

香港交易及結算所有限公司及香港聯合交易所有限公司對本公告的內容概不負責，對其準確性或完整性亦不發表任何聲明，並明確表示，概不就因本公告全部或任何部分內容所產生或因依賴該等內容而引致的任何損失承擔任何責任。



**YSB Inc.**

**藥師幫股份有限公司**

(於開曼群島註冊成立的有限公司)

(股份代號：9885)

**截至2023年12月31日止年度  
年度業績公告**

藥師幫股份有限公司(「本公司」)，連同其附屬公司及綜合聯屬實體統稱「本集團」董事(「董事」)會(「董事會」)謹此公佈本集團截至2023年12月31日止年度(「報告期」)的年度業績。本集團於報告期的綜合財務報表已由本公司審計委員會(「審計委員會」)審閱並由本公司審計師德勤·關黃陳方會計師行(「審計師」)審計。

除另有界定者外，本公告所用詞彙與本公司日期為2023年6月15日的招股章程(「招股章程」)所界定者具相同涵義。

**摘要**

	截至12月31日止年度		
	2023年	2022年	變動(%)
	(人民幣千元，另有規定或百分比除外)		
收入	<b>16,972,276</b>	14,274,810	18.9
—自營業務	<b>16,036,245</b>	13,519,017	18.6
—平台業務	<b>873,119</b>	694,204	25.8
—其他業務	<b>62,912</b>	61,589	2.1
毛利	<b>1,740,923</b>	1,434,717	21.3
年內虧損	<b>(3,206,507)</b>	(1,500,038)	113.8
非《國際財務報告準則》： 經調整淨利潤／(虧損) <sup>(1)</sup>	<b>130,542</b>	(124,856)	不適用
總GMV <sup>(2)</sup> (人民幣百萬元)	<b>46,912</b>	37,833	24.0
—自營業務	<b>18,447</b>	15,201	21.4
—平台業務	<b>28,465</b>	22,632	25.8

(1) 經調整淨利潤／虧損(「經調整淨利潤／(虧損)」)指年內虧損加回(i)以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融負債的公允價值變動；(ii)以權益結算的股份支付費用；及(iii)本公司上市費用。

(2) 「GMV」指「商品交易總額規模」。

## 主席報告書

首先，我謹代表董事會和藥師幫股份有限公司向各位股東及社會各界一直以來對我們的殷切關注和大力支持表示衷心的感謝。

過去一年，是充滿考驗和挑戰的一年，經濟恢復發展，但周期性和結構性矛盾疊加。在這一背景下，新的增長優勢不斷塑造，今天的中國正為未來更長遠的發展積蓄新的動能。在醫藥行業，我國將深化醫改納入全面深化改革統籌推進，從「以治病為中心」轉變為「以人民健康為中心」，並推出一系列重要改革舉措，取得了顯著的階段性成效。

這一年，隨著「互聯網+醫療」的快速發展，我國醫藥電商的銷售規模持續增長，基本形成了「綫上+綫下」的業態模式。經歷疫情，患者綫上就醫購藥的消費習慣逐步養成，對於綫上醫療的信任度不斷增加。疫情防控政策轉段後，民眾的健康意識也得到了空前提升，互聯網醫療行業持續高質量增長。

2023年是公司成功登陸香港資本市場的元年，也是公司在院外醫藥服務行業開啟數字化征程的新起點。公司秉持「以用戶為中心」的價值觀，牢牢紮根院外醫藥服務產業，持續為藥企、藥店、基層醫療機構等生態夥伴提供供應鏈、技術、數字化營銷運營等核心能力和優質醫藥資源，與其共同推進院外醫藥健康產業的專業化、數字化和智能化建設。

2023年，我們始終圍繞用戶需求，不斷強化平台業務和自營業務的協同效應，形成繁榮多元的醫藥健康生態。我們致力於為上下游用戶及平台所有參與者提供更好的供給與服務，並不斷精進數字技術和運營能力，持續做深做強供應鏈，通過科技賦能、服務優化、業務創新，實現公司的高質量發展。

過去一年，我們在平台業務中持續完善供應鏈體系，致力於實現藥品供需更及時高效的匹配。我們通過「三方商家千店百萬扶持計劃」提升平台上游賣家的運營能力，助力他們拓展新的增長方向，實現更高水平的增長。與此同時，我們為下游買家提供更充足的供給和更優質的產品，並沿著幫買幫管幫賣這一路徑不斷延伸我們的服務，向下游買家提供一站式的數字化賦能。

隨著服務能力的增強和服務半徑的擴大，我們持續聚焦用戶需求變化，不斷豐富各類藥品特別是中藥飲片等的供給。全國中藥飲片市場規模每年超過人民幣2,500億元，院外基層市場約佔三分之一的需求；而院外基層市場終端的採購渠道高度本地化、分散化，同時運輸存儲銷售渠道效率低下，產業鏈各環節參與者缺乏統一的標準。針對上述痛點，我們堅持以廠家直供為核心，重質量重售後，取得了中藥飲片客戶數和業務規模較2022年翻番的初步成效。

依託核心的數字化供應鏈佈局，我們的自營業務也保持良好的發展勢頭，自營業務智能化運營優勢不斷得到加強。截至2023年12月31日，我們已經構建了由21城22倉組成的自營倉智慧供應鏈體系，開創了主倉與分倉相結合的倉儲佈局，實現了更廣的自營業務覆蓋。我們將進一步在產能利用率較高的主倉周邊數百公里範圍內不斷建設新的分倉，為用戶提供更便捷、更高效、更優質的服務。此外，我們還不斷提升同城配送效率，通過自建物流平台，將試點城市的訂單提升至半日達或當日達，讓下游買家能夠進一步降低庫存壓力，提升運營效率。

我們加速探尋與上游廠牌的合作，不斷創新合作模式，共同開拓廣闊院外市場，挖掘院外醫藥服務市場增量。特別的，我們的自有品牌「樂藥師」系列產品成為2023年廠牌首推項目的關鍵動力。我們以質美價廉的好廠好品為抓手，著重發力單體藥店、基層醫療機構以及小型連鎖藥店，不斷進行廣覆蓋、微深度地拓店，驅動自有品牌進而整個首推業務的高質量增長。依託持續增強的品牌力、渠道力和產品力，我們將進一步向上形成產業能力，向下為用戶提供更優質的產品和服務。

2023年，我們加速實現數字化和全場景賦能院外醫藥服務領域。我們不斷升級為藥企、商家、藥店、基層醫療機構提供的SaaS解決方案，進一步優化用戶體驗，助力用戶實現開源及節流，全面提升其綜合運營效率。我們進一步發展光譜雲檢業務，聚焦基層醫療機構診療需求，為基層醫療機構提供即時檢測設備，提升基層醫生的醫療服務能力。輔助診斷與健康管理併行，將成為我們轉變為服務於百萬基層終端上億消費者的服務提供商的重要基石。

作為一家醫藥健康服務企業，我們致力於為用戶、股東、員工乃至整個社會創造可持續的價值。報告期內，公司進一步完善環境、社會及管治(「ESG」)治理制度和體系，強化ESG管治，將低碳環保與社會責任的理念貫徹到公司的發展經營中，力爭實現經濟效益和社會效益的雙提升。我們在董事會下設立環境、社會及管治委員會，不斷加強專業委員會的建設，確保公司遵守相關法律及監管規定及持續提升公司在環境、社會及管治方面的表現。對內，我們建立了完善的內控合規及風險管控體系，細化及強化各部門職責，有效保障了公司業務的高效有序發展。對外，我們持續關注合作生態，積極加強與外部合作夥伴、股東等利益相關者的溝通，提升院外醫藥服務效率，引導行業高質量發展。同時，我們持續關注社會各界需求，廣泛開展和支持公益活動，積極承擔社會責任。我們將堅守初心，以ESG理念助力公司的可持續發展。

展望2024年，我們將啟航高質量發展新征程。以千億人民幣GMV規模為未來2-3年目標，我們將不斷向上游佈局，運用數字技術重新定義藥品生產製造和流通，持續打造供應鏈能力，為用戶提供更優的產品和更好的服務，達成更高質量的增長。

最後再次感謝與公司一路同行的股東、合作夥伴、用戶及社會各界長期以來對藥師幫的支持與幫助！我們將始終牢記「讓好醫好藥普惠可及」的使命，秉持「創新科技驅動，高質量持續增長」的發展理念，不斷推動院外醫藥市場的創新和發展，提升行業效率，服務廣大用戶，為社會貢獻企業價值！

**張步鎮**

董事長兼首席執行官

2024年3月11日

## 業務展望與回顧

2023年是全面貫徹黨的二十大精神的開局之年，也是深入實施「十四五」規劃的關鍵之年。這一年，各級政府以及監管機構不斷發佈相關政策及規範，大力推進院外醫藥產業的數字化升級與發展。同時，各項舉措不斷促進院外醫藥健康消費，持續支持院外醫藥行業的穩步快速發展。2023年11月，國家商務部發佈的藥品流通行業運行統計分析報告指出，藥品流通市場規模穩中有升，市場增速加快，並呈現出行業集中度持續提升、專業化服務持續拓展、網絡銷售管理趨於規範等特點。結合國家相關規劃以及《「十四五」商務發展規劃》，國家商務部亦提出要推動行業進行數字化改造與升級，促進企業「上綫上雲上平台」，深化市場營銷、運營管理、倉儲物流、產品服務等環節的數字化應用。在此發展機遇下，公司也緊抓政策紅利，把握行業發展脈搏，充分發揮自身在院外醫藥行業數字化硬實力與經營強優勢，持續在構建院外醫藥數字化服務生態方面發揮重要作用。

