
目標集團的業務

除文義另有所指外，本節所有提及的「我們」均指趣丸集團（「目標公司」）、其附屬公司及綜合聯屬實體（統稱「目標集團」）

概覽

我們為什麼創建TT語音

隨著Z世代上網時間越來越多，互聯網已經成為他們日常生活中越來越不可或缺的一部分。Z世代對滿足他們社交和娛樂需求的線上平台有著強烈而獨特的需求 — 在那裡他們可以找到強烈的夥伴意識，建立關係，並在互動的志同道合的朋友社區中享受樂趣。

這就是我們創建TT語音應用（我們的旗艦移動語音、遊戲用戶社交移動應用程序）的靈感所在，旨在使在Z世代中建立聯絡的過程變得更容易和更快樂。作為社交平台，TT語音最初作為一個遊戲用戶社區脫穎而出，透過其遊戲內互動工具將大量的遊戲愛好者聚集在一起。隨著時間的推移，我們已經將TT語音發展成為流行的社交娛樂平台，提供高互動的語音聊天室和各種娛樂功能，這些功能創造更好的遊戲中的通訊和傳統的直播娛樂的體驗。

主要業務

我們是中國領先的興趣驅動的移動社交平台，致力於吸引、鏈接及聯繫Z世代用戶。憑藉我們多樣化的產品特性和功能，我們通過提供改善遊戲體驗的服務及功能，鼓勵主要為遊戲愛好者的用戶之間建立關係及社交互動。通過基於語音和其他實時的互動和娛樂內容，我們進一步增強其用戶之間建立社會聯繫。

我們打造了興趣驅動、去中心化及基於語音的平台，以促進社交關係。我們的平台吸引了具有相似興趣愛好（例如對遊戲及音樂的熱情）的用戶。共同的興趣愛好提供了一種通用語言，有助於建立及深化人際關係。我們提倡一個去中心化的社區，我們在其中提供可促進多用戶之間多向互動的社交娛樂場景。在傳統的直播平台，聊天室以專業主播（有龐大參與者，即觀看者）的直播表演為中心，而在我們的平台上多個用戶可以通過語音、文本、虛擬禮物以及我們的聊天室提供的各種其他社交及娛樂功能在一個人際聯繫更緊密的網絡社交環境的聊天室內進行互動，形成一個「去中心化」的社區。該用戶社區形成了一個開放的環境，為每名用戶提供一個個人網絡空間來表達自己，鼓勵他們在對遊戲及其他話題有共同興趣及共鳴的基礎上建立關係。我們的

目標集團的業務

語音平台與外貌無關，適合表達各種情感並建立實時陪伴，使陌生人拉近距離，促進人際關係。根據弗若斯特沙利文的資料，按2022年的收入計算，我們是中國最大的移動語音社交網絡平台。我們對Z世代及他們更廣泛的社交需求的深刻理解使我們能夠創造高互動社交環境，鼓勵用戶透過基於語音的社交互動探索新的興趣領域。

我們運營TT語音平台，截至2023年6月30日止六個月的平均月活躍用戶為12.6百萬。TT語音通過其互動功能鼓勵用戶進行交流和互動。我們的匹配算法鼓勵不同地點和愛好的用戶根據相關的數據點，如其遊戲體驗和共同的興趣，相互組隊並進行社交。其核心功能是在語音聊天室環境中，根據用戶的個人資料、娛樂及社交需求，匹配最初可能互不相識的用戶，通過豐富的互動功能和娛樂場景，創造出社交互動和有趣的體驗。在這些場景中，鑒於遊戲在用戶中的受歡迎程度和凝聚力，遊戲是一個有吸引力的用戶切入點。根據弗若斯特沙利文的資料，按2022年的收入計，我們是中國最大的面向移動遊戲用戶的社交網絡平台。TT語音致力通過為每個有興趣用戶找到最合適的遊戲玩伴（擁有合適的技能水平、遊戲風格和偏好以及其他相關的遊戲便利化屬性），提升我們用戶的遊戲共同體驗。憑藉我們先進的語音平台，我們亦提供越來越多的基於語音的社交娛樂場景，以促進用戶在遊戲後的社交互動。除了遊戲，我們正在拓展其他社會興趣領域，如角色扮演及音樂。

服務對象

我們擁有龐大及活躍的用戶群。我們的用戶不斷探索與其他有相似興趣及熱情的人建立新的社會聯繫。他們年輕且充滿活力，在社交網絡及娛樂方面具有誘人的消費潛力。根據我們可獲得的資料，截至2023年6月30日，超過90%的用戶年齡在30歲或以下。根據用戶自願提供的資料，截至2023年6月30日止六個月，年齡在18至35歲之間的用戶約佔我們收入的約81.6%。截至2023年6月30日止六個月，我們的用戶平均每天在我們的語音聊天室花費大約181分鐘。除了為熱門遊戲量身定做的語音聊天室外，我們在平台上提供應用程序內迷你休閒社交遊戲和其他社交娛樂場景，供用戶放鬆和社交，進一步增加用戶的使用時間。

我們如何創造收入

我們主要通過用戶在與其他用戶和主播互動時消費在TT語音上出售的虛擬物品。購買和消費場景無縫整合到我們平台上多樣化的社交網絡及娛樂特性功能中，用戶可購買多樣化的虛擬物品並作為禮物贈送給他人，以表現自我並鞏固與在我們平台

目標集團的業務

上結識的朋友的社交關係。該等物品主要包括贈送給其他用戶的可消費虛擬禮物以及允許用戶在語音聊天室中展示其虛擬身份的特權。

當用戶在我們的平台上消費他們的虛擬物品時，我們會收取虛擬物品價值的一部分。有關我們在不同情況下如何確認收入的詳情，請參閱「我們的變現」。

- 我們設計若干類型的語音聊天室，其特點和功能為鼓勵多個用戶之間以及用戶與主播之間的多向互動（如匹配特性，為特定語音社交娛樂活動量身定做的功能，以及用戶之間的聊天和虛擬打賞等互動特性和功能）。我們的用戶可在我們平台之外運營的熱門遊戲中組隊，與其他有共同興趣的用戶聊天，一起玩休閒社交遊戲，並參與彼等選擇的娛樂活動，如線上約會、線上卡拉OK和角色扮演。在此過程中，我們的用戶可向彼此和主播贈送虛擬禮物以示感謝。在多向互動場景中提供的功能和特性是我們增值服務的一部分。
- 我們也和主要在音頻室向廣大用戶播報娛樂內容的主播簽訂合同，這些用戶可以向主播贈送虛擬禮物，以表達感謝和支持。在此類音頻流場景中提供的功能和特性是我們音頻娛樂服務的一部分。

我們付費用戶的性別分佈均衡，於2023年6月，其中約48.9%是女性用戶。

為提升我們的品牌及增強我們對用戶的價值主張，我們也從事電競團隊運營等其他業務，這也為我們提供具吸引力的變現和營銷機會。

對我們社區的價值主張

我們相信，中國的Z世代強烈渴望社交聯繫。與圖片、視頻和文字信息交流等其他形式所提供者相比，語音交流通過其獨特的人性化和更高的通信效率，為這些人提供最佳聯繫媒介。遊戲是他們的通用語言，使他們能夠建立及深化關係。*TT語音*支持的語音通訊可以與遊戲或其他熱門的移動應用程序無縫並行運行，這大大擴展了社交互動和娛樂用例和場景。

目標集團的業務

在*TT*語音的整個使用過程中，我們為所有用戶提供獨特的價值主張：

- *提供全面的社交體驗*：與其他以數量有限的人氣主播或音頻流媒體為中心的社交娛樂平台不同，我們將*TT*語音打造成去中心化的社交場所，為每個用戶創造在不同社交娛樂場景中與新朋友見面和玩耍的驚喜。用戶在我們的平台上創建了數以十萬計的虛擬聊天室，多名用戶可以通過語音、文字、虛擬禮物及其他各種社交及娛樂功能進行互動。該等虛擬聊天室作為一個向在遊戲及其他話題上有共同興趣及共鳴的用戶表達自己的個人網絡空間，受到我們用戶的歡迎。我們的推薦算法也將我們正在尋找社交機會的用戶和他們更有可能建立融洽關係的其他用戶相匹配。在我們的語音互動娛樂場景中，我們平台上的主播促使用戶之間進行更多的互動，而不是進行獨白。我們相信，該等去中心化的社交互動機會使我們成為首選的語音社交場所，並營造出受歡迎的環境，進一步推動用戶參與。
- *通過語音聊天，激發不同場景中的社交互動*：我們創造多元化的社交娛樂場景，如線上約會、卡拉OK和角色扮演，以及各種應用程序內迷你休閒社交遊戲，以鼓勵我們的用戶更深層次的社交互動和情感共鳴。通過我們的語音聊天室和互動功能，鼓勵用戶建立自己獨特的個人形象和魅力，吸引新朋友。例如：多人互動遊戲自然會對遊戲內即時通信和通過語音聊天進行信息交換產生持續需求，語音聊天是與快節奏遊戲兼容的唯一溝通形式。團隊合作和默契是遊戲共同體驗的核心。一起玩遊戲是用戶首次接後的一個自然的破冰機會。我們根據用戶的技能水平、遊戲風格和偏好以及其他相關的以遊戲為核心的屬性來匹配用戶。與其他遊戲開發商提供的遊戲內匹配功能相比，我們相信自身的個性化匹配和推薦功能在配對最合適的玩伴方面更加智慧和高效，以促進更好的遊戲體驗。隨着我們平台上積累的用戶數據越來越細化，我們的算法通過機器學習變得越來越智能，能夠更準確地匹配玩伴。

我們亦為其他相關的利益關係者提供多種價值主張：

- *為遊戲開發商提供額外的渠道來吸引大量的受眾*：我們的平台將對遊戲有共同興趣的個人聚集在一起。我們平台的龐大、不斷增長的遊戲用戶基礎自然給遊戲開發商提供了一條與目標受眾直接溝通的途徑，以推廣彼等最新的遊戲作品。在我們平台上的活躍用戶可獲贈我們的遊戲開發商合作夥

目標集團的業務

伴提供的用於第三方遊戲（例如**王者榮耀**及**和平精英**）的新皮膚和工具。透過我們的平台，遊戲開發商亦能收集寶貴的反饋以及對用戶的購買及遊戲行為的見解，從而更多了解目標受眾及提升遊戲體驗。

- **發現人才，為主播及公會提供經濟回報：**隨著用戶在我們平台上的參與度越來越高，我們可以鼓勵他們成為我們語音聊天室的主播，以結交更多的朋友，推動更多用戶之間的互動。一旦在我們的平台上註冊，主播與公會或我們簽訂合同，在我們的語音聊天室中推動用戶之間的社交互動及／或向一大群用戶播放音頻娛樂內容（視情況而定）。作為一個開放的社交平台，它具有多樣化的社交娛樂產品，並歡迎主播通過社交互動進行推廣及變現其流量，我們亦與公會合作，以確定、支持及管理主播，並進一步豐富我們的社交娛樂及內容產品。透過我們的收入分成安排，我們向主播及公會傳遞價值主張，激勵他們在我們的平台上創造更多的互動音頻娛樂內容並促進用戶互動。

我們的優勢

我們相信，以下競爭優勢令我們從競爭對手中脫穎而出，使我們能夠完成使命，取得長期成功。

領先的興趣驅動的移動社交平台

TT語音是一個興趣驅動的移動社交網絡應用程序，旨在通過利用我們的智能匹配功能、多樣化的社交功能和娛樂場景，促進用戶之間的社交關係。多年來，我們一直致力於促進去中心化的社交互動—意味着用戶不會被數量有限的人氣主播或音頻流媒體所吸引。相反，我們為每個用戶提供平等的機會，讓他們在各種各樣的社交和娛樂應用場景中參與並與其他興趣相投的用戶互動。用戶在我們的平台上發起了虛擬聊天室，多名用戶可以通過語音、文本、虛擬禮物及其他各種功能進行互動。該等虛擬聊天室作為一個向在遊戲及其他話題上有共同興趣及共鳴的用戶表達自己的個人網絡空間，受到我們用戶的歡迎。於2023年6月30日，我們在**TT語音**上逾90%的聊天室同時為擁有10名以下用戶的聊天室，這營造一個人際聯繫更緊密的網絡社交環境。

根據弗若斯特沙利文的資料，按2022年各方面的收入計，我們是中國最大的移動語音社交網絡平台，也是中國最大的面向移動遊戲用戶的社交網絡平台。

目標集團的業務

我們相信，*TT語音*已經成為中國遊戲愛好者尋找夥伴和享受樂趣的首選線上平台。我們平台的語音性質引領相對少量用戶的社交互動場景，繼而使我們能夠受益於用戶互動，以在我們的用戶之間建立情感聯繫。

龐大及活躍的用戶社區

我們擁有龐大及活躍的用戶社區。截至2023年6月30日止六個月，我們的平均月活躍用戶為12.6百萬，且我們的平均月付費用戶為897.0千。於2022年，我們的平均月活躍用戶達13.8百萬，而我們的平均月付費用戶達1.0百萬。於2020年、2021年、2022年及截至2023年6月30日止六個月，我們的用戶在我們的語音聊天室平均每天分別花費約156、161、180及181分鐘。根據我們可獲得的資料，截至2023年6月30日，我們超過90%的用戶群年齡在30歲或以下。隨着時間的推移，我們的平台不斷壯大，吸引性別分佈均衡的用戶群。於2023年6月，我們約48.9%的付費用戶是女性。我們相信*TT語音*平台提供的多樣化內容、遊戲和音頻娛樂可迎合興趣驅動社交需求並受不同性別用戶的歡迎。

我們的平台吸引擁有不同技能水平和經驗的遊戲愛好者，這使得我們能夠成功地幫助更多遊戲用戶找到最佳匹配的玩伴。在與合適的玩伴獲得更好的遊戲體驗的過程中，我們的用戶之間更深入地互動，進而鼓勵他們在一起玩遊戲之外的其他社交網絡應用場景中進行互動。因此，受益於我們平台自身強大的自我強化的網絡效應—隨著我們的用戶群快速增長，我們的平台在更多樣化的使用場景中產生更多的互動和內容，增加我們的平台對更多新用戶的整體吸引力。

我們在平台上推廣的社交互動的去中心化性質也帶來了參與度更高的用戶群，以符合成本效益的方式提供具吸引力的長期變現潛力。於2020年、2021年、2022年及截至2023年6月30日止六個月，我們的次日平均用戶留存率分別為66.2%、65.9%、69.0%及69.1%。

多元化的產品功能帶來有吸引力的用戶體驗

我們為用戶（包括遊戲愛好者）提供線上平台，讓他們一起社交和娛樂。為滿足我們用戶不同的社交需求，我們的平台通過匹配和推薦功能，幫助用戶找到、聯繫新朋友並與他們互動和一同娛樂。

我們的語音聊天室旨在促進遊戲前後的社交互動，並為用戶提供虛擬社交環境，讓他們在沉浸式的小組環境中進行互動。我們特意將我們的語音聊天室設計得盡可能開放及互動，不規定特定的主題或互動方式。我們語音聊天室的用戶可以發起並參與小組互動，如音樂分享、動漫討論、角色扮演或沒有固定主題的閒聊等（僅舉幾例）。

目標集團的業務

在我們的平台上，相互組隊玩網絡遊戲的玩家經常在玩遊戲之前及之後使用同一個聊天室進行社交，並討論其他感興趣的話題。我們語音聊天室的用戶互動由他們的共同興趣驅動，比如對遊戲、音樂、動漫或文學的熱情，以及通過語音聊天表達自我的渴望。我們開發了多樣化的產品特性和功能，以滿足用戶在遊戲環境之外的衍生社交需求。這些特性和功能包括興趣驅動匹配機制、虛擬打賞、動態、應用程序內休閒社交遊戲和其他由我們平台上的主播推動的社交娛樂場景，如線上約會及線上卡拉OK，這些特性和功能增強用戶參與的多樣性和質量，而不僅僅是增加用戶使用的時間長度。

