

財務資料

閣下應將本節連同本文件「附錄一 — 會計師報告」所載的經審核過往財務資料(包括其附註)一併閱讀。本集團的合併財務資料乃根據香港財務報告準則(「香港財務報告準則」)編製。過往財務資料並非一定為本集團日後表現的指標。閣下應細閱會計師報告全文，不應僅依賴本節所載的資料。

以下討論及分析包含若干前瞻性陳述，該等陳述反映目前對未來事件及財務表現的看法。該等陳述乃基於本集團憑藉對歷史趨勢、現時狀況及預期未來發展的經驗及認知而作出的假設及分析，以及本集團認為於有關情況下屬適當的其他因素。然而，實際結果及發展會否符合本集團所預期及預測，則視乎多項本集團不能控制的風險及不明朗因素而定。更多資料，請參閱本文件「風險因素」一節。

以下討論及分析亦包括若干已進行約整的數額及百分比數字。因此，若干表格中列為合計的數值未必為其前面數字的算術之和，而所列貨幣金額均僅為約數。

概覽

我們主要在中國從事營銷、銷售及分銷保健品。我們的產品以自家品牌「紐曼思」及「紐曼斯」(英文名稱「Nemans」或「Numans」)出售，可以大致分為五個主要類別，即DHA、益生菌、維生素、多維營養素及藻鈣。

截至二零一六年、二零一七年、二零一八年、二零一九年及二零二零年十二月三十一日止年度，我們的總收益分別約為人民幣96.4百萬元、人民幣107.6百萬元、人民幣127.4百萬元、人民幣177.1百萬元及人民幣235.1百萬元，截至二零二零年十二月三十一日止五個年度的複合年增長率為約25.0%。各年度除稅後純利分別約為人民幣14.8百萬元、人民幣17.6百萬元、人民幣35.6百萬元、人民幣48.0百萬元及人民幣74.3百萬元，截至二零二零年十二月三十一日止五個年度的複合年增長率為約49.8%。

呈列基準

本集團於往績期間的合併財務資料包括本公司及其附屬公司的財務報表，乃根據香港財務報告準則編製。所有集團內交易及結餘已於合併入賬時對銷。有關本文所載過往財務資料的呈列及編製基準的更多資料，請參閱會計師報告附註2，其全文載於本文件附錄一。過往財務資料以人民幣列值，而人民幣亦為本公司及其主要附屬公司的功能貨幣。

財務資料

本公司於二零一九年一月二十一日在開曼群島註冊成立為有限公司。於籌備[編纂]期間，我們進行了重組，其詳情載於本文件「歷史、重組及集團架構 — 重組」一節。由於重組，本公司成為本集團旗下附屬公司的控股公司。財務資料包括本集團現時旗下公司的合併損益及其他全面收益表、合併權益變動表、合併現金流量表及合併財務狀況表。財務資料已經編製，猶如現行集團架構於整個往績期間或自其各自註冊成立日期起（以較短者為準）一直存在。本集團於二零一六年、二零一七年、二零一八年、二零一九年及二零二零年十二月三十一日止年度之合併財務狀況表已經編製，以呈列本集團於各日期的資產及負債，猶如現行集團架構於該等日期已存在。

影響財務狀況及經營業績的因素

我們的經營業績及財務表現一直並將受多項因素影響，當中許多可能無法由我們控制，包括下文所載及本文件「風險因素」一節所載的因素。

客戶市場需求及中國經濟的變動

我們的營業額及盈利能力受中國保健品市場增長影響。根據弗若斯特沙利文報告，母嬰膳食補充品行業的市場規模由二零一四年的約人民幣366億元穩步上升至二零一九年的約人民幣619億元，複合年增長率約為11.1%，主要由於消費者的健康意識提升及收入增加所致。隨著市場發展越趨成熟，預測市場將繼續增長，零售價值於二零二三年底前達至人民幣940億元，複合年增長率約為11.0%。此外，COVID-19提高了客戶注重健康的意識。預期整體健康意識將有助推動未來保健品的消費，為保健品市場創造更多機會。儘管如此，保健品（包括我們的產品）的需求很大程度上取決於涉及消費者選擇性消費（而我們無法控制）的多項因素。該等因素通常包括中國的社會及經濟狀況。

我們的經營業績因而直接受我們主要客戶的業務成就影響。倘我們的主要客戶（地區分銷商及網購平台）因缺乏市場認受性或其他因素未能成功推銷及銷售其產品或維持其競爭力，彼等可能減少訂單或減少訂單的採購量，繼而可能對我們的經營業績產生不利影響。故此，我們的成功取決於客戶能否成功銷售其向我們採購的產品。

財務資料

維持成熟市場定位及強大品牌知名度的能力

我們過往銷售的增長乃主要受我們的品牌知名度提升所推動。因持續受惠於消費者對保健品的意識日增及彼等收入水平上升我們預計日後銷售仍將增長。保健品市場的增長受多項因素影響，包括國內生產總值及家庭可支配收入增長以及消費者喜好。

在我們自家品牌銷售及分銷網絡下分銷及營銷，我們供應保健品。我們向供應商採購進口製成品或由供應商使用我們的進口原材料在國內加工。我們相信我們的成功乃由於我們能夠針對愈來愈注重健康及營養的中國客戶並向彼等推銷我們的產品。於最後可行日期，我們以商標「紐曼思」及「紐曼斯」（英文名稱「Nemans」或「Numans」）經營業務。我們認為，品牌認受性極為影響消費者的購物決定。我們深信，持續成功關鍵在於我們維持及提升品牌價值的能力。

受惠於成熟的市場定位及強大的銷售及分銷網絡，我們的DHA產品為中國最知名的高端DHA產品之一，根據弗若斯特沙利文報告，我們於二零一九年於本地品牌中（按由進口DHA（藻油）原材料製成的DHA（藻油）產品零售銷售價值計）排名第一，佔約17.3%市場份額。憑藉DHA產品的成功，我們一直推廣其他優質保健品，例如益生菌、維生素、多維營養素及藻鈣，切合消費者其他各種需求及消費喜好。此外，我們於二零一七年就產品質量的成就獲淘寶天下頒發品質類大獎，以及就成功的品牌構建獲樂友孕嬰童認可為消費者最喜愛的營養品品牌。於二零一九年及二零二零年，我們亦獲得新營養頒發「2019營養盒子嘉選TOP10大獎」，表揚我們產品的受歡迎程度及品質，以及獲母嬰行業觀察及櫻桃大賞頒授第五屆及第六屆櫻桃大賞 — 年度最具潛力產品 — 紐曼思DHA藻油牛初乳軟膠囊（兒童型）及第五屆櫻桃大賞 — 年度嬰幼兒營養品牌最佳表現力大獎。

我們維持「紐曼思」及「紐曼斯」品牌的能力可能會影響我們的收益。

已售商品成本波動

已售商品成本主要包括(i)製成品；(ii)原材料；(iii)分包費；及(iv)運輸費。截至二零二零年十二月三十一日止五個年度，我們已售商品成本分別為約人民幣34.5百萬元、人民幣39.1百萬元、人民幣42.3百萬元、人民幣52.4百萬元及人民幣68.7百萬元。倘已售商品成本上漲，而我們無法成功將價格上漲導致的成本增幅透過提升產品售價轉移至我們的客戶，我們的盈利能力將受到不利影響。

財務資料

製成品是已售商品成本的最大組成部分，主要包括進口成品DHA及益生菌產品的成本。截至二零二零年十二月三十一日止五個年度，製成品分別為約人民幣21.7百萬元、人民幣26.3百萬元、人民幣28.5百萬元、人民幣38.1百萬元及人民幣51.6百萬元，分別佔同期銷售成本總額約62.9%、67.4%、67.4%、72.6%及75.0。

分包費指支付及應付予向本集團提供國內加工DHA、維生素及多維營養素產品生產服務的第三方製造商的費用及包裝費。截至二零二零年十二月三十一日止五個年度，分包費分別為約人民幣6.9百萬元、人民幣4.9百萬元、人民幣5.2百萬元、人民幣6.1百萬元及人民幣7.9百萬元，分別佔同期銷售成本總額約20.0%、12.5%、12.1%、11.6%及11.5%。

僅供說明，以下敏感度分析顯示往績期間製成品購入價假定波幅對我們除稅前溢利的影響，參考過往波動，假設製成品於往績期間的波幅約為5%、10%及20%，其他變量維持不變：

除稅前溢利減少／增加					
截至十二月三十一日止年度					
	二零一六年	二零一七年	二零一八年	二零一九年	二零二零年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
所用製成品假設性波動					
假設增加／減少5%	±1,250	±1,502	±1,413	±2,012	±3,447
假設增加／減少10%	±2,501	±3,003	±2,827	±4,026	±6,893
假設增加／減少20%	±5,001	±6,007	±5,653	±8,052	±13,786

僅供說明，以下敏感度分析顯示往績期間原材料購入價假定波幅對我們除稅前溢利的影響，參考過往波動，假設所用原材料於往績期間的波幅約為1%、10%及40%，其他變量維持不變：

所用原材料假設性波動					
假設增加／減少1%	±16	±15	±31	±22	±0
假設增加／減少10%	±164	±150	±310	±212	±3
假設增加／減少40%	±654	±599	±1,242	±848	±14

財務資料

僅供說明，以下敏感度分析顯示往績期間分包費購入價假定波幅對我們除稅前溢利的影響，參考過往波動，假設分包費於往績期間的波幅約為5%、15%及30%，其他變量維持不變：

分包開支假設性波動

假設增加／減少5%	± 505	± 614	± 696	± 695	± 770
假設增加／減少15%	± 1,515	± 1,842	± 2,089	± 2,086	± 2,311
假設增加／減少30%	± 3,030	± 3,685	± 4,179	± 4,173	± 4,622

由於中美貿易戰，我們已初步收到(i)供應商A就我們的進口成品DHA產品的購買價增加5%的通知，生效日期為二零一九年六月；及(ii)供應商E就我們的國內加工DHA產品的原材料購買價增加10%的通知，生效日期為二零一八年十二月。根據與供應商E的洽商及供應商A所發出的通知，相關供應商已分別將原材料DHA(藻油)及成品DHA藻油軟膠囊的購買價進一步提高7.5%(至總共17.5%)及最多7.8%(視乎產品類別)(至總共10.8%至12.8%)，自二零一九年九月起生效。於最後可行日期，除從供應商A及供應商E收到的通知外，我們未收到供應商因中國關稅上升的影響而作出價格變動的任何其他通知。

產品組合及利潤率之變動

於往績期間，本集團之整體毛利率分別為約64.3%、63.7%、66.8%、70.4%及70.8%。本集團之經營業績受產品組合影響，因不同產品的毛利率不同。倘DHA及維生素產品所貢獻比例減少，或其毛利率減少，本集團的毛利率將受到不利影響。本集團維持及增加毛利率的能力取決於市場競爭的劇烈程度、市場供應及需求、產品質量及原材料的成本。倘本集團未能保持其競爭力，我們或會損失主要產品線的目前市場份額且收入或會減少，可能對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。

銷售與分銷網絡的覆蓋範圍

於往績期間，大部分收益來自地區分銷商及網上銷售渠道。截至二零一六年、二零一七年、二零一八年、二零一九年至二零二零年十二月三十一日止五個年度，來自地區分銷商的收益分別約為人民幣62.1百萬元、人民幣67.7百萬元、人民幣78.8百萬元、人民幣86.6百萬元及人民幣85.7百萬元，分別佔我們收益的約64.4%、62.9%、61.8%、48.9%及36.4%，而網上銷售渠道的銷售於截至二零一六年、二零一七年、二零一八年、二零一九年及二零二零

財務資料

年十二月三十一日止五個年度，分別達人民幣26.2百萬元、人民幣34.9百萬元、人民幣44.6百萬元、人民幣87.7百萬元及人民幣145.5百萬元，佔相應期間約27.2%、32.5%、35.0%、49.5%及61.9%。收益及利潤增長在很大程度上取決於我們管理銷售及分銷網絡的能力。

我們的產品通過我們在中國建立的高效多渠道銷售網絡銷售。於二零二零年十二月三十一日，我們聘任地區分銷商在44個城市或地區營銷、銷售及分銷我們的產品，其中大部分城市或地區為人口密集的主要中國城市。因此，我們的產品可以以符合成本效益的方式滲透到中國各地的市場。我們亦透過有名氣及具規模的網購平台（如京東、天貓網及網易考拉）營銷及銷售我們的產品，以把握地區分銷商網絡未涵蓋的市場。於最後可行日期，我們的網上銷售渠道共有22個平台。此外，我們直接銷售給零售店及寄賣商店，包括母嬰產品零售連鎖店及藥房，其大部分位於上海。於往績期間，我們的銷售網絡持續擴展，使我們的產品加快進入中國主要城市。

雖然我們會通過我們與地區分銷商簽訂的分銷協議條款管理地區分銷商的產品銷售，其中包括零售價格、最低銷售目標及獲許可的分銷地區，惟我們無法保證地區分銷商不會違反分銷協議或必定遵守其下的義務。由於我們可能無法有效監控我們的地區分銷商以確保產品有效銷售給終端客戶，亦無法實時跟蹤產品銷售情況，以及地區分銷商的存貨水平，因此無法保證其銷售活動將貫徹按照我們的預期銷量及服務標準進行。

因此，我們的經營業績在很大程度上取決於我們擴展及管理銷售網絡的能力。

重大會計政策、估計及判斷

董事已確認對編製我們的合併財務報表屬重要的若干會計政策。該等重大會計政策對理解我們的財務狀況及經營業績尤為重要，其詳情載於本文件附錄一會計師報告附註4。部分會計政策涉及主觀假設及估計，以及有關會計項目的複雜判斷，重大會計估計及判斷詳情載於本文件附錄一會計師報告附註5。管理層須根據未來期間或會有變的資料及財務數據作出判斷以釐定該等項目。

我們於下文載列該等我們認為對我們至關重要或涉及編製財務報表所用的最重要估計及判斷的會計政策。

財務資料

採納香港財務報告準則第9號、香港財務報告準則第15號及香港財務報告準則第16號的影響

於整個往績期間，本集團已採納所有與我們的業務有關及於二零二零年一月一日開始的會計年度生效的新訂及經修訂香港財務報告準則，惟本集團於二零一九年一月一日首次採納的香港財務報告準則第16號「租賃」除外。香港財務報告準則包括香港財務報告準則（「香港財務報告準則」）、香港會計準則（「香港會計準則」）及詮釋。於往績期內，本集團已持續採用香港財務報告準則第15號「客戶合約收益」及香港財務報告準則第9號「金融工具」。

董事確認，與香港會計準則第39號「金融工具：確認和計量」及香港會計準則第18號「收益」的規定相比，採納香港財務報告準則第9號及香港財務報告準則第15號編製會計師報告對本集團的財務狀況及表現並無重大影響。

本集團已自二零一九年一月一日起首次採納香港財務報告準則第16號「租賃」，惟在該準則的特定過渡條文允許下，並無重列截至二零一八年十二月三十一日止三個年度各年的比較數字。本集團（作為承租人）已就應用香港財務報告準則第16號選擇採用經修訂追溯法，並將於首次應用日期確認等同於租賃負債的使用權資產，經緊接首次應用日期前於合併財務狀況表內確認的相關預付或應計租賃付款的金額調整。倘本集團按全面追溯基準採納香港財務報告準則第16號，則截至二零一六年、二零一七年及二零一八年十二月三十一日止三個年度的合併除稅前溢利將分別下調約人民幣64,000元、人民幣26,000元及人民幣38,000元。自二零一九年一月一日起採用香港財務報告準則第16號後，截至二零一九年及二零二零年十二月三十一日止年度已確認融資成本分別約人民幣179,000元及人民幣143,000元，於二零一九年及二零二零年十二月三十一日，確認租賃負債分別約人民幣3.9百萬元及人民幣2.0百萬元，及使用權資產分別約人民幣3.8百萬元及人民幣1.9百萬元。

倘本集團於整個往績期間按全面追溯基準採納香港財務報告準則第16號「租賃」，則董事認為提早採納香港財務報告準則第16號對本集團截至二零一六年、二零一七年及二零一八年十二月三十一日止三個年度的經營業績及財務狀況並無重大影響，故不須就前述期間作出調整。關首次應用香港財務報告準則第16號的影響概要，請參閱本文件附錄一會計師報告內的附註3。

香港財務報告準則第16號於生效日期將取代香港會計準則第17號「租約」，引入單一承租人會計模式，並要求承租人確認年期超過12個月的所有租約的資產及負債，除非相關資產屬於低價值。具體而言，根據香港財務報告準則第16號，承租人須確認代表其使用相關租賃資產權利的使用權資產及代表其作出租賃付款責任的租賃負債。因此，承租人應確認使用權資產折舊及租賃負債利息，亦分類租賃負債的現金還款為本金部分及利息部分，並在現金流量表內將其呈列。此外，使用權資產及租賃負債初步按現值基準計量。該計量包括不可撤銷租賃付款，亦包括承租人於合理確定行使選擇權延長租約或不行使選擇權以終止租約的情

財務資料

況下將予作出的付款。本會計處理方式與根據先前準則香港會計準則第17號分類為經營租賃的租約的承租人會計處理法大相逕庭。

採納新訂香港財務報告準則及其修訂本

採納新訂香港財務報告準則、香港財務報告準則修訂本及新詮釋之詳情載於本文件附錄一會計師報告附註3。

經營業績

下表載列來自於所示年度合併全面收益表的經選定財務數據，其詳情載於本文件附錄一會計師報告。

	截至十二月三十一日止年度				
	二零一六年	二零一七年	二零一八年	二零一九年	二零二零年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
收益	96,391	107,566	127,401	177,057	235,161
已售商品成本	(34,454)	(39,052)	(42,337)	(52,406)	(68,742)
毛利	61,937	68,514	85,064	124,651	166,419
利息收入	131	93	98	187	206
其他收入	1,001	263	2,714	2,255	4,271
銷售開支	(23,307)	(26,949)	(13,227)	(26,101)	(37,392)
行政開支	(20,794)	(19,770)	(23,663)	(26,769)	(27,438)
[編纂]開支	—	—	(3,662)	(6,826)	(3,883)
經營溢利	18,968	22,151	47,324	67,397	102,183
融資成本 — 租賃 負債的利息開支	—	—	—	(179)	(143)
除稅前溢利	18,968	22,151	47,324	67,218	102,040
所得稅開支	(4,198)	(4,562)	(11,768)	(19,203)	(27,737)
年內溢利	14,770	17,589	35,556	48,015	74,303
以下人士應佔年內 溢利：					
本公司擁有人	14,865	17,691	35,556	48,015	74,303
非控股權益	(95)	(102)	—	—	—
	14,770	17,589	35,556	48,015	74,303

財務資料

合併全面收益表選定項目說明

收益

我們提供合共23款保健品，大致可分為五個主要類別，即DHA、益生菌、維生素、多維營養素及藻鈣。我們在每個產品類別內擁有不同的產品，可解決特定年齡層的特別需要。於往績期間及直至最後可行日期，該等產品為進口或於中國國內加工，並以商標「紐曼思」及「紐曼斯」(英文名稱為「Nemans」或「Numans」)出售。我們的產品主要針對懷孕及產後婦女、嬰兒及兒童。於往績期間，銷量最佳的產品是DHA產品，有關產品收益分別為約人民幣69.1百萬元、人民幣80.1百萬元、人民幣91.8百萬元、人民幣138.3百萬元及人民幣202.2百萬元，分別佔同期總收益約71.7%、74.5%、72.0%、78.1%及86.0%。

退回權

就為客戶提供指定期限內退貨的權利的合約而言，估計不會被退回貨物所用的是預期價值法，因該方法最能預測本集團將會有權獲得的可變代價金額。為確定可計入交易價格的可變代價金額，已應用香港財務報告準則第15號有關規限可變代價估計的規定。預期將退回的貨物，則確認為退款負債，而非收入。對於從客戶回收產品的權利，亦確認為退回權資產（以及相應的銷售成本調整）。

就任何退回產品而言，董事根據每年度結算日後兩個月退貨記錄作期後審查，以評估退款負債撥備。由於該兩個月期間銷售退貨量微不足道，董事認為，於截至二零一六年、二零一七年、二零一八年、二零一九年及二零二零年十二月三十一日止年度無須就退款負債計提撥備。

产品收益

截至十二月三十一日止年度

	二零一六年					二零一七年					二零一八年					二零一九年					二零二零年				
	收益	銷量	平均售價	收益	銷量	平均售價	收益	銷量	平均售價	收益	銷量	平均售價	收益	銷量	平均售價	收益	銷量	平均售價	收益	銷量	平均售價				
	人民幣		人民幣元／	人民幣		人民幣元／	人民幣		人民幣元／	人民幣		人民幣元／	人民幣		人民幣元／	人民幣		人民幣元／	人民幣		人民幣元／				
	千元	%	單位	千元	%	單位	千元	%	單位	千元	%	單位	千元	%	單位	千元	%	單位	千元	%	單位				
			(附註(a))			(附註(a))			(附註(a))			(附註(a))			(附註(a))			(附註(a))			(附註(a))				
進口成品DHA	48,730	50.5	234	63,826	59.3	277	230.4	58.1	292	253.4	128,514	72.6	532	241.6	193,931	82.5	783	247.7							
國內加工DHA	20,401	21.2	129	158.1	15.2	104	156.9	13.9	114	155.8	9,778	5.5	56	174.6	8,305	3.5	50	166.1							
小計	69,131	71.7	363	80,148	74.5	381	210.4	72.0	406	226.0	138,292	78.1	588	235.2	202,236	86.0	833	242.8							
維生素	17,399	18.1	150	116.0	23.9	205	125.2	25.0	218	145.9	33,323	18.8	237	140.6	26,924	11.4	195	138.1							
維生素	9,468	9.8	120	78.9	1.2	17	78.9	2.3	36	83.0	4,349	2.5	52	83.6	4,717	2.0	63	74.9							
多維營養素	393	0.4	5	78.6	409	0.4	5	81.8	842	93.6	1,089	0.6	15	72.6	868	0.4	12	72.3							
藥奶	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	4	0.0	0	56.3	416	0.2	13	32.0							
總計	96,391	100.0	638	不適用	100.0	608	不適用	100.0	669	不適用	177,057	100.0	892	不適用	235,161	100.0	1,116	不適用							

(a) 每個單位相當於一個包裝的產品。

(b) 總銷量即銷售包裝的總數，每一包裝的平均銷售價格僅為以年內不同產品組合的總銷量來確定的總體指標。

(c) 每個包裝產品的具體產品成分、零售價格及包裝內產品數量可能不同。例如，供兒童服用的進口成品DHA產品為每瓶30粒膠囊裝及每瓶90粒膠囊裝，而每瓶90粒膠囊裝的平均售價較低，每瓶90粒膠囊裝銷售增加將導致每件包裝的平均售價下跌。

財務資料

進口成品DHA產品

我們的進口成品DHA產品由從美國及新西蘭進口的產品組成。往績期間，我們最暢銷的產品為進口成品DHA產品，截至二零二零年十二月三十一日止五個年度，分別為約人民幣48.7百萬元、人民幣63.8百萬元、人民幣74.0百萬元、人民幣128.5百萬元及人民幣193.9百萬元，分別佔我們各期間總收益約50.5%、59.3%、58.1%、72.6%及82.5%。於上述全部期間，進口成品DHA產品銷售按收益及銷量計均呈增長趨勢。

進口成品DHA產品銷量分析

截至二零二零年十二月三十一日止五個年度，進口成品DHA產品整體銷量分別約為234,000個單位、277,000個單位、292,000個單位、532,000個單位及783,000個單位。各期間整體銷量的增長主要歸因於(i)銷售及分銷渠道的擴充，例如分銷商由二零一六年十二月三十一日的23名增加至二零二零年十二月三十一日的32名；(ii)持續的網上促銷活動導致網上銷售渠道的銷量增加；及(iii)提高認知度及收入水平上升。進口成品DHA產品銷量由截至二零一九年十二月三十一日止年度的532,000個單位增加至截至二零二零年十二月三十一日止年度的783,000個單位，乃主要由於(i)由於市場對進口DHA成品的需求增加(可見於截至二零一八年十二月三十一日止三個年度的銷售持續增長)，我們自二零一九年初起投入更多精力於KOL及展覽並專注於推廣最受歡迎的進口DHA成品；(ii)網上銷售渠道銷售額比上一相應期間大幅增加65.9%，網上銷售渠道數量由二零一九年十二月三十一日的19個增加至二零二零年十二月三十一日的22個；(iii)來自京東(佔我們截至二零二零年十二月三十一日止六個月總收益逾21%)的銷售額較二零一九年同期增加134.5%，原因是我們參與一項營銷活動，由此吸引客戶流量及令我們產品於京東的曝光率自二零一九年年底起有所增加(我們的進口DHA產品已成為搜索引擎中關鍵字「DHA」及「藻油」的置頂搜索結果之一)；(iv)向二零二零年三月聘用的新地區分銷商作出的銷售額約人民幣11.4百萬元；(v)與二零一九年同期相比，來自阿里巴巴的銷售由截至二零一九年十二月三十一日止年度的約人民幣4.0百萬元增加約人民幣6.7百萬元或167.5%至截至二零二零年十二月三十一日止年度約人民幣10.7百萬元，因該客戶乃於二零一九年下半年所招攬；(vi)因COVID-19疫情而令大眾健康意識提高。

