

## 財務資料

以下討論及分析應與載入「附錄一—會計師報告」的合併財務報表連同相關附註一併閱讀。我們的合併財務報表乃根據國際財務報告準則而編製。

以下討論及分析包括當中涉及風險及不明朗因素的前瞻性陳述。鑒於我們的經驗及對歷史趨勢的認識、現狀及預期未來發展以及我們認為於該等情況下合適的其他因素，該等報表乃以我們作出的假設及分析為基礎。然而，我們的實際業績可能與前瞻性陳述所載預期有重大差異。可能導致未來業績與前瞻性陳述所預期者有重大差異的因素包括（但不限於）「風險因素」及「業務」及本文件其他部分所討論的因素。

### 概覽

根據灼識諮詢報告，我們為一間於中國領先的品牌電子商務零售及批發解決方案提供商，戰略性地專注於日本品牌快速消費品，包括美妝產品及個人護理產品。根據同一資料來源，就於2019年通過電子商務渠道在中國出售的日本品牌快速消費品的GMV而言，我們在中國品牌電子商務解決方案提供商中排名第一，市場份額為5.5%。

我們向選定的品牌合作夥伴購買產品，管理國內及跨境供應鏈，通過全渠道營銷識別及接觸目標消費者，並通過我們所經營的網店向消費者出售產品（我們稱之為企業對消費者(B2C)模式），或向電子商務平台或其他分銷商出售產品，再由平台和分銷商將產品售予消費者（我們稱之為企業對企業(B2B)模式）。我們在B2C模式及B2B模式下錄得的商品銷售收入佔我們於往績記錄期間收入的絕大部分，而我們認為我們所賺取的差價反映我們通過我們的解決方案為品牌擁有人創造的價值。作為對B2C及B2B模式下的業務的補充，我們亦向品牌合作夥伴或其他客戶提供解決方案並收取服務費，服務費為預先約定的金額及／或基於績效計算的服務費。

於往績記錄期間，我們的收入由2018年的人民幣2,541.0百萬元增加至2019年的人民幣2,781.7百萬元，並進一步增至2020年的人民幣2,800.8百萬元。我們的毛利由2018年的人民幣616.3百萬元增加至2019年的人民幣803.5百萬元，並[進一步]增加至2020年的人民幣888.1百萬元。我們於2018年的利潤約為人民幣57,000元，而於2019年的虧損為人民幣85.7百萬元及於2020年的虧損為人民幣1.9百萬元。於2018年、2019年及2020年，我們的利潤／虧損乃主要由於TCI根據以下協議所獲得的股份及其所附帶的若干特殊權利的會計處理的影響：(i)TCI、王先生、寧靜、杭州徐娜拉及優趣匯供應鏈訂立的日期為2014年12月8日的協議；(ii)TCI、王先生、寧靜、杭州徐娜拉及優趣匯供應鏈

## 財務資料

訂立的日期為2016年7月15日的協議；及(iii)TCI、王先生、寧靜及優趣匯供應鏈訂立的日期為2017年7月28日的協議，據此，TCI已獲優趣匯供應鏈及／或優趣匯供應鏈的若干股東授予若干特別權利，包括（其中包括）優先取捨權、優先購買權、跟隨權、強制購買權、認購期權、反攤薄權及董事委任權。因此，根據會計處理，該等附帶由優趣匯供應鏈授予TCI的強制購買權及認購期權的股份被視作優先股（「優先股」）。有關優先股的更多資料及相關會計處理的詳情，請參閱本文件附錄一所載會計師報告附註24。經剔除(i)優先股公允價值變動；(ii)優先股股息；(iii)抵銷優先股之收益；(iv)以股份為基礎的薪酬開支；及(v)[編纂]開支，我們於2018年、2019年及2020年的經調整非國際財務報告準則利潤分別為人民幣112.3百萬元、人民幣139.4百萬元及人民幣106.7百萬元。詳情請參閱「— 合併綜合收益表的主要組成部分 — 非國際財務報告準則計量：經調整利潤」。

截至2018年及2019年12月31日，我們錄得虧絀總額，主要是由於我們將優先股記為非流動負債。優先股所附帶的所有特殊權利已於重組期間TCI按比例轉換其於優趣匯供應鏈的股權為本公司股份時於2020年6月10日被終止，因此，截至2020年12月31日，優先股所負債務人民幣984.8百萬元已終止確認，且我們確認的其他儲備增加人民幣977.9百萬元。此外，於抵銷優先股後，我們在其他損益中確認優先股賬面值與本公司已發行普通股公允價值之間的差額人民幣3.1百萬元，致使留存盈利增加。因此，截至2020年12月31日，虧絀總額已變更為正數，權益總額為人民幣617.7百萬元。有關詳情，請參閱本文件附錄一中所載會計師報告附註24及26。

### 編製及呈報基準

我們的歷史財務資料已根據國際財務報告準則編製。我們的歷史財務資料已根據歷史成本慣例編製，並透過重估按公允價值列賬之按公允價值計入損益的金融資產以及優先股作出修訂。

## 財務資料

為籌備[編纂]，我們已進行一系列的企業重組交易。有關重組的詳情，請參閱「歷史、重組及公司架構」。緊接重組前及緊隨重組後，本集團現時旗下的實體由王先生共同控制。本公司及於重組期間新設立的公司為於重組前未參與任何業務的新公司，其經營並不符合業務的定義。因此，重組純粹為我們業務的資本重組，不會導致我們業務的業務實質、管理層或最終控股方發生任何變動。重組後的本集團被視為我們主要業務的延續，而歷史財務資料已作為我們主要業務的延續而編製及呈報，且本集團的資產及負債於重組前按主要業務的賬面值確認及計量。編製歷史財務資料時，已納入從事我們主要業務的各公司的歷史財務資料，該等公司於緊接重組前及緊隨重組後均受王勇先生共同控制，且為本集團現時旗下公司（猶如現時集團架構於整個往績記錄期間或自合併公司首次受王勇先生控制日期起（以時間較短者為準）一直存在）。

集團內公司間的交易以及集團公司之間的交易所產生的結餘及未變現收益或虧損於合併時予以對銷。

### 影響我們經營業績的主要因素

以下因素為影響及我們預期將繼續影響我們業務、財務狀況、經營業績及前景的主要因素。

#### 中國的經濟增長及電子商務行業發展

我們的業務及經營業務受影響電子商務行業的一般因素影響，該等因素包括：

- 中國的整體經濟增長及人均可支配收入水準；
- 中國電子商務的發展及普及；及
- 中國電子商務市場的監管環境，尤其是有關跨境電子商務業務方面的政府政策。

該等一般行業狀況的任何不利變化均可能對我們所提供產品及服務的需求產生負面影響，並嚴重影響我們的經營業績。

## 財務資料

### 與品牌合作夥伴的穩定合作

我們認為，保持優質的品牌組合對我們的成功至關重要。截至最後實際可行日期，我們已為26個品牌合作夥伴及65個品牌提供電子商務解決方案，其中逾40個品牌已與我們合作超過三年。於往績記錄期間，我們的收入增長與我們現有品牌合作夥伴的業務發展密切相關。於往績記錄期間，我們通過少數品牌合作夥伴（尤其是尤妮佳及資生堂）的產品銷售獲得大部分收入。因此，我們認為我們與現有品牌合作夥伴的關係及合作為影響我們的經營業績及長期發展的重要因素。於往績記錄期間，我們亦積極探索與新品牌合作的商機，以豐富我們的品牌組合。截至2018年、2019年及2020年12月31日，我們已分別與59個、61個及72個品牌合作。我們亦旨在將更多優質品牌引入中國電子商務市場並加強我們在品牌合作夥伴電子商務戰略中的影響力。

我們與品牌合作夥伴的合作可能通過以下方式影響我們的盈利能力及經營業績：

- **網店數量。**品牌合作夥伴與我們簽訂的協議通常載有我們獲授權經營相關品牌的網店的渠道。詳情請參閱「業務－我們的品牌合作夥伴－與品牌合作夥伴訂立的協議」。就各品牌而言，我們認為在多種渠道經營更多網店意味著我們可建立一個更全面的線上銷售網絡，使我們能夠覆蓋更廣泛的潛在消費者群體。例如，我們於2019年及2020年在戰略上優先推動跨境電子商務業務的增長，於跨境電子商務模式下，我們在主要電子商務平台上的門店分別淨增加15家及9家。因此，我們於2019年及2020年在主要電子商務平台上經營的所有跨境電子商務店鋪的總收入較2018年及2019年分別增加67.5%及8.0%，致使我們於主要電子商務平台上的總收入自2018年的人民幣1,085.5百萬元增加至2019年的人民幣1,337.4百萬元，並進一步增加至2020年的人民幣1,516.1百萬元。請參閱「業務－我們的品牌合作夥伴－B2C模式下與電子商務平台的關係－店鋪數目」一節。
- **定價政策。**就我們B2B模式及B2C模式下的業務而言，我們按批發折扣價自品牌合作夥伴購買產品並進行轉售。因此，我們的盈利能力部分取決於我們與品牌合作夥伴訂立之採購協議的條款及條件，尤其是，我們自品牌合作夥伴採購商品的批發價，以及向我們的客戶提供的建議零售價範圍。

## 財務資料

- *品牌合作夥伴的返利*。我們的品牌合作夥伴為我們提供返利，作為對我們的採購、推廣及／或營銷獎勵。我們的品牌合作夥伴向我們提供的返利主要通過抵銷已售出商品的部分營業成本來影響我們的毛利率或通過減少我們的銷售及營銷開支來影響我們的經營利潤率。應收返利的結算亦影響我們的流動資金狀況。因此，我們的經營業績受到我們品牌合作夥伴的返利政策、預算及結算頻率的影響。於往績記錄期間，我們的返利佔購買價格的百分比保持相對穩定。

採購價及返利安排主要受品牌與我們之間議價能力的影響，因此品牌的採購價與返利安排通常相關連。

就部分品牌而言，採購價佔建議零售價的百分比以及返利佔向品牌採購產品的總購買額的百分比均較低。例如，於2019年，我們向品牌合作夥伴X所作採購的批發價佔建議零售價的百分比介乎約30%至35%；同期返利金額（人民幣203,977元）佔產品總購買額（人民幣14,188,397元）的百分比為1.44%。

就其他品牌而言，採購價佔建議零售價的百分比以及返利佔總購買額的百分比均較高。例如，於2019年，我們向品牌合作夥伴Y所作採購的批發價佔建議零售價的百分比約為65%；同期返利金額（人民幣19,848,680元）佔產品總購買額（人民幣77,584,396元）的百分比為25.58%。

就品牌合作夥伴已提供一系列建議零售價的品牌而言，根據行業慣例，產品在各種促銷活動中的售價通常低於建議零售價，且我們有權酌情釐定B2C及B2B模式下的實際售價，此乃我們運營策略的重要組成部分。

於往績記錄期間，我們的毛利率呈上升趨勢，乃由於我們解決方案的競爭力有所增強、我們專注於B2C模式及跨境電子商務業務的戰略取得成功（據此，我們提供更多增值服務，例如向消費者交付產品）、營銷活動及客戶服務以及跨境物流管理有所提高。我們計劃進一步在B2C模式下發展業務，為品牌合作夥伴提供更多增值服務，並進一步加強我們的供應鏈管理，以鞏固我們在跨境電子商務的先行者優勢，繼而維持我們的長期毛利率。

## 財務資料

### 識別及培育新品牌的接連成功

我們預期將不斷評估我們的品牌組合，以納入滿足中國消費者需求及喜好的新品牌。我們強大的執行能力令我們能夠識別潛在暢銷產品，並成功培育該等新品牌。我們於往績記錄期間與25個品牌（截止最後實際可行日期，我們已與該等品牌進行合作）開展合作，並專注於識別及推廣美妝及個人護理類品牌的新產品。通過為各類新推出的該等品牌提供解決方案（包括但不限於品牌分析、店鋪運營、數字營銷、客戶服務及物流管理），該等品牌於中國市場的知名度及GMV均有所提升，這促進了我們於往績記錄期間的收入增長。我們亦計劃於歐洲、美國及東南亞物色專注於美妝及個人護理產品領域的潛在品牌合作夥伴（特別是那些在中國對高知名度營銷活動和電子商務戰略有更多需求的公司）。

### 我們與電子商務平台的關係

於往績紀錄期間，我們主要透過我們於B2C模式下的電子商務平台上所經營的網店向消費者或向B2B模式下的電子商務平台出售產品而獲取收入。我們認為我們與各電子商務平台的穩定合作及緊密關係對我們未來的業務運營及可持續發展至關重要。

在B2C模式下，我們與天貓平台、京東平台及考拉平台等知名電子商務平台以及拼多多平台及小紅書平台等新興社交電子商務平台進行合作，以建立及經營店鋪，且自於該等店鋪銷售產品產生收入。上述電子商務平台統稱為主要電子商務平台，我們認為，我們在電子商務平台上運營的網店數量的增加是我們於往績記錄期間銷售額增加的主要原因之一，這使我們能夠覆蓋更廣泛的消費者群體。我們在主要電子商務平台上運營的店鋪數量由截至2018年12月31日的66間增加至截至2019年12月31日的83間，並進一步增加至截至2020年12月31日的96間。在B2B模式下，我們會將自品牌合作夥伴處採購的產品銷售予各種電子商務平台，以進一步分銷予終端客戶。在選擇在電子商務平台上出售我們的產品前，我們會評估潛在電子商務平台的經驗及背景，包括市場聲譽、信譽、銷售渠道情況及客戶群。截至2020年12月31日，我們與B2B模式下的九個電子商務平台合作。

我們在電子商務平台開展各種營銷及推廣活動，並自電子商務平台購買廣告服務，以增加在我們運營的網店上銷售的產品的曝光率。隨著我們在B2C模式下的業務的增長，我們認為，加強通過電子商務平台開展的線上營銷活動可將更多在線流量吸引至我們營運的店鋪，並提高我們為其提供服務的品牌的知名度。我們亦尋求探索及

## 財務資料

採用直播及關鍵意見領袖推薦等創新營銷及推廣方法，這會導致我們的銷售及營銷開支增加。此外，電子商務平台通常會根據我們的交易金額，向我們收取月度或年度固定服務費及佣金。請參閱「業務－電子商務平台－B2C模式下與電子商務平台的關係」及「－合併綜合收益表的主要組成部分－銷售及營銷開支」。因此，我們認為我們與電子商務平台的合作為並將繼續為我們未來經營業績的一項重要因素。

### 我們識別市場趨勢及消費者需求並為消費者提供滿意的購物體驗的能力

作為品牌合作夥伴、電子商務平台及消費者之間的橋樑，我們相信我們的可持續發展及未來的成功取決於我們將來自世界各地的精選、有趣及優質品牌產品帶給中國消費者的能力。我們強大的數據分析能力使我們能夠有效識別及預測市場趨勢及消費者偏好，使我們能夠向品牌合作夥伴提供寶貴及定制化的解決方案，並加強我們與彼等的密切關係。例如，根據灼識諮詢報告，作為緊隨天貓國際成立後首批開展跨境進口品牌電子商務解決方案業務的企業之一，我們致力於通過跨境電子商務渠道滿足中國消費者對通常與原產國所售產品相同的外國品牌產品以及個性化小眾產品的需求，這極大促進了我們於往績記錄期間的收入增長。此外，憑藉我們綜合電子商務零售及批發解決方案經驗及對中國市場的了解，我們嘗試探索及識別美妝及個人護理產品以外的潛在暢銷產品，以滿足消費者不斷變化的需求。我們於2019年開始在天貓國際上經營大正製藥官方店，該店鋪為天貓國際上第一間專門出售OTC藥品的跨境進口OTC網絡零售店。此外，我們亦認為，根據宏觀經濟狀況、季節性及消費者行為等因素估計消費者對我們品牌合作夥伴現有產品的需求乃至關重要，該等因素會影響我們的銷量、採購量及存貨水平。

