概覽

我們是誰

我們是中國的一家大型中藥飲片產品供應商。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規範，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－提供傳統草藥製劑、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、台灣及所選海外市場，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，中藥產品市場於2025年達人民幣4,266億元，並預期於2035年達人民幣4,692億元。同時，隨著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日益增長。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巨大潛力，包括97,000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，我們正通過適切當今市場需求的產品形式和數字平台來提升可及性。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。

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，以及通過金方草堂(服務於7,000多家客戶)和金方雲(線上中藥平台)等數字平台服務於小型藥店、診所及從業者。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。

我們的關鍵能力

標準化。我們開發了一套DNA條形碼技術，該技術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。該等供應商中，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

我們是中藥飲片行業的知名參與者，按2025年收入計算，我們在中國總體排名第2位，在中國非國有企業中排名第一位。

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。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，中藥產品市場於2025年達人民幣4,266億元，並預期於2035年達人民幣4,692億元。儘管中藥在健康產業中扮演著重要角色，但它在很大程度上仍是一個傳統行業，無論在生產方面(面臨標準化和可擴展性挑戰)還是在中藥的供應和使用方式方面都是如此。

我們正通過在整個生產和供應鏈中優化各項實踐來引領行業的現代化進程，包括嚴格執行良好農業規範(GAP)、良好生產規範(GMP)和中藥飲片的國家標準。這些框架代表了供應鏈管理中最高規格的標準化和規模化能力。這一能力為我們在維持穩定的

原材料採購成本的前提下，提供能滿足當前客戶要求的高質量產品打下了堅實基礎。公司創始人兼董事長江雲先生為業內知名人士和資深代言人，亦擔任第十屆國家藥典委員會委員的中藥飲片企業代表。在他的引領下，我們在標準化技術制定和國家標準(如《中國藥典》和《國家中藥飲片炮製規範》)的修訂中發揮了重要作用，並在完善行業標準的技術和體系項目中屢獲殊榮。

通過這些舉措，我們打造出享有盛譽的「新荷花」品牌，這一品牌已然成為卓越品質和創新的代名詞。自2007年以來，我們的品牌就被認定為中國馳名商標，這充分證明了我們致力於樹立行業新標桿的堅定承諾。繼2021年及2022年名列前茅後，於2023年和2024年，我們榮登中國中藥協會發佈的「中藥飲片品牌企業」榜單第一名，鞏固了我們的地位。2024年，我們的產品川貝母及製半夏飲片榮獲「成都工業精品」，是對我們「以質量樹品牌」發展戰略的認可。

我們相信，在蓬勃發展的中藥飲片行業，我們的地位使我們能夠把握巨大的增長機遇。中藥飲片作為中藥的基礎，在個性化中藥飲片和中成藥製造中發揮了重要的作用。作為最廣泛使用的中藥形式，中藥飲片在2025年擁有人民幣3,205億元的龐大市場，成為2025年增長最快的醫藥細分行業，於2025年實現4.5%的收入增長。根據弗若斯特沙利文的資料，中藥飲片在整個中藥行業的市場份額從2020年的51.0%升至2025年的75.1%。推動中藥飲片行業迅速增長的幾個關鍵因素如下：

- ***強有力的政策支持***。中藥飲片行業得到政府的大力支持，《中醫藥發展戰略規劃綱要(2016–2030年)》、《「健康中國2030」規劃綱要》等長期政策明確了中藥的重要性和方向，為行業發展提供了動力。雖然集中採購政策的主要目的是降低公立醫院的藥品成本，但根據弗若斯特沙利文的資料，中藥飲片在一定程度上受益於該等政策。中藥飲片的價格主要由草藥原料成本決定。因此，鑒於原材料成本，大幅降價的空間有限。即使在未來的採購過程中進行適當的價格調整，像我們這樣的大型合規製造商預計將受益於更高的銷量和產能利用率，從而實現更高的毛利。此外，中藥飲片的集中採購更側重於確保供應穩定性及質量一致性，因此中標價格能夠反映合理的成本水平和穩定的利潤率，並有利於具備強大供應和生產能力的企業。根據弗若斯特沙利文的資料，集中採購政策最終提高了中藥飲片製造商的增長可見性、銷量穩定性和成本效率，為行業的可持續發展創造了有利環境。越來越多的中藥飲片被納入《國家基本藥物目錄》及國家醫保藥品目錄，進一步推動了行業發展。此外，中國已步入老齡化社會。在這種人口結構變化趨勢下，人們愈發認識到中藥獨特的調理和保健功能。國家中醫藥管理局制定了到2029年建成超過1萬個中醫優勢專科的目標，這將進一步推高對中藥飲片的需求。

- ***集中採購與規模擴張。***中醫藥產品的機構性採購歷來較為分散，導致產品質量和價格缺乏統一性。近年來，中國採取多項舉措，加強中藥飲片的行業標準。2024年，45種中藥飲片被納入全國集中採購計劃，該計劃對在全國範圍內向公立醫院銷售的中藥飲片制定了明確的數量、價格和質量要求。這些舉措預計將提高採購量，並使市場向擁有強大生產能力及廣泛的產品覆蓋的主要供應商集中。

- ***健康意識和個性化醫療***。近年來，消費者觀念發生了重大轉變，開始優先考慮健康和保健問題，因此，中醫的整體養生之道更加受到重視，也推動了對中藥飲片的需求。隨著年輕一代越來越多地尋求天然健康的方案，中藥通過提供個性化的保健方法，將現代健康意識與歷史悠久的療愈法相結合，受到廣泛關注。中藥的獨特之處，比如能夠根據個人體質提供個性化治療方案，以及強調預防保健，在注重健康的消費者中引發了共鳴。《中國藥典》所確立的行業標準和最佳實踐代表著統一、可量化的標準，為行業的穩定發展奠定了基礎。

推動中藥飲片標準化與全行業現代化的重要參與者

標準化在確保中藥飲片的質量、安全性和有效性方面發揮著至關重要的作用，可通過促進一致性和可靠性贏得消費者和醫療保健專業人士的信任。作為推動中藥飲片標準化的重要參與者，我們嚴格遵守監管要求和行業規範，堅持嚴苛標準，矢志追求卓越，贏得消費者信任。此項承諾體現於我們於2003年獲得GMP認證。我們還通過技術創新，走在中藥行業現代化的前沿。例如，我們設計並實施了用於物種鑑定的DNA條形碼體系，利用分子生物學來鑑定和認證中藥飲片中使用的藥材。我們的一些值得一提的貢獻包括：

- 我們參與了中藥飲片行業的國家標準體系(包括《中國藥典》和《國家中藥飲片炮製規範》)的完善和修訂工作。特別是，我們參與了製半夏國家標準的修訂工作，工作成果被收錄於最新版《中國藥典》中。我們還負責起草和審核了30多種中藥材的炮製標準，並為101種重點中藥材中的7種制定了行業標準。在兩項行業團體標準—《中藥飲片質量評價新技術應用指南》和《道地藥材栽培及產地加工技術規範》的起草工作中，我們亦發揮了重要作用，該等標準將現代科學技術融入到中藥飲片的生產和質量評估中。

- 我們與中國中醫科學院中藥研究所合作，完成了「中草藥DNA條形碼物種鑑定體系」項目。這項創新技術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，已被收入《中國藥典》。

- 我們積極參與眾多國家級研發項目，重點關注生產和標準化的各個關鍵環節。值得一提的例子是，我們參與了國家中藥現代化重點研發計劃，重點開發自動化技術和設備，以簡化多物料配方的傳統多工序加工，進一步提高中藥飲片的生產效率和一致性。

差異化業務模式，覆蓋廣泛的產品和細分市場

我們採用獨特的業務模式，在注重優化傳統中藥市場業務的同時，專注於發掘新的增長機遇。經過十多年的運營，我們憑藉卓越的產品質量、全面的產品供應和強大的生產能力，服務於中國的中醫院和大型藥店，樹立了堅實的業務基礎和品牌聲譽。在繼續深化這些業務網絡的同時，我們亦開始進軍需求未獲完全滿足的細分市場，提供現代化的產品和解決方案，以滿足當今國內外小型企業和零售消費者的需求。

與中醫醫院和連鎖藥店合作，確立在主要產品領域的領先地位

我們廣泛的中醫院網絡是我們歷史性成功的基石，我們在主要產品領域的全國領先地位就是一個例證。我們與中國超過30個省份的1,000多家醫院及醫療機構合作，這是我們最大的客戶類型之一，2023年至2025年，此類客戶的收入年複合增長率為17.4%，截至2026年4月30日止四個月，與2025年同期相比進一步增長5.4%。我們很自豪能與中國一些最大型及最知名的中醫院建立穩定合作關係，其中包括艾力彼醫院管理研究中心發佈的「2022屆中醫醫院500強」榜單中排名前20家醫院中的五家，分別是排名第2位的江蘇省中醫院、排名第13位的成都中醫藥大學附屬醫院、排名第14位的河南省中醫院、排名第16位的重慶市中醫院和排名第20位的廣西中醫藥大學第一附屬醫院。

依托廣泛的中醫院覆蓋，我們得以在主要產品類型領域確立顯著的領先地位，其中川貝母和製半夏等產品佔據了最大的市場份額之一，分別佔2023年中國採購總量的15%和10%。此外，我們正借助第一輪全國集中採購計劃，將我們29個品種、共計55種規格的中藥飲片納入其中，並將銷售網絡擴展至全中國。截至最後實際可行日期，我們的產品已銷往中國超過30個省份的1,000多家醫院及醫療機構。憑藉標準化、可擴展化的生產能力和嚴格的質量控制體系，我們相信我們有能力借助全國集中採購計劃，提升中國公立醫療機構的滲透率。

除中醫院外，藥店是中國中藥飲片市場的另一個主要細分市場，2024年的市場份額約為20%。我們與全國連鎖藥店保持穩定合作關係，通過其銷售網絡，我們的產品可廣泛進入市場，並進一步滲透至中國市場。值得注意的是，我們自2013年起與中國最大的連鎖藥店之一(於中國擁有逾16,000家藥店)簽訂長期合作協議，並成為其中藥飲片主要供應商之一。隨著這些連鎖藥店不斷擴大其在中藥市場的零售業務，我們的合作實現了互利共贏。

新產品

中國有超過97,000家小型中醫診所、藥房及醫療機構。我們通過開發金方草堂(一款致力於為全國有關客戶提供服務的線上B2B平台)，進軍該服務不足的市場分部。我們憑藉全面的產品組合及嚴格的質量控制標準，滿足其頻繁及多樣化的採購需求。自金方草堂於2024年1月推出以來，截至2026年4月30日，在金方草堂註冊的客戶數量已超過7,000家。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%。此外，我們於2025年3月推出提供線上中藥藥房服務的線上中藥平台金方雲。於往績記錄期間，我們概無自金方雲錄得任何收入。

鑒於對優質中藥處方及健康養生的需求，我們已推出中藥健康產品平台金色荷花，提供供零售消費的優質中藥健康產品，其中包括單方破壁靈芝孢子粉、三七粉、川貝母、天麻、西洋參、石斛、黨參及黃芪等。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。作為第一步，我們正推出新荷花品牌的首款產品參芪精華，該產品以人參及黃芪配製，專為亞健康人士及術後康復患者而設，旨在提供有效的復原護理、增強免疫力及緩解疲勞與倦怠。我們正在香港推出該產品，並計劃將其推向東南亞市場及中國內地。於往績記錄期間，我們並無錄得來自金色荷花的任何收入。

自2026年5月起，我們一直逐步將金色荷花及金方雲整合至新的線上平台新荷花中藥，並已推出以新荷花命名的微信小程序。

國際市場戰略性擴張

除中國內地外，我們還涉足全球市場。我們以香港作為窗口，與香港各大中醫診所及藥房建立了穩固的業務關係，並參與守創中藥貿易平台的推出，為香港以至全球帶來高品質的飲片產品。此外，我們亦是「一帶一路中醫藥發展聯盟」的成員，在香港、台灣、越南及馬來西亞開展業務。我們已經在越南取得了GMP認證，助力我們越南業務的開展。

集成製造與質量控制系統，實現規模化生產和產品供應

質量控制是中藥飲片規模化生產面臨的一項關鍵挑戰。我們恪守質量及誠信高於一切的核心理念。在全面產品供應方面的質量控制至關重要但又充滿挑戰的行業中，我們意識到，實施縝密涵蓋我們運營每個關鍵階段的端到端質量控制系統對生產連續性和規模化至關重要，其也是我們業務和聲譽的基石。

- ***嚴格的原材料採購***。原材料是高品質中藥飲片的保證。我們實施嚴格的原材料採購流程，並制定確立質量標準、原材料規格和驗收標準的規程。我們根據《中國藥典》和內部規程對我們的藥材進行雙階段檢驗和檢測。我們採取突破傳統採購的供應商合作方式，共同實施某些藥材種植的研發計劃，進而使我們能夠進一步提高中藥飲片的質量。我們於2018年獲評選為示範企業，以確保農產品的安全可持續生產，而四川省是實施GAP監督僅有的四個示範省份之一，同時我們有三種藥材已經獲得GAP認證。

- ***先進的工藝控制能力。***我們的生產設施遵循中國GMP標準，旨在執行流程驅動的生產管理流程，對採購、生產、檢驗、倉儲和物流等關鍵價值鏈環節進行嚴格的監督。值得注意的是，我們積累了處理有毒藥材的專業工藝能力和專業知識。

- ***中國領先的檢驗和檢測平台***。我們採用廣泛的檢驗和檢測技術與流程，確保原材料及產品符合嚴格的質量標準。2015年，我們的檢測中心獲中國合格評定國家認可委員會認定為「CNAS實驗室」。我們在該實驗室對原材料、半成品和成品進行全面的質量檢驗和檢測。我們的CNAS實驗室是獲得國際實驗室認可合作互認安排及亞太認可合作互認安排認可的實驗室，使我們能夠開展各種產品校準、測試及檢驗活動。

- ***智能化質量管理體系。***我們在整個業務中實施數字化和智能化質量管理體系。根據中國監管要求，我們建立了從原材料到成品的可追溯電子標籤系統。此外，我們開發和實施了高級計劃和調度系統以及倉庫管理系統，共同組成智能化生產基礎設施和質量管理體系。於往績記錄期間，我們獲認定為成都市級數字化車間及四川省先進級智能工廠，並榮獲信息化和工業化融合管理體系評定證書，以及成都高新區「智改數轉」十佳優秀應用場景，彰顯了我們對中國中醫藥行業技術創新和數字化轉型的承諾。

經驗豐富且富有洞察力的行業資深人士組成的管理團隊

我們由經驗豐富、廣受讚譽的管理團隊領導，他們自公司成立以來一直為我們的業務方向和戰略指明道路。我們的創始人、董事長兼執行董事江雲先生是行業知名人士和資深代言人，在醫藥和中醫領域擁有近四十年的經驗。江先生在推動公司戰略願景和持續創新方面發揮重要作用。作為一名高級工程師，江先生擁有四川大學華西醫學中心理學碩士學位。作為江董事長戰略領導的補充，總經理兼執行董事馮斌在醫藥和中藥市場擁有20多年的綜合銷售專業知識。他們共同領導我們的管理團隊塑造了一個由行業關係、技術能力以及市場洞察力組成的強大生態系統，使我們在傳統中藥和現代科學創新的交匯點佔據獨特位置。

在我們管理團隊富有洞察力的指導下，我們培養了一支高素質的員工隊伍，在研發、生產和銷售職能方面展現出卓越的技術與戰略潛力。截至2026年4月30日，我們的主要職能部門(包括質量控制、生產及採購)均由具有高級工程職稱的專業人員領導，反映了我們對產品質量的承諾。此外，我們生產流程的關鍵階段(包括原材料檢驗、製造管理和質量控制)均由持有高級工程職稱的員工領導。我們還建立了一支由186名專職專業人員組成的全國銷售團隊，戰略性地覆蓋中國主要省份。我們的專職銷售團隊為市場滲透和渠道擴張奠定了堅實的基礎，使我們能夠實現強勁的銷售業績。

我們的戰略

戰略性地擴大中國市場的滲透率和銷售覆蓋範圍

我們積極擴大銷售覆蓋範圍，進一步滲透中國市場。我們計劃提高在現有市場的影響力，重點關注於客戶關係優化。

- ***中醫醫院市場培育。***我們計劃在中國主要市場建立專門的銷售隊伍，包括北京、上海、江蘇、廣東和山東。依托產品進入全國集中採購計劃的優勢，我們的銷售團隊將針對當地市場的特點和動態制定精細營銷策略，重點關注於中國的中醫醫院。這種針對性的地域擴張將極大提高我們的品牌知名度和市場影響力。

- ***與主流分銷渠道合作***。我們計劃通過與第三方合作來加強我們在特定市場的業務影響力，特別是中小型醫院和藥房。作為該方針的例證，我們與一家國有醫療貿易公司建立戰略合作夥伴關係，以提升廣東醫院渠道的滲透率，同時與中國知名連鎖藥店展開合作。通過以上不斷深入的合作，我們相信我們能夠有效地商業化我們的產品組合，拓展分銷渠道，並打造利用現有銷售網絡優勢的強大全國性市場基礎設施。

  我們計劃將[**編纂**][**編纂**]的[**編纂**]%用於加大廣告宣傳力度，以提升我們的品牌知名度，並將[**編纂**][**編纂**]的[**編纂**]%用於強化我們的銷售團隊，以擴大我們的市場滲透率和銷售覆蓋範圍。

- ***深化市場滲透率***。根據弗若斯特沙利文的資料，中國中藥市場較為分散，有超過97,000家市場參與者，包括小型社區診所、鄉鎮衛生院以及中醫診所和藥房。我們相信這些市場蘊含巨大機遇，我們計劃利用我們的線上B2B平台金方草堂滲透這些細分市場。於往績記錄期間，我們來自金方草堂的收入在2024年、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，分別佔我們總收入約0.3%、0.8%、0.8%及0.8%。截至2026年4月30日，金方草堂的註冊客戶數量已超過7,000家。我們將進一步深化金方草堂的滲透率，吸引更多小型中醫診所及藥房加入我們的平台，重點聚焦四川及重慶市場。

  我們計劃將[**編纂**][**編纂**]的[**編纂**]%用於強化我們的銷售團隊，以擴大我們的市場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

隨著人們的健康保健意識不斷提高，零售市場具有巨大的市場潛力。為此，我們已推出金色荷花，一個中藥健康產品的健康養生產品平台。於往績記錄期間，我們概無自金色荷花錄得任何收入。我們將擴展產品線，推出更多定制化產品，以滿足消費者日益多樣化和高端化的需求，重點提供地道、高質量的中藥飲片，同時還將為用戶提供養生內容和問答服務。

此外，我們計劃開設實體「新荷花」門店，首批選址包括成都、北京和杭州等主要城市。通過這些門店，我們希望在零售市場中樹立品牌聲譽，為消費者提供線下體驗。此外，我們將能夠更好地整合零售業務，實現線上與線下的深度聯動與協同效應。

