

Disclaimer

This presentation has been prepared by YSB Inc. (the “**Company**” and together with its subsidiaries and consolidated affiliated entities, the “**Group**”) solely for information purposes and does not constitute a recommendation regarding the securities of the Group or an offer to sell or issue or the solicitation of an offer to buy or acquire securities of the Group in any jurisdiction or an inducement to enter into investment activity, nor may it or any part of it form the basis of or be relied on in connection with any contract or commitment or investment decision whatsoever.

This document, any information therein and any oral information provided in connection with this presentation is highly confidential and has been prepared by the Company solely for use at this presentation. The information contained herein and any subsequent discussion comprise extracts of operational data and unaudited financial information of the Group that may be subject to further change. The information included in this presentation and subsequent discussion, which does not purport to be complete, comprehensive nor render any form of financial or other advice or appraisals of the assets, securities, business or financials of the Group, has been provided by the Group for general information purposes only. The information contained in this presentation has not been independently verified and cannot be guaranteed. You should refer to the announcement and interim report for the unaudited results of the Group for the six months ended 30 June 2023, which will be subsequently published in accordance with the Rules Governing the Listing of Securities on The Stock Exchange of Hong Kong Limited.

No representation, warranty or undertaking, express or implied, is made as to, and no reliance should be placed on, the fairness, accuracy, completeness or correctness of the information or the opinions contained herein. This presentation is based on the economic, regulatory, market and other conditions in effect on the date hereof. It should be understood that subsequent developments may affect the information contained in this presentation, which neither the Company nor any of its subsidiaries, affiliates, advisors or representatives are under any obligation to update, revise or affirm. None of the Company nor any of its subsidiaries or affiliates, directors, officers, advisors or representatives of the Group shall be liable (in negligence or otherwise) for any loss howsoever arising from any use of this presentation or its contents or otherwise arising from or in connection with this presentation.

By attending or reading this presentation, you will be deemed to have agreed to the terms, obligations and restrictions set out herein.

今天的主讲人



张步镇

董事会主席兼首席执行官



陈飞

执行董事兼首席财务官

1/ 2023年上半年业绩亮点

2/ 2023年上半年业务回顾

3/ 2023年上半年财务回顾

4/ 未来规划

附录/ 我们的业务模式

1

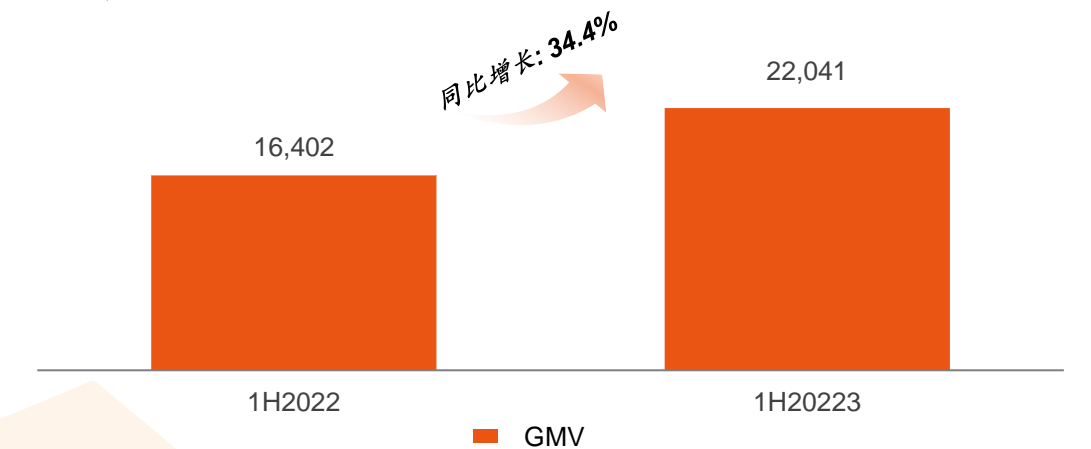
2023年上半年 业绩亮点



2023年上半年首次实现经调整净利润转正

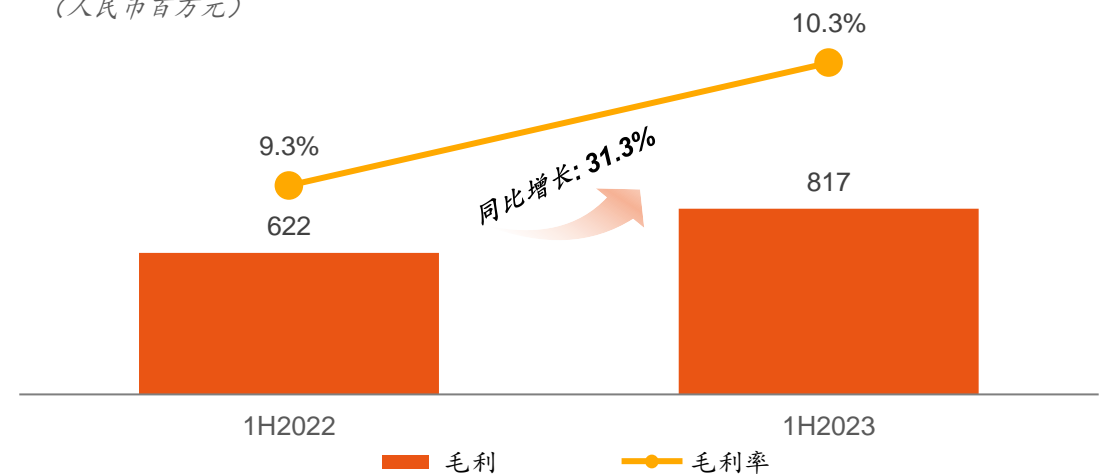
GMV规模持续稳步增长

(人民币百万元)



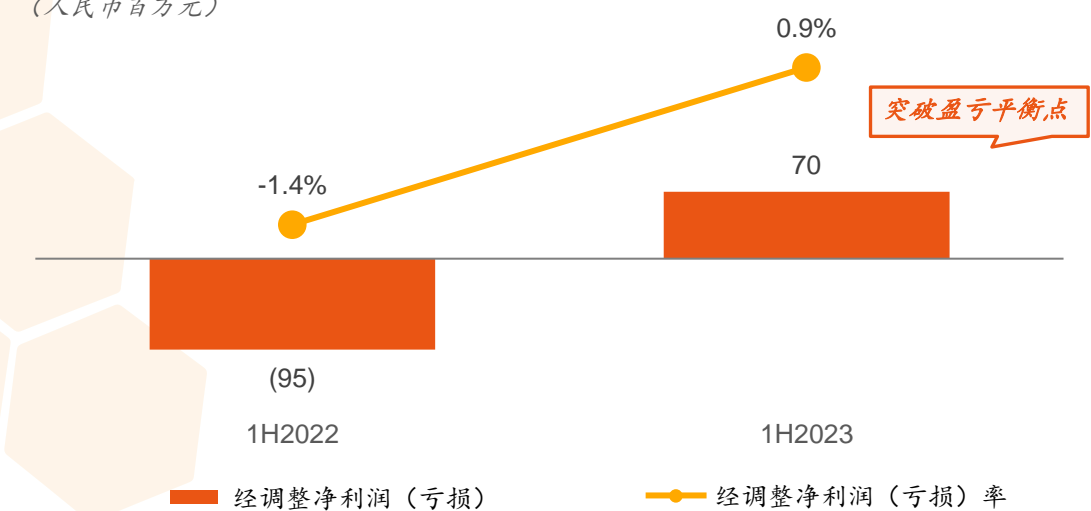
毛利不断增长, 毛利率持续提升

(人民币百万元)



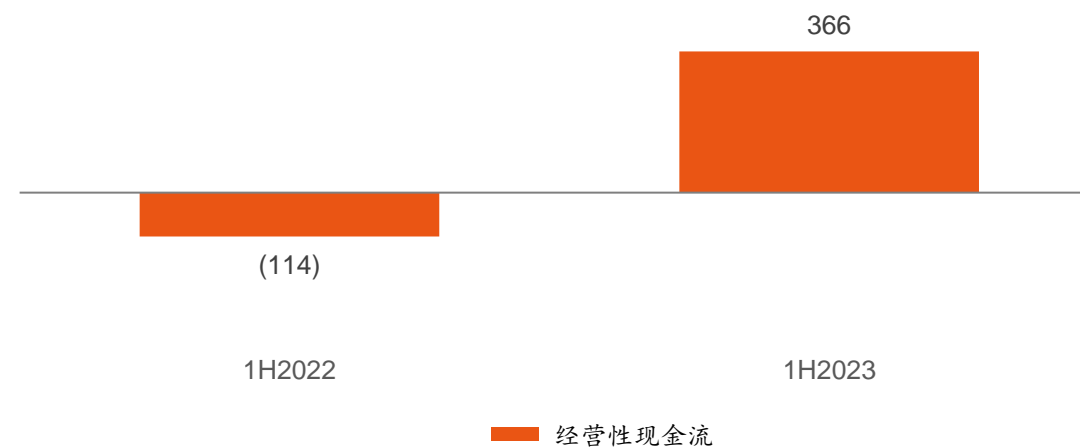
跨越盈亏平衡, 经调整净利润全面转正

(人民币百万元)



经营性现金流持续为正, 且不断扩大

(人民币百万元)