財務資料

進口成品DHA產品的平均售價分析

截至二零二零年十二月三十一日止五個年度，進口成品DHA產品的平均售價分別為每單位約人民幣208.2元、人民幣230.4元、人民幣253.4元、人民幣241.7元及人民幣247.7元。截至二零一七年十二月三十一日止年度平均售價增加，主要由於因進口成品DHA產品成本於二零一六年第二季度增加約5至10%而導致同期進口成品DHA產品售價由7%增加至12.5%。截至二零一八年十二月三十一日止年度平均售價增加，主要由於銷售予網上銷售渠道的銷售比例上升，而相比其他銷售予地區分銷商，網上銷售渠道的毛利率較高。進口成品DHA的平均銷售價於截至二零一九年十二月三十一日止年度輕微下跌至每個單位人民幣241.6元，主要由於(i)由於在售價相對較高的天貓的銷售比例下降(按網上銷量總額計，由截至二零一八年十二月三十一日止年度的40.7%減少至截至二零一九年十二月三十一日止年度的24.1%)，導致來自網上銷售渠道的進口成品DHA的平均售價下降；(ii)截至二零一九年十二月三十一日止兩個月，網上銷售渠道產生的收益較二零一八年同期增加近100%，此乃由於我們於年內進行促銷活動(包括但不限於雙十一節及「雙十二」)，其時通常向終端客戶提供折扣，以促進銷量；及(iii)對Alihealth.cn及Daddylab.com(其售價與天貓比較相對較低，而天貓為我們於二零一八年及二零一九年的最大網上銷售平台之一)的銷量增加(由截至二零一八年十二月三十一日止年度的總額約人民幣3.0百萬元增加至截至二零一九年十二月三十一日止年度的總額約人民幣27.0百萬元)，有關網上銷售平台於二零一八年新聘用。

進口成品DHA的平均售價從截至二零一九年十二月三十一日止年度的每單位人民幣241.6元，增加至截至二零二零年十二月三十一日止年度的每單位人民幣247.7元，主要由於網上銷售渠道(其與向地區分銷商的銷量相比平均售價更高)的銷售比例顯著增加，由截至二零一九年十二月三十一日止年度的佔總收益38.4%增加至截至二零二零年十二月三十一日止年度的佔總收益52.3%，主要由於上文「進口成品DHA產品的銷量分析」一節所述的原因所致。

國內加工DHA產品

我們的國內加工DHA產品包括在中國加工的進口藻油產品。截至二零二零年十二月三十一日止五個年度，我們來自國內加工DHA產品的收益分別約為人民幣20.4百萬元、人民幣16.3百萬元、人民幣17.8百萬元、人民幣9.8百萬元及人民幣8.3百萬元，分別佔各期間收入約21.2%、15.2%、13.9%、5.5%及3.5%。

財務資料

國內加工DHA產品銷量分析

截至二零二零年十二月三十一日止五個年度，國內加工DHA產品的整體銷量分別約為129,000個單位、104,000個單位、114,000個單位、56,000個單位及50,000個單位。截至二零一七年十二月三十一日止年度的銷量減少，主要是由於普遍認為進口成品DHA產品的品質較佳，故投放較多資源於推廣進口成品DHA產品。於二零一八年，我們於取得保健食品批准證書後投放較多資源於推廣國內加工DHA產品以爭取更多市場份額。其後，截至二零一八年十二月三十一日止年度，國內加工DHA產品的銷量增加至約114,000個單位，主要是由於分銷渠道的拓展導致現有分銷商的銷售增加。國內加工DHA產品的銷售額從截至二零一八年十二月三十一日止年度的約114,000個單位減少至截至二零一九年十二月三十一日止年度的約56,000個單位，再進一步減少至截至二零二零年十二月三十一日止年度的50,000個單位，主要由於進口成品DHA的市場需求增加（可見於截至二零一九年十二月三十一日止四個年度的銷售額持續增長），導致我們自二零一九年年初起投入更多精力並專注於推廣最受歡迎的進口成品DHA產品。

國內加工DHA產品平均售價分析

於截至二零二零年十二月三十一日止五個年度，國內加工 DHA產品平均售價分別為每單位約人民幣158.1元、人民幣156.9元、人民幣155.8元、人民幣174.6元及人民幣166.1元。國內加工DHA產品的平均售價由截至二零一八年十二月三十一日止年度的每單位約人民幣155.8元增加至截至二零一九年十二月三十一日止年度的每單位約人民幣174.6元，主要由於透過網上銷售渠道（其售價比售予地區分銷商者為高）的銷售比例增加。國內加工DHA產品的平均售價從截至二零一九年十二月三十一日止年度的每單位人民幣174.6元減少至截至二零二零年十二月三十一日止年度的每單位人民幣166.1元，主要由於自二零一九年下半年起向國內加工DHA產品B類分銷商授予更高折扣，而此乃因為行業競爭激烈。

益生菌產品

益生菌產品包括四種產品，全部從丹麥進口，並在香港包裝。截至二零二零年十二月三十一日止五個年度，益生菌產品的收益分別約為人民幣17.4百萬元、人民幣25.7百萬元、人民幣31.8百萬元、人民幣33.3百萬元及人民幣26.9百萬元，分別佔各期間收益約18.1%、23.9%、25.0%、18.8%及11.4%。

財務資料

益生菌產品銷量分析

截至二零二零年十二月三十一日止五個年度，益生菌產品的整體銷量分別約為150,000個單位、205,000個單位、218,000個單位、237,000個單位及195,000個單位。由截至二零一六年十二月三十一日止年度至截至二零一九年十二月三十一日止年度整體銷量增加，主要由於我們持續推廣品牌及在若干公眾社交媒體(如新浪微博及微信)上加強進行有關益生菌產品保健功能的推廣活動，使保健意識日益提高。益生菌產品銷售量由截至二零一九年十二月三十一日止年度的約237,000個單位減少至截至二零二零年十二月三十一日止年度的約195,000個單位，乃主要由於本集團於年內投入更多資源進行推廣活動以推廣進口成品DHA產品，因此向地區分銷商的銷售量由截至二零一九年十二月三十一日止年度的約162,000個單位減少至截至二零二零年十二月三十一日止年度的約106,000個單位。

益生菌產品平均售價分析

截至二零二零年十二月三十一日止五個年度，益生菌產品的平均售價分別為每單位約人民幣116.0元、人民幣125.2元、人民幣145.9元、人民幣140.6元及人民幣138.1元。截至二零一七年及二零一八年十二月三十一日止年度售價整體上升，主要由於透過網上銷售渠道(其毛利率比售予地區分銷商者為高)的銷售比例增加。截至二零一九年及二零二零年十二月三十一日止年度，益生菌產品的平均售價維持相對穩定，為每單位約人民幣140.6元。益生菌產品平均售價從截至二零一九年十二月三十一日止年度的每單位約人民幣140.6元減少至截至二零二零年十二月三十一日止年度的每單位約人民幣138.1元，主要由於二零二零年三月新聘用的地區分銷商銷售增加，而由於其銷售業績理想，其獲提供比其他地區分銷商更高的折扣率。

維生素產品

我們有三種維生素產品，大部分產品進一步於中國加工，其有效成分於二零一九年二月前從瑞士進口，自二零一九年二月起來自中國。於往績期間，截至二零二零年十二月三十一日止五個年度，來自維生素產品的收益分別約為人民幣9.5百萬元、人民幣1.3百萬元、人民幣3.0百萬元、人民幣4.3百萬元及人民幣4.7百萬元，分別佔各期間收益的約9.8%、1.2%、2.3%、2.5%及2.0%。維生素產品收益由截至二零一六年十二月三十一日止年度的約人民幣9.5百萬元，減少約人民幣8.2百萬元或86.3%，至截至二零一七年十二月三十一日止年度的約人民幣1.3百萬元，而截至二零一八年、二零一九年及二零二零年十二月三十一日止年度再分別增加至約人民幣3.0百萬元、人民幣4.3百萬元及人民幣4.7百萬元。

財務資料

維生素產品銷量分析

截至二零二零年十二月三十一日止五個年度，維生素產品的整體銷量分別約為120,000個單位、17,000個單位、36,000個單位、52,000個單位及63,000個單位。截至二零一七年十二月三十一日止年度的整體銷量減少，主要是由於二零一六年年底至二零一七年年中申請保健食品批准證書而暫停銷售，以符合監管維生素D3油的新規則（其將維生素D3油視為保健食品，而非食品），而截至二零一八年十二月三十一日止年度的銷量增加，則主要歸因於我們取得保健食品批准證書後，自二零一七年年底起恢復銷售維生素。維生素產品銷量進一步增加至截至二零一九年十二月三十一日止年度的52,000個單位，主要由於(i)對二零一九年新聘用的Tmall.hk銷售約7,700個單位；(ii)地區分銷商A的促銷努力令其銷售增加約3,000個單位；及(iii)對二零一八年下半年新聘用的一家地區分銷商的銷售增加約1,800個單位。維生素產品銷量從截至二零一九年十二月三十一日止年度的約52,000個單位增加至截至二零二零年十二月三十一日止年度的約63,000個單位，主要由於我們在二零二零年下半年推出新產品，即「維生素D3液(幼兒型)」。

維生素產品的平均售價分析

截至二零二零年十二月三十一日止四個年度，維生素產品的平均售價維持相對穩定，分別為每單位約人民幣78.9元、人民幣78.9元、人民幣83.0元及人民幣83.6元。維生素產品平均售價由截至二零一九年十二月三十一日止年度的每單位人民幣83.6元減少二零二零年十二月三十一日止年度的的人民幣74.9元，主要由於我們在二零二零年下半年推出新產品「維生素D3液(幼兒型)」，而該產品的平均售價相對較低。

多維營養素產品

我們的多維營養素產品在中國生產。於往績期間，截至二零二零年十二月三十一日止五個年度，來自多維營養素產品的收益分別為約人民幣0.4百萬元、人民幣0.4百萬元、人民幣0.8百萬元、人民幣1.1百萬元及人民幣0.9百萬元，分別佔各期間的收益約0.4%、0.4%、0.7%、0.6%及0.4%。

多維營養素產品銷量分析

截至二零二零年十二月三十一日止五個年度，多維營養素產品的整體銷量分別約為5,000個單位、5,000個單位、9,000個單位、15,000個單位及12,000個單位。截至二零一八年十二月三十一日止年度銷量增加，主要歸因於銷售及分銷網絡有所擴大。截至二零一九年十二月三十一日止年度，多維營養素產品的銷量進一步增加至15,000個單位，主要由於通過地區分銷商及網上銷售渠道的銷量增加。多維營養素產品銷量從截至二零一九年十二月三十一日止年度的15,000個單位減少至截至二零二零年十二月三十一日止年度的12,000個單位，主要由於二零二零年上半年的COVID-19疫情導致對地區分銷商銷售減少。

財務資料

多維營養素產品平均售價分析

截至二零二零年十二月三十一日止五個年度，多維營養素產品平均售價分別為每單位約人民幣78.6元、人民幣81.8元、人民幣93.6元、人民幣72.6元及人民幣72.3元。增加乃由於透過網上銷售渠道(其毛利率比其他銷售渠道為高)的銷售及銷售予分銷商增加。多維營養素產品的平均售價由截至二零一八年十二月三十一日止年度的每單位約人民幣93.6元減少至截至二零一九年十二月三十一日止年度的約人民幣72.6元，主要由於地區分銷商的銷售(相比經網上銷售渠道的銷售，其銷售價格較低)增加所致。於二零二零年十二月三十一日，多維營養素產品的平均售價保持相對穩定，分別為每單位人民幣72.6元及人民幣72.3元。

藻鈣

我們於二零一九年十二月推出藻鈣。截至二零一九年及二零二零年十二月三十一日止年度，藻鈣的銷售分別為人民幣4,000元及人民幣0.4百萬元，分別佔相應年度總收益的約0.0%及0.2%。

財務資料

銷售渠道的收益

我們的產品透過不同渠道銷售，主要透過(i)地區分銷商，再銷售予藥房、母嬰用品店、產後護理中心及次級分銷商；(ii)網上銷售渠道指網購平台，例如京東、天貓及網易考拉；及(iii)直接銷售予大部分位於上海區的零售店及寄售店。

下表載列於所示期間按銷售渠道、銷量及平均售價劃分的四個主要銷售渠道收入明細：

	截至十二月三十一日止年度											
	二零一六年				二零一七年				二零一八年			
	收益 人民幣 千元	銷量 千單位 (附註(a))	平均售價 人民幣元/ 單位	收益 人民幣 千元	銷量 千單位 (附註(a))	平均售價 人民幣元/ 單位	收益 人民幣 千元	銷量 千單位 (附註(a))	平均售價 人民幣元/ 單位	收益 人民幣 千元	銷量 千單位 (附註(a))	平均售價 人民幣元/ 單位
銷售予地區分銷商	62,096	64.4	494	125.7	67,656	62.9	461	146.8	78,791	61.8	492	160.1
透過網上銷售渠道的												
銷售	26,201	27.2	97	270.1	34,926	32.5	120	291.1	44,630	35.0	156	286.1
銷售予其他零售商	5,366	5.6	33	162.6	3,264	3.0	18	181.3	2,390	1.9	12	199.2
其他 (附註(b))	2,728	2.8	14	194.9	1,720	1.6	9	191.1	1,590	1.3	9	176.7
總計	96,391	100.0	638	不適用	107,566	100.0	608	不適用	127,401	100.0	669	不適用
									177,057	100.0	892	不適用
									235,161	100.0	1,116	不適用

附註：

- (a) 每單位相當於一個包裝的產品。
- (b) 其他包括銷售予寄售店及雜項銷售。

本文件為草擬本，其所載資料不完整及可作更改。閱讀有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

財務資料

按產品類型及銷售渠道劃分的收益

下表載列所示期間按產品類型及銷售渠道劃分的銷售明細：

	截至十二月三十一日止年度									
	二零一六年		二零一七年		二零一八年		二零一九年		二零二零年	
	人民幣 千元	佔收 益%	人民幣 千元	佔收 益%	人民幣 千元	佔收 益%	人民幣 千元	佔收 益%	人民幣 千元	佔收 益%
<i>進口成品DHA</i>										
— 銷售予地區分銷商	29,163	30.3	39,447	36.7	45,592	35.8	58,736	33.2	68,206	29.0
— 透過網上銷售渠道的銷售	15,051	15.6	21,457	19.9	26,586	20.8	68,105	38.4	123,028	52.3
— 銷售予其他零售商	2,952	3.0	2,372	2.2	1,730	1.4	1,162	0.7	609	0.3
— 其他 (附註)	1,564	1.6	550	0.5	97	0.1	511	0.3	2,088	0.9
小計	48,730	50.5	63,826	59.3	74,005	58.1	128,514	72.6	193,931	82.5
<i>國內加工DHA</i>										
— 銷售予地區分銷商	14,269	14.8	10,847	10.1	12,480	9.8	5,909	3.4	4,775	2.0
— 透過網上銷售渠道的銷售	5,468	5.7	5,205	4.9	4,597	3.6	3,783	2.1	3,523	1.5
— 銷售予其他零售商	179	0.2	243	0.2	166	0.1	57	0.0	—	—
— 其他 (附註)	485	0.5	27	0.0	521	0.4	29	0.0	7	0.0
小計	20,401	21.2	16,322	15.2	17,764	13.9	9,778	5.5	8,305	3.5
<i>益生菌</i>										
— 銷售予地區分銷商	12,057	12.5	15,938	14.8	18,209	14.3	18,688	10.6	10,369	4.4
— 透過網上銷售渠道的銷售	4,587	4.8	8,010	7.4	12,358	9.7	13,752	7.7	15,551	6.6
— 銷售予其他零售商	744	0.8	577	0.6	444	0.4	550	0.3	329	0.1
— 其他 (附註)	11	0.0	1,143	1.1	792	0.6	333	0.2	675	0.3
小計	17,399	18.1	25,668	23.9	31,803	25.0	33,323	18.8	26,924	11.4
<i>維生素</i>										
— 銷售予地區分銷商	6,545	6.8	1,246	1.2	2,183	1.7	2,658	1.5	1,563	0.7
— 透過網上銷售渠道的銷售	989	1.0	83	0.0	610	0.5	1,519	0.9	2,959	1.2
— 銷售予其他零售商	1,440	1.5	12	0.0	14	0.0	13	0.0	4	0.0
— 其他 (附註)	494	0.5	—	0.0	180	0.1	159	0.1	191	0.1
小計	9,468	9.8	1,341	1.2	2,987	2.3	4,349	2.5	4,717	2.0
<i>多維營養素</i>										
— 銷售予地區分銷商	62	0.1	178	0.2	327	0.3	557	0.3	367	0.2
— 透過網上銷售渠道的銷售	107	0.1	171	0.2	479	0.4	500	0.3	473	0.2
— 銷售予其他零售商	50	0.0	60	0.0	36	0.0	19	0.0	11	0.0
— 其他 (附註)	174	0.2	—	0.0	—	0.0	13	0.0	17	0.0
小計	393	0.4	409	0.4	842	0.7	1,089	0.6	868	0.4
<i>藥鈣</i>										
— 銷售予地區分銷商	—	—	—	—	—	—	4	0.0	395	0.2
— 其他 (附註)	—	—	—	—	—	—	—	—	21	0.0
小計	—	—	—	—	—	—	4	0.0	416	0.2
總計	96,391	100.0	107,566	100.0	127,401	100.0	177,057	100.0	235,161	100.0

附註：其他包括銷售予寄售店及雜項銷售。

財務資料

本集團已建立多渠道的銷售及分銷網絡，主要分為以下四大銷售渠道：(i)地區分銷商；(ii)網上銷售渠道；(iii)銷售予其他零售商；及(iv)其他。我們一般會自地區分銷商產生約55%至70%的毛利、自網購平台產生75%至80%的毛利及自直接向我們購買產品的零售店產生65%至70%及自其他銷售渠道產生73%至78%的毛利。鑑於現有地區分銷商及網購平台的增長，截至二零二零年十二月三十一日止五個年度，我們的地區分銷商及網上銷售渠道收入均錄得顯著增長。

銷售予地區分銷商

截至二零一六年、二零一七年、二零一八年、二零一九年及二零二零年十二月三十一日止五個年度，我們部份收益源自地區分銷商，而有關收益分別為約人民幣62.1百萬元、人民幣67.7百萬元、人民幣78.8百萬元、人民幣86.6百萬元及人民幣85.7百萬元，佔總收益的分別約64.4%、62.9%、61.8%、48.9%及36.4%。於二零一六年、二零一七年、二零一八年、二零一九年及二零二零年十二月三十一日，我們在中國分別擁有23名、28名、32名、37名及32名地區分銷商。在中國的地區分銷商數量由二零一九年十二月三十一日的37家減少至二零二零年十二月三十一日的32家，主要由於地區分銷商未能提供令人滿意的銷售業績而導致分銷協議到期或不予續期。儘管地區分銷商數量減少，惟截至二零二零年十二月三十一日止年度，地區分銷商貢獻的收入與截至二零一九年十二月三十一日止年度相比保持穩定。

經地區分銷商的銷量分析

截至二零二零年十二月三十一日止五個年度，我們通過地區分銷商的整體銷量分別約為494,000個單位、461,000個單位、492,000個單位、545,000個單位及545,000個單位。截至二零一七年十二月三十一日止年度的銷量減少，主要是由於(i)投放於推廣國內加工DHA產品的資源較上一年減少，使國內加工DHA產品的銷量有所減少；及(ii)二零一六年年中至二零一七年年中申請保健食品批准證書，以符合監管維生素D3油的新規則(其將維生素D3油視為保健食品，而非食品)，導致維生素銷量減少。截至二零一八年十二月三十一日止年度的銷量增長，主要是由於(i)DHA銷售額增加，因為(a)銷售予前五大地區分銷商的銷售額增加約人民幣8.2百萬元，特別是分別位於重慶及山西的地區分銷商B及地區分銷商C，彼等的銷售總額由截至二零一七年十二月三十一日止年度約人民幣15.2百萬元，合共增加約人民幣5.7百萬元，至截至二零一八年十二月三十一日止年度約人民幣20.9百萬元，此乃主要歸因於透過(包括但不限於)參與展覽及贊助對準我們的消費者的學術會議及研討會以推廣我們的品牌及產品所帶來的累積效應；及(b)我們的品牌享有高知名度，我們的產品成功定位為高端、優質、安全及可靠的保健品，地區分銷商數目由二零一七年十二月三十一日的28個增加至二零一八年十二月三十一日的32個，導致國內加工DHA產品的銷售額由截至二零一七年十二月三十一日止年度的約人民幣10.8百萬元增加至截至二零一八年十二月三十一日止年

財務資料

度的約人民幣12.5百萬元；及(ii)我們獲得《保健食品批准證書》後，自二零一七年底開始恢復銷售維生素，其貢獻令維生素銷量增加，因此維生素的銷售額從截至二零一七年十二月三十一日止年度的約人民幣1.2百萬元增加至截至二零一八年十二月三十一日止年度的約人民幣2.2百萬元。

截至二零一九年十二月三十一日止年度，銷量進一步增加至約545,000個單位，乃主要由於(i)因為我們擁有強大品牌知名度，並成功將產品定位為高端、高質量、安全可靠的保健品，地區分銷商數目由二零一八年十二月三十一日的32家，增至二零一九年十二月三十一日的37家；(ii)由於我們加大促銷力度以參與醫學論壇及展覽(其佐證見於促銷開支從截至二零一八年十二月三十一日止年度的約人民幣0.4百萬元增至截至二零一九年十二月三十一日止年度的約人民幣0.9百萬元)，經地區分銷商的進口成品DHA銷量從截至二零一八年十二月三十一日止年度的約204,000個單位增長43.6%，至截至二零一九年十二月三十一日止年度的約293,000個單位。

截至二零一九年及二零二零年十二月三十一日止年度，地區分銷商的銷售量保持相對穩定，分別約為545,000個單位。

經地區分銷商的平均售價分析

截至二零二零年十二月三十一日止五個年度，經地區分銷商的平均售價分別約為人民幣125.7元、人民幣146.8元、人民幣160.1元、人民幣158.8元及人民幣157.2元。平均售價的整體上漲，其推動力為(i)以較高價格出售的進口成品DHA產品銷售有所增長；及(ii)對毛利率較高的B類地區分銷商的銷售有所增加，而我們自二零一七年起與B類分銷商合作。B類地區分銷商的每月收入能力相對較低，且年度指定銷售達標要求較低，故我們給予彼等較少折扣。通過地區分銷商的每單位平均售價，由截至二零一八年十二月三十一日止年度每單位約人民幣160.1元輕微下跌約0.8%，至截至二零一九年十二月三十一日止年度的約人民幣158.8元，主要由於對A類地區分銷商的銷售增加，而我們為其提供更高折扣。截至二零一九年及二零二零年十二月三十一日止年度，經區域分銷商的平均單價保持相對穩定，分別為約每單位人民幣158.8元及人民幣157.2元。

透過網上銷售渠道的銷售

截至二零一六年、二零一七年、二零一八年、二零一九年及二零二零年十二月三十一日止年度，網上銷售渠道所產生的收益分別約人民幣26.2百萬元、人民幣34.9百萬元、人民幣44.6百萬元、人民幣87.7百萬元及人民幣145.5百萬元，佔我們產品銷售產生的收益分別約27.2%、32.5%、35.0%、49.5%及61.9%。截至二零一六年、二零一七年、二零一八年、二零一九年及二零二零年十二月三十一日止年度，我們分別於16個、17個、19個、19個及22個網購平台銷售產品。

財務資料

經網上銷售渠道的銷量分析

截至二零二零年十二月三十一日止五個年度，我們網上銷售渠道的整體銷量分別約為97,000個單位、120,000個單位、156,000個單位、333,000個單位及554,000個單位。截至二零一七年、二零一八年及二零一九年十二月三十一日止年度的銷量增加，主要是由於進口成品DHA及益生菌產品的銷量持續增加。

銷量持續增長的主要推動力在於(i)主要由於藉着(包括但不限於)網購平台、母嬰網站、知名人士及博客推廣我們的品牌及產品帶來的累積效應導至品牌知名度高，因此進口成品DHA產品的銷售額由截至二零一六年十二月三十一日止年度的約人民幣15.1百萬元增加至截至二零一七年十二月三十一日止年度的約人民幣21.5百萬元，並於截至二零一八年十二月三十一日止年度進一步增加至約人民幣26.6百萬元；(ii)我們的產品成功定位為高端、優質、安全及可靠的保健品，故截至二零一七年十二月三十一日止年度，知名網上銷售平台的銷售額增加約人民幣6.7百萬元，並於截至二零一八年十二月三十一日止年度進一步增加約人民幣3.2百萬元；(iii)由於我們市場定位優良，網購平台的數目由截至二零一六年十二月三十一日止年度的16個，增加至截至二零一八年十二月三十一日止年度的19個；及(iv)由於保健意識日益提高及在若干公眾社交媒體(如新浪微博及微信)上加強進行有關益生菌產品保健功能的媒體推廣活動，益生菌產品的銷售額由截至二零一六年十二月三十一日止年度的約人民幣4.6百萬元增加至截至二零一七年十二月三十一日止年度的約人民幣8.0百萬元，並於截至二零一八年十二月三十一日止年度進一步增加至約人民幣12.4百萬元。