我們計劃將[**編纂**][**編纂**]的[**編纂**]%用於我們的面向消費者業務。此外，我們亦計劃將[**編纂**][**編纂**]的[**編纂**]%用於設立中藥產品旗艦店，並將[**編纂**][**編纂**]的[**編纂**]%用於針對面向消費者業務制定定制化銷售營銷策略。我們亦計劃將[**編纂**][**編纂**]的[**編纂**]%用於通過加大廣告宣傳力度以提升我們的品牌知名度。有關詳情，請參閱「未來計劃及[**編纂**]」。

不斷擴大產品供應，以提升一站式解決方案

我們計劃採取以下措施來擴大我們一站式解決方案的覆蓋範圍。

- ***擴大主要產品的市場份額。***多年來，我們實施了精細產品開發戰略，放眼長遠，不僅限於當下的市場機會。我們將繼續培育具有獨特地理和治療特色的高潛力中藥飲片，包括川貝母、法半夏、薑半夏、麥冬、炒酸棗仁等四川和中國西部具有地理特色的產品，以及毒性中藥飲片。我們計劃利用進入集中採購計劃的優勢，將主要產品普及到中國所有省份。通過此舉，我們相信我們將進一步擴大市場份額，增強我們在原材料採購方面的競爭優勢，以及在中國中藥市場保持競爭優勢。

- ***產品品類多樣化。***我們計劃通過推出新品類的產品，例如趕黃草、川貝母粉、靈芝孢子粉等，進一步豐富我們的中藥飲片產品線。通過維持卓越的產品質量和實施持續的市場滲透戰略，我們的目標是在中國逐步取得這些產品的大量市場份額。

持續優化升級炮製工藝，推動中國中藥飲片行業技術進步

憑藉深耕中國中藥飲片行業多年，我們將不斷優化工藝技術，引領行業技術革命。

- ***優化生產工藝***。我們計劃通過改進生產技術和工藝來專注於理解與解決反饋的問題。我們的戰略優化計劃專注於實施精確控制機制，並將先進的設備與高度精細化方法框架相結合，從而將製造能力提升到超越傳統行業標準的水平。我們認為，通過這種方式，我們將能夠開發出高質量且經科學驗證的產品，不僅能夠滿足動態醫療保健市場不斷變化的需求，還能預測其未來發展。

- ***與中國領先的研究機構合作***。我們積極與中國領先的科研機構合作，參與國家和省級政府資助的科研項目，促進中藥飲片生產的技術進步。我們承擔科技部、國家中醫藥管理局、工信部等部委科研項目，研發並不斷提升製半夏以及製烏頭等主要中藥飲片的關鍵工藝技術。我們還與該領域的頂尖科學家合作，包括與上海中醫藥大學的研究人員就川貝母加工炮製的質量控制開展合作，以及與成都中醫藥大學首席教授就四川本地特色中藥產品ISO研究的關鍵技術應用開展合作，令我們在中藥材原料和中藥飲片的生產和質量控制方面積累了豐富的經驗，從而推動中藥產品高質量發展。展望未來，我們計劃通過合作開展更多項目，進一步提高產品質量，推動中國中藥產業的發展。

提高運營效率及生產能力

我們採用自動化數字化管理，提高中藥飲片的產量，建立全面、智能化的生產生態系統，積極推動生產變革。

我們計劃投資擴大產能，同時兼顧市場狀況和客戶需求。我們計劃擴大倉儲設施，建造全新智能化毒性飲片生產線並擴建提升普通飲片生產線。我們採用嚴謹的方法投資於產能擴張，意在優化我們的生產能力，確保製造靈活、響應迅速，能夠快速適應中藥市場不斷變化的市場動態和客戶偏好。

我們計劃將[**編纂**][**編纂**]的[**編纂**]%用於擴大中藥飲片的產能，並升級數字化智能生產系統。有關詳情，請參閱「未來計劃及[**編纂**]」。

策略性地拓展業務

憑藉我們全面產品和服務的解決方案，我們正在策略性地發展我們在國際市場的業務，以香港為窗口，並在馬來西亞、越南和台灣等多個國家和地區站穩腳跟。根據香港中文大學發起的「一帶一路中醫藥發展聯盟」，我們旨在推動中藥產品融入該聯盟的協同發展戰略。另一方面，我們計劃通過中藥飲片打入東南亞市場，通過草藥健康產品打入歐美市場，實現出口組合多元化。作為第一步舉措，我們已在越南建立區域中心並獲得GMP認證，加快當地業務擴張。

我們計劃將[**編纂**][**編纂**]的[**編纂**]%用於在越南及馬來西亞建立海外銷售渠道，並將[**編纂**][**編纂**]的[**編纂**]%用於戰略投資及潛在收購。有關詳情，請參閱「未來計劃及[**編纂**]」。

我們的品牌

作為信任與品質的代名詞，我們的「新荷花」品牌自2007年起已成為中國馳名商標，充分證明我們樹立行業新標桿的堅定承諾。我們經久不衰的聲譽來自我們多年來始終致力於提供最優質中藥產品以及秉持最高運營標準的堅守。中藥行業分化嚴重且存在著質量良莠不齊、標準化缺乏等問題，面對這種情況，我們堅信客戶的信任是我們取得成功並區別於同行企業的關鍵。我們將「新荷花」品牌打造成為行業典範與標桿，在我們實現業務增長與新市場擴張中發揮了至關重要的作用。

我們的產品及服務

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。

下表載列於所示期間我們按業務線劃分的收入明細。

	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)			
毒性飲片產品....	192,492	16.8	172,433	13.8	137,626	10.3	44,466	11.6	39,023	9.0
普通飲片產品....	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**

我們的中藥飲片組合

中藥飲片是經過預先炮製加工，可以方便地煎煮成湯劑供服用的中藥。中藥飲片一般銷往醫院及醫療機構、醫療貿易公司、藥店及製藥公司。之後通常將原料煎煮一小時或以上(視具體藥材而定)，灌裝成為藥液包(也稱為湯劑)。煎藥過程可以由醫療機構完成，也可以由消費者在家中自行完成。

中藥飲片是最傳統的中藥類型。採收中藥材並將其加工炮製為中藥飲片的過程對於保持和增強藥物功效至關重要。雖然煎藥過程相對簡單，但由於《中國藥典》中的中藥飲片種類繁多且每種產品自身以及與其他藥材配伍均有獨特的性質和炮製方法，將中藥材預加工炮製成為中藥飲片需要大量的科技訣竅。因此，在中國，能夠提供種類齊全的優質中藥飲片的企業寥寥無幾。

我們已經成為中國最全面的中藥飲片供應商之一。截至最後實際可行日期，我們提供超過770個類型、4,900個品類的中藥飲片，涵蓋中醫藥行業使用的所有主要藥物。我們以擅長炮製毒性飲片聞名。這些產品的炮製往往最為複雜和困難，並且對質量標準和控制的要求也最高。

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。

由於其強效的特性，毒性飲片的炮製過程複雜且精細。根據中國法律，毒性飲片的生產受到嚴格監管。生產企業需要滿足嚴格的資質條件才能獲得生產資格，並需取得由省級藥監局頒發的許可證才能從事毒性飲片產品加工。有關我們業務及運營的主要執照、許可證及證書的詳情，請參閱「業務－合規性、執照及許可證－執照、批准及許可證」。我們為毒性飲片制定了高於《中國藥典》要求的最嚴格質量標準。我們認為這一做法增進了消費者對我們的信任與信賴，提升了品牌聲譽並促進了監管合規。隨著行業質量標準日益嚴格，我們能夠憑藉始終如一的高品質產品搶佔市場，把握發展機遇，而同行們卻難以達到這樣的標準。此外，對高標準的堅持在組織內部培養了持續進步的理念和以質量為中心的企業文化，成為推動我們保持市場領先地位的強大動力。

下表列示有關我們主要毒性飲片的節選資料：

產品		治療用途
法半夏		用於咽喉乾燥、痰多咳喘，痰飲眩悸，風痰眩暈，痰厥頭痛等病症。
薑半夏		用於痰多咳喘，痰飲眩悸，風痰眩暈，痰厥頭痛，嘔吐反胃，胸脘痞悶等病症。
清半夏		用於治療濕痰冷飲，嘔吐，反胃，咳喘痰多，胸膈脹滿，痰厥頭痛，頭暈不眠，也可以外用消癰腫。
白附片		用於治療濕熱過盛引起的病症，可幫助清除內熱、祛濕、消炎和排毒。
黑順片		

製半夏

製半夏是我們毒性飲片組合中的標誌性產品。我們通過科學的炮製技術，有效破壞其主要刺激性成分－特殊晶型的草酸鈣針晶，大大降低了對口腔黏膜、咽喉、胃腸道和其他組織的刺激性，從而提高了用藥安全性。我們的製半夏產品榮獲中國中藥協會頒發的「獨特炮製中藥飲片品牌」稱號。我們的製半夏產品還榮獲中國中藥協會中藥飲片專業委員會頒發的「中藥飲片誠信品牌」稱號。通常情況下，每個中藥種類僅有一款產品會獲得此獎項，作為對其市場領先的品質表彰。自本公司成立以來，我們就開始了製半夏的銷售，至今它仍是我們最暢銷的產品之一。於2023年、2024年、2025年以及截至2025年及2026年4月30日止四個月，我們製半夏的銷售收入分別為人民幣148.6百萬元、人民幣122.0百萬元、人民幣99.6百萬元、人民幣30.5百萬元及人民幣27.0百萬元，分別佔我們總收入的13.0%、9.8%、7.5%、8.0%及6.2%。

製半夏是多種中醫藥處方的重要成分，因此需求量很大。基於炮製加工過程的不同，製半夏可用於加工成三種不同的飲片，分別為法半夏、薑半夏及清半夏；法半夏，通過甘草及生石灰炮製而成，在確保使用安全性的同時保留了其清除呼吸系統黏液及痰液以及治療頭痛的功效；薑半夏，以生薑及白礬(一種礦物化合物)為輔料炮製而成，具有顯著的抗噁心特性，尤其適用於化痰、降逆止噁；及清半夏，僅採用白礬炮製，藥性較溫和，用於治療濕痰咳嗽。

法半夏

法半夏是經與白礬等材料炮製而成的製半夏。這種炮製工藝旨在降低生半夏的毒性，同時增強其治療痰濕之證、咳嗽、噁心等病症的效果。

我們致力於確保卓越的產品品質。對於我們的毒性飲片，我們不僅嚴格遵守《中國藥典》中規定的標準，還制定了更加嚴格的內部標準，以確保產品的高品質。有關我們質量標準的詳情，請參閱「－質量控制」。

薑半夏

薑半夏，顧名思義是由生半夏以生薑炮製而成。生薑不僅有助於降低生半夏的毒性，還能增強其溫胃止嘔的功效。薑半夏尤其適用於胃寒濕證等病症以及用於治療噁心嘔吐。

清半夏

清半夏是製半夏的一種，與法半夏相比，其炮製方法相對簡單，過程中對生半夏塊莖進行清洗和乾燥，而不使用白礬。清半夏適用於需要較平和療效的情況。我們生產的清半夏飲片使用的生半夏塊莖採購自甘肅省一家通過良好農業規範(GAP)認證的種植園。

附片

附片，又名製烏頭。生附子含有毒性生物鹼。我們通過浸泡、蒸煮、浸漂等多種炮製工藝，在保留藥性的同時降低毒性，將其轉化為一種珍貴的中藥，具有散寒、止痛和恢復體力的功效。本品常用於治療風濕痛、關節炎、心陽虛弱和寒冷引起的消化系統疾病等具有寒症狀特徵的疾病。

我們主要提供兩種不同的附片。白附片的傳統製法是先在鹽水中浸泡，然後蒸煮和乾燥，因此外觀呈白色，藥性較溫和。黑順片經過更多炮製工序，包括使用各種輔料進行更長時間的烹煮和多次炮製。因此，它的顏色更深，溫熱性更強，在溫中散寒、益氣強心方面的功效也更強。

普通飲片產品

截至2026年4月30日，我們在中國提供超過760種普通中藥飲片。我們的許多原料為道地藥材，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。在中國，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療效顯著且備受追捧的優質藥材。下表列示有關我們主要普通飲片產品的節選資料。

產品		治療用途
川貝母		用於清熱潤肺，化痰止咳
麥冬		用於生津潤肺，清心除煩
黃芪		用於固表，利尿，托毒生肌
炒酸棗仁.....		用於養肝、安神、斂汗、生津
黃連		用於清熱燥濕，有益於心、胃及肝功能
當歸		用於緩解痛經及月經不調等與月經失調有關的症狀，這主要歸因於其解痙和類雌激素特性

中藥健康產品銷售

我們還提供一系列產品，包括*川貝母粉*等單一成分的中藥飲片。除了疾病治療外，顧客可選擇使用該等產品來保持健康及增強體魄且該等產品已根據《中華人民共和國藥典》分類為中藥飲片。因此，這些產品未被分類為保健食品，因此其生產及銷售無需若干認證或備案程序。我們根據適用的中國法規對產品進行分類，包括《衛生部關於進一步規範保健食品原料管理的通知》(衛法監發[2002]51號)及《保健食品管理辦法》。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，董事確認，該等產品作為中藥飲片受到監管，並按照中藥飲片規定的標準來標籤及包裝。由於普通飲片產品及中藥健康產品均未被分類為《衛生部關於進一步規範保健食品原料管理的通知》及《保健食品管理辦法》下的保健食品，因此其生產和銷售無需獲得保健食品許可證或執照。此外，我們已取得藥品零售業務所需的許可證和執照。截至最後實際可行日期，我們並未生產及銷售任何根據《保健食品管理辦法》分類的保健食品。

作為一項新業務舉措，我們亦於2025年4月在香港開始透過線上平台(如金色荷花)銷售中醫養生產品。於往績記錄期間，我們僅自我們的線上渠道銷售中醫養生產品產生極少收入。

該等產品不需要與中藥飲片相關的複雜煎煮過程，消費者可更便捷地直接服用。終端客戶一般購買我們的健康產品作維持及改善健康之用。該等中藥健康產品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。我們認為，該產品板塊將作為我們現有中藥產品的補充，有效拓寬我們的收入來源及提升我們在終端消費者中的品牌影響力。

銷售及營銷

我們的產品向各類客戶出售，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	12.9	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**

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、藥店及製藥公司出售中藥飲片。作為一家總部位於成都的公司，我們的初期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。

同時，我們已逐步拓展全球業務。秉承將產品推向擁有大量華人華僑的海外市場的使命，我們在香港設立業務據點，啟動在國際市場的擴張步伐。截至2026年4月30日，我們已與香港的50家醫院及診所建立業務關係，提供中藥飲片。我們還為馬來西亞等海外國家以及台灣地區市場開發定制產品。於2023年、2024年、2025年以及截至2025年及2026年4月30日止四個月，我們來自海外市場的收入分別為人民幣45.4百萬元、人民幣56.2百萬元、人民幣45.4百萬元、人民幣6.7百萬元及人民幣20.8百萬元，分別佔總收入的4.0%、4.5%、3.4%、1.7%及4.8%。

客戶類型

醫院及醫療機構

醫院及醫療機構是我們最大的客戶分部之一，分別佔我們於2023年、2024年、2025年以及截至2025年及2026年4月30日止四個月總收入的32.5%、37.0%、38.4%、42.3%及39.4%。截至最後實際可行日期，我們主要通過線下渠道與中國超過30個省份的超過1,000家醫院及醫療機構合作。我們服務的大部分醫院是設有中醫科的三甲醫院或中醫醫院。我們與中國多家行業領先的中醫院建立了穩定的業務關係。我們很自豪能與中國一些最大型及最知名的中醫院建立長期合作關係，包括由艾力彼醫院管理研究中心發佈的「2022屆中醫醫院500強」榜單中排名前20家醫院中的五家醫院，其中包括排名第2的江蘇省中醫院、排名第13的成都中醫藥大學附屬醫院、排名第14的河南省中醫院、排名第16的重慶市中醫院和排名第20的廣西中醫藥大學第一附屬醫院。我們向公立醫院的大部分銷售是通過通常為一年一次的公共採購流程促成。

醫療貿易公司

醫療貿易公司是我們的重要客戶分部。此類公司作為戰略性市場准入合作夥伴，在我們的生產與醫院、診所和藥店的分散格局之間架起橋樑。他們通常將從包括我們在內的多家中藥飲片生產企業採購的原材料進行整合，並將該等材料以不帶特定生產企業標籤或來源歸屬的普通商品形式銷售。這種模式使他們能夠為醫療服務提供者提供全面的中藥材採購解決方案，同時保持供應鏈的靈活性。根據弗若斯特沙利文的資料，中藥飲片企業與醫療貿易公司合作是行業常態。中藥飲片產品具有區域特性，該等醫療貿易公司通過整合與融合，能夠匯集各地優質產品，從而為醫院、醫療機構、藥房及製藥企業提供更全面的產品組合，是特定地區的單一製造商難以獨立實現的。於2023年、2024年、2025年以及截至2025年及2026年4月30日止四個月，來自醫療貿易公司的收入分別佔我們收入的33.6%、35.5%、35.3%、26.1%及34.3%。向醫療貿易公司銷售所產生的收入，於我們向其交付產品時確認，例如當商品或服務的控制權轉移至客戶時。

我們與該等醫療貿易公司建立了買賣關係。一般而言，該等醫療貿易公司會與我們簽訂具有固定期限的框架協議，隨後單獨下達訂單。

下文載有此類框架協議的主要條款摘要。

- *期限*。各框架協議的固定期限通常為一年，自協議規定的生效日期開始。

- *訂單及定價*。框架協議通常不會具體規定產品類型／品種、數量及價格，僅在每筆交易的採購訂單中列明。我們並無對醫療貿易公司向第三方銷售產品的轉售價格施加限制或要求，因為我們將該等醫療貿易公司視為我們的終端客戶。

- *最低採購金額*。根據框架協議，我們並未對醫療貿易公司規定最低採購量要求。

- *配送*。我們負責將產品配送至醫療貿易公司指定的地點。所有與該配送有關的運費通常均由我們承擔。

- *退貨*。產品退貨僅在出現產品質量問題等有限情況下受理。具體退貨條件及流程於相關協議中載列。

- *付款*。醫療貿易公司在收到產品後，須在協議規定的期限內支付產品的全部購買價款。

- *終止*。根據協議規定，醫療貿易公司不得無故單方面地終止框架協議。

根據各框架協議下進行的交易，醫療貿易公司將向我們單獨下達採購訂單。每筆交易都是獨立的，並在交付與付款後完成，雙方不存在任何持續性義務。每次採購完成後，產品的所有權和產權完全轉移至該等公司，我們對其後續商業活動不具知情、控制或影響能力。我們不對地理銷售區域、客戶分部、定價政策或庫存管理實踐施加任何限制，上述均為分銷協議中的標準條款。於2023年、2024年、2025年以及截至2025年及2026年4月30日止四個月，有549家、606家、654家、388家及515家醫療貿易公司購買我們的產品，其中包括於2023年、2024年、2025年各年度以及截至2025年及2026年4月30日止四個月均有購買我們產品的115家醫療貿易公司。我們一般授予他們四個月的信貸期限，並嚴格監督與我們貿易應收款項的回收。