各板块齐头并进发展，推动公司经营提升至新水平



自有品牌

自有品牌“乐药师”实施
柔性反向定制

- 现货交付**15**个品种
- 覆盖超过**25,000**个客户

乐药师®



光谱云检

持续提高基层医生的诊疗能力

- 光谱云检服务基层医疗机构
超过**10,700**家



供应链金融

构建平台与第三方金融机构、上
下游企业一体化的金融服务体系

- 下游活跃买家数达**5,429**户
- 上半年累计放款金额约**22**亿
元，上半年月均余额**4.9**亿元



SaaS解决方案

持续提升产业链上下游参与者的
经营效率

- 云商通用户数超过**6,000**家
- 掌店易用户数超过**44,000**家



药师培训

持续提高药师的服务能力

- 累计向超过**240,000**名药师及
候选药师提供在线培训



注册买家

更加活跃的参与者群体

- 累计注册买家约**59**万家，
其中基层医疗机构超过**21**
万家
- 月均付费买家超过**33**万家



资本市场

实现香港联交所主板上市

- 6月28日完成港股IPO
- 上市至今股价表现稳定

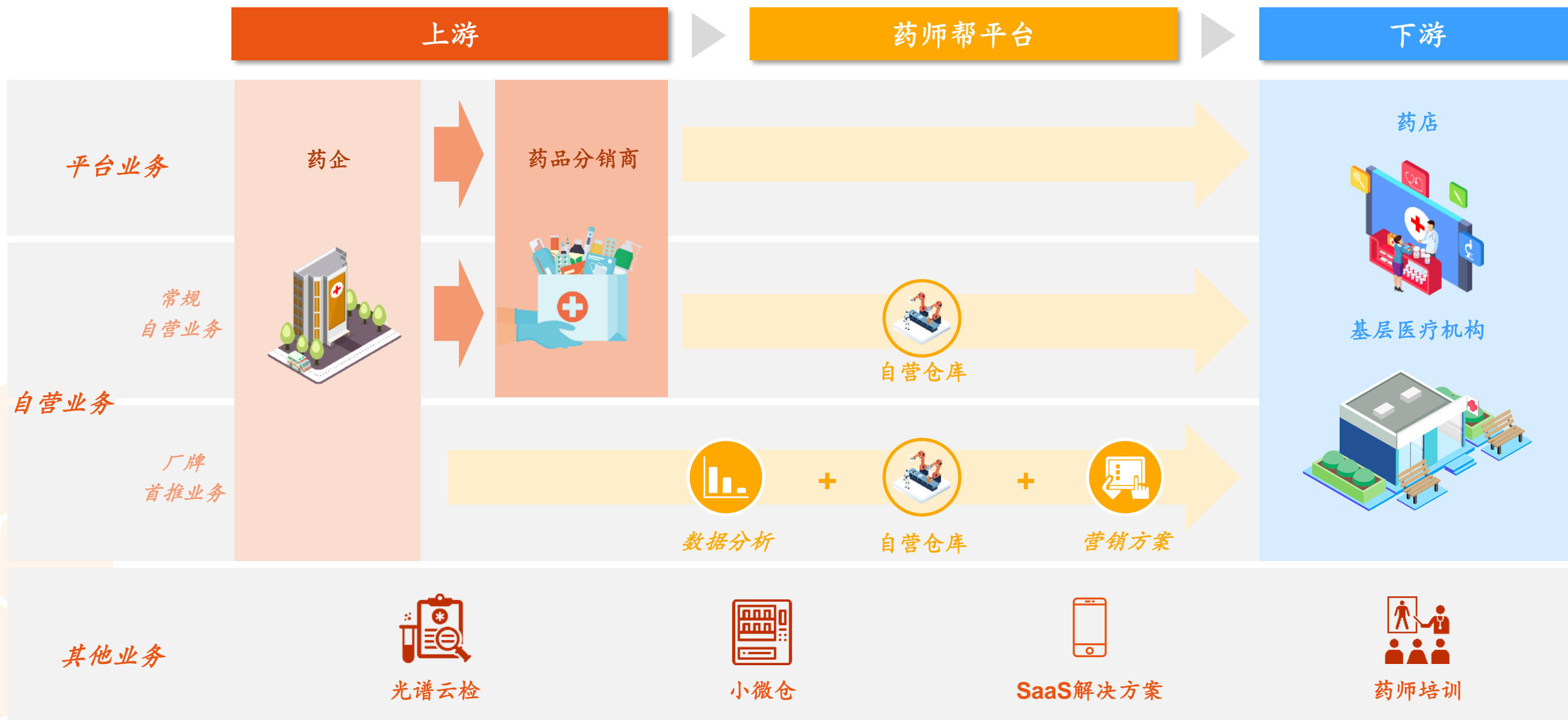


2

2023年上半年
业务回顾



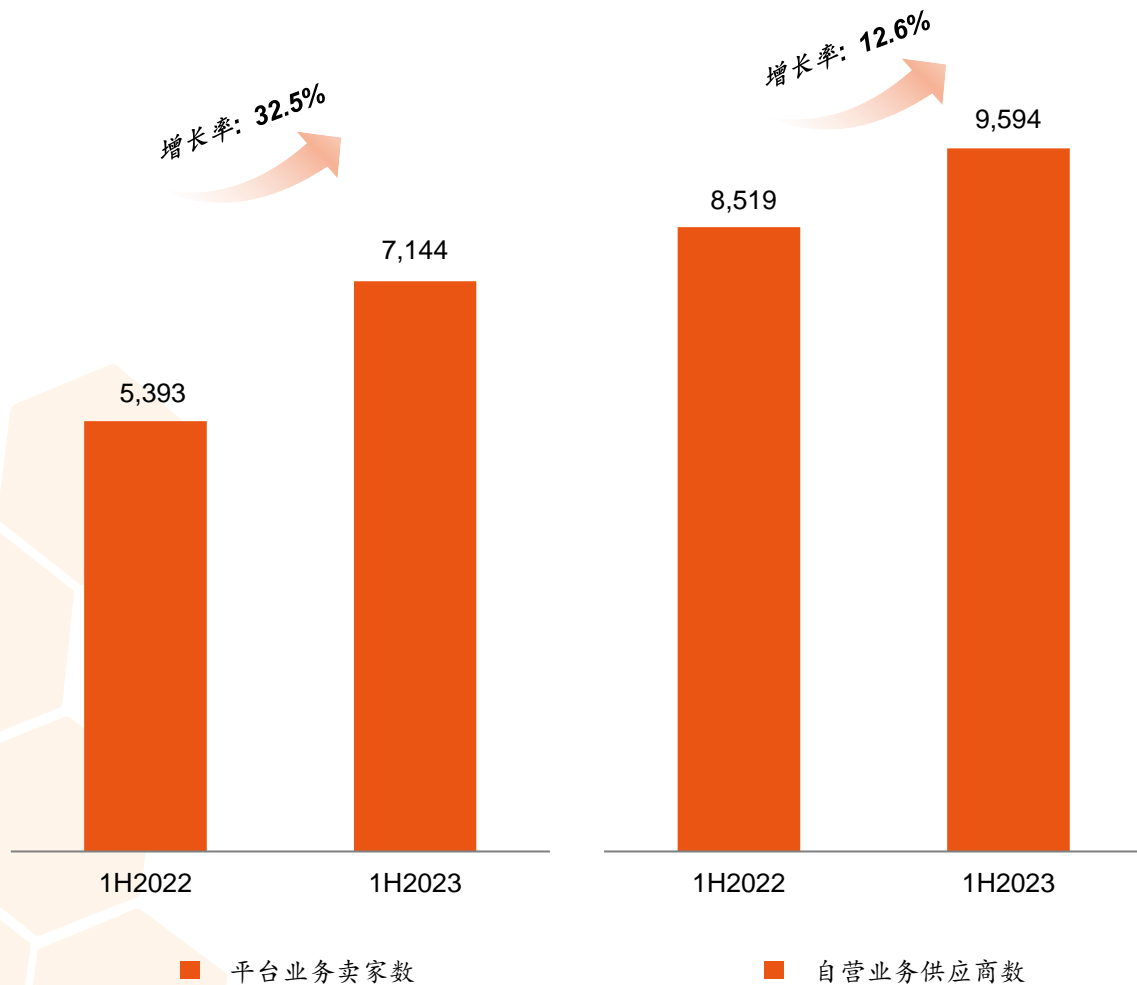
平台+自营+首推的综合业务模式: 聚焦院外市场



1 对供应链上游的聚合效应进一步凸显

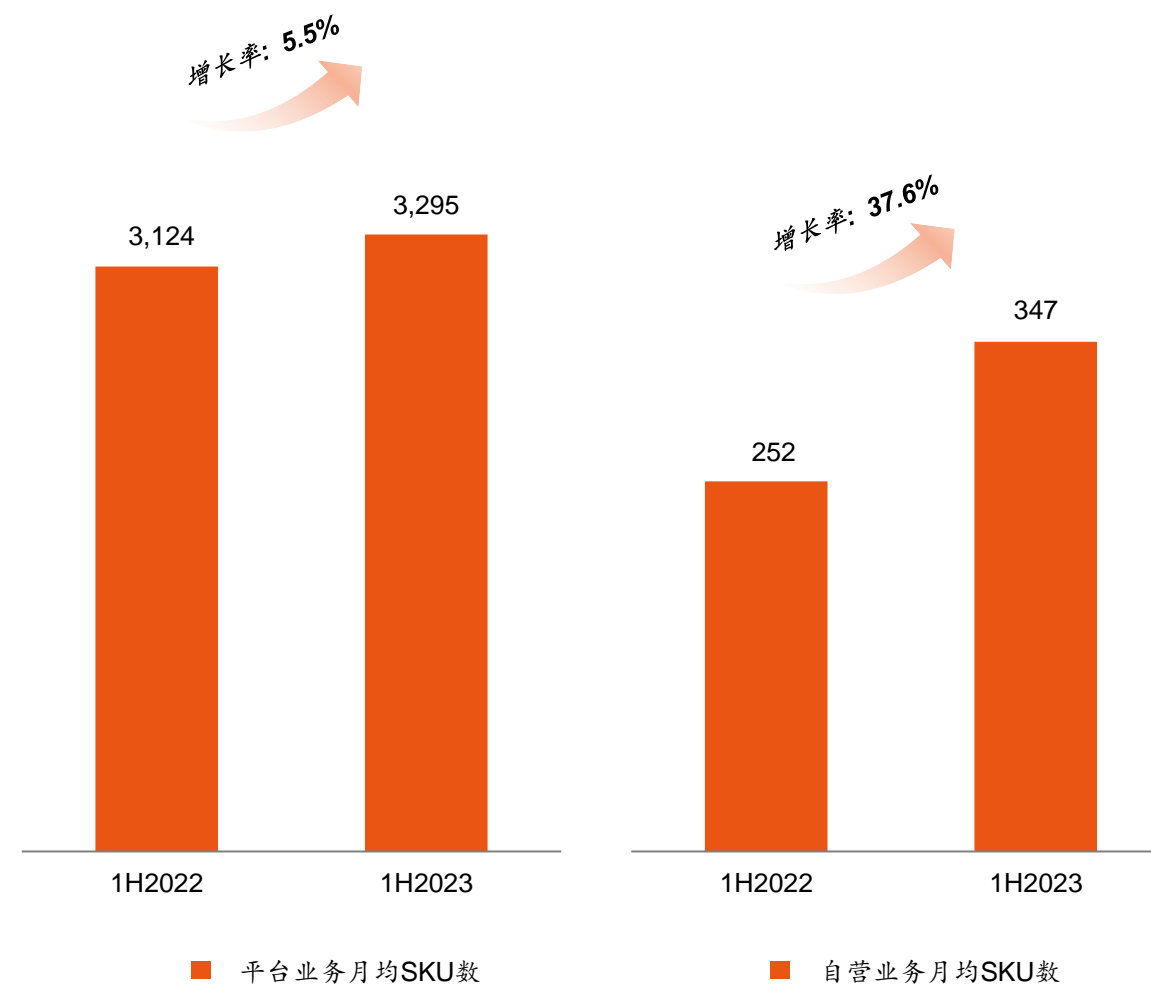
供应链上游平台卖家与自营供应商持续聚合

(个)



平台生态内SKU数不断丰富

(千个)



2 自营供应链效能不断增强

供应链管理效率持续增强



厂牌首推业务展现强大的向上整合供应链能力



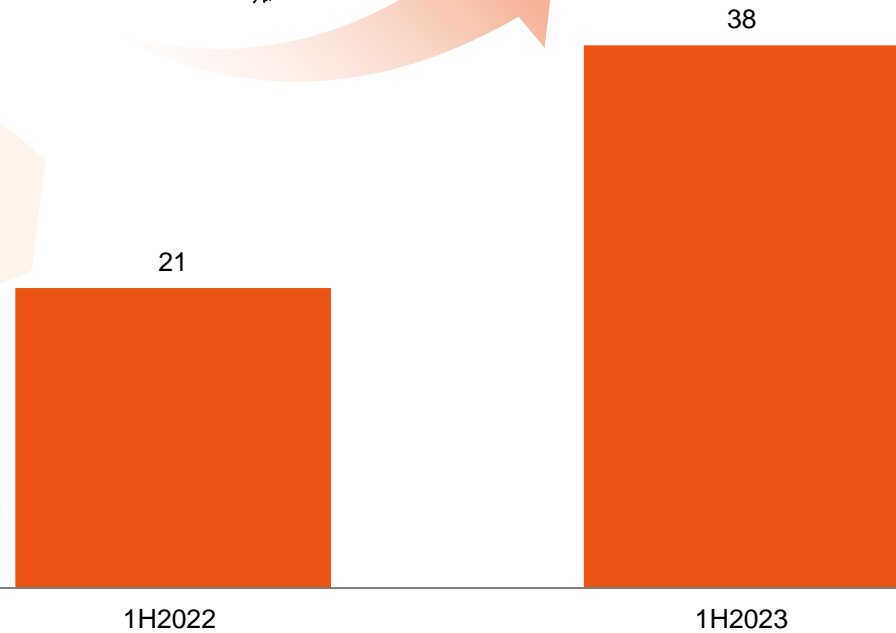
注: 1. 截至2023年6月30日; 2. 截至2023年6月30日的六个月

3 下游业务拓展及管理效率持续优化

拓展能力不断增强，聚焦基层医疗机构

(千家)

增长率: 76.8%

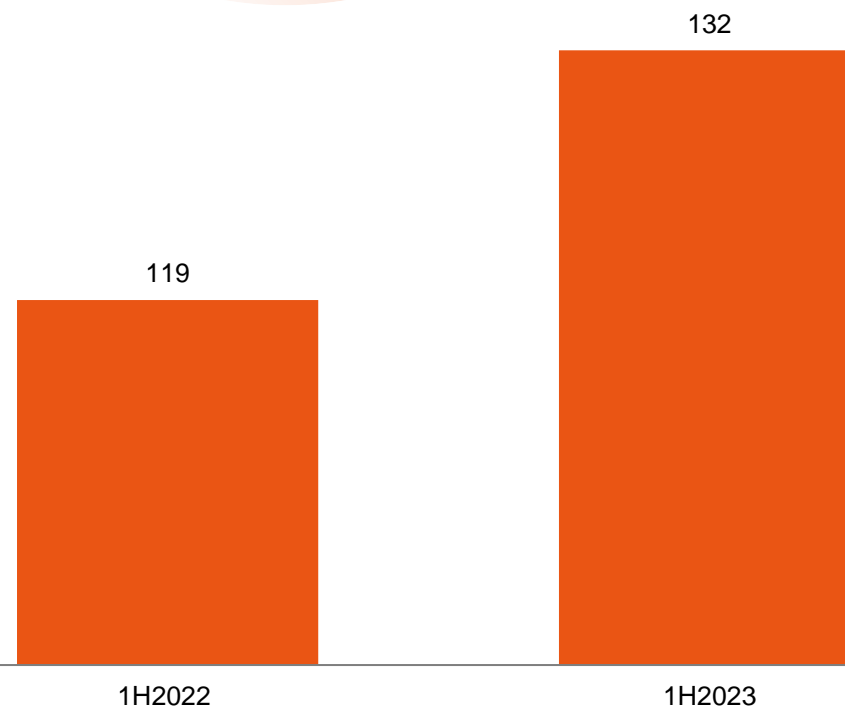


■ 期间内新增基层医疗机构用户数

BD覆盖下游买家的效率持续提升

(个)

增长率: 10.9%

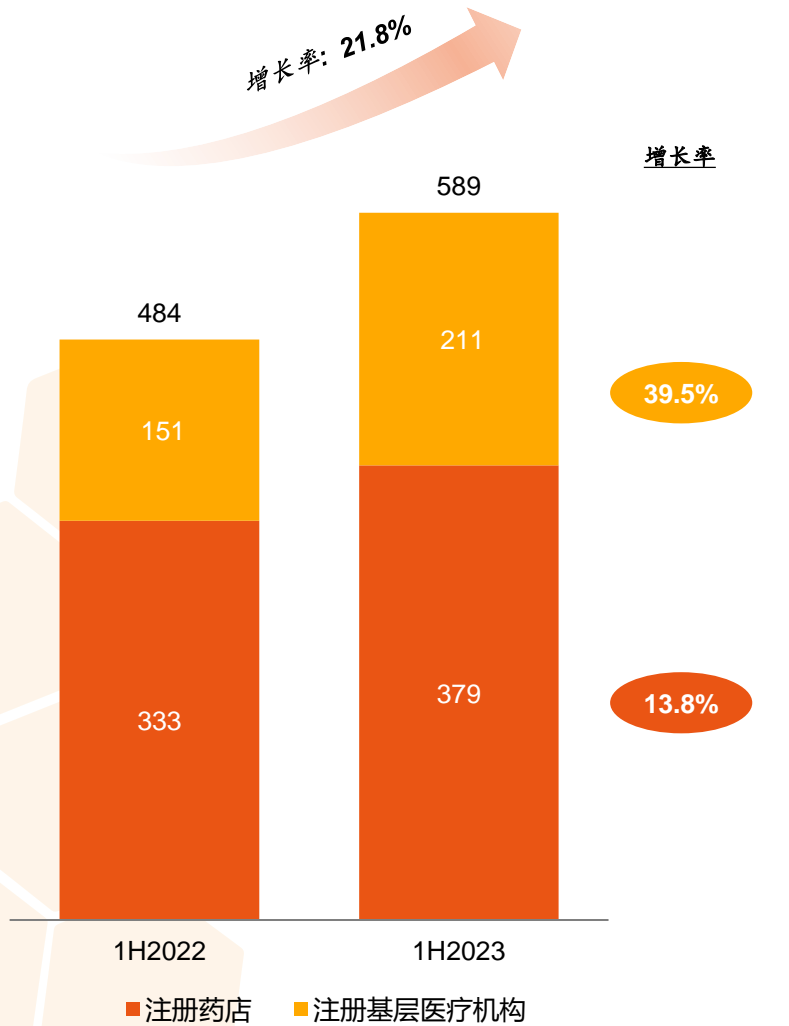


■ 每个BD人员平均管理药店诊所数

4 下游买家规模及活跃度不断增加

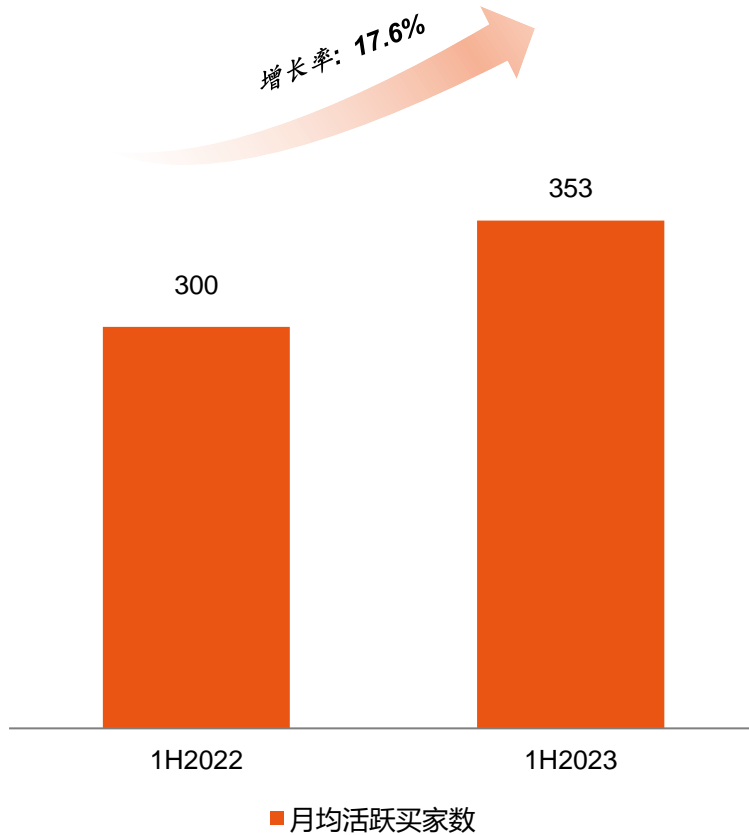
进一步扩大的注册买家基数

(千个)