截至二零一九年十二月三十一日止年度，我們網上銷售渠道的銷量進一步增加至約330,000個單位，此乃主要由於(i)由於我們加大促銷力度，經網上銷售渠道進口的成品DHA銷量從截至二零一八年十二月三十一日止年度的約79,000個單位增加約192.4%至截至二零一九年十二月三十一日止年度的約231,000個單位(其可證於促銷開支由截至二零一八年十二月三十一日止年度的約人民幣0.6百萬元增加至截至二零一九年十二月三十一日止年度的約人民幣7.2百萬元)；(ii)於二零一八年新開業的Alihealth.cn及Daddylab.com的銷售額從截至二零一八年十二月三十一日止年度的約人民幣3.0百萬元增加至截至二零一九年十二月三十一日止年度的約人民幣27.0百萬元；及(iii)在舉辦促銷活動(包括但不限於本年內我們通常向客戶提供折扣以促進銷量的雙十一節和「雙十二節」)的月份中，網上銷售渠道的銷量增長近兩倍。

網上銷售渠道的銷量從截至二零一九年十二月三十一日止年度的約330,000個單位增加至截至二零二零年十二月三十一日止年度的約554,000個單位，主要由於(i)近年來，消費者的購物習慣從線下轉為線上；(ii)由於我們持續進行促銷(其佐證見於網上促銷開支從截至二零一九年十二月三十一日止年度的約人民幣7.2百萬元增至截至二零二零年十二月三十一日止年度的約人民幣9.5百萬元)，經網上銷售渠道的進口成品DHA的銷量從截至二零一九年十二月三十一日止年度約231,000個單位增加約81.0%，至截至二零二零年十二月三十一日

財務資料

止年度的418,000個單位；(iii)截至二零二零年十二月三十一日止年度經京東的銷售額增加134.5%，原因是我們參與其平台一項營銷活動，由此吸引消費者流量及令我們產品於線上平台曝光率增加(即我們的進口成品DHA產品已成為搜索引擎中關鍵字「DHA」及「藻油」的置頂搜索結果之一)；及(iv)網購平台的數目由二零二零年十二月三十一日的19個增至二零二零年十二月三十一日的22個。

透過網上銷售渠道銷售的平均售價分析

截至二零二零年十二月三十一日止五個年度，網上銷售渠道銷售的平均售價分別為每單位約人民幣270.1元、人民幣291.1元、人民幣286.1元、人民幣263.2元及人民幣262.7元。截至二零一七年十二月三十一日止年度，經網上銷售渠道的平均售價增加，乃主要受以較高售價銷售的進口成品DHA產品銷售增長所推動。截至二零一八年十二月三十一日止年度，經網上銷售渠道的平均售價減少，主要是由於以較低售價銷售的益生菌及維生素的銷售額比例增加。截至二零一九年十二月三十一日止年度，透過網上銷售渠道進行銷售的平均售價分別下降至約每單位人民幣263.2元，主要由於我們在通常向終端客戶提供折扣時參加更多促銷活動，以促進銷量。截至二零一九年及二零二零年十二月三十一日止年度，經區域分銷商的平均單價保持相對穩定，分別為約每單位人民幣263.2元及人民幣262.7元。

銷售予其他零售商

於往績期間，我們向上海零售店銷售產品，包括但不限於藥房、產後護理中心及兒童產品店。截至二零二零年十二月三十一日止五個年度，零售商所產生的收益分別約人民幣5.4百萬元、人民幣3.3百萬元、人民幣2.4百萬元、人民幣1.8百萬元及人民幣1.0百萬元，佔我們產品銷售產生的收益分別約5.6%、3.0%、1.9%、1.0%及0.4%。

銷售予其他零售商的銷量分析

截至二零二零年十二月三十一日止五個年度，其他零售商的整體銷量分別約為33,000個單位、18,000個單位、12,000個單位、9,000個單位及5,000個單位。銷量整體下降，主要由於(i)一名客戶門店數量減少而導致向該名客戶作出的銷售減少；及(ii)近年網購平台迅速發展及消費者購物習慣由線下轉為線上導致銷售從地區分銷商轉移至網上銷售渠道。銷售量由截至二零一九年十二月三十一日止年度的9,000個單位減少到二零二零年的5,000台，亦由於二零二零年上半年的COVID-19疫情所致。截至二零一六年、二零一七年、二零一八年、二零一九年及二零二零年十二月三十一日止年度，客戶銷售分別佔我們向其他零售商的總銷售額約58.5%、54.0%、46.0%、22.9%及12.0%。

財務資料

銷售予其他零售商的平均售價分析

截至二零二零年十二月三十一日止五個年度，銷售予其他零售商的平均售價分別約為人民幣162.6元、人民幣181.3元、人民幣199.2元、人民幣200.1元及人民幣249.8元。截至二零一七年十二月三十一日止年度，銷售予其他零售商的平均售價增加，主要受加價達12.5%而將供應成本增幅轉嫁客戶所推動。向其他零售商銷售的平均售價其後於截至二零一八年十二月三十一日止年度增加至每單位約人民幣199.2元，主要由於減少銷售予一名獲得相更高折扣率(介乎15.0%至25.0%)的客戶。對該客戶的銷售額由截至二零一六年十二月三十一日止年度約人民幣3.1百萬元減少至截至二零一七年十二月三十一日止年度約人民幣1.8百萬元，並於截至二零一八年及二零一九年十二月三十一日止年度分別進一步減少至約人民幣1.1百萬元及人民幣0.4百萬元。截至二零一八年及二零一九年十二月三十一日，向其他零售商銷售的平均售價保持相對穩定，分別為約每單位人民幣199.2元及人民幣200.1元。零售商銷售的平均售價保持相對穩定，分別為約每單位人民幣199.2元及人民幣200.1元。向其他零售商銷售的平均售價從截至二零一九年十二月三十一日止年度的每單位約人民幣200.1元輕微減少至截至二零二零年十二月三十一日止年度的每單位約人民幣249.8元，主要由向零售商提供更高折扣。

其他

其他包括銷售予寄售店及雜項銷售。截至二零二零年十二月三十一日止五個年度，我們透過其他銷售渠道的銷售微不足道，銷售額分別為約人民幣2.7百萬元、人民幣1.7百萬元、人民幣1.6百萬元、人民幣1.0百萬元及人民幣3.0百萬元，分別佔我們總收益約2.8%、1.6%、1.3%、0.6%及1.3%。該等減少主要由於我們改變策略以發展分銷及網上銷售渠道。

已售商品成本

下表載列所示期間按產品劃分的已售商品成本明細：

	截至十二月三十一日止年度									
	二零一六年		二零一七年		二零一八年		二零一九年		二零二零年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
進口成品DHA	19,333	56.1	22,946	58.8	24,416	57.7	32,333	61.7	51,661	75.2
國內加工DHA	2,722	7.9	2,193	5.6	2,419	5.7	1,770	3.4	1,737	2.5
小計	22,055	64.0	25,139	64.4	26,835	63.4	34,103	65.1	53,398	77.7
益生菌	9,702	28.2	13,304	34.1	14,221	33.6	16,593	31.7	13,471	19.6
維生素	2,449	7.1	359	0.9	808	1.9	1,118	2.1	1,275	1.9
多維營養素	248	0.7	250	0.6	473	1.1	591	1.1	511	0.7
藻鈣	—	—	—	—	—	—	1	—	87	0.1
總計	34,454	100.0	39,052	100.0	42,337	100.0	52,406	100.0	68,742	100.0

財務資料

於往績期間，已售商品成本由截至二零一六年十二月三十一日止年度的約人民幣34.5百萬元增加約人民幣4.6百萬元或13.3%至截至二零一七年十二月三十一日止年度的約人民幣39.1百萬元，並由約人民幣39.1百萬元再增加約人民幣3.2百萬元或8.2%至截至二零一八年十二月三十一日止年度的約人民幣42.3百萬元。已售商品成本由截至二零一八年十二月三十一日止年度的約人民幣42.3百萬元增加約人民幣10.1百萬元或23.9%至截至二零一九年十二月三十一日止年度的約人民幣52.4百萬元。已售商品成本由截至二零一九年十二月三十一日止年度的約人民幣52.4百萬元增加至截至二零二零年十二月三十一日止年度的約人民幣68.7百萬元，增幅約為人民幣16.3百萬元或31.1%，與同期收益增長約32.8%大致一致。

下表載列所示期間按性質劃分的已售商品成本明細：

	截至十二月三十一日止年度									
	二零一六年		二零一七年		二零一八年		二零一九年		二零二零年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
製成品	21,662	62.9	26,318	67.4	28,528	67.4	38,064	72.6	51,563	75.0
原材料	1,896	5.5	1,473	3.8	2,065	4.9	1,086	2.1	1,352	2.0
分包費用	6,879	20.0	4,896	12.5	5,151	12.1	6,074	11.6	7,929	11.5
運輸費	4,017	11.6	6,365	16.3	6,593	15.6	7,182	13.7	7,898	11.5
	<u>34,454</u>	<u>100.0</u>	<u>39,052</u>	<u>100.0</u>	<u>42,337</u>	<u>100.0</u>	<u>52,406</u>	<u>100.0</u>	<u>68,742</u>	<u>100.0</u>

製成品於已售商品成本中佔最大部分，主要包括進口成品DHA、益生菌產品及藻鈣的成本。截至二零一六年、二零一七年、二零一八年、二零一九年及二零二零年十二月三十一日止年度，銷售成本佔收益百分比分別為約35.7%、36.3%、33.2%、29.6%及29.2%。製成品成本由截至二零一六年十二月三十一日止年度約人民幣21.7百萬元，增至截至二零一七年十二月三十一日止年度約人民幣26.3百萬元。截至二零一八年十二月三十一日止年度，製成品成本進一步增加至約人民幣28.5百萬元。該增加主要是由於進口成品DHA及益生菌產品的銷售增加。製成品成本由截至二零一八年十二月三十一日止年度的約人民幣28.5百萬元增加33.7%至截至二零一九年十二月三十一日止年度的約人民幣38.1百萬元，主要由於(i)進口成品DHA的銷售額增加；及(ii)由於爆發中美貿易戰，進口成品DHA產品的採購價自二零一九年六月起增加合共10.8%至12.8%（視乎產品類型而定）。製成品成本由截至二零一九年十二月三十一日止年度約人民幣38.1百萬元增加約35.4%至截至二零二零年十二月三十一日止年度約人民幣51.6百萬元，主要由於(i)進口成品DHA產品的銷售增長約50.9%；及(ii)進口成品DHA產品的採購價自二零一九年六月及九月起分別增加5%及最高為7.8%（取決於產品類型），因為中國關稅因中美貿易戰而增加。相關增幅被益生菌產品的已售商品成本減少約19.6%部分抵銷。

財務資料

原材料(主要包括藻油及多類維生素)主要用於生產本地製造的DHA、維生素及多維營養素產品。原材料由截至二零一六年十二月三十一日止年度約人民幣1.9百萬元減少至截至二零一七年十二月三十一日止年度約人民幣1.5百萬元，主要由於國內加工DHA及維生素產品銷售減少。原材料其後增加至約人民幣2.1百萬元，主要是由於國內加工DHA及維生素產品銷售有所增加。原材料由截至二零一八年十二月三十一日止年度的約人民幣2.1百萬元減少47.6%，至截至二零一九年十二月三十一日止年度的約人民幣1.1百萬元，此與國內加工DHA的銷售較去年減少約45%一致。原材料由截至二零一九年十二月三十一日止年度約人民幣1.1百萬元增加約27.3%，至截至二零二零年十二月三十一日止年度約人民幣1.4百萬元，主要由於中美貿易戰導致中國關稅增加，導致本公司原材料供應商E將採購價格提高7.5%。

分包費用指支付或應付予向本集團提供國內加工DHA、維生素及多維營養素產品生產服務的第三方生產商的費用及包裝費。分包費由截至二零一六年十二月三十一日止年度約人民幣6.9百萬元減少至截至二零一七年十二月三十一日止年度約人民幣4.9百萬元，主要由於國內加工DHA及維生素產品銷售減少。分包費其後增加至約人民幣5.2百萬元，主要是由於國內加工DHA及維生素產品銷售有所增加。分包費用由截至二零一八年十二月三十一日止年度的約人民幣5.2百萬元增加至截至二零一九年十二月三十一日止年度的約人民幣6.1百萬元，及進一步增加至截至二零二零年十二月三十一日止年度的約人民幣7.9百萬元，主要由於收益增加。

運輸費由截至二零一六年十二月三十一日止年度約人民幣4.0百萬元增加至截至二零一七年十二月三十一日止年度約人民幣6.4百萬元，主要由於進口成品DHA及益生菌產品銷售增加以致出貨數量上升。運輸費其後輕微增加至約人民幣6.6百萬元，主要是由於每批採購量增加以致出貨數量減少。運輸費由截至二零一八年十二月三十一日止年度的約人民幣6.6百萬元增加至截至二零一九年十二月三十一日止年度的約人民幣7.2百萬元，及進一步增加至截至二零二零年十二月三十一日止年度約人民幣7.9百萬元，主要由於進口成品DHA銷售增加以致出貨數量上升。

財務資料

毛利及毛利率

下表載列本集團於所示期間按產品類別劃分的毛利及毛利率明細：

	截至十二月三十一日止年度									
	二零一六年		二零一七年		二零一八年		二零一九年		二零二零年	
	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
進口成品DHA	29,397	60.3	40,880	64.0	49,589	67.0	96,181	74.8	142,270	73.4
國內加工DHA	17,679	86.7	14,129	86.6	15,345	86.4	8,008	81.9	6,567	79.1
小計	47,076	68.1	55,009	68.6	64,934	70.8	104,189	75.3	148,837	73.6
益生菌	7,697	44.2	12,364	48.2	17,582	55.3	16,730	50.2	13,453	50.0
維生素	7,019	74.1	982	73.2	2,179	72.9	3,230	74.3	3,442	73.0
多維營養素	145	36.9	159	38.9	369	43.8	498	45.7	357	41.1
藻鈣	—	—	—	—	—	—	4	80.5	330	79.2
總計	61,937	64.3	68,514	63.7	85,064	66.8	124,651	70.4	166,419	70.8

我們向客戶提供的價格乃經計及我們的原材料及製成品採購成本、預期利潤率及銷售水平、銷售及營銷成本及預計市場需求而釐定。

我們產品的毛利率受各種因素影響，如售價及銷售成本（如原材料及製成品採購成本、分包費用及運輸費用）。

透過比較主要DHA產品的毛利，儘管進口成品及國內加工的DHA產品均使用來自相同美國最終原材料供應商的主要原材料，國內加工的DHA產品有更高的毛利率，因為我們於國內（而非美國）加工原材料，所涉及成本較低。我們提供該兩種DHA產品，以滿足不同客戶的喜好，因為部份客戶較喜歡「完全來自國外」的商品，並認為進口成品DHA產品的品質較高。

於往績期間，整體毛利分別約人民幣61.9百萬元、人民幣68.5百萬元、人民幣85.1百萬元、人民幣124.7百萬元及人民幣166.4百萬元。截至二零一六年、二零一七年、二零一八年、二零一九年及二零二零年十二月三十一日止年度，毛利率仍相對穩定，為約64.3%、63.7%、66.8%、70.4%及70.8%。

財務資料

按產品劃分的毛利率分析

進口成品DHA

進口成品DHA產品的毛利率由截至二零一六年十二月三十一日止年度的約60.3%增加約3.7%，至截至二零一七年十二月三十一日止年度的約64.0%，主要由於二零一六年四月的售價增加7%至12.5%（原因是同期成本增加約5.0%至10.0%）。截至二零一八年十二月三十一日止年度的毛利率再度增加至約67.0%，主要由於透過網上銷售渠道銷售的比例增加。進口成品DHA產品的毛利率由截至二零一八年十二月三十一日止年度的約67.0%增加約7.8%，至截至二零一九年十二月三十一日止年度的約74.8%，主要由於透過網上銷售渠道（其產生的毛利率在其他渠道之中最高）的銷售顯著增加所致。截至二零一六年、二零一七年、二零一八年、二零一九年及二零二零年十二月三十一日止年度，透過網上銷售渠道銷售進口成品DHA的銷售額分別佔總收益約15.6%、19.9%、20.8%、38.4%及52.3%，而相關期間向地區分銷商銷售進口成品DHA則分別佔總收益約30.3%、36.7%、35.8%、33.2%及29.0%。進口成品DHA的毛利率由截至二零一九年十二月三十一日止年度約74.8%輕微減少約1.4%至截至二零二零年十二月三十一日止年度約73.4%，主要由於給予若干網購平台更多折扣及參加網購平台的更多促銷活動。

國內加工DHA

截至二零一六年、二零一七年及二零一八年十二月三十一日止年度，國內加工DHA產品的毛利率仍相對穩定，分別為約86.7%、86.6%及86.4%。國內加工DHA產品的毛利率由截至二零一八年十二月三十一日止年度的約86.4%減少約4.5%至截至二零一九年十二月三十一日止年度的約81.9%，主要由於從二零一八年十二月起，供應商E所供應的原材料的購買價因中美貿易戰提高10%，並從二零一九年九月起將購買價進一步提高7.5%。國內加工DHA產品的毛利率由截至二零一九年十二月三十一日止年度約81.9%輕微減少約2.8%至截至二零二零年十二月三十一日止年度約79.1%，主要由於(i)自二零一九年九月起，供應商E所供應原材料的購買價格上升7.5%，因為中國關稅因中美貿易戰而增加；及(ii)自二零一九年下半年起向B類分銷商授予更高折扣。

財務資料

益生菌

益生菌的毛利率由截至二零一六年十二月三十一日止年度的約44.2%增加約4.0%，至截至二零一七年十二月三十一日止年度的約48.2%。截至二零一八年十二月三十一日止年度毛利率進一步增加至約55.3%，該增加主要由於經網上銷售渠道的銷售比例增加，而其毛利率為主要銷售渠道之中最高。截至二零一六年、二零一七年及二零一八年十二月三十一日止年度，經網上銷售渠道的益生菌銷售額分別佔我們益生菌銷售總收益的約4.8%、7.4%及9.7%。益生菌的毛利率由截至二零一八年十二月三十一日止年度的約55.3%減少約5.1%，至截至二零一九年十二月三十一日止年度的約50.2%，乃主要由於購買價於二零一九年年中上升約3.4%。益生菌的毛利率於截至二零一九年及二零二零年十二月三十一日止年度維持相對穩定，分別約為50.2%及50.0%。

維生素

截至二零一六年、二零一七年及二零一八年十二月三十一日止年度，維生素的毛利率維持相對穩定，分別為約74.1%、73.2%及72.9%。維生素的毛利率由截至二零一八年十二月三十一日止年度約72.9%增加約1.4%至截至二零一九年十二月三十一日止年度約74.3%，主要由於經網上銷售渠道的銷售額增加。維生素的毛利率由截至二零一九年十二月三十一日止年度的約74.3%輕微下降1.3%至截至二零二零年十二月三十一日止年度的約73.0%，主要由於我們在二零二零年下半年推出新產品，即「維生素D3液(幼兒型)」，而該產品的平均售價相對較低。

多維營養素

多維營養素的毛利率由截至二零一六年十二月三十一日止年度的約36.9%增加至截至二零一七年十二月三十一日止年度的約38.9%。截至二零一八年十二月三十一日止年度，多維營養素的毛利率進一步增加至約43.8%，毛利率持續增長主要是由於經網上銷售渠道的銷售比例增加所致，而其毛利率為主要銷售渠道之冠。截至二零一六年、二零一七年及二零一八年十二月三十一日止年度，經網上銷售渠道的銷售額分別佔我們多維營養素總銷售額的約0.1%、0.2%及0.4%。截至二零一八年及二零一九年十二月三十一日止年度，多維營養素的毛利率維持相對穩定，分別約為43.8%及45.7%。多維營養素的毛利率由截至二零一九年十二月三十一日止年度約45.7%減少約4.6%至截至二零二零年十二月三十一日止年度的41.1%，向一名地區分銷商提供較高折扣。

財務資料

藻鈣

我們於二零一九年十二月推出藻鈣產品。因此，截至二零一六年、二零一七年、二零一八年、二零一九年及二零二零年十二月三十一日止年度，藻鈣的毛利率分別為零、零、零、80.5%及79.2%。

下表載列於往績期間一般自不同銷售渠道產生的毛利率：

	毛利率
銷售予A類地區分銷商	55%至64%
銷售予B類地區分銷商	58%至70%
經網上銷售渠道的銷售	75%至80%
銷售予其他零售商	65%至70%
其他	73%至78%

按銷售渠道劃分的毛利率分析

我們的銷售渠道的毛利率受各種因素影響，例如每一銷售渠道產生的成本及提供的折扣率。我們向客戶提供的銷售折扣，由我們基於彼此關係年期及本集團與客戶之間的協商、所購產品數量，以及現行市場狀況等因素而酌情釐定。

地區分銷商的銷售毛利率為所有銷售渠道中最低，而我們大部分銷售均通過彼等進入線下市場，且有需要藉着彼等於其指定分銷區域通過促銷幫助我們建立多渠道銷售網絡。銷售予B類地區分銷商的毛利率一般較A類地區分銷商為高，因為B類地區分銷商的每月創收能力相對較低，且年度指定銷售達標要求較低，故我們給予彼等較少折扣。

經網上銷售渠道的銷售的毛利率為所有銷售渠道中最高的，主要由於給予網上銷售渠道的折扣率較低，原因是我們需通過向網購平台的終端客戶提供客戶服務及售後服務來直接面對我們的終端客戶。

財務資料

下表進一步列載於所示期間按銷售渠道劃分的本集團毛利及毛利率明細：

	截至十二月三十一日止年度									
	二零一六年		二零一七年		二零一八年		二零一九年		二零二零年	
	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
銷售予地區分銷商	35,310	56.9	37,804	55.9	47,651	60.5	54,860	63.4	53,308	62.2
經網上銷售渠道的銷售	20,811	79.4	27,155	77.8	34,502	77.3	67,794	77.3	110,177	75.7
銷售予其他零售商	3,693	68.8	2,214	67.8	1,670	69.9	1,230	68.3	622	65.2
其他(附註)	2,123	77.8	1,341	78.0	1,241	78.1	767	73.3	2,312	77.1
	<u>61,937</u>	64.3	<u>68,514</u>	63.7	<u>85,064</u>	66.8	<u>124,651</u>	70.4	<u>166,419</u>	<u>70.8</u>

附註：其他包括銷售予寄售店及雜項銷售。

銷售予地區分銷商

截至二零一六年及二零一七年十二月三十一日止年度，銷售予地區分銷商的毛利率維持相對穩定，分別為約56.9%及55.9%。其後，銷售予地區分銷商的毛利率於截至二零一八年十二月三十一日止年度增至約60.5%，主要由於按較高毛利率出售的國內加工DHA及維生素產品的銷售比例有所增加。銷售予地區分銷商的毛利率於截至二零一八年及二零一九年十二月三十一日止年度維持相對穩定，分別約為60.5%及63.4%。銷售予地區分銷商的毛利率由截至二零一九年十二月三十一日止年度約63.4%輕微減少至截至二零二零年十二月三十一日止年度約62.2%，主要歸因於向若干地區分銷商提供折扣作為銷售促進活動，以減輕二零二零年上半年COVID-19疫情期間的COVID-19影響。

經網上銷售渠道的銷售

截至二零一六年、二零一七年及二零一八年十二月三十一日止年度，經網上銷售渠道的銷售毛利率維持相對穩定，分別為約79.4%、77.8%及77.3%。經網上銷售渠道的銷售毛利率輕微減少主要反映促銷活動增加，如特價折扣及透過網購平台派發優惠券。經網上銷售渠道的銷售毛利率於截至二零一八年及二零一九年十二月三十一日止年度維持相對穩定，均約為77.3%。經網上銷售渠道的銷售毛利率由截至二零一九年十二月三十一日止年度約77.3%減少至截至二零二零年十二月三十一日止年度約75.7%，主要由於(i)給予若干網上平台更多折扣；及(ii)我們在通常向終端客戶提供折扣的同時參加更多促銷活動，以促進銷量。

財務資料

銷售予其他零售商

銷售予其他零售商的毛利率於截至二零一六年及二零一七年十二月三十一日止年度維持相對穩定，分別為約68.8%及67.8%。其後，銷售予其他零售商的毛利率於截至二零一八年十二月三十一日止年度增至約69.9%，主要是由於向有較高毛利率的零售商的銷售比例有所增加。銷售予其他零售商的毛利率於截至二零一八年及二零一九年十二月三十一日止年度維持相對穩定，分別為69.9%及68.3%。銷售予其他零售商的毛利率由截至二零一九年十二月三十一日止年度約68.3%減少至截至二零二零年十二月三十一日止六個月約65.2%，主要因為我們在二零二零年上半年COVID-19疫情期間提供折扣。

其他

其他銷售的毛利率於截至二零一六年、二零一七年及二零一八年十二月三十一日止年度維持相對穩定，分別為約77.8%、78.0%及78.1%。其他銷售的毛利率由截至二零一八年十二月三十一日止年度的約78.1%減少約4.8%至截至二零一九年十二月三十一日止年度的約73.3%，主要由於中國關稅提高導致購買價格上升。截至二零一九年至二零二零年十二月三十一日止年度，其他銷售的毛利率保持相對穩定，分別為約73.3%及77.1%。

利息收入

利息收入主要指銀行存款利息，截至二零一六年、二零一七年、二零一八年、二零一九年及二零二零年十二月三十一日止年度分別為約人民幣131,000元、人民幣93,000元、人民幣98,000元、人民幣187,000元及人民幣206,000元。

其他收入

其他收入主要指政府補貼及外匯收益淨額。截至二零一六年、二零一七年、二零一八年、二零一九年及二零二零年十二月三十一日止年度，我們錄得其他收入分別約人民幣1.0百萬元、人民幣0.3百萬元、人民幣2.7百萬元、人民幣2.3百萬元及人民幣4.3百萬元。

