

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2024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2024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		
	2024年	2023年	變動(%)
(人民幣千元，另有規定或百分比除外)			
收入	17,903,608	16,972,276	5.5
—自營業務	16,972,895	16,036,245	5.8
—平台業務	881,075	873,119	0.9
—其他業務	49,638	62,912	(21.1)
毛利	1,813,451	1,740,923	4.2
本公司擁有人應佔利潤(虧損)	30,013	(3,189,212)	不適用
非《國際財務報告準則》：經調整淨利潤 ⁽¹⁾	156,734	130,542	20.1
每股盈利／(虧損)(人民幣元)	0.05	(8.26)	不適用
每股全年股息(人民幣元)	0.075	—	不適用

(1) 經調整淨利潤(「經調整淨利潤」)指年內利潤／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；(iii)上市費用；及(iv)收購相關費用。

主席報告書

首先，我謹代表藥師幫股份有限公司及董事會，向長期以來給予我們殷切關注和大力支持的各位股東、合作夥伴以及社會各界人士，致以最誠摯的感謝。

2024年，中國醫藥健康行業機遇與挑戰並存。一方面，我國加速推進「健康中國」建設，推動醫藥醫療健康普惠可及，助力行業向「新」求「質」。人口老齡化趨勢日益顯著，居民健康消費觀念不斷升級，人工智能、大數據等技術應用愈發廣泛，這些動力均促使醫藥健康產業參與者不斷創新服務模式以提供多樣化、差異化的健康產品和服務，進一步拓寬了醫藥健康市場的邊界。另一方面，受經濟週期性下行、醫保政策調整等因素的影響，醫藥健康產業迎來階段性增速放緩。對於醫藥健康產業的每一位參與者而言，提質增效的重要性愈發顯著，這無疑對我們提出了更為嚴格的要求。

這一年，藥師幫在充滿挑戰的市場環境中砥礪前行，牢牢把握住市場機遇，憑藉行業領先的全渠道佈局策略，開展醫藥產業鏈上下游的業務創新和服務升級，深化與上下游合作夥伴的協同合作，觸達更廣泛、更多元的用戶群體，為超過820,000個下游用戶提供更加便捷、高效、專業的全方位數字化解決方案。通過推進用戶體驗升級和行業降本增效，我們持續激發並釋放價值共創、共贏的產業鏈潛能，為院外醫藥健康產業增長注入新動能，也進一步鞏固了公司在院外醫藥健康行業的領先地位。

鞏固行業領先的平台業務和自營業務基本盤優勢，持續挖掘業務增長點

2024年，依託以用戶為核心的數字化運營能力，我們持續洞察藥師幫平台下游用戶需求，攜手平台商家不斷提升平台供應方產品豐富度，現已成為第三方商家合作與下游用戶採購的首選平台。通過持續升級的精細化運營管理體系，我們協助商家精進運營策略，實現共贏增長。報告期內，我們的「三方商家千店百萬扶持計劃」(「Supporting Programme for Helping A Thousand of Third-Party Merchants to Realise Monthly Sales More than One Million」)已扶持了數百家中小商家。同時，平台供應方實現產品矩陣多元化與品質化並進，精準對接下游用戶多樣性需求，驅

動平台價值持續躍升。報告期內，平台非藥類產品SKU數量已實現約50%的增長，採購用戶群體持續擴大。平台中藥飲片類產品在品類拓展、品質標準化管理、市場擴張等方面也同樣取得了顯著的成績。截至2024年12月31日，我們已成功引入了約600家中藥飲片廠商，堅持從供應鏈源頭把關產品質量。同時，我們樹立了院外醫藥市場中藥飲片交付的新標杆—「金方標準」，推動了中藥飲片採購用戶數的持續破峰，充分印證了市場對我們平台中藥飲片產品的高度認可與信賴。

報告期內，更強大的供應鏈管理能力、更高效的倉儲物流體系、更智能的數智化運營模式，共同鑄就我們自營業務的堅實發展根基。我們已與華潤三九、科赴中國、恒瑞醫藥等眾多知名醫藥品牌和廠商建立了深度合作關係，既保證了醫藥健康產品的穩定、優質供應，也與各方共享業績增長，實現多方共贏。在倉儲物流方面，我們持續優化履約服務能力。報告期內，半日達訂單佔比自去年同期的58.6%提升至68.9%。在保證配送效率持續提升的情況下我們進一步優化了物流履約成本。通過智能運營系統的不斷迭代，我們能夠更精準實時監測庫存數據、銷售數據、市場動態等，對各個環節進行更精細化的管理和優化，提升運營效率，降低運營成本。

我們的廠牌首推業務則推動了自營業務邁向高質量發展的新台階。獨家戰略合作品牌和自有品牌(包括「樂藥師」及一塊醫藥旗下自有品牌)系列產品共同構築起廠牌首推業務增長的關鍵動力源。報告期內，我們的獨家戰略合作品牌及自有品牌產品SKU數同比增長約700個，對應的交易規模同比增長約220%，均實現爆破式的增長。該業務的突破性增長，有效提升了藥師幫的差異化競爭能力和持續盈利的能力。

此外，為加速推進自有品牌業務的發展，報告期內我們成功完成「一塊醫藥」100%股權收購的主交割工作，總對價約合人民幣10.35億元；其中現金對價為人民幣4.20億元，股份對價為人民幣6.15億元(按每股12港元作價)。我們相信，通過本次收購，藥師幫將進一步打造自有品牌通路，深度挖掘自有品牌的建設與拓展，豐富自有品牌產品和服務綫，為下游用戶提供具有差異化競爭優勢的產品，滿足用戶多樣性、個性化的需求，從而提升下游用戶的運營效率和盈利能力，在激烈多變的市場競爭中贏得先機。此外，雙方下游客戶群互補，深度整合與共享後將加速推動藥師幫在中小連鎖市場的覆蓋和滲透，為藥師幫的市場份額擴張注入強勁催化劑。

以數字技術為引擎，構建商業價值與社會價值共生共贏新生態

2024年，我們在數字化轉型及全方位賦能院外醫藥服務領域的戰略佈局實現了更為深入的推進。我們不斷精進並升級面向藥企、商家、藥店及基層醫療機構的SaaS解決方案，通過融合人工智能、大數據分析等技術，大幅提升了系統的智能效能與用戶滿意度。我們持續聚焦基層醫療需求，強勢入局POCT輔助診斷市場，推出了多款適應基層醫療機構使用場景的即時檢測設備並持續打造「光譜小屋」基層智慧醫療整體解決方案。「光譜小屋」基層智慧醫療整體解決方案融合了「未來光譜」即時檢驗監測硬件設備、「光譜雲診」SaaS診所管理系統，以及「光譜智醫」AI醫生輔助系統，從硬件、軟件、智能輔助多維度，全面賦能基層醫療機構與醫生，幫助基層醫療機構實現了常見病、慢性病的快速篩查與診斷，極大程度提升了基層醫療服務的效率和質量，推動優質醫療資源下沉，為推進更加均衡、更加高效的醫療資源分配貢獻力量。

我們在公益與社會責任領域持續深耕，積極探索ESG實踐，推動行業高質量發展。對外，我們聯合行業夥伴共同編製《首營電子資料交換數據標準》，為推進行業規範化、數字化出智出力。我們在提升基層醫療衛生水平、基層醫藥工作者教育、公益教育等領域持續投入，與各方攜手共進，用實際行動踐行社會責任。對內，我們通過優化藥品供應鏈、推廣綠色包裝、引入節能技術等舉措，顯著降低了運營環節的碳排放和資源消耗。同時，我們進一步加強了員工關懷計劃，推行多樣性和包容性政策，為員工提供更多的職業發展機會和培訓資源，確保員工在公司內獲得良好的成長空間。基於這些優秀實踐，我們於報告期內獲得了「2024資本力量年度評選—行業影響力獎」、「2024最具社會責任上市公司」及「2024年度ESG最佳社會責任實踐企業」等榮譽獎項。

