

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份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。



GIANT BIOGENE HOLDING CO., LTD

巨子生物控股有限公司

(於開曼群島註冊成立的獲豁免有限公司)

(股份代號：2367)

截至2024年6月30日止六個月的中期業績公告

財務摘要

	截至6月30日止六個月		變動
	2024年	2023年	
	人民幣百萬元	人民幣百萬元	
收入	2,540.4	1,605.7	58.2%
毛利	2,093.2	1,351.0	54.9%
稅前利潤	1,155.2	775.6	49.0%
淨利潤	980.6	666.0	47.2%
歸屬於母公司持有者盈利	983.2	666.9	47.4%
報告期內經調整淨利潤 (非《國際財務報告準則》 衡量指標)	1,026.6	676.4	51.8%
每股基本盈利	0.99	0.67	47.8%
每股攤薄盈利	0.97	0.66	47.0%

巨子生物控股有限公司(「本公司」)董事(「董事」)會(「董事會」)欣然宣佈本公司及其附屬公司(統稱「本集團」)截至2024年6月30日止六個月(「報告期」)之未經審核簡明合併中期業績以及2023年同期的比較數字。上述中期業績根據《國際財務報告準則》(「《國際財務報告準則》」)編製，並已經本公司審核委員會(「審核委員會」)審閱。

中期簡明綜合損益及其他綜合收益表

	附註	截至6月30日止六個月	
		2024年 (未經審核) 人民幣千元	2023年 (未經審核) 人民幣千元
收入	4	2,540,432	1,605,698
銷售成本		<u>(447,192)</u>	<u>(254,702)</u>
毛利		<u>2,093,240</u>	<u>1,350,996</u>
銷售及經銷開支		(892,020)	(555,177)
行政開支		(65,650)	(47,484)
研發開支		(48,701)	(34,009)
其他開支		(1,338)	(968)
其他收入	4	52,428	33,304
其他收益或虧損淨額		17,775	28,646
財務費用		(54)	(57)
金融資產減值虧損撥回淨額		<u>(490)</u>	<u>332</u>
稅前利潤	5	1,155,190	775,583
所得稅開支	6	<u>(174,640)</u>	<u>(109,560)</u>
期內利潤		<u>980,550</u>	<u>666,023</u>
以下各方應佔：			
母公司擁有人		983,164	666,940
非控股權益		<u>(2,614)</u>	<u>(917)</u>
		<u>980,550</u>	<u>666,023</u>
其他綜合收益			
可能於其後期間重新分類至損益的 其他綜合收益：			
換算海外業務的匯兌差額		<u>(8,248)</u>	<u>—</u>
將不會於其後期間重新分類至損益的 其他綜合收益：			
功能貨幣換算為呈列貨幣		<u>9,830</u>	<u>—</u>
期內其他綜合收益，已扣除稅項		<u>1,582</u>	<u>—</u>

	附註	截至6月30日止六個月	
		2024年 (未經審核) 人民幣千元	2023年 (未經審核) 人民幣千元
期內綜合收益總額		<u>982,132</u>	<u>666,023</u>
以下各方應佔：			
母公司擁有人：			
母公司普通股股東		984,746	666,940
非控股權益		<u>(2,614)</u>	<u>(917)</u>
		<u>982,132</u>	<u>666,023</u>
本公司普通權益持有人應佔每股盈利	8		
基本(人民幣元)		0.99	0.67
攤薄(人民幣元)		<u>0.97</u>	<u>0.66</u>

中期簡明綜合財務狀況表

	附註	2024年 6月30日 (未經審核) 人民幣千元	2023年 12月31日 (經審核) 人民幣千元
非流動資產			
物業、廠房及設備		928,668	663,469
其他無形資產		6,571	7,357
使用權資產		46,875	48,155
預付款項、其他應收款項及其他資產，非流動		99,906	117,908
遞延稅項資產		156	1,110
於聯營公司的投資		10,255	-
		<u>1,092,431</u>	<u>837,999</u>
非流動資產總值			
流動資產			
存貨		333,740	200,440
貿易應收款項及應收票據	9	195,918	102,029
預付款項、其他應收款項及其他資產，流動		94,470	53,835
以公允價值計量且其變動計入 當期損益(「以公允價值計量 且其變動計入當期損益」)的金融資產		1,499,696	1,274,776
現金及現金等價物		4,564,386	2,503,999
		<u>6,688,210</u>	<u>4,135,079</u>
流動資產總值			
流動負債			
貿易應付款項	10	337,106	133,109
其他應付款項及應計項目		1,265,240	241,966
應繳稅款		97,666	116,720
租賃負債，流動		1,370	1,563
遞延收入		1,503	1,503
合同負債		52,762	35,751
		<u>1,755,647</u>	<u>530,612</u>
流動負債總額			
		<u>4,932,563</u>	<u>3,604,467</u>
流動資產淨值			
		<u>6,024,994</u>	<u>4,442,466</u>
資產總值減流動負債			

	附註	2024年 6月30日 (未經審核) 人民幣千元	2023年 12月31日 (經審核) 人民幣千元
非流動負債			
租賃負債，非流動		87	1,166
遞延收入		18,857	19,575
遞延稅項負債		31,202	50,675
		<u>50,146</u>	<u>71,416</u>
非流動負債總額		<u>50,146</u>	<u>71,416</u>
資產淨值		<u>5,974,848</u>	<u>4,371,050</u>
權益			
母公司擁有人應佔權益			
普通股股本		65	63
庫存股份		(1)	(1)
儲備		5,970,068	4,362,078
		<u>5,970,132</u>	<u>4,362,140</u>
非控股權益		<u>4,716</u>	<u>8,910</u>
權益總額		<u>5,974,848</u>	<u>4,371,050</u>

財務資料附註

1. 呈列基準

截至2024年6月30日止六個月的中期簡明綜合財務資料已按照《國際會計準則》第34號中期財務報告編製。中期簡明綜合財務資料不包括按規定須載於年度財務報表中的所有資料及披露，並應與本集團截至2023年12月31日止年度的年度綜合財務報表一併閱覽。

於過往年度，基於主要收入源自中國內地，董事會將人民幣視為本公司的功能貨幣。自2024年起，本公司以美元計值及結算的經營及融資活動增加。鑒於上述原因，董事會決定自2024年1月1日起將本公司的功能貨幣由人民幣變更為美元，以更好地反映本公司的經濟實質，而本公司的呈列貨幣維持不變，仍為人民幣。本公司變更功能貨幣已根據《國際會計準則》第21號「外匯匯率變動的影響」自變更之日起追溯應用。

