

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



碧生源控股有限公司

BESUNYEN HOLDINGS COMPANY LIMITED

(於開曼群島註冊成立的有限公司)

(股份代號：926)

中期業績公告

截至二零二六年六月三十日止六個月

財務摘要

本集團的經營業績

本集團二零二六年上半年的收入為人民幣304.8百萬元，較二零二五年同期的人民幣258.9百萬元上升17.7%。

本集團二零二六年上半年的毛利為人民幣237.4百萬元，較二零二五年同期的人民幣177.6百萬元上升33.7%。本集團二零二六年上半年的毛利率為77.9%，較二零二五年同期的68.6%上升9.3個百分點。

本集團二零二六年上半年的運營開支(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216.7百萬元，較二零二五年同期的人民幣164.6百萬元上升31.7%。

本集團二零二六年上半年錄得全面收益總額為人民幣15.1百萬元(二零二五年同期：全面收益總額為人民幣12.4百萬元)。

二零二六年上半年之本公司擁有人應佔全面收益總額為人民幣15.1百萬元(二零二五年同期：本公司擁有人應佔全面收益總額為人民幣12.4百萬元)。二零二六年上半年之本公司擁有人應佔每股基本及攤薄盈利均為人民幣0.12元(二零二五年上半年之本公司擁有人應佔每股基本及攤薄盈利均為人民幣0.10元)。

中期股息

董事會已決議不宣派及派發截至二零二六年六月三十日止六個月的中期股息。

碧生源控股有限公司(「本公司」)董事(「董事」)會(「董事會」)謹此宣佈，本公司及其附屬公司(統稱「本集團」)截至二零二六年六月三十日止六個月的未經審核綜合中期業績(「業績公告」)如下：

中期簡明綜合損益及其他全面收益表

	附註	截至六月三十日止六個月 二零二六年 人民幣千元 (未經審核)	二零二五年 人民幣千元 (未經審核)
收入	3	304,838	258,913
銷售成本		<u>(67,462)</u>	<u>(81,362)</u>
毛利		237,376	177,551
其他收入		943	3,998
銷售及市場營銷開支		(185,671)	(124,603)
行政開支		(25,775)	(34,927)
研究及開發成本		(5,279)	(5,035)
預期信貸虧損模型下減值虧損淨額		(2,586)	(107)
其他收益(虧損)淨額	4	<u>4,942</u>	<u>(380)</u>
運營溢利		23,950	16,497
財務收入		123	378
財務成本		<u>(143)</u>	<u>(134)</u>
財務(成本)收入淨額		<u>(20)</u>	244
應佔合資公司溢利		<u>390</u>	3,803
除所得稅前溢利		24,320	20,544
所得稅開支	5	<u>(9,254)</u>	<u>(8,142)</u>
期內溢利及全面收益總額		<u>15,066</u>	<u>12,402</u>
期內本公司擁有人應佔每股收益(人民幣元)：			
基本及攤薄	6	<u>0.12</u>	<u>0.10</u>

中期簡明綜合財務狀況表

		於	
	附註	二零二六年 六月三十日 人民幣千元 (未經審核)	二零二五年 十二月三十一日 人民幣千元 (經審核)
資產			
非流動資產			
物業、廠房及設備		97,925	99,394
無形資產		1,686	1,720
使用權資產		20,895	20,669
於合資公司的權益		4,382	8,129
按公允值通過損益計量的金融資產	7	145,558	140,960
遞延所得稅資產		15,980	24,515
非流動資產總額		286,426	295,387
流動資產			
存貨		28,887	29,098
貿易應收款項	8	30,682	28,281
應收票據	8	500	—
按金、預付款項及其他應收款項		42,804	32,612
現金及現金等價物		218,858	177,926
流動資產總額		321,731	267,917
資產總額		608,157	563,304
權益及負債			
本公司擁有人應佔權益			
股本		288	288
股份溢價		911,622	911,622
其他儲備		348,285	348,285
累計虧損		(776,860)	(791,926)
權益總額		483,335	468,269

中期簡明綜合財務狀況表(續)

		於	
	附註	二零二六年 六月三十日 人民幣千元 (未經審核)	二零二五年 十二月三十一日 人民幣千元 (經審核)
負債			
非流動負債			
遞延政府補助		1,847	1,915
租賃負債		1,940	1,780
遞延所得稅負債		2,115	1,396
非流動負債總額		5,902	5,091
流動負債			
貿易應付款項	9	1,452	3,191
其他應付款項及預提費用		109,089	77,535
合約負債		4,604	6,056
租賃負債		3,772	3,159
當期所得稅負債		3	3
流動負債總額		118,920	89,944
負債總額		124,822	95,035
權益及負債總額		608,157	563,304

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美國註冊成立的Green River Fiduciary Services, LLC，其主要營業地點為 140 S King St Ste C, Jackson, WY 83001, USA。

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。

本公司的第一上市地為香港聯合交易所有限公司（「**聯交所**」）。

除另有說明者外，本中期簡明綜合財務資料以人民幣（「**人民幣**」）呈列。人民幣亦為本公司的功能貨幣。

本未經審核中期簡明綜合財務資料於二零二六年八月七日獲本公司董事會批准刊發。

2. 編製基準

本集團截至二零二六年六月三十日止六個月的中期簡明綜合財務資料已根據國際會計準則第34號（「**國際會計準則第34號**」）「中期財務報告」及香港聯合交易所有限公司證券上市規則規定的適用披露編製。中期簡明綜合財務資料應與本公司已根據國際財務報告會計準則編製的截至二零二五年十二月三十一日止年度的年度財務資料（「**二零二五年度財務報表**」），以及本公司在本期間內及本未經審核中期簡明綜合財務資料獲批之日止公開發佈的任何公告一併閱讀。

2. 編製基準(續)

中期簡明綜合財務報表所採用之會計政策，與本集團二零二五年年度綜合財務報表之會計政策保持一致，惟下文所述事項除外。

國際財務報告準則修訂本之採納

本中期報告期間，本集團首次採納國際會計準則理事會頒佈之下列國際財務報告準則修訂本，該等修訂適用於二零二六年一月一日或之後開始之本集團財政年度，用以編製簡明綜合財務報表：