展望2025年，在我國加速推進「健康中國」建設、醫療健康普惠可及的大背景下，藥師幫將不斷在院外醫藥產業領域強化和鞏固我們現有平台業務和自營業務的根基。同時，我們將持續推進AI技術在醫藥產業鏈上下游的廣泛普及與深度應用，著力實現服務品質的躍升，全方位賦能用戶，進一步挖掘潛在增長動力、拓寬發展空間。依託卓越的數字技術和數字運營實力，我們將持續致力於為千千萬萬的商家、藥店以及基層醫療機構帶來普惠可及、便捷高效的健康服務體驗。

夢雖遙，追則能達！我們衷心感謝各位股東、合作夥伴、用戶及社會各界長期以來對藥師幫的信任與支持！正是你們的堅定陪伴和寶貴建議，讓我們在充滿挑戰的市場環境中不斷前行。未來，我們將繼續秉持「讓好醫好藥普惠可及」的使命，以創新科技為公司的高質量發展積蓄新動能，為股東創造更大價值，為社會貢獻更多力量。

張步鎮

董事長兼首席執行官

2025年3月17日

業務展望與回顧

2024年，國家持續推進「健康中國2030」戰略和「十四五」規劃，出台多項支持政策，鼓勵院外醫藥健康產業的數字化、智能化轉型。《關於促進服務消費高質量發展的意見》等政策的出台，明確了零售藥店在健康促進、營養保健等方面的功能定位。消費者在慢性病管理、保健求美管理等方面對高質量、個性化的醫藥產品和服務需求不斷增加，為行業拓展了新的發展空間。此外，政策推動優質醫療資源下沉，基層醫療市場成為院外醫藥健康產業的新增長點。同時，醫保統籌政策的強化與零售市場的強監管正加速行業變革。在此背景下，公司緊跟政策導向，加大技術創新投入，深化數字化轉型，持續通過數智化採購降本增效、數智化物流全面提速、數智化營銷迭代優化，驅動業務全面升級，構建更加完善的院外醫藥健康服務生態。

報告期內，受藥品零售市場整體增速放緩影響，我們的業務雖然面臨挑戰，但仍實現了穩步增長。通過精準洞察用戶需求、構建全場景服務體系、數字化賦能的不斷優化，我們持續提升用戶體驗，增強用戶粘性，推動業務增長。截至2024年12月31日，我們的累計註冊買家數超過827,000家，其中藥店491,000家，基層醫療機構330,000家。報告期內，我們的月均活躍買家數433,000家，同比增長18.0%。月均付費買家數達401,000家，同比增長17.2%。我們的付費率，即月均付費買家數佔月均活躍買家數的比達到了92.7%，且每個付費買家月均訂單數約28.5單。

平台業務

作為中國領先的院外醫藥產業數字化服務平台，我們持續加強數字化能力建設，優化用戶體驗，將平台的服務能力做厚做實，進一步提升了用戶滿意度和市場競爭力。

報告期內，我們全面提升平台產品豐富度，覆蓋更多客戶需求場景。通過大數據分析和用戶需求洞察，我們平台精準選品，優化擴充品類，確保上架商品符合市場需求。報告期內，平台月均SKU數已持續增長約400,000個至超過3,900,000個，極大程度滿足了用戶多樣化的需求。針對中藥飲片消費升級趨勢，平台通過優化供應方、推廣金方標準、加強用戶教育和覆蓋，全面提升了中藥飲片業務的規模和質量。報告期內，我們共向下游客戶提供了超過130,000個SKU，並銷售了約人民幣2,073百萬元的中藥飲片，同比增長約62.8%，平台在報告期內與多家知名中藥飲片廠建立了深度合作關係，確保產品質量的穩定性和供應的持續性。通過直接對接中藥飲片廠，平台減少了中間環節，降低了成本，同時保證了產品的高品質。平台嚴格執行中藥飲片的質量控制標準，截至2024年12月31日已完成共計271個金方標準的制定。

同時，我們始終致力於構建更加繁榮、多元的用戶生態。一方面，通過運營策略支持、技術賦能和生態共建，我們成功吸引了大量優質第三方賣家入駐，並依託完善的服務體系幫助其實現業務增長。另一方面，通過優化平台功能、開展多樣化營銷活動，全方位提升用戶體驗。平台在下游用戶群體中的影響力持續攀升，用戶活躍度和忠誠度顯著提高。截至2024年底，我們吸引了超過15,000個上游賣家及超過820,000個下游買家在我們的平台上進行交易。

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2023年及2024年，我們平台業務收取的平均佣金率分別為3.2%及3.3%。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2024年平台業務的補貼率為0.6%，與2023年持平。

常規自營業務

報告期內我們圍繞「多、快、好、省」四大核心維度的全面進階，持續提升自營業務的運營能力，實現了自營業務的穩健發展。自營業務通過我們自身經營的在綫數字化商店開展，致力於為下游廣大用戶提供便捷、高效、優質的醫藥健康服務。

在「多」的維度上，我們在報告期內進一步完善了自營業務的全品類佈局。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。我們不僅進一步引入了各類常見疾病的治療藥物，同時，我們也豐富了醫療器械、滋補佳品等相關品類，滿足下游用戶多元化的健康採購需求。通過與更多優質供應商建立合作，我們的產品品類得以持續豐富，為用戶提供了更廣泛的選擇。截至2024年12月31日，自營業務的供應商11,600家，相比去年同期，增加了超過1,100家。報告期內，我們的自營業務向下游的買家提供月均SKU數達到350,000個，相比去年同期增加了9,000個。

「快」體現在報告期內我們智能供應鏈體系的持續優化。我們建立了高效的採購、倉儲和物流配送系統，實現醫藥健康產品的快速履約。我們進一步提升物流效率，實現了更快速的訂單處理和配送，特別是在偏遠地區和基層市場，配送效率顯著提升，滿足了終端用戶的即時需求。報告期內，我們實現了倉庫平均約3個小時內完成出庫，跨省配送約38小時到城市，約49小時到鄉鎮。隨著同城配送業務越來越成熟，我們在部分主倉所在城市及周邊城市上綫了同城配送服務。我們建立了物流平台，組織車輛並監測其裝車、運輸、送貨等全流程的服務與效率。截至2024年12月31日，我們已在全國15個城市共計開通了超過146條物流綫路，實現了同城訂單半日達、當日達。得益於路綫規劃的優化、配送效率的提升，我們自營倉同城配送的單位履約成本(等於單個配送班次總運費/單個配送班次的用戶數之和)下降了12.87%；從配送效率來看，達成從下單到送達僅需半日的訂單佔比自2023年的58.6%提升到2024年的68.9%。這種又快又好的採購體驗明顯提升了下游客戶採購的品種數和頻次。另外，我們還在廣州和佛山試點了醫藥冷鏈配送服務，93.5%的訂單從下單到送達僅需半日，進一步擴大了對下游用戶供給的覆蓋廣度和速度。

