

## 概 要

本概要旨在向閣下提供有關本文件所載資料的概覽。基於其屬概要性質，故並非載列對閣下而言可能屬重要的一切資料，且整體上受限於文件全文，並應與文件全文一併閱覽。閣下應在決定[編纂]於[編纂]前，先行閱覽整份文件。任何[編纂]均涉及風險。有關投資於[編纂]的部分特定風險，載列於本文件「風險因素」一節。閣下在決定[編纂]於[編纂]前，應先行細閱該節。

### 我們的使命

我們的使命是豐富中國年輕一代的日常生活。

### 概覽

我們是中國年輕一代的標誌性品牌及領先的視頻社區。根據艾瑞諮詢報告，2020年，35歲及以下的用戶佔我們月活用戶比例超過86%，該比例超過其他中國主要視頻平台。視頻以直觀、生動且傳遞大量信息的方式連結人與世界，已經迅速成為溝通、娛樂和傳遞信息的主要媒介。我們將視頻與各種日常生活場景結合的趨勢稱為「視頻化」。視頻化將帶來一個龐大的泛視頻市場，根據艾瑞諮詢報告，到2025年中國視頻用戶將超過1,180.2百萬人，隨之創造的市場收入將超過人民幣1.8萬億元。作為中國年輕一代的首選視頻社區，我們相信我們能夠抓住「視頻化」時代所帶來的巨大市場機遇。

我們是綜合性的視頻社區，提供大量豐富的內容以滿足年輕人多元的興趣。「你感興趣的視頻都在B站」是我們的品牌主張。我們圍繞有文化追求的用戶、高質量的內容、有才華的內容創作者以及他們之間的強大情感紐帶，構建了我們的社區。在我們的社區中，用戶及內容創作者能夠發現基於不同興趣的多元內容，並進行互動，內容品類包含生活、遊戲、娛樂、動漫、科技和知識等眾多領域。我們亦支持廣泛的視頻內容消費場景，以專業用戶生成視頻(PUGV)為中心，輔以直播、專業機構生成視頻(OGV)等。我們已經成為多元文化和興趣愛好者的家園，以及發現中國年輕一代文化趨勢和現象的目的地。

我們的商業化模式以用戶為中心。我們是綜合性的視頻社區，我們持續增長的內容生態能夠持續滿足著我們的高參與度且忠實用戶們不斷變化的需求，為我們以用戶為中心的商業化提供多種手段。我們的收入主要來自移動遊戲、增值服務、廣告、電商及其他；收入成本包括收入分成成本、內容成本、服務器及帶寬服務成本以及電商及其他成本。有關詳情，請參閱「財務資料—經營業績的關鍵部分」。

## 概 要

下表載列我們於所示期間的淨營業額組成部分的金額及佔總淨營業額的百分比：

	截至12月31日止年度						
	2018年		2019年		2020年		
	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	美元	%
	(除百分比外，單位均為千元)						
淨營業額：							
移動遊戲.....	2,936,331	71.1%	3,597,809	53.1%	4,803,382	736,151	40.0%
增值服務.....	585,643	14.2%	1,641,043	24.2%	3,845,663	589,374	32.0%
廣告.....	463,490	11.2%	817,016	12.1%	1,842,772	282,417	15.4%
電商及其他.....	143,467	3.5%	722,054	10.6%	1,507,159	230,982	12.6%
淨營業額總額.....	<b>4,128,931</b>	<b>100.0%</b>	<b>6,777,922</b>	<b>100.0%</b>	<b>11,998,976</b>	<b>1,838,924</b>	<b>100.0%</b>

我們擁有龐大且快速增長的用戶基礎。2020年第四季度，我們的月活用戶達到202.0百萬人，較2019年同期增長55%。根據艾瑞諮詢報告，嗶哩嗶哩移動端的移動端月活用戶於2019年至2020年間增長49%，為2020年中國前十大視頻移動端應用中移動端月活用戶增長幅度最高，高於其餘九大視頻移動端應用在同期的平均增長率(11.9%)。我們的用戶是具有文化追求的年輕人。他們追求高質量的內容和高參與度的用戶體驗，並願意為此付費。憑藉我們充滿活力的社區及高質量的內容，在1985年至2009年出生的(即Z+世代)中國人構成了我們用戶的核心。根據艾瑞諮詢報告，於2020年，35歲及以下的用戶佔我們月活用戶的比例超過86%。根據艾瑞諮詢報告，在2020年，我們月活用戶中35歲及以下的用戶的佔比在中國前十大視頻移動端應用中排名第一。2020年Z+世代的人口總數超過452.5百萬人，是中國各類消費的增長驅動力及潮流引領者。根據艾瑞諮詢報告，他們引領著視頻化的趨勢，在2019年貢獻了超過64.8%的泛視頻市場收入。請參閱「行業概覽—中國泛視頻市場中的Z+世代—黃金行業中的黃金群體」。

打造高參與度、且讓用戶具有強烈歸屬感的社區一直是我們的最高優先級。我們的社區由大量基於興趣建立的子社區組成，熱情的用戶通過共同的興趣建立起情感紐帶。我們精心設計了多種多樣的互動功能，並引領了標誌性的評論功能「彈幕」來增強用戶參與度。根據艾瑞諮詢報告，在2020年，單個活躍用戶平均每天花在我們的移動端應用上的時間保持在80分鐘以上，為中國移動端應用最高之一，亦高於2020年行業平均的29.8分鐘。同期，我們的用戶在我們的平台上平均每月產生51億次互動，而2019年為21億次。我們亦設計了獨特的正式會員考試系統，以保證用戶強烈的興趣及與平台的緊密關係，從而提高用戶忠誠度。截至2020年12月31日，我們約有102.6百萬名正式會員，同比增長51.1%。對於2018年以來每月訪問我們平台的正式會員，他們的第12個月留存率保持在80%以上。我們相信，我們的社區以及十多年的社區運營經驗是我們最有力的競爭優勢之一。

我們已經建立了一個持續增長的內容生態，源源不斷地為以PUGV為主的創意視頻內容提供支持，在2020年第四季度，PUGV佔我們平台視頻總觀看量的91%。我們的PUGV以高品質及高滿足感著稱。我們的PUGV的質量和實用性得到了用戶的強烈認同。我們已經建立了強大的機制，通過鼓勵的社區文化、有效的流量分配及全面的創作者支持機制來吸