該等醫療貿易公司將我們的中藥飲片與其他中藥飲片供應商的類似產品進行整合。這種整合做法意味著當這些公司轉售產品時，產品僅作為普通的中藥飲片出售，並未保留我們的品牌標識或質量認證。從醫療貿易公司購買的終端用戶無法將我們的產品與其他供應商的產品區分開來，因為這些產品經混合後以通用中藥飲片形式出售。

據董事所深知，該等醫療貿易公司均為獨立第三方，與我們並不存在任何其他關係(包括受我們的前任或現任員工控制、使用我們的品牌名稱或獲得任何重大預付款或財務援助)。

藥店

於往績記錄期間，我們的中藥產品銷往中國超過30個省的超過600家藥店。於2023年、2024年、2025年以及截至2025年及2026年4月30日止四個月，我們分別向135家、406家、209家、172家及152家藥店銷售產品。

我們已與中國大型中藥連鎖藥店建立穩定關係。例如，我們正與中國一家A股上市零售連鎖藥店合作，該連鎖藥店在中國擁有逾16,000家零售店。我們是其主要中藥飲片供應商之一。除大型藥房品牌外，我們亦為地區企業和獨立小企業提供服務，我們認為，這對我們增強滲透率具有重要的戰略意義。

製藥公司

於往績記錄期間，我們還將中藥產品出售予大型中成藥工廠。這些工廠使用我們的產品作為中間材料，製成可直接服用的中藥產品，然後再出售予終端消費者。我們與幾家銷售網絡覆蓋全國的大型中成藥工廠建立了穩固合作關係。

銷售協議主要條款

我們一般與客戶簽訂標準採購協議。下文載有與醫院和醫療機構所訂立協議的主要條款摘要。

- *期限*。我們的標準銷售協議通常為期一年。在若干情況下，我們可能會與客戶簽訂期限介於兩年至三年的銷售協議。

- *訂單及定價*。客戶通常會提供指明產品名稱、規格及數量的訂單詳情。對於我們向公立醫院的銷售，價格通常在合約簽訂時釐定。對於其他客戶，價格視乎具體情況釐定。在該等情況下，我們需要在收到客戶訂單詳情後24小時內回覆報價。雙方一旦確認訂單信息，我們就會準備發貨。

- *質量標準及要求*。所有中藥產品必須符合現行的《中國藥典》標準或有關省級標準。每件產品必須附有質量證書及進行適當包裝。

- *配送*。我們負責將產品配送至客戶的倉庫。所有運費(包括保險)均由我們承擔。

- *驗收程序*。客戶必須在貨物送達時進行驗貨並確認是否符合質量標準。任何不符或損壞必須立即報告，以便換貨或退貨。如在交貨時未進行驗貨，客戶通常有三天的時間完成驗貨。

- *退貨*。我們一般不允許客戶退貨，除非產品存在瑕疵。

- *付款*。我們一般授予信用良好的客戶90至150天的信用期，但醫院除外，我們通常授予較長的信用期。

- *終止*。客戶不得無故單方面地終止合約。

我們近期推出的平台

隨著注重健康的消費者對中醫藥產品的透明度和真實性提出越來越高的要求，我們觀察到中醫藥市場需求也水漲船高，因此我們近期通過微信小程序及移動應用推出了多個平台，旨在進一步豐富我們的收入來源。

金方草堂

小企業通常從代理商或貿易公司採購中藥飲片，鑒於採購量較少，此渠道可能不具有成本效益。此外，小診所及藥店的商業模式正向O2O轉型，消費者期望快速發貨。我們於2024年1月推出金方草堂微信小程序及移動應用，即我們的線上B2B銷售平台，旨在減少中間商，使小診所及藥店能夠以相對較高的頻率處理其小型訂單。憑藉能夠提供齊全的中藥飲片品種，我們認為我們在該線上業務更具優勢，因為我們能夠在確保產品質量的同時滿足客戶的幾乎所有品種需求。依托我們在成都、鄭州及烏魯木齊的三個倉庫，結合第三方物流服務供應商，我們的金方草堂平台為全國客戶提供服務。我們確保在成功下單後的三至四天內送達線上客戶。該直銷渠道不僅使小企業受益，而且使我們能夠觸達更廣泛的服務不足的客戶並建立我們的品牌影響力。截至最後實際可行日期，我們通過線上銷售向商戶提供逾500個單品。金方草堂用戶交互界面如下所述。

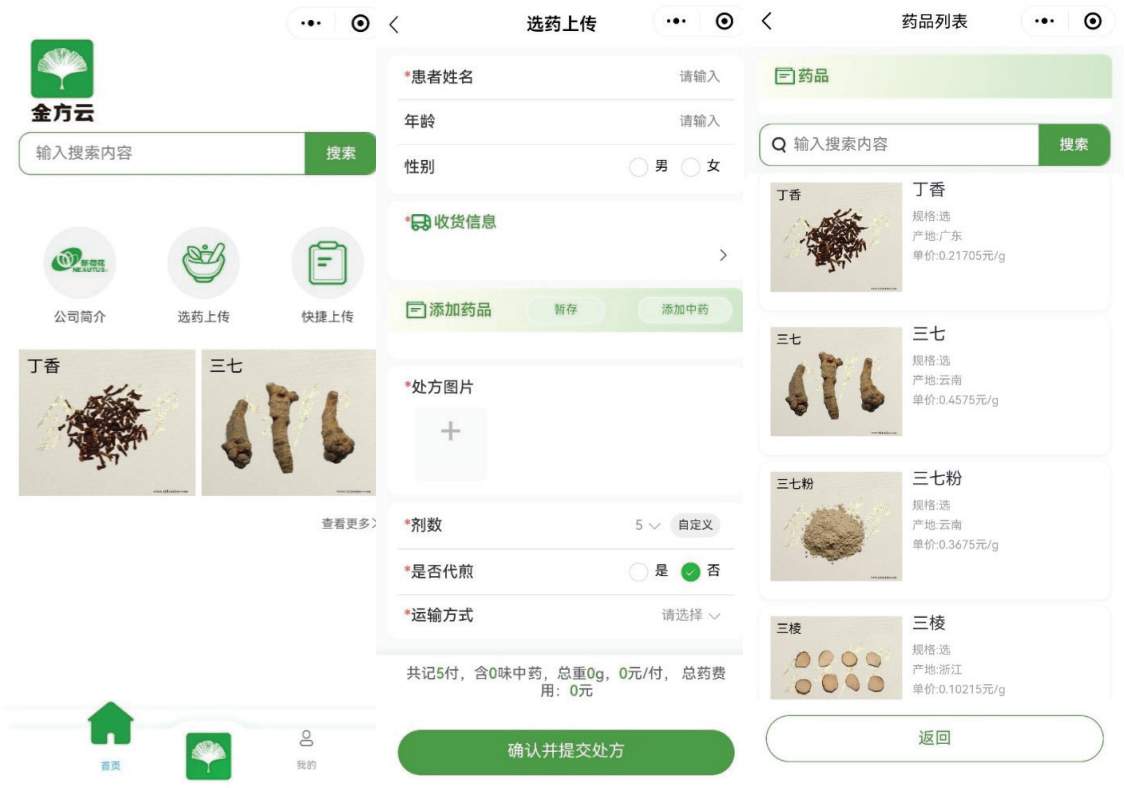
截至2024年12月31日止年度，來自金方草堂的收入增至人民幣3.6百萬元，約佔我們總收入的0.3%，毛利率約為22.26%。截至2025年12月31日止年度，來自金方草堂的收入進一步增至人民幣10.2百萬元，約佔我們總收入的0.8%，毛利率約為27.3%。我們來自金方草堂的收入由截至2025年4月30日止四個月的人民幣2.9百萬元增至截至2026年4月30日止四個月的人民幣3.3百萬元，分別佔相應期間總收入的約0.8%和0.8%，截至2026年4月30日止四個月的毛利率約為29.8%。根據管理層的預測，這個數字化銷售平台所得收入預計持續增長，其毛利率保持穩定。儘管平台目前貢獻的收入佔總收入的比例相對較小，但預期將逐步向中小型中醫診所擴展線上直銷，提高整體銷售效率，並補充現有線下分銷網絡。





金方雲

金方雲是我們通過微信小程序建立的線上中藥平台。我們於2025年3月正式推出金方雲。平台用戶可以在金方雲上傳處方，隨後，我們提供線上藥房服務，為患者完成處方配藥並提供煎藥服務，以便其直接向我們購買即用中藥。通過這種方式，我們可以讓患者在收到處方後購買到高品質的即用中藥產品。隨著公眾對傳統中藥認可度的持續提升，以及對便捷高效醫療服務需求的增長，我們認為，金方雲具有廣闊的市場前景。下圖展示了金方雲的用戶交互界面。



第一步，我們金方雲的客戶均為患者，他們根據上傳的處方直接購買中藥飲片。通過這種方式，我們不向醫院和醫生支付或收取費用，因此我們所有的客戶均為患者。我們還計劃在未來與醫療機構進行戰略合作，允許醫院直接將處方上傳到金方雲。在第二階段，我們將向使用金方雲的醫院收取服務費，因此患者和醫院都將成為我們的客戶。

截至最後實際可行日期，金方雲仍處於上升階段，且我們並無從該平台錄得可觀的收入。隨著該平台的持續發展，我們相信這將進一步多元化我們的收入。此外，由於我們直接向患者銷售中藥飲片，我們認為該平台將使我們能夠享有相對較高的利潤率。

金色荷花

認識到對優質中藥處方及健康養生的需求，我們正逐步進軍零售市場。我們已推出金色荷花，透過微信小程序提供作零售消費用途的中藥健康產品，其中包括單味破壁靈芝孢子粉、三七粉、川貝母、天麻、西洋參、石斛、黨參及黃芪等。該等中藥健康產品作維持及增強健康用途，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。

我們正推出新荷花品牌旗下的首款產品參芪精華，該產品以人參及黃芪配製，專為亞健康人士及術後康復患者而設，可提供有效的修復護理、增強免疫力，並紓緩疲勞及乏力。我們正於香港及選定的東南亞市場推出該產品。於往績記錄期間，我們概無自金色荷花錄得任何收入。

截至最後實際可行日期，我們已就香港的業務營運取得所有必需的監管牌照、許可、批准及註冊，包括批發商牌照及零售商牌照。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們概無涉及任何個別或整體而言可能會對我們的業務、財務狀況或經營業績產生重大不利影響的不合規事件。



我們僅通過該等近期推出的平台收集使用我們服務所需的數據，包括我們的企業和個人用戶的信息。對於我們的金方雲及金色荷花平台，我們收集若干用戶個人數據，如用戶身份和個人處方。我們制定了隱私政策，告知用戶個人信息的處理規則，並就個人信息的收集和處理活動獲得用戶同意。我們亦已就數據私隱及安全管理制定全面的內部規則及手冊，涵蓋數據收集、存儲、刪除、分類及應急事件響應措施。我們對敏感數據實行嚴格加密，並禁止直接訪問生產數據。我們全面的數據備份策略，確保核心數據實時同步至異地雲存儲。我們已實施網絡隔離措施、劃分安全區域，並針對核心業務系統建立內部訪問權限限制。我們的訪問管理系統根據不同人員定制權限、採用分級訪問控制及臨時訪問審批流程，同時限制對生產數據庫的訪問。此外，我們已部署防火牆以防範外部攻擊。為進一步強化安全防護，我們定期為員工開展網絡安全意識培訓，幫助員工掌握識別並應對潛在網絡威脅所需的知識與技能。據我們的中國數據合規法律顧問告知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已在所有重大方面遵守相關的數據隱私及網絡安全法規。

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新的線上平台新荷花中藥，並已推出以新荷花命名的微信小程序。

營銷策略

我們認為，該板塊的市場競爭主要建立在中藥產品的質量、安全性、可靠性及療效的基礎上，因此我們專注於直接營銷，將我們產品的質量及療效傳達給中醫，同時強調可靠性、安全性，增強患者的便利性。這種方法有助於在我們的客戶和終端消費者中建立強大的品牌認知度。我們在生產過程中對中藥產品的質量保持嚴格控制，尤其重視其質量一致性及治療功能。有關進一步詳情，請參閱「－質量控制」。在提高中藥產品的安全性、質量及療效方面的持續努力可有效建立忠實的客戶群，也有助於盡量降低營銷成本。除定期拜訪現有客戶外，我們的營銷及銷售團隊還製作及分發有關我們中藥產品的宣傳材料。

我們採取考慮到每個市場特點的階段性銷售及營銷策略。在我們業務的早期階段，我們專注於四川、廣東及廣西等特定省份。在廣東省，我們與一家國有醫藥貿易公司建立合作關係。該合作使我們能夠利用其廣泛的分銷及配送網絡，確保我們產品的高效和廣泛銷售。在其他醫院佔主導地位的省份(如山東)，我們最初專注於瞄準中醫市場的領先醫院。通過與頂級醫院建立牢固的關係，以期能夠在醫生中樹立良好的聲譽及信任。此後，我們將拓展至其他醫院及藥店，擴大客戶群及提高我們的市場滲透率。此策略方法確保我們能夠有效將我們的產品及服務推向新市場，同時保持高標準的質量及可靠性。我們循序漸進的策略使我們能夠從戰略層面在主要市場建立業務據點，然後逐步切入其他省份市場。我們的終極目標是構建一個覆蓋全國的強大而廣泛的銷售網絡，確保我們的產品更容易觸達廣泛的消費者及醫療供應商。

銷售及營銷隊伍

我們在全國擁有完善的銷售代表網絡。我們努力建立一支高度專業化、穩定的銷售及營銷隊伍，不僅助力推廣我們的產品，而且助力整體推廣中藥飲片。我們的銷售代表主要專注於將我們的中藥產品推廣到全國各大一流醫院。截至2026年4月30日，我們擁有13支銷售團隊，由合共186名銷售代表組成，遍佈中國多個省份，並覆蓋1,280家醫院及醫療機構、醫療貿易公司、藥店及製藥公司。

我們的銷售及營銷隊伍在組織結構上還採用垂直管理，覆蓋銷售的各個方面。在銷售團隊之上，我們設立了一個營銷管理中心，由總經理帶領，負責協調及部署各銷售團隊的年度銷售工作。我們各銷售團隊的銷售人員直接與客戶接觸。如果客戶對產品有特定要求，我們會制定專門的採購及生產計劃來滿足該等需求。我們還設立了銷售支持部門，主要負責銷售支持及售後服務。

銷售返利

我們向若干客戶提供銷售返利，作為批量激勵。一旦該等客戶購買的產品數量超過相關合同中規定的門檻，就有資格獲得銷售返利。客戶可以將該等銷售返利用於將來購買其選擇的產品。根據弗若斯特沙利文的資料，我們有關表現銷售返利的條款符合行業規範。截至2023年、2024年、2025年12月31日以及2026年4月30日，我們已分別計提銷售返利撥備人民幣2.4百萬元、人民幣4.6百萬元、人民幣1.2百萬元及人民幣1.1百萬元。有關銷售返利的會計處理方法，請參閱本文件附錄一所載會計師報告附註2.3。

銷貨退回政策

我們通常只允許有缺陷的產品或在運輸過程中損壞的產品退回給我們。於2023年、2024年、2025年及截至2025年及2026年4月30日止四個月，我們的銷售退回分別佔我們總收入的1.6%、1.7%、3.2%、1.4%及0.8%。截至2023年、2024年、2025年12月31日及截至2025年及2026年4月30日止四個月，我們已分別計提銷貨退回撥備人民幣9.3百萬元、人民幣6.1百萬元、人民幣8.9百萬元、人民幣6.9百萬元及人民幣10.8百萬元。我們認為，我們的銷貨退回政策符合中國相關行業的慣例。董事相信，考慮到(i)本公司一般不要求最低採購金額，亦無與客戶訂立任何銷售目標；及(ii)本公司僅允許客戶在產品出現瑕疵時退還產品，於往績記錄期間僅錄得最低銷貨退回，因此與我們客戶之間的渠道堵塞風險較低。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未曾經歷任何重大產品召回，且我們未面臨(i)政府部門或其他監管機構的任何重大罰款、重大負面調查結果、強制產品召回令、重大產品責任風險或其他處罰，(ii)消費者提出的任何重大退貨要求或消費者對產品質量的重大投訴，或(iii)對我們的業務運營或聲譽造成重大不利影響的任何質量控制系統故障事件。於往績記錄期間，我們未收到消費者對產品質量的任何重大投訴。

季節性

在中國，我們每年下半年的中藥產品銷售額歷來比該年上半年高。這種季節性是多種因素共同作用的結果，包括第一季度的中國農曆新年假期期間銷售活動減少，以及秋冬季節傳染病或呼吸系統疾病發病率上升及慢性疾病症狀或會加重而帶動中藥湯劑需求增加。

定價

中藥飲片行業受到國家藥監局的監管。中國多數省份已將中藥(包括中藥飲片)納入各自的省級醫保藥品目錄。截至最後實際可行日期，我們共有逾640種中藥飲片被納入中國31個省、直轄市、自治區的省級醫保藥品目錄。

我們參考預期利潤率、中藥材原料價格、產品市場供需水平、相關政府政策、競爭產品價格等多項因素來確定產品價格。我們的相關部門定期召開會議，評估市場狀況，並在必要時討論價格調整的必要性。於2023年，由於市場波動，原材料採購價大幅上漲；然而，自2024年開始，中藥原材料價格穩步下降。我們相信，我們能夠通過兩種措施來管理原材料價格波動。對於大多數客戶，我們不簽訂固定價格的採購協議，而是根據我們的長期採購協議，按訂單報價。只有當客戶接受報價時，交易才會繼續進行。我們只同意有限數量的醫院客戶的要求為其提供固定價格，且如果需要，有資格重新談判合同價格。我們還持續對價格趨勢進行分析，並不時戰略性批量採購。有關與原材料價格波動相關的風險的討論，請參閱「風險因素－與我們業務有關的風險－我們依賴穩定的優質原材料供應生產產品。倘這些原材料的供應減少，則可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。我們在保障原材料穩定供應方面所作的努力可能不會成功」。

中國政府資助計劃

我們須遵守多項旨在規範醫療與藥品定價行為的法規及政策，包括集中採購計劃、中藥產品定價提案、《國家醫保藥品目錄》及省級醫療保險藥品目錄。請參閱「監管概覽－有關藥品經營的法律法規」、「監管概覽－集中採購法規」及「監管概覽－兩票制」。

集中採購計劃

集中採購計劃是由國家醫療保障局(NHSA)發起並通過省級聯盟(例如山東領導的全國聯盟)實施的全國性倡議。其旨在降低醫療成本，提高產品質量及可追溯性，並整合分散的中藥行業。該計劃採用兩階段招標程序。在第一階段，投標人基於過往數據提交低於價格上限的報價。根據供應能力、可追溯性及其他因素進行評估的前30%投標人進入第二階段。根據弗若斯特沙利文的資料，最終獲勝者必須(i)提供至少比最高有效價低20%的價格，或(ii)出價不超過最低組價的1.2倍。於2024年至2025年週期，該計劃涵蓋45個高需求中藥飲片種類，每個品種最多50家中標製造商，自598家預審合資格公司中選出。採購量基於公立醫院80%的自身報告需求。中標價格乃根據一年的合約確定，可延長額外不超過一年的期限。所有公立醫院均須通過集中採購計劃採購，而指定的私營醫療機構可自願參與。醫療保險基金在120天內直接結算，信用條款遵循國家醫療保障局指引。該計劃還具有一個全面的評估系統，優先考慮質量及供應穩定性。關鍵考慮因素包括(i)全鏈條可追溯性系統，(ii)使用區域認證的藥材，及(iii)擁有或控制種植基地，以確保穩定供應。

