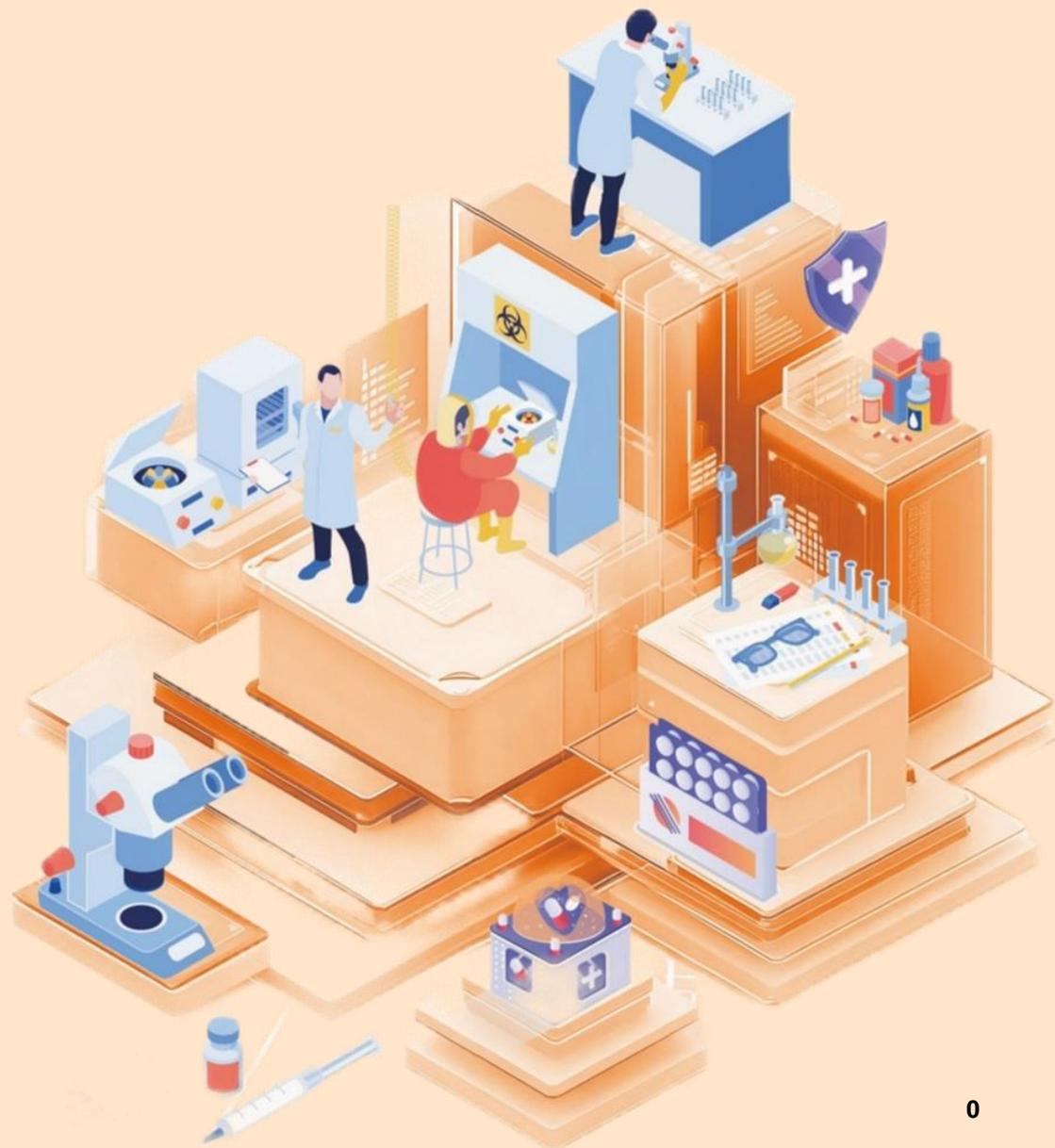


药师帮 2024年年度业绩发布

2025年4月



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 audited 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 annual report for the audited results of the Group for the twelve months ended 31 December 2024, 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.

1/ 2024年业绩亮点

2/ 2024年运营亮点

3/ 2024年财务亮点

4/ 未来规划

附录/ 行业终端数据参考

1

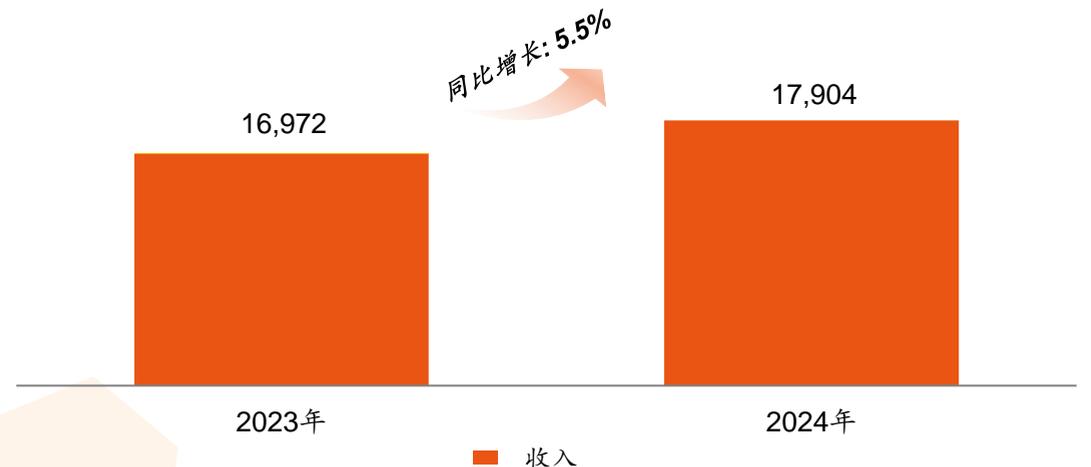
2024年
业绩亮点



2024年，收入逆市增长，盈利水平进一步突破

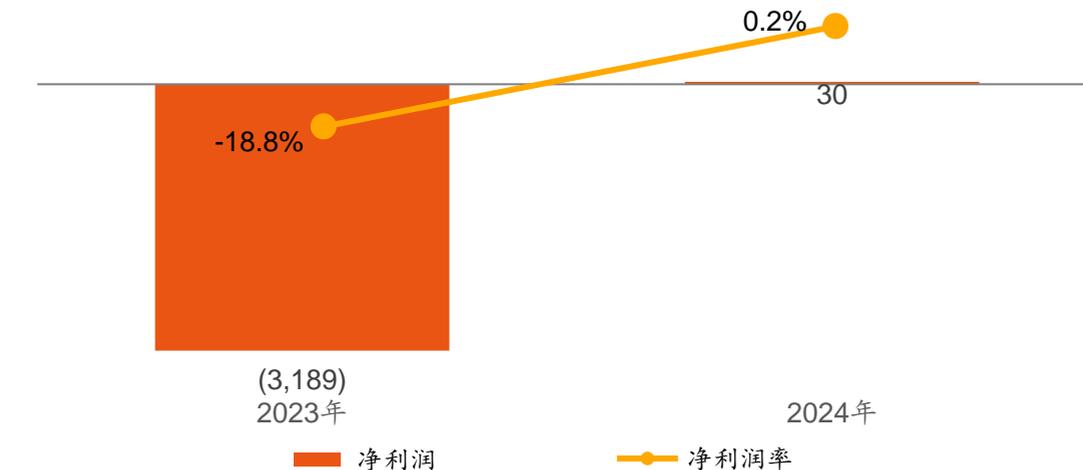
收入规模持续稳步增长

(人民币百万元)



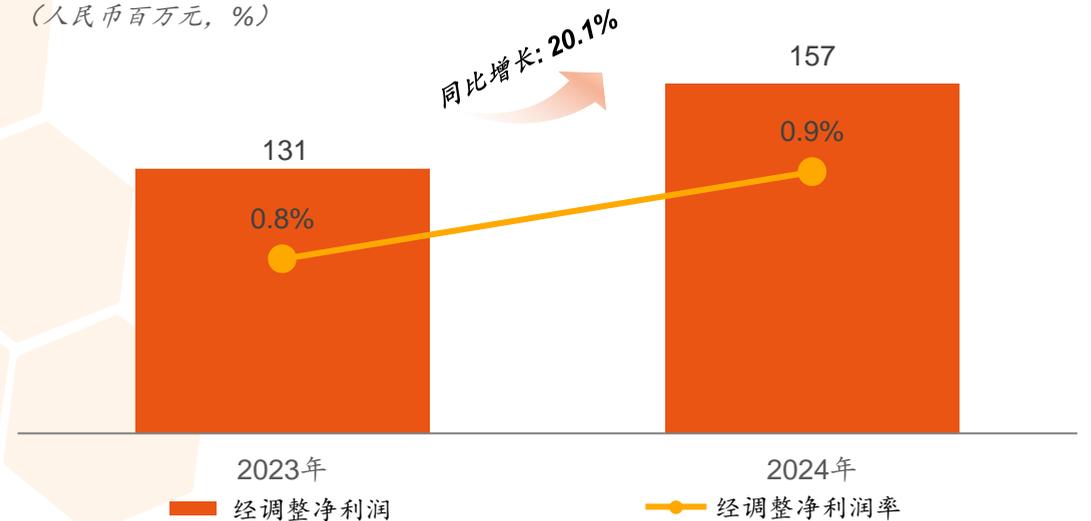
本公司拥有人应占利润大幅扭亏为盈

(人民币百万元, %)



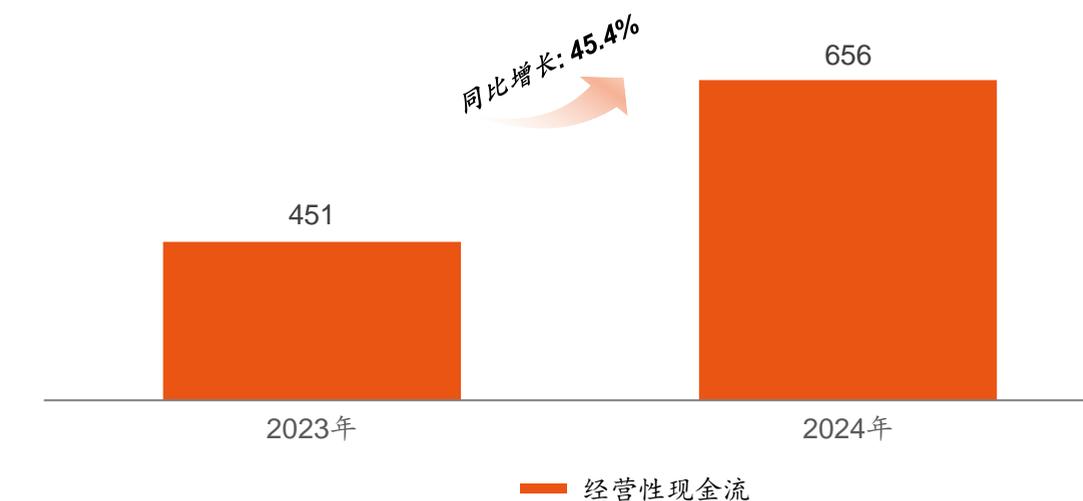
经调整净利润快速增长

(人民币百万元, %)



经营性现金流持续净流入

(人民币百万元)



首次现金分红，高分派比例回馈股东

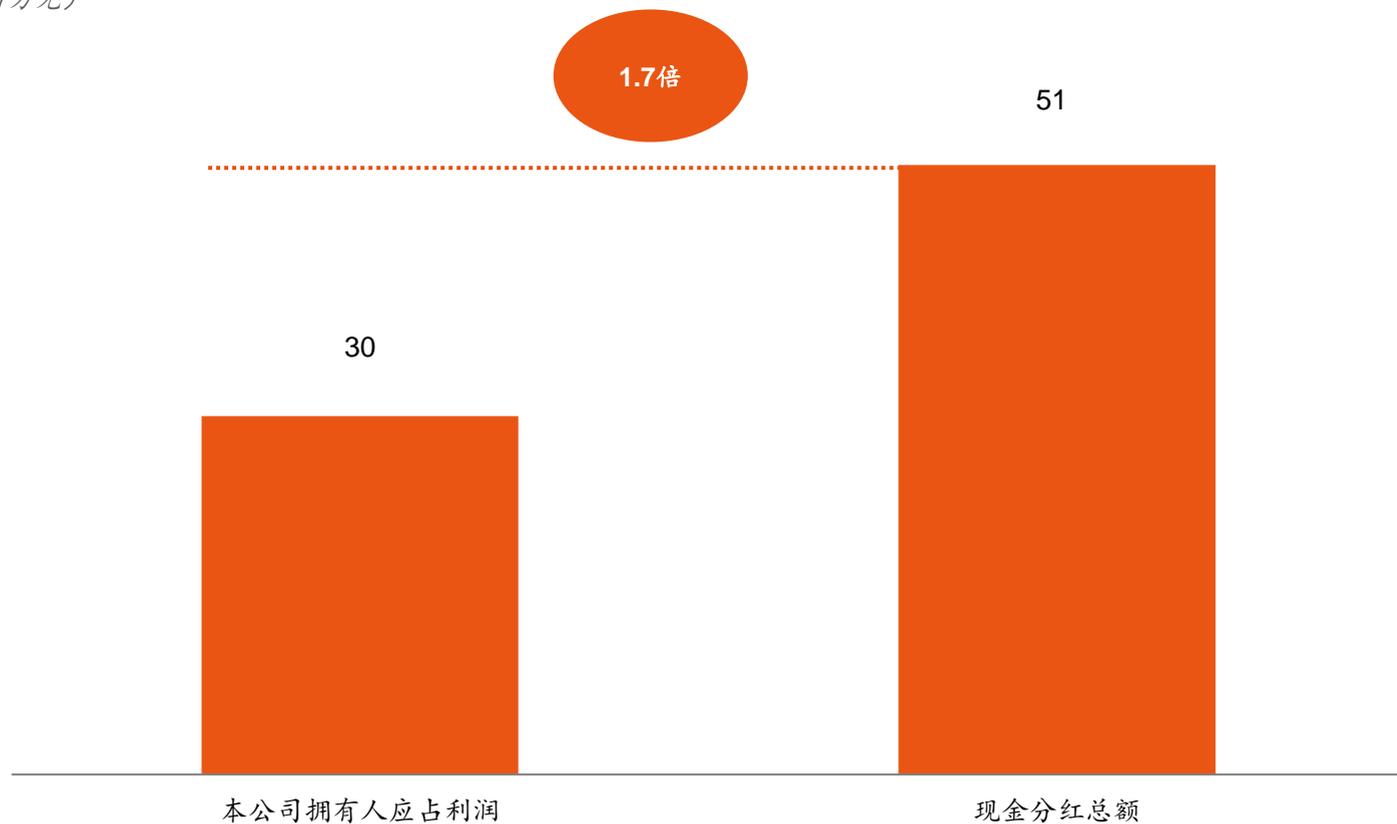


- ✓ 以每股**0.075元人民币**宣布现金分红
- ✓ 以每股**0.081元港币**分派现金分红¹
- ✓ 在未来持续盈利的基础上，将实施**长期稳定**的现金分红政策

