

概 要

本概要旨在為閣下提供本文件所載資料的概覽。由於僅為概要，故並無載列所有可能對閣下而言屬重要的資料。此外，任何[編纂]均存在風險。[編纂][編纂]的若干具體風險載於「風險因素」。閣下決定[編纂][編纂]前，務請仔細閱讀文件全文。

我們的使命

通過科技變革中國家庭維修行業，守護每一個家。

概覽

我們是中國最大的家庭維修平台（根據灼識諮詢的資料，按截至2023年9月30日止九個月的總交易額計）。憑藉數十載行業經驗中積累的專業壁壘，我們成為中國家庭維修行業數字化轉型的先驅。憑藉行業領先的技術能力，我們實現了家庭維修服務的標準化，並在服務價格、服務品質、交付流程和售後服務保障方面制訂了行業標準。我們為300多個城市的上千萬個中國家庭提供便捷、透明和值得信賴的服務，同時為廣大工程師提供有尊嚴和可持續的職業發展機會。

我們的啄木鳥平台廣受認可和信賴，為各種家庭維修需求提供便捷的一站式解決方案。我們的平台上提供的服務覆蓋逾300個主要家電和家居設施類別，包括家電維修、家電清洗、家電安裝、水電維修、管道疏通、開鎖換鎖、防水補漏、牆面翻新、廚衛改造、瓷磚地板維修、門窗維保、傢俱維修以及電子產品（如手機及筆記本電腦）維修等。截至2023年9月30日止九個月，我們平台的合計總交易額約為人民幣17.9億元，較2022年同期增長65.7%。於2022年，我們的合計總交易額約為人民幣14.6億元，較2021年增長47.5%。於往績記錄期間，我們累計服務約1,550萬用戶並完成約1,730萬個訂單。根據灼識諮詢於2024年1月進行的消費者調查，我們的啄木鳥品牌在中國家庭維修平台中享有最高的用戶認可度和滿意度。於往績記錄期間，我們在超過90%的服務訂單中獲得了五星評價。在參與灼識諮詢消費者調查並使用過我們服務的消費者中，有99.6%的消費者願意再次選擇我們或向他人推薦我們。

我們與規模龐大且不斷壯大、能幹且忠誠的工程師建立合作夥伴關係，這正是我們成為用戶首選平台的關鍵所在。我們旨在為所有家庭維修行業的工程師提供有尊嚴且可持續的職業發展機會，讓他們過上更美好的生活。我們為工程師提供線上和線下的多樣化技能培訓，幫助他們提高服務質量，拓寬服務技能。我們為他們提供標準化的服務指導和數字化工具，以提高他們的服務的效率和專業性。我們在全國範圍內建立了超過400個工程師驛站，為合作工程師提供多樣化的專業培訓、技術和供應鏈支持，形成充滿活力的社群。我們通過工程師授權制度培養培訓出有卓越領導力的工程師加入我們作為一綫管理者來管理當地業務，為他們提供了在這個傳統行業中少有的

概 要

職業發展機會。這培養了工程師對我們平台的強烈忠誠感，並有助於我們保持始終如一的服務質量。我們平台上平均月度活躍工程師由2021年的7,092人增加62.8%至2022年的11,546人，並由截至2022年9月30日止九個月的11,015人增加67.3%至2023年同期的18,423人。

我們的規模及財務表現



附註：

- (1) 按照灼識諮詢資料，按截至2023年9月30日止九個月的總交易額
- (2) 於截至2023年9月30日九個月期間
- (3) 截至2023年9月30日
- (4) 於往績記錄期間

近年來，我們實現大幅增長。從2021年到2022年，我們平台上完成的服務訂單數量由約430萬增至約600萬；我們的合計總交易額從約人民幣9.9億元增至約人民幣14.6億元，增長47.5%；我們的收入從人民幣401.4百萬元增至人民幣594.6百萬元，增長48.1%。我們的淨利潤由2021年的人民幣33.4百萬元減少至2022年的人民幣6.2百萬元，主要是由於2022年我們的綜合聯屬實體重慶啄木鳥網絡科技有限公司擁有優先權的實繳資本的公允價值變動產生虧損。我們的經調整淨利潤（非國際財務報告準則衡量標準）由2021年的人民幣23.6百萬元增至2022年的人民幣42.8百萬元。截至2022年9月30日止九個月至截至2023年9月30日止九個月，我們平台上完成的服務訂單數量由約450萬增加至約710萬；我們的合計總交易額從約人民幣10.8億元增至約人民幣17.9億元，增長65.7%；收入從人民幣440.0百萬元增至人民幣735.2百萬元，增長67.1%；淨利潤從人民幣6.6百萬元增至人民幣102.4百萬元；我們的經調整淨利潤（非國際財務報告準則衡量標準）由人民幣38.1百萬元大幅增至人民幣148.3百萬元。