於2024年，中藥飲片的集中採購計劃擴大至中國所有省份，包括45個中藥飲片品種。在本輪採購中，我們對30個品種進行投標，其中29個品種、共計55種規格已入選集中採購計劃。對於納入集中採購制度的產品類型，醫院及醫療機構僅可從入選集中採購計劃的供應商處採購。截至2026年4月30日，我們已收到來自20多個省份的1,302家公立醫院及醫療機構的訂單，其中包括1,217家新客戶，並在集中採購制度下獲得總額約為人民幣20.9百萬元的已確認採購訂單。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。由於集中採購計劃主要影響公立醫院渠道銷售，上述41個品種來自公立醫院的收入於2023年、2024年、2025年及截至2025年及2026年4月30日止四個月，分別為人民幣46.1百萬元、人民幣51.7百萬元、人民幣56.7百萬元、人民幣17.2百萬元及人民幣21.4百萬元，分別佔同期總收入約4.0%、4.1%、4.3%、4.5%及5.0%。鑒於相關品種公立醫院銷售收入貢獻有限，我們預期第二輪集中採購計劃對我們整體經營業績的影響有限。請參閱「風險因素 — 與我們業務有關的風險 — 我們的業務可能會受到中藥集中採購計劃的影響」。

我們與集中採購計劃下的醫院訂立標準採購協議。根據該等合約，我們作為入選供應商，須直接或通過合資格經銷商，按中標規格、產地及價格供應入選產品。我們應確保及時及足額交付符合質量標準及剩餘保質期規定的入選產品。根據相關政府政策，款項按醫保基金直接報銷進行結算。合約期限通常為一年，而我們可能因任何違約行為(包括未能供應產品或偏離約定條款)而面臨合約處罰。

自2025年以來，這29種產品被納入中國超過20個省份的第一輪集中採購計劃。除三類產品外，將該等產品納入第一輪集中採購計劃導致中標價格較我們2024年的平均售價低約8%至64%。然而，由於醫院及醫療機構在集中採購中採取分階段實施方式，許多醫院及醫療機構僅自2025年年中開始按集中採購中標價格採購。因此，截至2025年12月31日止年度，我們該29種產品的平均售價較2024年的平均售價下降25.8%，且截至2026年4月30日止四個月，平均售價較2025年的平均售價進一步下降16.6%。於納入第一輪全國集中採購計劃前，對於目前納入第一輪集中採購計劃的29種產品，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，我們這29種產品從公立醫院產生的收入分別為人民幣31.9百萬元、人民幣48.7百萬元、人民幣30.0百萬元、人民幣11.9百萬元及人民幣7.7百萬元，分別僅佔總收入的2.8%、3.9%、2.3%、3.1%及1.8%。同期，我們該等產品的銷量分別約為295噸、315噸、295噸、104噸及91噸。對於第一輪集中採購計劃外銷售的其他產品，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，我們銷售該等產品所產生的收入分別為人民幣295.5百萬元、人民幣205.8百萬元、人民幣410.6百萬元、人民幣127.9百萬元及人民幣144.5百萬元。同期，該等產品的銷量分別約為1,896噸、2,283噸、2,642噸、815噸及986噸。

對於其餘未納入第一輪集中採購計劃的16種產品，本公司保留向公立與私立醫院及醫療機構銷售該等產品的資格。在現行集中採購監管框架下，中標產品在公立醫療機構獲得採購優先權。但是，對於超過約定採購量的數量或與集中採購目錄所列產品規格不同的產品，公立醫療機構可繼續以協商價格採購非中標產品。於2023年、2024年、2025年以及截至2025年及2026年4月30日止四個月，來自公立醫院這16個產品產生的收入分別為人民幣9.3百萬元、人民幣9.3百萬元、人民幣9.7百萬元、人民幣3.4百萬元及人民幣1.7百萬元，分別約佔我們總收入的0.8%、0.7%、0.7%、0.9%及0.4%。

我們認為，納入中藥飲片產品將不會對我們的業務造成重大不利影響。

- 目前納入第一輪集中採購的29種中藥飲片，於第一輪全國集中採購計劃實施前，於2023年及2024年，向公立醫院銷售該等產品所產生的收入僅分別佔我們總收入的2.8%及3.9%，而於第一輪全國集中採購計劃實施後，於2025年以及截至2025年及2026年4月30日止四個月，該等產品所產生的收入分別佔總收入的2.3%、3.1%及1.8%。在這些產品類型中，僅有麥冬及當歸兩類產品於2024年對我們的收入貢獻超過1%。

- 就第一輪集中採購計劃項下未中標的16種中藥飲片而言，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，該等產品向公立醫院的銷售額分別僅約佔我們總收入的0.8%、0.7%、0.7%、0.9% 及0.4%。儘管我們未中標該等產品，但根據集中採購制度，我們仍有資格向公立醫療機構銷售該等產品。因此，董事認為，未能就這些產品投標或投標未成功，不會對我們產生重大不利影響。

- 在實踐中，不同類型的中藥飲片產品之間並不可互換。鑒於其具有不同特性及藥理特性，一副中藥處方通常包含逾十種不同類型的中藥飲片，而醫療處方中常用的中藥飲片不少於300類。因此，中國的醫院及醫療機構不可能僅依靠集中採購目錄採購該等產品。

- 中藥飲片的集中採購有助於推動行業整合。根據弗若斯特沙利文的資料，作為中藥行業的領先企業，我們可能受益於此趨勢。

《國家醫保藥品目錄》

於2009年，中藥飲片首次獲納入《國家醫保藥品目錄》。於2019年，約892種中藥飲片獲納入《國家醫保藥品目錄》，自此目錄維持相對穩定，其中收錄的種類95%以上並無變動。截至最後實際可行日期，納入《國家醫保藥品目錄》的中藥飲片已超過890種。我們的主要產品獲納入《國家醫保藥品目錄》及省級目錄後，市場准入情況及銷量均有所提高，儘管納入《國家醫保藥品目錄》可能導致其售價下降。於往績記錄期間，我們有逾600種產品獲納入《國家醫保藥品目錄》及省級醫保藥品目錄，在此期間保持相對穩定。因此，於往績記錄期間，我們並未因《國家醫保藥品目錄》而改變我們產品的平均售價，且我們的收入、盈利能力及財務業績並未受到《國家醫保藥品目錄》的重大不利影響。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，來自該等產品的收入分別為人民幣975.5百萬元、人民幣1,090.9百萬元、人民幣1,095.9百萬元、人民幣350.8百萬元及人民幣356.6百萬元，分別佔各期間總收入的約85.2%、87.3%、82.1%、91.0%及81.7%。我們銷售納入《國家醫保藥品目錄》的中藥飲片產生的收入有所增加，主要是由於隨著銷售網絡持續擴展，其銷售額增加。考慮到納入《國家醫保藥品目錄》的產品相對穩定，我們的董事認為，於往績記錄期間，《國家醫保藥品目錄》未對我們經營業績的波動產生重大影響。

兩票制

目前，中藥飲片產品在多個省份不受中國的兩票制規限。據弗若斯特沙利文告知，這種豁免源於中藥飲片供應鏈的幾個基本特徵：

- ***複雜多層次的供應鏈。***生草藥的採購在很大程度上依賴於分散的個體種植者和醫藥貿易公司。該等原料經過初步加工、整合及分銷等多個階段，才會送達獲得許可的飲片生產商。這種固有的複雜性使得實施適用於標準化化學藥物的簡化兩票制流通模式是不切實際的。

- ***供應穩定。***雖然上游生草藥價格波動對成本有顯著影響，但飲片的非標準化特性使最終銷售商能夠靈活調整最終價格，降低了這一領域內由兩票制驅動成本控制的必要性；因此，行業慣例及法規理解均認為兩票制並不合適。

此外，我們的中國法律顧問在國家企業信用信息公示系統、中國裁判文書網、中國執行信息公開網及信用中國進行了案頭檢索，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，並無發現任何記錄顯示本公司涉及因藥品集中採購活動而引起的訴訟糾紛，或因違反兩票制而受到任何行政處罰。基於上述情況，我們的中國法律顧問認為，在我們開展業務的所有省份，我們在所有重大方面均符合兩票制要求。

零加成政策

於2019年10月20日，國務院發佈《關於促進中醫藥傳承創新發展的意見》，提出研究取消中藥飲片加成。隨後，於2021年12月14日，國家醫療保障局與國家中醫藥管理局聯合發佈實施指引，規定公立醫療機構通過授權渠道採購的中藥飲片加成不得超過採購成本的25%。

在現行監管框架下，公立醫療機構允許對中藥飲片的實際採購價加成不超過25%。該政策影響的是機構層面的下游定價，而非製造商定價。我們主要將產品以出廠價或批發價銷售予醫院、分銷商及藥房，且未控制或影響下游的價格決定。我們的產品定價乃基於市場動態獨立釐定，包括需求狀況、產品質量差異、生產成本及競爭定位，並不受製造商層面的直接行政價格管制。鑒於中藥飲片屬臨床必需產品，具有明確的治療價值及穩定需求，機構層面的25%加成限制對我們的收入產生、盈利指標或運營表現並無重大不利影響。

我們的董事已確認，我們完全遵守所有適用的國家及省級關於加成的法規。目前的監管框架規範機構加成，而非製造商定價，因此不會直接限制我們的定價靈活性或利潤結構。

第三方付款安排

過往，在我們的一些客戶(主要為中藥藥房及診所(各自或統稱為「**相關客戶**」))的要求下，這些客戶通過其指定的第三方付款人賬戶(「**第三方付款安排**」)與我們進行結算。於往績記錄期間，相關客戶指定的第三方付款人主要包括其法定代表人、員工、配偶及其他家庭成員和業務夥伴。有關附加資料，亦請參閱「風險因素－與我們財務表現有關的風險－我們面臨與第三方付款安排相關的各種風險」。

於2023年、2024年、2025年以及截至2026年4月30日止四個月，分別共有45名、770名、131名及零名中國相關客戶使用第三方付款安排與我們進行結算。接受第三方付款安排的客戶數量顯著增加，主要是由於2024年1月成立金方草堂後，多家小企業依託第三方付款安排支付通過金方草堂採購的款項。同期，其指定第三方付款人的付款總額分別為人民幣3.7百萬元、人民幣5.0百萬元、人民幣0.9百萬元及零，佔我們總收入的約0.3%、0.4%、0.1%及零。於整個往績記錄期間，概無單獨相關客戶對我們的收入作出重大貢獻。據我們所悉知，相關客戶要求使用第三方付款安排與我們結算款項乃出於方便和靈活性考慮。這些相關客戶通常選擇通過指定的第三方付款人(例如其法定代表人、員工、配偶及其他家庭成員和業務夥伴)持有的個人賬戶進行結算。經弗若斯特沙利文所確認，出於方便和靈活性考慮，小型企業中藥藥房及診所使用第三方付款人與其供應商進行企業交易結算的情況並不少見。

董事確認，於往績記錄期間，(i)相關客戶於往績記錄期間指定的第三方付款人均非本集團的關連人士，且該等指定的第三方付款人獨立於本集團的任何董事、高級管理層及股東；(ii)第三方付款安排乃由相關客戶發起，而非本集團為規避任何適用法律法規而發起並已自所有第三方付款人處獲得確認第三方付款安排的確認；(iii)本集團並未參與任何其他形式的此類安排；(iv)本集團並未向任何相關客戶提供任何折扣、佣金、回扣或其他利益，以促進或鼓勵第三方付款安排；(v)我們與相關客戶訂立的協議的定價及付款條款與未參與第三方付款安排的客戶一致；(vi)第三方付款安排下收到的所有付款均按照會計程序及政策適當記錄；及(vii)於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未被要求退還資金，且於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團並無任何與第三方付款安排有關的實際或待決糾紛或行政處罰。

自2025年3月起，我們已停止第三方付款安排，並加強內部控制措施，以限制第三方付款安排的發生，包括：

- 要求我們所有的現有客戶及新客戶通過其自有銀行賬戶與我們結算款項，不得以第三方付款人結算；

- 建立並維護一份中國獲准銀行賬戶白名單，該白名單經我們專門的財務及內部控制團隊審核後，僅包括執行相關採購訂單的個人客戶或客戶實體(如適用)的銀行賬戶。當客戶發起付款請求時，僅在付款賬戶在我們的獲准銀行賬戶白名單上的情況下，付款將獲受理，而我們將安排交付；及

- 實施內部控制措施，以確保我們的客戶遵守我們的付款結算要求，例如要求其確認使用其自身的銀行賬戶就我們系統中的每筆訂單進行付款結算，並指派專職員工定期檢查以評估我們內部控制系統的有效性。

董事負責制定和監督內部控制措施的實施及質量管理制度的效力，促進新客戶合規。我們已委聘獨立第三方顧問(「**內部控制顧問**」)專門審閱內部控制的若干方面，並於2025年3月完成後續審閱(「**內部控制審閱**」)，包括第三方付款安排。於內部控制審閱期間，內部控制顧問未發現任何重大不足環節，包括與第三方付款安排有關的薄弱環節。

董事進一步確認，據其所知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，(i)第三方付款安排項下的相關款項嚴格對應於真實的商業交易，受有效的合同條款約束，其定價及支付條件與向不接受有關安排的客戶提供的條件一致；及(ii)我們不存在與第三方付款安排有關的商業賄賂、洗錢或逃稅，亦無與第三方付款安排有關且涉及我們的任何實際或潛在糾紛。

據中國法律顧問告知，基於上述情況，該等第三方付款安排本身在所有重大方面並無違反或規避中國的適用法律法規(包括反洗錢法律)。

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日止四個月各期間總收入的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年以及截至2026年4月30日止四個月各期間總收入的9.5%、8.6%、7.9%及7.9%。我們與客戶的銷售合同的期限通常為一至三年。

我們與客戶保持著良好的關係，業務關係平均時長超過五年。於往績記錄期間，我們保持了較高的客戶留存率。於2023年、2024年、2025年及截至2026年4月30日止四個月，我們的客戶留存率分別為81.6%、63.6%、82.6%及65.1%。此外，我們同期收入中分別有89.4%、89.7%、97.0%及95.3%來自向我們購買超過一次的客戶。

下表載列我們於往績記錄期間五大客戶的詳情：

客戶	背景	所售出產品	開始業務關係	收入貢獻	佔總收入的百分比
				(人民幣千元)	
截至2023年12月31日止年度					
客戶A*....	中國一家總部位於廣東省的零售連鎖藥店，其股份於上海證券交易所上市	中藥飲片	2013年	108,524	9.5%
客戶B.....	中國一家以中醫藥為特色的公立醫療機構	中藥飲片	2014年	60,140	5.2%
客戶C.....	中國一家以中醫藥為特色的公立醫療機構	中藥飲片	2012年	53,656	4.7%
客戶D*....	中國一家總部位於上海的國有製藥及醫療健康集團，業務遍及全球，其股份於聯交所上市	中藥飲片	2012年	52,368	4.6%
客戶E*....	中國一家總部位於湖南省的零售連鎖藥店，其股份於上海證券交易所上市	中藥飲片	2017年	44,599	3.9%
總計				**319,287**	**27.9%**
截至2024年12月31日止年度					
客戶A*....	中國一家總部位於廣東省的零售連鎖藥店，其股份於上海證券交易所上市	中藥飲片	2013年	107,880	8.6%
客戶C.....	中國一家以中醫藥為特色的公立醫療機構	中藥飲片	2012年	81,490	6.5%
客戶D*....	中國一家總部位於上海的國有製藥及醫療健康集團，業務遍及全球，其股份於聯交所上市	中藥飲片	2012年	80,317	6.4%

客戶	背景	所售出產品	開始業務關係	收入貢獻	佔總收入的百分比
				(人民幣千元)	
客戶B.....	中國一家以中醫藥為特色的公立醫療機構	中藥飲片	2014年	62,410	5.0%
客戶E*....	中國一家總部位於湖南省的零售連鎖藥店，其股份於上海證券交易所上市	中藥飲片	2017年	47,660	3.8%
總計.....				**379,757**	**30.4%**
截至2025年12月31日止年度					
客戶C.....	中國一家以中醫藥為特色的公立醫療機構	中藥飲片	2012年	105,923	7.9%
客戶A.....	中國一家總部位於廣東省的零售連鎖藥店，其股份於上海證券交易所上市	中藥飲片	2013年	71,099	5.3%
客戶D.....	中國一家總部位於上海的國有製藥及醫療健康集團，業務遍及全球，其股份於聯交所上市	中藥飲片	2012年	68,534	5.1%
客戶B.....	中國一家以中醫藥為特色的公立醫療機構	中藥飲片	2014年	64,575	4.8%
客戶F.....	中國一家以中醫藥為特色的公立醫療機構	中藥飲片	2006年	37,345	2.8%
總計.....				**347,476**	**25.9%**

客戶	背景	所售出產品	開始業務關係	收入貢獻	佔總收入的百分比
				(人民幣千元)	
截至2026年4月30日止四個月					
客戶C.....	中國一家以中醫藥為特色的公立醫療機構	中藥飲片	2012年	33,946	7.9%
客戶A*....	中國一家總部位於廣東省的零售連鎖藥店，其股份於上海證券交易所上市	中藥飲片	2013年	28,233	6.5%
客戶B.....	中國一家以中醫藥為特色的公立醫療機構	中藥飲片	2014年	24,969	5.8%
客戶D*....	中國一家總部位於上海的國有製藥及醫療健康集團，業務遍及全球，其股份於聯交所上市	中藥飲片	2012年	20,866	4.8%
客戶F.....	中國一家以中醫藥為特色的公立醫療機構	中藥飲片	2006年	13,450	3.1%
總計				**121,464**	**28.1%**

* 按綜合基準計算

據董事所深知，概無董事或其聯繫人或於最後實際可行日期擁有我們已發行股本5%或以上權益的任何人士於往績記錄期間在我們的任何五大客戶中擁有任何權益，且我們於往績記錄期間的所有客戶均為獨立第三方。

生產

產能對於我們的成功至關重要，尤其是在我們擴大產品供應規模及類型的情況下。我們致力於開發行業領先的生產工藝，以確保產品的質量並提高產品的安全性及有效性。特別是，我們專注於現代自動化及智能化生產工藝及管理系統，以擴大我們的業務規模。

我們的生產管理系統

我們建立了一個全面的信息技術系統，不僅可以管理整個生產過程，還可以管理銷售、庫存管理及客戶關係等其他業務職能。2023年，我們獲得了上海質量管理科學研究院頒發的《兩化融合管理體系評定證書》，彰顯我們對中國中醫藥行業實踐技術創新和數字化轉型的承諾。