## 概 要

引內容創作者。我們培養的積極的社區文化，能回饋有才華的內容創作者以及他們的優質內容。我們的算法不僅使高質量的內容能迅速獲得關注，還讓內容創作者能迅速吸引粉絲和拓展影響力。我們採取多項舉措支持並促進內容創作者制作出有創意的，包括定制化服務、現金激勵計劃、線上及線下教程等不同激勵機制，實現其商業化價值。這種健康的機制尊重、激勵及回饋有才華的內容創作者和優質內容，並推動我們生態系統的良好循環。越多有才華的內容創作者聚集在我們的平台上，就能創造出越多鼓舞人心的內容，為我們的內容創作者帶來更多的粉絲及反饋，從而鼓勵更多內容創作者加入。2020年第四季度，我們月均活躍內容創作者數量達1.9百萬；同期月均視頻投稿量達5.9百萬，2019年第四季度分別為1.0百萬和2.8百萬。

下表載列我們於所示期間的核心經營指標：

	截至12月31日止年度		
	2018年	2019年	2020年
	(除百分比外，單位均為百萬)		
平均月活用戶 .....	87.0	117.5	185.8
月均付費用戶 .....	3.4	7.2	14.8
付費比率%(月均付費用戶/月活用戶)....	3.9%	6.1%	8.0%
移動遊戲月均付費用戶 .....	0.9	1.2	1.8
增值服務月均付費用戶 <sup>(1)</sup> .....	2.5	6.0	13.0
單個活躍用戶每天使用時間(分鐘) .....	75分鐘以上	80分鐘以上	80分鐘以上

附註：

(1) 增值服務月均付費用戶不含重複的移動遊戲月均付費用戶。

	截至12月31日止年度		
	2018年	2019年	2020年
	人民幣		
	(單位為元)		
單個月活用戶月均收入 <sup>(1)</sup> .....	4.0	4.8	5.4
單個付費用戶月均收入 <sup>(2)</sup> .....	87.6	60.7	48.7
單個移動遊戲付費用戶月均收入 .....	284.5	254.6	223.6
單個增值服務付費用戶月均收入 .....	19.6	22.7	24.6

附註：

(1) 分子為淨營業額總額。見「技術詞彙」。

(2) 分子只包括移動遊戲及增值服務的收入。見「技術詞彙」。

## 業務可持續性

在業績記錄期我們之所以產生大額虧損，是由於我們一直處於高增長階段，且通過投資於我們的品牌及優質內容的方式，戰略性聚焦於用戶基數的增長，為長期盈利能力作準備。我們未來的盈利能力存在不定因素，並受多項因素影響，包括我們管理成本及開支的能力，以及我們增加月活用戶及月均付費用戶的能力。請參閱「風險因素－我們已產生巨大虧損，且未來可能繼續遭遇虧損」。

我們的業務模式藉著以PUGV為主的多樣化內容吸引用戶，以充滿活力的社區留住用戶，以及提供合適內容以滿足其消費需求。我們已建立高參與度且忠實的用戶群，而且我

## 概 要

們持續增長的內容生態能夠持續滿足用戶不斷變化的需求，為我們以用戶為中心的商業化提供多種手段及途徑。

於業績記錄期，我們的業務運營及財務狀況表現出強勁增長。我們的平均月活用戶自2018年的87.0百萬大幅增加至2019年的117.5百萬，並進一步增至2020年的185.8百萬，這是由於我們移動端月活用戶的強勁增長，而移動端月活用戶的高增長乃由於各種形式及主題的視頻內容供應量持續增加，以及充滿活力的社區和可在移動端應用獲得的優質體驗。我們的淨營業額從2018年的人民幣4,128.9百萬元增加64.2%至2019年的人民幣6,777.9百萬元，並從2019年的人民幣6,777.9百萬元增加77.0%至2020年的人民幣11,999.0百萬元(1,838.9百萬美元)。由於我們對商業化策略的成果執行，通過擴張增值服務及廣告服務的方式將收入來源多樣化，所以單個月活用戶的月均收入由2018年人民幣4.0元上升至2019年人民幣4.8元，並進一步上升至2020年人民幣5.4元。此外，我們於業績記錄期的經營現金流為正。

由於我們專注於用戶增長並向用戶提供合適的服務，因此短期內會產生較高開支，但我們相信，這對奠定長期成功的堅實基礎而言至關重要。我們擬藉(i)通過令產品及內容供應進一步多元化，擴大用戶基礎及收入；(ii)增加經營槓桿；及(iii)不斷提升毛利率，推動收入的快速增長和利潤率的持續提升，以達到盈利。

憑借我們基於平台用戶行為數據積累的對用戶興趣和偏好的深刻理解，我們能夠很好地圍繞用戶不斷變化的需求創造更多的消費場景。我們相信這將自然地帶來更高的活躍用戶付費轉化率，更大的付費用戶群和更高的單個用戶付費。此外，我們預期廣告業務的收入將隨著用戶群增長而增加。因此，我們預期未來，無需激進地進行市場投入獲取新用戶，我們的收入仍可以保持健康增長。

此外，我們預期盈利能力將會隨著用戶群擴張及經濟規模擴大而改善。我們擬有效管理成本及開支佔總收入的百分比，並從規模效應及運營槓桿持續增長看到利潤率改善。日益多樣化的消費場景及持續擴張的用戶群導致收入快速增長，將共同分擔成本內容及經常性開支，最終成本及支出合共佔我們收入的比例將會下降，從而實現盈利。

於業績記錄期錄得淨虧損，主要因為所產生的銷售及營銷成本上升。我們戰略性地進行品牌推廣、內容生態及用戶社區投入，以把握業界商機，並吸引更多龐大用戶群，從而可在日後得到更大盈利能力。於整個業績記錄期，我們的銷售及營銷開支佔我們總淨營業額的百分比持續上升，由2018年的14.2%上升至2019年的17.7%，並進一步上升至2020年的29.1%。該顯著增長的部分源於我們在2020年推出的向現有用戶及潛在Z+世代用戶(中國1985年至2009年出生的人群)中推廣哩哩哩哩品牌的一系列特別宣傳。

總括而言，我們於業績記錄期發生的虧損淨額，是由於我們一直處於高增長階段，並通過投資於我們的品牌及優質內容，戰略性投入用戶增長，為長期盈利能力作準備。憑藉

---

## 概 要

---

高參與度的用戶群、不斷擴大的內容生態及充滿活力的社區，我們有能力不斷地加強對用戶需求的了解，並通過滿足該等需求獲取用戶的終身價值，以進一步推動收入增長。日益多樣化的消費場景及持續擴張的用戶群引致收入增長，將攤薄固定成本，並抵銷更多的經營開支的增長，從而帶來長期可持續盈利能力。更多詳情請參閱「業務 — 業務可持續性」。

### 我們的優勢

我們相信以下競爭優勢有助於我們的成功：

- 中國年輕一代的標誌性品牌及領先的視頻社區
- 有文化追求且快速增長的用戶群體
- 高活躍、高互動、高黏性，高歸屬感的社區
- 源源不斷的創意內容生態
- 以用戶為中心的商業化帶來巨大機遇
- 具有遠見卓識、經驗豐富且充滿熱忱的管理團隊