強大的技術基礎設施

憑藉我們的數據分析及技術基礎設施，我們有能力吸引及服務龐大且活躍的用戶群。經過多年的發展，我們的數據分析系統的專有算法使我們能夠提高用戶匹配的成功率，並提供更加個性化的語音聊天室推送，這自然會帶來更高的用戶參與度和滿意度。通過基於深度學習技術分析有關行為和偏好的用戶數據，我們已構建涵蓋廣泛用戶偏好的多類別用戶標籤及維度。我們亦創建了多個類別和維度的特徵標籤。有關匹配標籤包括語音聊天室，涵蓋了遊戲水平、遊戲風格偏好及遊戲內溝通風格等因素。通過匹配各種用戶標籤及聊天室特徵標籤，我們提高了用戶之間以及用戶與聊天室之間滿意匹配的機會。我們對社交場景的深入了解對於作出更加智能的匹配算法而言至關重要。例如，對於玩王者榮耀感興趣的用戶，我們根據用戶自行輸入的關鍵遊戲屬性匹配用戶。若干關鍵屬性包括若干遊戲角色的勝率、偏好遊戲角色及熟悉遊戲風格。對此等複雜屬性及偏好的解釋及權衡會在很大程度上影響匹配成功率。截至2023年6月30日止六個月，我們的平台平均每天匹配約735,000對互相關注的新用戶。

我們通過不斷完善用戶資料能力及在每個用戶資料中加入更多相關的數據標籤，提供個性化的匹配和推薦功能。除性別、年齡、遊戲經驗和興趣等標準數據標籤外，我們還能夠記錄行為和其他類型的數據，如在每個語音聊天室花費的時間、用戶在特定語音聊天室參與的活動，以及用戶的頭像和暱稱等。此等對用戶資料和其他實時行為數據的分析使我們能夠更深入地了解社交關係，並推動用戶增長和參與度。

我們採用可靠的技術，在用戶之間提供語音通訊，提供令人滿意的用戶體驗。我們的平台具有高度的可擴展性，因為我們可以按需求快速擴展我們的網絡容量，從而

目標集團的業務

配合我們的地域擴展和用戶群的快速增長。我們也利用機器學習及人工智能技術開發專有的自動系統，有助於內容篩選及監控，以確保我們內容和平台的完整性。

共享的社區價值推動強大的變現潛力

我們已成功地證明，在我們的用戶社區中建立和增強的社交關係可通過有目的地培養用戶社區及促進環境來變現，從而推動志同道合的用戶相互參與的內在需求。用戶來我們這裡是為了與他們的新玩伴和新朋友進行社交。基於我們對用戶在社區中行為的理解，我們能夠在用戶間建立、鼓勵和深化社交關係，這是我們有能力推動用戶消費的基礎。虛擬物品的銷售與我們平台上的社交和娛樂特性和功能無縫整合，允許用戶通過虛擬打賞來表達和區分自己。

於2020年、2021年、2022年及截至2022年及2023年6月30日止六個月，我們的平均月付費用戶分別約為643.9千、965.6千、1,000.3千、1,096.0千及897.0千，付費率分別約為5.3%、5.7%、7.2%、7.4%及7.1%。於截至2023年6月30日止六個月，約有2.1百萬用戶向他人贈送虛擬禮物，約2.8百萬用戶收到他人禮物。大量收到和贈送禮物的用戶表明了此類多向互動是我們與用戶社區互動的去中心化方法所特有的。我們仍處於變現的早期階段，但已實現快速增長，收入從2020年的人民幣1,493.4百萬元增加至2021年的人民幣2,630.6百萬元，並於2022年進一步增加至人民幣3,402.0百萬元。我們的收入自截至2022年6月30日止六個月的人民幣1,659.5百萬元輕微減少至2023年同期的人民幣1,627.5百萬元。

專業及經驗豐富的管理層

我們的平台建立在我們對遊戲的熱情及將人們匯聚在一起的基礎上。我們的創辦人宋克先生是遊戲行業的創業者，對中國遊戲愛好者和Z世代的興趣和需求有著深刻洞察。他對我們正直、有愛及創新的核心企業價值觀產生巨大的影響。在其領導下，我們的高級管理層團隊引領我們快速發展和擴張。

我們的高級管理層團隊由在中國遊戲及移動互聯網行業擁有豐富經驗的行業資深人士組成。我們的董事及高級副總裁陳光堯先生在共同創立目標公司之前曾在騰訊(0700.HK)及歡聚集團(納斯達克股份代號：YY)工作。我們的副總裁兼首席技術官謝睿先生在加入我們之前曾在歡聚集團工作。他們為目標公司帶來廣泛的產品開發及技術專長。我們相信，我們管理層的經驗，加上第一手的市場洞察力和強大的執行能力，將使我們能夠鞏固我們的市場領導地位，推動我們的持續增長。

目標集團的業務

我們的策略

我們擬通過專注於以下增長策略來實現我們的使命並進一步鞏固我們的領導地位。

推動健康及優質的用戶群擴張

我們優質的用戶社區是我們未來增長的基石。我們將繼續吸引更多的用戶使用我們的平台，並擬透過進一步擴大我們在不同人群（如女性和Z世代用戶）的影響增加我們的市場份額。為實現這一目標，我們將通過更多樣化的線上和線下推廣活動，加強我們在目標用戶獲取方面的營銷工作。例如，通過熱門的移動應用程序及平台，我們將開發如短視頻等時尚內容，並將該等內容部署在數字廣告或與網紅（其中包括）的聯合品牌營銷活動。對於線下活動，我們將繼續與其他電競及遊戲公司合作，投資於贊助各種中國專業電競聯賽和錦標賽，以提升我們的品牌知名度，擴大我們的用戶群，提高用戶參與度，以提高我們平台對具有不同背景及不同人群的更大用戶群的整體吸引力。

我們擬繼續通過提供令人滿意的用戶體驗來培養健康及優質的用戶群。我們將繼續通過利用我們對我們平台上產生的海量數據的理解來提高我們的用戶匹配能力。我們也將進一步豐富我們平台上的特性、功能和內容，幫助更多用戶與他人互動，建立持久的聯繫。我們相信，這些努力將進一步加深我們用戶之間的聯繫，增加他們對我們平台的參與度，並幫助我們培養緊密、多樣化的用戶社區。

通過多樣化的產品組合吸引用戶社區

我們致力於為我們龐大及活躍的用戶群提供一站式的社交娛樂體驗。

- **多樣化用例：**我們致力於進一步擴展我們的TT語音平台，以涵蓋更加多樣化的用例，從而滿足我們用戶不同的社交及娛樂需求，尤其滿足來自不同人群的具有不同喜好的用戶（如女性及Z世代用戶）的需求。我們將進一步滿足用戶對遊戲環境以外的陪伴需求，如進行角色扮演和觀看電影及電視劇的同時進行實時語音聊天。
- **豐富熱門話題類別：**我們計劃涵蓋音樂、角色扮演配音、電影、動漫及生活方式等更多話題類別。為更好地服務於用戶的多元化及不斷增長的興趣，我們也將通過與網紅合作等方式，繼續提高這些話題在用戶中的受歡迎程度。

目標集團的業務

- **增強產品特性：**我們的目標是通過引入創新的特性和功能，激勵我們的用戶在我們的平台上生成高質量的互動和引人入勝的內容。例如，我們計劃進一步發展我們的會員服務，以提升用戶體驗，並開發新功能，讓用戶可以建立自己的小遊戲，並將在我們的語音聊天室建立的內容錄制下來與其他用戶分享。

增強技術實力

作為一家技術型公司，我們致力於投資在所有關鍵營運方面的技術。我們的中台是我們所有產品、數據和功能的紐帶。除硬件升級外，我們計劃招聘一流的人才、經驗豐富的工程師和優秀的畢業生，通過以下方式增強我們的中台能力：(i)開發和應用先進的算法機器學習技術，以提高用戶匹配和內容推薦的成效，以及我們獲取用戶的效率；(ii)在對大量不斷增加的用戶數據進行分析時，提高系統和算法的穩定性、速度和響應性，使我們能夠更好地了解用戶需求和偏好；及(iii)探索虛擬現實和人工智能技術，以提供沉浸式、互動和參與的用戶體驗。由於我們的平台正在迅速增長，我們相信有關努力將提高我們的運營效率，使我們能夠繼續改善我們的用戶匹配能力，實時語音產品的特點和功能，並增強個性化和用戶體驗。

為維持我們的長期競爭力及平台合規，我們亦將在內容監控、數據隱私和網絡安全方面投入更多資源，包括加強相應的技術和基礎設施，及增加相關部門的人員數量，以進一步實現內容監控流程的自動化，並在不影響用戶體驗的情況下支持我們不斷增長的規模和地域擴張。

我們將繼續升級我們的音頻技術基礎設施，以便在不同的網絡和帶寬環境下實現具有高傳輸穩定性和低延遲的高質量連接。我們亦將密切跟踪和投資於有利於在更廣闊和公共的虛擬環境中進行交流的新興技術，如增強現實和虛擬現實技術。

探索海外擴張機會

我們相信，我們有巨大的潛力擴大我們的全球影響力。我們計劃通過以下方式進一步擴大有關用戶群：(i)開展線上廣告和品牌推廣活動，(ii)與活躍在有關海外市場的國際和本地遊戲開發商、內容創作者和知識產權所有者合作，及(iii)招聘人才並將我們的後台和技術支持本地化。

目標集團的業務

我們還計劃有選擇地在其他具有有利的競爭格局和高增長潛力的海外市場尋找潛在的擴張機會。我們計劃通過策略品牌、合夥或投資進入有關市場。我們在中國市場成功識別用戶需求、開發創新產品功能和實施有效的變現模式方面有良好的往績記錄。我們相信，我們在中國市場積累的豐富經驗和獨特的運營訣竅將使我們能夠有效地在海外市場擴張。通過我們在中國的運營，我們在智能匹配能力和多樣化的社交功能及娛樂場景方面形成了核心競爭力，這推動了我們的虛擬聊天室的普及，使我們的用戶可以向在遊戲和其他話題方面亦有共同興趣和共鳴的人表達自己的想法。我們亦已成功地證明，在我們的用戶社區中建立和強化的社會關係可以通過虛擬打賞和其他方式有效地變現。因此，我們的目標是為海外用戶提供與我們為中國用戶提供的一樣有趣和個性化的社交娛樂體驗。憑藉我們植根於基於共同興趣建立社交關係的商業模式，我們相信這種模式可以適應選定的海外市場，因為我們在中國的用戶所享受的陪伴和娛樂也是其他地區和國家中日益增加的年輕人普遍所需要的。我們的商業模式的適應性和可擴展性進一步體現在若干其他領先的中國社交平台將類似的業務擴展到海外，同時將其產品本地化以滿足海外用戶的特定需求和偏好。請參閱「目標集團的行業概覽－中國移動社交網絡平台的全球機遇」。此外，為開拓有可觀增長機會的海外市場，我們計劃通過推出自主開發或專有的針對海外用戶的遊戲來擴大我們的國際足跡。我們計劃推出自主開發或專有的遊戲，主要是為了在海外市場播下興趣話題的種子，打造興趣驅動的社交社區。憑藉我們對自主開發或專有遊戲主題的洞察力和控制力，我們相信我們可以自主塑造品牌形象，並根據我們的海外策略量身定製遊戲。

我們的平台

我們運營*TT*語音平台，為一個綜合興趣驅動的移動社交網絡應用程序，截至2023年6月30日止六個月的平均月活躍用戶為12.6百萬，截至2023年6月30日註冊用戶為235百萬。作為起點，*TT*語音致力提升所有遊戲用戶的共同體驗，通過為每個人找到最合適的具有適當的技能水平、遊戲風格和偏好以及其他相關的遊戲用戶屬性的玩伴。此面向遊戲用戶的社交平台具有獨特的定位，可連接Z世代用戶，並滿足他們多樣化的社交互動需求。通過其互動功能，*TT*語音鼓勵不同人群的玩家進行交流和互動。其核心功能是根據語音聊天室中的個人檔案將最初可能互不認識的用戶匹配起來，創造出一種社交和有趣的遊戲體驗。*TT*語音亦旨在通過其豐富的社交功能和娛樂場景，鼓勵遊戲前後的社交互動以及遊戲環境之外的社交互動。我們對玩家及Z世代更廣泛社交需求的深刻理解，使我們能夠創造吸引用戶的高度互動的社交環境。

目標集團的業務

*TT語音*目前集合了*TT語音*應用、歡遊應用、謎境應用及麥可應用，成為一個綜合興趣社交平台。我們的旗艦移動應用程序*TT語音*是一個包羅萬象的興趣驅動的移動社交網絡應用程序。歡遊應用、謎境應用及麥可應用均屬於附屬、新興興趣驅動的移動社交網絡應用程序，分別迎合了對遊戲、角色扮演配音及在線卡拉OK的特定、不同興趣的各自服務的獨特用戶群體。我們的*TT語音*平台上的所有移動應用程序均獨立運行，並共享同一技術基礎設施。作為我們的整體、一體化*TT語音*平台的一部分，歡遊應用、謎境應用及麥可應用充當吸引對我們的*TT語音*平台具有特定興趣的不同用戶群體的獨特、互補門戶，為彼等提供在一個平台上參與及與其他志同道合的用戶進行互動的獨特機會。此多元化亦使我們能夠以更有針對性的方式進行線上營銷及品牌投資，從而提高成本效益。

我們亦運營其他互補的移動應用程序，以豐富我們的用戶興趣驅動社交體驗，包括*Uki*應用。目前，*Uki*應用仍處於早期發展階段且其對用戶及收入的貢獻對本集團而言並不重大。於2022年，我們收購了*唱鴨*（其為一個專注於音樂現場演奏的興趣驅動社交移動應用程序），這進一步加強了我們的興趣驅動的移動社交應用程序組合。*Uki*應用及*唱鴨*應用各自獨立於我們的*TT語音*平台運行。

*TT語音*的社交體驗

於往績記錄期間，我們的*TT語音*平台帶來的社交體驗不斷升級，以滿足我們日益增長的用戶群不斷變化的需求。在發展的早期階段，我們將*TT語音*定位為主要服務於遊戲用戶的社交需求，提供遊戲好友匹配和聊天室音頻互動工具。隨著更多的用戶被吸引到這個平台，他們的關係通過多種遊戲共同體驗和遊戲後的社交互動而加深，我們推出了越來越多的語音社交娛樂場景，以增加用戶在我們的平台上消費的時間，並抓住新的盈利機會。於2020年7月，為了滿足用戶對專業音頻娛樂內容的多樣化需求，*TT語音*開始提供音頻流媒體室，由主播向廣大用戶播放音頻娛樂內容，與用戶建立情感聯繫。儘管我們提供的社交體驗在不斷發展，但*TT語音*致力於提供去中心化的社交體驗。我們採用去中心化的用戶和內容推薦方法，確保每位用戶均能得到關注和曝光。於2023年6月30日，我們在*TT語音*上逾90%的聊天室同時為擁有不多於10名用戶的聊天室，這營造一個人際聯繫更緊密的網絡社交環境。這些特性培育了一個歡迎的環境，以鼓勵用戶參與到社區中來。

目標集團的業務

玩伴匹配

大多數用戶最初接觸*TT語音*是為了尋找最好的玩伴。我們通過先進的推薦算法、特定遊戲的過濾標準和各種遊戲用戶匹配功能，準確高效地匹配用戶。我們的玩伴匹配服務向所有用戶免費提供。