報告期內，我們的業務保持強勁增長，我們的總GMV達到人民幣46,912百萬元，同比增長24.0%。基於醫藥健康產品矩陣的持續擴充和用戶體驗的不斷提升，我們推動著用戶生態體系的日漸繁榮。截至2023年12月31日，我們的累計註冊買家數超過650,000家，其中藥店約401,000家，基層醫療機構約246,000家。報告期內，我們的月均活躍買家數達367,000家，同比增長19.0%。月均付費買家數達343,000家，同比增長21.1%。我們的付費率，即月均付費買家數佔月均活躍買家數的比，由91.7%同比上升至93.3%，且每個付費買家月均訂單數由去年同期的27.3單上升8.7%至29.6單。

### 我們的平台業務

平台業務是保證我們整體業務快速增長的基礎，我們對產業鏈的上下游進行連接並賦能：一方面我們為藥企及經銷商提供高效的辦法供其將產品銷售給眾多買家；另一方面我們也讓遍佈全國各地的藥店及基層醫療機構得以接觸更多供應商。截至2023年底，我們吸引了約8,100個上游賣家及超過650,000個下游買家在我們的平台上進行交易。報告期內，我們的平台業務中第三方商家的GMV為人民幣28,465百萬元，佔總GMV的60.7%，同比增長25.8%。

我們的平台業務致力於持續幫助解決供需失衡問題，並以低成本的方式向買家提供豐富的SKU。報告期內，買家可分別在約3.6百萬個SKU中進行挑選，包括處方藥、非處方藥及醫療健康產品，其中醫療健康產品的SKU數量迎來較大增長，同比增長超過50%。數量龐大的買家也因平台的聚合形成了一個議價能力更強的虛擬聯盟，因為平台上的產品價格透明，他們可在平台上以最優惠的價格訂購藥品，並在綫監控訂單。因此，得益於我們的平台業務，下游藥店可通過豐富多樣的SKU產品吸引更多終端客戶。

豐富的SKU及完備的供應鏈體系，使得我們在應對極端情況下顯得游刃有餘。在2023年的流感爆發期間，我們向下游客戶及時提供了大量的相關藥品。以奧司他韋這一單品為例，下游客戶在我們平台共採購了約人民幣1,200百萬元。

不僅如此，在現有的基礎上，我們努力拓展新品類，進一步豐富藥品供給，開始向中藥飲片這一領域進一步佈局。在供給端，我們堅持以中藥飲片廠為新拓主體，截至2023年底，平台超過85%的中藥飲片供應商為中藥飲片廠。於2023年，我們共向下游客戶提供了超過110,000個SKU，並銷售了約人民幣1,300百萬元的中藥飲片，同比增長113%。新品類的快速增長，不僅驗證了我們的平台有能力持續拓寬能力圈，也進一步為我們的增收增利打下堅實的基礎。

受益於深化醫改帶來的處方外流，我們的下游用戶中的醫保定點門店顯著活躍。平台的付費用戶中約50%為醫保定點門店，其中單體藥店中的醫保定點門店則超過70%。更為活躍且付費意願更高的醫保店受益於政策的引導帶來的流量，也為我們平台貢獻了超過60%的GMV。

我們根據上游賣家在我們平台業務中銷售金額的一定比例向其收取佣金。於2022年及2023年，我們平台業務收取的平均佣金率(等於我們自第三方賣家收到的佣金除以相應的GMV)分別為3.1%及3.2%。與此對應的，我們以優惠券的形式向我們的下游買家提供補貼。在保證平台留存與活躍度的基礎上，我們平台業務的補貼率(等於向買家提供及用於平台業務的補貼金額除以來自平台業務的GMV)同比有所下降，於2022年及2023年分別為0.7%及0.6%。

## 我們的常規自營業務

自營業務是保證我們「多快好省」地服務好客戶的穩定器。自營業務通過我們自身經營的在綫數字化商店的平台開展。根據我們平台的隱私政策獲得相關各方的同意後，基於平台業務的交易歷史以及對買家需求及交易偏好的大數據分析，我們能夠根據下游需求作出採購決策，挑選出採購頻率更高且質量好的SKU，並自行對產品進行更高水平的質量控制。報告期內，我們的自營業務向下游的買家提供月均SKU數約347,000個，同比增長37.6%。

報告期內，我們不斷強化供應鏈服務，從採購、倉儲、處理訂單、開票、收款到交付予下游藥店和基層醫療機構等各環節出發，提升我們生態系統的活力，進一步提升了買家(即我們的自營業務客戶)的體驗。於2023年，我們開始探索進一步提升現有已高利用率運轉的倉庫的產能，並確立了主倉與分倉相結合的倉儲佈局。我們在江蘇徐州、廣東湛江距離各自省內原主倉500公里處分別新建了一個約5,000平方米的分倉，這兩個分倉具備多種先進硬件設施和軟件系統支持，能夠有力支撐現有江蘇主倉與廣東主倉的高效運轉，更好、更快地服務周邊終端，有效提升終端用戶滿意度和市場佔有率。

我們選擇在時效、質量和靈活性等方面擁有良好口碑的第三方承運商來負責完成從倉庫到買家的配送。通過對倉儲及配送的集中化管理，我們向買家提供了穩定的供應及履約服務。得益於我們對供應鏈的掌控力，我們實現了快速的跨省配送，能夠在平均約40個小時完成到城市、約50個小時完成到鄉鎮的訂單。因此，藥店及基層醫療機構可以靈活下單，以小額訂單多次下單的形式，避免了庫存積壓，極大地提升了經營效率。同時，隨著第三方物流配送商的同城配業務越來越成熟，我們也開始在部分主倉所在城市試點上綫同城配服務。我們建立了物流平台，將訂單分發給社會車輛，監測其裝車、運輸、送貨等全流程的服務與效率。報告期內，我們已開通省會城市上百條物流路綫，實現多數主倉同城訂單半日達、當日達。這種又快又好的採購體驗也讓下游客戶明顯提升採購的品種數和頻次。

我們在不斷提升對下游買家服務能力的同時，也為上游的供應商提供了一系列數字化工具，幫助其提升業績。截至2023年底，自營業務的供應商超過了10,000家，相比去年同期，增加了超過1,000家。這些供應商通過我們的數字化工具，能及時收到下游買家對產品的需求及售後服務的反饋，同時根據我們向其提供的關於地域優先等級、藥店佈局及市場銷售趨勢的反饋來指導其決策。除此之外，供應商還能夠監控藥品促銷績效、跟踪其產品並對市場需求作出應對，並享受到我們所提供的規模效應帶來的好處。我們自醫藥產品銷售中獲得收入。我們能夠直接與藥企及其他賣家談判，不斷增長的規模保證了我們能夠自上游獲得有競爭力的價格。自營收入在我們總收入中佔據重要比例。報告期內，我們的常規自營業務GMV約為人民幣17,353百萬元，同比增長22.3%。

### 我們的廠牌首推業務

憑藉多年運營平台業務及自營業務的豐富經驗帶來的強大洞察力，我們能夠識別出具有某些特徵的產品的銷售潛力，例如需求量大但品牌知名度有限的藥品、在醫院銷售良好但在院外藥店未得到充分推廣的藥品、在某個地區推廣良好因而知名度較高但在其他地區知名度較低的藥品。基於此，我們尋求與藥企合作，幫助其推廣為下游需求量身定制的產品，將潛在的市場機會轉化為可實現的產品銷售。

我們持續為開展廠牌首推業務的合作藥企提供精細化、專業化服務，通過一系列數字化營銷方案，幫助其提高銷售額，同時監控相關產品的生命週期，不斷為合作藥企提供市場反饋，幫助其進一步改進產品以及定制營銷推廣策略。報告期內，我們已經與約500家藥企進行合作推廣，過千萬人民幣銷售額廠牌超10家，超千萬人民幣銷售額品種15個。廠牌首推業務GMV達人民幣1,094百萬元，同比增長8.4%。

報告期內，我們也在探索自有品牌「樂藥師」的進一步發展模式。我們持續尋找具有渠道爆品潛力的產品，提升「樂藥師」的產品覆蓋率，同時尋求與廠商獨家合作。截至2023年底，我們已完成60個品種的現貨交付，銷售金額過千萬人民幣品種5個，覆蓋超過200,000個客戶。我們將持續深入探索自有品牌模式下的「向上走」戰略，持續關注於自有工廠、自有批文、自有品牌的大單品。

## 其他業務

### 光譜雲檢

光譜雲檢與我們的醫藥業務攜手並進，滿足基層醫療機構不斷增加的需求。

我們持續致力於提高基層醫生的診療能力，擴大其服務範圍及提升其服務能力。我們將即時檢測設備放置在基層診療場所內，在診療現場和較短時間內即可以出具檢驗結果，以支持基層醫生的臨床決策。此外，我們將檢驗實驗室建設在基層用戶身邊，拉近了基層用戶與檢驗實驗室之間的物理距離，對特定項目和組合項目可以實現當天甚至下單後幾小時內出具檢驗結果。多種方式的結合，有效地滿足了基層用戶對檢驗時效性、檢驗準確性、項目多樣性等多重需求，實現賦能基層醫療機構共建檢驗科、升級基層診療能力的效果。