### 我們的戰略

我們計劃通過執行以下戰略來實現我們的目標，進一步鞏固我們的獨特優勢：

- 追求健康及高品質的用戶增長
- 社區優先
- 強化內容生態驅動
- 加強以用戶為中心的商業化能力

### 歷史財務資料概要

《香港上市規則》第13.46(2)條要求海外發行人須發送年報或財務報告摘要，發送的時間須為該報告相關財政年度結束後的四個月內。由於本文件已包括本公司截至2020年12月31日止年度的財務業績，本公司將不會就第13.46(2)條的目的另行編製或向股東發送截至2020年12月31日止年度的年報，而此不會違反其組織文件、開曼群島法律及法規或其他監管規定。此外，本公司將於2021年4月30日或之前刊發一份公告，說明其將不會就第13.46(2)條的目的另行編製或向股東發送截至2020年12月31日止年度的年報。另外，根據《香港上市規則》第19C.11條，《香港上市規則》附錄14及附錄16的規定並不適用於本公司，但就香港上市規則附錄14而言，是以香港上市規則第8A章所規定者為限。

### 選定合併經營狀況及全面虧損表數據

下表載列我們於所示期間的綜合運營業績概要，以絕對金額及佔所示期間收入的百

## 概 要

分比展示。此資料應連同本文件附錄一會計師報告所含的合併財務報表一併閱覽。於任何期間的經營業績並不代表我們的未來趨勢。

	截至12月31日止年度						
	2018年		2019年		2020年		
	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	美元	
	(除百分比外，單位均為千元)						
淨營業額	4,128,931	100.0%	6,777,922	100.0%	11,998,976	1,838,924	100.0%
營業成本 <sup>(1)</sup>	(3,273,493)	(79.3)%	(5,587,673)	(82.4)%	(9,158,800)	(1,403,648)	(76.3)%
毛利潤	<b>855,438</b>	<b>20.7%</b>	<b>1,190,249</b>	<b>17.6%</b>	<b>2,840,176</b>	<b>435,276</b>	<b>23.7%</b>
經營開支：							
銷售及營銷開支 <sup>(1)</sup>	(585,758)	(14.2)%	(1,198,516)	(17.7)%	(3,492,091)	(535,186)	(29.1)%
一般及行政開支 <sup>(1)</sup>	(461,165)	(11.2)%	(592,497)	(8.7)%	(976,082)	(149,592)	(8.1)%
研發開支 <sup>(1)</sup>	(537,488)	(13.0)%	(894,411)	(13.2)%	(1,512,966)	(231,872)	(12.6)%
經營開支總額	<b>(1,584,411)</b>	<b>(38.4)%</b>	<b>(2,685,424)</b>	<b>(39.6)%</b>	<b>(5,981,139)</b>	<b>(916,650)</b>	<b>(49.8)%</b>
經營虧損	<b>(728,973)</b>	<b>(17.7)%</b>	<b>(1,495,175)</b>	<b>(22.0)%</b>	<b>(3,140,963)</b>	<b>(481,374)</b>	<b>(26.1)%</b>
其他收入／(開支)：							
投資收入，淨額(含減值)...	96,440	2.3%	96,610	1.4%	28,203	4,322	0.2%
利息收入	68,706	1.7%	162,782	2.4%	83,301	12,766	0.7%
利息開支	—	—	(46,543)	(0.7)%	(108,547)	(16,636)	(0.9)%
匯兌(虧損)／收益	(1,661)	0.0%	(11,789)	(0.2)%	41,717	6,393	0.3%
其他(淨額)	26,455	0.6%	26,412	0.4%	95,641	14,660	0.8%
除稅前虧損	<b>(539,033)</b>	<b>(13.1)%</b>	<b>(1,267,703)</b>	<b>(18.7)%</b>	<b>(3,000,648)</b>	<b>(459,869)</b>	<b>(25.0)%</b>
所得稅	(25,988)	(0.6)%	(35,867)	(0.5)%	(53,369)	(8,180)	(0.4)%
淨虧損	<b>(565,021)</b>	<b>(13.7)%</b>	<b>(1,303,570)</b>	<b>(19.2)%</b>	<b>(3,054,017)</b>	<b>(468,049)</b>	<b>(25.4)%</b>

附註：

(1) 股權激勵費用分配如下：

	截至12月31日止年度			
	2018年	2019年	2020年	
	人民幣	人民幣	人民幣	美元
	(千元)			
營業成本	28,173	23,281	37,087	5,684
銷售及營銷開支	11,499	14,269	40,808	6,254
一般及行政開支	102,544	68,497	181,753	27,855
研發開支	38,977	66,503	126,250	19,349
總計	<b>181,193</b>	<b>172,550</b>	<b>385,898</b>	<b>59,142</b>

我們專注於滿足用戶多元且不斷擴大的興趣。我們以高質量內容吸引用戶，以充滿活力的社區留住他們，並提供合適的內容來滿足他們的消費需求。我們實現了多元的商業化，主要以移動遊戲、增值服務、廣告、電商及其他方式創收。

- **移動遊戲**：我們在平台上主要為第三方遊戲開發商發行移動遊戲。用戶可以免費下載並使用嗶哩嗶哩賬號遊玩，而可購買遊戲中的虛擬物品以獲得更好的遊

## 概 要

戲體驗，遊戲中的虛擬物品銷售是我們移動遊戲收入的主要來源。移動遊戲的收入成本包括收入分成成本、內容成本、服務器及帶寬服務成本及其他成本。移動遊戲的收入分成成本主要為支付給遊戲開發商及銷售渠道(應用商店)的費用。移動遊戲的內容成本主要為向版權所有者或內容分銷商購買授權內容的攤銷成本。

- **增值服務：**我們的增值服務收入來自(i)大會員的訂閱費，付費會員可以獲得專享原創或授權內容的權利，(ii)直播頻道內虛擬禮物的銷售，及(iii)在我們的視頻、音頻及漫畫平台上銷售的付費內容和虛擬物品。增值服務的收入成本包括收入分成成本、內容成本、服務器及帶寬服務成本及其他成本。增值服務的收入分成成本主要為與主播、內容創作者、內容所有者或內容分銷商及銷售渠道(應用商店)分享的費用。增值服務的內容成本主要為向版權所有者或內容分銷商購買授權內容的攤銷成本和我們的製作成本。
- **廣告：**我們的廣告收入來自各種形式的廣告服務，包括出現在移動端應用啟動頁面或頂部的廣告、網站主頁頂部的橫幅品牌廣告，以及主要以線上視頻推送旁邊的自然推送的形式出現的效果廣告。廣告的收入成本包括收入分成成本、內容成本、服務器及帶寬服務成本及其他成本。廣告收入的收入分成成本主要為與內容創作者及版權所有者分享的廣告收入。廣告收入的內容成本主要為向版權所有者或內容分銷商購買授權內容的攤銷成本和我們的製作成本。
- **電商及其他：**我們的收入來自線上銷售ACG相關商品和線下表演及活動票務的收入。電商及其他的收入成本包括電商業務的相應銷售貨品成本及其他成本。

