

概 要

本概要旨在向閣下提供本文件所載資料的概況。由於僅屬概要，故並無包括所有對閣下而言可能屬重要的資料，且整體上受限於全文件，故應連同全文件一併閱讀。閣下決定[編纂]之前，應閱覽整份文件。任何[編纂]均涉及風險。有關[編纂]的若干特定風險載列於本文件「風險因素」一節。閣下決定[編纂]之前，應細閱該節。

概覽

我們是誰

我們是中國大型中藥飲片產品⁽ⁱ⁾供應商。根據弗若斯特沙利文的資料，按2024年中藥飲片產品收入計算，我們在中國排名第2位，在競爭激烈的市場格局中佔據0.4%的市場份額，而前五大市場參與者合共持有2.7%的市場份額。

我們制定並實施中醫藥生產和質量控制的嚴苛標準，並將數字技術整合至我們的生產和質量控制流程。我們為廣泛的機構和零售客戶提供服務－包括醫院及醫療機構、醫療貿易公司、藥店、製藥公司及最近的個人消費者－提供傳統草藥配方、健康產品和健康管理服務。我們的業務遍佈中國內地大部分省份，以及香港、台灣，並在海外擴展到中醫藥需求強勁的地區，如越南和馬來西亞。

我們的市場機遇

中醫藥是植根於中國文化的獨特健康資源和經濟力量，在滿足全球新興經濟體對健康的需求方面具有獨特優勢。根據弗若斯特沙利文的資料，僅在中國，在健康和保健意識以及數字化和人工智能應用不斷增加的推動下，於2024年，中藥市場規模達到人民幣4,326億元，預計於2030年將達到人民幣4,923億元。作為最廣泛使用的中藥形式，中藥飲片在2024年擁有人民幣3,067億元的龐大市場，成為2024年增長最快的醫藥細分行業。同時，由於全球對中藥預防保健價值的認可，海外市場對中草藥出口需求激增。

儘管中藥意義重大，但總體而言仍是一個傳統產業，在標準化方面面臨巨大挑戰，導致缺乏可擴展性。通過制定國家標準、智能化的生產流程和對品質的嚴格把控，我們參與行業進步，在抓住增長機遇方面已做好充分準備。除了傳統的醫院和藥房客戶，我們還看到了服務不足的細分市場的巨大潛力，包括97,000多家小型診所以及注重健康、尋求現代化中醫方案的消費者。順應中國的數字化轉型和日益增長的健康需求，我們正通過產品形式和數字平台來提升適切當今市場需求的可及性。為了增強我們的區域影響力，我們正在積極組建當地專業團隊，服務於對中醫藥有強烈需求的國際市場。詳情請參閱「行業概覽」。

(i) 中藥飲片產品指經過炮製加工後可直接用於中醫臨床或製劑生產使用的藥品

概 要

我們的業務模式

於往績記錄期間，我們主要通過線下渠道服務於包括1,000多家醫院及醫療機構以及大型連鎖藥店在內的企業客戶，以及小型藥店、診所及經營者。此外，我們通過提供以消費者為導向的健康產品，釋放零售市場的增長潛力，並正在通過中草藥產品出口和在高潛力國際市場建立本地化運營，把握全球機遇。

我們擁有堅實的質量保障體系，確保770多種飲片產品的一致性品質。我們主要向通過GAP認證的供應商採購原材料並建立了CNAS認可的實驗室檢測，從而創建一個可擴展且可靠的生態系統，服務於中國和全球的機構和零售市場。

我們的關鍵能力

行業領先的標準化。作為中國首家獲得藥品生產質量管理規範（「GMP」）認證的中藥飲片企業，我們積極推進分子生物學融入中藥，其中最引人注目的是我們的DNA條形碼技術，現已被中國和英國藥典採用。我們的專業知識使我們能夠開發標準化的製造流程，確保產品的一致性和安全性。通過與中國中醫科學院中藥研究所等機構合作，我們持續提升自身能力並推進中藥現代化於生產和質量控制方面的進程。

