

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)

全年業績公告
截至二零二四年十二月三十一日止年度

財務摘要

於二零二四年，本集團持續經營業務收入為人民幣484.3百萬元，較二零二三年的持續經營業務收入人民幣542.9百萬元減少10.8%。

於二零二四年，本集團持續經營業務毛利為人民幣325.8百萬元，較二零二三年的持續經營業務毛利人民幣346.2百萬元減少5.9%。於二零二四年，本集團的持續經營業務毛利率為67.3%，較二零二三年的持續經營業務毛利率63.8%上升3.5個百分點。

於二零二四年，本集團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318.2百萬元，較二零二三年的持續經營業務的運營開支總額人民幣508.7百萬元減少37.4%。

於二零二四年，本集團錄得全面收益總額為人民幣16.8百萬元（二零二三年：全面虧損總額為人民幣358.6百萬元）。

二零二四年之本公司擁有人應佔全面收益總額為人民幣16.8百萬元，其中，持續經營業務的全面收益總額為人民幣16.8百萬元，已終止經營業務的全面收益總額為零（二零二三年：本公司擁有人應佔全面虧損總額為人民幣300.4百萬元，其中，持續經營業務的全面虧損總額為人民幣160.2百萬元，已終止經營業務的全面虧損總額為人民幣140.2百萬元）；二零二四年之本公司擁有人應佔每股基本及攤薄收益均為人民幣0.12元，其中本公司擁有人應佔持續經營業務每股基本及攤薄收益均為人民幣0.12元，本公司擁有人應佔已終止經營業務每股基本及攤薄收益均為零（二零二三年：本公司擁有人應佔每股基本及攤薄虧損均為人民幣2.45元，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1.30元，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1.15元）。

末期股息

考慮到本集團年度業績表現，董事會已決議建議宣派及派發截至二零二四年十二月三十一日止年度末期股息每股10港仙，總額約為12,227,000港元，惟須經本公司股東於應屆股東週年大會上批准方可作實。

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」)截至二零二四年十二月三十一日止年度的綜合業績連同截至二零二三年十二月三十一日止年度的比較數字如下：

綜合全面收益表

	附註	截至十二月三十一日止年度	
		二零二四年 人民幣千元	二零二三年 人民幣千元
持續經營業務			
收入	3	484,301	542,876
銷售成本		<u>(158,459)</u>	<u>(196,656)</u>
毛利		<u>325,842</u>	<u>346,220</u>
銷售及市場營銷開支		(199,377)	(320,704)
行政開支		(89,512)	(153,050)
研究及開發成本		(29,359)	(34,922)
信用減值損失		(1,699)	20
按公允值通過損益計量的金融資產的公允價值變動	8	(1,749)	501
其他收入		11,835	11,035
其他開支		(517)	(62)
其他溢利淨額	4	6,413	675
處置子公司損失	11	<u>(326)</u>	<u>—</u>
運營溢利／(虧損)		<u>21,551</u>	<u>(150,287)</u>
財務收入		1,121	1,634
財務成本		<u>(228)</u>	<u>(1,998)</u>
財務成本淨額		<u>893</u>	<u>(364)</u>
應佔使用權益法核算的投資溢利		<u>5,077</u>	<u>970</u>
除所得稅前溢利／(虧損)		<u>27,521</u>	<u>(149,681)</u>
所得稅開支	6	<u>(12,717)</u>	<u>(9,424)</u>
持續經營業務年內溢利／(虧損)		<u>14,804</u>	<u>(159,105)</u>

	截至十二月三十一日止年度	
	二零二四年	二零二三年
附註	人民幣千元	人民幣千元
已終止經營業務		
已終止經營業務年內虧損	—	(198,409)
年內溢利／(虧損)	<u>14,804</u>	<u>(357,514)</u>
以下各方應佔年內溢利／(虧損)總額：		
本公司擁有人		
— 持續經營業務	14,804	(159,105)
— 已終止經營業務	—	(140,138)
	<u>14,804</u>	<u>(299,243)</u>
非控股權益		
— 持續經營業務	—	—
— 已終止經營業務	—	(58,271)
	<u>—</u>	<u>(58,271)</u>
其他全面收益／(虧損)		
其後可能重新分類為損益的項目		
貨幣匯兌差額	2,028	(1,124)
年內全面收益／(虧損)總額	<u>16,832</u>	<u>(358,638)</u>
以下各方應佔全面收益／(虧損)總額：		
公司擁有人	16,832	(300,367)
非控股權益	—	(58,271)
	<u>16,832</u>	<u>(358,638)</u>

截至十二月三十一日止年度
二零二四年 二零二三年
附註 人民幣千元 人民幣千元

以下本公司擁有人應佔年內全面收益／(虧損)總額：

— 持續經營業務	16,832	(160,229)
— 已終止經營業務	—	(140,138)
	16,832	(300,367)

年內本公司擁有人應佔每股收益／(虧損)(人民幣元)：

每股基本收益／(虧損)	7	
— 持續經營業務		0.12 (1.30)
— 已終止經營業務		— (1.15)
		0.12 (2.45)

每股攤薄收益／(虧損)	7	
— 持續經營業務		0.12 (1.30)
— 已終止經營業務		— (1.15)
		0.12 (2.45)

綜合資產負債表

		於二零二四年 十二月三十一日	於二零二三年 十二月三十一日
	附註	人民幣千元	人民幣千元
資產			
非流動資產			
物業、廠房及設備		108,087	117,216
使用權資產		21,752	22,128
無形資產		1,774	2,799
使用權益法核算的投資		10,689	14,788
按公允值通過損益計量的金融資產	8	79,434	68,947
應收貸款	9	69,793	—
遞延所得稅資產		33,802	41,927
其他非流動資產		—	9,268
非流動資產總額		325,331	277,073
流動資產			
存貨		26,411	23,569
貿易應收款項	10	20,592	48,195
應收票據		—	4,864
按金、預付款項及其他應收款項		40,547	41,577
按公允值通過損益計量的金融資產	8	—	21,130
受限銀行存款		13,657	56,877
短期銀行存款		—	62,576
現金及現金等價物		134,155	169,082
流動資產總額		235,362	427,870
資產總額		560,693	704,943

		於二零二四年 十二月三十一日 附註 人民幣千元	於二零二三年 十二月三十一日 人民幣千元
權益及負債			
本公司擁有人應佔權益			
股本	13	288	288
股份溢價		939,484	1,039,108
其他儲備		347,973	341,747
累計虧損		(812,369)	(827,173)
		<u>475,376</u>	<u>553,970</u>
負債			
非流動負債			
遞延政府補助		2,051	2,187
租賃負債		2,474	1,875
遞延所得稅負債		1,407	1,250
		<u>5,932</u>	<u>5,312</u>
非流動負債總額			
流動負債			
貿易應付款項及應付票據	12	3,156	16,547
其他應付款項及預提費用		66,156	120,004
合約負債		6,487	5,052
租賃負債		3,207	3,239
當期所得稅負債		379	819
		<u>79,385</u>	<u>145,661</u>
流動負債總額			
		<u>85,317</u>	<u>150,973</u>
負債總額			
		<u>560,693</u>	<u>704,943</u>
權益及負債總額			

截止二零二四年十二月三十一日止年度之全年業績公告附註

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（二零一零年修訂版）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。

本公司的最終母公司為在英屬維京群島註冊成立的Moonlight Family Trust，其主要營業地址為香港銅鑼灣勿地臣街1號時代廣場2座31層。

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（包括常潤茶、常菁茶、纖纖茶、清源茶以及其他茶產品）以及銷售減肥及其他藥品。

本公司於香港聯合交易所有限公司（「聯交所」）主板上市。

2 編製基準

本集團的綜合財務報表乃根據所有適用《國際財務報告準則》（「國際財務報告準則」）及香港公司條例（第622章）之披露規定編製。

國際財務報告準則包含以下權威文獻：

- 國際財務報告準則(IFRS)
- 國際會計準則(IAS)
- 由國際財務報告準則解釋委員會(IFRIC)及其前身常設解釋委員會(SIC)制定的解釋公告

(a) 歷史成本計量慣例

綜合財務報表乃按照歷史成本法編製，惟若干按公允值通過其他全面收益（「按公允值計入其他全面收益」）或通過損益（「按公允值計入損益」）計量的金融資產除外。

(b) 本集團所採納的經修訂準則

本集團就於二零二四年一月一日開始的年度報告期間應用以下經修訂準則

- 將負債分類為流動或非流動及附帶契諾的非流動負債 — 國際會計準則第1號(修訂)
- 售後租回之租賃負債 — 國際財務報告準則第16號(修訂)
- 供應商融資安排 — 國際會計準則第7號及國際財務報告準則第7號(修訂)

上述經修訂準則對過往期間確認的金額並無造成任何重大影響，預期亦不會對當期或未來期間造成重大影響。

(c) 尚未採納的新訂及經修訂準則

若干新訂及經修訂準則已經公布，對於二零二四年十二月三十一日報告期間並非強制性，且本集團亦未提早採納。

對開始於或之後的
會計期間有效

國際會計準則第21號(修訂)	缺乏可兌換性	二零二五年一月一日
國際財務報告準則第9號及國際財務報告準則第7號(修訂)	金融工具之分類及計量	二零二六年一月一日
國際財務報告準則第18號	財務報表之呈列及披露	二零二七年一月一日

除國際財務報告準則第18號《財務報表列報和披露》(IFRS 18)自其生效日二零二七年一月一日起的採用預計將對本集團財務報表的列報和披露產生一定影響外，其他事項在當前及未來報告期間以及可預見的未來交易中均不會對本集團產生重大影響。

3 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，審閱本集團的內部報告以評估表現及分配資源。

主要營運決策者將生產及銷售茶產品(包括常潤茶、常菁茶、纖纖茶、清源茶及其他茶產品)以及銷售減肥及其他藥品確認為獨立可呈報分部，即茶產品分部以及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，並抵減銷售及市場營銷開支以及研究及開發成本。主要營運決策者未對經營分部的資產及負債進行評估以分配資源。

(a) 收入

向主要營運決策者報告之截至二零二四年及二零二三年十二月三十一日止年度的收入分部資料如下：

	二零二四年 人民幣千元	二零二三年 人民幣千元
持續經營業務		
茶產品分部		
— 常潤茶	79,911	103,034
— 常菁茶	98,935	109,072
— 纖纖茶	71,219	64,138
— 清源茶	6,571	13,162
— 其他	69,547	81,713
	<u>326,183</u>	<u>371,119</u>
減肥及其他藥品分部		
— 減肥藥	147,999	161,822
— 其他藥品	10,119	9,935
	<u>158,118</u>	<u>171,757</u>
	<u>484,301</u>	<u>542,876</u>

截至二零二四年十二月三十一日止年度，本集團來自任何單一外部客戶之收入均未達集團總收入之10%。

截至二零二三年十二月三十一日止年度，金額約為人民幣56,724,000元的收入來源於一外部線上銷售平台，佔本集團總收入10.4%，收入主要來自減肥及其他藥品分部。其餘任何單一外部客戶的收入均佔本集團總收入的10%以下。

(b) 分部資料

截至二零二四年十二月三十一日止年度的分部業績如下：

	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	<u>326,183</u>	<u>158,118</u>	<u>484,301</u>
來自外部客戶的收入	326,183	158,118	484,301
確認收入時間			
於時點確認收入	326,183	158,118	484,301
銷售成本	<u>(77,749)</u>	<u>(80,710)</u>	<u>(158,459)</u>
毛利	248,434	77,408	325,842
銷售及市場營銷開支	(114,191)	(85,186)	(199,377)
研究及開發成本	<u>(8,045)</u>	<u>(21,314)</u>	<u>(29,359)</u>
分部業績	<u>126,198</u>	<u>(29,092)</u>	<u>97,106</u>
行政開支			(89,512)
信用減值損失			(1,699)
按公允值通過損益計量的金融資產			
公允價值變動			(1,749)
其他收入			11,835
其他開支			(517)
其他溢利淨額			6,413
出售附屬公司之虧損			<u>(326)</u>
運營溢利			<u>21,551</u>
財務收入			1,121
財務成本			<u>(228)</u>
財務成本淨額			<u>893</u>
應佔使用權益法核算的投資溢利			<u>5,077</u>
除所得稅前溢利			27,521
所得稅開支			<u>(12,717)</u>
持續經營業務年內溢利			<u><u>14,804</u></u>
其他分部資料：			
折舊	(16,446)	(1,130)	(17,576)
攤銷	<u>(310)</u>	<u>(66)</u>	<u>(376)</u>

