

## 免責聲明

香港聯合交易所有限公司與證券及期貨事務監察委員會對本申請版本的內容概不負責，對其準確性或完整性亦不發表任何意見，並明確表示概不就因本申請版本全部或任何部分內容而產生或因依賴該等內容而引致的任何損失承擔任何責任。



### Dmall Inc. 多点数智有限公司

(「本公司」)

(於英屬維爾京群島註冊成立的有限公司)

#### 的申請版本

#### 警告

本申請版本乃根據香港聯合交易所有限公司(「聯交所」)與證券及期貨事務監察委員會(「證監會」)的要求而刊發，僅用作提供資訊予香港公眾人士。本申請版本為草擬本，其內所載資訊並不完整，亦可能會作出重大變動。閣下閱覽本文件，即代表閣下知悉、接納並向本公司、其保薦人、整體協調人、顧問或包銷團成員表示同意：

- (a) 本文件僅為向香港投資者提供有關本公司的資料，概無任何其他目的；投資者不應根據本文件中的資料作出任何投資決定；
- (b) 在聯交所網站登載本文件或其補充、修訂或更換附頁，並不引起本公司、其保薦人、整體協調人、顧問或包銷團成員在香港或任何其他司法權區必須進行發售活動的任何責任。本公司最終會否進行發售仍屬未知之數；
- (c) 本文件或其補充、修訂或更換附頁的內容可能會亦可能不會在最後正式的上市文件內全部或部分轉載；
- (d) 申請版本並非最終的上市文件，本公司可能不時根據《香港聯合交易所有限公司證券上市規則》作出更新或修訂；
- (e) 本文件並不構成向任何司法權區的公眾提呈出售任何證券的招股章程、發售通函、通知、通告、小冊子或廣告，亦非邀請公眾提出認購或購買任何證券的要約，且不在邀請公眾提出認購或購買任何證券的要約；
- (f) 本文件不應被視為誘使認購或購買任何證券，亦不擬構成該等勸誘；
- (g) 本公司或其任何聯屬公司、顧問或其包銷團成員概無於任何司法權區透過刊發本文件而發售任何證券或徵求購買任何證券的要約；
- (h) 本文件所述的證券非供任何人士申請認購，即使提出申請亦不獲接納；
- (i) 本公司並無亦不會將本文件所指的證券按1933年美國證券法(經修訂)或美國任何州立證券法例註冊；
- (j) 由於本文件的登載或本文件所載任何資訊的發佈可能受到法律限制，閣下同意了解並遵守任何該等適用於閣下的限制；及
- (k) 本文件所涉及的上市申請並未獲批准，聯交所及證監會或會接納、發回或拒絕有關的公開發售及／或上市申請。

倘於適當時候向香港公眾人士提出要約或邀請，準投資者務請僅依據與香港公司註冊處處長註冊的本公司招股章程作出投資決定；招股章程的文本將於發售期內向公眾派發。

## 重要提示

如閣下對本文件的任何內容有任何疑問，應尋求獨立專業意見。



### Dmall Inc. 多点数智有限公司

(於英屬維爾京群島註冊成立的有限公司)

[編纂]

[編纂]的[編纂]數目 : [編纂](視乎[編纂]行使與否而定)  
[編纂]數目 : [編纂](可予[編纂])  
[編纂]數目 : [編纂](可予[編纂]及視乎[編纂]行使與否而定)  
最高[編纂] : [編纂]  
面值 : 每股股份0.0001美元  
[編纂] : [編纂]

聯席保薦人、[編纂]



香港交易及結算所有限公司、香港聯合交易所有限公司及香港中央結算有限公司對本文件的內容概不負責，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文件全部或任何部分內容而產生或因依賴該等內容而引致的任何損失承擔任何責任。

[編纂]。證券及期貨事務監察委員會及香港公司註冊處處長對本文件或上述任何其他文件的內容概不負責。

[編纂]

[編纂]

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改。閱讀本文件有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

---

## 重要提示

---

[編纂]

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改。閱讀本文件有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

---

## 重要提示

---

[編纂]

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改。閱讀本文件有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

---

## 預期時間表<sup>(1)</sup>

---

[編纂]

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改。閱讀本文件有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

---

## 預期時間表<sup>(1)</sup>

---

[編纂]

---

## 目 錄

---

[編纂]

	<u>頁次</u>
預期時間表.....	i
目錄.....	iii
概要.....	1
釋義.....	30
技術詞彙表.....	44
前瞻性陳述.....	46
風險因素.....	47
豁免及免除.....	94
有關本文件及[編纂]的資料.....	101
董事及參與[編纂]的各方.....	105
公司資料.....	109
行業概覽.....	111
歷史、重組及公司架構.....	125
業務.....	151
監管.....	236
與控股股東的關係.....	259
關連交易.....	269
董事及高級管理層.....	292

---

## 目 錄

---

	<u>頁次</u>
主要股東.....	304
股本.....	309
財務資料.....	312
未來計劃及[編纂]用途.....	376
[編纂].....	383
[編纂]的架構.....	395
如何申請[編纂].....	405
附錄一 會計師報告.....	I-1
附錄二 未經審核備考財務資料.....	II-1
附錄三 本公司組織章程及英屬維爾京群島公司法概要.....	III-1
附錄四 法定及一般資料.....	IV-1
附錄五 送呈公司註冊處處長及展示文件.....	V-1



## 概 要

本概要旨在向閣下提供本文件所載資料的概覽。由於此乃概要，故並無載列可能對閣下而言屬重要的所有資料，且須與本文件全文一併細閱，以確保其完整性。閣下於決定[編纂][編纂]前，務請細閱整份文件。任何[編纂]均涉及風險。有關[編纂][編纂]的若干特定風險載於本文件「風險因素」一節。閣下於決定[編纂][編纂]前，務請細閱該章節。

### 公司簡介

我們為本地零售業提供零售數字化解決方案。本地零售即通過線下或線上渠道出售商品給附近消費者的業務。我們已成功將業務擴展至亞洲其他國家及地區，包括香港特別行政區、澳門特別行政區、柬埔寨、菲律賓、馬來西亞及新加坡。根據弗若斯特沙利文的資料，於2023年，按收入計算，我們是中國最大的零售數字化解決方案服務商以及亞洲領先的零售數字化解決方案服務商。於2023年，按商品交易總額計算，我們亦是中國最大的零售雲解決方案服務商。重組後，我們專注為零售商提供全方位的零售數字化解決方案。

我們憑藉全方位覆蓋、蘊含行業最新實踐、智能化數據驅動業務決策、持續產品開發從競爭對手中脫穎而出，幫助零售商驅動收益增長及降低成本。根據弗若斯特沙利文的資料，我們是中國及亞洲領先的全方位全渠道零售數字化解決方案服務商。全方位是指我們能夠滿足零售商所有關鍵運營環節的需求。我們覆蓋了廣泛的運營模塊，觸達了行業內多樣化的客戶群，從而獲得深入的零售專業知識。我們基於對零售行業的深刻理解和技術進步，不斷改進模塊，為零售商提供具體和可衡量的提升。

我們的零售數字化業務始於與物美集團的合作，其為中國領先零售商、我們於往績記錄期間的最大客戶。我們與物美集團（關聯實體之一）有密切的業務關係，並進行了大量的業務交易。張文中博士（我們的創始人、高級顧問及控股股東）為物美科技集團有限公司（物美集團的控股公司）的控股股東。我們在物美集團的全國門店網絡中實施了我們的雲解決方案，並通過其複雜的運營實施了我們的功能。如今，我們為各種規模及業態的客戶開發了全面的零售數字化解決方案，涵蓋了本地的零售業務，從採購及供應鏈管理、門店及總部管理到營銷及全渠道銷售。我們與物美集團的業務經驗鼓舞我們交付了很多廣受歡迎的模塊，適用於多種零售業態，從連鎖超市、倉儲式超市、百貨商店到便利店、專賣零售商及新業態零售商應有盡有。我們目前覆蓋所有主要零售業態，如便利店、百貨商店，超市及專賣零售商，幫助我們不斷擴大的客戶群應對不斷變化的市場挑戰並為消費者提供優質的服務。截至2023年12月31日止年度，我們已為677家客戶提供服務，足以證明我們的成功。於2021年、2022年及2023年，淨收益留存率（指經常性客戶（不包括消費者）產生的收益除以所有客戶（不包括消費者）在上一期間所產生的收益）分別為208%、140%及114%。淨收益留存率衡量本公司在一段時間內留住及擴大其現有客戶群的能力，並表明客戶忠誠度水平及彼等繼續為我們的產品付費的意願。於2021年數名主要客戶開始部署我們的Dmall OS系統，此外，我們的廣告客戶群亦實現了重大增長，導致2021年的淨收益留存率相對較高。2022年淨收益留存率下降主要由於我們現有業務的自然增長以及AIoT解決方案產品拓展帶

---

## 概 要

---

來的收入比操作系統的收入小。此外，不利的市場狀況導致若干廣告客戶減少了2022年的支出，導致淨收益留存率下降。於2022年及2023年，我們的整體淨收益留存率分別為140%及114%，而關聯實體的淨收益留存率分別為151%及122%。於2023年，我們的整體淨收益留存率與2022年相比有所下降，主要是由於(i)若干客戶選擇自營O2O電子商務業務導致O2O平台服務費減少；(ii)通過我們的O2O平台為若干零售商客戶處理的商品交易總額及下達的配送訂單數量減少；及(iii)廣告客戶減少廣告部署。我們計劃採取一系列措施以改善淨收益留存率。例如，我們將通過重要客戶策略繼續面向零售商。我們認為此方法確保個性化的關注及量身定制的解決方案，並促進長期合作關係及提高客戶忠誠度。我們亦計劃利用一站式零售數字化解決方案，以通過交叉銷售額外的模塊化功能增強客戶的參與度。我們將識別客戶的特定需求，並提供適用於簡化其零售業務流程的相關模塊，以增加客戶消費及忠誠度。我們亦將繼續投資於開發及豐富現有解決方案組合。我們將不斷優化及提升模塊及功能，以滿足多樣化及不斷變化的客戶需求。我們認為其將吸引更多客戶、增加銷售額，以及對業務發展產生長期且積極的影響。

### 我們的服務種類

作為零售數字化解決方案服務商，我們構建了我們的一站式解決方案，幫助零售商增加收益及降低成本。

我們的零售核心服務雲(包括我們專有的Dmall OS系統及AIoT解決方案)整合了一系列幫助零售商數字化及優化其運營的功能。我們的Dmall OS系統(包含產品採購流程管理、供應鏈管理、產品管理、門店管理、消費者會員管理、總部管理及分佈式電商，我們一般允許客戶單獨訂閱)處理零售商日常運營的最關鍵部分。AIoT解決方案幫助零售商建立全面數字化零售場景，整合線下數據以實現更高效的門店管理。該集成方式幫助零售商提高效率、增加收益及削減成本。使用我們零售核心服務雲的客戶數目自2021年的234家增加至2023年的544家。

於往績記錄期間，我們亦提供電子商務服務雲以及營銷及廣告服務雲下的提供服務。隨著客戶將O2O業務轉型為內部運營的趨勢，我們並無積極擴展電子商務服務雲解決方案並在往績記錄期間逐步退出在電子商務服務雲項下提供的大部分服務。另一方面，於2024

## 概 要

年4月，我們開始並完成了重組，從而剝離我們的營銷及廣告服務雲解決方案下的線上營銷及廣告相關服務。請參閱「近期發展」、「業務 — 營銷及廣告服務雲」及「業務 — 電子商務服務雲」。

### 收益

於往績記錄期間，我們主要提供下列服務產生收益(i)零售核心服務雲；(ii)電子商務服務雲；及(iii)營銷及廣告服務雲。我們的收益自2021年的人民幣1,044.6百萬元增加43.7%至2022年的人民幣1,501.0百萬元，並進一步增加16.6%至2023年的人民幣1,749.7百萬元。

下表載列於所示年度我們按運營分部劃分的收益明細，以絕對金額及佔我們總收益的百分比列示：

	截至12月31日止年度					
	2021年		2022年		2023年	
	人民幣元	%	人民幣元	%	人民幣元	%
			(以千計，百分比除外)			
零售核心服務雲 .....	438,814	42.0	880,502	58.7	1,298,730	74.3
— 操作系統 .....	288,481	27.6	616,529	41.1	680,043	38.9
— AIoT解決方案 .....	150,333	14.4	263,973	17.6	618,687	35.4
電子商務服務雲 .....	409,312	39.2	447,487	29.8	300,006	17.1
營銷及廣告服務雲 .....	196,466	18.8	172,970	11.5	150,955	8.6
總收益 .....	<b>1,044,592</b>	<b>100.0</b>	<b>1,500,959</b>	<b>100.0</b>	<b>1,749,691</b>	<b>100.0</b>

#### 零售核心服務雲

於2021年、2022年及2023年，我們零售核心服務雲解決方案的收益分別為人民幣438.8百萬元、人民幣880.5百萬元及人民幣1,298.7百萬元，佔同年我們總收益的42.0%、58.7%及74.3%。於往績記錄期間，我們自零售核心服務雲解決方案的收益增加乃主要由於(i)通過操作系統處理的商品交易總額增加，乃(a)因我們通過擴大業務發展渠道繼續吸引、留住及與企業零售客戶合作而採用我們操作系統的客戶數目增加；及(b)我們的產品組合及模塊擴展導致；(ii)由於我們於往績記錄期間擴展AIoT服務及產品，客戶更廣泛採用我們的AIoT解決方案令銷售額增加；(iii)與我們於2021年11月收購深圳昂捷相關的軟件開發及維護服務產生的收益增加，主要為軟件開發及維護服務費用；及(iv)來自現有客戶的新定制收益，該等客戶因各自的業務需求而需要我們操作系統上的額外定制功能。

#### 電子商務服務雲

於2021年、2022年及2023年，我們電子商務服務雲解決方案的收益分別為人民幣409.3百萬元、人民幣447.5百萬元及人民幣300.0百萬元，佔同年我們總收益的39.2%、29.8%及17.1%。自2021年至2022年，我們來自電子商務服務雲解決方案的收益增加乃主要由於(i)通過我們的O2O平台處理的商品交易總額增加以及我們客戶群的擴大；及(ii)我們向若干零售

## 概 要

商客戶收取的抽佣率增加。於2022年及2023年，我們的電子商務服務雲解決方案產生的收益分別為人民幣447.5百萬元及人民幣300.0百萬元，佔我們同年總收益的29.8%及17.1%。我們來自電子商務服務雲解決方案的收益減少主要是由於(i)若干客戶選擇自營O2O電子商務業務導致O2O平台服務費減少；(ii)通過我們的平台為部分零售商客戶處理的商品交易總額及交付訂單數量減少；及(iii)我們於2022年4月終止向DFI Retail Group曾經提供的O2O電子商務業務及出售DFI Digital (Hong Kong) Limited及DFI Digital (Singapore) PTE. Limited。詳情請參閱「歷史、重組及公司架構—收購及出售事項—(4) DFI Digital (Hong Kong) Limited 及DFI Digital (Singapore) PTE. Limited」以了解詳情。自2024年起，電子商務服務雲的剩餘營運及收入對我們的財務表現影響不大。請參閱「—近期發展」。

### 營銷及廣告服務雲

於2021年及2022年，自我們營銷及廣告服務雲解決方案產生的收益分別為人民幣196.5百萬元及人民幣173.0百萬元，分別佔我們同年總收益的18.8%及11.5%。於2022年，我們來自營銷及廣告服務雲解決方案的收益減少乃主要由於不利的市場狀況導致廣告客戶用於營銷及推廣活動的開支有所減少。於2022年及2023年，自我們營銷及廣告服務雲解決方案產生的收益分別為人民幣173.0百萬元及人民幣151.0百萬元，佔同年我們總收益的11.5%及8.6%。於2023年，我們來自營銷及廣告服務雲解決方案的收益減少乃主要由於(i)廣告客戶的廣告投放減少；及(ii)向重慶百貨大樓提供約人民幣18.9百萬元補貼，由於我們與第三方市場參與者合作營銷資源的相應短缺。我們於2022年底與重慶百貨大樓簽訂了營銷資源合作協議，據此，我們同意透過收集第三方市場參與者(包括但不限於品牌商、支付解決方案運營商、銀行及其他企業或組織)於2023年1月1日至2025年12月31日的服務期內每日曆年度價值不少於人民幣50百萬元的營銷資源來協助重慶百貨集團的營銷活動。於2023年，營銷資源價值不足人民幣50百萬元，本集團向重慶百貨大樓支付由此產生的價值缺口。

透過重組剝離的廣告及營銷服務雲下的線上廣告業務所產生的收益於2021年為人民幣196.4百萬元(佔截至2021年12月31日止年度收益的18.8%)、於2022年為人民幣172.7百萬元(佔截至2022年12月31日止年度收益的11.5%)及於2023年為人民幣145.5百萬元(佔截至2023年12月31日止年度收益的8.3%)。重組後，我們將繼續經營線下廣告及營銷服務。請參閱「—近期發展」及「業務—營銷及廣告服務雲」。

### 毛利及毛利率

截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度，我們的總毛利率分別為34.3%、44.6%及40.7%，上述總毛利率的提升得益於我們專注高毛利率經營分部的戰略以及普遍高毛利率的零售核心服務雲業務對收益貢獻加大。



## 概 要

下表載列於所示年度我們的毛利，以絕對金額及佔相關分部收益的百分比或毛利率列示：

	截至12月31日止年度					
	2021年		2022年		2023年	
	毛利／ (毛損)	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率
人民幣元	%	人民幣元	%	人民幣元	%	
	(以千元計，百分比除外)					
零售核心服務雲 .....	260,163	59.3	494,570	56.2	541,721	41.7
操作系統 .....	209,300	72.6	436,128	70.7	478,330	70.3
AIoT解決方案 <sup>(1)</sup> .....	50,863	33.9	58,442	22.2	63,391	10.2
電子商務服務雲 .....	(87,490)	(21.4)	10,351	2.3	30,858	10.3
營銷及廣告服務雲 .....	185,356	94.3	164,203	94.9	139,904	92.7
總計 .....	<b>358,029</b>	<b>34.3</b>	<b>669,124</b>	<b>44.6</b>	<b>712,483</b>	<b>40.7</b>

附註：

- (1) AIoT解決方案是我們提供的一種增值服務，且其許多客戶來自我們現有的Dmall OS客戶。因此，我們預計，與我們其他現有業務運營相比，與AIoT解決方案相關的銷售、營銷及研發開支將較低。

於2021年及2022年，零售核心服務雲解決方案分部的毛利率分別為59.3%及56.2%，此乃由於與零售核心服務雲解決方案的其他部分相比，毛利率較低的AIoT解決方案業務（包括電子價籤及智能防損解決方案）的銷量增加。於2022年及2023年，零售核心服務雲解決方案分部錄得毛利率分別為56.2%及41.7%，此乃由於我們推出額外的AIoT解決方案，其與零售核心服務雲解決方案的其他部分相比毛利率相對較低。

於2021年、2022年及2023年，電子商務服務雲解決方案分部的毛利率分別為負21.4%、2.3%及10.3%。2021年的毛損率以及2022年及2023年的低毛利率乃主要由於我們為消費者提供配送服務以履行其配送訂單而產生的物流成本高，於2021年、2022年及2023年，佔我們電子商務服務雲解決方案收益分別為93.6%、76.6%及77.8%。毛利率增加主要是由於(i)向使用我們的電子商務服務雲的客戶收取更高的抽佣率（例如，我們來自物美集團的O2O平台服務費從2021年的人民幣181.0百萬元增加40.9%至2022年的人民幣255.1百萬元），使我們此業務分部的收益增長及(ii)物流成本由2021年的人民幣383.1百萬元減少10.5%至2022年的人民幣342.8百萬元，並由2022年的人民幣342.8百萬元進一步減少31.9%至2023年的人民幣233.5百萬元，主要由於我們引入配送服務競投程序，以及若干客戶開始採用內部配送模式，而非使用我們的即時配送服務。我們的毛利率由2022年的2.3%增加至2023年的10.3%，主要由於若干客戶選擇自營O2O電子商務業務導致物流成本減少。請參閱「一 近期發展」及「一 業務可持續性及盈利路徑」。

我們於2020年4月採用了競標程序，我們認為該程序為我們提供評估物流服務商的服務建議及能力的全面方法。我們的物流部門先與我們的採購部討論其要求，以發出建議啟動投標程序的要求。我們的採購部然後尋找物流服務商，並有效地傳達服務要求和所需的資格。於收集標書後，我們根據我們的要求比較各標書以評估每份標書，以最低報價確定

## 概 要

最能滿足我們需求的物流服務商。然後，我們將作出內部審批以敲定投標程序。截至2023年12月31日，我們已與中國29家物流服務商合作。一方面，我們擴大業務範圍及增加發貨量，其增強我們與服務商的議價能力。另一方面，投標程序有助我們區分地理區域，從而區分各個區域的成本。此外，在引入我們的配送服務投標程序後，本公司終止了與絕大部分有最低訂單數量要求的配送服務商的合作，其要求我們在未達到規定的O2O送貨訂單最低數量時負擔配送費用差額。通過我們的配送投標程序與規模更大的配送服務商合作，增強了我們在O2O業務的履行能力，我們亦減少了自2021年的高需求期間給予騎手的補貼。

於2021及2022年，營銷及廣告服務雲解決方案分部錄得毛利率為94.3%及94.9%，主要由於我們共同努力優化成本結構及提高整體營運效率。於2022及2023年，營銷及廣告服務雲解決方案分部錄得毛利率為94.9%及92.7%，主要由於2023年該業務部門產生的收入減少。

2021年透過重組剝離的廣告及營銷服務雲下的線上廣告業務所產生的毛利為人民幣185.3百萬元(佔2021年毛利總額的51.8%)、於2022年為人民幣163.9百萬元(佔2022年毛利總額的24.5%)及於2023年為人民幣138.9百萬元(佔2023年毛利總額的19.5%)。請參閱「— 近期發展」及「業務 — 營銷及廣告服務雲」。

## 定價

我們的定價結構視乎我們提供的產品或服務而各有不同。

### 零售核心服務雲

*Dmall OS*。就我們的Dmall OS系統而言，我們可選擇按照我們系統處理的客戶商品交易總額收取一定百分比的費用，或根據客戶的個人需求或財務狀況提供固定訂購費。我們收取的基於費用的抽佣率乃基於諸多因素釐定，其中包括客戶訂購的模塊數量及類型、訂購週期、預期客戶通過我們系統交易的商品交易總額以及客戶的規模及經營範圍。對於採用訂購費模式的客戶，我們基於多項因素向客戶收取服務費及諮詢費，其中包括客戶訂購的模塊數量及類型、訂購週期以及客戶的規模及經營範圍。此外，我們向需要定制、實施、軟件開發及維護服務的客戶提供定制化服務，並基於所消耗的總工時或總工作日以及每工人每工時或每工作日的適用費率向他們收取相應的服務費。

*AIoT*解決方案。就我們的智慧收銀解決方案而言，我們收取的抽佣率佣金因消費者使用的支付渠道而各有不同。該費用僅適用於使用我們的智慧收銀解決方案的客戶。對於

## 概 要

所有其他AIoT解決方案，我們收取一次性付款或月訂購費。費用的金額取決於我們提供的產品及／或服務的類型以及客戶的零售業態、店面規模及經營範圍等多個因素。

下表載列我們於所示年度按定價模式劃分的零售核心服務雲收益(按絕對金額及佔我們零售核心服務雲總收益的百分比列示)：

	截至12月31日止年度					
	2021年		2022年		2023年	
	人民幣元	%	人民幣元	%	人民幣元	%
	(以千計，百分比除外)					
操作系統.....	288,481	65.7	616,529	70.0	680,043	52.4
— 抽佣率.....	198,172	45.1	429,498	48.8	431,769	33.2
— 訂購.....	60,590	13.8	36,471 <sup>(1)</sup>	4.1 <sup>(1)</sup>	89,812	6.9 <sup>(1)</sup>
— 定制、實施、軟件開發及 維護以及其他.....	29,719	6.8	150,560 <sup>(2)</sup>	17.1 <sup>(2)</sup>	158,462	12.2
AIoT解決方案.....	150,333	34.3	263,973	30.0	618,687	47.6
— 抽佣率.....	113,894	26.0	105,638	12.0	66,057	5.0
— 訂購.....	16,693	3.8	85,885 <sup>(3)</sup>	9.8	516,473 <sup>(3)</sup>	39.8 <sup>(3)</sup>
— 產品銷售.....	19,746	4.5	72,450 <sup>(4)</sup>	8.2	36,157 <sup>(4)</sup>	2.8 <sup>(4)</sup>
<b>零售核心服務雲總收益.....</b>	<b>438,814</b>	<b>100.0</b>	<b>880,502</b>	<b>100.0</b>	<b>1,298,730</b>	<b>100.0</b>

附註：

- (1) 與2021年相比，我們於2022年確認的訂購費減少，乃主要由於部分客戶的付款模式從基於訂購轉為基於抽佣率。2023年訂閱費較2022年增加乃主要由於我們為滿足客戶的業務需求而提供的短信服務。
- (2) 我們的定制、實施、軟件開發及維護以及其他收益由2021年的人民幣29.7百萬元增加至2022年的人民幣150.6百萬元，主要由於我們於2021年11月完成對深圳昂捷的收購，及因現有客戶出於各自的業務需要，要求在我們的操作系統上增加額外定制功能而產生的新定制收益。
- (3) AIoT解決方案的訂閱費整體增加，主要由於隨著我們於往績記錄期間擴大了AIoT服務，客戶更多地採用該等解決方案，包括2022年初推出的智能防損解決方案，及2023年推出的智能商品補貨解決方案、智能包裹分揀解決方案、智能收銀解決方案、智能清潔解決方案及智能配送解決方案。
- (4) 我們的AIoT解決方案產品銷售額由2021年的人民幣19.7百萬元增加至2022年的人民幣72.5百萬元，乃由於我們於2021年底擴大電子價籤產品供應。由2022年的人民幣72.5百萬元減少至2023年的人民幣36.2百萬元，乃主要由於我們零售商客戶的大部分門店已於2022年前完成其電子價籤的採用。

我們使用對消費者的總銷售價值作為商品交易總額，以釐定我們向客戶收取的費用。我們將客戶的線下及線上銷售總值記錄為的商品交易總額。客戶的線下銷售通過POS系統以及智慧收銀終端進行記錄。我們亦通過Dmall OS系統記錄客戶的線上銷售。就零售核心服務雲解決方案而言，按抽佣率收費率模式計算的客戶一般至少訂購我們的POS系統。我們就客戶訂購我們的POS系統向其抽佣，並將於客戶訂購更多模塊時提高抽佣率，以反映我們通過該等模塊提供額外服務的費用。對於不使用上述產品及服務因而不直接產生商品交易總額資料的客戶，我們一般向彼等收取訂購費。我們並無為客戶設定最低訂購要求。

### 電子商務服務雲

就我們的電子商務服務雲而言，我們的收益來自於往績記錄期間客戶支付的O2O平台服務費及消費者支付的配送費。就O2O平台服務費而言，我們主要採用抽佣率收費結構，即

## 概 要

就電子商務服務雲處理的商品交易總額收取一定比例的佣金。我們於電子商務服務雲項下收取的抽佣費根據客戶業務的範圍及規模釐定。我們亦向客戶就使用實時交付服務收取配送費用。

下表載列我們於所示年度的電子商務服務雲分部項下收益(按絕對金額及佔我們電子商務服務雲總收益的百分比列示)：

	截至12月31日止年度					
	2021年		2022年		2023年	
	人民幣元	%	人民幣元	%	人民幣元	%
	(以千計，百分比除外)					
收益						
O2O平台服務	310,794	75.9	349,263	78.0	246,909	82.3
物流	98,518	24.1	98,224	22.0	53,097	17.7
電子商務服務雲總收益	<b>409,312</b>	<b>100.0</b>	<b>447,487</b>	<b>100.0</b>	<b>300,006</b>	<b>100.0</b>

於2022年及2023年，我們的電子商務服務雲解決方案產生的收益分別為人民幣447.5百萬元及人民幣300.0百萬元，佔我們同年度總收益的29.8%及17.1%。我們來自電子商務服務雲解決方案的收益減少主要是由於(i)若干客戶選擇自營O2O電子商務業務而導致O2O平台服務費減少；(ii)通過我們的平台為零售商客戶處理的商品交易總額及交付訂單數量減少；及(iii)我們於2022年4月出售DFI Digital (Hong Kong) Limited及DFI Digital (Singapore) PTE. Limited時終止以往向DFI Retail Group提供的O2O電子商務業務。請參閱「歷史、重組及公司架構 — 收購及出售事項 — (4) DFI Digital (Hong Kong) Limited及DFI Digital (Singapore) PTE. Limited」以了解詳情。

### 營銷及廣告服務雲

就我們的營銷及廣告服務雲而言，我們於往績記錄期間通過多點移動應用程式、小程序及線下渠道投放廣告向廣告客戶收取營銷及廣告費用。我們亦提供諮詢服務，幫助客戶利用從消費者購物行為中獲得的數據洞察，創建專門針對其理想受眾的個性化營銷活動。我們的營銷及廣告服務的價格(包括廣告投放及相關諮詢服務)乃基於各種因素釐定，其中包括廣告的形式及持續時間、目標範圍及展示位置。

### 關鍵運營數據

下表載列我們於所示年度的關鍵運營數據：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
通過我們系統處理的 商品交易總額 <sup>(1)</sup> (人民幣十億元)			
— 零售核心服務雲			
— 操作系統 <sup>(2)</sup>	95.1	123.3	141.9
— 抽佣率客戶 <sup>(3)</sup>	58.5	106.3	113.5
關聯實體	50.9	81.1	76.7
獨立客戶	7.6	25.2	36.8
— AIoT解決方案	14.2	12.6	10.2



## 概 要

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
— 電子商務服務雲 <sup>(8)</sup> .....	6.9	8.2	4.4
關聯實體 .....	5.5	7.5	4.3
獨立客戶 .....	1.4	0.7	0.2
<b>客戶數目<sup>(4)(5)</sup></b>			
— 零售核心服務雲 .....	234	435	544
— 操作系統 .....	167	303	342
— AIoT解決方案 .....	86	190	284
— 電子商務服務雲 <sup>*</sup> .....	42	37	30
— 營銷及廣告服務雲 <sup>(6)</sup> .....	126	146	144
<b>客戶總數<sup>(7)</sup> .....</b>	<b>352</b>	<b>569</b>	<b>677</b>

