

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。



ALIBABA HEALTH INFORMATION TECHNOLOGY LIMITED

阿里健康信息技術有限公司

(於百慕達註冊成立之有限公司)

(股份代號：00241)

截至2019年3月31日止年度全年業績公告

阿里健康信息技術有限公司(「本公司」)董事(「董事」)會(「董事會」)欣然公佈本公司及其附屬公司(統稱「本集團」)截至2019年3月31日止年度之經審核年度業績，連同上年度的比較數字。本公司審核委員會(「審核委員會」)已審閱年度綜合財務報表。

摘要

- 截至2019年3月31日止年度，本集團錄得收入人民幣5,095.9百萬元及毛利人民幣1,331.3百萬元，同比分別顯著增長108.6%和103.9%。收入和毛利的強勁增長乃主要由於本年度醫藥自營業務、醫藥電商平台業務以及消費醫療業務快速成長所致。
- 本年度，本集團虧損額為人民幣91.8百萬元，相比去年的虧損額人民幣109.0百萬元減少了人民幣17.2百萬元或15.8%。本集團經調整後利潤淨額^(注1)達到人民幣121.7百萬元，較去年的經調整後利潤淨額^(注1)人民幣8.0百萬元大幅增加。經營活動所得現金流量淨額亦大幅改善，達到人民幣396.4百萬元。本集團在盈利能力方面的持續增強，將有助於我們未來繼續探索醫藥零售新模式，加大在互聯網醫療和智慧醫療等創新性業務的投入和佈局。

- 本年度，本集團從阿里巴巴集團(如下文所定義)進一步收購了包括醫療器械及保健用品、成人計生、隱形眼鏡、醫療及健康服務類目電商平台業務，並且為天貓平台滋補保健類目、天貓國際(www.tmall.hk)及天貓超市(chaoshi.tmall.com)的部分健康類目提供外包及增值服務。本年度內，本集團所運營的天貓醫藥電商平台(「天貓醫藥館」)所產生的商品交易總額(GMV)約人民幣595億元。截至2019年3月31日止年度，天貓醫藥館的年度活躍消費者(於過往12個月內在天猫醫藥館實際購買過一次或以上商品的消費者)已超過1.3億。
- 本年度，本集團醫藥自營業務繼續保持強勁增長。線上自營店截至2019年3月31日止年度的年度活躍消費者(於過往12個月內在本集團線上自營店實際購買過一次或以上商品的消費者)超過2,700萬。本集團在高速發展線上業務的同時，亦積極佈局線下醫藥零售市場，繼續積極探索以線上對線下(O2O)業務為載體的醫藥新零售業務的發展路徑，做好承接處方藥外流的準備。
- 本年度，本集團致力於開拓消費醫療市場，涵蓋醫美、體檢、疫苗、口腔等領域，積極連接品牌、線下服務提供者和用戶，打造消費醫療線上線下／O2O綜合平台。本年度，本集團消費醫療業務取得快速發展，全年GMV同比增長超過140%。我們以手機淘寶為運營主陣地為基礎，拓展了支付寶、釘釘、口碑等流量入口，將優質的消費醫療服務融入更多生活場景。消費醫療業務已成為本集團下一步收入和利潤增長的又一個強勁引擎。

- 本年度，本集團進一步加強與浙江螞蟻小微金融服務集團股份有限公司（「螞蟻金服」）的深度合作，並於2018年11月與螞蟻金服之全資附屬公司支付寶（中國）網絡技術有限公司（「支付寶」）簽訂了戰略合作協議。據此，本集團獨家在支付寶用戶端上設立獨立的醫療健康服務頻道，並負責全權管理該頻道內醫療健康業務以及行業合作夥伴。截止本年度末，支付寶已經簽約的醫療機構數超過9,000家，其中二級和三級醫院數量超過3,000家。自本集團全權管理支付寶醫療健康服務頻道和醫療健康行業合作夥伴以來，本集團所運營的產品所覆蓋的醫院場景下的用戶數量增長迅速。2019年3月在醫院場景下使用本集團所運營的醫療健康服務的月度活躍用戶數超過1,200萬。
- 本集團於本年度積極與政府和醫院探索互聯網醫院合作模式，搭建監管和服務一體化平台。2019年1月，由本集團和螞蟻金服共同投資的浙江扁鵲健康數據技術有限公司（「浙江扁鵲」）所承建的「浙江省互聯網醫院平台」正式發佈，這是中華人民共和國（「中國」）第一個集監管能力和服務能力於一體的互聯網醫院平台。從2019年初設立至2019年4月，已有超過20家包括三甲醫院的醫療機構入駐到該平台，且超過300家醫療機構已申請入駐。2018年9月，由浙江扁鵲建立的「浙江省居民電子健康卡平台」上線。自平台上線至2019年4月已發放超過1,600萬張電子健康卡。
- 本集團於本年度協同阿里巴巴集團內外優質資源，繼續致力於打造有實際應用場景的醫療人工智能(AI)系統。2018年9月，本集團與阿里雲宣佈共建阿里醫療人工智能系統—醫療大腦2.0，其在生理信號(腦電波引擎及胎心監測)、語音識別、人臉識別有重大進展。其中，2019年3月，本集團研發出基於深度學習模型的腦電波癲癇診斷產品，可顯著提升醫生的腦電圖讀圖效率，並得到了國內該領域權威專家的認可。
- 本公司董事會不建議就截至2019年3月31日止年度派付末期股息。

¹ 經調整後利潤淨額乃按相應年度虧損額撇除股權激勵費用後的金額。

主要財務數據

	截至3月31日止年度		變動 %
	2019年 人民幣千元	2018年 人民幣千元	
收入	5,095,867	2,442,618	108.6
— 醫藥電商平台業務	689,980	173,894	296.8
— 醫藥自營業務	4,226,950	2,209,236	91.3
— 追溯業務	38,720	24,353	59.0
— 消費醫療業務	128,254	34,157	275.5
— 其他創新業務	11,963	978	1,123.2
毛利	1,331,263	652,824	103.9
毛利率	26.1%	26.7%	不適用
本年虧損	(91,764)	(109,034)	(15.8)
撇除			
— 股權激勵費用	213,493	117,034	82.4
經調整後利潤淨額	121,729	8,000	1,421.6

綜合損益表

截至2019年3月31日止年度

	附註	2019年 人民幣千元	2018年 人民幣千元
收入	4	5,095,867	2,442,618
收入成本		<u>(3,764,604)</u>	<u>(1,789,794)</u>
毛利		1,331,263	652,824
運營開支：			
履約	5	(572,123)	(338,763)
銷售及市場推廣開支		(454,838)	(201,094)
行政開支		(181,016)	(121,251)
產品開發開支		(219,018)	(126,220)
其他收入及收益	4	67,014	52,393
其他開支		(2,502)	(11,855)
財務費用		(27,966)	(10,126)
應佔以下單位溢利或虧損：			
合資公司		(737)	7,949
聯營公司		<u>(907)</u>	<u>998</u>
除稅前虧損	6	(60,830)	(95,145)
所得稅開支	7	<u>(30,934)</u>	<u>(13,889)</u>
本年度虧損		<u><u>(91,764)</u></u>	<u><u>(109,034)</u></u>
歸屬於：			
母公司擁有人		(81,949)	(106,974)
非控股權益		<u>(9,815)</u>	<u>(2,060)</u>
		<u><u>(91,764)</u></u>	<u><u>(109,034)</u></u>
母公司普通股權持有人應佔每股虧損			
基本及攤薄	8	<u><u>人民幣(0.74)分</u></u>	<u><u>人民幣(1.16)分</u></u>

綜合全面收益表

截至2019年3月31日止年度

	2019年 人民幣千元	2018年 人民幣千元
本年度虧損	<u>(91,764)</u>	<u>(109,034)</u>
其他全面收益／(虧損)		
於其後期間可重新分類至損益之其他全面 收益／(虧損)：		
換算功能貨幣為呈列貨幣	<u>62,213</u>	<u>(69,750)</u>
本年度其他全面收益／(虧損)(扣除稅項後)	<u>62,213</u>	<u>(69,750)</u>
本年度全面虧損總額	<u>(29,551)</u>	<u>(178,784)</u>
歸屬於：		
母公司擁有人	(19,736)	(176,724)
非控股權益	<u>(9,815)</u>	<u>(2,060)</u>
	<u>(29,551)</u>	<u>(178,784)</u>

綜合財務狀況表

2019年3月31日

	2019年 3月31日	2018年 3月31日
	附註 人民幣千元	人民幣千元
非流動資產		
物業及設備	8,886	6,274
商譽	27,006	19,123
於合資公司之投資	10,985	62,593
於聯營公司之投資	1,964,854	950,973
長期應收款項	39,372	55,921
指定為以公允價值計量且其變動計入 其他全面收益之權益投資	119,801	—
以公允價值計量且其變動計入損益之金融資產	507,587	—
非流動資產總值	2,678,491	1,094,884
流動資產		
存貨	595,793	442,231
應收賬款及應收票據	9 365,446	91,373
預付賬款、其他應收款項及其他資產	323,352	78,924
以公允價值計量且其變動計入損益之金融資產	1,736,713	4,100
受限制現金	1,719	2,268
現金及現金等價物	280,371	1,397,197
流動資產總值	3,303,394	2,016,093
流動負債		
計息借貸	1,700,000	—
應付賬款及應付票據	10 902,651	323,310
其他應付款項及應計費用	463,642	137,629
遞延收入	—	716
合約負債	151,991	—
預收賬款	—	111,160
應付稅項	15,098	7,423
流動負債總值	3,233,382	580,238
流動資產淨值	70,012	1,435,855
資產總值減流動負債	2,748,503	2,530,739