《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之修訂
《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)	涉及依賴自然能源生產電力之合約
國際財務報告準則會計準則(修訂)	國際財務報告準則會計準則年度改進 — 第11冊

本期採納上述國際財務報告準則修訂本，並未對本集團本期及往期之財務表現、財務狀況，以及本中期簡明綜合財務報表所載披露內容構成任何重大影響。

3. 分部及收入資料

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。

3. 分部及收入資料(續)

截至二零二六年六月三十日止六個月的分部業績如下：

	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	209,105	95,733	304,838
來自外部客戶的收入	209,105	95,733	304,838
確認收入時間			
於時點確認收入	209,105	95,733	304,838
銷售成本	(34,923)	(32,539)	(67,462)
毛利	174,182	63,194	237,376
銷售及市場營銷開支	(125,335)	(60,336)	(185,671)
研究及開發成本	(3,562)	(1,717)	(5,279)
分部業績	45,285	1,141	46,426
行政開支			(25,775)
預期信貸虧損模型下減值虧損淨額			(2,586)
其他收入			943
其他收益淨額			4,942
運營溢利			23,950
財務收入			123
財務成本			(143)
財務成本淨額			(20)
應佔合資公司溢利			390
除所得稅前溢利			24,320
所得稅開支			(9,254)
期內溢利			15,066
其他分部資料：			
折舊	(8,361)	(1,497)	(9,858)
攤銷	(175)	—	(175)

3. 分部及收入資料(續)

截至二零二五年六月三十日止六個月的分部業績如下：

	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>159,668</u>	<u>99,245</u>	<u>258,913</u>
來自外部客戶的收入	<u>159,668</u>	<u>99,245</u>	<u>258,913</u>
確認收入時間			
於時點確認收入	159,668	99,245	258,913
銷售成本	<u>(33,484)</u>	<u>(47,878)</u>	<u>(81,362)</u>
毛利	126,184	51,367	177,551
銷售及市場營銷開支	(76,841)	(47,762)	(124,603)
研究及開發成本	<u>(2,873)</u>	<u>(2,162)</u>	<u>(5,035)</u>
分部業績	<u><u>46,470</u></u>	<u><u>1,443</u></u>	<u><u>47,913</u></u>
行政開支			(34,927)
預期信貸虧損模型下減值虧損淨額			(107)
其他收入			3,998
其他虧損淨額			<u>(380)</u>
運營溢利			16,497
財務收入			378
財務成本			<u>(134)</u>
財務收入淨額			<u>244</u>
應佔合資公司溢利			<u>3,803</u>
除所得稅前溢利			20,544
所得稅開支			<u>(8,142)</u>
期內溢利			<u><u>12,402</u></u>
其他分部資料：			
折舊	<u>(7,983)</u>	<u>(1,162)</u>	<u>(9,145)</u>
攤銷	<u>(218)</u>	<u>(9)</u>	<u>(227)</u>

3. 分部及收入資料(續)

有關主要客戶的資料

來自於相應年度佔本集團總收入超過10%之客戶的收入如下：

	截至六月三十日止六個月	
	二零二六年	二零二五年
	人民幣千元	人民幣千元
客戶A	44,395	30,280
客戶B	不適用(附註)	30,010

附註：

截至二零二六年六月三十日止期間，相關收入並無佔本集團總收入10%以上。

4. 其他收益(虧損)淨額

	截至六月三十日止六個月	
	二零二六年	二零二五年
	人民幣千元	人民幣千元
外匯虧損淨額	(328)	(515)
按公允值通過損益計量的金融資產的公允值收益(虧損)淨額	4,068	(283)
出售物業、廠房及設備及使用權資產的收益淨額	410	567
其他	792	(149)
	<u>4,942</u>	<u>(380)</u>
其他收益(虧損)淨額	<u>4,942</u>	<u>(380)</u>

5. 所得稅開支

	截至六月三十日止六個月	
	二零二六年	二零二五年
	人民幣千元	人民幣千元
當期所得稅	—	2,329
遞延所得稅	9,254	5,813
	<u>9,254</u>	<u>8,142</u>
所得稅開支	<u>9,254</u>	<u>8,142</u>

5. 所得稅開支(續)

附註：

- (i) 本集團若干附屬公司於開曼群島及英屬維爾京群島註冊成立，故分別依據開曼群島及英屬維爾京群島稅務法規獲豁免納稅。
- (ii) 本集團若干附屬公司為香港稅務居民，並須繳納香港利得稅。香港利得稅乃按估計應課稅溢利之16.5%計算。
- (iii) 中國企業所得稅撥備乃按適用於位於中國的附屬公司的各企業所得稅稅率(根據中國相關所得稅規則及法規所釐定)計提。

北京澳特舒爾保健品開發有限公司自二零二三年至二零二六年享受高新技術企業(「**高新技術企業**」)的優惠政策，適用所得稅稅率為15%(二零二五年：15%)。

本集團的所有其他中國附屬公司按法定企業所得稅稅率25%徵稅(二零二五年：25%)。

- (iv) 當期所得稅為本期間內從中國境內附屬公司收取之股息徵收的5%預扣稅。

6. 每股盈利

(a) 基本

每股基本收益乃按照本公司擁有人應佔溢利除以期內已發行普通股加權平均數計算。

	截至六月三十日止六個月	
	二零二六年	二零二五年
本公司擁有人應佔溢利(人民幣千元)	<u>15,066</u>	<u>12,402</u>
已發行普通股加權平均數	<u>122,265,585</u>	<u>122,265,585</u>
每股基本盈利(人民幣元)	<u>0.12</u>	<u>0.10</u>

(b) 攤薄

每股攤薄收益之計算，乃透過調整已發行普通股之加權平均數，假設本公司授出之股份期權(合共組成計算每股攤薄收益之分母)所產生之所有潛在攤薄普通股均已轉換所得。

於計算每股攤薄收益時，本公司假設不會行使於二零二六年及二零二五年六月三十日授出之未行使股份期權，原因為截止二零二六年六月三十日及二零二五年六月三十日止六個月期間，該等股份期權行使價高於本公司股份之平均市價。