截至二零二三年十二月三十一日止年度的分部業績如下：

	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	<u>371,119</u>	<u>171,757</u>	<u>542,876</u>
來自外部客戶的收入	371,119	171,757	542,876
確認收入時間			
於時點確認收入	371,119	171,757	542,876
銷售成本	<u>(97,089)</u>	<u>(99,567)</u>	<u>(196,656)</u>
毛利	274,030	72,190	346,220
銷售及市場營銷開支	(197,562)	(123,142)	(320,704)
研究及開發成本	<u>(13,898)</u>	<u>(21,024)</u>	<u>(34,922)</u>
分部業績	<u><u>62,570</u></u>	<u><u>(71,976)</u></u>	<u><u>(9,406)</u></u>
行政開支			(153,050)
信用減值損失			20
按公允值通過損益計量的金融資產			
公允價值變動			501
其他收入			11,035
其他開支			(62)
其他溢利淨額			<u>675</u>
運營虧損			<u>(150,287)</u>
財務收入			1,634
財務成本			<u>(1,998)</u>
財務成本淨額			<u>(364)</u>
應佔使用權益法核算的投資溢利			<u>970</u>
除所得稅前虧損			(149,681)
所得稅開支			<u>(9,424)</u>
持續經營業務年內虧損			<u><u>(159,105)</u></u>
其他分部資料：			
非流動資產減值損失	(3,000)	—	(3,000)
折舊	(20,501)	(2,405)	(22,906)
攤銷	<u>(464)</u>	<u>(241)</u>	<u>(705)</u>

於二零二四年十二月三十一日，除金額為人民幣47,649,000元（二零二三年十二月三十一日：人民幣46,967,000元）的非流動資產之外，本集團的非流動資產均位於中國境內。

4 其他溢利淨額

	二零二四年 人民幣千元	二零二三年 人民幣千元
持續經營業務		
按公允價值計入損益之理財產品及結構性存款的 公允價值淨收益 (附註8(a))	1,992	2,864
按公允價值計入損益之債務證券的公允價值淨收益 (附註5及附註8(b))	415	—
按公允價值計入損益之基金投資的公允價值淨收益 (附註8(d))	314	—
捐贈	(790)	(2,080)
出售物業、廠房及設備及土地使用權之虧損淨額	(39)	(59)
匯兌(虧損)/收益淨額	(1,694)	1,026
其他	6,215	(1,076)
	<u>6,413</u>	<u>675</u>

5 合併結構實體

於二零二三年十月五日，本集團按與中州龍騰環球機會基金（「SPC基金」）及第三方資產管理機構中州資產管理有限公司（「基金經理」）簽訂之認購協議，以1億港元（折合約人民幣91,747,000元）認購SPC基金旗下獨立投資組合——中州龍騰環球機會六號基金（「6號基金」）之全部參與股份，用作資產配置管理。

由於本公司為6號基金之唯一股權持有人，且支付予基金經理之費用與其提供之代理人服務對價相符，本集團對6號基金具實質控制權。據此，本公司董事會議決將6號基金納入綜合財務報表屬恰當之會計處理。

結構實體	主要業務
6號基金	管理及持有本公司通過基金經理獲得的用於財富管理的投資

6號基金所持有之主要資產如下：

	於二零二四年 十二月三十一日 人民幣千元	於二零二三年 十二月三十一日 人民幣千元
受限銀行存款	13,548	56,877
按公允價值計入損益之金融資產：		
債務證券投資 (附註4及附註8(b))	—	21,130
對私營公司之優先股投資 (附註i及附註8(c))	12,947	12,738
應收貸款 (附註 ii及附註9)		
本金	64,823	—
應計利息	4,970	—
	<u>69,793</u>	<u>—</u>
	<u>96,288</u>	<u>90,745</u>

- i. 二零二三年十一月，6號基金透過認購3,318,470股優先股形式，向一間非上市醫藥公司作出總值1,800,000美元之投資(「優先股投資」)。根據基金經理提供之重估聲明書，本公司評估該投資之公允價值與其投資成本大致相符，因匯率變動而出現之金額變動為人民幣209,000元。
- ii. 年內，6號基金向英屬維爾京群島註冊成立之公司(「借款人」)批出為期三年之私人貸款，總額70,000,000港元(折合約人民幣64,823,000元)。根據基金經理提供之貸款條款清單，該貸款以借款人間接持有之中國境內非上市企業股權作抵押，並獲作為借款人100%股東的個人提供擔保，固定年利率8%。年內已計提相關利息5,367,000港元(折合約人民幣4,899,000元)。

此私人貸款按攤余成本扣除減值撥備列賬。基於基金經理提供之資產淨值報表，本集團認為該貸款之可收回金額與其賬面值相若，故未有就該貸款作出減值撥備。

6 所得稅開支

	二零二四年 人民幣千元	二零二三年 人民幣千元
持續經營業務		
當期所得稅：		
本年當期所得稅	4,273	119
遞延所得稅：	8,444	9,305
所得稅開支	12,717	9,424

本公司於開曼群島註冊成立，Besunyen Investment (BVI) Co. Ltd.於英屬維爾京群島註冊成立，故分別根據開曼群島及英屬維爾京群島稅法獲豁免納稅。

本公司為香港稅務居民，並須繳納香港利得稅。

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。

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（「西藏碧生源商貿」）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產業所得稅優惠的政策，適用所得稅率為15%。

於二零二三年十月，北京澳特舒爾保健品開發有限公司（「北京澳特舒爾」）已就二零二三年至二零二五年取得高新技術企業（「高新技術企業」）資格，適用所得稅稅率為15%（二零二三年：15%）。

本集團於二零二三年五月成立的江蘇碧生源電子商務有限公司（「江蘇碧電」），自成立之日起至二零二四年十二月三十一日，享受小微企業優惠政策，適用所得稅稅率為5%。

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（二零二三年：25%）。

7 每股盈利／(虧損)

(a) 基本

每股基本盈利／(虧損)乃按照本公司擁有人應佔年內溢利／(虧損)總額除以本年度已發行普通股加權平均數計算。

	二零二四年	二零二三年
本公司擁有人應佔年內溢利／(虧損)總額(人民幣千元)		
— 持續經營業務	14,804	(159,105)
— 已終止經營業務	—	(140,138)
	<u>14,804</u>	<u>(299,243)</u>
已發行普通股加權平均數(千股)	122,266	122,266
每股基本盈利／(虧損)(人民幣元)		
— 持續經營業務	0.12	(1.30)
— 已終止經營業務	—	(1.15)
	<u>0.12</u>	<u>(2.45)</u>

(b) 攤薄

稀釋每股盈利／(虧損)之計算，乃透過調整已發行普通股之加權平均數，假設本公司授予之股份期權(統稱為計算稀釋每股盈利之分母)所產生之所有潛在攤薄普通股均已行使。

於計算稀釋每股盈利時，並未假設行使本公司二零二四年授予之未行使股份期權，原因為該等股份期權之行使價高於相關股份期權未行使期間本公司股份之平均市價。

8 按公允價值通過損益計量的金融資產

按公允價值通過損益計量的金融資產如下所示：

	於二零二四年 十二月三十一日 人民幣千元	於二零二三年 十二月三十一日 人民幣千元
流動資產		
理財產品及結構性存款(附註a)	—	—
債券投資(附註b)	—	21,130
	<u>—</u>	<u>21,130</u>
非流動資產		
優先股投資(附註c及附註5(i))	12,947	12,738
對其他私人公司的權益投資(附註c)	18,471	19,880
基金投資(附註d)	48,016	36,329
	<u>79,434</u>	<u>68,947</u>
	<u>79,434</u>	<u>90,077</u>

本年確認為損益的收益列式如下：

	二零二四年 人民幣千元	二零二三年 人民幣千元
持續經營業務		
在「其他收益淨額」中確認的已實現公允價值收益		
— 理財產品及結構性存款(附註a及附註4)	1,992	2,864
— 債務證券投資(附註b、附註4及附註5)	415	—
— 基金投資(附註d及附註4)	314	—
	<u>2,721</u>	<u>2,864</u>
未實現公允價值(虧損)/收益		
— 優先股投資(附註c及附註5)	(68)	(35)
— 對其他私人公司的權益投資(附註c)	(1,409)	—
— 基金投資(附註d)	(272)	426
— 債務證券投資(附註b)	—	110
	<u>(1,749)</u>	<u>501</u>
	<u>972</u>	<u>3,365</u>

附註：

- a. 本集團向商業金融機構購買的理財產品及結構性存款均以人民幣計價，截至二零二四年十二月三十一日預期年收益率為2.14%至2.90%（二零二三年：1.00%至3.21%）。這些理財產品及結構性存款的回報沒有保障，因此它們的合約現金流不符合只支付本金和利息的條件。因此，它們是按公允價值通過損益計量的，而公允價值是基於使用基於管理層估計的預期回報的折現現金流量，屬於公允價值層次的第3層級。截至二零二四年十二月三十一日和二零二三年十二月三十一日，理財產品及結構性存款未有餘額。
- b. 債券投資為以美元計價的固定利率債券，主要由企業和銀行發行，債券的公允價值根據債券市場報價確定。截至二零二四年十二月三十一日，上述投資已全部贖回。
- c. 其他私人公司優先股投資及權益投資的公允價值採用不可觀察輸入的估值技術進行計量，因此被列為公允價值層次的第3層級。
- d. 基金投資的公允價值採用不可觀察輸入的估值技術進行計量，因此被列為公允價值層次的第3層級。

於二零二四年八月，本集團附屬公司北京澳特舒爾向上海源星志胤創業投資合夥企業（有限合夥）（「源星」）投資人民幣1,340萬元（人民幣壹仟叁佰肆拾萬元）以獲取源星16.067%權益。鑒於本集團既未控制亦未能對源星施加重大影響，管理層將該投資列作按公允值計入損益之金融資產。

9 應收貸款

	於二零二四年 十二月三十一日 人民幣千元	於二零二三年 十二月三十一日 人民幣千元
應收貸款 (附註5(ii))	<u>69,793</u>	<u>—</u>

此項屬向第三方發放之私人貸款，應收貸款之詳情已於附註5(ii)披露。

10 貿易應收款項

	於二零二四年 十二月三十一日 人民幣千元	於二零二三年 十二月三十一日 人民幣千元
貿易應收款項	20,633	48,286
減：信用減值損失備抵	(41)	(91)
	<u>20,592</u>	<u>48,195</u>

本集團給予其客戶30至90日的信貸期。以下為按向客戶交付相關貨品的日期(與其發票日期相若)的貿易應收款項(扣除信用減值損失備抵)賬齡分析：

	於二零二四年 十二月三十一日 人民幣千元	於二零二三年 十二月三十一日 人民幣千元
0-90日	20,398	47,740
91-180日	57	316
181-365日	86	55
超過365日	51	84
	<u>20,592</u>	<u>48,195</u>

11 出售附屬公司

(a) 出售珠海康百納藥業有限公司(「康百納」)

根據千瑞萬福與獨立第三方珠海橫琴多美醫療科技有限公司(「橫琴多美」)於二零二三年十一月二十日簽訂之股權轉讓協議，千瑞萬福同意以現金代價人民幣叁佰萬元向橫琴多美出售其全資附屬公司康百納之100%股權。二零二四年四月十日，該項出售事項已完成並產生淨虧損約人民幣叁拾貳萬陸仟元。