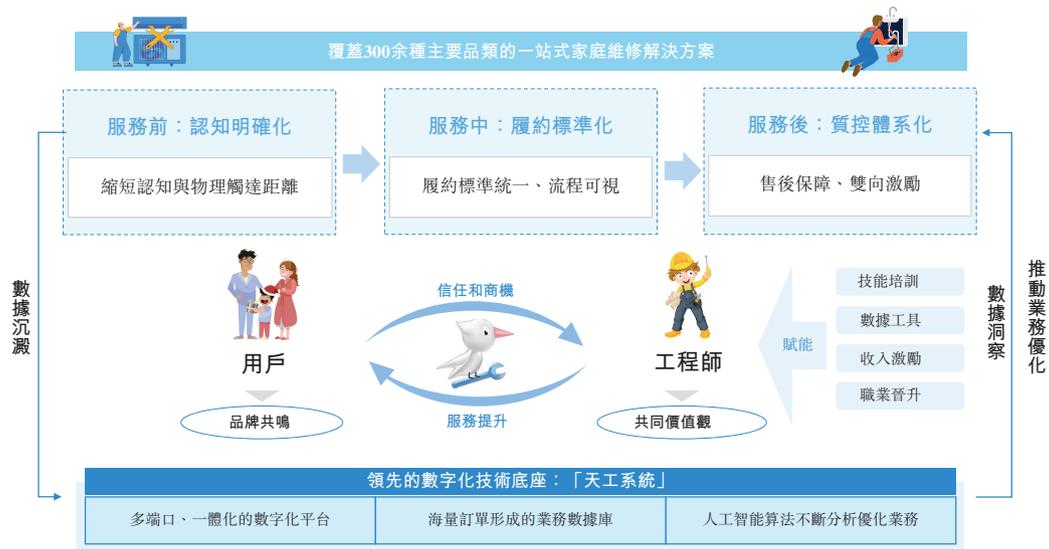
概 要

我們的啄木鳥解決方案

中國的家庭維修行業面臨著各種挑戰。工程師面臨著訂單量不穩定及收入波動的問題，導致行業內工程師的流動率較高。由於缺乏高品質、易於獲得的培訓，他們很難跟上日益複雜的維修需求。在消費者方面，尋找合格工程師的過程非常耗時，往往導致消費者的長時間等待。缺乏標準化的行業慣例導致服務質量不穩定，價格不透明，最終降低消費者的信任度和滿意度。

自成立以來，我們一直致力於解決中國家庭維修行業面臨的重大挑戰。我們的創始人兼董事長王國偉先生從一線工程師開始其職業生涯，我們的業務由此開始。憑藉數十載行業經驗，王先生見證了行業的發展，並引領了行業的數字化轉型。我們的創始團隊將對家庭維修服務的深入理解與數字化技術結合，創造出獨有的服務即產品（「SaaP」）模式。我們的SaaP模式將複雜的交易流程及因人而異的非標準的服務需求分為界限分明的模塊，工程師在服務前、服務中及服務後均可按照該等模塊進行操作。這使家庭維修服務能以類似於標準化實物商品的方式在我們的平台上進行搜索及購買。通過在整個服務鏈中實施SaaP模式，我們得以在一個不透明的、低效的傳統行業里，實現了服務範圍和服務價格的透明化、服務交付的標準化、以及質量保證的體系化。通過對產品的不斷打磨和迭代，我們打造出深受用戶及工程師信賴的品牌。

下圖說明我們平台的關鍵組成部分及相互協同作用：



- **標準化服務。**我們的啄木鳥平台提供一站式家庭維修解決方案。我們的SaaP模式將廣泛的、非標準的家庭維修服務轉變為模塊化、標準化的產品。該等產品消除了用戶、工程師及我們（作為平台）之間的信息鴻溝。SaaP模式使我們能夠實現服務過程高效迭代並不斷提升服務質量。

概 要

- **技術底座。**以尖端技術和為我們業務量身定制的數字化基礎設施為基石，我們擁有自主構建的、可實現業務運營關鍵環節數字化的端到端系統——天工系統。我們的平台通過完成的交易積累了大量業務數據。利用該等數據，我們獲得對業務的獨特洞見，從而推動我們平台所提供的服務不斷優化和迭代。我們全面的數字化能力大大提高了我們的運營和管理效率，使我們得以不斷拓展業務。
- **飛輪效應。**通過智能派單系統，我們實時連接用戶與大量訓練有素的工程師。通過標準化的服務流程和始終如一的服務質量，我們有效地滿足了用戶的家庭維修需求，並為我們的服務帶來了強大的口碑推薦效應。豐富的用戶訂單以及公平、標準化的交易流程不斷吸引訓練有素的工程師加入我們的平台，進而提高派單效率，提升用戶滿意度，形成積極及可持續的飛輪效應。

