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][編纂]之前，應閱覽整份文件。任何[編纂]均涉及風險。有關[編纂][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][編纂]之前，應細閱該節。

概覽

我們是誰

我們是中國大型中藥(「**TCM**」)飲片產品(i)供應商。根據弗若斯特沙利文的資料，按2025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2025年，中藥市場規模達到人民幣4,266億元，預計於2035年將達到人民幣4,692億元。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，難以擴大經營規模。

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。我們正在建立本地化團隊，以支持我們在選定國際市場的業務。詳情請參閱「行業概覽」。

我們的業務模式

截至最後實際可行日期，我們提供超過770種及4,900個品種的中藥飲片產品，涵蓋中醫藥行業使用的所有主要藥材。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機構客戶，以及小型藥店、診所及經營者提供我們的中藥飲片產品。此外，我們亦提供面向消費者的健康產品。另外，我們出口中藥健康產品，並透過本地化營運於選定國際市場開展業務。

(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

我們的關鍵能力

標準化。我們開發了一套DNA條形碼系統，該系統利用分子生物學技術對中藥飲片中使用的藥材品種進行鑑定和認證，現已被中國和英國藥典採用。自2003年取得藥品生產質量管理規範認證以來，我們已制定標準化生產流程，旨在保障產品的一致性及安全性。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。

通過數字渠道拓寬的新業務線。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。我們於2024年1月推出金方草堂，該平台為超過7,000名客戶精簡採購流程。於往績記錄期間，於2024年、2025年以及截至2025年及2026年4月30日止四個月，我們來自金方草堂的收入分別為人民幣3.6百萬元、人民幣10.2百萬元、人民幣2.9百萬元及人民幣3.3百萬元，分別約佔我們總收入的0.3%、0.8%、0.8%及0.8%。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處方後，購買優質的即用中藥產品。此外，我們亦已推出金色荷花，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，提供中藥健康產品。該等中藥健康產品用於保養及增強健康，僅由我們的中藥飲片產品重新包裝而成，不涉及任何進一步加工。在全球市場方面，我們依託在越南、馬來西亞以及台灣和香港的合作夥伴關係，出口高質量的中藥飲片及中藥健康產品，將中醫藥定位為全球的日常保健必需品。於往績記錄期間，我們概無自金色荷花及金方雲錄得任何收入。自2026年5月起，我們一直逐步將金色荷花及金方雲整合至全新的線上平台新荷花中藥，且已以新荷花的名稱推出微信小程序。

先進的製造。我們部分原材料採購自獲得GAP認證的種植基地，且我們採用自動化生產線及供應鏈可追溯系統，以支持一致的大規模生產。我們的實驗室獲CNAS認可，且其認可資格在美國及部分歐洲主要國家獲得承認，這有助我們致力於符合所服務市場的適用監管標準。我們相信，該基礎設施對我們的收入增長作出了貢獻，並可為我們行業的現代化提供有益參考。截至2023年、2024年及2025年12月31日以及2026年4月30日，我們分別委聘了12名、20名、24名及20名GAP認證供應商。透過該等供應商，有15個、24個、31個及23個GAP認證種植基地，截至2023年、2024年及2025年12月31日以及2026年4月30日的總面積分別約為17.9平方公里、29.7平方公里、31.0平方公里及29.7平方公里。於2023年、2024年、2025年以及截至2025年及2026年4月30日止四個月，我們自GAP認證種植基地的採購額分別為人民幣79.6百萬元、人民幣57.1百萬元、人民幣63.2百萬元、人民幣19.7百萬元及人民幣19.8百萬元，分別佔我們總採購額的8.4%、5.6%、6.1%、6.8%及5.9%。

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。在中藥領域，藥材的產地與其種類同等重要。最受廣泛認可的道地產區包括四川省、浙江省及廣東省，以及中國西部地區等。該等道地藥材的獨特屬性源自其原產區獨特的地理及氣候條件，使其成為中藥行業中療效顯著且備受推崇的藥材。我們的許多產品均為產自特定地區的道地藥材，與於其他地區種植的同種藥材相比，其憑藉卓越的品質及療效而享有盛譽。

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。例如，以原藥黃連為原料，其加工後的不同形式(如黃連片或酒黃連)被視為不同的「品種」，而每個品種下的具體分級(如「選貨」或「統貨」)則代表「規格」。

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。

普通飲片產品

截至2026年4月30日，我們在中國提供760多種普通中藥飲片。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。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*。

