷口沖洗或負壓沖洗系統進行應用。臨床研究證實其能有效控制傷口感染、降低炎症標誌物水平、加速傷口愈合速度，並縮短壓力性損傷患者住院時間。其作用機制涉及抗菌作用、抗炎效果，以及增強傷口部位人體非特異性免疫反應。

業 務

綜上，複方黃柏液塗劑因抗菌、抗炎、促進傷口癒合及免疫調節的多重靶點治療作用而具備廣泛的跨學科臨床實用性。截至最後實際可行日期，複方黃柏液塗劑已獲國內頂尖醫學學會及協會發佈的16部臨床指南、5部國家級教材及18份專家共識文件認可。這些教學資源將複方黃柏液塗劑納入未來醫護人員的標準課程體系，相關內容涵蓋銀屑病、痤瘡、各類皮炎，以及壞死性筋膜炎等嚴重感染性疾病的章節。根據弗若斯特沙利文的資料，作為唯一一款同時納入《國家醫保目錄》與《國家基本藥物目錄》且已正式載入《中國藥典》的獲批塗劑劑型，複方黃柏液塗劑已成為中國醫療體系標準臨床實踐中受認可及信賴的治療藥物。

複方黃柏液塗劑已榮獲多項省級榮譽，包括2025年「山東製造魯鏈優品」及2023年「山東製造齊魯精品」。

自2018年納入《國家基本藥物目錄》起，複方黃柏液塗劑產生可觀收入並建立卓越的市場地位，顯現持續的臨床需求。於2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月，我們來自複方黃柏液塗劑的收入分別為人民幣1,051.0百萬元、人民幣990.2百萬元及人民幣800.2百萬元。該穩定性能彰顯該產品的既定市場地位及其作為我們業務基礎的持續作用。

經典配方中成藥產品

為補充我們現有的複方黃柏液塗劑，我們已推行一項戰略計劃，收購經典配方中成藥產品以實現商業化。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們成功通過自獨立第三方戰略性收購兩款經典配方中成藥產品（安宮牛黃丸及烏雞白鳳丸）拓展中成藥產品組合。我們分別於2021年11月及2022年5月收購安宮牛黃丸及烏雞白鳳丸的上市許可。於收購後，我們啟動了系統化整合流程，包括為生產該兩種產品建設專用生產設施並實施全面質量保證方案。此涉及符合GMP標準的設施及設備合格認證、生產工藝驗證以及對新生產批次進行三至六個月的規定產品穩定性研究。必要監管檢查及相關藥品機構的批准進一步延長商業化時間表。儘管這種審慎策略推遲了上市時間，但確保兩款產品現均在內部嚴格遵循質量標準生產，並完全融入我們的生產體系。

業 務

截至最後實際可行日期，我們已將安宮牛黃丸及烏雞白鳳丸商業化。該等收購不僅實現了收入來源多元化，更通過戰略整合收購的經典配方中成藥產品，為未來產品組合擴張建立了可擴展的模式。



安宮牛黃丸

安宮牛黃丸為一種成熟的經典配方處方中成藥，於治療急性及危重疾病方面具有悠久歷史。其源於經典中醫藥理論，常被視為中藥中的「急救藥」，體現「急症及時治療，危重症及時搶救」的原則。該配方旨在清熱、解毒、鎮靜抽搐及恢復意識。其常用於由發熱性疾病引起的高燒、驚厥、昏迷及譫妄，亦可用於中風相關昏迷、腦炎、腦膜炎及敗血症恢復的輔助治療。

烏雞白鳳丸

烏雞白鳳丸為一種歷史悠久的經典配方中成藥，在女性保健領域應用已久。該產品已通過零售藥房推出，表明我們拓展至女性健康解決方案領域。該經典配方專注於解決常見女性健康問題，包括疲勞、身體虛弱維持精力、滋養氣血及月經週期調理。該產品旨在方便日常使用，為女性提供一個隨時可用的選擇，以保持整體健康及於無醫療諮詢的情況下解決日常健康需求。該配方基於既有中醫藥理論，以烏骨雞為主要成分，輔以人參、黃芪及當歸等草藥。

安宮牛黃丸與烏雞白鳳丸的推出，標誌著我們產品組合向新保健消費群體的戰略性擴展，這些產品的引入，使我們能夠依托中醫藥專業知識，超越傳統處方藥模式，滿足從急性病症管理到日常健康調養的更廣泛健康需求。

業 務

化妝品

於往績記錄期間，我們亦主要通過「沙萊朵」品牌銷售含有中藥成分的化妝品。此自然業務擴張依託黃柏液配方以抗炎、抗菌及組織再生特性著稱的核心精髓與經證實的功效，打造出專屬的化妝品管線。當前產品組合包含黃柏液祛痘修護次拋精華液、黃柏液祛痘凝露、黃柏液祛痘面膜及沙萊朵淨顏潔面泡。每款產品均將黃柏液的療效轉化為精準日常護膚方案，滿足現代消費者對安全有效、成分明確化妝品的需求。



黃柏液祛痘修護次拋精華

提供多種單次使用規格(1.5毫升 × 5/15單位；1.2毫升 × 2/15單位)，該琥珀色液態配方充分發揮黃柏液配方核心的療效特性，專為易長痘肌膚提供針對性護理。本產品提供三大核心功效：痤瘡治療、保濕滋潤及舒緩鎮靜。

黃柏液祛痘凝露

本款琥珀凝膠配方提供1克、10克及15克三種規格，在延續黃柏液配方抗痘功效的同時，控油特性。本產品的核心功效包括痤瘡治療、肌膚修復、保濕滋潤、舒緩鎮靜及控油調節，為油性與混合性肌膚提供全面護理。

淨顏潔面泡

本款淡黃色透明液態潔面乳提供30毫升及140毫升兩種規格，專為日常肌膚保養設計。本產品著重於高效且溫和的潔淨效果，在維持肌膚天然水分平衡的同時，為後續保養品做好準備。

黃柏液祛痘面膜

本產品提供30毫升 x 6瓶的包裝規格，能有效舒緩活躍性痤瘡症狀，並減少未來復發的可能。持續使用可淨透煥膚，讓膚質更顯透亮、富有彈性。

業 務

這四款產品均在嚴格的品質管控規範下生產，並採用專門生產工藝以確保中藥成分的完整性、純度與穩定性。這些化妝品運用我們的黃柏液配方經證實的藥理特性，有助預防及減少痤瘡，同時促進祛痘後的肌膚修復。該等產品彰顯我們將中醫藥專業知識拓展至快速增長的化妝品市場的能力。

我們的候選產品

根據弗若斯特沙利文的資料，我們已於研究、開發及商業化創新中成藥方面(尤其是通過我們的旗艦產品複方黃柏液塗劑)建立良好的往績記錄。立足於該專長及複方黃柏液塗劑產生的持續收益，我們目前正通過三大核心策略：(i)推進新型中成藥產品的研發；(ii)將經過臨床驗證的醫療機構製劑或臨床經驗方轉化為創新的、可投放市場的中成藥產品；及(iii)將已收購的經典配方中成藥產品進行商業化。

我們的自主研發工作聚焦於用於治療慢性皮膚病、創面與感染的新型外用中成藥，同時戰略性拓展至互補領域，如兒科及婦科。儘管我們的管線包括多款候選藥物，但我們目前正優先考慮多個具有戰略重要性的關鍵資產，並已經通過臨床開發持續推進。

- **新型外用中成藥：**基於複方黃柏液塗劑的成功，我們正推進五項創新外用中藥製劑管線，其中兩項已取得臨床試驗批准。此包括具有增強穩定性及適用性、用於治療炎症性皮膚病的複方黃柏液塗劑的無菌凍乾粉升級版；及目前處於II期臨床試驗專為治療小兒特應性皮炎而開發的關鍵候選產品。推進該等候選產品對於增強我們的核心產品供應及鞏固我們於外用中成藥市場的領導地位至關重要。
- **醫療機構製劑和臨床經驗方的新型中成藥轉化：**我們完全有能力推進將經臨床驗證的醫療機構製劑轉化為創新及可上市的藥物。我們的管線包括八款有關候選產品。一款處於II期臨床試驗階段的關鍵產品為針對兒童氣喘，該病症與黏膜免疫密切相關，因為兒童發育中的氣道黏膜(第一道防線)更易受感染。我們亦正致力開發一款針對兒童呼吸道感染的關鍵候選藥物，該產品已完成II期臨床試驗及正在開展III期臨床試驗。該舉措為一個關鍵增長推動因素，令我們能夠系統地將經過驗證的經驗配方轉化為標準化新藥，從而擴大我們的治療範圍及潛在市場。

業 務

- **經典配方商業化：**我們已收購經典配方中成藥產品的上市許可。此舉讓我們能立即取得經驗證且具備上市條件的產品，實現快速進入目標治療領域。我們專注於高需求的領域，如與牛黃相關的兒科及婦科配方，該等領域具有顯著的臨床價值，可滿足缺乏高品質許可產品的市場上患者的迫切需求。我們已成功執行此策略，分別將收購的產品（例如安宮牛黃丸（於2025年第三季度）及烏雞白鳳丸（於2026年第一季度））商業化，提升我們的市場佔有率。為了延續此勢頭，我們正在推進另外12個收購經典配方中成藥管線。目前正在開發及進行技術轉移及驗證的主要產品（包括益母草顆粒及清熱解毒口服液）將按計劃隨後上市。預計該等新產品系列將大幅擴大我們的產品組合，鞏固我們於中藥領域的地位，並於未來三至五年內產生額外收入。

研發

我們於開發具備高市場潛力的創新外用中成藥候選產品方面進行重大投資，並策略性地拓展至互補的治療領域，包括兒科、婦科以及中成藥配方的新藥轉化。我們的方法結合深厚的中藥配方專業知識與現代分析技術，致力於開發具有明確臨床優勢的產品。

截至最後實際可行日期，我們的研發團隊由79位高素質專業人才組成，其中逾半數擁有碩士或以上學歷。團隊在中藥藥理學、分析化學及藥品開發全生命週期（從研發及配方到臨床試驗管理與監管審批）方面具備豐富經驗。憑藉此堅實的科研基礎，加上與頂尖的臨床研究組織及學術機構的合作，我們能夠系統性地建立強大的創新外用中成藥產品管線。

我們的研發中心

我們的主要研發中心為位於山東省濟南市的山東漢方中藥產業園，專用設施佔地面積超10,000平方米。該等設施配備用於植物化學、藥理及質量控制的先進分析儀器，可支持我們完整的研發流程，涵蓋初始配方篩選、藥理毒理評價、工藝開發與優化及中試生產等環節。這種綜合中試規模生產能力對於彌合實驗室研究與大規模商業生產之間的差距至關重要，能夠令我們在將技術轉入主生產線前，驗證工藝的穩定性與可放大性。通過在這一端到端開發全過程中保持全面監督，我們提升了產品管線從概念到上市的效率及可靠性。

業 務

我們研發設施的實力及聲譽體現在其獲官方認定為多個省級重點研究中心，包括山東省工程研究中心、山東省企業技術中心及山東省一企一技術研發中心。

此外，我們成立的橫琴創新中心(為於2023年在廣東省珠海市設立的專屬研發平台)，是支撐長期創新與區域拓展戰略的基石。該平台專門旨在高效推進經臨床驗證的醫療機構製劑或經驗方向創新型、具商業價值的中成藥新藥的轉化。作為一體化運營單元，平台全面管理從實驗室研究、工藝放大到臨床試驗管理及生產許可獲取的完整複雜流程。憑藉珠海橫琴區位優勢，我們可享受針對中藥產業的專項優惠政策，包括研發補貼及財政激勵。此外，橫琴研發實驗室預計於2026年第一季度投入運營。我們預計該平台將於不遠的將來成為管線加速的核心驅動力，顯著提升研發產出與商業化部署能力。

我們與研究機構的合作

除強大的內部產品研發能力外，我們亦積極與頂尖研究機構建立合作關係，以拓寬獲取專業知識的渠道，加快我們的開發管線進程。我們遵循一套嚴謹的戰略性流程甄選合作夥伴。我們優先選擇在中藥研發領域享有良好聲譽且具備成熟專業能力的合作夥伴。針對臨床試驗合作夥伴，我們選擇擁有豐富中藥臨床試驗經驗、具備多中心試驗管理能力，並全面理解中國中成藥產品監管路徑的機構。在臨床前研究合作夥伴方面，我們強調在中藥藥理學、強大項目管理以及完備實驗室設施方面的實證能力。

