

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，概不對因本公告全部或任何部分內容而產生或因倚賴該等內容而引致的任何損失承擔任何責任。



KINGWORLD MEDICINES GROUP LIMITED

金活醫藥集團有限公司

(於開曼群島註冊成立的有限公司)

(股份代號：01110)

截至二零二五年十二月三十一日止年度之 年度業績公告

業績摘要

- 收益減少13.5%至約人民幣917,341,000元(二零二四年：人民幣1,061,082,000元)。
- 毛利減少8.3%至約人民幣247,905,000元(二零二四年：人民幣270,446,000元)。
- 毛利率上升1.5個百分點至27.0%(二零二四年：25.5%)。
- 除稅前溢利減少39.9%至約人民幣57,433,000元(二零二四年：人民幣95,519,000元)。
- 截至二零二五年十二月三十一日止年度之溢利減少47.8%至約人民幣38,892,000元(二零二四年：人民幣74,466,000元)。
- 本公司擁有人應佔溢利減少72.9%至約人民幣11,282,000元(二零二四年：人民幣41,557,000元)。
- 每股基本盈利減少73.4%至約人民幣1.92分(二零二四年：人民幣7.22分)。
- 董事會決議不建議派發截至二零二五年十二月三十一日止年度之任何末期股息(二零二四年：每股3.17港仙)。

金活醫藥集團有限公司(「本公司」)董事(「董事」)組成之董事會(「董事會」)欣然宣佈，本公司及其子公司(「本集團」)截至二零二五年十二月三十一日止年度(「回顧年度」)之經審核綜合業績及經選擇解釋附註，連同於二零二四年同期之比較數字如下：

綜合損益表

截至二零二五年十二月三十一日止年度

	附註	二零二五年 人民幣千元	二零二四年 人民幣千元
收益	4	917,341	1,061,082
銷售成本		(669,436)	(790,636)
毛利		247,905	270,446
其他收益及其他收入	5	15,525	28,542
銷售開支		(77,732)	(98,839)
行政開支		(99,154)	(90,657)
研發開支		(21,799)	(17,593)
按公平值計入損益的金融資產的公平值虧損		(3,221)	(4,249)
投資物業的公平值收益		6,840	5,164
應收貿易及其他賬款的減值虧損	6(c)	(103)	(3,110)
註銷一間聯營公司之虧損		(5,098)	—
經營溢利		63,163	89,704
融資成本	6(a)	(14,045)	(13,282)
應佔一家合營企業業績		6,784	18,187
應佔聯營公司業績		1,531	910
除稅前溢利	6	57,433	95,519
所得稅	7	(18,541)	(21,053)
年內溢利		38,892	74,466
應佔：			
本公司擁有人		11,282	41,557
非控股權益		27,610	32,909
年內溢利		38,892	74,466
每股盈利	8		
基本及攤薄(人民幣分)		1.92	7.22

綜合損益及其他全面收益表

截至二零二五年十二月三十一日止年度

	二零二五年 人民幣千元	二零二四年 人民幣千元
年內溢利	<u>38,892</u>	<u>74,466</u>
年內其他全面虧損		
將不會重新分類至損益的項目：		
按公平值計入其他全面收益之金融資產 公平值之虧損	(11,117)	(3,772)
期後可重新分類至損益的項目：		
中國境外實體之財務報表換算產生之匯兌差額	<u>(5,440)</u>	<u>3,945</u>
	<u>(16,557)</u>	<u>173</u>
年內全面收益總額	<u><u>22,335</u></u>	<u><u>74,639</u></u>
應佔：		
本公司擁有人	(5,275)	41,730
非控股權益	<u>27,610</u>	<u>32,909</u>
	<u><u>22,335</u></u>	<u><u>74,639</u></u>

綜合財務狀況表

於二零二五年十二月三十一日

	附註	二零二五年 人民幣千元	二零二四年 人民幣千元
非流動資產			
使用權資產		109,473	108,362
物業、廠房及設備		340,325	315,347
投資物業		126,460	126,027
商譽		90,693	90,693
聯營公司的權益		12,001	10,858
於一家合營企業的權益		91,552	84,769
按公平值計入其他全面收益之金融資產		50,239	64,203
按公平值計入損益之金融資產		7,903	7,541
		<u>828,646</u>	<u>807,800</u>
流動資產			
存貨		133,286	120,217
應收貿易賬款及應收票據	9	157,433	157,724
按金、預付款項及其他應收款項		48,437	80,226
按公平值計入損益之金融資產		10,176	14,302
現金及現金等價物		264,410	235,299
		<u>613,742</u>	<u>607,768</u>
流動負債			
合約負債		66,402	59,934
應付貿易賬款	10	162,684	159,899
預提費用及其他應付款項		57,045	54,157
銀行貸款		265,006	225,664
租賃負債		6,802	4,356
應付所得稅		7,365	10,858
		<u>565,304</u>	<u>514,868</u>
流動資產淨值		<u>48,438</u>	<u>92,900</u>
總資產減流動負債		<u><u>877,084</u></u>	<u><u>900,700</u></u>

	二零二五年 人民幣千元	二零二四年 人民幣千元
非流動負債		
銀行貸款	149,380	161,952
租賃負債	12,678	10,465
遞延稅項負債	26,175	22,751
	<u>188,233</u>	<u>195,168</u>
資產淨值	<u>688,851</u>	<u>705,532</u>
資本及儲備		
股本	53,468	53,468
儲備	564,233	586,324
	<u>617,701</u>	<u>639,792</u>
本公司擁有人應佔權益	617,701	639,792
非控股權益	71,150	65,740
	<u>688,851</u>	<u>705,532</u>
權益總額	<u>688,851</u>	<u>705,532</u>

綜合財務報表附註

截至二零二五年十二月三十一日止年度
(以人民幣列示)

1. 一般資料

金活醫藥集團有限公司(「本公司」)於二零零八年七月十日根據開曼群島法律第22章公司法(一九六一年第三號法律的綜合及修訂本)在開曼群島註冊成立為獲豁免有限公司。本公司註冊辦事處及主要營業地點載於年報內的公司資料。

本公司為投資控股公司。本公司及其子公司(統稱「本集團」)主要於中華人民共和國(「中國」)及香港從事(i)品牌進口醫藥及保健產品的分銷,及(ii)製造和銷售電療、物療設備及一般醫療檢查設備。

2. 編製基準及重大會計政策資料

a) 遵例聲明

該等財務報表是按照香港會計師公會(「香港會計師公會」)頒佈的所有適用香港財務報告準則會計準則(包含所有適用的香港財務報告準則(「香港財務報告準則」)、香港會計準則(「香港會計準則」)及詮譯)、香港公認會計原則及香港公司條例的適用披露規定編製。該等財務報表亦符合香港聯合交易所有限公司證券上市規則有關適用披露的規定。本集團所採納之重大會計政策資料載於下文。

香港會計師公會已頒佈若干本集團之本會計年度首次生效或可提早採納之香港財務報告準則會計準則修訂本。附註3提供首次應用此等新訂及經修訂準則造成會計政策任何變動之資料,以於該等財務報表中反映當前會計期間與本集團相關者為限。

b) 財務報表的編製基準

截至二零二五年十二月三十一日止年度的綜合財務報表包括本公司及其子公司(「本集團」)以及本集團於聯營公司及合營企業之權益。

本集團每間實體的財務報表所載列的項目以該實體經營基本經濟環境貨幣(「功能貨幣」)計量。本綜合財務報表乃以人民幣(「人民幣」)載列,由於本集團主要於中國大陸營運,故本集團以人民幣為功能及呈報貨幣。

誠如下列會計政策所述，編製財務報表所採用的計量基準為歷史成本基準，惟以下資產及負債乃按其公平值列賬：

- 投資物業；
- 按公平值計入其他全面收益之金融資產；及
- 按公平值計入損益之金融資產。

管理層須在編製符合香港財務報告準則會計準則的財務報表時作出會對會計政策的應用，以及對資產、負債、收入和支出的列報金額造成影響的判斷、估計和假設。估計及有關假設乃根據過往經驗及多個相信在有關情況下屬合理的其他因素而作出，其結果成為對在其他來源並不顯然易見的資產與負債賬面值作出判斷的基礎。實際結果可能有別於該等估計。

3. 應用香港財務報告準則會計準則之修訂本

本集團已就本會計期間對此等財務報表應用香港會計師公會頒佈的香港會計準則第21號之修訂「缺乏可交換性」。由於本集團並無訂立任何外幣不可兌換為其他貨幣的外幣交易，故有關修訂對此等財務報表並無重大影響。

本集團並無應用任何於本會計期間尚未生效的新準則或詮釋。

4. 收益

年內，收益指進口品牌醫藥及保健產品、電療及物療設備與一般醫療設備的銷售額，按所銷售貨品的發票價值淨額減增值稅及營業稅、退貨及折扣列賬。

	二零二五年 人民幣千元	二零二四年 人民幣千元
香港財務報告準則第15號範圍內客戶合約的收益		
按主要產品分拆		
— 醫藥產品	603,762	749,692
— 保健產品	54,440	62,981
— 醫療器械	259,139	248,409
	<u>917,341</u>	<u>1,061,082</u>
收益確認時間 時間點	<u>917,341</u>	<u>1,061,082</u>

5. 其他收益及其他收入

	二零二五年 人民幣千元	二零二四年 人民幣千元
其他收益		
銀行利息收入	4,718	6,146
對聯營公司的貸款利息收入	–	119
投資物業的租金收入總額	3,322	3,003
按公平值計入損益之金融資產的股息收入	976	436
按公平值計入其他全面收益之金融資產的股息收入	3,208	1,660
推廣服務收入	1,778	19,829
	<u>14,002</u>	<u>31,193</u>
其他收入		
政府補貼(附註)	1,557	5,649
外匯虧損淨額	(1,033)	(10,187)
補償收入	235	1,045
來自聯營公司的管理費收入	–	144
提早終止租賃收益	69	371
出售註銷貨品	207	–
前年度超額預提費用之回撥	357	–
其他	131	327
	<u>1,523</u>	<u>(2,651)</u>
	<u>15,525</u>	<u>28,542</u>

附註：

政府補貼乃自地方政府部門收取，作為對本集團為當地經濟發展作出貢獻的認可，該補貼為無條件的，並由相關部門酌情決定。

6. 除稅前溢利

除稅前溢利乃經扣除／(計入)以下各項後達致：

	二零二五年 人民幣千元	二零二四年 人民幣千元
a) 融資成本		
銀行貸款利息	13,038	12,641
租賃負債利息	1,007	641
	<u>14,045</u>	<u>13,282</u>
b) 員工成本(包括董事酬金)		
工資及其他福利	104,456	117,642
定額供款退休計劃的供款	14,911	11,595
權益結算股份獎勵之開支	1,494	3,613
	<u>120,861</u>	<u>132,850</u>
c) 其他項目		
核數師薪酬		
— 核數服務	1,532	1,538
— 非核數服務	580	124
存貨成本	619,033	742,666
折舊		
— 物業、廠房及設備	15,326	11,487
— 使用權資產	10,669	8,664
應收貿易賬款的減值虧損(附註9(c))	103	199
應收其他賬款的減值虧損	—	2,911
物業、廠房及設備減值虧損	—	1,231
出售物業、廠房及設備的虧損	1,736	338
投資物業的租金收入(扣減直接支銷人民幣 171,000元(二零二四年：人民幣87,000元))	(3,151)	(2,916)
捐款	8,553	9,574
	<u>8,553</u>	<u>9,574</u>