消費者購物體驗亦為影響我們業務及銷售的關鍵因素。自便捷的支付方式、高效的物流安排到良好的售後客戶服務，供應鏈管理各階段的良好運行，尤其是更為複雜的跨境電子商務業務，可提高用戶對我們產品的粘性並有助於我們吸引新客戶。

### 重大會計政策及估計

我們已按照國際財務報告準則識別若干對編製我們的財務報表而言屬重要的會計政策及估計。對理解我們的財務狀況及經營業績而言屬重要的該等重大會計政策，載於本文件附錄一會計師報告附註2。

## 財務資料

若干會計政策涉及本文件附錄一會計師報告附註4所述的會計處理、估計及判斷。編製財務報表需要管理層作出判斷、估計及假設，而該等判斷、估計及假設會影響收入、開支、資產及負債的呈報金額，以及彼等隨附的披露。該等判斷、假設及估計的不確定因素可能導致須於未來對受影響資產或負債的賬面值作出重大調整。

我們的管理層已識別下述彼等認為對編製財務報表屬重要的會計政策、估計及判斷：

### 收入確認

我們於我們透過向客戶轉讓所承諾的商品或服務達成履約義務時確認收入。商品或服務的控制權是指能夠主導該商品或服務的使用並從中獲得幾乎全部的剩餘利益。

我們自兩大主要收入來源（包括商品銷售及提供服務）獲得收入。

### 商品銷售

商品銷售收入來自兩種模式，即B2B模式及B2C模式。收入按因向客戶轉讓商品而預期收取的對價金額計量，扣除折扣、給予客戶的返利、退貨負債、增值稅及相關附加費。退貨負債（自收入扣除）乃按我們保有的過往數據估計，我們按商品類別對退貨進行分析，並按照實際或預期退貨差異作出調整。

### B2B模式

我們向電子商務平台及其他小型分銷商出售商品。我們為B2B模式下的主要負責人，原因為我們控制自供應商採購的商品，承擔存貨風險，並在向電子商務平台及其他分銷商出售商品時擁有自由定價權。B2B模式下的商品銷售收入於商品的控制權轉移至電子商務平台及其他分銷商時予以確認，無論客戶是否為分銷安排或代銷安排下的電子商務平台或其他分銷商。B2B模式的收入按總額基準予以確認。

於B2B模式分銷安排下，當商品交付至電子商務平台及其他分銷商時，商品的控制權即轉移至電子商務平台及分銷商。電子商務平台及其他分銷商對向終端客戶銷售商品的渠道及價格擁有完全決定權，而不存在任何未履行責任可能影響電子商務平台及其他分銷商收到商品。



---

## 財務資料

---

於B2B模式代銷安排下，當終端客戶在電子商務平台上確認收貨時，商品的控制權即轉移至電子商務平台及其他分銷商。我們在終端客戶於電子商務平台上確認收貨之前擁有召回權，並控制商品。

具體就跨境交易而言，當商品在指定裝運港越過船舷時或按合約協定的其他國際貿易術語解釋通則交貨時，商品的控制權即轉移至電子商務平台及其他分銷商，而交付服務則於提供服務的會計期間予以確認。

### *B2C模式*

根據B2C模式，無論經營的店鋪是單品牌店鋪還是多品牌店鋪，我們在電子商務平台上開設及經營獲品牌擁有人授權的網店。我們為B2C模式下的主要負責人，原因為我們控制自供應商採購的商品，承擔存貨風險，並在向電子商務平台的用戶出售商品時擁有自由定價權。電子商務平台的用戶被視為客戶，原因為其在我們的網店下單並通過第三方支付渠道進行在線付款。B2C模式下的商品銷售收入於商品的控制權轉移至用戶時（即當用戶收到所交付的商品時）予以確認。B2C模式的收入按總額基準予以確認。直到用戶在電子商務平台上確認收貨時，該等第三方支付渠道方會向我們交付資金。支付予電子商務平台的佣金（被視為取得合約的增量成本）即為所產生的開支，原因為其資產攤銷期不足一年。

### *提供服務*

提供服務的收入於提供服務的會計期間予以確認。提供服務的收入按總額基準予以確認。

### *線上運營服務*

我們向客戶提供線上運營服務。我們並不參與釐定商品規格及商品在網店的陳列，亦非商品交付的主要責任人，對商品並不擁有法律上的所有權，且無法自由釐定價格及選擇商品。基於該等事實，我們確定，在該等安排下，我們為線上運營服務提供商，並根據所售商品的價值或線上運營結果分成確認佣金，有關佣金根據預定公式計算。

## 財務資料

### 數字營銷服務

我們向客戶提供數字營銷服務。客戶可選擇使用我們全面的端到端電子商務解決方案，或選擇我們電子商務配套基礎設施及營銷服務中最符合彼等需求的具體要素。我們根據向可比客戶收取的價格或預期成本加利潤向客戶收取固定費用。數字營銷服務收入按總額基準確認，其中我們擔任特定服務轉移至客戶之前對其進行控制的主要負責人，且我們主要負責履行合約並酌情定價。因此，我們於合併綜合收益表中將服務費確認為收入。我們提供數字營銷服務所產生的所有直接成本均於合併綜合收益表中被分類為營業成本。

### 貿易及其他應收款項

貿易應收款項為在日常業務過程中就已售商品及已提供服務應收客戶的款項。貿易及其他應收款項通常於驗收交付後的90日內到期結算，均分類為流動資產。

貿易及其他應收款項按可無條件獲得的對價金額進行初始確認，但當其包含重大融資成分時，則按公允價值進行確認。我們持有貿易應收款項的目的是收取合約現金流量，因此後續使用實際利率法按攤銷成本計量貿易應收款項。

### 供應商返利

我們定期向若干供應商收取對價，即：

- 基於一段時間內的採購量計算的所採購產品的返利。我們將自供應商收取的返利入賬列作就所採購產品支付之價格的扣減，倘產品售出，相關返利會從營業成本中扣減。
- 品牌營銷及推廣活動所產生費用的彌償。我們將該等彌償入賬列作銷售及營銷開支的扣減。

### 存貨

商品按成本與可變現淨值兩者之間的較低者列賬。存貨成本採用加權平均法釐定。可變現淨值為日常業務過程中的估計售價減適用可變銷售開支。

## 財務資料

### 優先股

優先股可由持有人選擇於若干未來事件發生時贖回。

優先股被指定為按公允價值計入損益的金融負債。其初始按公允價值確認。任何直接應佔交易成本於合併損益表內確認為財務成本。

於初始確認後，優先股按公允價值列賬，其公允價值變動於合併損益表中確認，惟因信貸風險變動而產生的公允價值變動部分則應計入其他綜合收益。

當合約列明的責任被解除、取消或到期時，優先股即告終止。我們通過發行本公司權益工具結算優先股，而非根據優先股的原條款結算，本集團於損益內就優先股賬面值與權益工具公允價值之間的差額確認收益或虧損。

### 以股份為基礎的薪酬

以股份為基礎的薪酬福利乃透過僱員股份獎勵計劃提供予僱員。

以股權結算股份支付交易乃股份支付安排，其中，僱員向我們提供服務，作為我們自有權益工具的對價。

就以股權結算股份支付交易而言，已授出權益工具之公允價值確認為僱員福利開支，並於權益相應增加。

列作開支的總金額，乃參照已授出股份的公允價值釐定，不包括任何服務及非市場表現歸屬條件（如盈利能力、銷售增長目標及該實體僱員於指定期間留任）的影響。

開支總額於歸屬期間（達成所有規定歸屬條件的期間）確認。

倘股份已授出但未歸屬，則其將確認為本集團庫存股。

## 財務資料

### 當期及遞延所得稅

期內所得稅開支或抵免指就本期間應課稅收入按各司法權區適用所得稅稅率支付的稅項（就暫時性差額及未動用稅項虧損應佔遞延稅項資產及負債變動作出調整）。

### 當期所得稅

當期所得稅支出根據本公司及我們的附屬公司以及聯營公司營運所在及產生應課稅收入的國家於資產負債表日期已頒佈或實質頒佈的稅務法例計算。管理層定期就適用稅務法規可能受詮釋所影響的情況評估於報稅表內採取的狀況，並在適用情況下根據預期向稅務機關支付的金額計提撥備。

### 遞延所得稅

遞延所得稅乃採用負債法就資產及負債的稅基與其於合併財務報表內的賬面值之間產生的暫時性差額悉數計提撥備。倘遞延所得稅乃因在交易（不包括業務合併）中初步確認資產或負債而產生，而在交易時不影響會計或應課稅損益，則遞延所得稅亦不予入賬。遞延所得稅乃採用於報告期末已頒佈或實際頒佈並預期於相關遞延所得稅資產變現或遞延所得稅負債結清時適用的稅率（及法例）釐定。

僅於倘可能有未來應課稅可供抵銷暫時性差額及虧損，則會確認遞延稅項資產。

倘公司有能力和控制撥回暫時性差額之時間及該等差額很可能不會於可見將來撥回，則不會就境外業務投資之賬面值及稅基之間之暫時性差額確認遞延稅項負債及資產。

當有合法執行權抵銷當期稅項資產及負債，而遞延稅項結餘與同一稅務機關有關時，遞延稅項資產及負債予以抵銷。當實體有合法執行權抵銷並擬按淨額基準結算，或同時變現資產及結算債務時，當期稅項資產及負債予以抵銷。

當期及遞延稅項於損益確認，除非與於其他綜合收益確認或直接於權益確認之項目有關則除外。在此情況下，該稅項亦分別於其他綜合收益或直接於權益中確認。

## 財務資料

### 應用國際財務報告準則第9號、國際財務報告準則第15號及國際財務報告準則第16號

我們已採用全面追溯法應用國際財務報告準則第9號、國際財務報告準則第15號及國際財務報告準則第16號，於整個往績記錄期間，相關會計政策一直應用於本集團的合併財務報表中。與國際會計準則第39號、國際會計準則第18號及國際會計準則第17號相比，應用國際財務報告準則第9號、國際財務報告準則第15號及國際財務報告準則第16號於往績記錄期間對我們的財務狀況及業績概無任何實質性影響。

### 公允價值計量

我們採用以下可反映計量時所用輸入數據的可觀察性及重要性的公允價值層級計量金融工具的公允價值：

- 可識別資產或負債於活躍市場上的報價（未經調整）（第1級）；
- 除第1級所包括的報價外，資產或負債的直接（即按價格）或間接（即從價格所得）可觀察輸入數據（第2級）；及
- 並非基於可觀察市場數據（即不可觀察輸入數據）的資產或負債的輸入數據（第3級）。

截至2018年、2019年及2020年12月31日，我們的理財產品及優先股使用第3級輸入數據按公允價值計量。由於該等工具並非於活躍市場買賣，其公允價值乃採用各種適用估值技術釐定，包括採用類似工具的市場報價或交易商報價以及貼現現金流量模型及不可觀察輸入數據（主要包括預期未來現金流量及貼現率假設）。有關詳情，請參閱本文件附錄一會計師報告附註3.3。

我們已制定有關第3級金融資產及負債的估值方法、估值模型及程序的內部政策。我們對可贖回理財產品及優先股進行估值評估。就我們對可贖回理財產品的投資而言，我們乃根據貼現現金流量模型採用預期回報率作為貼現率，釐定該等資產的公允價值。同時，就優先股而言，我們已委聘獨立合資格專業估值師進行相關估值評估。我們的管理團隊亦審閱外部估值師的估值分析及結果，並與申報會計師討論估值基準。我們專注於有關評估中的估值方法、計算基準、主要假設、條件及基本原理。我們的財務部亦對獨立估值師編製的估值報告進行會計審查。根據上述程序，就編製本文件附錄一所提述的會計師報告而言，董事信納歷史財務資料中分類為第3級公允價值計量項下的金融資產及負債的估值工作。

## 財務資料

就於2019年12月31日人民幣44,000,000元的理財產品（預計年利率3.59%）而言，申報會計師已開展以下程序：(i)與本集團管理層進行討論，以了解本集團財務人員所做的估值工作（包括但不限於估值技術、主要假設、重大輸入數據等）；(ii)審查理財產品購買協議的合約條款；(iii)獨立進行估值計算，並與管理層提供的結果進行比較；及(iv)審查會計師報告中所載的相關會計處理及披露。就於2018年、2019年及2020年12月31日分別達人民幣705,666,000元、人民幣896,182,000元及零的優先股而言，申報會計師已開展以下程序：(i)評估管理層所聘用外部估值師的能力（包括但不限於估值師的獨立性、資歷、證書、過往經驗等）；(ii)與本集團的管理層及外部估值師討論有關估值事宜（包括但不限於估值技術、主要假設、重大輸入數據等）；(iii)聘請其內部估值專家獨立評估估值；及(iv)審查會計師報告中所載的相關會計處理及披露。

就本集團第3級金融工具估值而言，第3級公允價值計量中使用的重大不可觀察輸入數據的詳細資料及定量資料，請參見會計報告附註21及24，該會計報告乃根據文件附錄一所載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「就投資通函內歷史財務資料出具的會計師報告」編製。

根據上述程序，概無發現任何事項會阻止報告會計師對本集團整體歷史財務資料發表真實公正的看法。

就本集團分類為第3級公允價值計量之金融工具估值分析而言，獨家保薦人已開展相關盡職調查工作，包括(i)審查會計師報告中所載之相關附註及外部估值師編製之相關估值報告；(ii)與本公司及外部估值師就有關估值之主要假設進行討論；及(iii)與報告會計師就彼等就此進行之審計工作進行討論。於計及上述各董事及報告會計師所開展之工作及彼等之意見，以及上述開展之盡職調查後，獨家保薦人並無注意到可能導致其對本公司進行之估值分析提出質疑及應由報告會計師進行審查之任何事項。

## 財務資料

### 合併綜合收益表的主要組成部分

下表概述我們於所示期間的經營業績：

	截至12月31日止年度		
	2018年	2019年	2020年
	(人民幣千元)		
收入	2,540,961	2,781,719	2,800,846
營業成本	(1,924,616)	(1,978,257)	(1,912,732)
<b>毛利</b>	<b>616,345</b>	<b>803,462</b>	<b>888,114</b>
銷售及營銷開支	(395,024)	(533,307)	(640,568)
一般及行政開支	(70,811)	(106,129)	(97,859)
研發開支	–	(1,590)	(8,761)
金融資產減值虧損淨額	(2,154)	(942)	(5,914)
其他收入	6,349	7,538	12,635
其他(虧損)/收益淨額	(84)	2,273	(3,106)
<b>經營利潤</b>	<b>154,621</b>	<b>171,305</b>	<b>144,541</b>
財務收入	947	621	565
財務成本	(17,852)	(18,608)	(22,761)
財務成本淨額	(16,905)	(17,987)	(22,196)
優先股股息	–	(8,471)	–
優先股公允價值變動	(100,687)	(190,543)	(88,634)
應佔按權益法列賬之聯營公司 及合營企業的淨利潤	4,357	6,321	9,286
<b>除所得稅前利潤/(虧損)</b>	<b>41,386</b>	<b>(39,375)</b>	<b>42,997</b>
所得稅開支	(41,329)	(46,364)	(44,911)
<b>年內利潤/(虧損)</b>	<b>57</b>	<b>(85,739)</b>	<b>(1,914)</b>
以下應佔：			
– 本公司擁有人	53	(85,466)	(1,088)
– 非控股權益	4	(273)	(826)
	<b>57</b>	<b>(85,739)</b>	<b>(1,914)</b>

## 財務資料

	截至12月31日止年度		
	2018年	2019年	2020年
	(人民幣千元)		
其他綜合收益／(虧損) 或會重新分類至損益之項目 應佔按權益法列賬之聯營 公司及合營企業的 其他綜合(虧損)／收益	188	337	(893)
換算海外業務之匯兌差異 或不會重新分類至損益之項目 自有信貸風險引起的優先股 公允價值變動	8,136	5,607	(14,181)
	388	27	-
其他綜合收益／(虧損)總額	8,712	5,971	(15,074)
年內綜合收益／(虧損)總額	8,769	(79,768)	(16,988)
以下應佔：			
－ 本公司擁有人	8,765	(79,495)	(16,162)
－ 非控股權益	4	(273)	(826)
	8,769	(79,768)	(16,988)
非國際財務報告準則計量：			
經調整利潤(未經審計) <sup>(1)</sup>	112,281	139,374	106,717