7. 按公允值通過損益計量的金融資產

	於	
	二零二六年 六月三十日 人民幣千元	二零二五年 十二月三十一日 人民幣千元
非流動資產		
於六號基金的投資 (附註b)	86,505	86,505
私營公司權益投資 (附註c)	3,395	1,673
基金投資 (附註d)	55,658	52,782
	<u>145,558</u>	<u>140,960</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。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，它們是按公允值通過損益計量的，而公允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，屬於公允值層次的第3層級。截至二零二五年十二月三十一日和二零二六年六月三十日，理財產品及結構性存款未有餘額。
- (b) 於中州龍騰環球機會基金旗下獨立投資組合 — 中州龍騰環球機會六號基金（「六號基金」）的投資的公允值由管理層根據基金經理提供的可即時獲取資料厘定。
- (c) 優先股投資及私營公司股權投資的公允值採用不可觀察輸入的估值技術進行計量，因此被列為公允值層次的第3層級。
- (d) 基金投資的公允值採用不可觀察輸入的估值技術進行計量，因此被列為公允值層次的第3層級。

8. 貿易應收款項和應收票據

	於	
	二零二六年 六月三十日 人民幣千元	二零二五年 十二月三十一日 人民幣千元
貿易應收款項	30,708	28,373
減：虧損撥備	(26)	(92)
	<u>30,682</u>	<u>28,281</u>

8. 貿易應收款項和應收票據(續)

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

	於	
	二零二六年 六月三十日 人民幣千元	二零二五年 十二月三十一日 人民幣千元
0至90日	28,713	27,613
91至180日	1,497	589
181至365日	435	33
超過365日	37	46
	<u>30,682</u>	<u>28,281</u>

截至二零二六年六月三十日，應收票據餘額為人民幣500,000元(二零二五年十二月三十一日：無)，全部為六個月內到期的商業承兌匯票，分類為以公允價值計量且其變動計入其他全面收益的金融資產。

9. 貿易應付款項

貿易應付款項基於各發票日期及出票日期的賬齡分析如下：

	於	
	二零二六年 六月三十日 人民幣千元	二零二五年 十二月三十一日 人民幣千元
0至90日	1,290	3,178
超過180日	162	13
	<u>1,452</u>	<u>3,191</u>

10. 股息

截至二零二六年六月三十日止報告期內，董事會並未建議派發任何股息；自報告期末至今，亦未曾提議宣派任何股息。(二零二五年：董事會曾建議就截至二零二五年六月三十日止六個月派發中期股息，每股0.15港元，總金額為18,340,000港元(折合約人民幣16,725,000元)，有關分派方案須於二零二五年八月二十五日舉行之股東特別大會上獲股東批准。)

管理層討論及分析

業績回顧

二零二六年上半年，本集團錄得收入約人民幣304.8百萬元，較去年同期增長17.7%，整體經營穩中有進。其中，核心「四茶」產品（碧生源牌常潤茶、常菁茶、纖纖茶、清源茶）合計收入約人民幣185.6百萬元，同比上升43.8%，主要由於傳統渠道價格修復以及電商渠道銷量增長所得；減肥藥品（奧利司他）收入約人民幣93.6百萬元，同比下降0.8%，系因銷量略有下降所致。期內，本集團實現全面收益總額約人民幣15.1百萬元，較二零二五年同期的人民幣12.4百萬元顯著提升21.8%，盈利改善趨勢顯著。

面對複雜多變的宏觀經濟與消費環境，本集團堅持維持穩健經營、以提升盈利能力為核心、全渠道一體化營運、拓展線上線下分銷渠道，於二零二五年七月啟動的營銷管理體系整合，將原OTC線下業務與電商業務統一歸口至分管營銷副總裁統籌管理。該舉措有效解決了過往線上、線下在價格策略、渠道分配及產品條線方面的錯位問題，市場秩序趨於良性，代運營業務模式日趨成熟，運營效率與盈利質量同步提升。期內，本集團持續聚焦功能保健茶與減肥藥品兩大核心品類，借助屏媒、小紅書、抖音、快手等媒介矩陣，強化品牌傳播與消費者教育。線下渠道方面，本集團通過合資公司覆蓋全國31個省、自治區及直轄市的OTC藥房及醫藥第三終端；線上渠道方面，於20個電商平台開設69家店鋪，銷售四茶、奧利司他及其他健康產品，並積極拓展抖音、快手、O2O、B2C等新零售場景，確保新產品快速入市，鞏固行業領先地位。

一、OTC板塊業務 — 渠道深耕與價格治理並重

面對醫藥零售行業渠道洗牌、連鎖集中度提升、保健食品及減脂類競品低價分流等挑戰，本集團OTC板塊持續深化「全域運營」改革。報告期內，將原有四家分區域獨立代理公司整合為統一主體下的分區運營架構，從根源上統一全國各區域供貨價、終端零售價及促銷政策，杜絕跨區低價竄貨，構建穩定有序的渠道價格體系，為長期戰略合作奠定基礎。期內重點推進以下三方面工作：

(一) 深化連鎖藥店戰略合作，共建品類解決方案

順應連鎖藥店專業化、精細化運營趨勢，本集團依託完善的培訓體系，為門店店員及終端消費者提供體重管理、腸道健康的一站式健康方案。與頭部連鎖共同制定年度品類營銷規劃，分季度落地主題促銷與健康科普活動，實現資源雙向共享，推動門店品類增量與品牌滲透率雙向提升，構建長期穩定的戰略合作關係。

(二) 聯動會員體系，推進線上線下全域互動

激活連鎖存量會員資產，常態化開展門店O2O配送、到店直播、健康科普互動；通過品牌專屬陳列區、限時秒殺、組合套餐等多元化終端活動，提升產品曝光與購買便捷性。同步提供免費試飲與健康諮詢服務，強化消費者線下體驗，並以線下體驗帶動線上復購，持續挖掘存量客戶消費潛力，提升復購頻次。