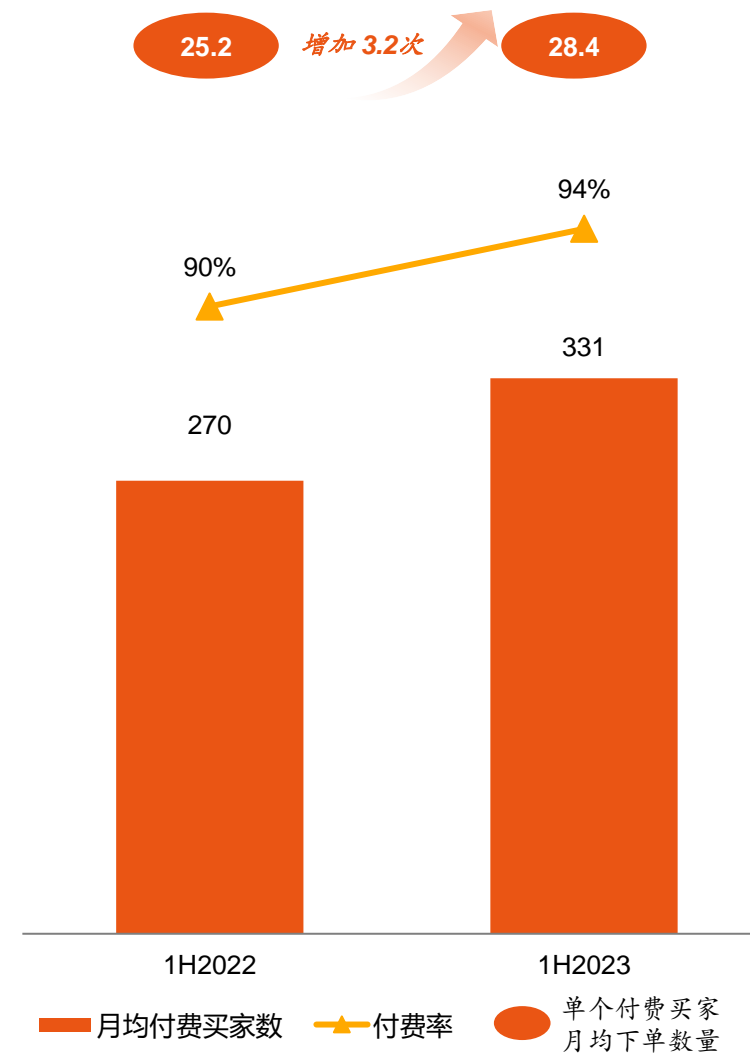
持续提升的买家活跃度

(千个)



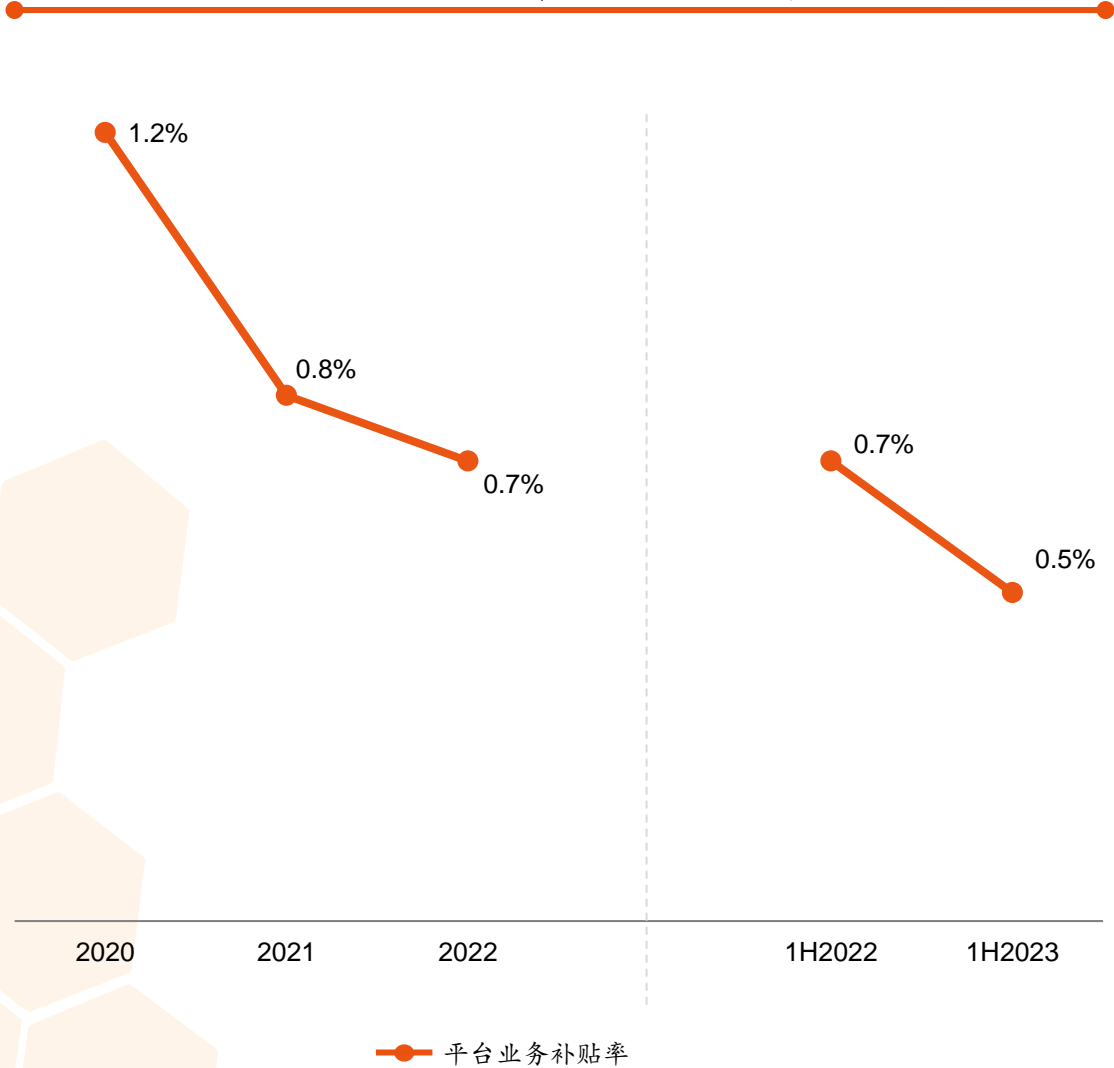
同步高涨的买家购买意愿与下单频次

(千个, 次)



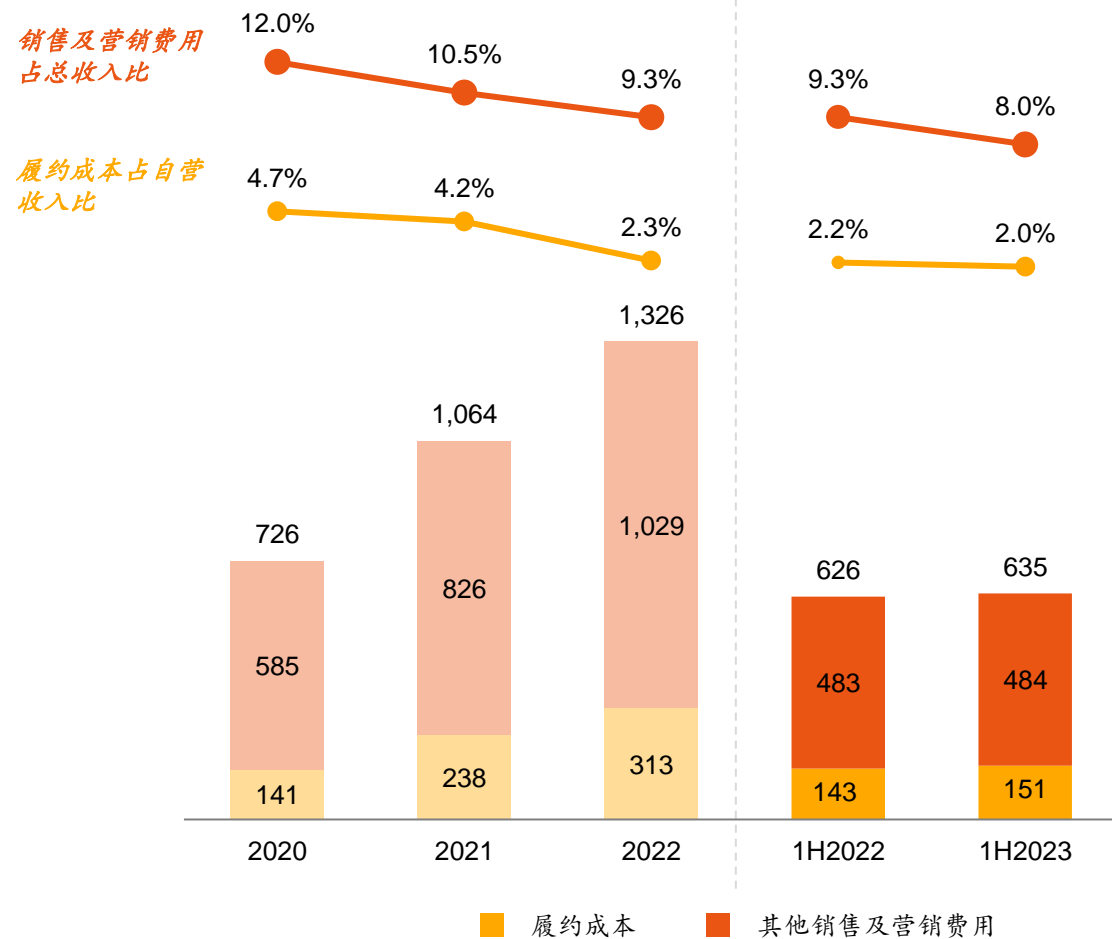
5 平台价值及数字化能力提升，驱动整体营销效率持续优化

更高的用户粘性带来更低的补贴需求



全面提升的营销效率

(人民币百万元)



6 其他创新业务加速优化迭代



光谱云检



10,700+¹

合作的基层医疗机构数量



提供检测设备、设置检测点、
提供检测服务



通过自建实验室或第三方实验室
进行检测



小微仓



23个

省级行政区实现签约销售合作²



24小时

智慧药柜服务，无需药师或工
作人员在场



新型号“云雀”投产，持续扩
充产品矩阵



SaaS解决方案



6,000+家¹

使用云商通提供的门店管理解决
方案的上游卖家

+950家²



44,000+家¹

使用掌店易提供的库存和销售
管理解决方案的下游药店

+4,000家²



药师培训



36,000²

240,000+¹

自2015年成立以来，
累计接受在线培训课
程的药师及预备药师
人数

注：1.截至2023年6月30日；2.截至2023年6月30日较截至2022年12月31日增量

3

2023年上半年 财务回顾





强劲的GMV增长为财务业绩提供有力支撑

220.41亿
23年上半年总GMV

34.4%
23年上半年GMV同比增长率



稳健的收入增长势头与多样化的变现渠道

79.69亿
23年上半年总收入

18.6%
23年上半年收入同比增长率



稳步提升的毛利率彰显成本优化策略成效

10.3%
23年上半年毛利率

1.0%
23年上半年毛利率同比提升值



经营效率改善勾勒出清晰的盈利路径

10.3%
23年上半年运营费用比率

1.4%
23年上半年运营费用率同比下降值



强大的营运资金管理能力和稳健的现金状况

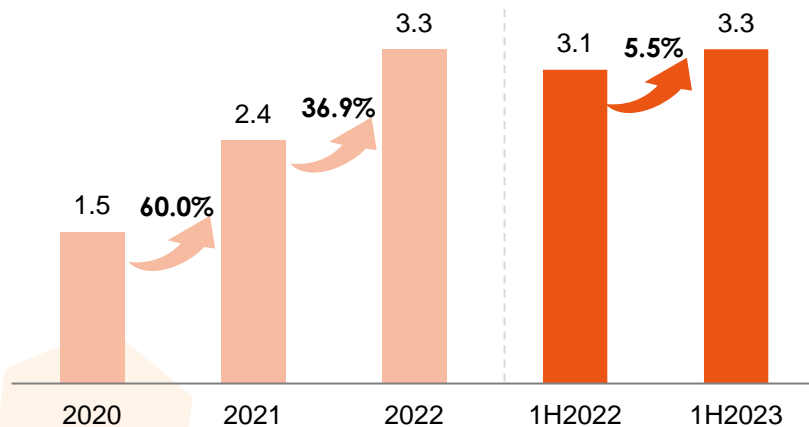
+3.66亿
23年上半年经营活动现金净流入

28.25亿
截至2023年6月30日的总流动资金¹

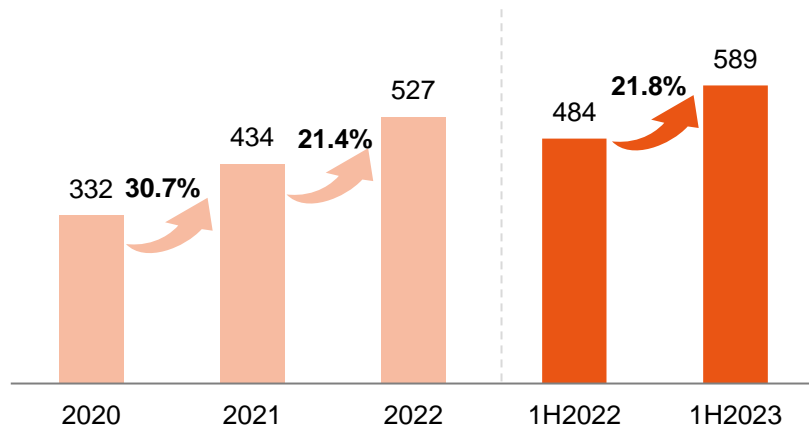
注：1.流动资金包括银行结余及现金、受限制银行存款、定期存款以及短期现金管理产品

下游买家数量持续增长，粘性持续增强，生态繁荣

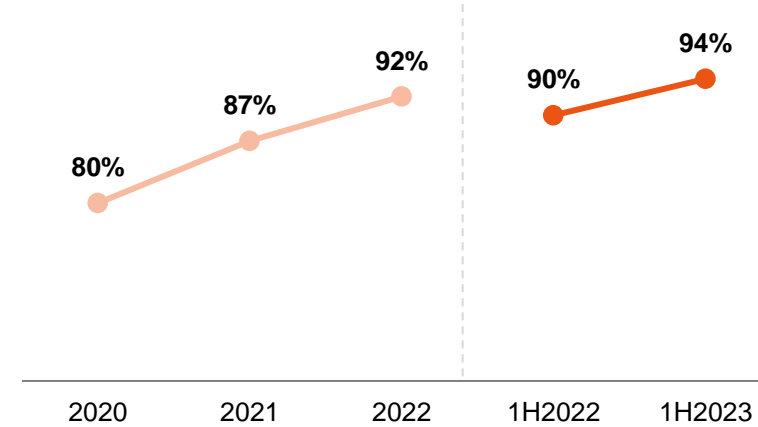
月均可提供SKU¹ (百万个)



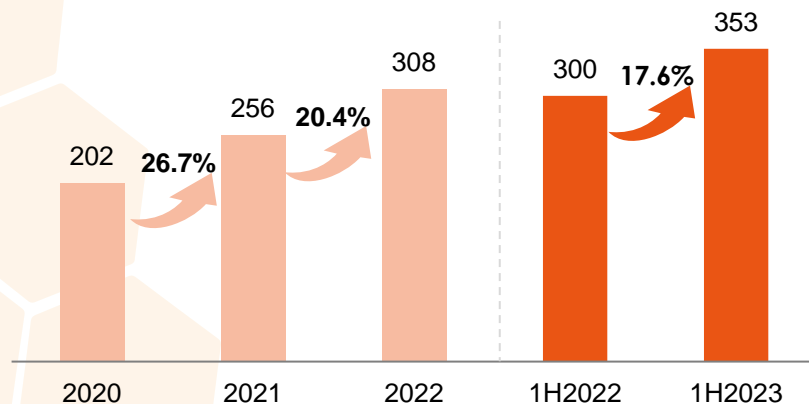
注册买家数量 (千)