7. 綜合損益表內所得稅

a) 綜合損益表內的所得稅指：

	二零二五年 人民幣千元	二零二四年 人民幣千元
香港利得稅		
— 本年度	1,125	353
— 過往年度超額撥備	—	(201)
	<hr/>	<hr/>
中國企業所得稅		
— 本年度	13,317	21,276
— 過往年度撥備不足／(超額撥備)	675	(4,757)
	<hr/>	<hr/>
遞延稅項		
— 暫時差額的產生及回撥	3,424	4,382
	<hr/>	<hr/>
	18,541	21,053
	<hr/> <hr/>	<hr/> <hr/>

附註：

- i) 根據開曼群島及英屬處女群島(「英屬處女群島」)規則及規例，本集團毋須繳納任何開曼群島及英屬處女群島所得稅。
- ii) 於二零二五年作出的香港利得稅撥備乃就年內估計應課稅溢利按16.5%(二零二四年：16.5%)稅率計算，惟本集團一家子公司之最高2,000,000港元應課稅溢利按8.25%(二零二四年：8.25%)及2,000,000港元以上任何部分之應課稅溢利按16.5%(二零二四年：16.5%)繳稅除外。

於二零二五年作出的香港利得稅撥備乃計及香港特別行政區政府就二零二五年／二六年評稅年度之應付稅項100%所授出的減免，且各業務可享有的最高減免為3,000港元(二零二四年：就二零二四年／二五年評稅年度授出的最高減免為1,500港元)。
- iii) 中國企業所得稅乃按法定稅率25%(二零二四年：25%)計提，惟東迪欣按優惠所得稅稅率15%(二零二四年：15%)計算除外。
- iv) 根據新企業所得稅法及其實施條例，由非中國居民企業應收中國居民企業的股息須按10%稅率繳納預扣稅(除非經稅務條約或協議下調)。根據《中國內地及香港特別行政區對所得避免雙重徵稅和防止偷漏稅的安排》，或中國內地／香港特別行政區雙重徵稅安排，持有一間中國企業25%或以上權益之香港企業稅居民有權享有5%的下調股息預扣稅率。根據財稅[2008]1號關於企業所得稅若干優惠政策的通知，於二零零八年一月一日前所產生的未分派溢利獲豁免繳納該預扣稅。因此，本集團於香港的投資控股公司就自二零零八年一月一日起所賺取溢利而應收中國子公司的股息將須繳納5%預扣稅。

8. 每股盈利

a) 每股基本盈利

本公司擁有人應佔每股基本盈利乃按下列數據計算：

	二零二五年 人民幣千元	二零二四年 人民幣千元
盈利		
本公司擁有人應佔年度溢利	<u>11,282</u>	<u>41,557</u>
	二零二五年 千股	二零二四年 千股
股份數目		
已發行普通股加權平均數	622,500	622,500
根據股份獎勵計劃購回及持有股份的影響	<u>(36,345)</u>	<u>(46,581)</u>
作為計算每股基本盈利之普通股加權平均數	<u>586,155</u>	<u>575,919</u>

b) 每股攤薄盈利

由於截至二零二五年及二零二四年十二月三十一日止年度並無尚未行使的購股權，故截至二零二五年及二零二四年十二月三十一日止年度的每股攤薄盈利與每股基本盈利相同。

9. 應收貿易賬款及應收票據

	二零二五年 人民幣千元	二零二四年 人民幣千元
應收貿易賬款	120,891	124,419
減：信貸虧損撥備(附註(c))	(7,481)	(7,378)
	113,410	117,041
應收票據(附註(d))	44,023	40,683
	157,433	157,724

附註：

- 所有應收貿易賬款及其他應收款項預期於一年內收回。
- 應收貿易賬款的賬齡分析

應收貿易賬款(扣除信貸虧損撥備)於報告期末按發票日期呈列的賬齡分析如下：

	二零二五年 人民幣千元	二零二四年 人民幣千元
0至90日	109,726	111,008
91至120日	1,871	5,331
121至180日	757	252
181至365日	1,056	450
	113,410	117,041

本集團授予客戶的信貸期通常介乎30日至120日。本集團並未就該等結餘持有任何抵押品。

- 應收貿易賬款的減值

有關應收貿易賬款的減值虧損乃採用撥備賬法入賬，除非本集團信納收回該款項的機會極微，在此情況下，減值虧損將於應收貿易賬款中直接撇銷。

年內有關應收貿易賬款的虧損撥備賬變動如下：

	二零二五年 人民幣千元	二零二四年 人民幣千元
於一月一日	7,378	7,179
年內已確認減值虧損(附註6(c))	103	199
於十二月三十一日	7,481	7,378

- 應收票據指由具備良好信貸評級的銀行發出一年內到期的不可撤銷票據。董事會認為該等銀行票據的違約風險並不重大，故毋須於報告期末作出減值。

10. 應付貿易賬款

	二零二五年 人民幣千元	二零二四年 人民幣千元
應付貿易賬款	<u>162,684</u>	<u>159,899</u>

附註：

- a) 所有應付貿易賬款預期將於一年內結算或確認為收入或於要求時償還。
- b) 應付貿易賬款的賬齡分析

應付貿易賬款於報告期末按發票日期呈列的賬齡分析如下：

	二零二五年 人民幣千元	二零二四年 人民幣千元
0至90日	159,607	159,545
91至180日	<u>3,077</u>	<u>354</u>
	<u>162,684</u>	<u>159,899</u>

供應商給予的信貸期一般介乎45日至90日。

11. 股息

董事會決議不派發截至二零二五年十二月三十一日止年度之任何末期股息(二零二四年：每股3.17港仙)。

管理層討論與分析

宏觀經濟及行業回顧

於回顧年度內，地緣政治局勢反覆、通脹壓力與主要經濟體貨幣政策調整交織，使全球經濟運行的不確定性持續上升。對醫藥行業而言，上游原料價格和物流成本階段性波動，國際合作和跨境業務的合規成本抬升。

國內經濟保持溫和增長，居民健康意識與健康支出比例穩步提高，需求由單純「對症用藥」延伸至日常保養和慢病管理。本集團所深耕的OTC、中成藥及大健康領域雖增速放緩，但基礎穩固，長期空間仍然明確。

宏觀經濟穩中向好，醫療健康消費持續增長

於回顧年度內，人民幣匯率全年呈先抑後穩的走勢，階段性升值在一定程度上緩解了部分進口原材料和跨境採購的成本壓力，外貿結構加快向高技術與高附加值領域調整。對醫藥行業而言，這一方面減少了部分成本端的劇烈波動，另一方面也促使企業在供應鏈佈局上更加重視多元與彈性，以提高抵禦外部衝擊的能力。

集採改革持續深化，中醫藥產業迎來振興

於回顧年度內，中醫藥相關政策持續完善。國家層面圍繞中藥質量提升、標準體系建設和研發審評等方面提出更高要求，對原料來源、炮製工藝、質控標準和追溯管理均設定了更嚴格的規範，並通過專項通道支持具有真實臨床需求和技術積累的新品種加快上市。這在提高行業整體門檻的同時，也為堅守標準、注重長期投入的企業創造了更清晰的發展空間。

醫療衛生體制改革，重塑藥品零售格局

於回顧年度內，醫療衛生體制改革在分級診療與藥品流通領域持續深化，對醫藥市場格局產生深遠影響。醫保支付方式改革深度推進，按病種付費(DIP/DRG)覆蓋範圍擴大至九成以上的二級以上醫院，臨床用藥決策愈加注重藥物經濟學評價，高臨床價值及性價比優的品種獲得更多使用機會，而輔助用藥及部分營養類藥品使用受到明顯約束。處方外流趨勢在此背景下進一步加速，為零售藥店承接慢病用藥及長期處方管理帶來增量空間。渠道層面，頭部連鎖集中度持續提升，專業化業態增多，線上線下融合加快，對醫藥流通企業的供應鏈管理、數字化運營與專業服務能力提出更高要求。

OTC行業轉型趨勢及醫藥零售渠道變革

二零二五年，中國OTC行業在宏觀經濟穩健復甦與醫改深化的背景下，進入由「規模擴張」走向「結構優化」的關鍵階段。據中國非處方藥物協會數據，「十四五」期間，行業整體規模預計突破人民幣3,500億元，年複合率約6%，增長動能正由粗放鋪貨轉向品牌力與專業服務。

這一轉型過程伴隨多重挑戰與機遇的交織。一方面，處方藥在零售端佔比持續提升、線上渠道快速擴張導致流量碎片化，加之實體零售終端供給過剩，使傳統依賴渠道覆蓋的OTC企業面臨增長壓力。另一方面，健康消費理念升級、人口老齡化加劇、多元化消費場景興起，為具備品牌積澱與產品力的企業創造了新增長空間。與此同時，中醫藥振興戰略的深入實施與老年群體對天然、溫和療法的偏好形成協同效應，為中成藥類OTC產品帶來獨特發展機遇。

數字技術與政策環境共同推動藥店由交易場所升級為健康數據交互、專業諮詢與個性化干預樞紐，對企業的產品結構適配性、全渠道協同能力及組織敏捷性提出更高要求。作為深耕OTC領域多年的代表企業，金活醫藥憑藉其在中成藥與健康產品代理分銷領域的深厚積累，展現出較強的市場韌性與轉型活力。核心產品矩陣—包括京都念慈菴蜜煉川貝枇杷膏、正喇叭牌露丸、依馬打正紅花油等經典品類—憑藉長期建立的品牌信譽、明確的功效認知及在呼吸道護理、腸胃調理、跌打損傷等細分場景的專業定位，在市場波動中保持穩定需求。

1. OTC行業面臨結構性挑戰與轉型機遇

於回顧年度內，中國OTC行業步入深度調整與價值重構的關鍵階段，整個行業呈現出增速放緩、結構分化與主體重組並行的特徵。在醫保支付改革深化、處方外流加速及健康消費理念升級的多重驅動下，增長邏輯已從渠道鋪貨的粗放擴張，轉向以品牌力、專業度與場景化解決方案為核心的價值競爭。

結構性挑戰主要集中於三方面。首先，處方藥在零售終端份額不斷攀升，對傳統OTC品類的終端資源與毛利空間形成持續擠壓。其次，線上購藥渠道高速擴張，據中康科技，截至二零二五年八月，O2O市場規模同比增長29.6%，消費者對價格透明度與配送效率的依賴度提升，加速分流傳統線下客流。再者，行業供給過剩問題凸顯，導致終端競爭白熱化；據米內網及中國藥店，二零二五年前三季度大參林、老百姓、益豐、一心堂、漱玉平民、健之佳六大上市連鎖藥店關店超1,700家，據財聯社報道，中小單體藥店加速出清，行業預計未來還有約20%的中小藥店被淘汰。

2. 藥品零售渠道：從單一「賣藥」向「健康解決方案」

於回顧年度內，中國藥品零售渠道在政策引導、技術進步及消費升級共同推動下，正加速由「藥品銷售點」向「社區健康服務中心」轉型。頭部連鎖透過規模擴張與專業化運營鞏固主導地位，線上線下深度融合與O2O加速滲透，重塑了OTC產品的流通路徑與終端競爭規則。

在渠道結構方面，零售終端呈現明顯「強者恆強」的結構性分化。該趨勢要求上游工業及品牌方不再僅提供單一產品，而需具備與大型連鎖形成戰略合作、輸出系統化商品與服務方案的能力。

