

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)

截至二零一五年六月三十日止六個月之 中期業績公告

業績摘要

- 營業額增加15.0%至約人民幣366,998,000元(二零一四年：人民幣319,039,000元)。
- 毛利增加47.4%至約人民幣115,427,000元(二零一四年：人民幣78,291,000元)。
- 毛利率達31.5%，上升7.0個百分點(二零一四年：24.5%)。
- 截至二零一五年六月三十日止六個月(不包括因收購深圳市東迪欣科技有限公司(「東迪欣」)而引致之無形資產攤銷費用)之期內溢利上升44.1%至約人民幣28,056,000元(二零一四年：人民幣19,475,000元)。
- 截至二零一五年六月三十日止六個月(包括因收購東迪欣而引致之無形資產攤銷費用)之期內溢利上升9.3%至約人民幣21,283,000元(二零一四年：人民幣19,475,000元)。
- 每股基本盈利約人民幣2.62分(二零一四年：人民幣3.13分)。
- 董事會並不建議派發截至二零一五年六月三十日止六個月的任何中期股息(二零一四年：零)。

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，本公司及其附屬公司(「本集團」)截至二零一五年六月三十日止六個月(「本報告期」或「期」)之未經審核綜合業績，連同截至二零一四年六月三十日止六個月之比較數字及經選擇附註如下：

綜合損益表

截至二零一五年六月三十日止六個月－未經審核
(以人民幣列示)

	附註	截至六月三十日止六個月	
		二零一五年 (未經審核) 人民幣千元	二零一四年 (未經審核) 人民幣千元
營業額	3	366,998	319,039
銷售成本		(251,571)	(240,748)
毛利		115,427	78,291
其他收益	5(a)	8,250	9,823
其他虧損淨額	5(b)	(3,491)	(6,099)
銷售及分銷成本		(43,753)	(33,346)
行政開支		(35,964)	(25,259)
無形資產攤銷費用		(6,773)	—
經營溢利		33,696	23,410
融資成本	6(a)	(7,989)	(3,161)
分佔合營企業溢利		2,595	3,303
除稅前溢利	6	28,302	23,552
所得稅	7	(7,019)	(4,077)
期內溢利		21,283	19,475
應佔：			
本公司擁有人		17,326	19,475
非控股權益		3,957	—
期內溢利		21,283	19,475
每股盈利	9		
基本(人民幣分)		2.62	3.13
攤薄(人民幣分)		2.62	3.13

綜合損益及其他全面收益表

截至二零一五年六月三十日止六個月－未經審核

(以人民幣列示)

	截至六月三十日止六個月	
	二零一五年	二零一四年
	(未經審核)	(未經審核)
	人民幣千元	人民幣千元
期內溢利	<u>21,283</u>	<u>19,475</u>
期內其他全面收入		
其後重新分類至損益之項目：		
換算財務報表產生之匯兌差額	<u>1,440</u>	<u>1,095</u>
	<u>1,440</u>	<u>1,095</u>
期內全面收入總額(扣除稅項)	<u>22,723</u>	<u>20,570</u>
應佔：		
本公司擁有人	18,766	20,570
非控股權益	<u>3,957</u>	<u>—</u>
期內全面收入總額	<u>22,723</u>	<u>20,570</u>

綜合財務狀況表
截至二零一五年六月三十日止六個月－未經審核
(以人民幣列示)

	附註	於 二零一五年 六月三十日 (未經審核) 人民幣千元	於 二零一四年 十二月三十一日 (經審核) 人民幣千元
非流動資產			
物業、廠房及設備		14,268	5,121
投資物業		95,980	92,420
於合營企業的權益		47,628	45,033
支付物業、廠房及設備按金		75,000	75,000
商譽	10	76,387	—
無形資產	11	155,780	—
可供出售財務資產	12	9,481	—
		474,524	217,574
流動資產			
存貨		36,643	70,016
應收貿易賬款及其他應收款項	13	254,952	417,774
可供出售財務資產	12	62,800	—
結構性銀行存款		114,000	—
已抵押銀行存款		—	84,097
現金及銀行結餘		258,580	230,028
		726,975	801,915
流動負債			
應付貿易賬款及其他應付款項	14	90,132	186,062
銀行貸款		375,176	228,677
強制性可轉換債券之負債部分		3,909	7,277
即期稅項		18,844	12,868
		488,061	434,884
流動資產淨值		238,914	367,031
總資產減流動負債		713,438	584,605
非流動負債			
強制性可轉換債券之負債部分		3,469	3,326
遞延稅項負債		33,402	10,304
		36,871	13,630
資產淨值		676,567	570,975
資本及儲備			
股本		53,468	53,468
儲備		623,099	517,507
本公司擁有人應佔權益總額		676,567	570,975

中期業績公告附註

截至二零一五年六月三十日止六個月－未經審核

(以人民幣列示)

1. 一般資料

金活醫藥集團有限公司(「本公司」)於開曼群島註冊成立為有限公司。本公司為一間投資控股公司。本公司及其子公司(「本集團」)主要於中華人民共和國(「中國」)從事品牌進口醫藥及保健產品及製造及銷售電療及物療設備及一般醫療檢查設備的分銷。

2. 編製基準

本簡明綜合財務報表乃根據香港聯合交易所有限公司證券上市規則之適用披露規定，包括遵守香港會計師公會(「香港會計師公會」)頒佈之香港會計準則(「香港會計準則」)第34號「中期財務報表」而編製。

本簡明綜合財務報表已按照與二零一四年年度財務報表內所採納之相同會計政策編製。

本簡明綜合財務報表乃按歷史成本法編製，惟投資物業、結構性銀行存款及若干可供出售財務資產乃按公平值計量。

中期財務報告為未經審核，但已由本公司審核委員會審閱。

3. 營業額

期內，營業額指進口品牌醫藥及保健產品及製造及銷售電療及物療設備及一般醫療檢查設備的銷售額，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。

	截至六月三十日止六個月	
	二零一五年 (未經審核)	二零一四年 (未經審核)
	人民幣千元	人民幣千元
以下產品的銷售額		
－ 醫藥產品	229,804	296,962
－ 保健產品	65,110	22,077
－ 醫療器械	72,084	—
	<u>366,998</u>	<u>319,039</u>

4. 分類資料

經營分部及簡明綜合財務報表內各分部項目內呈報的財務資料的金額自定期提供予本公司董事(即主要經營決策者)，旨在分配資源及評估本集團的各營業分部及地理位置的表現。

就財務呈報而言，除非分部具備相似的經濟特徵及在產品及服務性質、客戶類型或類別、用作分配產品或提供服務的方法及監管環境的性質方面相似，否則各個重大經營分部不會進行合算。個別非重大的經營分部，如果符合上述大部分標準，則可進行合併計算。本集團呈列以下兩個可報告分類。並無經營中的分類合共組成以下可報告分類。

醫藥及保健產品分銷：本分類從事品牌進口醫藥及保健產品的分銷，主要於香港及中國進行。

醫療器械製造及銷售電療及物療設備及一般醫療檢查設備：本分類從事製造及銷售電療及物療設備及一般醫療檢查設備。目前，本集團就此方面的業務主要於中國進行。

截至二零一五年及二零一四年六月三十日止六個月，本集團的主要資產位於中國。因此，並無提供地區資料的分析。

期內，概無單一外部客戶交易的收益達本集團總收益10%或以上。

(a) 有關損益、資產及負債的資料

期內，首席營運決策者取得有關本集團可報告分類的資料(以供其進行資源分配及分類表現評估)，詳情如下：

截至有關年度止六個月	醫藥及保健產品分銷				製造及銷售電療及物療 設備及一般醫療檢查設備		總計	
	香港		中國					
	二零一五年 人民幣千元	二零一四年 人民幣千元	二零一五年 人民幣千元	二零一四年 人民幣千元	二零一五年 人民幣千元	二零一四年 人民幣千元	二零一五年 人民幣千元	二零一四年 人民幣千元
來自外界客戶的收益	44,122	11,359	250,792	307,680	72,084	—	366,998	319,039
可報告分類收益	44,122	11,359	250,792	307,680	72,084	—	366,998	319,039
可報告分類溢利(調整扣除 利息、稅項、折舊及 攤銷前的盈利)	15,182	1,781	12,929	21,501	16,207	—	44,318	23,282
於六月三十日/ 十二月三十一日								
可報告分類資產	41,641	21,522	677,650	741,248	352,240	—	1,071,531	762,770
可報告分類負債	17,311	166	285,187	351,850	62,279	—	364,777	352,016

