

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



碧生源控股有限公司

BESUNYEN HOLDINGS COMPANY LIMITED

(於開曼群島註冊成立的有限公司)

(股份代號：926)

中期業績公告 截至二零二三年六月三十日止六個月

本集團的經營業績

本集團二零二三年上半年的持續經營業務收入為人民幣343.0百萬元，較二零二二年同期的持續經營業務收入人民幣403.8百萬元減少15.1%。

本集團二零二三年上半年的持續經營業務毛利為人民幣222.2百萬元，較二零二二年同期的持續經營業務毛利人民幣242.3百萬元減少8.3%。本集團二零二三年上半年的持續經營業務毛利率為64.8%，較二零二二年同期的持續經營業務毛利率60.0%上升4.8個百分點。

本集團二零二三年上半年持續經營業務的運營開支(包括銷售及市場營銷開支、行政開支以及研究及開發成本)總額為人民幣222.6百萬元，較二零二二年同期的持續經營業務的運營開支總額人民幣225.7百萬元減少1.4%。

本集團二零二三年上半年錄得全面虧損總額為人民幣174.5百萬元(二零二二年同期：全面虧損總額為人民幣9.1百萬元)；其中，錄得持續經營業務全面收益總額為人民幣1.3百萬元(二零二二年同期：持續經營業務全面虧損總額為人民幣4.0百萬元)；錄得已終止經營業務全面虧損總額為人民幣175.8百萬元(二零二二年同期：已終止經營業務全面虧損總額為人民幣5.1百萬元)。

二零二三年上半年之本公司擁有人應佔全面虧損總額為人民幣116.2百萬元，其中，持續經營業務的全面收益總額為人民幣1.3百萬元，已終止經營業務的全面虧損總額為人民幣117.5百萬元(二零二二年同期：本公司擁有人應佔全面虧損總額為人民幣6.6百萬元，其中，持續經營業務的全面虧損總額為人民幣4.0百萬元，已終止經營業務的全面虧損總額為人民幣2.6百萬元)；二零二三年上半年之本公司擁有人應佔每股基本及攤薄虧損均為人民幣206.93分，其中本公司擁有人應佔持續經營業務每股基本及攤薄盈利均為人民幣2.28分，本公司擁有人應佔已終止經營業務每股基本及攤薄虧損均為人民幣209.21分(二零二二年同期：本公司擁有人應佔每股基本及攤薄虧損均為人民幣16.25分，其中本公司擁有人應佔持續經營業務每股基本及攤薄虧損均為人民幣9.89分，本公司擁有人應佔已終止經營業務每股基本及攤薄虧損均為人民幣6.36分)。

中期股息

董事會已決議不宣派及派發截至二零二三年六月三十日止六個月的中期股息。

碧生源控股有限公司(「本公司」)董事(「董事」)會(「董事會」)謹此宣佈，本公司及其附屬公司(統稱「本集團」)截至二零二三年六月三十日止六個月的未經審核綜合中期業績(「業績公告」)如下：

中期簡明綜合全面收益表

	附註	截至六月三十日止六個月 二零二三年 人民幣千元 (未經審核)	二零二二年 人民幣千元 (未經審核)
持續經營業務			
收入	4	342,987	403,774
銷售成本		<u>(120,827)</u>	<u>(161,487)</u>
毛利		222,160	242,287
其他收入		5,345	2,398
銷售及市場營銷開支		(162,127)	(162,396)
行政開支		(41,823)	(59,167)
研究及開發成本		(18,609)	(4,177)
信用減值損失		(487)	(549)
按公允值通過損益計量的投資的公允價值變動		279	403
其他開支		(25)	(242)
其他溢利／(虧損)淨額	5	<u>4,706</u>	<u>(1,499)</u>
運營溢利		9,419	17,058
財務收入		537	1,042
財務成本		<u>(1,754)</u>	<u>(4,383)</u>
財務成本淨額		(1,217)	(3,341)
應佔使用權益法核算的投資虧損		<u>(1,173)</u>	<u>(4,329)</u>
除所得稅前溢利		7,029	9,388
所得稅開支	6	<u>(5,747)</u>	<u>(13,418)</u>
持續經營業務期內溢利／(虧損)		1,282	(4,030)
已終止經營業務			
已終止經營業務期內虧損	7	<u>(175,772)</u>	<u>(5,080)</u>
期內虧損		<u>(174,490)</u>	<u>(9,110)</u>

	附註	截至六月三十日止六個月 二零二三年 人民幣千元 (未經審核)	二零二二年 人民幣千元 (未經審核)
其他全面收益		—	—
期內全面虧損總額		<u>(174,490)</u>	<u>(9,110)</u>
以下各方應佔期內全面收益／(虧損)總額：			
本公司擁有人			
— 持續經營業務		1,282	(4,030)
— 已終止經營業務		<u>(117,501)</u>	<u>(2,591)</u>
		(116,219)	(6,621)
非控股權益			
— 持續經營業務		—	—
— 已終止經營業務		<u>(58,271)</u>	<u>(2,489)</u>
		(58,271)	(2,489)
本公司擁有人應佔溢利的每股盈利／(虧損) (人民幣分)			
每股基本盈利／(虧損)	8		
— 持續經營業務		2.28	(9.89)
— 已終止經營業務		<u>(209.21)</u>	<u>(6.36)</u>
		<u>(206.93)</u>	<u>(16.25)</u>
每股攤薄盈利／(虧損)	8		
— 持續經營業務		2.28	(9.89)
— 已終止經營業務		<u>(209.21)</u>	<u>(6.36)</u>
		<u>(206.93)</u>	<u>(16.25)</u>

中期簡明綜合資產負債表

	附註	二零二三年 六月三十日 人民幣千元 (未經審核)	二零二二年 十二月三十一日 人民幣千元 (經審核)
資產			
非流動資產			
物業、廠房及設備		144,293	398,114
無形資產		9,243	131,959
使用權資產		38,589	78,219
其他非流動資產		12,369	14,086
使用權益法核算的投資		28,023	29,196
按公允值通過損益計量的金融資產		55,562	47,283
長期銀行存款		—	40,000
遞延所得稅資產		46,172	55,509
		<u>334,251</u>	<u>794,366</u>
非流動資產總額			
		<u>334,251</u>	<u>794,366</u>
流動資產			
存貨		35,300	109,239
貿易應收款項	9	108,101	104,163
應收票據		1,936	5,153
按金、預付款項及其他應收款項		53,736	80,426
已抵押銀行存款		—	5,801
短期銀行存款		112,915	207,670
現金及現金等價物		264,961	230,320
		<u>576,949</u>	<u>742,772</u>
流動資產總額			
		<u>576,949</u>	<u>742,772</u>
資產總額			
		<u>911,200</u>	<u>1,537,138</u>

	附註	二零二三年 六月三十日 人民幣千元 (未經審核)	二零二二年 十二月三十一日 人民幣千元 (經審核)
權益及負債			
本公司擁有人應佔權益			
股本		288	288
股份溢價		1,039,108	1,039,108
其他儲備		342,871	342,871
累計虧損		<u>(644,149)</u>	<u>(527,930)</u>
		738,118	854,337
非控股權益		<u>—</u>	<u>198,073</u>
權益總額		<u>738,118</u>	<u>1,052,410</u>
負債			
非流動負債			
遞延政府補助		2,255	41,679
租賃負債		4,190	8,289
遞延所得稅負債		7,208	32,070
長期借款		<u>—</u>	<u>52,681</u>
非流動負債總額		<u>13,653</u>	<u>134,719</u>
流動負債			
貿易應付款項及應付票據	10	3,532	20,559
其他應付款項及預提費用		135,646	169,863
合約負債		6,280	24,945
借款		5,000	124,890
租賃負債		8,151	9,027
當期所得稅負債		<u>820</u>	<u>725</u>
流動負債總額		<u>159,429</u>	<u>350,009</u>
負債總額		<u>173,082</u>	<u>484,728</u>
權益及負債總額		<u>911,200</u>	<u>1,537,138</u>