我們龐大、不斷增長及積極參與的用戶群具有不同的資料及偏好，為在*TT語音*上尋找玩伴的新用戶及現有用戶提供充足的匹配選擇。我們專有的玩伴匹配系統由我們在運營過程中積累的大量以玩家為核心的數據支撐。該系統包含超過70個描述性標籤來描述全面的用戶資料－為平台上的每個用戶創建一個獨特「玩家」虛擬身份。一旦用戶在我們這裡開設賬戶，其將被提示回答一系列有趣的問題，以建立一張「玩家身份證」，上面寫着他們的個人喜好和特徵。隨着時間的推移，用戶偏好出現改變且其遊戲記錄得以發展，我們的系統將相應地更新玩家資料。通過這個過程，我們將能夠使用更多描述性標籤更準確地描述用戶，從而幫助提供更個性化的玩伴匹配體驗。

我們相信我們的玩伴匹配工具能夠吸引大量玩家一起玩，並在*TT語音*上享受樂趣。我們提供各種專有的匹配工具，並不斷更新我們的匹配機制，以提高個性化玩伴匹配的準確性和效率。為了給熱門遊戲的粉絲打造更具互動性的遊戲體驗，我們針對*王者榮耀*、*和平精英*、*英雄聯盟手遊*、*我的世界*及*原神*等特定遊戲量身定製配對標準和機制。

下文載列我們的主要匹配特性及功能的若干示例。

- *找隊友*。用戶可以滾動瀏覽正在尋找隊友的其他用戶的資料列表，並在自己認為合適的情況選擇其中一個來發送邀請。如果他或她選擇的人接受了邀請，那麼這兩個人將成功配對。資料列表由我們的算法根據用戶偏好，基於描述性標籤、遊戲記錄和其他相關用戶資料定製。他或她還可以利用我們的隊友推薦功能，該功能將顯示一個彈出窗口，推薦一名我們的算法確定為合適隊友的用戶。
- *快速匹配*。此功能列出若干款熱門遊戲，如*王者榮耀*、*和平精英*及*我的世界*，其中用戶可以選擇一款他或她想玩的遊戲，從而可讓系統與其他具有類似偏好並可供合作的用戶快速匹配。該功能專門為那些渴望自發遊戲及尋找能在短時間內加入的隊友的用戶而設計。

目標集團的業務

- **創建聊天室。**用戶可以創建聊天室，在那裡他們可以設置遊戲類型、聊天室名稱和遊戲級別首選項。聊天室主播會在平台上發佈聊天室信息，因此符合條件的用戶可加入房間一起玩。此功能專為具有明確偏好的用戶設計，這些用戶希望尋找更有經驗的隊友玩家一起玩遊戲。
- **智能搜索功能。**我們還為用戶提供通過AI授權搜索功能搜索特定房間或隊友的選項。他們可以通過我們預先指定的過濾器進行搜索，如要玩的哪款遊戲和玩的時間長度。他們還可以使用我們的通用搜索功能，根據用戶ID、暱稱、語音聊天室名稱或房間號查找好友。

下文載列該等匹配特性和功能的截屏。

玩伴匹配



隨着匹配過程輕鬆展開，我們的系統將每個匹配的玩家無縫地分組到TT語音上的語音聊天室中，在那裡他們彼此可以開始聊天和互動，在選定的遊戲應用程序中結成團隊，並在團隊完全聚集在一起後立即開始玩遊戲。我們的匹配機制還可以幫助我們的用戶找到新朋友，他們可能會建立融洽的關係，從而創建一個語音聊天室，進行休閒社交互動。

目標集團的業務

圍繞語音聊天室的互動特性和功能

我們的語音聊天室為用戶提供虛擬社交環境，讓他們能夠在沉浸式的群組環境中相互聚集和互動。語音聊天室中的用戶互動通常是由他們的共同興趣驅動的，例如對遊戲、音樂、動漫或文學的熱情，以及對自我表達的強烈渴望。我們的互動特性和功能通常免費提供給所有用戶；然而，我們從2021年7月開始向用戶提供會員訂購服務。為我們的會員套餐支付訂購費的用戶可專享各種新設計的特殊虛擬項目和功能，以增強他們的體驗。

下文載列我們語音聊天室的一些主要特性和功能示例。

- **語音聊天。**每個語音聊天室提供九個麥克風位，最多允許九名用戶同時發言，並可讓同一聊天室中的聽眾收聽。當用戶切換到其他應用程序或將手機放在一邊時，此功能可以並行運行。當用戶在另一個應用程序上玩遊戲、在新聞應用程序上閱讀文章或參與線下活動時，通過語音聊天進行情感表達交流。他們還可以在我們有趣的語音聊天功能的幫助下，隨意交談或從事其他娛樂活動。語音聊天為遊戲環境內外的每個人創造一種令人愉快及放鬆的社交體驗。
- **虛擬打賞。**作為語音聊天室用戶互動的一部分，每個用戶均可以使用我們的虛擬貨幣TT豆購買虛擬物品。更多詳情，請參閱「—我們的變現」。用戶可選擇各種各樣的虛擬物品，如虛擬鮮花、生日蛋糕和珠寶，並將它們作為禮物贈送給任何其他用戶、一組用戶或語音聊天室的主播。我們經常發佈流行的虛擬物品，為送禮過程增添更多樂趣。用戶贈送禮物是為了表示友誼、欽佩或支持，並獲得同行認可。截至2023年6月30日止六個月，約有2.1百萬用戶向他人贈送虛擬禮物，及約有2.8百萬用戶收到他人贈送的禮物。接收和贈送禮物的大量用戶表明，我們認為我們與用戶社區進行分散式的多向互動方式是獨特的。禮品交換過程增強了用戶的參與感和歸屬感，並允許他們在我們平台上的虛擬社交互動中表達自己。
- **其他互動功能。**在我們的旨在滿足用戶首選溝通方式的語音聊天室中，用戶還可以通過點評、表情符號和圖片進行互動。作為語音聊天的補充，這些互動功能允許更多樣化的互動形式，讓更多用戶同時參與聊天室內的活動。

目標集團的業務

- **遊戲便利化。**我們為玩家，特別是電競玩家設計了多種語音聊天室功能，以提供交互式、沉浸式和有趣的遊戲體驗。例如，當一些隊友在遊戲過程中意外掉線時，我們的系統可以立即識別新玩家並將其添加到聊天室，以確保不間斷的遊戲體驗。我們的用戶還能夠從以前的比賽中快速聚集他們的隊友。此外，我們的語音聊天室還收藏了越來越多的「戰歌」—激動人心的背景音樂，為我們的遊戲用戶創造充滿活力的氛圍。

下文載列語音聊天室特性及功能的截屏。

聊天室—遊戲



TT語音上的互動社交體驗遠不止語音聊天室。我們還提供其他互動特性及功能，為用戶提供多方面的社交體驗。下文列出部分關鍵特性和功能。

- **關注。**用戶可以在我們的平台上添加其他用戶為「好友」，並創建朋友組。通過關注好友，用戶可以交換即時短信，查看該用戶上傳的活動和帖子，並進一步評論或互動。
- **信息。**用戶可以向其他好友或朋友組發送文本、圖片或語音消息。通過在更私密的環境中進行對話，朋友們可以進行更深入的交流，加深聯繫。

目標集團的業務

- **動態**。動態本質上是TT語音上的一個迷你博客功能，包括用戶發佈的文本、圖片或視頻短片。用戶可以查看好友動態的更新。我們的平台還根據用戶資料推薦其他用戶的動態。我們在動態中也嵌入了互動功能。當用戶發現一個有趣的動態時，可以點讚、評論或轉發與TT語音內外的其他人分享。

下文載列該等互動功能的截屏。

即時信息及動態



支付會員套餐訂購費的用戶可以專享特殊的虛擬標識、各種新設計的表情符號包、聊天背景、語音室虛擬裝飾品和其他虛擬物品。他們還可以看到誰訪問了他們的虛擬空間，向特定用戶發送特殊消息，為特定用戶設定專屬提示音，並享受其他娛樂功能以增強體驗。

目標集團的業務

豐富的社交娛樂產品

為促進互動並加強用戶間的聯繫，我們提供了多樣化的語音互動娛樂場景組合，以豐富用戶體驗並推動用戶在*TT*語音上消費。我們免費為所有用戶提供各種各樣的社交娛樂服務。

語音社交娛樂場景

在語音社交娛樂房間，主播可以推動討論，請求用戶間的社交互動，並創造一個引人入勝的氛圍，以增強用戶體驗，鼓勵贈送虛擬禮物。下文載列我們的社交娛樂場景的若干示例。

- *在線約會*。我們的用戶可以在聊天室中分組，與其他用戶進行在線約會，或作為觀眾觀看現場相親節目。
- *在線卡拉OK*。用戶可在玩了幾輪精彩的遊戲後慶祝時或他們只是想和朋友一起唱歌時，在我們的平台上與他們的玩伴發起卡拉OK之夜。
- *角色扮演配音*。在緊張忙碌的一天後，我們的用戶可能也想嘗試與志同道合的人進行角色扮演配音。
- *音頻流*。我們自2020年起提供音頻室，在這裡，主播向大量用戶受眾廣播音頻娛樂內容，並與用戶建立情感聯繫。我們多元化的直播內容及直播互動特性已有效地提高了用戶的直播參與度。例如，我們引入「PK」功能使主播與另一主播在爭取粉絲支持方面進行競爭。兩名主播在彼等各自房間在有限時間內以各種方式（如演唱和講故事）向用戶展示才藝。於此期間，獲得更多用戶發送的虛擬禮物的主播贏得PK。

目標集團的業務

下文載列證明該等社交娛樂場景的音頻室以及音樂及在線卡拉OK的截屏。

社交娛樂產品



音樂及在線卡拉OK



目標集團的業務

我們平台上的主播及公會

我們為每位用戶創建一個虛擬舞台，展示他們的才華和個性。隨着我們用戶越來越多地參與我們的平台，我們鼓勵他們成為我們平台上的主播，結交更多朋友，推動更多用戶之間的互動。隨著語音社交娛樂場景的不斷增加，以及TT語音上音頻娛樂服務的快速增長，截至2023年6月30日，TT語音上的主播數量逾442,500人，且截至該日的公會數量達210個。主播通常會分佔其在我們平台上收到的虛擬禮物收入的50%。有關我們與主播分佔收入的更多詳情，請參閱「我們的變現」。我們的主播受社區準則及服務標準條款約束。除收入分成安排外，社區準則及服務標準條款載列若干針對主播的政策，例如預評估、音頻流質量及內容管理。違反該等政策的主播，根據不良行為的嚴重性及頻率，我們或會採取懲戒措施（例如，發出警告、暫停該用戶直播及暫停或關閉該用戶賬號，以及對公會罰款）。我們亦採用黑名單管理系統，禁止列入黑名單的主播於我們平台註冊另一賬戶。

我們根據以下主要合同條款的概要以兩種不同的模式與主播合作：

- **直接合同。**在這種模式下，我們直接與若干主播簽訂合同，主要在音頻流房間播放娛樂內容，以滿足用戶對專業生成的音頻娛樂內容的多樣化需求。這些主播通常享有其收到的虛擬項目的50%收入。與有關主播簽訂的合同通常包括有關收入分成安排、最低廣播時間要求、直播內容合規政策、我們關於直播內容的知識產權所有權、用戶隱私及數據使用、保密和非徵集義務等條款。我們為主播提供獎勵，根據我們對其表現的評估（包括其廣播時長及其收到的虛擬禮物數額）給予其額外獎勵。我們直接簽約的主播通常隸屬於公會。
- **與公會合作。**隨著一些主播在我們的平台上越來越受歡迎，他們傾向於加入一個公會，在我們的平台上以更專業的基準運營。每個公會由一名成立公會的**代表**領導，該代表不能更換。為管理這些公會，提高服務水平，我們與這些公會代表簽訂協議，其中包括我們的服務條款和收入分成安排。我們與公會代表訂立的協議載列有關我們與公會及公會代表合作的若干標準條款，包括公會成立、運營、管理及解散，收入分成安排及支付方法。根據我們與公會的協議，公會負責建立和管理若干聊天室，以增加其對用

目標集團的業務

戶的吸引力，維持良好的秩序並遵守我們的政策。此外，有關協議通常包括不競爭條款，以防止公會誘使我們的主播加入相互競爭的平台。公會分佔該等聊天室中所有虛擬物品消費收入的10%至15%。公會還負責在我們的平台上招募、培訓、支持和推廣其主播。除主播通常接收的虛擬禮物收入的50%之外，主播可以與附屬公會簽訂協議，以分佔該公會在由該公會管理的聊天室中從虛擬物品消費中獲得的收入中商定的部分。作為一個開放的平台，以多樣化的社交娛樂產品為特色，並歡迎主播通過用戶之間的社交互動進行推廣和變現，我們相信我們與公會的合作在豐富我們的社交娛樂場景以及有組織地識別、支持和**管理**主播方面提高我們的運營效率。

由於我們致力創造去中心化的社交體驗，於整個往績記錄期間，按收入分成費計，我們的前五大主播合計佔公會及主播總收入分成費不足2%。

下表載列於所示期間五大公會應佔收入分成費以及該等公會管理語音聊天室產生的收入。

截至2020年12月31日止年度

公會	收入分成費 (人民幣千元)	佔公會及 主播 收入分成 費總額的 百分比 ⁽¹⁾	有關 公會管理的 語音聊天室 產生的收入 (人民幣千元)	業務關係 開始年份
公會A	37,110	9.4%	123,844	2017年
公會B	20,667	5.3%	70,703	2017年
公會C	16,034	4.1%	61,987	2018年
公會D	15,617	4.0%	56,310	2018年
公會E	14,599	3.7%	49,901	2017年
五大公會總計	104,027	26.5%	362,745	

目標集團的業務

截至2021年12月31日止年度

公會	收入分成費 (人民幣千元)	佔公會及 主播收入 分成費 總額的 百分比 ⁽¹⁾	有關 公會管理的 語音聊天室 產生的收入 (人民幣千元)	業務關係 開始年份
公會A	56,084	6.2%	201,918	2017年
公會B	33,278	3.7%	135,534	2017年
公會E	23,924	2.6%	83,306	2017年
公會C	23,736	2.6%	80,965	2018年
公會F	20,780	2.3%	74,898	2018年
五大公會總計	157,802	17.4%	576,621	

截至2022年12月31日止年度

公會／主播	收入分成費 (人民幣千元)	佔公會及主播 收入分成費總額 的百分比 ⁽¹⁾	有關公會管理 的語音聊天室 產生的收入 (人民幣千元)	業務關係 開始年份
公會A	53,746	4.2%	196,850	2017年
公會B	39,099	3.0%	169,458	2017年
公會F	35,309	2.7%	125,031	2018年
公會C	34,604	2.7%	120,753	2018年
公會E	28,845	2.2%	106,040	2017年
五大公會總計	191,603	14.8%	718,132	

目標集團的業務

截至2023年6月30日止六個月

公會／主播	收入分成費 (人民幣千元)	佔公會及主播 收入分成費總額 的百分比 ⁽¹⁾	有關公會管理 的語音聊天室 產生的收入 (人民幣千元)	業務關係 開始年份
公會A	24,051	4.0%	90,623	2017年
公會C	19,172	3.2%	66,733	2018年
公會B	19,011	3.1%	77,628	2017年
公會F	17,606	2.9%	66,588	2018年
公會E	13,836	2.3%	52,576	2017年
五大公會總計	93,676	15.5%	354,148	

附註：

- (1) 公會及主播的收入分成費合計一併計算，原因是主播可在除主播通常收取虛擬禮物收入之50%外，另與聯屬公會訂立協議以分佔該公會自公會所管理聊天室中的虛擬物品消費中獲得的收入的額外協定部分。