我們已與中國兩家CRO建立戰略合作關係並對其進行投資以加強我們的新藥研發能力。首先，擁有十五年專業經驗及近500名專業人員團隊的領先CRO廣州海博特醫藥科技有限公司通過執行國家藥監局臨床試驗規範提升我們的臨床研究效率。其次，國家高新技術企業蘇州玉森新藥開發有限公司(獲得教育部科技進步一等獎等榮譽獎項)提供從製劑開發及分析驗證到臨床試驗設計的全方位服務。其擁有由約200名專業人員組成的團隊，運營近10,000平方米的實驗室空間，其專業知識確保所有開發活動及註冊申請遞交均符合藥審中心規範。該等戰略合作夥伴關係體現了我們以外部專業知識補充內部研發的方式，豐富了我們的產品開發管線，同時保持高質量及監管合規標準。

業 務

我們通常與研究機構簽訂框架協議，並基於具體項目簽署工作說明。此類協議旨在保護我們的知識產權、確保合規性，並將激勵機制與成功的研發成果相掛鉤。以下概述我們與研究機構訂立的框架協議中通常包含的關鍵條款：

- **服務範圍**。我們明確規定了具體的研發交付成果，其中可能包括臨床前研究、臨床試驗設計、監管申報報告及技術開發。
- **期限**。協議按具體項目週期訂立，與關鍵研發里程碑掛鉤，通常跨越多年以涵蓋完整的臨床階段或研究週期。
- **付款**。我們按照預先設定的里程碑節點支付款項，付款前提是成功完成特定交付成果，例如獲得監管批准、完成臨床階段或成功進行技術轉讓。
- **知識產權**。我們保留根據這些協議產生的所有知識產權的獨家所有權。合同規定我們的合作夥伴禁止將任何與項目相關的知識產權用於約定範圍之外的目的。
- **保密**。我們要求合作夥伴作出嚴格的保密承諾，保護我們所有的專有資料，這些保密義務通常在協議期限結束後仍無限期延續。
- **質量保證**。我們要求合作夥伴嚴格遵守所有適用的監管標準及質量控制要求，包括GCP、GLP以及相關中國藥典和藥品註冊規定。
- **責任劃分**。我們通過協議中各自的責任與義務條款，明確劃分訂約方的責任與義務範圍。

業 務

客戶及銷售

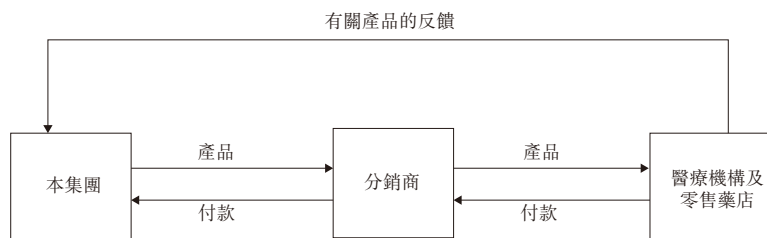
憑藉我們於中藥行業的深耕佈局，並透過分銷與直銷相結合的混合銷售模式，我們已培育出多元化的客戶群。於往績記錄期間，我們的主要客戶群體包括：(i)分銷商，其向醫療機構以及零售藥店分銷我們的處方藥複方黃柏液塗劑及向零售藥店分銷處方藥安宮牛黃丸；(ii)連鎖零售藥店及單體藥店（設有處方藥櫃），我們直接向其銷售複方黃柏液塗劑及安宮牛黃丸，實現更緊密的市場對接；及(iii)我們直接銷售複方黃柏液塗劑、化妝品產品及安宮牛黃丸的合資格電商平台。

下表載列我們於所示期間按銷售渠道劃分的收入明細（以絕對金額及佔我們總收入百分比列示）：

	截至12月31日止年度				截至9月30日止九個月			
	2023年		2024年		2024年		2025年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
分銷	1,003,688	95.3	915,358	92.3	719,475	92.4	748,267	93.2
直銷	49,103	4.7	76,566	7.7	59,136	7.6	54,323	6.8
總計	1,052,791	100.0%	991,924	100.0%	778,611	100.0%	802,590	100.0%

分銷

於往績記錄期間，我們的收入主要來自分銷渠道。於2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月，分銷銷售額分別為人民幣1,003.7百萬元、人民幣915.4百萬元及人民幣748.3百萬元，分別佔我們同期總收入的95.3%、92.3%及93.2%。該等分銷商主要向全國醫療機構及零售藥店供應複方黃柏液塗劑。根據弗若斯特沙利文的資料，我們銷售複方黃柏液塗劑的策略符合中國醫藥行業的行業慣例。我們認為，我們的分銷策略有助於以具有成本效益的方式擴大我們的覆蓋範圍，同時保持對我們的分銷網絡以及營銷及推廣活動的適當控制。下圖說明我們、我們的分銷商以及醫療機構及零售藥店之間的關係：



業 務

分銷網絡

我們採納分銷模式，主要是由於該模式使我們能夠以具有成本效益的方式有效地深化我們的市場滲透。下表載列分銷商數目於往績記錄期間的變動情況。

	與我們進行交易 的分銷商數目
2023年	1,078
新增	129
終止	(215)
2024年	992
新增	121
終止	(183)
截至2025年9月30日止九個月	930

附註：本表所列之分銷商數量乃按實體水平計算，並無將同屬單一集團之分銷商進行合併統計。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無委聘任何二級分銷商。

於往績記錄期間，與我們進行交易的分銷商數目由2023年的1,078家減少至2024年的992家，並於截至2025年9月30日止九個月進一步減少至930家。此減少並非市場萎縮的跡象，而是為提升分銷網絡品質、可靠性及效率而有意採取的策略性措施。作為該計劃的一部分，我們系統性地審查分銷商的績效及財務狀況，逐步終止與財務能力或營運能力不再符合我們的風險管理標準之合作夥伴的關係。此舉有助於降低信用風險敞口。

此外，部分醫療機構採購慣例的轉變，特別是其委聘新的優先分銷商的決策，促使我們必須進行相應調整。在該情況下，我們已主動將供應安排轉移至新的指定分銷商，以確保持續供應至這些關鍵醫療機構。此舉不可避免地導致終止先前分銷商協議。

與此同時，因應自身業務擴張而新增的分銷商已部分抵銷此淨減少。隨著往績記錄期間業務版圖擴展，部分現有分銷商未能滿足我們對區域覆蓋、物流支援及服務響應能力日益提升的期望。為彌補這些缺口，我們委聘基礎設施更強以及覆蓋範圍更廣的新分銷商，確保分銷網絡保持靈活性並能夠支持戰略目標。總體而言，分銷商網絡的優化反映我們由量轉質的戰略轉變，著重建立符合可持續增長的長期願景、兼具韌性與高效能的合作關係。

業 務

據我們的董事所深知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的所有分銷商均為獨立第三方，且概無受我們現任或前任僱員所控制。董事或彼等各自的聯繫人或據董事所知擁有本公司已發行股本5.0%以上的本公司任何股東概無於任何該等分銷商中擁有任何權益，且董事或彼等各自的聯繫人及控股股東現時或過往概無與任何該等分銷商有任何關係（彼等透過本集團的關係除外）。此外，據我們所深知，除作為我們的分銷商外，我們與分銷商於往績記錄期間並不存在任何過往或現時的關係或安排（包括家族、業務、融資、擔保或其他形式）。

分銷商管理

我們選擇分銷商時考慮其成熟的分銷能力、對彼等各自市場的了解、財務穩定性、信譽及運營規模。所有分銷商必須持有藥品銷售及分銷所需的必要牌照及許可證。此外，我們的分銷商必須遵守最新的GSP標準，確保將我們的產品安全及時地配送至目標醫院及醫療機構。

我們主要依賴我們所制定的分銷協議、政策及措施來管理分銷商，確保我們向彼等的銷售反映真正的市場需求及彼等遵守分銷協議的條款及條件。倘我們發現分銷商存在任何潛在的不合規問題，我們會與相關分銷商解決該等問題，並要求彼等於規定期限內整改有關情況。倘於該期限內未能解決不合規問題，我們有權終止分銷協議。

分銷協議

我們與分銷商建立賣方與買方的關係。在產品交付並經分銷商驗收後我們對售予分銷商的产品不保留所有權。我們與分銷商的分銷協議的主要條款載列如下：

- **期限。**協議有效期通常為一年，通常為1月1日至12月31日，但經雙方同意可優先續簽。
- **指定分銷區域。**分銷商會被指定特定地理區域，且合約禁止於其獲指定區域外進行銷售。未經授權的跨區域銷售可能導致每批次面臨重大處罰，並可能導致協議終止。
- **定價及付款。**協議規定產品價格。我們通常承擔運費。付款通常須在分銷商收到或售出貨物後30至90日內結清，依據協議中的特定付款條款執行。

業 務

- **存貨管理及退貨。**分銷商必須在交貨時驗收檢驗貨品，並於短時間內(通常為兩個營業日)提出任何數量差異或損壞情況。我們保證產品質量，並對經確認存在缺陷的產品承擔更換或退貨責任。分銷商在特定情況下享有明確的退貨權利。常見的合格退貨理由包括經確認存在質量缺陷的產品、臨近過期日期(剩餘保質期為六個月或以下)的商品以及因國家政策變更或重大價格調整導致無法銷售的貨品。根據弗若斯特沙利文的資料，我們的產品退貨政策與市場慣例一致。
- **風險及責任。**我們保證產品符合國家質量標準。對於經證實因產品質量缺陷造成的損失，我們承擔責任並安排更換或退貨事宜。
- **管治及保密。**有關協議載有禁止商業賄賂及其他不當行為的合規條款。協議條款及產品資料的保密性互為強制條件。
- **終止。**有關協議可能會因故終止，包括我們失去產品授權或被列入行業失信黑名單。

防止蠶食及渠道囤積

我們認為銷售與實際市場需求相符，因此產品在分銷網絡中發生蠶食及渠道囤積的風險較低。此乃由於我們旨在使分銷商的訂購模式與真實的下游消費相匹配的商業實踐及合約管控。

- (i) **根據實際需求訂購。**我們通常不會對分銷商設定強制性的銷售目標。該方式鼓勵分銷商根據真實市場需求及其本身的預測，而非為達到任意目標(可能導致庫存積壓或通過非授權渠道銷售)而下達訂單。
- (ii) **地域分銷限制。**我們的分銷協議將銷售範圍明確限定於特定地理區域。合約禁止分銷商於其指定區域外銷售我們的產品。未經授權的跨區域銷售構成重大違約行為，可能面臨罰款及潛在協議終止，從而有效遏制可能導致渠道衝突或存貨置換的行為。
- (iii) **透明銷售及存貨監控。**我們對分銷商活動保持透明監督。我們定期監察分銷商上報的銷售數據及存貨水平，並進行定期評核。我們的評估根據過往趨勢、市場動態及監管因素考慮採購量。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未發現任何分銷商的採購量或存貨水平偏離歷史模式或存在渠道囤積跡象。

業 務

此外，分銷商網絡的組成支持該評估。我們的主要分銷商為上市公司(包括國有企業)，並須遵守嚴格的財務報告及披露規定。彼等的運營及存貨管理實踐具有內在透明性且受嚴格監管，極大降低了參與渠道囤積行為(可能導致錯誤陳述其財務狀況)的風險。

於往績記錄期間，產品退貨歸因於特定、孤立的運營原因，例如物流或運輸過程中造成的外包裝損壞。儘管由於次要物流事件的性質各異，我們未對所有分銷商的退貨情況建立精確的綜合百分比指標，因該等原因產生的退貨總量對整體銷售及存貨動態而言並不重大。該模式表明產品並非因市場容納能力不足而產生退貨。

同時，通過詳細掌握主要分銷商每月產品銷售流向信息，我們認真監督其對終端客戶的實際銷售情況，從而能夠及時發現任何異常現象。一旦發現銷售異常行為，包括未經授權的跨區域或跨渠道銷售，我們將立即要求分銷商停止有關銷售，並可能強制要求退回受影響存貨。持續違規將受到合約處罰，包括經濟制裁及可能終止分銷協議。

「兩票制」涵義及遵守情況

我們須遵循中國的兩票制規定，該制度是指藥品生產企業到流通企業開一次發票，流通企業到醫療機構開一次發票。公立醫療機構必須採用兩票制，而民營醫療機構則被鼓勵採用兩票制。未能實施兩票制的藥品生產企業和流通企業，可能被取消參與未來招標活動或向醫院供貨的資格，並被列入藥品採購黑名單。

我們已實施一系列內部控制措施，以監督不同區域的兩票制執行情況，確保持續遵守相關規則、法規及政策。例如，我們為管理層及銷售營銷團隊提供培訓，深化其對兩票制及相關法規的理解，並要求銷售營銷團隊根據兩票制的最新執行狀態及時調整分銷策略。我們還與分銷商保持密切溝通以掌握產品分銷情況。一般而言，我們要求主要分銷商每月提供其終端客戶的身份信息。通過監控終端客戶銷售情況，我們既能掌握銷售狀況，又能持續監督分銷網絡對兩票制的執行情況。若發現違規行為，將實施嚴厲處罰，包括但不限於暫停分銷商合同、追索違約金並可能採取法律行動。