注: 1. 人民币兑港币汇率为董事会宣布分红之2025年3月17日前三个工作日中国人民银行公布的平均值

高比例现金分红

(人民币百万元)



2

2024年
运营亮点



药+医的综合互联网平台，致力于院外基层药品与医疗的普惠可及



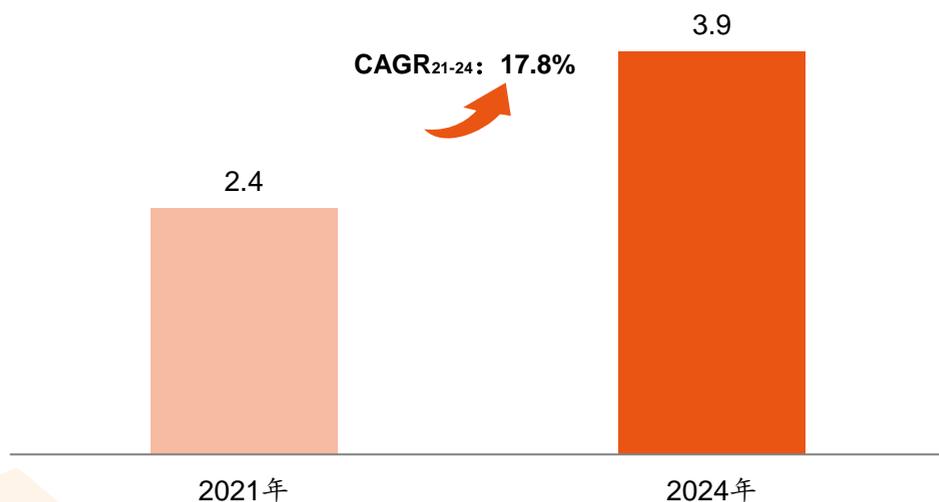
我们专注于为基层医疗机构提高**自营药品供应链能力**和**下游医疗专业服务能力**



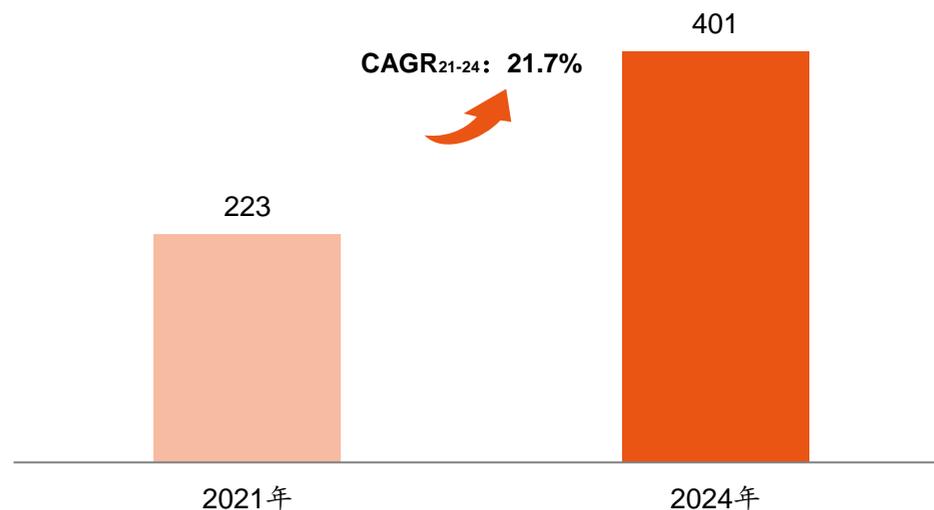
资料来源：《药品监督管理统计年度数据》、《卫生健康事业发展统计公报》
注：1. 截至2023年12月31日；2. 截至2024年12月31日

独特的高频小单履约能力，保障下游买家“零”库存，构建高竞争壁垒

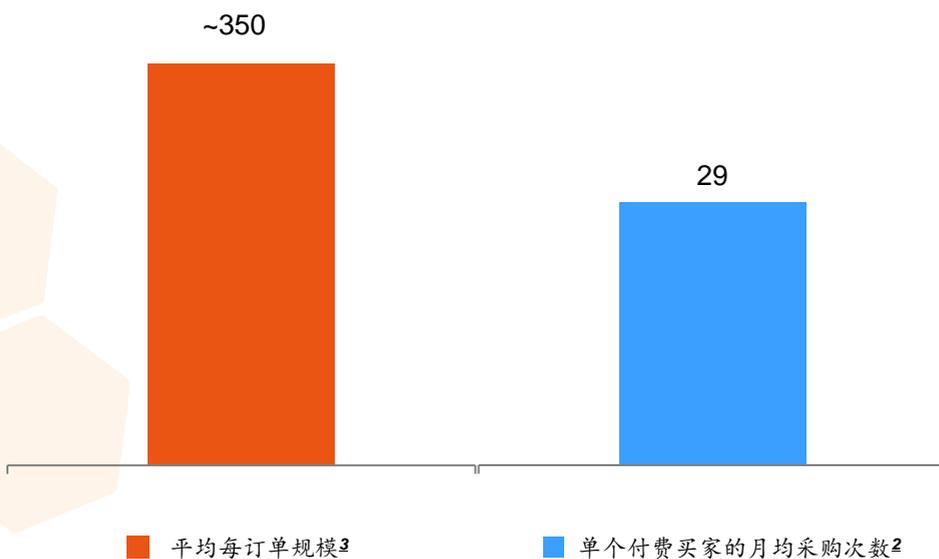
月均可提供SKU¹ (百万个)



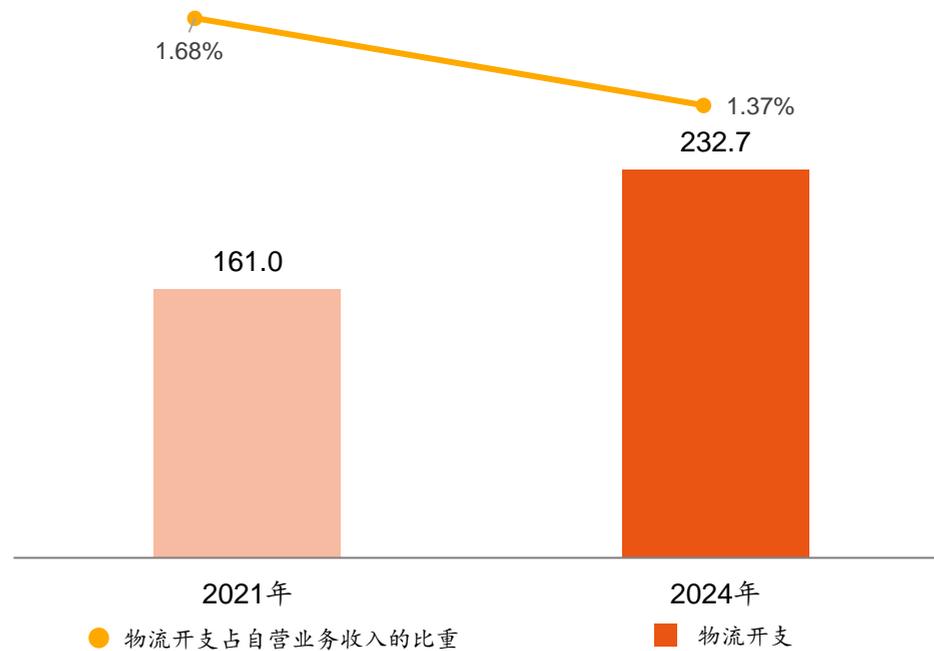
月均付费采购买家数量 (千)



单个付费买家的平均订单规模及月均采购次数 (元, 次)



物流开支占自营业务收入的比重持续下降 (百万元, %)



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.总交易规模/总订单数

快库存周转+零应收实现负现金周转，稳定的沉淀资金收益补充毛利率

存货周转天数



~30天



应收账款周转天数



~0天

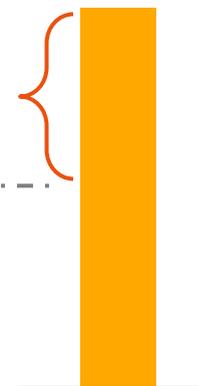


应付账款周转天数



~60天

负现金周转



现金周转天数



-30天

沉淀资金收益¹占收入比



~0.5%

注：1.沉淀资金收益体现在财报中的其他收入项中，沉淀资金收益=其他收入-政府补贴

运营亮点概览：降本增效质重于量，由药及医赋能基层



1 高质量增长之业务细分：优化首推结构，聚焦独家战略合作品牌及自有品牌

收购一块医药，
进一步丰富公司自有品牌产品矩阵



8个自有品牌



500个自有品牌的SKU



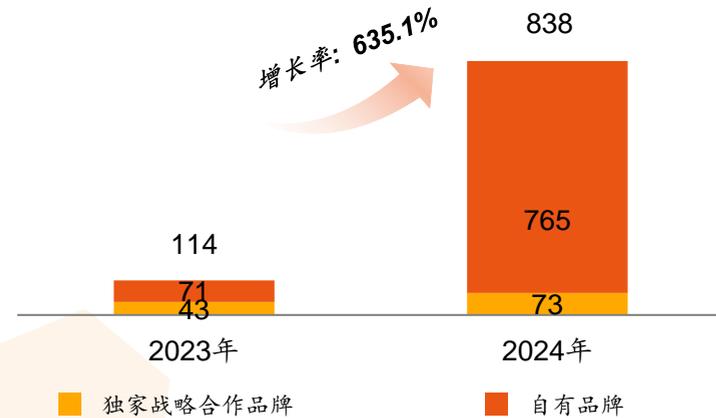
覆盖包括治疗心脑血管类、呼吸系统类、抗菌消炎类等**70+**常见用途的用药



主要的采购额来自**连锁药店**

独家战略品牌及自有品牌SKU数大幅增加

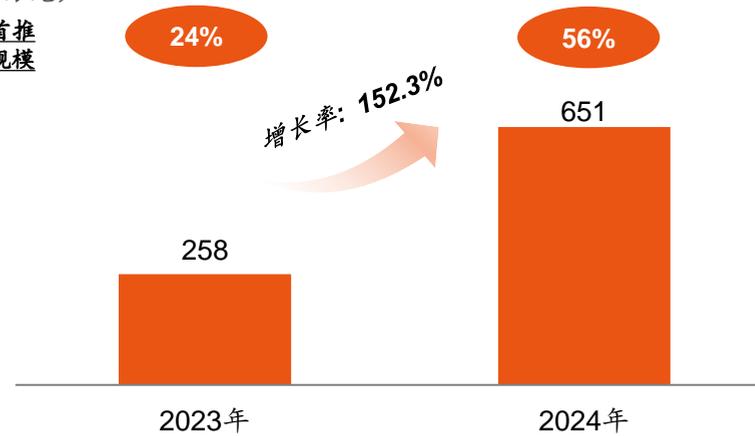
(个)



独家战略合作品牌及自有品牌交易规模快速增长

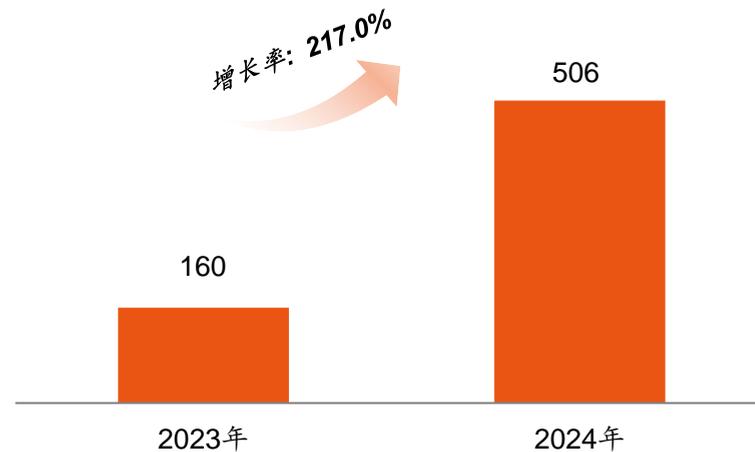
(人民币百万元)

占厂牌首推
总交易规模
比重



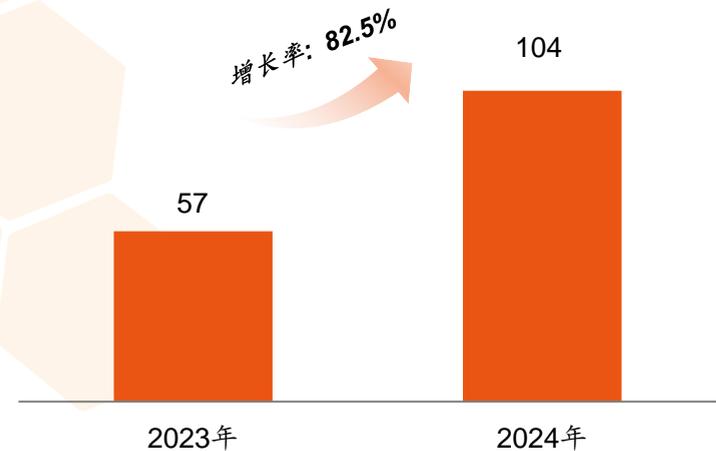
自有品牌交易规模倍数级增长

(人民币百万元)