我們的服務

我們採用線上線下一體化服務模式，深耕中國家庭維修行業。於往績記錄期間，我們通過提供平台服務、銷售產品及提供維修服務產生收入。我們通過我們的啄木鳥平台提供服務，將工程師與家庭維修服務訂單相匹配。此外，我們向工程師銷售其用於維修服務的零配件及材料；我們亦向我們平台上的用戶出售家電，該等家電將在履行維修服務訂單的過程中安裝，以取代舊家電。我們還向企業客戶提供企業維修服務。下表載列我們於所示期間按服務或貨品類型劃分的收入明細（按絕對金額及佔我們收入的百分比呈列）。

	截至12月31日止年度				截至9月30日止九個月			
	2021年		2022年		2022年		2023年	
	金額	佔收入的百分比	金額	佔收入的百分比	金額	佔收入的百分比	金額	佔收入的百分比
	(未經審核)							
	(人民幣千元，百分比除外)							
平台服務.....	358,120	89.3	530,231	89.2	394,789	89.7	664,902	90.4
產品銷售.....	37,831	9.4	59,064	9.9	41,785	9.5	66,923	9.1
企業維修.....	5,409	1.3	5,266	0.9	3,448	0.8	3,336	0.5
總計	401,360	100.0	594,561	100.0	440,022	100.0	735,161	100.0

概 要

截至2023年9月30日，我們的服務覆蓋逾300個主要家電和家居設施類別。我們的服務分為兩大類：家電維修服務及家居維修服務。下圖概述了我們平台提供的服務：



我們平台上提供的家電維修服務主要包括家電維修、家電清洗和家電安裝。我們平台上的家居維修服務包括水電維修、管道疏通、開鎖換鎖、防水補漏、牆面翻新、廚衛改造、瓷磚地板維修、門窗維保以及傢俱維修。下表載列於所示期間通過我們平台完成的服務訂單的主要指標。

	截至12月31日止年度		截至9月30日
	2021年	2022年	止九個月 2023年
總計			
總交易額(人民幣百萬元) ⁽¹⁾	986.4	1,462.2	1,793.7
服務訂單數	4,255,917	6,004,806	7,051,059
每單平均交易額(人民幣元) ⁽²⁾	231.8	243.5	254.4
家電維修服務			
總交易額(人民幣百萬元) ⁽¹⁾	597.5	814.3	957.6
服務訂單數	2,650,865	3,627,210	4,188,745
每單平均交易額(人民幣元) ⁽²⁾	225.4	224.5	228.6
家居維修服務			
總交易額(人民幣百萬元) ⁽¹⁾	388.9	647.9	836.2
服務訂單數	1,605,052	2,377,596	2,862,314
每單平均交易額(人民幣元) ⁽²⁾	242.3	272.5	292.1

概 要

附註：

- (1) 指用戶通過我們的平台完成的服務訂單支付的總金額（包括工程師在服務期間使用或安裝的零配件、材料及家電支付的金額），已扣除退款但未扣除收取服務訂單的任何佣金及增值稅。
- (2) 計算方法為服務訂單的總交易額除以某一期間內通過我們的平台完成的服務訂單總數。

於2021年、2022年及截至2023年9月30日止九個月，通過我們平台完成的服務訂單產生的收入除以總交易額後分別為40.1%、40.3%及40.8%。

我們的競爭優勢

我們相信以下競爭優勢有助於我們取得成功，並使我們從競爭對手中脫穎而出。

- 中國最大的家庭維修平台，一站式滿足家庭用戶需求；
- 獨有的SaaP模式，持續提升服務質量及效率；
- 「啄木鳥」品牌在全國廣受認可，體現了用戶的信任與信賴；
- 匯聚大量優質、高忠誠度的工程師；
- 貼合業務的技術能力，推動卓越運營；及
- 具有深厚行業洞察且經驗豐富、具有遠見卓識的領導團隊及一線管理者。

我們的增長戰略

我們擬採取以下戰略來進一步推動業務增長。

- 多元化我們的服務類別並擴大我們的服務網絡；
- 提升我們的品牌價值，加強品牌影響力；
- 持續為工程師賦能，擴大我們的工程師網絡；
- 加強我們的技術能力；
- 尋求戰略合作、投資與併購。

概 要

完整的數字化系統

我們自主開發並精進我們的技術，以實現我們的業務目標。為了最大化業務和管理效率，我們利用大數據和人工智能等先進技術，自主構建了端到端系統——天工系統，實現業務運營關鍵環節的數字化，包括交付、營銷和工程師賦能。下圖說明我們天工系統的主要組成部分。