附註：

- (1) 我們將「經調整利潤」定義為經剔除以下各項的影響的年／期內虧損或利潤：(i)優先股公允價值變動；(ii)優先股股息；(iii)抵銷優先股之收益；(iv)以股份為基礎的薪酬開支；及(v)[編纂]開支。經調整利潤並非國際財務報告準則要求或按國際財務報告準則呈列的衡量方法。經調整利潤僅限用作分析工具，閣下不應將其與根據國際財務報告準則報告的經營業績或財務狀況分開考慮或視作替代分析。有關詳情，請參閱「一 合併綜合收益表的主要組成部分－非國際財務報告準則計量：經調整利潤」。



## 財務資料

### 收入

於往績記錄期間，我們主要自B2B模式或B2C模式下的業務獲得收入。我們亦通過向品牌合作夥伴或其他客戶提供解決方案以收取服務費而獲得小部分收入。

下表概述於所示期間我們按業務線劃分的收入：

	截至12月31日止年度					
	2018年		2019年		2020年	
	收入	佔收入的百分比	收入	佔收入的百分比	收入	佔收入的百分比
	(人民幣千元，百分比除外)					
商品銷售						
B2B	1,404,323	55.3	1,379,966	49.6	1,226,516	43.9
一般貿易	974,989	38.4	1,014,562	36.5	841,559	30.0
跨境電子商務	429,334	16.9	365,404	13.1	384,957	13.9
B2C	1,089,428	42.9	1,353,044	48.6	1,539,757	54.9
一般貿易	644,179	25.4	599,847	21.6	732,395	26.1
跨境電子商務	445,249	17.5	753,197	27.0	807,362	28.8
提供服務	47,210	1.8	48,709	1.8	34,573	1.2
<b>總計</b>	<b>2,540,961</b>	<b>100.0</b>	<b>2,781,719</b>	<b>100.0</b>	<b>2,800,846</b>	<b>100.0</b>

我們按總額基準自B2B模式及B2C模式下的產品銷售獲得收入。我們自品牌合作夥伴處購買產品，並(i)通過我們運營的網點直接向消費者銷售，即B2C模式；或(ii)向電子商務平台或其他分銷商銷售，而後者轉售予消費者，即B2B模式。我們認為，我們透過在B2C或B2B模式下建立品牌合作夥伴在線業務、推廣其品牌知名度、經營其分銷渠道及增加其網上銷量的服務或解決方案為品牌合作夥伴提供的價值（而非產生直接收入）反映在我們向客戶銷售產品所賺取的差價中。更多資料請參閱「重大會計政策及估計－收入確認－商品銷售」及「業務－我們的業務－我們的業務模式」。截至2018年、2019年及2020年12月31日，我們的退款負債（按相關年度或期間的退貨率計算）分別為人民幣0.8百萬元、人民幣1.1百萬元及人民幣1.6百萬元。根據我們的會計政策，退款負債自收入中扣除，並根據我們保存的過往數據及按商品類別進行的退貨分析估算，且可按實際退貨差異或預期差異予以調整。我們的管理層在對各報告日期退款負債進行會計估計時充分考慮商品退貨的歷史經驗及特殊案例。

## 財務資料

我們於2015年推出跨境品牌電子商務解決方案，根據灼識諮詢報告，我們為緊隨天貓國際成立後首批開展跨境進口品牌電子商務解決方案業務的企業之一。於2018年、2019年及2020年，我們通過跨境電子商務渠道銷售產品產生的商品銷售收入不斷增長，分別為我們總收入貢獻34.4%、40.1%及42.6%，與我們通過跨境電子商務所銷售產品數量增長一致。

跨境電子商務促進直接進口及銷售通常與原產國所出售產品相同的產品，簡化一般貿易進口通常複雜、耗時的入境要求。該模式尤其適用於以具成本效益的方式向中國引進個性化及優質的海外快速消費品，尤其是尋求進入中國市場的海外新興品牌。因此，跨境電子商務業務的發展為B2C模式下的銷售額增長作出巨大貢獻，而B2C模式的特點為個性化需求較多，B2C模式下的業務收入由2018年的人民幣1,089.4百萬元增加至2019年的人民幣1,353.0百萬元並增加至2020年的人民幣1,539.8百萬元。同期，B2B模式下的業務收入由2018年的人民幣1,404.3百萬元減少至2019年的人民幣1,380.0百萬元，並於2020年減少至人民幣1,226.5百萬元。

於2018年、2019年及2020年，透過跨境電子商務渠道銷售的產品大幅增加，乃主要由於以下原因所致：

- (i) 在中國消費升級及跨境物流以及支付服務設施發展的推動下，由於中國消費者對在原產國生產及銷售的外國品牌快速消費品的需求不斷增加，我們若干品牌合作夥伴（尤其是資生堂）的部分面向跨境電子商務客戶的產品系列的銷售額有所增長；
- (ii) 電子商務平台對我們經營跨境電子商務業務的網店的大力支持，使得該等店鋪的曝光率愈來愈高以及互聯網流量不斷增加；
- (iii) 我們在主要電子商務平台上的跨境電子商務網店數量由截至2018年12月31日的30個增加至截至2019年12月31日的45個，並進一步增加至截至2020年12月31日的54個，這使得我們能夠覆蓋更廣泛的客戶群，原因為外國品牌擬擴大其於中國的業務，願意授權我們通過多種渠道經營更多產品系列；
- (iv) 近年來，在政府優惠政策相繼實施的背景下，中國跨境電子商務業務市場迅猛發展，我們在專業知識方面的相對優勢，使得我們成為中國服務跨境電子商務業務的先行者之一，而這要求更複雜的供應鏈管理及價值鏈參與者之間更好的協調；及
- (v) 我們孵化的部分品牌產品日漸流行。

## 財務資料

於B2B模式下，我們與該等電子商務平台訂立分銷或代銷安排。根據分銷安排，我們主要將產品銷售予各個電子商務平台，由電子商務平台將產品分銷予客戶，於此情況下，該等電子商務平台自行向客戶出售產品，且我們於該商品交付予電子商務平台並獲驗收後確認收入。根據分銷協議，我們於2018年、2019年及2020年自電子商務平台銷售獲得的收入分別為人民幣743.9百萬元、人民幣727.1百萬元及人民幣524.4百萬元，分別佔同期總收入的29.3%、26.1%及18.7%。根據代銷安排，我們主要委聘若干電子商務平台向其消費者銷售產品，並於消費者在平台上確認收貨時確認收入。根據代銷安排，我們於2018年、2019年及2020年自電子商務平台銷售所得的收入分別為人民幣499.6百萬元、人民幣497.9百萬元及人民幣513.5百萬元，分別佔同期總收入的19.7%、17.9%及18.3%。

下表載列所示期間我們按產品類別劃分的商品銷售收入明細：

	截至12月31日止年度					
	2018年		2019年		2020年	
	商品 銷售收入	佔收入 的百分比	商品 銷售收入	佔收入 的百分比	商品 銷售收入	佔收入 的百分比
	(人民幣千元，百分比除外)					
成人個人護理產品	1,053,199	42.2	1,388,315	50.8	1,755,261	63.5
嬰幼兒個人護理產品	816,563	32.7	760,099	27.8	418,841	15.1
美妝產品	481,297	19.3	395,680	14.5	335,365	12.1
健康產品	77,693	3.1	117,261	4.3	173,770	6.3
其他 <sup>(1)</sup>	64,999	2.7	71,655	2.6	83,036	3.0
<b>總計</b>	<b>2,493,751</b>	<b>100.0</b>	<b>2,733,010</b>	<b>100.0</b>	<b>2,766,273</b>	<b>100.0</b>

附註：

(1) 其他主要包括家居用品及腕錶。

## 財務資料

於2018年、2019年及2020年，我們來自成人個人護理產品的收入有所增加，乃主要由於我們透過跨境電子商務渠道擴大銷售規模，致使資生堂及我們孵化的各種新興品牌的產品銷量增加。於2019年，來自嬰幼兒個人護理產品的收入相較於2018年有所減少，乃主要由於(i)尿褲產品（尤其是媽咪寶貝品牌的產品）及(ii)個人護理品牌A產品的銷量下降；來自嬰幼兒個人護理產品的收入佔比由2019年的27.8%減少至2020年的15.1%，乃主要由於Moony品牌產品及品牌A產品的銷量因我們於2020年終止與品牌A的合作而有所下降。請參閱「業務－我們的品牌合作夥伴－品牌合作夥伴開發及服務」。我們來自美妝產品的收入於2018年至2019年有所減少，主要由於我們停止與品牌B的合作，而2020年的收入相較於2019年有所減少，主要由於社交活動主要受COVID-19疫情影響而減少。作為我們過往幾年的重點業務之一，健康產品的收入於2018年、2019年及2020年持續增長，乃主要由於小林、大正製藥及獅王品牌產品的銷量增加。於2018年、2019年及2020年，我們OTC藥品的銷售收入主要來自於五個品牌，分別為零、人民幣6.6百萬元及人民幣48.6百萬元。

作為對B2C及B2B模式下業務的補充，我們亦通過向品牌合作夥伴及其他客戶提供解決方案收取服務費而按總額基準獲得小部分收入，服務費為預先約定的金額及／或基於績效計算的服務費。請參閱「－重大會計政策及估計－收入確認－提供服務」。於往績記錄期間，我們提供服務所產生的收入主要包括向TCC提供線上運營服務而收取的服務費（我們自2020年初起不再向TCC提供相關服務）以及我們主要透過上海芙立（一間由我們成立以從事作為獨立服務之業務的附屬公司）向我們品牌合作夥伴提供數字營銷服務而收取的服務費。於2018年、2019年及2020年，我們來自提供線上運營服務的收入為人民幣12.7百萬元、人民幣23.2百萬元及人民幣11.5百萬元，分別佔我們收入的0.5%、0.8%及0.4%；同期，我們來自提供數字營銷服務的收入為人民幣34.5百萬元、人民幣25.5百萬元及人民幣23.1百萬元，分別佔1.4%、0.9%及0.8%。

## 財務資料

### 營業成本

下表載列於所示期間我們按業務線劃分的營業成本明細：

	截至12月31日止年度					
	2018年		2019年		2020年	
	營業成本	佔營業成本 的百分比	營業成本	佔營業成本 的百分比	營業成本	佔營業成本 的百分比
	(人民幣千元，百分比除外)					
商品銷售						
B2B	1,265,052	65.7	1,248,243	63.1	1,058,656	55.3
B2C	630,628	32.8	707,389	35.8	837,587	43.8
提供服務	28,936	1.5	22,625	1.1	16,489	0.9
<b>總營業成本</b>	<b>1,924,616</b>	<b>100.0</b>	<b>1,978,257</b>	<b>100.0</b>	<b>1,912,732</b>	<b>100.0</b>

於往績記錄期間，我們絕大部分營業成本包括與B2B模式及B2C模式下的業務有關的商品成本。服務費模式下的服務成本主要包括營銷成本、廣告成本、與提供服務有關的僱員福利開支以及其他線上運營成本。

自我們品牌合作夥伴獲得的返利乃於產品銷售後自我們的營業成本扣除。請參閱「—重大會計政策及估計—供應商返利」。於2018年、2019年及2020年，我們錄得品牌合作夥伴授予的返利金額分別為人民幣703.9百萬元、人民幣719.2百萬元及人民幣813.3百萬元。

## 財務資料

### 毛利及毛利率

下表概述於所示期間我們按業務線劃分的毛利及毛利率：

	截至12月31日止年度					
	2018年		2019年		2020年	
	毛利率		毛利率		毛利率	
	毛利	(%)	毛利	(%)	毛利	(%)
	(人民幣千元，百分比除外)					
商品銷售						
B2B	139,272	9.9	131,725	9.5	167,860	13.7
一般貿易	82,274	8.4	97,193	9.6	120,245	14.3
跨境電子商務	56,998	13.3	34,532	9.5	47,615	12.4
B2C	458,800	42.1	645,653	47.7	702,170	45.6
一般貿易	218,554	33.9	235,670	39.3	346,494	47.3
跨境電子商務	240,246	54.0	409,983	54.4	355,676	44.1
提供服務	18,273	38.7	26,084	53.6	18,084	52.3
總計	<u>616,345</u>	24.3	<u>803,462</u>	28.9	<u>888,114</u>	31.7

我們於B2C模式下的業務的毛利率通常高於B2B模式下業務的毛利率，乃主要由於我們在B2C模式下提供更多的增值服務，例如向消費者交付產品、加強營銷活動及提升客戶服務。

通過跨境電子商務渠道銷售的產品的毛利率通常較通過一般貿易銷售的產品的毛利率為高，乃主要由於我們於跨境電子商務業務過程中所提供更複雜的供應鏈管理及我們完善的服務的內涵價值更高，過程涉及從原產國的供應商採購商品、清關到保稅倉的存儲。

於2020年，透過跨境電子商務渠道的B2C銷售毛利率相較於2019年同期有所下降，乃主要由於為應對COVID-19的影響，我們於2020年上半年開展打折促銷活動以提高銷量；同期，透過一般貿易渠道的B2C銷售毛利率相較於2019年有所增長，此乃主要由於2020年毛利率較高的產品的收益貢獻增加所致，主要包括(i)蘇菲，乃主要由於(a)於2020年第一季度消費者因COVID-19爆發而儲存的衛生巾產品；及(b)開展更多營銷及推廣活動，特別是直播活動以刺激銷售，導致對蘇菲產品的需求強勁；及(ii)

## 財務資料

Moony，乃由於改變銷售策略將部分產品的銷售由跨境電子商務渠道轉至一般貿易渠道。B2B業務的毛利率由2019年的9.5%增加至2020年的13.7%，此乃主要由於為減輕COVID-19疫情的影響，我們於2020年較為頻繁地開展市場推廣及促銷活動，導致品牌合夥人為補償我們而給予的返利額增加。

我們於往績記錄期間提供服務業務的毛利率主要受線上運營服務及數字營銷服務產生的收入比例變動所影響。於2018年及2019年，我們提供服務的毛利率分別為38.7%及53.6%，乃主要由於因我們於2018年向TCC提供的線上運營服務於中國運營表現不佳而致使線上運營服務的收入貢獻較少，而毛利率較數字營銷服務為高。

下表概述我們於所示期間按產品類別劃分的商品銷售收入的毛利及毛利率：

	截至12月31日止年度					
	2018年		2019年		2020年	
	毛利	毛利率(%)	毛利	毛利率(%)	毛利	毛利率(%)
	(人民幣千元，百分比除外)					
成人個人護理產品	254,111	24.1	392,669	28.3	499,556	28.5
嬰幼兒個人護理產品	162,546	19.9	189,061	24.9	149,779	35.8
美妝產品	137,909	28.7	134,485	34.0	127,898	38.1
健康產品	26,123	33.6	37,893	32.3	51,923	29.9
其他 <sup>(1)</sup>	17,383	26.7	23,270	32.5	40,874	49.2
<b>總計</b>	<b>598,072</b>	<b>24.0</b>	<b>777,378</b>	<b>28.4</b>	<b>870,030</b>	<b>31.5</b>

附註：

(1) 其他主要包括家居用品及腕錶。

於2018年、2019年及2020年，所有產品類別的毛利率均總體上呈增長趨勢，因為我們同期通過B2C及跨境電子商務渠道的銷量增加，其毛利率一般高於B2B及一般貿易渠道。於往績記錄期間，若干產品類別的毛利率出現波動，主要是由於具有不同毛利率的各種品牌產品的收入貢獻有所不同。尤其是，儘管嬰幼兒個人護理產品於2020年的毛利較2019年有所減少，我們自該產品類別錄得的毛利率增加，乃由於我們於2020年不再出售品牌A旗下的產品，該等產品的毛利率低於我們嬰幼兒個人護理產品的平均毛利率。我們健康產品的毛利率基本保持穩定，自2018年至2020年略有下降，主要由於我們頻繁開展打折及促銷活動，以期在該新興市場獲取更多市場份額。