光譜雲檢與我們的醫藥業務間的協同效應極強。一方面，有效的商務拓展確保在我們平台註冊的所有246,000家下游基層醫療機構均可享有光譜雲檢服務，從而提供一個龐大且穩定的用戶群。另一方面，光譜雲檢會加強我們與下游基層醫療機構之間的聯繫，從而促進平台藥品銷售。截至2023年底，我們已與超過12,000家基層醫療機構合作。

### 小微倉

我們持續致力於提高藥店的服務終端客戶能力。我們自行研發的小微倉是院外醫藥市場首批能夠實現連接實時藥師服務的24小時無人智慧藥櫃之一。採購小微倉藥櫃的藥店自行決定向終端客戶提供何種產品，包括處方藥、非處方藥等。小微倉能夠提供24小時不受干擾的服務，無需藥師或工作人員在場，極大地改善了藥店及其終端客戶尤其是有緊急需求的客戶的體驗。

報告期內，我們持續擴充產品矩陣，在原有的「天宮」型號的基礎上進一步研發出了佔地面積更小的「雲雀」系列，助力更多中小藥店實現24小時營業。報告期內，我們共計銷售與安裝了65台小微倉。

## **SaaS解決方案**

報告期內，我們持續專注於提升產業鏈上下游參與者的經營效率。

對於上游的賣家，我們提供雲商通服務。雲商通可提供一系列門店管理解決方案，包括價格、存貨及訂單狀態的實時交互及信息更新。同時，雲商通提供一鍵打印服務，便於賣家高效打印並傳輸認證、資質及訂單信息。截至2023年底，我們向超過7,000名賣家提供該項服務，報告期內新增約1,800家。

對於下游的買家，我們提供掌店易服務。掌店易幫助藥店簡化存貨管理並連接到社保系統，極大地提高了下游藥店的庫存更新及管理能力和整個醫藥流通過程的效率。截至2023年底，掌店易共連接了超過150個城市的社保部門，為約50,000名買家提供該項服務，報告期內新增超過9,000家。

此外，針對廣大的基層醫療機構市場，我們在報告期內推出了光譜雲診服務，依託大量醫療大數據追蹤分析，實現了小程序報到、問診開方、患者管理、系統管理等功能，能夠幫助醫生一鍵調用中西醫處方、記錄患者歷次就診情況，同時採購藥品一鍵入庫，滿足了醫生獨立坐診類型客戶的需要，提升了基層醫療機構的信息管理效率。

## **藥師培訓**

報告期內，我們持續致力於提高藥師的服務能力。自2015年開始，我們推出了各類項目來強化藥師的能力。我們向候選藥師提供在綫培訓課程，以幫助他們為藥師資格考試做準備，同時邀請藥企直接向藥師提供在綫推介會，幫助藥師更好地了解使用中的藥物。這些課程一方面提升了藥師為終端客戶提供精準及時服務的能力，另一方面也提升了我們在藥師群體中的知名度和聲譽。

截至2023年底，我們已向約260,000名藥師及候選藥師提供在綫培訓。

## 供應鏈管理

我們的智慧供應鏈管理系統對我們不斷擴大的規模做出了重要的貢獻。基於算法及我們在自營業務和平台業務交易中積累的洞見，我們整合了供應鏈的前後端，貫穿了採購、倉儲和支付全流程。報告期內，我們能夠保證平均約3小時處理訂單並完成發出，遠快於行業水平。得益於智慧供應鏈管理，報告期內，我們的應付賬款周轉天數約54天，存貨周轉天數約30天，應收賬款周轉天數約2天，由此我們的現金循環周期約-22天。快周轉的商業模式為我們帶來了高效的現金管理，為平台帶來了沉澱現金，補充了我們的流動性，有效地保障了我們能夠安全、快速地擴大整體業務規模。沉澱現金的存在也為我們帶來了毛利以外的額外收益，有力地提高了我們的利潤水平。

在支付環節，下游買家還能夠在我們平台上享受到供應鏈金融服務。我們運用數字化科技手段，整合商流、物流、信息流、資金流等信息，構建了平台與上下游企業一體化的金融服務體系。第三方金融機構依託我們的平台，向藥店提供訂單融資產品。藥店所得貸款資金僅能用於在我們的平台採購進貨。報告期內，下游訂單融資產品活躍用戶數超過12,000戶，較去年同期增加約8,000戶；累計放款金額約人民幣5,910百萬元，同比增長72.0%；融資訂單數約4,660,000筆，同比增長42.5%。2023年12月，單月融資訂單數超過600,000筆，同比增長146%。這項服務也為我們帶來了活躍的連鎖藥店客戶。2023年12月，連鎖總部客戶付費買家數超過了3,800家，採購了約人民幣1,000百萬元的藥品，佔整體採購約20%。

## 業務拓展

基層醫療層級是分散和多層級的，導致了供需失衡、交易成本高及運營效率低等問題。買家由於地域限制，天然比較分散，因此對上游的議價能力較弱。我們為市場帶來了移動互聯網和數字化解決方案，有效地為下游買家建立了一個虛擬聯盟，一視同仁地解決每個買家(無論其規模或地區如何)的需求。

為此，基於我們的經驗、實力和從基層醫療層級服務和交易中培養的能力，我們量身定做了業務拓展戰略。我們密切關注市場的巨大潛力和機遇，並持續跟蹤監管發展，不斷調整我們的業務拓展戰略，與市場共同成長。截至2023年，我們的業務拓展團隊由約2,900名成員組成，與去年同期相比，業務拓展團隊的人效進一步提升，每名成員平均可管理約135家藥店，較去年同期上升11家。這

種拓展戰略極富成效，截至2023年，我們在基層醫療覆蓋了246,000家用戶，報告期內新增了74,000家，相比2022年新增用戶數有約30,000家的增長；此外，我們的註冊買家滲透了全國98.6%的縣域和88.4%的鄉鎮。從人效來看，每名成員可帶來約人民幣16百萬元的GMV，同比增長18.4%。

## 社會責任

我們積極踐行企業社會責任，在保障用藥需求和安全、助力鄉村振興、教育公益等多方面持之以恆地服務好用戶、回報社會。我們將公益健康事業與我們的企業發展緊密聯繫，持續發揮企業榜樣力量。

報告期內，我們全力精準打通醫藥健康產品供應鏈，發揮數字化智慧系統的優勢，在藥品出現短時供需矛盾時，實時開展平台監測，組建價格回歸專項小組，確保藥品價格公平合理，參與藥品供應保障，維護市場秩序。

我們在平台開設「藥學習」專欄，為執業藥師、鄉村醫師等免費提供藥品講解、全科醫療、醫師百科等課程內容。「藥學習」欄目將繼續助力提升基層藥師、醫生等的藥學及診斷能力，進而為患者提供更高質量的醫藥及醫療服務。

我們聯合社區醫護服務人員為基層社會工作者提供慰問及義診公益服務，利用光譜雲檢檢測設備為基層社會人員開展檢測服務並給予診斷建議，身體力行支持基層醫療服務建設。

我們積極助力鄉村振興工作，為助力鄉村振興活動捐贈款項，並獲得廣州市海珠區市場監督管理局頒發的「助力鄉村振興積極參與單位」證書，為鄉村振興發展貢獻力量。

我們向北京市西部陽光農村發展基金會捐贈辦公電腦物資，改善西部陽光辦公條件，提升基金會工作人員效率。我們每季度向桂馨基金會捐贈善款，支持改善中國鄉村教育環境，助力教育公益，改善鄉村教師和學童的教育環境。

## 未來展望

作為院外醫藥產業數字化生態建設的領跑者，我們將深化與產業鏈各參與者的合作，不斷加速院外醫藥產業數字化進程。我們將始終堅守「讓好醫好藥普惠可及」的初心，以持續專業的數字化解決方案賦能上下游用戶，致力實現產品供應、採購服務、智能營銷等方面的服務閉環，提升其經營效能。我們將不斷推進醫藥健康產品智慧供應鏈建設和專業服務能力提升，為用戶提供更可及、更便捷、更高效的醫藥健康產品與服務，滿足用戶全方位的服務需求。

在平台業務方面，我們將為上游賣家提供更為完善的運營支持和數字化營銷策略，並提升產品的品類多樣性。我們將重點拓展中藥飲片等產品，一方面提升對中藥飲片的品種數量的覆蓋，另一方面與產區龍頭企業及合作社開展道地藥材大單品合作，提升產品質量，為下游買家提供優質的醫藥健康產品和服務。

在自營業務方面，我們將加強自身的智能供應鏈體系建設，持續打造主倉與分倉相結合的倉儲網絡與同城車配的物流系統。我們將加速在現有符合條件的主倉附近建設分倉，形成主分倉一體化結構，充分滿足客戶對更多品類的需求。在完善自營倉佈局的基礎上，我們將進一步發展同城車配業務，實現更多主倉所在城市及周邊城市的訂單半日達與當日達，同時結合分倉建設計劃，在分倉所在城市及周邊城市上綫同城配服務，不斷提升用戶體驗。