視頻化趨勢的推動加上我們對高活躍用戶的深刻理解，讓我們相信我們將抓住中國年輕一代日益增長的消費需求。我們的淨營業額從2018年的人民幣4,128.9百萬元增長至2019年的人民幣6,777.9百萬元，並進一步增長至2020年的人民幣11,999.0百萬元(1,838.9百萬美元)，同比增幅分別為67.3%、64.2%及77.0%。我們的淨營業額增長強勁，主要是因為我們提供的高質量內容推動了大會員的增長、移動遊戲業務的增長、其他增值服務的增長，以及廣告收入增長。隨著收入強勁增長，我們的毛利率由2018年20.7%上升至2020年23.7%，主要因為經營效率改善，以及服務器及帶寬成本等平台成本佔收入的百分比減少所致。我們的毛利率在2018年至2019年減少，主要由於我們戰略性加強我們的電商業務，並為電商平台上發售的商品提供一系列折扣及促銷活動，屬於這項新業務的早期推廣階段，導致2019年電商及其他成本佔收入總額的百分比上升。我們的銷售及營銷開支增加是因為我們戰略性地於品牌建設、內容生態及用戶社區進行投入，以把握業界商機，並吸引更多龐大用戶群，從而

## 概 要

可在日後具備更大盈利能力。我們研發開支的增長驅動於我們在研發能力及其他領域方面的投資，以提供創新的新產品及服務，帶來更令人興奮的用戶體驗，同時提升我們以科技賦能的商業化能力。

我們於2018年、2019年及2020年的經營虧損分別為人民幣729.0百萬元、人民幣1,495.2百萬元及人民幣3,141.0百萬元(481.4百萬美元)。我們於2018年、2019年及2020年的虧損淨額分別為人民幣565.0百萬元、人民幣1,303.6百萬元及人民幣3,054.0百萬元(468.0百萬美元)。經營虧損及虧損淨額增加主要由於我們投入資金以踐行用戶增長及擴展的管理戰略，導致銷售及營銷開支以及研發開支大增所致。更多詳情請參閱「財務資料」一節。

有關主要財務報表項目於各期間變動的討論及原因分析，請參閱「財務資料 — 經營業績的關鍵部分」。

### 合併資產負債表數據摘要

下表載列我們於所示日期的合併資產負債表數據摘要：

	12月31日			
	2018年	2019年	2020年	
	人民幣	人民幣	人民幣	美元
	(千元)			
<b>流動資產</b>				
現金及現金等價物 .....	3,540,031	4,962,660	4,678,109	716,952
定期存款 .....	749,385	1,844,558	4,720,089	723,385
應收賬款(淨額) .....	324,392	744,845	1,053,641	161,478
應收關聯方款項 .....	—	195,290	164,732	25,246
預付款項及其他流動資產 .....	990,851	1,315,901	1,765,787	270,619
短期投資 .....	945,338	1,260,810	3,357,189	514,511
<b>流動資產總值</b> .....	<b>6,549,997</b>	<b>10,324,064</b>	<b>15,739,547</b>	<b>2,412,191</b>
<b>非流動資產</b>				
無形資產(淨額) .....	1,419,435	1,657,333	2,356,959	361,220
商譽 .....	941,488	1,012,026	1,295,786	198,588
長期投資(淨額) .....	979,987	1,251,129	2,232,938	342,213
<b>非流動資產總額</b> .....	<b>3,940,039</b>	<b>5,192,503</b>	<b>8,126,061</b>	<b>1,245,375</b>
<b>資產總額</b> .....	<b>10,490,036</b>	<b>15,516,567</b>	<b>23,865,608</b>	<b>3,657,566</b>
<b>流動負債</b>				
應付賬款 .....	1,307,598	1,904,042	3,074,298	471,157
應付薪酬及福利 .....	246,815	355,936	734,376	112,548
應付稅款 .....	38,505	67,856	127,192	19,493
短期貸款 .....	—	—	100,000	15,326
遞延收入 .....	985,143	1,369,000	2,118,006	324,599
應計負債及其他應付款項 .....	670,442	575,763	1,237,676	189,682
應付關聯方款項 .....	50,331	—	—	—
<b>流動負債總額</b> .....	<b>3,298,834</b>	<b>4,272,597</b>	<b>7,391,548</b>	<b>1,132,805</b>
長期債務 .....	—	3,414,628	8,340,922	1,278,302
<b>負債總額</b> .....	<b>3,298,834</b>	<b>7,880,107</b>	<b>16,083,404</b>	<b>2,464,891</b>



## 概 要

	12月31日			
	2018年	2019年	2020年	
	人民幣	人民幣	人民幣	美元
	(千元)			
流動資產淨值 .....	3,251,163	6,051,467	8,347,999	1,279,386
淨資產 .....	7,191,202	7,636,460	7,782,204	1,192,675
非控制性權益 .....	240,406	583,976	182,004	27,893
負債及股東權益總額 .....	<u>10,490,036</u>	<u>15,516,567</u>	<u>23,865,608</u>	<u>3,657,566</u>

我們於2018年、2019年及2020年12月31日分別錄得流動資產淨值人民幣3,251.2百萬元、人民幣6,051.5百萬元及人民幣8,348.0百萬元(1,279.4百萬美元)。我們於2020年12月31日錄得流動資產淨值人民幣8,348.0百萬元(1,279.4百萬美元)，其中人民幣15,739.5百萬元(2,412.2百萬美元)為流動資產，人民幣7,391.5百萬元(1,132.8百萬美元)為流動負債。我們的流動資產增加，主要因為定期存款增加，主要因為經營活動及融資活動所致。我們的流動負債增加，主要因為應付賬款及遞延收入增加所致。有關我們的現金狀況以及各運營資本項目重大變動的詳細討論，請參閱「財務資料— 流動資金及資本資源」。

我們的資產總額由2018年的人民幣10,490.0百萬元上升至2019年的人民幣15,516.6百萬元，並進一步上升至2020年的人民幣23,865.6百萬元(3,657.6百萬美元)。我們於2020年12月31日的資產總額大幅增加，主要由於(i)定期存款增加，主要因為經營活動及融資活動所致，及(ii)非流動資產增加，主要因為長期投資、無形資產及其他長期資產增加所致。