自有品牌月均买家同比增长超80%

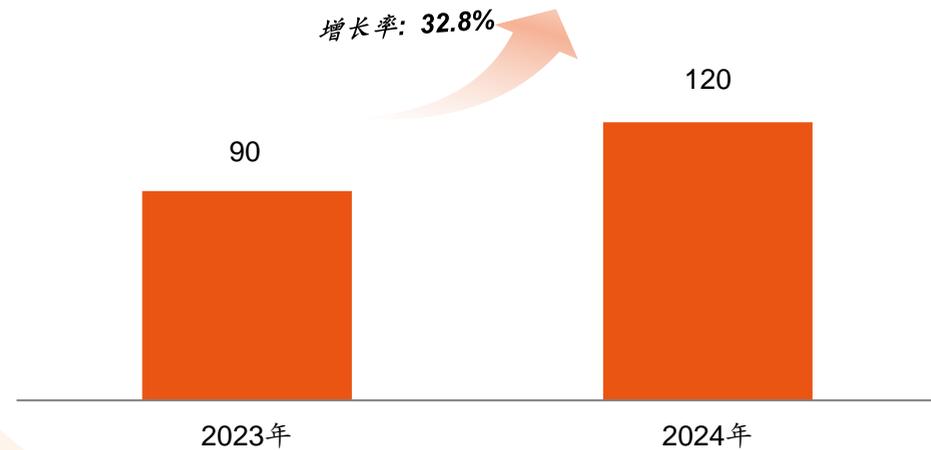
(千家)



1 高质量增长之业务细分：中药饮片业务高速增长，推进中药饮片标准建立

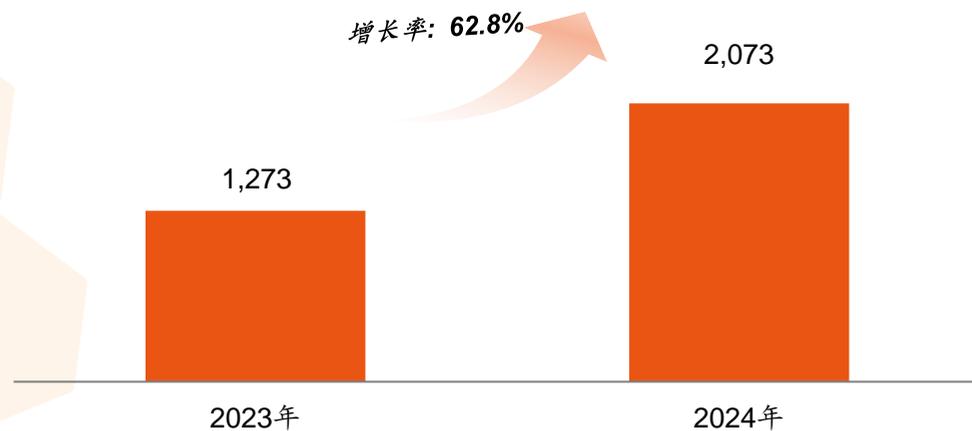
中药饮片月均采购用户数同比增长约33%

(千家)

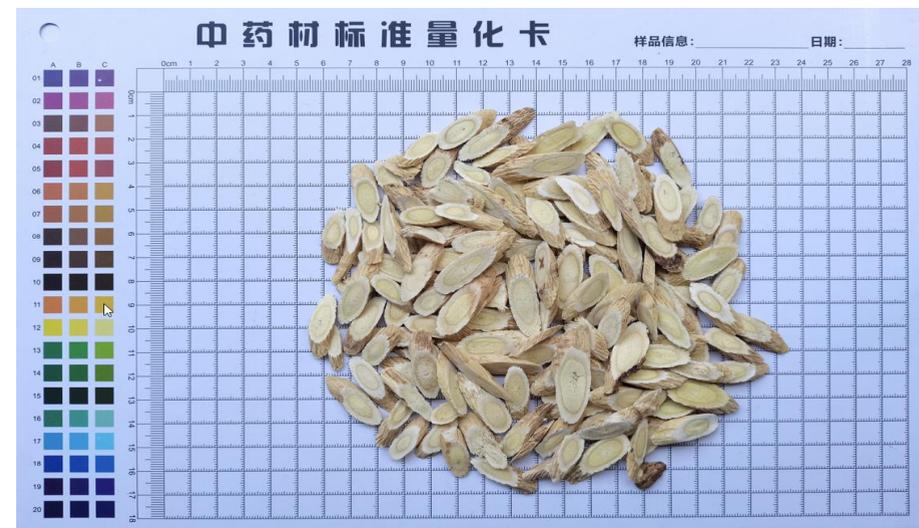
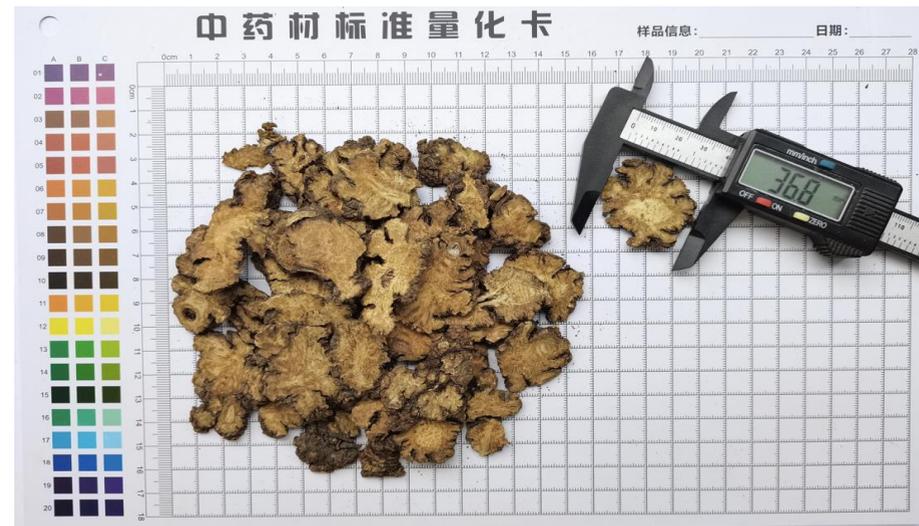


中药饮片全年交易规模突破20亿

(人民币百万元)



已建立271个中药饮片的金方标准

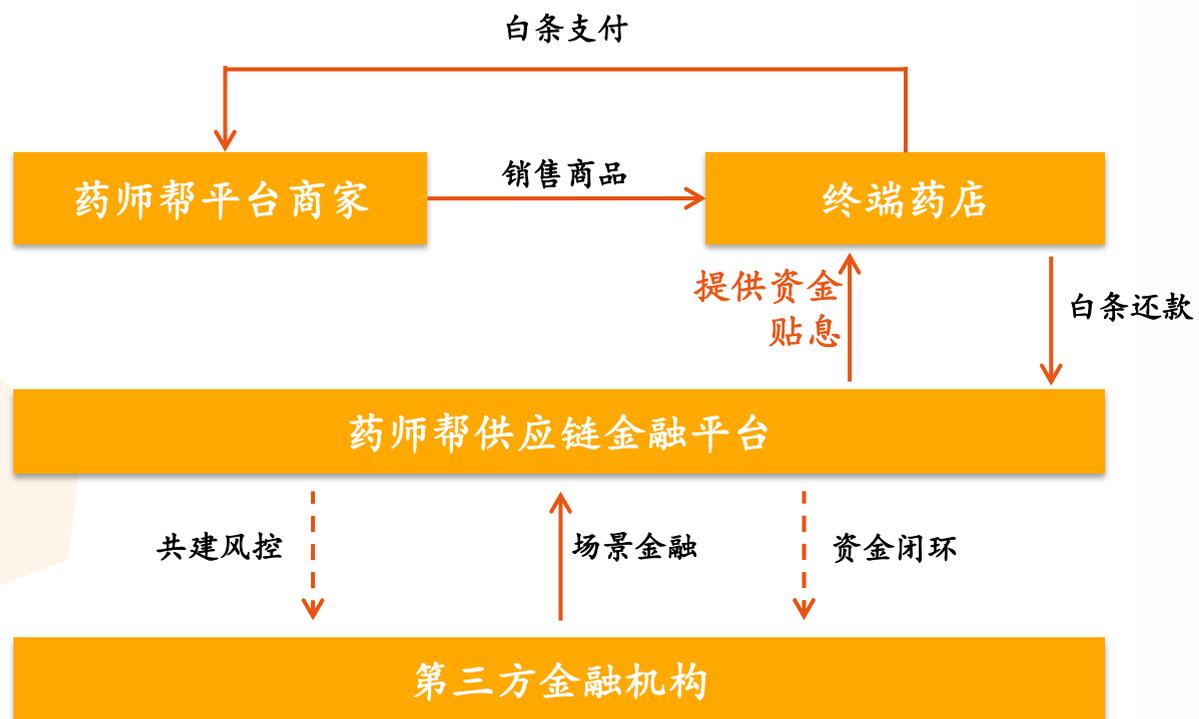


金方标准:

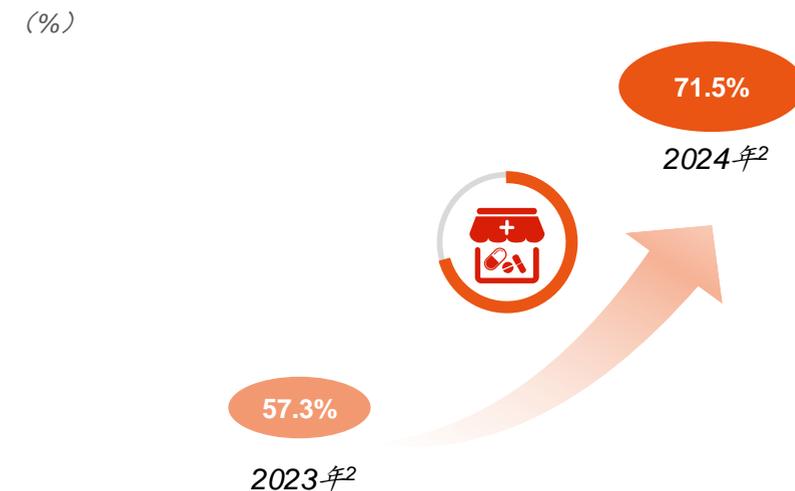
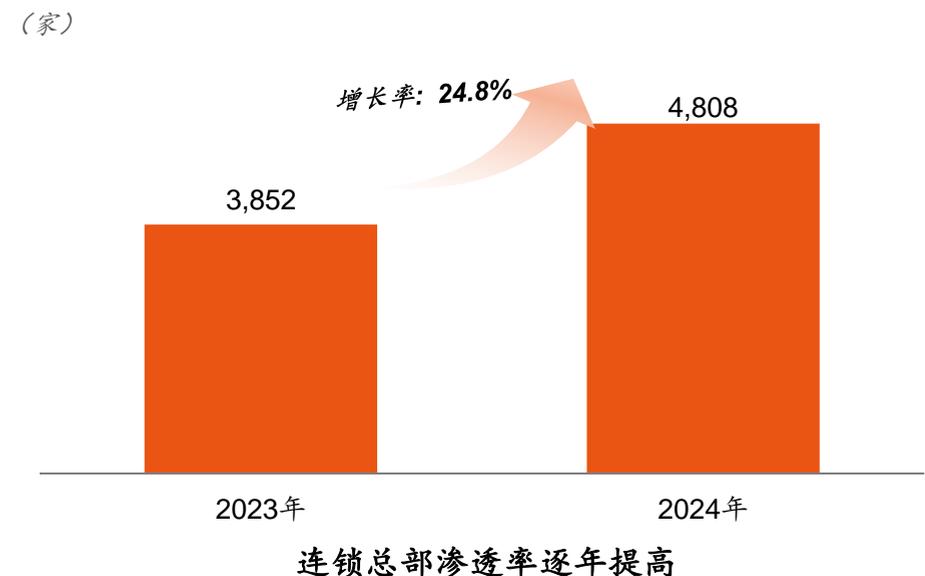
川贝母、白芍、当归、党参、甘草、红参、黄芪、三七、白术、川芎、黄柏、酸枣仁、赤芍、厚朴、桃仁、连翘、枳壳、栀子、木香、玄参、海马、白芷、郁金、干姜等

