

香港聯合交易所有限公司及證券及期貨事務監察委員會對本聆訊後資料集的內容概不負責，對其準確性或完整性亦不發表任何聲明，並明確表示概不就因本聆訊後資料集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。

Tycoon Group Holdings Limited 滿貫集團控股有限公司

(於開曼群島註冊成立的有限公司)

(「本公司」)

的聆訊後資料集

警告

本聆訊後資料集乃根據香港聯合交易所有限公司(「聯交所」)及證券及期貨事務監察委員會(「證監會」)的要求而刊發，僅用作提供資訊予香港公眾人士。

本聆訊後資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，亦可能會作出重大變動。閣下閱覽本文件，即代表閣下知悉、接納並向本公司、其保薦人、顧問或包銷團成員表示同意：

- (a) 本文件僅為向香港公眾人士提供有關本公司的資料，概無任何其他目的。投資者不應根據本文件所載資料作出任何投資決定；
- (b) 在聯交所網站登載本文件或其補充、修訂或更換附頁，不會引起本公司、其保薦人、顧問或包銷團成員在香港或任何其他司法權區必須進行提呈發售的任何責任。概不保證本公司將會進行發售；
- (c) 本文件或其補充、修訂或更換附頁的內容可能會亦可能不會在最終正式的上市文件內全部或部分轉載；
- (d) 本聆訊後資料集並非最終的上市文件，本公司可能不時根據聯交所證券上市規則作出更新或修訂；
- (e) 本文件並不構成向任何司法權區的公眾人士提呈出售任何證券的招股章程、發售通函、通知、通函、小冊子或廣告，亦非邀請公眾人士提呈認購或購買任何證券的要約，且不在旨在邀請公眾提呈認購或購買任何證券的要約；
- (f) 本文件不應被視為勸誘認購或購買任何證券，亦不擬構成該等勸誘；
- (g) 本公司或其任何聯屬公司、顧問或包銷商概無於任何司法權區透過刊發本文件而提呈發售任何證券或徵求購買任何證券的要約；
- (h) 本文件所述的證券非供任何人士申請認購，即使提出申請亦不獲接納；
- (i) 本公司並無亦不會將本文件所指的證券按1933年美國證券法(經修訂)或美國任何州立證券法例登記；
- (j) 由於本文件的派發或本文件所載任何資料的發佈可能受到法律限制，閣下同意了解並遵守任何該等適用於閣下的限制；及
- (k) 本文件所涉及的上市申請並未獲批准，聯交所及證監會或會接納、發回或拒絕有關的公開發售及／或上市申請。

倘於適當時候向香港公眾人士提出要約或邀請，有意投資者務請僅依據向香港公司註冊處處長註冊的本公司招股章程作出投資決定；招股章程的文本將於發售期內向公眾人士派發。

重要提示

閣下如對本文件的任何內容有任何疑問，應諮詢獨立專業意見。



Tycoon Group Holdings Limited 滿貫集團控股有限公司

(於開曼群島註冊成立的有限公司)

[編纂]

- [編纂]數目 : [編纂]股股份(視乎[編纂]行使情況而定)
[編纂]數目 : [編纂]股股份(可予重新分配)
[編纂]數目 : [編纂]股股份(可予重新分配及視乎[編纂]行使情況而定)
[編纂](可予[編纂]) : 每股[編纂][編纂]港元至[編纂]港元(須於申請時按最高[編纂]以港元繳足,多繳款項可於最終定價後退還(另加1%經紀佣金、0.0027%證監會交易徵費及0.005%聯交所交易費))
(如[編纂]定於指示性[編纂]下限經[編纂]下調10%,最低[編纂]將為每股[編纂][編纂]港元)
面值 : 每股股份0.01港元
股份代號 : [編纂]

獨家保薦人



[編纂]

香港交易及結算所有限公司、香港聯合交易所有限公司及香港中央結算有限公司對本文件的內容概不負責，對其準確性或完整性亦不發表任何聲明，並明確表示，概不對因本文件全部或任何部分內容而產生或因依賴該等內容而引致的任何損失承擔任何責任。

本文件連同本文件附錄六「送呈香港公司註冊處處長及備查文件—送呈香港公司註冊處處長文件」所列明的文件，已遵照香港法例第32章公司(清盤及雜項條文)條例第342C條的規定經香港公司註冊處處長登記。香港證券及期貨事務監察委員會、香港交易及結算所有限公司、香港聯合交易所有限公司、香港中央結算有限公司及香港公司註冊處處長對本文件或上述任何其他文件的內容概不負責。

在作出[編纂]決定前，[編纂]務請審慎考慮本文件所載全部資料，包括本文件「風險因素」所載風險因素。

[編纂]預期將於[編纂]由[編纂](為其本身及代表[編纂])與我們透過協議釐定。[編纂]預期為[編纂]或前後，且無論如何不會遲於[編纂][編纂]。[編纂][編纂]將不會超過[編纂]港元，現時預期不會低於[編纂]港元(可予[編纂])，惟另行公佈者除外。倘若因任何理由，[編纂](為其本身及代表[編纂])與我們於[編纂]之前未能協定[編纂]，則[編纂]將不會進行並告失效。[編纂]的申請人須於申請時支付最高[編纂]每股[編纂][編纂]港元，連同1%經紀佣金、0.0027%證監會交易徵費及0.005%聯交所交易費，倘[編纂]最終釐定為低於[編纂]港元，多繳股款可予退還。

[編纂](為其本身及代表[編纂])經我們同意，可於[編纂]申請截止日期上午或之前，隨時調低根據[編纂]提呈發售的[編纂]數目及/或指示性[編纂]。在此情況下，調低[編纂]數目及/或指示性[編纂]的通知將不遲於[編纂]申請截止日期上午於南華早報(以英文)及香港經濟日報(以中文)刊登。有關更多詳情，請參閱本文件「[編纂]的架構」及「如何申請[編纂]」。亦請參閱本文件「[編纂]—[編纂]—[編纂]—終止理由」。

倘於[編纂]日期上午八時正(香港時間)前出現若干理由，則獨家保薦人(代表[編纂])可終止[編纂]根據[編纂]認購及促使申請人認購[編纂]的責任。該等理由載於本文件「[編纂]—[編纂]—[編纂]—終止理由」。務請閣下細閱該節以了解進一步詳情。

[編纂]並無亦不會根據[編纂]或美國任何州證券法登記，且不可在美國境內或向美國人士，或以其名義或為其利益提呈發售、出售、質押或轉讓，惟於獲豁免或毋須遵守[編纂]的登記規定的交易除外。[編纂]根據[編纂][編纂]在美國境外以離岸交易方式提呈發售及出售。

[編纂]

預期時間表

[編纂]

預期時間表

[編纂]

預期時間表

[編纂]

目 錄

致[編纂]的重要通知

本文件由本公司僅就[編纂]及[編纂]而刊發，除本文件根據[編纂]所提呈發售的[編纂]外，並不構成出售任何證券的[編纂]或[編纂]。本文件不得在任何其他司法權區或任何其他情況下用於提呈[編纂]或[編纂]，亦不構成[編纂]或[編纂]。概無採取任何行動以允許在香港以外的任何司法權區，[編纂][編纂]或派發本文件。在其他司法權區派發本文件及[編纂]及銷售[編纂]受到限制，除非已根據該等司法權區適用證券法律在相關證券監管機構登記或獲得授權或豁免登記，否則不得進行該等活動。

閣下在作出[編纂]決定時應僅依賴本文件及[編纂]所載資料。我們並無授權任何人士向閣下提供有別於本文件及[編纂]所載者的資料。閣下切勿將本文件及[編纂]並無載列的任何資料或陳述視為已獲我們、獨家保薦人、[編纂]、[編纂]、[編纂]、任何[編纂]、彼等各自的任何董事、高級職員、僱員、代理或代表或參與[編纂]的任何其他人士授權而加以依賴。於本公司網站www.tycoongroup.com.hk所載的資料並不構成本文件的一部分。

頁次

預期時間表.....	i
目錄.....	iv
概要.....	1
釋義.....	19
技術詞彙.....	34
前瞻性陳述.....	36
風險因素.....	38
豁免遵守上市規則.....	55
有關本文件及[編纂]的資料.....	56

目 錄

董事及參與[編纂]的各方	61
公司資料.....	67
行業概覽.....	70
歷史、重組及公司架構	90
[編纂]投資	100
業務	111
董事及高級管理層	182
與控股股東的關係	196
關連交易.....	199
主要股東.....	209
股本	212
財務資料.....	215
未來計劃及[編纂].....	272
[編纂].....	280
[編纂].....	283
[編纂]的架構	294
如何申請[編纂].....	306
附錄一 – 會計師報告	I-1
附錄二 – 未經審核備考財務資料	II-1
附錄三 – 監管概覽	III-1
附錄四 – 本公司章程及開曼群島公司法概要.....	IV-1
附錄五 – 法定及一般資料.....	V-1
附錄六 – 送呈香港公司註冊處處長及備查文件.....	VI-1

概 要

本概要旨在向閣下提供本文件所載資料的概覽，其並無載列可能對閣下屬重要的全部資料。閣下決定是否[編纂]於[編纂]前，務請閱讀整份文件（包括本文件「風險因素」）。

我們的使命

我們旨在成為一家領先和信譽良好的供應商，透過多元化線上及線下銷售網絡提供一系列大健康及生活相關產品以提升人們的生活品質，我們的使命是為消費者帶來健康和活力。

概覽

我們是一家提供多種中成藥（即中醫藥條例所界定的「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，主要於香港銷售及分銷該等產品。中成藥及保健產品一直是我們的最暢銷產品類別，於整個往績記錄期間，銷售該等產品所得的收入合共佔我們總收入的79.0%以上。於2019財政年度，我們銷售保健產品所得的收入首次超越銷售中成藥產品所得的收入，其中，前者佔我們年內總收入約41.0%，而後者則佔總收入約38.2%。根據益普索報告，以收入計算，我們於2018財政年度在香港的中成藥分銷市場中排名第三(3)，市場份額約為8.1%，而五(5)大市場參與者合共佔市場份額約43.3%。另一方面，香港的保健產品分銷市場高度分散，沒有主導同行，市場參與者主要在產品質量、普及程度及定價等各方面與同業競爭。

我們通過兩個經營分部（即分銷業務和零售業務）將我們的產品帶給消費者。下文載列我們於往績記錄期間按銷售網絡劃分的總收入分析：

	2017財政年度		2018財政年度		2019財政年度	
	收入 千港元	佔總收入 百分比 %	收入 千港元	佔總收入 百分比 %	收入 千港元	佔總收入 百分比 %
分銷業務						
連鎖零售商	347,654	94.9	625,879	90.3	586,243	83.7
非連鎖零售商 及貿易商	18,769	5.1	47,512	6.9	80,699	11.5
	<u>366,423</u>	<u>100.0</u>	<u>673,391</u>	<u>97.2</u>	<u>666,942</u>	<u>95.2</u>
零售業務						
網上商店	55	0.0	12,664	1.8	15,279	2.2
澳門零售店	—	—	7,271	1.0	18,534	2.6
	<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>

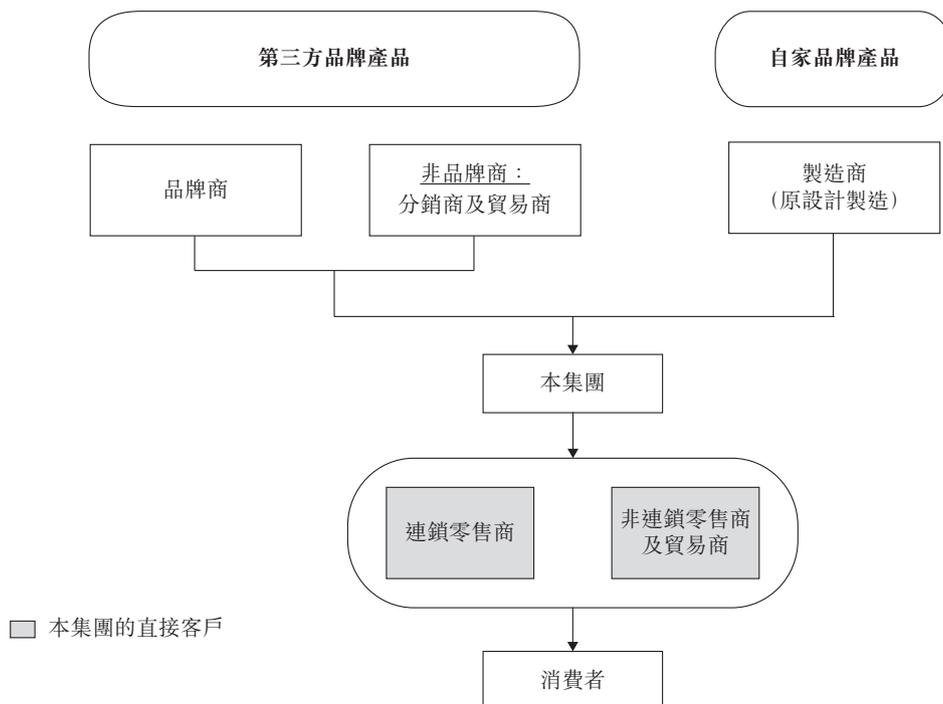
分銷業務

分銷業務為我們的主要經營分部，其於整個往績記錄期間帶來了本集團總收入的95.0%以上。在分銷業務中，我們向連鎖零售商、非連鎖零售商（主要為藥房）及貿易商分銷產品。我們分銷的產品包括帶有第三方品牌商品牌的產品（乃採購自品牌商及／或分銷商及貿易商），以及自家品牌產品，即於本集團品牌下開發及營銷並由我們委聘外部製造商以原設計製造方式生產的產品。

概 要

作為分銷商，我們在分銷中成藥、保健、皮膚護理、個人護理及其他健康護理產品的價值鏈中發揮關鍵作用。在供應鏈的上游方面，根據益普索報告，品牌商傾向透過分銷商向連鎖零售商等分銷其產品，以利用彼等廣泛的零售網絡，盡量擴大市場覆蓋範圍，而毋須就自行進行本地市場研究、建立銷售網絡及營銷產品產生大量成本。此外，從品牌商的角度來看，分銷商亦協助處理零售商關係管理及分銷工作流程，並提供額外職能，包括倉儲、物流、營銷及品牌建設。至於供應鏈的下游方面，根據益普索報告，零售商亦傾向依賴分銷商提供一系列服務，包括採購、倉儲、物流、產品標籤及包裝以及營銷服務，因為建立一個具規模的採購及／或產品開發團隊直接與多名本地或全球供應商或潛在供應商交易並自行履行該等職能，對彼等而言可能並不符合成本效益。因此，分銷商在供應鏈中履行範圍廣泛的增值職能。品牌商及零售商（特別是資源較緊張的該等品牌商及零售商）一般選擇透過包括我們在內的分銷商分銷及採購其產品，而非直接相互交易，因此彼等可將其人力及資源分別用於產品開發和製造及零售管理，並提高其營運的成本效益及效率。除此之外，董事相信，本集團進行的廣泛營銷及推廣活動有效地提高我們產品的曝光率及認受性，並得到第三方品牌商及連鎖零售商客戶的高度重視，以及自我們成立以來一直在我們的成長過程中發揮作用。

下圖描述我們分銷業務的模式：



尤其是，於整個往績記錄期間，我們超過83.0%的總收入是來自向連鎖零售商銷售產品。主要連鎖零售商的特點是其龐大的銷售點網絡地理覆蓋廣泛，並且可直接接觸廣大消費者。於2019年12月31日，按益普索估計，我們的兩(2)大客戶（均為連鎖零售商）在香港分別經營359家店舖及232家店舖。鑑於香港的主要連鎖零售商為我們的直接客戶，憑藉該等連鎖零售商於香港的廣泛銷售點網絡，我們在向消費者分銷、銷售及營銷產品方面，具有競爭優勢。我們認為，我們與連鎖零售商的關係是相互的。一方面，我們利用連鎖零售商的銷售網絡使我們的供應商（大部分為第三方品牌產品的品牌商）得以打破進入壁壘並進入市場，從而讓我們建立成為供應商的首選銷售網絡。另一方面，我們是於2019財政年度向連鎖零售商提供120個備受消費者追捧的香港及海外大健

概 要

康及生活相關產品品牌的分銷商，並且在倉儲及物流等範疇提供供應鏈支援。因此，透過向我們採購產品，連鎖零售商便可即時獲得種類繁多的產品，無需個別地與每個品牌商交易或參與某些主要供應鏈的運作，從而可以盡量減少其行政及經營負擔及成本。

零售業務

於零售業務中，我們直接向大眾銷售第三方品牌產品及我們自家品牌產品。我們的願景是透過多元化的銷售網絡提供產品，於是，我們一直發展以線上及線下方式向消費者銷售產品。我們的零售業務處於早期發展階段：於2019財政年度，我們以線上及線下方式向消費者進行銷售所得的收入分別佔總收入約2.2%及2.6%。

我們認為電子商務提供一個銷售網絡，使我們能夠打破界限，每日全天候隨時隨地接觸消費者。因此，我們於2017財政年度開始向消費者線上銷售產品。於往績記錄期間，我們主要透過兩(2)個電子商務門戶網站，分別為JD.hk（海囤全球 京東旗下全球直購平台）及Tmall.hk（天貓國際），向消費者線上銷售產品。至於我們零售業務的線下業務，分別自2018年7月及11月起，我們在兩(2)家位於澳門，商號為天一的實體零售店以線下方式向消費者銷售產品，而根據益普索報告，與香港相比，該市場較少由主要連鎖零售商主導。

雖然我們的零售業務仍處於早期發展階段，但它使我們能夠直接接觸更廣泛的客戶進行互動交流，以便觀察及了解消費者的需要及偏好、市場趨勢及普遍零售環境。隨着我們尋求物色及引入新產品，所收集到的數據及信息將具很高的參考價值。此外，通過我們的零售渠道，我們可以測試新產品的市場接受程度及受歡迎程度，我們可能會在收到良好市場反應時在分銷業務中推出。與此同時，我們的網上商店及零售店亦可作為品牌及產品推廣平台，以提高消費者對我們品牌及產品的認識。因此，我們相信零售業務（包括線上及線下）的擴張有利於我們業務的整體發展，因為其促進我們分銷業務的運作，並激起第三方品牌產品供應商以及從我們採購產品的客戶對於我們作為分銷商的能力的信心。

我們的產品

於分銷業務及零售業務中，我們銷售及分銷(i)帶有第三方品牌商品牌的中成藥、保健、皮膚護理、個人護理及其他健康護理產品；及(ii)我們的自家品牌產品，主要是保健產品。

於2017財政年度、2018財政年度及2019財政年度，我們於分銷業務中分銷74個、100個及112個品牌的第三方品牌產品，錄得收入約357.7百萬港元、648.9百萬港元及640.1百萬港元，分別佔我們總收入的97.6%、93.6%及91.3%。

我們的目標是樹立本身的品牌產品，因此，我們已委聘獨立製造商以原設計製造方式開發及生產我們本身品牌下的自家品牌產品，包括「Boost & Guard (BG博健科研)」、「和漢」及「金門」品牌。我們已為所有自家品牌產品註冊或申請註冊商標。於2017財政年度、2018財政年度及2019財政年度，我們於分銷業務中銷售自家品牌產品所得收入約為8.8百萬港元、24.5百萬港元及26.9百萬港元，佔我們總收入的2.4%、3.6%及3.9%，有關貢獻分別來自10個、8個及8個品牌的自家品牌產品。

為了保持我們的產品組合切合市場所需，我們自成立以來每年向客戶推出新產品。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收入約為51.3百萬港元及101.8百萬港元，分別較上個年度分銷業務收入增加32.3%及33.2%。於2019財政年度，我們分銷業務銷售新產品所得收入約為50.4百萬港元，佔總收入的7.2%。在所有產品類別中，於往績記錄期間各年度，我們的保健產品錄得分銷業務最大額的新產品銷售所得額外收入，於2017財政年度、2018財政年度及2019財政年度分別貢獻該額外收入約37.7%、74.0%及55.2%。

由於我們努力於提供產品數量方面擴大產品組合，十大產品佔我們分銷業務的總收入比例由2017財政年度約61.5%減少至2019財政年度的41.6%。於2019財政年度，概無單一產品的銷售佔我們總收入逾10%。

概 要

下表載列於往績記錄期間按產品類別作出的收入、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		
	收入 千港元	毛利 千港元	毛利率 %	收入 千港元	毛利 千港元	毛利率 %	收入 千港元	毛利 千港元	毛利率 %
分銷業務									
中成藥	219,347	60,674	27.7	293,816	83,200	28.3	267,377	65,330	24.4
保健	85,143	30,468	35.8	261,109	87,595	33.5	287,523	87,712	30.5
皮膚護理	17,020	4,189	24.6	40,133	9,079	22.6	39,482	7,699	19.5
個人護理	11,953	3,340	27.9	20,971	6,226	29.7	21,183	4,631	21.9
其他健康護理	32,960	9,812	29.8	57,362	21,101	36.8	51,377	20,185	39.3
	<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^(附註)	<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>366,478</u>	<u>108,491</u>	29.6	<u>693,326</u>	<u>210,299</u>	30.3	<u>700,755</u>	<u>191,141</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，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。在我們產品的銷售額增加中，各年度都有新產品的銷售。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收入分別約為51.3百萬港元及101.8百萬港元，分別使2017財政年度及2018財政年度的分銷業務收入較上個年度增加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%。於往績記錄期間，在我們分銷業務銷售新產品所得的收入中，逾60.2%是來自保健產品的銷售。本文件「業務—推出新產品」載述了於往績記錄期間各年度推出的新產品如何貢獻我們收入的分析。

中成藥及保健產品一直是我們的最暢銷產品類別，於整個往績記錄期間，銷售該等產品所得的收入合共佔我們總收入的79.0%以上。於2019財政年度，我們銷售保健產品所得的收入首次超越銷售中成藥產品所得的收入，其中，前者佔我們年內總收入約41.0%，而後者則佔總收入約38.2%。

於2017財政年度、2018財政年度及2019財政年度各年，我們的毛利率分別約為29.6%、30.3%及27.3%。在發展業務過程中，我們一直在努力尋找一系列合適的產品，以滿足消費者的需求。於往績記錄期間，我們銷售保健產品所得的收入有所增長，複合年增長率為83.8%，對比銷售中成藥產品所得的收入則為增長10.4%。於擴大本公司產品組合系列的過程中，我們相對採購多一些溢利率低的保健產品，以滿足客戶需求和市場需要，這是往績記錄期間我們的毛利率下降（視情況而定）的原因之一。此外，作為我們激勵連鎖零售商協助我們推廣產品的策略的一部分，我們向彼等就出售的產品提供折扣及返利。進一步詳情請參閱「業務—客戶—連鎖零售商」。於2017財政年度、2018財政年度及2019財政年度各年，向連鎖零售商提供的折扣及返利總額分別佔我們總

概 要

收入約4.4%、5.9%及9.4%。隨著連鎖零售商加大力度推廣我們的產品，於2019財政年度，我們向彼等提供的折扣及返利佔總收入的百分比有所增加，因此對我們同年的毛利率造成一定的下行壓力（我們的售價並非全部釐定為充分抵補該等折扣及返利，以維持歷史毛利率）。

換言之，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(i)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；若按年度與其他產品類別相比，此產品類別的毛利於2019財政年度的毛利總額中佔比相對較大；及(ii)我們向連鎖零售商客戶提供的折扣及返利增加，以激勵彼等推廣我們的產品。

客戶

我們的產品本質上都是消費產品。香港的連鎖零售商（其為我們分銷業務的主要客戶）已成為本集團最大的客戶分部。於2017財政年度、2018財政年度及2019財政年度各年，向連鎖零售商銷售所得收入約為347.7百萬港元、625.9百萬港元及586.2百萬港元，分別佔我們總收入的94.9%、90.3%及83.7%。我們分銷業務的其他客戶包括非連鎖零售商（主要是藥房）及貿易商。我們通過線上和線下銷售網絡進行零售業務的客戶是來自公眾的個別客戶。

於2017財政年度、2018財政年度及2019財政年度各年，我們向客戶A銷售產生的收入約為242.5百萬港元、470.1百萬港元及427.1百萬港元，分別佔我們總收入的66.2%、67.8%及60.9%。根據益普索報告，以零售店數目計，客戶A是香港最大的健康及美容零售連鎖店。本集團透過客戶A的廣泛銷售網絡銷售產品，能夠將我們的產品有效地提供予香港的所有目標客戶群體及中國旅客。從本集團的角度來看，客戶A為我們的銷售平台之一，而我們的產品乃藉此帶給目標消費者；實質上，客戶A對我們產品的需求源自消費者及由消費者支持。此外，我們已證明有能力向客戶A提供種類繁多的產品及全面的供應鏈服務，並滿足其嚴格的供應商挑選標準。基於上文所述，董事認為，我們與客戶A的業務關係屬相互性質，並且除任何不可預見的情況外，客戶A沒有迫切理由於可見將來終止我們的業務關係。因此，董事認為，於往績記錄期間向客戶A銷售產生的收入比例相對較高的相關風險並不過高，而我們對客戶A事實上並無任何過度依賴而可能對我們[編纂]合適性造成重大不利影響。

於2017財政年度、2018財政年度及2019財政年度各年，我們向本集團五大客戶銷售所得的收入約為332.7百萬港元、628.8百萬港元及591.2百萬港元，分別佔我們總收入的90.8%、90.7%及84.4%。據董事所深知，除華潤堂外，本集團於往績記錄期間的五大客戶均為獨立第三方。

供應商

品牌商是我們最大的供應商組別。我們的第三方品牌產品主要直接從第三方品牌商採購。於2017財政年度、2018財政年度及2019財政年度，我們銷售採購自品牌商的產品所得收入分別佔我們總收入約82.6%、64.7%及62.7%。我們已與一些品牌商就我們的分銷權訂立分銷協議及／或取得授權書。部分協議及函件規定，我們須就向指定連鎖零售商分銷有關第三方品牌產品作為獨家或指定分銷商，而其他協議及函件則可能列明我們的分銷權屬非獨家，或並不包含品牌商所作其不會向於有關地域的任何其他分銷商供應產品或委任任何其他分銷商的承諾。於2017財政年度、2018財政年度及2019財政年度各年，我們於分銷業務中銷售第三方品牌產品（我們就該等產品享有向指定連鎖零售商分銷的獨家權利）所產生的收入分別約為193.5百萬港元、277.4百萬港元及262.1百萬港元，分別佔總收入的52.8%、40.0%及37.4%。

尤其是，我們是許多來自海外品牌商的非藥劑製品（包括保健、皮膚護理及個人護理產品）的授權分銷商。我們相信，本身總部設在香港可以吸引到海外供應商，並有利於我們的業務發展，因為香港與中國等若干其他司法權區不同，是一個奉行自由貿易政策的自由港，沒有貿易壁壘，而且貨物進出口許可程序相對簡單。

概 要

倘我們未能直接從品牌商採購該等第三方品牌產品，我們可能會求助於其授權分銷商或其他分銷商及貿易商。我們的自家品牌產品由外部製造商以原設計製造方式生產及供應。

於2017財政年度、2018財政年度及2019財政年度各年，我們自本集團五大供應商的採購額約為114.2百萬港元、195.7百萬港元及200.0百萬港元，分別佔我們總採購額的44.2%、37.4%及38.6%。據董事所深知，本集團於往績記錄期間的五大供應商均為獨立第三方。

定價政策

在我們的分銷業務中，我們銷售產品給客戶的價格是根據客戶與我們的協商個別釐定。考慮的因素其中包括品牌商就其產品建議的批發及／或零售價（僅供客戶參考（如有））、訂單數量、我們將提供的服務和支援（如營銷支援和促銷）、我們及客戶的預期溢利率、產品的擬定市場定位，以及不時的市場反應等。

就我們的零售業務而言，在釐定銷售產品給消費者的價格時，主要相關因素包括我們的採購成本、目標市場定位及各產品的營運溢利率，以及不時的市場反應。

團隊

根據益普索報告，與品牌商及零售商建立關係以及建立分銷網絡是於香港分銷中成藥及保健產品的主要壁壘之一。王先生（我們的創辦人、主席、執行董事、行政總裁及控股股東之一）於健康護理及個人護理產品行業擁有超過20年的經驗，並於2018年獲委任為香港藥行商會的榮譽會長。王先生於1999年4月至2014年6月期間曾任職於恒安藥業（一家以香港為總部的公司，其主要在從事個人護理及藥劑製品的銷售），並在銷售及營銷職能部門擔任多個職位。在任職期間，王先生一直與恒安藥業的客戶（包括香港多家領先的中成藥產品分銷商）保持定期聯繫，並就產品上架及供應方面與連鎖店緊密合作。因此，王先生已逐步於中成藥產品及其他大健康及生活相關產品分銷行業構建關係，並與香港主要連鎖零售商建立重要聯繫，以及對相關產品（尤其是中成藥產品）的潛在市場需求及其分銷行業的營運及物流獲得深刻的見解。王先生於2015年創立本集團，開始從事其分銷及銷售大健康及生活相關產品的業務。利用其已存在的網絡及對行業的認識（主要是通過其過往的工作經驗獲得），再加上其遠見及商業頭腦，在本集團成立之初，王先生即能夠贏取多家品牌商的信任並從該等品牌商取得中成藥產品的供應；同時，我們與香港其中一家領先連鎖零售商開展業務合作，該連鎖零售商擬在相關時間增加中成藥產品的供應。鑑於上文所述，我們能夠打破行業的進入壁壘並開展分銷業務。由於連鎖零售商客戶的該等中成藥產品錄得理想銷售，本集團逐漸獲得其他第三方品牌商及連鎖零售商對我們作為分銷商的認可，並擴大了我們的產品供應以及我們的分銷網絡包括更多連鎖零售商，這為我們多年來在王先生領導下進行的重大業務擴張鋪平道路。

我們亦對本身的採購團隊及產品開發團隊引以為傲，該等團隊由具有多年行業經驗及相關營銷網絡的成員組成，他們不斷留意市場上推出並受客戶追捧的新產品。基於我們管理層對行業的見解，以及採購團隊及產品開發團隊收集到的市場情報，我們能夠識別消費者偏好的新趨勢，並識別及採購能符合當前市場趨勢的新產品，此乃於整個往績記錄期間本集團收入增長的重大貢獻因素。

競爭優勢

我們認為本身的成功主要在於以下競爭優勢：(i)我們與連鎖零售商客戶有良好的業務關係；(ii)我們的連鎖零售商客戶為我們提供渠道通達大眾，並使我們能保持一個具規模及效率的分銷網絡；(iii)我們透過線上及線下銷售網絡就分銷業務及零售業務經營雙業務模式；(iv)我們是香港領先的中成藥產品分銷商之一，並透過與其他中成藥產品品牌商建立業務關係，具備充份條件擴大

概 要

我們的產品組合；(v)我們作為一家種類繁多的產品的授權分銷商，有策略地將總部設於香港；(vi)我們在產品分銷中扮演雙重角色，分別作為零售連鎖店客戶的供應鏈合作夥伴及第三方品牌產品供應商的分銷商；(vii)我們採納多方位的營銷及推廣策略；及(viii)我們擁有一支經驗豐富及敬業的管理團隊。

儘管香港的保健、皮膚護理及個人護理產品分銷行業高度分散和競爭激烈，但憑藉上述競爭優勢，本集團自成立以來已實現可觀的業務增長。除此之外，我們相信本集團的以下特徵及／或增值功能對我們的零售連鎖店客戶及第三方品牌產品供應商明顯具有重要意義，因此我們已成功建立分別作為彼等重視的供應鏈合作夥伴及分銷商的地位，所扮演的角色不易被取代：

作為我們連鎖零售客戶的供應鏈合作夥伴

- **多元化的產品組合：**於2019財政年度，我們擁有多元化的產品組合，包括120個品牌及478項產品，並且不時增長。對於我們的連鎖零售客戶，我們是因應彼等各自的業務需要而提供所需產品組合的一站式供應商，並將所涉及的磋商及文書工作減至最少從而為彼等提供採購便利，繼而使彼等獲得成本效益；
- **廣泛的營銷及推廣活動：**本集團進行的廣泛營銷及推廣活動受我們的連鎖零售客戶高度重視，因為該等活動是增加我們所供應產品的曝光率及認知度的有效方法。尤其是，董事認為透過在香港設立一支成熟的促銷員團隊（於2019年12月31日有51名成員），我們一直能在大部分競爭對手中脫穎而出。我們的促銷員在連鎖零售客戶經營的連鎖店或我們為了進行特別產品推廣而設置的銷售攤位值班。通過直接與消費者進行互動，彼等向消費者提供有關產品使用及選擇的深入資訊，從而促進我們所供應產品的銷售。我們的零售連鎖店客戶亦可相應減少員工人數，並節省廣告及推廣開支；
- **穩定的庫存供應：**我們致力為客戶提供全套供應鏈支援方案，而倉儲及物流是涵蓋的兩大範疇。我們於香港設立倉庫，儲存產品以滿足零售連鎖店客戶於未來數星期的需要，而此乃根據以下各項釐定：(i)與彼等協定的聯合業務計劃，當中載列銷售目標、所需庫存量、推廣計劃、產品陳列等；及(ii)我們本身的內部銷售預測。保證產品供應的穩定性是我們作為供應鏈合作夥伴的主要競爭優勢之一，而我們能夠達到這一優勢，很大程度上是由於我們與連鎖零售客戶的長期合作；及
- **相互理解及信任：**王先生與彼在香港主要連鎖零售客戶的主要聯繫人之間的關係始於本集團尚未成立之時，本集團在王先生的領導下，自成立以來逐漸獲得零售連鎖店客戶對我們作為供應鏈合作夥伴的認可。通過(i)持續的業務往來；(ii)最高層管理人員之間就高級別事務（如主要業務策略）進行的定期直接溝通，藉此雙方可對另一方發揮積極影響並加強策略合作；及(iii)雙方於工作層面的代表之間就有效及高效地執行最高層管理人員之間協定的業務策略及計劃而進行的密切聯繫及合作，零售連鎖店客戶與我們之間建立並在多年來維持了密切的工作關係。董事相信，相互理解及信任對維持客戶忠誠度至關重要。

作為我們第三方品牌產品供應商的分銷商

- **進入具規模及效率的分銷網絡：**根據益普索報告，於2019年12月31日，我們的兩大客戶在香港分別經營359家及232家店鋪。我們為第三方品牌產品供應商提供渠道進入由零售連鎖店客戶營運的香港龐大銷售點網絡，這可以有效地加速其產品的市場滲透；
- **按有利條款進行產品分銷：**從第三方品牌產品供應商的角度來看，零售商關係管理及分銷工作流程安排是我們作為分銷商的主要功能之一。上文所述我們為零售連鎖店客戶提供的多種增值功能增強了我們與零售連鎖店客戶的議價能力，而且我們具備有利條件就產品分銷的事宜（例如附設我們所供應產品的銷售點的位置，以及所獲分配給

概 要

該等產品的貨架空間位置及面積)，磋商較有利的條款。與直接及個別地跟連鎖零售商交易可能獲得的條款相比，我們的第三方品牌產品供應商透過我們可能有更好的機會獲得有利的產品分銷條款；

- **廣泛的營銷及推廣活動：**如上所述，我們就供應的產品進行廣泛的營銷及推廣活動。我們在這方面的支持被第三方品牌產品供應商視為同樣重要，因為彼等得以將其人力及資源主要用於產品開發及製造；及
- **進入新市場的機會：**在零售業務方面，我們一直通過數個電子商務門戶網站在線上銷售我們的產品，從而把產品由香港跨境售至中國；我們亦在澳門開設了兩(2)家實體零售店，直接在線下銷售我們的產品。作為策略的一部分，我們亦通過在線下向中國市場供應若干產品，將分銷業務擴展至中國；為此，我們已與華潤醫藥的一家全資附屬公司就於中國成立合營企業訂立協議，從而利用華潤醫藥集團的網絡，以在中國分銷(其中包括)我們的產品。因此，我們的第三方品牌產品供應商將有機會通過我們的銷售渠道及網絡進軍新市場，董事認為這進一步使我們在大部分競爭對手中脫穎而出。

儘管就我們部分產品所授予我們的分銷權並非獨家性質，我們提供多項增值功能，並在零售連鎖店客戶的供應鏈及第三方品牌產品供應商的分銷渠道中扮演不易被取代的角色。基於上文所述，董事認為我們處於有利位置可與現有市場參與者和新進入者競爭，並將能夠保持競爭力。董事堅信，運用[編纂][編纂]執行我們的業務策略，將使我們能夠擴展業務，從而鞏固並進一步增強我們的市場地位。

業務策略

於業務經營及發展中，我們致力在以下方面追求卓越：(i)供應鏈及零售管理方面，我們矢志成為供應商首選的分銷商，擁有完善有效的分銷渠道，以及成為客戶首選的供應商，提供受消費者追捧的全面產品組合；及(ii)品牌管理方面，我們致力透過銷售及營銷策略打造我們的第三方品牌產品及自家品牌產品的品牌，以盡量提高產品的市場份額。為進一步擴展業務及市場份額並實現我們的使命及業務目標，我們計劃實施以下策略：(A)通過以下各項進一步發展我們的供應鏈及零售管理：(i)透過擴展我們的分銷業務模式(線下)至中國、進一步發展及優化我們的跨境電子商務業務，以及透過收購一家擁有穩固客戶基礎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，令產品更易到達消費者供其選用；(ii)透過為客戶引入新的第三方品牌產品及開發我們的自家品牌產品，擴大產品選擇範圍；及(iii)透過應用資訊科技及系統升級，加強企業資源計劃、客戶關係管理及倉庫管理；及(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。

股東資料

控股股東

緊隨[編纂](假設[編纂]不獲行使)及[編纂]完成後，本公司將由Tycoon Empire實益擁有約[編纂]%。Tycoon Empire是一家於英屬處女群島註冊成立的投資控股公司，其中，我們的執行董事、行政總裁兼董事會主席王先生為其唯一股東及唯一董事。因此，根據上市規則，王先生及Tycoon Empire各自將被視為我們的控股股東。

[編纂]投資者

於2019年2月15日，(i) Tycoon Empire及王先生與[編纂]投資者A就[編纂]投資A訂立[編纂]第一次投資買賣協議，據此，Tycoon Empire出售而[編纂]投資者A購買合共2,500,000股股份(相當於

概 要

本公司當時已發行股本的25%)，總代價為248,170,750港元；及(ii) Tycoon Empire及王先生與[編纂]投資者B就[編纂]投資B訂立[編纂]第二次投資買賣協議，據此，Tycoon Empire出售而[編纂]投資者B購買合共124,900股股份(相當於本公司當時已發行股本的1.249%)，總代價為12,400,000港元。緊隨[編纂]及[編纂]完成後(並不計及因行使[編纂]及可能根據購股權計劃授出的任何購股權而可能配發及發行的任何股份)，[編纂]投資者A及[編纂]投資者B將分別持有我們經擴大已發行股本約[編纂]%及約[編纂]。有關[編纂]投資的詳情，請參閱本文件「[編纂]投資」。

持續關連交易及第14A.105條豁免

本集團已(i)就本集團向華潤醫藥銷售若干中成藥、保健及其他健康護理產品，與華潤醫藥訂立主供應協議；及(ii)就香港華潤三九授予本集團涉及Nature's Care品牌的若干Nature's Care Pro系列產品的分銷權，與香港華潤三九訂立NC產品分銷協議。於[編纂]後，華潤醫藥及其各附屬公司(包括我們現有客戶之一華潤堂，以及香港華潤三九)將成為本公司的關連人士，而主供應協議及NC產品分銷協議項下所擬進行的交易將構成本公司持續關連交易。我們已向聯交所申請及聯交所已批准我們根據上市規則第14A.105條豁免嚴格遵守上市規則第14A章下有關公告、通函及獨立股東批准的規定，惟須受限於年度上限的限制。有關上述持續關連交易及豁免的詳情，請參閱本文件「豁免遵守上市規則」及「關連交易－不獲豁免持續關連交易」。

主要財務數據

節選綜合損益及其他全面收益表數據

	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
毛利	108,491	210,299	191,141
除稅前溢利	76,795	123,679	68,360
年內溢利	63,926	100,900	54,516

通過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，有能力通過推出受消費者追捧的新產品來實現業務增長。於往績記錄期間，我們錄得收入增長，複合年增長率約為38.3%。董事認為我們的增長主要歸因於(i)我們識別及採購能符合當前市場趨勢及滿足消費者需求的廣泛新產品的能力；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，而此乃歸因於(a)我們致力增加現有產品的市場滲透力；(b)我們進行的營銷及推廣活動，加強了大眾對品牌及產品的關注；(c)由於我們現有的連鎖零售商客戶尋求增加產品在其銷售點的供應，因而擴大購買量；(d)消費者在試用後日趨接受我們的現有產品；及(e)根據消費模式的洞察微調相關分銷和銷售策略。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」。

同時，我們一直在通過線上及線下銷售致力建立零售業務。我們的零售業務處於早期發展階段，而於整個往績記錄期間，其產生的收入維持處於我們總收入的5.0%以下。

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

概 要

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。

節選綜合財務狀況表數據

	於12月31日		
	2017年 千港元	2018年 千港元	2019年 千港元
流動資產	215,014	296,968	285,475
流動負債	67,198	255,073	240,052
淨流動資產	147,816	41,895	45,423
非流動資產	27,741	81,532	80,889
非流動負債	52,435	9,476	7,952
淨資產	123,122	113,951	118,360

儘管於2019財政年度分派末期股息30.0百萬元及特別股息20.0百萬元，我們於2019年12月31日的淨流動資產及淨資產有所增加，主要是由於年內確認的溢利所致。

我們於2018年12月31日的淨流動資產減少，主要是由於就贖回[編纂]可換股票據而增加短期借款，以及在2018財政年度向控股股東分派中期股息110.0百萬元。於2018年12月31日，我們的非流動負債減少，主要是由於贖回[編纂]可換股票據。於2018年12月31日，我們的淨資產有所減少（儘管我們於同年錄得淨溢利100.9百萬元），主要是由於在2018財政年度向我們的控股股東分派中期股息110.0百萬元。於2019年12月31日，我們的非流動資產主要為我們在香港的總部及在澳門的倉庫。

節選綜合現金流量表數據

	2017 財政年度 千港元	2018 財政年度 千港元	2019 財政年度 千港元
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)
淨增加／(減少)	16,817	37,406	(8,651)

我們於2019財政年度的經營活動所得現金淨額增加，主要是由於(i)我們已改善營運資金狀況；及(ii)年內概無繳付利得稅，而應計稅項為26.3百萬元。於2019財政年度，我們錄得投資活動所得現金淨額，主要是由於年內並無購買物業及向董事作出的墊款減少。於2019財政年度，我們錄得融資活動所用現金淨額，主要是由於向董事還款及分派股息合共50.0百萬元所致。

主要財務比率

	2017 財政年度	2018 財政年度	2019 財政年度
年內 毛利率	29.6%	30.3%	27.3%
淨溢利率	17.4%	14.6%	7.8%
股本回報率	51.9%	88.5%	46.1%
總資產回報率	26.3%	26.7%	14.9%

概 要

	2017 財政年度	2018 財政年度	2019 財政年度
利息覆蓋比率	29.7倍	11.6倍	12.4倍
於結算日			
流動比率	3.2倍	1.2倍	1.2倍
速動比率	2.8倍	0.9倍	0.8倍
資產負債比率	52.1%	124.7%	140.8%
淨債務與權益比率	34.3%	72.8%	98.2%

附註：有關各比率的計算方式，請參閱本文件「財務資料－主要財務比率」。

2019財政年度，我們的毛利率減少至27.3%，主要是由於（其中包括）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；若按年度與其他產品類別相比，此產品類別的毛利於2019財政年度的毛利總額中佔比相對較大。

我們的淨溢利率於往績記錄期間內有所減少，主要是由於毛利率減少（視情況而定）、經營成本增加（由於廣告及推廣開支以及員工成本增加等）、就外部融資（為業務營運而作出）所計的利息及[編纂]開支所致。

我們的利息覆蓋比率於2018財政年度有所減少，主要是由於發行[編纂]可換股票據及增加銀行借款，致使利息開支增加。該比率於2019財政年度有所改善，主要是由於在2018年12月贖回[編纂]可換股票據後，利息開支有所減少，有關金額被除利息及稅項前溢利減少部分抵銷。

我們的資產負債比率於2018年12月31日有所增加，主要是由於銀行借款水平較高，以及向我們的控股股東分派中期股息110.0百萬港元致使權益水平較低。我們的資產負債比率於2019年12月31日進一步增加，主要是由於2019財政年度銀行借款增加及分派末期股息30.0百萬港元及特別股息20.0百萬港元所致。

非香港財務報告準則計量指標⁽¹⁾

	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的 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 ⁽²⁾	<u>65,590</u>	<u>106,722</u>	<u>66,938</u>
經調整淨溢利率 ⁽³⁾	17.9%	15.4%	9.6%

附註：

- (1) 為補充根據香港財務報告準則呈列的綜合財務報表，我們亦使用經調整年內溢利作為額外財務計量指標。經調整年內溢利並非香港財務報告準則下表現的計量指標。有關進一步詳情，請參閱本文件「財務資料－非香港財務報告準則計量指標」。
- (2) 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的公平值收益／(虧損)及贖回[編纂]可換股票據虧損的年內溢利。由於該等項目屬非經常性質，且與我們的業務表現無關，呈列撇除該等項目後的經調整溢利可更佳地展示我們於有關年內的營運表現。
- (3) 經調整淨溢利率定義為年內經調整溢利除以年內收入。

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。

概 要

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）。

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

概 要

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。

概 要

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；
- 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。

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

概 要

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]。

概 要

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。

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。

營運資金

經計及本集團可獲得的財務資源（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，我們具備充足營運資金以應付現時（即自本文件日期起計最少未來12個月）所需。

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。

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）本集團財務狀況、當前經濟及社會氣候、本集團盈利及現金流量、本集團的預期資本要求及法定準備金要求、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，任何財政年度的末期股息將須經股東批准。

[編纂]

概 要

[編纂]

[編纂]

根據[編纂]中位數每股[編纂][編纂]港元計算並假設[編纂]完全不獲行使，本公司因發行[編纂]而將予收取的[編纂]（即扣除[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]）及本公司應付的估計開支後的[編纂]）[編纂]百萬港元擬作如下用途：

- [編纂]% – 通過以下各項進一步發展我們的供應鏈及零售管理：
 - [編纂]% – 透過我們的分銷業務模式（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；
 - [編纂]% – 透過為客戶引入新的第三方品牌產品及開發自家品牌產品，擴大產品選擇範圍；及
 - [編纂]% – 通過應用資訊科技和系統升級，加強企業資源計劃、客戶關係管理和倉庫管理；
- [編纂]% – 進一步投資於我們的品牌管理，以提高大眾對本集團及我們的產品的認識；
- [編纂]% – 償還銀行借款；及
- [編纂]% – 一般營運資金

有關進一步詳情，請參閱本文件「未來計劃及[編纂]」。

概 要

[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]範圍的上限每股[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]）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]百萬港元將隨後於[編纂]完成後於權益扣除。我們估計，我們於2019年12月31日後將進一步產生[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]百萬港元則預期於[編纂]完成後列賬為權益扣減。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。

合規

於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們已在所有重大方面遵守適用法律及規例。

訴訟

於最後可行日期，我們並無任何針對本集團任何成員公司的待決或面臨的重大訴訟或申索。

風險因素

我們的業務涉及若干可能非我們所能控制的風險。該等風險於本文件「風險因素」進一步說明。於決定是否[編纂]於[編纂]前，閣下應仔細閱讀該節全文。以下是我們面臨的部分主要風險：(i)我們可能會因消費者偏好、觀念及消費習慣的轉變而受到不利影響；(ii)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；(iii)我們依賴香港市場，故香港市場任何可能放緩（包括香港社會動盪）均可能對我們的業務、經營業績及財務表現產生不利影響；(iv)我們面臨對於主要客戶高度倚賴的風險；(v)我們對本身提供的產品質量及供應控制有限；(vi)我們的成功取決於市場對我們產品及本集團的知名品牌的認可；(vii)倘我們未能繼續開發自家品牌產品，我們的業務及經營業績可能受到不利影響；(viii)我們的成功及業務營運在很大程度上取決於若干關鍵人員以及我們吸引和留住人才的能力；(ix)供應商可終止或撤銷我們的分銷協議及／或授權書（不論是否有原因）或於到期時拒絕與我們重續分銷協議及／或授權書；及(x)由於多種非我們所能控制的因素（包括但不限於整體經濟及社會情況），我們過往的財務及經營業績未必能反映未來表現。

釋 義

於本文件中，除文義另有所指外，下列詞語具有以下涵義：

「澳元」	指	澳洲法定貨幣澳元
「會計師報告」	指	本文件附錄一所載本集團於往績記錄期間的會計師報告

[編纂]

「細則」或 「組織章程細則」	指	本公司於2020年3月23日有條件採納並於[編纂]日期生效的經修訂及重列組織章程細則（經不時修訂、補充或以其他方式修改），其概要載於本文件附錄四
「聯繫人」	指	具有上市規則所賦予的涵義
「億冠」	指	億冠（中國）有限公司，一家於2018年2月8日在香港註冊成立的有限公司，為本公司的間接全資附屬公司
「董事會」	指	本公司董事會
「營業日」	指	香港持牌銀行於其正常營業時間內開門辦理銀行業務的任何日子（不包括星期六、星期日及香港公眾假期）
「英屬處女群島」	指	英屬處女群島
「複合年增長率」	指	複合年增長率
「[編纂]」	指	本文件附錄五「5.我們的股東於2020年3月23日通過的書面決議案」一段所述待本公司股份溢價賬資本化後將予進行的股份發行

[編纂]

釋 義

[編纂]

「中醫藥條例」	指	香港法例第549章中醫藥條例（經不時修訂、補充或以其他方式修改）
「緊密聯繫人」	指	具有上市規則所賦予的涵義
「公司法」或 「開曼公司法」	指	開曼群島法律第22章公司法（1961年第3號法例，經綜合及修訂）
「公司條例」	指	香港法例第622章公司條例（經不時修訂、補充或以其他方式修改）
「公司（清盤及 雜項條文）條例」	指	香港法例第32章公司（清盤及雜項條文）條例（經不時修訂、補充或以其他方式修改）
「本公司」	指	滿貫集團控股有限公司，一家於2017年6月14日在開曼群島根據公司法註冊成立的獲豁免有限公司
「關連人士」	指	具有上市規則所賦予的涵義
「關連交易」	指	具有上市規則所賦予的涵義
「控股股東」	指	具有上市規則所賦予的涵義，而除非文義另有所指，就本公司而言，指王先生及Tycoon Empire（個別及作為一組人士（按文義所指））
「核心關連人士」	指	具有上市規則所賦予的涵義
「華潤堂」	指	華潤堂有限公司，我們於往績記錄期間的五大客戶之一、[編纂]投資者A的聯繫人及華潤醫藥的全資附屬公司

釋 義

「華潤醫藥集團」	指	華潤醫藥及其附屬公司的統稱
「華潤醫藥」	指	華潤醫藥集團有限公司（股份代號：3320），一家股份於聯交所主板上市的公司，於最後可行日期為本公司的主要股東
「彌償保證契據」	指	我們的控股股東以本公司（為其本身及作為本集團各成員公司的受託人）為受益人所訂立日期為2020年3月23日的彌償保證契據，以提供若干彌償保證，有關詳情載於本文件附錄五「13.稅項及其他彌償保證」一段
「董事」	指	本公司董事
「分銷業務」	指	本集團於往績記錄期間的主要經營分部，我們透過向零售商（連鎖及非連鎖）和貿易商分銷我們的第三方品牌產品及自家品牌產品而產生收入
「[編纂]」	指	令[編纂]定於低於指示性[編纂]的下限最多10%的調整
「Dynasty Garden」	指	Dynasty Garden Limited，一家於2017年1月3日在英屬處女群島註冊成立的有限公司，為本公司的間接全資附屬公司
「旺銘」	指	旺銘貿易有限公司，一家於2016年9月9日在香港註冊成立的有限公司，為本公司的間接全資附屬公司
「Fancy Summit」	指	Fancy Summit Inc.，一家於2017年1月3日在英屬處女群島註冊成立的有限公司，為本公司的間接全資附屬公司
「[編纂]第一次投資買賣協議」	指	Tycoon Empire、王先生及[編纂]投資者A就[編纂]投資A所訂立日期為2019年2月15日的買賣協議
「財政年度」	指	截至12月31日止的財政年度
「本地生產總值」	指	本地生產總值
「GEM」	指	由聯交所營運的GEM

釋 義

[編纂]

「駿益」 指 駿益亞太有限公司，一家於2017年1月3日在香港註冊成立的有限公司，為本公司的間接全資附屬公司

[編纂]

「本集團」或「我們」 指 本公司及我們的附屬公司，或（倘文義另有所指）就本公司成為其現時附屬公司的控股公司之前的期間，指該等附屬公司，猶如彼等於有關時間為本公司的附屬公司

「港元」及「港仙」 分別指 香港法定貨幣港元及港仙

「恒安藥業」 指 恒安（威信）藥業有限公司（一家於2003年11月7日在香港註冊成立的有限公司，為獨立第三方）或（倘文義如此規定，就註冊成立前的期間而言）其前身公司（其業務藉此公司而經營）

[編纂]

「香港財務報告準則」 指 香港財務報告準則，包括由香港會計準則理事會頒布在香港會計準則及詮釋

「香港會計師公會」 指 香港會計師公會

「香港結算」 指 香港中央結算有限公司

釋 義

「香港結算代理人」	指	香港中央結算（代理人）有限公司
「香港」	指	中華人民共和國香港特別行政區
「香港股份過戶登記分處」	指	[編纂]
「香港法律顧問」	指	鍾建康先生，香港大律師
「香港華潤三九」	指	三九健康天地有限公司，一家於2019年11月18日在香港註冊成立的有限公司，為華潤醫藥的非全資附屬公司

[編纂]

「獨立第三方」	指	獨立於本公司及其關連人士的第三方
---------	---	------------------

[編纂]

釋 義

[編纂]

「益普索」	指	益普索有限公司，一家獨立市場研究公司，為獨立第三方
「益普索報告」	指	本公司委託益普索有限公司就本集團經營所在行業編製的行業研究報告
「發行授權」	指	我們的唯一股東就發行新股份授予董事的一般無條件授權，有關詳情載於本文件附錄五「5.我們的股東於2020年3月23日通過的書面決議案」一段

[編纂]

釋 義

[編纂]

「Key Companion」	指	Key Companion Limited，一家於2017年1月3日在英屬處女群島註冊成立的有限公司，為本公司的間接全資附屬公司
「Key Zone」	指	Key Zone Investment Inc.，一家於2017年1月3日在英屬處女群島註冊成立的有限公司，為本公司的間接全資附屬公司
「最後可行日期」	指	2020年3月20日，即本文件付印前就確定其中所載若干資料的最後可行日期
「Leading Vision」	指	Leading Vision Inc.，一家於2016年11月8日在英屬處女群島註冊成立的有限公司，為本公司的間接全資附屬公司

[編纂]

「上市委員會」	指	聯交所董事會上市小組委員會
---------	---	---------------

[編纂]

「上市規則」	指	聯交所證券上市規則（經不時修訂、補充或以其他方式修改）
「澳門」	指	中華人民共和國澳門特別行政區
「澳門法律顧問」	指	梁瀚民律師樓暨私人公證員，我們有關澳門法律的法律顧問
「主板」	指	聯交所於GEM成立前運作的股票市場（不包括期權市場），該股票市場繼續由聯交所運作、獨立於GEM且與其並行運作

釋 義

「主供應協議」	指	滿貫香港與華潤醫藥所訂立日期為2020年1月1日的主供應協議，內容有關滿貫香港及／或其同系附屬公司於該協議日期起至2021年12月31日止期間向華潤醫藥集團供應產品
「中藥組」	指	香港中醫藥管理委員會中藥組
「大綱」	指	本公司於2020年3月23日有條件採納並於[編纂]日期生效的經修訂及重列組織章程大綱（經不時修訂、補充或以其他方式修改），其概要載於本文件附錄四
「Million Effort」	指	Million Effort Holdings Limited，一家於2018年3月28日在英屬處女群島註冊成立的有限公司，為本公司的間接全資附屬公司
「Million Effort Investment」	指	Million Effort Investment Limited，一家於2018年5月28日在英屬處女群島註冊成立的有限公司，為本公司的間接全資附屬公司
「澳門幣」	指	澳門法定貨幣澳門幣
「陳先生」	指	陳帆城先生，我們的執行董事
「王先生」	指	王嘉俊先生，我們的創辦人、主席、執行董事、行政總裁及其中一名控股股東
「NC產品分銷協議（海圀及香港）」	指	香港華潤三九、億冠及滿貫香港所訂立日期為2020年1月7日的分銷協議，內容有關於追溯至由2019年9月1日起至2021年12月31日止期間，香港華潤三九就Nature's Care品牌的若干Nature's Care Pro系列產品向億冠及滿貫香港授出分銷權，以分別於電子商務門戶網站JD.hk（海圀全球 京東旗下全球直購平台）及香港地區銷售該等產品

釋 義

「NC產品分銷協議 (天貓)」	指	香港華潤三九與Titita所訂立日期為2020年1月7日的分銷協議，內容有關於追溯至由2019年12月10日起至2021年12月31日止期間，香港華潤三九就Nature's Care品牌的若干Nature's Care Pro系列產品向Titita授出分銷權，以透過電子商務門戶網站Tmall.hk (天貓國際) 上的Nature's Care海外旗艦店銷售該等產品
「NC產品分銷協議」	指	NC產品分銷協議 (海圀及香港) 及NC產品分銷協議 (天貓) 的統稱

[編纂]

「網店」	指	我們透過本身網站 www.tycoonhealth.com 提供的網上銷售服務
------	---	---

[編纂]

「藥劑業及毒藥條例」	指	香港法例第138章藥劑業及毒藥條例 (經不時修訂、補充或以其他方式修改)
「中國」	指	中華人民共和國，僅就本文件而言 (除非另有所指)，不包括香港、澳門及台灣
「中國法律顧問」	指	北京大成律師事務所，我們有關中國法律的法律顧問

釋 義

「[編纂]可換股票據持有人」	指	STI Private Equity IX Limited (前稱Natural Alive Limited)，一家在英屬處女群島註冊成立的有限公司，為獨立第三方
「[編纂]可換股票據投資」	指	[編纂]可換股票據認購協議項下擬進行的交易
「[編纂]可換股票據認購協議」	指	滿貫香港、王先生及[編纂]可換股票據持有人就認購[編纂]可換股票據所訂立日期為2017年11月14日的認購協議
「[編纂]可換股票據」	指	滿貫香港於2017年11月21日向[編纂]可換股票據持有人發行的本金額為50,000,000港元於2020年到期的7厘可換股票據(並根據構成日期為2017年11月21日的[編纂]可換股票據的文據所載的條款及條件由本公司取代發行人，以及經本公司、滿貫香港及[編纂]可換股票據持有人所訂立日期為2018年12月13日的補充契據變更及補充)
「[編纂]投資A」	指	[編纂]第一次投資買賣協議項下擬進行的交易
「[編纂]投資B」	指	[編纂]第二次投資買賣協議項下擬進行的交易
「[編纂]投資」	指	[編纂]可換股票據投資、[編纂]投資A及[編纂]投資B，而按文義需要，「[編纂]投資」指上述任何一項投資
「[編纂]投資者A」	指	華潤醫藥零售集團有限公司，一家在英屬處女群島註冊成立的投資控股有限公司，並為華潤醫藥的全資附屬公司，且於最後可行日期為本公司的主要股東
「[編纂]投資者B」	指	世能國際投資有限公司，一家在英屬處女群島註冊成立的有限公司，並由姚青琪及張雅蓮(各自為非執行董事)擁有約17.74%及12.90%，以及由李國輝、陳嘉琪、楊昕、曹偉勇、武海燕及張健擁有約29.03%、16.13%、8.07%、8.07%、4.03%及4.03%(李國輝、陳嘉琪、楊昕、曹偉勇、武海燕及張健各自為獨立第三方)

釋 義

「**[編纂]**股東協議」 指 Tycoon Empire、王先生、**[編纂]**投資者A及本公司所訂立日期為2019年2月19日的股東協議（經本公司、**[編纂]**投資者A、**[編纂]**投資者B、王先生及Tycoon Empire訂立日期為2019年2月19日的遵守契據補充），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」

[編纂]

「寶發利」 指 寶發利有限公司，一家於2015年12月9日在香港註冊成立的有限公司，為本公司的間接全資附屬公司

[編纂]

「重組」 指 本文件「歷史、重組及公司架構－重組」所載本集團為籌備**[編纂]**而進行的公司重組

「重組協議」 指 本公司與王先生訂立日期為2018年11月30日的購股協議，據此，本公司收購Dynasty Garden的全部已發行股本，更具體詳情載於本文件「歷史、重組及公司架構－重組」

「購回授權」 指 我們的唯一股東授予董事以購回股份的一般無條件授權，有關詳情載於本文件附錄五「5.我們的股東於2020年3月23日通過的書面決議案」一段

釋 義

「零售業務」	指	本集團的經營分部，我們透過網上商店及澳門的實體零售店向消費者銷售帶有第三方品牌商的品牌的产品及我們的自家品牌产品，從而產生收入
「令吉」	指	馬來西亞法定貨幣馬來西亞令吉
「人民幣」	指	中國法定貨幣人民幣
「新加坡元」	分別指	新加坡法定貨幣新加坡元及新加坡仙
「國家外匯管理局」	指	中華人民共和國國家外匯管理局
「 [編纂] 第二次投資買賣協議」	指	Tycoon Empire、王先生及 [編纂] 投資者B就 [編纂] 投資B所訂立日期為2019年2月15日的買賣協議
「證監會」或「證券及期貨事務監察委員會」	指	香港證券及期貨事務監察委員會
「證券及期貨條例」	指	香港法例第571章證券及期貨條例（經不時修訂、補充或以其他方式修改）
「股份」	指	本公司股本中每股面值0.01港元的普通股
「購股權計劃」	指	本公司於2020年3月23日有條件採納的購股權計劃，其主要條款概述於本文件附錄五「12.購股權計劃」一段
「股東」	指	股份持有人
「深圳華潤三九」	指	深圳華潤三九醫藥貿易有限公司，一家在中國成立的有限公司，為華潤醫藥的非全資附屬公司
「香港社會動盪」	指	香港各區自2019年6月起及直至2019年底（就本文件而言）的持續大型示威

釋 義

「獨家保薦人」 指 申萬宏源融資（香港）有限公司，一家根據證券及期貨條例可從事第1類（證券買賣）、第4類（就證券提供意見）及第6類（就機構融資提供意見）受規管活動的持牌法團，為[編纂]的獨家保薦人

[編纂]

「聯交所」 指 香港聯合交易所有限公司

「策略框架合作協議」 指 本公司與[編纂]投資者A訂立日期為2019年2月15日的策略框架合作協議，有關進一步詳情載於本文件「[編纂]投資－策略合作協議」

「附屬公司」 指 具有上市規則所賦予的涵義（除非文義另有所指）

「主要股東」 指 具有上市規則所賦予的涵義

「T Max」 指 T Max Marketing Limited，一家於2017年9月4日在香港註冊成立的有限公司，為本公司的間接全資附屬公司

「收購守則」 指 證監會頒布的公司收購、合併及股份回購守則（經不時修訂、補充或以其他方式修改）

「Titita」 指 Titita Trading Co., Limited，一家於2014年6月24日在香港註冊成立的有限公司，為本公司的間接全資附屬公司

「往績記錄期間」 指 截至2017年、2018年及2019年12月31日止三個年度

「滿貫澳洲」 指 Tycoon Asia Pacific (Australia) Pty Limited，一家於2018年1月12日在澳洲註冊成立的有限公司，為本公司的間接全資附屬公司

釋 義

「Tycoon Capital」	指	Tycoon Capital Investment Ltd，一家於2016年12月15日在英屬處女群島註冊成立的有限公司，為本公司的全資附屬公司
「Tycoon Empire」	指	Tycoon Empire Investment Limited，一家於2017年2月7日在英屬處女群島註冊成立的有限公司，由王先生全資擁有，並為我們的控股股東之一
「滿貫香港」	指	滿貫（亞太）集團有限公司，一家於2015年4月17日在香港註冊成立的有限公司，為本公司的間接全資附屬公司
「滿貫澳門」	指	滿貫亞太集團（澳門）一人有限公司，一家於2018年1月16日在澳門註冊成立的有限公司，為本公司的間接全資附屬公司
「滿貫馬來西亞」	指	Tycoon Asia Pacific (Malaysia) Sdn. Bhd.，一家於2019年5月27日在馬來西亞註冊成立的有限公司，為本公司的間接全資附屬公司
「滿貫深圳」	指	滿貫（深圳）電子商務有限責任公司，一家於2018年8月28日在中國成立的有限公司，為本公司的間接全資附屬公司
「滿貫新加坡」	指	Tycoon Asia Pacific (Singapore) Pte. Limited，一家於2017年6月30日在新加坡註冊成立的有限公司，為本公司的間接全資附屬公司
「美元」	指	美國法定貨幣美元

[編纂]

「美國」	指	美利堅合眾國
------	---	--------

[編纂]

釋 義

[編纂]

「%」 指 百分比

本文件所載的若干金額及百分比數字已進行約整調整。因此，若干表格內所示的總額數字未必為其前述數字的算術總和。

所有時間均指香港時間。除另有指明外，本文件對年份的提述均指曆年。

除另有指明外，所有於本文件中對本公司任何股權的提述均假設並無配發或發行因[編纂]獲行使或購股權計劃下的購股權獲行使而可能發行及配發的任何股份。

技術詞彙

本詞彙表載有本文件所用若干詞彙的解釋。該等詞彙及其涵義未必與業內標準涵義或用法相符。

「品牌」	指	以特定名稱製造的產品類型
「品牌商」	指	就我們自家品牌產品以外的各產品而言，該產品於相關司法權區製造、分銷及／或銷售所用的品牌及／或商標的所有人及／或註冊擁有人
「中藥材」	指	中醫藥條例附表1或2內指明的物質
「企業資源計劃系統」	指	整合整個組織的內部及外部管理信息的企業資源計劃系統
「保健產品」	指	含有額外營養物的物質，服用後可補充飲食的產品
「原設計製造」	指	原設計製造，即製造商設計及製造由客戶指定的產品，最後以客戶的品牌名稱銷售
「其他健康護理產品」	指	不屬於中成藥產品、保健產品、皮膚護理產品及個人護理產品類型的健康護理產品
「中成藥產品」	指	中醫藥條例界定的「中成藥」，即符合下述說明的專賣產品：(a)純粹由下述項目作為有效成分組成：(i)任何中藥材；或(ii)慣常獲華人使用的任何源於植物、動物或礦物的物料；或(iii)上文(i)及(ii)分別提述的任何藥材及物料；(b)配製成劑型形式；及(c)已知或聲稱用於診斷、治療、預防或舒緩人的疾病或症狀，或用於調節人體機能狀態
「個人護理產品」	指	供外用以保持個人衛生或身體舒適的產品

技術詞彙

「藥劑製品」	指	藥劑業及毒藥條例所界定的藥劑製品及藥物，即符合以下說明的任何物質或物質組合：(a)被表述為具有治療或預防人類或動物的疾病的特性；或(b)可應用或施用於人類或動物，其目的是(i)透過藥理、免疫或新陳代謝作用，以恢復、矯正或改變生理機能；或(ii)作出醫學診斷
「毒藥」	指	根據藥劑業及毒藥條例第29條訂立的規例訂明的毒藥表內指明的物質
「銷售點」	指	銷售點
「自家品牌產品」	指	於本集團品牌下開發及營銷並由我們委聘的外部製造商生產的保健、皮膚護理、個人護理及其他健康護理產品，以於我們的分銷業務中分銷及於我們的零售業務中銷售
「產品」	指	製作以供銷售的物品或物質
「保質期」	指	產品出產至產品所標示的到期日止的期間
「皮膚護理產品」	指	提升或改變外表及皮膚狀況的產品
「產品單位」	指	庫存貨品單位的簡稱，各種可購產品的不同形式的獨特編碼

前瞻性陳述

本文件載有前瞻性陳述，因其性質使然，受重大風險及不確定因素限制。前瞻性陳述主要載於本文件「概要」、「風險因素」、「行業概覽」、「業務」、「關連交易」、「財務資料」及「未來計劃及[編纂]」。該等陳述與涉及已知及未知風險、不確定因素及其他因素（包括「風險因素」所列因素）的事件有關，而該等因素或會導致我們的實際業績、表現或成就與前瞻性陳述所明示或暗示的表現或成就有重大差異。該等前瞻性陳述包括（但不限於）有關以下各項的陳述：

- 我們的業務及經營策略、使命陳述、計劃、宗旨及目標；
- 全球金融市場的表現，包括我們進入資本市場能力的變動及利率水平的變化；
- 我們可能會尋求的商業機會；
- 我們的股息政策；及
- 我們業務於未來的發展程度及性質以及潛力。

「旨在」、「預計」、「相信」、「能夠」、「可能」、「估計」、「預期」、「今後」、「擬」、「或會」、「可」、「計劃」、「潛在」、「推測」、「預測」、「尋求」、「應當」、「將」、「將會」等詞語及其否定詞及其他類似表述，在與我們有關的情況下，均用於表達前瞻性陳述。該等前瞻性陳述反映我們對未來事件的當前觀點，而非未來發生有關事件的保證。可能導致實際結果與前瞻性陳述所載資料存在重大差異的多項不確定因素及其他因素包括但不限於：

- 我們透過投資實現現有業務增長及營運擴大的能力；
- 影響我們營運的（尤其與香港相關的）法律、法規、政府政策、稅務或會計準則或慣例的發展或變動；
- 整體政治及全球經濟狀況，尤其是與香港相關的政治及經濟狀況，以及香港政府為管理經濟增長而採取的宏觀經濟調控措施；及
- 本文件所論述的其他風險因素以及我們控制範圍以外的其他因素。

一項或多項上述風險或不確定因素可能會實現。

前瞻性陳述

除適用法律、規則及規例的規定外，我們並無責任基於新資料、未來事件或其他事宜而更新或以其他方式修訂本文件所載前瞻性陳述。鑒於該等及其他風險、不確定因素及假設，本文件所討論的前瞻性事件及狀況未必按我們所預期方式發生，或根本不會發生。因此，閣下不應過度依賴任何前瞻性資料。本節所載提示聲明以及「風險因素」所討論的風險及不確定因素適用於本文件所載所有前瞻性陳述。

風險因素

除本文件所載的其他資料外，閣下務請在[編纂]於[編纂]前審慎考慮下列風險因素。我們的業務、財務狀況或經營業績或會因任何該等風險而受到重大不利影響。倘發生下文所述可能發生的任何事件，我們的業務、財務狀況或經營業績或會受到重大不利影響，而[編纂]的市價可能大幅下跌，閣下或會失去全部或部分[編纂]。

[編纂]於股份涉及若干風險。該等風險可大致分類為：(i)與我們的業務有關的風險；(ii)與我們的行業有關的風險；及(iii)與[編纂]有關的風險。

與我們的業務有關的風險

我們可能會因消費者偏好、觀念及消費習慣的轉變而受到不利影響

產品需求受消費者偏好、觀念及消費習慣的轉變影響。我們的表現在很大程度上取決於可能影響消費開支水平和模式的因素。此等因素包括消費者偏好、消費者信心、消費者收入以及消費者對我們產品的安全和質量的觀念。與保健產品或其製造過程中涉及的原材料、成分或流程的安全或質量，或飲食或健康問題有關的媒體報導，或會損害消費者對我們產品的信心。倘於任何時間，消費者偏好、觀念及消費習慣發生轉變，消費者對我們產品的需求可能會下跌，我們的業務、財務狀況及經營業績可能會受到重大不利影響。

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

到2020年第一季為止，近期爆發的COVID-19已在各方面影響到香港的分銷及零售行業。香港政府實施的旅遊限制限制了訪港旅客人數。除港珠澳大橋、深圳灣口岸及香港國際機場外，所有邊境口岸一直關閉。從中國前往香港的人士，以及在過去14日內曾經到訪各海外國家或地區的人士，將須接受14天的強制隔離。香港政府實施的此等旅遊限制及強制隔離限制了訪港旅客人數，並影響到可能被吸引到親自前往香港購物及購買大健康及生活相關產品的人士。此外，為了盡量降低感染風險，本地消費者傾向減少戶外活動，包括線下購物，並將購物習慣從線下轉向線上。消費者的需求亦可能從其他非必需消費品（如中成藥、保健、皮膚及個人護理產品）轉向必需品（如主食、衛生紙、清潔濕巾，以及外科口罩和探熱器等醫療用品）。由於分銷業務為我們的主

風險因素

要經營分部，於往績記錄期間佔本集團總收入的95.0%以上，而我們大部分產品通過客戶的零售連鎖店、藥房及其他零售店銷售，旅客人數及本地線下購物減少的綜合結果可能會對我們的產品在客戶零售店的零售額產生不利影響，並可能因此影響客戶對我們產品的需求及購買。

除了對我們產品的銷售產生負面影響外，對COVID-19的持續關注，特別是有關旅遊及檢疫的限制，亦可能會擾亂我們未來的營運。舉例而言，倘我們的任何僱員懷疑感染或感染COVID-19，我們可能會被要求將部分或全部僱員隔離，並對我們的辦公室、倉庫或零售店進行消毒。同樣，政府可能在不同的受影響司法權區實施隔離受影響地區的任何監管或行政措施，或其他控制或遏制COVID-19爆發的措施，如暫時關閉我們第三方品牌產品供應商及／或自家品牌產品製造商的工廠，或限制進入有關工廠，此亦可能對本集團的業務營運造成重大干擾。

自COVID-19在香港爆發以來，基於預防理由，多項活動和展覽會均告取消或延期，多家公司亦暫停營業，導致香港經濟活動減少。我們無法預計COVID-19爆發對商業活動造成的干擾將何時停止。倘COVID-19的爆發在短期內未能在香港、中國或全球受到遏制，則香港或全球包括分銷、零售及旅遊業在內的多個行業的經濟活動均可能受到進一步不利影響，而此可能會對香港以至全球的整體經濟產生負面影響。任何經濟衰退均可能對消費者情緒產生不利影響，削弱我們產品及整個零售市場的需求，進而可能導致我們產品的採購訂單減少甚至停止，或我們的客戶延遲付款。鑑於COVID-19的爆發及其影響的不確定性，我們的主要連鎖零售商客戶可能會選擇暫時或永久關閉部分或全部零售店，以降低營運成本，或調整採購策略以優化其現金流及存貨管理，此亦會影響我們產品的市場滲透及銷售。此外，我們的第三方品牌產品的銷售減少亦可能影響其供應商對本集團的信心，從而可能影響向我們持續供應該等產品。倘出現上述任何情況，我們的業務、經營業績及財務狀況將因而受到不利影響。

我們依賴香港市場，故香港市場任何可能放緩（包括香港社會動盪）均可能對我們的業務、經營業績及財務表現產生不利影響

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。我們可能繼續自香港產生重大部分收入。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，包括整體經濟及政治狀況、對我們產品的需求、有關我們產品的負面宣傳、競爭，或競爭對手是否成功在香港營銷或銷售產品。

風險因素

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，進而導致市場長期不景氣，並對香港的分銷及零售業造成不利影響。根據政府統計處的資料，2019年第三季的分銷及零售業銷售價值較2018年同期分別下跌約12.2%及17.5%。香港社會動盪亦已整體上影響本地旅遊業，並影響訪港旅客人數。根據香港旅遊發展局的資料，於2019年下半年，訪港旅客人數較2018年同期減少約39.1%。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%。

我們產品的最終消費者來自各階層，包括本地居民及旅客。考慮到旅客（尤其是該等來自中國內地的旅客）一直向我們的零售連鎖店客戶作出購買大健康及生活相關產品，倘旅客人數減少，我們的業務將會受到不利影響。此外，倘大型零售連鎖店的銷售下跌，並減少向本集團採購的金額，我們的業務亦將會受到不利影響。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，導致我們於2019財政年度的收入總體輕微增加約7.5百萬港元或1.1%。倘香港社會動盪再次發生，本集團的業務、財務狀況及經營業績可能會進一步受到不利影響。

倘香港因非我們所能控制的事件而遭遇任何其他不利的經濟、政治或市場狀況，如本地經濟下滑（包括任何實際或預期經濟衰退）、示威、自然災害、傳染病爆發或恐怖襲擊，我們的整體業務及經營業績可能受到重大不利影響。

我們面臨對於主要客戶高度倚賴的風險

於往績記錄期間，我們的總收入中，超過83.0%產生自我們向連鎖零售商銷售產品。特別是於2017財政年度、2018財政年度及2019財政年度各年，我們向客戶A的銷售收入分別佔我們總收入約66.2%、67.8%和60.9%。有關詳情請參閱本文件「業務－客戶」。

我們無法保證將不會與我們的主要客戶發生任何爭議，或我們將能夠與現有客戶保持業務關係。我們與主要客戶的關係無論因何種理由而出現任何惡化，均會導致主要客戶減少甚至停止向我們購買產品。倘我們任何現有主要客戶停止向我們購買產品，而我們無法在合理時間內或根本無法找到具有類似應佔收入的新客戶，我們的業務及盈利能力可能會受到不利影響。

在分銷業務（為我們的主要經營分部）中，我們作為主要客戶（即連鎖零售商）的供應鏈合作夥伴，協助彼等物色符合市場趨勢及消費者需要的優質品牌及產品，以及向彼等提供相關採購、物流、倉儲、質量控制及營銷支援。概不保證該等主要客戶將不會減少或終止其對我們提供該等

風險因素

功能的依賴，特別是採購以非獨家形式通過我們供應的第三方品牌產品。倘我們分銷業務的任何主要客戶決定直接向我們的供應商購買產品，而非向我們購買產品，則我們的業務及盈利能力可能會受到不利影響。

於往績記錄期間，我們的信貸風險集中程度亦相對較高。於2017年、2018年及2019年12月31日，應收五大客戶的貿易應收款項總額分別佔我們貿易應收款項總額約94%、96%及82%，而我們的貿易應收款項總額當中分別約75%、77%及51%為應收客戶A的款項。我們無法向閣下保證，日後客戶將不會違約。倘我們的最大客戶或任何主要客戶未能履行其責任，我們的財務狀況及經營業績可能受到重大不利影響。

我們對本身提供的產品質量及供應控制有限，任何與產品質量及供應中斷有關的問題均可對我們的聲譽及業務造成不利影響

我們主要從事銷售、分銷及營銷多個品牌下的各種中成藥、保健、皮膚護理、個人護理及其他健康護理產品，該等產品採購自相關品牌商、原設計製造的製造商、分銷商及貿易商。由於我們並不參與生產該等產品，故不能向閣下保證，(i)彼等對我們的產品供應將不會出現任何意外中斷，或生產成本將不會因任何非我們所能控制或預期的原因（如引入新的監管規定、進口限制、喪失其認證或牌照、電力中斷、火災或其他事件）而出現任何增加；或(ii)我們供應的產品（尤其是本身並無直接參與生產的該等第三方品牌產品）並無缺陷或其他質量問題。倘發生任何上述情況而我們未能另覓替代的外部供應商，則可對我們的業務營運及盈利能力造成重大不利影響。另請參閱本節「與我們的行業有關的風險－本集團業務及營運易受與我們產品有關的產品責任索賠、法律爭議及客戶投訴的影響」所載關於產品質量問題的風險。

我們未能開發或豐富產品種類或新產品未能獲得市場接受，可對我們的業務產生負面影響

倘此等轉變與我們若干產品相關，而我們未能因應此等轉變而調整產品種類，則可能會導致銷售額下跌。消費者偏好的任何變化均可導致我們產品的銷售額下跌，對定價構成壓力或導致銷售及推廣開支增加。於任何情況下，客戶對我們產品的需求減少，亦可能導致銷售額下跌，並使庫存消耗減慢至低庫存周轉水平。任何此等變化均可對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響。

風險因素

產品的成功取決於多個因素，包括我們能否準確預料市場需求和消費者偏好的變化、能否令本身產品於質量方面在競爭對手產品中脫穎而出，以及我們的產品營銷及廣告活動的成效。我們可能無法透過營銷及廣告活動有效推廣我們的產品並獲得市場接受。倘未能預料或回應客戶偏好的轉變或未能及時於市場上推出滿足客戶不斷轉變的偏好的產品，我們的市場份額以及銷售和盈利能力可能會受到不利影響。

我們的成功取決於市場對我們產品及本集團知名品牌的認可，而對其的任何損害可能對我們的業務及經營業績造成重大不利影響

我們的成功歸功於我們的產品及本集團的知名品牌。我們實施了各種營銷策略，包括傳統營銷活動及使用數碼媒體，以推廣及提升我們產品及本集團的品牌形象。然而，我們產品及本集團的聲譽及品牌形象可能因我們無法控制的不同因素而受到不利影響，例如(i)與我們產品的不利關聯；(ii)本集團所聘用的任何代言人或網絡紅人的公眾形象或受歡迎程度下降；及(iii)聲稱是我們產品的假冒產品的影響。任何其他損害客戶對我們產品或本集團信任及信心的事件亦可能損害我們的品牌知名度，從而對我們的業務及經營業績造成不利影響。

倘我們未能繼續開發自家品牌產品，我們的業務及經營業績可能受到不利影響

除第三方品牌產品外，我們亦分銷及銷售自家品牌產品。於2017財政年度、2018財政年度及2019財政年度，我們於分銷業務中銷售自家品牌產品所得收入約為8.8百萬港元、24.5百萬港元及26.9百萬港元，佔我們總收入的2.4%、3.5%及3.9%，分別來自10個、8個及8個品牌的自家品牌產品。不同於我們分銷業務項下的第三方品牌產品，該等產品可能具有良好的品牌知名度、市場認受性或聲譽，或可能以其他方式受益於品牌商不時自行進行的營銷及推廣活動，我們則透過觀察市場趨勢及尋求通過市場調查及分析了解消費者需要，從零開始自費開發我們的新自家品牌產品。由於我們所開發的該等新自家品牌產品並無先前公開市場，且部分該等產品可能以新自家品牌出售，我們可能需要一方面就建立新自家品牌產品的品牌知名度，另一方面就推銷新自家品牌產品而產生額外的廣告及推廣開支。然而，雖然我們已因開發該等產品產生成本及付出努力，我們無法保證我們推出的新自家品牌產品將受歡迎及獲市場接受。此外，開發自家品牌產品可能遇到多項重覆嘗試及挫折。倘我們的新自家品牌產品並無於商業上獲得成功，且我們未能及時引入新自家品牌產品，以維持我們的客戶基礎，最終我們的業務、財務狀況及經營業績可能會受到重大不利影響。

風險因素

擴大我們跨境電子商務業務的規模可能會產生銷售蠶食的風險，並抑制我們分銷業務以及零售業務的線下業務的增長

隨著電子商務的滲透率不斷提高，消費者可通過電子商務購買產品，毋須前往實體零售店或受地域限制，這可能會對零售商及其相關分銷商構成潛在威脅。尤其是，通過我們在多個電子商務門戶網站上經營的網上商店，我們一直能夠將產品從香港跨境銷售到中國。若有更多來自香港或中國的消費者選擇從我們的網上商店購買產品，而並非從我們的連鎖零售商客戶或澳門兩家實體零售店購買，我們產品的需求以至我們分銷業務及零售業務的線下業務的經營業績可能會受到不利影響。

我們的成功及業務營運在很大程度上取決於若干關鍵人員以及我們吸引和留住人才的能力

我們的成功在很大程度上取決於董事及高級管理層的持續服務。尤其是，本集團由王先生領導，彼為本集團創辦人、董事會主席、執行董事、本集團行政總裁及我們的控股股東之一。王先生於健康護理及個人護理產品行業擁有超過20年的經驗，負責本集團的整體業務策略、規劃、管理及營運發展。此外，我們的非執行董事（將參與制定本公司的企業及業務策略）擁有14至25年或以上的相關行業經驗，而且目前或過往曾出任多家連鎖零售商的高級管理層成員。有關我們關鍵人員的詳情，請參閱本文件「董事及高級管理層」。

倘一名或多名董事及高級管理層不能或不願繼續擔任現職，我們可能無法及時或根本無法作出替換，這或會嚴重擾亂我們的業務並影響我們的經營業績及未來前景。此外，我們可能無法吸引或留住熟練的僱員或關鍵人員。對優秀人員的競爭亦可能會推高我們的勞工成本，繼而增加營運成本並影響盈利能力。在此等情況下，我們的業務、財務狀況及經營業績或會受到重大不利影響。

已授予我們分銷權以銷售其產品的供應商可終止或撤銷我們的分銷協議及／或授權書（不論是否有原因）或於到期時拒絕與我們重續分銷協議及／或授權書，在此情況下，我們的業務、財務狀況及經營業績或會受到不利影響

於2019財政年度，我們超過91.0%的總收入是來自112個品牌的第三方品牌產品。我們的第三方品牌產品主要直接向品牌商採購。然而，我們只與部分品牌商訂立了分銷協議，至於其他品牌商，我們則只獲發出授權書確認我們有權分銷該等產品，或根本並無簽署或發出該等分銷協議及／或授權書。

風險因素

我們與該等供應商訂立的一些分銷協議規定，供應商可以透過發出事先書面通知終止有關協議。倘該等供應商因任何理由終止協議，或倘我們未能與該等供應商重續分銷協議，我們將要從其他符合我們選擇要求的供應商採購產品，而並無保證我們將能夠獲得具有可比或較佳質量或暢銷程度的替代及／或其他產品，或以可比或較佳的商業條款獲得或根本無法獲得有關產品。其產品的分銷權亦可能轉而落入我們的競爭對手手中，繼而可能會對我們替代產品的銷售造成不利影響。分銷協議的期限一般介乎一至三年。任何終止或不重續我們與供應商的分銷協議，或終止或撤銷授權書的情況，或我們在有關終止或到期後未能獲得替代或其他產品的任何情況，均可對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

另一方面，倘該等已授予我們分銷權的供應商改變其產品的銷售或營銷策略，於分銷協議及／或授權書到期、終止或撤銷時不再向我們供應產品、向其他零售連鎖店或直接向消費者銷售其產品，或減少某特定品牌下某特定產品的銷售或產量，則我們的業務及營運或會受到重大不利影響。

部分品牌商授予我們的分銷權屬非獨家性質，我們或面臨與可能由該等品牌商指定的其他分銷商的競爭，在該情況下，我們的業務、財務狀況及經營業績可能受到不利影響

品牌商與我們訂立的部分分銷協議及品牌商發出的授權書可能列明授予我們分銷第三方品牌產品的權利並非獨家，或並不包含品牌商不會向於有關地域的任何其他分銷商供應產品或指定任何其他分銷商的承諾。因此，品牌商不會在指定任何其他分銷商將其產品分銷予指定的連鎖零售商或其他零售商方面受到限制。在該等情況下，我們將需在分銷第三方品牌產品與其他分銷商競爭。倘第三方品牌產品的市場需求並無相應增加，零售商可能因供應商選擇增加而減少向我們下達訂單的數量。因此，我們的收入可能會下降，而我們的業務、財務狀況及經營業績可能會受到不利影響。

市場存在貿易商在未經相關品牌商適當授權的情況下分銷及出售的產品，這或會損害我們的第三方品牌產品及本集團的整體聲譽，並對我們的業務、財務狀況、經營業績及前景造成重大不利影響

我們部分第三方品牌產品亦可通過由未經品牌商適當授權的貿易商採購或進口該等產品而在市場上有售。由於貿易商的營運及推廣成本較低，該等貨品可能會以低於我們從品牌商或其授權分銷商採購產品的價格銷售，故我們可能在價格競爭中處於劣勢。此外，該等貨品在質量方面未

風險因素

必與從品牌商或其授權分銷商採購的產品處於同一水平。該等貨品的任何質量問題可能會導致有關我們產品的負面宣傳，因而普遍損害市場上所有賣家的聲譽。由於我們無法阻止其他市場參與者銷售該等貨品或控制其售價，我們的業務、財務狀況、經營業績及前景可能會受到重大影響。

我們面臨品牌商可能就銷售及分銷採購自未經授權分銷有關產品的分銷商及貿易商的第三方品牌產品而提出的潛在索償

若我們未能直接從品牌商或其授權分銷商採購第三方品牌產品，我們或會從未經相關品牌商授權的分銷商和貿易商採購該等產品以進行銷售和分銷。雖然我們會在銷售給客戶之前對採購自該等分銷商和貿易商的产品進行實物檢查，以確保產品是質量合格且狀況良好的真品，但我們無法保證所有此等產品在規格及設計上與一般直接採購自品牌商或其授權分銷商的产品並無任何偏差。倘採購自此等分銷商和貿易商的产品有任何質量問題並導致產品及其品牌商聲譽受損，我們可能會受到相關品牌商的索償。此外，我們無法保證品牌商不會就侵犯知識產權而對我們提出索償。任何與品牌商的爭議均有可能擾亂我們的产品供應，並在品牌商獲判取得損害賠償的情況下，會對本集團帶來進一步的損失，且亦可能損害我們與相關品牌商的業務關係，從而損害我們自品牌商獲取分銷權的機會。我們的營運及盈利能力便可能因而受到不利影響。

我們的經營歷史有限，不能保證於未來仍將保持競爭力

我們的業務成立於2015年4月，且我們的經營歷史有限。我們經營歷史相對短淺，使我們難以評估未來前景，或預測未來業績、目前或未來策略的長期有效性和效率，以及我們調整業務策略以迎合不斷轉變的市場或營商環境、消費者偏好及需求、監管及合規規定的能力、我們不時採納的業務策略的效率及有效性，以及一般而言我們於其他市場參與者當中的競爭力。倘於日後未能在市場上保持競爭力，我們於未來可能無法保持收入及／或淨溢利的歷史增長。