此外，我們將進一步拓展廠牌首推特別是自有品牌業務，積極向上游佈局，加強與上游藥企、供應商的戰略合作，不斷創新和升級合作模式，拓寬合作領域。在剛剛推出的藿香正氣口服液這一大單品的基礎上，我們將進一步加強首推大單品、流通爆品和會員精品等優質獨特產品的全渠道覆蓋，同時上綫上百個新品種，實現首推業務的加速發展。

在充分保障產品供給和供應鏈金融賦能的基礎上，我們仍將致力於對下游用戶的持續拓展。其中，針對覆蓋率較高的單體藥店，我們將在原有基礎上進一步鞏固優勢，通過提升自營倉對本地銷售較好的藥品品類的覆蓋率，通過同城車配提升效率與用戶體驗；針對基層醫療機構，我們將重點開拓覆蓋，提高對其滲透率，另一方面則加速引入針劑、中藥等特色需求品類，通過超級診所日、中藥超級單品日等活動提升其品種滿足率。

在其他業務方面，我們將加大技術資源投入，不斷優化升級，提升平台上下游用戶的運營效率。針對光譜雲檢業務，我們將在全國範圍內投放數萬台數字化檢測設備，為基層醫療終端提供一套「易用性、經濟性、科技性」兼具的基層醫學檢測方案，助力基層醫生實現專業化、標準化、流程化的檢驗與診斷。針對光譜雲診業務，我們將持續完善系統功能，並從試點省份往全國推廣至上千家客戶，同時逐步推進接入城市醫保。兩項業務齊頭並進，共同推動基層醫療機構的創新和發展，助力其成為更專業可靠的健康守護者。

進一步地，我們將持續挖掘和審慎評估產業鏈相關投資並購機會，加強在醫藥健康領域的深度佈局，構建未來業務發展的協同效應，不斷提升自身競爭力，力求建立更廣泛的品牌影響力和市場地位。

## 管理層討論及分析

### 收入

截至2023年12月31日止年度，本集團錄得收入人民幣16,972.3百萬元及毛利人民幣1,740.9百萬元。截至2023年12月31日止年度的毛利率為10.3%，而2022年同期為10.1%。

本集團自營業務的收入由截至2022年12月31日止年度的人民幣13,519.0百萬元大幅增加至截至2023年12月31日止年度的人民幣16,036.2百萬元，主要歸因於買家群體擴大及買家參與度提高，提升了我們自營業務的GMV。自營業務的月付費買家數量比去年同期穩定增加，同時，每個付費買家的月度平均GMV貢獻以及平均每筆訂單金額均有所提升。

本集團平台業務的收入由截至2022年12月31日止年度的人民幣694.2百萬元增加25.8%至截至2023年12月31日止年度的人民幣873.1百萬元，主要歸因於賣家及買家群體擴大以及每個付費買家的月度平均GMV貢獻增加，推動了我們平台業務的GMV增加。我們平台業務的GMV由截至2022年12月31日止年度的人民幣226億元增至截至2023年12月31日止年度的人民幣285億元。我們平台業務的賣家由2022年12月31日的6,072個增至2023年12月31日的8,081個。平台業務的月付費買家數量比去年同期穩定增加，同時，每個付費買家的月均訂單數也有所增加。

本集團其他業務的收入由截至2022年12月31日止年度的人民幣61.6百萬元增加2.1%至截至2023年12月31日止年度的人民幣62.9百萬元，主要歸因於SaaS解決方案收入增加。

### 銷售成本

本集團的銷售成本由截至2022年12月31日止年度的人民幣12,840.1百萬元增加18.6%至截至2023年12月31日止年度的人民幣15,231.4百萬元，主要由於收入增長及業務擴張。

本集團自營業務的銷售成本由截至2022年12月31日止年度的人民幣12,679.5百萬元增加18.7%至截至2023年12月31日止年度的人民幣15,054.1百萬元。截至2023年12月31日止年度的銷售成本有所增加，主要由於買家購買需求增加使我們相應增加醫藥產品採購。

本集團平台業務的銷售成本由截至2022年12月31日止年度的人民幣124.1百萬元增加18.1%至截至2023年12月31日止年度的人民幣146.6百萬元，主要由於我們的平台的交易量擴大。

本集團其他業務的銷售成本由截至2022年12月31日止年度的人民幣36.6百萬元下降16.4%至截至2023年12月31日止年度的人民幣30.6百萬元，主要由於光譜雲檢的相關成本有所減少。

## 毛利及毛利率

由於上文所述，本集團的毛利由截至2022年12月31日止年度的人民幣1,434.7百萬元大幅增加21.3%至截至2023年12月31日止年度的人民幣1,740.9百萬元。本集團的毛利率由截至2022年12月31日止年度的10.1%上升至截至2023年12月31日止年度的10.3%。

本集團自營業務的毛利率由截至2022年12月31日止年度的6.2%略微下降至截至2023年12月31日止年度的6.1%，業務保持良好規模增長的同時基本維持穩定。

本集團平台業務的毛利率由截至2022年12月31日止年度的82.1%上升至截至2023年12月31日止年度的83.2%，主要歸因於平台交易更多地使用了低費率交易渠道。

本集團其他業務的毛利率由截至2022年12月31日止年度的40.6%上升至截至2023年12月31日止年度的51.3%，主要由於(i)光譜雲檢調整業務模式之後的毛利率同比上升；及(ii)毛利較高的SaaS業務收入同比增長以及對應的收入佔比增加。

## 銷售及營銷費用

本集團的銷售及營銷費用由截至2022年12月31日止年度的人民幣1,325.6百萬元增加4.7%至截至2023年12月31日止年度的人民幣1,387.3百萬元，主要由於隨著我們持續擴大業務營運，營銷及推廣費用增加。履約費用從截至2022年12月31日止年度的人民幣313.0百萬元略微增加0.6%至截至2023年12月31日止年度的人民幣314.8百萬元，其中的物流費用從截至2022年12月31日止年度的人民幣222.3百萬元增加至截至2023年12月31日止年度的人民幣234.2百萬元。儘管本集團於報告期內的銷售及營銷費用有所增加，但由於收入實現更高增長，銷售及營銷費用佔本集團收入百分比持續下降。

## 一般行政及管理費用

本集團的行政及管理費用由截至2022年12月31日止年度的人民幣286.8百萬元增加16.0%至截至2023年12月31日止年度的人民幣332.6百萬元，主要由於(i)於報告期內為激勵董事和員工持續地盡其最大努力為本集團取得良好經營成果而向彼等授予額外的購股權或新的獎勵股份導致以權益結算的股份支付費用增加；及(ii)我們就發展業務額外僱用管理人員以及具備資本市場專業知識的專業員工，令薪資及福利費用增加。儘管一般行政及管理費用於報告期內有所增加，其佔本集團收入百分比仍維持穩定。

## 研發費用

本集團的研發費用由截至2022年12月31日止年度的人民幣79.1百萬元增加18.3%至截至2023年12月31日止年度的人民幣93.6百萬元，主要歸因於我們為業務優化及升級技術系統以及為其他業務開發技術系統，以致產生更多僱員相關費用，令以權益結算的股份支付費用和薪資及福利費用增加。

## 其他收入

本集團的其他收入由截至2022年12月31日止年度的人民幣88.9百萬元減少至截至2023年12月31日止年度的人民幣87.7百萬元。該減幅主要歸因於利息收入的增加部分被以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融資產的投資收入及政府補助的減少所抵銷。

## 其他收益／虧損(淨額)

截至2022年12月31日止年度，本集團錄得其他收益淨額人民幣20.0百萬元，而截至2023年12月31日止年度則錄得其他收益淨額人民幣0.9百萬元。該差額主要由於以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融資產的公允價值變動收益以及匯率波動帶來的匯兌虧損影響所致。

## 以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融負債的公允價值變動

本集團以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融負債的公允價值變動於截至2022年12月31日止年度及截至2023年12月31日止年度分別為人民幣1,299.5百萬元及人民幣3,171.9百萬元。該等變動主要是由於2022年12月31日優先股的公允價值在按照公司上市時點的每股價值進行重新計算時，產生的一次性非現金調整所引起的公允價值變動，同時，美元兌人民幣升值也使以美元計價的優先股的公允價值增加。