2 高质量增长之客户类别：不断为连锁客户提供创新的整体解决方案

供应链金融产品促进下游连锁药店在平台的采购



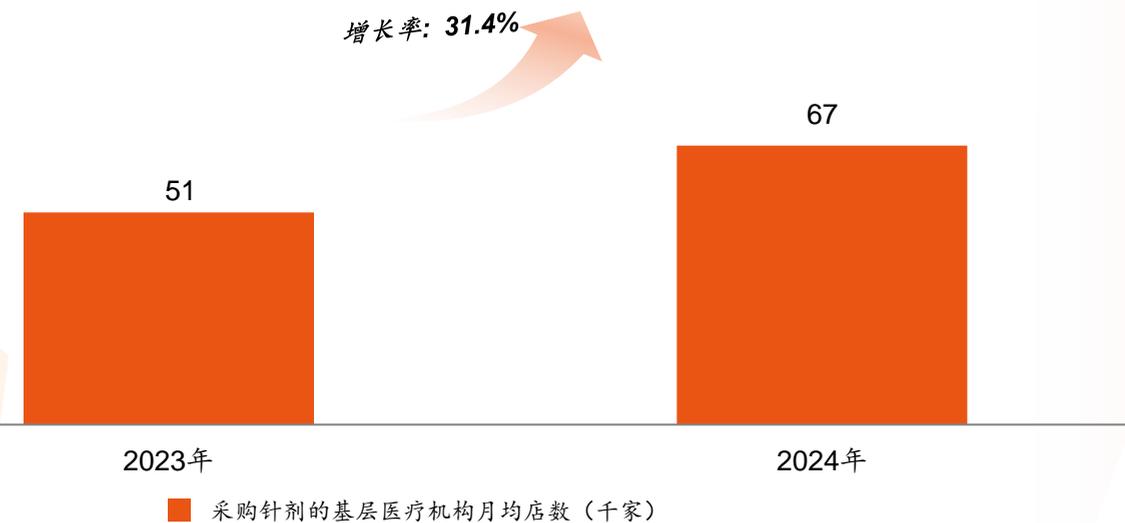
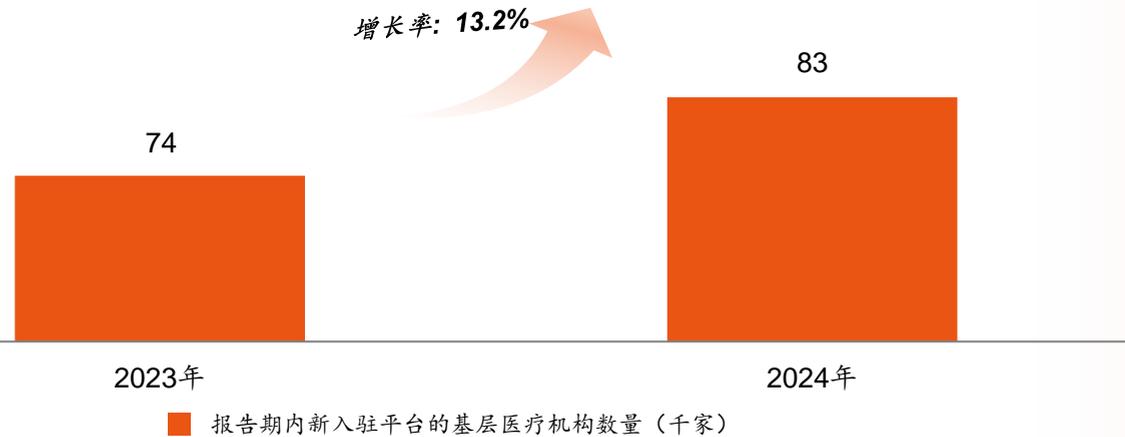
连锁总部的付费采购用户数迅速增长



注: 1. 截至2024年12月31日的十二个月; 2. 数据来源: 连锁总部数据来自《药品监督管理统计年度数据》(2023年)

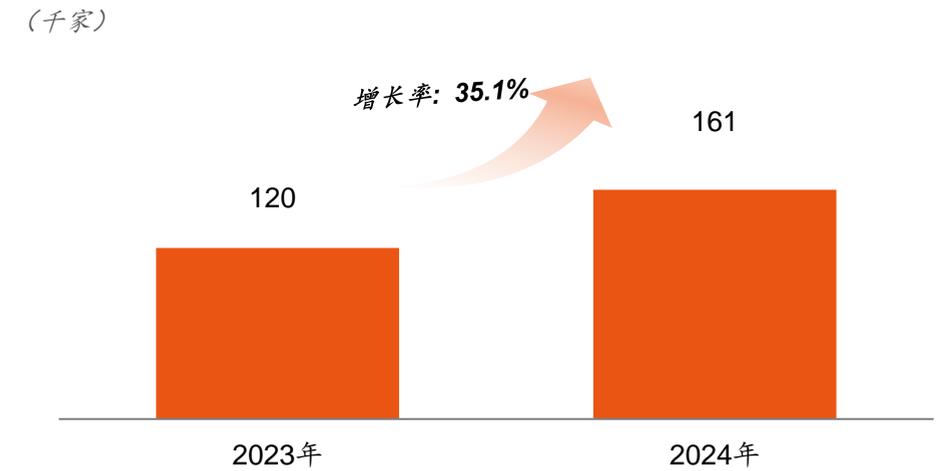
2 高质量增长之客户类别：丰富针剂等诊所品种，加速引进基层医疗机构

加速引入基层医疗机构，并大力提升对其的品种满足率

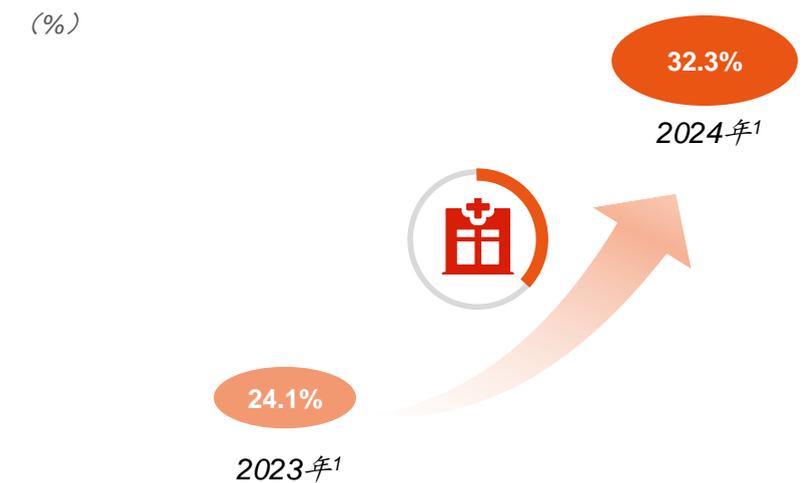


注: 1. 数据来源: 《卫生健康事业发展统计公报》

基层医疗机构的付费采购用户数迅速增长



基层医疗机构渗透率逐年提高



3 高质量增长之能力跃迁：“三位一体”，致力于实现基层医疗平权

推出“未来光谱”系列POCT设备，
提高基层医疗检验效率



数字化的诊所管理系统“光谱云诊” SaaS

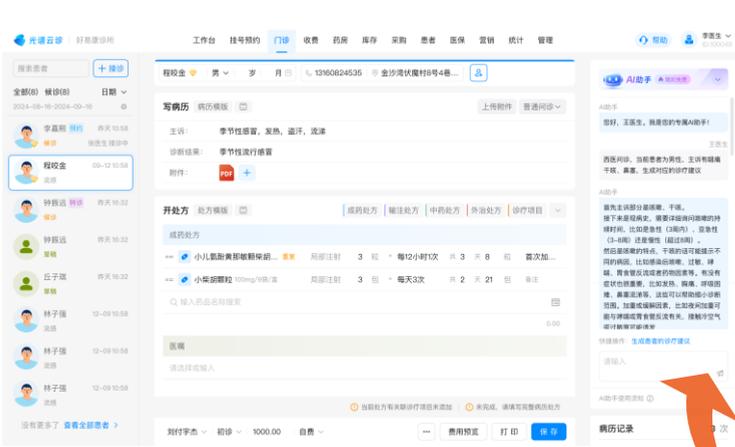


智能的AI医生辅助系统“光谱智医”



光谱免疫小方盒 光谱微型血球仪

光谱慢病检测仪



- 报告期内上市仅4个月
- 提供检测结果报告智能解读和AI助手入口
- 覆盖超过11,000家终端
- 投放超过14,000台，实现规模化且可持续的商业收入

- 扫码挂号，快速建档
- 问诊开方，处方模板
- 洞察病史，风险预警
- 一键发药，库存管理
- 海量药品，扫码入库

- 辅助检测，智能解读
- 慢病管理，提醒预警
- 辅助经营，提升效率

- 辅助诊断，推荐用药
- 医学知识，提升水平

4 高质量增长之平台人效：平台BD拓展及管理下游药店诊所的效率持续优化

BD人均管理宽幅持续提升

(家)

增长率: 40.0%

135

189

2023年

2024年

■ 每个BD平均管理药店诊所数

BD人工成本占总交易规模比持续下降

(%)

0.71%

0.69%

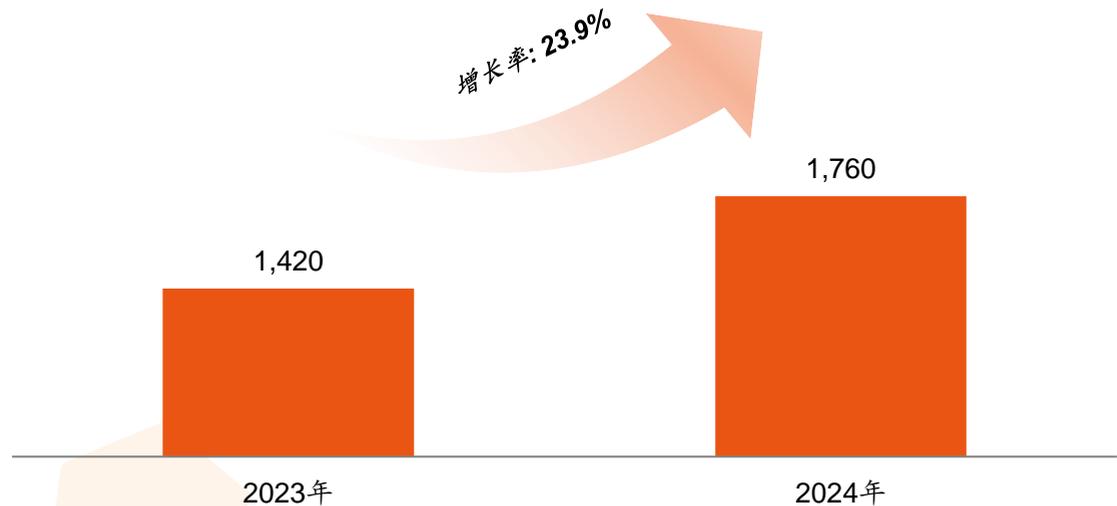
2023年

2024年

5 高质量增长之自营人效：自营仓库运营管理人效持续提升

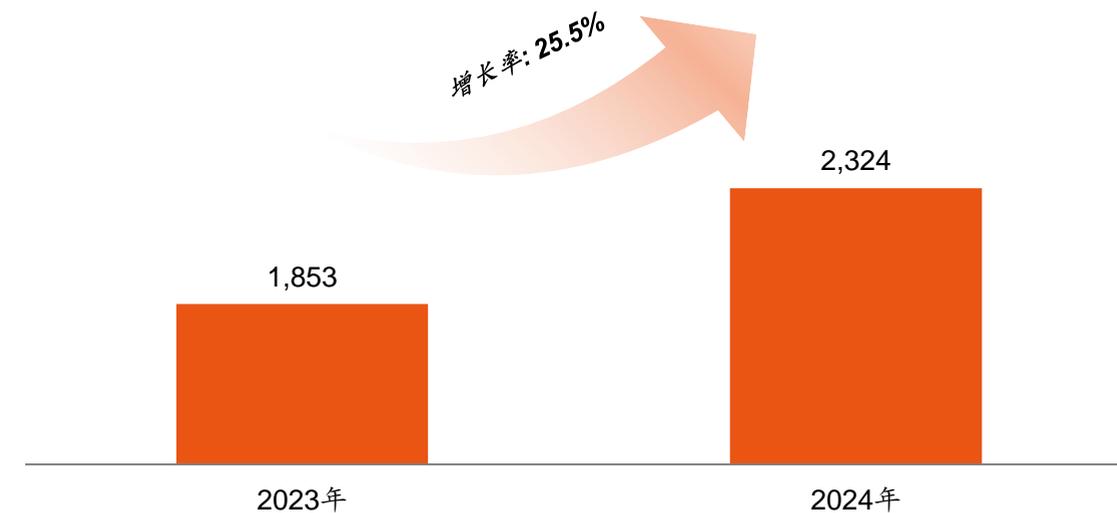
仓库人均管理面积不断增长

(平方米/人)



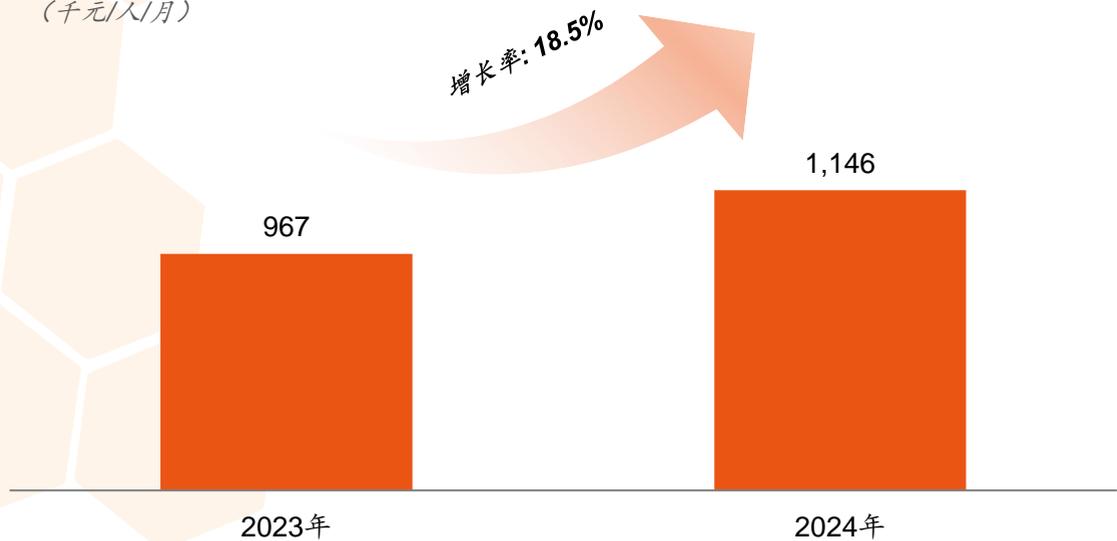
仓库每月人均出库订单数量不断提升

(单/人/月)



仓库每月人均出库订单规模不断提升

(千元/人/月)



仓库人工成本占自营业务收入比保持稳定

(%)



5 高质量增长之自营物流效率：强大的高频小单履约能力，效率不断提升

智能自营仓库战略布局全国，离客户更近，速度更快

速道物流以自营仓为核心向同城药店诊所辐射

遍布全国的智能仓库



物流开支占自营业务收入的比重继续下降

(人民币百万元, %)