於往績記錄期間，我們在收入分成費及對平台作出貢獻方面排名前五的所有公會均為在中國社交平台上從事管理及推廣主播的人才機構。前五大公會的總收入分成佔公會及主播總收入分成費用的比例由2020年的26.5%下降至2021年的17.4%，並於2022年進一步下降至14.8%，主要原因是：(i)TT語音社區的優化使用戶活動減少集中於由頭部公會管理的語音聊天室；及(ii)主播收入分成費用增加，主要原因是TT語音上就我們培育的去中心化社區所吸引的主播人數增加。該等公會均為獨立第三方。董事、彼等聯繫人或任何現有股東（據董事所知，為擁有5%以上股本者）概無於我們五大公會中擁有任何根據上市規則須予披露的權益。據目標公司所知，於往績記錄期間各年，前五大公會與本集團（包括其附屬公司、股東、董事、高級管理層及彼等各自的緊密聯繫人）概無任何其他關係（業務、融資、家族、管理或其他方面）。

目標集團的業務

應用程式內休閒社交遊戲

我們開發並提供了十多款嵌入到我們的語音聊天室的應用程式內迷你休閒社交遊戲，讓用戶在遊戲之餘放鬆社交，進一步提升用戶的時間投入和黏性。該等休閒社交遊戲免費提供。鼓勵用戶在玩休閒社交遊戲的同時相互聊天。這些遊戲可以作為破冰者，增加與新朋友的互動。此外，我們的休閒社交遊戲室還配備了與我們常規遊戲語音聊天室相同的匹配功能。我們自主開發了若干休閒社交遊戲，並以固定開發費將部分休閒社交遊戲的開發外包予第三方遊戲開發商。我們擁有與該等遊戲相關的所有知識產權，不會與任何第三方遊戲開發商分享與該等休閒社交遊戲相關的任何收益。我們僅對在我們的語音聊天室中運營該等休閒社交遊戲負責，主要是作為推動用戶互動及在我們的用戶和主播之間進行打賞的一種工具。

Uki應用的社交體驗

在Uki應用上，我們通過共同的興趣愛好將我們的用戶與彼此聯繫起來。憑藉我們專有的算法，其提供用戶推薦工具，使我們的用戶能夠認識新朋友。匹配的特點和功能包括通過語音聊天進行匹配，通過快速特徵測試和挑選自己喜歡的聲音進行匹配。Uki應用的目標受眾有別於TT語音所面向的遊戲愛好者。Uki亦鼓勵用戶加入興趣驅動群組，以尋找及聯繫志同道合的用戶。Uki應用亦包括由Z世代製作的豐富而有趣的內容，供探討和體驗。聚會群互動的靈活性及互動能力開啓了各種可能性，如音樂分享室及文化主題室等等。

唱鴨應用的社交體驗

唱鴨應用允許我們的用戶以無壓力的方式享受在線直播表現及樂器，並與其他有相同興趣的用戶聯繫。憑藉其對音樂的關注及積累的用戶群，唱鴨補充了我們的興趣驅動的移動社交应用程序組合，並擴大了我們對Z世代的吸引力。

我們的變現

目前，TT語音是免費的，用戶可以免費建立自己的聊天室。在我們的聊天室裡，用戶可以免費享受我們所有的玩伴匹配和其他社交娛樂產品。我們在聊天室內外的各種互動特性和功能通常也是免費提供的。用戶可以購買和消費虛擬禮物來與其他用戶和主播互動。

目標集團的業務

截至2023年6月30日，可用於增值服務及音頻娛樂服務的虛擬物品的人民幣等值價格介乎於人民幣0.1元至人民幣13,145元。於2020年、2021年、2022年以及截至2023年6月30日止六個月，*TT語音*應用提供的虛擬物品的中位價格分別為人民幣100元、人民幣100元、人民幣100元及人民幣100元。多種低價位虛擬物品的選擇使用戶更容易透過小禮物來表達對彼此的欣賞，並讓用戶熟悉打賞功能，而較高價位的虛擬物品則是讓用戶贈送予該等與他們已建立更高級關係的人表示更大的支持及欣賞。我們亦經常發行與熱門娛樂事件和文化趨勢有關的新虛擬物品。就風險管理而言，我們對單筆交易中可贈送的虛擬物品的價值進行限制，並禁止經實名認證認定為未滿18歲的用戶進行虛擬打賞。

我們的收入主要來自在*TT語音*上消費虛擬物品。我們的服務可進一步分為以下兩類：

服務類型	參與方	娛樂場景	平台提供的服務	收入分成安排 ⁽¹⁾	收入確認政策 ⁽¹⁾
增值服務	僅用戶	在多用戶互動場景中，用戶可在我們平台上的遊戲中進行匹配組隊、與有共同興趣的其他用戶進行聊天或在語音聊天室玩休閒社交遊戲	匹配特性、休閒社交遊戲、會員特權(如適用)以及用戶間聊天及虛擬打賞等語音聊天室的互動特性及功能	用戶通常分佔其自其他用戶收到的虛擬物品收益的50%	向用戶開具賬單的淨額(經扣除向接收該等虛擬禮物的其他用戶支付的收入分成費)入賬列為收入

目標集團的業務

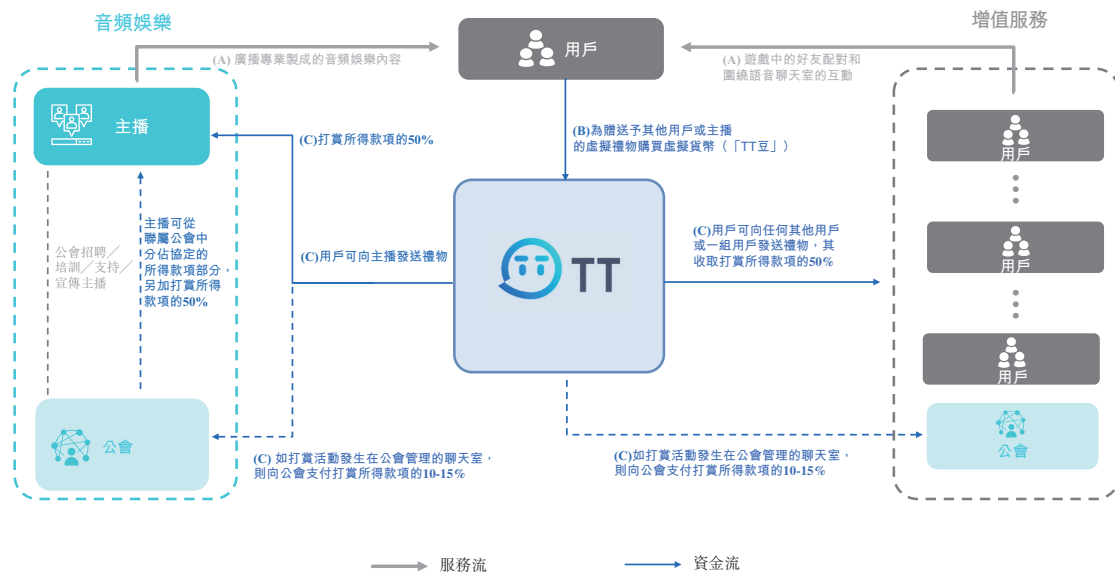
服務類型	參與方	娛樂場景	平台提供的服務	收入分成安排 ⁽¹⁾	收入確認政策 ⁽¹⁾
	用戶及公會 ⁽²⁾	在多用戶互動場景中，用戶在語音聊天室參與其選擇的在線約會、線上卡拉OK及角色扮演等社交娛樂活動	針對用戶及主播間基於語音的特定社交娛樂活動量身定製的功能、會員特權(如適用)以及語音聊天室中用戶與主播之間進行聊天及虛擬打賞等互動特性及功能	公會在其管理的聊天室中分佔所有虛擬物品消費所得款項的10%至15%，另加收到其他用戶發送的虛擬禮物後用戶通常收取所得款項的50%	向用戶開具賬單的金額入賬列為收入，及向公會支付的收入分成費入賬列為營業成本。若用戶向其他用戶贈送虛擬物品，則向接受方支付的相關收入分成費將入賬列為收入減少
音頻娛樂服務	用戶、主播及公會	主播向廣大聽眾用戶播報音頻娛樂內容的音頻流場景	僅為主播的音頻流量量身定製的功能、會員特權(如適用)以及語音聊天室中用戶與主播間聊天及虛擬打賞等互動特性及功能	公會在其管理的聊天室中分佔所有虛擬物品消費所得款項的10%至15%，另加主播及用戶於收到其他用戶發送的虛擬禮物後通常收取所得款項的50%	向用戶開具賬單的金額入賬列為收入，向主播及其各自公會支付的收入分成費入賬列為營業成本。然而，在主播購買虛擬物品並贈回用戶以表示主播對支持的感謝時，我們在該等交易中保留的部分入賬列為營業成本扣減。若用戶向其他用戶贈送虛擬物品，則向接受方支付的相關收入分成費將入賬列為收入減少

附註：

- (1) 於往績記錄期間，用戶、公會、主播與我們之間的收入分成安排並無任何重大變動。
- (2) 有關詳情，請參閱「目標集團的財務資料－主要會計政策、估計及判斷－收入確認」。
- (3) 就增值服務而言，我們與參與管理部分語音聊天室的公會簽約，而我們通常不直接與該等公會下屬的主播簽約及進行管理。

目標集團的業務

下圖載列TT語音、主播、公會及用戶的角色、彼等之間的交易及資金流。



附註：

- * 就增值服務而言，我們與參與管理部分語音聊天室的公會簽約，而我們通常不直接與該等公會下屬的主播簽約及進行管理。
 - ** 就虛擬貨幣交易而言，我們在TT語音上向用戶發放的用於購買虛擬禮物的虛擬物品不用於網絡遊戲，且不構成「適用於目標集團業務及營運的法規－與虛擬貨幣相關的法規」中披露的有關網絡遊戲虛擬貨幣的相關有效中國法律法規下的網絡遊戲虛擬貨幣。
- (A) 用戶來到我們的TT語音平台，享有各用戶之間以及與主播的多向互動。
- (B) 用戶購買虛擬貨幣TT豆（未消費時入賬列為合同負債），可用於兌換虛擬禮物。
- (C) 當用戶彼此向對方或主播發送虛擬禮物時，收入根據我們的收入確認政策予以確認。有關詳情，請參閱「目標集團的財務資料－主要會計政策、估計及判斷－收入確認」。收到虛擬禮物（將轉換為虛擬代幣TT積分）後，用戶可選擇將其轉換為虛擬貨幣TT豆（入賬列為應付賬款）或現金。

我們從2021年7月開始向我們的用戶提供會員訂購。為我們的會員套餐支付訂購費的用戶可以享有新增功能和特權，以增強他們的體驗。有關會員特權包括可獲取「僅限會員」的虛擬物品，例如個性化頭像框及聊天室壁紙、解鎖更多功能的加速升級、強化的社交網絡功能（例如獲取觀眾見解）以及在私人模式下瀏覽內容的選項。我們根據多種因素設定會員訂購價格，如我們的營銷策略、季節性促銷和競爭對手的定價，目前我們的會員訂購收費約為每用戶每月人民幣9元至人民幣12元，這取決於我們是否有推廣活動。

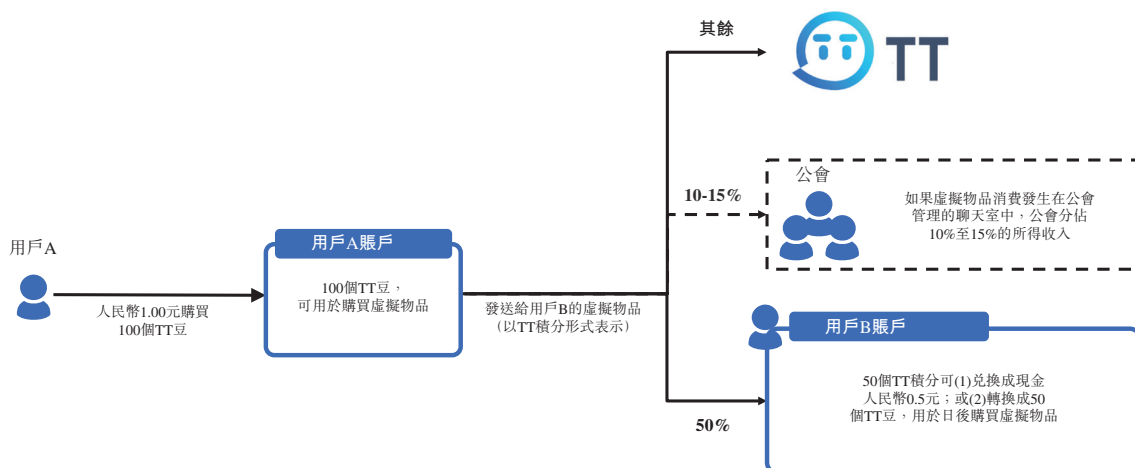
目標集團的業務

我們的*Uki*應用採用與*TT*語音類似的變現方法。於往績記錄期間，其主要通過增值服務產生收入。用戶可以通過*Uki*應用上提供的虛擬貨幣獲得虛擬物品，如虛擬禮物和頭像。訂閱成為我們會員的用戶可以在會員期間享有各種特權。於往績記錄期間，我們的*唱鵬*應用主要通過增值服務產生收入。用戶可向主播或其他用戶贈送虛擬禮物以表達謝意。用戶亦可訂閱會員，在會員期內享受線上社交社區的特權。

於2020年、2021年、2022年以及截至2022年及2023年6月30日止六個月，增值服務產生收入分別為人民幣1,357.1百萬元、人民幣2,036.0百萬元、人民幣2,542.7百萬元、人民幣1,215.3百萬元及人民幣1,217.9百萬元，分別佔同年或同期總收入的90.9%、77.4%、74.7%、73.2%及74.8%。

我們平台上的禮物交換是平台上社交網絡和娛樂體驗不可或缺的一部分。用戶可以通過銀行轉賬和各種線上第三方支付渠道（如支付寶、微信支付及蘋果支付）購買我們的虛擬貨幣（「TT豆」），人民幣兌TT豆的兌換率最高可達1:100，但需要向某些應用商店支付費用。TT豆不可退款，且沒有到期日期。TT豆可用於購買虛擬禮物，然後贈送給其他用戶和主播以表示感謝。用戶已購買的虛擬禮物一般不可由有關用戶提出退款。一旦用戶發送虛擬禮物，我們的系統將自動將一定數量的虛擬積分（「TT積分」）記到此類虛擬禮物接收者的用戶賬戶中。記入用戶賬戶的TT積分金額目前是用於購買虛擬禮物的TT豆金額的一半，以反映用戶和我們之間的收入分成安排，該安排可能會發生變化。根據接收人的選擇，其可以將TT積分兌換成人民幣現金，兌換率為100:1，並使用第三方支付渠道（如微信支付或銀行轉賬）轉換相應的人民幣金額，或將TT積分兌換成TT豆，兌換率為1:1，可用於未來購買虛擬禮品。自2016年年底以來，這兩種兌換率一直沒有變動。用戶可於星期六及星期日選擇將TT積分兌換為現金，前提是該用戶持有的TT積分總價值等於或超過人民幣100元。用戶提出現金兌換請求後，通常需要三至五個工作日將TT積分兌換為現金。對於與公會有關聯的主播，除非雙方另有約定，否則我們的平台將根據與他們的協議定期與公會結算付款，繼而由他們與他們管理的主播進行付款結算。TT豆和TT積分只能在我們的平台上消費，在我們的平台之外沒有貨幣價值。