我們的負債總額由2018年的人民幣3,298.8百萬元上升至2019年的人民幣7,880.1百萬元，並進一步上升至2020年的人民幣16,083.4百萬元(2,464.9百萬美元)。我們於2020年12月31日的負債總額大幅增加，主要由於(i)應付賬款及遞延收入因應付賬款及遞延收入上升而增加，及(ii)非流動負債因長期債務(主要為我們的可轉換票據)上升而增加所致。

### 合併現金流量數據摘要

下表載列我們於所示期間的現金流量概要：

	截至12月31日止年度			
	2018年	2019年	2020年	
	人民幣	人民幣	人民幣	美元
	(千元)			
<b>合併現金流量數據摘要：</b>				
經營活動提供的現金淨額 .....	737,286	194,551	753,103	115,418
投資活動所用現金淨額 .....	(3,196,394)	(3,958,277)	(8,906,821)	(1,365,029)
融資活動提供的現金淨額 .....	4,974,810	5,078,842	8,335,419	1,277,458
匯率變動對以外幣持有的 現金及現金等價物的影響 .....	261,447	107,513	(466,252)	(71,456)
現金及現金等價物增加／(減少)淨額 .....	2,777,149	1,422,629	(284,551)	(43,609)
年初的現金及現金等價物 .....	762,882	3,540,031	4,962,660	760,561
年終的現金及現金等價物 .....	<u>3,540,031</u>	<u>4,962,660</u>	<u>4,678,109</u>	<u>716,952</u>

---

## 概 要

---

### 我們的股權及公司架構

#### 我們的主要股東及與控股股東的關係

於2021年1月31日，我們的主席兼首席執行官陳睿先生(a)通過Vanship Limited擁有及控制49,299,006股Y類普通股(相當於我們已發行在外Y類普通股及Y類普通股投票權約58.89%)及495,800股Z類普通股(相當於我們已發行在外Z類普通股及Z類普通股投票權約0.18%)及(b)通過Windforce Limited擁有及控制133,945股Z類普通股(相當於我們已發行在外Z類普通股及Z類普通股投票權約0.05%)。總體而言，於2021年1月31日，Vanship Limited擁有我們已發行在外股本約14.13%權益，以及本公司投票權總額約44.63%，Windforce Limited擁有我們已發行在外股本約0.04%權益，以及本公司投票權總額約0.01%。

[編纂]完成時，(a) Vanship Limited將擁有我們已發行在外Y類普通股及Y類普通股投票權約[編纂]%及我們已發行在外Z類普通股及Z類普通股投票權約[編纂]%，以及我們已發行在外股本總額約[編纂]%及本公司投票權總額約[編纂]%的權益；及(b) Windforce Limited將擁有我們已發行在外Z類普通股及Z類普通股投票權約[編纂]%，以及我們已發行在外股本總額約[編纂]%及本公司投票權總額約[編纂]%的權益。

Vanship Limited由Le Petit Prince Trust控制，該信託的設立人為陳睿先生，受益人為陳睿先生及其家庭成員。根據該信託的條款，陳睿先生有權就Vanship Limited在本公司持有的股份的保留或處置以及任何投票權和其他附帶權利的行使向受託人作出指示，且除陳先生外，該信託其他受益人並無該等股份所附帶的投票權。在若干少數狀況下，受託人無須遵守該指示(例如若該指示可能導致受託人會受到刑事制裁或民事法律責任，或若該指示涉及一項交易，可能會對受託人的信譽有不利影響)。若陳先生並無行為能力、已解除其權力或提名另一名人士代替其擁有上述權力，則上述狀況亦不會適用。Windforce Limited由陳睿先生控制。於最後實際可行日期，陳睿先生合共控制本公司的44.6%投票權。

更多詳情請參閱「主要股東」及「與控股股東的關係」。

#### 加權投票權架構與不同投票權受益人

根據我們的不同投票權架構，我們的股本包括Y類普通股及Z類普通股。除香港上市規則第8A.24條規定若干事項須以每股一票的方式表決之外，每股Y類普通股持有人有權就所有需要股東表決的事項行使10票投票權，每股Z類普通股持有人有權行使1票投票權。有關遵守《香港上市規則》第8A.24條的指定例外情況及進一步詳情，請參閱「股本—不同投票權架構」。

## 概 要

於緊接[編纂]完成後，不同投票權受益人(即Y類普通股持有人)將為陳睿先生、徐逸先生或李旒女士，他們各自持有的股份以及關於保留事項以外事項股東決議案的投票權(均不計及因股份激勵計劃項下獎勵獲行使或歸屬而發行及保留作未來發行的[編纂]股Z類普通股，以及因[編纂]獲行使而配發及發行的Z類普通股)如下：

- 陳睿先生將實益擁有[編纂]股Y類普通股及[編纂]股Z類普通股，佔本公司投票權的[編纂]%；
- 徐逸先生將實益擁有[編纂]股Y類普通股及[編纂]股Z類普通股，佔本公司投票權的[編纂]%；及
- 李旒女士將實益擁有[編纂]股Y類普通股及[編纂]股Z類普通股，佔本公司投票權的[編纂]%。

陳睿先生自2014年11月起擔任公司董事會主席兼首席執行官。他為一位連續創業者，在中國互聯網和科技相關行業擁有超過15年創業經驗。陳先生領導了公司的戰略發展。他堅持長期主義，採取一系列戰略舉措，將嗶哩嗶哩從一個愛好者社團，成功轉變為一個涵蓋廣泛內容品類及多樣化視頻消費場景的綜合性視頻社區。陳先生制定了「社區優先」的發展戰略，持續投資於優質內容。嗶哩嗶哩在他的領導下構建起健康繁榮的內容生態，這對保持嗶哩嗶哩對年輕一代的吸引力至關重要。與此同時，陳先生亦為公司構建了多元的商業化模式，引領公司在多個業務領域快速發展。

加入本公司前，陳先生聯合創立獵豹移動(一家於紐約證券交易所上市的移動互聯網公司，NYSE：CMCM)。2009年，陳先生創立貝殼網絡安全有限公司，並於2009年至2010年擔任首席執行官。在此之前，陳先生曾於2001年至2008年擔任金山軟件有限公司(SEHK：03888)互聯網安全研發總經理。該公司為領先的軟件和互聯網服務公司，於香港聯交所上市。陳先生被《財富》雜誌評為中國「40歲以下的40大成功人士」(中國40歲以下商界最具影響力人物名單)之一。陳先生於2001年獲得成都信息工程大學學士學位。