2. 會計政策變動及披露

編製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2023年12月31日止年度的年度綜合財務報表所應用者一致，惟於本期間的財務資料首次採納的以下經修訂《國際財務報告準則》（「《國際財務報告準則》」）除外。

《國際財務報告準則》第16號修訂本	售後租回的租賃負債
《國際會計準則》第1號修訂本	負債分類為流動或非流動（「2020年修訂本」）
《國際會計準則》第1號修訂本	附帶契約的非流動負債（「2022年修訂本」）
《國際會計準則》第7號及 《國際財務報告準則》第7號修訂本	供應商融資安排

經修訂《國際財務報告準則》性質及影響闡述如下：

- (a) 《國際財務報告準則》第16號修訂本訂明賣方—承租人在計量售後租回交易產生的租賃負債時使用的規定，以確保賣方—承租人不會確認與其所保留使用權有關的任何收益或虧損金額。自首次應用《國際財務報告準則》第16號之日起，本集團並無售後租回交易（包括取決於指數或利率的可變租賃付款），故該等修訂本對本集團的財務狀況或業績並無任何影響。
- (b) 2020年修訂本澄清將負債分類為流動或非流動的規定，包括遞延結算權利的涵義及遞延權利必須在報告期末存在。負債的分類不受實體將行使其遞延結算權利的可能性影響。該等修訂本亦澄清，負債可以其本身的股權工具結算，且僅當可轉換負債的轉換選擇權本身作為股權工具入賬時，負債的條款方不會影響其分類。2022年修訂本進一步澄清，在貸款安排所產生的負債契約中，只有實體必須於報告日期或之前遵守的契約會影響該負債分類為流動或非流動。就實體須於報告期後12個月內遵守未來契約的非流動負債而言，必須作出額外披露。

於2023年1月1日及2024年1月1日，本集團已重新評估其負債的條款及條件，並認為其負債分類為流動或非流動於首次應用該等修訂本後保持不變。因此，該等修訂本對本集團的財務狀況或業績並無任何影響。

- (c) 《國際會計準則》第7號及《國際財務報告準則》第7號修訂本澄清供應商融資安排的特點，並要求對該等安排作出額外披露。該等修訂本的披露規定旨在協助財務報表使用者了解供應商融資安排對實體負債、現金流量及流動資金風險的影響。供應商融資安排的相關資料毋須於實體應用該等修訂本的首個年度報告期就任何中期報告期予以披露。由於本集團並無供應商融資安排，故該等修訂本對中期簡明綜合財務資料並無任何影響。

3. 經營分部資料

根據管理需要，本集團屬於單一經營分部，主要從事基於生物活性成分的美麗與健康產品的研發、製造及銷售。

就資源分配及表現評估目的而向本公司董事(為主要經營決策者)報告的資料並不包含獨立經營分部的財務資料，且董事審閱本集團的整體財務業績。因此，並無呈列有關經營分部的進一步資料。

地域資料

期內，本集團的所有收入均來自位於中國內地的客戶，且本集團的所有非流動資產均位於中國內地，因此，並無根據《國際財務報告準則》第8號經營分部呈列地域分部資料。

4. 收入及其他收入

收入

收入分析如下：

	截至6月30日止六個月	
	2024年	2023年
	人民幣千元	人民幣千元
	(未經審核)	(未經審核)
客戶合同收入	<u>2,540,432</u>	<u>1,605,698</u>

客戶合同收入的分類收入資料

	截至6月30日止六個月	
	2024年	2023年
	人民幣千元	人民幣千元
	(未經審核)	(未經審核)
商品或服務類別		
銷售商品	<u>2,540,432</u>	<u>1,605,698</u>
地域市場		
中國內地	<u>2,540,432</u>	<u>1,605,698</u>
收入確認時間		
於某一時間點轉讓的商品	<u>2,540,432</u>	<u>1,605,698</u>

其他收入

其他收入的分析如下：

本集團

	截至6月30日止六個月	
	2024年	2023年
	人民幣千元	人民幣千元
	(未經審核)	(未經審核)
其他收入		
政府補助	13,241	7,747
利息收入	38,991	23,758
其他	<u>196</u>	<u>1,799</u>
	<u>52,428</u>	<u>33,304</u>

5. 稅前利潤

本集團來自持續經營業務的稅前利潤乃經扣除／(計入)以下各項後得出：

	附註	截至6月30日止六個月	
		2024年 人民幣千元 (未經審核)	2023年 人民幣千元 (未經審核)
存貨、耗材及定制產品成本		314,231	199,527
物業、廠房及設備折舊		18,843	15,154
使用權資產折舊		1,223	980
無形資產攤銷		785	735
貿易應收款項及應收票據減值撥備／(撥回)		477	(337)
預付款項、其他應收款項及其他資產減值撥備		13	5
政府補助	4	(13,241)	(7,747)
營銷及推廣開支		811,642	521,705
銀行利息收入	4	(38,991)	(23,758)
外匯虧損／(收益)淨額		4,796	(15,042)
存貨減值撥備		863	648
僱員福利開支(包括董事及最高行政人員薪酬)：			
— 工資、薪金及津貼		81,757	51,819
— 退休金計劃供款、社會福利及其他福利		19,120	11,577
— 以權益結算的股份獎勵開支		46,048	10,431
其他外包人工成本		12,193	1,258

附註：以權益結算的股份獎勵開支計入銷售成本、研發成本、銷售及經銷開支以及行政開支，金額如下：

	截至6月30日止六個月	
	2024年 人民幣千元 (未經審核)	2023年 人民幣千元 (未經審核)
行政開支	14,485	8,240
研發成本	13,469	1,290
銷售及經銷開支	16,167	509
銷售成本	1,927	392
	46,048	10,431

6. 所得稅

利得稅按本集團經營所在司法管轄區現行稅率計算。

本公司在開曼群島註冊成立，根據開曼群島法律，毋須繳納所得稅或資本利得稅。此外，於開曼群島進行股息派付時毋須繳納預扣稅。

香港利得稅已就期內於香港產生的估計應納稅利潤按16.5% (2023年：16.5%)的稅率計提撥備。

中國內地的企業所得稅乃基於根據2008年1月1日批准及生效的《中華人民共和國企業所得稅法》釐定的應納稅利潤，按25%的法定稅率計提撥備。

根據國家發展和改革委員會就批准指定實體於西部大開發可享有優惠稅率而頒佈的《產業結構調整指導目錄(2011年本)》(適用於2020年及2021年)修訂版，若干附屬公司於期內享有15%的企業所得稅優惠稅率。