附註：

1. 一般資料

碧生源控股有限公司(「**本公司**」)根據開曼群島公司法第二十二章(經合併和修訂的一九六一年第三號法律)在開曼群島註冊成立為獲豁免有限責任公司。本公司的註冊辦事處地址為The Grand Pavilion Commercial Centre, Oleander Way, 802 West Bay Road, P.O. Box 32052, Grand Cayman KY1-1208, Cayman Islands。本公司及其附屬公司(統稱「**本集團**」)的主要業務為生產及銷售功能保健茶產品和減肥及其他藥品。

本公司的第一上市地為香港聯合交易所有限公司(「**聯交所**」)。

除另有說明者外，本業績公告之財務資料以人民幣(「**人民幣**」)呈列。

截至二零二三年六月三十日止六個月的中期簡明綜合財務資料已由本公司核數師根據《國際審閱委聘準則》第2410號「實體的獨立核數師對中期財務資料的審閱」進行審閱。獨立核數師向董事提供的審閱報告載於將寄發予股東的中期報告。

2. 主要事項

於二零二三年六月三十日，本集團完成對三家附屬公司的出售，導致錄得已終止經營期內稅後虧損約人民幣175,772,000元，詳情於附註7中進行披露。

3. 編製基準

本集團截至二零二三年六月三十日止六個月的中期簡明綜合財務資料已根據國際會計準則第34號（「國際會計準則第34號」）「中期財務報告」編製。中期簡明綜合財務資料應與本公司已根據國際財務報告準則（「國際財務報告準則」）編製的截至二零二二年十二月三十一日止的年度財務資料（「二零二二年度財務報表」）、本公司在本期間內公開發佈的以及本未經審核簡明中期財務資料獲批之日止所有公告一併閱讀。

本公司適用會計政策與二零二二年度財務報表所披露的會計政策保持一致，除了以下新準則及經修訂準則。

(a) 新準則及經修訂準則

本集團集團首次將以下新準則及經修訂準則適用於自二零二三年一月一日起的財務報告期間

- 國際財務報告準則第17號 — 保險合同
- 會計政策的披露 — 國際會計準則第1號和國際財務報告準則實務聲明第2號的修訂
- 會計估計的定義 — 國際會計準則第8號的修訂
- 單一交易產生的與資產和負債相關的遞延所得稅 — 國際會計準則第12號的修訂

採納上述新準則及經修訂準則並無對本集團重大會計政策以及中期簡明綜合財務資料的列報造成任何重大影響。

(b) 尚未採用的經修訂準則

已公佈若干經修訂準則在二零二三年六月三十日的報告期間並非強制性，本集團亦未提前採用。

		當期或之後開始的 會計年度有效
國際會計準則第1號的修訂	負有契約條件的租賃負債	二零二四年一月一日
國際會計準則第1號的修訂	流動或非流動負債的分類	二零二四年一月一日
國際財務報告準則第16號的修訂	售後回租的租賃負債	二零二四年一月一日
國際會計準則第7號及國際財務 報告準則第7號的修訂	供應商融資安排	二零二四年一月一日
國際會計準則第21號的修訂	缺乏可交換性	二零二五年一月一日
國際財務報告準則第10號和 國際會計準則第28號的修訂	投資者與其聯營或合營企業之 間的資產出售或出資待定	待定

上述經修訂準則預計不會對集團在當期或未來的報告期間及可預見的未來交易產生重大影響。

4. 收入及分部資料

本公司執行董事被識別為主要營運決策者，審閱本集團內部報告以評估表現及分配資源。

主要營運決策者根據這些報告確定經營分部，並將茶產品、減肥及其他藥物的生產和銷售作為單獨的可報告分部進行了評估，即茶產品分部和減肥及其他藥品分部。

主要營運決策者根據可呈報分部的收入、毛利及經營業績評估其表現。經營業績源自毛利，並扣減銷售及市場營銷開支以及研究及開發成本。主要營運決策者並無評估經營分部的資產及負債。

截至二零二三年六月三十日止六個月期間的持續經營業務分部業績如下：

	茶產品分部 人民幣千元	減肥及其他 藥品分部 人民幣千元	總計 人民幣千元
總收入	217,694	125,293	342,987
分部間收入	—	—	—
來自外部客戶的收入	217,694	125,293	342,987
收入確定時點 於時點確認收入	217,694	125,293	342,987
銷售成本	(56,264)	(64,563)	(120,827)
毛利	161,430	60,730	222,160
銷售及市場營銷開支	(99,496)	(62,631)	(162,127)
研究及開發成本	(8,353)	(10,256)	(18,609)
分部業績	53,581	(12,157)	41,424
其他收入			5,345
其他溢利淨額			4,706
行政開支			(41,823)
信用減值損失			(487)
按公允價值通過損益計量的金融資產的 公允價值變動			279
其他開支			(25)
運營溢利			9,419
財務收入			537
財務成本			(1,754)
財務成本淨額			(1,217)
應佔使用權益法核算的投資虧損			(1,173)
除所得稅前溢利			7,029
所得稅開支			(5,747)
持續經營業務期內溢利			1,282
其他分部資料：			
折舊	(12,305)	(3,070)	(15,375)
攤銷	(271)	(655)	(926)

截至二零二二年六月三十日止六個月期間的持續經營業務分部業績如下：

	茶產品分部 人民幣千元	減肥及其他 藥品分部 人民幣千元	總計 人民幣千元
總收入	246,309	157,465	403,774
分部間收入	—	—	—
來自外部客戶的收入	<u>246,309</u>	<u>157,465</u>	<u>403,774</u>
收入確定時點			
於時點確認收入	<u>246,309</u>	<u>157,465</u>	<u>403,774</u>
銷售成本	<u>(65,872)</u>	<u>(95,615)</u>	<u>(161,487)</u>
毛利	180,437	61,850	242,287
銷售及市場營銷開支	(105,872)	(56,524)	(162,396)
研究及開發成本	<u>(4,177)</u>	—	<u>(4,177)</u>
分部業績	<u>70,388</u>	<u>5,326</u>	<u>75,714</u>
其他收入			2,398
其他虧損淨額			(1,499)
行政開支			(59,167)
信用減值損失			(549)
按公允價值通過損益計量的金融資產的 公允價值變動			403
其他開支			<u>(242)</u>
運營溢利			17,058
財務收入			1,042
財務成本			<u>(4,383)</u>
財務成本淨額			(3,341)
應佔使用權益法核算的投資虧損			<u>(4,329)</u>
除所得稅前溢利			9,388
所得稅開支			<u>(13,418)</u>
持續經營業務期內虧損			<u><u>(4,030)</u></u>
其他分部資料：			
折舊	<u>(17,067)</u>	<u>(3,079)</u>	<u>(20,146)</u>
攤銷	<u>(987)</u>	<u>(722)</u>	<u>(1,709)</u>

截至二零二三年六月三十日止六個月期間，金額約為人民幣62,747,000元(截至二零二二年六月三十日止六個月期間：人民幣85,846,000元)的收入來源於一家電商平台(「客戶A」)，佔本集團持續經營業務總收入18.3%(截至二零二二年六月三十日止六個月期間：21.3%)，該收入主要來自減肥及其他藥品分部。除客戶A，其餘任何單一外部客戶的收入均佔本集團持續經營業務總收入的10%以下。