於往績期間，乳健國際、瀚達營養及金紐曼思已收到相關政府部門的《浦東新區財政扶持資格通知書》，並有權獲得補貼。截至二零一六年、二零一七年、二零一八年、二零一九年及二零二零年十二月三十一日止五個年度，本集團的已確認補貼分別為約人民幣783,000元(按二零一五年本集團已繳稅項計算)、零、人民幣1,995,000元(按二零一六年及二零一七年本集團已繳稅項計算)、人民幣1.3百萬元(按二零一八年本集團已繳稅項計算)及人民幣2.3百萬元(按二零一九年本集團已繳稅項計算)。截至二零一七年十二月三十一日止年度，我們並無收到政府補助，主要是由於延遲收到財務資助。

財務資料

銷售開支

下表載列我們於所示期間的銷售開支明細：

	截至十二月三十一日止年度									
	二零一六年		二零一七年		二零一八年		二零一九年		二零二零年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
服務費	1,573	6.8	1,537	5.7	2,375	18.0	4,549	17.4	8,611	23.0
銷售獎勵	22	0.1	2,341	8.7	2,055	15.5	2,022	7.8	2,065	5.5
地區分銷商服務費	4,200	18.0	6,079	22.6	6,702	50.7	10,798	41.4	15,796	42.2
顧問費	13,551	58.1	13,679	50.8	—	—	—	—	—	—
促銷開支	2,501	10.7	1,843	6.8	1,104	8.3	8,129	31.1	10,204	27.3
差旅、酬酢及通訊開支	637	2.8	791	2.9	255	1.9	57	0.2	68	0.2
其他	823	3.5	679	2.5	736	5.6	546	2.1	648	1.8
總計	<u>23,307</u>	<u>100.0</u>	<u>26,949</u>	<u>100.0</u>	<u>13,227</u>	<u>100.0</u>	<u>26,101</u>	<u>100.0</u>	<u>37,392</u>	<u>100.0</u>

銷售開支主要包括服務費、銷售獎勵、地區分銷商服務費、顧問費、促銷開支、差旅、酬酢及通訊開支及其他。截至二零一六年、二零一七年、二零一八年、二零一九年及二零二零年十二月三十一日止年度，就佔總收益百分比而言，我們的銷售開支分別佔收益約24.2%、25.1%、10.4%、14.7%及15.9%。截至二零一八年十二月三十一日止年度的減幅主要是由於顧問費提早終止。銷售開支由截至二零一八年十二月三十一日止年度約人民幣13.2百萬元增加至截至二零一九年十二月三十一日止年度約人民幣26.1百萬元，主要由於(i)推廣我們產品的促銷開支增加，因為(a)每次推廣的平均支出由截至二零一八年十二月三十一日止年度的約人民幣0.1百萬元增加至截至二零一九年十二月三十一日止年度的約人民幣0.5百萬元；及(b)推廣活動的數量從截至二零一八年十二月三十一日止年度的約十次增加至截至二零一九年十二月三十一日止年度的約15次；及(ii)本集團透過網上銷售渠道向位於已指派地區分銷商的地區的終端客戶作出的銷售增加及地區分銷商數目增加，導致地區分銷商服務費增加；及(iii)經網上銷售平台的銷售額增加導致服務費增加。銷售開支由截至二零一九年十二月三十一日止年度約人民幣26.1百萬元增加至截至二零二零年十二月三十一日止年度約人民幣37.4百萬元，主要由於(i)經網上銷售渠道向已指派地區分銷商的地區的終端客戶產生的銷售增加，導致地區分銷商服務費增加；(ii)服務費增加，此乃由於我們在二零一九年底參與營銷活動後客戶流量增加，導致向京東支付或應付的費用增加所致；(iii)推廣費用增加，主要用於招攬KOL推廣我們的進口成品DHA產品。

財務資料

服務費是指(i)因通過網購平台(如天貓及維品會)銷售產品而已付或應付予該等平台的費用及(ii)就參與推廣活動而已付或應付網購平台的費用。服務費主要為往績期間因本集團經天貓向終端客戶出售我們的產品而已付或應付予天貓的費用。當本集團直接出售予電商公司時，除參加促銷活動外，概無服務費。經網上銷售渠道的銷售由截至二零一九年十二月三十一日止年度的約人民幣87.7百萬元增加約人民幣57.8百萬元或65.9%至截至二零二零年十二月三十一日止年度的約人民幣145.5百萬元，而我們的服務費用由截至二零一九年十二月三十一日止年度的約人民幣4.5百萬元增加約人民幣4.1百萬元或91.1%至截至二零二零年十二月三十一日止年度的約人民幣8.6百萬元，主要由於我們在二零一九年底參與營銷活動後客戶流量增加，導致向京東支付或應付的費用增加所致。截至二零二零年十二月三十一日止年度，來自京東的收益由截至二零一九年十二月三十一日止年度的約人民幣21.6百萬元增加約人民幣29.1百萬元或134.7%至截至二零二零年十二月三十一日止年度的約人民幣50.7百萬元。

銷售獎勵主要指當銷售超過上一年度銷售水平時向分銷商給予的回贈。

地區分銷商服務費指我們作出網上銷售後，安排直接從倉庫發送貨品予終端客戶而已付或應付予分銷商的費用。「地區分銷商服務費」將支付予於終端客戶所在指定地區從事業務的相關地區分銷商，以補貼彼等於該等地區的廣告及營銷活動。有關費用的計算方法通常為銷售所得款項減本集團服務費、運輸成本、產品成本以及向該等分銷商提供的折扣率。銷售所得款項不包括來自參與全球購及未有指定地區分銷商的地區(例如上海)所屬銷售額的收益。詳情請參閱本文件「業務 — (ii)網上銷售渠道」一節。經網上銷售渠道的銷售由截至二零一九年十二月三十一日止年度的約人民幣87.7百萬元增加約人民幣57.8百萬元或65.9%至截至二零二零年十二月三十一日止年度的約人民幣145.5百萬元，而地區分銷商服務費由截至二零一九年十二月三十一日止年度的約人民幣10.8百萬元增加約人民幣5.0百萬元或46.3%至截至二零二零年十二月三十一日止年度的約人民幣15.8百萬元，主要由於(i)歸屬上海地區的網上銷售額從截至二零一九年十二月三十一日止年度的約人民幣46.5百萬元增加約人民幣31.9百萬元或約68.6%，至截至二零二零年十二月三十一日止年度的約人民幣78.4百萬元；及(ii)截至二零二零年十二月三十一日止年度，全球銷售活動產生的收益為約人民幣16.5百萬元，而截至二零一九年十二月三十一日止年度則為約人民幣4.4百萬元。由於上述情況，地區分銷商服務費增幅小於該期間網上銷售渠道銷售額的增幅。

顧問費是指已付或應付予上海漫曦的營銷顧問服務費。二零一五年十二月二十一日，金紐曼思、乳健國際及瀚達營養與上海漫曦簽訂顧問協議。上海漫曦從事提供營銷顧問服

財務資料

務，包括但不限於資料整理、品牌管理諮詢、企業策略諮詢及產品定位諮詢。顧問協議於二零一八年四月十日提早終止。有關詳情，請參閱本文件「業務 — 營銷及推廣活動」一節。

促銷開支主要指廣告費及展覽開支。

行政開支

下表載列我們於所示期間的行政開支明細：

	截至十二月三十一日止年度									
	二零一六年		二零一七年		二零一八年		二零一九年		二零二零年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
員工成本	8,273	39.8	6,881	34.8	9,252	39.1	10,222	38.2	11,657	42.5
辦公室開支	4,549	21.9	5,727	29.0	7,373	31.2	8,531	31.9	7,061	25.7
差旅、酬酢及通訊開支	3,421	16.5	3,685	18.6	2,566	10.8	1,940	7.2	474	1.7
其他稅務開支	1,693	8.1	1,809	9.2	2,012	8.5	2,164	8.1	2,789	10.2
法律及專業費用	76	0.4	68	0.3	1,040	4.4	541	2.0	170	0.6
其他	2,782	13.3	1,600	8.1	1,420	6.0	3,371	12.6	5,287	19.3
總計	<u>20,794</u>	<u>100.0</u>	<u>19,770</u>	<u>100.0</u>	<u>23,663</u>	<u>100.0</u>	<u>26,769</u>	<u>100.0</u>	<u>27,438</u>	<u>100.0</u>

行政開支主要包括員工成本、辦公室開支、差旅、酬酢及通訊開支、其他稅務開支、法律及專業費用及其他。

截至二零一六年、二零一七年、二零一八年、二零一九年及二零二零年十二月三十一日止年度，員工成本分別為約人民幣8.3百萬元、人民幣6.9百萬元、人民幣9.3百萬元、人民幣10.2百萬元及人民幣11.7百萬元，為已付或應付予員工的工資、獎金及表現佣金。截至二零一八年及二零一九年十二月三十一日止年度的員工成本增加主要由於銷售增加導致支付的表現佣金增加。截至二零二零年十二月三十一日止年度，員工成本進一步增加至約人民幣11.7百萬元，主要源自因銷售額增加而支付予員工的花紅。

截至二零一六年、二零一七年、二零一八年、二零一九年及二零二零年十二月三十一日止年度，辦公室開支分別為約人民幣4.5百萬元、人民幣5.7百萬元、人民幣7.4百萬元、人民幣8.5百萬元及人民幣7.1百萬元，包括公用事業開支、租賃開支、折舊開支及汽車開支等。截至二零一六年、二零一七年、二零一八年及二零一九年十二月三十一日止年度的辦公室開支持續增加乃主要由於(i)添置租賃裝修及汽車導致物業、廠房及設備折舊增加；及(ii)自二

財務資料

零一九年一月一日起採納香港財務報告準則第16號後使用權資產折舊增加。截至二零二零年十二月三十一日止年度的減少主要是由於(i)產品測試費及研發等服務費用減少約人民幣0.8百萬元；及(ii)物業、廠房及設備以及使用權資產折舊合共減少約人民幣0.4百萬元。

截至二零一六年、二零一七年、二零一八年、二零一九年及二零二零年十二月三十一日止年度，差旅、酬酢及通訊開支分別為約人民幣3.4百萬元、人民幣3.7百萬元、人民幣2.6百萬元、人民幣1.9百萬元及人民幣0.5百萬元，主要為員工產生的差旅開支。截至二零一八年及二零一九年十二月三十一日止年度的減少主要由於有關客戶造訪的差旅遊次數減少。截至二零二零年十二月三十一日止年度的減少，乃主要由於二零二零年上半年COVID-19疫情期間實施旅遊限制所致。

截至二零一六年、二零一七年、二零一八年、二零一九年及二零二零年十二月三十一日止年度，其他稅務開支分別為約人民幣1.7百萬元、人民幣1.8百萬元、人民幣2.0百萬元、人民幣2.2百萬元及人民幣2.8百萬元，主要指應付增值稅等稅項。

截至二零一六年、二零一七年、二零一八年、二零一九年及二零二零年十二月三十一日止年度，法律及專業費用分別為約人民幣76,000元、人民幣68,000元、人民幣1.0百萬元、人民幣0.5百萬元及人民幣0.2百萬元，主要指顧問費、公司秘書費、會計費及審計費。

截至二零一六年、二零一七年、二零一八年、二零一九年及二零二零年十二月三十一日止年度，其他分別為約人民幣2.8百萬元、人民幣1.6百萬元、人民幣1.4百萬元、人民幣3.4百萬元及人民幣5.3百萬元，主要指運輸費、倉儲費、關於我們自營網店展示的若干產品包裝標籤的和解費及更改過時包裝標籤費用。截至二零二零年十二月三十一日止年度增加的主要由於我們的產品包裝標籤改動導致撤銷包裝材料約人民幣4.3百萬元(因為若干包裝標籤過時)所致。

[編纂]開支

[編纂]開支主要包括申報會計師、業界專家、法律及其他專業人士就[編纂]相關服務收取的專業費用、屬非經常性質。截至二零二零年十二月三十一日止五個年度，我們產生的[編纂]開支分別為零、零、約人民幣3.7百萬元、人民幣6.8百萬元及人民幣3.9百萬元。

所得稅開支

本集團於往績期間的收益主要來自香港及中國，且須以獨立法定實體基準就於本集團旗下公司註冊成立或經營所在稅務轄區所產生或衍生的溢利繳交所得稅。

財務資料

(i) 中國企業所得稅

中國企業所得稅乃就中國附屬公司於往績期間的估計應課稅溢利按適用企業所得稅稅率25%計提撥備。

誠如下文更具體詳述，我們的稅務顧問已出具一項中國稅務意見（「**稅務意見**」），內容關於（其中包括）：(i)於往績期間，就中國企業稅所得（「**企業所得稅**」）而言，金紐曼思、上海乳健、翰達營養及澳美澳乳業（為本集團的主要附屬公司，統稱為「**該等公司**」）的稅務合規狀況；(ii)識別不合規稅務事宜（如有）；(iii)該等公司的收益及應課稅金額；及(iv)倘有任何違規事項，可能對該等公司產生的潛在影響及／或其他負債。

根據該等公司管理層的聲明，稅務顧問知悉該等公司於往績期間的若干收益乃來自網上銷售平台銷售的保健品及食品。根據稅務意見，核數師於以下情況確認該等公司從網上平台所得收益：本集團產品已送達客戶及網上銷售平台確認該等網上銷售交易及已根據按有關年度的中國公認會計準則編製的二零一五財政年度、二零一六財政年度、二零一七財政年度及二零一八財政年度的財務報表，申報該等年度的年度企業所得稅報稅表。

根據申報會計師，根據香港財務報告準則，銷售乃於本集團產品的控制權獲轉移時確認（即產品交付予客戶及產品的風險及所有權轉予彼等時），而非根據網上銷售平台確認銷售交易時。

由於前述收益確認的時間差異（乃源於根據香港財務報告準則及中國公認會計準則編製財務報表的差異），於二零一五財政年度及二零一六財政年度，確認收益的時間差異引致的稅務影響，分別為約人民幣638,000元及人民幣897,000元。

基於稅務意見，根據國家稅務總局（「**國家稅務總局**」）於二零零八年十月三十日頒佈的國稅函[2008]第875號通知《關於確認企業所得稅收入若干問題的通知》，企業銷售商品同時滿足下列條件的，應確認收入：

- 銷售合約已經簽訂，企業已將商品所有權相關的主要風險和報酬轉移給購貨方；
- 企業對已售出的商品既沒有保留通常與所有權相聯繫的繼續管理權，也沒有實施有效控制；
- 收入的金額能夠可靠地計量；及
- 銷售方已產生或將產生的成本能夠可靠地核算。

財務資料

據此，該等公司應於貨品交付予客戶時，將貨品銷售額確認為收益及相關已售商品成本，以於相關期間的企業所得稅報稅表中申報。由於該等公司並無於貨品交付予客戶時，將貨品銷售收入及相關已售商品成本記入相關期間的會計記錄，該等公司於準備年度企業所得稅報稅表時，須作出稅務調整。該等公司於涉及期間確認的收入，因而被視為會錯誤陳述（就二零一五財政年度、二零一六財政年度及二零一八財政年度）／過高（就二零一七財政年度、二零一九財政年度及二零二零財政年度）。然而，錯誤陳述屬時間差異性質。

因錯誤陳述產生的潛在稅務罰款（如適用）如下：

	二零一五財 政年度	二零一六財 政年度	二零一七財 政年度	二零一八財 政年度	二零一九年 財政年度	二零二零 財政年度	總計
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
滯納金							
(@0.05%)	384	214	—	1	—	—	599

根據稅務意見，經考慮：(i)前述收益乃屬時間差異性質；(ii)該等公司於隨後一年的第一季企業所得稅報稅表申報前述收益，較相關年度的年度企業所得稅報稅的期限提前了46日提交。因此，並無直接證據，證明該等公司蓄意避稅及違反《中國稅收徵收管理法》第五章，故稅務顧問認為，該等公司於往績期間的企業所得稅報稅表並無重大錯誤陳述，而就中國企業所得稅而言，並無任何重大違規事宜，故此該等公司於往績期間被中國稅務機關質詢或罰款的機會極微。

(ii) 香港利得稅

香港利得稅乃就於往績期間在香港的應課稅溢利按適用稅率16.5%計提撥備。

稅務查詢

本集團一般毋須繳納香港利得稅，因為我們主要於中國營運。

自二零一零年起，本集團於中國註冊對本集團的營運而言屬重大的商標，包括但不限於紐曼思香港及若干附屬公司名下的「紐曼思」、「紐曼斯」及「金紐曼思」。

於往績期間，紐曼思香港分別就於截至二零一六年、二零一七年及二零一八年十二月三十一日止年度各年由紐曼思香港收取的特許權使用費收入向中國稅務機關支付10%（約人民幣669,000元）的企業所得稅，而就截至二零一九年及二零二零年十二月三十一日止年度，紐曼思香港支付約人民幣0.7百萬元及人民幣0.7百萬元。

財務資料

我們於二零一六年八月、二零一七年二月、二零一八年三月、二零一八年六月、二零一九年一月及二零一九年七月收到稅務局就特許權使用費收入發出的查詢函。於二零一六年八月，稅務局向紐曼思香港發出查詢函，要求提供有關二零一二／一三至二零一五／一六課稅年度的無形資產及特許權使用費收入的詳情。於二零一七年二月，稅務局向紐曼思香港發出查詢函，要求提供有關在中國使用某些商標的進一步詳情。於二零一八年三月及六月、二零一九年一月及二零一九年七月，稅務局向紐曼思香港發出查詢函，要求就二零一二／一三至二零一六／一七課稅年度的商標提供進一步的事實或資料。

就紐曼思香港從中國付款人收取的特許權使用費而言，倘有關溢利來自香港，可能須繳納16.5%的香港利得稅及10%的中國企業所得稅。中國內地與香港特別行政區就所得稅實行避免雙重徵稅及防止逃稅的安排，允許紐曼思香港以在中國支付的所得稅抵免香港稅收，以減輕雙重徵稅，而我們可能須於香港繳納6.5%額外稅項。

我們已就宣稱特許權使用費收入屬離岸性質對稅務查詢作出完整書面答覆。紐曼思香港收到稅務局於二零一九年九月三十日發出的評稅函，據指經審查紐曼思香港所提供資料後，毋須對查詢所提出事宜進行任何稅項調整。因此，董事認為已與稅務局理清稅務事宜，故概毋須取得專業意見，亦沒有重大潛在稅務風險。除本文所披露的稅務局稅務查詢函件外，就董事所知，董事確認我們已履行全部所得稅義務。

由於商標首先於中國註冊，且紐曼思香港的董事甚少到訪香港，董事認為紐曼斯香港的該等收益屬離岸性質，且不須繳納香港利得稅，然而，為謹慎起見，我們自二零一二／一三課稅年度起計提額外6.5%稅項撥備。於往績期間，我們就截至二零一六年、二零一七年、二零一八年、二零一九年及二零二零年十二月三十一日止年度的應課稅溢利分別額外計提6.5%稅項撥備，即約人民幣385,000元、人民幣378,000元、人民幣376,000元、零及零。截至二零一九年十二月三十一日止年度，過往年度的額外稅項撥備合共約人民幣2.4百萬元已由於上述原因而撥回。

截至二零一六年、二零一七年、二零一八年、二零一九年及二零二零年十二月三十一日止年度，所得稅開支分別為約人民幣4.2百萬元、人民幣4.6百萬元、人民幣11.8百萬元、人民幣19.2百萬元及人民幣27.7百萬元，而我們於同期的實際稅率分別為約22.1%、20.6%、24.9%、28.6%及27.2%。

於往績期間及直至最後可行日期，除上文所披露者外，我們已履行所有所得稅責任，與相關稅務當局亦無任何未解決的所得稅問題或爭議。

財務資料

年內溢利

截至二零一六年、二零一七年、二零一八年、二零一九年及二零二零年十二月三十一日止年度，年內溢利分別為約人民幣14.8百萬元、人民幣17.6百萬元、人民幣35.6百萬元、人民幣48.0百萬元及人民幣74.3百萬元，即純利率分別約為15.3%、16.4%、27.9%、27.1%及31.6%。

本集團經營業績

比較截至二零一九年十二月三十一日止年度及截至二零二零年十二月三十一日止年度

收益

我們的收益由截至二零一九年十二月三十一日止年度的約人民幣177.1百萬元增加約人民幣58.1百萬元，至截至二零二零年十二月三十一日止年度的約人民幣235.2百萬元，主要受以下因素的綜合影響所致：

(i) 進口成品DHA產品銷售收益

進口成品DHA產品銷售收益由截至二零一九年十二月三十一日止年度約人民幣128.5百萬元增加約人民幣65.4百萬元或50.9%，至截至二零二零年十二月三十一日止年度約人民幣193.9百萬元，主要由於(i)持續的促銷活動導致經網上銷售渠道及地區分銷商渠道的銷售增加；(ii)來自京東的銷售額較二零一九年同期增長約128.2%，原因是我們參與一項營銷活動，由此吸引客戶流量及令我們產品於網購平台曝光率增加(我們的進口DHA產品已成為搜索引擎中關鍵字「DHA」及「藻油」的置頂搜索結果之一)；(iii)向二零二零年三月聘用的新地區分銷商作出的銷售額約人民幣11.4百萬元；(iv)與二零一九年同期相比，來自阿里巴巴的銷售由截至二零一九年十二月三十一日止年度的約人民幣4.0百萬元增加約人民幣6.7百萬元或167.5%至截至二零二零年十二月三十一日止年度約人民幣10.7百萬元，因該客戶乃於二零一九年下半年所招攬；(v)於二零二零年十二月三十一日，網上購物平台數量較二零一九年十二月三十一日有所增加；及(vi)COVID-19疫情導致大眾健康意識增強。

(ii) 國內加工DHA產品銷售收益

國內加工DHA產品銷售收益由截至二零一九年十二月三十一日止年度的約人民幣9.8百萬元減少約人民幣1.5百萬元或15.3%，至截至二零二零年十二月三十一日止年度的約人民幣8.3百萬元，主要原因是我們自二零一九年初以來加大力度及專注於推廣最受歡迎的進口成品DHA產品，因為進口成品DHA產品的市場需求增加，其可證於截至二零一九年十二月三十一日止四個年度的銷售額持續增加。

財務資料

(iii) 益生菌銷售收益

益生菌銷售收益由截至二零一九年十二月三十一日止年度的約人民幣33.3百萬元減少約人民幣6.4百萬元或19.2%，至截至二零二零年十二月三十一日止年度的約人民幣26.4百萬元，乃主要由於本集團於年內投入更多資源進行推廣活動以推廣進口成品DHA產品，因此向地區分銷商的銷售量由截至二零一九年十二月三十一日止年度的約162,000個單位減少至截至二零二零年十二月三十一日止年度的約106,000個單位。

(iv) 維生素銷售收益

維生素銷售收益由截至二零一九年十二月三十一日止年度的約人民幣4.3百萬元輕微增加約人民幣0.4百萬元或9.3%至截至二零二零年十二月三十一日止年度的約人民幣4.7百萬元，主要由於我們在二零二零年下半年推出新產品，即「維生素D3液(幼兒型)」。

(v) 多維營養素銷售收益

維生素銷售收益由截至二零一九年十二月三十一日止年度的約人民幣1.1百萬元減少約人民幣0.2百萬元或18.2%，至截至二零二零年十二月三十一日止年度的約人民幣0.9百萬元，主要由於二零二零年上半年COVID-19疫情影響對地區分銷商的銷售，導致對地區分銷商的銷售減少。

(vi) 藻鈣銷售收益

我們於二零一九年十二月推出藻鈣產品。因此，截至二零一九年及二零二零年十二月三十一日止年度，藻鈣產品的銷售收益分別為約人民幣4,000元及人民幣0.4百萬元。

已售商品成本

已售商品成本由截至二零一九年十二月三十一日止年度的約人民幣52.4百萬元增加約人民幣16.3百萬元或31.1%，至截至二零二零年十二月三十一日止年度的約人民幣68.7百萬元。該增加主要是由於成品成本增加約人民幣13.5百萬元，因為(i)進口成品DHA產品的銷售增加約50.9%；及(ii)由於中美貿易戰，從二零一九年六月及九月開始，進口成品DHA產品的購買價格上漲5%及最高7.8% (取決於產品類型)。

財務資料

毛利及毛利率

由於前述情況，毛利由截至二零一九年十二月三十一日止年度的約人民幣124.7百萬元增加約人民幣41.7百萬元或33.4%，至截至二零二零年十二月三十一日止年度的約人民幣164.2百萬元。毛利率於截至二零一九年及二零二零年十二月三十一日止年度維持於相對穩定，分別為約70.4及70.8%。

利息收入

截至二零一九年及二零二零年十二月三十一日止年度，我們錄得微不足道的利息收入分別約人民幣187,000元及人民幣206,000元。

其他收入

其他收入由截至二零一九年十二月三十一日止年度的約人民幣2.3百萬元增加約人民幣2.0百萬元或87.0%，至截至二零二零年十二月三十一日止年度的約人民幣4.3百萬元，乃主要由於增加收取政府補貼約人民幣1.0百萬元。有關政府補貼的詳情，請參閱本節「合併全面收益表選定項目說明 — 其他收入」。

銷售開支

銷售開支由截至二零一九年十二月三十一日止年度的約人民幣26.1百萬元增加約人民幣11.3百萬元或43.3%至截至二零二零年十二月三十一日止年度的約人民幣37.4百萬元。該增加於(i)經網上銷售渠道向已指派地區分銷商區域的終端客戶的銷售有所增長，導致地區分銷商服務費增加；(ii)我們在二零一九年底參與營銷活動後客戶流量增加，導致向京東支付或應付的費用增加所致；及(iii)推廣費用增加，主要用於招攬KOL推廣我們的進口成品DHA產品。