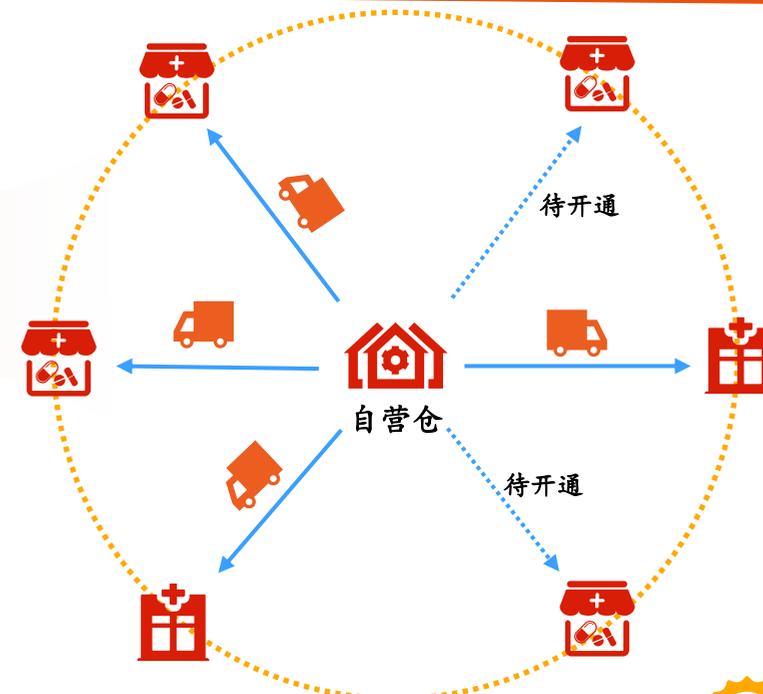


2023年

2024年

● 物流开支占自营业务收入的比重

■ 物流开支



13% / 单位成本下降
自营仓同城配送的单位履约成本¹

15个城市 / ~150线路
已开通自有物流之城市及线路²

69% / 半日达
实现半日达的同城订单占比¹

18% / 8小时
实现8小时达的同城订单占比¹

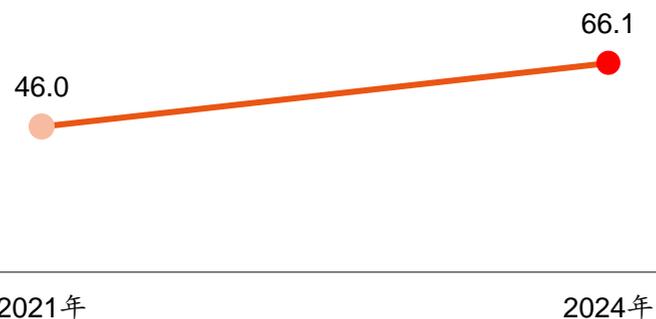
注: 1. 截至2024年12月31日的12个月; 2. 截至2024年12月31日

6 高质量增长之资金效率：与众不同的自营快周转模式，独一无二的负现金周转



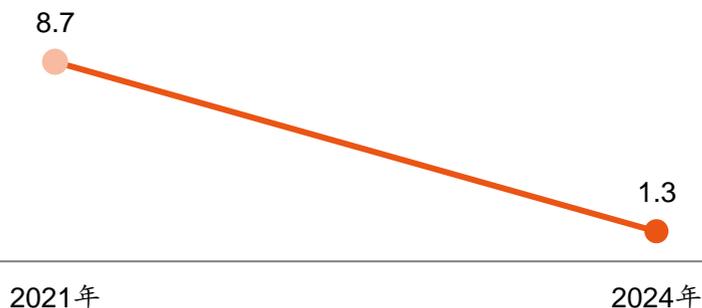
应付账款周转天数

(天数)



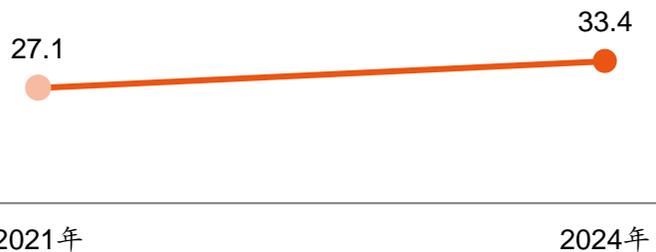
应收账款周转天数

(天数)



存货周转天数

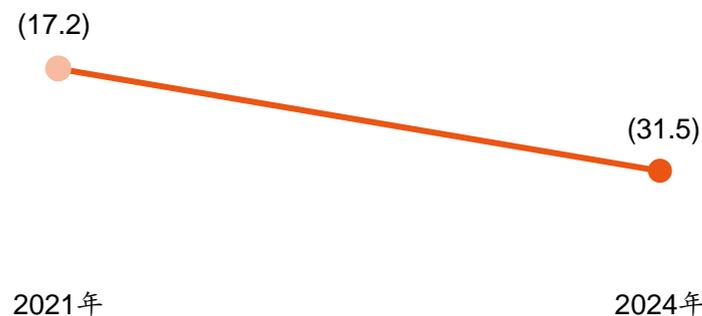
(天数)



为确保药品的稳定供应及品类的满足率，我们增多了部分药品的备货，同时增加了实销实结的存货占比

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

6 高质量增长之资金效率：高效资金周转带来持续资金沉淀和收益

“快周转，零应收”的业务模式带来沉淀资金



自营上游供应商



66.1 天
应付账款周期
(贷款)



1.3 天
应收账款周期
(平台佣金)



平台上游卖家

沉淀资金创造持续收益，作为毛利率的有效补充

(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

3

2024年
财务亮点



2024年财务回顾：逆市增长，盈利突破，高比例现金分红



药品零售行业负增长的背景下持续稳定增长

179.03亿
24年总收入

5.5%
24年收入同比增长率



本公司拥有人应占利润大幅扭亏为盈

0.30亿
24年拥有人应占利润

0.2%
24年拥有人应占利润率



经调整净利润大幅增长

1.57亿
24年经调整净利润

20.1%
24年经调整净利润同比增长率



经营性净现金流持续稳定增长

+6.56亿
24年经营活动现金净流入

33.75亿
截至2024年12月31日的总流动资金¹



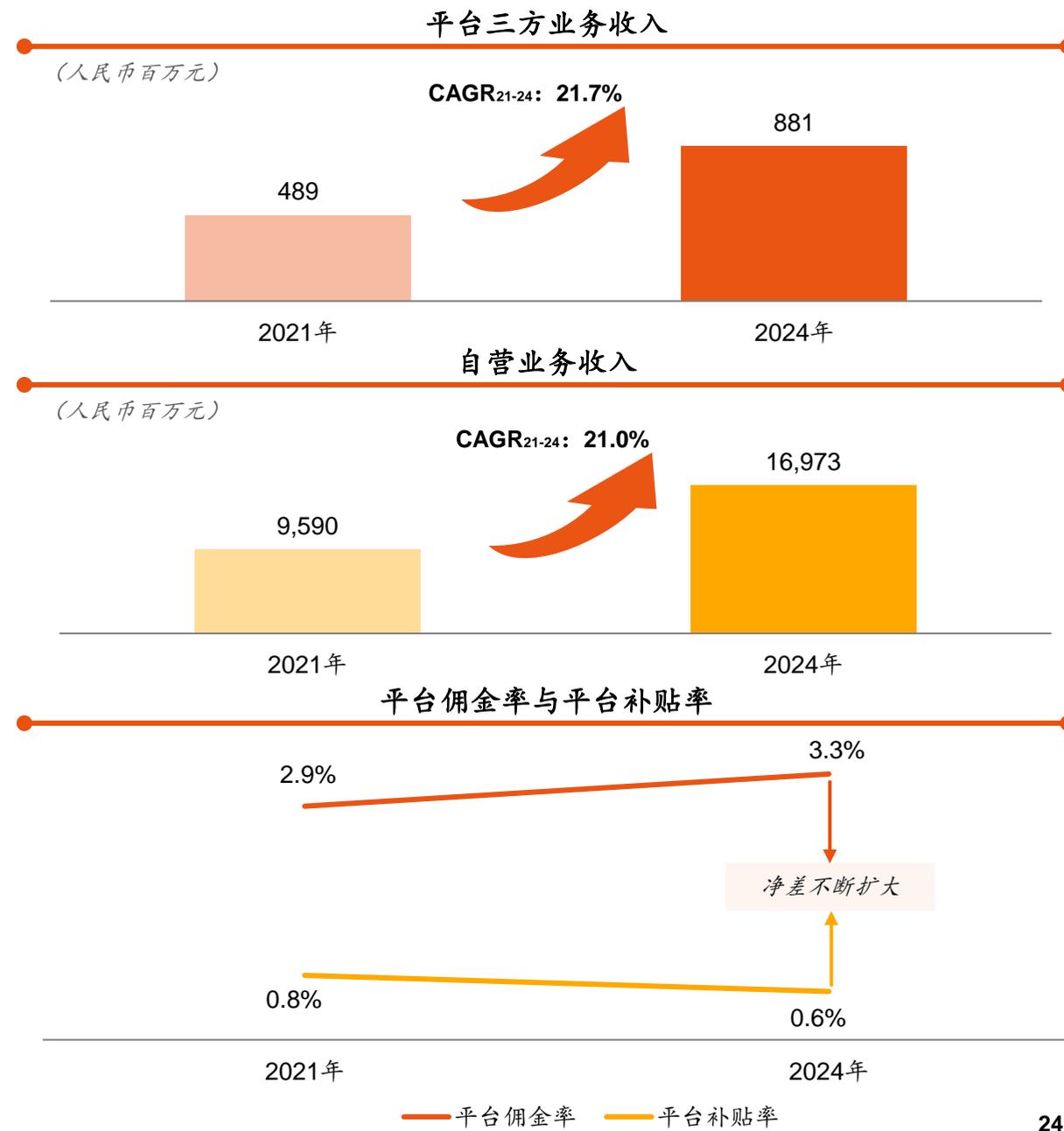
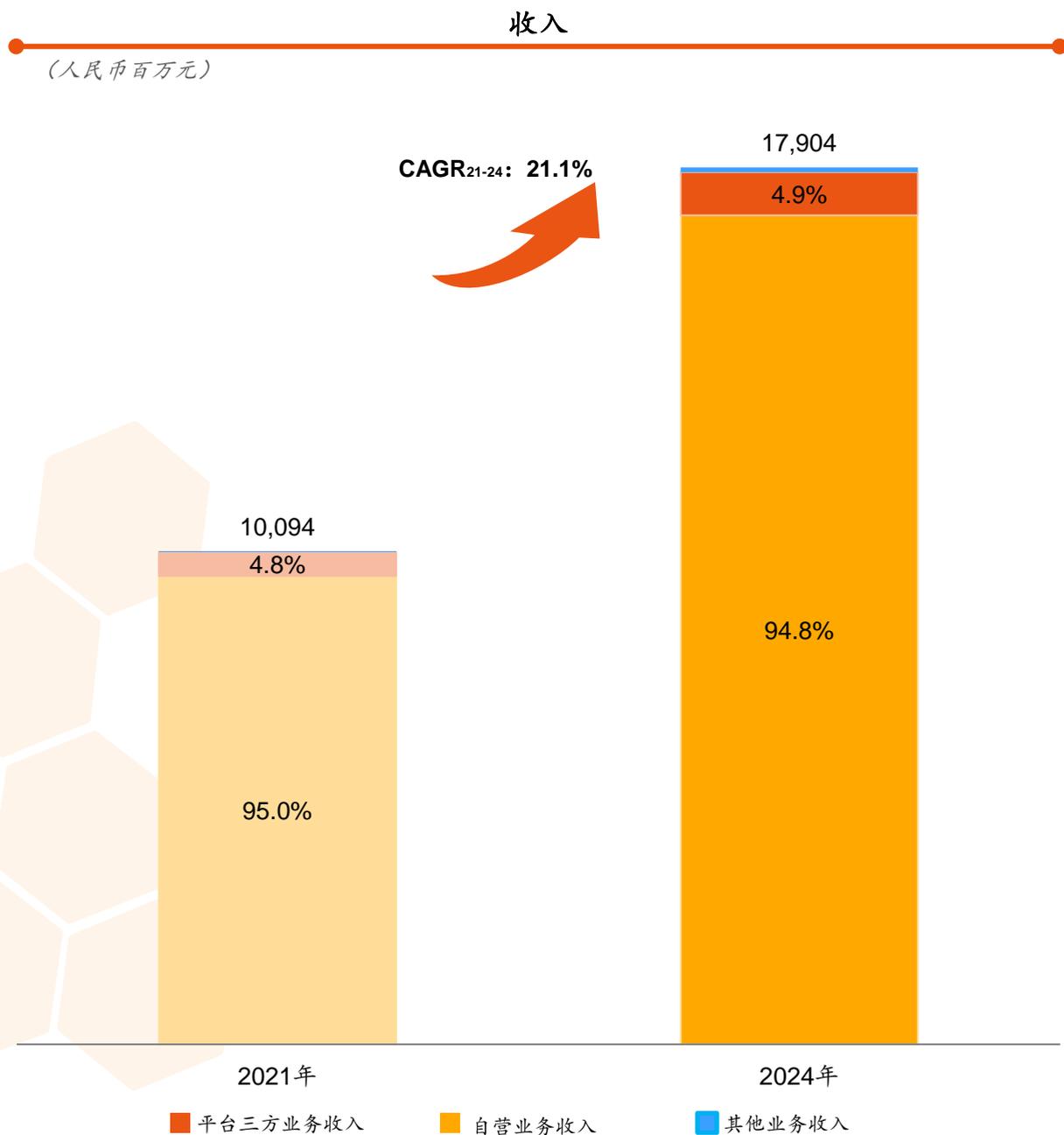
高比例现金分红回馈股东