附註：

- \* 自2024年1月1日以來，我們的電子商務雲服務解決方案下的商品交易總額及客戶數目並不重大。請參閱「— 近期發展」、「業務 — 零售核心服務雲解決方案 — 分佈式電商」及「業務 — 電子商務服務雲」。於2024年4月，我們開始並完成了重組，從而剝離營銷及廣告服務雲解決方案下的線上營銷及廣告業務。
- (1) 指通過我們的零售核心服務雲及電子商務服務雲處理的商品交易總額。我們的營銷及廣告服務雲解決方案主要包括全渠道廣告服務，而此類服務的提供與商品交易總額並無直接相關，因此我們並無基於所處理的商品交易總額向廣告客戶收費。
- (2) 指通過我們的Dmall OS系統處理的商品交易總額。
- (3) 特定年度抽佣率客戶指特定年度按抽佣率收費模式貢獻收益的客戶，不包括僅訂購會員及抽佣率收費模式下的產品銷售管理模塊的客戶。非抽佣率客戶（即支付固定訂購費的客戶）的商品交易總額入賬為操作系統應佔商品交易總額與抽佣率客戶應佔商品交易總額之間的差額。會員及產品銷售管理模塊的設計專門用於協助大型零售商管理消費者資料，以及對若干高價值熱銷商品的銷售作出安排。相比於我們提供的其他模塊，我們向訂購此模塊的客戶因其系統複雜而收取更高的抽佣率。
- (4) 於特定年度為我們貢獻收益的客戶數目包括我們於2021年11月收購深圳昂捷後透過深圳昂捷服務的客戶數目。倘我們從計算中剔除僅使用深圳昂捷產品的客戶數目，於2021年、2022年及2023年，我們分別擁有零售核心服務雲解決方案客戶89名、165名及276名，包括(i)操作系統客戶分別為26名、42名及78名；(ii)AIoT解決方案客戶分別為77名、144名及220名。詳情請參閱「歷史、重組及公司架構 — 收購及出售事項 — 深圳昂捷」。
- (5) 客戶數目包括（作為不同客戶）(i)物美集團；(ii)麥德龍中國實體；(iii)重慶百貨集團；(iv)銀川新華集團；(v)百安居實體；及(vi) DFI Retail Group。DFI Retail Group是經營惠康、萬寧、巨人超市、冷藏公司超市及佳寧藥房等多個知名品牌的領先泛亞零售商。DFI Retail Group亦在特定亞洲市場擁有及特許經營7-Eleven及IKEA。我們與DFI Retail Group Management Limited成立Retail Technology Asia。請參閱「業務 — Retail Technology Asia的合資協議」以了解進一步資料。
- (6) 於特定年度貢獻收益的廣告客戶數目，主要包括零售商、品牌商及廣告代理。
- (7) 我們的許多客戶使用我們一種以上的雲服務解決方案。因此，作出抵銷以避免重複計算。
- (8) 2023年的商品交易總額較2022年有所減少，主要由於(i)若干客戶選擇自營O2O電子商務業務；(ii)我們因於2022年4月出售DFI Digital (Hong Kong) Limited及DFI Digital (Singapore) PTE. Limited而不再向DFI Retail Group提供O2O電子商務業務；及(iii)我們不積極擴展電子商務業務的戰略決策。請參閱「概要 — 業務可持續性及盈利路徑」及「歷史、重組及公司架構 — 收購及出售事項 — (4) DFI Digital (Hong Kong) Limited及DFI Digital (Singapore) PTE. Limited」以了解詳情。

### 我們的客戶及供應商

我們與關聯實體有密切的業務關係，並進行了大量的業務交易。張文中博士為我們的創始人、高級顧問及控股股東，彼為中國本地零售行業的傑出領袖，並為物美科技集團有限公司（物美集團的控股公司）的創始人及控股股東。我們的客戶主要為零售商及品牌商。截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度，我們五大客戶產生的收益分別佔同年我們總收益的70.2%、76.6%及81.7%。截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度各年，我們最大

## 概 要

客戶產生的收益分別佔同年我們總收益的45.3%、44.1%及53.0%。請參閱「業務 — 客戶」及「業務 — 我們與關聯實體的關係」。

於往績記錄期間，我們確認來自與關聯實體的合作的大部分收益。下表載列於往績記錄期間按絕對金額及佔我們總收益百分比計的關聯實體對本集團的過往收益貢獻：

	截至12月31日止年度					
	2021年		2022年		2023年	
	人民幣元	%	人民幣元	%	人民幣元	%
	(人民幣以千計，百分比除外)					
<b>收益貢獻</b>						
物美集團.....	473,022	45.3	661,462	44.1	927,390	53.0
麥德龍中國實體.....	99,761	9.6	259,169	17.3	260,585	14.9
銀川新華集團.....	38,052	3.6	30,676	2.0	54,944	3.1
重慶百貨集團 <sup>(1)</sup> .....	98,609	9.4	117,879	7.9	63,871	3.7
百安居實體.....	—	—	—	—	3,721	0.2
<b>關聯實體.....</b>	<b>709,444</b>	<b>67.9</b>	<b>1,069,186</b>	<b>71.3</b>	<b>1,310,511</b>	<b>74.9</b>
<b>獨立客戶.....</b>	<b>335,148</b>	<b>32.1</b>	<b>431,773</b>	<b>28.7</b>	<b>439,180</b>	<b>25.1</b>
<b>總計.....</b>	<b>1,044,592</b>	<b>100.0</b>	<b>1,500,959</b>	<b>100.0</b>	<b>1,749,691</b>	<b>100.0</b>

附註：

(1) 物美集團持有重慶百貨大樓24.89%的權益，自2024年3月9日以來不再為本公司的關聯實體。

除中國內地外，我們已成功將業務擴展至中國內地以外的市場，即香港特別行政區、澳門特別行政區、柬埔寨、菲律賓、新加坡、馬來西亞及波蘭。通過與總部位於德國的領先批發商麥德龍集團的合作，我們亦處於向歐洲市場擴張的初始階段。下表載列我們按地理區域劃分的收益。

	截至12月31日止年度					
	2021年		2022年		2023年	
	人民幣元	%	人民幣元	%	人民幣元	%
	(以千元計，百分比除外)					
<b>中國內地.....</b>	<b>1,024,336</b>	<b>98.1</b>	<b>1,420,625</b>	<b>94.6</b>	<b>1,626,430</b>	<b>93.0</b>
<b>海外</b>						
— 香港.....	18,312	1.8	76,502	5.1	113,428	6.5
— 柬埔寨.....	989	*	2,598	0.2	4,842	0.3
— 新加坡.....	955	*	971	*	2,309	0.1
— 馬來西亞.....	—	—	—	—	1,687	0.1
— 波蘭.....	—	—	239	*	667	*
— 澳門.....	—	—	24	*	328	*
<b>總計.....</b>	<b>1,044,592</b>	<b>100.0</b>	<b>1,500,959</b>	<b>100.0</b>	<b>1,749,691</b>	<b>100.0</b>

附註：

\* 少於0.1%

我們的供應商主要包括勞工外包公司、物流服務商、支付處理服務商、AIoT產品服務商、雲服務商、客戶服務商及營銷支持服務商。截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度各年，支付予我們五大供應商的金額分別佔同年我們總購買額的13.3%、14.4%及26.7%。截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度，來自支付予我們最大供應商的金額分別佔同年我們總購買額的5.9%、7.3%及14.7%。請參閱「業務 — 供應商」。

## 概 要

### 我們與關聯實體的關係

於往績記錄期間，我們自與關聯實體的合作確認大部分收入。於2021年、2022年及2023年，關聯實體分別貢獻收入人民幣709.4百萬元、人民幣1,069.2百萬元及人民幣1,310.5百萬元。

儘管於往績記錄期間關聯實體對本集團的收益貢獻相對較高，但並無過度依賴關聯實體經營我們的業務。我們認為，本集團與關聯實體之間的業務關係屬互惠互利及互相依賴。通過與關聯實體的廣泛合作，我們對其零售業務有深入的了解。憑藉此知識，我們通過專有的Dmall OS系統提供定制化解決方案，以應對各種營運挑戰。此外，我們的Dmall OS系統能夠持續優化。鑒於相關實體營運的規模及複雜性，我們認為其依賴我們的系統及服務。相關實體物色其他零售數字化解決方案服務商以替代我們亦會面臨重大挑戰及產生大量開支。此乃主要由於該過程將涉及顯著過渡、大量培訓開支及大量時間完成。此外，我們已與關聯實體維持緊密穩定的業務關係，並預期有關關係不會出現任何重大不利變動。

除關聯實體外，我們已與中國、亞洲及歐洲其他地區的其他領先零售商訂立合作協議。該等領先零售商對我們的服務能力及質量的認可為本集團吸引更多關聯實體以外的零售商客戶奠定了堅實的基礎。

### 業務可持續性及盈利路徑

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣以千計，百分比除外)		
收益 .....	1,044,592	1,500,959	1,749,691
毛利率 <sup>(1)</sup> .....	34.3%	44.6%	40.7%
淨利潤率 <sup>(2)</sup> .....	(174.7%)	(56.0%)	(37.5%)
經調整淨利潤率(非國際財務 報告準則計量) <sup>(3)</sup> .....	(91.8%)	(19.7%)	(8.0%)

附註：

- (1) 等於年度毛利除以年度收益再乘以100%。
- (2) 等於年度虧損除以年度收益再乘以100%。
- (3) 等於年度經調整虧損(非國際財務報告準則計量)除以年度收益再乘以100%。

我們於2015年創立，為本地零售業提供SaaS解決方案。自我們註冊成立以來，我們已產生大量成本及開支以擴大我們的電子商務服務雲解決方案，包括銷售及營銷開支以擴大我們的客戶群及刺激我們電子商務平台的消費者流量以及物流成本以支持我們的綜合電子商務服務。過往，我們亦投入資源開發及推廣我們的AIoT解決方案，特別是我們的智慧收銀解決方案。我們其後投入大量資源研發我們專有的Dmall OS系統，作為我們業務營運的基礎，為本地零售業的客戶提供服務。同時，我們將不會積極擴展電子商務服務雲解決方案。我們意識到，我們過往提供具吸引力的定價以吸引客戶在我們的電子商務平台上銷售及消費者購買的策略使我們能夠獲取市場份額，但亦為我們的營運產生大量物流成本以及

## 概 要

銷售及營銷開支。因此，我們的電子商務服務雲的毛利率於往績記錄期間之前及部分期間仍為負數。我們專注於優化電子商務服務雲相關的定價、服務範圍及成本，以提高該業務分部的毛利率及進一步改善我們的整體財務表現。

於往績記錄期間，我們已展示我們產生收益及逐步實現盈利的能力。我們實現強勁的收益增長，收益由2021年的人民幣1,044.6百萬元增加43.7%至2022年的人民幣1,501.0百萬元，並由2022年的人民幣1,501.0百萬元增加16.6%至2023年的人民幣1,749.7百萬元。於往績記錄期間，我們的毛利率亦大幅改善。於2021年、2022年及2023年，我們的毛利率分別為34.3%、44.6%及40.7%。具體而言，透過重組剝離的廣告及營銷服務雲下的線上廣告業務所產生的收益於2021年為人民幣196.4百萬元（佔截至2021年12月31日止年度收益的18.8%）、於2022年為人民幣172.7百萬元（佔截至2022年12月31日止年度收益的11.5%）及於2023年為人民幣145.5百萬元（佔截至2023年12月31日止年度收益的8.3%）。透過重組剝離的廣告及營銷服務雲下的線上廣告業務所產生的毛利於2021年為人民幣185.3百萬元（佔2021年毛利總額的51.8%）、於2022年為人民幣163.9百萬元（佔2022年毛利總額的24.5%）及於2023年為人民幣138.9百萬元（佔2023年毛利總額的19.5%）。請參閱「— 近期發展」及「業務 — 營銷及廣告服務雲」。

我們的虧損淨額由2021年的人民幣1,825.0百萬元減少至2022年的人民幣840.5百萬元，主要是由於我們與對零售核心服務雲解決方案的持續戰略重點相關的毛利持續改善以及電子商務服務雲解決方案向零售消費者提供的促銷激勵減少及我們於2022年全面控制成本及優化營運效率的整體努力使銷售及營銷開支減少。我們的虧損淨額由2022年的人民幣840.5百萬元減少至2023年的人民幣655.4百萬元，主要由於我們為控制成本及優化運營效率所作出的共同努力使得經營虧損減少。於2021年、2022年及2023年，我們的經調整淨虧損（非國際財務報告準則計量）分別為人民幣958.6百萬元、人民幣296.4百萬元及人民幣139.8百萬元，主要由於隨著業務增長及發展而產生的開支，包括對研發的重大投資以支持專有操作系統的持續發展、用於擴大客戶群和刺激電子商務平台消費者流量的營銷資源，以及綜合電子商務服務的物流成本。2022年4月我們就出售DFI Digital (Hong Kong) Limited及DFI Digital (Singapore) PTE. Limited而錄得出售收益人民幣100.1百萬元，此乃一次性收益，並改善了我們於2022年的淨虧損。請參閱「歷史、重組及公司架構 — 收購及出售事項 — (4) DFI Digital (Hong Kong) Limited及DFI Digital (Singapore) PTE. Limited」以了解有關詳情。

於2021年、2022年及2023年，我們分別錄得經調整淨利潤率（非國際財務報告準則計量）負91.8%、負19.7%及負8.0%。截至2021年、2022年及2023年12月31日，我們分別錄得淨負債人民幣4,739.2百萬元、人民幣6,077.4百萬元及人民幣6,765.1百萬元。淨負債主要由於根據[編纂]前投資發行的可轉換可贖回優先股，截至2021年、2022年及2023年12月31日分別為人民幣5,137.2百萬元、人民幣6,378.7百萬元及人民幣6,965.5百萬元。由於可轉換可贖回優先股於[編纂]後自動轉換為普通股，其將由負債重新指定為權益，從而使淨負債狀況轉為淨資產狀況。截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度，我們的經營活動所用現金淨額分別為人民幣1,274.7百萬元、人民幣205.5百萬元及人民幣179.2百萬元，均主要歸因於年內虧損。



## 概 要

請參閱本文件「財務資料 — 非國際財務報告準則計量」、「財務資料 — 流動資金及資本資源 — 經營活動所用現金淨額」及「風險因素 — 於往績記錄期間，我們產生了重大淨虧損及淨經營現金流出，且未來我們可能會繼續出現該情況」以了解更多資料。

我們於往績記錄期開始前的累計虧損人民幣3,446.9百萬元乃主要由於與電子商務服務以及AIoT解決方案相關的成本及開支，以及對操作系統研發的投資，因為我們致力於設計及提升我們向當地零售行業客戶提供的產品，並奠定我們業務運營的強大基礎。我們錄得累計虧損，截至2021年、2022年及2023年12月31日分別為人民幣5,199.4百萬元、人民幣6,008.2百萬元及人民幣6,601.7百萬元。我們於整個往績記錄期的虧損狀況乃由於隨著業務增長及發展而產生的開支，包括對研發的重大投資以支持專有操作系統的持續發展、與加速增長相一致的內部職能部門員工人數增加、用於擴大客戶群和刺激電子商務平台消費者流量的營銷資源，以及綜合電子商務服務的物流成本。我們過往的累計虧損及於往績記錄期的虧損狀況乃於我們快速增長並投資開發高質量產品和服務，以為長期盈利能力作準備期間產生。

於2022年，我們錄得經調整虧損淨額（非國際財務報告準則計量）及經營現金流出大幅減少，主要是毛利因零售核心服務雲解決方案的新業務以及我們於2022年共同控制成本及優化運營效率（包括但不限於優化勞動力架構及不延長若干辦公室租賃）的努力而持續提升。

根據弗若斯特沙利文的資料，本地零售業是全球最大的行業之一，中國及亞洲於2023年的市場規模分別達到人民幣13.4萬億元及人民幣31.1萬億元。由於本地零售業零售數字化率仍偏低，因而出現重大市場機遇。為充分把握此增長機遇，我們一直專注於開發全面且不斷增長的產品及服務範圍，為我們的長期發展及盈利能力奠定堅實基礎，而非尋求即時財務回報。

展望未來，鑒於截至2023年12月31日的淨經營現金流出，我們預計實現長期盈利並改善現金流狀況，同時實施一系列成本控制及效率提升措施提高我們的整體收益，包括：(i) 優化勞工結構，整合僱員職責；(ii) 精簡IT基礎設施，降低雲運營成本；及(iii) 重新設計辦公空間，縮減租賃支出。

根據我們目前的業務模式，我們的收益增長及盈利能力主要依賴：(i) 擴大業務規模，其進而受(a) 客戶群持續擴大；及(b) 客戶消費增加所推動；及(ii) 通過提高營運效率及改善成本結構實現更高的利潤。

**擴大客戶群。**我們計劃憑藉良好的市場知名度及不斷升級的產品及服務擴大客戶群，以滿足本地零售市場的最新客戶需求。憑藉我們與中國領先零售商成功合作實施Dmall OS

## 概 要

系統的燈塔案例，我們預期進一步吸引中國區域企業零售商，從而推動我們的長期財務增長。我們計劃繼續增加獨立第三方客戶的數量，並加強我們在零售數字化解決方案行業的品牌及聲譽。我們與本地零售業領先企業零售商的合作加深了我們的專業知識，並繼續促進我們開發新模塊及結合新的行業實踐。我們的燈塔合作幫助我們留住現有客戶並吸引新的獨立客戶。我們將繼續就新AIoT解決方案建立潛在客戶渠道。我們預期通過與物美集團及麥德龍中國實體的成功燈塔合作吸引更多AIoT解決方案客戶，當中我們的解決方案通過人工智能分析支持的設備協助客戶監控其運營並提高運營效率。我們進一步計劃擴大我們的區域覆蓋範圍，並與中國內地及海外零售商建立新關係。尤其是，我們計劃複製我們的業務模式，擴大我們產品在東南亞及歐洲的海外市場的版圖，以產生高質量及可持續的收益。例如，我們計劃為於東南亞的DFI Retail Group及另一間領先的亞洲零售集團以擴大我們產品在香港特別行政區、澳門特別行政區、柬埔寨、新加坡、馬來西亞及菲律賓零售店的覆蓋範圍迅速實施操作系統，以及將我們的產品與歐洲的麥德龍集團整合。

**增加客戶的消費。**我們推出並將繼續推出新的改進產品，以提高客戶參與度並增加客戶的消費。對於我們的零售核心服務雲解決方案，我們正推出新模塊及功能，以豐富及擴大我們的AIoT解決方案。我們的AIoT解決方案有助零售商（尤其是現有的Dmall OS客戶）降低成本及提高效率。我們已於AIoT解決方案業務項下推出多種服務，例如智能商品補貨，包裹分揀、收銀、智能防損及清潔。我們認為該等舉措能推動收益快速增長。我們亦致力提高AIoT解決方案的毛利率，而此目前主要受到我們的AIoT的解決方案在引入新客戶時因產品仍舊出於生命周期開始而需要投入大量的非經常性勞工成本的因素而影響，而隨著我們與該等客戶的合作成熟，有關影響於長遠而言將會減少。

此外，我們增加客戶支出的能力主要來自於客戶在零售核心服務雲方面加深對我們產品種類的參與度。於2021年、2022年及2023年，我們客戶的淨收益留存率（按前期經常性客戶（不包括消費者）在特定期間產生的收益除以所有客戶（不包括消費者）在前期產生的收益計算）分別為208%、140%及114%。淨收益留存率衡量本公司隨時間推移留住及擴大其現有客戶群的能力，並表明客戶忠誠度水平及彼等繼續為我們的產品付費的意願。於2021年幾個主要客戶加入部署我們的Dmall OS系統，及廣告及營銷服務雲解決方案的廣告客戶群實現顯著增長，導致2021年的淨收益留存率相對較高。我們的淨收益留存率於2022年及2023年下降，但仍維持於100%以上的強勁水平。這強調了我們持續增加客戶消費的能力。

我們亦已建立多元化及不斷演變的產品組合，使我們能夠加深與現有客戶的關係。例如，預計我們部分客戶在與我們合作的多年間所支付的抽佣率因他們在業務運營中採用

## 概 要

了我們愈來愈全面的產品及模塊組合而提升。此外，我們交叉銷售迎合客戶需求的附加模塊化功能，以增強客戶對我們產品的參與度。舉例來說，我們持續服務現有Dmall OS客戶，為客戶提供可簡化零售業務各方面的附加模塊，以及提供新的AIoT解決方案，提高客戶零售場景運營效率。此外，我們亦在Dmall OS系統中加入模塊，以支援客戶內部電子商務業務的運作。我們計劃加強我們的產品及模塊組合，以提高現有客戶的滲透率，從而增加客戶通過我們的操作系統處理的商品交易總額。

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
<b>通過零售核心服務雲處理的商品交易</b>			
<b>總額(人民幣十億元)</b>			
<b>— 零售核心服務雲</b>			
— 操作系統 <sup>(1)</sup> .....	95.1	123.3	141.9
— 抽佣率客戶 <sup>(2)</sup> .....	58.5	106.3	113.5
— AIoT解決方案 .....	14.2	12.6	10.2

### 附註：

- (1) 指由我們的Dmall OS系統處理的商品交易總額。
- (2) 特定年度抽佣率客戶指特定年度按抽佣率收費模式貢獻收益的客戶，不包括僅訂購會員及抽佣率收費模式下的產品銷售管理模塊的客戶。非抽佣率客戶(即支付固定訂購費的客戶)的商品交易總額入賬為操作系統應佔商品交易總額與抽佣率客戶應佔者之間的差額。會員及產品銷售管理模塊的設計專門用於協助大型零售商管理消費者資料，以及對若干高價值熱銷商品的銷售作出安排。相比於我們提供的其他模塊，我們向訂購此模塊的客戶因其系統複雜而收取更高的抽佣率。

商品交易總額為我們確認運營收益的核心運營指標。通過我們的操作系統處理的商品交易總額自2021年的人民幣951億元增加至2022年的人民幣1,233億元，並進一步增加至2023年的人民幣1,419億元。鑒於我們的戰略重點為東南亞的國際擴張、我們繼續擴展至新型零售及通過加強我們的產品及模塊組合深化與現有客戶的關係，我們計劃增加通過我們系統處理的商品交易總額。

我們於往績記錄期間增加客戶消費的能力亦由我們的平均抽佣率(按業務分部的抽佣率定價模式產生的收益除以經我們的系統處理的商品交易總額計算)說明。就我們零售核心服務雲解決方案下的操作系統而言，客戶可選擇根據透過我們系統處理的客戶商品交易總額的一定百分比來支付基於費用的抽佣率。隨著我們的客戶加深對我們所提供產品的參與度，例如在彼等使用我們的操作系統時採用更多的模塊或拓寬彼等採用我們產品及服務的範圍，我們能夠提高我們向該等客戶收取的抽佣率並從該等客戶中產生更多收入。我們操作系統的平均抽佣率由2021年的0.3%增加至2022年的0.4%，並於2023年保持穩定於0.4%。操作系統的平均抽佣率的增加主要由於在採用更多操作系統模塊時對客戶收取更高的抽佣率以及客戶對我們複雜的一站式數字化解決方案的需求增加。

**提升運營效率。**我們已策略性地專注於高毛利的貢獻業務及從零售核心服務雲解決方案中產生更多收益。有關工作包括由於引入配送服務的競投程序以及若干客戶過渡到內部配送模式而非使用我們的即時配送服務而大幅降低即時配送服務的物流成本，導致我們的物流成本佔我們電子商務服務雲解決方案收入的百分比持續下降，由2021年的93.6%下降

## 概 要

至2023年的77.8%，以及減少向我們若干零售消費者提供的銷售激勵。我們預期在整個運營過程中採取額外的成本控制措施將促進淨利潤的改善，並幫助我們實現正現金流。我們亦採納一系列策略以提高業績，包括挽留表現卓越生產力並全面了解業務全生命週期(由研發至實施)的關鍵員工。此外，我們不斷完善及改進不同業務部門之間的跨職能合作，包括業務開發、實施及研發，以更具效率的合作模式降低成本及開支，同時實現收入的大幅增長。

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
<b>每名客戶的營運開支</b>			
<i>(人民幣百萬元)</i>			
— 營業成本 .....	2.0	1.5	1.5
— 研發開支 .....	1.7	1.1	0.8
— 銷售及營銷開支 .....	1.7	0.5	0.3
— 一般及行政開支 .....	0.6	0.5	0.4
<b>營運開支總額 .....</b>	<b>6.1</b>	<b>3.5</b>	<b>3.0</b>
<b>每名客戶的毛利</b>			
<i>(人民幣百萬元)</i>			
— 零售核心服務雲 .....	1.1	1.1	1.0
— 電子商務服務雲 .....	(2.1)	0.3	1.0
— 營銷及廣告服務雲 .....	1.5	1.1	1.0
<b>總毛利 .....</b>	<b>1.0</b>	<b>1.2</b>	<b>1.1</b>

我們零售核心服務雲解決方案的每名客戶毛利由2022年的人民幣1.1百萬元輕微減少至2023年的人民幣1.0百萬元。我們電子商務服務雲解決方案的每名客戶毛利由2022年的人民幣0.3百萬元增加至2023年的人民幣1.0百萬元。營銷及廣告服務雲解決方案的每名客戶毛利由2022年的人民幣1.1百萬元輕微減少至2023年的人民幣1.0百萬元。整體而言，我們的每名客戶總毛利由2022年的人民幣1.2百萬元輕微減少至2023年的人民幣1.1百萬元。

我們預期於2024年達致收支平衡。請參閱本文件「業務 — 業務可持續性及盈利路徑」以了解更多資料。

### 營運資金充足性

截至2023年12月31日，我們錄得現金及現金等價物人民幣533.2百萬元，未動用銀行貸款融資人民幣362.4百萬元以及按公允價值計入損益的流動金融資產人民幣34.9百萬元。經考慮我們可用的財務資源，包括[編纂]估計[編纂]淨額、經營所得現金流量、我們可用的銀行融資、手頭現金及現金等價物、按公允價值計入損益的金融資產，董事經審慎詳細查詢後認為我們及附屬公司擁有充足的營運資金以滿足我們目前及自本文件日期起未來12個月的需求。我們亦根據整體經濟狀況及我們的短期業務計劃積極審閱及調整我們的現金管理政策及營運資金需求。此外，鑒於我們於往績記錄期間的現金流出淨額及虧損淨額，以及[編纂]後的預期經營現金流出淨額，我們計劃利用上述措施收窄虧損淨額及改善盈利能力。



## 概 要

力，確保營運資金充足。此外，誠如我們過往的股權融資活動所證，我們能夠從知名機構獲得投資。此亦表明重大投資者對本公司充滿信心。我們相信，潛在外部融資來源(包括我們將於[編纂]後獲得的融資來源)將為我們的業務營運及擴展提供額外資金，直至我們實現盈利。經考慮上文所述以及基於本公司就營運資金充足性作出的書面確認、就本集團於往績記錄期的財務資料進行的財務盡職審查及與董事的討論，聯席保薦人認同董事的觀點，即本公司及其附屬公司具備充足的營運資金滿足我們現時及自本文件日期起計未來12個月的需求。

### 我們的優勢

我們認為以下優勢促成了我們的成功：(i)具有先發優勢的中國最大的零售數字化解決方案服務商；(ii)中國領先的全方位全渠道零售數字化解決方案服務商，並具有過往成功實踐；(iii)優質零售商客戶組合；(iv)持續精進的零售技術；(v)專有值得信賴的SaaS產品在海外市場推出；及(vi)成熟的管理層團隊，擁有豐富的行業經驗、高經營效率及來自股東的有力支持。

### 我們的策略

我們正推行以下策略以實現我們的使命：(i)通過服務及產品創新留住現有客戶並一同成長；(ii)擴大我們的企業客戶組合，以覆蓋更多的零售業態及拓寬我們的銷售網絡；(iii)繼續投資於研究及技術創新；(iv)進一步的全球擴張；及(v)探索戰略合作夥伴關係及收購機會。

### 競爭

零售數字化解決方案行業競爭激烈、發展迅速且分散。我們與其他服務商進行競爭，並在以下方面不斷加強我們的優勢：(i)用戶的體驗；(ii)信任和品牌認知；(iii)數據分析能力及技術基礎設施；及(iv)吸引及留住客戶的能力。

我們主要與傳統ERP供應商及零售SaaS供應商競爭。傳統ERP供應商及零售SaaS供應商主要提供零售SaaS服務，包括部分覆蓋本地零售特定場景的有限功能模塊。

我們認為，我們能夠從行業同行中脫穎而出，主要是由於(i)我們有能力提供全面的全方位解決方案並實現全渠道覆蓋。該能力使我們能夠通過提供解決其運營所有主要方面的單一供應商解決方案來滿足零售商不斷變化的需求。藉此，我們消除了對多個供應商的要求，以及數據孤島、成本增加及管理技術基礎設施複雜性增加等相關挑戰；(ii)我們在零售數字化解決方案行業的先發優勢。由於我們的競爭對手將須投入大量時間及資金才能達致我們的專業知識水平及市場份額，因此這種優勢為我們的競爭對手設立了重大的進入壁壘；(iii)我們與本地零售業領先企業的合作加深了我們的專業知識，並促進了融入了新行業慣例的新模塊開發，有助於留住客戶及獲得新客戶。

## 概 要

### 歷史財務資料概要

下表載列我們於往績記錄期間的綜合財務資料中財務資料的概要。以下所載的綜合財務數據概要的完整資料應參考本文件的綜合財務資料(包括相關附註)並與之一併閱讀。我們的綜合財務資料乃根據國際財務報告準則會計準則編製。

### 綜合損益表的選定財務資料

下表載列我們於所示年度的綜合損益表，其主要項目以絕對金額及佔我們收益的百分比列示：

	截至12月31日止年度					
	2021年		2022年		2023年	
	人民幣元	%	人民幣元	%	人民幣元	%
	(以千計，百分比除外)					
收益.....	1,044,592	100.0	1,500,959	100.0	1,749,691	100.0
營業成本.....	(686,563)	(65.8)	(831,835)	(55.4)	(1,037,208)	(59.3)
— 物流成本.....	(383,125)	(36.7)	(342,834)	(22.8)	(233,454)	(13.3)
— 僱員福利開支.....	(115,569)	(11.1)	(189,067)	(12.6)	(138,841)	(7.9)
— 支付處理成本.....	(67,179)	(6.4)	(67,901)	(4.5)	(41,709)	(2.4)
— 存貨銷售成本.....	(27,528)	(2.6)	(70,724)	(4.7)	(31,725)	(1.8)
— 雲服務、寬帶及服務						
器託管費.....	(46,419)	(4.4)	(59,514)	(4.0)	(40,355)	(2.3)
— 外包及其他勞工成本.....	(5,073)	(0.5)	(49,069)	(3.3)	(465,496)	(26.6)
— 客戶服務費.....	(22,535)	(2.2)	(19,128)	(1.3)	(11,696)	(0.7)
— 其他.....	(19,135)	(1.9)	(33,598)	(2.2)	(73,932)	(4.2)
毛利.....	358,029	34.3	669,124	44.6	712,483	40.7
除稅前虧損.....	(1,824,303)	(174.6)	(842,355)	(56.1)	(658,760)	(37.7)
年度虧損.....	(1,825,048)	(174.7)	(840,526)	(56.0)	(655,439)	(37.5)
下列各項應佔：						
本公司權益股東.....	(1,750,680)	(167.6)	(807,406)	(53.8)	(592,361)	(33.9)
非控股權益.....	(74,368)	(7.1)	(33,120)	(2.2)	(63,078)	(3.6)

### 非國際財務報告準則計量

為補充我們按照國際財務報告準則會計準則呈列的綜合財務報表，我們亦使用經調整虧損(非國際財務報告準則計量)及經調整淨利潤率(非國際財務報告準則計量)作為額外財務計量，此等並非國際財務報告準則會計準則的要求，亦非按照國際財務報告準則會計準則呈列。