	截至6月30日止六個月	
	2024年 人民幣千元 (未經審核)	2023年 人民幣千元 (未經審核)
即期稅項	169,763	103,900
遞延稅項	4,877	5,660
期內稅項開支總額	<u>174,640</u>	<u>109,560</u>

7. 股息

	截至6月30日止六個月	
	2024年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
已宣派的2023年末期股息—每股普通股人民幣0.44元 (2022年：無)	449,536	—
已宣派的2023年特別股息—每股普通股人民幣0.45元 (2022年：無)	458,901	—
合計	<u>908,437</u>	<u>—</u>

已宣派股息已於2024年7月派付。

期內，本公司並無派付或宣派任何中期股息(截至2023年6月30日止六個月：無)。

8. 母公司普通權益持有人應佔每股盈利

每股基本盈利金額乃基於母公司普通權益持有人應佔期內利潤人民幣983,164,000元(截至2023年6月30日止六個月：人民幣666,940,000元)及期內已發行普通股的加權平均數988,391,916股(2023年：995,000,000股)而計算，並作出調整以反映期內根據一般授權配售現有股份及補足認購新股份。

每股攤薄盈利的金額乃根據母公司普通權益持有人期內應佔利潤計算。計算所使用的普通股加權平均數為用於計算每股基本盈利的期內已發行普通股數目，以及被視為根據受限制股份單位計劃及2023年購股權計劃歸屬股份時假設已無償發行的普通股加權平均數。

計算每股基本及攤薄盈利是基於：

	截至6月30日止六個月	
	2024年	2023年
	人民幣千元	人民幣千元
盈利		
用於計算每股基本盈利的母公司普通股持有人應佔利潤	<u>983,164</u>	<u>666,940</u>
合計	<u>983,164</u>	<u>666,940</u>
	2024年	2023年
	6月30日	6月30日
股份數目		
用於計算每股基本盈利的期內已發行普通股的加權平均數	988,391,916	995,000,000
攤薄的影響—普通股加權平均數：		
受限制股份單位計劃	5,479,715	10,692,319
2023年購股權	<u>19,033,962</u>	<u>—</u>
合計	<u>1,012,905,593</u>	<u>1,005,692,319</u>

9. 貿易應收款項及應收票據

於報告期末，貿易應收款項按發票日期並已扣除虧損撥備作出的賬齡分析如下：

	2024年 6月30日 人民幣千元 (未經審核)	2023年 12月31日 人民幣千元 (經審核)
一年以內	195,450	101,545
一年以上兩年以內	112	100
兩年以上三年以內	64	129
三年以上	292	255
	<u>195,918</u>	<u>102,029</u>

10. 貿易應付款項

於報告期末，貿易應付款項按發票日期作出的賬齡分析如下：

	2024年 6月30日 人民幣千元 (未經審核)	2023年 12月31日 人民幣千元 (經審核)
一年以內	325,268	126,432
一年以上兩年以內	7,299	5,663
兩年以上	4,539	1,014
	<u>337,106</u>	<u>133,109</u>

11. 承擔

本集團於報告期末的資本承擔如下：

	2024年 6月30日 人民幣千元 (未經審核)	2023年 12月31日 人民幣千元 (經審核)
樓宇	169,751	349,281
廠房及機械	<u>70,067</u>	<u>140,942</u>
	<u>239,818</u>	<u>490,223</u>

此外，本集團向一家聯營公司提供下列未計入上述承擔中的承擔：

	2024年 6月30日 人民幣千元 (未經審核)	2023年 12月31日 人民幣千元 (經審核)
向一家聯營公司出資	<u>11,000</u>	<u>16,000</u>
	<u>11,000</u>	<u>16,000</u>

一、業務回顧

我們致力於將技術從實驗室帶入生活，成為中國美麗與健康領域的領先企業。報告期內，世界權威市場調研機構歐睿國際發佈聲明，認定本公司為「全球重組膠原蛋白領導者」，進一步夯實了本公司在全球重組膠原蛋白領域的領先地位。2024年上半年，外部環境依然充滿挑戰，我們按照既定規劃，開展新技術和產品的研發申報工作，推出重磅新品完善佈局，加大企業和品牌的宣傳營銷力度，拓展渠道觸點並持續優化全渠道運營能力，不忘初心，砥礪前行，為消費者帶去更多美好體驗，為行業健康發展貢獻力量。

於報告期內，我們的銷售收入達到人民幣25.4億元，同比增長58.2%；我們的經調整利潤達到人民幣10.3億元，同比增長51.8%。

研發驅動，持續鞏固技術領先地位

以科學技術為基礎，以研發創新為核心，是實現本公司長期發展的重要因素。報告期內，本公司研發支出達到人民幣49百萬元，同比增長43.2%，研發支出佔收入比例1.9%。截至報告期末，我們有超過100個在研項目。報告期內，我們繼續推進重組膠原蛋白肌膚煥活產品的臨床申報工作。

我們的技術水平持續獲得專業認可，保持領先優勢。報告期內，中國石油和化學工業聯合會主持召開了由西北大學、西安巨子生物基因技術股份有限公司等共同完成的「酵母製造低免疫重組膠原蛋白及其應用」科技成果鑒定會，鑒定委員會一致認為：「酵母製造低免疫重組膠原蛋白及其應用」整體達到國際領先水平。

截至報告期末，本公司已獲授權及申請中專利133項，其中報告期內新增40項。本公司三項專利：包含人參皂苷Rh3、PPD和Rh2的藥物組合物、一種具有防治酒精性脂肪肝功能的人參皂苷組合物、一種藥物組合物及其用途均榮獲PCT國際發明專利授權，是本公司在科技創新及知識產權方面取得的重大突破，為今後的科研成果轉化和國際化進程提供了有力支撐。

明星單品乘勢而上，多款新品重磅亮相，完善品系矩陣

產品是消費者和品牌建立鏈接、產生信賴的載體。當廣大消費者的決策愈發回歸護膚產品的本質時，好產品是本公司行穩致遠的關鍵基礎。作為全球最早實現重組膠原蛋白護膚產品商業化量產的公司，我們持續走在提供更多更好產品的路上，從醫療器械到功效護膚品，通過更多的產品系列矩陣，觸達和服務更廣泛的人群，提高用戶生命週期和客單價，從而夯實品牌心智、沉澱品牌資產。報告期內，我們旗下品牌的經典明星單品保持了穩健的增長態勢，並逐步延伸新的系列線，在乳霜、精華等高心智品類強化佈局，努力實現更均衡、可持續的增長。