業 務

董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們(i)並無被視為違反或規避任何有關兩票制的法律、法規、規則或政策；(ii)並無被取消參與任何省份公開招標的資格；(iii)並無因兩票制遭受主管部門的行政罰款或處罰；及(iv)並無收到任何主管部門有關遵守兩票制的警告或通知。

直銷

除透過分銷商進行銷售外，我們亦透過直銷產生收入。於2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月，我們的產品直銷銷售額分別為人民幣49.1百萬元、人民幣76.6百萬元及人民幣54.3百萬元，分別佔我們同期總收入的4.7%、7.7%及6.8%。我們的直銷業務圍繞兩大客戶分部展開：(i)向設有處方藥櫃檯的連鎖零售藥店及單體藥店直銷複方黃柏液塗劑及安宮牛黃丸，實現更緊密的市場對接；及(ii)透過合資格電商平台直銷複方黃柏液塗劑、化妝品及安宮牛黃丸，使我們可將該等產品直接投放至龐大的零售網絡。

我們的主要客戶

於往績記錄期間，我們的五大客戶均為分銷商。於2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月，來自我們五大客戶的收入分別為人民幣590.4百萬元、人民幣554.9百萬元及人民幣441.1百萬元，分別佔我們於相應期間總收入的56.1%、56.0%及55.0%。此外，於2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月，來自我們最大客戶的收入分別為人民幣238.8百萬元、人民幣215.4百萬元及人民幣166.9百萬元，分別佔我們於相應期間總收入的22.7%、21.7%及20.8%。一般而言，我們透過銀行轉賬與客戶結算。下表載列我們於往績記錄期間各期間的五大客戶詳情：

截至2025年9月30日止九個月

客戶	我們提供的產品	信用期	與我們開始業務關係的年份	收入 (人民幣千元)	佔我們總收入的百分比 (%)
客戶A ⁽¹⁾	複方黃柏液塗劑	最長120天	2014年	166,948	20.8
客戶B ⁽²⁾	複方黃柏液塗劑	最長120天	2014年	96,128	12.0
客戶C ⁽³⁾	複方黃柏液塗劑	30至120天	2015年	93,056	11.6
客戶D ⁽⁴⁾	複方黃柏液塗劑	最長90天	2014年	49,302	6.1
客戶E ⁽⁵⁾	複方黃柏液塗劑	最長180天	2015年	35,662	4.4
總計				441,096	54.9

業 務

截至2024年12月31日止年度

客戶	我們提供的產品	信用期	與我們開始業務關係的年份	收入 (人民幣千元)	佔我們總收入的百分比 (%)
客戶A	複方黃柏液塗劑	最長120天	2014年	215,431	21.7
客戶B	複方黃柏液塗劑	最長120天	2014年	117,752	11.9
客戶C	複方黃柏液塗劑	30至120天	2015年	117,255	11.8
客戶D	複方黃柏液塗劑	最長90天	2014年	64,263	6.5
客戶E	複方黃柏液塗劑	最長180天	2015年	40,199	4.1
總計				554,900	56.0

截至2023年12月31日止年度

客戶	我們提供的產品	信用期	與我們開始業務關係的年份	收入 (人民幣千元)	佔我們總收入的百分比 (%)
客戶A	複方黃柏液塗劑	最長120天	2014年	238,823	22.7
客戶C	複方黃柏液塗劑	30至120天	2015年	124,193	11.8
客戶B	複方黃柏液塗劑	最長120天	2014年	118,906	11.3
客戶D	複方黃柏液塗劑	最長90天	2014年	71,582	6.8
客戶E	複方黃柏液塗劑	最長180天	2015年	36,869	3.5
總計				590,373	56.1

附註：

- (1) 客戶A於中國北京註冊成立，並於香港聯交所上市。其主要業務活動涉及於中國的醫藥分銷與物流、零售藥房運營、醫藥製造以及相關供應鏈服務。
- (2) 客戶B於中國北京註冊成立，並於香港聯交所上市。其主要業務活動涉及製藥、分銷及零售藥房運營以及研發醫藥及保健產品。
- (3) 客戶C於中國上海註冊成立，並於上海證券交易所及香港聯交所雙重上市。其主要業務活動涵蓋藥品研發、生產、分銷及零售藥房運營，形成完整的產業鏈。
- (4) 客戶D於中國重慶註冊成立，並於深圳證券交易所上市。其主要業務活動涉及藥品和醫療器械分銷、零售藥房運營、供應鏈服務以及醫院供應一體化服務。

業 務

- (5) 客戶E於中國湖北省武漢市註冊成立，並於上海證券交易所上市。其主要業務活動涉及藥品和醫療器械分銷、零售藥房運營、供應鏈物流以及數字健康服務。

據我們的董事所深知，於往績記錄期間，我們各期間的五大客戶均為獨立第三方。此外，據我們的董事所深知，除作為我們的客戶之外，我們與我們的五大客戶、彼等各自的主要股東、董事或高級管理層或彼等各自於往績記錄期間的聯繫人概無其他過去或現在的關係(包括融資、信託或其他)。於往績記錄期間，據我們的董事所深知，概無董事、彼等緊密聯繫人，或持有本公司已發行股本5.0%以上的任何股東於我們各期間的五大客戶持有任何權益。

定價

我們為已上市產品制定並實施合理的定價策略，以保持競爭力。我們在釐定價格時考慮多項因素，主要包括我們的研發、銷售成本及生產及營銷開支、產品的認知價值、我們的市場份額及競爭格局。此外，我們複方黃柏液塗劑及安宮牛黃丸的定價策略還受到醫藥行業相關法規政策的影響，包括醫療保險報銷標準以及醫療和定價實踐的監管。我們致力於密切關注影響中國藥品定價的新政策，並制定策略以保持競爭力及盈利能力。

業 務

營銷

我們已建立一個銷售網絡，利用直銷及分銷商關係在所有產品類別中實現市場滲透最大化。我們的內部銷售及營銷團隊由逾120名專業人員組成，覆蓋中國超過20個省市，透過醫療生態系統執行針對性策略以推動產品採用。以下地圖展示截至2025年9月30日，本集團於中國廣泛的市場營銷覆蓋佈局。



複方黃柏液塗劑的營銷

對於複方黃柏液塗劑，我們採用以建立臨床可信度及專業認可為核心的循證學術營銷策略。與公立醫院協作得出的有力臨床數據可證明複方黃柏液塗劑的治療價值。該產品被納入《國家醫保目錄》及《國家基本藥物目錄》對提升患者可及性及推動醫療機構採用起到關鍵作用。我們已在中國二級醫療機構及三級醫院建立市場份額並積極拓展一級醫療機構市場，我們確認其為可進一步市場滲透的領域。截至2025年9月30日，複方黃柏液塗劑在全國約180,000家藥房門店提供。我們通過全面教育項目、藥師培訓舉措及社區推廣活動培養對複方黃柏液塗劑的專業推薦及消費需求。

業 務

第三方推廣商

此外，我們委聘推廣商，彼等協助我們進行市場分析及市場研究並為我們的銷售及營銷團隊提供指導。該等推廣商的主要責任包括收集行業及產品信息，組織專業學術活動以宣傳我們產品的藥理機制和臨床療效。彼等還與醫療保健專業人士密切合作，收集有關臨床使用和醫院需求的反饋意見，擴大我們在重點地區的產品覆蓋範圍，並提供寶貴的商業渠道支持和見解。於往績記錄期間，我們並無向醫院、醫生、分銷商及／或供應鏈上的其他參與者授予任何獎勵。

我們與第三方推廣商的安排均通過書面服務協議予以正式確立。此類協議的主要條款通常包括以下內容：

- **期限。**協議通常以固定期限訂立，通常為一個曆年內，到期後經雙方同意可續簽。
- **授權與區域。**推廣商需在授權的地理區域內提供特定推廣服務。推廣區域通常設定為全國範圍，或根據宣傳策略定為特定區域。推廣商必須在合同約定的範圍及區域內嚴格履行職責，嚴禁從事任何可能擾亂市場秩序的活動。
- **職責及義務。**我們的主要職責包括向推廣商提供必要的產品資料、宣傳材料及技術支持，確保所提供材料的合法合規性。推廣商主要義務包括：(i)組織必要的人力與技術資源以按要求執行推廣服務；(ii)在服務交付過程中嚴格遵守所有適用法律法規；(iii)定期匯報推廣進展及市場狀況；及(iv)保護我們的機密信息及知識產權。
- **費用。**服務費用依據協議中預先制定的細化標準計算。結算通常按月進行。推廣商須提交服務項目結算單及已完成工作的證明材料。經審核及確認後，我們將在約定期限內付款，通常為5至30個營業日。我們對結算單的審核及付款不構成對推廣商所提供服務及材料真實性與合法性責任的豁免。
- **保密。**推廣商須承擔嚴格的保密義務，禁止向任何第三方披露合作期間獲取的任何機密信息，包括但不限於協議條款、我們的商業策略、產品信息、市場數據以及我們提供的任何材料。該保密義務通常在協議終止後特定期限內仍持續有效。
- **終止。**協議可在特定情況下終止，包括雙方協商一致、期限屆滿、任一方重大違約、任一方破產，或發生不可抗力事件導致合同永久無法履行。

業 務

我們通常會簽訂包含明確反賄賂及誠信條款的獨立協議。該等條款嚴格禁止任何一方向另一方的人員或其聯繫人提供任何不當利益或自其接受任何不當利益。

於2023年、2024年各年及截至2025年9月30日止九個月，我們的五大推廣商多數為醫藥服務行業的著名公司。我們通過標準行業渠道(如業務推薦、行業會議及市場研究)與該等推廣商建立關係。所有委聘均為於日常業務過程中按正常商業條款經公平磋商提出及維持。

就董事所深知，除山東基源(於往績記錄期間為我們的關連人士及關聯方)外，該等第三方推廣商及其最終實益擁有人，除向我們提供推廣服務外，與我們或我們的分銷商(包括我們／彼等各自之附屬公司、股東、董事、監事及高級管理人員，以及彼等各自之聯繫人)過往或現時概無任何關係(家族、僱傭、融資或其他)。截至最後實際可行日期，我們已終止與山東基源的業務關係及所有交易。有關我們於往績記錄期間與山東基源之交易的詳情，請參閱「財務資料－關聯方交易」。有關我們就關聯方交易所加強的內部控制措施，請參閱「業務－內部控制及風險管理」。

化妝品的營銷

就化妝品產品而言，我們實施結合線上合資格電商平台與線下零售網絡的直銷策略。該等措施著重於提升品牌知名度及消費者忠誠度，以提供便捷的健康解決方案，並藉由既有的商業基礎設施加速市場進入與普及。

我們持續強化數字營銷能力，以輔助傳統線下推廣，打造整合型策略，從而強化所有產品類別的品牌定位。我們經過臨床驗證的產品與消費健康產品之間所產生的協同效應，在多元渠道推廣策略的支持下，為我們持續推動產品組合多元化及擴大市場覆蓋範圍提供了可持續增長的堅實基礎。

供應商及採購

於往績記錄期間，我們的供應商主要包括第三方推廣商、原材料供應商以及研究機構。我們的供應商對我們的業務營運至關重要，因其不僅能確保我們產品的質量、穩定性及成本效益，更能保障產品的市場推廣觸及面。我們所有供應商均位於中國。

業 務

第三方推廣商

我們的部分供應商為第三方推廣方，彼等協助我們進行市場分析與市場調研，並為我們的銷售及營銷團隊提供指導。該等推廣商均透過書面服務協議聘用，協議中明確定義了具體績效指標、授權區域及合規要求。為保障營運安全，相關合約皆包含嚴格的保密條款、反賄賂條款及知識產權保護條款，確保所有推廣活動皆在受控且合規的框架下進行。有關推廣商合作安排的詳情，請參閱「業務－銷售及營銷－第三方推廣商」章節。

原材料供應商

為確保以具有競爭力的價格穩定供應優質材料，我們採用集中管理的採購模式，並輔以關鍵原材料的戰略儲備。我們的集中採購部門負責端到端的採購流程，包括供應商資質審核與審計、所有採購管道的審批、框架協議與定價條款的談判，以及採購執行。就主要原材料而言，我們通常通過成熟的供應商採購，以確保可追溯性和質量穩定性。生產部門根據生產計劃提交物料需求，採購部門進行集中統籌以實現規模經濟效益。此集中化模式是保障供應鏈完整性與高效運作的基礎。