我們相信，經調整虧損(非國際財務報告準則計量)為[編纂]及其他人士以幫助我們管理層相同的方式了解及評估我們的綜合經營業績提供了有用的資料。然而，我們的經調整虧損(非國際財務報告準則計量)可能無法與其他公司提出的類似計量方法不甚相同。使用經調整虧損(非國際財務報告準則計量)作為一種分析工具有局限性，閣下不應將其與國際財務報告準則會計準則所報告的經營業績或財務狀況的分析單獨考慮，或將其作為分析的替代。

我們將經調整虧損(非國際財務報告準則計量)定義為調整年度的虧損，通過加回以權益結算以股份為基礎的付款開支、可轉換可贖回優先股的公允價值變動及[編纂]。我們排

## 概 要

除以權益結算以股份為基礎的付款開支，因其本質上屬非現金，不會導致現金流出。可轉換可贖回優先股的公允價值變動指本公司發行的可轉換可贖回優先股的公允價值變動，與本公司估值變動有關。

下列載列所示年度的經調整虧損(非國際財務報告準則計量)與根據國際財務報告會計準則會計準則計算及呈列的可最直接比較財務計量(即年內虧損)的對賬：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
		(人民幣千元)	
年內虧損.....	(1,825,048)	(840,526)	(655,439)
加：			
以權益結算的以股份為基礎的			
付款開支 <sup>(1)</sup> .....	134,140	12,530	13,620
可轉換可贖回優先股的			
公允價值變動 <sup>(2)</sup> .....	732,280	493,191	476,160
[編纂] <sup>(3)</sup> .....	[編纂]	[編纂]	[編纂]
年內經調整虧損			
(非國際財務報告準則計量).....	<u>(958,628)</u>	<u>(296,414)</u>	<u>(139,800)</u>
經調整淨利潤率			
(非國際財務報告準則計量).....	(91.8%)	(19.7%)	(8.0%)

附註：

- (1) 以權益結算的以股份為基礎的付款開支主要指就我們的2016年股份激勵計劃及2020年股份激勵計劃的以股份為基礎的補償開支。以權益結算的以股份為基礎的付款開支預計不會產生未來現金付款。對賬項目屬非現金及不會導致現金流出，且已於往績記錄期間貫徹作出有關調整。2021年以股份為基礎的付款開支大幅增加主要是由於本公司於2021年10月75,000,000份受限制股份單位的加速歸屬。這導致在餘下歸屬期間中為所收取服務尚未確認的以股份為基礎的薪酬開支於當年確認。
- (2) 可轉換可贖回優先股的公允價值變動指本公司發行的可轉換可贖回優先股的公允價值變動及與本公司的估值有關。我們預計於[編纂]後不會錄得可轉換可贖回優先股公允價值的任何進一步變動，原因是該等可轉換可贖回優先股將會因為[編纂]後自動轉換為普通股而由負債轉換為權益。對賬項目屬非現金及不會導致現金流出。由於可轉換可贖回優先股於[編纂]後自動轉換為普通股，其將由負債重新指定為權益，從而使淨負債狀況轉為淨資產狀況。
- (3) [編纂]指與[編纂]有關的開支。

於2021年、2022年及2023年，我們的經調整淨虧損(非國際財務報告準則計量)分別為人民幣958.6百萬元、人民幣296.4百萬元及人民幣139.8百萬元。我們過往已就2021年、2022年及2023年錄得經調整淨虧損(非國際財務報告準則計量)，主要由於隨著業務增長及發展而產生的開支，包括對研發的重大投資以支持專有操作系統的持續發展及用於擴大客戶群和刺激電子商務平台消費者流量的營銷資源，以及綜合電子商務服務解決方案項下的物流成本。

於2021年、2022年及2023年，我們分別錄得虧損淨額人民幣1,825.0百萬元、人民幣840.5百萬元及人民幣655.4百萬元。我們的淨虧損由2021年的人民幣1,825.0百萬元減少至2022年的人民幣840.5百萬元，主要是由於可轉換可贖回優先股的公允價值變動及以股份為基礎的付款開支減少，連同零售核心服務雲解決方案及電子商務服務雲解決方案的持續毛利增長，以及我們於2022年共同努力控制成本並優化運營效率，包括但不限於因我們控制成本及限制O2O業務投資的戰略決策，勞動力架構優化及對零售消費者的推廣優惠減少。我們的淨虧損由2022年的人民幣840.5百萬元減少及至2023年的人民幣655.4百萬元，主要是由於我們共同努力控制成本及優化運營效率，導致經營虧損減少。

## 概 要

請參閱本文件「財務資料 — 非國際財務報告準則計量」以了解更多資料。

### 綜合財務狀況表概要

下表載列截至所示日期我們綜合財務狀況表的節選資料，該等資料摘取自本文件附錄一所載的會計師報告：

	截至12月31日		
	2021年	2022年	2023年
		(人民幣千元)	
非流動資產總額 .....	632,979	496,240	533,589
流動資產總額 .....	648,123	810,924	844,183
<b>資產總額 .....</b>	<b>1,281,102</b>	<b>1,307,164</b>	<b>1,377,772</b>
非流動負債總額 .....	5,241,832	6,651,424	7,314,788
流動負債總額 .....	778,518	733,107	828,108
<b>負債總額 .....</b>	<b>6,020,350</b>	<b>7,384,531</b>	<b>8,142,896</b>
<b>流動(負債)／資產淨額 .....</b>	<b>(130,395)</b>	<b>77,817</b>	<b>16,075</b>
<b>總資產減流動負債 .....</b>	<b>502,584</b>	<b>574,057</b>	<b>549,664</b>
非控股權益 .....	83,155	83,134	99,703
<b>虧絀總額 .....</b>	<b>(4,739,248)</b>	<b>(6,077,367)</b>	<b>(6,765,124)</b>

截至2021年12月31日，我們錄得流動負債淨額人民幣130.4百萬元，而截至2022年12月31日則錄得流動資產淨額人民幣77.8百萬元，主要是由於(i)現金及現金等價物增加人民幣164.3百萬元；(ii)應計費用及其他應付款項減少人民幣57.1百萬元；及(iii)貿易應收款項增加人民幣47.4百萬元，部分被(i)預付款項、按金及其他應收款項減少人民幣42.2百萬元；及(ii)貿易應付款項增加人民幣14.4百萬元所抵銷。截至2022年12月31日，我們錄得流動資產淨額人民幣77.8百萬元，而截至2023年12月31日則錄得流動資產淨額人民幣16.1百萬元，主要是由於(i)銀行貸款及其他借款增加人民幣132.0百萬元；(ii)合約負債增加人民幣41.8百萬元；(iii)受限制銀行存款減少人民幣35.2百萬元；及(iv)貿易應付款項增加人民幣22.8百萬元，部分被(i)應計費用及其他應付款項減少人民幣111.0百萬元；(ii)其他金融資產增加人民幣25.9百萬元；及(iii)貿易應收款項增加人民幣24.5百萬元所抵銷。

截至2021年、2022年及2023年12月31日，我們分別錄得淨負債人民幣4,739.2百萬元、人民幣6,077.4百萬元及人民幣6,765.1百萬元。淨負債主要由於根據[編纂]前投資發行的可轉換可贖回優先股增加。由於可轉換可贖回優先股於[編纂]後自動轉換為普通股，其將由負債重新指定為權益，從而使淨負債狀況轉為淨資產狀況。我們的淨負債自截至2021年12月31日的人民幣4,739.2百萬元增加至截至2022年12月31日的人民幣6,077.4百萬元，主要是由於(i)年內虧損人民幣840.5百萬元；(ii)其他全面虧損人民幣500.0百萬元，指換算財務報表的匯兌差額；(iii)購買非控股權益人民幣96.0百萬元，指股份回購及註銷Retail Technology Asia股份及我們購買深圳昂捷額外9.93%股權；及(iv)一間附屬公司宣派的非控股權益應佔股息人民幣4.3百萬元，指於2022年5月向深圳昂捷非控股股東派付的股息，部分被(i)附屬公司非控股股東注資人民幣90.2百萬元，指非控股股東向Retail Technology Asia注資及北京物美超市有



## 概 要

限公司向多點智聯注資所抵銷；及(ii)以權益結算的以股份為基礎的交易儲備人民幣12.5百萬元。淨負債由截至2022年12月31日的人民幣6,077.4百萬元增加至截至2023年12月31日的人民幣6,765.1百萬元，此乃由於(i)年內虧損人民幣655.4百萬元；及(ii)其他全面收益負人民幣107.7百萬元(指換算財務報表的匯兌差額)，部分被(i)一家附屬公司的一名非控股股東注資人民幣59.5百萬元，指非控股股東向Retail Technology Asia注資；及(ii)以權益結算的以股份為基礎的交易儲備人民幣13.6百萬元所抵銷。

### 節選綜合現金流量表項目

下表載列我們於所示年度的現金流量概要：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
經營活動所用現金淨額 .....	(1,274,677)	(205,501)	(179,248)
投資活動(所用)／所得			
現金淨額 .....	(321,400)	68,847	(31,031)
融資活動所得現金淨額 .....	833,719	282,425	207,061
<b>現金及現金等價物</b>			
<b>(減少)／增加淨額 .....</b>	<b>(762,358)</b>	<b>145,771</b>	<b>(3,218)</b>
年初的現金及			
現金等價物 .....	1,134,873	368,716	533,054
外幣匯率變動的影響 .....	(3,799)	18,567	3,335
年末的現金及			
現金等價物 .....	<b>368,716</b>	<b>533,054</b>	<b>533,171</b>

截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度，我們的淨經營活動所用現金淨額分別為人民幣1,274.7百萬元、人民幣205.5百萬元及人民幣179.2百萬元。主要為年內虧損。請參閱本文件「財務資料—流動資金及資本資源—經營活動所用現金淨額」以了解更多資料。

### 關鍵財務比率

下表載列我們於所示年度的關鍵財務比率：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
收益增長率 .....	114.6%	43.7%	16.6%
毛利率 <sup>(1)</sup> .....	34.3%	44.6%	40.7%
淨利潤率 <sup>(2)</sup> .....	(174.7%)	(56.0%)	(37.5%)
經調整淨利潤率(非國際財務			
報告準則計量) <sup>(3)</sup> .....	(91.8%)	(19.7%)	(8.0%)

附註：

- (1) 等於年度毛利除以年度收益再乘以100%。
- (2) 等於年度虧損除以年度收益再乘以100%。
- (3) 等於年度經調整虧損(非國際財務報告準則計量)除以年度收益再乘以100%。

### 風險因素

我們的營運涉及若干風險，當中部分風險並非我們所能控制。該等風險可廣泛分類

## 概 要

為：(i)與我們的業務及行業有關的風險；(ii)與在中國進行業務有關的風險；及(iii)與[編纂]有關的風險。我們相信我們所面對最重大的風險包括以下各項：

- 我們在發展中市場的有限經營歷史及不斷發展的商業模式使我們很難評估我們的業務及前景。我們無法保證我們將能夠保持我們的歷史增長，有效地管理我們的增長，控制我們的成本及開支，或執行我們的業務戰略。
- 於往績記錄期間，我們產生了重大淨虧損及淨經營現金流出，且未來我們可能會繼續出現該情況。
- 我們目前的客戶群相對集中，主要客戶數目有限。失去一名或多名主要客戶，未能與一名或多名主要客戶續簽協議，或未能擴展客戶群，均可對我們的經營業績及推廣我們服務的能力產生負面影響。
- 我們嚴重依賴關聯實體，而我們與關聯實體關係的任何重大變化均會對我們的業務、財務狀況和經營業績產生重大不利影響。
- 倘我們不能及時改進及增強我們的Dmall OS系統、AIoT解決方案及其他服務產品的功能、性能、可靠性、設計、安全性及可擴展性，以滿足客戶不斷變化的需求，我們的業務和經營業績可能會受到不利影響。
- 我們在一個瞬息萬變的行業中經營業務，且可能需要根據市場發展而大幅調整業務策略。
- 我們依賴於零售客戶的表現，乃由於我們自他們通過我們處理的交易產生收益。零售客戶的經營及財務失敗可能會對我們的財務狀況及經營業績產生不利影響。
- 倘零售數字化解決方案市場的發展速度較我們預期緩慢或下降，我們的業務可能會受到不利影響。
- 倘我們未能採納新技術或調整我們的應用程式、服務及系統以滿足不斷變化的客戶偏好或新興行業標準，或倘我們於新技術開發的投資失敗或無效，我們可能需大幅增加我們的研發開支，我們的業務可能會受到重大不利影響。
- 我們可能就無形資產及商譽產生減值虧損。

### [編纂]前投資

我們自[編纂]前投資者取得多輪股權融資以支持我們擴展業務營運。我們多元化的[編纂]前投資者由(其中包括)騰訊、IDG資本、興業銀行、中國國有企業結構調整基金及深圳投控灣區股權投資基金合夥企業組成。截至最後實際可行日期，已動用[編纂]前投資所得款項的約97.8%。於2022年5月27日，我們與北京合音訂立可轉換債券投資協議，據此，本公司同意發行，且北京合音同意認購本金額為人民幣190.0百萬元之可轉換債券。本公司於2022年6月15日向北京合音發行該可轉換債券。於2024年3月22日，我們與北京合音訂立可轉換債

## 概 要

券投資協議修訂本，據此，我們同意提前償還本金人民幣50.0百萬元，並將可轉換債券本金金額修改為人民幣140.0元百萬元。請參閱本文件「歷史、重組及公司架構 — [編纂]前投資」一節以了解進一步詳情。

### 控股股東

緊隨[編纂]完成後(假設[編纂]未獲行使、可轉換債券未獲轉換及並無根據股份激勵計劃發行股份)，我們的創始人兼高級顧問張博士將通過多家中介機構(均為由他全資擁有或控制的公司)擁有及控制合共502,452,135股股份的權益，合共佔我們已發行股份總數的約[編纂]%。因此，張博士連同有關中介機構將於[編纂]後構成本公司的一組控股股東。請參閱「與控股股東的關係」一節以了解控股股東的進一步詳情。

### 持續關連交易

我們已訂立若干交易，根據上市規則，該等交易將於[編纂]後構成本公司的非獲豁免或部分豁免持續關連交易。我們已就該等交易向聯交所申請，且聯交所[已授出]嚴格遵守上市規則第14A章的若干豁免。請參閱「關連交易」一節以了解詳情。

### 申請於聯交所[編纂]

我們已向聯交所申請批准(i)已發行及根據[編纂]及因[編纂]獲行使而將予發行的股份；(ii)可轉換債券轉換後可能發行的股份；及(iii)根據股份激勵計劃將予發行的任何股份[編纂]及[編纂]。我們符合上市規則第8.05(3)條的市值／收益測試，經參考：(i)我們截至2023年12月31日止年度的收益為人民幣1,749.7百萬元，且截至2023年12月31日止年度，不計算透過重組剝離的廣告及營銷服務雲下的線上廣告業務所得收益，我們的收益為人民幣1,604.2百萬元，兩者遠高於上市規則第8.05(3)條規定的500百萬港元；及(ii)按[編纂]下限計算，我們預期[編纂]時的市值超過上市規則第8.05(3)條規定的40億港元。

### 股息政策

我們是一家根據英屬維爾京群島法律註冊成立的控股公司。因此，任何未來股息的支付及金額亦將取決於從我們的附屬公司收到的股息的可用性。中國法律規定，股息只能從根據中國會計原則確定的當年利潤中支付，這在許多方面與其他司法權區的普遍接受的會計原則(包括國際財務報告準則會計準則)不同。中國法律亦要求外商投資企業至少提取稅後利潤的10%(倘有)作為法定儲備，直至法定儲備的總額達到註冊資本的50%，而法定儲

## 概 要

備不能作為現金股息分配。在我們的股東或董事(倘適用)批准派付股息的期間，向我們的股東派付股息被確認為負債。於往績記錄期間，本公司並未支付或宣派任何股息。

任何未來支付股息的決定將由我們的董事自行釐定，並可能基於許多因素，包括我們未來的經營及盈利、資本要求及盈餘、一般財務狀況、合約限制及我們的董事可能認為相關的其他因素。誠如我們的英屬維爾京群島法律顧問所告知，只要我們滿足償付能力測試，即(i)我們的資產價值超過負債；及(ii)我們能夠在分派股息後即時償付到期債務，董事可根據組織章程大綱及細則授權在某時間點分派彼等認為屬適當金額的股息。股息的宣派、派付及金額將由董事酌情決定，倘他們有合理理由信納，緊隨派付股息後，本公司的資產價值將超過其負債，且本公司有能力償還其到期債務。**[編纂]**不應因期望獲得現金股息而**[編纂]**我們的股份。於往績記錄期間，我們未曾就我們股份宣派或支付任何股息。目前，我們並無正式的股息政策或固定的股息分派比率。

### **[編纂]**

#### **[編纂]**開支

假設**[編纂]**未獲行使，按**[編纂]**中位數每股**[編纂]**港元計算，與**[編纂]**有關的估計**[編纂]**總額為約人民幣**[編纂]**百萬元。估計**[編纂]**總額將佔**[編纂]****[編纂]**總額約**[編纂]**百萬港元的約**[編纂]**%。在**[編纂]**總額中，我們估計約人民幣**[編纂]**百萬元將於我們的綜合損益表中扣除。餘下結餘約人民幣**[編纂]**百萬元(主要包括**[編纂]**)預計將於**[編纂]**完成後入賬列為權益扣減。該等**[編纂]**主要包括就**[編纂]**及**[編纂]**提供的服務而已付及應付專業人士的專業費用(即非**[編纂]**相關開支(包括有關法律顧問、申報會計師及內部控制顧問的費用人民幣**[編纂]**百萬元)及其



## 概 要

他非[編纂]相關費用人民幣[編纂]百萬元)以及[編纂](包括[編纂])人民幣[編纂]百萬元(須就根據[編纂][編纂][編纂]而應付予[編纂])。

### [編纂]用途

假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元(即所述[編纂]範圍每股[編纂][編纂]港元至[編纂]港元的中位數)，並假設[編纂]未獲行使，我們估計將自[編纂]收取[編纂]淨額(經扣除有關[編纂]的[編纂]以及其他估計未償還開支)約[編纂]百萬港元。根據我們的策略，我們擬將[編纂][編纂]按下列金額用於以下用途：

- 約[編纂]%，或[編纂]百萬港元將用於開發新應用程式及新服務模塊；
- 約[編纂]%，或[編纂]百萬港元將用於與我們的業務擴張相關的人才招聘；
- 約[編纂]%，或[編纂]百萬港元將用於選擇性地尋求與我們的自然增長策略互補的戰略合作、投資及收購，尤其是能夠補充我們的產品供應、增強我們的技術能力及鞏固我們的市場地位的戰略合作、投資及收購；
- 約[編纂]%，或[編纂]百萬港元將用於擴大我們的銷售網絡並進一步加強我們的品牌聲譽；及
- 約[編纂]%，或[編纂]百萬港元將用於營運資金及一般企業用途。

請參閱本文件「未來計劃及[編纂]用途」一節以了解詳情。

### 近期發展

我們已於2024年4月完成重組，從而剝離營銷及廣告雲解決方案項下的線上廣告服務。透過重組剝離的廣告及營銷服務雲下的線上廣告業務所產生的收益於2021年為人民幣196.4百萬元(佔截至2021年12月31日止年度收益的18.8%)、於2022年為人民幣172.7百萬元(佔截至2022年12月31日止年度收益的11.5%)及於2023年為人民幣145.5百萬元(佔截至2023年12月31日止年度收益的8.3%)。透過重組剝離的廣告及營銷服務雲下的線上廣告業務所產生的毛利於2021年為人民幣185.3百萬元(佔截至2021年12月31日止年度毛利的51.8%)、於2022年為人民幣163.9百萬元(佔截至2022年12月31日止年度毛利的24.5%)及於2023年為人民幣138.9百萬元(佔截至2023年12月31日止年度毛利的19.5%)。重組後，我們將繼續經營線下廣告及營銷服務。我們認為剝離線上廣告服務以專注發展我們的策略性業務，並將合約安排的相關法律及監管風險減至最低，符合我們的最佳利益。由於我們將資源集中於零售核心服務雲解決方案，並通過Dmall OS系統支援零售商將彼等的營運數字化，因此我們認為我們的業務將在長遠而言自重組獲益。請參閱「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 與

## 概 要

重組相關的營銷及廣告服務雲解決方案項下線上廣告及營銷服務的剝離伴隨著不確定性及風險、「風險因素 — 與我們的企業架構有關的風險 — 倘中國政府認定與前可變利益實體訂立的歷史合約安排不符合中國法規，或倘該等法規有所變更或日後有不同解釋，我們或會被追溯受到嚴重處罰」及「歷史、重組及公司架構 — 重組」。

在重組前，我們進行了一系列產品優化，以進一步使我們的產品及服務與推廣數字化解決方案的目標保持一致，其一直是我們業務的主要重點。我們的策略重點亦與客戶逐漸轉向內部O2O營運的業務模式一致。為了因應客戶業務模式的這些變化，並推進我們賦能零售商線上線下全通路經營的目標，我們一直在零售核心服務雲端解決方案下為那些選擇內部營運O2O業務的客戶提供分佈式電商系統模組。在業績記錄期間結束時，我們所有的客戶都已過渡到O2O自營運。因此，我們在業績記錄期間內在電子商務雲端下提供的大部分服務，例如O2O平台營運服務和配送服務，已逐步退出。該雲端下的其餘服務預計將在未來對我們的業務和營運績效貢獻極為有限。我們相信，這些對我們產品的修改和優化將增強我們在不斷變化的行業格局中的競爭力，並有助於我們的獲利能力，最終使我們的股東長期受益。

據我們所深知，自2023年12月31日（即編製本集團最新綜合財務資料的日期）起及直至最後實際可行日期，除本節「近期發展」所述，我們的業務運營沒有發生重大不利變動，我們經營所在的商業環境，以及我們的財務或貿易狀況、債務、抵押、或然負債或擔保運營。

### 近期監管發展

#### 有關境外上市的規則的監管發展

於2021年7月6日，中共中央辦公廳與國務院辦公廳聯合頒佈《關於依法從嚴打擊證券違法活動的意見》，加強對企業境外上市的審查，要求加強跨境監管合作，修訂數據安全、跨境數據傳輸和涉密信息管理等相关法律法規，包括在境外發行證券與上市相關保密和檔案管理，壓實企業對中國境外上市公司信息安全的主體責任，促進相關監管體系建設，以應對中國境外上市公司面臨的風險及事件。於2023年2月17日，中國證監會發佈《境內企業境外發行證券和上市管理試行辦法》及五份配套指引（統稱「境外上市備案規則」），於2023年3月31日生效，採用備案監管制度以規範中國公司直接和間接境外發行上市。直接境外發行及上市乃指在中國註冊成立的股份公司在境外發行上市，而間接境外發行上市則指主要經營活動在境內的企業，基於境內企業的股權、資產、收益或其他類似權益在境外發行上市。就間接境外發行上市而言，倘發行人同時符合以下條件，其將被認定為境外發行上市：(i) 境內企業最近一個會計年度的營業收益、利潤總額、資產總額或淨資產佔發行人同期經審

## 概 要

計合併財務報表相關數據的比例達到50%或以上；及(ii)發行人經營活動的主要部分在中國境內或其主要營業場所位於境內，或負責業務經營管理的高級管理人員多數為中國公民或經常居於境內。我們符合以上條件，因此須遵守與我們[編纂]有關的境外上市備案規則的相關要求。根據中國證監會於2023年2月17日發佈的《關於境內企業境外發行上市備案管理安排的通知》，於2023年3月31日或之前已提交有效境外上市申請但尚未獲得境外監管機構或證券交易所批准的中國境內公司可合理釐定提交備案的時限，並應在其境外上市前完成備案程序。我們已採取全面措施確保遵守境外上市備案規則的規定(包括我們於2023年4月21日根據境外上市備案規則要求就[編纂]編製所需材料及提交備案材料)，並將繼續監察境外上市備案規則的詮釋及實施的發展以及有關境內公司進行境外[編纂]的任何其他立法及監管發展。

於2023年2月23日，中國證監會、財政部、國家保密局及國家檔案局聯合發佈《關於加強境內企業境外發行證券和上市相關保密和檔案管理工作的規定》(「**《保密和檔案管理規定》**」)，於2023年3月31日生效。《保密和檔案管理規定》規定，境內公司尋求直接或間接在境外市場發售證券及上市的，應當建立健全保密和檔案制度，採取必要措施履行保密和檔案管理責任，不得洩露國家秘密及中國政府機構的工作秘密或損害國家或公眾利益。

### **網絡安全及數據隱私的監管發展**

於2021年12月28日，包括網信辦在內的十三家政府部門聯合發佈《網絡安全審查辦法》(「**《網絡安全審查辦法》**」)，於2022年2月15日生效。《網絡安全審查辦法》規定，擁有超過一百萬名用戶的個人信息的網絡平台運營商在國外上市前須進行網絡安全審查。於2022年1月20日，我們連同中國法律顧問就中國數據合規事宜與北京網信辦副主任(「**網信辦主任**」)進行諮詢。網信辦主任告知我們《網絡安全審查辦法》項下的「國外上市」一項不包括「於香港上市」。誠如我們有關中國數據合規的中國法律顧問所告知，網信辦主任有權力代表北京網信辦。

## 概 要

《網絡安全審查辦法》進一步規定，採購互聯網產品及服務的關鍵信息基礎設施運營者以及從事數據處理活動的網絡平台運營商，倘其活動影響或可能影響國家安全，須接受網絡安全審查。此外，倘相關政府部門認為有關運營商的網絡產品或服務或數據處理活動影響或可能影響國家安全，則該等部門可能對有關運營商發起網絡安全審查。截至最後實際可行日期，我們並無獲任何機關知會被分類為關鍵信息基礎設施運營者。此外，我們僅收集與影響國家安全的活動無關的個人信息和運營數據，我們不處理數據安全法界定的任何核心或重要數據。

於2021年11月14日，網信辦發佈《網絡數據安全管理條例(徵求意見稿)》(「《網絡數據安全條例草案》」)，規定數據處理者申請網絡安全審查的情況，包括(其中包括)(i)處理超過一百萬名個人的個人信息的數據處理者申請「境外」上市；及(ii)數據處理者於香港上市會影響或可能影響國家安全。我們掌握超過一百萬名用戶的個人信息。然而，《網絡數據安全條例草案》並無就如何釐定建議於香港[編纂]的「影響國家安全」的構成提供進一步解釋或詮釋。截至最後實際可行日期，《網絡數據安全條例草案》並未正式通過。其頒佈時間表、最終內容、詮釋及實施存在重大不確定性。我們無法預測該等措施草案的影響，我們將密切監察及評估規則制定過程中的任何進展。

截至最後實際可行日期，我們有關中國數據合規的中國法律顧問確認，且我們的董事同意，我們並無獲任何中國政府機關告知被分類為關鍵信息基礎設施運營者(「**CIH**運營者」)，且我們並無被任何中國政府機關要求提交網絡安全審查。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，考慮到(i)我們並無面臨政府主管部門或第三方提起的未決或威脅我們的重大數據或個人資料洩露事件、侵犯數據保護及隱私法律法規的調查或其他法律程序；(ii)我們並無因違反網絡安全及數據保護法律法規而遭受任何重大罰款、行政處罰或其他制裁，或收到任何相關監管機構的任何查詢、通知或警告，且並無涉及網信辦進行的任何網絡安全審查調查；及(iii)我們已維持全面及嚴格的數據保護計劃，並實施全面及嚴格的內部政策、程序及措施，以確保我們在數據保護方面的合規實踐，我們的董事及在中國數據合規法方面的中國法律顧問認為，及聯席保薦人同意，(i)本集團能夠在所有重大方面遵守《網絡安全審查辦法》及《網絡數據安全條例草案》；及(ii)《網絡安全審查辦法》及《網絡數據安全條例草案》若以目前形式實施，將不會對我們的業務營運或建議[編纂]造成重大不利影響。



## 概 要

### COVID-19疫情的影響

COVID-19疫情對中國及世界許多地區具有重大不利影響，導致了廣泛封控措施。COVID-19的全球蔓延以及世界各國及地區採取的相關防控措施，導致系統性宏觀經濟低迷，對全球消費者的購買意願及購買力、供應鏈及物流服務產生不利影響。

鑒於該等挑戰，我們的零售核心服務雲解決方案、電子商務服務雲解決方案以及營銷及廣告服務雲因COVID-19受到了不同程度的影響：(i)我們的零售服務雲的線上及線下產品種類處於不同的運營狀況。由於線下零售店的零售消費者流量減少，通過我們的系統處理的商品交易總額因零售商客戶減少了線下商店的支出而普遍減少，因此，我們來自客戶抽佣率的收益受到影響。然而，該影響在很大程度上被零售商及品牌商對我們數字化零售服務的需求增加所抵銷，因為彼等尋求加快其運營的數字化，以更好地管理COVID-19帶來的遠端運營狀況；(ii)我們的電子商務服務雲分部的商品交易總額顯著增長，反映我們的電子商務服務雲業務於COVID-19疫情期間實現正增長。例如，該分部的商品交易總額於2022年同比增加18.8%至人民幣82億元，乃由於線下零售商加快使用電子商務功能以應對線上零售渠道快速增長的市場需求以及使零售商能夠與正在改變遠端零售場景中購買行為的消費者進行接觸；及(iii)我們的營銷及廣告服務雲解決方案的客戶消費減少，乃由於品牌商及客戶採取成本控制措施以及減少整體的推廣開支，以應對COVID-19帶來的經濟挑戰。我們的每名客戶收益於2021年的人民幣1.6百萬元減少至2022年的人民幣1.2百萬元，乃由於我們客戶的營銷預算減少。因此，COVID-19對我們運營及線下零售店相關收益的負面影響在一定程度上通過增加採用我們的線上零售業態解決方案得以平衡。

董事認為，COVID-19疫情對我們的業務運營及財務表現的整體影響並不重大，乃基於(i)在COVID-19疫情對我們的運營產生最嚴重影響的期間，我們仍實現了收益自2021年的人民幣1,044.6百萬元大幅增長至2022年的人民幣1,501.0百萬元；(ii)我們的客戶參與度及業務開發工作致使客戶數目自2021年的352名增加至2022年的569名；及(iii)自中國於2022年底開始修改清零政策以來，我們的業務運營已完全恢復。請參閱「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 我們的業務已受到COVID-19疫情的重大不利影響」。請參閱「財務資料 — COVID-19疫情的影響」一節以了解詳情。

### 無重大不利變動

我們的董事確認，經過審慎考慮後，直至最後實際可行日期，我們的財務或交易狀況或前景自2023年12月31日以來並無可能會對本文件附錄一會計師報告所載的資料造成重大影響的重大不利變動。