可復美秉承「皮膚有問題，就找可復美」的品牌理念，堅持「械妝協同」的產品佈局思路。醫療器械明星單品可復美重組膠原蛋白敷料（「**膠原敷料**」）自2011年上市以來暢銷十餘年，報告期內，於2024年618大型促銷活動（「**2024年618大促**」）中再次蟬聯天貓傷口敷料類目TOP1，天貓醫用敷料熱賣榜TOP1和京東醫用美護類目TOP1。

可復美Human-like重組膠原蛋白肌禦修護次拋精華（「**可復美膠原棒**」）憑藉優異品質和廣泛營銷持續實現人群破圈，口碑和銷量穩步提升，已成長為本公司第一大明星單品。2024年618大促期間，可復美膠原棒強勢登頂主流電商平台的多項榜單，包括天貓面部精華類目TOP1、天貓液態精華熱賣榜TOP1、天貓修復精華熱賣榜TOP1、抖音液態精華類目國貨TOP1等。未來，我們將繼續通過人群破圈和運營，產品和品牌營銷創新，全渠道發力，挖掘可復美膠原棒的增長潛力。

報告期內，可復美品牌進一步拓展系列矩陣，重磅推出全新「焦點系列」，聚焦皮膚亞狀態人群，從根源改善由熬夜早起、工作繁重、情緒波動、紫外線損傷等引起的膚色不均、氣色不佳、暗淡無光、急性垮臉及面部浮腫等皮膚亞狀態，為修護皮膚亞狀態提供更優解。2024年4月可復美焦點面霜上市，該產品作為系列首款核心單品，採用本公司專研3R光奕律時修護體系，以角質形成細胞為突破點，從多通路著手，直擊「皮膚亞狀態」，三步煥現亮•彈•韌。在2024年618大促中，焦點面霜位列天貓面霜新品榜TOP1和抖音品牌膠原蛋白霜人氣榜TOP1，體現出絕對過硬的產品品質、精準敏銳的人群場景定位、初見成效的推新運營，為單品、系列乃至品牌的中長期增長打下基礎。此後焦點精華、焦點面膜、焦點塗抹面膜等陸續上市，產品矩陣初現，致力於為消費者提供全方位的修護解決方案。2024年6月可復美秩序系列上新可復美秩序點痘棒，採用創研「S+」參萃淨痘雙效動力系統，以本公司專研稀有人參皂苷CK為核心，搭配雙配方應對夜癩痘、日淡印的日夜不同祛痘需求。在2024年618大促中，秩序點痘棒位列天貓修復精華新品榜TOP1，搭配現有秩序系列單品，構建完備的控油祛痘產品組合。

於報告期內，可復美品牌實現收入人民幣20.71億元，同比增長68.6%。

可麗金致力於培養「專研重組膠原蛋白抗老」的品牌心智，報告期內上新蘊活系列，可麗金膠捲眼霜、面霜、眼膜等主要單品陸續上市。可麗金膠捲面霜採用本公司專研「五因四步」抗皺緊致配方體系，兼顧肌膚內外源老化成因，搭建四步抗皺緊致鏈路，層層加持實現「內緊實、外提拉、煥透亮」。可麗金攜手權威成分檢測平台美麗修行，針對可麗金膠捲眼霜和膠捲面霜開展百人試用活動，兩款產品好評率達99%，獲評4.64分高於行業內眼霜與面霜平均得分，真實測評反饋印證可麗金旗下明星產品的高階實力。同時，我們持續加強對公域渠道建設和投入力度，優化渠道結構，提升品牌知名度。報告期內，可麗金品牌實現收入人民幣3.96億元，同比增長23.6%。

發力全域營銷，傳遞企業和品牌價值主張，提升行業影響力

我們持續通過各類學術交流活動和宣講會，推動重組膠原蛋白在科學研究和實際應用領域的健康發展，讓中國成分走得更遠，持續鞏固本公司的重組膠原蛋白領導者形象。報告期內，本公司及旗下品牌受邀參加整形與皮膚科學行業多場學術會議，包括2024第五屆整形大典學術交流大會、第二十三屆上海國際整形美容外科會議暨第十三屆上海整形美容論壇、第二十七屆美沃斯國際醫學美容大會、CSD2024中華醫學會第二十九次皮膚性病學術年會、中華醫學會第十九次醫學美容學術大會等，與權威專家、行業同仁深入交流行業學術成果，共同推動新技術的發展與應用創新，助力產業持續繁榮與發展。同時，《重組膠原蛋白》宣講會精彩延續，報告期內安徽站和山東站活動成功舉行，持續助力我國重組膠原蛋白行業的科學研究與臨床應用深度融合，共探重組膠原蛋白行業新未來。

隨著重組膠原蛋白在美麗領域的應用快速發展，我們進一步加強旗下品牌的大眾公域營銷力度，融合科學內容和品牌理念，通過線上線下全域多樣化的品宣活動實現消費者觸達，提高品牌熱度，強化和消費者的鏈接，致力於專業和真誠的品牌傳播。2024年3月，可復美官宣游泳世界冠軍葉詩文為精華品牌大使，傳達葉詩文與可復美品牌在專注、專業、嚴謹、極致等共同理念上的契合度，傳遞可復美「真善美」的品牌價值觀，進一步增強消費者與品牌之間的情感連接。2024年520之際，可復美上線以「愛不設限 不止今天」為主題的特別企劃，並推出可復美幸運棒-愛的限定版，用一支支可復美幸運棒傳遞愛意，鼓勵消費者在點滴日常中用關於愛的小事表達無限愛意。2024年5-6月可復美聯合小紅書寶藏新品IP運營焦點面霜上新，通過場景化種草和全面內容矩陣輸出新品亮點，多賬號多觸點露出實現聲量熱度的提升，話題總曝光超2億次，有效推新的同時實現了人群資產的擴充滲透與品牌好口碑的正向提升。此外，可復美品牌發起空瓶回收計劃活動，以「循環共生、萬物復美」為主題，倡導消費者踐行環保理念，與消費者高效互動，傳遞品牌可持續發展主張。

除了線上渠道，我們在線下亦開展多樣化的品牌宣傳活動。2024年4月，本公司及旗下品牌連續第三年受邀參加中國國際消費品博覽會，並出席西安名優消費品交易項目簽約儀式，向全球消費者展示中國品牌閃耀世界的實力。報告期內，可復美和可麗金品牌的線下廣告登錄西安咸陽國際機場、西安北站等交通樞紐，重慶解放碑重百大樓、重慶觀音橋天街、武漢世界城光谷步行街等商業中心的戶外LED大屏，北上廣深西安成都等城市的社區刷屏機、電梯看板及智能屏等，廣泛觸達消費人群，強化品牌心智。