目標集團的業務



下表載列按所示期間提供的相關服務劃分的我們的總收入明細。於往績記錄期間，我們的絕大部分收入來自銷售虛擬物品。

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2020年		2021年		2022年		2022年		2023年	
	人民幣元	%	人民幣元	%	人民幣元	%	人民幣元	%	人民幣元	%
	(以千列示，百分比除外)									
	(未經審計)									
銷售虛擬物品	1,420,753	95.1	2,544,091	96.7	3,308,590	97.2	1,622,133	97.7	1,572,608	96.6
– 增值服務										
(僅用戶互動場景)	148,738	10.0	175,687	6.7	199,000	5.8	104,617	6.3	87,441	5.4
– 增值服務(公會管理的 聊天室中的多用戶 互動場景)	1,208,394	80.8	1,847,555	70.2	2,305,859	67.8	1,092,884	65.9	1,109,710	68.1
– 音頻娛樂服務	63,621	4.3	520,849	19.8	803,731	23.6	424,632	25.5	375,457	23.1
會員訂閱	–	–	12,725	0.5	37,808	1.1	17,823	1.1	20,700	1.3
電競團隊運營	14,327	1.0	49,826	1.9	34,209	1.0	7,781	0.5	23,797	1.4
遊戲分發	58,340	3.9	21,595	0.8	19,525	0.6	10,701	0.6	7,631	0.5
其他	–	–	2,355	0.1	1,858	0.1	1,051	0.1	2,732	0.1
總收入	<u>1,493,420</u>	<u>100.0</u>	<u>2,630,592</u>	<u>100.0</u>	<u>3,401,990</u>	<u>100</u>	<u>1,659,489</u>	<u>100.0</u>	<u>1,627,468</u>	<u>100.0</u>

我們在平台上發放給用戶購買虛擬禮物的虛擬物品並不用於網絡遊戲，且不構成「適用於目標集團業務及營運的法規－與虛擬貨幣相關的法規」中披露的有關網絡遊戲虛擬貨幣的相關有效中國法律法規下的網絡遊戲虛擬貨幣，且我們認為，截至最後實際可行日期，我們在所有重要方面均未違反該等中國法律法規。

目標集團的業務

其他補充業務

我們從事電競戰隊運營業務，作為圍繞TT語音，廣泛遊戲用戶生態系統的一部分。我們在遊戲愛好者中廣泛認可的品牌名稱和我們在TT語音上的龐大用戶群使我們在電競戰隊運營業務中具有優勢。通過我們的電競戰隊運營業務，我們相信我們有能力加強我們在遊戲用戶的聲譽和品牌影響力。我們於2019年成立了首個電競團隊並已在品牌TT電競（包括我們的明星戰隊TTG）下培養了四支職業電競戰隊。截至最後實際可行日期，該等戰隊共有82名專業運動員，並參加了職業聯賽，如王者榮耀及英雄聯盟。TTG在2021年6月的王者榮耀職業聯賽（「KPL」）春季總決賽中獲得了銀牌。KPL是中國的移動遊戲電競職業聯賽，由騰訊公司運營。這使我們能夠進一步推廣TT語音，以吸引更多的用戶，成為一個移動語音、遊戲用戶的社交網絡平台。於往績記錄期間，我們產生的電競業務收入主要包括(i)電競團隊贏得的獲勝獎金部分，(ii)廣告贊助及(iii)根據官方聯賽與我們的電競團隊之間的團隊參與協議，來自官方聯賽的總收入的年度收入分成。根據我們與電競團隊玩家的協議，電競運動員有權獲得部分獎金及若干符合行業標準的績效獎金。獎金可能高度波動，因其取決於相關電競聯賽設立的獎池規模以及團隊及運動員的表現。對於廣告贊助收入，贊助商合作夥伴支付固定的贊助費以獲取我們電競團隊的品牌，從而推廣其服務或產品，例如在其營銷內容中提及我們的電競團隊及運動員。我們官方聯賽總收入的收入分配乃根據多種因素釐定（例如我們電競團隊的遊戲表現）以及官方聯賽於某個年度的總收入釐定，這超出了我們的認知或控制範圍。於2020年、2021年及2022年，我們從官方聯賽中獲得的收入分成分別為人民幣7.7百萬元、人民幣24.1百萬元及人民幣18.4百萬元。

於往績記錄期間，遊戲分發收入產生自一個主要從事遊戲分發的小型業務部門（即TT玩加），該部門獨立於TT語音並與之分開。於2020年、2021年、2022年及截至2023年6月30日止六個月，我們來自遊戲分發的收入分別佔我們總收入的3.9%、0.8%、0.6%及0.5%。於2023年5月，我們已策略性地終止TT玩加的運營以更加專注於發展我們的TT語音平台。透過TT玩加，我們主要發行第三方遊戲開發商開發的移動遊戲，其次是若干自主開發的移動遊戲。玩家可透過應用商店、短視頻平台、搜尋引擎以及我們運營的若干應用上的鏈接免費下載此類遊戲。我們發行的移動遊戲以免費遊戲的方式運營，玩家可免費玩遊戲，購買遊戲中的虛擬物品或特權則需要付費，此為TT玩加的主要收入來源。亦請參閱「目標集團的財務資料—主要綜合收益表項目說明—營業成本」。

目標集團的業務

下表載列於所示期間按次級分部劃分的補充業務產生的收入明細。

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2020年		2021年		2022年		2022年		2023年	
	人民幣元	%	人民幣元	%	人民幣元	%	人民幣元	%	人民幣元	%
	(以千列示，百分比除外)									
電競團隊運營	14,327	19.7	49,826	67.5	34,209	61.5	7,781	39.8	23,797	69.7
遊戲	58,340	80.3	21,595	29.3	19,525	35.1	10,701	54.8	7,631	22.3
其他	-	-	2,355	3.2	1,858	3.4	1,051	5.4	2,732	8.0
來自遊戲及其他的總收入	<u>72,667</u>	<u>100.0</u>	<u>73,776</u>	<u>100.0</u>	<u>55,592</u>	<u>100.0</u>	<u>19,533</u>	<u>100.0</u>	<u>34,160</u>	<u>100.0</u>

下表載列於所示期間按次級分部劃分的補充業務的毛利及毛利率所佔百分比明細。

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2020年		2021年		2022年		2022年		2023年	
	毛利/ (虧損)	毛利/ (虧損)率	毛利/ (虧損)	毛利/ (虧損)率	毛利/ (虧損)	毛利/ (虧損)率	毛利/ (虧損)	毛利/ (虧損)率	毛利/ (虧損)	毛利/ (虧損)率
	(以千列示，百分比除外)									
電競團隊運營	(14,720)	(102.7)	(13,219)	(26.5)	(43,084)	(125.9)	(30,694)	(394.5)	(17,423)	(73.2)
遊戲	30,586	52.4	11,435	53.0	13,978	71.6	7,241	67.7	5,730	75.1
其他	-	-	362	15.4	159	8.6	446	42.4	730	26.7
來自遊戲及其他的 總毛利/(虧損)或 毛利/(虧損)率	<u>15,866</u>	<u>21.8</u>	<u>(1,422)</u>	<u>(1.9)</u>	<u>(28,947)</u>	<u>(52.1)</u>	<u>(23,007)</u>	<u>(117.8)</u>	<u>(10,963)</u>	<u>(32.1)</u>

有關補充業務的毛利率波動的討論，請參閱「目標集團的財務資料－主要綜合收益表項目說明－毛利及毛利率」。

目標集團的業務

我們的技術和基礎設施

我們強大的技術實力支撐著我們平台令人滿意的用戶體驗和穩定的運行。我們的TT語音平台主要依靠我們的數據分析和推薦算法，這些算法支持我們的匹配系統和推薦推送系統，以及我們的音頻技術。

- **數據分析和推薦算法。**我們的平台處理大量的用戶數據，以培養和改進我們的推薦算法，為用戶提供優化的匹配和推薦結果，從而增加用戶群和用戶數據。此外，我們的數據分析能力和推薦算法可能有助於我們在未來實現精準營銷。我們的數據分析可以幫助確定最願意參與我們營銷活動的用戶和最有可能付費的用戶。
- **音頻技術。**我們的音頻技術可以在同一語音聊天室中同時支持最多超過100,000名用戶，而不會造成任何實質性的傳輸延遲。雖然我們已經開發音頻技術的一些關鍵組件和基礎設施，但我們也從第三方採購技術服務，以支持我們平台的運營。

我們的主要信息技術基礎設施包括互聯網數據中心(IDC)和內容交付網絡(CDN)。我們從主要的國內IDC供應商租賃IDC設施。截至最後實際可行日期，我們在全國三個互聯網數據中心擁有超過78台服務器，這對我們流暢的直播體驗和可靠服務做出重大貢獻。此外，我們利用第三方雲服務來補充我們對網速和存儲容量的需求。我們相信，我們現有的設施總體上足以滿足我們當前的需求，但我們希望根據需要尋求更多的空間，以應對未來增長。

內容管理和監控

我們致力於遵守相關法律法規，維護我們社區的完整性，並保護第三方版權。我們實施嚴格的內容審查程序，以識別和刪除不適當或非法的內容，包括違反我們政策和適用法律法規的內容。我們設有專門的內容監控團隊，負責檢測及防止平台上所有內容格式的不適當或非法內容的發佈。截至2023年6月30日，我們設有負責內容監控和客戶服務的256名職員團隊，包括由第三方勞務外包機構派遣由我們委聘的訂約人。我們也在第三方供應商的幫助下監控平台上的內容。我們的平台有權關閉任何語音聊天室或暫停用戶賬戶。

目標集團的業務

我們的內容監控團隊採用系統監控程序，包括基於AI的機器篩選和手動審查。我們開發了一個專有的自動系統以便於內容篩選及監測，以確保我們的內容及平台的完整性。該專有系統自動篩選文本、圖片和音頻內容。然後，我們的內容監控團隊必須再次審查我們的機器篩選流程標記的任何內容，以確定內容是否不適當或不合法。我們平台上的音頻流在播出的同時，由我們的機器篩選系統和內容監控團隊進行同步審查。任何危險訊號都將觸發我們的內容監控團隊的第二次審查，並可能終止音頻流會話。我們的實名註冊系統主要包括手機號碼驗證及身份證（「身份證」）驗證。為確保我們的內容監控工作的有效性，我們要求用戶在使用我們的服務前完成手機號碼驗證。當用戶申請成為主播，用戶作出的累計支付金額達到一定門檻或我們的系統檢測到其他風險場景時，或會觸發身份證驗證及其他驗證機制。根據《移動互聯網應用程序信息服務管理規定》，移動互聯網應用程序提供商應根據手機號碼等真實身份信息對註冊用戶的身份進行認證。根據《互聯網直播服務管理規定》，網絡直播用戶應由網絡直播服務提供者根據手機號碼等真實身份信息進行認證，網絡直播發佈者應由網絡直播服務提供者根據身份證件、營業執照、組織機構代碼證等進行身份認證。因此，董事認為，截至最後實際可行日期，目標公司的實名註冊系統在所有重大方面均有效遵守適用法律法規。

此外，歡迎用戶通過我們*TT*語音中的「舉報」按鈕報告任何違反我們服務條款或其他不當行為。我們分析多個因素，以確定不適當內容的各種舉報的可靠性並確定其優先級，包括舉報用戶的歷史記錄、有效舉報率和舉報內容的危害性。客戶服務團隊將根據我們的平台政策，按照每份有效舉報解決問題。

目標集團的業務

如果我們的內容監控團隊發現我們的直播用戶或觀眾有任何違規行為，他們將採取以下措施：

- 對於輕微違規，我們的內容監控團隊將向違規用戶發出警告，並繼續監控他們的行為。如果違規用戶停止不適當的行為，其可以繼續自由使用我們的平台；如果違規行為繼續存在，用戶將被暫停我們的平台上進行直播、上傳視頻剪輯或發送消息，但可能會繼續使用我們的平台作為觀眾。暫停期限從兩小時到一年不等，取決於違規行為的嚴重程度。
- 對於零容忍違規，如暴力行為或威脅、裸體、使用非法藥物或發表政治敏感或煽動性評論，違規用戶將被永久禁止訪問我們的平台，用戶賬戶中的所有虛擬貨幣和物品將被沒收。

如果用戶認為我們的內容監控團隊做出的決定是錯誤的，其可以通過聯繫我們的客服團隊對該決定提出上訴，客服團隊將把他們的案件提交給我們的內容監控團隊的審查小組。審查小組將進行新一輪審查，並根據審查結果維持或推翻原來的決定。

然而，由於我們的用戶每天產生大量內容，概不保證我們可以識別出所有可能違反相關法律法規的內容。如果中國的監管機構發現在我們的平台上或通過我們的平台顯示的任何內容令人反感或其認為存在相關風險，有關機構可能會要求我們限制或消除在我們平台傳播或提供的此類內容或處以罰款，包括吊銷我們的營業執照或暫停或關閉我們的網絡業務。此外，遵守該等法規的成本可能會隨著我們平台上的內容量及用戶數增加而上升。

於2019年8月，國家網信辦通知蘋果及安卓應用商店暫停下載我們的*TT*語音應用，主要由於截至有關時間，相關政府部門認為某些內容不合適。在此期間，我們須採取強化措施，改進內容監控系統，並暫停動態功能。其後，我們向國家網信辦提交報告，說明我們採取的強化措施，包括為內容監控團隊建立更全面的培訓機制、改善人工智能內容監控技術，以及增加人工監控人力以加強內容監控。在我們採取所要求的加強監察措施後，國家網信辦於2019年11月底取消暫停下載我們的*TT*語音應用。

目標集團的業務

於2022年2月，國家網信辦通知蘋果及安卓應用商店暫停下載我們的*TT*語音應用，主要是因為（其中包括）*TT*語音應用被有關部門認為具有較強的輿論屬性及社會動員能力，並且未完成及通過有關部門的所需安全評估。針對此次暫停，我們採取了整改措施，加強了(i)管理體系建設，(ii)信息源管理能力，(iii)信息內容評核及管理能力，(iv)信息發佈管理能力，(v)用戶安全管理能力，(vi)監控、預警及應急響應能力，(vii)音頻信息審核能力，(viii)即時消息管理能力，以及(ix)自動信息篩選能力建設。具體而言：

1. 完善安全框架

我們的平台共實施64項安全管理策略，其中22項策略為新採納或經改進作為整改一環，包括：(i)「關於安全合規線的跨部門協同工作機制」及「音頻類信息審核制度」等七項新增內容管理政策，及(ii)「*TT*語音用戶違規管理總則」及「*TT*重大突發事件應急預案」等15項經改進政策。

2. 加強個人隱私保護

作為整改措施的一環，我們亦加強個人隱私保護。例如，在用戶註銷其賬戶後，我們引入一套細緻的個人資料處理程序，而非像以前一概刪除所有個人數據。有關程序涉及根據相關法律及監管規定將個人資料分為不同類型，並採用不同處理方法（如刪除、存檔等）。此外，我們自行開發出一款隱私合規軟件開發工具包(SDK)，以管理相關不合規事件，並於2022年年底推出。於2023年上半年，我們發現系統的隱私漏洞顯著減少。

3. 安全技術改進

作為整改的一環，我們對安全技術進行改進，以提高我們平台的安全性。例如，我們更新內容識別模型、SDK及算法，以大大提高內容識別的準確性及速度，如識別露骨或成人圖片內容。此外，我們開發出新技術工具，包括事前、事中及事後安全管理功能，以加強安全系統的實時監控及預警能力，從而實現對不合規事件的實時檢查、追蹤及阻止。