實現可擴展增長的新業務線。除了傳統的醫院和藥房渠道，我們還通過數字渠道來拓寬中藥的獲取途徑。金方草堂簡化了5900多家客戶的採購流程。我們亦推出線上中藥平台金方雲，可讓患者在線下收到醫院及醫療機構的個人化處方後，無縫購買優質的即用中藥產品。此外，我們正開發金色荷花，該平台通過機器學習和分析健康數據，打造定制的健康和營養補充方案，提供個人化的中藥健康產品。全球範圍內，我們利用在越南、馬來西亞以及台灣及香港建立的合作夥伴關係出口優質中藥飲片和中草藥產品，將中藥定位為全球保健主打產品。

先進的製造和質控。我們的垂直整合系統確保對產品進行可靠的質量控制，實現從農場到患者的全程溯源。GAP認證的種植基地供應原材料，而自動化生產線和供應鏈可追溯性則保證了規模化生產的精度。我們的CNAS認可實驗室在美國及歐洲主要國家獲得認可，確保符合全球監管標準。這些基礎設施不僅推動了我們的收入增長，還為整個行業的現代化樹立了可複製的典範。

我們的產品及服務⁽¹⁾

我們以「新荷花」品牌向客戶提供優質的中藥產品。自成立以來，我們的業務重心主要放在中藥飲片上。憑藉我們在中藥飲片上的經驗以及所積累的面向醫院、診所及藥店的銷售網絡，我們戰略性地將我們的業務拓展至擁有新收入增長點的零售市場。

(1) 除非上下文另有說明，否則本文件中的「產品」指的是我們生產及銷售的具體產品種類，每種產品在我們的系統中均被記錄為一個獨立的庫存單元。

概 要

毒性飲片產品

我們是毒性飲片的知名供應商。截至最後實際可行日期，《醫療用毒性藥品管理辦法》僅收錄有28種毒性飲片品種，而我們生產其中主要的10種。毒性飲片在中藥領域擁有悠久的傳統，是最具代表性的中藥類型之一，被普遍用於中藥處方。我們的主要毒性飲片包括法半夏、清半夏、薑半夏、白附片及黑順片。在中藥飲片產品範疇中，「品種」指廣義上的中藥飲片，為按照《中國藥典》加工炮製的草藥原料⁽²⁾，專供臨床處方及配藥；而「規格」則指特定品種中不同的草藥種類或加工炮製形式，通過其藥典名稱或具體炮製方法識別。

普通飲片產品

截至2025年12月31日，我們在中國提供760多種普通中藥飲片。我們的許多產品來源於道地藥材，道地藥材是指產在特定地域、具有較高知名度的中藥材，與其他地區所產同種中藥材相比，道地藥材品質和療效更好。最負盛名的道地藥材產區包括四川省、浙江省、廣東省，以及中國西部地區等。原產地獨特的地理和氣候條件賦予了這些道地藥材獨一無二的特性，使其成為中藥行業內備受追捧的優質藥材。普通飲片產品的一大痛點在於，難以在類型、種類、產量和質量方面滿足所有的客戶需求。隨著我們不斷擴大經營規模、提升生產能力，我們完全有能力滿足市場對優質普通飲片產品日益增長的需求，從而推動該細分市場實現大幅增長。我們的主要普通飲片產品包括川貝母、麥冬、黃芪、炒酸棗仁、黃連及當歸。

銷售及營銷

我們的產品銷往各類客戶，包括醫院及醫療機構、醫療貿易公司、藥店及製藥公司。下表載列於所示年度按客戶類型劃分的收入明細：

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
醫院及醫療機構	371,904	32.5	461,875	37.0	512,741	38.4
醫療貿易公司	385,253	33.6	443,828	35.5	471,769	35.4
藥店	238,449	20.8	210,608	16.9	179,036	13.4
製藥公司	149,965	13.1	133,091	10.6	171,161	12.8
總計	<u>1,145,571</u>	<u>100.0</u>	<u>1,249,402</u>	<u>100.0</u>	<u>1,334,707</u>	<u>100.0</u>