## 財務費用

財務費用由截至2022年12月31日止年度的人民幣10.2百萬元略微減少2.0%至2023年同期的人民幣10.0百萬元，原因為租賃負債利息費用減少。

## 年內虧損

由於上文所述，本集團的年內虧損由截至2022年12月31日止年度的人民幣1,500.0百萬元增加至截至2023年12月31日止年度的人民幣3,206.5百萬元。

## 非《國際財務報告準則》計量指標

於評估我們的業務時，我們考慮並使用(i)經調整淨利潤／(虧損)及(ii)經調整淨利潤／(虧損)率作為審閱及評估我們經營業績的補充計量指標。呈列該等非《國際財務報告準則》財務計量指標並非用作單獨考慮，或替代根據《國際財務報告準則》所編製及呈列的財務資料。我們將經調整淨利潤／(虧損)定義為年內損益加回(i)以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融負債的公允價值變動；(ii)以權益結算的股份支付費用；及(iii)上市費用。我們將經調整淨利潤／(虧損)率定義為經調整淨利潤／虧損除以收入。我們呈列該等非《國際財務報告準則》財務計量指標的原因是，我們的管理層採用有關指標評估經營業績並制定業務計劃。因此，我們相信，使用該等非《國際財務報告準則》財務計量指標為投資者和其他人士提供了有用的資料，使其能夠以與我們管理層及董事會相同的方式理解及評估我們的經營業績。該等非《國際財務報告準則》財務計量指標並未在《國際財務報告準則》中定義，亦非按照《國際財務報告準則》呈列。該等非《國際財務報告準則》財務計量指標作為一項分析工具具有局限性。此外，該等非《國際財務報告準則》計量指標可能不同於其他公司(包括同行公司)採用的非《國際財務報告準則》資料，因此其可比性可能有限。該等非《國際財務報告準則》財務計量指標不應單獨考慮，亦不應理解為取代利潤／虧損或任何其他業績衡量標準。我們鼓勵投資者根據最直接可比的《國際財務報告準則》計量指標(如下文所示)，審閱我們的歷史非《國際財務報告準則》財務計量指標。本節呈列的非《國際財務報告準則》財務計量指標可能無法與其他公司呈列的類似名稱的計量指標相比。其他公司可能以不同的方式計算類似名稱的計量指標，因而在對比分析我們的數據時，該等計量指標的實用性可能受限。我們鼓勵閣下全面審閱我們的財務資料，切勿依賴單一的財務計量指標。

經調整淨利潤／(虧損)未經審計，指年內虧損加回(i)以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融負債的公允價值變動；(ii)以權益結算的股份支付費用；及(iii)本公司上市費用。截至2023年12月31日止年度，本集團經調整淨利潤為人民幣130.5百萬元，較2022年同期的經調整淨虧損人民幣124.9百萬元大幅減少虧損人民幣255.4百萬元。截至2023年12月31日止年度，我們首次錄得經調整淨利潤。

下表載列經調整淨利潤／(虧損)與根據《國際財務報告準則》計算及呈列的最直接可比的財務計量指標(年內虧損)的對賬。

	截至12月31日止年度	
	2023年 (人民幣千元)	2022年 (人民幣千元)
年內虧損	<b>(3,206,507)</b>	(1,500,038)
加回：		
以公允價值計量且其變動計入當期損益的 金融負債的公允價值變動	<b>3,171,903</b>	1,299,500
以權益結算的股份支付費用	<b>118,278</b>	38,817
上市費用	<b>46,868</b>	36,865
經調整淨利潤／(虧損)		
(一項非《國際財務報告準則》計量指標)	<b>130,542</b>	<b>(124,856)</b>
經調整淨利潤／(虧損)率		
(一項非《國際財務報告準則》計量指標)	<b>0.8%</b>	<b>(0.9)%</b>

根據《國際財務報告準則》，經調整淨利潤／(虧損)並非業績衡量指標。經調整淨利潤／(虧損)並不包括影響我們相關期間虧損的全部項目，因此使用該指標作為分析工具具有重大局限性。

#### 流動資金、資金來源以及借款

截至2023年12月31日止年度，我們通過股東出資及經營活動所得現金為我們的經營及投資活動提供資金。我們的現金及現金等價物指現金及銀行結餘以及原定到期日為三個月或以下的定期存款。

於2023年12月31日，本集團的現金及現金等價物由2022年12月31日的人民幣835.4百萬元減少10.7%至人民幣745.7百萬元。截至2023年12月31日止年度的現金及現金等價物減少主要是由於我們更多地使用應付票據結算付款以進一步優化對上游供應商的支付方式，導致受限制現金大幅增加。

下表載列我們於所示年度的現金流量：

	截至12月31日止年度	
	2023年	2022年
	(人民幣千元)	(人民幣千元)
經營活動所得現金淨額	451,202	98,200
投資活動(所用)／所得現金淨額	(792,946)	41,070
融資活動所得現金淨額	255,343	261,927
現金及現金等價物淨(減少)增加	(86,401)	401,197
年初現金及現金等價物	835,394	415,482
外匯匯率變動影響	(3,300)	18,715
年末現金及現金等價物	745,693	835,394

本集團就其現金管理政策採用審慎的財務管理方法，以確保本集團的流動資金架構(包括資產、負債及其他承擔)能夠始終滿足其資金需求。展望未來，我們相信，通過綜合使用經營活動產生的現金、外部借款、全球發售募集資金淨額以及不時自資本市場籌集的其他資金，將可滿足我們的流動資金需求。

#### 經營活動所得現金淨額

截至2023年12月31日止年度，經營活動所得現金淨額為人民幣451.2百萬元，主要歸因於年內稅前虧損人民幣3,210.2百萬元，並經過下列項目調整：(i)非現金和非經營項目，主要包括以權益結算的股份支付費用人民幣118.3百萬元；以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融負債的公允價值變動人民幣3,171.9百萬元；及(ii)營運資金變動，其主要是由於貿易及其他應付款項增加人民幣708.1百萬元；同時貿易及其他應收款項減少了人民幣56.1百萬元。以上對經營活動所得現金增加的影響部分被存貨增加的人民幣454.0百萬元所抵銷。

#### 投資活動(所用)／所得現金淨額

截至2023年12月31日止年度，投資活動所用現金淨額為人民幣792.9百萬元，主要由於報告期內存入受限制存款人民幣2,136.3百萬元及購買以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融資產人民幣8,540.6百萬元，部分被出售以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融資產所得款項人民幣8,391.2百萬元及提取受限制存款人民幣1,328.7百萬元所抵銷。

#### 融資活動所得現金淨額

截至2023年12月31日止年度，融資活動所得現金淨額為人民幣255.3百萬元，主要歸因於首次公開發售所得款項約人民幣317.1百萬元。

## 重大投資

截至2023年12月31日止年度，本集團並無作出或持有任何重大投資(包括於2023年12月31日於被投資公司價值佔本集團總資產5%或以上的任何投資)。

## 重大收購及出售事項

截至2023年12月31日止年度，本集團並無就附屬公司、綜合聯屬實體或聯營公司進行任何重大收購或出售。

## 資產質押

於2023年12月31日，本集團並無資產質押。

## 重大投資及資本資產的未來計劃

於2023年12月31日，本集團並無重大投資或資本資產的具體未來計劃。

## 資本負債比率

本集團的資本負債比率按計息借款總額除以權益總額計算。截至2023年12月31日，由於本集團存在因票據貼現產生的計息銀行借款，故資本負債比率為3.1% (截至2022年12月31日：零)。

## 報告期後重大事項

除本公告所披露者外，截至本公告日期，自2023年12月31日以來概無可能對本集團造成影響的其他重大事項。

## 僱員及薪酬

於2023年12月31日，本集團共有6,306名僱員。下表載列於2023年12月31日按職能劃分的僱員總數：

職能	僱員人數
一般行政及管理	798
銷售及營銷	2,988
運營	2,198
研發	322
合計	<u>6,306</u>

本集團相信吸引、招聘及保留優秀僱員對本集團取得成功至關重要。僱員薪酬根據現行行業慣例以及僱員教育背景、經驗及表現釐定。本集團定期審閱僱員薪酬政策及待遇。

本集團僱員薪酬包括具有競爭力的薪資、銷售績效佣金、績效現金獎金以及若干其他激勵。根據適用中國法規，本集團就住房公積金及由相關當地省市政府組織的多種僱員社會保障計劃，包括住房、養老、醫療、生育、工傷及失業救濟計劃，按僱員薪資特定比例供款。獎金及銷售佣金一般由我們酌情發放，部分取決於僱員表現，部分則視乎我們業務的整體業績而定。

本公司亦已採納兩項股份激勵計劃，分別為2019年股份激勵計劃及2023年股份激勵計劃，為本集團僱員提供激勵。有關股份激勵計劃的進一步詳情，請參閱招股章程附錄四「法定及一般資料—股份激勵計劃」一節。

截至2023年12月31日止年度，本集團產生的薪酬成本總額為人民幣1,064.3百萬元，而截至2022年12月31日止年度為人民幣988.6百萬元。薪酬成本總額佔收入百分比由截至2022年12月31日止年度的6.9%改善至截至2023年12月31日止年度的6.3%，員工整體效率持續提高。

截至2023年12月31日止年度，本集團並無遭遇任何重大勞資糾紛，亦無在招聘僱員方面遭遇任何困難。

## 外匯風險

截至2023年12月31日止年度，本集團主要在中國運營，大部分交易以人民幣(本公司主要綜合聯屬實體的功能貨幣)結算。我們面臨的外匯風險主要來自本集團若干實體的銀行結餘及以外幣計值的以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融資產。本集團目前並未就外幣交易、資產及負債制定外幣對沖政策。本集團將密切監控其外幣風險及外匯風險管理策略，並將視需要考慮對沖重大外幣風險，以盡量降低其外匯風險。

## 或有負債

於2023年12月31日，本集團並無重大或有負債。

## 企業管治

董事會致力實現至高標準的企業管治。董事會認為高水平的企業管治標準十分重要，有助本集團制訂框架，以保障股東利益、提升企業價值及加強問責。

### 遵守企業管治常規守則

除下文所披露者外，我們自2023年6月28日（「上市日期」）起至2023年12月31日止期間已遵守《香港聯合交易所有限公司證券上市規則》（「《上市規則》」）附錄C1第二部分《企業管治守則》（「《企業管治守則》」）所載的適用守則條文。