	2019年 3月31日 附註 人民幣千元	2018年 3月31日 人民幣千元
非流動負債		
遞延稅項負債	<u>11,677</u>	<u>7,682</u>
非流動負債總值	<u>11,677</u>	<u>7,682</u>
淨資產	<u><u>2,736,826</u></u>	<u><u>2,523,057</u></u>
權益		
母公司擁有人應佔權益		
股本	102,898	86,617
庫存股份	(25,052)	(5,474)
儲備	<u>2,716,673</u>	<u>2,499,105</u>
	2,794,519	2,580,248
非控股權益	<u>(57,693)</u>	<u>(57,191)</u>
權益總值	<u><u>2,736,826</u></u>	<u><u>2,523,057</u></u>

財務報表附註

2019年3月31日

1 編製基準

該等綜合財務報表乃根據由香港會計師公會(「香港會計師公會」)頒佈之香港財務報告準則(「香港財務報告準則」)(包括所有香港財務報告準則、香港會計準則(「香港會計準則」)及詮釋)、香港公認會計原則及香港法例第622章公司條例之披露規定而編製。該等財務報表乃按照歷史成本法編製，惟以公允價值計量且其變動計入損益之金融工具，以及以公允價值計量且其變動計入其他全面收益之應收票據及股本投資除外，該等項目乃按公允價值計量。除另有指明外，該等財務報表以人民幣呈列，所有數值均以四捨五入計算至最接近千位數。

先前年度綜合財務報表之若干比較金額亦已重新分類，以符合本年度之呈列方式。

2 會計政策及披露之變動

本集團於本年度之財務報表首次採納下列新訂及經修訂香港財務報告準則。

香港財務報告準則第2號(修訂本)	以股份支付交易之分類及計量
香港財務報告準則第4號(修訂本)	應用香港財務報告準則第9號金融工具連同 香港財務報告準則第4號保險合約
香港財務報告準則第9號	金融工具
香港財務報告準則第15號	客戶合約收益
香港財務報告準則第15號(修訂本)	澄清香港財務報告準則第15號客戶合約收益
香港(國際財務報告詮釋委員會) — 詮釋第22號	外幣交易及預付代價
2014年至2016年週期之年度改進	香港財務報告準則第1號及 香港會計準則第28號修訂

除香港財務報告準則第4號(修訂本)及香港財務報告準則2014年至2016年週期之年度改進與編製本集團財務報表並不相關外，新訂及經修訂香港財務報告準則之性質及影響載述如下：

- (a) 香港財務報告準則第2號(修訂本)闡述三大範疇：歸屬條件對計量以現金結算以股份為基礎付款交易的影響；為僱員履行與以股份為基礎付款有關的稅務責任而預扣若干金額的以股份為基礎付款交易(附有淨額結算特質)的分類；以及對以股份為基礎付款交易的條款及條件作出令其分類由現金結算變為權益結算的修訂時的會計處理方法。該等修訂本澄清計量以權益結算以股份為基礎付款時歸屬條件的入賬方法亦適用於以現金結算以股份為基礎付款。該等修訂本引入一項例外情況，在符合若干條件時，為僱員履行稅務責任而預扣若干金額的以股份為基礎付款交易(附有淨額結算特質)，將整項分類為以權益結算以股份為基礎

付款交易。此外，該等修訂本澄清，倘以現金結算以股份為基礎付款交易的條款及條件有所修訂，令其成為以權益結算以股份為基礎付款交易，該交易自修訂日期起作為以權益結算的交易入賬。由於本集團並無任何以現金結算以股份為基礎付款交易，且並無以股份為基礎付款交易就預扣稅具有淨額結算特性，故該等修訂本對本集團之財務狀況或表現並無影響。

- (b) 香港財務報告準則第9號金融工具於2018年4月1日或之後開始之年度期間取代香港會計準則第39號金融工具：確認及計量，引入金融工具會計處理的全部三個範疇：分類及計量、減值及對沖會計處理。

本集團已就於2018年4月1日之適用期初權益結餘確認過渡性調整。因此，概無呈列比較資料，並繼續根據香港會計準則第39號呈報。

分類及計量

以下資料載列採納香港財務報告準則第9號對財務狀況表的影響，包括以香港財務報告準則第9號預期信貸損失（「**預期信貸損失**」）取代香港會計準則第39號的已產生信貸損失計算之影響。

於2018年4月1日，香港會計準則第39號項下之賬面值與香港財務報告準則第9號項下呈報之結餘之間的對賬如下：

	附註	香港會計準則 第39號項下之 原始計量類別	香港財務報告準 則第9號項下之新 計量類別	香港會計準則 第39號項下之 原始賬面值	香港財務報告 準則第9號項下 之新賬面值
長期應收款項		貸款及應收款項	按攤銷成本計量之 金融資產	55,921	55,921
以公允價值計量且其 變動計入損益之 金融資產 — 即期		貸款及應收款項	以公允價值計量且 其變動計入損益 之金融資產	4,100	4,100
應收賬款 (附註9)		貸款及應收款項	按攤銷成本計量之 金融資產	52,986	52,986
應收票據 (附註9)	(i)	貸款及應收款項	以公允價值計量且 其變動計入其他 全面收益之 金融資產	38,387	38,387
預付賬款、其他應收 款項及其他資產中 包含的金融資產		貸款及應收款項	按攤銷成本計量之 金融資產	52,481	52,481
受限制現金		貸款及應收款項	按攤銷成本計量之 金融資產	2,268	2,268
現金及現金等價物		貸款及應收款項	按攤銷成本計量之 金融資產	1,397,197	1,397,197

	香港會計準則 第39號項下之 原始計量類別	香港財務報告準 則第9號項下之新 計量類別	香港會計準則 第39號項下之 原始賬面值	香港財務報告 準則第9號項下 之新賬面值
應付賬款及應付票據 (附註10)	按攤銷成本計量 之金融負債	按攤銷成本計量之 金融負債	323,310	323,310
其他應付款項及 應計費用中包含的 金融負債	按攤銷成本計量 之金融負債	按攤銷成本計量之 金融負債	97,540	97,540
遞延收入，預收 款項／合約負債	按攤銷成本計量 之金融負債	按攤銷成本計量之 金融負債	111,876	111,876

附註：

- (i) 本集團之應收票據乃根據業務模式管理，當中應收票據乃持有以於其屆滿日期前收取合約現金流量或向供應商背書。因此，於採納香港財務報告準則第9號後，該等應收票據重新分類為按公允價值計量且其變動計入其他全面收益之金融資產。

於2018年4月1日，本集團在香港財務報告準則第9號項下之金融資產及負債之賬面值相等於其各自在香港會計準則第39號項下之原始賬面值。

減值

本集團已於2018年4月1日根據香港財務報告準則第9號使用預期信貸損失重新計量金融資產之減值撥備，其與根據香港會計準則第39號之減值撥備相若。因此，於2018年4月1日概無確認金融資產及權益之過渡性調整。

- (c) 香港財務報告準則第15號及其修訂本取代香港會計準則第11號建築合約、香港會計準則第18號收益及相關詮釋，且除有限例外情況外，其適用於客戶合約產生之所有收益。香港財務報告準則第15號乃就客戶合約產生之收益確立一個五步模式。根據香港財務報告準則第15號，收益按反映實體預期有權轉移商品或服務予客戶之交換代價之金額確認。香港財務報告準則第15號之原則規定就計量及確認收益採納更具架構之方針。該準則亦引入廣泛定量及定性披露規定，包括細分總收益、有關履約責任之資料、各期合約資產及負債賬結餘之變動以及主要判斷及估計。該等披露載於財務報表附註3及5。由於應用香港財務報告準則第15號，本集團已改變財務報表附註2.4內有關收益確認之會計政策。

本集團已經使用經修正追溯採納法採納香港財務報告準則第15號。根據該方法，該準則可於初始應用日期應用於全部合約或僅應用於該日尚未完成之合約。本集團已選擇就於2018年4月1日尚未完成之合約應用該準則。

初始應用香港財務報告準則第15號之累計影響確認為於2018年4月1日對保留溢利期初結餘之調整。因此，概無重列比較資料，並繼續根據香港會計準則第11號、香港會計準則第18號及相關詮釋呈報。

以下載列於2018年4月1日因採納香港財務報告準則第15號受到影響之各財務報表項目之金額：

	附註	增加／(減少) 人民幣千元
負債		
遞延收入	(ii)	(716)
預收款項	(ii)	(111,160)
合約負債	(ii)	111,876
總負債		—

以下載列於2019年3月31日及截至2019年3月31日止年度因採納香港財務報告準則第15號而受到影響之各財務報表項目之金額。採納香港財務報告準則第15號並無對綜合損益表、其他全面收益或本集團之經營、投資及融資現金流量造成任何影響。首欄顯示根據香港財務報告準則第15號記賬之金額，而第二欄則顯示在並無採納香港財務報告準則第15號下理應記賬之金額：

於2019年3月31日之綜合財務狀況表：

	附註	根據下列各項編製		
		香港財務 報告準則 第15號 人民幣千元	過往香港 財務報告 準則 人民幣千元	增加／ (減少) 人民幣千元
預收款項	(ii)	—	151,991	(151,991)
合約負債	(ii)	151,991	—	151,991
總負債		3,245,059	3,245,059	—
資產淨值		2,736,826	2,736,826	—
總權益		2,736,826	2,736,826	—

於2018年4月1日之調整性質，以及於2019年3月31日之財務狀況表之重大變動理由載述如下：

(i) 健康產品銷售

部分健康產品銷售合約為客戶提供退貨權利。於採納香港財務報告準則第15號前，本集團按已收或應收代價之公允價值扣除退貨確認來自銷售健康產品之收益。倘未能可靠地計量收益，本集團會遞延收益確認，直至解決不明朗因素為止。根據香港財務報告準則第15號，退貨權利產生可變代價，其乃使用預期價值法或大致可能金額方法釐定。退貨權利對本集團之影響並不重大。