徐逸先生於2009年創建本公司網站(促成本集團於2011年開始商業運營，以及本公司於2013年成立)，自2013年12月起擔任本公司董事兼總裁。徐先生指導本公司的技術發展，在開發彈幕等各種開創性的互動功能方面發揮了重要作用。多年來，徐先生一直尋求創新方式以改進彈幕並添加新功能，而彈幕仍為本公司線上平台最重要的互動功能之一。他亦對本公司線上平台用戶界面的持續設計改進貢獻良多。自本公司成立以來，徐先生一直是本公司線上社區的意見領袖，引領社區文化在用戶間蓬勃發展，增強了用戶強烈的歸屬感，培育出充滿活力的「嗶哩嗶哩」社區。徐先生於2010年獲得北京郵電大學副學士學位。

## 概 要

李旒女士自2014年11月起擔任本公司首席運營官，自2015年1月起擔任本公司董事會副主席。她負責平台業務的整體運營、內容生態建設、商業化及戰略投資、市場品牌等。在過去兩年間，李女士組建了強大的業務和運營團隊。團隊在其領導下成功製作嗶哩嗶哩跨年晚會、《後浪》等知名案例，大幅提升嗶哩嗶哩的品牌知名度，對用戶和收入增長起到關鍵作用。加入本公司前，她曾就職金山網絡（現獵豹移動）(NYSE:CMCM)負責人力資源運營(2013年至2014年)。在此之前，李女士創立了企業管理諮詢公司Goalcareer，服務於世界500強以及初創企業，專注於芯片、移動通訊設備和互聯網等行業，並於2008年至2012年擔任首席執行官。李女士於2008年獲得嶺南師範學院法學學士學位。

敬請有意[編纂]注意[編纂]具有不同投票權架構的公司的潛在風險，特別是不同投票權受益人的利益未必總與股東利益一致，而不論其他股東如何投票，不同投票權受益人會對本公司事務及股東決議案的結果有重大影響。有意[編纂]應在經過審慎適當考慮後作出[編纂]本公司的決定。有關本公司所採用不同投票權架構的風險詳情，請參閱「風險因素 — 與我們的公司架構有關的風險」。

### 公司章程細則

由於我們正尋求根據《香港上市規則》第19C章（合資格發行人的第二上市）以具有不同投票權架構的不獲豁免大中華發行人身份上市，因此我們須遵守：(a)《香港上市規則》第8A章（不同投票權）項下的若干股東保障措施及管治保障措施，包括《香港上市規則》第8A.44條，該規則要求我們的不同投票權架構須將《香港上市規則》第8A章下若干規則的要求納入我們的章程細則內，以實施該等要求；及(b)根據《香港上市規則》第19C.06條註釋1，《香港上市規則》附錄3及附錄13所載的細則規定（「上市規則細則規定」）。我們的章程細則目前並不符合若干上市規則細則規定，而我們承諾在將於2021年9月召開的股東特別大會上提呈決議案，以修訂我們的章程細則以符合上市規則細則規定。

除此之外，我們承諾在同一股東特別大會上尋求股東批准，修訂公司章程細則，以(a)將股東大會的法定人數由公司章程現時規定的本公司投票權的三分之一降低至本公司投票權的10%，及(b)倘股東大會按公司章程由董事延期，該股東大會須延期至具體日期、時間及地點（「股東大會延期規定」）。

此外，除若干特定情況外，我們承諾於公司章程細則正式修訂前全面遵守香港上市規則第8A章及附錄3及13的適用規定以及股東大會延期規定，我們將於上市起及之後全面遵

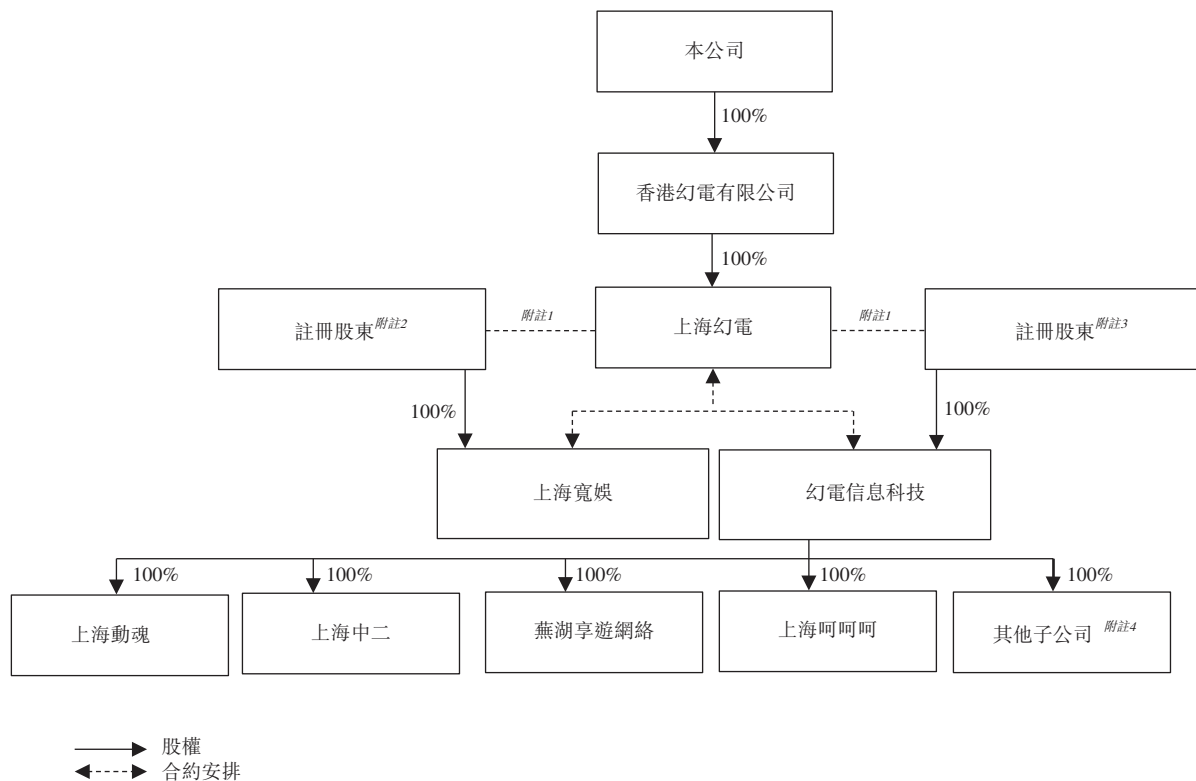
## 概 要

守於上市後納入我們現有的公司章程細則的規定。更多詳情請參閱「豁免及免除 — 有關本公司公司章程細則的要求」及「股本 — 不同投票權架構」。

### 合約安排

本公司經營或可能經營中國現行法律法規限制及禁止外商投資的若干行業。為遵守該等法律，在利用國際資本市場並保持對我們所有業務的有效控制的同時，我們通過合約安排控制我們的併表關聯實體。因此，我們並無直接擁有併表關聯實體的任何股權。根據合約安排，我們有效控制併表關聯實體的財務及經營政策，並有權享有併表關聯實體經營產生的所有經濟利益。因此，根據美國公認會計準則，我們將併表關聯實體的財務業績併入合併財務報表，猶如該等實體為我們的全資子公司。合約安排已遵守香港聯交所上市決定HKEX-LD43-3所載的相關規定。更多詳情請參閱本文件的「合約安排」一節。