我們實施中醫藥溯源系統，並通過與中國領先中醫藥大學之一合作，建立了具有中藥飲片源頭溯源功能的電子標籤系統。通過結合電子標籤及數字記錄等技術來跟蹤原材料的來源、炮製及流通，該系統旨在提供從源頭溯源到最終產品的詳情。我們認為，中藥飲片的全面可溯源性能夠增強我們在投標過程中的議價能力。我們能夠通過以下信息系統實現生產管理等一系列功能：

- ***製造執行系統(MES)。***我們的MES將銷售訂單管理及生產計劃等關鍵功能集成到一個統一的平台。憑藉該系統，我們可以監控、控制及優化整個製造過程。這種端到端的可視性提高了運營的透明度、簡化了工作流程並為數據驅動的決策提供支持。此外，我們的MES加強了不同部門之間的無縫信息共享及協作，從而提高了生產效率及組織的靈活性。

- ***自動倉儲管理系統(WMS)。***我們建立了自動化倉儲管理系統，確保倉儲記錄實時保存。

我們的生產流程

中藥炮製涉及採用一系列將中藥原材料轉為飲片產品的技術。該過程以中醫理論為指導，並根據治療需求、藥材的固有特性以及配方及製劑的具體要求量身定制。於2006年，中藥炮製技術被國務院正式認定列入第一批國家級非物質文化遺產。炮製技術對於確定中藥飲片的質量至關重要。通過炮製，提升並轉化了中藥藥材的活性成分，降低了毒性及副作用，增強了功效，使產品更易於儲存。

我們的中藥產品的生產過程主要涉及以下主要生產技術。每款產品的過程各異，這增加了龐大產品組合生產管理的複雜性。

- ***淨製。***淨製也稱為淨選加工，涉及各種方法來滿足淨度要求。根據具體原材料的不同，可以採用挑選、篩選、風選、水選、剪切、刮削、剝離及剔除等方法。

- ***浸潤及切製。***浸潤涉及的技術包括噴淋、搶水洗、浸泡、潤、蒸。也可以使用旋轉式浸泡機及蒸氣機等設備。不同的原材料需要不同的溫度、水量及時間。切製可由機器或人工完成，取決於原材料的質地及形狀。切製後，應及時乾燥切片，以確保質量。

- ***炮炙。***除了淨製及切製外，炮炙也是一種主要的製備方法。

    - 炒：有清炒和加輔料炒兩種方法。炒前藥材乾燥且大小分檔。控制火力、火候及程度在炒制過程中至關重要。

- 混合與炙：將藥材與液體輔料拌炒到特定程度。該方法包括酒炙、醋炙、鹽水炙、蜜炙、薑汁炙及油炙。

- 炭：該過程應保持藥材的性質，防止灰化及複燃。該方法包括炒炭及煅炭。

- 煅：可以明煅或煅淬。明煅是將藥材砸成小塊，置適宜的容器內，煅至酥脆或紅透時，取出放涼並碾碎。煅淬是將藥材煅至紅透時，立即投入規定的液體輔料中，淬酥，取出乾燥，研粉。

- ***蒸。***取藥材，大小分檔，加清水或液體輔料拌勻、潤透，用蒸汽加熱至規定程度，取出稍晾，拌回蒸液，再晾至六成干，切片或段，乾燥。

- ***煨。***將藥材與麩皮同置炒制容器內，用文火炒至規定程度取出，放涼。

- ***燀。***將藥材快速放入沸水中短暫時間，攪拌後立即取出。對於一些種子類藥物，持續燀至種皮舒展、能搓去時，放冷水中，隨後撈起曬乾。

我們的炮製技術

我們認為，我們在毒性飲片的炮製技術方面處於行業領先地位。我們致力於毒性中藥飲片炮製技術的研究逾15年，在這一領域積累了深厚的專業知識和訣竅。在此基礎上，我們正在引領傳統中藥炮製技術的現代化和標準化，以促進行業的質量一致性。這些進步包括旋轉式浸泡技術和橫流式乾燥技術的應用，優化生產工藝。此外，我們研製了針對特定工藝要求的半自動生產設備，實現了毒性飲片的規模化生產。我們的兩個工藝開發案例研究總結如下：

我們的半夏專有炮製技術

半夏傳統採用浸泡池靜態浸泡，人工定期攪拌的方式進行。由於在靜態浸泡下不同位置的半夏浸泡程度的差異，通過人工炮製也難以達到均勻浸泡，難以保障產品品質的均一、穩定；加上不同環境溫度對浸泡時間和浸泡程度有一定影響，造成工藝難以控制。

我們自主研發了滾筒式浸潤罐，採用低溶劑浸泡技術和恆溫浸泡技術，確保每一批次製半夏都在相同的條件下完成浸泡，實現工藝參數的精準控制，不僅提高了生產產能，還有助於確保產品的質量及穩定性。

我們的熟地黃專有炮製技術

熟地黃為地黃的炮製產品，可採用酒蒸法或其他蒸法進行加工。由於法定製法沒有具體的炮製參數，實際炮製過程中容易出現炮製過度或炮製不到位情形。這種可變性可能造成難以達到《中國藥典》中規定的質量標準且導致成品率較低。

我們優選了酒蒸法或其他蒸法的生產條件和乾燥參數。這些優選的條件確保產品性狀符合中國藥典標準，同時有效成分毛蕊花糖苷的含量優於藥典要求。這一技術進步為我們未來大規模生產高品質熟地黃奠定了堅實的基礎，確保了產品質量的一致性和符合《中國藥典》所載質量標準。

我們的生產設施

截至2026年4月30日，我們在四川省成都市經營中藥生產設施，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。

我們的生產設備包括可程控潤藥機、切藥機、電磁炒藥機、蒸制流水線、微波真空乾燥機和滅菌設備、冷凍乾燥機及全自動包裝機。我們所有的生產設施都嚴格遵守中國的GMP標準以及我們的內部標準操作程序。

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。

利用率

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期間可生產的理論最大產品單位。

(2) 利用率指期內產量與設計產能的百分比。

我們定期維護和保養生產設施，以確保生產能夠高效運行，不出現意料之外的中斷。我們根據內部政策和生產計劃，根據具體設備和機器的類型，預防性地或在使用一定年限後更換或升級生產設備和機器。為提高生產能力以滿足不斷增長的銷售需求，我們旨在保持對新設備和先進生產設施的定期投資。我們的內部專家定期對我們的生產能力和效率進行審查。我們制定了政策，視需審查和升級我們的生產能力，以把握中國中藥行業的預期增長，並提高我們的市場份額。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未曾因設備故障或停工、原材料短缺、電力中斷、火災或勞資糾紛而出現任何重大生產中斷。

我們的擴產計劃

我們在擴張和升級計劃中採取分階段的方法，主要考慮到我們預計的產品銷售，並根據客戶對我們產品的需求、銷售和分銷網絡的擴張以及與生產設備相關的技術進步，持續重新評估我們的資本支出和每個階段的完成時間。

我們計劃通過技術升級、車間擴建和設施改進來增加我們的產能，以滿足在未來幾年內預期不斷增長的產品銷售。例如，我們的目標是通過購買先進的生產設備來擴大成都工廠產能，並在現有生產線的不同階段安裝更多的機器設備。我們亦計劃擴大包裝車間及酶加工車間的面積，以分別提高我們的包裝能力及產能。

此外，我們計劃在四川江油建設新的毒性中藥飲片生產線。我們亦在建設一個新生產線用於生產普通中藥飲片和一個新倉庫。這兩個新車間及倉庫的建設預計將於2025年年底開始，並於2027年下半年投入使用。我們計劃使用[**編纂**][**編纂**]用於為上述兩條新生產線及倉庫提供資金。待該等新生產線建成後，我們預計我們的產能將增加約6,000噸，其中包括500噸毒性中藥飲片及5,500噸普通中藥飲片，總計超過16,000噸。詳情請參閱「未來計劃及[**編纂**]」。

質量控制

我們的質量標準

我們認為質量標準對於我們行業的持續發展和中醫企業的成功至關重要。因此，我們在推動質量標準化和最佳實踐方面發揮著引領作用。此外，隨著業務的擴大，我們始終堅持確保產品的高品質，這是該行業發展的主要瓶頸。

對於我們生產的每一種中藥產品，我們都嚴格遵循《中國藥典》規定的標準。《中國藥典》規定了評估中藥產品質量的程序，包括檢驗含水量、總灰分含量、農藥殘留量以及某些有效或指標性成分含量。我們認為這些標準是我們行業質量的基礎守門人。除了這些指導原則外，我們還根據數十年的運營經驗和專業知識制定了一套內部質量標準。通常情況下，我們的內部標準比《中國藥典》的標準更為嚴格。遵循這些更高的標準使我們能夠生產出更高品質的中藥產品，從而提升我們在客戶和行業中的聲譽。

我們內部制定的標準在業內也獲得了廣泛認可。我們曾應政府部門邀請參與制定和發佈多項國家標準和行業標準。我們積極參與國家標準的制定和修訂工作，並承擔相關研究項目和倡議：

- 於2024年3月，我們參與主要起草工作的兩項團體標準《中藥飲片質量評價新技術應用指南》和《中藥材產地加工(趁鮮切制)生產技術規範》發佈。

- 我們受中國食品藥品檢定研究院委託，參與了瓦布貝母和製半夏質量標準的研究和修訂工作。瓦布貝母的質量標準納入《中國藥典(2010年版)》，清半夏的質量標準納入《中國藥典(2020年版)》。

- 於2016年2月，國家藥典委員會頒佈了《國家中藥飲片炮製規範》(徵求意見稿)。作為主要研究機構之一，我們負責起草並驗證了31種中藥飲片的炮製規範，其中包括艾葉、炒山楂、焦山楂、麥冬和川貝母等。

- 為解決半夏產品中摻假問題，我們與中國食品藥品檢定研究院、四川省食品藥品檢驗檢測院及成都中醫藥大學合作制定了《生半夏、法半夏、薑半夏、清半夏中水麥冬酸的補充檢驗方法》。該方法於2019年11月獲國家藥監局批准，現已成為國家標準檢驗方法。

- 中藥材現代炮製技術開發和產業化示範工程(2007年)；

- 川貝母等七種中藥飲片標準化建設(2016年)；

- 半夏曲等兩種中藥發酵技術及規範化應用研究(2015年)；及

- 多物料多流程的中藥產品傳統複製法自動化技術與裝備研究(2018年)。

檢測中心

每一批成品在交付給客戶之前，都會在我們的檢測中心進行檢測。我們於2013年9月建立了專業的檢測中心。我們先進的檢測中心配備了專業的設備，能夠對原材料和成品進行全面的物理和化學檢測。我們的檢測中心按照中國合格評定國家認可委員會(CNAS)發佈的標準實施質量管理體系。於2015年5月，我們的檢測中心通過CNAS評審，成為國家認可實驗室。按照國際實驗室認可合作組織簽訂的國際多邊互認協議，我們的中藥飲片檢測報告可得到國際上美國、歐盟、日本等70多個國家和地區的認可。此外，自2015年以來，我們的檢測中心經歷至少六次GMP認證檢查，始終符合監管要求，並無出現任何重大缺陷。

我們的檢測中心設有多個專業部門，包括化學分析室、精密儀器室、DNA條形碼鑑定室、生物實驗室及樣品保存室。我們的檢測團隊由15名經驗豐富的人員組成，均有本科學歷，其中6人為碩士學歷。該團隊包括藥物化學、中藥學、有機化學及生物工程等專業的相關人才，具備良好的專業技術能力。

我們的檢測中心配備了先進的檢測儀器和設備，如氣相色譜－質譜聯用儀、液相色譜－質譜聯用儀、氣相色譜儀、高效液相色譜儀及原子吸收分光光度計。目前，我們的檢測中心能夠對中藥產品及原材料進行一系列檢測，包括含量測定、農藥殘留分析及重金屬分析。

標準化質量控制流程

我們採用標準化的質量控制流程，將傳統中藥飲片在性狀、外觀方面的質檢與當代的生化檢驗及DNA檢驗相結合。值得注意的是，我們對毒性飲片的炮製工藝進行了創新。

質量控制及保證措施

我們利用檢測中心先進的檢測能力，對原材料、半成品、產成品實施全週期的質量檢驗控制，並對全部生產活動、檢驗活動進行詳盡記錄。

供應商及原材料質量控制

我們相信質量控制始於供應商。我們的目標是從最可靠的供應商處採購最優質的中藥材原料。通過這樣做，我們相信我們能夠在源頭控制質量，並限制供應鏈後期階段的安全問題風險。我們的供應商及原材料質量控制措施詳情載列如下：

- *創建合格供應商數據庫*。我們的質量控制團隊根據供應商的資格證書、供應能力及其產品的質量對其進行評估。我們僅按特批清單向供應商採購。我們的質量控制團隊每年審核每名供應商的表現，並將結果錄入供應商數據庫。

- *中藥原材料追溯系統*。我們與成都中醫藥大學合作從源頭對中藥飲片採用配備追溯功能的電子標籤系統。我們的供應商須輸入詳細信息，包括產品類型、原產地及收穫時間等相關數據。該系統讓我們能夠對我們各批次最終產品追溯原材料資料。若發生產品安全或質量事故，我們可在系統內證明文件的佐證下向原材料提供商追責。

- *GAP認證的種植基地*。截至2023年、2024年及2025年12月31日以及2026年4月30日，我們分別與15個、24個、31個及23個獲GAP認證的種植基地合作。具體而言，於2023年5月和6月，我們開始自四川選定的獲GAP認證的種植基地採購若干原材料。憑藉這些種植基地，我們可對產品質量施加更好的控制。截至最後實際可行日期，我們已與三家上游種植供應商達成協議，分別針對麥冬、川芎和附片建立了合作關係。相關安排不構成合

資企業、合夥關係或我們的任何參股形式。各供應商均為我們的獨立第三方，且我們未對相關供應商作出任何出資，亦未支付任何費用或產生任何應付款項。儘管我們負責制定質量控制標準，但我們並不直接管理相關種植基地，因為供應商擁有其控制權。該模式在本質上使本公司擁有優先採購權，即可在該等種植基地產出的原材料符合我方標準時，可優先進行採購。

根據該等協議條款，各方責任均有明確劃分。我們主要負責制定質量控制標準、進行監督及審計活動，並對符合規格的原材料保持優先採購權。供應商則完全保留其種植基地的所有權及控制權，負責基地的建設、日常管理及營運活動，並確保按照我方規定的標準實現質量保證。我們未曾、也無需為相關種植基地的設立或營運出資。此外，根據該等協議，我們無需向上游種植供應商支付或產生任何費用，也無需支付任何費用。該等供應商與本公司、其附屬公司、其各自的股東、董事、高級管理人員或彼等各自任何關聯人士之間，過去及現在均不存在任何關係(包括業務、僱傭、融資、家族、信託或其他關係)。

相關種植基地詳情概述如下：

- 麥冬GAP基地位於綿陽市三台縣蘆溪鎮及靈興鎮。合作夥伴為四川代代為本農業科技有限公司，其成立於2010年8月5日，註冊資本人民幣15.2百萬元。根據公開資料，該公司致力於川產藥材的產業化發展，涵蓋麥冬的種植、加工、貿易及銷售。根據合作協議，本集團負責質量控制、監督、審計及優先採購，而上游種植供應商負責種植基地的建設、管理及質量保證。本集團概不出資，無需支付任何費用，亦不直接管理種植基地。安排以合作協議的形式構建，不涉及任何合資或參股。

- 川芎GAP基地位於都江堰市石羊鎮。合作夥伴為四川修治堂藥業有限公司，其成立於2020年8月24日，註冊資本人民幣100.0百萬元。根據其公司資料，該公司從事川產藥材的全產業鏈開發，特別專注於川芎等藥材的標準化種植、文化旅遊、康養項目及中藥飲片產品加工。根據合作協議，本集團負責質量控制、監督、審計及優先採購，而上游公司負責種植基地的建設、管理及質量保證。本集團概不出資，無需支付任何費用，亦不直接管理種植基地。安排以合作協議的形式構建，不涉及任何合資或參股。

- 附片GAP基地位於綿陽市江油市太平鎮。合作夥伴為四川江油致泰附片製造有限公司，其成立於2019年2月14日，註冊資本人民幣30.0百萬元。根據公開資料，該公司是一家集附子種植、生產、銷售、科研於一體，專注於毒性中藥飲片深加工的全產業鏈企業。根據合作協議，本集團負責質量控制、監督、審計及優先採購，而上游公司負責種植基地的建設、管理及質量保證。本集團概不出資，無需支付任何費用，亦不直接管理種植基地。安排以合作協議的形式構建，不涉及任何合資或參股。

該等上游種植供應商均為我們的獨立第三方，且與本公司、其附屬公司、其股東、董事、高級管理人員或彼等各自的任何關聯人士，以及各合作企業、其股東、董事或高級管理人員或彼等各自的任何關聯人士之間，在過往及現在均不存在任何關係(包括業務、僱傭、融資、親屬、信託或其他)。於2023年、2024年、2025年以及截至2025年及2026年4月30日止四個月，使用源自該等種植基地的原材料所生產的產品產生的收入分別為人民幣26.1百萬元、人民幣15.7百萬元、人民幣7.2百萬元、人民幣1.6百萬元及零。

- *中藥原材料的嚴格標準*。我們基於《中國藥典》制定檢驗標準，同時結合相關行業標準，根據我們採購的各類型供應品的具體採購需求進行調整，包括實物盤查以及化學及外來雜質檢測。我們的質量控制團隊在原材料存儲前根據我們的標準對其進行抽樣查驗，並於查驗後，編製並歸檔一份報告。若原材料未能通過查驗，將退還予供應商。

生產過程中的質量控制

- *生產指令*。根據生產計劃，生產部門發放各批次原材料的詳細生產指令，強調製備工藝及關鍵質量指標。我們已制定一套全面的中藥飲片的生產及質量控制政策及程序。質量控制團隊審核這些指令，確保在指令實施前符合規定。

- *加工過程中的質量控制*。加工的各個環節遵循既定條款規定。生產人員仔細記錄整個流程，隨後交由生產主管審核。質量控制員工負責監督關鍵節點及項目。所有環節一經完成，半成品即被存儲在指定檢驗區。

- *半成品質量檢驗*。質量控制團隊依據《中國藥典》標準對每批次半成品進行隨機檢驗。所有結果盡數記錄在案。質量控制員工於檢驗後填寫審查表格，並由質量授權人決定產品是否可以放行入庫。

- *包裝過程中的質量控制*。半成品出庫後，生產部門根據生產計劃發出包裝指令，詳細說明標準、包裝材料及方法，組織進行包裝並記錄所有程序。質量控制員工監督整個包裝過程中的關鍵節點及項目。

- *設計與技術*。我們認為在中藥飲片生產方面投資可令我們加強質量控制並降低人為失誤的風險。例如，我們正在開發高級計劃和調度系統，我們相信此舉將令我們在執行加工程序時實現更高的一致性。