「好」則是我們始終堅守的品質底綫。我們從醫藥健康產品採購源頭開始，嚴格把控質量關，選擇資質齊全、信譽良好的供應商進行合作。報告期內，我們進一步升級了供應商服務平台，成功與公司的內部系統實現了數據交互，確保了供應商信息、訂單信息、訂單狀態等關鍵數據的實時更新與共享。該平台促進了信息在供應鏈各節點間的流通與共享，提升了整體供應鏈的響應速度和靈活性。同時，我們優化了流向管理系統的服務效能，實現對藥品和健康產品銷售渠道的全程追溯，以確保藥品和健康產品的安全性和合規性。基於這種對品質的嚴格把控，報告期內，我們的退貨率持續下降，自去年同期的0.5%下降至0.4%。

「省」是我們為用戶創造價值的重要體現。報告期內我們進一步加強了廠家直供模式，通過與廠家直接採購，我們持續優化採購渠道、降低運營成本，使得我們可以將藥品和健康產品以更具競爭力的價格提供給下游用戶。報告期內，我們和華潤三九、華海藥業、恒瑞醫藥等領先醫藥廠商開展集團官方合作，縮短醫藥工業直達廣闊院外市場終端的鏈路。通過與華潤三九合作，我們為用戶提供更多效益更好、渠道更集中的專銷品；通過與齊魯製藥開展深度合作，我們引入更多齊魯製藥的優質藥品，打通了從廠牌到終端的高效率高效益渠道。此外，我們還推出了單品包郵、廠牌補貼等一系列優惠活動和會員制度，讓下游用戶能夠以更實惠的價格享受到優質的服務。

廠牌首推業務

憑藉多年深耕平台業務及常規自營業務積累的深厚經驗和敏銳洞察力，我們能夠精準識別出市場需求前景廣闊的產品。基於這些洞察，一方面，我們積極尋求與藥企建立深度合作，旨在協助它們將針對下游需求定制的產品推向更廣闊的市場，從而將潛在的市場機遇轉化為實實在在的銷售業績。另一方面，依託公司已經構建的品牌影響力和渠道優勢，我們戰略性推進自有品牌「樂藥師」產品的拓展，致力於推出品類豐富且緊密貼合市場需求的高質量自有品牌產品，以滿足更廣泛下游用戶的多元化需求。通過雙輪驅動，我們不僅為合作夥伴創造價值，也為下游用戶提供更優質、多元的藥品及健康產品選擇，持續推動公司業務增長。通過獨家戰略合作品牌及自有品牌「樂藥師」的產品在院外醫藥市場的加速覆蓋，我們顯著提升了品牌影響力，增強了市場競爭力，進一步擴大了市場份額。報告期內，一塊醫藥的2024年12月的財務業績已綜合入賬，且其核心業務計入廠牌首推業務。廠牌首推業務交易規模合計達人民幣1,157百萬元，同比增長5.8%。

在與開展廠牌首推業務的合作藥企協同發展過程中，我們憑藉深厚的行業洞察與專業能力，構建了一套全方位、精細化、專業化的服務體系。我們整合綫上綫下資源，策劃多渠道、立體式的推廣活動，迅速提升產品知名度與市場熱度。同時，我們搭建了高效的市場反饋機制，持續跟蹤產品的市場表現、收集終端用戶的反饋信息。根據市場動態與競爭態勢，我們及時調整營銷策略，從品牌傳播、渠道拓展到促銷活動策劃，為合作藥企提供全方位的策略支持。報告期內，我們已經與約500家藥企進行合作推廣，超千萬人民幣銷售額品種11個。

報告期內，我們把廠牌首推業務戰略佈局的重點聚焦於擴大獨家戰略合作品牌以及自有品牌(包括「樂藥師」及一塊醫藥旗下自有品牌)在下游藥店及基層醫療機構的覆蓋，推動品牌影響力的深度滲透。截至2024年12月31日，獨家戰略合作品牌及自有品牌產品SKU數超過830個，2024年增長超過720個；2024年，我們獨家戰略合作品牌及自有品牌交易規模達人民幣651百萬元，同比增長約152%，佔廠牌首推業務交易規模的比重也由2023年的約24%提升至約56%。

在自有品牌的拓展方面，我們堅持以品質與安全為核心，根據下游藥店及基層醫療機構的實際需求，持續致力於挖掘具有渠道爆品潛力的產品，全面提升自有品牌的產品覆蓋率，並以此作為實現差異化競爭與提升盈利能力的關鍵路徑。同時，我們利用數字化營銷手段，通過精準廣告投放、社交媒體平台、聯動標杆棧下形象店等渠道，廣泛傳播自有品牌的品牌理念和產品優勢。截至2024年12月31日，自有品牌品種數突破760個，我們構建了更加完善的產品生態。累計採購客戶數突破370,000個，成功晉升為終端醫藥銷售的新勢力。報告期內，自有品牌產品交易規模同比增長約220%，佔廠牌首推業務交易規模的比重達約44%；其中，於2024年推出的大單品「樂藥師藿香正氣口服液」，覆蓋了115,000家終端用戶，年銷售額突破了人民幣38百萬元。

為加速自有品牌業務發展，我們於報告期內通過發股和部分以現金支付的方式，以總對價人民幣10.35億元就收購「一塊醫藥」100%股權簽署了交易協議並已完成收購的主交割工作(詳情請參考本公司日期為2024年10月15日、2024年10月28日及2024年11月26日之公告(統稱「**2024年公告**」))。本次收購標誌著公司在「向上走」戰略邁出了關鍵一步，旨在實現雙方資源的高效整合與優勢互補，進一步豐富了公司產品與服務矩陣，特別是在藥品品類、供應鏈能力及市場覆蓋方面的協同效應將得到顯著提升。截至2024年12月31日，「一塊醫藥」有元典、安泰邦、輔太、培彤、多維佳、時珍令、博為、杏林泰等共計8個子品牌，其最主要購買用戶來自連鎖藥店，有力地為我們廠牌首推業務的發展注入新活力，加速廠牌首推業務在產品開發、市場推廣及渠道滲透等方面的突破。這不僅有助於深化我們在醫藥產業鏈的佈局，還將顯著增強我們在行業內的核心競爭力，推動公司向更高附加值領域邁進，助推公司實現高質量增長、構建行業生態閉環。

其他業務

光譜小屋

在數字化浪潮席捲醫療行業的大背景下，我們持續致力於提高基層醫生的診療能力，助力基層醫生擴大服務範圍，提升基層醫生的綜合服務能力。報告期內，我們推出了「光譜小屋」基層智慧醫療整體解決方案，通過集成先進的即時檢驗及監測硬件設備「未來光譜」系列產品，數字化的診所管理系統「光譜雲診」SaaS，以及智能的AI醫生輔助系統「光譜智醫」，從設備升級、管理提效、診療賦能等多維度發力，全方位提升基層醫療機構運營水平與基層醫生業務能力。

基於平台龐大的用戶基數和海量的市場數據，我們精準捕捉到了基層醫療領域中疾病預防、快病治療、慢病康復、重症篩查以及流行病監測治療等常見且關鍵的應用場景中的潛在需求。基於這些精準洞察，我們於2024年8月推出3款「未來光譜」系列即時檢測設備，分別為光譜免疫小方盒、光譜慢病檢測儀以及光譜微型血球儀。這些設備具備即刻測、多項目、體型小、好操作等優勢，大大提高了基層醫療檢測效率，迅速獲得市場認可。從上市截至2024年12月31日僅約4個月，這三款設備便憑藉其強大的功能和出色的性能，成功覆蓋了超過11,000家終端用戶，投放了超過14,000台。其在慢病監測、急性診斷感染、呼吸道病原診斷等眾多診療場景中發揮了重要作用，高效賦能基層醫療服務，為基層醫生提供了更為全面、準確的診斷依據，從而推動基層醫生精準用藥，提高基層醫療服務的質量和效果，為廣大基層患者的健康保駕護航。