我們過往的財務及經營業績未必能反映未來表現，且我們可能無法達致及維持過往的收入及盈利水平

於往績記錄期間，我們的收入錄得增長，主要受惠於（其中包括）我們從品牌商及其他供應商識別及採購各種具需求的产品的能力，以及維持及擴大銷售過往年度推出的現有产品的能力。然而，過往業績未必能反映未來表現，因為我們的收入、開支及經營業績或會因各種非我們所能

風險因素

控制的因素而於各個年度有所不同，例如整體經濟及社會情況、市場競爭加劇、不斷轉變的消費者偏好及需求、我們的擴張成本，以及我們控制成本的能力及提高營運效率的能力。**[編纂]**不應依賴過往業績來預測本集團及股份的未來表現。

我們可能無法成功實施全部或任何擴展計劃

作為業務策略的一部分，我們計劃（其中包括）進一步發展我們的供應鏈及零售管理，令產品更易到達消費者供其選用，以及進一步投資於我們的品牌管理，以提高大眾對本集團及我們的產品的認識。有關進一步詳情，請參閱本文件「業務—業務策略」。

概不保證全部或任何業務策略及擴展計劃均能成功實施。業務策略及擴展計劃是基於多項假設及預測而製定，由於各種原因，我們可能無法成功執行擴展計劃。倘我們在實施業務策略及擴展計劃方面遇到困難，我們的增長前景可能受到限制，而此可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

我們的保單可能不足夠抵補因索賠及訴訟而產生的責任

我們購買的保單涵蓋（其中包括）：(i)所有全職及兼職僱員的法定僱員薪酬；(ii)全職僱員的醫療保險；(iii)其中包括財產損毀、金錢損失、人身意外及公眾責任的辦公室及倉庫保險；及(iv)在運產品的海運貨物保險。然而，在某些情況下，我們可能不獲保障或賠償我們可能產生的若干類型的損失、損害及責任。倘我們須就不受保的損失或金額以及超過保險範圍的受保損失的索賠承擔責任，我們的業務、財務狀況及經營業績或會受到重大不利影響。

本集團面臨存貨過時的風險，這或會對我們的現金流量及流動資金造成不利影響

我們的業務涉及儲存及積存一系列具有不同保質期的大健康及生活相關產品。本集團的產品及存貨亦可能因消費者偏好及需求的不利變化而變得過時。倘本集團未能有效管理存貨水平，我們可能需要以較低價格出售滯銷存貨或處置過期產品，在此情況下，我們的財務狀況及經營業績或會受到重大不利影響。

風險因素

我們面臨不可預見的勞資糾紛、罷工行動、示威、天災或其他事故，可能影響來自我們主要供應商的產品供應

並無保證我們的主要供應商將繼續按照我們要求的數量和時間表供應其產品，以滿足客戶的需要或履行其與我們的供應協議。我們的產品供應亦可能因潛在勞資糾紛、罷工行動、示威、天災或其他事故而受中斷。倘我們的主要供應商未有及時或以足夠數量向我們供應產品，我們的業務、財務狀況及經營業績或會受到重大不利影響。

我們面臨外幣匯率波動的風險

我們的產品主要在香港銷售，而我們的大部分保健產品則採購自海外國家（例如美國、澳洲及日本）的品牌商。我們亦委聘海外國家（如台灣及日本）的外部製造商以原設計製造方式生產自家品牌產品。我們的功能貨幣為港元，即我們大部分銷售的結算貨幣，而我們從海外品牌商及製造商採購則主要以外幣結算。我們以外幣作出的所有採購額均按結算當時的現行匯率換算為港元。本集團並無任何外幣對沖政策。因此，相關外幣兌港元的波動可能會影響我們以港元計的銷售成本，繼而影響我們的利潤率及經營業績。

我們的業務需要足夠的營運資金來維持我們的營運及業務增長

我們依賴營運所產生的現金以及外部融資來經營及拓展業務。我們未來的融資需求將在很大程度上取決於我們的營運資金需求、資本開支的性質、業務表現、市場狀況及我們管理層無法控制和預期的其他因素。任何緊縮的信貸控制可能會增加銀行借款的利息開支，並為我們重續現有銀行融資及／或取得額外債務融資來源造成困難，此可能會影響我們可用的銀行融資額。利率的任何增加均可能導致我們的融資成本增加。貸款人可撤回融資、要求提前償還未償還貸款或增加有抵押借款的抵押金額。我們透過銀行借款或債務或股本融資取得融資的能力，將視乎我們的財務狀況及經營業績、行業表現及香港的政治和經濟狀況而定。

任何影響我們倉庫的不可抗力事件可能嚴重擾亂我們的業務，對本集團造成損失及損害

倘因發生任何不可抗力事件（包括火災、停電和停水及其他超出本集團控制範圍的公用事業中斷）而令我們倉儲場所內或附近出現任何重大意外干擾，則可直接對我們的倉儲場所及庫存造成重大損壞或破壞。我們無法保證在倉儲場所實施的任何預防措施，如消防安全設施、閉路電視監

風險因素

控系統及溫度和濕度監察系統，將可有效地盡量減少業務中斷及潛在損失和損害的風險。概不保證本集團將能夠採取足夠措施有效減輕有關中斷的潛在影響。未來發生任何該等不可抗力事件可導致我們的庫存部分或全部損失，並對我們的倉儲設施及設備造成重大損壞或破壞。我們的經營可能會嚴重受損或甚至暫停，此可能對本集團的經營業績造成重大不利影響。

我們已經在澳門及新加坡等海外市場建立業務據點，該等市場的經濟和監管狀況及全球貿易政策的任何變化均可對我們的業務產生不利影響

儘管於往績記錄期間我們的總收入超過90.0%是來自香港的銷售，但我們已在海外市場建立業務據點。2017年，我們成立了滿貫新加坡，將我們的分銷業務擴展至新加坡的連鎖零售商。2018年，我們將業務擴展至澳門，目前我們透過兩家實體零售店經營零售業務。

該等海外市場的全球貿易有任何變化，包括收緊監管限制、特定行業配額、關稅、非關稅壁壘及稅項，可能對我們的業務表現、財務狀況及經營業績造成不利影響。我們的經營業績亦受到海外市場消費者對我們產品的需求水平所影響，而此亦受多項因素影響，其中部分因素超出我們的控制範圍。該等海外市場的經濟衰退或未來前景的不確定性可能會影響消費者對我們產品的需求。概不保證我們能夠迅速回應該等海外市場的任何經濟、市場或監管變化，而未能如此行事可能對我們的業務表現、財務狀況及經營業績造成不利影響。

與我們的行業有關的風險

本集團業務及營運易受與我們產品有關的產品責任索賠、法律爭議及客戶投訴的影響

一如其他分銷商，倘我們的產品被發現存在缺陷或不適宜使用或引致疾病或副作用，本集團需面臨產品責任索賠或產品回收。產品可能因原材料或產品受到污染或質量下降、未獲授權的第三方非法亂弄產品或在採購、生產、運輸及儲存多個階段出現其他問題而不適宜使用。鑑於我們依賴供應商供應或（就自家品牌產品而言）生產產品，倘出現有關該等產品的質量問題，我們可能因而牽涉客戶投訴或因產品責任而提出的法律爭議或產品回收，此可能對我們的業務、財務狀況或經營業績產生重大不利影響。此外，儘管我們獲供應商提供有關我們的第三方品牌產品成分的資料，我們無法向閣下保證能在所有情況下偵測到所採購產品中的任何或全部有害及／或禁用物質。

風險因素

此外，有關健康及安全問題的負面宣傳或媒體報導（不論有否事實根據）可能令消費者購買我們產品的意欲減退。倘未來對我們提出任何產品責任索賠（不論索賠是否成功），任何指稱我們產品存在任何健康問題的負面報導可能對我們的聲譽造成不利影響。此外，我們的保險或不會對產品責任索賠下的財務責任全額作出全數賠償或根本不會作出賠償，且任何索賠亦可能產生法律費用，而當中任何一種情況均可能令我們的業務、經營業績及財務狀況受到不利影響。

我們所處行業競爭激烈，倘未能有效競爭，我們可能失去市場份額，而經營業績可能受到不利影響

我們在競爭激烈的行業中營運。根據益普索報告，於2018年五大參與者（包括本集團）的收入合共佔香港中成藥分銷市場的總市場份額約43.3%，而本集團則僅佔約8.1%的市場份額。保健產品分銷市場亦競爭激烈，因為香港有很多保健產品分銷商。部分競爭對手可能較我們擁有更悠久的業務歷史，其雄厚的財務、營銷及其他資源亦遠遠超越我們。我們無法向閣下保證，現有或潛在競爭對手不會提供比我們現時所提供者相若或更佳的产品，或比我們更快適應不斷演變的行業趨勢或不斷變化的市場需要。我們無法向閣下保證將能有效地或以具成本效益的方式與現有及未來競爭對手競爭。競爭加劇或會導致降價及失去市場份額，而當中任何一種情況均可能令我們的業務及經營業績受到重大不利影響。

我們對於分銷業務的客戶缺乏控制，並可能因彼等的行為、銷售表現及經營狀況轉變而受到不利影響

分銷業務為我們的主要經營分部，於往績記錄期間佔我們總收入逾95.0%。我們於分銷業務的客戶主要為連鎖零售商、非連鎖零售商（大部分為藥房）及貿易商。我們對任何客戶概無擁有權及管理控制權，因此無法向閣下保證，我們的客戶將始終嚴格遵守我們與彼等所簽署的協議下的條款及條件。我們的客戶或其僱員的任何不當行為，如故意污染或亂弄我們產品等，或會損害我們的業務或引起針對我們的產品責任索賠或客戶投訴。此外，我們於分銷業務的大多數客戶均銷售其他製造商生產的產品，其可能直接與我們的產品競爭。由於各種因素，我們的客戶可能無法成功銷售我們的產品或保持其競爭力。倘客戶向我們採購並由客戶銷售予消費者的產品數量未能保持於令人滿意的水平，客戶可能不會向我們訂購新產品或現有產品，或彼等可能會減少訂單或要求獲得購買價折扣。失去該等零售商及貿易商（作為我們客戶）、減少獲得彼等的訂單以及給予購買價折扣，可對我們的業務、財務狀況及經營業績造成不利影響。

風險因素

香港及中國的電子商務市場競爭激烈，故我們面對激烈競爭

我們透過零售業務以線上方式銷售產品。除我們的網店外，我們亦於若干電子商務門戶網站，包括JD.hk（海囤全球 京東旗下全球直購平台）、world.taobao.com（淘寶網全球）、kaola.com（網易考拉）、g.suning.com（蘇寧國際）、pinduoduo.com（拼多多）及Tmall.hk（天貓國際）經營網上商店。香港及中國的電子商務市場競爭激烈，有大量銷售保健、皮膚護理、個人護理及其他健康護理產品的網上商店。我們的部分競爭對手可能比我們擁有更長的營業歷史，並可能遠較我們擁有更多財務、營銷及其他資源。我們的競爭對手所經營的網上商店亦可能擁有更高的能見度及更高的網絡流量，因而可抓住更廣泛的客戶基礎。我們無法向閣下保證，我們將可以有效或以具成本效益的方式與目前及未來的競爭對手競爭。日益加劇的競爭可能導致價格下跌及失去市場份額，上述任何各項均可能對我們的業務及經營業績構成重大不利影響。

我們經營所在行業受到監管，而本集團可能因不合規而需承擔責任，此可能影響我們的聲譽、財務狀況或經營業績

我們的業務主要受香港多項法例及規例所監管。根據相關法例，我們經營業務必須有多項註冊、證書及／或牌照，該等法例亦載有關於我們部分產品在儲存、標籤、廣告及進口方面的規定條文。特別是，我們須取得中成藥批發商牌照，以根據中醫藥條例經營中成藥批發業務。此外，於就產品（自家品牌產品除外）遵守香港的相關食品及藥物標籤規定時，本集團在很大程度上依賴供應商所提供或在該等產品的包裝上另有訂明的說明及其他資料，概不保證該等說明及其他資料將為準確或完整，或（就透過品牌商以外的供應商提供的第三方品牌產品而言）相關產品的包裝或標籤並無被更改，此可能會損害我們遵守相關法律及規例下相關食品及藥物標籤規定的能力。有關進一步詳情，請參閱本文件「附錄三－監管概覽」。未能遵守上述法律及規例可能令本集團面臨處罰及負面宣傳的風險。

此外，我們經營業務所在地的部分法例及規例受制於不時的修訂、詮釋不確定性及行政措施。因此，就實施業務計劃及推出任何新產品而言，我們無法向閣下保證能取得所有必要註冊、證書及／或牌照。倘若未能遵守上述任何法例及規例，我們或會遭處以罰款、行政處罰及／或遭到檢控，從而可能對我們的聲譽、財務狀況或經營業績產生不利影響。

風險因素

與在中國經營業務有關的風險

中國的經濟、政治、社會狀況及政府政策可能對我們的業務、前景、財務狀況及財務業績造成不利影響

於2018年6月，我們已透過JD.hk（海囤全球 京東旗下全球直購平台）開展跨境電子商務業務，藉此從香港跨境銷售產品到中國。中國經濟在多方面有別於大多數發達國家的經濟，包括：(i)政治結構；(ii)中國政府參與及控制的程度；(iii)增長率及發展水平；(iv)資本投資及再投資的水平及控制；(v)外匯管制；及(vi)資源分配。中國經濟逐步由中央計劃經濟轉型為以市場為導向的經濟。三十多年來，中國政府實施經濟改革措施，在中國經濟發展過程中利用市場力量。我們無法預測中國經濟、政治和社會狀況以及法律、法規及政策的變化是否會對我們當前或未來的業務、財務狀況或經營業績造成不利影響。此外，中國政府進行的多項經濟改革並無先例或屬試驗性質，預計隨時間的推移而不斷改進及完善。此改進及調整過程未必會對我們的經營及業務發展產生正面影響。例如，中國政府曾實施一系列措施，旨在減慢中國政府認為過熱的部分經濟領域的發展。這些措施以及中國政府的其他措施及政策可能導致中國經濟活動整體水平下降，繼而對我們的業務及財務狀況造成不利影響。

中國政府對外幣兌換的管制可能會限制我們的外匯交易，包括股份的股息派付

目前，人民幣不能自由兌換為任何外幣，且外幣兌換及匯款受中國外匯法規規管。概無法保證在特定匯率下，滿貫深圳將擁有足夠外匯滿足外匯需求。資本項目下外匯交易的限制亦可能影響滿貫深圳透過債務或股權融資（包括透過貸款或我們的出資）取得外匯的能力。此外，中國政府日後可能酌情限制使用外幣進行經常項目交易。按照現行外匯法規，[編纂]後，滿貫深圳將能夠在遵守若干程序規定的情況下以外幣支付股息，而毋須事先經國家外匯管理局批准。然而，無法保證這些以外幣支付股息的外匯政策在未來將繼續有效。倘滿貫深圳未能取得國家外匯管理局批准將人民幣兌換為任何外匯作任何上述用途，則滿貫深圳及本集團整體的資本開支計劃，甚至業務、經營業績及財務狀況均可能受到重大不利影響。

風險因素

我們的業務可能受中國政府頒佈新法律或修訂現有法律的不利影響

我們於中國的跨境電子商務業務受中國的法律制度監管。中國法律制度為根據成文法律、法規、通知、行政指令及內部指引編撰的法律制度。中國政府目前仍在發展其法律制度，以迎合投資者的需要和鼓勵外商投資。由於中國經濟的發展步伐整體較中國法律制度者為快，因此，現行法律及法規在若干事件或情況是否適用及如何適用仍存在一定的不確定性。若干法律及法規以及其詮釋、實施和執行仍處於試驗階段，故受政策變動影響。

此外，中國的法院判決對較低級的法院不具有任何約束力。因此，糾紛解決結果可能與其他較發達司法權區不一致或不可預料，且可能難以快速及公平地執行中國的法律，或執行另一司法權區的法院的判決。

相關中國稅法或會影響本公司收取的股息的免稅待遇

本公司根據開曼群島法律註冊成立，及於緊隨重組後透過多家全資附屬公司（其直接控股公司為一家香港公司）持有滿貫深圳的權益。根據分別於2007年3月16日及2007年11月28日頒佈並均於2008年1月1日生效的中華人民共和國企業所得稅法及其實施條例，倘本公司被視為非中國納稅居民企業且在中國境內未設立辦事處或場所，或已設立辦事處或場所但與本公司的收入並無實際關係，本公司須就收取中國居民企業支付的任何股息繳納10%的預扣稅，除非本公司有權依據稅收協定等減徵或免徵此稅項。根據中國與香港訂立的稅收協定，倘香港公司直接持有中國企業權益25%或以上，且達成中國法律法規規定的其他條件，則中國外商投資企業向香港股東支付股息須繳納5%的預扣稅；在其他情況下，則須繳納10%股息預扣稅。根據於2009年2月20日頒佈的國家稅務總局關於執行稅收協定股息條款有關問題的通知，中國企業所分派股息的公司收款人於取得股息前連續12個月內任何時候均須符合直接擁有權限額。

與[編纂]有關的風險

在[編纂]之後可能設定的[編纂]

我們具有靈活性可以[編纂]並將[編纂]設定在每股[編纂]指示性[編纂]下限以下不超過10%的水平。因此，倘作出[編纂]時，[編纂]可能設定為每股[編纂][編纂]港元。在此情況下，[編纂]將繼

風險因素

續進行及[編纂]將不適用。倘[編纂]設定為[編纂]港元，我們從[編纂]獲得的估計[編纂]將減少至約[編纂]百萬港元（假設[編纂]完全不獲行使），而該等已減少的[編纂]的用途載於本文件「未來計劃及[編纂]－[編纂]」一節。

我們的股份過往並無公開市場。於[編纂]後，股份的成交量及市價可能出現波動

在[編纂]前，我們的股份過往並無公開市場。股份向公眾發售的最初[編纂]是經由我們與[編纂]（代表[編纂]）共同商議後釐定，股份的[編纂]或於[編纂]後與市價出現大幅差異。我們已申請股份於聯交所[編纂]及買賣。然而，[編纂]並不保證股份能形成交投活躍及流動性良好的公開交易市場。此外，股份價格及成交量或會出現波動。有關因素（包括收入、盈利及現金流量的變動）或本公司任何其他發展可能影響股份成交量及成交價。

股份認購方將面臨即時攤薄，倘我們於日後發行額外股份，則可能面臨進一步攤薄

股份的[編纂]高於緊接[編纂]及[編纂]前每股股份有形資產淨值。因此，[編纂]的股份認購方的備考綜合有形資產淨值將即時遭攤薄。

為了擴展業務，我們可能考慮在日後[編纂]及[編纂]額外股份。若我們日後以低於當時的每股股份有形資產淨值的價格發行額外股份，股份認購方所持股份的每股股份有形資產淨值可能遭攤薄。

概不保證我們日後會否及於何時派付股息

我們無法向閣下保證日後將於何時或會否派付股息。董事可於考慮本集團的財務狀況、當前的經濟及社會氣候、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，以及董事會在有關時間可能認為適當的任何其他因素後宣派股息。有關股息政策的進一步詳情，請參閱本文件「財務資料—股息及股息政策」。

風險因素

股份的定價與買賣之間相隔數日，且我們的股份開始買賣的價格可能低於[編纂]

預期[編纂]中向公眾人士出售的股份初始價格將於[編纂]釐定。然而，股份於其交付後方可於聯交所進行交易，預期為[編纂]後不超過六個營業日。因此，[編纂]在此期間可能無法出售或以其他方式處置股份。因此，我們的股份持有人須承受買賣開始時股份價格可能因不利市況或於出售與開始買賣時期間可能出現的其他不利事態發展而低於[編纂]的風險。

[編纂]不應倚賴報章或其他媒體所載關於我們及[編纂]的任何資料

於本文件刊發前，報章及媒體或會對本公司及[編纂]作出報導。該等報章及媒體的報導可能提述並非本文件所載的若干事件或資料，包括若干營運及財務資料和預測、估值、有關股份及[編纂]的觀點及意見。我們並無授權報章或媒體披露任何有關資料，亦不對任何有關報章或媒體報導或任何有關資料的準確性或完整性承擔責任。本公司、獨家保薦人、[編纂]、[編纂]、[編纂]、[編纂]或我們或彼等各自的聯屬人士或顧問不對任何有關資料或刊物的合適性、準確性、完整性或可靠性發表任何聲明。倘有關陳述與本文件所載的資料不一致或有衝突之處，我們概不就有關陳述負上任何責任。因此，[編纂]於作出是否購買股份的任何[編纂]決定時，不應倚賴任何有關資料，並應僅倚賴本文件、[編纂]及我們作出的任何正式公告所載的資料。

本文件內有關我們所處行業的若干事實及統計數字未必可靠

本文件所載的若干事實及統計數字（包括行業數據及預測）來自各種我們一般認為屬可靠的政府官方刊物及獨立來源。然而，我們並不保證有關資料的質量或可靠性。我們、董事、獨家保薦人、[編纂]、[編纂]、[編纂]、[編纂]或我們或彼等各自的聯屬人士或顧問並無獨立核實有關事實、統計數字、數據及預測，亦無就其準確性發表任何聲明。投資者不應過分依賴有關事實、統計數字、數據及預測。由於收集方式可能存在缺陷或無效或已刊發資料與市場慣例之間可能存在差異及其他問題，本文件的統計數字未必屬準確或未必與為其他刊物或目的所編撰的統計數字可資比較，故閣下不應過分依賴。此外，有關統計數字未必按與在其他地方所呈列的類似統計數字相同的基準或相同的準確程度載述或編撰。在任何情況下，[編纂]應權衡對有關資料或統計數字所賦予或依賴的份量或重要程度。

豁免遵守上市規則

為籌備[編纂]，我們已尋求並已獲授出以下有關嚴格遵守上市規則相關條文的豁免：

持續關連交易及第14A.105條豁免

我們已訂立若干交易，該等交易於[編纂]後將根據上市規則構成本公司的不獲豁免持續關連交易。我們已向聯交所申請且聯交所已批准我們就該等持續關連交易豁免嚴格遵守上市規則第14A章。有關此方面的進一步詳情，請參閱本文件「關連交易—不獲豁免持續關連交易」。

與發布第一份年度報告有關的豁免

上市規則第13.46(2)條規定，發行人須在與其股東有關的財政年度結束後不超過四個月的任何情況下，將其年度報告（包括年度賬目或財務摘要報告）的副本發送給其股東。

由於本公司已在本文件中載入（其中包括）本公司經審核綜合財務業績及關於2019財政年度的相關財務資料（分別載於本文件中的會計師報告和「財務資料」內），董事認為，嚴格遵守上市規則第13.46(2)條的規定，並不會為股東和潛在[編纂]提供有關合理了解及知情評估本公司活動或財務狀況所需的進一步重大資料，而此舉卻會招致大量不必要的費用，並給本公司造成不必要的負擔。

因此，我們已向聯交所申請及聯交所已批准豁免嚴格遵守上市規則第13.46(2)條有關刊發2019財政年度年報的規定。根據本公司法律顧問按開曼群島法律所提供的意見，基於該項豁免，就本公司刊發年度業績公告及分發年度報告和賬目的責任方面，本公司不會違反其章程大綱及細則或開曼群島的法律及法規。

除本文件中「董事及高級管理層—遵守企業管治守則」所披露的例外情況及解釋外，本公司將遵守企業管治守則。

有關本文件及[編纂]的資料

[編纂]

董事及參與[編纂]的各方

董事

姓名	住址	國籍
----	----	----

執行董事

王嘉俊先生	香港 新界火炭 樂楓徑9-11號 怡翠花園 2座15樓B室	中國
-------	---	----

陳帆城先生	香港 九龍土瓜灣 土瓜灣道321號 捷通大廈 6樓C室	中國
-------	---	----

非執行董事

姚青琪先生	香港 新界元朗 鳳翔路88號 譽88 2座6樓A室	中國
-------	---------------------------------------	----

張雅蓮女士	香港半山區 羅便臣道70號 雍景臺1座 7樓C室	馬來西亞
-------	-----------------------------------	------

吳弘宇先生	香港 新界科學園 科進路21號 逸瓏灣II第11座 15樓A室	中國
-------	---	----

李家華女士	香港 新界 將軍澳 維景灣畔 3座40樓G室	加拿大
-------	------------------------------------	-----

董事及參與[編纂]的各方

獨立非執行董事

黃旭和先生	香港九龍 深水埗 石硤尾街54號 東廬大廈 B座8樓805室	中國
鍾兆華先生	香港新界 沙田落路下 九肚山路1E號 蔚林居 C座2樓2室	中國
陳嘉麗女士	香港九龍 紅磡 漆咸道北388號 昇御門 2座12樓B室	中國

有關進一步資料，請參閱本文件「董事及高級管理層」。

董事及參與[編纂]的各方

參與[編纂]的各方

獨家保薦人

申萬宏源融資（香港）有限公司
香港
軒尼詩道28號
17樓

[編纂]

董事及參與[編纂]的各方

[編纂]

本公司法律顧問

有關香港法律：

呂鄭洪律師行有限法律責任合夥
香港
金鐘夏慤道18號
海富中心一期
7樓702室

有關開曼群島法律：

Conyers Dill & Pearman
Cricket Square, Hutchins Drive
P.O. Box 2681
Grand Cayman KY1-1111
Cayman Islands

有關澳門法律：

梁瀚民律師樓暨私人公證員
澳門
南灣大馬路409號
中國法律大廈12樓

有關中國法律：

北京大成律師事務所
中國
北京市朝陽區
東大橋路9號
僑福芳草地
D座7層
郵政編號：100020

董事及參與[編纂]的各方

有關新加坡法律：

Lee & Lee

50 Raffles Place

#06-00 Singapore Land Tower

Singapore 048623

有關澳洲法律：

Piper Alderman

Level 16

70 Franklin Street

Adelaide SA 5000

Australia

有關馬來西亞法律：

Julius Leonie Chai

D-6-1, Capital 4

Oasis Square

No. 2, Jalan PJU 1A/7A

Ara Damansara

47301 Petaling Jaya

Selangor Darul Ehsan

Malaysia

有關香港法律：

鍾建康先生

香港大律師

香港

中環

雪廠街10號

新顯利大廈10樓

獨家保薦人、[編纂]
的法律顧問

有關香港法律：

趙不渝馬國強律師事務所

香港

康樂廣場1號

怡和大廈40樓

核數師及申報會計師

安永會計師事務所

香港

中環

添美道1號

中信大廈22樓

董事及參與[編纂]的各方

行業顧問

益普索有限公司
香港
九龍
紅鸞道18號
One Harbour Gate
中國人壽中心A座6樓602室

合規顧問

申萬宏源融資（香港）有限公司
香港
軒尼詩道28號
17樓

[編纂]

公司資料

註冊辦事處	Cricket Square Hutchins Drive P.O. Box 2681 Grand Cayman KY1-1111 Cayman Islands
香港主要營業地點	香港 新界沙田 坳背灣街38-40號 華衛工貿中心 8樓14室
公司網站	www.tycoongroup.com.hk (此網站所載的資料並不構成本文件的一部分)
公司秘書	張玉存先生 <i>CPA, ACCA</i> 香港 新界馬鞍山 利安邨 利豐樓 25樓2512室
授權代表 (就公司條例而言)	王嘉俊先生 香港 新界火炭 樂楓徑9-11號 怡翠花園 2座15樓B室
授權代表 (就上市規則而言)	王嘉俊先生 香港 新界火炭 樂楓徑9-11號 怡翠花園 2座15樓B室 張玉存先生 香港 新界馬鞍山 利安邨 利豐樓 25樓2512室

公司資料

審核委員會

陳嘉麗女士 (主席)
黃旭和先生
鍾兆華先生

薪酬委員會

黃旭和先生 (主席)
鍾兆華先生
陳嘉麗女士

提名委員會

鍾兆華先生 (主席)
黃旭和先生
陳嘉麗女士

企業管治委員會

王嘉俊先生 (主席)
黃旭和先生
鍾兆華先生

[編纂]

主要往來銀行

恒生銀行有限公司
香港
德輔道中83號
20樓

中國建設銀行(亞洲)股份有限公司
香港
中環
干諾道中3號
中國建設銀行大廈28樓

公司資料

星展銀行（香港）有限公司

香港

皇后大道中99號

中環中心

11樓

中國工商銀行（亞洲）有限公司

香港

中環

花園道3號

中國工商銀行大廈33樓

行業概覽

本節所載若干資料及統計數據來自各種官方及公開來源，以及摘錄自益普索報告。董事相信該等資料及統計數據的來源屬恰當，且於摘錄及轉載該等資料及統計數據時已採取合理審慎措施。董事概無理由相信該等資料或統計數據在任何重大方面屬虛假或具誤導性，或遺漏任何事實，致使該等資料或統計數據在任何重大方面屬虛假或具誤導性。然而，該等資料及統計數據未經本公司、獨家保薦人、[編纂]、[編纂]、[編纂]、任何[編纂]、彼等各自的董事及高級職員或參與[編纂]的任何其他各方（益普索有限公司除外）獨立核實。概無就該等資料及統計數據的準確性或完整性作出任何聲明。

資料來源及可靠程度

益普索的背景

我們已委託獨立第三方益普索有限公司，對香港的中成藥、保健及皮膚護理和個人護理產品分銷行業進行分析並作出報告，費用合共為728,000港元，董事認為該費用乃屬市價。益普索有限公司是一家由Ipsos Group S.A.全資擁有的獨立市場研究公司。Ipsos Group S.A.於1975年在法國巴黎創立並於1999年在NYSE Euronext Paris上市，其於2011年10月收購Synovate Limited，現時在全球90個國家僱用約18,000名人員。Ipsos Group S.A.對市場狀況、市場規模、份額及板塊分析、分佈及價值分析、競爭對手追蹤及企業情報進行研究。

研究方法

益普索報告內的資料乃取材自以下列方式獲得的數據及情報：(a)通過與重點知識領導者深入電話交談及面對面訪談而進行的一手資料研究；(b)通過收集背景資料進行的二手資料案頭研究，為行業的事實提供支持並確定趨勢；及(c)進行客戶諮詢以推進研究，包括本集團的內部背景資料（如我們的業務）。本節所載資料及統計數據乃摘錄自益普索報告。

益普索報告所用的假設及參數

益普索報告的市場規模及預測模型使用以下基準及假設：(i)假設全球經濟於2019年至2022年期間保持穩定增長；及(ii)假設外部環境沒有受到將影響2019年至2022年香港中成藥、保健及皮膚護理和個人護理產品分銷市場的需求及供應的任何衝擊（如金融危機或自然災害）。

行業概覽

益普索報告的市場規模及預測模型使用以下參數：(i) 2013年至2019年的香港本地生產總值及本地生產總值增長率，以及2020年至2022年的有關預測；(ii) 2013年至2019年的香港人口及人口增長，以及2020年至2022年的有關預測；及(iii) 2013年至2019年的訪港旅客人數。

董事經採取合理審慎措施後確認，自益普索報告日期起市場資料概無發生可能令本節資料產生保留意見、相抵觸或受到影響的不利變動。

除另有註明外，本節所載的所有數據及預測乃來自益普索報告。

香港宏觀經濟環境

有關個人護理、醫療及保健開支的消費開支

個人護理消費開支由2013年的56,229.0百萬港元增加至2019年的81,798.0百萬港元，按複合年增長率約6.4%上升。2013年至2019年個人護理消費開支的增加可歸因於同期家庭日益富裕。此外，隨著人們有較高的生活水平及較高的健康意識，他們亦願意花費在個人護理上。

醫療及保健開支消費開支由2013年的63,628.0百萬港元增加至2019年的96,549.0百萬港元，按複合年增長率約7.2%上升。醫療及保健開支私人消費開支的增加可以通過人口老化及對醫療及健康護理產品的需求不斷增加來解釋。此外，在健康意識日益提高帶動下，越來越多的人關注預防保健。

訪港旅客人數

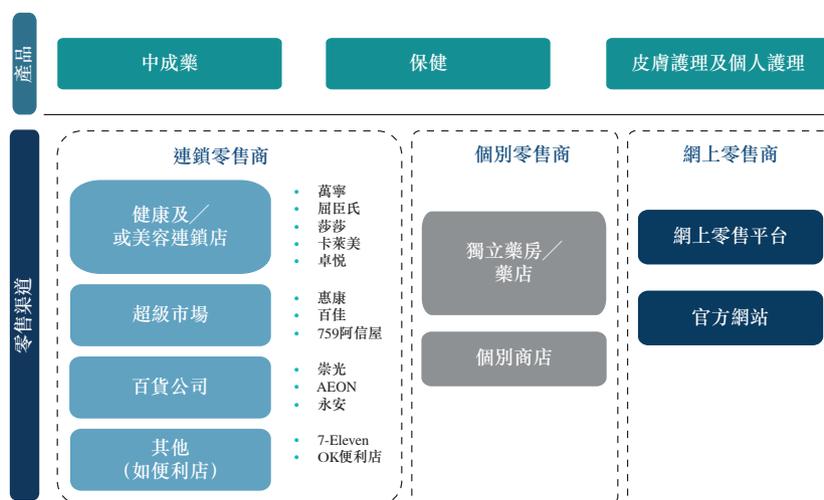
訪港旅客總數錄得全面增加，由2013年的54.3百萬人次增加至2019年的55.9百萬人次，複合年增長率約為0.5%。於2013年至2014年，入境旅客總數增加，但於2014年至2016年間則有所下跌。2014年至2016年間入境旅客總數下跌可以用中國旅客人數下跌來解釋，而中國旅客人數下跌主要是由於(i)在2015年將多次入境簽注調整為「一週一行」；(ii)人民幣兌港元貶值；及(iii)放寬中國公民前往鄰國的簽證限制。於2017年，入境旅客人數略有回升。

於2018年，過夜旅客購買的五大項目為成衣、化妝品、零食／糖果、藥物及中草藥產品，以及鞋／其他鞋類。尤其是，28%的過夜旅客購買化妝品，以及14%的過夜旅客購買藥物及中草藥產品。

行業概覽

香港零售網絡

一般而言，香港有三大類零售商：(i)連鎖零售商、(ii)個別零售商及(iii)網上零售商。



香港主要連鎖零售商載列如下：

零售連鎖店	類型	門店數目 (於2019年 12月31日)
萬寧	健康及美容連鎖店	359
屈臣氏	健康及美容連鎖店	232
華潤堂	健康連鎖店	96
北京同仁堂	健康連鎖店	64
惠康	超級市場	271
百佳	超級市場	262
759阿信屋	超級市場	175
莎莎	美容連鎖店	107
卡萊美	美容連鎖店	73
卓悅	美容連鎖店	34

資料來源：益普索研究及分析

分銷商向零售商提供的主要服務

分銷商在供應鏈中扮演的角色是透過提供各類型的服務以達到有效的分銷。分銷商可根據品牌商及零售商的需要提供不同服務。一般而言，分銷商可提供倉儲、包裝、物流、產品推廣、營銷及其他支援服務。

分銷商履行倉儲職能，確保穩定的產品供應，以配合零售訂單及妥善地向零售店交付產品。分銷商亦可向零售商提供物流服務。分銷商就交貨向第三方外判物流服務屬常見做法。亦有分銷

行業概覽

商提供產品推廣服務。舉例而言，分銷商可邀請網絡紅人於社交媒體上建立正面口碑及提升產品品牌形象。此外，分銷商亦可透過向品牌商作出有關市場當前趨勢及變動的銷售報告以提供市場資料。

競爭因素

產品供應

產品供應（就產品來源、產品種類及市場需求而言）是零售商其中一項最重要的挑選條件。零售商傾向於評估分銷商提供的產品能否滿足消費者的當前需求。在採購過程中，零售商主要考慮產品的品牌、口碑、普及程度及質量。分銷商能順應趨勢採購產品十分重要。

供應穩定

大部分零售商重視分銷商供應的穩定性，原因是此會影響售予客戶的產品供應。必須於產品缺貨前及時補貨。因此，零售商傾向與可保證穩定供應的分銷商進行交易。

服務

零售商於挑選供應商時，亦會考慮物流及營銷等服務。擁有良好物流能力（不論憑藉內部物流團隊或外部物流代理）的分銷商能較靈活地安排交貨。此外，能提供營銷服務的分銷商可吸引較多客戶到零售店購物，並可能較其他分銷商優勝。

與零售商的網絡

分銷商擁有的網絡指分銷可接觸的零售商數目，亦表示潛在產品周轉率。分銷商擁有的網絡越大，向消費者銷售產品的速度亦很有可能越快。

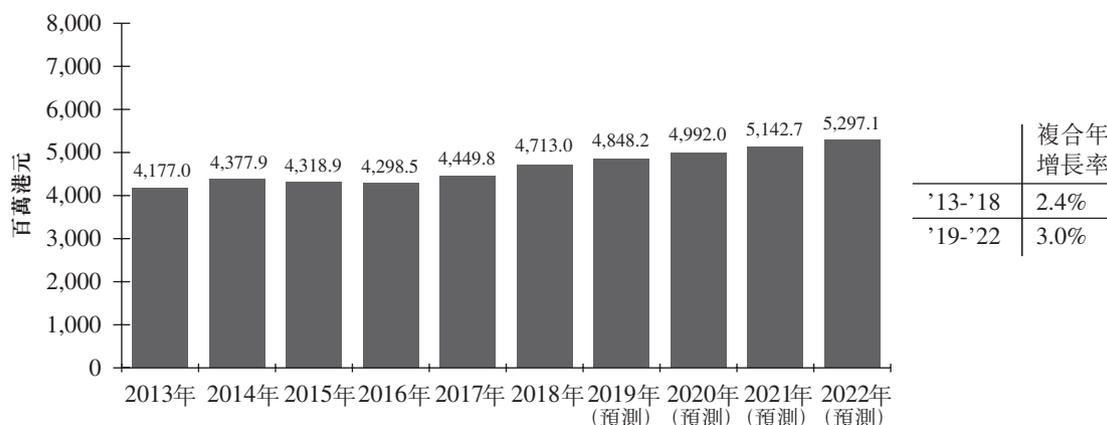
香港中成藥分銷行業概覽

根據中醫藥條例，中成藥指符合下述說明的專賣產品：i) 純粹由下述有效成分組成，包括任何中藥材、慣常獲華人使用的任何源於植物、動物或礦物的物料；或前述的任何藥材及物料；ii) 配製成劑型形式；及iii) 已知或聲稱用於診斷、治療、預防或紓緩人的疾病或症狀，或用於調節人體機能狀態。逾90%的中成藥是在香港製造。根據香港中醫藥管理委員會的資料，於2019年12月31日有237家持牌中成藥製造商。

行業概覽

香港中成藥零售價值

2013年至2022年（預測）香港中成藥零售行業的銷售價值

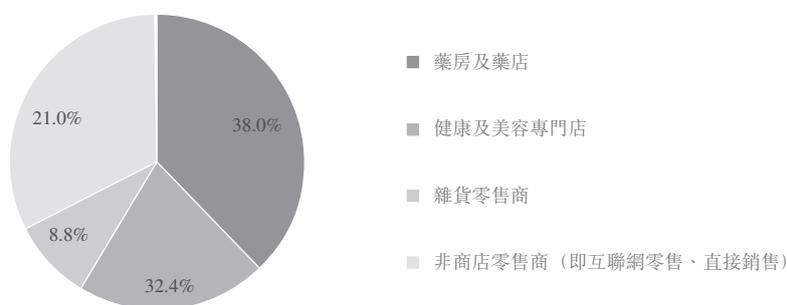


資料來源：益普索研究及分析

香港中成藥的零售價值由2013年的4,177.0百萬港元增加至2018年的4,713.0百萬港元，按複合年增長率約2.4%增長。零售價值的增長可歸因於本地居民及旅客對中成藥的需求與日俱增。在健康意識日益提高帶動下，人們為達致理想的健康狀況定期服用中成藥，令相關醫療消費及保健費用增加。

香港中成藥的零售價值預期將由2019年的4,848.2百萬港元增加至2022年的5,297.1百萬港元，按複合年增長率約3.0%增長。中成藥的零售額預期受人口老化及旅遊業所帶動。於2019年至2022年的預測期內，預計65歲以上人士將由1.3百萬人增加至1.5百萬人。預期健康護理產品將隨人口老化增加，從而帶動中成藥產品的需求及銷售。隨著2018年9月廣深港高速鐵路香港段及2018年10月港珠澳大橋的開通，中國的訪港旅客人次預期將會增加。在政府實施推廣旅遊業的舉措下，入境旅客急升預期將推動中成藥零售行業。

下文列出2018年按不同零售渠道劃分的中成藥零售價值：



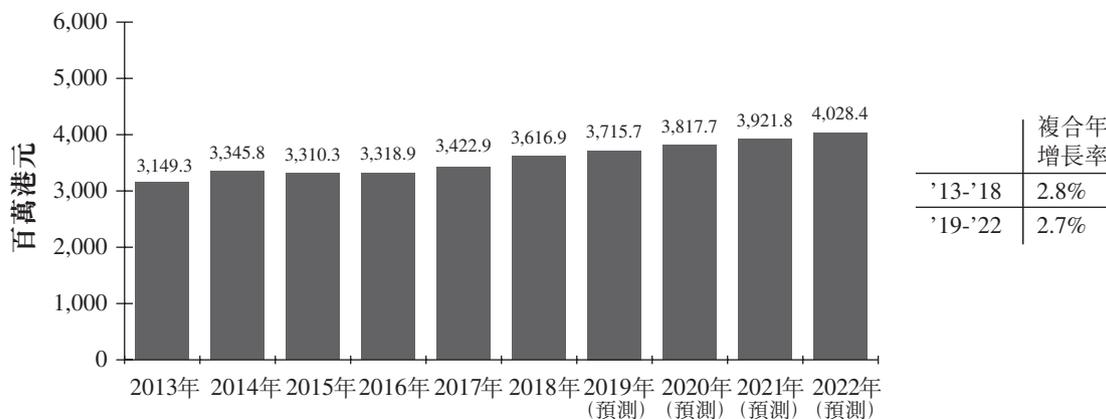
資料來源：益普索研究及分析

附註：由於四捨五入的約整，百分比總計不一定等於100%。

行業概覽

香港中成藥分銷行業的銷售價值

2013年至2022年（預測）香港中成藥分銷行業的銷售價值



資料來源：益普索研究及分析

中成藥分銷行業的銷售價值由2013年的3,149.3百萬港元增加至2018年的3,616.9百萬港元，按複合年增長率約2.8%增長。中成藥分銷行業於2013年至2018年的整體增長乃歸因於中成藥零售行業的增長。中成藥分銷行業的銷售價值於2014年至2016年間整體有所減少，可以用零售業因中國旅客人數減少而表現呆滯來解釋。由於中國旅客為中成藥零售行業的重要客戶分部之一，內地旅客減少對中成藥產品的零售額造成不利影響，此對同期分銷行業的增長造成阻礙。

中成藥分銷行業的銷售價值預期將由2019年的3,715.7百萬港元增加至2022年的4,028.4百萬港元，按複合年增長率約2.7%增長。中成藥分銷行業的增長預期由中成藥產品零售市場的相同增長驅動因素（即人口老化及旅遊業）所帶動。

香港中成藥分銷行業的競爭格局

行業架構

香港的中成藥分銷行業成熟且參與者眾多。根據中醫藥管理委員會的資料，於2019年12月31日約有1,000名持牌中成藥分銷商。於2017年，本集團於中成藥分銷行業位列第四，佔總市場份額的6.5%，而五大參與者佔總市場份額的39.6%。於2018年，本集團於中成藥分銷行業位列第三，佔總市場份額的8.1%，而五大參與者佔總市場份額的43.3%。

行業概覽

香港的五大中成藥分銷商（包括其於2018年的估計收入及市場份額）如下：

排名	公司	背景	2018年的 估計收入 (百萬港元)	市場份額 (%)
1	公司A	主要銷售處方藥、中成藥及護理用品予藥房的私營公司	441.6	12.2%
2	公司B	主要銷售中成藥、護理用品、個人護理及皮膚護理產品予藥房的私營公司	336.0	9.3%
3	本集團	主要從事分銷業務及零售業務	293.8	8.1%
4	公司C	主要銷售中成藥予藥房的私營公司	254.4	7.0%
5	公司D	主要銷售中成藥、個人護理及皮膚護理產品予藥房的私營公司	240.0	6.6%
	五大		1,565.8	43.3%
	其他		2,051.1	56.7%
	總計		3,616.9	100.0%

資料來源：益普索研究及分析

市場驅動因素及機遇

健康意識日益提高

中成藥分銷行業的增長最終由消費者的需求推動。群眾的健康意識日益提高為香港中成藥分銷行業提供支持。整個城市對預防保健有上升趨勢，越來越多人尋求中成藥等預防性健康護理產品。健康意識日益提高因此帶動中成藥的銷售，並推動中成藥分銷行業的增長。

人口老化

由於香港人口老化，預期對中成藥的需求將會增加。根據世界銀行的資料，65歲及以上的人數由2013年的1.0百萬人增加至2018年的1.3百萬人，且預計2022年65歲及以上的人數將達到1.5百萬人，佔總人口的19.6%。在健康意識不斷提高的驅使下，較年長的人口更加關注他們的健康，並且更願意花費在預防保健上。預期人口老化將令中成藥需求急劇增加，從而推動中成藥分銷行業的增長。

行業概覽

旅客對中成藥的需求不斷上升

香港生產的中成藥因其功效而受到世界各地旅客（尤其是中國內地旅客）的歡迎。彼等更信賴香港製造的產品，並為中成藥零售行業的重要客戶分部之一。根據香港旅遊發展局的資料，於2018年，藥物及中草藥產品成為過夜旅客購買的五大商品之一。旅客對中成藥不斷上升的需求推動了零售，從而帶動中成藥分銷行業的增長。

大型基建開通

旅客一直為香港的中成藥銷售額作出貢獻。廣深港高速鐵路香港段及港珠澳大橋分別於2018年9月及2018年10月開通可吸引更多來自中國內地的旅客，並為零售業及中成藥分銷行業帶來商機。

市場挑戰

中國經濟放緩

從固定資產投資速度減慢及人民幣貶值可見，中國經濟增長已於近期放緩。人民幣貶值令內地旅客的消費信心及其在香港的產品和服務消費意欲下降。中國經濟放緩導致香港的平均旅客消費減少，並對零售業造成不利影響。中國的經濟環境對香港零售業構成影響，而中成藥分銷行業可能因此而受到影響。

進入壁壘

現有的分銷網絡

香港的中成藥品牌商普遍重視與現有分銷商的穩定業務關係。品牌商與曾經合作的分銷商建立長期業務關係是很常見的。此外，品牌商傾向挑選往績卓越的分銷商。往績有限的新進入者可能難以與擁有成熟分銷網絡的品牌商接洽。

高資本要求

採購產品、維持多產品的組合及提供產品營銷和推廣所需的高資本要求，可能形成中成藥分銷行業新進入者的進入壁壘。為建立全面的產品組合，產品採購及倉儲需要有充足的資金。資金有限的新進入者可能無法採購足夠的產品以建立多產品的組合，因此可能無法與若干零售商接洽。

行業概覽

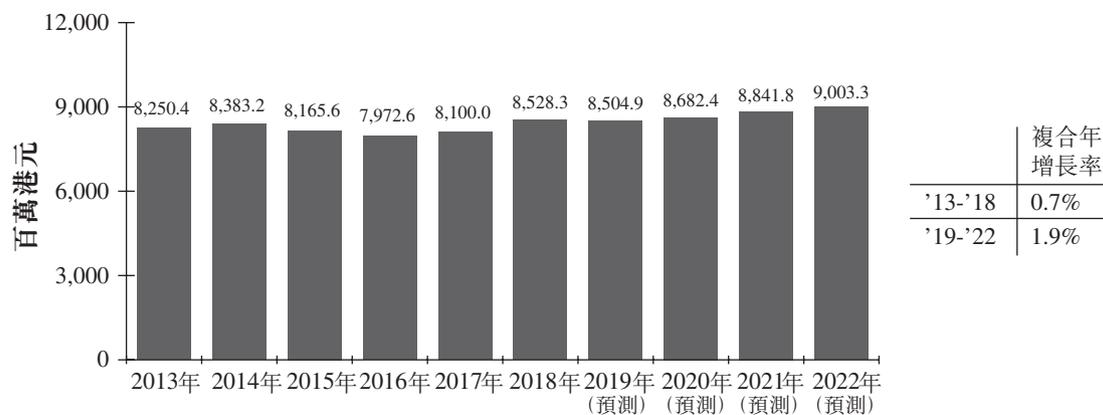
香港保健產品分銷行業概覽

香港並無界定保健產品的直接規例。然而，根據香港保健食品協會的資料，保健產品可以理解為以下各項：i)擬用來維持或促進健康的一類非慣常食品；ii)可以包括下列的成份或下列成份的任何組合：維生素、礦物質、藥草或其他草本植物、氨基酸、食物補充物、濃縮物或代謝物或提取物，適合人類服用和維持或促進健康；iii)外型可以是片劑、膠囊、軟膠囊、粒狀膠囊、液體、粉末等的口服產品。保健產品不能當作慣常食品或日常一份單獨完整的食物。

在香港銷售的保健產品大部分是從其他國家製造及進口。根據香港保健食品協會的資料，在香港銷售的大部分保健產品是源自美國、加拿大、歐洲（如英國及德國）、新西蘭及澳洲。相對較少的保健產品是在俄羅斯、中國內地、台灣、香港及日本製造。

香港保健產品零售價值

2013年至2022年（預測）香港保健產品零售行業的銷售價值



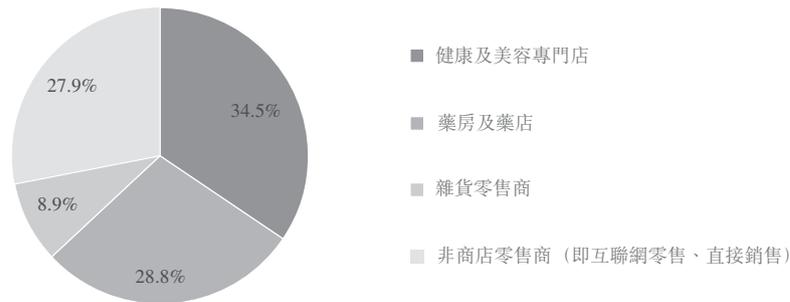
資料來源：益普索研究及分析

香港保健產品的零售價值由2013年的8,250.4百萬港元增加至2018年的8,528.3百萬港元，複合年增長率約為0.7%。2015年及2016年的零售額下跌，可以用入境旅客數目減少來解釋。2015年及2016年旅遊業下滑對保健產品的零售價值造成不利影響，而保健產品為旅客在香港購買的熱門商品之一。

香港保健產品的零售價值預期由2019年的8,504.9百萬港元逐步增加至2022年的9,003.3百萬港元，複合年增長率約為1.9%。保健產品零售價值預期增加部分歸因於旅遊業的貢獻。此外，人口老化很可能帶動本地居民對保健產品的消費。

行業概覽

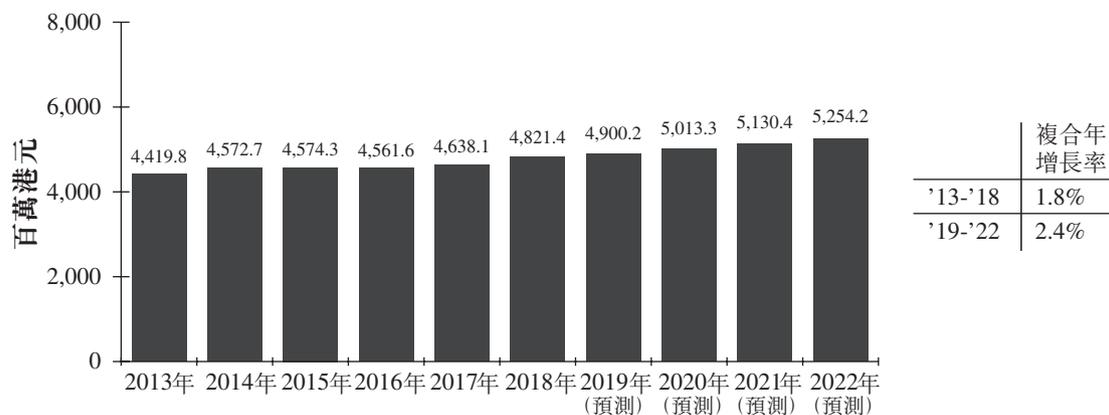
以下列出2018年按不同零售渠道劃分的保健產品零售價值：



資料來源：益普索研究及分析

附註：由於四捨五入的約整，百分比總計不一定等於100%

2013年至2022年（預測）香港保健產品分銷行業的銷售價值



資料來源：益普索研究及分析

香港保健產品分銷行業的銷售價值由2013年的4,419.8百萬港元增加至2018年的4,821.4百萬港元，複合年增長率約為1.8%。2013年至2014年間的增加是由於旅遊業興旺，入境旅客總數增加12.0%。2014年至2016年間的銷售價值減少，原因為入境旅客數目於2015年及2016年分別下跌2.5%及4.5%。除旅客的終端需求外，本地居民亦佔保健產品消費的重大部分。在生活水平及健康意識日益提高下，本地居民所消耗的保健產品以消費計有所增加。

保健產品分銷行業的銷售價值預期由2019年的4,900.2百萬港元增加至2022年的5,254.2百萬港元，複合年增長率約為2.4%。預期增加是由於旅遊業的貢獻及本地居民消費的預期增長所致。

行業概覽

香港保健產品分銷行業的競爭格局

行業架構

香港保健產品分銷行業高度分散，並無主導參與者，市場參與者主要在產品質量、普及程度及定價等各方面與同業競爭。業內分銷商之間的競爭溫和。

市場驅動因素及機遇

本地居民的健康意識日益提高

保健產品分銷行業亦得益於本地居民日益提高的健康意識。由於本地居民對保健產品的接受程度越來越高，服用保健產品的情況增加，推動了對保健產品的需求。其直接刺激了香港保健產品分銷行業的增長。

內地人對在香港銷售的保健產品的需求

內地消費者對香港所售保健產品有強烈偏好，原因是內地消費者對香港銷售正貨極有信心。內地消費者傾向從香港的零售渠道（如藥房／藥店）購買保健產品（如護肝產品、維他命及礦物質產品）。該需求帶動保健產品的銷售，這亦使香港的保健產品分銷行業得益。

進入壁壘

採購迎合市場需求的正確產品

物色正確產品是阻礙新進入者進軍行業的主要壁壘之一。普遍而言，連鎖零售商大量投資於營銷活動、廣告及推廣，因此，此等連鎖店一般都希望將熱門產品或具有良好潛力的產品放在貨架上。分銷商應當能夠向連鎖零售商提供此等正確產品。追蹤市場趨勢的經驗及工作決定分銷商識別市場正確產品的能力。新進入者需要時間建立市場觸覺，以提供切合市場需要的適當產品。部分分銷商投資於數碼營銷，透過監察社交媒體及其他網上平台上經常搜索的關鍵字及熱門話題以追蹤客戶的保健產品偏好。新進入者可能無法及／或不願意投資於設立或外判予團隊負責追蹤工作。

與零售商建立強大網絡

對於保健產品分銷商，與零售商擁有強大網絡向來至關重要，因為零售商是面向消費者的銷售點。連鎖店通常選擇合適產品放在貨架上，且一般為了方便供應商管理而傾向限制分銷商數目。

行業概覽

營銷能力

於與連鎖零售商進行交易時，分銷商可能被要求展示其營銷計劃，如媒體計劃或網絡紅人代言，以將保健產品推向市場，特別是該等新引入香港市場的產品。此要求對可能並無相關專業知識或無法及／或不願意在產品營銷方面投入大量資金的分銷商設下較高門檻。

市場挑戰

依賴中國旅客

保健產品分銷行業依賴中國旅客人數，因為中國旅客為保健產品購買額的重要客戶分部之一。2014年至2016年中國旅客人數減少引起了零售業（尤其是個別藥房及藥店）的憂慮，原因是其業務受到中國旅客人數減少的不利影響。

電子商務的發展

在電子商務的發展下，國際保健產品品牌可能會建立官方網站或在網上銷售平台開設網上商店，以於香港擴大市場覆蓋範圍。客戶可通過網上渠道直接從品牌商購買保健產品，這或會導致實體零售店的產品需求減少及影響香港保健產品分銷行業的發展。

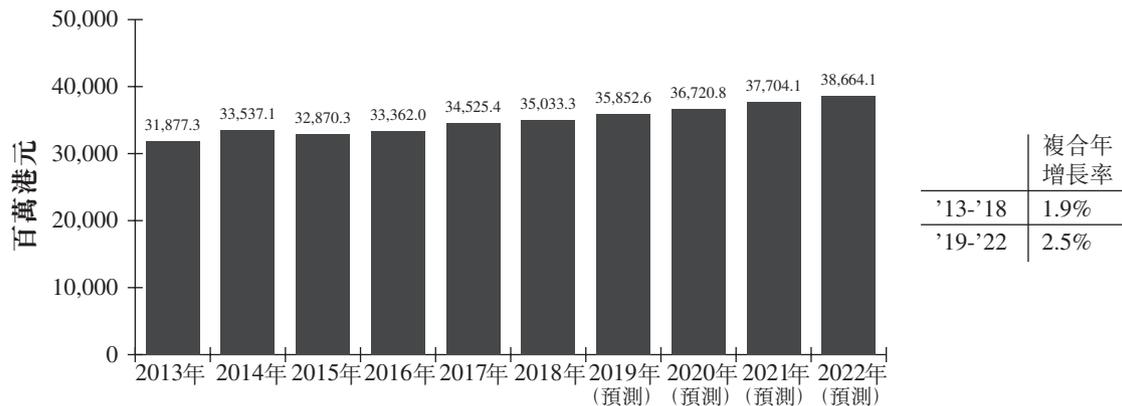
香港皮膚護理及個人護理產品分銷行業概覽

皮膚護理及個人護理產品分銷行業由海外品牌商主導，本地品牌較少。由於香港的製造業規模較小，大部分皮膚護理及個人護理產品從中國內地、日本及美國等國家進口。

香港的皮膚護理及個人護理產品分銷行業包含不同規模的大量分銷商。普遍而言，皮膚護理及個人護理產品在分銷予零售商前可經過一層或兩層分銷商。

行業概覽

2013年至2022年（預測）香港皮膚護理及個人護理產品分銷行業的銷售價值



資料來源：益普索研究及分析

皮膚護理及個人護理產品分銷行業的銷售價值由2013年的31,877.3百萬港元增加至2018年的35,033.3百萬港元，按複合年增長率1.9%上升。於2013年至2018年，香港皮膚護理及個人護理產品分銷行業受到同期強勁的內需支持。家庭收入持續上升令香港人的購買能力提高。人們更願意花費於優質個人護理產品，以追求較高的生活水平。

於預測期內，香港皮膚護理及個人護理產品分銷行業的銷售價值預期由2019年的35,852.6百萬港元增加至2022年的38,664.1百萬港元，按複合年增長率約2.5%上升。對皮膚護理意識日益提高預期將帶動皮膚護理產品的需求，特別是具抗衰老功能的產品。

香港分銷行業的主要成本

於分銷行業中，分銷商有數項主要成本，包括產品採購成本、營銷及推廣開支、物流成本、員工成本及辦公室和倉庫租金。產品採購成本視乎產品類型、採購量及市場供應而變化甚大。鑒於被分類為中成藥、保健、皮膚護理或個人護理產品的產品種類繁多，難以量化平均採購成本。一般而言，產品的採購成本於2013年至2018年輕微增加，主要是由成本增加及市場需求增加所推動。生產所涉的租金及勞工成本等成本輕微增加，促使分銷商的產品採購成本略有增加。

若干大型零售連鎖店及分銷商可能會銷售帶有自家品牌的產品，該等產品乃製造並直接分銷給零售店。由於供應鏈中並無中間分銷商，因此可以避免中間分銷商對自家品牌產品的加價。與

行業概覽

一般透過多層分銷商分銷的第三方品牌產品相比，零售連鎖店及分銷商可能透過銷售自家品牌產品獲得更高的毛利率。然而，零售連鎖店及分銷商可能需要投資於營銷（如產品推廣），以將自家品牌產品推銷給客戶。

香港社會動盪的潛在市場影響

香港社會動盪影響了訪港旅客人數及香港本地居民的消費意欲，進而導致市場長期不景氣，並對香港的分銷及零售業造成不利影響。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年第四季下跌了2.9%。根據政府統計處的資料，2019年第三季的分銷及零售業銷售價值較2018年第三季分別下跌約12.2%及17.5%。香港社會動盪亦已整體上影響本地旅遊業，並影響訪港旅客。根據香港旅遊發展局的資料，於2019年下半年，到訪香港的旅客人數較2018年同期減少39.1%。近期的市場氣氛及香港社會動盪，以及市場長期不景氣，是對香港分銷及零售業短期市場增長的潛在威脅。

儘管最新的季度統計數字似乎表明香港社會動盪總體上對分銷及零售活動造成了中度干擾，但從長遠來看，香港對中成藥、保健、皮膚護理及個人護理產品的需求仍然可持續，因為作為消費品，上述產品有慣性的穩定需求。特別是，於2019年12月，示威的緊張氣氛已較2019年7月至11月期間有所緩解。根據民間人權陣線的資料，社會活動參加人數已由2019年6月中旬的約2百萬人（此乃規模最大的示威之一）減少至2019年12月初的約0.8百萬人。此外，激烈示威的次數已由2019年11月約10次減少至2019年12月期間約2次。2020年第一季的示威活動逐漸減少，規模變小且頻率也減少。在上述定量數據支持下，益普索觀察到，自2020年1月以來，社會的關注焦點已從香港社會動盪轉移到其他地方。除非有不可預見的情況，沒有跡象表明未來情況將會惡化或急轉直下，因此預期香港市場在2020年進入復甦階段。此外，由於香港仍然是一個提供免稅購物體驗及正版產品的著名地方，預期會繼續吸引遊客到香港購買該等產品。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。

行業概覽

2019冠狀病毒疫症（COVID-19）爆發的潛在市場影響

COVID-19爆發已在各方面影響香港的分銷及零售行業。就旅遊業而言，香港政府為免市民感染COVID-19而實施旅遊限制，限制了到訪香港的旅客人數。例如，除港珠澳大橋、深圳灣口岸及香港國際機場外，所有邊境口岸均已關閉。此外，從中國到訪香港的人士，以及在過去14日內曾經到訪各海外國家或地區的人士，均須接受14天的隔離。在COVID-19爆發期間，邊境關閉及旅遊限制已導致旅客流量減少。

本地經濟活動亦已因COVID-19持續傳播而減少。因應COVID-19爆發，基於預防理由，多項活動和展覽會均告取消或延期，與此同時，多家公司暫停營業，此等均已導致經濟活動減少。為了盡量減少戶外活動，客戶的購物習慣已從外出購物轉為應用電子商務門戶網站。此外，需求方面亦已轉移至必需品，例如主食、衛生紙和清潔濕巾，以及外科口罩和探熱器等醫療用品。

儘管COVID-19對市場情緒產生了不利影響，但預期香港經濟將於COVID-19爆發緩減後恢復。長遠而言，預期COVID-19爆發將增強消費者的健康意識並養成保持良好個人健康及環境衛生的習慣。舉例而言，預防性措施（如服用維生素及礦物質補充劑）預期將會被更廣泛地採用，因此推動對大健康及生活相關產品的需求。

此外，預期香港的旅遊業亦將會反彈。由於香港景點的不斷發展（例如海洋公園的全天候水上樂園）及香港旅遊發展局推廣的活動，包括「香港FUN享夏日禮(Hong Kong Summer Fun)」及「香港郊野全接觸(Great Outdoors Hong Kong)」，預期市場氣氛將在2020年逐步恢復，這也推動香港分銷及零售市場增長率的恢復。再者，於2003年2月至6月嚴重急性呼吸系統綜合症（沙士）爆發期間，入境旅客人數於當年2月至5月錄得減少約69.7%。然而，旅遊業於6月開始反彈，6月及7月的入境旅客人數錄得按月增長分別約69.7%及78.1%。參考過往的疫情爆發，預期旅遊業會在COVID-19減退後重生，成為香港的支柱之一。香港將仍然是吸引旅客購買優質產品的地方。

行業概覽

中國健康護理產品的需求及零售電子商務概覽

中國健康護理產品的需求

隨著生活水平日益提高及健康意識不斷增強，預期中國（特別是粵港澳大灣區（大灣區））人民的購買能力將會增加。根據中國國家衛生和計劃生育委員會的資料，中國的人均健康護理開支由2013年的人民幣2,326.8元上升至2018年的人民幣4,148.1元，按複合年增長率約12.3%增長。

大灣區的總人口為69.6百萬人，而總土地面積為5.60萬平方公里。政府透過完善的公共服務平台，致力於打造國際化、市場主導及受規管的營商環境，此將吸引多家跨國公司及中小企在該等地區建立業務。預計新商業社區的建立將加快人才流入以及區內的經濟發展，而人們的購買能力及健康意識亦將因而提升。隨著生活水平持續提高，中國及大灣區的人民將日益重視健康護理，近年來對健康護理產品的需求亦因而提高。

中國的零售電子商務

中國零售電子商務一直迅速發展，是國內主要銷售網絡之一。由於零售電子商務提供種類繁多的貨品，且客戶可於同一網站購買各類產品，越來越多中國消費者轉為網上消費。根據中國互聯網絡信息中心的資料，於2015年，網上購物者所購買的五大項目分別為皮膚護理及個人護理產品、衣服、電訊裝置、食品和保健產品及電器。

中國的零售電子商務銷售額由2013年的人民幣18,636億元增加至2018年的人民幣90,065億元，按複合年增長率約37.0%增長。零售電子商務增長可歸因於中國上網人口持續上升，由2013年的621.7百萬人增加至2017年的752.8百萬人，增長勢頭強勁。

中國中成藥、保健、皮膚護理及個人護理產品分銷行業的競爭格局

行業架構

中成藥：根據中國商務部的資料，於2018年，中國有約14,000家醫藥分銷商，彼等通常亦分銷中成藥。在中國的中成藥分銷行業中，華潤醫藥及九州通醫藥集團等大型醫藥分銷商會在全國範圍內分銷中成藥。華潤醫藥是中國一家綜合醫藥公司，其業務涵蓋醫藥及保健產品的製造、分

行業概覽

銷及零售。九州通醫藥集團是一家總部位於武漢的非國有醫藥及醫療設備分銷及零售公司。根據中國商務部的資料，在全國範圍內建立業務據點的醫藥分銷商可能會加快跨地區的併購過程，而小型分銷商可能會在行業中遇到激烈的競爭。

保健產品：中國有兩個主要的保健產品分銷渠道，分別是直接銷售及非直接銷售。直接銷售是指品牌商直接向最終客戶而不經由任何分銷商或零售店銷售其產品的銷售網絡。非直接銷售則指品牌商通過分銷商向零售店分銷其產品的銷售網絡。自2000年代初，由於品牌商可以利用分銷商的網絡以更具成本效益及更有效率的方式分銷其產品，非直接銷售已變得更受為普及。中國的保健產品分銷行業分散，包含眾多分銷商。於2019年，中國有超過3,400家保健產品分銷商。若干保健產品品牌商有數百個分銷商，以幫助其在全國範圍內推廣保健產品及管理分銷渠道，從而擴大品牌商的市場覆蓋範圍。例如，一家總部位於廣州的上市保健品牌商，以非直接銷售的方式與約300家分銷商合作。

皮膚護理及個人護理產品：皮膚護理及個人護理產品分銷行業的市場參與者通常與一些品牌商合作並分銷一系列產品。例如，一家於全國中小企業股份轉讓系統上市的皮膚護理及個人護理產品分銷商與約15個皮膚護理及個人護理品牌合作，並將其產品分銷至全國約33家零售連鎖店。中國的皮膚護理及個人護理產品分銷行業高度分散，包含眾多分銷商。於2019年，中國有超過17,000家皮膚護理及個人護理產品分銷商。分銷商（主要在分銷產品的價格及品牌知名度上競爭）處於激烈的市場競爭環境之中。

市場驅動因素及機遇

有利的政府政策

國務院於2017年7月發佈了國民營養計劃（2017-2030年），旨在透過於2030年前實現控制貧血患病率及預防營養不足等目標，在中國推廣健康的生活方式。由於注重營養攝入的重要性，預期中國居民將食用更多保健食品。此外，於2016年10月印發的「健康中國2030」規劃綱要鼓勵專家成立中醫保健中心及向公眾提供保健諮詢，這也可能有助於在中國推廣中成藥。因此，由中國政府發起的計劃帶動對中成藥及保健產品的需求，並進而推動中國中成藥及保健產品分銷行業的發展。

行業概覽

人口老化帶來的需求上升

由於政府提倡健康的生活方式及社會傾向注重健康護理，人們現時食用更多的保健產品以補充日常飲食。尤其是，對於更經常患慢性疾病的老年人而言，保健產品可以作為一種預防措施，以均衡營養並減少患病機會。根據香港貿易發展局的資料，截至2019年6月底，在中國65歲或以上的中國居民當中，逾70%曾食用健康食品，而維生素及礦物質等膳食補充劑佔中國保健食品市場約55.2%。此外，國家統計局的資料顯示，中國65歲及以上的人口由2013年的131.6百萬人增加至2018年的166.6百萬人，複合年增長率約為4.8%。不斷增長的老齡化人口已支持65歲或以上中國居民對保健產品的需求，從而推動中國保健產品分銷行業的發展。

零售行業的快速發展支持需求

分銷行業的增長受到零售行業需求的支持。大部分皮膚護理及個人護理品牌商通過分銷商分銷產品，而零售商通常從分銷商採購產品。中國的良好零售表現說明分銷商對皮膚護理及個人護理產品的需求不斷增長。例如，根據國家統計局的資料，化妝品（歸類為個人護理產品）零售額由2013年的人民幣1,625億元增加至2018年的人民幣2,619億元，複合年增長率約為10.0%。零售額的不斷增長支持了分銷商對皮膚護理及個人護理產品的需求。

進入壁壘

建立分銷網絡

從獲得客戶的認知、建立客戶關係至留住客戶方面，新進入者如要在中國市場發展分銷業務，建立分銷網絡至關重要。然而，由於零售商可能已經與現有參與者建立穩定的業務關係並且可能不會輕易轉換新的供應商，因此新進入者需要花費時間及精力來建立分銷網絡並建立本身的客戶群。新進入者可能難以從已經建立了完善分銷網絡及廣泛全國市場覆蓋範圍的現有參與者拉攏客戶。因此，現有的分銷網絡構成新進入者的進入壁壘。

嚴格的許可要求

中國的中成藥分銷商須受當地藥品生產及貿易部門監管，並須在從事分銷業務前取得藥品經營許可證（「許可證」）。若要取得許可證，中成藥分銷商須滿足多項要求，包括但不限於擁有適當的倉庫，以確保進行產品交付的藥品儲存及物流系統的質量要求。未能滿足該等要求的新進入者可能無法取得許可證及不能夠進入市場。

行業概覽

熟悉市場趨勢

零售商通常會注重分銷商提供可滿足當前市場需求的產品的能力。尤其是，能夠及時了解最新市場趨勢及識別當前客戶喜好及消費模式的皮膚護理及個人護理產品分銷商，通常可以在行業中建立穩固的立足點。在與此等現有市場參與者競爭時，不熟悉市場趨勢的新進入者可能會遇到困難。

市場挑戰

電子商務的滲透率不斷提高

許多中成藥、保健、皮膚護理及個人護理產品品牌商已設立網上零售店，利用電子商務在線上提供產品信息、增強與目標消費者的聯繫並增加品牌曝光率。客戶毋須前往實體零售店便可通過電子商務直接向品牌商購買產品，這可能會對零售商及其相關分銷商構成潛在威脅。

市場上的假冒皮膚護理及個人護理產品

中國市場發現有假冒的皮膚護理及個人護理產品，可能含有有害物質並引起嚴重的過敏反應。中國存在假冒產品可能會削弱公眾的信任及消費者對市場上產品的信心，這可能會對分銷商的業務產生不利影響。

澳門藥品零售行業概覽

澳門零售行業主要由旅遊業支持。澳門入境旅客總數由2013年的29.3百萬人次增加至2019年的39.4百萬人次，按複合年增長率約5.0%增長。澳門旅遊業高度倚賴中國內地旅客，其佔澳門旅客總數超過60%。於2018年，澳門約有167家藥店及藥房，包括連鎖及個體商店。與香港相比，澳門市場較少由領先連鎖零售商主導。近年來，越來越多零售連鎖店進軍澳門市場，面向高消費旅客。香港部分大型健康及美容零售連鎖店亦已將業務擴展至澳門，並於當地開設分店，舉例而言，於2019年12月31日，萬寧於澳門經營19間商店。

澳門藥店及藥房的藥品零售額由2013年的1,974.4百萬澳門幣增加至2017年的2,115.2百萬澳門幣，按複合年增長率約1.7%上升。於2014年至2016年，澳門藥店及藥房的藥品總零售額下跌歸因於同期旅遊業不景氣。

行業概覽

新加坡醫療用品及護理用品零售行業概覽

2018年，新加坡約有10,384家個人用品商店、3,703家家庭設備商店及3,596家日用品商店。此外，於2019年12月31日，新加坡約有271家持牌藥房，包括部分連鎖店，如Guardian（85家藥房）、屈臣氏（41家藥房）及Unity（42家藥房）。除藥房外，新加坡零售市場亦有若干健康連鎖店，如GNC、Nature's Farm以及Holland and Barrett。

新加坡醫療用品及護理用品的零售額由2013年的2,454.1百萬新加坡元逐步增加至2018年的3,203.4百萬新加坡元，按複合年增長率約7.4%增長。新加坡醫療用品及護理用品的零售額於2013年至2018年期間持續上升受同期每月收入持續增加所支持。收入持續增加令人們購買能力增強及更為願意花費於日用品，以提升生活質素。隨著新加坡人的健康意識日增，人們對醫療用品的消費有所增加。

此外，新加坡聲譽卓越的進口產品質量控制贏得海外旅客的信賴，健康護理產品尤其如此。再者，新加坡多樣化的國際品牌為旅客提供多種選擇。近年來，旅客對新加坡保健、零食及化妝品等產品的需求與日俱增。旅遊購物總收入由2013年的4,553.0百萬新加坡元增加至2018年的5,385.0百萬新加坡元，按複合年增長率約3.4%增長。

歷史、重組及公司架構

概覽

本集團於2015年4月由王先生創立，彼憑著其在保健及個人護理產品行業累積的工作經驗以及其自有資金，註冊成立滿貫香港，從而開始其分銷中成藥產品為主的業務。在王先生的領導下，以及鑑於亞洲經濟的穩定增長及香港對優質保健、皮膚護理及個人護理產品的需求，本集團已從一家香港本土的中成藥產品分銷商發展成為一家提供一系列大健康及生活相關產品的供應商，根據益普索報告，以收入計算，於2018財政年度在香港中成藥分銷行業的市場份額排名第三。

自本集團成立以來，我們透過直接採購自相關品牌商或採購自分銷商及貿易商，不斷採購及提供多元化的第三方品牌產品，包括中成藥、保健、皮膚護理及個人護理產品，同時亦開發自有的保健及其他產品的自家品牌產品。

我們牢記在以下方面追求卓越：(i)供應鏈及零售管理方面，我們矢志成為供應商視作首選的銷售網絡，以有效的方式接觸消費者，並努力做到選擇和提供一系列備受消費者追捧的產品；及(ii)品牌管理方面，這是我們的銷售和營銷策略中的一個優先事項，以確保消費者認識我們的自家品牌產品以及有潛力增加市場份額的第三方品牌產品。我們已建立完善的分銷業務，透過我們的客戶向大眾市場分銷、銷售及營銷我們的產品，包括知名連鎖零售商（如主要在香港的連鎖個人護理產品商店及連鎖藥店）。我們亦已發展透過我們的零售業務向消費者銷售的多元化線上及線下銷售網絡，當中除了我們的網店外，我們亦在多個電子商務門戶網站（包括JD.hk（海囤全球 京東旗下全球直購平台）、world.taobao.com（淘寶網全球）、kaola.com（網易考拉）、g.suning.com（蘇寧國際）、pinduoduo.com（拼多多）及Tmall.hk（天貓國際））經營網上商店，以及將業務擴展至澳門，我們目前在澳門經營兩家實體零售店。有關我們業務的詳細討論，請參閱本文件「業務」。

於2019年2月，華潤醫藥（股份代號：3320）（一家股份於聯交所主板上市的公司）透過[編纂]投資者A（華潤醫藥的全資附屬公司）從王先生收購25%權益，從而成為本公司的主要股東。華潤醫藥是一家領先的綜合醫藥公司，已發展成為中國五大醫藥製造商之一及三大醫藥分銷商之一，並為華潤集團（由中國華潤有限公司（一家中國國有企業）的成員公司組成）的成員公司。我們相信，本集團將受惠於這強大的股東背景，以及我們有條件透過多元化的銷售網絡成為領先的大健康及生活相關產品供應商，並以為消費者帶來健康及活力為使命。

歷史、重組及公司架構

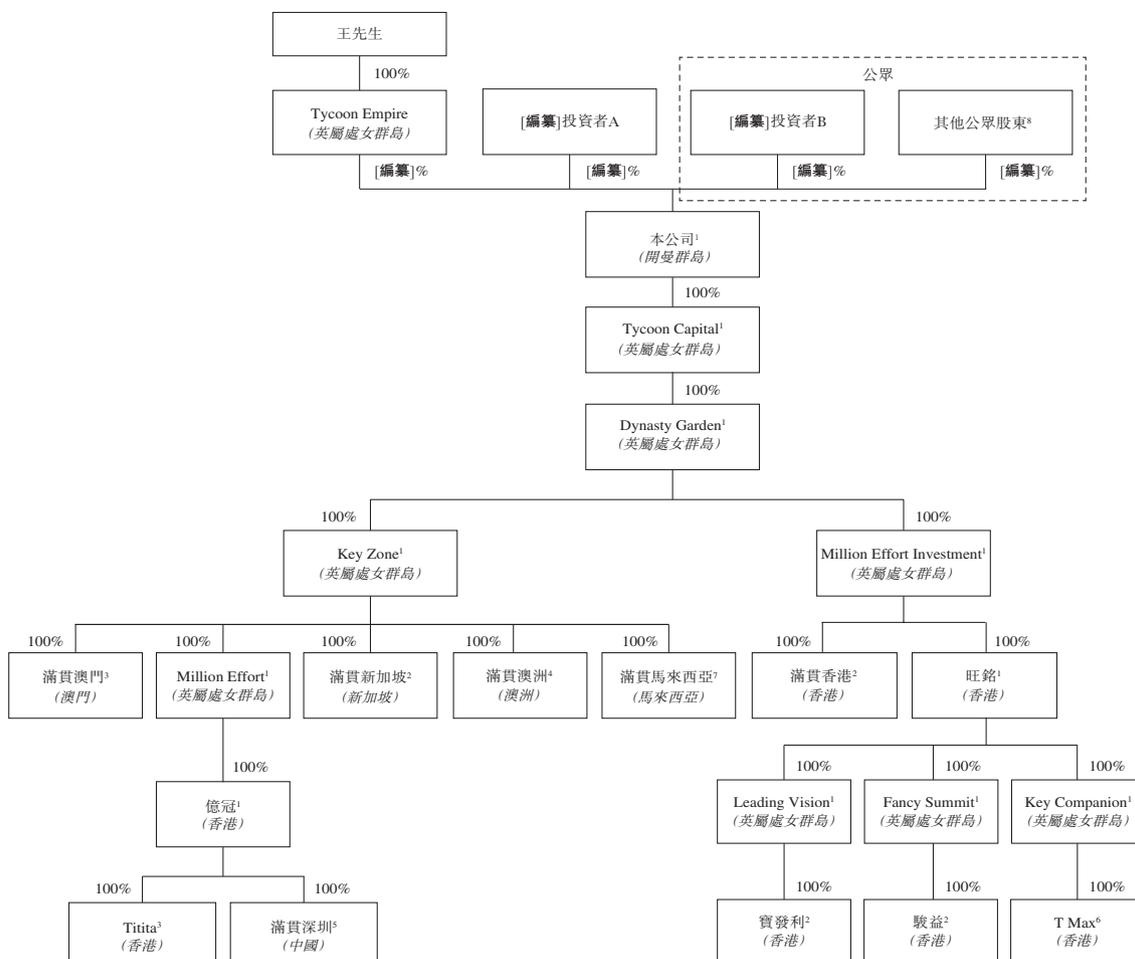
下表載列我們業務發展的關鍵里程碑：

年份	事件
2015年	<p>王先生於2015年4月成立滿貫香港，我們開展在香港分銷中成藥產品為主的業務。</p> <p>我們於2015年11月推出第一個自家品牌產品品牌「和漢」。</p>
2016年	<p>作為分銷業務的一部分，我們推出了更廣泛的保健產品。</p>
2017年	<p>我們成立滿貫新加坡，旨在擴展我們的分銷業務至新加坡。</p> <p>我們於2017年11月推出自家品牌產品品牌「Boost & Guard (BG補健)」(現稱「Boost & Guard (BG博健科研)」)，其為我們於2018財政年度最暢銷的自家品牌產品品牌。</p>
2018年	<p>我們成立滿貫澳洲，作為我們在澳洲的代表辦事處。</p> <p>我們成立滿貫澳門，以將業務擴展至澳門(我們分別於2018年7月及11月在澳門開始營運兩家實體零售店)。</p> <p>我們於2018年6月開始營運「TYCOON海外官方旗艦店」，這是我們在門戶網站JD.hk(海囤全球 京東旗下全球直購平台)的第一家從事跨境電子商務業務的網上商店。</p> <p>我們「Boost & Guard (BG補健)」及「和漢」品牌的自家品牌產品榮獲Marie Claire mcLikes Awards 2018。</p> <p>我們的品牌「Boost & Guard (BG補健)」於2018年12月榮獲第11屆TVB Weekly最強人氣品牌大獎的「最強人氣益生菌品牌」。</p>
2019年	<p>華潤醫藥(透過其全資附屬公司(即[編纂]投資者A))於2019年2月成為本公司的主要股東。華潤醫藥(股份代號：3320)是一家股份在聯交所主板上市的公司，其亦擁有華潤堂的全部已發行股本，而華潤堂為香港的醫藥及其他健康護理產品連鎖零售商，亦為我們於往績記錄期間的五大客戶之一。</p>

歷史、重組及公司架構

集團及股權架構

下圖列示[編纂]（假設[編纂]不獲行使）及[編纂]完成後本集團的股權及公司架構：



附註：

- (1) 主要從事投資控股。
- (2) 主要從事我們的分銷業務。
- (3) 主要從事我們的零售業務。
- (4) 澳洲的代表辦事處，負責建立當地採購聯繫，於往績記錄期間並無產生收入。
- (5) 主要從事提供營運及營銷支援服務。
- (6) 主要從事為本集團提供營銷服務。
- (7) 於2019年5月註冊成立，其沒有進行任何業務活動。

歷史、重組及公司架構

- (8) 本公司連同獨家保薦人已與[編纂]訂立[編纂]，據此，該[編纂]將認購的[編纂]將構成[編纂]的一部分，並將計入本公司的公眾持股量。有關該[編纂]及該[編纂]的進一步詳情，請參閱本文件「[編纂]」。

公司發展

對本集團於往績記錄期間的表現屬重要的本集團成員公司載列如下：

滿貫香港

滿貫香港是我們的主要營運附屬公司（我們主要藉此開展我們的業務營運），主要在香港從事我們的分銷業務。

滿貫香港於2015年4月17日在香港註冊成立為一家有限公司，有10,000股已發行股份作為首名股東股份(first member shares)，而於2015年4月20日，該等首名股東股份乃以象徵式代價10,000港元轉讓予王先生。因此，自2015年4月20日起以及於整個往績記錄期間及直至緊接重組前之時，滿貫香港由王先生全資擁有。

於重組完成後，滿貫香港成為本公司的間接全資附屬公司。

本公司

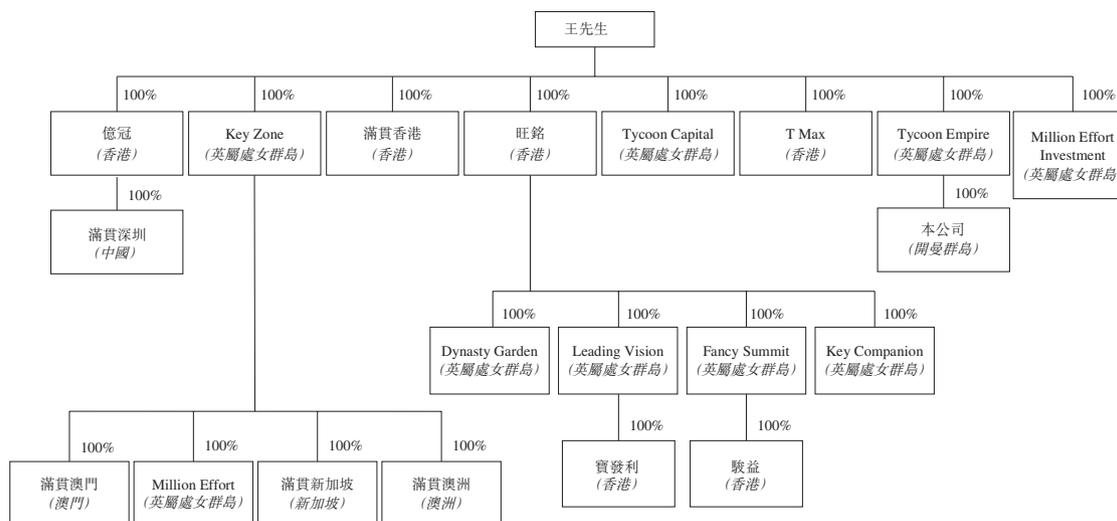
本公司於2017年6月14日在開曼群島根據公司法註冊成立為獲豁免有限公司。同日，一股已配發及發行列作未繳股款的認購人股份轉讓予Tycoon Empire（一家在英屬處女群島註冊成立的有限公司，由王先生全資擁有）。Tycoon Empire是王先生的特殊目的公司，用作在根據重組擬進行的交易完成後持有其於本公司的權益。

於2018年11月30日重組完成時，本公司成為本公司所有附屬公司的控股公司。重組的詳情載於本節下文「重組」。

歷史、重組及公司架構

重組

為籌備[編纂]，組成本集團的各公司已進行重組，以建立並理順本集團的架構。因此，本公司成為本集團的控股公司。下圖列示緊接重組前本集團的股權及公司架構：



重組的主要步驟載列如下：

步驟1：重組所有集團公司並由一家英屬處女群島中間控股公司持有

為重組本集團成員公司並由一家中間控股公司持有：

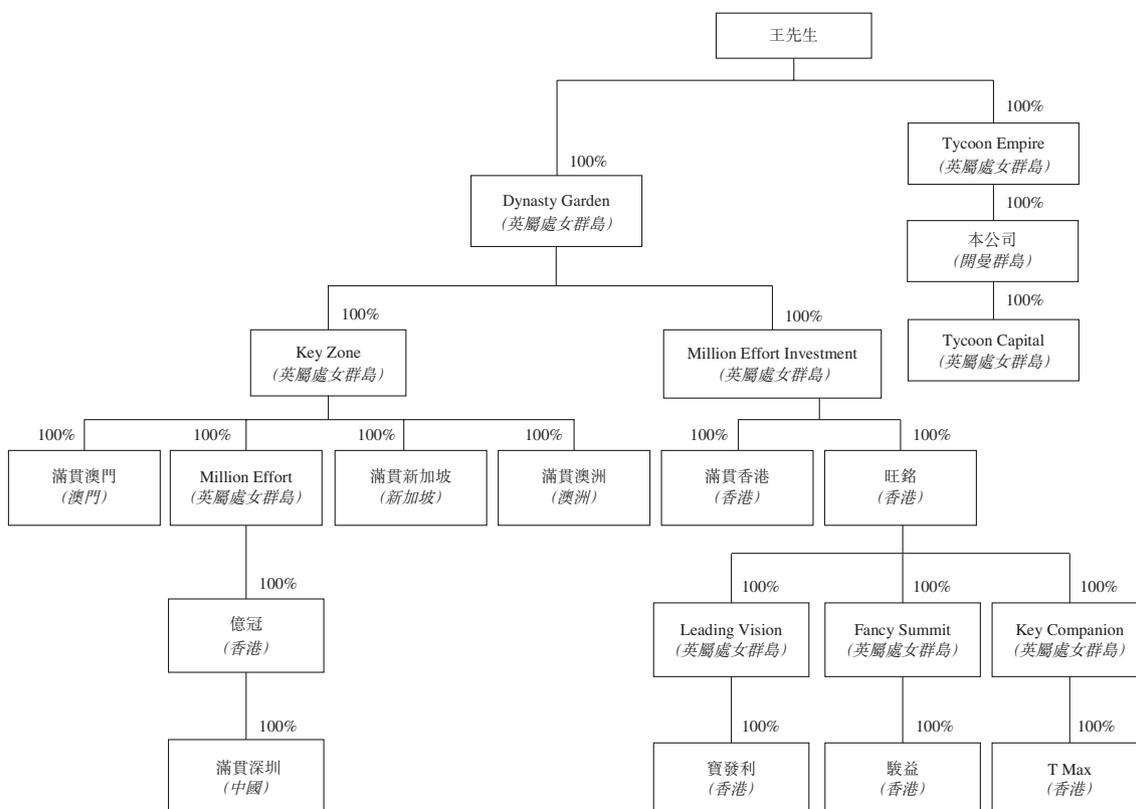
- (1) 於2018年11月20日，王先生以象徵式代價1港元將其持有的一股T Max股份（相當於T Max的所有已發行股份）轉讓予Key Companion。於該股份轉讓完成後，王先生仍然是T Max的唯一最終實益擁有人；
- (2) 於2018年11月20日，王先生以象徵式代價1港元將其持有的一股億冠股份（相當於億冠的所有已發行股份）轉讓予Million Effort。於該股份轉讓完成後，王先生仍然是億冠的唯一最終實益擁有人；
- (3) 於2018年11月20日，王先生以象徵式代價1港元將其持有的10,000股旺銘股份（相當於旺銘的所有已發行股份）轉讓予Million Effort Investment。於該股份轉讓完成後，王先生仍然是旺銘的唯一最終實益擁有人；