(三) 剛性管控價格秩序，保障渠道合理收益

針對多渠道流通導致的價格混亂與竄貨問題，本集團建立全渠道價格監控機制，配套銷量配額調整、暫停供貨、取消代理資質等分級管控措施。實時監測線上第三方店鋪及線下流通價格，快速處置違規低價貨品，有效維護各區域代理商及連鎖門店的合理利潤空間，保障市場長期良性流通。

下半年，OTC板塊將進一步下沉縣域第三終端，擴充基層診所與社區藥房覆蓋；針對不同層級連鎖制定差異化扶持政策，強化店員激勵體系，並聯動研發端推出合規升級產品，持續鞏固本集團在體重管理與潤腸通便品類的線下龍頭地位。

二、電商業務板塊 — 數智驅動，全域提效

電商業務覆蓋京東、阿里、拼多多等傳統平台，以及抖音、快手、小紅書等新零售渠道，本集團堅持以盈利為核心，借助AI技術賦能直播與促銷活動，穩定價格體系，提升傳統業務，開拓新零售增量，期內主要取得以下進展：

(一) 節點整合營銷與AI內容生產體系落地

報告期內，圍繞春節、春季煥新、母親節三大節點開展整合營銷，分別推出反轉微短劇、春日主題內容及情感短片，聯合多圈層達人共創，構建「品牌內容 — 達人擴散 — 用戶發酵 — 電商承接」的完整轉化鏈路。母親節期間首次推出AI輔助短片，並搭建標準化智能物料生產流程，大幅縮短全網物料製作週期，有效壓縮創意成本，推動營銷數智化轉型。

(二) 全域渠道攻堅，核心品類穩居頭部

深耕抖音、京東等渠道，奧利司他品類於3月通過跨部門攻堅、全域投放優化、素材擴容及店鋪復購運營，實現店鋪綜合排名登頂品類榜首。618大促期間，面對競品低價衝擊，本集團通過商品排名運營、分層價格防禦、公私域聯動等措施，成功守住市場份額。京東自營渠道618銷售額創歷史新高，穩居體重管理品類前列；纖纖茶單品借助站內資源、實景直播及站外博主種草，銷量實現數倍增長，多渠道業績顯著提升。

(三) 自營內容團隊建設與標準化生產

藥品與非藥品業務線上半年均完成自有內容團隊搭建，徹底由外包轉向自主生產，建立覆蓋選題策劃、腳本拍攝、後期製作、數據覆盤的全流程標準化機制。非藥業務線累計產出超千條自營短視頻，形成常態化內容日曆，可快速跟進熱點、靈活測試創意，精準匹配不同人群需求，同時顯著降低外部採購成本，實現品牌內容自主可控。

(四) 精細化店鋪運營，打造自然流自播標桿

全鏈路優化商品標題、主圖、詳情及評價體系，提升自然搜索權重，降低對付費流量依賴。搭建短視頻與品牌自播一體化閉環，形成內容、流量、成交相互賦能的良性循環。自播團隊構建自然流直播間矩陣，並落地7×24小時數字人直播，填補夜間及節假日流量缺口。在行業流量成本上行的背景下，本集團依靠高自然流、低付費結構實現盈利逆勢增長，轉化指標領先同行，樹立大健康品類自播標桿。

(五) 數字化工具全覆蓋，提升運營智能與合規風控

針對多平台數據分散、人工統計低效問題，搭建自動化數據抓取系統，統一匯總全渠道銷售、流量及費用數據，生成可視化看板，減少人為誤差，釋放人力用於策略優化。AI工具已覆蓋運營全鏈路：數字人直播承接全天候流量，AIGC批量產出視覺及場景營銷素材，搭配前置合規風控，提前規避廣告違規風險；智能工具自動生成經營分析報告，推動運營從經驗判斷向數據驅動轉型，夯實數字化運營底座。

(六) 品牌視覺戰略升級，塑造科技化專業形象

為突破醫藥電商視覺同質化，報告期內啟動全新視覺升級，確立「科技藍」為核心基調，融合科技質感與醫學專業屬性。依託AIGC視覺工具高效產出標準化素材，打造統一、高辨識度的品牌視覺體系。升級後，商品主圖點擊率及轉化率等核心指標明顯改善，既提升了設計產出效率，又在用戶心智中建立專業、現代的健康品牌認知，完成傳統藥企向科技健康品牌的形象轉型，沉澱長期品牌視覺資產。

三、國際業務部 — 戰略重構，品牌出海

國際業務部於期內完成從「C端帶貨」到「B端優先+品牌驅動」的戰略轉型，為海外業務確立可持續發展路徑：

(一) 頂層戰略重構與市場佈局

基於美區市場研判，將定位調整為品牌內容測試市場，重構產品為**Reset**（事後恢復）、**Balance**（日常輕養）兩大場景體系，消除海外用戶認知障礙。確立B端分銷、C端品牌驗證、供應鏈擴張三軌策略，輸出標準化B2B與OEM銷售工具，同步推進FDA准入前置及多品類合規排查。與國醫醫聯達成獨家海外合作，擴充膏滋、藥妝、功能食品等產品線，實現從零散試銷向系統化運營升級，前置合規風險，儲備可持續拓展的上游資源。

(二) Bessence全球品牌體系搭建

針對多平台品牌表達割裂問題，於2026年4至6月搭建Bessence全球品牌體系，定位中國草本健康品牌，錨定「Trusted since 2000」核心記憶點，統一話術，刪減減脂類敏感詞匯，規範視覺風格，建立五大可複用內容支柱，編製完整全球品牌手冊。建成全平台統一運營標準，兼顧C端種草與B端洽談，預留軟糖、益生菌等新品拓展空間，為海外長效品牌運營奠定基礎。

(三) 全球訂單履約與供應鏈交付穩定運營

期內保障中東、北美、亞太訂單按期合規交付，實現通關零差錯、客戶零投訴，跨境供應鏈交付能力持續夯實。完成國醫醫聯選品評估、五茶系列素材與商檢歸檔，同步推進FDA准入籌備。高效處理OA及合同等跨部門事務，輸出產品發佈、賬號操作等標準化文件，沉澱可傳承的業務知識體系，為新品批量上線完成前置準備。