## 財務資料

### 銷售及營銷開支

我們的銷售及營銷開支主要包括(i)倉儲及物流開支；(ii)銷售營運開支；(iii)僱員福利開支；及(iv)其他。

下表概述我們於所示期間的銷售及營銷開支：

	截至12月31日止年度		
	2018年	2019年	2020年
	(人民幣千元)		
倉儲及物流開支	182,115	241,193	284,605
銷售營運開支	161,193	225,073	270,763
僱員福利開支	47,386	61,514	77,202
其他 <sup>(1)</sup>	4,330	5,527	7,998
<b>總計</b>	<b>395,024</b>	<b>533,307</b>	<b>640,568</b>

附註：

(1) 其他主要包括差旅費、租賃折舊及辦公開支。

根據部分協議，我們的品牌合作夥伴同意就在品牌營銷及促銷活動中產生的一定數額的支出向我們作出補償，該等支出將自銷售及營銷開支中扣除。請參閱「—重大會計政策及估計—供應商返利」。於2018年、2019年及2020年，我們獲得的補償金額分別為人民幣22.4百萬元、人民幣24.7百萬元及人民幣101.2百萬元。品牌合作夥伴為銷售及營銷開支作出的補償金額增加乃主要由於若干品牌合作夥伴於2020年將供應商的返利形式從總額返利轉變為營銷報銷。

銷售營運開支主要包括線上營銷費用、電子商務平台佣金及第三方支付渠道服務費，該等開支主要與我們B2C模式下的業務有關。我們絕大多數B2C交易均在天貓及天貓國際上完成。於2018年、2019年及2020年各年，我們在天貓及天貓國際的B2C模式下交易的收入分別為人民幣994.2百萬元、人民幣1,228.7百萬元及人民幣1,408.0百萬元，分別佔B2C模式下總收入的91.3%、90.8%及91.4%。因此，於往績記錄期間，我們的大部分銷售營運開支乃為在天貓及天貓國際開展的B2C業務所產生。



## 財務資料

我們購買天貓及天貓國際的線上營銷及推廣服務，以增加我們的線上店鋪在消費者中的曝光率，該等費用按照每次點擊費用(CPC)、按銷售額付費(CPS)及千人成本(CPM)等不同方式收取。於2018年、2019年及2020年，我們在天貓及天貓國際的線上營銷及推廣費用分別為人民幣77.5百萬元、人民幣110.8百萬元及人民幣198.9百萬元，分別佔我們同期來自天貓及天貓國際的B2C收入的7.8%、9.0%及14.1%，分別佔同期銷售營運開支的48.1%、49.2%及73.5%。於2020年，線上營銷費用較2018年及2019年有所增加，乃主要由於我們於2020年開展更多推廣及營銷活動（如實時流媒體）以推廣我們的B2C業務。

電子商務平台的佣金費用乃基於交易金額（包括稅金）按照各個電子商務平台就B2C模式下銷售不同產品發佈的一般適用費率收取。於2018年、2019年及2020年各年，天貓及天貓國際收取的電子商務平台佣金分別為人民幣31.7百萬元、人民幣35.7百萬元及人民幣42.3百萬元，分別佔同期來自天貓及天貓國際的B2C收入的3.18%、2.91%及3.00%；同期應付天貓及天貓國際的電子商務平台佣金分別佔我們銷售營運開支的19.6%、15.9%及15.6%。於2018年，應付天貓及天貓國際的佣金相對較高，乃主要由於(i)在該等平台上以B2C模式銷售美妝產品產生的收入比例較高；及(ii)採用2.5%佣金率的個人護理產品類型於2020年的收入貢獻有所增加。下表載列於整個往績記錄期間天貓及天貓國際針對指定類別主要產品發佈的實際佣金費率：

嬰幼兒個人			
成人個人護理產品	護理產品	美妝產品	健康產品
2.5%或4%	2%	4%	3%

對於在天貓上以一般貿易渠道進行的B2C交易，我們主要就信用卡及螞蟻花呗產生第三方支付渠道服務費，該服務費乃按照通過該兩種支付渠道所支付交易金額的一定百分比收取。於2018年、2019年及2020年各年，我們就信用卡及螞蟻花呗支付的服務費分別為人民幣3.6百萬元、人民幣3.1百萬元及人民幣3.9百萬元，分別佔我們同期在天貓一般貿易B2C收入的0.60%、0.58%及0.59%。對於通過天貓國際跨境電子商務進行的B2C交易，我們主要向支付寶支付渠道服務費，該費用乃按照通過天貓國際B2C模式下跨境交易金額的一定百分比收取。於2018年、2019年及2020年各年，我們同期應付予支付寶的服務費分別為人民幣4.7百萬元、人民幣7.9百萬元及人民幣8.4百萬元，分別佔同期天貓國際跨境電子商務B2C收入的1.16%、1.14%及1.14%。

## 財務資料

### 一般及行政開支

我們的一般及行政開支主要包括(i)僱員福利開支；(ii)折舊及攤銷開支；(iii)稅金及附加；(iv)辦公開支；(v)經營租賃付款；(vi)專業服務費；(vii)[編纂]開支；及(viii)其他。

下表概述我們於所示期間的一般及行政開支：

	截至12月31日止年度		
	2018年	2019年	2020年
	(人民幣千元)		
僱員福利開支	47,679	73,787	43,903
折舊及攤銷開支	7,363	9,513	14,303
稅金及附加	3,694	2,597	2,975
辦公開支	2,719	4,576	5,373
經營租賃付款	1,329	979	929
專業服務費	2,343	1,125	3,157
[編纂]開支	–	7,863	23,051
其他 <sup>(1)</sup>	5,684	5,689	4,168
<b>總計</b>	<b>70,811</b>	<b>106,129</b>	<b>97,859</b>

附註：

(1) 其他主要包括差旅費及銀行支出。

我們的僱員福利開支由2019年的人民幣73.8百萬元減少至2020年的人民幣43.9百萬元，主要乃由於(i)我們於2019年錄得以股份為基礎的薪酬，而2020年則無；(ii)我們於正常業務過程中更改若干行政及銷售人員的職能。我們的折舊及攤銷開支由2019年的人民幣9.5百萬元增加至2020年的人民幣14.3百萬元，乃主要由於我們於2020年租賃更多的辦公室物業。我們的[編纂]開支由2019年的人民幣7.9百萬元增加至2020年的人民幣23.1百萬元，主要與[編纂]有關。

### 研發開支

我們於2019年產生研發開支人民幣1.6百萬元，這與開發及維護我們的一名品牌合作夥伴的線上線下平台有關。我們於2020年錄得研發開支人民幣8.8萬元，這與我們為提高數據分析能力而增加的研發人員的僱員福利開支有關。

## 財務資料

### 金融資產減值虧損淨額

於2018年、2019年及2020年，我們的金融資產減值虧損淨額分別為人民幣2.2百萬元、人民幣0.9百萬元及人民幣5.9百萬元，主要與我們根據預期信貸虧損就應收款項計提的撥備的變動有關。

截至2018年、2019年及2020年12月31日，貿易應收款項減值撥備分別為人民幣4.1百萬元、人民幣2.3百萬元及人民幣7.6百萬元，與往績記錄期間的貿易應收款項結餘的變動基本一致。此外，貿易應收款項的減值撥備自2018年12月31日至2019年12月31日有所減少，乃主要由於2019年向具較好質素的客戶的銷售增加；及該金額於截至2020年12月31日較截至2019年12月31日有所增加，主要與我們正在與之進行對賬的若干客戶的未結算付款有關。

於2018年、2019年及2020年，我們其他應收款項的減值撥備分別為人民幣0.7百萬元、人民幣3.4百萬元及人民幣3.2百萬元，與往績記錄期間的其他應收款項結餘的變動基本一致。此外，我們其他應收款項的減值撥備由截至2018年12月31日的人民幣0.7百萬元增加至截至2019年12月31日的人民幣3.4百萬元，乃主要由於與上海旭一貸款有關的撥備增加。相較於2019年12月，我們的其他應收款項於截至2020年12月31日有所增加，我們的其他應收款項減值於截至2020年12月31日保持相對穩定，為人民幣3.2百萬元，此乃主要由於我們採用較低預期虧損率的借款擔保及應收返利增加。

### 其他收入

我們的其他收入指當地機關授予且並無附加條件的政府補助及給予關聯方貸款的利息。下表概述我們於所示期間的其他收入：

	截至12月31日止年度		
	2018年	2019年	2020年
	(人民幣千元)		
政府補助	6,160	4,544	7,283
給予關聯方貸款的利息	189	2,994	5,121
給予第三方貸款的利息	—	—	231
	<u>6,349</u>	<u>7,538</u>	<u>12,635</u>

## 財務資料

### 其他（虧損）／收益淨額

下表概述我們於所示期間的其他（虧損）／收益淨額：

	截至12月31日止年度		
	2018年	2019年	2020年
	(人民幣千元)		
外匯（虧損）／收益淨額	(1,242)	1,053	(6,822)
按公允價值計入損益的金融資產的公允價值收益	780	656	398
出售物業、廠房及設備的淨（虧損）／收益	6	(24)	8
抵銷優先股之收益	—	—	3,054
其他	372	588	256
<b>總計</b>	<b>(84)</b>	<b>2,273</b>	<b>(3,106)</b>

我們的其他（虧損）／收益淨額主要包括(i)外匯（虧損）／收益，主要與人民幣、日圓及美元之間的匯率波動有關；(ii)按公允價值計入損益的金融資產的公允價值收益，主要與我們於商業銀行發行的短期理財產品的投資有關；及(iii)抵銷優先股之收益，即因優先股賬面值與本公司已發行普通股公允價值之間的差額。

### 財務成本淨額

下表概述我們於所示期間的財務成本：

	截至12月31日止年度		
	2018年	2019年	2020年
	(人民幣千元)		
<b>財務收入</b>			
銀行利息收入	947	621	565
<b>財務成本</b>			
借款利息開支	(17,186)	(17,969)	(21,189)
租賃負債利息開支	(666)	(639)	(1,445)
其他	—	—	(127)
<b>財務成本淨額</b>	<b>(16,905)</b>	<b>(17,987)</b>	<b>(22,196)</b>

我們的財務成本主要包括借款利息開支，其主要指我們向商業銀行及關聯方支付的利息。更多資料，請參閱「一 債項」。

## 財務資料

### 優先股股息

於2018年、2019年及2020年，我們就優先股宣派股息零、人民幣8.5百萬元及零，且有關股息已確認為開支。

### 優先股公允價值變動

優先股公允價值變動指往績記錄期間TCI持有的優先股的公允價值變動。於2018年、2019年及2020年，優先股公允價值變動分別為人民幣100.7百萬元、人民幣190.5百萬元及人民幣88.6百萬元。有關優先股的更多資料及有關估值方法的詳情，請參閱本文件附錄一所載會計師報告附註24。我們將優先股指定為按公允價值列賬的金融負債。優先股公允價值變動於損益確認，因信貸風險變動而產生的公允價值變動部分(如有)則於其他綜合收益確認。更多資料，請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們過往錄得虧損並擁有淨負債。我們日後可能持續錄得虧損且未必能宣派或派付股息」。

### 應佔按權益法列賬之聯營公司及合營企業的淨利潤

我們錄得應佔投資淨利潤，主要是由於我們於往績記錄期間按權益法入賬若干錄得利潤或虧損的被投資公司。下表概述我們於所示期間的應佔按權益法列賬之聯營公司及合營企業的淨利潤或虧損：

	截至12月31日止年度		
	2018年	2019年	2020年
	(人民幣千元)		
合營企業	4,543	6,304	8,694
聯營公司	(186)	17	592
總計	<u>4,357</u>	<u>6,321</u>	<u>9,286</u>

### 所得稅開支

開曼群島現時並無對個人或公司的利潤、收入、收益或增值徵收任何稅項，亦無繼承稅或遺產稅性質的稅項。請參閱「附錄三－本公司組織章程及開曼公司法概要－開曼群島公司法及稅務概要－19稅項」。

於往績記錄期間，我們於中國經營的附屬公司須按[編纂]的稅率繳納中國企業所得稅。此外，於往績記錄期間，我們於香港經營的附屬公司須按16.5%的稅率就估計應課稅利潤繳納香港利得稅並須計提撥備。於往績記錄期間，我們於日本經營的附屬公司須按約35%的實際法定稅率繳納日本企業所得稅。

## 財務資料

根據中國企業所得稅法，於中國境內向外國投資者宣派的股息須繳納[編纂]的預扣稅。倘中國與外國投資者所在司法權區訂有稅收協定，在滿足若干條件的情況下，預扣稅率可降至最低5%。

於2018年、2019年及2020年，我們的所得稅開支分別為人民幣41.3百萬元、人民幣46.4百萬元及人民幣44.9百萬元。我們須按實體基準就於我們附屬公司所在及經營所在稅務司法權區產生或獲得的利潤繳納所得稅。

### 非國際財務報告準則計量：經調整利潤

為補充我們根據國際財務報告準則編製及呈列的合併業績，我們採用並非國際財務報告準則要求或並非按國際財務報告準則呈列的經調整利潤，作為額外財務計量。我們認為連同相應國際財務報告準則計量一併呈列非國際財務報告準則計量，可免除管理層認為對我們經營業績不具指示性的項目的潛在影響，為投資者及管理層提供關於我們財務狀況及經營業績相關財務及業務趨勢的有用信息。

我們亦認為，非國際財務報告準則計量適用於評估本集團的經營表現。本集團日後審閱其財務業績或會不時剔除其他項目。該項非國際財務報告準則計量僅限用作分析工具，且閣下不應將其與根據國際財務報告準則報告的經營業績或財務狀況分開考慮或視作替代分析。此外，該項非國際財務報告準則計量可能無法與其他公司呈列的類似計量相比較。

我們將非國際財務報告準則經調整利潤界定為經加回優先股公允價值變動、優先股股息、以股份為基礎的薪酬及[編纂]開支以及剔除抵銷優先股之收益調整的期內利潤。我們消除管理層認為對我們經營業績不具指示性的項目的潛在影響。特別是，優先股公允價值變動、優先股股息及抵銷優先股之收益於截至2021年12月31日止年度及之後不會再產生，原因為優先股所附帶的所有特殊權利已於重組期間TCI按比例轉換其於優趣匯供應鏈的股權為本公司股份時於2020年6月10日被終止。有關更多資料，請參閱本文件附錄一所載會計師報告附註24。以股份為基礎的薪酬屬非現金性質，管理層認為其並不會反映我們的經營業績。有關更多資料，請參閱本文件附錄一所載會計師報告附註25。於往績記錄期間，我們的一次性[編纂]開支指我們就[編纂]所產生的開支而非我們運營績效的指標。

## 財務資料

下表載列2018年、2019年及2020年的非國際財務報告準則計量與根據國際財務報告準則編製的最接近計量之對賬：

	截至12月31日止年度		
	2018年	2019年	2020年
	(人民幣千元)		
利潤／(虧損)淨額與經調整			
利潤／(虧損)淨額之對賬			
期內利潤／(虧損)	57	(85,739)	(1,914)
加：			
優先股公允價值變動	100,687	190,543	88,634
優先股股息	—	8,471	—
以股份為基礎的薪酬	11,537	18,236	—
[編纂]開支	—	7,863	23,051
減：			
抵銷優先股之收益	—	—	3,054
經調整利潤淨額	112,281	139,374	106,717