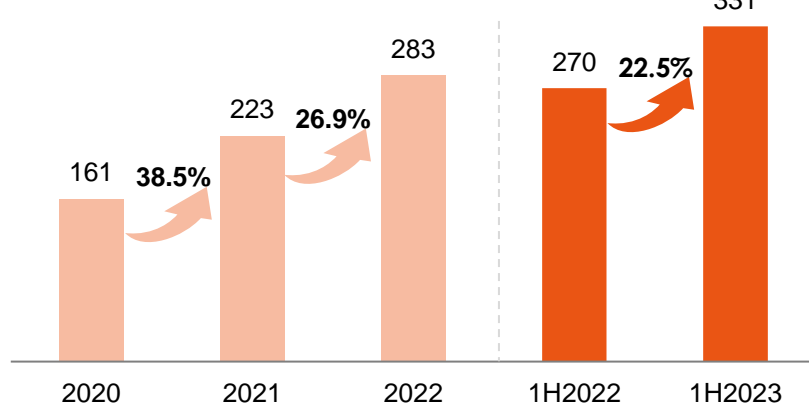
活跃买家的月均付费采购率³



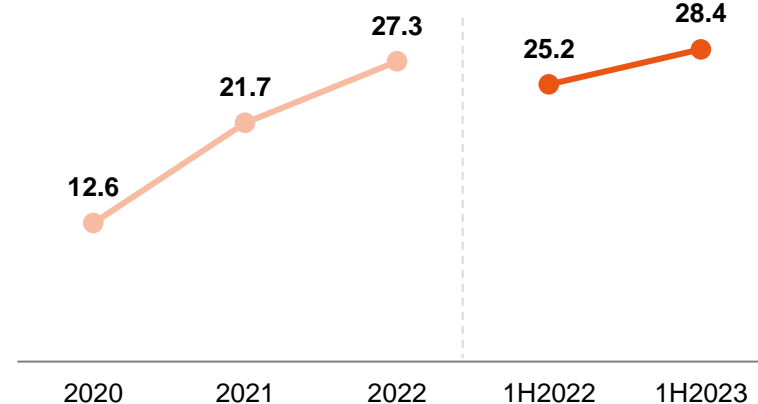
月均活跃买家数量 (千)



月均付费采购买家数量 (千)



单个付费买家的月均采购次数²

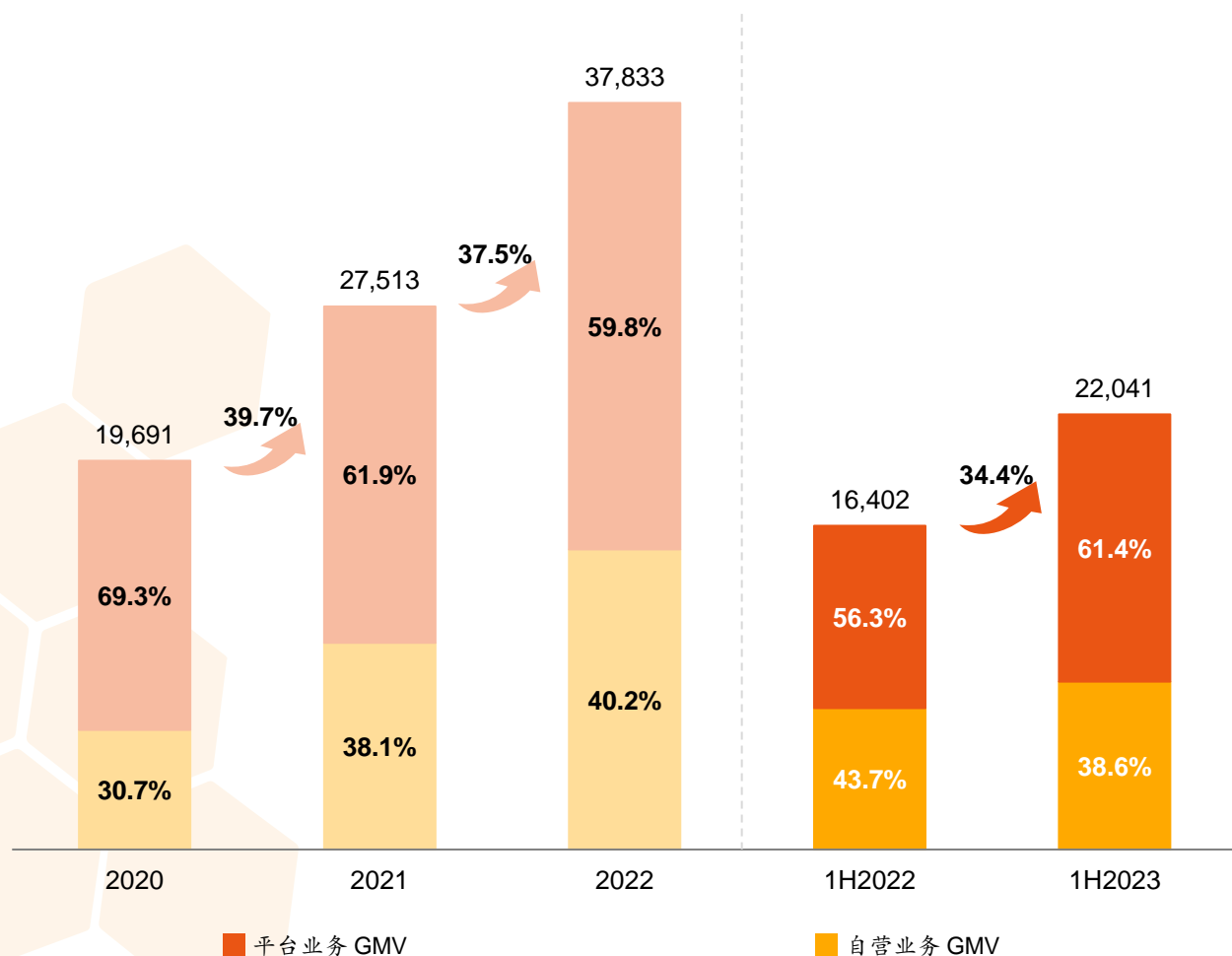


注：1.月平均可提供SKU数量指某一特定时期内某一特定月底可提供的SKU数量的平均值；2.每付费买家月均订单量指某一特定时期内月均订单数量除以月均付费买家数；3.付费采购率指月均付费买家数量/月均活跃买家数量的比率

GMV高速增长的同时保持平台与自营板块占比的动态平衡

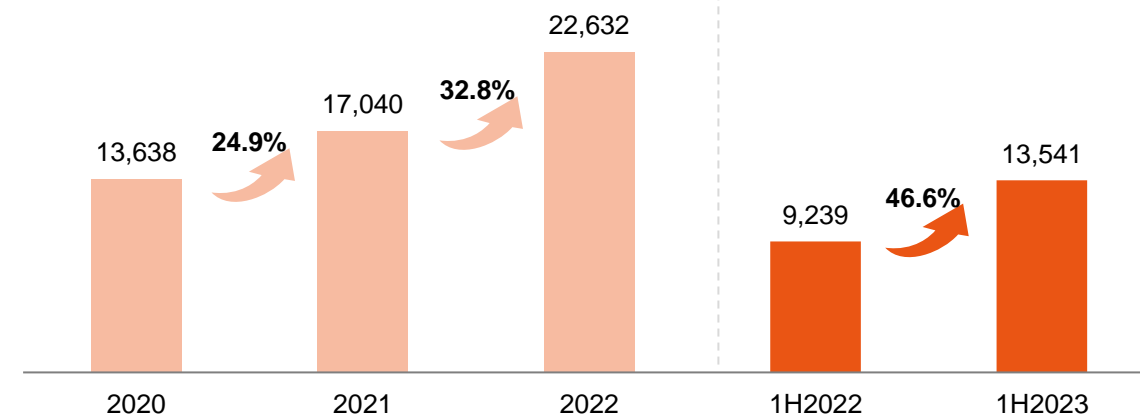
总GMV结构

(人民币百万元)



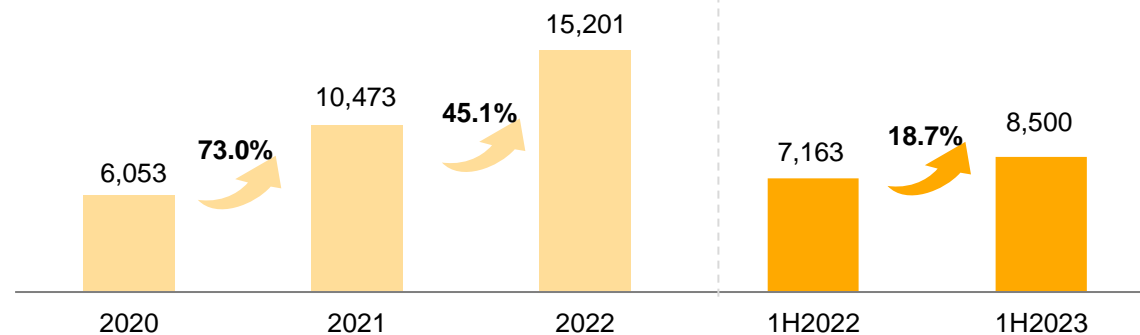
平台业务 GMV

(人民币百万元)



自营业务 GMV

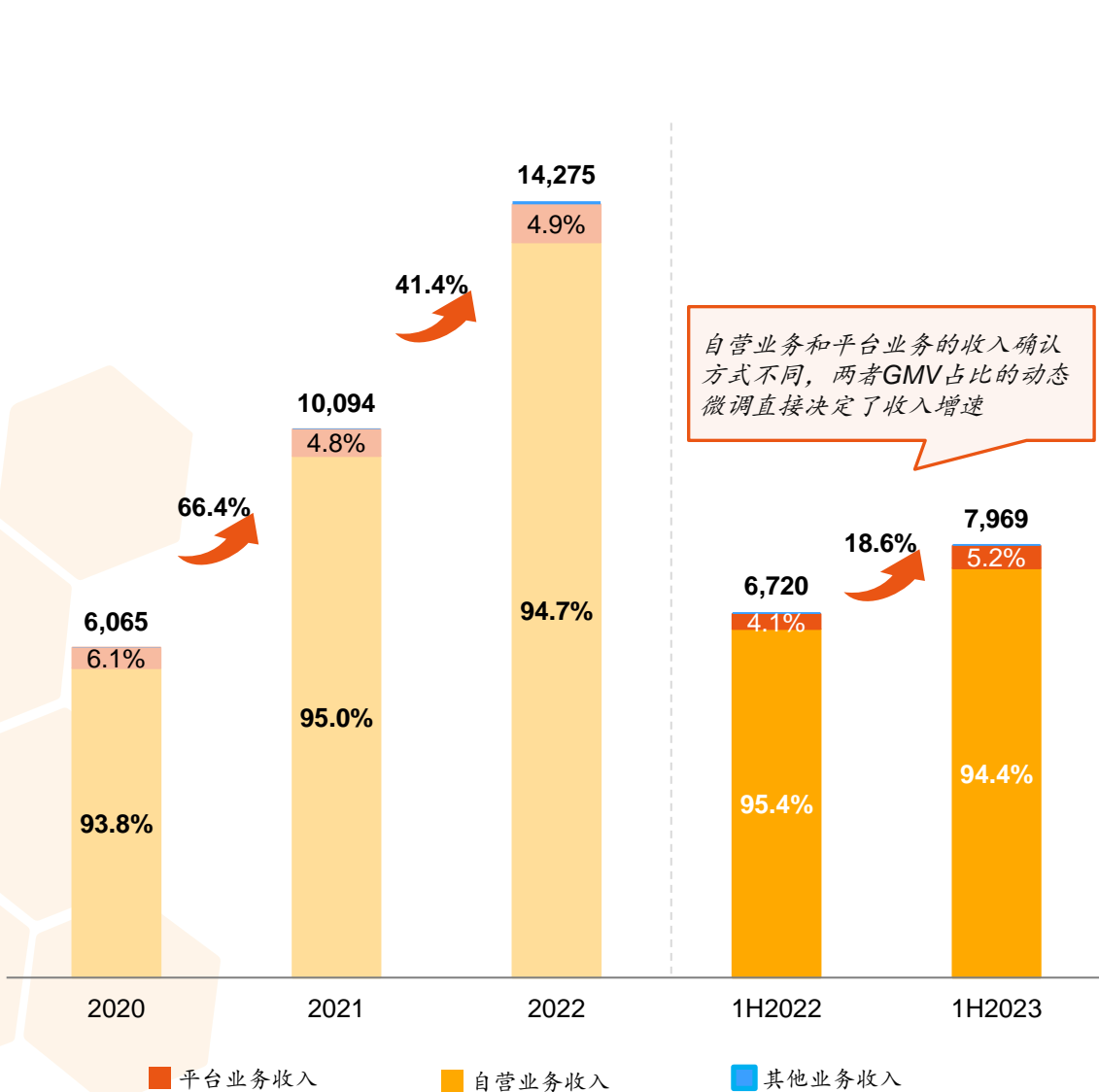
(人民币百万元)



GMV规模的扩大驱动公司收入稳健增长

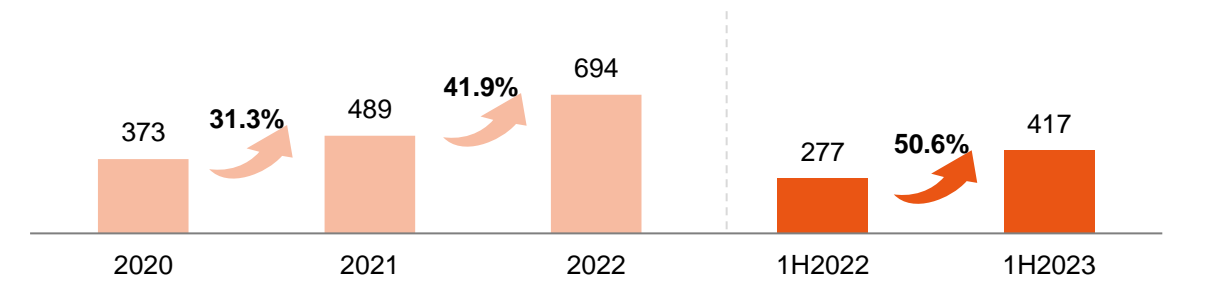
收入

(人民币百万元)



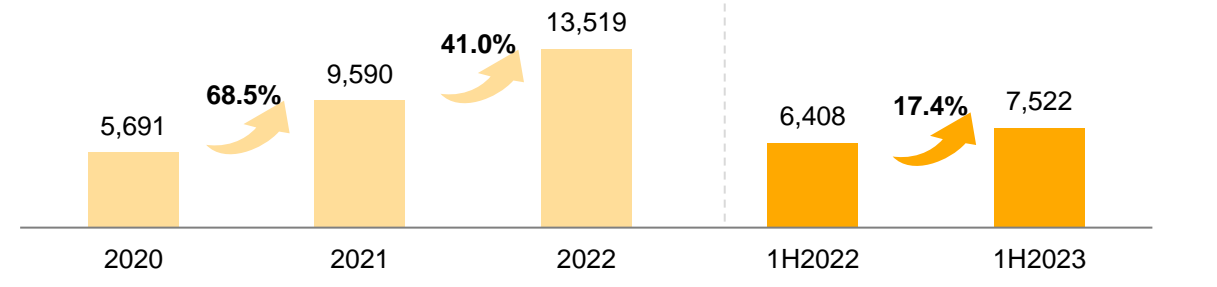
平台业务收入

(人民币百万元)