拓展渠道觸點，優化人貨場，提高運營效率

我們繼續堅持線上+線下，專業+大眾的全域渠道佈局。線下我們深耕專業渠道，鞏固在公立醫院及私立醫院和診所的領先地位，同時在藥店和CS/KA門店加強組貨和優化運營，為消費者提供差異化的購物體驗。截至報告期末，我們的產品通過線下直銷和經銷途徑進入中國約1,500家公立醫院，約2,700家私立醫院和診所，約650個連鎖藥房品牌和約6,000家CS/KA門店。此外，自2023年底可復美品牌首家線下標準店開業以來，我們逐步探索延展線下商業佈局，截至報告期末，可復美已在西安、重慶、成都等重點城市的購物中心開設約十家線下店，其中2024年6月16日可復美全國首家品牌旗艦店於重慶萬象城開業，店內集合了肌膚檢測區、產品體驗區、美容房護理區等區域，打造一站式購物與皮膚護理場景，為消費者帶來更精、更專、更科學的護膚新體驗。

我們亦通過天貓、抖音、京東、小紅書、快手等線上電商平台和社交媒體平台進行銷售和宣傳。報告期內，我們擴充團隊，緊跟變化，快速迭代，把握機遇，從人貨場角度不斷優化，積累用戶資產，提高營銷效率，拉動多品類的健康增長。在天貓，我們重點打造戰略新品，依託品牌人群資產帶動新品，提升運營效能，實現連帶增長，同時利用爆品進行不間斷的品類詞滲透，獲取更多品牌人群資產。在抖音，一方面我們調整達播策略，控制穩定客單價拉新，不斷為品牌積累新客；另一方面優化直播間運營結構，回歸內容創新，通過差異化的組品邏輯持續提升轉化效率。在京東，我們順利完成雙類目切換，在健康和美妝類目同步運營，同時與平台共建資源，持續深耕運營平台優質人群，優化大單品矩陣。在小紅書，我們完成品牌形象直播間的搭建，強調品牌心智的打造，配合高質量內容的輸出，不斷擴充契合品牌的高質量人群。報告期內，主要電商渠道均實現較快增長，可復美和可麗金的線上全渠道GMV增速在2024年618大促期間分別超過60%和100%。

報告期內，我們的直銷渠道收入18.38億元，佔收入比例為72.4%；經銷渠道收入7.02億元，佔收入比例為27.6%。直銷收入佔比同比提升4.9個百分點。

穩定擴產，保障產品供應和品質

我們按計劃推動產能擴張，保障高質量的產品供應，滿足消費者日益增長的需求。報告期內，本公司新增1條化妝品產品產線、1條醫療器械產品產線，繼續推進醫療器械新工廠、健康產品新工廠的建設，其中醫療器械新工廠預計將在本年內陸續投入使用。在中國質量檢驗協會開展的2024年3•15國際消費者權益日「產品和服務質量誠信承諾」活動中，本公司榮獲「全國產品和服務質量誠信示範企業」「全國重組膠原蛋白行業質量領先品牌」及「全國消費者質量信譽保障產品」三項殊榮，體現了社會各界及廣大消費者對本公司技術實力、品牌影響力和產品品質的高度認可。

積極承擔社會責任，推動行業健康發展

我們重視參與社會公益和慈善活動，積極承擔企業的社會責任。報告期內，我們攜手陝西省慈善聯合會共同開展「守護教育工作者，三八節暖春愛心行動」，共捐贈價值超過500萬元的愛心產品，送給一線教育工作者和醫護人員，傳遞尊敬和關懷。第十八屆525護膚日之際，我們再度攜手中國醫師協會、中國醫師協會皮膚科醫師分會，與數百家公立醫院、OTC連鎖藥房等渠道聯動，通過權威專家科普、全國公益義診、宣講派樣等形式，將科學理性的護膚理念傳遞給消費者。

作為龍頭公司，我們也同樣重視行業的健康向上，並希望從自身做起踐行高質量、可持續的發展路線。2024年3月15日，我們聯合新華網以及游泳世界冠軍&可復美精華品牌大使葉詩文、資深律師劉思遠、資深媒體人張淳重磅發佈「巨子315透明承諾」，以國際消費者權益日為契機推動重組膠原蛋白產品信息透明化，著力營造安心消費、放心消費的市場環境，促進重組膠原蛋白賽道透明化、規範化發展。

二、業務展望

展望2024下半年，我們將繼續投入研發，進一步豐富原料儲備和產品佈局，繼續做好三類醫療器械的臨床申報工作。我們將以新產品、新系列為抓手，做好場景運營，拓展人群資產，充分挖掘各平台增長機會，為品牌的中長期均衡成長打好基礎。我們將加大對企業品牌的打造，加大對旗下品牌營銷的投入力度，全域多觸點佔領消費者心智，傳播好我們的價值主張。我們希望和各位同業一道，共同創造中國成分和國貨美妝品牌的精彩未來。

三、營運業績

收入

截至2024年6月30日止六個月，我們的總收入人民幣2,540.4百萬元，比截至2023年6月30日止六個月總收入人民幣1,605.7百萬元增加58.2%。增長的主要原因是報告期內我們持續擴充產品類型，深耕線上和線下渠道、打造明星單品並加強營銷，使得產品和品牌影響力進一步提升，銷售收入實現較快增長。

(i) 按產品類別劃分的收入

我們在中國銷售美麗與健康領域多個產品類別的產品，即(i)專業皮膚護理產品及(ii)保健食品及其他。下表載列我們於所示期間按產品類別劃分(醫用敷料歸類為醫療器械)的收入明細：

	截至6月30日止六個月			
	2024年		2023年	
	金額	%	金額	%
	(未經審核)		(未經審核)	
	(人民幣百萬元，百分比除外)			
專業皮膚護理產品				
—功效性護膚品	1,939.6	76.4	1,197.0	74.5
—醫用敷料	592.2	23.3	397.8	24.8
保健食品及其他	8.6	0.3	10.9	0.7
合計	<u>2,540.4</u>	<u>100.0</u>	<u>1,605.7</u>	<u>100.0</u>

我們的整體收入增長主要受專業皮膚護理產品的銷量增長所推動，得益於我們持續加強在全渠道的營銷活動，以及經典暢銷品類的穩健增長、明星單品的高速增長以及新品的成功推出。

(ii) 按銷售渠道劃分的收入

於報告期內，我們通過直銷及向經銷商銷售我們的產品。我們直銷產品至(i)電商和社交媒體平台上DTC店舖的消費者；(ii)電商平台；及(iii)醫院、診所、連鎖藥房、化妝品連鎖店及連鎖超市。我們同時聘請經銷商向個人消費者、醫院、診所、連鎖藥房、化妝品連鎖店及連鎖超市銷售及經銷我們的產品。下表載列我們於所示期間按銷售渠道劃分的收入明細，以絕對金額及佔我們總收入百分比列示：