行政開支

行政開支由截至二零一九年十二月三十一日止年度的約人民幣26.8百萬元輕微增加約人民幣0.6百萬元或2.2%至截至二零二零年十二月三十一日止年度的約人民幣27.4百萬元。該增幅主要由於(i)我們的產品包裝標籤改動導致撇銷包裝材料(因為若干包裝標籤過時)致使其他開支增加；及(ii)因銷售額增加而向員工支付花紅導致員工成本增加。。

[編纂]開支

截至二零一九年及二零二零年十二月三十一日止年度，[編纂]開支分別約為人民幣6.8百萬元及人民幣3.9百萬元。

財務資料

融資成本 — 租賃負債的利息開支

截至二零一九年及二零二零年十二月三十一日止年度，我們錄得的融資成本 — 租賃負債的利息開支並不重大，分別為約人民幣0.2元及人民幣0.1百萬元。

所得稅開支

所得稅開支由截至二零一九年十二月三十一日止年度的約人民幣19.2百萬元增加約人民幣8.5百萬元或44.3%至截至二零二零年十二月三十一日止年度的約人民幣27.7百萬元，主要是由於除稅前溢利增加。實際稅率由截至二零一九年十二月三十一日止年度的約28.6%減少至截至二零二零年十二月三十一日止年度的約27.2%，主要由於股息分派減少導致預扣稅減少所致。

年內溢利

由於前述情況，期內除稅後溢利由截至二零一九年十二月三十一日止年度的約人民幣48.0百萬元增加至截至二零二零年十二月三十一日止年度的約人民幣74.3百萬元。純利率由截至二零一九年十二月三十一日止年度的約27.1%上升至截至二零二零年十二月三十一日止年度的約31.6%，主要由於上述收益增加而銷售開支，而行政開支則保持相對穩定。

比較截至二零一八年十二月三十一日止年度及截至二零一九年十二月三十一日止年度

收益

我們的收益由截至二零一八年十二月三十一日止年度的約人民幣127.4百萬元增加約人民幣49.7百萬元，至截至二零二零年十二月三十一日止年度的約人民幣177.1百萬元，主要受以下因素的綜合影響所致：

(i) 進口成品DHA產品銷售收益

進口成品DHA產品銷售收益由截至二零一八年十二月三十一日止年度的約人民幣74.0百萬元增加約人民幣54.5百萬元或73.6%，至截至二零一九年十二月三十一日止年度的約人民幣128.5百萬元，主要由於(i)擴充銷售及分銷渠道(例如增加分銷商數量及網上銷售渠道)；及(ii)加強推廣我們的進口成品DHA產品。

(ii) 國內加工DHA產品銷售收益

國內加工DHA產品銷售收益由截至二零一八年十二月三十一日止年度的約人民幣17.8百萬元減少約人民幣8.0百萬元或44.9%，至截至二零一九年十二月三十一日止年度的約人民幣9.8百萬元，主要原因是，鑑於進口成品DHA產品的市場需求增長(可引

財務資料

證於截至二零一八年十二月三十一日止三個年度的銷售額持續增長)，我們自二零一九年初以來投入更多精力推廣進口成品DHA產品。

(iii) 益生菌銷售收益

截至二零一八年及二零一九年十二月三十一日止年度，益生菌銷售收益維持相對穩定，分別約為人民幣31.8百萬元及人民幣33.3百萬元。

(iv) 維生素銷售收益

維生素銷售收益由截至二零一八年十二月三十一日止年度的約人民幣3.0百萬元增加約人民幣1.3百萬元或43.3%，至截至二零一九年十二月三十一日止年度的約人民幣4.3百萬元，主要由於(i)對二零一九年新聘用的Tmall.hk銷售約7,700個單位；(ii)對地區分銷商A的銷售因其促銷努力而增加約3,000個單位；及(iii)對二零一八年下半年新聘用的一家地區分銷商的銷售增加約1,800個單位。

(v) 多維營養素銷售收益

維生素銷售收益由截至二零一八年十二月三十一日止年度的約人民幣0.8百萬元增加約人民幣0.3百萬元或37.5%，至截至二零一九年十二月三十一日止年度的約人民幣1.1百萬元，主要由於該產品經地區分銷商及經網上渠道的銷售額增加所致。

(vi) 藻鈣銷售收益

我們於二零一九年十二月推出藻鈣產品。因此，截至二零一九年十二月三十一日止年度，藻鈣產品的銷售約人民幣4,000元。

已售商品成本

已售商品成本由截至二零一八年十二月三十一日止年度的約人民幣42.3百萬元增加約人民幣10.1百萬元或23.9%，至截至二零一九年十二月三十一日止年度的約人民幣52.4百萬元。該增加主要是由於成品成本增加約人民幣9.5百萬元，此乃由於(i)我們的進口成品DHA銷售增加；及(ii)由於中美貿易戰，進口成品DHA的購買價格從二零一九年六月起累計上漲12.8%，惟被國產DHA銷量下降導致原材料減少所部分抵銷，而原材料減少被中美貿易戰導致採購價格較二零一八年十二月累計上漲17.5%所抵銷。

財務資料

毛利及毛利率

由於前述情況，毛利由截至二零一八年十二月三十一日止年度的約人民幣85.1百萬元增加約人民幣38.8百萬元或45.6%，至截至二零一九年十二月三十一日止年度的約人民幣124.7百萬元。毛利率由截至二零一八年十二月三十一日止年度的約66.8%輕微增加約3.6%至截至二零一九年十二月三十一日止年度的約70.4%，主要由於毛利率通常相對較高的網上銷售增加。

利息收入

截至二零一八年及二零一九年十二月三十一日止年度，我們錄得微不足道的利息收入分別約人民幣98,000元及人民幣187,000元。截至二零一九年十二月三十一日止年度利息收入增加，乃主要由於平均現金及銀行結餘增加所致。

其他收入

其他收入由截至二零一八年十二月三十一日止年度約人民幣2.7百萬元減少約人民幣0.4百萬元或14.8%至截至二零一九年十二月三十一日止年度約人民幣2.3百萬元。該減少主要由於收取政府補貼減少約人民幣0.7百萬元所致。有關詳情，請參閱本節「合併全面收益表選定項目說明 — 其他收入」。

銷售開支

銷售開支由截至二零一八年十二月三十一日止年度的約人民幣13.2百萬元增加約人民幣12.9百萬元或97.7%至截至二零一九年十二月三十一日止年度的約人民幣26.1百萬元。該增加主要由於(i)推廣我們產品的促銷開支增加，因為(a)每次促銷的平均支出由截至二零一八年十二月三十一日止年度的約人民幣0.1百萬元增加至截至二零一九年十二月三十一日止年度的約人民幣0.5百萬元；及(b)推廣活動數目由截至二零一八年十二月三十一日止年度的約十次增加至截至二零一九年十二月三十一日止年度的約15次；(ii)本集團透過網上銷售渠道向已指派地區分銷商區域的終端客戶的銷售有所增加，導致地區分銷商服務費增加；及(iii)服務費用增加，因為透過網上銷售渠道的銷售增加。地區分銷商服務費指本集團直接從本集團倉庫向終端客戶安排交付時向分銷商支付或應付的費用。「地區分銷商服務費」將支付予在有關終端客戶所在指定地區工作的相關地區分銷商，以補償地區分銷商於有關地區的廣告及營銷工作。有關費用一般根據銷售所得款項(經扣除本集團服務費、運輸成本、支付予平台營運商的佣金及推廣費用、產品成本及提供予有關分銷商的折扣率)計算。詳情請參閱本文件「業務 — 銷售及分銷」一節。

財務資料

行政開支

行政開支由截至二零一八年十二月三十一日止年度的約人民幣23.7百萬元增加約人民幣3.1百萬元或13.1%至截至二零一九年十二月三十一日止年度的約人民幣26.8百萬元。該增加主要由於(i)產品包裝標籤改動導致撤銷包裝材料約人民幣2.7百萬元，而導致其他開支增加；(ii)辦公室開支增加人民幣1.2百萬元，主要由於折舊費用增加；及(iii)銷售增加導致已支付表現佣金增加，而導致員工成本增加約人民幣1.0百萬元。

[編纂]開支

[編纂]開支由截至二零一八年十二月三十一日止年度的約人民幣3.7百萬元增加約人民幣3.1百萬元或83.8%至截至二零一九年十二月三十一日止年度的約人民幣6.8百萬元，因我們於二零一八年下半年開展[編纂]的籌備工作。

融資成本 — 租賃負債的利息開支

截至二零一九年十二月三十一日止年度，我們錄得非重大融資成本 — 租賃負債的利息開支約人民幣0.2百萬元，乃由於自二零一九年一月一日起採納香港財務報告準則第16號所致。

所得稅開支

所得稅開支由截至二零一八年十二月三十一日止年度的約人民幣11.8百萬元增加約人民幣7.4百萬元或62.7%至截至二零一九年十二月三十一日止年度的約人民幣19.2百萬元，主要由於除稅前溢利增加。實際稅率由截至二零一八年十二月三十一日止年度的約24.9%增加至截至二零一九年十二月三十一日止年度的約28.6%，主要由於(i)截至二零一九年十二月三十一日止年度產生[編纂]開支(而該開支為不可扣稅)；及(ii)二零一九年第二季分派股息導致預扣稅增加(預扣稅率為10%)。

年內溢利

由於前述情況，年內除稅後溢利由截至二零一八年十二月三十一日止年度的約人民幣35.6百萬元增加至截至二零一九年十二月三十一日止年度的約人民幣48.1百萬元。純利率由截至二零一八年十二月三十一日止年度的約27.9%下跌至截至二零一九年十二月三十一日止年度的約27.1%，主要由於產生非經常性[編纂]開支及二零一九年第二季分派股息所產生的預扣稅所致。

財務資料

比較截至二零一八年十二月三十一日止年度及截至二零一七年十二月三十一日止年度

收益

我們的收益由截至二零一七年十二月三十一日止年度的約人民幣107.6百萬元增加約人民幣19.8百萬元，至截至二零一八年十二月三十一日止年度的約人民幣127.4百萬元，主要受以下因素的綜合影響所致：

(i) 進口成品DHA產品銷售收益

進口成品DHA產品銷售收益由截至二零一七年十二月三十一日止年度的約人民幣63.8百萬元增加約人民幣10.2百萬元或16.0%，至截至二零一八年十二月三十一日止年度的約人民幣74.0百萬元，此乃主要由於該產品類別的銷量由截至二零一七年十二月三十一日止年度的約277,000個單位增加約5.4%，至截至二零一八年十二月三十一日止年度的約292,000個單位，平均售價由截至二零一七年十二月三十一日止年度的每單位約人民幣230.4元，增加至截至二零一八年十二月三十一日止年度的每單位約人民幣253.4元。銷量增加主要是由於銷售及分銷渠道的拓展，例如分銷商由二零一七年十二月三十一日的28名增加至二零一八年十二月三十一日的32名及網上銷售渠道由截至二零一七年十二月三十一日止年度的17個增加至截至二零一八年十二月三十一日止年度的19個。

(ii) 國內加工DHA產品銷售收益

國內加工DHA產品銷售收益由截至二零一七年十二月三十一日止年度的約人民幣16.3百萬元增加約人民幣1.5百萬元或9.2%，至截至二零一八年十二月三十一日止年度的約人民幣17.8百萬元，此乃主要由於該產品類別的銷量由截至二零一七年十二月三十一日止年度的約104,000個單位增加約9.6%，至截至二零一八年十二月三十一日止年度的約114,000個單位。銷量增加主要是由於上述分銷渠道的拓展。

(iii) 益生菌銷售收益

益生菌銷售收益由截至二零一七年十二月三十一日止年度的約人民幣25.7百萬元增加約人民幣6.1百萬元或23.7%，至截至二零一八年十二月三十一日止年度的約人民幣31.8百萬元，主要由於該產品類別的銷量由截至二零一七年十二月三十一日止年度的約205,000個單位增加約6.3%，至截至二零一八年十二月三十一日止年度的約218,000個單位。該增加主要受益生菌粉劑(嬰兒裝)的銷售額增加約人民幣6.0百萬元所帶動，原因是保健意識日益提高及在若干公眾社交媒體(如新浪微博及微信)上加強進行有關益生菌產品保健功能的媒體推廣活動。

財務資料

(iv) 維生素銷售收益

維生素銷售收益由截至二零一七年十二月三十一日止年度的約人民幣1.3百萬元增加約人民幣1.7百萬元或130.8%，至截至二零一八年十二月三十一日止年度的約人民幣3.0百萬元，主要反映該產品類別的銷量由截至二零一七年十二月三十一日止年度的約17,000個單位增加約111.8%，至截至二零一八年十二月三十一日止年度的約36,000個單位。該增加主要由於本集團取得保健食品批准證書後，自二零一七年年底起恢復銷售維生素。維生素銷售於二零一六年最後一季至二零一七年最後一季期間暫停，其時中國政府頒佈監管維生素D3的新法規，其將維生素D3視作保健食品，而非食品。

(v) 多維營養素銷售收益

維生素銷售收益由截至二零一七年十二月三十一日止年度的約人民幣0.4百萬元增加約人民幣0.4百萬元或100.0%，至截至二零一八年十二月三十一日止年度的約人民幣0.8百萬元，主要反映該產品類別的銷量由截至二零一七年十二月三十一日止年度的5,000個單位增加約80%，至截至二零一八年十二月三十一日止年度的9,000個單位。該增加主要由於銷售及分銷渠道的拓展。

已售商品成本

已售商品成本由截至二零一七年十二月三十一日止年度的約人民幣39.1百萬元增加約人民幣3.2百萬元或8.2%，至截至二零一八年十二月三十一日止年度的約人民幣42.3百萬元。該增加主要是由於(i)製成品成本增加約人民幣2.2百萬元或8.4%，主要是由於進口成品DHA及益生菌產品的銷售有所增加；及(ii)原材料成本增加約人民幣0.6百萬元，乃由於國內加工DHA及維生素產品的銷售有所增加。

毛利及毛利率

由於前述情況，毛利由截至二零一七年十二月三十一日止年度的約人民幣68.5百萬元增加約人民幣16.6百萬元或24.2%，至截至二零一八年十二月三十一日止年度的約人民幣85.1百萬元。毛利率由截至二零一七年十二月三十一日止年度的約63.7%輕微增加約3.1%至截至二零一八年十二月三十一日止年度的約66.8%，主要由於毛利率通常相對較高的網上銷售比例增加。

利息收入

截至二零一七年及二零一八年十二月三十一日止年度，我們錄得微不足道的利息收入分別約人民幣93,000元及人民幣98,000元。

財務資料

其他收入

截至二零一七年十二月三十一日止年度，我們錄得其他收入約人民幣0.3百萬元，而截至二零一八年十二月三十一日止年度則為約人民幣2.7百萬元，主要是由於就授予本集團的財務資助而收取政府補貼約人民幣2.0百萬元。詳情請參閱本文件「監管概覽」一節。

政府補貼增加主要由於截至二零一八年十二月三十一日止年度延遲收到上年度的政府補貼。

銷售開支

銷售開支由截至二零一七年十二月三十一日止年度的約人民幣26.9百萬元減少約人民幣13.7百萬元或50.9%，至截至二零一八年十二月三十一日止年度的約人民幣13.2百萬元。減少主要是由於與上海漫曦的顧問協議提早終止。

行政開支

行政開支由截至二零一七年十二月三十一日止年度的約人民幣19.8百萬元增加約人民幣3.9百萬元或19.7%，至截至二零一八年十二月三十一日止年度的約人民幣23.7百萬元。該增加主要是由於(i)所支付的表現佣金而使員工成本增加；及(ii)因租賃物業裝修增加使折舊開支增加。表現佣金計劃於截至二零一八年十二月三十一日止年度設立。

[編纂]開支

由於我們於二零一八年開展[編纂]的籌備工作，截至二零一八年十二月三十一日止年度，我們的[編纂]開支約為人民幣3.7百萬元。截至二零一七年十二月三十一日止年度並無產生該等[編纂]開支。

所得稅開支

所得稅開支由截至二零一七年十二月三十一日止年度的約人民幣4.6百萬元大幅增加約人民幣7.2百萬元至截至二零一八年十二月三十一日止年度的約人民幣11.8百萬元，主要是由於除稅前溢利增加。實際稅率由截至二零一七年十二月三十一日止年度的約20.6%增加至截至二零一八年十二月三十一日止年度的約24.9%，主要由於截至二零一八年十二月三十一日止年度產生[編纂]開支(而該開支為不可扣稅)。

年內溢利

由於前述情況，本年度溢利由截至二零一七年十二月三十一日止年度的約人民幣17.6百萬元增加約人民幣18.0百萬元至截至二零一八年十二月三十一日止年度的約人民幣35.6百萬元。

財務資料

元。我們的純利率由截至二零一七年十二月三十一日止年度約16.4%增加至截至二零一八年十二月三十一日止年度的約27.9%，主要由於毛利增加及銷售費用減少所致。

比較截至二零一七年十二月三十一日止年度及截至二零一六年十二月三十一日止年度

收益

我們的收益由截至二零一六年十二月三十一日止年度的約人民幣96.4百萬元增加約人民幣11.2百萬元至截至二零一七年十二月三十一日止年度的約人民幣107.6百萬元，主要由以下各項的影響所推動：

(i) 進口成品DHA產品銷售收益

我們銷售進口成品DHA產品的收入由截至二零一六年十二月三十一日止年度的約人民幣48.7百萬元增加約人民幣15.1百萬元或31.0%，至截至二零一七年十二月三十一日止年度約人民幣63.8百萬元，主要由於該產品類別的銷量由截至二零一六年十二月三十一日止年度的約234,000個單位增加約18.3%，至截至二零一七年十二月三十一日止年度的約277,000個單位，且平均售價由截至二零一六年十二月三十一日止年度的每單位約人民幣208.2元，增加至截至二零一七年十二月三十一日止年度的每單位約人民幣230.4元。銷量增加主要由於(i)網上銷售渠道的銷售額因網上推廣活動持續而增加；及(ii)人們對DHA的認識有所提升及進口成品DHA產品質量更優的共識。

(ii) 國內加工DHA產品銷售收益

銷售國內加工DHA產品的收益由截至二零一六年十二月三十一日止年度的約人民幣20.4百萬元減少約人民幣4.1百萬元或20.1%至截至二零一七年十二月三十一日止年度的約人民幣16.3百萬元，此乃主要由於該產品類別的銷量由截至二零一六年十二月三十一日止年度的約129,000個單位減少約19.4%至截至二零一七年十二月三十一日止年度的約104,000個單位。該減少主要是由於普遍認為進口成品DHA產品品質較佳，故投放較多資源於推廣進口成品DHA產品，而上一年我們於取得保健食品批准證書後投放較多資源於推廣國內加工DHA產品以爭取更多市場份額。

(iii) 益生菌銷售收益

益生菌銷售收益由截至二零一六年十二月三十一日止年度的約人民幣17.4百萬元增加約人民幣8.3百萬元或47.7%至截至二零一七年十二月三十一日止年度的約人民幣25.7百萬元，主要受益生菌粉劑(嬰兒裝)的銷售額增加約人民幣8.5百萬元所帶動。該增加可證於該產品類別的銷量由截至二零一六年十二月三十一日止年度的約150,000個單位增加約36.7%至截至二零一七年十二月三十一日止年度的約205,000個單位，此乃

財務資料

由於保健意識日增及媒體於若干公眾社交媒體（如新浪微博及微信）及醫學期刊對益生菌產品保健作用的宣傳活動有所加強。

(iv) 維生素銷售收益

維生素銷售收益由截至二零一六年十二月三十一日止年度的約人民幣9.5百萬元減少約人民幣8.2百萬元或86.3%至截至二零一七年十二月三十一日止年度的約人民幣1.3百萬元，主要反映該產品類別的銷量由截至二零一六年十二月三十一日止年度的約120,000個單位減少約85.8%至截至二零一七年十二月三十一日止年度的約17,000個單位。該減少主要是由於在二零一六年底至二零一七年年中申請保健食品批准證書，以符合規管維生素D3的新規則，該規則將維生素D3視為保健食品而非食品，導致銷售暫停。

(v) 多維營養素銷售收益

維生素銷售收益於兩個年度保持相對穩定，為約人民幣0.4百萬元。

已售商品成本

已售商品成本由截至二零一六年十二月三十一日止年度的約人民幣34.5百萬元增加約人民幣4.6百萬元或13.3%至截至二零一七年十二月三十一日止年度的約人民幣39.1百萬元。該增幅主要由於以下各項的綜合影響：(i)國內加工DHA及益生菌產品銷售增加以致製成品成本增加約人民幣4.7百萬元；(ii)運輸費增加約人民幣2.3百萬元，因為進口成品DHA及益生菌產品銷售增加令出貨數量上升；惟被(iii)分包費減少約人民幣2.0百萬元，乃由於國內加工DHA產品及維生素產品銷售減少所抵銷。

毛利及毛利率

由於前述情況，毛利由截至二零一六年十二月三十一日止年度的約人民幣61.9百萬元增加約人民幣6.6百萬元或10.7%至截至二零一七年十二月三十一日止年度的約人民幣68.5百萬元。於截至二零一六年及二零一七年十二月三十一日止年度，毛利率維持相對穩定，分別為約64.3%及63.7%。

利息收入

我們就截至二零一六年及二零一七年十二月三十一日止年度，我們錄得微不足道的利息收入分別約人民幣131,000元及人民幣93,000元。

財務資料

其他收入

我們於截至二零一六年十二月三十一日止年度錄得其他收入約人民幣1.0百萬元，而截至二零一七年十二月三十一日止年度為約人民幣0.3百萬元，因延遲收到截至二零一七年十二月三十一日止年度的政府補貼。

銷售開支

銷售開支由截至二零一六年十二月三十一日止年度的約人民幣23.3百萬元增加約人民幣3.6百萬元或15.6%至截至二零一七年十二月三十一日止年度的約人民幣26.9百萬元。增加乃主要由於(i)因銷售額超過去年水平而給予地區分銷商銷售優惠增加；及(ii)本集團透過網上銷售渠道向位於地區分銷商獲委任地區的終端客戶作出的銷售增加，以致地區分銷商服務費增加。

地區分銷商佣金由截至二零一六年十二月三十一日止年度約人民幣4.2百萬元增加約人民幣1.9百萬元或45.2%，至截至二零一七年十二月三十一日止年度約人民幣6.1百萬元。在二零一七年之前，我們僅在地區分銷商缺貨時才向其他地區的客戶銷售商品。截至二零一七年十二月三十一日止年度的有所增加，主要是由於地區分銷商缺貨時及網購平台推廣期期間，通過網上銷售渠道向終端客戶銷售我們的產品，以維持對存貨交付的妥當控制。

行政開支

行政開支由截至二零一六年十二月三十一日止年度的約人民幣20.8百萬元減少約人民幣1.0百萬元或4.8%至截至二零一七年十二月三十一日止年度的約人民幣19.8百萬元。減少乃主要由於(i)員工辭職及一名員工減薪；及(ii)整改不合規事項所產生的和解費用減少。此被租賃物業裝修增加而導致的折舊費用增加以及因租用新辦公室而增加的租金費用所部分抵銷。

所得稅開支

截至二零一六年及二零一七年十二月三十一日止年度，所得稅開支維持相對穩定，分別為約人民幣4.2百萬元及人民幣4.6百萬元。截至二零一六年及二零一七年十二月三十一日止年度，實際稅率由約22.1%輕微跌至20.6%，此乃主要由於就截至二零一六年十二月三十一日止年度已付股息約人民幣3.8百萬元支付10%預扣稅所致。

財務資料

年內溢利

由於前文所述情況，年內溢利由截至二零一六年十二月三十一日止年度約人民幣14.8百萬元增加約人民幣2.8百萬元或18.9%，至截至二零一七年十二月三十一日止年度約人民幣17.6百萬元，主要由於毛利增加及行政開支減少。毛利率由截至二零一六年十二月三十一日止年度約15.3%增加至截至二零一七年十二月三十一日止年度約16.4%，主要反映截至二零一七年十二月三十一日止年度毛利率增加。

合併財務狀況表節選項目討論

物業、廠房及設備

物業、廠房及設備主要包括自用樓宇、辦公室租賃裝修及倉庫和汽車。物業、廠房及設備由於二零一六年十二月三十一日的約人民幣2.7百萬元增加約人民幣6.4百萬元，至於二零一七年十二月三十一日的約人民幣9.1百萬元，主要因上海辦公室的額外租賃權益改善約人民幣2.5百萬元以及收購兩處物業(作自用)約人民幣3.3百萬元所致。及後，物業、廠房及設備下跌至截至二零一八年十二月三十一日止年度約人民幣7.7百萬元，主要由於年內折舊撥備約人民幣2.6百萬元所致。該款項被上海辦公室及倉庫的額外租賃權益改善約人民幣1.1百萬元所抵銷。物業、廠房及設備由於二零一八年十二月三十一日的約人民幣7.7百萬元增加約人民幣1.0百萬元至於二零一九年十二月三十一日的約人民幣8.7百萬元，主要由於添置汽車約人民幣4.0百萬元，惟被計提折舊撥備約人民幣2.9百萬元所部份抵銷。於二零二零年十二月三十一日，物業、廠房及設備減少至約人民幣6.3百萬元，主要由於年內計提折舊約人民幣2.4百萬元。