(2) 除非上下文另有說明，否則「草藥」是指用於生產我們中藥飲片的原料。

概 要

我們主要通過自有銷售及營銷團隊直接向醫院及醫療機構、醫療貿易公司、藥店及製藥公司銷售我們的中藥飲片。作為一家總部位於成都的公司，我們的業務主要集中在四川省的客戶。儘管該行業具有本土化性質，但截至最後實際可行日期，我們已能夠將我們的銷售範圍擴展到全國超過30個省，我們認為這反映了我們的優質產品及我們提供全系列的中藥飲片以滿足客戶採購需求的能力。我們計劃繼續深化我們在中國的佈局，以覆蓋更多的城市和地區以及小醫院和診所。

詳情請參閱「業務－銷售及營銷」。

生產

我們在四川省成都市經營中藥生產設施，總建築面積約44,320平方米。自2003年7月以來，我們的成都工廠已通過國家藥監局的GMP認證。

概 要

下表載列於所示年度我們成都生產設施生產線的設計產能、實際產量和利用率：

我們的生產設施	截至12月31日止年度					
	2023年			2024年		
	設計產能 ⁽¹⁾	產量	利用率 ⁽²⁾	設計產能 ⁽¹⁾	產量	利用率 ⁽²⁾
	噸	噸	%	噸	噸	%
我們的生產設施	8,570	7,020	81.9	10,223	8,576	83.9
				11,526	9,521	82.6

(1) 設計產能指我們的生產設施於某年度可生產的理論最大產品單位。

(2) 利用率指年內產量與設計產能的百分比。

詳情請參閱「業務－生產」。

我們的客戶

於往績記錄期間，我們的客戶主要為醫院及醫療機構、醫療貿易公司、藥店及製藥公司。於往績記錄期間的各年度，我們的大客戶產生的收入分別為人民幣319.3百萬元、人民幣379.8百萬元及人民幣347.5百萬元，分別約佔我們於2023年、2024年及2025年相關年度總收入的27.9%、30.4%及25.9%。於往績記錄期間的各年度，我們的最大客戶產生的收入分別為人民幣108.5百萬元、人民幣107.9百萬元及人民幣105.9百萬元，分別約佔我們於2023年、2024年及2025年相關年度總收入的9.5%、8.6%及7.9%。

概 要

我們的供應商

我們向中國多家第三方供應商採購我們生產所需的中藥原材料。截至2023年、2024年及2025年12月31日，我們分別擁有316名、452名及463名生產所需的中藥原材料供應商。我們根據其天然中草藥的品質、生產基地及價格以及其中藥行業的相關經驗及聲譽篩選供應商。於往績記錄期間各年度，向我們五大供應商的採購額合共佔我們於2023年、2024年及2025年總採購額的約36.0%、23.3%及20.6%。於往績記錄期間各年度，我們單一最大供應商佔我們於2023年、2024年及2025年總採購額的約11.9%、7.2%及6.1%。

我們的競爭優勢

我們認為以下為我們的競爭優勢：

- 在快速增長的中藥飲片行業的知名參與者，潛力巨大，注重現代中醫實踐
- 推動中藥飲片標準化、促進全行業實現更高水平的質量一致性與現代化的重要參與者
- 差異化業務模式，覆蓋廣泛的產品和細分市場
- 集成製造與質量控制系統，實現規模化生產和產品供應
- 經驗豐富且富有洞察力的行業資深人士管理

詳情請參閱「業務－我們的競爭優勢」。

我們的戰略

我們計劃實施以下業務戰略：

- 戰略性地擴大中國市場的滲透率和銷售覆蓋範圍
- 培育零售市場實現收入來源多元化
- 不斷擴大產品供應，以提升一站式解決方案
- 持續優化升級炮製工藝，推動中國中藥飲片行業技術進步
- 提高運營效率及生產能力
- 策略性地拓展業務