	截至6月30日止六個月			
	2024年		2023年	
	金額	%	金額	%
	(未經審核)		(未經審核)	
	(人民幣百萬元，百分比除外)			
直銷				
—通過我們DTC店舖的				
線上直銷	1,603.2	63.1	977.2	60.9
—面向電商平台的線上直銷	167.4	6.6	68.8	4.3
—線下直銷	67.6	2.7	37.1	2.3
小計	1,838.2	72.4	1,083.1	67.5
向經銷商銷售	702.3	27.6	522.6	32.5
合計	2,540.4	100.0	1,605.7	100.0

直銷

通過我們DTC店舖的線上直銷

通過我們DTC店舖的線上直銷於報告期內收入為人民幣1,603.2百萬元，較2023年同期上升64.1%，佔報告期內總收益的63.1%。該增長是由於(1)我們持續在線上多平台進行精細化運營，實現了天貓、抖音等電商平台收入的快速增長；(2)精華類、塗抹面膜類產品收入快速上升，如可復美Human-like重組膠原蛋白肌禦修護次拋精華、可麗金Human-like膠原蛋白賦能珍萃緊致駐顏面膜等貢獻收入增量；(3)產品矩陣進一步豐富，持續推出新品如面霜等；及(4)通過品牌營銷和推廣提升品牌知名度和好感度，以促進銷量和收入增長。

面向電商平台的線上直銷

面向電商平台的線上直銷於報告期內收入為人民幣167.4百萬元，較2023年同期上升143.3%，佔報告期內總收益的6.6%。該增長是由於我們持續優化平台營銷策略和貨品結構，拉動銷售和收入增長。

線下直銷

線下直銷於報告期內收入為人民幣67.6百萬元，較2023年同期上升82.2%，佔報告期內總收益的2.7%。該增長是由於一方面我們持續增大連鎖藥房和化妝品連鎖店等線下直銷客戶的門店數量和產品覆蓋，並加強門店營銷活動和人員培訓，拉動該渠道收入增長。另一方面我們持續在西安、成都、重慶等城市開設線下可復美品牌旗艦店、標準店等，增加銷售觸點，進一步提高收入。

向經銷商銷售

向經銷商銷售於報告期內收入為人民幣702.3百萬元，較2023年同期上升34.4%，佔報告期內總收益的27.6%。該增長是由於我們持續推進在連鎖藥房和化妝品連鎖店的佈局，同時增加產品覆蓋，提升經銷收入。

(iii) 按品牌劃分的收入

於報告期內，我們的收入主要來自銷售可復美和可麗金品牌旗下的產品。下表載列我們於所示期間按品牌劃分的收入明細：

	截至6月30日止六個月			
	2024年		2023年	
	金額	%	金額	%
	(未經審核)		(未經審核)	
	(人民幣百萬元，百分比除外)			
專業皮膚護理產品				
—可復美	2,070.9	81.5	1,228.2	76.4
—可麗金	396.1	15.6	320.5	20.0
—其他品牌	64.9	2.6	46.1	2.9
保健食品及其他	8.6	0.3	10.9	0.7
合計	2,540.4	100.0	1,605.7	100.0

專業皮膚護理產品

可復美

可復美於報告期內銷售收入為人民幣2,070.9百萬元，較2023年同期上升68.6%，佔報告期內總收益的81.5%。該增長是由於(1)我們持續拓展線上和線下銷售渠道，優化運營策略，使得品牌影響力進一步增加；(2)明星產品如可復美Human-like重組膠原蛋白肌禦修護次拋精華收入持續增長；及(3)持續拓展面霜等品類產品，如推出新品可復美重組膠原蛋白光奕律時修護精華霜等，貢獻收入增量。

可麗金

可麗金於報告期內銷售收入為人民幣396.1百萬元，較2023年同期上升23.6%，佔報告期內總收益的15.6%。該增長是由於(1)我們持續拓展線上渠道，進一步提升品牌知名度；(2)持續升級迭代推出新品，如可麗金重組膠原蛋白蘊活提拉緊塑抗皺精萃霜及可麗金重組膠原蛋白蘊活立體緊致淡紋精華眼霜等，貢獻收入增量。

其他品牌

其他品牌於報告期內銷售收入為人民幣64.9百萬元，較2023年同期上升40.8%，佔報告期內總收益的2.6%。該增長主要由於可預品牌產品銷量增加。

保健食品及其他

保健食品及其他於報告期內銷售收入為人民幣8.6百萬元，較2023年同期下降21.1%，佔報告期內總收益的0.3%。該下降主要由於保健食品渠道和推廣策略調整所致。

銷售成本

截至2024年6月30日止六個月的銷售成本為人民幣447.2百萬元，比截至2023年6月30日止六個月的人民幣254.7百萬元增加75.6%。該增長主要是由於產品銷售量的增加導致：(1)材料總成本由2023年同期的人民幣199.5百萬元增加到報告期的人民幣314.2百萬元；(2)物流費用相應增加；(3)為了擴大再生產規模，購買新設備和增加一線員工數量，直接導致製造費用和人工成本上升。

毛利及毛利率

截至2024年6月30日止六個月的毛利為人民幣2,093.2百萬元，比截至2023年6月30日止六個月的人民幣1,351.0百萬元增加54.9%，主要由於銷售收入的增加。

毛利率從截至2023年6月30日止六個月的84.1%下降到截至2024年6月30日止六個月的82.4%，主要由於產品類型擴充和銷售成本增加。

銷售及經銷開支

截至2024年6月30日止六個月的銷售及經銷開支為人民幣892.0百萬元，比截至2023年6月30日止六個月的人民幣555.2百萬元增加60.7%。該增長主要是由於我們的線上直銷渠道快速擴張令線上營銷費用有所增加。

研發成本

截至2024年6月30日止六個月的研發成本為人民幣48.7百萬元，比截至2023年6月30日止六個月的人民幣34.0百萬元增加43.2%，分別佔2024年6月30日止六個月和2023年6月30日止六個月收入的1.9%和2.1%。該增長主要來自於我們持續對基礎研究和管線產品的研發投入以及研發人員數量增加而導致僱員薪酬開支增加。

其他收入

截至2024年6月30日止六個月的其他收入為人民幣52.4百萬元，比截至2023年6月30日止六個月的人民幣33.3百萬元增加57.4%。該增長主要來自於利息收入的增加。