0.51亿
24年分红总额

1.7倍
分红总额/公司拥有人应占利润

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

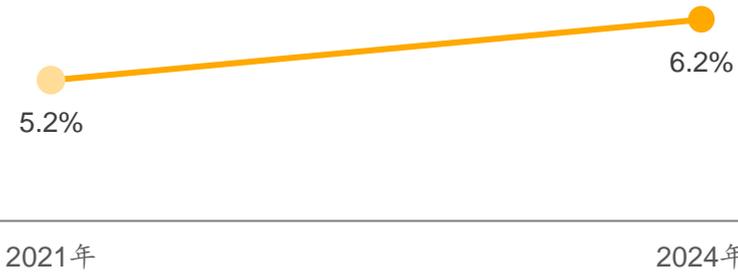
公司收入逆市稳健增长



毛利规模不断增长，整体毛利率稳中有升

自营业务板块毛利率持续提升

自营业务



平台三方业务板块毛利率保持稳定

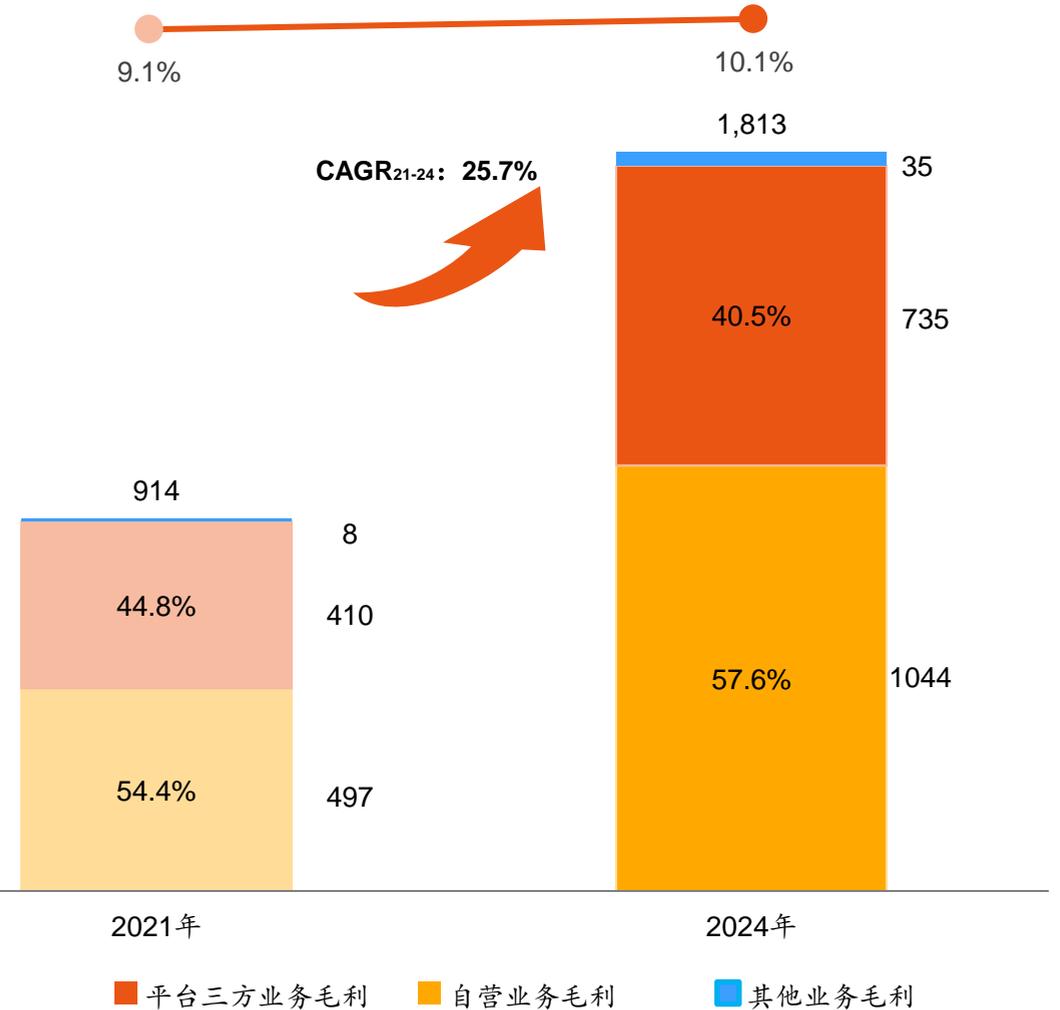
平台业务



2024年整体毛利持续提升

(人民币百万元, %)

整体毛利率



经营效率逐年提升，费用率持续下降

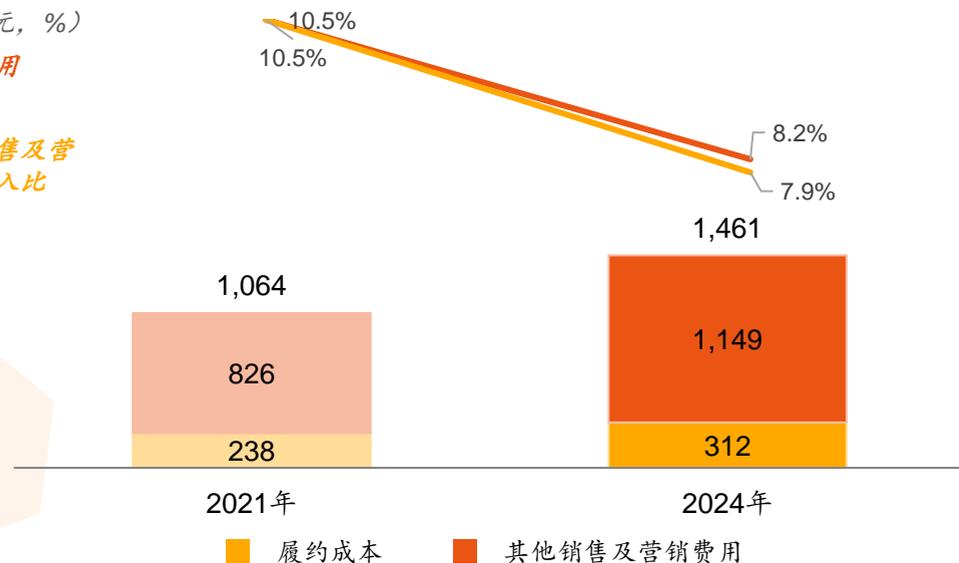
我们致力于不断改善我们的固定费用率和可变费用率，我们总的运营费用（含ESOP）占收入比例由2021年的**13.2%**持续缩窄2024年的**10.7%**

销售及营销费用

(人民币百万元, %)

销售及营销费用
占总收入比

不含ESOP的销售及营
销费用占总收入比

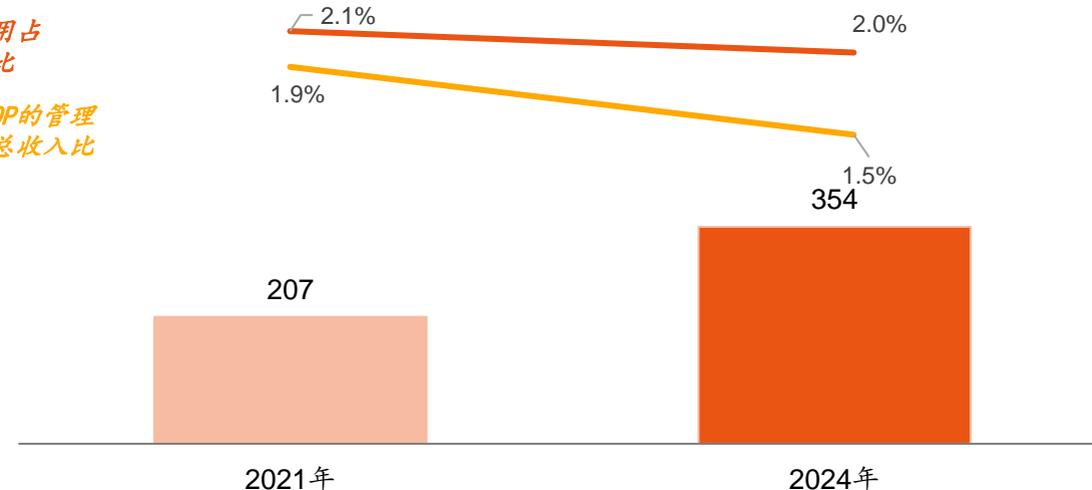


一般行政及管理费用

(人民币百万元, %)

管理费用占
总收入比

不含ESOP的管理
费用占总收入比

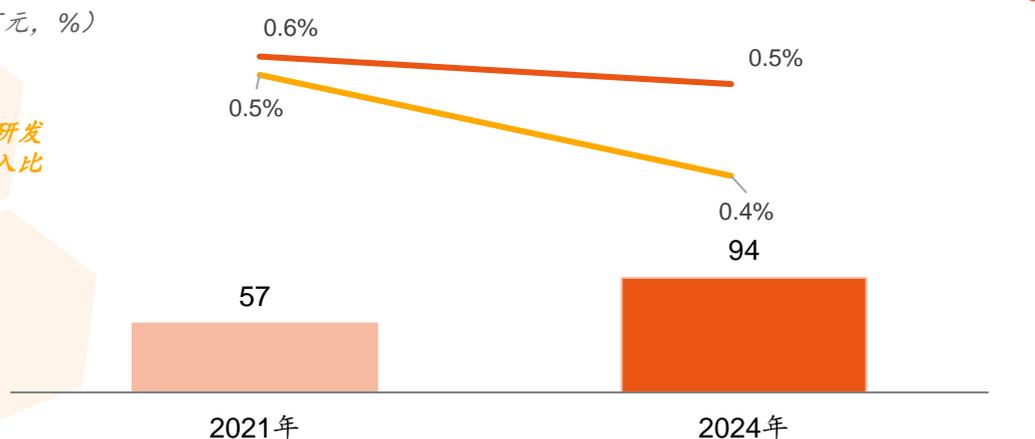


研发费用

(人民币百万元, %)

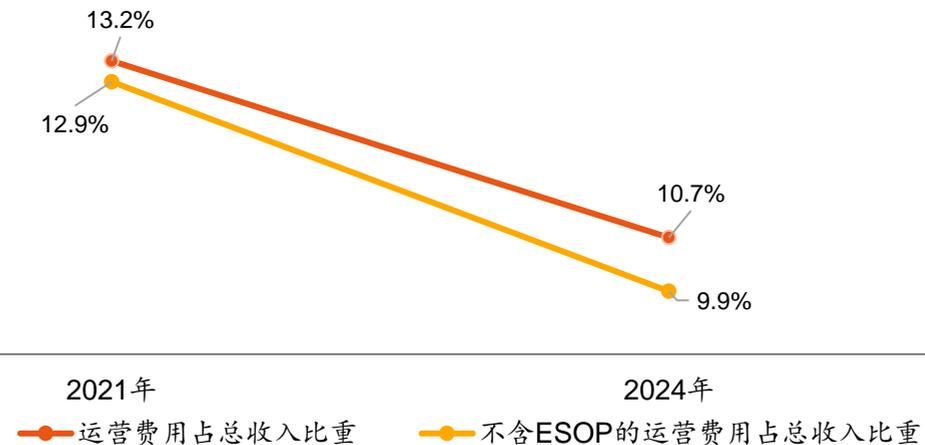
研发费用
占总收入比

不含ESOP的研发
费用占总收入比



不论是否含ESOP，运营费用占总收入比持续下降

(%)

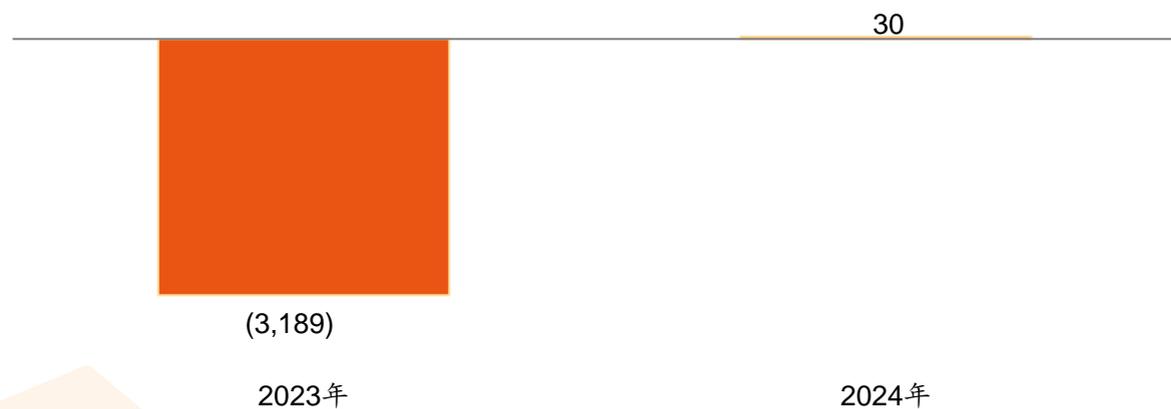


跨过战略亏损期，本公司拥有人应占利润大幅扭亏为盈，经调整净利润快速增长



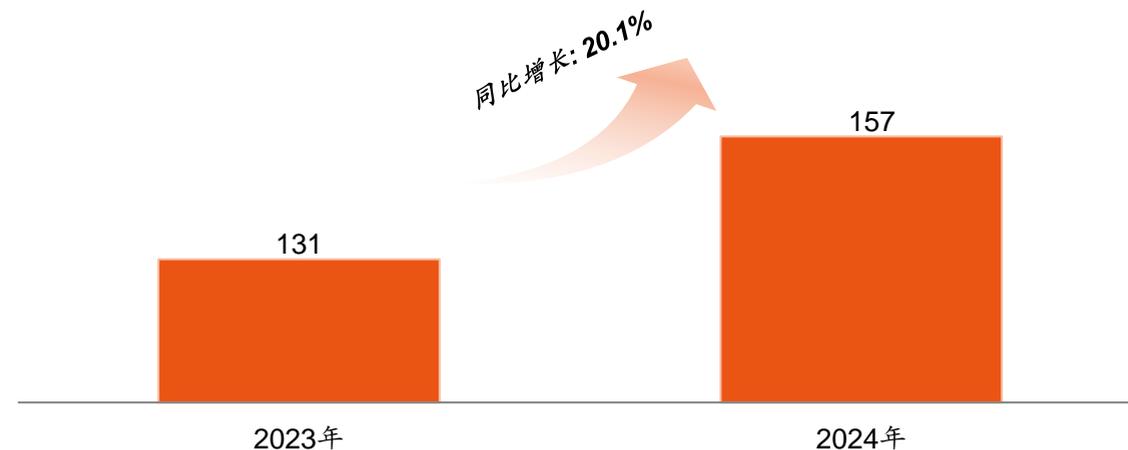
本公司拥有人应占利润（亏损）

(人民币百万元)