### 經營業績

就2018年、2019年及2020經營業績主要組成部分所作的比較討論如下。

#### 2020年與2019年的比較

##### 收入

我們的收入由2019年的人民幣2,800.8百萬元增加0.7%至2020年的人民幣2,2791.9百萬元，乃主要由於B2C模式下的業務所產生的收入增加。於2020年，我們的收入增速低於預期，乃主要由於COVID-19對消費者對品牌合作夥伴產品的需求產生影響。請參閱「概要－近期發展及概無重大不利變動－COVID-19疫情對我們的業務運營及財務表現的影響」及「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－COVID-19疫情可能對我們的業務、財務狀況、經營業績及前景造成不利影響。」

## 財務資料

我們B2C模式產生的收入由2019年的人民幣1,353.0百萬元增加至2020年的人民幣1,539.8百萬元，乃主要由於透過跨境電子商務渠道的銷售額延續2018年、2019年及2020年的增長趨勢以及透過一般貿易渠道的銷售額增長。於2019年及2020年，B2C模式下跨境電子商務業務產生的收入由人民幣753.2百萬元增加至人民幣807.4百萬元，乃主要由於(i)資生堂若干產品的銷售額持續增長；(ii)艾天然及蓓歐菲等多個新興品牌產生的收入增加；及(iii)健康產品銷售額增加，部分被通過跨境電子商務渠道產生的Moony產品收入減少所抵銷，乃主要由於對於2020年續簽合作協議一事，我們與跨境電子商務平台就對我們屬重大商業權益的若干合約條款達成協議前，我們戰略性及臨時性減少Moony產品於有關電子商務平台上的銷售，作為磋商更有利條款的一種策略。於2020年8月，我們與該電子商務平台成功續簽合作協議，且Moony產品的銷量於2020年10月已恢復至正常水平。同期，B2C模式下一般貿易業務的收入增加，主要由於通過一般貿易渠道錄得的蘇菲及Moony產品銷售額有所增加。

B2B模式下業務產生的收入由2019年的人民幣1,380.0百萬元減少至2020年的人民幣1,226.5百萬元，乃主要由於(i)因上述原因導致Moony品牌產品通過跨境電子商務渠道產生的收入減少；及(ii)因我們與相關品牌合作夥伴於2020年停止合作而導致品牌A產品的銷售額減少。

我們於2019年的服務收入為人民幣48.7百萬元，於2020年的服務收入為人民幣34.6百萬元。

### 營業成本

我們的營業成本較2019年的人民幣1,978.3百萬元降至2020年的人民幣1,912.7百萬元，乃主要由於為補償我們於2020年進行更頻繁的營銷及推廣活動以減輕COVID-19疫情的影響，我們的品牌合作夥伴增加返利。

### 毛利及毛利率

由於上文所述，我們的毛利由2019年的人民幣803.5百萬元增加10.5%至2020年的人民幣888.1百萬元。我們的毛利率由2019年的28.9%增加至2020年的31.7%，乃主要由於B2C模式下所售貨品的毛利率高於B2B模式下業務的毛利率，因此B2C模式下的業務收入貢獻於2020年持續增長。此外，我們在一般貿易渠道下進行B2C銷售的毛利及收入貢獻錄得增加，主要是由於2020年毛利率較高的產品的收益貢獻增加所致，主要包括(i)蘇菲，乃主要由於(a)於2020年第一季度消費者因COVID-19爆發而儲存的衛生巾產品；(b)開展更多營銷及推廣活動，特別是直播活動以刺激銷售；及(ii)Moony，乃由於改變銷售策略將部分產品的銷售由跨境電子商務渠道轉至一般貿易渠道。B2B業務於2020年的毛利率較2019年有所增加，此乃由於為減輕COVID-19疫情的影響，我們積極開展促銷及市場推廣活動，導致品牌合夥人於2020年給予我們的返利額增加。



## 財務資料

### 銷售及營銷開支

我們的銷售及營銷開支由2019年的人民幣533.3百萬元增加20.1%至2020年的人民幣640.6百萬元，此乃主要由於(i)倉儲及物流開支增加，這與(a)B2C模式下業務增長（相較於B2B模式，我們需負責將產品交付予終端客戶）；(b)通過跨境電子商務渠道銷售的產品比例越來越高（其倉儲及配送的單位成本通常高於一般貿易，原因為我們開展更複雜及全面的服務，而該服務涉及從清關、跨境運輸到向終端客戶交付產品）；及(c)由於我們於2020年提高庫存水平以防止COVID-19對海外品牌合作夥伴的商品供應造成影響，從而導致倉儲開支增加相一致；(ii)銷售營運開支增加，主要由於我們於2020年更頻繁地使用直播媒體以推廣我們的B2C業務，導致線上營銷費用增加；(iii)於2020年若干員工職務變動導致僱員福利開支增加；及(iv)我們進行更多的營銷及推廣活動刺激2020年的銷售，以期減輕COVID-19疫情的影響。

### 一般及行政開支

我們的一般及行政開支由2019年的人民幣106.1百萬元減少至2020年的人民幣97.9百萬元，乃主要由於(i)我們於2020年並無錄得以股份為基礎的薪酬開支，而於2019年則錄得相關開支；及(ii)若干員工的職務於2020年發生變動，故而於2020年的銷售及營銷開支項下將員工開支記為僱員福利開支，部分被2020年[編纂]開支的增加所抵銷。

### 研發開支

我們的研發開支由2019年的人民幣1.6百萬元增加至2020年的人民幣8.8百萬元，主要與我們為改善數據分析能力不斷增加研發人員而產生的員工福利開支有關。

### 金融資產減值虧損淨額

於2019年及2020年，我們的金融資產減值虧損淨額分別為人民幣0.9百萬元及人民幣5.9百萬元，主要與我們根據預期信貸虧損就貿易及其他應收款項計提的撥備的變動有關。於2019年至2020年，我們的金融資產減值虧損淨額增加，主要與我們正在與之進行對賬的若干客戶的未結算付款有關。更多資料，請參閱本文件附錄一所載會計師報告附註20。

## 財務資料

### 其他收入

我們的其他收入由2019年的人民幣7.5百萬元增加至2020年的人民幣12.6百萬元，主要由於與我們給予上海旭一貸款有關的給予關聯方貸款的利息有所增加，以及非經常性政府補貼有所增加。

### 其他（虧損）／收益淨額

我們的其他（虧損）／收益淨額自2019年的收益淨額人民幣2.3百萬元變動至2020年的虧損淨額人民幣3.1百萬元，主要由於2020年日本優趣匯及優趣匯香港的呈報貨幣兌人民幣有所貶值導致外匯由收益人民幣1.1百萬元變為虧損人民幣6.8百萬元，部分被抵銷優先股之收益人民幣3.1百萬元所抵銷。

### 優先股公允價值變動

優先股公允價值變動指TCI於往績記錄期間所持有的優先股的公允價值變動，於損益確認，因信貸風險變動而產生的公允價值變動部分（如有）則應於其他綜合收益確認。由於優先股公允價值變動，我們於2020年錄得人民幣88.6百萬元的虧損，乃主要由於本集團估值變動所引致。有關優先股公允價值變動的詳情，請參閱本文件附錄一 所載會計師報告附註24。

### 財務成本淨額

我們的財務成本淨額由2019年的人民幣18.0百萬元略微增至2020年的人民幣22.2百萬元，主要由於2020年借款平均餘額較2019年有所增加。

### 應佔按權益法列賬之聯營公司及合營企業的淨利潤

我們的應佔按權益法列賬之聯營公司及合營企業的淨利潤由2019的人民幣6.3百萬元增加至2020年的人民幣9.3百萬元，主要與卡樂比電子商務股份有限公司（一間我們的合營企業優趣匯國際香港有限公司於其中持有股權的公司）的經營業績有關。

### 除所得稅前利潤／（虧損）

由於上文所述，我們於2020年錄得除所得稅前利潤人民幣43.0百萬元，而我們於2019年錄得除所得稅前虧損人民幣39.4百萬元。

### 所得稅開支

我們的所得稅開支由2019年的人民幣46.4百萬元減少至2020年的人民幣44.9百萬元，大致與我們的應課稅收入規模保持一致。

## 財務資料

### 年內利潤／(虧損)

由於上文所述，我們於2020年錄得虧損人民幣1.9百萬元，並於2019年錄得虧損人民幣85.7百萬元。

### 經調整非國際財務報告準則利潤

由於上文所述以及經加回優先股公允價值變動、優先股股息、以股份為基礎的薪酬及[編纂]開支，以及剔除抵銷優先股之收益，我們於2020年的經調整非國際財務報告準則利潤為人民幣106.7百萬元，而2019年則為人民幣139.4百萬元。

### 2019年與2018年的比較

#### 收入

我們的收入由2018年的人民幣2,541.0百萬元增加9.5%至2019年的人民幣2,781.7百萬元，乃主要由於B2C模式下業務產生的收入增加所致。

我們B2C模式產生的收入由2018年的人民幣1,089.4百萬元增加至2019年的人民幣1,353.0百萬元，乃主要由於跨境電子商務渠道的產品銷售額於往績記錄期間持續增長。於2018年及2019年，B2C模式下跨境電子商務業務所產生的收入由人民幣445.2百萬元增加至人民幣753.2百萬元，主要是由於(i)我們的部分現有品牌合作夥伴的多個產品系列的銷售額大幅增長，尤其是資生堂；(ii)我們孵化的個別新興品牌（如江原道）的業務發展；及(iii)小林新推出的健康產品的收入快速增長。該增加部分被B2C模式下一般貿易業務的收入減少所抵銷，主要因為我們停止為品牌B提供服務（有關詳情，請參閱「業務－我們的品牌合作夥伴－品牌合作夥伴開發及服務」），其銷售於2018年表現良好。

B2B模式下業務產生的收入由2018年的人民幣1,404.3百萬元輕微減少至2019年的人民幣1,380.0百萬元，乃主要由於(i)部分電子商務平台的銷售額減少，以根據B2C模式下業務進一步增長的長期策略提高我們的整體利潤率；及(ii)嬰幼兒個人護理產品錄得的收入減少，尤其是(a)品牌合作夥伴於2019年以更高的價格升級產品組合，但未達致預計銷量，導致自Moony產品錄得的收入有所減少；及(b)根據我們的信念及了解，媽咪寶貝產品錄得的收入有所減少，乃主要由於其產品定位、市場地域及銷售模式（即線上及線下銷售渠道）的策略性變動。該減少部分被B2B模式下部分電子商務平台（如天貓平台及京東平台）的銷售額增加所抵銷。

## 財務資料

我們提供服務的收入由2018年的人民幣47.2百萬元小幅增加至2019年的人民幣48.7百萬元。

### 營業成本

我們的營業成本保持穩定，於2019年為人民幣1,978.3百萬元，而於2018年為人民幣1,924.6百萬元。

### 毛利及毛利率

由於上文所述，我們的毛利由2018年的人民幣616.3百萬元增加30.4%至2019年的人民幣803.5百萬元。由於B2C模式下的業務收入貢獻及跨境電子商務渠道的銷售額於2019年持續增長，我們的毛利率由2018年的24.3%增加至2019年的28.9%，其利潤率分別高於B2B模式下及通過一般貿易渠道銷售的商品。同時，儘管B2B模式的毛利率保持相對穩定，但B2C模式的毛利率由2018年的42.1%增加至2019年的47.7%，乃主要由於(i)高利潤率產品的收入貢獻增加；及(ii)部分產品的售價於2019年有所調整。

### 銷售及營銷開支

我們的銷售及營銷開支由2018年的人民幣395.0百萬元增加35.0%至2019年的人民幣533.3百萬元，而收入則保持相對穩定，此乃主要由於(i)主要因我們B2C模式下業務規模增長而加強線上營銷及廣告活動導致銷售營運開支增加；及(ii)倉儲及物流開支的增加與(a)B2C模式下業務增長（相較於B2B模式，我們需負責將產品交付予終端客戶）；及(b)通過跨境電子商務渠道銷售的產品比例越來越高（其倉儲及配送的單位成本通常高於一般貿易）相一致。

### 一般及行政開支

我們的一般及行政開支由2018年的人民幣70.8百萬元增加49.9%至2019年的人民幣106.1百萬元，此乃主要由於(i)僱員福利開支主要因人數增加以及我們一般及行政人員的僱員福利水平提高而增加；及(ii)[編纂]開支。

### 金融資產減值虧損淨額

於2018年及2019年，我們的金融資產減值虧損淨額分別為人民幣2.2百萬元及人民幣0.9百萬元，主要與我們根據預期信貸虧損就貿易及其他應收款項計提的撥備的變動有關。我們的金融資產減值虧損淨額於2018年至2019年減少乃主要由於向具較好信

## 財務資料

貸質素的B2B客戶的銷售增加導致貿易應收款項減值撥備減少，部分被截至2019年12月31日與給予上海旭一貸款有關的其他應收款項減值撥備較2018年12月31日有所增加所抵銷。

### 其他收入

我們的其他收入由2018年的人民幣6.3百萬元增加至2019年的人民幣7.5百萬元，主要由於與我們給予上海旭一貸款有關的給予關聯方貸款的利息有所增加，部分被非經常性政府補貼減少所抵銷。

### 其他(虧損)／收益淨額

我們的其他(虧損)／收益淨額由2018年的淨虧損約人民幣84,000元變為2019年的收益人民幣2.3百萬元，主要由於日圓及美元兌人民幣升值導致的外匯收益所致。

### 優先股公允價值變動

優先股公允價值變動由2018年的虧損人民幣100.7百萬元增加至2019年的虧損人民幣190.5百萬元，乃主要由於本集團估值變動所引致。有關優先股公允價值變動的詳情，請參閱本文件附錄一所載會計師報告附註24。

### 財務成本淨額

我們的財務成本淨額於2018年及2019年保持相對穩定，而借款的平均結餘於同期小幅增加，原因為我們於2019年在新借款的利率較低。

### 應佔按權益法列賬之聯營公司及合營企業的淨利潤

我們的應佔按權益法列賬之聯營公司及合營企業的淨利潤由2018年的人民幣4.4百萬元增加至2019年的人民幣6.3百萬元，主要與卡樂比電子商務股份有限公司的經營業績有關。

### 除所得稅前利潤／(虧損)

由於上文所述，我們於2019年錄得除所得稅前虧損人民幣39.4百萬元，而於2018年錄得除所得稅前利潤人民幣41.4百萬元。

---

## 財務資料

---

### 所得稅開支

我們於2019年的所得稅開支較2018年有所增長，大致與我們的應課稅收入規模保持一致。

### 年內利潤／(虧損)

由於上文所述，我們於2019年錄得虧損人民幣85.7百萬元，而於2018年錄得利潤約人民幣57,000元。

### 經調整非國際財務報告準則利潤

由於上述原因以及經加回優先股公允價值變動、優先股股息、以股份為基礎的薪酬及[編纂]開支，以及剔除抵銷優先股之收益，我們於2019年的經調整非國際財務報告準則利潤為人民幣139.4百萬元，而於2018年則為人民幣112.3百萬元。

### 流動資金及資本來源

#### 概覽

我們過往主要以借款及股東權益出資撥付營運資金。[編纂]後，我們有意透過與上述相同的資金來源，連同我們將自[編纂]取得的[編纂]淨額，為我們未來資本需求提供資金。我們預期日後撥付經營的融資渠道不會出現任何變動。

經考慮[編纂][編纂]淨額及我們可獲得的財務資源（包括現金及現金等價物以及經營及融資活動所得現金流量）後，董事相信我們有足夠營運資金可滿足自本文件日期起計至少12個月的現時需求。

為管理我們的流動資金風險，我們監控及維持管理層認為充足的現金及現金等價物水平從而為我們的營運提供資金，且我們減輕現金流量波動的影響。我們旨在通過內部產生的銷售收入及足夠的承諾信貸融資額來維持足夠的現金，以滿足我們的營運需求。我們的目標是通過使用計息銀行及其他借款來維持資金的連續性與靈活性之間的平衡。我們持續審核我們的流動資金狀況（包括審核預期現金流入及流出、經營業績、借款的到期情況、貿易及其他應收款項結餘以及存貨水平），以監控我們的短期及長期流動資金需求。詳情請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們可能需要募集額外資本，以為我們的業務撥付資金，但可能無法以可接受的條款獲得所需資本，或可能根本無法獲得所需資本」。