(b) 可報告分類損益的對賬

	截至六月三十日止六個月	
	二零一五年 (未經審核) 人民幣千元	二零一四年 (未經審核) 人民幣千元
來自集團外界客戶的可報告分類溢利	44,318	23,282
應佔合營企業溢利	2,595	3,303
其他收入	4,759	3,724
折舊及攤銷	(8,628)	(830)
融資成本	(7,989)	(3,161)
未分配總公司及企業費用	(6,753)	(2,766)
除稅前綜合溢利	<u>28,302</u>	<u>23,552</u>

5. 其他收益及其他虧損淨額

a) 其他收益

	截至六月三十日止六個月	
	二零一五年 (未經審核) 人民幣千元	二零一四年 (未經審核) 人民幣千元
並非透過損益按公平值列賬的金融資產的利息收入總額：		
銀行利息收入	3,306	1,449
推廣服務收入	3,023	7,335
投資物業的租金收入總額	1,269	1,039
其他	652	—
	<u>8,250</u>	<u>9,823</u>

b) 其他虧損淨額

	截至六月三十日止六個月	
	二零一五年 (未經審核) 人民幣千元	二零一四年 (未經審核) 人民幣千元
外匯虧損淨額	<u>3,491</u>	<u>(6,099)</u>

6. 除稅前溢利

除稅前溢利乃經扣除／(計入)以下各項後達致：

	截至六月三十日止六個月	
	二零一五年 (未經審核)	二零一四年 (未經審核)
	人民幣千元	人民幣千元
a) 融資成本		
並非透過損益按公平值列賬的金融負債的利息開支總額：		
於五年內須悉數償還的銀行貸款利息	7,261	3,161
強制性可轉換債券負債部分的估算利息	728	—
	<u>7,989</u>	<u>3,161</u>
b) 其他項目		
核數師薪酬	280	330
無形資產攤銷	6,773	—
存貨成本	251,571	240,748
折舊	1,855	830
其他應收款項減值虧損	18	126
應收貿易賬款的減值虧損	584	674
應收貿易賬款的減值虧損撥回	(45)	—
出售物業、廠房及設備的虧損	9	9
有關土地及樓宇的經營租賃開支	2,366	1,852
撇銷存貨	—	1,102
投資物業的租金收入扣減直接支銷人民幣210,000元 (截至二零一四年六月三十日止六個月： 人民幣201,000元)	<u>(1,059)</u>	<u>(838)</u>

7. 所得稅

	截至六月三十日止六個月	
	二零一五年 (未經審核) 人民幣千元	二零一四年 (未經審核) 人民幣千元
香港利得稅		
期內撥備	2,507	—
中國所得稅		
期內撥備	5,528	4,047
往年度撥備不足	—	30
	<u>8,035</u>	<u>4,077</u>
遞延稅項		
本期內	(1,016)	—
	<u>7,019</u>	<u>4,077</u>

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) 截至二零一五年六月三十日止六個月，香港利得稅撥備按估計實際年利率16.5%計算得出。(由於本集團並未有須繳交香港利得稅的應課稅溢利，因此於截至二零一四年六月三十日止六個月並無就香港利得稅計提撥備。)
- iii) 本集團於截至二零一五年六月三十日止六個月的中國所得稅支出指本集團的中國子公司按法定稅率25%(截至二零一四年六月三十日止六個月：25%)計算，惟新收購的中國子公司深圳市東迪欣科技有限公司按優惠所得稅稅率15%計算除外。

8. 股息

- a) 本公司董事並無建議就截至二零一五年及二零一四年六月三十日止六個月派付中期股息。
- b) 本公司擁有人應佔以往財政年度於報告期內批准及支付的應付股息：

	截至六月三十日止六個月	
	二零一五年 (未經審核) 人民幣千元	二零一四年 (未經審核) 人民幣千元
就以往財政年度於報告期內批准及支付的 末期股息1.92港仙(相等於約人民幣1.51分) (二零一四年：3.86港仙(相等於約人民幣3.03分))	9,425	18,862

9. 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基於以下數據計算：

i) 本公司擁有人應佔溢利

	截至六月三十日止六個月	
	二零一五年 (未經審核) 人民幣千元	二零一四年 (未經審核) 人民幣千元
本公司擁有人應佔本年溢利	17,326	19,475
強制性可轉換債券負債部分的估算利息	608	—
每股基本盈利之盈利	17,934	19,475

ii) 普通股加權平均數

	截至六月三十日止六個月	
	二零一五年 (未經審核)	二零一四年 (未經審核)
已發行普通股加權平均數	622,500,000	622,500,000
轉換強制性可轉換債券時對將予發行之普通股 加權平均數的影響*	62,250,000	—
每股基本盈利之普通股加權平均數	684,750,000	622,500,000

* 本公司可轉換債券為於到期日強制性轉換至普通股。隨時間流逝，可單獨發行的股份並非偶發可發行股份並納入於計算每股基本盈利。

b) 每股攤薄盈利

截至二零一五年及二零一四年六月三十日止六個月，並無未發行具有潛在攤薄影響的普通股。由於行使價高於本公司股份的加權平均市場價格，本公司的購股權具反攤薄影響。因此，截至二零一五年及二零一四年六月三十日止六個月，每股攤薄盈利與每股基本盈利相同。

10. 商譽

	本集團 人民幣千元
成本	
於二零一五年一月一日	—
收購子公司	<u>76,387</u>
於二零一五年六月三十日	<u>76,387</u>
減值	
於二零一四年十二月三十一日、二零一五年一月一日及 二零一五年六月三十日	<u>—</u>
賬面值	
於二零一五年六月三十日(未經審核)	<u><u>76,387</u></u>
於二零一四年十二月三十一日(經審核)	<u><u>—</u></u>

商譽於二零一五年六月三十日止六個月期間收購深圳市東迪欣科技有限公司時產生。

11. 無形資產

	客戶關係 人民幣千元	專利 人民幣千元	總計 人民幣千元
成本：			
於二零一四年一月一日、 二零一四年十二月三十一日及 二零一五年一月一日	—	—	—
收購子公司	118,420	44,133	162,553
於二零一五年六月三十日	118,420	44,133	162,553
累計攤銷及減值：			
於二零一四年一月一日、 二零一四年十二月三十一日及 二零一五年一月一日	—	—	—
期內支出	4,934	1,839	6,773
於二零一五年六月三十日	4,934	1,839	6,773
賬面值：			
於二零一五年六月三十日(未經審核)	113,486	42,294	155,780
於二零一四年十二月三十一日(經審核)	—	—	—

(a) 客戶關係有限使用壽命並按直線法攤銷10年以上。

(b) 專利指本集團有關生產及銷售電物理治療儀以及普通診察器械注塑元件的專利權及專業知識，並以直線法於10年內攤銷。

12. 可供出售財務資產

		於二零一五年 六月三十日 (未經審核) 人民幣千元	於二零一四年 十二月三十一日 (經審核) 人民幣千元
非流動			
非上市股權投資(於成本)	(a)	300	—
非上市股權投資(於公平值)	(b)	9,181	—
		<u>9,481</u>	<u>—</u>
流動			
銀行財富管理產品(於成本)	(c)	62,800	—
		<u>62,800</u>	<u>—</u>