退貨權利

就向客戶提供於指定期間內具有退貨權利之合約而言，本集團過往按平均歷史退貨率估計預期退貨。於採納香港財務報告準則第15號前，有關預期退貨之收益金額乃遞延，並於財務狀況表內其他應付款項及應計費用確認，並對銷售成本作出相應調整。預期退貨之初始賬面值已計入存貨。

於採納香港財務報告準則第15號後，本集團確認退貨權利資產，其乃計入預付賬款、其他應收款項及其他資產，並按將退回貨品之前賬面值減任何收回該等貨品之預期成本（包括退回貨品價值之任何潛在減少）計量。此外，計入其他應付款項及應計費用之退款負債乃按本集團預期退回客戶之款項使用預期價值法確認。

(ii) 預收客戶代價

於採納香港財務報告準則第15號前，本集團於履行轉移貨品及服務之責任前收取之代價乃確認為預收款項或遞延收入。根據香港財務報告準則第15號，本集團重新分類該等代價為合約負債。

- (d) 香港(國際財務報告詮釋委員會)一詮釋第22號就於應用香港會計準則第21號是就實體以外幣收取或支付預收代價並確認非貨幣資產或負債之情況如何釐定交易日期提供指引。該詮釋澄清就釐定於初始確認相關資產、開支或收入(或其中部分)所用匯率而言之交易日期為實體初始確認支付或收取預收代價所產生之非貨幣資產(如預付賬款)或非貨幣負債(如遞延收入)當日。倘於確認相關項目前有多項預收付款或收款,則實體必須釐定各支付或收取預收代價之交易日期。由於本集團釐定就初始確認非貨幣資產或非貨幣負債所應用匯率之會計政策與該詮釋規定之指引一致,故該詮釋並無對本集團之財務報表造成影響。

3 經營分部資料

本集團之主要業務包括醫藥自營業務、經營醫藥電商平台、提供消費醫療服務及其他創新健康相關服務。鑒於本公司之主要經營決策者認為,本集團之業務以發展及分銷醫藥及保健產品相關業務為單一分部運營及管理,因此,概無呈列分部資料。

地區資料

本集團絕大部分收入及非流動資產均源自及位於中國,因此並無呈報地區分部資料。

有關一名主要客戶之資料

截至2019年及2018年3月31日止年度,概無與單一外部客戶交易產生之收入佔本集團收入10%或以上。

4 收入、其他收入及收益

本集團主要於中國從事醫藥電商平台服務、醫藥自營業務、追溯業務、消費醫療業務及其他創新業務。

收入、其他收入及收益之分析如下：

	2019年 人民幣千元	2018年 人民幣千元
醫藥電商平台	689,980	173,894
醫藥自營業務	4,226,950	2,209,236
追溯業務	38,720	24,353
消費醫療業務	128,254	34,157
其他創新業務	11,963	978
	<u>5,095,867</u>	<u>2,442,618</u>

客戶合約收益

(i) 細分收益資料

	2019年 人民幣千元
貨品或服務種類：	
銷售產品	4,049,991
提供服務	<u>1,045,876</u>
來自客戶合約總收入	<u>5,095,867</u>
收入確認時間：	
於某一時點	5,032,674
於一段時間內	<u>63,193</u>
來自客戶合約總收入	<u>5,095,867</u>

本集團絕大部分收入均來自中國，因此，並無呈列有關地理分部的資料。

下表顯示於本報告期間確認之收入金額，其乃計入報告期開始時之合約負債：

	2019年 人民幣千元
計入報告期開始時之合約負債之已確認收入：	
銷售產品	15,957
提供服務	<u>69,179</u>
	<u>85,136</u>

(ii) 履約責任

有關本集團履約責任之資料概述如下：

銷售產品

履約責任於交付健康產品後達成。就企業對消費者(「B2C」)藥店銷售業務而言，當客戶確認收取貨品，或付款平台於貨品交付後的預定期間內自動確認收取貨品，付款乃自付款平台(即支付寶)收取。就企業對企業(「B2B」)藥店銷售業務而言，付款一般於30至90天內到期，惟新客戶除外，其一般需要預收付款。部分合約向客戶提供退貨權利，其產生面臨限制之可變代價。

提供服務

履約責任於提供服務在一段時間內或於某一時點達成。款項一般於完成相關交易後收取，於提供服務前悉數預付，或於30至90天內到期，惟新客戶除外，其一般需要預收付款。

	2019年 人民幣千元	2018年 人民幣千元
其他收入		
銀行利息收入	23,573	13,206
其他利息收入	1,483	1,617
政府補助金 [#]	2,400	5,326
其他	878	475
	<u>28,334</u>	<u>20,624</u>
收益		
出售物業及設備項目收益	15	4
匯兌差額淨額	—	31,765
以公允價值計量且其變動計入損益之金融資產之公允價值 收益	17,659	—
以公允價值計量且其變動計入損益之金融負債之公允價值 收益	8,589	—
出售合營企業收益	12,417	—
	<u>38,680</u>	<u>31,769</u>
	<u><u>67,014</u></u>	<u><u>52,393</u></u>

[#] 有關本公司附屬公司經營所在之若干中國內地地區獎勵之政府補助金已經收取。

5 履約

履約主要包括有關本集團健康相關產品之B2C線上藥店業務之倉儲、運輸、營運及客戶服務所產生之成本。

6 除稅前虧損

本集團之除稅前虧損於扣除／(計入)以下各項後達致：

	附註	2019年 人民幣千元	2018年 人民幣千元
核數師酬金		1,330	1,228
銀行貸款利息**		833	6,393
其他貸款利息**		27,133	3,733
折舊		3,989	4,508
辦公大樓經營租賃之最低租金款項		18,425	13,347
應收賬款減值***	9	1,226	1,167
撥回其他應收款項減值***		(807)	—
存貨(撥回)／減值*		(12,616)	14,469
存貨撤銷***		1,090	2,363
以公允價值計量且其變動計入損益之金融資產之 公允價值(收益)／虧損***		(17,659)	6,200
僱員福利開支(包括董事及最高行政人員薪酬)			
工資及薪金		226,066	145,403
花紅		87,699	46,752
退休金計劃供款#		23,420	14,350
股權激勵費用		213,493	117,034
		<u>550,678</u>	<u>323,539</u>
匯兌差額淨額***		<u>64</u>	<u>(31,765)</u>

* 該等項目計入綜合損益表「收入成本」內。

** 該等項目計入綜合損益表「財務費用」內。

*** 該等項目計入綜合損益表「其他開支／其他收入及收益」內。

於2019年3月31日，本集團並無已沒收之供款可供扣減其於未來年度就退休金計劃作出之供款(2018年：無)。

7 所得稅

	2019年 人民幣千元	2018年 人民幣千元
過往年度撥備不足 — 香港	199	—
即期 — 中國內地		
本年度支出	33,623	12,773
過往年度超額撥備	(6,883)	—
遞延	3,995	1,116
	<u>30,934</u>	<u>13,889</u>
本年度稅項支出總額	<u>30,934</u>	<u>13,889</u>

附註： 年內，本集團並無於香港產生任何應課稅溢利，故並無作出香港利得稅撥備（2018年：無）。

一般而言，本集團之中國附屬公司須按中國企業所得稅稅率25%繳稅，惟一間有權於截至2019年12月22日止三個年度享有優惠稅率15%之中國附屬公司除外。

合資公司應佔稅項約人民幣4,389,000元（2018年：人民幣224,000元）計入綜合損益表「應佔合資公司溢利」內。

聯營公司應佔稅項支出約人民幣11,877,000元（2018年：人民幣247,000元）計入綜合損益表「應佔聯營公司溢利或虧損」內。

8 母公司普通權益持有人應佔每股虧損

每股基本虧損金額乃根據母公司普通權益持有人應佔年度虧損人民幣81,949,000元（2018年：人民幣106,974,000元）及年內已發行普通股加權平均數11,054,967,978股（2018年：9,188,229,561股）計算。

由於尚未行使之認股權及受限制股份單位對所呈列每股虧損金額不具攤薄效應之影響，故並無就截至2019年及2018年3月31日止年度呈列之每股基本虧損金額作出任何攤薄調整。

9 應收賬款及應收票據

	2019年 人民幣千元	2018年 人民幣千元
應收賬款	213,467	79,556
應收票據	179,775	38,387
	<u>393,242</u>	<u>117,943</u>
減值	(27,796)	(26,570)
	<u>365,446</u>	<u>91,373</u>

本集團就交易給予部分客戶信貸期。本集團提供30天至90天之信貸期。應收賬款根據各合約條款償付。本集團尋求嚴格控制其未償還應收款項。高級管理層會定期檢討逾期結餘。本集團並未就其應收賬款結餘持有任何抵押品或其他信貸增級。應收賬款為免息。

於報告期末，應收賬款扣除減值按發票日期並扣除撥備之賬齡分析如下：

	2019年 人民幣千元	2018年 人民幣千元
3個月內	179,668	48,144
3至12個月	5,867	4,842
12至24個月	136	—
	<u>185,671</u>	<u>52,986</u>

10 應付賬款及應付票據

於報告期末，應付賬款及應付票據按發票日期或發出日期之賬齡分析如下：

	2019年 人民幣千元	2018年 人民幣千元
3個月內	715,779	274,628
3至12個月	186,182	45,438
超過12個月	690	3,244
	<u>902,651</u>	<u>323,310</u>