目標集團的業務

4. 加速應急響應

作為整改的一環，我們成功優化相關職能部門（包括政策、技術及安全審查部門）之間對重大安全事件的合作及響應機制。因此，我們已大大縮短重大安全事件的標準響應時間。

本集團實施上述整改措施並在相關部門完成並通過必要的安全評估後，國家網信辦於2023年1月解除暫停下載TT語音應用的禁令。由於此次暫停，TT語音應用的用戶群及使用的增長在暫停期間遭受不利影響。於往績記錄期間內及直至最後實際可行日期，我們由廣州沙巴克（為綜合聯屬實體之一）運營的其他應用程序並無被暫停。我們的平均月活躍用戶由2021年的16.8百萬減少至2022年的13.8百萬。我們的TT語音應用現時可在所有主要應用商店上下載。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並無因網絡安全、數據安全及個人信息保護受到任何有關部門的行政處罰。請參閱「風險因素－與目標集團的業務及行業相關的風險－TT語音應用過去曾被有關中國監管機構責令整改，就此方面任何監管違規或負面事件均可能對我們的聲譽、業務、財務狀況及經營業績造成不利影響」。

我們已建立TT語音應用的青少年版本，未成年人用戶可以查看青少年內容，他們的使用時間有限制，禁止進行虛擬打賞且某些功能被禁用。當用戶每天第一次啟動我們的應用時，用戶可以根據彈出提示切換到青少年模式，青少年模式下的瀏覽內容由我們的內容團隊以白名單的形式呈現。然後，家長可以在青少年模式下設置密碼，管理未成年人在我們平台上花費的時間，防止未成年人切換回普通模式。除了在平台上實施的青少年模式外，我們還對選擇開啟青少年模式或身份顯示為未成年人的用戶採用特殊的內容呈現策略和社區權限設置，以嚴格識別和過濾未成年人的不良信息。在諮詢中國法律顧問後，我們能確認，截至最後實際可行日期，青少年模式下的內容運營在所有重大方面均符合現時生效的中國法律法規。

由於我們的內容監控工作，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，概無因為我們的平台上有不適當或非法的內容而被政府機構處以任何罰款。

目標集團的業務

數據隱私及網絡安全

我們實施一系列內部政策，以規範與數據相關的操作，包括數據的收集、傳輸、存儲、共享、銷毀、備份和恢復。我們的數據安全政策全面涵蓋用戶隱私保護、數據分類及訪問限制、用戶授權、數據處理內部控制、監控、應急響應及第三方管理機制。例如，我們的操作後端系統設計了基於權限的訪問系統，任何僱員需要得到業務和技術部門主管的事先高級批准，才能獲得從數據庫下載數據的權限。我們有一個全面的數據備份計劃，以確保我們的數據安全。我們每天將核心數據保存到雲服務的備份存儲器中，並按照適用的法律法規將其進行保存。

為緊跟最新的監管發展，我們聘請一名經驗豐富的外部法律顧問，就最近頒佈的中國數據保護法律法規的新規定向我們提供意見，以確保我們的數據保護政策的完整性及有效性，並遵守所有適用法律法規。在該特別法律顧問的協助下，我們採取了強化措施，以進一步保護我們平台上的數據安全和隱私。

- 例如，我們在我們的平台上更新了我們的用戶協議和隱私政策，在顯著位置通知用戶我們的姓名和聯絡信息，我們處理個人信息的目的、範圍和方法，以及用戶對其個人信息享有的權利。
- 我們制定了一系列關於數據隱私和網絡安全的內部協議，如：(i)《數據安全與個人信息保護政策》(概述了我們在公司層面對數據安全和個人信息保護的政策)、(ii)《個人信息保護管理辦法》及(iii)《數據安全管理辦法》(詳述了我們要求員工在日常工作中分別採取的有關個人信息保護和數據安全的程序及步驟)。此外，我們亦制定《數據安全事件管理規範》及《網絡安全應急預案》，以加強我們在發生網絡安全事件時的應急反應。
- 此外，我們在新員工入職之初就對他們進行網絡安全意識培訓，定期對處理資料的員工進行信息安全培訓，及時收回辭職員工的物理和邏輯訪問授權。

目標集團的業務

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期止，我們並無於中國或任何海外市場遭受任何重大信息洩露或用戶數據丟失。由於該等內部監控及合規努力，截至最後實際可行日期，我們於所有重大方面符合有關數據安全現時生效的相關法律法規。此外，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無受到任何有關網絡安全、數據安全及隱私保護方面的行政處罰。鑒於不斷變化的監管要求，我們將繼續定期向具經驗的律師尋求關於適用合規要求的建議。

銷售、營銷及品牌推廣

我們相信，我們基於多方面社交體驗和龐大的用戶群導致用戶反覆訪問和口碑效應，從而增強用戶對我們品牌的認知。作為口碑營銷的補充，我們通過各種渠道獲取新用戶，包括領先的短視頻平台、新聞推送廣告、應用商店廣告和搜尋引擎營銷。

我們通過在線廣告和其他營銷手段提升品牌知名度和品牌形象。例如，我們為王者榮耀職業聯賽和英雄聯盟職業聯賽預訂一次性特許經營費，以允許我們的電競戰隊參加那些備受矚目的電競比賽，我們相信這可以提高我們品牌在目標用戶玩家及在整個遊戲行業的影響力。我們不時與流行藝人及網紅合作，舉辦特別的線上活動，以吸引我們的用戶和潛在用戶的注意。我們擬在未來增加對品牌的投資。

研發

我們依靠持續投資及強大的研發能力提升我們的技術和產品，從而吸引和留住我們的用戶。截至2023年6月30日，我們擁有一支由784人組成的專門研發團隊，其中有很大部分人員持有學士或以上學位。我們的研發人員進一步劃分為四個職能小組，專注於(i)產品優化、(ii)中台開發及營運、(iii)技術基礎設施開發及(iv)運營及維護優化。

- **產品優化**：負責對我們於中國及海外的社交平台的新功能及性能的研發，以迎合我們用戶不斷變化的需求。
- **中台營運及開發**：負責優化跨平台所用到的功能，如廣告、內容監控、虛擬物品、匹配算法及音頻處理算法，並利用我們強化的數據分析能力。

目標集團的業務

- *技術基礎設施*：就可拓展性及可靠性負責平台結構及軟件管理平台的研發，以支持我們用戶群增長及優化多用戶音頻互動。
- *運營及維護優化*：負責管理及優化我們的雲計算系統、開發我們的自動化運營及維護平台，以及檢測、響應及解決網絡及其他故障問題的數據安全保障。

我們已在研發工作以及技術基礎設施方面投入大量投資。於2020年、2021年、2022年及截至2022年及2023年6月30日止六個月，我們的研發費用分別為人民幣143.4百萬元、人民幣298.5百萬元、人民幣509.0百萬元、人民幣217.2百萬元及人民幣258.3百萬元，分別佔同年度或期間我們總運營費用的14.9%、17.1%、40.8%、35.0%及42.6%。我們的研發費用主要涉及從事研發活動的僱員的報酬、設計和開發費用、帶寬成本以及其他研發相關費用。

我們的研發團隊主要專注以下若干方面，以提高我們的信息技術能力，更好地支持TT語音平台。

- *匹配及系統推薦*。我們的研發團隊持續提高我們的專有算法，以優化用戶匹配與內容推薦的效率及精準度，進一步提升我們的用戶體驗。我們致力於開發更多類別的用戶標籤及維度，以在遊戲及其他方面涵蓋更廣泛的用戶偏好。我們亦致力於創建更多類別的內容標籤。通過創建更細化的標籤及維度，我們努力設計更智能的流程，以匹配可能建立聯繫的用戶及將用戶引入迎合其偏好的娛樂場景中。
- *應用人工智能*。我們的研發團隊亦在探索將我們的人工智能技術應用於除了匹配及推薦以外場景中的可能性，如營銷及品牌建設活動。我們預計該等技術能夠精準化廣告投放及營銷活動設計，以提高營運效率。例如，我們努力透過更好地了解用戶特徵、更精準的廣告投放時間及更有效地甄選網絡營銷渠道吸引更多流量及提高轉化率。該等新應用經過孵化及優化，利用我們的數據中台，增強可拓展性。

目標集團的業務

- **語音文字轉換。**我們在提升語音文字轉換技術方面投入研發精力，以支持我們的用戶行為分析，從而更好地了解用戶在平台上的交流及提升整體的用戶體驗。由於技術限制，我們的算法不能分析我們平台上語音交流的含義。擁有更高準確性及效率的語音文字轉換技術將使我們能夠訓練我們的算法，以透過分析其語音聊天識別更多形式的用戶互動。隨著越來越了解我們的用戶，我們計劃使我們的匹配功能更加精準，開發更多的互動娛樂場景及提升我們的內容監控系統的效率。

客戶及客戶支持

我們的客戶主要包括在我們的平台上購買及消費虛擬物品、會員及我們提供的其他服務的付費用戶、電競運營商及第三方遊戲開發商。於截至2020年、2021年、2022年12月31日止年度各年及截至2023年6月30日止六個月，我們的五大客戶分別佔我們總收入的1%、2%、1%及1%。增值服務和音頻娛樂服務的客戶分散。即使是大客戶亦只貢獻非常小的收入比例。據董事所知，於往績記錄期間各年度／期間，五大客戶均非目標公司的關聯方。

截至2023年6月30日，我們有一支由64人組成的專門的客戶服務團隊來幫助我們的用戶。我們的用戶可以全天候呼叫我們的客服代表，或者隨時向我們的*TT*語音助手提交查詢、反饋或投訴。收到投訴或諮詢後，我們的客服代表將進行調查，並及時為用戶提供他們所報告的問題的解釋和解決方案。

供應商及採購

我們的供應商主要包括廣告代理商、主播及公會以及雲計算和帶寬租賃服務供應商。我們的大多數主播都由公會管理。對於加入公會的主播，我們將與公會簽訂服務協議，以商定服務條款和收入分成安排。我們享有平台上對所屬公會主播製作的內容擁有知識產權，並與公會分享部分收入。公會通常負責培訓、支持和推廣其主播，並與該等主播達成收入分成安排。我們已與平台上的某些主播和公會簽訂獨家合作協議。於2020年、2021年、2022年以及截至2022年及2023年6月30日止六個月，向已與本集團簽訂獨家合作協議的公會支付的收入分成費分別為人民幣139.4百萬元、人民幣158.5百萬元、人民幣205.7百萬元、人民幣88.3百萬元及人民幣212.9百萬元，而該等公會管理的語音聊天室產生的相應收入分別為人民幣335.5百萬元、人民幣500.3百萬元、人民幣679.0百萬元、人民幣295.7百萬元及人民幣796.8百萬元，分別佔我們總收入的22.5%、19.0%、20.0%、17.8%及49.0%。

目標集團的業務

於2020年、2021年、2022年及截至2023年6月30日止六個月，我們五大供應商分別合共約佔我們總採購額的35%、25%、14%及13%。於2020年、2021年、2022年及截至2023年6月30日止六個月，我們最大的供應商分別約佔我們總採購額的16%、9%、4%及3%。於2020年至2021年，自我們的前幾大供應商採購的比例有所下降，主要是由於受我們的整體業務增長驅動，我們的總採購額增加，超過了我們採購廣告服務的增長速度。於2021年至2022年，自我們的前幾大供應商採購的比例有所下降，主要是由於作為我們優化銷售及營銷工作的一部分，我們特別就廣告服務供應商多元化了我們的供應商組合。我們的五大供應商均為獨立第三方。我們的董事、其聯繫人或我們任何現任股東（據董事所知，彼等擁有我們的股本超過5%）概無於上市規則規定須予披露的五大供應商中的任何一家擁有任何權益。據我們董事所知，於往績記錄期間，概無供應商為目標公司的關連人士。

下表載列我們於往績記錄期間各年度／期間的五大供應商詳情。

排序	供應商	購買的產品／ 服務	業務關係		綜合採購 金額	佔總採購額 百分比
			年限	業務範圍		
<i>人民幣千元</i>						
截至2020年12月31日止年度						
1	供應商A	線上廣告服務	2年	線上廣告服務供應商	153,580	16%
2	供應商B	線上廣告服務	2年	線上廣告服務供應商	91,600	9%
3	供應商C	線上廣告服務	0.5年	線上廣告服務供應商	41,662	4%
4	供應商D	主播管理	5年	藝人經紀公司	37,110	4%
5	供應商E	線上廣告服務	1年	線上廣告服務供應商	26,575	3%

目標集團的業務

排序	供應商	購買的產品／ 服務	業務關係		綜合採購	佔總採購額
			年限	業務範圍	金額	百分比

人民幣千元

截至2021年12月31日止年度

1	供應商B	線上廣告服務	3年	線上廣告服務供應商	175,005	9%
2	供應商A	線上廣告服務	3年	線上廣告服務供應商	128,202	7%
3	供應商F	線上廣告服務	1年	線上廣告服務供應商	67,242	4%
4	供應商D	主播管理	6年	藝人經紀公司	56,084	3%
5	供應商G	線上廣告服務	1.5年	線上廣告服務供應商	55,846	3%

截至2022年12月31日止年度

1	供應商B	線上廣告服務	4年	線上廣告服務供應商	68,016	4%
2	供應商H	服務器／PaaS服務	4年	雲服務供應商	59,754	3%
3	供應商D	主播管理	7年	藝人經紀公司	53,746	3%
4	供應商I	主播管理	5年	藝人經紀公司	39,099	2%
5	供應商J	線上廣告服務	2年	線上廣告服務供應商	38,491	2%

截至2023年6月30日止六個月

1	供應商K	研發服務	2年	研發服務供應商	25,159	3%
2	供應商D	主播管理	7年	藝人經紀公司	24,051	3%
3	供應商L	服務器／PaaS服務	5年	雲服務供應商	23,515	3%
4	供應商H	服務器／PaaS服務	5年	雲服務供應商	23,121	3%
5	供應商M	線上廣告服務	1年	線上廣告服務供應商	22,446	3%

我們通常會為每個超過人民幣5,000元的採購項目從至少三名候選人中進行挑選及通過招標程序為超過人民幣300,000元的採購甄選若干主要供應商，以最大限度地減少對我們營運的任何潛在干擾，保持採購穩定性，避免過度依賴，並確保向供應商取得具競爭力的價格。我們採購部門負責組織評標委員會制定投標方案，與採購部門共同管理及分析投標回應，並將項目授予入選供應商。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無經歷過對我們的業務或經營業績產生任何重大不利影響的主要供應商所定價格的任何重大波動、供應商對合同的重大違約或供應商訂單的延遲交付。

目標集團的業務

我們移動應用程序的發行渠道

我們的*TT*語音及其他補充移動應用程序可以從各種應用商店免費下載，包括蘋果的App Store及各種安卓應用商店。我們需要遵守各種應用商店的標準條款和條件，主要包括該等與合規、知識產權及數據隱私及安保相關的條款及條件。根據蘋果公司的標準條款和條件，對於通過它進行的所有交易，蘋果公司會按慣例收取交易額的一定比例，而其他應用商店通常不收取交易處理費。倘我們違反其條款及條件，這些商店也有類似的權利從他們的商店中將我們的應用程序下架。請參閱「風險因素－與目標集團的業務及行業相關的風險－我們依賴我們的移動應用程序向用戶提供服務，若無法接通，這可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響」。

季節性

我們的經營業績會受到季節性波動的影響。例如，活躍用戶的增長往往在學校假期期間加速，如暑假及寒假，並在學年的若干部分開始時放緩，原因是學生使用手機及互聯網的機會受到影響。例如，於2021年，第二季度的平均月付費用戶較第一季度保持穩定，而第三季度的平均月付費用戶較第二季度增加32%。整體而言，由於我們經歷了快速增長，我們業務的整體歷史季節性波動相對輕微，但於未來可能進一步增長。迄今為止，季節性波動並沒有給我們帶來重大的營運及財務挑戰，原因是有關期間往往很短且可以預測，使我們能夠提前重新分配資源及提高效率。