藥店角色由被動銷售向主動健康管理轉變，專業服務成為核心競爭力。二零二五年四月，商務部等十二部門聯合印發《促進健康消費專項行動方案》，鼓勵零售藥店拓展健康促進、營養保健及慢病管理等增值服務，並推動藥店分級管理制度落地。在此框架下，A級藥店藉由較高的執業藥師配備率、處方審核能力及健康檢測服務能力，獲得處方藥銷售資格與醫保政策傾斜，逐步構建「專業形象－客流提升－毛利優化」良性循環；低等級藥店則因合規成本攀升與經營範圍受限，盈利空間進一步收窄。

數字化與全渠道融合已成為零售端的標配能力。中康CMH數據顯示，二零二五年一月至八月O2O藥品市場規模同比增長29.6%，主要滿足消費者「急、懶、夜」等即時性需求；B2C電商則覆蓋計劃性購藥和健康品消費場景。線上線下融合模式日趨成熟，「線上內容種草+線下體驗服務」形成閉環。藥品追溯碼與執業藥師即時考勤制度的完善，使零售終端經營行為更為透明規範，有利於金活醫藥此類具備合規與品牌優勢的企業與A級藥店建立深度戰略合作關係，構建專業化競爭壁壘。

消費場景多元化亦在重塑品類結構。消費者健康需求從單一治療延伸至運動防護、日常保健、情緒管理與生活方式優化等多維場景，藥店商品邊界從藥品延伸至保健品、醫療器械及藥妝，形成「一站式健康消費」生態。本集團順應此變化，在紅花油運動場景、念慈菴呼吸場景及正露丸腸胃場景等方面持續深化佈局，形成具備明確場景屬性的產品組合。

3. 中醫藥振興與老年健康需求的協同發展

於回顧年度內，中醫藥產業在制度建設與實際需求兩端都出現明顯加速。據米內網數據，二零二五年上半年國家藥監局批准14個中藥新藥上市，數量較去年同期增加8個，其中包括5個中藥創新藥及8個古代經典名方中藥復方製劑，審評通道優化明顯縮短了新藥上市時間。國務院印發的相關文件對中藥質量提升設定了具體目標，例如到二零二六年中藥工業數字化車間覆蓋率達約三成，並鼓勵企業在質量檢測、煎煮工藝和全程追溯環節引入智能化技術，為行業升級提供了明確方向。

人口結構變化進一步放大中醫藥產業的長期需求基礎，「一老一小」健康需求的持續釋放與中醫藥在整體調養與慢病管理方面的優勢高度契合。此外，大灣區政策紅利的持續釋放為中醫藥產業鏈整合創造獨特機遇。港澳傳統中成藥進入內地市場的審批程序大幅簡化，為具備跨境資源的企業提供差異化優勢。本集團作為香港中成藥進入大灣區的受益者，亦積極研究基於鳳寶牌健婦膠囊組方的二次研發項目，開發針對女性及男性功能健康的香港中成藥品種，瞄準銀髮健康細分市場。

在政策引導、需求升級與技術賦能的共同作用下，中醫藥產業正突破傳統醫療場景限制，與多元化健康消費生態深度融合。本集團憑藉經典產品積澱、場景化創新能力及跨境資源優勢，在中醫藥振興與消費場景拓展的雙重浪潮中，進一步強化了面向多元場景的整體解決方案能力。

金活醫藥二零二五年經營狀況分析

二零二五年，中成藥市場於上半年遭遇近十年來最大跌幅，消費市場結構性調整帶來的壓力持續發酵。面對這一局面，本集團動態優化產品結構、深化渠道佈局並強化營銷創新，使全年業績呈現由上半年承壓向下半年逐步企穩的特徵。

儘管全年銷售總額同比下降，但本集團在逆週期中展現出較強的適應能力與經營韌性。下半年起，通過周深代言、音樂大篷車、運動健康場景的精準開拓、自研產品實現醫保掛網、電商運營模式調整等舉措，核心業務逐步修復增長動能，為本集團由傳統「品牌代理」向「研產銷一體化」的戰略升級奠定了更為堅實的基礎。

於回顧年度內，本集團二零二五年的經營實踐與戰略執行成果主要分為以下維度：

整體業績表現：前低後穩，逐步企穩

二零二五年，本集團經營業績呈現清晰的階段性修復特徵。截至二零二五年十二月三十一日止年度，本集團錄得總銷售額人民幣79,368.3萬元，同比下降17.9%。在銷售規模收縮的同時，管理層將重點放在資產負債結構穩健與現金流安全墊上，嚴格控制非必要支出，合理安排採購與發貨節奏，與合作夥伴保持緊密聯繫，及時了解合作夥伴及行業動態，識別風險，確保庫存與應收處於可控水平。

從季度節奏看，上半年受中成藥市場低迷、醫保政策、渠道去庫存及終端動銷乏力影響，本集團銷售同比下滑逾二成；下半年起，隨著市場推廣活動的精準和轉化提升、運動健康場景拓展、自研產品掛網放量、電商運營模式調整等措施逐步落地，單季銷售跌幅明顯收窄，部分板塊實現由負轉正，經營節奏由「被動應對」轉為「有序修復」。

本集團在壓力環境下仍保持較為穩健的財務狀態：截至期末，現金及銀行結餘維持在合理水準，短期借款與長期融資安排匹配營運需求與投資節奏，兼顧了流動性與發展空間。管理層在年度內持續關注應收賬款周轉和庫存周轉的變化，將其作為考核各業務單元經營質量的重要指標。分業務板塊觀察，各體系表現呈現明顯分化：

OTC與代理業務方面，深圳金醫OTC線仍是本集團的主要收入來源，二零二五年實現銷售額人民幣75,949萬元，同比下降18.1%。在上半年中成藥整體需求低迷的背景下，本集團主動調整發貨節奏，避免對渠道施加過大庫存壓力；下半年則圍繞念慈菴、喇叭牌正露丸等核心品類加大品牌宣傳、廣告投放和終端活動與培訓投入，重點城市與重點連鎖的動銷有所回暖，跌幅由二季度的高位逐季收窄。

香港金活業務在複雜外部環境下保持相對穩定，全年錄得銷售額人民幣853.4萬元，同比微降2.1%。受惠於產品結構調整及跨境合作深化，香港佛慈板塊表現突出，銷售額達人民幣1,135.9萬元，同比增長55.5%，超額完成年度目標，顯示「港藥+跨境」模式在品牌與渠道兩端均帶來實質拉動。

電商與新渠道業務方面，二零二五年，電商業務實現銷售額人民幣1,229萬元，同比下降46.5%，主要原因在於整體流量成本上升、平台競爭加劇以及本集團主動壓縮低效投放、加快庫存去化。面對這一情況，本集團調整了電商運營策略，從單純追求GMV規模轉向更重視投入產出比與品牌沉澱，逐步把重心從貨架型電商轉向內容電商與直播矩陣，聚焦INNOPHARM、Carmex等具線上優勢的品牌，為二零二六年在更健康的基礎上重回增長做好鋪墊。

跨境與新興渠道方面，本集團利用香港平台開展跨境MALL、社交電商等多種模式，雖然短期內規模有限，但已驗證渠道可行性，為未來進一步放大提供了試驗場。

診療與醫療服務業務方面，雖然基數較小，但增長明顯，二零二五年錄得銷售額人民幣201.0萬元，同比增長357.9%。這反映出本集團在基層醫療合作、康復服務與專病管理方面的探索已初見成效，為未來與OTC、醫療器械等板塊形成協同、打造完整健康場景提供了實踐基礎。

得益於行業結構性調整與內部策略調整疊加，OTC業務在承壓環境下仍展現出一定韌性與機遇。轉型機遇在結構調整中加速釋放：其一，健康消費理念升級驅動需求轉型，消費者從單純事後治療轉向更多日常管理與提前干預，帶動預防保健與慢病管理需求擴容，為中醫藥養生及功能性健康產品打開廣闊空間；其二，運動健康場景快速擴容，金活醫藥旗下依馬打正紅花油精準切入該賽道，通過持續贊助全國性馬拉松及越野賽事，顯著提升在運動人群中的品牌滲透率，成為推動產品結構優化的重要抓手；其三，「銀髮經濟」成為核心驅動力，據《中國統計年鑒2025》數據，截至二零二五年末，60歲及以上人口達3.23億，佔比23.0%，老年健康需求向品質化、長期化演進。金活醫藥的菴蓉通便口服液主要面對老年虛便人群，將直接受益於此趨勢。從下半年開始運作，至年底已經展現了強大的產品力，已經鋪市的連鎖複購率達30%以上。喇叭牌正露丸受益於現代人群消費習慣的變化，快餐飲食和高強度的工作壓力導致腸道容易出現問題，腸胃類藥品逐年增長，銷售完成率達100%，同比增長%。此外，中醫藥振興戰略與文化自信提升形成協同效應，為具備明確功效認知的經典中成藥產品，如京都念慈菴枇杷膏、喇叭牌正露丸等，構築差異化競爭壁壘。

面對行業變革，本集團積極推進產品創新、渠道重構與服務升級：一方面通過INNOPHARM品牌佈局高端魚油等營養補充劑，二零二五年跨境與線上銷售貢獻超人民幣2,000萬元，實現從治療藥向健康管理產品的延伸；另一方面強化場景化營銷，結合賽事贊助、縣域下沉與數字化用戶運營，提升品牌專業形象與渠道效率。儘管宏觀環境波動，本集團OTC業務二零二五年仍實現銷售人民幣7.59億元，核心品類展現出穿越週期的經營韌性。

產品結構優化：聚焦消費者需求，挖掘產品潛力高質量發展

二零二五年，本集團圍繞消費者需求，積極推進產品結構戰略性重構，在傳統代理品類承壓背景下，一方面穩固核心產品基本盤，另一方面加速自研產品線培育，初步形成「代理與自研雙輪驅動」的梯度化產品組合，充分挖掘產品潛力高質量發展。

傳統核心品類展現結構性分化。紅花油系列全年實現銷售額人民幣5,000萬元，同比僅微降2.9%，表現顯著優於行業平均水平。本集團通過贊助深圳馬拉松、南昌馬拉松、鄭州馬拉松等9場全國性體育賽事，累計觸達參賽者19萬餘人，品牌曝光量突破10億次，成功將產品與運動健康場景深度綁定，強化「運動防護專業夥伴」定位，成為抵禦市場波動的關鍵支撐。念慈菴系列受中成藥整體需求回落及季節性波動影響，枇杷膏銷售額人民幣58,000萬元，同比下降21.2%，枇杷糖5,000萬元，同比下降11.3%。此外，本集團通過「好肺好嗓好聲音」音樂大篷車全國巡演、金牌店長培訓等創新營銷與終端賦能舉措，努力維護品牌熱度與市場份額。喇叭牌正露丸銷售額人民幣7,500萬元，同比保持平穩，體現其在消化系統用藥領域的穩定需求基礎；Carmex由於廠方未及時按國家進口化妝品管理要求備案而暫停大貿進口業務，全年銷售額人民幣435萬元，同比下降16.1%。

自研產品線快速崛起，成為產品結構優化的亮點與新增長引擎。金活壯腰健腎片實現年銷售額人民幣153.79萬元，並成功在湖北、湖南、江蘇、河北等23個核心省市完成醫保掛網，准入覆蓋率提升逾30%，為產品未來快速增長、市場擴容奠定基礎。金活感冒清於上海市場實現區域性突破，鋪貨門店從零擴至463家，全年銷售近10萬盒，成功躋身當地感冒清膠囊細分品類市場佔有率第二位，驗證本集團在區域市場精耕細作與產品推廣能力。