5. 其他溢利／虧損淨額

	截至六月三十日止六個月	
	二零二三年 人民幣千元	二零二二年 人民幣千元
持續經營業務		
外匯收益淨額	3,527	563
按公允值通過損益計量的金融資產的公允價值變動	1,170	1,898
捐贈	(400)	(1,231)
出售物業、廠房及設備的(虧損)／收益淨額	(29)	57
其他	438	(2,786)
	<u>4,706</u>	<u>(1,499)</u>

6. 所得稅開支

	截至六月三十日止六個月	
	二零二三年 人民幣千元	二零二二年 人民幣千元
持續經營業務		
當期所得稅		
— 期內當期所得稅	<u>95</u>	<u>268</u>
	95	268
遞延所得稅	<u>5,652</u>	<u>13,150</u>
	<u>5,747</u>	<u>13,418</u>

本公司於開曼群島註冊成立，本公司附屬公司Besunyen Investment (BVI) Co. Ltd.於英屬維爾京群島(「英屬維爾京群島」)註冊成立，故根據開曼群島及英屬維爾京群島税法獲豁免納稅。

香港適用所得稅兩級制，首個二百萬港幣的利潤所得稅徵收稅率為8.25%，超額部分的利潤按照16.5%徵稅。

於二零二零年七月，北京澳特舒爾保健品開發有限公司(「北京澳特舒爾」)已取得於二零二零年至二零二二年的三年期間高新技術企業資格，准予期間適用的所得稅稅率為15%。

本集團於二零一七年二月設立的附屬公司西藏碧生源商貿有限公司及西藏千瑞萬福創業投資有限公司(「千瑞萬福」)自設立之日起至二零二零年十二月三十一日享受西藏自治區西部地區鼓勵類企業所得稅優惠的政策，於期內適用的所得稅稅率為15%。

本集團的所有其他中國附屬公司按法定企業所得稅稅率25%徵稅。

7. 出售附屬公司

於二零二三年五月五日，千瑞萬福與彭躃女士(本公司主要股東)控股的珠海佳泰成長投資有限公司(「買方」)以及本集團附屬公司中山萬漢醫藥有限公司、中山萬遠新藥研發有限公司和中山萬漢製藥有限公司(「目標公司」)訂立股權轉讓協議。據此，千瑞萬福已有條件同意出售而買方已有條件同意收購各目標公司51%股權，總代價為人民幣137,700,000元，全部將由買方以現金支付。

相關資產和負債因此於二零二三年五月五日被劃分為持有待售的資產以及與持有待售資產相關的負債。由於目標公司是本集團的單一現金產生單位，並且是減肥藥及其他藥品分部的獨立主要業務線，因此目標公司期內產生損益於中期簡明綜合收益表中列示為「已終止經營業務」，並且與已終止經營業務相關的比較資訊已重新列報，以符合本期的列報。

對附屬公司的出售於二零二三年六月三十日完成。

(a) 已終止經營業務期內虧損載列如下：

	截至六月三十日止六個月	
	二零二三年 人民幣千元	二零二二年 人民幣千元
收入	289,430	84,308
銷售成本、銷售及市場營銷開支、行政開支以及 研究及開發成本	(238,546)	(96,249)
減值損失(附註i)	(215,645)	—
其他收入	3,155	4,157
其他開支	(1,213)	(572)
其他溢利淨額	1,528	1,062
財務(成本)／收入淨額	<u>(986)</u>	<u>2,845</u>
除所得稅前虧損	(162,277)	(4,449)
所得稅開支	<u>(4,948)</u>	<u>(631)</u>
期內虧損	(167,225)	(5,080)
出售附屬公司所得淨虧損(附註ii)	<u>(8,547)</u>	<u>—</u>
	<u>(175,772)</u>	<u>(5,080)</u>
以下各方應佔已終止經營業務期內虧損		
— 本公司擁有人	(117,501)	(2,591)
— 非控股權益	<u>(58,271)</u>	<u>(2,489)</u>

(i) 截至二零二三年五月五日，擬出售目標公司51%的股權的賬面金額約為人民幣272,583,000元，現金對價減去交易成本約為人民幣136,959,000元。考慮到劃分為持有待售的資產以賬面價值及扣減交易費用後的公允價值孰低計量，金額約為人民幣215,645,000元的減值由此確認。該等減值金額被分攤至商譽、其他無形資產、物業、廠房及設備及使用權資產，金額分別約為人民幣52,337,000元、32,385,000元、114,232,000元及16,691,000元。

(ii) 出售附屬公司所得虧損淨額詳情如下：

	二零二三年 六月三十日 人民幣千元
已收現金對價	137,700
交易費用	(741)
出售日本集團持有的目標公司51%的股權的賬面值 (附註b)	<u>(145,506)</u>
出售附屬公司所得淨虧損	<u><u>(8,547)</u></u>

(b) 於出售日目標公司的淨資產賬面值如下：

	二零二三年 六月三十日 人民幣千元
物業、廠房及設備	124,434
無形資產	34,560
使用權資產	19,424
其他非流動資產	5,507
存貨	91,848
貿易應收款項及應收票據	22,422
按金、預付款項及其他應收款項	10,891
已抵押銀行存款	1,305
短期銀行存款	206,007
短期投資	258
現金及現金等價物	<u>50,896</u>
資產總額	<u><u>567,552</u></u>
遞延政府補助	(38,525)
租賃負債	(1,796)
遞延所得稅負債	(26,125)
長期借款	(52,328)
貿易應付款項及應付票據	(26,377)
其他應付款項及預提費用	(61,529)
合約負債	(20,064)
借款	<u>(55,500)</u>
負債總額	<u><u>(282,244)</u></u>
淨資產	<u><u>285,308</u></u>
出售日本集團持有的目標公司51%的股權的賬面值	<u><u>145,506</u></u>

(c) 出售附屬公司的現金流詳情如下：

	二零二三年 六月三十日 人民幣千元
已收現金對價	137,700
已付交易成本	(431)
處置現金及現金等價物 (附註b)	<u>(50,896)</u>
出售附屬公司所得款項淨額	<u>86,373</u>

(d) 重新編製比較數據：

本中期簡明綜合財務資料的比較數據已重新列示。

8. 每股盈利

(a) 基本

每股基本盈利／(虧損)的計算方式為將本公司擁有人應佔溢利除以期內已發行普通股加權平均數。

	截至六月三十日止六個月	
	二零二三年	二零二二年
本公司擁有人應佔溢利／(虧損) (人民幣千元)		
— 持續經營業務	1,282	(4,030)
— 已終止經營業務	<u>(117,501)</u>	<u>(2,591)</u>
	(116,219)	(6,621)
已發行普通股加權平均數	<u>56,164,008</u>	<u>40,755,195</u>
每股基本盈利／(虧損) (每股人民幣分)		
— 持續經營業務	2.28	(9.89)
— 已終止經營業務	<u>(209.21)</u>	<u>(6.36)</u>
	<u>(206.93)</u>	<u>(16.25)</u>

(b) 攤薄

於二零二三年及二零二二年六月三十日，概無未歸屬受限制股份或股票期權將導致對本集團產生攤薄影響。因此，於截至二零二三年及二零二二年六月三十日止六個月期間內，每股攤薄盈利／(虧損)與每股基本盈利／(虧損)保持一致。

9. 貿易應收款項

	於	
	二零二三年 六月三十日 人民幣千元	二零二二年 十二月三十一日 人民幣千元
貿易應收款項	108,319	104,290
減：信用減值損失	(218)	(127)
	<u>108,101</u>	<u>104,163</u>