競爭

我們是中國領先的興趣驅動的移動社交平台。根據弗若斯特沙利文的資料，按2022年的收入計，我們是中國最大的移動語音社交網絡平台和最大的面向移動遊戲用戶的社交網絡平台。按2022年的收入計，我們在中國的所有移動語音社交網絡平台及面向移動遊戲用戶的社交網絡平台中的市場份額分別達到13.5%及20.2%。我們還與其他提供在線娛樂服務的平台，如在線視頻平台、社交媒體平台及網絡音樂平台，在用戶總體花費時間方面展開競爭。作為這個市場上為數不多的參與者之一，我們直接與其他社交網絡及娛樂平台爭奪用戶。我們的一些較大的競爭對手擁有更廣泛的服務產品及更雄厚的營運資金，以支持在銷售和營銷方面的巨額支出。有關我們行業競爭格局的更多資料，請參閱「目標集團的行業概覽－不斷發展的中國移動社交網絡行業－

目標集團的業務

移動語音社交網絡平台的競爭格局」及「目標集團的行業概覽－不斷發展的中國移動社交網絡行業－面向移動遊戲用戶的社交網絡平台的競爭格局」。我們認為，我們有效爭奪用戶的能力取決於多個因素，包括我們平台上的用戶體驗、創造充滿活躍的社區氛圍、我們的營銷努力及我們品牌的聲譽。

此外，隨著我們業務的持續增長，我們面臨著對高技能人才的激烈競爭，包括管理、工程師、產品經理以及銷售和營銷人員。我們增長策略的成功在一定程度上取決於我們留住現有人員及招聘更多高技能員工的能力。

知識產權

我們的知識產權

我們尋求通過結合專利、商標、版權、商業機密、保密協議及不競爭協議來保護我們的知識產權。截至最後實際可行日期，我們已在中國註冊逾60項專利、逾430個軟件及其他版權、逾770個商標和逾40個註冊域名。此外，截至最後實際可行日期，我們已在海外提交了逾180項專利申請及註冊了逾30個商標以及五個域名。

我們的知識產權保護

我們通常要求我們的員工、顧問和其他第三方訂立保密及專有權利協議，並控制對軟件、文檔及其他專有信息的訪問。儘管我們依賴知識產權，包括商業機密、專利、版權和商標以及合同保護來建立和保護我們的知識產權，我們相信，我們員工的技術和創新技能、新模塊的創建、特點和功能等因素，頻繁地改進我們的應用程序對於建立和保持我們的技術領先地位至關重要。

我們的平台主要包括用戶生成的內容。我們致力於版權保護。我們採取各種措施，確保在我們的應用程序上提供或上傳的內容不侵犯第三方的版權。根據中國相關法律規定的「安全港」，我們必須在收到有關侵犯版權的投訴和中國相關法律規定的證據後，立即採取必要行動刪除用戶上傳的相關內容。我們在TT語音應用中設置了舉報和維權功能，用戶可以通過該功能舉報在我們平台上上傳的侵犯版權的內容。我們有專門的人員審查和處理任何此類舉報，並在必要時刪除違規的內容。一旦確定某用戶一再違規，我們可能會暫停或終止該用戶的賬戶。

目標集團的業務

我們亦從我們與用戶之間的協議中尋求合同保護。例如，我們在用戶協議中要求我們的用戶不得發佈任何將侵犯第三方版權的內容，如果我們發現任何此類侵權行為，我們可刪除有關內容或暫停用戶的賬戶，而無需提供任何理由或事先通知。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，概無就任何侵犯商標、版權或其他知識產權對我們提出重大索償或爭議。

僱員

我們招聘及留住合資格員工的能力對我們的持續成功至關重要。我們在培訓及領導力發展項目上投入大量資金，以鼓勵員工的發展及晉升。截至2023年6月30日，我們絕大部分員工都在我們在中國的辦公室工作。

截至2023年6月30日，我們有1,257名全職員工。下表載列截至該日我們按職能劃分的全職員工的明細。

職能	全職僱員人數	比例 (%)
研發	784	62
銷售及客戶服務	69	5
行政及管理	147	12
運營	257	21
總計	<u>1,257</u>	<u>100</u>

除了我們的全職僱員外，我們也採購第三方勞務外包機構僱用的個人服務，以支持我們的內容監控及其他業務職能。第三方服務供應商負責為該等僱員繳納個人社會保險及住房公積金。

我們與全職僱員簽訂標準僱傭合同。除工資和福利外，我們為全職僱員提供績效花紅。

根據中國法律，我們參加市級和省級政府為我們在中國的全職僱員組織的各種員工社會保障計劃，包括養老保險、失業保險、工傷保險、醫療保險和住房公積金。根

目標集團的業務

據中國法律，我們需要不時按照有關僱員工資、獎金及若干津貼的特定百分比向我們在中國的全職僱員的僱員福利計劃供款，最高金額由中國地方政府規定。

我們相信，我們與僱員保持良好的工作關係，我們過去沒有任何重大勞資糾紛。我們的僱員概無工會代表。

保險

我們相信，我們的保單承保風險符合行業標準。除承保我們的一棟辦公樓的財產保單外，我們並無投購任何責任保險或財產保單，承保我們的裝置和設施因火災、地震或任何其他災難而造成的損失。與中國行業慣例一致，我們並無投保業務中斷險，也不投保關鍵人員人壽保險。請參閱「風險因素－與目標集團的業務及行業相關的風險－我們的業務保險範圍有限，因此任何未投保的業務中斷均可能會給我們帶來巨額成本並分散我們的資源，這可能會對我們的經營業績及財務狀況產生不利影響」。

COVID-19對我們營運的影響

於往績記錄期間，COVID-19疫情對我們的業務營運及財務表現有正面影響，但整體影響不大。於2020年初COVID-19疫情期間，人們有更多時間居家，這一事實促進了我們的月活躍用戶及付費用戶於2020年初的增長，儘管很難量化此期間的貢獻水平。

然而，我們或董事無法保證，我們的過往增長勢頭以及COVID-19疫情帶來的積極影響將會持續，因為COVID-19疫情在中國已基本得到控制。由於有效疫苗的上市、出行及聚會的增加，未來人們可能會減少居家或使用移動應用程序的時間而增加戶外活動的時間。然而，我們將繼續努力提供令人滿意的用戶體驗，並在我們的平台上提供日益多樣化的社交娛樂場景，以提高我們的平均月活躍用戶、平均月付費用戶及付費率。請參閱「風險因素－與目標集團的業務及行業相關的風險－我們的業務及財務狀況受COVID-19疫情影響」。

環境、社會及管治事宜

我們相信，我們的持續增長有賴於將社交價值融入我們的業務。我們認識到我們在環境保護和社會責任方面的責任。上市後，我們致力遵守環境、社會及管治（「ESG」）報告要求。

目標集團的業務

有關ESG事宜的管治

董事會全面負責(i)經根據適用法律、法規及行業標準與最佳常規考慮任何指標及目標後，監督及確定環境、社會及氣候相關議題與機會對我們的業務、策略及財務業績的實際及潛在影響，(ii)建立及採用我們的ESG政策、策略及目標，及(iii)根據ESG相關目標檢討我們的表現，及如發現與目標有重大差異，適時更新ESG政策及策略。我們亦[已]成立ESG委員會，其主要職責是制定及審核我們的ESG責任、願景、策略、框架、原則、政策、風險，並監察董事會採納的ESG政策的實施情況，以監督及指導我們的ESG舉措並向董事會提出建議。請參閱「繼承公司的董事及高級管理層－企業管治－ESG委員會」。我們的管理團隊一般負責在我們的業務營運中執行ESG政策。

環境保護

鑒於我們的業務性質，我們並不運營任何生產設施或以其他方式對環境造成任何重大威脅。因此，我們並未受到任何重大環境或氣候相關風險的影響。我們已識別來自氣候變化及其他環境問題的潛在風險而可能會對我們造成財務影響。例如，如我們遭受極端天氣狀況，我們的資產可能會遭遇直接損害。此外，未來監管及政策變化可能導致我們產生額外的成本，從而可能對我們的財務表現產生不利影響。我們已作出重大努力來減少此類風險，如節能、減碳及廢物分類。據中國法律顧問表示，我們毋須為我們從事的主要業務獲得任何適用於中國環境法律及法規的批准或證書。於往績記錄期間，與環境事務及氣候變化有關的合規成本並不重大，而且我們預計該成本在短期內亦不會重大。

我們監督我們在水電使用等方面的環保表現。於往績記錄期間，我們的用電及用水成本於2020年、2021年、2022年及截至2022年及2023年6月30日止六個月分別為人民幣1.3百萬元、人民幣2.2百萬元、人民幣1.9百萬元、人民幣0.7百萬元及人民幣0.9百萬元。我們致力於提高用電及用水的效率以履行我們的環保責任。

我們亦將環境保護作為員工培訓及發展的重要內容，不斷提高全員の節能環保意識以實現綠色、健康及可持續發展。

目標集團的業務

社會責任

我們已採納及維持一系列規則、標準運營程序及措施，為員工維持一個健康及安全的環境。例如，我們以數字方式運營大部分業務，並利用雲服務減少紙張消耗。我們還在辦公場所實施垃圾分類措施，以減少我們對環境的負面影響。

就我們的健康政策而言，我們相信平衡的生活方式對達致良好的工作心態至為重要。因此，我們鼓勵員工通過參加體育及娛樂活動來保持良好的身心健康。就我們的安全政策而言，我們要求所有員工遵守我們的安全規則並接受安全培訓。

具體而言，我們已採取系統措施緩解COVID-19。例如，我們向員工分發口罩等大量防疫物資。根據COVID-19的總體情況，我們還制定了有關安全距離、隔離、自我監測和報告制度的政策。

我們致力於通過以下方式為社區及社會的福祉作貢獻：

- *關愛欠發達地區的未成年人*：迄今為止，我們已在中國欠發達地區贊助啟動超過40個TT語音幸福書屋，作為我們關愛未成年人慈善活動的接觸點。通過此書屋網絡，我們已開發線上編碼課程，提供講座，開展線下慈善活動，並與其他互聯網公司共同捐款。例如，於2021年8月，我們與廣東省互聯網產業協會聯合舉辦了一系列活動，通過選定的書屋促進未成年人的網絡安全意識。該等活動包括（其中包括）舉辦關於青少年網絡安全的專題講座，以及製作教育視頻。我們電競團隊的隊員亦參與類似活動，以提高未成年人的福利。
- *為河南洪災捐款及災後重建*：於2021年7月，河南省發生特大洪澇災害，遭受重大損失。我們自願向鄭州慈善總會捐款人民幣2百萬元用於河南省救災及災後重建。我們還動員我們平台上的員工、主播及公會向鄭州市自願捐款。於2021年10月，我們於河南新鄉贊助啟動TT語音幸福書屋，該城市因洪水遭遇嚴重損失。該項目為當地學生提供新桌椅、書櫃、1,000本書本及三台電腦，以提高學生的知識水平，關愛學生的心理健康。

目標集團的業務

- **多元化慈善工作：**我們利用廣泛的渠道，通過獎學金、扶貧及手術贊助等方式促進社會的福祉。於2021年6月，我們於內蒙古阿爾山市成立TT語音獎學金，以支持無法負擔大學學費的貧困學生。同月，我們捐款支持鄉村振興及購買當地農產品，緩解當地農民的銷售困難。我們還連續兩年參加慈善活動以贊助無力承擔手術費用的患者進行白內障手術。

我們的ESG重要議題、目標及政策

我們的董事會通過以下方法識別ESG重大議題並確定其優先次序：(i)通過與核心部門的員工面談及進行更廣泛的利益關係者調查，識別潛在的重大議題，及(ii)形成具有優先次序的重大議題矩陣。在識別ESG重大議題並確定其優先次序時，我們會以同行為基準，考慮投資者、大眾媒體及其他因素的關注點，並分析上述對不同利益關係者群體的調查。

董事會全面負責我們的ESG風險管理，而我們[已]成立ESG委員會，以深化我們的戰略工作。請參閱「一有關ESG事宜的管治」。我們亦通過採納各種可量化指標評估ESG風險並進行風險管理。我們認為，我們的ESG目標及政策與我們的業務戰略密不可分，我們在制定ESG目標時主要考慮了我們的過往表現及整體業務前景。下表載列我們的主要ESG目標與過往數據的比較：

	過往表現 截至2022年 12月31日止年度	目標 截至2023年 12月31日止年度
環境		
水電消耗概約成本(人民幣千元)	1,900	2,330
社會		
僱員自願離職率	15%	12%
接受僱員培訓的人數(人次)	1,490	1,656
參加TT語音幸福書屋的概約人數(人次)	145,000	160,000
管治		
接受反貪污培訓僱員百分比	100%	100%

目標集團的業務

我們與僱員溝通我們的ESG目標，並調動目標公司各部門的資源以實現此等目標，並管理已識別的重大ESG風險。為實現我們在能源使用方面的目標，(i)我們向僱員傳達本公司的ESG政策，特別是環境影響，以確保在全公司範圍內協調努力，從而實現目標，(ii)根據目標監控水電消耗，以調整我們的工作步驟；及(iii)儘管我們在日常業務中並無運行任何生產設施，亦不開展其他能源密集型業務，但我們以辦公生活為中心，如必要及適當時減少空調使用及電子照明使用。

我們認為，我們識別的所有ESG重大事宜均不會對我們的經營業績或財務表現產生任何重大不利影響。我們亦認為，實現我們的ESG目標不會對我們的業務及財務表現產生任何重大不利影響。

僱傭

我們力爭成為負責任的企業公民，並培養僱員群體的幸福感，因此，我們的員工在性別、年齡及專業技能方面具多樣性。截至2023年6月30日，約34%的僱員為女性；在年齡方面，25歲或以下的僱員約佔24%，25至30歲的僱員約佔44%，而30歲或以上的員工約佔32%；在專業技能方面，70%的僱員擁有學士學位，而10%的僱員擁有碩士或以上學位。

我們於招募、晉升或解僱僱員時遵守機會均等原則，而對任何基於種族、年齡、性別或宗教信仰的歧視行為零容忍。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無因違反健康、工作安全、僱傭或環境規例而被罰款或受到其他處罰，亦未發生任何事故，或我們的僱員因人身或財產損害而提出的任何索償而對我們的財務狀況或業務營運造成重大不利影響。

物業

我們在中國海南省擁有一項物業，包括一棟5層高的辦公樓，總建築面積約為3,169平方米。該樓宇的土地使用權已授予我們，年期於2050年1月14日屆滿，用作商業、金融及辦公用途。

目標集團的業務

截至最後實際可行日期，我們向中國第三方租用了33項逾19,000平方米的物業，包括位於廣州的公司總部以及位於北京和上海的辦公室。相關租賃協議規定租賃到期日介於2023年至2027年。截至最後實際可行日期，我們在中國租賃的21項物業並無在中國相關政府部門登記。有關詳情，請參閱「風險因素－與目標集團的業務及行業相關的風險－我們使用租賃物業的權利可能有瑕疵，並可能受到業主或其他第三方的質疑，這可能會中斷我們的運營及產生搬遷成本」。

根據上市規則第5.01A條，截至2022年12月31日，並無任何單項物業權益(i)構成我們物業活動的一部分，賬面金額佔我們資產總值的1%或以上；或(ii)構成我們非物業活動的一部分，賬面金額佔我們資產總值的15%或以上。