歷史、重組及公司架構

- (4) 於2018年11月22日，王先生以象徵式代價1港元將其持有的10,000股滿貫香港股份（相當於滿貫香港的所有已發行股份）轉讓予Million Effort Investment。於該股份轉讓完成後，王先生仍然是滿貫香港的唯一最終實益擁有人；
- (5) 於2018年11月26日，王先生以象徵式代價1港元將其持有的一股Tycoon Capital股份（相當於Tycoon Capital的所有已發行股份）轉讓予本公司。於該股份轉讓完成後，王先生仍然是Tycoon Capital的唯一最終實益擁有人；
- (6) 於2018年11月26日，旺銘以象徵式代價1港元將其持有的一股Dynasty Garden股份（相當於Dynasty Garden的所有已發行股份）轉讓予王先生。於該股份轉讓完成後，王先生仍然是Dynasty Garden的唯一最終實益擁有人；及
- (7) 於2018年11月26日，王先生各以象徵式代價1港元將其分別於Key Zone及Million Effort Investment的所有股份轉讓予Dynasty Garden。於該股份轉讓完成後，王先生（透過Dynasty Garden）仍然是Key Zone及Million Effort Investment各自的唯一最終實益擁有人。

歷史、重組及公司架構

於上述股份轉讓完成後，本集團各成員公司（本公司及Tycoon Capital除外）成為Dynasty Garden（由王先生全資擁有）的直接或間接全資附屬公司。下圖列示緊隨上述股份轉讓後本集團的股權及公司架構：

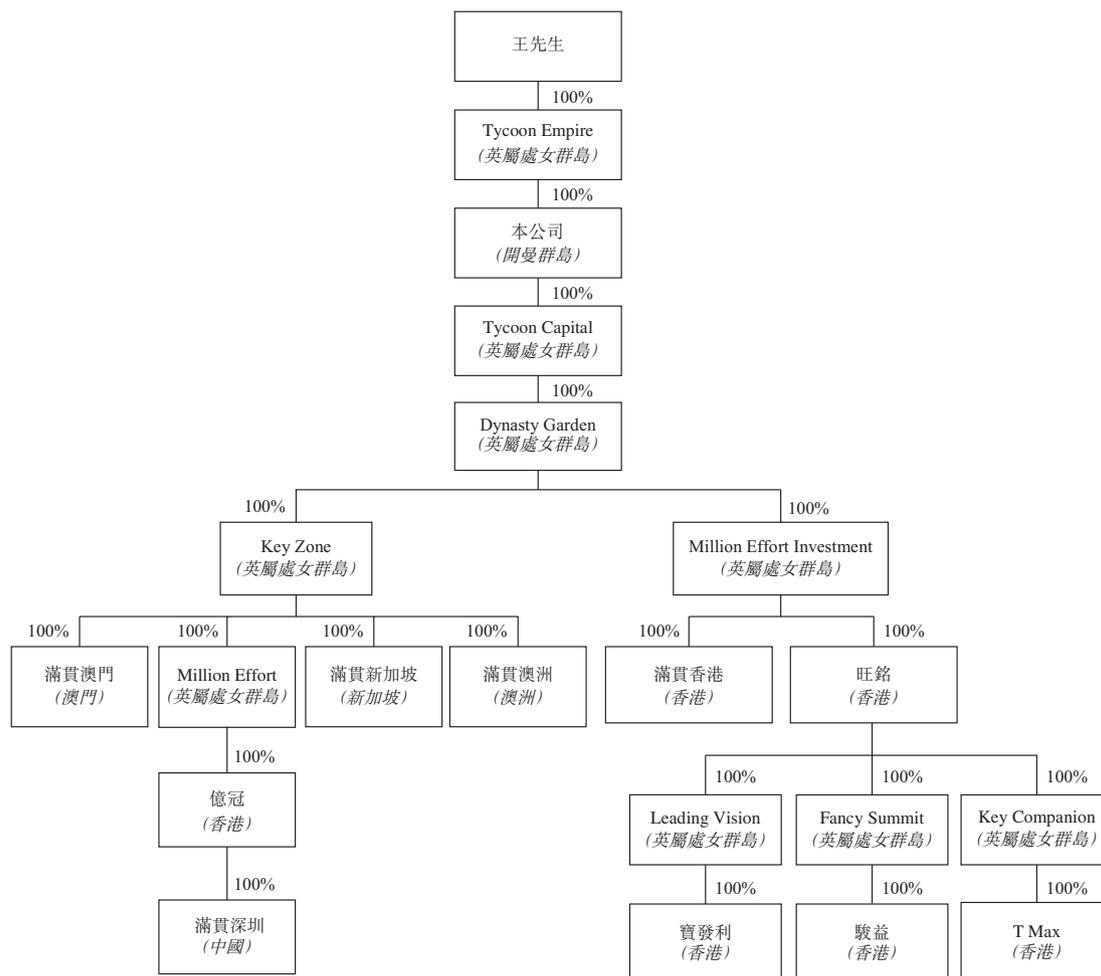


步驟2：本公司收購Dynasty Garden

於2018年11月30日，本公司（作為買方）與王先生（作為賣方）訂立重組協議，據此，Dynasty Garden的全部已發行股本轉讓予本公司（並透過Tycoon Capital持有），代價由本公司在各情況下按王先生的指示以下列方式支付：(i)將Tycoon Empire持有的未繳股款首名股東股份入賬列為悉數繳足；及(ii)向Tycoon Empire配發及發行9,999,999股入賬列為悉數繳足股款股份。根據重組協議擬進行的交易已於2018年11月30日完成，因此，本公司（透過Tycoon Capital）成為Dynasty Garden的唯一擁有人及本集團的控股公司。王先生於本集團的實際股權在緊接及緊隨該收購前後保持不變。

歷史、重組及公司架構

下圖列示緊隨重組後惟於[編纂]投資前本集團的股權及公司架構：



上文所述的重組各項步驟已妥為合法完成並結算。

遵守相關中國法律

37號文

國家外匯管理局發布一份名為關於境內居民通過特殊目的公司境外投資及返程投資外匯管理有關問題的通知的公告（「**37號文**」），於2014年7月4日生效。37號文規定，中國居民（包括中國個人及機構）以該中國公民合法擁有的境內企業資產或股權或境外資產或權益，以境外投資及融資為目的而直接設立或間接控制境外實體，須向國家外匯管理局或其地方分局登記，該境外實體被稱

歷史、重組及公司架構

為境外特殊目的公司。此外，當境外特殊目的公司進行與基本資料的任何變動（包括有關中國公民或居民、名稱及經營期限的變動）、投資額增加或減少、股份轉讓或交換，或合併或分立等有關的重大事項，該等中國居民必須向國家外匯管理局或其地方分局更新其外匯登記。

中國法律顧問已確認，由於我們的最終控股股東王先生為香港永久性居民且並非常居於中國內地，他並非37號文所界定的個人境內居民，因此王先生毋須遵守37號文的登記規定。

13號文

國家外匯管理局關於進一步簡化和改進直接投資外匯管理政策的通知（「13號文」）（於2015年6月1日生效）主要簡化了外商直接投資的外匯登記，允許指定銀行進行外匯登記，以及國家外匯管理局及其分局須對通過銀行直接投資的外匯登記實行間接監督。

滿貫深圳受13號文監管，以及滿貫深圳已根據13號文提交外匯登記。

[編纂]投資

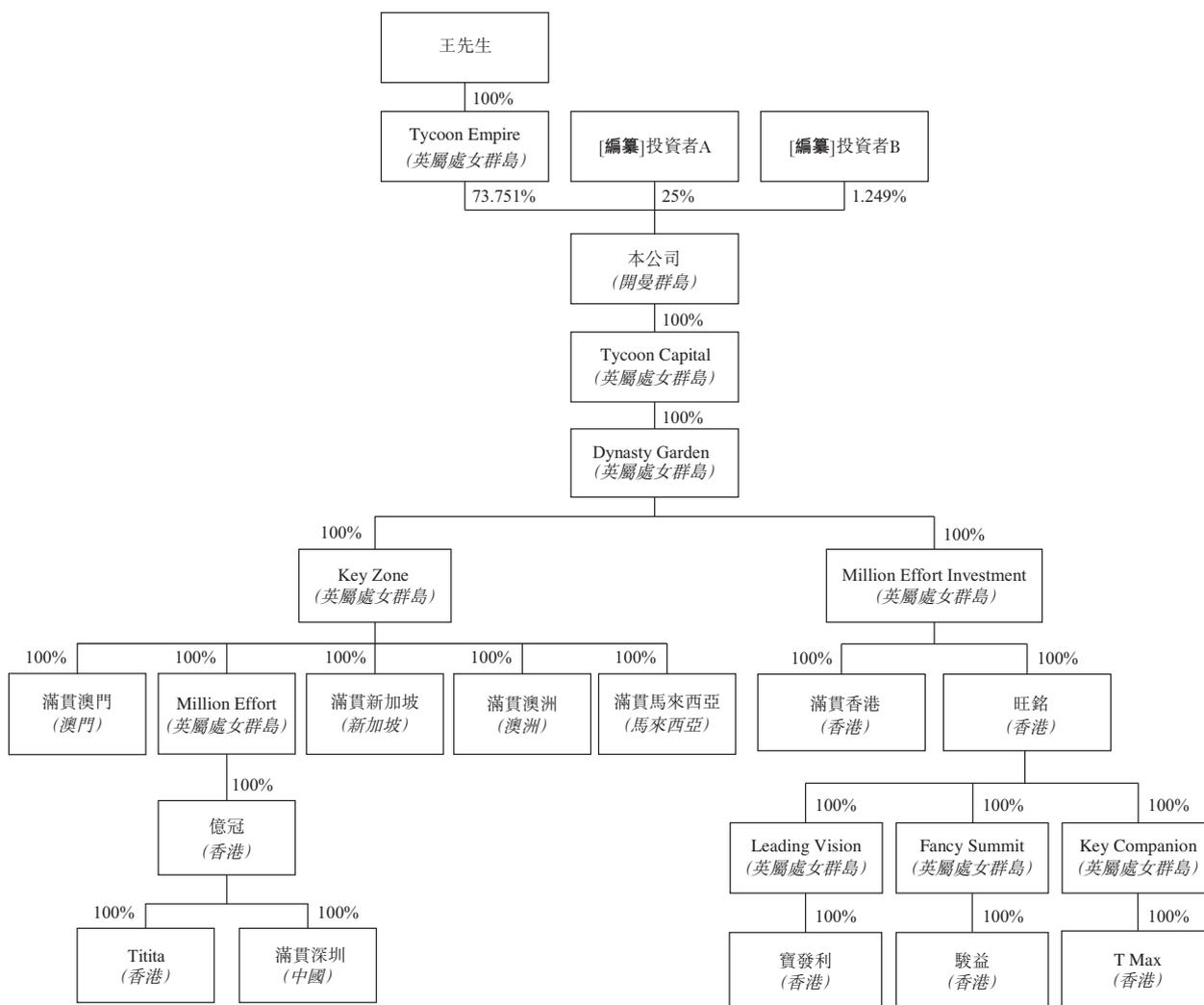
本集團及控股股東已完成以下[編纂]投資：

- (1) [編纂]可換股票據投資，據此，本金額為50,000,000港元的[編纂]可換股票據已發行予[編纂]可換股票據持有人（而該[編纂]可換股票據已於2018年12月14日由本公司悉數贖回及註銷）；
- (2) [編纂]投資A，據此，[編纂]投資者A向Tycoon Empire購買合共2,500,000股股份，相當於本公司當時已發行股本的25%，總代價為248,170,750港元；及
- (3) [編纂]投資B，據此，[編纂]投資者B向Tycoon Empire購買合共124,900股股份，相當於本公司當時已發行股本的1.249%，總代價為12,400,000港元。

歷史、重組及公司架構

進一步詳情請參閱本文件「[編纂]投資」。

下圖列示於最後可行日期本集團的股權及公司架構：



[編纂] 投資

於最後可行日期前，本集團及我們的控股股東已達成以下[編纂]投資：

- (1) [編纂]可換股票據投資，據此，本金額為50,000,000港元的[編纂]可換股票據已發行予[編纂]可換股票據持有人（而該[編纂]可換股票據已於2018年12月14日由本公司悉數贖回及註銷）；
- (2) [編纂]投資A，據此，[編纂]投資者A向Tycoon Empire購買合共2,500,000股股份，相當於本公司當時已發行股本的25%，總代價為248,170,750港元；及
- (3) [編纂]投資B，據此，[編纂]投資者B向Tycoon Empire購買合共124,900股股份，相當於本公司當時已發行股本的1.249%，總代價為12,400,000港元。

[編纂]投資的進一步詳情載列如下。

[編纂]可換股票據投資

本集團已與[編纂]可換股票據持有人進行[編纂]可換股票據投資，當中滿貫香港及王先生與[編纂]可換股票據持有人訂立日期為2017年11月14日的[編纂]可換股票據認購協議，據此，滿貫香港於2017年11月21日發行本金額為50,000,000港元的[編纂]可換股票據予[編纂]可換股票據持有人（經本公司、滿貫香港及[編纂]可換股票據持有人所訂立日期為2018年12月13日的補充契據變更及補充）。

[編纂]可換股票據的條款（包括釐定代價的基準）乃由[編纂]可換股票據持有人與滿貫香港公平磋商後達致。[編纂]可換股票據的主要條款如下：

- | | | |
|------|---|--|
| 發行日期 | : | 2017年11月21日。 |
| 本金額 | : | 50,000,000港元。 |
| 認購人 | : | [編纂]可換股票據持有人。 |
| 發行人 | : | 滿貫香港。 |
| 取替 | : | 滿貫香港將有權利以本公司取替滿貫香港作為公司的地位，其股份將須根據構成[編纂]可換股票據的文據進行轉換。 |
| 利率 | : | 年利率7%。 |

[編纂] 投資

- 到期日期** : 發行日期後第30個月的最後一日（「到期日期」）。
- 可轉讓性** : [編纂]可換股票據可由票據持有人轉讓予其附屬公司、母公司及其母公司不時的附屬公司。在不影響上文的規定的前提下，[編纂]可換股票據僅在取得滿貫香港的事先書面同意下，方可轉讓（全部或部分）。
- 轉換** : 根據[編纂]可換股票據的條款及條件，[編纂]可換股票據的本金額可轉換為按協定公式釐定的股份如下：
- (i) 票據持有人有權在股份於聯交所主板或任何其他認可證券交易所[編纂]申請日期前第30日（或聯交所可能不時規定的其他較長期間）或之前，且市值於其[編纂]時不少於[編纂]港元的情況下，隨時將[編纂]可換股票據的全部本金額轉換為股份；及
 - (ii) 在股份於到期日期前根據[編纂]配發及發行當日，[編纂]可換股票據的全部未償還金額將自動轉換為股份。
- 贖回** : 根據[編纂]可換股票據的原條款，除非發生若干違約事件，否則[編纂]可換股票據不會於到期日期前獲償還或贖回。

根據本公司、滿貫香港及[編纂]可換股票據持有人所訂立日期為2018年12月13日的補充契據變更及補充，[編纂]可換股票據的全部（而非部分）未償還本金額可由本公司於到期日期前不時按總贖回價贖回（該總贖回價相等於[編纂]可換股票據當時的未償還本金額與截至該贖回日期已累計但尚未支付的利息之總和），或按本公司與票據持有人協定的其他方式贖回，而本公司行使此權利不需要取得任何票據持有人同意。

[編纂] 投資

違約事件 : [編纂]可換股票據載有若干違約事件，於發生違約事件後，[編纂]可換股票據持有人可發出通知要求[編纂]可換股票據到期應付，金額為其未償還本金額連同自發行日期至支付贖回金額當日期間的內部回報率每年12%，另加所有應計但未付利息。

[編纂]可換股票據持有人的背景

[編纂]可換股票據持有人是一家在英屬處女群島註冊成立的投資控股有限公司，據董事所深知，[編纂]可換股票據持有人及其最終實益擁有人各自為獨立第三方。[編纂]可換股票據持有人為專業投資者。董事相信，本集團可受惠於[編纂]可換股票據持有人在[編纂]可換股票據投資下提供的營運資金。

所得款項用途

發行[編纂]可換股票據的所得款項淨額合共約為49.8百萬港元，已由滿貫香港使用作為一般營運資金。

贖回[編纂]可換股票據

於發行[編纂]可換股票據後，(a)於2018年12月13日，王先生與[編纂]可換股票據持有人訂立一份買賣協議，據此，[編纂]可換股票據持有人出售而王先生購買[編纂]可換股票據持有人所持[編纂]可換股票據的全部本金額；及(b)於2018年12月14日，本公司行使[編纂]可換股票據的條款及條件所賦予的權利，以按總贖回金額50百萬港元全數贖回（「贖回」）未償還的[編纂]可換股票據本金，該金額須於本公司與王先生書面協定的贖回日期後的日子由本公司支付。於贖回完成後，[編纂]可換股票據已被註銷。於最後可行日期，贖回金額已悉數結清。

[編纂]投資A及[編纂]投資B

於2019年2月15日，(a) Tycoon Empire及王先生與[編纂]投資者A就[編纂]投資A訂立[編纂]第一次投資買賣協議，據此，Tycoon Empire出售而[編纂]投資者A購買合共2,500,000股股份（相當於本公司當時已發行股本的25%），總代價為248,170,750港元；及(b)Tycoon Empire及王先生與[編纂]投資者B就[編纂]投資B訂立[編纂]第二次投資買賣協議，據此，Tycoon Empire出售而[編纂]投資者B購買合共124,900股股份（相當於本公司當時已發行股本的1.249%），總代價為12,400,000港元。

[編纂] 投資

下表載列[編纂]第一次投資買賣協議及[編纂]第二次投資買賣協議的主要條款：

	[編纂]第一次 投資買賣協議	[編纂]第二次 投資買賣協議
日期	: 2019年2月15日	2019年2月15日
訂約方	: (a) Tycoon Empire (作為賣方) ; (b) 王先生 (作為賣方擔保人) ; 及 (c) [編纂]投資者A (作為買方)	(a) Tycoon Empire (作為賣方) ; (b) 王先生 (作為賣方擔保人) ; 及 (c) [編纂]投資者B (作為買方)
已售股份數目	: 2,500,000股股份	124,900股股份
已付代價	: 248,170,750港元	12,400,000港元
完成日期	: 2019年2月19日	2019年2月19日
支付代價日期	: 2019年3月15日	2019年2月27日
已付每股股份成本 (附註1)	: [編纂]港元	[編纂]港元
[編纂]的[編纂] (附註2)	: [編纂]%	[編纂]%
[編纂]後所持本公司股權 概約百分比 (附註3)	: [編纂]%	[編纂]%
代價的釐定基準	: 基於有關訂約方之間的公平磋商，並參 照本公司於2018年12月31日的協定估值 約992,683,000港元。	基於有關訂約方之間的公平磋商，並 參照本公司於2018年12月31日的協定 估值約992,683,000港元。
代價調整	: 無	無

[編纂] 投資

	[編纂]第一次 投資買賣協議	[編纂]第二次 投資買賣協議
公眾持股量	: [編纂]投資者A於緊隨[編纂]後將成為主要股東，故[編纂]投資者A持有的股份將不會被視為公眾持股量的一部分。	由於[編纂]投資者B持有緊隨[編纂]後本公司已發行股本總額不足10%，且並非本公司的核心關連人士及該等核心關連人士的聯繫人，因此[編纂]投資者B持有的股份將為公眾持股量的一部分。
禁售	: 根據[編纂]股東協議，[編纂]投資者A持有的股份將受到禁售期規限。請參閱本節下文「[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」。	無
特別權利及其他條款	: [編纂]投資者A就其所持股份有權享有若干條款並獲授予若干特別權利。請參閱本節下文「[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」。	無

附註：

- (1) 僅供說明用途，假設[編纂]及[編纂]已完成，惟並無計及行使[編纂]及根據購股權計劃可能授出的任何購股權。
- (2) 僅供說明用途，根據[編纂]每股[編纂][編纂]港元計算。
- (3) 根據於[編纂]及[編纂]完成後（不計及因[編纂]或根據購股權計劃可能授出的任何購股權獲行使而可能發行的任何股份），相關[編纂]投資者將予持有的股份計算。

[編纂] 投資

股份押記及[編纂]股東協議項下的特別權利

股份押記

於[編纂]投資A完成後，Tycoon Empire以[編纂]投資者A為受益人押記其持有的2,500,000股股份（相當於當時所有已發行股份的25%）（「股份押記」），作為根據[編纂]第一次投資買賣協議及[編纂]股東協議（更多詳情於下文論述）Tycoon Empire及王先生向[編纂]投資者A履行彼等義務的擔保。股份押記規定，於股份押記的有效期限內，倘股份押記下的標的股份減少至所有已發行股份的25%以下，則Tycoon Empire須提供股份押記下須予押記的有關額外股份數目，從而維持股份押記下的股份佔所有已發行股份的25%。股份押記將一直有效至2021年6月30日。倘若在有關有效期結束前，股份押記須根據適用法律法規、上市規則及／或相關監管機構的規定予以修訂或終止，則[編纂]投資者A與Tycoon Empire須訂立有關補充協議以達致該目的。在發生任何違約事件使[編纂]投資者A可強制執行其於股份押記下的權利之前，Tycoon Empire繼續有權行使其股份的投票權。

[編纂]投資者A已簽立一項以聯交所為受益人的承諾，據此，[編纂]投資者A已無條件及不可撤回地承諾：

- (a) 儘管有股份押記的任何條文，在[編纂]日期起至[編纂]日期起計六個月當日止的期間內，不論任何理由（包括Tycoon Empire／王先生未能履行任何義務），其將不會並將促使任何人士不會強制執行其於股份押記下的權利，及／或處置或訂立任何協議以處置股份押記下任何標的股份，或以其他方式就股份押記下任何標的股份設立任何期權、權利、權益或產權負擔；及
- (b) 儘管有股份押記的任何條文，在上文(a)段所載期間屆滿當日起計的六個月期間內，不論任何理由（包括Tycoon Empire／王先生未能履行義務），倘若於緊隨有關強制執行及／或處置或於行使或強制執行有關期權、權利、權益或產權負擔後，Tycoon Empire將不再成為本公司的控股股東，則其將不會並將促使任何人士不會強制執行其於股份押記下的權利，及／或處置或訂立任何協議以處置股份押記下任何標的股份，或以其他方式就股份押記下任何標的股份設立任何期權、權利、權益或產權負擔。

[編纂] 投資

[編纂] 股東協議

於[編纂]投資A完成後，Tycoon Empire、王先生、[編纂]投資者A及本公司已簽立並訂立[編纂]股東協議。[編纂]投資者B透過日期為2019年2月19日的遵守契據而加入成為[編纂]股東協議的一位訂約方。根據[編纂]股東協議，[編纂]投資者A獲我們的控股股東授予多項特別權利。下文是控股股東授予[編纂]投資者A的特別權利（其於[編纂]後繼續生效）的摘要：

- (1) 溢利保證 : 2018年溢利保證：倘本公司截至2018年12月31日止年度的經審核綜合淨溢利（「**實際2018年淨溢利**」）少於100,780,000港元（「**預期2018年淨溢利**」），Tycoon Empire及王先生須向[編纂]投資者A支付按下述釐定的金額作為補償：（預期2018年淨溢利－實際2018年淨溢利）x 9.85 x 25%。根據會計師報告，預期2018年淨溢利已達到。

2019-2020年溢利保證：倘本公司截至2020年12月31日止兩個年度的經審核綜合淨溢利總金額（「**實際2019-2020年淨溢利**」）少於274,000,000港元（「**預期2019-2020年淨溢利**」），Tycoon Empire及王先生須向[編纂]投資者A支付按下述釐定的金額作為補償：（預期2019-2020年淨溢利－實際2019-2020年淨溢利）／預期2019-2020年淨溢利 x 248,170,750港元。

上述溢利保證並不構成根據上市規則第11.16至11.19條本集團的任何溢利預測，且溢利保證金額不應以任何方式被視為本集團於相關財政年度的預測溢利的指標。

- (2) 股息 : 本公司須（及Tycoon Empire和王先生須促使本公司）於[編纂]投資A完成後15個營業日內宣派不少於30,000,000港元的股息，而該等股息須於該股息宣派日期的兩個月內向當時股東派付。

總金額為30,000,000港元的股息已於2019年3月12日宣派，並於2019年5月12日向當時股東派付。

[編纂] 投資

- (3) 禁售期 : [編纂]投資者A承諾，除下文所載的允許情況外，未經Tycoon Empire／王先生的事先書面同意，自合資格[編纂] (定義見下文) [編纂]起至合資格[編纂][編纂]後12個月止期間的任何時間，[編纂]投資者A不得以任何方式轉讓或處置其持有的股份，包括但不限於直接或間接轉讓[編纂]投資者A所持任何部分股份的任何權益，或以其他方式就[編纂]投資者A所持任何部分股份設立任何產權負擔。該等禁售限制並不禁止[編纂]投資者A向其關連人士轉讓股份，亦不限制[編纂]投資者A就其股份作出抵押或質押以獲取一般商業銀行貸款，惟倘任何該等股份乃轉讓予[編纂]投資者A的關連人士，[編纂]投資者A須促使任何該人士或公司遵守及符合上述禁售限制。

在合資格[編纂]之前，除非獲[編纂]投資者A的事先書面同意，否則Tycoon Empire／王先生不得轉讓或處置其持有的任何股份或就該等股份設立任何產權負擔，惟該等限制並不禁止Tycoon Empire／王先生向其關連人士轉讓股份。

「合資格[編纂]」指本公司的首次[編纂]，除非獲[編纂]投資者A另行批准，其於[編纂]時的市值不得少於作出[編纂]投資A時的協定估值 (該估值為992,683,000港元) 的[編纂]%。根據[編纂]的中位數每股[編纂][編纂]港元，本集團於[編纂]完成後的市值預期為[編纂]百萬港元 (於行使[編纂]及根據購股權計劃可能發行的任何股份之前)，在此基礎上，預期[編纂]將成為合資格[編纂]。

- (4) 優先購買權 : Tycoon Empire／王先生及 (視情況而定) [編纂]投資者A各自不得將其任何股份轉讓予任何第三方，除非其按與向擬議承讓人作出擬議轉讓的相同價格及條款優先向[編纂]投資者A (或視情況而定，Tycoon Empire及王先生) 要約出售則作別論。

[編纂] 投資

- (5) 隨售權 : 倘[編纂]投資者A並無就Tycoon Empire／王先生擬議出售其股份而行使優先購買權，其將有權按與向擬議承讓人作出擬議轉讓的相同價格及條款，以及按[編纂]投資者A持有的股份佔Tycoon Empire／王先生及[編纂]投資者A合共持有的股份總數比例，參與向準承讓人出售其股份。
- (6) 有限制轉讓 : Tycoon Empire／王先生如未經[編纂]投資者A的事先書面同意，不得批准、同意或以任何方式轉讓任何股份予[編纂]投資者A的若干指定競爭對手。倘有關轉讓的承讓人為本公司的若干指定競爭對手，則[編纂]投資者A未經Tycoon Empire及王先生的事先書面同意，不得以任何方式轉讓其股份。
- (7) 於清盤的優先權 : 倘本公司發生任何清算、解散或清盤，[編纂]投資者A有權就其持有的股份獲得以下各項金額的總額（「有權收取的清盤金額」）：(i) [編纂]投資者A就該等股份已付Tycoon Empire／王先生的購買價的100%；(ii)[編纂]投資者A所持股份的所有已宣派但未派付的股息（如有）；及(iii)在按持股比例向股東作出分派時可供分派予[編纂]投資者A的本公司任何剩餘資產。倘於本公司發生任何清算、解散或清盤時分派予[編纂]投資者A的實際金額少於有權收取的清盤金額，Tycoon Empire／王先生須向[編纂]投資者A支付該金額與有權收取的清盤金額之間的差額。
- (8) 董事任命 : 於[編纂]後，控股股東將行使其於本公司的投票權，投票贊成[編纂]投資者A的提名人出任董事。

於[編纂]後，倘[編纂]投資者A有所要求，控股股東應促使[編纂]投資者的提名人獲委任為滿貫香港的董事。

由於上述權利是Tycoon Empire／王先生授予[編纂]投資者A的權利，屬於根據[編纂]股東協議作出的私人安排，該等權利於[編纂]後將不會失效。該等特別權利在[編纂]後繼續生效並不違反聯交所發出的指引信HKEX-GL43-12。

[編纂] 投資

[編纂]股東協議自2019年2月19日（[編纂]投資A完成日期）起生效，並於發生下列情況時不再有效（以最早發生者為準）：(a)倘合資格[編纂]尚未發生，當[編纂]投資者A不再是股東時；或(b)倘合資格[編纂]已發生，當[編纂]投資者A持有少於已發行股份的5%時；或(c)當Tycoon Empire／王先生不再是股東時。

[編纂]投資者A及[編纂]投資者B的背景

[編纂]投資者A是一家在英屬處女群島註冊成立的投資控股有限公司，亦是華潤醫藥（股份代號：3320，其股份於聯交所主板上市）的全資附屬公司。華潤醫藥集團主要從事廣泛的醫藥及其他健康護理產品的研發、製造、分銷及零售。華潤醫藥集團的其中一家成員公司為華潤堂，其為香港的健康連鎖零售商，亦為我們於往績記錄期間的五大客戶之一。

[編纂]投資者A於[編纂]後（假設[編纂]不獲行使）將持有本公司已發行股份約[編纂]%，因此根據上市規則將成為本公司的主要股東及關連人士。

[編纂]投資者B是一家在英屬處女群島註冊成立的投資控股有限公司。

我們的非執行董事姚青琪先生為(i)[編纂]投資者A的董事；及(ii)[編纂]投資者B的股東，持有其已發行股份約17.74%。我們的非執行董事張雅蓮女士為(i)[編纂]投資者A的董事；及(ii)[編纂]投資者B的唯一董事以及股東，持有其已發行股份約12.90%。[編纂]投資者B的其餘股東為個人，彼等為華潤醫藥集團成員公司的僱員、前僱員或僱員的家族成員。除上文所述者外，據董事所深知，[編纂]投資者B及其最終實益擁有人均為獨立第三方。

董事相信，[編纂]投資A及[編纂]投資B將擴大本公司的股東基礎，以及本集團可受惠於[編纂]投資者A（因而受惠於華潤醫藥集團）及[編纂]投資者B的經驗及業務聯繫。

獨家保薦人的意見

鑑於[編纂]投資A及[編纂]投資B各自的代價已於我們就[編纂]首次向聯交所提交[編纂]申請之日前超過28日悉數結清，以及授予[編纂]投資者A的特別權利（其將於[編纂]後繼續存在）乃[編纂]投資者A與我們控股股東之間的私人安排，經審閱相關資料及文件後，獨家保薦人認為[編纂]投資A及[編纂]投資B各自在適用範圍內乃符合聯交所發出的有關[編纂]投資的指引信（HKEX-GL29-12、HKEX-GL43-12及HKEX-GL44-12）。

[編纂] 投資

策略合作協議

本公司已與[編纂]投資者A訂立策略框架合作協議，為雙方提供進行策略合作的框架，讓本集團憑藉[編纂]投資者A的銷售經驗及網絡，主要進軍中國銷售、分銷及營銷我們的產品。根據策略框架合作協議，本集團及華潤醫藥集團亦已就於中國成立合營企業訂立協議。預期該合營企業將利用華潤醫藥集團的網絡，以在中國分銷（其中包括）我們的產品。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」。

只要[編纂]投資者A仍為關連人士，策略框架合作協議項下擬進行的交易（倘落實）將構成本公司的關連交易或（視情況而定）持續關連交易。本公司將在需要時遵守上市規則項下有關該等交易的所有適用規定（如有）。

業 務

我們的使命

我們旨在成為一家領先和信譽良好的供應商，透過多元化線上及線下銷售網絡提供一系列大健康及生活相關產品以提升人們的生活品質，我們的使命是為消費者帶來健康和活力。

概覽及商業模式

我們是一家提供多種中成藥（即中醫藥條例所界定的「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，主要於香港銷售及分銷該等產品。中成藥及保健產品一直是我們的最暢銷產品類別，於整個往績記錄期間，銷售該等產品所得的收入合共佔我們總收入的79.0%以上。於2019財政年度，我們銷售保健產品所得的收入首次超越銷售中成藥產品所得的收入，其中，前者佔我們總收入約41.0%，而後者則佔年內總收入約38.2%。根據益普索報告，以收入計算，我們於2018財政年度在香港的中成藥分銷市場中排名第三(3)，市場份額約為8.1%，而五(5)大市場參與者合共佔市場份額約43.3%。另一方面，香港的保健產品分銷市場高度分散，沒有主導同行，市場參與者主要在產品質量、普及程度及定價等各方面與同業競爭。

我們通過兩個經營分部（即分銷業務和零售業務）將我們的產品帶給消費者。下文載列我們於往績記錄期間按銷售網絡劃分的總收入分析：

	2017財政年度		2018財政年度		2019財政年度	
	收入	佔總收入 百分比	收入	佔總收入 百分比	收入	佔總收入 百分比
	千港元	%	千港元	%	千港元	%
分銷業務						
連鎖零售商	347,654	94.9	625,879	90.3	586,243	83.7
非連鎖零售商及 貿易商	18,769	5.1	47,512	6.9	80,699	11.5
	<u>366,423</u>	<u>100.0</u>	<u>673,391</u>	<u>97.2</u>	<u>666,942</u>	<u>95.2</u>
零售業務						
網上商店	55	0.0	12,664	1.8	15,279	2.2
澳門零售店	—	—	7,271	1.0	18,534	2.6
	<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>

業 務

分銷業務

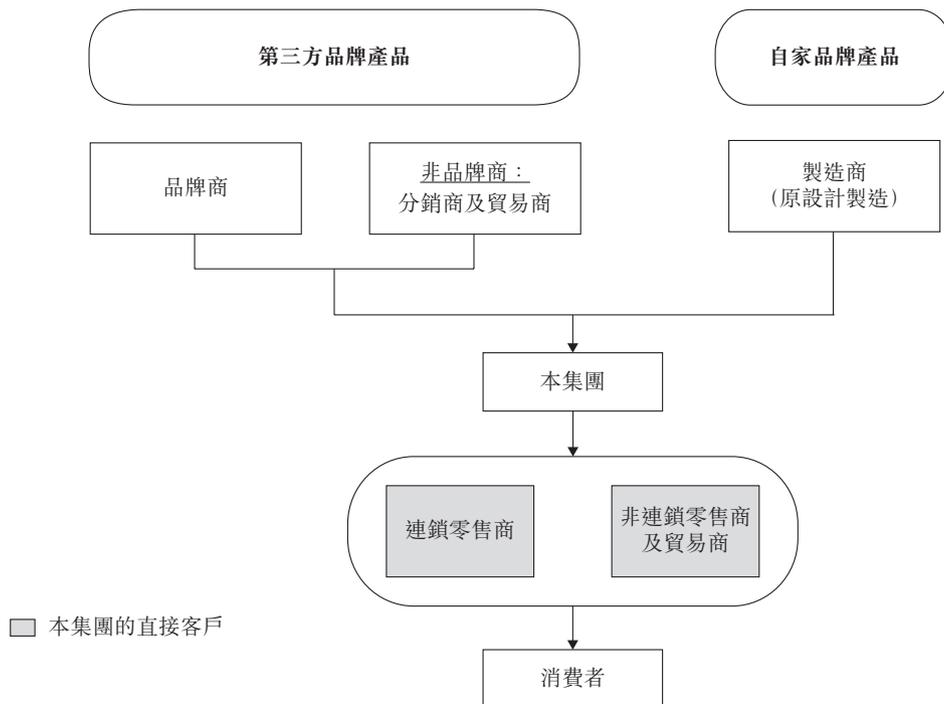
分銷業務為我們的主要經營分部，其於整個往績記錄期間帶來了本集團總收入的95.0%以上。在分銷業務中，我們向連鎖零售商、非連鎖零售商（主要為藥房）及貿易商分銷產品。我們分銷的產品包括帶有第三方品牌商品牌的產品（乃採購自品牌商及／或分銷商及貿易商），以及自家品牌產品，即於本集團品牌下開發及營銷並由我們委聘外部製造商以原設計製造方式生產的產品。

作為分銷商，我們在分銷中成藥、保健、皮膚護理、個人護理及其他健康護理產品的價值鏈中發揮關鍵作用。在供應鏈的上游方面，根據益普索報告，品牌商傾向透過分銷商向不同的零售渠道分銷其產品，而利用連鎖零售商的廣泛零售網絡銷售及分銷其產品，以盡量擴大市場覆蓋範圍，屬行業慣常做法。此外，從品牌商的角度來看，分銷商並不僅僅作為一般商家，彼等亦協助處理零售商關係管理及分銷工作流程，並提供額外職能，包括倉儲、物流、營銷及品牌建設。至於供應鏈的下游方面，根據益普索報告，零售商亦傾向依賴分銷商提供一系列服務，包括採購、倉儲、物流、產品標籤及包裝以及營銷服務，因為直接與多名供應商交易並自行履行該等職能對彼等而言可能並不符合成本效益。特別是，向品牌商採購產品可能涉及大量的磋商時間及文書工作，且由於其產品組合龐大及多樣化，可能會大量佔用零售商的資源；此外，由於可用倉儲空間有限，各零售店一般只存放數量有限的庫存，零售商可能無法滿足品牌商的最低採購要求。

因此，分銷商在供應鏈中履行範圍廣泛的增值職能，而我們的角色並非可有可無或可輕易被取代。儘管在技術上品牌商可委聘零售商直接分銷，而零售商可直接從品牌商採購產品，但品牌商及零售商（特別是資源較緊張的該等品牌商及零售商）一般選擇透過包括我們在內的分銷商分銷及採購其產品。此舉讓品牌商及連鎖零售商可將其人力及資源分別用於產品開發和製造及零售管理，並提高其營運的成本效益及效率。除此之外，董事相信，本集團進行的廣泛營銷及推廣活動有效地提高我們產品的曝光率及認受性，並得到第三方品牌商及連鎖零售商客戶的高度重視，以及自我們成立以來一直在我們的成長過程中發揮作用。

業 務

下圖描述我們分銷業務的模式：



尤其是，於整個往績記錄期間，我們超過83.0%的總收入是來自向連鎖零售商銷售產品。主要連鎖零售商的特點是其龐大的銷售點網絡地理覆蓋廣泛，並且可直接接觸廣大消費者。於2019年12月31日，按益普索估計，我們的兩(2)大客戶（均為連鎖零售商）在香港分別經營359家店舖及232家店舖。鑑於香港的主要連鎖零售商為我們的直接客戶，憑藉該等連鎖零售商於香港的廣泛銷售點網絡，我們在向消費者分銷、銷售及營銷產品方面，具有競爭優勢。我們認為，我們與連鎖零售商的關係是相互的。一方面，我們利用連鎖零售商的銷售網絡使我們的供應商（大部分為第三方品牌產品的品牌商）得以打破進入壁壘並進入市場，從而讓我們建立成為供應商的首選銷售網絡。另一方面，我們是於2019財政年度期間向連鎖零售商提供120個備受消費者追捧的香港及海外大健康及生活相關產品品牌的分銷商，並且在倉儲及物流等範疇提供供應鏈支援。因此，透過向我們採購產品，連鎖零售商便可即時獲得種類繁多的產品，無需個別地與每個品牌商交易或參與某些主要供應鏈的運作，從而可以盡量減少其行政及經營負擔及成本。

業 務

零售業務

於零售業務中，我們直接向大眾銷售帶有第三方品牌商品牌的第三方品牌產品及我們的自家品牌產品。我們的願景是透過多元化的銷售網絡提供產品，於是，我們一直發展以線上及線下方式向消費者銷售產品。我們的零售業務處於早期發展階段：於2019財政年度，我們以線上及線下方式向消費者進行銷售所得的收入分別佔總收入約2.2%及2.6%。

我們認為電子商務提供一個銷售網絡，使我們能夠打破界限，每日全天候隨時隨地接觸消費者。因此，我們於2017財政年度開始向消費者線上銷售產品。於往績記錄期間，我們主要透過兩(2)個電子商務門戶網站，分別為JD.hk（海囤全球 京東旗下全球直購平台）及Tmall.hk（天貓國際），向消費者線上銷售產品。至於我們零售業務的線下業務，分別自2018年7月及11月起，我們在兩(2)家位於澳門，商號為天一的實體零售店以線下方式向消費者銷售產品，而根據益普索報告，與香港相比，該市場較少由主要連鎖零售商主導。

雖然我們的零售業務仍處於早期發展階段，但它使我們能夠直接接觸更廣泛的客戶進行互動交流，以便觀察及了解消費者的需要及偏好、市場趨勢及普遍零售環境。隨着我們尋求物色及引入新產品，所收集到的數據及信息將具很高的參考價值。此外，通過我們的零售渠道，我們可以測試新產品的市場接受程度及受歡迎程度，我們可能會在收到良好市場反應時在分銷業務中推出。與此同時，我們的網上商店及零售店亦可作為品牌及產品推廣平台，以提高消費者對我們品牌及產品的認識。因此，我們相信零售業務（包括線上及線下）的擴張有利於我們業務的整體發展，因為其促進我們分銷業務的運作，並激起第三方品牌產品供應商以及從我們採購產品的客戶對於我們作為分銷商的能力的信心。

我們的產品

於分銷業務及零售業務中，我們銷售及分銷(i)帶有第三方品牌商品牌的中成藥、保健、皮膚護理、個人護理及其他健康護理產品；及(ii)我們的自家品牌產品，主要是保健產品。

於2017財政年度、2018財政年度及2019財政年度，我們於分銷業務中分銷74個、100個及112個品牌的第三方品牌產品，錄得收入約357.7百萬港元、648.9百萬港元及640.1百萬港元，分別佔我們總收入約97.6%、93.6%及91.3%。

業 務

我們的目標是樹立本身的品牌產品，因此，我們已委聘獨立製造商以原設計製造方式開發及生產我們本身品牌下的自家品牌產品，包括「Boost & Guard (BG博健科研)」、「和漢」及「金門」品牌。我們已為所有自家品牌產品註冊或申請註冊商標。於2017財政年度、2018財政年度及2019財政年度，我們於分銷業務中銷售自家品牌產品所得收入約為8.8百萬港元、24.5百萬港元及26.9百萬港元，佔我們總收入的2.4%、3.5%及3.9%，有關貢獻分別來自10個、8個及8個品牌的自家品牌產品。

我們的第三方品牌產品主要直接從第三方品牌商採購。於2017財政年度、2018財政年度及2019財政年度，我們銷售採購自第三方品牌商的产品所得收入分別佔我們總收入約82.6%、64.7%及62.7%。我們已與一些品牌商就我們的分銷權訂立分銷協議及／或取得授權書。尤其是，我們是許多來自海外品牌商的非藥劑製品（包括保健、皮膚護理及個人護理產品）的授權分銷商。我們相信，本身總部設在香港可以吸引到海外供應商，並有利於我們的業務發展，因為香港與中國等若干其他司法權區不同，是一個奉行自由貿易政策的自由港，沒有貿易壁壘，而且貨物進出口許可程序相對簡單。

倘我們未能直接從品牌商向該等第三方品牌商採購，我們可能會求助於其授權分銷商或其他分銷商及貿易商。我們的自家品牌產品由外部製造商以原設計製造方式生產及供應。

競爭優勢

我們相信本身的成功在於（其中包括）以下競爭優勢：

我們與連鎖零售商客戶有良好的業務關係

董事相信，我們的主要競爭優勢之一是我們與連鎖零售商客戶已建立穩固的業務關係。根據益普索報告，穩固的分銷網絡於中成藥及保健品分銷行業乃至關重要；然而，新進入者可能難以與大型零售連鎖店接洽並成為其供應商之一，因為大型零售連鎖店一般對其供應商有嚴格的選擇標準，並期望其分銷商於分銷行業有良好往績且能證明具備於市場上推廣產品的能力。因此，建立分銷網絡可能構成新進入者的一項進入壁壘。

憑藉王先生在業內的網絡，我們於2015年在王先生的帶領下成立本集團後，與香港多家主要連鎖零售商展開業務往來。由於我們提供種類繁多的產品及向連鎖零售商客戶提供全面的供應鏈服務，我們向連鎖零售商客戶的銷售在多年來總體上一直增加，且直至最後可行日期彼等仍然是我們的主要客戶。我們能夠達到連鎖零售商客戶選擇供應商的標準，並已與彼等建立良好業務關係。我們預期將能與連鎖零售商維持長期的業務關係，這將使我們得以利用彼等廣泛的銷售網絡，並在健康護理產品分銷行業保持競爭力。

業 務

我們的連鎖零售商客戶為我們提供渠道通達大眾，並使我們能保持一個具規模及效率的分銷網絡

董事相信，我們的主要成功因素之一，是我們的零售連鎖店客戶於香港營運的廣泛銷售點網絡，實際上便是我們的銷售平台，為我們提供渠道通達消費者——我們產品需求的首要來源。向零售連鎖店客戶分銷是我們的主要收入來源，分別佔2017財政年度、2018財政年度及2019財政年度各年的總收入約94.9%、90.3%及83.7%。根據益普索報告，於2019年12月31日，我們的兩大客戶分別在香港經營359家店鋪及232家店鋪。我們通過彼等在香港的廣泛銷售點網絡，可以有效地加速產品滲透到大眾——我們產品需求的首要來源。

此外，我們的主要股東之一華潤醫藥（透過[編纂]投資者A持有於緊隨[編纂]（假設[編纂]不獲行使）及[編纂]完成後本公司已發行股本約[編纂]%）在香港及中國經營廣泛的分銷網絡。據益普索的報告，於2019年12月31日，華潤堂（華潤醫藥的一家全資附屬公司及我們於往績記錄期間的五大客戶之一）於香港經營96家零售店。此外，根據華潤醫藥的2019年中期報告，華潤醫藥於中國經營超過840家零售藥房。我們已與[編纂]投資者A訂立策略框架合作協議，據此，訂約方已同意探討本集團產品線下銷售至中國市場的商機。董事相信，與華潤醫藥集團的此項策略關係為我們的產品滲透中國消費市場提供了便利。

我們透過線上及線下銷售網絡就分銷業務及零售業務經營雙業務模式

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。憑藉由該等連鎖零售商在香港經營的廣泛銷售點網絡，以及消費者對我們產品的需求，我們一方面能夠確保香港消費者可獲取我們的產品，另一方面亦可促進我們產品的銷售。自2018年起，我們已在新加坡開展分銷業務，向當地連鎖店供應我們的產品。

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。特別是，我們於2017財政年度開始線上銷售產品予消費者，於往績記錄期間主要是透過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。有關進一步詳情，請參閱本節「零售業務——網上銷售」。自2018年起，我們亦在澳門以天一的商號經營兩家實體零售店，直接在線下銷售我們的產品。儘管零售業務仍處於發展階段，且在整個往績記錄期間合共佔我們總收入不足5.0%，但透過發展零售業務，我們能夠直接接觸更廣泛的客戶，讓我們觀察及了解消費者的需

業 務

求，測試我們的產品在香港或其他市場的市場接受程度及受歡迎程度，並使我們能夠收集有關市場趨勢、消費者偏好及普遍零售環境的數據。與此同時，我們的網上商店及零售店亦作為產品的品牌及產品推廣平台，以提高消費者對我們品牌及產品的認識。

董事相信，我們的雙業務模式使我們能夠有競爭力地自我定位為具備多個線上及線下銷售網絡的大健康及生活相關產品供應商。我們的策略之一是透過線上及線下銷售網絡持續提高產品的可得性及可用性。有關進一步詳情，請參閱本節「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」。

我們是香港領先的中成藥產品分銷商之一，並透過與其他中成藥產品品牌商建立業務關係，具備充份條件擴大我們的產品組合

根據益普索報告，香港的中成藥產品品牌商傾向選擇該等往績良好的分銷商，而成功取得向大型零售連鎖店分銷的權利的分銷商可能有穩定的客戶需求，並能佔據行業的市場份額。上述構成中成藥產品分銷行業新進入者的進入壁壘。

我們透過香港連鎖零售商客戶而擁有穩健的分銷網絡，並利用王先生於業內的網絡，一直能夠贏得多個中成藥產品品牌商的信任，並獲得彼等的直接產品供應，以及發展成為香港領先的中成藥產品分銷商之一。於2017財政年度、2018財政年度及2019財政年度各年，我們於分銷業務銷售中成藥產品所得的收入約為219.3百萬港元、293.8百萬港元及267.4百萬港元，分別佔我們總收入的59.9%、42.4%及38.2%。

據益普索的報告，我們在香港中成藥產品分銷市場的排名由2017年的第四上升至2018年的第三，我們在香港中成藥產品分銷市場的市場份額由2017年約6.5%增加至2018年的8.1%。

我們於尋求擴大產品組合時享有競爭優勢，原因為我們的經驗及形象將有助增加市場中其他中成藥產品品牌商的信心，並促進與彼等建立業務關係。因此，我們將能夠繼續推出新產品及增加產品種類，從而確保我們的市場份額持續增長，並保持我們於香港中成藥產品分銷行業的領先地位。

業 務

我們作為一家種類繁多的產品的授權分銷商，有策略地將總部設於香港

與中國等若干司法權區不同，香港作為自由港，奉行自由貿易政策，且並無維持任何貿易壁壘。雖然部分貨物進出口需要許可，但許可程序相對簡單。以上條件為我們的分銷業務發展創造了有利條件，並使我們成為多種產品的授權分銷商，特別是來自海外品牌商的非藥劑製品（包括保健、皮膚護理及個人護理產品）。

我們相信，取得成功的另一關鍵因素是我們向客戶提供種類繁多的優質產品，當中涵蓋中成藥、保健、皮膚護理、個人護理及其他健康護理產品。董事相信我們的產品可以迎合消費者的不同需要，視乎彼等各自的健康狀況、年齡、性別及消費偏好而定。我們致力保持產品組合切合當前市場所需。憑藉我們的採購團隊及產品開發團隊追蹤市場上所推出受消費者追捧的新產品，我們過往每年都能夠向客戶推出新產品。於往績記錄期間，我們分銷業務產品組合內的產品數目由2017財政年度的187項增加至2018財政年度的291項，繼而增加至2019財政年度的478項。有關進一步詳情，請參閱本節「分銷業務－產品類別」及「推出新產品」。

我們是分銷本身大多數產品的授權分銷商。於2017財政年度、2018財政年度及2019財政年度各年，我們根據與品牌商訂立的一般分銷協議及／或品牌商向我們發出的授權書，銷售從彼等採購的產品所得收入分別約為270.2百萬港元、389.9百萬港元及359.3百萬港元。有關進一步詳情，請參閱本節「供應商－採購渠道」。

除第三方品牌產品外，我們一直開發本身品牌下的自家品牌保健產品、皮膚護理產品及個人護理產品。有關進一步詳情，請參閱本節「分銷業務－第三方品牌產品及自家品牌產品－自家品牌產品」。

董事認為，我們以不同的第三方品牌產品及我們的自家品牌產品不斷擴大產品組合，並就第三方品牌產品從品牌商獲得分銷權，故我們有能力維持業務增長並保持市場競爭力。

我們在產品分銷中扮演雙重角色

我們認為本身在產品分銷中扮演雙重角色。我們一方面作為零售連鎖店客戶的供應鏈合作夥伴，協助彼等識別符合市場趨勢及消費者需要的優質品牌及產品，並向彼等提供相關採購、物流、倉儲、質量控制及營銷支持。另一方面，作為分銷商，我們讓第三方品牌產品供應商進入零售連鎖店客戶所經營的強大銷售網絡。

業 務

根據益普索報告，連鎖零售商鑑於與多名品牌商及／或分銷商進行磋商所涉及的時間和成本，傾向從提供多元化產品組合的分銷商採購產品。基於我們具備的產品種類繁多，連鎖零售商一般會按照其各自的業務需要，向我們採購所需的產品組合，並利用我們所提供的採購便利。此外，根據益普索報告，連鎖零售商傾向依賴分銷商提供一系列服務，包括採購、倉儲、物流、產品標籤及包裝以及營銷服務，因為直接與多名供應商交易並自行履行該等職能對彼等而言並不符合成本效益。對於我們的零售連鎖店客戶，除了供應滿足消費者偏好和需要的產品外，我們還在其供應鏈中扮演著各種重要角色。經考慮零售連鎖店客戶的產品需求及於向供應商的採購過程中由下單到產品交付的交付時間後，我們會制定產品需求預測並保持足夠的存貨水平，以確保我們的零售連鎖店客戶的採購需要得到妥善處理。於往績記錄期間，我們委聘外部物流服務供應商，以便及時將產品交付至零售連鎖店客戶不時指定的倉庫或連鎖店。我們維持嚴格的質量控制程序，務求在供應產品給客戶前確保其質量及安全性。例如，在挑選供應商時，我們要求供應商向我們提供相關證書、牌照、許可證等，以支持彼等製造、分銷及／或銷售產品方面的資格。此外，我們的內部營養師將審閱隨附有關產品質量及／或成分的證書及報告，以評估產品成分是否符合相關的香港法律及規例。有關我們質量控制的進一步詳情，請參閱本節內的「質量控制」。我們亦利用本身的營銷策略，通過制定媒體方案、建立和管理產品品牌、以廣告宣傳產品，以及在需要時與連鎖零售商合作開展不同的營銷項目，為我們的產品進行營銷活動。有關我們營銷及推廣策略的進一步詳情，請參閱本節內的「競爭優勢－我們採納多方位的營銷及推廣策略」。

根據益普索報告，不論是當地居民及旅客，特別尋求正宗及優質產品及／或較佳購物體驗（就服務及購物環境而言）的消費者均習慣前往零售連鎖店而非傳統藥房。作為分銷商，我們開啟零售連鎖店客戶的廣泛銷售網絡並連接我們的第三方品牌產品供應商至其中，為彼等帶來源自此等消費組群的額外收入來源。除此之外，我們亦協助第三方品牌產品供應商處理零售商關係管理及分銷工作流程，並提供額外職能，包括倉儲、物流、營銷及品牌建設。

董事認為，我們履行的多種增值功能使我們成為零售連鎖店客戶重視的供應鏈合作夥伴以及第三方品牌產品供應商重視的分銷商，且我們今後將能夠藉著採用本節「業務策略」中所詳述的策略，鞏固我們的地位。

業 務

我們採納多方位的營銷及推廣策略

董事相信，我們的成功歸功於多方位的營銷及推廣策略，該策略融合了傳統營銷活動及數碼媒體的應用。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。董事相信，本集團進行的廣泛營銷及推廣活動有效地提高我們產品的曝光率及認受性，並得到第三方品牌商及連鎖零售商客戶的高度重視，以及自我們成立以來一直在我們的成長過程中發揮作用。

在傳統營銷活動方面，本集團以各種形式進行廣告宣傳，包括電視、報章、雜誌及電台廣告、火車內及火車站的海報廣告及特別形式廣告，以及巴士車身及車廂內的廣告。

由於近年網上媒體對消費者的消費行為產生了重大影響，我們認為網上營銷是推廣產品的有效及高效方法。於往績記錄期間，我們已邀請香港多名網絡紅人在社交媒體上直播及／或發布文章、視頻及／或照片，以介紹我們產品的特點並分享其用戶體驗。為了擴大我們的中國客戶群（如中國旅客），我們亦已邀請中國的網絡紅人在中國用戶可以訪問的社交媒體上推廣我們的產品。例如，網絡紅人獲邀在我們客戶的零售連鎖店（其重點推廣向我們採購的產品）直播其購物體驗。社交網絡平台的應用使我們能夠接觸消費者以獲取彼等對我們產品的即時反饋，這在我們制定營銷及推廣策略以及設計及調整產品組合以配合當前消費者的偏好時，為我們提供有用的資料。

我們亦在香港設立一支促銷員團隊，於2019年12月31日已有51名成員。我們的促銷員在連鎖零售商客戶經營的連鎖店或我們就特別產品推廣而不時設置的銷售攤位值班。彼等通過向消費者提供有關產品使用及選擇的意見及建議，直接與消費者進行互動，使消費者能夠獲得對我們產品的即時及深入了解。

我們擁有一支經驗豐富及敬業的管理團隊

本集團由王先生（本集團創辦人、董事會主席、執行董事、本集團行政總裁兼我們的控股股東之一）率領。王先生於健康護理及個人護理產品行業擁有超過20年的經驗，負責本集團的整體業務策略、規劃、管理及營運發展。此外，我們的非執行董事（彼等將參與制定本公司的企業及業務策略）擁有14至25年或以上的相關行業經驗，而且目前或過往曾出任多家連鎖零售商的高級管

業 務

理層成員。特別是，張雅蓮女士目前為華潤醫藥的財務管理部副總經理，而姚青琪先生為華潤堂總經理。吳弘宇先生曾擔任屈臣氏香港暨豐澤香港董事總經理以及百佳超級市場（香港）有限公司董事總經理，以及李家華女士曾於牛奶有限公司的香港及澳門萬寧出任行政總裁職位。

根據益普索報告，與零售商建立完善的網絡對分銷商而言始終是至關重要的，並可能構成中成藥及保健品分銷行業的進入壁壘之一。鑑於包括王先生等人在內的管理層於相關行業的經驗及業務連繫，儘管我們的經營歷史相對較短，但本集團能夠打破進入壁壘，並在本集團成立後不久便準備開展我們的分銷業務及以相當大的規模進行，以及一直能夠與香港的知名品牌商、製造商及連鎖零售商建立和維持良好的業務關係，並受惠於由此而來的商機。

我們相信，現任管理層於連鎖零售商的多年工作經驗以及深入的管理、財務及會計知識和經驗，將有助於我們有效地制定及執行奏效的業務策略，審慎地評估和管理營運風險，準確地預測行業變化，並且及時抓住市場機遇。

有關董事及高級管理層的進一步詳情，請參閱本文件「董事及高級管理層」。

業務策略

於業務營運及發展中，我們努力在以下各方面追求卓越：(i) 供應鏈及零售管理方面，我們矢志成為供應商首選的分銷商，擁有完善有效的分銷渠道，以及成為客戶首選的供應商，提供受消費者追捧的全面產品組合；及(ii) 品牌管理方面，我們致力透過銷售及營銷策略打造我們的第三方品牌產品及自家品牌產品的品牌為消費者所知，以盡量提高產品的市場份額。

為進一步擴展業務及增加市場份額，以及實現我們的使命及業務目標，我們計劃實施以下策略：

(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

作為提供廣泛大健康及生活相關產品的供應商，本集團旨在透過以下措施令產品更易到達消費者供其選用，從而提高產品的市場滲透效率：

業 務

擴大分銷業務至中國

根據益普索報告，中國（特別是粵港澳大灣區）人民的購買能力持續增加，加上生活水平日益提高及健康意識不斷增強，使中國的人均健康護理開支由2013年約人民幣2,326.8元上升至2018年的人民幣4,148.1元，於該期間按複合年增長率12.3%增長。為抓住該等機會，於往績記錄期間，我們開展跨境電子商務業務，將產品由香港銷售至中國。

在健康護理產品需求不斷增長的支持下及基於我們過去在香港取得成功，我們有意探索透過在線下向中國市場供應若干產品，將分銷業務擴展至中國的可能性。

誠如本文件「[編纂]投資－策略合作協議」所披露，我們已與[編纂]投資者A（華潤醫藥的全資附屬公司）訂立策略框架合作協議，華潤醫藥（股份代號：3320）的股份於聯交所主板上市，其於[編纂]投資A完成後成為我們的主要股東。華潤醫藥是一家領先的綜合製藥公司，誠如其2019財政年度的中期報告所報告，其已發展成為中國五大醫藥製造商之一及三大醫藥分銷商之一，並於中國經營超過840家零售藥房。根據策略框架合作協議，訂約方已同意共同探討有關向中國市場線下銷售本集團產品的商機，[編纂]投資者A有責任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，而本集團則有責任促使及取得新產品在中國的分銷權或銷售權。此外，預期[編纂]投資者A將利用華潤醫藥集團於中國的網絡，協助促進我們產品的銷售。

我們已與華潤醫藥的一家全資附屬公司就成立合營企業（「合營企業」）訂立協議，其中華潤醫藥集團作為大股東（持有70%股權），而本集團則持有少數股權（即30%股權）。合營企業將於中國成立，且預期將在無重大法律障礙下於2020財政年度內自行或透過其附屬公司取得食品經營許可及藥品經營許可證，而中國法律顧問亦已預見此情況。有關該許可及許可證等的進一步詳情，請參閱本文件「附錄三－監管概覽－中國－在中國開展分銷業務」。作為健康護理及其他相關產品的買家，合營企業將利用華潤醫藥集團的網絡，以在中國分銷（其中包括）我們的產品。因此，成立合營企業乃我們進入中國市場的跳板，本集團將得益於此向中國市場（其已顯示出增長潛力）銷售的額外渠道。憑藉以線下方式向合營企業供應我們的若干產品將分銷業務擴展至中國，本集團將因合營企業從事在中國分銷（其中包括）

業 務

我們的產品的業務，而(i)獲得經擴大的收入基礎；及(ii)享有權利分享合營企業所得的溢利或虧損（根據我們於合營企業的持股量）。合營企業的業務（包括採購及銷售）預期會由華潤醫藥集團經營，而本集團將為合營企業的主要供應商。

我們擬動用[編纂][編纂]約[編纂]%，為我們對合營企業的初始出資提供資金，而我們的必要初始出資的任何短缺將會以內部資源撥付。

進一步發展及優化跨境電子商務業務

董事認為互聯網提供了一個平台，讓我們可跨境接觸消費者，並以企業對客戶的方式向客戶銷售產品。根據益普索報告，電子商務是在中國迅速發展的銷售網絡。透過於中國的電子商務，零售額由2013年人民幣18,636億元增加至2018年人民幣90,065億元，按37.0%的複合年增長率增長。我們計劃於中國多個受歡迎的電子商務門戶網站（如JD.hk（海囤全球 京東旗下全球直購平台）、kaola.com（網易考拉）及youzan.com（有贊））設立更多以中國消費者為對象的網上商店，同時透過在互聯網上進行額外的營銷及推廣活動，於相關的電子商務門戶網站付費購買更有利的屏幕空間，並採用其他搜索引擎優化措施，以增加網上商店對消費者的能見度及網絡流量，獲得更廣泛的客戶群，從而進一步發展及優化網上商店。就此，我們擬運用[編纂][編纂]約[編纂]%，設立新網上商店及透過採取上述措施提高網上商店的能見度及網絡流量，進一步發展和優化我們的網上商店。

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

於往績記錄期間，我們總收入的83.0%以上是來自向連鎖零售商銷售產品。為進一步擴大產品銷售網絡至香港的非連鎖零售商（如藥房），我們計劃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。於評估收購目標時，我們主要考慮目標的現有客戶群和分銷網絡、目標所分銷的大健康及生活相關產品品牌的類型、數目及聲譽、與本集團的潛在協同效益及目標業務的市場潛力。於最後可行日期，我們並未就有關收購進行任何協商或訂立任何意向書或協議，亦未確定任何明確的收購目標。董事估計，有關收購的總投資成本將為目標的全部或部分股本價值，此將令我們取得其決策的大多數控制權，而價值金額則取決於（其中包括）目標的營運

業 務

規模、其業務前景及與目標賣方進行商業談判的結果。就此，我們擬運用[編纂][編纂]約[編纂]以進行潛在收購。估計投資成本的任何不足額將由我們的內部資源及銀行貸款撥付。此外，我們會確保我們將就潛在收購遵守適用上市規則。

(ii) 透過為客戶引入新的第三方品牌產品及開發新的自家品牌產品，擴大產品選擇範圍

我們相信，我們的成功在很大程度上取決於我們能否採購及銷售能夠滿足我們的挑選標準、消費者偏好及不斷轉變的市場需求的新產品。我們的管理層認為，持續供應新產品及優質產品是保留客戶群的重要因素，這促使我們的成功。

健康意識的提高及現代生活方式促使香港消費者購買及消費更多的保健產品。根據益普索報告，醫療保健消費支出及健康費用由2013年約636億港元增加至2019年的965億港元，複合年增長率為7.2%。鑑於醫療保健支出及健康費用增加，我們預期香港及中國對保健產品的需求將進一步增加。有鑑於此，我們計劃透過於現有及新的產品線下引入及開發新的保健產品，擴大我們的第三方品牌產品及自家品牌產品組合。

此外，根據益普索報告，香港皮膚護理及個人護理產品分銷行業的銷售價值預期由2019年約359億港元增加至2022年的387億港元，估計複合年增長率為2.5%，而香港皮膚護理及個人護理產品分銷市場高度分散，包含眾多分銷商，但沒有主導同行。鑑於(i)與中成藥及保健產品相比，香港的皮膚護理及個人護理產品分銷行業的規模較為重大，以及行業高度分散，這給予我們相當大的業務擴展空間；(ii)我們銷售皮膚護理產品所得收入僅分別佔2017財政年度、2018財政年度及2019財政年度的總收入約4.6%、5.8%及5.6%，而我們銷售個人護理產品所得收入僅分別佔同年的總收入約3.3%、3.0%及3.0%；及(iii)我們與連鎖零售商客戶已建立的業務關係，以及在幫助彼等識別符合市場趨勢及消費者需求的優質品牌及產品方面有著良好的往績，董事認為皮膚護理及個人護理產品分銷市場有巨大增長潛力，因此，我們將向該等產品類別投入更多資源，並透過引入採購自第三方品牌商的新皮膚護理及個人護理產品，豐富我們的產品供應。為此，我們有意將(其中包括)一系列日本皮膚護理產品、泰國的驅蚊劑及澳洲的防曬霜添加至我們於分銷業務中所經營產品的列表中。這樣，我們將擁有一個更為平衡及完整的產品組合，董事相信這將進一步增強我們作為大健康及生活相關產品供應商的能力及競爭力，並提高我們供應商及連鎖零售商客戶對我們分別作為其分銷商及供應鏈合作夥伴的信心。

業 務

鑑於香港和中國人口老化以及中國自2015年10月起放寬一孩政策，我們將推出的新第三方品牌產品及自家品牌產品將包括產前護理產品及迎合嬰兒和老年人需要的產品。

就此而言，我們擬運用[編纂][編纂]約[編纂]%以引入採購自第三方品牌商的新保健、皮膚護理及個人護理產品，以及運用[編纂][編纂]約[編纂]%以開發於我們自有品牌下的新保健產品，兩者均包括初步購買存貨以及用以推廣該等新產品的相關營銷工作如下：

	有關第三方 品牌產品 百萬港元	有關自家 品牌產品 百萬港元
市場研究開支	[編纂]	[編纂]
擴大採購團隊	[編纂]	[編纂]
擴大產品開發團隊	[編纂]	[編纂]
初始產品推出的廣告及推廣開支	[編纂]	[編纂]
提升自家品牌產品的品牌知名度（例如委聘代言人）	[編纂]	[編纂]
初步購買存貨	[編纂]	[編纂]
總計	[編纂]	[編纂]

(iii) 通過應用資訊科技和系統升級，加強企業資源計劃、客戶關係管理和倉庫管理

董事認為，先進而有效的資訊科技系統對於改善營運效率、控制和減低營運成本以及實現更高的盈利能力至關重要。因此，隨著我們業務的發展，我們將以多種方式更新資訊科技系統，以確保其能夠為我們提供所需支持，並為未來業務發展提供條件及便利。

我們有意購買新的企業資源計劃（企業資源計劃）系統，該系統是指可用於管理某組織日常業務活動（如會計、採購、項目管理、風險管理及合規，以及供應鏈營運），以及規劃、預算、預測及報告組織的財務業績的一套軟件。企業資源計劃系統將不同的業務流程聯繫在一起，並實現彼等之間的數據流通，以及確保從多個來源收集的交易數據的完整性。鑑於我們逐步擴大銷售及分銷渠道以及業務營運的策略，我們相信新的企業資源計劃系統將有助優化我們的營運效率。

業 務

我們亦將應用資訊科技於客戶關係管理上，以促進與零售業務客戶的長久關係。特別是，本集團有意開發一項主要供零售業務客戶使用的流動應用程式，以建立客戶忠誠度。通過流動應用程式，客戶將能夠收到有關我們的目標優惠及我們進行其他形式的促銷活動的最新資訊。此外，我們計劃通過流動應用程式建立客戶忠誠度計劃，客戶可就每次登記購買獲得獎勵積分。我們認為，以上客戶參與形式將不僅會刺激我們產品的銷售，亦有助加強客戶與我們的聯繫。再者，流動應用程式將使我們能夠收集有關客戶的人口結構、偏好及消費模式的更多資訊，以便我們通過進一步分析制定滿足客戶需求及期望的產品、營銷及推廣策略。通過該等方式，我們可實現客戶忠誠度，從而促進重複購買及增加我們的收入。

為應付我們香港分銷網絡的擴張，我們有意通過為沙田及粉嶺的倉庫更新倉庫管理系統，實施經改善的倉庫運作模式。更新後的系統將有助我們控制及管理產品儲存至運出期間的倉庫運作。我們將能夠通過該系統實現接收及登記存貨以及產品揀選程序的自動化。它亦使我們能夠輕鬆查閱所儲存產品的資訊，包括其到貨日期及保質期，以便我們在產品不足或庫存積壓的情況下及時採取必要措施，並允許我們追蹤產品交付情況，以確保我們的產品按照所承諾的時間表交付給客戶。因此，該系統將有助提高我們的倉庫管理效率。

就此而言，我們擬運用[編纂][編纂]約[編纂]%、[編纂]%及[編纂]%，以分別購買新的企業資源計劃系統、開發主要供零售業務客戶使用的流動應用程式，以及更新我們位於香港的倉庫管理系統。

(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

我們計劃透過不同營銷手段擴大營銷工作，藉著制定全面的營銷計劃（它涵蓋一系列將採取的營銷活動，目的不僅在於刺激銷售，還在於建立理想的品牌身份及形象，並達至目標市場定位），從而提高對我們自家品牌產品的認識。為了接觸更多元化的客戶並進一步提高我們自家品牌產品的品牌知名度及競爭力，我們計劃以一個煥然一新的形象重新啟動及重新推出「Boost & Guard (BG博健科研)」品牌下的部分現有自家品牌產品，因為此乃我們於2018財政年度最暢銷的自家品牌產品品牌。

業 務

對於我們的第三方品牌產品，我們計劃透過Facebook、YouTube及Google等社交媒體平台以及聘請網絡紅人作進一步推廣進行營銷，同時確保我們開展的活動符合品牌商本身的營銷及定位策略，以提升消費者對產品的認識及提高該等產品的銷售。

我們亦計劃加強營銷及推廣工作，以提升大眾對本集團作為「滿貫」品牌大健康及生活相關產品的供應商的認識。我們進行第三方品牌產品及自家品牌產品的營銷及推廣活動時，將會較著重我們作為賣方及分銷商的身份及品牌。例如，我們將會在電視、印刷媒體及社交媒體以及戶外廣告牌上放置廣告，傳達上述訊息，並將以「滿貫」品牌在我們連鎖零售商客戶的銷售點中設置我們最受歡迎的第三方品牌產品及自家品牌產品的品牌貨架。我們相信有關舉措將有效提升我們的品牌影響力及提升品牌形象。

此外，我們將通過採用線上營銷（包括搜索引擎營銷）來實現營銷及推廣活動的多元化。

就此而言，我們擬運用[編纂][編纂]分別約[編纂]%及[編纂]%，以分別進行我們的自家品牌產品及第三方品牌產品的營銷及推廣活動。

分銷業務 – 產品類別

分銷業務為我們的主要經營分部，於往績記錄期間佔我們總收入超過95.0%。

下文載列於往績記錄期間按產品類別劃分的分銷業務收入及分別貢獻有關收入的產品數目分析：

產品	2017財政年度			2018財政年度			2019財政年度				
	收入	佔		產品數目	收入	佔		產品數目	收入	佔	
		千港元	百分比			百分比	千港元			百分比	百分比
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		
分銷業務收入	366,423	100.0	187	673,391	97.2	291	666,942	95.2	478		

業 務

附註：「產品」指製作以供銷售的物品或物質。「品牌」指以特定名稱製造的產品類型，而「產品單位」（「庫存貨品單位」的簡稱）是各種可購產品的不同形式的獨特編碼。因此，可以在相同品牌下製造各種產品，並且一項產品的包裝、存儲和銷售可以具多於一個產品單位。

於往績記錄期間，我們的收入主要來自中成藥及保健產品的銷售。保健產品的銷售於往績記錄期間大幅增長。於2019財政年度，我們銷售保健產品所得的收入首次超過我們銷售中成藥所得的收入。

董事確認，於整個往績記錄期間及於最後可行日期，我們已取得適用法律及規例規定的所有牌照，以在我們的分銷業務中銷售及分銷產品。有關進一步詳情，請參閱本節「牌照、許可證及批文」。

中成藥產品

我們的中成藥產品乃中醫藥條例所界定的中成藥。它們是純粹由任何中藥材（中醫藥條例附表1或2內指明）或慣常獲華人使用的任何源於植物、動物或礦物的物料作為有效成分組成的專賣產品。此外，該等產品必須配製成劑型形式，及已知或聲稱用於診斷、治療、預防或舒緩人的疾病或症狀，或用於調節人體機能狀態。

我們的中成藥產品形式一般為供口服的丸劑、片劑、粉劑及軟膠囊。舉例來說，我們部分最著名的中成藥產品有助舒緩咳嗽、月經紊亂、心血管問題或發燒、傷風及腹瀉。產品一般的保質期為二至五年。

保健產品

我們的保健產品所含物質有額外的營養物，服用後可補充飲食，形式一般為供口服的丸劑、片劑或液體。舉例來說，我們部分最著名的保健產品有助促進胎兒、嬰兒及兒童成長和發展或減輕頸部和肩部痛楚。產品一般的保質期為二至三年。

皮膚護理產品

我們的皮膚護理產品為一系列提升或改變外表和皮膚狀況的產品，形式一般為供外用的乳霜、啫喱或乳液。我們最著名的皮膚護理產品包括對乾燥、敏感或容易患濕疹的皮膚提供舒緩作用或幫助修補粗糙、破裂和長繭手部的乳霜及乳液，以及啫喱狀卸妝液和潔面液等。產品一般的保質期為二至三年。

業 務

個人護理產品

我們的個人護理產品包括各種用於保持個人衛生或身體舒適的外用產品，例如洗髮水、沐浴露、嗽口水及足貼。產品一般的保質期為二至三年。

其他健康護理產品

我們亦於分銷業務中提供不屬於以上任何類別的其他健康護理產品，包括但不限於其他傳統中式健康產品（不屬於中醫藥條例下中成藥的定義範圍）。我們於其他健康護理產品類別下最著名的產品包括可外用以緩解骨痛的中藥油，及有助增強免疫系統的口服靈芝孢子膠囊等。其他產品包括舒緩頭痛、牙痛、發燒和流行性感冒的口服粉末等等。產品一般的保質期為二至三年。

分銷業務 – 第三方品牌產品及自家品牌產品

就我們的分銷業務而言，我們的產品組合分為兩大類：(i)第三方品牌產品（主要由品牌商、分銷商及貿易商供應給我們）；及(ii)自家品牌產品（主要由製造商以原設計製造方式供應給我們）。

下文載列於往績記錄期間我們的分銷業務收入（劃分為第三方品牌產品及自家品牌產品）及分別貢獻有關收入的品牌數目的分析：

	2017財政年度		品牌 數目	2018財政年度		品牌 數目	2019財政年度		品牌 數目
	收入 千港元	佔 總收入 百分比 %		收入 千港元	佔 總收入 百分比 %		收入 千港元	佔 總收入 百分比 %	
第三方品牌產品	357,673	97.6	74	648,861	93.6	100	640,083	91.3	112
自家品牌產品	8,750	2.4	10	24,530	3.6	8	26,859	3.9	8
分銷業務收入	<u>366,423</u>	<u>100.0</u>	<u>84</u>	<u>673,391</u>	<u>97.2</u>	<u>108</u>	<u>666,942</u>	<u>95.2</u>	<u>120</u>

於2019財政年度，我們的總收入超過91.0%來自112個品牌的第三方品牌產品，而不足4.0%的總收入來自自家品牌產品的八個品牌。

業 務

十大產品

下文載列我們於往績記錄期間各年度的分銷業務的十大產品：

產品	產品類別	獨家分銷權 (供應予特定 連鎖零售商) ⁽¹⁾	排名 (按收入計)			2017財政年度					2018財政年度					2019財政年度				
			2017 財政 年度	2018 財政 年度	2019 財政 年度	收入 百萬 港元	銷量 千件	平均 售價 ⁽²⁾ 港元	毛利 百萬 港元	毛利率 %	收入 百萬 港元	銷量 千件	平均 售價 ⁽²⁾ 港元	毛利 百萬 港元	毛利率 %	收入 百萬 港元	銷量 千件	平均 售價 ⁽²⁾ 港元	毛利 百萬 港元	毛利率 %
1. 產品A	中成藥	是	1	1	2	49.3	332	148.6	20.2	41.0	65.2	416	156.7	27.7	42.5	49.8	337	147.8	18.0	36.1
2. 產品B	中成藥	是	2	3	5	35.3	107	328.2	4.7	13.3	41.1	126	326.8	5.1	12.4	25.7	82	313.4	2.2	8.6
3. 產品C	保健	-	3	2	1	31.6	248	127.4	9.1	28.8	51.6	424	121.7	14.8	28.7	55.0	456	120.6	15.5	28.2
4. 產品D	中成藥	是	4	6	8	31.5	124	254.8	7.5	23.8	27.3	95	286.8	6.6	24.2	18.6	64	290.6	4.5	24.2
5. 產品E	中成藥	-	5	4	4	21.9	515	42.4	5.4	24.7	30.5	707	43.1	5.1	16.7	30.2	724	41.7	3.8	12.6
6. 產品F	中成藥	是	6		10	16.3	255	63.9	6.6	40.5					14.6	188	77.7	5.1	34.9	
7. 產品G	中成藥	是	7	5	6	13.3	587	22.7	1.3	9.8	28.7	1,254	22.9	3.5	12.2	24.4	1,123	21.7	1.1	4.5
8. 產品H	保健	是	8			9.3	103	90.2	3.2	34.4										
9. 產品I	中成藥	-	9			8.5	30	284.5	3.3	38.8										
10. 產品J	皮膚護理	-	10			8.5	71	118.8	1.7	20.0										
11. 產品K	保健	-		7	7						26.5	184	144.0	9.1	34.3	23.8	183	130.1	8.3	34.9
12. 產品L	保健	-		8	3						26.1	178	146.5	5.6	21.5	31.8	227	140.1	8.0	25.2
13. 產品M	保健	-		9	9						17.6	155	114.1	5.8	33.0	17.5	168	104.2	6.0	34.3
14. 產品N	保健	是		10							17.4	69	250.6	9.5	54.6					
十大總計						225.5					332.0					291.4				
總收入						366.5					693.3					700.8				
佔總收入百分比						61.5%					47.9%					41.6%				

附註：

- 於往績記錄期間，我們已就向指定連鎖零售商分銷產品A、B、D、F、G、H及N而獲委任為獨家或指定分銷商。有關分銷安排的進一步詳情，請參閱本節「供應商－採購渠道」。
- 銷售產品所產生的收入除以銷量

由於我們於往績記錄期間就所提供的產品數目而言產品組合有所擴大，來自十大產品的收入比例由2017財政年度佔總收入約61.5%減少至2019財政年度佔總收入的41.6%。於2019財政年度，來自單一產品的收入並無超過總收入的10%。

我們各年度的十大產品均為第三方品牌產品，當中概無自家品牌產品。由於我們擴大產品組合，在我們於2017財政年度的十大產品中，七項產品於2019財政年度仍然是我們的十大產品，惟2017財政年度的其餘三項產品（一項中成藥產品、一項保健產品及一項皮膚護理產品）於2019財政年度跌出我們的十大產品之列，當中兩項被保健產品取代。

董事確認，於往績記錄期間，我們任何產品的售價概無任何將會對我們的業務、財務狀況或經營業績產生重大不利影響的變動。

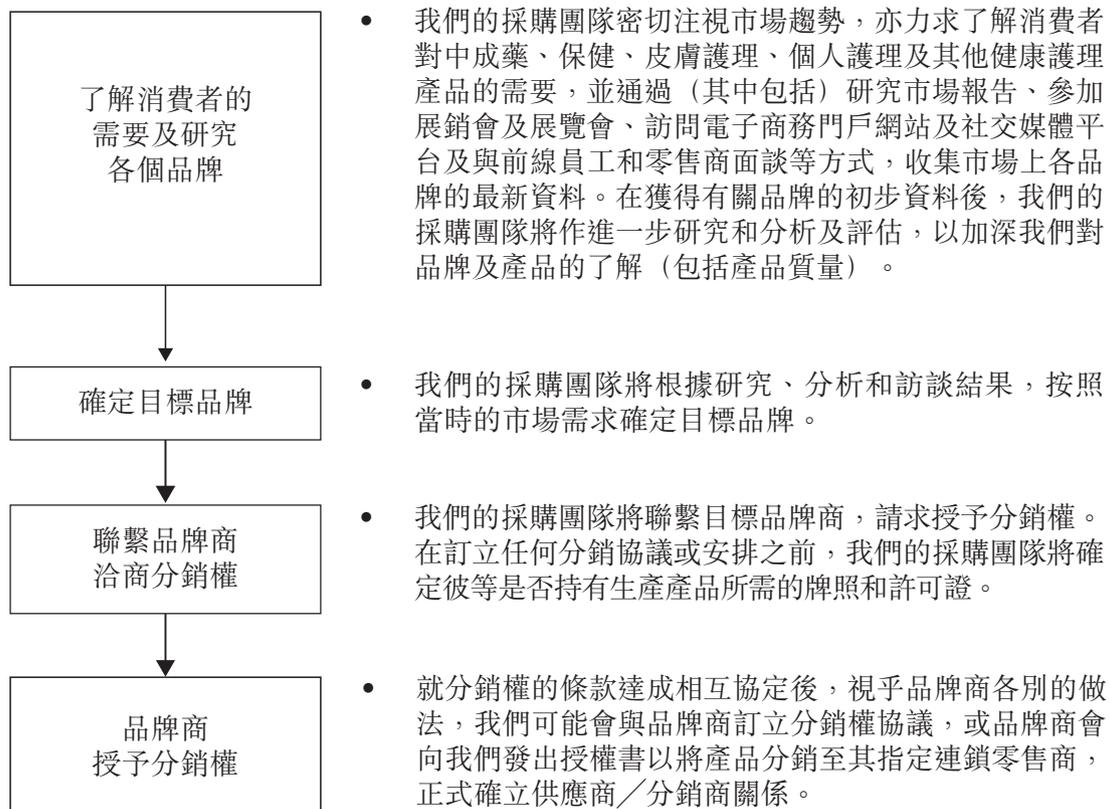
業 務

第三方品牌產品

我們的第三方品牌產品是帶有第三方品牌商品牌的產品，由本集團採購以於分銷業務中分銷，此等產品包括中成藥、保健、皮膚護理、個人護理及其他健康護理產品。

我們的第三方品牌產品的發展流程

我們通過市場研究和分析及定期參加展銷會及展覽會，不斷收集市場上不同品牌的中成藥、保健、皮膚護理、個人護理及其他健康護理產品的最新資料。下圖說明我們就第三方品牌產品物色和選擇新供應商方面所採用的流程：



業 務

我們的部分第三方品牌產品



太和洞久咳丸
緩解咳嗽及化痰的中成藥產品
採購自香港品牌商



Baby Ddrops Liquid Vitamin D₃
含維他命D₃的嬰兒保健產品
採購自加拿大品牌商



益安寧丸
益氣活血、加強肝腎功能及養心安神的
中成藥產品
採購自香港品牌商



Nordic Naturals Baby's DHA
含DHA及Omega 3的保健產品
採購自美國品牌商



保濟丸
緩解嘔吐、腹瀉及腸胃不適等的
中成藥產品
採購自香港品牌商



California Baby Calendula Cream
舒緩及滋潤肌膚的皮膚護理產品
採購自美國品牌商

業 務

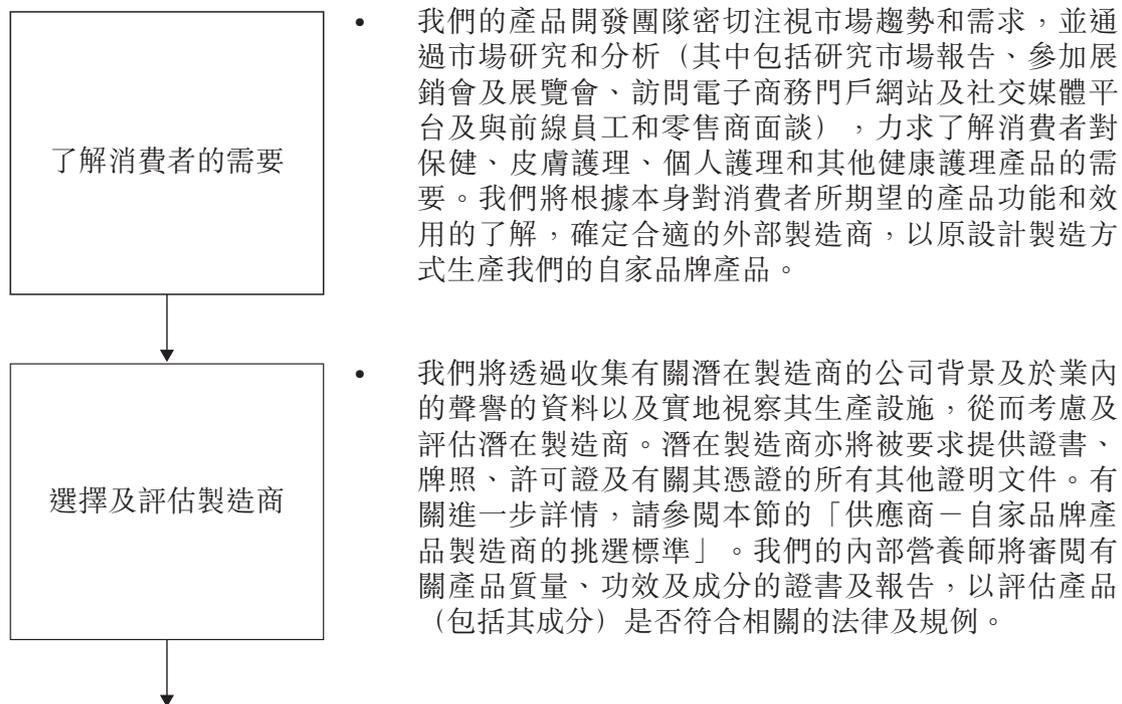
自家品牌產品

為求建立我們本身的產品品牌，我們已委聘獨立製造商以原設計製造方式開發及生產我們的自家品牌產品。我們根據本身對市場趨勢和需求及消費者需要的理解，構思擬推出的產品。我們繼而聘請製造商，根據由我們制定並提交給彼等的產品概念設計及製造產品。製造商應當擁有彼等所提供產品配方及生產方法的知識產權，並且同意製造商有權就產品生產所發明的技術申請專利。另一方面，我們有權以本身的品牌銷售該等產品，並為此目的註冊商標。

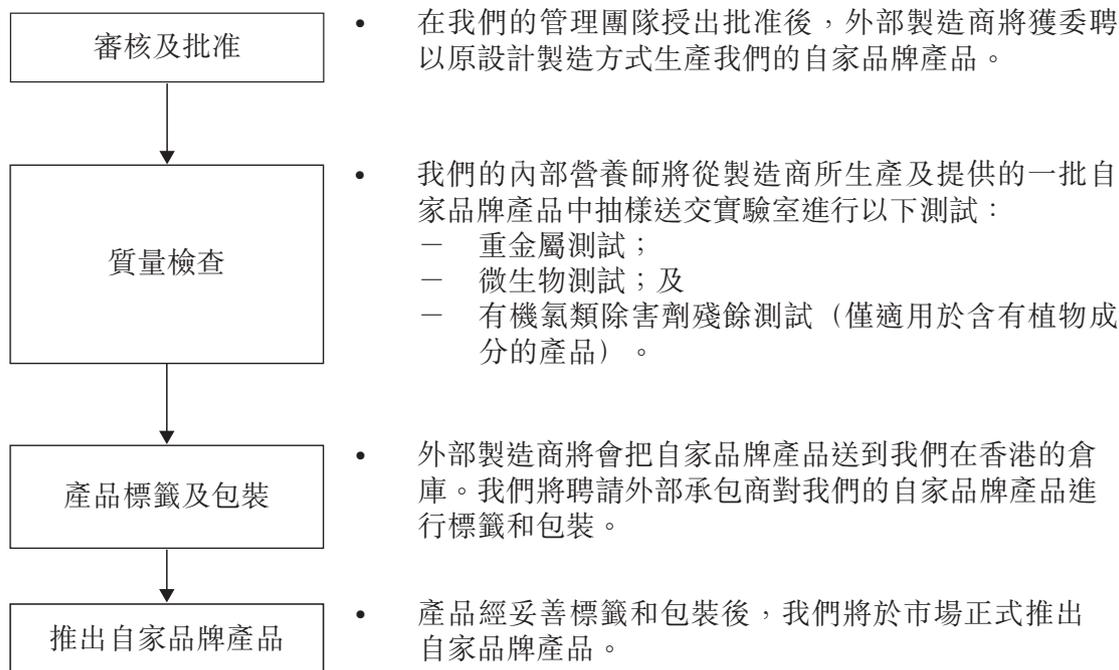
我們的自家品牌產品主要為保健產品。我們已為全部自家品牌產品註冊或申請註冊商標。

我們的自家品牌產品的發展流程

我們的產品開發團隊密切注視市場趨勢，並通過市場研究和分析，力求了解消費者對保健、皮膚護理、個人護理和其他健康護理產品的需要。下圖說明我們在開發自家品牌產品方面所採用的流程：