最終產品質量控制

- *最終產品的查驗*。所有批次的製成品在經過最終包裝後根據製成品規格進行抽樣品控檢測，並進行檢疫。被檢疫的製成品存儲在倉庫的指定檢疫區。我們的質量控制團隊檢測物理特徵及外觀並根據質量標準對製成品進行多項檢測。我們的生產團隊審查並複查生產批次記錄、包裝記錄及其他相關文件。獲授權人士負責出廠銷售的最終審批。獲批的製成品會被貼上出廠標籤。

工程團隊和培訓制度

我們配備了一支專門的工程團隊，負責整個生產流程的質量控制。我們基於多項因素將我們的工程師分為兩個等級，包括其工作經驗、表現及工作業績：

- 工程師：具備一定的工程技術能力，能解決生產過程中的一般技術問題。

- 高級工程師：具有較強的工程技術能力和管理能力，能解決生產過程中的關鍵技術問題。

我們也制定了工程師培訓制度，規範我們的生產及質量控制管理，我們相信這在我們的行業中屬於獨一無二之舉。隨著我們擴大業務規模，此項制度對確保始終如一的質量至關重要。通過對我們的工程團隊開展結構性培訓計劃，我們能夠在我們從原材料獲取到最終產品的生產流程的各個方面維持高標準。隨著我們的拓展，該制度不僅提高了我們的運營效率，也確保我們的產品嚴格符合我們的質量要求。

我們全面的培訓制度，在專業工程團隊的加持下，與標準化的質量控制流程相輔相成。我們的工程師在執行測試程序方面擁有豐富經驗，這是我們質量保證工作至關重要的一環。該經驗能夠讓他們主動識別並解決潛在問題，確保我們的產品始終符合或高於行業標準。隨著我們的成長，持續發展我們的質量控制及測試程序進一步提升了我們維持高質量生產的能力。

此外，我們的制度設計具有彈性，且並不依賴任何單一關鍵人士。這確保必要的知識及技能可通過我們的培訓計劃進行有效轉移。通過培養持續學習及發展的文化，我們確保我們的工程團隊裝備精良，可維持我們的質量標準。該方法降低了與人員變動有關的風險，並讓我們能夠在所有業務中維持始終如一的品質水平，從而在我們擴大業務規模的過程中，強化我們追求卓越的承諾。

採購及供應商

我們的原材料採購主要由生產計劃決定。我們的生產與銷售部門定期會面，確定計劃生產及銷量。根據該項信息，採購部門制定採購及存貨計劃，並就存貨水平預期低於我們目標水平的原材料向供應商下達訂單。

我們通過監控我們的生產活動及收到的銷售訂單，同時還考慮不斷變化的客戶偏好，來管理原材料的存貨水平。該方法保證我們的採購流程符合實際生產需求及市場需求，從而優化我們的存貨管理，盡量降低存貨不足或過剩的風險。

原材料

優質中藥產品始於優質原材料。我們在生產中藥產品的過程中使用超過700類中藥原材料。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，我們中藥原材料的總採購成本分別約為人民幣881.3百萬元、人民幣974.2百萬元、人民幣996.2百萬元、人民幣283.8百萬元及人民幣308.3百萬元，分別佔我們總收入的約76.9%、78.0%、74.6%、74.1%及71.3%。我們絕大多數原材料都從中國採購。

基於客戶需求、天氣變化及總收成等因素，中藥原材料的價格及可獲得性於不同年度可能有所不同。為盡量降低我們面臨的天然中草藥的價格波動的風險及確保其穩定供應，我們已採取以下措施：

- ***向大型供應商採購。***為確保中藥材的整體品質，我們主要向中國大型中藥供應商購買中藥原材料。我們訂立了大批量採購合約，我們相信，我們可佔據重大的議價優勢，有助於緩解成本顯著波動帶來的影響。

- ***與上游種植供應商的供應安排。***我們部分原材料採購自獲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，以支持大規模的持續穩定生產。我們的實驗室獲CNAS認可，且其認可資格獲美國及若干歐洲主要國家承認，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，該等基礎設施為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名獲GAP認證的供應商。截至2023年、2024年及2025年12月31日以及2026年4月30日，該等供應商中分別有15個、24個、31個及23個獲GAP認證的種植基地，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年及2025年以及截至2025年及2026年4月30日止四個月，我們自獲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%。

- ***戰略庫存。***我們按需設立中藥原材料戰略庫存，尤其是在我們根據行業知識預測價格會上漲的情況下。我們的存貨讓我們能夠降低價格波動風險，並讓我們在與客戶磋商方面更具靈活性。

主要供應商

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日及截至2026年4月30日止四個月，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。由於中藥原材料的性質，我們的供應商亦包括若干個體戶及合作社。於往績記錄期間，向個體戶及合作社作出的採購總額佔我們總採購額不足5%。

在篩選供應商的過程中，我們的質量控制部門對供應商的原材料進行抽樣查驗，確保他們的產品符合我們嚴格的質量標準。我們還要求我們的供應商向我們提供相關文件，載明其已取得業務所需的執照及許可證，具備相關運營經驗並達到了一定的經營規模水平。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無因任何原材料供應中斷發生任何重大生產延誤或受到生產限制。為獲得原材料的穩定供應並降低供應中斷的風險，我們已戰略性地從中國不同地區多樣化的供應商組合中篩選原材料供應商及採購原材料。我們與我們的原材料供應商建立了穩定的業務關係。於往績記錄期間，我們與供應商並無任何重大糾紛。

於往績記錄期間各年度，於2023年、2024年、2025年及截至2026年4月30日止四個月，向我們五大供應商的採購額合共佔我們總採購額的約36.0%、23.3%、20.6%及28.7%。於往績記錄期間各年度，於2023年、2024年、2025年及截至2026年4月30日止四個月，我們單一最大供應商佔我們總採購額的約11.9%、7.2%、6.1%及10.1%。我們已與五大供應商維持一至十年的關係。我們以現金或信貸支付購買原材料的款項，我們的供應商一般授予我們四個月的信貸期。

下表載列我們於往績記錄期間各年度的五大供應商以及包括主營業務及與我們的關係年限等背景資料的明細：

供應商	背景	所採購產品	註冊資本	收入規模***	開始業務關係	採購金額	佔採購總額的百分比
			(人民幣百萬元)	*(人民幣百萬元)*		*(人民幣千元)*	
截至2023年12月31日止年度							
客戶D*.....	中國一家總部位於上海的國有製藥及醫療健康集團，業務遍及全球，其股份於聯交所上市	中藥原材料，包括沒藥、酸棗仁及蟬蛻	3,120.7	>940	2019年	116,965	11.9%

供應商	背景	所採購產品	註冊資本	收入規模***	開始業務關係	採購金額	佔採購總額的百分比
			(人民幣百萬元)	*(人民幣百萬元)*		*(人民幣千元)*	
供應商A**	廣東省一家民營中藥材生產及銷售公司	中藥原材料，包括黃芩、五味子及全蠍	10.0	≈440	2021年	72,789	7.4%
供應商B*	一家總部位於上海的國有綜合企業集團，業務涵蓋醫療健康、房地產及消費品領域，其股份於聯交所上市	中藥原材料，包括當歸、黨參及半夏	1,859.0	>1,380	2022年	62,548	6.3%
供應商C	四川省一家民營製藥公司	中藥原材料，包括川貝母、羌活及甘松	30.0	>70	2019年	58,513	5.9%
供應商D*	中國一家總部位於浙江省的民營數字醫療平台	中藥原材料，包括麥冬、川貝母及白花蛇舌草	10.0	>150	2023年	43,948	4.5%
總計						**354,763**	**36.0%**
截至2024年12月31日止年度							
供應商A**	廣東省一家民營中藥材生產及銷售公司	中藥原材料，包括地黃、防風及蓮子	10.0	≈440	2021年	79,388	7.2%
客戶D*	中國一家總部位於上海的國有製藥及醫療健康集團，業務遍及全球，其股份於聯交所上市	中藥原材料，包括柏子仁、草烏及蜈蚣	3,120.7	>940	2019年	60,262	5.5%

供應商	背景	所採購產品	註冊資本	收入規模***	開始業務關係	採購金額	佔採購總額的百分比
			(人民幣百萬元)	*(人民幣百萬元)*		*(人民幣千元)*	
供應商E*	一家總部位於日本的中藥集團，其股份於東京證券交易所上市	中藥原材料，包括甘草、遠志及蓮子	387.0	>1,650	2016年	53,595	4.9%
供應商F	安徽省一家民營中藥材生產商及經銷商	中藥原材料，包括川貝母	5.0	>300	2020年	33,762	3.1%
供應商G	四川省一家民營中藥材生產商及經銷商	中藥原材料，包括麥冬、酸棗仁及黃連	20.0	≈81	2024年	29,236	2.7%
總計						**256,243**	**23.3%**
截至2025年12月31日止年度							
供應商H	湖北省一家醫藥經銷商	中藥原材料	600.0	≈10	2025年	67,778	6.1%
供應商A	廣東省一家中藥材生產及銷售公司	中藥原材料	10.0	≈ 440	2021年	66,369	5.9%
供應商E	一家總部位於日本的中藥集團，其股份於東京證券交易所上市	中藥原材料	387.0	>1,650	2016年	36,864	3.3%
供應商I	中國一家上市的製藥、醫療器械及健康產品集團公司	中藥原材料	5,042.5	≈ 1,518	2016年	32,734	2.9%
供應商J.	山西省一家中藥材生產商及經銷商	中藥原材料	5.9	≈ 71	2024年	26,696	2.4%
						230,441	**20.6%**

供應商	背景	所採購產品	註冊資本	收入規模***	開始業務關係	採購金額	佔採購總額的百分比
			(人民幣百萬元)	*(人民幣百萬元)*		*(人民幣千元)*	
截至2026年4月30日止四個月							
供應商H.....	湖北省一家醫藥經銷商	中藥原材料	600.0	≈10	2025年	35,429	10.1%
供應商I.....	中國一家上市的製藥、醫療器械及健康產品集團公司	中藥原材料	5,042.5	≈ 1,518	2016年	18,577	5.3%
供應商E.....	一家總部位於日本的中藥集團，其股份於東京證券交易所上市	中藥原材料	387.0	>1,650	2016年	17,779	5.1%
供應商G.....	四川省一家民營中藥材生產商及經銷商	中藥原材料，包括麥冬、酸棗仁及黃連	20.0	≈81	2024年	14,345	4.1%
供應商K.....	山西省一家中藥材生產商及經銷商	中藥原材料	400.0	≈50	2024年	13,886	4.0%
合計						100,016	28.7%

* 按綜合基準計算

** 截至最後實際可行日期，供應商A為客戶A集團內的全資附屬公司。

*** 2024年收入規模，基於供應商提供的現行資料

據董事所知，概無董事或其聯繫人或於最後實際可行日期擁有我們已發行股本5%或以上權益的任何人士於往績記錄期間在我們的任何五大供應商中擁有任何權益，且我們於往績記錄期間的所有供應商均為獨立第三方。

客戶與供應商重疊

客戶D

客戶D(中國一家具有全球業務的醫藥健康集團)亦是我們於2023年及2024年的五大供應商之一，同時亦是我們2025年度及截至2026年4月30日止四個月期間的供應商之一。客戶D是一家國有製藥公司，在中國不同省份和地區擁有眾多附屬公司。

我們為客戶D提供中藥飲片，因為他們是中國主要醫藥貿易公司之一。於往績記錄期間，我們向客戶D銷售的主要產品包括炒酸棗仁、麥冬、北柴胡、牡丹皮及人參片。於2023年、2024年及2025年及截至2026年4月30日止四個月，我們來自客戶D的

收入分別為人民幣52.4百萬元、人民幣80.3百萬元、人民幣68.5百萬元及人民幣20.9百萬元，佔總收入的4.6%、6.4%、5.1%及4.8%。此外，客戶D還種植草藥作為其業務營運的一部分，且我們向客戶D採購中藥原材料。於往績記錄期間，我們向客戶D採購的主要原材料包括牡丹皮、淫羊藿、柴胡、黃芩及石菖蒲。詳情請參閱「－主要供應商」。於2023年、2024年、2025年及截至2026年4月30日止四個月，我們向客戶D的採購額分別為人民幣117.0百萬元、人民幣60.3百萬元、人民幣20.2百萬元及人民幣2.6百萬元，佔總採購額的11.9%、5.5%、1.8%及0.7%。

考慮到以下因素，我們採用總額法對與客戶D的交易進行會計處理，對與客戶D的銷售和採購作為獨立交易進行核算。

- 儘管在合併報表層面，客戶D是我們的重疊供應商和客戶，但我們與客戶D的不同附屬公司進行交易，銷售和採購交易互不關聯，交易談判也並非同時進行。

- 我們按照既定的採購政策向客戶D採購原材料。所有符合我們質量標準的已採購原材料均按原材料類別而非供應商來源入庫。

- 在我們的生產過程中，我們直接從相關原材料類別庫中提取原材料，生產相應的中藥飲片產品。成品隨後根據產品類別進行銷售。因此，我們的內部系統並未將從客戶D處的採購與對客戶D的銷售建立任何直接關聯，因為我們通過標準庫存及生產流程獨立管理該等交易。

客戶A

客戶A（一家於上海證券交易所上市的中國零售連鎖藥店）為我們於2023年、2024年及2025年的五大供應商之一。於往績記錄期間，我們向客戶A銷售中藥飲片，主要包括麥冬、玉竹、川貝母、黃連及白蓮米。於2023年、2024年、2025年及截至2026年4月30日止四個月，我們自客戶A產生的收入分別約為人民幣108.5百萬元、人民幣107.9百萬元、人民幣71.1百萬元及人民幣28.2百萬元，佔我們相應期間總收入的9.5%、8.6%、5.3%及6.5%。供應商A為客戶A集團內的全資附屬公司。於往績記錄期間，我們主要向供應商A採購生產玉竹、川貝母、白芍、蓮子、水蛭及全蠍的原材料。於2023年、2024年、2025年及截至2026年4月30日止四個月，我們自供應商A的採購額分別約為人民幣72.8百萬元、人民幣79.4百萬元、人民幣66.4百萬元及人民幣9.4百萬元，佔採購總額的7.4%、7.2%、5.9%及2.7%。

客戶A為中國領先的醫藥零售連鎖企業，近年零售業務收入佔比超過85%。其連鎖藥店遍佈中國主要地區，對中藥飲片的質量、穩定性和及時性要求很高。因此，我們將我們的中藥飲片銷售給客戶A，目的是利用他們的藥品零售網絡獲得更大的市場份額。

供應商A是客戶A的全資子公司，主要從事廣東省中藥原材料的供應。基於客戶A的公開披露資料，供應商A不是客戶A的主要子公司，其業務與客戶A的核心業務無關。我們根據日常採購要求，並在獨立詢價後，向供應商A採購蓮子、防風、玉竹等

原材料。這些材料與從其他供應商採購的類似藥材一起存儲，並隨後通過我們的標準生產流程加工成中藥飲片。從供應商A採購的原材料與銷售給客戶A的中藥飲片之間無直接關聯，我們的銷售合同亦未規定我們產品中使用的藥材來源。

考慮到上述情況，我們應用毛額法核算與客戶A及供應商A的採購及銷售交易。

除上述披露者外，我們各年度的五大供應商均非我們同年的五大客戶。我們的董事確認，與客戶D的所有銷售和採購及我們向客戶A的所有銷售以及向供應商A的所有採購均在正常業務過程中按照正常商業條款進行，並符合公平交易原則。

研發

研發投資及研發團隊

於2023年、2024年、2025年以及截至2025年及2026年4月30日止四個月，我們在研發活動中的總投入分別為人民幣11.5百萬元、人民幣17.1百萬元、人民幣8.0百萬元、人民幣1.9百萬元及人民幣3.8百萬元。我們擁有專業且經驗豐富的研發團隊。截至2026年4月30日，我們有21名研發專業人員，專業涵蓋中藥學、藥劑學、生物學等領域，具備豐富的研發經驗。除我們專門的研發團隊外，我們的生產人員亦參與我們的研發活動。我們的研發團隊還與銷售團隊密切合作，得到一手客戶反饋，為後續研發活動指明方向。

與第三方合作進行研發

除了內部研發團隊，我們還與學術機構及政府研究機構合作多個項目。我們積極與中國領先的科研機構合作，參與國家和省級政府資助的科研項目，促進中藥飲片生產的技術進步。我們與江西中醫藥大學等機構合作，推動了國家中藥現代化重點研發計劃等項目。我們還與該領域的頂尖科學家合作，包括上海中醫藥大學的研究人員及成都中醫藥大學的首席教授，令我們在中藥材原料和中藥飲片的生產和質量控制方面積累了豐富的經驗，從而推動中藥產品高質量發展。我們與學術機構及政府研究機構的研發合作協議的關鍵條款概述如下。

- ***研發計劃。***我們通常與學術機構及政府研究機構合作，研究及開發質量標準、加工方法及生產工藝。

- ***責任。***我們一般負責設計研發計劃，提供研究樣本，提供資金支持及監督研發項目。合作夥伴一般負責按照研發計劃執行研發活動，並報告研發成果。

- ***期限。***根據研發計劃和項目時間表，合作協議的期限通常為一至五年。

- ***知識產權。***自主開發的研發項目所產生的所有知識產權，歸研發方所有。合作開發的知識產權歸雙方共有。任何共同擁有的知識產權的應用或轉讓均需雙方的同意。

尤其是，我們深度參與中草藥DNA條形碼物種鑑定體系的研發，該項研發於2016年榮獲國家科技進步獎二等獎。我們相信，該系統可將DNA條形碼生物識別技術應用於多種中藥飲片的原材料識別。DNA條形碼是一種分子技術，利用簡短、標準化的遺傳序列來準確地識別物種。中草藥物種鑒定DNA條形碼體系建立了標準化的中草藥遺傳鑒定體系。例如，若干中藥材，如川貝母和浙貝母，在外觀上高度相似，且難以通過常規外觀檢查進行區分。實際上，因為川貝母通常擁有更高的市場價格，該等材料往往被錯誤識別，甚至被故意替換。DNA條形碼技術的應用可以在分子水平上實現準確的物種識別，從而降低錯誤識別的風險。此外，其保證了原材料採購的準確性並可對中藥飲片進行快速識別，有助於使用者獲得更好的產品品質，規避原材料缺陷造成的潛在經濟損失。我們相信，該識別系統還可用於獲GAP認證的種植基地，準確識別種子及幼苗為國家藥品標準收載物種。我們還參與了傳統加工方法的傳承及創新的關鍵技術的研究及開發，該研發項目榮獲教育部科學技術進步獎一等獎。

新品開發

我們正在開發三款尚待生產驗證的中藥健康產品。例如，我們正在開發多款中藥健康產品，並計劃於2025年及2026年推出。憑藉該等新產品的推出，我們計劃通過最近建立的線上平台，逐步擴張至中藥零售市場。

我們中藥炮製技術發展

我們一直在現代中藥炮製技術研發方面進行投資，將我們自身建設成為業內傳統中藥炮製技術現代化及標準化的領頭人。有關我們在中藥炮製技術方面的亮點及成就，請參閱「－生產－我們的炮製技術」。