季節性

我們的經營業績受到季節性因素的影響。我們平台上的交易額通常於每年的第三季度較大，主要是由於夏季氣溫較高，若干家電（如空調）的清潔及維護需求增加。因此，我們通常在第三季度錄得最高的季度總交易額及收入。此外，第一季度的交易額及收入還受到農曆新年假期的影響，因為在此期間眾多工程師會返鄉。

為減少因季節性因素產生的交易額波動，我們通常會根據我們下一年度的預測業務量及增長策略在每年的第四季度分配大額廣告及營銷開支，以提升我們的品牌知名度。例如，於2023年第四季度，我們在各種渠道的廣告及品牌推廣方面進行了大量投資，如電梯及高鐵廣告，以期於2024年提高我們平台的交易額。

我們預計於可預見的未來，我們的業務將繼續保持有關季節性模式。然而，由於我們繼續擴大啄木鳥平台的服務產品及合作工程師隊伍，我們預計有關季節性波動不會對我們的年度經營業績產生重大影響。

概 要

競爭

我們是中國最大的家庭維修平台（根據灼識諮詢的資料，按截至2023年9月30日止九個月的總交易額計）。家庭維修行業競爭激烈，其特點為技術日新月異、消費者喜好不斷轉變及頻繁推出新服務及產品。我們預期競爭仍將持續，其既來自目前的競爭者，他們可能樹立聲譽已久，擁有更多的資源或其他戰略優勢，也來自市場的新進入者，其中一些可能在未來成為重要的市場參與者。

我們的客戶及供應商

我們擁有廣泛的客戶群，主要通過提供撮合家庭維修交易的平台服務、將合作工程師與我們平台上的用戶連接起來產生收入。於往績記錄期間，我們的客戶主要包括中國的個人合作工程師，其代表高度分散的客戶群。於往績記錄期間，來自前五大客戶的收入佔我們總收入的比例不到5%。

於往績記錄期間，我們的供應商主要包括(i)流量獲取、營銷及廣告服務供應商，(ii)零配件、材料及電器的供應商，(iii)服務器託管、軟件及其他技術服務提供商，及(iv)在線支付服務商。於往績記錄期間，我們向各年度／期間的前五大供應商採購的金額分別佔同期總採購的42.0%、50.8%及42.5%，而於往績記錄期間，我們向各年度／期間的單一最大供應商採購的金額分別佔同期總採購的12.3%、21.7%及14.6%。據我們所知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，除為五八有限公司的聯屬人士的一名供應商外，我們的前五大供應商均為獨立第三方。

風險因素

[編纂][編纂]涉及若干風險，可分類為(i)與我們業務及行業有關的風險；(ii)與我們企業結構相關的風險；(iii)與政府法規有關的風險；及(iv)與[編纂]有關的風險。我們面臨的部分主要風險如下：

- 如果我們無法在我們的啄木鳥平台上吸引和留住工程師，我們的平台對用戶的吸引力將會下降，我們的業務、經營業績和財務狀況可能會受到重大不利影響；
- 如果我們無法吸引用戶在我們的啄木鳥平台上進行交易，我們的業務、經營業績和財務狀況可能會受到重大不利影響；
- 家庭維修行業競爭激烈，我們可能無法有效競爭；
- 我們未能為用戶及工程師提供令人滿意的體驗可能損害我們與彼等的關係，並對我們的業務、經營業績及財務狀況造成重大不利影響；

概 要

- 倘我們未能有效管理增長或執行策略，我們的業務及前景可能會受到重大不利影響；
- 我們的業務增長將取決於我們的品牌，而未能維持、保護及提升我們的品牌將限制我們留住或擴大用戶及工程師網絡的能力，從而對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響；
- 倘完成用戶在線下單的工程師被歸類為我們的僱員或派遣員工，則可能會產生不利的法律、稅務及其他後果；
- 倘我們無法開發或管理受市場歡迎的新或升級解決方案或技術，我們的業務、經營業績、財務狀況及前景可能會受到不利影響；及
- 我們依賴搜索引擎、信息發佈平台、社交媒體應用程序及其他第三方渠道吸引我們的相當一部分用戶，倘該等企業改變其排名或展示慣例或算法或提高其定價，則可能影響我們吸引新用戶的能力。

遵守法律法規

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無違反董事認為很可能會個別或共同對我們的業務、財務狀況或經營業績產生重大不利影響的法律法規。據我們的中國法律顧問所告知，於往績紀錄期間及直至最後實際可行日期，除本文件另有披露者外，我們在所有重大方面均已遵守相關法律法規。有關我們在社會保險及住房公積金供款方面的不合規行為的討論，請參閱「業務－監管合規」。