業 務



我們的部分自家品牌產品



BG博健科研水肌益生素
含玻尿酸自生菌以及藍莓、
普洱茶和核桃提取物的保健產品
台灣製造



和漢日本多元益生菌（強效版）
含多元益生菌及益生元的保健產品
日本製造

業 務



金門強效一條根精油貼布

用於減輕關節及肌肉疼痛，以及
舒緩關節僵硬的其他健康護理產品
台灣製造



炎之妥除膝痛

用於緩解膝痛的個人護理產品
台灣製造

推出新產品

通過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，有能力通過推出受消費者追捧的新產品來實現業務增長。我們十分重視為客戶識別及採購或發展第三方品牌產品及自家品牌產品，以符合市場趨勢及消費者需求。我們相信前述策略對本集團自成立以來的大幅增長至關重要。

我們的採購團隊及產品開發團隊透過市場研究及分析（例如研究市場報告、參加展銷會及展覽會、訪問電子商務門戶網站及社交媒體平台及與前線員工和零售商面談），以確定當前市場趨勢及消費者的需要。根據獲得的資料及進一步研究及分析的結果，我們的採購團隊及產品開發團隊就本集團可從品牌商採購或委聘外部製造商以原設計製造方式生產的品牌、產品及產品單位，向管理層提出建議。

業 務

下文載列於往績記錄期間各年推出（即我們於分銷業務中首次出售）的產品如何對我們於該年度及各後續年度的收入作出貢獻的分析，包括所得收入金額以及於相關年度內產生或仍然產生收入（視情況而定）的產品數目：

	2017財政年度		產品 數目	2018財政年度		產品 數目	2019財政年度		產品 數目
	佔總收入			佔總收入			佔總收入		
	收入	百分比		收入	百分比		收入	百分比	
	千港元	%		千港元	%		千港元	%	
產品推出：									
– 2015財政年度 ^(附註)	224,978	61.4	61	273,746	39.5	56	212,826	30.4	49
– 2016財政年度	90,110	24.6	57	144,623	20.9	48	117,766	16.8	48
– 2017財政年度	51,335	14.0	69	153,234	22.1	59	130,690	18.6	55
– 2018財政年度				101,788	14.7	128	155,308	22.2	105
– 2019財政年度							50,352	7.2	221
分銷業務收入	366,423	100.0	187	673,391	97.2	291	666,942	95.2	478

附註：該年為本集團創辦之年。

下文載列於往績記錄期間各年銷售於分銷業務中推出的產品所得收入以及產生收入產品的相關數目（即上表中方框內的數字）按產品種類劃分的進一步分析：

產品	2017財政年度		產品 數目	2018財政年度		產品 數目	2019財政年度		產品 數目
	新產品 佔總收入			新產品 佔總收入			新產品 佔總收入		
	收入	百分比		收入	百分比		收入	百分比	
	千港元	%		千港元	%		千港元	%	
中成藥	18,625	5.1	15	13,190	1.9	21	8,550	1.2	38
保健	19,334	5.3	23	75,297	10.9	74	27,813	4.0	98
皮膚護理	5,635	1.5	12	10,240	1.5	20	6,649	0.9	30
個人護理	1,871	0.5	13	1,319	0.2	10	1,137	0.2	17
其他健康護理	5,870	1.6	6	1,742	0.2	3	6,203	0.9	38
	51,335	14.0	69	101,788	14.7	128	50,352	7.2	221

業 務

於往績記錄期間的收入增長

於往績記錄期間，本集團的總收入由2017財政年度約366.5百萬港元增加至2019財政年度的700.8百萬港元，複合年增長率為38.3%。董事認為我們的增長主要歸因於：

(i) 我們識別及採購能符合當前市場趨勢及滿足消費者需求的廣泛新產品的能力

為了保持我們的產品組合切合市場需要，我們於整個往績記錄期間向客戶推出新產品。於2017財政年度、2018財政年度及2019財政年度，我們於分銷業務推出69項、128項及221項新產品，所得收入分別約為51.3百萬港元、101.8百萬港元及50.4百萬港元。我們分銷業務的新產品銷售分別使2017財政年度及2018財政年度的分銷業務收入較上個年度整體增加約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%。於往績記錄期間各年，在所有產品類別中，就分銷業務中銷售新產品所得額外收入而言，保健產品錄得最大金額，並於2017財政年度、2018財政年度及2019財政年度分別貢獻該額外收入約37.7%、74.0%及55.2%。

我們會根據我們採購團隊和產品開發團隊的調查結果和建議，不時就我們的新產品推出計劃與品牌商和其他供應商聯繫。我們一直受到供應商的好評，彼等可能有意利用我們連鎖零售商客戶的廣泛銷售點網絡來達致其產品分銷效率和擴大銷售。因此，我們於往績記錄期間能推出多種多樣符合當前市場趨勢及消費者需求的新產品，使我們的產品組合持續符合市場需要；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

於2017財政年度、2018財政年度及2019財政年度，我們分銷業務中現有產品（即任何過往年度推出的產品）銷售所得收入分別約為315.1百萬港元、571.6百萬港元及616.6百萬港元，複合年增長率為39.9%。於2017財政年度及2018財政年度，我們分銷業務中現有產品的銷售收入增長分別佔分銷業務收入整體增長約67.7%及66.8%。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%。以2017財政年度推出的產品為例，2017財政年度（推出年度）分銷業務中此等產品的銷售收入約為51.3百萬港元，隨後增加至2019財政年度的130.7百萬港元，複合年增長率為59.6%。

業 務

如上述數字所示，於往績記錄期間，我們現有產品的銷售增長是我們整體收入增長的主要貢獻因素。隨著我們推出新產品，往往存在擴展階段，其特點是在推出後的幾年內銷售額持續增長。由於我們的產品在一年中的不同時點推出，所以其僅在緊接的下一年才是首次的全年銷售；因此，銷售增長部分歸因於全年效應影響。除此之外，董事認為增長趨勢及擴展階段的存在亦受以下因素驅動：

- (a) 我們會根據初期階段的銷售紀錄，致力向其他連鎖零售商客戶推廣現有產品，務求增加其市場滲透；
- (b) 由於我們持續進行營銷及推廣，加強了消費者對我們現有產品的品牌及產品的認識；
- (c) 由於我們現有的連鎖零售商客戶在熟悉現有產品及市場反應，以及根據初步經驗適應了該等產品的特定分銷及銷售程序後，會尋求增加該等現有產品在其銷售點的供應，從而擴大購買量；
- (d) 消費者日趨接受現有產品，並在初期階段試用後逐步融入彼等的生活；及
- (e) 我們的連鎖零售商客戶與我們對於消費者就現有產品的消費模式的洞察，以及就相關分銷和銷售策略的微調。

業 務

零售業務

我們的願景是透過多元化的銷售網絡向消費者提供產品，於是，我們一直發展以線上及線下方式向大眾銷售產品。我們認為電子商務提供一個銷售網絡，使我們能夠打破界限，每日全天候隨時隨地接觸消費者。我們分別自2018年7月及11月起在兩家位於澳門，商號為天一的實體零售店以線下方式向消費者銷售產品，而根據益普索報告，與香港相比，該市場較少由領先連鎖零售商主導。我們透過線上及線下銷售經營的零售業務處於早期發展階段。在我們的澳門兩家零售店銷售的產品主要包括通常由藥房銷售的第三方品牌產品，至於我們透過網上商店銷售的產品則包括少數中成藥、保健及其他相關產品。於往績記錄期間，我們透過我們的網上商店及澳門的零售店直接向消費者銷售產品而產生零售業務收入，該等收入合共佔2017財政年度、2018財政年度及2019財政年度總收入分別約0.0%、2.8%及4.8%。

網上銷售

我們於2017財政年度開始線上銷售產品予消費者。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，從而把產品由香港跨境售至中國。

董事認為互聯網提供了一個平台，我們藉此可跨境接觸消費者，並以企業對客戶的方式向客戶銷售我們的產品。根據益普索報告，電子商務是在中國迅速發展的銷售網絡。透過於中國的電子商務，零售額由2013年約人民幣18,636億元增加至2018年人民幣90,065億元，按37.0%的複合年增長率增長。除了彼等的網站，電子商務門戶網站亦可通過彼等的流動應用程式進入，流動應用程式的使用在中國日常生活中越來越普遍。

我們的跨境電子商務業務處於早期發展階段。於2018年8月，我們在中國深圳成立一家全資附屬公司，並於2019年7月在中國杭州設立分支辦事處，主要是用於促進我們的跨境電子商務業務發展。憑藉我們於過去多年累積的經驗，我們準備擴展跨境電子商務業務，並已與數家電子商務門戶網站提供商訂立服務協議，以在激烈的市場競爭中增加我們於電子商務領域的影響力。

業 務

下文載列於2019年12月31日本集團為跨境電子商務業務設立及經營的主要網上商店：

	門戶網站					
	JD.hk (海囤全球 京東旗下全球 直購平台)	world.taobao.com (淘寶網全球)	kaola.com (網易考拉)	g.suning.com (蘇寧國際)	pinduoduo.com (拼多多)	Tmall.hk (天貓國際)
以我們本身名義經營 的網上商店	TYCOON海外 官方旗艦店	TYCOON滿貫 全球海淘 生活館	TYCOON 海外旗艦店		TYCOON官方海 外旗艦店	Titita海外 專營店
以第三方品牌商的 品牌經營的網上商店						
• California Baby	California Baby官 方海外旗艦店		California Baby加 州寶寶海外旗 艦店			
• Nordic Naturals			Nordic Naturals海 外旗艦店	Nordic Naturals海 外旗艦店		
• Ddrops	Ddrops海外旗艦 店					Ddrops海外旗艦 店
• Nature's Care	Nature's Care海外 旗艦店					
• Bad Air Sponge	Bad Air Sponge海 外旗艦店					

我們的網上商店可分為兩個類別：(i)以我們本身名義經營的店鋪；及(ii)以品牌商的品牌經營的店鋪。

於2019年12月31日，我們以California Baby、Nordic Naturals、Ddrops、Nature's Care及Bad Air Sponge的品牌經營八家旗艦店（California Baby兩家、Nordic Naturals兩家、Ddrops兩家、Nature's Care一家及Bad Air Sponge一家），各自均只提供有關品牌商的產品。就上述品牌而言，

業 務

我們已獲授權使用其商標以及在有關門戶網站及其流動應用程式上開設並經營其旗艦店，而該等權利一般是以獨家形式授出，意思是品牌商已承諾，於授權期間不會自行及授權任何其他人士在有關門戶網站上以相同商標開設任何其他旗艦店。下文載列各授權的相關期間：

品牌	授權期間
California Baby	2019年4月至2021年4月
Nordic Naturals	2019年3月至2020年12月
Ddrops	2019年8月至2021年8月
Nature's Care	2019年9月至2021年12月
Bad Air Sponge	2019年8月至2020年8月

因此，我們以品牌商的名義透過八家旗艦店經營及開展產品銷售及提供客戶服務。董事認為，我們獲授予有關授權證明著品牌商與我們之間的友好業務關係，並印證其對我們作為其分銷商的信任及信心。

本集團的其他網上商店由我們以自家名稱（即集團公司的名稱）經營，我們於該等商店向消費者銷售一系列第三方品牌產品及自家品牌產品。

門戶網站提供商可能要求透過其門戶網站提供的產品的真實性及質量證明。根據若干門戶網站提供商與我們訂立的服務協議，要獲准進入門戶網站作為註冊商戶，須待（其中包括）提交門戶網站提供商可能要求的有關證明文件（其中包括各品牌商就我們透過我們於門戶網站的有關網上商店營銷及銷售其產品的權利發出的授權書等）後，方可作實。

下文載列門戶網站提供商與我們訂立的服務協議（屬短期協議，有效期一般為一年）中規定，或另行協定及採納的網上商店（我們的網店除外）營運安排的其他主要方面的概要：

- **維護及營運：**我們營運網上商店所在的門戶網站由相應的門戶網站提供商維護，彼等負責向門戶網站用戶提供技術支持及服務。作為註冊商戶，本集團有權在門戶網站上發布產品資料、與第三方互動及向消費者銷售產品，並有權向經由我們的網上商店購買產品的消費者提供售後服務；
- **按金及費用：**在我們支付相應門戶網站提供商規定的按金及門戶網站用戶費之前，各網上商店不得開始營運。按金由門戶網站提供商收取，以就我們履行服務協議提供擔保，並作為產品質量的保證金。門戶網站用戶費須根據網上商店的營運期限每年支付。此外，我們亦需要以從收取消費者的購買價格中自動扣除款項的形式，向門戶網站提供商支付技術服務費；

業 務

- **購買價格及結算：**我們於網上商店提供的產品的購買價格包含適用的進口稅。就消費者與我們之間透過網上商店進行的每項交易而言，購買價格應支付給門戶網站提供商指定的賬戶，而門戶網站提供商須不時發出付款指示，據此，指定的付款機構須向我們支付所收取的購買價格（扣除技術服務費及任何其他適用費用）。於往績記錄期間，購買價格淨額已按月結算；及
- **客戶服務：**我們須透過由門戶網站提供商設立的相關系統提供客戶服務，包括回答有關產品使用的查詢及處理產品退回要求等售後服務。

客戶

我們的產品本質上都是消費產品。該等產品乃通過線上及線下銷售網絡銷售予我們的分銷業務中的零售商（連鎖及非連鎖）和貿易商及零售業務中的個別公眾客戶。

於2017財政年度、2018財政年度及2019財政年度各年，我們來自分銷業務的收入分別源自將產品銷售予15家、21家及21家連鎖零售商，14家、19家及33家非連鎖零售商以及15家、22家及45家貿易商。

五大客戶

下文載列於往績記錄期間各年的五大客戶：

客戶	2017財政年度			2018財政年度			2019財政年度		
	五大	佔總收入		五大	佔總收入		五大	佔總收入	
	排名	收入	百分比	排名	收入	百分比	排名	收入	百分比
		千港元	%		千港元	%		千港元	%
客戶A	1	242,548	66.2	1	470,094	67.8	1	427,063	60.9
客戶B	2	40,352	11.0	2	62,598	9.0	2	69,201	9.9
華潤堂	3	24,103	6.6	4	31,664	4.6	3	46,644	6.7
客戶C	4	21,852	6.0	3	41,264	6.0	5	23,955	3.4
客戶D	5	3,824	1.0		3,402	0.5		5,132	0.7
客戶E		3,626	1.0	5	23,193	3.3	4	24,383	3.5
五大總計		332,679	90.8		628,813	90.7		591,246	84.4

業 務

下文載列我們於往績記錄期間的五大客戶的若干資料：

客戶	類別	業務性質	地點	與本集團 開展業務 關係的年份	信貸期	付款方法	主要銷售 的產品
客戶A <small>(附註)</small>	連鎖零售商	於2019年12月31日在香港設有約359家零售店的健康及美容產品零售連鎖	香港	2015年	月底起30日	銀行轉賬	我們的全系列產品
客戶B	連鎖零售商	於2019年12月31日在香港設有約232家零售店的健康及美容產品零售連鎖	香港	2015年	月底起30日	銀行轉賬	我們的全系列產品
華潤堂	連鎖零售商	於2019年12月31日在香港設有約96家零售店的健康零售連鎖	香港	2015年	月底起 30至60日	支票	我們的全系列產品
客戶C	連鎖零售商	於2019年12月31日在香港設有約107家零售店的化妝品零售連鎖	香港	2015年	月底起60日	支票	我們的全系列產品
客戶D	連鎖零售商	於2019年12月31日在香港設有約64家零售店的中成藥及健康產品及中醫服務零售連鎖	香港	2015年	月底起30日	支票	中成藥及保健產品
客戶E	貿易商	貿易公司	澳門	2017年	月底起75日	銀行轉賬	我們的全系列產品

附註：於往績記錄期間，本集團向三個零售連鎖店進行銷售，其均由同一擁有人經營，而客戶A為該三個零售連鎖店之一。董事認為，基於以下理由，不適宜在本文件中將該名與本集團有業務關係的擁有人或其集團公司所經營的所有零售連鎖店集體視為單一客戶，並將向所有該等零售連鎖店的銷售所得收入匯總：

- (i) 該等零售連鎖店各自彼此獨立經營，並且有其特定的業務模式、市場地位、業務策略、目標客戶和產品組合。客戶A為香港一家健康及美容連鎖店，提供從健康護理到中成藥產品等各種各樣的產品，並以希望從信譽良好的連鎖零售商購買保證正貨和優質產品的香港本地居民和中國遊客作為目標客戶。至於其餘兩家零售連鎖店，其一為香港一個便利店集團，在全港擁有900多家店鋪，以「24小時全天候」模式經營，只提供有限的個人護理、美容及藥物產品，以及食品和飲品選擇，並以為香港人提供便利作為其業務策略。於2017財政年度、2018財政年度及2019財政年度各年，

業 務

我們向該便利店集團銷售所得的收入約為0.4百萬港元、1.0百萬港元及0.9百萬港元，分別佔我們總收入約0.1%、0.1%及0.1%。另一家零售連鎖店為香港一個主要連鎖超級市場，截至2019年12月31日，擁有271家零售門店，旨在為客戶提供一站式購物便利，並銷售各類型食品和其他家居所需貨品。於2017財政年度、2018財政年度及2019財政年度各年，我們向該主要連鎖超級市場銷售所得的收入約為0.2百萬港元、1.7百萬港元及3.4百萬港元，分別佔我們總收入約0.1%、0.2%及0.5%；

- (ii) 各零售連鎖店均有其本身的管理團隊和員工。具體而言，於往績記錄期間，適用於各零售連鎖店的交易條款可能會有所不同，且一般是通過其本身的代表與本集團之間磋商達成。採購決策是由各零售連鎖店的採購團隊單獨作出，以及所訂購的產品乃由本集團交付到各零售連鎖店所指定的不同倉庫或存儲地點。所訂購產品的購買價由各零售連鎖店單獨結算，而與本集團產品有關的任何產品促銷活動均與各零售連鎖店單獨協商協定；及
- (iii) 由於該三家零售連鎖店採用不同的業務模式且具有不同的經營範圍，如果在本文將所有該等零售連鎖店混合呈列為單一客戶，將會引起混淆，尤其是管理層在本集團的日常運作中將該等零售連鎖店各自視為個別客戶考慮及處理，以及於往績記錄期間，向客戶A的銷售遠較向其餘兩家零售連鎖店的銷售重大。

據董事所深知，除華潤堂（為[編纂]投資者A的附屬公司）外，本集團於往績記錄期間的五大客戶均為獨立第三方，而我們的董事、其緊密聯繫人或於最後可行日期擁有我們已發行股份超過5%的股東概無在我們在相關時間於任何五大客戶中擁有任何權益。

董事確認，於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們與客戶並無任何糾紛，亦無遇到客戶任何退回殘次品的情況，從而對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響。

連鎖零售商

連鎖零售商為本集團的主要客戶分部。於2017財政年度、2018財政年度及2019財政年度各年，我們向連鎖零售商銷售產生的總收入約為347.7百萬港元、625.9百萬港元及586.2百萬港元，分別相當於總收入的94.9%、90.3%及83.7%。

以下是交易條款協議下各大連鎖零售商與我們之間的交易安排概述，這些協議屬短期，一般有效期為一至兩年，或是另行協定及採納的：

- **產品交付：**連鎖零售商不時發出補貨訂單，我們則據此將所訂購產品運送至其倉庫或直接運送至其連鎖店，從而供應產品給連鎖零售商；

業 務

- **定價：**我們銷售產品給連鎖零售商的價格是根據連鎖零售商與我們的協商按個別情況釐定。考慮的因素其中包括相關品牌商就產品建議的批發及／或零售價（僅供連鎖零售商參考（如有））、訂單數量、我們將向連鎖零售商提供的服務和支援（如營銷支援和促銷）、我們和連鎖零售商的預期利潤率、產品的擬定市場定位，以及不時的市場反應等。

我們與連鎖零售商的關係是賣方／買方性質。我們按批發價向連鎖零售商開具發票，當產品運送至其倉庫或連鎖店並經連鎖零售商接受，我們會將批發價確認為收入。當產品在連鎖零售商的商店銷售給消費者，銷售所得收入屬連鎖零售商所有；

- **產品上架：**我們需為我們供應的每個新產品單位支付一次性上架費，以為產品取得在連鎖零售商商店內的貨架空間，於2017財政年度、2018財政年度及2019財政年度各年，有關費用總計分別約為2.0百萬港元、1.6百萬港元及2.3百萬港元，並於該等連鎖零售商開出借項通知單時與其應付我們的款項對銷。應付金額是根據連鎖零售商與我們的磋商，經考慮（其中包括）我們是否向品牌商所指定的連鎖零售商供應產品單位的獨家分銷商及產品單位是否可以從其他供應商獲得、我們將向連鎖零售商提供的服務和支援（如營銷和促銷支援），以及各連鎖零售商的營運規模及個別情況後，按個別情況釐定；
- **結算：**結算期一般介乎月底或發票日期起30日至60日，並以支票及銀行轉賬方式以港元付款；
- **退貨：**倘驗收時識別出產品缺陷或質量問題，或倘根據任何政府機關的命令或因任何監管問題等原因而召回產品，則連鎖零售商購買的產品可退回給我們。按照行業慣例，產品可在上述情況下退回，而退款將透過從連鎖零售商應付我們的金額扣減的方式相應作出。退回產品可能需支付手續費。

董事確認，於往績記錄期間，本集團並無遇到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產品退貨；

- **折扣及返利：**倘年度採購額達到雙方協定的目標金額，我們會向部分連鎖零售商提供返利。返利通常在相關財政年度後的60日內，以抵銷連鎖零售商在發出借項通知單後應付我們的金額的方式作出。

業 務

連鎖零售商的每個批量訂單會獲提供折扣，而有關折扣乃反映在相關發票所列的購買價格中。折扣及返利是根據連鎖零售商與我們的磋商，經考慮相關期間的當前市場氣氛後，按個別情況釐定。

折扣及返利安排旨在激勵連鎖零售商協助我們促銷特定產品及／或進行清貨。於2017財政年度、2018財政年度及2019財政年度各年，提供給連鎖零售商的折扣及返利總額分別約為16.2百萬港元、40.6百萬港元及65.7百萬港元；及

- **終止及重續：**作為一般慣例，提前終止或重續交易條款協議須事先取得雙方的書面同意。於各交易條款協議屆滿前，本集團將開始與相關連鎖零售商聯絡，以確定將訂立的新交易條款協議的條款及有關重續交易條款協議的其他事宜。

董事確認，於往績記錄期間，交易條款協議概無提前終止或在重續方面遇到困難而將會對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響。

董事確認，本集團並無與連鎖零售商訂立任何有關連鎖零售商向我們作出設有年度最低採購額的長期協議。

我們的政策為我們不會分銷或推出與現有產品重疊及直接構成競爭的新第三方品牌產品或新自家品牌產品，當中已考慮該等產品的產品類別、特點、形象、功效和功能及市場定位以及目標客戶等因素。上述政策有效地確保了我們的每種產品（包括第三方品牌產品及自家品牌產品）都具有足夠的獨特性，並最大程度地減少了我們現有產品之間直接競爭的機會。董事確認，於往績記錄期間，我們的產品之間並無競爭，而會對我們的業務、財務狀況或經營業績產生重大不利影響。

鑑於我們現有產品（包括第三方品牌產品及自家品牌產品）之間的潛在競爭風險，我們亦進行前瞻性計劃，以確保我們及連鎖零售商客戶進行的營銷及推廣活動在每個特定的時間內只會展示數個選定的品牌及產品，而有關可能相互競爭的品牌及產品的營銷及推廣活動將在不同的時段依次進行，致使不會阻止、限制或扭曲我們產品之間的競爭。此外，在我們的營銷及推廣活動中，我們強調產品的具體特點、功效及功能，以使其與市場上有售的其他產品區分，從而創造並鞏固我們經營的各種品牌及產品的獨特形象。

業 務

非連鎖零售商及貿易商

於往績記錄期間，我們向非連鎖零售商（主要是藥房）及貿易商進行銷售。據董事所深知，彼等一般會在香港、澳門、新加坡及／或中國轉售我們的產品。我們並無與該等客戶訂立任何長期協議，而彼等將就每次採購向我們下訂單。我們一般要求於交付時以現金結算採購價，儘管對於某些非連鎖零售商及貿易商，我們容許介乎30日至120日的信貸期。

消費者

我們的願景是透過多元化的銷售網絡向消費者提供產品，於是，我們一直發展以線上及線下方式，分別透過我們的網店及於數個電子商務門戶網站經營的網上商店，以及我們位於澳門的兩家實體零售店，向大眾銷售我們的產品。有關進一步詳情，請參閱本節「零售業務」。對於透過我們的網店或於電子商務門戶網站經營的網上商店進行購買，消費者必須透過第三方流動及網上付款平台以港元或人民幣（視情況而定）即時付款；至於在我們的澳門實體零售店購買，則須使用現金或信用卡或透過第三方流動付款平台以澳門幣支付。就透過我們於電子商務門戶網站經營的網上商店進行的交易而言，購買價格將由該等門戶網站提供商指定的代理收取，而其將按該等門戶網站提供商的指示，不時向我們發放該等扣除任何費用的購買價格。

活躍客戶的流轉分析

下文載列於往績記錄期間分銷業務下活躍客戶的流轉分析：

	2017 財政年度	2018 財政年度	2019 財政年度
結轉自上一一年度的活躍客戶數目	28	46	70
新增 ⁽¹⁾	18	25	52
不再為我們的活躍客戶 ⁽²⁾	–	(1)	(7)
年末的活躍客戶數目	46	70	115

附註：

- (1) 在我們向客戶作出首次銷售的年度內，該客戶成為我們的活躍客戶。
- (2) 當某年度及前一年並無向客戶作出銷售，該客戶不再是我們於該年度的活躍客戶。

業 務

於整個往績記錄期間，我們總收入的83.0%以上來自向連鎖零售商銷售產品。儘管活躍客戶由2017財政年度的46名增加至2019財政年度的115名，我們的兩大連鎖零售商客戶（佔總收入超過70.0%）於整個往績記錄期間保持不變。

我們透過不斷與新客戶建立業務關係，致力擴大銷售網絡及提高產品的市場滲透率。鑑於我們已於2015財政年度開始與香港多家主要連鎖零售商開展業務往來，於往績記錄期間各年的新增活躍客戶主要為非連鎖零售商及貿易商。

由於貿易商一般根據客戶的背對背訂單向我們下達訂單，若干貿易商於2017財政年度及2018財政年度或2018財政年度及2019財政年度並無向我們採購任何產品，故此於2018財政年度或2019財政年度不再為我們的活躍客戶。董事確認，該等活躍客戶的流失並非歸因於任何業務關係的終止或更替。

我們全部五大客戶均為於往績記錄期間各年的活躍客戶。鑑於大部分收入乃來自連鎖零售商客戶，我們的客戶於往績記錄期間並無任何重大流轉，而據董事所知，是由於客戶之間的蠶食所致。

鑑於連鎖零售商客戶之間的蠶食風險，我們與彼等保持密切聯繫，檢討其購買額，並留意其存貨水平。我們亦進行前瞻性計劃，藉此試圖促使連鎖零售商在特定時間內於其營銷及推廣活動中集中於不同品牌及產品，致使不會阻止、限制或扭曲不同品牌及不同產品之間的競爭。

董事確認，於往績記錄期間，我們的客戶之間並無任何重大蠶食或競爭情況，而將會對我們的業務、財務狀況或經營業績產生重大不利影響。

與最大客戶（客戶A）的業務往來

我們與客戶A的業務關係始於2015年7月。於2017財政年度、2018財政年度及2019財政年度各年，我們向客戶A銷售產生的收入約為242.5百萬港元、470.1百萬港元及427.1百萬港元，分別佔我們總收入的66.2%、67.8%及60.9%。我們與客戶A維持買方／賣方關係，我們向客戶A銷售產品，讓其向本身的客戶（即我們產品的消費者）銷售。客戶A作為一個銷售平台，我們的產品乃藉此接觸供應鏈中的消費者；實質上，客戶A對我們產品的需求源自消費者及由消費者支持。於往績

業 務

記錄期間，客戶A向我們採購的產品包括一系列中成藥、保健、皮膚護理、個人護理及其他健康護理產品，而客戶A一直是我們產品在香港的主要零售渠道。有關我們依賴最大客戶的風險，請參閱本文件「風險因素－與我們的業務有關的風險－我們面臨對於主要客戶高度倚賴的風險」。

客戶A的背景

客戶A由一家主要的泛亞洲零售集團間接擁有，該集團於亞洲擁有約1,500家商店。於2019年12月31日，客戶A於香港有約359家商店，於澳門有約19家商店。根據益普索報告，以零售店數目計，客戶A是香港最大的健康及美容零售連鎖。本集團透過客戶A的廣泛銷售網絡銷售產品，能夠將我們的產品有效地提供予香港的所有目標客戶群體，以及希望從信譽良好的連鎖零售商購買正牌中成藥、保健、皮膚護理、個人護理及其他健康護理產品的中國旅客。

我們於2015年開始向客戶A供應產品。本集團與客戶A訂立的交易條款協議載有關於（其中包括）結算期及目標返利安排的條文，並且須每年重續。按照行業慣例，我們並無與客戶A就我們產品的供應訂立任何長期協議。

我們與客戶A的相互業務關係

儘管客戶A於往績記錄期間的收入貢獻重大，但董事認為我們與客戶A的業務關係屬相互性質，而我們與客戶A的業務往來不會於我們的業務營運中產生過度的風險，原因如下：

(1) 我們產品的需求最終由消費者支持

我們的產品銷售予客戶A，以讓其銷售予消費者，而並非供其本身使用。本質上，作為零售商的客戶A是我們將產品帶給消費者的銷售平台。客戶A對我們產品的需求不僅代表其作為單一客戶的需求；相反，有關需求是由消費者的偏好推動，並反映龐大的消費者群體的整體需求。我們對客戶A的倚賴（如有）僅屬表面，原因是我們基本上是透過客戶A作為一個分銷渠道迎合消費者的實際需求。

根據益普索報告，於2013年至2018年，香港的中成藥產品零售價值按複合年增長率約2.4%增長，並預計於2019年至2022年按複合年增長率約3.0%繼續增長；於2019年到2022年，預計保健產品零售價值亦按複合年增長率約1.9%增加。該預期增加主要是由以下各項推動：(i)香港的人口老化及消費者的健康意識提高；及(ii)大型交通基建（包括港珠澳大橋及高速鐵路香港段）的開通致使中國旅客人數增加，其構成香港的中成藥及保健產品的重要客戶分部之一。鑑於目前的宏觀環境，董事相信大眾對我們產品的需求是可持續的。作為連鎖零

業 務

售商，客戶A的業務策略一貫是根據其客戶（即消費者）的喜好及消費模式向其供應商採購產品。只要大眾對我們產品的需求持續存在，客戶A對我們產品的需求便會持續存在。鑑於預期消費者（即客戶A的客戶）對我們產品的需求水平會上升，董事認為客戶A並無特別理由終止其與我們的業務關係（這關係根據市況在四年內一直持續發展）。

(2) 我們向客戶A提供種類繁多的產品及全面的供應鏈服務

根據益普索報告，以零售店數目計，客戶A是香港最大的健康及美容連鎖店，提供的產品種類繁多，由健康護理乃至中成藥產品。鑑於其龐大及多元化的產品組合，除與數量有限的品牌商（彼等通常規模較大，並且在產品分銷方面具有足夠的能力及專業知識，因此可能願意與零售商直接進行交易）直接進行交易外，客戶A一般從分銷商採購產品，此符合市場慣例。由於各分銷商有多種由不同品牌商供應的產品，因此客戶A無需就產品採購與個別品牌商進行交易，並可盡量減低其行政負擔及成本。因此，分銷商在客戶A的供應鏈中擔當關鍵角色。

我們是客戶A的中成藥及保健產品的最大供應商之一。根據益普索報告，截至2019年12月，我們在香港向客戶A供應81個及105個產品單位的中成藥及保健產品，分別佔客戶A在香港銷售的中成藥及保健產品產品單位總數約28.9%及25.0%。

基於我們管理層、採購團隊及產品開發團隊的行業經驗及對行業的見解，以及我們已從藥房及網上媒體平台等各種渠道收集到的市場情報，我們能夠識別消費者偏好的新趨勢，並為客戶A識別及供應能符合當前市場趨勢及滿足消費者需求的合適中成藥及保健產品，以使其產品種類多元化。於2017財政年度、2018財政年度及2019財政年度，我們於分銷業務中推出69項、128項及221項新產品，分別產生收入約51.3百萬港元、101.8百萬港元及50.4百萬港元，使我們的分銷業務收入分別較2017財政年度及2018財政年度的相應上一年度增加32.3%及33.2%。特別是，我們於2017財政年度、2018財政年度及2019財政年度分別向客戶A引入48個、89個及176個新產品單位。董事認為，我們按當前消費者需求尋覓合適新品牌及產品的能力，有助客戶A及時了解市場趨勢，對客戶A的業務發展具有重要意義。

業 務

對於客戶A，我們不僅僅是負責產品供應的一般商家，我們亦在其供應鏈中扮演各種其他角色。舉例而言，我們為客戶A及其他連鎖零售商客戶執行倉儲及物流功能，並且只有在收到彼等的採購訂單後，才會由我們委聘的外部物流服務供應商將產品交付至彼等倉庫及／或連鎖店。我們亦委聘外部分包商提供產品標籤及包裝服務，以確保向連鎖零售商交付的產品妥為貼上所需詳情的標籤，如產品名稱、規格、到期日及批號，以及保護產品在運輸過程中免受損壞。

由於擁有龐大及多元化的產品組合，客戶A亦依賴其分銷商（包括我們）在品牌管理方面提供協助，例如組織營銷和品牌建設活動及提供售後支援，而客戶A作為零售連鎖店則傾向專注其品牌的營銷及推廣活動。我們亦設有一支促銷員團隊，他們在客戶A的特選零售店工作，以便直接向店內的消費者推廣我們的產品。於2019年12月31日，團隊由我們委聘的35名促銷員組成。有關我們營銷活動的進一步詳情，請參閱本節「銷售及營銷－營銷及推廣」。

鑑於我們能夠向客戶A供應及提供種類繁多的產品及全面的供應鏈服務，據董事了解，在客戶A的角度而言，我們是一名重要的業務合作夥伴。

(3) 我們能夠滿足客戶A的嚴格供應商挑選標準，並與客戶A維持良好業務關係

根據益普索報告，大型零售連鎖一般對其供應商有高挑選標準。作為香港最大的健康及美容零售連鎖，客戶A對評估其分銷商有一套挑選標準。其一般會評估並考慮以下各項：(i)分銷商於分銷行業是否有良好的往績；(ii)所提供的產品是否正品；(iii)產品組合中的產品是否能滿足當前的消費者需求；(iv)分銷商是否能夠確保產品供應穩定；及(v)分銷商是否能夠證明其有能力在市場上推廣產品。據董事所深知，就其銷售的各產品單位而言，客戶A一般僅會委任一個分銷商。當尋求與客戶A（作為領先的零售連鎖之一）建立業務關係時，嚴格的挑選標準可能構成新進入者的進入壁壘。

自我們於2015年7月與客戶A建立業務關係以來，我們能夠在客戶A的年度供應商審查中滿足其要求，而且客戶A與我們之間的交易條款協議一直透過相互協定每年重續。作為一家值得信賴並公認有能力提供符合客戶A期望的產品及服務的供應商，我們相信，我們與客戶A的業務關係受到任何一方提出終止的風險不大。

業 務

董事認為，我們自開展業務關係以來，一直與客戶A保持良好關係。於往績記錄期間，客戶A保持良好的信譽，並按照協定的信貸條款及時向我們付款，且我們不曾遭遇客戶A要求的任何產品召回，與客戶A的爭議或由客戶A提出有關產品質量、交付及時性或任何其他事宜的投訴，而將會對我們的業務營運產生重大不利影響。倘上述任何事宜日後確實發生，儘管可能會損害我們與客戶A的業務關係，但鑑於我們的往績，我們相信可能性很小。客戶A與我們之間的業務關係已持續超過四年，我們預期不會有任何障礙持續影響我們業務關係的長期發展。

(4) 由於我們尋求擴大與其他客戶的業務往來規模，預期客戶A的收入貢獻百分比將會下降

我們擬通過擴大與現有客戶的業務往來，使分銷渠道變得多元化。例如，我們與華潤醫藥訂立主供應協議；據此，華潤醫藥同意通過本身或其附屬公司購買本集團出售的若干中成藥、保健及其他健康護理產品。於往績記錄期間，華潤醫藥的全資附屬公司華潤堂是我們的主要客戶之一。我們擬通過主供應協議與華潤醫藥集團進一步擴大交易規模，該協議有效期至2021年12月31日止。我們亦將尋求與新客戶建立業務關係，預期此將為其他源頭的收入增長創造更多空間。因此，我們對客戶A的銷售收入百分比可能逐漸下降，我們的收入來源在未來幾年可能更見均衡，從而降低有關我們與客戶A的業務往來的風險。

董事及獨家保薦人的意見

由於我們利用客戶A的廣泛分銷網絡擴大產品的客戶覆蓋範圍，董事承認，客戶A不再向我們購買產品的任何決定，均可能對我們的業務營運及財務狀況產生潛在重大影響。然而，考慮到(a)公眾對我們產品的持續需求；(b)我們已證明有能力供應從第三方品牌商採購或由外部製造商生產的種類繁多的產品、根據市場趨勢識別及引入新產品，並提供全面的供應鏈服務；及(c)我們過往一直能滿足客戶A的供應商挑選標準及與客戶A維持良好業務關係，董事認為，我們與客戶A的業務關係屬相互性質，並且除任何不可預見的情況外（如重大產品質量問題，於往績記錄期間並無發生），客戶A沒有迫切理由於可見將來終止與我們的業務關係。因此，董事認為，於往績記錄期

業 務

間向客戶A銷售產生的收入比例相對較高的相關風險並不過高。與此同時，我們透過落實本節「業務策略」所載的策略，抓住增長機會及進一步多元化發展銷售網絡及客戶基礎。因此，董事相信且獨家保薦人認同，我們對客戶A事實上並無任何過度依賴而可能對我們[編纂]合適性造成重大不利影響。

作為我們供應商的雙重角色的主要客戶

下文載列於往績記錄期間作為我們供應商的雙重角色的主要客戶詳情：

實體名稱	我們所作銷售額 (千港元) 及 佔總收入百分比	我們主要 銷售的產品	我們所作採購額 (千港元) 及佔總採購額百分比	我們主要 採購的產品	銷售向主要客戶採購的產品的 毛利 (千港元) 及毛利率
客戶B ⁽¹⁾	2017財政年度：40,352 (11.0%) 2018財政年度：62,598 (9.0%) 2019財政年度：69,201 (9.9%)	我們的 全系列產品	2017財政年度：零 2018財政年度：零 2019財政年度：2,880 (0.6%)	保健產品	2017財政年度：不適用 2018財政年度：不適用 2019財政年度：454 (23.3%)
華潤堂 ⁽²⁾	2017財政年度：24,103 (6.6%) 2018財政年度：31,664 (4.6%) 2019財政年度：46,644 (6.7%)	我們的 全系列產品	2017財政年度：零 2018財政年度：零 2019財政年度：5,505 (1.1%)	中成藥產品	2017財政年度：不適用 2018財政年度：不適用 2019財政年度：663 (7.6%)
客戶C ⁽³⁾	2017財政年度：21,852 (6.0%) 2018財政年度：41,264 (6.0%) 2019財政年度：23,955 (3.4%)	我們的 全系列產品	2017財政年度：零 2018財政年度：346 (0.1%) 2019財政年度：零	其他健康 護理產品	2017財政年度：不適用 2018財政年度：不適用 2019財政年度：53 (13.4%)
客戶D ⁽⁴⁾	2017財政年度：3,824 (1.0%) 2018財政年度：3,402 (0.5%) 2019財政年度：5,132 (0.7%)	中成藥及 保健產品	2017財政年度：2,971 (1.2%) 2018財政年度：3,195 (0.6%) 2019財政年度：零	中成藥及 保健產品	2017財政年度：160 (16.1%) 2018財政年度：984 (18.5%) 2019財政年度：16 (23.7%)
客戶E ⁽⁵⁾	2017財政年度：3,626 (1.0%) 2018財政年度：23,193 (3.3%) 2019財政年度：24,383 (3.5%)	我們的 全系列產品	2017財政年度：零 2018財政年度：34 (0.0%) 2019財政年度：913 (0.2%)	中成藥、個人 護理及其他健 康護理產品	2017財政年度：不適用 2018財政年度：4 (44.5%) 2019財政年度：223 (44.8%)

附註：

- (1) 客戶B是一項第三方品牌保健產品的香港授權分銷商，該產品由本集團於2019財政年度推出。我們從授權分銷商採購第三方品牌產品，因為我們尚未與品牌商建立直接的業務關係。於2019財政年度，從客戶B購買的產品已於分銷業務銷售予一家貿易商，以及由本集團於零售業務通過電子商務門戶網站上的網上門店銷售。

業 務

- (2) 於2019財政年度，本集團從華潤堂購買一項第三方品牌中成藥產品，當時市場上對該產品有出乎意料的高需求。我們已經從若干客戶（主要包括一家連鎖零售商及一家藥房）收到有關該產品的訂單，並且無法從品牌商獲得所需數量的存貨，原因是就董事所深知，品牌商已經將當時可用的存貨售予其多家分銷商。我們求助於向華潤堂購買，因為其(i)以具競爭力的價格提供產品；及(ii)為一家有信譽的批發商，能夠向我們供應真實性及質量具有保證的產品。上述於2019財政年度的購買是一次性的。

此外，本集團於2019財政年度從華潤堂購買的產品中，有一小部分是我們於分銷業務並無經營的一系列品牌的第三方品牌產品，可於我們的零售業務通過電子商務門戶網站上的網上商店進行銷售。由於涉及的品牌數量眾多並且有關每項產品的訂單規模有限，因此我們僅可從批發商採購該等產品，而基於上述原因，華潤堂被認為是可靠的供應商。

- (3) 於2018財政年度，本集團從客戶C購買另一項第三方品牌健康護理產品。作出購買主要是為了滿足一家藥房對該健康護理產品的特設查詢。我們求助於客戶C，此乃鑑於(i)我們當時並不經營該項產品，但是我們注意到客戶C有經營；(ii)客戶C就該產品提供的價格具有競爭力；及(iii)客戶C（本身為一家有信譽的批發商）能夠向我們供應真實性及質量具有保證的產品。上述於2018財政年度的購買是一次性的。
- (4) 客戶D是本集團有關該客戶自有品牌的產品的首選供應商，我們會在收到客戶（主要包括一家連鎖零售商及一家藥房）的訂單後，盡可能首先尋求從客戶D獲得該等產品。
- (5) 客戶E是我們於零售業務中在澳門的實體零售店經營的多項第三方品牌產品的澳門授權或獨家分銷商。

上文所載我們向客戶作出的採購乃主要於往績記錄期間的若干不定期交易中產生。除了作為我們產品的連鎖零售商或貿易商外，該等客戶亦是其擁有或經營的若干品牌產品的品牌商、分銷商（獨家或非獨家）或批發商。我們向該等客戶的大部分採購，乃我們在實際上不能於分銷業務向其他供應商取得充足的該等第三方品牌產品存貨時作出，以應付其他客戶（主要包括一家連鎖零售商及一家藥房）就該等第三方品牌產品向我們下達的訂單。董事認為，該等其他客戶選擇通過我們購買該等產品，主要是因為我們龐大的供應商網絡及與健康護理產品供應鏈中的不同市場參與者的聯繫、我們多元化的產品組合，以及我們作為彼等所需產品組合的一站式供應商，彼等可享受的採購便利及成本效益。與此同時，為實施我們分銷業務的新產品推出計劃，或於零售業務通過我們於澳門的實體零售店或於電子商務門戶網站上的網上商店向消費者銷售，已作出比例相對較少的該等採購。

上述採購並不包含本集團於往績記錄期間向上述客戶購回任何已售出的產品，而且董事並不知悉任何客戶於往績記錄期間故意囤積存貨以向本集團轉售。儘管上述客戶按商業上可行的條款，以及按屬公平合理並使我們能夠進行有利可圖的轉售的價格，向我們銷售產品，但由於採購價須足以支付上述客戶向相關品牌商或其他供應商採購有關產品的成本，故此，我們一般就銷售有關產品（尤其是從身為批發商的客戶購買的該等產品）錄得較低毛利率。

業 務

供應商

我們向品牌商、分銷商及貿易商採購第三方品牌產品，並同時委聘外部製造商以原設計製造方式生產我們的自家品牌產品。

下表載列於往績記錄期間各年我們的五大供應商：

供應商	2017財政年度			2018財政年度			2019財政年度		
	五大 排名	總採購額 千港元	佔 總採購成本 百分比 %	五大 排名	總採購額 千港元	佔 總採購成本 百分比 %	五大 排名	總採購額 千港元	佔 總採購成本 百分比 %
供應商A	1	30,413	11.8	2	41,680	8.0	3	32,674	6.3
供應商B	2	30,052	11.6	3	39,487	7.6		22,875	4.4
供應商C	3	22,564	8.7		19,793	3.8		11,412	2.2
供應商D	4	15,717	6.1		22,097	4.2		10,937	2.1
供應商E	5	15,460	6.0		17,186	3.3	5	25,665	4.9
供應商F	-	-	-	1	53,505	10.2	1	68,299	13.2
供應商G		11,008	4.3	4	37,337	7.1	2	41,423	8.0
供應商H		10,670	4.1	5	23,729	4.5		23,330	4.5
供應商I		-	-		10,057	1.9	4	31,964	6.2
五大總計		<u>114,206</u>	<u>44.2</u>		<u>195,738</u>	<u>37.4</u>		<u>200,025</u>	<u>38.6</u>

業 務

下文載列我們於往績記錄期間的五大供應商的若干資料：

供應商	業務性質	地點	與本集團 開展業務 關係的年份	信貸期	付款方法	主要採購的 產品
供應商A	品牌商	香港	2015年	月底起30日	支票及銀行轉賬	中成藥產品
供應商B	分銷商	香港	2015年	貨到付款	支票	中成藥產品
供應商C	分銷商	香港	2015年	貨到付款	支票	中成藥產品
供應商D	貿易商	香港	2016年	貨到付款	支票	保健及個人護理產品
供應商E	品牌商	美國	2016年	預付貨款	銀行轉賬	皮膚護理、個人護理及其 他健康護理產品
供應商F	分銷商	澳洲	2017年	貨到付款	銀行轉賬	保健產品
供應商G	品牌商	加拿大	2016年	預付貨款	銀行轉賬	保健產品
供應商H	品牌商	香港	2017年	月底起30日	支票	中成藥產品
供應商I	品牌商	香港	2018年	月底起30至60日	支票	中成藥、保健及個人護理 產品

以上各自為我們的第三方品牌產品供應商。

據董事所深知，本集團於往績記錄期間的五大供應商均為獨立第三方，而我們的董事、其緊密聯繫人或於最後可行日期擁有我們已發行股份超過5%的股東概無在我們於相關時間的任何五大供應商中擁有任何權益。

業 務

採購渠道

下文載列於往績記錄期間本集團銷售經由不同採購渠道採購的產品所得的收入分析：

	2017財政年度		2018財政年度		2019財政年度	
	佔總收入		佔總收入		佔總收入	
	收入	百分比	收入	百分比	收入	百分比
	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	73.7	389,896	56.2	359,330	51.3
－ 無訂立協議／授權書	32,579	8.9	59,198	8.5	80,171	11.4
	<u>302,752</u>	<u>82.6</u>	<u>449,094</u>	<u>64.7</u>	<u>439,501</u>	<u>62.7</u>
製造商	8,780	2.4	24,687	3.6	27,055	3.9
其他供應商：						
分銷商及貿易商	54,946	15.0	219,545	31.7	234,199	33.4
	<u>54,946</u>	<u>15.0</u>	<u>219,545</u>	<u>31.7</u>	<u>234,199</u>	<u>33.4</u>
總計	<u>366,478</u>	<u>100.0</u>	<u>693,326</u>	<u>100.0</u>	<u>700,755</u>	<u>100.0</u>

一般而言，視乎各個別品牌商的做法而定，我們可能與品牌商訂立一般分銷協議，及／或品牌商可能向我們發出授權書。根據該等協議及函件，我們獲委任為分銷商，有權分銷第三方品牌產品以及處理一切相關事宜。部分協議及函件規定，我們須就向指定連鎖零售商分銷有關第三方品牌產品作為獨家或指定分銷商，而其他協議及函件則可能列明我們的分銷權屬非獨家，或並不包含品牌商所作其不會向於有關地域的任何其他分銷商供應產品或委任任何其他分銷商的承諾。於2017財政年度、2018財政年度及2019財政年度各年，我們於分銷業務中銷售第三方品牌產品（我們就該等產品享有向指定連鎖零售商分銷的獨家權利）所產生的收入約為193.5百萬港元、277.4百萬港元及262.1百萬港元，分別佔總收入的52.8%、40.0%及37.4%。上述趨勢與往績記錄期間我們銷售從第三方品牌商採購的產品所產生的總收入佔比普遍下跌一致。該下跌主要是由於我們銷售從分銷商及貿易商採購的產品所產生的總收入佔比增加，進一步詳情載於本節「供應商－活躍供應商的流轉分析」。

業 務

就我們直接向品牌商採購的部分第三方品牌產品而言，品牌商概無就我們的分銷權訂立分銷協議及發出授權書，因為若干品牌商希望與我們保持簡單的賣方與買方關係，向我們供應其產品而一方面毋須就獨家分銷權等作出承諾，另一方面亦毋須對我們施加任何最低採購承諾或轉售限制等。

此外，我們部分第三方品牌產品乃採購自其他供應商（包括分銷商及貿易商）。

我們的自家品牌產品乃以原設計製造方式由外部製造商供應。

分銷協議

主要品牌商與我們之間訂立的分銷協議具有法律約束力，且一般包含以下條款：

- **分銷權年期**：分銷協議的一般有效期為一至三年；
- **分銷區域**：我們獲授權在香港分銷品牌商的產品；分銷區域可能包括其他國家及地區，如澳門；
- **將予分銷的產品**：我們獲授權分銷的品牌商產品於分銷協議中列明；
- **零售商**：分銷協議可能列明我們只可向分銷區域內的線下銷售網絡或向指定零售商分銷品牌商的產品；
- **最低採購額**：分銷協議可能載有關於本集團於協議年期內的指定期間的最低採購額的條文。某些分銷協議可能規定達成該等表現要求乃重續協議的條件之一。此外，倘我們未能達到最低採購額，品牌商可能有權藉發出通知而終止分銷協議。董事確認我們於往績記錄期間已達到分銷協議所定的最低採購額；
- **結算**：若干分銷協議規定，購買價格應在發出每月發票後的特定期限內結算，並應以規定的貨幣付款。倘信貸期、付款貨幣及／或付款方法並無在分銷協議中註明，則可由品牌商於發票內指定或由品牌商與我們不時另行協定；

業 務

- **產品責任：**某些分銷協議載有條文規定品牌商應承擔其或任何監管機關因品牌商的製造、包裝或付運缺陷而要求的任何召回的開支。某些分銷協議載有品牌商對所供應產品質量的保證，並訂明我們應對其後由我們管有的產品的任何質量下降負責；及
- **重續及終止：**分銷協議可由品牌商及／或我們發出事先書面通知而終止；倘嚴重違反分銷協議任何條文，所需的通知期可能縮短。此外，於某訂約方破產或遭發出政府監管命令或最終判決等情況下，某些分銷協議即自動終止。如上文所述，某些分銷協議須待（其中包括）達成指定的最低採購額後方可重續，否則，品牌商有權發出通知以終止分銷協議。

董事確認，於往績記錄期間，我們並無違反品牌商與我們之間訂立的分銷協議的任何條文而將會對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響。

授權書

除訂立分銷協議外或作為代替訂立分銷協議，部分品牌商已向我們發出授權書，授予我們作為分銷商分銷其產品及處理一切有關事宜的權利。該等授權書一般列明我們獲授權分銷品牌商產品的連鎖零售商。

我們向品牌商採購一般以採購訂單形式作出。採購價格一般可於30日至120日內以支票及／或銀行轉賬方式以港元或以美元等外幣結付，但部分品牌商可能規定其他付款條款，如預付貨款。

第三方品牌產品供應商的挑選標準

我們尋求確定、採購及提供的產品，均為：(i)由優質成分製成；(ii)其效用具實驗研究結果支持；及(iii)其製造過程和產品安全受到嚴格監督並符合相關國際安全標準。因此，我們已就挑選第三方品牌及產品採取以下方法：

- (i) 透過參加展銷會及展覽會、訪問電子商務門戶網站及與前線員工和零售商面談，收集有關品牌商於業內的聲譽的資料；
- (ii) 審閱品牌商所提供其品牌下產品的銷售趨勢報告；

業 務

- (iii) 審閱品牌商所提供有關其產品的實驗室報告及其他相關研究報告，以評估產品的功能及質素；及
- (iv) 檢查品牌商及其聘請的製造商的證書、牌照、許可證及有關其憑證的所有其他證明文件，以確保彼等具有適用法律及規例下的正式資格以出售、分銷及／或製造產品。

尤其是，對於各中成藥產品，我們將要求品牌商提供根據中醫藥條例由中藥組發出的製造商的註冊證明書及中成藥製造商牌照，以供我們檢查。

我們的董事確認，我們於往績記錄期間在物色合適的第三方品牌產品供應商方面並無遇到任何重大困難。此外，於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們並無與第三方品牌產品的任何供應商發生任何將對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響的爭議。

代工製造協議

我們委聘外部製造商以原設計製造方式生產自家品牌產品，彼等大多數位於包括台灣、日本、挪威及美國等國家。下文概述製造商與我們訂立的主代工製造協議的一般主要條款，以及另行協定及採納的交易安排：

- **持續時間**：協議的期限介乎一年至三年，並可自動重續；
- **工作範圍**：將予製造的產品及其規格於各協議中列明；
- **質量保證**：倘出現任何可能影響生產的運作或監管問題，製造商須立即通知我們，並提供建議解決方案。在未取得我們事先同意前，製造商不得更改產品配方或生產方法。倘發現產品有瑕疵或與規格有所偏差，製造商須免費提供替換品；
- **保密**：製造商須就收到的所有資料及材料（包括但不限於產品配方、生產方法及原材料來源）履行保密責任；
- **終止**：我們有權於製造商未能按照我們所規定的產品配方及生產方法製造產品時即時終止協議，於該情況下，製造商有責任向我們賠償因此而產生的任何損失；

業 務

- **結算：**我們須在下訂單時或前後支付產品購買價格的50%作為按金，已訂購的產品將在結算購買價格的餘額後交付給我們。款項須以支票或電匯方式支付；及
- **知識產權：**根據協定，製造商有權就生產我們的自家品牌產品所發明的技術以及其產品自行申請專利，至於我們則有權以本身的 brand 名稱銷售所生產並交付給我們的產品，以及就此註冊商標。

自家品牌產品製造商的挑選標準

我們已就挑選自家品牌產品的外部製造商採取以下方法：

- (i) 收集有關潛在外部製造商的公司背景及於業內的聲譽的資料；
- (ii) 進行實地視察及檢查潛在外部製造商的生產設施，以確定其製造過程是否受到嚴格監督並符合相關安全標準；及
- (iii) 檢查潛在外部製造商的證書、牌照及許可證以及有關其憑證的所有其他證明文件（如製造過程安全性及質量證書、專利證明及有關所生產產品功效的測試報告），以確保彼等能夠達到行業標準並具有適用法律及規例下的正式資格以製造產品。尤其是，我們將確定彼等是否已獲得ISO 22000認證（即有關處理食品安全管理並詳細提出一個組織如何能證明其控制食品安全危害的能力等方面的國際標準）。

我們的董事確認，我們於往績記錄期間在物色合適的自家品牌產品製造商方面並無遇到任何重大困難。此外，於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們並無與自家品牌產品的任何製造商發生任何將對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響的爭議。

其他供應商：分銷商及貿易商

我們分銷業務及零售業務的供應商亦包括分銷商及貿易商。我們一般尚未與上述供應商訂立任何長期協議。我們會在每次採購時向他們下訂單。一般會於交付前或交付時以港元或外幣支付購買價。對於上述某些供應商，我們會獲授予30日至120日的信貸期。

業 務

在與品牌商的授權分銷商建立業務關係之前，我們將要求對手方提供由相關品牌商向其發出的授權書或推薦書的副本，以供我們核實。倘我們需要從未經有關品牌商授權的分銷商及貿易商採購第三方品牌產品，以銷售及分銷該等產品，我們將審慎行事並加強盡職調查，且僅會考慮信譽良好及並無銷售有質量或真實性問題的產品紀錄的分銷商及貿易商。我們將對該等分銷商及貿易商進行背景調查，並審閱彼等的公司及客戶資料以及在市場上尋求的有關彼等的更多信息。我們亦將要求彼等向我們提供與彼等購買產品有關的證明文件，例如由品牌商發出的發票及付款紀錄。

為進一步確保產品的真實性，分銷商及貿易商亦須向我們提供有關供應給我們的產品的裝運單據，例如提單或空運單，以作為該等產品已從各自的原產國妥善交付的證據。有關確保所採購產品乃符合質量的措施，請參閱本節「質量控制－質量檢查」，以了解就所有第三方品牌產品通常採用的質量檢查程序的詳情。

活躍供應商的流轉分析

下文載列於往績記錄期間我們的活躍(i)第三方品牌商；(ii)製造商；及(iii)分銷商及貿易商各自的流轉分析：

	2017 財政年度	2018 財政年度	2019 財政年度
第三方品牌商			
結轉自上一年的活躍第三方			
品牌商數目	20	29	41
新增 ⁽¹⁾	9	13	8
不再為我們的活躍供應商的			
第三方品牌商數目 ⁽²⁾	–	(1)	–
年末的活躍第三方品牌商數目	29	41	49
製造商			
結轉自上一年的活躍製造商數目	5	7	5
新增 ⁽¹⁾	2	–	–
不再為我們的活躍供應商的			
製造商數目 ⁽²⁾	–	(2)	–
年末的活躍製造商數目	7	5	5

業 務

	2017 財政年度	2018 財政年度	2019 財政年度
分銷商及貿易商			
結轉自上一年的活躍分銷商 及貿易商數目	21	33	109
新增 ⁽¹⁾	12	81	62
不再為我們的活躍供應商的 分銷商及貿易商數目 ⁽²⁾	–	(5)	(9)
年末的活躍分銷商及貿易商數目	33	109	162

附註：

- (1) 在我們向供應商作出首次採購的年度內，該供應商成為我們的活躍供應商。
- (2) 當某年度及前一年並無向供應商作出採購，該供應商不再是我們於該年度的活躍供應商。

於往績記錄期間，屬第三方品牌商的活躍供應商數目由2017財政年度的29名增加至2019財政年度的49名，主要是由於我們於往績記錄期間通過引入新產品（主要為保健產品），持續努力擴大產品組合。另一方面，於往績記錄期間，屬分銷商及貿易商的活躍供應商數目由2017財政年度的33名增加至2019財政年度的162名，主要原因是(i)我們為了擴大產品組合而向更多的分銷商及貿易商作出採購；及(ii)當我們無法直接從品牌商採購第三方品牌產品，我們可能會求助於品牌商的授權分銷商或其他分銷商及貿易商。例如，一些品牌商可能僅願意與彼等有長期業務關係的現有分銷商交易。此外，我們於業務中會推出新的第三方品牌產品，而由於我們缺乏往績及訂單規模有限，品牌商初時可能會拒絕接受我們的採購訂單。於往績記錄期間，我們兩個品牌的第三方品牌產品（其中一項產品是我們於該期間的十大產品）最初是由我們向分銷商及貿易商採購的，然後品牌商才接受直接向我們購買此等產品的採購訂單，而我們平均需要約23個月與此等品牌商建立該直接業務關係。因此，我們銷售採購自分銷商及貿易商的產品所得的收入由2017財政年度約54.9百萬港元（佔我們總收入的15.0%）增加至2018財政年度的219.5百萬港元（佔我們總收入的31.7%），並進一步增加至2019財政年度的234.2百萬港元（佔我們總收入的33.4%），主要是由於2017財政年度及2018財政年度推出若干產品的全年效應，以及2018財政年度及2019財政年度推出採購自該等分銷商及貿易商的新產品增加所致。另一方面，隨著我們於2018財政年度開始在澳門經營兩家實體零售店，銷售範圍更廣泛的第三方品牌產品（通常由藥房以零售方式銷售），我們有必要從分銷商及貿易商採購該等產品，因為與我們分銷業務相比，就零售業務購買產品的訂單規模相對較小，以實現有效的存貨控制。

業 務

產品分銷運作流程

在獲得第三方品牌產品的分銷權或推出自家品牌產品後，我們將尋求通過銷售網絡（主要是連鎖零售商經營的銷售點）分銷和銷售產品。下圖說明我們就分銷第三方品牌產品和自家品牌產品所採用的流程：



業 務



業 務

定價政策

在我們的分銷業務中，我們銷售產品給客戶的價格是根據客戶與我們的協商個別釐定。考慮的因素其中包括品牌商就其產品建議的批發及／或零售價（僅供客戶參考（如有））、訂單數量、我們將提供的服務和支援（如營銷支援和促銷）、我們及客戶的預期溢利率、產品的擬定市場定位，以及不時的市場反應等。

就我們的零售業務而言，在釐定銷售產品給消費者的價格時，主要相關因素包括我們的採購成本、目標市場定位及各產品的營運溢利率，以及不時的市場反應。

銷售及營銷

營銷及推廣

我們的營銷團隊負責設計及進行營銷及推廣活動，以刺激客戶向我們採購的產品的銷售以及我們的零售額。就我們的自家品牌產品而言，我們將會制定全面的營銷計劃，它涵蓋一系列將採取的營銷活動，目的不僅在於刺激銷售，還在於建立理想的品牌身份及形象，並達至目標市場定位。至於我們的第三方品牌產品，我們一般專注於提升消費者對產品的認識，並將確保我們開展的活動符合品牌商本身的營銷及定位策略。於2017財政年度、2018財政年度及2019財政年度各年，我們的廣告及推廣開支約為3.8百萬港元、21.1百萬港元及22.2百萬港元，分別佔總收入的1.0%、3.0%及3.2%。

本集團的營銷策略及推廣活動包括：

廣告

我們不時以各種形式進行廣告宣傳以推廣我們的產品，包括電視、報章、雜誌及電台廣告、火車內及火車站的海報廣告及特別形式廣告，以及巴士車身及車廂內的廣告。當我們開始分銷新的第三方品牌產品或推出新的自家品牌產品，廣告可以引起公眾對產品及其特點的關注。我們還可能會刊登廣告（主要在報章），讓公眾知悉連鎖零售商就從我們採購的產品提供的折扣價格以及優惠期。

業 務

新聞稿

當我們推出新產品，我們亦可能發布有關新產品的新聞稿，以在報章、雜誌及網上平台刊登。新聞稿包含產品特點的詳細說明，使公眾能夠深入了解新產品。

透過網上媒體進行營銷及推廣

由於近年網上媒體對消費者的消費行為產生了重大影響，我們非常重視網上營銷及推廣，並視之為推廣我們的產品的一種有效及高效方式。

於往績記錄期間，我們邀請多名香港網絡紅人試用我們的產品，並透過在Facebook等社交媒體上直播及／或發布文章、視頻及／或照片，介紹產品特點及分享其用戶體驗。為了擴大我們的中國客戶群（如中國旅客），我們亦已邀請中國的網絡紅人在中國用戶可以訪問的社交媒體（如微信及小紅書）上，透過發布關於產品及推廣活動的資料，及在我們客戶的零售連鎖店（其重點推廣向我們採購的產品）直播其購物體驗等方式，從而推廣我們的產品。

社交網絡平台的應用使我們能夠接觸消費者並獲取有關我們產品的即時反饋，這在我們制定營銷及推廣策略以及檢討及調整產品組合以配合當前消費者的偏好時，為我們提供有用的資料。

我們亦在自身網站www.tycoonhealth.com引述了網絡紅人對我們產品的推薦及反饋，以及我們內部營養師的健康貼士。

講座

我們可能不時舉辦健康講座，讓大眾深入了解所選產品的益處及功效。於往績記錄期間，我們邀請了一名來自國立陽明大學的教授以及一名臨床心理學家舉辦講座，向參與者分享健康貼士並推廣我們的自家品牌產品。

代言人

為進一步推廣我們的自家品牌產品，我們過去曾邀請一位名人擔任我們的自家品牌「Boost & Guard (BG補健)」的香港代言人。

業 務

銷售團隊

於2019年12月31日，我們於香港的銷售團隊由60名成員組成，其中51名成員為我們僱用的促銷員。彼等在連鎖零售商經營的連鎖店向消費者提供有關產品使用及選擇的意見及建議。彼等亦可在我們不時在連鎖店或其他地方設置的銷售攤位值班，並協助執行我們的產品特別推廣活動。

我們的銷售團隊亦負責與客戶保持聯繫、接觸香港的潛在客戶，以及取得其採購訂單。彼等透過實地訪問或電話定期與客戶舉行會議以收集資料，包括消費者偏好、銷售及市場接受程度以及彼等維持的存貨水平。此等資料使我們能夠監察產品在市場上的表現。銷售人員亦透過定期訪問，從該等零售商的前線銷售人員獲得對我們產品的第一手反饋。

季節性因素

我們的業務受季節性因素輕微影響。我們一般在每年的聖誕節及新年假期期間產生較高的產品銷售收入，其次則為勞動節黃金周、國慶黃金周及暑假。我們一般在有關節日之前積聚存貨，以應付預期較高的需求及防止存貨短缺。董事相信，此季節性模式主要由於消費者在節日期間的購買禮品習慣。

市場及競爭

根據益普索報告，香港的中成藥分銷行業成熟且市場參與者眾多。根據中醫藥管理委員會的資料，於2019年12月31日約有1,000名持牌中成藥分銷商，其中部分是提供各種知名品牌中成藥產品的大型公司。此外，亦有小型中成藥分銷商，彼等可以與其他分銷商買賣中成藥產品，並將中成藥產品分銷給個別藥房／藥店。中成藥分銷商一般在以下方面與同業競爭：(i)產品供應，包括產品的真偽、多樣性及與市場趨勢和偏好的匹配；(ii)產品供應的穩定性；及(iii)所提供的服務，例如物流及營銷服務。尤其是，該等提供滿足市場當前需求的知名品牌產品及熱門商品的分銷商可享有競爭優勢，因為消費者對該等產品的需求很大。據益普索報告所載，以2018年的估計收入計，五名市場參與者被視為處於頂級排名，彼等合共佔2018年總市場份額的43.3%。2018年，本集團於分銷業務中分銷中成藥產品錄得收入約293.8百萬港元，佔市場總收入的8.1%，以市場份額計排名第三。

業 務

至於香港的保健產品分銷行業，根據益普索報告，該市場高度分散，並無主導參與者。該行業由眾多具有不同業務規模的分銷商組成，而某一部分的分銷商為中小型企業，原因是各種各樣的保健產品有著不同品牌、原產地、功效特點及成分，分銷商可以不同形式獲得有關保健產品的分銷權。行業中分銷商之間的競爭溫和，分銷商主要基於其向零售商提供的產品的普及程度以及其零售商網絡規模與同業競爭。

儘管香港的保健、皮膚護理及個人護理產品分銷行業高度分散和競爭激烈，但憑藉本節「競爭優勢」所載的競爭優勢，本集團自成立以來已實現可觀的業務增長。除此之外，我們相信本集團的以下特徵及／或增值功能對我們的零售連鎖店客戶及第三方品牌產品供應商明顯具有重要意義，因此我們已成功建立分別作為彼等重視的供應鏈合作夥伴及分銷商的地位，所扮演的角色不易被取代：

作為我們連鎖零售商客戶的供應鏈合作夥伴

- **多元化的產品組合：**於2019財政年度，我們擁有多元化的產品組合，包括120個品牌及478項產品，並且不時增長。對於我們的連鎖零售商客戶，我們是因應彼等各自的業務需要而提供所需產品組合的一站式供應商，並將所涉及的磋商及文書工作減至最少從而為彼等提供採購便利，繼而使彼等獲得成本效益；
- **廣泛的營銷及推廣活動：**本集團進行的廣泛營銷及推廣活動受我們的連鎖零售商客戶高度重視，因為該等活動是增加我們所供應產品的曝光率及認知度的有效方法。尤其是，董事認為透過在香港設立一支成熟的促銷員團隊（於2019年12月31日有51名成員），我們一直能在大部分競爭對手中脫穎而出。我們的促銷員在連鎖零售商客戶經營的連鎖店或我們為了進行特別產品推廣而設置的銷售攤位值班。通過直接與消費者進行互動，彼等向消費者提供有關產品使用及選擇的深入資訊，從而促進我們所供應產品的銷售。我們的零售連鎖店客戶亦可相應減少員工人數，並節省廣告及推廣開支；
- **穩定的庫存供應：**我們致力為客戶提供全套供應鏈支援方案，而倉儲及物流是涵蓋的兩大範疇。我們於香港設立倉庫，儲存產品以滿足零售連鎖店客戶於未來數星期的需要，而此乃根據以下各項釐定：(i)與彼等協定的聯合業務計劃，當中載列銷售目標、所需庫存量、推廣計劃、產品陳列等；及(ii)我們本身的內部銷售預測。保證產品供應的穩定性是我們作為供應鏈合作夥伴的主要競爭優勢之一，而我們能夠達到這一優勢，很大程度上是由於我們與連鎖零售商客戶的長期合作；及

業 務

- **相互理解及信任：**王先生與彼在香港主要連鎖零售商的主要聯繫人之間的關係始於本集團尚未成立之時，本集團在王先生的領導下，自成立以來逐漸獲得零售連鎖店客戶對我們作為供應鏈合作夥伴的認可。通過(i)持續的業務往來；(ii)最高層管理人員之間就高級別事務（如主要業務策略）進行的定期直接溝通，藉此雙方可對另一方發揮積極影響並加強策略合作；及(iii)雙方於工作層面的代表之間就有效及高效地執行最高層管理人員之間協定的業務策略及計劃而進行的密切聯繫及合作，零售連鎖店客戶與我們之間建立並在多年來維持了密切的工作關係。董事相信，相互理解及信任對維持客戶忠誠度至關重要。

作為我們第三方品牌產品供應商的分銷商

- **進入具規模及效率的分銷網絡：**根據益普索報告，於2019年12月31日，我們的兩大客戶在香港分別經營359家及232家店鋪。我們為第三方品牌產品供應商提供進入由零售連鎖店客戶營運的香港龐大銷售點網絡的渠道，這可以有效地加速其產品的市場滲透；
- **按有利條款進行產品分銷：**從第三方品牌產品供應商的角度來看，零售商關係管理及分銷工作流程安排是我們作為分銷商的主要功能之一。上文所述我們為零售連鎖店客戶提供的多種增值功能增強了我們與零售連鎖店客戶的議價能力，而且我們具備有利條件就產品分銷的事宜（例如附設我們所供應產品的銷售點的位置，以及所獲分配給該等產品的貨架空間位置及面積），磋商較有利的條款。與直接及個別地跟連鎖零售商交易可能獲得的條款相比，我們的第三方品牌產品供應商透過我們可能有更好的機會獲得有利的產品分銷條款；
- **廣泛的營銷及推廣活動：**如上所述，我們就供應的產品進行廣泛的營銷及推廣活動。我們在這方面的支持被第三方品牌產品供應商視為同樣重要，因為彼等得以將其人力及資源主要用於產品開發及製造；及
- **進入新市場的機會：**在零售業務方面，我們一直通過數個電子商務門戶網站在線上銷售我們的產品，從而把產品由香港跨境售至中國；我們亦在澳門開設了兩家實體零售店，直接在線下銷售我們的產品。作為策略的一部分，我們亦通過在線下向中國市場

業 務

供應若干產品，將分銷業務擴展至中國；為此，我們已與華潤醫藥的一家全資附屬公司就於中國成立合營企業訂立協議，從而利用華潤醫藥集團的網絡，以在中國分銷（其中包括）我們的產品。因此，我們的第三方品牌產品供應商將有機會通過我們的銷售渠道及網絡進軍新市場，董事認為這進一步使我們在大部分競爭對手中脫穎而出。

儘管就我們部分產品所授予我們的分銷權並非獨家性質，我們提供多項增值功能，並在零售連鎖店客戶的供應鏈及第三方品牌產品供應商的分銷渠道中扮演不易被取代的角色。基於上文所述，董事認為我們處於有利位置可與現有市場參與者和新進入者競爭，並將能夠保持競爭力。董事堅信，運用[編纂][編纂]執行我們的業務策略，將使我們能夠擴展業務，從而鞏固並進一步增強我們的市場地位。進一步資料請參閱本節「競爭優勢」及「業務策略」。

質量控制

對於挑選供應商及產品，我們設有標準化的質量控制程序，以確保我們採購的產品屬優質、安全並適合服用或使用，以及將完全符合相關的當地銷售法律及規例。

挑選供應商

我們採用嚴格的方法來評估品牌商及彼等委聘的製造商以及我們的自家品牌產品外部製造商，然後才會就分銷第三方品牌產品及生產自家品牌產品與彼等訂立任何正式協議或安排。進一步詳情請參閱本節的「供應商－第三方品牌產品供應商的挑選標準」及「供應商－自家品牌產品製造商的挑選標準」。

質量檢查

就第三方品牌產品而言，對於品牌商或其指定製造商交付予我們的保健產品各產品單位的首次訂單，我們會從所收到的該批產品中抽樣送交實驗室進行重金屬測試、微生物測試及有機氯類除害劑殘餘測試（僅適用於含有植物成分的產品）。就所有後續訂單而言，在收到每批產品後，我們的行政團隊將會抽取產品進行隨機檢查，包括但不限於質量檢查，以及對照運輸發票上的資料檢查其註冊號（倘適用）及批號。

業 務

就自家品牌產品而言，我們的內部營養師會從製造商所生產的一批產品中抽樣送交實驗室進行重金屬測試、微生物測試及有機氯類除害劑殘餘測試（僅適用於含有植物成分的產品）。我們的行政團隊亦會於收到每批產品時，檢驗所交付的產品，並進行隨機檢查，包括但不限於質量檢查，以及對照運輸發票上的資料檢查其批號。

我們的質量檢查包括對品牌名稱、訂購數量、產品外觀、產品標籤、產品條碼、到期日及包裝（包括外紙箱及內包裝）的檢查。我們的內部營養師（彼等持有營養相關學科的大學學位及有關食品安全或衛生的證書，並已完成食品標籤及法規方面的課程，以及各自擁有超過五年的營養師工作經驗）將審閱隨附的產品質量及／或成分證書及報告，以評估產品成分是否符合相關的法律及規例。若發現交付至我們倉庫的產品有任何不妥，將向我們的行政團隊匯報，該團隊將安排退回有損壞或瑕疵的產品以進行免費更換。

除了供應商於交付產品予我們前已在該等產品包裝上貼上印有符合法律及規例的標籤資料外，我們已聘請獨立承包商編製及於產品上貼上相關產品標籤。

董事確認，於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們並無遇到任何將對我們的業務營運、財務狀況或經營業績產生重大不利影響的產品質量問題。

存貨控制

我們的採購團隊與銷售團隊合作進行產品需求預測，而行政團隊則監察存貨水平。存貨以先入先出基準消耗。行政團隊會在有需要時向品牌商或外部製造商下採購訂單。就向本地分銷商發出的訂單而言，由下訂單至產品交付到我們倉庫的交貨時間介乎一周至兩周。至於向海外供應商發出的訂單，由下訂單至產品交付到我們倉庫的交貨時間約為四至六周。

我們每月進行存貨盤點及舉行內部存貨會議。倘我們識別出任何滯銷存貨，我們可聯絡零售商就有關產品推出推銷活動及／或直接透過我們的網上商店及實體零售店進行推銷活動，例如向零售商及／或消費者提供折扣。

倉儲團隊負責監察產品於倉庫的倉儲狀況，以防止產品產生任何質量問題。特別是，已於中成藥產品及部分其他健康護理產品的倉儲地方安裝監察系統，以確保溫度保持於攝氏25度以下及濕度保持於65%以下。

業 務

於往績記錄期間，概無就存貨計提撥備或作出減值，以及我們並無遇到任何將對我們的業務營運、財務狀況或經營業績產生重大不利影響的存貨短缺或有關存貨儲存的問題。

物流

於往績記錄期間，我們委聘外部物流服務供應商，從我們的倉庫交付產品至客戶指定地點。我們並無與該等服務供應商訂立任何長期合約。董事確認，於往績記錄期間，我們並無遇到任何將會對我們的業務營運、財務狀況或經營業績產生重大不利影響的產品交付延誤。

於2017財政年度、2018財政年度及2019財政年度，我們分別產生已付外部物流服務供應商的開支合共約1.0百萬港元、2.2百萬港元及3.0百萬港元。

僱員

於2019年12月31日，我們合共有164名僱員（包括159名全職及三名兼職僱員以及我們的兩名執行董事）。

下文載列於2019年12月31日按職能及地點劃分的僱員分析：

職能	香港	中國	澳門	新加坡	馬來西亞	澳洲	總計
行政	13	–	1	–	–	–	14
財務	10	2	1	–	–	–	13
人力資源	3	1	–	1	1	–	6
電子商務	1	10	–	–	–	–	11
銷售	60	9	15	3	–	1	88
營銷及產品開發（包括 於香港的兩名營養師）	11	12	–	–	–	–	23
採購	3	–	–	–	–	–	3
倉儲	6	–	–	–	–	–	6
總計	<u>107</u>	<u>34</u>	<u>17</u>	<u>4</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>164</u>

薪酬及激勵

我們根據相關法律及規例，與僱員訂立個人僱傭協議。僱傭協議規定的條款包括薪金、福利、與商業秘密有關的保密責任、不競爭條款及終止理由等。僱員的薪酬待遇主要包括薪金、酌情花紅及有薪假期。一般而言，我們的銷售團隊成員有權獲得月度獎勵。

業 務

我們不時對僱員的表現進行定期檢討，並參考該等表現檢討評估酌情年度花紅及薪酬調整。於2017財政年度、2018財政年度及2019財政年度，我們的員工成本分別約為10.7百萬港元、21.6百萬港元及42.2百萬港元。

培訓

為持續改善僱員的表現，我們為新招聘的僱員提供培訓，讓彼等了解本集團的營運及工作環境。我們亦為促銷員提供內部培訓，藉以獲得我們產品的知識及掌握專業銷售技巧。我們的會計員工亦接受專業技能及知識的培訓。

招聘

我們一般透過在網上求職門戶網站、勞工處及本地大學刊登廣告，從公開就業市場招聘僱員。我們亦利用招聘代理填補不同職位空缺。

我們沒有為僱員設立工會。董事確認，於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們並無與僱員發生任何重大糾紛，或因勞資糾紛而導致營運中斷，以及我們在招聘及留住僱員方面並無遇到任何困難。

健康、工作安全、社會及環境事宜

本集團已制定程序，透過在員工手冊中列出一系列工作安全措施，為員工提供安全及健康的工作環境。我們亦為倉庫員工另外提供健康及安全指引。

我們的經營活動並不直接產生工業污染物，而於往績記錄期間，我們並無直接產生有關遵守適用環保規則及規例的任何成本。董事預期，本集團未來將不會直接產生有關遵守適用環保規則及規例的重大成本。董事進一步確認，於往績記錄期間及直至最後可行日期，本集團並無涉及有關任何適用環保法律及規例的任何重大不合規事宜。

於往績記錄期間及直至最後可行日期，本集團並無遭遇任何與工人安全有關的重大事故或意外。此外，董事確認，於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們不曾面對任何重大申索（不論是人身或財產損失）或與健康、工作安全、社會及環保有關的處罰，亦沒有涉及任何意外或死亡個案，以及已在各重大方面一直遵守適用法律及規例。

業 務

保險

我們投購的保單涵蓋（其中包括）(i)所有全職及兼職僱員的法定僱員補償；(ii)全職僱員的醫療保險；(iii)（其中包括）財產損毀、金錢損失、人身意外及公共責任的辦公室及倉庫保險；及(iv)在運產品的海運貨物保險。

董事認為我們的保險範圍足夠並與行業常規一致。董事確認，於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們並無作出及並無面對任何將對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響的保險索賠。有關本集團保險範圍所涉風險的詳情，請參閱本文件「風險因素－與我們的業務有關的風險－我們的保單可能不足夠抵補因索賠及訴訟而產生的責任」。

產品責任

根據與零售商及貿易商的協定，倘於收貨後檢查過程中發現產品缺陷或質量問題，或倘根據任何政府部門的命令或因任何監管問題及其他原因而召回產品，則彼等可向我們退回已採購的產品。此外，我們經營網上商店所在的門戶網站提供商規定，倘發現產品質量問題或於付運過程中產品已損毀或產品證實與產品說明不相符，則我們須於若干期限內免費提供產品退貨服務。我們亦接受已於我們的實體零售店購買我們產品的消費者就產品質量及／或包裝問題要求產品退貨。

在收到退回的產品後，我們將檢查損壞／缺陷的性質和程度，並評估退回供應商的可行性，當中會考慮到運輸成本等因素。某些品牌商和製造商已於與我們簽訂的分銷協議和代工製造協議中承諾，其將負責確保產品符合有關政府部門規定的質量及安全標準，以及倘因質量、商標或包裝問題需要回收產品，供應商須就上述情況承擔所有法律責任及負責。在切實可行和適當的情況下，我們可能會將損壞／有缺陷的產品退還給供應商，並尋求補償款項，包括退還購買價和償付我們所招致的費用。

我們的董事確認，於往績記錄期間，本集團並無遇到任何將會對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響的產品退貨或回收或客戶投訴。

業 務

物業

於2019年12月31日，我們擁有位於香港的總部及澳門的一個倉庫，同時我們租賃設於香港兩座工業大廈內的倉庫及若干車位、澳門的兩家零售店、中國深圳及杭州各一個辦事處、新加坡的一個連附屬辦事處的倉庫，以及澳洲悉尼的一個連倉庫的辦事處。下文載列有關於2019年12月31日我們自有及租賃物業的資料：

自有物業

地點	概約總 樓面面積 (平方米)	用途	產權負擔、留置權、 質押及按揭
香港 – 沙田			
香港新界沙田坳背灣街38-40號華衛工 貿中心8樓3、5及14室	849	總部	已向銀行作按揭
澳門			
澳門慕拉士大馬路205-207號泉福工業 大廈13樓H室	234.9	倉庫	已向銀行作按揭

租賃物業

地點	概約總 樓面面積 (平方米)	用途	租賃期	年租金
香港				
– 沙田				
香港新界沙田坳背灣街38-40號華 衛工貿中心16樓13室	323	倉庫	2017年2月10日至 2021年2月9日	504,000港元
香港新界沙田坳背灣街38-40號華 衛工貿中心16樓12室	327	倉庫	2016年12月8日至 2020年12月7日	492,000港元

業 務

地點	概約總 樓面面積 (平方米)	用途	租賃期	年租金
香港新界沙田坳背灣街38-40號華 衛工貿中心9樓2室	197	倉庫	2018年7月10日至 2020年7月9日	213,600港元
香港新界沙田坳背灣街38-40號華 衛工貿中心6樓12、13、14及 15室、8樓12室及9樓5室 ⁽¹⁾	1,824	倉庫	2019年10月1日至 2021年12月31日	3,144,000港元
香港新界沙田坳背灣街38-40號華 衛工貿中心2樓P5號車位	不適用	車位	2019年5月15日至 2021年5月14日	48,000港元
香港新界沙田坳背灣街38-40號華 衛工貿中心3樓P27及L22號車 位 ⁽¹⁾	不適用	車位	2019年10月1日至 2021年12月31日	96,000港元
— 粉嶺				
香港新界粉嶺安樂門街21號豐貿 廣場1樓3及4號單位	605	倉庫	2018年5月15日至 2020年5月14日	967,560港元
澳門				
澳門華大新村第三街23號海南花 園（第二座）地下P座	95.9	零售店	2018年5月1日至 2023年4月30日	1,200,000 港元

業 務

地點	概約總 樓面面積 (平方米)	用途	租賃期	年租金
澳門關閘廣場2號海南花園（第一座）地下E座	55.0	零售店	2018年10月10日至 2022年10月9日	1,920,000港元 (2018年10月10日至 2020年10月9日)； 2,169,600港元 (2020年10月10日至 2022年10月9日)
中國				
中國深圳市福田區深南大路北 浩銘財富廣場B座5D、5E、 5F、5G室	260.6	辦事處	2018年7月1日至 2020年6月30日	人民幣696,000元
中國杭州濱江區長河街長河路475 號2棟6樓605室	235.7	辦事處	2019年6月12日至 2021年6月19日	零 (2019年6月12日 至19日)； 人民幣180,664元 (2019年6月20日 至2020年6月19日)； 人民幣 191,504元 (2020年6月20日 至2021年6月19日)
新加坡				
31 Kaki Bukit Road 3, #05-12, Singapore 417818	220.2	倉庫及附屬 辦事處	2018年2月1日至 2021年1月31日	85,323新加坡元 (不包括商品 及服務稅以及 其他稅項)

業 務

地點	概約總		用途	租賃期	年租金
	樓面面積	(平方米)			
澳洲					
Unit 17, 4A Bachell Avenue, Lidcombe, Sydney, New South Wales 2141, Australia	236	辦事處及 倉庫	2018年12月7日至 2021年12月6日	55,000澳元 (不包括商品 及服務稅)	

附註：

- (1) 除此等物業（本集團按公平租金向王先生（我們的主席、執行董事、行政總裁及控股股東）租賃）外，所有其他物業均向獨立第三方租賃。
- (2) 滿貫馬來西亞已與獨立第三方訂立租賃協議，以租賃一項位於馬來西亞雪蘭莪，概約建築面積為565.6平方米的物業，租期自2020年1月1日起計為期三年，年租金為292,224令吉（不包括服務稅及其他稅項）。於最後可行日期，該物業的裝修工程尚未完成，本集團並無於該物業進行任何業務活動。

董事確認，於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們於取得或重續租賃方面並無與業主發生任何可能對我們的業務、財務狀況或經營業績構成重大不利影響的問題或糾紛。

於最後可行日期，我們並無擁有構成物業活動一部分的任何物業權益。此外，概無構成非物業活動一部分的單一物業權益的賬面值佔我們於2019年12月31日的總資產15%或以上。基於上文，根據上市規則第5.01A(2)條及香港法例第32L章公司（豁免公司及招股章程遵從條文）公告第6(2)條，毋須編製有關我們物業權益的估值報告。

知識產權

我們已在香港註冊或申請註冊所有自家品牌產品商標。本集團亦已註冊對本集團業務而言屬重要的域名www.tycoonhealth.com及www.boostnguard.com。有關對本集團業務而言屬重要的知識產權的詳情，請參閱本文件「附錄五－法定及一般資料－8.知識產權」。

於最後可行日期，我們概不知悉我們擁有的知識產權遭到任何嚴重侵權，且董事確認，於往績記錄期間及直至最後可行日期，概無關乎我們所擁有的知識產權的任何重大糾紛或訴訟。

業 務

董事亦確認，於往績記錄期間及直至最後可行日期，概無針對我們涉及任何聲稱侵犯任何第三方知識產權的申索或訴訟程序。於往績記錄期間及直至最後可行日期，就侵犯我們或第三方所擁有的知識產權方面，我們並無任何尚未了結或面臨威脅的申索，亦無向第三方提出任何申索。

牌照、許可證及批文

於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們的業務營運主要在香港進行。於最後可行日期，下列牌照就我們在香港的業務營運而言屬重要：

牌照	適用條例及目的	有效期	我們的相關產品
中成藥批發商牌照	根據中醫藥條例第135條經營 中成藥批發業務	2019年7月17日 至2021年7月16日	中成藥產品

董事確認，除上述牌照外，我們已就於香港及其他相關司法權區開展業務取得所有其他必要牌照、許可證及／或批文。

有關適用於本集團業務營運的香港、中國、澳門及新加坡法律及規例詳情，請參閱本文件「附錄三－監管概覽」。

訴訟

於最後可行日期，本公司或本集團的任何其他成員公司概無涉及任何重大申索或訴訟或仲裁程序，而董事概不知悉本集團任何成員公司有任何未決或面臨的重大訴訟或申索或仲裁程序。

合規

於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們的業務營運已在所有重大方面遵守適用法律、規則及規例。

風險管理及內控系統

我們的董事負責制定、監督及監察風險管理系統的成效及內控系統的實施。

業 務

於2018年8月，本集團聘請獨立內控顧問（「內控顧問」）檢討與本集團主要業務流程有關的風險管理及內控系統的整體充足性，且我們已建立程序、系統及控制措施（包括會計及管理系統）。

內控顧問於2018年10月及2019年6月進行跟進檢討。根據內控顧問的內控報告，其於初步及跟進檢討中並無發現我們風險管理及內控系統中存在會對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響的任何缺陷。