(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。

(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。

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。下表載列於所示期間按客戶類型劃分的收入明細：

	截至12月31日止年度						截至4月30日止四個月			
	2023年		2024年		2025年		2025年		2026年	
	人民幣千元	*%*	*人民幣千元*	*%*	*人民幣千元*	*%*	*人民幣千元*	*%*	*人民幣千元*	*%*
							(未經審計)			
醫院及醫療機構	371,904	32.5	461,875	37.0	512,741	38.4	161,767	42.3	170,438	39.4
醫療貿易公司	385,253	33.6	443,828	35.5	471,769	35.3	99,787	26.1	148,127	34.3
藥店	238,449	20.8	210,608	16.9	179,036	13.4	69,874	18.3	61,816	14.3
製藥公司	149,965	13.1	133,091	10.6	171,161	12.8	51,391	13.3	51,804	12.0
總計	**1,145,571**	**100.0**	**1,249,402**	**100.0**	**1,334,707**	**100.0**	**382,819**	**100.0**	**432,185**	**100.0**

於往績記錄期間，我們來自藥店的收入由2023年的人民幣238.4百萬元減少至2024年的人民幣210.6百萬元，並進一步減少至2025年的人民幣179.0百萬元。此下跌趨勢於2026年前四個月延續，截至2026年4月30日止四個月的收入降至人民幣61.8百萬元，而2025年同期則為人民幣69.9百萬元。該下跌主要歸因於：(i)我們藥店客戶的終端市場銷售疲軟，乃由於醫保政策調整減少了零售藥店的處方調配。於2024年10月16日，國家醫保局辦公室發佈《關於規範醫保藥品外配處方管理的通知》(醫保辦函[2024]86號)。該通知收緊定點醫療機構及零售藥店的外配處方管理，加強處方流轉管理，並加快電子處方中心建設。特別是，目前處方一般須主要透過已連接至電子處方平台的醫療機構或互聯網醫院開具，同時，對非電子處方的認可有更多步驟及要求。此外，該通知要求醫院自行備藥，以院內配藥為主、院外配藥為輔，使大多數患者需求可透過院內配藥滿足。因此，患者日益傾向直接於醫院配發其中藥處方以求便利，導致流入零售藥房的處方量下降。在較小程度上，終端市場銷售疲弱亦是由於若干高價值產品減少所致，例如川貝母(2023年至2024年及2024年至2025年分別按年減少26%及21%)及炒酸棗仁(2023年至2024年及2024年至2025年分別按年減少31%及65%)，二者共同導致若干藥店客戶擴張放緩乃至萎縮；(ii)隨著原材料成本下降，我們若干產品的平均售價亦相應下調。整體而言，我們來自藥房渠道的平均售價由2023年至2024年及由2024年至2025年分別下降12%及11%。同時，我們的平均採購單價由2023年的人民幣93.06元下降至2024年的人民幣91.80元及2025年的人民幣82.12元；及(iii)與主要藥店客戶訂立的招標框架協議項下訂單減少。例如，我們與三家主要藥店客戶的招標框架協議於往績記錄期間一直有效，該等客戶包括一家全國性藥品零售及醫療服務集團及兩家於上海證券交易所上市的全國領先連鎖藥店，但由於來自其他供應商的競爭加劇，該等客戶向我們下達的訂單減少。因此，2023年至2025年，我們向該等客戶銷售受影響主要產品的金額減少超過50%，主要由於川貝母及炒酸棗仁所致，兩者合計佔降幅的75%以上。

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，截至2026年4月30日的總建築面積約55,475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。

本文件為草擬本。其所載資料並不完整及可作更改。閱讀本文件有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

下表載列於所示期間我們成都生產設施生產線的設計產能、實際產量和利用率：

	截至12月31日止年度									截至4月30日止四個月		
	2023年			2024年			2025年			2026年		
	設計產能(1)	產量	利用率(2)	設計產能(1)	產量	利用率(2)	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*	*%*	*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	3,842	2,915	75.9

(1) 設計產能指我們的生產設施於某年度／期間可生產的理論最大產品單位。

(2) 利用率指年內／期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期間，我們的五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、人民幣347.5百萬元及人民幣121.5百萬元，分別約佔我們於2023年、2024年、2025年及截至2026年4月30日止四個月相關期間總收入的27.9%、30.4%、25.9%及28.1%。於往績記錄期間的各期間，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、人民幣105.9百萬元及人民幣33.9百萬元，分別約佔我們於2023年、2024年、2025年及截至2026年4月30日止四個月相關年度總收入的9.5%、8.6%、7.9%及7.9%。