《企業管治守則》守則條文第C.2.1條建議（而非規定），主席與首席執行官的角色應有區分，並不應由一人同時兼任。由於張步鎮先生兼任董事會主席及本公司首席執行官，故本公司做法與該條文有所偏離。張先生為本公司創始人兼主要股東，於本集團業務運營及管理方面有豐富經驗。董事會相信，主席及首席執行官由張先生兼任可確保本集團內部的領導一致，並使整體戰略規劃更為有效及高效。此架構將確保本公司能夠迅速及有效地作出及執行決定。董事會認為此項安排並不會損害權力及權責的平衡。此外，所有重大決定均於諮詢董事會成員（包括相關董事委員會）及三名獨立非執行董事的意見後作出。董事會將不時重新評估主席與首席執行官之間的角色區分，未來可能在考慮本集團整體情況後建議由不同人士擔任。

此外，《企業管治守則》第C.5.1條建議董事會應定期開會，董事會會議應每年召開至少四次，大約每季一次。於報告期內，本公司於2023年6月28日在香港聯合交易所有限公司（「聯交所」）上市，並自該日起《企業管治守則》適用於本公司。自上市日期起及直至報告期末，我們召開的董事會會議少於四次。儘管如此，董事會成員之間一直保持定期溝通，日後會繼續定期開會以瞭解本公司事務的最新動態。

《企業管治守則》第C.3.2條建議應將那些保留予董事會的職能及那些轉授予管理層的職能分別明確下來。本公司並未正式將保留予董事會的職能及那些轉授予管理層的職能分開。然而，倘發生需要董事會作出決策的事宜，則將保留予董事會以通過決議案解決或轉授予管理層。

《企業管治守則》第D.1.2條建議管理層應每月向董事會成員提供更新資料，提供有關公司的表現、狀況及前景的公正且清晰評估。該等更新資料應包含足以讓董事會全體成員及個別董事履行《上市規則》第3.08條及第十三章規定的職責的詳情。儘管管理層並無每月向董事會匯報更新資料，惟我們會及時向執行董事及董事會主席匯報更新資料，供彼等進行評估及助力彼等作出決策。

### **遵守《董事進行證券交易的標準守則》**

本公司已採納《上市規則》附錄C3所載《上市發行人董事進行證券交易的標準守則》(「《標準守則》」)作為其證券交易守則，以規管董事及相關僱員進行的所有本公司證券交易及《標準守則》涵蓋的其他事項。

本公司已向所有董事進行具體查詢，而彼等已確認於報告期內一直遵守《標準守則》。

### **審計委員會**

本公司已根據《上市規則》第3.21條及《企業管治守則》(經不時修訂)成立審計委員會，由邵蓉女士、孫含暉先生及趙宏強先生三名成員組成，並由具備適當專業資格的本公司獨立非執行董事趙先生出任審計委員會主席，以(當中包括)審閱及監督本集團的財務報告程序及內部監控系統，審批關連交易以及向董事會提供建議及意見等。

審計委員會已審閱本集團截至2023年12月31日止年度的經審計綜合財務報表，並已與獨立審計師德勤•關黃陳方會計師行會面。審計委員會亦已與本公司高級管理層成員討論本公司所採納的會計政策及實務以及內部控制。

### **本公司審計師的工作範圍**

初步公告所載本集團截至2023年12月31日止年度的綜合財務狀況表、綜合損益及其他全面收益表以及相關附註內的數字已由本集團審計師德勤•關黃陳方會計師行與本集團於該年度的經審計綜合財務報表所載金額核對一致。德勤•關黃陳方會計師行就此所進行的工作並不構成核證委聘，故德勤•關黃陳方會計師行不對初步公告發表任何意見或核證結論。

## 其他資料

### 2023年股份激勵計劃

根據2023年股份激勵計劃的規則，本公司已與信託機構(「受託人」)訂立信託安排，藉以(其中包括)實施及管理2023年股份激勵計劃。

於報告期內，受託人已於聯交所購回合共270,000股股份。

### 購買、出售或贖回本公司上市證券

除根據本公司全球發售(定義見招股章程)所進行者外，於報告期內，本公司、其任何附屬公司及綜合聯屬實體均無購買、出售或贖回本公司於聯交所上市的任何證券。

### 重大訴訟

截至2023年12月31日止年度，本集團並無涉及任何重大訴訟或仲裁。董事亦不知悉報告期內及直至本公告日期本集團有任何尚未了結或面臨的重大訴訟或申索。

### 全球發售所得款項用途

本公司股份已於2023年6月28日在聯交所上市。全球發售籌集的所得款項淨額約為242.2百萬港元(包括部分行使超額配股權(定義見招股章程)後獲得的額外所得款項)。

截至2023年12月31日，已按與招股章程「未來計劃及所得款項用途」一節所披露者一致的方式動用所得款項淨額中的24.0百萬港元。下表載列截至2023年12月31日的全球發售所得款項使用情況。先前於招股章程中披露的所得款項淨額擬定用途概無變動，而本公司預計將於2025年12月前按照有關擬定用途悉數動用所得款項淨額的剩餘款項。

	全球發售 所得款項淨額 (百萬港元)	截至2023年 12月31日的 未動用金額 (百萬港元)	於報告期內 動用 (百萬港元)	悉數動用 未動用的 所得款項 預期時間表
<b>醫藥流通業務</b>	<b>109.0</b>	<b>99.0</b>	10.0	於2025年 12月前
• 憑藉我們平台積累的市場洞見吸引更多合資格上游參與者，並使我們的SKU產品多樣化，使得我們的平台成為對我們的買家更具吸引力的首選平台	48.4	46.6	1.8	於2025年 12月前
• 通過我們專用的數字化工具來提高我們的商務拓展能力及效率	48.4	42.5	5.9	於2025年 12月前
• 加強我們的供應鏈能力	12.2	9.9	2.3	於2025年 12月前
<b>進一步發展我們的其他業務</b>	<b>60.5</b>	<b>52.9</b>	7.6	於2025年 12月前
• 擴大我們光譜雲檢服務的地理覆蓋範圍	36.3	31.7	4.6	於2025年 12月前
• 提高小微倉的市場知名度及普及度	24.2	21.2	3.0	於2025年 12月前
<b>研發</b>	<b>53.3</b>	<b>49.6</b>	3.7	於2025年 12月前
<b>營運資金及一般企業用途</b>	<b>19.4</b>	<b>16.7</b>	2.7	於2025年 12月前
<b>合計</b>	<b>242.2</b>	<b>218.2</b>	24.0	

## 末期股息

董事會不建議就截至2023年12月31日止年度分派末期股息。

## 股東週年大會及暫停辦理股份過戶登記手續

本公司股東週年大會(「股東週年大會」)計劃於2024年5月23日(星期四)舉行。本公司將根據《上市規則》的規定適時刊發及向股東寄發召開股東週年大會的通告。

為釐定有權出席股東週年大會並於會上投票的股東身份，本公司將於2024年5月20日(星期一)至2024年5月23日(星期四)(包括首尾兩日)暫停辦理股份過戶登記手續，期間將不會辦理股份過戶登記。為合資格出席股東週年大會並於會上投票，所有填妥的過戶表格連同相關股票必須不遲於2024年5月17日(星期五)下午四時三十分送呈本公司香港證券登記分處卓佳證券登記有限公司(地址為香港夏慤道16號遠東金融中心17樓)，以辦理登記。

## 財務資料

### 綜合損益及其他全面收益表 截至2023年12月31日止年度

	附註	截至12月31日止年度	
		2023年 人民幣千元	2022年 人民幣千元
收入	3	<b>16,972,276</b>	14,274,810
銷售成本		<b>(15,231,353)</b>	(12,840,093)
毛利		<b>1,740,923</b>	1,434,717
其他收入	4	<b>87,730</b>	88,920
其他收益及虧損	5	<b>901</b>	19,965
以公允價值計量且其變動計入 當期損益的金融負債的公允價值變動		<b>(3,171,903)</b>	(1,299,500)
根據預期信貸虧損模式撥回(確認)的 減值虧損淨額		<b>2,540</b>	(2,300)
銷售及營銷費用		<b>(1,387,290)</b>	(1,325,640)
研發費用		<b>(93,601)</b>	(79,146)
一般行政及管理費用		<b>(332,597)</b>	(286,787)
財務費用	6	<b>(10,032)</b>	(10,231)
上市費用		<b>(46,868)</b>	(36,865)
稅前虧損		<b>(3,210,197)</b>	(1,496,867)
所得稅抵免(費用)	7	<b>3,690</b>	(3,171)
年內虧損	8	<b>(3,206,507)</b>	(1,500,038)
年內其他全面費用		<b>-</b>	-
年內虧損及全面費用總額		<b>(3,206,507)</b>	(1,500,038)
以下各項應佔年內虧損及全面費用總額：			
本公司擁有人		<b>(3,189,212)</b>	(1,488,688)
非控股權益		<b>(17,295)</b>	(11,350)
		<b>(3,206,507)</b>	(1,500,038)
每股虧損			
基本及攤薄(人民幣元)	10	<b>(8.26)</b>	(11.88)