(a) 本集團通常給予客戶30至90日的信貸期。以下為基於向客戶交付相關貨品日期(與其發票日期相若)的貿易應收款項(扣除信用減值損失後)賬齡分析：

	於	
	二零二三年 六月三十日 人民幣千元	二零二二年 十二月三十一日 人民幣千元
0至90日	107,584	103,125
91至180日	227	551
超過180日	290	487
	<u>108,101</u>	<u>104,163</u>

10. 貿易應付款項及應付票據

貿易應付款項及應付票據基於其發票及發出日期的賬齡如下：

	於	
	二零二三年 六月三十日 人民幣千元	二零二二年 十二月三十一日 人民幣千元
0至90日	3,051	19,175
91至180日	330	998
超過180日	151	386
	<u>3,532</u>	<u>20,559</u>

11. 股息

董事會已決議不宣派截至二零二三年六月三十日止六個月的任何股息(截至二零二二年六月三十日止六個月：無)。

上述本集團未經審核中期簡明綜合全面收益表、未經審核中期簡明綜合資產負債表及其解釋附註摘錄自截至二零二三年六月三十日止六個月的本集團未經審核中期簡明綜合財務資料。

管理層討論及分析

業績回顧

二零二三年上半年，本集團收入為人民幣343.0百萬元，同比下降15.1%，其中「四茶」(碧生源牌常潤茶、碧生源牌常菁茶、碧生源牌纖纖茶、碧生源牌清源茶)收入為人民幣163.4百萬元，同比下降3.9%，減肥藥品收入為人民幣116.2百萬元，同比下降3.1%。二零二三年上半年，本集團堅持穩中求進的工作基調，全力推進降本增效工作，通過優化組織架構和人員提升組織運行效率，通過調整和優化產品結構提升盈利能力。與此同時，本集團不斷探索新的業務增長點，在新零售、抖音、快手、O2O、B2C、跨境電商等新銷售模式方面進行積極嘗試，惟其項目尚處於探索發展階段，存在進一步深化拓展的上升空間。

二零二三年上半年本集團繼續在功能保健茶「四茶」和減肥藥品(即奧利司他)上發力，通過高鐵、屏媒、小紅書、達人、抖音、快手等媒介持續不斷擴大本集團產品和品牌的傳播。於二零二三年上半年，本集團線下銷售業務通過118家經銷商和98家分銷商覆蓋了全國31個省、自治區及直轄市的近410,000家OTC藥房及第三終端，線下銷售團隊則可以直接服務近100,000家OTC藥房及第三終端。本集團在線銷售團隊在36個電商平台上開設120個店鋪進行四茶、奧利司他及本集團其他產品的銷售。本集團主動迎合銷售新形勢的發展，在抖音、快手、O2O、B2C、跨境電商等新零售方面不斷嘗試，透過以上成熟和創新的渠道，促使本集團新產品更快速地進入市場，從而使得本集團的產品銷售持續保持行業領先地位。

線下渠道穩健經營

線下OTC業務繼續以塊狀方式進行區域管理，同時穿插財務、人力、業務管理條線，形成網狀滲透。產品方面，在傳統保健茶類銷售的基礎上，增加了奧利司他產品的深度佈局。根據市場變化，在連鎖端進行「一排一控」促銷營銷活動的全面試點和落地，重點深耕減肥、潤腸領域的產品，在服務好老顧客的同時，對新消費者群體進行積極拓展。重點在連鎖，分層分級進行深耕，聚力打造核心連鎖以及區域重點連鎖，提升營銷策略落地。於二零二三年上半年，本集團線下渠道重點在以下幾方面進行落地推進：

一、廠商聯合，品類共建

抓住連鎖對專業的服務團隊以及營銷賦能的需求，聚焦減肥品類，從消費人群出發，結合病例分析，形成健康減肥理念，推出「一排一控」控排雙減產品組合、新老產品組合，進行多樣化促銷，給消費者提供高效解決方案，幫助連鎖終端增強消費者黏性，制定行之有效的行銷方案，並配合連鎖執行落地，做大品類，做足增量，與連鎖共同發展，實現廠商聯合，形成戰略合作，品類共建。

二、多推廣平台運營

通過O2O、會員平台、直播等互動推廣、會員平台軟文種草等方式，結合病例分析，提供整套解決方案，推廣觸達消費者，激活會員提升購買慾望，並在連鎖系統內開展多樣化直播，與消費者進行互動。通過連鎖節假日、店慶等進行優惠活動落地，打造潤腸減肥專區，利用橫幅位展示、促銷、組單、秒殺等輸出，提升購買便利性，線下結合線上促銷活動，線上線下活動統一，提升店員推廣及服務的專業度，並增加試飲等，提升消費者體驗感，提升消費客單。

三、專業服務輸出，增強執行力

第一是通過三會（啟動會、培訓會、落地會）落地推進。啟動會，由雙方高層站台，簽約確定戰略方向，並制定推廣要求以及雙向管理落地，做到團隊全員有指標；培訓會，主要以產品知識以及銷售技巧，一句話營銷一排一控、健康享「瘦」貫穿始終；結合落地會，通過店面會、貼櫃、抄店，提升店員銷售技巧。第二是提升體驗。結合連鎖內部開展為期10-15天的一排一控、健康享「瘦」•碧生源杯健康減肥大賽，建群、打卡、每日專業健康師服務，指導幫助學員提升健康減肥質量，提升店員親身體驗感，增加店員信心，為服務消費者現身說法，提升信任度。

四、實行末位淘汰和多樣化的激勵方案，調動員工和代理商的積極性

OTC業務部門按照季度經營成果對銷售人員進行業績排名，實行末位淘汰，優化了人員結構，激發了員工積極性和工作熱情；通過多層級、多部門銷售對賭、區域PK、大單激勵、銷售加提等方式，提升代理商銷售積極性，讓代理商願意賣、並持續養成向顧客推薦的習慣，提升落地執行力。

五、及時複盤總結

用數據說話，從鋪貨率、開單家數、客單增長、單店產能等多維度進行複盤分析，一切以數據說話，分析優劣勢，不斷優化推廣方案，打造連鎖專屬的專業化服務體系，多部門運營共同發展，提升銷售。

電商板塊精細運營

一、堅守以盈利為核心的經營策略，深化精細運營

電商事業部新財年以來，明確以利潤為核心的經營策略，狠抓投入產出效率和費效比，對各類運營費用的投入與產出，進行每日追蹤，每月複盤，階段性調整，以各類經營數據為基礎，實時跟進各經營單元各項費用投入與產出情況，複盤各類活動運營效果，關注市場大盤與競品動態，根據市場變化與效果評估，及時對運營策略與費用投放策略進行調整，經營成果及經營成果率均較往年有了大幅提升；

電商事業部加強備貨計劃與庫存管理，關注庫存周轉情況，有效縮短客戶備貨週期與庫存消化週期，以銷定產，明確備貨產品週期內的銷售計劃與經營主體責任，實時跟進銷售計劃執行情況，每週跟進庫存產品效期情況，在避免產生監期品損失的同時，庫存額及企業備貨資金佔用情況取得了有效的減少與改善。

二、把握流量窗口，用戶服務變現

- 1) **信息流大盤拉新**：近年來，隨著天貓、京東、拼多多等購物平台流量向抖音等短視頻平台用戶流量轉移，為了有效把握流量風口，以更有效的曝光，獲取更優質的用戶流量，自新財年以來，電商事業部在優化總體費比的情況下，加大了用戶行為數據信息流投入，提升內容製作能力，沉澱信息流推廣經驗，運營團隊與客服團隊通力配合，通過信息流拉新、平台變現、持續復購相結合的流量變現手段，取得了較好的運營效果，把握住了流量紅利與短視頻信息流商機；