## 釋 義

於本文件中，除非文義另有所指，下列詞彙具有下列涵義。若干技術詞彙於「技術詞彙表」中解釋。

「2016年股份激勵計劃」	指	股東於2016年1月8日批准及採納的股份激勵計劃，其主要條款載於附錄四「法定及一般資料—D.股份激勵計劃」
「2020年股份激勵計劃」	指	股東於2021年4月2日批准及採納的股份激勵計劃，其主要條款載於附錄四「法定及一般資料—D.股份激勵計劃」
「2024年第一股份激勵計劃」	指	本公司於[2024年][●]採納的[編纂]後股份激勵計劃，並將於[編纂]生效，經不時修訂，其主要條款載於附錄四「法定及一般資料—D.股份激勵計劃」
「2024年第二股份激勵計劃」	指	本公司於[2024年][●]採納的[編纂]後股份激勵計劃，經不時修訂，其主要條款載於附錄四「法定及一般資料—D.股份激勵計劃」
「會計師報告」	指	本公司的會計師報告，其全文載於本文件附錄一
「聯屬人士」	指	就任何特定人士而言，直接或間接控制該特定人士或受該特定人士控制或與該特定人士受直接或間接共同控制的任何其他人士
「會財局」	指	會計及財務匯報局
「細則」或「組織章程細則」	指	於[●]獲有條件採納的本公司組織章程細則，自[編纂]起生效
「聯繫人」	指	具有上市規則賦予該詞的涵義
「百安居實體」	指	於中國管理及運營百安居品牌商店的實體
「董事會」	指	董事會
「營業日」	指	香港銀行一般開門辦理日常銀行業務的任何日子(星期六、星期日或香港公眾假期除外)
「英屬維爾京群島」	指	英屬維爾京群島

## 釋 義

「網信辦」 指 中華人民共和國國家互聯網信息辦公室

「複合年增長率」 指 複合年增長率

### [編纂]

「中國」 指 中華人民共和國，惟僅就本文件而言，除文義另有所指外，指中國或中華人民共和國，不包括香港、中華人民共和國澳門特別行政區及台灣

「重慶百貨大樓」 指 重慶百貨大樓股份有限公司，一家於1992年8月11日於中國成立及於上海證券交易所上市(股份代號：600729)的有限公司

「重慶百貨集團」 指 重慶百貨大樓及其附屬公司

「公司條例」 指 香港法例第622章公司條例(經不時修訂或補充)

「公司(清盤及雜項  
條文)條例」 指 香港法例第32章公司(清盤及雜項條文)條例(經不時修訂或補充)

「本公司」 指 多点数智有限公司，一家於2015年2月5日於英屬維爾京群島註冊成立的商業公司

「關連人士」 指 具有上市規則賦予該詞的涵義

「關連交易」 指 具有上市規則賦予該詞的涵義

「前併表關聯實體」或  
「前可變利益實體」 指 多點新鮮(北京)，其財務報表已併表及入賬，猶如其因歷史合約安排而為本公司的附屬公司

「控股股東」 指 具有上市規則賦予該詞的涵義，除文義另有所指外，指張博士及張博士通過其持有其自身於本公司的權益的中間公司(即Celestial Limited、Odor Nice Limited、

## 釋 義

		Retail Enterprise Corporation Limited、D&W Inc.、Interface Holding Inc.、物美南方科技有限責任公司、物美科技、北京中勝華特科技有限公司及北京京西硅谷科技有限公司)，進一步詳情載於「與控股股東的關係」一節
「可轉換債券」	指	本公司發行予北京合音的可轉換債券，其詳情載於本文件「歷史、重組及公司架構—[編纂]前投資」一節，統稱為「可轉換債券」
「COVID-19」	指	新型冠狀病毒(COVID-19)或新型冠狀病毒肺炎，一種由新型冠狀病毒毒株引發的呼吸道疾病，尤以發熱、咳嗽及呼吸急促為特徵，並可能發展為肺炎及呼吸衰竭
「中國證監會」	指	中國證券監督管理委員會
「DFI Retail Group」	指	DFI Retail Group Holdings Limited及其附屬公司
「頂摩上海」	指	頂摩(上海)科技有限公司，一家於2020年3月10日於中國成立的有限公司及本公司的間接全資附屬公司
「董事」	指	本公司董事
「Dmall BVI」	指	DMALL ASIA INC.，一家於2015年4月7日於英屬維爾京群島註冊成立的商業公司及本公司的間接全資附屬公司
「多點開曼」	指	DMALL CHINA INC.，一家於2015年3月26日於開曼群島註冊成立的獲豁免有限公司及本公司的直接全資附屬公司
「多點新鮮(北京)」	指	多點新鮮(北京)電子商務有限公司，一家於2015年5月15日於中國成立的有限公司。其由張先生、魯玉新女士及深圳新通路分別擁有45%、5%及50%，並為我們的前併表關聯實體之一



## 釋 義

「多點新鮮(深圳)」	指	多點新鮮(深圳)電子商務有限公司，一家於2020年3月26日於中國註冊成立的有限公司，為於2023年8月30日出售的多點新鮮(北京)的前全資附屬公司
「多點香港」	指	多點生活有限公司，一家於2015年4月28日於香港註冊成立的有限公司及本公司的間接全資附屬公司
「多點生活北京」	指	多點生活(北京)科技有限公司，一家於2015年1月6日於中國成立的有限公司及本公司的間接全資附屬公司
「多點生活成都」	指	多點生活(成都)科技有限公司，一家於2015年4月2日於中國成立的有限公司及本公司的間接全資附屬公司
「多點生活數字」	指	多點生活(中國)數字科技有限公司，一家於2019年2月13日於中國成立的有限公司及本公司的間接全資附屬公司
「多點生活網絡」或 「外商獨資企業」	指	多點生活(中國)網絡科技有限公司，一家於2015年9月7日於中國成立的有限公司、本公司的間接全資附屬公司及本公司的外商獨資企業
「多點生活天津」	指	多點生活(天津)新能源科技有限公司，一家於2023年8月11日於中國成立的有限公司及本公司的間接全資附屬公司
「多點生活武漢」	指	多點生活(武漢)科技有限公司，一家於2019年5月6日於中國成立的有限公司及本公司的間接全資附屬公司
「Dmall OS系統」	指	自主開發的基於雲操作系統軟件，實現零售商的數字化運營及支持智能商業決策
「多點(深圳)數字」	指	多點(深圳)數字科技有限公司，一家於2019年4月2日於中國成立的有限公司及本公司的間接全資附屬公司

## 釋 義

「多點智聯」	指	多點智聯(北京)科技有限公司，一家於2017年9月19日於中國成立的有限公司，前稱為北京微晟科技有限公司並於2022年8月22日更名，其中我們及北京物美超市有限公司各自持有其80%及20%的股權。北京物美超市有限公司由張博士控制的物美科技集團有限公司實益擁有
「DRGML」	指	DFI Retail Group Management Limited (前稱為Dairy Farm Management Limited)，為DFI Retail Group Holdings Limited的附屬公司
「DRGMSL」	指	DFI Retail Group Management Services Limited (前稱為Dairy Farm Management Services Limited)，為DFI Retail Group成員公司
「張博士」	指	張文中博士，我們的創始人、高級顧問兼控股股東
「張博士的 中國訴訟法律顧問」	指	左堅衛教授
「企業所得稅」	指	企業所得稅
「極端情況」	指	香港任何政府機關於八號或以上颱風訊號改掛為三號或以下颱風訊號前公佈，因公共交通服務嚴重受阻、廣泛地區水浸、嚴重山泥傾瀉、大規模停電或任何其他惡劣情況而出現的「極端情況」

### [編纂]

「本集團」、「我們」或 「我們的」	指	本公司、其不時的附屬公司及前併表關聯實體(倘適用)，在上下文要求的情況下，就本公司成為其現有附屬公司的控股公司之前的期間而言，為有關附屬公司，猶如他們於相關時間為本公司的附屬公司
----------------------	---	---

## 釋 義

---

「鍋圈」	指	鍋圈食品(上海)股份有限公司，前稱鍋圈供應鏈(上海)有限公司，一家於2019年7月11日根據中國法律成立的有限公司
「鍋圈食匯」	指	一個中國家庭膳食產品品牌，也是鍋圈擁有的零售店品牌，提供各種即食、即熱、即煮及預製食材，以家庭火鍋及燒烤產品為主
「香港」	指	中華人民共和國香港特別行政區

### [編纂]

「港元」	指	港元，香港的法定貨幣
------	---	------------

### [編纂]

---

## 釋 義

---

### [編纂]

「香港收購守則」或「收購守則」 指 證監會頒佈的《公司收購、合併及股份回購守則》

### [編纂]

「高新技術企業」 指 高新技術企業

「ICP許可證」 指 互聯網信息服務的《增值電信業務經營許可證》

「國際財務報告準則會計準則」 指 國際會計準則理事會頒佈的國際財務報告準則會計準則

「獨立客戶」 指 關聯實體以外的客戶

「獨立第三方」 指 並非本公司關連人士的任何實體或人士或有關人士的聯繫人(按上市規則賦予該詞的涵義)

「行業顧問」或「弗若斯特沙利文」 指 弗若斯特沙利文國際有限公司

「行業報告」或「弗若斯特沙利文報告」 指 行業顧問編製的報告

### [編纂]

## 釋 義

---

### [編纂]

「聯席保薦人」	指	於「董事及參與[編纂]的各方」提及的[編纂]的聯席保薦人
「最後實際可行日期」	指	2024年4月25日，即本文件刊發前確定當中所載若干資料的最後實際可行日期
「法律」	指	所有相關司法權區的任何政府主管部門（包括聯交所及證監會）的所有法律、規章、立法、條例、規則、法規、指引、意見、通知、通函、指示、要求、命令、判決、法令或裁決

### [編纂]

「上市委員會」	指	聯交所上市委員會
---------	---	----------

### [編纂]



## 釋 義

「上市規則」	指	香港聯合交易所有限公司證券上市規則
「併購規則」	指	商務部及其他政府主管部門於2006年8月8日頒佈的《關於外國投資者併購境內企業的規定》，於2006年9月8日生效，隨後於2009年6月22日修訂
「主板」	指	由聯交所經營的證券交易所(不包括期權市場)，獨立於聯交所GEM並與之並行運作
「大綱」或 「組織章程大綱」	指	於[●]有條件地採納的本公司的組織章程大綱，自[編纂]起生效
「麥德龍中國實體」	指	在中國管理及經營麥德龍品牌門店及WM Holding (HK) Limited (該等實體的控股公司)的實體。WM Holding (HK) Limited為物美科技的全資附屬公司
「麥德龍集團」	指	一家總部位於德國的領先批發商，為免生疑問，麥德龍中國實體並不屬於麥德龍集團或由其控制
「工信部」	指	中華人民共和國工業和信息化部(前稱為中華人民共和國信息產業部)
「商務部」	指	中華人民共和國商務部(前稱為中華人民共和國對外經濟貿易部)
「張先生」	指	張峰先生，我們的聯合創始人、執行董事兼總裁，張博士的外甥
「國家發改委」	指	中華人民共和國國家發展和改革委員會

[編纂]

## 釋 義

---

### [編纂]

「中國法律顧問」	指	「董事及參與[編纂]的各方」所提及的本公司與中國法律有關的法律顧問
「[編纂]前投資」	指	[編纂]前投資者於本次[編纂]之前對本公司進行的投資，其詳情載列於「歷史、重組及公司架構」
「[編纂]前投資者」	指	「歷史、重組及公司架構」所載列的本公司於[編纂]之前的投資者
「優先股」	指	本公司股本中每股面值均為0.0001美元的A輪優先股、B輪優先股、B+輪優先股、B++輪優先股、C輪優先股及C+輪優先股

### [編纂]

## 釋 義

### [編纂]

「合資格機構買家」 指 第144A條所界定的合資格機構買家

### [編纂]

「S規例」 指 美國證券法S規例

「關聯實體」 指 作為控股股東張博士聯繫人(於往績記錄期間)的客戶，即物美集團、麥德龍中國實體、重慶百貨集團、銀川新華集團及百安居實體。截至2024年3月9日，重慶百貨集團不再為關聯實體

「Retail Technology Asia」 指 Retail Technology Asia Limited，一家於2020年1月14日於香港註冊成立的有限公司，其中多點香港持有58.5%股權，DRGML持有41.5%股權。

「人民幣」 指 人民幣，中國的法定貨幣

「重組」 指 「歷史、重組及公司架構—重組」所述於2024年4月進行的一系列重組交易

「第144A條」 指 美國證券法第144A條

「國家外匯管理局」 指 中華人民共和國國家外匯管理局

「國家外匯管理局37號文」 指 國家外匯管理局頒佈並自2014年7月4日起生效的《國家外匯管理局關於境內居民通過特殊目的公司境外投融資及返程投資外匯管理有關問題的通知》

## 釋 義

「國家工商總局」	指	中華人民共和國國家工商行政管理總局，現稱國家市場監督管理總局
「國家市場監督管理總局」	指	中華人民共和國國家市場監督管理總局
「證交會」	指	美國證券及交易委員會
「證監會」	指	香港證券及期貨事務監察委員會
「證券及期貨條例」	指	證券及期貨條例(香港法例第571章)
「股份」或「普通股」	指	本公司每股面值為0.0001美元的普通股
「股東」	指	我們股份的持有人
「股份激勵計劃」	指	2016年股份激勵計劃、2020年股份激勵計劃、2024年第一股份激勵計劃及2024年第二股份激勵計劃
「深圳昂捷」	指	深圳市昂捷信息技術股份有限公司，一家於2002年8月5日成立及於全國中小企業股份轉讓系統上市(股份代號：870111)的有限公司
「深圳數智訊科零售」	指	深圳數智訊科零售科技發展有限公司，一家於2020年4月27日成立的有限公司及Retail Technology Asia的全資附屬公司
「深圳新通路」	指	深圳市新通路供應鏈技術有限公司，一家於2019年5月28日成立的有限公司及為多點(深圳)數字的全資附屬公司
「SP許可證」	指	信息服務供應商(不包括互聯網信息服務)的《增值電信業務經營許可證》
「國家稅務總局」	指	中華人民共和國國家稅務總局

[編纂]

## 釋 義

「聯交所」或 「香港聯交所」	指	香港聯合交易所有限公司
「附屬公司」	指	具有公司條例第15節賦予該詞的涵義
「主要股東」	指	除非另有指明，具有上市規則賦予該詞的涵義
「往績記錄期間」	指	截至2021年、2022年及2023年12月31日止三個年度
「美國」	指	美利堅合眾國，其領土、屬地及所有受其管轄的地區
「美元」	指	美元，美國的法定貨幣
「美國證券法」	指	1933年美國證券法及據其頒佈的規則及法規

### [編纂]

「增值稅」	指	增值稅
「WM Holding HK」	指	WM Holding (HK) Limited，一家於2019年7月2日於香港註冊成立的有限公司及物美科技的全資附屬公司
「物美集團」	指	物美科技及其附屬公司，(如文義另有所指，且僅就本文件而言)不包括麥德龍中國實體、銀川新華集團及百安居實體
「物美科技」	指	物美科技集團有限公司，一家由張博士創辦的公司及於1994年10月6日於中國成立的有限公司
「銀川新華」	指	銀川新華百貨商業集團股份有限公司，一家於1997年1月3日在中國成立的有限責任公司，於上海證券交易所上市(股份代號：600785)
「銀川新華集團」	指	銀川新華及其附屬公司
「智聯武漢」	指	多點智聯(武漢)科技有限公司，一家於2017年9月28日在



## 釋 義

---

中國成立的有限責任公司，前稱為微晟(武漢)技術有限公司並於2023年4月6日更名，為多點智聯的全資附屬公司

「%」 指 百分比

\* 僅供識別

於本文件中，除非文義另有所指，「聯繫人」、「緊密聯繫人」、「關連人士」、「關連交易」、「核心關連人士」、「控股股東」、「附屬公司」及「主要股東」等詞彙應具有上市規則附屬該等詞彙之涵義。

## 技術詞彙表

本詞彙表載有本文件所採用與我們及我們業務有關的若干技術詞彙的釋義。該等釋義未必與標準行業釋義一致，亦可能無法與其他公司採用的類似詞彙相比較。

「AI」	人工智能
「AIoT」	智能物聯網
「API」	應用編程接口，軟件不同組成部分之間銜接的一套明確界定的通訊方法
「B2C」	企業對消費者，企業直接向消費者出售產品或服務的商業交易類型
「淨收益留存率」	指前期經常性客戶(不包括消費者)在特定期間產生的收益除以所有客戶(不包括消費者)前期產生的收益
「DTC」	直接面向消費者
「ERP」	企業資源規劃，使企業可利用集成應用程式系統管理業務，並將科技、服務及員工管理相關的後勤部門工作數字化的業務流程管理軟件
「商品交易總額」	商品交易總額，在特定期間銷售的商品總值，不論商品是否已結算或退回
「IAM安全」	身份及訪問管理(IAM)安全，為管理組織內數據、系統及資源的數字身份及用戶訪問的整體信息科技安全的重要部分。IAM安全包括減少業務內與身份相關的訪問風險的政策、計劃及技術。IAM計劃使組織能夠降低風險、改善合規情況及提高整個企業的效率
「ISV」	獨立軟件服務商
「IT」	信息科技
「IoT」	物聯網，具備信息感應功能的物理儀器網絡(例如二維碼識別、無線電頻率識別(RFID)、紅外線感應器及激光掃描器等)，可實現智能化識別、定位、追蹤、監控及管理

## 技術詞彙表

---

「模塊」	在描述我們的技術基礎設施時，模塊是指系統或應用程式的一部分，可以運行以支持特定的功能或用例
「O2O」	線上到線下
「SaaS」	軟件即服務，軟件及相關數據集中託管的一種基於雲軟件許可及交付模式

## 前 瞻 性 陳 述

本文件所載若干陳述為前瞻性陳述，因其性質使然，受重大風險及不確定因素影響。任何表示或涉及討論預期、信心、計劃、目標、假設、未來事件或表現的陳述（一般但並非總是通過使用如「將會」、「預期」、「預計」、「估計」、「相信」、「日後」、「應當」、「或會」、「尋求」、「應該」、「有意」、「計劃」、「預測」、「可能」、「願景」、「目標」、「旨在」、「致力」、「宗旨」、「目的」、「時間表」及「展望」等詞彙）並非歷史事實，而是具有前瞻性的，且可能涉及估計及假設，並受風險（包括但不限於本文件所詳述的風險因素）、不確定因素及其他因素影響，而其中若干因素並非本公司所能控制，且難以預測。因此，該等因素可能導致實際業績或結果與前瞻性陳述所述者大相逕庭。

前瞻性陳述乃以有關未來事件的假設及因素（可能被證實為不準確）為依據。該等假設及因素乃基於我們現時可得的有關我們經營的業務的資料。可能會影響實際業績的風險、不確定因素及其他因素（其中大部分非我們所能控制）包括但不限於：

- 我們的使命、目標、戰略及我們實施他們的能力；
- 我們未來的業務發展及前景、財務狀況及經營業績；
- 亞洲及中國零售數字化解決方案行業的預期增長；
- 我們的收益、成本或開支的預期變化；
- 我們對我們產品及服務的需求及市場接受度的期望；
- 我們對我們與使用者、客戶及第三方業務合作夥伴關係的期望；
- 我們所在行業的競爭；
- 我們經營業務所在行業及地區市場的監管及經營狀況的變動；及
- 「風險因素」一節所述的所有其他風險及不確定因素。

由於實際業績或結果可能與任何前瞻性陳述所述者大相逕庭，我們強烈提醒[編纂]不應過分依賴任何該等前瞻性陳述。任何前瞻性陳述僅截至陳述之日為止，且除上市規則所規定者外，我們並無責任更新任何前瞻性陳述或陳述，以反映作出有關陳述之日後發生的事件或情況，或反映意外事件的發生。有關我們或任何董事意向的陳述或提述乃於截至本文件日期作出。任何該等意向可能因未來發展而出現變動。

本文件的所有前瞻性陳述均受本警示聲明明確限制。

## 風險因素

[編纂]於我們的股份涉及重大風險。閣下於[編纂]股份前，應審慎考慮本文件所載的所有資料，包括下文所述有關我們業務與行業以及[編纂]的風險和不確定因素。閣下尤其應注意，我們為一家於英屬維爾京群島註冊成立及登記的公司，主要在中國運營，且在若干方面受到與其他國家不同的法律及監管環境的規管。我們的業務或會因任何該等風險而受到重大不利影響。

### 與我們的業務及行業有關的風險

**我們在發展中市場的有限經營歷史及不斷發展的商業模式使我們很難評估我們的業務及前景。我們無法保證我們將能夠保持我們的歷史增長、有效地管理我們的增長、控制我們的成本及開支，或執行我們的業務戰略。**

我們於2015年開始運營，並於2018年開發了Dmall OS系統的核心模塊。由於我們僅有有限的歷史財務數據，很難預測我們未來的收益以及適當的成本及開支預算，而我們對業務的評估及對未來業績的預測可能不如假設我們有更長的經營歷史時那樣準確。倘實際業績有別於我們的評估，或我們調整了未來期間的估計，我們的經營業績及財務狀況可能會受到重大影響，而投資者對我們的業務及未來前景的看法可能與其預期有重大差異。

我們一直在積極探索及擴展我們的服務。我們不斷發展的業務使我們難以評估可能遇到的風險及挑戰。我們可能面臨的風險及不確定性包括我們能否成功開發新服務功能及擴展我們服務產品，以提高客戶體驗、以具成本效益的方式吸引新零售商、預測及應對宏觀經濟變化及我們經營所在的本地市場的變化、成功擴大我們的地理覆蓋範圍，以及預測我們的收益並管理我們當前及未來運營的資本支出。我們無法確保我們將成功解決該等挑戰及我們未來可能面臨的其他挑戰，倘我們不能成功地管理該等風險，我們的業務可能會受到不利影響。此外，我們可能無法或根本無法在任何特定期間實現足夠的收益或維持正運營現金流或盈利能力。

**於往績記錄期間，我們產生了重大淨虧損及淨經營現金流出，且未來我們可能會繼續出現該情況。**

我們過往曾產生淨虧損及負現金流。於2021年、2022年及2023年，我們分別產生淨虧損人民幣1,825.0百萬元、人民幣840.5百萬元及人民幣655.4百萬元。於2021年、2022年及2023年，我們分別錄得毛利人民幣358.0百萬元、人民幣669.1百萬元及人民幣712.5百萬元。於2021年、2022年及2023年，我們的經營活動所用現金淨額分別為人民幣1,274.7百萬元、人民幣205.5百萬元及人民幣179.2百萬元。

我們實現盈利及產生淨經營現金流入的能力受到各種因素的影響，其中許多因素超出我們的控制範圍，例如我們所經營的行業及市場的持續發展、宏觀經濟及監管環境不斷



## 風險因素

發展或競爭動態，以及我們及時有效地應對該等變化的能力。由於我們在服務、技術及發展方面的持續投資，我們預計我們的成本及開支將會增加。我們無法向閣下保證我們將能夠實現或保持盈利能力或正現金流。除了預期的成本增加外，我們擬在可預見的未來繼續投資於我們的Dmall OS系統及其他技術應用程式，以提供額外的增值服務，並支持更大的服務組合。倘我們總收益的顯著增加未能抵銷成本及開支的增加，我們的財務狀況和經營業績可能會受到重大不利影響，我們可能無法在未來實現盈利或淨運營現金流入。

**我們目前的客戶群相對集中，主要客戶數目有限。失去一名或多名主要客戶、未能與一名或多名主要客戶續簽協議，或未能擴展客戶群，均可對我們的經營業績及推廣我們服務的能力產生負面影響。**

目前，我們的大部分收益來自有限的主要客戶，包括中國的物美集團、麥德龍中國實體、重慶百貨集團、銀川新華集團及在選定亞洲市場運營的DFI Retail Group。儘管我們計劃擴大及多樣化我們的客戶群，我們仍然預計在可見的未來依賴我們的主要客戶。特別是，我們預計物美集團將繼續佔我們收益的絕大部分。於2021年、2022年及2023年，我們總收益的70.2%、76.6%及81.7%分別來自為包括物美集團在內的前五大客戶提供的服務。倘我們終止或減少與物美集團等主要客戶的業務關係，我們為他們提供服務產生的收益可能會顯著減少。

我們與該等有限的主要客戶的業務量減少、與他們的任何商業安排的損失或規模的減少、與任何主要客戶關係的惡化、未能與一名或多名主要客戶續簽協議，或該等客戶所在的市場出現任何重大的負面趨勢，均可能會嚴重擾亂我們的運營，而我們的收益及來自經營活動的現金流可能會大幅減少。倘我們無法及時或根本找不到其他具有類似需求範圍、規模和商業條款的潛在客戶，任何一名該等客戶的業務流失都可能對我們的業務及經營業績，以及我們吸引及留住其他客戶的能力產生重大不利影響。此外，上述任何風險均可能使我們的管理、財務、運營和其他資源緊張。倘我們不能處理此類收益減少或與我們的主要客戶關係惡化，我們的品牌及聲譽亦可能受到重大損害。

**我們非常依賴關聯實體，而我們與關聯實體關係的任何重大變化均會對我們的業務、財務狀況和經營業績產生重大不利影響。**

我們與關聯實體有密切的業務關係，並於往績記錄期間進行了大量的業務交易，且希望在未來繼續與他們保持業務關係。於往績記錄期間，我們淨收益的絕大部分來自關聯實體，而物美集團亦為本集團的最大客戶。截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度，(i)我們來自物美集團的收益分別為人民幣473.0百萬元、人民幣661.5百萬元及人民幣927.4百

## 風險因素

萬元，分別佔我們同年總收益的45.3%、44.1%及53.0%；(ii)我們來自銀川新華集團的收益分別為人民幣38.1百萬元、人民幣30.7百萬元及人民幣54.9百萬元，分別佔我們同年總收益的3.6%、2.0%及3.1%；(iii)我們來自麥德龍中國實體的收益分別為人民幣99.8百萬元、人民幣259.2百萬元及人民幣260.6百萬元，分別佔我們同年總收益的9.6%、17.3%及14.9%；(iv)來自重慶百貨集團的收益分別為人民幣98.6百萬元、人民幣117.9百萬元及人民幣63.9百萬元，分別佔我們同年總收益的9.4%、7.9%及3.7%；及(v)我們來自百安居實體的收益分別為零、零及人民幣3.7百萬元，分別佔我們同年總收益的零、零及0.2%。我們預計未來與關聯實體的業務交易將會增加。請參閱本文件「業務 — 我們與關聯實體的關係 — 與關聯實體的合作」及「業務 — 客戶」各節以了解進一步詳情。

在我們的經營過程中，我們亦曾接受物美集團的貸款。請參閱本文件「財務資料 — 債項」以了解來自物美集團的貸款的歷史金額。截至最後實際可行日期，本集團已全部償還向物美集團借入的貸款。此外，我們預計與關聯實體的業務交易將繼續進行。我們已與關聯實體簽訂各種框架協議，以規範我們與關聯實體之間的關連交易。請參閱本文件「關連交易」一節以了解詳情。儘管我們與關聯實體的合作關係保持穩定，但不能保證我們能夠保持此類關係，亦不能保證該等關聯實體今後將繼續以相同的水平向我們購買服務。此外，倘未來我們與任何關聯實體的合作關係惡化，我們可能需要與其他零售商建立新的關係，而這存在不確定性，且耗時漫長。因此，我們的業務、財務狀況和經營業績可能會受到不利影響。

**倘我們不能改進及增強我們的Dmall OS系統、AIoT解決方案及其他服務產品的功能、性能、可靠性、設計、安全性及可擴展性，以滿足客戶不斷變化的需求，我們的業務和經營業績可能會受到不利影響。**

我們所競爭的市場以不斷變化及創新為特色，且預計市場會繼續快速發展。我們的成功乃基於我們能夠識別及預測零售商的需求，以及設計和升級我們的Dmall OS系統、AIoT解決方案及其他服務產品，為他們提供管理業務所需的工具。我們能否吸引新的商業客戶、留住現有的商業客戶，以及增加來自客戶的收益，很大程度上取決於我們繼續改進及增強我們的Dmall OS系統、AIoT解決方案及其他服務產品的功能、性能、可靠性、設計、安全性及可擴展性的能力。

我們可能會在軟件開發中遇到困難，從而可能會延遲或阻止新的解決方案及增強功能的開發、引入或實施。軟件開發需要我們的研發團隊投入大量的時間，因為我們的開發員工需要花費數月的時間來開發、編碼及測試新產品，並將其集成到我們的技術系統中。我們亦須不斷更新、測試及提升我們的技術系統。持續改善及提升我們的技術系統需要大量投資，而我們可能並無資源進行此類投資。倘我們不能改進及增強我們的Dmall OS系統、

## 風險因素

AIoT解決方案及其他服務產品的功能、性能、可靠性、設計、安全性及可擴展性，以滿足客戶不斷變化的需求，我們的業務、經營業績及財務狀況可能會受到不利影響。

**我們在一個瞬息萬變的行業中經營業務，且可能需要根據市場發展而大幅調整業務策略。**

我們可能需要因應市場發展或進一步實踐長遠目標而對我們的業務策略作出重大調整。例如，我們已進行一系列產品優化，以令我們的產品及服務種類更符合推廣零售數字化解決方案的目標，以應對因客戶進行其內部O2O業務轉型而面對的業務營運轉變。請參閱「概要 — 近期發展」、「業務 — 業務可持續性及盈利路徑」及「財務資料 — 經營業績主要組成部分說明」。於2024年4月，我們開始並完成了重組，從而剝離營銷及廣告服務雲解決方案下的線上營銷及廣告相關服務。此外，在我們追求增長及開拓新市場機遇之時，我們已擴展及計劃繼續擴展至新領域及引入創新解決方案。然而，該等策略決策可能會導致產生龐大成本以及轉移我們管理層的注意力及資源。此外，我們的現有業務或會因策略調整而不能繼續經營，進而導致我們因業務中止而不能獲取收益。概不能保證我們的新業務計劃或策略轉型可以改善我們的財務表現。

**我們依賴於零售客戶的表現，乃由於我們自他們通過我們處理的交易產生收益。零售客戶的經營及財務失敗可能會對我們的財務狀況及經營業績產生不利影響。**

快速變化的市場趨勢促使我們的零售客戶優化自身產品以滿足日益演變的消費者偏好及需求，從而最大程度增加其銷量。我們的成功取決於零售客戶預測、識別及應對最新市場趨勢及消費者偏好以及及時調整其所提供商品及服務以保持競爭力的能力。客戶未能預測、識別或快速及適當應對新的及不斷變化的消費者需求或市場趨勢，以及未能將該等趨勢及需求轉換成所提供產品及服務，可能會導致對客戶商品的需求減少，從而致使(其中包括)通過我們平台進行的交易量下降。因此，客戶的該等運營失敗可能會損害我們的財務狀況及經營業績，乃由於我們就通過我們平台進行的交易向客戶收取交易費用而產生收益。此外，倘我們的零售客戶未能如預期般有效實施及利用我們所提供的服務以提高其運營效率及決策能力，該等客戶不盡人意的表現亦可能對我們的經營業績產生重大負面影響。就新客戶而言，實施及培訓所有相關員工以操作SaaS系統達到理想穩定水平亦需耗時。