其他收益淨額

截至2024年6月30日止六個月的其他收益淨額為人民幣17.8百萬元，比截至2023年6月30日止六個月的人民幣28.6百萬元減少37.9%。該收益主要來自於以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融資產的公允價值收益。

行政開支

截至2024年6月30日止六個月的行政開支為人民幣65.7百萬元，比截至2023年6月30日止六個月的人民幣47.5百萬元上升38.3%。主要由於管理人員數量增加而導致僱員薪酬開支增加。

所得稅開支

截至2024年6月30日止六個月的所得稅開支為人民幣174.6百萬元，比截至2023年6月30日止六個月的人民幣109.6百萬元增加59.3%，主要是由於我們的應課稅收入增加。

期內利潤

由於上述因素，截至2024年6月30日止六個月的期內利潤為人民幣980.6百萬元，比截至2023年6月30日止六個月的人民幣666.0百萬元增加47.2%。

每股基本和攤薄盈利

截至2024年6月30日止六個月的每股基本盈利人民幣0.99元，比截至2023年6月30日止六個月的人民幣0.67元增長47.8%。截至2024年6月30日止六個月的每股攤薄盈利人民幣0.97元，比截至2023年6月30日止六個月的人民幣0.66元增長47.0%。每股基本及攤薄盈利的增長乃主要由於年內利潤增長。

資本負債比率

資本負債比率指計息借款對權益總額的百分比。截至2024年6月30日，我們並無任何尚未償還的銀行貸款或其他借款。因此，截至2024年6月30日，資本負債比率並不適用。

銀行及其他借款的利息支出

截至2024年6月30日，本集團並無銀行及其他借款，並無相關的利息支出。

財務政策

如果本公司確定其現金需求超過其當時手頭的現金和現金等價物數額，可能會尋求發行股權或債務證券或獲得信貸融資。

資產質押

截至2024年6月30日，本集團並無抵押任何資產。

重大投資、重大收購及出售事項

截至2024年6月30日止六個月，本集團沒有價值佔截至2024年6月30日本集團資產總值的5%或以上的重大投資(包括對被投資公司的任何投資，其價值佔2024年6月30日本集團總資產的5%或以上)，亦無任何有關附屬公司、聯營公司及合營企業的重大收購或出售事項。

重大投資和資本資產的未來計劃

截至2024年6月30日，本集團沒有明確的重大投資和購入資本資產計劃。

流動資金和資本來源

截至2024年6月30日，我們的流動資金為人民幣4,564.4百萬元，其中包括現金和現金等價物，比截至2023年12月31日止年度的人民幣2,504.0百萬元增加了82.3%。

風險管理

外幣風險

本集團存在交易性貨幣風險。該等風險由各單位功能貨幣以外的貨幣產生。董事會認為外幣風險對本集團並不重大，因此沒有採用遠期匯率合同等金融工具來對沖風險。

信貸風險

應收款項結餘持續受到監測，本集團面臨的壞賬風險並不重大。截至報告期末，由於我們的現金及現金等價物存於少數金融機構，故本集團存在一定的信貸風險集中。截至報告期末，現金及現金等價物存於無重大信貸風險的優質金融機構中。本集團貿易及其他應收款項並無面臨重大的信貸風險集中。

流動資金風險

在管理流動資金風險時，本集團監測並維持本集團管理層認為足夠的現金及現金等價物水平，為營運提供資金並減少現金流量波動的影響。

或然負債

截至2024年6月30日，本集團沒有任何重大的或然負債。

資本承擔和資本支出

截至2024年6月30日，我們的資本承擔主要為廠房、機器及樓宇，金額為人民幣239.8百萬元。本公司在截至2024年6月30日止六個月錄得資本支出人民幣164.7百萬元，主要用於新工廠的建設以及生產線設備的購買。

員工、培訓和薪酬政策

截至2024年6月30日，本集團擁有1,512名全職員工，其中大部分位於中國陝西省。下表載列截至2024年6月30日本集團按職能劃分的員工人數：

職能	員工數量	佔總數的 %
生產製造	604	39.9
研發	175	11.6
銷售及營銷	454	30.0
一般及行政	279	18.5
合計	1,512	100.0

我們的成功取決於我們吸引、留住和激勵合格人員的能力。我們通過校園招聘、有經驗的招聘等方式招募僱員，為我們的研發、銷售、管理、運營等團隊尋找具有相關學科教育背景或相關行業從業經驗的人才。我們根據每名候選人的教育背景、專業知識、必要技能、面試表現、相關經驗及職業道德對其進行評估。作為人力資源戰略的一部分，我們為僱員提供具競爭力的薪酬、績效現金獎勵及其他激勵措施。我們已採納一項全面的培訓方案，據此為新僱員及內部轉崗僱員提供職前培訓，並為我們的僱員提供定期持續技術培訓。我們亦為負責質量控制的僱員提供必要的培訓，以確保其勝任工作。

本公司於2021年12月採納限制性股票單位（「RSU」）計劃（「RSU計劃」），以完善本集團員工激勵及薪酬機制，吸引及留住高級管理團隊及核心人才。根據RSU計劃授出的所有限制性股票單位的相關股份的最高數目合共不得超過19,000,000股股份，佔本業績公告日期本公司已發行股本總額約1.85%。於本公司於聯交所上市前，83名RSU計劃參與者已根據RSU計劃獲授限制性股票單位合共涉及19,000,000股相關股份。

於2023年8月17日，本公司股東大會採納了2023年購股權計劃(「**2023年購股權計劃**」)及2023年股份獎勵計劃(「**2023年股份獎勵計劃**」)，旨在(其中包括)吸引合適人才，促進本集團的進一步增長及發展。根據2023年購股權計劃及2023年股份獎勵計劃可予發行的股份總數上限將為99,500,000股，佔本業績公告日期本公司已發行股份總數的9.68%；根據2023年購股權計劃及2023年股份獎勵計劃，可向服務提供者參與者發行的股份總數上限合共為19,900,000股，佔本業績公告日期本公司已發行股份總數的1.94%。於2023年12月28日，本公司根據2023年購股權計劃向128名合資格參與者合共授出20,000,000份購股權，以認購本公司股本中每股面值0.00001美元的普通股。有關詳情，請參閱本公司於2023年12月28日在聯交所刊發的公告。

中期股息

董事會已決議，建議不派發截至2024年6月30日止六個月的中期股息。

購買、贖回或出售本公司的上市證券

於報告期內，本公司或其任何附屬公司概無購買、出售或贖回本公司於聯交所上市的任何證券(包括出售庫存股份)。

遵守企業管治守則

本公司致力於實現高標準的企業管治，以維護股東權益。董事深知將良好企業管治要素納入本集團管理架構及內部控制程序以實現有效問責的重要性。

本公司已採納上市規則附錄C1所載企業管治守則(「**企業管治守則**」)，作為其本身的企業管治守則。本公司於截至2024年6月30日止六個月期間內一直遵守企業管治守則項下的所有適用守則條文，惟與守則條文C.2.1的偏差除外。

