

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。



KINGWORLD MEDICINES GROUP LIMITED

金活醫藥集團有限公司

(於開曼群島註冊成立的有限公司)

(股份代號：01110)

截至二零二三年六月三十日止六個月之
中期業績公告

財務摘要

	截至六月三十日止六個月		百分比變動
	二零二三年 (未經審核) 人民幣千元	二零二二年 (未經審核) 人民幣千元	增加／ (減少)
收益	553,017	419,647	31.8%
銷售成本	(398,328)	(285,951)	39.3%
毛利	154,689	133,696	15.7%
毛利率	28.0%	31.9%	(3.9)個百分點
期內溢利	47,701	35,103	35.9%
本公司擁有人應佔溢利	37,727	24,213	55.8%
基本每股盈利(人民幣分)	6.38	3.99	59.9%

金活醫藥集團有限公司(「本公司」，連同其附屬公司統稱「本集團」)董事(「董事」)會(「董事會」)欣然宣佈，本集團截至二零二三年六月三十日止六個月(「本報告期」)之未經審核綜合業績，連同截至二零二二年六月三十日止六個月之比較數字及經選擇附註如下：

綜合損益表

截至二零二三年六月三十日止六個月 – 未經審核

	附註	截至六月三十日止六個月	
		二零二三年 (未經審核) 人民幣千元	二零二二年 (未經審核) 人民幣千元
收益	4	553,017	419,647
銷售成本		(398,328)	(285,951)
毛利		154,689	133,696
其他收益	7(a)	6,317	5,000
其他收入及其他虧損淨額	7(b)	(1,987)	9,540
銷售及分銷成本		(54,662)	(49,401)
行政開支		(47,347)	(45,313)
無形資產攤銷費用		(135)	(6,785)
投資物業估值溢利		3,330	–
經營溢利		60,205	46,737
融資成本	8(a)	(9,460)	(8,659)
應佔一家合營企業溢利		6,576	4,113
應佔一家聯營公司溢利		334	38
除稅前溢利	8	57,655	42,229
所得稅	9	(9,954)	(7,126)
期內溢利		47,701	35,103
應佔：			
本公司擁有人		37,727	24,213
非控股權益		9,974	10,890
期內溢利		47,701	35,103
每股盈利	11		
基本及攤薄(人民幣分)		6.38	3.99

綜合損益及其他全面收入表

截至二零二三年六月三十日止六個月 – 未經審核

截至六月三十日止六個月

二零二三年
(未經審核)
人民幣千元

二零二二年
(未經審核)
人民幣千元

期內溢利	<u>47,701</u>	<u>35,103</u>
期內其他全面收入		
期後可重新分類至損益之項目：		
中國境外實體之財務報表換算產生之匯兌差額	<u>13,767</u>	<u>(1,284)</u>
	<u>13,767</u>	<u>(1,284)</u>
期內全面收入總額(扣除稅項)	<u>61,468</u>	<u>33,819</u>
應佔：		
本公司擁有人	<u>51,494</u>	<u>22,929</u>
非控股權益	<u>9,974</u>	<u>10,890</u>
期內全面收入總額	<u>61,468</u>	<u>33,819</u>

綜合財務狀況表

於二零二三年六月三十日 – 未經審核

	附註	二零二三年 六月三十日 (未經審核) 人民幣千元	二零二二年 十二月三十一日 (經審核) 人民幣千元
非流動資產			
使用權資產		112,758	117,370
物業、廠房及設備		226,619	182,524
投資物業		117,830	114,500
於一家合營企業的權益		89,947	83,370
於聯營公司的權益		9,049	8,584
商譽		90,693	90,693
無形資產		–	134
按公平值計入損益的金融資產		45,375	6,792
按公平值計入其他全面收入的金融資產		35,785	35,076
		<u>728,056</u>	<u>639,043</u>
流動資產			
存貨		91,292	84,764
應收貿易賬款及其他應收款項	12	279,383	283,389
按公平值計入損益的金融資產		14,491	14,012
現金及現金等價物		256,566	242,155
		<u>641,732</u>	<u>624,320</u>
流動負債			
合約負債		62,763	57,538
應付貿易賬款及其他應付款項	13	209,008	188,405
銀行貸款		284,585	271,285
租賃負債		7,943	8,006
應付稅項		19,627	16,507
		<u>583,926</u>	<u>541,741</u>
流動資產淨值		<u>57,806</u>	<u>82,579</u>
總資產減流動負債		<u>785,862</u>	<u>721,622</u>

	附註	二零二三年 六月三十日 (未經審核) 人民幣千元	二零二二年 十二月三十一日 (經審核) 人民幣千元
非流動負債			
租賃負債		10,211	11,385
遞延稅項負債		17,038	15,422
遞延收入－資本		600	600
		<u>27,849</u>	<u>27,407</u>
資產淨值		<u>758,013</u>	<u>694,215</u>
資本及儲備			
股本		53,468	53,468
儲備		615,933	562,109
		<u>669,401</u>	<u>615,577</u>
本公司擁有人應佔權益總額		669,401	615,577
非控股權益		88,612	78,638
		<u>758,013</u>	<u>694,215</u>
權益總額		<u>758,013</u>	<u>694,215</u>

簡明綜合財務報表附註

截至二零二三年六月三十日止六個月 – 未經審核

1. 一般資料

金活醫藥集團有限公司於二零零八年七月十日根據開曼群島法律第22章公司法（一九六一年第三號法律的綜合及修訂本）在開曼群島註冊成立為獲豁免有限公司。本公司為一間投資控股公司而其子公司主要於中華人民共和國（「中國」）及香港從事(i)品牌進口醫藥及保健產品的分銷以及(ii)製造及銷售電療、物療設備及一般醫療檢查設備。

2. 編製基準

未經審核中期業績公告乃根據香港聯合交易所有限公司（「聯交所」）證券上市規則的適用披露規定及香港會計師公會（「香港會計師公會」）頒佈的香港會計準則第34號中期財務報告（「香港會計準則第34號」）編製。

按香港會計準則第34號編製未經審核中期業績公告時，管理層須作出影響政策的應用以及本年度截至現時為止的資產、負債、收入及支出呈報金額之判斷、估計及假設。實際結果或會有別於該等估計。

未經審核中期業績公告包括簡明綜合財務報表及部分附註，闡明對理解自二零二二年年度的財務報表以來本集團財務狀況變動和表現重要的事件及交易。簡明綜合財務報表及有關附註並不包括根據香港財務報告準則（「香港財務報告準則」）（亦包香港會計師公會頒佈的香港會計準則及詮釋）編製的完整財務報表所需的全部資料。

中期業績公告未經審核，但已由本公司的審核委員會進行審閱。

3. 會計政策變動及披露

編製未經審核中期簡明綜合財務資料所採納的會計政策與編製本集團截至二零二二年十二月三十一日止年度的年度綜合財務報表所採納者一致，惟採納於本期間的財務資料首次採納以下經修訂香港財務報告準則除外：

香港財務報告準則第17號	保險合約
香港財務報告準則第17號修訂本	保險合約
香港財務報告準則第17號修訂本	首次採納香港財務報告準則第17號及 香港財務報告準則第9號 – 比較資料
香港會計準則第1號及香港財務報告 準則實務報告第2號修訂本	披露會計政策
香港會計準則第8號修訂本	會計估計的定義
香港會計準則第12號修訂本	與單一交易產生之資產及負債有關之遞延稅項
香港會計準則第12號修訂本	國際稅務改革 – 第二支柱示範規則

採納上述新訂及經修訂香港財務報告準則對本集團未經審核中期簡明綜合財務資料的編製並無造成重大影響。

4. 收益

本報告期內，收益指進口品牌藥品及保健品及電療及物療設備及一般醫療設備的銷售額，按所銷售貨品的發票價值淨額減增值稅及銷售稅、退貨及折扣。

	截至六月三十日止六個月	
	二零二三年 (未經審核) 人民幣千元	二零二二年 (未經審核) 人民幣千元
以下產品的銷售額		
— 藥品	366,196	222,402
— 保健品	77,850	57,856
— 醫療設備	108,971	139,389
	<u>553,017</u>	<u>419,647</u>
收益確認時間 於某一時間點	<u>553,017</u>	<u>419,647</u>

5. 分類資料

本集團按部門劃分管理業務，而部門按業務及地區組合而設立。以與就資源分配及表現評估向本集團董事（即主要經營決策者）內部呈報資料方式一致之方式，本集團以下列兩個呈報分類呈列。並無將任何經營分類合計以構成以下之呈報分類。

1. 藥品及保健品分銷：本分類主要於香港及中國從事品牌進口藥品及保健品的分銷及銷售。
2. 製造及銷售電療及物療設備及一般醫療檢查設備：本分類從事製造及銷售電療及物療設備及一般醫療檢查設備。目前，本集團就此方面的業務主要於中國進行。