## 風險因素

**與重組相關的營銷及廣告服務雲解決方案項下線上廣告及營銷服務的剝離伴隨著不確定性及風險。**

我們營銷及廣告服務雲解決方案項下線上廣告及營銷服務的歷史經營貢獻了我們的總收益。於往績記錄期間，我們的營銷及廣告服務雲解決方案項下線上廣告及營銷服務的業務所產生的收益佔本集團總收益的重大部分。於重組後，我們將不再從有關線上廣告及營銷的業務產生任何收益。我們面臨與重組相關的營銷及廣告服務雲端解決方案項下線上廣告及營銷服務的剝離帶來的不確定性及風險，而我們的經營業績及財務狀況可能會受到不利影響。

**倘零售數字化解決方案市場的發展速度較我們預期緩慢或下降，我們的業務可能會受到不利影響。**

中國境內外的零售數字化解決方案市場處於相對早期、快速發展及競爭激烈的階段。這讓我們對當前業務及未來前景較難作出評估。此外，我們對新興趨勢的洞察有限，這可能會對我們的業務、財務狀況、經營業績及前景產生不利影響。我們已遭遇且將繼續遭遇快速變化行業中成長型公司經常遇到的風險及困難，包括收益不可預測且不穩定，以及隨著我們繼續發展業務而增加開支。我們產品及服務的壽命及對其需求可能會受到超出我們控制範圍的多項因素影響，如市場接受度、成本競爭力以及我們產品及服務的可靠性及性能。倘零售數字化解決方案市場的發展速度較我們預期緩慢或下降，我們的業務及經營業績可能會受到不利影響。

**倘我們未能採納新技術或調整我們的應用程式、服務及系統以滿足不斷變化的客戶偏好或新興行業標準，或倘我們於新技術開發的投資失敗或無效，我們可能需大幅增加我們的研發開支，我們的業務可能會受到重大不利影響。**

為保持競爭力，我們須繼續加強及改善我們應用程式、系統及技術的響應能力、功能及特性。零售數字化解決方案行業的特性為快速的技術發展、客戶及消費者要求及偏好變化、具有新技術的新產品及服務的頻繁引入以及新行業標準及慣例的出現，任何一項均會令我們的現有技術及系統過時。我們的成功將部分取決於我們識別、開發、獲得或許可對我們的業務有利的領先技術，及時以具成本效益的方式應對技術進步及新興行業標準及慣例(如移動互聯網)的能力。系統、應用程式及其他專有技術的開發會帶來重大技術及業務風險。我們無法向閣下保證，我們將能夠有效使用新技術或調整我們的應用程式、專有技術及系統以滿足客戶要求或新興行業標準。倘由於技術、法律、財務或其他原因，我們無法及時以具成本效益的方式進行調整，以應對不斷變化的市場狀況或客戶要求，我們的業務、前景、財務狀況及經營業績可能會受到重大不利影響。



## 風險因素

**我們可能就無形資產及商譽產生減值虧損。**

我們的無形資產包括客戶關係、專有技術及軟件，主要通過於2021年11月收購深圳昂捷獲得，並在收購日期以公允價值確認，隨後按直線基準攤銷。截至2021年、2022年及2023年12月31日，我們分別錄得無形資產人民幣105.3百萬元、人民幣93.2百萬元及人民幣83.7百萬元。由收購產生的商譽乃指以所轉讓代價、於被收購方中任何非控制性權益金額及收購方過往持有被收購方股權的收購日期公允價值(倘有)的總和，扣除截至收購日期收購的可識別資產及所承擔負債的淨值後超出的差額。截至2021年、2022年及2023年12月31日，我們的商譽分別為人民幣151.9百萬元、人民幣151.9百萬元及人民幣152.0百萬元。無形資產及商譽會每年進行減值測試審核，或當有事件出現或情況改變顯示可能出現減值時，則會更頻密地進行測試。截至2023年12月31日，我們概無就無形資產及商譽錄得減值虧損。評估減值虧損涉及很大程度的管理層判斷以及釐定關鍵假設的估計，且日後不可預測的不利變動亦可能導致我們的無形資產及商譽價值減少。因此，我們無法向閣下保證該等假設及估計不會導致須於日後對該等無形資產及商譽的賬面值作出重大調整，從而可能導致減值虧損。無形資產及商譽的重大減值虧損可能對財務狀況及經營業績產生重大不利影響，並可能進而限制我們於未來取得融資的能力。

**對我們品牌或聲譽的任何損害均可能會對我們的業務及經營業績產生重大不利影響。**

我們認為，「多點」品牌在我們零售客戶、消費者、供應商及第三方服務商之間的認可度及聲譽為我們業務的增長及成功作出了重大貢獻。保持及加強我們品牌的認可度及聲譽對我們的業務及競爭力至關重要。多項因素(其中部分超出我們的控制範圍)對於維護及提高我們的品牌極為重要，倘管理不當，可能會對我們的品牌產生負面影響。該等因素包括我們於下列方面的能力：

- 隨著零售商的需求不斷變化，維護及加強我們的技術系統；
- 維持並向用戶提供穩定可靠的技術支持；
- 為消費者提供超凡購物體驗，並確保其數據安全；
- 維護及發展我們的商業客戶及消費者基礎，並使其高度參與；
- 維持我們所提供產品及服務的知名度、吸引力、多樣性、質量及真實性；
- 保持我們向客戶提供的服務的效率、可靠性及質量；
- 保持或提升消費者對我們售後服務的滿意度；
- 通過營銷及品牌推廣活動提高品牌知名度；及



## 風險因素

- 倘出現對服務、產品質量、價格或真實性、數據隱私及安全、我們的行業及業內其他參與者的任何負面報導或影響我們或同行的其他事件時保護我們的聲譽及商譽。

公眾如認為我們的電子商務平台上出售非正品、假貨或次品，或我們或第三方服務商未能提供滿意的客戶服務，即使實際上並不正確或因為個別事件，仍可能有損我們的聲譽、降低我們的品牌價值、破壞我們已建立的信任及信譽，並對我們吸引新商業客戶及消費者或留存現有商業客戶及消費者的能力產生不利影響。倘我們不能維持聲譽、提高品牌知名度或提升對我們操作系統、平台、產品及服務的正面認識，則可能難以維持及發展商業客戶及消費者基礎，而我們的業務及增長前景或會受到重大不利影響。

**我們於往績記錄期間錄得負債淨額及流動負債淨額。**

截至2021年、2022年及2023年12月31日，我們分別錄得負債淨額人民幣4,739.2百萬元、人民幣6,077.4百萬元及人民幣6,765.1百萬元。截至2021年、2022年及2023年12月31日的負債淨額主要與截至同日分別為人民幣5,137.2百萬元、人民幣6,378.7百萬元及人民幣6,965.5百萬元之可轉換可贖回優先股有關。儘管可轉換可贖回優先股將於[編纂]後自動轉換為普通股，且預期隨後不會確認可轉換可贖回優先股公允價值變動的進一步損益，惟我們無法向閣下保證我們將不會於未來錄得負債淨額。倘我們無法維持充足營運資金或獲得足夠融資，我們可能並無足夠的現金流量為業務、運營及資本開支提供資金，並可能對業務及財務狀況造成不利影響。

此外，截至2021年12月31日，我們亦錄得流動負債淨額人民幣130.4百萬元，主要由於我們2021年的經營現金流出大幅增加，於2021年12月31日的現金結餘較少。請參閱本文件「財務資料—流動資金及資本資源—經營活動所用現金淨額」以了解更多資料。流動負債淨額可能使我們面臨若干流動性風險，並可能限制經營靈活性，對擴展業務的能力產生不利影響。倘我們沒有足夠的營運資金來滿足未來的財務需求，我們可能需要尋求外部資金。倘我們無法及時按可接受的條款或根本無法獲得額外的外部借款，可能會迫使我們放棄發展及擴張計劃，我們的業務、財務狀況及經營成果可能會受到重大不利影響。

**我們面臨日益激烈的競爭，且倘我們未能有效地與當前及未來的競爭對手競爭，我們的業務及經營業績可能會受到不利影響。**

零售數字化解決方案市場競爭激烈，其特點是快速的市場變化及技術變革，從而催生新市場進入者及資金充足的競爭對手以及引入擾亂我們業務的新業務模式。市場參與者競相吸引、聘請及留存零售商。他們可能已發展成熟，能夠較我們投入更多資源於產品的開發、推廣及銷售，以及提供更低的價格，這可能會對我們的經營業績產生不利影響。倘我們並未具備必要資源及技能，隨著競爭加劇，我們可能失去市場份額。

## 風險因素

我們的當前及潛在競爭對手亦可能互相或與第三方建立合作或戰略關係，這可能會進一步增強其資源及產品。倘我們未能預測或應對該等競爭挑戰，我們的競爭地位可能會被削弱，或無法提高，且我們的增長可能會下降，這可能會對我們的業務、財務狀況及經營業績產生不利影響。

**我們的業務受到中國複雜且不斷發展的法律及法規的約束。多項該等法律及法規可能會作出修訂，以及可能會導致索賠、業務慣例變化、罰款、運營成本增加，或客戶參與度下降，或以其他方式損害我們的業務。**

我們受到多項法律及法規的約束，該等法律及法規涉及對我們的業務屬重要或可能以其他方式影響我們業務的事項，其中包括提供增值電信服務、互聯網廣告業務、用戶隱私保護、外匯、稅務、反腐敗、反賄賂、制裁及類似事項。多項該等法律及法規可能作出修訂。該等法律將繼續發展，且日後中國政府可能採取其他規則及法規。請參閱「監管」。引入新服務、於若干司法權區擴大活動或我們可能採取的其他行動可能會使我們受到額外法律、法規或其他政府審查的約束。此外，外國法律及法規可能會規定不同的義務，或較中國法律及法規更加嚴格。

限制或以其他方式對我們提供產品及服務的能力或方式產生不利影響的新法律或法規的頒佈，可能要求我們變更業務的若干方面，以確保合規性，這會減少對我們產品及服務的需求、減少收益、增加成本，且可能要求我們取得更多牌照、許可證、批文或證書，或使我們承擔額外責任。如需實施任何新的或更嚴格的措施，我們的業務、財務狀況及經營業績可能會受到不利影響。

由於我們經營所在行業的監管環境的發展，故概不保證我們能夠維持現有批文、許可證及牌照，或根據任何未來法律或法規的規定取得任何新批文、許可證及牌照。倘我們未能取得及維持我們業務所需的批文、牌照或許可證，我們可能面臨責任、罰款、處罰及營運中斷，或可能被要求修改我們的業務模式，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。請參閱「— 我們業務若然缺乏任何適用的必要批文、牌照或許可證，可能會對我們的日常運營產生重大不利影響，並阻礙我們的增長」。

**由於我們收取、存儲及處理數據，其中部分包含敏感性個人信息，我們面臨有關收集、不當使用或披露個人信息的擔憂，這可能會使當前及潛在用戶不再使用我們的服務及技術平台、損害我們的聲譽、面臨監管審查，繼而對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。**

我們受到我們運營所在各個國家及地區（即中國內地、香港特別行政區、澳門特別行政區、柬埔寨、新加坡、菲律賓、馬來西亞及波蘭）有關個人信息保護的法律、法規、指引

## 風 險 因 素

及行業建議的約束。對我們收取、存儲、處理或使用個人信息的做法或其他隱私相關事宜的擔憂或申索，即使並無根據，亦可能會損害我們的聲譽及經營業績。

作為我們零售核心服務雲解決方案項下的部分服務，我們按照Dmall OS系統客戶的要求及代表彼等收取、儲存及處理個人資料及其他數據。例如，我們使用客戶提供的僱員個人資料產生及維持所需憑證以進入Dmall OS前端應用程式。此外，倘客戶使用我們的消費者會籍管理服務或分佈式電商服務，我們或可取得客戶的個人資料。我們的內部控制程序旨在確保始終遵守與適當收集、使用及存儲我們所收集的個人數據有關的所有適用法律法規。我們預計會繼續投入大量資源來防範安全漏洞。隨著我們擴大所提供服務的範圍及增加客戶基礎規模，該等類型事件可能嚴重損害我們業務的風險或會增加。

有關保護個人信息的監管要求不斷發展，且可能不時受新規則或詮釋的約束，我們在此方面的責任範圍需要受限於屆時的法律法規的規定。我們須遵守的目前生效的數據保護、數據隱私及／或信息安全方面的重要中國法律及法規包括於2017年6月1日生效的《中華人民共和國網絡安全法》、於2021年11月1日生效的《中華人民共和國個人信息保護法》及於2021年9月1日生效的《中華人民共和國數據安全法》。該等法律對網絡所有者及管理人、網絡服務商及個人信息處理者施加各項個人信息保護義務、有關個人信息收集及使用的限制及採取措施預防個人數據洩露、被盜或篡改的要求。尤其是，《中華人民共和國個人信息保護法》亦提出於與其他第三方共享個人信息之前自個人取得單獨同意的要求。

鑒於該領域近期的法律發展，我們亦可能在不久的將來受到境內外更加嚴格的個人數據保護法律、法規及規定的約束。隨著中共中央辦公廳及中國國務院辦公廳於2021年7月6日頒佈《關於依法從嚴打擊證券違法活動的意見》(或「7月6日意見」)，中概股公司經歷中國監管機構有關遵守數據安全、跨境數據傳輸及機密信息管理方面法律及法規的嚴格審查。該等法律及法規預計發生進一步修訂，我們可能需要依法承擔更多信息責任及加強跨境信息管理機制及流程。自2022年2月15日生效的《網絡安全審查辦法》規定，掌握超過一百萬名用戶個人信息的網絡平台運營者擬赴國外上市，必須向網絡安全審查辦公室申報網絡安全審查。儘管《網絡安全審查辦法》並不適用於在香港上市(如本次**[編纂]**)，我們無法保證我們的日後籌資活動不會受到網絡安全審查，或倘於日後頒佈新規則或法規，將會對我們施加額外合規要求。

## 風 險 因 素

根據網信辦於2022年7月7日頒佈且於2022年9月1日生效的《數據出境安全評估辦法》，數據處理者向境外提供數據，有下列情形之一的，應當通過當地省級網信部門向網信辦申報數據出境安全評估：(i)數據處理者向境外提供重要數據；(ii)關鍵信息基礎設施運營者或處理一百萬人以上個人信息的數據處理者向境外提供個人信息；(iii)自上年1月1日起合計向境外提供100,000人個人信息或者10,000人敏感個人信息的數據處理者向境外提供個人信息；及(iv)網信辦規定的其他需要申報數據出境安全評估的情形。網信辦於2023年2月24日發佈《個人信息出境標準合同辦法》，自2023年6月1日起施行，其適用於個人信息處理者通過訂立個人信息出境標準合同(以下簡稱「標準合同」)的方式向境外接收方提供個人信息。個人信息處理者應於標準合同生效之日起10個工作日內向所在地省級網信部門備案。備案應提交以下材料：(1)標準合同；(2)個人信息保護影響評估報告。

根據網信辦頒佈並於2024年3月22日生效的《促進和規範數據跨境流動規定》(國家互聯網信息辦公室令第16號)，倘符合下列情形之一，數據處理者應申報數據出境安全評估，惟該情況符合本規定第3條、第4條、第5條或第6條者除外：(i)關鍵信息基礎設施運營者(以下簡稱「CIIO」)向境外提供個人信息或重要數據；(ii)倘非關鍵信息基礎設施運營者的數據處理者向境外提供重要數據，或自當年1月1日起，該非CIIO數據處理者向境外接收方提供不少於一百萬人的個人信息(不包括個人敏感信息)或不少於10,000人的個人敏感信息。

倘非CIIO數據處理者自本年度1月1日起累計向境外提供不少於100,000但不足一百萬人的個人信息(不包括敏感個人信息)，或向境外提供不足10,000人的個人敏感信息，該數據處理者應與境外接收方訂立標準合同，或依法取得個人信息保護認證。然而，倘該情況符合本規定第3條、第4條、第5條或第6條規定的情況，從其規定。此外，網信辦於2021年11月14日頒佈《網絡數據安全管理條例(徵求意見稿)》(「或《數據安全條例草案》」)，規定數據處理者擬赴香港上市，或者其他影響或者可能影響國家安全的數據處理活動，數據處理者應當申報網絡安全審查。然而，《數據安全條例草案》並未對甚麼構成「影響或者可能影響國家安全」作出進一步解釋或詮釋，且此措辭須由中國政府機構解釋。截至最後實際可行日期，《數據安全條例草案》尚未正式採用。我們不能向閣下保證，正式出台的《數據安全條例草



## 風險因素

案》將不會對我們有負面影響。於現階段，我們不能預測該等法律法規的潛在影響（倘有），且我們正密切監控及評估規則制定過程。

上述數據隱私及信息安全法律及法規以及日後任何新相關法律及法規的詮釋及應用通常複雜及不斷發展，且我們的做法可能與其不一致。請參閱「監管—有關網絡安全、信息安全、隱私及數據保護的法規」以了解該等新法律及法規的詳細資料。倘於此方面違反法律或監管規定，除可能罰款外，我們還會面臨要求我們改變慣例的命令或整改指引，這可能會對我們的業務及經營業績產生不利影響。遵守數據保護法律及法規亦會導致我們產生重大成本或要求我們以對業務重大不利的方式改變業務慣例。我們可能需不時調整所提供的產品及服務，以遵守數據安全規定以及其他法律及法規。

此外，由於中國關於保護隱私及數據的法律法規不斷發展，遵守新的法律法規可能會導致我們產生大量成本或要求我們以對業務重大不利的方式改變業務慣例。

此外，出於維護國家安全、偵查犯罪、調查侵犯信息網絡通訊安全行為及配合電信監管部門監督檢查目的，我們可能須向中國政府機構披露若干個人信息。

**倘我們未能成功擴張至新地理區域、新產品或服務類別，我們的業務及前景可能會受到重大不利影響。**

我們擴張至新地理區域涉及與該等新市場相關的新風險及挑戰，例如業務模式可能不為中國低線城鎮的居民所接受、缺乏對本地即時零售及配送需求，於該等規模較小、欠發達地區的訂單密度可能不足以使我們以具成本效益的方式運營，而我們可能需調整定價方式以適應本地經濟狀況。我們無法向閣下保證，我們將能夠執行我們的業務策略或我們所提供的服務將於該等市場取得成功。此外，我們缺乏相關客戶或對該等地區零售商及市場動態的熟悉可能使我們更難以跟上本地需求及偏好。未能擴張至新地理區域可能會對我們的業務及前景產生重大不利影響。

**我們的國際擴張策略及於國際市場開展業務的能力可能受到法律、監管、政治及經濟風險的不利影響。**

國際擴張是我們增長策略的重要組成部分，可能需要投入大量資本，繼而可能使我們的資源緊張、對當前表現產生不利影響及令當前業務營運更加複雜。憑藉我們在中國內地的成功經驗，我們將業務擴展到包括香港特別行政區、澳門特別行政區、柬埔寨、新加坡、菲律賓、馬來西亞及波蘭等中國內地以外的市場。通過與總部位於德國的領先批發商麥德龍集團的合作，我們亦處於向歐洲市場擴張的初始階段。因此，除中國法律法規外，我們亦須遵守我們經營所在海外國家的法律法規。我們在海外市場的運營經驗有限，可能

## 風險因素

會在該等市場上面臨主要成熟競爭對手的競爭。該等競爭對手通常在該等市場擁有更多的業務運營經驗及資源。此外，該等市場的房地產、就業及勞動力、運輸及物流、監管及其他運營要求與中國內地有顯著差異。特別是，我們面臨監管的不確定性，當我們進入一個新的海外市場時，可能會產生大量的合規成本。不同海外市場的法規可能有很大差異。我們必須密切關注當地法律的變化，並據此完成所有必要的程序及備案。此外，在我們的日常業務運營過程中，我們亦可能不時在海外市場與各方發生法律糾紛。倘我們的任何海外業務，或我們的聯繫人或代理人違反當地的法律法規，我們可能會受到制裁或其他處罰，這可能會對我們的聲譽、業務及經營業績產生負面影響。

此外，倘我們未能應對若干風險，則我們可能面臨會對我們的聲譽、業務及經營業績造成重大不利影響的營運問題，該等風險包括但不限於以下各項：

- 因距離、語言及文化差異導致的發展、人員配置及同時管理海外業務方面的困難；
- 為擁有廣泛喜好及需求的不同司法權區及文化的目標用戶制定有效地方銷售及市場推廣策略的挑戰；
- 識別合適地方業務合作夥伴和建立及維護與他們的良好合作關係的挑戰；
- 依賴地方平台於海外推廣我們的國際產品及服務；
- 就國際業務挑選適合地區的挑戰；
- 客戶付款週期延長；
- 遵守適用數據隱私法律法規及該等法律法規的意外變動或解釋；
- 貨幣匯率波動；
- 政治或社會動蕩或經濟不穩定；
- 稅務負債不確定；
- 限制我們(i)投資或收購公司；(ii)開發、引進或出口若干技術；或(iii)使用被當地政府監管機構認為對其國家安全構成威脅的技術的能力的保護主義或國家安全政策；
- 遵守適用國外法律法規及法律或法規的意外變動，包括遵守隱私法律和數據安全法律(包括歐盟《數據保護通用條例》(General Data Protection Regulation或GDPR))，以及不同法律體系的合規成本；
- 通過我們國際和跨境平台進行的交易可能適用的各種不同的、複雜的且可能不



## 風險因素

利的海關、進出口、稅務規則、法規或其他貿易壁壘或限制，相關的合規義務以及不合規後果，及上述領域的任何新發展；及

- 在境外司法轄區開展業務相關成本增加。

上述一項或多項因素可損害我們的海外業務營運，繼而損害我們的整體經營業績。

**倘我們未能繼續改善客戶體驗、保持一貫高水平的客戶滿意度及運作良好的客戶服務團隊，我們的品牌、業務及經營業績可能會受到重大不利影響。**

我們的成功取決於我們繼續改善客戶體驗的能力。我們不斷改善客戶體驗的能力取決於我們維持一貫高水平客戶滿意度及運作良好的客戶服務團隊的能力。

改善客戶體驗及吸引新客戶的重要方式為引入對我們商業客戶有用且提高其獲客能力及實現銷售增加的創新服務及功能。開發、支持及維護該等服務及功能通常要求實施新技術，且我們計劃繼續投入資源開發更多技術及服務。然而，於我們的服務組合中實施新技術可能耗時較長，且可能涉及技術挑戰及大量資本及人力資源。我們可能無法及時或根本不能有效整合新技術，這可能會降低對我們服務的客戶滿意度。有關技術，即使經整合，可能並非如我們預期般發揮作用或可能無法吸引及留存大量客戶使用我們的產品及服務。

此外，我們亦須繼續迅速響應不斷變化的客戶偏好，加強Dmall OS系統的客戶友好度及以其他方式繼續改進我們的技術系統，該等均需要我們產生高額成本及開支。

我們無法向閣下保證，我們改善客戶體驗及加大客戶群的努力均會成功。我們亦無法預測我們的新產品、服務及功能是否將受到客戶的一致好評，或我們是否能成功以具成本效益的方式實施新技術、增強技術系統的客戶友好度，及以其他方式改善我們的技術系統。倘我們未能繼續改善客戶體驗及維持一貫高水平的客戶滿意度以及運作良好的客戶服務團隊，我們可能無法留存或吸引客戶，且我們的品牌、業務、財務狀況及經營業績可能會受到重大不利影響。

**我們可能不能成功向零售商推出、更新及擴大所提供的服務，這可能會對我們的業務及經營業績產生重大不利影響。**

我們不斷向零售商推出新服務，以鞏固與他們的關係。例如，我們利用大數據技術幫助零售商建立跨渠道會員計劃。加上先進的物聯網功能，我們幫助零售商面向消費者並與消費者溝通，以制定有效的營銷方案。我們於該新業務領域經歷快速增長。然而，隨著

## 風險因素

我們擴大至相對較新的業務領域，我們擴展的新服務可能導致不可見的風險、挑戰及不確定性。

我們可能產生額外資本開支，以支持向零售商擴展新增價值服務。此外，由於該等所提供的新業務的有限運營歷史，受到季節性的影響，難以預測未來收益。未能管理開支及評估需求可能會對該等增值服務實現盈利及收回投資的前景以及我們的整體財務狀況產生重大不利影響。

此外，擴大服務範圍可能會限制我們的管理、財務、運營及其他資源。倘我們未能成功管理該擴展，我們的增長潛力、業務及經營業績可能會受到重大不利影響。

**零售客戶於使用我們的服務時的店鋪及產品管理、供應鏈管理、市場營銷、質量控制及其他活動中的故障或事故或任何監管或其他不合規可能會損害我們的品牌及聲譽，對我們的業務及前景產生不利影響，並使我們承擔潛在責任。**

我們的解決方案旨在於零售商業務的多個關鍵方面幫助他們，如店鋪及產品管理、供應鏈管理、市場營銷及其他活動。倘任何零售商未能按照預期正確有效地實施我們的解決方案，或即使正確有效地實施，任何零售商客戶或他們的僱員出現任何操作錯誤、於使用我們的解決方案時具有任何失誤或進行不合規行為，我們可能會遭受聲譽損害及潛在責任。例如，有關零售客戶通過我們的平台提供商品的質量或安全的擔憂或申索，即使事實上不正確或基於個別事件，可能會降低消費者對我們平台的信心，並使我們遭受聲譽損害。零售客戶於使用我們的服務時的店鋪及產品管理、供應鏈管理、市場營銷、質量控制及其他活動中的故障或事故或任何監管或其他不合規可能會損害我們的品牌及聲譽、對我們的業務及前景產生不利影響，並使我們承擔潛在責任。

**我們的業務已受到COVID-19疫情的重大不利影響。**

COVID-19於2020年上半年對全球(包括中國)經濟造成嚴重的負面影響。全球亦出現新的COVID-19變種病毒，可能延長了COVID-19對全球經濟造成的負面影響。我們採取了一系列措施保護員工，包括暫時關閉辦公室、為員工提供遙距工作安排，以及減少商務會議和差旅。多數大城市在不同時間實行不同程度的封鎖，自由消費的機會非常有限。我們的營運在一定程度上受到業務活動、商業交易延遲以及與政府延長商業及出行限制期限有關的整體不確定因素的影響。尤其是，出行限制導致我們線下活動的規模縮減乃至取消，這暫時對我們的營銷活動造成不利影響，以及中斷及延遲我們為企業客戶及消費者安裝操作系統及提供服務。

中國於2022年底開始修訂其COVID-19政策，而大部分旅遊限制及檢疫規定已於2022年12月解除。疫情對我們未來經營業績的影響程度將取決於高度不確定及不可預測的未來

## 風險因素

發展，包括COVID-19爆發的頻率、持續時間及程度、具有不同特徵的新變種病毒的出現、遏制或治療病例工作的有效性以及應對該等發展可能採取的未來行動。由於消費者為了應對潛在的經濟困難而減少他們的零售消費行為，我們的業務可能受到重大負面影響。

**我們的業務容易受到經濟狀況的影響。全球經濟的嚴重或長期低迷可能會對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。**

COVID-19對全球經濟產生了嚴重的負面影響。於COVID-19爆發前，全球宏觀經濟環境面臨諸多挑戰。若干世界主要經濟體的中央銀行及金融機構採取的貨幣及財政政策的長期影響存在很大的不確定性。烏克蘭衝突及對俄羅斯施加的廣泛經濟制裁可能會提高能源價格及擾亂全球市場。中東及其他地方的社會動蕩、恐怖威脅以及發生戰爭的可能性或會加劇全球市場波動。亦擔憂中國與其他國家(包括周邊亞洲國家)之間的關係可能會產生潛在的經濟影響。特別是，中國與美國在貿易政策、條約、政府監管及關稅方面的未來關係存在很大的不確定性。中美貿易緊張局勢進一步升級或發生貿易戰，或認為可能發生有關升級或貿易戰，可能不僅會對有關的兩個國家的經濟產生負面影響，亦可能會對全球整體經濟產生負面影響。美國聯邦儲備局為應對COVID-19影響下的市場狀況採取的貨幣政策存在進一步不確定性。尚不清楚該等挑戰及不確定性是否將得到遏制或解決，以及長期而言其將對全球政治及經濟狀況產生何種影響。中國經濟狀況受到全球經濟狀況以及預期或認為的中國整體經濟增速的影響。全球或中國經濟急劇或長期放緩可能對我們的業務、經營業績及財務狀況有重大不利影響。此外，國際市場持續動蕩可能會對我們進入資本市場以滿足流動性需求的能力產生不利影響。

**倘我們未能通過使用零售數字化解決方案向現有消費者介紹及銷售其他服務來創造、擴大及利用交叉銷售機會，我們的業務及財務前景可能會受到不利影響。**

我們主要通過現有消費者的口碑推薦以及線上及線下市場推廣活動來拓展潛在客戶及推廣品牌知名度。我們亦擁有專門的銷售團隊、消費者成功團隊及業務開發團隊，其利用現有消費者關係及行業聲譽將銷售線索轉化為付費消費者，以及創造交叉銷售機會，這使我們能夠以具有成本效益的方式吸引新消費者及維持較高消費者留存率。例如，我們於2017年開始向中國領先零售商中百控股集團股份有限公司(「中百」)提供線上到線下的解決方案及AIoT解決方案服務，並於2021年進一步擴展服務以向中百提供Dmall OS系統。截至最後實際可行日期，我們已與中百建立長期且穩定的合作關係。倘我們無法通過向現有消費

## 風 險 因 素

者介紹及銷售更多服務來創造、擴大及利用交叉銷售機會，我們來自現有消費者的收益增長可能會停滯，且我們的業務、財務表現及前景可能因此受到不利影響。

**我們業務若然缺乏任何適用的必要批文、牌照或許可證，可能會對我們的日常運營產生重大不利影響，並阻礙我們的增長。**

我們的業務受到相關中國政府機構(包括商務部、工業和信息化部、網信辦及國家市場監督管理總局)及負責我們出售的相關產品類別的其他政府機構的監督及規管。該等政府機構共同頒佈及實施涵蓋線上零售運營多個方面的法規，包括進入線上零售行業、許可業務活動範圍、各項業務活動的牌照及許可證以及外國投資。我們須持有有關業務運營的多項牌照及許可證。根據《非金融機構支付服務管理辦法》，非金融機構須取得支付業務許可證方可提供支付服務。

截至最後實際可行日期，我們已取得我們業務運營所需的批文、牌照及許可證。請參閱「監管 — 關於增值電信服務及外商投資限制的法規」。此外，根據《中華人民共和國市場主體登記管理條例》及《無證無照經營查處辦法》，於我們的存冊地點之外建立的任何營業網點須於國家市場監督管理總局登記為分支機構。任何視作或實際未能完成有關登記可能會使我們遭受罰款及處罰，這可能會對我們的業務運營產生不利影響。由於我們在中國運營所在行業仍在不斷發展，可能不時採納新法律及法規，要求除我們目前持有之外的額外牌照及許可證，以及應對不時出現的新問題。倘相關監管部門(i)因我們ICP許可證、EDI許可證及SP許可證的範圍不充足，而認為我們違反任何中國法律及法規；(ii)根據法律法規認為我們在並無適當批文、牌照或許可證的情況下運營；或(iii)頒佈新法律及法規，要求額外批文或牌照或對我們部分業務運營施加額外限制，其有權(其中包括)徵收罰款、沒收收益、吊銷營業執照，及要求我們停止相關業務或對受影響部分業務施加限制。任何該等及其他監管行動(包括發佈正式通知、變更政策、頒佈法規及實施制裁)可能會對我們的業務產生不利影響，以及對我們的經營業績產生重大不利影響。此外，倘我們使用新的或額外的域名開展業務，我們須向相同政府機構申請或修改目前域名。