附註：

- (a) 此可供出售投資指非上市股權證券的投資，指定為可供出售財務資產且並無到期日或票面息率。於二零一五年六月三十日，本集團的非上市股權證券以成本減減值列報(如有)，乃由於公平值合理之估計範圍甚廣，故董事認為其公允價值不能可靠計量。本集團不擬於近期出售該非上市股權投資。
- (b) 此可供出售投資指於Sinopharm Healthcare Fund L. P. (「基金」)權益的3.33%的投資，指定為可供出售財務資產且並無到期日或票面息率。根據二零一五年六月二十四日簽訂的合夥協議，本集團已承諾投資5,000,000美元(相等於約人民幣30,580,000元)以認購初步有限合夥人之基金總權益約3.33%。於二零一五年六月三十日，本集團已投入1,500,000美元(相等於約人民幣9,180,000元)於該基金。本集團不擬於近期出售該非上市股權投資。
- (c) 銀行財富管理產品乃由有信譽的中國內地銀行發行，該等銀行財富管理產品概無固定或可釐定的回報，並於一年內到期。

13. 應收貿易賬款及其他應收款項

於報告期末，應收貿易賬款及應收票據〔包括在應收貿易賬款及其他應收款項〕按發票日期呈列及扣除呆壞賬撥備的賬齡分析如下：

	於二零一五年 六月三十日 (未經審核) 人民幣千元	於二零一四年 十二月三十一日 (經審核) 人民幣千元
0至90日	170,292	326,940
91至180日	16,386	20,167
181至365日	15,810	9,321
超過1年	251	491
應收貿易賬款及應收票據〔扣除呆壞賬撥備〕	202,739	356,919
其他應收款項	17,275	12,733
應收董事款項	2,852	2,853
貸款及應收款項	222,866	372,505
預付款項	23,074	22,548
貿易及其他按金	1,079	15,812
向關連人士支付的貿易按金	7,933	6,909
	254,952	417,774

(a) 本集團授予其客戶的信貸期通常介乎30日至90日。

(b) 於二零一五年六月三十日，概無應收票據〔二零一四年十二月三十一日：人民幣47,116,000元〕已抵押予銀行，作為本集團獲授銀行貸款及銀行信貸的擔保。

14. 應付貿易賬款及其他應付款項

供應商授予本集團的信貸期通常介乎45日至90日。於報告期末，應付貿易賬款按發票日期呈列的賬齡分析如下：

	於二零一五年 六月三十日 (未經審核) 人民幣千元	於二零一四年 十二月三十一日 (經審核) 人民幣千元
0至90日	39,418	148,676
91至180日	13	8,496
總債權人	39,431	157,172
預提費用	4,491	4,818
其他應付賬款	39,923	21,848
按攤銷成本計量的金融負債	83,845	183,838
已收貿易按金	6,287	2,224
	90,132	180,062

管理層討論及分析

市場及行業回顧

1. 醫藥行業穩健前行，市場前景可觀

二零一四年全年醫藥行業實現營業收入為人民幣6,846.36億元，同比增長13.57%；實現營業利潤為人民幣633.86億，同比增長17.71%。行業處在低速增長區間，但利潤增速繼續高於營收增速，表明行業盈利能力持續改善。二零一五年第一季度醫藥行業實現營業收入為人民幣1,836.74億元，同比增長12.87%；實現利潤總額為人民幣183.40億，同比增長20.7%。

中國工業和信息化部於二零一五年五月二十六日發布的《二零一五年第一季度醫藥工業主要經濟指標完成情況》顯示：二零一五年一月至三月，我國主營業務每年收入達到人民幣2,000萬元或以上的醫藥企業增加值同比增長11.1%，增率較上年同期下降1.7個百分點；具此規模以上的醫藥企業主營收入為人民幣5,819.37億元，同比增長9.63%，但增長率較上年同期下降4.18個百分點。

隨著人口不斷增長，老齡化進程加快，人們健康意識不斷提高。同時，醫保體系日趨健全，居民支付能力增強，人民群眾日益提升的健康需求得到持續性釋放。目前，中國已成為全球藥品消費增速最快的地區之一，並有望在二零二零年以前成為僅次於美國的全球第二大藥品市場。醫藥行業作為「永遠的朝陽產業」，在多重驅動下，將迎來巨大的發展機遇。

2. 政策法規頻出台，推進醫改不斷深化

自二零零九年四月開始實施至今，新醫改已取得了明顯進展和初步成效。自二零一四年以來，國務院、衛計委及發改委等多部門密集頒佈各項醫藥行業法規，以不斷推進醫改深化，並加快醫藥行業整體市場化進程。二零一五年四月，國務院辦公廳印發《深化醫藥衛生體制改革二零一四年工作總結和二零一五年重點工作任務》，重點是取消公立醫院藥價加成，放開藥價，鼓勵社會辦醫，提升醫療服務。二零一五年五月，發改委發佈七部委聯合簽署的《關於印發推進藥品價格改革意見的通知》，正式放開藥品價格、放開處方藥的互聯網銷售、促進醫療保險的發展及推進醫療市場化改革。長遠來看，該政策將充分開闢醫療體系下細分行業新的發展方向和新的盈利模式，對集團的長期穩定發展有著重要意義。

3. 「互聯網+」推動醫藥電商行業快速拓張，行業市場增長前景可觀

《二零一三中國醫藥互聯網發展報告》則顯示，二零一四年中國線上醫療市場將增至人民幣187億元，二零一五年可達人民幣290億元，顯示該市場發展空間巨大。此外，二零一四年五月，國家食藥監總局官網掛出《互聯網食品藥品經營監督管理辦法(徵求意見稿)》，就處方藥放開、配送鬆綁、平台泛化、准入門檻降低等方面正式向社會公開徵求修訂意見。處方藥「觸網」一旦獲得政策鬆綁，醫藥電商將迎來井噴式發展機遇，其經營市場空間將從人民幣2,000億元的OTC(非處方藥)市場擴展至近萬億元的OTC+處方藥市場，進而擴展至人民幣30,000億元規模的大健康市場。

二零一五年三月五日十二屆全國人大三次會議上，李克強總理在政府工作報告中首次提出「互聯網+」行動計劃。隨著互聯網技術的升級、移動互聯網的普及，對各個產業帶來革命性的變革，對醫藥流通、商貿行業的格局也造成重大影響。互聯網技術嫁接傳統產業的「互聯網+」時代，涌現出一批優秀的新型互聯網企業。

二零一五年，醫藥電商移動端服務開始興起。仁和藥業成立了「FSC藥企聯盟」，聯合各大連鎖終端資源，結合其自建物流團隊，將包括藥品、醫療器械、健康智慧設備等健康用品，通過資料庫讓消費和需求完成對接。此外，阿里健康即將推出阿里健康醫藥電商APP，以整合天貓線上醫藥平台和阿里健康藥品O2O藥品銷售渠道，並最終通過B2C+O2O的藥品零售形式，為消費者提供豐富的購藥選擇。

4. 一帶一路催熱自貿區

今年三月份國家發布《推動共建絲綢之路經濟帶和21世紀海上絲綢之路的願景與行動》，今年全國兩會(全國人民代表大會及中國人民政治協商會議)上，李克強總理在政府工作報告中提出，要把「一帶一路」建設與區域開發開放結合起來，並將「一帶一路」與自貿區建設列為構建全方位對外開放新格局的重要內容。「一帶一路」涉及國家眾多，向東涉及亞太經濟圈，向西緊連歐洲經濟圈，沿綫國家多達60多個，人口佔世界總人口的60%，目前國內已有30多個省市區積極參與，主動融入「一帶一路」戰略，推進落實「一帶一路」，其重要節點就是自貿區。天津、廣東、福建等地自貿區相繼成立。其中，深圳前海蛇口自貿區擁有「自貿區+深港合作區+保稅港區」的三區疊加優勢，截至二零一五年五月初，前海進駐企業28,185家，註冊總資金達人民幣17,401億元，其中註冊資金10億元的企業有251家，註冊資金5億元的企業有501家。本集團已經在前海自貿區註冊了公司，相信未來將隨著自貿區政策的逐步落實，有助於提升本集團前海公司的業務。