綜合財務狀況表  
於2023年12月31日

	附註	於12月31日	
		2023年 人民幣千元	2022年 人民幣千元
<b>非流動資產</b>			
物業、廠房及設備淨額		69,586	98,261
使用權資產		140,130	165,749
無形資產		85,311	98,903
商譽		9,252	9,252
遞延稅項資產		4,524	1,584
定期存款		40,000	50,000
		<u>348,803</u>	<u>423,749</u>
<b>流動資產</b>			
存貨		1,470,293	1,016,168
貿易及其他應收款項	11	457,715	503,460
應收股東款項		–	2
以公允價值計量且其變動計入 當期損益的金融資產		865,493	711,076
定期存款		289,673	320,487
受限制銀行存款		1,105,992	298,404
銀行結餘及現金		673,874	835,394
		<u>4,863,040</u>	<u>3,684,991</u>
<b>流動負債</b>			
貿易及其他應付款項	12	(3,105,738)	(2,398,078)
合約負債		(10,308)	(24,434)
租賃負債		(62,550)	(81,178)
銀行借款		(57,508)	–
以公允價值計量且其變動計入 當期損益的金融負債		–	(5,872,042)
		<u>(3,236,104)</u>	<u>(8,375,732)</u>
流動資產淨額(負債淨額)		<u>1,626,936</u>	<u>(4,690,741)</u>
資產總額減流動負債		<u>1,975,739</u>	<u>(4,266,992)</u>

綜合財務狀況表－續  
於2023年12月31日

	於12月31日	
	2023年	2022年
	人民幣千元	人民幣千元
非流動負債		
租賃負債	(89,603)	(99,370)
遞延稅項負債	(2,598)	(3,348)
	<u>(92,201)</u>	<u>(102,718)</u>
資產淨額(負債淨額)	<u>1,883,538</u>	<u>(4,369,710)</u>
資本及儲備(虧絀)		
股本	11	2
儲備(虧絀)	<u>1,919,751</u>	<u>(4,350,783)</u>
本公司擁有人應佔權益(虧絀)	1,919,762	(4,350,781)
非控股權益	<u>(36,224)</u>	<u>(18,929)</u>
權益(虧絀)總額	<u>1,883,538</u>	<u>(4,369,710)</u>

# 綜合財務報表附註

## 截至2023年12月31日止年度

### 1. 一般事項

本公司於2018年8月27日根據開曼群島《公司法》在開曼群島註冊成立為一家獲豁免有限公司。其直接控股公司為MIYT Holdings Limited，為一家在英屬維爾京群島註冊成立的公司。本公司股份已於2023年6月28日在香港聯合交易所有限公司（「聯交所」）主板上市（「上市」）。

本公司為一家投資控股公司。本集團主要經營線上平台，為藥品及保健產品製造商提供藥品及保健產品批發和零售以及平台業務服務。本集團的主要業務及地理市場位於中華人民共和國（「中國」）。

綜合財務報表以人民幣呈列，人民幣亦為本公司的功能貨幣。

### 2. 應用新訂及經修訂《國際財務報告準則》

於本年度強制生效的新訂及經修訂《國際財務報告準則》

於本年度，為編製綜合財務報表，本集團已首次應用以下由國際會計準則理事會頒佈的新訂及經修訂《國際財務報告準則》，該等準則於2023年1月1日開始的本集團年度期間強制生效：

《國際財務報告準則》第17號 (包括2020年6月及2021年12月的 《國際財務報告準則》第17號(修訂本))	保險合約
《國際會計準則》第8號(修訂本)	會計估算的定義
《國際會計準則》第12號(修訂本)	與單一交易產生之資產及負債有關的遞延稅項
《國際會計準則》第12號(修訂本)	國際稅收改革—支柱二立法模板
《國際會計準則》第1號及《國際財務 報告準則》實務聲明第2號(修訂本)	會計政策的披露

除下文所述者外，於本年度應用新訂及經修訂《國際財務報告準則》對本集團於當前及過往年度的財務狀況及表現及／或該等綜合財務報表載列的披露並無造成重大影響。

## **2.1 應用《國際會計準則》第12號(修訂本)與單一交易產生之資產及負債有關的遞延稅項對會計政策的影響及變動**

本集團於本年度首次應用該等修訂本。該等修訂本縮窄香港會計準則第12號所得稅第15及24段遞延稅項負債及遞延稅項資產確認的豁免範圍，使其不再適用於在初始確認時產生相等應課稅及可抵扣暫時性差異的交易。

根據過渡條文：

- (i) 本集團已對於2022年1月1日或之後發生的租賃交易追溯應用新會計政策；
- (ii) 本集團亦於2022年1月1日確認遞延稅項資產(以可能有應課稅利潤以動用可抵扣暫時性差異為限)，並就與使用權資產及租賃負債相關的所有可抵扣應課稅暫時性差異確認遞延稅項負債。

除本集團按總額基準確認相關遞延稅項資產及遞延稅項負債分別人民幣39,760,000元及人民幣39,760,000元但並無影響所呈列最早期間的累計虧損外，應用有關修訂本對本集團的財務狀況及表現並無造成重大影響。

## **2.2 應用《國際會計準則》第1號及《國際財務報告準則》實務聲明第2號(修訂本)會計政策的披露的影響**

本集團於本年度首次應用該等修訂本。《國際會計準則》第1號財務報表的呈報已修訂，以「重大會計政策資料」取代「主要會計政策」一詞的所有情況。倘連同實體財務報表內其他資料一併考慮時，可以合理預期會計政策資料會影響通用財務報表的主要使用者根據該等財務報表所作出的決定，則該會計政策資料屬重大。

該等修訂本亦澄清，即使涉及款項並不重大，但基於相關交易性質、其他事項或情況，會計政策資料仍可屬重大。然而，並非所有與重大交易、其他事項或情況有關的會計政策資料本身即屬重大。倘實體選擇披露非重大會計政策資料，則有關資料不得掩蓋重大會計政策資料。

《國際財務報告準則》實務聲明第2號作出重大性判斷(「實務聲明」)亦經修訂，以說明實體如何將「四步法評估重大性流程」應用於會計政策披露及判斷有關一項會計政策的資料對其財務報表是否屬重大。實務聲明已加入指引及實例。

應用該等修訂本對本集團的財務狀況及表現並無重大影響，但影響綜合財務報表所載的本集團會計政策的披露。

已頒佈但未生效的經修訂《國際財務報告準則》

本集團尚未提早採納下列已頒佈但尚未生效的經修訂《國際財務報告準則》：

《國際財務報告準則》第10號及 《國際會計準則》第28號(修訂本)	投資者與其聯營公司或合營企業之間的 資產出售或注資 <sup>1</sup>
《國際財務報告準則》第16號(修訂本)	售後租回的租賃負債 <sup>2</sup>
《國際會計準則》第1號(修訂本)	將負債分類為流動或非流動 <sup>2</sup>
《國際會計準則》第1號(修訂本)	附帶契約條件的非流動負債 <sup>2</sup>
《國際會計準則》第7號及《國際 財務報告準則》第7號(修訂本)	供應商融資安排 <sup>2</sup>
《國際會計準則》第21號(修訂本)	缺乏可兌換性 <sup>3</sup>

- 1 於待定日期或之後開始的年度期間生效。
- 2 於2024年1月1日或之後開始的年度期間生效。
- 3 於2025年1月1日或之後開始的年度期間生效。

本公司董事預計，應用所有經修訂《國際財務報告準則》將不會對於可預見未來的綜合財務報表產生重大影響。

### 3. 收入及分部資料

本集團i)從事藥品及保健產品的線下或線上平台批發業務；ii)通過其零售店從事藥品及保健產品零售；iii)運營線上平台，方便藥品經銷商通過本集團的線上平台銷售其藥品及保健產品；iv)向下游藥店提供SaaS解決方案，以簡化其存貨管理；v)向基層醫療機構提供醫療檢測服務；vi)向第三方藥店銷售無人智慧藥櫃；及vii)向第三方藥店提供無人智慧藥櫃相關維護及技術支持服務。

#### (a) 客戶合約收入細分

	截至12月31日止年度	
	2023年 人民幣千元	2022年 人民幣千元
商品或服務類型：		
自營業務(附註(i))	16,036,245	13,519,017
平台業務(附註(ii))	873,119	694,204
其他(附註(iii))	62,912	61,589
合計	<u>16,972,276</u>	<u>14,274,810</u>
收入確認的時間：		
按時間點	16,960,080	14,268,376
隨時間	12,196	6,434
合計	<u>16,972,276</u>	<u>14,274,810</u>

附註：

- i) 本集團主要向藥店及基層醫療機構出售藥品及保健產品。
- ii) 平台業務收入指本集團就經銷商使用本集團的線上平台而收取的佣金，該佣金於終端客戶接受後確認，且按銷售額(扣除經銷商通過本集團線上平台的折扣及退貨撥備)的特定百分比收取。
- iii) 其他包括
  - 1) 本集團就向下游藥店提供的SaaS解決方案相關存貨管理收取一次性使用費及服務費，該解決方案有助於藥店簡化其存貨管理。
  - 2) 本集團向基層醫療機構提供診斷檢測服務並生成檢測結果。
  - 3) 本集團向第三方藥店銷售無人智慧藥櫃，及向其提供無人智慧藥櫃相關維護及技術支持服務。