在銀髮經濟與功能性健康產品需求不斷上升的背景下，本集團亦積極佈局中醫藥創新應用和中醫藥產品潛力發掘。本集團獨家雙品牌蕊蓉通便口服液，「以補為通、標本兼治」的專利組方直接填補了虛秘市場空白，特別是其不含刺激性成分的特點，使其在慢病管理和長期調理場景中具有不可替代性。本集團緊緊抓住老年人腎陽不足的便秘痛點，以「老年健康管理大師13730項目」賦能藥店店員轉型為健康顧問，以「金活•通潤萬家 從容健康行」公益活動調研和引導老年人關注腸道便秘健康問題，多管齊下在C端消費者心中建立了品牌知名度和品牌溫度，隨著老齡化趨勢下的剛需爆發和「虛秘」品類的藍海機會，以及產品鋪市率的不斷提高，未來產品有望成為另一個大黃金單品，銷售額也將大幅提升、市場將持續擴容，潛力巨大。本集團另一獨家專利進口產品——健婦膠囊則深耕婦科生殖賽道，該中藥產品擁有香港知識產權署頒發的預防和治療不孕的專利，並通過香港科技大學實驗驗證的硬核循證，切實能顯著提高雌激素、孕酮水平等從而使其在輔助生殖技術協調治療中具有極高的臨床價值，於回顧年度內，該產品借勢公益項目下沉廣東、江西、江蘇等基層市場，造福女性生殖健康的同時將撬動市場，在渠道方面本集團通過在大中華強大的分銷網絡不僅穩固了院外藥房和第三終端，還積極向臨床端滲透。在不孕不育率上升及國家鼓勵多胎、對輔助生殖技術予以支持的背景下，本集團相信健婦膠囊借助政策東風、順應臨床需求，依托良好的產品質量與紮實的臨床數據支撐，將在集團的推動下迎來新的增長窗口期。

此外，本集團與香港科技大學合作，在中醫藥現代化應用方面進行前瞻佈局。利用大學強大的科研能力和學術積累，結合傳統中醫理論和現代科學研究方法，對健婦膠囊配方二次開發，正在推進研發分別針對女性更年期、男性更年期的新專利產品，並循證新產品的功能性、科學性和安全性，為對應人群提供健康全方位支持。

依托於本集團紮實的知識產權佈局，截至二零二五年十二月三十一日，本集團旗下金活及相關品牌有效商標在國內和境外已累計達逾300個，軟件著作權116項、發明專利1項。知識產權體系為自研產品構築了差異化技術壁壘，亦為「代理+自研雙輪驅動」戰略提供可持續的創新底座。

渠道佈局升級：從傳統藥店到全渠道生態

於回顧年度內，本集團持續完善渠道佈局，線下銷售網絡覆蓋約264,953個終端網點，其中包括藥店及基層醫療機構，渠道滲透能力保持行業領先。期內，本集團在多家重點連鎖藥房打造紅花油終端旗艦店，進一步提升品牌形象與終端陳列效果，鞏固核心產品的貨架競爭力。

在渠道變革浪潮中，金活醫藥通過深化與頭部及區域龍頭連鎖的戰略合作，全年新增戰略合作客戶15家，念慈菴枇杷膏等核心產品在A級藥店覆蓋率提升至85%，零售端銷售貢獻本集團OTC業務的60%以上；同時積極拓展縣域市場與跨境MALL等新渠道，憑藉產品專業定位、場景化營銷創新與數字化能力構建，本集團在零售渠道轉型中實現了從「供貨商」向「健康解決方案夥伴」的角色升級，零售業務毛利率維持在35%以上的行業較高水平。

在電商及新興渠道方面，本集團加大內容電商及直播帶貨佈局。INNOPHARM品牌於抖音平台透過與達人合作及高頻直播，持續提升品牌曝光；Carmex品牌於線上渠道保持穩定增長；期內參與進博會雙館展示，有效放大品牌聲量，並配合線上專項活動加快庫存去化。線上線下協同發展，逐步構建更具韌性的全渠道銷售體系。

市場營銷策略創新與成效

於回顧年度內，本集團緊扣「場景化、數字化、專業化」三大方向系統推進營銷創新，在市場整體承壓環境下實現品牌影響力與終端轉化效率的雙重提升。

於回顧年度內，本集團深度洞察場景變化，開展生態化營銷實踐：念慈菴系列「粽情端午，菴康同行」社區聯誼活動拉動純銷提升，為終端客戶引流；同時亦通過「好肺好嗓好聲音」音樂大篷車活動在全國22個城市巡迴，將呼吸健康與音樂愛好者社群深度綁定。喇叭牌正露丸結合房車快閃與新春消消樂遊戲等互動形式，累計吸引近萬人參與、活動次數達19,566次，強化產品與腸胃健康場景的關聯。

消費者健康行為的改變亦推動中醫藥產品場景化拓展。於回顧年度內，本集團積極把握場景化機遇，將依馬打正紅花油精準切入運動防護場景，贊助全國性馬拉松及越野賽事，直接觸達高黏性消費人群，提升品牌場景化認知。同時，持續深化數字化營銷，透過社交平台內容種草及官方自媒體運營，增強品牌與消費者之間的互動。本集團通過公眾號、視頻號等自媒體矩陣持續開展中醫藥知識普及，「金活健康之家」賬號以產品科普為核心定位，以數字化手段擴大中醫藥文化影響力並強化消費者對產品功效的認知。

此外，本集團組織多場專業培訓活動，提升藥店店員對產品的理解與推薦能力，強化終端轉化效率。「藥櫃巧匠」項目培訓9,000名店員提升專業推薦能力，並在江西等地合作設立「健康管理服務站」，整合念慈菴系列的呼吸健康諮詢服務，帶動OTC銷量增長15%。營銷投入回報率通過數據駕駛艙監測，實現精準優化，下半年營銷效率提升20%，有效支撐業績修復。

本集團以念慈菴與國民歌手周深合作為契機，通過感恩師生季系列項目，借助周深的國民度和粉絲黏性，品牌營銷線上線下結合精準落子，形成多場景傳播矩陣，不僅顯著提升了品牌聲量、也在短期內直接拉動了產品銷量，尤其在年輕消費群體中實現了有效破圈。

龍德健康產業園夯實平台基礎，大力構建生態閉環

龍德健康產業園作為本集團佈局大灣區生命健康產業的核心戰略載體，錨定「港藥落地港」核心發展方向，依托龍崗寶龍科技城廣深港澳科技創新走廊重要節點區位優勢，聚焦港藥引進、產業孵化、跨境協作與粵港澳青年創新創業，打造全鏈條醫藥健康產業生態平台，助力深港醫藥產業融合創新，推動龍崗區生物醫藥產業集群高質量發展，為粵港澳大灣區大健康產業升級注入核心動能。

於回顧年度內，龍德健康產業園產業集聚效應持續釋放，累計對接意向合作客戶100餘家，吸引了香港振泰、雲鏡、醒霧生物等多家高潛力醫藥健康企業入駐運營，進一步夯實港藥產業落地運營核心基礎，完善港藥本土化產業鏈佈局，大力構建「研發－轉化－產業」的醫藥健康生態閉環；在園區協同軟件方面，龍德健康產業園高效推進「港藥落地港」戰略落地，聯合香港相關專業公司聯合舉辦醫藥產業出海專項活動，同步協同市發改委、藥協辦開展「醫械遠航•鵬程萬里」龍崗站出海活動，政企聯動拓寬園區企業跨境發展渠道；並主辦和承辦龍崗區港藥產業政策宣講會、醫藥出海主題活動，依托金活醫藥「引進來+走出去」國際化佈局經驗，深度解讀深港醫藥產業融合扶持政策，打通政策落地「最後一公里」，為深圳醫械企業出海搭建交流學習平台，凝聚深港產業資源，助力本土醫藥器械品牌全球化發展；在園區硬件設施建設方面，龍德健康產業園依托龍崗區產業政策支持，推進園區創新型產業用房運營管理，配套醫藥三廢無害化處理、集中醫藥污水處理等專業設施，為入駐企業提供優質產業空間與完善配套服務，強化園區產業承載能力。期間，龍德健康產業園迎來深圳市委常委、統戰部等市區領導一行調研指導，進一步獲政府層面政策與資源支持。

醫療器械業務：東迪欣子公司穩健增長與創新升級

作為本集團醫療科技戰略支點，東迪欣科技有限公司於回顧年度內實現國內外市場雙輪驅動的穩健增長。國內銷售同比上升逾10%，國際業務覆蓋全球60餘個國家和地區，展現出較強的抗週期能力與技術壁壘。公司持續深化「精益生產6S」管理體系，在「一次就做對」質量理念指引下，通過工序標準化與過程管控優化，有效提升生產效率並降低單位成本，確保毛利率與淨利率維持在目標區間。在合規與質量體系方面，東迪欣於回顧年度內完成物理康復治療儀、電子體溫計等核心產品的歐盟MDR認證換版工作，並順利通過國際環境管理體系認證，有效期延續至二零二八年十一月，為國際市場拓展提供堅實合規基礎。

產品創新方面，高能激光治療儀實現規模化量產，便攜無線式衝擊波治療儀(SW3200 Portable)於上海CMEF展會正式發布，憑藉960克輕量化設計及200萬次使用壽命，精準契合家庭康復與運動防護場景需求，已獲多個國家及地區經銷商意向訂單。手持治療儀品類增長尤為顯著，銷售佔比由年初的28%提升至35%，有效帶動整體毛利率改善。國內市場方面，公司已累計獲取24張醫療器械註冊證，六大品類廣告審批全部完成，約300個客戶實現進貨，110家醫療機構通過招投標採購進院，基層醫療滲透率穩步提升。

國際市場方面，公司積極應對美國關稅政策升級挑戰，通過供應鏈多元化與客戶深度溝通有效管控風險；在穩定歐美市場的同時，積極拓展南美、亞非及中東新興市場，已實現新增市場客戶實質出貨。二零二五年九月，公司受邀參加哥倫比亞國際衝擊波學術會議並發表臨床應用論文，進行主旨演講，獲得國際專家認可，顯著提升學術影響力。研發合作持續深化，與中國科學院深圳先進技術研究院等機構共同推進新一代物理康復治療儀技術攻關，聚焦治療參數優化與臨床應用場景拓展，目前研發項目已進入關鍵階段。

創新資質與知識產權積累穩步推進，二零二五年十二月公司順利通過國家高新技術企業複審(有效期至二零二八年十二月)，專精特新中小企業認證持續有效；全年新增8項專利，其中實用新型2項、外觀設計6項，累計擁有發明專利4項、實用新型專利26項、外觀設計專利7項及軟件著作權13項。東迪欣板塊的穩健表現不僅為本集團貢獻穩定現金流，更通過「醫療器械+OTC藥品」的產品矩陣協同，強化本集團在家庭健康管理與運動康復場景的綜合解決方案能力，為中長期生態化發展提供重要支撐。

二零二六年醫藥行業發展趨勢與金活醫藥戰略機遇

把握消費趨勢，協同合作夥伴提供健康服務

二零二六年，中國醫藥行業的競爭重點將從單純比規模、比渠道，逐步轉向比產品價值、經營效率和協同能力。政策紅利逐步從普惠性扶持轉向精準化篩選，合規成本成為中小企業的隱形門檻，具備全鏈路質量追溯與ESG披露能力的企業將獲得渠道優先准入權。消費端呈現代際割裂與需求疊加並存的複雜圖景：一方面，銀髮群體對慢病管理與功能維護的需求持續深化，推動中成藥更多參與到疾病尚未明顯發作前的調理與干預；另一方面，Z世代崛起為健康消費新主力，其對產品便捷性、社交屬性與可視化功效的偏好，倒逼傳統OTC向「即食化、零食化、內容化」演進，健康產品與快消品的邊界日益模糊。為此，本集團將建立柔性的供應鏈體系，以小批量快速上市測試消費者反饋的機制來豐富產品組合，打造產品矩陣和升級更迭。同時，在產品形態和包裝上更加精準定位消費人群的喜好。