下表載列於所示日期物業、廠房及設備的賬面值：

	於十二月三十一日				
	二零一六年	二零一七年	二零一八年	二零一九年	二零二零年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
樓宇	—	3,246	3,098	2,950	2,802
租賃物業裝修	—	2,281	2,028	700	73
電腦及設備	—	230	270	194	119
傢俱及固定裝置	—	929	823	580	351
汽車	<u>2,736</u>	<u>2,411</u>	<u>1,482</u>	<u>4,313</u>	<u>2,947</u>
	<u>2,736</u>	<u>9,097</u>	<u>7,701</u>	<u>8,737</u>	<u>6,292</u>

財務資料

使用權資產

本集團租賃多幢樓宇。租賃協議的固定期限通常為兩至三年。截至二零一六年、二零一七年、二零一八年、二零一九年及二零二零年十二月三十一日，使用權資產分別為零、零、零、約人民幣3.8百萬元及人民幣1.9百萬元。截至二零一九年十二月三十一日的增加主要由於自二零一九年一月一日起採納香港財務報告準則第16號所致。於二零二零年十二月三十一日的減少主要由於年內計提折舊約人民幣2.0百萬元。

存貨

存貨包括原材料及製成品。原材料主要包括藻油、各種維生素及包裝材料，製成品包括DHA、益生菌、維生素、多維營養素及藻鈣。為將積壓存貨的風險降至最低，我們設有電子系統以記錄及監控存貨水平。我們相信維持適當的存貨水平有助我們適時交付產品以應付市場需求，而毋須加重流動資金負擔。

下表載列我們於所示日期的存貨結餘概要：

	於十二月三十一日				
	二零一六年	二零一七年	二零一八年	二零一九年	二零二零年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
原材料	3,142	4,189	7,413	9,099	7,361
製成品	<u>10,790</u>	<u>14,507</u>	<u>14,244</u>	<u>16,439</u>	<u>33,808</u>
	<u>13,932</u>	<u>18,696</u>	<u>21,657</u>	<u>25,538</u>	<u>41,169</u>

存貨按成本與可變現淨值兩者中的較低者列賬。成本使用加權平均基準釐定。我們就存貨採用先進先出法，並通常將倉庫的存貨維持於足以應付約六個月銷售的水平。

存貨結餘由二零一六年十二月三十一日的約人民幣13.9百萬元增加約人民幣4.8百萬元或34.5%至二零一七年十二月三十一日的約人民幣18.7百萬元，主要由於收到約人民幣5.0百萬元的益生菌以應付預期的銷售額增加。我們的存貨結餘由二零一七年十二月三十一日的約人民幣18.7百萬元進一步增加約人民幣3.0百萬元或16.0%至二零一八年十二月三十一日的約人民幣21.7百萬元，主要由於年底原材料增加約人民幣2.2百萬元所致。存貨結餘增加至二零一九年十二月三十一日的約人民幣25.5百萬元，主要由於收取DHA(藻油)及益生菌的分別為約人民幣1.0百萬元及人民幣1.5百萬元，以滿足二零二零年第一季度的預期銷售增長。於二零二零年十二月三十一日，存貨結餘額進一步增加至人民幣41.2百萬元，主要由於在二零二零年九月及十二月合共購入進口成品DHA約人民幣14.2百萬元。

財務資料

我們亦定期檢討滯銷存貨水平、過時及市值下跌情況。我們於存貨可變現淨值低於成本或存貨過時之時作出撥備。於往績期間，並無確認存貨撥備。

下表載列所示日期存貨的庫齡分析：

	於十二月三十一日				
	二零一六年	二零一七年	二零一八年	二零一九年	二零二零年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
3個月內	11,618	15,125	15,729	4,993	11,830
3至6個月	1,368	1,061	3,296	5,471	13,035
6至12個月	333	847	919	15,074	13,439
逾12個月	613	1,663	1,713	—	2,865
	<u>13,932</u>	<u>18,696</u>	<u>21,657</u>	<u>25,538</u>	<u>41,169</u>

於二零一六年、二零一七年、二零一八年、二零一九年及二零二零年十二月三十一日，庫齡在六個月以內的存貨分別為約人民幣13.0百萬元、人民幣16.2百萬元、人民幣19.0百萬元、人民幣10.5百萬元及人民幣24.9百萬元，分別佔相應日期總存貨約93.2%、86.6%、87.8%、41.0%及60.4%。本集團政策為保持約六個月的存貨水平以備持續營運之用，有關的存貨被視為即期。

於二零一六年、二零一七年、二零一八年、二零一九年及二零二零年十二月三十一日，錄得庫齡介乎六個月至12個月的非重大存貨分別為約人民幣0.3百萬元、人民幣0.8百萬元、人民幣0.9百萬元、人民幣15.1百萬元及人民幣13.4百萬元，分別佔相應日期總存貨約2.4%、4.5%、4.2%、59.0%及32.6%。於二零一九年十二月三十一日，庫齡介乎六個月至12個月的存貨大增，主要由於在二零一九年上半年採購約人民幣6.3百萬元的包裝物料、約人民幣5.1百萬元的益生菌及約人民幣13.0百萬的進口成品DHA產品，以應付(i)預期增加的客戶需求；及(ii)因中美貿易戰關係，預期進口成品DHA產品的採購價上升而作的緩衝存貨。於二零二零年十二月三十一日，庫齡介乎六個月至12個月的存貨減少至約人民幣13.4百萬元，主要歸因於使用包裝材料，因為我們更改產品包裝標籤(因為若干包裝標籤過時)導致包裝材料撇銷約人民幣4.3百萬元。於二零二零年十二月三十一日，庫齡介乎六個月至12個月的存貨主要包括為預期銷量增加而採購的益生菌及進口成品DHA產品。

直至最後可行日期，庫齡於二零二零年十二月三十一日介乎六個月至12個月的存貨約人民幣6.7百萬元或49.9%已於其後出售或動用。

財務資料

下表載列所示期間我們存貨的週轉日數：

	截至十二月三十一日止年度				
	二零一六年	二零一七年	二零一八年	二零一九年	二零二零年
平均存貨週轉					
日數 (附註)	<u>136</u>	<u>153</u>	<u>174</u>	<u>164</u>	<u>177</u>

附註：平均存貨週轉日數乃透過將相關期間的期初及期末存貨結餘的算術中位數除以銷售成本，再乘以相關期間的日數得出。

平均存貨週轉日數由截至二零一六年十二月三十一日止年度的136日增加至截至二零一七年十二月三十一日止年度的153日，再於二零一八年十二月三十一日增加至174日，主要由於年底前採購原材料，以滿足二零一九年第一季的預期客戶需要。平均存貨週轉日數由二零一八年十二月三十一日的174日減少至二零一九年十二月三十一日的164日，主要由於[加大促銷力度導致進口成品DHA的銷售於近期末時有所增長。於二零二一年十二月三十一日，存貨平均週轉天數增加至177天，主要歸因於(i)三個月至六個月的存貨增加約人民幣10.6百萬元，主要包括進口DHA成品；及(ii)庫齡12個月的存貨增加，其主要包括藻油及國內加工DHA。我們的DHA產品一般自生產日期起有24至36個月的保質期，因此，並無確認存貨減值撥備。

直至最後可行日期，於二零二零年十二月三十一日約人民幣9.6百萬元或23.3%的存貨已出售或使用。

貿易應收款項

我們的貿易應收款項主要包括就產品銷售應收客戶的款項。下表載列我們於所示日期的貿易應收款項：

	於十二月三十一日				
	二零一六年	二零一七年	二零一八年	二零一九年	二零二零年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
貿易應收款項					
— 淨額	<u>2,060</u>	<u>2,368</u>	<u>3,986</u>	<u>10,115</u>	<u>27,693</u>

貿易應收款項維持穩定，於二零一六年及二零一七年十二月三十一日分別為約人民幣2.1百萬元及約人民幣2.4百萬元。我們一般在交付產品前向分銷商收取100%墊款，分別佔截至二零一六年、二零一七年、二零一八年、二零一九年及二零二零年總收益的約64.4%、

財務資料

62.9%、61.8%、48.1%及36.4%。貿易應收款項於二零一八年十二月三十一日進一步增加至約人民幣4.0百萬元。貿易應收款項持續增加主要是由於透過網上銷售渠道進行的銷售增加，其信貸期介乎0至45日。截至二零一六年、二零一七年、二零一八年、二零一九年及二零二零年十二月三十一日止年度，於經網上銷售渠道進行的銷售分別佔總收益約27.2%、32.4%、35.0%、49.5%及61.9%。貿易應收款項由二零一八年十二月三十一日的約人民幣4.0百萬元增至二零一九年十二月三十一日的約人民幣10.1百萬元，主要由於經網上銷售平台的銷售增幅約為96.4%。於二零二零年十二月三十一日，貿易應收款項進一步增加至人民幣27.7百萬元，主要由於(i)我們向京東銷售產品有所增加，應收貿易款項為約人民幣10.0百萬元；及(ii)向一名地區分銷商作出的銷售，應收貿易款項為約人民幣5.9百萬元，信貸期為兩個月。

本集團努力對其未收回應收款項及逾期結餘維持嚴格控制，並交由高級管理層定期審閱。我們通常不會要求任何質押品作為抵押。

下表載列我們於所示日期根據發票日期呈列的貿易應收款項的賬齡分析(扣除呆賬撥備(如有))：

	於十二月三十一日				
	二零一六年 人民幣千元	二零一七年 人民幣千元	二零一八年 人民幣千元	二零一九年 人民幣千元	二零二零年 人民幣千元
0至30日	363	570	3,337	5,582	18,760
31至90日	1,023	1,160	623	4,242	7,230
91至180日	227	268	14	244	1,248
181至365日	432	370	12	47	455
365日以上	15	—	—	—	—
	<u>2,060</u>	<u>2,368</u>	<u>3,986</u>	<u>10,115</u>	<u>27,693</u>

直至最後可行日期，客戶已結清約人民幣13.3百萬元或截至二零二零年十二月三十一日未結付貿易應收款項的48.0%。

貿易應收款項中，於二零一六年、二零一七年、二零一八年、二零一九年及二零二零年十二月三十一日，約人民幣363,000元、人民幣570,000元、人民幣3,337,000元、人民幣5,582,000元及人民幣18,760,000元並無逾期及未減值，而約人民幣1,697,000元、人民幣1,798,000元、人民幣649,000元及人民幣4,533,000元及人民幣8,933,000元已逾期但未減值。直至最後可行日期，於二零一九年十二月三十一日及二零二零年十二月三十一日已逾期的貿易應收款項分別約人民幣4.4百萬元或98.2%及人民幣2.1百萬元或24.0%已於期後結付。已逾期但未減值的應收款項與多名於本集團擁有良好記錄的獨立客戶有關。根據過往經驗，我們認為毋須就該等結餘作出減值撥備，因為信貸質素並無重大變動，故該結餘仍被視為可全數收回。

財務資料

下表載列於所示日期的貿易應收款項平均週轉日數概要：

截至十二月三十一日止年度					
	二零一六年	二零一七年	二零一八年	二零一九年	二零二零年
貿易應收款項平均週轉日數 ^(附註)	<u>30</u>	<u>21</u>	<u>25</u>	<u>29</u>	<u>44</u>

附註：貿易應收款項平均週轉日數乃按照相關期間貿易應收款項的期初及期末結餘的算術平均數除以網上銷售渠道、一名地區分銷商及其他零售商的收益再乘以相關期間天數計算。

貿易應收款項平均週轉日數由二零一六年十二月三十一日的30日減少至二零一七年十二月三十一日的21日。及後，貿易應收款項平均週轉日數於二零一八年及二零一九年十二月三十一日分別增加至25日及29日。平均週轉日數在信貸期內，因此，董事認為此情況屬合理。於二零二零年十二月三十一日，貿易應收款項的平均週轉日數增加至44日，主要由於賬齡為31天至90天的貿易應收款項增加約人民幣3.0百萬元，因為向一名於二零二零年委聘的新地區分銷商作出銷售，信貸期為兩個月。

預付款項、按金及其他應收款項

預付款項、按金及其他應收款項主要包括墊付予供應商的預付款項、借款、應收顧問費、預付[編纂]費、已收按金、預付費用及其他應收款項。於二零一六年、二零一七年、二零一八年、二零一九年及二零二零年十二月三十一日，我們的預付款項、按金及其他應收款項分別為約人民幣13.8百萬元、人民幣11.3百萬元、人民幣20.7百萬元、人民幣26.8百萬元及人民幣27.3百萬元。

下表載列於所示日期我們的預付款項、按金及其他應收款項明細：

於十二月三十一日					
	二零一六年	二零一七年	二零一八年	二零一九年	二零二零年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
墊付予供應商的					
預付款項	12,365	9,373	11,667	16,311	15,727
應收顧問費	—	—	2,700	—	—
預付[編纂]費	—	—	1,221	5,649	6,631
按金	871	1,085	1,125	1,117	1,291
預付費用	61	156	1,155	515	1,712
其他應收款項	<u>528</u>	<u>690</u>	<u>2,830</u>	<u>3,187</u>	<u>1,958</u>
	<u>13,825</u>	<u>11,304</u>	<u>20,698</u>	<u>26,779</u>	<u>27,319</u>

財務資料

墊付予供應商的預付款項指購入製成品及原材料的預付款項。

直至最後可行日期，概無結算於二零二零年十二月三十一日的預付款項。

顧問費指截至二零一六年、二零一七年及二零一八年十二月三十一日止年度，已付或應付上海漫曦的營銷顧問服務費分別約人民幣13.6百萬元、人民幣13.7百萬元及零。由於上海漫曦無法達致表現目標，故顧問協議於二零一八年四月十日終止。截至最後可行日期，應收顧問費已悉數結算。

按金指應收網購平台及其他零售商的貿易按金及租賃按金。

預付費用主要包括租賃開支的預付款項、授權費、大廈管理費及服務器維修費。

預付款項、按金及其他應收款項由二零一六年十二月三十一日的約人民幣13.8百萬元減少至二零一七年十二月三十一日的約人民幣11.3百萬元，乃主要由於年底前收到原材料及製成品，導致墊付予供應商的預付款項減少約人民幣3.0百萬元所致。

預付款項、按金及其他應收款項其後於二零一八年十二月三十一日增加至約人民幣20.7百萬元，乃主要由於(i)在我們向上海漫曦企業管理服務中心提出索賠後，上海漫曦企業管理服務中心的顧問費用增加約人民幣2.7百萬元；(ii)其他應收款項增加約人民幣2.1百萬元；(iii)墊付予供應商的預付款增加約人民幣2.3百萬元，以購買原材料及製成品，以應付預期的銷售額增加；及(iv)預付[編纂]費的增加約人民幣1.2百萬元。

預付款項、按金及其他應收款項由二零一八年十二月三十一日的約人民幣20.7百萬元增加至二零一九年十二月三十一日的約人民幣26.8百萬元，主要由於(i)墊付供應商預付款項增加約人民幣4.6百萬元，以購買進口成品DHA應付預期的二零二零年第一季度銷售增長；及(ii)預付[編纂]開支增加約人民幣4.4百萬元，惟被已全額結付的顧問費減少約人民幣2.7百萬元所部分抵銷。

於二零二零年十二月三十一日，預付款項、按金及其他應收款項進一步增加至約人民幣27.3百萬元，主要由於預付開支增加約人民幣1.2百萬元，主要用作營銷活動，其可以在一個網上銷售平台上為我們的產品吸引顧戶流量。

其他應收款項主要指：(i)應收濟南鉑隆酒業有限公司款項；(ii)代表地區分銷商收取的網上銷售所得款項，而有關款項將於扣除我們的手續費後匯予相關分銷商；及(iii)其他。

財務資料

其他應收款項由二零一七年十二月三十一日的約人民幣0.7百萬元增加至二零一八年十二月三十一日的約人民幣2.8百萬元，乃由於重新分類應收一間關聯公司濟南鉅隆酒業有限公司的款項（該公司曾由Hontat International的一名前法定代表擁有，直至二零一八年五月二十四日）。截至最後可行日期，來自濟南鉅隆酒業有限公司的應收款項已悉數結清。於二零一九年十二月三十一日，其他應收款項增加至約人民幣3.2百萬元，主要由於十二月的產品銷售額增加（地區分銷商負責履行訂單並安排在網購平台將產品交付予終端客戶）。於二零二零年十二月三十一日，其他應收款項減少至約人民幣2.0百萬元，主要因為年底前收到應收賬款約1.2百萬元。截至最後可行日期，於二零二零年十二月三十一日未償還的預付款項、按金及其他應收款項當中的約人民幣0.3百萬元或0.9已結付。

現金及銀行結餘

於二零一八年十二月三十一日，我們有銀行結餘及現金約人民幣35.1百萬元，其中(i)約人民幣23.4百萬元預期用作結付將宣派的股息；及(ii)約人民幣9.8百萬元預期將於二零一九年五月用作支付中國企業所得稅。因此，現金及銀行結餘預期減少約人民幣33.2百萬元。現金及銀行結餘由二零一八年十二月三十一日的約人民幣35.1百萬元增加約人民幣21.8百萬元至二零一九年十二月三十一日的約人民幣56.9百萬元，主要由於經營產生的現金從截至二零一八年十二月三十一日止年度的約人民幣42.7百萬元增加約人民幣21.8百萬元至截至二零一九年十二月三十一日止年度的人民幣64.5百萬元，惟被(i)已付所得稅約人民幣15.6百萬元；及(ii)年內派付股息約人民幣23.4百萬元所部分抵銷。於二零二零年十二月三十一日，現金及銀行結餘進一步增加至約人民幣92.8百萬元，主要由於截至二零二零年十二月三十一日止年度，營運產生的現金約人民幣75.1百萬元，惟被支付所得稅人民幣16.0百萬元所部分抵銷。

合約負債

合約負債指已收取分銷商就貨品的墊款，而有關貨品尚未轉移至有關客戶。合約負債維持由二零一六年十二月三十一日的約人民幣1.6百萬元增加至截至二零一七年十二月三十一日止年度的約人民幣2.0百萬元，主要由於來自地區分銷商的墊款增加所致。於二零一八年十二月三十一日，合約負債減少至約人民幣0.8百萬元，乃由於年底前向地區分銷商交付貨品所致。合約負債由二零一八年十二月三十一日的約人民幣0.8百萬元增加至二零一九年十二月三十一日的約人民幣1.1百萬元，主要由於已收取來自地區分銷商的預付款項增加。合約負債減少至於二零二零年十二月三十一日的約人民幣0.7百萬元，主要由於向地區分銷商交付貨品所致。有關合約負債的詳情，請參閱本文件附錄一會計師報告附註22。

財務資料

應計費用及其他應付款項

下表載列於所示日期應計費用及其他應付款項明細：

	於十二月三十一日				
	二零一六年	二零一七年	二零一八年	二零一九年	二零二零年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
應計員工成本	794	955	1,301	2,345	1,974
其他應付稅項	1,580	1,389	2,048	3,357	2,911
已收取貿易按金	2,115	3,017	3,362	3,456	2,111
代表地區分銷商					
收取款項	4,619	3,215	8,461	15,637	6,256
地區分銷商服務					
費	1,565	—	1,655	432	6,064
應付[編纂]費	—	—	657	666	110
其他應付款項	<u>833</u>	<u>886</u>	<u>480</u>	<u>366</u>	<u>9,679</u>
	<u>11,506</u>	<u>9,462</u>	<u>17,964</u>	<u>26,259</u>	<u>29,105</u>

應計費用及其他應付款項主要指就應計員工成本、其他應付稅項(例如應付增值稅及應付土地增值稅)貿易按金(主要指地區分銷商收取的按金)、代表地區分銷商收取款項、地區分銷商服務費、應付[編纂]費及其他應付款項。

應計費用及其他應付款項由截至二零一六年十二月三十一日止年度約人民幣11.5百萬元減少至截至二零一七年十二月三十一日止年度約人民幣9.5百萬元，主要由於年度結束前已結付地區分銷商服務費約人民幣1.6百萬元。截至二零一八年十二月三十一日，我們的應計費用及其他應付款項增加至約人民幣18.0百萬元，主要由於(i)經網上銷售渠道的銷售增加令代表地區分銷商收取款項增加約人民幣5.2百萬元；(ii)地區分銷商服務費增加約人民幣1.7百萬元。應計費用及其他應付款項其後進一步增加至二零一九年十二月三十一日的約人民幣26.3百萬元，主要由於(i)網上銷售渠道銷售增加致使代表地區分銷商收取款項增加至約人民幣7.2百萬元；及(ii)銷售增加令應繳增值稅增加導致其他應付稅項增加約人民幣1.3百萬元。應計費用及其他應付款項由二零一九年十二月三十一日的人民幣26.3百萬元增加至二零二零年十二月三十一日止的人民幣29.1百萬元，主要由於[以下各項的合併影響：(i)其他應付款增加約人民幣9.3百萬元，因為一個網上銷售平台的超額支付銷售款項，預期將於二月結清；及(ii)線上銷售渠道的銷售增加，令地區分銷商服務費增加約人民幣5.6百萬元，唯被於年末作出的結付導致代表地區分銷商收取款項減少約人民幣9.4百萬元所部分抵銷。

財務資料

代表地區分銷商收取款項指地區分銷商就經網購平台（例如天貓）的銷售收到的現金。該金額由二零一六年十二月三十一日的約人民幣4.7百萬元減少至二零一七年十二月三十一日的約人民幣3.2百萬元，主要由於年底前十二月金額的部分結付。於二零一八年十二月三十一日，代表地區分銷商收取款項增加至約人民幣8.5百萬元，主要由於年結日後結付款項及網上銷售增加。及後，金額增加至二零一九年十二月三十一日的約人民幣15.6百萬元，主要由於網上銷售渠道的銷售增加，此乃由於加大促銷力度，其可證於網上促銷開支由截至二零一八年十二月三十一日止年度的約人民幣0.6百萬元增加至截至二零一九年十二月三十一日止年度的約人民幣7.1百萬元。代表地區分銷商收取款項由二零一九年十二月三十一日的人民幣15.6百萬元減少至二零二零年十二月三十一日的人民幣6.3百萬元，主要由於[年末前向地區分銷商結付款項。]我們扣除向網上銷售平台支付的傭金後收取終端客戶網上銷售收益。然後，我們指示地區分銷商向終端客戶交付產品，並於一至兩個月內向彼等支付經扣除約10%服務費後的收取款項。

地區分銷商服務費指本集團向地區分銷商獲委任地區的客戶銷售產品時，應向地區分銷商支付的費用。有關詳情請參閱本文件「業務 — 銷售及分銷」一節。於二零一六年、二零一七年、二零一八年、二零一九年及二零二零年十二月三十一日，地區分銷商服務費分別為約人民幣1.6百萬元、零、人民幣1.7百萬元、人民幣0.4百萬元及人民幣6.1百萬元。於二零一七年十二月三十一日，地區分銷商服務費於年度結束前已結付。地區分銷商服務費於二零一八年十二月三十一日增加至約人民幣1.7百萬元，主要是由於年度結束後結算款項。其後地區分銷商服務費於二零一九年十二月三十一日跌至人民幣0.4百萬元，此乃由於年底前作出的結付所致。地區分銷商服務費由二零一九年十二月三十一日的人民幣0.4百萬元，增至二零二零年十二月三十一日的人民幣6.1百萬元，主要由於網上銷售渠道的銷售增加。

應收／(應付)一名股東款項

於二零一六年、二零一七年、二零一八年、二零一九年及二零二零年十二月三十一日，我們應收一名股東款項分別為約人民幣16.6百萬元、人民幣11.1百萬元、人民幣30.2百萬元、零及零，而於相關日期我們應付一名股東款項為約零、人民幣1.3百萬元、人民幣1.6百萬元、零及零。

全部應收／(應付)股東款項為無抵押、免息及按要求償還。全部應收／(應付)股東款項屬非貿易性質，須以派付股息的方式於[編纂]前悉數結清。

財務資料

下表載列於所示日期，應收／(應付)股東的款項詳情：

	於十二月三十一日				
	二零一六年	二零一七年	二零一八年	二零一九年	二零二零年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
應收一名股東款項					
王先生 (附註(a))	<u>16,565</u>	<u>11,100</u>	<u>30,228</u>	<u>—</u>	<u>—</u>
應付股東款項					
崔女士 (附註(b))	<u>—</u>	<u>1,331</u>	<u>1,572</u>	<u>—</u>	<u>—</u>

附註：

(a) 本公司董事王先生為關聯公司的董事。

(b) 崔女士為王先生的配偶。

應收／(應付)關聯公司款項

於二零一六年、二零一七年、二零一八年、二零一九年及二零二零年十二月三十一日，我們應收一間關聯公司款項分別為約人民幣4.9百萬元、人民幣3.4百萬元、零、零及零，而截至上述各日期，應付關聯公司款項約為人民幣5.8百萬元、零、人民幣4.4百萬元、零及零。有關結餘屬非貿易性質、免息及按要求償還。應付關聯公司款項將於[編纂]前結付。

財務資料

下表載列截至所示日期應收／(付) 關聯公司的款項明細：

	於十二月三十一日				
	二零一六年	二零一七年	二零一八年	二零一九年	二零二零年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
應收關聯公司款項					
上海科澎微商務					
諮詢有限公司					
(附註(a))	1,500	—	—	—	—
濟南鉅隆酒業有限					
公司 (附註(d))	3,400	3,400	—	—	—
	<u>4,900</u>	<u>3,400</u>	<u>—</u>	<u>—</u>	<u>—</u>
應付關聯公司款項					
遠東財富管理					
(中國) 有限					
公司 (附註(c))	—	—	4,381	—	—
上海漫曦企業					
管理服務					
中心 (附註(b))	5,750	—	—	—	—
	<u>5,750</u>	<u>—</u>	<u>4,381</u>	<u>—</u>	<u>—</u>