**我們依賴於高級管理層及其他關鍵僱員的持續服務及表現，其中任何員工的流失可能會對我們的業務、經營業績及財務狀況產生不利影響。**

我們的未來表現取決於高級管理層及其他關鍵僱員執行我們業務計劃及物色及追尋新機會以及產品創新的持續服務及貢獻。高級管理層或其他關鍵僱員的服務損失可能會重大延遲或阻礙我們戰略目標的實現。此外，我們現有高級管理層團隊的部分成員共事時間



## 風險因素

較短，這可能會對我們實現目標的能力產生不利影響。行政人員不定期的聘用或離職帶來的高級管理層團隊變化可能會擾亂我們的業務。我們並未為僱員購買關鍵員工人壽保險。因任何理由損失一名或多名高級管理層或其他關鍵僱員的服務可能會對我們的業務、財務狀況及經營業績產生不利影響，要求大量時間、培訓及資源來物色合適的替代者，以及將他們納入我們的業務中，並可能會影響我們的企業文化。

此外，我們將繼續招聘合格的員工以支持我們的業務運營及計劃中的業務增長。倘我們無法在控制勞動力成本的同時招聘、培訓及留住足夠的合適員工，則我們的業務可能會受到重大不利影響。

**我們於往績記錄期間錄得來自出售附屬公司收益的其他收入，其屬非經常性質。**

於2022年，我們因出售我們於DFI Digital (Hong Kong) Limited及DFI Digital (Singapore) PTE. Limited的股權而錄得收益人民幣100.1百萬元。請參閱「歷史、重組及公司架構 — 收購及出售事項 — (4) DFI Digital (Hong Kong) Limited及DFI Digital (Singapore) PTE. Limited」以了解詳情。我們於2021年並無錄得任何出售附屬公司收益，並於2023年錄得出售一家附屬公司虧損人民幣1,000元，且我們無法向閣下保證我們日後將錄得有關收益。由於有關收益佔我們於往績記錄期間盈利能力的若干部分，出售附屬公司收益的非經常性質可能影響我們的盈利能力。因此，我們的業務、財務狀況及經營業績可能因出售附屬公司收益的非經常性質而受到影響。

**我們通過合營企業架構經營我們於亞洲市場的業務，而我們的經營及財務業績將會受到有關安排管理方式的影響。**

我們絕大部分亞洲市場業務由我們的附屬公司之一Retail Technology Asia運營，自成立起已將其財務報表併入我們的財務報表。根據多點香港與DRGML於2019年12月3日簽訂的合資協議，Retail Technology Asia於2020年1月14日在香港註冊成立，在中國境外為零售商提供與客戶體驗的數字化轉型相關的基於雲的零售平台。Retail Technology Asia的董事會負責合營企業的全面管理，該董事會由七名董事組成，其中多點香港可委任四名董事，DRGML可委任三名董事。就多點香港而言，多點香港可委任Retail Technology Asia的首席執行官、首席財務官及首席技術官。截至最後實際可行日期，多點香港及DRGML分別持有58.5%及41.5%股權。我們合營企業的成功取決於諸多因素，包括DFI Retail Group在運營、營銷及品牌建設方面提供的知識及專長、雙方履行在合資協議下的承諾的意願及能力，以及各方在針對目標市場的運營及戰略決策方面的合作程度。倘我們與DFI Retail Group發生重大分歧，則潛在業務的運營及財務業績可能會受到不利影響。

## 風險因素

**我們日後可能會進行收購、投資或戰略聯盟，這可能需要管理層的高度關注，並對我們的業務及經營業績產生重大不利影響。**

我們可能會物色戰略合作夥伴以組成戰略聯盟，並投資或收購補充我們現有業務的額外資產、技術或業務。該等交易可能涉及對其他公司的少數股權投資、收購其他公司的控股權或收購選定資產。

任何未來的戰略聯盟、投資或收購以及隨後將此類交易中獲得或發展的新資產及業務整合至我們自己的業務中，均可能轉移管理層對主要責任的專注，並使我們承擔額外的責任。此外，確定及完善投資及收購的成本可能巨大。在完成必要的註冊以及從中國及世界其他地區的相關政府部門獲得必要的批准方面，我們亦可能會產生成本及經歷不確定性。整合新收購資產及業務的成本及持續時間亦可能遠超我們的預期。任何此類負面發展均可能對我們的業務、財務狀況、經營業績及現金流量產生重大不利影響。

**我們面臨與貿易應收款項及預付款項、按金及其他應收款項有關的信貸風險。**

於往績記錄期間，貿易應收款項主要指與零售核心服務雲解決方案以及營銷及廣告服務雲解決方案有關的未收回應收款項；及預付款項、按金及其他應收款項主要包括應收供應商款項、可抵扣進項增值稅、應收第三方支付平台款項、應收零售商及廣告主款項、租賃及抵押保證金及其他。截至2021年、2022年及2023年12月31日，我們分別錄得貿易應收款項人民幣93.2百萬元、人民幣140.6百萬元及人民幣165.1百萬元，並分別錄得即期及非即期預付款項、按金及其他應收款項人民幣117.4百萬元、人民幣86.0百萬元及人民幣95.6百萬元。儘管我們已就付款事宜主動與客戶定期溝通，惟概不保證我們的所有應收相關款項將按時結算，或該等款項將不會於日後繼續增加。倘我們應收的大額款項未能按時結算、產生重大減值或倘任何該等客戶破產或信用惡化，則將對業績、流動資金及盈利能力造成不利影響。

**我們發行予可轉換債券投資者的可轉換債券的公允價值變動及因可轉換債券的不可觀察輸入數字導致的相關估值不確定性可能影響我們的財務狀況及經營業績。**

於2022年6月，本公司根據可轉換債券投資協議向可轉換債券投資者發行了可轉換債券，於2024年3月，我們與可轉換債券投資者簽訂可轉換債券投資協議的修訂案。請參閱本文件「歷史、重組及公司架構—[編纂]前投資—發行可轉換債券」一節以了解更多詳情。

於發行後，可轉換債券初始分為負債及衍生品部分。可轉換債券之衍生工具部分於初步確認時以公允價值計量，並列作衍生金融工具之一部分。任何超過初步確認為衍生工



## 風險因素

具部分之所得款項部分確認為負債部分。其後，衍生工具部分會按公允價值重新計量至損益。負債部分其後按攤銷成本列賬。本集團採用貼現現金流量估值法以釐定本集團的相關股權價值，同時採用二項式定價模型以釐定可轉換債券的衍生品部分的公允價值，採用的主要估值假設包括行使價、預期波動率、股息率、到期期限及債券收益率。假設的任何變動均可能導致不同的估值結果，進而導致發行予[編纂]的該等金融工具的公允價值出現變動。影響債券收益率的風險因素包括但不限於可比債券收益率等參數，以及流動性溢價、國別溢價及特定溢價等溢價。由於在可轉換債券估值中使用了不可觀察的輸入數字以釐定貼現率，因此估值存在固有不確定性。轉換後，可轉換債券將被重新分類並重新指定為本公司的普通股，轉換為非現金交易。在合資格[編纂]完成後180天或之後的任何時間，可轉換債券持有人有權在到期日之前隨時根據可轉換債券的條款將可轉換債券的未償付本金額轉換為一定數目的股份。請參閱「歷史、重組及公司架構—[編纂]前投資—發行可轉換債券」以了解可轉換債券轉換後預計獲配發及發行的股份的詳情。倘我們需要在轉換前重估可轉換債券的價值，可轉換債券公允價值的任何變動及相關估值的不確定性均可能對我們的財務狀況及表現產生重大影響。

此外，於可轉換債券到期日前，可轉換債券持有人可於2025年6月14日或2026年6月14日通過發出贖回通知按本金額加應計利息提早贖回可轉換債券。倘可轉換債券將予贖回，則贖回金額為本金人民幣140,000,000元，另加本金按年利率5.8%計算的應計及未付利息總額。贖回可轉換債券（倘觸發）將降低本集團的現金流量。

此外，於往績記錄期間，我們發行可轉換可贖回優先股，其全部指定為按公允價值計入損益的金融負債。於往績記錄期間，於2021年、2022年及2023年，可轉換可贖回優先股的公允價值變動分別為人民幣732.3百萬元、人民幣493.2百萬元及人民幣476.2百萬元。可轉換可贖回優先股於[編纂]後自動轉換為股份後，其將產生資產淨值狀況，我們預期未來不會確認可轉換可贖回優先股公允價值變動的任何進一步損益。

**金融資產的公允價值變動及因使用不可觀察輸入數字導致的相關估值不確定性可能對經營業績、財務狀況及前景造成不利影響。**

我們於往績記錄期間投資若干金融資產。截至2021年、2022年及2023年12月31日，我們錄得按公允價值計入損益的流動金融資產分別為人民幣15.1百萬元、人民幣9.0百萬元及人民幣34.9百萬元，以及按公允價值計入損益的非流動金融資產分別為人民幣140.7百萬元、人民幣153.2百萬元及人民幣196.6百萬元。我們按公允價值計入損益的金融資產包括(i)從中國的銀行購買的理財產品；及(ii)於鍋圈食品(上海)股份有限公司(前稱鍋圈供應鏈(上海)有限公司)（「鍋圈」）的股權投資。理財產品的公允價值按預期未來現金流量貼現計算。本集團就理財產品採用的主要輸入數據為預期回報率。截至2021年及2022年12月31日，本集團經

## 風險因素

參考其近期成交價或使用基於不被可觀察市場價格或費率支持的假設之倒推法釐定於鍋圈投資的公允價值。截至2023年12月31日，對鍋圈投資的公允價值乃根據其股票的收市價釐定。我們可能於未來繼續投資金融資產。我們計劃於考慮具體情況後作出與購買金融資產有關的投資決策。我們無法向閣下保證市場狀況及監管環境將導致我們投資的金融資產產生公允價值收益，或我們投資的金融資產將不會產生任何公允價值虧損。倘我們產生該等公允價值虧損，則可能對經營業績、財務狀況及前景造成不利影響。

**我們可能無法履行有關合約負債的責任，其可能會影響我們的現金狀況。**

我們向客戶提供相關產品及服務前，在我們自客戶收取或有無條件權利收取不可退還代價時確認合約負債。其後當我們根據合約履行服務(即向客戶轉讓相關產品或服務的控制權)時，合約負債重新分類為收益。截至2021年、2022年及2023年12月31日，我們分別錄得合約負債人民幣44.5百萬元、人民幣49.5百萬元及人民幣91.3百萬元。倘我們未能履行責任或倘客戶對我們提供的服務提出異議，我們可能無法將合約負債的全部金額重新分類為收益，且我們將須退還客戶作出的全部或部分付款，其將對我們的經營業績、流動資金及財務狀況造成不利影響。

**我們的技術及操作系統的正常運行對我們的業務至關重要。任何未能維持我們的應用及操作系統的令人滿意的性能均可能對我們的業務及聲譽產生重大不利影響。**

我們的信息科技(IT)系統的正常運行對我們的業務至關重要。我們的信息科技系統令客戶滿意的性能、可靠性及可用性對我們的成功至關重要，對我們吸引及留存零售商及消費者的能力至關重要，對我們的技術系統維護及提供一致服務的能力至關重要。然而，我們的技術基礎設施可能無法跟上我們操作系統上的運營增加及我們平台上的頻繁交易，特別是涉及我們的新服務產品或與促銷活動及節假期間的流量及訂單激增有關，因此我們的用戶可能會在我們尋求額外容量時遇到延遲，這將對我們的經營業績及聲譽產生不利影響。

我們可能無法實時監控及確保我們的信息科技系統及基礎設施得到高品質維護及升級，用戶可能在訪問及使用我們的技術系統時遇到服務中斷及延遲。此外，一般隨著平台的增長，我們可能會遇到與促銷活動相關的線上流量及訂單激增的情況，這可能會在特定時間對我們的電子商務平台產生額外的需求。我們的技術或基礎設施可能不會一直正常運行。任何由電信故障、計算機病毒、實體或電子入侵或其他破壞我們系統的企圖引起的系統中斷，均可能導致我們的技術系統無法使用或卡頓，或訂單履約表現下降，從而可能降

## 風險因素

低我們平台上的產品銷量及產品的吸引力。任何此類事件均可能對我們的日常運營造成嚴重干擾。因此，我們的聲譽可能會受到重大不利影響、市場份額可能會下降，以及我們可能會面臨責任索賠。此外，為確保我們的技術基礎設施可以全面及迅速升級，我們需要不斷提升我們的技術。否則，我們會面臨技術基礎設施變得不穩定及容易受到安全漏洞影響的風險，我們可能無法迅速有效地識別或糾正該等漏洞。有關不穩定性或漏洞可能對我們的操作系統、平台及其他服務的安全性及不間斷運行帶來嚴重挑戰，可能對我們的業務及聲譽產生重大不利影響。

**倘用於我們的Dmall OS系統以及其他內部技術系統的軟件包含未被檢測到的程序設計錯誤或漏洞，則我們可能會失去收益及市場接受度，並可能會產生與零售客戶進行抗辯或理賠的費用。**

在Dmall OS系統以及其他內部技術系統中使用的軟件可能包含難以檢測及糾正的錯誤、缺陷、安全漏洞或軟件漏洞，特別是在發佈新版本或增強功能時。儘管有內部測試，但我們的Dmall OS系統以及其他內部技術系統可能仍含有我們可能無法及時成功糾正或根本無法糾正的嚴重錯誤或缺陷、安全漏洞或軟件錯誤，這可能導致收益損失、重大資本支出、延誤或失去市場接受度及損害我們的聲譽及品牌，任何此類情況均可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成不利影響。此外，我們的Dmall OS系統是一個基於多租戶雲的系統，使我們能夠同時向所有零售客戶配置新版本及增強功能。倘我們同時向所有商業客戶配置包含錯誤、缺陷、安全漏洞或軟件漏洞的新版本或增強功能，則其後果將較僅向少數商業客戶配置該等版本或增強功能更加嚴重。

由於零售商將我們的服務用於對其業務至關重要的流程，我們的操作系統或平台中的錯誤、缺陷、安全漏洞、服務中斷或軟件漏洞可能會對我們的商業客戶造成損失。他們可能尋求我們對其遭受的任何損失進行重大賠償，或完全停止與我們的業務往來。我們的Dmall OS系統中所包含的任何錯誤、缺陷、安全漏洞或軟件漏洞亦可能會惡化用戶體驗，這可能會阻礙消費者使用我們的服務。此外，使用我們的Dmall OS系統的商業客戶及消費者可能會在社交媒體上分享有關糟糕體驗的資訊，這可能會導致我們的聲譽受損及未來銷售的損失。我們的任何用戶對我們提出的申索極有可能耗時且辯護費用昂貴，並可能嚴重損害我們的聲譽及品牌，從而使我們更難銷售我們的產品及服務。

**我們依賴購買或租賃的計算機硬件及第三方授權的軟件許可及提供的服務以提供我們的解決方案及經營我們的業務，有時由單一來源的供應商進行。**

我們依賴購買或租賃的計算機硬件及第三方授權的軟件許可及提供的服務以提供我們的解決方案及經營我們的業務，有時由單一來源的供應商進行。第三方硬件、軟件及服務可能無法繼續以商業上合理的條款提供，甚至根本無法提供。第三方硬件、軟件或服務的任何使用權利的喪失或任何故障均可能導致我們提供解決方案或運營業務的能力延遲，



## 風險因素

直至我們開發出相同的硬件、軟件或服務，或(倘有)識別、獲取及整合相應的硬件、軟件或服務，此可能成本高昂及耗時，且可能不會產生同等的解決方案，任何該等情況均可能對我們的業務及經營業績造成不利影響。此外，零售商可能就此類服務中斷向我們提出申索，或完全停止與我們開展業務。即使不成功，對我們的任何商業客戶對我們提出的申索進行辯護均可能耗時及成本高昂，並可能嚴重損害我們的聲譽及品牌，從而使我們更難銷售我們的解決方案。

**我們依賴第三方提供的數據中心及雲計算服務，該等設施的任何運行中斷均可能對我們的業務產生不利影響。**

我們目前利用自第三方服務商租用的數據中心及雲計算設施以管理我們的服務，並為我們的商業客戶提供服務。在部署我們硬件的第三方數據中心，我們可能會不時遇到故障。數據中心易受到人為錯誤、故意不良行為、地震、颶風、洪水、火災、戰爭、恐怖襲擊、停電、硬件故障、系統故障、電信故障及類似事件的破壞或中斷。任何該等事件均可能導致我們服務的長時間中斷。適用於不同司法權區數據中心的法律或法規的變化亦可能導致服務中斷。我們亦與線上地圖服務商、社交媒體訪問門戶服務商合作或接受他們的開源軟件服務及支付處理服務商。

該等第三方服務功能的任何中斷或延遲(大多數並非我們所能控制)均可能導致系統中斷、網站變慢或不可用、交易處理延遲或錯誤、數據丟失或無法接受及完成訂單。我們的服務中斷將減少我們的收益、使我們承擔潛在的責任，並對我們留住商業客戶及消費者或吸引新商業客戶及消費者的能力產生不利影響。我們平台的性能、可靠性及可用性對我們的聲譽及吸引和留住商業客戶及消費者的能力至關重要。零售商及消費者可能會在社交媒體上分享與糟糕體驗有關的資訊，這可能會損害我們的聲譽，並損失未來的銷售。倘我們無法以商業上合理的條款維持與第三方服務商及服務商的安排，我們可能會被要求轉移至新的數據中心及雲計算設施，我們可能會產生與如此行事有關的成本及可能的服務中斷。

**計算法及手機惡意軟件、病毒、黑客及網絡釣魚攻擊、垃圾郵件以及不正當或非法使用我們的Dmall OS系統及其他技術系統可能會影響客戶體驗，從而降低我們吸引客戶的能力，並對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。**

計算法及手機惡意軟件、病毒、黑客及網絡釣魚攻擊在我們的行業中變得越來越普遍。雖然過去沒有發生過該等事件，但很難確定未來的中斷或攻擊可能會造成何種(倘有)危害，倘無法維持使我們的商業客戶及消費者滿意的Dmall OS系統及其他技術系統的性能、可靠性、安全性及可用性，則可能會影響客戶體驗，從而可能會降低我們吸引商業客戶及廣告主的能力，並對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。

## 風險因素

**我們技術系統的性能依賴於各種第三方服務商。該等服務商的服務中斷、故障或限制可能嚴重損害我們的業務及前景。**

我們技術系統的穩定性、可靠性及競爭力取決於各種第三方服務商，例如信息科技服務商、物聯網設備服務商及與線上到線下電子商務服務相關的物流服務商。倘我們遇到失誤、故障、性能不達標或其他影響第三方服務商的不利事件，可能會因我們的技術系統及業務中斷而造成重大損失。隨著基於雲零售解決方案的部署及不斷改進，該等風險可能會進一步加劇。在雲計算環境中，我們可能會受到第三方信息科技及雲服務商的中斷及我們的技術系統的安全漏洞的影響。未經授權的各方可能通過繞過我們的第三方服務商使用的系統來訪問我們的技術系統。在我們的電子商務平台上的商品乃直接由零售商提供及交付予我們的買家。我們及我們的零售合作夥伴可使用第三方物流服務商來完成及遞送向我們下達的訂單。第三方物流服務的中斷或故障可能會阻止我們及時成功地將所訂購的產品交付予我們的買家。由於我們不直接控制或管理該等第三方物流服務商的運營，我們可能無法保證他們的表現。任何未能為我們的買家提供滿意的服務，例如交貨延遲、產品損壞或運輸途中的產品丟失，均可能損害我們的聲譽及令我們失去買家，並可能最終對我們的經營業績及我們服務的市場接受度產生不利影響。

**我們的Dmall OS系統及其他內部技術系統包含開源軟件，此可能會以對我們的業務造成負面影響的方式對我們的專有軟件的特性及功能造成特定的風險。**

我們將開源軟件用於我們的Dmall OS系統及其他內部技術系統，日後將繼續使用開源軟件。適用於我們使用開源軟件的許可證可能要求向公眾開放使用開源軟件開發的源代碼，且若干開源軟件的任何修改或衍生作品繼續在開源許可下獲得許可。我們可能不時面臨來自外部方聲稱侵犯其知識產權的申索，或要求發佈或許可我們使用該等軟件開發的開源軟件或衍生作品（其中可能包括我們的專有源代碼），或以其他方式尋求執行適用的開源許可證條款。我們使用開源軟件亦可能帶來額外的安全風險，因為開源軟件的源代碼屬公開，這可能使黑客及其他各方更容易確定如何入侵我們依賴於開源軟件的網站及技術系統。任何該等風險均可能難以消除或管理，倘不加以處理，可能對我們的業務、經營業績、財務狀況及前景產生重大不利影響。

**我們可能有義務向我們的業務合作伙伴披露我們的專有軟件。**

根據我們與DRGML訂立的合資協議及零售脊椎技術的技術框架及牌照協議（經修訂），DRGML成為安全令牌託管協議的第三方受益人，據此我們或將安全令牌託管予第三方，其可用於存取我們的專有軟件以及控制Retail Technology Asia使用的若干解決方案相關軟件的

## 風險因素

操作環境，並可能於發生指定事件（如我們破產或無力償債或我們未能支持或維持解決方案的情況）後將安全令牌發放予DRGML。我們將安全令牌交付予託管代理。披露软件的內容可能會限制我們為源代碼或包含該源代碼的解決方案所能獲得或維持的知識產權保護，並可能促進針對我們的知識產權侵權、盜用或其他違規申索。該等情況均可能對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。請參閱「業務 — Retail Technology Asia的合資協議」。

**在我們的業務運營過程中，我們已經並可能不時再次受到法律訴訟的影響。我們的董事、管理層、股東及僱員亦可能不時受到法律訴訟的影響，從而可能對我們的聲譽及經營業績產生不利影響。**

在我們的業務運營過程中，我們已經並可能繼續受到相關監管機構或我們的競爭對手、業務客戶、消費者、供應商、內容創造者、員工或其他第三方對我們提起的訴訟、監管行動、糾紛或各種申索的影響。於往績記錄期間，本公司的一家附屬公司與本公司傳統商品業務的手機供應商發生合約糾紛訴訟，法院凍結了該附屬公司銀行賬戶中的若干爭議資產人民幣55.7百萬元。於2022年9月，根據法院委託的司法鑒定結果，在訴訟中所呈列證據文件中使用的印章與我們的附屬公司的真實公司印章不符，法院駁回了此案，爭議資產於2022年10月解凍。股東、董事或高級管理層或彼等的聯繫人概無參與偽造印章導致訴訟。該訴訟導致我們產生法律費用約人民幣1.4百萬元及司法鑒定費用人民幣0.1百萬元。概不保證我們日後會否面臨進一步法律訴訟。其後，我們已採取整改措施，並建立規範的物資採購管理政策，包括但不限於核實供應商的背景及授權、檢查已交付的貨物，及採納僱員政策以保護公司信息。請參閱「財務資料 — 流動資金及資本資源」。

我們的董事、管理層、股東及僱員亦可能不時再次受到法律訴訟的影響。此類監管行動、糾紛、指控、投訴或法律程序可能轉移我們管理團隊的注意力，並可能損害我們的聲譽，演變為訴訟或以其他方式對我們的聲譽及業務產生重大不利影響。訴訟費用昂貴，可能使我們面臨重大損害的風險，需要投入大量的管理資源及精力，並可能對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。我們採取的行動的結果可能不會成功或對我們不利。針對我們的訴訟亦可能產生負面宣傳，嚴重損害我們的聲譽，這可能對我們的客戶群產生不利影響。

**我們可能會日益成為公眾監督的目標，包括向監管機構投訴、媒體負面報導及惡意報導，所有該等情況均可能嚴重損害我們的聲譽，並對我們的業務及前景產生重大不利影響。**

我們服務平台的快速增長以及我們業務知名度的提高，帶來了公眾、監管機構及媒體高度關注的可能性。由於在我們的平台上發生的大量交易及我們整體業務運營範圍不斷



## 風險因素

擴大，監管及公眾對消費者保護、消費者安全、資料隱私及安全問題的高度關注可能會使我們承擔更多的法律及社會責任，並增加對該等問題的審查及負面宣傳。我們可能成為第三方有害行為的目標，包括對監管機構的匿名或其他投訴。由於此類第三方行為，我們可能會受到政府或監管機構的調查，並可能會被要求花費大量時間及投入大量成本以解決此類第三方行為，且我們無法保證能夠在合理的時間內或根本不能最終反駁每一項指控。此外，隨著我們業務擴大及增長，在我們已經開展業務的司法權區以及我們可能開展業務的新司法權區，我們可能會受到更嚴格的公眾監督。概不保證我們將來不會成為監管機構或公眾監督的目標，亦無法保證監督及公眾曝光不會嚴重損害我們的聲譽、我們的業務及前景。我們的管理層或僱員的任何非法或不道德行為亦可能導致負面宣傳，從而損害我們的公眾形象及聲譽。

此外，任何人均可能以匿名方式直接或間接地在社交媒體或博客或網站上發佈針對我們的指控（無論是否與我們有關）。消費者重視有關零售商及其商品及服務的現成資訊，往往未經過進一步調查或查證，亦未考慮其準確性便根據該等資訊行事。社交媒體平台及設備上的資訊幾乎為即時可用，其影響亦如此。社交媒體平台及設備會立即發佈訂閱用戶及參與者發佈的內容，通常不會對發佈內容的準確性進行過濾或檢查。發佈的資訊可能不準確且對我們不利，並可能損害我們的財務表現、前景或業務。有關傷害可能立竿見影，不會給予我們補救或糾正的機會。由於對我們業務的匿名指控或惡意言論的公開傳播，我們的聲譽可能會受到負面影響，從而可能導致我們失去市場份額、客戶及收益。

**我們的經營業績受制於季節性，這可能會影響我們的業務及經營業績。**

過往，我們的業務存在輕微的季節性，主要與中國零售業的季節性模式相關。隨著我們進入更多國際市場，季節性可能變得更難以預測及更不穩定。季節性使我們難以準確及時地估計客戶需求並進行相應的產能管理。我們根據對客戶需求的估計，制定計劃及支出決策，包括產能管理及其他資源需求。未能及時滿足與季節性相關的需求可能會對我們的財務狀況及經營業績產生不利影響。我們未來期間的財務狀況及經營業績可能會繼續波動。因此，由於季節性，我們的經營業績可能會不時出現波動。

**我們的經營指標在不同計量方法方面面臨固有的挑戰，該等指標實際或被認為不準確可能損害我們的業務及經營業績。**

我們依賴若干關鍵經營指標（比如商品交易總額及客戶數目等）以評估我們的業務表現。由於方法及假設的不同，我們的經營指標可能不同於第三方發佈的估計或不同於其他

## 風 險 因 素

公司使用的類似標題的指標。我們使用內部公司數據計算該等經營指標。在計量該等關鍵指標及公司數據時存在固有的挑戰，且該等指標及數據的計量可能會受到延遲及技術錯誤的影響。倘我們發現我們使用的經營指標存在重大不準確或其被認為不準確，則我們的聲譽可能會受到損害，我們的評估方法及結果可能會受到損害，從而可能會對我們的業務產生負面影響。倘投資者根據我們披露的不準確經營指標做出投資決策，我們亦可能面臨潛在的訴訟或糾紛。

**我們可能需要籌集額外的資金以實施我們的增長策略或繼續我們的運營，且我們可能無法於需要時或按可接受的條款籌集資金。**

我們可能不時尋求額外的股權或債務融資以為我們的增長提供資金、提升我們的平台、應對競爭壓力或進行收購或其他投資。我們的業務計劃可能會改變，我們市場的總體經濟、金融或政治狀況可能會變化，或者可能出現其他情況，在各種情況下都會對我們的現金流量及我們業務的預期現金需求產生重大不利影響。任何該等事件或情況均可能導致大量的額外資金需求，需要我們籌集額外的資金。我們目前無法預測任何有關資金需求的時間或金額。倘無法以令人滿意的條款獲得融資或根本無法獲得融資，我們可能無法以理想的速度擴張我們的業務，我們的經營業績可能會遭受損失。通過發行股本證券進行融資將對我們股份的持有人造成攤薄影響。

**我們可能無法獲得、維護及保護我們的知識產權及專有信息或防止第三方未經授權使用我們的技術。**

我們認為我們的商標、版權、專利、域名、技術訣竅、專有技術及類似的知識產權對我們的成功至關重要，我們依賴知識產權法律及合約安排(包括與我們的僱員及其他人士的保密及發明轉讓)保護我們的專有權利。我們的任何知識產權均可能受到質疑、被宣告無效、被規避或被盜用，或者有關知識產權可能不足以為我們提供競爭優勢。此外，概不保證(i)我們的商標、專利及其他知識產權的註冊申請將獲批准；(ii)任何知識產權將得到充分保護；或(iii)有關知識產權將不會受到第三方的質疑或被司法機關認定為無效或不可執行。此外，由於相關行業技術變化的速度很快，我們的部分業務依賴於第三方開發或授權的技術，且我們可能根本無法或按合理的條款自該等第三方獲得或繼續獲得授權及技術。

根據適用的知識產權有關法規，在中國註冊、維護及執行知識產權可能需時數月或甚至數年。交易對方可能會違反保密、發明轉讓及不競爭協議，就任何有關違反行為而言，我們可能並無足夠的補救措施。對知識產權的任何未經授權的使用進行監督乃屬困難且成本高昂，我們可能採取的措施可能不足以防止我們的知識產權遭到侵犯或盜用。倘我們訴諸訴訟以強制執行我們的知識產權，有關訴訟可能會導致大量成本以及轉移我們管理及財

## 風險因素

務資源，並可能使我們的知識產權面臨被宣告無效或範圍縮小的風險。我們無法保證我們將有關訴訟中勝訴，即使我們勝訴，我們仍可能無法獲得有意義的賠償。此外，我們的商業秘密可能被洩露或以其他方式被我們的競爭對手獲得或獨立發現。未能維護、保護或執行我們的知識產權均可能對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。

**我們可能會受到第三方的知識產權侵權申索或其他指控，從而可能對我們的業務、財務狀況及前景產生重大不利影響。**

無法保證我們的運營或我們業務的任何方面並無或將不會侵犯或以其他方式違反第三方持有的專利、版權或其他知識產權。儘管我們過往並無面臨與他人的知識產權有關的法律訴訟或申索，但無法保證我們於日後不會受到有關法律糾紛的影響。此外，可能有其他第三方知識產權被我們的零售商提供的產品及其服務或其業務的其他方面侵權。亦可能有我們的產品可能無意中侵權而我們不知悉的現有專利。我們無法向閣下保證據稱與我們的技術平台或業務的某些方面有關的專利持有人(倘存在任何有關持有人)不會尋求對我們執行有關專利。此外，中國專利法的應用及詮釋以及於中國授出專利的程序及標準仍在不斷發展，我們無法向閣下保證中國法院或監管機構會同意我們的分析。倘我們被發現已侵犯他人的知識產權，我們可能須對我們的侵權活動承擔責任或被禁止使用有關知識產權，並可能產生許可費或被迫開發我們自己的替代品。此外，我們可能會產生大量的費用並可能被迫從我們的業務及運營中轉移管理層的時間及其他資源，以對該等侵權索賠進行抗辯(無論其法律理據如何)。對我們提出的成功的侵權或授權申索可能會導致巨大的賠償責任，並可能通過限制或禁止我們對有關知識產權的使用而嚴重擾亂我們的業務及運營。