供應鏈層面，區域性突發公共衛生事件的常態化預警，促使企業從追求極致效率轉向構建韌性網絡，多倉協同與柔性生產成為核心能力。技術應用進入價值兌現期，AI不再停留於營銷層面，而是滲透至用藥依從性管理與個體化健康干預等深水區，藥店逐步從商品交易場所進化為區域健康服務節點。本集團將可依托主力產品，圍繞NKA和LKA建立專業的健康服務站。

以「資源精準配置」為方向，促進業務轉型升級

在產品策略上，本集團將繼續通過明星代言人來提升品牌年青化形象和熱度，與線下連鎖一起開展環繞國內主要歷史名城和景點的大篷車等活動鞏固念慈菴、喇叭牌正露丸的市場份額和美譽度，延續依馬打正紅花油與馬拉松等體育賽事的場景化合作模式，進一步強化產品與運動防護需求的專業關聯；同時與各地公益機構合作開展走進社區的公益講座和服務，深化在基層醫療機構與縣域市場的滲透，逐步提升產品可及性與終端動銷效率。

渠道建設方面，本集團將重點提升與頭部及區域龍頭連鎖的合作質量，擴大各主力產品「終端旗艦店」在全國百強連鎖和區域連鎖的建設規模，並通過「藥櫃巧匠」、「金牌店長」等培訓項目持續賦能一線店員，強化專業推薦能力。同時，數字化轉型將迎來關鍵落地階段，智能流向管理系統計劃於二零二六年第一季度正式啟用，旨在提升供應鏈可視化水平與庫存周轉效率，促進銷售團隊工作效率提升和聚焦；電商業務聚焦INNOPHARM產品矩陣搭建和抖音A3人群的轉化，擴大產品在貨架電商和興趣電商的合作力度，延續INNOPHARM在抖音平台的內容化運營經驗，聚焦精準人群觸達與轉化效率提升。在創新協同層面，將穩步推進與香港科技大學在肉蓯蓉益生菌凍乾粉等項目的產品上市，並積極跟進粵港澳大灣區藥品監管協同政策動向——繼二零二五年十月猴棗除痰散通過簡化審批在內地上市後，持續探索符合法規要求的跨境產品引進路徑。龍德健康產業園作為本集團產業孵化平台，將繼續發揮資源整合功能，支持具潛力項目的培育與轉化。

助力品牌出海，提升抗風險能力，推動國際化

本集團旗下東迪欣科技是全球電物理治療及康復設備的創新和驅動者之一，其核心技術融合紅外線、超聲波、低頻、中頻、電磁場和衝擊波等多種物理治療手段，結合臨床醫學與生物電子學形成應用型生物科學技術體系，產品遠銷60多個國家和地區，具備較強的國際合規能力，擁有多項國際認證，產品在國外廣獲認可，出口表現穩健。本集團助力這些技術密集型產品成功出海，豐富了本集團業務多元化、提升了抗風險能力，東迪欣為本集團產業鏈協同、品牌出海和收入結構優化方面發揮了補充作用。未來也將在高端化、新興市場拓展與AI醫療融合中蘊含巨大發展機遇。

併購計劃穩步推進，完善產業鏈佈局

展望二零二六年，本集團與日本大幸藥品、香港一德貿易正式簽署合作協議，引進喇叭牌康腹止瀉片進入中國市場。該產品採用糖衣片劑型，以天然植物成分針對成人及兒童腹瀉需求。此次合作是在本集團此前成功推廣喇叭牌正露丸基礎上的進一步深化，進一步豐富本集團腸胃用藥產品矩陣，增強本集團在腸胃用藥細分市場的競爭力，同時強化在消化健康場景的佈局深度，並為相關業務板塊帶來新的增長動能。

此外，本集團已於開局階段積極推進收購香港知名藥企項目，進一步完善大健康產業鏈佈局。本集團旗下附屬公司與賣方訂立諒解備忘錄，擬收購主要從事藥品生產及銷售並持有地產物業的目標公司，涉資超過6,600萬元，包括4,150萬元用於相關業務及生產設備（車輛除外），以及2,500萬元用於地產物業。本集團於簽訂備忘錄後五個工作天內支付賣方逾330萬港元按金，展示交易誠意。若於首季完成，此項收購將直接貢獻上半年業績。參考本集團截至二零二五年六月底定期存款及現金合計超過2.40億元，財務穩健足以全數以內部資源支付代價，收購後現金及銀行結餘仍維持近1.80億元水平，為潛在未來併購保留充裕空間。目標公司擁有成熟生產體系、海內外知名品牌及優質固定資產，與本集團全國34省市及港澳地區的立體化分銷網絡高度契合，將放大品牌影響力並釋放協同效應，尤其利好本集團自研產品如金活依馬打正紅花油、及鳳寶牌健婦膠囊等核心產品的海外渠道拓展。市場對此反應正面，公告翌日股價升近4%，市銷率僅0.32倍，低於行業均值0.42倍，估值重塑空間可期。此舉不僅鞏固集團在醫藥大健康領域的綜合競爭力，亦深化全球化戰略，為可持續增長注入多元動力。

二零二六年金活醫藥經營展望與行業優勢

以「穩規模、提效率、強結構」為核心經營主線

二零二六年，本集團將以「穩規模、提效率、強結構」為核心經營主線，在保持現有主力業務基礎上，重點把資源向具備中長期成長潛力的產品和板塊集中，避免分散投入。在產品層面，本集團將進一步鞏固念慈菴、喇叭牌正露丸及紅花油等成熟品牌於呼吸類、腸胃類及運動健康和日常家庭用藥場景中的市場地位，提升品牌溢價能力及終端動銷效率；同時，持續推動自研產品線的市場導入與放量，逐步提升自有產品於整體銷售中的佔比，為未來盈利能力奠定基礎。在區域與渠道層面，本集團將繼續深化內地與香港市場的協同發展，把握粵港澳大灣區中成藥政策紅利，並積極拓展具備成長潛力的重點省市市場，提升核心渠道滲透率及單店產出水平。

為支撐二零二六年經營目標的實現，本集團將圍繞幾個重點經營指標進行精細化管理：聚焦終端動銷與庫存周轉效率，持續優化銷售節奏與供應鏈協同，降低渠道壓力，提升資金使用效率；提升高毛利產品及自研產品的銷售佔比，改善整體毛利結構，逐步修復盈利水平；強化市場投入的精準度與回報率，透過數字化工具及場景化營銷，提升品牌投放與促銷活動的轉化效果；持續推進合規經營與風險管控，在監管趨嚴的行業環境下，確保業務發展的可持續性與穩定性。我們預期，透過對關鍵經營指標的持續優化，本集團整體經營韌性及抗風險能力將進一步增強。

面對醫藥行業由「規模競爭」向「質量與創新競爭」轉型的趨勢，本集團將研發創新視為中長期發展的重要驅動力。二零二六年，本集團將持續加大對自研產品的資源投入，聚焦具有臨床價值及市場空間的中成藥及健康相關產品，逐步完善自有產品梯隊，提升產品差異化競爭能力。

同時，本集團亦將圍繞市場營銷、產品管理、合規運營等核心領域，進一步優化人才結構與激勵機制，強化專業化與年輕化團隊建設，提升組織執行力與創新活力。管理層相信，穩定且具備長期視野的人才隊伍，將為本集團未來可持續發展提供重要保障。

未來以「代理與自有品牌並行」為策略

本集團擁有多個在細分領域具備高度市場認知度的成熟品牌，相關產品在消費者心智、終端藥店及基層市場中已建立穩定地位。這類產品具備較強的抗週期能力，在行業波動及消費趨於理性的背景下，仍能保持相對穩定的市場需求，為本集團提供持續現金流與經營安全墊。

其次，本集團已構建覆蓋廣泛、層級清晰的全渠道銷售網絡，能夠有效銜接連鎖藥店、基層醫療機構及線上平台等多元渠道形態。在藥店分級管理及行業集中度提升的趨勢下，本集團多年積累的終端覆蓋能力與客戶關係，有助於提升核心產品的動銷效率及渠道話語權。

此外，本集團在市場營銷與渠道運營方面具備成熟經驗，近年來持續探索以孝心文化、運動健康、家庭常備藥等場景為核心的精準化推廣模式，逐步由「單一促銷導向」轉向「品牌與場景共建」，有助於提升市場投入回報率並降低對單一推廣模式的依賴。

本集團正穩步推進由代理型業務向「代理與自有品牌並行」的業務結構優化。隨著自研產品線逐步導入市場並進入成長階段，本集團產品結構有望持續改善，為未來毛利率與盈利能力的提升提供支撐。另一方面，本集團在粵港澳大灣區的佈局，使其能夠更靈活地把握中成藥政策創新、跨境註冊便利化及國際合作等結構性機遇。透過整合香港及內地資源，本集團有望在產品引進、品牌孵化及對外合作方面形成差異化優勢，提升整體戰略彈性。

同時，本集團持續推進數字化管理與營銷能力建設，有助於強化數據驅動決策、提升組織效率，並為未來業務擴展提供可複製、可放大的管理基礎。該等能力的積累，將在行業競爭由「資源驅動」轉向「能力驅動」的過程中，逐步轉化為長期戰略價值。

企業文化及可持續發展

踐行「效力世人」使命，多維度履行ESG社會價值

本集團積極履行企業社會責任，於回顧年度內在賑災救難、健康普惠、文化傳承、生態保護及疾病防控等多維度開展務實公益行動，以實際行動踐行「效力世人，潤澤蒼生」的企業使命。面對西藏日喀則地震災情，本集團第一時間捐贈急需藥品及款項，與災區群眾共克時艱；香港大埔火災發生後，本集團迅速捐贈30萬元人民幣專項援助資金用於災後老人健康救助，並於災情次日將價值10萬港元的急需物資精準送達災民安置點，展現快速響應與精準幫扶能力。重陽節期間，本集團通過深圳市慈善會捐贈1,500份「專屬助老關愛包」，為長者健康保駕護航；「雙十一」業務高峰期間，聯合社區為奔波忙碌的快遞小哥提供冬日物資慰問與互動關懷，彰顯對新就業形態勞動者的社會溫度。

在健康普惠與基層醫療支持方面，本集團聚焦婦女健康福祉，聯合深圳市慈善會、深圳市關愛行動基金會，向廣東、湖南、江西等地基層醫療網絡捐贈價值近300萬元的健婦膠囊，以專業與愛心守護女性健康。本集團積極響應汕頭市公益基金會、深圳市基金會的健康公益行動，捐贈金活依馬打正紅花油；同時聯合社區開展防蚊滅蚊知識宣傳，重點普及「清積水、滅蚊蟲、多病共防」要點，呼籲居民共同防控基孔肯雅熱、登革熱等蚊媒傳染病，築牢社區健康防線。

文化傳承與生態保護亦是本集團履責的重要維度。本集團捐資支持福建羅源縣寶勝寺書院建設、潮汕陳偉南文化館文化建設，助力中華優秀傳統文化傳承與弘揚；向第三屆深港澳青少年創意設計大賽捐贈20萬元用於鼓勵青少年成長和兩地文化交流；為廣東食品藥品職業學院提供獎學金，照亮學子求知之路；向深圳市桃花源生態保護基金會捐贈30萬元，專項用於華南地區生物多樣性保護，以實際行動守護綠水青山。穩定而持續的社會責任投入，不僅強化企業與社會之間的信任關係，亦為品牌長期發展奠定良好聲譽基礎。

