

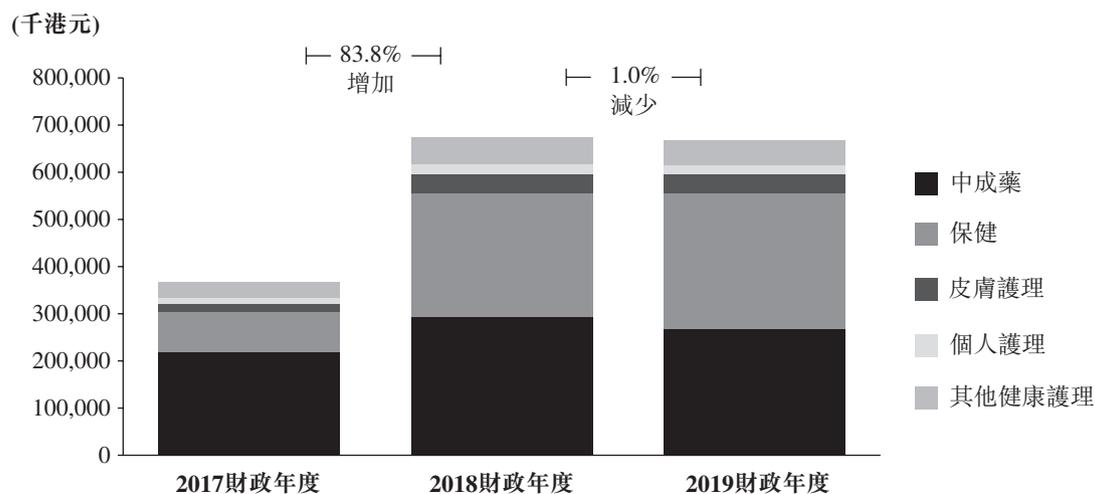
財務資料

閣下應將本節與本文件「附錄一—會計師報告」所載的歷史財務資料（包括其附註）一併閱讀。歷史財務資料乃根據香港財務報告準則編製。

以下討論及分析包含涉及風險及不確定因素的前瞻性陳述。該等陳述乃基於我們根據經驗及對過往趨勢、現時狀況及預期未來發展的看法所作出的假設與分析，以及我們認為於有關情況下屬適當的其他因素而作出。然而，我們的實際業績或會與前瞻性陳述所預測者有重大差異。可能導致未來業績與前瞻性陳述所預測者有重大差異的因素包括本文件「風險因素」所論述者。

概覽

下文載列的棒形圖顯示按產品類別劃分的分銷業務收入分析，其於往績記錄期間佔我們總收入逾95.0%：



我們是一家提供中成藥、保健、皮膚護理、個人護理及其他健康護理產品的供應商，該等產品均是消費產品。我們的銷售主要向香港的連鎖零售商作出，佔往績記錄期間總收入的83.0%以上。中成藥及保健產品一直是我們分銷業務的兩大產品類別，合共佔我們於2019財政年度總收入的79.0%以上，後者的收入約為287.5百萬港元，於2019財政年度首次超越前者的267.4百萬港元。鑑於我們透過在香港的連鎖零售商客戶裝備了完善的零售分銷渠道，我們認為財務表現主要取決於（其中包括）我們識別及採購一系列受消費者追捧的產品的能力。於往績記錄期間，我們錄得收入增長，複合年增長率為38.3%，主要是由於（其中包括）(i)我們從品牌商及其他供應商識別及採購各種具需求的產品的能力，彼等透過我們利用廣泛的連鎖零售商銷售點網絡有競爭力地分銷其產品；及(ii)我們維持及擴大銷售過往年度推出的現有產品的能力，有賴於(a)我們致力增加現有

財務資料

產品的市場滲透；(b)由於我們進行營銷及推廣，加強了消費者對有關品牌及產品的認識；(c)由於我們現有的連鎖零售商客戶尋求增加有關產品在其銷售點的供應，從而擴大購買量；(d)消費者在試用現有產品後接納程度趨增；及(e)我們根據對消費模式的洞察，就相關分銷和銷售策略作出微調。有關進一步詳情，請參閱本文件「業務－推出新產品－於往績記錄期間的收入增長」。我們透過線上及線下銷售進行的零售業務處於早期發展階段，由此產生的收入於往績記錄期間不超過5.0%。儘管於往績記錄期間我們的收入按複合年增長率38.3%增加，我們的收入增長勢頭受到於2019財政年度下半年發生的香港社會動盪的不利影響，導致我們的收入於2019財政年度總體輕微增加7.5百萬港元或1.1%。

我們的除稅後溢利於2017財政年度至2018財政年度增長約57.8%，主要是由於我們的收入及毛利增長。儘管我們於2019財政年度錄得收入輕微增加7.5百萬港元或1.1%，我們的除稅後溢利於2019財政年度下跌46.4百萬港元或46.0%，主要是由於(i)我們的毛利率由30.3%減少至27.3%或減少3.0個百分點，主要是由於(a)我們的產品組合改變，增加銷售溢利率較低的保健產品，從而滿足客戶需求和市場需要；及(b)我們為了激勵連鎖零售商客戶推廣產品而向彼等提供的折扣及返利佔我們總收入的百分比由5.9%增加至9.4%或增加3.5個百分點；(ii)銷售及分銷開支佔我們總收入的百分比由6.9%增加至8.9%或增加2.0個百分點（由於（其中包括）年內我們銷售團隊的人數由62名增加至88名，藉以應對我們的業務營運，以及我們因應已擴闊的產品組合而增加營銷及推廣活動）；(iii)行政開支（不包括[編纂]開支）佔我們總收入的百分比由3.9%增加至6.1%或增加2.2個百分點（由於（其中包括）年內我們的非銷售團隊人數由53名增加至76名以應對我們的業務營運，以及從香港到中國的跨境電子商務等銷售網絡增加）；及(iv)於綜合損益及其他全面收益表扣除的[編纂]開支由[編纂]百萬港元增加至[編纂]百萬港元。

影響經營業績及財務狀況的因素

我們的經營業績一直並將繼續受多個因素影響，包括下文所載者：

消費者偏好

我們是一家提供一系列大健康及生活相關產品的供應商，該等產品均可以說是消費產品，推動其需求的是（其中包括）消費者因健康、身體及皮膚狀況而形成的偏好、消費者對產品的品牌意識、社會的健康意識及生活水平，以及可能受到消費者對銷售網絡的看法影響的產品質量及真實性（與在非連鎖零售商售出的產品相比，消費者一般會對在連鎖零售商售出的產品較有信心）。

財務資料

然而，倘我們未能預測消費者偏好的轉變及應對消費趨勢（例如透過採購受消費者追捧的新產品），我們的業務、財務狀況及經營業績可能受到重大不利影響。

我們識別迎合消費者需求的產品的能力

我們認為，透過成功引入可迎合消費者需求的新產品拓闊我們的產品組合，乃往績記錄期間促進我們收入增加的主要因素之一。透過不斷拓闊產品組合，我們分銷業務已分別於2017財政年度、2018財政年度及2019財政年度各年引入69項、128項及221項新產品（主要為保健產品），當中產品一般是指一品牌下的各產品線其中之一。於2017財政年度及2018財政年度各年，我們分銷業務銷售新產品所得的收入約為51.3百萬港元及101.8百萬港元，分別較上一年度的分銷業務收入增加32.3%及33.2%。於2019財政年度，我們分銷業務銷售新產品所得的收入約為50.4百萬港元，佔總收入的7.2%。

我們識別合適產品的能力，主要歸因於我們經驗豐富及敬業的採購團隊及產品開發團隊，彼等於行業擁有豐富經驗。我們管理團隊的深入行業知識及經驗亦有助我們識別市場趨勢並理解消費者的需求，使我們能夠採購合適產品及擴大產品供應，以適應瞬息萬變的市場趨勢。然而，倘我們無法識別並預測消費者的需求或無法採購迎合彼等需求的新產品，我們的業務、財務狀況及經營業績或會受到重大不利影響。

產品組合

我們提供一系列產品，包括多個品牌的中成藥、保健、皮膚護理、個人護理及其他健康護理產品。於我們分銷業務的各產品類別，我們提供廣泛的產品選擇，讓消費者能滿足其需要，並讓我們適應瞬息萬變的市場趨勢。於2019財政年度，我們於分銷業務中透過向客戶銷售117項中成藥、203項保健、56項皮膚護理、45項個人護理及57項其他健康護理產品帶來收入，當中產品一般是指一品牌下的各產品線其中之一。

於2017財政年度及2018財政年度，中成藥產品類別為我們分銷業務中的最大產品類別，其分別於2017財政年度、2018財政年度及2019財政年度各年貢獻我們總收入約59.9%、42.4%及38.2%。保健產品類別為我們於往績記錄期間分銷業務中增長快速的產品類別，於2017財政年度、2018財政年度及2019財政年度各年分別佔我們總收入約23.2%、37.7%及41.0%。產品組合的改變受多個因素帶動，包括市場趨勢、消費者偏好及新產品開發等。鑑於產品類別的毛利率各有不同，產品組合的改變可能導致本集團的整體利潤率及盈利能力出現波動。

財務資料

我們擴大銷售網絡的能力

我們透過分銷業務（線下）及透過線上及線下銷售網絡經營的零售業務來經營業務。於往績記錄期間，我們超過83.0%的總收入來自透過分銷業務在線下向連鎖零售商進行銷售。

除分銷業務外，我們亦透過零售業務在線上及線下銷售我們的產品。於往績記錄期間，我們產品的線上銷售主要是透過JD.hk（海囤全球 京東旗下全球直購平台）及Tmall.hk（天貓國際）兩個電子商務門戶網站進行。自2018年起，我們亦在澳門經營兩家實體零售店。透過零售業務，我們能夠直接接觸更廣泛的客戶，讓我們了解消費者的需求、市場趨勢、消費者偏好及一般零售環境。我們的零售業務仍處於發展階段，在整個往績記錄期間合共佔我們總收入不足5.0%。

我們將繼續物色機遇擴大銷售網絡（如線下銷售以滲透入中國市場），以拓闊收入基礎。然而，倘新分銷渠道對我們產品的需求不足或經濟、政治及社會環境出現非我們所能控制的任何變動，我們的業務、財務狀況及經營業績或會受到重大不利影響。

香港社會動盪

於2017財政年度、2018財政年度及2019財政年度各年，我們總收入中分別99.0%、93.8%及90.9%是來自香港（我們的最大市場）的銷售。我們在香港的銷售及盈利能力可能受到多項因素的負面影響，包括香港整體經濟及政治狀況。

我們產品的最終消費者來自各階層，包括本地居民及旅客。香港社會動盪整體對本地零售行業帶來影響，並影響香港本地居民的消費意欲。另外，香港社會動盪已影響香港旅遊業，並影響訪港旅客人數。自香港社會動盪開始以來，經濟衰退已出現。於2019年第四季，香港實質本地生產總值較2018年同期下跌了2.9%。由於香港社會動盪，我們於2019財政年度下半年的收入增長勢頭受到不利影響，以及我們的總收入由2018財政年度的693.3百萬港元僅增加約1.1%至2019財政年度的700.8百萬港元。

倘香港社會動盪再次發生，我們的業務、財務狀況及經營業績可能會進一步受到不利影響。

財務資料

呈列及編製基準

歷史財務資料乃透過應用合併會計法原則按綜合基準編製，猶如重組已於往績記錄期間初完成。

歷史財務資料乃根據香港財務報告準則編製。本集團於編製整個往績記錄期間的歷史財務資料時已提早採納於2019年1月1日開始的會計期間生效的所有香港財務報告準則連同相關過渡條文。

有關歷史財務資料的呈列基準及編製基準的進一步詳情，分別載於會計師報告所載歷史財務資料附註2.1及2.2。

提早採納香港財務報告準則第9號

香港財務報告準則第9號「*金融工具*」(「**香港財務報告準則第9號**」)自往績記錄期間起及於整個期間內已獲採納及貫徹應用於我們的綜合財務報表，以取代香港會計準則第39號「*金融工具：確認及計量*」(「**香港會計準則第39號**」)，使我們的綜合財務報表可按年度基準比較，並讓投資者更深入了解我們的財務表現及狀況。

根據我們的內部評估，與香港會計準則第39號相比，採納香港財務報告準則第9號對本集團於整個往績記錄期間的財務狀況及表現沒有重大影響。

提早採納香港財務報告準則第15號

香港財務報告準則第15號「*來自客戶合約的收入*」(「**香港財務報告準則第15號**」)自往績記錄期間起及於整個期間內已獲採納及貫徹應用於我們的綜合財務報表，以取代香港會計準則第18號「*收入*」(「**香港會計準則第18號**」)，使我們的綜合財務報表可按年度基準比較，並讓投資者更深入了解我們的財務表現及狀況。

在激勵連鎖零售商客戶推廣我們的產品時，我們就彼等購買我們的產品而向彼等提供折扣及返利，該等折扣及返利乃抵銷彼等應付給我們的款項。在估計各報告期末將予撥備的折扣及返利的金額(根據香港財務報告準則第15號被稱為可變代價)時，可能存在符合香港財務報告準則第15號(與香港會計準則第18號不同)下的確認標準的折扣及返利。舉例而言，於報告期末可能存在仍不確定的折扣及返利，該等折扣及返利可能無法根據香港會計準則第18號予以確認，惟倘符合相關標準，則根據香港財務報告準則第15號確認。

財務資料

根據我們的內部評估，採納香港財務報告準則第15號對我們綜合財務報表的若干主要項目及主要比率的影響如下：

	根據香港財務 報告準則 第15號呈報 (A)	假如根據香港 會計準則 第18號呈報 (B)	差額 (A) - (B)
年內溢利 (千港元)			
— 2017財政年度	63,926	70,000	(6,074)
— 2018財政年度	100,900	101,540	(640)
— 2019財政年度	54,516	51,427	3,089
淨資產 (千港元)			
— 2017年12月31日	123,122	131,805	(8,683)
— 2018年12月31日	113,951	123,274	(9,323)
— 2019年12月31日	118,360	126,727	(8,367)
流動比率 (倍)			
— 2017年12月31日	3.2	3.7	(0.5)
— 2018年12月31日	1.2	1.2	—
— 2019年12月31日	1.2	1.2	—
速動比率 (倍)			
— 2017年12月31日	2.8	3.2	(0.4)
— 2018年12月31日	0.9	0.9	—
— 2019年12月31日	0.8	0.9	(0.1)
資產負債比率 (%)			
— 2017年12月31日	52.1	48.6	3.5
— 2018年12月31日	124.7	115.3	9.4
— 2019年12月31日	140.8	133.7	7.1

提早採納香港財務報告準則第16號

香港財務報告準則第16號「租賃」(「香港財務報告準則第16號」)自往績記錄期間起及於整個期間內已獲採納及貫徹應用於我們的綜合財務報表，以取代香港會計準則第17號「租賃」(「香港會計準則第17號」)，使我們的綜合財務報表可按年度基準比較，並讓投資者更深入了解我們的財務表現及狀況。

根據香港會計準則第17號，經營租賃付款在租賃期內按直線法於綜合損益及其他全面收益表扣除，而經營租賃承擔乃於綜合財務報表的附註中單獨披露，並於綜合財務狀況表外確認。根據