業務回顧

1. 優化產品結構，提升公司獲利能力。

於本報告期內，本集團在銷售策略上，繼續通過持續擴大分銷網絡覆蓋、維護重點終端價格及陳列、提升終端覆蓋，以及加強與重點連鎖的合作，充分整合終端及產品資源，優化費用結構，從而進一步提升本集團各支柱型產品的市場份額。同時，本集團通過調整產品結構的策略，針對目標消費人群，採取了不同的推廣策略和銷售策略，加大了支柱產品及新產品在新渠道的拓展力度，吸引了眾多的消費者，促進了銷售，進一步提升了本集團的盈利能力。

本報告期內，本集團於全國(含港、澳地區)範圍內共擁有一級分銷商客戶192名，二級分銷商客戶325名，覆蓋零售門店逾224,418間，包括逾3,000個產品專櫃。

針對本集團的支柱型產品，即念慈菴產品系列，基於其於二零一四年的良好銷售數據，本集團於本報告期內進一步加強了對該產品系列的渠道管控、重點終端價格、重點百強連鎖及區域連鎖的合作，陳列維護力度以及產品間整合營銷。本報告期內，念慈菴川貝枇杷膏由於進口註冊證於二零一五年六月到期，影響了貨物的供給，本集團預估到這種影響，及早調整了產品結構，加大了念慈菴枇杷糖的銷售，利用念慈菴川貝枇杷膏貨源緊張的原因，與念慈菴枇杷糖形成組合銷售，確保了念慈菴枇杷糖市場份額於本報告期內的合理增長。於本報告期內，念慈菴川貝枇杷膏的銷售較二零一四年同期下降了43.3%。念慈菴枇杷糖的銷售較二零一四年同期上升了58.72%。

針對本集團另一主打產品喇叭牌正露丸，本集團於本報告期內進一步穩定了該產品於A級市場(福建、廣東)的渠道價格，繼續加強渠道管控，並提升其於二、三線城市的市場覆蓋率。此外，本集團亦重點開發該產品於非A市場的連鎖首推及提高產品上架量，以及加強店員培訓及消費者教育，使品牌的受眾認知度及影響力得以進一步提升。於本報告期內，喇叭牌正露丸的銷售額達人民幣43,780,000元，較二零一四年同期上升了85.3%。

針對本集團的第三大品類產品—「外用類藥品」(包括金活依馬打正紅花油、飛鷹活絡油以及曼秀雷敦薄荷膏)，本集團於本報告期內大力強化該類產品銷售終端建設、加強對可調價產品零售價的調控、大力推進連鎖及單店首推，並通過借助純銷型商業資源，在深化成熟市場終端滲透的基礎上進一步拓寬二、三級市場終端覆蓋網絡，從而實現最大化覆蓋。於本報告期內，金活依馬打正紅花油的銷售額達人民幣13,149,000元，較二零一四年同期上升了4.1%；飛鷹活絡油的銷售額達人民幣16,705,000元，較二零一四年同期上升了37.5%；曼秀雷敦薄荷膏的銷售額達人民幣19,166,000元，較二零一四年同期上升了32.8%。

針對本集團的第四大品類產品—「保健及母嬰產品系列」(美國益生菌品牌康萃樂(Culturelle)、澳洲減肥瘦身品牌菲拉思德(FATBLASTER)椰子水、渥恩(WIOM)嬰兒奶粉以及澳佳寶(BLACKMORES)魚油等)，本集團於本報告期內採用線上及線下渠道結合、境內與境外互動，香港與澳門全面鋪開，選擇有影響力的重點終端進行合作的經營策略，顯著提高了這些產品於期內的銷售收入，有效優化了產品銷售收入結構。美國益生菌品牌康萃樂(Culturelle)的銷售額達人民幣44,122,000元，較二零一四年同期上升了291.8%。

2. 加強區域市場策略，優化區域資源管理及配置

於本報告期內，本集團持續深化區域市場管理工作，並針對全國38個片區實施了區域市場配置優化策略。根據新的配置策略，本集團設置了華南、華東、華北和華西四個大區，並將上海、河南、福建、浙江、廣東和江蘇六大省區作為重點區域進行重點管理，將銷售網絡和推廣力度進一步延伸到二、三線城市。此外，本集團亦將上海列為新的銷售管理模式試點市場，全面推行對終端銷售代理的「六定」管理(包括指定拜訪路線、對象、周期、數量、內容及目的)，利用信息技術強化終端代表工作的有效性及計劃性，將銷售任務分解到每一個終端銷售代表，推動整體銷售業績的增長。

3. 實施重點客戶 Key Account(KA)連鎖合作模式，加速產品市場滲透

本報告期內，本集團根據以醫藥連鎖、終端和消費者為重心的營銷工作宗旨，實施了KA連鎖合作模式並成立KA連鎖合作部。該模式以一級商業平台配送為主導，直供合作為輔助，進行資源配置及營銷過程管理。通過緊集的策略可以增加品牌知名度和銷售。此外，本集團亦根據區域市場成熟度、客戶實力、合作規模及市場競爭情況，甄選各大、中型連鎖客戶，並加強合作，快速實現了產品對終端市場的滲透，特別有利於新產品的鋪貨，全面提升本集團旗下產品覆蓋和銷售上量。

4. 新產品引進順利，產品組合不斷豐富

於本報告期內，本集團先後引進的美國益生菌品牌康萃樂(Culturelle)、澳洲減肥瘦身品牌菲拉思德(FATBLASTER)椰子水、渥恩(WIOM)嬰兒奶粉以及澳佳寶(BLACKMORES)魚油在香港、澳門及國內電商平台銷售，全面豐富了集團旗下產品組合。同時，本集團抓住了前海對跨境電商及建立港貨物流中心的政策，利用自身供應商網絡的優勢資源，加大了對國內消費者熟悉的保健食品及食品的引進，目前正在洽談的產品若干個，多個已經在深入談判階段。

5. 快速拓展港澳市場，全面佈局大中華區域業務

於本報告期內，本集團在繼續加大對香港分銷網絡的拓展力度的同時，亦啟動了對澳門市場的鋪貨及銷售。香港市場方面，通過持續加大旗下以康萃樂 (Culturelle) 益生菌及菲拉思德 (FATBLASTER) 椰子水為主的新產品在香港的廣告及營銷活動投入、積極參加香港當地各類母嬰及藥品行業展會，並不斷深化與萬寧、屈臣氏、華潤堂、零售藥房、荷花親子中心等知名零售終端的緊密合作，本集團於本報告期內全面、顯著提升了旗下產品於該市場的品牌知名度及銷量。於本報告期內，本集團旗下產品已大規模覆蓋全港範圍內萬寧270間、屈臣氏201間、荷花親子中心7間、華潤堂78間以及各大百貨、藥房藥行逾350間，此外，康萃樂兒童益生菌產品系列亦成功登陸香港大型一站式母嬰購物在綫平台親子王國。澳門市場方面，本集團旗下產品亦已於本報告期內順利進駐當地萬寧14間、屈臣氏2間、母嬰店4間及藥房藥行3間，成功實現對該市場的突破。

於本報告期內，康萃樂 (Culturelle) 益生菌香港市場的銷售額達人民幣44,122,000元，較二零一四年同期上升了291.8%；菲拉思德 (FATBLASTER) 椰子水香港市場的銷售額達人民幣645,000元。

6. 跨境電商業務發展前景可喜，未來將形成利潤增長點

於本報告期內，本集團順應國內消費行為變化趨勢，順勢而為，結合新產品的持續引進及產品組合的多樣化發展，大力開展電子商務業務，尤其注重跨境電商的開拓。本集團旗下產品先後成功進駐多個綜合性及專業性跨境電商平台並建立旗艦店，包括天貓、京東、蘇寧易購、唯品會及1號店等綜合性電商平台，和貝貝網、母嬰之家、聚美優品、神爸網等專業性電商平台，以及微商會等新型電商平台，在有效的營銷策略指導下，產品的品牌知名度得到了很大的提高，在綫銷售獲逐月顯著提升。