附註：

- (a) 本公司董事王先生為該關聯公司的董事。該金額代表墊付該關聯公司的款項。
- (b) 該公司由王淑國先生控制。該款項指應付上海漫曦的顧問服務費。
- (c) 遠東財富管理(中國)有限公司由王先生及崔女士控制。由於瀚達營養的股份轉讓，該金額為應付該關聯公司款項。
- (d) 該公司由王淑國先生控制。該金額代表墊付該關聯公司的款項。

財務資料

即期稅項負債

於二零一六年、二零一七年、二零一八年、二零一九年及二零二零年十二月三十一日，我們的即期稅項負債分別為約人民幣6.4百萬元、人民幣7.6百萬元、人民幣14.6百萬元、人民幣18.2百萬元及人民幣30.0百萬元。即期稅項負債主要包括於二零一六年、二零一七年、二零一八年、二零一九年及二零二零年十二月三十一日的特許權使用費收入額外稅項撥備約人民幣1.6百萬元、人民幣1.9百萬元、人民幣2.3百萬元、零及零，以及於各日期計提年內中國企業所得稅撥備分別約人民幣3.8百萬元、人民幣4.1百萬元、人民幣11.4百萬元、人民幣21.6百萬元及人民幣27.7百萬元。截至報告年度末的即期稅項負債主要於下一報告年度支付。截至二零一九年十二月三十一日止年度，稅項撥備撥回約人民幣2.4百萬元，因紐曼思香港收到稅務局發出日期為二零一九年九月三十日的評估函，指經審閱紐曼思香港提供的資料後，無需就其所查詢的事項作出任何稅項調整。有關詳情，請參閱本節中「合併全面收益表選定項目說明 — 所得稅支出 — (ii)香港利得稅 — 稅務查詢」。二零一七年及二零一八年十二月三十一日的即期稅項負債增加，主要原因在於稅前利潤增加及有關特許權使用費收入離岸申索的額外稅項撥備，導致中國企業所得稅撥備增加。於二零一九年及二零二零年十二月三十一日，即期稅項負債進一步增加至分別約人民幣18.2百萬元及人民幣30.0百萬元，主要由於稅前利潤增加。

財務資料

流動資產淨值

下表分別載列我們於所示日期的流動資產及流動負債節選資料：

	於十二月三十一日				
	二零一六年	二零一七年	二零一八年	二零一九年	二零二零年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
流動資產					
存貨	13,932	18,696	21,657	25,538	41,169
貿易應收款項	2,060	2,368	3,986	10,115	27,693
預付款項、按金及其他應收款項	13,825	11,304	20,698	26,779	27,319
應收一間關聯公司款項	4,900	3,400	—	—	—
應收一名股東款項	16,565	11,100	30,228	—	—
現金及銀行結餘	17,209	25,533	35,141	56,905	92,757
流動資產總值	68,491	72,401	111,710	119,337	188,938
流動負債					
合約負債	1,646	1,975	796	1,077	731
應計費用及其他應付款項	11,506	9,462	17,964	26,259	29,105
應付一名股東款項	—	1,331	1,572	—	—
應付關聯公司款項	5,750	—	4,381	—	—
租賃負債	—	—	—	1,944	1,659
即期稅項負債	6,426	7,609	14,626	18,229	30,013
流動負債總額	25,328	20,377	39,339	47,509	61,508
流動資產淨值	43,163	52,024	72,371	71,828	127,430

本集團的流動資產淨值由二零一六年十二月三十一日的約人民幣43.2百萬元增加至二零一七年十二月三十一日的約人民幣52.0百萬元，主要由於(i)存貨增加約人民幣4.8百萬元，此與預期銷售增長一致；(ii)收益增加以致現金及銀行結餘增加約人民幣8.3百萬元；及(iii)應付一間關聯公司款項減少約人民幣5.8百萬元，此乃主要由於結算顧問費。該增加被應收一名股東款項減少約人民幣5.5百萬元部分抵銷。

財務資料

本集團的流動資產淨值由二零一七年十二月三十一日的約人民幣52.0百萬元增加至二零一八年十二月三十一日的約人民幣72.4百萬元，主要由於(i)存貨增加約人民幣3.0百萬元，此與預期銷售增長一致；(ii)預付款項、按金及其他應收款項增加約人民幣9.4百萬元，此乃主要歸因於預付給供應商的預付款項增加約人民幣2.3百萬元(用於購買原材料及製成品以應付銷售增加)、其他應收款項增加約人民幣2.1百萬元以及應收上海漫曦的顧問費增加約人民幣2.7百萬元；(iii)收益增加以致現金及銀行結餘增加約人民幣9.6百萬元；及(iv)應收一名股東款項增加約人民幣19.1百萬元。該增加被以下各項部分抵銷：(i)應計費用及其他應付款項增加約人民幣8.5百萬元，主要是由於年結日後結付款項及網上銷售增加，導致代表地區分銷商收取款項增加所致；及(ii)即期稅項負債增加約人民幣7.1百萬元。

本集團流動資產淨值由二零一八年十二月三十一日的約人民幣72.4百萬元減少至二零一九年十二月三十一日約人民幣71.8百萬元，主要由於(i)應收股東款項減少約人民幣30.2百萬元(被二零一九年四月十日宣派的股息抵銷)；(ii)應計費用及其他應付款項增加約人民幣8.3百萬元，而此乃主要由於(a)網上銷售渠道的銷售增加導致代表地區分銷商收取款項增加；及(b)由於收入增加導致其他應付稅項增加。該減幅被以下各項所部分抵銷：(i)年內產生收入增加導致現金及銀行結餘增加約人民幣21.8百萬元；(ii)經網上銷售平台的銷售增長約96.4%導致貿易應收款項增加約人民幣6.1百萬元；(iii)預付款項、按金及其他應收款項增加約人民幣6.1百萬元，主要由於(a)購買進口成品DHA以應付二零二零年第一季度的預期銷售增長，令預付給供應商的預付款項增加；及(b)預付[編纂]費用增加；(iv)應付一間關連公司款項減少約人民幣4.4百萬元；及(v)存貨增加約人民幣3.9百萬元，以應付預期的二零二零年第一季度銷售增長。

本集團的流動資產淨值由二零一九年十二月三十一日的約人民幣71.8百萬元增至二零二零年十二月三十一日的約人民幣127.4百萬元，(i)收益增加導致現金及銀行結餘增加約人民幣35.9百萬元；(ii)於二零二零年九月及十二月合共度購入進口成品DHA產品約人民幣14.2百萬元，令存貨增加約人民幣15.6百萬元；及(iii)貿易應收款項增加約人民幣17.6百萬元，因為(a)我們向京東銷售產品有所增加，應收貿易款項為約人民幣10.0百萬元；及(b)向一名地區分銷商作出的銷售，應收貿易款項為約人民幣5.9百萬元，信貸期為兩個月。該增幅被即期稅項負債增加約人民幣11.8百萬元部分抵銷。

財務資料

流動資金及資本資源

我們過往主要透過來自經營活動的內部產生資金為流動資金及資本需求撥資。於二零一六年、二零一七年、二零一八年、二零一九年及二零二零年十二月三十一日，我們的現金及現金等價物分別約為人民幣17.2百萬元、人民幣25.5百萬元、人民幣35.1百萬元、人民幣56.9百萬元及人民幣92.8百萬元。

我們的現金需求主要來自業務營運、一般營運資金需求及辦事處及倉庫租賃的經營租賃承擔。日後，我們預期會透過結合多種來源為營運資金需求撥資，包括但不限於業務所產生現金、[編纂]淨額、銀行結餘、現金及其他可能的股本及債務融資(如適當)。

本集團現金流量

現金的主要用途為支付業務活動的直接成本，多項營運開支及資本開支，一直以業務產生的現金撥資。[編纂]完成後，我們預期日後本集團的現金源頭及應用不會出現任何重大變動，惟我們從[編纂](用於實行在本文件「未來計劃及[編纂]用途」一節詳述的未來計劃)，以及銀行及其他借貸(如有需要)以獲得額外資金。

下表列載所示期間的合併現金流量表所選現金流量數據：

	截至十二月三十一日止年度				
	二零一六年	二零一七年	二零一八年	二零一九年	二零二零年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
經營活動所得現金淨額	4,140	15,852	37,990	48,731	58,998
投資活動(所用)／					
所得現金淨額	(5,655)	(1,974)	(16,621)	(3,802)	198
融資活動所用現金淨額	<u>(2,183)</u>	<u>(6,256)</u>	<u>(12,262)</u>	<u>(23,198)</u>	<u>(22,958)</u>
現金及現金等價物					
(減少)／增加淨額	(3,698)	7,622	9,107	21,731	36,238
年初現金及現金					
等價物	21,807	17,209	25,533	35,141	56,905
匯兌差額	<u>(900)</u>	<u>702</u>	<u>501</u>	<u>33</u>	<u>(386)</u>
年末現金及現金					
等價物	<u>17,209</u>	<u>25,533</u>	<u>35,141</u>	<u>56,905</u>	<u>92,757</u>

財務資料

經營活動所得現金淨額

經營活動所用現金流入主要來自就銷售產品已收的所得款項。經營活動所得現金流出主要包括採購存貨及經營開支。

截至二零二零年十二月三十一日止年度，我們的經營活動所得現金淨額為約人民幣59.0百萬元。該金額指除所得稅前溢利約人民幣102.0百萬元，並就折舊約人民幣4.4百萬元等非現金項目變動及就若干營運資金項目變動的影響作出調整，主要包括(i)存貨變動約人民幣20.6百萬元；(ii)貿易應收款項變動約人民幣19.6百萬元；及(iii)應計費用及其他應付款項變動約人民幣2.8百萬元，有關上述各項的解釋，請參閱本文件「財務資料 — 綜合財務狀況表節選項目討論」一節。

截至二零一九年十二月三十一日止年度，我們的經營活動所得現金淨額為約人民幣48.7百萬元。金額指除所得稅前溢利約人民幣67.2百萬元，已就折舊約人民幣4.8百萬元等非現金項目變動及若干營運資金項目變動的影響作調整，主要包括應計費用及其他應付款項變動約人民幣8.4百萬元。該金額被存貨變動約人民幣6.6百萬元、貿易應收款項變動約人民幣6.1百萬元、預付款項、按金及其他應收款項變動約人民幣6.1百萬元及已付所得稅約人民幣15.6百萬元所部分抵銷。有關上述項目的解釋，請參閱本文件「財務資料 — 合併財務狀況表節選項目討論」一節。

截至二零一八年十二月三十一日止年度，我們的經營活動所得現金淨額為約人民幣38.0百萬元。該金額指除所得稅前溢利約人民幣47.3百萬元，並就折舊約人民幣2.6百萬元等非現金項目變動及就若干營運資金項目變動的影響作出調整，有關項目主要包括應計費用及其他應付款變動約人民幣8.5百萬元。被存貨變動約人民幣3.0百萬元及預付款項、按金及其他應收款項變動約人民幣9.4百萬元部分抵銷及所得稅約人民幣4.8百萬元，有關上述各項的解釋，請參閱本文件「財務資料 — 綜合財務狀況表節選項目討論」一節。

截至二零一七年十二月三十一日止年度，我們的經營活動所得現金淨額為約人民幣15.9百萬元。該金額指除所得稅前溢利約人民幣22.2百萬元，並就折舊約人民幣1.3百萬元等非現金項目變動及就若干營運資金項目變動的影響作出調整，有關項目主要包括存貨變動約

財務資料

人民幣4.8百萬元及已繳納所得稅約人民幣3.4百萬元。該部分被預付款項、按金及其他應收款項變動約人民幣2.5百萬元所抵銷。有關上述各項的解釋，請參閱本文件「財務資料 — 綜合財務狀況表節選項目討論」一節。

截至二零一六年十二月三十一日止年度，我們的經營活動所得現金淨額為約人民幣4.1百萬元。該金額指除所得稅前溢利約人民幣19.0百萬元，並就折舊約人民幣0.9百萬元等非現金項目變動及就若干營運資金項目變動作出調整，有關項目主要包括預付款項、按金及其他應收款項變動約人民幣12.8百萬元，乃由於墊付予供應商的預付款增加支付預付款項，以購買原材料及製成品，以應付增加的銷售額增長及存貨變化約人民幣2.3百萬元，以滿足預期的銷售增長。

投資活動所用現金淨額

投資活動所用現金反映我們於期內的投資活動結果，例如購置物業、廠房及設備。

截至二零二零年十二月三十一日止年度，投資活動產生現金淨額為約人民幣0.2百萬元，主要包括已收取利息人民幣0.2百萬元及出售物業、廠房及設備所得款項人民幣0.1百萬元，惟被購買物業、廠房及設備人民幣0.1百萬元所部分抵銷。

截至二零一九年十二月三十一日止年度，我們的投資活動所用現金淨額約為人民幣3.8百萬元，主要包括購買物業、廠房及設備約人民幣4.1百萬元。

截至二零一八年十二月三十一日止年度，我們的投資活動所用現金淨額為約人民幣16.6百萬元，主要包括應收一名股東款項淨額上升約人民幣19.1百萬元及應收關聯公司款項減少約人民幣3.4百萬元。

截至二零一七年十二月三十一日止年度，我們的投資活動所用現金淨額為約人民幣2.0百萬元，主要包括關於兩處宿舍物業的購置物業、廠房及設備款項，以及添置物業、廠房及設備約人民幣7.7百萬元，其影響因應收一名股東款項減少約人民幣4.1百萬元及應收一間關聯公司款項減少約人民幣1.5百萬元而部份抵銷。

截至二零一六年十二月三十一日止年度，我們的投資活動所用現金淨額為約人民幣5.7百萬元，主要包括應收一名董事款項淨額增加約人民幣1.7百萬元、應收一間關聯公司款項增加約人民幣1.5百萬元及購買物業、廠房及設備約人民幣2.6百萬元所部份抵銷。

財務資料

融資活動所用現金淨額

融資活動所用現金主要包括應付一名股東及關聯公司款項。融資活動所得現金流出主要包括已付股息、股份轉讓所得款及應付關聯公司款項。

截至二零二零年十二月三十一日止年度，我們的融資活動所用現金淨額為約人民幣23.0百萬元，主要指支付予控股股東的股息約人民幣21.0百萬元。

截至二零一九年十二月三十一日止年度，我們的融資活動所用現金淨額為約人民幣23.2百萬元，主要指已付控股股東的股息約人民幣23.4百萬元及應付關聯公司款項減少約人民幣4.4百萬元，惟被應付股東款項增加約人民幣6.4百萬元所部分抵銷。

截至二零一八年十二月三十一日止年度，我們的融資活動所用現金淨額為約人民幣12.3百萬元，主要為已付本公司股息。

截至二零一七年十二月三十一日止年度，我們的融資活動所用現金淨額約為人民幣6.3百萬元，即應付關聯公司款項減少約人民幣5.8百萬元及股份轉讓所得款減少約人民幣1.0百萬元，部分被應付一名股東款項增加約人民幣1.3百萬元所抵銷。

截至二零一六年十二月三十一日止年度，我們的融資活動所用現金淨額約為人民幣2.2百萬元，此為已付非控股權益及本公司股息分別約人民幣1.2百萬元及人民幣6.7百萬元，部份被應付關聯公司款項增加約人民幣5.8百萬元所抵銷。

營運資金

董事確認，經考慮我們目前可動用的財務資源，包括現有現金及現金等價物、銀行融資及其他內部資源，以及[編纂]估計[編纂]淨額，本集團可動用營運資金充足，可應付目前及由本文件日期起計至少未來12個月的需求。

於最後可行日期，董事概不知悉或會對本集團的流動資金有重大影響的任何其他因素。

有關應對目前營運及未來計劃所需資金的詳情載於本文件「未來計劃及[編纂]用途」一節。

財務資料

債務

除下文所披露者外，於往績期間及於二零二零年十二月三十一日(即我們可獲得有關資料的最後可行日期)營業時間結束時，本集團並無任何債務。

於往績期間及直至最後可行日期，除集團內負債及下文所披露者外，本集團並無未償還債務或任何已發行但未償還或同意發行的借貸資本、銀行透支、貸款或其他類似債務、承兌負債(一般商業匯票除外)或可接納信貸、債券、按揭、押記、融資租賃或租購承擔、擔保、重大契諾或其他重大或然負債。於二零二零年十二月三十一日，本集團並無銀行融資，亦無未動用銀行融資。

下表載列本集團於所示日期的債務：

	於十二月三十一日				
	二零一六年	二零一七年	二零一八年	二零一九年	二零二零年
	千港元	千港元	千港元	千港元	千港元
非流動負債					
租賃負債	—	—	—	1,928	316
流動負債					
租賃負債	—	—	—	1,944	1,659
總計	<u>—</u>	<u>—</u>	<u>—</u>	<u>3,872</u>	<u>1,975</u>

下表載列於所示日期的租賃負債：

	於十二月三十一日				
	二零一六年	二零一七年	二零一八年	二零一九年	二零二零年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
最低租賃付款到期日：					
— 一年內	—	—	—	2,086	1,714
— 第二至五年內 (包括首尾兩年)	—	—	—	1,984	319
	—	—	—	4,070	2,033
減：未來財務開支	—	—	—	(198)	(58)
總計	<u>—</u>	<u>—</u>	<u>—</u>	<u>3,872</u>	<u>(1,975)</u>

財務資料

本集團為辦事處租賃物業，租賃負債按餘下租賃款項現值計量。於二零一六年、二零一七年、二零一八年、二零一九年及二零二零年十二月三十一日，租賃負債分別為零、零、零、約人民幣3.9百萬元及人民幣2.0百萬元。於二零一九年十二月三十一日租賃負債增加，主要由於自二零一九年一月一日起採納香港務報告準則第16號。於二零二零年十二月三十一日租賃負債減少，主要由於償還租賃。

於二零二零年十二月三十一日，租賃付款為約人民幣197,000元。

資本開支及承擔

資本開支

本集團的資本開支主要關於添置物業、廠房及設備。截至二零一六年、二零一七年、二零一八年、二零一九年及二零二零年十二月三十一日止年度的資本開支分別為約人民幣2.6百萬元、人民幣7.7百萬元、人民幣1.4百萬元、人民幣4.1百萬元及人民幣0.1百萬元。有關詳情，請參閱本文件附錄一所載會計師報告附註15。

本集團的估計資本開支可根據業務計劃、市場狀況、經濟及監管環境的任何未來變動作出修訂。有關更多資料，請參閱本文件「未來計劃及[編纂]用途」一節。

我們預期主要以[編纂]淨額、經營活動所得現金以及借款及票據所得款項為合約承擔及資本開支撥資。我們認為該等資金來源將足夠為未來12個月的合約承擔及資本開支需求撥資。

經營租賃承擔

本集團根據經營租賃安排租賃若干物業。於二零一六年、二零一七年及二零一八年十二月三十一日，我們分別擁有經營租賃承擔約人民幣6.3百萬元、人民幣5.0百萬元及人民幣3.1百萬元。

本集團自二零一九年一月一日起採納香港財務報告準則第16號「租賃」，請參閱本節「債務」及本文件附錄一會計師報告附註3。

財務資料

下表根據香港會計準則第17號載列於各所示日期經營租賃承擔明細：

	於十二月三十一日				
	二零一六年	二零一七年	二零一八年	二零一九年	二零二零年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
一年內	2,144	1,893	1,819	不適用	不適用
一年後但五年內	<u>4,129</u>	<u>3,111</u>	<u>1,294</u>	<u>不適用</u>	<u>不適用</u>
總計	<u>6,273</u>	<u>5,004</u>	<u>3,113</u>	<u>不適用</u>	<u>不適用</u>

有關更多詳情，請參閱本文件附錄一所載會計師報告附註30。

或然負債

於最後可行日期，我們並無牽涉任何待決或據我們所知使本集團受威脅而其可能對我們的業務或營運造成重大不利影響的法律程序。董事確認於最後可行日期，我們並無任何重大或然負債。

關聯方交易

董事確認本文件附錄一會計師報告附註29所述的所有關聯方交易均按一般商業條款及／或按不遜於獨立第三方所提供的條款進行，該等交易被視為公平合理，且符合股東及本公司的整體利益。

資產負債表外安排

於往績期間及直至最後可行日期，除本節所披露者外，我們並無其他重大資產負債表外安排。

財務風險管理

本集團於日常業務過程中面臨外幣風險、信貸風險、流動資金風險及利率風險。有關財務風險管理詳情，請參閱本文件附錄一會計師報告附註6。

財務資料

關鍵財務比率

截至十二月三十一日止年度

	二零一六年	二零一七年	二零一八年	二零一九年	二零二零年
盈利能力比率	%	%	%	%	%
毛利率 ⁽¹⁾	64.3	63.7	66.8	70.4	70.8
純利率 ⁽²⁾	15.3	16.4	27.9	27.1	31.6
股本回報率 ⁽³⁾	32.1	28.8	44.4	58.2	54.9
總資產回報率 ⁽⁴⁾	20.7	21.6	29.8	36.4	37.7

於十二月三十一日

	二零一六年	二零一七年	二零一八年	二零一九年	二零二零年
流動資金比率					
流動比率 ⁽⁵⁾	2.7	3.6	2.8	2.5	3.1
速動比率 ⁽⁶⁾	2.2	2.6	2.3	2.0	2.4
資本充足比率					
資產負債比率 ⁽⁷⁾	不適用	不適用	不適用	4.7	1.5
淨債務權益比率 ⁽⁸⁾	不適用	不適用	不適用	不適用	不適用
利息覆蓋 ⁽⁹⁾	不適用	不適用	不適用	376.5	714.6

附註：

- (1) 毛利率乃按年內毛利除以相關報告年度的收益再乘以100%計算。
- (2) 純利率乃按年內溢利除以相關報告年度的收益再乘以100%計算。
- (3) 股本回報率乃按相關報告年度的年內溢利除以相關日期權益總額再乘以100%計算。
- (4) 總資產回報率乃按相關報告年度的年內溢利除以相關日期總資產再乘以100%計算。
- (5) 流動比率乃按相關日期流動資產除以相關日期流動負債計算。
- (6) 速動比率乃按流動資產減存貨除以相關日期流動負債計算。
- (7) 資產負債比率乃按計息債務總額除以相關日期權益總額再乘以100%計算。
- (8) 淨債務權益比率乃按債務總額(債務總額扣除現金及現金等價物)除以相關日期權益總額再乘以100%計算。
- (9) 利息覆蓋乃基於各期間的利息及稅前利潤除以各期間租賃負債的融資成本 — 利息支出計算。

財務資料

有關影響往績期間毛利率及純利率因素的討論，請參閱本節「經營業績」各段。

股本回報率

股本回報率由二零一六年十二月三十一日的約32.1%下跌至二零一七年十二月三十一日的約28.8%，主要由於年內宣派較少股息，約為人民幣0.8百萬元，導致總權益增幅較純利增幅（其主要由進口成品DHA及益生菌的銷售增加所致）為大。股本回報率於二零一八年及二零一九年十二月三十一日分別上升至約44.4%及58.2%，主要由於純利增幅（其乃由於截至二零一八年十二月三十一日止年度，進口成品DHA及益生菌的銷售增加及與上海漫曦的顧問協議提早終止使銷售開支減少，以及截至二零一九年十二月三十一日止年度，進口成品DHA的銷售增加所致）較總權益增幅為大，因為該增幅被截至二零一八年及二零一九年十二月三十一日止年度的宣派股息分別約人民幣12.5百萬元及人民幣45.7百萬元部分抵銷。股本回報率由截至二零一九年十二月三十一日止年度的約58.2%減少至截至二零二零年十二月三十一日止年度的約54.9%，二零二零年十二月三十一日止年度的約54.9%，乃主要由於年內總權益的增幅較純利增幅更大所致。截至二零二零年十二月三十一日止年度，總權益增加較多，乃主要由於與截至二零一九年十二月三十一日止年度已宣派的股息約人民幣45.7百萬元相比，宣派較少的約人民幣21.0百萬元股息。

總資產回報率

總資產回報率由二零一六年十二月三十一日約20.7%上升至二零一七年十二月三十一日約21.6%，主要由於與總資產相應增幅相比，純利增幅（其主要由進口成品DHA及益生菌的銷售增加所致）較大所致，其主要受以下各項所帶動：(i)收益增加導致現金及銀行結餘增加；及(ii)為上海辦事處添置租賃物業裝修及收購兩項物業以供自用，導致物業、廠房及設備增加。於二零一八年及二零一九年十二月三十一日，總資產回報率分別進一步上升至約29.8%及36.4%，主要由於純利增幅（其乃由於截至二零一八年十二月三十一日止年度，進口成品DHA及益生菌的銷售增加及與上海漫曦的顧問協議提早終止使銷售開支減少，以及截至二零一九年十二月三十一日止年度，進口成品DHA產品的銷售增加所致）較總資產相應增幅為大，其主要受以下各項所帶動：(i)應收股東款項增加；(ii)收益增加導致現金及銀行結餘增加；及(iii)經網上銷售平台的銷售增加，導致貿易應收款項增加。總資產回報率由截至二零一九年十二月三十一日止年度的約36.4%上升至截至二零二零年十二月三十一日止年度的約37.7%，主要由於純利增幅（其乃由進口成品DHA的銷售增加所致）較總權益增幅為大，其主要受以下各項所帶動：(i)收益增加導致現金及銀行結餘增加約人民幣35.9百萬元；(ii)於二零二零年九月及十二月合共購入進口成品DHA產品約人民幣14.2百萬元，令存