(四) 全域線上渠道矩陣與營銷信息體系

上半年落地獨立站、阿里國際站、TikTok、Facebook四大海外平台，搭建標準化運營流程，支撐下半年多渠道協同運營。常態化追蹤競品與行業信息，持續擴充海外KOL達人庫，為精準營銷提供數據支撐。渠道兼顧B端批發獲客與C端品牌種草，打通線上轉化鏈路，搭配全球品牌手冊形成營銷閉環，支撐當前轉化及後續多區域、多品類規模化推廣。

四、產品研究與開發情況

報告期內，本集團圍繞保健食品合規升級與產品科研創新兩大主線，統籌推進多項核心專項工作，既守住合法經營底線，又為公司中長期發展提供技術儲備：

(一) 完成三款保健食品批文延續註冊申報

清源茶、丹參紅棗顆粒、思悅顆粒批文陸續到期，鑒於審評標準趨嚴、歷史資料存在原料鑑別缺失及質量指標寬鬆等問題，研發中心牽頭開展資料覆盤、風險評估及技術要求修訂，於2026年6月底向國家監管部門遞交全套延續註冊材料。

項目新增原料專屬鑑別體系，優化內控質量標準，成功保留三款特色產品資產，進一步豐富大健康產品矩陣，夯實品牌合規運營基礎。

(二) 深化產學研合作，取得降尿酸發明專利

針對代謝慢病及肝損傷亞健康需求，以及核心產品機理佐證不足、同質化競爭加劇等痛點，本集團與北京工商大學李健團隊開展產學研合作，搭建疾病小鼠模型進行干預試驗，運用宏基因組學技術，解析常潤茶、常菁茶通過腸道菌群調控代謝、修復臟器損傷的作用機理，實現老品二次創新，塑造差異化競爭優勢。期內取得「一種降尿酸組合物的製備方法及其用途」發明專利，明確降尿酸組合物製備方法與應用價值，為產品新功能申報及學術推廣提供科研依據。

(三) 全面推進歷史「雙無」保健食品集中換證專項整改

根據國家市場監督管理總局於2024年11月發佈的「雙無」保健食品換證政策（要求五年內完成無有效期、無規範技術要求的存量批件整改），研發中心牽頭落實三項基礎工作：深入研究審查政策，建立一品一檔台賬劃分整改重點；對接專業技術機構，規避申報合規風險；聯動多部門及代工廠統一確權配方、工藝及內控標準，統一資料編製口徑。本次換證同步實現老產品技術體系標準化升級，補齊歷史合規短板，為產品全域流通及後續新功能申報築牢合規技術底盤。

(四) 搭建高效跨部門協同體系，支撐國際化發展佈局

圍繞批文延續、新功能研發及雙無換證三大專項，打通質量、供應鏈、代工廠及高校科研等多主體協同通道，構建穩定高效的協作機制。合規類項目消除註冊資料與現場生產信息偏差，科研項目高效對接外部學術資源。各專項按期推進，同步完成產品合規升級、專利佈局及歷史批件整改。經統一規範的產品技術資料及完善的質量管控體系，可適配海內外監管標準，從研發合規維度有力支撐公司國際化業務拓展。

五、生產質量管理體系持續優化

本集團建有完整的生產質量管理體系，在滿足法律法規基礎上，先後通過ISO9001質量管理體系、ISO22000食品安全管理體系及HACCP關鍵控制點體系認證，為高品質產品提供堅實保障。作為食品安全第一責任人，本集團嚴格落實企業主要負責人、食品安全總監、食品安全員三級管理機制，持續完善風險管控內容，確保風險管控落實到位，有效防範生產環節安全隱患。從廠房佈局、設施設備、生產管理、原輔料及庫房管理、檢驗管理及標籤標識等方面，全鏈條嚴控產品質量，將質量管理意識貫穿生產各環節，持續提升產品質量穩定性與安全性。

六、展望

展望二零二六年下半年，本集團將緊抓國家衛生健康委持續推動「體重管理年」專項行動的政策機遇，積極應對行業競爭與需求變化，進一步鞏固前期改革成效，持續深化內部機制優化，充分激發集團主體及改制設立的代理、代運營合營企業的經營活力，集中資源深耕碧生源保健茶核心主業。面對OTC行業監管及渠道格局的持續變革，本集團將繼續深化營銷管理體系整合，打通線上線下一體化運營，釋放全域協同銷售優勢。圍繞體重管理、潤腸通便與腸道健康兩大核心賽道，貼合全渠道消費趨勢與新生代消費偏好，依託新媒體及新零售模式夯實市場核心競爭力。

同時，本集團將持續完善多元化產品渠道佈局，推進線下終端精細化運營、線上代運營精準化運營，縱深佈局新零售賽道，保障主營業務平穩向好。作為深耕健康行業二十六年的本土國貨品牌，本集團將持續加大品牌升級與年輕化建設，借助場景化營銷、融媒體矩陣傳播及社會化內容運營，提升品牌曝光度與市場口碑。本集團將緊跟國民健康消費升級趨勢，加大產品研發創新力度，持續輸出高品質健康產品，以守護國民大健康為使命，助力國內大健康產業高質量發展。

財務回顧

收入

	截至六月三十日止六個月			
	二零二六年		二零二五年	
	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	43,922	14.4%	30,352	11.7%
碧生源牌常菁茶	82,444	27.1%	50,290	19.4%
碧生源牌纖纖茶	57,083	18.7%	45,732	17.7%
碧生源牌清源茶	2,132	0.7%	2,753	1.1%
減肥藥品	93,556	30.7%	94,368	36.4%
其他保健食品	23,524	7.7%	30,541	11.8%
其他藥品	2,177	0.7%	4,877	1.9%
總計	<u>304,838</u>	<u>100.0%</u>	<u>258,913</u>	<u>100.0%</u>