(i) 出售事項所產生之淨虧損明細載列如下：

	二零二四年 人民幣千元
現金代價總額(附註)	3,000
康百納於出售日期之淨資產賬面值	<u>(3,326)</u>
出售康百納之淨虧損	<u>(326)</u>

附註：

已於二零二三年十二月二十九日預付人民幣叁佰萬元作為該交易之按金。

(ii) 康百納於出售日期之淨資產賬面值明細如下：

	於二零二四年 四月十日 人民幣千元
物業、廠房及設備	93
無形資產	649
存貨	101
應收貿易賬款	2,629
按金、預付款項及其他應收款項	348
現金及現金等價物	<u>339</u>
資產總額	<u>4,159</u>
遞延所得稅負債	(162)
應付貿易賬款及票據	(80)
其他應付款項及應計費用	(438)
合約負債	<u>(153)</u>
負債總額	<u>(833)</u>
康百納於出售日期之淨資產賬面值	<u>3,326</u>

(iii) 來自出售康百納之現金流量明細如下：

	二零二四年 人民幣千元
收取之現金總額	—
處置之現金及現金等價物	<u>(339)</u>
出售康百納產生之淨現金流出	<u><u>(339)</u></u>

(b) 出售中山萬漢醫藥有限公司、中山萬遠新藥研發有限公司及中山萬漢製藥有限公司(統稱「萬漢與萬遠」)

於二零二三年五月五日，千瑞萬福與本公司主要股東彭躉女士控制之珠海嘉泰成長投資有限公司(「買方」)及本集團附屬公司萬漢與萬遠訂立股權轉讓協議。據此，千瑞萬福有條件同意出售且買方有條件同意收購萬漢與萬遠之51%股權，總現金代價為人民幣壹億叁仟柒佰柒拾萬元。

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。由於萬漢與萬遠是本集團的單一現金產生單位(「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，因此萬漢與萬遠年內產生損益於綜合全面收益表中列示為「已終止經營業務」。

於二零二三年六月三十日，萬漢與萬遠之出售事項已完成。

(i) 萬漢與萬遠已終止經營業務年內虧損載列如下：

	二零二三年 人民幣千元
年內虧損	(167,225)
出售萬漢與萬遠所得淨虧損	<u>(8,547)</u>
	<u><u>(175,772)</u></u>

以下各方應佔萬漢與萬遠已終止經營業務年內虧損

— 本公司擁有人	(117,501)
— 非控股權益	<u><u>(58,271)</u></u>

(ii) 出售萬漢與萬遠產生之現金流量明細如下：

	二零二三年 人民幣千元
已收現金對價	137,700
交易費用	(431)
處置之現金及現金等價物	<u>(50,896)</u>
出售萬漢與萬遠所得款項淨額	<u>86,373</u>

(c) 出售河南雪櫻花製藥有限公司(「河南雪櫻花」)

根據千瑞萬福與第三方公司西藏淨之源商貿有限公司(「淨之源」)於二零二三年九月八日簽訂的股權轉讓協定，千瑞萬福同意以人民幣14.8百萬元之現金對價將其全資子公司河南雪櫻花100%的股權轉讓給淨之源。

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，因此河南雪櫻花年內產生損益於綜合全面收益表中列示為「已終止經營業務」。

於二零二三年九月十九日，出售河南雪櫻花事項完成，並產生淨虧損約人民幣16.74百萬元。

(i) 河南雪櫻花已終止經營業務年內虧損載列如下：

	二零二三年 人民幣千元
年內虧損	(5,894)
出售河南雪櫻花所得淨虧損	<u>(16,743)</u>
	<u>(22,637)</u>
以下各方應佔目標公司已終止經營業務年內虧損	
— 本公司擁有人	(22,637)
— 非控股權益	<u>—</u>

(ii) 出售河南雪櫻花產生之現金流量明細如下：

	二零二三年 人民幣千元
已收現金對價	14,800
處置之現金及現金等價物	<u>(2)</u>
出售河南雪櫻花所得款項淨額	<u>14,798</u>

12 貿易應付款項及應付票據

貿易應付款項及應付票據基於各發票日期及出票日期的賬齡分析如下：

	於二零二四年 十二月三十一日 人民幣千元	於二零二三年 十二月三十一日 人民幣千元
0-90日	3,087	15,925
91-180日	—	12
超過180日	69	610
	<u>3,156</u>	<u>16,547</u>

13 股本

已發行及繳足普通股：

	普通股數目 (千股)	普通股面值 美元	普通股的 相等面值 人民幣千元
法定：			
每股面值0.0003333332美元的普通股			
於二零二三年一月一日、二零二三年十二月 三十一日及二零二四年十二月三十一日	<u>150,000,000</u>	<u>50,000</u>	<u>341</u>
已發行及繳足：			
於二零二三年一月一日、二零二三年十二月 三十一日及二零二四年十二月三十一日	<u>122,265,585</u>	<u>40,755</u>	<u>288</u>

14 股息

	二零二四年 人民幣千元	二零二三年 人民幣千元
本年度已付中期股息，普通股每股0.9港元，(二零二三年：無)	<u>99,624</u>	<u>-</u>

於二零二四年九月二日，董事會宣佈派發每股0.9港元之股息，股息總額為110,039,000港元(約合人民幣99,624,000元)。

根據二零二五年三月三十一日的董事會決議，董事會已決議建議宣派及派發截至二零二四年十二月三十一日年度末期股息每股10港分(二零二三年：無)，共派發股息12,227,000港元。惟須經本公司股東於將舉行之股東周年大會上批准方可作實。

15 資產負債表日期後事項

如綜合財務報表附註5所披露，本集團於二零二三年十月向6號基金投資港幣1億元(折合人民幣約91,747,000元)。於二零二五年三月三日，董事會已議決授權本集團主席及行政總裁執行對6號基金該項投資之提前贖回，並盡一切努力確保收回投資本金及相關回報。

於二零二五年三月二十六日，本集團已正式向基金經理發出贖回通知，要求基金經理將6號基金所持相關基礎資產歸還予本集團，以及按以下方式處置本集團於6號基金之權益：

- (i) 將6號基金所持銀行現金結餘合共12,000,000港元(折合人民幣約11,074,000元)作為現金贖回款項歸還，並將初始投資成本為1,800,000美元(折合人民幣約12,921,000元)的優先股投資轉讓予本集團，作為實物贖回；及
- (ii) 安排一家第三方公司(「買方」)以78,000,000港元(折合人民幣約71,981,000元)的對價，從本集團收購6號基金於上述(i)項所述現金及實物贖回後的權益，並以買方持有的第三方私人公司(「目標公司」)的等額股權結算。

獨立核數師報告摘要

核數師已就本集團截至二零二四年十二月三十一日止年度之綜合財務報表於獨立核數師報告內發出保留意見。以下為獨立核數師報告摘要：

我們的保留意見

我們認為，除本報告「保留意見的基礎」一節所述事宜可能產生之影響外，該等綜合財務報表已根據《國際財務報告準則》真實而中肯地反映了貴集團於二零二四年十二月三十一日的綜合財務狀況及其截至該日止年度的綜合財務表現及綜合現金流量，並已遵照香港《公司條例》的披露規定妥為擬備。

保留意見的基礎

如綜合財務報表附註12(c)所述，貴集團投資於由第三方資產管理公司(下稱「基金管理人」)管理之一項基金獨立投資組合(下稱「該基金」)。該基金作為受控結構化實體被納入集團綜合財務報表範圍。

應收貸款

截至二零二四年十二月三十一日止年度，該基金向一家第三方(下稱「借款人」)發放一筆金額為港幣70,000,000元(折合人民幣約64,823,000元)之貸款(下稱「應收貸款」)(詳見綜合財務報表附註12(c)(ii)及附註23)。該筆貸款為計息貸款，到期日為放款日起計三年，於二零二四年十二月三十一日之綜合資產負債表中被分類為按攤餘成本扣除減值計量之金融資產。截至二零二四年十二月三十一日止年度，已確認應收貸款之利息收入並計入綜合全面收益表中「其他收益」科目(綜合財務報表附註8)。截至二零二四年十二月三十一日止，應收貸款賬面價值為人民幣69,793,000元，其中包含應計利息人民幣4,899,000元。

貴集團管理層向我們提供從基金管理人處取得之應收貸款關鍵條款匯總(下稱「貸款資料匯總」)。該匯總包含應收貸款之若干資料，包括借款人及擔保方名稱、利率、期限及抵押品資料等。

然而管理層未能提供充分且恰當之佐證文件以支持應收貸款細節，如完整貸款協議、資金流向證明文件，或發放該貸款之商業合理性及經濟實質。此外，我們未能直接向借款人發送確認函以核實應收貸款。

貴集團管理層已向我們提供從基金管理人處獲取之截至二零二四年十二月三十一日基金資產淨值報告(下稱「淨值報告」)，其中包含金額為港幣75,367,000元(折合約人民幣69,793,000元)之應收貸款。貴集團管理層確認基金管理人對該應收貸款進行預期信貸虧損(下稱「預期信貸虧損」)評估，並認為於二零二四年十二月三十一日無需就該應收貸款計提預期信貸虧損。惟管理層未能向我們提供該日之詳細預期信貸虧損評估文件；亦未能提供用於支持預期信貸虧損評估之預測方法、借款人及擔保人之財務狀況，或抵押品估值等細節。

基於上述審計範圍限制，我們無法通過執行其他令人滿意之審計程序以核實該筆應收貸款之性質、存在性、分類、計量、減值評估及相關披露於合併財務報表中之合理性。因此，我們無法確認截至二零二四年十二月三十一日及該年度之綜合財務報表中，對應收貸款及計入「其他收益」科目之應計利息之調整是否必要；以及應收貸款之相關披露是否充分及適當。

優先股投資

於二零二四年十二月三十一日，該基金亦持有對一家第三方公司之優先股投資(下稱「優先股投資」)，金額為人民幣12,947,000元。該優先股投資於綜合資產負債表中被分類為透過損益按公允價值計量之金融資產(詳見綜合財務報表附註12(c)(i)及附註22(c))。該優先股投資之初始投資成本為1,800,000美元。管理層基於基金管理人提供之估值聲明書確認該優先股投資之公允價值。集團管理層確認基金管理人對該優先股投資進行公允價值評估，並認為截至二零二四年十二月三十一日止年度之公允價值變動乃因非重大匯率波動所致。

貴集團管理層向我們提供上述截至二零二四年十二月三十一日之估值聲明書，其中列示優先股投資之公允價值為港幣13,981,000元(折合約人民幣12,947,000元)。然管理層未能提供該日之詳細公允價值評估文件，亦未能提供用於支持該評估之估值技術、重大假設或關鍵判斷等佐證細節。據此，我們無法確定截至二零二四年十二月三十一日止年度綜合財務報表中，對優先股投資之公允價值調整是否必要；以及相關公允價值評估之披露是否充分及適當。

對應收貸款及優先股投資所作之任何調整，均可能影響貴集團於二零二四年十二月三十一日之財務狀況、該年度經營業績及綜合財務報表中之相關披露。

我們已根據《國際審計準則》進行審計。我們在該等準則下承擔的責任已在本報告「核數師就審計財務報表承擔的責任」部分中作進一步闡述。

我們相信，我們所獲得的審計憑證能充足及適當地為我們的保留審計意見提供基礎。

羅兵咸永道會計師事務所之工作範疇

上文所載於本年度業績公告的截至二零二四年十二月三十一日止年度的本集團綜合全面收益表、綜合資產負債表及有關附註所列數字已經由本集團的核數師羅兵咸永道會計師事務所核對與本年度的本集團經審核綜合財務報表所載數字一致。羅兵咸永道會計師事務所就此執行的工作並不構成鑒證業務。因此，羅兵咸永道會計師事務所並無對年度業績公告發表任何意見或保證結論。