我們通過完善的合同條款和操作保障機制來踐行質量承諾。與供應商簽訂的協議通常賦予我們在交貨檢驗時若材料不符合質量標準或隨附文件規定的規格要求可予以退換的權利。在質量控制團隊的支持下，該體系有效阻止了不合格材料進入生產流程。

由於我們嚴格的供應商資質審核和檢驗流程，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期未發生對我們的運營造成重大影響的任何重大供應中斷或退貨事件。我們的採購策略結合維持合理安全存貨的存貨管理措施有效保障了生產連續性，並確保穩定交付優質藥品。

下文概述我們與主要原材料供應商簽訂的框架協議之關鍵條款：

- **期限**。協議通常自簽署之日起生效，並持續有效直至合約項下所有義務(包括交付、驗收及付款結算)履行完畢。此類協議不受特定日曆期限的限制。
- **數量及定價**。產品清單、單價及規格於協議中載明。結算之交付數量應依據我們實際收訖並確認之重量或數量為準。

業 務

- **產品交付**。我們的原材料供應商應遵守交付指示，例如供應商有義務將貨物準時送達指定倉庫。典型條款包括自訂單確認起30天內出貨，運費由供應商負責。供應商須以符合儲存及運輸要求的包裝交付原料，並附上合規證明文件。
- **檢驗及驗收**。於接收貨物時，我們的收貨人員將依據質量標準對送達貨物進行檢驗，並於驗收後簽發質量檢驗證書。所有原材料必須符合合約規範、相關國家標準及我們的質量控制標準。對於任何質量或數量差異，我們將於質量檢驗證書簽發後15日內以書面提出。因供應商未達質量標準所造成之損失，應由我們的原材料供應商予以賠償。
- **違約**。我們的框架協議通常包含違約責任條款，包括供應商延遲交貨須支付特定金額的違約金。
- **信貸條款及付款方式**。付款通常應於收到發票後，透過銀行轉賬至指定賬戶完成。

研究機構

我們的供應商網絡亦包括研究機構，其提供專業科學知識，助力推進產品開發管線。我們通常與該等機構訂立框架協議，並按項目基準簽立工作說明書。該等安排乃經精心組織以保障我們的知識產權，確保遵守適用監管規定，協調互利機制，以成功及時達成發展里程碑。詳情請參閱「業務－研發－我們與研究機構的合作」。

我們的主要供應商

於2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月，我們自單一最大供應商的採購額分別為人民幣147.5百萬元、人民幣59.4百萬元及人民幣21.0百萬元，分別佔我們於同期採購總額的24.4%、10.0%及4.5%，於2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月，我們自五大供應商的採購額分別為人民幣224.3百萬元、人民幣159.9百萬元及人民幣76.2百萬元，分別佔我們於同期採購總額的37.1%、26.9%及16.4%。我們通常會在收到供應商的發票後，以銀行轉賬方式與供應商進行結算。本小節的供應商包括與銷售成本、銷售及營銷開支以及研發開支相關的供應商。

下表列示往績記錄期間各期間五大供應商的若干資料，包括其身份、背景資料及與我們的交易詳情。

業 務

截至2025年9月30日止九個月

供應商	採購的 產品／服務	信用期	與我們 開始業務 關係的年份	採購量 (人民幣千元)	佔採購總量 百分比 (%)
供應商A ⁽¹⁾	推廣服務	收到發票後付款	2025年	20,992	4.5
供應商B ⁽²⁾	原材料	收到發票後付款	2019年	16,524	3.6
供應商C ⁽³⁾	推廣服務	收到發票後10個 營業日內付款	2024年	14,850	3.2
供應商D ⁽⁴⁾	原材料	收到發票後付款	2021年	13,119	2.8
供應商E ⁽⁵⁾	推廣服務	收到發票後五日內 付款	2024年	10,737	2.3
總計				76,222	16.4

截至2024年12月31日止年度

供應商	採購的 產品／服務	信用期	與我們 開始業務 關係的年份	採購量 (人民幣千元)	佔採購總量 百分比 (%)
供應商B ⁽²⁾	原材料	收到發票後付款	2019年	59,360	10.0
山東基源 ⁽⁶⁾	推廣服務	收到發票後五日內 付款	2019年	32,176	5.4
供應商G ⁽⁷⁾	推廣服務	收到發票後付款	2023年	27,484	4.6
供應商C ⁽³⁾	推廣服務	收到發票後10個 營業日內付款	2024年	21,778	3.7
供應商H ⁽⁸⁾	推廣服務	結算單批准後15個 營業日內付款	2022年	19,075	3.2
總計				159,873	26.9

業 務

截至2023年12月31日止年度

供應商	採購的 產品／服務	信用期	與我們 開始業務 關係的年份	採購量	佔採購總量 百分比
				(人民幣千元)	(%)
山東基源 ⁽⁶⁾	推廣服務	於收到項目交付 成果後付款	2019年	147,480	24.4
供應商H ⁽⁸⁾	推廣服務	結算單批准後15個 營業日內付款	2022年	21,846	3.6
供應商D ⁽⁴⁾	原材料	收到發票後付款	2021年	20,220	3.3
供應商I ⁽⁹⁾	研發	於收到發票後， 按合約約定的 時間表付款	2022年	19,104	3.2
供應商J ⁽¹⁰⁾	包裝材料	於收到貨物後當月 月底前付款	2004年	15,648	2.6
總計				224,298	37.1

附註：

- (1) 供應商A於中國北京成立，註冊資本為人民幣3百萬元。其主要業務活動涉及銷售及營銷以及企業管理諮詢。
- (2) 供應商B於河南省南陽市成立，註冊資本為人民幣10百萬元。其主要業務活動涉及中藥材種植及農產品銷售。
- (3) 供應商C涉及兩家受共同控制的公司，該等公司均於廣東省廣州市註冊成立。其中一家註冊資本為人民幣20百萬元，主要從事醫療設備的銷售與營銷業務；而另一家註冊資本為人民幣10百萬元，主要從事銷售及營銷以及信息諮詢服務業務。
- (4) 供應商D於湖南省常德市成立，註冊資本為人民幣0.7百萬元。其主要業務活動涉及中藥材種植及農產品銷售。
- (5) 供應商E於廣東省廣州市成立，註冊資本為人民幣20百萬元。其主要業務活動涉及銷售及營銷以及醫療設備銷售。
- (6) 山東基源於山東省濟南市成立，註冊資本為人民幣10百萬元。其主要業務活動涉及銷售及營銷以及信息技術諮詢。於往績記錄期間，山東基源由控股股東的外甥最終控制，因此根據上市規則構成本集團的關連人士及根據適用的會計準則構成本集團的關聯方。
- (7) 供應商G於廣東省廣州市成立，註冊資本為人民幣10百萬元。其主要業務活動涉及銷售及營銷以及醫療設備銷售。
- (8) 供應商H於中國北京市成立，註冊資本為人民幣23.6百萬元。其主要業務活動涉及銷售及營銷以及企業管理諮詢。
- (9) 供應商I於江蘇省南京市成立，註冊資本為人民幣13百萬元。其主要業務活動涉及醫藥研發。
- (10) 供應商J於山東省淄博市成立，註冊資本為人民幣663.6百萬元，及於上海證券交易所上市。其主要業務活動涉及藥用玻璃包裝生產。

業 務

據董事所深知，除山東基源(根據上市規則為本集團的關連人士及根據適用的會計準則為本集團的關聯方)外，於往績記錄期間各期間的五大供應商均為獨立第三方。此外，據董事所深知，於往績記錄期間，除作為我們的供應商之外，我們與五大供應商、彼等各自主要股東、董事或高級管理層，或彼等各自任何聯繫人之間不存在過往或現有關係(包括融資、信託或其他關係)。據董事所深知，於往績記錄期間各期間，董事、彼等的緊密聯繫人或任何持有已發行股份總數5%以上的股東均未在任何五大供應商中持有任何權益。

山東漢方中藥產業園

我們的山東漢方中藥產業園位於濟南新舊動能轉換起步區，該區域是中藥產業的重要樞紐，亦是濟南城市發展戰略的核心區域。產業園佔地249中國畝，為綜合性園區，是我們研發與營運體系的基石。園區內規劃了佔地面積166,000平方米的空間，致力打造覆蓋中藥價值鏈的創新至商業化完整生態系統。



我們的山東漢方中藥產業園

我們的山東漢方中藥產業園為全面一體化的創新與製造中心，由三大核心部分組成：(i) 我們的主要生產工廠，作為一個靈活及GMP合規的生產基地，配備逾1,000台符合國際質量標準的先進數字化集成生產設備，確保商業化規模下穩定且高品質的產出；(ii) 我們的主要研發中心，以佔地逾30,000平方米的研究設施為核心，作為涵蓋發現、配方開發及中試研究平台；及(iii) 我們GMP合規的中試工廠佔地5,500平方米，支持從早期研究到臨床規模生產的端到端產品開發，實現將科學研究成果快速轉化為可行候選產品。

除基礎設施外，我們的山東漢方中藥產業園已建構一套整體性的產業支援生態體系，旨在加速產品商業化進程。該體系涵蓋法規諮詢服務、供應鏈解決方案、技術諮詢及市場准入支持，所有服務均一站式提供。該園區現已投入運營，研發大樓、生產車間及行政設施均已啟用。該園區現場尚有充足未開發土地，為未來擴展提供顯著容量，確保長期的可擴展性以支持我們不斷演進的戰略需求。

業 務

生產

生產設施

我們是一家全面一體化的製藥企業，依託兩處位於山東省濟南市的符合GMP規範的生產設施，擁有大規模的商業生產能力。山東漢方中藥產業園為我們的主生產基地，為複方黃柏液塗劑的生產中心。截至最後實際可行日期，該GMP合規設施配備專為大規模商業化生產設計，維持每年生產約70.2百萬瓶100毫升裝複方黃柏液塗劑的產能。此產能代表所有不同規格的複方黃柏液塗劑換算為等量100毫升單位的總產量。

我們的第二處設施(面積約22,000平方米)專門用於生產化妝品及經典配方中成藥產品，包括安宮牛黃丸及烏雞白鳳丸。該設施提供了戰略靈活性，使我們能夠針對不同的細分市場，而不會影響我們主要設施的專用產能。

我們致力於推進生產管理流程的數字化及自動化。於往績記錄期間，我們運作若干數字化系統，包括自動灌裝生產線、自動分散控制系統及綜合設備管理系統。我們嚴格按照適用要求開展維護及維修工作，並在必要時及時更換或升級生產設備。此外，我們定期舉辦培訓課程，以加強我們的品質及生產團隊對品質保證及生產流程的了解，內容乃根據將生產的具體產品及監管規定進行定制。我們亦為在生產過程中出現重大錯誤的人員提供額外培訓，以協助彼等避免日後再次犯錯。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已為所有生產設施取得生產執照，並為每款產品獲得上市批准。詳情請參閱「業務－執照、許可證及證書」。憑藉全面先進的製造體系與設施，我們相信可快速無縫的支持候選藥物的臨床試驗及已商業化產品的供應。

業 務

產能

我們的製造業務劃分為三個獨立的產品類別，各類別均由專屬生產線與產能予以支持。下表列示我們於所示期間的複方黃柏液塗劑產量、產能及利用率：

所生產產品	截至12月31日止年度			截至9月30日止九個月				
	2023年		2024年		2024年		2025年	
	產量 ⁽¹⁾	產能 ⁽²⁾ 利用率 ⁽³⁾	產量 ⁽¹⁾	產能 ⁽²⁾ 利用率 ⁽³⁾	產量 ⁽¹⁾	產能 ⁽²⁾ 利用率 ⁽³⁾	產量 ⁽¹⁾	產能 ⁽²⁾ 利用率 ⁽³⁾
複方黃柏液塗劑	38.9	45.9 84.7%	35.9	45.9 78.2%	24.1	34.4 70.1%	23.1	40.5 57.0%