根據企業管治守則的守則條文C.2.1條，董事會主席與首席執行官的角色應有所區分且不應由同一人兼任。董事會主席與首席執行官之間的職責分工應清楚界定並以書面列載。本公司並無區分董事會主席與首席執行官，嚴建亞先生現兼任該兩個職位。鑒於嚴先生自本集團成立以來對本集團的重大貢獻及其豐富經驗，本公司認為由嚴建亞先生兼任董事會主席和首席執行官將為本集團提供強而有力一致的領導，並將促進本公司業務戰略的有效執行。本公司認為，嚴建亞先生繼續兼任董事會主席和首席執行官對本公司的業務發展及前景是合適及有利的，因此目前不建議將董事會主席和首席執行官的職能分開。

董事遵守標準守則

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」）作為其董事進行本公司證券交易的行為守則。經向全體董事作出具體查詢後，全體董事確認彼等於報告期內及至本業績公告日期已全面遵守標準守則所載的所有相關規定。

全球發售所得款項

2022年11月4日，本公司股份在聯交所主板上市。扣除包銷折扣及佣金的全球發售所得款項淨額（包括超額配股權獲悉數行使所得款項）約為573.7百萬港元，將按照招股章程所披露的募集資金用途使用如下：

- 約11%的所得款項淨額用於研發投資以通過招聘擴大我們的研發團隊、擴展我們的研發設施及進行測試和驗證研究；
- 約28%的所得款項淨額用於擴展與我們的產品組合及生物活性成分有關的生產能力；
- 約46%的所得款項淨額用於增強我們的全渠道銷售及經銷網絡，並開展以科學和知識為導向的營銷活動以提高我們的品牌知名度；
- 約5%的所得款項淨額用於提升我們運營及信息系統，包括(i)採購軟件和硬件；(ii)通過對服務器及互聯網設備等硬件的投資開發一體化混合雲基礎設施；及(iii)招聘IT專家，包括軟件開發人員及IT工程師；及

- 約10%的所得款項淨額用作營運資金及一般公司用途。

於報告期內及截至本業績公告日期，如上所披露的所得款項淨額的擬定用途並無變動。

截至2024年6月30日，本集團使用募集資金淨額情況如下表：

使用用途	募集資金 用途百分比	募集資金 淨額 (百萬港元)	於2024年	於2024年	於2024年	於2024年	悉數動用 剩餘所得 款項淨額 的預期 時間表
			1月1日 尚未 使用金額 (百萬港元)	6月30日止 六個月已 使用金額 (百萬港元)	6月30日 累計已 使用金額 (百萬港元)	6月30日 尚未 使用金額 (百萬港元)	
研發投資，以通過招聘擴大 我們的研發團隊、擴展 我們的研發設施及 進行測試和驗證研究	11%	63.1	19.6	19.6	63.1	0	/
擴展與我們的產品組合及生物 活性成分有關的生產能力	28%	160.6	39.7	39.7	160.5	0	/
增強我們的全渠道銷售及經銷 網絡，並開展以科學和知識 為導向的營銷活動以提高 我們的品牌知名度	46%	263.9	68.2	68.2	263.9	0	/
提高我們運營及信息系統	5%	28.7	23.2	3.0	8.5	20.2	2027年 12月31日
營運資金及一般公司用途	10%	57.4	22.6	19.5	54.3	3.1	2027年 12月31日
合計	100%	573.7	173.4	150.0	550.3	23.3	

根據一般授權配售現有股份及補足認購新股份的所得款項

於2024年5月16日(交易時段後)，本公司、Juzi Holding Co., Ltd(「補足賣方」)及高盛(亞洲)有限責任公司(「配售代理」)訂立配售及認購協議(「配售及認購協議」)，據此，(i)補足賣方已同意出售，而配售代理已同意作為補足賣方代理盡最大努力促使承配人(將為專業、機構、企業或其他投資者，且彼等及彼等之最終實益擁有人需為獨立第三方)按每股49.40港元的價格購買補足賣方所持有的33,220,000股股份(「賣方配售」)，及(ii)補足賣方有條件同意認購，而本公司有條件同意按相等於配售價的價格發行有關數目的新股份(相等於賣方配售項下實際配售的股份)(「認購」)。於2024年5月21日及2024年5月24日，賣方配售及認購已分別完成。有關詳情，請參閱本公司日期分別為2024年5月17日及2024年5月24日的公告。

本公司自認購收取的所得款項淨額約為1,627百萬港元(經扣除佣金及估計開支後)，其中(i)約90%或1,464.3百萬港元將用於核心業務的發展及生態圈佈局，包括但不限於品牌推廣、市場營銷及研發投入；及(ii)約10%或162.7百萬港元將用於補充流動資金及作一般企業用途。

於報告期內及截至本業績公告日期，如上所披露的賣方配售及認購所得款項淨額的擬定用途並無變動，本公司計劃在未來3年內根據實際業務情況，按照該等預期用途逐步使用募集資金淨額。該預期時間表乃根據本公司對未來市場狀況及業務營運的最佳估計而作出，且仍會根據當前及未來市場狀況的發展以及實際業務需求而有所變動。

截至2024年6月30日，本公司尚未動用賣方配售及認購所得款項淨額。

報告期後重大事項

於報告期後及直至本業績公告日期，除本業績公告已披露內容外，概無發生任何對本集團業務營運及財務產生重大影響的重大事項。

審核委員會

本公司審核委員會由黃斯穎女士(主席)、黃進先生及單文華先生組成，彼等均為獨立非執行董事。本公司審核委員會已審閱本公司截至2024年6月30日止六個月之未經審核中期業績及中期報告。

刊發中期業績公告及中期報告

本業績公告已登載於聯交所網站 www.hkexnews.hk 及本公司網站 www.xajuzi.com。截至2024年6月30日止六個月的本公司中期報告將於上述聯交所網站及本公司網站刊發，並寄發予已表示希望收取本公司通訊之印刷版的本公司股東。

承董事會命
巨子生物控股有限公司
董事會主席
嚴建亞

香港，2024年8月19日(星期一)

截至本公告日期，董事會成員包括執行董事嚴建亞先生、葉娟女士、方娟女士、張慧娟女士及嚴鈺博女士以及獨立非執行董事黃進先生、單文華先生及黃斯穎女士。