詳情請參閱「業務－我們的戰略」。

概 要

我們的股權結構

控股股東

緊隨[編纂]完成後（假設[編纂]未獲行使），我們的創始人、董事長兼執行董事江雲先生將能夠通過以下方式行使本公司約[編纂]%的投票權：(i)其直接持有的18,498,500股股份；及(ii)國嘉投資持有的9,151,965股股份。因此，[編纂]後，江雲先生及國嘉投資將成為本公司的控股股東。詳情請參閱「與控股股東的關係」。

[編纂]前投資

自本集團成立以來，我們已通過股權融資及股份轉讓吸引若干[編纂]前投資者。有關我們[編纂]前投資者的背景及[編纂]前投資的主要條款的詳情，請參閱「歷史及公司架構－[編纂]前投資」。

主要財務資料概要

下表載列我們於往績記錄期間的財務資料的財務數據概要，摘錄自本文件附錄一所示會計師報告。下文所載財務數據概要應與本文件財務報表（包括相關附註）一併閱讀，以保證其完整性。綜合財務資料已根據國際財務報告準則（「國際財務報告準則會計準則」）編製。

綜合損益及其他全面收益表概要

下表載列我們於所示年度的綜合損益及其他全面收益表概要。

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
收入	1,145,571	100.0	1,249,402	100.0	1,334,707	100.0
銷售成本	(933,553)	(81.5)	(1,036,329)	(82.9)	(1,081,546)	(81.0)
毛利	212,018	18.5	213,073	17.1	253,161	19.0
稅前利潤	104,636	9.1	90,316	7.2	107,494	8.1
年內利潤	103,974	9.1	89,112	7.1	106,441	8.0
年內全面收益總額	103,961	9.1	89,091	7.1	106,559	8.0

收入

於往績記錄期間，我們的收入主要來自飲片產品銷售。截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度，我們的收入分別為人民幣1,145.6百萬元、人民幣1,249.4百萬元及人民幣1,334.7百萬元。

概 要

按產品類型劃分的收入

下表載列我們於所示年度按產品類型劃分的收入明細（以絕對金額及佔總收入的百分比列示）：

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
毒性飲片.....	192,492	16.8	172,433	13.8	137,626	10.3
普通飲片.....	953,079	83.2	1,076,969	86.2	1,197,081	89.7
總計	<u>1,145,571</u>	<u>100.0</u>	<u>1,249,402</u>	<u>100.0</u>	<u>1,334,707</u>	<u>100.0</u>

截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度，我們的收入來自於銷售超過770個類型和4,900個品類的飲片產品，其中我們的毒性飲片法半夏和薑半夏，以及我們的普通飲片川貝母、麥冬、炒酸棗仁、當歸和黃連於往績記錄期間對我們收入貢獻顯著。自2023年至2024年，川貝母、法半夏及薑半夏的銷量保持相對穩定，而麥冬等其他產品以及新產品類型的銷量有所增長，推動了整體收入提升。由2024年至2025年，普通飲片產品收入增長主要由於黃連等主要產品的銷量增加，而毒性飲片產品收入有所減少，主要由於法半夏等主要產品銷量減少。產品的平均售價大致隨原材料成本的變動而產生波動。

毛利及毛利率

截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度，我們的毛利分別為人民幣212.0百萬元、人民幣213.1百萬元及人民幣253.2百萬元。我們的毛利率分別為18.5%、17.1%及19.0%。下表載列我們於所示年度的毛利及毛利率明細：

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
毒性飲片.....	46,158	24.0	32,862	19.1	32,372	23.5
普通飲片.....	165,860	17.4	180,211	16.7	220,789	18.4
總毛利／總毛利率.....	<u>212,018</u>	<u>18.5</u>	<u>213,073</u>	<u>17.1</u>	<u>253,161</u>	<u>19.0</u>

於往績記錄期間，我們的毛利率有所下降，因為我們向醫療貿易公司及藥店的銷售佔比有所增加，而由於市場競爭，這些客戶類型的利潤率通常較低。於往績記錄期間，我們的毛利率亦受到若干主要產品類型原材料成本的影響。