- 2) **小荷流量變現：**在抖音平台運營方面，電商藥品站設立了小荷健康經營單元，成為小荷健康首批店舖入駐商家，深耕抖音平台奧利司他產品運營，實現了抖音平台的站內推廣、成交的閉環運營體系，通過提升抖音平台推廣效果，獲取更多優質新客資源，與數據營銷團隊進行配合，打通內部流量交易通路，通過流量二次變現與轉化，反哺前端平台引流，成功打造了抖音平台產品運營服務變現的盈利模式。

三、重視平台合作資源，實現降本增效

- 1) **加強平台溝通和實施平台資源合作：**二零二三年上半年，在電商管理部的主導與協助下，電商事業部各站在平台談判、渠道拓展、供應商資源等方面均取得了較大的突破。在平台商務方面，通過日常與平台小二的不斷拜訪與溝通，加強平台端協作，梳理各類平台資源，在38、55、618等各類平台大促及日常活動中，均爭取到了各電商平台在會場資源位、推廣補貼、投放返利等方面的資源扶持。同時，在與京東等平台客戶年度合同談判中，也爭取到了較好的合作條件與政策支持；
- 2) **渠道拓展與品牌客戶合作：**在渠道方面，二零二三年上半年，新增了百度健康商城、得物平台的渠道入駐，拓寬了電商渠道。同時，通過日常對各類經銷商的管理與追蹤，對於運營能力強的經銷商給予政策扶持，對於運營能力弱的經銷商也進行定向淘汰，確保經銷渠道的運營質量與高效產出。在跨境方面，深化了與維樂原等品牌客戶的合作，在商品價格談判與品牌政策扶持等方面均取得了較好的成果。

四、內部協作共享，人效持續提升

- 1) **跨部門人力協作：**二零二二年九月以來，電商事業部對於客服團隊進行了重組整合，對於客服人員根據業務體量與承接能力進行匹配，實現了跨店舖、跨區域、跨站、跨事業部的承接與調配，在人手緊缺的情況下，與快手事業部客服進行協作，共享客服資源，通過精力值與人力成本劃分的方式進行人效結算，有效實現了人效提升與人員整合；
- 2) **AI workflow 優化：**隨著AIGC工具的普及與應用，電商事業部內容團隊快速調研學習AI在各工作流程中的應用，通過ChatGPT輔助設計調研、AI視覺場景與設計素材方案生成等工具在內容及設計中推廣與應用，簡化了內容製作流程，激發了設計創作思路，提升了素材質量與效果，極大程度的提高了內容設計生產效率，縮短了生產製作週期，從而提升了在內容設計製作方面的人效與產出。

新零售、抖音、快手和私域業務持續發展

隨著線上、線下消費渠道的打通，新零售領域已經初現成效。新零售是體驗與購買的融合，新零售線下體驗、線上購買、線下拉新、線上復購等模式，得到了眾多消費者的青睞。新零售讓消費者的購物過程更加流暢。新零售憑藉著線上線下結合的方式贏得了人民大眾的喜愛和推崇，更好的縮減了營銷的成本，達到了更快的銷售效率，從而也佔據了更大的市場份額，新零售正快速崛起。

近年來，本集團通過社群、數據營銷、抖音快手、跨境電商等渠道和手段創新拓展業務渠道並取得了初步的一些經驗和成果。

市場營銷持續投入，助力打造品牌長青

一、投放高鐵傳媒，天生C位凝聚社會關注，提升品牌影響力

二零二三年本集團攜手中國高鐵，短期觸達海量客流，迅速釋放品牌勢能，再造中國大健康生態傳播新典範。

本集團以中國高鐵為載體，投放高鐵傳媒，凸顯大健康生態領導品牌的價值、實力與自信，凝聚社會廣泛關注；本集團攜手中國高鐵佔據傳播高地，統領頂級流量，產品快速發酵，引發核心消費者廣泛關注，強觸達高曝光席捲全國。產品採取短期大曝光品牌策略，迅速覆蓋目標市場，觸達海量客流，強勢引爆品牌勢能，時空價值助力強效轉化，借助高鐵車內媒體一對一、零距離、包裹式、強接觸的特點打造移動的專屬品牌展示空間。再以3小時超長受眾接觸時間，凝聚用戶注意力，打造奧利司他超級單品，助力終端掃碼轉化；本集團堅守人民健康的價值觀與使命，攜手中國高鐵，在為用戶創造健康美好生活的道路上不斷深耕、探索，為億萬旅客帶來綠色、草本、健康的好產品。

二、霸屏梯影，碧生源佔據電梯流量制高點，形成廠商合作的契機

本集團瞄準商務群體對減肥產品的需求，借助梯影傳媒對一線城市商務寫字樓電梯的強覆蓋和投影大屏的C位優勢，融入白領群體的工作生活軌跡，精準命中目標客群。梯影大屏對白領群體的強覆蓋，完美匹配了本集團的目標受眾，並通過寫字樓電梯場景，讓受眾與產品進行深度綁定，實現了廣告的高頻傳播和有效到達，為品牌構建了精準的場景化營銷入口。用專業品質與消費者溝通，通過將品牌信息集中曝光，達到喚醒消費者記憶，影響消費決策的終極目的。抓住目標受眾的核心場景，是品牌精準營銷致勝的關鍵。

三、新零售時代精準鎖定家庭群體，把握下沉市場的第二增長曲線

本集團與喜屏電梯廣告強強聯合，達成戰略合作。借助下沉市場大梯媒平台，在全國209個城市深度佈局三四線市場，開展品牌營銷和宣傳矩陣。通過喜屏傳媒的大數據分析和生活媒體價值，與社區附近的藥店渠道密切綁定，將本集團優質的產品與服務，精準有效的融合到消費者日常生活中。激活消費者的健康需求，加速消費決策，並通過線上線下的綜合營銷渠道配合，讓更多人群快速體驗到碧生源產品。借助喜屏傳媒的獨特媒體優勢，助力品牌「一排一控」健康概念深入千家萬戶，搶佔受眾生活空間，與消費者實現近距離溝通。

四、影視劇植入，用內容營銷及場景化營銷為品牌助力

電視劇植入廣告是通過將產品或品牌信息植入電視劇中，使觀眾和消費者沉醉於電視劇的欣賞娛樂之中，無察覺的將受眾引向營銷的產品，淡化了傳統廣告的商業特徵，易於受眾在不知不覺中接受產品或品牌的相關信息，使其記憶力更持久。

二零二三年上半年，本集團在內容營銷方面持續發力，通過軟性植入的方式傳播產品理念，強化使用場景。二零二三年五月，由王子文、金瀚、徐潔兒等主演的都市、情感劇《甜小姐與冷先生》在浙江衛視、優酷視頻平台同時播出；二零二三年七月，由張一山、關曉彤、范丞丞、李溪芮主演的情感、愛情劇《曾少年》在CCTV-8、愛奇藝、騰訊視頻播出。

五、聚青春能量，助力品牌創新，用年輕人的思想開闢新的世界

Z世代青年的消費習慣已煥新，今年春天，「碧家小妹」緊跟學院獎春季賽的步伐，以全新華流IP形象空降校園，與線下5000+迷弟迷妹開啟美妙校園生活之旅。通過與學院獎的合作持續賦能品牌年輕化，品牌深度植入高校課堂，為高校提供實操課題，豐富實踐教學內容，聯動校企協同合作，建立人才培養、創意創新、應用服務的新思維，為百萬創意學子提供自我實現的實戰平台。碧生源走進17所知名學府，15場品牌宣講對話青年先鋒靈感，網易全國場線上直播共掀青春創意熱潮，深度解讀「碧家小妹」核心命題，將健康「享」瘦的生活理念深植全國10萬+創意師生的心中，用潮流語言推動品牌出圈，打開品牌年輕化新格局，為碧生源產品的研發和營銷提供了無數年輕的思路，建立了品牌豐富的創意資源池。