(a) 分類業績、資產及負債

本報告期內，主要經營決策者取得有關本集團可報告分類的資料（以供其進行資源分配及分類表現評估）如下：

截至六月三十日止六個月	藥品及保健品分銷				製造及銷售電療及物療設備及一般醫療檢查設備		總計	
	香港		中國		中國			
	二零二三年 (未經審核) 人民幣千元	二零二二年 (未經審核) 人民幣千元	二零二三年 (未經審核) 人民幣千元	二零二二年 (未經審核) 人民幣千元	二零二三年 (未經審核) 人民幣千元	二零二二年 (未經審核) 人民幣千元	二零二三年 (未經審核) 人民幣千元	二零二二年 (未經審核) 人民幣千元
來自外界客戶的收益	25,627	22,679	418,419	257,579	108,971	139,389	553,017	419,647
分類間收益	2,943	2,571	5,242	3,318	—	—	8,185	5,889
可報告分類收益	<u>28,570</u>	<u>25,250</u>	<u>423,661</u>	<u>260,897</u>	<u>108,971</u>	<u>139,389</u>	<u>561,202</u>	<u>425,536</u>
可報告分類溢利／(虧損) (經調整EBITDA)	<u>579</u>	<u>(3,011)</u>	<u>61,323</u>	<u>40,989</u>	<u>29,307</u>	<u>39,895</u>	<u>91,209</u>	<u>77,873</u>
	二零二三年 六月三十日 (未經審核) 人民幣千元	二零二二年 十二月三十一日 (經審核) 人民幣千元	二零二三年 六月三十日 (未經審核) 人民幣千元	二零二二年 十二月三十一日 (經審核) 人民幣千元	二零二三年 六月三十日 (未經審核) 人民幣千元	二零二二年 十二月三十一日 (經審核) 人民幣千元	二零二三年 六月三十日 (未經審核) 人民幣千元	二零二二年 十二月三十一日 (經審核) 人民幣千元
可報告分類資產	42,749	38,169	658,811	584,052	406,460	358,328	1,108,020	980,549
可報告分類負債	<u>22,438</u>	<u>19,683</u>	<u>350,862</u>	<u>313,257</u>	<u>95,463</u>	<u>84,481</u>	<u>468,763</u>	<u>417,421</u>

用於報告分類溢利的計量方法為「經調整EBITDA」，即「扣除利息、稅項、折舊及攤銷前之經調整盈利」，其中「利息」被視為包括投資收入，而「折舊及攤銷」被視為包括非流動資產之減值虧損。為得出經調整EBITDA，本集團之盈利乃對並未指定屬於個別分類之項目作出進一步調整，如董事薪酬及核數師之酬金及其他總部或公司行政開支。

(b) 可報告分類損益的對賬

	截至六月三十日止六個月	
	二零二三年 (未經審核) 人民幣千元	二零二二年 (未經審核) 人民幣千元
來自本集團外界客戶及合營公司的可報告分類溢利	91,209	77,873
折舊及攤銷	(18,791)	(21,934)
融資成本	(9,460)	(8,659)
未分配總公司及企業費用	<u>(5,303)</u>	<u>(5,051)</u>
除稅前綜合溢利	<u>57,655</u>	<u>42,229</u>

6. 季節性營運

本集團於分銷藥品和保健品及製造和銷售電療和物療設備和一般醫療檢查設備並無特定的季節性因素。

7. 其他收益、收入及其他虧損淨額

	截至六月三十日止六個月	
	二零二三年 (未經審核) 人民幣千元	二零二二年 (未經審核) 人民幣千元
(a) 其他收益		
並非按公平值計入損益的金融資產的利息收入總額：		
銀行利息收入	734	182
按公平值計入其他全面收益的金融資產之利息收入	145	239
投資物業的租金收入總額	1,558	1,093
推廣服務收入	3,880	3,486
	<u>6,317</u>	<u>5,000</u>
(b) 其他收入及其他虧損淨額		
政府補貼(附註)	816	966
按公平值計入損益的金融資產公平值變動	(1,610)	5,036
匯兌(虧損)/收益淨額	(303)	3,603
其他	(890)	(65)
	<u>(1,987)</u>	<u>9,540</u>
總額	<u><u>4,330</u></u>	<u><u>14,540</u></u>

附註：本集團獲當地政府機關授予之政府補貼，主要為鼓勵本集團發展及為當地經濟發展作出貢獻之獎勵，該等補貼並無未履行的附帶條件。

8. 除稅前溢利

除稅前溢利乃經扣除／(計入)以下各項後得出：

	截至六月三十日止六個月	
	二零二三年 (未經審核) 人民幣千元	二零二二年 (未經審核) 人民幣千元
(a) 融資成本		
並非按公平值計入損益的金融負債的利息開支總額：		
銀行貸款利息	9,044	8,155
租賃負債利息	416	504
	<u>9,460</u>	<u>8,659</u>
(b) 其他項目		
無形資產攤銷	135	6,785
出售存貨成本	398,328	285,951
員工成本	73,441	74,722
物業、廠房及設備折舊	6,289	5,972
使用權資產攤銷	5,098	5,023
投資物業的租金收入扣減直接開支人民幣173,000元 (截至二零二二年六月三十日止六個月： 人民幣169,000元)	(1,075)	(924)
研發成本	6,433	8,084
支付股份獎勵計劃費用	2,330	687
	<u>2,330</u>	<u>687</u>

9. 所得稅

	截至六月三十日止六個月	
	二零二三年 (未經審核) 人民幣千元	二零二二年 (未經審核) 人民幣千元
香港利得稅		
本期內	(938)	(827)
中國企業所得稅		
本期內	10,892	7,953
	<u>9,954</u>	<u>7,126</u>
遞延稅項		
暫時性差異的產生及撥回	—	—
	<u>9,954</u>	<u>7,126</u>

附註：

- i) 根據開曼群島及英屬處女群島規則及規例，本集團毋須繳納任何開曼群島及英屬處女群島所得稅。
- ii) 於二零一八年三月二十一日，香港立法會通過《2017年稅務(修訂)(第7號)條例草案》(「條例草案」)，引入兩級制利得稅率制度。該條例草案於二零一八年三月二十八日簽署成為法律，並於翌日刊憲。根據兩級制利得稅率制度，符合條件的集團實體的首200萬港元溢利將按8.25%的稅率徵稅，而超過200萬港元的溢利將按16.5%的稅率徵稅。對於並不符合兩級制利得稅率制度條件的集團實體，其溢利將繼續按16.5%的統一稅率徵稅。兩級制利得稅率制度於截至二零二三年及二零二二年六月三十日止六個月適用於本集團。
- iii) 本集團於截至二零二三年及二零二二年六月三十日止六個月的中國企業所得稅支出主要指本集團中國附屬公司深圳市金活醫藥有限公司及深圳市東迪欣科技有限公司(「東迪欣」)的中國企業所得稅支出，按法定稅率25%(截至二零二二年六月三十日止六個月：25%)計算，惟東迪欣按優惠所得稅稅率15%(截至二零二二年六月三十日止六個月：15%)計算除外。
- iv) 根據新企業所得稅法及其實施條例，由非中國居民企業應收中國居民企業的股息須按10%稅率繳納預扣稅(除非經稅務條約或協議下調)。根據《中國內地及香港特別行政區關於對避免雙重課稅和防止逃稅的協定》，或中國內地／香港特別行政區全面性避免雙重課稅協定，持有一間中國企業25%或以上權益之香港企業稅居民有權享有5%的下調股息預扣稅率。根據財稅[2008]1號關於企業所得稅若干優惠政策的通知，於二零零八年一月一日前所產生的未分派溢利獲豁免繳納該預扣稅。因此，本集團於香港的投資控股公司就自二零零八年一月一日起所賺取溢利而應收中國附屬公司的股息將須繳納5%預扣稅。

10. 股息

- a) 本公司董事並不建議就截至二零二三年及二零二二年六月三十日止六個月派付中期股息。
- b) 本公司擁有人應佔以往財政年度於本報告期內批准及支付的應付股息：

	截至六月三十日止六個月	
	二零二三年 (未經審核) 人民幣千元	二零二二年 (未經審核) 人民幣千元
就以往財政年度於本報告期內批准及支付的 末期股息2.47港仙(相等於約人民幣2.18分) (二零二二年：2.39港仙(相等於約人民幣1.95分))	13,517	12,138

11. 每股盈利

(a) 每股基本盈利

本公司擁有人應佔每股基本盈利乃基於以下數據計算：

i) 本公司擁有人應佔溢利

	截至六月三十日止六個月	
	二零二三年 (未經審核) 人民幣千元	二零二二年 (未經審核) 人民幣千元
本公司擁有人應佔期內溢利	37,727	24,213
每股基本盈利之盈利	37,727	24,213

ii) 普通股加權平均數

	截至六月三十日止六個月	
	二零二三年 (未經審核)	二零二二年 (未經審核)
已發行普通股加權平均數	622,500,000	622,500,000
根據股份獎勵計劃購回及持有股份的 加權平均影響	(31,143,425)	(14,957,503)
每股基本盈利之普通股加權平均數	591,356,575	607,542,497

(b) 每股攤薄盈利

由於截至二零二三年及二零二二年六月三十日止六個月期內已授出購股權的行使價均高於本公司股份加權平均市價，因此，截至二零二三年及二零二二年六月三十日止六個月的每股攤薄盈利與每股基本盈利相同。由於轉換或行使購股權將對每股盈利產生反攤薄影響，因此每股攤薄盈利的計算不包括假定轉換或行使購股權的潛在普通股。