下圖顯示合約安排項下實體之間的關係：



附註：

- (1) 陳睿作為上海寬娛的股東簽訂獨家購買權協議、股權質押協議、授權委託書。陳睿、徐逸及李旒作為幻電信息科技的股東簽訂條款大致相同的上述文件。詳情請參閱「我們的合約安排」一節。
- (2) 陳睿持有上海寬娛的100%股權。他亦是我們的控股股東、董事會主席兼首席執行官。

## 概 要

- (3) 陳睿、徐逸及李旒分別持有幻電信息科技的52.3%、44.3%及3.4%股權。陳先生是我們的控股股東、董事會主席兼首席執行官。徐先生是我們的創始人、董事兼總裁。李女士是董事會副主席兼首席運營官。
- (4) 我們的若干子公司尚未開始實質性業務運營，預期在上市前不會開始任何實質性業務運營。本公司將不會通過該等實體在其各自的業務領域內開展任何不受外商投資限制或禁止的業務，或者將僅在獲得相關牌照後才開展受外商投資限制或禁止的業務。

### 風險因素

我們的業務及行業、公司架構、在中國的業務運營、投資我們的股份及美國存託股、上市及[編纂]均涉及若干風險，其中許多風險超出我們的控制範圍。例如，該等風險包括與我們業務有關的以下風險：

- 我們處於一個快速發展的行業。我們無法保證能夠成功實施商業化策略或發展新策略或產生持續的收入及盈利。
- 我們已產生巨大虧損，且未來可能繼續遭遇虧損。
- 若我們未能預測用戶偏好並提供產品及服務來吸引及留住用戶，或若我們未能順應快速的科技變革及其對用戶行為的影響，我們可能無法吸引充足的用戶流量來維持競爭力，而我們的業務及前景可能受到重大不利影響。
- 我們的業務取決於我們向用戶提供有趣及實用內容的能力，而後者又取決於內容創作者在我們的平台上貢獻的內容。
- 平台內容成本增加可能對我們的業務、財務狀況及經營業績產生不利影響。
- 若我們平台上的視頻、直播、遊戲、音頻及其他內容格式所包含的內容被視為違反中國法律法規，我們的業務、財務狀況及經營業績可能受到重大不利影響。

### [編纂]用途

我們估計，於扣除我們應付的估計[編纂]費用及估計[編纂]後，按[編纂]及[編纂]每股[編纂][編纂]港元的指示性[編纂]計算，及假設[編纂]未獲行使，[編纂][編纂]淨額將為約[編纂]百萬港元，若[編纂]獲悉數行使，則為[編纂]百萬港元。我們計劃將[編纂][編纂]淨額用於下列目的：

- 約[編纂]%(約[編纂]百萬港元，假設[編纂]未獲行使)用於我們的內容以支持我們的健康和高质量的用戶增長，不斷增長的內容生態和我們的社區發展。我們將繼續擴展及豐富我們的內容產品，包括收購、投資和製作優質內容。我們亦將尋求建立戰略合作關係或聯盟，以加強我們的地位。此外，我們將為內容創作者提供支持及基礎設施，以激勵和獎勵他們，並幫助他們的高品質內容傳播給廣大用戶，以加強我們不斷增長的內容生態。

## 概 要

- 約[編纂]%(約[編纂]百萬港元，假設[編纂]未獲行使)用於研發以改善我們的用戶體驗和加強我們以用戶為中心的商業化能力。我們將繼續投資和開發我們的技術，尤其是(1)人工智能及大數據分析，以更好地了解我們的用戶，增強我們的內容推送，擴大用戶群及參與度，並提高我們的商業化能力，(2)雲技術，以控制存儲、計算能力及帶寬的運營成本，(3)支持用戶群及流量增長的信息技術基礎設施，及(4)自主開發遊戲，繼續建立自己的團隊，從而開發更多自研遊戲。我們亦計劃為此吸引、培養及留住更多人才。
- 約[編纂]%(約[編纂]百萬港元，假設[編纂]未獲行使)用於銷售及營銷，旨在促進我們的用戶增長及提升我們的品牌知名度。我們認為，在快速的視頻化趨勢下，存在大量的用戶增長機會，且我們將繼續投資於健康及優質的用戶增長。我們將繼續提升我們在更廣泛人群中的品牌知名度，通過渠道獲取用戶，並密切監測我們生態系統的健康狀況。
- 約[編纂]%(約[編纂]百萬港元，假設[編纂]未獲行使)用於滿足一般公司用途及運營資本需要。

更多詳情請參與「[編纂]用途」。

## 上市

我們的美國存託股自2018年3月28日起在納斯達克上市交易。我們的美國存託股在納斯達克的交易是以美元進行。我們已根據香港上市規則第19C章(合資格發行人的第二上市)及第8A章(不同投票權)，申請批准我們的Z類普通股在主板上市。本公司Z類普通股在香港聯交所的交易將以港元進行。我們的Z類普通股將在香港聯交所以每手[編纂]股的[編纂]交易。更多資料請參閱「有關本文件及[編纂]的資料」。

## 豁免及免除

由於本公司乃根據香港上市規則第19C章申請上市，因此本公司將不受香港上市規則若干條文的規限，其中包括有關須予公佈交易、關連交易、購股權計劃、財務報表內容以及若干其他持續義務的規則。此外，在上市方面，我們已申請多項豁免及／或免除，以豁免嚴格遵守香港上市規則、公司(清盤及雜項條文)條例、證券及期貨條例以及根據收購守則作出的一項裁定。更多資料請參閱「豁免及免除」。

在我們申請的各類豁免中，我們已向香港聯交所申請豁免嚴格遵守《香港上市規則》《第15項應用指引》第3(b)段的規定，因此我們能於上市後三年內將附屬公司實體分拆並在香港聯交所上市。本公司不時考慮為其股東帶來價值的不同機會，包括在其業務附屬公司達