研發工作有序推進

一、圓滿完成科技部專項課題任務

二零二三年上半年，本集團圓滿完成由北京中醫藥大學牽頭，天津中醫藥大學、北京大學、中國中醫科學院西苑醫院、中國食品藥品檢定研究院等12家單位參與的國家重點研發計劃「中醫藥現代化研究重點專項」4.1.2中藥複方保健產品評價體系及示範研究項目「基於辨證保健的中藥複方保健產品評價技術體系研究及示範研發平台的建立」的結題工作。

本集團作為項目參與單位，圓滿完成搭建中藥複方保健產品功效研究體系、安全性評價體系、新產品研發評價體系及示範研發平台的課題任務，協同北京中醫藥大學完成具有減肥保健功能的茯苓澤瀉片新品研發及學術研究工作。此外，本集團深度參與了已上市複方中藥保健產品的研究工作。項目組選取「碧生源牌常潤茶」作為具有良好現代研究基礎及應用前景的示範研究產品，展開功效成分研究、現代科學內涵闡釋、功能因子研究及大樣本臨床試驗研究等，充分論證了碧生源牌常潤茶的科學性、功效性、安全性、穩定性。項目的成功驗收將為中藥保健產品行業提供一系列研發和評價標準，為中藥保健產品精準應用及開發提供科學依據。

二、持續深化知識產權佈局

本集團研發中心持續深化知識產權佈局及轉化工作，積極開展發明專利、實用新型專利、軟件著作權、外觀專利的挖掘申報。二零二三年上半年根據研究成果新申報2項發明專利、1項實用新型專利，獲得2項實用新型專利授權。進一步完善知識產權管理體系，全面保護本集團發明創造成果，提高產品商業價值。

三、保健食品新品儲備

二零二三年二月，本集團順利完成保健食品「碧生源牌靈芝枸杞茯苓茶」的技術更新工作，經國家市場監督管理總局審評批准取得保健食品註冊證書（國食健注G20080562）。二零二三年上半年完成「碧生源牌靈芝枸杞茯苓茶」（對化學性肝損傷有輔助作用）與「碧生源牌靈芝人參顆粒」（改善睡眠、增強免疫力）的技術複核、中試放大生產，預計二零二三年下半年完成上市前準備工作。兩款新保健功能產品的技術儲備，為進一步構建多元化產品矩陣，細分賽道，橫向拓展新的功能領域打下堅實基礎。

展望

今年以來「國民經濟持續恢復，總體回升向好」，但「當前經濟運行面臨新的困難和挑戰，重點領域風險和隱患較多，外部環境複雜嚴峻」，疊加市場競爭日趨激烈等多個不利因素，結合公司的實際情況，本集團將繼續按照「穩經營、調結構、降成本、提質效」的經營原則，繼續深耕「減肥與體重管理」及「潤腸通便與胃腸道健康」領域，注重研發投入，把握市場發展趨勢和年輕一代消費需求，增強碧生源產品的競爭力。與此同時，本集團將引入創客創新機制，鼓勵員工創業創新的方式運營公司產品，繼續拓展多渠道佈局，精細化線下運營，優化電商業務，探索跟進新零售發展，力爭為本集團帶來新的增長點。作為專注健康事業二十三年的國貨品牌，本集團還將加大品牌建設的力度，通過場景化營銷、融媒體傳播、社會化影響和年輕化建設，提升碧生源品牌的關注度和美譽度。本集團將密切關注不斷變化的市場和消費需求，持續進行產品開發工作，滿足不斷增長的國民健康需求。

財務回顧

收入

	截至六月三十日止六個月			
	二零二三年		二零二二年	
	人民幣千元	佔收入的百分比	人民幣千元	佔收入的百分比
收入：				
碧生源牌常潤茶	56,290	16.4%	62,867	15.6%
碧生源牌常菁茶	63,587	18.5%	66,503	16.5%
碧生源牌纖纖茶	35,374	10.3%	31,612	7.8%
碧生源牌清源茶	8,130	2.4%	8,990	2.2%
減肥藥品	116,184	33.9%	119,892	29.7%
其他保健食品	54,313	15.8%	76,337	18.9%
其他藥品	9,109	2.7%	37,573	9.3%
總計	<u>342,987</u>	<u>100.0%</u>	<u>403,774</u>	<u>100.0%</u>

附註：減肥藥品主要包括碧生源牌奧利司他，其他保健食品主要包括保健食品及其他茶產品（除四茶），其他藥品主要包括成品藥。

本集團二零二三年上半年收入為人民幣343.0百萬元，較二零二二年上半年的人民幣403.8百萬元下降15.1%。

其中，四茶二零二三年上半年收入為人民幣163.4百萬元，較二零二二年上半年的人民幣170.0百萬元下降3.9%；減肥藥品二零二三年上半年收入為人民幣116.2百萬元，較二零二二年上半年的人民幣119.9百萬元下降3.1%；其他保健食品二零二三年上半年收入為人民幣54.3百萬元，較二零二二年上半年的人民幣76.3百萬元下降28.9%；其他藥品二零二三年上半年收入為人民幣9.1百萬元，較二零二二年上半年的人民幣37.6百萬元下降75.8%。

二零二三年上半年收入較二零二二年上半年下降，主要是本集團戰略調整，優化體量較小且無盈利前景的代工生產(OEM)產品及貿易型產品所致。

銷售成本、毛利及毛利率

	截至六月三十日止六個月	
	二零二三年 人民幣千元	二零二二年 人民幣千元
銷售成本	<u>120,827</u>	<u>161,487</u>
毛利	<u>222,160</u>	<u>242,287</u>
毛利率	<u>64.8%</u>	<u>60.0%</u>

本集團二零二三年上半年銷售成本為人民幣120.8百萬元，較二零二二年上半年的人民幣161.5百萬元下降25.2%，二零二三年上半年毛利率為64.8%，較二零二二年上半年的60.0%上升4.8個百分點，主要是由於(i)產品毛利較高的四茶及減肥藥品收入佔比上升，毛利較低的其他藥品及其他保健食品收入佔比下降所致；及(ii)二零二三年上半年減肥藥品採購成本較二零二二年上半年亦有所下降。

銷售及市場營銷開支

	截至六月三十日止六個月			
	二零二三年		二零二二年	
	人民幣千元	佔收入的 百分比	人民幣千元	佔收入的 百分比
廣告開支	21,788	6.4%	3,056	0.7%
市場營銷及促銷開支	66,251	19.3%	76,977	19.1%
僱員福利開支	54,105	15.8%	60,710	15.0%
其他	19,983	5.8%	21,653	5.4%
總計	<u>162,127</u>	<u>47.3%</u>	<u>162,396</u>	<u>40.2%</u>