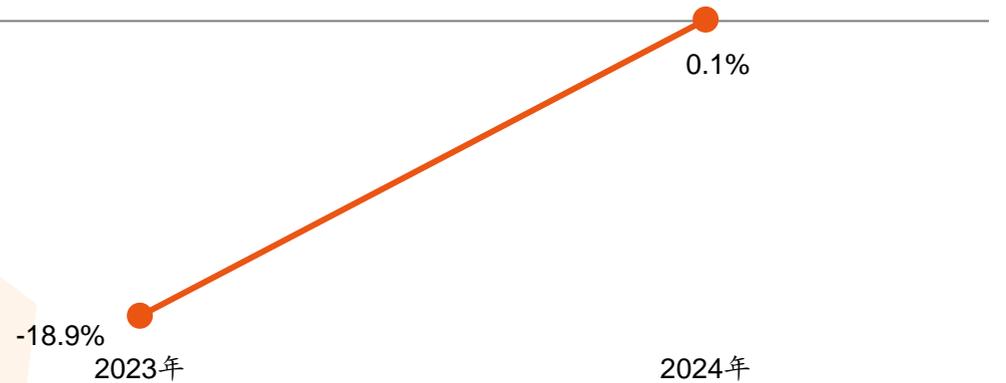


经调整净利润¹

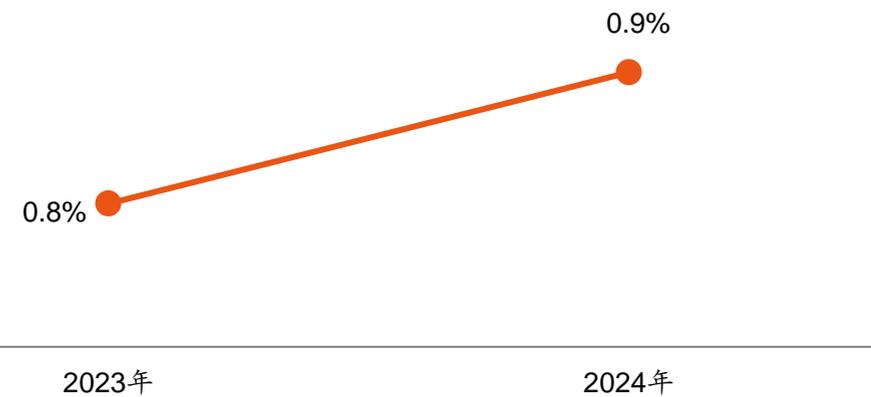
(人民币百万元)



净利润（亏损）率



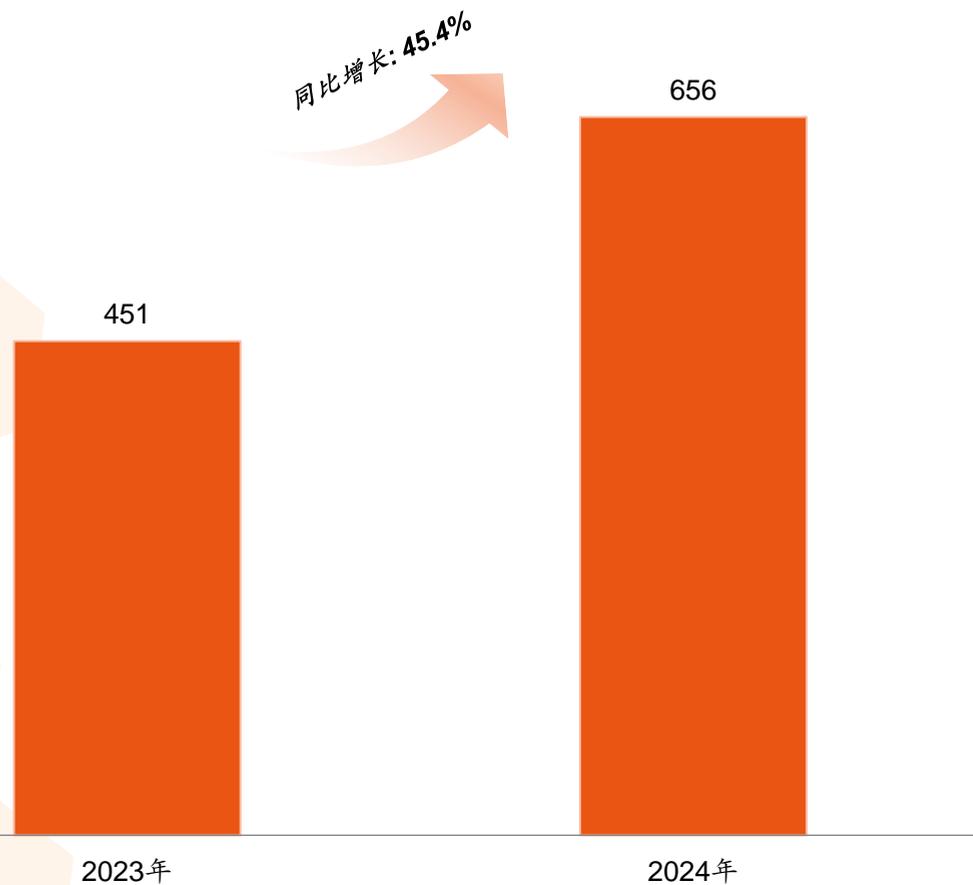
经调整净利润率¹



现金管理能力持续提升，现金状况稳健

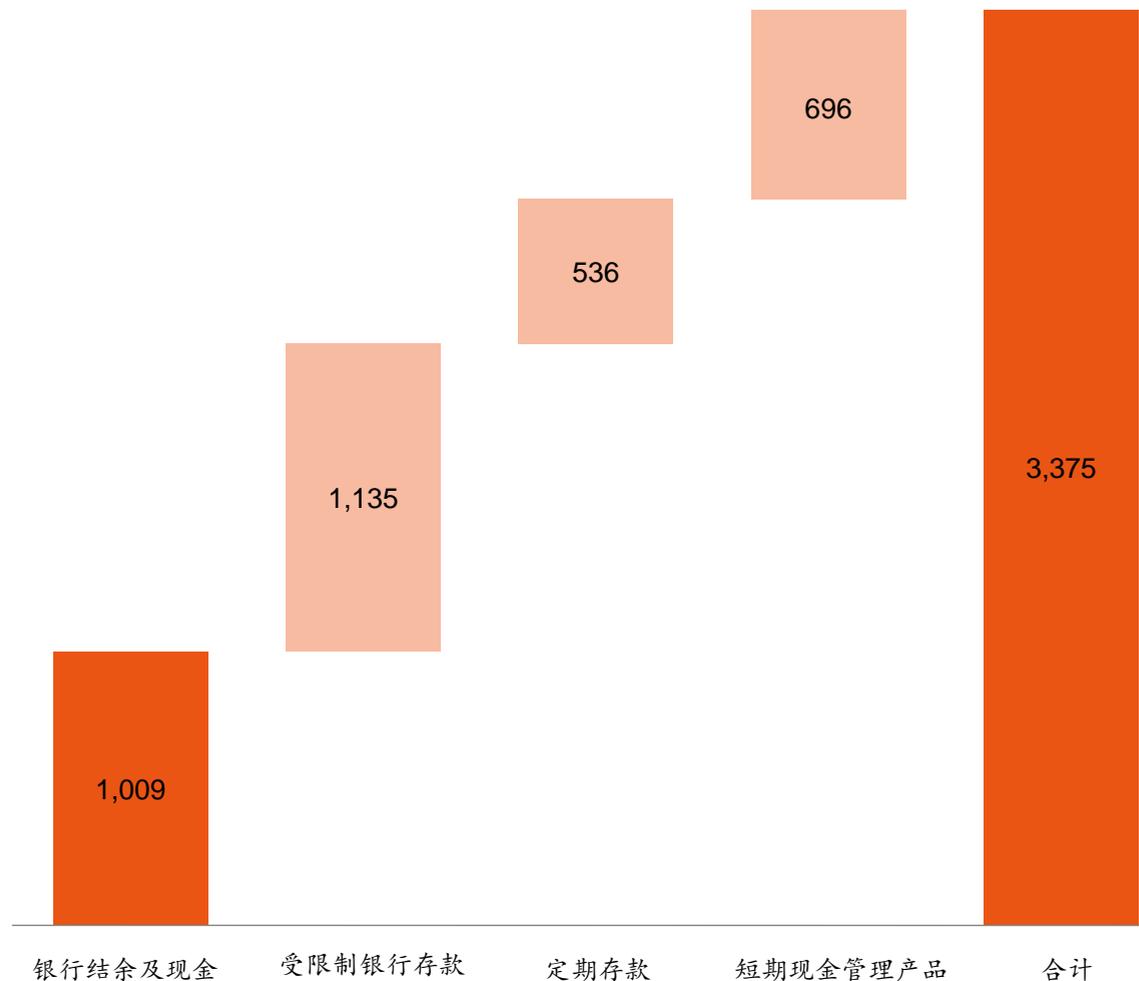
经营活动现金持续净流入

(人民币百万元)



现金流动性愈加充足

(人民币百万元)
截至2024年12月31日



首次现金分红，高分派比例回馈股东

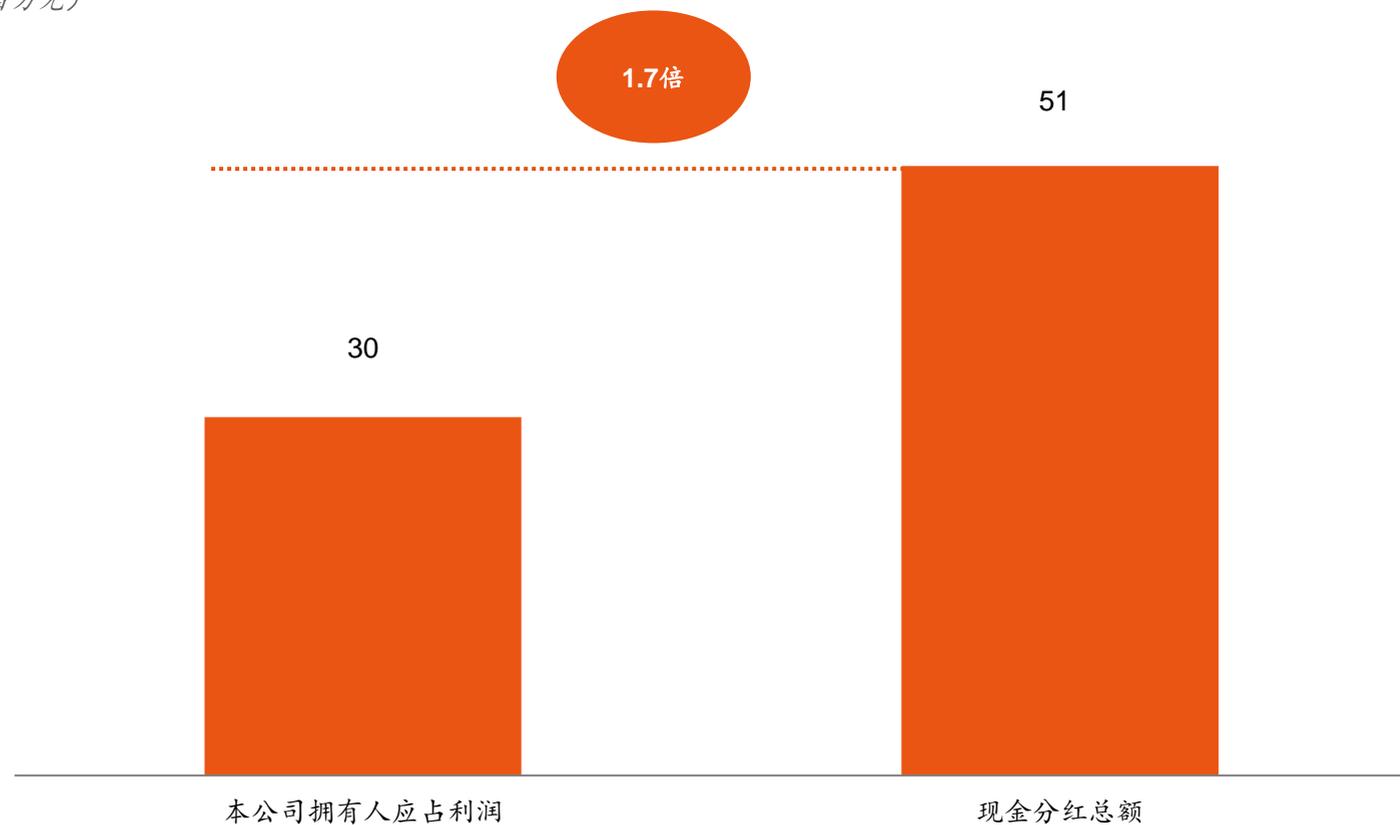


- ✓ 以每股**0.075元人民币**宣布现金分红
- ✓ 以每股**0.081元港币**分派现金分红¹
- ✓ 在未来持续盈利的基础上，将实施**长期稳定**的现金分红政策

注: 1. 人民币兑港币汇率为董事会宣布分红之2025年3月17日前三个工作日中国人民银行公布的平均值

高比例现金分红

(人民币百万元)



4

未来规划



上游

药师帮平台

下游

科技创新+数字化，
提升B2B交易规模与效率

“向上走”，
重新塑造药品的生产、制造

有自己独特的且高毛利率的一盘“货”

自有品牌+独家首推超50亿

中药饮片超50亿

择机收购具稀缺性的药品批文



“帮买帮卖帮管”赋能药店，
实现药品公平可及与普惠

做透单体药店，更全覆盖，更高份额

做深诊所，更好供给，高效运营

做大连锁，保障供给，优化服务

“光谱小屋”硬件+SaaS+AI，
助力实现基层医疗平权

数万台POCT检测设备投下去、用起来

进一步配备符合基层需求的检测检查工具

迭代与推广标准化专业化诊所SaaS+AI辅助诊断

让好医好药普惠可及

- “好医好药”——不断向上游去重塑产品的生产、制造、流通流程
- “普惠可及”——不断向下游去实现医药对消费者的公平可及和普惠性
- “医”——相对于药品供给，提升基层医疗水平是更难的题目