我們的控股股東

因此，王先生、王女士、WANGW Holding Limited、SHUNSHI Limited、WGW Individual Holding Limited、WANGYH Holding Limited、SHUNSUI Limited及WYH Holding Limited應被視為一組控股股東。緊隨[編纂]完成後（假設[編纂]未獲行使），控股股東將擁有及控制本公司已發行股本總額約[編纂]%，並將於[編纂]後繼續為我們的控股股東。詳情請參閱「與控股股東的關係」。

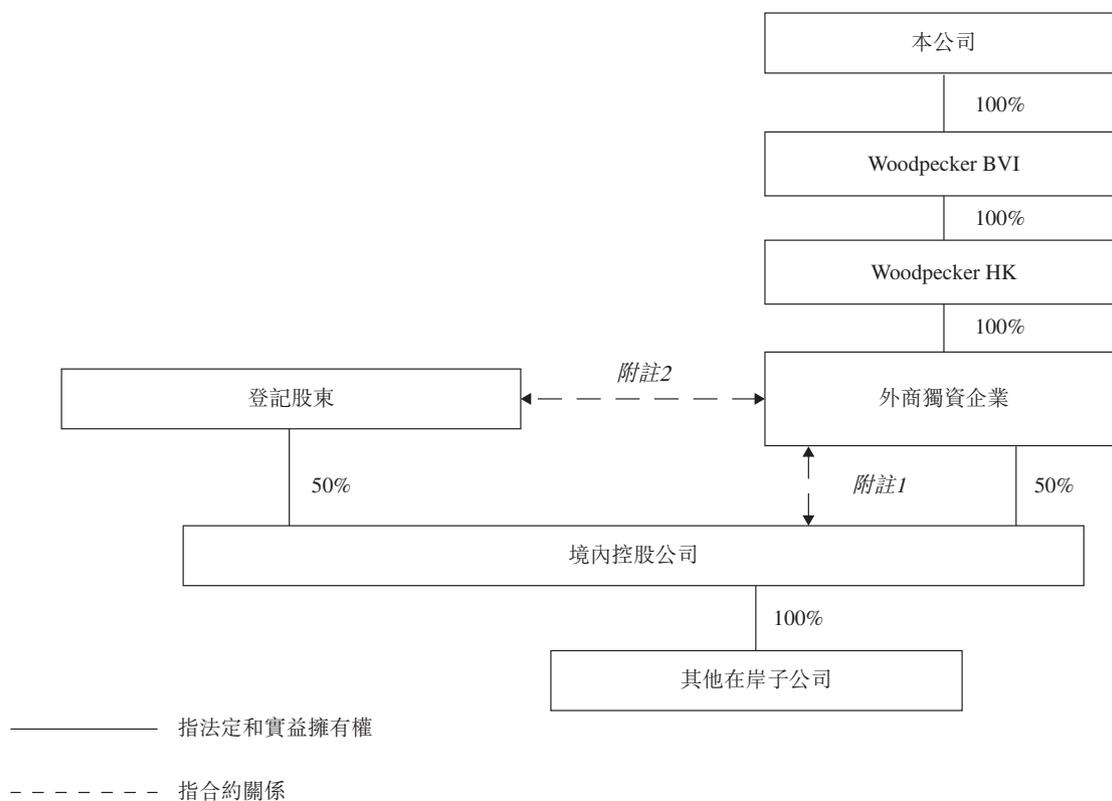
[編纂]前投資者

自本集團成立以來，我們已獲得多輪[編纂]前投資。我們擁有廣泛多樣的[編纂]前投資者群體，包括Dream Landing Holdings Limited、掌上通、Astrend、天津五八阡陌、財信精進、蘇州順為及天津金米。請參閱「歷史、重組及公司架構－[編纂]前投資」。

概 要

合約安排

根據中國法律法規，通過我們的移動應用程序、微信小程序、在線聊天機器人、電話和網站提供的維修和家庭維修平台服務涉及在中國提供增值電信服務，受外商投資限制。尤其是，該等業務屬於中國增值電信服務的子類型，即互聯網信息服務的範圍，為受《外商投資准入特別管理措施（負面清單）》（2021年版），或負面清單項下的受限制業務，及外國投資者不得於提供該等業務的公司持有50%以上權益。鑒於存在外商投資限制，出於遵守中國法律法規及持續有效控制我們的業務以及獲得綜合聯屬實體的最大經濟利益之目的，其中包括，北京啄管家科技有限公司（「外商獨資企業」）、重慶啄木鳥網絡科技有限公司（「境內控股公司」）以及境內控股公司股東（「登記股東」）已於2024年1月5日訂立一系列合約安排（「合約安排」）。透過股權及合約安排，我們對綜合聯屬實體的財務及經營政策維持有效控制，並有權享有其經營活動產生的所有經濟利益。以下簡略圖表顯示根據合約安排綜合聯屬實體提供予本集團的經濟利益流向。