12. 應收貿易賬款及其他應收款項

本集團授予其客戶的信貸期一般介乎30日至120日。截至本報告期末，應收貿易賬款及應收票據（包括在應收貿易賬款及其他應收款項）按發票日期呈列及扣除呆壞賬撥備的賬齡分析如下：

	於二零二三年 六月三十日 (未經審核) 人民幣千元	於二零二二年 十二月三十一日 (經審核) 人民幣千元
0至90日	77,098	65,774
91至120日	9,791	5,108
121至180日	2,562	1,881
181至365日	858	133
應收貿易賬款總額(扣除呆壞賬撥備)	90,309	72,896
應收票據	89,148	110,279
其他應收款項	51,108	48,214
應收關聯方款項	398	398
應收一間聯營公司款項	3,779	4,855
應收合營企業款項	2	2
按攤銷成本計量的金融資產	234,744	236,644
預付款項	13,656	13,801
貿易及其他按金	7,462	8,127
向關聯方支付的貿易按金	23,521	24,817
	279,383	283,389

13. 應付貿易賬款及其他應付款項

供應商授予本集團的信貸期通常介乎45日至90日。截至本報告期末，應付貿易賬款按發票日期呈列的賬齡分析如下：

	於二零二三年 六月三十日 (未經審核) 人民幣千元	於二零二二年 十二月三十一日 (經審核) 人民幣千元
0至90日	142,511	134,188
91至180日	4,669	4,599
應付貿易賬款總額	147,180	138,787
預提費用	7,932	6,652
應付關聯方款項	3,885	3,536
其他應付賬款及客戶訂金	48,363	38,624
按攤銷成本計量的金融負債	207,360	187,599
應付增值稅	1,648	806
	209,008	188,405

14. 比較數字

若干比較數字已重新分類，以符合本報告期之呈列格式。

管理層討論與分析

市場及行業回顧

一、市場復蘇，消費回歸理性，高性價比產品機遇大。

過去十年，中國經濟經歷了高速發展，居民生活水平快速提高，中國市場蘊含巨大消費潛力。在過去三年，大部分中國消費者將公共健康放在首位，而時至今日，隨着經濟和消費業態的全面回暖，中國消費市場被注入新活力，隨之而來的，新人群、新需求、新模式的出現為中國消費市場正帶來了全新的機遇和挑戰。

二零二三年中國兩會重點強調了穩經濟的重要性，並將今年的經濟增速目標定在5%左右，對比二零二二年3%的增速，說明中國政府對穩定預期，提振信心，促進增長有一定的信心和決心。與此同時，世界經濟衰退風險上升，外需增長顯著放緩，國際供應鏈格局加速重構，外貿發展環境極其嚴峻的形式格局卻已成定局，出口驅動和投資驅動為主正在轉變為消費驅動型經濟增長模式。

根據德勤的報告顯示：新型冠狀病毒(COVID-19)疫情(「疫情」)以來，隨着使用場景和需求的減少，經濟壓力和生活不確定性的增加，消費者的消費觀念和消費行為越來越趨於務實和理性。人們減少衝動消費，講求產品品質，追求性價比，在購買行為上善用割裂促銷活動，樂於「貨比多家」。

當下，消費者對身體和心理的健康狀況格外重視，希望能與各種健康資源建立聯繫，並正嘗試改善生活方式、提高生活質量，以追求有質感的生活。本集團代理產品品牌品質優良，性價比高，符合消費者追求有品質生活兼理性消費的需求。

二、中藥政策持續向好，機遇與挑戰並存

二零二三年是中國全面貫徹落實黨的二十大精神的開局之年，是全面建設社會主義現代化國家、向第二個百年奮鬥目標進軍的關鍵一年。目前，中國已進入高質量發展階段，醫藥行業已迎來全方位監管。行業管理的加強、創新科技的應用等都有助於推動醫藥行業持續規範健康發展。

於本報告期內醫藥行業發佈政策頻發，國家常態化開展醫保目錄調整工作。穩步推進二零二二年版醫保目錄的落地，並出台了新版醫保目錄調整方案意見稿。「兩會」召開期間，各代表紛紛建言獻策。會上，總理作政府工作報告，對今年的重點工作任務做出總體部署。此外，國家醫保局、衛健委、藥監等部門也紛紛印發相關文件來指導各項工作的開展。其中，醫保局發文主要包含醫療費用保障、醫保基金監管、藥品價格管理、醫保定點管理、門診共濟、跨省異地就醫等內容。衛健委則涉及公立醫院改革、醫療衛生服務、合理用藥、分級診療、疾病防控等內容。藥監部門主要針對藥品標準、參比制劑、審評審批、藥品監管等內容發佈相關政策文件。國家及行業政策頻繁出台，既是機遇也是挑戰。

中藥作為中華民族的瑰寶，為造福人民健康作出不容忽視的貢獻。黨中央國務院高度重視中醫藥工作，二零二三年提出了中藥註冊管理專門規定、中醫藥振興發展重大工程實施方案等中醫藥政策。本集團經營產品以中成藥為主，京都念慈菴蜜煉川貝枇杷膏、喇叭牌正露丸、金活依馬打正紅花油均為中成藥產品中佼佼者，本集團更是加快中藥產品研發及入股上游以繼續拓展中成藥優勢。

三、零售藥店持續回暖，醫藥電商快速發展

醫藥流通行業是國家醫療衛生事業和健康產業的重要組成部分，是關係到人民健康和生命安全的重要行業，醫藥流通行業在醫藥產業鏈中發揮着承上啟下的重要作用。隨着中國經濟的發展以及醫藥衛生體制改革的不斷深化，人口老齡化、居民可支配收入的持續增長及追求更健康的生活質量等趨勢下，藥品需求的提升將持續帶動行業規模穩步增長，近年來行業監管不斷完善，行業加速轉型升級，醫藥流通行業已進入規模化、數字化、精益化的新發展階段。

公立醫院仍是國內最大的藥品消費終端，但隨着疾病與健康管理需求日益升級，零售藥店由於覆蓋全國各個社區，更能貼近患者，方便其購買剛需藥品，藥品零售市場的銷售規模實現持續增長。二零二二年中國零售藥店市場規模達到約人民幣5,015億元，佔終端銷售額的比例上升至26.85%（數據來源：中國藥店）。二零二二年前100強的藥品零售企業銷售總額約人民幣2,800億元，佔實體藥店零售市場總額的55.83%，其中前10強則佔市場總額的30.91%（數據來源：中國藥店）。行業集中度也持續加速提升。本集團覆蓋全國20餘萬家藥店，與百強連鎖客戶建立了日益密切的合作，夯實的終端網絡為本集團未來新產品引進及現有產品銷售提升提供了堅實的基礎。

疫情封鎖措施解除後，全國零售藥店市場「回溫」，客流增長及客單價的提升表明消費者醫療保健意識加強，願意加大該方面消費支出。中康科技數據顯示，二零二三年前五個月，整體院外藥品銷售額達到人民幣1,804.37億元，同比增長10.81%，其中銷售額位居第一位的品類是感冒用藥／清熱類，所有細分品類中銷售額增速位居第一位的則是止咳祛痰類藥物，銷售額增速達到了58.41%，銷售額為約人民幣97.15億元。可以說，這兩大類藥物拉動了整個院外藥品銷售增長。通過「陽康」（即新冠康復者）的市場培育，本集團念慈菴系列產品的品牌知名度及忠誠度得到進一步提升。

醫藥電商已進入快速發展階段，是未來藥品零售的必經之路。目前醫藥電商經營範圍還以非處方藥為主，醫藥電商跨境融合將逐步推進，醫藥電商企業將憑借互聯網、物聯網、大數據、雲計算等先進技術，獲得為全行業提供增值服務的先發優勢。調研顯示，受益於全渠道的增長趨勢，醫藥電子商務場規模達約人民幣978億元，同比增長32.70%，國內醫藥電子商務行業滲透率逐年增長，未來醫藥電商行業仍有較大增長空間。本集團跨境醫藥電商及醫藥電商發展順利。未來本集團將積極推進電商業務的發展。

業務回顧

一、藥品分部之重點回顧

於本報告期，本集團隨着市場的復蘇業績快速增長，本集團代理的藥品尤其是京都念慈菴川貝枇杷膏更是表現突出。二零二三年初，本集團抓住「陽康」後群體對止咳、呼吸等產品的需求時機通過公司的SMART系統和合作夥伴的通力合作快速地將產品在終端貨架上架陳列銷售，同時輔以精準的營銷推廣，迎來了本報告期內京都念慈菴川貝枇杷膏營收大幅增長的碩果。本集團喇叭牌正露丸因優良的品質和口碑及良好的治療效果，深受消費者喜愛，產品供不應求，但因全球供貨不足等原因取得微增長。金活依馬打正紅花油由於去年二零二二年下半年供價上漲因素導致於本報告期內銷售基數較高及市場對漲價仍有接受過程，故與去年同期相比，銷售下降。依葉受疫情後醫院放開，部分消費者回流醫院開處方因素影響導致銷售與去年同期相比略有下降。