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、2025年12月31日及2026年4月30日，我們分別擁有316名、452名、463名及344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在中藥行業的相關經驗及聲譽篩選供應商。於往績記錄期間各期間，向我們五大供應商的採購額合共佔我們於2023年、2024年、2025年及截至2026年4月30日止四個月總採購額的約36.0%、23.3%、20.6%及28.7%。於往績記錄期間各期間，我們單一最大供應商佔我們於2023年、2024年、2025年及截至2026年4月30日止四個月總採購額的約11.9%、7.2%、6.1%及10.1%。

我們的競爭優勢

我們認為以下為我們的競爭優勢：

- 在中藥飲片行業的知名參與者，注重現代中醫實踐
- 推動中藥飲片標準化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」。

我們的股權結構

控股股東

緊隨[**編纂**]完成後，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載會計師報告。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期間的綜合損益及其他全面收益表概要。

	截至12月31日止年度						截至4月30日止四個月			
	2023年		2024年		2025年		2025年		2026年	
	人民幣千元	*%*	*人民幣千元*	*%*	*人民幣千元*	*%*	*人民幣千元*	*%*	*人民幣千元*	*%*
							(未經審計)			
收入	1,145,571	100.0	1,249,402	100.0	1,334,707	100.0	382,819	100.0	432,185	100.0
銷售成本	(933,553)	(81.5)	(1,036,329)	(82.9)	(1,081,546)	(81.0)	(310,585)	(81.1)	(337,957)	(78.2)
毛利	212,018	18.5	213,073	17.1	253,161	19.0	72,234	18.9	94,228	21.8
税前利潤	104,636	9.1	90,316	7.2	107,494	8.1	20,740	5.4	34,612	8.0
年內／期內利潤	103,974	9.1	89,112	7.1	106,441	8.0	20,740	5.4	33,878	7.8
年內全面收益總額	103,961	9.1	89,091	7.1	106,559	8.0	20,728	5.4	34,041	7.9

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日止年度以及截至2025年及2026年4月30日止四個月，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、人民幣1,334.7百萬元、人民幣382.8百萬元及人民幣432.2百萬元。

按產品類型劃分的收入

下表載列我們於所示期間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						截至4月30日止四個月			
	2023年		2024年		2025年		2025年		2026年	
	人民幣千元	*%*	*人民幣千元*	*%*	*人民幣千元*	*%*	*人民幣千元*	*%*	*人民幣千元*	*%*
							(未經審計)			
毒性飲片	192,492	16.8	172,433	13.8	137,626	10.3	44,466	11.6	39,023	9.0
普通飲片	953,079	83.2	1,076,969	86.2	1,197,081	89.7	338,353	88.4	393,162	91.0
總計	**1,145,571**	**100.0**	**1,249,402**	**100.0**	**1,334,707**	**100.0**	**382,819**	**100.0**	**432,185**	**100.0**

截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度以及截至2025年及2026年4月30日止四個月，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、當歸及黃連於往績記錄期間對我們收入貢獻顯著。我們的普通飲片產品收入由2023年的人民幣953.1百萬元增至2024年的人民幣1,077.0百萬元，並進一步增至2025年的人民幣1,197.1百萬元，以及由截至2025年4月30日止四個月的人民幣338.4百萬元增至截至2026年4月30日止四個月的人民幣393.2百萬元。該增加主要受我們的普通飲片產品整體銷量增加所帶動，包括黃連等主要產品的收入持續增長。

於往績記錄期間，我們毒性飲片產品的收入有所減少，由2023年的人民幣192.5百萬元減少至2024年的人民幣172.4百萬元，並進一步減少至2025年的人民幣137.6百萬元；以及由截至2025年4月30日止四個月的人民幣44.5百萬元減少至截至2026年4月30日止四個月的人民幣39.0百萬元。2023年至2024年，收入減少主要由於我們毒性飲片產品的銷量下降所致，部分被其整體平均售價的輕微上升所抵銷。於2024年至2025年，收入減少主要由於我們毒性飲片產品的整體平均售價隨原材料成本下降而下跌所致，部分被銷量的輕微上升所抵銷。截至2025年及2026年4月30日止四個月，收入減少主要由於銷量下降所致，而整體平均售價則保持相對穩定。銷量下降主要歸因於在截至2026年4月30日止四個月對毒性中藥飲片產品的市場需求有所下降，尤其是來自製藥公司的需求。我們的毒性飲片平均售價波動主要是由於市場狀況導致原材料成本變動所致。同時，銷量變動主要反映了激烈市場競爭的影響。