存貨管理

我們採取嚴格的存貨控制措施，確保我們產品的優良品質並降低與原材料及製成品變質有關的風險。我們的存貨主要包括原材料、包裝材料及製成品。我們的所有倉庫均維持通風良好及控溫控濕乾燥的存儲條件，以避免變質的風險。我們採取先進先出的政策來管理我們原材料及製成品的保存狀況。

我們的原材料及包裝材料採購根據銷售團隊提供的製成品的預期需求按滾動基準進行。我們根據產品特性設定不同的安全存貨水平，並於存貨周轉達到閾值時發出警示。我們還為不同類型原材料、包裝材料及製成品的存儲條件(包括濕度、溫度、光照條件以及最長周轉時間)制定了詳細的規則及指引。我們在收到退回或滯銷產品後進行銷毀。

我們的存貨周轉率因此類精準的存貨管理維持在合理的水平。我們的存貨一般存儲在我們成都廠房的倉庫中。

物流

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們的大部分產品運輸由獨立第三方物流服務提供商提供。少數情況下，我們也會向成都客戶直接交付中藥產品。截至最後實際可行日期，我們委聘四家物流服務提供商。我們通常與具備勝任資格、服務能力及具競爭力的價格的物流服務提供商訂立服務協議。我們通過多項措施監控物流質量，包括車輛查驗、例行跟蹤、回訪及回溯性討論。我們根據及時交付的頻次、運輸實力、整體服務質量等維度對物流服務提供商進行評估。根據我們目前的服務協議，我們有權在物流服務提供商未能滿足我們服務標準及要求的情況下提前通知終止協議。

競爭

根據弗若斯特沙利文的資料，中國中藥飲片行業呈分散狀態。按2025年銷售收益計算，中國五大中藥飲片製造商佔總市場份額的2.7%。按2025年銷售收益計算，我們是第二大的毒性中藥飲片生產商，佔毒性中藥飲片的總市場份額的1.3%。我們相信我們的品牌力量、銷售網絡管理能力以及生產及質量控制能力能夠讓我們與我們的競爭對手有效競爭。請參閱「行業概覽」。

我們認為我們處於有利地位，可在業內競爭中脫穎而出。然而，我們部分目前及潛在競爭對手可能較我們擁有更強大的資本、技術、品牌、銷售渠道及營銷資源，並可能銷售比我們的產品更受青睞的中藥飲片。請參閱「風險因素－與我們業務有關的風險－中藥行業高度分散，競爭激烈」。我們在競爭激烈的行業中運營。未能有效競爭可能對我們的市場份額、增長及盈利能力產生不利影響。

獎項及認可

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們獲得政府部門及行業協會的廣泛認可。下表載列我們所獲得的主要獎項及認可。

序號	年度	獎項	頒獎機構
1.....	**2022年**	教育部高等學校科學研究優秀成果獎－科學技術進步獎一等獎：「古法炮製傳承創新關鍵技術研究與應用」(編號：2022-395-D06)	中華人民共和國教育部

序號	年度	獎項	頒獎機構
2.....	**2022年**	教育部高等學校科學研究優秀成果獎－科學技術進步獎二等獎：「川產道地藥材品質控制與產業化關鍵技術應用」(編號：2022-561-D06)	中華人民共和國教育部
3.....	**2022年**	四川省科技進步獎三等獎：「五種川產道地中藥材整合式全產業鏈集成關鍵技術及推廣應用」(編號：2022-J-3-88-D02)	四川省人民政府
4.....	**2022年**	四川省工業質量標桿	四川省企業聯合會
5.....	**2022年**	2022中藥飲片品牌企業榜	中國中藥協會
6.....	**2023年**	農業產業化國家重點龍頭企業	農業農村部、國家發展改革委、商務部、中國人民銀行、中國證券監督管理委員會、中華全國供銷合作社
7.....	**2023年**	農業產業化省級重點龍頭企業	中共四川省委農村工作領導小組
8.....	**2023年**	2023中藥飲片品牌企業榜	中國中藥協會
9.....	**2024年**	成都工業精品－川貝母	成都市經濟和信息化局、成都市新經濟發展委員會
10.....	**2024年**	成都工業精品－半夏飲片(清半夏、法半夏、薑半夏等)	成都市扶持名優產品領導小組辦公室、成都市經濟和信息化局、成都市新經濟發展委員會
11.....	**2024年**	2024中藥飲片品牌企業榜	中國中藥協會
12.....	**2025年**	中藥飲片品牌企業榜(第一名)	中國中藥協會
13.....	**2025年**	中藥飲片品牌產品(半夏)	中國中藥協會

序號	年度	獎項	頒獎機構
14.....	**2026年**	國家科學技術進步獎二等獎	中國共產黨中央委員會及中華人民共和國國務院

僱員

截至2026年4月30日，我們絕大多數僱員均位於中國。下表載列截至2026年4月30日按職能劃分的僱員人數：

職能	僱員人數
生產	418
銷售及營銷	186
行政	102
研發	21
總計	**727**

我們致力於建立具有競爭力和公平的薪酬福利制度。為了通過薪酬激勵有效地激勵僱員，並確保我們的僱員獲得具有市場競爭力的薪酬待遇，我們不斷完善我們的薪酬和激勵政策。

我們按照中國相關法律法規為僱員提供基本養老保險、基本醫療保險、工傷保險、失業保險、生育保險和住房公積金。我們非常重視僱員的福利，並不斷完善我們的福利制度。我們根據不同部門僱員的需求提供定期和專門的培訓。我們與僱員保持良好的關係。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並無發生任何可能損害我們業務及形象的罷工、抗議或其他重大勞資糾紛。

社會保險及住房公積金

背景

於往績記錄期間，我們未根據相關中國法律法規為我們的僱員全額繳納社會保險及住房公積金(「**供款不足**」)。我們未為我們的僱員全額繳納社會保險及住房公積金，主要由於我們的人力資源人員經驗不足，未能完全理解相關中國法律法規的規定。於2023年、2024年、2025年及截至2026年4月30日止四個月，社會保險欠繳金額分別約為人民幣6.4百萬元、人民幣5.3百萬元、人民幣5.4百萬元及人民幣0.9百萬元。於2023年、2024年、2025年及截至2026年4月30日止四個月，住房公積金供款欠繳金額則分別約為人民幣1.8百萬元、人民幣1.6百萬元、人民幣1.6百萬元及人民幣0.3百萬元。

誠如我們的中國法律顧問所告知，根據相關法律，(i)於指定年度內未繳納社會保險款項者，可能須按每日所欠繳金額的0.05%繳納滯納金；若未於指定年度內繳清款項，主管部門可進一步處以逾期金額一倍以上三倍以下的罰款；及(ii)就欠繳的住房公積金供款而言，我們可能被責令在指定年度內繳付欠款的住房公積金供款。若屆滿期限後仍未繳付欠款的住房公積金供款，可向人民法院申請強制執行。

截至最後實際可行日期，我們並未知悉任何僱員就本公司社會保險及住房公積金供款提出申訴。我們的董事認為該等不合規情況不會對我們的業務及經營業績造成重大不利影響，此乃基於，於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，(i)我們並未接獲任何中國相關部門要求我們就社會保險及住房公積金補繳差額或罰款的通知；(ii)我們並未因社會保險及住房公積金受到任何行政處罰；(iii)我們並未知悉任何僱員投訴，亦未涉及與僱員發生任何與社會保險及住房公積金相關的勞務糾紛，且我們能夠在僱員提出投訴時，迅速妥善處理相關投訴及／或按中國相關監管機構的要求實施整改措施；(iv)並無主管政府部門就此次類違規事件對我們採取行動、處以罰款或處罰，或要求我們結清所欠繳的社會保險費及住房公積金供款；及(v)倘相關主管部門要求我們全數繳納社會保險及／或住房公積金時，我們將於指定年度內盡快完成全數繳納並採取整改措施。經諮詢相關主管監管機關，該等機關確認在未接獲有關社會保險及住房公積金的投訴時，通常不會對本公司採取任何處罰行動或強制補繳措施。根據於2019年5月1日生效的《國務院辦公廳關於印發降低社會保險費率綜合方案的通知》，人力資源社會保障、稅務、財政、醫保部門須妥善處理好企業社保繳費歷史欠費問題，在徵收體制改革過程中不得自行對企業歷史欠費進行集中清繳。根據現行的監管政策、目前的執法措施及上述情況，我們的中國法律顧問認為，若並無針對我們的報告或投訴，相關主管部門要求我們開始集中繳納或補足社會保險及住房公積金的可能性，以及因未足額繳納社會保險和住房公積金而受到嚴重行政處罰的可能性極低。考慮到上述情況，我們並未就社會保險及住房公積金供款的未繳款項作出任何撥備。

內部控制及補救措施

我們已採取以下整改措施以防止未來再次發生此類違規情況：

- *培訓*。加強對負責合規事務、財務及人力資源的僱員進行法律合規培訓；
- *政策*。制定並已開始實施符合中國相關法律法規的社保及住房公積金繳納內部控制制度；

- *審查及記錄保存*。指定人力資源專員按月審查及監控供款狀況；

- *提高對法律發展的認識*。定期跟進中國有關社會保險及住房公積金法律法規的最新發展；及

- *外部諮詢*。就相關中國法律法規諮詢外部中國法律顧問的意見。

截至最後實際可行日期，我們已開始採納該等強化措施。特別是，我們承諾於主管政府部門要求時及時支付差額及滯納金。

知識產權

知識產權對我們的業務至關重要，我們投入了大量的時間及資源來開發和保護知識產權。目前，我們擁有一系列與業務運營若干方面相關的知識產權。該等知識產權主要包括商標、專利及版權。截至最後實際可行日期，我們在中國註冊了59個商標、12項專利、3項著作權、5個域名及1項軟件版權。

我們嚴格按照相關法律法規保護我們的知識產權，包括商標、專利、版權及域名。我們建立了知識產權管理體系，並根據業務發展情況定期進行改進和更新。由於我們的品牌名稱在中國消費者中廣為人知，我們認為保護及加強知識產權對我們的業務運營、品牌建設及聲譽至關重要。我們力求將對業務至關重要的知識產權繼續於適當的範疇下及司法管轄區註冊。此外，不可申請專利的專有技術及難以執行專利權的工藝對我們而言亦至關重要。我們為中藥炮製過程建立了全面的保密制度。我們依靠商業保密協議來保障我們在這方面的利益。我們與僱員簽訂了保密協議或帶有保密條款的僱傭協議，要求他們嚴格遵守我們的保密要求。

截至最後實際可行日期，我們並無發現任何重大侵權行為(i)我們侵犯了第三方擁有的任何知識產權，或(ii)任何第三方侵犯了我們擁有的任何知識產權。詳情請參閱「附錄六－法定及一般資料」。

物業

我們的總部位於中國四川省成都市。我們在中國擁有及租賃物業。截至最後實際可行日期，我們持有或租賃的物業的賬面值均未佔我們綜合總資產的15%或以上。根據《公司(豁免公司及招股章程遵從條文)公告》第6(2)條，本文件獲豁免遵守《公司(清盤及雜項條文)條例》附表3第34(2)段所述須根據《公司(清盤及雜項條文)條例》第342(1)(b)條將所有土地或建築物權益納入估值報告的規定。

自有物業

截至最後實際可行日期，我們在中國擁有兩塊土地的使用權，總佔地面積約為58,082.1平方米。這些地塊主要用於生產、倉儲及辦公用途。我們擁有的所有土地均已取得土地使用權證。此外，我們在中國還擁有總建築面積約為28,366.3平方米的八幢建築物。我們已獲得所有自有建築物的建築物所有權證書。

租賃物業

截至最後實際可行日期，我們擁有總建築面積約為39,607.24平方米的八幢租賃物業。該等建築物主要用於存儲目的。我們已為七幢租賃物業從業主處取得證明對建築物合法權利的有效產權證書或文件。對於餘下一處租賃物業，業主尚未向我們提供相關產權證書。業主未能提供產權證書的原因，並非我們所能控制。為了盡量減少這些所有權缺陷對我們運營的任何潛在負面影響，我們就糾正所有權缺陷與業主保持定期和積極的溝通。

此外，截至最後實際可行日期，我們有七處租賃物業尚未在相關地方部門完成登記，主要是因為難以獲得相關業主配合辦理此類租賃登記。據我們的中國法律顧問告知，未能在相關中國政府部門登記該等租賃協議不會影響相關租賃協議的有效性和可執行性。但是，相關中國政府部門可能會責令我們或出租方在規定期限內對租賃協議進行登記，並可能對每份未登記的租賃協議處以人民幣1,000元至人民幣10,000元的罰款。有關風險，請參閱「風險因素－與我們業務有關的風險－我們的租賃物業可能會受到不合規或質疑的影響，而該等情況均可能影響我們未來對該等物業的使用」。

截至最後實際可行日期，我們未因租賃物業的產權瑕疵或未能登記租賃協議而受到有關部門的任何行政處罰。潛在罰款僅佔往績記錄期間總收入的極小部分。

保險

根據一般市場慣例，我們並無購買任何根據中國法律或相關外國法律並非強制性的營業中斷險、產品責任保險或環境責任保險。我們並無為關鍵人員購買人壽保險，亦無為我們的網絡基礎設施或信息技術系統的損害購買保險。我們為財產和資產以及生產事故的醫療費用投保。我們相信，我們現有的保險範圍與中國的行業慣例一致，足以滿足我們目前的運營。請參閱「風險因素－與我們業務有關的風險－我們的投保範圍有限，任何超出我們投保範圍的申索均可能導致我們產生高額費用及分散資源」。截至最後實際可行日期，我們並無任何與我們業務有關的重大未決保險索償。

社會責任、健康、安全及環境事宜

我們相信，我們的持續增長取決於將社會價值融入我們的業務。自營運以來，我們已制定多項環境、社會及管治措施，以全面改善我們的企業管治及造福社會。為確保我們遵守適用的環境保護和健康安全法律法規，我們建立了由董事會監督的完善ESG治理框架。我們制定了全面的政策和程序，並定期進行審查和更新，以符合不斷發展的監管要求和行業最佳實踐。我們專設的ESG委員會定期監控績效指標、評估潛在風險，並制定戰略舉措，以在經營和供應鏈中最大程度地減少環境足跡，同時實現最大的社會效益。

遵守法規

我們在健康和職業安全方面須遵守中國各項法律法規。我們致力於遵守中國的監管要求，預防及減少與我們運營相關的危害和風險，並確保僱員和周邊社區的健康和安全。我們已採用並維持一系列規則、標準操作程序和措施，為我們的僱員保持健康安全的環境，包括GMP認證所要求的規則、標準操作程序和措施。

我們致力為僱員提供安全的工作環境。我們已實施工作安全指引，列明安全常規、事故預防及事故報告。我們負責製造及質量控制的僱員須持有相關資格，並於工作時穿戴適當的安全裝備。我們定期對生產設施進行安全檢查和維護。截至最後實際可行日期，我們在經營過程中並無發生任何重大意外，而董事亦不知悉任何與健康及職業安全有關的人身或財產損失申索。

我們的業務受中國國家、省級及地方環境法律法規的規限。適用於我們的中國相關法律法規包括規管廢氣及污水的排放、污水和有害氣體的防治與處理以及有害物質與廢料的管理及處置的條文。我們已建立污染控制系統，以遵守適用的法律法規。我們相信，我們與生產設施周圍的社區保持良好關係。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無發生任何可能對我們造成任何重大營運或財務影響的有關適用環境法律及法規的不合規事件。於2023年、2024年、2025年及截至2026年4月30日止四個月，我們遵守適用環境規則及規例的成本佔相應期間總收益的百分比低於1.0%。我們預期在不久的將來，我們遵守適用環境規則及規例的成本不會有重大變動。

環保

能源消耗

於往績記錄期間，我們積極監控生產職能的資源消耗。我們日常消耗的主要能源包括水、電力和天然氣。下表載列所示期間的能源和資源消耗量。於2023年，電量消耗大幅增加，主要是由於為了進一步改善我們的產品製造及儲存環境，確保車間工人工作條件的適宜性，並保持整個生產過程的質量穩定性，我們在多個車間安裝了額外空調設

施和多個袋式除塵器。該等新增設施單位能耗相對較高，且運行年限較長。再加上2023年新增若干生產設備，這使得2023年的用電量較2022年顯著增加。自2023年以來，該等設施一直平穩運行，因此2023年、2024年、2025年及截至2026年4月30日止四個月的用電量相對穩定。

	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
水(立方米)	72,979	79,006	85,087	23,810
電(千瓦時)	2,008,786	2,523,627	3,125,195	1,219,774
天然氣(立方米)	574,596	539,608	600,802	222,536

如弗若斯特沙利文所指出的，中藥飲片行業的能源消耗與產能之間並無必然關聯，這已成為行業共識。於報告年度內，水、電及燃氣消耗量相對於產出的波動，主要歸因於簡單炮製品與複雜炮製品間的能耗需求差異，以及公共配套設施能耗的變化。

簡單炮製品與複雜炮製品在工藝複雜程度及水、電及天然氣等能源消耗方面存在顯著差異。各產品具體加工流程各異，而相對完整的流程可涵蓋淨選、浸潤切製、炮製(如炒、灸、煆、蒸、煮、燉、煨等)、乾燥及篩選等工藝環節，然並非所有產品均需完成全部工序。

具體而言：(1)簡單炮製品(如*麥冬*、*蓮子*、*附片*)僅需對原料藥材進行基礎提純處理，涉及生產設備有限，水、電及天然氣消耗相對較低，故其產量變化與能耗波動並不直接相關。(2)複雜炮製品(如*法半夏*、*薑半夏*)需投入更多生產設備，其產量與水、電及天然氣消耗量直接相關，且因各產品所涉炮製工藝環節及關鍵工序有所不同，水、電及天然氣的消耗水平亦隨產品不同而各異。

於2023年至截至2026年4月30日止四個月的總產量及複雜炮製品產量如下：

單位：噸

	2023年		2024年		2025年		截至2026年4月30日止四個月	
類別	產量	變動率	產量	變動率	產量	變動率	產量	變動率
總產量	7,020	19.25%	8,576	22.17%	9,521	11.02%	2,915	0.38%
複雜炮製品產量	4,821	19.06%	6,137	27.31%	6,706	9.27%	1,973	(5.54)%

車間公共配套設施能耗較高，但與產量變化的關聯不大。我們在某些時期購置大量公共配套設施並投入使用，導致一定年度內能耗與產量極為不均衡。2023年，為進一步改善生產及倉儲環境，確保生產過程中產品質量的穩定性，我們新增了空調、除塵系統等配套設施，並新建氣調冷庫。這些設施需長時間運行，耗電量較大。加之新購置包裝機、電磁炒貨機等設備的影響，2025年用電量較2024年大幅增長23.8%。

2024年，用電量增速與複雜炮製品產量增速基本一致。2024年的用水量較2023年增加8.26%，遠低於複雜炮製品產量的增速，主要由於所採購原材料淨度要求的提高降低了炮製過程中的用水量。燃氣用量增速下降，主要由於2023年底將原有燃氣煎藥機更換為電磁煎藥機，導致2024年用電量增加，燃氣用量減少。