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

本集團二零二六年上半年收入為人民幣304.8百萬元，較二零二五年上半年的人民幣258.9百萬元上升17.7%，該增長主要得益於四茶收入大幅增長43.8%的積極拉動，但部分被其他藥品及其他保健食品銷量回落所抵減。

四茶二零二六年上半年收入為人民幣185.6百萬元，較二零二五年上半年的人民幣129.1百萬元增長43.8%，銷售量上升1.7%。

傳統渠道：二零二六年上半年收入為人民幣78.2百萬元，較二零二五年上半年的人民幣59.9百萬元上升30.4%，銷售量下降20.6%。該收入增長主要得益於二零二五年七月啟動的營銷管理體系整合影響，集團將原有四家區域代理公司整合為統一運營主體，定價協同性及議價能力顯著提升。期內，傳統渠道銷售單價同比上升，帶動該渠道銷售額增長30.4%。然而，受外部市場環境影響，傳統渠道銷量同比下降約20.6%，部分稀釋了提價對銷售額的拉動效應。

電商渠道：二零二六年上半年收入為人民幣107.4百萬元，較二零二五年上半年的人民幣69.2百萬元上升55.2%，銷售量上升34.2%。該渠道定位側重於市場拓展與份額獲取，增長主要由銷量擴張驅動。

綜合來看，傳統渠道價格修復對四茶銷售額貢獻顯著，但外部市場環境導致的銷量回落形成一定拖累；電商渠道保持快速增長，對四茶整體增長形成進一步拉動。正反因素疊加，四茶期內收入實現43.8%的強勁增長。

減肥藥品二零二六年上半年收入為人民幣93.6百萬元，較二零二五年上半年的人民幣94.4百萬元下降0.8%，主要是由於銷量下降所致。

其他保健食品二零二六年上半年收入為人民幣23.5百萬元，較二零二五年上半年的人民幣30.5百萬元下降23.0%；其他藥品二零二六年上半年收入為人民幣2.2百萬元，較二零二五年上半年的人民幣4.9百萬元下降55.1%。

其他保健食品及其他藥品主要是受國內行業政策變化及集團戰略調整共同影響。集團主動優化資源配置，適度收縮該業務規模，以聚焦核心產品及高增長渠道的拓展。

銷售成本、毛利及毛利率

	截至六月三十日止六個月	
	二零二六年	二零二五年
	人民幣千元	人民幣千元
銷售成本	<u>67,462</u>	<u>81,362</u>
毛利	<u>237,376</u>	<u>177,551</u>
毛利率	<u>77.9%</u>	<u>68.6%</u>

本集團二零二六年上半年銷售成本為人民幣67.4百萬元，較二零二五年上半年的人民幣81.4百萬元降低17.2%。

二零二六年上半年毛利率為77.9%，較二零二五年上半年的68.6%上升9.3個百分點，主要由於(i)高毛利的茶產品銷量實現1.7%的增長，對盈利結構產生積極拉動；(ii)受益於供應鏈管理效率提升，減肥藥品的採購價格實現進一步下降，也拉動了毛利率的提升。綜合因素疊加，集團盈利能力得到系統性增強。

銷售及市場營銷開支

	截至六月三十日止六個月			
	二零二六年		二零二五年	
	人民幣千元	估收入的 百分比	人民幣千元	估收入的 百分比
市場營銷及促銷開支	164,906	54.1%	106,192	41.0%
廣告開支	5,191	1.7%	5,580	2.2%
僱員福利開支	6,256	2.1%	4,961	1.9%
其他	9,318	3.0%	7,870	3.0%
總計	<u>185,671</u>	<u>60.9%</u>	<u>124,603</u>	<u>48.1%</u>

本集團二零二六年上半年的銷售及市場營銷開支為人民幣185.7百萬元，較二零二五年上半年的人民幣124.6百萬元上升49.0%。

二零二六年上半年市場營銷及促銷開支較二零二五年上半年增加人民幣58.7百萬元，增長55.3%。主要是由於(i)二零二五年七月啟動的營銷管理體系整合影響，集團將原有四家區域代理公司整合為統一運營主體，進而影響該業務版塊代運營費用同步增長人民幣38.9百萬元；(ii)由於電商渠道業務呈擴張趨勢，應付平台推廣類費用及代運營費用亦均有所增長。

行政開支

	截至六月三十日止六個月			
	二零二六年		二零二五年	
	人民幣千元	佔收入的 百分比	人民幣千元	佔收入的 百分比
僱員福利開支	11,856	3.9%	11,351	4.4%
專業及諮詢服務費	7,859	2.6%	12,173	4.7%
招待及差旅費	1,742	0.6%	3,114	1.2%
辦公室開支	1,456	0.5%	1,120	0.4%
其他	2,862	0.9%	7,169	2.8%
總計	<u>25,775</u>	<u>8.5%</u>	<u>34,927</u>	<u>13.5%</u>

本集團二零二六年上半年行政開支為人民幣25.8百萬元，較二零二五年上半年的人民幣34.9百萬元下降26.2%，主要是由於專業費用及差旅費用減少所致。

研究及開發成本

	截至六月三十日止六個月			
	二零二六年		二零二五年	
	人民幣千元	佔收入的 百分比	人民幣千元	佔收入的 百分比
研究及開發成本	<u>5,279</u>	<u>1.7%</u>	<u>5,035</u>	<u>1.9%</u>

二零二六年上半年研究及開發成本為人民幣5.3百萬元，較二零二五年上半年的人民幣5.0百萬元上升人民幣0.3百萬元，主要是由於僱員福利開支略有增加所致。

應佔使用權益法核算的投資溢利

本集團二零二六年上半年應佔使用權益法核算的投資溢利為人民幣0.4百萬元。期內，三家項目已完結之聯營公司已完成註銷，該等項目於存續期間累計貢獻投資收益約人民幣2.2百萬元，整體回報符合管理層預期。

稅項

本集團二零二六年上半年所得稅開支為人民幣9.3百萬元，相較於二零二五年上半年所得稅開支人民幣8.1百萬元增加人民幣1.2百萬元，主要是本集團持有的按公允值通過損益計量的金融資產之公允值上升，相應確認遞延所得稅負債，致使遞延所得稅費用增加。