我們持續優化並升級專為基層醫療機構打造的「光譜雲診」SaaS服務。該服務以智能化、便捷化為核心，整合了快速接診、問診開方、患者管理、藥品管理等功能，亦可對接當地醫保，為基層醫療機構提供全方位的數字化解決方案，提升基層醫療機構的經營管理效率，得到了西醫、中醫和中西醫綜合診所等眾多客戶好評。截至2024年12月31日，「光譜雲診」付費用戶已超過660家。報告期內，我們加快試點城市醫保衛健系統的對接開發，目前已完成廣東、山東和吉林三省醫保對接，完成廣州、深圳和佛山衛健系統對接。

其他SaaS解決方案

報告期內，我們始終以提升院外醫藥產業鏈上下游參與者的經營效率為核心目標，通過數字化賦能與創新服務，持續優化院外醫藥生態圈的協同效應。

我們不斷升級為上游賣家提供的「雲商通」SaaS服務，幫助其實現庫存管理、訂單處理、市場分析等環節的數字化升級，提升運營效率與市場響應速度。通過精準的數據洞察與智能化的供應鏈支持，我們助力上游合作夥伴降低運營成本，擴大市場覆蓋。截至2024年12月31日，我們向超過8,400名賣家提供該項服務，報告期內新增約1,400家。

我們不斷精進為下游買家提供的「掌店易」SaaS服務，為藥店及基層醫療機構提供一站式採購、庫存管理、銷售分析等工具，幫助其實現高效運營與精準決策。通過數字化工具的深度應用，我們賦能下游用戶提升經營效率，優化服務質量。截至2024年12月31日，掌店易共為約60,000名買家提供該項服務，報告期內新增超過10,000家；同時，掌店易幫助了231個城市的買家連接了社保部門。此外，旗下「一塊醫藥」專為連鎖藥店打造的「PHDS藥房健康診斷系統」已接入逾1,000家連鎖總部。「PHDS藥房健康診斷系統」以數據和算法為基礎，通過高效多維度分析，準確定位找出問題，並根據分析報告給出優化建議，提高連鎖藥店的經營效率和效益。

藥師培訓

報告期內，我們持續致力於提升藥師的專業服務能力，以更好地滿足終端客戶的需求。自2015年起，我們創新推出了移動醫藥培訓課堂，旨在通過系統化的培訓強化藥師的專業知識和實踐技能。我們為候選藥師提供了全面的在綫培訓課程，涵蓋藥學理論、臨床實踐及法規知識，幫助他們高效備考藥師資格考試。同時，我們積極搭建藥企與藥師之間的溝通橋梁，定期邀請知名藥企舉辦在綫推介會，使藥師能夠深入了解最新藥物信息、臨床應用及市場動態，從而提升其在實際工作中的專業判斷和服務水平。截至2024年12月31日，我們已向約299,000名藥師及候選藥師提供在綫培訓。

供應鏈管理

在業務規模持續擴張的進程中，我們自主研發的智慧供應鏈管理系統扮演著不可或缺的關鍵角色。依託先進的算法技術以及我們在自營與平台業務廣泛交易所積累的深刻洞見，我們成功實現了供應鏈前後端的深度融合與全面整合，貫穿了從採購到倉儲，再到支付的全鏈條流程，推動了整個供應鏈體系的智能化升級與效能飛躍。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66.1天，存貨周轉天數約33.4天，應收賬款周轉天數約1.3天，由此我們的現金循環週期約-31.5天，經營現金流長期保持淨流入。快周轉的商業模式不僅顯著提升了我們的現金管理效率，還為平台帶來了可觀的沉澱資金，極大地增強了我們的流動性。這一模式為我們安全、迅速地擴展業務規模提供了堅實保障。同時，沉澱資金的存在不僅提升了毛利水平，還為我們創造了額外的收益來源，進一步優化了整體盈利能力，推動了業務的可持續發展。

在支付環節，我們平台為下游買家提供了創新的供應鏈金融服務。通過先進的數字化技術，我們高效整合了商流、物流、信息流和資金流，構建了一個貫穿上下游企業的全鏈條金融服務生態。第三方金融機構依託我們的平台，為下游用戶量身推出了訂單融資產品，確保貸款資金專款專用，僅限用於藥師幫平台內的採購，從而提升了下游用戶資金的使用效率，進一步推動了供應鏈的價值共創。報告期內，下游訂單融資產品活躍用戶數超過9,500戶，累計放款金額約人民幣8,275百萬元，同比增長40.0%；其中，下游連鎖藥店客戶訂單融資產品累計放款金額約人民幣6,516百萬元，同比增長42.8%。供應鏈金融業務通過優化下游用戶的資金流管理，顯著緩解了其資金周轉壓力，同時大幅增強了連鎖藥店在藥師幫平台的採購粘性。報告期內，連鎖總部客戶月均付費買家數超過了4,800家，採購額同比增長約19%。

業務拓展

憑藉在院外醫藥領域多年的深耕細作，我們積累了豐富的行業經驗，培養出精準的市場洞察能力、高效的資源調配能力以及卓越的客戶服務能力。基於這些核心優勢，我們定制了契合自身發展與市場需求的業務拓展戰略。我們始終密切關注市場蘊含的巨大潛力與機遇，同時緊跟監管政策的變化，動態優化戰略佈局，順應市場與政策的雙重導向。這種靈活且前瞻性的策略不僅使我們能夠快速響應市場變化，還為我們持續擴大市場份額、鞏固行業領先地位提供了有力支撐。截至2024年12月31日，我們的業務拓展團隊由約2,600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超過180家藥店，較去年同期上升超過50家。這種拓展戰略極富成效，截至2024年12月31日，我們覆蓋了330,000家基層醫療機構用戶，相比截至2023年12月31日的用戶數新增了超過80,000家；此外，我們的註冊買家滲透了全國98.9%的縣域和91.2%的鄉鎮。

公益與社會責任

我們始終將可持續發展理念融入企業基因，積極履行企業社會責任，致力於為社會創造長期價值。報告期內，我們正式成立了「速道科技公益社團」，協同各部門夥伴，在環保公益、教育公益以及社會公益等多個領域持續發力，以實際行動回饋社會。

在環保公益方面，我們積極響應綠美廣東生態建設義務植樹活動，捐贈一批桂花苗木，以實際行動踐行「植樹護綠」，為綠美廣東生態建設貢獻力量。

在教育公益方面，我們面向公司各部門夥伴發起公益捐書活動，通過幕天公益組織將公益溫暖通過「書」傳遞到全國各地的鄉村少年手上；我們參與獵聘「一公斤盒子」公益項目，把多元的教學工具包提供給有需要的學校及學生；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。

在社會公益方面，我們為助力鄉村振興活動捐贈款項，持續探索多元幫扶路徑；我們攜手合作夥伴發起公益助農促銷活動，以切實舉措為鄉村振興添磚加瓦；我們為高溫下的社會工作者提供「樂藥師藿香正氣口服液」及清涼飲品，守護他們的健康。

未來展望

作為院外醫藥產業數字化生態建設的引領者，我們將憑藉深厚的行業積累以及卓越的技術創新能力，在院外醫藥數字化變革的浪潮中勇立潮頭。我們將進一步深化與產業鏈各環節參與者的協同合作，全面提升產業鏈各參與者的經營效能，推動院外醫藥產業的數字化、智能化升級，助力實現醫藥資源的普惠可及與行業生態的可持續發展。