**我們的僱員、第三方服務商及客戶可能在我們的平台上從事故意或疏忽的不當行為或其他不當活動或違反法律、我們的內部政策或我們客戶的政策，可能會損害我們的服務質量，導致我們失去客戶或使我們須承擔責任。**

我們對我們的僱員、第三方服務商及客戶的行為的控制有限。倘任何不當行為與我們的服務、平台、技術系統或嵌入第三方網站或在線渠道的程序相關，則我們保護我們的品牌形象及聲譽的能力可能有限。此外，倘任何消費者因我們的僱員、第三方服務商或商業客戶的故意或疏忽的不當行為或其他不當活動而在通過我們的平台發起聯繫後遭受或聲稱遭受了身體、財務或情感上的傷害，我們可能會面臨受影響的個人或政府或監管行動對我們發起的民事訴訟或其他責任。為應對在我們的網站上進行的非法或不當活動的指控或任何有關我們的負面媒體報導，政府部門可能會進行監管及要求我們對不遵守有關互聯網信息傳播的法律法規的情況負責，並使我們受到行政處罰或其他制裁，例如對我們的業務施加罰款及處罰、要求我們限制或終止通過平台或網站提供的若干內容、功能及服務。因

## 風險因素

此，我們的業務可能遭受損失，且我們的品牌形象、商業客戶群、消費者群體、經營業績及財務狀況可能受到重大不利影響。

我們面臨僱員、第三方服務商及我們的商業客戶進行其他類型的欺詐或其他不當行為的風險。其他類型的不當行為包括但不限於故意不遵守政府法規、從事未經授權的活動，比如錯誤地處理消費者記錄及數據以及在我們的服務平台上作出失實陳述，所有該等情況均可能損害我們的業務及聲譽。阻止僱員、第三方服務商及商業客戶的不當行為並非總是可能的，就我們的第三方服務商及商業客戶的不當行為、不當活動及對我們的服務及數據的濫用而言，有關風險更大，由於他們並非我們自己的員工，我們對他們的控制力較少。儘管我們在與第三方服務商的協議及與商業客戶的服務協議中載列了對第三方服務商及商業客戶的保密及行為要求，但有關努力可能無法有效控制及阻止不當行為及不當活動。我們為防止及發現僱員、第三方服務商及商業客戶的不當行為而採取的預防措施，可能無法有效控制未知或未管理的風險或損失，從而可能會損害我們的業務、財務狀況及經營業績。

**我們於往績記錄期間獲得政府補助，而我們日後可能不會獲得有關補助。**

於2021年、2022年及2023年，我們分別確認政府補助及稅項優惠人民幣15.9百萬元、人民幣52.8百萬元及人民幣50.1百萬元，主要為中國地方機關授出的無條件現金獎勵。截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度，政府補助主要為自政府收到有關鼓勵外商投資及技術研究活動的補貼。我們獲得政府補助的資格取決於多項因素，包括相關政府政策及不同授予機關的可供動用資金。此外，我們獲得政府補助所依據的政策可能由相關政府機關依據法律法規而決定暫停。我們無法向閣下保證我們日後將繼續獲得該等政府補助或獲得類似水平的政府補助，或根本無法獲得政府補助。政府補助的任何喪失或減少均可能對經營業績及財務狀況造成不利影響。

**我們已授出且可能繼續根據我們的股份激勵計劃授出購股權及其他類型的獎勵，可能會導致以股份為基礎的薪酬開支增加及攤薄持股比例。**

為吸引及留存合資格僱員、為我們的董事、高管、僱員及顧問提供激勵以及促進我們業務的成功，我們採納了2016年股份激勵計劃及2020年股份激勵計劃。截至2024年4月21日，63,139,150股購買我們普通股的尚未行使購股權相關的股份及14,371,359股尚未行使受限股份單位相關的股份已獲授出且尚未行使，不包括於相關授出日期後被沒收或註銷的購股權。截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度，我們分別錄得人民幣134.1百萬元、人民幣12.5百萬元及人民幣11.3百萬元的以股份為基礎的付款開支。

我們認為授出以股份為基礎的獎勵對我們吸引及留存關鍵人員及僱員的能力至關重要，且我們將於日後繼續向員工授出以股份為基礎的獎勵。因此，我們與以股份為基礎的



## 風險因素

付款開支相關的支出可能會增加，從而可能對我們的經營業績產生不利影響及對股東在本公司的權益造成潛在攤薄影響。

**儘管我們致力於維持有效的內部控制系統，但我們為改善其所作的努力可能未能完全消除所有相關風險。**

我們的成功取決於我們有效利用標準化管理系統、信息系統、資源及內部控制的能力。隨著我們繼續擴張，我們將需要修改及改進我們的財務及管理控制、報告系統及程序以及其他內部控制及合規程序，以滿足我們不斷發展的業務需求。我們改進內部控制系統的努力可能不會導致消除所有風險。例如，我們於2021年3月收到一份針對我們一間附屬公司的合約糾紛訴訟，就聲稱在一份採購訂單下的承諾支付款項提出申索，而根據申索訴狀的最高申索金額為人民幣56.7百萬元。我們認為原告在未核實採購訂單的真實性及有效性的情況下，被冒名頂替者用偽造的印章欺騙，我們已向本地警方報案。該訴訟已於2022年9月被駁回，而該訴訟導致我們產生法律費用約人民幣1.4百萬元及司法鑒定費用人民幣0.1百萬元。儘管我們在這次事件中成功地為自己辯護，但我們不能保證日後不再發生類似事件。

**對環境、社會及管治問題的日益關注可能會給我們帶來額外的成本或使我們面臨額外的風險。**

近年來，中國政府及公眾權益保護團體日益關注環境、社會及管治（「ESG」）問題，使我們的業務對ESG事宜以及與環境保護及其他ESG相關事宜有關的政府政策及法律法規的變動更加敏感。投資者權益保護團體、若干機構投資者、投資基金及其他有影響力的投資者亦日益關注ESG實踐，且近年來越來越重視其投資的影響及社會成本。無論在任何行業，投資者及中國政府對ESG及類似事宜的日益關注可能會阻礙資本的獲取，因為投資者可能會因為對公司的ESG實踐的評估而決定重新分配資本或不投入資本。任何ESG關注或事宜均可能增加我們的監管合規成本。

**我們對部分租賃物業的使用可能受到第三方或政府部門的質疑，從而可能導致我們的業務運營中斷。**

我們租賃物業的若干出租人並無向我們提供其房屋所有權證書或證明他們向我們出租該等物業的權利的任何其他文件。倘我們的出租人並非該等物業的業主且他們並無自業主或其出租人處獲得同意或自相關政府部門處獲得許可，我們的租約可能被宣告無效。倘發生這種情況，我們可能不得不與業主或有權出租該等物業的各方重新協商租約，且新租約的條款可能對我們不太有利。我們可能無法及時及可靠地找到可供租賃的替代物業或者根本無法找到。截至最後實際可行日期，我們在中國內地的一處總建築面積約為300.00平方米的租賃物業存在潛在業權缺陷，約佔我們在中國內地的租賃物業總建築面積的3.0%。該等租賃物業的出租人未向我們提供租賃物業的相關房地產登記證書或業主授權轉租予我們的證明。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，就該等有缺陷的租賃物業而言，我們沒有遇到任何安全問題或糾紛。此外，我們的部分租賃物業並無按照中國法律的要求於相

## 風 險 因 素

關的中國政府部門進行登記，倘我們未能於收到相關的中國政府部門的任何通知後進行補救，可能使我們面臨潛在的罰款。截至最後實際可行日期，我們在中國的11處租賃物業中有六處尚未向中國相關的土地和房地產管理局登記或備案。該等物業用作辦公空間，總建築面積約為5,037.77平方米，佔我們中國租賃物業總建築面積約49.9%。儘管未能完成登記將不會影響租賃協議的有效性，亦不會導致我們被要求撤出租賃物業，惟我們可能被相關政府機構責令於限期內登記相關租賃，否則對於每項未登記租賃，我們可能被處以人民幣1,000元以上人民幣10,000元以下的罰款。最高潛在罰款總額約為人民幣60,000元。

截至最後實際可行日期，我們並不知悉政府部門、業主或任何其他第三方正在考慮或發起有關我們於該等物業的租賃權益或使用情況的任何申索或行動。然而，我們無法向閣下保證我們對有關租賃物業的使用不會受到質疑。倘我們對該等物業的使用被成功質疑，我們可能會遭受罰款並被迫遷置受影響的業務。此外，我們可能會涉及與業主或對我們的租賃物業擁有權利或利益的第三方的糾紛。我們無法保證，我們將能夠及時以我們可接受的條款找到合適的替代場地或根本無法找到，或者我們將不會因第三方對我們使用有關物業的質疑而承擔責任。因此，我們的業務、財務狀況及經營業績可能會受到不利影響。

**我們面臨與自然災害、流行病及其他突發事件有關的風險，該等風險可能會嚴重擾亂我們的運營。**

除COVID-19的影響以外，我們的業務可能受到影響中國及世界其他地區的自然災害、其他流行病或其他公共安全問題的重大不利影響。自然災害可能會導致我們及我們的服務商面臨服務器中斷、故障、系統故障、技術平台故障、互聯網故障或其他操作中斷，可能會導致數據丟失或損壞或軟件或硬件故障，並對我們及我們的服務商進行日常運營及提供我們的產品及服務的能力產生不利影響。倘我們的僱員或我們的服務商的僱員受到流行病的影響，我們的業務亦可能受到不利影響。此外，倘任何流行病在總體上損害中國或全球的經濟，我們的經營業績可能會受到不利影響。

我們的大部分系統硬件及由第三方雲服務商提供的備份系統均託管在位於中國的設施中。因此，倘任何自然災害、流行病或其他公共安全問題影響到中國（特別是北京），我們的運營可能會遇到重大干擾，從而可能會對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。



## 風險因素

**我們的保險範圍有限，可能使我們面臨巨大的成本及業務中斷。**

我們按照中國法律的要求為我們的僱員提供社會保險，我們亦為我們的僱員提供補充商業醫療保險。我們並無投購業務中斷保險或關鍵人物保險。考慮到我們的業務性質，我們認為該做法乃屬合理，與中國同行業中規模相似的其他公司的慣例一致。此外，中國的保險公司目前提供的與業務有關的保險產品有限。發生任何未投保的業務中斷、訴訟或自然災害或對我們未投保的設備或設施的重大損害，均可能擾亂我們的業務運營，需要我們產生大量成本並轉移我們的資源，其可能對我們的業務、財務狀況及經營業績產生不利影響。

### 與我們的企業架構有關的風險

**倘中國政府認定與前可變利益實體訂立的歷史合約安排不符合中國法規，或倘該等法規有所變更或日後有不同解釋，我們或會被追溯受到嚴重處罰。**

我們為一家於英屬維爾京群島註冊成立的控股公司，業務主要由我們的附屬公司進行，且過往透過與我們位於中國內地的前可變利益實體訂立合約安排進行。因此，我們的控股公司結構使[編纂]面臨獨特的風險。中國監管機構可能禁止我們的控股公司架構，因而可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成不利影響。中國法律及法規對外資投資於增值電信服務施加限制及條件，例如提供廣告服務及網上交易處理業務（即經營電子商務平台）。為符合中國監管規定，我們主要透過前可變利益實體在中國內地經營該等業務。

為精簡企業架構、集中企業資源開發零售核心服務雲解決方案，並降低與前可變利益實體及合約安排有關的風險，我們完成重組以終止與前可變利益實體的合約安排。於2024年4月，深圳新通路、我們的前可變利益實體及張峰先生及魯玉新女士就合約安排訂立終止協議，據此，我們將不再對我們的前可變利益實體擁有有效控制權。其後，深圳新通路將於我們前可變利益實體的50%股權轉讓予張峰先生及魯玉新女士，代價根據獨立第三方評估公司的估值釐定。緊隨改轉讓後，我們不再直接或間接持有前可變利益實體的任何權益。

直至2024年4月前，我們透過前可變利益實體一直須遵守與前可變利益實體及張峰先生及魯玉新女士訂立的一系列合約安排。由於該等合約安排，我們被視為前可變利益實體的主要受益人，因此，前可變利益實體的財務報表已於往績記錄期間併入我們的財務報表。請參閱「歷史、重組及公司架構—重組」。

儘管我們已於2024年4月完成重組，有關建立前可變利益實體於中國內地業務的安排的現行及未來中國法律及法規的詮釋及應用仍在不斷演變，包括中國政府未來可能採取的

## 風險因素

行動，或會追溯影響我們與前可變利益實體歷史合約安排的可執行性及合法性，從而影響前可變利益實體的歷史財務狀況及經營業績。倘中國政府發現該等協議不符合中國法律及法規，或該等法律及法規於未來有所發展，而有關發展已追溯應用於我們以往的合約安排，我們可能受到嚴重處罰，且我們對前可變利益實體的控制可能失去效力。

### 與在中國進行業務有關的風險

**中國的經濟、政治或社會狀況的變動或政府政策可能對我們的業務及經營業績產生重大不利影響。**

我們預計，我們的收益將主要來自中國，且我們的大部分業務將繼續於中國進行。因此，我們的經營業績、財務狀況及前景受到中國經濟、政治及法律發展的影響。就政府實施宏觀經濟措施(包括但不限於外匯管制)而言，中國經濟在很多方面與其他國家的經濟可能不同。中國的部分生產性資產歸政府所有，且中國政府通過實施配置資源、制定貨幣及財政政策的產業政策，在中國的工業發展及經濟增長中發揮作用。中國的經濟狀況、中國政府的政策或中國的法律法規的變化均可能對中國的整體經濟增長產生重大影響。有關發展可能對我們的業務及經營業績產生不利影響，導致對我們的服務及解決方案的需求減少，並對我們的競爭地位產生不利影響。

中國政府已實施各種措施(如調整利率)以鼓勵經濟增長及指導資源配置。部分該等措施可能有利於整體中國經濟，但可能對我們產生負面影響。全球經濟活動(包括中國)或我們經營所在司法權區的經濟活動減少可能會對我們的業務及經營業績產生不利影響。

**我們經營所在的任何司法權區的法律體系可能會影響我們可用的法律保護或對我們的業務施加額外的要求及義務，從而可能會對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。**

我們可用的法律保護及我們的業務運營可能會受到經營所在地司法權區的法律體系的影響。我們主要通過我們的中國附屬公司及於過往在位於中國的前可變利益實體開展業務。我們於中國的運營受到中國法律法規的規管。中國的法律體系為基於成文法的民法體系。與普通法體系不同，過往法院判決可引用作為參考，但先例價值有限。中國的法律體系正在發展，對法律、法規及規則的解釋正在發展。然而，該等法律、法規及法律要求會不時作出修訂，且其解釋及執行不斷發展，其可能會限制我們獲得的法律保護。此外，我們無法預測中國法律體系未來發展的影響，特別是涉及與互聯網有關的行業，包括新法律的頒佈、現有法律的修改或其解釋或執行，或國家法律對地方法規的優先權。對我們的合

## 風 險 因 素

約、財產(包括知識產權)及程序權利的不可預測性可能對我們的業務產生不利影響，並阻礙我們繼續運營的能力。此外，訴訟可能導致大量成本以及資源及管理層注意力的轉移。

此外，新的法律法規可能會不時頒佈。特別是，政府主管部門可能會繼續頒佈就各種問題(如知識產權、競爭及反壟斷、隱私及數據保護以及其他事項)對互聯網公司進行規管的新法律、法規、規則及指引，可能導致對其施加額外的義務。遵守該等法律、法規、規則、指引及實施可能成本高昂，任何不合規或相關的詢問、調查及其他政府行為可能會分散管理層的大量時間及注意力以及我們的財政資源、帶來負面的宣傳、使我們須承擔責任或行政處罰，或對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。

**根據中國法律，我們可能需要就本次[編纂]及我們未來的資本籌集活動獲得中國證券監督管理委員會或其他中國政府主管部門的批准，倘需要，我們無法預測我們是否能夠獲得有關批准或能夠獲得有關批准的時間。**

併購規定要求，為通過以該特殊目的公司的股份或其股東持有的股份作為代價收購上述中國公司或個人的中國境內公司尋求於海外證券交易所公開上市而成立的由中國公司或個人控制的境外特殊目的公司，於該特殊目的公司的證券於海外證券交易所上市及買賣前必須獲得中國證監會的批准。該等法規的解釋及應用仍不斷發展，且本次[編纂]最終可能需要中國證監會的批准。倘需要中國證監會的批准，我們能否獲得批准或需要多長時間乃屬不確定。未能獲得或延遲獲得中國證監會對本次[編纂]的批准(倘需要有關批准)，可能使我們受到中國證監會或其他中國監管機構的制裁，有關制裁可能包括對我們於中國的業務的罰款及處罰、限制或約束我們於中國境外派付股息的能力以及其他形式的制裁，從而可能對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。

我們的中國法律顧問已告知我們，基於其對目前有效的中國法律法規的理解，鑒於(i)我們的外商獨資企業並非通過合併或收購併購規定所定義的作為本公司實益擁有人的中國公司或個人所擁有的中國境內公司的股權或資產，以股權或股份作為代價而設立；及(ii)併購規定中並無條款明確將合約安排分類為受其監管的交易類型，根據併購規定，本次[編纂]將不需要中國證監會的批准。然而，我們的中國法律顧問進一步表示，併購規定及其他中國法律法規的解釋及實施仍不斷發展，日後頒佈的新規則或法規可能對我們提出額外要求。倘確定根據併購規定需要就本次[編纂]獲得中國證監會的批准，我們可能面臨中國證監會或其他中國監管機構的監管行動或其他制裁。

此外，根據《境外上市備案規則》，我們未來部分融資活動可能亦需要向中國證監會備案及／或報告。由於《境外上市備案規則》於近期發佈，我們無法向閣下保證我們毋須向中國證監會完成備案手續及報告相關資料以維持我們其他證券的[編纂]地位，或於未來進行任何境外證券發售。

## 風 險 因 素

此外，倘中國證監會或其他監管機構隨後頒佈新的規則或解釋，要求我們就本次[編纂]或未來的融資活動獲得其批准或完成所需的備案或其他監管手續，我們可能無法及時滿足該等要求或根本無法滿足該等要求。

**就中國企業所得稅而言，我們可能被分類為「中國居民企業」，從而可能導致對我們及我們的股東不利的稅收後果，並對我們的經營業績及閣下的[編纂]價值產生重大不利影響。**

根據於2007年3月16日頒佈及於2008年1月1日生效及於2018年12月29日進行最近一次修訂並於同日生效的《中華人民共和國企業所得稅法》（「企業所得稅法」），其「實際管理機構」位於中國境內的於中國境外成立的企業被視為「中國居民企業」，且一般將就其全球收益按統一的25%的企業所得稅稅率（「企業所得稅稅率」）納稅。根據企業所得稅法的實施細則，「實際管理機構」被定義為對企業的生產經營、人員、賬務及財產等方面有效行使全面及整體管理以及實質性控制的組織機構。

於2009年4月22日，國家稅務總局（「國家稅務總局」）發佈《關於境外註冊中資控股企業依據實際管理機構標準認定為居民企業有關問題的通知》（「國家稅務總局82號文」），載列了確定於中國境外註冊並由中國企業或中國企業集團控股的企業的「實際管理機構」是否位於中國境內的標準及程序。繼國家稅務總局82號文之後，於2011年7月27日，國家稅務總局發佈《境外註冊中資控股居民企業所得稅管理辦法（試行）》（「國家稅務總局第45號公告」），提供與國家稅務總局82號文的實施有關的更多指導；該公告於2011年9月1日生效並於2018年6月15日修訂。國家稅務總局第45號公告澄清了居民身份認定、認定後的管理及主管稅務機關的程序等領域的若干問題。

根據國家稅務總局82號文，由中國企業或中國企業集團控股的外國企業，倘適用以下所有條件，則被視為中國居民企業：(i)高級管理層及負責日常運營的核心管理部門主要位於中國境內；(ii)財務及人力資源決策由中國境內的員工或機構決定或批准；(iii)主要資產、會計賬簿、公司印章以及董事會及股東大會的會議記錄及文件位於或保存於中國境內；及(iv)企業至少有一半有表決權的董事或高級管理層居住於中國境內。國家稅務總局第45號公告規定，當收到中國居民控制的境外註冊企業提供的中國稅收居民認定書副本時，付款人於向中資控股的境外註冊企業支付源自中國的股息、利息、特許權使用費等時，不應預扣10%的所得稅。

儘管82號文及國家稅務總局第45號公告明確規定，上述標準僅適用於在中國境外註冊並由中國企業或中國企業集團控股的企業，而不適用於由中國個人或外國個人控股的企業，但82號文及國家稅務總局第45號公告可能反映了國家稅務總局於確定外國企業的稅收居民時一般應如何應用「實際管理機構」測試的標準，無論該等企業由中國企業或中國企業集團控股或由中國或外國個人控股。



## 風險因素

我們認為，就中國稅收目的而言，我們並非中國居民企業。然而，企業的稅收居民身份須由中國稅務機關確定，而且在「實際管理機構」一詞的解釋方面仍不斷演變。倘中國稅務機關認定我們就中國企業所得稅而言被視為中國居民企業，對我們的全球應課稅收益徵收25%的中國企業所得稅可能對我們滿足我們可能存在的任何現金需求的能力產生重大不利影響。

**中國法律法規為外國投資者收購中國公司制定了相應程序，這可能會在一定程度上影響我們通過在中國的收購尋求增長。**

若干中國法律法規(包括六個部門於2006年採納並於2009年修訂的《關於外國投資者併購境內企業的規定》(「併購規定」)、全國人大常委會於2007年8月頒佈並於2008年8月生效的《反壟斷法》、商務部於2011年8月頒佈並於2011年9月生效的《商務部實施外國投資者併購境內企業安全審查制度的規定》、國家發改委及商務部於2020年12月頒佈並於2021年1月生效的《外商投資安全審查辦法》)已制定程序及規定，外國投資者在中國開展的併購活動需遵守相關程序及規定。這包括在若干情況下，規定由中國企業或居民設立或控制的海外公司收購聯屬境內公司時須取得商務部批准。中國法律法規亦規定涉及國家安全行業的併購交易須經合併控制審查或安全審查。

我們已經並可能繼續通過收購互補業務實現業務擴充。遵守上述法規及其他相關規則的規定以完成相關交易可能相當費時，且任何規定的批准程序(包括取得商務部或其地方主管部門的批准)可能延誤或阻礙我們完成有關交易的能力。尚不清楚我們的業務是否會被視為處於可能引起「國家防禦及安全」或「國家安全」隱患的行業。然而，相關政府機構可能在未來發佈說明，認定我們的業務所在行業須接受安全審查，在此情況下，我們未來在中國進行的收購(包括通過與目標實體訂立合約控制安排而進行的收購)可能會被密切審查或遭到禁止。我們未來通過收購擴展業務或維持或擴大市場份額的能力將因此受到重大不利影響。

**稅務機關對收購交易實施的嚴格的審查將可能對我們的業務經營、收購或重組策略或閣下對我們所作[編纂]的價值產生負面影響。**

於2015年2月3日，國家稅務總局發佈《國家稅務總局關於非居民企業間接轉讓財產企業所得稅若干問題的公告》(「國家稅務總局7號文」)，為有關非居民企業間接轉讓中國應課稅資產提供全面指引，並同時加強中國稅務機關對該等轉讓的審查。根據國家稅務總局7號文，倘非居民企業通過出售直接或間接持有該等中國應課稅資產的境外控股公司的股權而間接轉讓中國應課稅資產，中國稅務機關有權否定該境外控股公司的存在並視該交易為並無任何其他合理商業目的直接轉讓中國應課稅資產，從而對中國應課稅資產的間接轉讓重



## 風 險 因 素

新定性。然而，國家稅務總局7號文載有若干豁免，該等豁免包括(i)倘非居民企業通過收購及出售於公開市場上持有該等中國應課稅資產的境外上市公司的股份而從間接轉讓中國應課稅資產中產生收益；及(ii)倘在非居民企業已直接持有及出售該等中國應課稅資產的情況下間接轉讓中國應課稅資產，則有關轉讓原來所產生的收益將可根據適用稅收協定或安排豁免繳付中國企業所得稅。

於2017年10月17日，國家稅務總局發佈《國家稅務總局關於非居民企業所得稅源泉扣繳有關問題的公告》（「國家稅務總局37號文」），自2017年12月1日起生效，廢除了國家稅務總局7號文的若干規定。國家稅務總局37號文進一步明確了扣繳非居民企業所得稅的做法及程序。根據國家稅務總局37號文，倘負責扣除此類所得稅的一方並無或者無法進行扣除，或者收到有關收益的非居民企業未能向有關稅務機關申報及支付應扣除的相關稅款，雙方可能會受到處罰。應納稅所得額按來自該轉讓的總收益減股權賬面淨值所得餘額計算。

**我們目前享有的優惠稅收待遇的終止或稅法的其他不利變動可能會導致額外合規義務及成本。**

根據現行中國稅法，我們的多間中國經營實體享有多種優惠稅收待遇。倘我們的中國附屬公司符合相關要求，則可享受若干優惠稅收待遇。

根據中國法律法規，從事研發活動的企業目前有權在釐定其年度應課稅收益時將該年度產生的研發開支的100%或200%稱作為可扣稅開支（「超額抵扣」）。我們的若干中國經營實體於確定其應課稅溢利時已申請該超額抵扣。我們的若干中國經營實體被認證為「高新技術企業」，因而有權享有15%的優惠所得稅稅率。若干附屬公司被認定為「小微企業」，享受優惠所得稅稅率。截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度，優惠稅率的影響分別為負人民幣76.5百萬元、負人民幣21.5百萬元及人民幣5.7百萬元。倘該等實體未能根據相關中國法律法規保持其各自資格，他們的適用企業所得稅稅率可能會提高至25%，這可能會對我們的財務狀況產生重大不利影響。

**倘我們無法完全滿足中國關於境外控股公司對中國實體的貸款及直接投資的法規的要求，則可能延遲或阻礙我們使用[編纂][編纂]向我們的中國經營實體提供貸款或進行額外注資，從而可能會對我們的流動性以及我們為業務提供資金及擴展業務的能力產生重大不利影響。**

我們可能在[編纂]完成後通過股東貸款或注資的方式向我們的中國經營實體轉移資金或為其提供資金。向我們屬於外商投資企業的中國經營實體作出的任何貸款不得超過法定

## 風 險 因 素

限制，並應向國家外匯管理局地方分支機構備案或於我們的信息系統向國家外匯管理局備案。此外，我們向中國附屬公司作出的任何注資應向當地的市場監督管理總局登記，及向當地商務部門報告。

於2015年3月30日，國家外匯管理局發佈《國家外匯管理局關於改革外商投資企業外匯資本金結匯管理方式的通知》（「國家外匯管理局19號文」）。然而，國家外匯管理局19號文允許中國的外商投資企業將其以外幣兌換成的人民幣結算的註冊資本用於國內股權投資，但以外幣兌換成的人民幣結算的外商投資企業的註冊資本仍不得被用於投資證券市場、或提供信託貸款，惟其他法律及法規另有規定者除外。於2016年6月9日，國家外匯管理局進一步印發《國家外匯管理局關於改革和規範資本項目結匯管理政策的通知》（「國家外匯管理局16號文」），其中包括修訂19號文的若干規定。根據國家外匯管理局19號文和國家外匯管理局16號文的規定，外商投資公司將外幣註冊資本兌換為人民幣資本的流向及用途受到管制，除非其經營範圍所允許，否則該等人民幣資本不得用於我們經營範圍以外的目的或向非聯屬人士提供借款（我們業務範圍允許除外）。於2019年10月23日，國家外匯管理局頒佈《國家外匯管理局關於進一步促進跨境貿易投資便利化的通知》（「國家外匯管理局28號文」），在符合一定條件的情況下，取消了非投資性外商投資企業以資本金進行境內股權投資的限制。倘我們無法遵守適用的外匯管理公告及規則，我們將[編纂][編纂]淨額劃轉至中國附屬公司及將[編纂]淨額兌換為人民幣的能力可能會受到影響，這可能會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成不利影響。

**倘我們的中國居民股東或實益擁有人未能遵守相關中國外匯規定，我們可能會受到懲罰，包括限制我們向中國附屬公司注資的能力以及中國附屬公司向我們分派利潤的能力。**

國家外匯管理局發佈了《關於境內居民通過特殊目的公司境外投融資及返程投資外匯管理有關問題的通知》（「國家外匯管理局37號文」），其於2014年7月4日生效。國家外匯管理局37號文要求中國居民（包括中國個人及機構）須就其以海外投融資為目的，以其合法持有的境內企業資產或權益，或境外資產或權益，在境外直接設立或間接控制的境外特殊目的公司，向國家外匯管理局或其地方分支機構登記，並要求通過返程投資設立的外商投資企業如實披露我們的控制人。此外，當有關居民直接持有該等股權的境外特殊目的公司發生基本信息變動（包括有關中國個人股東、名稱及經營期限的變動）、增加或減少投資額、股份轉讓或交換或合併或分立等重大事件時，該等中國居民須更新其於國家外匯管理局或其地方分支機構的外匯登記。

倘任何持有境外特殊目的公司權益同時根據37號文被認定為中國居民的股東未能遵守規定向國家外匯管理局地方分支機構辦理外匯登記，或未能披露或虛報通過返程投資設

## 風險因素

立的外商投資企業的控制人，該境外特殊目的公司的中國附屬公司可能會被禁止向其境外母公司分派其利潤及股息，或被禁止進行其他後續跨境外匯活動，且該境外特殊目的公司向我們的中國附屬公司額外注資的能力可能受到限制。此外，倘未能遵守上述國家外匯管理局的登記規定，則可能因規避適用外匯限制而須承擔根據中國法律應予承擔的責任。

於2015年2月28日，國家外匯管理局發佈了《關於進一步簡化和改進直接投資外匯管理政策的通知》（「國家外匯管理局13號文」），自2015年6月1日生效。根據國家外匯管理局13號文，實體及個人可向合資格的銀行（而非國家外匯管理局或其分支機構）申請辦理境內直接投資及境外直接投資相關的外匯登記（包括37號文所規定者）。符合資格的銀行在國家外匯管理局的監督下直接進行申請審核及登記。

根據商務部於2014年8月發佈的《境外投資管理辦法》及國家發改委於2017年12月發佈的《企業境外投資管理辦法》，中國企業對外投資必須經商務部、國家發改委或其所在地分支機構批准或備案。