附註：

- (1) 外商獨資企業向境內控股公司提供業務支持、技術和諮詢服務，以換取服務費。請參閱「合約安排 — 我們的合約安排 — 合約安排下的協議及其項下其他主要條款的概要 — 獨家業務合作協議」。

概 要

- (2) 登記股東簽署以外商獨資企業為受益人的獨家購買權協議，以收購登記股東持有的境內控股公司的全部或部分股權以及境內控股公司的全部或部分資產。請參閱「合約安排－我們的合約安排－合約安排下的協議及其項下其他主要條款的概要－獨家購買權協議」。

登記股東簽署股東權利委託協議和授權委託書，委託外商獨資企業行使境內控股公司的所有股東權利。請參閱「合約安排－我們的合約安排－合約安排下的協議及其項下其他主要條款的概要－股東權利委託協議及授權委託書」。

登記股東以外商獨資企業為受益人，為登記股東持有的境內控股公司的全部股權提供擔保權益。請參閱「合約安排－我們的合約安排－合約安排下的協議及其項下其他主要條款的概要－股份質押協議」。

歷史財務資料概要

下表所載我們於往績記錄期間的合併財務資料（摘錄自本文件附錄一A所載會計師報告及附錄一B所載未經審核簡明合併財務報表）的財務數據概要。下文所載合併財務數據概要應與本文件合併財務報表（包括相關附註）一併閱讀，以確保其完整性。我們的合併財務資料乃根據國際財務報告準則編製。

選定合併收益表項目

下表載列我們合併損益及其他全面收益表的選定資料，其中行列項目以絕對金額及佔所示期間收益的百分比列示。

	截至12月31日止年度				截至9月30日止九個月			
	2021年		2022年		2022年		2023年	
	金額	佔收入百分比	金額	佔收入百分比	金額	佔收入百分比	金額	佔收入百分比
	(未經審核)							
	(人民幣千元，百分比除外)							
收入	401,360	100.0	594,561	100.0	440,022	100.0	735,161	100.0
服務及銷售成本	(78,301)	(19.5)	(110,314)	(18.6)	(80,600)	(18.3)	(111,673)	(15.2)
毛利	323,059	80.5	484,247	81.4	359,422	81.7	623,488	84.8
其他收入	2,788	0.7	8,222	1.4	4,641	1.1	7,842	1.1
其他收益及虧損	2,966	0.8	1,796	0.4	(374)	(0.1)	4,213	0.5
預期信貸虧損模型下 的減值收益(虧損)， 扣除撥回	33	0.0	(42)	(0.0)	(77)	0.0	(64)	(0.0)
銷售及營銷開支	(177,626)	(44.3)	(290,855)	(48.9)	(214,999)	(48.9)	(317,891)	(43.2)

概 要

	截至12月31日止年度				截至9月30日止九個月			
	2021年		2022年		2022年		2023年	
	金額	佔收入百分比	金額	佔收入百分比	金額	佔收入百分比	金額	佔收入百分比
	(未經審核)							
	(人民幣千元，百分比除外)							
行政開支.....	(101,177)	(25.2)	(127,206)	(21.4)	(86,960)	(19.8)	(121,414)	(16.5)
研發開支.....	(23,943)	(6.0)	(32,610)	(5.5)	(21,639)	(4.9)	(31,218)	(4.3)
按公允價值計量 且其變動計入 當期損益的 金融負債的 公允價值變動....	9,802	2.4	(36,642)	(6.2)	(31,556)	(7.2)	(40,394)	(5.5)
[編纂]開支.....	-	-	-	-	-	-	(5,473)	(0.7)
財務成本.....	(443)	(0.1)	(437)	(0.1)	(326)	(0.1)	(378)	(0.1)
分佔一間聯營 公司業績.....	-	-	-	-	-	-	85	0.0
除稅前利潤.....	35,459	8.8	6,473	1.1	8,132	1.8	118,796	16.2
所得稅開支.....	(2,028)	(0.5)	(269)	(0.1)	(1,575)	(0.3)	(16,359)	(2.3)
年／期內利潤及 全面收益總額....	<u>33,431</u>	<u>8.3</u>	<u>6,204</u>	<u>1.0</u>	<u>6,557</u>	<u>1.5</u>	<u>102,437</u>	<u>13.9</u>