財務資料

香港財務報告準則第16號，所有租賃（租賃期少於12個月或屬低價值的租賃除外）須於有關租賃開始時以資產（即使用權資產）及金融負債（即租賃負債）形式在我們的綜合財務狀況表確認。

根據我們的內部評估，倘若香港會計準則第17號已獲採納，對我們的除稅後溢利及淨資產的影響甚微。

下文載列採納香港財務報告準則第16號對我們綜合財務報表的若干主要項目及主要比率的影响：

	根據香港財務 報告準則 第16號呈報 (C)	假如根據香港 會計準則 第17號呈報 (D)	差額 (C) - (D)
年內溢利 (千港元)			
— 2017財政年度	63,926	63,930	(4)
— 2018財政年度	100,900	101,278	(378)
— 2019財政年度	54,516	54,623	(107)
淨資產 (千港元)			
— 2017年12月31日	123,122	123,129	(7)
— 2018年12月31日	113,951	114,336	(385)
— 2019年12月31日	118,360	118,852	(492)
流動比率 (倍)			
— 2017年12月31日	3.2	3.2	—
— 2018年12月31日	1.2	1.2	—
— 2019年12月31日	1.2	1.2	—
速動比率 (倍)			
— 2017年12月31日	2.8	2.9	(0.1)
— 2018年12月31日	0.9	0.9	—
— 2019年12月31日	0.8	0.9	(0.1)
資產負債比率 (%)			
— 2017年12月31日	52.1	51.3	0.8
— 2018年12月31日	124.7	111.5	13.2
— 2019年12月31日	140.8	127.1	13.7

財務資料

主要會計政策及關鍵估計和判斷

下文載列我們認為對本身而言屬重要或涉及於編製本集團財務資料時採用的最重要估計及判斷的會計政策。我們的主要會計政策、估計及判斷對了解我們財務狀況及經營業績而言非常重要，有關詳情載於會計師報告歷史財務資料附註3及4。

主要會計政策

- (i) **附屬公司** — 附屬公司為由本公司直接或間接控制的實體。當本集團可自參與投資對象的業務而獲得或有權獲得可變回報，並能透過其對投資對象的權力影響該等回報，即已形成控制權。並無喪失控制權的附屬公司所有權權益的變動會按權益交易入賬。
- (ii) **收入確認** — 本集團於資產控制權轉移至客戶的時間點（一般為交付貨品時）確認銷售貨品所得收入。
- (iii) **存貨** — 存貨以成本及可變現淨值兩者中的較低者列賬。成本按先入先出基準釐定。可變現淨值按估計售價減完工及出售將產生的任何估計成本計算。
- (iv) **金融資產減值** — 本集團就並非按公平值計入損益持有的所有債務工具的預期信貸虧損（「預期信貸虧損」）確認撥備。預期信貸虧損乃基於根據合約到期的合約現金流量與本集團預期收取的所有現金流量之間的差額而釐定，並以原實際利率的近似值貼現。預期現金流量將包括出售所持抵押品的現金流量或包含於合約條款內的其他信貸提升措施。
- (v) **公平值計量** — 本集團於各報告期末按公平值計量[編纂]可換股票據衍生工具部分等項目。公平值是指於計量日市場參與者之間進行有序交易時，出售資產應得的價格或轉移負債應付的價格。

財務資料

- (vi) **折舊** — 折舊乃以直線法按物業、廠房及設備下各項目的估計可使用年期撇銷其成本至剩餘價值計算。就此而言所採用的主要年率如下：

租賃土地及樓宇	4%或按租賃年期
租賃資產改良工程	20%或按租賃年期（以較短者為準）
辦公設備	20%
傢具及固定裝置	20%
汽車	33 $\frac{1}{3}$ %

- (vii) **租賃** — 本集團於租賃開始日期（即相關資產可供使用之日）確認**使用權資產**。使用權資產按成本減任何累計折舊及減值虧損計量，並就租賃負債任何重新計量作出調整。已確認的使用權資產在其估計可使用年期及租賃期內（以較短者為準）按直線法計提折舊。

於租賃開始日期，本集團確認以租賃期內將予支付的租賃付款現值計量的**租賃負債**。在開始日期之後，租賃負債的金額將會增加以反映利息的增加，並減少以反映已支付的租賃付款。

短期租賃的租賃付款在租賃期內按直線法確認為開支。本集團將短期租賃確認豁免應用於我們辦公單位的短期租賃（即自開始日期起計的租期為12個月或以下且不包含購買選擇權的租賃）。

關鍵會計估計和判斷

- (i) **貿易應收款項減值** — 本集團的貿易應收款項減值政策乃基於貿易應收款項的可收回性及賬齡分析評估以及其他定量及定性資料，按歷史信貸虧損經驗計算全期的預期信貸風險，及按管理層對前瞻性資料的判斷及評估而作出。於評估該等應收款項的最終能否變現時，須基於各客戶的現時信譽、過往收款紀錄及其後結算而作出重大判斷及估計。
- (ii) **就陳舊及滯銷存貨計提撥備** — 本集團於各報告期末進行存貨審閱，並就陳舊及滯銷項目計提撥備。管理層於各報告期末對估計進行再評估。

財務資料

經營業績

	2017 財政年度 千港元	2018 財政年度 千港元	2019 財政年度 千港元
收入	366,478	693,326	700,755
銷售成本	<u>(257,987)</u>	<u>(483,027)</u>	<u>(509,614)</u>
毛利	108,491	210,299	191,141
其他收入及收益	17	18	397
銷售及分銷開支	(15,409)	(47,729)	(62,295)
行政開支	(12,547)	(33,598)	(54,894)
財務成本	(2,677)	(11,714)	(5,989)
可換股票據衍生工具部分公平值 收益／(虧損)	(1,080)	11,700	–
贖回可換股票據虧損	<u>–</u>	<u>(5,297)</u>	<u>–</u>
除稅前溢利	76,795	123,679	68,360
所得稅	<u>(12,869)</u>	<u>(22,779)</u>	<u>(13,844)</u>
年內溢利	<u><u>63,926</u></u>	<u><u>100,900</u></u>	<u><u>54,516</u></u>
非香港財務報告準則計量指標			
經調整年內溢利 ^(附註)	<u><u>65,590</u></u>	<u><u>106,722</u></u>	<u><u>66,938</u></u>

附註：經調整年內溢利定義為撇除[編纂]開支、[編纂]可換股票據的推定利息、[編纂]可換股票據衍生工具部分公平值收益／(虧損)及贖回[編纂]可換股票據虧損的年內溢利。有關進一步詳情，請參閱本節「非香港財務報告準則計量指標」。

財務資料

綜合損益及其他全面收益表中若干項目的說明

收入

下表載列於往績記錄期間按產品類別作出的收入連同貢獻收入的产品數目分析：

產品	2017財政年度			2018財政年度			2019財政年度		
	佔總		產品數目	佔總		產品數目	佔總		產品數目
	收入	百分比		收入	百分比		收入	百分比	
收入	百分比	產品數目	收入	百分比	產品數目	收入	百分比	產品數目	
	千港元	%		千港元	%		千港元	%	
分銷業務									
中成藥	219,347	59.9	71	293,816	42.4	85	267,377	38.2	117
保健	85,143	23.2	49	261,109	37.7	117	287,523	41.0	203
皮膚護理	17,020	4.6	21	40,133	5.8	33	39,482	5.6	56
個人護理	11,953	3.3	25	20,971	3.0	33	21,183	3.0	45
其他健康護理	32,960	9.0	21	57,362	8.3	23	51,377	7.4	57
	<u>366,423</u>	<u>100.0</u>	<u>187</u>	<u>673,391</u>	<u>97.2</u>	<u>291</u>	<u>666,942</u>	<u>95.2</u>	<u>478</u>
零售業務⁽¹⁾	<u>55</u>	<u>0.0</u>		<u>19,935</u>	<u>2.8</u>		<u>33,813</u>	<u>4.8</u>	
總計	<u><u>366,478</u></u>	<u><u>100.0</u></u>		<u><u>693,326</u></u>	<u><u>100.0</u></u>		<u><u>700,755</u></u>	<u><u>100.0</u></u>	

財務資料

下文載列於往績記錄期間參照按產品類別劃分的銷量及平均售價作出的收入分析：

產品	2017財政年度			2018財政年度			2019財政年度		
	收入	銷量	平均	收入	銷量	平均	收入	銷量	平均
			售價 ⁽²⁾			售價 ⁽²⁾			售價 ⁽²⁾
千港元	千件	港元	千港元	千件	港元	千港元	千件	港元	
分銷業務									
中成藥	219,347	2,638	83.2	293,816	3,954	74.3	267,377	4,287	62.4
保健	85,143	709	120.1	261,109	2,449	106.6	287,523	3,024	95.1
皮膚護理	17,020	209	81.3	40,133	550	72.9	39,482	554	71.3
個人護理	11,953	218	54.9	20,971	484	43.3	21,183	572	37.0
其他健康護理	32,960	578	57.0	57,362	931	61.6	51,377	869	59.2
	366,423	4,352	84.2	673,391	8,368	80.5	666,942	9,306	71.7
零售業務 ⁽¹⁾	55	–	105.2	19,935	148	135.5	33,813	376	90.0
總計／整體	<u>366,478</u>	<u>4,352</u>	84.2	<u>693,326</u>	<u>8,516</u>	81.4	<u>700,755</u>	<u>9,682</u>	72.4

財務資料

下文載列於往績記錄期間參照按我們第三方品牌產品與自家品牌產品劃分的銷量及平均售價作出的收入分析：

產品	2017財政年度			2018財政年度			2019財政年度		
	收入	銷量	平均 售價 ⁽²⁾	收入	銷量	平均 售價 ⁽²⁾	收入	銷量	平均 售價 ⁽²⁾
	千港元	千件	港元	千港元	千件	港元	千港元	千件	港元
分銷業務									
第三方品牌產品	357,673	4,288	83.4	648,861	8,178	79.3	640,083	9,036	70.8
自家品牌產品	8,750	64	136.4	24,530	190	128.6	26,859	270	99.5
	366,423	4,352	84.2	673,391	8,368	80.5	666,942	9,306	71.7
零售業務⁽¹⁾	55	–	105.2	19,935	148	135.5	33,813	376	90.0
總計／整體	366,478	4,352	84.2	693,326	8,516	81.4	700,755	9,682	72.4

附註：

- (1) 有關透過我們的線上及線下銷售網絡銷售的產品（當中包括分銷業務中的少數產品及一般在第三方藥房銷售的產品），請參閱本文件「業務—零售業務」。
- (2) 銷售產品所產生的收入除以銷量

我們的總收入由2017財政年度的366.5百萬港元增加約89.2%至2018財政年度的693.3百萬港元，其後增加1.1%至2019財政年度的700.8百萬港元。畢竟，我們於往績記錄期間錄得收入增長，複合年增長率為38.3%。然而，我們的收入增長勢頭受到於2019財政年度下半年發生的香港社會動盪的不利影響，導致我們的收入於2019財政年度總體輕微增加7.5百萬港元或1.1%。

分銷業務

就我們的分銷業務而言，各產品類別於往績記錄期間的首兩年均展現收入增長，當中：

- 2017財政年度與上一年相比，保健及中成藥產品類別的收入分別增加約170.0%及45.8%；及
- 2018財政年度與2017財政年度相比，保健及中成藥產品類別的收入分別增加約206.7%及34.0%。

財務資料

於2019財政年度，我們的收入增長勢頭受到於2019財政年度下半年發生的香港社會動盪的不利影響，導致我們分銷業務所有產品類別的收入減少，惟保健及個人護理產品類別除外，前者收入增加約10.1%，後者則增加1.0%，至於我們來自中成藥、皮膚護理及其他健康護理產品各個類別的收入則於年內分別減少約9.0%、1.6%及10.4%。

於往績記錄期間，我們的產品組合有所轉變，當中保健產品類別所佔的總收入由2017財政年度的23.2%增加至2019財政年度約41.0%，至於中成藥產品類別則佔2019財政年度總收入的38.2%（於2017財政年度為59.9%）。儘管中成藥產品類別於2017財政年度至2018財政年度兩個年度一直為我們的主要產品類別，但由於保健產品類別於往績記錄期間強勁增長，其於2019財政年度首次成為我們的主要產品類別。

董事相信，我們於其後年間不斷推出新產品及擴大此類產品銷售規模的能力，是推動我們於往績記錄期間的分銷業務收入增長的主要因素。通過我們在香港的連鎖零售商客戶，我們裝備了完善的零售分銷渠道，有能力通過推出備受消費者追捧的新產品來實現業務增長。我們的採購團隊和產品開發團隊通過市場研究和分析，以確定當前的市場趨勢和消費者的需要；根據所獲得的信息以及我們的進一步研究和分析，我們的管理層將確定可能從品牌商採購的品牌、產品和產品單位，或（就自家品牌產品而言）聘請外部製造商以原設計製造方式進行生產，以確保我們的產品組合符合當前消費者的期望和偏好。為此，我們分銷業務分別在2017財政年度、2018財政年度及2019財政年度，推出了69項、128項及221項新產品。於2017財政年度及2018財政年度，我們分銷業務銷售新產品的收入分別約為51.3百萬港元及101.8百萬港元，分別較上一年度增加分銷業務收入32.3%及33.2%。於2019財政年度，我們分銷業務銷售新產品所得的收入約為50.4百萬港元，佔年內總收入的7.2%。除此之外，在推出後的該等年度，我們能夠實現產品銷售的增長。於2017財政年度、2018財政年度及2019財政年度，來自分銷業務中銷售現有產品（即任何過往年度推出的產品）的收入分別約為315.1百萬港元、571.6百萬港元及616.6百萬港元。於2017財政年度及2018財政年度，分銷業務收入總體增長中分別約67.7%及66.8%，乃歸因於我們現有產品銷售收入的增長。於2019財政年度（我們的收入增長勢頭受到於2019財政年度下半年發生的香港社會動盪的不利影響），我們的總收入僅增加約7.5百萬港元或1.1%，以及我們來自現有產品銷售的收入減少56.8百萬港元或8.4%。董事認為，總體增長趨勢的相關因素包括我們為提高現有產品的市場滲透率所做的努力、我們的營銷及推廣行動所帶來的品牌和產品知名度的提高、連鎖零售商客戶於熟悉產品和市場反應後為求增加產品的供應量而擴大購買規模、消費者對我們現有產品的接受程度不斷

財務資料

提高，以及我們的連鎖零售商客戶和我們根據對消費者特定產品的消費模式的了解而對分銷和銷售策略進行的微調等。於往績記錄期間，我們分銷業務銷售新產品產生的收入中超過60.2%來自保健產品的銷售。有關更多詳情，請參閱本文件中的「業務－推出新產品」。

我們認識到不斷發展的產品組合對我們業務增長的重要性，所以將會致力於通過引入來自第三方品牌商嶄新的保健、皮膚護理和個人護理產品，以及開發本身品牌的新保健產品，專注為客戶持續拓闊產品的選擇範圍。我們還將尋求通過地域擴張和新銷售網絡的發展來維持分銷業務的增長。就此而言，我們(i)已就在中國成立合營企業與華潤醫藥集團訂立協議，預期該合營企業將可利用華潤醫藥集團的網絡在中國分銷（其中包括）我們的產品，從而作為我們的分銷業務拓展至中國市場的跳板；及(ii)擬收購具有穩健客戶基礎的本地分銷商或貿易商，以將我們的線下銷售擴大到香港其他非連鎖零售商，並增加我們的收入來源。此外，由於我們相信增加品牌勢力並提升品牌形象，將增強我們現有和潛在的供應商和連鎖零售商客戶對我們分別作為分銷商和供應鏈合作夥伴的能力的信心，並能為進一步的業務合作鋪路，所以我們將加強營銷及推廣力度，以提高我們產品的知名度，並提高本集團作為「TYCOON」品牌的大健康及生活相關產品提供者的知名度。有關更多詳情，請參閱本文件中的「業務－業務策略」。