在平台業務板塊，我們將以推動行業發展和助力合作夥伴成長為己任，致力於為上游賣家打造更為完備、高效的數字化運營體系。從精準的市場趨勢洞察、高效的庫存管理，到個性化的營銷推廣策略制定，我們將全方位賦能商家，助力其在激烈的市場競爭中穩健發展。此外，我們也將持續發力優化產品供應體系，不斷拓寬產品品類，引入更多優質、創新的醫藥產品和健康服務，一站式滿足用戶需求。在重點拓展的中藥飲片領域，我們將積極加強與產區龍頭企業的深度戰略合作，共同打造極致性價比道地藥材大單品；在質量把控方面，我們堅守「保真+優於統貨」的原則，聯合三方商家共推「金方標準」，共同打造金方等級品體系，構建完整的產品梯度。

在常規自營業務方面，我們致力於將智慧供應鏈管理系統的優勢進一步放大，持續優化倉儲網絡和物流配送系統，提升整體運營效率與用戶體驗。我們將持續深化與重點醫藥頭部工業的合作，豐富產品矩陣，提升合作效益；同時，我們將逐步開展本地自營模式試點，為本地下游用戶打造自營甄選專區及半日極速達體驗，不斷提升用戶滿意度。

就廠牌首推業務而言，我們將通過與上游藥企和供應商的深度合作，構建更加緊密的上游合作生態，打造獨特的廠牌首推優勢，實現多方共贏。與此同時，我們也將不斷擴充自有品牌「樂藥師」及旗下「一塊醫藥」自有品牌產品陣營，促進品牌成長。通過聚焦市場需求打造具有高增長潛力的首推大單品，形成品牌標杆；通過開發高性價比的流通爆品，推動爆品的規模化銷售；通過推出高品質、高附加值的獨家精品，打造差異化競爭優勢。我們將逐步構建覆蓋多品類、多場景的產品矩陣，從而持續擴大公司自有品牌的覆蓋範圍和影響力。

在其他業務方面，我們將以技術投入為核心驅動力，通過先進的AI能力與藥師幫SaaS產品矩陣的深度融合，推動數字化和AI技術應用潛力的全面釋放，由此進一步優化供應鏈管理、提升藥店診所運營效率、推動基層智慧醫療服務，打造更加智能、高效、用戶友好的業務生態。同時，為加速推動基層醫療檢測水平提升，我們將根據基層實際需求，不斷打磨「未來光譜」系列系列輔助診斷設備。通過不斷建立檢測項目與設備迭代反饋機制，優化檢測項目與設備功能，並持續豐富不同診療場景檢測項目。

更長期地，我們將秉持戰略性眼光與審慎態度，積極推動產業鏈投資與並購佈局，為公司長期發展注入新動能，實現向生態化、多元化方向的戰略升級，構建一個全面、協同的醫藥健康產業生態。

管理層討論及分析

收入

截至2024年12月31日止年度，本集團錄得收入人民幣17,903.6百萬元，較截至2023年12月31日止年度的人民幣16,972.3百萬元增加5.5%。收入增加主要歸因於報告期內自營業務持續穩定發展。

本集團自營業務的收入由截至2023年12月31日止年度的人民幣16,036.2百萬元增加至截至2024年12月31日止年度的人民幣16,972.9百萬元，主要歸因於買家群體擴大以及物流及客戶服務等買家體驗持續優化。自營業務的月付費買家數量比去年同期持續穩定增加。

本集團平台業務的收入由截至2023年12月31日止年度的人民幣873.1百萬元略微增加至截至2024年12月31日止年度的人民幣881.1百萬元，主要歸因於佣金率提高。報告期內，第三方賣家的佣金率由去年同期的3.2%略微上升至3.3%，原因為平台業務中收取高費率業務的佔比增加。

本集團其他業務的收入由截至2023年12月31日止年度的人民幣62.9百萬元減少21.1%至截至2024年12月31日止年度的人民幣49.6百萬元，主要歸因於對光譜雲檢的營運／服務模式作出調整。

銷售成本

本集團的銷售成本由截至2023年12月31日止年度的人民幣15,231.4百萬元增加5.6%至截至2024年12月31日止年度的人民幣16,090.2百萬元，主要由於自營業務銷售增加。

本集團自營業務的銷售成本由截至2023年12月31日止年度的人民幣15,054.1百萬元增加5.8%至截至2024年12月31日止年度的人民幣15,929.1百萬元。截至2024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2023年12月31日止年度的人民幣146.6百萬元略微減少0.4%至截至2024年12月31日止年度的人民幣146.0百萬元，主要由於平均整體交易手續費率下降。

本集團其他業務的銷售成本由截至2023年12月31日止年度的人民幣30.6百萬元大幅減少50.7%至截至2024年12月31日止年度的人民幣15.1百萬元，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2023年12月31日止年度的人民幣1,740.9百萬元穩定增加4.2%至截至2024年12月31日止年度的人民幣1,813.5百萬元。本集團的毛利率由截至2023年12月31日止年度的10.3%下降至截至2024年12月31日止年度的10.1%，主要由於我們自營業務收入佔比增加，其毛利率通常低於其他業務。

本集團自營業務的毛利率由截至2023年12月31日止年度的6.1%上升至截至2024年12月31日止年度的6.2%，主要歸因於我們通過實施「向上走」戰略，逐步提高獨家戰略合作品牌和自有品牌（兩者的利潤率均遠高於其他產品）在產品綫中的佔比。

本集團平台業務的毛利率由截至2023年12月31日止年度的83.2%上升至截至2024年12月31日止年度的83.4%，主要歸因於(i)平台交易更多地使用了低費率交易渠道；及(ii)佣金率略微提高。

本集團其他業務的毛利率由截至2023年12月31日止年度的51.3%上升至截至2024年12月31日止年度的69.6%，主要由於毛利較高的SaaS解決方案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2023年12月31日止年度的人民幣1,387.3百萬元增加5.3%至截至2024年12月31日止年度的人民幣1,461.2百萬元，主要由於隨著我們持續擴大業務營運，使薪金及福利增加。履約費用從截至2023年12月31日止年度的人民幣314.8百萬元略微減少0.8%至截至2024年12月31日止年度的人民幣312.3百萬元，其中的物流費用從截至2023年12月31日止年度的人民幣234.2百萬元減少至截至2024年12月31日止年度的人民幣232.7百萬元。儘管本集團於報告期內的銷售及營銷費用有所增加，但由於本集團整體收入相應增長，銷售及營銷費用所佔本集團收入百分比維持穩定。

一般行政及管理費用

本集團的管理費用由截至2023年12月31日止年度的人民幣332.6百萬元增加6.4%至截至2024年12月31日止年度的人民幣354.0百萬元，主要由於一般企業費用增加，其包括與我們為符合《上市規則》有關合規規定產生的專業服務費用，以及就收購一塊醫藥產生的收購相關費用。儘管一般行政及管理費用於報告期內有所增加，其所佔本集團收入的百分比仍維持穩定。

研發費用

本集團的研發費用由截至2023年12月31日止年度的人民幣93.6百萬元增加0.6%至截至2024年12月31日止年度的人民幣94.2百萬元，主要歸因於以權益結算的股份支付費用增加。

其他收入

本集團的其他收入由截至2023年12月31日止年度的人民幣87.7百萬元增加至截至2024年12月31日止年度的人民幣91.2百萬元。該增幅主要歸因於銀行利息收入及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有所增加，惟被政府補助減少所抵銷。