附註：

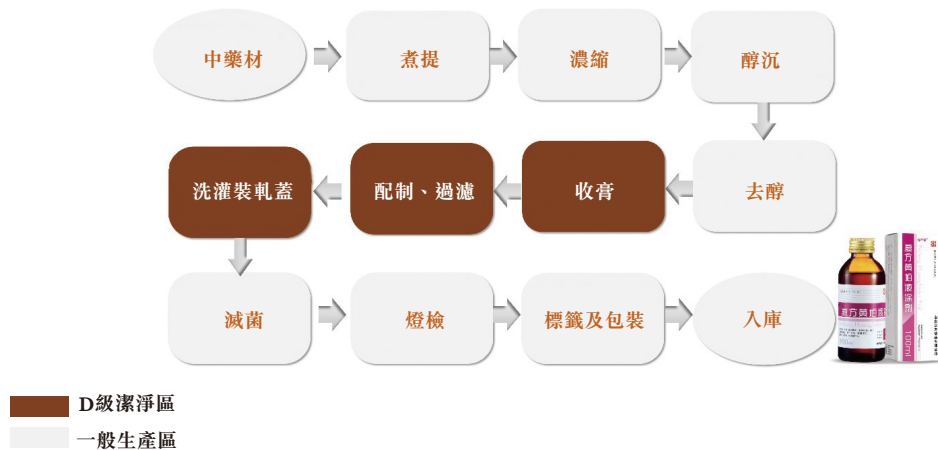
- (1) 產量指相關期間的實際產出。
- (2) 複方黃柏液塗劑的產品組合包含四種規格：20毫升、120毫升、100毫升、100毫升及150毫升。為計算利用率，所有產能及產量均按100毫升等效單位進行標準化換算。產能乃基於100毫升規格的最優批量、每工作日標準批次及每年270個工作日計算。
- (3) 利用率按同期的產量除以產能計算。

我們複方黃柏液塗劑生產設施的利用率由2023年的84.7%下降至2024年的78.2%。該下降主要乃由於為準備山東漢方中藥產業園新生產設施的GMP認證及試產重新配置營運資源，導致暫時性減少。隨後，利用率由2024年9月30日的70.1%進一步下降至2025年9月30日的57.0%。此下降主要由於我們的山東漢方中藥產業園於2025年建成並投入運營導致我們的產能增加所致。在此過渡期間，複方黃柏液塗劑的生產已從原生產基地轉移至新產業園。原生產設施此後被重新分配，現專門用於生產化妝品、經典配方中成藥產品(安宮牛黃丸及烏雞白鳳丸)。

業 務

生產流程

複方黃柏液塗劑的典型生產工藝流程如下圖所示：



複方黃柏液塗劑的生產遵循高度自動化與受控的製造流程，旨在確保穩定的質量與效率：

- **原材料準備。**中藥材均採購自合格供應商，到貨後須經過嚴格檢驗，以確保質量穩定性。
- **提取與純化。**提取工序採用計算機化系統實現全自動化。濃縮環節運用節能型機械蒸汽再壓縮技術，而醇沉及去除過程均在可控環境中進行，以確保產品純度。
- **製劑與灌裝。**產品配製與過濾工序在D級潔淨區環境下根據可控制數據進行。灌裝流程採用高速一體化設備，每分鐘可處理400瓶並實現精確容量控制。
- **滅菌與檢測。**產品採用全參數監控的自動化濕熱滅菌。最終目視檢驗運用搭載機器視覺技術的智能自動化系統，以確保產品完整性。
- **包裝與溯源。**包裝流程實現全自動化，同步完成電子監管碼賦碼，確保產品在供應鏈全流程中具備完整可追溯性。

一般而言，從原料準備到滅菌需要約六天時間，而目檢以及標籤和包裝則需要一天時間。

業 務

質量控制

我們堅信質量控制是聲譽與成功的基石。為此，我們建立了嚴格的多層次質量管理體系，覆蓋從供應商初審到最終產品交付患者的整個供應鏈。該體系旨在確保成品的完整性、安全性及質量穩定性。

原材料供應商質量控制

我們的質量保證以嚴格的供應商管理協議為基石，包括維護合格供應商名錄並實施全面的預審考核。供應商績效需接受年度審查，以確保其持續符合我們的標準。此質量承諾體現在我們主動維護供應商關係的做法上，即我們已於往績記錄期間終止與屢次未能滿足材料一致性、純度及加工標準等嚴苛要求的合作夥伴的協議。

每批原料到貨後均需經過嚴格的兩階段檢驗流程。倉庫人員初步核驗原料標識、數量及包裝完整性、將其與供應商提供的描述其狀況的文件進行比較。隨後，質量控制人員依據嚴格遵循《中國藥典》及其他國家藥品法規制定的內部質量標準進行全面審查並實施分析檢測。僅通過全部檢驗流程的物料方可放行使用；不符合要求的物料將按類別予以拒收、退回或銷毀。

該體系建立在清晰的治理框架之上，包括與供應商簽訂的詳細協議，明確了缺陷責任歸屬。倘屬多次出現的質量問題，我們將啟動正式的糾正措施流程。若上述措施未能奏效，我們將迅速轉為向替代供應商採購。此類紀律嚴明、系統化的質量管控方式是保障運營誠信的核心要素，不僅有效降低存貨減值風險，更重要的是確保成品始終如一的質量、安全性及可靠性，對保持患者信任及保障治療效果至關重要。

生產質量管理

我們的生產設施按照嚴格質量標準與法規合規要求進行設計與運營。我們建立了覆蓋整個生產流程的質量管理體系，從原料入庫到成品放行，每個環節都貫穿監管檢測與審查。在生產運營中，我們實行全鏈條追溯機制，對每個關鍵生產環節進行記錄。從採購原料到成品儲存及分銷，每個步驟均被細緻記錄，確保完全透明與可問責。這套集成的追溯體系能夠快速識別並解決各類質量問題，切實保障產品完整性與患者安全。

業 務

我們對質量的承諾遠超越合規底線，全面融入持續改進體系。通過投入先進生產設備與工藝優化技術，我們提升製造精度與生產效率。定期內部審計與質量評審確保我們的體系始終符合持續演進的法規標準與行業最佳實踐。這套系統化的質量管理方法，結合我們通過GMP認證的生產設施及嚴謹的檢測流程，共同構築了我們向醫療及化妝品市場提供安全、有效且品質穩定的產品的承諾基礎。我們相信，現有生產能力足以支撐我們預期的近期市場需求增長。

產品質量控制

我們維持一個全面內部控制系統，以確保於進入市場後我們的產品的持續質量及安全。該框架旨在主動識別及解決潛在問題，確保遵守法規。我們的售後監管框架由管理不合格產品及執行藥物召回的正式程序規管。任何被識別為損壞、不合格或接近／超過保質期的產品都將立即被隔離並根據嚴格規程進行處理。此外，我們擁有一個強大的藥物召回制度，令我們能夠迅速有效地從市場下架存在潛在安全隱患的產品。我們亦聘請專業人員系統地監測及報告任何藥物不良反應。該團隊收集安全數據、進行定期風險評估並向監管機構提交所需報告。

產品召回及退貨

我們實施一套嚴格且規範的產品退貨管理體系，該體系是我們全面質量控制與售後監督框架的重要組成部分。我們的流程設計旨在確保所有退貨產品均以優先保障患者安全、符合監管要求、並最大限度降低運營與財務風險的方式進行處理。

我們已建立一套標準化且有檔記錄的產品退貨處理流程。當我們收到客戶退貨請求時，流程即啟動。該請求將依據預設退貨政策進行評估。倘視為可接受，銷售人員填寫《藥品銷售退貨通知單》，並轉交倉庫處理。倉庫人員收到退貨後，需仔細核驗貨物並確認收貨，同時對照通知單核對產品與數量。經辦銷售人員與倉庫人員均需在《藥品退貨記錄》上簽字確認交易。隨後倉庫立即開具《退回藥品處理傳遞單》通知質量控制團隊。質量控制團隊隨後對產品內在質量進行關鍵性評估，並提供最終處理指令，確保所有決策均符合質量標準。

我們的產品退貨政策就處理不同類型退貨制定明確框架，與我們於特定情況下提供退貨的分銷協議相一致。就外包裝完好且剩餘保質期充足的符合條件退貨而言，產品於可能退回可銷售存貨之前會經過嚴格的質量檢查。該等商品於未來分銷時有明確標記及優先處理。包裝受損或存在潛在質量問題的退貨根據既定的不合格產品程序立即進行分離及處理。

業 務

我們的質量管理制度包括對所有退貨模式的嚴密監控，能夠及早發現潛在問題及主動進行質量改進。所有退貨處理均完全符合法規要求，以強化我們對產品質量及患者安全的承諾。這種系統化的退貨管理方法確保在所有情況下保持一致的處理，同時支持我們維持嚴格標準藥品質量控制的承諾。董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未遭遇任何對我們業務及財務狀況構成重大不利影響的產品投訴、產品召回或不良藥物反應報告。

存貨管理

我們的存貨管理旨在支持大規模生產運營，確保向全國市場穩定供應產品。存貨主要包括原材料、包裝材料及成品。

我們維持戰略性存貨水平，以平衡生產效率與供應鏈韌性。原材料通常保持必要水平的安全存貨，以降低供應鏈中斷風險、確保生產的持續性以及管理原材料價格波動，進而增強整體供應鏈的韌性。所有進料均按質量標準嚴格檢驗，並根據特定要求存放於指定區域（如常溫及受控環境）。成品存貨則依據銷售預測進行管理，通過銷售管道及時滿足客戶訂單需求。我們實施了嚴格的存貨管理體系，對從採購、儲存到分銷的每個環節進行監控。我們嚴格貫徹「先到期先出」的存貨消耗原則，最大限度降低過期風險。

完善的可追溯系統是我們質量保證的核心。我們保留詳細記錄，可追溯任何批次原料或成品在整個生產與分銷週期的流向。倉儲設施嚴格限制僅限經授權人員進入，以確保安全並防止污染。我們的倉庫符合GMP規範，專為滿足藥品存儲的規模需求及特定要求而設計。

物流安排

我們的物流運營採用結構化方式來確保高效的產品分銷，同時在所有銷售渠道中保持嚴格的質量控制標準。就向分銷商銷售而言，我們的標準分銷協議規定，我們負責安排並承擔將產品配送到分銷商指定倉庫設施的運輸費用。就該等分銷商運送而言，我們委聘配有現代化藥品儲存設施並持有監管機構規定的所有必要藥品物流資格的合資格第三方物流服務供應商。我們與該等物流供應商訂立的協議載有全面的保障措施：其對運輸過程中產品的任何損失、損壞或污染承擔全部責任，並投購承保範圍適當的保險。

就我們向連鎖零售藥店的直銷而言，我們同樣使用合資格的第三方物流供應商來確保產品到達目的地，同時保持產品完整性。該渠道的物流安排遵循相同的嚴格標準，供應商對運輸過程中的產品安全承擔全部責任。

業 務

保險

我們購買認為符合藥品製造商的行業慣例的多種保單。保險範圍包括但不限於生產設施及設備的財產保險，為僱員提供團體意外傷害保險，並為公司自有車輛投保機動車保險。

我們認為現行保險範圍對日常業務營運而言屬適當。然而，此保險範圍可能不足以防範所有營運風險或涵蓋所有潛在損失。我們無法保證保單範圍與限額足以應對所有索償，能夠以可接受條款維持此類保險或保險公司不會對我們提出的索償提出異議。詳情請參閱「風險因素－與我們的業務及行業相關的風險－我們的保險覆蓋範圍可能不足以應對所有重大風險敞口」。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無提交任何重大保險索償，亦未於重續現有保單時遭遇重大困難。董事認為，現有保險計劃與營運風險狀況相稱。

主要國家藥物准入機制

《國家醫保目錄》

《國家醫保目錄》規定了基本醫療保險、工傷保險及生育保險基金的藥品支付標準。於2024年11月27日，國家醫療保障局與人力資源和社會保障部共同發佈了最新版《國家醫保目錄》(2025年1月1日起生效)，覆蓋藥品總數增至3,159種。根據《基本醫療保險》等法規，《國家醫保目錄》的主要納入標準主要包括臨床必需性、安全性、有效性及價格合理性。符合上述標準的藥品，經國家醫療保障局批准後，可納入《國家醫保目錄》。有關《國家醫保目錄》的機制、選擇標準、評估及批准程序的詳情，請參閱「監管概覽－有關藥物管理的法規－《國家醫保目錄》與《國家基本藥物目錄》」。

複方黃柏液塗劑自2017年2月起被納入《國家醫保目錄》。為實現此目標，複方黃柏液塗劑根據《國家醫保目錄》的挑選準則歷經嚴格的評估及審批程序。由於複方黃柏液塗劑是《國家醫保目錄》名單上唯一的中成藥塗劑，我們相信此列入使我們具有競爭優勢，特別是考慮到皮膚及黏膜疾病患者通常需要日常使用複方黃柏液塗劑。然而，由於定價涉及透明且多方參與的談判機制，亦可能導致複方黃柏液塗劑在若干省份的報銷價格下降。

業 務

《國家基本藥物目錄》

《國家基本藥物目錄》由中國衛生部及其他八個部委發佈，旨在推廣基本藥物以公平價格售予中國患者及確保中國普通民眾有平等機會獲得基本藥品。最新藥品目錄為國家衛健委及國家中醫藥管理局於2018年9月30日公佈並於2018年11月1日生效的《國家基本藥物目錄(2018年版)》。政府出資的基層醫療機構(主要包括縣級醫院、縣級中醫院、鄉鎮衛生院及社區門診)應配備及使用《國家基本藥物目錄》所列的藥物。選擇列入《國家基本藥物目錄》的藥物時應遵守防治必需、安全有效、價格合理、使用方便和臨床首選的原則。有關《國家基本藥物目錄》的機制、選擇標準、評估及批准程序的詳情，請參閱「監管概覽－有關藥物管理的法規－《國家醫保目錄》與《國家基本藥物目錄》」。