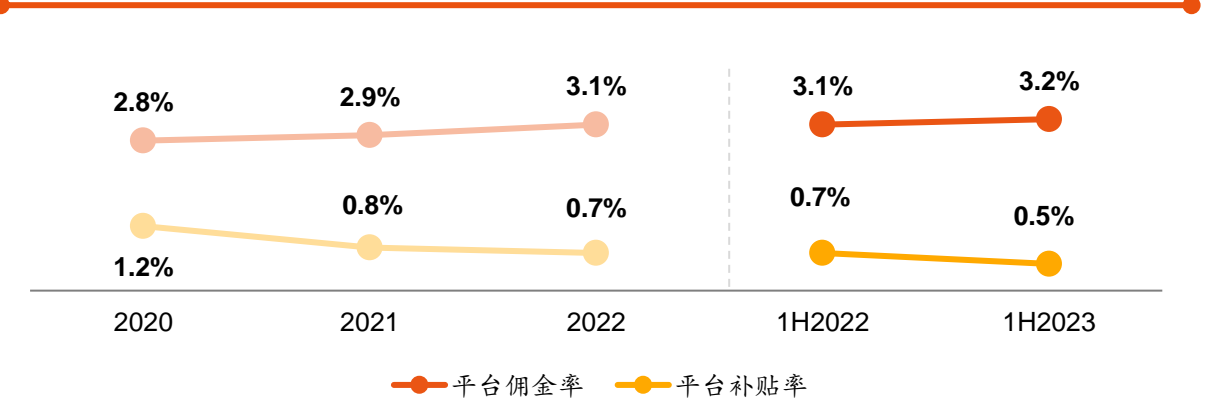


自营业业务收入

(人民币百万元)



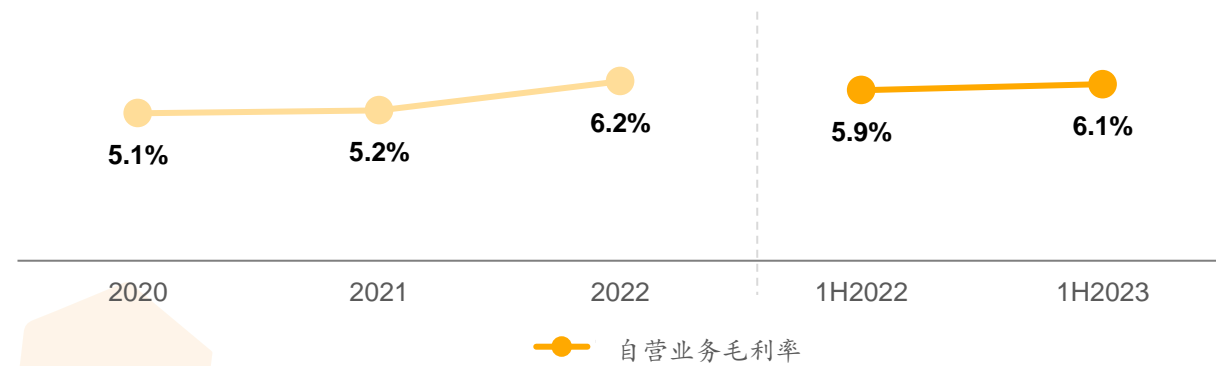
平台佣金率与平台补贴率



毛利规模不断增长，整体毛利率持续提升

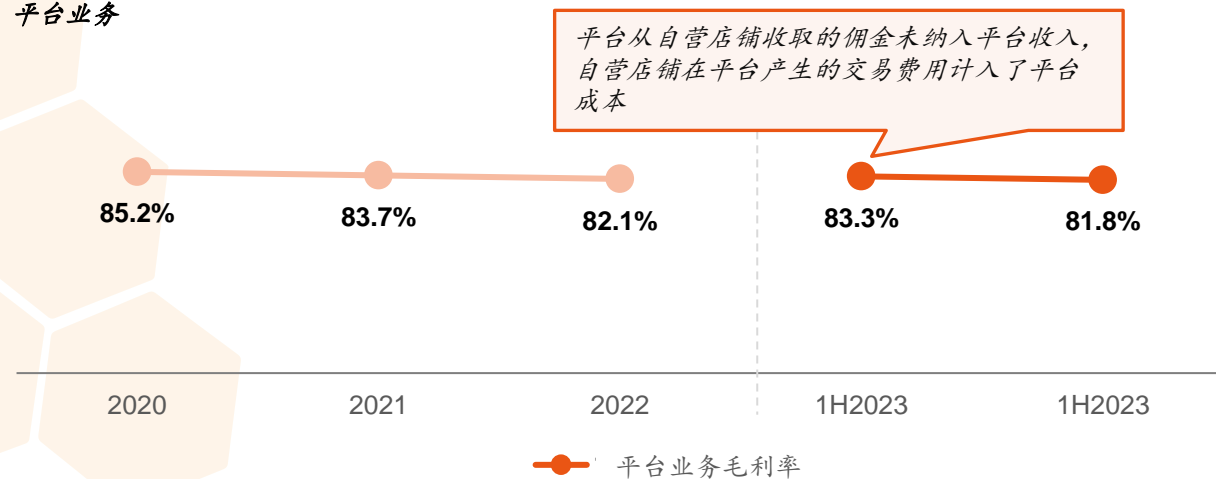
自营业务板块毛利率逐年改善

自营业务



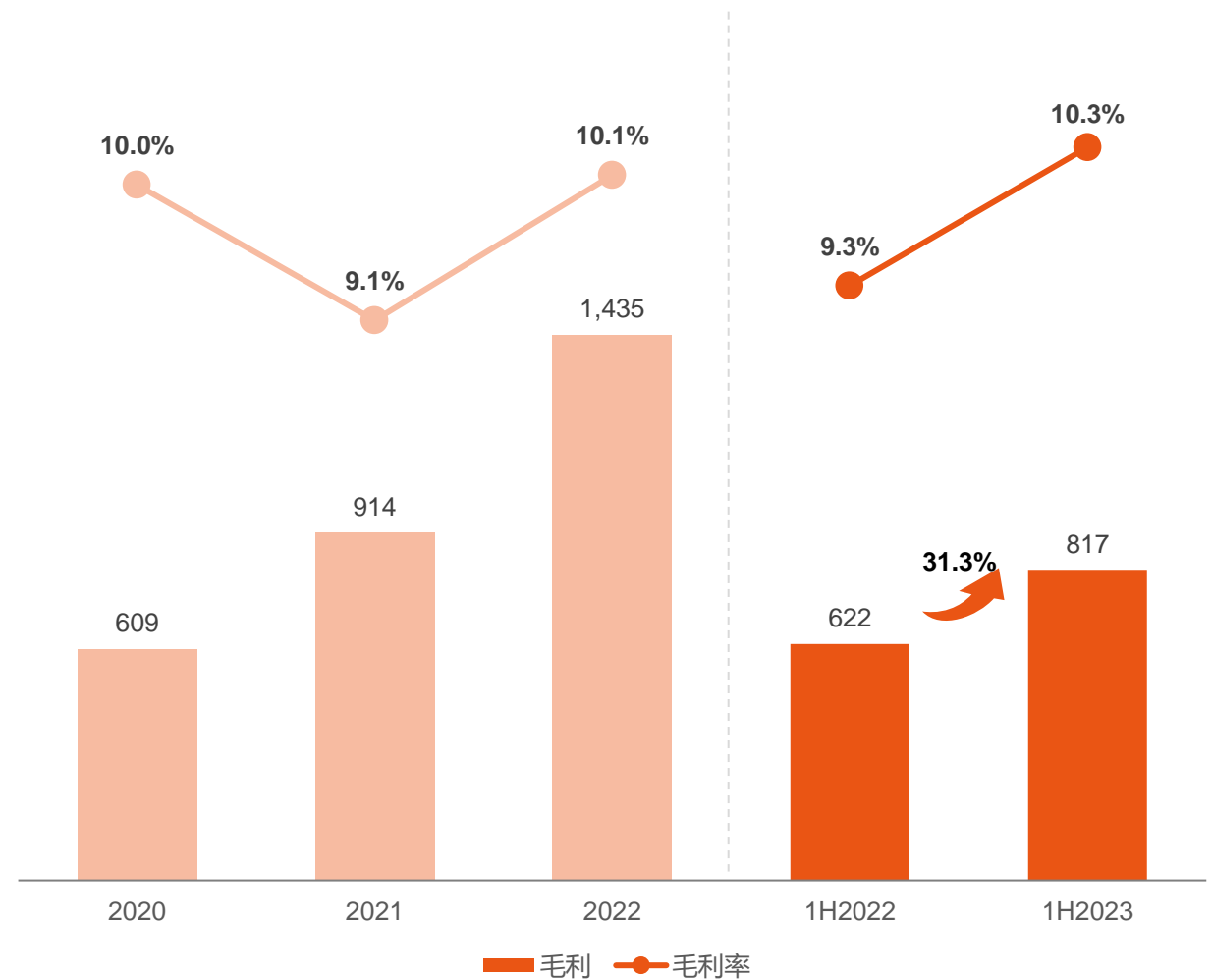
平台业务板块毛利率保持稳定

平台业务



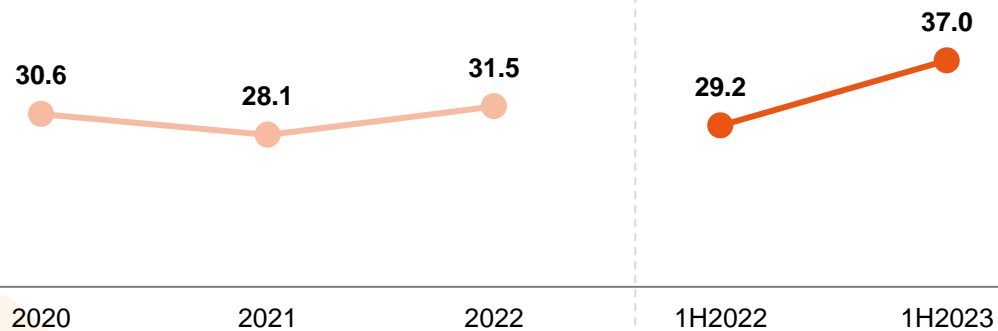
2023年上半年整体毛利率持续提升

(人民币百万元)



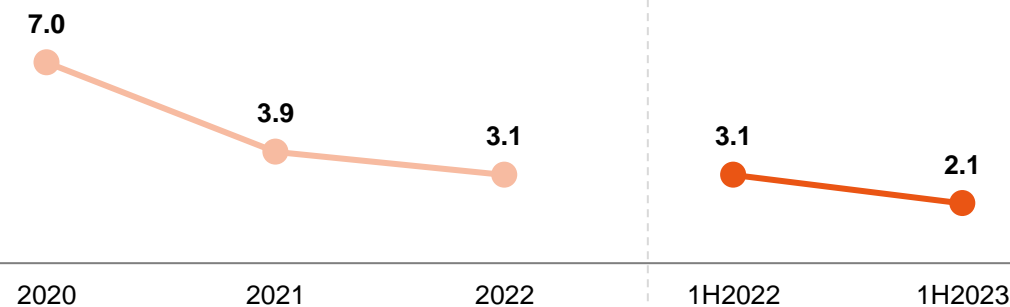
应付账款周转天数

(天数)



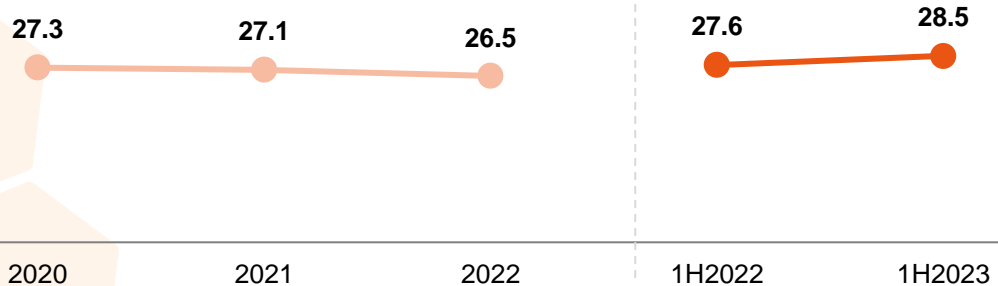
应收账款周转天数

(天数)



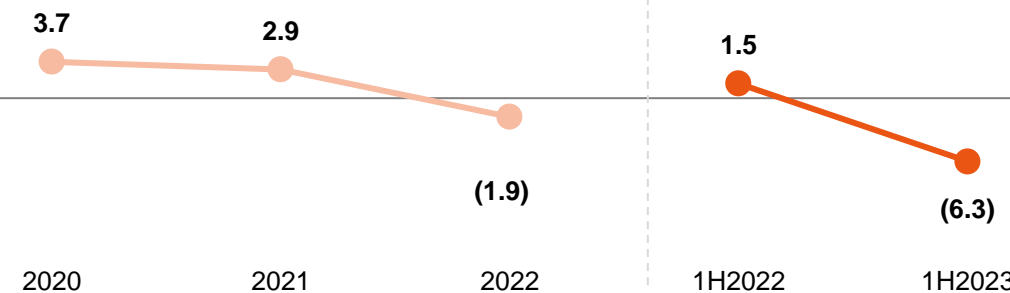
存货周转天数

(天数)



负现金周转周期¹，不需占用资金

(天数)