應付賬款為免息及一般於30天至90天之期限內償付。

管理層討論與分析

行業概況

2018年我國國民經濟繼續保持在合理區間平穩運行，全年GDP同比增長6.6%，並首次站上人民幣90萬億元的新台階，這為包括醫療健康行業在內的各產業穩步發展奠定了良好基礎。2018年對中國醫療健康行業也是具有里程碑意義的一年。自2009年「新醫改」方案啟動以來，2018年步入了醫療改革的第十個年頭。基於「三醫聯動」(醫療、醫保、醫藥)改革的指導思想，過去一年當中，我國的醫療改革在「深水區」繼續探索和突破，涉及醫療、醫保、醫藥的新政齊發，這既給行業的未來發展提供了方向指引，同時也創造了很多新的機遇。

作為醫改的重要組成部分之一，我國藥品供給側改革持續深化，藥品零售市場也將在改革中不斷優化結構，並以此為基礎實現可持續發展。在2018年4月國務院辦公廳出台的《關於促進「互聯網+醫療健康」發展的意見》中，明確了「互聯網+藥品流通」領域的發展方向，鼓勵通過「探索醫療衛生機構處方信息與藥品零售消費信息互聯互通，實時共用，促進藥品網絡銷售和醫療物流配送等的規範發展」。與此同時，「醫藥分家」的相關改革工作也進一步深化，多省市相繼出台禁止藥房託管的相關政策，著力破除「以藥補醫」這一弊端。在國家層面，「4+7」藥品集中採購方案落地、仿製藥一致性評價等變革之舉，在對醫保支付進行結構性優化的基礎上，進一步促進和推動了「處方藥外流」，這同時也為院外藥品流通市場，帶來了巨大的增量和廣闊的成長空間。在藥品監管層面，繼2018年11月《國家藥監局關於藥品信息化追溯體系建設的指導意見》出台以後，2019年「兩會」期間，總理在《2019年政府工作報告》中，再次突出強化全程監管藥品與疫苗，這些舉措將進一步推進藥品追溯體系建設和相關產業的可持續發展。

2018年，互聯網醫療在國家層面得到了明確支持，並終於有法可依。根據國家衛健委的相關數據，2018年全年我國年診療人次數達到83.1億次，較十年前增長了近3倍。雖然我國醫師隊伍建設在同期也有顯著進步，但與當下人民群眾不斷增長的健康需求以及發達國家的醫師供給水平相比，仍面臨著醫師總量不足、佈局不均衡、醫療服務方式和質量有待提高等諸多問題。而互聯網醫療政策的落地，將為我國發達地區優質醫療資源下沉，推動我國醫療資源優化配置鋪平道路，同時也為我國互聯網醫療行業的健康發展提供動力和指明方向。與此同時，國家對於互聯網醫療運營的監管也進一步加強，包括浙江、廣東在內的多地均上線了互聯網醫療監管平台，這對相關醫療機構的信息化技術水平也提出了新的要求。而隨著2019年1月發佈的《關於加強三級公立醫院績效考核工作的意見》，以及2019年3月《關於醫院智慧服務分級評估標準體系(試行)的通知》等文件的出台，這一系列政策都將有力推動包括「互聯網+遠程醫療」、醫療人工智能、物聯網等在內的數字技術相關產業的長期發展。

據相關機構統計和預測，2018年我國包括醫美、口腔、體檢、疫苗、孕產等相關的消費醫療行業的總體市場規模已經超過人民幣5,600億元，並將在未來5年繼續保持接近20%的複合增長率。強勁的終端需求和不斷優化的產業供需，將使消費醫療領域成為醫療健康產業未來一個新的增長引擎。

業務回顧

作為阿里巴巴集團控股有限公司(「**阿里巴巴控股**」)(連同其附屬公司統稱「**阿里巴巴集團**」)在大健康領域的旗艦平台，本集團秉承「讓健康觸手可得」的使命，持續在大健康領域夯實業務基礎並做好前瞻性佈局。本集團的願景是「讓大數據助力醫療，用互聯網改變健康，為10億人提供公平、普惠、可觸及的醫藥健康服務」。為實現這一目標，本集團大力發展醫藥健康產品及服務銷售業務，積極打造互聯網醫療平台並優化產品及服務、利用人工智能和物聯網技術探索智慧醫療，並致力於開拓發展消費醫療業務。

醫藥健康產品及服務銷售業務

本集團積極運用互聯網技術，打造全鏈路 and 全渠道健康產品及服務的供應和新零售體系。借助線上平台的既有優勢，結合對市場和用戶的深度理解，本集團向上游直接對接品牌商和大型經銷商，同時與線下醫藥連鎖企業深化合作，打通產品流通全鏈路，致力於為下游商家及消費者提供質優價美、便捷豐富的產品和服務。全鏈路的供應體系可有效提升供應鏈效率，拉近品牌商、經銷商和消費者之間的距離，把品牌商的專業服務能力下沉到消費者端，在服務好消費者的同時，不斷挖掘和激發出新的消費需求。

本集團於本年度內，繼續積極拓展與上游優質品牌商的合作。截至本年度末，包括阿斯利康(AstraZeneca)、賽諾菲(SANOFI)、默克(Merck)、輝瑞(Pfizer)在內的多家知名國際藥企已經與阿里健康建立了戰略合作關係。同時本集團也已經成為近40家醫藥滋補保健品牌商的重要業務合作夥伴，其中包括東阿阿膠、馬應龍、九芝堂在內的具有廣泛美譽度的民族品牌。

- **醫藥電商平台業務**

2017年6月本集團已從阿里巴巴集團收購了保健食品類目電商平台業務。於本年度，本集團從阿里巴巴集團進一步收購了包括醫療器械及保健用品、成人計生、隱形眼鏡、醫療及健康服務類目電商平台業務。本集團目前已經通過上述收購和外包及增值服務服務方式對天貓醫藥館實現了全類目覆蓋。

本年度，本集團所運營的天貓醫藥館所產生的商品交易總額(GMV)約人民幣595億元。截至2019年3月31日止年度，天貓醫藥館的年度活躍消費者(於過往12個月內在天猫醫藥館實際購買過一次及以上商品的消費者)已超過1.3億。同時，本集團於2018年10月與淘寶(中國)控股有限公司簽署協議，為天貓國際平台

(www.tmall.hk)及天貓超市(chaoshi.tmall.com)部分健康類目提供招商、商戶客服、營銷策劃、技術支持等外包及增值服務。這些服務的提供，將有助於豐富本集團可提供的商品品類，並帶來更高的未來期間收益。

伴隨天貓醫藥館平台GMV和用戶規模的不斷提升，本集團在本年度內推動了創新的營銷項目，針對不同類目賦能平台商家，在助力優化行業生態的基礎上，進一步鞏固和提升平台的行業影響力。以隱形眼鏡行業為例，我們通過消費者健康宣教以及引入海外流行品牌，普及和推廣隱形眼鏡的使用場景和正確使用習慣，同時幫助合作連鎖商家的線下門店進行信息化升級改造，提升存貨及客戶管理水平，從而推動隱形眼鏡行業的健康發展，也進一步提升了本集團在隱形眼鏡行業的絕對影響力。針對滋補行業中部分產品同質化嚴重、產品標準不完善的問題，我們積極推動制定天貓行業優選標準，給消費者提供產品選擇依據，在促進產品市場正常化和提升用戶體驗的基礎上，進一步挖掘和釋放消費需求，推動行業發展。

未來展望

本集團醫藥電商平台業務有廣闊的可持續增長空間。作為中國最大的醫藥電商平台，本集團將持續受益於醫藥電商產品網售滲透率的提升。未來本集團將協同合作夥伴和商家，繼續豐富平台商品供給和創新營銷方式，深化品牌成長中心及策略中心的應用，對目標消費人群進行精準定位和精細化運營，助力平台商家做大做強，從而為本集團帶來持續增長且可觀的收入。隨著天貓平台的用戶群體及規模持續增長，本集團也將從中受益，並將以此為契機，繼續壯大天貓醫藥館平台客戶群體。

- **醫藥自營業務**

於本年度，本集團來自自營醫藥健康產品及服務銷售業務的收入繼續保持高速成長。受益於本集團持續擴大的品牌優勢、業務團隊不斷豐富的運營經驗和高效的執行力，截至2019年3月31日，線上自營店(阿里健康大藥房和阿里健康海外旗艦店)年度活躍消費者(於過往12個月內在線上自營店實際購買過一次或以上商品的

消費者) 超過2,700萬，同比增長超過90%。於本年度內，我們繼續致力於產品品類的多樣化，不僅擴充了OTC和海外商品的種類，同時引入了母嬰、藥妝等新品類，滿足更多消費者的差異化需求。我們還為30多家核心品牌商提供包括品牌推廣、會員管理、供應鏈優化等增值服務，幫助品牌觸達更多消費者，並且提升品牌影響力和市場佔有率。與此同時，我們繼續致力於優化供應鏈和提升效率，通過提升品牌直供率，加強在倉儲、配送、客服等方面的配套系統和服務能力，實現了業務團隊對不斷豐富的產品和服務質量的有效把控，同時提升了對不斷擴大的消費者群體的個性化需求的認知和洞察力。

未來展望

本集團的自營業務自2016年9月上線以來，一直保持強勁的增長動能。作為一家年輕的互聯網大健康公司，本集團身處醫藥零售行業這個前景廣闊的市場，具有高速成長的潛力。我們未來將通過產品差異化的供應、專業的質檢質控程序、優質的倉儲配送客服服務，持續提升現有客戶群體的購物體驗和粘性，同時最大化利用阿里巴巴集團各個入口的流量資源，不斷獲取新客，繼續擴大客戶群體。近年來，全國連鎖藥店市場資本運作頻繁，整合速度加快，本集團也將受益於由此帶來的行業集中度提升。隨著「4+7」帶量採購等相關政策的出台和執行，「處方藥外流」的速度也在加快，為院外藥品零售市場帶來新的巨大增量，本集團也將積極佈局，把握住這一歷史性機會。