基於上述各項，董事認為，本公司已採取合理步驟建立內控系統及程序，以管理我們所面臨的風險及提升日常營運及管理層面的控制環境。因此，董事認為，及獨家保薦人同意，本集團目前實施的內控系統就我們的營運而言屬足夠及有效。

我們已於業務營運的各方面採納企業管治及內控措施，包括但不限於：

- (i) [編纂]前，我們的全體董事及高級管理層已出席由香港法律顧問就若干適用法律及規例（包括上市規則）下上市公司董事的持續責任、職責及職務而舉行的培訓；
- (ii) 我們將委聘合適的外部法律顧問及／或機構及／或顧問就可能影響我們的業務營運的相關法律及規例（包括有關變動）向董事、高級管理層及／或相關僱員提供意見、更新知識及／或提供培訓；
- (iii) 如有需要，我們將委聘外部專家（如核數師、內控顧問、外部法律顧問及其他顧問）就遵守本集團不時適用的法定及監管要求提供專業意見；
- (iv) 我們已遵照適用上市規則委任申萬宏源融資（香港）有限公司為合規顧問；
- (v) 我們已委任三名獨立非執行董事，以確保能對董事會決策過程有效行使獨立判斷，並向董事會及股東提供獨立意見；及
- (vi) 我們由三名獨立非執行董事組成的董事會審核委員會對本集團財務報告流程、內控及風險管理系統的成效，持續向董事提供獨立審閱，以及監督審核流程及履行董事指派的其他職責及責任。

董事及高級管理層

概覽

下表載列有關董事及高級管理層的若干資料：

董事

姓名	年齡	職位	委任日期	加入本集團日期	於本集團的角色及職責	與其他董事及／或高級管理層的關係
王嘉俊	44	執行董事、 行政總裁兼 董事會主席	2017年6月14日 (於2018年10月8日 獲任命為 執行董事)	2015年4月17日	負責本集團的整體業務策略、規劃、管理及營運發展；企業管治委員會主席	無
陳帆城	43	執行董事	2018年10月8日	2017年10月4日	參與制定本公司的營運、企業及業務策略；管理及監督本集團的財務管理	無
姚青琪	52	非執行董事	2019年2月19日 (於2019年7月19日 獲任命為 非執行董事)	2019年2月19日	參與制定本公司的企業及業務策略	無

董事及高級管理層

姓名	年齡	職位	委任日期	加入本集團日期	於本集團的角色及職責	與其他董事及／或高級管理層的關係
張雅蓮	48	非執行董事	2019年2月19日 (於2019年7月19日獲任命為非執行董事)	2019年2月19日	參與制定本公司的企業及業務策略	無
吳弘宇	48	非執行董事	2019年7月19日	2019年7月19日	參與制定本公司的企業及業務策略	無
李家華	59	非執行董事	2019年7月19日	2019年7月19日	參與制定本公司的企業及業務策略	無
黃旭和	52	獨立非執行董事	2020年1月20日	2020年1月20日	負責作出獨立判斷，以確保本公司的管理持續有效；薪酬委員會主席以及審核委員會、提名委員會及企業管治委員會成員	無

董事及高級管理層

姓名	年齡	職位	委任日期	加入本集團日期	於本集團的角色及職責	與其他董事及／或高級管理層的關係
鍾兆華	42	獨立非執行董事	2020年1月20日	2020年1月20日	負責作出獨立判斷，以確保本公司的管理持續有效；提名委員會主席以及審核委員會、薪酬委員會及企業管治委員會成員	無
陳嘉麗	46	獨立非執行董事	2020年1月20日	2020年1月20日	負責作出獨立判斷，以確保本公司的管理持續有效；審核委員會主席以及薪酬委員會及提名委員會成員	無

董事及高級管理層

高級管理層

姓名	年齡	職位	加入 本集團日期	於本集團的 角色及職責	與其他董事及／ 或高級管理層 的關係
陳志強	42	香港及新加坡 銷售及營銷總監 (Sales and marketing director)	2020年3月1日	經營及監督本集團於香港及新加坡 的銷售及營銷業務	無
趙棟	27	電子商務經理	2018年10月15日	管理本集團的 電子商務業務	無
張丹	26	電子商務銷售總監 (E-commerce sales director)	2020年2月17日	管理本集團的 電子商務銷售	無

董事

董事會現時由九名董事組成，包括兩名執行董事、四名非執行董事及三名獨立非執行董事。董事的履歷載列如下。

執行董事

王嘉俊先生，44歲，於2015年4月成立本集團。彼於2017年6月14日獲委任為董事，並於2018年10月8日成為我們的董事會主席及執行董事。目前，王先生亦為本集團的行政總裁。王先生負責本集團的整體業務策略、規劃、管理及營運發展。王先生亦為我們的控股股東，且預期於[編纂]後（假設[編纂]不獲行使）於我們的已發行股本中擁有約[編纂]%權益。

王先生在保健和個人護理產品行業擁有超過20年的經驗。在創立本集團之前，自1999年4月至2014年6月期間，王先生任職於恒安藥業，此乃恒安國際集團有限公司（股份代號：1044，一家股份在聯交所主板上市的公司）名下的附屬公司，其主要從事製造、分銷和銷售個人護理產品，王先生於該公司的最後職位是銷售及營銷經理，負責分析行業趨勢及制定策略以營銷產品。

董事及高級管理層

王先生於1998年12月獲美國南加州大學頒授工商管理理學士學位。於2018年9月，王先生獲委任為香港藥行商會的榮譽會長及副監事長。

王先生曾出任以下公司的董事，該等公司已透過撤銷註冊解散。誠如王先生所確認，該等公司於解散時均為無業務營運及有償付能力，且據彼所悉，該等公司的解散並無對彼造成任何責任或義務。

公司名稱	註冊成立地點	解散前的業務性質	解散日期	解散方式
尚星國際有限公司	香港	無業務營運	2018年8月24日	撤銷註冊不營運私人公司
便利妥(遠東)有限公司	香港	無業務營運	2005年6月3日	撤銷註冊不營運私人公司
Icarecity.com Limited	香港	無業務營運	2003年5月16日	撤銷註冊不營運私人公司

陳帆城先生，43歲，於2018年10月8日獲委任為執行董事。陳先生於2017年10月加入本集團，負責制定本公司的營運、企業及業務策略；管理及監督本集團的財務管理，並為本集團的財務董事(finance director)。

陳先生擁有豐富的審計、財務和會計管理經驗，並曾任職於多家本地和國際會計師事務所及香港上市公司。於2009年9月至2016年3月，陳先生任職於中糧包裝控股有限公司(股份代號：906)，此乃一家股份於聯交所主板上市的公司，其最後職位是公司秘書和財務總監(financial controller)，負責整體會計和財務管理以及公司秘書事務。於2016年3月至2016年11月，陳先生擔任恩滙控股(開曼)有限公司的公司秘書及首席財務官，負責公司秘書事務及會計和財務管理。於2017年4月至2017年9月，陳先生為樂遊科技控股有限公司(股份代號：1089)(一家股份於聯交所主板上市的公司)的財務總監及副公司秘書，負責會計和財務管理及公司秘書事宜。

董事及高級管理層

陳先生於1999年6月獲英國University of Glamorgan（現稱University of South Wales）頒授商業會計文學士學位，並於2008年10月獲香港理工大學頒授專業會計學碩士學位。陳先生為特許公認會計師公會資深會員、澳洲會計師公會資深會員及香港會計師公會資深會員。陳先生亦為加拿大英屬哥倫比亞省特許專業會計師協會的特許專業會計師，註冊會計師(CPA, CGA)。

陳先生自2018年9月起一直擔任俊知集團有限公司（股份代號：1300）的獨立非執行董事，以及自2020年2月起為大悅城地產有限公司（股份代號：207）的獨立非執行董事，上述各公司均為股份於聯交所主板上市的公司。

非執行董事

姚青琪先生，52歲，於2019年2月19日獲委任為董事，並於2019年7月19日成為非執行董事。彼主要負責參與制定本公司的企業及業務策略。

姚先生在業務管理方面擁有超過20年的經驗。姚先生自1993年起加入華潤集團（由中國華潤有限公司（一家中國國有企業）的成員公司組成），目前擔任華潤堂的總經理及董事以及[編纂]投資者A的董事，二者均為華潤醫藥（股份代號：3320）（一家股份於聯交所主板上市的公司及華潤集團的成員公司）的全資附屬公司。此外，姚先生為[編纂]投資者B的股東，持有其已發行股份約17.74%。

姚先生於1990年6月獲揚州師範學院（現稱揚州大學）頒授經濟學（商業經濟）學士學位，並於1993年6月獲北京商學院（現稱北京工商大學）頒授經濟學（商業經濟）碩士學位。

張雅蓮女士，48歲，於2019年2月19日獲委任為董事，並於2019年7月19日成為非執行董事。彼主要負責參與制定本公司的企業及業務策略。

張女士在國際會計師事務所及中國國有企業從事審計、會計及財務管理方面擁有超過20年的經驗。張女士自1999年起加入華潤集團（由中國華潤有限公司（一家中國國有企業）的成員公司組成），目前擔任華潤醫藥（股份代號：3320）的財務管理部副總經理（該公司為一家股份於聯交所

董事及高級管理層

主板上市的公司及華潤集團的成員公司)。張女士亦為華潤醫藥貿易(香港)有限公司、華潤堂、北京醫藥投資管理(香港)有限公司、北京醫藥投資管理(BVI)有限公司及[編纂]投資者A的董事，上述各方均為華潤醫藥的全資附屬公司。張女士亦為[編纂]投資者B的唯一董事以及股東，持有其已發行股份約12.90%。

張女士於1993年2月獲澳洲Edith Cowan University頒授商學士學位(主修會計)，並於2003年9月獲澳洲Deakin University頒授工商管理碩士學位。張女士為香港會計師公會的資深會員及澳洲會計師公會的會員。

吳弘宇先生，48歲，於2019年7月19日獲委任為非執行董事。彼主要負責參與制定本公司的企業及業務策略。

吳先生在零售行業擁有廣泛經驗，其中14年在其任職的機構擔任高級行政人員職位。於2004年10月至2014年2月期間，彼任職於屈臣氏零售(香港)有限公司，最後職位是董事總經理(屈臣氏香港暨豐澤香港)，負責為屈臣氏集團經營兩家零售連鎖。於2015年4月至2017年10月期間，吳先生任職於百佳超級市場(香港)有限公司，最後職位是董事總經理，負責經營該連鎖超級市場。

吳先生於1994年12月獲香港中文大學頒授文學士學位(榮譽)，主修英文，副修工商管理學士綜合課程，並於2005年12月獲香港中文大學頒授工商管理榮譽碩士學位。

李家華女士，59歲，於2019年7月19日獲委任為非執行董事。彼主要負責參與制定本公司的企業及業務策略。

李女士在零售及企業管理方面擁有超過25年的經驗。於1987年9月至1991年8月，李女士任職於香港的馬莎百貨(一家時裝、食品和家居用品零售連鎖店)，最後職位是商店負責人(store controller)，負責香港馬莎百貨商店的營運及銷售。於1992年9月至1994年，彼任職於加拿大的馬莎百貨，最後職位是助理經理，負責營運及銷售。於1995年1月至2000年7月，李女士任職於香港的馬莎百貨，最後職位是區域商業負責人－特許經營(regional commercial controller - franchises)，負責管理、設計及控制馬莎百貨於亞洲各地的營運。於2000年8月至2001年7月，彼為縱橫二千有限公司的總經理－香港，該公司主要從事時裝零售。於2002年9月至2007年1月及2008年2月至2019年4月，李女士任職於牛奶有限公司，她的最後職位是香港及澳門萬寧(健康、個人護理、美容產品零售連鎖店)的行政總裁。

董事及高級管理層

李女士於1993年6月獲加拿大Algonquin College of Applied Arts and Technology頒授商業零售文憑。彼亦於2012年6月完成哈佛商學院的形成與保持競爭優勢課程(Building and Sustaining Competitive Advantage programme)，並於2013年12月完成由哈佛商學院、清華大學經濟管理學院及中歐國際工商學院合辦的中國高級管理人員課程(Senior Executive Program for China)。

獨立非執行董事

黃旭和先生，52歲，於2020年1月20日獲委任為獨立非執行董事。彼主要負責提出獨立判斷，以確保本公司的管理持續有效。

黃先生在商品推銷及採購方面擁有超過19年的經驗。於2000年8月至2008年7月期間，彼任職於bigboXX.com Limited (和記黃埔公司的成員公司)，最後職位是採購經理，負責採購。於2008年7月至2010年7月期間，黃先生任職於Bunzl UK Ltd (一家主要從事提供醫療及保健用品的公司)，最後職位是亞太地區採購經理(purchasing manager - Asia Pacific)，負責採購保健及醫療產品。於2010年8月至2012年10月期間，黃先生任職於歐迪辦公亞洲控股有限公司 (一家主要從事推銷辦公用品及設備的公司)，最後職位是高級經理 (區域商品營運和銷售支援) (senior manager, regional merchandise operations and sales support)，負責監督及規劃亞洲商品推銷活動及銷售業務。自2012年3月起，彼一直擔任bigboXX.com Limited (和記黃埔公司的成員公司，該公司主要從事提供辦公室產品及服務) 的策略採購高級經理(senior manager in strategic sourcing and procurement)。

黃先生於1992年7月獲英國Oxford Polytechnic頒授酒店和餐飲管理理學士學位，並於2010年7月獲英國University of Strathclyde頒授採購管理理碩士學位。

鍾兆華先生，42歲，於2020年1月20日獲委任為獨立非執行董事。他主要負責提出獨立判斷，以確保本公司的管理持續有效。

鍾先生在金融服務、投資及管理方面擁有超過17年的經驗。於2000年9月至2003年6月，鍾先生任職於美林(亞太)有限公司，其最後職位是研究員(股票研究) (research associate, equity research)。於2003年4月至2006年4月，鍾先生任職於花旗環球金融亞洲有限公司，其最後職位是分析員(analyst)。於2006年6月至2006年7月，鍾先生任職於摩根士丹利亞洲有限公司，其最後職位是副總裁(股票研究)。於2006年7月至2008年10月，鍾先生任職於Redbrick Capital Management (Asia) Limited，其最後職位是董事總經理(亞洲區負責人)。於2009年7月至2010年2月，鍾先生任職於Citigroup Global Markets Hong Kong Futures and Securities Limited，其最後職位是董事(亞太股票交易)。於2010年4月至2011年11月，鍾先生任職於Chater Capital Advisors (Hong Kong)

董事及高級管理層

Limited，其最後職位是管理合夥人兼首席投資官。於2013年2月至2014年2月，鍾先生任職於宜信財富管理（香港）有限公司，其最後職位是董事總經理。於2014年11月至2015年4月，鍾先生於南華財務及管理有限公司任職董事總經理。自2015年10月起，鍾先生一直擔任Top Ace Asset Management Limited（一家主要從事提供金融投資服務的公司）的董事。

鍾先生於2000年3月畢業於美國加州大學河濱分校(University of California, Riverside)，獲頒授理學士學位。

陳嘉麗女士，46歲，於2020年1月20日獲委任為獨立非執行董事。彼主要負責提出獨立判斷，以確保本公司的管理持續有效。

陳女士在財務會計、審計和財務管理方面擁有超過20年的經驗。於1995年7月至2005年8月，陳女士在畢馬威會計師事務所工作，其最後職位是高級經理，負責為香港和中國的企業進行審計和盡職審查項目。於2005年8月至2008年2月，陳女士於九龍巴士（一九三三）有限公司擔任會計經理，負責會計及財務管理事務，而該公司為載通國際控股有限公司（股份代號：62，一家股份於聯交所主板上市的公司）的附屬公司。於2009年11月至2018年12月，陳女士在中國糧油控股有限公司（一家股份先前曾以股份代號：606於聯交所主板上市的公司）工作，任職財務總監(financial controller)，負責整體會計、財務管理及人力資源事務。自2019年1月起，陳女士一直在盛華商務服務有限公司（一家在香港註冊成立的私人公司）工作，任職董事，負責在香港提供商業及財務顧問服務。自2018年8月起，陳女士亦一直擔任創陞控股有限公司（股份代號：2680）的獨立非執行董事，此乃一家股份於聯交所主板上市的公司。

陳女士於1995年10月畢業於香港理工大學，獲頒會計學士學位。她為香港會計師公會資深會員及特許公認會計師公會資深會員。陳女士亦為香港特許秘書及行政人員公會會員以及香港董事學會會員。

一般事項

除上文所披露者外，各董事均確認彼(i)於最後可行日期前最後三年，並無在其證券於香港或海外任何證券市場上市的上市公司擔任任何董事職務或持有其他重要任命和專業資格；(ii)並無於我們或本集團其他成員公司擔任任何其他職位；(iii)與本公司其他董事、高級管理層或控股股東（如有）概無任何關係；及(iv)並無於我們的股份中持有證券及期貨條例第XV部所界定的任何權益。

董事及高級管理層

除本文所披露者外，就董事作出一切合理查詢後所知、所悉及所信，於最後可行日期，概無其他有關委任董事之事宜須提請股東注意，亦無有關董事的資料須根據上市規則第13.51(2)(h)至(v)條予以披露。

高級管理層

高級管理層協助執行董事管理日常業務。高級管理層的履歷載列如下。

陳志強先生，42歲，於2020年3月加入本集團，為本集團香港及新加坡銷售及營銷總監，負責經營及監督本集團於香港及新加坡的銷售及營銷業務。陳先生在零售及貿易行業擁有超過24年的經驗。於1994年6月至2014年4月，陳先生在屈臣氏零售（香港）有限公司工作，最後職位是屈臣氏香港的商品總監(merchandise controller)。於2014年12月至2018年1月，陳先生在瀚亞國際有限公司工作，最後職位是總經理。陳先生於2018年5月至2020年2月在牛奶有限公司工作，最後職位是醫療保健總監(head of healthcare)。陳先生於2013年3月獲威爾斯大學頒授工商管理碩士學位。

趙棟先生，27歲，為本集團電子商務經理，負責管理本集團的電子商務業務。彼於2018年10月加入本集團。於2015年7月至2016年5月，趙先生在湖南御泥坊化妝品有限公司工作，負責處理電子商務相關事宜。於2016年10月至2017年3月，趙先生在深圳市華美興泰科技股份有限公司長沙分公司工作，負責處理電子商務相關事宜。趙先生於2017年3月至2018年10月在深圳圖譜人文科技有限公司工作，最後職位是線上零售主任(online retail officer)。趙先生於2015年6月獲長沙理工大學頒授數字媒體文學士學位。

張丹女士，26歲，為本集團電子商務銷售總監，負責管理本集團的電子商務銷售。於2020年2月加入本集團之前，張女士於2016年7月至2019年11月在成都快易暢電子商務有限公司工作，最後職位是經理。張女士於2016年6月獲長春工業大學頒授英語文學士學位。

董事及高級管理層

公司秘書

張玉存先生，46歲，於2020年1月24日獲委任為本公司的公司秘書。張先生在會計、審計及稅務諮詢方面擁有超過23年的經驗。張先生自1996年6月起一直於杜紹昭會計師事務所任職，現時為合夥人，負責審計及稅務。張先生自2019年10月起擔任香港建屋貸款有限公司（股份代號：145）的公司秘書及自2018年3月起擔任其利工業集團有限公司（股份代號：1731）的公司秘書（上述各公司的股份均於聯交所主板上市）；以及自2015年5月起擔任華人飲食集團有限公司（股份代號：8272，一家股份於聯交所GEM上市的公司）的公司秘書。

張先生於1996年11月取得香港科技大學的工商管理（會計學）學士學位。張先生為香港會計師公會的會員及英國特許公認會計師公會的資深會員。

董事會委員會

審核委員會

本公司已設立審核委員會，其書面職權範圍乃遵照上市規則第3.21條及上市規則附錄十四所載的企業管治守則制定。審核委員會有三名成員，即陳嘉麗女士、黃旭和先生及鍾兆華先生（均為獨立非執行董事）。陳嘉麗女士已獲委任為審核委員會主席，彼亦為我們的獨立非執行董事，擁有適當專業資格。審核委員會的主要職責為（其中包括）就外聘核數師的聘任、續聘及罷免向董事會負責、審閱本集團的財務資料、監督本集團的財務報告系統、風險管理及內控系統。

薪酬委員會

本公司已設立薪酬委員會，其書面職權範圍乃遵照上市規則第3.25條及上市規則附錄十四所載的企業管治守則制定。薪酬委員會有三名成員，即黃旭和先生、鍾兆華先生及陳嘉麗女士。黃旭和先生已獲委任為薪酬委員會主席。薪酬委員會的主要職責為（其中包括）就本集團的所有董事及高級管理層薪酬的政策及架構、就建立正式及透明程序以制定薪酬政策，以及就個別執行董事及高級管理層的薪酬待遇，向董事會作出建議。

董事及高級管理層

提名委員會

本公司已設立提名委員會，其書面職權範圍乃遵照上市規則附錄十四所載的企業管治守則制定。提名委員會有三名成員，即鍾兆華先生、黃旭和先生及陳嘉麗女士。鍾兆華先生已獲委任為提名委員會主席。提名委員會的主要職責為（其中包括）就任何建議變動向董事會作出建議，以補充本公司的企業策略。

企業管治委員會

本公司已設立具有書面職權範圍的企業管治委員會。企業管治委員會有三名成員，即王嘉俊先生、黃旭和先生及鍾兆華先生。王嘉俊先生已獲委任為企業管治委員會主席。企業管治委員會的主要職責為（其中包括）制定及審閱本公司的企業管治政策及常規並向董事會作出建議，以及審閱及監察本集團董事及高級管理層的培訓及持續專業發展。

董事會多元化政策

本集團承認董事會多元化對企業管治及我們董事會效能的重要性。為此，我們將於[編纂]前採納董事會多元化政策，列明維持最高標準的企業管治及提升董事會效能的目標和方法。

我們努力確保董事會在所需的技能、經驗和多元觀點方面取得適當的平衡，以支持執行我們業務策略及最大限度提高董事會效能。我們將多元觀點視為一個廣泛概念，並相信通過考慮一系列因素，包括技能、區域和行業經驗、背景、性別及其他品質等，可以予以實現。我們亦將不時根據本身的業務模式及特定需要考慮各種因素。任命的決定將以績效為基礎，而候選人將根據客觀標準被考慮，並同時適當考慮董事會多元化的好處。

遵守企業管治守則

本公司將遵守企業管治守則的守則條文，惟上市規則附錄十四的守則條文A.2.1除外，其規定主席及行政總裁的角色應由不同人士擔任。

根據上市規則附錄十四的守則條文A.2.1，主席與行政總裁的角色應有區分，不應由同一人兼任。本集團主席與行政總裁之間的職責分工應清楚界定，並以書面列明。本集團主席與行政總裁的角色並無區分，並由王先生一人兼任，彼自本集團於2015年成立以來一直負責本集團的整體

董事及高級管理層

策略規劃及管理。董事定期會面以考慮影響本集團營運的主要事項。因此，董事認為此架構將不會損害董事與本集團管理層之間的權力及職權平衡，並相信此架構將可令本集團迅速及有效率地作出和執行決策。

除上文所披露者外，截至最後可行日期及據董事經作出一切合理查詢後所深知、盡悉及確信，董事預期不會有任何偏離企業管治守則條文的情況。

於[編纂]後，董事將於每個財政年度檢討我們的企業管治政策及企業管治守則遵守情況，並遵守年報所載企業管治報告內的「遵守或解釋」原則。

董事及高級管理層薪酬

我們的董事及高級管理層以薪金、退休金計劃供款、酌情花紅、住房及其他津貼以及其他實物利益的形式自本集團獲取薪酬。各董事的薪酬待遇乃參照市場條款、董事於本集團的資歷經驗、職責及責任而釐定。

於往績記錄期間，已付董事的薪酬總額（包括袍金、薪金、退休金計劃供款、酌情花紅、住房及其他津貼以及其他實物利益）分別為約0.4百萬港元、0.9百萬港元及2.4百萬港元。於往績記錄期間，作為私人公司集團並且在本集團的發展初期，王先生（作為當時的唯一擁有人及董事）選擇收取相對低的薪酬。根據王先生與本集團訂立的僱傭條款，除了於王先生與本集團訂立的委任函所載的年度董事袍金120,000港元外，預期於[編纂]後王先生將按相同水平獲得薪酬。至於其他董事，本集團已根據本節下文「薪酬政策」所載的薪酬政策與彼等訂立正式的委任函。同期，概無董事放棄任何薪酬。

於往績記錄期間，已付本集團五名最高薪酬人士（包括董事）的薪酬總額（包括袍金、薪金、退休金計劃供款、酌情花紅、住房及其他津貼以及其他實物利益）分別約為3.4百萬港元、4.7百萬港元及6.6百萬港元。

於往績記錄期間，本集團並無向董事或五名最高薪酬人士作出任何付款，作為吸引加入本集團或於加入本集團時的獎勵或作為失去職位的補償。

除上文所披露者外，於往績記錄期間，本集團任何成員公司並無已付或應付任何董事的其他付款。

董事及高級管理層

根據目前生效的安排，我們估計於截至2020年12月31日止年度的董事（包括獨立非執行董事）薪酬總額（不包括酌情花紅）將約為2.4百萬港元。

薪酬政策

我們的薪酬政策以僱員的職位、職責及表現為基礎。僱員的薪酬因其職位而不同，可能包括薪金、超時津貼、花紅及補貼。表現評核週期因僱員職位而異。於[編纂]後，預期整體薪酬架構及程序將維持不變，惟薪酬委員會將履行本節「董事會委員會－薪酬委員會」所載的該等職能。

購股權計劃

本公司已有條件採納購股權計劃。購股權計劃的主要條款概述於本文件附錄五「12.購股權計劃」一段。

合規顧問

我們已根據上市規則第3A.19條委任申萬宏源融資（香港）有限公司為合規顧問。根據上市規則第3A.23條，我們將於以下情況諮詢合規顧問並尋求意見：

- (i) 於刊發任何監管公告、通函或財務報告前；
- (ii) 擬進行可能屬須予公佈或關連交易的交易（包括股份發行及股份購回）時；
- (iii) 我們擬以不同於本文件所詳述的方式使用[編纂][編纂]時，或本公司的業務活動、發展或業績與本文件所載的任何預測、估計或其他資料有所偏差時；及
- (iv) 聯交所就本公司證券的價格或成交量的不尋常變動、本公司證券可能形成虛假市場或任何其他事項向本公司作出查詢時。

委任期將於[編纂]日期開始及於我們就[編纂]後開始的首個完整財政年度的財務業績遵守上市規則第13.46條當日結束。

與控股股東的關係

控股股東

據我們的董事所知，緊隨[編纂]（假設[編纂]不獲行使）及[編纂]完成後，本公司將由Tycoon Empire實益擁有約[編纂]%。Tycoon Empire是一家於英屬處女群島註冊成立的投資控股公司，其中，我們的執行董事、行政總裁兼董事會主席王先生為其唯一股東及唯一董事。因此，根據上市規則，王先生及Tycoon Empire各自將被視為控股股東。

獨立於控股股東

董事預期於[編纂]時或[編纂]後不久，本集團與控股股東之間將不會有任何重大交易，惟向王先生租賃香港若干物業以作倉庫及停車場用途除外。考慮到以下因素，董事認為[編纂]後我們有能力在獨立於控股股東及其各自的緊密聯繫人的情況下經營業務。

財務獨立

董事認為，我們的業務營運並無過分依賴來自控股股東及其關連方的墊款。我們設有獨立的財務及會計系統、有獨立的庫務職能以接收現金及支付款項，並可獨立獲取第三方融資。我們根據自身的業務需要作出財務決定。

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）來自王先生的個人擔保及王先生擁有的物業按揭作為擔保。於最後可行日期，上述按揭不再構成擔保我們所獲授予的銀行融資的抵押擔保的一部分，且我們的往來銀行已原則上同意在[編纂]後解除由王先生提供的所有個人擔保。

於往績記錄期間，本集團有若干非貿易性質的應付董事（即王先生）款項。有關進一步詳情，請參閱本文件「財務資料－債務－應付董事款項」及會計師報告的披露內容。於最後可行日期，所有該等未支付款項已透過還款方式結清。

綜上所述，董事認為，本集團有能力在[編纂]後獨立經營業務，以及不會過分依賴控股股東及其各自的緊密聯繫人。

與控股股東的關係

營運獨立

本集團已建立本身的組織結構，由各個獨立部門組成，每個部門均擔負著特定範圍的職責。我們可獨立接洽供應商、承包商及客戶。我們亦已建立一套內控程序以促進業務的有效營運。所有對於我們業務屬必要或合適的註冊商標及其他知識產權均已註冊於本集團名下。董事認為，我們的營運並不依賴於控股股東及彼等各自的緊密聯繫人，並可獨立接洽客戶及供應商。

於往績記錄期間，本集團不曾與控股股東或其聯繫人進行任何屬貿易性質的關連方交易。雖然我們(i)已與王先生訂立租賃，按公平租金向王先生租賃香港若干物業作倉庫及停車場用途，以滿足我們的業務營運需求；及(ii)已就滿貫籃球隊（其中王先生為班主）訂立許可安排（有關許可安排的進一步詳情，請參閱本文件「關連交易－全面豁免持續關連交易－與滿貫籃球隊的許可協議」），我們的董事認為，本集團與我們控股股東之間的該等交易乃按一般商業條款或較佳者進行，由有關各方之間經公平磋商後釐定及協定，且公平合理，以及就本集團而言，價值並不重大。

基於上文所披露的事項，董事認為，從營運角度而言，本集團於[編纂]後能夠獨立營運。

管理獨立

董事會

董事會有九名董事，包括兩名執行董事，即王先生及陳先生；四名非執行董事，即姚青琪先生、張雅蓮女士、吳弘宇先生及李家華女士；及三名獨立非執行董事，即黃旭和先生、鍾兆華先生及陳嘉麗女士。王先生為董事會主席，亦是控股股東之一。除上文所披露者外，概無其他控股股東或其代表在本公司內擔任董事職務。

為確保本集團可獨立於控股股東而營運，我們已採納若干企業管治措施。我們所有的非執行董事及獨立非執行董事均擁有豐富經驗，並且有能力獨立於控股股東而監察本集團的運作。因此，董事認為股東的權益能夠得到保障。有關董事的詳情，請參閱本文件「董事及高級管理層」。我們每名董事均知悉自己作為董事的受信職責，（其中包括）須為本公司的利益及以符合本公司最佳利益的方

與控股股東的關係

式行事，並且不容許出現其董事職責與個人利益之間的任何衝突。倘若在審批一項建議交易時，因董事在本公司及其他公司擔任董事的雙重職位而發生利益衝突，則根據細則的相關規定，該（等）利益相關董事須在董事會審批該項交易的決議案時放棄投票（亦不應計入法定人數內）。

根據本公司與執行董事訂立的委任函，每名執行董事已向本集團承諾（其中包括），在未得到董事會的事先書面批准下，彼不會(i)在所經營的業務與本集團業務可能有直接或間接競爭的公司內接納出任任何職位，或從事與本集團業務可能有直接或間接競爭的任何業務；或(ii)在本集團服務任期內及於其服務協議到期或終止後12個月內，招攬本集團任何僱員或誘使其離開本集團，或招攬本集團任何客戶。

委員會

董事會已建立(i)審核委員會；(ii)薪酬委員會；(iii)提名委員會；及(iv)企業管治委員會。各委員會的大多數成員均為獨立非執行董事，以監察我們的業務營運。

審核委員會負責檢討及監督本集團的財務報告過程及內控系統，而薪酬委員會的職責是確保董事獲得適當薪酬而不受控股股東影響。提名委員會確保僅任命具有適當能力及相關經驗的人士出任董事，避免委任可能會影響董事會獨立性的人士。企業管治委員會監察本集團是否符合法律及監管規定。

高級管理層

本集團的業務營運亦由高級管理層協助管理，其可獨立於控股股東工作及經營我們的業務。概無高級管理人員在Tycoon Empire擔任任何行政或管理職務，或在其他公司任職而可能導致其於本公司的高級管理層職責與其個人利益之間出現利益衝突。有關高級管理層的詳情，請參閱本文件「董事及高級管理層」。

考慮到上述因素，董事信納彼等能夠在本公司獨立履行職責，並認為本集團有能力在[編纂]後獨立於控股股東及彼等各自的緊密聯繫人而管理業務。

關連交易

於[編纂]前，本集團已與將於[編纂]後成為本公司關連人士的各方訂立若干交易。該等於[編纂]後構成本公司持續關連交易的交易的詳情載列如下。

全面豁免持續關連交易

與滿貫籃球隊的許可協議

王先生是滿貫籃球隊（「籃球隊」）的班主，該球隊乃2018至2019年度香港甲一組籃球聯賽的參賽球隊之一。

滿貫香港已於2020年3月23日與王先生（作為籃球隊的班主）訂立許可協議（「許可協議」），據此，滿貫香港同意於許可協議有效期內向王先生授予一次性非獨家及不可轉讓許可（「許可」），以：(1)使用、複製及展示「Tycoon」及「滿貫」的名稱（「相關名稱」）作為籃球隊名稱；及(2)使用、複製及展示事先獲滿貫香港批准的滿貫香港的商號、標誌設計及商標（「相關材料」），作為籃球隊於任何媒體廣告、促銷產品或僅就籃球隊而使用的材料的標誌。王先生向滿貫香港協定（其中包括）：彼(i)將盡力促使籃球隊做好自己，以為該運動及籃球隊展現出專業優質的推廣及形象；(ii)不得損壞或以其他方式損害滿貫香港的名稱或商譽或企業身份，包括但不限於相關名稱及／或相關材料；及(iii)不得及應促使籃球隊不得作出或准許作出或不作出與其使用相關名稱及相關材料有關的任何行為或事項，而有關行為或事項或會或可能危害任何相關材料的註冊或使其無效（如適用），或引致將任何相關材料從有關商標註冊處存置的商標登記冊中刪除或撤銷的申請，或可能損害滿貫香港對任何相關材料的權利或所有權。考慮到王先生履行其於許可協議下的責任，滿貫香港同意向王先生支付1.00港元不可退回的名義費用。許可協議自許可協議日期起至2021年12月31日（首尾兩日包括在內）為止期間有效。任何一方可向另一方發出不少於60日的事先書面通知以終止許可協議。

訂立許可協議的原因

王先生自2016年起為籃球隊（其後被稱為「滿貫籃球隊」）的班主。王先生且一直以其本身的資金支持籃球隊的開支。為了支持香港的體育運動，並考慮到授予籃球隊使用「滿貫」名稱的許可，可讓籃球隊提升本集團的商譽及企業身份，董事認為許可協議的條款（包括名義費用的支付）對本公司有利，而訂立許可協議符合本公司及股東的整體利益。

關連交易

上市規則的涵義

許可協議項下擬進行的交易構成符合最低豁免水平的持續關連交易，其將獲豁免遵守上市規則第14A章項下的申報、公告、年度審核及獨立股東批准規定。

不獲豁免持續關連交易

華潤醫藥為[編纂]投資者A（我們的主要股東）的控股公司。於[編纂]後，華潤醫藥及其各附屬公司（包括我們現有客戶之一華潤堂以及香港華潤三九）將成為我們的關連人士。

於最後可行日期，下述各協議項下擬進行的交易仍然存續，且預期該等交易將於[編纂]後繼續進行。因此，該等交易將於[編纂]後構成本公司的持續關連交易。

(1) 主供應協議

日期

2020年1月1日

訂約方

供應商：滿貫香港，為本公司的全資附屬公司

買方：華潤醫藥，為[編纂]投資者A（於最後可行日期及於[編纂]後為我們的主要股東）的控股公司

期限

主供應協議的有效期由該協議日期開始並於2021年12月31日結束。

交易性質

根據主供應協議，滿貫香港同意出售或促使其同系附屬公司出售而華潤醫藥同意購買（透過其本身或其附屬公司）由本集團銷售的若干中成藥、保健及其他健康護理產品（「合約產品」）。主供應協議並無規定最低供應額。

終止

於主供應協議的有效期內，主供應協議的任何一方有權透過向另一方發出不少於三個月的書面通知終止主供應協議。

關連交易

定價及付款條款

根據主供應協議，與合約產品有關的價格、付款條款、數量及詳細條款須根據滿貫香港與華潤醫藥將予協定的特定採購訂單釐定，以及按訂約方經參考合約產品的現行售價以公平基準磋商的一般商業條款進行，且給予華潤醫藥的價格及條款（包括付款條款）並不優於本集團向其他獨立客戶銷售該等合約產品的價格及條款（包括付款條款）。

於就各採購訂單釐定合約產品的實際交易價格及條款時，本集團將計及合約產品的現行市價、採購訂單內的合約產品數量，以及（倘適用）本集團與供應商之間的供應條款（包括供應商就合約產品提供的建議零售價（如有））。

訂立主供應協議項下擬進行的交易的原因

我們是一家主要在香港提供多種中成藥、保健、皮膚護理、個人護理及其他健康護理產品的提供商。另一方面，根據益普索報告，華潤堂（華潤醫藥的全資附屬公司）是香港的領先健康連鎖零售商之一，於2019年12月31日擁有約96家零售店。此外，根據華潤醫藥的2019年中期報告，華潤醫藥集團在中國以國家或地區優質品牌－「華潤堂」、「醫保全新」、「禮安連鎖」及「同德堂」經營超過840家零售藥房。我們的董事相信，華潤醫藥集團的網絡可以作為良好的銷售平台，我們可以藉此將產品帶給更多消費者。董事認為，訂立主供應協議並繼續向華潤醫藥及其附屬公司供應合約產品，此乃符合股東及本集團的整體利益。

歷史數據及年度上限

下文概述於往績記錄期間本集團向華潤堂的歷史銷售總額以及於主供應協議項下擬進行的交易的建議年度上限：

歷史銷售金額			截至2021年12月31日止 兩個年度 各年的建議年度上限	
2017 財政年度 千港元	2018 財政年度 千港元	2019 財政年度 千港元	2020 財政年度 千港元	2021 財政年度 千港元
24,103	31,664	46,644	160,000	210,000

關連交易

年度上限的基準

有關主供應協議項下擬進行的交易的建議年度上限乃參考多項因素估計，包括：

- (i) *歷史交易額* — 我們的歷史銷售僅向華潤堂作出，該公司是我們於往績記錄期間的五大客戶之一，而於[編纂]投資A完成前則為獨立第三方。根據上文所載的歷史銷售金額，於2017財政年度至2019財政年度我們向華潤堂作出的銷售有所增加，複合年增長率約為39.1%；
- (ii) *本集團與華潤醫藥集團之間的策略持股關係* — 於[編纂]投資A完成後，華潤醫藥成為我們的主要股東。根據華潤醫藥的2019年中期報告，華潤醫藥集團是中國三大醫藥分銷商之一，由中國國有企業中國華潤有限公司的成員公司組成。此外，華潤醫藥於中國經營超過840家零售藥房。基於短期內可預見的本集團產品種類改善，再加上華潤醫藥集團成員公司的需求預期持續增加，除了華潤堂在香港的零售網絡外，透過華潤醫藥集團的網絡銷售合約產品的潛在銷售額預期會進一步增加；及
- (iii) *我們的未來發展計劃* — 誠如本文件「業務 — 業務策略」所述，我們有意探索透過在線下向中國市場供應若干產品，將分銷業務擴展至中國的可能性。為此，我們已與華潤醫藥的一家全資附屬公司就於中國成立合營企業訂立協議，以共同探索商機。該合營企業（分別由華潤醫藥集團及本集團擁有70%及30%）為華潤醫藥的非全資附屬公司，且預期於2020財政年度內自行或透過其附屬公司取得食品經營許可及藥品經營許可證。該合營企業將作為合約產品的買方，利用華潤醫藥集團的網絡在中國分銷（其中包括）合約產品。根據益普索報告，中國（特別是粵港澳大灣區）人民的購買能力持續增加，加上生活水平日益提高及健康意識不斷增強，使中國的人均健康護理開支由2013年約人民幣2,326.8元上升至2018年的人民幣4,148.1元，於該期間按複合年增長率12.3%增長。因此，成立合營企業乃進入中國市場的跳板，本集團將得益於此向中國市場（其已顯示出增長潛力）銷售的額外渠道。再加上在華潤醫藥集團的龐大銷售網絡及華潤醫藥集團與本集團之間的合營企業的支持下，中國線下銷售市場得以擴大，於是與我們在2017財政年度至2019財政年度的歷史銷售額相比（複合年增長率約為39.1%，

關連交易

並且僅向華潤堂作出)，可以預期合約產品有持續強勁且不斷增長的需求。鑑於健康護理產品於中國的增長潛力，以及本集團對其與華潤醫藥集團將成立的合營企業的預期銷售額，預期我們於2020財政年度至2021財政年度對華潤醫藥集團的銷售額將進一步增加。

考慮到上述因素並基於主要假設，即在預測期間內，市場及社會狀況、營運及營商環境或政府政策概無發生可能對本集團及華潤醫藥集團的業務造成重大影響的任何不利變動或干擾，以及將由本集團與華潤醫藥集團正式成立的合營企業將於2020財政年度自行或透過其附屬公司就其業務營運取得所需執照／許可，董事認為，2020財政年度及2021財政年度的建議年度上限，與華潤堂對香港零售作出的歷史銷售額相比，屬公平合理。

(2) NC產品分銷協議

a. NC產品分銷協議（海囤及香港）

日期

2020年1月7日

訂約方

供應商：香港華潤三九，為華潤醫藥的非全資附屬公司

分銷商：億冠，為本公司的間接全資附屬公司；及
滿貫香港，為本公司的間接全資附屬公司

b. NC產品分銷協議（天貓）

日期

2020年1月7日

訂約方

供應商：香港華潤三九，為華潤醫藥的非全資附屬公司

分銷商：Titita，為本公司的間接全資附屬公司

關連交易

交易性質

深圳華潤三九已與Nature's Care Manufacture Pty. Ltd.（「**NC製造商**」）訂立有關分銷Nature's Care品牌的若干Nature's Care Pro系列產品（「**NC產品**」）的主分銷協議（「**主NC協議**」）。

根據深圳華潤三九向香港華潤三九發出的授權書（「**授權書**」），深圳華潤三九已授權香港華潤三九為其於電子商務門戶網站JD.hk（海囤全球 京東旗下全球直購平台），及透過電子商務門戶網站Tmall.hk（天貓國際）上的Nature's Care海外旗艦店（「**NC天貓旗艦店**」）及於香港地區分銷NC產品的分銷商。香港華潤三九獲准委任其他方為其於上述指定渠道及地區的NC產品授權分銷商。

在主NC協議的規限下並根據授權書：

- (i) NC產品分銷協議（海囤及香港）乃由香港華潤三九、億冠及滿貫香港訂立，據此，億冠獲委任為於電子商務門戶網站JD.hk（海囤全球 京東旗下全球直購平台）分銷NC產品的授權分銷商，及滿貫香港獲委任為香港地區的NC產品授權分銷商；及
- (ii) NC產品分銷協議（天貓）乃由香港華潤三九與Titita訂立，據此，Titita獲委任為NC天貓旗艦店的NC產品授權分銷商及營運商。有關NC天貓旗艦店的營運的NC產品分銷協議（天貓）附屬協議預期由NC製造商、香港華潤三九及Titita訂立。

香港華潤三九已同意不委任任何其他分銷商在香港、電子商務門戶網站JD.hk（海囤全球 京東旗下全球直購平台）及透過NC天貓旗艦店分銷NC產品。

期限及終止

NC產品分銷協議（海囤及香港）的有效期限追溯至由2019年9月1日起並於2021年12月31日結束，而NC產品分銷協議（天貓）的有效期限追溯至由2019年12月10日起並於2021年12月31日結束。

於NC產品分銷協議各自的有效期限內，相關協議的任何一方有權透過向其他方發出不少於一個月的書面通知終止協議。倘其他方(i)違反協議，並且未能在接獲通知的30日後糾正該違反；或(ii)已破產或已開始清盤程序，而該程序在30日內未撤回；或(iii)已停止營業超過30日；或(iv)因不可抗力而無法繼續履行其於協議項下的責任，則任何一方亦有權在向其他方發出10日的事先書面通知後終止協議。

關連交易

若終止主NC協議，NC產品分銷協議均會立即終止。香港華潤三九須在知悉終止後盡快通知億冠、滿貫香港及Titita。

定價及付款條款

根據各NC產品分銷協議，與NC產品有關的價格、付款條款、數量及詳細條款須根據香港華潤三九與億冠、滿貫香港及Titita分別將予協定的特定採購訂單（「採購訂單」）釐定，以及按相關訂約方經參考NC產品的現行售價以公平基準磋商的一般商業條款進行。

有關已交付NC產品的款項須由(i)億冠在收到由香港華潤三九發出的採購訂單的相應發票後向香港華潤三九支付；及(ii)滿貫香港及Titita按相關付運的提單日期起計30日的信貸期向香港華潤三九支付。

於就各採購訂單釐定NC產品的實際交易價格及條款時，香港華潤三九將計及向NC製造商採購NC產品的當前採購成本、採購訂單內的NC產品數量，以及（倘適用）主NC協議項下的供應條款。

概無設定最低採購金額。香港華潤三九應付予本集團的銷售花紅（如有）將參照我們的年度採購金額按預定累進比率釐定。該年度採購金額及累進比率將會每年審閱及（如適用）調整。

交付

所有NC產品將交付至澳洲悉尼的指定港口，並由本集團提取。我們須負責支付海運、保險、清關、卸貨及由入境港口運輸至最終目的地的成本。

營銷及推廣

本集團及香港華潤三九須共同負責根據NC產品分銷協議進行NC產品的營銷及推廣，並須積極協調推廣及營銷活動，以推廣Nature's Care的品牌及其宣傳。

訂立NC產品分銷協議項下擬進行的交易的原因

我們是一家主要在香港提供多種中成藥、保健、皮膚護理、個人護理及其他健康護理產品的提供商。另一方面，Nature's Care是澳洲的保健及皮膚護理產品製造商，而NC產品信譽卓著，並

關連交易

以品質著稱。因此，董事認為，訂立NC產品分銷協議及獲得上述渠道及地區的NC產品分銷權乃符合股東及本集團的整體利益，並且可以進一步改善我們的產品供應，以及最大限度擴大我們於保健及皮膚護理領域的市場份額。

歷史數據及年度上限

下文概述於往績記錄期間本集團向香港華潤三九作出的歷史採購額，以及於NC產品分銷協議項下擬進行的交易的建議年度上限：

歷史採購額	建議年度上限		
	2019財政年度	2020財政年度	2021財政年度
千元	千元	千元	千元
260澳元 (1,421港元) (附註1及2)	7,500澳元 (40,350港元) (附註3)	12,000澳元 (64,560港元) (附註3)	

附註：

- (1) 在2019年9月1日（即NC產品分銷協議（海國及香港）生效日期）之前，概無與香港華潤三九進行任何交易。
- (2) 以澳元結算並根據於結算時的適用匯率轉換為港元。
- (3) 僅供說明用途，所用的適用匯率為1.00澳元相等於5.38港元。

年度上限的基準

有關NC產品分銷協議項下擬進行的交易的建議年度上限乃參考本集團的採購及銷售計劃以及相關NC產品的當前市價並基於主要假設估計，即在預測期間內，市場及社會狀況、營運及營商環境或政府政策概無發生可能對本集團及香港華潤三九或深圳華潤三九的業務造成重大影響的任何不利變動或干擾。

上市規則的涵義及豁免

鑑於華潤醫藥是[編纂]投資者A（預期於[編纂]後持有本公司已發行股本約[編纂]%（假設[編纂]不獲行使），並且是我們的主要股東）的控股公司，華潤醫藥及其附屬公司（包括我們現有客戶之一華潤堂以及香港華潤三九）將於[編纂]後成為我們的關連人士，因此，根據上市規則第14A章，主供應協議及NC產品分銷協議項下擬進行的交易將於[編纂]後構成本公司的持續關連交易。

關連交易

就各主供應協議及NC產品分銷協議而言，由於與其項下擬進行的持續關連交易之建議最大年度上限有關的最高適用百分比率超過5%，以及建議最大年度上限超過10百萬港元，故各主供應協議及NC產品分銷協議項下的持續關連交易須遵守上市規則第14A章下有關申報、公告、年度審核及獨立股東批准的規定。

由於主供應協議及NC產品分銷協議項下擬進行的交易預期將繼續經常進行，且預期會持續一段時間，董事認為，鑑於各主供應協議及NC產品分銷協議已於[編纂]前訂立及其相關詳情於本文件中披露，而且本公司的潛在投資者將根據該披露參與[編纂]，嚴格遵守上市規則第14A章下有關公告、通函及獨立股東批准的規定將會引致繁重負擔，而且會導致本公司產生不必要的額外行政成本。

因此，我們已向聯交所申請及聯交所已批准我們根據上市規則第14A.105條豁免嚴格遵守上市規則第14A章下有關公告、通函及獨立股東批准的規定，但條件是不超過上述於2020財政年度及2021財政年度的各主供應協議及NC產品分銷協議項下擬進行的交易的年度上限。

倘修訂主供應協議或任何NC產品分銷協議的任何重大條款，或倘本集團日後與任何關連人士訂立任何新協議或安排，而本集團據此於截至2021年12月31日止兩個年度各年任何協議中已收或應收或已付或應付（視情況而定）的總代價超過上述的建議年度上限，則本集團將遵守上市規則第14A章下的適用規定。

董事確認

董事（包括非執行董事及獨立非執行董事）確認，(i)主供應協議及NC產品分銷協議和其項下擬進行的交易已經並將於本集團日常及一般業務過程中按正常商業條款訂立，對本集團而言屬公平合理並符合本集團及股東的整體利益；及(ii)主供應協議及NC產品分銷協議項下有關2020財政年度及2021財政年度的建議年度上限在經過審慎周詳考慮後達致，屬公平合理並符合本集團及股東的整體利益。

關連交易

獨家保薦人確認

獨家保薦人認為，(i)主供應協議及NC產品分銷協議和其項下擬進行的交易已經並將於本集團日常及一般業務過程中按對本集團而言屬公平合理的正常商業條款訂立，且符合本集團及股東的整體利益；及(ii)上述主供應協議及NC產品分銷協議項下的建議年度上限屬公平合理並符合本集團及股東的整體利益。

主要股東

據董事所知，緊隨[編纂]（假設[編纂]不獲行使）及[編纂]完成後，下列人士將於股份或相關股份中擁有根據證券及期貨條例第XV部第2及3分部的條文須向本公司及聯交所披露的權益或淡倉，或將直接或間接擁有本公司已發行具表決權股份10%或以上的權益：

好倉

姓名／名稱	身份	截至最後 可行日期的 所持股份數目	截至最後 可行日期的 概約持股百分比	於[編纂]及 [編纂] 完成後的 所持股份數目	於[編纂]及 [編纂] 完成後的 概約持股百分比
Tycoon Empire	實益擁有人	7,375,100	73.75%	[編纂]	[編纂]%
王先生	於受控法團的權益	7,375,100 (附註1)	73.75%	[編纂] (附註1)	[編纂]%
魏思琪	配偶權益	7,375,100 (附註2)	73.75%	[編纂] (附註2)	[編纂]%
[編纂]投資者A	實益擁有人	2,500,000	25.00%	[編纂]	[編纂]%
	於股份中有擔保權益 的人士	2,500,000 (附註3)	25.00%	[編纂] (附註3)	25.00%
華潤醫藥	於受控法團的權益	5,000,000 (附註4)	50.00%	[編纂] (附註4)	[編纂]%
華潤集團（醫藥） 有限公司	於受控法團的權益	5,000,000 (附註4)	50.00%	[編纂] (附註4)	[編纂]%
華潤（集團） 有限公司	於受控法團的權益	5,000,000 (附註4)	50.00%	[編纂] (附註4)	[編纂]%

主要股東

姓名／名稱	身份	截至最後 可行日期的 所持股份數目	截至最後 可行日期的 概約持股百分比	於[編纂]及 [編纂] 完成後的 所持股份數目	於[編纂]及 [編纂] 完成後的 概約持股百分比
CRC Bluesky Limited	於受控法團的權益	5,000,000 (附註4)	50.00%	[編纂] (附註4)	[編纂]%
華潤股份有限公司	於受控法團的權益	5,000,000 (附註4)	50.00%	[編纂] (附註4)	[編纂]%
中國華潤有限公司	於受控法團的權益	5,000,000 (附註4)	50.00%	[編纂] (附註4)	[編纂]%
[編纂]	實益擁有人	- (附註5)	-	[編纂] (附註5)	[編纂]%
[編纂]	於受控法團的權益	- (附註5)	-	[編纂] (附註5)	[編纂]%
[編纂]	於受控法團的權益	- (附註5)	-	[編纂] (附註5)	[編纂]%

附註：

- (1) 該等股份以Tycoon Empire（一家由王先生全資擁有的公司）的名義登記。根據證券及期貨條例第XV部的條文，王先生被視作於Tycoon Empire持有的全部股份中擁有權益。
- (2) 該等股份以Tycoon Empire（一家由王先生全資擁有的公司）的名義登記。魏思琪女士為王先生的配偶。根據證券及期貨條例第XV部的條文，魏思琪女士被視作於王先生擁有權益或被視作擁有權益的全部股份中擁有權益。
- (3) 於2019年2月19日，Tycoon Empire以[編纂]投資者A為受益人押記其所持有的2,500,000股股份，佔當時全部已發行股份的25%（「股份押記」），作為Tycoon Empire及王先生根據[編纂]第一次投資買賣協議及[編纂]股東協議向[編纂]投資者A履行其責任的擔保。股份押記將有效直至2021年6月30日，並要求Tycoon Empire於股份押記存續期內，倘股份押記下標的股份減少至佔全部已發行股份不足25%，則須提供有關額外數目股份作為股份押記下的抵押，致使於股份押記下的股份數目維持佔全部已發行股份的25%。請參閱「[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」所載進一步詳情。
- (4) 該等股份權益包括由[編纂]投資者A持有的[編纂]股股份，及以[編纂]投資者A為受益人的股份押記下的[編纂]股股份（見以上附註3）。[編纂]投資者A為一家由華潤醫藥全資擁有的公司。根據日期為2016年11月21日由華潤集團（醫藥）有限公司、華潤（集團）有限公司、CRC Bluesky Limited、華潤股份有限公司及中

主要股東

國華潤有限公司（前稱中國華潤總公司）就華潤醫藥向聯交所提交的權益披露通知，華潤醫藥由華潤集團（醫藥）有限公司（華潤（集團）有限公司的全資附屬公司）擁有約53.04%權益，華潤（集團）有限公司由CRC Bluesky Limited全資擁有，CRC Bluesky Limited由華潤股份有限公司全資擁有，而華潤股份有限公司則由中國華潤有限公司全資擁有。根據證券及期貨條例第XV部的條文，華潤醫藥、華潤集團（醫藥）有限公司、華潤（集團）有限公司、CRC Bluesky Limited、華潤股份有限公司及中國華潤有限公司各自被視作於[編纂]投資者A持有的全部股份中擁有權益。

- (5) 該等股份權益為[編纂]（我們的[編纂]）將予認購的股份。本公司連同獨家保薦人已與[編纂]訂立[編纂]投資協議，據此，[編纂]同意按最終[編纂]認購金額為[編纂]港元的有關股份數目（向下湊整至最接近的完整每手買賣單位[編纂]股股份），有關進一步詳情載於本文件「[編纂]」。本文所載股份數目及持股比例按[編纂][編纂]港元（即本文件所載指示性[編纂]的中位數）計算。有關該[編纂]的進一步詳情，請參閱本文件「[編纂]」。[編纂]由[編纂]全資擁有，而後者為[編纂]的全資附屬公司。根據證券及期貨條例第XV部的條文，[編纂]及[編纂]各自被視作於[編纂]持有的全部股份中擁有權益。

淡倉

姓名／名稱	身份	截至最後 可行日期的 所持股份數目	截至最後 可行日期的 概約持股比例	於[編纂]及 [編纂] 完成後的 所持股份數目	於[編纂]及 [編纂] 完成後的 概約持股比例
Tycoon Empire	實益擁有人	2,500,000 (附註1)	25.00%	[編纂] (附註1)	25.00%
王先生	於受控法團的權益	2,500,000 (附註2)	25.00%	[編纂] (附註2)	25.00%
魏思琪	配偶權益	2,500,000 (附註2)	25.00%	[編纂] (附註2)	25.00%

附註：

- (1) 於2019年2月19日，Tycoon Empire以[編纂]投資者A為受益人押記其所持有的2,500,000股股份，佔當時全部已發行股份的25%（「股份押記」），作為Tycoon Empire及王先生根據[編纂]第一次投資買賣協議及[編纂]股東協議向[編纂]投資者A履行其責任的擔保。股份押記將有效直至2021年6月30日，並要求Tycoon Empire於股份押記存續期內，倘股份押記下標的股份減少至佔全部已發行股份不足25%，則須提供有關額外數目股份作為股份押記下的抵押，致使於股份押記下的股份數目維持佔全部已發行股份的25%。請參閱「[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」所載進一步詳情。
- (2) 該等股份淡倉由Tycoon Empire（一家由王先生全資擁有的公司）持有。魏思琪女士為王先生的配偶。根據證券及期貨條例第XV部的條文，王先生被視作於Tycoon Empire所持全部股份中擁有權益，而魏思琪女士則被視作於王先生擁有權益或被視作擁有權益的全部股份中擁有權益。

股 本

股本

假設[編纂]不獲行使，緊隨[編纂]及[編纂]後我們的法定及已發行股本將如下：

法定股本	港元
<u>10,000,000,000</u> 股股份	<u>100,000,000</u>

於[編纂]及[編纂]完成後已發行及將予發行、已繳足或入賬列作繳足：

10,000,000 股於截至本文件日期已發行的股份	100,000
[編纂] 股根據[編纂]將予發行的股份	[編纂]
<u>[編纂] 股根據[編纂]將予發行的股份</u>	<u>[編纂]</u>
<u>[編纂] 股股份</u>	<u>[編纂]</u>

倘[編纂]獲全面行使，緊隨[編纂]及[編纂]後我們的法定及已發行股本將如下：

法定股本	港元
<u>10,000,000,000</u> 股股份	<u>100,000,000</u>

於[編纂]及[編纂]完成後已發行及將予發行、已繳足或入賬列作繳足：

10,000,000 股於截至本文件日期已發行的股份	100,000
[編纂] 股根據[編纂]及行使[編纂]將予發行的股份	[編纂]
<u>[編纂] 股根據[編纂]將予發行的股份</u>	<u>[編纂]</u>
<u>[編纂] 股股份</u>	<u>[編纂]</u>

上表所指的股份於發行時已經或將予繳足或入賬列作繳足。

股 本

假設

上表假設[編纂]及[編纂]成為無條件並已如於此所述據之發行股份。其並無計及因行使根據購股權計劃授出的購股權而可能發行的任何股份或本公司根據發行授權及購回授權而可能配發及發行或購回的任何股份。

地位

[編纂]將在所有方面與本文件所述全部已發行及／或將予配發及發行的股份享有同等地位，並且將合資格享有此後就股份宣派、派付或作出的所有股息或其他分派（惟有關[編纂]者除外）。

購股權計劃

本公司已有條件採納購股權計劃，其主要條款概要載於本文件附錄五「12.購股權計劃」一段。

發行授權

董事已有條件獲授一般無條件授權，以行使本公司一切權力配發、發行及處置總數不超過以下所列者的股份：

- 緊隨[編纂]（惟不包括根據[編纂]獲行使而可能發行的任何股份）及[編纂]完成後已發行股份數目的20%，及
- 本公司根據購回授權購回的股份總數（如有）。

此項授權將於下列時間屆滿：

- 本公司下屆股東週年大會結束時；或
- 細則或開曼群島任何適用法律規定本公司須舉行下屆股東週年大會的期限屆滿時；或
- 於股東大會上股東通過普通決議案撤銷、修改或檢討該項授權時，

以上各項以最早者為準。

有關發行授權的進一步詳情，請參閱本文件附錄五「5.我們的股東於2020年3月23日通過的書面決議案」一段。

股 本

購回授權

董事已有條件獲授一般無條件授權，以行使本公司一切權力購回最多佔我們於[編纂]（惟不包括因行使根據購股權計劃授出的購股權而可能發行的任何股份，以及根據[編纂]獲行使而可能發行的任何股份）及[編纂]完成後已發行股份數目的10%的該數目股份。

此項授權僅涉及根據所有適用法律及上市規則於聯交所或股份上市（並就此目的獲證監會及聯交所認可）的任何其他證券交易所作出的購回。購回授權的相關上市規則規定概要載於本文件附錄五「6.本公司購回本身證券」一段。

此項授權將於下列時間屆滿：

- 本公司下屆股東週年大會結束時；或
- 細則或開曼群島任何適用法律規定本公司須舉行下屆股東週年大會的期限屆滿時；或
- 於股東大會上股東通過普通決議案撤銷、修改或重續該項授權時，

以上各項以最早者為準。

有關購回授權的進一步資料，請參閱本文件附錄五「5.我們的股東於2020年3月23日通過的書面決議案」一段。

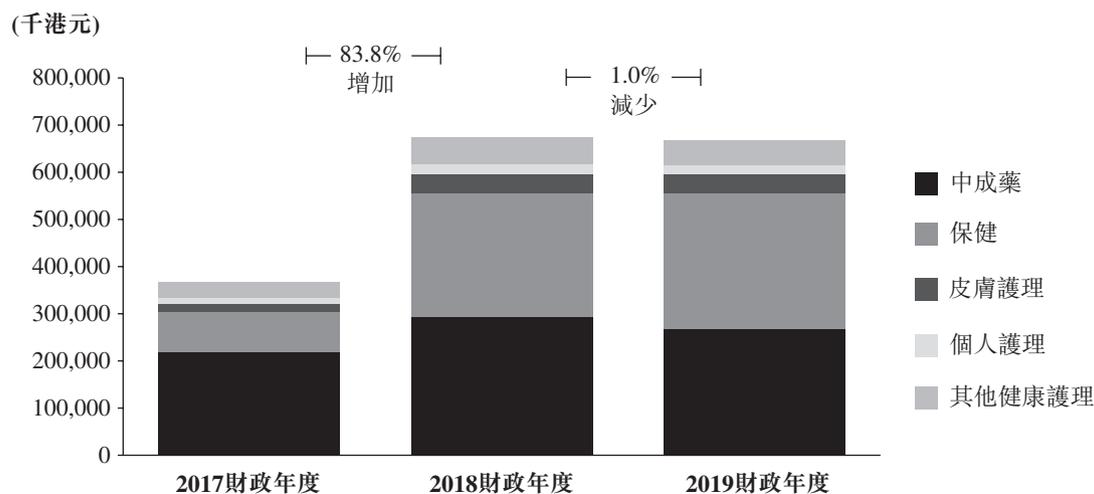
財務資料

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響：

	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產品數目分析：

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	<u>18,769</u>	<u>1,943</u>	10.4	<u>47,512</u>	<u>4,091</u>	8.6	<u>80,699</u>	<u>827</u>	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	<u>-</u>	<u>-</u>	不適用	<u>7,271</u>	<u>455</u>	6.3	<u>18,534</u>	<u>1,513</u>	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	2018	2019
	財政年度	財政年度	財政年度
	千港元	千港元	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)	–
	<u>6,412</u>	<u>37,939</u>	<u>77,184</u>
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)
	<u>16,817</u>	<u>37,406</u>	<u>(8,651)</u>
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)
	<u>21,862</u>	<u>59,196</u>	<u>50,437</u>
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	17,957	46,320	34,635

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	2018	2019
	財政年度	財政年度	財政年度
	千港元	千港元	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。

未來計劃及[編纂]

未來計劃

有關我們未來計劃的詳細說明載於本文件「業務－業務策略」。

[編纂]

根據初步[編纂]每股股份[編纂]港元（即本文件封面頁所載指示性[編纂]的中位數），並假設[編纂]完全不獲行使，我們估計發行[編纂]的[編纂]（即扣除[編纂]佣金（不包括金額最多為約[編纂]百萬港元（按照[編纂]範圍的上限每股[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]）及本公司應付的估計開支後的[編纂]）將約為[編纂]百萬港元。

董事擬運用[編纂][編纂]如下：

進一步發展我們的供應鏈及零售管理

- 約[編纂]%（或[編纂]百萬港元）預期用於進一步發展我們的供應鏈及零售管理：
 - 約[編纂]%（或[編纂]百萬港元）預期用於透過我們的分銷業務模式（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：
 - 約[編纂]%（或[編纂]百萬港元）預期用於擴大我們的分銷業務至中國；
 - 約[編纂]%（或[編纂]百萬港元）預期用於設立新的網上商店並進一步發展及優化我們的網上商店，以提高其能見度及網絡流量；
 - 約[編纂]%（或[編纂]百萬港元）預期用於透過收購擁有穩固客戶群的當地分銷商或貿易商，將我們的線下銷售擴展至香港其他非連鎖零售商；及
 - 約[編纂]%（或[編纂]百萬港元）預期用於購買存貨以滿足我們的業務需要（因為我們擴大分銷業務至中國、設立新的網上商店並進一步發展及優化我們的網上商店，以及將我們的線下銷售擴展至香港非連鎖零售商）；

未來計劃及[編纂]

- 約[編纂]% (或[編纂]百萬港元) 預期用於透過為客戶引入新的第三方品牌產品及開發新的自家品牌產品，擴大產品選擇範圍，兩者均包括初步購買存貨，以及用以推廣該等新產品的相關營銷工作：
 - 約[編纂]% (或[編纂]百萬港元) 預期用於引入從第三方品牌商採購的新保健、皮膚護理及個人護理產品；及
 - 約[編纂]% (或[編纂]百萬港元) 預期用於開發我們本身品牌下的新保健產品；及
- 約[編纂]% (或[編纂]百萬港元) 預期用於通過應用資訊科技及系統升級，加強企業資源計劃、客戶關係管理及倉庫管理：
 - 約[編纂]% (或[編纂]百萬港元) 預期用於購買新的企業資源計劃系統；
 - 約[編纂]% (或[編纂]百萬港元) 預期用於開發一項主要供我們零售業務的客戶使用的流動應用程式，以建立客戶忠誠度；及
 - 約[編纂]% (或[編纂]百萬港元) 預期用於提升我們於香港的倉庫管理系統。

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

- 約[編纂]% (或[編纂]百萬港元) 預期用於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，其中，在我們進行有關第三方品牌產品及自家品牌產品的營銷及推廣活動時，我們會更加強調本身作為銷售商及分銷商的身份，以及我們的品牌：
 - 約[編纂]% (或[編纂]百萬港元) 預期用於實施有關我們自家品牌產品的營銷及推廣活動；及
 - 約[編纂]% (或[編纂]百萬港元) 預期用於實施有關我們第三方品牌產品的營銷及推廣活動。

未來計劃及[編纂]

償還貸款

- 約[編纂]% (或[編纂]百萬港元) 預期用於償還我們部分銀行借款，有關銀行借款是用於為(i)業務營運；及(ii)購買我們於澳門的倉庫而提供資金。下文載列預期將透過使用[編纂][編纂]償還的相關銀行借款的詳情：

銀行借款	於2020年		利率	到期日	用途	使用[編纂]所得款項淨額還款 (百萬港元)
	本金額 (百萬港元)	1月31日 的賬面值 (百萬港元)				
發票貼現貸款	35.6	35.6	香港銀行同業拆息 +2.50%	提取日期起計 120日內	業務營運	[編纂]
發票融資貸款	17.9	17.9	香港銀行同業拆息 +2.50%	提取日期起計 120日內	業務營運	[編纂]
銀行貸款	50.0	50.0	香港銀行同業拆息 +0.75%	提取日期起計 30日內	業務營運	[編纂]
銀行貸款	20.0	20.0	香港銀行同業拆息 +2.50%	提取日期起計 120日內	業務營運	[編纂]
銀行貸款	11.3	10.1	最優惠利率-2.75%	2038年7月	購買於澳門 的倉庫 ^(附註)	[編纂]
總計	134.8	133.6				[編纂]

附註：本集團購買於澳門的倉庫，以長遠發展我們於澳門的零售業務，而該倉庫配備了符合藥劑製品儲存的安全及質量要求的儲存設施。澳門法律顧問告知，為取得由澳門衛生局發出的藥物產品出入口及批發商號准照，本集團須（其中包括）擁有滿足安全及質量要求的設施，適合庫存藥品，此乃先決條件。有關相關監管要求的進一步詳情，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」。本集團購買（而非租賃）該倉庫，以(i)避免因租賃協議終止或屆滿後，倉庫的任何搬遷及裝修而導致我們零售業務的正常業務營運及我們於澳門的倉庫設施使用有任何中斷；及(ii)符合監管規定，從而讓我們維持藥物產品出入口及批發商號准照的有效性。

未來計劃及[編纂]

透過使用[編纂][編纂]償還部分銀行借款（即約[編纂]百萬港元），董事認為，本集團將會從以下方面得益（其中包括）：(i)我們於2020年1月31日的未償還銀行借款由165.0百萬港元減少約[編纂]%至[編纂]百萬港元，及(ii)我們的資產負債比率（總債務÷總股本）將會由2020年1月31日約152.6%改善至[編纂]%（其中考慮到我們因[編纂]而擴大的股本基礎）。此外，我們於2020年1月31日未動用的可用銀行融資將會由107.2百萬港元增加約[編纂]%至[編纂]百萬港元。因此，董事認為，本集團將會有更佳的財務狀況，並在為本集團的業務增長及未來擴張提供資金方面具有更大的靈活性。

一般營運資金

- 約[編纂]%（或[編纂]百萬港元）預期用作一般營運資金用途。

未來計劃及[編纂]

下文載列根據上述分配運用[編纂][編纂]的預期時間：

	2020財政年度 百萬港元	2021財政年度 百萬港元	2022財政年度 百萬港元	總計 百萬港元
通過以下各項進一步發展我們的 供應鏈及零售管理				
• 透過我們的分銷業務模式（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				
– 擴大我們的分銷業務至中國	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
– 設立新的網上商店並進一步發展及優 化我們的網上商店	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
– 透過收購將我們的線下銷售擴展至香 港其他非連鎖零售商	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
– 購買存貨以滿足業務需要	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
• 透過為客戶引入新的第三方品牌產品及 開發新的自家品牌產品，擴大產品選擇 範圍				
– 引入從品牌商採購的新保健、皮膚護 理及個人護理產品	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
– 開發本身品牌下的新保健產品	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]

未來計劃及[編纂]

	2020財政年度 百萬港元	2021財政年度 百萬港元	2022財政年度 百萬港元	總計 百萬港元
• 通過應用資訊科技及系統升級，加強企業資源計劃、客戶關係管理及倉庫管理				
– 購買新的企業資源計劃系統	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
– 開發流動應用程式	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
– 提升我們的倉庫管理系統	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
總計	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
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				
• 實施有關我們自家品牌產品的營銷及推廣活動	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
• 實施有關我們第三方品牌產品的營銷及推廣活動	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
總計	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
償還貸款	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
一般營運資金	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
[編纂][編纂]總額	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]

倘[編纂][編纂]並無即時用作上述用途，我們會將[編纂]存入香港持牌商業銀行及／或認可金融機構的計息銀行賬戶（如活期存款賬戶）。

未來計劃及[編纂]

假設[編纂]完全不獲行使，[編纂][編纂]將約為[編纂]百萬港元（倘[編纂]定為每股股份[編纂]港元，即指示性[編纂]的上限）、約為[編纂]百萬港元（倘[編纂]定為每股股份[編纂]港元，即指示性[編纂]的下限）或約為[編纂]百萬港元（倘我們進行[編纂]並設定[編纂]於每股[編纂]1.34港元）。

倘[編纂]獲全面行使，[編纂][編纂]將約為[編纂]百萬港元（倘[編纂]定為每股股份[編纂]港元，即指示性[編纂]的中位數）、約為[編纂]百萬港元（倘[編纂]定為每股股份[編纂]港元，即指示性[編纂]的上限）、約為[編纂]百萬港元（倘[編纂]定為每股股份[編纂]港元，即指示性[編纂]的下限）或約為[編纂]百萬港元（倘我們進行[編纂]並設定[編纂]於每股[編纂][編纂]港元）。

在上述各情況下，我們有意按上述比例將[編纂]用於上述各項擬定用途，而每項擬定用途所應用的[編纂]數目將會作出相應調整。

基準及假設

董事制定的業務目標及策略乃基於下列的一般假設：

- 我們經營所在地理位置（包括香港、澳門、中國及新加坡）將不會出現對業務造成不利影響的有關通脹、利率、稅率及貨幣匯率的重大經濟變動；
- 我們將具備充裕財務資源，以滿足業務目標所涉期間的擬定資本開支及業務發展需要；
- 與本集團有關的現行法律及規例、政策或行業或監管手法，或本集團經營所處的政治、社會、經濟、財政或市場狀況將不會出現重大不利變動；
- [編纂]將會根據本文件「[編纂]的架構」所載條款完成；
- 將不會出現對本集團業務或營運造成嚴重中斷的任何自然、政治、社會或其他災難；
- 我們將不會受本文件「風險因素」所載風險因素的不利影響；及

未來計劃及[編纂]

- 我們將按與往績記錄期間大致相同的運作方式繼續現有的營運，且我們亦將能夠在無重大中斷的情況下進行發展計劃。

[編纂]理由

我們旨在成為一家領先和信譽良好的供應商，透過多元化線上及線下銷售網絡提供一系列大健康及生活相關產品以提升人們的生活品質，我們的使命是為消費者帶來健康和活力。

我們所有產品均為消費產品，需要營銷努力以提高消費者對產品及品牌的認識。我們認為，[編纂]將有效地提高大眾對我們作為一家在大健康及生活產品分銷領域上備受肯定的公司集團的認識。

[編纂]亦將逐漸增強對我們的企業管治及誠信的信心，並提升我們在供應商及客戶之間的企業形象、聲譽及地位。在這個意義上，[編纂]將有助鞏固我們與品牌商及連鎖零售商等已建立的業務關係，此乃業內的主要競爭優勢。我們將隨之擁有更高的行業地位，品牌在市場上的能見度亦有所提高。

此外，我們的信貸狀況將隨著擁有[編纂]地位而改善，我們將更容易獲得外部融資。

基於上述原因，董事相信[編纂]將為本集團的長遠發展作好準備，使我們能夠在推廣健康的現代生活方式方面產生更大的影響，以及實現使命。

[編 纂]

[編 纂]

[編 纂]

[編 纂]

[編 纂]

[編 纂]

[編 纂]

[編 纂]

[編 纂]

[編 纂]

[編 纂]

[編 纂]

[編 纂]

[編 纂]

[編 纂]

[編 纂]

[編 纂]

[編 纂]

[編 纂]

[編 纂]

[編 纂]

[編 纂]

[編 纂]

[編纂] 的 架 構

[編纂]

[編纂] 的 架 構

[編纂]

[編纂] 的 架 構

[編纂]

[編纂] 的 架 構

[編纂]

[編纂] 的 架 構

[編纂]

[編纂] 的 架 構

[編纂]

[編纂] 的 架 構

[編纂]

[編纂] 的 架 構

[編纂]

[編纂] 的 架 構

[編纂]

[編纂] 的 架 構

[編纂]

[編纂] 的 架 構

[編纂]

[編纂] 的 架 構

[編纂]

如何申請 [編纂]

[編纂]

如何申請 [編纂]

[編纂]

如何申請 [編纂]

[編纂]

如何申請 [編纂]

[編纂]

如何申請 [編纂]

[編纂]

如何申請 [編纂]

[編纂]

如何申請 [編纂]

[編纂]

如何申請 [編纂]

[編纂]

如何申請 [編纂]

[編纂]

如何申請 [編纂]

[編纂]

如何申請 [編纂]

[編纂]

如何申請 [編纂]

[編纂]

如何申請 [編纂]

[編纂]

如何申請 [編纂]

[編纂]

如何申請 [編纂]

[編纂]

如何申請 [編纂]

[編纂]

如何申請 [編纂]

[編纂]

如何申請 [編纂]

[編纂]

如何申請 [編纂]

[編纂]

如何申請 [編纂]

[編纂]

下文乃申報會計師〔●〕(執業會計師)發出的報告全文，以供載入本文件。

敬啟者：

我們謹此報告第I-4至I-58頁所載的滿貫集團控股有限公司(「貴公司」)及其附屬公司(統稱「貴集團」)的歷史財務資料，當中包括截至2017年、2018年及2019年12月31日止年度(「往績記錄期間」)各年的 貴集團綜合損益及其他全面收益表、權益變動表及現金流量表，於2017年、2018年及2019年12月31日的 貴集團綜合財務狀況表及 貴公司財務狀況表，以及主要會計政策概要及其他解釋資料(統稱「歷史財務資料」)。第I-4至I-58頁所載的歷史財務資料構成本報告的組成部分，而本報告已備妥以供載入就 貴公司股份於香港聯合交易所有限公司(「聯交所」)主板首次[編纂]而於[編纂]刊發的 貴公司文件(「文件」)。

董事對歷史財務資料的責任

貴公司董事負責根據歷史財務資料附註2.1及2.2所分別載列的呈列基準及編製基準，以編製真實及中肯的歷史財務資料，以及進行董事認為必要的內部監控，以確保編製歷史財務資料時不存在重大錯誤陳述(無論是基於欺詐或錯誤)。

申報會計師的責任

我們的責任是對歷史財務資料發表意見，並向 閣下匯報我們的意見。我們按照香港會計師公會(「香港會計師公會」)頒布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開展工作。該準則要求我們遵守道德標準，以及規劃和執行工作，以對歷史財務資料是否不存在重大錯誤陳述取得合理保證。

我們的工作涉及執程序以獲取有關歷史財務資料所載金額和披露的證據。所選擇的程序取決於申報會計師的判斷，包括對歷史財務資料重大錯誤陳述風險的評估（無論是基於欺詐或錯誤）。在進行該等風險評估時，申報會計師會考慮與該實體根據歷史財務資料附註2.1及2.2所分別載列的呈列基準及編製基準以編製真實及中肯的歷史財務資料有關的內部監控，以設計適合有關情況的程序，但不是為了對該實體內部監控的有效性發表意見。我們的工作還包括評估所用會計政策的適當性和董事所作會計估算的合理性，以及評估歷史財務資料的整體呈示情況。

我們相信，我們獲得的證據可以為我們的意見提供充分和適切的依據。

意見

我們認為，就會計師報告而言，歷史財務資料已根據歷史財務資料附註2.1及2.2所分別載列的呈列基準及編製基準，真實及中肯地反映 貴集團及 貴公司於2017年、2018年及2019年12月31日的財務狀況，以及 貴集團於往績記錄期間的財務表現及現金流量。

根據聯交所證券上市規則及公司（清盤及雜項條文）條例須呈報事項

調整

在擬備歷史財務資料時，未對第I-4頁中所界定的相關財務報表作出任何調整。

股息

我們參考歷史財務資料附註12，當中包含 貴公司及 貴集團一家附屬公司就往績記錄期間所付股息的資料。

貴公司無歷史財務報表

截至本報告日期， 貴公司自註冊成立日期以來，概無編製任何法定財務報表。

此致

滿貫集團控股有限公司

列位董事

申萬宏源融資（香港）有限公司 台照

執業會計師

香港

謹啟

[編纂]

I. 歷史財務資料

編製歷史財務資料

下文所載歷史財務資料為本會計師報告的組成部分。

貴集團於往績記錄期間的財務報表（歷史財務資料以此為基準）乃經〔●〕根據香港會計師公會頒佈的香港審計準則進行審核（「相關財務報表」）。

歷史財務資料乃以港元呈列，除非另有訂明外，所有金額已約整至最接近千位數（千港元）。

(A) 綜合損益及其他全面收益表

	附註	截至12月31日止年度		
		2017年 千港元	2018年 千港元	2019年 千港元
收入	6	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	6	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	7	(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	8	76,795	123,679	68,360
所得稅	11	<u>(12,869)</u>	<u>(22,779)</u>	<u>(13,844)</u>
以下人士應佔年內溢利：				
貴公司權益持有人		<u>63,926</u>	<u>100,900</u>	<u>54,516</u>
年內其他全面收益／(開支)				
於其後期間可能重新分類至損益				
的其他全面收益／(開支)：				
換算海外業務的匯兌差額		<u>12</u>	<u>(71)</u>	<u>(107)</u>
以下人士應佔年內全面收益總額：				
貴公司權益持有人		<u>63,938</u>	<u>100,829</u>	<u>54,409</u>

附錄一

會計師報告

(B) 綜合財務狀況表

		於12月31日		
	附註	2017年 千港元	2018年 千港元	2019年 千港元
非流動資產				
物業、廠房及設備	15	22,941	55,387	57,292
使用權資產	16	4,522	15,837	15,003
預付款及按金	19	251	2,049	3,827
無形資產	14	–	6,652	1,449
遞延稅項資產	26	27	1,607	3,318
總非流動資產		<u>27,741</u>	<u>81,532</u>	<u>80,889</u>
流動資產				
存貨	17	25,051	73,891	84,069
貿易應收款項	18	90,005	145,402	117,161
預付款、按金及其他應收款項	19	12,880	18,479	33,808
應收董事款項	21	65,216	–	–
現金及銀行結餘	20	21,862	59,196	50,437
總流動資產		<u>215,014</u>	<u>296,968</u>	<u>285,475</u>
流動負債				
貿易應付款項	22	17,957	46,320	34,635
其他應付款項及應計費用	23	14,110	17,898	21,529
應付董事款項	21	–	48,564	–
計息銀行借款	24	29,670	126,524	151,120
租賃負債	16	1,705	6,330	7,903
應付稅款		3,756	9,437	24,865
總流動負債		<u>67,198</u>	<u>255,073</u>	<u>240,052</u>
淨流動資產		<u>147,816</u>	<u>41,895</u>	<u>45,423</u>
總資產減流動負債		<u>175,557</u>	<u>123,427</u>	<u>126,312</u>
非流動負債				
租賃負債	16	1,325	9,243	7,592
可換股票據	25	50,877	–	–
遞延稅項負債	26	233	233	360
總非流動負債		<u>52,435</u>	<u>9,476</u>	<u>7,952</u>
淨資產		<u>123,122</u>	<u>113,951</u>	<u>118,360</u>
權益				
貴公司權益持有人應佔權益				
已發行股本	27	–	100	100
儲備	28	123,122	113,851	118,260
總權益		<u>123,122</u>	<u>113,951</u>	<u>118,360</u>

(C) 綜合權益變動表

	貴公司權益持有人應佔				總權益 千港元
	股本 千港元 (附註27)	合併儲備* 千港元 (附註28(b))	匯兌儲備* 千港元	保留溢利* 千港元	
於2017年1月1日	–	20	–	59,164	59,184
年內溢利	–	–	–	63,926	63,926
年內其他全面收益：					
換算海外業務的匯兌差額	–	–	12	–	12
年內全面收益總額	–	–	12	63,926	63,938
於2017年12月31日及2018年1月1日	–	20	12	123,090	123,122
年內溢利	–	–	–	100,900	100,900
年內其他全面開支：					
換算海外業務的匯兌差額	–	–	(71)	–	(71)
年內全面收益／(開支)總額	–	–	(71)	100,900	100,829
發行股份 (附註27)	100	–	–	–	100
根據重組對受共同控制的附屬公司的					
收購 (附註1)	–	(100)	–	–	(100)
2018年中期股息 (附註12)	–	–	–	(110,000)	(110,000)
於2018年12月31日及2019年1月1日	100	(80)	(59)	113,990	113,951
年內溢利	–	–	–	54,516	54,516
年內其他全面開支：					
換算海外業務的匯兌差額	–	–	(107)	–	(107)
年內全面收益／(開支)總額	–	–	(107)	54,516	54,409
2018年末期股息 (附註12)	–	–	–	(30,000)	(30,000)
2019年特別股息 (附註12)	–	–	–	(20,000)	(20,000)
總股息	–	–	–	(50,000)	(50,000)
於2019年12月31日	<u>100</u>	<u>(80)</u>	<u>(166)</u>	<u>118,506</u>	<u>118,360</u>

- 該等儲備賬目包括於2017年、2018年及2019年12月31日的綜合財務狀況表中分別為123,122,000港元、113,851,000港元及118,260,000港元的綜合儲備。

(D) 綜合現金流量表

	附註	截至12月31日止年度		
		2017年 千港元	2018年 千港元	2019年 千港元
經營活動產生的現金流量				
除稅前溢利		76,795	123,679	68,360
經以下各項作出調整：				
財務成本	7	2,677	11,714	5,989
物業、廠房及設備 (包括租賃土地) 折舊	8	626	2,158	4,135
使用權資產折舊	8	2,564	5,164	7,712
出售物業、廠房及設備項目的收益	8	–	(14)	–
出售使用權資產項目的收益	8	(17)	–	–
出售附屬公司的收益	30	–	–	(18)
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	–
		83,725	136,298	86,178
存貨增加		(15,393)	(48,840)	(10,178)
貿易應收款項減少／(增加)		(42,562)	(55,397)	28,241
預付款、按金及其他應收款項增加		(10,255)	(7,397)	(19,287)
貿易應付款項增加／(減少)		2,841	28,363	(11,685)
其他應付款項及應計費用增加		9,318	3,590	3,915
		27,674	56,617	77,184
營運所得現金		27,674	56,617	77,184
已付香港利得稅		(21,262)	(18,678)	–
		6,412	37,939	77,184
經營活動所得淨現金流量		6,412	37,939	77,184
投資活動產生的現金流量				
購置物業、廠房及設備項目		(19,019)	(34,211)	(5,225)
出售物業、廠房及設備項目的所得款項		–	40	–
出售使用權資產項目的所得款項		134	–	–
出售附屬公司的所得款項	30	–	–	8,400
購買無形資產		–	(6,652)	(999)
使用權資產的付款		(1,388)	–	–
向董事墊款		(43,990)	(16,831)	(579)
董事償還款項		6,219	1,847	579
		(58,044)	(55,807)	2,176
投資活動所得／(所用) 淨現金流量		(58,044)	(55,807)	2,176

	附註	截至12月31日止年度		
		2017年 千港元	2018年 千港元	2019年 千港元
融資活動產生的現金流量				
已付利息		(2,574)	(5,990)	(6,272)
新銀行貸款	29(a)	114,693	223,720	537,834
償還銀行貸款	29(a)	(91,516)	(126,866)	(513,238)
發行／(贖回) 可換股票據	29(a)	49,779	(50,000)	–
租賃付款的本金部分	29(a)	(1,933)	(4,354)	(7,771)
已付股息	12	–	–	(50,000)
償還董事款項		–	(33,503)	(49,731)
董事墊款		–	52,267	1,167
		<u>68,449</u>	<u>55,274</u>	<u>(88,011)</u>
融資活動所得／(所用) 淨現金流量				
現金及現金等價物淨增加／(減少)		16,817	37,406	(8,651)
年初的現金及現金等價物		5,033	21,862	59,196
匯率變動影響淨額		12	(72)	(108)
		<u>21,862</u>	<u>59,196</u>	<u>50,437</u>
年末的現金及現金等價物				
現金及現金等價物結餘分析				
現金及銀行結餘		<u>21,862</u>	<u>59,196</u>	<u>50,437</u>

(E) 貴公司的財務狀況表

	附註	於12月31日		
		2017年 千港元	2018年 千港元	2019年 千港元
非流動資產				
於附屬公司的投資	(i)	—	480,000	480,000
流動資產				
預付款、按金及其他應收款項		—	117	152
應收附屬公司款項		—	—	47,690
現金及銀行結餘		—	—	350
總流動資產		—	117	48,192
流動負債				
應付董事款項		43	43	—
應付附屬公司款項		—	521	—
其他應付款項及應計費用		—	—	73
計息銀行借款		—	—	50,000
總流動負債		43	564	50,073
淨流動負債		(43)	(447)	(1,881)
總資產減流動負債		(43)	479,553	478,119
淨資產／(負債)		(43)	479,553	478,119
權益				
已發行股本	27	—	100	100
累計虧損	28	(43)	(446)	(1,880)
實繳盈餘	28	—	479,899	479,899
總權益		(43)	479,553	478,119

附註：

(i) 於附屬公司的投資是按成本列賬的非上市股份。附屬公司的詳情於歷史財務資料附註1披露。

II. 歷史財務資料附註

1. 公司資料

滿貫集團控股有限公司（「貴公司」）於2017年6月14日在開曼群島註冊成立為獲豁免有限公司。貴公司註冊地址是Cricket Square, Hutchins Drive, P.O. Box 2681, Grand Cayman, KY1-1111, Cayman Islands。貴公司主要營業地點位於香港新界火炭坳背灣街38-40號華衛工貿中心8樓814室。

貴公司為投資控股公司。於截至2017年、2018年及2019年12月31日止年度（「往績記錄期間」），現時組成貴集團的各實體從事大健康及生活相關產品的貿易。

誠如文件「歷史、重組及公司架構」一節所載，貴公司及其現時組成貴集團的各實體已進行集團重組（「重組」）。除了重組，貴公司自其註冊成立以來並無開始任何業務或營運。

於本報告日期，貴公司於以下附屬公司有直接及間接權益，該等附屬公司全部為私人有限公司（或倘於香港境外註冊成立，與在香港註冊成立的私人公司有基本上相似的特徵），詳情載列如下：