截至二零一五年六月三十日，本集團抓住前海政策熱點，入駐前海跨境電商平台超過24家，通過這些平台，大幅提升產品的覆蓋率，促進銷售。另外，本集團還將利用自身的綜合優勢，推進金活前海電商平台的建設。

截至二零一五年六月三十日，本集團跨境電商銷售額已達人民幣36,006,000元，呈逐月快速上升趨勢。

7. 引入戰略合作夥伴，實現資源深度整合

本集團於本報告期內與國藥集團資本管理有限公司「國藥資本」簽訂戰略合作協定，並根據協定與其在產品、渠道及終端上進行了深度整合。通過借助國藥集團的分銷能力及優勢，本集團於本報告期內大力加強及拓展了在中國醫藥保健行業的營銷和分銷渠道，全面促進整體業務的發展，充分發揮協同效應。

8. 持續推動並購項目進展，擴大收入規模

於本報告期內，本集團完成收購了東迪欣55%之股權，正式進軍全球醫療健康電子產品市場，並重點針對資產、業務、人事、文化等方面完成投後整合工作。東迪欣是全球電物理治療及康復設備的創新和驅動者之一，二零一五年繼續在物理康復和治療細分領域名列前茅，於本報告期內，東迪欣的銷售額達人民幣74,651,000元，較二零一四年同期上升了4.7%。銷售增長源於東迪欣在在繼續夯實維護現有客戶的同時，加大了對於新市場新客戶的拓展力度。本報告期內新開拓五個銷售區域或客戶，美國市場增速較快，手持式治療儀產品同比出貨增長，截止目前東迪欣全球銷售範圍擴展至美國、加拿大、歐洲、俄羅斯、香港、新加坡等60多個國家或地區。同時本報告期內已啟動中國市場醫用專業台式治療儀客戶的合作工作。未來公司將繼續重點拓展國際市場，加大新市場新產品的開拓力度。

於本報告期內，東迪欣按照本集團的各項要求進行了企業管治工作，建立了公司董事會並制定了董事會議事規則及本集團派駐人員到位等。未來東迪欣公司將繼續完善企業治理，規劃企業運營管理機制，挖掘本集團與東迪欣的優勢資源發揮協同效應，為促進東迪欣達成全年經營目標提供堅實的保障。

同時，東迪欣也在組織結構優化、生產技術革新、研發投入等方面取得持續進步。

首先，東迪欣進行了組織架構優化，側重建立「團隊經營」新機制，加強了「三大體系一平台」的架構優勢，並與知名高校合作引進與安排了一批畢業生工作與實習，著力培養新一代具有康復知識的核心管理隊伍，同時啓動了公司核心員工「學校進修、專業技能培訓、國外留學」等人才戰略。為使公司管理機制提升國際領先水平，通過管理改善支撐公司的戰略發展，未來東迪欣將同某知名高校商學院開展企業管理課題研究，在獲利管控上的難點和重點上進行深入探討，形成有效的利潤管控方法、工具和制度體系，促進企業的快速發展。

此外，東迪欣繼續推進「精益製造」生產管理技術，對生產效率提出了更高的要求，啓動了對現有生產設備的規劃和改造工作，通過購買設備及改造生產綫，使公司產能提升到一個新的台階，以應對公司新項目的重點產品的市場需求。上半年在工廠半自動化改造方面斥資購進了14台機械手，通過分析發現每一機械手的工作效率比人工效率提高了12%，並且可以節省人力成本。下半年公司將在總體預算的基礎上，繼續推進生產工藝改善工作，加大全員質量標準的培訓力度，為全球客戶和消費者提供安全、高效的產品。

最後，東迪欣繼續加大了研發投入，特別是對新產品、新技術的投入。在本報告期內啓動了與國際某著名大型醫療器械公司的產品共同研發合作，預期將給東迪欣未來帶來較大的業績提升。未來東迪欣公司將著力推行先進的IPD管理體系，運用項目管理手段，保障技術儲備與升級這一公司長遠盈利的重要舉措逐步推進。

未來，本集團將繼續於有關企業治理、發展戰略、管理流程、品牌文化和網絡建設等方面與東迪欣進行協同指導，並參與其產品在中國國內市場的營銷工作策劃及落實，挖掘自身的網絡資源為東迪欣進一步拓展國內業務服務。同時，本集團亦將全面了解、監督該公司國外市場的營銷模式及銷售指針達成情況，確保其順利完成協議要求的盈利保證目標，實現併購整合的戰略性意義。

此外，本集團亦於本報告期內與Sinopharm Capital Limited (作為Sinopharm Healthcare Fund L.P. (「基金」)的普通合夥人)訂立了合夥協議，並根據協議承諾投資5,000,000美元認購基金約3.33%之總權益。基金已於開曼群島以獲豁免有限合夥方式成立，主要目標為投資於在中國、台灣及香港(「大中華」)建立及／或營運或與大中華有重大關係的保健產業(包括但不限於製藥、醫療設備、醫療研究、保健服務、醫療服務及保健)的公眾公司及私人公司。投資於基金不但擴大集團投資組合及拓寬收入基礎，亦可進一步加強雙方之間的緊密聯繫。

另外，本集團還根據總體戰略安排，積極尋找符合公司產業結構的境內外投資機會，特別是擁有優秀產品知識產權的國外生產企業或分銷商符合投資範圍，於本報告期內，本集團已經尋找到了該目標企業，並開始積極推進項目開展。

管理回顧

1. 進一步強化數據化平台基礎建設，為大數據應用和管理決策提供有力的支持

於本報告期內，本集團的BI系統建設項目已經成功上線，並進一步得以完善及優化，有效幫助了集團管理中心及時獲取產品在各區域的銷售數據、深入了解市場推廣活動對銷售的有效性，以及充分掌握分銷商的網絡佈局和運營情況，並依此制訂高效、準確的經營管理策略，進一步促進業務增長水平。

於本報告期內，本集團為順應未來大數據的發展和應用，已經決定將現有ERP系統更換成SAP ERP系統。SAP是全球企業管理軟件與解決方案的技術領袖，同時也是市場領導者，是全世界排名第一的ERP軟件，為各種行業、不同規模的企業提供全面的解決方案。此項工作經過半年多的準備，研究、考核、論證和招標工作，最後本集團與博南石管理諮詢(上海)有限公司進行合作，博南石是全球性的諮詢及信息技術服務集團，Infosys旗下總部在瑞士的高端諮詢子品牌，是全球前三的IT外包集團，在醫藥行業也有十分豐富的資源和經驗，全球二十大製藥企業中有十幾家是其客戶。

本集團在建的SAP系統將與未來的OA系統進行對接，建立自己的數據化中心，提升管控能力、掌握市場動態發展和消費趨勢。該系統建設包括統一集成的財務核算平台、業務管理平台、主數據管理和HR管理平台。

2. 完善對銷售人員的績效考核，促進銷售

於本報告期內，本集團以深化分銷網絡、產品動銷、重點終端門店的全品全覆蓋及銷售流向無縫鏈接為目標，對銷售人員的業績完成情況進行考核，並依此實施銷售人員獎勵及激勵計劃，讓員工有方向、有目標、有計劃地工作，搭建一個公開透明的分配機制，一同分享企業發展成果，增強公司凝聚力。此策略經本公司在全國範圍內推廣後，有效增加了本集團旗下產品在重點終端門店的全品全覆蓋，提升了非支柱產品及新產品的覆蓋率。同時，通過終端的促銷拉動又帶動了渠道的動銷，形成了銷售良性循環。

3. 堅持優秀人才引進及培訓計劃，全面提升員工技能及綜合素質

於本報告期內，本集團加快從外部引進發展所需要的各類人才，並加快內部人才的培養與建設。於本報告期內，本集團持續與廣東食品藥品職業學院合作培養醫藥經營與管理專業「金活班」，順利為集團吸收、培養及輸送了線上線下業務基層人才力量。同時，本集團還加強了與其他院校的合作，如廣東醫藥科技大學和深圳職業技術學校，並招收了部分學生到本集團進行頂崗實習。