於本報告期內，本集團就藥品分部採取了以下營銷策略：

1、抓住窗口需求機會提升主力產品銷售，豐富產品組合

於二零二二年年底，隨着疫情防控放開，「退熱、止咳、抗菌類、抗病毒」四類藥品銷售由嚴格管控轉而放鬆，終端市場銷售逐漸恢復。於本報告期內，「陽康」人群呼吸和免疫系統仍在恢復中，催生了止咳、呼吸、免疫力提升領域的需求。以及疫情防控放開後，人們佩戴口罩減少，包括流感在內的一些呼吸道傳染疾病流行強度也在回歸，這也帶動了相關藥品及腸道腹瀉藥品等品類的銷售。因此本集團抓住這次難得的需求機會窗口，積極與渠道合作夥伴共同分析終端市場需求，並制訂了分貨計劃，確保終端市場以最快的速度上架產品。同時，本集團秉承「效力世人、潤澤蒼生」的企業使命，為確保民眾以合理的價格購買所急需藥品以緩解感染後的病痛，通過公司的SMART系統監控渠道價格體系和空白點，對於不符合價格體系要求的出貨價及時給予制止並要求合作夥伴改正。最後，在合作夥伴的共同努力下，迎來了京都念慈菴系列產品和喇叭牌正露丸兩大主力產品的銷售熱潮，京都念慈菴系列產品獲得了同比大幅增長，正露丸由於供貨不足，銷售略有增長。

於本報告期內，本集團獲得了幸福科達琳在上海、河南、安徽、陝西、甘肅五省市推廣的合作授權，授權為期三年，掀開了雙方合作的新篇章。幸福醫藥於一九五四年創立於香港，幸福傷風感冒系列連續24年位列中國香港銷量第一，並暢銷歐美。一九九三年，「幸福傷風素」進入中國內地市場，內地名稱為「幸福科達琳」。該產品多年來在廣東和雲南等多處地區深受消費者喜愛，銷售名列前茅，是居家常備藥品。本集團獲得該名牌產品授權，彰顯了本集團實力和終端掌控力。科達琳與念慈菴都是源自香港地區的名牌產品，且都是針對感冒症狀的治療藥物，兩者在終端市場有很好的結合點。隨着疫情後市民情緒逐漸放鬆後，呼吸道疾病復發較高，本集團引進該產品將和念慈菴形成香港名牌產品組合。

此外，本集團關聯公司香港遠大製藥廠有限公司生產的普濟抗感顆粒也因對抗感利嚙的卓越效果，借疫情解除防控之際通過跨境醫藥電商進行銷售。

2、優渠道穩終端提動銷，提升客戶粘度和滿意度

於本報告期內，本集團繼續梳理和優化商業佈局，以廣覆蓋為目標，優化渠道，選擇優質商業合作，借力加大鋪貨和覆蓋，並開發新終端，激活休眠終端，以增加終端覆蓋率。

終端鋪貨率提升了，更多的消費者能在藥店看到本集團旗下名牌藥品，但是如何讓消費者將產品帶回家，這還需要以動銷為核心目標。通過提升終端陳列、店員培訓和激勵、消費者買贈、維價穩價等活動提升店員信心以及拉動消費者購買興趣和慾望，讓消費者在體驗優良產品品質後最終建立忠誠度。

於本報告期內，本集團建立了良好的商業合作和覆蓋，共計覆蓋連鎖藥店、單體藥店共計約15萬家，基層醫療機構近2萬家，醫院及診所1萬多家，此外還覆蓋了便利店及商超。

於本報告期內，本集團繼續提升客戶粘度和滿意度，制定KA深度合作戰略，強化大客戶合作和建設，專項、專人跟進，加強商業粘度和客戶滿意度。總部管理高層多次拜訪各區域大客戶，了解其對市場反饋、意見和需求，也借此加強了對一線市場動態洞察，及時解決片區存在問題。

3、貼近消費者，多維度品牌宣傳

本集團關注市場，把握消費潮流，圍繞產品推廣進行線上線下多維度品牌宣傳以期更貼近消費者心智。

於本報告期內，線下方面，本集團通過品牌宣傳活動、戶外廣告、電梯廣告、社區活動等多種形式開展了線下宣傳。如京都念慈菴開展了孝心工程、養肺嘉年華、明星面對面等品牌活動，讓更多的消費者參與活動，體會企業的社會責任和產品品質。喇叭牌正露丸開展愛心高考活動；依葉開展H型高血壓免費篩查等公益活動。疫情過後消費者更加注重健康的情況下，兼顧「健身」與「社交」屬性的戶外活動也因此受到消費者青睞。本集團金活依馬打正紅花油於本報告期內開展了深圳梧桐山歡樂跑、深圳寶安馬拉松、杭州湘湖半程馬拉松、深港澳青年網球團體邀請賽等賽事活動，尤其是深圳寶安馬拉松參賽人員高達近2萬名，金活依馬打正紅花油作為賽事指定外用藥油參與其中，賽事放鬆拉伸區紅花油按摩服務廣受跑友好評並有跑友致電深圳交通電台大加贊譽。此外，紅花油也秉承紅色基因，繼續聯合深圳市關愛行動公益基金會開展關愛老兵活動，並為老兵開展溫柔之手按摩服務，受到廣大退役軍人的好評。這一系列針對目標人群的宣傳推廣活動，不僅進一步提升了產品知名度，讓消費者親身體驗產品品質的同時，更感受到了企業的社會責任和愛心。

於本報告期內，本集團各代理產品開展了全國範圍內的公交車廣告、地鐵廣告；在銷售終端更是注重售點氛圍營造和旗艦店打造，以及與藥店、消費者聯動開展婦女節、端午節、中高考考生關愛等活動。

於線上，隨着消費者愈發喜歡有趣、有親和力、有溫度的品牌，本集團從消費者視角感知、評價品牌和產品，力爭讓消費者從品牌的被動接受者轉變為品牌主動的參與者和傳播者。通過產品在流量欄目冠名、自媒體發聲、權威詞條、新聞稿話題、網絡媒體展示、種草以及短視頻創作等渠道，加強與消費者建立更穩固更和諧的情感紐帶。於本報告期內，京都念慈菴冠名愛奇藝《狂飆》，點擊收視率破百億，掀起收視熱潮，話題經久不衰；並冠名湖南衛視《我想和你唱》綜藝節目，進一步鞏固和拓展了年輕消費群體對產品的關注。金活牌依馬打紅花油等其他藥品也以抖音、快手等短視頻平台為發聲陣地，加強了和年輕消費者的溝通和互動，讓產品的功效及應用場景以更便捷和有趣的方式讓消費者接觸，助力銷售。正露丸通過電商平台優化產品宣傳廣告畫面和投放搜索直達卡等不斷拉新，擴大消費人群。

4、用醫學專業化知識推動處方藥銷售

本集團旗下擁有兩個處方藥產品，分別為依葉及健婦膠囊，分屬於心腦血管及女性不孕不育兩大範疇，在老齡化嚴重及不孕率升高的社會趨勢背景下，該兩款產品前景可喜。

於本報告期內，本集團與連鎖藥店的專業藥師及醫生合作，開展多種形式的高血壓科譜講座，積極傳播H型高血壓的危害，提升民眾特別是老年人及高血壓患者對H高血壓與腦卒中內在關係的認知，教育民眾平時做好防護及自我健康管理。積極探索處方藥在OTC銷售模式，推動依葉的銷售並取得一定進展。於本報告期內，依葉動銷客戶數為9,526家，同比增長7.40%。在健婦膠囊臨床探索方面，本集團通過合作夥伴及醫生臨床數據和論文，論證該產品對治療不孕不育的效果，讓更多的專業醫生關注此產品，為患者解決煩惱。

二、保健品日化分部之重點回顧

保健品日化是本集團第二大業務板塊，包含美國銷量第一的康萃樂益生菌，最早的藻油Life's DHA系列、每分鐘賣出170支的Carmex潤唇膏等。於本報告期內，本集團受益於香港訪港客流回升以及消費者對品牌品質性價比要求提高的趨勢，保健品日化業務同比大幅上升。但CARMEX系列產品因銷售淡季和唇膏產品類目下跌趨勢影響，有所下降。於本報告期內，本集團保健品日化類產品主要採取了以下營銷策略：

1、因勢利導，開拓商機

於本報告期內，本集團香港團隊抓住訪港客流回升之時機，強化銷售隊伍，制訂符合市場需要的線上線下推廣策略，提升團隊效率，維護和鞏固分銷商、連鎖、批發、超市、分銷、藥房等組成的現有港澳市場渠道，以康萃樂益生菌為主力產品，並借新引進女性益生菌等新產品為契機，大力開拓商機，取得了同比增長的佳績。其中，Life's DHA同比增幅42.2%，康萃樂益生菌同比增幅68.1%。

2、 聚焦產量渠道， 培育和優化產量平台

在消費者更加注重安全、品質和健康的理念的情況下，藻油類產品迎來發展良機，線上銷售藻油DHA漲幅高達50%、遠遠超過魚油類產品。作為全球藻油DHA品類創始者、行業公認的藻油 and 技術領先者，Life's DHA因強有力的品牌影響力、優質的產品質量而備受消費者青睞。自本集團經銷Life's DHA以來，銷售不斷增長。於本報告期內，本產品Life's DHA系列產品銷量提升迅速，入選京東6.18黑馬品牌榜。