強化年輕化梯隊培養，夯實人才儲備基本盤

人才始終是金活醫藥可持續發展的核心資源。於回顧年度內，本集團持續推動管理團隊年輕化與專業化建設，透過內部培養與外部引進相結合的方式，逐步形成結構合理、層次分明的人才梯隊。

本集團高度重視員工培訓與能力提升，於回顧年度內開展多類型培訓活動，內容涵蓋產品知識、知識產權保護、營銷策略及新員工入職培訓等重點領域，培訓覆蓋數千人次，持續提升團隊的專業素養與市場敏感度。隨著業務環境與技術條件快速演進，本集團亦逐步引入更貼近實戰需求的培訓模式，推動知識更新與能力轉化。

在人才培養機制方面，金活商學院持續深化「實戰＋導師制」培養模式，結合理論訓練與一線實務經驗，加快年輕員工的成長節奏。同時，本集團透過「金活班」等校企合作項目，穩定引入具備專業背景的新生力量，為本集團長期發展儲備後備人才。

截至二零二五年十二月三十一日，本集團員工總數為728人，其中142名於深圳總辦事處任職，246名分佈於36個地區從事銷售及營銷工作，另有340名員工於東迪欣任職。穩定的人才規模與健康的人才結構，為本集團戰略執行提供了堅實保障。

推動數字化與智能化建設，賦能管理升級

二零二五年是本集團推動管理體系升級與數字化轉型的重要一年。於回顧年度內，本集團持續完善數字化基礎設施，透過系統升級與流程優化，逐步構建以數據為核心的管理支持體系。

本集團升級SMART信息系統及市場活動管理模塊，實現從預算編製、執行到報表分析的全流程閉環管理。同時，數據駕駛艙與移動端營銷工具的應用，使管理層及一線團隊能夠即時掌握產品動銷、賬款狀態及市場表現，有效降低人工對賬與信息滯後所帶來的管理成本。

數字化不僅是效率工具，更是推動管理模式轉型的重要抓手。透過持續推進數字化與智能化建設，本集團正逐步由傳統營銷管理模式，向更加精細化、可視化及可複製的智慧管理體系演進，為未來業務擴展與組織升級奠定基礎。

完善風險與合規管理體系，提升經營韌性

在外部環境不確定性持續加大的背景下，本集團將風險管理與合規經營視為可持續發展的重要保障。於回顧年度內，面對中美貿易摩擦及宏觀環境變化，本集團持續強化合規意識，完善內部控制與風險監測機制，確保各項經營活動符合相關法律法規及監管要求。

本集團通過加強供應鏈管理、多元化合作安排及內部流程管控，降低外部衝擊對經營運作的影響。同時，管理層定期檢視業務結構與資源配置，確保經營策略與風險承受能力相匹配，提升整體抗風險能力。

本集團相信，穩健的合規與風險管理體系，有助於保障本集團在複雜多變的市場環境中保持經營穩定性，並為未來長期、可持續發展提供堅實底盤。

獲得榮譽

於回顧年度內，本集團獲得以下榮譽：

企業榮譽：

- 深圳市五百強企業（連續多年）；
- 深圳工業總會•履行社會責任傑出企業；
- 深圳健康產業產品技術創新案例；
- 深圳健康產業服務模式創新案例；
- 金格獎年度卓越公司評選•年度卓業醫療健康企業。

產品榮譽：

金活依馬打正紅花油官方指定外用藥油：

- 二零二五年特步特跑族跑江湖－競跑大灣區；
- 第二十屆亞洲馬拉松錦標賽暨二零二五年嘉興馬拉松；
- 井岡山越野賽／UTSS神農架森林越野跑；
- 龍脊百公里跑山賽／常州西太湖半馬；
- 南昌馬拉松／深圳馬拉松／鄭州馬拉松；
- 福州馬拉松／南昌馬拉松。

京都念慈菴：

- 二零二五健康中國•品牌榜；
- 二零二五健康中國•品牌價值榜•榮登品牌價值第十七位；
- 「一聲老師一生老師」感恩師聲季項目，接連斬獲四金四銀二銅的行業大獎。

岷山逍遙丸：

- 二零二四年至二零二五年度最受香港藥房歡迎品牌大獎。

公益榮譽：

- 金活基金會首獲廣東扶貧濟困紅棉杯銅獎（省級）；
- 金活醫藥位列《二零二四深圳慈善捐贈榜企業捐贈榜》第二十三位；
- 金活關愛健康基金會位列《社會組織慈善捐贈收入榜》第四十九位。

本集團領導個人榮譽

趙利生先生（董事會主席）：

- 受邀參加國家九三大閱兵；
- 潮人海外經濟促進會•突出貢獻獎；
- 第二十三屆國際潮團聯誼年會榮譽顧問；
- 趙宋魏王研究會第五屆理事會榮譽會長。

陳樂嫻女士（執行董事）：

- 當選南方報業集團《最美的她》；
- 履行社會責任傑出人物獎。

趙鍵璋先生（董事長助理）：

- 僑商優秀企業家；
- 深圳市工商聯常務理事。

趙蔚瑛女士（董事長助理）：

- 羅湖區政協優秀委員；
- 深圳新生代創新創業風雲人物。

財務回顧

1. 收益

於回顧年度內，本集團的收益約為人民幣917,341,000元，較截至二零二四年十二月三十一日止年度的約人民幣1,061,082,000元減少約人民幣143,741,000元或13.5%。此項減少主要因為相關產品之需求在市場有所放緩所致。

2. 銷售成本及毛利

於回顧年度內，本集團的銷售成本約為人民幣669,436,000元，較截至二零二四年十二月三十一日止年度的約人民幣790,636,000元減少約人民幣121,200,000元或15.3%。銷售成本減少是由於銷售量減少所致。回顧年度的毛利約為人民幣247,905,000元，較截至二零二四年十二月三十一日止年度的約人民幣270,446,000元減少約人民幣22,541,000元或8.3%。毛利率由截至二零二四年十二月三十一日止年度的25.5%上升至截至二零二五年十二月三十一日止年度的27.0%。此項上升主要因為於回顧年度內，較高毛利率之產品收益佔總收益的比例上升所致。該類產品主要為東迪欣生產之醫療設備產品，包括手持電物理治療產品系列。

3. 其他收益及其他收入

其他收益及其他其他收入主要包括匯兌虧損淨額、推廣服務收入、租金收入、政府資助，利息收入及股息收入。回顧年度內，其他收益及其他收入約為人民幣15,525,000元，較截至二零二四年十二月三十一日止年度的約人民幣28,542,000元減少約人民幣13,017,000元或45.6%。此項減少主要是由於推廣費收入及政府補貼減少所致。

4. 銷售及分銷成本

於回顧年度內，銷售及分銷成本約為人民幣77,732,000元，較截至二零二四年十二月三十一日止年度的約人民幣98,839,000元減少約人民幣21,107,000元或21.4%。此項減少主要來自獎金、工資及顧問費用有所減少所致。

5. 行政開支

於回顧年度內，行政開支約為人民幣99,154,000元，較截至二零二四年十二月三十一日止年度的約人民幣90,657,000元增加約人民幣8,497,000元或9.4%。此項增加主要是由於折舊及中介費用有所增加所致。

6. 融資成本

於回顧年度內，融資成本約為人民幣14,045,000元，較截至二零二四年十二月三十一日止年度的約人民幣13,282,000元增加約人民幣763,000元或5.7%。融資成本增加主要由於平均銀行貸款金額上升致銀行貸款利息增加所致。

7. 除稅前溢利

於回顧年度內，本集團的除稅前溢利約為人民幣57,433,000元，較截至二零二四年十二月三十一日止年度的約人民幣95,519,000元減少約人民幣38,086,000元或39.9%。除稅前溢利減少主要歸因於毛利、其他收益及其他收入，及應佔一家合營企業業績有所減少所致。

8. 所得稅

回顧年度內，本集團的所得稅開支約為人民幣18,541,000元，較截至二零二四年十二月三十一日止年度的約人民幣21,053,000元減少約人民幣2,512,000元或11.9%。此項減少主要是由於除稅前溢利有所減少所致。於回顧年度內，實際稅率為32.8%，而截至二零二四年十二月三十一日止年度則為22.0%。詳情載於本公告內之綜合財務報表附註7。

9. 年內溢利

基於上文所述，於回顧年度內，本集團錄得年內溢利約為人民幣38,892,000元，較截至二零二四年十二月三十一日止年度的約人民幣74,466,000元減少約人民幣35,574,000元或47.8%。

10. 本公司擁有人應佔年度溢利

於回顧年度內，本公司擁有人應佔年度溢利約為人民幣11,282,000元，較截至二零二四年十二月三十一日止年度的約人民幣41,557,000元減少約人民幣30,275,000元或72.9%。本公司擁有人應佔年度溢利減少主要是由於年內溢利有所減少所致。

主要資產負債表項目分析

1. 應收貿易賬款及應收票據

本集團的應收貿易賬款及應收票據主要為本集團的分銷商的信貸銷售款。於二零二五年十二月三十一日，本集團的應收貿易賬款及應收票據約為人民幣157,433,000元，較於二零二四年十二月三十一日的約人民幣157,724,000元減少了約人民幣291,000元或0.2%。此項減少主要因為二零二五年十二月之銷售較二零二四年同期之銷售有所減少所致。

2. 存貨

於二零二五年十二月三十一日，本集團擁有的存貨約為人民幣133,286,000元，較於二零二四年十二月三十一日的人民幣120,217,000元增加了約人民幣13,069,000元或10.9%。存貨增加主要由於製成品增加所致。

3. 使用權資產

於二零二五年十二月三十一日使用權資產為約人民幣109,473,000元。於二零二四年十二月三十一日，本集團之使用權資產為約人民幣108,362,000元。此項增加主要因為於回顧年度內持作自用的樓宇有所增加所致。

4. 物業、廠房及設備

本集團擁有的物業、廠房及設備包括樓宇、租賃物業裝修、傢私、裝置及辦公室設備、機器、汽車及在建工程。於二零二五年十二月三十一日，本集團擁有的物業、廠房及設備之淨賬面值約為人民幣340,325,000元，較於二零二四年十二月三十一日的約人民幣315,347,000元增加約人民幣24,978,000元或7.9%。物業、廠房及設備的賬面值增加主要由於回顧年度內龍德健康產業園之工程完成所致。

5. 貿易應付賬款

於二零二五年十二月三十一日，本集團的貿易應付賬款約為人民幣162,684,000元，較於二零二四年十二月三十一日的約人民幣159,899,000元增加約人民幣2,785,000元或1.7%，此項增加主要是由於二零二五年十二月購買的貨品較二零二四年同期增加所致。

資本架構

1. 債務

本集團於二零二五年十二月三十一日的全部於一年內到期的銀行借款債務總額約為人民幣265,006,000元(二零二四年十二月三十一日：約人民幣225,664,000元)。於二零二五年十二月三十一日的超過一年到期的銀行借款約為人民幣149,380,000元(二零二四年十二月三十一日：人民幣161,952,000元)。於回顧年度內，本集團向貸方續借銀行貸款時並無任何困難。