業務回顧和展望

概述

報告期內，本集團實現收入人民幣484.3百萬元，較二零二三年的人民幣542.9百萬元下降10.8%；本集團於二零二四年錄得的全面收益總額為人民幣16.8百萬元，而於二零二三年的全面虧損總額為人民幣358.6百萬元。在二零二四年這一公司改革發展的關鍵年份，本集團面臨著外部環境變化、國內需求不足、企業經營困難和就業增收壓力等多重挑戰。在此背景下，公司管理層和全體員工積極應對，通過深化內部改革，將各方積極因素轉化為發展動力，取得了令人滿意的經營成果，初步展現了事業合夥制改革的成效。

事業合夥人機制自二零二三年九月啟動，於二零二四年全面在電商和OTC業務板塊以及IT服務支持和後勤服務部門全面推行，有效激發了各方積極性。電商事業合夥人轉變經營理念，從追求規模轉向追求利潤，積極拓展電商新零售，挖掘第二增長曲線，培育出了抖音、快手新業務線。通過優化產品結構、運營模式和營銷策略，打造柔性供應鏈，電商業務取得了組建以來的最佳經營成果。OTC事業合夥人面對連鎖終端萎縮的困境，主動出擊，加強與終端店、連鎖總部及代理商的合作，優化商業關係，實現互利共贏。同時，強化價格和渠道管理，為穩健發展奠定了基礎。IT和後勤支持部門也提升了效率和服務質量。

二零二四年九月起，集團進一步推動和完善合夥人機制，進一步強化了以利潤為核心目標的合夥人薪酬激勵體系，改變了過去注重規模和短期利益的行為，增強了合夥人的利潤意識和維護市場的長期發展觀念。集團管理層延續蹲點基層支持業務部門的做法，副總裁對口幫扶OTC業務單元，深入一線解決問題。集團總部和生產部門優化精簡人員，提升工作效率，降本增效成果顯著。

展望二零二五年，公司將繼續完善合夥人機制，建設高效的生產、服務和管理體系，持續推進降本增效，優化產品和業務佈局。集團將積極適應市場變化，推動碧生源品牌年輕化，通過社交媒體營銷、內容營銷等多渠道策略提升品牌知名度。持續加大研發投入，推動產品創新，提升消費者體驗，優化線上購物和售後服務。

在業務合作方面，集團將發揮新合夥企業的靈活性，加強與商業夥伴的深度戰略合作，重點開發全國百強連鎖，開展多樣化營銷活動和店員培訓，提高終端鋪貨率和週轉率。電商業務將以盈利為核心，進一步提質增效，降低運營和物流成本，探索新模式，尋找新產品。同時，積極開拓O2O、B2C、直播、短視頻和興趣電商等新電商模式，適應消費者購買場景的變化。

此外，集團將提升運營管理效率，保障產品供應，強化數據支持，加強員工培訓，完善績效管理體系。繼續發揮內刊的凝聚作用，建立良好的溝通和反饋機制。

二零二五年，碧生源將秉持初心，為大健康市場發展和國人健康貢獻更多高品質產品，助力實現中國健康夢。

報告期內本集團所處行業情況 — 行業政策及發展情況

一、本集團所處的行業情況

本集團主要從事保健食品的生產及食品和藥品的銷售業務。

廣義的保健食品是指人們在日常生活中需要的對人體具有保護、保健功效的食品、藥品以及其他器械、用品等。在國內，保健品是保健食品的通俗說法，根據中國保健協會及《中華人民共和國食品安全法釋義》的定義，保健食品是具有特定保健功能或者以補充維生素、礦物質為目的的食品，即適宜於特定人群食用，具有機體調節功能，不以治療疾病為目的，並且對人體不產生任何急性、亞急性或者慢性危害的食品。

二、保健食品行業政策

「十二五」計劃(2011–2015年)時期，首次將「營養與保健食品製造業」列入國家發展規劃。二零一七年六月，國務院印發《國民營養計劃(2017–2030年)》，提出要著力發展保健食品、營養強化食品、雙蛋白食物等新型營養健康食品。二零二二年發佈了《「十四五」中醫藥發展規劃》，提出要大力發展中藥保健品，國家層面提倡要大力發展中藥保健品。

二零二零年四月，國家市場監督管理總局等七部委聯合印發《保健食品行業專項清理整治行動方案(2020–2021年)》。

二零二二年一月十七日，國家市場監督管理總局發佈公開徵求《關於發佈允許保健食品聲稱的保健功能目錄非營養素補充劑(2022年版)及配套文件的公告(徵求意見稿)》《保健食品功能聲稱釋義(2022年版)(徵求意見稿)》等文件。

二零二三年八月二十八日，國家市場監督管理總局發佈公開《保健食品新功能及產品技術評價實施細則（試行）》。二零二三年八月三十一日，國家市場監督管理總局、國家衛生健康委員會、國家中醫藥管理局三部委發佈《允許保健食品聲稱的保健功能目錄非營養素補充劑（2023年版）》及配套文件。在法規趨嚴的背景下，市場監管更加嚴格，企業的品牌信譽和產品質量將成為競爭的關鍵。企業需要通過提升產品質量、加強品牌建設和改善市場營銷策略來贏得消費者的信任，整個行業發展將更加規範有序。

二零二三年十一月二十九日，國家衛生健康委員會公佈《食品安全標準管理辦法》（國家衛生健康委員會令第10號），自二零二三年十二月一日起施行。《食品安全標準管理辦法》調整了制定目的和範圍，強調落實「最嚴謹的標準」要求，明確食品安全標準包括食品安全國家標準和食品安全地方標準。

二零二三年六月十五日，國家市場監督管理總局公佈《食品經營許可和備案管理辦法》（國家市場監督管理總局令第78號），自二零二三年十二月一日起施行。進一步明晰辦理食品經營許可的範圍和無需取得食品經營許可的具體情形。其中，僅銷售預包裝食品的經營企業無需取得食品經營許可。

二零二三年十二月二十二日，國家市場監督管理總局發佈《保健食品標誌規範標註指南》，指導保健食品生產經營者進一步規範標註保健食品標誌，正確引導消費，營造更加公平有序的市場秩序。

二零二三年十二月，國家衛生健康委員會辦公廳關於印發體重管理指導原則（2024年版）的通知，進一步落實《「體重管理年」活動實施方案》，倡導文明健康生活方式，指導醫療衛生人員科學開展體重管理工作，進一步強化慢性病防治關口前移，提升體重管理尤其是超重肥胖預防控制的規範化水平，加強對慢性病及其相關危險因素的健康科普宣教，引導公眾提高體重管理的意識和技能，不斷提升人民群眾健康素養水平。

二零二三年十二月二十七日，國家市場監督管理總局發佈公開徵求《在產在售「雙無」保健食品集中換證審查要點(徵求意見稿)》意見的公告。二零二四年十一月一日，國家市場監督管理總局發佈《在產在售「無有效期和無產品技術要求」保健食品集中換證審查要點》的公告〔2024年第49號〕，換證過渡期為2023年8月31日起5年內。

三、保健品行業發展情況

中國大健康產業在全球範圍內具有重要的地位和潛力，特別是在消費者保健品行業。二零二二年十月，二十大報告明確提出，要推進健康中國建設，把保障人民健康放在優先發展的戰略位置，完善人民健康促進政策。大健康產業是推進健康中國建設的重要抓手之一。在政府層面，國家重視以人為本，提出了切實可行的新醫改方案和「健康中國2030」的健康發展戰略。這一政策可謂將「健康強國」作為一項基本國策，提高到了國家戰略的高度，未來政府醫療健康投入將持續增加。政策利好也成為大健康行業發展的重要驅動力量。人們對健康關注度的提高，加速了消費者對保健品需求的增長。這種趨勢在全球範圍內普遍存在，為消費者保健品行業帶來了新的增長機會。根據預測，到二零二五年，中國消費者保健品行業規模有望達到624.01億美元，且保持超過6%的增長。這表明中國市場的潛力巨大，將成為全球保健品行業的重要增長點。

麥肯錫最新的《未來健康調研》調查了美國、英國和中國超過5,000名消費者。在中國，62%的消費者將健康視為日常生活的頭等要事；該比例顯著高於美國(41%)和英國(29%)。與一年前相比，更多中國消費者更加重視健康。更值得關注的是，在被問到如果總體消費水平下降時是否會調整健康支出，74%的消費者回答會提高或增加健康相關的支出。Z世代和千禧一代消費者對健康尤為關注。他們目前在大健康產品和服務上的投入比前幾代人更多，涵蓋了健康管理、睡眠改善、飲食營養、強身健體、科學養顏以及心理治癒等。

根據Technavio的最新報告，全球健康與保健食品市場規模預計在二零二五年至二零二九年間增長6,276億美元，期間年複合增長率預計為9.8%。

四、本集團主要業務在行業中的地位

本集團專注於功能保健茶的研發、生產、銷售及推廣已有25年。長期的專注和經驗積累使公司在產品研發和市場洞察方面具有顯著優勢。公司始終堅持「一豎兩橫」的產品戰略，聚焦於核心產品，包括碧生源牌常潤茶、碧生源牌常菁茶、碧生源牌纖纖茶及碧生源牌清源茶等「碧生源保健四茶」，並積極拓展奧利司他膠囊等創新產品的市場。我們通過不斷優化產品結構，快速迭代產品和服務，不斷推出滿足多元化健康需求的產品，獲得了消費者的認可和信賴。根據天貓和京東平台數據統計，碧生源品牌產品銷售在保健食品及減肥瘦身類目中位居前列。

公司目前有保健功能的保健食品批准文號25個，其中：茶劑13個，顆粒劑7個，膠囊劑5個，產品功能涵蓋減肥、潤腸通便、緩解體力疲勞、改善睡眠、祛黃褐斑、增強免疫力、輔助降血糖等。作為中國最大的功能保健茶企業，公司擁有十八條全球最先進的意大利IMA-C24型全自動茶包機保健茶生產線和最大的生產能力。公司產品均已通過ISO9001、ISO22000、HACCP體系認證。

公司代理銷售部分的業務穩定健康發展，於二零二四年公司優化代理產品的結構和品種，代理的產品品種和規格大幅度減少，運營質量明顯提升，其中奧利司他減肥藥、膠原蛋白、米諾地爾和跨境的代謝小丸子都處於同品類的銷售前列。

業務運營和管理工作回顧

二零二三年九月開始，公司進行了事業合夥人體制的改革，二零二四年是合夥人體制改革正式運行的第一年，在這一年裡事業合夥人機制全面在電商和OTC業務板塊以及IT服務支持和後勤服務部門推行，一年的實踐表明事業合夥人機制的推行有效激發了各方積極性，取得了令人滿意的經營成果。OTC事業合夥人面對連鎖終端萎縮的困境，主動出擊，加強與終端店、連鎖總部及代理商的合作，優化商業關係，實現互利共贏。電商事業的員工成為合夥人後轉變經營理念，從追求規模轉向追求利潤，積極拓展電商新零售，挖掘第二增長曲線，培育出了抖音、快手新業務線。通過優化產品結構、運營模式和營銷策略，打造柔性供應鏈，電商業務取得了組建以來的最佳經營成果。營銷部門強化價格和渠道管理，為穩健發展奠定了基礎。於二零二四年第四季度，完善了事業合夥人的薪酬機制，為以後更高質量的運營提供了機制上的保障，IT和後勤支持部門也提升效率和服務質量，一切為了業務。

報告期內，本集團經營管理工作圍繞以下方面開展：

一、線下利用連鎖會員精準推廣，開展多樣化的合作和直播推廣活動，加強渠道和價格管理，營造良好的營銷環境

線下業務通過改制成立的四個合夥人組建的營銷公司代理OTC業務的線下運營業務拓展和管理，營銷公司作為集團的業務合作夥伴，主要業務骨幹都是銷售公司股東，工作積極性和主動性大大提高，業務管理更加精細化，服務範圍涵蓋了全國主要城市。針對NKA和LKA等不同特點進行有效的開發和管理，重點開發全國百強連鎖，覆蓋了全國29萬家藥店及醫藥第三終端。在產品培訓、商務談判、終端建設及營銷策略制定等方面互相支持，以確保服務質量和效率。