於往績記錄期間，平均售價由2017財政年度的每件產品84.2港元逐漸減少至2018財政年度的每件產品80.5港元，繼而至2019財政年度的每件產品71.7港元，主要是由於我們的產品組合轉向新產品，而該等新產品的售價低於整體平均水平。董事確認，於往績記錄期間，我們的售價概無發生會對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響的變動。

零售業務

我們零售業務的所得收入由2017財政年度約55,000港元增加至2018財政年度的19.9百萬港元，繼而至2019財政年度的33.8百萬港元。該增長主要歸因於(i)我們於期內發展跨境電子商務業務；及(ii)我們分別於2018年7月及11月於澳門開始經營兩家實體零售店。

地理資料

下文載列於往績記錄期間按客戶所在地作出的收入分析：

	2017 財政年度 千港元	2018 財政年度 千港元	2019 財政年度 千港元
香港	362,852	650,320	636,952
其他	3,626	43,006	63,803
總計	<u>366,478</u>	<u>693,326</u>	<u>700,755</u>

財務資料

作為分銷業務的一部分，我們將大部分產品分銷給香港的零售商及貿易商。於2017財政年度、2018財政年度及2019財政年度，我們向香港客戶銷售產品的收入分別佔總收入的99.0%、93.8%及90.9%。

於2017財政年度、2018財政年度及2019財政年度，我們來自其他地區的收入，分別佔我們總收入的1.0%、6.2%及9.1%。該等地區包括(i)澳門，我們目前在該地區開設兩家實體零售店，作為零售業務的一部分；(ii)中國，我們的客戶透過我們的網上商店購買產品，作為零售業務的一部分；及(iii)新加坡，我們在該地區設有業務據點經營分銷業務。

銷售網絡

下文載列於往績記錄期間按銷售網絡作出的收入、毛利及毛利率分析：

	2017財政年度			2018財政年度			2019財政年度		
	收入	毛利	毛利率	收入	毛利	毛利率	收入	毛利	毛利率
	千港元	千港元	%	千港元	千港元	%	千港元	千港元	%
分銷業務									
連鎖零售商	347,654	106,540	30.6	625,879	203,110	32.5	586,243	184,730	31.5
非連鎖零售商 及貿易商	18,769	1,943	10.4	47,512	4,091	8.6	80,699	827	1.0
	<u>366,423</u>	<u>108,483</u>	29.6	<u>673,391</u>	<u>207,201</u>	30.8	<u>666,942</u>	<u>185,557</u>	27.8
零售業務									
網上商店	55	8	14.5	12,664	2,643	20.9	15,279	4,071	26.6
澳門零售店	–	–	不適用	7,271	455	6.3	18,534	1,513	8.2
	<u>55</u>	<u>8</u>	14.5	<u>19,935</u>	<u>3,098</u>	15.5	<u>33,813</u>	<u>5,584</u>	16.5
總計/ 整體	<u><u>366,478</u></u>	<u><u>108,491</u></u>	29.6	<u><u>693,326</u></u>	<u><u>210,299</u></u>	30.3	<u><u>700,755</u></u>	<u><u>191,141</u></u>	27.3

於往績記錄期間，我們的大部分銷售乃向分銷業務的連鎖零售商作出，佔本集團總收入的83.0%以上，我們向連鎖零售商銷售的毛利率介乎約30.6%至32.5%，而我們向非連鎖零售商及貿易商銷售的毛利率則介乎約1.0%至10.4%。毛利率相對較低是由於與連鎖零售商相比，非連鎖零售商（大部分為藥房）及貿易商通常以相同產品的較低價格轉售我們的產品，原因為連鎖零售商一

財務資料

般以所提供產品的質量及真實性而信譽昭著。儘管向非連鎖零售商及貿易商銷售產品的毛利率相對較低，但董事認為，本集團得益於更廣泛的客戶群，以及於加入該等客戶群體後銷售網絡多元化所產生的更多收入。就此而言，我們有意收購本地分銷商或貿易商，該分銷商或貿易商就中成藥、保健、皮膚護理、個人護理及／或其他大健康或生活相關產品在香港擁有穩固的非連鎖零售商客戶群，以讓我們在收購後可立即接觸該分銷商或貿易商的現有客戶群。有關進一步詳情，請參閱本文件「業務－業務策略－(A)通過以下各項進一步發展我們的供應鏈及零售管理：(i)透過分銷業務模式（線下）、跨境電子商務業務及潛在收購，令產品更易到達消費者供其選用－透過收購擁有穩固客戶群的本地分銷商或貿易商，將我們的線下銷售擴展至香港其他非連鎖零售商」。

就零售業務而言，於往績記錄期間，我們的銷售乃透過網上商店及澳門的零售店作出，毛利率分別為約14.5%至26.6%及約6.3%至8.2%。我們透過澳門零售店作出銷售的毛利率相對較低，原因是我們在澳門的業務被視為相對較新，且我們採用了具有競爭力的定價政策，以擴大我們的客戶群及提升澳門零售店的聲譽。

採購渠道

下文載列於往績記錄期間銷售經由不同採購渠道採購的產品所得的收入、毛利及毛利率分析：

	2017財政年度			2018財政年度			2019財政年度		
	收入	毛利	毛利率	收入	毛利	毛利率	收入	毛利	毛利率
	千港元	千港元	%	千港元	千港元	%	千港元	千港元	%
第三方品牌商：									
－有訂立協議／ 授權書	270,173	75,031	27.8	389,896	114,148	29.3	359,330	85,447	23.8
－無訂立協議／ 授權書	32,579	9,175	28.2	59,198	15,998	27.0	80,171	22,563	28.1
	302,752	84,206	27.8	449,094	130,146	29.0	439,501	108,010	24.6
製造商	8,780	5,946	67.7	24,687	18,023	73.0	27,055	19,861	73.4
其他供應商：									
分銷商及貿易商	54,946	18,339	33.4	219,545	62,130	28.3	234,199	63,270	27.0
總計／整體	366,478	108,491	29.6	693,326	210,299	30.3	700,755	191,141	27.3

財務資料

於往績記錄期間，銷售採購自第三方品牌商的產品分別佔2017財政年度、2018財政年度及2019財政年度的總收入的82.6%、64.8%及62.7%，而銷售採購自分銷商及貿易商的產品則分別佔總收入的15.0%、31.7%及33.4%。2018財政年度銷售採購自分銷商及貿易商的產品所帶來的收入增加主要是由於2017財政年度推出若干產品的全年效應，以及於2018財政年度推出採購自分銷商及貿易商的新產品增加，此乃由於我們無法直接從品牌商採購該等第三方品牌產品，其中若干品牌商可能僅有意與彼等已建立長期業務關係的現有分銷商交易。

於往績記錄期間，我們銷售採購自製造商的產品（為我們的自家品牌產品）的毛利率介乎67.7%至73.4%，一般高於銷售採購自第三方品牌商的產品的毛利率（介乎23.8%至29.3%）及銷售採購自分銷商及貿易商的產品的毛利率（介乎27.0%至33.4%）。透過直接從自家品牌產品的製造商採購產品，我們可節省因品牌商及／或其他參與第三方品牌產品供應鏈的中間分銷商或貿易商的價格加成所產生的成本，而此乃符合行業慣例。於往績記錄期間，我們有關銷售採購自第三方品牌商的產品的毛利率有增加亦有減少，主要是由於在我們採購自第三方品牌商的產品中，中成藥產品的佔比相對較大，而中成藥產品在其銷售的毛利率方面呈相似的趨勢。此外，於往績記錄期間，我們有關銷售採購自分銷商及貿易商的產品的毛利率呈下降趨勢，主要是由於在我們採購自分銷商及貿易商的產品中，保健產品的佔比相對較大，而保健產品在其銷售的毛利率方面呈相似的下降趨勢，此乃主要歸因於我們為擴大產品組合而採購相對較多的保健產品，而其溢利率較低。

銷售成本

於2017財政年度、2018財政年度及2019財政年度各年，我們的銷售成本分別約為258.0百萬港元、483.0百萬港元及509.6百萬港元，這主要包括存貨的採購成本及入境物流成本。

董事確認，於往績記錄期間，我們從供應商採購的貨品的購買價格概無經歷任何會對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響的變動。

下文載列於往績記錄期間參照其歷史波動作出的銷售成本假設增加或減少（而所有其他因素保持不變）對除稅前溢利變動的敏感度分析：

	除稅前溢利減少／增加		
	2017 財政年度 千港元	2018 財政年度 千港元	2019 財政年度 千港元
銷售成本的假設波動			
增加／減少40%	-/+ 103,195	-/+ 193,211	-/+ 203,846
增加／減少60%	-/+ 154,792	-/+ 289,816	-/+ 305,768
增加／減少80%	-/+ 206,390	-/+ 386,422	-/+ 407,691

財務資料

毛利及毛利率

我們在競爭激烈的環境中營運，我們在產品質量、普及程度及定價等各方面與對手競爭。客戶可能較為願意與我們（作為單一供應商）進行交易，以便即時獲得120個香港及海外大健康及生活相關產品品牌。統一的加成並不適用於我們的整體產品。因此，整體毛利率受廣泛產品組合內的個別產品利潤率組合影響。

董事確認，於往績記錄期間，我們的定價政策概無任何已對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響的變動。

下文載列於往績記錄期間按產品類別作出的毛利及毛利率分析：

產品	2017財政年度		2018財政年度		2019財政年度	
	毛利 千港元	毛利率 %	毛利 千港元	毛利率 %	毛利 千港元	毛利率 %
分銷業務						
中成藥	60,674	27.7	83,200	28.3	65,330	24.4
保健	30,468	35.8	87,595	33.5	87,712	30.5
皮膚護理	4,189	24.6	9,079	22.6	7,699	19.5
個人護理	3,340	27.9	6,226	29.7	4,631	21.9
其他健康護理	9,812	29.8	21,101	36.8	20,185	39.3
	<u>108,483</u>	29.6	<u>207,201</u>	30.8	<u>185,557</u>	27.8
零售業務 (附註)	<u>8</u>	14.5	<u>3,098</u>	15.5	<u>5,584</u>	16.5
總計 / 整體	<u><u>108,491</u></u>	29.6	<u><u>210,299</u></u>	30.3	<u><u>191,141</u></u>	27.3

中成藥及保健產品一直為我們的兩個主要產品類別，佔我們大部分的總毛利及整體毛利率。鑑於我們的採購團隊及產品開發團隊的努力，我們能採購及供應多款廣受歡迎及源自海外國家的保健產品，而該等產品在市場上並無或只有少數競爭對手提供（即這方面的競爭相對較少）。因此，與可能已在本地市場上銷售一段時間的中成藥產品相比，我們就保健產品設定售價及獲得較高的溢利率方面一般享有更大的靈活性。

財務資料

下文載列於往績記錄期間按我們第三方品牌產品與自家品牌產品劃分的毛利及毛利率分析：

產品	2017財政年度		2018財政年度		2019財政年度	
	毛利 千港元	毛利率 %	毛利 千港元	毛利率 %	毛利 千港元	毛利率 %
分銷業務						
第三方品牌產品	102,543	28.7	189,301	29.2	165,831	25.9
自家品牌產品	<u>5,940</u>	67.9	<u>17,900</u>	73.0	<u>19,726</u>	73.4
	108,483	29.6	207,201	30.8	185,557	27.8
零售業務 (附註)	<u>8</u>	14.5	<u>3,098</u>	15.5	<u>5,584</u>	16.5
總計／整體	<u><u>108,491</u></u>	29.6	<u><u>210,299</u></u>	30.3	<u><u>191,141</u></u>	27.3

附註：有關透過我們的線上及線下銷售網絡銷售的產品（當中包括分銷業務中的少數產品及一般在第三方藥房銷售的產品），請參閱本文件「業務—零售業務」。

於往績記錄期間，自家品牌產品的毛利率一般高於我們的第三方品牌產品，此乃符合行業慣例，原因為透過直接從自家品牌產品的製造商採購產品，我們可節省因品牌商及／或其他參與第三方品牌產品供應鏈的中間分銷商或貿易商的價格加成所產生的成本。此外，由於自家品牌產品是為我們獨家製造，且由我們在市場上獨家銷售，因此我們一般在設定售價以應對其市場需求及接受程度時更具靈活性。

銷售及分銷開支

	2017 財政年度 千港元	2018 財政年度 千港元	2019 財政年度 千港元
廣告及推廣開支	3,841	21,124	22,215
員工薪金及佣金	6,250	13,742	24,854
招待	2,807	2,712	1,782
運輸及報關開支	972	4,159	4,590
折舊	1,088	3,313	6,168
電子商務門戶服務費	–	1,409	1,941
租金開支	271	333	50
其他	<u>180</u>	<u>937</u>	<u>695</u>
總計	<u><u>15,409</u></u>	<u><u>47,729</u></u>	<u><u>62,295</u></u>

財務資料

於2017財政年度、2018財政年度及2019財政年度，我們的銷售及分銷開支分別佔總收入約4.2%、6.9%及8.9%。

廣告及推廣開支以及員工薪金及佣金一直是我們銷售及分銷開支的兩大項目，於2017財政年度、2018財政年度及2019財政年度，前者分別佔我們總收入約1.0%、3.0%及3.2%，而後者則分別佔我們總收入的1.7%、2.0%及3.5%。

我們的成功歸功於（其中包括）多方位的營銷及推廣策略，該策略融合了傳統營銷活動（例如電視、報章、雜誌等）及數碼媒體的應用（例如邀請網絡紅人在社交媒體上推廣產品）。就我們的自家品牌產品而言，我們不僅旨在刺激銷售，還旨在通過我們的營銷活動建立理想的品牌身份及形象，並達至目標市場地位。至於我們的第三方品牌產品，考慮到品牌商本身的營銷及定位策略，我們一般專注於提升消費者對產品的認識。

廣告及推廣開支由2017財政年度的3.8百萬港元增加約17.3百萬港元或455.3%至2018財政年度的21.1百萬港元，並再輕微增加1.1百萬港元或5.2%至2019財政年度的22.2百萬港元，主要是由於(i)我們大力建立於2017年11月推出的自家品牌「Boost & Guard (BG補健)」(現稱「Boost & Guard (BG博健科研)」)的品牌知名度，該品牌於2018財政年度成為我們最暢銷的自家品牌產品品牌；及(ii)我們調配資源以推廣及營銷於2018財政年度及2019財政年度推出的數個主要保健第三方品牌產品，以建立消費者對品牌的認識及刺激銷售。