期內全面收益總額及本公司擁有人應佔全面收益總額

綜合上述因素，本集團二零二六年上半年錄得全面收益總額為人民幣15.1百萬元(二零二五年同期：全面收益總額為人民幣12.4百萬元)。

二零二六年上半年之本公司擁有人應佔全面收益總額為人民幣15.1百萬元(二零二五年同期：本公司擁有人應佔全面收益總額為人民幣12.4百萬元)。二零二六年上半年之本公司擁有人應佔每股基本及攤薄盈利均為人民幣0.12元(二零二五年同期：本公司擁有人應佔每股基本及攤薄盈利均為人民幣0.10元)。

流動資金及資本來源

於二零二六年上半年，本集團運營所需資金及資本開支主要來源於運營活動產生的現金流量。

現金流量

下表概述截至六月三十日止六個月本集團的現金流量淨額：

	截至六月三十日止六個月	
	二零二六年	二零二五年
	人民幣千元	人民幣千元
經營活動現金流入淨額	45,041	30,989
投資活動現金(流出)／流入淨額	(1,881)	1,201
融資活動現金流出淨額	(2,228)	(1,803)
現金及現金等價物淨增加額	40,932	30,387
期初現金及現金等價物	177,926	134,155
期末現金及現金等價物	218,858	164,542

二零二六年上半年，本集團的經營活動現金流入淨額為人民幣45.0百萬元(二零二五年同期：經營活動現金流入淨額為人民幣31.0百萬元)，該上升主要是期內營運活動增長所致。二零二六年上半年，本集團的投資活動現金流出淨額為人民幣1.9百萬元，主要是本集團購置固定資產的現金流出，部分為收取合資公司清算分配款所抵減(二零二五年同期：投資活動現金流入淨額為人民幣1.2百萬元，主要是本集團收取合資公司股息收入所致)。二零二六年上半年，本集團的融資活動現金流出淨額為人民幣2.2百萬元，主要是支付房屋租賃租金所致(二零二五年同期：融資活動現金流出淨額為人民幣1.8百萬元，用途相同)。

按公允值通過損益計量的金融資產

本集團於二零二六年六月三十日按公允值通過損益計量的金融資產為人民幣145.6百萬元(二零二五年十二月三十一日：人民幣141.0百萬元)。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12.2百萬元；
- (ii) 本集團對ERX Pharmaceuticals Inc.的投資賬面金額約為人民幣3.4百萬元；
- (iii) 本集團對南京金壁創業投資管理合夥企業(有限合夥)的投資賬面金額約為人民幣27.6百萬元；
- (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15.8百萬元；
- (v) 本集團通過中州龍騰環球機會六號基金持有的按公允值通過損益計量的金融資產的公允值約為人民幣86.5百萬元。

本公司於二零二三年十月以100百萬港元(折合約人民幣91.8百萬元)認購中州龍騰環球機會六號基金(「六號基金」)的參與股份，六號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)。六號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。

鑒於本公司為六號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，本集團將六號基金作為合併結構實體。

然而，於二零二五年度，該基金之實際運作相繼出現以下對管理層評估本集團能否對該基金繼續維持實質控制具有決定性影響之新事實及情況：

- (i) 本集團已於二零二五年三月二十六日依私募備忘錄向基金管理人呈遞全額贖回通知，贖回日為二零二五年七月二日。然而，基金管理人迄今僅於二零二五年八月返還港幣10,000,000元（約佔投資總額之10%），其餘投資結餘至本公告日期仍未償付；及
- (ii) 儘管本集團自二零二五年初起多次透過書面溝通催促，並於二零二五年十二月開始透過法律代表向基金管理人發出正式律師函，要求提供該基金底層資產相關資料及具體可行之贖回付款計劃，基金管理人僅於二零二五年十二月三十一日提供本集團要求之部分文件（即該基金二零二四年度經審計財務報表、二零二五年第三季度資產淨值報告及二零二五年第三季度基金資產報表），未就本集團就該基金底層資產所需之全部資料及文件及贖回款支付安排作出充分回應，致使本集團無從掌握該基金資產狀況，亦無法獲取核數師執行審計工作所需之底層支持材料。

管理層綜合考慮上述新事實及情況後，認為其原先將基金管理人視為按合約條款以代理人身份管理基金之假設，已無法繼續成立。管理層據此按照《國際財務報告準則第10號——綜合財務報表》之規定，重新評估本集團對該基金之控制，並得出結論：本集團於二零二五年度不再對該基金具有控制權。故此，該基金於二零二五年度終止綜合入賬，而該基金所持有之相關資產及負債之賬面值均獲合併重新分類為一項單一金融資產，按其於重新分類日之賬面總值，列示為按公允值通過損益計量之金融資產。管理層認為，上述終止綜合入賬係基於二零二五年度出現之新事實及情況所作之重新評估，符合相關國際財務報告準則之規定。

基金管理人已就該基金之整體資產淨值向本集團提供重估報表，惟未提供支持估值之詳細方法論、重大假設及關鍵判斷，管理層基於基金管理人所提供之資料，無法判斷該基金之底層資產狀況及價值，管理層認為，以截至二零二四年十二月三十一日之投資賬面值作為計量基礎，較任何依賴不可獨立核實之輸入值所得出之估值更能反映本集團於該基金之投資，並有利於財務報表使用者對本集團財務狀況作出恰當理解。

有關六號基金的進一步詳情，請見本公告第35頁「有關六號基金投資贖回的進展」。

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、定期存款以及限制性銀行存款，截至二零二六年六月三十日為人民幣218.9百萬元(二零二五年十二月三十一日：人民幣177.9百萬元)。

借款及資產抵押

於二零二六年六月三十日，本集團無銀行借款(二零二五年十二月三十一日：無)。

截至二零二六年六月三十日，本集團無任何資產抵押(二零二五年十二月三十一日：無)。

資本開支

二零二六年上半年，本集團的資本開支為人民幣6.4百萬元(二零二五年同期：人民幣1.5百萬元)，下表載列截至六月三十日止六個月本集團已支付的資本開支：

	截至六月三十日止六個月	
	二零二六年	二零二五年
	人民幣千元	人民幣千元
物業、廠房及設備	6,298	1,204
無形資產	141	265
總計	<u>6,439</u>	<u>1,469</u>