其他收益／虧損(淨額)

截至2024年12月31日止年度，本集團錄得其他收益淨額人民幣30.2百萬元，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。該增幅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

由於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，我們於截至2023年12月31日止年度虧損人民幣3,171.9百萬元，而於截至2024年12月31日止年度則無此虧損。於2023年全球發售完成後，該等可贖回可轉換優先股均已自動轉換為我們的股份，我們將不再就該等股份確認任何進一步的公允價值變動。每股可贖回可轉換優先股於轉換日期的公允價值為全球發售的發售價。

財務費用

財務費用由截至2023年12月31日止年度的人民幣10.0百萬元增加13.0%至2024年同期的人民幣11.3百萬元，原因為應收票據貼現的利息費用增加。

年內利潤／(虧損)

由於上文所述，截至2024年12月31日止年度，本集團的年內利潤為人民幣15.1百萬元，而截至2023年12月31日止年度則為虧損人民幣3,206.5百萬元。我們於截至2024年12月31日止年度首次實現盈利。

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)經調整淨利潤及(ii)經調整淨利潤率作為審查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定義為年內利潤／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；(iii)上市費用；及(iv)收購相關費用。我們將經調整淨利潤率定義為經調整淨利潤除以收入。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，亦無按照《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(未經審計)指年內利潤／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；(iii)上市費用；及(iv)收購相關費用。本集團經調整淨利潤由截至2023年12月31日止年度的人民幣130.5百萬元增加至截至2024年12月31日止年度的人民幣156.7百萬元，同比增長20.1%。

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

	截至12月31日止年度	
	2024年 (人民幣千元)	2023年 (人民幣千元)
年內利潤／(虧損)	15,081	(3,206,507)
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	-	3,171,903
以權益結算的股份支付費用	137,692	118,278
上市費用	-	46,868
收購相關費用	3,961	-
經調整淨利潤		
(一項非《國際財務報告準則》計量指標)	156,734	130,542
經調整淨利潤率		
(一項非《國際財務報告準則》計量指標)	0.9%	0.8%

根據《國際財務報告準則》，經調整淨利潤並非業績衡量指標。經調整淨利潤並不包括影響我們相關期間利潤／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

本集團主要通過股東出資及經營活動所得現金為其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2024年12月31日，本集團的現金及現金等價物由2023年12月31日的人民幣745.7百萬元大幅增加39.6%至人民幣1,041.2百萬元。截至2024年12月31日止年度的現金及現金等價物增加主要是由於營運資金周轉效率提高。

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
2024年 2023年
(人民幣千元) (人民幣千元)

經營活動所得現金淨額	655,858	451,202
投資活動所用現金淨額	(253,579)	(792,946)
融資活動(所用)／所得現金淨額	(109,805)	255,343
現金及現金等價物增加／(減少)淨額	292,474	(86,401)
年初現金及現金等價物	745,693	835,394
外匯匯率變動影響	3,061	(3,300)
年末現金及現金等價物	1,041,228	745,693

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2024年12月31日止年度，經營活動所得現金淨額為人民幣655.9百萬元，主要歸因於期間稅前利潤人民幣14.4百萬元，並經下列項目調整：(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137.7百萬元；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374.0百萬元以及存貨減少人民幣150.1百萬元。

投資活動所用現金淨額

截至2024年12月31日止年度，投資活動所用現金淨額為人民幣253.6百萬元，主要由於報告期內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12,269.6百萬元以及提取定期存款人民幣1,020.8百萬元。此金額被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12,075.0百萬元、存放定期存款人民幣1,266.4百萬元及收購附屬公司現金流出淨額人民幣263.0百萬元所抵銷。

融資活動所用現金淨額

截至2024年12月31日止年度，融資活動所用現金淨額為人民幣109.8百萬元，主要歸因於報告期內(i)償還租賃負債；及(ii)應收票據貼現產生的銀行借款淨額增加。

重大投資

截至2024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2024年12月31日於被投資公司任何價值佔本集團總資產5%或以上的投資)。

重大收購及出售事項

於2024年10月15日(聯交所交易時段後)，(i)本公司；(ii) GD Venture Ltd.、Paul Sprint Ltd、JFC Venture Ltd、Cenova China Healthcare Fund V, L.P.、Cherubic Ventures Fund IV, L.P.、CVP INTERNATIONAL INC.、Cherubic Ventures SSG XIV Ltd.、康橋資本、I-Bridge II Investment OneK Limited、Atum Ventures Limited、HSG Seed I Holdco, Ltd.、D Healthcare I Limited、廈門梅花盛世股權投資合夥企業(有限合夥)、Yikuaiyiyao Jiuhe Holdings Limited、HT Darwin Capital, G.P.、陳昭帆以及YK United Limited(統稱「賣方」)；(iii)高博、歐陽鵬及何雨；(iv) Folding Space (Cayman) Ltd.(「目標公司」)、湖南空間折疊醫藥有限責任公司、湖南空間折疊互聯網科技有限公司及湖南一塊醫藥科技有限公司；(v)寧波大得宏毅投資中心(有限合夥)；及(vi)深圳市德之青投資有限公司訂立股份購買協議，據此，賣方同意出售及本公司同意購買待售股份(合共佔目標公司已發行及發行在外股本100%)，對價約為人民幣1,034.85百萬元。上述事宜的進一步詳情載於2024年公告。

除本公告所披露者外，截至2024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2024年12月31日，本集團將計息存款人民幣1,490.2百萬元用於開具銀行承兌匯票的質押擔保。

重大投資及資本資產的未來計劃

於2024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2024年12月31日，由於本集團存在因票據貼現產生的銀行借款，故資本負債比率為0.9%(截至2023年12月31日：3.1%)。

報告期後重大事項

除本公告及／或本公司之其他公告所披露外，自報告期末及直至本公告日期，概無可能對本集團造成影響的其他重大事項。

僱員及薪酬

在收購了一塊醫藥後，本集團新增了部分僱員。於2024年12月31日，本集團共有6,763名僱員。下表載列於2024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	1,045
銷售及營銷	3,014
運營	2,322
研發	382
合計	<u>6,763</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。本集團定期檢討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，且部分取決於僱員表現及我們業務的整體業績。

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2024年12月31日止年度，本集團產生的薪酬成本總額為人民幣1,120.4百萬元，而截至2023年12月31日止年度為人民幣1,064.3百萬元。

截至2024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2024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(「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2024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，我們於報告期內已遵守《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。

《企業管治守則》守則條文第C.3.2條建議(而非規定)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確定下來；也應定期作檢討以確保有關安排符合發行人的需要。公司尚未定期檢討有關保留予董事會及轉授予管理層的職能的安排。然而，倘遇到需決定的事項，董事會會決定保留給董事會或者轉授予管理層處理。

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(其中包括)審閱及監督本集團的財務報告程序及內部控制系統，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2024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有關本公司所採納會計政策及實務以及內部控制的事宜。

本公司審計師的工作範圍

初步公告所載本集團截至2024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300,000股本公司普通股(「股份」)。

購買、出售或贖回本公司上市證券

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(包括庫存股份(定義見《上市規則》)的任何出售)。於2024年12月31日，本公司並無持有任何庫存股份。

重大訴訟

截至2024年12月31日止年度，本公司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(包括超額配股權(定義見招股章程)獲部分行使後收取的額外所得款項)。