我們不時產生的廣告及推廣開支金額在很大程度上取決於我們新產品（其中包括自家品牌產品）的推出計劃。當我們推出一個新的自家品牌時，我們可能有必要加大營銷及推廣力度，將大量資源用於品牌建設，因此產生的廣告及推廣開支可能會變得更大。由於一旦建立起足夠的品牌知名度，有關特定自家品牌的營銷及推廣工作可能會減少，並且僅限於維護品牌勢力和地位所需，所以預計不會在本質上重複就此產生開支。董事預期，當我們認為循（其中包括）營銷及品牌管理和定位的角度，有利於引進自家品牌產品下的新品牌或重新推動及推出我們品牌下的現有自家品牌產品時，本集團才會在未來進行類似於「Boost & Guard (BG補健)」(現稱「Boost & Guard (BG博健科研)」)的品牌建設活動時招致大量廣告及推廣開支。我們計劃通過在現有和新產品線下引入和開發新的保健產品，以擴大我們的自家品牌產品組合，其中包括產前護理產品及迎合嬰兒和老年人需要的產品。有關我們打算就自家品牌產品進行的營銷及推廣活動的更多詳情，請參閱本文件中的「業務－業務策略－(B)進一步投資於我們的品牌管理，以提高大眾對本集團及產品的認識」。

財務資料

員工薪金及佣金主要是指向我們銷售團隊及我們於連鎖零售商店鋪工作的促銷員支付的薪金及佣金，以激勵其提升銷售表現。該金額大幅增加主要是由於我們的團隊為應付業務營運進行銷售工作及團隊人數由2017年1月1日的7名分別增加至2017年、2018年及2019年12月31日的18名、62名及88名。

運輸及報關開支主要是指向客戶運輸商品產生的出境物流成本，以及就香港跨境銷售產品至中國而產生的報關開支。該金額於2018財政年度及2019財政年度增加，主要由於業務增長及跨境電子商務業務的發展。

折舊是指就期限為12個月以上的物業租賃而確認的使用權資產所計提的折舊。該金額增加，主要是由於我們於往績記錄期間（特別是於2018財政年度）訂立更多物業租賃。

租金開支與期限少於12個月的租賃有關。

行政開支

	2017 財政年度 千港元	2018 財政年度 千港元	2019 財政年度 千港元
員工成本	5,657	11,720	20,711
董事薪酬	362	891	2,449
[編纂]開支	[編纂]	[編纂]	[編纂]
折舊	2,102	4,009	5,679
辦公室及租金開支	569	1,546	1,961
法律及專業費用	1,012	2,159	2,899
差旅開支	1,057	1,294	1,706
銀行收費	435	914	2,650
其他	1,353	4,529	4,417
總計	12,547	33,598	54,894

剔除[編纂]開支的一次性影響，於2017財政年度、2018財政年度及2019財政年度，我們的行政開支分別佔總收入約3.4%、3.9%及6.1%。[編纂]開支是指於2018財政年度及2019財政年度就[編纂]產生的專業費用。有關進一步詳情，請參閱本節「[編纂]開支」。

員工成本佔行政開支的一大部分，有關金額增加主要是由於我們的非銷售團隊人數由2017年1月1日的10名分別增加至2017年、2018年及2019年12月31日的21名、53名及76名，以應對我們的業務營運，以及從香港到中國的跨境電子商務等銷售網絡增加。

財務資料

折舊主要是與於2017財政年度及2018財政年度為擴大我們於香港的總部而購置額外辦公單位以及購買於澳門的倉庫和汽車有關。

2018財政年度與2019財政年度的辦公室及租金開支增加，主要是由於我們的業務擴張及我們訂立期限少於12個月的租賃。

法律及專業費用主要是指用於審閱業務擴張的業務合約的費用。

其他開支增加乃主要由於保險、招聘代理費用及產品測試費用增加以滿足業務擴張的需要。

財務成本

	2017 財政年度 千港元	2018 財政年度 千港元	2019 財政年度 千港元
銀行借款利息	1,492	2,287	5,267
租賃負債利息	208	401	722
可換股票據的票息	393	3,337	–
可換股票據的推定利息	584	5,689	–
總計	2,677	11,714	5,989

我們的財務成本主要包括銀行借款、租賃負債及[編纂]可換股票據的利息開支。

銀行借款的利息開支由2017財政年度的1.5百萬港元增加至2018財政年度的2.3百萬港元，繼而至2019財政年度的5.3百萬港元，主要是由於借入的有期貸款增加，以及使用發票融資貸款以滿足我們的融資需求。有關我們計息銀行借款的詳情，請參閱會計師報告所載歷史財務資料附註24。

租賃負債利息於2018財政年度及2019財政年度有所增加，此乃主要由於本集團訂立新物業租賃（尤其是於2018財政年度）以及其於2019財政年度的全年影響。

我們於2017年11月21日向[編纂]可換股票據持有人發行本金額50.0百萬港元票息率每年7%的[編纂]可換股票據。於往績記錄期間，就[編纂]可換股票據負債部分所計的利息乃按照實際利率法

財務資料

計算。實際利息與票息（按本金額及年票息率計算）之間的差額歸類為就[編纂]可換股票據所計的推定利息。由於[編纂]可換股票據於2018年12月14日由我們贖回，於2019財政年度並無就[編纂]可換股票據確認利息。有關進一步詳情，請參閱會計師報告所載歷史財務資料附註25。

可換股票據衍生工具部分公平值收益／（虧損）

[編纂]可換股票據衍生工具部分公平值收益／（虧損）乃按照[編纂]可換股票據衍生工具部分公平值變動予以確認。於2017財政年度確認的虧損1.1百萬港元主要是由於相關衍生工具部分的公平值由2017年11月21日（發行日期）的18.4百萬港元增加至2017年12月31日的19.5百萬港元。於2018財政年度確認公平值收益11.7百萬港元，因為衍生工具部分的公平值其後減少至2018年12月14日（贖回日期）的7.8百萬港元，這主要是由於在[編纂]可換股票據到期前或到期時可允許轉換的已減少剩餘壽命之後，[編纂]可換股票據的轉換特徵的時間價值減少所致。有關進一步詳情，請參閱會計師報告所載歷史財務資料附註25及本文件「[編纂]投資－[編纂]可換股票據投資」。

贖回可換股票據虧損

贖回[編纂]可換股票據虧損5.3百萬港元是指於贖回時[編纂]可換股票據負債部分的賬面值（為36.9百萬港元）與[編纂]可換股票據負債部分的贖回金額（為42.2百萬港元）之間的差額。有關進一步詳情，請參閱會計師報告所載歷史財務資料附註25。

所得稅

我們的業務營運主要在香港進行，因此，我們主要須按香港利得稅率16.5%納稅，根據自2018/19課稅年度起生效的兩級制利得稅率制度，滿貫香港（我們的主要營運附屬公司）作為合資格實體，其超過2百萬港元的任何應課稅溢利將按上述稅率納稅，至於其首2百萬港元應課稅溢利則應用稅率8.25%。

於2017財政年度、2018財政年度及2019財政年度，我們的所得稅開支分別約為12.9百萬港元、22.8百萬港元及13.8百萬港元。於2017財政年度、2018財政年度及2019財政年度，我們的實際稅率（按有關年度的所得稅開支除以除稅前溢利計算）分別為16.8%、18.4%及20.3%，高於香港利得稅率16.5%，主要是由於按照相關稅務法律及規例作出稅務調整（如不可扣稅開支）所致。此外，我們的實際稅率於2018財政年度至2019財政年度有所增加，主要是由於(i)不可扣稅開支（如[編纂]開支）佔2019財政年度的除稅前溢利比例增加；及(ii)在計算2019財政年度的所得稅開支時，我們非主要附屬公司的若干稅項虧損不予確認。

財務資料

董事確認，於往績記錄期間，我們與稅務機關並無任何會對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響的糾紛。

年內溢利

我們於2018財政年度的溢利由2017財政年度的63.9百萬港元增加約37.0百萬港元或57.9%至2018財政年度的100.9百萬港元，主要是由於毛利及[編纂]可換股票據衍生工具部分公平值收益增加，而這被上文討論的經營成本、財務成本、[編纂]開支、贖回[編纂]可換股票據虧損及所得稅增加部分抵銷。

我們於2019財政年度的溢利由2018財政年度的100.9百萬港元減少約46.4百萬港元或46.0%至2019財政年度的54.5百萬港元，主要是由於(i)我們的毛利率由30.3%減少至27.3%或減少3.0個百分點，主要是由於(a)我們的產品組合改變，增加銷售溢利率較低的保健產品，從而滿足客戶需求和市場需要；及(b)我們為了激勵連鎖零售商客戶推廣我們的產品而向彼等提供的折扣及返利佔我們總收入的百分比由5.9%增加至9.4%或增加3.5個百分點；(ii)銷售及分銷開支佔我們總收入的百分比由6.9%增加至8.9%或增加2.0個百分點（由於（其中包括）年內我們銷售團隊的人數由62名增加至88名，以應付我們的業務擴張，以及我們因應已擴闊的產品組合而增加營銷及推廣活動）；(iii)行政開支（不包括[編纂]開支）佔我們總收入的百分比由3.9%增加至6.1%或增加2.2個百分點（由於（其中包括）年內我們的非銷售團隊人數由53名增加至76名以應付我們的業務擴張，以及從香港到中國的跨境電子商務等銷售網絡增加）；及(iv)於綜合損益及其他全面收益表扣除的[編纂]開支由[編纂]百萬港元增加至[編纂]百萬港元。

歷史經營業績回顧

2019財政年度與2018財政年度的比較

收入

我們的總收入由2018財政年度的693.3百萬港元增加約7.5百萬港元或1.1%至2019財政年度的700.8百萬港元。我們的收入增長勢頭受到於2019財政年度下半年發生的香港社會動盪的不利影響，導致我們分銷業務所有產品類別的收入減少，惟保健及個人護理產品類別除外，前者的收入增加約10.1%，而後者則增加1.0%；至於我們來自中成藥、皮膚護理及其他健康護理產品各個類別的收入則於年內分別減少約9.0%、1.6%及10.4%。

財務資料

銷售成本

儘管我們於2019財政年度錄得收入輕微增加7.5百萬港元或1.1%，但我們的銷售成本由2018財政年度的483.0百萬港元增加約26.6百萬港元或5.5%至2019財政年度的509.6百萬港元，主要是由於我們的產品組合改變，增加銷售溢利率較低的保健產品，從而滿足客戶需求和市場需要。

毛利及毛利率

我們的毛利由2018財政年度的210.3百萬港元減少約19.2百萬港元或9.1%至2019財政年度的191.1百萬港元，主要是由於來自分銷業務所有產品類別的毛利均有所減少。

我們的毛利率由2018財政年度的30.3%減少至2019財政年度的27.3%，主要是由於（其中包括）：(i)我們的產品組合改變，增加銷售溢利率較低的保健產品，從而滿足客戶需求和市場需要；及(ii)我們為了激勵連鎖零售商客戶推廣產品而向彼等提供的折扣及返利佔我們總收入的百分比由5.9%增加至9.4%或增加3.5個百分點。

銷售及分銷開支

我們的銷售及分銷開支由2018財政年度的47.7百萬港元增加14.6百萬港元或30.6%至2019財政年度的62.3百萬港元。該增加主要是由於我們的團隊為推銷產品進行銷售工作，以及我們為了應對業務營運而將員工人數由2018年12月31日的62人增加至2019年12月31日的88人，致使員工薪金及佣金增加。

行政開支

我們的行政開支由2018財政年度的33.6百萬港元增加21.3百萬港元或63.4%至2019財政年度的54.9百萬港元。該增加主要是由於我們為了應對業務營運而將員工人數由2018年12月31日的53人增加至2019年12月31日的76人，致使員工成本增加；從香港到中國的跨境電子商務等銷售網絡增加；及於2019財政年度產生[編纂]開支[編纂]百萬港元。

其他項目

有關管理層對其他項目（財務成本、[編纂]可換股票據衍生工具部分公平值收益、贖回[編纂]可換股票據虧損、所得稅及年內溢利）的討論及分析，請參閱本節「綜合損益及其他全面收益表中若干項目的說明」。

財務資料

2018財政年度與2017財政年度的比較

收入

我們的總收入由2017財政年度的366.5百萬港元增加約326.8百萬港元或89.2%至2018財政年度的693.3百萬港元，主要是由於分銷業務所有產品類別的收入均有所增加，其中來自中成藥及保健產品類別的收入分別增加74.5百萬港元及176.0百萬港元，合共佔年內收入增加的76.7%。

該收入增長主要是由於(i)在分銷業務中向客戶推出128項新產品（中成藥產品：21項；保健產品：74項；其他：33項），該等產品成功產生收入約101.8百萬港元，較上一年度分銷業務收入增加33.2%；及(ii)消費者透過連鎖零售商購買我們所有其他消費產品的需求增加，此乃由於（其中包括）透過增加的銷售及營銷工作而使產品的品牌知名度有所提高。

銷售成本

我們的銷售成本由2017財政年度的258.0百萬港元增加約225.0百萬港元或87.2%至2018財政年度的483.0百萬港元，此乃由於年內收入增加所致。

毛利及毛利率

我們的毛利由2017財政年度的108.5百萬港元增加約101.8百萬港元或93.8%至2018財政年度的210.3百萬港元，主要是由於來自分銷業務所有產品類別的毛利均有所增加。

我們的毛利率由2017財政年度的29.6%增加至2018財政年度的30.3%，主要是因為保健產品類別（於2017財政年度及2018財政年度，其毛利率高於整體，分別為35.8%及33.5%）的佔比由2017財政年度佔毛利的28.1%增加至2018財政年度的41.7%，原因為(i)多項第三方品牌保健產品於2018財政年度推出；及(ii)現有保健產品（包括於2017財政年度及之前推出的產品）的需求增加，主要歸因於我們成功提高其市場滲透率、通過各種營銷及推廣計劃加強消費者對品牌及產品的認識，以及經過初始階段的試用後，消費者對產品的接受程度不斷提高並融入其生活方式。該影響被保健（由2017財政年度的35.8%跌至2018財政年度的33.5%）及皮膚護理（由2017財政年度的24.6%跌至2018財政年度的22.6%）產品類別的毛利率下跌所部分抵銷。

財務資料

銷售及分銷開支

我們的銷售及分銷開支由2017財政年度的15.4百萬港元增加32.3百萬港元或209.7%至2018財政年度的47.7百萬港元。該增加主要歸因於(i)主要因欲於消費者中樹立品牌知名度及刺激銷售，我們推廣自家品牌「Boost & Guard (BG補健)」及多項主要保健第三方品牌產品，致使廣告及推廣開支增加；及(ii)我們的團隊為應付業務增長進行銷售工作及我們的業務擴張導致員工人數由2017年12月31日的18人增加至2018年12月31日的62人，致使員工薪金及佣金增加。

行政開支

我們的行政開支由2017財政年度的12.5百萬港元增加21.1百萬港元或168.8%至2018財政年度的33.6百萬港元，主要是由於我們的業務擴張導致員工人數由2017年12月31日的21人增加至2018年12月31日的53人，致使員工成本大幅增加，以及於2018財政年度產生[編纂]開支[編纂]百萬港元。

其他項目

有關管理層對其他項目（財務成本、[編纂]可換股票據衍生工具部分公平值收益／（虧損）、贖回[編纂]可換股票據虧損、所得稅及年內溢利）的討論及分析，請參閱本節「綜合損益及其他全面收益表中若干項目的說明」。

流動資金及資本資源

我們的現金主要用途為支付存貨採購、員工成本、廣告及推廣開支、財務成本及各項經營開支，主要透過結合營運所得現金、銀行借款及控股股東墊款撥付。截至最後可行日期，所有控股股東墊款已經償還。我們目前預期於[編纂]完成後本集團的現金來源及用途將不會有任何重大變動。