於本報告期內，二零一二級「金活班」同學到本集團頂崗實習後，本集團為每一個同學安排了老師進行指導，每一個還舉辦不同專題的演講比賽，通過多種多樣的方式和手段加快學生對本集團及工作職責的熟悉和勝任。經過近一年的鍛煉和學習，「金活班」同學很快適應新的環境和要求，能夠勝任公司安排的工作。為了滿足本集團對市場研究及國際化高端人才的需求，本集團持續推動縱深發展校企業合作平台體系，目前與香港一間知名大學取得了聯繫，並在洽談一些專項培訓項目，提升內部員工的國際化視野。

此外，在目前微信電子商務平台快速發展的態勢下，本集團亦於本報告期內成立了金活「微學院」，以培訓員工系統掌握微信營銷與微信電子商務平台的運作模式及特性，深入調研「微電商」於電子商務領域的營銷優勢，從而及時捕捉該板塊業務發展為本集團帶來的銷售增長契機。

4. 強化以「客戶為中心」的理念，為大客戶提供增值服務

於本報告期內，本集團針對年度交易額達人民幣1,000萬元或以上的客戶，成立了「金活千萬俱樂部」，並順應大家崇尚「國學」的熱潮，舉辦了金活千萬俱樂部首屆智慧禪學研修班，邀請了國內知名的禪學法師、國學老師在蘇州重元寺為一眾企業家講授國學精華。此活動得到了參與者很高的讚賞，在促進了傳統文化、國學傳播的同時，加深了客戶與本集團的合作關係，加強彼此認識、促進共同成長，擴大經銷商對本集團及本集團產品的粘性和親密度。特別是經銷商高層通過參與此活動對本集團的企業文化和產品有了親身的體會和理解後，將會帶動其下屬對本集團產品的重視，刺激本集團產品在經銷商區域的銷售。同時，本集團還與經銷商共同商討電商業務發展，鼓勵實體經銷商以多種形式涉足電商業務。

5. 利用自媒體及事件營銷方式提升金活企業品牌形象

於本報告期內，本集團順應互聯網的快速發展趨勢，尤其是移動互聯網對消費習慣的改變，建立了公司微信公眾平台、金活健康之家微信平台、金活商學院微信公眾平台及微博，充分發揮自媒體快速傳播及內容編製的可讀性特點，擴大金活品牌影響力，提升品牌美譽度。

「效力世人、澤潤蒼生」是本集團自創立以來確定的企業使命，為了更好地回饋社會，履行企業的社會責任，本集團於本報告期內決定了成立「金活關愛健康基金會」，把公益事業列入公司的戰略發展範疇，更好地服務於社會。

二零一五年上半年本集團主要榮譽及品牌活動

- 二零一五年三月，中國醫藥保健品進出口商會據海關數字統計公佈，深圳市金活醫藥有限公司位於二零一四中國醫藥保健品進口百強企業；
- 二零一五年三月，金中大廈獲得深圳市二零一五年度重大項目證書；
- 二零一五年四月，本集團攜手美國 i-health 在上海舉辦康萃樂 (Culturelle) 益生菌中美高峰論壇，在國內外引起了廣泛的反響，中國著名兒科醫生崔玉濤醫生和美國著名兒科權威范德胡夫博士出席參加；
- 二零一五年五月，贊助中山大學嶺南學院 EMBA 第十屆全球華語學院戈壁挑戰賽；
- 二零一五年六月，贊助深圳市羅湖區老年協會「老年模特大賽」。

財務回顧

1. 營業額

截至二零一五年六月三十日止六個月，本集團的營業額約為人民幣366,998,000元，較截至二零一四年六月三十日止六個月的約人民幣319,039,000元增加約人民幣47,959,000元或15.0%。此項增加主要原因為於二零一五年二月十三日收購東迪欣後，合併其營業額及康萃樂(Culturelle)益生菌之營業額增加，部份被念慈菴川貝枇杷膏銷售減少抵消所致。

2. 銷售成本

截至二零一五年六月三十日止六個月，本集團的銷售成本約為人民幣251,571,000元，較截至二零一四年六月三十日止六個月的約人民幣240,748,000元增加約人民幣10,823,000元或4.5%。銷售成本增加與營業額上升一致。毛利率由截至二零一四年六月三十日止六個月的24.5%大幅上升至截至二零一五年六月三十日止六個月的31.5%，此項增加主要原因為於本報告期內，較高毛利率之產品如康萃樂(Culturelle)益生菌之營業額增加及東迪欣本身之較高毛利率所致。

3. 其他收益

其他收益主要包括租金收入、利息收入及推廣服務收入。截至二零一五年六月三十日止六個月，其他收益約為人民幣8,250,000元，較截至二零一四年六月三十日止六個月的約人民幣9,823,000元減少約人民幣1,573,000元或16.0%。此項增加主要是由於佣金收入減少所致。

4. 其他虧損淨額

其他虧損淨額主要為外匯虧損淨額，截至二零一五年六月三十日止六個月，其他虧損淨額約為人民幣3,491,000元，較截至二零一四年六月三十日止六個月的其他虧損淨額約人民幣6,099,000元減少約人民幣2,608,000元。此項減少主要歸因於外匯虧損減少所致。

5. 銷售及分銷成本

截至二零一五年六月三十日止六個月，銷售及分銷成本約為人民幣43,753,000元，較截至二零一四年六月三十日止六個月的約人民幣33,346,000元增加約人民幣10,407,000元或31.2%。此項增加主要來自廣告活動費用增加所致，此項費用由截至二零一四年六月三十日止六個月的約人民幣4,668,000元增加至約人民幣9,186,000元，上升約人民幣4,518,000元或96.8%。其次為工資費用增加所致，此項費用由截至二零一四年六月三十日止六個月的約人民幣9,668,000元增加至約人民幣10,365,000元，上升約人民幣697,000元或7.2%，主要原因為很多二零一四年的職位空缺已於本報告期間招聘補回及合併東迪欣之銷售及分銷成本所致。

6. 行政開支

截至二零一五年六月三十日止六個月，行政開支約為人民幣35,964,000元，較截至二零一四年六月三十日止六個月的約人民幣25,259,000元增加約人民幣10,705,000元或42.4%。此項增加主要是由於專業費用增加約人民幣2,972,000元及合併東迪欣之行政開支所致。

7. 經營溢利

截至二零一五年六月三十日止六個月，本集團的經營溢利約為人民幣33,696,000元，較截至二零一四年六月三十日止六個月的約人民幣23,410,000元增加約人民幣10,286,000元或43.9%。經營溢利增加主要歸因於毛利增加約人民幣37,136,000元，部分被因收購東迪欣而引致之無形資產攤銷費用及整體營運費用增加抵消所致。

8. 融資成本

截至二零一五年六月三十日止六個月，融資成本約為人民幣7,989,000元，較截至二零一四年六月三十日止六個月的約人民幣3,161,000元增加約人民幣4,828,000元或152.7%。融資成本增加主要由於銀行貸款利息及債券利息費用增加所致。

9. 除稅前溢利

截至二零一五年六月三十日止六個月，本集團的除稅前溢利約為人民幣28,302,000元，較截至二零一四年六月三十日止六個月的約人民幣23,552,000元增加約人民幣4,750,000元或20.2%。除稅前溢利增加主要歸因於經營溢利增加，部份被融資成本上升抵消所致。

10. 所得稅開支

截至二零一五年六月三十日止六個月，本集團的所得稅開支約為人民幣7,019,000元，較截至二零一四年六月三十日止六個月的約人民幣4,077,000元增加約人民幣2,942,000元或72.2%。此項增加主要歸因於除稅前溢利增加所致。於本報告期間實際稅率為24.8%，而截至二零一四年六月三十日止六個月則為17.3%。

11. 期間溢利

截至二零一五年六月三十日止六個月，本公司期間溢利約為人民幣21,283,000元，較截至二零一四年六月三十日止六個月的約人民幣19,475,000元增加約人民幣1,808,000元或9.3%。期間溢利增加之主要原因為除稅前溢利增加約人民幣4,750,000元，部份被所得稅開支增加約人民幣2,942,000元抵消所致。