---

## 概 要

---

到理想成熟度時分拆該等附屬公司。任何潛在分拆的確切時間將取決於各業務附屬公司的發展和市場狀況。在部分情況下，於上市後三年內進行分拆可能屬可取。截至最後實際可行日期，本公司尚未確定任何潛在分拆目標，故本公司並無任何有關分拆目標的身份的資料或任何有關分拆的其他詳細資料，因此，本文件中將不會嚴重遺漏任何有關潛在分拆的資料。除非香港聯交所另行豁免，否則本公司的任何潛在分拆均須符合《香港上市規則》下的所有適用規定，其中包括第15項應用指引。香港聯交所授予的豁免須待我們於任何分拆前向香港聯交所預先確認，基於擬分拆的附屬公司在上市時的財務資料，潛在分拆不會使本公司(不包括擬分拆的附屬公司)未能符合《香港上市規則》第19C.05條的資格或適用性要求，且若擬分拆的附屬公司多於一間，則會以累計基準作出評估，方可作實。我們無法向閣下保證於上市後三年內或其他情況下，分拆將最終完成，且任何分拆都將受當時市場狀況的影響。倘本公司進行分拆，則我們於將予分拆的實體中的權益(及其對本集團財務業績的相應貢獻)將相應減少。

作為美國證券交易法定義的外國私人發行人，我們可豁免遵守美國證券法律及納斯達克規則項下的若干義務。**[編纂]**於投資我們的股份及／或美國存託股時應審慎行事。請參閱「有關上市的資料—美國外國私人發行人豁免概述」。

### **[編纂]**

### 上市開支

我們預計於2020年12月31日後將產生上市開支約人民幣**[編纂]**百萬元(假設**[編纂]**按**[編纂]**及**[編纂]**指示性**[編纂]**每**[編纂][編纂]**港元進行以及**[編纂]**未獲行使)。我們預計上市開支中約人民幣**[編纂]**百萬元將直接列作權益扣減，另上市開支中約人民幣**[編纂]**百萬元將於本公司損益中支銷。



---

## 概 要

---

### 股息政策

董事會可全權決定是否分派股息，但須遵守開曼群島法律的若干規定。即使董事會決定派付股息，派付的方式、頻率及金額仍取決於多項因素，包括我們的未來運營及利潤、資本需求及盈餘、整體財務狀況、合約限制及董事會可能認為相關的其他因素。

我們並無於業績記錄期宣派及派付任何股息。我們目前並無計劃於可見未來就我們的普通股派付任何現金股息。我們目前擬保留大部分(如非全部)可用資金及任何未來利潤以經營及擴展業務。請參閱「財務資料—股息政策」。

### 概無重大不利變動

董事經過審慎周詳考慮後確認，直至本文件日期，我們自2020年12月31日(即本集團最新綜合財務資料的編製日期)起的財務或交易狀況並無任何重大不利變動，且自2020年12月31日起概無任何事件會嚴重影響本文件附錄一會計師報告所載合併財務報表顯示的資料。

### 新冠病毒的影響及近期發展

新冠疫情已經並可能繼續對我們的運營及財務業績產生重大影響。新冠疫情導致2020年第一季度在我們平台上銷售的商品未能及時交付給客戶。自2020年第二季度以來，交付量逐漸恢復。在2020年第一季度，我們的活躍用戶群規模及參與度顯著增加，部分原因是中國實施居家隔離限制，而我們在2020年其他季度亦保持了用戶獲取和參與的良好增長勢頭。隨著新冠疫情消退，我們的2020年第四季度月活用戶較第二季度增長18%。在中國，商業活動基本恢復，政府應急措施明顯放鬆，總體經濟逐步復甦。最近，中國多個城市的新冠確診病例持續增加。中國政府可能會再次採取措施來控制新冠疫情，我們可能不得不調整業務運營的各個方面。對於新冠疫情以及全球疫情的進一步發展，包括疫苗計劃的有效性，仍然存在重大不確定因素。目前尚無法合理估計可能出現的業務中斷程度以及對我們財務業績及前景的相關影響。亦請參閱「風險因素—與我們的業務及行業相關的風險—我們面臨與自然災害、流行病及其他突發事件有關的風險，例如新冠疫情，這可能會嚴重干擾我們的運營。」

美國監管機構繼續關注目前受國家法律(特別是中國法律)保護的審核及其他資料的獲取，《外國公司責任法》(「法案」)已於2020年12月簽署生效。本質上，該法案規定，如果外國公司委聘的外國會計師事務所從2021年開始連續三年不能接受PCAOB的檢查，美國證交會將禁止該公司在美國證券交易所或「場外」交易其證券。該法案的頒佈以及任何旨在促進美國監管機構在中國獲取審核資料的其他新訂規則，均可能給受影響的美國證交會註冊人

---

## 概 要

---

(包括我們)的投資者帶來不確定因素。亦請參閱「風險因素 — 與我們的業務及行業相關的風險 — 若PCAOB不能調查位於中國的審計師，我們的美國存託股或會根據《外國公司問責法案》被退市。我們的美國存託股被退市，或者其被退市的威脅，可能會對閣下的投資價格有重大及不利影響。此外，如PCAOB未能進行調查，投資者會被剝奪有關調查的好處。」

於2020年11月，國家廣播電視總局頒佈《關於加強網絡秀場直播和電商直播管理的通知》(「第78號通知」)，規定開辦網絡秀場直播或電商直播的平台的登記要求，以及若干直播業務就實名註冊的要求、用戶打賞金額的限制、封禁未成年用戶打賞、直播審核人員的要求、內容標籤的要求以及其他要求。在業績記錄期，我們的部分收入來自直播。我們仍在向監管機構取得進一步指導，並評估第78號通知項下各項規定對我們業務的適用性及影響。詳情請參閱「風險因素 — 與我們的業務及行業相關的風險 — 我們在第78號通知的制定、詮釋及執行方面面臨不確定因素」、「監管概覽 — 有關網絡直播服務的法規」及「業務 — 內容管理及審核」。

於2021年2月7日，國務院反壟斷委員會頒佈《關於平台經濟領域的反壟斷指南》(或稱指南)並於當日起生效，目的為加強對以平台模式經營的企業的反壟斷監管以及整體平台經濟。指南旨在明確網絡平台活動被認定為壟斷行為的若干情況，以及制定涉及可變利益實體的經營者集中申報程序。截至本文件日期，我們並未就反壟斷受到任何監管行動或調查，而根據中國法律顧問的建議，我們預計指南不會對我們的業務有重大影響。

為收購上海一幅土地的土地使用權，我們與獨立第三方珠海橫琴望福項目投資合夥企業(有限合夥)(「望福」)，以及分別由陳睿先生和李旒女士控制的兩個實體(「管理層實體」)於中國上海成立了一個實體。該幅土地的政府指定用途主要為辦公空間及商業用途。我們持有該實體30.01%股份，望福持有45%股份，管理層實體則合計共持有餘下24.99%股份。收購土地使用權的總投資額估計約為人民幣81億元。根據該實體股東之間的股東協議，我們承諾將為收購土地使用權提供最多人民幣12億元的資金，其中人民幣975百萬元已支付，而餘額預計將於2021年3月31日之前支付。