概 要

年內利潤

截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度，我們的年內利潤分別為人民幣104.0百萬元、人民幣89.1百萬元及人民幣106.4百萬元。我們的年內利潤自2023年至2024年有所減少，主要歸因於若干主要產品的原材料成本增加以及2024年[編纂]開支所產生的管理費用增加。由2024年至2025年，我們的利潤增加主要歸因於自醫院及醫療機構產生的收入及普通飲片產品的收入穩定增長。詳情請參閱「財務資料－經營業績」。

綜合財務狀況表概要

下表載列截至所示日期的綜合財務狀況表概要。

	截至12月31日		
	2023年	2024年	2025年
	(人民幣千元)		
非流動資產合計	166,640	184,054	220,831
流動資產合計	932,470	1,048,033	1,106,237
流動負債合計	627,589	765,299	680,967
流動資產淨值	304,881	282,734	425,270
總資產減流動負債	471,521	466,788	646,101
非流動負債合計	13,014	12,785	85,539
資產淨值	458,507	454,003	560,562

我們的資產淨值由截至2023年12月31日的人民幣458.5百萬元略微減至截至2024年12月31日的人民幣454.0百萬元，主要是由於股東減資人民幣93.7百萬元，抵銷了2024年年內利潤人民幣89.1百萬元。我們的資產淨值由截至2024年12月31日的人民幣454.0百萬元增至截至2025年12月31日的人民幣560.6百萬元，主要由於年內利潤為人民幣106.4百萬元。

我們的流動資產淨值由截至2023年12月31日的人民幣304.9百萬元略微減至截至2024年12月31日的人民幣282.7百萬元，主要是由於流動負債增加，尤其是計息銀行借款及其他應付款項。我們的流動資產淨值由截至2024年12月31日的人民幣282.7百萬元增至截至2025年12月31日的人民幣425.3百萬元，主要是由於貿易應收款項及應收票據增加，以及其他應付款項及應計費用減少。詳情請參閱「財務資料－綜合財務狀況表節選項目說明」。

綜合現金流量表概要

下表載列於所示年度我們的綜合現金流量表的組成部分。

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
	(人民幣千元)		
經營活動所得／(所用)			
現金流量淨額	74,853	(467)	154,051
投資活動所用現金流量淨額	(15,997)	(7,699)	(46,177)

概 要

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
		(人民幣千元)	
融資活動(所用)／所得			
現金流量淨額	(53,763)	15,184	(70,749)
現金及現金等價物增加淨額	5,093	7,018	37,125
年初現金及現金等價物	132,123	137,198	144,310
匯率變動影響淨額	(18)	94	(58)
年末現金及現金等價物	137,198	144,310	181,377

鑒於截至2024年12月31日止年度的經營活動現金流出淨額人民幣0.5百萬元，這主要是由於貿易應收款項及應收票據以及存貨增加，以及貿易應付款項及應付票據增長緩慢，我們計劃實施以下措施來改善我們的經營現金流：(i)加強對貿易應收款項的回款控制；(ii)改善存貨管理政策以縮短存貨周轉天數；及(iii)與供應商協商更長的信貸期。

主要財務比率

下表載列截至所示日期我們的主要財務比率：

	截至12月31日		
	2023年	2024年	2025年
流動比率 ⁽¹⁾	1.49	1.37	1.62
速動比率 ⁽²⁾	1.14	1.05	1.26
淨利率	9.1%	7.1%	8.0%
淨負債權益比率 ⁽³⁾	(3.7%)	4.1%	6.3%
利息保障倍數 ⁽⁴⁾	—	5,653	71.55
資產回報率 ⁽⁵⁾	10.4%	7.6%	8.3%
權益回報率 ⁽⁶⁾	25.3%	19.5%	21.0%