於本報告期內，本集團通過優化平台（天貓，國際、京東、考拉、唯品會、阿里健康）推廣方式，甄選渠道優質直播達人，促進內容短視頻創意營銷和轉化。重點培育專業母嬰產量平台，以推文+電商促銷帶貨促進與母親群體黏度（如：年糕媽媽GMV高達81W+），加強與微博頭部達人及中腰部達人合作，強化與現有產量達人合作黏度，圍繞精準客戶及銷售轉化率為目的進行品牌宣傳、推廣及促銷，提高銷售。

3、建立電商運營生態體系

本集團數年前即與時俱進，順應「互聯網+」趨勢，從「互聯網+」逐步升級為「+互聯網」模式，大力拓展電商業務，尤其是金活健康之家海外旗艦店的開設，更是首批獲得試點跨境醫藥電商的旗艦店之一，二零二一年開業以來，引進優質港澳產品，不斷豐富產品類目，SKU數多達逾百個，涵蓋香港，日本，美國，德國，東南亞等地區，其中金活代理及自主品牌共計7個，銷售額、毛利率也逐步上升，居同類TOP店鋪排名前30名。

目前，金活電商通過公域流量推廣種草、私域流量推廣、醫療平台患教再通過金活醫藥集團品牌平台賦能到產品網銷平台產出GMV，形成一條完整的營銷生態鏈，目前已初具雛形，今後將致力於打造一個信息共享、互利共贏的供應鏈、銷售生態圈。

本集團於上年度試行電商部准事業部，調動了各方的積極性，取得了良好的成效。於本報告期內，本集團繼續推進準事業部的落實，並進行了跨境OTC項目生態合夥人方案的制度和完善。

本集團金活健康之家於本報告期內通過操作系列高毛產品，實現了個別單品鏈接在天貓平台銷量排名no.1，店鋪月銷售毛利破40%+的好成績。香港銷售於本報告期內通過擴大使用人群、細化服用場景等內容引導以及多瓶裝價格折讓等方式，着重進行客單拉升的工作，京東自營及TDI等核心渠道客單價同比拉升15%左右，同時業務量增長160%以上。Life's DHA旗艦店重點針對會員定期做複購引薦、會員加贈、購多盒專享優惠價等多種營銷活動，對品牌人群資產起到很好的沉澱作用，並通過短信觸達和客服專業維護，促成高效轉化。國內電商部嘗試通過互聯網慢病管理平台，普惠觸達更多患者，初見成效，同時與京東健康深度合作，首次聯合京東進行跨品類換購活動，產品曝光及轉化，較日常提升300%以上。

三、醫療器械分部之重點回顧

本集團非全資附屬子公司深圳市東迪欣科技有限公司（「東迪欣」）為國家高新企業，於本報告期內獲評深圳市專精特新中小企業殊榮。受國際國內大環境的繼續影響，導致東迪欣總體訂單同比有所下降，但通過積極營銷推廣，主力產品市場份額同比大幅提高，提升了毛利率。

1、生產方面

東迪欣會繼續深入紮實地推進「精益生產6S」管理模式，確保產品高質量出品。不斷創新各電子原件的招投標採購方式，較大地減低了原材料成本，確保了公司毛利率的達標。同時，繼續深化完善了產品質量體系、售後服務體系及風險事故控制體系，為更好地服務全球客戶奠定了夯實的基礎。此外，對骨幹員工進行了各方面的激勵措施，有效地保障了生產體系的正常運作與效率的進一步提升。

2、銷售方面

東迪欣會積極「走出去」與客戶進行面對面溝通，國際客戶「請進來」，通過多渠道多種方式進行市場營銷，加大推廣力度。在此努力下，東迪欣產品均衡度得到優化，手持治療儀和專業台式治療儀的市場份額同比大幅提高，提高了公司的毛利率。多次參加國際性的展會及國內的各種醫療器械或康復展。通過不斷更新的產品的推出及一系列有針對性的市場推廣活動，進一步提振了客戶的信心。繼續加大國內市場自主品牌(NUTEK)的投入與市場推廣工作，截止目前已覆蓋全國20多個省市，合作客戶超過200家，通過招投標方式成功進入國內超150多家甲級醫院及眾多的門診、康復理療機構。

3、科研管理方面

於本報告期內，東迪欣累計擁有有效發明專利授權數3個，累計擁有有效實用新型授權數25個，累計擁有有效外觀設計授權數1個，累計擁有軟件著作權數13個。其中有2個實用專利是於本報告期內授權公告。本報告期內，東迪欣多個項目獲政府資金扶持，及產業發展與創新人才獎申報。

管理回顧

一、龍德健康產業園在建工程運行良好，前期籌備工作有序推進

本集團制定的五五戰略中突出強調了不斷科技創新，承接這一重要使命和戰略需求的是正在大力建設的金活·龍德生命健康產業園。本集團多年來致力於推動深港中醫藥開放結合及創新中藥國際化佈局，金活·龍德生命健康產業園承擔建設創新中醫藥生態夥伴使命，提供專業化生物醫藥硬件及共享設備平台，軟件上打造「港藥落地港」、「深港中醫藥院內製劑中心」、「生物醫藥科創訓練營」等產學研融合平台，為創新中醫藥生態夥伴提供「產品研發規劃、生產及流通」、「品牌規劃與專利佈局」、「宏觀趨勢與融資」等多模塊服務。本集團堅持研發創新+產業培育+流通業務互補協調發展，全面賦能創新中醫藥項目，打造特色健康產業生態模式，促進中醫藥傳承創新發展及產業聚集。

於本報告期內，龍德產業園整體進度已完成85%。招商工作正在緊鑼密鼓進行中。期間本集團與深圳天使母基金共同舉辦「20+8」產業對接會，與數十家家生物醫藥、醫療器械、大健康等產業企業、投資機構和生態夥伴建立了雙向聯繫。

生物醫藥產業是深圳市龍崗區重點發展的三大主導產業之一。於本報告期內，深圳市及深圳市龍崗區各級政府部門領導多次蒞臨龍德產業園調研、指導，傾聽企業需求，寄望龍德搶抓發展機遇、政策機遇，帶動龍崗區生物醫藥產業生態創新，注入新活力，推動新發展。

二、股份激勵聚人心，齊心協力謀發展

繼於二零二二年一月二十一日首次授出股份獎勵後，本集團於二零二三年四月六日，根據公司於二零一九年八月二十七日採納的股份獎勵計劃，向79名選定參與者以零代價授出合共350.4萬股獎勵股份，其中104.4萬股獎勵股份授予14名屬關連承授人的選定參與者，246萬股獎勵股份授予65名屬非關連承授人的選定參與者。此舉是本集團進一步落實本集團股份獎勵計劃的實際舉措，嘉許本集團骨幹人才所做的貢獻並提供獎勵，以激勵其繼續助力本集團的持續經營及發展，同時吸引更多優秀人才加入推動本集團的進一步發展。激勵方案的實施刺激了士氣大振，於本報告期內本集團銷售業績與去年同期相比增長32%。

三、加強員工培訓，提升全員綜合能力

本集團堅持以人為本，着力企業文化建設，增強企業的凝聚力和員工的歸宿感。在「有精神凡事有可能」核心價值觀指引下，本集團注重培養員工成長學習精神，建議勤於學習、樂於學習的濃厚企業氛圍，促使每一個員工通過不斷學習進修，不斷拼搏進取，最終實現企業和員工共同成長。於本報告期內，本集團開展了產品知識、知識產權、市場營銷人員及新員工入職的數十個思維與視覺培訓，累計培訓人次達近千人次。本集團與廣東食品與藥品職業學院創新辦學的「金活班」已連續辦學十餘年，為金活輸送了大量優秀基層員工，於二零二三年七月食品藥品職業學院授予金活「教師企業實踐流動站」牌匾。

四、新品開發進展順利，為企業發展打下堅實基礎

產品和服務是企業安身立命之本。於本報告期內，本集團充分整合行業資源、深挖企業內部資源，通過市場調研及有效的營銷規劃方案，與多個上游廠家進行合作商洽，並獲得了幸福科達琳在中國大陸五省市經銷權。同時，本集團還重新評估金活牌系列產品的市場前景，重啟部分與大健康關聯緊密的產品上市，如金活西洋參膠囊等。此外，本集團關注到未來老齡化社會對骨科類產品需求大的趨勢，積極開展與國內知名企業的合作，推出雙品牌產品。於本報告期內，本集團已經達成與上海黃金搭檔生物科技有限公司進行戰略合作，推出金活和黃金搭檔雙品牌氨糖類產品。該公司不但注重原材料品質，更專注於原料科學配比，尋求真正適合中國人的營養補充劑，成為國人的健康好搭檔；黃金搭檔於二零零八年就被評為中國500最具有價值品牌。該款黃金搭檔年輕態牌氨糖白芍鈣膠囊，特含氨糖及白芍提取物，經動物實驗評價，具有增加骨密度、增強免疫力的保健功能。產品特點是氨糖含量高：每100克含鹽酸氨基葡萄糖40克，並加入白芍提取物，標本兼顧、中西結合。隨着老齡化加劇及運動人群的日益增加，該產品必將市場前景廣闊。