注：1. 现金周期=存货周转天数+应收账款周转天数-应付账款周转天数

快周转、零应收的业务模式带来资金沉淀和额外收益

“先收钱，再发货”的业务模式让我们实现快速周转，带来沉淀资金



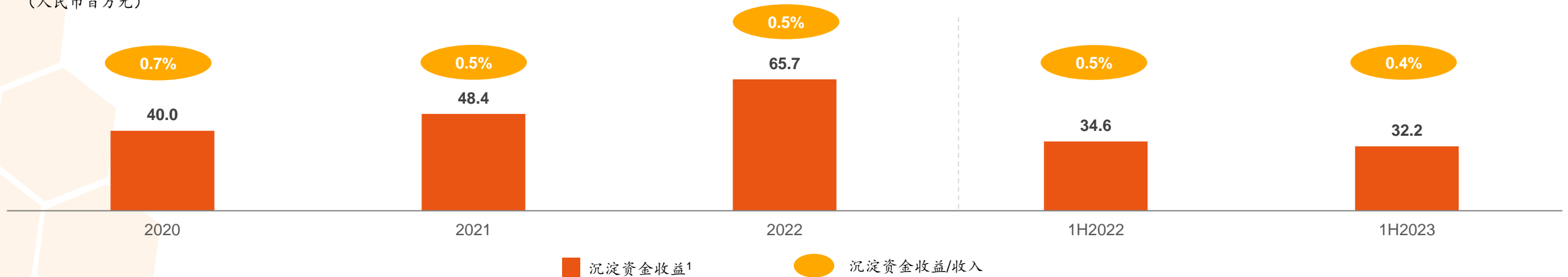
自营上游供应商



平台上游卖家

沉淀资金带来额外收益，作为毛利的有效补充

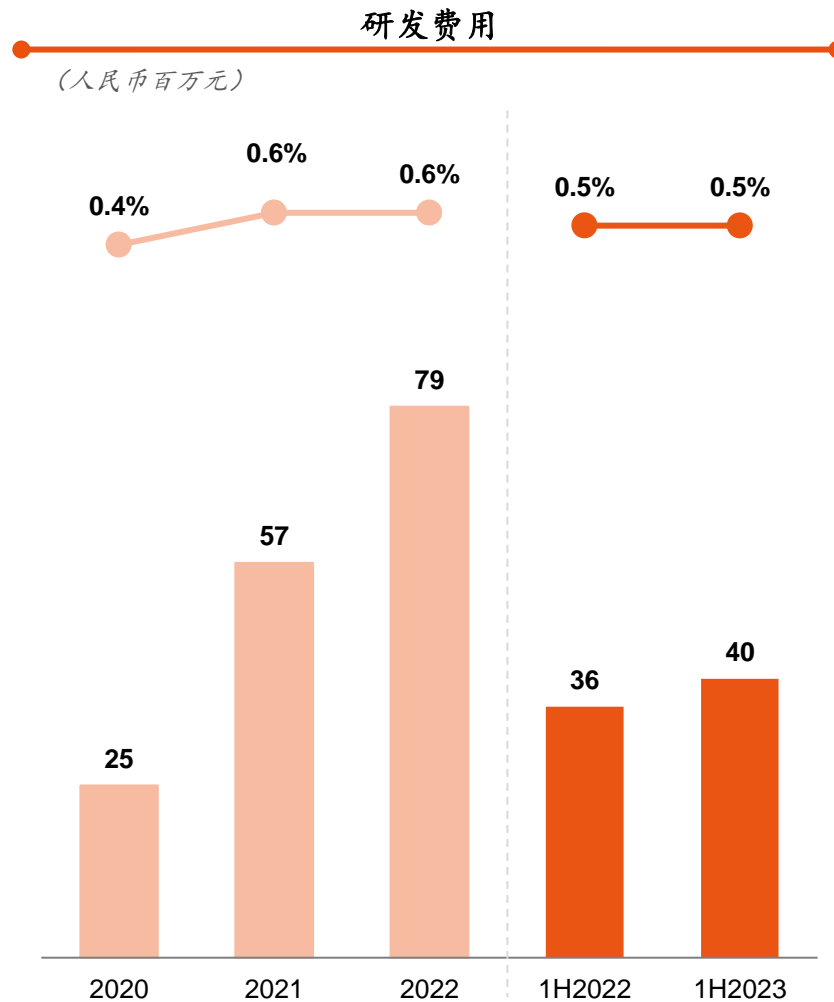
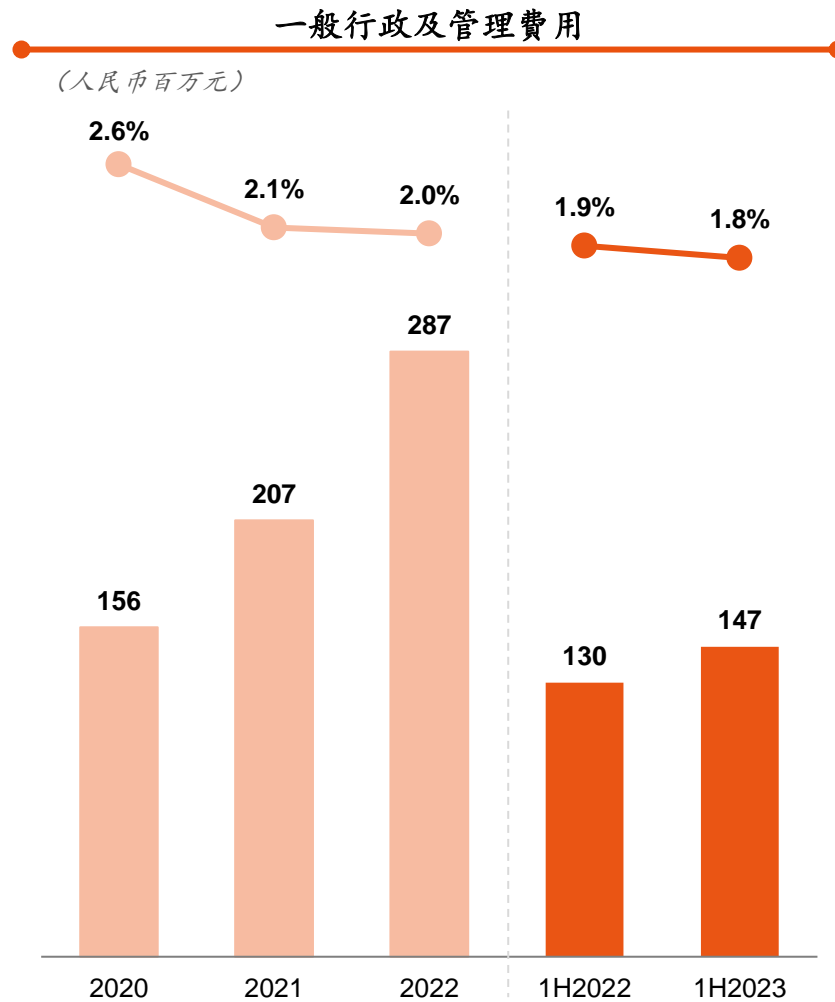
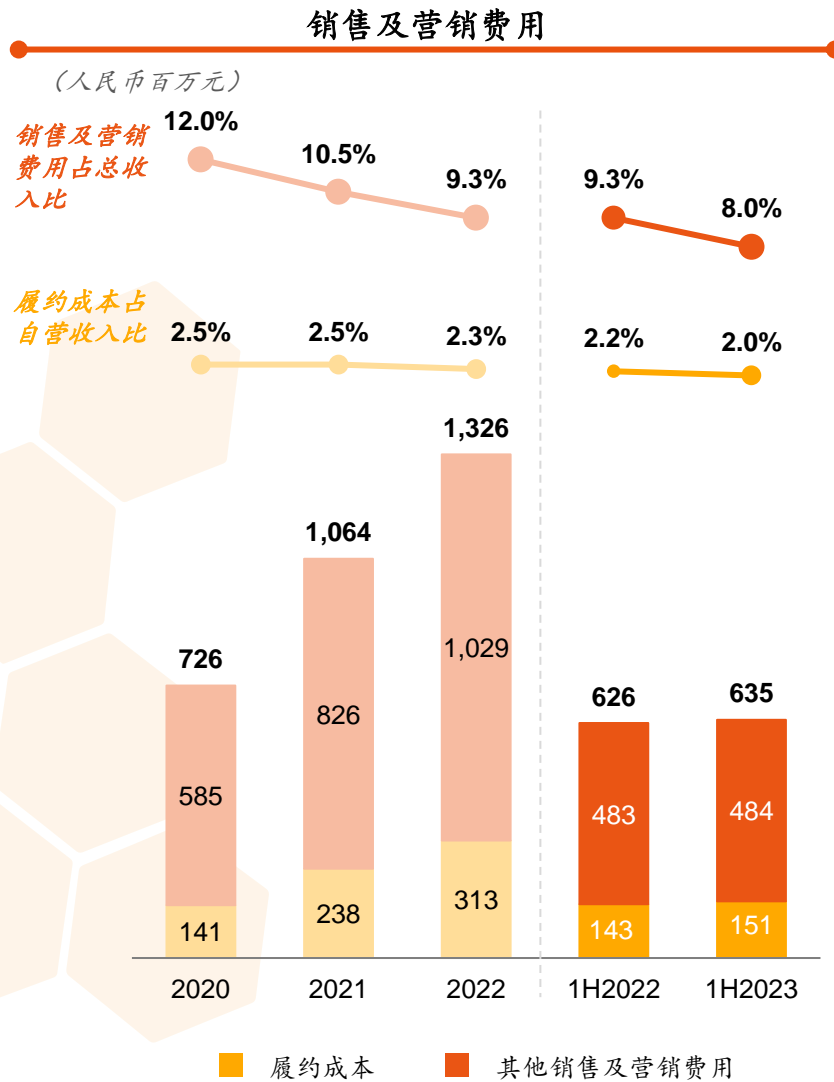
(人民币百万元)



注：1. 由其他收入减去政府补贴得到，主要包括银行存款利息和投资收益

经营效率逐年改善，费用率持续下降

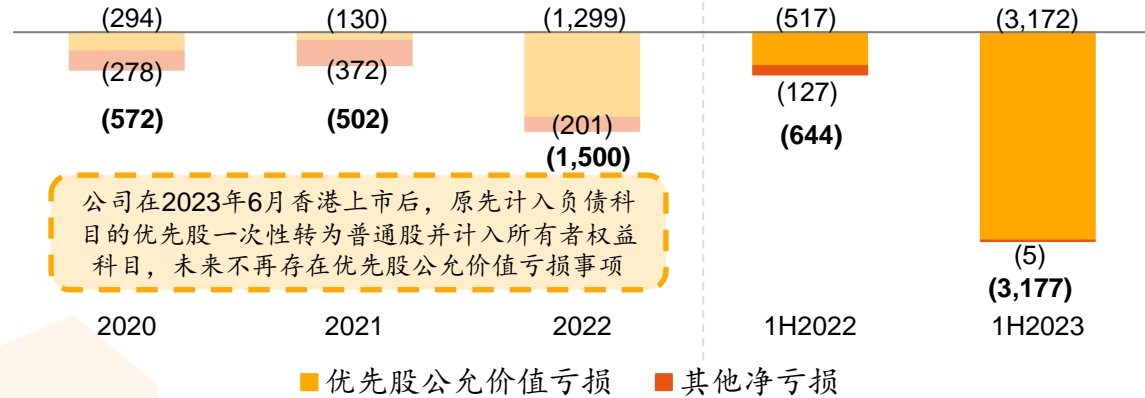
我们致力于改善我们的经营效率。我们的运营费用占收入比例由2020年的**15.0%**缩窄至2021年的**13.2%**，并进一步缩窄至2022年的**11.9%**和2023上半年的**10.3%**



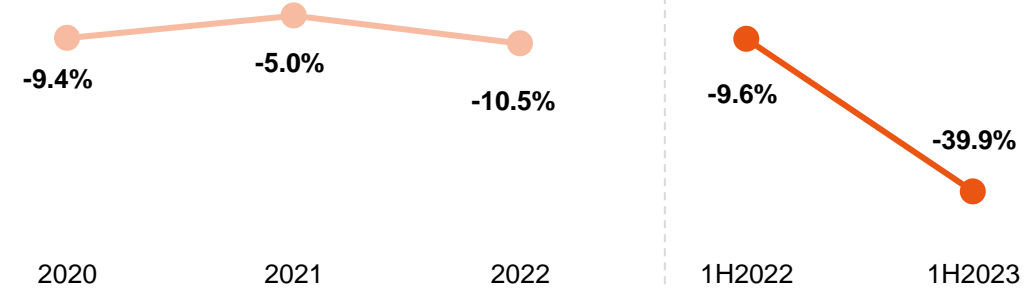
跨过战略亏损期，实现经调整利润全面转正

净利润（亏损）

(人民币百万元)

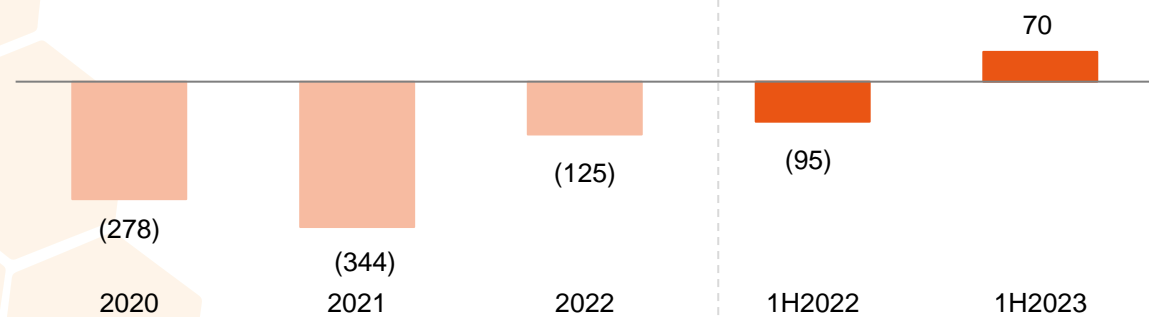


净利润（亏损）率

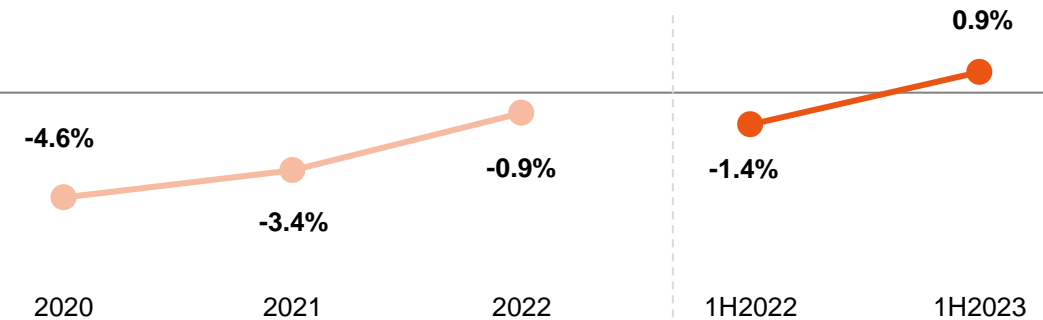


经调整净利润（亏损）¹

(人民币百万元)



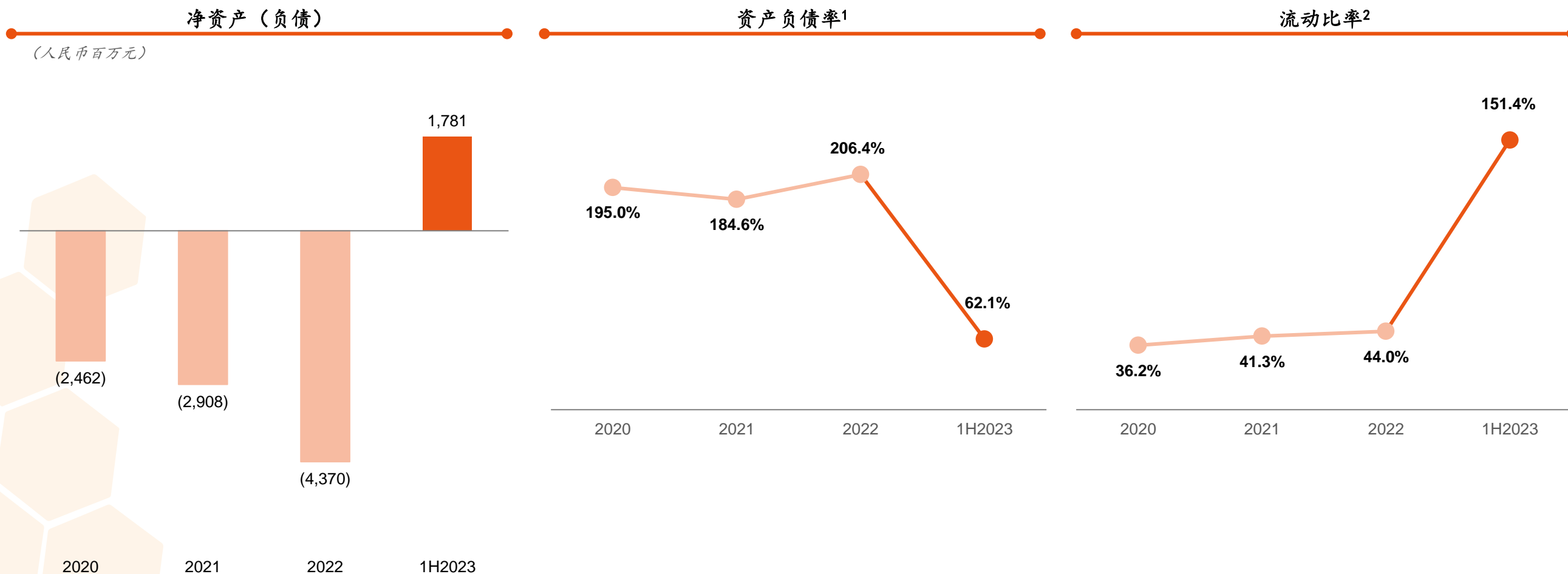
经调整净利润（亏损）率¹



注：1. 经调整净亏损是由年内亏损通过加回以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债的公允价值变动、股权激励费用和上市费用