財務資料

現金流量

我們於往績記錄期間的綜合現金流量表概述如下：

	2017 財政年度 千港元	2018 財政年度 千港元	2019 財政年度 千港元
營運資金變動前的營運所得現金	83,725	136,298	86,178
營運資金變動	(56,051)	(79,681)	(8,994)
已付香港利得稅	(21,262)	(18,678)	–
經營活動所得現金淨額	6,412	37,939	77,184
投資活動所得／(所用) 現金淨額	(58,044)	(55,807)	2,176
融資活動所得／(所用) 現金淨額	68,449	55,274	(88,011)
現金及現金等價物淨增加／(減少)	16,817	37,406	(8,651)
期初的現金及現金等價物	5,033	21,862	59,196
匯率變動的影響淨額	12	(72)	(108)
期末的現金及現金等價物	<u>21,862</u>	<u>59,196</u>	<u>50,437</u>

經營活動

我們經營活動所得現金流量主要是指就銷售貨品向客戶收取的現金收益，以及已支付的成本及開支（主要與採購存貨、支付廣告及推廣開支、員工成本及其他開支有關）。

於2017財政年度，我們的經營活動所得現金淨額為6.4百萬港元，主要是由於營運資金變動前的經營所得現金83.7百萬港元以及其他應付款項及應計費用增加9.3百萬港元，有關金額被存貨增加15.4百萬港元、貿易應收款項增加42.6百萬港元、預付款、按金及其他應收款項增加10.3百萬港元及繳付稅款21.3百萬港元部分抵銷。

於2018財政年度，我們的經營活動所得現金淨額為38.0百萬港元，主要是由於營運資金變動前的經營所得現金136.3百萬港元以及貿易應付款項增加28.4百萬港元，有關金額被存貨增加48.8百萬港元、貿易應收款項增加55.4百萬港元、預付款、按金及其他應收款項增加7.4百萬港元及繳付稅款18.7百萬港元部分抵銷。

財務資料

於2019財政年度，我們的經營活動所得現金淨額為77.2百萬港元，主要是由於營運資金變動前的經營所得現金86.2百萬港元以及貿易應收款項減少28.2百萬港元，有關金額被存貨增加10.2百萬港元、預付款、按金及其他應收款項增加19.3百萬港元及貿易應付款項減少11.7百萬港元部分抵銷。

投資活動

我們投資活動所用現金流量主要是指就購買物業、廠房及設備以及無形資產作出的現金支付、使用權資產的付款，以及向董事墊款。

於2017財政年度，我們的投資活動所用現金淨額為58.0百萬港元，主要是由於向董事墊款44.0百萬港元，以及購買物業、廠房及設備19.0百萬港元，有關金額被董事償還款項6.2百萬港元部分抵銷。

於2018財政年度，我們的投資活動所用現金淨額為55.8百萬港元，主要是由於購買物業、廠房及設備34.2百萬港元、向董事墊款16.8百萬港元及購買無形資產6.7百萬港元。

於2019財政年度，我們的投資活動所得現金淨額為2.2百萬港元，主要是由於出售附屬公司的所得款項8.4百萬港元，有關金額被購買物業、廠房及設備5.2百萬港元部分抵銷。

融資活動

我們融資活動所得或所用現金流量主要是指銀行貸款的現金收益及償還銀行貸款所用現金、發行[編纂]可換股票據的現金收益及贖回[編纂]可換股票據所用現金，以及董事墊款及償還董事款項。

於2017財政年度，我們的融資活動所得現金淨額為68.4百萬港元，主要是由於新銀行貸款的現金收益114.7百萬港元及發行[編纂]可換股票據的現金收益49.8百萬港元，有關金額被償還銀行貸款91.5百萬港元部分抵銷。

於2018財政年度，我們的融資活動所得現金淨額為55.3百萬港元，主要是由於新銀行貸款的現金收益223.7百萬港元及董事墊款52.3百萬港元，有關金額被償還銀行貸款126.9百萬港元、償還董事款項33.5百萬港元及贖回[編纂]可換股票據50.0百萬港元部分抵銷。

於2019財政年度，我們的融資活動所用現金淨額為88.0百萬港元，主要是由於償還銀行貸款513.2百萬港元、償還董事款項49.7百萬港元及分派股息50.0百萬港元，有關金額被新銀行貸款的現金收益537.8百萬港元部分抵銷。

財務資料

淨流動資產

我們於所示日期的流動資產及流動負債載列如下：

	於12月31日		於1月31日	
	2017年 千港元	2018年 千港元	2019年 千港元	2020年 千港元
流動資產				
存貨	25,051	73,891	84,069	80,692
貿易應收款項	90,005	145,402	117,161	130,773
預付款、按金及 其他應收款項	12,880	18,479	33,808	28,381
應收董事款項	65,216	–	–	–
現金及銀行結餘	21,862	59,196	50,437	65,103
	<u>215,014</u>	<u>296,968</u>	<u>285,475</u>	<u>304,949</u>
流動負債				
貿易應付款項	17,957	46,320	34,635	34,843
其他應付款項及 應計費用	14,110	17,898	21,529	24,252
應付董事款項	–	48,564	–	–
計息銀行借款	29,670	126,524	151,120	165,017
租賃負債	1,705	6,330	7,903	7,959
應付稅款	3,756	9,437	24,865	24,144
	<u>67,198</u>	<u>255,073</u>	<u>240,052</u>	<u>256,215</u>
淨流動資產	<u>147,816</u>	<u>41,895</u>	<u>45,423</u>	<u>48,734</u>

財務資料

我們的淨流動資產由2017年12月31日的147.8百萬港元減少至2018年12月31日的41.9百萬港元。該減少主要是由於(i)年內宣派股息110百萬港元後應收董事王先生（彼亦為我們的控股股東之一）的款項結餘減少65.2百萬港元及應付同一董事款項結餘增加48.6百萬港元；(ii)銀行借款增加96.9百萬港元；及(iii)貿易應付款項增加28.4百萬港元。該減少被以下各項部分抵銷：(i)貿易應收款項增加55.4百萬港元；(ii)存貨增加48.8百萬港元；及(iii)現金及銀行結餘增加37.3百萬港元。

我們的淨流動資產由2018年12月31日的41.9百萬港元增加至2019年12月31日的45.4百萬港元。該增加主要是由於(i)應付董事款項結餘減少48.6百萬港元；(ii)預付款、按金及其他應收款項增加15.3百萬港元；(iii)貿易應付款項減少11.7百萬港元；及(iv)存貨增加10.2百萬港元。該增加被以下各項部分抵銷：(i)貿易應收款項減少28.2百萬港元；(ii)銀行借款增加24.6百萬港元；(iii)應付稅款增加15.4百萬港元；及(iv)現金及銀行結餘減少8.8百萬港元。

我們的淨流動資產由2019年12月31日的45.4百萬港元增加至2020年1月31日的48.7百萬港元。該增加主要是由於(i)貿易應收款項增加13.6百萬港元；(ii)現金及銀行結餘增加14.7百萬港元；及(iii)應付稅項減少0.7百萬港元。該增加被以下各項部分抵銷：(i)銀行借款增加13.9百萬港元；(ii)預付款、按金及其他應收款項減少5.4百萬港元；(iii)存貨減少3.4百萬港元；及(iv)其他應付款項及應計費用增加2.7百萬港元。

營運資金充足性

經考慮我們現時可獲得的財務資源（包括內部產生的資金、銀行借款及未動用銀行融資），董事確認，我們有充足的營運資金可滿足目前自本文件日期起計至少未來12個月的需求。

董事進一步確認，於往績記錄期間內，我們概無拖欠貿易和非貿易應付款項及借款以及違反契諾，從而會對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響。

財務資料

綜合財務狀況表中若干項目的說明

存貨

下文載列我們於所示日期的存貨及於所示年度的存貨周轉日數：

	於12月31日		
	2017年 千港元	2018年 千港元	2019年 千港元
存貨	<u>25,051</u>	<u>73,891</u>	<u>84,069</u>
	2017 財政年度	2018 財政年度	2019 財政年度
存貨周轉日數 <small>(附註)</small>	<u>24.6日</u>	<u>37.4日</u>	<u>56.6日</u>

附註：存貨周轉日數乃按相關年度的期初及期末存貨結餘平均值除以銷售成本再乘以相關年度的曆日數目計算得出。

我們的存貨由2017年12月31日的25.1百萬港元增加約48.8百萬港元至2018年12月31日的73.9百萬港元，並進一步增加10.2百萬港元至2019年12月31日的84.1百萬港元，主要是為了滿足我們業務的需要。

我們的存貨周轉日數由2017財政年度約24.6日增加至2018財政年度的37.4日，以及2019財政年度的56.6日。

儘管我們大部分中成藥產品由香港的供應商供應，我們大多數保健產品則向位於海外國家（如美國、澳洲及日本等）的供應商採購，這需要相對較長的付運時間。我們一般對海外採購的產品保持較高的存貨水平，以防止在需求意外飆升時缺貨及不必要的冗長補貨時間。隨著於分銷業務的保健產品類別的收入貢獻由2017財政年度佔我們總收入的23.2%增長至2019財政年度佔我們總收入的41.0%，我們存貨水平以至存貨周轉日數有所增加，主要是由於產品組合有變，來自海外的保健產品存貨增多。

再者，我們於2019年12月31日的存貨水平相對較高，以及2019財政年度的存貨周轉日數增加，此乃(i)部分由於因應我們經擴大的產品組合而訂購及交付更多存貨（尤其是保健產品），於2019財政年度共有221項產品（相比2018財政年度則為128項產品）在我們的分銷業務中推出，其中約111項產品實際上是於2019年12月31日之前的過去五個月才推出，以及(ii)部分是由於在2019財政年度下半年發生香港社會動盪，減弱我們的收入增長勢頭及相應減慢存貨銷售。

財務資料

下文載列於所示日期我們存貨的賬齡分析：

	於12月31日		
	2017年 千港元	2018年 千港元	2019年 千港元
30日內	14,852	45,003	23,599
30至60日	3,251	11,331	15,531
60至180日	5,748	14,321	29,907
180日至1年	638	2,583	14,540
1至2年	562	653	492
總計	25,051	73,891	84,069

我們不時審閱存貨紀錄，以識別任何滯銷或陳舊項目。於最後可行日期，我們於2019年12月31日約58.3百萬港元或69.3%的存貨已銷售。董事確認，於往績記錄期間，概無會對我們的業務營運、財務狀況或經營業績構成重大不利影響的滯銷或陳舊項目。

貿易應收款項

我們的客戶主要包括分銷業務的零售商及貿易商。本集團一般向該等客戶授出介乎30至120日的信貸期。

下文載列於所示日期我們貿易應收款項按發票日期劃分的賬齡分析：

	於12月31日		
	2017年 千港元	2018年 千港元	2019年 千港元
90日內	89,434	142,686	106,942
91至180日	531	2,702	10,147
180日以上	40	14	72
總計	90,005	145,402	117,161

我們的貿易應收款項由2017年12月31日約90.0百萬港元增加至2018年12月31日的145.4百萬港元，原因是我們的收入增加。該結餘減少至2019年12月31日的117.2百萬港元，主要是由於2019財政年度下半年香港社會動盪，令我們的收入增長勢頭放緩，致使我們分銷業務中銷售產品所得的收入下跌所致。

財務資料

我們的貿易應收款項減值政策乃基於應收款項的可收回性及賬齡分析評估，該評估需要管理層作出判斷及估計。鑑於我們的客戶主要為知名零售商，且在過往年度並無違約紀錄，董事認為，於2017年、2018年及2019年12月31日，該等零售商的預期信貸虧損率於所有賬齡範圍均屬極低。因此，於往績記錄期間，無需就貿易應收款項作出減值虧損撥備。

下文載列於所示年度我們的貿易應收款項周轉日數：

	2017	2018	2019
	財政年度	財政年度	財政年度
貿易應收款項周轉日數 <small>(附註)</small>	<u>68.4日</u>	<u>62.0日</u>	<u>68.4日</u>

附註：貿易應收款項周轉日數乃按相關年度的期初及期末貿易應收款項結餘平均值除以總收入再乘以相關年度的曆日數目計算得出。

我們的貿易應收款項周轉日數屬於授予客戶的信貸期範圍內。

於最後可行日期，我們於2019年12月31日約114.4百萬港元或97.6%的貿易應收款項已結清。

預付款、按金及其他應收款項

下文載列於所示日期我們預付款、按金及其他應收款項的分析：

	於12月31日		
	2017年	2018年	2019年
	千港元	千港元	千港元
預付款	12,005	14,902	25,718
遞延[編纂]費用	[編纂]	[編纂]	[編纂]
按金	522	2,021	5,792
其他應收款項	<u>604</u>	<u>1,416</u>	<u>373</u>
	13,131	20,528	37,635
減：分類為非流動資產的預付款及按金	<u>(251)</u>	<u>(2,049)</u>	<u>(3,827)</u>
總計	<u>12,880</u>	<u>18,479</u>	<u>33,808</u>

財務資料

於2017年、2018年及2019年12月31日，我們的預付款、按金及其他應收款項分別約為13.1百萬港元、20.5百萬港元及37.6百萬港元。該等結餘主要包括就購買存貨而向部分供應商支付的預付款。結餘於往績記錄期間大幅增加乃主要由於保健產品在我們產品組合中的佔比越來越高，該等產品主要由海外供應商供應。該等供應商通常要求在交付貨品前支付預付款，而中成藥產品的供應商大多為本地供應商，彼等通常授予我們介乎30至120日的信貸期。由於分銷業務中保健產品的收入貢獻由2017財政年度佔我們總收入的23.2%增長至2019財政年度的41.0%，於往績記錄期間就購買該等產品支付的預付款大幅增加。

遞延[編纂]費用是指就[編纂]支付的專業費用，有關金額將於[編纂]完成後於股本中扣賬。

按金增加主要是由於我們訂立新物業租賃及門戶網站提供商就跨境電子商務業務要求的按金。

貿易應付款項

我們的供應商主要包括我們第三方品牌產品的品牌商、分銷商及貿易商，以及我們自家品牌產品的原設計製造的製造商。

下文載列於所示日期我們貿易應付款項按發票日期劃分的賬齡分析：

	於12月31日		
	2017年 千港元	2018年 千港元	2019年 千港元
0至30日	8,925	29,210	13,505
31至60日	5,873	12,559	12,640
61至120日	3,159	4,399	7,891
120日以上	—	152	599
總計	<u>17,957</u>	<u>46,320</u>	<u>34,635</u>

我們的貿易應付款項由2017年12月31日的18.0百萬港元增加約28.3百萬港元至2018年12月31日的46.3百萬港元，主要是由於我們因業務擴張而增加購買存貨。該結餘減少11.7百萬港元至2019年12月31日的34.6百萬港元，主要是由於支付供應商的淨額所致。

我們的貿易應付款項乃無抵押，而供應商授予的信貸期一般介乎30至120日。

財務資料

下文載列於所示年度我們的貿易應付款項周轉日數：

	2017 財政年度	2018 財政年度	2019 財政年度
貿易應付款項周轉日數 <small>(附註)</small>	23.4日	24.3日	29.0日

附註：貿易應付款項周轉日數乃按相關年度的期初及期末貿易應付款項結餘平均值除以銷售成本再乘以相關年度的曆日數目計算得出。

貿易應付款項周轉日數由2017財政年度約23.4日增加至2018財政年度的24.3日，以及2019財政年度的29.0日，主要原因是更多的採購是與保健、皮膚護理及個人護理產品的海外供應商進行，而彼等要求在交付貨品前提前付款。