複方黃柏液塗劑自2018年起被列入《國家基本藥物目錄》，但不適用集中招標程序。列入《國家基本藥物目錄》具有其自身含義。雖然其確保複方黃柏液塗劑被視為基本藥物，因而即使於經濟低迷時期被購買的可能性較高，惟該過程亦可對我們的定價策略施加下行壓力。

我們的定價策略及監管實現參與上述機制的精妙平衡。我們努力在每個過程中達到標準，但我們亦必須應付潛在下調定價的壓力。有關定價監管相關風險的更多詳情，見「風險因素－與我們的業務及行業相關的風險－政府資助或商業保險或報銷計劃(包括《國家醫保目錄》及帶量採購)可能無法用於我們的候選產品或者使用受限，這可能會影響我們的業務及前景。

帶量採購

帶量採購為於國家及地區層面使用的採購機制，其憑藉大量政府採購降低選定藥品的價格。透過確保高採購量，其鼓勵生產商提供較低價格以換取保證銷售。納入帶量採購計劃於較大程度上決定藥品於公立醫院的價格及銷量。

國家帶量採購為由國家政府主導的集中系統，以按大幅降低的價格批量採購基本藥物。透過集中採購，其減少中間商的作用，提高供應效率及透明度，並對價格產生顯著下調壓力。中標者分享總採購量。該計劃對中標藥品銷量的影響主要取決於其於治療類別的帶量採購前市場份額。先前市場份額較小的生產商通常錄得銷售增加，而市場份額較大的生產商可能因中標者的市場分割而錄得下降。此外，國家帶量採購對每位投標者設置地理供應限制。省級／地區級帶量採購透過將帶量採購擴展至未於國家層面入選的藥物對國家計劃進行補充。該等地區計劃同樣透過向各自省份或地區公立醫院的保障採購量施加降價壓力。

業 務

隨著政策考慮到獨特的市場特徵(如獨家配方及複雜的定價評估)，帶量採購正在逐步擴展至中醫藥產品。因此，與其他藥品類別相比，帶量採購項下中醫藥產品的降價往往更為緩和，其實施亦更為慎重。截至最後實際可行日期，複方黃柏液塗劑未獲納入任何帶量採購計劃。該未獲納入乃由於其獨特的產品特性，缺乏帶量採購競爭框架所要求的等效條件。帶量採購乃基於多家臨床可互換藥物(通常為通過一致性評價的仿製藥)生產商之間的價格競爭。複方黃柏液塗劑為一種專有的外用中成藥，就其傷口護理適應症而言，並無正式批准的生物等效或功能可替代的替代品。作為並無競爭性替代品的單一來源產品，其不符合帶量採購的結構性先決條件。因此，儘管該產品被列入《國家醫保目錄》，從而確保患者可通過報銷獲得該產品，但其獨家性及不可互換性目前致使其不符合帶量採購資格。

競爭

我們為於中國中藥行業營運的領先綜合性製藥公司，專注於皮膚及黏膜疾病的外用中成藥領域。我們的競爭對手包括其他中藥製造商及現代製藥公司，為類似治療領域(如特應性皮炎以及外科及慢性傷口管理)提供替代治療方案。

我們的競爭戰略建立於獨特及可防禦的優勢基礎之上。我們競爭地位的基石為我們的旗艦產品複方黃柏液塗劑的國家二級中藥保護品種地位。該監管保護形成重大進入壁壘並提供七年的市場獨佔期。該產品的長期臨床記錄及既有功效(由學術研究支持)加強該地位並於近二十年的使用過程中贏得皮膚科醫生及直腸科醫生的信任。此外，複方黃柏液塗劑被納入國家醫保目錄及國家基本藥物目錄為關鍵競爭因素，原因為其通過國家級保險保障確保廣泛的市場准入及患者負擔能力。更為重要的是，我們的複方黃柏液塗劑的市場領導地位源於數十年的製程研發，而非僅限於配方。我們掌握關鍵製造參數的專有技術，能將標準配方轉化為具備可靠臨床效果的高效藥品。該等成果直接得益於我們嚴謹、受控且經過驗證的生產流程。

我們積極投資於研發，以保持我們的競爭優勢。我們的研發工作戰略性地集中於擴大我們的核心中成藥配方的應用，並開發新型、更方便的劑型，如凝膠、噴霧劑及貼劑。該持續創新旨在圍繞我們的產品組合創建技術防線。

我們相信，我們的監管保護、臨床驗證、報銷狀態及持續創新令我們成為外用中成藥市場的領導者。儘管我們旗艦產品的獨家地位意味著並無直接、相同的仿製藥競爭對手，惟我們與一系列其他產品(作為相同疾病的替代治療選擇)競爭。然而，概不保證競爭對手日後將不會開發更加優秀或於商業方面更加成功的產品，其可挑戰我們的市場地位。

業 務

獎項及認可

縱觀我們的企業歷史，我們因於三個關鍵方面的卓越表現獲得一貫的認可：我們的企業實力及創新、我們的產品質量和影響以及我們的品牌聲譽及影響力。下表載列截至最後實際可行日期我們所獲主要獎項及認可概要（按該等類別分類）。

企業獎項及認可

該等獎項肯定我們的整體企業實力，包括我們的技術創新、增長軌跡、營運誠信以及對地區經濟的貢獻。

授出年份	獎項／認可	頒發機構
2025年7月	山東省數字經濟「晨星工廠」	山東省工業和信息化廳
2023年12月	高新技術企業	山東省科學技術廳、山東省財政廳、國家稅務總局山東省稅務局
2023年10月	濟南市民營企業百強	濟南市民營經濟發展局、濟南市工商業聯合會
2023年7月	濟南市優秀企業	濟南市人民政府

產品獎項及認可

該等榮譽反映我們個別產品的卓越質量、臨床價值及市場競爭力。

授出年份	獎項／認可	頒發機構
2025年12月	山東製造魯鏈優品	山東省工業和信息化廳
2023年11月	國家二級中藥保護品種	國家藥品監督管理局
2023年6月	山東製造齊魯精品	山東省工業和信息化廳
2018年11月	納入《國家基本藥物目錄》	國家衛生健康委員會
2017年2月	納入《國家醫保目錄》	人力資源和社會保障部

業 務

品牌獎項及認可

該等獎項證明我們的企業旗幟及產品品牌的實力、聲譽及市場影響力。

授出年份	獎項／認可	頒發機構
2024年3月	影響濟南「她經濟」實力品牌	濟南市婦女聯合會、濟南日報報業集團、濟南市工業和信息化局、濟南市商務局、濟南市人民政府國有資產監督管理委員會、濟南市民營經濟發展局
2023年12月	山東知名品牌	山東省品牌建設促進會

僱員

截至2025年9月30日，我們擁有616名僱員，其工作地點均位於中國。下表載列我們截至同日按職能劃分的僱員明細：

職能	僱員數目	佔僱員總數的百分比 (%)
管理	80	12.9%
生產及質量控制	213	34.6%
銷售及營銷	152	24.7%
研發	79	12.8%
客戶服務	41	6.7%
行政及財務	51	8.3%
總計	616	100.0%

我們的成功取決於我們吸引、挽留及激勵合格人才的能力，尤其是研發科學家、經驗豐富的生產工程師及質量控制專家。我們的招聘策略使用多個渠道，包括校園招聘、行業推薦及網絡平台，以滿足多元化人才需求。我們於招聘過程保持嚴格標準，以確保新僱員的質量及技術能力。我們的僱員通常與我們訂立標準勞動合約。我們所有僱員均須遵守保密協議。

業 務

我們提供具競爭力的薪酬待遇，主要包括基本薪資及表現花紅。僱員表現目標乃根據彼等的職位及部門目標設定，並定期進行審查。該等表現審查的結果與薪資調整、花紅獎勵及晉升決定直接相關。我們致力於營造以績效為導向的工作環境，確保所有敬業奉獻並作出貢獻的員工都能獲得適當的獎勵。

我們將人才視為核心競爭力優勢，致力於打造一個專業發展平台，使員工能夠持續成長。因此，在人才培養方面，我們實施一套全面的培訓體系。對於新員工，我們提供系統化的入職培訓計劃，並根據其崗位與職責量身定制培訓內容，幫助他們快速融入團隊並有效開展工作。對於技術人員，我們提供內部培訓與外部學習資源，鼓勵並支持他們繼續深造與提升專業技能。此外，在日常運營中，直屬主管會結合員工的績效、能力與成就，給予個性化指導，明確職業發展路徑，以提升他們的專業能力。因此，此機制令我們能構建多元化、多層次、結構完善的人才儲備庫，而此將為我們的長期增長持續提供動力。

根據中國法律及法規規定，我們須參加各種僱員福利計劃，包括養老保險、失業保險、醫療保險、生育保險、工傷保險及住房公積金，並按僱員薪資的若干百分比(包括花紅及津貼)繳納社會保險及住房公積金，最高金額由當地政府規定。

我們相信我們與僱員維持良好關係。我們的僱員通過選舉產生的代表由工會代表。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未曾發生任何已對或可能對我們業務產生重大影響的罷工或僱員勞資糾紛。

執照、許可證及證書

作為一家從事中藥藥品研發、生產、營銷及銷售的中國公司，我們須接受定期檢查、審查及審計，並須獲得或更新從事我們業務所需的許可證、執照及證書。據我們的中國法律顧問所告知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已取得對我們在中國的業務經營而言屬重要的所有必要執照、許可證及證書，且所有該等執照、許可證及證書目前為有效狀態。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們在更新重要執照、許可證及證書時並無遇到任何重大困難。

業 務

下表載列對我們的運營屬重要的執照及許可證詳情：

持有人	執照/許可證/ 證書	執照/許可證/ 證書編號	內容	發行機關	發行日期	屆滿日期
本公司	國家二級中藥 保護品種證書	(2023)國藥中保證 字第0150號	複方黃柏液塗劑	國家藥品監督管 理局	2023年11月27日	2030年7月20日
本公司	藥品生產許可證	魯20160025	生產範圍：塗劑、 丸劑(大蜜丸、 小蜜丸)	山東省藥品監督 管理局	2025年8月27日	2030年8月26日
本公司	藥品再註冊批件	國藥准字 Z37021062	烏雞白鳳丸	山東省藥品監督 管理局	2024年7月24日	2029年7月23日
本公司	藥品再註冊批件	國藥准字 Z10950097	複方黃柏液塗劑	山東省藥品監督 管理局	2024年9月10日	2029年9月9日
本公司	藥品再註冊批件	國藥准字 Z22022275	安宮牛黃丸	山東省藥品監督 管理局	2025年3月5日	2030年4月27日
漢方日用 化妝品	化妝品生產許可證	魯妝20160009	不適用	山東省藥品監督 管理局	2025年3月7日	2026年8月5日

此外，我們的產品已取得山東省藥品監督管理局核發的多份藥品GMP符合性檢查告知書，並取得國家藥監局對我們新研發的產品核發的藥物臨床試驗批准。

知識產權

截至最後實際可行日期，我們擁有：(i)59項授權專利；(ii)96個中國註冊商標；(iii)八項中國著作權；及(iv)七個註冊域名，其對我們的業務屬重大。有關我們重要知識產權的更多詳情，請參閱「附錄五—法定及一般資料—B.有關我們業務的進一步資料—2.知識產權」。

業 務

我們依賴中國知識產權保護法、保密程序、合約條款及嚴格的內部程序保護我們的知識產權。我們的法律部門密切監控我們的知識產權，確保及時向主管機關提出所有必要的知識產權申請、重續或備案，或合理規避任何第三方知識產權。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未曾涉及對我們的業務造成重大不利影響的任何訴訟、仲裁、行政或其他程序，亦未曾收到第三方聲稱侵犯任何知識產權或銷售假冒產品的通知。此外，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未因侵犯第三方知識產權或銷售對我們的業務產生重大不利影響的假冒產品而受到任何政府機構的不利調查或審計結果的影響。

物業

自有物業

截至最後實際可行日期，我們於中國擁有69項物業，總建築面積為約162,889.27平方米。我們已為所有物業取得所有權證。該等物業主要用作生產設施、倉庫及辦公場所。我們亦於山東省濟南市收購另一項物業，並於截至最後實際可行日期正在申請所有權證。據董事確認及中國法律顧問所告知，待本公司根據適用法律及法規向主管房地產登記機關提交所有必要申請文件，於獲取上述所有權證書方面將不會存在任何重大法律障礙。