例如，來自法半夏(佔我們來自毒性飲片產品收入的大部分)的收入於2023年、2024年及2025年以及截至2025年及2026年4月30日止四個月，分別為人民幣57.7百萬元、人民幣60.3百萬元、人民幣48.8百萬元、人民幣17.9百萬元及人民幣15.2百萬元。於2023年至2024年，其銷量保持相對穩定，而平均售價輕微上升，此乃由於我們與醫院訂立的框架協議(期限通常為兩年)設有價格鎖定條款，導致價格調整在原材料成本於年內持續上升之際出現滯後。於2024年至2025年，其銷量及平均售價均有所下降，其中平均售價下跌主要是跟隨其原材料成本下降所致。截至2025年及2026年4月30日止四個月，其銷量減少，而平均售價上升，主要是由於原材料成本的減少部分被我們根據與客戶訂立的框架協議所維持的相對穩定售價所抵銷。

毛利及毛利率

截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度以及截至2025年及2026年4月30日止四個月，我們的毛利分別為人民幣212.0百萬元、人民幣213.1百萬元、人民幣253.2百萬元、人民幣72.2百萬元及人民幣94.2百萬元。我們同期的毛利率分別為18.5%、17.1%、19.0%、18.9%及21.8%。下表載列我們於所示期間的毛利及毛利率明細：

	截至12月31日止年度						截至4月30日止四個月			
	2023年		2024年		2025年		2025年		2026年	
	毛利	毛利率	毛利	毛利率	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*	*%*	*人民幣千元*	*%*	*人民幣千元*	*%*
							(未經審計)			
毒性飲片	46,158	24.0	32,862	19.1	32,372	23.5	10,051	22.6	11,913	30.5
普通飲片	165,860	17.4	180,211	16.7	220,789	18.4	62,183	18.4	82,315	20.9
總毛利／總毛利率	**212,018**	**18.5**	**213,073**	**17.1**	**253,161**	**19.0**	**72,234**	**18.9**	**94,228**	**21.8**

我們的毛利率從2023年的18.5%降至2024年的17.1%，因為我們向醫療貿易公司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。該等中藥原材料的價格呈現顯著波動，主要是由於氣候因素、種植模式、供求失衡及週期性生產過剩所致。由於我們未必總能透過價格調整立即將增加的採購成本轉嫁予客戶，該等市場波動會直接影響我們的整體盈利能力。詳情請參閱「財務資料－綜合損益及其他全面收益表節選部分說明－毛利及毛利率－前五大最暢銷產品的毛利及毛利率」。我們的毛利率從2024年的17.1%增至2025年的19.0%，主要由於若干主要產品的原材料(包括黃連、川貝母及法半夏)成本降低。我們的毛利率從截至2025年4月30日止四個月的18.9%增至截至2026年同期的21.8%，主要由於若干主要產品相關的原材料成本下降，包括川貝母及法半夏。

年內／期內利潤

截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度以及截至2025年及2026年4月30日止四個月，我們的年內／期內利潤分別為人民幣104.0百萬元、人民幣89.1百萬元、人民幣106.4百萬元、人民幣20.7百萬元及人民幣33.9百萬元。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。我們截至2026年4月30日止四個月的利潤相比2025年同期有所增加，主要由於對醫院及醫療貿易公司的銷售額增長，同時將整體成本及開支維持在相對較低的水平。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			截至4月30日
	2023年	2024年	2025年	2026年
		(人民幣千元)		
非流動資產合計	166,640	184,054	220,831	214,104
流動資產合計	932,470	1,048,033	1,106,237	1,119,237
流動負債合計	627,589	765,299	680,967	656,307
流動資產淨值	304,881	282,734	425,270	462,930
總資產減流動負債	471,521	466,788	646,101	677,034
非流動負債合計	13,014	12,785	85,539	82,431
資產淨值	458,507	454,003	560,562	594,603

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。我們的資產淨值由截至2025年12月31日的人民幣560.6百萬元增至截至2026年4月30日的人民幣594.6百萬元，主要由於截至2026年4月30日止四個月的期內利潤為人民幣33.9百萬元。

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。我們的流動資產淨值由截至2025年12月31日的人民幣425.3百萬元增至截至2026年4月30日的人民幣462.9百萬元，主要由於貿易應收款項、應收票據及以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融資產增加，以及貿易應付款項、應付票據減少，部分被現金及銀行餘額所抵銷。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

下表載列於所示期間我們的綜合現金流量表的組成部分。

	截至12月31日止年度			截至4月30日止四個月	
	2023年	2024年	2025年	2025年	2026年
			(人民幣千元)		
				(未經審計)	
經營活動所得／(所用)現金流量淨額	74,853	(467)	154,051	(22,868)	(26,996)
投資活動所用現金流量淨額	(15,997)	(7,699)	(46,177)	(49,457)	(34,517)