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

- 科技创新、数字化能力始终是药师帮解决问题的底座
- 助力药店诊所成为数亿居民实现健康预防、快病治疗、慢病康复、重症筛查的更专业可靠的场所

Q&A环节



附录

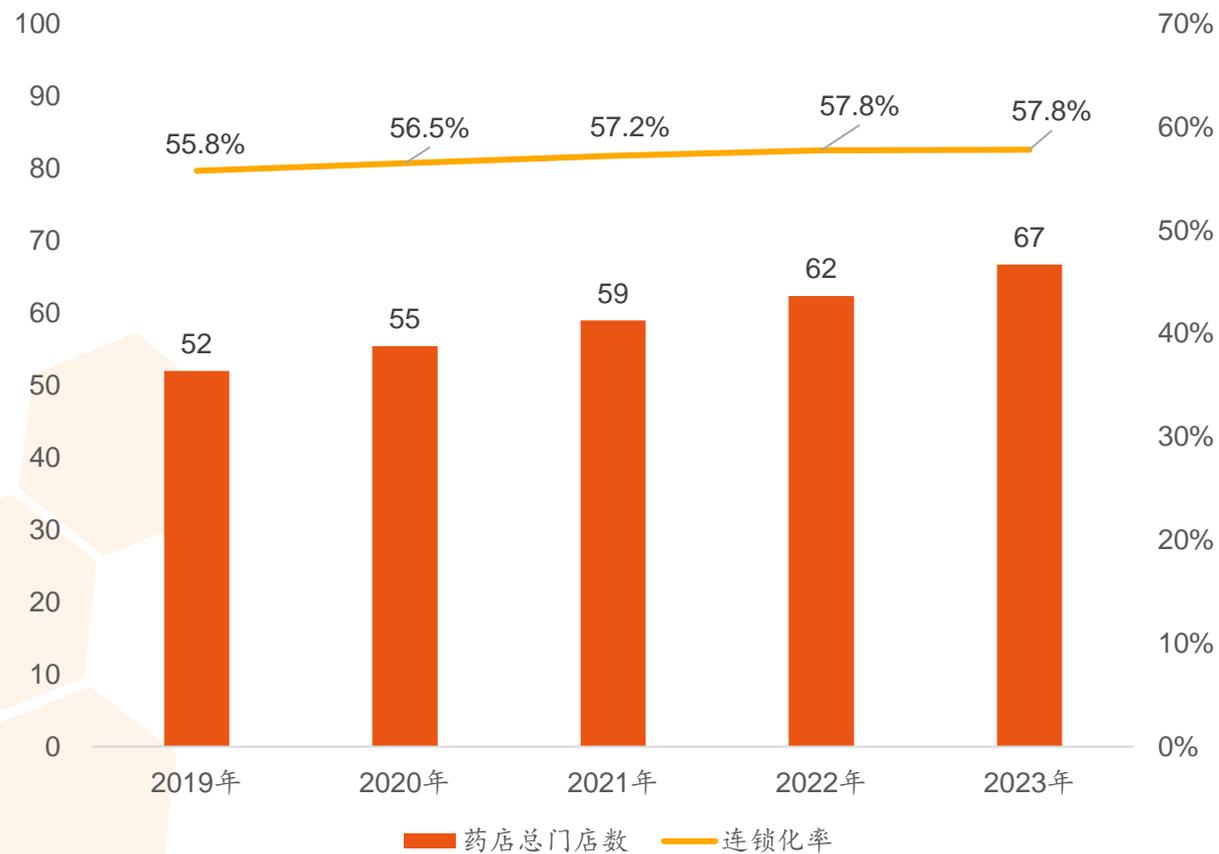
行业终端数据参考



行业连锁率提升速度缓慢，单体药店绝对数量依然逐年增长

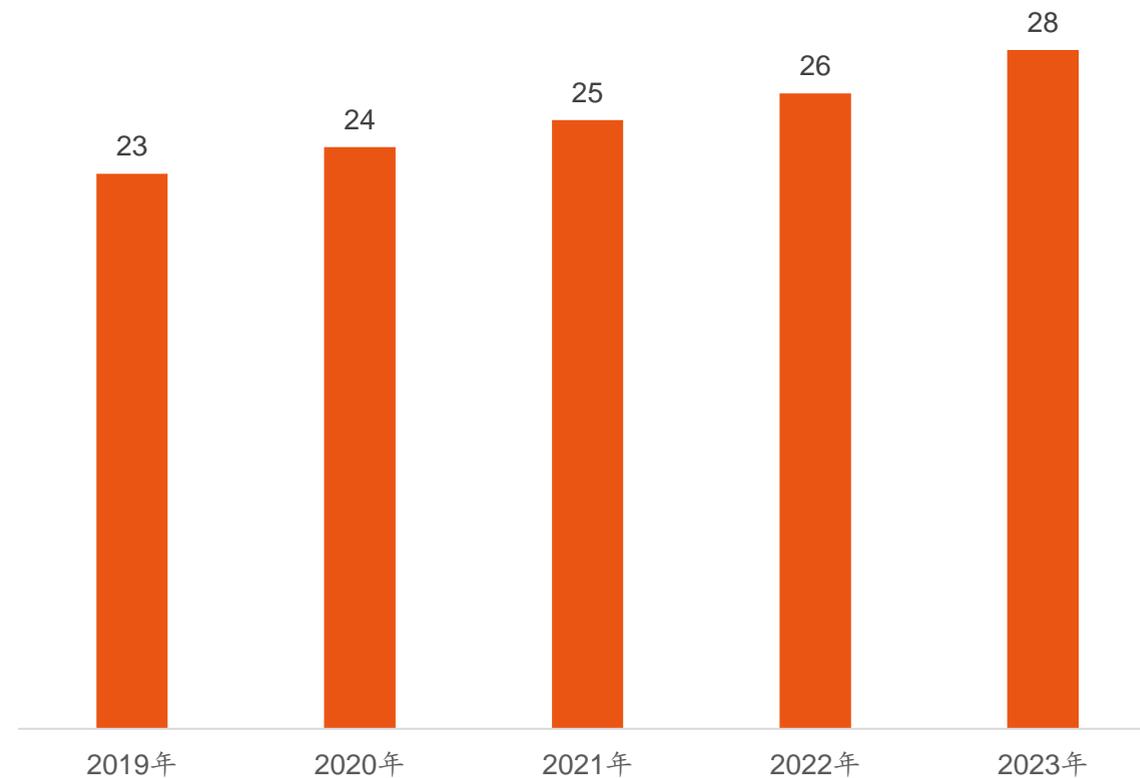
药店门店数量持续增长，连锁率趋于停滞

(万家, %)



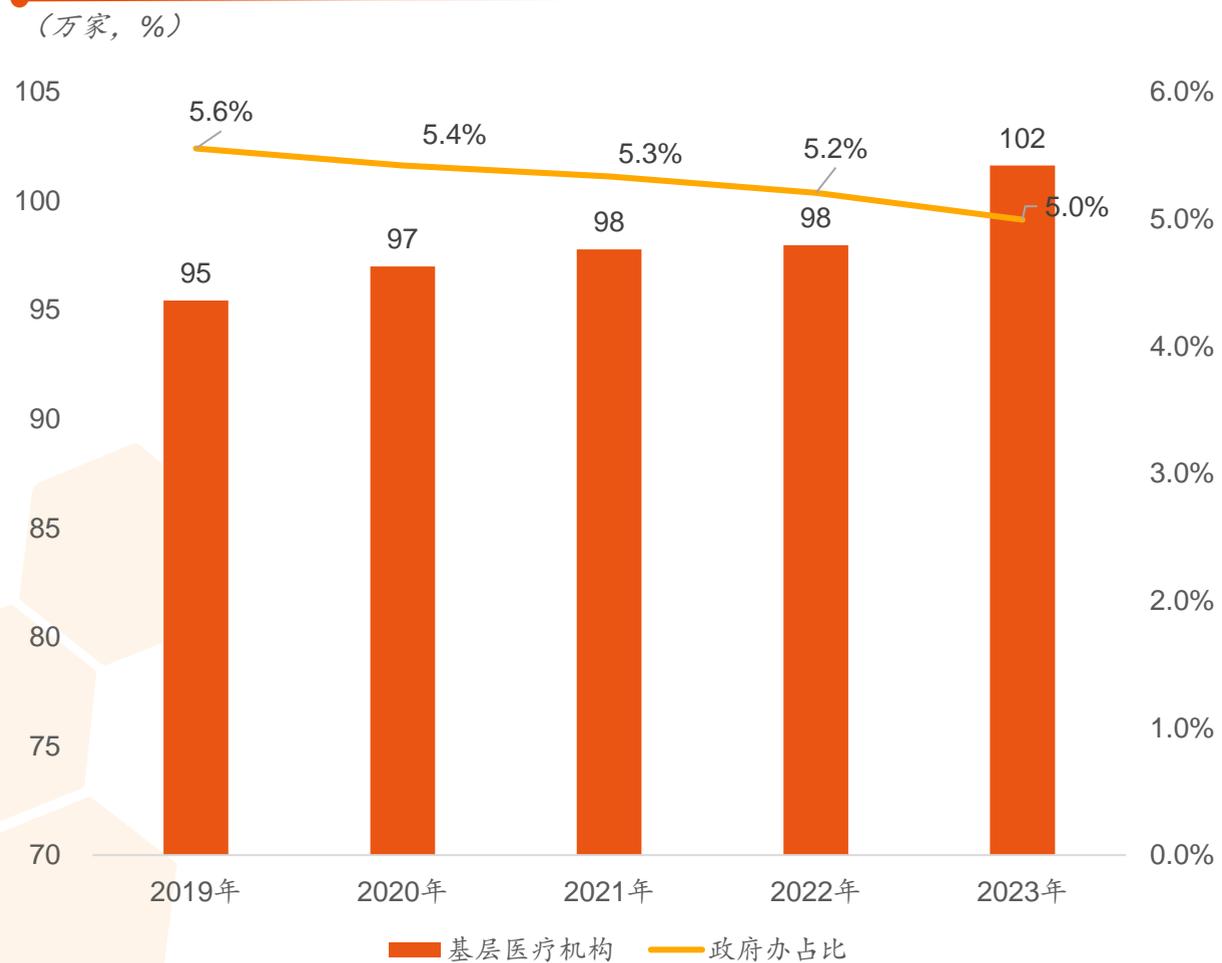
单体药店绝对数量逐年增加

(万家)

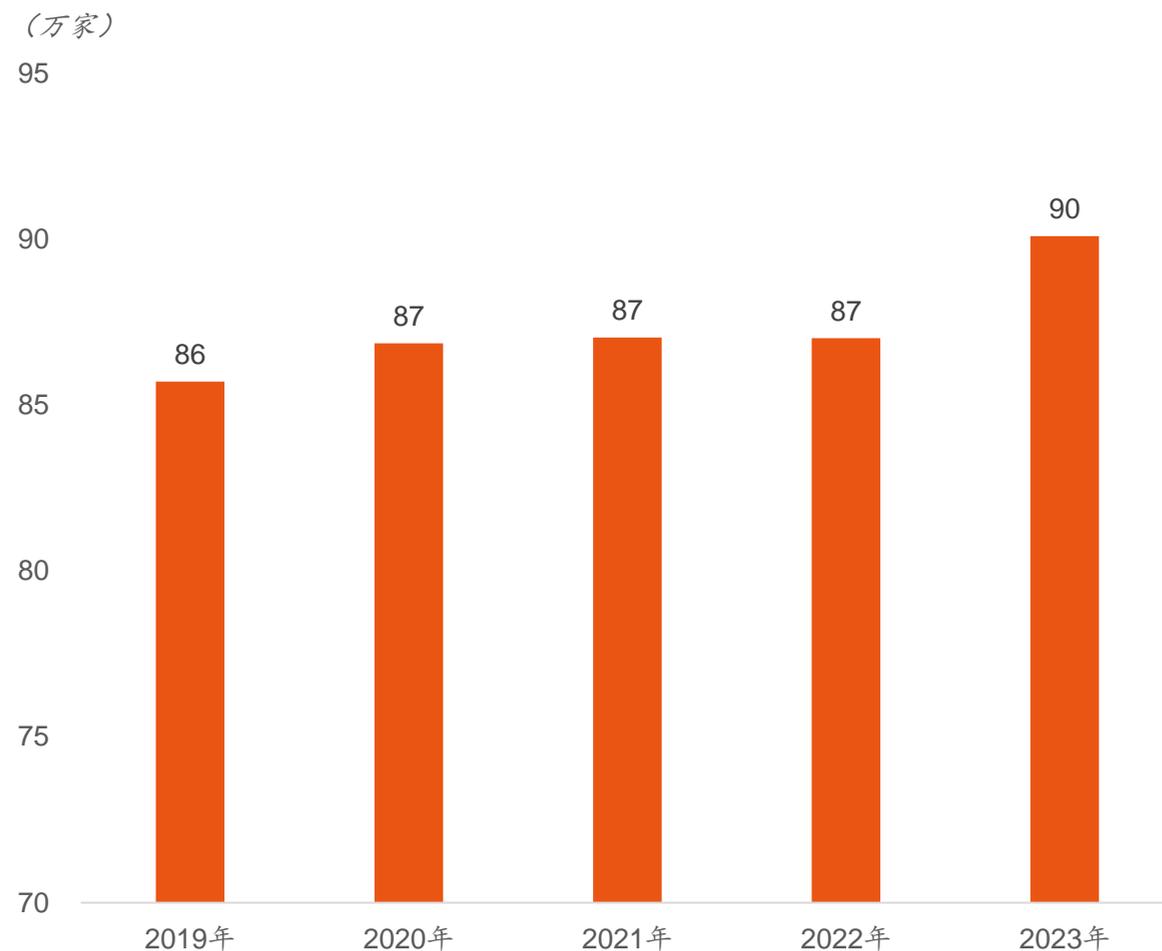


基层医疗机构数量逐年增长，非公立机构占绝大部分

基层医疗机构数量逐年增长，政府办机构占比逐年下降



非政府办的村卫生室和诊所数量逐年增加



谢谢!

药师帮