在營銷模式方面利用連鎖藥店的會員資源，與連鎖開展共建活動，利用公司在線上電商直播的優勢幫助客戶發展直播業務，達成多項戰略合作和首推資源，在新零售方面加強終端商業的合作，強化與連鎖和商業的深度互動，利用O2O、直播等銷售模式，通過利用客戶自有平台以及會員資源，進行消費者教育，並通過線上線下互動傳播等形式增加客戶線下體驗，為客戶引流，從而提升市場渠道的新增量。

從二零二四年八月開始四個營銷公司集中所有人員，在每個區域里大的城市開展總部連鎖、連鎖地區總部、區域連鎖機構、終端藥店的拜訪和合作活動安排，全方位的做透市場，通過近半年的工作，對終端業務進行了全面的梳理，加強了與商業機構和終端店的關係，透過共同舉辦的推廣活動推進了銷售工作。

為創造良好的營銷環境，四個營銷公司發揮自治管理能力，制定相應的管理辦法和處罰規定，公司相關產品渠道的沖串貨得到了極大改善，產品的市場價格度平穩，保證了代理商和終端盈利預期的穩定和市場運營的信心。

二、電商食品線業務進一步整合業務單元和資源，促進拉新超鏈，優化推廣工具和策略，提升銷售規模和經營

二零二四年電商組建的三家代運營公司成為集團電商業務、抖音、快手等新零售業務的代運營商，電商業務的代運營以盈利為目標，精細化運營不斷優化產品、供應鏈、渠道、物流，降低成本優化效率。

二零二四年度，非藥線拼多多部門由原來的單獨經營單元，合併到非藥零售經營單元，把零售業務做了統一。組織架構的調整給業務推進帶來了助力。業務調整初期經歷主賣產品纖纖茶32袋協調修改資源位後銷售短暫下跌的情況，這是業務調整期間必然會經歷的陣痛期。為了拉昇日常銷售體量，打好雙十一這一仗，從推廣費、平台資源位多個角度結合制定重新打造主推款纖纖茶系列。拼多多平台日銷售雙十一期間單日突破5w+。碧生源保健食品旗艦店單月銷售額從9-10月的人民幣80多萬元到11-12月突破銷售額單店人民幣100w+。

天貓U先拉新促活，為品牌新客助力。二零二四年五月碧生源官方旗艦店與天貓U通過「入倉營銷模式」，試用體驗吸引潛在客戶，降低品牌拉新物流成本。改變原有的單打獨鬥模式，尋求平台做深度合作。降低了品牌的營銷成本，提高了品牌的市場競爭力，幫助品牌在激烈的市場競爭中脫穎而出。天貓超市整合資源，推進超級鏈接。天貓超市推進超級鏈接組建項目。經過一年的時間把超鏈培養成了月銷百萬寶貝，同比增長約100%。通過超鏈項目的持續耕耘，貓超渠道不但銷售額逐年遞增，經營成果也是同步增長。

在二零二四年京東雙十一活動中，京東碧生源旗艦店憑藉其優質的減肥塑身類產品，成功獲得了減肥塑身類目銷售第1名的好成績。在雙十一這樣的大型促銷活動中，碧生源採取的一系列市場推廣策略和措施，提升了品牌的影響力和銷售表現。

三、電商藥品線重整業務運營模式，調整產品策略和推廣方式，促進業績提升

天貓藥品在改制後，為了進一步提升市場競爭力，對藥品銷售策略進行了調整。其中，重新啟動新產品奧利司他6粒裝並搶佔站內市場是其中的一項重要舉措。通過與淘客簽署長期合作，利用淘客的推廣能力，快速提高奧利司他的市場知名度和銷量，單品突破100w+盒的銷量。同時，天貓藥品還採取了優化產品線、加強品牌建設和拓展銷售渠道等綜合運營策略來支持整體業務的發展。

二零二四年公司將京東藥品業務從自營模式及時切換為POP模式，積極調整運營策略以適應新的業務模式，確保業務的穩定發展。實現了POP和自營兩種模式共同運營，為公司在京東平台上的藥品業務拓展了更廣闊的發展空間，有望進一步提升業績。

四、持續探索抖音、快手、跨境電商等新零售業務的運營模式，尋求新的增長點

隨著抖音、快手等短視頻平台的快速發展，在傳統的電商業務基礎上組建團隊，積極開拓抖音、快手、跨境電商新業務，抖音電商的抖音超市業務高速發展，公司和抖音超市達成了業務合作，搭建了抖音超市授權品牌自營直播賬號，利用抖音超市的背書和碧生源的產品來共同帶貨，實現雙贏，通過利用抖音超市渠道拓展碧生源在抖音業務的增長，解決了抖音超市對接快麥ERP發貨的問題，提升了工作效率和客戶的服務感受。

五、跨境電商轉換經營模式，開啟品牌化運營新模式

二零二四年四月跨境自有品牌產品Besunyen代謝小丸子上線，調整和改進原先跨境電商業務純產品代理低價競爭的模式，逐步轉向品牌化運營發展的道路，跨境電商業務模式的轉型為業務的長期發展奠定了良好的基礎。

六、適應新媒體時代的特性，加強抖音等自播業務，實現多場景化和時間上的廣覆蓋

公司高度重視線上市場推廣，重點加強抖音自播業務。新業務線結合抖音經營情況將原先由代運營直播轉為自營直播，從10月底開始規劃抖音自運營和直播間籌備。直播場地的園區選址、辦公直播間的裝修，設備的採購、直播間搭建，採用實景直播，直播間清晰度更高，方便主播產品鏡頭前的展示，給到顧客真實感。直播團隊搭建，主播、中控人員招聘，碧生源官方直播間配備四個主播三個中控，需要達到每天直播15個小時以上，大促期間做到日不落直播。11月12日首播日單場直播銷售額突破2.7萬，首月直播銷售突破43萬，累計直播時長突破180小時。逐步搭建自播團隊，由全職主播+兼職主播共同組成，實現主播可控、利潤可控，靈活承接直播流量。

七、利用AI技術，賦能內容創作，提升工作效率

AI技術的快速發展，為提高內容創作效率，降低設計成本提供了強有力的工具，碧生源積極探索AI在內容創作中的應用。利用AIGC建立統一品牌線上VIS視覺系統，吸引年輕用戶。利用AI提供多樣設計方案，降低溝通試錯成本，提高設計效率。結合業務，用AI顛覆內容工作模式，提升創作效率與效果。AI賦能顯著提升內容創作效率與質量，為品牌運營與產品推廣提供有力支持。

八、線下持續提升品牌形象，推進與營銷渠道、平台的深度合作，共享共贏

二零二四年，本集團通過與國內百強連鎖的緊密合作，實現了渠道的拓展和升級，借助連鎖的廣泛影響力與知名度，通過連鎖的會員日、直播業務擴大了產品的影響力和在全國的覆蓋範圍。同時，公司推出的「一排一控、減肥加速」等大型年度活動，聚焦減肥市場，吸引了大量的減肥者參與，從而提升了品牌在市場上的關注度。

九、進一步優化經營機制，完善績效薪酬機制，促進業務長遠健康發展

二零二四年度是公司合夥人體制改革完整運行的第一年，改制的效果初步體現，合夥人作為公司的股東樹立了長遠經營的理念，確立了以盈利為核心的經營目標，由此展開了合夥企業的業務部門重整、優化老業務拓展新業務，人員工作任務重新調整、對商業合作夥伴的合作關係的優化、以及供應鏈的改革，達成了產品結構優化，供應效率和質量的提升，最終實現了盈利能力的提升。但是改制後的OTC的業務仍然沿襲了改制前的以銷量掛鉤為主的薪酬績效考核辦法，該辦法已經完全不適應改制之後以盈利為目標的要求，自二零二四年度開始公司董事長親自主導推動合夥人的薪酬機制改革，降低基本薪酬，將績效部分主要與貢獻利潤掛鉤，為以後年度更高質量的運營奠定了良好的機制基礎，將有力地促進業務的長遠健康發展。

十、建立和健全質量體系，實現質量目標

黨中央高度重視食品安全，食品安全堅持四個最嚴「最嚴謹的標準、最嚴格的監管、最嚴厲的處罰、最嚴肅的問責」，確保廣大人民群眾舌尖上的安全。公司高度重視質量管理工作，努力建立健全質量管理體系，持續改進質量管理方法，積極應對質量風險，從而實現高質量發展。

加強人員的教育與培訓，通過定期參加監管單位質量培訓，同步最新信息，提升員工的質量意識，賦予員工更多專業技能與知識，確保質量體系的有效實施與持續改進；嚴格遵從專案改善計劃，通過不斷識別問題，制定改善措施，並跟蹤實施效果，保證整個體系得以持續優化；通過定期審核活動，及時發現並糾正體系中的不足，贏得客戶與第三方的信任與認可。

按照《食品安全法》、《食品安全國家標準保健食品良好生產規範》(GB 17405)、《保健食品生產許可審查細則》、《食品安全國家標準保健食品》(GB16740)、《保健食品標識規定(衛監發[1996]第38號)》、《保健食品標註警示用語指南》等法律法規要求，公司建立了完整的生產質量管理體系。在此基礎上，公司通過了ISO9001質量管理體系、ISO22000食品安全管理體系、HACCP關鍵控制點體系認證，為公司高品質的產品提供有力保障，同時為產品贏得消費者充分信任和增強市場競爭奠定了堅實的基礎。

報告期內競爭力分析

一、構建品牌傳播矩陣達成整合營銷目標，關注Z時代的消費者需求，創新傳播內容和傳播方式，擴展傳播平台，提升品牌影響力吸引新客戶

二零二四年度，碧生源全力構建品牌傳播矩陣，關注年輕一代消費者習性，創新傳播內容和傳播方式，擴展使用更多的傳播平台，開展場景化營銷，提升品牌影響力和客戶黏性。

(一) 市場推廣方面繼續構建品牌傳播矩陣，達成整合營銷的目標

通過深入分析市場競爭環境，洞察目標人群需求，制定了從單點傳播到體系化品牌傳播矩陣的策略。通過整合多種渠道資源，包括廣告投放、社交媒體推廣、達人合作等，打造了完整的營銷鏈路。顯著提升了品牌形象和知名度，品牌聲量大幅增長，品牌在消費者中的認知度和好感度得到顯著提高，為產品銷售奠定了堅實基礎。

(二) 適應年輕消費者的需求特點，緊跟營銷趨勢

通過對Z時代消費者的消費需求和消費習慣的分析，圍繞產品進行精準的內容種草，精心設計內容變現路徑，突出產品內容賣點的差異化，以高質量的圖文、視頻等形式，在抖音、小紅書等社交平台和電商平台進行推廣，提升產品在消費者心中的心智。

(三) 採用新穎的營銷方式，積極探索抖音短劇、AI內容創意和熱門話題營銷等創新形式

借勢熱門事件和話題，造勢打造品牌專屬熱點，貼合品牌調性定製傳播策略。大大加快了營銷節奏，品牌在社交媒體上的曝光量和互動量大幅增加，品牌形象更加年輕時尚，吸引了眾多新用戶。

(四) 提升品牌聲量與流量帶動產品銷售，融合品牌TVC與銷售內容，深挖用戶需求，提升品牌影響力

以用戶視角創作，增強傳播效果；進行品牌宣傳，與多家公司合作提案，最終制作出多部品牌宣傳片，如利潤篇、釣魚篇等，強化品牌印象。以「你以為減不了的，其實都能減」為主題，製作創意短片，採用病毒廣告方式，貼合短視頻平台邏輯，設置反轉點，與銷售聯動，塑造統一視覺錘。品牌影響力顯著提升，聲量和流量大幅增長，產品銷售得到有力帶動。