- **新零售模式**

本集團以O2O業務為載體，於本年度內繼續積極探索醫藥新零售業務的發展戰略和路徑。2018年8月，本集團在杭州試點提供「白天30分鐘送達、夜間1小時送達」的24小時急送藥服務，獲得消費者和商家的廣泛認可。2019年年初，本集團在杭州

和廣州兩地試點推出了智能藥櫃機，用於滿足夜間急送藥的需求。2019年3月，作為阿里巴巴集團在武漢打造的華中地區首座「新零售之城」升級過程中的重要一環，本集團聯合口碑餓了麼，共同賦能湖北天濟大藥房，推動連鎖藥房新零售試點，在武漢成功落地7*24小時送藥服務。被網友稱讚為最暖的新零售外送服務，成為阿里巴巴集團「新零售之城」的標誌性便民服務之一。

截至本年度末，「30分鐘送達、7*24小時送藥」服務，已經在杭州的基礎上拓展了北京、廣州、深圳和武漢共5個城市。同時已在全國105個城市推出「急送藥」服務，未來將在更多城市鋪開。於本年度內，本集團與包括東阿阿膠在內的OTC品牌進一步深化合作，繼續推進新零售探索，打通線上線下，提供全渠道、多場景服務體驗，助力傳統品牌商通過新零售煥發新的生命力。

本集團也積極佈局線下醫藥零售市場。目前已戰略投資安徽華人健康、山東漱玉平民、貴州一樹、甘肅德生堂等區域龍頭連鎖藥店，開展全面業務合作。未來本集團將與線下合作夥伴深化合作，打造線上線下結合的全渠道銷售網絡，升級醫藥新零售系統，拓展藥店服務功能，為廣大消費者提供更優質的服務體驗。

未來展望

本集團將不斷積累和沉澱經驗，通過人、貨、場的要素重構創新，在醫藥新零售領域繼續探索和發展。我們將擁抱和助力更多的傳統品牌商，不僅成為他們的優質銷售渠道，更為其品牌建設、產品創新和客戶服務提供強有力支持。同時，我們也將通過科技助力藥店新零售，以智能櫃機的輔助和推廣為起點，在幫助線下藥店降本增效的同時，進一步培養和沉澱消費者網上購藥的心智，為更大的慢性病藥品配送市場奠定基礎。

- **追溯業務**

本集團致力於將自主開發的「碼上放心」追溯平台打造成中國最大的醫藥雲。該平台依託阿里雲強大的計算和數據處理能力，可處理千億級碼量大數據，併發支持數十萬企業用戶，兼具良好的開放性、相容性和安全性。「碼上放心」平台的廣泛運用，能夠助力實現藥品供應鏈線上化、數據化和透明化，為醫藥行業各方的日常管理以及線上線下結合提供基礎工具和增值服務，包括藥品追溯和召回、渠道管理、患者教育、疫苗冷鏈追溯、醫保控費等。

截至本年度末，在本集團「碼上放心」平台入駐並續約的藥品生產企業數量在中國藥品在產生產企業總數的佔比超過85%，其中疫苗等國家重點關注品種覆蓋率超過95%。借助和運用「碼上放心」平台積累和沉澱的數據和本集團技術能力，本集團於本年度內多次助力公益，解決廣大消費者的燃眉之慮。2018年7月長生生物疫苗事件爆發以後，本集團推出疫苗快查服務，並在20小時內上線疫苗快查工具，3天訪問量超過2,600萬。2019年3月，本集團協同合作夥伴啟動第三季全國家庭過期藥品回收活動，通過追溯碼助力公益，為廣大消費者安全用藥、放心用藥保駕護航。

未來展望

追溯業務作為本集團醫藥體系基礎設施，未來發展將持續受惠於國家新出台的相關監管政策和日益增加的消費者需求。本集團將順應新政策的指導方向，持續推進「碼上放心」平台的建設和發展，利用追溯能力為更多的醫藥關聯方提供安全合規、渠道管理等服務保障。同時我們將通過繼續助力公益活動，推進消費者宣傳教育，在為廣大消費者提供更便利高效的藥品信息查詢工具的基礎上，促進阿里健康的品牌和業務推廣。

消費醫療業務

本集團消費醫療業務覆蓋醫美、口腔、疫苗、體檢等板塊。我們將長期致力於整個產業生態鏈的打造，在此基礎上重塑消費醫療的新格局，為消費者提供便利、可靠、透明的本地化專業醫療服務。

於本年度內，本集團消費醫療業務取得快速發展，全年GMV同比增長超過140%。在天貓「雙十一」等購物節中，消費醫療GMV實現爆發性增長，增速在天貓所有行業中名列前茅。我們在充分梳理消費醫療產業鏈佈局和深度理解消費醫療業務的基礎上，持續致力於渠道建設、內容運營和優質品牌及商家拓展。本年度內，我們在以手機淘寶為運營主陣地的基礎上，拓展了支付寶、釘釘、口碑等流量入口，將優質的消費醫療服務融入更多生活場景，並開創了手機淘寶生活服務本地化模式，極大的提升了運營效率。我們也加強了消費醫療內容建設和運營，拓展了包括VLOG探店視頻、美麗日記、趣味遊戲在內的內容導購場景，通過改變和優化傳統貨架式銷售模式，提升用戶轉化，鞏固和擴充用戶群體。在服務提供層面，我們也積極拓展和引入優質商家。通過開啟海外醫療頻道，引入日本、韓國等數十家優質機構入駐，提供上百種優質醫療服務。

在產業鏈上游，我們基於消費醫療業務現階段所覆蓋的不同業務板塊，對接和引入了一系列具有良好美譽度的國際知名品牌。在醫美板塊，深化與全球頂級藥企艾爾建(Allergan)的合作，建立喬雅登(Juvederm)、保妥適(BOTOX)等正品溯源體系，為艾爾建品牌累積上千萬精準客戶。在疫苗板塊，與默沙東(Merck Sharp&Dohme)、葛蘭素史克(GlaxoSmithKline)、賽諾菲巴斯德(Sanofi Pasteur)均建立了合作關係。在口腔板塊，聯合全球矯正領先品牌隱適美(Invisalign)共建口腔內容在線平台，通過視頻問答等內容互動形式，進行用戶互動教育，在推動口腔診療數字化升級的同時，引領口腔消費升級。

於本年度內，本集團還在體檢業務上推進服務內容延伸和模式創新。我們致力於強化體檢行業服務心智，通過打通用戶芝麻信用，率先在支付寶端開創了「先檢

後付」模式，成為大部分消費者的首選。我們同時為用戶使用體檢服務搭建基礎性保障，通過定制行業保險險種，實現預約、到檢及檢後健康保障的全鏈路服務升級。

未來展望

在我國居民生活水平不斷提升的背景下，消費升級需求和治未病、愛健康、愛美麗生活理念的普及和推廣，為本集團消費醫療業務提供了廣闊的發展空間。未來我們將致力於繼續引入優質的品牌和醫療服務商家，在加強內容運營和宣教的基礎上，幫助廣大消費者去粗取精、去偽存真，識別及獲取質優價美的消費醫療服務。與此同時，我們也將通過平台、數據、客服、技術、用戶管理等相關能力去賦能合作商家，幫助他們實現可持續的獲客及客戶維護和運營管理能力，並以此為契機，推動提升行業整體服務水平，促進構建良好的營商環境，助力於整個產業的良性可持續發展。

互聯網醫療業務

於本年度內，本集團依託於前期建立的阿里健康網絡醫院有限公司，組織執業醫師、執業藥師和營養師等專業人員，為來自淘寶、天貓、支付寶等終端用戶提供多方面、多層次、專業便捷的健康諮詢服務和指導。截至本年度末，與本集團簽約提供在線健康諮詢服務的執業醫師、執業藥師和營養師合計超過24,000人，其中主治、副主任及主任醫師超過15,000人。

本集團以支付寶為主陣地為用戶提供一攬子醫療健康服務，並在本年度內與螞蟻金服進一步深化合作。2018年11月，本集團與支付寶簽訂戰略合作協議，獨家在支付寶客戶端上設立獨立的醫療健康頻道，並負責全權管理該頻道內的醫療健康

行業合作夥伴。截至本年度末，支付寶已經簽約的醫療機構數超過9,000家，其中二級和三級醫院數量超過3,000家。自本集團全權管理支付寶醫療健康服務頻道和醫療健康行業合作夥伴以來，本集團所運營的產品所覆蓋的醫院場景下的用戶數量增長迅速。2019年3月在醫院場景下使用本集團所運營的醫療健康服務的月度活躍用戶數超過1,200萬。