2. 資本負債比率

於二零二五年十二月三十一日，本集團的資本負債比率約為21.8%(二零二四年十二月三十一日：約21.6%)，乃按計息銀行貸款總額減現金及現金等價物除以於相關年終的權益總額計算。該增加主要由於權益總額有所減少所致。

3. 資產押記

於二零二五年十二月三十一日，本集團向銀行抵押投資物業、使用權資產以及物業、廠房及設備分別約為人民幣114,000,000元、人民幣91,106,000元及人民幣138,795,000元。於二零二四年十二月三十一日，本集團向銀行抵押投資物業、使用權資產、物業、廠房及設備分別約為人民幣107,000,000元、人民幣94,257,000元及人民幣15,526,000元。

4. 資本支出

本集團的資本開支主要包括購買廠房及設備、租賃物業裝修、使用權資產及土地的其他相關費用。截至二零二五年十二月三十一日止年度及截至二零二四年十二月三十一日止年度，本集團的資本支出分別約為人民幣48,836,000元與人民幣63,272,000元。

流動資金及資金來源

本集團主要以各項營運所得現金和各項長短期銀行借貸滿足營運資金的需求。於回顧年度內，本集團銀行貸款之實際利率為2.70%至3.18%。有關本集團總借貸的實際利率及到期狀況詳情載列於綜合財務報表附註28。考慮到本集團可動用長短期銀行借貸額和營運現金流，本公司董事認為，本集團有足夠營運資金滿足目前及本公告日後至少十二個月的資金需求。

於二零二五年十二月三十一日，本集團擁有的現金及現金等價物約為人民幣264,410,000元（二零二四年十二月三十一日：約人民幣235,299,000元），主要來源於本集團營業收入。

資本承擔

於二零二五年十二月三十一日，本集團之資本承擔約為人民幣16,999,000元（二零二四年十二月三十一日：約人民幣12,553,000元）。

本集團之重大收購及出售

截至二零二五年十二月三十一日止年度，本集團並沒有任何重大收購或出售。

訴訟

於二零二五年十二月三十一日，本集團並無任何重大法律訴訟或潛在訴訟。

茲提述本公司二零一五年年報、二零一六年年報、二零一七年年報、二零一八年年報、二零一九年年報、二零二零年年報、二零二一年年報、二零二二年年報、二零二三年年報及二零二四年年報內「訴訟」一段、本公司二零一六年中期報告、二零一七年年報中期報告、二零一八年年報中期報告、二零一九年年報中期報告、二零二〇年年報中期報告、二零二一年年報中期報告、二零二二年年報中期報告、二零二三年年報中期報告、二零二四年年報中期報告及二零二五年年報中期報告內「或有負債、法律訴訟及潛在訴訟」一段、本公司日期為二零一六年十月二十四日有關訴訟的最新消息的公告（「該公告」）、本公司日期為二零一六年十月三十一日有關訴訟的最新消息的公告（「第二項公告」）、本公司日期為二零一八年八月十日有關訴訟的最新消息的公告（「第三項公告」）、本公司日期為二零一九年八月二日有關訴訟的最新消息的公告（「第四項公告」）以及本公司日期為二零二二年一月十七日有關訴訟的最新消息的公告（「第五項公告」）。除另有界定者外，在此段所用詞彙與該公告、第二項公告、第三項公告、第四項公告及第五項公告所界定者具相同涵義。根據中級法院於二零二一年十二月三十一日宣佈的判決（「二零二一年判決」），中級法院判決駁回一審原告的全部訴訟請求，主要股東無需將其於東迪欣的15%股權轉讓予一審原告，東迪欣也無需承擔相關協助義務。

本公司確認，二零二一年判決並無亦不會對本公司及其子公司的正常運作及財務狀況造成任何重大不利影響。詳情請參閱第五項公告。於二零二二年六月，本公司收到通知，原告已向廣東省高級法院申請重審。於二零二五年二月，廣東省深圳市人民檢察院已不批准該重審之申請，這訴訟至此完結。

未來發展

總結與展望

據Global Growth Insights行業研究報告，全球醫療保健及健康市場規模將穩步擴大，從二零二五年的56.2億美元增長至二零二六年的60.1億美元，二零二七年進一步增至64.3億美元，最終於2035年增至110.4億美元，這一增長軌跡反映了二零二六年至二零三五年預測期內7.0%的複合年增長率。

二零二六年，宏觀經濟環境及行業發展仍面臨一定挑戰，包括全球及中國經濟復甦節奏、地緣政治因素以及監管政策變化等不確定性，惟醫療健康產業的基本面依然穩健。受惠於居民健康管理需求持續釋放、產業結構不斷優化升級，以及科技創新持續賦能，行業長期發展動能保持良好。

展望未來，本集團將圍繞既定發展方向，聯同員工及合作夥伴協同推進，在審慎管理風險的同時，積極把握具確定性的發展機遇，持續提升核心競爭力，推動業務實現高質量、可持續發展。

深化「十五五」戰略佈局，鍛造全球化發展新動能

本集團將緊跟國家政策導向，積極融入「十五五」規劃發展大局，深化全球健康產業價值鏈佈局。在國際化戰略方面，我們將充分發揮法國INNOPHARM作為歐洲門戶的地緣優勢，高效挖掘並引進符合中國市場需求的優質產品，重點佈局睡眠障礙、精神健康、運動康復等新興健康領域。同時，將INNOPHARM打造為本集團海外市場諮詢與資源對接的核心平台，為全球業務拓展提供戰略支撐。

未來，本集團將緊抓「中國－東盟區域醫藥交易集採平台」啟動的歷史機遇，積極參與跨境醫藥貿易，推動以紅花油為代表的自主品牌邁向國際市場。本集團將充分發揮香港佛慈在大灣區的橋頭堡作用，充分利用港版FDA（香港藥物及醫療器械監督管理中心，CMPR）即將成立及「第一層審批」機制推出的政策紅利，加速推動香港中成藥通過簡化註冊程序進入內地市場。通過這種「引進來」與「走出去」的雙輪驅動模式，構建國內國際雙循環相互促進的新發展格局，為本集團打造可持續的全球化競爭優勢。

以AI驅動全面創新，打造醫療健康核心競爭力

隨著人工智能技術在醫藥與健康產業的應用逐步深化，本集團將持續加大於AI與數字化領域的投入，推動技術與業務場景的深度融合。二零二六年，本集團計劃正式運行「AI數字化平台」，在營銷預測、用戶畫像分析及個人化產品資訊服務等方面，為經營決策與市場拓展提供更精準的數據支持。

未來，本集團將結合AIGC技術，持續提升電商內容生產與營銷轉化效率，探索以算法驅動的人機協同模式，進一步釋放組織效能。我們相信，AI不僅是效率工具，更將成為重塑醫藥營銷模式與用戶服務體驗的重要引擎，為本集團構建長期競爭壁壘。

持續優化產品矩陣，培育億元級業績新增長極

在產品策略方面，本集團將延續「大單品」與「梯隊式培育」並行的發展思路。於穩固念慈菴、喇叭牌正露丸、紅花油等核心產品基本盤的同時，本集團將集中資源推動具備成長潛力的重點產品放量，力爭將菴蓉通便口服液及壯腰健腎片、健婦膠囊等潛力產品培育為銷售規模的新增長引擎。

此外，本集團亦將持續豐富產品儲備，一方面透過引進法國健康品等具市場基礎的代理品牌，另一方面加快研發中藥特色品類上市和做大規模，並推進紅花貼等自研產品的上市進程。多層次、結構清晰的產品矩陣，有助於我們分散經營風險，提升整體盈利的穩定性與可持續性。

依託龍德產業園支點，構建大灣區健康產業新生態

作為本集團中長期發展的重要載體，龍德生命健康產業園將於二零二六年加快招商引資與產業孵化進度。本集團計劃引入更多符合自身戰略方向的醫藥及健康相關項目，並充分發揮既有銷售網絡、品牌推廣及市場運營能力，為入園企業提供從產品孵化到市場落地的全鏈路支持。

透過「重資產增值＋輕資產運營」的發展模式，本集團期望逐步將龍德產業園打造為粵港澳大灣區具影響力的生命健康產業平台，促進產業、資本與市場資源的深度融合。管理層相信，園區業務的穩步推進，將為本集團帶來新的增長空間，並進一步強化其在區域健康產業生態中的樞紐地位。

人力資源及培訓

截至二零二五年十二月三十一日，本集團擁有合共732名員工，其中123名於本集團深圳總辦事處任職，而266名則駐守34個地區，主要執行銷售及營銷職責；343名於東迪欣任職。於回顧年度內，總員工成本約為人民幣120,861,000元（二零二四年：約人民幣132,850,000元）。本集團每年發出年度銷售指引，載列年度銷售目標並制訂季度營銷策略，以提供銷售及營銷指示供各代表辦事處及其員工遵守。本集團的資深管理團隊（包括銷售總監及產品經理）負責協調前線銷售及營銷團隊以達致年度銷售目標。

於回顧年度內，本集團秉承「以人為本」的管理理念，積極為員工搭建管理與發展的平台。本集團聘請其僱員時有嚴格甄選程序。本集團採用多項獎勵機制提升僱員的工作效率，定期考察僱員表現，並相應調整薪金及花紅。此外，本集團設立商學院，與高等院校合作，為僱員引進高校EMBA、EDP課程師資。

本公司亦設有購股權計劃，旨在獎勵及酬謝對本集團之成功作出貢獻之合資格參與者（包括本集團合資格的僱員）。

本公司亦已於二零一九年八月採納股份獎勵計劃（「股份獎勵計劃」），旨在嘉許由若干參與者作出的貢獻及提供獎勵，以為本集團持續營運及發展挽留參與者並為本集團未來發展吸引合適人士。

股息

董事會決議不派發截至二零二五年十二月三十一日止年度之任何末期股息（二零二四年：每股3.17港仙）。

暫停辦理股份過戶登記手續

符合出席即將舉行之股東週年大會及在會上投票的資格

本公司將於二零二六年五月二十六日(星期二)至二零二六年五月二十九日(星期五)期間(包括首尾兩日)暫停辦理股份過戶登記手續。為符合資格出席股東週年大會並於會上投票，本公司股東須不能遲於二零二六年五月二十二日(星期五)下午四時三十分，將所有過戶文件交回本公司的香港股份登記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。

購股權計劃

本公司設有購股權計劃(「購股權計劃」)，旨在獎勵及酬謝對本集團之成功作出貢獻之合資格參與者，包括本集團任何成員公司或聯營公司之董事、合資格僱員、顧問、供應商、客戶及股東或彼等各自之聯繫人。購股權計劃於二零一零年十一月五日由本公司股東以書面決議案有條件批准，購股權計劃的詳情載列於招股章程。於購股權計劃在二零二零年十一月四日屆滿後，於二零二一年八月二十日，本公司採納新購股權計劃(「新購股權計劃」)，以激勵或獎勵合資格參與者對本集團的貢獻及／或使本集團能夠招募及挽留高質素僱員並吸引本集團可用的人力資源。有關新購股權計劃的詳情，請參閱本公司日期為二零二一年七月二十七日的通函。

以下為新購股權計劃主要條款的内容概要：

- (a) 倘無獲得股東的批准，因由行使根據新購股權計劃和本公司任何其他購股權計劃授出的所有購股權而可予發行的本公司股份總額最高數目不得超過本公司於採納新購股權計劃日期，即二零二一年八月二十日(「採納日期」)所有已發行股份的10%(股份數目為622,500,000股)，並合共不得超過本公司不時已發行股份的30%。