净资产大幅转正

我们在2023年6月香港上市后，原先计入负债科目的优先股一次性转为普通股并计入所有者权益科目，使得我们的净资产、流动比率和资产负债率发生质的改变

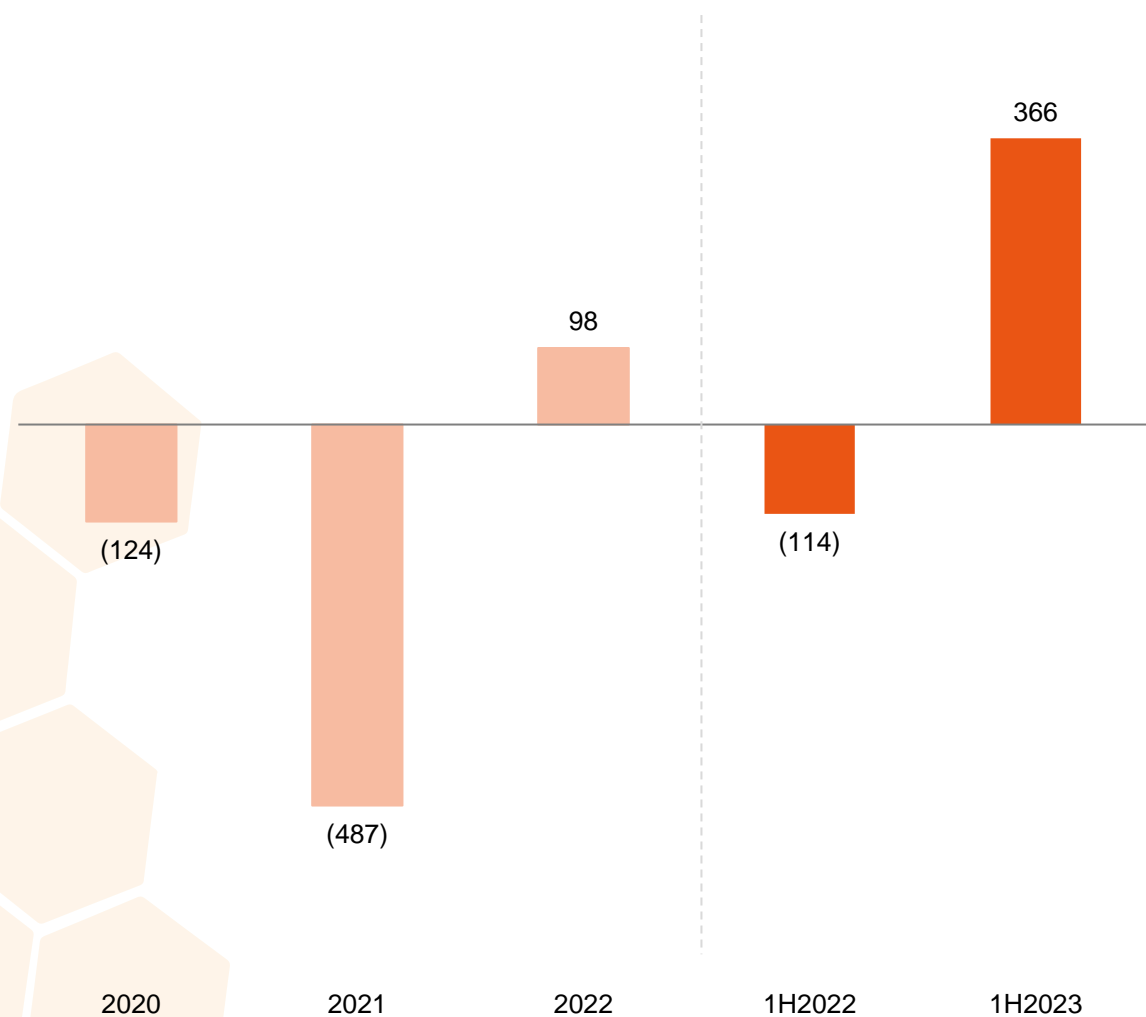


注: 1. 资产负债率=总负债/总资产; 2. 流动比率=流动资产/流动负债

现金管理能力持续提升，现金状况稳健

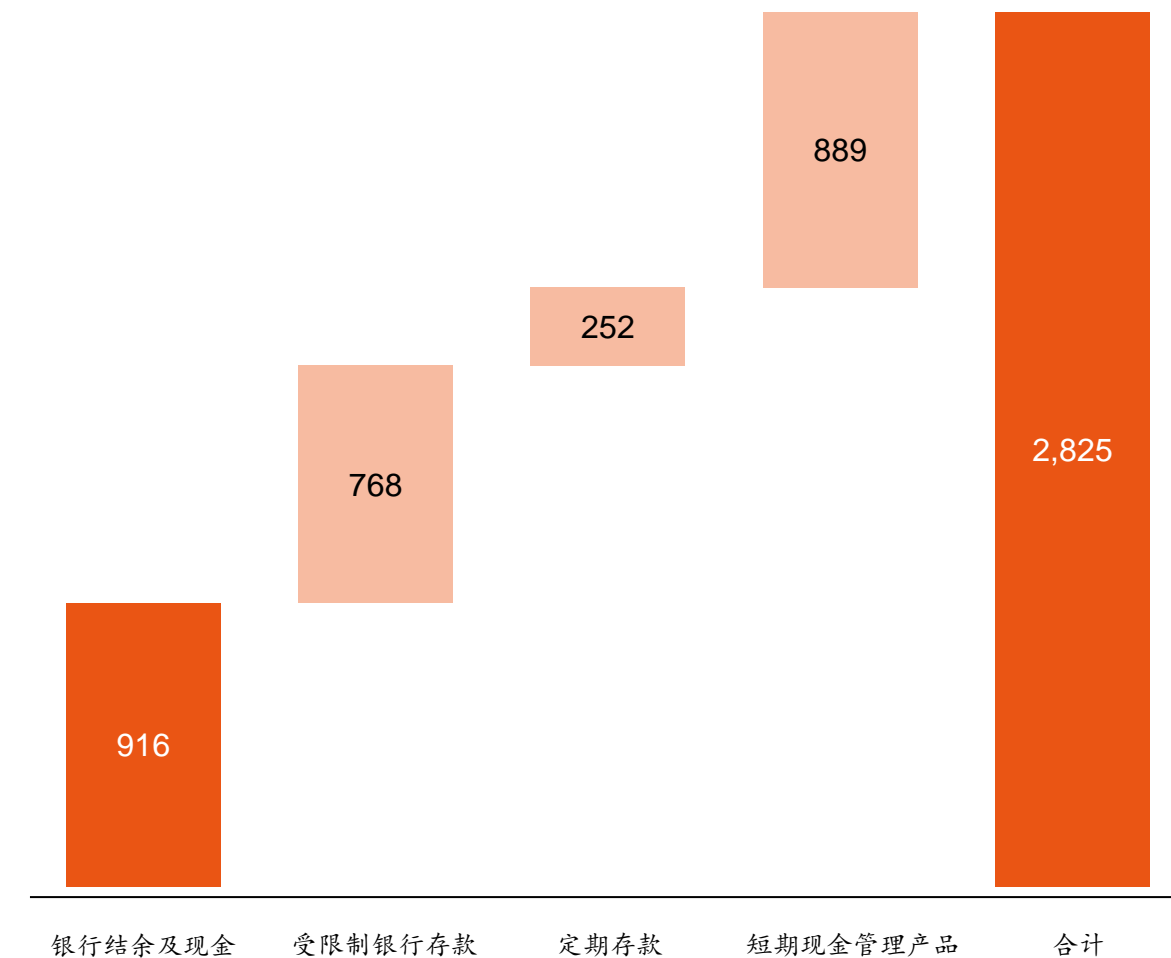
经营活动现金持续净流入

(人民币百万元)



现金流动性愈加充足

(人民币百万元)
截至2023年6月30日



4

未来规划



发挥平台业务运营优势



充分利用平台运营优势

- ✓ 系统性提升医药流通业务规模、广度与深度
- ✓ 进一步扩大我们的市场覆盖并增加我们的渗透
- ✓ 不断拓展新品类



利用数字化工具强化商务拓展能力及效率



赋能下游买家做大做强

提升自营业务服务能力



拓展自营业务

- ✓ 拓宽和深化网络的地域分布，探索建立卫星仓
- ✓ 不断提升配送时效
- ✓ SKU组合多元化
- ✓ 加强对上游供应商之间的合作，进一步“向上走”
- ✓ 加大对厂牌首推业务的投入



运用数字化科技手段，构建平台与第三方金融机构、上下游企业间一体化的供应链金融服务体系

加强技术能力



加大对先进技术的研发投入，加强和升级我们的数字化解决方案



投资于智慧供应链的持续建设和提升

开拓其他业务



进一步发展光谱云检服务

- ✓ 扩大其地域分布，并使其覆盖对象多元化
- ✓ 赋能基层诊所及医生，提升基层医疗的服务能力
- ✓ 持续加强我们与基层医疗机构之间的联系，与药品销售业务形成协同效应



进一步推广小微仓

- ✓ 改善结构设计、升级功能并加强其与其他服务的连接性，提升市场知名度

我们的定位

中国院外医药产业最大的数字化综合服务平台

我们的使命

让好医好药普惠可及

我们的愿景

以科技创新，助力百万药店、诊所成为更专业可靠的健康守护者



Q&A 环节

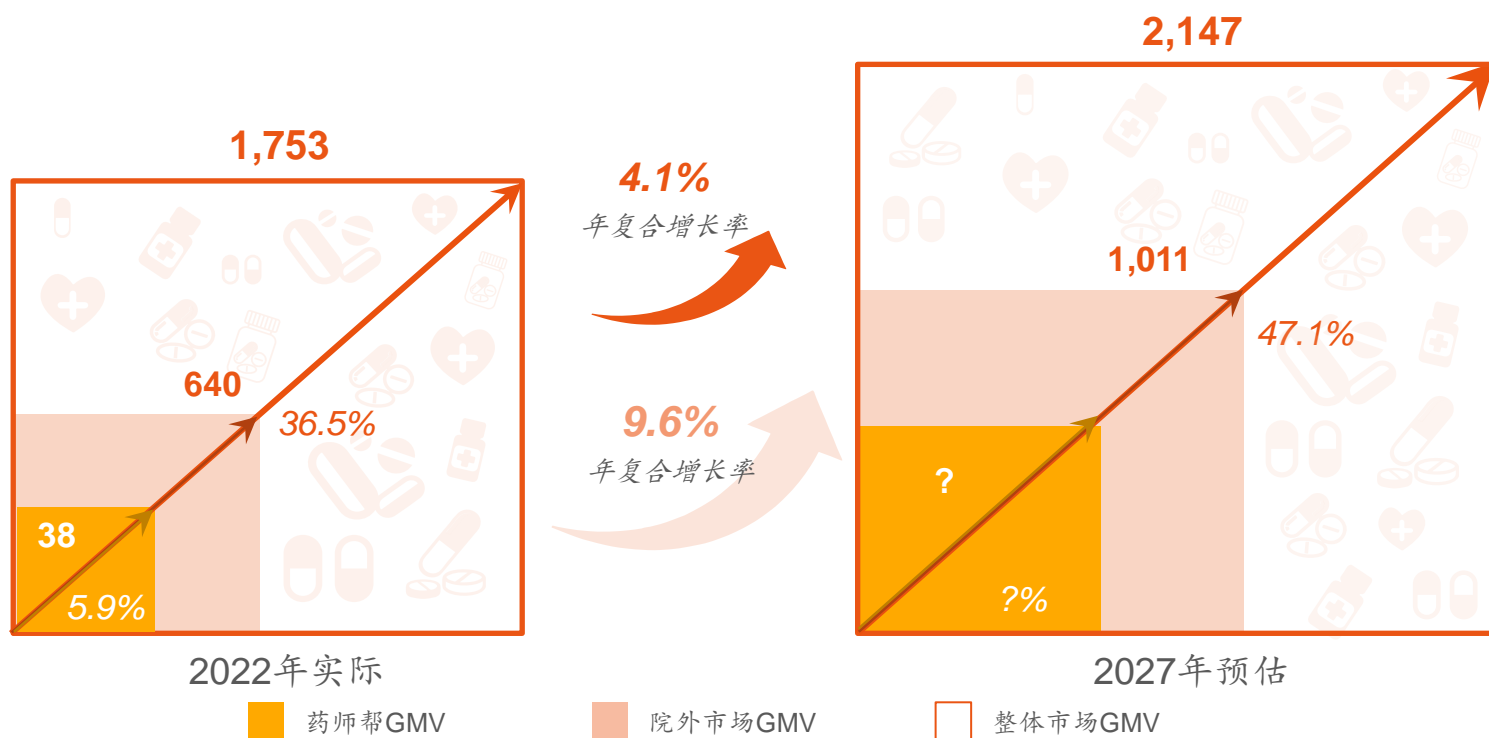
5

附录：我们的业务模式



院外医药产业市场预计将成为整体医药市场增长的重要驱动力

十亿人民币



院外医药产业市场的主要驱动力

- 国家出台关于处方药外流的有利政策
- 向院内市场推广新药的门槛不断提高
- 药企向院内市场供应药品的动力有限
- 医疗资源日益向基层倾斜成为趋势
- 新科技和新业务模式助力院外市场发展