本集團一直致力於通過技術改善供給，提升效率，滿足用戶順利實現線下就醫、線上問診、便捷醫療健康管理的相關需求。於本年度內，我們在互聯網醫療領域取得階段性成果。2019年1月，由本集團和螞蟻金服共同投資的浙江扁鵲健康數據技術有限公司（「浙江扁鵲」）所承建的「浙江省互聯網醫院平台」正式發佈。這是全國第一個集監管能力和服務能力於一體的互聯網醫院平台（企業-政府-企業-消費者）（B2G2B2C），在互聯網醫療領域具有重大里程碑意義。該平台是浙江全省互聯網醫院、互聯網診療服務的總入口，由服務子平台和監管子平台組成。服務子平台以患者為中心，在支付寶上形成互聯網醫院服務的統一入口。監管子平台是主管部門對醫療機構開展的互聯網診療活動進行事前、事中、事後全流程監管的平台。從年初設立至2019年4月，已有超過20家包括三甲醫院的醫療機構入駐到該平台，並已收到超過300家醫療機構的入駐申請。專業的運營和良好的發展，也使「浙江省互聯網醫院平台」成為了國家衛健委的樣板工程。2019年3月，本集團與支付寶和武漢中心醫院（三級甲等）聯合發佈未來醫院項目。本集團打造的該項目，通過將院內就診的所有流程線上化，在提升醫院運營效率的同時，切實有效解決了患者的就醫痛點，提升就醫體驗。同時該項目整合了阿里巴巴集團體系內的諸多能力，為患者提供包括在線掛號、候診提醒、檢查報告查看、醫保統籌帳戶在線支付等在內的普惠性功能和服務。本集團還通過創新業務閉環的設計，讓複診患者實現足不出戶在家遠程視頻看病並獲得藥品。

本集團於本年度內繼續加強醫療健康科普內容建設。自2018年5月發佈「醫知鹿」醫學智庫以來，繼續擴充內容存量，深化內容維度、層次和關聯性。截至本年度末，「醫知鹿」已提供包括重症指南、健康百科和疾病百科在內的超過2,500條內容百科。我們也搭建了「醫知鹿」內容後台，輸出到支付寶、UC等不同渠道，日均閱讀人數逾百萬。

未來展望

本集團將基於對互聯網醫療行業的深度理解、經驗積累、業務定位和佈局，結合資源和競爭優勢，推進互聯網醫療業務的深入發展。我們將以支付寶為重要陣地，通過本集團與螞蟻金服體系內資源優勢互補和業務協同，充實和豐富線上醫療健康產品和服務，繼續擴大支付寶醫療健康服務的用戶群體。同時在線下，拓展和鏈結更多的優質醫療機構和醫生資源，幫助線下醫院進行信息化升級改造，提升服務水平和經營效率。

我們也將遵照國家關於互聯網醫療一系列利好性指導政策的指導方向，順勢而為地推進互聯網醫療業務的深入發展。我們將結合國家和浙江省衛健委的指導和相關政策，把「浙江互聯網醫院平台」建設成全國互聯網醫療領域的標桿項目，使其成為全省實體醫院的互聯網醫院業務的入口和門戶。通過該平台給患者提供慢病常見病的複診複開方業務，並結合阿里巴巴生態內的線下配送能力，讓廣大老百姓享受到普惠、高效的互聯網醫療服務。我們也將基於此業務，充分聯動我們包括醫藥在內的業務板塊，在處方流轉等領域孕育出商業模式。

智慧醫療業務

本集團通過積極與政府、醫院、科研院校等外部機構合作，探索開拓以信息化、人工智能和大數據技術為基礎的智慧醫療業務。相關領域涉及互聯網醫學聯盟、醫學科研平台、臨床輔助決策系統、遠程影像平台、區塊鏈數據安全解決方案等。

本集團於本年度內繼續致力於通過技術助力政府和醫院的信息化建設，以此為基礎為廣大居民提供普惠、便捷的醫療健康服務。2018年9月，由浙江扁鵲承建的「浙江省居民電子健康卡平台」上線。該電子健康卡是由浙江扁鵲與浙江省衛健委合

作，為方便在浙江省醫療機構就診的人民群眾而提供的，可跨機構和跨地域使用的線上線下一體化醫療健康服務電子卡。自平台上線至2019年4月已發放超過1,600萬張電子健康卡。我們將通過對該平台進行優化和疊代，給廣大老百姓提供更好的醫療健康便民服務。

本集團基於以雲計算為基礎的強大醫療大數據採礦分析能力，與集團內外部機構建立聯動合作機制，致力於打造有實際應用場景的醫療人工智能系統。2018年9月，本集團與阿里雲深化合作，宣佈共建阿里醫療人工智能系統即醫療大腦2.0。於本年度內，本集團在生理信號(腦電波引擎、胎心監測)、語音識別、影像檢測等領域穩步推進。成功研發出用於肺部常見疾病檢測的產品「智能肺」，並在合作機構投入使用。同時我們研發出基於深度學習模型的腦電癲癇診斷產品，可顯著提升醫生的腦電圖讀圖效率，並得到了國內該領域權威專家的認可。本集團還在支付寶「人臉識別」底層技術的基礎上，成功進行醫療場景應用的二次開發，並在多家醫院落地使用，在幫助醫院提升運營管理效率的同時，極大地提升了廣大患者的就醫體驗。

本集團也在本年度內，搭建了阿里健康AI中心，該中心是阿里健康基於精準醫學的理念和客觀需求，順應醫療大數據、雲計算和人工智能等前沿技術推出的應用服務平台。我們通過在該平台接入胎心監測、影像等不同引擎，探索AI中心服務醫院的模式並驗證其可行性，並已經與多家區域影像中心明確合作意向。阿里健康AI中心將聚焦於幫助臨床醫生從初級的臨床診斷中解脫出來，將時間和精力投入到更為複雜的醫學診斷中，以緩解臨床醫生供給不足的問題。同時也為醫療機構臨床科室、醫技科室提供行業領先、安全可靠、成本可控的技術和工具，進而提升醫院智能化水平，助推智能醫院評級體系的落地和發展。

未來展望

本集團將基於在實踐中積累的技術和經驗，繼續幫助政府和行業合作夥伴進行醫療服務的信息化升級改造。浙江省在互聯網創新領域走在全國前列，關於電子健康卡和社保卡的「兩卡合一、一網通辦」的規劃已經被提上省政府工作日程。未來我們將協同相關政府主管部門，整合和運用阿里巴巴體系內的資源和能力，推動兩卡融合的落地以及在線醫保支付的開通。我們也將積極推動「刷臉就醫」的產品在線下醫療機構落地使用，並以此為契機，促進該產品的商業推廣。我們還將在醫療AI領域，基於文本識別、生理信號、影像識別等層面已經確立的領先優勢和成果繼續深耕。我們將繼續以AI中心為陣地，聚合阿里巴巴集團內外的優勢資源，共創共建，進而推動中國醫療服務和醫學技術產業的突破性發展，以期通過AI改善醫療資源供給，降低醫療服務成本，助力國家醫改。

財務回顧

本集團截至2019年3月31日及2018年3月31日止年度之主要財務數據概列如下：

	2019年 人民幣千元	2018年 人民幣千元	變動 %
收入	5,095,867	2,442,618	108.6
毛利	1,331,263	652,824	103.9
毛利率	26.1%	26.7%	不適用
履約	(572,123)	(338,763)	68.9
銷售及市場推廣開支	(454,838)	(201,094)	126.2
行政開支	(181,016)	(121,251)	49.3
產品開發支出	(219,018)	(126,220)	73.5
其他收入及收益	67,014	52,393	27.9
其他開支	(2,502)	(11,855)	(78.9)
財務費用	(27,966)	(10,126)	176.2
經營虧損	(59,186)	(104,092)	(43.1)
應佔合資公司溢利／(虧損)	(737)	7,949	不適用
應佔聯營公司溢利／(虧損)	(907)	998	不適用
年度虧損	(91,764)	(109,034)	(15.8)
母公司擁有人應佔虧損淨額	(81,949)	(106,974)	(23.4)
非香港財務報告準則調整			
經調整後利潤淨額	121,729	8,000	1,421.6

— 收入

本集團於截至2019年3月31日止年度之收入為人民幣5,095,867,000元，較截至2018年3月31日止年度之收入人民幣2,442,618,000元增加人民幣2,653,249,000元或108.6%。收入增加乃主要由於本年度內醫藥自營業務、醫藥電商平台業務及消費醫療業務收入快速成長所致。

— 醫藥電商平台業務

醫藥電商平台業務包括本集團已從阿里巴巴集團收購的保健食品及醫療器械等類目電商平台業務、本集團為天貓醫藥館(除已收購類目外的其他類目)提供的外包服務業務以及醫藥O2O業務。於2017年6月本集團從阿里巴巴集團收購保健食品類目電商平台業務之基礎上，2018年8月，本集團再次從阿里巴巴集團收購了醫療器械及保健用品、成人計生、隱形眼鏡、醫療及健康服務類目的電商平台業務。此外，本集團亦積極拓展醫藥O2O業務，高效連接消費者和其周邊的藥店。本年度內，上述業務的收入總額達到人民幣689,980,000元，同比增長296.8%。

— 醫藥自營業務

本集團醫藥自營業務包括自主經營的B2C零售、相關廣告業務和B2B集採分銷業務。本年度內，醫藥自營業務的整體收入達到人民幣4,226,950,000元，同比增長91.3%。收入的快速增長主要歸因於本集團繼續豐富自營B2C商品類目和SKU，加強自營業務的精細化管理，優化客戶購物體驗，提升客戶複購率；繼續加強與上游優質品牌商的合作，截至本年度末，本集團已獲授權在天貓醫藥平台承接或開設37家品牌旗艦店。

— 追溯業務

本年度內，「碼上放心」追溯平台作為藥品追溯的有效解決方案，覆蓋超過85%的中國藥品在生產企業。本年度內，追溯業務收入為人民幣38,720,000元，同比增長59.0%。

— 消費醫療業務

圍繞消費者追求更美、更健康的需求，本集團通過線上平台和自營店積極與醫美、體檢、疫苗、口腔等各類醫療健康服務機構合作，向用戶提供安全、專業、透明的醫療健康服務，並提供健康宣教、諮詢預約等增值服務。本集團亦通過消費醫療平台向行業眾多優質上游醫藥企業提供整合營銷服務，大幅推進了阿里健康在醫療服務行業的品牌滲透。本年度內，消費醫療業務快速增長，來自消費醫療業務的收入達到人民幣128,254,000元，同比增長275.5%。