財務資料

貨增加約人民幣15.6百萬元；及(iii)貿易應收款項增加約人民幣15.6百萬元，因為(a)我們向京東銷售產品有所增加，應收貿易款項為約人民幣10.0百萬元；及(b)向一名地區分銷商作出的銷售，應收貿易款項為約人民幣5.9百萬元，信貸期為兩個月。

流動比率

流動比率由二零一六年十二月三十一日的2.7上升至二零一七年十二月三十一日的3.6。流動比率上升主要由於二零一七年十二月三十一日的現金及銀行結餘增加。流動比率於二零一八年十二月三十一日下跌至2.8，主要由於即期稅項負債及應計費用及其他應付款項增加。流動比率下跌至二零一九年十二月三十一日的2.5，主要由於結付應收一名股東款項約人民幣30.2百萬元；惟被現金及銀行結餘增加約人民幣21.8百萬元及應計費用及其他應付款項增加約人民幣8.3百萬元所部分抵銷。於二零二零年十二月三十一日的流動比率增至3.1，主要由於(i)收益增加導致現金及銀行結餘增加約人民幣35.9百萬元；(ii)於二零二零年九月及十二月合共購入進口成品DHA約人民幣14.2百萬元，令存貨增加約人民幣15.6百萬元；及(iii)貿易應收款項增加約人民幣17.6百萬元，因為(a)我們向京東銷售產品有所增加，應收貿易款項為約人民幣10.0百萬元；及(b)向一名地區分銷商作出的銷售，應收貿易款項為約人民幣5.9百萬元，信貸期為兩個月。

速動比率

速動比率由二零一六年十二月三十一日的2.2上升至二零一七年十二月三十一日的2.6，主要反映應付關聯公司款項變動。速動比率其後分別降至二零一八年及二零一九年十二月三十一日的2.3及2.0，主要反映流動負債總額的增幅較流動資產總額減存貨為大。速動比率於二零二零年十二月三十一日增加至2.4，主要由於(i)收益增加導致現金及銀行結餘增加約人民幣35.9百萬元；及(ii)貿易應收款項增加約人民幣17.6百萬元，因為(a)我們向京東銷售產品有所增加，應收貿易款項為約人民幣10.0百萬元；及(b)向一名地區分銷商作出的銷售，應收貿易款項為約人民幣5.9百萬元，信貸期為兩個月。

資產負債比率及淨債務對權益比率

於二零一六年、二零一七年及二零一八年十二月三十一日，我們並無任何應付關連公司貸款、借款或其他結餘應付關聯公司。因此，於二零一六年、二零一七年及二零一八年十二月三十一日的資產負債比率分別為零。於二零一九年十二月三十一日，資產負債比率為4.7%，主要由於自二零一九年一月一日起採納香港財務報告準則第16號。於二零二零年十二月三十一日，資產負債比率減少至1.5%，主要涉及辦公室租賃物業的償還租賃。

財務資料

於二零一六年、二零一七年、二零一八年及二零一九年十二月三十一日，我們並無任何應付關聯公司的貸款、借款或其他結餘。因此，於二零一六年、二零一七年、二零一八年、二零一九年及二零二零年十二月三十一日，我們的淨負債與權益比率分別為零。

利息覆蓋

於二零一六年、二零一七年及二零一八年十二月三十一日，我們並無任何應付關聯公司的貸款、借款或其他結餘。因此，我們於二零一六年、二零一七年及二零一八年十二月三十一日的利息覆蓋分別為零。截至二零一九年十二月三十一日，利息覆蓋為376.5，主要由於自二零一九年一月一日起採納香港財務報告準則第16號。於二零二零年十二月三十一日，利息覆蓋率增加至714.6，主要由於除息稅前溢利增加。

股息及股息政策

截至二零一六年、二零一七年及二零一八年十二月三十一日止年度，向股東宣派及派付的股息分別約為人民幣7.9百萬元、人民幣0.8百萬元及人民幣12.5百萬元。我們於二零一九年四月十日宣派股息約人民幣45.7百萬元，其中(i)約人民幣14.6百萬元以現金分派(現金股息約人民幣14.0百萬元已於二零一九年四月支付，而剩餘現金股息約人民幣0.6百萬元已於二零一九年九月支付)；及(ii)約人民幣31.1百萬元以其他方式分派，以抵銷截至二零一九年十二月三十一日止年度的應收／應付股東款項。我們已於二零二零年四月二十日宣派截至二零一九年十二月三十一日止年度股息約人民幣21.0百萬元，並於二零二零年第二季度以現金悉數結清。

於約人民幣45.7百萬元的已宣派股息中，約人民幣9.5百萬元分派自二零一五年十二月三十一日(往績期間之前)的可分派儲備；人民幣14.9百萬元、人民幣17.7百萬元及人民幣3.7百萬元，分別分派自本集團截至二零一六年、二零一七年及二零一八年十二月三十一日止年度的可分派溢利。

日後宣派及派付任何股息將須董事會酌情提出推薦建議。此外，某一財政年度的任何末期股息須經股東批准，而股息宣派金額不可高於董事會所建議者。是否宣派或支付股息及其金額多少，視乎多項因素而定，包括我們的經營業績、財務狀況、附屬公司向我們支付的現金股息以及董事會或會認為有關的其他因素。概不保證本公司將能夠宣派或派付任何董事會計劃所載的任何股息金額，且甚至可能根本不會宣派或派付任何股息。我們未必會參考過往的股息分派記錄或以其為基準釐定本公司日後或會宣派或派付的股息水平。

於最後可行日期，我們並無任何具體的股息政策，亦無事先釐定股息分派率。任何股息宣派及派付以及金額須遵守我們的章程文件及開曼群島公司法。除根據開曼群島公司法允許的可供分派溢利及資金外，概無股息可予宣派及派付。

財務資料

[編纂]開支

假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元(即本文件所述指示性[編纂]的中位數)，有關[編纂]的開支總額(包括[編纂]佣金及其他[編纂]開支及費用)估計為約[編纂]港元(相當於約人民幣[編纂]元)，佔[編纂]總額約[編纂]%，並將由本公司承擔。於往績期間，我們產生[編纂]開支約16.9百萬港元(相當於約人民幣14.4百萬元)。估計截至二零二一年十二月三十一日止年度將自本集團損益扣除約[編纂]港元(相當於約人民幣[編纂]元)，而約[編纂]港元(相當於約人民幣[編纂]元)估計將直接自發行新股份產生，其將於[編纂]後根據相關會計準則入賬列作自權益扣除。我們預期[編纂]開支可能對經營業績造成不利影響。

可供分派儲備

本公司於二零一九年一月二十一日註冊成立，為一間投資控股公司。於最後可行日期，本公司並無儲備可供向股東作出分派。

未經審核備考經調整有形資產淨值

有關未經審核備考經調整合併有形資產淨值，請參閱本文件附錄二。

根據上市規則須作出的披露

董事確認，於最後可行日期，彼等並不知悉根據上市規則第13.13至13.19條將導致披露規定的任何情況。

冠狀病毒病(「COVID-19」)疫情對本集團的影響

自二零一九年年底以來，中國及世界各地爆發高傳染性的COVID-19疾病。為應對嚴峻的COVID-19疫情，中國政府已採取多項措施應對國內疫情，包括延長農曆新年假期以使多個省份暫時停工，及藉隔離令限制出入武漢。由於全球病例數量迅速增加，世界衛生組織於二零二零年一月宣布COVID-19疫情為國際範圍的公共衛生緊急事件，並於二零二零年三月將COVID-19列為大流行病。就上海辦事處而言，根據上海地方政府於二零二零年一月二十七日發佈的通告，概無企業可於二零二零年二月九日前在辦公地點恢復業務營運，而我們根

財務資料

據相關通知在農曆新年後於二零二零年二月十日農曆新年後恢復業務營運。據董事所知，自COVID-19疫情至最後可行日期，我們員工之中概無確診COVID-19感染病例，或任何員工因COVID-19疫情無法上班，而可能導致我們的業務營運受到重大干擾。

鑒於中國政府實施的政策、我們的中國辦事處恢復營業，以及世界衛生組織發佈公告指中國的COVID-19疫情越見受控，本集團的財務表現於截至二零二零年十二月三十一日止年度錄得改善。有關COVID-19疫情對本集團的潛在影響的更多詳情，請參閱本文件「風險因素 — 最近爆發的COVID-19可能對我們的業務、經營業績及財務狀況造成重大不利影響」一節。

董事負責任地載列本集團、主要客戶及供應商、地區分銷商及我們的供應商採購製成品或原材料的海外製造商／供應商因COVID-19而暫停彼等各自業務營運的期間，彼等全面恢復業務營運／生產的時間，以及暫停營運對本集團造成的影響：

有關各方	因COVID-19暫停業務營運的持續時間	全面恢復業務營運的日期	有關各方暫停業務營運對本集團的影響
本集團	二零二零年二月三日至二零二零年二月九日（一星期），以遵從上海地方政府發佈的通知，通知規定概無企業可於二零二零年二月九日之前於辦公地點恢復營運。	二零二零年二月十日（本集團全面恢復營運及全體員工復工）	本集團的業務營運暫停一星期，自二零二零年二月三日（農曆新年公眾假期結束時）至二零二零年二月九日。對本集團整體財務影響的詳情，請參閱下文「對本集團整體財務表現的影響」一段。
供應商C，負責為本集團所有產品貼標	二零二零年二月一日至二零二零年二月十八日（18天）	二零二零年二月十九日	對本集團並無影響，因為本集團並無於有關期間下達任何訂單
供應商F，負責製造及包裝本集團的國內加工DHA產品、維生素、多維營養素及藻鈣產品	二零二零年二月三日至二零二零年二月二十四日（22天）	二零二零年二月二十五日	對本集團並無影響，因為本集團於二零一九年十二月提前向供應商F下達訂單，金額為人民幣0.1百萬元，這為供應商制定生產計劃及配合二零二零年二月的原交付時間表提供充足時間。

財務資料

有關各方	因COVID-19暫停業務營運的持續時間	全面恢復業務營運的日期	有關各方暫停業務營運對本集團的影響
New Zealand Health Manufacturing Limited (「新西蘭工廠」)	由於COVID-19，其廠房於三月末至五月初(約1.5個月)暫停營運	五月初	對本集團並無影響，因為本集團分別於二零一九年十一月及十二月提前與新西蘭工廠下達訂單，總額約為人民幣7.4百萬元，這為新西蘭工廠制定生產計劃及配合分別為二零二零年三月及四月的原交付時間表提供充足時間。
Confidence USA, Inc. (「美國工廠」)	由於COVID-19，廠房於三月末至六月中旬(約2.5個月)暫停營運	六月中旬	對本集團並無影響，因為本集團曾於一年內四次向供應商A下達訂單，可令美國工廠提前制定生產計劃，維持足夠原材料存貨以滿足本集團訂單及配合原交付時間表。 於二零二零年二月，一項約為0.3百萬美元的訂單已達成並計劃於二零二零年四月前交付予本集團。本集團管理層於二零二零年四月恢復存貨水平並要求美國工廠延遲生產。製成品隨後於二零二零年五月交付。
供應商A	二零二零年二月一日至二零二零年二月二十三日(23天)，以遵從上海地方政府發佈的通知，通知規定概無企業可於二零二零年二月九日之前於辦公地點恢復營運。暫停營運期間對辦公場所的員工實施居家辦公政策。	二零二零年二月二十四日	對本集團並無影響，因為供應商A的員工可居家辦公並繼續於相關時間提供聯絡美國工廠及新西蘭工廠的服務。

本文件為草擬本，其所載資料不完整及可作更改。閱讀有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

財務資料

有關各方	因COVID-19暫停業務 營運的持續時間	全面恢復業務 營運的日期	有關各方暫停業務營運對本集團的 影響
供應商B	並無因COVID-19暫停工作		對本集團並無影響
美國最終原材料供應商 集團(包括其位於美 國新澤西的集團公 司，但不包括供應商 E)	根據新澤西州官方網站公佈的第122號行政命令 第3條，製造業務可維持營業但必須遵守社交距 離及安全規定。新澤西廠房並無因COVID-19而 暫停工作。		對本集團並無影響
供應商E	二零二零年二月一日至 二零二零年二月二十八 日(28天)，以遵從上海 地方政府發佈的通知， 通知規定概無企業可於 二零二零年二月九日之 前於辦公地點恢復營 運。暫停營運期間對辦 公場所的員工實施居家 辦公政策。	二零二零年二月二十九 日	對本集團並無影響，因為本集團並無 於有關期間下達任何訂單。
本集團的主要客戶(即 網上銷售平台)(不包 括地區分銷商)	並無因COVID-19暫停工作。 儘管二零二零年二月湖北省若干城市短暫封城， 特快專遞服務及順豐速運仍在受影響地區提供有 限度的物流服務。因此，本集團並無向主要客戶 暫停交付產品。		並無對本集團造成不利影響，因為截 至二零二零年十二月三十一日止年 度，本集團的網上銷售收入較二零一 九年同期增加約人民幣57.8百萬元或 65.9%。

財務資料

有關各方	因COVID-19暫停業務營運的持續時間	全面恢復業務營運的日期	有關各方暫停業務營運對本集團的影響
本集團的主要地區分銷商	二零二零年一月三十一日至二零二零年三月三十一日(介乎九天至約兩個月)	位於不同城市的地區分銷商自二零二零年二月十日至二零二零年四月一日於不同時間恢復業務營運，位於太原的地區分銷商最後恢復營運。	受COVID-19影響，於二零二零年二月，來自本集團地區分銷商的收入較二零一九年二月減少約36.5%。截至二零二零年十二月三十一日止年度，本集團來自地區分銷商的收益與二零一九年同期相比保持穩定。 董事認為，本集團整體財務表現並無受到重大不利影響，因為本集團的主要地區分銷商已於二零二零年三月逐漸全面恢復營運，來自地區分銷商的收入於二零二零年三月回升至約人民幣8.3百萬元，較二零二零年二月及二零一九年三月分別增加約223.6%及約13.6%。

下文各段進一步闡釋COVID-19疫情對本集團營運、整體財務表現、主要供應鏈以及主要客戶和分銷渠道的影響：

對本集團營運的影響

董事確認，自二零二零年二月十日本集團全面恢復業務營運以來，我們的業務營運一直保持正常，概無因COVID-19而停工。

對本集團整體財務表現的影響

根據弗若斯特沙利文，由於COVID-19導致消費者的消費行為從線下轉為線上，我們的網上銷售收益於COVID-19疫情期間有所增加，截至二零二零年十二月三十一日止年度的收益及純利與二零一九年同期相比分別增加約32.8%及54.7%。強大的多渠道銷售策略使我們能夠把握線上及線下的商機，而COVID-19帶來的不利影響較不容易影響到我們。

財務資料

此外，根據弗若斯特沙利文報告，一旦COVID-19疫情受控，消費者信心將會增強。儘管COVID-19疫情影響消費者的消費方式，他們於此期間會在消費方面更為謹慎（由於未來市場經濟的不確定性），然而，消費者在發生重大保健事件時改變購物習慣乃屬暫時性，因消費模式為對產品類別、包裝、品牌、價格水平的取向，以及其他經過長時間建立，不會因暫時的保健事件而改變的其他因素所建立。此外，而與其他產品（例如奢侈品）相比，COVID-19對本集團正在銷售的保健品的負面影響將較不顯著。由於奢侈產品的價格高昂，當經濟下行時，消費者會傾向儲蓄，主要在必須品而非奢侈品花費。此外，爆發COVID-19普遍提高公眾健康意識，引發對保健品的需求。據弗若斯特沙利文所指，隨着快遞服務及零售渠道復工，中國市場零售額於二零二零年三月逐步復蘇。因此，董事相信COVID-19疫情對本集團的財務表現帶來正面影響。

對本集團主要供應鏈的影響

董事確認，COVID-19疫情對我們的主要供應鏈概無重大不利影響。由於(i)美國最終原材料供應商集團（不包括供應商E）及供應商B並無因COVID-19而停運；(ii)如上表所詳述，新西蘭工廠、美國工廠、供應商A、供應商C、供應商E及供應商F停運對本集團並無影響；及(iii)於最後可行日期，根據相關供應商確認，除上表所披露者外，主要供應商並無進一步的停工。董事表示，本集團並無經歷相關供應商因COVID-19關係，以致原材料、進口製成品DHA及益生菌產品和國內加工的DHA、維生素、多維營養素及藻鈣產品的供應出現任何中斷、延誤或取消。

考慮到本集團於二零二零年十二月三十一日的存貨約人民幣41.2百萬元，按我們過往的銷量，足以應付本集團客戶逾六個月的訂單，董事認為本集團供應商出現前述的停運，不會對本集團的業務營運造成重大影響。

再者，因應COVID-19對製成品及原材料採購價的影響，董事表示供應商A已於二零二零年四月至六月暫時提高新西蘭工廠生產的進口製成品DHA產品的價格約12.7%至22.9%（視乎產品類別而定），反映運輸成本上升。除前述的價格上升外，製成品和原材料的採購價並無明顯波動。由於供應A提高進口成品DHA產品的採購價，預期本集團於二零二零財政年度的預測毛利率將會下跌。

財務資料

對本集團主要客戶及分銷渠道的影響

根據弗若斯特沙利文報告，消費者在COVID-19爆發後，彼等的消費行為傾向由線下改為網上銷售渠道購買消費品，因為網上購物讓客戶可留在住所，避免遭受感染的風險。由於消費者的消費偏好從線下轉為線上，截至二零二零年十二月三十一日止年度，網上銷售渠道產生的收益較二零一九年同期增加約人民幣57.8百萬元或65.9%。我們一直堅持奉行多渠道銷售策略，包括通過廣受歡迎及成熟的網上銷售平台進行網上銷售，以及直接向零售店及寄售店進行銷售，以把握任何市場機遇。本集團主要地區分銷商因COVID-19的關係而經歷停運介乎90日至約兩個月。暫時停運導致本集團地區分銷商在二零二零年二月的收益較二零一九年二月減少約36.5%。然而，地區分銷商的收益在二零二零年三月反彈，金額至約人民幣8.3百萬元，較二零二零年二月增加約223.6%，或較二零一九年三月增加約13.6%。此外，由於中國政府自二零二零年二月起封鎖湖北省，我們位於武漢的地區分銷商(截至二零一九年十二月三十一日止年度佔總收益的約0.7%)自二零二零年二月至四月並無向本集團下達任何訂單。除前述的影響外，董事表示本集團並無經歷任何客戶取消訂單的情況。雖然本集團相關地區分銷商在二零二零年首季的收益貢獻下跌，惟鑒於本集團截至二零二零年十二月三十一日止年度的總收益較二零一九年同期增加約人民幣58.1百萬元或32.8%，及截至二零二零年十二月三十一日止年度，本集團來自地區分銷商的收益與二零一九年同期相比保持穩定。於最後可行日期，據董事與主要地區分銷商的磋商後所深知，除上表所披露者外，主要供應商並無進一步的停工。再者，我們的主要產品DHA及益生菌產品於截至二零二零年十二月三十一日止年度的收益貢獻與二零一九年同期相比分別增加約46.2%及減少約19.2%。因此，截至最後可行日期，COVID-19的疫情並未對我們的DHA及益生菌產品的銷售產生重大不利影響。

財務資料

業務應急計劃

我們已考慮幾個業務應急計劃，以助處理COVID-19疫情並減少任何供應鏈及銷售中斷的可能性，其中包括：

- 倘我們預見或遭遇供應方面的任何延誤，我們將物色符合我們需求及要求的替代供應商，並與彼等磋商，以確保本集團有穩定的供應。例如，就佔我們主要收入來源的進口成品DHA而言，本集團分別與兩名位於中國的替代供應商及兩名位於美國的替代加工公司訂立框架協議。根據該等協議，有關替代供應商／加工公司將應我們的要求從海外原材料供應商採購原材料，用於我們的產品。此外，自二零一九年下半年開始，供應商A已覓得新西蘭工廠以協助本集團生產進口成品DHA，以分散COVID-19疫情帶來的營運風險。於截至二零二零年十二月三十一日止年度，我們由新西蘭工廠生產的DHA產品為約56.7百萬港元。董事認為，倘若現有供應商遇到任何業務上的重大中斷，替代供應商和／或加工公司將具有所需的能力，足以供應所需原材料及／或成品，且數量不低於我們的供應商當前提供的數量。有關的替代供應商及加工公司的詳情，請參閱本文件「業務 — 供應商 — 依賴供應商A不會影響我們的業務營運、前景及可持續發展 — (iii)我們不斷物色潛在替代供應商」一段；
- 我們將積極監控存貨水平，以確保有足夠存貨滿足客戶需求；惟同時盡量降低存貨報廢的相關風險，並為業務營運保持現金流量及流動性。
- 考慮到自COVID-19爆發以來，終端客戶的消費行為傾向由線下購物轉為網上購物，以減少社交接觸，因此我們將更加專注於網上銷售渠道；
- 我們亦已採取控制措施，以保護員工及客戶免受COVID-19爆發影響，此與通知中發佈的上海工作場所應採取最佳做法的建議相一致；及
- 倘中國的COVID-19疫情進一步惡化，我們計劃採用在家工作政策，僅有必要人員在本集團辦公室內進行現場工作。我們亦將通過電子媒體或電話與內部及外部各方(包括供應商及客戶)保持有效溝通，而不會進行不必要的現場會議或差旅。

財務資料

衛生措施

由於COVID-19疫情，本集團已採取預防措施以保護員工免受傳染病侵襲，預防措施包括：

- 在中國辦事處所在建築物入口檢測體溫；
- 在中國各辦事處入口消毒雙手；
- 個人防護控制（中國辦事處所有員工及訪客均必須佩戴口罩，並使用洗手液）；
- 保持良好的室內通風並經常為辦公室消毒；
- 建議員工避免不必要地前往受COVID-19疫情影響的地區及人多的地方，並要求他們在上班時報告健康狀況及旅行記錄；
- 要求員工在出現任何呼吸道疾病症狀時向其主管或人力資源人員報告，禁止進入工作場所及立即求診；
- 密切監察員工的病假記錄，特別留意任何異常趨勢；
- 必要時採取在家工作政策；
- 向員工發出正式備忘錄，其載列維持良好個人及工作場所衛生的指引；及
- 密切留意政府發佈有關COVID-19疫情的最新資訊，並讓工作人員隨時了解最新資料，例如在不同司法權區實施的強制隔離。

業務的中長期發展

董事相信，由COVID-19疫情引起的干擾及影響並非永久性。儘管因COVID-19疫情導致中國的經濟活動減少，但董事仍對疫情消退後中國經濟將復蘇感到樂觀。根據弗若斯特沙利文報告，我們的產品大致上屬消費品，其需求源於保健，而且於中長期具有可持續性；此外，預計COVID-19疫情將起積極作用，促進消費者提升健康意識及養成注意良好個人衛生習慣，並預期服用維生素及多維營養保健品等預防措施會被更廣泛地採用。此外，根據弗若斯特沙利文報告，於二零二零年三月及四月中國消費品零售

財務資料

總額較二零二零年一月及二月增加4.8%，顯示二零二零年三月中國零售額有所回升。因此，通過我們為國慶假期、雙十一狂歡購物節、「雙十二」、聖誕節及農曆新年籌辦更多的網上銷售渠道促銷活動，本集團於二零二零年最後一季產生更多收益。[編纂]後，我們仍然決心執行本文件「業務 — 業務策略」載列的業務策略，並根據本文件「未來計劃及[編纂]用途 — [編纂]用途」所披露的擬定用途動用[編纂]的[編纂]淨額。

僅供說明，根據已進行的業務評估的結果，考慮到(i)於二零二零年十二月三十一日(即就債務聲明而言的最後可行日期)的現金及現金等價物為約人民幣92.8百萬元，董事認為，倘於COVID-19疫情持續升溫導致完全停運的最壞情況下，本集團將有足夠營運資金以供自二零二一年一月一日起計至少69個月之用，此乃基於(a)自二零二一年一月一日起將不會產生收益或銷售成本；(b)我們僅需承擔每月最低營運成本約人民幣1.1百萬元(包括辦公室及倉庫租金和相關開支等固定成本每月約人民幣0.2百萬元，薪金、水電費及利息開支每月約人民幣0.9百萬元)；(ii)收回貿易及其他應收款項分別約人民幣27.7百萬元及人民幣3.2百萬元；(iii)支付應付即期稅項約人民幣30.0百萬元及應計費用及其他應付款項約人民幣29.1百萬元；(iv)於二零二零年十二月三十一日的所有應收款項及應付款項均能收回(應用謹慎的貿易應收款項結算進行估算，當中考慮到歷史結算模式(即收回貿易應收款項需時30日，即截至二零一六年、二零一七年、二零一八年、二零一九年及二零二零年十二月三十一日止五個年度的貿易應收款項的平均週轉日數))及於到期時支付；及(v)我們將把[編纂]分配約[編纂]港元(相當於約人民幣[編纂]元)專門作為一般營運資金，佔[編纂]淨額約[編纂]%。

無重大不利變動

董事經審慎周詳考慮後確認，自二零二零年十二月三十一日(即本集團最近期合併財務報表結算日)起直至本文件日期，除上文披露者及已產生及將產生[編纂]開支外，財務或貿易狀況或前景概無任何重大不利變動，且自二零二零年十二月三十一日起概無發生任何嚴重影響會計師報告(全文載於本文件附錄一)所示資料的事件。