## 財務資料

### 現金流量

下表載列於所示期間的節選現金流量表資料：

	截至12月31日止年度		
	2018年	2019年	2020年
	(人民幣千元)		
營運資金變動前的經營			
活動所得現金流出	197,680	220,476	189,543
營運資金變動	(218,175)	190,662	(490,124)
已收利息	1,076	3,675	565
已付所得稅	(36,511)	(67,975)	(68,400)
經營活動(所用)／所得現金淨額	(55,930)	346,838	(368,416)
投資活動所得／(所用)現金淨額	(6,862)	(104,808)	35,916
融資活動所得現金淨額	11,929	128,259	64,216
現金及現金等價物增加／(減少)淨額	(50,863)	370,289	(268,284)
年初現金及現金等價物	191,675	156,159	538,561
匯率變動之影響	15,347	12,113	(17,943)
年末現金及現金等價物	<u>156,159</u>	<u>538,561</u>	<u>252,334</u>

### 經營活動所得現金流量

經營活動所得現金流量反映：(i)就非現金及非營運項目(如折舊及攤銷、減值撥備及金融資產公允價值變動)作出調整後的除所得稅前(虧損)／利潤；(ii)營運資金(如存貨、貿易及其他應收款項以及貿易及其他應付款項)變動的影響；及(iii)其他現金項目(如已收利息及已付所得稅)。

## 財務資料

於2020年，我們經營活動所用現金淨額為人民幣368.4百萬元，乃主要指經營所用現金人民幣300.6百萬元加上已付所得稅人民幣68.4百萬元。經營所用現金主要歸因於我們經非現金及非營運項目作出調整的除所得稅前利潤人民幣43.0百萬元，以及以下各項營運資金的正向變動：(i)存貨增加人民幣289.9百萬元，乃主要由於我們自品牌合作夥伴的採購額增加，以維持足夠的存貨水平，從而減輕2021年COVID-19疫情的潛在影響；(ii)貿易及其他應收款項增加人民幣111.7百萬元，乃主要由於(a)我們於2020年主要與從上海旭一採購有關的貿易應收款項賬面總值增加人民幣49.7百萬元；及(b)品牌合作夥伴就雙十一促銷增加採購額及於2020年及2021年年初維持較高的庫存水平導致應收返利增加人民幣65.3百萬元；及(iii)其他流動資產增加人民幣88.1百萬元，乃主要由於預付給第三方的款項主要為與品牌合作夥伴的返利未完全抵銷我們截至2020年12月31日應付品牌合作夥伴的款項增加及消費稅退稅。

於2019年，我們經營活動所得現金淨額為人民幣346.8百萬元，乃主要指經營所得現金人民幣411.1百萬元扣除已付所得稅人民幣68.0百萬元。經營所得現金乃主要歸因於我們經非現金及非營運項目作出調整的除所得稅前虧損人民幣39.4百萬元，以及以下各項營運資金的負向變動：(i)貿易及其他應付款項增加人民幣151.0百萬元，乃主要由於於2019年我們的一名主要供應商授予更優惠的一次性信貸條款；及(ii)貿易及其他應收款項減少人民幣83.3百萬元。我們的營運資金調整部分被(i)因消費稅退稅增加而導致其他流動資產增加人民幣28.0百萬元；及(ii)存貨增加人民幣10.4百萬元所抵銷。

於2018年，我們經營活動所用現金淨額為人民幣55.9百萬元，乃主要指經營所用現金人民幣20.5百萬元加上已付所得稅人民幣36.5百萬元。經營所用現金乃主要歸因於我們經非現金及非營運項目作出調整的除所得稅前利潤人民幣41.4百萬元，以及以下各項營運資金的正向變動：(i)存貨增加人民幣148.9百萬元，乃與B2B及B2C模式下的業務增長基本一致；及(ii)貿易及其他應收款項增加人民幣125.8百萬元，乃主要由於B2B模式的銷售增長。我們的營運資金調整部分被貿易及其他應付款項增加人民幣64.4百萬元所抵銷，該增加乃主要由於向供應商的採購增加。



## 財務資料

### 投資活動所得現金流量

我們的投資活動所得現金流入主要包括出售按公允價值計入損益的金融資產的[編纂]及投資收入。投資活動所得現金流出主要包括收購按公允價值計入損益的金融資產。

於2020年，我們投資活動所得現金淨額為人民幣35.9百萬元，乃主要歸因於出售短期理財產品人民幣158.4百萬元，部分被購買短期理財產品人民幣114.0百萬元所抵銷。

於2019年，我們投資活動所用現金淨額為人民幣104.8百萬元，乃主要歸因於(i)購買短期理財產品人民幣325.0百萬元；及(ii)向我們的一家聯營公司上海旭一貸款，部分被出售短期理財產品的[編纂]人民幣281.7百萬元所抵銷。

於2018年，我們投資活動所用現金淨額為人民幣6.9百萬元，乃主要歸因於購買短期理財產品人民幣406.0百萬元及向上海旭一貸款以及於上海旭一的投資，部分被出售短期理財產品的[編纂]人民幣411.8百萬元所抵銷。

### 融資活動所得現金流量

我們的融資活動所得現金乃主要與第三方借款所得款項及關聯方貸款有關。融資活動所用現金主要包括向第三方償還借款、向關聯方償還貸款、已付利息及已付股東股息。

於2020年，我們融資活動所得現金淨額為人民幣64.2百萬元，乃主要歸因於第三方借款所得款項人民幣1,039.8百萬元，部分被(i)向第三方償還借款人民幣757.5百萬元；(ii)向關聯方償還貸款人民幣130.0百萬元（與來自TCI及松本良二先生的借款有關）；及(iii)支付保證金約人民幣51.3百萬元（與日本優趣匯向TCI提供的反擔保有關係，更多資料請參閱「一 債項 – 銀行貸款」）所抵銷。

於2019年，我們融資活動所得現金淨額為人民幣128.3百萬元，乃主要歸因於(i)第三方借款所得款項人民幣729.1百萬元；(ii)關聯方貸款所得款項人民幣125.3百萬元；及(iii)境外借款擔保所得款項人民幣41.9百萬元，部分被(i)向第三方償還借款人民幣716.4百萬元；(ii)向關聯方償還貸款人民幣5.7百萬元；(iii)已付利息人民幣17.5百萬元；及(iv)已付股東股息人民幣17.9百萬元所抵銷。

## 財務資料

於2018年，我們融資活動所得現金淨額為人民幣11.9百萬元，乃主要歸因於第三方借款所得款項人民幣600.8百萬元，部分被(i)向第三方償還借款人民幣521.6百萬元；(ii)向關聯方償還貸款人民幣25.2百萬元；(iii)已付利息人民幣16.6百萬元；及(iv)已付股東股息人民幣17.6百萬元所抵銷。

### 流動資產及負債

下表載列截至所示日期的流動資產及負債的組成部分：

	截至12月31日			截至
	2018年	2019年	2020年	1月31日
	(人民幣千元)			
				(未經審計)
<b>流動資產</b>				
存貨	412,059	400,317	659,361	645,365
貿易及其他應收款項	407,993	365,378	526,959	571,769
其他流動資產	123,542	161,192	264,977	182,736
按公允價值計入損益 的金融資產	–	44,000	–	–
受限制現金	44,247	4,831	3,200	3,200
現金及現金等價物	156,159	538,561	252,334	236,021
<b>流動資產總額</b>	<b>1,144,000</b>	<b>1,514,279</b>	<b>1,706,831</b>	<b>1,639,091</b>
<b>流動負債</b>				
合約負債	6,716	3,913	3,425	3,425
貿易及其他應付款項	354,441	616,032	489,620	352,732
租賃負債	6,782	8,110	9,722	9,149
當期稅項負債	39,040	31,362	35,094	44,736
借款	318,574	332,384	580,639	640,191
<b>流動負債總額</b>	<b>725,553</b>	<b>991,801</b>	<b>1,118,500</b>	<b>1,050,233</b>
<b>流動資產淨額</b>	<b>418,447</b>	<b>522,478</b>	<b>588,331</b>	<b>588,858</b>

## 財務資料

我們的流動資產淨額由截至2020年12月31日的人民幣588.9百萬元略微增加至截至2021年1月31日的人民幣588.9百萬元，乃主要由於流動資產的減幅超逾流動負債的減幅。流動資產總額減少乃主要由於其他流動資產減少人民幣82.2百萬元，部分被貿易及其他應收款項增加人民幣44.8百萬元所抵銷。流動負債總額減少乃主要由於貿易及其他應付款項減少人民幣136.9百萬元，部分被借款增加人民幣59.6百萬元所抵銷。

我們的流動資產淨額由截至2019年12月31日的人民幣522.5百萬元增加12.6%至截至2020年12月31日的人民幣588.3百萬元，原因為流動資產的增幅超逾流動負債的增幅。流動資產總額增加乃主要由於(i)存貨增加人民幣259.0百萬元；及(ii)貿易及其他應收款項增加人民幣161.6百萬元，部分被現金及現金等價物減少人民幣286.2百萬元所抵銷，乃主要由於為維持充足的存貨水平而於第四季度增加自品牌合作夥伴的採購量，以防止2021年COVID-19爆發的潛在影響。流動負債總額增加乃主要由於借款增加人民幣248.3百萬元，部分被貿易及其他應付款項減少人民幣126.4百萬元所抵銷。

我們的流動資產淨額由截至2018年12月31日的人民幣418.4百萬元增加24.9%至截至2019年12月31日的人民幣522.5百萬元，主要由於流動資產的增幅超過流動負債的增幅。我們的流動資產淨額增加乃主要歸因於現金及現金等價物增加人民幣382.4百萬元，該增加部分被貿易及其他應付款項增加人民幣261.6百萬元所抵銷。

### 存貨

下表載列截至所示日期的存貨詳情：

	截至12月31日		
	2018年	2019年	2020年
商品	421,743	418,815	702,490
減：撥備	(9,684)	(18,498)	(43,129)
	<u>412,059</u>	<u>400,317</u>	<u>659,361</u>

## 財務資料

我們的存貨由截至2019年12月31日的人民幣400.3百萬元增加至截至2020年12月31日的人民幣659.4百萬元，乃主要由於(i)由於我們計劃維持充足的存貨水平以防止2021年COVID-19疫情的潛在影響，從而導致自品牌合作夥伴的採購額增加；及(ii)我們的銷售額增長低於預期，乃主要由於COVID-19爆發的影響所致。請參閱「概要－近期發展及概無重大不利變動－COVID-19疫情對我們的業務運營及財務表現的影響」及「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－COVID-19疫情可能對我們的業務、財務狀況、經營業績及前景造成不利影響。」我們截至2019年12月31日的存貨相較於2018年12月31日保持穩定。

下表載列於所示期間的存貨周轉天數：

	截至12月31日止年度		
	2018年	2019年	2020年
存貨周轉天數 <sup>(1)</sup>	67.1	75.8	102.3

附註：

- (1) 某一期間的存貨周轉天數乃相當於期初及期末存貨結餘的平均值除以有關期間的商品成本，再乘以有關期間天數。

我們的存貨周轉天數由2018年的67.1天增加至2019年的75.8天，並進一步增加至2020年的102.3天，整體上與應佔B2C模式的收入增加相一致，以及透過跨境電子商務銷售更多的產品，而通常跨境電子商務的程序更加複雜、跨境運輸距離更遠、通關手續較一般貿易更為繁雜。我們的存貨周轉天數由2019年的75.8天增加至2020年的102.3天，乃主要由於截至2020年12月31日的存貨結餘相較於2019年12月31日有所增加，而主要因我們增加自品牌合作夥伴的採購額以維持充足的存貨水平，可減輕2021年COVID-19疫情的潛在影響。

截至2021年1月31日，我們已售出人民幣191.3百萬元，約佔我們截至2020年12月31日存貨的27.2%。

## 財務資料

### 其他流動資產

我們的其他流動資產主要包括可收回增值稅、預付第三方款項及消費稅退稅。下表載列截至所示日期的其他流動資產詳情：

	截至12月31日		
	2018年	2019年	2020年
	(人民幣千元)		
可收回增值稅	98,602	89,912	101,482
預付第三方款項	17,752	13,208	66,278
消費稅退稅	4,920	43,376	61,982
預付企業所得稅開支	–	9,033	21,645
預付[編纂]開支	–	2,104	9,226
其他	2,268	3,559	4,364
	123,542	161,192	264,977

我們的其他流動資產由截至2019年12月31日的人民幣161.2百萬元增加64.4%至截至2020年12月31日的人民幣265.0百萬元，乃主要由於(i)與若干品牌合作夥伴給予我們的返利部分（並未被我們於2020年12月31日之前的未償還貿易應付款項完全抵銷）有關的預付第三方款項增加；(ii)消費稅退稅增加。

我們的其他流動資產由截至2018年12月31日的人民幣123.5百萬元增加30.5%至截至2019年12月31日的人民幣161.2百萬元，主要是由於消費稅退稅增加。有關增加部分被可收回增值稅及預付第三方款項減少所抵銷。

消費稅退稅指優趣匯香港及日本優趣匯有權收取但截至有關期間末尚未收取的日本消費稅（「日本消費稅」）退稅應收餘額。日本消費稅適用於在日本購買的所有產品，該稅率於2019年10月1日之前統一為8%，從該日起更改為10%。我們於截至2020年12月31日錄得的應收日本消費稅退稅較2019年有所增加，乃由於我們於2020年在日本的採購額較2019年大幅增加，而採購額為計算日本消費稅的主要依據。我們亦於截至2019年12月31日錄得的應收日本消費稅退稅較截至2018年12月31日有所增加，乃主要由於(i)我們於2019年第三季度在日本的採購額較2018年大幅增加；及(ii)我們於2019年在日本申請我們第二季度及第三季度採購相關日本消費稅退稅的時間晚於2018年，導致更多日本消費稅退稅於2019年底之前並未收到。

截至2021年1月31日，我們已動用截至2020年12月31日人民幣46.3百萬元（約45.6%）的可收回增值稅。截至2021年1月31日，我們已收到截至2020年12月31日人民幣35.1百萬元（約56.6%）的消費稅退稅。

## 財務資料

### 貿易及其他應收款項

#### 貿易應收款項

貿易應收款項指就購買我們已售存貨或我們於日常業務過程中提供的服務而應收客戶或關聯方的未償還款項。下表載列截至所示日期的貿易應收款項詳情：

	截至12月31日		
	2018年	2019年	2020年
	(人民幣千元)		
關聯方	201	17,056	50,972
第三方	255,433	189,293	205,058
小計	255,634	206,349	256,030
減：減值撥備	(4,073)	(2,277)	(7,551)
貿易應收款項淨額	<u>251,561</u>	<u>204,072</u>	<u>248,479</u>

我們的貿易應收款項自截至2019年12月31日的人民幣204.1百萬元增加至截至2020年12月31日的人民幣248.5百萬元，主要與上海旭一向我們採購有關。

我們的貿易應收款項由截至2018年12月31日的人民幣251.6百萬元減少至截至2019年12月31日的人民幣204.1百萬元，乃主要由於(i)一名主要的B2B客戶於2018年延遲付款，而有關款項於2019年償付；及(ii)B2B模式下近幾個月的銷售額較去年同期有所下降。

我們基於對違約風險及預期信貸虧損率的假設就應收款項減值計提撥備。我們於截至2019年12月31日的減值撥備較2018年12月31日有所減少，而截至2020年12月31日的減值撥備較2019年12月31日有所增加，該等變動乃與貿易應收款項變動一致。由於向具良好信貸質素的B2B客戶作出的銷售增加，截至2019年12月31日，我們的減值撥備較2018年12月31日為低。我們於截至2020年12月31日錄得準備撥備人民幣7.6百萬元，主要與自我們正核查賬戶的若干客戶的未結算付款有關。