非國際財務報告準則計量

我們認為，呈列非國際財務報告準則計量有助於比較不同期間及不同公司的經營表現。

我們將經調整淨利潤（非國際財務報告準則計量）定義為通過加回以下各項後的年／期內淨利潤：(i)按公允價值計量且其變動計入當期損益的金融負債的公允價值變動；及(ii)[編纂]開支。按公允價值計量且其變動計入當期損益的金融負債的公允價值變動屬非現金性質，而可贖回可轉換優先股將於建議[編纂]完成後自動轉換為普通股。[編纂]為與[編纂]有關的開支。

然而，該等非國際財務報告準則計量用作一種分析工具存在局限性，閣下不應將其脫離按照國際財務報告準則所申報的我們經營業績或財務狀況而獨立看待，或將其視為可替代對按照國際財務報告準則所申報的我們經營業績或財務狀況所作分析。此外，該等非國際財務報告準則財務計量的定義或會與其他公司所用類似定義不同，亦未必可與其他公司同類計量項目比較。

概 要

下表載列我們呈列的年／期內經調整淨利潤（非國際財務報告準則計量）與根據國際財務報告準則計算及呈列的最直接可比較的財務計量（即年／期內利潤）的對賬。

	截至12月31日止年度		截至9月30日止九個月	
	2021年	2022年	2022年	2023年
	(未經審核)			
	(人民幣千元)			
年／期內利潤	33,431	6,204	6,557	102,437
就下列各項作出調整：				
按公允價值計量且其變動計入				
當期損益的金融負債的				
公允價值變動	(9,802)	36,642	31,556	40,394
[編纂]開支	—	—	—	5,473
非國際財務報告準則計量：				
年／期內經調整淨利潤	<u>23,629</u>	<u>42,846</u>	<u>38,113</u>	<u>148,304</u>

我們的收入由2021年的人民幣401.4百萬元持續增加48.1%至2022年的人民幣594.6百萬元，並由截至2022年9月30日止九個月的人民幣440.0百萬元增加67.1%至截至2023年9月30日止九個月的人民幣735.2百萬元，乃主要由於平台服務收入的增加，其次是產品銷售收入增加。

選定合併資產負債表項目

下表載列截至所示日期我們合併資產負債表的選定資料：

	截至12月31日		截至9月30日
	2021年	2022年	2023年
	(未經審核)		
	(人民幣千元)		
非流動資產總值	26,539	31,925	39,908
流動資產總值	442,863	527,721	731,527
資產總值	469,402	559,646	771,435
非流動負債總額	232,770	268,228	313,034
流動負債總額	96,377	144,959	209,505
負債總額	329,147	413,187	522,539
資產淨值	140,255	146,459	248,896
實繳資本	31,430	31,430	31,430
儲備	108,825	115,029	217,466
權益總額	140,255	146,459	248,896

概 要

我們的流動資產淨值由截至2022年12月31日的人民幣382.8百萬元增加至2023年9月30日的人民幣522.0百萬元，主要由於(i)按公允價值計入損益的金融資產增加人民幣61.5百萬元；(ii)預付款項、按金及其他應收款項增加人民幣64.5百萬元；及(iii)現金及現金等價物增加人民幣74.6百萬元，部分被其他應付款項增加人民幣55.7百萬元所抵銷。

我們的流動資產淨值由截至2021年12月31日的人民幣346.5百萬元增加至2022年12月31日的人民幣382.8百萬元，主要由於(i)按公允價值計入損益的金融資產增加人民幣82.2百萬元；及(ii)預付款項、按金及其他應收款項增加人民幣51.6百萬元，部分被(i)現金及現金等價物減少人民幣46.2百萬元；(ii)其他應付款項增加人民幣36.4百萬元；及(iii)貿易應付款項增加人民幣9.7百萬元所抵銷。

選定合併現金流量項目

下表載列我們於所示期間的合併現金流量表概要。

	截至12月31日止年度		截至9月30日止九個月	
	2021年	2022年	2022年	2023年
			(未經審核)	
			(人民幣千元)	
經營活動所得現金淨額	36,936	39,463	8,323	137,126
投資活動所用現金淨額	(209,666)	(78,194)	(27,519)	(55,583)
融資活動所得(所用)現金 淨額	201,219	(7,442)	(6,368)	(6,948)
現金及現金等價物增加 (減少)淨額	28,489	(46,173)	(25,564)	74,595
年初／期初現金及現金 等價物	115,193	143,682	143,682	97,509
年末／期末現金及現金 等價物	143,682	97,509	118,118	172,104