截至2024年12月31日，已按與招股章程「未來計劃及所得款項用途」一節以及本公司日期為2024年10月15日之公告所披露者一致的方式動用所得款項淨額中的242.2百萬港元。下表載列截至2024年12月31日的全球發售所得款項動用情況。

	全球發售 所得款項 淨額 (百萬港元)	截至2024年 1月1日的 未動用金額 (百萬港元)	截至2024年 1月1日的 未動用金額經 修訂後分配 ⁽¹⁾ (百萬港元)	於報告期內 動用 (百萬港元)	截至2024年 12月31日的 未動用所得 款項淨額 (百萬港元)
醫藥流通業務	109.0	99.0	23.9	23.9	-
• 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	8.3	8.3	-
• 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	10.4	10.4	-
• 加強我們的供應鏈能力	12.2	9.9	5.2	5.2	-
進一步發展我們的其他業務	60.5	52.9	9.8	9.8	-
• 擴大我們光譜雲檢服務的地理覆蓋範圍	36.3	31.7	9.0	9.0	-
• 提高小微倉的市場知名度及普及度	24.2	21.2	0.8	0.8	-
研發	53.3	49.6	15.2	15.2	-
營運資金及一般企業用途	19.4	16.7	1.9	1.9	-
投資或收購與本公司主要業務相關的項目，以更好地擴大本公司業務	-	-	167.4	167.4	-
合計	242.2	218.2	218.2	218.2	-

附註：

- 誠如2024年公告所披露者，為更妥善地利用本集團財務資源及把握有利投資機遇，本公司已決定將全部未動用所得款項淨額167.4百萬港元的用途更改為投資或收購與本公司主要業務相關的項目，以更好地擴大本公司業務。有關進一步詳情，請參閱2024年公告。

末期股息

董事會建議派付截至2024年12月31日止年度末期股息每股人民幣0.075元(相當於0.081港元，根據1港元兌人民幣0.92298元的匯率計算，該匯率為2025年3月12日、3月13日及3月14日中國人民銀行授權中國外匯交易中心公佈的港幣兌人民幣中間價的平均值)。末期股息須待股東在本公司於2025年5月21日即將舉行的股東週年大會(「股東週年大會」)上批准後，方可作實，且末期股息將按每股0.081港元以港元派付。末期股息將於2025年6月18日或前後向於2025年5月30日名列本公司股東名冊的股東派付。預計在將來持續盈利的情況下，本公司將採取長期穩定的現金分紅政策。

股東週年大會及暫停辦理股份過戶登記手續

股東週年大會計劃於2025年5月21日(星期三)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2025年5月16日(星期五)至2025年5月21日(星期三)(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2025年5月15日(星期四)下午四時三十分送交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。

為釐定股東收取末期股息的權利(末期股息須待股東於股東週年大會上批准)，本公司亦將於2025年5月27日(星期二)至2025年5月30日(星期五)(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。為符合收取末期股息的資格，所有填妥的股份過戶表格連同相關股票必須不遲於2025年5月26日(星期一)下午四時三十分送交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2024年12月31日止年度

	附註	截至12月31日止年度	
		2024年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
收入	4	17,903,608	16,972,276
銷售成本		(16,090,157)	(15,231,353)
毛利		1,813,451	1,740,923
其他收入	5	91,182	87,730
其他收益及虧損	6	30,232	901
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 根據預期信貸虧損模式撥回的減值 虧損淨額		-	(3,171,903)
銷售及營銷費用		(1,461,240)	(1,387,290)
研發費用		(94,195)	(93,601)
一般行政及管理費用		(353,989)	(332,597)
財務費用	7	(11,338)	(10,032)
上市費用		-	(46,868)
稅前利潤(虧損)		14,368	(3,210,197)
所得稅抵免	8	713	3,690
年內利潤(虧損)	9	15,081	(3,206,507)
年內其他全面費用		-	-
年內利潤(虧損)及全面收入(費用)總額		15,081	(3,206,507)
以下各項應佔年內利潤(虧損)及全面收入 (費用)總額：			
本公司擁有人		30,013	(3,189,212)
非控股權益		(14,932)	(17,295)
		15,081	(3,206,507)
每股盈利(虧損)			
基本及攤薄(人民幣元)	11	0.05	(8.26)

綜合財務狀況表
於2024年12月31日

	附註	於12月31日	
		2024年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
非流動資產			
物業、廠房及設備淨額		66,852	69,586
使用權資產		201,970	140,130
無形資產		526,498	85,311
商譽		273,290	9,252
遞延稅項資產		4,066	4,524
定期存款		254,000	40,000
		<u>1,326,676</u>	<u>348,803</u>
流動資產			
存貨		1,464,548	1,470,293
貿易及其他應收款項	12	582,657	457,715
以公允價值計量且其變動計入當期 損益的金融資產		695,949	865,493
定期存款		281,574	289,673
受限制銀行存款		1,134,621	1,105,992
銀行結餘及現金		1,009,082	673,874
		<u>5,168,431</u>	<u>4,863,040</u>
流動負債			
貿易及其他應付款項	13	(3,739,673)	(3,105,738)
合約負債		(29,608)	(10,308)
租賃負債		(82,271)	(62,550)
銀行借款		(21,207)	(57,508)
		<u>(3,872,759)</u>	<u>(3,236,104)</u>
流動資產淨額		<u>1,295,672</u>	<u>1,626,936</u>
資產總額減流動負債		<u>2,622,348</u>	<u>1,975,739</u>

綜合財務狀況表—續
於2024年12月31日

	於12月31日	
	2024年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
非流動負債		
租賃負債	(130,036)	(89,603)
遞延稅項負債	(114,977)	(2,598)
應付或有對價	(108,691)	—
	<u>(353,704)</u>	<u>(92,201)</u>
資產淨額	<u>2,268,644</u>	<u>1,883,538</u>
資本及儲備		
股本	12	11
儲備	<u>2,319,051</u>	<u>1,919,751</u>
本公司擁有人應佔權益	<u>2,319,063</u>	<u>1,919,762</u>
非控股權益	<u>(50,419)</u>	<u>(36,224)</u>
權益總額	<u>2,268,644</u>	<u>1,883,538</u>

綜合財務報表附註

截至2024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同。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. 編製基礎

綜合財務報表已根據國際會計準則理事會頒佈的《國際財務報告會計準則》編製。就編製綜合財務報表而言，倘合理預期有關資料會影響主要使用者作出的決策，則該資料屬重大。此外，綜合財務報表包括《香港聯合交易所有限公司證券上市規則》（「上市規則」）及香港《公司條例》所規定的適用披露事項。

3. 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經修訂《國際財務報告準則》，該等準則於2024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16號(修訂本)	售後租回的租賃負債
《國際會計準則》第1號(修訂本)	將負債分類為流動或非流動及相關香港詮釋 第5號(修訂本)(2020年)
《國際會計準則》第1號(修訂本)	附帶契約條件的非流動負債
《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

於本年度應用經修訂《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所載披露並無造成重大影響。

已頒佈但尚未生效的新訂及經修訂《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新訂及經修訂《國際財務報告準則》：

《國際財務報告準則》第9號及 《國際財務報告準則》第7號(修訂本)	金融工具分類及計量的修訂 ³
《國際財務報告準則》第9號及 《國際財務報告準則》第7號(修訂本)	依賴自然能源的電力合約 ³
《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 ¹
《國際財務報告會計準則》(修訂本)	《國際財務報告會計準則》的年度改進—第11卷 ³
《國際會計準則》第21號(修訂本)	缺乏可兌換性 ²
《國際財務報告準則》第18號	財務報表的呈報及披露 ⁴