— 其他創新業務

除上述業務外，本集團還在互聯網醫療和智慧醫療領域開始探索收費模式。本年度內，本集團來自線上健康諮詢等創新服務項目的收入達到人民幣11,963,000元。

— 毛利及毛利率

截至2019年3月31日止年度，本集團錄得毛利人民幣1,331,263,000元，較去年之人民幣652,824,000元，增加人民幣678,439,000元或增長103.9%。本年度內毛利率為26.1%，去年則為26.7%，毛利率略有下降。

— 履約

本集團醫藥自營業務所產生的倉儲、物流及客服支出計入履約費用。截至2019年3月31日止年度，履約支出為人民幣572,123,000元，較去年之人民幣338,763,000元增加人民幣233,360,000元或68.9%，主要由於自營B2C業務的收入增長迅猛導致。

— 銷售及市場推廣開支

截至2019年3月31日止年度，銷售及市場推廣開支為人民幣454,838,000元，較去年之人民幣201,094,000元增加人民幣253,744,000元或126.2%。此乃主要由於本集團為提升自營店的曝光量而增加了流量獲取費用所致，另外本集團同時加大了在銷售運營職能人員和在線醫藥諮詢服務人員方面的投入。

— 行政開支

截至2019年3月31日止年度，行政開支為人民幣181,016,000元，較去年之人民幣121,251,000元增加人民幣59,765,000元或49.3%。有關增幅主要歸因於隨著業務快速增長，導致後台支持成本、差旅費用及專業費用增加所致。

— 產品開發支出

截至2019年3月31日止年度，產品開發支出為人民幣219,018,000元，較去年之人民幣126,220,000元增加人民幣92,798,000元或73.5%。有關增幅主要由於本公司研發相關職能之人數增加所致。本年度內，本集團繼續聘請更多信息技術工程師以積極探索互聯網醫療和智慧醫療業務，同時支持醫藥業務和消費醫療業務快速成長。

— 其他收入及收益

截至2019年3月31日止年度，其他收入及收益為人民幣67,014,000元，較去年之人民幣52,393,000元增加人民幣14,621,000元或27.9%，主要由於利息收入增加和以公允價值計量且其變動計入損益的金融資產和負債的公允價值增加所致。另外，2018年11月，本集團出售擁有其49%權益之合資公司 — 北京鴻聯九五信息產業有限公司（「鴻聯九五」）股權並確認收益人民幣12,417,000元。

— 其他開支

截至2019年3月31日止年度，其他開支為人民幣2,502,000元，較去年之人民幣11,855,000元減少人民幣9,353,000元或78.9%。有關減少主要由於去年存在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減少人民幣6,200,000元所導致的其他開支，而本年度無此項開支。此外，本年度的存貨盤虧和捐贈支出相比去年也有所減少。

— 財務費用

截至2019年3月31日止年度，財務費用為人民幣27,966,000元，較去年之人民幣10,126,000元增加人民幣17,840,000元或176.2%。有關增加主要由於本年度內本集團向阿里巴巴集團借款，借款金額的平均餘額有所增加所致。

— 應佔合資公司溢利／(虧損)

應佔合資公司溢利／(虧損)指應佔本集團擁有其49%權益之合資公司鴻聯九五，其45%權益之合資公司浙江扁鵲與其40%權益之合資公司雲南久康一心信息技術服務有限公司(「久康一心」)之運營業績淨額。截至2019年3月31日止年度，應佔合資公司虧損為人民幣737,000元，而去年則為溢利人民幣7,949,000元。有關應佔合資公司溢利同比減少主要由於本年度內浙江扁鵲與久康一心尚處於公司初創投入階段所致。2019年2月底，本集團收購久康一心另外40%股權並開始納入本集團合併範圍內。交易完成後，久康一心成為本集團持有80%股權之子公司。

— 應佔聯營公司溢利／(虧損)

本集團積極通過投資方式佈局醫藥健康領域。於本年度內，本集團積極佈局線下醫藥零售市場，戰略投資了安徽華人健康醫藥股份有限公司、貴州一樹連鎖藥業有限公司、山東漱玉平民大藥房連鎖股份有限公司、甘肅德生堂醫藥科技集團有限公司等區域龍頭連鎖藥店，結成更為深度的業務合作夥伴關係，共同推進探索醫藥新零售模式。截至2019年3月31日止年度，本集團應佔聯營公司之虧損為人民幣907,000元，而去年則為溢利人民幣998,000元。有關變動主要由於本集團聯營公司當中有些尚處於業務發展早期階段，有些處於轉型或成長階段。

— 本年度內利潤／虧損額非香港財務報告準則衡量指標：經調整後虧利潤淨額

截至2019年3月31日止年度，本集團虧損額為人民幣91,764,000元，較去年之虧損額人民幣109,034,000元減少人民幣17,270,000元或15.8%。截至2019年3月31日止年度，本集團經調整後利潤淨額為人民幣121,729,000元，較去年的經調整後利潤淨額人民幣8,000,000元大幅增加人民幣113,729,000元。經調整後利潤淨額增加主要是由於本集團的醫藥電商平台服務和醫藥自營業務保持快速成長並呈現規模效應，同

時消費醫療業務亦開始貢獻利潤。本集團在盈利能力方面的持續改善將有助於我們未來繼續探索醫藥零售新模式，加大在互聯網醫療和智慧醫療等創新性業務的投入和佈局。

為補充本集團根據香港財務報告準則呈列的合併財務報表，本集團亦採用並非香港財務報告準則規定或並非按香港財務報告準則呈列的經調整後利潤淨額作為額外財務衡量指標。我們認為，連同相應香港財務報告準則衡量指標一併呈列非香港財務報告準則衡量指標，有利於投資者通過去除我們的管理層認為對我們經營表現不具指示性的項目的潛在影響，來比較不同期間的經營表現。我們相信，非香港財務報告準則衡量指標為投資者及其他人士提供有幫助的信息，以通過與我們的管理層相同方式瞭解及評估我們的合併經營業績。然而，我們呈列的經調整後利潤淨額未必可與其他公司所呈列類似計量指標相比。該非香港財務報告準則衡量指標用作分析工具存在局限性，該衡量指標不應被視為獨立於我們根據香港財務報告準則所呈報之經營業績或財務狀況或被視為可用於分析有關經營業績或財務狀況之替代工具。此外，該等非香港財務報告準則財務衡量指標的定義可能與其他公司所用之類似指標定義有所不同。

下表載列截至2019年及2018年3月31日止年度的經調整後利潤淨額是根據香港財務報告準則計算及呈列的最直接可供比較財務衡量指標(即年度虧損)而調整：

	截至3月31日止年度	
	2019年 人民幣千元	2018年 人民幣千元
年度虧損	(91,764)	(109,034)
撇除		
— 股權激勵	<u>213,493</u>	<u>117,034</u>
經調整後利潤淨額	<u><u>121,729</u></u>	<u><u>8,000</u></u>

財務資源、流動資金及外匯風險

本集團於2019年3月31日之現金及其他流動財務資源及於2018年3月31日之相應比較數據概列如下：

	2019年 3月31日 人民幣千元	2018年 3月31日 人民幣千元
現金及現金等價物	280,371	1,397,197
以公允價值計入損益之短期投資 — 資金管理產品	<u>1,736,713</u>	<u>—</u>
現金及其他流動財務資源	<u>2,017,084</u>	<u>1,397,197</u>

現金及現金等價物由2018年3月31日之人民幣1,397,197,000元減少人民幣1,116,826,000元或79.9%至2019年3月31日之人民幣280,371,000元。有關減少主要由於本集團於本年度投資聯營公司的現金支出和投資於以公允價值計入損益之短期投資 — 資金管理產品的現金支出高於本年度本集團的經營活動現金流入以及本集團向浙江天貓技術有限公司的借款額所致。

以公允價值計入損益之短期投資為原到期時間不超過3個月(含3個月)的短期高流動性銀行理財產品。

本集團截至2019年3月31日及2018年3月31日止年度之現金流量如下：

	2019年 人民幣千元	2018年 人民幣千元
經營活動所得／(所用)現金流量淨額	396,370	(70,272)
投資活動所用現金流量淨額	(2,395,711)	(1,210,814)
融資活動所得／(所用)現金流量淨額	<u>1,708,489</u>	<u>1,248,117</u>
現金及現金等價物減少淨額	<u>(290,852)</u>	<u>(32,969)</u>
年初現金及現金等價物	508,419	569,860
匯率變動影響	<u>62,804</u>	<u>(28,472)</u>
年末現金及現金等價物	<u>280,371</u>	<u>508,419</u>

— 經營活動所得現金流量淨額

截至2019年3月31日止年度，經營活動所得現金流量淨額為人民幣396,370,000元，主要歸因於來自持續經營業務的除所得稅前虧損人民幣60,830,000元，並經以下各項調整：(1)加回非現金或非經營活動支出項目，主要包括股權激勵費用人民幣213,493,000元與財務費用人民幣27,966,000元；減去非現金收益或非經營活動收益項目，主要包括以公允價值計量且其變動計入損益之金融資產和金融負債的公允價值變動收益人民幣26,248,000元，出售一間合資公司權益之收益人民幣12,417,000元；及(2)運營資金變動，主要包括應付賬款增加人民幣579,324,000元，其他應付賬款及應計費用增加人民幣230,879,000元，應收賬款增加人民幣275,299,000元，預付賬款及押金及其他應收款增加人民幣181,368,000元，存貨增加人民幣141,473,000元。