12. 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。於本報告期間，實際利率為固定利率貸款2.2%至4.2%。考慮到本集團可動用長短期銀行借貸額和營運現金流，董事認為，本集團有足夠營運資金滿足目前及本公告公佈之日後至少十二個月的資金需求。

截至二零一五年六月三十日，本集團擁有的現金及現金等價物為人民幣258,580,000元，主要來源於本集團營業收入以及本公司於二零一零年十一月在其首資公開招股時所募集資金。

13. 現金流量

本集團的主要現金乃用作應付營運資金需求、償還到期債項利息及本金、為本集團設施及業務增長及擴展提供資金。

經營活動所得現金淨額

本集團主要自銷售集團產品所得款項獲得營運現金流入。於本報告期間，本集團經營活動所得現金淨額約為人民幣84,499,000元，較截至二零一四年六月三十日止六個月的經營活動所得約人民幣69,153,000元增加約人民幣15,346,000元。

投資活動所用現金淨額

於本報告期間，本集團投資活動所用現金淨額約為人民幣278,425,000元，較截至二零一四年六月三十日止六個月的投資活動所用約人民幣2,989,000元增加約人民幣275,436,000元。

融資活動所得現金淨額

於本報告期間，本集團融資活動所得現金淨額約為人民幣221,027,000元，較截至二零一四年六月三十日止六個月的融資活動所得約人民幣2,823,000元增加約人民幣218,204,000元。

14. 資本架構

債務

本集團於二零一五年六月三十日的全部借貸約為人民幣375,176,000元，全部會於一年內到期，於本報告期間，本集團向貸方續借銀行貸款時並無任何困難。

資產負債率

於二零一五年六月三十日，本集團資產負債率約為31.2%（二零一四年十二月三十一日：22.4%），乃按總銀行借貸除以總資產後乘以100%計算得出，資產負債率增高的主要原因是由於銀行借貸增加所致。

資產押記

於二零一五年六月三十日，本集團向銀行抵押投資物業及結構性銀行存款等資產約人民幣200,920,000元（二零一四年十二月三十一日：人民幣218,133,000元）。

資本支出

本集團的資本開支主要包括購買廠房及設備、租賃物業裝修及購買汽車。本報告期及截至二零一四年六月三十日止六個月，本集團的資本支出分別約為人民幣2,765,000元與約人民幣1,272,000元。

匯率風險

本集團之主要業務均以人民幣、港元、歐羅及美元為功能及營運貨幣。本集團承受由人民幣、港元、歐羅及美元而產生的外匯風險。本集團對其他匯率變動並無重大之風險。

15. 或有負債、法律訴訟及潛在訴訟

截至二零一五年六月三十日止，本集團並無任何重大或有負債、法律訴訟或潛在訴訟。

16. 重大收購和出售

誠如本公司日期為二零一五年二月十三日的公告所披露，東迪欣股權轉讓已於二零一五年二月十三日完成，據此工商局已按照股權轉讓協議，登記金活(香港)控股有限公司(「金活(香港)」)(為本公司的間接全資附屬公司)作為持有東迪欣55%股權的股東，而東迪欣已取得中外合資企業營業執照。

於股權轉讓完成後，東迪欣股權將由金活(香港)擁有55%、趙志剛擁有15%及趙雯擁有30%，而東迪欣將成為本公司間接擁有55%股權的附屬公司，其財務業績將與本集團的財務報表合併處理。

17. 終止有關建議公司收購的諒解備忘錄

誠如本公司日期為二零一四年二月二十三日及二零一四年二月二十八日的公告所披露，於二零一四年二月二十三日，本集團與蕪湖張恒春藥業有限公司(「張恒春藥業」)以及王偉傑先生及王玉霞女士(「王女士」)(作為「擔保人」)訂立諒解備忘錄(經日期為二零一四年二月二十八日的補充諒解備忘錄所補充)(統稱「諒解備忘錄」)，有關若干交易包括(i)深圳市金活醫藥有限公司(「深圳金活」)擬向王女士及其他股東收購蕪湖張恒春醫藥有限公司(「張恒春醫藥」)的100%股權；(ii)金活(香港)及張恒春藥業擬成立一家合營公司(「合營公司」)，(iii)合營公司擬收購張恒春藥業的剩餘資產；及(iv)深圳金活擬轉讓其於張恒春醫藥的100%股權予合營公司(統稱「建議交易」)。

根據諒解備忘錄之條款及條件，深圳金活已向王女士支付一筆金額為人民幣5,000,000元的誠意金並已存入深圳金活指定的另一個監管賬戶，須於深圳金活及王女士共同確認後才可解除。

誠如本公司日期為二零一五年五月二十日的公告所披露，由於訂約方未能就建議交易達成協議，於二零一五年五月二十日，金活(香港)、深圳金活、張恒春藥業與擔保人訂立終止協議(「終止協議」)，以即時終止諒解備忘錄及根據諒解備忘錄擬進行之交易。於終止諒解備忘錄後，訂約方再無繼續進行建議交易之責任。

根據終止協議，王女士委託張恒春藥業於終止協議簽訂日期10個工作日內向深圳金活退還人民幣5,000,000元之誠意金，且深圳金活已收回有關誠意金。

董事會認為，終止諒解備忘錄將不會對本集團之現有業務營運及財務狀況造成任何重大不利影響。董事會將繼續開拓其他可加強本公司盈利能力並與本公司發展相符的潛在投資機遇。

18. 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。

未來展望

1. 持續夯實網絡基礎，完善區域市場策略

未來，本集團將持續加強對渠道商的管理，通過圍繞一級商、二級商及三級商進行佈局，充分挖掘各級分銷商的網絡資源，開發多樣化銷售渠道，擴張自身銷售網絡，促進旗下產品銷量的提升。此外，本集團亦將繼續加強與百強連鎖商家的合作，進一步提高各支柱產品的鋪市率，從而夯實市場基礎。

同時，本集團亦將於未來進一步強化區域市場管理工作，並根據新的資源配置情況及各區域市場的發展特性實施具體化的區域市場管理策略。針對穩健發展的市場，本集團將繼續穩步推進區域銷售工作，對於目前相對落後的市場，我們將持續加大人力佈局，以促進該類區域市場的快速成長。

此外，針對香港及澳門市場，本集團亦將結合旗下日趨多元化的產品組合，持續加大新市場營銷推廣投放力度以及加快分銷網絡拓張速度，從而有效提升新產品的品牌知名度，推動新市場的成熟化進程，進一步刺激集團新產品銷量的增長。

2. 抓住前海契機，積極加快電子商務平台建設，強化全渠道營銷戰略

未來，本集團將在目前日趨成熟的電子商務平台網絡基礎上，進一步加大於線上銷售領域的營銷投放及產品鋪貨率，有針對性地實現對境內及跨境主流電商平台的滲透，進一步提高本集團線上收入增速。

此外，按照《中國(廣東)自由貿易試驗區前海蛇口片區建設實施方案》，入駐前海的企業按規定能享受稅收優惠及各項扶持政策，被扶持企業能夠憑藉在技術、市場、深港合作、海外拓展等方面的競爭優勢，獲得長期和強大的企業競爭力和市場控制力的現代服務龍頭企業。關於此前已獲批的金活前海「深圳市金活醫藥有限公司醫藥保健品電子商務平台」項目，本集團將繼續推動各項業務工作的實施及運營進度，加快完成金活電子商務平台的成功上線，打造一個完善的B2B2C行業交流平台，同時為本集團新業務渠道佈局帶來更強勁的推動力。