名稱	註冊成立／ 成立地點及 日期及營業地點	已發行 普通股股本／ 註冊資本	貴公司應佔 權益百分比		主要業務
			直接	間接	
Tycoon Capital Investment Ltd. (附註(a))	英屬處女群島 （「英屬處女群島」） 2016年12月15日／ 香港	1美元（「美元」） 普通股	100	-	投資控股
Key Zone Investment Inc. (附註(a))	英屬處女群島 2017年1月3日／ 香港	1美元普通股	100	-	投資控股
滿貫（亞太）集團有限公司 （「滿貫香港」）(附註(b))	香港 2015年4月17日／ 香港	10,000港元 普通股	-	100	分銷業務
Tycoon Asia Pacific (Singapore) Pte. Limited (附註(c))	新加坡 2017年6月30日／ 新加坡	100,000美元 普通股	-	100	分銷業務
滿貫亞太集團（澳門） 一人有限公司 (附註(i))	澳門 2018年1月16日／ 澳門	25,000澳門幣 （「澳門幣」） 普通股	-	100	零售業務
Tycoon Asia Pacific (Australia) Pty Limited (附註(d))	澳洲 2018年1月12日／ 澳洲	1澳元 （「澳元」） 普通股	-	100	代表辦事處
Dynasty Garden Limited (附註(a))	英屬處女群島 2017年1月3日／ 香港	1美元普通股	-	100	投資控股
Fancy Summit Inc. (附註(a))	英屬處女群島 2017年1月3日／ 香港	1美元普通股	-	100	投資控股
Key Companion Limited (附註(a))	英屬處女群島 2017年1月3日／ 香港	1美元普通股	-	100	投資控股

附錄一

會計師報告

名稱	註冊成立／ 成立地點及 日期及營業地點	已發行 普通股股本／ 註冊資本	貴公司應佔 權益百分比		主要業務
			直接	間接	
Leading Vision Inc. (附註(a))	英屬處女群島 2016年11月8日／ 香港	1美元普通股	-	100	投資控股
Million Effort Holdings Limited (附註(a))	英屬處女群島 2018年3月28日／ 香港	1美元普通股	-	100	投資控股
Million Effort Investment Limited (附註(a))	英屬處女群島 2018年5月28日／ 香港	1美元普通股	-	100	投資控股
寶發利有限公司 (附註(h))	香港 2015年12月9日／ 香港	1港元普通股	-	100	分銷業務
旺銘貿易有限公司 (附註(d))	香港 2016年9月9日／ 香港	10,000港元 普通股	-	100	投資控股
駿益亞太有限公司 (附註(d))	香港 2017年1月3日／ 香港	1港元普通股	-	100	分銷業務
T Max Marketing Limited (附註(d))	香港 2017年9月4日／ 香港	1港元普通股	-	100	提供營銷服務
億冠(中國)有限公司 (附註(d))	香港 2018年2月8日／ 香港	1港元普通股	-	100	投資控股
滿貫(深圳)電子商務有限 責任公司 (附註(d))	中華人民共和國(「中 國」) 2018年8月28日／ 中國內地	1,000,000港元 普通股	-	100	提供營運及營銷 支援服務
依時國際電子商貿有限公司 (「依時國際」) (附註(e))	香港 2012年9月3日／ 香港及中國內地	2,000,000港元 普通股	-	100	零售業務
Titita Trading Co., Limited (「Titita」) (附註(f))	香港 2014年6月24日／ 香港及中國內地	10,000港元 普通股	-	100	零售業務
Tycoon Asia Pacific (Malaysia) Sdn. Bhd. (附註(g))	馬來西亞 2019年5月27日／ 馬來西亞	1,000,000 馬來西亞 令吉普通股	-	100	尚未開始營業

附註：

- (a) 根據該等實體註冊成立的司法權區相關規則及規例，該等實體不受限於任何法定審計規定，故彼等自註冊成立以來概無編製經審核財務報表。
- (b) 該實體截至2017年及2018年12月31日止年度的法定財務報表乃根據香港財務報告準則（「香港財務報告準則」）編製，並由安永會計師事務所審核。
- (c) 該實體於註冊成立日期至2017年12月31日期間以及截至2018年12月31日止年度的法定財務報表乃根據新加坡財務報告準則編製，並由新加坡的Ernst & Young LLP審核。
- (d) 概無就該等實體編製於註冊成立日期至2019年12月31日的經審核財務報表。
- (e) 2018年8月15日，貴集團向獨立第三方收購依時國際（持有一家於電子商務門戶網站的網上商店的經營權）的全部股權。購買代價人民幣5,235,000元（相等於約6,202,000港元）包括交易成本人民幣470,000元（相等於約535,000港元），於2018年8月15日作為無形資產成本入賬。誠如歷史財務資料附註30所詳述，依時國際的全部股權其後於2019年5月31日出售。
- (f) 2019年4月25日，貴集團向獨立第三方收購Titita（持有一家於電子商務渠道的網上商店的經營權）的全部股權。購買代價999,000港元於2019年4月25日作為無形資產成本入賬。
- (g) 概無就該實體編製於註冊成立日期至本報告日期的經審核財務報表。
- (h) 該實體於註冊成立日期至2018年12月31日期間的法定財務報表乃根據香港財務報告準則編製，並由安永會計師事務所審核。
- (i) 該實體於註冊成立日期至2018年12月31日期間的法定財務報表乃根據澳門財務報告準則編製，並由安永會計師事務所審核。

2.1 呈列基準

根據重組（於文件「歷史、重組及公司架構」一節「重組」一段更詳細說明），貴公司於2018年11月30日成為現時組成貴集團各公司的控股公司。在重組之前及之後，現時組成貴集團的各公司均受控股股東共同控制。因此，就本報告而言，歷史財務資料乃應用合併會計原則編製，猶如重組於往績記錄期間開始時已經完成。

貴集團於往績記錄期間的綜合損益及其他全面收益表、權益變動表及現金流量表，包括自最早呈報日期或自附屬公司及／或業務首次受控股股東共同控制的日期起（以較短期間為準），現時組成貴集團的所有公司的業績及現金流量。貴集團於2017年、2018年及2019年12月31日的綜合財務狀況表乃按控股股東認為的現有賬面值編製以呈列附屬公司及／或業務的資產及負債。概無因重組而作出調整以反映公平值或確認任何新資產或負債。

所有集團內交易及結餘於綜合入賬時抵銷。

2.2 編製基準

歷史財務資料已按照香港會計師公會頒佈之香港財務報告準則（當中包括所有香港財務報告準則、香港會計準則（「香港會計準則」）及詮釋）及香港公認會計原則編製。貴集團已提早採納對2019年1月1日開始的會計期間有效的所有香港財務報告準則，以及相關過渡性條文，以編製整個往績記錄期間的歷史財務資料。

除按公平值列賬的可換股票據衍生工具部分外，歷史財務資料已根據歷史成本法編製。

2.3 已頒佈但尚未生效的香港財務報告準則

於此歷史財務資料中，貴集團概無應用以下已頒佈但尚未生效的新訂及經修訂的香港財務報告準則。

香港財務報告準則第3號(修訂本)	業務的定義 ¹
香港財務報告準則第10號及香港會計準則第28號(修訂本)(2011年)	投資者與其聯營公司或合營企業之間的資產出售或注資 ³
香港財務報告準則第9號、香港會計準則第39號及香港財務報告準則第7號(修訂本)	基準利率改革 ¹
香港財務報告準則第17號	保險合約 ²
香港會計準則第1號及香港會計準則第8號(修訂本)	重大的定義 ¹

¹ 於2020年1月1日或之後開始的年度期間生效

² 於2021年1月1日或之後開始的年度期間生效

³ 尚未釐定強制生效日期，但可採納

預期適用於貴集團的該等香港財務報告準則的進一步資料載述如下。

香港財務報告準則第3號修訂本對業務的定義作出釐清及提供額外指引。該等修訂釐清，對於視作一項業務的一整套活動及資產而言，其必須至少包含可共同對創造產出的能力做出重大貢獻的輸入資源及實質性過程。一項業務可以不包含創造產出所需的所有輸入資源及過程而存在。該等修訂移除了對市場參與者是否能夠取得業務及持續產出產品的評估。相反，其重心在於所取得的輸入資源及所取得的實質性過程是否共同對創造產出的能力做出重大貢獻。該等修訂亦縮窄了產出的定義，以集中在向客戶提供的貨品或服務、投資收入或來自日常業務的其他收入。此外，該等修訂就評估所取得的過程是否具有實質性提供指引，並引入選擇性公平值集中度測試，以允許按簡化法評估所取得的一套業務活動及資產是否構成一項業務。貴集團預期自2020年1月1日起按未來適用法採納該等修訂。由於該等修訂預期適用於首次應用日期或之後發生的交易或其他事件，故貴集團於過渡日期將不受該等修訂影響。

香港會計準則第1號及香港會計準則第8號修訂本對於重大提供新定義。新定義列明，倘資料遭遺漏、錯誤陳述或隱瞞時可合理預期會影響一般用途財務報表主要使用者根據該等財務報表作出的決定，則資料屬重大。該等修訂澄清重大與否視乎資料的性質或幅度。倘可合理預期會影響主要使用者的決定，則資料錯誤陳述屬重大。貴集團預期自2020年1月1日起按未來適用法採納該等修訂。該等修訂預期不會對貴集團的財務報表造成任何重大影響。

3. 重大會計政策概要

附屬公司

附屬公司指貴公司直接或間接控制之實體(包括結構性實體)。當貴集團能透過其參與投資對象而得到或有權享有可變回報，並能透過其對投資對象的權力影響該等回報(即現有權利，其使貴集團能於當時指揮投資對象的相關活動)，即已形成控制權。

當貴集團直接或間接擁有少於投資對象大多數投票權或類似權利，則貴集團於評估其是否擁有對投資對象的權力時會考慮一切相關事實及情況，包括：

- (a) 與投資對象其他投票權持有人的合約安排；
- (b) 其他合約安排產生之權利；及
- (c) 貴集團的投票權及潛在投票權。

附屬公司的業績按已收及應收股息計入貴公司的損益。貴公司於附屬公司的投資按成本減任何減值虧損列賬。

倘有事實及情況顯示上述三項控制因素中有一項或以上出現變化，貴集團會重新評估其是否對投資對象擁有控制權。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。

在共同控制下業務合併的合併會計處理

對受共同控制的附屬公司的收購已採用合併會計原則入賬。合併會計法涉及列入發生共同控制形式合併的合併實體或業務的財務報表項目，猶如該等項目自該等合併實體或業務首次受有關控制方控制當日起已綜合處理。

公平值計量

貴集團於各報告期末按公平值計量可換股票據衍生工具部分。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。公平值的計量乃基於假設出售資產或轉移負債的交易於資產或負債的主要市場進行，或在未有主要市場的情況下，則於資產或負債的最有利市場進行。主要或最有利市場須為貴集團可進入之市場。在計量一項資產或負債的公平值時，使用了市場參與者在訂定資產或負債價格時會採用的假設，假定市場參與者乃按其最佳經濟利益行事。

非金融資產的公平值計量計及市場參與者通過該資產的最高和最佳利用或將該資產出售給另一個能最高和最佳地利用該資產的市場參與者以產生經濟利益的能力。

貴集團使用適用於有關情況及具有足夠數據以供計量公平值的估值法，以盡量利用相關可觀察的輸入數據及盡量減少使用不可觀察的輸入數據。

於歷史財務資料中有計量或披露公平值的所有資產及負債，已根據對整體公平值計量而言屬重大的最低層級輸入數據，在公平值層級（如下文所述）範圍內進行分類：

- 第一級 — 根據相同資產或負債於活躍市場所報的價格（未經調整）
- 第二級 — 基於對公平值計量而言屬重大的最低層級輸入數據為直接或間接可觀察的估值法
- 第三級 — 基於對公平值計量而言屬重大的最低層級輸入數據為不可觀察的估值法

就按經常基準於歷史財務資料中確認的資產及負債而言，貴集團於各報告期末透過重新評估所作分類（根據對整體公平值計量而言屬重大的最低層級輸入數據），以釐定於各層級之間是否已發生轉撥。

關連方

任何人士如符合以下條件，即被視為與貴集團有關連：

- (a) 該方為一名人士或該人士的近親，並且該人士
 - (i) 控制或共同控制貴集團；
 - (ii) 對貴集團有重大影響力；或
 - (iii) 為貴集團或貴集團母公司的主要管理層人員；

或

- (b) 倘符合下列任何條件，該方即屬一家實體：
- (i) 該實體及 貴集團均為同一集團之成員；
 - (ii) 該實體為另一實體（或另一實體的母公司、附屬公司或同系附屬公司）的聯營公司或合營企業；
 - (iii) 該實體及 貴集團均為同一第三方的合營企業；
 - (iv) 該實體為第三方實體的合營企業，而另一實體則為該第三方實體的聯營公司；
 - (v) 該實體為就 貴集團或與 貴集團有關連的實體的僱員利益而設立的離職後福利計劃；
 - (vi) 該實體被(a)項所述人士控制或共同控制；
 - (vii) 於(a)(i)所識別的人士對該實體有重大影響力或屬該實體（或該實體的母公司）主要管理層人員；及
 - (viii) 該實體或其所屬集團之任何成員公司向 貴集團或 貴集團之母公司提供主要管理人員服務。

物業、廠房及設備以及折舊

物業、廠房及設備按成本值減累計折舊及任何減值虧損後列賬。物業、廠房及設備項目的成本包括其購買價，以及使資產達至其擬定用途之運作狀況及位置之任何直接應佔成本。

物業、廠房及設備項目投入運作後產生的如維修及保養等開支，一般於產生期間計入損益。倘達到確認標準，則重大檢查之開支會於資產賬面值中資本化為置換開支。倘物業、廠房及設備的重要部分須間歇性更換，則 貴集團確認該等部分為具特定使用年期的個別資產，並相應地進行折舊。

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
租賃資產裝修改善工程	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 $\frac{1}{3}$ %

倘物業、廠房及設備項目各部分的使用年期不同，該項目的成本於該等部分之間進行合理分配，而各部分均個別計提折舊。剩餘價值、可使用年期及折舊方法至少須於各報告期末覆核，並在適當情況下加以調整。

物業、廠房及設備項目（包括初始確認的任何重大部分）於出售時或預期使用或出售不會再產生未來經濟利益時終止確認。於資產終止確認年度／期間在損益中確認的任何出售或報廢盈虧，乃有關資產的出售所得款項淨額與賬面值的差額。

無形資產

單獨收購的無形資產於初始確認時按成本計量。於業務合併中收購無形資產的成本指於收購日期的公平值。無形資產的可使用年期評估為有限或無限。具有有限可使用年期的無形資產隨後按可使用經濟年期攤銷，並於有跡象顯示無形資產可能出現減值時評估減值。可使用年期有限的無形資產的攤銷期及攤銷方法於各報告期末至少檢討一次。

可使用年期為無限的無形資產每年個別或按現金產生單位級別進行減值測試。該等無形資產不予攤銷。可使用年期為無限的無形資產的可使用年期每年進行檢討，以釐定無限可使用年期評估是否繼續得到支持。如否，則將可使用年期評估由無限改為有限按未來適用法入賬。

非金融資產減值

倘有跡象顯示出現減值，或須就資產進行年度減值測試（金融資產除外），則會估計資產的可收回金額。資產的可收回金額按資產或現金產生單位的使用價值與公平值減出售成本二者之間的較高者計算，並就個別資產而釐定，除非有關資產並無產生大致獨立於其他資產或資產組別的現金流入，在此情況下，可收回金額就資產所屬的現金產生單位而釐定。

減值虧損僅於資產賬面值超過其可收回金額時確認。於評估使用價值時，估計未來現金流量按可反映當前市場對貨幣時間價值的評估及資產特定風險的稅前折現率折現至現值。減值虧損於產生期間於損益內計入與減值資產功能一致的該等開支類別中。

於各報告期末會就是否有任何跡象顯示過往確認的減值虧損不再存在或已可能減少作出評估。倘存有一種該等跡象，便估計可收回金額。除商譽外，僅於釐定資產的可收回金額所使用的估計出現變動時，先前確認的資產減值虧損方予以撥回，估計的可收回金額不得高於假定過往年度並無就該資產確認任何減值虧損所釐定的賬面值（扣除任何折舊）。減值虧損撥回於產生期間計入損益內。

租賃

使用權資產

貴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。使用權資產的成本包括已確認的租賃負債金額、已產生的初始直接成本，以及在開始日期或之前作出的租賃付款減任何已收取的租賃優惠。除非 貴集團合理確定在租賃期末時取得租賃資產的擁有權，否則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。使用權資產可能會出現減值。

租賃負債

於租賃開始日期， 貴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。租賃付款包括固定付款（包括實質固定付款）減去任何應收租賃優惠、取決於指數或利率的可變租賃付款，以及預期在剩餘價值擔保下支付的金額。租賃付款亦包括 貴集團合理地肯定行使的購買選擇權的行使價，及如果租賃期限反映了 貴集團行使終止選擇權，則終止租賃而需支付的罰款。不取決於指數或利率的可變租賃付款將於觸發付款的事件或條件發生期間確認為開支。

在計算租賃付款的現值時，如果租賃中所隱含的利率不易確定，則 貴集團在租賃開始日期使用累計的借貸利率。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。此外，如有修改、租賃期改變、實質固定租賃付款的變化或購買相關資產的評估的變更，租賃負債的賬面值將重新計量。

短期租賃

貴集團將短期租賃確認豁免應用於其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。短期租賃的租賃付款在租賃期內按直線法確認為開支。

金融資產

初始確認及計量

金融資產於初始確認時分類為按公平值計入其他全面收益及按公平值計入損益，其後按攤銷成本計量。

金融資產於初始確認時的分類乃視乎該等金融資產的合約現金流量特點及 貴集團管理該等金融資產的業務模式而定。除並不包含重大融資部分或 貴集團已應用可行權宜處理方法不調整重大融資部分的影響的貿易應收款項外， 貴集團初始以公平值加上（倘金融資產並非按公平值計入損益）交易成本計量金融資產。並不包含重大融資部分或 貴集團已應用可行權宜處理方法的貿易應收款項，乃按下文「收入確認」所載政策按根據香港財務報告準則第15號釐定的交易價格計量。

為使金融資產按攤銷成本或按公平值計入其他全面收益進行分類及計量，其需產生僅為支付本金及未償還本金利息（「僅支付本金及利息」）的現金流量。現金流量並非僅支付本金及利息的金融資產按公平值計入損益進行分類及計量，而不論其業務模式。

貴集團管理金融資產的業務模式指其管理其金融資產以產生現金流量的方式。業務模式決定現金流量是否來自收取合約現金流量、出售金融資產，或兩者兼有。按攤銷成本分類及計量的金融資產按持有目的為收取合約現金流量的業務模式持有，而按公平值計入其他全面收益分類及計量的金融資產則按持有目的為收取合約現金流量及出售的業務模式持有。並非按上述業務模式持有的金融資產按公平值計入損益分類及計量。

所有以慣常方式進行的金融資產買賣均於交易日（即 貴集團承諾購買或出售該資產之日）確認。以慣常方式買賣乃指於按照市場規定或慣例一般確立的期間內交付資產的金融資產買賣。

後續計量

金融資產的後續計量視乎其以下分類而定：

按攤銷成本計量的金融資產（債務工具）

按攤銷成本計量的金融資產其後採用實際利率法計量並須計提減值。當資產終止確認、修訂或出現減值時，收益及虧損於損益內確認。

終止確認金融資產

金融資產（或如適用，金融資產其中一部分或一組同類金融資產其中部分）主要在下列情況下終止確認（即自 貴集團的綜合財務狀況表移除）：

- 自該資產收取現金流量的權利已到期；或
- 貴集團已轉讓自該資產收取現金流量的權利，或已根據「轉移」安排承擔責任向第三方全數支付所收取的現金流量，且無重大延誤；並且(a) 貴集團已轉讓該資產的絕大部分風險及回報，或(b) 貴集團並無轉讓或保留該資產的絕大部分風險及回報，惟已轉讓該資產的控制權。

倘若 貴集團已轉讓其自資產收取現金流量的權利或訂立轉移安排，則會評估其有否保留該資產擁有權的風險及回報以及保留程度。當並無轉讓或保留該資產的絕大部分風險及回報，亦無轉讓該資產的控制權，則 貴集團繼續按其持續參與該資產的程度確認已轉讓資產。就此而言， 貴集團亦確認相關負債。已轉讓資產及相關負債的計量基準反映 貴集團保留的權利及責任。

持續參與指就已轉讓資產作出的一項擔保，按該項資產的原賬面值與 貴集團或須償還的最高代價金額的較低者計量。

金融資產減值

貴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 貴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。

一般模式

預期信貸虧損分兩個階段進行確認。就自初始確認以來信貸風險未有顯著增加的信貸風險敞口而言，就未來12個月內可能發生違約事件而導致的虧損計提預期信貸虧損（12個月預期信貸虧損）。就自初始確認以來信貸風險顯著增加的信貸風險敞口而言，不論何時發生違約，於餘下風險敞口年期內的預期信貸虧損均須計提虧損撥備（全期預期信貸虧損）。

於各報告日期， 貴集團評估自初始確認後金融工具的信貸風險是否顯著增加。 貴集團作出評估時，會以於報告日期金融工具發生的違約風險與於初始確認日期金融工具發生的違約風險進行比較，並考慮毋須付出不必要成本或努力而可得到的合理及可支持資料，包括歷史及前瞻性資料。

貴集團將合約付款逾期120日的金融資產視作違約。然而，於若干情況下，當內部或外部資料顯示 貴集團不太可能在 貴集團採取任何信貸提升措施前悉數收回未償還合約金額時， 貴集團亦可能認為該金融資產違約。金融資產於不能合理預期收回合約現金流量時撇銷。

按公平值計入其他全面收益的債務投資及按攤銷成本計量的金融資產在一般模式下可能須進行減值，並分類到以下階段的預期信貸虧損計量，惟採用下文詳述的簡化模式的貿易應收款項除外。

- 第1階段 – 金融工具自初始確認以來信貸風險並無顯著增加，且其虧損撥備按相等於12個月預期信貸虧損的金額計量
- 第2階段 – 金融工具自初始確認以來信貸風險顯著增加，但並不屬信貸減值金融資產，且其虧損撥備按相等於全期預期信貸虧損的金額計量
- 第3階段 – 於報告日期屬信貸減值的金融資產（但並非購買或原生的信貸減值），其虧損撥備按相等於全期預期信貸虧損的金額計量

簡化模式

對於不包括重大融資成分的貿易應收款項，或 貴集團採用可行權宜措施不就重大融資成分的影響作出調整時， 貴集團採用簡化模式進行預期信貸虧損計量。根據簡化模式， 貴集團不會追蹤信貸風險的變化，而是於各報告日期根據全期預期信貸虧損確認虧損撥備。 貴集團已根據其歷史信貸虧損經驗建立撥備矩陣，並根據債務人及經濟環境的前瞻性因素作出調整。

就包含重大融資成分的貿易應收款項而言， 貴集團選擇採納簡化模式作為其會計政策，於計量預期信貸虧損時應用上述政策。

金融負債

初始確認及計量

金融負債於初始確認時分類為按公平值計入損益的金融負債、貸款及借款、應付款項或作為在有效對沖中指定為對沖工具的衍生工具（如適用）。

所有金融負債初始按公平值確認，如屬貸款及借款以及應付款項，則扣除直接應佔交易成本。

貴集團的金融負債包括貿易及其他應付款項、應付董事款項、計息銀行借款、租賃負債及可換股票據。

後續計量

金融負債的後續計量取決於以下分類：

貸款及借款

初始確認後，計息貸款及借款其後以實際利率法按攤銷成本計量（除非折現影響不重大，在該情況下會按成本列賬）。當終止確認負債及通過實際利率攤銷程序，收益及虧損於損益內確認。

攤銷成本已計及收購折價或溢價，以及屬於實際利率必要部分的費用或成本。實際利率攤銷於損益計入財務成本內。

按公平值計入損益的金融負債

按公平值計入損益的金融負債包括持作買賣金融負債及於初始確認時被指定為按公平值計入損益的金融負債。

倘為於短期購回而產生金融負債，則有關金融負債分類為持作買賣金融負債。此分類亦包括由貴集團訂立的衍生金融工具，該等衍生金融工具並非香港財務報告準則第9號界定的對沖關係中指定的對沖工具。個別內含衍生工具亦分類為持作買賣，惟其被指定為有效對沖工具則除外。持作買賣負債的收益或虧損於損益確認。於損益確認的公平值收益或虧損淨額並不包括該等金融負債的任何已收利息。

於初始確認時指定為按公平值計入損益的金融負債，僅於符合香港財務報告準則第9號的標準的情況下，方會於初始確認當日予以指定。指定按公平值計入損益的負債的收益或虧損於損益確認，惟產生自貴集團本身呈列於其他全面收益且其後並無重新分類至損益的信貸風險的收益或虧損除外。於損益中確認的公平值收益或虧損淨額並不包括該等金融負債的任何已收利息。

可換股票據

倘可換股票據的兌換權附有內含衍生工具特徵，則與其負債部分分開確認。於初始確認時，可換股票據的衍生工具部分按公平值計量，並列為衍生金融工具的一部分。所得款項超出初始確認為衍生工具部分的金額的任何金額確認為負債部分。交易成本根據所得款項於有關工具初始確認時分配至負債與衍生工具部分的比例，在可換股票據的負債與衍生工具部分間作出分配。交易成本中與負債部分相關的部分初始確認為負債的一部分。與衍生工具部分相關的部分則即時在損益內確認。

終止確認金融負債

金融負債於負債的責任解除或註銷或屆滿時終止確認。

當現有金融負債被同一貸款人以實質上不同條款的負債取代時，或現有負債的條款有重大修改，有關交換或修改則被視為終止確認原有負債及確認一項新負債，而各自的賬面值之間的差額於損益確認。

重新分類金融資產及負債

除貴集團收購、出售或終止業務線的個別情況外，貴集團並無於初始確認後重新分類其金融資產。金融負債絕對不會重新分類。於往績記錄期間，貴集團並無重新分類其任何金融資產或負債。

抵銷金融工具

倘現時有可強制執行的法律權利可抵銷已確認金額，且有意圖按其淨額作結算，或同時變現資產和結算負債時，金融資產與金融負債可予抵銷，並在財務狀況表呈報其淨值。

撥備

若因過往事件產生現有責任（法定或推定），且有可能需要未來資源流出以履行責任時，則會確認撥備，惟須可就責任金額作出可靠估計。

倘折現的影響屬重大時，就撥備確認的金額為預期履行責任所需的未來開支於報告期末的現值。因時間過去而產生的折現現值金額的增加，計入損益內。

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成生產及出售將產生的任何估計成本計算。

現金及現金等價物

就綜合現金流量表而言，現金及現金等價物包括手頭現金及活期存款，以及可隨時兌換為已知金額現金及所涉價值變動風險不高，且一般自取得起計三個月內到期的短期高流動性投資，減須按要求償還且構成 貴集團現金管理的組成部分的銀行透支。

就綜合財務狀況表而言，現金及現金等價物包括手頭及銀行現金（包括定期存款）及與現金性質相似且使用不受限制的資產。

所得稅

所得稅包括即期及遞延稅項。與損益外確認項目有關的所得稅於損益外於其他全面收益或直接於權益內確認。

即期稅項資產及負債按預期自稅務機關收回或支付予稅務機關的金額，以報告期末已頒布或實質上已頒布的稅率（及稅法）計量，當中計及 貴集團經營所在國家的當前詮釋及慣例。

遞延稅項採用負債法就於報告期末資產和負債的稅基與兩者用作財務報告的賬面值之間的所有暫時差額計提撥備。

所有應課稅暫時差額乃確認為遞延稅項負債，惟以下除外：

- 當遞延稅項負債產生自初始確認一項交易（該交易並非為業務合併）的商譽或資產或負債，而且於交易之時並不影響會計溢利及應課稅溢利或虧損；及
- 就與於附屬公司的投資相關的應課稅暫時差額而言，當撥回暫時差額的時間可受控制且暫時差額於可見將來很可能不會撥回。

所有可扣減暫時差額及未動用稅項抵免與任何未動用稅項虧損結轉，均被確認為遞延稅項資產。倘日後有可能出現應課稅溢利可用以抵扣該等可扣減暫時差額、結轉的未動用稅項抵免及未動用稅項虧損，則會確認遞延稅項資產，惟下列各項除外：

- 當與可扣減暫時差額有關的遞延稅項資產產生自初始確認一項交易（該交易並非為業務合併）的資產或負債，而且於交易之時並不影響會計溢利及應課稅溢利或虧損；及
- 就與於附屬公司的投資相關的可扣減暫時差額而言，遞延稅項資產僅於暫時差額會在可見將來撥回且有應課稅溢利可用以抵銷暫時差額時確認。

遞延稅項資產的賬面值於各報告期末檢討，並於不再可能有足夠應課稅溢利以動用全部或部分遞延稅項資產的情況下作出扣減。未確認的遞延稅項資產於各報告期末重新評估，並於已變得有可能出現足夠應課稅溢利以收回全部或部分遞延稅項資產的情況下予以確認。

遞延稅項資產及負債以各報告期末已頒布或實質上已頒布的稅率（及税法）為基礎，按預期變現該資產或清償該負債當期適用的稅率計量。

倘及僅於 貴集團具有可合法執行權利把即期稅項資產與即期稅項負債互相抵銷，且遞延稅項資產及遞延稅項負債涉及預期有大額遞延稅項負債或資產將予結算或收回的未來每個期間由同一個稅務機關就同一應課稅實體或就該等擬按淨額結算即期稅項負債及資產或擬同時變現資產及清償負債的不同應課稅實體徵收的所得稅，遞延稅項資產及遞延稅項負債才可互相抵銷。

收入確認

來自客戶合約的收入

來自客戶合約的收入於貨品或服務控制權轉移至客戶時，按反映 貴集團預期該等貨品或服務應可換取的代價金額確認。

倘合約代價包括可變金額時，則代價金額估計為 貴集團就向客戶轉移貨品或服務而有權換取的代價金額。可變代價於合約開始時估計，並於可變代價的相關不確定因素其後得到解決而已確認累計收入金額的重大收入撥回不太可能發生為止前，受到限制。

倘合約中包含為客戶提供超過一年轉移貨品或服務的重大融資利益的融資成分，則收入按可收回金額的現值計量，並使用合約開始時 貴集團與客戶的單獨融資交易中反映的貼現率貼現。倘合約中包含為 貴集團提供一年以上重大財務利益的融資成分，則根據該合約確認的收入包括按實際利率法計算的合約負債累計的利息開支。對於客戶付款與承諾的貨品或服務轉移之間的期限為一年或以下的合約，交易價採用香港財務報告準則第15號可行權宜之計不會因重大融資成分的影響而作出調整。

銷售貨品

來自銷售貨品的收入在資產控制權轉移至客戶時（一般為交付貨品時）確認。

部分貨品銷售合約向客戶提供銷售返利及其他扣減。退貨權及目標返利產生可變代價。

(i) 銷售返利

一旦期內所購買的產品銷售金額超出合約訂明的門檻時，貴集團或會向若干客戶提供可追溯銷售返利。返利可用以抵銷客戶應付款項。使用預期價值法以估計預期未來返利的可變代價，該方法為預測可變代價金額的最佳方法。有關限制估計可變代價的規定予以應用，並就預期未來返利確認退款負債。

(ii) 退貨權

就給予客戶權利於指定期間內可退回貨品的合約而言，使用最可能金額法估計將不予退回的貨品，因該方法為預測貴集團將享有的可變代價金額的最佳方法。香港財務報告準則第15號關於限制可變代價估計的規定予以應用，以釐定可計入交易價格的可變代價金額。就預期將予退回的貨品，確認退款負債，而並非收入。另就向客戶收回產品的權利確認退貨權資產（並對銷售成本作出相應調整）。

(iii) 其他扣減

其他扣減包括折扣。其他扣減可用以抵銷客戶應付款項。使用預期價值法以估計預期扣減的可變代價，該方法為預測可變代價金額的最佳方法。有關限制估計可變代價的規定予以應用，並就預期扣減確認退款負債。

退款負債

退款負債乃就退回部分或全部來自客戶的已收（或應收）代價的責任而確認，按貴集團最終預期將須退回客戶的金額計量。貴集團於各報告期末更新其估計退款負債（及交易價格的相應變動）。

僱員福利

貴集團根據強制性公積金計劃條例為合資格參與界定供款強制性公積金退休福利計劃（「強積金計劃」）的僱員營運強積金計劃。供款乃按僱員基本薪金某個百分比作出，於根據強積金計劃的規則成為應付時於損益中扣除。強積金計劃的資產以獨立管理的基金形式與貴集團資產分開持有。貴集團僱主供款於作出強積金計劃供款時全數歸屬僱員。

此外，亦根據各有關國家的法定規定向於其他國家工作的僱員提供員工福利。

借款成本

直接歸屬於收購、建設或生產合資格資產（即需要一段長時間方可達致其擬定用途或出售的資產）的借款成本，均予以資本化為該等資產成本的一部分。倘資產大致上可作其擬定用途或出售，則該等借款成本將會停止資本化。未用作支付合資格資產開支的特定借款的暫時投資所賺取的投資收入，會從資本化的借款成本中扣除。所有其他借款成本於其產生的期間支銷。借款成本包括實體就借取資金所產生的利息及其他成本。

股息

末期股息經股東於股東大會上批准後被確認為負債。

特別股息的建議及宣派同步進行，此乃由於貴公司組職章程大綱及細則授權董事宣派特別股息。因此，特別股息於建議及宣派時即時確認為負債。

外幣

歷史財務資料以 貴公司功能貨幣港元呈列。 貴集團各實體自行決定其功能貨幣，而計入各實體財務報表的項目以該功能貨幣計量。 貴集團實體入賬的外幣交易初步以其各自於交易日期的當前功能貨幣匯率入賬。以外幣計值的貨幣資產及負債以報告期末功能貨幣的匯率換算。結算或換算貨幣項目產生的差額於損益確認。

以外幣按歷史成本計量的非貨幣項目按首次交易當日的匯率換算。以外幣按公平值計量的非貨幣項目按計量公平值當日的匯率換算。換算以公平值計量的貨幣項目而產生的收益或虧損，按與確認該項目的公平值變動的收益或虧損一致的方法處理（即於其他全面收益或損益中確認公平值收益或虧損的項目，其匯兌差額亦分別於其他全面收益或損益確認）。

於釐定初始確認相關資產的匯率、取消確認預收代價相關非貨幣資產或非貨幣負債的開支或收入時，初始交易日期為 貴集團初始確認預收代價所產生非貨幣資產或非貨幣負債當日。倘有多項預付或預收款項，則為 貴集團釐定各項預收代價付款或收款的交易日期。

若干海外附屬公司的功能貨幣為港元以外的貨幣。於報告期末，該等實體的資產與負債按報告期末的現行匯率換算為港元，而損益表則按年內的加權平均匯率換算為港元。所產生的匯兌差額於其他全面收益內確認，並於匯兌儲備中累計。於出售海外業務時，與該特定海外業務有關的其他全面收益部分於損益確認。

就綜合現金流量表而言，海外附屬公司的現金流量乃按現金流量當日的匯率換算為港元。年內海外附屬公司經常產生的現金流量乃按年內的加權平均匯率換算為港元。

4. 重大會計判斷及估計

編製歷史財務資料需要管理層作出影響收入、開支、資產及負債報告金額及其相關披露以及或然負債披露的判斷、估計及假設。該等假設及估計的不確定因素可能導致須對未來受影響資產或負債賬面值作重大調整。

判斷

在應用 貴集團會計政策的過程中，管理層已作出以下對歷史財務資料中確認的金額具有最重大影響的判斷（涉及估計的判斷除外）：

來自客戶合約的收入

若干產品銷售合約包括可產生可變代價的銷售返利以及折扣。於估計可變代價時， 貴集團須使用預期價值法或最可能金額法二者中可更好地預測應得的代價金額的方法。

貴集團確定預期價值法為估計銷售產品（附有銷售返利以及折扣）可變代價時可使用的適當方法，此乃由於大量客戶合約均有相似特徵。所選擇的方法可更好地預測有關銷售返利以及折扣的可變代價金額。

將任何可變代價金額納入交易價格前， 貴集團會考慮可變代價金額是否受限。 貴集團根據其過往經驗、業務預測及現行經濟狀況，確定估計可變代價不受限制。此外，可變代價的不確定因素將於短期內解決。

估計不確定因素

於報告期末，有重大風險導致資產及負債賬面值於下一財政年度作出重大調整的未來相關主要假設及估計不確定因素的其他主要來源，如下所述。

非金融資產（商譽除外）減值

貴集團於各報告期末評估所有非金融資產是否存在任何減值跡象。非金融資產於有跡象顯示賬面值可能無法收回時進行減值測試。當資產或現金產生單位的賬面值超出其可收回金額（為其公平值減出售成本及其使用價值兩者中的較高者）時，即存在減值。公平值減出售成本乃按於類似資產的公平原則交易中具約束力銷售交易的可得數據或可觀察市價扣除出售資產的遞增成本計算。於計算使用價值時，管理層必須估計來自資產或現金產生單位的預期未來現金流量，及選擇適當貼現率以計算該等現金流量的現值。

貿易應收款項減值

貴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虧損，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最終能否變現時，須基於各客戶的現時信譽、過往收款記錄及其後結算而作出重大判斷及估計。倘貴集團客戶的財務狀況轉差而削弱其付款能力，則可能需要增加撥備。進一步詳情於歷史財務資料附註18披露。

就陳舊及滯銷存貨計提撥備

貴集團審閱其存貨狀況，並就識別為不再適合銷售或使用的陳舊及滯銷存貨項目計提撥備。管理層主要根據最近發票價格及當前市況估計有關存貨的可變現淨值。貴集團於報告期末進行存貨審閱，並就陳舊及滯銷項目計提撥備。管理層於報告期末對估計進行再評估。

就陳舊及滯銷存貨計提撥備需要運用判斷及估計。倘預期與原先估計出現差異，則有關差異將影響有關估計變更期內所確認的存貨賬面值及存貨撇減金額。

可換股票據衍生工具部分估值

當綜合財務狀況表中所列可換股票據衍生工具部分的公平值不能從活躍市場取得，公平值乃採用蒙特卡羅模擬法等估值技術釐定。該模型的輸入數據（如權益價值、預期波幅、權益成本和貼現率）在可能的情況下取自可觀察市場，但如果不可行，則需要在釐定公平值時作出一定程度的判斷。判斷包括考慮輸入數據，如貴集團的權益價值、貴集團權益價值的估計波幅、權益成本及貼現率。有關該等因素的假設變動可能會影響衍生工具部分的呈報公平值。

銷售返利及折扣的可變代價

貴集團估計就銷售具有銷售返利及折扣的產品將計入交易價格中的可變代價。

貴集團開發預測銷售返利及折扣的統計模型。該模型利用每個產品的歷史銷售返利及折扣數據以獲得預期返利及其他扣減百分比。該等百分比應用於釐定可變代價的預期價值。任何相較歷史銷售返利及折扣模式的重大經歷變動將影響貴集團估計的預期銷售返利及折扣百分比。

貴集團預期銷售返利及其他扣減就每名客戶進行分析。釐定客戶是否有權獲得返利及其他扣減取決於客戶的歷史返利及其他扣減權益及至今累計購買金額。

貴集團於各報告期末更新其對預期銷售返利及折扣的評估，並相應調整退款負債。預期銷售返利及折扣的估計對情況的變化很敏感，而 貴集團過往有關返利權益的經驗可能無法代表客戶未來的實際返利及折扣權益。於2017年、2018年及2019年12月31日，就預期銷售返利及折扣，分別將款項10,399,000港元、13,299,000港元及9,804,000港元確認為退款負債。

5. 經營分部資料

貴集團的經營業務乃按照業務的性質及所提供的產品及服務劃分為不同架構作個別管理。經營分部的呈報方式與向 貴集團主要管理人員進行內部呈報的方式一致，現載列如下：

- (a) 分銷分部，包括向連鎖零售商、非連鎖零售商及貿易商分銷產品的業務；
- (b) 零售店分部，包括經營零售店；及
- (c) 網上商店分部，包括經營網上商店。

管理層分別監察 貴集團經營分部的業績，以作出有關資源分配及表現評估的決定。分部表現乃根據可呈報分部的溢利／虧損（此乃經調整除稅前溢利／虧損的計量指標）評估。

經調整除稅前溢利／虧損乃與 貴集團除稅前溢利的計量一致，惟有關計量並不包括出售及撇銷物業、廠房及設備、使用權資產項目及附屬公司的收益／虧損、匯兌差額淨額、衍生工具部分公平值收益／（虧損）、贖回可換股票據虧損、財務成本及未分配總辦事處及公司開支。

分部資產不包括應收董事款項、現金及銀行結餘、遞延稅項資產以及其他未分配公司資產，原因是該等資產按組別管理。分部負債不包括計息銀行借款、可換股票據、應付董事款項、應付稅款及遞延稅項負債以及其他未分配公司負債，原因是該等負債按組別管理。

分部間銷售及轉讓乃參考按當時現行市價向第三方銷售所用的售價處理。

分部業績、資產及負債

就截至2017年、2018年及2019年12月31日止年度，以及於2017年、2018年及2019年12月31日的資源分配及評估分部表現而言，向 貴集團主要管理層人員提供的 貴集團可報告分部資料載列如下。

	分銷			零售店			網上商店			總計		
	截至12月31日止年度			截至12月31日止年度			截至12月31日止年度			截至12月31日止年度		
	2017年	2018年	2019年	2017年	2018年	2019年	2017年	2018年	2019年	2017年	2018年	2019年
	千港元	千港元	千港元	千港元	千港元	千港元	千港元	千港元	千港元	千港元	千港元	千港元
分部收入 (附註6)												
來自外部客戶的收入	366,423	673,391	666,942	-	7,271	18,534	55	12,664	15,279	366,478	693,326	700,755
分部間銷售	511	4,778	11,214	-	-	-	-	-	-	511	4,778	11,214
總計	<u>366,934</u>	<u>678,169</u>	<u>678,156</u>	<u>-</u>	<u>7,271</u>	<u>18,534</u>	<u>55</u>	<u>12,664</u>	<u>15,279</u>	<u>366,989</u>	<u>698,104</u>	<u>711,969</u>

附錄一

會計師報告

	分銷			零售店			網上商店			未分配			總計		
	截至12月31日止年度														
	2017年	2018年	2019年												
	千港元														
其他分部資料															
物業、廠房及設備	626	1,786	2,852	-	345	1,047	-	27	210	-	-	26	626	2,158	4,135
(包括租賃土地) 折舊															
使用權資產折舊	2,564	3,524	4,670	-	1,426	2,750	-	-	-	-	214	292	2,564	5,164	7,712
資本開支*	27,052	21,545	11,679	-	28,085	2,058	-	7,256	24	-	1,292	156	27,052	58,178	13,917

* 資本開支包括添置物業、廠房及設備、使用權資產以及無形資產。

附錄一

會計師報告

地理資料

(a) 來自外部客戶的收入

	截至12月31日止年度		
	2017年 千港元	2018年 千港元	2019年 千港元
香港	362,852	650,320	636,952
中國內地	–	11,886	15,150
澳門	3,626	30,465	46,649
新加坡	–	655	2,004
	<u>366,478</u>	<u>693,326</u>	<u>700,755</u>

上述業務的收入資料以客戶所在地為基礎。

(b) 非流動資產

	於12月31日		
	2017年 千港元	2018年 千港元	2019年 千港元
香港	27,463	42,286	46,560
澳門	–	26,313	24,032
中國內地	–	7,227	1,932
新加坡	–	1,196	786
澳洲	–	854	601
	<u>27,463</u>	<u>77,876</u>	<u>73,911</u>

非流動資產資料以資產所在地為基礎，且不包括遞延稅項資產及金融工具。

有關主要客戶的資料

於截至2017年、2018年及2019年12月31日止的報告年度各年，來自各主要客戶佔 貴集團收入10%或以上的收入載列如下：

	截至12月31日止年度		
	2017年 千港元	2018年 千港元	2019年 千港元
分銷			
客戶A	242,548	470,094	427,063
客戶B	<u>40,352</u>	<u>不適用#</u>	<u>不適用#</u>

截至2018年及2019年12月31日止年度，向客戶B的銷售額佔各年度 貴集團總收入的不足10%。因此，上文並無呈列任何披露。

6. 收入及其他收入及收益

貴集團的收入分析如下：

	截至12月31日止年度		
	2017年 千港元	2018年 千港元	2019年 千港元
<u>來自客戶合約的收入</u>			
銷售貨品	366,478	693,326	700,755

來自客戶合約的收入

(i) 分類收入資料

	截至12月31日止年度		
	2017年 千港元	2018年 千港元	2019年 千港元
<u>地理市場</u>			
香港	362,852	650,320	636,952
中國內地	–	11,886	15,150
澳門	3,626	30,465	46,649
新加坡	–	655	2,004
來自客戶合約的總收入	366,478	693,326	700,755
<u>收入確認時間</u>			
於某時間點轉讓的貨品	366,478	693,326	700,755

下文載列來自客戶合約的收入與分部資料所披露金額的對賬：

	截至12月31日止年度		
	2017年 千港元	2018年 千港元	2019年 千港元
<u>來自客戶合約的收入</u>			
外部客戶			
分銷	366,423	673,391	666,942
零售店	–	7,271	18,534
網上商店	55	12,664	15,279
分部間銷售			
分銷	511	4,778	11,214
	366,989	698,104	711,969
分部間調整及抵銷	(511)	(4,778)	(11,214)
來自客戶合約的總收入	366,478	693,326	700,755

(ii) 履約義務

有關 貴集團履約義務的資料概述如下：

銷售貨品

履行義務在將已承諾的貨品或服務（即資產）轉移給客戶時便為達成，並且通常在有關轉移後30至120天內到期須付。某些合約為客戶提供了數量返利和其他扣減，導致代價可因應限制而有變化。

由於於2017年、2018年及2019年12月31日的剩餘履約義務（未履行或部分履行）屬原定預定期限為一年或以下的合約的一部分，根據香港財務報告準則第15號可行的權宜方法所允許，其分佔的交易價格並非獨立釐定。

其他收入及收益

	截至12月31日止年度		
	2017年 千港元	2018年 千港元	2019年 千港元
出售物業、廠房及設備項目的收益	–	14	–
出售使用權資產項目的收益	17	–	–
出售附屬公司的收益 (附註30)	–	–	18
其他	–	4	379
	<u>17</u>	<u>18</u>	<u>397</u>

7. 財務成本

	截至12月31日止年度		
	2017年 千港元	2018年 千港元	2019年 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	–
	<u>2,677</u>	<u>11,714</u>	<u>5,989</u>

8. 除稅前溢利

貴集團除稅前溢利乃扣除／(計入) 下列各項後得出：

	截至12月31日止年度		
	2017年 千港元	2018年 千港元	2019年 千港元
已售存貨成本	257,987	483,027	509,614
物業、廠房及設備 (包括租賃土地) 折舊 (附註15)	626	2,158	4,135
使用權資產折舊 (附註16)	2,564	5,164	7,712
核數師酬金	496	500	345
僱員福利開支 (不包括 董事及主要行政人員薪酬 (附註9))：			
工資及薪金	10,265	20,586	40,319
退休金計劃供款 (界定供款計劃)	431	986	1,905
	<u>10,696</u>	<u>21,572</u>	<u>42,224</u>

附錄一

會計師報告

	截至12月31日止年度		
	2017年 千港元	2018年 千港元	2019年 千港元
短期租賃項下的開支	243	908	1,268
出售物業、廠房及設備項目的收益	–	(14)	–
出售使用權資產項目的收益	(17)	–	–
出售附屬公司的收益 (附註30)	–	–	(18)
匯兌差額淨額	8	285	(64)
[編纂]開支	[編纂]	[編纂]	[編纂]

9. 董事及主要行政人員薪酬

王嘉俊先生（「控股股東」或「王先生」）於2017年6月14日及2018年10月8日分別獲委任及任命為 貴公司的執行董事及行政總裁。

陳帆城先生於2018年10月8日獲委任為 貴公司的執行董事。

譚嘉恒女士於2018年10月8日及2018年12月13日分別獲委任及辭任為 貴公司的非執行董事。姚青琪先生及張雅蓮女士於2019年2月19日獲委任為非執行董事。吳弘宇先生及李家華女士於2019年7月19日獲委任為非執行董事。

若干董事從現時組成 貴集團的附屬公司獲得彼等獲委任為該等附屬公司董事的薪酬。載於附屬公司財務報表的各該等董事薪酬載列如下：

	截至12月31日止年度			
	2017年 千港元	2018年 千港元	2019年 千港元	
袍金	–	–	324	
其他薪酬：				
薪金、津貼及實物福利	352	869	2,089	
退休金計劃供款（界定供款計劃）	10	22	36	
	362	891	2,125	
	362	891	2,449	
	袍金 千港元	薪金、 津貼及 實物福利 千港元	退休金 計劃供款 千港元	總計 千港元
截至2017年12月31日止年度				
執行董事				
王先生	–	352	10	362
截至2018年12月31日止年度				
執行董事				
王先生	–	650	18	668
陳帆城先生	–	219	4	223
非執行董事				
譚嘉恒女士	–	–	–	–
	–	869	22	891

附錄一

會計師報告

	袍金 千港元	薪金、 津貼及 實物福利 千港元	退休金 計劃供款 千港元	總計 千港元
截至2019年12月31日止年度				
執行董事				
王先生	54	650	18	722
陳帆城先生	54	1,439	18	1,511
非執行董事				
張雅蓮女士	54	–	–	54
姚青琪先生	54	–	–	54
吳弘宇先生	54	–	–	54
李家華女士	54	–	–	54
	<u>324</u>	<u>2,089</u>	<u>36</u>	<u>2,449</u>

於往績記錄期間，概無董事或主要行政人員藉以放棄或同意放棄任何薪酬的安排。

於往績記錄期間，貴集團並無向董事支付薪酬作為吸引加入貴集團或加入貴集團時的獎勵或作為離職補償。

10. 五名最高薪酬人士

於截至2017年、2018年及2019年12月31日止年度，五名最高薪酬僱員分別包括一名、兩名及兩名董事，其薪酬詳情載於上文附註9。其餘非董事、非主要行政人員及最高薪酬僱員於往績記錄期間的薪酬詳情載列如下：

	截至12月31日止年度		
	2017年 千港元	2018年 千港元	2019年 千港元
薪金、津貼及實物福利	2,984	3,795	3,885
與表現相關的花紅	320	–	410
退休金計劃供款	89	62	54
	<u>3,393</u>	<u>3,857</u>	<u>4,349</u>

薪酬在下列範圍內的非董事、非主要行政人員最高薪酬僱員人數載列如下：

	截至12月31日止年度		
	2017年 千港元	2018年 千港元	2019年 千港元
零至1,000,000港元	4	2	1
1,000,001港元至1,500,000港元	–	–	1
1,500,001港元至2,000,000港元	–	1	1
	<u>–</u>	<u>1</u>	<u>1</u>

於往績記錄期間，貴集團並無向任何非董事、非主要行政人員及最高薪酬僱員支付薪酬作為吸引加入貴集團或加入貴集團時的獎勵或作為離職補償。

11. 所得稅

根據開曼群島及英屬處女群島的規則及規例，貴集團毋須繳納開曼群島及英屬處女群島任何所得稅。香港利得稅乃按於報告期間各期在香港產生的估計應課稅溢利的16.5%稅率計提撥備，惟貴集團的一間附屬公司除外，該公司為自2018/19課稅年度起生效的兩級制利得稅率制度下的合資格實體。該附屬公司的首2,000,000港元（2018年：2,000,000港元）應課稅溢利按8.25%的稅率繳稅，其餘應課稅溢利則按16.5%的稅率繳稅。其他地區的應課稅溢利已按貴集團經營所在的國家／司法權區的現行稅率計算稅項。

	截至12月31日止年度		
	2017年 千港元	2018年 千港元	2019年 千港元
即期－香港			
年內支出	12,790	24,359	15,809
過往年度超額撥備	(20)	–	(381)
遞延	99	(1,580)	(1,584)
	<u>12,869</u>	<u>22,779</u>	<u>13,844</u>
年內稅項總支出	<u>12,869</u>	<u>22,779</u>	<u>13,844</u>

按貴公司及其大部分附屬公司註冊所在司法權區的法定稅率計算的除稅前溢利適用的稅項開支與按實際稅率計算的稅項開支的對賬如下：

	截至12月31日止年度		
	2017年 千港元	2018年 千港元	2019年 千港元
除稅前溢利	<u>76,795</u>	<u>123,679</u>	<u>68,360</u>
按法定稅率16.5%計算的稅項	12,671	20,407	11,279
於其他司法權區稅率差異的影響	13	168	231
毋須繳納稅項的收入	–	–	(12)
就過往期間的即期稅項作出的調整	(20)	–	(381)
未確認的稅項虧損	–	–	378
不可扣稅開支	224	2,397	2,160
其他	(19)	(193)	189
	<u>12,869</u>	<u>22,779</u>	<u>13,844</u>
稅項支出	<u>12,869</u>	<u>22,779</u>	<u>13,844</u>

12. 股息

於截至2018年12月31日止年度及重組完成前，貴集團的一家附屬公司向貴公司股東宣派中期股息110,000,000港元。

於截至2019年12月31日止年度及重組完成後，貴公司就截至2018年12月31日止財政年度向貴公司股東宣派末期股息30,000,000港元，即10,000,000股普通股每股普通股3港元的股息。於截至2019年12月31日止年度，貴公司亦已向貴公司股東宣派特別股息20,000,000港元（即10,000,000股普通股，每普通股股息2港元）。

13. 貴公司普通股權益持有人應佔每股盈利

基於重組，載入每股盈利資料對本報告而言被視為無意義，故並無呈列有關資料。

14. 無形資產

	牌照 千港元 (附註b)	經營權 千港元 (附註a)	總計 千港元
成本及賬面淨值：			
於2017年1月1日、2017年12月31日及2018年1月1日	-	-	-
添置			
在澳門進行藥劑製品貿易的牌照	450	-	450
經營權 (附註1(e))	-	6,202	6,202
於2018年12月31日及2019年1月1日	450	6,202	6,652
出售			
經營權 (附註1(e))	-	(6,202)	(6,202)
添置 (附註1(f))	-	999	999
於2019年12月31日	<u>450</u>	<u>999</u>	<u>1,449</u>

附註：

- (a) 經營權為一家於電子商務服務門戶網站的網上商店授予 貴集團以讓 貴集團透過互聯網平台出售其產品的權利。該等經營權以歷史成本列示。經營權被視作具無限可使用年期，且由於資產預期為 貴集團產生經濟利益的年期並無可見限制而不予攤銷。 貴集團需每年分別向電子商務服務供應商申請重續經營權，而 貴集團認為以最低成本重續並無實際困難。於2018年及2019年12月31日，並不需要進行減值。
- (b) 在澳門進行藥劑製品貿易的牌照以歷史成本列示。牌照被視作具無限可使用年期，且由於預期資產為 貴集團產生經濟利益的年期並無可見限制而不予攤銷。 貴集團需每年向相關地方當局申請重續牌照，而 貴集團認為以最低成本重續並無實際困難。於2018年及2019年12月31日，並不需要進行減值。

於2018年12月31日的無形資產減值測試

無形資產主要包括依時國際所持由電子商務服務供應商授予的經營權，已就減值測試被視為一個現金產生單位（「現金產生單位」）。

該現金產生單位的可收回金額乃按採用基於高級管理層批准的五年期財務預算的現金流量預測計算得出的使用價值而釐定，而五年期以後的現金流量則使用2%的增長率推斷。該增長率乃基於有關行業增長預測，而且不超過有關行業的平均長期增長率。應用於現金流量預測的貼現率為18.8%。

就2018年12月31日的現金產生單位計算使用價值時已採用假設。下文描述管理層進行無形資產減值測試時，作為其現金流量預測基準的每項主要假設：

預算毛利率 — 用以釐定分配到預算毛利率的價值的基準為緊接該預算年度前的年度所實現的平均毛利率，並就預期效率改善及預期市場發展增加。

貼現率 — 所使用的貼現率為除稅前及反映與有關單位相關的特定風險。

分配到貼現率的主要假設的價值與外部資料來源一致。

根據於2018年12月31日進行的減值測試的結果，估計可收回金額超過現金產生單位（包括經營權6.2百萬港元）的賬面值8.5百萬港元（即「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。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。

於2019年12月31日的無形資產減值測試

無形資產主要包括Titita所持由電子商務服務供應商授予的經營權，已就減值測試被視為一個現金產生單位。

該現金產生單位的可收回金額乃按採用基於高級管理層批准的五年期財務預算的現金流量預測計算得出的使用價值而釐定，而五年期以後的現金流量則使用3%的增長率推斷。該增長率乃基於有關行業增長預測，而且不超過有關行業的平均長期增長率。應用於現金流量預測的貼現率為17.7%。

就2019年12月31日的現金產生單位計算使用價值時已採用假設。下文描述管理層進行無形資產減值測試時，作為其現金流量預測基準的每項主要假設：

預算毛利率 — 用以釐定分配到預算毛利率的價值的基準為緊接該預算年度前的年度所實現的平均毛利率，並就預期效率改善及預期市場發展增加。

貼現率 — 所使用的貼現率為除稅前及反映與有關單位相關的特定風險。

分配到貼現率的主要假設的價值與外部資料來源一致。

根據於2019年12月31日進行的減值測試的結果，估計可收回金額超過現金產生單位（包括經營權1.0百萬港元）的賬面值2.0百萬港元（即「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1.4百萬港元、1.2百萬港元及1.0百萬港元。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1.7百萬港元、1.6百萬港元及1.6百萬港元。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。

附錄一

會計師報告

15. 物業、廠房及設備

	租賃土地 及樓宇 千港元	租賃資產 改良工程 千港元	辦公設備 千港元	傢具及 固定裝置 千港元	汽車 千港元	總計 千港元
2017年12月31日						
於2017年1月1日：						
成本	–	–	134	71	398	603
累計折舊	–	–	(28)	(22)	(80)	(130)
賬面淨值	–	–	106	49	318	473
於2017年1月1日，扣除累計折舊	–	–	106	49	318	473
添置	21,909	780	258	84	63	23,094
年內折舊撥備 (附註8)	(312)	(104)	(57)	(23)	(130)	(626)
於2017年12月31日，扣除累計折舊	21,597	676	307	110	251	22,941
於2017年12月31日：						
成本	21,909	780	392	155	461	23,697
累計折舊	(312)	(104)	(85)	(45)	(210)	(756)
賬面淨值	21,597	676	307	110	251	22,941
	租賃土地 及樓宇 千港元	租賃資產 改良工程 千港元	辦公設備 千港元	傢具及 固定裝置 千港元	汽車 千港元	總計 千港元
2018年12月31日						
於2018年1月1日：						
成本	21,909	780	392	155	461	23,697
累計折舊	(312)	(104)	(85)	(45)	(210)	(756)
賬面淨值	21,597	676	307	110	251	22,941
於2018年1月1日，扣除累計折舊	21,597	676	307	110	251	22,941
添置	29,697	3,473	1,013	28	–	34,211
轉撥自使用權資產	–	–	–	–	418	418
出售	–	–	–	–	(26)	(26)
年內折舊撥備 (附註8)	(1,325)	(329)	(203)	(35)	(266)	(2,158)
匯兌調整	–	–	1	–	–	1
於2018年12月31日，扣除累計折舊	49,969	3,820	1,118	103	377	55,387
於2018年12月31日：						
成本	51,606	4,253	1,406	183	853	58,301
累計折舊	(1,637)	(433)	(288)	(80)	(476)	(2,914)
賬面淨值	49,969	3,820	1,118	103	377	55,387

附錄一

會計師報告

	租賃土地 及樓宇 千港元	租賃資產 改良工程 千港元	辦公設備 千港元	傢具及 固定裝置 千港元	汽車 千港元	總計 千港元
2019年12月31日						
於2019年1月1日：						
成本	51,606	4,253	1,406	183	853	58,301
累計折舊	(1,637)	(433)	(288)	(80)	(476)	(2,914)
賬面淨值	<u>49,969</u>	<u>3,820</u>	<u>1,118</u>	<u>103</u>	<u>377</u>	<u>55,387</u>
於2019年1月1日，扣除累計折舊						
添置	49,969	3,820	1,118	103	377	55,387
轉撥自使用權資產	2,191	1,967	812	255	–	5,225
年內折舊撥備 (附註8)	–	–	–	–	815	815
	(1,881)	(1,154)	(441)	(81)	(578)	(4,135)
於2019年12月31日， 扣除累計折舊	<u>50,279</u>	<u>4,633</u>	<u>1,489</u>	<u>277</u>	<u>614</u>	<u>57,292</u>
於2019年12月31日：						
成本	53,797	6,220	2,218	438	1,668	64,341
累計折舊	(3,518)	(1,587)	(729)	(161)	(1,054)	(7,049)
賬面淨值	<u>50,279</u>	<u>4,633</u>	<u>1,489</u>	<u>277</u>	<u>614</u>	<u>57,292</u>

截至2017年、2018年及2019年12月31日止年度的租賃土地的添置總額分別為18,221,000港元、26,196,000港元及零。

截至2017年、2018年及2019年12月31日止年度的租賃土地的折舊總額分別為241,000港元、1,061,000港元及1,591,000港元。

截至2017年、2018年及2019年12月31日止年度的租賃土地的賬面值分別為17,980,000港元、43,115,000港元及41,524,000港元。

截至2017年、2018年及2019年12月31日止年度的租賃土地的現金流出總額分別為15,345,000港元、26,196,000港元及零。

於2017年、2018年及2019年12月31日，貴集團賬面淨值分別約為21,597,000港元、49,969,000港元及50,279,000港元的若干租賃土地及樓宇已抵押，作為授予貴集團的銀行貸款的擔保(附註24)。

16. 租賃

(i) 於綜合財務狀況表確認的金額

綜合財務狀況表顯示下列與租賃有關的金額：

	於12月31日		
	2017年 千港元	2018年 千港元	2019年 千港元
使用權資產			
物業	968	14,192	15,003
汽車	3,554	1,645	–
	<u>4,522</u>	<u>15,837</u>	<u>15,003</u>

附錄一

會計師報告

	於12月31日		
	2017年 千港元	2018年 千港元	2019年 千港元
租賃負債			
流動	1,705	6,330	7,903
非流動	1,325	9,243	7,592
	<u>3,030</u>	<u>15,573</u>	<u>15,495</u>

	於12月31日		
	2017年 千港元	2018年 千港元	2019年 千港元
租賃負債			
物業	975	14,577	15,495
汽車*	2,055	996	—
	<u>3,030</u>	<u>15,573</u>	<u>15,495</u>

* 相關租賃負債以汽車項下的使用權資產作抵押。

按到期日劃分的租賃負債如下：

	於12月31日		
	2017年 千港元	2018年 千港元	2019年 千港元
分析為：			
一年內	1,705	6,330	7,903
第二年	855	8,520	5,992
第三年至第五年（包括首尾兩年）	470	723	1,600
	<u>3,030</u>	<u>15,573</u>	<u>15,495</u>

截至2017年、2018年及2019年12月31日止年度，使用權資產增加分別為3,958,000港元、16,897,000港元及7,693,000港元。

(ii) 於綜合全面收益表確認的金額

綜合損益及全面收益表顯示下列與租賃有關的金額：

	截至12月31日止年度		
	2017年 千港元	2018年 千港元	2019年 千港元
使用權資產折舊開支（附註8）			
物業	1,220	3,673	6,882
汽車	1,344	1,491	830
	<u>2,564</u>	<u>5,164</u>	<u>7,712</u>

附錄一

會計師報告

	截至12月31日止年度		
	2017年 千港元	2018年 千港元	2019年 千港元
利息開支 (附註7)	208	401	722
與短期租賃有關的租賃開支 (附註8)	243	908	1,268
	<u>451</u>	<u>1,309</u>	<u>1,990</u>

截至2017年、2018年及2019年12月31日止年度，有關租賃的現金流出總額分別為3,529,000港元、4,755,000港元及8,493,000港元。

(iii) 貴集團的租賃活動

貴集團租賃各類物業及汽車。租賃合約通常訂有1至4年的固定期限。租賃條款乃個別協商，當中包含各種不同的條款及條件。租賃安排並無施加任何契諾。

(iv) 續約的選項

續約的選項包含在 貴集團的多項物業租賃之內。應用此等條款旨在於管理合約方面盡量提升營運的靈活性。

17. 存貨

	於12月31日		
	2017年 千港元	2018年 千港元	2019年 千港元
製成品	<u>25,051</u>	<u>73,891</u>	<u>84,069</u>

18. 貿易應收款項

	於12月31日		
	2017年 千港元	2018年 千港元	2019年 千港元
貿易應收款項	<u>90,005</u>	<u>145,402</u>	<u>117,161</u>

貴集團與其客戶的貿易條款以信貸為主。信貸期介乎30至120日。各客戶均有最高信貸限額且信貸限額會定期審閱。貴集團尋求對其尚未結清的應收款項維持嚴密監控，以及將信貸風險減至最低。逾期結餘由高級管理層定期審閱。

存在若干信貸集中風險。於2017年、2018年及2019年12月31日，來自五大客戶的貿易應收款項總額分別佔貿易應收款項總額的94%、96%及82%，而於2017年、2018年及2019年12月31日，應收最大客戶款項則分別佔貿易應收款項總額的75%、77%及51%。貿易應收款項不計息。

貴集團的貿易應收款項包括於2017年、2018年及2019年12月31日應收 貴集團一家關聯公司的款項分別為零、零及8,782,000港元，其按相若於提供予 貴集團主要客戶的該等信貸條款償還。

附錄一

會計師報告

按發票日期作出的貿易應收款項賬齡分析如下：

	於12月31日		
	2017年 千港元	2018年 千港元	2019年 千港元
貿易應收款項：			
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
	<u>90,005</u>	<u>145,402</u>	<u>117,161</u>

作為正常業務的一部分，貴集團訂立發票貼現安排（「安排」）並轉讓若干貿易應收款項（「保理的貿易應收款項」）予銀行。董事認為，貴集團保留重大風險及回報，包括與該等保理的貿易應收款項有關的違約風險，因此，其繼續確認保理的貿易應收款項及有關負債的全部賬面值。在客戶清償保理的貿易應收款項後，貴集團不會面臨貿易債務人違約風險。經轉讓後，貴集團並無保留使用貿易應收款項的任何權利，包括將貿易應收款項出售、轉讓或抵押予任何其他第三方。於2017年、2018年及2019年12月31日，貴集團繼續確認的資產賬面值分別為零、79,852,000港元及51,179,000港元，而有關負債的賬面值於2017年、2018年及2019年12月31日分別為零、59,878,000港元及24,281,000港元。該等金融資產按攤銷成本於歷史財務資料列賬。

減值分析已於各報告期結束時進行。撥備率乃基於具有類似損失模式（即按地理區域、客戶類型和評級）的不同客戶分部組別的逾期日數釐定。該計算反映了概率加權結果、貨幣時間價值，以及報告日期可獲得的關於過去事件、當前狀況和未來經濟狀況預測的合理和具支持的資料。

貴集團已採用簡化模式為香港財務報告準則第9號所規定的預期信貸虧損作出減值撥備，當中允許就所有貿易應收款項的減值進行全期預期虧損撥備。為計量預期信貸虧損，貿易應收款項已根據共同的信貸風險特徵和逾期日數進行分組。預期信貸虧損還包含前瞻性資料。鑑於(i) 貴集團客戶主要為知名零售商，且過往年度並無違約紀錄，貴公司董事認為金融資產違約率極低；及(ii) 預期經營環境不會出現不利變動，管理層認為於2017年、2018年及2019年12月31日，零售商的預期信貸虧損率於所有賬齡範圍均屬極低。因此，無需就截至2017年、2018年及2019年12月31日止年度的貿易應收款項作出減值虧損準備。

19. 預付款、按金及其他應收款項

	於12月31日		
	2017年 千港元	2018年 千港元	2019年 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	604	1,416	373
	<u>13,131</u>	<u>20,528</u>	<u>37,635</u>
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>
	<u>12,880</u>	<u>18,479</u>	<u>33,808</u>

預付款、按金及其他應收款項主要為租賃按金和給供應商的預付款。於2019年12月31日，按金包括就有關向控股股東租賃物業作倉庫及停車場用途而支付予控股股東的租金按金540,000港元。計入預付款、按金及其他應收款項的金融資產的預期信貸虧損，乃經參考貴集團的過往虧損紀錄並採用一般模式估計。虧損率已按合適情況作出調整以反映當前狀況和未來經濟狀況預測。

由於近期並無違約紀錄及金融資產被視為信貸風險較低，故估計虧損率極低，管理層認為無需就於2017年、2018年及2019年12月31日計入預付款、按金及其他應收款項的金融資產作出減值撥備。

20. 現金及銀行結餘

銀行現金按每日銀行存款利率以浮動利率計息。銀行結餘及存款存於近期概無違約紀錄的信譽良好的銀行。

21. 董事結餘

根據香港公司條例第383(1)(d)條及公司（披露董事利益資料）規例第3部所披露的應收董事款項詳情如下：

姓名	2017年		2017年		2018年		2019年
	1月1日	年內 未償還 最高金額	12月31日	年內 未償還 最高金額	12月31日	年內 未償還 最高金額	12月31日
	千港元	千港元	千港元	千港元	千港元	千港元	千港元
王先生	27,445	67,129	65,216	81,928	—	579	—

於2018年12月31日，應付董事款項是指應付王先生的款項48,564,000港元。

董事結餘屬非貿易性質、無抵押、免息及須按要求償還。

22. 貿易應付款項

於各報告期末按發票日期的貿易應付款項賬齡分析如下：

	於12月31日		
	2017年 千港元	2018年 千港元	2019年 千港元
30日內	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
超過120日	—	152	599
	<u>17,957</u>	<u>46,320</u>	<u>34,635</u>

貿易應付款項為不計息，且通常於30至120日的期限結清。

貴集團的貿易應付款項包括於2017年、2018年及2019年12月31日應收貴集團關聯公司款項分別為零、零及296,000港元，該款項應與以貴集團主要供應商獲提供的類似信貸條件償還。

附錄一

會計師報告

23. 其他應付款項及應計費用

	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
	<u>14,110</u>	<u>17,898</u>	<u>21,529</u>

其他應付款項為不計息，並須按要求償還。

24. 計息銀行借款

	於2017年12月31日		於2018年12月31日		於2019年12月31日	
	合約利率 (%)	千港元	合約利率 (%)	千港元	合約利率 (%)	千港元
有抵押及即期						
銀行貸款－有抵押	最優惠利率 – 2.75至 + 1.00	29,670	最優惠利率 – 2.75至 + 1.00	62,556	最優惠利率 – 2.75至 + 1.00	111,862
發票融資貸款－有抵押	不適用	–	HIBOR + 3.25	4,090	HIBOR + 2.5至3.25	14,977
發票貼現貸款－有抵押	不適用	–	HIBOR + 2.5	59,878	HIBOR + 2.5	24,281
總計		<u>29,670</u>		<u>126,524</u>		<u>151,120</u>
分析為：						
應償還銀行貸款：						
按要求*		<u>29,670</u>		<u>126,524</u>		<u>151,120</u>

* 誠如歷史財務資料附註34進一步闡述，於2017年、2018年及2019年12月31日的貴集團所有計息銀行借款（當中包含按要求償還條款），已被歸類為流動負債。就上述分析而言，該等計息銀行借款包括在當期計息銀行借款內，並分析為於按要求償還的計息銀行借款內。

在不計任何按要求償還條款影響的情況下，並根據計息銀行借款的到期條款，就計息銀行借款的應償還款項如下：

	於12月31日		
	2017年 千港元	2018年 千港元	2019年 千港元
分析為：			
應償還計息銀行借款：			
一年內	22,261	108,683	136,086
第二年	460	2,820	2,941
第三年至第五年（包括首尾兩年）	1,452	6,671	4,246
超過五年	5,497	8,350	7,847
	<u>29,670</u>	<u>126,524</u>	<u>151,120</u>

於2017年、2018年及2019年12月31日，貴集團的計息銀行借款乃以下列各項抵押：

- (a) 貴集團所擁有位於香港及澳門的物業的按揭（附註15）。
- (b) 控股股東所提供分別為57,000,000港元、129,253,000港元及155,508,000港元的擔保，有關擔保將於貴公司股份於聯交所[編纂]後解除。
- (c) 香港特別行政區政府根據中小企融資擔保計劃向貴集團提供金額分別為9,600,000港元、13,200,000港元及13,200,000港元的擔保。
- (d) 分別為零、79,852,000港元及51,179,000港元的保理的貿易應收款項。

於2017年12月31日，貴集團的計息銀行借款20,670,000港元亦已以控股股東所擁有位於香港的物業及車位的按揭作抵押。

除貴集團分別於2018年及2019年12月31日的計息銀行借款10,580,000港元及10,176,000港元以澳門幣計值外，貴集團的計息銀行借款均以港元計值。

25. 可換股票據

於2017年11月21日（「發行日期」），滿貫香港發行本金額為50,000,000港元的可換股票據（「2017年可換股票據」），有關票據按年利率7%計息並於發行日期、3月1日、6月1日、9月1日及12月1日每季預先支付。2017年可換股票據將於2020年5月31日（「到期日」）到期，並可於首次[編纂][編纂]申請日期前第三十日當日或之前隨時轉換為貴公司普通股，或於到期日前根據首次[編纂]配發及發行[編纂]股份當日進行強制轉換。票據持有人（「票據持有人」）可於未能達致截至2017年及2018年12月31日止年度的保證溢利要求或出現任何違約事件時，要求滿貫香港提早贖回2017年可換股票據。

年內攤銷利息於票據發行日期起計30個月期間透過對負債部分應用實際利率27.8%計算。

於2018年12月13日，王先生向票據持有人購買2017年可換股票據。隨後，滿貫香港於2018年12月14日以現金代價50,000,000港元向王先生贖回2017年可換股票據，全部2017年可換股票據於2018年12月14日消除。

發行2017年可換股票據收到的所得款項淨額已分為負債及衍生工具部分，其變動如下：

	負債部分 千港元	衍生工具部分 千港元	總計 千港元
於發行日期	31,600	18,400	50,000
交易成本	(221)	–	(221)
實際利息開支	977	–	977
已付票息	(959)	–	(959)
衍生工具部分的公平值虧損	–	1,080	1,080
於2017年12月31日及2018年1月1日	31,397	19,480	50,877
實際利息開支	9,026	–	9,026
已付票息	(3,500)	–	(3,500)
衍生工具部分的公平值收益	–	(11,700)	(11,700)
贖回可換股票據虧損	5,297	–	5,297
贖回	(42,220)	(7,780)	(50,000)
於2018年12月31日、2019年1月1日及2019年12月31日	–	–	–

於發行日期、2017年12月31日及2018年12月14日，衍生工具部分的公平值分別為18,400,000港元、19,480,000港元及7,780,000港元，該等公平值由獨立專業合資格估值師利駿行測量師有限公司根據蒙特卡羅模擬法釐定。就衍生工具部分的價值輸入模型的主要數據於附註33披露。

26. 遞延稅項

遞延稅項負債

於往績記錄期間於綜合財務狀況表確認的遞延稅項負債及其變動如下：

	加速稅項折舊 千港元
於2017年1月1日	107
年內於損益扣除的遞延稅項	126
於2017年12月31日、2018年1月1日、2018年12月31日及2019年1月1日	233
年內於損益扣除的遞延稅項	127
於2019年12月31日	360

遞延稅項資產

於往績記錄期間於綜合財務狀況表確認的遞延稅項資產及其變動如下：

	可用於抵銷未來 應課稅溢利的虧損 千港元
於2016年1月1日、2016年12月31日及2017年1月1日	–
年內計入損益的遞延稅項	27
於2017年12月31日及2018年1月1日	27
年內計入損益的遞延稅項	1,580
於2018年12月31日及2019年1月1日	1,607
年內計入損益的遞延稅項	1,711
於2019年12月31日	<u>3,318</u>

除上文已確認遞延稅項資產的稅項虧損外，於2017年、2018年及2019年12月31日，貴集團於香港及其他司法權區產生的估計未動用稅項虧損（須經相關稅務機關同意）分別約為零、零及1,835,000港元，可無限期用以抵銷產生虧損的公司的未來應課稅溢利。

由於認為不大可能有應課稅溢利可用以抵銷稅項虧損，故並無就此等虧損確認遞延稅項資產。

27. 股本

貴公司是一家於2017年6月14日在開曼群島註冊成立的有限公司。貴公司的法定股本為380,000港元，分為[編纂]股每股面值0.01港元的股份。

由於貴公司於2016年12月31日尚未註冊成立，概無2016年12月31日的法定及已發行股本。

	2017年 12月31日 千港元	2018年 12月31日 千港元	2019年 12月31日 千港元
已發行及繳足：			
10,000,000股（2018年：10,000,000股； 2017年：1股）每股面值0.01港元的普通股	–	100	100

截至2017年、2018年及2019年12月31日止年度，股本變動如下：

根據於2018年11月30日通過的書面決議案，每股面值為0.01港元的9,999,999股普通股已配發及發行予貴公司的初始認購人並入賬列作繳足。此外，2,500,000股及124,900股股份已於2019年2月19日分別轉讓予華潤醫藥零售集團有限公司及世能國際投資有限公司。請參閱文件「歷史、重組及公司架構－重組」及「[編纂]投資」所載的詳情。

28. 儲備

(a) 貴集團於各報告期的儲備及其變動金額於第8頁綜合權益變動表呈列。

(b) 合併儲備

貴集團的合併儲備是指於重組完成前現時組成 貴集團的各公司的已發行股本，並根據重組透過發行 貴公司股份的方式視作向控股股東進行分配。

貴公司

	實繳盈餘 千港元 (附註)	累計虧損 千港元	總額 千港元
於2017年6月14日	—	—	—
期內虧損	—	(43)	(43)
於2017年12月31日	—	(43)	(43)
因重組而注資	479,899	—	479,899
年內虧損	—	(403)	(403)
於2018年12月31日及2019年1月1日	479,899	(446)	479,453
年內溢利	—	48,566	48,566
2018年末期股息 (附註12)	—	(30,000)	(30,000)
2019年特別股息 (附註12)	—	(20,000)	(20,000)
於2019年12月31日	<u>479,899</u>	<u>(1,880)</u>	<u>478,019</u>

附註：貴公司的實繳盈餘指根據重組所收購附屬公司股份的公平值超出就此交換的 貴公司已發行股份的面值的差額。根據開曼群島公司法，在若干情況下，公司可從實繳盈餘中向其股東作出分派。

附錄一

會計師報告

29. 綜合現金流量表附註

(a) 融資活動產生的負債變動

	其他 應付款項 及應計費用 千港元	可換股 票據 千港元	計息 銀行貸款 千港元	租賃負債 千港元
於2017年1月1日	–	–	6,493	2,647
融資現金流量產生的變動				
發行可換股票據的所得款項淨額	–	49,779	–	–
已付利息	(1,407)	(959)	–	(208)
新銀行貸款	–	–	114,693	–
償還銀行貸款	–	–	(91,516)	–
租賃付款的本金部分	–	–	–	(1,933)
其他變動				
可換股票據的公平值變動	–	1,080	–	–
實際利息開支	1,492	977	–	208
租賃負債增加	–	–	–	2,570
出售使用權資產項目產生的減少	–	–	–	(254)
於2017年12月31日	<u>85</u>	<u>50,877</u>	<u>29,670</u>	<u>3,030</u>

	應付 董事款項 千港元	其他 應付款項 及應計費用 千港元	可換股 票據 千港元	計息 銀行貸款 千港元	租賃負債 千港元
於2018年1月1日	–	85	50,877	29,670	3,030
融資現金流量產生的變動					
已付利息	–	(2,089)	(3,500)	–	(401)
新銀行貸款	–	–	–	223,720	–
償還銀行貸款	–	–	–	(126,866)	–
租賃付款的本金部分	–	–	–	–	(4,354)
償還董事款項	(33,503)	–	–	–	–
董事墊款	52,267	–	–	–	–
贖回可換股票據	–	–	(50,000)	–	–
其他變動					
可換股票據衍生工具部分的公平值變動	–	–	(11,700)	–	–
贖回可換股票據虧損	–	–	5,297	–	–
實際利息開支	–	2,287	9,026	–	401
租賃負債增加	–	–	–	–	16,897
非現金交易 (附註29(b)(i))	29,800	–	–	–	–
於2018年12月31日	<u>48,564</u>	<u>283</u>	<u>–</u>	<u>126,524</u>	<u>15,573</u>

附錄一

會計師報告

	應付 董事款項 千港元	其他 應付款項 及應計費用 千港元	可換股 票據 千港元	計息 銀行貸款 千港元	租賃負債 千港元
於2019年1月1日	48,564	283	–	126,524	15,573
融資現金流量產生的變動					
已付利息	–	(5,550)	–	–	(722)
新銀行貸款	–	–	–	537,834	–
償還銀行貸款	–	–	–	(513,238)	–
租賃付款的本金部分	–	–	–	–	(7,771)
償還董事款項	(49,731)	–	–	–	–
董事墊款	1,167	–	–	–	–
其他變動					
實際利息開支	–	5,267	–	–	722
租賃負債增加	–	–	–	–	7,693
	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>
於2019年12月31日	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>	<u>151,120</u>	<u>15,495</u>

(b) 主要非現金交易

- (i) 於截至2018年12月31日止年度，向控股股東宣派的股息110,000,000港元乃用作結清應收董事款項80,200,000港元，而餘額29,800,000港元於2018年12月31日的綜合財務狀況表以「應付董事款項」入賬。
- (ii) 貴集團增加使用權資產及租賃負債（如附註16及附註29(a)所詳述）。
- (iii) 於截至2017年12月31日止年度，金額為4,075,000港元的已付非即期按金已轉撥至物業、廠房及設備。
- (iv) 於截至2019年12月31日止年度，815,000港元已從使用權資產轉撥至物業、廠房及設備。

30. 出售附屬公司

		於12月31日		
	附註	2017年 千港元	2018年 千港元	2019年 千港元
已出售淨資產：				
無形資產	14	–	–	6,202
預付款、按金及其他應收款項		–	–	2,180
		<u> </u>	<u> </u>	<u>8,382</u>
出售附屬公司的收益		–	–	18
		<u> </u>	<u> </u>	<u>8,400</u>
支付方式：				
現金		–	–	8,400
		<u> </u>	<u> </u>	<u>8,400</u>

有關出售附屬公司的現金及現金等價物流入淨額的分析如下：

	於12月31日		
	2017年 千港元	2018年 千港元	2019年 千港元
有關出售附屬公司的現金代價及 現金及現金等價物流入淨額	-	-	8,400

31. 關連方交易

(a) 除本財務報表其他部分所披露的交易及結餘外，貴集團已訂立下列重大關連方交易。

	截至12月31日止年度		
	2017年 千港元	2018年 千港元	2019年 千港元
向關連公司的銷售 (附註(i))	-	-	45,875
向關連公司購買 (附註(ii))	-	-	1,421
控股股東贖回可換股票據 (附註25)	-	50,000	-

截至2019年12月31日止年度，貴集團向控股股東租賃物業作倉庫及停車場之用。每月應付租金乃由雙方參照獨立第三方可得位於周邊地區類似物業的現行市場租金後釐定。有關租賃的使用權資產6,142,000港元及租賃負債6,180,000港元已於2019年12月31日的綜合財務狀況表中確認。截至2019年12月31日止年度，使用權資產折舊768,000港元及租賃負債的利息開支80,000港元已於綜合損益及其他全面收益表中扣除。

附註：

- (i) 向關連方華潤堂有限公司的銷售乃經參考向貴集團主要客戶提供的價格及條件後作出。華潤堂有限公司為貴公司一名股東的全資附屬公司，而該名股東自2019年2月起擁有貴公司25%股權。
- (ii) 向關連方三九健康天地有限公司的購買乃按雙方協定的價格作出。三九健康天地有限公司為貴公司一名股東的非全資附屬公司，而該名股東自2019年2月起擁有貴公司25%股權。

(b) 關連方的未償還結餘

關連公司（華潤堂有限公司及三九健康天地有限公司）、控股股東及董事的未償還結餘詳情分別於歷史財務資料附註18、22、19及21披露。

- (c) 貴集團主要管理人員於報告期間各期的補償是指歷史財務資料附註9所披露的執行董事及主要行政人員薪酬。
- (d) 貴集團分別於2017年、2018年及2019年12月31日獲控股股東擔保銀行融資57,000,000港元、129,253,000港元及155,508,000港元，進一步詳情載於歷史財務資料附註24(b)，有關擔保將於貴公司股份於聯交所[編纂]後解除。

32. 按類別劃分的金融工具

於報告期末，各類金融工具的賬面值如下：

金融資產：

	按攤銷成本 計量的 金融資產 千港元	總計 千港元
<u>2017年12月31日</u>		
貿易應收款項	90,005	90,005
計入預付款、按金及其他應收款項的金融資產	1,126	1,126
應收董事款項	65,216	65,216
現金及銀行結餘	21,862	21,862
	<u>178,209</u>	<u>178,209</u>
<u>2018年12月31日</u>		
貿易應收款項	145,402	145,402
計入預付款、按金及其他應收款項的金融資產	3,437	3,437
現金及銀行結餘	59,196	59,196
	<u>208,035</u>	<u>208,035</u>
<u>2019年12月31日</u>		
貿易應收款項	117,161	117,161
計入預付款、按金及其他應收款項的金融資產	6,165	6,165
現金及銀行結餘	50,437	50,437
	<u>173,763</u>	<u>173,763</u>

作為正常業務的一部分，貴集團訂立安排（附註18）並轉讓保理的貿易應收款項予銀行。董事認為，貴集團保留重大風險及回報，包括與該等保理的貿易應收款項有關的違約風險，因此，其繼續確認保理的貿易應收款項及有關負債的全部賬面值。在客戶清償保理的貿易應收款項後，貴集團不會面臨貿易債務人違約風險。經轉讓後，貴集團並無保留使用貿易應收款項的任何權利，包括將貿易應收款項出售、轉讓或抵押予任何其他第三方。於2017年、2018年及2019年12月31日，貴集團繼續確認的資產賬面值分別為零、79,852,000港元及51,179,000港元，而有關負債的賬面值於2017年、2018年及2019年12月31日分別為零、59,878,000港元及24,281,000港元。

附錄一

會計師報告

金融負債：

	按攤銷成本 計量的 金融負債 千港元	列為持作 買賣按公平值 計入損益的 金融負債 千港元	總計 千港元
<u>2017年12月31日</u>			
貿易應付款項	17,957	–	17,957
計入其他應付款項及應計費用的金融負債	149	–	149
計息銀行借款	29,670	–	29,670
租賃負債	3,030	–	3,030
可換股票據	31,397	19,480	50,877
	<u>82,203</u>	<u>19,480</u>	<u>101,683</u>
<u>2018年12月31日</u>			
貿易應付款項	46,320	–	46,320
計入其他應付款項及應計費用的金融負債	576	–	576
應付董事款項	48,564	–	48,564
計息銀行借款	126,524	–	126,524
租賃負債	15,573	–	15,573
	<u>237,557</u>	<u>–</u>	<u>237,557</u>
<u>2019年12月31日</u>			
貿易應付款項	34,635	–	34,635
計入其他應付款項及應計費用的金融負債	361	–	361
計息銀行借款	151,120	–	151,120
租賃負債	15,495	–	15,495
	<u>201,611</u>	<u>–</u>	<u>210,611</u>

33. 公平值計量

管理層已評估現金及銀行結餘、計入預付款、按金及其他應收款項的金融資產、貿易應收款項、貿易應付款項、計入其他應付款項及應計費用的金融負債、計息銀行借款及董事結餘的公平值與其賬面值相若，主要因為該等工具於短期內到期。

貴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。於各報告日期，財務部門分析金融工具價值的變動，並確定估值中應用的主要輸入值。估值由 貴集團財務總監審閱及批准。估值過程及結果每年至少與董事會討論一次以用作年度財務報告。

金融資產及負債的公平值包括在自願交易方之間的當前交易（而不是強制或清算銷售）中交換工具的可得金額。

按金的非即期部分的公平值是通過使用具有類似條款、信貸風險及剩餘期限的工具的當前可用利率貼現預期未來現金流量計算得出。於2017年、2018年及2019年12月31日，按金的非即期部分的公平值與賬面值之間的差額不大。

截至2017年及2018年12月31日止年度，可換股票據負債部分的公平值透過使用類似可換股票據的相等市場收益率將預期未來現金流量貼現估計，並已考慮 貴集團本身的不履約風險。各自的公平值乃使用第二級重大可觀察輸入數據計量。

截至2017年12月31日止年度，於2017年12月31日的可換股票據衍生工具部分的估值的重大不可觀察輸入數據以及定量的敏感度分析概述如下：

估值技術	重大不可觀察 輸入數據	範圍	公平值對輸入數據的敏感度	
2017年12月31日 可換股票據 衍生工具部分	蒙特卡羅模擬法	貴公司權益價值	450,000,000港元	權益價值增加（減少）10%將導致公平值增加（減少）2,500,000港元（1,600,000港元）。
		預期波幅	40.00%	預期波幅增加（減少）1%將導致公平值增加（減少）630,000港元（400,000港元）。
		權益成本	19.43%	權益成本增加（減少）1%將導致公平值增加（減少）260,000港元（40,000港元）。
		貼現率	23.60%	貼現率增加（減少）1%將導致公平值增加（減少）880,000港元（810,000港元）。

可換股票據衍生工具部分按第三級公平值計量。

於往績記錄期間第三級的公平值計量變動如下：

	千港元
於2017年1月1日	-
已確認可換股票據衍生工具部分 (附註25)	18,400
於損益確認的公平值虧損	1,080
	<hr/>
於2017年12月31日及2018年1月1日	19,480
於損益確認的公平值收益	(11,700)
贖回	(7,780)
	<hr/>
於2018年12月31日、2019年1月1日及2019年12月31日	<hr/> <hr/>