资料来源：弗若斯特沙利文

数字化作为解决传统院外医药产业市场面临的挑战的方案

- ✘ 市场高度分散，供需不匹配
- ✘ 多层级市场导致交易成本高，效率低
- ✘ 价格不透明，药品溯源难
- ✘ 基层医疗层级缺乏数字化工具



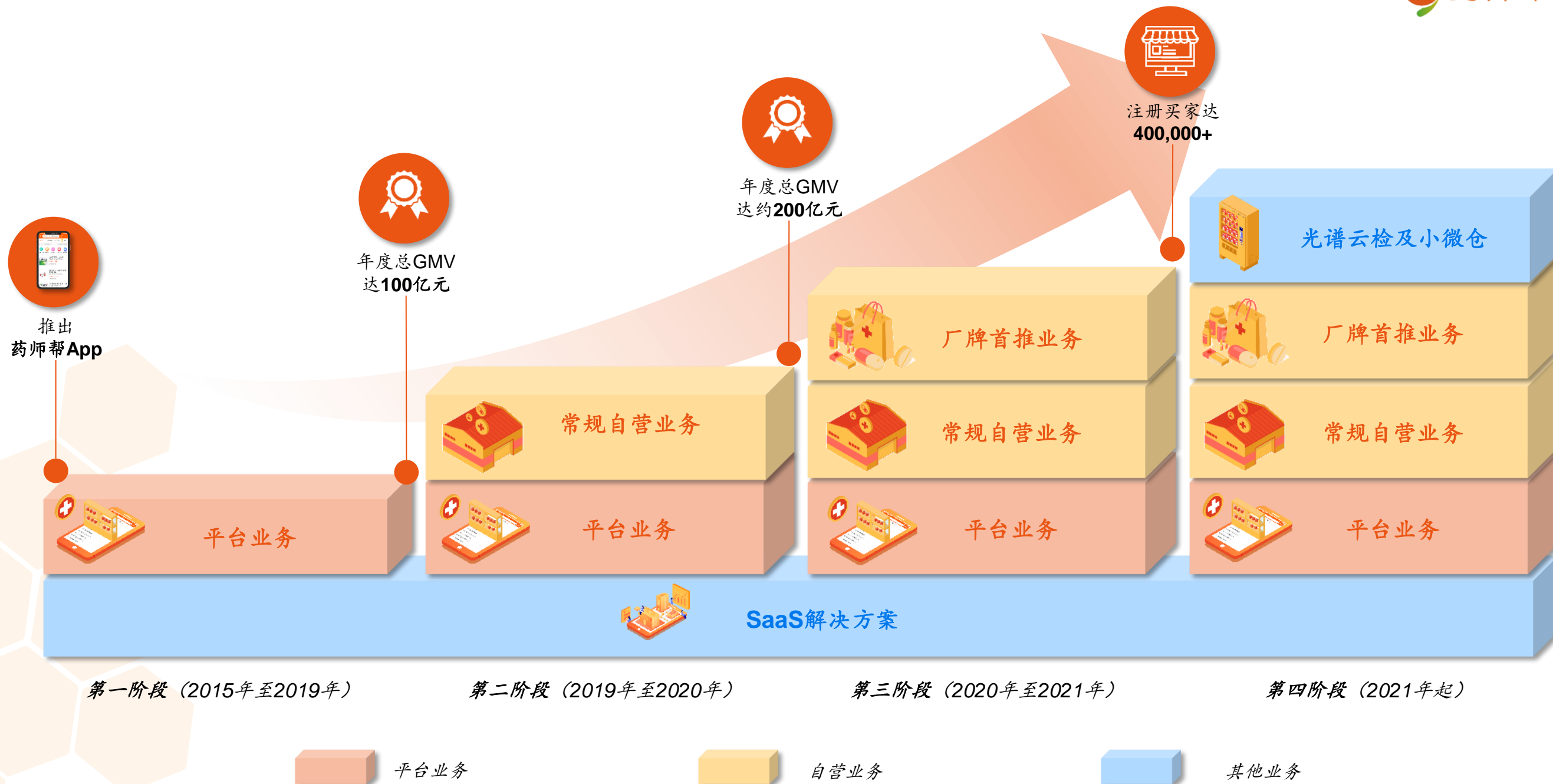
线上平台打破地域疆界，无缝连接业务上下游

数字化解决方案提升运营效率

利用数据洞见发现商机并使其变现



我们业务模式的演变





1

中国最大及发展迅速的院外医药产业数字化综合服务平台，得益于强大的网络效应

2

平台业务与自营业务的协同整合及动态平衡持续驱动业务创新增长

3

行业领先的技术及数字化解决方案，赋能全价值链的参与者

4

一流的智慧供应链管理提升用户体验和运营效率

5

深耕广阔院外医药产业行业，量身定制数字化支持商务拓展战略

6

极具远见且互联网技术和医疗健康服务经验丰富的管理团队

1 中国最大及发展迅速的院外医药产业数字化综合服务平台，得益于强大的网络效应

规模最大 + 高速增长 辅以强大网络效应



第1家

院外医药产业行业中
采用移动互联网方式
将医药价值链整合的企业



第1名

2022年 / 2023上半年
总GMV⁴

~380亿 / ~220亿



第1名

院外数字化医药
产业行业份额^{1,4}

21.0%



第1名

GMV年复合
增长率^{2,4}

38.6%



第1名

月均活跃买家^{3,4}

~35万

来源：弗若斯特沙利文

注：1. 2022年GMV市场份额；2. 2020年到2022年；3. 2023年1-6月的月均活跃买家；4. 在院外数字化医药产业行业中。

2 平台业务与自营业务的动态平衡满足买家的所有需求



平台业务



自营业务



丰富多样的SKU
“多”



多样的卖家提供广泛全面的SKU



具有竞争力的价格
“省”



广泛的卖家资源提供了透明且具竞争力价格的丰富SKU



卓越的产品质量
“好”



对我们平台上的交易设置了严格的标准，确保卖家所售产品的质量



及时高效的配送
“快”



卖家负责物流配送（通常由第三方物流服务供应商）和其他售后服务



根据对海量交易信息的分析甄选合适、有需求的SKU



凭借规模经济效应实现有利的价格条件，从而帮助买家省钱



智能仓库与交付管理确保稳定的产品供应



经战略性设计的库存与交付系统可生成最优交付计划，遍布全国的仓库网络确保可靠的履约

注：饼状图显示的是商品交易总额规模(GMV)贡献率。2023年上半年，平台业务占到总GMV的大约61%，自营业务占到总GMV的大约39%

2 厂牌首推业务是我们业务模式协同整合的成功印证



注：1. 截至2023年6月30日；2. 2023年1-6月

2 其他业务会进一步提升买家参与度，助推变现能力

光谱云检

与基层医疗机构合作，在选定的基层医疗机构投放检测设备，进行检测并生成检测结果。

为医务人员提供强有力的支持，帮助他们作出更明智的医疗建议，提高基层医疗层级的检测质量



SaaS解决方案

我们的掌店易为药店提供库存、销售及交割管理服务；我们的云商通为医药卖家提供销售管理



小微仓

24小时无人智慧药柜，可提供超过2,000个SKU。帮助延长药店运营时间，提高其运营效率



药师培训

提供准备药师资格考试的在线课程

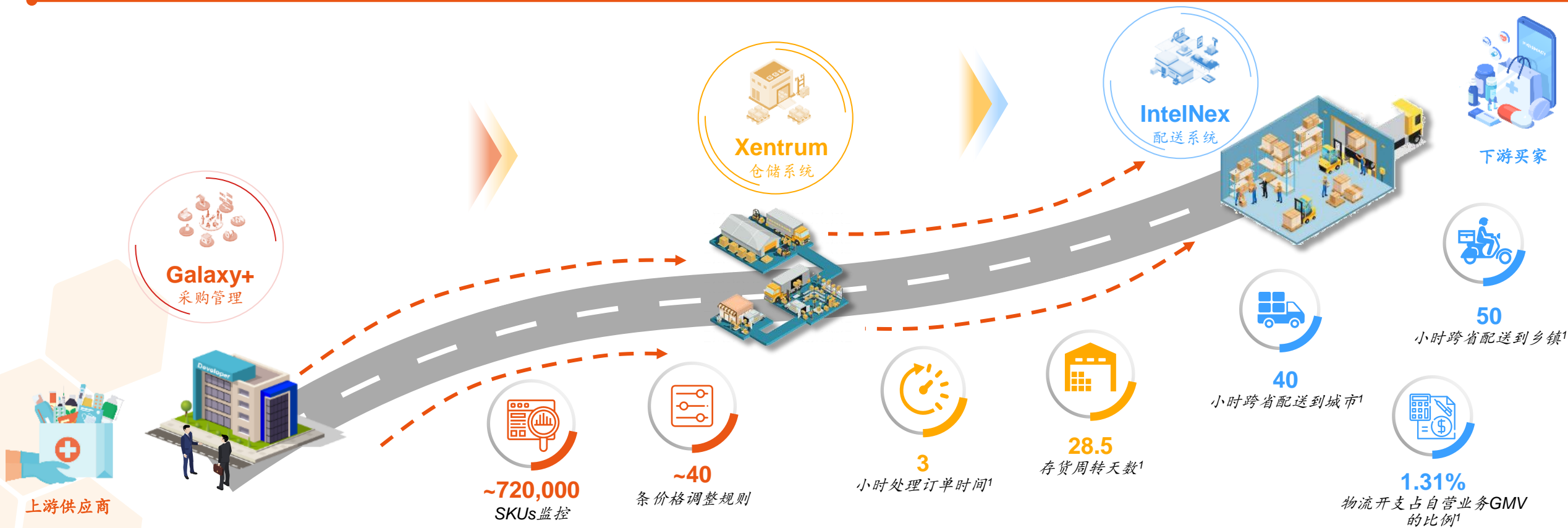


3 行业领先的技术及数字化解决方案，赋能全价值链的参与者



4 一流的智慧供应链管理提升用户体验和运营效率

我们的智慧供应链管理系统在有效管理上下游方面卓有成效...



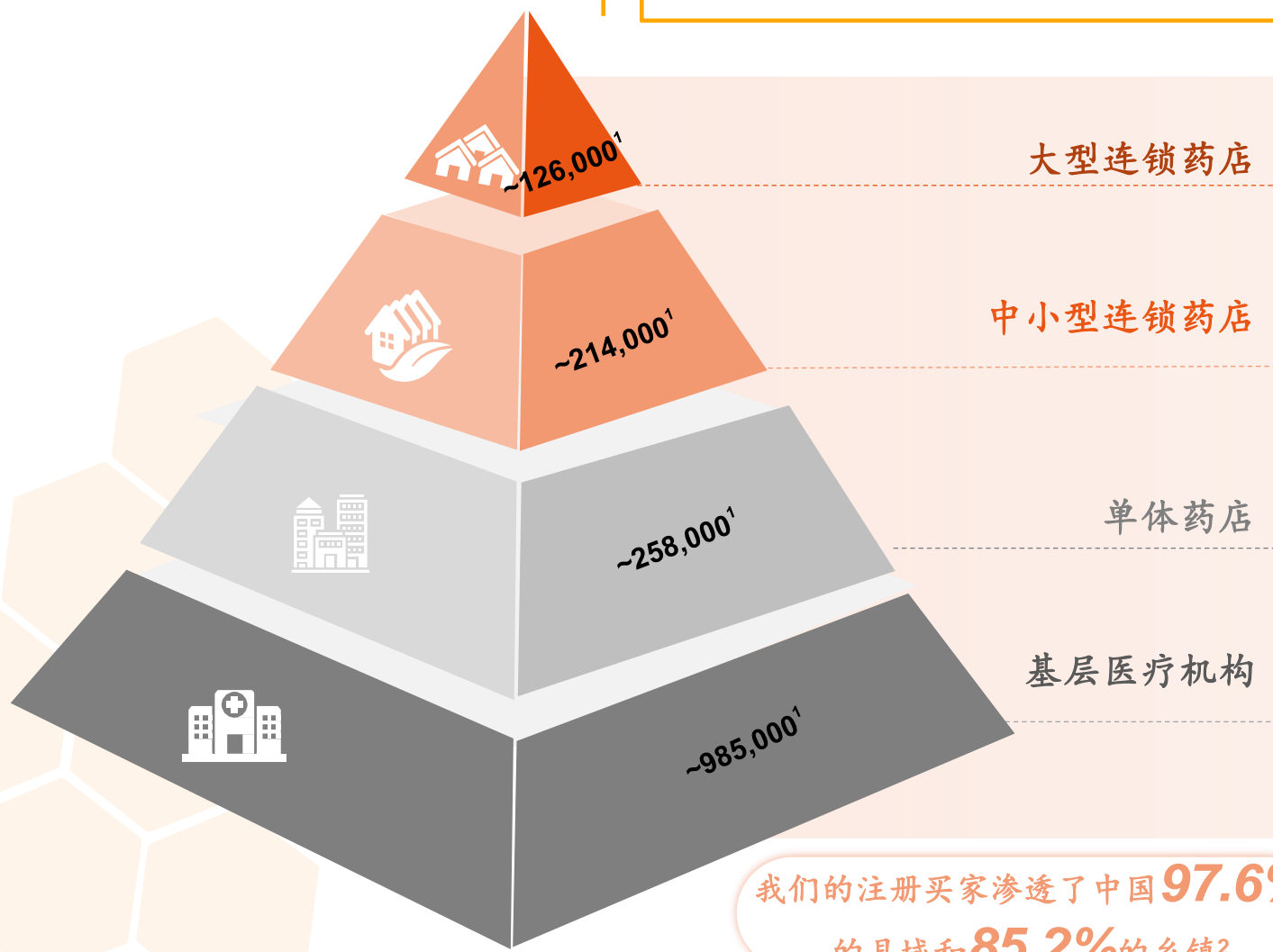
...让我们能够实现快周转和高效现金管理，是我们的核心竞争力

应付周转天数 ¹	存货周转天数 ¹	应收周转天数 ¹	»»	现金周期 ¹
37.0 天	28.5 天	2.1 天		-6.3 天

注：1. 2023年上半年数据

5 我们是关注基层医疗层级需求的行业先行者

我们专注于为基层医疗机构提高**自营药品供应链能力**和**下游医疗专业服务能力**



- 缺乏议价能力
- 分布较为分散
- 履约效率低
- 营业效率低
- 医学水平低

- 下游形成虚拟联盟
 - 线上平台打破地理限制
 - 稳定的供应与履约能力
 - 数字化解决方案
 - 光谱云检和药师培训
-

我们的注册买家渗透了中国**97.6%**的县域和**85.2%**的乡镇²

资料来源：弗若斯特沙利文
注：1. 根据弗若斯特沙利文，截至2021年12月31日的零售终端估计数量；2. 截至2023年6月30日

5 我们量身定制商务拓展战略以最佳反映我们的市场定位

集中和数字化管理的销售队伍

杰出的销售技能

医药知识

了解当地市场



药伙伴

- ✓ 推广药师帮APP
- ✓ 推广厂牌首推产品
- ✓ 其他业务的交叉推广
- ✓ 收集有价值的市场反馈

将买家与商务拓展成员智能匹配

App内的绩效跟踪

生成动态销售策略

商务拓展成员人均管理超**130**家药店²

商务拓展覆盖全国



2,800+
商务拓展团队成员¹



31
省份覆盖¹



~589,000
买家¹

注：1.截至2023年6月30日

6 极具远见且互联网技术和医药产业经验丰富的管理团队

我们的管理团队兼备医药产业经验和信息技术能力，推动医药交易和服务的迭代以及数字化供应链的发展



20+

张步镇

董事会主席兼首席执行官



- 在管理互联网科技公司和为中国企业开发技术解决方案方面拥有**超过20年**的丰富经验
- 在房天下任职**15年**，负责技术开发和商业管理



15+

陈飞

执行董事兼首席财务官



- 前任土巴兔集团首席财务官兼董事会秘书
- 拥有**超过10年**投资银行及金融服务行业经验



24+

肖浩东

副总裁



- 曾于西安杨森制药有限公司任职**超过15年**，担任南部地区商务销售总监
- 曾于广州医药有限公司大众药品销售分公司担任总经理
- 曾于强生（上海）医疗器材有限公司，担任渠道管理总监



14+

陈焯杞

技术总监



- 曾担任威创集团股份有限公司系统架构师
- 曾就职于新邮通信设备有限公司

#+

相关工作经验

拥有顶级科技及医疗投资者支持



H CAPITAL



谢谢!

@ 药师帮