## 財務資料

下表載列截至所示日期的貿易應收款項基於發票日期的賬齡分析：

	截至12月31日		
	2018年	2019年	2020年
	(人民幣千元)		
三個月內	205,708	200,284	218,187
三至六個月	49,725	3,726	21,169
六個月至一年	201	2,339	14,491
一年以上	–	–	2,183
<b>總計</b>	<b>255,634</b>	<b>206,349</b>	<b>256,030</b>

於2018年、2019年及2020年，我們的絕大部分貿易應收款項在一年內未償付。根據客戶的信用記錄及我們與客戶的關係，我們通常靈活授予B2B模式下的客戶及線上運營服務及數字營銷服務客戶確認收貨後最多90天的信貸期。

我們應用國際財務報告準則第9號所訂明的簡化方法就預期信貸虧損作出撥備，該規定允許對所有貿易應收款項採用全期預期虧損撥備。為計量預期信貸虧損，貿易應收款項已根據共同信貸風險特點分類並根據發票進行了賬齡分析。預期虧損率乃根據銷售付款情況計算，且相應歷史虧損率乃經調整以反映影響客戶結算應收款項能力的宏觀經濟因素的現時及前瞻性資料。於2018年、2019年及2020年，貿易應收款項的預期虧損率乃根據撥備矩陣釐定如下：

	3個月內	3至6個月	6個月至1年	1年以上	總計
<b>貿易應收款項</b>					
截至2018年12月31日					
預期虧損率	1.54%	1.80%	5.62%		
賬面總值 (人民幣千元)	205,708	49,725	201	–	255,634
虧損準備撥備 (人民幣千元)	3,167	895	11	–	4,073

## 財務資料

	3個月內	3至6個月	6個月至1年	1年以上	總計
截至2019年12月31日					
預期虧損率	1.01%	2.22%	7.13%		
賬面總值 (人民幣千元)	200,284	3,726	2,339	–	206,349
虧損準備撥備 (人民幣千元)	2,027	83	167	–	2,277
截至2020年12月31日					
預期虧損率	1.56%	4.63%	13.66%	54.15%	
賬面總值 (人民幣千元)	218,187	21,169	14,491	2,183	256,030
虧損準備撥備 (人民幣千元)	3,410	980	1,979	1,182	7,551

下表載列於所示期間的貿易應收款項周轉天數：

	截至12月31日止年度			
	2018年	2019年	2020年	
貿易應收款項周轉天數 <sup>(1)</sup>		29.9	29.9	29.6
B2B模式的貿易				
應收款項周轉天數 <sup>(1)</sup>		39.8	44.2	50.2
B2C模式的貿易				
應收款項周轉天數 <sup>(1)</sup>		11.0	12.2	10.9

附註：

- (1) 某一期間的貿易應收款項周轉天數乃相當於期初及期末貿易應收款項的平均值除以有關期間的收入或B2B／B2C模式的收入，再乘以有關期間天數。



## 財務資料

通過跨境渠道銷售的貿易應收款項結算期通常長於通過一般貿易渠道銷售的貿易應收款項結算期。就我們通過跨境渠道開展的B2B業務而言，我們通常於商品在指定裝運港越過船舷時確認收入，意即相關付款結算期應包括跨境運輸過程的時間在內，而於通過一般貿易渠道開展的B2B業務收入確認時，貨物已交付予電子商務平台以及其他分銷商（用於分銷安排）或終端客戶（用於代銷安排）。請參閱「一重大會計政策及估計－收入確認－B2B模式」。

就B2C業務而言，付款期的長短是決定貿易應收款項結算期長短的關鍵因素，因為當客戶於電子商務平台設定的付款期內收到產品後並無於電子商務平台上確認收貨，資金將自動發放予我們。電子商務平台通常對通過跨境電子商務渠道進行的銷售採用較一般貿易渠道更長的付款期。例如，天貓上客戶通過一般貿易進行採購的付款期為10天，而通過跨境電子商務進行採購的付款期為20天。請參閱「一重大會計政策及估計－收入確認－B2C模式」。

我們的貿易應收款項周轉天數於2018年、2019年及2020年保持相對穩定。B2B模式的貿易應收款項周轉天數由2018年的39.8天增加至2019年的44.2天，乃主要由於2018年跨境電子商務的銷售額不斷增加以及一名主要客戶延遲結算貿易應收款項所致。B2C模式的貿易應收款項周轉天數由2018年的11.0天增加至2019年的12.2天，乃由於透過跨境電子商務銷售獲得的收入佔比增加，而電子商務平台通常就此實行較一般貿易更長的付款期間。由於相同原理，B2C模式的貿易應收款項周轉天數由2019年的12.2天減少至2020年的10.9天，主要是由於透過一般貿易渠道的B2C收入佔我們總收入的比例增加。

截至2021年1月31日，我們已結清人民幣275.1百萬元，佔我們截至2020年12月31日未償還貿易應收款項的29.4%。

### 其他應收款項

其他應收款項主要包括應收關聯方貸款及保證金、應收返利及按金。

## 財務資料

下表載列截至所示日期的其他應收款項詳情：

	截至12月31日		
	2018年	2019年	2020年
	(人民幣千元)		
關聯方			
貸款	9,000	63,200	63,200
借款擔保	—	—	49,324
其他	395	18,255	3,380
第三方			
應收返利	134,375	62,529	127,819
按金	9,650	15,575	14,821
代其他方付款	—	—	10,215
應收賬付款項	—	—	4,747
向第三方貸款	—	—	4,245
其他	3,705	5,179	3,899
小計	157,125	164,738	281,650
減：減值撥備	(693)	(3,432)	(3,170)
其他應收款項淨額	156,432	161,306	278,480

我們的其他應收款項由截至2019年12月31日的人民幣161.3百萬元增加至截至2020年12月31日的人民幣278.5百萬元，乃主要由於(i)我們已於截至2020年12月31日就日本優趣匯向TCI提供的反擔保支付保證金人民幣49.3百萬元（作出外匯調整後）（詳情請參閱「一 債項 — 銀行貸款」）；及(ii)應收返利自人民幣62.5百萬元增加至人民幣127.8百萬元，乃由於我們從品牌合作夥伴處購買的用於2020年雙十一促銷的商品增加，並保持足夠的庫存水平，以防止2021年COVID-19爆發的潛在影響。我們於截至2020年12月31日代其他方錄得的付款為人民幣10.2百萬元，與我們代一位客戶墊付採購產品的款項有關。截至2020年12月31日，我們錄得與第三方物流服務供應商收到的存貨損失或損壞的賠償有關的應收賬付款項人民幣4.7百萬元。

我們的其他應收款項由截至2018年12月31日的人民幣156.4百萬元增加至截至2019年12月31日的人民幣161.3百萬元，乃主要由於我們向上海旭一作出的貸款增加。於[編纂]後，我們向上海旭一作出的貸款預計將繼續存在，以支持其自2019年以來的快速增長。我們相信，我們與上海旭一（主要經營線下零售業務）的穩定合作關係將提升我們為品牌合作夥伴提供更全面服務的能力。該增加乃部分被若干品牌合作夥伴的返利政策變動所導致的供應商返利減少所抵銷。

## 財務資料

根據《貸款通則》，僅金融機構可合法從事授出貸款的業務，而屬非金融機構的公司間貸款則被禁止。中國人民銀行或會向貸款人處以相當於自放貸活動所得非法收入的一至五倍罰款。然而，根據於2015年9月1日生效並於2020年12月29日最新修訂（2021年1月1日生效）的《最高人民法院關於審理民間借貸案件適用法律若干問題的規定》（「**最高法院規定**」），公司之間的借貸合約如果用於支援生產或業務營運均屬有效。根據最高法院規定，法人或其他機構之間訂立的民間借貸合約根據中國法律乃屬有效及合法，除非借貸合約(i)根據《中華人民共和國民法典》第146、153及154條屬無效或(ii)屬於最高法院規定第13條具體指明為無效的借貸合約；且我們與關聯方或第三方的借貸協議並不屬於該兩種豁免類別。中國法院亦將支持一家公司要求其訂立合約時的議定利率不得超過一年期貸款基礎利率（或一年期LPR，即中國人民銀行授權全國銀行間同業拆借中心自2019年8月20日起每月公佈的一年期貸款的貸款基礎利率）的四倍。倘借款或貸款發生於2019年8月20日之前，則可於原告提起訴訟時將受保護利率的上限釐定為一年期LPR的四倍。截至最後實際可行日期，我們尚未收到中國人民銀行關於我們提供民間借貸的任何行政罰款的任何決定。我們的中國法律顧問認為，根據《中華人民共和國民法典》第153條及最高法院規定第13條，違反國務院頒佈的法律及行政法規強制性規定的民間借貸合約屬無效。由於《貸款通則》乃由中國人民銀行所頒佈，屬部級監管規定，故部級頒佈的《貸款通則》不得視為中國法律制度項下的法律或行政法規。此外，法律及行政法規的強制性規定優於任何部委或部門頒佈的規定。綜上所述，我們的中國法律顧問認為，(i)儘管我們向關聯方及第三方提供的貸款不符合《貸款通則》，但有關貸款協議並未違反中國法律及行政法規的任何強制性規定，且根據最高法院規定及《中華人民共和國民法典》對相關協議的訂約雙方均具有法律約束力；(ii)本公司亦有權根據有關貸款協議議定的利率向關聯方收取利息，該利率乃低於最高法院規定指明的上限；及(iii)中國人民銀行根據《貸款通則》對本公司處以相當於非法收入一至五倍行政罰款的可能性相對較低。

## 財務資料

### 按公允價值計入損益的金融資產

下表載列截至所示日期的按公允價值計入損益的金融資產：

	截至12月31日		
	2018年	2019年	2020年
	(人民幣千元)		
理財產品	—	44,000	—

按公允價值計入損益的金融資產指自中國商業銀行（如上海銀行）購買的並無保證回報的理財產品。該等理財產品主要投資於在中國的銀行同業拆放市場或交易所報價的低風險及流動性好的固定收益工具，包括（其中包括）國庫券、公司債券、中期票據、短期商業票據及銀行同業存款。然而，總體而言，發行銀行對任何理財產品的本金或回報均無保障或擔保。該等理財產品通常並無固定期限且可按要求贖回。於往績記錄期間，理財產品投資增加乃主要由於我們的營運現金增加所致。

我們就流動資金管理目的不時購買及贖回短期理財產品。我們通常更傾向於有關銀行為其指定且於相關產品購買協議內規定的風險水平相對較低的銀行發行理財產品。為降低潛在風險，我們已制定一項全面的低風險理財產品投資政策，涵蓋理財產品的甄選、後續管理及處置。我們的政策重點為於購買理財產品時避免不必要的風險，並要求僅在有現金盈餘時進行購買。

該政策載列購買該等產品的審批流程以及執行該政策的負責人／部門。我們的投資決策乃經審慎及仔細考慮我們的現金流量及運營需求後基於個別項目基準作出。我們理財產品投資的每項交易均須經我們的首席財務官沈宇先生批准。有關沈宇先生的履歷詳情，請參閱「董事及高級管理層－董事－執行董事」。我們密切監控信貸市場及利率風險的最新發展，並定期評估其對我們所購買的理財產品的表現及本金的相關影響。當我們的經營活動需要現金時，我們會贖回理財產品。我們相信，我們能通過適當投資，在不影響業務經營的情況下增加收入，從而更好地利用我們的現金。我們計劃根據上述政策並視乎市場風險及合適替代品的可用性繼續購買類似的理財產品。

## 財務資料

### 受限制現金

截至2019年及2020年12月31日，主要與支付予電子商務平台的網店擔保銀行存款有關的受限制現金總體保持穩定。我們的受限制現金由截至2018年12月31日的人民幣44.2百萬元減少至截至2019年12月31日的人民幣4.8百萬元，乃由於我們於2019年根據跨境擔保安排就我們於日本的採購償還貸款，其已就有關跨境擔保安排解除我們抵押予一家中國商業銀行的現金。

### 合約負債

下表載列截至所示日期的合約負債詳情：

	截至12月31日		
	2018年	2019年	2020年
	(人民幣千元)		
關聯方	5,593	–	–
第三方	1,123	3,913	3,425
總計	<u>6,716</u>	<u>3,913</u>	<u>3,425</u>

我們於截至2018年12月31日、截至2019年12月31日以及截至2020年12月31日的合約負債分別為人民幣6.7百萬元、人民幣3.9百萬元以及人民幣3.4百萬元，主要與我們向TCC提供在線運營服務以及若干B2B客戶及數字營銷服務作出的預付款項有關。

### 貿易及其他應付款項

貿易應付款項是在日常業務過程中向供應商購入商品或服務而應付款的義務。

## 財務資料

下表載列截至所示日期的貿易及其他應付款項詳情：

	截至12月31日		
	2018年	2019年	2020年
	(人民幣千元)		
貿易應付款項			
關聯方	8,433	32,854	111,865
第三方	242,186	363,803	286,781
	250,619	396,657	398,646
其他應付款項			
關聯方	31,110	149,795	15,615
第三方	46,200	32,812	32,401
	77,310	182,607	48,016
應付工資	19,392	23,385	20,979
應計[編纂]開支	–	5,305	15,322
應付股息	–	2,055	–
其他應付稅項	5,126	4,077	5,101
應付利息	1,994	1,946	1,556
<b>總計</b>	<b>354,441</b>	<b>616,032</b>	<b>489,620</b>

我們的貿易應付款項於截至2019年及2020年12月31日保持穩定。我們應付關聯方的貿易應付款項由截至2019年12月31日的人民幣32.9百萬元增加至截至2020年12月31日的人民幣111.9百萬元，乃主要由於TCI就採購尤妮佳產品而言授予我們信貸期。我們應付第三方的貿易應付款項由人民幣363.8百萬元減少至人民幣286.8百萬元，乃主要由於於2019年結清與授予我們更優惠的一次性信貸條款的一名主要供應商的付款導致應付第三方的貿易應付款項有所減少，部分被我們向若干品牌合作夥伴付款的頻率變動所產生的影響所抵銷。

## 財務資料

我們的貿易應付款項由截至2018年12月31日的人民幣250.6百萬元增加至截至2019年12月31日的人民幣396.7百萬元，乃主要由於於2019年我們的一名主要供應商授予更優惠的一次性信貸條款導致付款頻率變動。

其他應付款項主要指關聯方貸款及應付予第三方服務提供商的倉儲及物流開支。我們的其他應付款項由截至2019年12月31日的人民幣182.6百萬元減少至截至2020年12月31日的人民幣48.0百萬元，乃主要由於我們償還關聯方貸款。我們的其他應付款項由截至2018年12月31日的人民幣77.3百萬元增加至截至2019年12月31日的人民幣182.6百萬元，乃主要由於關聯方貸款增加。

有關貸款乃按公平磋商基準釐定。更多資料，請參閱「與控股股東的關係－獨立於控股股東－財務獨立」及本文件附錄一會計師報告附註36。

下表載列於所示期間的貿易應付款項周轉天數：

	截至12月31日止年度		
	2018年	2019年	2020年
貿易應付款項周轉天數 <sup>(1)</sup>	43.3	59.7	76.1

(1) 某一期間的貿易應付款項周轉天數乃相當於期初及期末貿易應付款項的平均值除以有關期間的營業成本，再乘以有關期間天數。

如上所述，2018年、2019年及2020年貿易應付款項周轉天數的增加趨勢主要受我們於2019年及2020年向若干品牌合作夥伴作出付款的進度的影響。

截至2021年1月31日，我們已結算截至2020年12月31日的52.0%未償還貿易應付款項。

## 財務資料

### 債項

下表載列截至所示日期的債項明細：

	截至12月31日			截至
	2018年	2019年	2020年	1月31日
	(人民幣千元)			
				(未經審計)
銀行貸款				
— 流動部分	287,810	318,463	555,882	622,667
— 非當期流動部分	6,835	10,460	12,450	12,459
— 非流動部分	6,335	5,718	34,084	32,177
公司債券				
— 非當期流動部分	2,104	3,461	4,553	4,465
— 非流動部分	4,085	7,178	8,221	8,063
其他金融機構貸款				
— 流動部分	21,825	—	7,754	600
租賃負債				
— 流動部分	6,782	8,110	9,722	9,149
— 非流動部分	3,177	10,370	14,983	14,091
優先股	705,666	896,182	—	—
<b>總計</b>	<b>1,044,619</b>	<b>1,259,942</b>	<b>647,649</b>	<b>703,671</b>