3. 加快以SAP ERP為核心的信息化建設，提升數據化運用水平

未來，本集團將推進SAP ERP項目的啟動，成立專門的項目小組與實施公司共同完成對公司的現狀調研、未來藍圖設計、測試運行和正式上線，並與現有的BI系統和OA系統形成無縫鏈接，建立集團的大數據中心，為決策提供快速、多維的分析，抓住市場機會，找到經營優勢和短板，進一步強化核心競爭力。本期集團SAP ERP建設目標是：提升管控能力、專業銷售管理平台、高效決策，建立「以SAP ERP為核心的管理平台」，從項目準備到業務藍圖、系統實現、由系統支持、持續變率、最後準備到上綫，預計到二零一六年一月ERP完成切換上綫、二零一六年二月PMS整體切換上綫。期望將該項目打造成行業標杆。

4. 加速新產品引進，優化收入結構

本集團將進一步緊抓目前已在香港及澳門市場和線上平台建立起的良好銷售網絡和市場基礎，全力推動洽談及簽訂項目合作協議。與此同時，本集團亦將繼續致力尋找符合消費者需求的新產品及品牌，進一步豐富本集團產品組合，為本集團電子商務平台和線下交易儲備多元化及高利潤率的優質產品，從而有效提高本集團整體銷售收入，進一步優化收入水平及利潤結構。

5. 持續推動併購收購項目，提升資本運作能力

未來，本集團將繼續以佈局「大健康」概念為宗旨，基於行業現狀及發展趨勢及結合企業自身經營現狀及發展策略，通過市場差異化的併購路徑，持續尋找及考察價值目標項目，進一步推進併購項目的進展，實現資本增值。進一步參與行業內跨境投資項目、尋找更多機會，推進跨境投資併購項目的落實，一方面提升本集團資本運作能力，另一方面積極尋找與其他名牌健康產品運營商的合作運營機會以及投資機會。

6. 強化品牌宣傳與推廣策略，樹立健康企業形象

配合不斷豐富的產品組合及快速擴張的新市場銷售網絡，未來，本集團將通過線上與線下全面覆蓋、境內與境外互動協同的推廣模式進一步強化以消費者需求為導向的產品及品牌宣傳推廣策略、實施多元化營銷推廣活動，從而充分提高本集團旗下產品的知名度及品牌影響力，加快新市場及電子商務平台網絡的擴張及銷售能力的增強。

此外，本集團亦計劃於未來進一步建立及完善金活公益基金的運作，積極參與各大社會公益及慈善活動，進一步彰顯企業社會責任，全面樹立良好的金活品牌形象。

7. 完善對投資控股公司的管理機制

未來，本集團將繼續完善對投資控股公司的董事會議事規則，充分發揮董事會的職能，指導和監督投資控股公司運作規範，進一步開拓業務，達到預期業績。

以上的所有項目，本集團是用本集團的內部資源及／或本公司之股份於二零一零年十一月二十五日於香港聯合交易所有限公司（「聯交所」）上市所得款項支付。

8. 順應互聯網發展，利用「互聯網+」提供全面健康解決方案

隨著科技的發展，人口的老齡化及民眾健康意識的加強，可穿戴式醫療設備的需求與日俱增，增長潛力巨大。本報告期內，本集團充分意識到通過可穿戴式醫療設備的健康檢測數據為消費者提供健康解決方案是未來發展趨勢之一。故此，本集團計劃與移動醫療智慧醫療健康測量行業的前端公司合作，將通過戰略合作整合雙方優勢資源，營建醫藥行業數據平台，通過數據庫的挖掘營銷，為雙方提供增值服務等提升雙方的競爭力；由合作公司提供健康檢測儀、互聯網「健康有方雲開台」等產品與服務，通過本集團強大的醫藥零售領域藥店客戶網絡資源，借助金活健康之家專櫃等推廣工具，為終端客戶提供一站式體驗治療的解決方案，實現拉動本集團代理產品的銷售及實現合作方移動互聯網平台在零售藥店的落地與推廣。通過互聯網「健康有方雲平台」，協力合作管理旗下的經銷商，幫助經銷商提升對終端消費者的管理能力，提升在行業中的競爭力。於本報告期內，本集團已加入由合作方發起的「天天健康聯盟」，將通過天威視訊形成多屏互動，佔領電視端以至消費者，共同打造「互聯網+醫療健康+合作夥伴」互聯網醫藥健康生態，為大眾提供安全、健康、品質的產品與服務。

人力資源及培訓

於二零一五年六月三十日，本集團擁有合共945名員工，其中119名於本集團深圳總辦事處任職，而376名則駐守34個地區，主要執行銷售及營銷職責；450名於東迪欣任職。於本報告期間總員工成本約為人民幣20,939,000元(二零一四年：人民幣16,736,000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)負責協調前綫銷售及營銷團隊以達致年度銷售目標。

於本報告期間，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，本集團亦為不同職能僱員提供培訓。

本公司上市所得款項用途

本公司股份於二零一零年十一月二十五日在聯交所上市所得款項經扣除相關費用後，約為241,862,000港元(相當於約人民幣206,167,000元)。截至二零一五年六月三十日，本集團已動用所得款項淨額中約人民幣134,920,000元，其中約人民幣4,000,000元已經用於提升向客戶的運輸及配送服務、約人民幣15,760,000元已經用於擴展產品專櫃計劃、約人民幣20,600,000元用作營運資金及約人民幣94,560,000元已經用於收購東迪欣。而剩餘所得款項將根據招股章程內所載之建議用途使用。

資本承擔

於二零一五年六月三十日，除了分擔共同控制實體珠海金明醫藥有限公司的資本承擔額約人民幣942,000元(二零一四年十二月三十一日：人民幣1,730,000元)之外，本集團之資本承擔約為人民幣21,423,000元(二零一四年十二月三十一日：約為人民幣189,367,000元)。

公眾持股量

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

股息

根據本公司股東於二零一五年五月二十九日通過的決議，本公司向全體股東宣派截至二零一四年十二月三十一日的經審核可分派溢利合共約 11,952,000 港元(相當於約人民幣 9,425,000 元)。該股息已於二零一五年六月二十三日以本公司內部現金全數支付。

董事會並不建議派發截至二零一五年六月三十日止六個月期間的中期股息(二零一四年：零)。

購買、出售或贖回本公司上市證券

於本報告期間，本公司或其任何附屬公司概無購買、出售或贖回本公司任何上市證券。

企業管治常規

董事會致力堅守於香港聯合交易所有限公司證券上市規則(「上市規則」)附錄十四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。

於本報告期間，本公司一直遵守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 A.2.1 條有所偏離者除外。

根據企業管治守則之守則條文第 A.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十所載之上市公司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本報告期間一直遵守標準守則。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。於本報告期間內，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，並已以書面列明其職權範圍(已按照企業管治守則現行條文不時予以修訂)。審核委員會的主要職責(除其他事項外)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。審核委員會審查本集團所實行的會計原則及政策、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。審核委員會有3名成員，即段繼東先生、張建斌先生及黃焯琳先生。黃焯琳先生擁有合適專業資格且具備會計事務經驗已獲委任為審核委員會主席。黃焯琳先生已獲委任為審核委員會主席。

審核委員會已審閱本公司截至二零一五年六月三十日止六個月的未經審核簡明合併財務報告、本業績公告及中期報告，並同意本公司所採納的會計處理方法。

結算日後事項

林玉生先生已提呈辭任本公司執行董事並調任為本集團高級顧問，自二零一五年七月六日起生效，以投放更多時間於彼之其他私人事務。

根據上市規則第3.05條，林先生亦不再擔任本公司之授權代表(「授權代表」)，自二零一五年七月六日起生效。本公司之執行董事趙利生先生已獲委任為授權代表，自二零一五年七月六日起生效。

信息披露

本公司將於適當時候將截至二零一五年六月三十日止六個月之中期報告寄發至本公司股東並將於聯交所網站(<http://www.hkexnews.hk>)及本公司網站(<http://www.kingworld.com.cn>)登載。

承董事會命
金活醫藥集團有限公司
主席
趙利生

香港，二零一五年八月二十六日

於本公告日期，執行董事為趙利生先生、陳樂榮女士及周旭華先生；及非執行董事為張翼先生；及獨立非執行董事為段繼東先生、張建斌先生及黃焯琳先生。