(五) 拓展品牌在小紅書平台的影響力，碧生源搭建小紅書運營團隊，明確運營目標與策略

二零二四年十一月中旬建立小紅書部門，構建7+1框架，明確目標與考核指標，對新人員進行培訓。制定時間線與目標，記錄工作進度，明確內容創作方向，強調筆記價值與情緒，給消費者選擇理由，小紅書平台運營取得階段性成果，為品牌在該平台的長期發展奠定基礎。

(六) 線下繼續推動「一排一控，減肥加速」主題活動

繼續推進二零二三年碧生源市場部策劃的「一排一控，減肥加速」年度主題活動。為在全國OTC市場中更好地推廣碧生源的產品，傳遞健康的減肥理念，碧生源在各大媒體平台進行了廣泛宣傳，通過現場培訓活動，讓店員更加深入地了解產品的優勢和正確的使用方法。在幾個月的時間裡，在全國各地開展了近千場的培訓。這一主題活動不僅提升了碧生源品牌的影響力，更在店員及消費者心中樹立了健康、專業的形象，為品牌的長遠發展奠定了堅實的基礎。

二、強化創新研發內動力，加速科技成果轉化

(一) 深化產學研合作，圓滿完成科技部重點研發計劃專項課題項目

二零二四年公司持續開展產學研合作，作為科技部重點研發計劃「中醫藥現代化專項」課題承擔單位，與國內知名院校、研究組織協同攻關，完成「中藥複方保健產品中試生產研究示範研究室」、「中藥複方保健產品大生產研究示範研究室」、「中藥複方保健上市產品大樣本功效綜合評價示範研究室」平台搭建。圍繞具有良好現代研究基礎及應用前景的示範研究產品「碧生源牌常潤茶」，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) 加速新品培育，激發創新研發的內動力

二零二四年，一系列保健食品行業新規落地，鼓勵企業創新研發，激發產業內生動力。研發部門圍繞「一豎兩橫」產品開發戰略，加速保健新品開發項目進程，推進新品開發項目立項，完成多個保健新品安全性評價研究和註冊檢驗。

(三) 強化產品二次開發，做好產品集中換證準備工作，保證企業產品的合規

深化保健食品批文梳理工作，二次開發保健食品，完成質量研究及生產覆核工作，推動保健新品碧生源牌靈芝人參顆粒、碧生源牌靈芝枸杞茯苓茶成功完成技術升級和落地轉化，有效拓展護肝、助眠、增強免疫力等保健功能市場，更好地滿足消費者多元化的健康需求。完成保健功能為「對化學性肝損傷有輔助保護功能」的保健食品「碧生源牌靈芝枸杞茯苓茶」的延續註冊工作，成功延續了該批文的有效期。

二零二四年十一月一日，市場監管總局發佈《在產在售「無有效期和無產品技術要求」保健食品集中換證審查要點的公告》〔2024年第49號〕，換證過渡期為二零二三年八月三十一日起5年內，公司已經做好集中換證的所有準備工作，確保換證工作高質量完成。

(四) 深化知識產權佈局

二零二四年公司積極推進知識產權的開發、深化工作，開展發明專利、實用新型專利、外觀專利的挖掘申報。完善知識產權管理體系，全面保護企業知識成果。全年申請發明專利2項，獲得3項發明專利、1項實用新型專利授權。其中，為保護碧生源牌纖纖茶技術申報的發明專利成功獲批，有助於提升產品科技含量，增加產品的市場認可度和消費者信賴度。

(五) 獨立開展產品學術研究並發表高水平學術文章

近年來保健食品監管部門要求保健食品加強科學研究與臨床驗證，增加了註冊要求和市場准入門檻。為確保減肥咀嚼片保健新品的順利申報，研發部門自主開展基礎研究和產品功效驗證，並於二零二四年七月順利於核心期刊上發表兩篇學術文章。在《天津農業科學》雜誌上發表1篇名為《白芸豆澱粉酶抑制劑提取工藝優化及與左旋肉碱復配物功效評價》的學術文章；在《特產研究》雜誌上發表1篇名為《左旋肉碱與白芸豆提取物複合製劑對肥胖大鼠的減重降糖功效》的學術文章。研發部門積極發揮自身專業特長，設計合理的試驗方案，系統評估產品的安全性和有效性，形成可靠的數據支持，同時為公司節約了研發成本。

三、持續推進現代化生產管理，從源頭打造高品質產品

公司始終堅持創新、精益求精的理念，致力於為消費者提供高品質的產品，積極推進現代化生產管理。不斷學習和引入國際先進的生產管理理念和工具，對生產全過程進行管控，不斷優化生產和質量管理流程。根據產品情況運用國際先進的生產工藝和流程，結合自主研發的技術，確保產品的獨特性和優越性。

(一) 對產品實施全生命週期管理

產品上市前，從工藝路線設計、供應商的選擇、原物料的驗收、生產過程控制、產品檢測、包裝標籤合規、產品存儲運輸、回收處置等方面進行嚴格管控，確保生產及質量管理體系能夠保障所生產產品的安全及品質。

(二) 持續完善智能技術路線

自動化智能生產車間採用先進的數字化技術和工業互聯網技術，對生產全過程實時監控，生產數據實時採集和分析，確保提供給消費者高品質的產品。

(三) 產品質量參數控制與改進

我公司嚴格控制產品的各項質量參數，採用人工和設備監控相結合的方式對質量參數進行控制。產品的裝量數據能夠實時進行採集和監控，並自動對不合格產品進行剔除和報警。建立產品質量檔案，對產品各項質量數據進行管控和分析，實現對產品質量保障並持續改進。

四、數據分析能力持續升級，BI系統進一步優化，AI系統和虛擬人更廣泛的應用與市場營銷推廣中

隨著業務數據的快速增長，本集團管理部門對BI(商業智能)系統進行了全面的功能優化和性能升級，進一步強化數據安全性，確保數據分析工具能夠更好地應對日益增長的數據量，提供更為精準的實時分析結果。同時，為了更好地支持業務決策，本集團持續更新和迭代各類業務分析報表，為業務決策提供全面、深入的數據洞察，助力公司各項業務的高效發展。

AI技術的快速發展為公司的運營管理提升提供了優良的工具，市場部門在產品包裝設計、推廣內容生成、活動方案設計、視頻的拍攝、文案的編輯優化中大量使用AI技術，在線上直播中使用虛擬人技術，這些技術的採用提升了效率節省了人工，也提高了工作質量。

報告期內社會責任

集團成立至今，在推進生產經營的同時，也一直堅定履行社會責任，注重經濟效益與社會效益的共贏。在環保、扶貧、教育、青年創業等方面開展多項公益專項行動。

一、社會公益活動

二零一四年，碧與北京市慈善基金會成立了「碧生源慈善專項基金」。該基金與北京市政府平台對接，積極開展社會救助活動，為困難群眾提供服務。「碧生源慈善專項基金」在二零二二年用於開展社會救助活動，為困難群眾提供各種慈善援助，優化了集團參與公益活動的路徑，是碧生源近些年參與公益慈善事業的有效平台。

自二零一七年起碧生源與中國綠色碳匯基金會、北京綠色陽光環保公益基金會等環保公益機構合作，累計捐贈350餘萬人民幣，用於發起設立「打擊瀕危野生動植物非法貿易專項基金」，提升了公眾對野生生物的保護意識和參與度。

二零二三年，碧生源與上海慈善基金會合作成立專項公益基金。以「安老、扶幼、助學、濟困」為宗旨，發展公益慈善事業，促進社會文明進步。項目基金自設立以來，多次在對口幫扶、尊老助幼、助學助困等慈善活動中奉獻愛心。參與了房山區政協等設立的「政通協力愛心專項基金」，解決京冀地區生活困難群體的實際問題。

二零二四年公司參與北京市房山區組織的對接河北、內蒙等地區的村鎮對口幫扶，支持當地產業發展，解決這些地區的經濟發展和群眾困難問題。碧生源公司重視中國傳統文化文物藝術的保護，資助山西省平遙縣吉祥寺的恢復重建和保護工作，資助緊急救護培訓讓更多的人掌握急救知識。

此外，碧生源還投身環保公益、健康宣傳等公益活動，倡導健康生活方式。

二、助力鄉村振興，參與扶貧助農公益

在鄉村振興方面，碧生源連續多年參加「萬企興萬村」和「萬企幫萬村」等專項扶貧公益活動。以項目進村、產品助銷、定向助學的公益模式助力鄉村發展。先後幫扶新疆墨玉縣鄉布達夏合勒克村、庫勒艾日克村進行農戶養殖基地建設；內蒙古察右中旗縣烏蘭哈頁蘇木鄉羊場溝村低收入人群救助；積極參與河北省保定市曲陽縣范家莊鄉葡萄口村的對口幫扶等專項行動。拓展農副產品和土特產銷路，解決急難愁盼，鼓勵和帶動地方農戶開展農業生產的積極性和主動性。

三、堅持低碳經濟，促進節能減排

碧生源在生產過程中，積極進行技術改造改進工藝流程，簡化包裝，降低排放，通過系統工具推進無紙化辦公，用自己的實際行動踐行著企業的社會責任和擔當。

多年以來，碧生源始終堅持公益慈善事業，用自己的實際行動踐行著企業的社會責任和擔當。

未來發展展望

黨的二十大報告指出，要堅持以推動高質量發展為主題，把實施擴大內需戰略同深化供給側結構性改革有機結合起來。《「健康中國2030」規劃綱要》同時強調，要建立起體系完整、結構優化的健康產業體系。

碧生源將以消費者健康需求為創新驅動，本著「草本健康，功能好茶」的理念，深耕「減肥及體重管理」和「潤腸通便與胃腸道健康」領域，持續搭建「OTC藥品+保健食品+普通食品」多個品類並行的發展格局，實現營銷策略重點從銷售產品向構建品牌價值的進階。

本集團認為要抓住大健康產業發展的機遇，二零二五年將繼續堅持以盈利和正現金流為目標，繼續優化產品結構，不斷創新營銷模式，實現高質量發展的經營方針，夯實基礎和能力，開創高質量發展新格局。

實現集團二零二五年經營目標，我們將落實以下幾方面的工作。

第一，發揮公司在線上運營的優勢，利用線下會員資源，深度合作實現共贏

經過多年耕耘，集團產品有良好的市場基礎地位，線下銷售隨著消費者消費習慣的變化，線下業務客戶也在積極進行線下業務的轉型和激活會員資源，公司線上業務運營經驗豐富，可以通過與線下的深度合作，通過直播、會員營銷、私域營銷、B2B等模式，擴大碧生源的影響和業務發展；同時也要加大經、分銷商渠道和第三終端開發，利用好商家和平台的資源，加大廣告投入和增加門店活動，提升四茶產品的銷售。關注市場動向，挖掘新的適銷對路的產品。提升終端及經銷商服務體系，打造包括品牌傳播、消費者深度互動、優化產品體驗的創新和升級。

第二，發揮合夥人的自治能力，通過內部機制制度，主動管控渠道和價格，共創良好運營環境

公司合夥人改制成立了運營線上、線下等不同渠道和不同地區的公司，公司之間運營著同樣的產品，這樣渠道的管理和價格的管理不僅影響本公司的市場秩序，更是影響著其他相關公司的市場秩序和發展，因此產品的渠道規範管理和價格管理就尤為重要，四個OTC代理公司和電商業務負責人，成立自主管理組織，制定渠道沖串貨管理、價格管理制度，提升銷售渠道的管控力，管控好各渠道和各層級的價格體系，不斷加強市場監管水平和終端維護能力，營造良好的銷售環。

第三，持續推進抖音、快手等新零售和跨境業務

大健康行業作為全球增速最快的消費市場，細分品類眾多，消費趨勢變化很快，隨著小紅書、抖音、快手等新營銷平台的滲透率不斷提升，KOL對消費者購買決策影響力越來越大，集團繼續加大探索嘗試以抖音、快手平台為代表的新興營銷平台投入力度，增加渠道合作、拓展營銷活動等不同方式，擴大在抖音、快手平台的市場份額。公司將繼續通過擴大抖音小店數量、提升抖音等新興營銷平台的廣告投放效率，形成抖音等新興營銷平台的良好互動，完善流量成交閉環，為長期可持續增長打好基礎。跨境業務在品牌化運營方針的指導下，尋求國際上的優質產品，滿足更多消費者的多樣化需求。