本集團二零二三年上半年的銷售及市場營銷開支為人民幣162.1百萬元，與二零二二年上半年的人民幣162.4百萬元基本持平。

二零二三年上半年廣告開支較二零二二年上半年增加人民幣18.7百萬元，主要是廣告投放費用增加所致。

二零二三年上半年市場營銷及促銷開支較二零二二年上半年減少人民幣10.7百萬元，主要是電商平台營銷推廣費減少所致。

二零二三年上半年僱員福利開支較二零二二年上半年減少人民幣6.6百萬元，主要是銷售人員數目減少所致。

行政開支

	截至六月三十日止六個月			
	二零二三年		二零二二年	
	人民幣千元	佔收入的百分比	人民幣千元	佔收入的百分比
僱員福利開支	19,169	5.6%	25,187	6.2%
辦公室開支	1,111	0.3%	1,447	0.4%
專業及諮詢服務費	6,624	1.9%	9,046	2.2%
招待及差旅費	2,768	0.9%	2,909	0.8%
其他	12,151	3.5%	20,578	5.1%
總計	<u>41,823</u>	<u>12.2%</u>	<u>59,167</u>	<u>14.7%</u>

本集團二零二三年上半年行政開支為人民幣41.8百萬元，較二零二二年上半年的人民幣59.2百萬元下降29.3%。主要是本集團降本增效的整體戰略規劃，優化組織結構，導致僱員福利開支、辦公室開支、專業及諮詢服務費及招待及差旅費均有所下降所致。

研究及開發成本

	截至六月三十日止六個月			
	二零二三年		二零二二年	
	人民幣千元	佔收入的百分比	人民幣千元	佔收入的百分比
研究及開發成本	<u>18,609</u>	<u>5.4%</u>	<u>4,177</u>	<u>1.0%</u>

二零二三年上半年研究及開發成本為人民幣18.6百萬元，較二零二二年上半年的人民幣4.2百萬元上升人民幣14.4百萬元。主要是本集團委外研發活動所致。

應佔使用權益法核算的投資虧損

本集團二零二三年上半年應佔使用權益法核算的投資虧損為人民幣1.2百萬元，其中主要包括本集團合營企業寧波源遠流長投資中心(有限合夥)因處置其所持有朝聚眼科醫療控股有限公司的股權而對本集團產生人民幣1.6百萬元的虧損。

稅項

本集團二零二三年上半年所得稅開支為人民幣5.7百萬元，二零二二年上半年所得稅開支為人民幣13.4百萬元，主要是使用以前年度已確認可抵扣虧損所致。

期內全面虧損總額

綜合上述因素，本集團二零二三年上半年錄得全面虧損總額為人民幣174.5百萬元(二零二二年同期：全面虧損總額為人民幣9.1百萬元)；其中，錄得持續經營業務全面收益總額為人民幣1.3百萬元(二零二二年同期：持續經營業務全面虧損總額為人民幣4.0百萬元)；錄得已終止經營業務全面虧損總額為人民幣175.8百萬元(二零二二年同期：已終止經營業務全面虧損總額為人民幣5.1百萬元)。

流動資金及資本來源

於二零二三年上半年，本集團運營所需資金及資本開支主要來源於運營活動產生的現金流量、銀行借款、出售附屬公司所得款項及供股所得款項。

現金流量

下表概述截至六月三十日止六個月本集團的現金流量淨額：

	截至六月三十日止六個月	
	二零二三年 人民幣千元	二零二二年 人民幣千元
持續經營業務：		
經營活動現金流入／(流出)淨額	44,126	(52,704)
投資活動現金流入淨額	76,395	27,633
融資活動現金流出淨額	(85,112)	(25,859)
已終止經營業務：		
經營活動現金流入淨額	44,071	62,209
投資活動現金(流出)／流入淨額	(58,382)	57,383
融資活動現金流入／(流出)淨額	13,799	(23,604)
現金及現金等價物淨增加額	34,897	45,058
現金及現金等價物的匯兌(虧損)／收益	(256)	559
期末現金及現金等價物	<u>264,961</u>	<u>261,659</u>

二零二三年上半年，本集團持續經營業務的經營活動現金流入淨額為人民幣44.1百萬元(二零二二年同期：現金流出淨額為人民幣52.7百萬元)，主要是年內營運活動所致。二零二三年上半年，本集團持續經營業務投資活動現金流入淨額為人民幣76.4百萬元，主要出售本公司間接附屬公司中山萬漢製藥有限公司(「萬漢」)、中山萬遠新藥研發有限公司(「萬遠」)及中山萬漢醫藥有限公司(「萬漢醫藥」)所致(二零二二年同期：現金流入淨額為人民幣27.6百萬元，主要是出售本公司間接全資附屬公司上海碧生物業管理有限公司持有的土地使用權及建築物所致)。二零二三年上半年，持續經營業務融資活動現金流出淨額為人民幣85.1百萬元，主要是償還借款所致(二零二二年同期：現金流出淨額為人民幣25.9百萬元，主要是償還借款所致)。

按公允價值通過損益計量的金融資產

本集團於二零二三年六月三十日按公允價值通過損益計量的金融資產為人民幣55.6百萬元(二零二二年十二月三十一日：人民幣47.3百萬元)。主要包括：

(i)本集團對Vstar Investment Fund Limited Partnership的投資賬面金額約為人民幣15.3百萬元；(ii)本集團對ERX Pharmaceuticals Inc.的投資賬面金額約為人民幣19.4百萬元；及(iii)本集團對南京金壁創業投資管理合夥企業(有限合夥)的投資賬面金額約為人民幣20.9百萬元。

銀行結餘及現金

本集團銀行結餘及現金包括現金及現金等價物以及定期存款，截至二零二三年六月三十日為人民幣377.9百萬元(二零二二年十二月三十一日：人民幣483.8百萬元)。

借款及資產抵押

於二零二三年六月三十日，本集團的銀行借款為人民幣5.0百萬元，銀行借款利率為4.70%(二零二二年十二月三十一日：人民幣177.6百萬元，銀行借款利率範圍為2.03%–6.00%)。

截至二零二三年六月三十日，本集團未償還銀行借款均為信用借款，無任何資產抵押(截至二零二二年十二月三十一日，本集團通過向銀行及擔保公司抵押賬面淨值總額為人民幣120.9百萬元的樓宇及賬面淨值總計為人民幣33.6百萬元的土地使用權共獲得銀行借款人民幣133.6百萬元；二零二二年一月十四日，本集團與第三方融資租賃公司簽訂融資租賃合同，通過一項機器的售後回租安排獲得款項約人民幣4.79百萬元，該款項在會計政策下等同於以該機器抵押的借款)。

供股所得款項用途

本公司供股所得款項淨額(經扣除供股相關成本及開支後)約人民幣125.9百萬元；截至二零二三年六月三十日，供股所得款項已按照擬定用途全部使用。

下表載列本集團截至二零二三年六月三十日的所得款項用途：

	供股所得淨額 人民幣百萬元	截至 二零二二年 十二月三十一日 已動用金額 人民幣百萬元	截至 二零二三年 六月三十日 止六個月期間 動用金額 人民幣百萬元	截至 二零二三年 六月三十日 已動用金額 人民幣百萬元
結付未償還債務	61.4	44.1	17.3	61.4
廣告及市場推廣開支	29.7	23.9	5.8	29.7
發展新零售事業部	20.3	10.2	10.1	20.3
營運資金及其他一般公司用途 (包括研發開支)	14.5	14.5	0.0	14.5
合計	<u>125.9</u>	<u>92.7</u>	<u>33.2</u>	<u>125.9</u>

資本開支

二零二三年上半年，本集團持續經營業務的資本開支為人民幣3.2百萬元(二零二二年同期：人民幣15.5百萬元)，於下表列示：

	截至六月三十日止六個月 二零二三年 人民幣千元	二零二二年 人民幣千元
物業、廠房及設備	3,164	11,378
無形資產	<u>22</u>	<u>4,076</u>
總計	<u>3,186</u>	<u>15,454</u>