### 借款

截至2021年1月31日（即就債務聲明而言的最後實際可行日期），我們的借款（包括銀行貸款、公司債券及第三方金融機構貸款）合共為人民幣680.4百萬元。截至最後實際可行日期，我們的未動用銀行融資為人民幣371.3百萬元。

### 銀行貸款

因業務增長，我們對營運資金的需求增加。我們的大部分銀行貸款為以存貨為抵押的有抵押貸款或向數家日本及中國商業銀行的現金抵押，或自我們的關聯方擔保的商業銀行獲得的貸款。有關我們有抵押或有擔保債務及無抵押債務的詳情，請參閱本文件所附附錄一會計師報告附註27。松本良二先生提供的擔保預計於上市後將繼續存



## 財務資料

在，該擔保根據上市規則第14A.90條須悉數豁免。截至2021年1月31日，由松本良二先生擔保的銀行貸款金額為3,031.5百萬日圓（相當於人民幣188.0百萬元）。亦請參閱「與控股股東的關係－獨立於控股股東－財務獨立。」

於2020年3月，優趣匯供應鏈（作為借款人）與三井住友銀行（中國）有限公司及三菱東京日聯銀行（中國）有限公司（作為貸款人）訂立兩份短期循環融資協議，每份短期貸款的額度為人民幣100,000,000元，於2020年11月30日到期，年利率分別為3.95%及3.9%，由TCI提供擔保。日本優趣匯就該等貸款向TCI提供反擔保，責任上限相當於約人民幣50.0百萬元，且日本優趣匯已將相當於約人民幣51.3百萬元的墊款匯入TCI的賬戶作為抵押品。請參閱「與控股股東的關係－獨立於控股股東－財務獨立。」就上述TCI提供的擔保而言，根據TCI、優趣匯供應鏈及王勇先生於2020年3月24日訂立的協議，倘優趣匯供應鏈未能向TCI償還TCI履行其於該等貸款相關的擔保項下的職責所產生的任何款項，TCI將有權選擇(i)將部分或全部有關未支付款項轉換為本公司新的已發行股份；及／或(ii)通過認購新的已發行股份向本公司注資。於2020年6月19日，於TCI、優趣匯供應鏈及王勇先生同意後終止TCI的該兩項權利。與各銀行的該兩份短期融資協議已續簽至2021年4月30日，每筆融資額度均更新為人民幣75,000,000元。與三菱東京日聯銀行（中國）有限公司續簽的融資協議已採用4.1%的新適用年利率。

### 公司債券

於2018年12月，我們發行由一間日本商業銀行擔保的於2021年到期的公司債券，票面年利率為0.25%，本金總額為100,000,000日圓（相當於人民幣6,189,000元）。於2019年9月，我們發行由一間日本商業銀行擔保的於2024年到期的公司債券，票面年利率為0.1%，本金總額為100,000,000日圓（相當於人民幣6,409,000元）。於2020年5月，我們發行由一間日本商業銀行及松本良二先生擔保的於2025年到期的公司債券，票面年利率為0.8%，本金總額為100,000,000日圓（相當於人民幣6,580,800元）。截至2021年1月31日，松本良二先生擔保的公司債券金額為90.0百萬日圓（相當於人民幣5.6百萬元）。

### 第三方融資平台貸款

作為銀行借款及公司債券的補充，我們不時自第三方融資平台取得有抵押或無抵押短期貸款，以滿足我們的短期資金需求。與銀行相比，該等第三方融資平台能夠在較短的時間內放款，並提供更靈活的還款安排。該等貸款大部分以美元或日圓計值，並由支付寶香港有限公司或Ant Lending Global Company Limited放貸予優趣匯香港及

## 財務資料

日本優趣匯以提供營運資金，這為我們提供更便捷的外幣資金獲取渠道。就於往績記錄期間向本集團在中國註冊成立的成員公司（包括優趣匯供應鏈及杭州思珀特）提供的餘下貸款而言，我們的中國法律顧問認為，該等融資安排符合相關中國法律及法規。我們認為，向第三方融資平台獲取借款符合我們經營所在行業的市場慣例，且我們計劃繼續利用該資金來源。該等短期貸款的期限通常最多為一年，年利率約為5.2%至9.125%。只要我們手頭現金充裕，我們通常會於該等貸款到期前予以償還。

### 租賃負債

國際財務報告準則第16號引入單一租賃會計模式，據此，除若干例外情況外，會就資產負債表所有租賃確認資產及負債。截至2018年、2019年及2020年12月31日，我們的租賃負債分別為人民幣10.0百萬元、人民幣18.5百萬元及人民幣24.7百萬元。該等租賃負債主要包括若干第三方及關聯方辦公室物業租賃。

### 優先股

截至2021年1月31日，我們並無擁有任何TCI所持有的優先股。有關優先股的進一步資料，請參閱本文件附錄一會計師報告附註24。自2020年12月31日起及直至2021年1月31日，我們並未發行或購回任何優先股。

除上文所披露者外，於往績記錄期間及直至2021年1月31日（即就債務聲明而言的最後實際可行日期），我們概無任何其他重大按揭、押記、債權證、貸款資本、債務證券、貸款、銀行透支或其他類似債項、融資租賃或租購承擔、承兌負債（一般貿易票據除外）、承兌信貸（有擔保、無擔保、有抵押或無抵押）或擔保或其他或然負債。截至最後實際可行日期，我們的任何未償還借款概無重大契諾。

### 或然負債

截至2018年、2019年及2020年12月31日，我們並無涉及任何預期會對我們的財務狀況或經營業績造成重大不利影響的重大法律、仲裁或行政訴訟。

我們的董事確認，自2020年12月31日起及直至本文件日期，我們的或然負債並無任何重大變動。

## 財務資料

### 主要財務比率

下表載列於所示期間的主要財務比率：

	截至12月31日或截至該日止年度		
	2018年	2019年	2020年
經營利潤率 <sup>(1)</sup> (%)	6.1	6.2	5.2
淨利潤率 <sup>(2)</sup> (%)	–	(3.1)	(0.1)
非國際財務報告準則			
經調整利潤率 <sup>(2)</sup> (%)	4.4	5.0	3.8
經調整的總資產的回報率 <sup>(3)</sup> (%)	10.7	10.2	6.4
流動比率 <sup>(4)</sup>	1.6	1.5	1.5
速動比率 <sup>(5)</sup>	1.0	1.1	0.9

附註：

- (1) 經營利潤率等於年內經營利潤除以有關期間收入。
- (2) 淨利潤率等於淨利潤除以有關期間收入。非國際財務報告準則經調整利潤率等於非國際財務報告準則經調整利潤除以期內收入再乘以100%。(虧損)/利潤與非國際財務報告準則經調整利潤之對賬，請參閱「—非國際財務報告準則計量：經調整利潤」。
- (3) 經調整的總資產的回報率等於年/期內非國際財務報告準則經調整利潤除以有關期間期初及期末資產總額的平均結餘。(虧損)/利潤與非國際財務報告準則經調整利潤之對賬，請參閱「—非國際財務報告準則計量：經調整利潤」。
- (4) 流動比率等於截至有關日期的流動資產除以流動負債。
- (5) 速動比率等於流動資產總額減存貨再除以流動負債總額。

請參閱「—經營業績—2020年與2019年的比較」及「—經營業績—2019年與2018年的比較」，以討論影響我們於有關期間經營業績的因素。

### 資本開支及承擔

#### 資本開支

於2018年、2019年及2020年，我們的資本開支分別為人民幣1.6百萬元、[編纂]百萬元及人民幣9.6百萬元，乃主要與購買軟件許可、固定資產（包括計算機設備、辦公傢俱、汽車）及租賃辦公室裝修有關。

## 財務資料

### 資本承擔

下表載列截至所示日期的資本承擔：

	截至12月31日		
	2018年	2019年	2020年
	(人民幣千元)		
一年內	504	1,013	—

### 經營租賃承擔

我們根據不可撤銷經營租賃協議租賃辦公室。下表載列截至所示日期根據不可撤銷經營租賃到期的應付未來最低租賃付款：

	截至12月31日		
	2018年	2019年	2020年
	(人民幣千元)		
一年內	349	293	24

### 關聯方交易

我們不時與關聯方進行交易。董事認為，本文件附錄一會計師報告附註36所載各項關聯方交易均由相關方於日常業務過程中按公平磋商及正常商業條款基準進行。董事相信，於2018年、2019年及2020年，關聯方交易不會令經營業績失實，亦不會令過往業績不能反映未來表現。

### 資產負債表外安排

截至最後實際可行日期，我們並無任何未結清的資產負債表外安排。

### 有關財務風險的定性及定量披露

我們的業務活動令我們面臨各種財務風險：市場風險（包括外匯風險以及現金流量及公允價值利率風險）、信貸風險及流動資金風險。我們的整體風險管理策略專注於金融市場的不可預測性，並致力減低對我們財務表現的潛在不利影響。風險管理乃由我們的高級管理層進行。

## 財務資料

### 市場風險

### 外匯風險

當未來商業交易或已確認資產及負債以本集團實體的功能貨幣以外的貨幣計值時，將產生外匯風險。我們決定以人民幣呈報本集團的合併財務報表。我們釐定優趣匯香港的功能貨幣為美元，而日本優趣匯的功能貨幣為日圓。

倘於各期末外幣兌以下貨幣升值5%，則會按以下所示金額變更稅後利潤。該分析假設所有其他變量，尤其是利率，保持不變。

	截至12月31日		
	2018年	2019年	2020年
	(人民幣千元)		
美元	–	25	114
日圓	255	843	674
人民幣	118	274	66
港元	–	19	23
	<u>373</u>	<u>1,161</u>	<u>877</u>

倘於2018年、2019年及2020年12月31日，人民幣兌上述貨幣貶值5%，在所有其他變量保持不變的基礎上，則會對上文所示金額產生金額相同的反向影響。

### 現金流量及公允價值利率風險

我們的計息資產及負債為銀行借款、現金及現金等價物及按公允價值計入損益的金融資產。因此，我們的利率風險主要來自銀行借款、現金及現金等價物及按公允價值計入損益的金融資產。除按固定利率計息及使我們承受公允價值利率風險的銀行借款外，現金及現金等價物及按公允價值計入損益的金融資產均按浮動利率計息，並使我們承受現金流量利率風險。

## 財務資料

### 信貸風險

信貸風險來自現金及現金等價物、受限制現金、理財產品以及貿易及其他應收款項。上述各類金融資產的賬面值為我們就相應金融資產類別承擔的最大信貸風險。

我們預期，概無與現金及現金等價物以及短期投資有關的重大信貸風險。該等現金及現金等價物以及短期投資置存於本公司及其附屬公司所在司法權區內信譽良好的金融機構。我們認為，由於該等金融機構的信貸質素較高，我們不會面臨異常風險。

我們的主要客戶為具有良好聲譽的中國電子商務平台。我們擁有監控程序，以確保採取後續行動收回逾期債務。此外，我們會於各報告期末檢討該等應收款項的可收回性，以確保就不可收回金額作出足夠減值虧損。

我們於初步確認資產時考慮違約的可能性，及信貸風險有否於各報告期內按持續基準大幅增加。為評估信貸風險有否大幅增加，我們比較資產截至報告日期的違約風險與截至初步確認日期的違約風險。我們會考慮所得合理及得到理據支持的前瞻性資料。

其他應收款項主要包括應收關聯方款項、供應商返利、按金及其他應收款項。董事於初步確認資產時考慮違約的可能性，及信貸風險有否於往績記錄期間按持續基準大幅增加。為評估信貸風險有否大幅增加，我們比較資產截至報告日期的違約風險與截至初步確認日期的違約風險。

我們會定期檢討各項個別應收款項的可收回金額，以確保就不可收回金額計提充足的減值虧損。我們於金融資產年期內通過及時適當地提供預期信貸虧損將其信貸風險入賬。於計算預期信貸虧損率時，我們會考慮各類債務人的歷史虧損率並就前瞻性宏觀經濟數據作出調整。

### 流動資金風險

流動資金風險管理指維持充足的現金及現金等價物。因相關業務的性質，我們的政策是定期監察流動資金風險，維持充足的現金及現金等價物，以滿足我們的流動資金需求。

## 財務資料

有關根據各報告期末至合約到期日的剩餘期限分類至相關到期日組別的金融負債的分析，請參閱本文件附錄一會計師報告附註3。

### 股息政策

我們目前並無正式股息政策或固定派息率。日後宣派及派付的任何股息將由董事於計及我們的經營業績、現金流量、財務狀況、我們自本公司附屬公司收取的現金股息、未來業務前景、與我們派付股息有關的法定及監管限制以及其他相關因素後酌情釐定。無法保證我們將能宣派或分派任何董事會計劃所載任何金額的股息或根本無法宣派或分派任何股息金額。

據開曼法律顧問告知，根據開曼公司法，開曼群島公司可動用利潤或股份溢價賬派付股息，倘股息分派會導致本公司無法在一般業務過程中償還到期債務，則在任何情況下均不得分派股息。鑒於本文件所披露的累計虧損，我們不大可能於可預見的未來有資格以利潤派付股息。然而，我們或會從股份溢價賬中派付股息，除非派付該股息將致使本公司無法償付日常業務過程中的到期債務。我們無法保證將於任何年度宣派擬派發任何數額的股息。

### 可供分派儲備

本公司於2019年10月31日於開曼群島註冊成立，且自註冊成立日期起並未開展任何業務。截至2020年12月31日，本公司並無任何可供分派儲備。

### [編纂]

以下為本集團根據上市規則第4.29條編製的未經審計[編纂]經調整有形資產淨值報表（僅供說明用途）並載於下文以說明假設[編纂]已於截至2020年12月31日進行，[編纂]對於彼日本公司擁有人應佔本集團有形資產淨值的影響。

本未經審計[編纂]經調整有形資產淨值報表之編製僅供說明用途，而基於其假設性質，其未必能夠真實反映本集團於截至2020年12月31日或[編纂]後任何未來日期的合併有形資產淨值，並乃按本集團會計師報告（其全文載於本文件附錄一）所載本集團於截至2020年12月31日的合併資產淨值編製，並作出下述調整。未經審計[編纂]經調整有形資產淨值報表並不構成會計師報告的一部分。

---

## 財務資料

---

[編纂]



---

## 財務資料

---

### 香港上市規則的披露規定

董事已確認，截至最後實際可行日期，並無任何須根據上市規則第13.13至13.19條規定作出披露的情況。

### 董事確認無重大不利變動

董事已確認，自2020年12月31日（即最新經審計財務報表日期）起直至本文件日期，我們的財務或貿易狀況或前景並無任何重大不利變動，且自2020年12月31日起並無發生任何可對本文件附錄一會計師報告所載資料造成重大影響的事項。

### [編纂]開支

[編纂]開支指[編纂]產生的專業費用、[編纂]佣金及其他費用。我們估計[編纂]開支將約為[編纂]百萬元（假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元（即指示性[編纂]範圍的中位數）且並無[編纂]獲行使），佔[編纂]獲行使前[編纂][編纂]的約10.4%（基於指示性[編纂]範圍的中位數計）。於2019年及2020年，我們合共產生[編纂]開支約[編纂]百萬元（包括2019年的[編纂]百萬元及2020年的[編纂]百萬元），其中[編纂]百萬元已支銷，而人民幣[編纂]百萬元入賬列作預付款項，並將於[編纂]完成後予以資本化。於[編纂]完成後，我們預計於2020年後進一步產生[編纂]開支約[編纂]百萬元，其中約[編纂]百萬元預計將支銷，而剩餘[編纂]百萬元直接歸屬於我們發行[編纂]並將予以資本化。