於最後可行日期，於2019年12月31日約33.9百萬港元或98.0%的貿易應付款項已清償。

其他應付款項及應計費用

下文載列於所示日期我們其他應付款項及應計費用的分析：

	於12月31日		
	2017年 千港元	2018年 千港元	2019年 千港元
應計費用	3,562	4,023	11,364
退款負債	10,399	13,299	9,804
應付利息	85	283	–
其他應付款項	64	293	361
總計	14,110	17,898	21,529

我們的其他應付款項及應計費用主要是指與向連鎖零售商銷售有關的退款負債、應計[編纂]費用以及員工成本和廣告及推廣開支的應計費用。

應計費用由2017年12月31日的3.6百萬港元增加至2018年12月31日的4.0百萬港元，並進一步增加至2019年12月31日的11.4百萬港元，主要是由於我們的廣告及推廣開支增加及應計員工成本增加。

退款負債主要是指我們為激勵連鎖零售商推廣我們的產品，就向彼等作出的銷售而提供折扣及返利的撥備。該結餘由2017年12月31日的10.4百萬港元增加至2018年12月31日的13.3百萬港

財務資料

元，主要是由於我們的收入增加。該結餘減少至2019年12月31日的9.8百萬港元，主要是由於2019財政年度下半年香港社會動盪，令我們的收入增長勢頭放緩，致使我們向連鎖零售商銷售產品所得的收入下跌所致。

[編纂]可換股票據

我們於2017年11月21日向[編纂]可換股票據持有人發行本金額為50.0百萬港元的[編纂]可換股票據。票據於2020年5月31日到期，按年利率7%計息。於2018年12月14日，我們以現金代價50.0百萬港元全數贖回[編纂]可換股票據，並註銷[編纂]可換股票據。有關進一步詳情，請參閱本文件「[編纂]投資－[編纂]可換股票據投資」。

於2017年12月31日，[編纂]可換股票據的賬面值為50.9百萬港元。於[編纂]可換股票據的發行日期，其轉換特徵乃單獨確認為按公平值計量的衍生工具部分，金額為18.4百萬港元，並於2017年12月31日重新估值為19.5百萬港元。超過衍生工具部分金額的所得款項，乃確認為[編纂]可換股票據的負債部分，初始金額為31.6百萬港元，並於2017年12月31日因交易成本及所計的淨利息而減少至31.4百萬港元。有關進一步詳情，請參閱會計師報告所載歷史財務資料附註25。

關於[編纂]可換股票據衍生工具部分的估值，董事已參照證監會的「有關董事在企業交易估值方面的責任指引」採納以下程序：(i) 審閱[編纂]可換股票據認購協議的條款；(ii) 委聘獨立專業合資格估值師（「估值師」）以協助進行估值，並與估值師探討就估值採納的相關假設；(iii) 審慎考慮與估值有關的所有資料，包括會計師報告所載歷史財務資料附註33中披露的重大不可觀察輸入數據；及(iv) 審閱估值師根據國際估值準則理事會頒佈的2017年國際估值準則所訂報告指引而編製的估值報告。董事認為估值師進行的估值公平合理，且本集團的財務報表已妥為編製。

誠如會計師報告所載歷史財務資料附註33中披露，本集團財務部門負責確定金融工具公平值計量的政策及程序。本公司管理層認為，本公司已就[編纂]可換股票據衍生工具部分的估值制定了適當的政策及程序，其中董事會參與討論估值過程及結果。因此，本公司管理層信納，董事已對[編纂]可換股票據衍生工具部分的估值以應有的謹慎、技能及勤勉行事。

有關[編纂]可換股票據衍生工具部分的估值詳情（尤其是公平值層級、估值技術及關鍵輸入數據（包括重大不可觀察輸入數據、不可觀察輸入數據與公平值的關係以及第三級計量的對賬）），於會計師報告所載歷史財務資料附註33中披露。就會計師報告而言，申報會計師獲委聘按

財務資料

照香港會計師公會頒佈的香港投資通函呈報委聘準則第200號「投資通函內就歷史財務資料出具的會計師報告」就本集團的歷史財務資料發表意見。申報會計師對本集團於往績記錄期間的整體歷史財務資料的意見載於會計師報告第I-2頁。

關於[編纂]可換股票據衍生工具部分的估值，獨家保薦人已進行相關盡職審查工作，包括但不限於(a)審閱會計師報告的相關附註及估值師提供的相關文件；及(b)與本公司、申報會計師及估值師討論有關估值的關鍵基準及假設，以及彼等各自就此完成的工作。獨家保薦人信納，其並無注意到任何事項，導致其不同意本公司及申報會計師對估值師就[編纂]可換股票據衍生工具部分的估值而進行估值工作的意見。

無形資產

於2018財政年度，我們錄得與我們的澳門藥房牌照及於一個電子商務門戶網站的一家網上商店經營權有關的無形資產，旨在不必由零開始便可發展我們的零售業務。於2018年12月31日，前者的賬面值為450,000港元，而後者則為6.2百萬港元。經營權於2018年12月31日的賬面值主要是指本集團於2018年8月支付收購一家公司（持有該經營權）全部股權的成本。於2019財政年度，我們出售該公司，收益約為18,000港元，因為我們能夠在其他門戶網站經營跨境電子商務業務，故認為再無需要該公司所持的經營權。於2018年12月31日，有關該等經營權的減值測試由我們進行，有關詳情載於會計師報告所載歷史財務資料附註14。

就我們的減值測試而言，經營權計入為一個現金產生單位（「現金產生單位」）的一部分，其可收回金額按使用價值的計算而釐定，該計算採用主要基於財務預算的現金流量預測，當中計及現金產生單位的歷史財務表現及其預期市場發展，而於預算期以後的現金流量則採用2%的最終增長率推斷。現金流量預測所採用的稅前貼現率為18.8%，主要反映與現金產生單位相關的特定風險。根據此等基準，其估計可收回金額超過其賬面值8.5百萬港元（下文簡稱「預留超出額」）。倘已採用稅前貼現率20.0%、21.0%及22.0%，預留超出額將分別為7.0百萬港元、5.9百萬港元及4.8百萬港元。倘已採用最終增長率1.5%、1.0%及0.5%，則預留超出額將分別為8.1百萬港元、7.7百萬港元及7.4百萬港元。鑑於預留超出額被認為遠高於現金產生單位的賬面值，其中持有相關經營權的公司的全部股權剛於2018年12月31日前五個月內由我們收購，因此董事認為現金產生單位並無減值。董事認為，有關估計現金產生單位的可收回金額所依據的一項主要假設的任何合理可能變動，將不會導致現金產生單位的賬面值超過其可收回金額。

財務資料

於2019年12月31日，本集團亦通過Titita擁有一家設於電子商務門戶網站的網上商店的經營權，其賬面值約為999,000港元，且被認為無需減值（見於會計師報告歷史財務資料附註14所述）。

債務

下文載列我們於所示日期（就本債務聲明而言，2020年1月31日為最後可行日期）的債務組成部分：

	於12月31日		於1月31日	
	2017年 千港元	2018年 千港元	2019年 千港元	2020年 千港元
有抵押				
計息銀行借款	29,670	126,524	151,120	165,017
租賃負債				
— 一年內到期	772	634	—	—
— 一年後但五年內到期	1,283	362	—	—
總計	31,725	127,520	151,120	165,017
無抵押				
可換股票據的負債部分	31,397	—	—	—
應付董事款項	—	48,564	—	—
租賃負債				
— 一年內到期	933	5,696	7,903	7,959
— 一年後但五年內到期	42	8,881	7,592	7,214
總計	32,372	63,141	15,495	15,173

計息銀行借款

董事確認，我們的計息借款用於(i)為本集團的營運資金提供資金；及(ii)為購買辦公室、倉庫及汽車。

於2017年、2018年及2019年12月31日以及2020年1月31日，我們的借款包括來自香港銀行的計息銀行借款分別為29.7百萬港元、115.9百萬港元、140.9百萬港元及154.9百萬港元；及來自澳門銀行的計息銀行借款分別為零、10.6百萬港元、10.2百萬港元及10.1百萬港元。

財務資料

於2017、2018年及2019年12月31日以及2020年1月31日，授予我們的銀行融資載有一項條款，規定銀行有無條件權利隨時收回我們的銀行貸款，即按要求償還條款。因此，我們的計息銀行借款於綜合財務狀況表中分類為流動負債。

下文載列於所示日期根據貸款協議所載到期期限的銀行借款明細：

	於12月31日			於1月31日
	2017年	2018年	2019年	2020年
	千港元	千港元	千港元	千港元
應償還銀行貸款：				
— 一年內	22,261	108,683	136,086	150,222
— 第二年	460	2,820	2,941	2,943
— 第三年至第五年（包括首尾兩年）	1,452	6,671	4,246	4,009
— 五年以上	5,497	8,350	7,847	7,843
總計	29,670	126,524	151,120	165,017

於2017年、2018年及2019年12月31日以及2020年1月31日，計息借款按介乎最優惠利率-2.75%至最優惠利率+1.00%的利率計息。

於2017年12月31日，計息銀行借款以（其中包括）控股股東提供的個人擔保57.0百萬港元及本集團所擁有位於香港的物業的按揭作抵押。計息銀行借款20.7百萬港元以控股股東所擁有位於香港的物業及車位的按揭作抵押。

於2018年及2019年12月31日以及2020年1月31日，計息銀行借款以（其中包括）控股股東提供的個人擔保分別129.3百萬港元、155.5百萬港元及169.7百萬港元以及本集團所擁有位於香港及澳門的物業的按揭作抵押。

作為日常業務的一部分，我們訂立發票貼現安排及將若干貿易應收款項轉讓予銀行。於2017年、2018年及2019年12月31日以及2020年1月31日，我們的發票貼現貸款分別為零、59.9百萬港元、24.3百萬港元及35.6百萬港元，分別以貿易應收款項零、79.9百萬港元、51.2百萬港元及54.9百萬港元作抵押。

於往績記錄期間，往來銀行授予我們的若干銀行融資及我們作出的若干租購承諾，乃以（其中包括）來自控股股東的個人擔保及控股股東所擁有物業的按揭作抵押。於最後可行日期，上述按

財務資料

揭不再構成抵押我們所獲授予的銀行融資的附屬抵押品的一部分，且所有由控股股東提供的個人擔保將於[編纂]後解除。

除於2018年及2019年12月31日以及2020年1月31日的計息銀行借款分別10.6百萬港元、10.2百萬港元及10.1百萬港元以澳門幣計值外，我們的計息銀行借款均以港元計值。

董事確認，於就本債務聲明而言的最後可行日期，銀行借款的協議並無載有任何會對我們日後進行額外借款或發行債務或股本證券的能力造成重大不利影響的契諾。董事進一步確認，於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們(i)於銀行借款並無重大違約；(ii)並無違反任何契諾；及(iii)並無在取得信貸融資方面遇到任何重大困難或被要求提早還款。

於2020年1月31日，我們的銀行融資總額為272.3百萬港元，其中107.2百萬港元尚未動用。

[編纂]可換股票據

於2017年、2018年及2019年12月31日以及2020年1月31日，[編纂]可換股票據負債部分分別為31.4百萬港元、零、零及零，均為無抵押並按年利率7%計息。本集團於2018年12月14日以代價50.0百萬港元贖回[編纂]可換股票據，而整份[編纂]可換股票據於2018年12月14日取消。進一步詳情請參閱會計師報告所載歷史財務資料附註25。

應付董事款項

於2017年、2018年及2019年12月31日以及2020年1月31日，我們應付董事款項結餘分別為零、48.6百萬港元、零及零，均為無抵押、免息及須按要求償還。任何董事結餘將於[編纂]前悉數結清。

租賃負債

於2020年1月31日，我們的租賃負債總額為15.2百萬港元，按年利率5%計息，主要是指就我們租期超過12個月的租賃物業確認的負債。有關進一步詳情，請參閱會計師報告所載歷史財務資料附註16。

或然負債

於2017年、2018年及2019年12月31日以及2020年1月31日（即就本債務聲明而言的最後可行日期），我們並無任何重大或然負債或擔保。

財務資料

除上文所披露者外，於2020年1月31日（即就本債務聲明而言的最後可行日期），我們並無任何未償還貸款、已發行或同意將予發行資本、債務證券、按揭、押記、債權證、銀行透支、貸款或其他類似債務、承兌負債或承兌信貸、租購承諾或其他或然負債。除上文所披露者外，於同日，我們並無來自任何獨立第三方的任何其他擔保。

資本開支

下文載列我們於往績記錄期間的歷史資本開支：

	2017 財政年度 千港元	2018 財政年度 千港元	2019 財政年度 千港元
租賃土地及樓宇	21,909	29,697	2,191
租賃資產改良工程	780	3,473	1,967
辦公設備	258	1,013	812
傢具及固定裝置	84	28	255
汽車	63	—	—
總計	23,094	34,211	5,225

於往績記錄期間，我們的資本開支主要用於收購我們業務營運所用的總部、倉庫及汽車，由內部資源及銀行借款撥付。

資本承擔

於2017年、2018年及2019年12月31日，我們並無任何重大資本承擔。

與關連方的交易

於往績記錄期間，我們與關連方進行交易，包括(i)向華潤堂（其於2019年2月19日[編纂]投資A完成後成為我們的關連方）作出銷售；(ii)向香港華潤三九（華潤醫藥的一家非全資附屬公司，其亦於[編纂]投資A完成後成為我們的關連方）的採購；(iii)向王先生（即當時的[編纂]可換股票據持有人）贖回[編纂]可換股票據；及(iv)就我們的業務營運按公平租金租自王先生的物業租賃。於2019年12月31日，計入本集團貿易應收款項及貿易應付款項的，分別是應收華潤堂的款項8.8百萬港元及應付香港華潤三九的款項0.3百萬港元。於2017年、2018年及2019年12月31日，我們應收

財務資料

王先生（一名董事）的款項分別為65.2百萬港元、零及零，而應付王先生（一名董事）的款項則分別為零、48.6百萬港元及零。關於與王先生訂立的租賃，我們(a)已付王先生0.5百萬港元的租金按金；及(b)已於我們的2019年12月31日綜合財務狀況表中確認6.1百萬港元的使用權資產及6.2百萬港元的租賃負債。關連方的所有結餘（如有）（貿易性質者除外）及與王先生訂立的租賃所涉及的結餘將於[編纂]前悉數結清。進一步詳情請參閱會計師報告所載歷史財務資料附註31。

鑑於與王先生訂立的租賃乃根據香港財務報告準則第16號以使用權資產的形式在我們的綜合財務狀況表中確認，該等租賃屬於資本性質，並被視為[編纂]前的一次性交易，因此，根據上市規則，該等租賃於租賃期內將不會構成本公司的持續關連交易。