	截至12月31日止年度			截至4月30日止四個月	
	2023年	2024年	2025年	2025年	2026年
			(人民幣千元)		
				(未經審計)	
融資活動(所用)／所得現金流量淨額	(53,763)	15,184	(70,749)	21,434	(476)
現金及現金等價物增加淨額	5,093	7,018	37,125	(50,891)	(61,989)
年初現金及現金等價物	132,123	137,198	144,310	144,310	181,377
匯率變動影響淨額	(18)	94	(58)	9	(86)
年末現金及現金等價物	137,198	144,310	181,377	93,428	119,302

截至2026年4月30日止四個月，我們錄得經營活動所用現金淨額人民幣27.0百萬元。這主要歸因於季節性及時間性因素，包括(i)第一季度貿易應收款項回收較慢，原因為客戶於中國農曆新年假期期間的業務活動放緩，反映為貿易應收款項及應收票據增加人民幣37.8百萬元；(ii)於第一季度向員工支付年度年終獎金；及(iii)貿易應付款項及應付票據減少人民幣28.6百萬元，主要由於我們於2025年12月的部分採購付款遞延，並其後於2026年1月結算。我們的經營現金流受季節性影響。我們於截至2025年4月30日止四個月亦錄得經營活動所用現金淨額人民幣22.9百萬元，而截至2025年12月31日止年度則錄得經營活動所得現金淨額人民幣154.1百萬元。

於2024年，我們錄得經營活動現金流出淨額人民幣0.5百萬元，這主要是由於(i)截至2023年12月31日，我們已結算大量的貿易應付款項；及(ii)與我們2024年獲供應商授予的信貸期相比，我們通常會授予客戶更長的信貸期。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			截至4月30日
	2023年	2024年	2025年	2026年
流動比率[1]	1.49	1.37	1.62	1.71
速動比率[2]	1.14	1.05	1.26	1.32
淨利率	9.1%	7.1%	8.0%	7.8%
淨負債權益比率[3]	(3.7%)	4.1%	6.3%	16.7%
利息保障倍數[4]	–	5,653.06	71.55	70.15
資產回報率[5]	10.4%	7.6%	8.3%	2.5%
權益回報率[6]	25.3%	19.5%	21.0%	5.9%

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期末的債務總額(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期間的息稅前盈利除以租賃負債利息。

(5) 資產回報率指年內／期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／期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%。

[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**][**編纂**]約為[**編纂**]港元。假設[**編纂**]為指示性[**編纂**]範圍的中位數，我們擬將[**編纂**][**編纂**]按以下金額用於以下用途：

- 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；

- 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，我們並無制定正式的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），相當於[**編纂**]估計[**編纂**]的約[**編纂**]%。[**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)第一輪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，第一輪集中採購的醫院勾選流程已完成。共有1,302家公立醫院選擇我們的產品，累計中標合同金額達人民幣32.9百萬元。其中，1,217家醫院為新客戶，中標合同金額合計人民幣20.9百萬元；85家醫院為現有客戶，中標合同金額合計人民幣12.0百萬元。2026年，中藥飲片第二輪集中採購計劃涵蓋41種中藥飲片(包括82種規格)。我們就全部41個品種提交了投標，其中40個品種(包括79種規格)中標。截至最後實際可行日期，我們尚未就第二輪集中採購計劃產生任何收入。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

截至2026年9月30日止九個月，我們的業務持續增長。截至2026年9月30日止九個月，我們有341名新客戶，包括155家醫院及醫療機構、156家醫藥貿易公司、22家藥房及8家製藥公司。截至2026年9月30日止九個月，我們共銷售及交付總計10,118噸中藥飲片，包括918噸毒性中藥飲片及9,200噸普通中藥飲片，而2025年同期則總計為7,517噸，其中包括886噸毒性中藥飲片及6,631噸普通中藥飲片。截至2026年9月30日止九個月，除法半夏外，我們主要產品的銷量較2025年同期展現整體增長。值得注意的是，黃連及麥冬的銷量錄得增長，分別由截至2025年9月30日止九個月的70噸及197噸，激增至2026年同期的205噸及606噸。此外，川貝母及炒酸棗仁的銷量實現穩定的按年增長，分別由截至2025年9月30日止九個月的13噸及44噸，增加至2026年同期的21噸及57噸。相反，法半夏的銷量出現溫和下降，於同期由271噸減少至223噸，主要反映透過製藥公司渠道的銷售減少。整體而言，截至2026年9月30日止九個月，我們的中藥飲片的平均售價較2025年同期輕微下跌約8%，主要由於市場狀況所致。

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2026年4月30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2026年4月30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」。