在保健品類新品引進方面，本集團不斷與現有廠家深入探討新產品的開發，不斷豐富現有產品的品類、品規，並取得了一定的進展。如將推出康萃樂益生菌新品和藻油新品。於本報告期內，本集團注重自有品牌的研發和開發，加緊法國Innopharm新品上市步伐和聯合研發的肉蓯蓉益生菌營銷規劃制訂。

五、投融資促進企業外延式增長，助力企業擴張

本集團長期堅持醫藥健康產業的投資方向，充分發揮上市公司資本市場優勢，通過資本、品牌、合作等多種方式，與產業鏈上下游形成強強合作或聯盟，發揮雙方優勢資源，助力企業快速發展。如：成為香港佛慈第二大股東後，香港佛慈銷售產品市場份額快速提升，為推廣地道隴藥打下了堅實的基礎；股東雙方在董事會上確定了未來將進一步拓展新產品及產業合作事項。

於二零二三年四月及八月，本集團分別入股認購日本大幸藥品株式會社（「大幸藥品」，股票代碼：4574.JP）2,178,400股及1,007,500股股份，總持股量佔大幸藥品經擴大已發行股本的約6.42%。大幸藥品為本集團經銷藥品喇叭牌正露丸之供應商，入股大幸藥品符合本集團產業化佈局，有助於促進業務協同強化合作，也有利於本集團拓展新產品業務，更好地傳承和發揚漢方製劑，服務大眾健康。

於本報告期內，本集團資本體系團隊考察分析了數十個項目，接洽機構及平台13家，項目主要分佈在創新藥、細胞治療、健康醫療設備等，其中健康醫療及眼科設備項目佔三分之一以上。

六、練好內功，控制風險

面對百年不遇之變局，本集團不斷完善內部管理制度，優化內部流程，充分利用信息化手段固化審批流程，用企業微信和小程度加快信息的流轉、透明、速度，以利對市場情況做出快速反應，降低風險。同時，本集團強化貨物及應收管理，注重風險控制。於本報告期內，本集團在多變及不確定的市場環境下應收賬款控制在賬期內，無不良賬款，企業運行順暢。

七、效力世人，公益向上

於本報告期內，本集團繼續秉承「效力世人，潤澤蒼生」的企業使命，積極履行社會責任，為構建和諧美好的生命共同體而努力奮鬥。

本集團響應國家號召，積極助力鄉村振興、全民健康、人才教育培養；關心退役軍人生活、公益運動、活動；助力環境保護，關愛僧侶健康，於本報告期內共計捐贈現金及物資約人民幣300多萬元，並獲得了「健康產業慈善公益獎」、「公益助學奉獻單位」、「退役軍人關愛共同體」等榮譽。

於本報告期內，本集團堅持扶貧濟困，因資助揭東區玉窖鎮池渡村建設黨建公園，收到其村民委員會、村黨總支贈送的「鄉村振興促發展，黨建助力獻真情」的錦旗以示感謝。於本報告期內，本集團還通過深圳市潮青會等單位向光明行白內障患者等項目捐錢捐物，積極參與鄉村振興，本集團董事長助理趙鍵璋參加二零二三年深圳港澳代表人士國情考察團，前往南疆大漠喀什參與研學考察交流活動，共同探索新「絲綢之路」的高質量發展路徑，並奉獻愛心為喀什捐贈了一批日用藥品。

於本報告期內，本集團攜旗下金活關愛健康基金會聯合深圳市關愛行動公益基金會，在深圳市退役軍人局的指導下繼續開展「紅動鵬城關愛老兵」社區活動，在深圳市內龍崗區、南山區內開展關愛退役軍人、關心幫扶弱勢群體活動，利用金活依馬打正紅花油功效來提高他們對身體按摩的認知及緩解生活中常見病症，並為退役軍人提供H型高血壓篩查、中風風險基因檢測、心理健康檢查、疾病預防宣傳等服務項目。

於本報告期內，本集團多年來舉辦「結夏安居」大型公益活動，在僧人結夏安居習俗潛心靜修期間，向全國眾多省市上百座名山大寺捐贈金活依馬打正紅花油、京都念慈菴蜜煉川貝枇杷膏、普濟抗感顆粒等藥品，以關愛僧人和受眾健康，祈福蒼生。

於本報告期內，本集團繼續參與大自然保護協會、桃花源基金會守護綠水青山各項環保活動，並為桃花源基金會旗下六大自然保護區的護林員捐贈了金活依馬打正紅花油、普濟抗感顆粒等巡護藥包，巡護員們紛紛發來感謝視頻，表示該批藥品正是他們巡護山林所需，感激金活大義。

獲得榮譽

於本報告期內，本集團獲得以下榮譽和成績：

- 二零二三年一月，本集團獲頒「深圳老字號」(覆審)；
- 二零二三年二月，金活依馬打正紅花油成為深圳市羅湖區梧桐歡樂跑指定外用藥油；
- 二零二三年三月，本集團旗下深圳市東迪欣科技有限公司成功入選「深圳市專精特新中小企業」
- 二零二三年三月，金活依馬打正紅花油成為二零二二年深圳寶安馬拉松指定外用藥油；
- 二零二三年三月，本集團代理經銷的京都念慈菴蜜煉川貝枇杷膏榮獲「二零二二年度中國藥店店員推薦率最高品牌」獎項，至此已連續17年上榜；
- 二零二三年三月，本集團獲頒「健康產業慈善公益獎」及「健康產業消費者信賴品牌獎」
- 二零二三年三月，本集團執行董事陳樂燊榮登《南方日報》高質量發展深圳她力量人物系列報道，並最終獲選為「最美她力量」；
- 二零二三年三月，本集團金活關愛健康基金會獲頒「馬家龍社區第四屆城市超人關愛計劃圓夢大使單位」；
- 二零二三年四月，金活依馬打正紅花油成為二零二三年杭州湘湖半程馬拉松指定外用藥油；
- 二零二三年五月，本集團榮獲二零二三年至二零二五年度「深圳知名品牌」榮譽；

- 二零二三年五月，金活醫藥集團董事局主席趙利生被香港汕頭社團總會榮聘為首席會長；
- 二零二三年六月，金活關愛健康基金會獲「二零二二年度公益助學奉獻單位」稱號；
- 二零二三年六月，本集團董事局主席趙利生於「慶祝香港回歸祖國26周年、香港友好協進會成立34周年暨第九屆董事會就職典禮晚會」上任榮譽董事；
- 二零二三年六月，本集團榮獲深商發展同創獎；
- 二零二三年六月，本集團入選深圳市骨幹企業；
- 二零二三年六月，本集團代理經銷的京都念慈菴榮登「中國中藥企業TOP100排行榜」；及
- 二零二三年六月，本集團董事局主席趙利生榮聘為第16屆世界華商大會組委會名譽主席。

財務回顧

1. 收益

截至二零二三年六月三十日止六個月，本集團的收益約為人民幣553,017,000元，較截至二零二二年六月三十日止六個月的約人民幣419,647,000元增加約人民幣133,370,000元或31.8%。此項增加主要原因由於從事品牌進口醫藥及保健產品的中國分銷業務之收益因疫情的管控措施取消，使市場在本報告期間相對截至二零二二年六月三十日止六個月有所復甦而增加，惟部分給東迪欣生產之醫療設備產品，包括紅外線測溫儀，銷售因防疫設備需求有所下降抵銷所致。

2. 銷售成本及毛利率

截至二零二三年六月三十日止六個月，本集團的銷售成本約為人民幣398,328,000元，較截至二零二二年六月三十日止六個月的約人民幣285,951,000元增加約人民幣112,377,000元或39.3%。銷售成本增加主要原因為銷量增加及銷售產品之組合有所變化。毛利率由截至二零二二年六月三十日止六個月的31.9%下跌至截至二零二三年六月三十日止六個月的28.0%，此項下跌主要原因為於本報告期內，較高毛利率之產品收益佔比減少所致。該類產品主要為由東迪欣生產之醫療設備用品。

3. 其他收益、收入及其他虧損淨額

其他收益、收入及其他虧損淨額主要包括租金收入、利息收入、推廣服務收入、政府補貼、按公平值計入損益之金融資產公平值變動、投資收益及匯兌收益。截至二零二三年六月三十日止六個月，其他收益、收入及其他虧損淨額約為人民幣4,330,000元，較截至二零二二年六月三十日止六個月的約人民幣14,540,000元減少約人民幣10,210,000元或70.2%。此項減少主要是由於本報告期內匯兌收益及按公平值計入損益之金融資產公平值變動收益減少，惟部分被投資物業的租金收入增加抵銷所致。其他收益、收入及其他虧損淨額之詳情載於簡明綜合財務報表附註(7)。

4. 銷售及分銷成本

截至二零二三年六月三十日止六個月，銷售及分銷成本約為人民幣54,662,000元，較截至二零二二年六月三十日止六個月的約人民幣49,401,000元增加約人民幣5,261,000元或10.6%。此項增加主要是由於本報告期內銷量增加以致運輸、交通及儲存費用有所增加所致。