第四，發揮內容營銷優勢和小紅書品牌滲透率，鞏固品牌市場地位

年內，本集團持續提升推廣內容的專業性和吸引力，通過優質內容提高傳播的有效性。在傳播渠道方面，充分利用梯媒等媒體平台，精確地觸達目標客戶群體，鞏固品牌在減肥和潤腸通便市場的領導地位。充分發揮品牌影響力，積極利用媒體資源，與連鎖等銷售渠道深度合作，推出一體化的品牌宣傳及推廣活動，以促進與消費者的互動，滿足他們日益增長的對健康生活的需求。持續開發新媒體渠道的多方面價值，孵化大經銷商與社交電商平台，通過產品和渠道共同推動品牌影響力。小紅書作為種草擴展新用戶的主要平台，努力深耕鞏固碧生源品牌市場地位。

第五，堅持技術創新，加大新產品研發力度

二零二五年，公司將持續推進工藝改進、技術革新、新產品的開發研究。通過技術提升的方式，降低一定的產品單耗成本，提高公司經濟效益。同時，公司將密切關注大健康行業發展，根據市場需求、技術研發、公司戰略等情況，著眼公司的發展和未來，公司將積極拓展新產品和新渠道，研發和挖掘核心大單品，不斷嘗試新的營銷模式，為公司未來發展提供後續產品和運營能力。

第六，繼續推進降本增效工作，提升運營質量

二零二五年，公司將繼續推進產品的毛利率管理，壓縮各項費用支出，提升存貨和應收賬款的週轉率，改進投入產出效率，提升公司的經營質量，為公司長期發展奠定堅實基礎。

碧生源將繼續堅守品牌理念，為消費者提供更豐富的產品和服務，為大健康產業發展提供碧生源智慧，為中國大健康事業貢獻碧生源力量！

財務回顧

收入

	截至十二月三十一日止年度			
	二零二四年		二零二三年	
	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	79,911	16.5%	103,034	19.0%
碧生源牌常菁茶	98,935	20.4%	109,072	20.1%
碧生源牌纖纖茶	71,219	14.7%	64,138	11.8%
碧生源牌清源茶	6,571	1.4%	13,162	2.4%
減肥藥品	147,999	30.6%	161,822	29.8%
其他保健食品	69,547	14.3%	81,713	15.1%
其他藥品	10,119	2.1%	9,935	1.8%
總計	<u>484,301</u>	<u>100%</u>	<u>542,876</u>	<u>100%</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（除碧生源保健四茶），其他藥品主要包括成品藥。

本集團二零二四年收入為人民幣484.3百萬元，較二零二三年的人民幣542.9百萬元下降10.8%。

碧生源保健四茶二零二四年收入為人民幣256.6百萬元，較二零二三年的人民幣289.4百萬元下降11.3%，主要是由於本集團戰略調整，受運營模式改制影響，自二零二三年末起對本集團主營產品之功能保健茶的結算單價下調，從而導致碧生源牌常潤茶、碧生源牌常菁茶二零二四年銷量雖較二零二三年分別增長2.2%和8.7%，但銷售額較二零二三年分別下降22%和9%。

減肥藥品二零二四年收入為人民幣148.0百萬元，較二零二三年的人民幣161.8百萬元下降8.5%，主要是由於受宏觀經濟環境及市場變化影響，奧利司他產品的市場份額下降，銷售量較二零二三年下降6%。

其他保健食品二零二四年收入為人民幣69.5百萬元，較二零二三年的人民幣81.7百萬元下降14.9%；主要是由本集團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，及跨境業務得運營模式調整導致二零二四年較二零二三年銷售收入減少12.2百萬元。

銷售成本、毛利及毛利率

截至十二月三十一日止年度
二零二四年 二零二三年
人民幣千元 人民幣千元

銷售成本	158,459	196,656
毛利	325,842	346,220
毛利率	67.3%	63.8%

本集團二零二四年的銷售成本為人民幣158.5百萬元，較二零二三年的人民幣196.7百萬元下降19.4%，二零二四年的毛利率為67.3%，較二零二三年的63.8%上升3.5個百分點，主要是由於(i)本集團對市場競爭力較弱的產品持續優化，從而影響二零二四年其他藥品及其他保健食品的毛利率均較二零二三年有所增長；(ii)二零二四年減肥藥品採購成本較二零二三年亦有所下降。

其他收入

本集團二零二四年的其他收入為人民幣11.8百萬元(二零二三年：人民幣11.0百萬元)，主要包括應收貸款之利息收入及其他利息收入人民幣6.7百萬元(二零二三年：人民幣4.2百萬元)，以及中國政府為支持本集團經營業務而提供的政府補貼人民幣3.1百萬元(二零二三年：人民幣4.4百萬元)。

銷售及市場營銷開支

	截至十二月三十一日止年度		二零二三年	
	二零二四年	估收入的 百分比	二零二三年	估收入的 百分比
	人民幣千元		人民幣千元	
市場營銷及促銷開支	91,446	18.9%	112,768	20.8%
運營服務費外包開支	57,646	11.9%	11,847	2.2%
廣告開支	26,315	5.4%	67,472	12.4%
僱員福利開支	9,210	1.9%	91,101	16.8%
其他	14,760	3.1%	37,516	6.9%
總計	199,377	41.2%	320,704	59.1%

本集團二零二四年的銷售及市場營銷開支為人民幣199.4百萬元，較二零二三年的人民幣320.7百萬元下降37.8%。

二零二四年僱員福利開支較二零二三年減少人民幣81.9百萬元，主要是經營體制、運營模式實施了戰略調整，銷售人員減少所致。

二零二四年廣告開支較二零二三年減少人民幣41.2百萬元，主要是減少廣告投放費用所致。

二零二四年市場營銷及促銷開支較二零二三年減少人民幣21.3百萬元，主要是由於電商平台營銷推廣費降低所致。

二零二四年運營服務費外包開支較二零二三年增加人民幣45.8百萬元，主要由於電商業務運營模式調整所致。

行政開支

	截至十二月三十一日止年度			
	二零二四年		二零二三年	
	人民幣千元	估收入的百分比	人民幣千元	估收入的百分比
僱員福利開支	32,042	6.6%	100,618	18.5%
專業及諮詢服務費	23,352	4.8%	22,242	4.1%
招待及差旅費	6,829	1.4%	4,881	0.9%
辦公室開支	6,678	1.4%	3,880	0.7%
非流動資產減值損失	—	—	3,000	0.6%
其他	20,611	4.3%	18,429	3.4%
總計	<u>89,512</u>	<u>18.5%</u>	<u>153,050</u>	<u>28.2%</u>

本集團二零二四年行政開支為人民幣89.5百萬元，較二零二三年的人民幣153.1百萬元下降41.5%。

二零二四年僱員福利開支較二零二三年下降人民幣68.6百萬元，主要是本集團二零二三年經營體制、運營模式及組織管理體系實施了戰略調整，員工人數大幅下降，本集團向相關員工支付一次性離職補償金，導致僱員福利開支二零二四年較二零二三年大幅下降。

二零二四年專業及諮詢服務費較二零二三年增加人民幣1.1百萬元，主要是信息技術費增加所致。

研究及開發成本

	截至十二月三十一日止年度			
	二零二四年		二零二三年	
	估收入的 人民幣千元	百分比	估收入的 人民幣千元	百分比
研究及開發成本	<u>29,359</u>	<u>6.1%</u>	<u>34,922</u>	<u>6.4%</u>

二零二四年研究及開發成本為人民幣29.4百萬元，較二零二三年的人民幣34.9百萬元下降15.8%，主要是本集團二零二三年組織管理體系優化，研發人員人數下降，導致職工薪酬下降，及委外研發活動減少所致。

其他溢利淨額

	截至十二月三十一日止年度	
	二零二四年 人民幣千元	二零二三年 人民幣千元
其他溢利淨額	<u>6,413</u>	<u>675</u>

二零二四年其他溢利淨額為人民幣6.4百萬元(二零二三年：人民幣0.7百萬元)，主要包括按公允值通過損益計量的投資收益人民幣2.7百萬元(二零二三年：人民幣2.9百萬元)，以及捐贈支出人民幣0.8百萬元(二零二三年：人民幣2.1百萬元)。

應佔使用權益法核算的投資溢利

本集團二零二四年應佔使用權益法核算的投資溢利為人民幣5.1百萬元(二零二三年：人民幣1.0百萬元)，該金額主要來自本集團持有之合營企業權益所產生之溢利人民幣5.3百萬元，其中重大貢獻公司包括：江西碧生源商貿有限公司、廣州碧瀚網絡科技有限公司、杭州碧瀚網絡科技有限公司以及北京碧瀚電子商務有限公司。

稅項

本集團二零二四年所得稅開支為人民幣12.7百萬元，二零二三年所得稅開支為人民幣9.4百萬元，所得稅開支的增加是由於本年度附屬公司之間股息分配所產生的應稅事項所致。

本集團的年度全面收益總額

綜合上述因素，本集團二零二四年錄得全面收益總額為人民幣16.8百萬元（二零二三年：全面虧損總額為人民幣358.6百萬元），該等差額變動主要是由於(i)本集團二零二三年出售間接附屬公司中山萬漢製藥有限公司、中山萬遠新藥研發有限公司、中山萬漢醫藥有限公司及河南雪櫻花製藥有限公司產生已終止經營業務利潤虧損總額198.4百萬元；(ii)自二零二三年開始實行的合作夥伴模式有力地提升本集團整體運營質量，銷售費用佔收入比重大幅下降，從而導致二零二四年錄得全面收益總額較二零二三年大幅增長。

流動資金及資本來源

於二零二四年，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。

現金流量

下表概述截至十二月三十一日止的所示年度本集團的現金流量淨額：

	截至十二月三十一日止年度	
	二零二四年 人民幣千元	二零二三年 人民幣千元
持續經營業務：		
經營活動現金流入／(流出)淨額	10,538	(33,003)
投資活動現金流入淨額	59,360	66,759
融資活動現金流出淨額	(103,837)	(94,915)
已終止經營業務：		
經營活動現金流入淨額	—	42,988
投資活動現金流出淨額	—	(58,366)
融資活動現金流入淨額	—	13,799
現金及現金等價物淨減少額	(33,939)	(62,738)
現金及現金等價物的匯兌(虧損)／收益	(988)	1,500
現金及現金等價物淨減少	(34,927)	(61,238)

二零二四年，本集團持續經營業務的經營活動現金流入淨額為人民幣10.5百萬元(二零二三年：持續經營業務的經營活動現金流出淨額為人民幣33.0百萬元)，該等差額主要由於二零二四年較二零二三年的虧損減少所致。二零二四年，本集團持續經營業務的投資活動現金流入淨額為人民幣59.4百萬元，主要是認購的金融資產贖回所致(二零二三年：持續經營業務的投資活動現金流入淨額為人民幣66.8百萬元，主要是出售本公司間接附屬公司中山萬漢製藥有限公司、中山萬遠新藥研發有限公司、中山萬漢醫藥有限公司及河南雪櫻花製藥有限公司所致)。二零二四年，本集團持續經營業務的融資活動現金流出淨額為人民幣103.8百萬元，主要是向本公司擁有人分派股息所致(二零二三年：持續經營業務的融資活動現金流出淨額為人民幣94.9百萬元，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

本集團於二零二四年十二月三十一日按公允價值通過損益計量的金融資產為人民幣79.4百萬元(二零二三年十二月三十一日：人民幣90.1百萬元)。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13.9百萬元。
- (ii) 本集團對ERX Pharmaceuticals Inc.的投資賬面金額約為人民幣18.0百萬元。
- (iii) 本集團對南京金璧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20.8百萬元。
- (iv) 本集團對上海源星志胤創業投資合夥企業(有限合夥)的投資賬面金額約為人民幣13.4百萬元。
- (v) 本集團通過中州龍騰環球機會六號基金持有的按公允價值通過損益計量的金融資產的公允價值約為人民幣12.9百萬元。