我們計劃持續降低能源消耗水平。我們將採用節能的生產及輔助設備和設施，包括引進先進節能技術升級製造系統，安裝智能監控設備以更好地管理能源使用。我們還將通過工藝優化、加強自動化和實施最大程度減少能源浪費的標準化操作程序，著力提高生產效率，降低生產過程中的能源消耗。

溫室氣體排放和廢物排放

我們採用定量指標評估、核查及管理我們的污染物排放及資源消耗。於往績記錄期間，我們聘請第三方專業環境檢測機構評估我們的污染物排放，包括循環水及廢氣及我們工廠的地下水以及工廠附近的環境噪音。

於往績記錄期間，我們於環境檢測時的污染物排放通常符合相關國家及行業環境標準。溫室氣體排放包括範圍1及範圍2排放。範圍1直接排放包括製造設施和其他固定燃燒源的溫室氣體排放。範圍2能源間接排放主要包括使用購買的電力和蒸汽產生的溫室氣體排放。為響應國家碳中和目標，我們積極致力於減少運營過程中產生的溫室氣體排放。截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度以及截至2026年4月30日止四個月，範圍1排放量分別約為1,321噸、1,235噸、1,426噸及494噸。範圍2排放量分別約為1,078噸、1,354噸、1,677噸及655噸。範圍3排放量分別約為75,474噸、81,169噸、79,480噸及27,611噸。於往績記錄期間，範圍2及範圍3排放量的整體增長主要歸因於我們擴大產能及業務營運。

溫室氣體排放[1]	單位	2023年	2024年	2025年	截至2026年4月30日止四個月
範圍1	噸二氧化碳當量	1,321	1,235	1,426	494
範圍2	噸二氧化碳當量	1,078	1,354	1,677	655

溫室氣體排放[1]	單位	2023年	2024年	2025年	截至2026年4月30日止四個月
範圍3[2]	噸二氧化碳當量	75,474	81,169	79,480	27,611
範圍1及範圍2總量	噸二氧化碳當量	2,399	2,589	3,103	1,149
範圍1及範圍2排放強度	噸二氧化碳當量／人民幣1,000元收入	0.0021	0.0021	0.0023	0.0026

1 溫室氣體排放量計算乃基於世界資源研究所(WRI)及世界可持續發展工商理事會(WBCSD)發佈的《溫室氣體核算體系》，以及政府間氣候變化專門委員會(IPCC)發佈的方法和排放系數，包括2006年IPCC國家溫室氣體清單指南。其亦參考了中華人民共和國國家發展和改革委員會發佈的《工業其他行業企業溫室氣體排放核算方法與報告指南(試行)》。

2 範圍3的排放主要包括購買的貨物及服務，以及與燃料及能源相關活動有關的排放。

以2023年為基準年，我們的目標是到2027年實現範圍1及範圍2溫室氣體排放強度降低3%。我們通過戰略性技術升級實施了全面措施以減少溫室氣體排放。同時，我們應用反光隔熱的屋頂塗料以減少空調能耗，從而有助於減少溫室氣體排放。主要舉措包括採用可顯著減少排放的低氮燃燒鍋爐。此外，我們採用多方位的工藝排放控制方法，使用活性炭吸附系統、布袋除塵器和水噴淋洗滌技術，有效捕集和減少有害空氣污染物。這些技術解決方案與我們的整體可持續發展戰略相一致，該戰略致力於通過設施和技術現代化實現大幅減排，同時保持生產目標。

我們還致力於通過全面的技術和運營改進來減少廢水排放。不斷優化生產工藝和設備，顯著減少原料清洗、濕潤和設備清潔用水量，從源頭降低整體廢水產生。這種技術優化輔以公司範圍內的減排措施，積極推廣員工節水實踐，並盡量減少清潔劑使用以降低水污染。

在固體廢物方面，我們將監管延伸至原料採購階段，要求供應商提供更清潔、更高質量的原料，顯著減少篩選及選擇過程中產生的藥材殘渣量。這種方法特別具有可持續性，因為在源頭產生的藥材廢料可作為天然肥料使用。對於包裝材料，我們在整個生產過程中使用可重複使用的塑料周轉箱，盡量減少紙箱和塑料編織袋的使用。當必須使用常規包裝時，我們的員工遵循優化的開箱技術以保持包裝完整性，實現多次重複使用，大幅減少包裝廢物。這些以生產為重點的舉措結合無紙化辦公等行政措施，最大限度地減少非生產活動產生的紙張浪費，在我們的業務運營中形成了全方位的固體廢物減量方案。

野生動物保護

我們的產品由草藥、動物組織及礦物質加工而成。經董事確認，我們購買的所有原材料中，於往績記錄期間，除我們在獲得許可情況下自行收集部分野生川貝母外，其餘購買的所有其他原材料均來自人工飼養動物及人工栽培野生植物產品，我們從未購買或使用野生瀕危動植物。於往績記錄期間，我們已向獲認證供應商採購所有相關動植物組織。於往績記錄期間，我們亦獲得購買國家重點保護野生動植物產品所需的所有許可證。據我們的中國法律顧問告知，於往績記錄期間，基於主管部門出具的信用報告，我們未因違反有關購買及使用野生動植物產品的適用中國法律法規而受到任何行政處罰。

我們致力於可持續發展，謹慎平衡野生動物保護與我們的業務運營。我們已建立嚴格的內部措施，以規管野生動植物的購買和使用，包括強制性的預先批准程序，要求任何購買和使用受保護物種的人必須正式申請。我們亦保存所有受保護物種的完整文件，並不時就生物多樣性保護及法規要求對員工進行培訓。

社會責任

工作場所安全

為確保遵守適用的環境保護及健康安全法律法規，我們在各生產基地實施了完善的工作場所安全制度。我們向員工提供安全培訓，包括原材料的妥善處理、設備的安全操作及緊急情況應對程序。我們定期開展安全演習，並設有詳細的事故報告機制，不斷提升工作場所安全文化。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未發生任何重大及不利的工作場所健康與安全事故。

性別多元化

我們致力於提供平等機會，旨在消除就業中基於年齡或性別等因素的歧視、騷擾和傷害。我們的性別多元化目標確保男女員工比例均衡，並對他們為我們的成功作出的貢獻給予同等重視。在我們的工作場所，男女員工享有同等機會。

我們深知及認同具有多元化董事會的裨益，認為增加多元化(包括性別多元化)對於保持我們的競爭優勢以及提高我們從最廣泛的人才庫中吸引、留住和激勵員工的能力至關重要。我們致力於在招聘中高層員工時確保性別多元化，使女性高級管理人員和潛在繼任者能夠及時加入董事會，從而確保董事會的性別多元化。

法律程序

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無且亦非任何重大法律、仲裁或行政訴訟的一方，而該等訴訟可能單獨或合計對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

合規性、執照及許可證

執照、批准及許可證

據我們的中國法律顧問告知，截至最後實際可行日期，我們已獲得對我們在中國的業務運營至關重要的所有重要牌照、許可證、批准及證書，且該等牌照、許可證、批准及證書依然具有十足效力。

下表載列與我們的業務及營運有關的主要牌照、許可證及證書(與一般業務要求有關者除外)、其各自的證書編號、頒發機構及屆滿日期。

名稱	證書編號	頒發機構	到期日期
藥品生產許可證	川20160209	四川省藥品監督管理局	2030年6月23日
藥品經營許可證	川AA028a00061	四川省藥品監督管理局	2029年3月14日
藥品經營許可證	川DA028a03142	成都高新技術產業開發區市場監督管理局	2031年6月25日
食品經營許可證	JY35101090350542 (1-1)	成都高新技術產業開發區市場監督管理局	2027年2月27日
水生野生動物經營利用許可無證書備案	202551000005	四川省農業農村廳	2030年5月6日
海關進出口貨物收發貨人備案	5101362008	中國海關	不適用
食品生產許可證	SC11451010900391	成都市市場監督管理局	2030年12月21日

合規

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，除上文所披露者外，我們尚未且概無涉及可能個別或合計對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響的任何違規事件。我們相信並據中國法律顧問告知，除在標題為「業務－僱員」的章節中披露的社會保險及住房公積金繳納缺口外，我們於往績記錄期間及直至最後實際可行日期並無任何重大違反中國所有相關法律及法規的情況。

風險管理與內部控制

我們致力於建立和維護健全的風險管理及內部控制系統，包括適合我們業務運營的政策、程序及方法。我們致力於不斷改進該等系統，培養風險管理文化，提高全體僱員的風險意識。為了識別、評估及控制可能阻礙我們成功的風險，我們實施了一套全面的風險管理系統，涵蓋了我們運營的所有重要方面，包括財務安全、生產、技術及合規。由於認識到風險管理是一項系統性工作，我們的每個部門均負責識別和評估與其具體運營領域相關的風險。我們的審計委員會負責監督和評估我們的風險管理政策，並監督風險管理系統的執行情況。

反賄賂、反腐敗、反欺詐及反洗錢

我們已採納一項反賄賂、反腐敗、反欺詐、反洗錢及反詐騙的管理政策(「反腐敗政策」)，用以規範我們的業務行為、強化我們的企業管治及內部控制，並防止出現賄賂、腐敗、欺詐、洗錢及詐騙的情況。我們的反腐敗政策適用於我們的所有僱員，包括董事、監事、高級及中級管理人員以及關鍵崗位的僱員，以及經授權代表我們進行業務活動的第三方。根據我們的反腐敗政策，我們的僱員及相關第三方均被明令禁止以直接或間接的方式與利益相關者(例如股東、客戶、供應商及業務夥伴)或政府官員從事賄賂、腐敗、欺詐、洗錢或詐騙行為，以圖謀取任何不當利益。我們絕不授權或容忍任何不符合我們反腐敗政策的商業行為。

- ***管治架構。***我們的董事長對我們有關反賄賂、反腐敗、反欺詐、反洗錢及反詐騙的工作承擔主要責任，包括建立有關的內部控制機制、監督我們的反腐敗政策的執行、對違規行為採取補救措施，以及定期進行評估。據我們董事長授權，證券部作為總管理部門，負責制定、修訂及解釋相關政策，進行培訓及溝通，就重大項目、關鍵流程、關鍵人員及大額資金轉移提出監督建議，並向我們的董事長報告。我們還成立了一個工作小組，由法務部主管擔任組長，行政及人力資源部主管擔任副組長，並包括資產管理、採購、銷售及財務部主管，以及證券部成員組成。該工作小組負責協調我們各部門的自查工作，管理報告渠道，並接受、調查報告案件及提出報告案件處理建議。我們的審計部門獨立監督工作小組的案件處理及結果執行，而每個部門主管須對防止其部門內發生上述不當行為承擔起管理責任。

- ***跨業務職能控制措施。***我們要求財務、行政及人事、資產管理、採購及銷售部門各自在其分管範圍內防止不當行為，即財務管理、人員招聘、建築工程、採購及銷售活動，並在其營運中發現任何不當行為或不當行為跡象時，及時提交工作小組，並協助有關調查及落實個案結果。具體而言，(i)我們就重要業務事項訂立合約，並嚴格禁止非合同性質的個人業務往來；(ii)嚴格根據我們的財務管理政策支付及收取款項；(iii)就業務合作、原材料採購、研發合作、外包及建築項目訂立反賄賂及反貪污條款；(iv)就有關領域為關鍵職位的僱員提供培訓及監督；及(v)就重要業務事項進行嚴格審查及批准，以確保交易的真實性及合法性。

- ***舉報機制。***我們的僱員及任何與我們存在直接或間接經濟關係的當事方，可通過我們各辦公地點公佈的舉報熱線及電郵地址，舉報我們僱員實際發生或涉嫌的不當行為，包括違反職業道德的行為。我們的工作小組及董事長於收到有關舉報後會立即展開調查。我們秉持公平、公正及保密的原則進行調查。調查完畢後，我們的工作小組編製調查報告、決定補救及紀律處分措施，並將調查結果通知舉報人。我們嚴禁未經授權披露舉報人或其舉報事項的相關資料，任何對該等資料的查閱均須向我們的工作小組登記。

- ***紀律處分。***對於經查證涉及賄賂、貪污、欺詐、洗黑錢或詐騙行為的僱員，我們會採取紀律處分，包括內部批評、崗位調動、終止僱傭關係及追究民事或刑事責任，並將涉嫌犯罪個案移交司法機關處理。

客戶及供應商登記程序

我們已為每位供應商及客戶實施識別程序。於登記前，我們要求新企業的供應商或客戶提交(1)其營業執照及(2)資格問卷，連同相關證明文件，涵蓋以下適用內容：加工能力、廠房面積，以及與本集團、本集團董事及銷售人員的獨立性。我們要求新的個體戶或合作社或客戶提供：(1)其營業執照，(2)營業者的身份證明文件，(3)資格問卷，連同相關證明文件，涵蓋以下適用內容：加工能力、廠房面積及與本集團、本集團的董事及銷售人員的獨立性，以及(4)擁有人的賬戶信息。本公司的法律部門查核每一名新供應商或客戶所提交的營業執照的真實性及有效性，參照中國相關市場監管機構可供查閱的紀錄，並確認該執照的登記狀況及營運範圍與資格問卷所提供的資料一致。倘供應商擬與我們進行預計價值超過人民幣1.0百萬元的交易，我們將進行現場查核，並將查核結果記錄於該供應商檔案內。

於登記程序中，我們會核實指定銀行賬戶屬有關供應商或客戶所有。就企業的供應商或客戶而言，我們要求賬戶名稱須與其營業執照所載實體名稱一致；就個人供應商或客戶而言，我們要求賬戶名稱須與營業執照及身份證明文件所載營運者名稱一致。我們僅支付採購款項至供應商自有賬戶，或就個體工商戶而言，支付至其營運者名下、在我們系統中登記的同名賬戶，且我們僅接受客戶自有賬戶支付的銷售款項，或就個體工商戶而言，接受其營運者名下、在我們系統中登記的同名賬戶支付的銷售款項。登記程序完成後，我們每年會對符合上述現場核查條件的每位個體及企業的供應商或客戶進行年度現場考察，包括(如適用)其營業場所、種植或加工能力及倉儲設施。我們將記錄該項考察結果存於相關供應商或客戶檔案中，並於後續持續資格審查時納入考量。指定銀行賬戶如有任何變更均需重新提交申請及附帶文件，並由我們的採購部、銷售部及財務部(如適用)重新核實後，方會更新我們系統中已批准的賬戶資料。

此外，我們根據適用於我們運營的藥品的生產質量管理規範，對來自個人、合作供應商及公司供應商的原材料，在接收、驗收及生產過程中，實施相同的內部可追溯性控制。我們為每個接納的原材料批次分配一個唯一批號，將供應商、質量信息及採購和倉儲移動記錄連接起來。當我們將原材料投入生產時，生產訂單會將該原材料批號連接至相關成品批號。我們的成品批號記錄會記錄投入及產出數量、加工及檢驗信息、包裝信息、保留樣品紀錄及銷售目的地。因此，我們的系統使我們能夠追溯最終產品至相關的原材料及供應商，並進一步追溯原材料批次至相關的生產及銷售記錄。

採購管理

我們已採用一項根據相關法律法規制定的採購管理政策，以規範我們的採購活動並防範採購風險，並且我們根據中國的相關法規進行中藥材原材料的採購。我們明確規定採購過程中各個階段的責任及核准權限，包括採購申請、核准、採購、驗收、付款及採購後評估。我們在採購及付款過程中分離不相容職責，使得請購與核准、價格查詢與供應商選擇、合約執行與核准、採購與驗收以及付款核准與付款執行均由不同人員處理。每次採購前，我們的採購人員均透過產業信息平台及其他渠道收集價格信息，並根據價格、質量、付款條件及生產記錄等多方面綜合評估後選擇供應商。人民幣500,000元或以下的價格需經本公司負責採購的副總經理核准，而人民幣500,000元以上的價格則需經本公司董事長核准。

我們簽訂採購合約，明確各方於每次採購中的權利、義務及違約責任。對於來自生產區的農戶採購，我們在簽訂採購合約前會進行原材料的取樣及初步質量測試，並記錄農戶姓名、身份證號碼、數量、單價及金額，農戶需簽署確認。一般而言，通過銀行轉帳付款，而在有限的情況下，例如於生產地點進行採購，可接受現金支付，但須經多級審批，最高至董事長。於付款前，我們的財務部門會嚴格審查採購文件的真實性、完整性、合法性及合規性，對發現的虛假發票將會暫停付款及報告以作處理。

為確保我們所採購的材料及生產的產品符合適用的中國法律規定，購買的材料到貨時，我們的品質部門將進行外觀及等級的初步檢驗並根據材料取樣程序進行取樣。收到後，我們的品質部門會依據當前藥典標準及我們的內部標準檢測材料，僅有通過檢驗的材料方能存入倉庫。不符合標準的材料會存放於指定區域，退回供應商處並嚴格禁止用於生產，我們在必要時可根據合同向供應商索賠。我們每月進行部門級品質管理自查，並每年至少進行兩次公司級自查。我們的品質部門亦指定人員每日監控藥品監管網站，並在新頒佈法規頒佈一天內向相關管理及部門通報。

我們已根據適用的法律法規制定了ESG管理政策。我們的ESG管理政策載述了我們的責任，包括保護自然環境和資源、履行社會責任以及維持完善和透明的公司管治。我們的ESG管理政策將供應商及商業夥伴視為利益相關者，尊重其合法權益，並承諾將ESG管理融入我們的外部業務，包括採購活動，並從ESG角度考慮可持續產品。我們的品質部門會對原材料供應商進行品質審核，我們會保留完整的採購記錄並實施全過程採購登記或信息化管理，以確保我們的採購過程可追溯。我們已建立一套供應商審查的系統，據此，我們會不時與供應商進行現場、電話短信跟進，以便收集他們的反饋意見。此外，我們將環境保護要求納入發展策略中，將減少我們整個生產及營運過程的環境影響作為目標。

為確保我們的採購和銷售過程的合法合規性和可持續性，特別是對受嚴格監管控制或環保法律約束的中醫藥原材料(如瀕危物種和國家重點保護野生動物產品)，我們實施了健全的內部控制和ESG框架。對於這些受監管的材料，我們執行嚴格的逐筆交易審批制度，要求在開始任何採購或銷售之前，雙方必須向主管部門提交行政許可申請，在獲得確認符合法定條件的正式行政許可決定之前，不得進行交易。同時，我們的採購和法律團隊嚴格核實和歸檔這些許可證，而本集團積極維護處理此類材料所需的全部資質。作為我們對生物多樣性持續的ESG承諾的一部分，我們定期對供應商進行審核，以確保其遵守可持續發展，並在戰略上優先採購人工種植或可持續種植的替代品，而不是野生採集物種，從而在保障供應鏈穩定、合規和負責任的同時，最大限度地減少對生態環境的影響。

考慮到上述因素，我們的董事認為，聯席保薦人亦同意，我們與採購和供應商管理相關的內部控制政策和措施足以確保我們的原材料可持續採購，且在所有重大方面符合中國適用的環境保護和其他監管要求。