— 投資活動所用現金流量淨額

截至2019年3月31日止年度，投資活動所用現金流量淨額為人民幣2,395,711,000元，乃主要由於購買以公允價值計入損益之金融資產所用現金淨額人民幣2,155,747,000元，購買以公允價值計入其他全面收益之金融資產所用現金淨額人民幣119,801,000元，注資聯營公司與合資公司所用現金淨額人民幣982,852,000元，原到期日超過3個月之非抵押定期存款到期贖回人民幣888,778,000元。

— 融資活動所得現金流量淨額

截至2019年3月31日止年度，融資活動所得現金流量淨額為人民幣1,708,489,000元，主要是由於本集團向浙江天貓技術有限公司借入的借款增加人民幣1,700,000,000元。

— 資本負債比率

於2019年3月31日，本集團借款總額為人民幣17億元。於2019年3月31日，本集團的現金及其他流動財務資源餘額大於借款總額，故並無資本負債比率(2018年3月31日：零)。

於2019年3月31日，本集團並無重大或然負債。

本集團之業務及交易地點主要位於中國。於截至2019年3月31日止年度，本集團一直審慎管理其庫務職能，並維持穩健之流動資金狀況。董事會密切監察本集團之流動資金狀況，確保我們的資產、負債及其他承擔之流動資金架構符合本集團不時之資金需求。除若干銀行結餘及現金外，本集團之銀行結餘及現金大部分為定期存款並以港元、人民幣及美元計值，而其他資產及負債則主要以港元或人民幣計值。由截至2016年3月31日止年度開始，本集團採用人民幣取代港元作為其呈列貨幣，以更有效反映其於中國之運營，並與董事審閱之內部申報組合一致。本集團並無外匯對沖政策，惟管理層將繼續密切監察匯率波動，並將採取適當措施以將外匯風險維持最低。本集團並無使用任何金融工具作為對沖用途。

僱員及薪酬政策

本集團於2019年3月31日之全職僱員人數為808人(於2018年3月31日為484人)。截至2019年3月31日止年度，本集團之總員工成本為人民幣550.7百萬元(截至2018年3月31日止年度為人民幣323.5百萬元)。本集團所有在香港受聘之員工均參加強制性公積金計劃。

本集團之政策為提供具競爭力之薪酬架構，而僱員均按工作相關表現獲給予報酬。

本集團亦已採納於2014年11月24日經本公司股東批准之股份獎勵計劃(「**股份獎勵計劃**」)，據此，董事會可以受限制股份單位或認股權形式向合資格參與者(包括董事、本公司附屬公司之董事、本集團之僱員，或董事會釐定且全權酌情認為對本集團作出或將作出貢獻之任何其他人士)授出股份獎勵。

重大投資、重大收購及出售附屬公司、聯營公司及合資公司

於2018年5月28日，本公司與Ali JK Nutritional Products Holding Limited(阿里巴巴控股的直接全資附屬公司)(「**賣方**」)訂立購股協議，據此，本公司收購Ali JK Medical Products Limited(「**Ali JK**」)(賣方為持有目標業務而根據英屬處女群島法律註冊成立

之離岸控股公司，目標業務包括相關商家對於在天貓推廣及分銷若干醫療器械及保健用品、成人用品及醫療健康服務等產品而與該等商家建立之商家關係之擁有權及若干管理相關商家關係的相關營銷及運營人員)之全部股權，總對價為10,600,000,000港元，並透過本公司在完成時向賣方發行1,827,586,207股對價股份支付對價。

於2018年6月1日，弘雲久康數據技術(北京)有限公司(「**弘雲久康**」)、上海雲鑫創業投資有限公司(「**上海雲鑫**」)、杭州雲庭數據科技有限公司(「**杭州雲庭**」)及浙江扁鵲(「**合資公司**」)訂立增資協議，據此上海雲鑫及杭州雲庭已同意以現金分別向合資公司註冊資本注資，金額分別為人民幣40,000,000元及人民幣15,000,000元。訂立增資協議前，合資公司乃本公司間接全資擁有，註冊資本為人民幣45,000,000元，已由弘雲久康(本公司附屬公司)悉數認購。於完成後，合資公司之註冊股本已增至人民幣100,000,000元，並分別由弘雲久康、上海雲鑫及杭州雲庭持有45%、40%及15%。合資公司其後已不再為本公司之附屬公司。

於2018年6月25日，本公司之附屬公司阿里健康科技(中國)有限公司(「**阿里健康(中國)**」)與漱玉平民大藥房連鎖股份有限公司(「**漱玉平民**」)及漱玉平民屆時股東訂立增資協議，據此，阿里健康(中國)同意向漱玉平民注入現金人民幣454,400,000元，其中人民幣34,080,000元用於增加漱玉平民之註冊資本，而人民幣420,320,000元乃用作漱玉平民之資本儲備。於上述增資協議完成後，阿里健康(中國)持有漱玉平民9.34%權益。

於2018年8月3日，本公司之附屬公司阿里健康(香港)科技有限公司(「**阿里健康(香港)**」)與中信國安信息產業股份有限公司和鴻信創新(天津)信息技術合夥企業(有限合夥)(「**買方**」)訂立股權轉讓協議，據此，阿里健康(香港)將按約人民幣65,988,000元轉讓所持有之全部49%鴻聯九五權益予買方。於出售事項交割後，鴻聯九五已不再為本公司之合資公司。

於2018年8月17日，阿里健康(中國)與貴州一樹連鎖藥業有限公司(「貴州一樹」)部分股東(「賣方股東」)訂立若干購股協議，據此，阿里健康(中國)已有條件購買，而賣方股東已有條件同意出售貴州一樹合共14.54%股權，代價約為人民幣421,759,000元。與此同時，阿里健康(中國)與貴州一樹及貴州一樹屆時股東訂立增資協議，據此，阿里健康(中國)已有條件同意向貴州一樹增資約人民幣404,322,000元。完成上述購股和增資協議後，阿里健康(中國)應持有貴州一樹合共25%股權。

於2018年12月24日，阿里健康(中國)與甘肅德生堂醫藥科技集團有限公司(「德生堂」)及德生堂屆時股東訂立增資協議，據此，阿里健康(中國)同意向德生堂注入現金人民幣188,888,000元，其中約人民幣12,346,000元用於增加德生堂之註冊資本，而約人民幣176,542,000元乃用作德生堂之資本儲備。於上述增資協議完成後，阿里健康(中國)及／或其聯屬人士將持有德生堂10%權益。

於2019年3月18日，本公司之附屬公司Ali JK與IK Healthcare Holdings Limited(「IK Healthcare」)訂立認購協議，據此，Ali JK認購IK Healthcare 433,082股新股份，總認購價為17,842,978.40美元。於上述認購協議交割完成後，Ali JK持有IK Healthcare不少於1%權益。

末期股息

董事會不建議就截至2019年3月31日止年度派付末期股息(2018年：無)。

遵守企業管治守則

本公司深信有效之企業管治常規乃保障股東及其他持份者權益與提升股東價值之基本要素，因此致力持續達致並維持高水平之企業管治。

董事會認為，於截至2019年3月31日止年度，本公司一直遵守香港聯合交易所有限公司證券上市規則（「上市規則」）附錄十四企業管治守則所載之守則條文（「守則條文」），惟以下事項除外：

守則條文A.6.7條規定，一般而言，本公司之獨立非執行董事及其他非執行董事應出席所有股東大會，並獲得股東之意見及就此有公正的瞭解。因會議時間與預先安排事務之時間衝突，非執行董事王磊先生及張彧女士分別未能出席本公司於2018年8月1日及2019年3月29日舉行之股東特別大會，而獨立非執行董事羅彤先生則未能出席本公司於2019年3月29日舉行之股東特別大會。然而，本公司已向相關董事匯報於該等股東大會上討論的事項及股東的意見。

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標準守則（「標準守則」），以規管董事買賣本集團之證券。在回應本公司之具體查詢時，全體董事已確認彼等於截至2019年3月31日止年度進行證券交易時一直遵守標準守則。

購買、贖回或出售本公司上市證券

於截至2019年3月31日止年度，除股份獎勵計劃一名受託人於市場上購買合共6,366,900股本公司股份，以於歸屬時履行授予本公司關連僱員之股份獎勵外，本公司及其任何附屬公司並無購買、贖回或出售本公司任何上市證券。

審核委員會審閱

本集團截至2019年3月31日止年度之年度業績已由審核委員會審閱。審核委員會亦討論有關核數、內部監控及財務報告事宜，包括檢討本集團採納之會計常規及原則。

安永會計師事務所有關初步公告之工作範圍

有關初步公告所載截至2019年3月31日止年度本集團綜合財務狀況表、綜合損益表、綜合全面收益表及相關附註的數字，本集團核數師安永會計師事務所已同意與本集團本年度綜合財務報表所載數額相符。安永會計師事務所就此所履行之工作不構成按香港會計師公會頒佈之《香港審計準則》、《香港審閱委聘準則》或《香港核證委聘準則》所進行之核證工作，因此，安永會計師事務所並無就此初步公告作出任何保證。

於香港聯合交易所有限公司及本公司網站披露資料

上市規則第十六章規定之資料將於適當時候分別在香港聯合交易所有限公司網站(<http://www.hkex.com.hk>)及本公司網站(<http://www.irasia.com/listco/hk/alihealth>)登載。

承董事會命
阿里健康信息技術有限公司
首席執行官兼執行董事
沈滌凡

香港，2019年5月16日

於本公告日期，董事會由七名董事組成，其中(i)兩名為執行董事，即沈滌凡先生及汪強先生；(ii)三名為非執行董事，即吳泳銘先生、王磊先生及張彧女士；及(iii)兩名為獨立非執行董事，即羅彤先生及黃敬安先生。