附註：

- (1) 流動比率按流動資產除以截至同日的流動負債計算。
- (2) 速動比率按流動資產減去存貨，除以截至同日的流動負債計算。
- (3) 淨負債權益比率指各年度末的債務總額（即計息銀行借款及租賃負債扣除現金及現金等價物）除以權益總額。
- (4) 利息保障倍數指相關年度的息稅前盈利除以租賃負債利息。
- (5) 資產回報率指年內利潤除以該年初及年末資產總值的平均值，再乘以100%。
- (6) 權益回報率指年內利潤除以該年初及年末權益總額結餘的平均值，再乘以100%。

概 要

[編纂]

[編纂]

經扣除我們就[編纂]應付的[編纂]、費用及估計開支後，假設[編纂]為每股H股[編纂]港元（即本文件所述指示性[編纂]範圍的中位數），我們估計將收到的[編纂]約為[編纂]港元。

假設[編纂]為指示性[編纂]範圍的中位數，我們目前擬將該等[編纂]用作下列用途：

- 約[編纂]%(或[編纂]港元)將用於擴大中藥飲片的產能，升級數字化智能生產系統；
- 約[編纂]%(或[編纂]港元)將用於我們的銷售及營銷活動，包括(i) [編纂]%用於通過加大廣告宣傳力度提升品牌知名度；(ii) [編纂]%用於加強我們的銷售團隊，以擴大在中國的市場滲透率和銷售覆蓋率；(iii) [編纂]%用於在中國設立中藥產品旗艦店；及(iv) [編纂]%用於針對面向消費者業務制定定制化銷售營銷策略；
- 約[編纂]%(或[編纂]港元)將用於我們的面向消費者業務，包括(i) [編纂]%用於針對個人客戶的草本健康產品研發；及(ii) [編纂]%用於組建面向消費者的運營團隊；
- 約[編纂]%(或[編纂]港元)將用於在越南及馬來西亞建立海外銷售渠道；

概 要

- 約[編纂]%(或[編纂]港元)將用於戰略性投資及潛在收購，重點佈局中藥上游供應鏈；及
- 約[編纂]%(或[編纂]港元)將用於營運資金及其他一般公司用途。

詳情請參閱「未來計劃及[編纂]」。

股息

於往績記錄期間，我們並無宣派或派付任何股息。未來任何股息的宣派及派付將由股東決定，並受我們的公司章程和中國公司法的約束，且將取決於多個因素，包括我們的收益和財務狀況、運營需求、資金需求以及我們的董事可能認為相關的任何其他條件。目前，我們並無制定股息政策或預先釐定的股息支付比率。誠如我們的中國法律顧問所告知，我們未來取得的任何稅後利潤將必須根據中國法律用於彌補我們歷史上累計的虧損，之後我們將有義務將我們利潤的10%分配給我們的法定公積金，直到該資金達到我們註冊資本的50%以上。因此，我們只有在(i)我們歷史上累計的虧損全部彌補；及(ii)我們已如上所述將足夠的利潤分配給我們的法定公積金後方能宣派股息。在決定是否宣派股息時，我們的董事會將需要信納宣派股息符合本公司的最佳利益，並可能會就虧損作出撥備。[編纂]在[編纂]我們的H股時不應期望獲得現金股息。

[編纂]開支

將由我們承擔的[編纂]開支估計約為[編纂]港元(假設[編纂]為每股H股[編纂]港元，為指示性[編纂]範圍每股H股[編纂]港元至[編纂]港元的中位數)，相當於[編纂]估計[編纂]的約[編纂]%(假設並無根據[編纂]發行H股)。
[編纂]開支包括(i)[編纂]相關開支，包括[編纂]約[編纂]港元，及(ii)非[編纂]相關開支約[編纂]港元，包括(a)法律顧問及申報會計師的費用及開支約[編纂]港元，及(b)其他費用及開支約[編纂]港元。於往績記錄期間，自我們綜合損益表扣除的[編纂]開支為[編纂]港元，而發行成本(已確認為預付款項並預期將於[編纂]時從權益中扣除)為[編纂]港元。於往績記錄期間後，預期將有約[編纂]港元自我們的綜合損益表扣除，而預期將有約[編纂]港元於[編纂]時作為權益扣減入賬。我們認為上述任何費用或開支對我們而言並不重大或異常高昂。上述[編纂]開支為最新可行估計金額，僅供參考，實際金額可能與此估計有所不同。