租賃物業

截至最後實際可行日期，我們於中國租賃76項物業，總建築面積約為9,686.19平方米。租賃物業主要用作宿舍、辦公空間及銷售辦事處。截至最後實際可行日期，我們的57份租賃協議（總建築面積約為7,680.29平方米）並未在相關中國部門登記，主要原因為部分業主不配合完成租賃登記手續。根據我們中國法律顧問的意見，簽署的租賃協議未予登記將不會影響其於訂約方之間的合法性或有效性。然而，倘相關中國政府部門要求我們作出整改，而我們未能在指定期限內作出整改，我們可能會就每份未登記的租賃協議被處於不少於人民幣1,000元及不超過人民幣10,000元的罰款。我們估計，我們就該等未登記租賃協議可能遭受的處罰上限約為人民幣570,000元，不會對財務狀況造成重大影響。董事認為，由於租約仍然有效，且如需搬遷，市場上存在足夠的替代物業，該等登記瑕疵並無且不會對我們使用該等物業的能力構成重大影響。我們將繼續與相關出租人保持聯絡，在可行情況下完成登記手續。

業 務

截至最後實際可行日期，就45項用作辦公及宿舍的物業、1項用作研發及管理辦公室的物業以及一項用作停車位的物業，出租人無法提供充分及有效的樓宇所有權證書以證明其租賃物業的權利，亦未提供業主授權證明以證明其將該等物業轉租予我們。

誠如中國法律顧問所告知，於並無業主的所有權證書或授權證明的情況下，我們對該等缺陷租賃物業的使用可能受第三方對租賃或我們土地使用權提出的索賠或質疑影響。根據適用中國法律，倘出租人並無租賃該等物業所需的權利，有關租賃協議可能被視為無效，及我們可能需搬離該等物業。然而，倘第三方對租賃或我們土地使用權提出的索賠或質疑令我們無法繼續使用該等物業，根據中國法律顧問的意見，我們(作為租戶)有權向出租人索償，除非法律另有規定或雙方另有約定。

鑒於上文所述，董事認為，上述業權缺陷將不會對我們的業務及經營業績產生重大不利影響，原因為：(i)於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們與該等缺陷租賃物業有關的租賃於所有重大方面均未涉及與租賃及使用該等租賃物業有關的權利的申索或爭議；(ii)考慮到(a)我們辦公室、宿舍、研發及管理辦公室及停車位的可替代性較高且無需特殊條件，及(b)於適用地區存在充足替代租賃物業，我們可按可資比較商業條款及類似價格相對容易搬遷至其他地點，且搬遷成本較低；及(iii)考慮到該等缺陷租賃物業的地理位置分散於中國且由不同地方政府機關管轄，我們認為，我們不太可能同時面臨來自不同第三方的權利索償或按政府機關要求對大量該等缺陷租賃物業進行搬遷。

環境、社會及管治

本集團深知可持續發展對長期增長的重要性，並已將ESG考量因素融入我們的業務戰略與運營中。我們參照相關國際框架及聯交所ESG報告指引，管理環境與氣候相關影響、職業健康與安全及供應鏈常規以支持長期價值創造。

ESG管治架構

董事會監督ESG管治並將ESG相關風險及機遇融入本集團的戰略、投資評估及風險管理。董事會審批ESG戰略、政策及目標，並定期審閱重大ESG事項。

本集團已制定ESG管理政策，並建立跨職能管治機制，藉以在相關部門及附屬公司落實ESG舉措，由管理層執行及由董事會進行監督。可酌情聘請外部ESG顧問。

業 務

ESG戰略與風險管理

ESG風險管理已納入本集團企業風險管理框架當中，確保與可持續發展相關的風險得以識別，並與其他業務及運營風險一併管理。本集團深知ESG因素於短期、中期及長期內均可能對業務模式、價值鏈及財務表現構成重大影響。

- (i) **藥品質量及安全風險** 本集團產品須遵守嚴格的監管及市場要求。質量控制出現任何疏漏，均可能引發安全事故、招致監管處罰、導致產品召回或造成聲譽損害。

緩解措施：本集團恪守適用監管規定及質量標準，推行端到端質量管理及追溯系統，於研發及生產全流程開展風險評估，並持續實施上市後監測。

- (ii) **人力資本發展風險** 僱員技能不足或培訓欠缺，可能對運營效率、產品質量、監管合規及僱員留任造成不利影響。

緩解措施：本集團推行系統化培訓及發展計劃，進行定期評估及再培訓，以確保具備適當技能及能力。

- (iii) **供應鏈管理風險** 供應鏈中斷、供應商不合規或質量問題可能影響運營、產品質量及成本。

緩解措施：本集團通過供應商資格認定及審核、存貨管控措施及持續監控供應商表現管理供應鏈風險。

- (iv) **ESG機遇** 市場對醫療健康、健康養生及可持續發展的關注度日益提升，為本公司帶來發展機遇。本集團通過推進綠色生產、實施負責任供應鏈慣例及開展創新藥物研發，致力於提升環境與社會效益，並實現可持續長期增長。

指標及目標

環境事宜

本集團積極履行環境責任，秉持綠色低碳發展理念，響應國家生態文明建設號召，將環境保護融入生產、運營及管理各方面，持續推動企業高質量發展與生態環境保護協同共進。

環境管理體系

本集團遵守營運所在司法權區的適用環保法律、法規及標準，包括廢氣排放、廢水排放及排污許可的相關規定。

業 務

本集團已建立內部環境管理體系及政策，包括污染控制、危險廢物管理及節能，確保恪守適用的排放標準。本集團已取得ISO 14001環境管理體系認證，並通過持續執行與監控，將環境管理融入日常運營當中。

本集團已成立由董事會成員擔任主席的環境保護領導小組，並依據分層級問責框架，監督環境管理、節能、減排及污染防治相關工作。於往績記錄期間，本集團未遭受任何環境行政處罰。

環境管理目標

本集團已制定涵蓋溫室氣體排放、廢棄物管理、能源使用效率及耗水的環境目標，以2023財年為基準年，到2030財年，溫室氣體排放、能源浪費及耗水的減量目標為5%。

排放管理

廢氣排放

本集團重視廢氣管理工作，恪守適用的中國大氣污染物排放相關法律法規。製藥生產過程產生的大氣污染物主要包括揮發性有機化合物、惡臭氣體及燃燒煙氣。本集團已實施適當的管控措施及處理設施，並於重點排放源安裝線上監測系統，以確保符合適用標準。

廢氣排放(千克)	截至12月31日止年度		截至9月30日止 九個月
	2023年	2024年	2025年
硫氧化物	1.18	1.52	1.16
氮氧化物	430.67	287.93	211.17
懸浮顆粒物	26.79	19.51	14.01

溫室氣體排放

參照聯交所《環境、社會及管治報告指引》，本集團已按適用規定披露範圍1及範圍2的溫室氣體排放量。於往績記錄期間的溫室氣體排放載列如下：

溫室氣體(「溫室氣體」) 排放	單位	截至12月31日止年度		截至9月30日 止九個月
		2023年	2024年	2025年
範圍1直接排放	二氧化碳當量噸	1,404.14	2,840.83	2,949.23
範圍2間接排放	二氧化碳當量噸	1,556.14	2,876.18	3,836.69
溫室氣體排放總量	二氧化碳當量噸	2,960.28	5,717.00	6,785.92
溫室氣體排放強度	二氧化碳當量噸/ 每名僱員	6.38	10.95	11.76

業 務

鑒於識別及追蹤供應鏈與產品生命週期排放的複雜性，範圍3溫室氣體排放量於本階段暫不披露。本集團計劃根據監管發展及行業慣例，逐步建立相關數據收集及管理機制。

廢水排放

本集團根據中國相關法律法規對水資源及廢水排放實施管控。製藥生產過程產生的廢水主要為有機廢水，經集中式廢水處理系統處理，確保排放廢水在間接排入城鎮污水處理廠前達到適用標準。於往績記錄期間，廢水排放均符合監管要求。

廢物管理

本集團恪守中國廢物管理相關法律法規，並已制定固體廢物及危險廢物的處理、貯存及處置管理措施。於往績記錄期間，危險廢物均已按監管要求妥善分類、存放於專用設施，並委託具備資質的第三方服務提供商進行處置，而一般固體廢物及污泥亦交由合資格服務提供商處理。

水資源消耗	單位	截至12月31日止年度		截至9月30日
		2023年	2024年	止九個月
				2025年
有害廢物	噸	1.55	2.09	2.08
無害廢物	噸	162.70	148.90	73.05
有害廢物密度	噸／每名僱員	0.003	0.004	0.004
無害廢物密度	噸／每名僱員	0.351	0.285	0.127

資源使用

能源消耗

本集團恪守適用的中國法律法規，已建立明確職責劃分的能源管理制度以監測及管理能源消耗。本集團已落實節能減排相關措施，包括能源監測、設備及公用設施使用優化以及推廣節能慣例。於往績記錄期間，本集團直接及間接能源消耗總量載列如下：

水資源消耗	單位	截至12月31日止年度		截至9月30日
		2023年	2024年	止九個月
				2025年
直接能源消耗	兆瓦時	6,341.61	13,023.89	13,615.79
間接能源消耗*	兆瓦時	2,900.00	5,360.00	7,150.00
能源消耗總量	兆瓦時	9241.61	18,383.89	20,765.79
能源消耗密度	兆瓦時／每名僱員	19.92	35.22	35.99

* 本公司所消耗的全部電力，均來源於購入的可再生(綠色)電力

業 務

水消耗

本集團在用水方面遵守適用的中國法律法規，用水主要來自生產、生活，並由可靠的供水提供支持。本集團已實施水資源管理措施，以提升用水效率，包括加強營運控制，並在可行情況下採用節水措施。於往績記錄期間，水消耗總量及用水密度如下：

水消耗	單位	截至12月31日止年度		截至9月30日
		2023年	2024年	止九個月
水消耗	立方米	21,318	24,282	100,309*
水消耗密度	立方米／每名僱員	45.94	46.52	173.85

* 2025年用水量大幅增加的原因主要包括以下四個方面：1.產業園內進行建設項目，如興建員工宿舍。2.二廠調試期間設備測試、清潔、確認用水。3.研發中心啟用，導致用水量增加。4.產業園內公共設施數目遠多於舊廠區，導致整體用水量增加。

包裝材料

包裝材料乃根據中國適用的相關法律法規及環保包裝相關標準管理。於往績記錄期間，包裝材料使用總量載列如下：

包裝材料	單位	截至12月31日止年度		截至9月30日
		2023年	2024年	止九個月
包裝材料	噸	4,329.36	4,034.42	2,280.92
包裝材料密度	噸／每名僱員	9.33	7.73	3.95

環境與自然資源

本集團根據適用法律法規管理環境影響、自然資源與生物多樣性。藥品生產帶來的環境影響乃通過本集團的環境管理體系管理，該體系控制設施、流程與物料，以確保監管合規，並最大程度減少污染與廢棄物。於往績記錄期間，本集團亦提供有關有害廢棄物管理、資源節約及生物多樣性意識的相關僱員培訓。

應對氣候變化

氣候變化帶來重大全球挑戰，而本集團將可持續發展舉措與國際認可框架相契合。作為一家制藥企業，本集團認可氣候變化對運營及醫療體系的潛在影響並將脫碳考慮因素納入業務戰略。

業 務

參考《國際財務報告可持續披露準則第2號—氣候相關披露》及其他相關框架，本集團識別並評估重大氣候相關風險並監察相關動態，以適時調整管理措施。主要氣候相關風險包括：

類型	風險描述	潛在業務影響
物理風險	突發事件(如極端天氣)可能擾亂研發及生產活動，而長期變化(如氣溫上升)可能影響僱員健康及工作效率並增加製冷成本。	收入可能減少及運營成本增加
轉型風險	與減碳相關的政策及監管動態、低碳轉型所需的技術升級以及日益增長的持份者期望，可能增加合規及運營成本或影響本集團的聲譽。	

本集團將持續審視及完善氣候相關管理常規，以提升對氣候相關風險的抵禦能力並支持長期發展。

社會事宜

僱傭

本集團根據適用的中國勞動法律法規保障僱員的合法權益，並提供有競爭力的薪酬、法定社會保險及住房公積金供款，並按照法律規定終止僱傭關係。

本集團已制定全面的僱傭管理制度，涵蓋招聘、晉升、薪酬、工作時長、休假及解聘，並已應用平等機會及反歧視原則。招聘及晉升以業績為基礎，僱員有權依法享受法定帶薪休假及加班補償。本集團亦提供僱員福利措施以支持健康及福祉，包括年度健康檢查。