存貨

本集團的存貨包括原材料及包裝材料、在製品及成品，於下表中列示：

	於 二零二六年 六月三十日 人民幣千元	二零二五年 十二月 三十一日 人民幣千元
原材料及包裝材料	4,149	5,599
在製品	1,291	1,943
成品	23,447	21,556
總計	28,887	29,098

外匯匯率風險

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

截至二零二六年六月三十日止六個月，本集團概無購買任何外匯及利率衍生產品或對沖工具(二零二五年同期：無)。

重大收購或出售事項

本集團於二零二六年上半年概無有關附屬公司、聯營公司和合資公司的重大收購或出售事項。

重大投資及計劃

除本公告披露外，截至二零二六年六月三十日，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

本集團截至二零二六年六月三十日之資產負債率(總負債除以總資產的百分比)為20.5%(二零二五年十二月三十一日：16.9%)。

或然負債及擔保

截至二零二六年六月三十日，本集團並無重大或然負債及擔保(二零二五年十二月三十一日：無)。

資本承擔

截至二零二六年六月三十日，已訂但未產生的物業、廠房及設備資本承擔為人民幣0.4百萬元(二零二五年十二月三十一日：人民幣0.2百萬元)。

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。

於二零二六年上半年，據本公司董事所知，並無不遵守任何相關法律及法規而對本集團有重大影響。

與僱員、供貨商及客戶之關係

本集團致力於保持長期的可持續發展，為僱員和客戶持續創造價值，並與供貨商維持良好關係。本集團深明僱員為寶貴資產，僱員價值的實現與提升，會有助於本集團整體目標的實現。截至二零二六年六月三十日止六個月，本集團為僱員提供豐富的社保福利，在激發僱員工作積極性的同時亦加強了僱員的歸屬感。本集團亦明白與供貨商及客戶維持良好關係，對本集團之整體發展十分重要。本集團十分重視對供貨商的選擇，鼓勵公平及公開競爭，本著互信原則與優質供貨商建立長遠的合作關係。為維持本集團品牌及產品之競爭力，本集團秉承誠實守信之原則，致力向客戶提供一貫之優質產品，為客戶營造一個可信賴的服務環境。截至二零二六年六月三十日止六個月，本集團與其供貨商及／或客戶之間概無重要及重大之糾紛。

人力資源管理

本集團將高素質僱員視為最重要的資源。於二零二六年六月三十日，本集團在中國內地及香港有134名僱員（二零二五年十二月三十一日：123名僱員）。截至二零二六年六月三十日止六個月，本集團的員工成本（包括董事薪酬）為人民幣24.7百萬元（二零二五年同期：人民幣22.5百萬元）。僱員薪酬乃參考個人表現、工作經驗、資歷及當前行業慣例而釐訂。除基本薪酬及法定退休福利計劃外，僱員福利亦包括僱員的酌情花紅。

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

企業管治

截至二零二六年六月三十日止六個月，本公司已應用聯交所證券上市規則附錄C1所載企業管治守則的原則，並遵守企業管治守則守則條文。

審核委員會

於本公告日期，本公司審核委員會（「**審核委員會**」）由三名獨立非執行董事（即何願平先生（一名具備合適專業資格的董事，彼擔任審核委員會主席）、石向欣先生及陳陽博士）組成。審核委員會已審閱本集團截至二零二六年六月三十日止六個月之未經審核中期簡明綜合財務資料及本公告、本集團所採納之會計準則及慣例，以及討論審核、內部控制及財務報告事宜。

購買、出售或贖回本公司上市證券

截至二零二六年六月三十日止六個月，本公司及其附屬公司概無購買、出售或贖回本公司任何上市證券或出售庫存股份。截至二零二六年六月三十日，本公司並無持有任何庫存股份。

中期股息

董事會已決議不宣派及派發截至二零二六年六月三十日止六個月中期股息。

有關六號基金投資贖回的進展

茲提述本公司日期為二零二五年四月二十九日之二零二四年年度報告，當中披露管理層確認二零二四年度業績公告「期後事項」所披露之贖回安排最終均未能落實。就現金及股權贖回部分，基金管理人未能按所述方式完成付款及股份轉讓；就資產置換部分，鑒於相關安排涉及以基金份額換取第三方私人公司股份，本集團經盡職調查後重新評估認為該安排不符合本公司及全體股東之整體利益最大化，遂明確拒絕接受，並自二零二五年七月起一貫堅持要求以全額現金方式收回全部投資本金及相關回報。

截至本公告日期，管理層就推進該基金投資之收回已採取以下積極行動：

- (i) 本集團自二零二五年初起多次透過電郵及書面方式催促基金管理人提供相關文件及推進贖回安排；

- (ii) 本集團之法律代表分別於二零二五年十二月十八日及十二月二十九日、二零二六年一月九日、一月二十九日、三月十七日、六月二十四日、七月七日及七月十七日向基金管理人發出正式律師函，就贖回款項逾期未付及審計配合義務提出嚴正催告，並要求提交具體書面贖回計劃；及
- (iii) 本集團目前仍以盡快實現該基金投資之全額現金回收為首要目標，並將按最有利於本公司及全體股東整體利益之方式，評估及推進可行之回收方案。

期後事項

於二零二六年六月三十日後及截至本公告日期，概無發生對本集團有重大影響的事件。

於聯交所網站刊發資料

本公告已載於本公司網站(<http://ir.besunyen.com>)及聯交所網站(www.hkexnews.hk)。本公司截至二零二六年六月三十日止六個月的中期報告將適時寄發予本公司股東並登載於上述網站。

承董事會命
碧生源控股有限公司
董事長及首席戰略官
趙一弘

香港，二零二六年八月七日

於本公告日期，執行董事為趙一弘先生(董事長及首席戰略官)、高雁女士(副董事長)、馮兵先生(首席執行官)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、石向欣先生及陳陽博士。