- ¹ 於待定期限或之後開始的年度期間生效。
- ² 於2025年1月1日或之後開始的年度期間生效。
- ³ 於2026年1月1日或之後開始的年度期間生效。
- ⁴ 於2027年1月1日或之後開始的年度期間生效。

4. 收入及分部資料

本集團主要從事：i)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；及v)向基層醫療機構提供醫療檢測服務。

(a) 客戶合約收入細分

	截至12月31日止年度	
	2024年	2023年
	人民幣千元	人民幣千元
商品或服務類型：		
自營業務(附註(i))	16,972,895	16,036,245
平台業務服務(附註(ii))	881,075	873,119
其他(附註(iii))	49,638	62,912
合計	<u>17,903,608</u>	<u>16,972,276</u>
收入確認的時間：		
按時間點	17,885,843	16,960,080
隨時間	17,765	12,196
合計	<u>17,903,608</u>	<u>16,972,276</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) 平台業務服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) 其他主要包括
 - 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。

(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。

5. 其他收入

	截至12月31日止年度	
	2024年	2023年
	人民幣千元	人民幣千元
政府補助(附註)	12,143	21,090
銀行利息收入	52,763	49,139
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	21,596	15,717
其他	4,680	1,784
	<u>91,182</u>	<u>87,730</u>

附註： 其指從當地政府用於鼓勵在中國經營業務而發放的無條件補助中收取的現金。
政府補助於收取時在損益中確認。

6. 其他收益及虧損

	截至12月31日止年度	
	2024年	2023年
	人民幣千元	人民幣千元
出售物業、廠房及設備虧損	(2,295)	(329)
捐贈	(1,439)	(485)
外匯收益(虧損)淨額	3,061	(3,300)
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	24,983	5,015
應付或有對價公允價值變動收益	5,922	—
	<u>30,232</u>	<u>901</u>

7. 財務費用

	截至12月31日止年度	
	2024年	2023年
	人民幣千元	人民幣千元
租賃負債的利息費用	8,889	8,536
應收票據貼現的利息費用	2,449	1,496
	<u>11,338</u>	<u>10,032</u>

8. 所得稅抵免

	截至12月31日止年度	
	2024年	2023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	(713)	(3,690)
	<u>(713)</u>	<u>(3,690)</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%。

根據《企業所得稅法》，本集團的若干中國附屬公司屬於「小型微利企業」，將享受20%的優惠稅率。於兩個年度，合資格集團實體首筆人民幣3,000,000元的年度應課稅收入享受75%減免。因此，該等中國附屬公司於各自免稅期內合資格享受企業所得稅優惠。

經認定的高新技術企業(「高新技術企業」)可享受15%的優惠稅率。廣州速道易信息科技有限公司(「廣州速道易」)及湖南空間折疊互聯網科技有限公司(「空間折疊互聯網」)已獲得高新技術企業資格，並享受15%的優惠所得稅稅率，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自2021年起為三年，並已於2024年再續三年。空間折疊互聯網的高新技術企業證書有效期自2022年起為三年，並將於2025年再續三年。此外，於兩個年度，根據中國國家稅務總局頒佈的相關法律法規，廣州速道信息科技有限公司(「廣州速道」)、廣州速道易、廣州藥幫信息科技有限公司(「廣州藥幫」)、廣州小微倉智能藥店科技有限公司、廣州光譜健康科技有限公司、湖南壹正生物科技研發有限公司及空間折疊互聯網分別就作為可扣稅費用的合資格研發費用可享有200%加計扣除。

9. 年內利潤(虧損)

年內利潤(虧損)經扣除下列各項後得出：

	截至12月31日止年度	
	2024年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
確認為費用的存貨成本	15,926,813	15,054,203
物業、廠房及設備折舊	34,542	41,449
使用權資產折舊	77,843	78,685
無形資產攤銷	16,201	13,936
陳舊存貨撇減(撥回撇減)	2,243	(99)
審計師酬金	4,280	3,900
上市費用	-	46,868
員工成本：		
董事薪酬	11,190	23,647
其他員工成本		
—薪金及其他津貼	921,830	891,617
—退休福利計劃供款	55,820	49,233
—以權益結算的股份支付費用	131,545	99,818
員工總成本	<u>1,120,385</u>	<u>1,064,315</u>

10. 股息

截至2024年12月31日止年度，本公司並無向普通股股東宣派或建議派付股息(2023年：無)。

於報告期末後，本公司董事建議就截至2024年12月31日止年度派付末期股息每股普通股人民幣0.075元(2023年：零)，惟須待股東於應屆股東大會上批准後，方可作實。

11. 每股盈利(虧損)

	截至12月31日止年度	
	2024年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
用於計算每股基本及攤薄盈利(虧損)的本公司擁有人應佔 年內利潤(虧損)	<u>30,013</u>	<u>(3,189,212)</u>
	股份數目	
	2024年	2023年
用於計算每股基本盈利(虧損)的普通股加權平均數目	645,209,615	386,102,900
具攤薄效應的潛在普通股的影響： 購股權及限制性股份單位	12,137,852	–
用於計算每股攤薄盈利(虧損)的 普通股加權平均數目	657,347,467	386,102,900
本公司擁有人應佔每股基本及 攤薄盈利/(虧損)(每股人民幣元)	<u>0.05</u>	<u>(8.26)</u>

用於計算每股基本及攤薄盈利(虧損)的普通股加權平均數目基於股份分拆自2023年1月1日起已生效的假設釐定。

截至2023年12月31日止年度，每股攤薄虧損的計算並未假設限制性股份單位獲歸屬、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2024年12月31日止年度，概無優先股。

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2024年12月31日止年度，概無超額配股權。

12. 貿易及其他應收款項

	於12月31日	
	2024年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
貿易應收款項	34,952	32,821
減：信貸虧損撥備	(794)	(1,059)
	<u>34,158</u>	<u>31,762</u>
應收票據	52,111	7,306
	<u>86,269</u>	<u>39,068</u>
貿易應收款項及應收票據總額		
預付供應商款項	287,698	135,544
其他可收回稅項	1,911	5,688
預付費用	16,912	10,798
於託管商的應收款項(附註)	74,760	176,196
其他應收款項	115,099	76,772
行使購股權的應收款項	8	13,649
	<u>582,657</u>	<u>457,715</u>
貿易及其他應收款項總額		

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(扣除信貸虧損撥備)的賬齡分析如下：

	於12月31日	
	2024年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
3個月內	26,856	28,005
3至6個月	1,895	778
6至12個月	3,125	195
12個月以上	3,076	3,843
	<u>34,952</u>	<u>32,821</u>
減：信貸虧損撥備	(794)	(1,059)
	<u>34,158</u>	<u>31,762</u>

13. 貿易及其他應付款項

	於12月31日	
	2024年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
貿易應付款項	1,456,784	1,474,431
應付票據	1,702,051	1,181,242
應付薪資及福利	155,931	154,899
其他應納稅款	27,571	17,215
收購附屬公司的應付對價	42,721	–
其他應付款項	353,767	277,286
已收押金	848	665
	<u>3,739,673</u>	<u>3,105,738</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	
	2024年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
0至30天	1,050,288	910,330
31至90天	334,464	461,413
90天以上	72,032	102,688
	<u>1,456,784</u>	<u>1,474,431</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。

14. 期後事項

2024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

本年度業績公告於聯交所網站(www.hkexnews.hk)及本公司網站(www.ysbang.cn)刊登。截至2024年12月31日止年度的年報將於上述聯交所及本公司網站適時刊登。

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，2025年3月17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。