**(b) 交易價格根據客戶合約的其餘履約責任分配**

所有客戶合約為期一年或以下。按《國際財務報告準則》第15號所准許，分配至該等未履行合約的交易價格不予披露。

**(c) 分部資料**

為進行資源分配及業績評估，已向本公司執行董事(為主要經營決策者(「主要經營決策者」))呈報資料。有關會計政策與本集團會計政策相同。有關本集團業績或資產與負債的其他分析並未定期提供予主要經營決策者供其審閱，而主要經營決策者所審閱的是本集團的整體業績與財務狀況。因此，主要經營決策者已確定一個經營分部，且僅整個實體的披露資料根據《國際財務報告準則》第8號經營分部呈列。

**(d) 地區資料**

本集團主要在中國(亦是註冊地)進行經營。於兩個年度，本集團收入全部來自中國的業務，且本集團的非流動資產全部位於中國。

**(e) 有關主要客戶的資料**

於兩個年度，概無與單一外部客戶進行交易產生的收入佔本集團收入的10%或以上。

#### 4. 其他收入

	截至12月31日止年度	
	2023年	2022年
	人民幣千元	人民幣千元
政府補助(附註)	21,090	23,171
銀行利息收入	49,139	42,657
以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融資產的 投資收入	15,717	19,981
其他	1,784	3,111
	<u>87,730</u>	<u>88,920</u>

附註：政府補助指從當地政府用於鼓勵在中國開展業務經營而發放的無條件補助中所收取的現金。政府補助於收取時在損益中確認。

#### 5. 其他收益及虧損

	截至12月31日止年度	
	2023年	2022年
	人民幣千元	人民幣千元
出售物業、廠房及設備(虧損)收益	(329)	38
出售附屬公司收益(附註)	-	1,344
捐贈	(485)	(132)
外匯(虧損)收益淨額	(3,300)	18,715
以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融資產的 公允價值變動收益	5,015	-
	<u>901</u>	<u>19,965</u>

附註：出售附屬公司收益指分別於2022年4月8日、2022年4月6日、2022年3月28日、2022年4月1日及2022年10月9日向獨立第三方出售廣州藥師幫網絡科技有限公司、北京藥師幫網絡科技有限公司、東莞市大嶺山健惠綜合門診有限公司、天津藥師幫綜合門診有限公司及山東樂藥醫藥有限公司，總收益為人民幣1,344,000元。

#### 6. 財務費用

	截至12月31日止年度	
	2023年	2022年
	人民幣千元	人民幣千元
租賃負債的利息費用	8,536	9,710
應收票據貼現的利息費用	1,496	521
	<u>10,032</u>	<u>10,231</u>

## 7. 所得稅抵免(費用)

	截至12月31日止年度	
	2023年	2022年
	人民幣千元	人民幣千元
中國企業所得稅(「企業所得稅」)：		
當期稅項	-	-
遞延稅項	3,690	(3,171)
	<u>3,690</u>	<u>(3,171)</u>

本公司根據開曼群島《公司法》在開曼群島註冊成立為獲豁免有限公司，獲豁免繳納開曼群島所得稅。

由於本集團於兩個年度均無須繳納香港利得稅的任何應課稅利潤，故本集團並無於綜合財務報表中就香港利得稅作出撥備。

根據《中華人民共和國企業所得稅法》(「《企業所得稅法》」)及《企業所得稅法實施條例》，於兩個年度，本集團於中國經營的附屬公司的中國企業所得稅稅率為25%。

經認定的高新技術企業(「高新技術企業」)可享受15%的所得稅優惠稅率。自2021年起，廣州速道易信息科技有限公司(「廣州速道易」)已獲得高新技術企業資格，並享受15%的所得稅優惠稅率，每三年進行一次審查和更新。廣州速道易的高新技術企業證書有效期為3年(2021年至2023年)，將於2024年屆滿。

## 8. 年內虧損

年內虧損經扣除下列各項後得出：

	截至12月31日止年度	
	2023年	2022年
	人民幣千元	人民幣千元
確認為費用的存貨成本	15,054,203	12,677,901
物業、廠房及設備折舊	41,449	43,429
使用權資產折舊	78,685	76,562
無形資產攤銷	13,936	15,036
陳舊存貨(撥回撇減)撇減	(99)	1,576
審計師酬金	3,900	101
上市費用	46,868	36,865
員工成本：		
董事薪酬	23,647	28,639
其他員工成本		
—薪金及其他津貼	891,617	897,841
—退休福利計劃供款	49,233	45,500
—以權益結算的股份支付費用	99,818	16,620
員工總成本	<u>1,064,315</u>	<u>988,600</u>

## 9. 股息

於2023年內並無向本公司普通股東派付、宣派或擬派任何股息，自報告期結束以來亦無擬派任何股息(2022年：無)。

## 10. 每股虧損

	截至12月31日止年度	
	2023年 人民幣千元	2022年 人民幣千元
用於計算每股基本及攤薄虧損的本公司擁有人應佔年內虧損	<u>(3,189,212)</u>	<u>(1,488,688)</u>

	股份數目	
	2023年	2022年
用於計算每股基本及攤薄虧損的普通股加權平均數目	<u>386,102,900</u>	<u>125,316,184</u>

用於計算每股基本及攤薄虧損的普通股加權平均數目基於股份分拆自2022年1月1日起已生效的假設釐定。

截至2023年及2022年12月31日止年度，每股攤薄虧損的計算並未假設獎勵股份獲歸屬、購股權獲行使或優先股獲轉換，原因為假設上述行使或轉換會導致每股虧損減少。

截至2023年12月31日止年度，每股攤薄虧損的計算並未假設超額配股權獲行使，原因為假設上述行使會導致每股虧損減少。截至2022年12月31日止年度，概無超額配股權。

## 11. 貿易及其他應收款項

	於12月31日	
	2023年 人民幣千元	2022年 人民幣千元
貿易應收款項	32,821	139,215
減：信貸虧損準備	(1,059)	(4,657)
	<u>31,762</u>	<u>134,558</u>
應收票據	7,306	29,163
	<u>7,306</u>	<u>29,163</u>
貿易應收款項及應收票據總額	<u>39,068</u>	<u>163,721</u>
預付供應商款項	135,544	112,651
其他可收回稅項	5,688	4,145
預付費用	10,798	12,233
遞延發行成本	–	5,854
於託管商的應收款項(附註)	176,196	119,945
其他應收款項	76,772	84,911
行使購股權的應收款項	13,649	–
	<u>13,649</u>	<u>–</u>
貿易及其他應收款項總額	<u>457,715</u>	<u>503,460</u>

附註：該款項指所收取的自營業務線上客戶付款，其會存入專管賬戶並隨後由本集團於客戶接受產品交付後提取。

### 貿易應收款項

本集團要求為其線上產品銷售、若干線下產品銷售和零售預付全部貨款。對於其他客戶，本集團通常給予15至30天的信用期。貿易應收款項根據相關合約的條款結算。基於發票日期的貿易應收款項(經扣除信貸虧損準備)的賬齡分析如下：

	於12月31日	
	2023年 人民幣千元	2022年 人民幣千元
3個月內	28,005	127,854
3至6個月	778	3,057
6至12個月	195	1,182
12個月以上	3,843	7,122
	<u>32,821</u>	<u>139,215</u>
減：信貸虧損準備	(1,059)	(4,657)
	<u>31,762</u>	<u>134,558</u>

## 12. 貿易及其他應付款項

	於12月31日	
	2023年 人民幣千元	2022年 人民幣千元
貿易應付款項	1,474,431	1,433,487
應付票據	1,181,242	448,797
應付薪資及福利	154,899	168,824
其他應納稅款	17,215	31,227
其他應付款項	277,286	299,622
已收押金	665	1,069
應計發行成本及上市費用	-	15,052
	<u>3,105,738</u>	<u>2,398,078</u>

### 貿易應付款項

貿易應付款項的信用期介於30至90天。於各報告期末，基於發票日期的貿易應付款項的賬齡分析如下：

	於12月31日	
	2023年 人民幣千元	2022年 人民幣千元
0至30天	910,330	998,860
30至90天	461,413	253,227
90天以上	102,688	181,400
	<u>1,474,431</u>	<u>1,433,487</u>

### 應付票據

本集團發行的所有應付票據均少於六個月到期。

## 13. 期後事項

2023年12月31日後概無發現任何重大期後事項。

## 刊發年度業績公告及年報

本年度業績公告於香港聯合交易所有限公司網站([www.hkexnews.hk](http://www.hkexnews.hk))及本公司網站([www.ysbang.cn](http://www.ysbang.cn))刊登。截至2023年12月31日止年度的年報將於上述香港聯合交易所有限公司及本公司網站刊登，並將適時寄發予本公司股東。

承董事會命  
藥師幫股份有限公司  
主席兼執行董事  
張步鎮先生

香港，2024年3月11日

於本公告日期，董事會成員包括執行董事張步鎮先生及陳飛先生，非執行董事朱梓陽先生，以及獨立非執行董事邵蓉女士、孫含暉先生及趙宏強先生。