於2023年5月30日，我們向廣州市規劃和自然資源局支付人民幣208.5百萬元作為按金，以參與拍賣廣州市一塊總建築面積約為11,637平方米土地的土地使用權。我們擬在拍賣的土地上建造我們的新總部辦公室。拍賣土地的總購買價格為人民幣1,042.3百萬元。我們已於2023年6月12日中標該土地拍賣及於2023年7月3日與轉讓方訂立購買協議。我們預計將根據資產購買協議中最終確定的付款時間表，分期支付總購買價格的其餘部分。該交易預計將於2024年7月完成。該土地的出讓人是獨立第三方廣州市規劃和自然資源局。根據我們目前可得資料作出的最佳估計，新總部辦公室的估計建造成本可能約為人民幣18億元，而預計建造工程將於三至五年內完成。截至最後實際可行日期，新總部的設計仍處於初步階段，因此成本估算及期限可能會隨著時間的推移而發生重大變化。我們已使用並計劃使用(i)我們手頭的現金資源，(ii)我們未來的經營現金流量，及(iii)我們的未來融資活動（例如債務融資），來滿足我們對收購土地的支付責任及用作我們新總部的建設開支。我們無計劃將本次特殊目的收購公司併購交易的所得款項用於該土地收購或建設總部辦公室。

法律程序及不合規

法律程序

截至最後實際可行日期，我們不知悉任何我們認為可能對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響的法律、仲裁或行政程序的威脅，也不是此類法律、仲裁或行政程序的涉事方。我們可能不時成為我們正常業務過程中產生的各種法律、仲裁或行政程序的涉事方。

目標集團的業務

法律合規

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無發生任何董事認為會個別或共同地對我們整體業務產生重大運營或財務影響的不合規事件。

社會保險及住房公積金供款

於往績記錄期間，我們並無為部分僱員向中國有關社會保險或住房公積金機構全數繳納社會保險及住房公積金供款。於往績記錄期間，我們就因我們未能全額繳納社會保險及住房公積金而可能產生的潛在經濟損失合共計提撥備人民幣21.5百萬元。

發生不合規情況的主要原因是，我們負責管理員工福利計劃的職員對中國法律法規缺乏全面了解，這導致我們在監控合規狀態方面存在疏忽。

根據中國法律法規，用人單位未足額繳納社會保險費的，由監管部門責令限期補足，並自欠繳之日起，按日加收萬分之五的滯納金；逾期仍不繳納的，由監管部門處欠繳數額一倍以上三倍以下的罰款。用人單位逾期未足額繳住房公積金的，由住房公積金監管機構責令限期繳存；逾期仍不繳存的，可以申請人民法院強制執行。

我們一直在積極與政府主管部門溝通，並承諾如果政府主管部門要求我們在規定的時間內繳款或作出補充供款和支付滯納金，我們將及時適當地遵守。

於2022年1月，我們開始根據中國相關法律法規為員工全額繳納社會保險和住房公積金。我們已經採取以下整改措施，以防止日後發生有關不合規情況：

培訓。加強對員工的法律合規培訓，提高他們對中國相關法律法規的認識，鼓勵他們配合繳納社會保險和住房公積金；

目標集團的業務

政策。制定並向我們的員工分發符合中國相關法律法規的社會保險和住房公積金供款的內部控制政策，而我們已開始實施；及

審查和保存記錄。指定我們的人力資源部門工作人員監督支付情況，並編製薪金和繳款金額的月度報告，由我們的人力資源部門負責人和財務部門負責人進行審查，以確保我們按照相關法律法規按時支付該等款項。

董事認為，考慮到以下情況，有關不合規行為不會對我們的業務和經營業績產生重大不利影響：(i)截至2023年6月30日，我們已獲得聘有員工的實體所在城市的所有主管政府部門的確認，確認未對少繳金額進行行政處罰，且確認自2022年1月以來，我們在繳納社會保險和住房公積金方面合規；(ii)在往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們從未因任何與社會保險及住房公積金有關的不合規行為而被政府主管部門懲罰；(iii)我們亦不知悉有任何員工投訴或要求繳納社會保險或住房公積金供款；(iv)我們一直積極與政府主管部門溝通，並承諾在政府主管部門要求我們在規定時間內繳費或補充繳費及支付滯納金的情況下，我們將及時妥為遵守；(v)於2022年1月，我們開始根據中國相關法律法規為員工全額繳納社會保險和住房公積金；及(vi)截至2022年12月31日，我們就未能全額繳納社會保險及住房公積金而可能產生的潛在經濟損失合共計提撥備人民幣21.5百萬元。

基於上述，中國法律顧問認為，(i)只要我們於收到主管部門的要求後的規定期限內補繳供款及滯納金(如有)，主管部門將因我們未足額繳納社會保險及住房公積金供款而對我們進行處罰的可能性相對較低；及(ii)我們的業務運營將不會受到與社會保險和住房公積金有關的不合規事件的重大不利影響。

TT語音應用上的不合規內容

我們過去曾因不合規內容而收到中國有關監管機構的整改令。例如，於2022年2月，國家網信辦通知蘋果及安卓應用商店暫停下載我們的*TT語音*應用，主要是因為*TT語音*應用被有關部門認為具有較強的輿論屬性及社會動員能力，並且未完成及通過有關部門的所需安全評估。在我們執行整改措施並完成及通過有關部門的所需安全評估後，我們*TT語音*應用的暫停下載於2023年1月獲解除。我們的*TT語音*應用現時可在

目標集團的業務

所有主要應用商店上下載。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並無因網絡安全、數據安全及個人信息保護受到任何有關部門的行政處罰。由於該暫時性的暫停，TT語音應用的用戶群及使用的增長在該等暫停期間遭受不利影響。於往績記錄期間內及直至最後實際可行日期，我們由廣州沙巴克（為綜合聯屬實體之一）運營的其他應用程序並無被暫停。有關詳情，請參閱「風險因素－與目標集團的業務及行業相關的風險－TT語音應用過去曾被有關中國監管機構責令整改，就此方面任何監管違規或負面事件均可能對我們的聲譽、業務、財務狀況及經營業績造成不利影響」。

牌照、許可證及監管批准

誠如中國法律顧問告知，截至最後實際可行日期，除「風險因素－與目標集團的業務及行業相關的風險－如果我們未能獲得或維持所需的監管許可及批准或我們未能遵守適用於我們行業的法律及法規，我們的業務、財務狀況及經營業績可能會受到重大不利影響」所披露者外，我們已向相關監管機構取得對我們於中國的營運屬重大的所有必要的牌照、批准及許可證。

下表載列我們截至最後實際可行日期持有的重大牌照及許可證清單。誠如我們的中國法律顧問告知，截至最後實際可行日期，我們並不知悉續簽該等牌照及許可證有任何重大法律障礙。

牌照／許可證	持有牌照／許可證的實體	到期日期
增值電信業務經營許可證	廣州趣丸	2026年2月23日
增值電信業務經營許可證	廣州沙巴克	2026年4月13日
增值電信業務經營許可證	海南娛躍	2028年4月18日
增值電信業務經營許可證	廣州歡城	2026年3月23日
增值電信業務經營許可證	北京趣躍	2026年2月3日
增值電信業務經營許可證	上海辰龍	2025年6月15日
增值電信業務經營許可證	上海小煎餅	2025年11月9日
增值電信業務經營許可證	成都球形世界	2024年12月2日
增值電信業務經營許可證	廈門塞邁雷	2026年10月18日
增值電信業務經營許可證	重慶趣都	2027年10月31日
增值電信業務經營許可證	畫娛天下	2027年6月8日
增值電信業務經營許可證	廣州趣闖	2028年6月2日
文網文證	廣州趣丸	2024年7月30日
文網文證	廣州沙巴克	2025年2月1日
文網文證	海南娛躍	2024年8月16日

目標集團的業務

牌照／許可證	持有牌照／許可證的實體	到期日期
文網文證	廣州歡城	2026年6月22日
文網文證	廣州趣競	2026年11月8日
文網文證	上海辰龍	2026年4月13日
文網文證	上海小煎餅	2026年9月26日
文網文證	成都球形世界	2025年12月15日
文網文證	畫娛天下	2025年7月20日
文網文證	廣州趣闖	2026年3月26日
文網文證	廣州趣珠	2026年3月26日
文網文證	重慶趣都	2026年3月19日
文網文證	廣州新言	2025年4月1日
營業性演出許可證	廣州趣丸	2025年3月7日
營業性演出許可證	海南娛躍	2024年3月29日
營業性演出許可證	廣州歡城	2025年1月23日
視聽服務許可證執照	畫娛天下	2025年3月15日

風險管理及內部控制

我們致力於建立和維護風險管理及內部監控系統，其中包括我們認為適合我們業務運營的政策和程序，並致力於不斷改進這些系統。我們不斷審查風險管理及內部監控政策及程序的執行情況，以提高其有效性及充足性。

財務報告風險管理

我們已就財務報告風險管理採納全面的會計政策，亦已制定嚴格的內部報銷及財務報告政策。具體而言，財務部對發票、匯票、票據及其他財務憑據實施特定審查及核實程序，以查核我們所接獲及使用憑據正本是否合法。財務部亦會查核憑據所示金額及時間是否與相關合同相符。此外，我們向財務部門人員提供定期培訓，確保彼等了解我們的財務管理及會計政策並在我們的日常運營中實施該等財務管理及會計政策。

目標集團的業務

內部監控風險管理

我們設計並採用了嚴格的內部程序，以確保我們的業務經營符合相關規則及法規。我們的法律、財務及業務部門密切合作，以建立以下政策及程序：(i)進行風險評估並提出風險管理戰略建議；(ii)提高業務流程效率並監察內部監控的有效性；及(iii)提高整個目標公司的風險意識。

我們制定了內部程序，以確保我們獲得業務運營所需的所有重要牌照、許可及批文，且我們的內部監控團隊已建立政策及程序以定期進行審查，以監控該等牌照及批文的狀態及有效性。我們的法律部門與相關業務部門合作，以獲得必要的政府批准或同意，包括在規定的監管時限內準備並提交所有必要的文件，向相關政府部門備案。

監管合規及法律風險管理

合規風險是指因我們未能遵守相關法律、法規、規則及指引而受到法律和監管部門制裁的風險，以及遭受重大財務和聲譽損失的風險。同時，法律風險是指因違反法律法規、違反合同、侵犯他人合法權利而產生的或與我們參與的任何合同或業務活動有關的法律責任風險。

為了有效地管理合規及法律風險，我們已設計並採用嚴格的內部規則及程序，以確保我們的業務經營符合相關規則及法規。我們的法律部門負責審查和批准合同，監測適用於我們業務和運營的法律和法規的更新及變化，並為我們業務部門的員工提供有關法律、法規、規則和指引的培訓，以確保我們的運營持續符合相關法律。

投資風險管理

我們的投資部負責物色、篩選及執行投資項目以及組合管理。該部門根據我們的投資戰略物色投資項目及進行全面的投資前盡職調查，以評估投資項目的風險及潛力。

目標集團的業務

人力資源風險管理

我們已制定內部控制政策，涵蓋招聘、培訓、職業道德及法律合規等人力資源管理各個方面。

我們定期向員工提供與日常工作息息相關的職業道德、工作流程、內部政策、管理、技能及其他方面的培訓。通過該等培訓，我們確保員工掌握最新技能，符合我們的要求。

我們亦要求職員遵守較高道德標準。我們向所有員工分發員工手冊及培訓幻燈片副本。該等材料包括(其中包括)每名員工均須遵守的行為守則及員工在日常工作中可能遇到的道德問題的案例分析。

我們打算採取一項反貪污受賄政策，以防止目標公司內部的任何貪污行為。該政策解釋了潛在的貪污受賄行為以及我們的反貪污受賄措施。我們亦打算開放我們的內部舉報渠道，供員工舉報任何貪污受賄行為。任何被舉報的事件及人員均將受到調查並採取適當的措施。

數據及技術系統風險管理

充分維護、存儲和保護用戶數據及其他相關資料對我們的業務至關重要。我們投入大量資源開發及實施旨在保護用戶隱私、促進安全環境和確保用戶數據安全的措施。我們平台上的用戶隱私政策描述了我們的數據使用實踐以及我們平台的隱私處理方法。具體而言，我們僅在徵得用戶事先同意的情況下向用戶收集個人資料及數據，並向用戶提供有關所收集數據的充分通知，承諾根據適用法律管理和使用所收集的數據，並盡合理努力防止未經授權使用、遺失或洩露用戶數據。

我們密切關注與我們的信息系統有關的風險管理，因為充分維護、存儲和保護用戶數據及其他相關資料對我們的成功至關重要。我們已經設計並採取了嚴格的內部程序，以確保我們的數據得到保護，避免該等數據的洩漏及丟失。例如，我們維持在雲服務器上託管的服務器，並實施一個備份系統以保留我們的核心交易數據。我們已根據《中華人民共和國數據安全法》、《中華人民共和國個人信息保護法》，並因應我們的實際營運以及ISO27001最佳管理實例制定了《數據安全分類分級指南》。上述指南規定

目標集團的業務

了數據分類和分類的原則、方法及保護措施，並針對不同的分類級別採取強制脫敏、匿名、字段級加密和總數據備份等措施，以確保數據安全。此外，我們要求員工訪問數據必須事先獲得批准，且此類批准應限於履行其職責所需的範圍，且可以記錄和審核各類員工的訪問和操作行為。

亦請參閱「— 數據隱私及網絡安全」。

反洗錢風險管理

我們在反洗錢方面採取一整套風險管理措施，包括在所有業務交易中持續監控客戶活動，以防止洗錢：

- 我們的風險管理部門在董事會的監督下負責執行反洗錢措施；
- 我們根據與業務合作夥伴或客戶接觸時所評估的風險等級，採取反洗錢預防措施；
- 對於風險水平可接受的業務合作夥伴或客戶，我們建立了反洗錢檢測模型及異常交易預警機制，以監控潛在的違規活動；
- 對於任何我們認為其風險水平不可接受的業務合作夥伴或客戶，目標公司將根據其行為的頻率及嚴重程度採取警告、降低目標公司平台的賬戶限額、暫停服務或終止關係（如有）等適當措施；
- 我們亦在風險管理部門的領導下貫徹執行聘用後及交易後審查程序，以確保上述規程的有效性及其業務交易的持續合規性；及
- 我們已建立內部檢測系統，監測及報告通過第三方支付渠道進行的異常充值活動。倘因第三方支付渠道未履行反洗錢義務而導致資金異常流入我們的平台，我們將進行甄別、發出警告、開展調查、查封相關賬戶並凍結相關資金。

於往績記錄期間內，據我們所知，我們並無參與任何洗錢活動，亦無因違反反洗錢法律法規而受到任何訴訟或仲裁、調查、刑事或行政處罰、詢問、指控、調查、執法行動、警告信、和解或任何法律訴訟，且概無在我們的平台上發現任何洗錢事件。

目標集團的業務

基於上述，並於(i)取得我們的訴訟文件及政府機關發出的合規證明書，以及查閱相關公開資料，(ii)審閱我們於往績記錄期間與選定主要客戶及供應商的交易及主要銀行賬戶的現金流量記錄，包括交易背景、相應合同及與選定主要客戶及供應商的面談記錄，以及查閱相關公開資料，以及(iii)取得我們與反洗錢有關的風險管理措施描述及審閱相關內部控制政策後，根據中國有關反洗錢的主要法律法規，包括(其中包括)《中華人民共和國反洗錢法》(「反洗錢法」)、《中華人民共和國刑法》(「刑法」)及《最高人民法院關於審理洗錢等刑事案件具體應用法律若干問題的解釋》(「解釋」)，中國法律顧問告知我們，於往績記錄期間，我們從事涉及反洗錢法及刑法所指定有關罪型的任何洗錢活動的風險相對很低。

基於以上所述，董事認為，我們在反洗錢方面的風險管理措施屬有效。

知識產權風險管理

我們一直致力於建立及維護知識產權風險管理及內部控制程序，以保護我們的知識產權並防止因侵犯第三方知識產權而產生的責任。請參閱「一 知識產權」。