僱員結構

於往績記錄期間，本集團員工按類別劃分之組成及僱員離職率如下：

員工組成及僱員離職率*	截至12月31日止年度				截至9月30日止九個月	
	2023年		2024年		2025年	
	人	%	人	%	人	%
僱員總數／整體離職率	492	15.9%	539	12.8%	616	8.4%
按性別劃分						
男性	191	17.8%	218	20.8%	259	13.9%
女性	301	14.6%	321	7.8%	357	4.5%
按僱傭類型劃分						
全職	473	15.0%	525	12.2%	599	8.7%
兼職	19	36.8%	14	35.7%	17	0.0%

業 務

員工組成及僱員離職率*	截至12月31日止年度				截至9月30日止九個月	
	2023年		2024年		2025年	
	人	%	人	%	人	%
按僱傭類別劃分						
高級管理層	28	0.0%	25	4.0%	38	0.0%
中級管理層	45	6.7%	39	10.3%	92	0.0%
普通僱員	419	17.9%	475	13.5%	486	10.7%
按年齡組別劃分						
≤ 30歲	98	19.4%	144	23.6%	201	19.9%
31至50歲	323	15.8%	328	10.1%	358	3.4%
≥ 50歲	71	11.3%	67	3.0%	57	0.0%
按地理分佈劃分						
中國內地	491	15.9%	538	12.8%	615	8.5%
香港特區	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
澳門特區	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
其他國籍(澳洲)	1	0.0%	1	0.0%	1	0.0%
按服務期間劃分						
5年以內	332	20.2%	326	18.7%	392	12.0%
5至10年	111	7.2%	162	3.7%	171	2.9%
10年以上	49	6.1%	51	3.9%	53	0.0%

* 各特定類別之離職率乃按(i)報告期間該類別離職之僱員總數除以(ii)報告期末該類別之僱員總數再乘以100%計算。

健康及安全

本集團高度重視職業健康與安全，並遵守中國適用的法律法規。我們已制定職業健康與安全管理制度，涵蓋危險識別、風險管理、應急響應及事故報告，並由環境、健康與安全部進行監督。

主要措施包括僱員體檢、提供個人防護裝備以及定期進行安全培訓及演練。本集團已通過GB/T 45001:2020/ISO 45001:2018認證。於往績記錄期間，錄得兩宗工傷個案，並已實施相應的整改措施及有針對性的培訓。

本集團已設定職業健康與安全目標(包括安全培訓及特種作業操作證)，旨在避免發生與工作有關的死亡事故、重大事故及職業病。於往績記錄期間的職業健康與安全表現概述如下：

	單位	截至12月31日止年度		截至9月30日止
				九個月
		2023年	2024年	2025年
工傷個案宗數	宗	0	1	1
工作相關死亡數目	人	0	0	0
工作相關死亡率	%	0.0%	0.0%	0.0%
因工傷損失工作天數	天	0	0	0

業 務

發展及培訓

本集團高度重視僱員發展及職業培訓，以支持運營效率及長期增長。我們已建立完善的培訓框架，並已於集團及部門層面實施適用於不同僱員組別的年度培訓計劃。

培訓內容涵蓋有關運營的多個方面，包括GMP及質量管理、安全、適用的法律法規、操作規程及特定崗位技能，並通過結合內部及外部計劃予以實施。於往績記錄期間，僱員培訓表現如下：

	截至12月31日止年度		截至9月30日 止九個月
	2023年	2024年	2025年
受訓僱員總百分比	72.0%	74.8%	63.5%
按性別劃分			
男性	69.1%	85.8%	73.4%
女性	73.8%	67.3%	56.3%
按僱員類別劃分			
高級管理層	35.7%	40.0%	28.9%
中級管理層	40.0%	51.3%	30.4%
普通僱員	77.8%	78.5%	72.4%

* 由於培訓活動的規模及頻次所導致的實際限制，培訓時長無法單獨統計。

勞工準則

本集團嚴禁使用童工及強迫勞工，並遵守適用的中國勞動法律法規。預防措施包括於招聘過程核實年齡及身份、使用規範的招聘渠道及簽立書面勞動合同，並輔以持續管理及內部審查。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，未發現任何童工或強迫勞工事件。

供應鏈管理

本集團深知穩定且可靠的供應鏈對於產品質量及經營連續性的重要性，並已制定涵蓋供應商選擇、採購、存貨管理及質量控制的程序，以管理供應鏈風險。

我們已制定供應商評估及批准制度，以根據監管合規、質量管理、供應可靠性及風險狀況對供應商進行評估，並由質量管理部進行監督，並持續監察獲批供應商。採購及存貨管理程序包括材料檢驗、妥善貯存、先到期先出常規及維持策略性安全庫存。

本集團已採納綠色採購政策，據此，環境及社會準則已獲納入供應商選擇及評估。於往績記錄期間，本集團所有供應商均位於中國內地。

業 務

產品責任

產品質量為本集團業務的基礎。本集團遵守中國適用法律法規，包括《藥品管理法》及GMP規定，並就質量管理體系通過ISO 9001認證。

本集團已制定質量管理及控制制度，涵蓋藥品生產的所有階段，持續進行監控、定期審查及上市後風險管理，以確保產品安全性及有效性。我們已根據監管規定制定處理不合格產品及產品召回的制度。於往績記錄期間，本集團並無錄得與安全或健康風險有關的產品召回事件。

本集團亦已制定客戶投訴處理程序，由質量管理部調查投訴，並於必要時實施整改措施。於往績記錄期間，共收到156起投訴，並均已得到解決。

信息安全、隱私及知識產權保護

本集團重視客戶信息的保護及保密，已制定措施以保護商業機密及機密信息(包括適用於供應商的規定)。本集團已制定內部政策及程序，以保護、管理及監控整個組織的知識產權，並參照適用的中國法律法規持續檢討並加強信息安全及數據保護。

反貪污

本集團已依據適用法律法規採納反欺詐、舉報及反洗錢的政策及措施，有關政策及措施適用於董事、員工以及相關業務夥伴，並載列道德準則及通報機制的要求。

該等事項由指定監事會負責監督，其負責監督執行情況、處理報告及投訴，並監督調查及後續行動。於往績記錄期間，並無發現任何已確認腐敗或不當行為個案。

社區投資

本集團於開展社區貢獻活動時計及其運營所在社區的利益，並與相關持份者互動。我們的社區貢獻主要集中於醫療相關領域，包括公共衛生項目、醫學教育及醫療可及性，其與本集團的業務性質相契合。於往績記錄期間，本集團通過下文所列捐贈為社區作出貢獻。

	截至12月31日止年度		截至9月30日 止九個月
	2023年	2024年	2025年
貨幣出資(人民幣元)	73,500	2,059,698	1,000

業 務

合規及法律訴訟

合規

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無受到相關政府主管機關施加之重大行政處罰。此外，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無涉及任何系統性或對業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響之違規事件。

法律訴訟

作為藥品生產商，我們於日常業務營運過程中面臨各種法律訴訟、糾紛及索賠，主要包括與供應商、分銷商或服務提供商的商業糾紛；知識產權糾紛，包括涉及第三方專利侵權指控的索賠；以及源於指控我們的產品因固有副作用、製造缺陷或產品標籤／說明問題導致人身傷害或其他損害的產品責任索賠。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無涉及任何進行中的重大訴訟、仲裁或行政程序，且並不知悉政府機關或第三方擬提出而對我們的業務造成重大不利影響之申索或訴訟。我們的董事並無涉及任何實際或潛在之重大申索或訴訟。

內部控制及風險管理

我們致力於建立並維護風險管理及內部控制體系，該等體系包含針對我們業務運營量身定制的政策及程序。我們致力於持續完善該等體系，以確保其有效性。

內部控制

董事會負責制定內部控制及風險管理措施及監察其有效性。我們已成立審核委員會，審核委員會由三名董事組成，即王莉女士、李元亮先生及宋擘先生，王莉女士擔任主席，其具備上市規則第3.10(2)及3.21條所規定的適當專業資格。審核委員會亦已通過其職權範圍，明確界定其職責與義務，包括審查合規狀況、會計政策及財務報告程序，監督內部審核系統的實施，就委任或更換外部核數師提供意見，以及協調內部審計部門與外部核數師之間的溝通事宜。於籌備[編纂]的過程中，我們已聘請獨立內部控制顧問執行與本公司及主要營運附屬公司的內部控制有關的內部審計程序，並就本集團實體層面的控制和各種流程的內部控制報告實際調查結果，包括財務報告及披露控制、人力資源及工資管理、信息技術系統的整體控制、稅務管理、合同管理以及我們營運的其他程序。內部控制顧問已在2025年11月根據根據香港會計師公會頒佈的AATB1進行了內部審計程序。內部控制顧問於2026年1月進行跟進審查後，未再提供進一步建議。

業 務

我們致力於建立並維持風險管理及內部控制制度。我們採納並實施了風險管理政策，涵蓋研發、採購管理、生產管理及銷售管理過程中可能產生的風險。我們的風險管理及內部控制制度亦涵蓋人力資源、財務管理、資產管理、倉儲及物流管理、信息系統管理及公司治理等一般職能運作以及決策流程。同時，我們致力於對風險管理及內部控制制度的有效性進行監督和評估，以確保該系統隨我們的業務發展而調整並得到有效控制。

關聯方交易

為確保關聯方交易屬公平合理，並按正常商業條款訂立且不遜色於與獨立第三方的交易，我們已實施穩健的內部控制，以保持透明度及公平交易。我們在審核委員會或無利害關係董事的獨立審查及批准支持下設有正式政策，明確界定關聯方及交易，制定審批工作流程，並規管披露要求，以確保客觀性。我們實行職責分工，以防止單一人士控制交易週期。保密的舉報渠道可供報告未報告的衝突，對董事及會計人員的持續培訓可增強識別、報告及全公司的合規文化。

反賄賂

我們秉持嚴格的行為準則及強有力的反腐敗政策。《合規管理辦法》嚴禁在所有商業往來中行賄、不當付款、回扣以及過度饋贈或宴請，無論對象是政府官員、醫療專業人員還是商業夥伴。我們要求全體員工及分銷商恪守該等誠信義務。為確保責任落實，我們建立了《合規登記報告》制度以防範潛在利益衝突，並每年對員工進行《合規評價》，其結果將納入績效考核體系。我們致力於保持賬簿記錄的準確性。根據內部政策規定，任何偽造文件或異常付款的要求均須予以拒絕，並通過既定渠道及時上報。

此外，我們的《訴訟案件管理辦法》、《證照管理辦法》、《數據安全管理制度》、《反洗錢管理辦法》以及《管理層及股東競爭性業務申報制度》為管理法律、行政、信息安全、金融犯罪及利益衝突風險提供了結構化框架。

風險管理

我們意識到風險管理對我們業務營運的成功至關重要。我們面臨的主要營運風險包括整體市況及外用中成藥市場的監管環境的變化，我們開發、製造及商業化候選管線的能力以及我們與其他生物製藥公司競爭的能力。我們亦面臨多種市場風險。尤其是，我們須承受於一般業務過程中產生的信貸及流動資金風險。更多詳情請參閱「風險因素」。

業 務

我們已採納一套風險管理政策，該等政策訂明風險管理框架，以按持續基準識別、評估、評價及監察與我們的戰略目標有關的主要風險。管理層識別出的風險將根據可能性及影響進行分析，由本集團妥善跟進、降低及改正，並向董事報告。董事監督風險管理政策的實施。

我們的風險管理體系結構清晰且系統化。在《內部控制管理制度》的指引下，我們定期在公司層面及業務層面開展風險評估，識別內部與外部風險因素。基於評估結果，我們實施定制化控制措施，包括嚴格的職責分離、授權流程及績效考核。內部控制環境的有效性受到專門職能部門的持續監督與檢查，其中包括獨立的內部審計部門直接向董事會匯報及定期對採購、銷售及附屬公司管理等關鍵領域實施審核。

為確保上市後風險管理治理框架的持續實施與完善，我們已制定並將持續維持以下關鍵措施：

- **規範化的風險管理流程：**我們依據一套成文的流程開展工作，涵蓋風險識別、評估、策略制定、應對計劃、監控、報告及持續改進等環節。諸如《物料供應商評估、批准管理制度》及《藥品召回管理制度》等專項政策，即是該流程在具體運營風險中的典型應用。
- **健全的內部審計職能：**我們的《內部審計制度》設立了直接向董事匯報的內部審計部門。該職能負責審查及監督財務報告流程，評估內部控制系統的有效性，並對關鍵業務領域實施審計。上市後，該架構將自然銜接並支持董事會審核委員會的職能。

我們認為，我們的董事及高級管理人員在提供與風險管理及內部控制相關的卓越企業管治監督方面具有必要的知識及經驗。