存貨

本集團的存貨包括原材料及包裝材料、在製品及成品，於下表中列示：

	於	
	二零二三年 六月三十日 人民幣千元	二零二二年 十二月三十一日 人民幣千元
原材料及包裝材料	5,615	41,297
在製品	1,644	8,919
成品	28,780	59,762
	<u>36,039</u>	<u>109,978</u>
減：減值撥備	(739)	(739)
存貨總額	<u><u>35,300</u></u>	<u><u>109,239</u></u>

外匯匯率風險

本集團絕大部分營業收入、銷售成本和費用等均以人民幣計值。除部分銀行存款以港元及美元計值外，本集團大部分資產及負債亦以人民幣計值。由於人民幣為本集團的功能貨幣，故外匯匯率風險主要來自以港元及美元計值的資產。

截至二零二三年六月三十日止六個月，本集團概無購買任何外匯及利率衍生產品或對沖工具(二零二二年同期：無)。

重大收購或出售事項

於二零二三年五月五日(i)本公司的間接全資附屬公司西藏千瑞萬福創業投資有限公司(作為賣方)、(ii)珠海佳泰成長投資有限公司(或本公司附屬公司層面之關連人士彭躡女士不時指定的其所控制的主體(非本公司的發行人層面之關連人士)) (「買方」) 及(iii)萬漢、萬遠及萬漢醫藥(合稱為「目標公司」) 訂立股權轉讓協議，據此，賣方向買方以人民幣1.377億元的總代價出售各目標公司51%股權，該代價經買賣雙方公平協商釐定，其中已考慮：(i)目標公司的資產淨值；(ii)目標公司的過往財務表現及未來前景；(iii)目標公司核心產品及業務的市場情況；及(iv)進行出售事項之理由及益處。上述出售事項導致本集團於截至二零二三年六月三十日止六個月(i)已終止經營業務期內稅後虧損人民幣175.8百萬元；(ii)總資產減少約人民幣567.6百萬元；(iii)總負債減少約人民幣282.2百萬元；及(iv)非控股權益減少約人民幣198.1百萬元。有關詳情，請參閱本公司日期為二零二三年五月五日的公告及日期為二零二三年五月八日的通函。

除上述披露外，本集團於二零二三年上半年概無有關附屬公司、聯營公司和合營公司的重大收購或出售事項。

資產負債率

本集團截至二零二三年六月三十日之資產負債率(總負債除以總資產的百分比)為19.0%(二零二二年十二月三十一日：31.5%)。

或然負債及擔保

截至二零二三年六月三十日，本集團並無重大或然負債及擔保(二零二二年十二月三十一日：無)。

資本承擔

截至二零二三年六月三十日，已訂但未產生的物業、廠房及設備資本性承諾為人民幣7.2百萬元(二零二二年十二月三十一日：人民幣12.6百萬元)。

遵守法律法規

本集團的業務須遵守多項法律法規規定，主要包括《中華人民共和國食品安全法》、《中華人民共和國藥品管理法》、《中華人民共和國藥品管理法實施條例》、《中華人民共和國環境保護法》、《中華人民共和國勞動法》、《中華人民共和國勞動合同法》以及根據或有關該等法律法規頒佈的其他適用法規、政策和規範性法律文件。本集團現行的產品生產質量安全控制制度完善，控制設計及執行有效，並通過了ISO9001、ISO22000及HACCP等質量管理體系的認證，多方位、深層次確保產品的質量安全。若關於主營業務的適用法律、法規和規範性法律文件有任何變動，本集團均會及時通知相關員工及相關運營團隊。此外，本集團通過內部監控及審批程序、培訓及監督不同業務部門等多項措施確保遵守該等規定。

於二零二三年上半年，據本公司董事所知，並無不遵守任何相關法律及法規而對本集團有重大影響。

與僱員、供貨商及客戶之關係

本集團致力於保持長期的可持續發展，為僱員和客戶持續創造價值，並與供貨商維持良好關係。本集團深明僱員為寶貴資產，僱員價值的實現與提升，會有助於本集團整體目標的實現。截至二零二三年六月三十日止六個月，本集團為僱員提供豐富的社保福利，在激發僱員工作積極性的同時亦加強了僱員的歸屬感。本集團亦明白與供貨商及客戶維持良好關係，對本集團之整體發展十分重要。本集團十分重視對供貨商的選擇，鼓勵公平及公開競爭，本著互信原則與優質供貨商建立長遠的合作關係。為維持本集團品牌及產品之競爭力，本集團秉承誠實守信之原則，致力向客戶提供一貫之優質產品，為客戶營造一個可信賴的服務環境。截至二零二三年六月三十日止六個月，本集團與其供貨商及／或客戶之間概無重要及重大之糾紛。

人力資源管理

本集團將高素質僱員視為最重要的資源。於二零二三年六月三十日，本集團在中國內地及香港有802名僱員(二零二二年十二月三十一日：913名僱員)。截至二零二三年六月三十日止，本集團持續經營業務的員工成本(包括董事薪酬)為人民幣81.8百萬元(二零二二年同期：人民幣95.4百萬元)。僱員薪酬乃參考個人表現、工作經驗、資歷及當前行業慣例而釐訂。除基本薪酬及法定退休福利計劃外，僱員福利亦包括僱員的酌情花紅。

本集團重視合適人才的招募、激勵和保留。本集團對員工的持續教育和培訓計劃有相當的投入，以不斷提升員工的知識、技能和協作精神。本集團經常根據需要給相關的工作人員提供內部及外部的培訓課程。

企業管治

截至二零二三年六月三十日止六個月，本公司已應用香港聯合交易所有限公司(「**聯交所**」)證券上市規則附錄十四所載企業管治守則(「**企業管治守則**」)的原則，並遵守企業管治守則守則條文，惟企業管治守則守則條文第C.2.1條除外。

守則條文第C.2.1條

根據企業管治守則守則條文第C.2.1條，董事長與首席執行官的職能應有所區分，且不應由一人同時兼任。趙一弘先生同時擔任董事長及首席執行官。趙先生為本集團共同創辦人，擁有33年的中國食品飲料行業經驗。董事會相信，將兩個職能集中於同一人士，在當前和可預見的未來可為本公司提供有力而貫徹一致之領導，便於本集團業務策略之實施及執行。然而，本集團將根據當時情況不時檢討其架構。

審核委員會

於本公告日期，本公司審核委員會（「**審核委員會**」）由三名獨立非執行董事（即何願平先生（一名具備合適專業資格的董事，彼擔任審核委員會主席）、付舒拉先生及石向欣先生）組成。審核委員會已審閱本集團截至二零二三年六月三十日止六個月之未經審核中期簡明綜合財務資料及本公告、本集團所採納之會計準則及慣例，以及討論審核、內部控制及財務報告事宜。

購買、出售或贖回本公司上市證券

截至二零二三年六月三十日止六個月，本公司及其附屬公司概無購買、出售或贖回本公司任何上市證券。

中期股息

董事會已決議不宣派及派發截至二零二三年六月三十日止六個月的中期股息。

期後事項

於二零二三年六月三十日後及截至本公告日期，概無發生對本集團有重大影響的事件。

於聯交所網站刊發資料

本公告已載於本公司網站(<http://ir.besunyen.com>)及聯交所網站(www.hkexnews.hk)。本公司截至二零二三年六月三十日止六個月的中期報告將適時寄發予本公司股東並登載於上述網站。

承董事會命
碧生源控股有限公司
董事長及首席執行官
趙一弘

香港，二零二三年八月二十八日

於本公告日期，執行董事為趙一弘先生（董事長及首席執行官）、高雁女士（副董事長）及于洪江先生（常務副總裁、首席運營官及首席財務官）；而獨立非執行董事為何願平先生、付舒拉先生及石向欣先生。