截至2017年、2018年及2019年12月31日止年度，第一級與第二級之間概無公平值計量的轉撥，而金融資產及金融負債均無轉入或轉出第三級。

34. 財務風險管理目標及政策

貴集團主要金融工具包括計息銀行借款、租賃負債、董事結餘、計入預付款、按金及其他應收款項的金融資產、貿易應收款項、貿易應付款項、計入其他應付款項及應計費用的金融負債以及現金及銀行結餘。該等金融工具的詳情於歷史財務資料相關附註中披露。

貴集團金融工具產生的主要風險為利率風險、信貸風險及流動資金風險。董事會審閱並同意有關管理各該等風險的政策，而該等政策概述如下。

利率風險

貴集團所面臨的利率風險主要與貴集團的銀行借款有關，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。貴集團透過密切監察利率變動及定期檢討其銀行融資，以減低有關風險。貴集團並無使用任何利率掉期以對沖其面臨的利率風險。

下表說明在所有其他變量保持不變的情況下，貴集團的除稅後溢利對合理可能的利率變動的敏感度（藉對浮息銀行借款的影響）。

	利率增加 (基點)	貴集團除稅後 溢利減少 千港元
2017年12月31日	50	124
2018年12月31日	50	531
2019年12月31日	50	633

信貸風險

貴集團僅與認可且信譽良好的第三方進行交易。貴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，應收款項結餘持續受到監察，而貴集團面臨的壞賬風險並不重大。

最大風險及年末分階段情況

下表顯示基於貴集團信貸政策（除非無需使用不必要的成本或努力而有其他資料可用，否則主要基於逾期資料）的信貸質量和所承擔的最大信貸風險，以及於各報告期末的年末分階段分類。所呈列金額為金融資產的賬面值總額。

	12個月預期 信貸虧損		全期預期信貸虧損		總計 千港元
	第1階段 千港元	第2階段 千港元	第3階段 千港元	簡化模式 千港元	
<u>2017年12月31日</u>					
貿易應收款項*	-	-	-	90,005	90,005
計入預付款、按金及其他 應收款項的金融資產					
— 正常**	1,126	-	-	-	1,126
應收董事款項					
— 正常**	65,216	-	-	-	65,216
現金及銀行結餘					
— 未逾期	21,862	-	-	-	21,862
	<u>88,204</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>90,005</u>	<u>178,209</u>
<u>2018年12月31日</u>					
貿易應收款項*	-	-	-	145,402	145,402
計入預付款、按金及其他 應收款項的金融資產					
— 正常**	3,437	-	-	-	3,437
現金及銀行結餘					
— 未逾期	59,196	-	-	-	59,196
	<u>62,633</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>145,402</u>	<u>208,035</u>
<u>2019年12月31日</u>					
貿易應收款項*	-	-	-	117,161	117,161
計入預付款、按金及其他 應收款項的金融資產					
— 正常**	6,165	-	-	-	6,165
現金及銀行結餘					
— 未逾期	50,437	-	-	-	50,437
	<u>56,602</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>117,161</u>	<u>173,763</u>

* 就貴集團採用簡化模式減值的貿易應收款項，其資料乃於歷史財務資料附註18中披露。

** 計入預付款、按金及其他應收款項的金融資產的信貸質量，在未逾期及沒有資料顯示該等金融資產自初始確認後信貸風險顯著增加的情況下，被視為「正常」。否則，該等金融資產的信貸質量被認為是「存疑」。

信貸風險集中度

管理層密切及持續監察各債務人的信譽及付款模式。

下表顯示分別應收 貴集團最大外部客戶及 貴集團五大外部客戶的貿易應收款項總額的信貸風險集中度。

	於12月31日		
	2017年 千港元	2018年 千港元	2019年 千港元
應收以下各方的貿易應收款項總額所佔百分比：			
貴集團最大外部客戶	75%	77%	51%
貴集團五大外部客戶	<u>94%</u>	<u>96%</u>	<u>82%</u>

有關 貴集團貿易應收款項產生的信貸風險的進一步定量數據於歷史財務資料附註18披露。

預期其他應收款項結餘的所有即期部分於一年內收回。

流動資金風險

貴集團的政策為定期監察現時及預期流動資金需求，以確保其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，以應付其短期及長期流動資金需求。此外，有備用的銀行融資以作應急之用。

下表詳列 貴集團金融負債於各報告期末根據合約未折現現金流量（包括使用合約息率計算，或如屬浮息，則根據報告期末當時利率計算的利息款項）計算的剩餘合約到期日以及 貴集團可能須償還的最早日期：

	一年內或 按要求 千港元	第二年 千港元	第三年至 第五年（包括 首尾兩年） 千港元	總計 千港元
<u>2017年12月31日</u>				
貿易應付款項	17,957	–	–	17,957
計入其他應付款項及應計費用的金融負債	149	–	–	149
租賃負債	1,786	898	478	3,162
可換股票據	3,500	3,500	51,458	58,458
計息銀行借款*	<u>29,670</u>	<u>–</u>	<u>–</u>	<u>29,670</u>
	<u>53,062</u>	<u>4,398</u>	<u>51,936</u>	<u>109,396</u>

附錄一

會計師報告

	一年內或 按要求 千港元	第二年 千港元	第三年至 第五年(包括 首尾兩年) 千港元	總計 千港元
<u>2018年12月31日</u>				
貿易應付款項	46,320	–	–	46,320
計入其他應付款項及應計費用的金融負債	576	–	–	576
租賃負債	6,363	9,693	797	16,853
應付董事款項	48,564	–	–	48,564
計息銀行借款*	126,524	–	–	126,524
	<u>228,347</u>	<u>9,693</u>	<u>797</u>	<u>238,837</u>
<u>2019年12月31日</u>				
貿易應付款項	34,635	–	–	34,635
計入其他應付款項 及應計費用的金融負債	361	–	–	361
租賃負債	8,298	6,606	1,852	16,756
計息銀行借款*	151,120	–	–	151,120
	<u>194,414</u>	<u>6,606</u>	<u>1,852</u>	<u>202,872</u>

* 所有計息銀行借款包含按要求償還條款，賦予貸款人無條件隨時催收貸款的權利，因此，就上述到期情況而言，這些金額歸類為「按要求」。

儘管有上述按要求償還條款，但董事並不認為銀行貸款將在12個月內被全數催收，且他們認為銀行貸款將根據各自協議所載的到期日償還。此項評估乃考慮到：貴集團於財務報表審批之日的財務狀況；貴集團遵守貸款契約；沒有違約事件，以及貴集團已按時如期作出所有還款。根據銀行貸款條款，於2017年、2018年及2019年12月31日的到期期限如下：

	於12月31日		
	2017年 千港元	2018年 千港元	2019年 千港元
分析為：			
應償還銀行貸款：			
一年內	23,508	110,952	141,498
第二年	472	2,929	3,052
第三年至第五年(包括首尾兩年)	1,560	6,923	4,394
超過五年	5,859	8,561	8,043
	<u>31,399</u>	<u>129,365</u>	<u>156,987</u>

資本管理

貴集團資本管理政策的主要目標為透過在債務與權益之間達致最佳平衡，確保 貴集團可持續經營，並同時為利益相關者締造最大回報。

貴公司董事定期審閱資本結構。作為審閱的一部分， 貴公司董事考慮資本成本及各類別資本的相關風險，並會透過新股發行及籌集新債或償還現有債務，平衡 貴集團整體資本結構。

於往績記錄期間，管理資本的目標、政策或過程概無變動。

貴集團利用資產負債比率監察資本，資產負債比率為淨債務除以 貴公司權益持有人應佔權益（「資本」）加淨債務的總額。淨債務包括計息銀行借款、貿易應付款項、計入其他應付款項及應計費用的金融負債、應付董事款項、租賃負債及可換股票據負債部分減現金及現金等價物。總資本包括綜合財務狀況表所列普通股權益持有人的權益。於往績記錄期間末的資產負債比率如下：

	於12月31日		
	2017年 千港元	2018年 千港元	2019年 千港元
計息銀行借款	29,670	126,524	151,120
貿易應付款項	17,957	46,320	34,635
其他應付款項及應計費用	149	576	361
應付董事款項	–	48,564	–
租賃負債	3,030	15,573	15,495
可換股票據的負債部分	31,397	–	–
減：現金及銀行結餘	(21,862)	(59,196)	(50,437)
淨債務	<u>60,341</u>	<u>178,361</u>	<u>151,174</u>
資本	<u>123,122</u>	<u>113,951</u>	<u>118,360</u>
資本及淨債務	<u>183,463</u>	<u>292,312</u>	<u>269,534</u>
資產負債比率	<u>32.89%</u>	<u>61.02%</u>	<u>56.09%</u>

35. 結算日後財務報表

貴公司或現時組成 貴集團的各實體並無就2019年12月31日後的任何期間編製經審核財務報表。

36. 報告期後事項

2019冠狀病毒疫症（「COVID-19」）的爆發最先於2019年12月31日在中國武漢匯報出來，COVID-19於2020年初已蔓延至其他各國及地區，包括香港、澳門及新加坡。此事件給 貴集團的經營環境帶來額外不確定因素，並可能影響 貴集團的經營及財務狀況。 貴集團一直密切監察COVID-19對 貴集團業務的影響，並已開始實施各種措施。根據目前可獲得的資料，董事確認，直至本報告日期， 貴集團的財務或經營狀況概無重大不利變動。然而，隨著形勢的不斷發展及可獲得進一步資料，實際影響可能會與此等估計有所不同。

本附錄所載的以下資料，並不構成本文件附錄一所載的申報會計師香港執業會計師〔●〕發出的會計師報告的一部份，載列僅供參考。未經審核備考財務資料應與本文件「財務資料」一節及附錄一所載會計師報告一併閱讀。

A. 未經審核備考經調整綜合有形資產淨值報表

下列作說明用途的本集團未經審核備考經調整綜合有形資產淨值報表乃根據上市規則第4.29段及根據下文所載附註編製，旨在說明〔編纂〕對本公司權益持有人應佔本集團綜合有形資產淨值的影響（猶如〔編纂〕於2019年12月31日已進行）。此項本集團未經審核備考經調整綜合有形資產淨值報表已編製以僅供說明之用，而且由於其假設性質，其未必如實反映着倘〔編纂〕於2019年12月31日或任何未來日期已完成情況下本集團的綜合有形資產淨值。

	於2019年 12月31日 本公司權益 持有人應佔 本集團綜合 有形資產淨值 千港元 (附註1)	估計〔編纂〕 〔編纂〕 千港元 (附註2)	本公司 權益持有人 應佔未經審核 備考經調整 綜合有形 資產淨值 千港元	未經審核 備考經調整 綜合每股 〔編纂〕 有形資產淨值 港元 (附註3)
根據〔編纂〕每股〔編纂〕〔編纂〕 港元計算（經〔編纂〕將指示 性〔編纂〕下限下調10%後）	116,911	〔編纂〕	〔編纂〕	〔編纂〕
根據〔編纂〕每股〔編纂〕 〔編纂〕港元計算	116,911	〔編纂〕	〔編纂〕	〔編纂〕
根據〔編纂〕每股〔編纂〕 〔編纂〕港元計算	116,911	〔編纂〕	〔編纂〕	〔編纂〕

附註：

1. 於2019年12月31日本公司權益持有人應佔本集團綜合有形資產淨值乃按於2019年12月31日本公司權益持有人應佔本集團綜合資產淨值約118,360,000港元（摘錄自本文件附錄一所載會計師報告）並扣除無形資產約1,449,000港元後得出。
2. 估計[編纂][編纂]乃按指示性[編纂]每股[編纂][編纂]港元、[編纂]港元及[編纂]港元（經[編纂]下調10%後）並經扣除本公司承擔的[編纂]費用及相關開支（不包括已於2019年12月31日前於損益確認的[編纂]開支）後計算，而並無計及於行使[編纂]後可予發行的任何股份。
3. 未經審核備考經調整綜合每股[編纂]有形資產淨值乃按緊隨[編纂]及其[編纂]完成後已發行的[編纂]股股份計算，惟並未計及根據[編纂]可能發行的任何股份，或本公司可能配發、發行或購回的任何股份。
4. 概無作出調整以反映本集團於2019年12月31日後所訂定的任何交易結果或其他買賣。

[編纂]

[編纂]

[編纂]

概覽

本集團的業務活動主要位於香港，並且於中國、澳門及新加坡設有業務，因此須遵守此等司法權區的相關法律及規例。下文載列與本集團的業務及營運有關的重大法律及規例概要。

香港

健康與安全

公眾衛生及市政條例

香港食物安全監控法律框架載於香港法例第132章公眾衛生及市政條例（「公眾衛生條例」）第V部及其相關附屬法例。由於我們是多種（其中包括）中成藥、保健及其他健康護理產品的提供商，我們須遵守公眾衛生條例及其相關附屬法例。

公眾衛生條例規定，食物或藥物製造商及銷售者須確保他們的產品適合供人食用，並符合食物安全、食物標準及標籤的規定。

公眾衛生條例第50條禁止在香港製造、宣傳及銷售損害健康的食物或藥物。任何人沒有遵守此條即屬犯罪，可處第3級罰款（現為10,000港元）及監禁三個月。

公眾衛生條例第52條規定，除該條例第53條列明的一些免責辯護外，銷售者如售賣食物或藥物，而其性質、物質或品質與購買人所要求的食物或藥物所具有者不符，以致對購買人不利，即屬犯罪，可處第3級罰款（現為10,000港元）及監禁三個月。

根據公眾衛生條例第54條，任何人如售賣或要約出售食物或藥物，而該食物是擬供人食用但卻是不宜供人食用的，或該藥物是擬供人使用但卻是不宜作該用途的，即屬犯罪。違反第54條的最高刑罰為第5級罰款（現為50,000港元）及監禁六個月。

公眾衛生條例第61條規定，任何人如與其出售的食物或藥物一併給予，或在其為出售而展出的食物或藥物上一併展示對食物或藥物作出虛假說明的標籤；或預計會在食物或藥物的性質、物質或品質方面誤導他人的標籤，即屬犯罪，除非彼證明並不知情，且盡合理努力後不能確定有關標籤具有上述特徵，則作別論。此外，任何人如發佈或參與發佈宣傳品，而該宣傳品對食物或藥物作出虛假的說明；或相當可能在食物或藥物的性質、物質或品質方面誤導他人，即屬犯罪。然

而，被告人須證明其並不知情，且盡合理努力後不能確定有關宣傳品具有該條款所述的特徵，即為免責辯護；或證明其作為業務是發佈或安排發佈宣傳品的人士，其在正常業務過程中收到該宣傳品，即為免責辯護。

食物及藥物（成分組合及標籤）規例

香港法例第132W章食物及藥物（成分組合及標籤）規例（「食物及藥物規例」，為公眾衛生條例的附屬法例）載有食物宣傳及標籤的條文。

食物及藥物規例第3條規定，食物及藥物規例附表1所指明的食物及藥物的成分組合標準，須符合該附表所指明的標準。於該附表指明有關個別標準的適用性取決於所涉及的個別產品是否屬公眾衛生條例範圍內的藥物。

食物及藥物規例第5條規定，如任何人為出售而宣傳、售賣或為供出售而製造任何食物或藥物，而該食物或藥物的成分組合不符合食物及藥物規例附表1所訂明的有關規定，該人即屬犯罪，可處第5級罰款（現為50,000港元）及監禁六個月。

根據食物及藥物規例第4A條，所有預先包裝食物（食物及藥物（成分組合及標籤）規例附表4所列的獲豁免項目除外）須依照食物及藥物規例附表3所訂明的方式加上標記及標籤。一經定罪，違反該等規定可處第5級罰款（目前為50,000港元）及監禁六個月。

根據食物及藥物規例第4B條，預先包裝食物應按附表5第1部的訂明方式，加上標明其能量值及營養素含量的標記或標籤，而在產品標籤上或任何產品宣傳品中作出的營養聲稱（如有）應符合附表5第2部的規定。一經定罪，違反該等規定可處第5級罰款（現為50,000港元）及監禁六個月。

食物安全條例

食物安全條例（香港法例第612章）為食物進口商及食物分銷商設立一個登記制度，規定獲取、捕撈、入口或供應食物的人備存記錄，及使食物進口管制得以施加。

由於我們是多種（其中包括）保健產品的提供商，我們須遵守食物安全條例的規例，而滿貫香港是根據食物安全條例下的登記制度登記為食物進口商及食物分銷商。

登記為食物進口商及分銷商

食物安全條例第4及5條規定，任何人經營食物進口業務或食物分銷業務，須向食物環境衛生署登記為食物進口商或食物分銷商。任何人無合理辯解而在未有登記的情況下經營食物進口或分銷業務，即屬犯罪，可處第5級罰款（現為50,000港元）及監禁六個月。

備存食物進出紀錄的規定

根據食物安全條例第24條，任何人如在業務運作中以批發方式在香港供應食物，須在該項供應作出後的72小時內就該項供應記錄以下資料：(a)供應有關食物的日期；(b)獲供應有關食物的人的姓名或名稱及聯絡詳情；(c)有關食物的總數量；及(d)有關食物的描述。任何人無合理辯解而未能遵守備存紀錄的規定即屬犯罪，可處第3級罰款（現為10,000港元）及監禁三個月。

消費品安全條例

消費品安全條例（香港法例第456章）規定某些消費品的製造商、進口商及供應商須負責確保他們所供應的消費品是安全的，並就附帶之目的，訂定條文。

本集團出售、分銷及營銷的產品（除消費品安全條例附表下指明不包括的食物外）受消費品安全條例及消費品安全規例（香港法例第456A章）監管。

根據消費品安全規例第4(1)條，消費品須合乎合理的安全程度，當中須考慮到所有情況，包括介紹、推廣或推銷該產品所採用的形式，及作介紹、推廣或推銷的該產品的用途；就該產品所採用的任何標記，及就該產品的存放或使用所給予的指示或警告；由標準檢定機構或其他類似機構所公佈的合理安全標準；及是否有合理的方法使到該產品更為安全。

根據消費品安全規例第2(1)條，凡消費品或其包裝標記有關於其安全存放、使用、耗用或處置的警告或警誡，或如任何加於消費品或其包裝上的標籤或任何附於其包裝內的文件載有關於消費品的安全存放、使用、耗用或處置的警告或警誡，則該等警告或警誡須以中文及英文表達。按消費品安全規例第2(2)條所規定，該等警告或警誡必須清楚可讀，並須放置於以下各項的顯眼處：(a)該等消費品；(b)該等消費品的任何包裝；(c)穩固地加於包裝上的標籤；或(d)任何附於包裝內的文件。

中醫藥條例

中醫藥條例（香港法例第549章）就規管關乎中醫藥的活動或事宜，其中包括中藥業者的領牌、中成藥的註冊及中藥的製造、管有及銷售，訂定條文。

中藥材

中醫藥條例第109條及第111條限制其附表1及附表2內指明的中藥材的銷售、批發及配發等。在本集團的其他健康護理產品中，有一項產品屬於中醫藥條例附表2所指定的中藥材。

根據第109條，就附表1內指明的任何中藥材而言，除根據和按照中醫藥條例外，任何人除非按照由註冊中醫開出的處方；或如並無就該中藥材領有零售商牌照；或（除第145(1)條另有規定外）在任何並非上述牌照指明的處所的地方，不得以零售方式銷售該中藥材；或向另一人配發該中藥材。第109條亦限制中藥材的批發，規定就附表1內指明的任何中藥材而言，除根據和按照中醫藥條例外，任何人如並無就該中藥材領有中藥材批發商牌照；或（除第145(1)條另有規定外）在任何並非上述牌照指明的處所的地方，不得以批發方式銷售或分銷該中藥材；或為批發而管有該中藥材。

此外，根據中醫藥條例第110條，除根據和按照中醫藥條例外，任何人不得管有其附表1內指明的任何中藥材，除非該中藥材是根據和按照中藥組根據中醫藥條例批出的牌照而管有的。

第111條與第109條類似，但適用於其附表2而非其附表1所指明的中藥材。

滿貫香港是中藥業管理小組所發出中藥材批發商牌照（「中藥材批發商牌照」）的持有人，該中藥材批發商牌照於2021年6月1日前有效。董事確認，於最後可行日期，中藥材批發商牌照並無被暫時吊銷或撤銷，且滿貫香港已符合有關維持中藥材批發商牌照有效的適用標準及規定。

中成藥－註冊

根據中醫藥條例第119條，任何人不得銷售、進口或管有任何中成藥，除非中成藥已向中藥組註冊。

中醫藥條例第128條訂明有關中成藥過渡性註冊的條文。根據第128(1)條，如任何中成藥在1999年3月1日時(a)在香港製造、銷售或為銷售而供應；或(b)在香港以外地方製造並在香港銷售或為銷售而供應，則（如屬(a)的情況）該中成藥的製造商或（如屬(b)的情況）進口商或該中成藥製造商的本地代表或代理，可在中藥組所決定的該中成藥註冊期限內，按照第121條就該中成藥的註冊提出申請。

如有申請根據第128(1)條提出，則該中成藥在所訂定的類別分類以及中藥組所施加的條件及限制的規限下，須當作已註冊，並須當作已根據第121條發出證明書。在第128(7)條的規限下，包括取消註冊及有關中成藥的任何規定，該註冊將繼續有效，直至根據第121(2)條發出註冊證明書；或該中成藥的註冊申請根據第121(4)條遭拒絕；或食物及衛生局局長藉在憲報刊登的公告所指明和公布的日期，而上述各項中，以最早出現者為準。

目前由本集團處理的所有中成藥均由有關製造商製造及註冊。董事確認，於最後可行日期，由本集團負責的所有中成藥（中醫藥條例第119條下適用）已向中藥組正式註冊，而部分中成藥以過渡性註冊方式註冊，本集團所持有的所有中成藥註冊仍然有效及並未取消註冊。

中成藥－貿易商的領牌

根據中醫藥條例第134條，任何人如無中成藥批發商牌照或在任何並非該牌照指明的處所的地方，不得藉批發方式銷售或分銷任何中成藥，或為批發而管有任何中成藥。

滿貫香港是中藥業管理小組所發出中成藥批發商牌照（「中成藥批發商牌照」）的持有人，該中成藥批發商牌照於2021年7月16日前有效。董事確認，於最後可行日期，中成藥批發商牌照並無被暫時吊銷或撤銷，且滿貫香港已符合有關維持中成藥批發商牌照有效的適用標準及規定。

中成藥－標籤規定

根據中醫藥條例第143條，除非中成藥的包裝是以中藥規例（香港法例第549F章）第26條的訂明方式加上標籤的，否則任何人不得銷售或為銷售而管有任何中成藥。同樣地，根據中醫藥條例

第144條，任何人不得銷售或為銷售而管有任何並無附有符合中藥規例第28條的訂明規定的說明書的中成藥。

任何人違反中醫藥條例第109、110、111、119、134、143或144條即屬犯罪，可處第6級罰款（現為100,000港元）及監禁兩年。

藥劑業及毒藥條例

香港出售的藥劑製品及藥物受藥劑業及毒藥條例（香港法例第138章）及其項下各規例所監管，包括（其中包括）藥劑業及毒藥規例（香港法例第138A章）。

根據藥劑業及毒藥條例第2條，「藥劑製品」及「藥物」乃界定為符合以下說明的物質或物質組合：(a)被表述為具有治療或預防人類或動物的疾病的特性；或(b)可應用或施用於人類或動物，其目的是：(i)透過藥理、免疫或新陳代謝作用，以恢復、矯正或改變生理機能；或(ii)作出醫學診斷。

藥劑業及毒藥條例第21及26條規管藥劑業及毒藥規例的毒藥表所列若干毒藥的銷售。藥劑業及毒藥條例第28A條禁止任何人經營藥劑製品及藥物進口商或出口商業務，除非該人是持牌批發商或持牌製造商。根據藥劑業及毒藥條例第33及34條，任何人違反第21、26及28A條，即屬犯罪，可處第6級罰款（現為100,000港元）及監禁兩年。

根據藥劑業及毒藥規例（香港法例第138A章）第36條，任何人不得銷售、要約出售或分發，或為銷售、分發或其他用途而管有任何藥劑製品或物質，除非該製品或物質已根據藥劑業及毒藥規例註冊。根據藥劑業及毒藥規例第36C條，「藥劑製品」及「物質」乃界定為具有藥劑業及毒藥條例給予「藥劑製品」及「藥物」的涵義。

根據藥劑業及毒藥規例第25條，任何人不得以批發經營方式，在任何處所內或從任何處所銷售或供應藥劑製品（或由毒藥組成或含有毒藥的物質或物品），除非該人(a)持有關於該處所的批發商牌照；(b)是獲授權毒藥銷售商；或(c)是持牌製造商，並只銷售或供應本身製造的藥劑製品。

滿貫香港目前持有藥劑業及毒藥管理局發出的批發商牌照，有效期至2020年9月6日。董事確認，批發商牌照並無被吊銷或撤銷，且滿貫香港已符合有關維持牌照有效的適用標準及規定。

抗生素條例

香港法例第137章抗生素條例及香港法例第137A章抗生素規例規管抗生素規例附表1所指明的物質的銷售及供應。

董事確認，本集團目前並無持有、銷售或供應抗生素條例附表1所指明的任何物質。因此，目前毋須取得有關經營抗生素條例適用的該等物質及製劑的許可證。

儘管如此，滿貫香港已取得且目前正持有由衛生署署長於2019年10月1日發出的許可證（「**抗生素許可證**」），有效期至2020年9月30日。董事確認，抗生素許可證並無被暫時吊銷或撤銷，且滿貫香港已符合有關維持該許可證有效的適用標準及規定。這將允許本集團在有此需要時，在抗生素許可證的有效期內經營指明物質。

職業安全及健康條例

職業安全及健康條例（香港法例第509章）訂明僱員的工作場所安全及健康的保障。其適用範圍包括工業工作場所及非工業工作場所。

根據職業安全及健康條例，每名僱主均須在合理地切實可行範圍內，按以下方式確保所有在工作中的僱員的安全及健康：(a)提供及維持安全和不會危害健康的作業裝置及工作系統；(b)作出有關的安排，以確保在使用、處理、貯存或運載作業裝置或物質方面是安全和不會危害健康的；(c)提供所需的資料、指導、訓練及監督，以確保在工作中的僱員的安全及健康；(d)對於任何由僱主控制的工作地點：(i)維持該工作地點處於屬安全和不會危害健康的情況；及(ii)提供或維持屬安全和不會危害健康的進出該工作地點的途徑；及(e)為僱員提供及維持屬安全和不會危害健康的工作環境。僱主沒有遵守上述條文即屬犯罪，一經定罪，可處罰款200,000港元。此外，僱主如蓄意地沒有遵守此等條文或明知而沒有遵守此等條文或罔顧後果地沒有遵守此等條文，即屬犯罪，一經定罪，可處罰款200,000港元及監禁六個月。

勞工處處長可向僱主或工作場所佔用人就違反此條例或工廠及工業經營條例（香港法例第59章）送達敦促改善通知書，或因工作場所內之活動或工作場所的狀況或使用有造成死亡或嚴重身體

傷害的迫切危險而送達暫時停工通知書。僱主或佔用人如無合理辯解而沒有遵守該等通知書即屬犯罪，一經定罪，分別可處罰款200,000港元及500,000港元，並監禁最多12個月。

佔用人法律責任條例

佔用人法律責任條例（香港法例第314章）就由於任何土地上或其他物業上的物業狀況所產生的危險或由於在該處作出或遺漏作出的事所產生的危險，以致對合法在該土地上或該其他物業上的人或物品造成傷害或損害，而使佔用人及其他人對該等傷害或損害負上的法律責任，以及為與該等事項相關的目的訂定條文。在不改變關於何人被如此施加責任或須向何人負上責任的普通法規則的情況下，此條例對由於某人佔用或控制處所和由於他邀請或准許（或被視為邀請或准許）他人進入或使用該處所而由法律所施加的責任的性質加以規管。

貿易

貨品售賣條例

貨品售賣條例（香港法例第26章）將與貨品售賣有關的法律編纂為成文法則。

一般而言，賣方在業務運作中售貨，有一項隱含的條件，即根據售賣合約供應的貨品具可商售品質，及在合理程度上適合有關購買該貨品的特定用途。

憑貨品說明售貨的合約，均有貨品必須與貨品說明相符的隱含條件。如售賣合約是憑樣本售貨的合約，則有以下各項隱含條件：(a)整批貨品須在品質上與樣本相符；(b)買方須有合理機會，將整批貨品與樣本作比較；及(c)貨品並無任何令其不可商售且不會在對樣本進行合理檢驗時顯現的缺點。如既憑樣本及憑貨品說明售貨，則即使整批貨品與樣本相符，貨品仍需與貨品說明相符。

商品說明條例

商品說明條例（香港法例第362章）禁止關於在營商過程中提供的貨品的虛假商品說明、虛假、具誤導性或不完整的資料、作虛假陳述等。因此，本集團銷售的所有產品及補充品均須遵守其中的相關條文。

商品說明條例第2條規定（其中包括），就貨品而言，「商品說明」指以任何方式就任何貨品或貨品任何部分在若干事項上（其中包括數量、製造方法、成分、對用途的適用性、是否有該等貨品可供應、符合任何人士指明或承認的標準、價格、該等貨品與向某人供應的貨品屬同一種類、製造、生產、加工或修復的價格、地點或日期、製造、生產、加工或修復的人士等）作出的直接或間

接的顯示；就服務而言，「商品說明」指以任何方式在若干事項上（其中包括性質、範圍、數量、對用途的適用性、方法及程序、是否有該服務可提供、提供該服務的人士、售後支援服務、價格等）作出的直接或間接的顯示。

商品說明條例第7條規定，任何人不得在營商過程或業務運作中將虛假商品說明應用於任何貨品，或銷售或要約銷售已應用虛假商品說明的任何貨品。第7A條規定，任何商戶如將虛假商品說明應用於向消費者提供或要約向消費者提供的服務；或向消費者提供或要約向消費者提供已應用虛假商品說明的服務，即屬犯罪。

根據商品說明條例第13E、13F、13G、13H及13I條，任何商戶如就消費者作出屬以下各項的營業行為，即屬犯罪：(a)為誤導性遺漏；(b)具威嚇性；(c)構成餌誘式廣告宣傳；(d)構成先誘後轉銷售行為；或(e)構成不當地就產品接受付款。

根據商品說明條例第18條，任何人如犯第7、7A、13E、13F、13G、13H或13I條所訂罪行，可處（一經循公訴程序定罪）罰款500,000港元及監禁五年；及（一經循簡易程序定罪）罰款100,000港元及監禁兩年。

競爭條例

競爭條例（香港法例第619章）於2015年12月14日實施，旨在(i)禁止妨礙、限制或扭曲在香港的競爭的行為；(ii)禁止大幅減弱在香港的競爭的合併；(iii)設立競爭事務委員會及競爭事務審裁處；以及(iv)就附帶和相關的事宜訂定條文。

競爭條例包括（其中包括）以下各項：

- (a) 第一行為守則：該守則旨在禁止各方之間反競爭的協議、經協調做法及決定。根據第一行為守則，如某協議、經協調做法或業務實體組織的決定的目的或效果，是妨礙、限制或扭曲在香港的競爭，則任何業務實體：(i)不得訂立或執行該協議；(ii)不得從事該經協調做法；或(iii)不得作為該組織的成員，作出或執行該決定。
- (b) 第二行為守則：該守則旨在禁止具有相當程度市場權勢的一方進行反競爭的行為。第二行為守則禁止在市場中具有相當程度的市場權勢的業務實體藉從事目的或效果是妨礙、限制或扭曲在香港的競爭的行為，而濫用該權勢。對競爭對手的攻擊性表現或以損害消費者的方式，限制生產、市場或技術發展等行為可構成上述濫用。在斷定某業

務實體是否具有相當程度的市場權勢時，業務實體的市場份額、其作出包括定價在內的決定的能力及競爭者的進入障礙等事項均屬相關事項。

- (c) 競爭條例亦載有與控制合併有關的條文，即合併守則。然而，合併條文目前僅適用於涉及傳送者牌照持牌人（定義見電訊條例）的合併。換言之，其僅適用於廣播及電訊行業，因此並不適用於本集團的業務。

倘罪犯違反競爭守則，競爭事務審裁處可施加多種處罰，包括罰款、禁止令、取消資格令、訟費命令、判給損害賠償及其他命令。倘被施加罰款，則就構成單一項違反的行為而言，所施加罰款的最高金額為有關的業務實體在該項違反發生的每一年的營業額的10%（該項違反發生的年度最多為三個）。

進出口條例

進出口條例（香港法例第60章）對在香港輸入和輸出物品，對已經輸入香港或可能輸出香港的物品在香港境內的處理及運載，以及對任何附帶引起或與前述事項相關的事宜，作出規管及控制。

進出口條例第6C及6D條規定，除非獲得根據進出口條例第3條發出的相關許可證，否則不得進出口若干物品。根據進出口條例第6C條，任何人除非根據並按照工業貿易署署長根據進出口條例第3條發出的進口許可證的規定，否則不得輸入進出口（一般）規例（香港法例第60A章）附表1所指明的任何物品。進出口條例第6D條規定，任何人除非根據並按照工業貿易署署長根據進出口條例第3條發出的出口許可證的規定，否則不得將進出口（一般）規例附表2第2欄所指明的任何物品，向附表內與第2欄相對的第3欄所指明的地方輸出。任何人違反進出口條例第6C或6D條的規定即屬犯罪，可處（一經循簡易程序定罪）罰款500,000港元及監禁兩年；或（一經循公訴程序定罪）罰款2,000,000港元及監禁七年。

該等條文監管物品（包括藥劑製品、藥物及中成藥）的進出口，且有關物品必須取得適當的進出口許可證。

本集團過往曾從事出口貨品到澳門，乃根據適當出口許可證申請正式執行。本集團目前概無持有進口許可證以進口藥劑製品及藥物。然而，擁有有效的批發商牌照，滿貫香港可在有需要時申請進口藥劑製品及藥物。

進出口（登記）規例

香港法例第60E章進出口（登記）規例（「進出口規例」）第3條載列有關第4及5條的豁免。

根據進出口規例第4條，輸入任何並非豁免物品的物品的人（包括公司）須按照海關關長指明的規定，使用指明團體提供的服務，就該物品向海關關長呈交準確而完整的進口報關單。須予呈交的每份報關單須於該報關單所涉及之物品進口後14天內呈交。

進出口規例第5條規定，輸出或轉口任何並非豁免物品的物品的人須按照海關關長指明的規定，使用指明團體提供的服務，就該物品向海關關長呈交準確而完整的出口報關單。須予呈交的每份報關單須於該報關單所涉及之物品出口後14天內呈交。

任何人如須呈交報關單，卻無合理辯解而未有在或忽略在有關物品進出口（視情況而定）後14日內根據進出口規例第4及5條所規定辦理，即屬犯罪，(1)一經循簡易程序定罪，可處罰款1,000港元；及(2)由定罪日期起，如該人仍然未有或仍然忽略以該方式呈交報關單，則在該罪行持續期間，每日罰款100港元。此外，任何人明知或罔顧後果而向海關關長呈交任何在要項上並不準確的報關單，即屬犯罪，一經循簡易程序定罪，可處罰款10,000港元。

知識產權

於往績記錄期間，董事確認本集團透過以下途徑採購產品：

- (a) 作為品牌商的授權分銷商；
- (b) 透過品牌商的其他授權分銷商；
- (c) 透過香港或海外的其他供應商（並非由品牌商或授權分銷商授權），及
- (d) 從香港或海外的品牌商（並非授權分銷商）直接購買。

董事確認，據彼等所深知、盡悉及確信，透過上述所有渠道（包括該等透過(c)及(d)項渠道）採購的產品，均為品牌商的真品。據香港法律顧問告知，一般而言，香港法例並不禁止銷售透過(c)及(d)項渠道採購的產品。然而，以下法例及規例可能相關。

版權條例

版權條例（香港法例第528章）就版權及版權作品的相關存續權利訂定條文。

凡是以「間接侵犯版權」方式侵犯某作品的版權，該人士可能會招致民事責任。

版權條例第30條規定，倘任何人士於未得版權擁有人特許下為任何貿易或業務的目的或在任何貿易或業務的過程中輸入、輸出、管有侵犯版權複製品、進行侵犯版權複製品交易或提供製造侵犯版權複製品的途徑，而該人士知道或有理由相信該複製品為侵犯版權複製品，即屬侵犯作品版權。此外，版權條例第31條規定，任何人未獲作品的版權擁有人的特許，就作品的複製品作出以下作為：(i)為任何貿易或業務的目的或在任何貿易或業務的過程中，管有該複製品；(ii)將該複製品出售、出租、要約出售或要約出租，或為出售或出租而展示該複製品；(iii)為任何貿易或業務的目的或在任何貿易或業務的過程中，公開陳列或分發該複製品；或(iv)並非為任何貿易或業務的目的，亦並非在任何貿易或業務的過程中，分發該複製品並達到損害版權擁有人的程度，而他知道或有理由相信該複製品是作品的侵犯版權複製品，即屬侵犯作品的版權。

然而，只有在該人作出有關行為時，已知道或有理由相信他正在處理侵犯版權的複製品，他才須承擔法律責任。倘不能證明該人有此認知或有犯罪意圖，該人將毋須就間接侵犯版權而承擔法律責任。

版權擁有人可就侵犯版權提出訴訟，而侵犯版權的人士可能須就各種補救方式（包括損害賠償、禁制令、利益、交付或處置侵犯版權複製品的命令）面對民事責任。

此外，第118條列出了侵犯版權的刑事罪行。根據版權條例第118(1)條，任何人未獲版權作品的版權擁有人的特許而製作該作品的侵犯版權複製品以作出售或出租之用、將該作品的侵犯版權複製品輸入或輸出香港但並非供他私人和家居使用、為任何貿易或業務的目的或在任何貿易或業務的過程中出售或出租；管有該作品的侵犯版權複製品以期可為任何貿易或業務的目的或在任何貿易或業務的過程中，出售或出租或陳列該侵犯版權複製品、或分發該作品的侵犯版權複製品而達到損害版權擁有人的權利的程度，即屬犯罪。違反第118(1)條的人士即屬犯罪，一經循公訴程序定罪，可處第5級罰款（現為50,000港元）及監禁四年。

根據第118(4)條，如任何人製作、輸入、輸出、管有、出售或出租任何物品，而該物品是經特定設計或改裝以供製作某版權作品的複製品，並且是用作或擬用作製作侵犯版權複製品以供出售或出租，或以供為任何貿易或業務的目的或在任何貿易或業務的過程中使用，該人亦屬犯罪。

根據第118(8)條，任何人如管有任何物品，而他知道或有理由相信該物品是用作或擬用作製作侵犯版權複製品以供出售或出租，或以供為任何貿易或業務的目的或在任何貿易或業務的過程中使用，該人亦屬犯罪。任何人犯第118(4)或(8)條所訂罪行，一經循公訴程序定罪，可處罰款500,000港元及監禁八年。

對於構成侵犯版權複製品的內容，第35(2)條訂明，如某作品的複製品的製作構成侵犯有關作品的版權，則該複製品即屬侵犯版權複製品。此外，第35(2)條訂明，如某作品的複製品的製作構成侵犯有關作品的版權，則該複製品即屬侵犯版權複製品。再者，第35(3)條規定，除第35A或35B條另有規定外，在下列情況下，某作品的複製品（附屬作品的複製品除外）亦屬侵犯版權複製品：(a)已輸入或擬輸入香港；及(b)假使是在香港製作即會構成侵犯有關作品的版權，或違反關乎該作品的專用特許協議。

然而，第35(4)條訂明，就刑事條文（即第118至133條）而言，「侵犯版權複製品」並不包括符合以下說明的某作品的複製品—(a)是在製作它的所在國家、地區或地方合法地製作的；(b)已於自該作品在香港或其他地方發表的首天起計15個月屆滿之後的任何時間輸入香港或擬於該15個月屆滿之後的任何時間輸入香港；及(c)假使是在香港製作即會構成侵犯有關作品的版權，或違反關乎該作品的專用特許協議。第35(5)條亦訂明，就有關關乎輸入侵犯版權物品的法律程序的條文（即版權條例第VII分部）而言，「侵犯版權複製品」並不包括符合以下說明的某作品的複製品或某附屬作品的複製品：(a)是在製作它的所在國家、地區或地方合法地製作的；(b)已輸入或擬輸入香港；及(c)假使是在香港製作即會構成侵犯有關作品的版權，或違反關乎該作品的專用特許協議的。

第35(8)條規定，就第35(3)、35(4)及35(5)條而言，附屬作品指以下作品：(a)附貼於某物品上或在某物品上展示的標籤所包含或構成的作品；(b)包裝或盛載某物品的包裝物或盛器所包含或構成的作品；(c)附貼於包裝或盛載某物品的包裝物或盛器上或在該等包裝物或盛器上展示的標籤所包含或構成的作品；(d)某物品所附帶並在售賣時與該物品一併提供的書面指示、保證書或其他資料所包含或構成的作品；或(e)某物品所附帶並在售賣時與該物品一併提供的具指示性質的聲音紀錄或影片，而該物品（包括標籤、包裝物、盛器、指示、保證書、其他資料、聲音紀錄或影片，視屬何情況而定）的經濟價值並非主要歸因於該作品的經濟價值。

根據香港法律顧問的意見，我們透過上述(c)及(d)項渠道採購的產品的包裝物一般屬於「附屬作品」類別，因此這些產品的包裝、展示或廣告通常獲豁免於根據版權條例第35(3)條及第35(8)條侵犯版權。

商標條例

商標條例（香港法例第559章）就商標註冊、使用註冊商標及相關事宜訂定條文。香港為商標提供地域性的保障。因此，於其他國家或地區註冊的商標並不會自動有權享有於香港的保障。為享有香港法例的保障，商標必須根據商標條例及商標規則（香港法例第559A章）向知識產權署商標註冊處註冊。

根據商標條例第18條，任何人如作出以下行為，即屬侵犯註冊商標：(a)凡某商標已就某些貨品或服務而註冊，如該人在營商過程或業務運作中，就與該等貨品或服務相同或類似的其他貨品或服務而使用與該商標相同或類似的標誌；及(b)就該等其他貨品或服務而使用該標誌相當可能會令公眾產生混淆。

除商標條例第19條至第21條的例外情況外，第三方在並無擁有人同意下使用任何商標，即屬侵犯商標。

註冊商標的擁有人可就該商標遭侵犯而進行訴訟，就侵犯性貨品、侵犯性物料或侵犯性物品向法院申請命令，例如交付、沒收、銷毀、處置或法院決定的其他命令。

據香港法律顧問告知，一般而言，香港法例並不禁止透過上述(c)及(d)項渠道進口、銷售及宣傳產品。進口、銷售及宣傳該等產品受商標條例第20條規管，其賦予用盡權利，一般適用於辯護涉及通過該等進口渠道採購的產品的已註冊商標的使用，而該等產品已由商標擁有人或經其同意（不論是明示或隱含，亦不論附有條件或不附條件）以該等商標在世界上任何地方推出市場，除非產品在推出市場後其狀況已有所改變或已受損，且就該等產品而使用有關註冊商標會對該註冊商標的顯著特性或聲譽造成損害。

董事確認，於往績記錄期間，在向客戶銷售透過(c)及(d)項渠道進口的產品之前，對產品進行實物檢查，以確保產品質量合格及狀況良好，且並無進行任何重新包裝，包括由本集團採購的該等進口產品的重新裝箱、重新貼上標籤及品牌重塑。因此，據香港法律顧問告知，由於採購及銷售透過(c)及(d)項渠道進口的產品而對本集團就侵犯註冊商標提出訴訟的風險不大。

並無根據商標條例及商標規則註冊的商標仍可受普通法假冒訴訟的保障，惟須證明擁有人就未註冊商標享有聲譽及第三方使用商標將對擁有人造成損害。

關於假冒的法律

普通法承認假冒訴訟。與欺詐訴訟不同，在普通法下假冒訴訟中的受騙人士是原告的客戶，而並非原告本人。在假冒訴訟中，原告的客戶不一定受欺騙。假冒訴訟延伸至被告向零售交易商出售欺詐性商品的情況，其明示目的為將貨物作為原告的貨物轉售予最終購買者。

假冒的元素包括聲譽、虛假陳述及損害，該等元素通常被稱為「典型的三合一」。假冒訴訟的原告必須：(a)確定他所提供的商品或服務因與某些「外觀樣式」(例如品牌名稱、商品說明、標籤或包裝的個別特徵等)的關聯而附有商譽或聲譽，而他向公眾提供其特定商品或服務，以使公眾認出該外觀樣式為原告的商品或服務特有的特徵；(b)證明被告向公眾作出虛假陳述，導致或可能引導公眾相信他所提供的貨品或服務為原告的貨品或服務。虛假陳述屬無意並不構成辯護理由；及(c)證明他因被告人的虛假陳述而蒙受或可能蒙受損害。

在本地市場上進口及銷售品牌商附有標誌的貨物，且擁有人允許貨物在外國銷售，此一般不構成假冒，因為當中並不涉及貨物原產地的虛假陳述。

儘管如此，對於進口商來說，進口及出售品牌商的一種品質商品（並非由品牌商在香港營銷），以作為品牌商在本地市場銷售的另一種品質商品，可能相當於假冒。此外，當進口商將外國品質商品的標籤改為品牌商就其在本地市場上銷售的品質商品所使用的標籤時，可能會發生可被起訴的假冒。

其他相關法律及規例

個人資料(私隱)條例

個人資料(私隱)條例(香港法例第486章)在個人資料方面保障個人的私隱。資料使用者不得作出違反任何保障資料原則的作為或從事違反任何該等原則的行為，但如該作為或行為(視屬何情況而定)是根據個人資料(私隱)條例規定須作出或進行或准許作出或進行的，則屬例外。

個人資料(私隱)條例亦訂明，資料使用者在法律上有責任遵守該條例附表1所載的六項保障資料原則的規定：(a)第1原則－收集個人資料的目的及方式；(b)第2原則－個人資料的準確性及保留期間；(c)第3原則－個人資料的使用；(d)第4原則－個人資料的保安；(e)第5原則－資訊須在一般情況下可提供；及(f)第6原則－查閱個人資料。

不遵守保障資料原則可能致使向個人資料私隱專員提出投訴。個人資料（私隱）條例第50條規定，如私隱專員在完成一項調查後，認為有關資料使用者正在或已經違反個人資料（私隱）條例之下的規定，專員可向該資料使用者送達書面通知，指示該資料使用者糾正該項違反，以及（如適當的話）防止該項違反再發生。

資料使用者違反執行通知，即屬犯罪：(a)一經首次定罪：(i)可處第5級罰款（現為50,000港元）及監禁兩年；及(ii)如罪行在定罪後持續，可處每日罰款1,000港元；及(b)一經再次定罪：(i)可處第6級罰款（現為100,000港元）及監禁兩年；及(ii)如罪行在定罪後持續，可處每日罰款2,000港元。

僱傭條例

僱傭條例（香港法例第57章）就僱員工資的保障訂定條文，並對一般僱傭情況作出規管。

根據僱傭條例第VIII部，違反僱傭條例條文的刑罰可為第3級罰款（現為10,000港元）至罰款350,000港元及監禁三年，須視乎干犯的特定條文而定。就未支付工資而言，根據第65條，僱主如犯了僱傭條例所訂罪行而被定罪，除支付所施加的任何罰款外，亦可能被頒令支付尚未清付的任何工資或其他款項。

僱員補償條例

僱員補償條例（香港法例第282章）就支付補償予受僱工作期間受傷的僱員訂定條文。此條例列明僱主及僱員就在受僱工作期間因工遭遇意外或所訂明職業病而致受傷或死亡的權利及責任。

根據僱員補償條例，倘僱員在受僱工作期間因工遭遇意外而致受傷或死亡，儘管該僱員於意外發生時可能出錯或疏忽，其僱主一般有責任支付補償。同樣地，如職業病引致僱員喪失工作能力或死亡，而該職業病的起因是由於在緊接該項喪失工作能力或死亡發生之前的訂明期間內任何時間僱員受僱從事的工作的性質所致，則僱員或其家庭成員（視屬何情況而定）有權獲得相同補償，猶如該項喪失工作能力或死亡是僱員在受僱工作期間因工遭遇意外所致。

根據僱員補償條例第40(1)條，除非有關僱員有一份由保險人所發出的有效保險單，而該保險單的款額不小於條例附表4所指明的適用款額，否則僱主不得僱用該僱員從事任何工作。僱主違

反僱員補償條例第40(1)條的規定，即屬犯罪，而：(a)一經循公訴程序定罪，可處第6級罰款（現為100,000港元）及監禁兩年；及(b)一經循簡易程序定罪，可處第6級罰款（現為100,000港元）及監禁一年。

最低工資條例

最低工資條例（香港法例第608章）訂明每名按僱傭條例根據僱傭合約受聘的僱員於工資期內按所訂明時薪計算的最低工資（現為每小時37.5港元），惟條例第7條所指明者除外。

根據最低工資條例第15條，僱傭合約的任何條文，如看來是終絕或減少條例賦予僱員的任何權利、利益或保障的，即屬無效。

強制性公積金計劃條例

強制性公積金計劃條例（香港法例第485章）就（其中包括）非政府強制性公積金計劃的設立、供款、註冊及規管以為退休利益提供資金而訂定條文。

除非另有豁免，根據強制性公積金計劃條例，每名僱用有關僱員的僱主必須採取所有切實可行的步驟，以確保該僱員在60日（非臨時僱員）及10日（臨時僱員）內成為註冊計劃的成員，及每名僱用有關僱員的僱主必須採取所有切實可行的步驟，以確保該僱員在他整個受僱於該僱主的期間持續是註冊計劃的成員。僱主及僱員均須按僱員每月相關收入的5%向強制性公積金計劃作出強制性供款，惟就供款而言相關收入設下限及上限（目前分別為每月7,100港元及每月30,000港元）。僱主無合理辯解而沒有將其僱員登記加入強制性公積金計劃即屬犯罪，一經定罪，可處罰款350,000港元及監禁三年，而僱主無合理辯解而沒有遵守供款規定，可處罰款450,000港元及監禁四年。

中國

跨境電子商務

於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們以跨境電子商務交易方式向中國消費者進行銷售。

電子商務法

根據中華人民共和國電子商務法（自2019年1月1日開始施行），電子商務經營者，是指通過互聯網等信息網絡從事銷售商品或者提供服務的業務的自然人、法人和其他非法人組織，包括電子商務平台經營者、平台內經營者以及通過自建網站或其他網絡服務從事銷售商品或者提供服務的電子商務經營者。

除若干例外情況外，電子商務經營者應當依照電子商務法申請營業執照。電子商務經營者應當在其首頁顯著位置，持續公示營業執照信息、與其經營業務有關的行政許可信息，或者上述信息的鏈接標識。電子商務經營者應當全面、準確、及時地披露商品或者服務信息，保障消費者的知情權和選擇權。電子商務經營者不得以虛構交易、編造用戶評價等方式進行虛假或者引人誤解的商業宣傳，欺騙、誤導消費者。

關於完善跨境電子商務零售進口監管有關工作的通知

關於完善跨境電子商務零售進口監管有關工作的通知（商財發[2018]486號，由商務部、國家發展和改革委員會、財政部、海關總署及國家稅務總局頒佈，自2019年1月1日開始施行）（「486號文」）對跨境電子商務零售進口進行監管。根據486號文，跨境電商零售進口，是指中國境內消費者通過跨境電商第三方平台經營者自境外購買商品，並通過「網購保稅進口」或「直購進口」運遞進境的消費行為。上述進口商品應當屬於跨境電子商務零售進口商品清單內的商品、限於個人自用且不受限於有關商品首次進口許可批件、註冊或備案要求，但對相關部門明令暫停進口的疫區商品，和對出現重大質量安全風險的商品啟動風險應急處置時除外。跨境電商企業應當承擔商品質量安全的主體責任、承擔消費者權益保障責任、履行對消費者的提醒告知義務，並向海關實時傳輸施加電子簽名的跨境電商零售進口交易電子數據，可自行或委託代理人向海關申報清單，並承擔相應責任。跨境電商企業應當委託一家在境內辦理工商登記的企業，由其在海關辦理註冊登記，並進行申報。跨境電商企業及受委託企業應當接受相關部門監管，並承擔民事連帶責任。

關於跨境電子商務零售進出口商品有關監管事宜的公告

關於跨境電子商務零售進出口商品有關監管事宜的公告（海關總署公告[2018]194號，由海關總署頒佈，自2019年1月1日開始施行）規定，跨境電子商務平台企業、物流企業、支付企業等參與跨境電子商務零售進出口業務的企業，應當依據海關報關單位註冊登記管理相關規定，向所在地海關辦理註冊登記；境外跨境電子商務企業應委託境內代理人向該代理人所在地海關辦理註冊登記。參與跨境電子商務零售進出口業務並在海關註冊登記的企業，納入海關信用管理，海關根據信用等級實施差異化的通關管理措施。對跨境電子商務直購進口商品及適用「網購保稅進口」進口政策的商品，按照個人自用進境物品監管，不執行有關商品首次進口許可批件、註冊或備案要求。消費者（訂購人）應在交易中提交真實的身份信息。

關於完善跨境電子商務零售進口稅收政策的通知

關於完善跨境電子商務零售進口稅收政策的通知（財關稅[2018]49號，由財政部、國家稅務總局及海關總署頒佈，自2019年1月1日開始施行）將跨境電子商務零售進口商品的單次交易限值由人民幣2,000元調整至人民幣5,000元，年度交易限值由人民幣20,000元調整至人民幣26,000元。完稅價格超過人民幣5,000元單次交易限值但低於人民幣26,000元年度交易限值，且訂單下僅一件商品時，可以自跨境電商零售渠道進口，並將全額徵收關稅和進口環節增值稅、消費稅。有關交易額計入年度交易總額，但年度交易總額超過年度交易限值的，應按一般貿易管理。

綜上，通過跨境電商平台進口至中國的商品應當屬於跨境電子商務零售進口商品清單內的商品並按照個人自用進境物品監管，不執行有關商品首次進口許可批件、註冊或備案要求。電子商務經營者應當申請營業執照，應當在其首頁顯著位置，持續公示營業執照信息、與其經營業務有關的行政許可信息，或者上述信息的鏈接標識。跨境電子商務平台企業、物流企業、支付企業等參與跨境電子商務零售進出口業務的企業及境外跨境電子商務企業應當向海關辦理註冊登記。

中國法律顧問告知，本集團已遵守上述法律、通知及公告所列明的所有規定。

在中國開展分銷業務

在中國開展食品及保健食品業務

食品安全法及食品經營許可管理辦法

根據中華人民共和國食品安全法（「**食品安全法**」）（自2018年12月29日起施行），中國政府對食品經營實行許可制度。從事食品生產、食品銷售、餐飲服務的人士，應當依法取得食品經營許可。

根據食品經營許可管理辦法（自2017年11月17日起施行），應當取得食品經營許可，以在中國從事食品銷售和餐飲服務活動。申請食品經營許可，應當按照食品經營主體業態和經營項目分類提出。食品經營項目分為預包裝食品銷售、散裝食品銷售、特殊食品銷售（保健食品、特殊醫學用途食品、嬰幼兒配方乳粉、其他嬰幼兒配方食品）及其他類食品銷售等。

保健食品亦受食品安全法監督。根據食品安全法，進口的保健食品應當是出口國家（地區）當局允許銷售的產品。首次進口的保健食品應當經國務院食品及藥品監督管理部門註冊。但是，首次進口的保健食品中屬補充維生素、礦物質等營養物質的，應當報國務院食品及藥品監督管理部門備案。

進口食品應當通過出入境檢驗檢疫機構的檢驗。向中國出口食品的海外出口商或代理商以及向中國進口食品的進口商，應當向中國出入境檢驗檢疫當局備案。向中國出口食品的海外食品製造企業應當經中國出入境檢驗檢疫當局註冊。

本集團已於2019年7月22日取得食品經營許可，而該許可於2024年7月21日前有效。許可經營範圍包括保健食品銷售、嬰幼兒配方乳粉銷售及其他嬰幼兒配方食品銷售。

保健食品註冊與備案管理辦法

根據保健食品註冊與備案管理辦法（自2016年7月1日起施行），境外生產廠商應當是首次進口保健食品的註冊或備案申請人。

在中國開展醫藥業務

藥品管理法

根據中華人民共和國藥品管理法（「**藥品管理法**」）（自2015年4月24日起施行），無藥品經營許可證的企業，不得經營藥品。

藥品經營企業須遵守國務院藥品監督管理部門所規定的藥品經營質量管理規範。藥品監督管理部門須進行評估，並向通過評估的企業頒發藥品經營質量管理規範認證證書。然而，於2019年8月26日頒佈並將於2019年12月1日起生效的新修訂藥品管理法已取消藥品經營質量管理規範認證證書，但藥品經營企業仍須遵守藥品經營質量管理規範。

藥品進口應當由國務院藥品監督管理部門檢查。只有在檢查確認藥品符合質量標準並且可以安全使用後，方會授予進口批准。其後應當簽發進口藥品註冊證書。藥品應當從允許藥品進口的口岸進口。海關憑藥品監督管理部門出具的進口藥品通關單辦理通關手續。

外商投資

有關設立、運營及管理外商投資企業的法規

根據全國人民代表大會常務委員會於1993年12月29日頒佈的中華人民共和國公司法（自1994年7月1日起施行，於2018年10月26日最新修訂），中國公司實體的設立、運營及管理受中華人民共和國公司法監管。除有關外商投資的法律另有規定的，外商投資企業亦須遵守中華人民共和國公司法的規定。

根據中華人民共和國外資企業法（自1986年起施行，於2016年最新修訂）及中華人民共和國外資企業法實施細則（自1990年起施行，於2014年最新修訂），外資企業的設立程序、組織形式與註冊資本、出資方式與期限、稅務、外匯管理、財務與會計應當符合有關法律及法規的規定。

外商投資企業設立及變更備案管理暫行辦法（「**該辦法**」）由商務部頒布、自2016年起施行，於2018年最新修訂。外商投資企業的設立和變更以及非外商投資企業由於併購、吸收合併等方式變更為外商投資企業，不涉及國家規定特別管理措施的，適用該辦法。

有關外商投資方向的法規

根據指導外商投資方向規定（「**該規定**」）（自2002年4月1日起施行），外商投資項目分為鼓勵、允許、限制和禁止四類。鼓勵類、限制類和禁止類的外商投資項目，列入外商投資產業指導目錄（自2017年起施行，被外商投資准入特別管理措施（負面清單）（2018年版）部分廢止）。該規定適用於在中國境內成立的中外合資經營企業、中外合作經營企業和外資企業（下文簡稱外資企業）的項目以及其他形式的外商投資項目（下文簡稱外資項目）。

外商投資准入特別管理措施（負面清單）（2018年版）統一系列出股權要求、高管要求等外商投資准入方面的特別管理措施。外商投資准入負面清單之外的領域，按照內外資一致原則實施管理。外商投資准入負面清單中未列出的文化、金融等領域與行政審批、資質條件、國家安全等相關措施，按照現行規定執行。

稅務

有關增值稅的法規

根據中華人民共和國增值稅暫行條例（「**增值稅暫行條例**」）（於1993年12月13日頒布）及中華人民共和國增值稅暫行條例實施細則（於1993年12月25日頒布，於2011年10月28日修訂），在中國境內銷售貨物或者提供加工、修理修配勞務以及進口貨物的單位和個人，應當繳納增值稅（「**增值稅**」）。應繳增值稅按「銷項增值稅」減「進項增值稅」計算。增值稅率通常為17%，及在若干有限情況下為13%，視乎所涉及的产品而定。

根據財政部及國家稅務總局自2018年5月1日起施行的關於調整增值稅稅率的通知，納稅人發生增值稅應稅銷售行為或進口貨物，原適用17%扣除率的，調整為16%。

根據關於深化增值稅改革有關政策的公告（財政部、國家稅務總局及海關總署公告[2019]第39號，自2019年4月1日起施行），增值稅一般納稅人發生增值稅應稅銷售行為或者進口貨物，原適用16%稅率的，稅率調整為13%；原適用10%稅率的，稅率調整為9%。

有關股息稅項的法規

國家稅務總局（「**國家稅務總局**」）與香港政府於2006年8月21日訂立內地和香港特別行政區關於對所得避免雙重徵稅和防止偷漏稅的安排（「**該安排**」）。根據該安排，中國居民向其股東（為香港居民，直接持有其權益最少25%）派付的股息的預扣稅率為5%，其他情況為10%，反之亦然。

國家稅務總局關於執行稅收協定股息條款有關問題的通知由國家稅務總局於2009年2月20日頒布，自2009年2月20日起施行。根據該通知，對方納稅人直接持有中國公司一定比例股權（一般為25%或10%）的，有權享受稅收協定規定的稅收待遇，惟須符合以下所有條件：(i)取得股息的該納稅人為公司；(ii)在中國公司的股權和有投票權股份中，該納稅人直接持有的比例均達至規定比例；及(iii)該納稅人直接擁有中國居民企業的股權比例，在取得股息前12個月以內任何時候均符合規定的比例。根據非居民納稅人享受稅收協定待遇管理辦法（由國家稅務總局於2015年8月27日頒布，自2015年11月1日起施行），合資格非居民納稅人可在納稅申報時，或通過扣繳義務人在扣繳申報時，享受協定待遇，並接受稅務機關的後續管理。

勞動保護、社會保險及住房公積金

有關勞動保護的法規

根據自1995年起施行的中華人民共和國勞動法、自2008年起施行的中華人民共和國勞動合同法及中華人民共和國勞動合同法實施條例，用人單位應當依法建立和完善規章制度，保障勞動者享有勞動權利和履行勞動義務。用人單位與勞動者建立的勞動關係，應當訂立書面勞動合同。勞動合同應當具備下列條款：勞動合同期限、工作時間和休息休假、勞動報酬、社會保險、勞動保護、勞動條件及職業危害防護；以及法律法規規定應當納入勞動合同的其他事項。

有關社會保險的法規

根據自2011年起施行的社會保險法、自1999年起施行的社會保險費徵繳暫行條例、自1999年起施行的失業保險條例及自2004年起施行的工傷保險條例，國家建立基本養老保險、基本醫療保險、工傷保險、失業保險、生育保險等社會保險制度，保障公民在年老、疾病、工傷、失業、生育等情況下依法從國家和社會獲得物質幫助的權利。用人單位須為員工繳納多項社會保障基金，包括基本醫療保險、工傷保險、失業保險及生育保險。用人單位不辦理社會保險登記的，由社會保險行政部門責令限期改正；逾期不改正的，對用人單位處應繳社會保險費數額一倍以上三倍以下的罰款，對其直接負責的主管人員和其他直接責任人員處人民幣500元至人民幣3,000元的罰款。

有關住房公積金的法規

根據自1999年起施行的住房公積金管理條例，用人單位應當到住房公積金管理中心辦理住房公積金繳存登記，經住房公積金管理中心審核後，到受委託銀行為職工辦理住房公積金賬戶設立手續。

如違反該條例的規定，用人單位不辦理住房公積金繳存登記或者不為職工辦理住房公積金賬戶設立手續的，由住房公積金管理中心責令限期辦理；逾期不辦理的，處人民幣10,000元以上人民幣50,000元以下的罰款。

澳門

進出口藥劑製品及經營藥房

1990年9月19日－第58/90/M號法令（關於管制藥劑師執業及藥劑活動）（「第58/90/M號法令」）。

負責監管藥劑活動及所有相關事宜的監管機構為澳門衛生局。澳門衛生局監管可從事藥劑活動（如進出口藥劑製品）的機構類型。醫藥機構的組成須經澳門衛生局事先批准。衛生局局長須記錄發出的執照，每一紀錄載有執照持有人的姓名或名稱及住址或地址、商號名稱及運作地方、技

術主管的姓名（倘在要求情況時）及執照編號。關於原來登記的修改、執照的中止及吊銷，須以附註的形式載於登記內。

抵觸第58/90/M號法令所載規定（關於藥物的配製、交易、庫存及供應）下從事藥劑業務，罰款4,000澳門幣至12,000澳門幣。同樣處分適用於對法定規則及對衛生當局所禁止製造、進出口、批發或配藥的藥物或其他藥劑製品的指令，作出違犯的情況。

進出口藥劑製品

以下規定適用於擬將藥劑製品進口至澳門及從澳門出口的公司及個人。

公司擬開展藥劑製品進出口業務須滿足下列要求：(i)申請人應居住或將總部設於澳門及（就公司而言）須於澳門正式註冊成立；(ii)申請人應擁有滿足安全及質量要求的設施，適合庫存藥品；(iii)申請人及（就公司而言）其經理、行政人員或董事應具備從事製劑活動的適當民事資格；(iv)倘公司涉及藥物庫存或保存的處理，衛生廳(Health Services Department)可能會要求藥劑師合作。

藥劑製品的進出口須經衛生局局長事先批准，而規管對外貿易的法例（即第7/2003號法律，經第3/2016號法律進一步修訂）適用於有關活動。

擬進口或出口產品清單須至少於預定開始營運日期前三日提交衛生局局長，除非是有適當理由證明的緊急情況。衛生局局長須相應地按要求發出擬出口或進口藥品的登記證明書。如公司並非為進口／出口藥劑製品的執照持有人，但擬於其藥房銷售該等產品，公司可從正式獲發牌於澳門進口／出口藥劑製品的第三方（包括代理商，作為中介）購得有關藥劑製品。

根據第7/2003號法律對外貿易法，出口表(A)及進口表(B)乃經行政長官下令批准，並公佈於澳門政府公報。該等列表透過第487/2016號行政長官批示公佈。此外，就對外貿易法而言，第28/2003號行政法規（經第19/2016號行政法規進一步修訂）規管對外貿易的運作。該行政法規訂定有權發出第487/2016號行政長官批示下出口表(A)及進口表(B)所列產品的進口及出口准照的公共實體。

就上述產品清單而言，連同第487/2016號行政長官批示及第19/2016號行政法規所載圖表中提供的資料，個人衛生用品、試劑、藥物及用於醫療和臨床目的的所有化學產品，均須取得藥物事務廳的事先批准，方可進口到澳門。

對於其餘產品，根據衛生局的建議，一般做法為聯繫該局，並在對擬進口產品的成分有疑問時向其查詢。

滿貫澳門已取得且目前正持有由衛生局於2019年9月27日發出的藥物產品出入口及批發商號准照，有效期為一年。

澳門法律顧問告知，於往績記錄期間，滿貫澳門銷售藥劑製品符合相關法律及規例的重大方面。

經營藥房

根據第58/90/M號法令，經營藥房須取得准照。

藥房的經營意味著由技術主管保證的有效及永久的技術指導。技術主管須對其僱員所作的行為負責，倘技術主管由於未有履行義務而方便其僱員作出任何不法行為，則視作為該不法行為的教唆者。藥房的名稱必須配合其性質，且須有別於其他藥房的名稱，還要遵守關於管制商號及標誌的確立及登記的法律規定。名稱必須由衛生局局長通過及載於藥房使用的所有印刷品、信件、信封或印章內。禁止使用藥房的設施作有別於其預期目的的其他用途，尤其禁止以該設施作醫務所或獸醫醫務所、護理站或提供其他護理服務的用途。

澳門法律顧問告知，於往績記錄期間，滿貫澳門於澳門經營藥房符合相關法律及規例的重大方面。

勞工

有關勞工事宜的法律問題由以下法律及規例規管：

1998年7月27日－第4/98/M號法律（就業政策及勞工權利綱要法）（「**第4/98/M號法律**」）；

2008年8月18日－第7/2008號法律（勞動關係法）（「**第7/2008號法律**」），其取代了1989年4月3日－第24/89/M號法令；

1995年8月14日－第40/95/M號法令（核准對工作意外及職業病所引致之損害之彌補之法律制度）（「**第40/95/M號法令**」）；

2010年8月17日－第4/2010號法律（社會保障制度）（「**第4/2010號法律**」）；

1989年5月22日－第37/89/M號法令（核准事務所、服務場所及商業場所之工業安全及衛生總章程）（「**第37/89/M號法令**」）；

1991年2月18日－第13/91/M號法令（關於訂定違反商業場所、事務所及服務場所之工作衛生暨安全總章程罰則事宜）（「**第13/91/M號法令**」）；

2009年10月15日－第21/2009號法律（聘用外地僱員法）（「**第21/2009號法律**」）；

2004年6月14日－第17/2004號行政法規（禁止非法工作規章）（「**第17/2004號行政法規**」）；及

2004年8月2日－第6/2004號法律（非法入境、非法逗留及驅逐出境的法律）（「**第6/2004號法律**」）。

負責勞工安全、社會保障制度及保險事宜的澳門監管機構分別為澳門勞動廳(Labour Department)、澳門社會保障基金及澳門金融管理局。

第4/98/M號法律訂定勞動立法的總則及方向。第7/2008號法律於2009年1月1日生效，規定不同類型勞動關係的基本要求和條件以及例外情況。一般而言，第7/2008號法律所規定的要求及條件不得透過僱主與僱員之間的相互協議豁免。任何類型勞動關係的工作條件均不應低於或遜於第7/2008號法律規定的基本條件。

根據第37/89/M號法令，僱主須遵守規定，為僱員提供安全及清潔的工作環境及條件。根據第13/91/M號法令，未能遵守該等規定可能會令僱主被施加罰款及審慎措施，即設備的查封及／或關閉其場所。

根據第40/95/M號法令，倘發生工業意外，僱主須自意外發生起或自獲悉意外起24小時內通知澳門勞工事務局，並在保單要求的期限內通知保險公司。僱主未能通知澳門勞工事務局可能會被處以行政罰款2,500澳門幣至12,500澳門幣。

澳門的僱主僅可僱用永久或非永久澳門居民或（如屬外國工人）工作許可證持有人。僱用非居民工人須符合第21/2009號法律的要求，而如屬外國工人，僱主必須取得工作許可證。根據第17/2004號行政法規，除若干限制情況外，於澳門工作但並非澳門居民或工作許可證持有人的工人將被視為澳門的非法勞工，根據第6/2004號法律，其僱主將因僱用非法勞工而承擔刑事責任，被處以最多2年監禁，而根據第17/2004號行政法規，倘重複犯罪，則處以2至8年監禁，並須繳納行政罰款20,000.00澳門幣至50,000.00澳門幣。

根據第4/2010號法律所規定的法定要求，僱主須參與強制性社會保障基金並作出供款，以及根據相關適用法例為其在澳門的僱員購買強制性工業意外保險，否則將對僱主施加行政罰款作為法律制裁。

稅務

根據澳門法律，在澳門註冊的公司應遵守澳門的稅制。根據公司的業務性質，公司須繳納所得補充稅或純利稅（按總收益（定義見第21/78/M號法律）徵收）及營業稅（就於澳門從事的任何商業或工業活動徵收），且根據第2/78/M號法律，公司亦有責任申報按其員工一般工作所得收益徵收的職業稅。

新加坡

進口及分銷

進口及分銷加工食品

新加坡法律第283章食品銷售法（「**食品銷售法**」）的目的為：(i)監管食品，以確保出售的食品安全且適合人類食用及促進公共衛生；(ii)確保提供有關食品的信息，讓消費者能夠作出知情的選擇；及(iii)防止與食品銷售有關的誤導性行為。新加坡食品局（「**食品局**」）負責管理及執行食品銷售法。根據食品銷售法，銷售任何不適合或不宜供人食用的食品等，即屬違法。

食品銷售法第21條要求，任何人從事非零售食品業務，須從食品局局長(Director-General)取得牌照（「**非零售食品業務牌照**」）。

根據食品銷售法，「非零售食品業務」指全部或部分涉及處理擬用作銷售的食品或銷售食品（於互聯網或以其他方式）的業務、事業或活動，而此並非作為零售食品公司（食品全部以零售方

式銷售) 或作為提供餐飲服務的餐飲公司進行，且包括食品業務，而其中一個組成部分為作為零售食品公司或餐飲公司進行的業務、事業或活動。根據食品銷售法，非零售食品業務的例子包括用作儲存食品的倉庫。

2018年食品銷售(豁免非零售食品業務)令(Sale of Food (Exemption for Non-Retail Food Business) Order 2018)第3條規定，倘非零售食品業務(i)並非食品加工公司，就分銷予批發商及零售商製造、加工、準備或包裝食品；(ii)並非用作冷藏供人食用的食品或就食品銷售法而言規定為冷藏庫的處所，或(iii)根據新加坡法律第349A章衛生肉類和魚類法(Wholesome Meat and Fish Act)頒發的有效牌照授權及進行，或於新加坡法律第349A章衛生肉類和魚類法中豁免需要有關牌照，則無需非零售食品業務牌照。然而，設立任何建築物、設施、構築物或處所(「**食品儲存倉庫**」，食品儲存於其中以供銷售或分銷予其他加工商、批發商或任何其他業務以向最終消費者銷售或分銷)的任何人士將須向食品局登記食品儲存倉庫。於最後可行日期，滿貫新加坡已向食品局正式登記食品儲存倉庫。

根據食品銷售法第56條頒佈的食品規例(Food Regulations)第5條規定，倘任何預包裝食品的包裝上並無載有食品規例規定的所有資料的標籤，概無人士可進口、宣傳、製造、出售、托運或交付該預包裝食品。此外，進口、銷售、托運或交付任何附有過期日期標記的預包裝食品屬違法行為。

任何人士未能遵守食品銷售法及／或食品規例，即屬犯罪，一經定罪，可處以罰款及／或監禁。

進出口規管法

新加坡法律第272A章進出口規管法(「**進出口規管法**」)第3(2)(k)條列明，新加坡貿易及工業部部長可對食品進口商、出口商、公共承運人或根據進出口規管法或其項下任何規例作出申報的任何人士的登記制定規例。此外，進出口規管規例(Regulation of Imports and Exports Regulations)第35B條列明，新加坡海關總署署長可登記任何屬進口商、出口商、航運代理、空運代理、貨運代理或公共承運人的人士，且該等人士並非為申報實體及新加坡海關總署署長認為登記屬必要或合宜。

根據上述規定，加工食品進口商須首先向食品局登記。加工食品指除肉類產品及魚類產品、新鮮水果及新鮮蔬菜外的所有食品及食品補充劑。

進口商一經於食品局登記進口加工食品(「**登記人**」)後，登記人必須繼而就進口每批加工食品取得許可證。貿易商可透過於進口至新加坡前申報進口食品，申請進口許可證。經新加坡海關

及食品局批准後，登記人將獲發貨物清關許可證，該許可證亦可作為進口許可證。進口商必須確保進口新加坡以供銷售的食品符合食品規例中規定的食品標準及標籤要求。

於最後可行日期，滿貫新加坡已向食品局登記進口加工食品。於最後可行日期，滿貫新加坡已根據進出口規管規例及海關規例就可能需要的牌照、許可證、證書及／或任何其他有關批准文件或表格向新加坡海關作出申請登記。

僱傭

僱傭法

新加坡法律第91章僱傭法（「**僱傭法**」）為監管新加坡僱傭的主要法例。根據自2019年4月1日起實施的僱傭法修訂本，僱傭法涵蓋了與僱主訂有服務合同的每名僱員，包括(a)受僱擔任管理或行政職位的人士；(b)工人（定義見僱傭法），但不包括任何公務員、海員、家庭傭工或人力部部長可能不時透過憲報公告而宣佈就僱傭法而言並非為僱員的有關其他人士。自僱傭法修訂本於2019年4月1日生效後，涵蓋核心僱傭條款的薪金門檻，如公眾假期及病假權利、最低年假日數、薪金支付及准予扣減和不當解僱賠償已被取消，以涵蓋僱傭法下所有僱員。

僱傭法第四部載有關於（其中包括）工作時間、加班、休息日、支付裁員福利、退休福利優先權、年度工資補貼及其他工作或服務條件的規定，該等規定適用於(i)月薪不超過4,500新加坡元的工人；及(ii)基本月薪不超過2,600新加坡元的僱員（不包括工人）。任何違反僱傭法第四部任何規定的僱主即屬犯罪，一經定罪，可處以不超過5,000新加坡元的罰款，第二次或其後犯罪，處以不超過10,000新加坡元的罰款或監禁不超過12個月或兩者並處。

有薪公眾假期、最低年假日數、及時支付薪金及病假均適用於僱傭法所涵蓋的所有僱員，而不論其薪金水平。

以下為本公司組織章程大綱及細則若干條文及開曼公司法若干方面的概要。

本公司於2017年6月14日根據開曼群島法律第22章公司法（1961年第3號法例，經綜合及修訂）（「**公司法**」）在開曼群島註冊成立為獲豁免有限公司。本公司的章程文件包括其經修訂及重列的組織章程大綱（「**大綱**」）及其經修訂及重列的組織章程細則（「**細則**」）。

1. 組織章程大綱

- (a) 大綱列明（其中包括）：本公司股東的責任以當時各自所持有股份的未繳股款（如有）為限；本公司的成立宗旨並無限制（包括作為一家投資公司）；不論是否基於公司利益，本公司擁有並能夠行使公司法第27(2)條所規定作為一個具有充分行為能力的自然人所應有的全部功能；及鑑於本公司作為獲豁免公司的事實，除為促進本公司在開曼群島以外地區的業務外，本公司不會在開曼群島與任何人士、公司或機構進行業務。
- (b) 本公司可通過特別決議案更改大綱所載任何宗旨、權力或其他事項。

2. 組織章程細則

本公司於2020年3月23日有條件採納細則，將於[編纂]日期生效。以下為細則若干條文的概要：

(a) 股份

(i) 股份類別

本公司股本包括普通股。

(ii) 更改現有股份或類別股份的權利

在公司法的規限下，倘在任何時候本公司股本分為不同類別股份，股份或任何類別股份附有的全部或任何特別權利，可經由不少於該類別已發行股份面值四分之三的持有人書面同意，或經由該類別股份持有人在另行召開的股東大會通過特別決議案批准而更改、修訂或廢除，除非該類別股份的發行條款另有規定。細則中關於股東大會的條文經必要修訂後，適

用於該等另行召開的股東大會，惟所需的法定人數（續會除外）為兩位持有或代表不少於該類別已發行股份面值三分之一的人士或受委代表，而任何續會的法定人數為兩名親自或由受委代表出席的持有人（不論彼等所持股份數目）。類別股份的每位持有人每持有該類別股份一股可投一票。

賦予任何股份或類別股份持有人的任何特別權利不會因設立或發行與其享有同等權益的進一步股份而視為更改，除非該等股份發行條款所附權利另有明確規定。

(iii) 股本變更

本公司可通過其股東的普通決議案以：

- (i) 透過設立新股份增加其股本；
- (ii) 將其全部或任何股本合併為面值高於現有股份的股份；
- (iii) 按本公司於股東大會或按董事決定將股份分拆為多類股份，及於該等股份附帶任何優先、遞延、合資格或特別權利、特權、條件或限制；
- (iv) 拆細股份或任何部份股份為面值低於大綱規定金額的股份；或
- (v) 註銷任何於通過決議案之日尚未獲認購的股份，並按註銷股份的數額削減資本金額。

本公司可通過特別決議案以任何方式削減其股本或任何資本贖回儲備或其他不可分派儲備。

(iv) 股份轉讓

所有股份轉讓可以一般或通用格式或香港聯合交易所有限公司（「聯交所」）所訂明的格式或董事會批准的其他格式的轉讓文據進行，而該轉讓文據可以親筆簽署，或（如轉讓人或承讓人為結算所或其代理人）親筆或以機印方式簽署或以董事會不時批准的其他方式簽署。

儘管有上述條文，只要任何股份仍在聯交所上市，該等上市股份的所有權便可根據適用於該等上市股份的法律及適用或須應用於該等上市股份的聯交所規則及規例予以證明及轉

讓。該等上市股份的股東名冊（不論是名冊總冊或名冊分冊）可以除易於閱讀外的其他形式記錄公司法第40條所規定的詳情（倘該等記錄另行符合適用於該等上市股份的法律及適用或須應用於該等上市股份的聯交所規則及規例）以作保存。

轉讓文據須由轉讓人及承讓人雙方或其代表簽署，惟董事會可豁免承讓人簽署轉讓文據。在股份以承讓人名義登記於股東名冊前，轉讓人仍被視為該股份的持有人。

董事會可全權酌情決定隨時將股東名冊總冊上的股份轉移至任何股東名冊分冊，或將任何股東名冊分冊的任何股份轉移至股東名冊總冊或任何其他股東名冊分冊。

董事會可拒絕承認任何轉讓文據，除非已向本公司繳付董事釐定的費用（不超過聯交所釐定的應付最高款額），而且轉讓文據已妥為繳付印花稅（如適用），且只涉及一類股份，並送交相關註冊辦事處或過戶登記處或存放該股東名冊總冊的其他地點，並附上相關股票及董事會可合理要求以顯示轉讓人作出轉讓的權利（及如轉讓文據由其他人士代為簽署，則該人士的授權）的其他證明。

在任何報章以廣告方式或根據聯交所規定以任何其他方式發出通告後，可暫停及停止辦理股份過戶登記，時間及限期由董事會決定。任何年度停止辦理股份過戶登記的時期合共不得超過完整三十(30)日。

在上文所述的規限下，繳足股款的股份不受任何轉讓限制影響，亦無對本公司有利的一切留置權。

(v) 本公司購回本身股份的權力

公司法及細則授權本公司在若干限制下購回本身股份，且董事會只可在聯交所不時規定的任何適用規定規限下代表本公司行使此權力。

倘本公司就贖回而購買可贖回股份，則並非透過市場或以投標方式作出的購回必須以本公司於股東大會釐定的最高價格為限。倘以投標方式購回，則所有股東均可參與投標。

董事會可接受無償退回任何已繳足股款的股份。

(vi) 本公司任何附屬公司擁有本公司股份的權力

細則並無關於附屬公司擁有本公司股份的條文。

(vii) 催繳股款及沒收股份

董事會可不時向股東催繳各自所持股份尚未繳付（無論股份面值或溢價）的任何款項。催繳股款可一次付清，亦可分期付款。倘任何催繳股款或分期股款的應付款項於指定付款日期或之前尚未繳付，則欠款人士須按董事會可同意接受的利率（不超過年息二十厘(20%)）支付由指定付款日期至實際付款日期期間有關款項的利息，但董事會可豁免繳付全部或部份利息。董事會如認為恰當，可向任何願意預繳股款的股東收取所持有股份的全部或任何部份未催繳及未付股款或應付的分期股款（以現金或等同現金項目繳付），而本公司可就預繳的全部或任何款項按董事會釐定的利率（如有）支付利息。

倘股東於有關指定付款日期未能支付任何催繳股款，董事會可向股東發出不少於足十四(14)日的通知，要求支付所欠的催繳股款，連同任何應計並可能累計至實際付款日期的利息，並聲明若於指定時間或之前仍未付款，則有關催繳股款的股份將被沒收。

倘股東未遵守任何有關通知的要求，則該通知所涉及的任何股份於其後且在通知所規定的支付前，可隨時由董事會通過具有關效力的決議案沒收。沒收將包括有關被沒收股份的所有已宣派但於沒收前仍未實際支付的股息及紅利。

股份被沒收的人士將不再為有關被沒收股份的股東，惟仍有責任向本公司支付於沒收日期應就股份支付本公司的全部款項，連同（倘董事會酌情決定要求）由沒收日期至實際付款日期的有關利息，息率由董事會釐定，惟不得超過年息二十厘(20%)。

(b) 董事

(i) 委任、退任及免職

在每屆股東週年大會上，當時三分之一的董事（倘人數並非三的倍數，則以最接近但不少於三分之一的人數）須輪席退任，惟每位董事須最少每三年於股東週年大會上退任一

次。輪席退任的董事應包括任何有意退任而不膺選連任的董事。其餘退任董事乃自上次獲選連任或獲委任以來任期最長的董事，但若多位董事於同一日履任或獲選連任，則以抽籤方式決定須退任的董事（除非彼等另有協定）。

董事及替任董事均毋須持有本公司任何股份作為出任資格。此外，細則並無有關於董事達到任何年齡上限時必須退任的條文。

董事有權委任任何人士為董事以填補董事會臨時空缺或作為新增董事進入現有董事會。獲委任填補臨時空缺的任何董事的任期將直至其獲委任後首個股東大會為止，並須於該大會重選，而獲委任為新增董事進入現有董事會的任何董事，則任期直至本公司舉行下屆股東週年大會為止，屆時將符合資格膺選連任。

本公司可通過普通決議案罷免任期末屆滿的董事（惟不影響該董事就其與本公司訂立的任何合約遭違反而提出損害索償的權利），且本公司股東可通過普通決議案委任另一名人士接任其職位。除非本公司於股東大會另有決定，否則董事人數不得少於兩人。董事人數並無上限。

董事職位在下列情況下空缺：

- (aa) 彼向本公司提交書面通知表示辭職；
- (bb) 彼精神失常或身故；
- (cc) 彼無特別許可而連續六(6)個月缺席董事會會議，且董事會決議將其撤職；
- (dd) 彼破產或收到接管令，或暫停還債或與其債權人訂立債務重整協議；
- (ee) 彼被法律禁止出任董事；或
- (ff) 彼因任何法律條文不再為董事，或根據細則被免職。

董事會可委任一名或多名成員為董事總經理、聯席董事總經理或副董事總經理，或擔任本公司任何其他職位或行政職位，任期及條款由董事會釐定，而董事會可撤回或終止任何該等委任。董事會可將其任何權力、職權及酌情權授予董事會認為合適的董事及其他人士所

組成的委員會，並可不時就任何人士或目的全部或部份撤回有關授權或撤回委任及解散任何該等委員會，惟所有以此方式成立的委員會在行使獲授予的權力、職權及酌情權時，須遵守董事會不時向其施加的任何規例。

(ii) 配發及發行股份及認股權證的權力

在公司法及大綱及細則的條文，以及賦予任何股份或類別股份持有人的任何特別權利的規限下，本公司(a)可按董事決定發行具有或附有有關股息、投票權、歸還資本或其他方面的權利或限制的任何股份，或(b)可發行本公司或其持有人有權選擇贖回的任何股份。

董事會可發行認股權證或可換股證券或類似性質的證券，授權其持有人按董事會決定的相關條款認購本公司股本中任何類別的股份或證券。

在遵照公司法及細則的條文，以及(如適用)聯交所的規則，且不影響任何股份或任何類別股份當時所附的任何特權或限制的情況下，本公司所有未發行的股份由董事會處置，董事會可全權決定按其認為適當的時間、代價、條款及條件向其認為適當的人士提呈或配發股份或就此授出購股權或以其他方式處置股份，惟股份不得以其面值的折讓價發行。

在作出或授出有關股份的配發、提呈發售、購股權或處置的過程中，倘董事會認為如不辦理註冊聲明或其他特別手續，而向登記地址位於任何一個或多個特定地區的股東或其他人士作出或提供有關股份的配發、提呈發售、購股權或處置，即屬或可能屬違法或不可行者，又或董事會按照法律顧問提供的法律意見，認為基於相關地方法例下的法律限制或該地方的相關監管機構或證券交易所的規定，必須或宜應避免向該等股東提呈發售股份者，則本公司及董事會均無責任進行上述行為。因前句規定而受影響的股東就任何目的而言並非亦不視為獨立類別股東。

(iii) 出售本公司或其任何附屬公司資產的權力

細則並無載列關於出售本公司或其任何附屬公司資產的明確規定，惟董事可行使及作出本公司可行使或作出或批准且並非細則或公司法規定須由本公司於股東大會行使或作出的一切權力及事宜。

(iv) 借款權力

董事會可行使本公司全部權力籌集或借入資金，或將本公司全部或任何部份業務、財產及資產及未催繳股本抵押或質押，並可在公司法的規限下發行本公司的債權證、債券及其他證券，以作為本公司或任何第三方的任何債項、負債或責任的直接或附屬抵押。

(v) 酬金

本公司將於股東大會釐定董事的一般酬金，該等酬金（除經投票通過的決議案另有規定外）將按董事會協議的比例及方式分派予董事，如未能達成協議，則由各董事平分，惟任何董事任職時間短於酬金相關的期間，僅可按其任職時間比例收取。董事亦有權預支或報銷因出席董事會會議、委員會會議或股東大會或本公司任何類別股份或債權證的獨立會議或因執行董事職務而合理預期會產生或已產生的所有差旅費、酒店費及附帶開支。

倘任何董事應本公司的要求往海外公幹或駐守海外，或提供董事會認為超逾董事日常職責範圍的服務，董事會可決定向該董事支付額外酬金，作為一般董事酬金以外的額外報酬或代替該等一般董事酬金。執行董事獲委任為董事總經理、聯席董事總經理、副董事總經理或其他行政人員可收取董事會不時釐定的酬金、其他福利及津貼。上述酬金可作為董事酬金以外的額外報酬或代替董事酬金。

董事會可為本公司僱員（此詞彙在本段及下一段均包括可能或曾經擔任本公司或其任何附屬公司任何行政職位或任何有酬勞職位的現任董事或前任董事）及前僱員及彼等供養的人士或上述任何一類或多類人士，設立或同意或聯同其他公司（指本公司的附屬公司或與本公司有業務聯繫的公司）設立提供養老金、疾病津貼或撫恤金、人壽保險或其他福利的任何計劃或基金，並由本公司負責供款。

董事會可在須遵守或毋須遵守任何條款或條件的情況下支付或訂立協議支付或給予可撤回或不可撤回的養老金或其他福利予僱員及前僱員及彼等供養的人士或上述任何人士，包括除該等僱員或前僱員或彼等供養的人士根據上段所述的任何計劃或基金已經或可以享有者