董事確認，與關連方的交易乃按公平原則進行，並無扭曲我們於往績記錄期間的經營業績，或使我們的歷史經營業績不能反映未來表現。

非香港財務報告準則計量指標

為補充我們根據香港財務報告準則呈列的綜合財務報表，我們亦將經調整年內溢利用作額外的財務計量指標。經調整年內溢利並非衡量香港財務報告準則下表表現的計量指標。我們呈列該財務計量指標乃由於管理層會用其評估我們的財務表現，剔除其認為不屬於我們業務表現評估指標的若干項目的影響。我們相信，此項非香港財務報告準則計量指標就以與管理層相同的方式理解及評估我們的經營業績、比較各會計期間我們業務的財務業績以及與同業公司進行比較而言，能為投資者提供有用資料。使用非香港財務報告準則計量指標作為一項分析工具有其局限性，不應被視為香港財務報告準則項下的經營業績的替代指標或較之更優的指標。此外，非香港財務報告準則計量指標可能與其他公司所呈列類似術語的定義有所不同。

經調整年內溢利

我們將經調整年內溢利定義為撇除[編纂]開支、[編纂]可換股票據的推定利息、[編纂]可換股票據衍生工具部分公平值收益／（虧損）及贖回[編纂]可換股票據虧損的年內溢利。我們認為該等項目屬非經常性質，並與我們的經營業績無關。除[編纂]開支外，所有該等項目均與[編纂]可換股票據（已於2018年12月14日取消）的公平值變動有關，且對我們的現金流量並無影響。

財務資料

下表載列於各所示年度我們的經調整年內溢利與根據香港財務報告準則計算及呈列的最直接可比較財務計量指標（即溢利）的對賬：

	2017 財政年度 千港元	2018 財政年度 千港元	2019 財政年度 千港元
年內溢利	63,926	100,900	54,516
不包括：			
[編纂]開支	[編纂]	[編纂]	[編纂]
可換股票據的推定利息	584	5,689	-
可換股票據衍生工具部分公平值虧損／(收益)	1,080	(11,700)	-
贖回可換股票據虧損	-	5,297	-
經調整年內溢利	<u>65,590</u>	<u>106,722</u>	<u>66,938</u>
經調整淨溢利率 <small>(附註)</small>	17.9%	15.4%	9.6%

附註：經調整淨溢利率定義為經調整年內溢利除以年內收入。

我們的經調整淨溢利率主要由我們的毛利率組成，已扣除(i)銷售及分銷開支；及(ii)行政開支（不包括[編纂]開支），兩者均以佔我們總收入的百分比表示。該項經調整淨溢利率旨在量度我們的盈利能力，當中撇除[編纂]開支及有關[編纂]可換股票據的收益及虧損等非經常性項目。[編纂]可換股票據於2018年12月由我們贖回。

於2018財政年度，儘管我們的總收入按年增加89.2%，但我們的經調整淨溢利率減少，主要是由於銷售及分銷開支佔我們總收入的百分比由4.2%增加至6.9%或增加2.7個百分點（由於（其中包括）：(i)我們加大產品（包括我們的自家品牌「Boost & Guard (BG補健)」(現稱「Boost & Guard (BG博健科研)」)，其於2018財政年度成為我們最暢銷的保健品牌自家品牌產品）及部分其他第三方品牌產品的廣告及推廣工作力度；及(ii)年內我們銷售團隊的人數由18名增加至62名，以應對我們的業務擴張）。

儘管我們於2019財政年度錄得收入輕微增加7.5百萬港元或1.1%，但我們的經調整淨溢利率減少，主要是由於(i)毛利率由30.3%減少至27.3%或減少3.0個百分點（主要由於(a)我們的產品組合改變，增加銷售溢利率較低的保健產品，從而滿足客戶需求和市場需要；及(b)我們為了激勵連鎖零售商客戶推廣產品而向彼等提供的折扣及返利佔我們總收入的百分比由5.9%增加至9.4%或增加3.5個百分點）；(ii)銷售及分銷開支佔我們總收入的百分比由6.9%增加至8.9%或增加2.0個百分點（由於（其中包括）年內我們銷售團隊的人數由62名增加至88名，藉以應對我們的業務營運，以及我們因應已擴闊的產品組合而增加營銷及推廣活動）；及(iii)行政開支（不包括[編纂]開支）佔我們

財務資料

總收入的百分比由3.9%增加至6.1%或增加2.2個百分點（由於（其中包括）年內我們的非銷售團隊人數由53名增加至76名以應對我們的業務營運，以及從香港到中國的跨境電子商務等銷售網絡增加）。

主要財務比率

	2017 財政年度	2018 財政年度	2019 財政年度
毛利率 ⁽¹⁾	29.6%	30.3%	27.3%
淨溢利率 ⁽²⁾	17.4%	14.6%	7.8%
股本回報率 ⁽³⁾	51.9%	88.5%	46.1%
總資產回報率 ⁽⁴⁾	26.3%	26.7%	14.9%
利息覆蓋比率 ⁽⁵⁾	29.7倍	11.6倍	12.4倍
	於12月31日		
	2017年	2018年	2019年
流動比率 ⁽⁶⁾	3.2倍	1.2倍	1.2倍
速動比率 ⁽⁷⁾	2.8倍	0.9倍	0.8倍
資產負債比率 ⁽⁸⁾	52.1%	124.7%	140.8%
淨債務與權益比率 ⁽⁹⁾	34.3%	72.8%	98.2%

附註：

- (1) 毛利率 = 年內毛利 ÷ 年內收入
- (2) 淨溢利率 = 年內溢利 ÷ 年內收入
- (3) 股本回報率 = 年內溢利 ÷ 年末總股本
- (4) 總資產回報率 = 年內溢利 ÷ 年末總資產
- (5) 利息覆蓋比率 = 年內除利息及稅項前溢利 ÷ 年內財務成本
- (6) 流動比率 = 年末的流動資產 ÷ 流動負債
- (7) 速動比率 = 年末的（流動資產 - 存貨） ÷ 流動負債
- (8) 資產負債比率 = 年末的總債務 ÷ 總股本，其中，總債務包括銀行借款、租賃負債及[編纂]可換股票據的負債部分（倘適用）
- (9) 淨債務與權益比率 = 年末的淨債務 ÷ 總股本，其中，淨債務包括扣除現金及現金等價物的總債務

財務資料

毛利率

我們的毛利率由2017財政年度的29.6%增加至2018財政年度的30.3%，主要是因為保健產品類別（於2017財政年度及2018財政年度，其毛利率高於整體，分別為35.8%及33.5%）的佔比由2017財政年度佔毛利的28.1%增加至2018財政年度的41.7%。該影響被保健（由2017財政年度的35.8%跌至2018財政年度的33.5%）及皮膚護理（由2017財政年度的24.6%跌至2018財政年度的22.6%）產品類別的毛利率下跌所部分抵銷。

我們的毛利率由2018財政年度的30.3%減少至2019財政年度的27.3%，主要是由於（其中包括）(i)我們的產品組合改變，增加銷售溢利率較低的保健產品，從而滿足客戶需求和市場需要；及(ii)我們為了激勵連鎖零售商客戶推廣產品而向彼等提供的折扣及返利佔我們總收入的百分比由5.9%增加至9.4%或增加3.5個百分點。

淨溢利率

我們的淨溢利率由2017財政年度的17.4%減少至2018財政年度的14.6%，主要是由於經營成本（由於廣告及推廣開支以及員工成本增加等）、就外部融資所計的利息及[編纂]開支增加，原因為我們的業務進一步擴張，而我們的毛利率則由2017財政年度的29.6%輕微增加至2018財政年度的30.3%。

我們的淨溢利率由2018財政年度的14.6%減少至2019財政年度的7.8%，主要是由於我們的毛利率由2018財政年度的30.3%減少至2019財政年度的27.3%，以及我們的銷售及分銷開支及行政開支增加。我們的銷售及分銷開支及行政開支增加主要是由於(i)為了應付我們的業務營運及銷售網絡增加而增加員工人數，致使員工成本大幅增加；及(ii)於2019財政年度產生[編纂]開支[編纂]百萬港元。

股本回報率

我們的股本回報率由2017財政年度的51.9%增加至2018財政年度的88.5%，主要因為(i)我們的年內溢利由2017財政年度的63.9百萬港元增加57.9%至2018財政年度的100.9百萬港元；及(ii)儘管就2018財政年度確認年內溢利100.9百萬港元，但由於年內分派中期股息110.0百萬港元，我們的總股本由2017年12月31日的123.1百萬港元減少7.4%至2018年12月31日的114.0百萬港元。

我們的股本回報率由2018財政年度的88.5%減少至2019財政年度的46.1%，主要因為(i)我們的年內溢利由2018財政年度的100.9百萬港元減少46.0%至2019財政年度的54.5百萬港元；及(ii)由於已確認溢利（有關金額被於2019財政年度宣派及分派的末期股息30.0百萬港元及特別股息20.0百萬港元抵銷），我們的總股本由2018年12月31日的114.0百萬港元增加3.9%至2019年12月31日的118.4百萬港元。

財務資料

總資產回報率

我們的總資產回報率由2017財政年度的26.3%增加至2018財政年度的26.7%，主要是由於年內溢利由2017財政年度的63.9百萬港元增加57.9%至2018財政年度的100.9百萬港元，該金額被我們的總資產由2017年12月31日的242.8百萬港元增加55.9%至2018年12月31日的378.5百萬港元部分抵銷。總資產的增加主要歸因於(i)在香港購買一個辦公單位作為我們總部的一部分；(ii)在澳門購買一個倉庫；及(iii)業務擴張致使流動資產增加。

我們的總資產回報率由2018財政年度的26.7%減少至2019財政年度的14.9%，此乃由於我們的年內溢利由2018財政年度的100.9百萬港元減少46.0%至2019財政年度的54.5百萬港元，這被我們的總資產由2018年12月31日的378.5百萬港元減少3.2%至2019年12月31日的366.4百萬港元部分抵銷。總資產減少主要歸因於(i)流動資產（如貿易應收款項）減少；及(ii)使用權資產折舊。

利息覆蓋比率

我們的利息覆蓋比率由2017財政年度的29.7倍下跌至2018財政年度的11.6倍，主要是由於2018財政年度的新增銀行借款以及就[編纂]可換股票據所計的利息。

我們的利息覆蓋比率由2018財政年度的11.6倍增加至2019財政年度的12.4倍，主要是由於我們的財務成本於2018財政年度至2019財政年度減少48.9%，此乃由於2018年12月贖回[編纂]可換股票據。該影響被我們的除利息及稅項前溢利於2018財政年度至2019財政年度減少45.1%部分抵銷。

流動比率及速動比率

我們的流動比率及速動比率分別由2017年12月31日的3.2倍及2.8倍減少至2018年12月31日的1.2倍及0.9倍，於2019年12月31日分別維持相對穩定於1.2倍及0.8倍，主要是由於2018財政年度的銀行借款增加，以及使用我們的現金及銀行結餘以贖回[編纂]可換股票據。

資產負債比率

我們的資產負債比率由2017年12月31日的52.1%增加至2018年12月31日的124.7%，主要是由於(i)儘管贖回[編纂]可換股票據，我們進一步提取銀行借款；及(ii)於2018財政年度分派中期股息110.0百萬港元後，我們的總股本減少。

我們的資產負債比率進一步增加至2019年12月31日的140.8%，主要是由於進一步提取銀行借款，這被我們的總股本由2018年12月31日的114.0百萬港元增加3.9%至2019年12月31日的118.4百萬港元部分抵銷。

財務資料

淨債務與權益比率

我們的淨債務與權益比率由2017年12月31日的34.3%增加至2018年12月31日的72.8%，主要是由於我們的淨債務由2017年12月31日的42.2百萬港元增加96.4%至2018年12月31日的82.9百萬港元。

此比率進一步增加至2019年12月31日的98.2%，此乃由於我們的淨債務由2018年12月31日的82.9百萬港元增加至2019年12月31日的116.2百萬港元。該影響被我們的總股本由2018年12月31日的114.0百萬港元增加3.9%至2019年12月31日的118.4百萬港元部分抵銷。

有關市場風險的定量及定性披露

我們業務營運產生的主要市場風險為利率風險、信貸風險及流動資金風險。董事審閱並同意有關管理各項此等風險的政策，現概述如下：

利率風險

本集團的利率風險主要與銀行借款有關，該等銀行借款乃按香港最優惠利率及香港銀行同業拆息計息。我們透過密切監察利率變化及定期檢討我們的銀行融資，以減低有關風險。我們並無使用任何利率掉期以對沖我們面臨的利率風險。有關利率變動的敏感度分析，詳載於會計師報告歷史財務資料附註34。

信貸風險

本集團的政策是凡有意以信貸期形式進行交易的客戶，均須接受信用驗證程序。此外，我們持續監察應收款項結餘，而本集團面臨的壞賬並不重大。有關進一步詳情，請參閱會計師報告所載歷史財務資料附註34。

流動資金風險

本集團的政策為定期監察現時及預期流動資金需求，以確保我們維持足夠的現金儲備及從主要金融機構取得充足的融資額度，可應付我們的短期及長期流動資金需求。此外，銀行融資已備妥以作應急之用。有關我們金融負債到期情況的詳情，請參閱會計師報告所載歷史財務資料附註34。

須根據上市規則第13.13至13.19條作出的披露

於2019年12月31日，概無任何情況會導致須根據上市規則第13.13至13.19條的規定作出披露。

財務資料

[編纂]開支

[編纂]開支主要包括[編纂]佣金（不包括金額最多為約[編纂]百萬港元（按照[編纂]範圍的[編纂]每股[編纂][編纂]港元計算並假設[編纂]完全不獲行使）或最多為[編纂]總計最終[編纂][編纂]的任何[編纂]費）及專業費用，估計約為[編纂]百萬港元，約佔[編纂][編纂]的[編纂]%（或[編纂]的[編纂]%）（假設[編纂]為每股股份[編纂]港元（即[編纂]的中位數））。[編纂]開支約[編纂]百萬港元已於2019年12月31日或之前產生，其中，[編纂]百萬港元及[編纂]百萬港元已分別於2018財政年度及2019財政年度的綜合損益及其他全面收益表扣除，而餘額[編纂]百萬港元將於其後待[編纂]完成後於權益扣除。我們估計，我們將於2019年12月31日後進一步產生[編纂]佣金及其他[編纂]開支約[編纂]百萬港元，其中[編纂]百萬港元將於2020財政年度的綜合損益及其他全面收益表扣除，而[編纂]百萬港元預期將於[編纂]完成後入賬列為權益扣減。我們的[編纂]開支金額為目前估計，僅供參考，最終金額可能有別於此估計。

股息及股息政策

本集團已(i)於2018財政年度向控股股東宣派及分派中期股息110百萬港元，及(ii)於2019財政年度向當時股東宣派及分派末期股息30百萬港元及特別股息20百萬港元。

於2018財政年度及2019財政年度分派的股息110,000,000港元、30,000,000港元及20,000,000港元（視情況而定），乃以本集團（其當時為私人公司集團）當時的保留溢利分派予當時的股東。在該等股息中，於2019財政年度分派予當時股東的末期股息30,000,000港元，乃根據[編纂]股東協議的條款宣派及分派，該協議的進一步詳情載於本文件「[編纂]投資－[編纂]投資A及[編纂]投資B－股份押記及[編纂]股東協議項下的特別權利－[編纂]股東協議」。

展望未來，我們目前有意於[編纂]後採納一般的年度股息政策，每年宣派及派付不少於我們未來權益股東應佔可供分派淨溢利30%的股息，但須視乎（其中包括）本集團的財務狀況、當前經濟及社會氣候、本集團的盈利及現金流量、本集團的預期資本要求及法定儲備金要求、本公司及本集團各成員公司的保留盈利及可供分派儲備，以及董事會認為於有關時間適用的任何其他因素而定。