於本公告日期，根據新購股權計劃可予以發行的股份總數為62,250,000股，佔於採納日期及本公告日期的已發行股份的10%。

- (b) 在任何截至購股權授出日期十二個月期間，每位參與者根據新購股權計劃及本公司任何其他購股權計劃獲授之購股權(包括已行使及尚未行使之購股權)獲行使時已發行及將予發行之股份總數，不得超過已發行股份之1%。
- (c) 根據新購股權計劃授出的任何特定購股權的股份認購價由董事會全權釐定並通知相關參與者，但不得低於下列最高者：(i)本公司股份於購股權授出日期(必須為營業日)於聯交所每日報價表所報之收市價；(ii)本公司股份於緊接購股權授出日期前五個交易日在聯交所每日報價表所報的平均收市價；及(iii)本公司股份於購股權授出日期的面值。

- (d) 承授人可於董事會可能釐定的期間，隨時根據新購股權計劃的條款行使購股權，惟有關期間不得超過授出日期起計10年，並受有關提前終止條文所規限。
- (e) 向本公司董事、最高行政人員或主要股東或彼等各自的任何聯繫人士授出任何購股權，均須經獨立非執行董事（不包括身為購股權承授人的獨立非執行董事）批准。
- (f) 新購股權計劃自採納日期（即二零二一年八月二十日）開始有效及生效十年。

按購股權計劃授出的所有購股權已於二零二一年十二月三十一日失效。於回顧年度內，按新購股權計劃並沒有授出任何購股權。新購股權計劃由董事會於二零二五年四月十四日終止。

股份獎勵計劃

本公司亦已於二零一九年八月二十七日實施股份獎勵計劃，旨在嘉許由若干參與者作出的貢獻及提供獎勵，以為本集團持續營運及發展挽留參與者並為本集團未來發展吸引合適人士。股份獎勵計劃參與者包括(i)本公司或本公司任何子公司全職或兼職僱員（包括任何執行董事）；(ii)本公司或本公司任何子公司任何非執行董事（包括獨立非執行董事）；及(iii)董事會全權酌情認為對或可能對本集團作出貢獻的任何人士。股份獎勵計劃的詳情載列於本公司於二零一九年八月二十七日的公告（「八月公告」）。

根據本公司日期為二零二二年三月二十九日之公告，於任何十二個月期間，股份獎勵計劃各參與者可享有的最高數目（即已增加個人限額）不得超過緊接該分配及獎勵前本公司已發行股本的0.1%。

股份獎勵計劃由董事會根據獎勵計劃守則管理（定義見八月公告）。受託人（「受託人」）將根據股份獎勵計劃股份獎勵計劃持有本公司授出的股份及根據受託契約於本公司與受託人所訂立的條款任何所得自其的收益。根據股份獎勵計劃可予以獎勵的股份總數不得多於16,000,000股本公司股份（可在股份分拆、股份合併或發行紅利的情況下，根據獎勵計劃守則予以調整），惟以董事會決議案另行釐定者除外。

誠如本公司日期為二零二二年七月十三日之公告所披露，董事會已決議進一步增加計劃限額至46,000,000股股份，即於本公告日期本公司已發行股本的約7.39%（可在股份分拆、股份合併或發行紅利的情況下，根據獎勵計劃守則予以調整），自二零二二年七月十三日起生效。詳情請參閱本公司日期為二零二二年七月十三日之公告。

於截至二零二五年十二月三十一日止財政年度的年初及年末，根據股份獎勵計劃的計劃限額可供授出的股份數目分別為34,292,000股及31,428,000股。

截至二零二四年十二月三十一日及截至二零二五年十二月三十一日止年度，受託人就股份獎勵計劃在市場分別合共購入44,608,000股及零股本公司股份。董事會於二零二五年七月四日議決，根據股份獎勵計劃向70名選定參與者以零代價授出合共3,457,600股獎勵股份，其中1,397,600股獎勵股份授予19名屬關連承授人的選定參與者，2,060,000股獎勵股份授予51名屬非關連承授人的選定參與者。獎勵股份約佔於授出日期本公司全部已發行股本（即622,500,000股股份）的0.55%。於授出日期的股份收市價為每股0.55港元，而於緊接授出日期前五個營業日的股份平均收市價為每股0.558港元。待承授人接納後，獎勵股份將於二零二五年七月四日歸屬予承授人。因此，於截至二零二五年十二月三十一日止財政年度的年初及年末，受託人分別以信託方式持有股份獎勵計劃的32,900,000股及30,036,000股。詳情請參閱本公司日期為二零二五年七月四日之公告及下表。

承授人姓名／承授人類別說明	授出日期	於二零二五年 授出獎勵數目	歸屬期	緊接授出 獎勵日期前 股份收市價 (每股港元)	於二零二五年 內歸屬獎勵 數目	於二零二五年 內已註銷獎勵 數目及已註銷 獎勵購買價	於二零二五年 內根據計劃 條款失效的 獎勵數目
董事							
趙利生先生	二零二五年 七月四日	168,000	二零二五年 七月四日	0.55	168,000	零	零
陳樂榮女士	二零二五年 七月四日	140,000	二零二五年 七月四日	0.55	140,000	零	零
周旭華先生	二零二五年 七月四日	57,600	二零二五年 七月四日	0.55	57,600	零	零
張建斌先生	二零二五年 七月四日	76,000	二零二五年 七月四日	0.55	76,000	零	零
段繼東先生	二零二五年 七月四日	76,000	二零二五年 七月四日	0.55	76,000	零	零
黃焯琳先生	二零二五年 七月四日	76,000	二零二五年 七月四日	0.55	76,000	零	零
僱員／其他承授人(不包括董事)							
僱員／其他承授人	二零二五年 七月四日	2,864,000	二零二五年 七月四日	0.55	2,864,000	零	零

股份獎勵計劃是於新上市規則第十七章生效日（二零二三年一月一日）之前採納。股份獎勵計劃採納日期為二零一九年八月二十七日（「八月公告」）。因此，直至二零二五年八月二十六日，股份獎勵計劃（有效期為自採納日期起六年內）應維持有效。本公司已遵守新第十七章內所規定的對現有股份獎勵計劃過渡性的安排。然而，倘建議向身為本公司關連人士的任何人士授出任何獎勵股份（定義見八月公告），則本公司須遵守上市規則相關條文。

由於股份獎勵計劃預期於二零二五年八月到期，於二零二五年四月十四日，董事會採納一項新股份獎勵計劃（「二零二五年股份獎勵計劃」）並終止股份獎勵計劃，以（其中包括）反映上市規則第十七章的最新變動及規定。二零二五年股份獎勵計劃的詳情載於本公司日期為二零二五年四月十四日的公告。

持續經營

根據現行財務狀況和可動用的融資，本集團在可見未來有足夠財務資源繼續經營。因此，在編製財務報告時已採用持續經營基準編製。

公眾持股量

根據公開可得資料及就董事所知，於回顧年度期間至本公告日期，本公司最少25%的已發行股本由公眾股東持有。

購買、出售或贖回本公司上市證券

截至二零二五年十二月三十一日止年度，本公司或其任何子公司概無購買、出售或贖回本公司任何上市證券（包括出售庫存股份（「庫存股份」），定義見上市規則）。於二零二五年十二月三十一日，本公司並無持有任何庫存股份。

企業管治

董事會致力堅守於回顧年度內有效的上市規則附錄C1所載的企業管治守則（「企業管治守則」）載列的企業管治原則，並採納多項措施以加強內部監控系統、董事的持續專業培訓及本公司其他常規範疇。董事會在努力保持高標準企業管治的同時，亦致力為其股東創造價值及爭取最大回報。董事會將繼續參照本地及國際標準檢討及提高企業管治常規的質量。

於回顧年度期間，本公司一直遵守於回顧年度生效的企業管治守則內所有適用之守則條文，惟與企業管治守則內條文第C.2.1條有所偏離者除外。

根據企業管治守則之守則條文第C.2.1條，主席與行政總裁的角色應予以區分，不應由一人同時兼任。現時，趙利生先生為董事會主席兼任行政總裁。董事會認為，讓趙先生同時擔任兩個職務可為本集團提供強大而貫徹之領導，並可於規劃及落實長遠業務策略時更有效益。董事會亦認為，鑒於董事會之成員包括強大而獨立的非執行董事在內，故此架構不會損害董事會及管理層於本集團業務權力及權限之平衡。董事會認為，上文描述之架構對本公司及其業務有利。

證券交易之標準守則

本公司已採納上市規則附錄C3所載之上市發行人董事進行證券交易的標準守則（「標準守則」）作為其本身監管董事進行證券交易之守則。每位董事經已確認彼於回顧年度期間內一直遵守標準守則。本公司亦已就有關僱員採納條款不會較標準守則寬鬆之書面指引。高級管理層因其在本公司所擔任之職務而可能擁有未公佈之內幕資料，彼等已應要求遵守標準守則及本公司有關董事進行證券交易之操守準則之有關規定。在回顧年度期間內，根據本公司所知，並無出現有關僱員違反僱員書面指引之情況。

審核委員會

本公司於二零一零年十一月五日成立審核委員會（「審核委員會」），並已遵照企業管治守則規定以書面列明職權範圍，其職權範圍亦會跟據最新的企業管治守則不斷更新。審核委員會有三名成員，即段繼東先生、儲小平博士及黃焯琳先生（均為獨立非執行董事）。黃焯琳先生已獲委任為審核委員會主席。

審核委員會的主要職責（其中包括）是：提供一個獨立的審查和監督財務報告，並審查本集團的內部控制及風險管理系統的有效性以及確保外聘核數師為獨立的且審計過程中是有效的。審計委員會審查本集團所採納的會計原則及政策、審計功能，內部控制，風險管理及財務報告的有關所有事項。審核委員會亦作為董事會和外聘核數師之間溝通的渠道。外聘核數師及董事在必要時會受邀參加委員會會議。

於回顧年度內，審核委員會已舉行了兩次會議且所有成員出席了會議。審核委員會於回顧年度內進行的工作包括審閱本集團二零二四年十二月三十一日止年度經審核的綜合財務報表，本集團二零二五年六月三十日止六個月未經審核綜合中期財務報表，以及本集團內部控制措施的有效性。審核委員會已審閱外聘核數師審計計劃和方法，且定期監督審計的進展和結果。

於回顧年度內，審計委員會還實行了公司管治功能，包括制定和審查公司的政策及企業管治的做法，以及於守則條文D.2條規定的其他職責。

審核委員會已聯同公司管理層及外聘獨立審計師閱覽截至二零二五年十二月三十一日止年度之綜合財務報表、本業績公告、年報及於回顧年度內其應用之會計原則及守則，以及本集團的風險管理及內部控制系統，並已認同本集團所採用之會計處理方法及編製本業績公告之財務報表是合乎現行之會計準則和上市規則的要求並已作出足夠之披露。

報告期後事項

於本公告日期，概無重大本報告期後事項。

訊息披露

年度業績公告會於聯交所網站(<http://www.hkexnews.hk>)「上市公司公告」及本公司網站(<http://www.kingworld.com.cn>)「投資者關係」內刊發，而載有上市規則規定之所有所需資料的截至二零二五年十二月三十一日止年度的年報將會在適當時候寄發予股東，並於聯交所網站(<http://www.hkexnews.hk>)「上市公司公告」及本公司網站(<http://www.kingworld.com.cn>)「投資者關係」內刊發。

承董事會命
金活醫藥集團有限公司
主席
趙利生

香港，二零二六年三月三十一日

於本公告日期，執行董事為趙利生先生、陳樂燊女士及周旭華先生；獨立非執行董事為段繼東先生、黃焯琳先生及儲小平博士。