集中採購計劃

2025年2月，全國45種中藥飲片(包括84種規格)集中採購投標結果公佈。在本輪採購中，我們共中標29個品種，共計55種規格，即55種不同的產品。截至最後實際可行日期，集中採購的醫院勾選流程已完成。共有1,264家公立醫院選擇我們的產品，累計中標合同金額達人民幣29.2百萬元。其中，1,183家醫院為新客戶，中標合同金額合

概 要

計人民幣17.8百萬元；81家醫院為現有客戶，中標合同金額合計人民幣11.4百萬元。我們預計，我們的產品納入全國集中採購名單後，將進一步擴大醫院覆蓋範圍、提升產品知名度，並為未來數年的收入增長提供助力。

近期發展及無重大變動

2026年第一季，我們的業務持續增長。截至2026年3月31日止三個月，我們新增96名客戶，包括44家醫院及醫療機構、48家醫療貿易公司、3家藥店及1家製藥公司。相較於294噸毒性中藥飲片及1,652噸普通中藥飲片，於本季度，我們共銷售並交付2,956噸中藥飲片，包括267噸毒性中藥飲片及2,689噸普通中藥飲片。

於已進行我們的董事認為適當的充分盡職調查工作並經過審慎周詳考慮後，我們的董事確認，截至本文件日期，自2025年12月31日以來，我們的財務或交易狀況或前景並無重大不利變化，且自2025年12月31日以來並無發生任何將對本文件附錄一會計師報告所載資料產生重大影響的事件。

風險因素

我們的營運及[編纂]涉及若干風險及不確定因素，包括(i)與我們業務有關的風險；(ii)與我們財務表現有關的風險；及(iii)與[編纂]有關的風險，載於本文件「風險因素」一節。閣下在決定[編纂]我們的[編纂]前務請仔細閱讀該節全文。

我們面臨的部分主要風險包括但不限於：

- 中藥行業高度分散，競爭激烈。
- 我們的業務及盈利能力可能受到中藥原材料價格波動和供應短缺的不利影響。
- 我們收入的很大一部分來自於有限的幾類產品。
- 我們無法保證我們的新業務計劃（包括零售業務）能夠成功實施或產生可持續的收入或利潤。
- 未能保持產品質量可能對我們產品的市場知名度及信任程度造成重大不利影響。
- 我們的業務可能會受到中藥集中採購計劃的影響。
- 中藥行業受到嚴格監管，且監管框架、要求及執行情況日後可能會發生變化。
- 倘無法獲得中國政府授出的稅務豁免及優惠稅收待遇，我們的經營業績及財務狀況可能會受到不利影響。
- 我們可能無法保護自身的知識產權、商業秘密及專有技術，亦可能無法防止第三方的不正當競爭。

詳情請參閱「風險因素」。

概 要

COVID-19的影響

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的運營並未因COVID-19而出現重大中斷。於COVID-19疫情期間，在成都市政府支持下，我們維持了業務連續性，以確保若干生產企業的不間斷運營。此外，國家與地方的扶持政策對我們中藥產品的銷售產生積極影響。例如，《關於在新型冠狀病毒感染醫療救治中進一步發揮中醫藥特色優勢的通知》及各種診療方案等官方指引均強調中藥在疫情防控中的作用。該等政策促使與我們防疫相關中藥產品的需求增加。因此，本公司董事認為，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，COVID-19疫情並未對我們的運營及財務業績產生任何重大不利影響。由於截至最後實際可行日期，COVID-19的影響持續減弱，我們的董事預計COVID-19日後不會對我們的業務產生重大不利影響。亦請參閱「風險因素－與我們業務有關的風險－我們可能受到自然災害、流行病、戰爭或恐怖主義行為或其他我們無法控制的因素的影響」。