(如有)以外的養老金或福利。在董事會認為適當的情況下，上述養老金或福利可在僱員預期實際退休前、實際退休時或實際退休後任何時間授予僱員。

董事會可議決將任何儲備或基金(包括股份溢價賬及損益賬)當時的進賬款項全部或部分資本化(不論有關款項是否可作分派)，方法為透過應用該等款項繳足將配發予下列人士的未發行股份：(i)因行使或歸屬根據於股東大會上獲股東採納或批准的任何股份獎勵計劃或僱員福利計劃或其他與該等人士有關的安排所授出的任何購股權或獎勵而配發予本公司及／或其聯屬人士(即任何個人、法團、合作夥伴、組織、合股公司、信託、非法團組織，又或直接或間接透過一個或多個中介控制本公司或受本公司控制或與本公司受共同控制的其他實體(本公司除外))的僱員(包括董事)，或(ii)因於股東大會上獲股東採納或批准的任何股份獎勵計劃或僱員福利計劃或其他與該等人士有關的安排的運作而將獲本公司配發及發行股份的任何信託的受託人。

(vi) 離職補償或付款

根據細則，凡向任何董事或前任董事支付款項作為離職的補償或代價，或與其退任有關的付款(不包括董事根據合約規定可享有者)，須由本公司在股東大會批准。

(vii) 給予董事的貸款及貸款擔保

倘及在香港法例第622章公司條例禁止(猶如本公司為在香港註冊成立的公司)的情況下，本公司不得直接或間接向董事或其緊密聯繫人作出任何貸款。

(viii) 披露與本公司或其任何附屬公司訂立的合約中的權益

董事在任期間可按董事會決定的任期及條款兼任本公司任何其他有酬勞的職務或職位(惟不可擔任本公司核數師)，除細則指明或規定的酬金外，董事可就此收取額外酬金。董事可為或成為本公司發起的任何公司或擁有權益的任何其他公司的董事或其他高級職位，或於該等公司擁有權益，而毋須向本公司或股東交代因出任該等其他公司的董事、高級人員或股東，或於該等其他公司擁有權益而收取的酬金、溢利或其他利益。董事會亦可促使以其認為在各方面均屬適當的方式行使本公司持有或擁有的任何其他公司的股份所賦予的投票權(包

括投票贊成任命董事為該等其他公司的董事或高級人員的決議案，或投票贊成或規定向該等其他公司的董事或高級人員支付的酬金)。

任何董事或擬任或候任董事概不應因其董事職位而失去與本公司訂立有關其兼任有酬勞職位或職務的合約，或以賣方、買方或任何其他身份與本公司訂立合約的資格。該等合約或董事以任何方式於其中有利益關係的其他合約或安排亦不得因此撤銷，而參與訂約或有此利益關係的董事毋須因其出任有關職務或由此而建立的受信關係，向本公司或股東交代由任何此等合約或安排所獲得的酬金、溢利或其他利益。董事若知悉其於與本公司訂立或建議訂立合約或安排中有任何直接或間接的利益關係，必須於首次考慮訂立該合約或安排的董事會會議上申明其利益性質。若董事其後方知在該合約或安排有利益關係，或在任何其他情況下，則須於知悉此項利益關係後的首次董事會會議上申明其利益性質。

董事不得就批准本身或其緊密聯繫人有重大利益關係的合約、安排或其他建議的董事會決議案投票（亦不得計入會議的法定人數），惟此限制不適用於下列事項：

- (aa) 就應本公司或其任何附屬公司的要求或為本公司或其任何附屬公司的利益由其本身或其任何緊密聯繫人借出的款項或其或其任何緊密聯繫人招致或承擔的債務而向該董事或其緊密聯繫人提供任何擔保或彌償保證的任何合約或安排；
- (bb) 就董事本身或其緊密聯繫人根據一項擔保或彌償保證或透過提供擔保而承擔全部或部份責任（不論個別或共同承擔）的本公司或其任何附屬公司債項或責任而向第三方提供任何擔保或彌償保證的任何合約或安排；
- (cc) 有關發售本公司或本公司可能發起或擁有其中權益的任何其他公司或由本公司或任何該等公司發售的股份或債權證或其他證券以供認購或購買而董事或其緊密聯繫人因參與發售的包銷或分包銷而擁有或將擁有權益的任何合約或安排；
- (dd) 董事或其緊密聯繫人僅因持有本公司股份或債權證或其他證券的權益而與其他持有本公司股份或債權證或其他證券的人士以相同方式擁有權益的任何合約或安排；或

- (ee) 有關採納、修訂或執行購股權計劃、養老金或退休、身故或傷殘福利計劃的任何建議或安排，或與董事、其緊密聯繫人及本公司或其任何附屬公司的僱員有關的其他安排，而該等建議或安排並無給予任何董事或其緊密聯繫人任何與該計劃或基金有關的類別人士一般並無享有的特權或利益。

(c) 董事會議事程序

董事會可於認為適當時舉行處理事務的會議、休會及以其他方式規範其會議。在任何會議提出的問題須由大多數票決定。倘出現對等投票，會議主席擁有額外或決定票。

(d) 修訂章程文件及更改本公司名稱

本公司可在股東大會通過特別決議案廢除、更改或修訂細則。細則訂明，更改大綱條文、修訂細則或更改本公司名稱均須通過特別決議案進行。

(e) 股東大會

(i) 特別及普通決議案

本公司的特別決議案須在股東大會獲親身出席並有權投票的股東或（若股東為公司）正式授權代表或（若允許委任代表）受委代表以不少於四分之三的大多數票通過。有關大會通知須已根據細則正式發出。

根據公司法，任何特別決議案的副本須於通過後十五(15)日內提交開曼群島公司註冊處處長。

根據細則的定義，普通決議案指在根據細則舉行之股東大會獲親身出席並有權投票的本公司股東（若股東為公司，則其正式授權代表）或（若允許委任代表）委任代表以簡單大多數票通過的決議案。有關大會通知須已根據細則正式發出。

(ii) 表決權及要求投票表決的權利

除有關任何股份當時所附的任何表決特別權利或限制外，於任何股東大會如以投票方式表決，每位親身或委派代表出席的股東（若股東為公司，則其正式授權代表），每持有一

股繳足股份可投一票，惟於催繳股款或分期股款之前就股份已實繳或入賬列為繳足的股款，不得就此視作繳足股款。凡有權投一票以上的股東毋須盡投其票，亦毋須以同一方式盡投其票。

於任何股東大會上，任何提呈大會表決的決議案概以投票方式表決，惟大會主席可容許確信純粹有關程序或行政事宜的決議案以舉手方式表決，在此情形下，親身出席（倘為公司，由正式授權代表出席）或由委任代表出席的每名股東可各投一票，惟倘為結算所（或其代理人）的股東委任超過一名委任代表，則每名委任代表在舉手表決時均可投一票。

倘本公司股東為認可結算所（或其代理人），則可授權其認為合適的一位或多位人士於本公司任何大會或任何類別股東大會擔任代表，惟倘就此授權超過一位人士，則有關授權須指明各獲授權人士所代表股份的數目及類別。根據此項規定獲授權的人士視作已獲正式授權而毋須出具其他有關證據，且有權代表該認可結算所（或其代理人）行使該認可結算所（或其代理人）可行使的相同權力（包括以舉手方式表決時個別投票的權利（倘允許舉手表決）），猶如身為結算所（或其代理人）所持本公司股份的登記持有人。

倘本公司得悉任何股東根據聯交所規則，須就本公司任何特定決議案放棄投票或受限僅可就特定決議案投贊成票或反對票，則該名股東或其代表所作違背有關規定或限制的投票不予計票。

(iii) 股東週年大會及股東特別大會

本公司每年（本公司採納細則的年度除外）須舉行一次股東週年大會，舉行日期不得距離上屆股東週年大會超過十五(15)個月或採納細則日期後超過十八(18)個月，除非更長的期限並不違反聯交所的規則。

股東特別大會可於一名或多名於呈遞要求當日持有不少於有權在股東大會投票的本公司繳足股本十分之一的股東要求下召開。該要求須以書面形式向董事會或秘書提出，以要求董事會召開股東特別大會以處理有關要求中指明的任何事項。該會議須在該項要求呈遞後兩個月內舉行。如在呈遞後21日內，董事會未能繼續落實召集此會議，提出要求者可自行以同樣方式召開會議，而要求者因董事會未能行事而合理產生的所有開支由本公司向要求者作出償付。

(iv) 會議通告及將予處理的事務

股東週年大會須發出不少於足二十一(21)日的通告。所有其他股東大會則最少須發出足十四(14)日的通告。通告並不包括送達或當作送達通告當日，亦不包括發出通告當日，並須指明會議舉行時間及地點以及將在會議上審議的決議案詳情，倘有特別事項，則須註明有關事項的一般性質。

此外，本公司須向所有股東（根據細則條文或所持股份的發行條款無權收取該等通告的股東除外）及（其中包括）本公司當時的核數師就每次股東大會發出通告。

任何人士根據細則收到或發出的任何通告，均可由專人向本公司任何股東發出或送遞、透過郵遞方式寄送至有關股東的註冊地址或根據聯交所的規定於報章刊登。遵照開曼群島法律及聯交所規則的規定，本公司亦可以電子方式向任何股東發出或送遞通告。

所有在股東特別大會及股東週年大會處理的事務一概視為特別事務，除於股東週年大會上，下列事務均視為一般事務：

- (aa) 宣派及批准分派股息；
- (bb) 審議及通過賬目、資產負債表、董事會報告及核數師報告；
- (cc) 選舉董事接替退任董事；
- (dd) 委任核數師及其他高級人員；及
- (ee) 釐定董事及核數師的酬金。

(v) 會議及另行召開的各類別股東會議的法定人數

任何股東大會在處理事項時如未達到法定人數，概不可處理任何事項，惟未達法定人數仍可委任主席。

股東大會的法定人數為兩位親自出席且有投票權的股東（若股東為公司，則為其正式授權代表）或其受委代表。為批准修訂某類別權利而另行召開的各類別股東會議（續會除外）所需的法定人數為持有或由受委代表代表佔該類別已發行股份面值最少三分之一的兩位人士。

(vi) 委任代表

有權出席本公司大會及在會上投票的任何本公司股東有權委任另一名人士作為其代表，代其出席及投票。持有兩股或以上股份的股東可委任一名以上的代表代其出席本公司的股東大會或類別股東大會並於會上投票。受委代表毋須為本公司股東，並且有權代表身為個別人士的股東行使其所代表的該股東所能行使的相同權力。此外，若股東為公司，則受委代表有權行使其代表的公司股東所能行使等同於個別股東的相同權力。親身或委派代表出席的股東（若股東為公司，則其正式授權代表）皆可投票。

(f) 賬目及核數

董事會須安排保存真實賬目，記錄本公司收支賬項、有關該等收支的事項、本公司的財產、資產、信貸及負債，以及公司法所規定或真實、公平反映本公司事務及解釋其交易所需的所有其他事項。

會計紀錄須存置於註冊辦事處或董事會決定的其他一個或多個地點，供董事隨時查閱。股東（董事除外）無權查閱本公司任何會計紀錄或賬冊或有關文件，除非查閱權乃法例賦予或經董事會或本公司股東大會授權。然而，根據開曼群島稅務信息管理機構法規定，獲豁免公司須於接獲稅務信息管理機構發出的指令或通知後，於其註冊辦事處以電子方式或任何其他媒體提供須予提供的賬簿副本或當中部份。

將於股東大會向本公司提呈的每份資產負債表及損益賬（包括法例規定須附上的所有文件）的副本，連同董事會報告的印刷本及核數師報告的副本，須於大會舉行日期不少於二十一(21)日前，於發出股東週年大會通告的同時，寄交每位根據細則條文有權收取本公司股東大會通告的人士。然而，在遵守所有適用法例（包括聯交所的規則）的前提下，本公司可寄發摘錄自本公司年度賬目的財務報表概要及董事會報告予該等人士作為替代，惟該等人士可向本公司發出書面通知，要求本公司除財務報表概要外，亦寄發本公司年度財務報表及董事會報告的完整印刷本。

於每年的股東週年大會或其後的股東特別大會上，股東須委任核數師審核本公司的賬目，該核數師的任期將直至下屆股東週年大會為止。此外，股東可於任何股東大會上以特別決議案在核數師任期屆滿前隨時罷免核數師，並應以普通決議案在該大會上委任另一名核數師代其完成餘下任期。核數師的酬金須由本公司於股東大會上釐定或按照股東所決定的方式釐定。

本公司的財務報表須由核數師根據開曼群島以外國家或司法權區的公認核數準則審核。核數師須根據公認核數準則編撰有關報告書，並於股東大會向股東提呈。

(g) 股息及其他分派方法

本公司可於股東大會向股東宣派以任何貨幣派付的股息，惟派息金額不得超過董事會建議者。

細則規定股息可自本公司的溢利（已變現或未變現）或以任何撥自溢利而董事認為不再需要的儲備宣派及派付。在通過普通決議案後，股息亦可自根據公司法允許作此用途的股份溢價賬或任何其他基金或賬目作出宣派及派付。

除任何股份所附權利或發行條款另有規定外，(i)一切股息須按派息股份的已繳股款比例宣派及派付，惟就此而言，凡在催繳前就股份所繳付的股款不會視為股份的已繳股款及(ii)一切股息須按股份於派發股息的有關部份期間的繳足股款比例分配及派付。董事可自應付任何股東或有關任何股份的任何股息或其他款項中，扣除該股東當時應付予本公司的催繳款項或其他款項總額（如有）。

董事會或本公司股東大會議決派付或宣派本公司股本的股息時，如董事會認為適當，可進一步酌情決定(a)配發入賬列為繳足的股份以代替派發全部或部份股息，惟有權獲派股息的股東可選擇以現金代替配發股份收取有關股息（或其中部分），或(b)有權獲派股息的股東可選擇獲配發入賬列為繳足的股份以代替全部或部份股息。

本公司亦可根據董事會的建議通過普通決議案就本公司任何特定股息議決配發入賬列為繳足的股份作為全部股息，而不給予股東選擇收取現金股息以代替配發股份的權利。

本公司向股份持有人以現金派付的任何股息、利息或其他款項可以支票或股息單的形式支付，並郵寄往持有人的登記地址，如屬聯名持有人，則寄往就股份名列本公司股東名冊首位的持有人於名冊內所示的地址，或寄往持有人或聯名持有人以書面指示的人士的地址。除非持有人或聯名持有人另有指示，每張支票或股息單的抬頭人須為持有人，或如屬聯名持有人，則為就有關股份名列股東名冊首位的持有人，郵誤風險由其承擔，而銀行就有關支票或股息單付款後，本公司即已解除該項責任。兩名或以上聯名持有人的任何一名人士均可發出該等聯名持有人就所持股份收到的任何股息或其他應付款項或獲分配財產的有效收據。

如董事會或本公司股東大會議決派付或宣派股息，董事會可繼而議決以分派任何類別指定資產的方式支付全部或部份股息。

所有於宣派一年後未獲認領的股息或紅利，可由董事會用作投資或其他用途，收益撥歸本公司所有，直至獲認領為止，而本公司並非有關款項的受託人。所有於宣派六年後仍未獲認領的股息或紅利，可由董事會沒收，撥歸本公司所有。

本公司就任何股份應付的股息或其他款項概不計利息。

(h) 查閱公司記錄

除非按照細則的規定暫停辦理股份登記手續，否則根據細則，股東名冊及股東名冊分冊必須於營業時間內最少兩(2)小時，在註冊辦事處或根據公司法存置股東名冊的其他地點免費供股東查閱，或供任何其他人士在繳付最多2.50港元或董事會指定的較低金額後查閱，或在存置股東名冊分冊的辦事處繳付最多1.00港元或董事會指定的較低金額後，亦可查閱。

(i) 少數股東遭受欺詐或壓制時可行使的權利

細則並無有關少數股東遭受欺詐或壓制時可行使的權利的條文。然而，開曼群島法例載有可供本公司股東採用的若干補救方法，概要見本附錄第3(f)段。

(j) 清盤程序

有關本公司被法院頒令清盤或自願清盤的決議案須為特別決議案。

根據在任何類別股份當時所附帶有關於清盤時分派剩餘資產的任何特別權利、特權或限制：

- (i) 倘本公司清盤，而可向本公司股東分派的資產超過償還開始清盤時全部實繳股本所需，則餘數須按股東分別所持的股份實繳股款的比例向彼等平等分派；及
- (ii) 倘本公司清盤，而就此可向股東分派的資產不足以償還全部實繳股本，則資產的分派方式為盡可能按開始清盤時股東分別所持的股份的實繳或應繳股本比例，由股東分擔虧損。

倘本公司清盤（不論自願清盤或遭法院命令清盤），清盤人可在獲得特別決議案授權及公司法所規定的任何其他批准的情況下，將本公司全部或任何部分資產，以實物方式由股東分攤，而不論該等資產是否包括一類或不同類別的財產。就此而言，清盤人可就上述將予分攤的任何一類或多類財產釐定其認為公平的價值，並可決定在股東或不同類別股東之間的分攤方式。清盤人在獲得類似授權的情況下，可將任何部分資產歸屬予其在獲得類似授權的情況下作為清盤人認為適當並以股東為受益人而設立的信託的受託人，惟不得強迫出資人接受任何負有債務的股份或其他財產。

(k) 認購權儲備

細則規定，在公司法不禁止且在遵守公司法的情況下，如本公司已發行可認購股份的認股權證，而本公司採取的任何措施或進行的任何交易會導致該等認股權證的認購價降至低於股份面值，則須設立認購權儲備，用以繳足認股權證認購價與行使時股份面值的差額。

3. 開曼群島公司法

本公司在開曼群島根據公司法註冊成立，因此營運須受開曼群島法例規限。以下乃開曼公司法若干條文的概要，惟並非包括所有適用的限定及例外情況，亦非全面檢討開曼公司法及稅務方面的所有事項（此等條文或與有利益關係的各方可能較熟悉的司法權區的同類條文有所不同）：

(a) 公司營運

作為獲豁免公司，本公司須主要在開曼群島以外地區經營業務。本公司須每年向開曼群島公司註冊處處長提交週年報表，並須按本身法定股本金額繳付費用。

(b) 股本

公司法規定，倘公司按溢價發行股份以換取現金或其他代價，則須將相當於該等股份的溢價總額的款項撥入名為「股份溢價賬」的賬項。倘根據任何安排配發該公司的股份以作為收購或註銷任何其他公司股份的代價並按溢價發行股份，則公司可選擇不就該等股份溢價應用該等條文。

公司法規定股份溢價賬可由公司根據其組織章程大綱及細則的條文（如有）用於以下用途：(a)作為分派或股息支付予股東；(b)繳足公司將向股東發行的未發行股份的股款，以作為繳足紅股；(c)按公司法第37條的條文贖回及購回股份；(d)撇銷公司開辦費用；及(e)撇銷公司發行任何股份或債權證的開支或就此支付的佣金或給予的折讓。

除非於緊隨建議分派或派付股息日期後，公司可償還日常業務過程中到期的債務，否則不得自股份溢價賬向股東作出任何分派或派付任何股息。

公司法規定，在開曼群島大法院（「法院」）確認後，倘其組織章程細則如此授權，則股份有限公司或具有股本的擔保有限公司可通過特別決議案以任何方式削減其股本。

(c) 購回公司本身或其控股公司股份的財務資助

開曼群島並無法定限制公司向他人提供財務資助以購回或認購該公司本身或其控股公司的股份。因此，如公司董事在履行其審慎責任及真誠行事時認為可妥為給予有關資助而用途適當且符合公司利益，公司可提供有關財務資助。有關資助須以公平方式進行。

(d) 公司及其附屬公司購回股份及認股權證

股份有限公司或設有股本的擔保有限公司，如其組織章程細則許可，可發行可由公司或股東選擇贖回或有責任贖回的股份，而公司法明文規定，在受限於公司的組織章程細則條文的情況下，可依法修訂任何股份附帶的權利，以規定該等股份將予或須予贖回。此外，如組織章程細則許可，該公司可購回本身的股份，包括任何可贖回股份。然而，倘組織章程細則無批准購回的方式及條款，則未獲公司以普通決議案批准購回方式及條款前，公司不得購回本身的股份。公司只可贖回或購回本身的已繳足股份。如公司贖回或購回本身股份後，除庫存股份外再無任何已發行股份，則不可贖回或購回任何本身股份。除非在緊隨擬付款之日後，公司仍有能力償還在日常業務中到期清付的債項，否則公司以其股本贖回或購回本身的股份乃屬違法。

受限於公司的組織章程大綱及細則，除非公司董事在購回前議決以公司名義持有股份作庫存股份，否則公司購回的股份應當作註銷論。倘公司持有股份作庫存股份，公司須在股東名冊載入持有該等股份。然而，儘管有上文所述規定，但公司無論如何不得被當作一名股東，亦不得行使庫存股份的任何權利，而任何行使有關權利的建議均為無效。而且，在公司任何會議上，庫存股份並無直接或間接投票權，以及在任何時間就公司的組織章程細則或公司法而言，亦不得計入已發行股份總數。

公司並無被禁止購回本身的認股權證，故可根據有關認股權證文據或證書的條款及條件購回本身的認股權證。開曼群島法例並無規定公司的組織章程大綱或細則須載有允許該等購回的特定條文，公司董事可依據組織章程大綱賦予的一般權力買賣及處理一切類別的個人財產。

根據開曼群島法例，附屬公司可持有其控股公司的股份，而在若干情況下，亦可購買該等股份。

(e) 股息及分派

公司法規定，如通過償還能力測試且公司的組織章程大綱及細則有所規定（如有），則可由股份溢價賬支付股息及分派。除上文所述者外，並無有關派付股息的法定條文。根據英國案例法（於開曼群島視作具有說服力），股息只可以從溢利中派付。

概不會就庫存股份宣派或派付任何股息，亦不會以現金或其他方式向公司作出公司的其他資產分派（包括清盤時向股東作出的任何資產分派）。

(f) 保障少數股東及股東的訴訟

法院一般預期會以英國案例法作為先例，允許少數股東就以下各項對公司提出代表訴訟或以公司名義提出衍生訴訟，以質疑：(a)超越公司權力或非法的行為，(b)構成欺詐少數股東的行為，而過失方本身對公司有控制權者，及(c)以違規方式通過須經特定（或特別）大多數通過的決議案。

如公司（並非銀行）股本已分拆為股份，則法院可根據持有公司已發行股份不少於五分之一的股東申請，委派調查員審查公司的事務並按法院指定的方式呈報結果。

公司任何股東可入稟法院，而法院認為公司清盤乃屬公平公正，則可發出清盤令，或發出(a)規管公司日後進行事務的命令；(b)要求公司不要或停止作出股東入稟人所投訴的行事或要求公司作出股東入稟人投訴其不作出的行事的命令；(c)授權由股東入稟人按法院指示的條款以公司名義及代表公司提出民事訴訟的命令；或(d)規定由其他股東或公司本身購回公司任何股東股份的命令，倘股份由公司本身購回，則同時削減公司的資本。

一般而言，股東對公司的索償須根據適用於開曼群島的一般契約或民事侵權法，或根據公司的組織章程大綱及細則賦予股東的個別權利而提出。

(g) 出售資產

公司法並無就董事出售公司資產的權力作出特別限制。然而，根據一般法律，公司的高級人員（包括董事、董事總經理及秘書）在行使本身權力及執行本身職責時，須為公司的最佳利益忠實、真誠行事，並以合理審慎的人士於類似情況下應有的謹慎、勤勉及技巧處事。

(h) 會計及審核規定

公司須促使存置有關下述事項的正確賬冊紀錄：(i)公司所有收支款項及有關收支的事項；(ii)公司所有銷貨與購貨；及(iii)公司的資產與負債。

如賬冊不能真實、公平地反映公司事務及解釋其交易，則不視為適當保存的賬冊。

根據開曼群島稅務信息管理機構法規定，獲豁免公司須於接獲稅務信息管理機構發出的指令或通知後，於其註冊辦事處以電子方式或任何其他媒體提供須予提供的賬簿副本或當中部份。

(i) 外匯管制

開曼群島並無外匯管制規例或貨幣限制。

(j) 稅務

根據開曼群島稅務減免法，本公司已獲得保證：

- (1) 開曼群島並無已頒佈的法例對本公司或其業務的所得溢利、收入、收益或增值徵稅；及
- (2) 毋須就本公司股份、債權證或其他責任繳交上述稅項或任何遺產稅或承繼稅性質的稅項。

以上對本公司的承諾由2017年6月29日起有效期為二十年。

開曼群島現時對個人或公司的溢利、收入、收益或增值並不徵收任何稅項，且無承繼稅或遺產稅性質的稅項。除不時可能因在開曼群島司法權區內訂立若干文據或將文據帶入開曼群島司法權區而須支付的若干印花稅外，開曼群島政府不大可能對本公司徵收其他重大稅項。開曼群島於2010年與英國訂立一項雙重徵稅公約，惟並無訂立其他雙重徵稅條約。

(k) 轉讓時的印花稅

開曼群島對開曼群島公司股份轉讓並不徵收印花稅，惟轉讓在開曼群島擁有土地權益的公司的股份除外。

(l) 貸款予董事

公司法並無明確條文禁止公司向其任何董事提供貸款。

(m) 查閱公司紀錄

註冊辦事處通知是一項公開紀錄。公司註冊處處長提供了現任董事及候補董事（倘適用）的名單，供任何人士在繳納費用後查閱。抵押登記冊可供債權人及股東查閱。

根據公司法本公司股東並無查閱或獲得本公司股東名冊或公司紀錄副本的一般權利，惟本公司的細則可賦予該等權利。

(n) 股東名冊

獲豁免公司可在董事不時認為適當的開曼群島以內或以外的地點存置股東名冊總冊及任何分冊。股東名冊須包含公司法第40條要求的詳細信息。公司須以公司法規定或允許股東名冊總冊存置的相同方式存置股東名冊分冊。公司須安排在公司股東名冊總冊存置的地方不時存置任何正式股東名冊分冊的副本。

公司法並未規定獲豁免公司向開曼群島公司註冊處處長提交股東名單，因此股東姓名及地址並非公開資料，亦不供公眾查閱。然而，根據開曼群島稅務信息管理機構法規定，獲豁免公司須於接獲稅務信息管理機構發出的指令或通知後，於其註冊辦事處以電子方式或任何其他媒體提供股東名冊，包括任何股東名冊分冊。

(o) 董事及高級人員登記冊

本公司須在其註冊辦事處存置董事及高級人員登記冊，惟不供公眾查閱。該登記冊副本須呈交開曼群島公司註冊處處長備案，而任何董事或高級人員的變動須於三十(30)日內知會公司註冊處處長。

(p) 實益擁有權登記冊

獲豁免公司須在其註冊辦事處存置實益擁有權登記冊，其記錄最終直接或間接擁有或控制公司25%以上股權或投票權，或有權委任或辭退公司大多數董事的人士的詳情。實益擁有權登記冊並非公開文件，只能由開曼群島的指定主管機關查閱。然而，該項規定並不適用於股份於認可證

券交易所（包括聯交所）上市的獲豁免公司。因此，只要本公司股份於聯交所上市，則毋須存置實益擁有權登記冊。

(q) 清盤

公司可(a)根據法院命令強制、(b)自願，或(c)在法院的監督下清盤。

法院有權在若干特定情況下頒令清盤，包括在公司股東已通過特別決議案要求公司根據法院指令清盤，或公司無法償還其債務，或在法院認為屬公平公正的情況。如公司股東因公司清盤屬公平公正而以出資人身份入稟法院，則法院有權發出若干其他命令代替清盤令，如發出規管公司日後進行事務的命令，發出授權入稟人按法院可能指示的條款以公司名義及代表公司提出民事訴訟的命令，或發出規定其他股東或由公司本身購買公司任何股東的股份的命令。

如公司透過特別決議案作出決議或如公司因其無法償還到期債務而於股東大會上透過普通決議案作出決議自願清盤，則該公司（除有限年期公司外）可自願清盤。如公司自願清盤，該公司須由自願清盤的決議案獲通過之時或於上述期限屆滿或上述事件發生時起停止營業（除非此可能對其清盤有利）。

為進行公司清盤程序及協助法院，可委任一名或多名正式清盤人；而法院可委任其認為適當的有關人士擔任該職務，而不論乃屬於臨時或其他性質。倘超過一名人士獲委任擔任該職務，則法院須聲明須由或授權由正式清盤人採取的任何行動將由全部或任何一名或以上該等人士進行。法院亦可決定在正式清盤人出任時是否需要提供擔保及擔保的內容。倘並無委任正式清盤人或在該職位空缺期間，公司的所有財產將由法院保管。

待公司的事務完全結束後，清盤人即須編製有關報告或有關清盤的賬目，顯示清盤的過程及如何處置公司財產，並在其後召開公司股東大會以便向公司提呈賬目及加以闡釋。須於召開此次最後股東大會至少21日之前，按公司的組織章程細則授權的任何方式，向每名出資人發出通知，並於憲報刊登。

(r) 重組

法定條文規定進行重組及合併須在為此而召開的大會，獲得佔出席大會的股東或類別股東或債權人（視情況而定）價值百分之七十五(75%)的大多數贊成，且其後須獲法院批准。雖然有異議的股東可向法院表示所尋求批准的交易對股東所持股份並無給予公平值，但如無證據顯示管理層有欺詐或不誠實，法院不大可能僅因上述理由而否決該項交易。

(s) 收購

如一家公司提出收購另一家公司的股份，且在提出收購建議後四(4)個月內，不少於百分之九十(90%)的被收購方股份持有人接納收購，則收購人在上述四(4)個月期滿後的兩(2)個月內，可按規定方式發出通知，要求反對收購的股東按收購建議的條款轉讓其股份。反對收購的股東可在該通知發出後一(1)個月內向法院申請反對轉讓。反對收購的股東須證明法院應行使其酌情權，惟法院一般不會行使其酌情權，除非有證據顯示收購人與接納收購建議的股份持有人之間有欺詐或不誠實或勾結，以不公平手法迫退少數股東。

(t) 彌償保證

開曼群島法例並不限制公司的組織章程細則規定可對高級人員及董事作出彌償保證的範圍，惟法院可能裁定任何有關係文違反公共政策（例如聲稱對觸犯法律的後果作出彌償保證）。

(u) 經濟實質規定

根據於2019年1月1日生效的開曼群島2018年國際稅務合作經濟實質法案（「**經濟實質法**」），「**相關實體**」須滿足經濟實質法所載的經濟實質測試。「**相關實體**」包括於開曼群島註冊成立的獲豁免公司（如本公司），然而，其並不包括為開曼群島境外的稅務居民的實體。因此，只要本公司為開曼群島境外（包括香港）的稅務居民，即毋須滿足經濟實質法所載的經濟實質測試。

4. 一般事項

本公司有關開曼群島法例的特別法律顧問Conyers Dill & Pearman已向本公司發出一份意見書，概述開曼群島公司法的若干方面。按本文件附錄六「備查文件」一段所述，該意見書連同公司法的副本可供查閱。任何人士如欲查閱開曼群島公司法的詳細概要，或就該法律與其較熟悉的任何其他司法權區法律間的差異取得任何意見，應諮詢獨立法律意見。

A. 有關本公司及附屬公司的進一步資料

1. 本公司註冊成立

本公司於2017年6月14日根據公司法在開曼群島註冊成立為一家獲豁免有限公司。本公司已於香港設立其主要營業地點，地址為香港新界沙田坳背灣街38-40號華衛工貿中心8樓14室，並於2019年6月25日根據公司條例第16部登記為一家非香港公司。王嘉俊先生已獲委任為本公司的授權代表，以代表本公司於香港接收法律程序文件及通告。

由於本公司在開曼群島註冊成立，故其營運須遵守開曼群島的相關法律及規例以及其章程（包括本公司組織章程大綱及細則）。開曼群島的相關法律及規例以及本公司章程的概要載於本文件附錄四。

2. 本公司的股本變動

(a) 本公司股本增加

於註冊成立日期2017年6月14日，本公司的法定股本為380,000港元，分為[編纂]股股份。

緊隨於2017年6月14日本公司註冊成立後，一股未繳股款的認購人股份已轉讓予Tycoon Empire。

於2018年11月30日，Tycoon Empire持有的一股未繳股款股份按面值入賬列作繳足，以及9,999,999股股份以按面值入賬列作繳足方式配發及發行予Tycoon Empire，其進一步詳情載於本文件「歷史、重組及公司架構－重組」。於上述配發及發行完成後，本公司的已發行股本包括10,000,000股股份。

根據下文第5段所述我們的股東於2020年3月23日通過的書面決議案並在其所載條件規限下，本公司的法定股本由380,000港元（分為38,000,000股每股面值0.01港元的股份）增至100,000,000港元（分為10,000,000,000股每股面值0.01港元的股份），且[編纂]已獲批准。

緊隨[編纂]（假設[編纂]不獲行使）及[編纂]完成後，本公司法定股本將為100,000,000港元，分為10,000,000,000股股份，其中[編纂]股股份將以悉數繳足或入賬列作繳足的方式發行，而[編纂]股股份將仍為未發行。

倘[編纂]悉數行使，緊隨[編纂]及[編纂]完成後，本公司法定股本將為100,000,000港元，分為10,000,000,000股股份，其中[編纂]股股份將以悉數繳足或入賬列作繳足的方式發行，而[編纂]股股份將仍為未發行。

除本段及本附錄第3段所披露者外，本公司的股本自其註冊成立以來概無變動。

(b) 創辦人股份

本公司並無任何創辦人股份、管理層股份或遞延股份。

3. 公司重組

為籌備股份於聯交所[編纂]，組成本集團的各公司已進行重組，以理順本集團的架構。進一步詳情請參閱本文件「歷史、重組及公司架構－重組」。

4. 本集團附屬公司的股本或註冊資本變動

本公司的附屬公司列於會計師報告。

除本文件「歷史、重組及公司架構」所述者外，下列附屬公司股本變動於緊接本文件刊發前兩年內發生：

- (a) 億冠於2018年2月8日在香港註冊成立為一家有限公司，有一股已發行股份作為首名股東股份，而於2018年4月26日，該股首名股東股份以代價1港元轉讓予王先生。
- (b) Million Effort於2018年3月28日在英屬處女群島註冊成立為一家有限公司。一股股份（作為首名股東股份）於2018年4月17日以代價1美元配發及發行予Key Zone。
- (c) Million Effort Investment於2018年5月28日在英屬處女群島註冊成立為一家有限公司，於2018年9月15日，一股股份（作為首名股東股份）以代價1美元配發及發行予王先生。
- (d) 滿貫深圳於2018年8月28日在中國由億冠（作為其唯一投資者）成立為一家有限公司，註冊資本為1,000,000港元。
- (e) 滿貫馬來西亞於2019年5月27日在馬來西亞註冊成立，同日，一股股份（作為首名股東股份）以代價1令吉配發及發行予Key Zone，以及於2019年12月26日，999,999股股份以代價999,999令吉配發及發行予Key Zone。

5. 我們的股東於2020年3月23日通過的書面決議案

根據我們的股東於2020年3月23日通過的書面決議案：

- (a) 本公司採納大綱及細則；
- (b) 本公司藉增設9,962,000,000股新股份，將法定股本由380,000港元增至100,000,000港元；
- (c) 待股份於聯交所主板[編纂]後，2,500,000股投資者普通股（定義見本公司當時的組織章程大綱及細則）（即由本公司發行的所有投資者普通股）將重組、重新指定及重新分類為2,500,000股股份，此後投資者普通股將不再存在；
- (d) 待(i)聯交所批准本文件所述的已發行及將予發行的股份[編纂]及買賣；(ii)[編纂]於[編纂]下的責任於本文件日期後30日當日或之前成為無條件（包括因豁免其任何條件而導致者（如相關））且並無根據有關協議的條款或以任何其他方式終止後；及(iii)緊隨[編纂]（就此而言不包括因[編纂]獲行使而可能發行的股份）發行及[編纂]後的本公司市值（「最終市值」）（按照最終[編纂]計算）不少於1,191,219,600港元，或倘最終市值少於1,191,219,600港元，在不遲於[編纂]的日期，[編纂]股東協議的訂約方已同意修訂[編纂]股東協議，以致按最終[編纂]進行的[編纂]應（就[編纂]股東協議而言）被視為合資格[編纂]：
 - (i) 分別批准[編纂]及授出[編纂]，並授權董事(aa)根據[編纂]配發及發行[編纂]及(bb)因[編纂]獲行使而配發及發行股份；
 - (ii) [編纂]—待本公司股份溢價賬因[編纂]而錄得進賬後，授權董事透過將本公司股份溢價賬進賬款額[編纂]港元撥充資本，以向於2020年3月23日下午四時正名列本公司股東名冊的股份持有人（或按其可能指示者）按其各自當時的現有股權比例，按面值配發及發行合共[編纂]股入賬列作繳足的股份（惟概無股東有權獲配發及發行任何零碎股份），而根據此決議案將予配發及發行的股份在各方面與現有已發行股份享有同等地位；

- (iii) 發行授權 — 授予董事一般無條件授權，以配發、發行及處置（透過供股、以股代息計劃或根據細則為配發股份以代替任何股息的全數或部分的類似安排，或根據[編纂]或[編纂]而配發、發行及處置者除外）總面值不超過(aa)我們於緊隨[編纂]（假設[編纂]不獲行使）及[編纂]完成後的已發行股份總數的20%；及(bb)本公司根據下文第(iv)分段所述授予董事的授權而可購買的本公司股本面值的總和的股份，而有關授權的有效期限直至本公司下屆股東週年大會結束時，或細則或任何適用法律規定本公司須舉行下屆股東週年大會的日期，或股東通過普通決議案撤回或更改授予董事的授權時（以最早者為準）；
- (iv) 購回授權 — 授予董事一般無條件授權，以行使本公司一切權力購回股份，惟數目最多為我們於緊隨[編纂]（假設[編纂]不獲行使）及[編纂]完成後的已發行股份數目的10%，而有關授權的有效期限直至本公司下屆股東週年大會結束時，或細則或任何適用法律規定本公司須舉行下屆股東週年大會的日期，或股東通過普通決議案撤回或更改授予董事的授權時（以最早者為準）；
- (v) 擴大上文第(iii)分段所述的一般無條件授權，於董事根據該項一般授權可予配發及發行或同意將予配發及發行的股份總數，加上相當於本公司根據上文第(iv)分段所述購回股份授權購入的股份總數；及
- (e) 待聯交所批准本文件所述的已發行及將予發行的股份[編纂]及買賣，以及[編纂]於[編纂]下的責任成為無條件（包括因豁免其任何條件而導致者（如相關））且並無根據有關協議的條款或以任何其他方式終止後（各情況均須於本文件日期後30日當日或之前發生），批准及採納購股權計劃（其主要條款載於本附錄「12.購股權計劃」一段）的規則，而董事獲授權按其絕對酌情權授出購股權以據此認購股份，及於根據購股權計劃可能授出的購股權獲行使而配發、發行及處置股份，以及採取一切可能屬必需、可取或適宜的步驟落實購股權計劃。

6. 本公司購回本身證券

本段包括聯交所規定須納入本文件的有關本集團購回本身證券（附註）的資料。

(a) 股東批准

於聯交所上市的公司所有擬購回證券（如為股份，須為悉數繳足）的建議，必須事先獲股東通過普通決議案以一般授權或以特定交易的特定批准方式批准。

附註：根據我們的股東於2020年3月23日通過的書面決議案，董事獲授予購回授權，授權本公司在聯交所或本公司證券可能上市並就此獲證監會及聯交所認可的任何其他證券交易所，購回任何數目不超過緊隨[編纂]及[編纂]完成後我們已發行股份總數的10%的股份（惟不包括因[編纂]獲行使而可能須予配發及發行的任何股份，以及因根據購股權計劃授出的購股權獲行使而可予發行的任何股份），而有關授權的有效期限直至本公司下屆股東週年大會結束時，或細則或適用開曼群島法例規定本公司須舉行下屆股東週年大會的日期，或股東在股東大會上通過普通決議案撤回或更改授予董事的授權時（以最早者為準）為止。

(b) 資金來源

購回必須從根據細則及公司法可合法撥作有關用途的資金中撥付。上市公司不得以現金以外的代價或以聯交所的交易規則規定以外的結算方式在聯交所購回其本身證券。根據開曼群島法律，任何本公司用作購回的資金可從本公司的溢利或股份溢價賬或就購回而發行新股份的所得款項撥付，或倘細則准許並遵照公司法的規定，則可從股本撥付。任何就贖回或購買而應付超過擬購回股份的面值的溢價，必須從本公司的溢利或股份溢價賬撥付，或倘細則准許並遵照公司法的規定，則可從股本撥付。

(c) 購回的理由

董事相信，股東授予董事一般授權使本公司能夠在市場上購回股份，乃符合本公司及股東的最佳利益。該等購回可能提高每股股份資產淨值及／或每股股份盈利，視乎當時的市場情況及資金安排而定，且僅於董事認為該等購回對本公司及股東有利時方會進行。

(d) 購回的資金

購回證券時，本公司僅可動用根據細則、上市規則及開曼群島適用法律可合法作此用途的資金。基於本文件所披露的本集團目前的財務狀況並計及本集團目前的營運資金狀況，董事認為，倘購回授權獲全數行使，其可能對本集團的營運資金及／或資產負債狀況產生重大不利影響（相對於本文件披露的狀況而言）。然而，如購回證券將對本集團的營運資金需求或董事不時認為將對本集團而言屬適當的資產負債水平產生重大不利影響，則在此等情況下，董事不擬行使購回授權。

(e) 一般事項

概無董事或（據董事經作出一切合理查詢後所深知）彼等任何聯繫人目前有意向本公司或本集團的任何附屬公司出售任何股份。

董事已向聯交所承諾，在有關規則適用的情況下，彼等將根據細則、上市規則及開曼群島適用法律行使購回授權。

倘因證券購回而導致一名股東所佔本公司投票權的權益比例增加，則該項增加根據收購守則將被視為一項收購。因此，一名股東或一組一致行動的股東可能會取得或鞏固對本公司的控制權，並須根據收購守則規則26提出強制性收購要約。董事並不知悉因根據購回授權進行任何購回而將產生收購守則項下的任何後果。

概無本公司核心關連人士通知本集團其現時有意在購回授權獲行使的情況下，向本公司出售股份，或已承諾不會作出此行動。

B. 有關本公司業務的進一步資料

7. 重大合約概要

於本文件日期前兩年內，本公司或我們的任何附屬公司已訂立下列屬重大或可能屬重大的合約（並非於日常業務過程中訂立的合約）：

- (a) (1)[編纂]可換股票據認購協議，即滿貫香港、王先生與[編纂]可換股票據持有人所訂立日期為2017年11月14日的認購協議，據此，滿貫香港於2017年11月21日按代價50,000,000港元向[編纂]可換股票據持有人發行[編纂]可換股票據；及(2)本公司、滿貫香港及[編纂]可換股票據持有人所作出日期為2018年12月13日構成[編纂]可換股票據的文據的補充契據；
- (b) 重組協議，即王先生（作為賣方）與本公司（作為買方）所訂立日期為2018年11月30日的購股協議，以由Tycoon Capital收購Dynasty Garden的全部已發行股本，代價乃以下列方式支付：(i)將Tycoon Empire持有的一股未繳股款股份按面值入賬列為悉數繳足及(ii)向Tycoon Empire配發及發行9,999,999股入賬列為悉數繳足的股份；
- (c) [編纂]股東協議；
- (d) 華益潤生（香港）貿易有限公司與駿益所訂立日期為2020年3月11日的合營企業協議，內容有關在中國成立一家合營企業，建議註冊資本為人民幣10,000,000元，據此，駿益將須向合營企業出資人民幣3,000,000元作為註冊資本；
- (e) 本公司、[編纂]及申萬宏源融資（香港）有限公司所訂立日期為2020年3月20日的[編纂]協議，據此，[編纂]同意按最終[編纂]認購金額為[編纂]港元（不包括[編纂]、[編纂]及[編纂]）的股份（向下湊整至最接近的完整每手買賣單位[編纂]股股份）；
- (f) 彌償保證契據，更具體的詳情載於本附錄「13.稅務及其他彌償保證」一段；及
- (g) [編纂]。

8. 知識產權

(a) 商標

於最後可行日期，本集團已註冊下列對我們業務屬重要的商標：

編號	標誌	註冊擁有人／ 申請人	註冊地點	註冊編號	類別	有效期 (年／月／日)
1.		寶發利	香港	304075146	3, 5	2017/03/14- 2027/03/13
2.		寶發利	香港	304138597AA	3	2017/05/15- 2027/05/14
3.		寶發利	香港	304746754	3	2018/11/26- 2028/11/25
4.		滿貫香港	香港	302298358	5, 10	2012/06/28- 2022/06/27
5.		滿貫香港	香港	302408111	5	2012/10/17- 2022/10/16
6.		滿貫香港	香港	302823877	3, 5	2013/12/03- 2023/12/02
7.		滿貫香港	香港	303570156	5, 35	2015/10/20- 2025/10/19

附錄五

法定及一般資料

編號	標誌	註冊擁有人／ 申請人	註冊地點	註冊編號	類別	有效期 (年／月／日)
8.	Babylife 兒寶	滿貫香港	香港	303665278	3	2016/01/21- 2026/01/20
9.	 TYCOON	滿貫香港	香港	303744856	3, 35	2016/04/15- 2026/04/14
10.		滿貫香港	香港	303774060	3, 5	2016/05/13- 2026/05/12
11.	嫩巢素 <i>Ovaplus</i>	滿貫香港	香港	303863809	3, 5	2016/08/09- 2026/08/08
12.	A  B 	滿貫香港	香港	303863818	3	2016/08/09- 2026/08/08
13.	 補健	滿貫香港	香港	304189069AA	3, 5	2017/06/29- 2027/06/28
14.	 Boost&Guard 補健	滿貫香港	香港	304189069AB	3, 5	2017/06/29- 2027/06/28
15.	 補健	滿貫香港	香港	304189069AC	3, 5	2017/06/29- 2027/06/28
16.	智樂菌	滿貫香港	香港	304414158	3, 5	2018/01/29- 2028/01/28
17.	水潤菌	滿貫香港	香港	304414167	3, 5	2018/01/29- 2028/01/28
18.	 TYCOON TYCOON ASIA PACIFIC GROUP LIMITED 滿貫(亞太)集團有限公司	滿貫香港	香港	304664881	3	2018/09/11- 2028/09/10

附錄五

法定及一般資料

編號	標誌	註冊擁有人／ 申請人	註冊地點	註冊編號	類別	有效期 (年／月／日)
19.		滿貫香港	香港	304664890	3, 35, 44	2018/09/11- 2028/09/10
20.		滿貫香港	香港	304664908	3, 35, 44	2018/09/11- 2028/09/10
21.		滿貫香港	香港	304746961	3, 35, 44	2018/11/26- 2028/11/25
22.		滿貫香港	香港	304759642	3, 5	2018/12/06- 2028/12/05
23.		滿貫香港	香港	304759651	3, 5	2018/12/06- 2028/12/05
24.	天一藥房	滿貫澳門	澳門	N/157476(359)	35	2019/12/19- 2026/12/19
25.	天一藥房	滿貫澳門	澳門	N/157477(354)	44	2019/12/19- 2026/12/19
26.	FARMÁCIA TIAN YI	滿貫澳門	澳門	N/157478(906)	35	2019/12/19- 2026/12/19
27.	FARMÁCIA TIAN YI	滿貫澳門	澳門	N/157479(533)	44	2019/12/19- 2026/12/19

附錄五

法定及一般資料

於最後可行日期，我們已申請註冊下列對我們業務屬重要的商標：

編號	標誌	申請人	註冊地點	申請編號	類別	申請日期 (年／月／日)
1.		駿益	香港	304810347	5	2019/01/23
2.		駿益	香港	304810365	5	2019/01/23
3.		寶發利	香港	304746745	3	2018/11/26
4.		滿貫香港	香港	304414176	3, 5	2018/01/29
5.		滿貫香港	香港	304414185	3, 5	2018/01/29
6.		滿貫香港	香港	304810338	5	2019/01/23
7.		滿貫香港	香港	304985056	3, 5	2019/07/08
8.		滿貫香港	香港	305103828	5, 35	2019/11/05
9.		滿貫香港	香港	305191281	3, 5	2020/02/14
10.		滿貫香港	香港	305191290	1, 3, 5	已呈交申請

(b) 域名

於最後可行日期，我們已註冊三個域名，即www.tycoonhealth.com、www.boostnguard.com及www.tycoongroup.com.hk，www.tycoongroup.com.hk為我們的公司網站，而其他兩個網站則用作業務營運。

除上述者外，並無其他對本集團業務屬重要的商標或服務標誌、專利、其他知識產權或工業產權。

C. 有關董事及股東的進一步資料

9. 董事

(a) 董事權益披露

- (i) 王先生作為Tycoon Empire的唯一股東及本集團若干成員公司的前股東，於重組中擁有權益。有關重組的詳情，請參閱本文件「歷史、重組及公司架構－重組」。
- (ii) 姚青琪先生為我們的非執行董事，他是(a)[編纂]投資者A的董事；及(b)[編纂]投資者B的股東，於其已發行股份中持有約17.74%。有關[編纂]投資的詳情，請參閱本文件「[編纂]投資」。姚先生亦為華潤堂（我們於往績記錄期間的主要客戶之一）的董事。
- (iii) 張雅蓮女士為我們的非執行董事，她是(a)[編纂]投資者A的董事；及(b)[編纂]投資者B的唯一董事及股東，於其已發行股份中持有約12.90%。有關[編纂]投資的詳情，請參閱本文件「[編纂]投資」。張女士亦為華潤堂（我們於往績記錄期間的主要客戶之一）的董事。
- (iv) 除本文件所披露者外，概無董事或其各自的聯繫人於本文件日期前兩年內與本集團有任何業務往來。

(b) 董事服務協議詳情

(i) 執行董事

執行董事王先生及陳先生已各自與本公司訂立委任函，據此，其同意擔任執行董事，固定任期為三年，自2019年7月19日起生效。

根據各自的委任函，除其與本集團的現有僱傭合約下應付予彼的目前薪酬或薪金外，每名執行董事均有權享有年度董事袍金120,000港元，自2019年7月19日起於每月月底應付。根據執行董事與本集團的現有僱傭合約，彼等目前的年薪（不包括任何酌情花紅及與履約相關的付款）如下：

姓名	年薪 (港元)
王先生	600,000
陳先生	1,236,000

我們的各執行董事亦有權根據彼等各自的委任函獲得酌情花紅。

(ii) 非執行董事

我們的非執行董事姚青琪先生、張雅蓮女士、吳弘宇先生及李家華女士各自己獲委任，固定任期為三年，自2019年7月19日起開始。各非執行董事有權享有年度董事袍金120,000港元，自2019年7月19日起於每月月底應付。除董事袍金外，預期非執行董事概不會就擔任獨立非執行董事職位而收取任何其他薪酬。

(iii) 獨立非執行董事

我們的獨立非執行董事黃旭和先生、鍾兆華先生及陳嘉麗女士各自己獲委任，固定任期為三年，自2020年1月20日起開始。各獨立非執行董事有權享有年度董事袍金120,000港元，自[編纂]日期起於每月月底應付。除董事袍金外，預期獨立非執行董事概不會就擔任獨立非執行董事職位而收取任何其他薪酬。

除上文所披露者外，概無董事已或擬與本公司或本集團任何附屬公司訂立服務合約，惟於一年內屆滿或可由僱主於一年內終止而毋須作出補償（法定補償除外）的合約除外。

(c) 董事薪酬

(i) 本集團就截至2019年12月31日止財政年度向董事支付的總酬金約為2.4百萬港元。

- (ii) 根據現行有效安排，截至2020年12月31日止年度，估計本集團應付董事（包括非執行董事及獨立非執行董事（各自以其董事的身份））的總酬金（不包括酌情花紅）約為2.4百萬港元。
- (iii) 於往績記錄期間，概無董事或本集團任何成員公司的任何前任董事已獲付任何款項作為(i)招攬加入本公司或加入本公司後的獎勵；或(ii)離任本集團任何成員公司董事職位或與管理本集團任何成員公司事務相關的任何其他職位的補償。
- (iv) 於往績記錄期間，概無董事藉以放棄或同意放棄任何酬金的安排。
- (d) 於[編纂]及[編纂]後，董事於本公司及相聯法團的股份、相關股份或債權證中的權益及淡倉

緊隨[編纂]（假設[編纂]不獲行使）及[編纂]完成後，董事於本公司及相聯法團（定義見證券及期貨條例第XV部）的股份、相關股份或債權證中擁有須根據證券及期貨條例第XV部第7及8分部知會本公司及聯交所的權益或淡倉（包括根據證券及期貨條例的相關條文彼等被當作或被視為擁有的權益及淡倉），或根據證券及期貨條例第352條須記錄於該條所述登記冊內的權益或淡倉，或根據上市規則中的上市發行人董事進行證券交易的標準守則須知會本公司及聯交所的權益或淡倉如下：

好倉

董事姓名	本集團成員公司／ 相聯法團名稱	身份／權益性質	證券數目及類別	權益百分比
王先生	本公司	於受控法團的 權益	[編纂]股 股份 (附註1)	[編纂]%
王先生	Tycoon Empire (附註2)	實益擁有人	1股面值 1.00美元的股份	100.00%

附註：

- 該等股份以Tycoon Empire（一家由王先生全資擁有的公司）的名義登記。根據證券及期貨條例第XV部的條文，王先生被視為在Tycoon Empire持有的全部股份中擁有權益。王先生為Tycoon Empire的唯一董事。
- 由於Tycoon Empire為本公司的控股公司，故其為本公司相聯法團。Tycoon Empire由王先生全資擁有。

淡倉

本集團成員公司／				
董事姓名	相聯法團名稱	身份／權益性質	證券數目及類別	權益百分比
王先生	本公司	實益擁有人	[編纂]股 股份 (附註)	25.00%

附註：於2019年2月19日，Tycoon Empire以[編纂]投資者A為受益人押記其所持有的2,500,000股股份，佔當時全部已發行股份的25%（「股份押記」），作為Tycoon Empire及王先生根據[編纂]第一次投資買賣協議及[編纂]股東協議向[編纂]投資者A履行其責任的擔保。股份押記將有效直至2021年6月30日，並要求Tycoon Empire於股份押記存續期內，倘股份押記下標的股份減少至佔全部已發行股份不足25%，則須提供有關額外數目股份作為股份押記下的抵押，致使於股份押記下的股份數目維持佔全部已發行股份的25%。請參閱「[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」所載進一步詳情。由於該等股份淡倉由Tycoon Empire（一家由王先生全資擁有的公司）持有，根據證券及期貨條例第XV部的條文，王先生被視作於Tycoon Empire所持全部股份中擁有權益。王先生為Tycoon Empire的唯一董事。

10. 根據證券及期貨條例須予披露的權益及主要股東

據董事所知，緊隨[編纂]（假設[編纂]不獲行使）及[編纂]完成後，除其權益已於本附錄上文「9.董事－(d)於[編纂]及[編纂]後，董事於本公司及相聯法團的股份、相關股份或債權證中的權益及淡倉」披露的本公司董事或主要行政人員外，以下人士將於本公司的股份或相關股份中擁有根據證券及期貨條例第XV部第2及3分部的條文須向本公司披露的權益或淡倉，以及預期將直接或間接擁有附帶權利可在任何情況下於本公司或本集團任何其他成員公司的股東大會上投票的任何類別股本面值10%或以上的權益如下：

好倉

姓名／名稱	本集團成員 公司名稱	身份／權益性質	證券數目及類別	權益百分比
Tycoon Empire (附註1)	本公司	實益擁有人	[編纂]股 股份	[編纂]%
魏思琪 (附註2)	本公司	配偶權益	[編纂]股 股份	[編纂]%

附錄五

法定及一般資料

姓名／名稱	本集團成員 公司名稱	身份／權益性質	證券數目及類別	權益百分比
[編纂]投資者A	本公司	實益擁有人 於股份中有擔保 權益的人士	[編纂]股 股份 [編纂]股 股份 (附註3)	[編纂] % 25.00%
華潤醫藥 (附註4)	本公司	於受控法團的權益	[編纂]股 股份	[編纂] %
華潤集團(醫藥)有限公司 (附註4)	本公司	於受控法團的權益	[編纂]股 股份	[編纂] %
華潤(集團)有限公司 (附註4)	本公司	於受控法團的權益	[編纂]股 股份	[編纂] %
CRC Bluesky Limited (附註4)	本公司	於受控法團的權益	[編纂]股 股份	[編纂] %
華潤股份有限公司 (附註4)	本公司	於受控法團的權益	[編纂]股 股份	[編纂] %
中國華潤有限公司 (附註4)	本公司	於受控法團的權益	[編纂]股 股份	[編纂] %
[編纂] (附註5)	本公司	實益擁有人	[編纂]股股份	[編纂] %
[編纂] (附註5)	本公司	於受控法團的權益	[編纂]股股份	[編纂] %
[編纂] (附註5)	本公司	於受控法團的權益	[編纂]股股份	[編纂] %

附註：

1. Tycoon Empire的全部已發行股本由我們的執行董事王先生擁有。
2. 該等股份以Tycoon Empire (一家由王先生全資擁有的公司) 的名義登記。魏思琪女士為王先生的配偶。根據證券及期貨條例第XV部的條文，魏思琪女士被視作於王先生擁有權益或被視作擁有權益的全部股份中擁有權益。
3. 於2019年2月19日，Tycoon Empire以[編纂]投資者A為受益人押記其所持有的2,500,000股股份，佔當時全部已發行股份的25% (「股份押記」)，作為Tycoon Empire及王先生根據[編纂]第一次投資買賣協議及[編纂]股東協議向[編纂]投資者A履行其責任的擔保。股份押記將有效直至2021年6月30日，並要求Tycoon Empire於股份押記存續期內，倘股份押記下標的股份減少至佔全部已發行股份不足25%，則須提供有關額

外數目股份作為股份押記下的抵押，致使於股份押記下的股份數目維持佔全部已發行股份的25%。請參閱「[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」所載進一步詳情。

- 該等股份權益包括由[編纂]投資者A持有的[編纂]股股份，及以[編纂]投資者A為受益人的股份押記下的[編纂]股股份（見以上附註3）。[編纂]投資者A為一家由華潤醫藥全資擁有的公司。根據日期為2016年11月21日由華潤集團（醫藥）有限公司、華潤（集團）有限公司、CRC Bluesky Limited、華潤股份有限公司及中國華潤有限公司（前稱中國華潤總公司）就華潤醫藥向聯交所提交的權益披露通知，華潤醫藥由華潤集團（醫藥）有限公司（華潤（集團）有限公司的全資附屬公司）擁有約53.04%權益，華潤（集團）有限公司由CRC Bluesky Limited全資擁有，CRC Bluesky Limited由華潤股份有限公司全資擁有，而華潤股份有限公司則由中國華潤有限公司全資擁有。根據證券及期貨條例第XV部的條文，華潤醫藥、華潤集團（醫藥）有限公司、華潤（集團）有限公司、CRC Bluesky Limited、華潤股份有限公司及中國華潤有限公司各自被視作於[編纂]投資者A持有的全部股份中擁有權益。
- 該等股份權益為[編纂]（我們的[編纂]）將予認購的股份。本公司連同獨家保薦人已與[編纂]訂立[編纂]協議，據此，[編纂]同意按最終[編纂]認購金額為[編纂]港元的有關股份數目（向下湊整至最接近的完整每手買賣單位[編纂]股股份），有關進一步詳情載於本文件「[編纂]」。本文所載股份數目及持股百分比按[編纂][編纂]港元（即本文件所載指示性[編纂]的中位數）計算。有關該基石[編纂]的進一步詳情，請參閱本文件「[編纂]」。[編纂]由[編纂]全資擁有，而後者為[編纂]的全資附屬公司。根據證券及期貨條例第XV部的條文，[編纂]及[編纂]各自被視作於[編纂]持有的全部股份中擁有權益。

淡倉

姓名／名稱	本集團成員		證券數目及類別	權益百分比
	公司名稱	身份／權益性質		
Tycoon Empire (附註1)	本公司	實益擁有人	[編纂]股 股份	25.00%
魏思琪 (附註2)	本公司	配偶權益	[編纂]股 股份	25.00%

附註：

- 於2019年2月19日，Tycoon Empire以[編纂]投資者A為受益人押記其所持有的2,500,000股股份，佔當時全部已發行股份的25%（「股份押記」），作為Tycoon Empire及王先生根據[編纂]第一次投資買賣協議及[編纂]股東協議向[編纂]投資者A履行其責任的擔保。股份押記將有效直至2021年6月30日，並要求Tycoon Empire於股份押記存續期內，倘股份押記下標的股份減少至佔全部已發行股份不足25%，則須提供有關額外數目股份作為股份押記下的抵押，致使於股份押記下的股份數目維持佔全部已發行股份的25%。請參閱「[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」所載進一步詳情。
- 該等股份淡倉由Tycoon Empire（一家由王先生全資擁有的公司）持有。魏思琪女士為王先生的配偶。根據證券及期貨條例第XV部的條文，王先生被視作於Tycoon Empire所持全部股份中擁有權益，而魏思琪女士則被視作於王先生擁有或被視作擁有權益的全部股份中擁有權益。

11. 免責聲明

除本文件所披露者外：

- (a) 董事並不知悉任何人士（董事或本公司主要行政人員除外）在緊隨[編纂]及[編纂]完成後，將於本公司股份或相關股份中擁有根據證券及期貨條例第XV部第2及3分部的條文須向本公司披露的權益或淡倉，或將直接或間接擁有附帶權利可在任何情況下於本公司或本集團任何其他成員公司的股東大會上投票的任何類別股本面值10%或以上的權益；
- (b) 概無董事於本公司或任何相聯法團（定義見證券及期貨條例第XV部）的任何股份、相關股份或債權證中擁有根據證券及期貨條例第XV部第7及8分部須於股份上市後隨即知會本公司及聯交所的任何權益或淡倉（包括根據證券及期貨條例的相關條文其被視為擁有的任何權益及淡倉），或根據證券及期貨條例第352條將須於股份上市後隨即載入該條所指登記冊內的權益或淡倉，或根據上市規則中的上市發行人董事進行證券交易的標準守則將須於股份上市後隨即知會本公司及聯交所的權益或淡倉；
- (c) 概無董事或本附錄「19.專家資格」一段所列的任何各方在本公司或本集團任何附屬公司的發起中擁有權益，或於緊接本文件日期前兩年內於本公司或本集團任何附屬公司已收購或出售或租賃，或本公司或本集團任何其他成員公司擬收購或出售或租賃的任何資產中擁有任何直接或間接權益，且任何董事亦不會以自身名義或以代名人的名義申請[編纂]；
- (d) 概無董事或本附錄「19.專家資格」一段所列的任何各方於本文件日期仍然有效，且就本集團業務而言乃屬重大的任何合約或安排中擁有重大權益；及
- (e) 除與[編纂]有關外，本附錄「19.專家資格」一段所列的各方概無：
 - (i) 於本集團任何成員公司的任何證券中擁有合法或實益權益；或
 - (ii) 擁有任何可認購或提名他人認購本集團任何成員公司證券的權利（不論是否可依法執行）。

D. 其他資料

12. 購股權計劃

(a) 條款概要

以下為藉我們的股東於2020年3月23日通過的書面決議案有條件採納的購股權計劃的主要條款概要。其不構成亦不擬構成購股權計劃的一部分，亦不應被視為會影響對購股權計劃規則的詮釋。

(1) 購股權計劃的目的

購股權計劃的目的在於讓本集團向選定參與者授出購股權，作為彼等為本集團作出貢獻的激勵或獎勵。董事認為，購股權計劃使本集團能夠獎勵僱員、董事及其他選定參與者對本集團作出的貢獻。

(2) 參與者資格

董事（就本段而言，包括其正式授權的委員會）可全權酌情在上市規則的規限下，邀請屬於下列任何參與者類別的任何人士接納可認購股份的購股權：

- (a) 本公司、其任何附屬公司或本集團持有股本權益的任何實體（「被投資實體」）的任何僱員（不論全職或兼職，包括任何執行董事，但不包括任何非執行董事）；
- (b) 本公司、其任何附屬公司或任何被投資實體的任何非執行董事（包括獨立非執行董事）；
- (c) 向本集團任何成員公司或任何被投資實體提供貨品或服務的任何供應商；
- (d) 本集團任何成員公司或任何被投資實體的任何客戶；
- (e) 向本集團任何成員公司或任何被投資實體提供研究、開發或其他技術支援的任何人士或實體；
- (f) 本集團或任何被投資實體的任何業務範疇或業務發展的任何顧問（專業或其他）或諮詢人；及
- (g) 以合營企業、商業聯盟或其他商業安排的方式對本集團的發展及增長作出或可能作出貢獻的任何其他組別或類別的參與者，

而就購股權計劃而言，購股權可授予屬於上述任何參與者類別的一名或多名人士所全資擁有的任何公司。為免生疑問，本公司向屬於上述任何參與者類別的任何人士授出可認購股份或本集團其他證券的任何購股權，本身不應被解釋為根據購股權計劃授出購股權，除非董事另行釐定則作別論。

上述任何類別參與者獲授任何購股權的資格，將基於董事認為彼對本集團的發展及增長作出的貢獻的意見，由董事不時釐定。

(3) 股份數目上限

- (a) 因行使根據購股權計劃及本集團任何其他購股權計劃授出但有待行使的所有尚未行使購股權而將予配發及發行的股份數目上限，合共不得超過本公司不時已發行股本的30%。
- (b) 因行使根據購股權計劃及本集團任何其他購股權計劃授出的所有購股權（就此而言，不包括根據購股權計劃及本集團任何其他購股權計劃的條款已失效的購股權）而可予配發及發行的股份初始總數，合共不得超過於[編纂]日期已發行股份（不包括因行使[編纂]而可能配發及發行的任何股份）的10%（「一般計劃限額」）。初始一般計劃限額為[編纂]股股份。
- (c) 在受限於上文(a)但不影響下文(d)的情況下，本公司可向股東發出通函並在股東大會上尋求股東批准，以更新一般計劃限額，惟因行使根據購股權計劃及本集團任何其他購股權計劃授出的所有購股權而可予配發及發行的股份總數，不得超過於批准該經更新限額當日已發行股份的10%，而就計算經更新限額而言，根據購股權計劃及本集團任何其他購股權計劃先前已授出的購股權（包括根據購股權計劃及本集團任何其他購股權計劃尚未行使、已註銷、已失效或已行使的購股權）將不會計算在內。本公司向股東寄發的通函將載有（其中包括）上市規則第17.02(2)(d)條規定的資料及上市規則第17.02(4)條規定的免責聲明。
- (d) 在受限於上文(a)但不影響下文(c)的情況下，本公司可在股東大會上尋求股東獨立批准，以授出超過一般計劃限額或（倘適用）上文(c)所述經更新限額的購股權

予於尋求有關批准前本公司特別指定的參與者。在該情況下，本公司必須向股東寄發通函，當中載有指定參與者的一般概況、擬授出的購股權的數目及條款、授出購股權予指定參與者的目的連同購股權的條款如何達致該目的之闡釋，以及上市規則第17.02(2)(d)條規定的其他資料及上市規則第17.02(4)條規定的免責聲明。

(4) 每名參與者的最高配額

於任何12個月期間內，因行使根據購股權計劃及本集團任何其他購股權計劃授出的購股權（包括已行使或尚未行使的購股權）而發行及可能須予發行予每名參與者的股份總數，不得超過本公司當時已發行股本的1%（「個別限額」）。於截至進一步授出日期（包括當日）止任何12個月期間內，凡進一步授出超過個別限額的購股權，必須向股東發出通函及在本公司股東大會上獲股東批准，而該名參與者及其聯繫人均須放棄投票。擬向有關參與者授出的購股權的數目及條款（包括行使價）必須於股東批准前確定，而根據上市規則第17.03(9)條附註(1)就計算行使價而言，提呈有關進一步授出的董事會會議日期應被視作授出日期。

(5) 向關連人士授出購股權

- (a) 凡根據購股權計劃向本公司董事、主要行政人員或主要股東或彼等各自的任何聯繫人（定義見上市規則）授出購股權，均必須獲得獨立非執行董事（不包括其本身或其聯繫人為購股權承授人的任何獨立非執行董事）批准。
- (b) 倘向主要股東或獨立非執行董事或彼等各自的任何聯繫人授出任何購股權將導致於截至有關授出日期（包括當日）止的12個月期間內因行使已授予及擬授予該人士的全部購股權（包括已行使、已註銷及尚未行使的購股權）而發行及將予發行的股份：
 - (i) 合共超過已發行股份總數的0.1%；及
 - (ii) 按股份於各授出日期的收市價計算，總值超過5百萬港元；

則有關進一步授出購股權必須在股東大會上獲股東批准。本公司須向股東寄發通函。本公司的所有關連人士必須在有關股東大會上放棄投票，惟任何該等關連人

士可在股東大會上就相關決議案投反對票，前提是其已於上述向股東發出的通函上表明其有意如此行事。在大會上就批准授出有關購股權而作出的表決須以投票表決方式進行。授予主要股東或獨立非執行董事或彼等各自的任何聯繫人的購股權的條款如出現任何變動，均須在股東大會上經獨立股東批准。

(6) 接納及行使購股權的時間

參與者可於授出購股權要約日期起計21日內接納授出購股權的要約。購股權可根據購股權計劃的條款於董事釐定並通知各承授人的期間內隨時行使，而該期間可由授出購股權的要約日期開始，惟無論如何須在不遲於授出購股權日期起計10年屆滿，並須受有關提早終止的條文所規限。除非董事另有決定並於授予承授人購股權的要約中註明，否則購股權計劃並無規定購股權可予行使前須持有的最短期限。

(7) 表現目標

除非董事於向承授人授出購股權的要約中另行釐定及註明，否則承授人毋須於行使根據購股權計劃授出的任何購股權前達成任何表現目標。

(8) 股份的認購價及購股權的代價

購股權計劃項下股份的認購價將為董事釐定的價格，惟不應少於下列之最高者：(i)於授出要約日期（須為營業日）在聯交所每日報價表中所報的股份收市價；(ii)於緊接授出要約日期前五個交易日在聯交所每日報價表中所報的股份平均收市價；及(iii)股份面值。於接納授出購股權時須繳付名義代價1港元。

(9) 股份地位

- (a) 因行使購股權而配發的股份將須受本公司組織章程細則的所有條文規限，並將在各方面與於購股權獲正式行使當日或（倘本公司股東名冊於該日暫停辦理登記）重開辦理股東名冊登記的首日（「行使日期」）的已發行繳足股份享有同等地位，並因此相應賦予其持有人權利參與於行使日期或之後所派付或作出的所有股息或

其他分派，惟於之前宣派或建議或議決派付或作出而有關記錄日期於行使日期前的任何股息或其他分派則除外。因行使購股權而配發及發行的股份將不附帶投票權，直至承授人完成於本公司股東名冊登記為有關持有人。

- (b) 除文義另有所指外，本段對「股份」的提述包括對本公司不時因股本拆細、合併、重新分類或削減而產生的本公司普通股股本中有關面值的股份。

(10) 授出購股權的時間限制

只要股份仍於聯交所上市，於本公司知悉內幕消息後至根據上市規則的規定有關消息已被公佈為止，不得提呈授出購股權。尤其是，於緊接(a)批准本公司任何年度、半年度、季度或任何其他中期業績（不論是否上市規則規定）的董事會會議日期；及(b)本公司須發佈其任何年度、半年度或季度或任何其他中期業績公告（不論是否上市規則規定）的最後限期（以較早者為準）前一個月起至業績公告日期止的期間內，不得提呈授出購股權。

董事不得於參與者根據上市規則規定的上市發行人董事進行證券交易的標準守則或本公司採納的任何相應守則或證券買賣限制被禁止買賣股份的期間或時期內，向須受限於該守則的有關參與者授出任何購股權。

(11) 購股權計劃的期限

購股權計劃將會自購股權計劃獲採納的日期起計10年期間內一直有效。

(12) 終止僱用時的權利

倘購股權承授人為合資格僱員（定義見下文）並於全面行使其購股權前因身故、疾病或根據其僱傭合約退休以外的任何原因，或因下文第(14)分段所述的嚴重不當行為或其他理由而不再為合資格僱員，則其購股權（以尚未行使者為限）將於終止僱用日期失效且不可行使，惟董事另行決定的情況則除外，而在該情況下，承授人可於有關終止僱用日期後董事可能決定的期間內全部或部分行使購股權（以尚未行使者為限），而有關終止僱用日期將被視為承授人於本集團或被投資實體工作的最後一日（不論是否支付代通知金）。

「合資格僱員」指本公司、其任何附屬公司或任何被投資實體的任何僱員（不論全職或兼職僱員，包括任何執行董事，但不包括任何非執行董事）。

(13) 身故、疾病或退休時的權利

倘購股權承授人為合資格僱員並於全面行使其購股權前因身故、疾病或根據其僱傭合約退休的原因而不再為合資格僱員，則其遺產代理人或（如適用）承授人可於終止僱用日期（該日期應為承授人在本集團或被投資實體工作的最後一日（不論是否支付代通知金））後12個月或董事可能決定的較長期間內行使全部或部分購股權（以尚未行使者為限）。

(14) 解僱時的權利

倘購股權承授人為合資格僱員，其後因犯上持續或嚴重行為不當或已開展任何破產行動或已成為無力償債或已與其債權人全面作出任何償債安排或和解協議，或已被裁定觸犯任何刑事罪行（惟董事認為不會導致承授人或本集團或被投資實體聲譽受損的罪行除外）的理由而不再為合資格僱員，則其購股權將於其不再為合資格僱員當日或之後自動失效，且無論如何不可行使。

(15) 違反合約時的權利

倘董事全權酌情認為(a)(i)任何購股權承授人（合資格僱員除外）或其聯繫人已違反任何由承授人或其聯繫人（作為一方）與本集團或任何被投資實體（作為另一方）訂立的合約；或(ii)承授人已開展任何破產行動或已成為無力償債或面臨任何清盤、清算或類似法律程序或已與其債權人全面作出任何償債安排或和解協議；或(iii)承授人因其與本集團之間關係終止或因任何其他原因而不能對本集團的增長及發展作出任何貢獻；及(b)根據購股權計劃向承授人授出的購股權失效，則其購股權將於董事作如此決定當日或之後自動失效，且無論如何不可行使。

(16) 提出全面收購建議、和解協議或償債安排時的權利

倘因以收購建議、股份購回建議或債務償還安排計劃或其他類似方式而向所有股份持有人，或收購人及／或收購人所控制的任何人士及／或與收購人聯手或一致行動的任何人士以外的所有該等持有人提出全面或部分收購建議，本公司將盡合理努力促使該項收購建議可按照相同的條款（經作出必要的修改）提呈予所有承授人，並假設彼等將透過全面行使授

予彼等的購股權成為股東。倘該項收購建議成為或宣佈為無條件，承授人將有權在有關收購建議（或任何經修訂收購建議）結束或根據有關債務償還安排計劃的權益記錄日期前（視情況而定）隨時全數行使其購股權（以尚未行使者為限）或行使該承授人向本公司發出的行使購股權通知上所指明的購股權。受限於上述情況，購股權將於有關收購建議（或視情況而定，經修訂收購建議）結束日期自動失效（以尚未行使者為限）。

(17) 清盤時的權利

倘本公司於購股權期限內提呈自願清盤的決議案，則承授人可在符合一切適用法律條文的規限下，於擬考慮及／或通過有關決議案當日前不少於兩個營業日隨時向本公司發出書面通知，以根據購股權計劃的條文全數或按該通知所指明的數目行使其購股權（以尚未行使者為限），而本公司須於擬考慮及／或通過有關決議案當日前不少於一個營業日，向承授人配發及發行該承授人行使的購股權所涉及的股份，屆時承授人將因此有權就按上述方式獲配發及發行的股份與於有關決議案日期前一日已發行股份的持有人享有同等權利，可參與本公司清盤時的資產分派。受限於有關情況，當時尚未行使的所有購股權於本公司開始清盤時即告失效及作廢。

(18) 承授人為合資格參與者全資擁有的公司

倘承授人為一名或多名合資格參與者全資擁有的公司：

- (a) 第(12)、(13)、(14)及(15)分段經作出必要的修改後適用於該承授人及其獲授的購股權，猶如該等購股權已授予有關合資格參與者，而於發生第(12)、(13)、(14)及(15)分段所述關於有關合資格參與者的事件後，該等購股權即因此失效或可予行使；及
- (b) 承授人獲授的購股權於承授人不再由有關合資格參與者全資擁有當日即告失效及作廢，惟董事可全權酌情決定，在彼等可能施加的該等條件或限制的規限下，該等購股權或其任何部分不會因此失效或作廢。

(19) 調整認購價

倘本公司在購股權仍可行使或購股權計劃仍然有效期間進行[編纂]、供股、股份拆細或合併或削減股本，則會對股份數目或面值、購股權計劃的主題事項及尚未行使購股權及／或有關購股權的購股權價格作出經本公司當時的核數師或本公司獨立財務顧問核證為公平合理的該等相應變動（如有），惟(i)任何調整應使承授人應得的已發行股本比例與彼於有關變動前所享有者相同；(ii)發行股份或本集團其他證券作為交易代價不得被視為須作出調整的情況；及(iii)不得作出可能會導致股份以低於其面值發行的變更，而在各情況下，任何調整均必須遵守上市規則及聯交所不時的該等規則、守則及指引而作出。此外，就任何該等調整（因[編纂]而作出的任何調整除外）而言，有關核數師或獨立財務顧問必須以書面形式向董事確認，該等調整符合及遵守上市規則有關條文的規定。

(20) 註銷購股權

除違反第(22)段外及在上市規則第十七章的規限下，凡註銷已授出但尚未行使的購股權，均必須經有關承授人的同意及董事批准。倘本公司註銷已授予承授人但未獲行使的任何購股權，並向同一承授人發行購股權，則只可在一般計劃限額或股東根據上文第(3)(c)及(d)分段所批准的限額內尚有未發行購股權（不包括如此註銷的購股權）可用的情況下發行有關新購股權。

(21) 終止購股權計劃

本公司可隨時在股東大會上藉決議案終止購股權計劃，而在此情況下，則不得進一步提呈購股權，惟在所有其他方面，購股權計劃的條文仍將繼續有效，致使於終止前已授出的任何購股權（以尚未行使者為限）的行使或根據購股權計劃的條文可能規定的其他方面得以生效。於有關終止前已授出的購股權（以尚未行使者為限）將根據購股權計劃繼續有效及可予行使。

(22) 權利屬承授人個人所有

購股權屬承授人個人所有，不得轉讓或出讓。

(23) 購股權失效

購股權將於發生下列事件時（以最早發生者為準）自動失效（以尚未行使者為限）：(a) 有關購股權的購股權期限屆滿；(b) 上文第(12)、(13)、(14)、(15)、(16)、(17)及(18)段所述的期限或日期屆滿；或(c) 董事因承授人違反上文第(22)段而行使本公司權利註銷購股權當日。

(24) 其他

- (a) 購股權計劃須待聯交所上市委員會批准因行使根據購股權計劃可能授出的任何購股權而將予發行的有關股份數目（相當於一般計劃限額）[編纂]及買賣後，方可作實。
- (b) 購股權計劃可藉董事決議案作出任何方面的修改，但購股權計劃中涉及以下各項的條文：(i) 「合資格參與者」、「承授人」、「購股權期限」及「終止日期」的定義；及(ii) 購股權計劃中有關受上市規則第17.03條規管事宜的條文，不得修改為對承授人或未來承授人有利，惟事先於股東大會上獲得股東決議案批准除外，而有關修改的施行不得對於有關修改前已授出或同意授出的任何購股權的發行條款造成不利影響，除非獲得該等承授人的大多數同意或批准（正如修改股份所附帶權利須根據本公司組織章程細則的規定獲得股東批准一樣），則作別論。
- (c) 凡對購股權計劃的條款及條件作出任何重大性質的改動或對已授出購股權的條款作出任何變動，均必須在股東大會上經股東批准，除非有關改動乃根據購股權計劃的現有條款自動生效則作別論。
- (d) 購股權計劃或購股權的經修訂條款均須符合上市規則第十七章的相關規定。
- (e) 就修改任何購股權計劃的條款而言，凡對董事或計劃管理人的授權作出任何變動，均須在股東大會上經股東批准。

(b) 購股權計劃的現況

(1) 申請批准

本公司已向聯交所申請批准因行使根據購股權計劃可能授出的任何購股權而將按一般計劃限額發行的股份[編纂]及買賣。

(2) 授出購股權

於本文件日期，本公司並無根據購股權計劃授出或同意授出任何購股權。

(3) 購股權的價值

董事認為，披露根據購股權計劃可能授出的購股權的價值（猶如該等購股權於最後可行日期已授出）並不恰當。任何有關估值將須按若干期權定價模型或其他方法作出，其取決於多項假設，包括行使價、行使期、利率、預期波幅及其他變數。由於並無授出任何購股權，故並無可供計算購股權價值的若干變數。董事相信，按多個推測性假設計算購股權於最後可行日期的價值並無任何意義，且將會對投資者產生誤導。

13. 稅務及其他彌償保證

Tycoon Empire及王先生（統稱「彌償保證人」）已訂立以本公司（為其本身及作為其各附屬公司的受託人）為受益人的彌償保證契據，以共同及個別地就（其中包括）於[編纂]成為無條件當日或之前，本集團任何成員公司因任何財產轉讓（定義見香港法例第111章遺產稅條例第35條）而可能產生的任何香港遺產稅責任，向本集團任何成員公司提供彌償保證。我們的董事已獲告知，本公司或其任何附屬公司在開曼群島及英屬處女群島不大可能有重大遺產稅責任。

根據彌償保證契據，彌償保證人亦已共同及個別地就本集團任何成員公司於[編纂]成為無條件當日或之前（其中包括）所賺取、應計或收取的任何收入、溢利或收益或因任何人士作出轉讓而收取的財產而可能應付的全球任何地區的稅項（包括遺產稅），向本集團提供彌償保證。

彌償保證契據並不涵蓋任何索償，且彌償保證人在彌償保證契據下毋須就以下任何稅項承擔任何責任：

- (a) 於本公司或其任何附屬公司截至2019年12月31日止的經審核賬目內已作出撥備的該等稅項；或
- (b) 本集團任何成員公司就彼等於2020年1月1日或之後開始的會計期間須承擔的稅項，而有關稅項責任若非因本集團任何成員公司在經彌償保證人事先書面同意或協定情況下的若干作為或不作為或自願執行的交易（不論於任何時間單獨或連同若干其他作為、不作為或交易進行）則不會發生，惟以下任何有關作為、不作為或交易除外：
 - (i) 於2019年12月31日或之前在日常業務過程中或在日常收購及出售資本資產的過程中所進行或執行者；或
 - (ii) 根據於2019年12月31日或之前訂立的具法律約束力的承諾，或根據於本文件內作出的任何意向聲明所進行、作出或訂立者；或
- (c) 倘為於[編纂]成為無條件當日後，因香港稅務局或任何其他有關當局實施的法例或其詮釋或慣例出現任何具追溯效力的變動而徵收稅項所產生或招致的該等稅務索償，或倘為於彌償保證契據日期後具追溯效力的稅率調升而引致或增加該等稅務索償；或
- (d) 倘稅項已於本集團任何成員公司截至2019年12月31日止的經審核賬目中作出任何撥備或儲備，而該等撥備或儲備最終確定為超額撥備或超額儲備，惟按彌償保證契據用作扣減彌償保證人稅務責任的任何該等撥備或儲備金額不得用作其後產生的任何該等責任。

14. 訴訟

概無本集團任何成員公司涉及任何重大訴訟、仲裁或索償，而據董事所知，本公司亦無任何尚未了結或威脅進行或面臨將會對本公司的經營業績或財務狀況產生重大不利影響的重大訴訟、仲裁或索償。

15. 開辦開支

本公司有關註冊成立的開辦開支估計約為5,500美元（相等於約42,800港元），並已由本公司支付。

16. 發起人

- (a) 本公司就上市規則而言並無發起人。
- (b) 於本文件日期前兩年內，概無就[編纂]或本文件所述的相關交易向任何發起人支付或提供任何款項或利益。

17. 已收代理費或佣金

[編纂]將收取佣金及可收取酌情[編纂]費，其詳情載於本文件「[編纂]」。[編纂]將自其佣金撥付任何分[編纂]佣金。該等佣金（不包括任何酌情[編纂]費）連同聯交所[編纂]費、法律及其他專業費用，以及將由本公司承擔的有關[編纂]的印刷及其他開支，估計合共約為[編纂]百萬港元（假設(i)[編纂]為每股[編纂][編纂]港元，即指示性[編纂]的中位數；及(ii)[編纂]完全不獲行使）。有關費用及開支將由本公司支付。

18. 保薦人

獨家保薦人代表本公司向聯交所申請本文件所述的已發行及將予發行股份[編纂]及買賣。本公司已就證券獲納入中央結算系統作出一切必要安排。

獨家保薦人就[編纂]事宜擔任本公司的獨家保薦人，將向本公司收取合共[編纂]百萬港元的費用。

19. 專家資格

以下為提供本文件所載意見或建議的專家的資格：

名稱	資格
申萬宏源融資（香港）有限公司	根據證券及期貨條例獲准進行第1類（證券買賣）、第4類（就證券提供意見）及第6類（就機構融資提供意見）受規管活動（定義見證券及期貨條例）的持牌法團

名稱	資格
安永會計師事務所	執業會計師
Conyers Dill & Pearman	開曼群島律師
北京大成律師事務所	中國律師
Lee & Lee	有關新加坡法律的法律顧問
梁瀚民律師樓暨私人公證員	有關澳門法律的法律顧問
Piper Alderman	有關澳洲法律的法律顧問
Julius Leonie Chai	有關馬來西亞法律的法律顧問
鍾建康先生	香港大律師
益普索有限公司	行業顧問

20. 專家同意書

本附錄「19.專家資格」一段所列專家已各自就本文件的刊發發出書面同意，同意以本文件所載現有形式及內容轉載其函件及／或報告及／或意見及／或有關概要（視情況而定）及／或引述其名稱，且迄今並無撤回有關書面同意。概無名列本附錄「19.專家資格」一段的專家擁有本集團任何成員公司的任何股權或可認購或提名他人認購本集團任何成員公司證券的權利（不論是否可依法執行）。

21. 約束力

[編纂]

22. 股份持有人的稅項

買賣於本公司的香港股東名冊分冊上登記的股份將須繳付香港印花稅。股份準持有人倘對認購、購買、持有或出售或買賣股份所產生的稅務影響有任何疑問，務請諮詢彼等的專業顧問。謹此強調，本公司、董事或參與[編纂]的其他各方對股份持有人因認購、購買、持有或出售或買賣股份所產生的稅務影響或責任，概不負責。

產生於或源自香港的買賣股份所得溢利，亦可能須繳付香港利得稅。

出售、購買及轉讓股份須繳付香港印花稅，現行稅率為所出售或轉讓股份的代價或（倘為較高者）價值的0.2%。

根據現行開曼群島法律，只要本公司並無持有開曼群島土地的任何權益，股份轉讓及其他處置均獲豁免繳付開曼群島印花稅。

23. 無重大不利變動

董事確認，本集團自2019年12月31日（即本集團最近期經審核綜合財務報表編製日期）起直至本文件日期止的財務或經營狀況概無任何重大不利變動。

24. 其他事項

除本文件所披露者外：

- (a) 於本文件日期前兩年內：
 - (i) 概無發行、同意發行或建議發行本公司或其任何附屬公司的繳足或部分繳足股款的股份或借貸資本，以換取現金或現金以外的代價；
 - (ii) 概無就發行或出售本公司或本集團附屬公司的任何股份或借貸資本而授出佣金、折扣、經紀佣金或其他特別條款；及
 - (iii) 概無就認購或同意認購，或促使或同意促使認購本公司或本集團任何附屬公司的任何股份而已付或應付的佣金；
- (b) 本公司或其任何附屬公司的股份或借貸資本概無附於購股權或有條件或無條件同意附於購股權；
- (c) 本公司概無尚未行使的可換股債務證券；
- (d) 概無藉以放棄或同意放棄未來股息的安排；及
- (e) 於緊接本文件日期前24個月內，本集團業務並無受到任何干擾而可能或已經對本集團財務狀況構成重大影響。

25. 雙語文件

[編纂]

送呈香港公司註冊處處長文件

隨本文件一併送呈香港公司註冊處處長登記的文件為：

- (a) [編纂]、[編纂]及[編纂]；
- (b) 本文件附錄五「20.專家同意書」一段所述的同意書；及
- (c) 本文件附錄五「7.重大合約概要」一段所述的重大合約副本。

備查文件

下列文件的副本可於本文件日期起計14日（包括當日）內的正常營業時間，在呂鄭洪律師行有限法律責任合夥的辦事處（地址為香港金鐘夏慤道18號海富中心一座7樓702室）供查閱：

- (a) 大綱及細則；
- (b) 安永會計師事務所編製的會計師報告，全文載於本文件附錄一；
- (c) 安永會計師事務所有關本集團未經審核備考財務資料的會計師報告，全文載於本文件附錄二；
- (d) 本集團旗下各公司於截至2018年及2019年12月31日止年度的經審核綜合財務報表；
- (e) Conyers Dill & Pearman編製的意見函件，當中概述本文件附錄四所述開曼公司法的若干方面；
- (f) 北京大成律師事務所就本集團於中國的若干方面編製的法律意見；
- (g) Lee & Lee就本集團於新加坡的若干方面編製的法律意見；
- (h) 梁瀚民律師樓暨私人公證員就本集團於澳門的若干方面編製的法律意見；

- (i) Piper Alderman就本集團於澳洲的若干方面編製的法律意見；
- (j) Julius Leonie Chai就本集團於馬來西亞的若干方面編製的法律意見；
- (k) 鍾建康先生就與本集團有關的香港法例若干方面出具的法律意見；
- (l) 益普索報告；
- (m) 本文件附錄五「7.重大合約概要」一段所述的重大合約；
- (n) 本文件附錄五「20.專家同意書」一段所述的同意書；
- (o) 本文件附錄五「9.董事－(b)董事服務協議詳情」一段所述的委任函；
- (p) 公司法；及
- (q) 購股權計劃。