本公司於二零二三年十月以約人民幣91.8百萬元認購中州龍騰環球機會六號基金(「基金」)的參與股份，該基金主要業務為管理及持有本公司通過管理人獲得的用於財富管理的投資(詳情請參見本公司日期為二零二三年九月二十六日及二零二三年十月五日之公告)。該基金的投資目標為透過結合經常收入及資本增值為投資者提供穩定回報，其中固定收益投資產品佔不少於80%，並主要專注於私募及公開一般債券以及於亞洲、美洲及歐洲的投資產品。自本公司認購時起，該基金在按照既定的投資策略選擇資產。

鑒於本公司為基金參與股份的唯一持有人並且支付給管理人的費用與其作為代理提供的服務相當，根據國際財務報告會計準則，本集團將該基金作為合併結構實體。截至二零二四年十二月三十一日，除上述按公允價值通過損益計量的投資外，本公司還透過基金，持有以攤餘成本計量的應收貸款的約為人民幣69.8百萬元(詳情請參見綜合財務資料附註5(ii)和附註9)，以及為投資目的而持有的現金及現金等價物並列示為本集團的受限制銀行存款約為人民幣13.5百萬元。

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、定期存款以及受限銀行存款，截至二零二四年十二月三十一日為人民幣147.8百萬元(二零二三年十二月三十一日：人民幣288.5百萬元)。

借款及資產抵押

於二零二四年十二月三十一日，本集團無銀行借款(二零二三年十二月三十一日：無)。

截至二零二四年十二月三十一日，本集團無任何資產抵押(截至二零二三年十二月三十一日：無)。

資本開支

二零二四年，本集團的資本開支為人民幣5.0百萬元(二零二三年：人民幣6.8百萬元)，下表載列截至十二月三十一日止所示年度本集團已支付的資本開支：

	截至十二月三十一日止年度	
	二零二四年 人民幣千元	二零二三年 人民幣千元
物業、廠房及設備	(4,994)	(6,542)
無形資產	—	(256)
總計	<u>(4,994)</u>	<u>(6,798)</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。本集團於所示日期的存貨分析於下表中列示：

	截至十二月三十一日止年度	
	二零二四年 人民幣千元	二零二三年 人民幣千元
原材料及包裝材料	3,743	5,111
在製品	1,648	1,765
成品	<u>21,020</u>	<u>16,693</u>
總計	<u><u>26,411</u></u>	<u><u>23,569</u></u>

於二零二四年，本集團的存貨周轉天數(以期初及期末的存貨結餘平均數除以期間的銷售成本，乘以年內的天數計算)為58天(二零二三年：123天)。

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，受限制銀行存款以及按公允值通過損益計量的金融資產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。

截至二零二四年十二月三十一日止，本集團概無購買任何外匯及利率衍生產品或對沖工具(二零二三年：無)。

重大收購或出售事項

本集團於二零二四年概無有關附屬公司，聯營公司和合營公司的重大收購及出售事項。

重大投資及計劃

除本公告披露外，截止二零二四年十二月三十一日，本集團概無賬面值佔本集團資產總值5%或以上的單項重大投資。

於本公告日期，董事會未批准任何重大投資或購入資本資產的計劃。

資產負債率

本集團截至二零二四年十二月三十一日之資產負債率(總負債除以總資產的百分比)為15.2%(二零二三年十二月三十一日：21.4%)。

或然負債及擔保

截至二零二四年十二月三十一日，本集團並無重大或然負債及擔保(二零二三年十二月三十一日：無)。

資本承擔

截至二零二四年十二月三十一日，已訂但未產生的物業、廠房及設備資本性承諾為人民幣0.2百萬元(二零二三年十二月三十一日：人民幣2.4百萬元)。

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。

於二零二四年，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。截至二零二四年十二月三十一日止，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。截至二零二四年十二月三十一日止，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。於二零二四年十二月三十一日，本集團在中國內地及香港有128名僱員(二零二三年十二月三十一日：179名僱員)。截至二零二四年十二月三十一日止，本集團的員工成本(包括董事薪酬)為人民幣56.9百萬元(二零二三年：人民幣210.9百萬元)。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。

末期股息

考慮到本集團年度業績表現，董事會已決議建議宣派及派發截至二零二四年十二月三十一日止年度末期股息每股10港仙，總額約為12,227,000港元，惟須經本公司股東於應屆股東週年大會上批准方可作實。

企業管治

本公司承諾恪守奉行高水平之企業管治，以保障股東權益及提升企業價值和問責性。

截至二零二四年十二月三十一日止年度，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（「**上市規則**」）附錄C1所載企業管治守則（「**企業管治守則**」）的原則，並遵守其守則條文，惟企業管治守則守則條文第C.2.1條則除外。

董事致力維持本公司的企業管治及良好企業文化，以確保已制訂正式及透明程序，保障及盡量提升股東利益。

企業管治守則下之守則條文第C.2.1條

根據企業管治守則守則條文第C.2.1條，主席與行政總裁的角色應有區分，並不應由一人同時兼任。趙一弘先生現同時兼任董事長及首席執行官角色。趙先生為本集團共同創辦人，擁有35年的中國食品飲料行業經驗。董事會相信，將兩個角色歸屬於同一人，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。董事會認為，由於所有重大決定乃經諮詢董事會成員後做出，且董事會由富經驗及專業人士（包括三名獨立非執行董事）所組成，因此能有效確保權力及授權平衡。然而，本集團將按當時情況不時檢討其架構。

董事證券交易

本公司已採納上市規則附錄C3所載上市發行人董事進行證券交易的標準守則（「**標準守則**」）作為其本身的董事買賣證券守則。經向全體董事作出特定查詢後，全體董事確認於截至二零二四年十二月三十一日止年度已遵守標準守則所載的規定標準。

由於指定員工（包括高級管理人員）可能會不時知悉內幕消息，故本公司已將證券守則的涵蓋範圍進一步擴展至該等員工。

購買、出售或贖回本公司上市證券

截至二零二四年十二月三十一日止年度，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或出售庫存股份。截至二零二四年十二月三十一日，本公司並無持有任何庫存股份。

審核委員會及年度業績審閱

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（具備合適專業資格的董事，並擔任審核委員會主席）、石向欣先生及馮兵先生）組成。審核委員會已審閱本集團截至二零二四年十二月三十一日止年度之綜合財務報表及本年度業績公告，審閱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。

對獨立核數師審計意見之回應

(一) 管理層之看法

(1) 有關應收貸款

如綜合財務報表附註5所述，應收貸款以借客人間接持有之一間中國境內非上市私人企業（「**境內公司**」）的股權作抵押，並獲持有借客人100%股權的自然人股東提供擔保（「**貸款交易**」）。本公司獨立核數師認為，鑒於限制範圍，概無其他彼等可進行以信納應收貸款的性質、其存在、分類、計量、減值及其他相關披露的令人滿意程序。管理層理解審計師的立場，並已於過去數月中持續與基金管理人積極溝通及尋求獲取相關審核憑證資料。經過本公司的反復爭取，管理人及借客人同意以北京碧海淵源企業管理有限公司（為本公司之全資附屬公司）取得境內公司約35.01%股權的質押（「**質押**」），作為貸款交易的進一步增信措施。雙方已就質押完成工商登記。但鑒於六號基金為獨立運作的結構化實體，本集團

並不實質控制其投資及決策活動，因此對其日常管理及文件獲取能力有限且無任何合法權利要求基金管理人提供相關資料。然而，基於基金管理人提供有關應收貸款主要條款的匯總以及本集團所取得的質押，管理層並未發現顯著證據證明該筆貸款的信貸風險顯著上升，因此無需計提預期信貸虧損。

(2) 有關優先股投資

本公司獨立核數師認為，儘管本公司管理層已向其提供該優先股投資於二零二四年十二月三十一日之估值聲明書，但未能獲得該日之詳細公允價值評估文件，亦未能提供用於支持該評估之具體估值技術、重大假設或關鍵判斷等佐證細節。據此，本公司獨立核數師無法確定截至二零二四年十二月三十一日止年度合併財務報表中，對優先股投資之公允價值調整是否必要，以及相關公允價值評估之披露是否充分及適當。

管理層認可審計師對估值透明度的要求，且已於過去數月中持續與基金管理人積極溝通及尋求獲取相關審核憑證資料。基金管理人僅告知管理層該優先股投資的公允價值由其基於市場數據及獨立估值模型確定，且其並無合同義務配合管理層之審核需求，因此本集團未能完全掌握優先股投資之估值細節。然而，基於基金管理人提供的該優先股投資於二零二四年十二月三十一日之估值聲明書、Inmagene Biopharmaceuticals的股東名冊及本公司對通過公開渠道收集的Inmagene Biopharmaceuticals相關資料進行的核查，管理層認為對優先股投資的公允價值無須進行調整。

鑒於上述情形，管理層尊重審計師的專業判斷，並同意其就上述事宜基於現有審核憑證不足而作出的保留意見。

(二) 審核委員會之看法

審核委員會持續跟進有關六號基金底層投資的審核事宜，包括向本公司管理層反映其對六號基金相關事宜的關注，收取管理層的每季度更新情況，積極參與本年度審核過程，並與本公司獨立核數師討論，嚴格審核於本年度的保留意見中的有關事宜。

審核委員會瞭解到，雖然本集團為六號基金參與股份的唯一持有人並且支付給基金管理人的費用與其作為代理提供的服務相當，因而將六號基金作為合併結構實體，但本集團對六號基金的管理及經營並無控制權，且為審核目的提供必要文件及資料時將有賴於六號基金的合作。

審核委員會同意管理層有關主要判斷方面的立場，並承認鑒於上述立場涉及估計及假設，本公司獨立核數師認為其未能獲得充足的適當審核憑證。因此，就核數師發表的審核意見類型而言，審核委員會承認並同意核數師基於其專業及獨立評估發表的審核意見，並要求本公司盡一切努力落實六號基金贖回工作，確保資產安全和流程合規。

(三) 本集團之行動計劃

為解決保留意見，截至本報告日期，管理層持續積極與基金管理人溝通，以採取行動贖回本公司對六號基金的投資，並已向基金管理人發出書面贖回通知。經過持續與基金管理人討論及溝通，雙方已議定具體贖回方案，具體方式如本公告「期後事項」一節所述。

期後事項

本公司於二零二三年十月以100百萬港元認購六號基金之100,000股基金份額。鑒於六號基金的鎖定期已屆滿，經綜合考慮六號基金的運行情況、本集團的財務運作策略，以及六號基金的獨立性導致本公司在嘗試各種方式仍無法協助本公司獨立核數師獲取足夠資料，於二零二五年三月三日，董事會已通過一項決議案，授權主席兼首席執行官推動贖回該等投資，並盡一切努力確保收回投資本金及相關回報。於二零二五年三月二十六日，本集團已向基金管理人發出書面贖回通知，要求基金管理人處置該等投資，具體方式為：

- (1) 現金及股權贖回：基金管理人將向本公司償付12,000,000港元的現金，並將其持有的Inmagene Biopharmaceuticals的3,318,470股C-1類優先股以14,094,900港元轉讓給本公司；及

(2) 資產置換：基金管理人促成一間獨立第三方公司與本公司進行資產置換，即本公司以本公司所持有的現金及股權贖回後的剩餘基金份額（價值約78,000,000港元）與該獨立第三方置換其所持有的第三方私人公司的對等價值的股份。

本公司將根據六號基金的贖回進度及贖回方式，根據適用的法律法規、監管規則及公司章程的規定，履行適用的審批流程及披露義務。

除上述披露外，於二零二四年十二月三十一日後及截至本公告日期，概無發生其他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)。本公司截至二零二四年十二月三十一日止年度的年報將適時發出予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，二零二五年三月三十一日

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、石向欣先生及馮兵先生。