概 要

主要財務比率

下表載列我們於所示期間的若干主要財務比率。

	截至12月31日止年度		截至9月30日
	2021年	2022年	止九個月 2023年
同期收入增長	不適用	48.1%	67.1%
淨利率 ⁽¹⁾	8.3%	1.0%	13.9%
經調整淨利率（非國際財務報告準則 計量） ⁽²⁾	5.9%	7.2%	20.2%

附註：

- (1) 淨利率指年／期內利潤及全面收益總額佔年／期內總收入的百分比。
- (2) 經調整淨利率（非國際財務報告準則計量）指經調整淨利潤（非國際財務報告準則計量）佔該年度／期間總收入百分比。有關淨利潤及經調整淨利潤（非國際財務報告準則計量）的對賬，請參閱「財務資料－主要全面收益項目的說明－非國際財務報告準則計量」。

[編纂]

概 要

[編纂]

[編纂]

我們的[編纂]開支主要包括[編纂]、就法律顧問及申報會計師所提供的與[編纂]及[編纂]有關的服務支付的專業費用。[編纂]的[編纂]開支總額(假設每股[編纂]的[編纂]為[編纂]港元及假設[編纂]未獲行使)估計約為人民幣[編纂]元(約[編纂]港元)，佔[編纂][編纂]總額的[編纂]%。估計[編纂]開支總額包括(i)與[編纂]有關的開支(包括但不限於佣金及費用)約為人民幣[編纂]百萬元(約[編纂]百萬港元)，及(ii)與非[編纂]有關的開支約為人民幣[編纂]百萬元(約[編纂]港元)，包括約人民幣[編纂]百萬元(約[編纂]百萬港元)的法律顧問及申報會計師的費用及開支以及約人民幣[編纂]百萬元(約[編纂]百萬港元)的其他費用及開支。上述[編纂]開支為截至最後實際可行日期的最佳估計，僅供參考。實際金額可能與該估計有所不同。於2021年、2022年及截至2023年9月30日止九個月，我們分別產生[編纂]開支[編纂]、[編纂]及人民幣[編纂]百萬元，已於合併損益表內扣除。我們預期產生額外[編纂]開支約人民幣[編纂]百萬元，其中人民幣[編纂]百萬元預期將於合併損益表內扣除及人民幣[編纂]百萬元為資本化開支。

概 要

股息

於往績記錄期間，我們並無派付或宣派任何股息。根據我們的股息政策、組織章程細則以及適用法律及法規，派付股息將由董事於酌情決定，並將取決於（其中包括）財務業績、現金流量、業務狀況及策略、未來營運及盈利、資金需求及開支計劃、股息派付的任何限制及董事認為相關的其他因素。我們並無預定的股息派付比率。鑒於我們的財務狀況及當前的經濟環境，我們將持續重新評估我們的股息政策。

誠如開曼法律顧問所告知，我們為一家根據開曼群島法律註冊成立的控股公司，據此，累計虧損的財務狀況並未禁止我們向股東宣派及派付股息，原因為股息可能仍然透過股份溢價賬宣派及派付，而無論我們的盈利能力如何，前提為本公司滿足開曼群島公司法所載的償債能力測試。

[編纂]用途

我們估計，經扣除我們就[編纂]應付的估計[編纂]佣金、費用及開支後，並假設[編纂]為每股股份[編纂]港元（即指示性[編纂]範圍每股股份[編纂]港元至[編纂]港元的中位數）且假設[編纂]未獲行使，我們將取得[編纂][編纂]淨額約[編纂]百萬港元。

我們現時擬將[編纂][編纂]淨額用作以下用途：

- 約[編纂]的[編纂]淨額或[編纂]百萬港元預期將用於通過(i)豐富我們的服務品類；及(ii)擴大我們新服務的地理區域，從而擴大我們的服務覆蓋範圍；
- 約[編纂]的[編纂]淨額或[編纂]百萬港元預計將用於工程師招募與賦能；
- 約[編纂]的[編纂]淨額或[編纂]百萬港元預期將用於升級我們的數字平台；
- 約[編纂]的[編纂]淨額或[編纂]百萬港元預期將用於提升我們的品牌曝光度與知名度；
- 約[編纂]的[編纂]淨額或[編纂]百萬港元預計將用於建立戰略合作夥伴關係、投資或收購；及

概 要

- 約[編纂]的[編纂]淨額或[編纂]百萬港元預計將用於營運資本及一般公司用途。

更多詳情請參閱「未來計劃及[編纂]用途」。

並無重大不利變動

董事確認，截至本文件日期，自2023年9月30日（即我們最近期載於本文件附錄一B的未經審核合併財務報表的日期）起，本集團財務及貿易狀況或前景概無任何重大不利變動，且自2023年9月30日起並未發生對本文件附錄一A所載會計師報告資料及附錄一B所載未經審核簡明合併財務報表產生重大影響的事件。