5. 行政開支

截至二零二三年六月三十日止六個月，行政開支約為人民幣47,347,000元，較截至二零二二年六月三十日止六個月的約人民幣45,313,000元增加約人民幣2,034,000元或4.5%。此項增加主要原因為於本報告期間研發成本增加所致。

6. 經營溢利

截至二零二三年六月三十日止六個月，本集團的經營溢利約為人民幣60,205,000元，較截至二零二二年六月三十日止六個月的約人民幣46,737,000元增加約人民幣13,468,000元或28.8%。於本報告期內，經營溢利增加主要歸因於毛利增加，惟部份給其他收益、收入及其他虧損淨額減少；及銷售及分銷成本和行政開支增加抵銷所致。

7. 融資成本

截至二零二三年六月三十日止六個月，融資成本約為人民幣9,460,000元，較截至二零二二年六月三十日止六個月的約人民幣8,659,000元增加約人民幣801,000元或9.3%。融資成本增加主要由於平均銀行貸款額上升致銀行貸款利息增加所致。

8. 除稅前溢利

截至二零二三年六月三十日止六個月，本集團的除稅前溢利約為人民幣57,655,000元，較截至二零二二年六月三十日止六個月的約人民幣42,229,000元增加約人民幣15,426,000元或36.5%。除稅前溢利增加主要歸因於經營溢利及應佔一家合營企業溢利增加所致。

9. 所得稅

截至二零二三年六月三十日止六個月，本集團的所得稅約為人民幣9,954,000元，較截至二零二二年六月三十日止六個月的約人民幣7,126,000元增加約人民幣2,828,000元或39.7%。於本報告期間實際稅率為17.3%，而截至二零二二年六月三十日止六個月則為16.9%。所得稅之詳情載於簡明綜合財務報表附註(9)。

10. 期內溢利

基於上文所述，截至二零二三年六月三十日止六個月，本集團的期內溢利約為人民幣47,701,000元，較截至二零二二年六月三十日止六個月的約人民幣35,103,000元增加約人民幣12,598,000元或35.9%。

11. 期間本公司擁有人應佔溢利

截至二零二三年六月三十日止六個月，期內本公司擁有人應佔溢利約為人民幣37,727,000元，較截至二零二二年六月三十日止六個月的約人民幣24,213,000元增加約人民幣13,514,000元或55.8%。該項增加主要原因為期內溢利主要是由本公司擁有人之營動部份所產出。

12. 流動資金及資金來源

本集團主要以各項營運所得現金和各項長短期銀行借貸滿足營運資金的需求。於本報告期間，固定利率貸款之實際利率介乎3.98%至8.35%。考慮到本集團可動用長短期銀行借貸額和營運現金流，董事認為，本集團有足夠營運資金滿足目前及本公告公佈之日後至少十二個月的資金需求。

截至二零二三年六月三十日，本集團擁有的現金及現金等價物為人民幣256,566,000元（於二零二二年十二月三十一日：約人民幣242,155,000元），主要來源於本集團營業收入。

13. 現金流量

本集團的主要現金乃用作應付營運資金需求、償還到期債項利息及本金、為本集團設施及業務增長及擴展提供資金。

於本報告期間，本集團之現金及現金等值物增加約人民幣14,411,000元，主要由以下原因所構成，經營活動所得現金淨額約人民幣88,758,000元；投資活動所用現金淨額約人民幣94,606,000元；融資活動所得現金淨額約人民幣18,493,000元；及匯率變動引致正面影響淨額約人民幣1,766,000元。

14. 資本架構

債務

本集團於二零二三年六月三十日的全部借貸約為人民幣284,585,000元，全部會於一年內到期，於本報告期間，本集團向貸方續借銀行貸款時並無任何困難。

資本負債比率

於二零二三年六月三十日，本集團的資本負債比率為3.7%（於二零二二年十二月三十一日：4.2%），乃按計息銀行貸款總額減去現金及現金等值物除以權益總額後乘以100%計算得出，資本負債比率減少主要是由於現金及現金等值物；及權益總額均有所增加所致。

資產押記

於二零二三年六月三十日，本集團向銀行抵押投資物業、物業、廠房及設備，及應收賬款分別約為人民幣100,480,000元、人民幣99,400,000元、人民幣17,709,000元及人民幣42,393,000元（於二零二二年十二月三十一日：本集團向銀行抵押投資物業、使用權資產及物業、廠房及設備，及應收賬款分別約為人民幣100,480,000元、人民幣97,174,000元、人民幣17,709,000元及人民幣32,610,000元）。

資本支出

本集團的資本支出主要包括購買物業、廠房及設備。於本報告期及截至二零二二年六月三十日止六個月，本集團的資本支出分別約為人民幣87,368,000元及人民幣37,978,000元。

匯率風險

本集團之主要業務均以人民幣、港元、歐羅及美元為功能及營運貨幣。本集團承受由人民幣、港元、歐羅及美元而產生的外匯風險。本集團對其他匯率變動並無重大之風險。

15. 或有負債、法律訴訟及潛在訴訟

於二零二三年六月三十日，本集團並無任何重大法律訴訟或潛在訴訟。

茲提述本公司二零一五年年報、二零一六年年報、二零一七年年報、二零一八年年報、二零一九年年報、二零二零年年報、二零二一年年報及二零二二年年報內「訴訟」一段、本公司二零一六年中期報告、二零一七年年報中期報告、二零一八年年報中期報告、二零一九年年報中期報告、二零二零年年報中期報告、二零二一年年報中期報告及二零二二年年報中期報告內「或有負債、法律訴訟及潛在訴訟」一段、本公司日期為二零一六年十月二十四日有關訴訟的最新消息的公告（「該公告」）、本公司日期為二零一六年十月三十一日有關訴訟的最新消息的公告（「第二項公告」）、本公司日期為二零一八年八月十日有關訴訟的最新消息的公告（「第三項公告」）、本公司日期為二零一九年八月二日有關訴訟的最新消息的公告（「第四項公告」）以及本公司日期為二零二二年一月十七日有關訴訟的最新消息的公告（「第五項公告」）。除另有界定者外，在此段所用詞彙與該公告、第二項公告、第三項公告、第四項公告及第五項公告所界定者具相同涵義。根據中級法院於二零二一年十二月三十一日宣佈的判決（「二零二一年判決」），中級法院判決駁回一審原告的全部訴訟請求，主要股東無需將其於東迪欣的15%股權轉讓予一審原告，東迪欣也無需承擔相關協助義務。

本公司確認，二零二一年判決並無亦不會對本公司及其子公司的正常運作及財務狀況造成任何重大不利影響。詳情請參閱第五項公告。於二零二二年六月，本公司收到通知，原告已向廣東省高級法院申請重審。於本公告日期，廣東省高級法院仍在處理審閱該重審之申請。

16. 重大收購和出售

截至二零二三年六月三十日止六個月，本集團並沒有任何重大收購和出售。

17. 持續經營

根據現行財務狀況和可動用的融資，本集團在可見未來有足夠財務資源繼續經營。因此，在編製財務報告時已採用持續經營基準編製。

未來展望

面對國際政治環境不穩，中美關係複雜多變，國內宏觀經濟增速放緩、國內需求不足、出生率呈下降趨勢、人口老齡化進程不斷加深及疫情後民眾對自身健康關注提升等新的發展機遇與挑戰，本集團在五五戰略規則指導下，本集團全體員工積極開拓進取，繼續致力於成為國內領先國際知名的醫藥健康產品服務提供商，為構建和諧美好的生命共同體而努力奮鬥。

1、積極穩健推進五五戰略，提升企業競爭力

二零二三年是本集團五五戰略的第二年，繼上年開局良好的勢頭，於本報告期內本集團發展態勢可喜，超額完成二零三三年上半年計劃，收益與去年同期相比增長32%。二零二三年下半年本集團將繼續快速推進五五戰略中戰略目標分解計劃和子戰略分解計劃的落實和執行，並將根據市場實際情況進行動態調整，做好人、財、物的資源整合和優化分配，優先確保戰略資源的投入和推進，圍繞「主業突出、相關多元」的發展思路，持續提高醫藥健康主業的經營質量，提高企業在科技和產品方面的核心競爭力以及本集團盈利能力，進而打造具有核心競爭力的大型企業集團。

2、產品引進與產品開發並駕齊驅，形成公司發展的兩翼

人民對美好生活的嚮往初心不變，本集團堅持對優秀產品的需求亦不變。本集團致力於不斷豐富優秀產品組合，抓住人口老齡化對健康產品需求增加機會，滿足不同人群的健康需求，為全球客戶提供安全、有效的醫藥健康產品與服務。

一方面，本集團繼續加大引進藥品和健康產品以及醫療器械的種類。藥品方面，本集團通過入股、投資等形式擬引進更多漢方製劑藥品及隴藥佛慈產品。後疫情時代，民眾對中藥的認知進一步提升，具有近百年歷史、道地藥材的佛慈製藥擁有諸多中成藥批文，本集團將與佛慈製藥在深入研究市場需求的基礎上，共同打造黃金單品；保健品方面，法國Innopharm產品預計會於二零二三年下半年推向市場，目前正在緊鑼密鼓地進行上市前的各項準備工作中。同時，本集團也看到了藻油品類未來發展前景很好。故此，本集團和帝斯曼集團亦將聯合豐富Life's DHA品類、品規，滿足不同渠道消費者的需求。同時，康萃樂生產廠家也發揮自身科研力量，不斷豐富康萃樂產品群，開發不同功能和功效的產品，以滿足消費者對品質生活的需求。