宣派及派付任何股息的決定將需要董事會批准，並按其酌情處理。此外，某財政年度的任何末期股息將須經股東批准。

可供分派儲備

本公司於2017年6月14日註冊成立，為一家投資控股公司。有關本公司儲備的詳情，請參閱會計師報告所載歷史財務資料附註28。

財務資料

資產負債表外承擔及安排

於2019年12月31日，我們並無訂立任何資產負債表外交易。

近期發展

我們的業務營運主要位於香港，並在香港、澳門、中國和新加坡設有多個線上及／或線下的銷售網絡。自往績記錄期間結束起及直至最後可行日期，我們的業務模式一直保持不變。誠如下文所詳述，我們一直(i)根據當時的情況和消費者的需求調整和豐富我們的產品組合，以確保我們將繼續為客戶首選的供應商，並能妥善應對瞬息萬變的市場狀況；及(ii)積極擴展我們在香港以外不同市場的業務營運，以使我們較不輕易受到任何特定市場可能不時出現的不利發展所衝擊。

2019冠狀病毒疫症（「**COVID-19**」）的爆發於2019年12月31日首次在中國武漢報導。COVID-19本質上是一種傳染病，在隨後數月內已蔓延到多個其他國家和地區，包括香港（其中第一個確診病例於2020年1月23日報導）、澳門和新加坡等，並導致死亡。根據2020年3月11日的公佈，世界衛生組織已作出評估，認為COVID-19可以被定性為一種大流行病，並預期於未來數天和數周內，病例數字、死亡人數以及受影響國家數目將進一步攀升。

根據益普索報告，COVID-19疫情已在各方面影響到香港的分銷和零售行業，因為基於預防理由，本地經濟活動已減少，以及由於邊境關閉和實施旅遊限制，旅客流量已減少。尤其是，消費者的需求已轉移至必需品上，例如清潔濕巾，以及外科口罩和探熱器等醫療用品。

下文為於COVID-19爆發期間本集團發展的整體回顧：

產品組合的進一步擴展

儘管COVID-19爆發，我們仍堅定不移地力求透過不斷推出消費者渴求的新產品，以實踐擴大產品選擇的策略。全賴我們專責的採購團隊和產品開發團隊的行業洞察力和經驗，我們已獲授予分銷多項可供作與消毒相關用途的新其他健康護理產品（如搓手液和濕巾）的分銷權，並且亦能夠從海外供應商採購到其他需求量龐大的抗疫物品，如外科口罩和探熱器。

董事相信，上述對我們產品組合的增添說明了我們有能力提供滿足當前市場需求的產品，並證明了我們在面對市場和宏觀環境的不利發展時，我們業務營運的彈性和業務模式的韌性。我們的抗疫產品受連鎖零售商客戶所追捧，尤其是華潤醫藥集團已根據主供應協議向我們採購了抗疫

財務資料

產品以供香港和中國分銷。董事認為，以我們的採購能力和就消費者需求的反應力，以及於管理及前線層面上與客戶的親密友好的合作關係，足使我們成為客戶欲獲得迎合市況的產品供應的首選供應鏈合作夥伴之一。

為履行企業的社會責任，我們已向中國的醫務人員、澳門政府及香港的社會福利組織捐贈了總計240,000個外科口罩。

我們於其他市場的分銷業務發展及與華潤醫藥集團的策略合作

於往績記錄期間，我們通過在澳門的兩家實體零售店經營零售業務而在澳門建立了據點。於2019年9月27日，我們在澳門取得藥物產品出入口及批發商號准照，為我們在澳門市場增加市場據點和發展分銷業務鋪平了道路。進一步詳情請參閱本文件「附錄三－監管概覽－澳門－進出口藥劑製品及經營藥房－進出口藥劑製品」。作為進出口醫藥產品的特許批發商，我們於往績記錄期間後已獲委任為保濟丸品牌下一項中成藥產品在澳門的獨家分銷商。

此外，於2020年1月1日，我們與華潤醫藥訂立主供應協議，內容關於本集團向華潤醫藥集團供應中成藥、保健及其他健康護理產品，有效期於有關協議日期開始並於2021年12月31日結束。有關進一步詳情，請參閱本文件「關連交易－不獲豁免持續關連交易－(1)主供應協議」。鑑於我們的專長（以（其中包括）我們能夠在COVID-19爆發期間採購供不應求的抗疫產品作為證明），預料華潤醫藥集團根據主供應協議向我們採購產品的規模在未來數年將會擴大。按目前的意向，我們根據主供應協議所供應的產品，將由華潤醫藥集團透過其在香港及中國的網絡分銷。

作為鞏固與華潤醫藥集團的策略夥伴關係及推進中國分銷業務發展的下一步，於2020年3月11日，我們與華潤醫藥集團就於中國成立一家合營企業（華潤醫藥集團為大股東）訂立一項協議。預期該合營企業將利用華潤醫藥集團的網絡，在中國分銷（其中包括）我們的產品。我們將會是該合營企業的主要供應商，而其業務（包括採購和銷售）預期將由華潤醫藥集團經營。華潤醫藥集團將負責（其中包括）根據策略框架合作協議促使及協助從相關政府機構取得所有必要備案、批准及／或註冊。我們的董事相信，該合營企業將作為我們擴展至中國市場的跳板（我們可透過以線下方式向該合營企業供應我們某些產品，擴展分銷業務至中國）。華潤醫藥集團在中國的零售網絡（於2019年6月30日包括超過840家以全國或地區著名品牌經營的零售藥房）的廣度及深度預期對

財務資料

世界各地的第三方品牌產品品牌商具有廣泛的吸引力，董事預見到，我們進入如此龐大的零售網絡，將增強我們作為大健康及生活相關產品分銷商的競爭優勢。與此同時，合營企業的成立將為本集團提供額外收入來源，因為我們不僅從向該合營企業的銷售中獲得收入，並有權按照我們的股權分享其所得溢利。有關進一步詳情，請參閱本文件「業務－業務策略－(A)通過以下各項進一步發展我們的供應鏈及零售管理：(i)透過分銷業務模式（線下）、跨境電子商務業務及潛在收購，令產品更易到達消費者供其選用－擴大分銷業務至中國」。

我們相信，擴大在中國和澳門的業務營運規模，可在地理上擴闊我們的業務重點及有助減少本集團對任何特定市場狀況變化的整體風險。

COVID-19的爆發對我們業務營運的影響

雖然基於抗疫理由我們有必要對員工的工作安排作出若干調整，但COVID-19爆發並未對我們的供應鏈或我們向主要客戶的銷售造成重大不利影響。

員工的工作安排

根據COVID-19在各有關國家／地區爆發的規模，我們並未為香港（我們總部所在）、澳門（我們在此於兩家實體零售店從事我們的零售業務）及新加坡（我們在此主要與當地連鎖零售商從事我們的分銷業務）的員工，制定任何實質的特殊工作安排。考慮到我們連鎖零售商客戶店鋪的營業時間和客戶流量，我們已視乎適當情況重新安排了我們促銷員的工作時間表。

關於我們的深圳辦事處（主要負責監督我們的跨境電子商務業務），辦事處已按照當地政府部門發佈的通知和命令，於農曆新年假期後已暫停運作，直至2020年2月24日，而在暫停期間，我們的員工被要求在家工作。

因應我們努力為僱員提供安全工作環境，根據我們的緊急應變計劃，我們已實施下列預防措施以遏制COVID-19疫情：

- 向僱員發出備忘錄，當中載有關於保持良好個人及工作場所衛生的指引；
- 暫停或延遲所有前往中國及其他受COVID-19疫情影響的國家的出差；

財務資料

- 在員工進入辦公室、倉庫或零售店時量度體溫，並記錄在獨立的登記冊內；
- 保持足夠的外科口罩和酒精搓手液的供應，並向員工每天提供此類抗疫物品。我們的員工（包括在我們的連鎖零售商客戶店鋪工作的促銷員）必須在任何時候保持良好個人衛生和配戴外科口罩，以及每當他們在我們的辦公室、倉庫或零售店或其他地方值班時，定期使用酒精搓手液洗手。如果此類抗疫物品的供應不足，我們所有員工將須接受強制家居辦公室安排；
- 保持良好的室內通風狀況，並在辦公時間後在我們的辦公室、倉庫和零售店進行定期消毒；
- 密切監察員工的病假紀錄，並特別注意發現的任何異常趨勢；
- 建議員工避免不必要地前往受COVID-19疫情影響的地區以及人多擠迫地方；
- 建立一個匯報機制，據此，員工須提供其旅行紀錄，並在返回香港後作出健康狀況申報，以及設有登記冊以記錄上述詳情；及
- 密切監視政府發布的有關COVID-19疫情的最新訊息，並向我們的員工更新重大資訊，例如在不同司法管轄區實施的強制隔離情況。

據董事所深知，自COVID-19爆發起及直至最後可行日期，概無出現我們僱員受COVID-19感染的確診個案，或我們任何僱員因COVID-19的爆發而無法上班的情況。

供應鏈及向主要客戶的銷售

我們的供應商主要包括向我們供應第三方品牌產品的品牌商、分銷商及貿易商。於往績記錄期間，我們所有主要供應商均以香港或外國（包括美國、澳洲及加拿大）為基地。

香港的連鎖零售商構成本集團最大的客戶分部；於整個往績記錄期間，我們超過70%的總收入是來自向香港兩家領先的連鎖零售商的銷售，於2019年12月31日，彼等在香港分別經營359家店鋪及232家店鋪。

財務資料

COVID-19疫情在香港及全球各地爆發，我們的供應鏈並未受到重大破壞。尤其是，儘管我們部分主要供應商位於美國、澳洲及加拿大，而該等國家的COVID-19確診個案正不斷增加，但該等供應商已向我們確認，COVID-19在該等國家爆發，未有重大影響或破壞其向本集團的產品生產及付運，且彼等預期不會有任何此等破壞，而我們在香港的主要供應商及零售連鎖店客戶於COVID-19疫情爆發後普遍照常經營各自的業務。董事確認，自往績記錄期間結束起及直至最後可行日期，我們並未遇到任何取消訂單或客戶或供應商流失的情況而已對我們的供應鏈、銷售網絡、履行現有合約下的義務的能力或整體業務營運及財務狀況造成重大不利影響。

基於上文所述，董事確認，自往績記錄期間結束起及直至最後可行日期，我們在香港或其他地點並未因COVID-19爆發而遇到任何供應短缺、與客戶、供應商或銀行的糾紛，或業務營運中斷，因而已對我們的業務營運及財務狀況造成重大不利影響。

我們的財務表現及可行性

從財務角度來看，鑑於2020財政年度首兩個月的平均收入與2019財政年度最後六個月的平均收入大致相若，尤其是與2020年1月的月度收入減少相比（分別與2019年2月及1月的金額作比較），我們於2020年2月的月度收入以百分比計錄得窄幅減少，因此COVID-19的爆發對我們的影響輕微。

儘管如此，COVID-19疫情仍在持續，不能保證情況不會惡化，也不能保證疫情將於短期內結束。除對我們產品的銷售產生負面影響外，COVID-19疫情亦可能會由於各種原因（例如隔離、我們供應商的工廠暫時關閉，以及不同的受影響國家和地區政府為了控制COVID-19的擴散而可能不時採取的其他措施）而對我們未來的業務營運帶來干擾。此外，倘香港、中國或全球各地的COVID-19疫情在短期內未能受控，則香港及全球各行各業（包括分銷、零售及旅遊行業）的經濟活動可能會進一步受到不利影響；由此引致的經濟衰退或會對零售市場的消費情緒造成不利影響，並削弱對大健康及生活相關產品的需求，因而可能會損害我們連鎖零售商客戶的業務營運，進而影響我們產品的市場滲透和銷售。有關COVID-19爆發對本集團的潛在影響的進一步詳情，請參閱本文件「風險因素－與我們的業務有關的風險－近期爆發的2019冠狀病毒疫症(COVID-19)可能對我們的業務、經營業績及財務狀況造成重大不利影響」。倘COVID-19爆發於不久將來尚未結束，則我們的業務營運及經營業績（包括收入及盈利能力）或會受到不利影響，而2020財政年度的淨溢利可能因此而較2019財政年度為低。在本集團業務營運暫時完全停止且沒有錄得額外銷售

財務資料

收入的極端且不大可能發生的情況下，根據我們的現金及銀行結餘、貿易應收款項的預期收回水平、我們可用和預期的銀行融資和預期貿易應付款項結算、借款以及每月固定成本（如員工成本、利息開支及租金），我們相信，我們將有足夠的營運資金以應付我們的業務，並且在本文件日期起計的至少12個月內仍保持財務可行性。

我們在中長期的業務發展

董事相信，COVID-19疫情造成的破壞和影響在性質上不會是永久的。儘管目前市場氣氛轉差，但董事仍積極相信香港經濟將於疫情退卻後復甦。根據益普索報告，我們的產品普遍是消費品，其需求來自健康、生活或其他個人需要，因此是慣常性和習慣性的，並且在中長期而言可持續的；此外，預期COVID-19疫情將產生積極影響，刺激消費者健康意識的提高及養成保持更好的個人健康和環境衛生的習慣，並預期更廣泛地採取預防措施，如服用維生素和礦物質補充劑。此外，由於香港仍然以提供免稅購物體驗及正宗產品見稱，因此預期繼續吸引旅客到香港購買大健康及生活相關產品。誠如益普索報告所述，香港分銷及零售市場的前景仍然向好，可以為有(i)全面的產品組合和廣泛的貨源實力；(ii)在黃金地段具有強大的零售商或老牌零售店網絡；及(iii)提供以客戶為導向的增值服務的策略性市場參與者（如我們）提供足夠空間，以達致能於業界長期生存及支持其未來增長。

因此，董事認為，我們將準備好在2020年2月財務表現有改善迹象（如上文所述）的基礎上繼續前進，並在COVID-19疫情退卻後重拾增長動力。我們仍堅決在[編纂]後繼續追求實踐本文件「業務－業務策略」所載的業務策略，以及根據本文件「未來計劃及[編纂]－[編纂]」中披露的擬定用途，運用[編纂]全部[編纂]。

憑藉於COVID-19爆發期間的市場機會（如上文所述），我們在澳門新獲得的獨家分銷權以及我們與華潤醫藥集團的策略合作證明了我們堅定不移地努力擴展其他市場業務，因此，董事相信，長期而言，我們將能夠實現收入來源的進一步地域多元化，這將有效降低我們對香港或任何其他單一市場的不利發展的敏感性。另一方面，董事認為，儘管市況有變，基於我們對於建構符合當前市場需求的產品組合的堅定承諾，也將使我們能夠繼續獲客戶的認可和信任。我們亦旨在繼續擴大我們在電子商務門戶網站上的影響力，以便在即使實施了旅遊限制，各地的消費者可能被禁止前往香港及親自從連鎖零售商客戶購買我們產品的情況下，我們也可以繼續有效地通過跨境電子商務業務將產品帶給消費者。

財務資料

無重大不利變動

董事確認，自2019年12月31日起及直至本文件日期，我們的財務或經營狀況概無重大不利變動，亦無發生任何事件而對會計師報告內本集團綜合財務報表所示的資料造成重大不利影響。