另一方面，本集團將繼續加大自主品牌的開發。金活自主品牌凝聚了產品、質量、管理、文化、商業模式等一系列要素，為本集團傳承品牌文化的重要載體。有了金活依馬打正紅花油這一金活自主產品的成功經驗，本集團擬將推出更多自主品牌產品如西洋參膠囊、壯腰健腎片等產品。

第三，本集團創新合作形式，擬將聯合多個強影響力企業／品牌推出雙品牌產品，如黃金搭檔&金活雙品牌氨糖白芍鈣產品，佛慈&金活雙品牌產品等。把握老齡化社會的健康需求及疾病譜發展趨勢，用文化、科技力量為產品賦能，為公司持續發展提供源源不斷的優秀產品組合。

3、確保龍德健康產業園安全順利投入使用

本集團最為矚目的龍德大健康產業園建設工程順利，驗收在即。

一方面，本集團將把工程驗收作為重要項目進行監督管理，根據政府驗收標準做好充分準備，制訂項目驗收的時間推進表和里程碑，並將工作分配到具體人員負責，確保項目保質保量如期完工。

另一方面，本集團已經搭建了項目招商團隊，未來本集團將在對深圳市內相關產業園運作模式、招商條件調研的基礎上，結合龍德健康產業園戰略定位和資源，制訂龍德健康產業園的招商手冊和運營規劃，積極推動龍德健康產業園早日投入使用，產生經濟效益，與本集團主營業務及產業發展方向形成協同效應。

4、從數字化向數智化邁進

本集團深耕醫藥行業近三十載，建立了遍佈中國及港澳的營銷網絡，這其中也有賴於信息化建設對企業經營管理能力的加強。

未來本集團營銷團隊將繼續以消費者需求為核心，緊抓醫藥健康市場復蘇機會，以本集團SMART系統的數據平台為指引，堅持以數字化為增長引擎，圍繞現有數據通過層層的業務分析，固化分析模型，提升數據的智能化，尋找營銷發力的切入點，實施精準營銷，不斷推動公司從數字化向數智化道路邁進，進一步提升公司的運營效率。

5、以消費者為核心開展線上線下整合活動，提升消費者體驗感

於線下，本集團將繼續加強與各級商業合作夥伴和連鎖藥店、其他門店的合作，持續充實本集團分銷網絡，開展形式多樣的主題活動，邀請線下消費者參與活動並體驗品牌溫度，開展體驗營銷建立與消費者連接。

於線上，本集團將發展線上線下的新零售模式，以金活健康之家跨境電商平台為載體，豐富跨境電商品類，繼續探索和完善電商生態模式，培養專業化的電商團隊運營，促進線上線下的融合及銷售提升。並把握消費習慣及發展變化趨勢所帶來的機遇與挑戰，積極擁抱及參與社交媒體的營銷新方法。

6、以事業聚人才，完善發展平台

隨着五五戰略規劃的落地執行和業務恢復穩中向好，產業佈局的完善和發力，未來本集團還將不斷完善人才發展平台，引進更多專業的高端人才，建立人才培養梯隊。同時，把更多的人才納入股權激勵範圍，建立短、中、長期相結合的激勵機制，以事業聚人才，穩定和發展人才隊伍，讓每一位伴隨着企業共同成長的員工都成為合夥人，充分激發大家的主觀能動性，強化主人翁意識，共同努力、拼搏奮鬥，全面完成本集團戰略經營目標，推動本集團長遠穩健發展，共同為社會做更多的貢獻。

人力資源及培訓

於二零二三年六月三十日，本集團擁有合共1,019名員工，其中129名於本集團深圳總辦事處任職，而398名則駐守34個其他地區，主要執行銷售及營銷職責；492名於東迪欣任職。截至二零二三年六月三十日止六個月，本集團向僱員支付的薪酬總額約為人民幣73,441,000元（二零二二年：約人民幣74,722,000元）。本集團每年發出年度銷售指引，載列年度銷售目標並制訂季度營銷策略，以提供銷售及營銷指示供各代表辦事處及其員工遵守。本集團的資深管理團隊（包括銷售總監及產品經理）負責協調前線銷售及營銷團隊以達致年度銷售目標。

於本報告期間，本集團秉承「以人為本」的管理理念，積極為員工搭建管理與發展的平台。本集團聘請其僱員時有嚴格甄選程序。本集團採用多項獎勵機制提升僱員的工作效率，定期考察僱員表現，並相應調整薪金及花紅。此外，本集團亦為不同職能僱員提供培訓。

其他資料

資本承擔

於二零二三年六月三十日，本集團之資本承擔為約人民幣176,551,000元（於二零二二年十二月三十一日：約人民幣232,785,000元）。

公眾持股量

根據公開可得資料及就董事所知，於本報告期間至本公告日期，本公司最少25%的已發行股本由公眾股東持有。

股息

根據本公司股東於二零二三年五月二十九日通過的決議，本公司向全體股東宣派截至二零二二年十二月三十一日止年度的末期股息每股2.47港仙，合共約15,376,000港元（相當於約人民幣13,571,000元）。該股息已於二零二三年六月三十日以本公司內部現金全數支付。

董事會決議並不派發截至二零二三年六月三十日止六個月期間之任何中期股息（二零二二年：零）。

購買、出售或贖回本公司上市證券

於本報告期間，本公司或其任何附屬公司概無購買、出售或贖回本公司任何上市證券。

企業管治常規

董事會致力於堅守上市規則附錄十四所載的企業管治守則（「企業管治守則」）載列的企業管治原則，並採納多項措施以加強內部監控系統、董事的持續專業培訓及本公司其他常規範疇。董事會在努力保持高標準企業管治的同時，亦致力為其股東創造價值及爭取最大回報。董事會將繼續參照本地及國際標準檢討及提高企業管治常規的質量。

於本報告期間，本公司一直遵守企業管治守則內所有適用之守則條文，惟與企業管治守則內條文第C.2.1條有所偏離者除外。

根據企業管治守則之守則條文第C.2.1條，主席與行政總裁的角色應予以區分，不應由一人同時兼任。現時，趙先生為董事會主席兼任行政總裁。董事會認為，讓趙先生同時擔任兩個職務可為本集團提供強大而貫徹之領導，並可於規劃及落實長遠業務策略時更有效益。董事會亦認為，鑒於董事會之成員包括強大而獨立的非執行董事在內，故此架構不會損害董事會及管理層於本集團業務權力及權限之平衡。董事會認為，上文描述之架構對本公司及其業務有利。

證券交易之標準守則

本公司已採納上市規則附錄十所載之上市公司董事進行證券交易的標準守則（「標準守則」）作為其本身監管董事進行證券交易之守則。本公司已向所有董事作出特定查詢，所有董事經已確認彼於本報告期間一直遵守標準守則。

審核委員會

本公司於二零一零年十一月五日成立審核委員會（「審核委員會」），並已以書面形式列明其職權範圍（已按照企業管治守則現行條文不時予以修訂）。審核委員會的主要職責（其中包括）為：提供一份獨立的審查和監督財務報告，並審查本集團的內部控制的有效性以及確保外聘核數師為獨立且審計過程中為有效。審核委員會審查本集團所實行的會計原則及政策、審計功能、內部控制、風險管理及財務報告的有關所有事項。審核委員會亦為董事會和外聘核數師之間的溝通渠道。審核委員會有三名成員，即段繼東先生、張建斌先生及黃焯琳先生。黃焯琳先生擁有合適專業資格且具備會計事務經驗，已獲委任為審核委員會主席。

本公司之審計師並沒有審計本中期業績公告內之財務資料。審核委員會已與集團管理層審閱本公司截至二零二三年六月三十日止六個月的未經審核簡明綜合財務報表、本未經審核業績公告及中期報告，並同意本公司所採納的會計處理方法。同時，審核委員會信納，編製本中期業績公告內之財務報表乃合乎現行之會計準則和上市規則的要求，並已作出充分披露。

本報告期後事項

於二零二三年八月十五日，本集團同意認購額外1,007,500股大幸藥品股份，佔大幸藥品已發行股本的約2.08%。完成後，與先前於二零二三年四月認購大幸藥品股份合計時，本集團將合共持有3,185,900股大幸藥品股份，佔大幸藥品經擴大已發行股本的約6.42%，經計及於完成後根據認購事項將予發行的大幸藥品股份。詳情請參閱本公司日期為二零二三年八月十五日之公告。

除上文所披露者外，於本報告期後及直至本公告日期，概無任何重大事項。

信息披露

本公司將於適當時候將截至二零二三年六月三十日止六個月之中期報告寄發至本公司股東並將於聯交所網站(<http://www.hkexnews.hk>)及本公司網站(<http://www.kingworld.com.cn>)登載。

承董事會命
金活醫藥集團有限公司
主席
趙利生

香港，二零二三年八月二十八日

於本公告日期，執行董事為趙利生先生、陳樂榮女士及周旭華先生；以及獨立非執行董事為段繼東先生、張建斌先生和黃焯琳先生。