我們可能無法完全得知我們屬中國居民的所有股東或實益擁有人的身份，因此，我們可能無法確定我們屬中國居民的所有股東或實益擁有人，以確保他們遵守37號文或其他境外投資相關規則。此外，我們亦無法保證我們所有身為中國居民的股東及實益擁有人將及時按照我們的要求作出、取得或更新任何適用登記，或遵守37號文或其他境外投資相關規則作出的其他規定。即使我們屬中國居民的所有股東及實益擁有人遵守該等要求，其亦無法保證他們將成功取得或及時更新37號文或其他境外投資相關規則所規定的任何登記，此乃由於其受多種因素影響，包括我們及他們無法控制的該等因素。倘屬於中國居民的任何股東未能滿足該等規例之要求，他們可能會被處以罰款或法律制裁，該等實益擁有人對我們的投資或被暫停或終止，我們的中國附屬公司可能會被禁止向其分派其利潤及股息，或被禁止進行其他跨境投資活動，且其向中國附屬公司額外注資的能力可能受到限制，從而可能使我們的業務受到不利影響。

**我們主要依賴中國附屬公司就股權支付的股息及其他分派，以滿足我們可能存在的任何現金及融資需求。倘我們中國附屬公司向我們付款的能力受到任何限制，則可能對我們開展業務的能力或財務狀況產生重大不利影響。**

我們是一間控股公司，主要依賴中國附屬公司可能就股權支付的股息及其他分派以及過往前可變利益實體的匯款，以滿足現金及融資需求，包括向我們的普通股持有人支付股息及其他現金分派及償還我們可能產生的任何債務所需的資金。倘我們的任何中國附屬公司或我們的附屬公司在未來以其自身名義招致債務，債務文書可能會限制他們向其支付股息或作出其他分派的能力。

## 風險因素

根據中國法律法規，中國外商獨資企業僅能從其根據中國會計準則及規定釐定的累計稅後利潤中支付股息。此外，外商獨資企業須每年在彌補往年累計虧損(倘有)後，撥出其稅後利潤的至少10%作為法定公積金，直至有關公積金的總額達到其註冊資本的50%。外商獨資企業可酌情決定將其根據中國會計準則計算的稅後利潤的一部分撥至企業擴張基金及員工福利及獎勵基金。該等公積金及員工福利及獎勵基金不可作為現金股息分派。倘向中國全資附屬公司支付股息或作出其他分派的能力受到任何限制，則可能對我們的發展、作出可能對我們業務有利的投資或收購、支付股息或為業務提供資金及開展業務的能力產生重大不利限制。

### **我們的經營及財務業績可能受到貨幣兌換制度的影響。**

中國政府對人民幣兌換為外幣及貨幣匯出中國實施規定。我們絕大部分的收益以人民幣收取。根據我們目前的企業架構，我們的收益主要來自中國附屬公司的股息付款。我們可能將一部分收益兌換為其他貨幣以償還外幣債務，例如支付就我們的股份已宣派的股息(倘有)。倘我們無法遵守外幣法規的規定，則可能會影響中國附屬公司匯出外幣以支付股息或其他款項的能力，或以其他方式影響中國附屬公司履行其外幣債務的能力。

根據現行中國外匯法規規定，經常賬戶項目(包括利潤分派、利息支付、貿易及服務相關外匯交易)可在遵守若干程序規定的情況下以外幣支付，而無須獲得國家外匯管理局的事先批准。然而，當人民幣將被兌換為外幣並匯出中國用於支付資本開支(如償還以外幣計值的貸款)，則須獲得主管政府機構的批准或進行登記或備案。根據國家外匯管理局19號文，外商投資企業可根據實際需要酌情將資本金賬戶100%的外幣兌換為人民幣。國家外匯管理局16號文規定資本項目項下外匯酌情兌換的綜合標準，該標準適用於所有在中國註冊的企業。此外，國家外匯管理局16號文收窄禁止企業使用如此轉換的人民幣資金的範圍，其中包括：(i)用於經營範圍以外或相關法律法規禁止的開支；(ii)投資證券或銀行保本型產品以外的其他金融產品；(iii)向非關聯企業提供貸款(企業經營範圍明確准許者除外)；及(iv)建設或購買非自用房地產(房地產開發商除外)。倘主管部門未來頒佈的任何外匯新規則或法規影響我們獲取充足的外幣以滿足我們的外幣需求，我們可能無法以外幣向我們的股東支付股息。

### **匯率波動可能對我們的經營業績及閣下的[編纂]價值產生影響。**

人民幣兌換為包括港元在內的外幣，乃按照中國人民銀行設定的匯率兌換。人民幣兌港元的匯率會出現波動，有時波幅大且不可預測。人民幣兌換為港元及其他貨幣的價值



## 風險因素

受中國政治和經濟狀況以及中國外匯政策等因素的變動所影響。我們無法向閣下保證未來人民幣兌港元的匯率將不會大幅波動。難以預測未來市場力量或外匯政策如何影響人民幣與港元之間的匯率。

人民幣匯率的任何波動均可能對我們的收益、盈利及財務狀況，以及我們以港元計值的股份的價值及任何應付股息產生重大不利影響。例如，倘我們須將我們收到的港元兌換為人民幣以支付營運開支，人民幣兌港元升值將對我們兌換所得的人民幣金額有不利影響。相反，人民幣兌港元大幅貶值將大幅減少以港元計值的盈利，從而可能會對我們股份[編纂]產生不利影響。

可用於降低匯率波動風險的對沖期權非常有限。迄今為止，我們並無訂立任何對沖交易以降低外幣匯兌風險。儘管我們日後可能決定訂立有關對沖交易，惟可供使用的對沖及其效用可能有限，我們未必能充分對沖風險，或可能完全無法對沖風險。此外，我們的匯兌虧損可能被中國外匯法規(其影響我們將人民幣兌換為外幣的能力)擴大。因此，匯率波動可能會對閣下的[編纂]產生影響。

於往績記錄期間，我們的大部分收益及支出以人民幣計值，而[編纂]的[編纂]淨額將以港元計值。人民幣與港元匯率的波動，將影響[編纂][編纂]的人民幣相對購買力。匯率的波動也可能使我們蒙受外匯損失，並影響我們附屬公司發行的任何股息的相對價值。此外，人民幣相對於港元的匯率波動會影響我們以港元計算的財務業績，而不會影響我們業務或經營業績的相應變化。我們於2021年、2022年及2023年分別錄得換算財務報表的匯兌差額人民幣100.6百萬元、負人民幣500.0百萬元及負人民幣107.7百萬元，作為我們綜合全面收益表中的其他全面收益或虧損，乃主要由於將本集團旗下公司的財務報表換算為本集團的呈列貨幣人民幣所致。

**未能全面遵守中國法規所規定的各種僱員福利計劃的相關中國法律法規可能令我們面臨處罰。**

根據《中華人民共和國社會保險法》及《住房公積金管理條例》的有關規定以及其他適用法律法規，於中國運營的公司須參與多項政府資助僱員福利計劃，包括若干社會保險、住房公積金及其他福利付款責任，並按僱員薪金(包括獎金及津貼)的一定比例向有關計劃



## 風險因素

供款，數額最高為經營業務所在地區的地方政府不時規定的金額。由於不同地方的經濟發展水平不同，中國地方政府對僱員福利計劃並無一致的規定。此外，公司應自行為其僱員就僱員福利計劃作出供款。

於往績記錄期間，若干中國經營實體未能按中國法律法規的要求全額繳納社會保險及住房公積金。截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度，我們就社會保險及住房公積金不足分別計提撥備人民幣0.4百萬元、人民幣3.9百萬元及人民幣0.5百萬元。我們可能會因此類不合規行為而受到滯納金、罰款或其他行政處罰。截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度，我們就社會保險缺口分別處以合計最高罰款人民幣0.9百萬元、人民幣9.3百萬元及人民幣1.1百萬元。截至最後實際可行日期，若干該等中國經營實體已停止上述做法。然而，在實際操作中，根據與相關政府主管部門的溝通，通常於每年指定時間及／或有具體要求情況下調整繳費基數，而有關時間及／或要求因不同地區而異。例如，在我們的部分中國經營實體所在的若干地區，僱員福利計劃繳費基數每年只允許調整一次，即在若干地區只允許在每年1月調整，而在其他地區只允許在每年7月調整。本集團將積極與相關僱員及政府主管部門溝通，承諾於2023年或相關政府主管部門指定的其他時間調整僱員福利計劃繳費基數，以完全符合相關要求。請參閱「業務 — 僱員 — 社會保險及住房公積金」以了解進一步詳情。此外，我們的若干中國附屬公司及併表可變利益實體過去曾聘用若干我們其他中國經營實體及／或第三方人力資源機構為其部分僱員繳納社會保險及住房公積金。截至最後實際可行日期，我們已停止此類做法。然而，倘中國相關部門認定此類做法未能按照相關法律法規的要求全額繳納僱員福利計劃供款，我們可能會被相關部門責令補繳僱員福利計劃供款，並可能會因我們的違規行為受到罰款及法律制裁。然而，我們無法預測該等第三方安排是否及／或如何根據中國法律法規在實際上面臨處罰或罰款。這方面法律法規的應用及實施方面仍不斷發展，並因此我們可能無法量化地估計最高的潛在罰款或處罰。因此，我們的業務、財務狀況及經營業績可能會受到不利影響。

### **有關勞務派遣不斷變化的中國法律法規可能令我們面臨潛在懲罰。**

人力資源和社會保障部於2014年1月27日發佈了《勞務派遣暫行規定》，主要對使用第三方勞務派遣機構的僱員(即中國的「派遣員工」)進行規範。其規定，用人單位可以使用派遣員工從事臨時、輔助或替代性工作。其進一步規定，用人單位可以使用的派遣員工人數不得超過其勞工總數的10%。請參閱「監管 — 與僱傭及社會福利有關的法規 — 勞動合同法」。於往績記錄期間，我們委聘的派遣員工人數不時超過監管門檻的10%。我們已制定並實施

## 風 險 因 素

控制派遣員工人數及維持合規的計劃。截至最後實際可行日期，我們的附屬公司已將派遣工人數目減至低於10%的法定限額，且概無附屬公司收到通知或受到政府當局的行政處罰或其他與勞動及社會保障有關的紀律處分。由於《中華人民共和國勞動合同法》及《勞務派遣暫行規定》的適用及解釋不斷變化，我們無法向閣下保證政府當局將不會認為我們違反相關規例。倘我們被發現違反任何相關法律法規，我們可能會要求在指定時間內糾正，及倘我們未能遵行，則可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

### **勞工成本增加及執行更嚴格的勞動法律法規可能對我們的業務及盈利能力產生不利影響。**

近年來，中國整體經濟及平均工資有所增長，預計將繼續增長。我們僱員的平均工資水平近年來亦有所提高。我們預計我們的勞工成本(包括工資及僱員福利)將繼續增加。除非我們能夠將該等增加的勞工成本轉嫁給為我們的服務付費的客戶，否則我們的盈利能力及經營業績可能會受到重大不利影響。此外，根據經修訂的《中華人民共和國勞動合同法》(「勞動合同法」)及其實施細則，用人單位在簽訂勞動合同、最低工資、支付薪酬、確定僱員試用期以及單方面終止勞動合同等方面受各種要求規限。倘我們決定解僱部分僱員或以其他方式改變我們的僱傭或勞工慣例，則勞動合同法及其實施細則亦可能限制我們以理想或具有成本效益的方式進行該等更改的能力，這可能對我們的業務及經營業績造成不利影響。

### **海外監管機構可能難以在中國境內進行調查或取證。**

由於海外監管機構與中國當局之間缺乏互惠安排，普通法司法權區常見的股東索賠或監管調查，包括證券法集體訴訟及欺詐索賠，在中國可能難以追究。海外監管機構可能難以在中國境內進行調查或取證。根據於2020年3月生效的《中國證券法》第177條(「第177條」)，海外證券監管機構不得在中國境內直接進行調查或取證活動，且未獲得第177條規定的適當授權，任何單位或個人不得提供與證券業務相關的文件或材料。儘管目前尚未出台第177條的詳細解釋或實施細則，但海外證券監管機構無法直接在中國境內進行調查或取證活動，可能會進一步加劇閣下在保護自身權益上面臨的困難。

### **我們面臨中國居民企業的非中國控股公司間接轉讓股權的相關不確定因素。**

於2015年2月3日，國家稅務總局頒佈《關於非居民企業間接轉讓財產企業所得稅若干問題的公告》(「國家稅務總局7號文」)。國家稅務總局7號文將其稅務司法管轄權延伸至涉及

## 風 險 因 素

通過於境外轉讓境外中間控股公司轉讓應課稅資產的交易。此外，國家稅務總局7號文對如何評估合理的商業目的提供若干標準並為集團內部重組以及通過公開證券市場購買及出售股權引入了安全港。國家稅務總局7號文亦為應課稅資產的境外轉讓人及受讓人(或有責任就轉讓付款的其他人士)帶來挑戰。於2017年10月17日，國家稅務總局頒佈《國家稅務總局關於非居民企業所得稅源泉扣繳有關問題的公告》(「國家稅務總局37號文」)，於2017年12月1日生效。國家稅務總局37號文進一步明確扣繳非居民企業所得稅的做法及程序。

倘非居民企業通過出售境外控股公司的股權間接轉讓應課稅資產(即間接轉讓)，非居民企業(作為出讓人或承讓人)或直接擁有應課稅資產的中國實體可向有關稅務機關報告有關間接轉讓。遵循「實質重於形式」原則，倘境外控股公司缺乏合理商業目的且僅為減少、規避或遞延中國稅項而成立，則中國稅務機關可無視境外控股公司的存在。因此，來自有關間接轉讓的收益可能須繳付中國企業所得稅，而承讓人或其他有責任就轉讓付款的人士有責任預扣適用稅項，目前轉讓中國居民企業股權的稅率為10%。

我們面臨若干過去和未來涉及中國應課稅資產的交易(如境外重組、銷售於境外附屬公司的股份及投資)的報告和其他影響的不確定因素。根據國家稅務總局7號文及／或國家稅務總局37號文，對於非中國居民企業[編纂]轉讓本公司的股份，我們的中國附屬公司可能須協助申報。因此，我們可能需要花費寶貴資源遵守國家稅務總局7號文及／或國家稅務總局37號文，或確認根據該等規定我們及我們的非中國居民[編纂]無須繳稅，這可能會對我們的財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

**倘控制本公司非有形資產(包括公司印章及印鑒)的託管人或授權用戶無法履行其職責，或挪用或濫用該等資產，我們的業務及營運可能受到重大不利影響。**

根據中國法律，公司交易的法律文件使用簽署實體的印章或印鑒，或由其法定代表人簽署，而該法定代表人的姓名已向國家市場監管總局有關分局登記及備案。為保障我們印章及印鑒的使用，我們已就該等印章及印鑒的使用設立內部監控程序及規則。倘擬使用印章及印鑒，負責員工將提交申請，而有關申請屆時將由獲授權僱員根據內部監控程序及規則審核批准。此外，為保持印章的實物安全，我們一般將印章存放於安全地點，僅供獲授權僱員使用。儘管我們監察該等獲授權僱員，但該等程序可能不足以防止一切濫用或疏忽情況。我們的僱員可能存在濫用職權的風險，例如訂立未經我們批准的合約、尋求獲得對我們任何附屬公司的控制權，或者非法偽造我們的印章及印鑒。倘任何僱員因任何原因取得、濫用或挪用我們的印章及印鑒或控制的其他無形資產，我們的正常業務經營可能會

## 風 險 因 素

---

受到干擾。我們可能須採取企業或法律行動，這可能涉及大量時間及資源解決，亦可能分散管理層對我們營運的注意力。此外，倘承讓人依賴代表人的表見代理並真誠行事，受影響實體可能無法在發生此類挪用的情況下追回被出售或轉移的我們無法控制的公司資產。

[編纂]

## 風 險 因 素

---

[編纂]



## 風 險 因 素

---

[編纂]

## 風 險 因 素

---

[編纂]

## 豁免及免除

為籌備[編纂]，我們已尋求豁免嚴格遵守上市規則及免除遵守公司(清盤及雜項條文)條例。

### 管理層人員留駐香港

根據上市規則第8.12條，發行人須有足夠的管理層人員留駐香港。此一般指最少須有兩名執行董事通常居於香港。就上市規則第8.12條而言，我們並無足夠的管理層人員留駐香港。

本集團的管理層總部、高級管理層、業務營運及資產主要位於香港特別行政區境外(中國內地)。董事認為，委任通常居於香港的執行董事對本集團並非有利或適當，因而並不符合本公司或股東的整體最佳利益。

因此，我們已申請且聯交所[已授出]豁免嚴格遵守上市規則第8.12條。我們將根據聯交所刊發的新上市申請人指南第3.10章第10段通過以下安排確保我們與聯交所之間有有效的溝通渠道：

- (a) 根據上市規則第3.05條，本公司已委任並將繼續維持兩名授權代表，其將一直作為與聯交所溝通的主要渠道。聯交所可隨時通過電話、傳真及／或電郵聯絡各授權代表，以即時處理聯交所的查詢。授權代表均獲授權代表我們與聯交所溝通。現時，兩名授權代表為執行董事兼總裁張峰先生及其中一名聯席公司秘書王怡女士；
- (b) 根據上市規則第3.20條，各董事將向聯交所及授權代表提供彼等的聯絡資料。此舉將確保聯交所及授權代表有方法在有需要時隨時迅速聯絡全體董事；
- (c) 我們將盡力確保每名並非通常居於香港的董事持有或可申請有效的訪港旅遊證件，可於合理時間內與聯交所會面；
- (d) 根據上市規則第3A.19條，本公司已委聘新百利融資有限公司為合規顧問(「合規顧問」)，其將作為與聯交所溝通的額外渠道。合規顧問將向本公司提供有關持續遵守上市規則方面的專業建議。我們將確保合規顧問能迅速接觸本公司授權代表及董事，而我們將向合規顧問提供合規顧問就履行其職責而可能需要或合

## 豁 免 及 免 除

理要求的相關資料及協助。合規顧問亦將在本公司按上市規則第3A.23條提出諮詢時向本公司提供建議；及

- (e) 聯交所與董事可通過授權代表或合規顧問安排會面，或於合理時間內直接與董事安排會面。根據上市規則，我們將就授權代表及／或合規顧問的任何變動在切實可行的情況下盡快知會聯交所。

### 聯席公司秘書

根據上市規則第3.28條及第8.17條，公司秘書必須為聯交所認為在學術或專業資格或相關經驗方面足以履行公司秘書職責的人士。

根據上市規則第3.28條附註1，聯交所接納下列各項為認可學術或專業資格：

- (a) 香港特許秘書公會會員；
- (b) 香港法例第159章《法律執業者條例》所界定的律師或大律師；及
- (c) 香港法例第50章《專業會計師條例》所界定的執業會計師。

根據上市規則第3.28條附註2，評估是否具備「有關經驗」時，聯交所會考慮下列各項：

- (a) 任職於發行人及其他發行人的年期以及其所擔當的角色；
- (b) 對上市規則及其他相關法律法規(包括證券及期貨條例、公司條例、公司(清盤及雜項條文)條例及收購守則)的熟悉程度；
- (c) 除上市規則第3.29條的最低要求外，該名人士是否曾經及／或將會參加相關培訓；及
- (d) 其他司法權區的專業資格。

本公司已委任副總裁兼董事會秘書王怡女士及區詠詩女士為本公司聯席公司秘書，分別自2022年12月5日及[編纂]起生效。有關王女士的履歷，請參閱「董事及高級管理層 — 高級管理層」一節，而有關區女士的履歷，請參閱「董事及高級管理層 — 聯席公司秘書」一節。

區女士為香港特許公司治理公會及英國特許公司治理公會的會員。因此，區女士滿足上市規則第3.28條附註1的資格規定，並符合上市規則第8.17條的規定。

因此，儘管王女士並無擁有上市規則第3.28條所規定的公司秘書正式資格，惟我們已

## 豁免及免除

向聯交所申請且聯交所[已授出]豁免嚴格遵守上市規則第3.28條及第8.17條的規定，因此王女士可獲委任為本公司的聯席公司秘書。

豁免[獲批准]於自[編纂]起計三年期間內有效，條件為：(i)區女士作為聯席公司秘書，將協助王女士履行公司秘書的職責，並使其獲得上市規則第3.28條所規定的相關經驗；倘區女士於三年期間不再作為聯席公司秘書向王女士提供協助，則該豁免將立即撤回；及(ii)倘本公司嚴重違反上市規則，則有關豁免可撤回。此外，王女士將遵守上市規則第3.29條項下的年度專業培訓要求，並將於自[編纂]起計三年期間內加強其對上市規則的了解。本公司將進一步確保王女士可獲得相關培訓及支持，以增進其對上市規則及聯交所[編纂]公司秘書職責的了解。於三年期間結束前，本公司將進一步評估王女士的資格及經驗以及是否需要區女士的持續協助。我們將聯絡聯交所，使其評估王女士經過區女士三年以來的協助後，是否取得履行公司秘書職責所需的技能及上市規則第3.28條附註2所界定的有關經驗，從而毋須取得進一步豁免。

### 有關股本變動的披露要求

我們[已]向聯交所申請並獲聯交所[批准]豁免嚴格遵守《上市規則》附錄D1A第26段關於披露本集團任何成員公司在本文件發佈前兩年內任何股本變更詳情的規定。

我們已確認4家我們認為對營運具有重要意義及／或在往績記錄期間對我們的財務表現作出重大貢獻的附屬公司，即多點(深圳)數字、多點生活網絡、Retail Technology Asia及深圳昂捷(統稱為「主要附屬公司」，每家均為「主要附屬公司」)。如需更多詳情，請參閱「歷史、重組及公司架構—主要附屬公司及經營實體」一節。

截至最後實際可行日期，本集團在多個司法權區(包括中國內地、香港、英屬維爾京群島、新加坡、匈牙利及菲律賓)成立或註冊成立了32家附屬公司。披露我們所有附屬公司的資本變動細節將給我們帶來不必要的負擔，而且對我們的[編纂]來說也不是重大或有意義的。舉例來說，截至2023年12月31日止財政年度，主要附屬公司的總收入約佔本集團總收入的81.9%，主要附屬公司的總資產約佔本集團總資產的58.0%。因此，本集團其餘附屬公司對本集團整體績效的影響相對較小。

因此，本公司及主要附屬公司的股本變動詳情已在本文件附錄四「法定及一般資料—有關本集團的其他資料—已發行股份數目的變動」及「法定及一般資料—有關本集團的其



## 豁免及免除

他資料 — 成員公司股本的變動」各節中揭露。此外，本集團的所有重大股權變動已列入「歷史、重組及公司架構」一節。

### 關連交易

我們已訂立若干交易，根據上市規則，該等交易將於[編纂]完成後構成公司的持續關連交易。我們已向聯交所申請，且聯交所[已授出]豁免嚴格遵守上市規則第14A章的規定，其詳情及條件載於本文件「一 豁免」分節。請參閱「關連交易」一節以了解有關進一步詳情。

### 有關股份激勵計劃的豁免及免除

上市規則及公司(清盤及雜項條文)條例訂明有關本公司授出購股權的若干披露規定：

- (a) 上市規則第17.02(1)(b)條規定，本文件須清晰列明計劃的所有條款。本公司亦必須在本文件披露所有尚未行使購股權及獎勵的全部詳情，以及於[編纂]後對股權的潛在攤薄效應及行使該等尚未行使購股權或獎勵對每股盈利的影響。
- (b) 上市規則附錄D1A第27段規定，本公司須在本文件列出本集團任何成員公司附有購股權或同意有條件或無條件附有購股權的任何股本詳情，包括已授出或將予授出的購股權代價以及購股權的價格及年期，以及承授人的姓名及地址。
- (c) 公司(清盤及雜項條文)條例附表三第I部第10段規定，本公司須在本文件列明(其中包括)任何人士已經或有權獲得的購股權可認購本公司任何股份或債權證的數目、類別及金額等詳情，以及購股權的若干細節，即可行使的期限、據此認購股份及債權證時須支付的價格、就購股權或購股權權利所獲得或可獲得的代價(倘有)或獲得購股權或購股權權利人士的姓名及地址。

截至2024年4月21日，本公司已根據2016年股份激勵計劃及2020年股份激勵計劃(統稱「相關計劃」)向1,150名承授人(包括兩名董事及／或本公司高級管理人員、本集團1,148名其他僱員及一名顧問)授出購股權。截至2024年4月21日尚未行使購股權所涉股份總數為63,139,150股，概無該等購股權已獲行使。尚未行使購股權所涉股份佔緊隨[編纂]完成後已發行股份總數的[編纂]%(假設[編纂]未獲行使、可轉換債券未獲轉換且未根據股份激勵計劃發行其他股份)。請參閱附錄四「法定及一般資料 — D.股份激勵計劃」一節以了解股份激勵計劃的進一步詳情。

## 豁 免 及 免 除

基於下列理由，嚴格遵守上述規定將對本公司造成繁重負擔，本公司已分別向聯交所及證監會申請(i)豁免就根據相關計劃授出的購股權嚴格遵守上市規則第17.02(1)(b)條及附錄D1A第27段的披露規定（「**ESOP豁免**」）；及(ii)根據公司（清盤及雜項條文）條例第342A條發出豁免證書，就根據相關計劃授出的購股權免除本公司嚴格遵守公司（清盤及雜項條文）條例附表三第I部第10(d)段的披露規定（「**ESOP免除**」）：

- (a) 由於涉及超過一千名承授人，且考慮到資料整理、**[編纂]**編製及印刷成本及時間均會大幅增加，故嚴格遵守披露規定在本文件內按個別基準列出相關計劃所有承授人的全部詳情將使本公司產生高昂成本及繁重負擔；
- (b) 截至2024年4月21日，於所有承授人當中，兩名承授人為本公司董事及／或高級管理人員，剩餘1,148名承授人為本集團現有或之前的僱員或顧問或並非本公司關連人士的其他合資格人士。因此，嚴格遵守上市規則第17.02(1)(b)條及附錄D1A第27段以及公司條例附表三第I部第10段在**[編纂]**按個別基準披露姓名、地址及權利將須額外披露大量頁數的資料，而該等披露並無為公眾**[編纂]**提供任何重大資料；
- (c) 披露所有承授人的個人詳情及／或提供該資料供公眾查閱需要本公司取得1,150名承授人各自的同意，以遵守個人數據隱私法律及原則，以及確保各承授人對向其及他人授出的購股權數目感到滿意，此將非常耗時及造成行政上的繁重負擔；
- (d) 根據相關計劃授出購股權並悉數行使已授出的購股權不會對本公司的財務狀況造成任何重大不利影響；
- (e) 不遵守上述披露規定不會妨礙我們向潛在**[編纂]**提供對本公司活動、資產、負債、財務狀況、管理及前景的知情評估；及
- (f) 本文件將披露與相關計劃項下購股權相關的重要資料，包括根據相關計劃可能發行的股份總數、每股股份的行使價、在根據相關計劃授出的購股權獲悉數行使後，對股權的潛在攤薄影響及對每股盈利的影響。董事認為，潛在**[編纂]**在其**[編纂]**決策過程中對本公司進行知情評估所需的合理資料已載於本文件中。

鑒於上文所述，董事認為授出ESOP豁免及ESOP免除將不會損害公眾**[編纂]**的利益。

## 豁免及免除

聯交所[已]向本公司[授出]ESOP豁免，條件為：

- (a) 根據上市規則第17.02(1)(b)條、附錄D1A第27段及公司(清盤及雜項條文)條例附表三第I部第10段規定，將按個別基準於附錄四「法定及一般資料 — D.股份激勵計劃」一節披露根據相關計劃向(1)本公司各董事、高級管理人員以及其他關連人士；(2)本集團顧問；及(3)獲授予購股權認購一百萬股或以上的承授人授出的購股權的全部詳情；
- (b) 就根據相關計劃向剩餘承授人(上述(a)項所載者除外)授出的購股權而言，將按合併基準披露包括(1)該等承授人總數及根據相關計劃授予彼等的購股權所涉股份數目；(2)根據相關計劃授出的購股權支付的代價(倘有)；及(3)根據相關計劃授出的購股權的行使期及行使價；
- (c) 本文件將披露截至2024年4月21日根據相關計劃授出的尚未行使購股權所涉股份總數佔本公司已發行股份總數的百分比；
- (d) 將於附錄四「法定及一般資料 — D.股份激勵計劃」一節披露根據相關計劃授出的購股權獲悉數行使後對每股盈利的攤薄效應及影響；
- (e) 將於附錄四「法定及一般資料 — D.股份激勵計劃」一節披露相關計劃的主要條款概要；
- (f) 將於本文件披露該豁免詳情；及
- (g) 根據本文件附錄五「送呈公司註冊處處長及展示文件 — 可供查閱文件」載有上市規則第17.02(1)(b)條、附錄D1A第27段及公司(清盤及雜項條文)條例附表三第I部第10段所規定的所有詳情的所有承授人(包括詳情已被披露的人士)名單將供公眾實物查閱；及
- (h) 證監會按公司(清盤及雜項條文)條例授予豁免證書，免除本公司遵守公司(清盤及雜項條文)條例附表三第I部第10(d)段的披露規定。

證監會[已授出]ESOP免除，條件為：

- (a) 根據公司(清盤及雜項條文)條例附表三第I部第10段規定，將按個別基準於附錄四「法定及一般資料 — D.股份激勵計劃」一節披露根據相關計劃向(1)本公司各董事、高級管理人員以及其他關連人士；(2)本集團顧問；及(3)獲授予購股權認購一百萬股或以上的承授人授出的購股權的全部詳情；及

## 豁 免 及 免 除

---

- (b) 就根據相關計劃向剩餘承授人(上述(a)項所載者除外)授出的購股權而言，將按合併基準披露包括(1)該等承授人總數及根據相關計劃授予彼等的購股權所涉股份數目；(2)根據相關計劃授出的購股權支付的代價(倘有)；及(3)根據相關計劃授出的購股權的行使期及行使價；
- (c) 根據本文件附錄五「送呈公司註冊處處長及展示文件—可供查閱文件」載有上市規則第17.02(1)(b)條及附錄D1A第27段及公司(清盤及雜項條文)條例附表三第I部第10段所規定的所有詳情的所有承授人(包括詳情已被披露的人士)名單將供公眾實物查閱；及
- (d) 將於本文件披露該免除詳情，且本文件將於[編纂]或之前發行。

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改。閱讀本文件有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

---

## 有關本文件及[編纂]的資料

---

### 董事就本文件內容承擔的責任

本文件(董事(包括在本文件中的任何提名董事)共同及個別對此承擔全部責任)載有遵照公司(清盤及雜項條文)條例、香港法例第571V章證券及期貨(在證券市場上市)規則及上市規則的規定而提供的有關本集團的資料。董事在作出一切合理查詢後確認，就其所深知及確信，本文件所載資料在所有重大方面均屬準確完整且無誤導或欺詐成分，亦無遺漏任何其他事項致使本文件所載任何陳述或本文件產生誤導。

[編纂]



本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改。閱讀本文件有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

---

## 有關本文件及[編纂]的資料

---

[編纂]

---

## 有關本文件及[編纂]的資料

---

[編纂]

### 匯率換算

除非另有指明，否則於本文件內載有為方便起見按下列匯率進行的若干換算：

人民幣7.2471元：1.00美元

人民幣0.9256元：1.00港元

概不表示任何港元、人民幣及美元金額可按或已經相關日期的上述匯率或任何其他匯率換算或根本無法換算。

### 翻譯

本文件的英文版與本文件的中文版如有任何歧義，概以本文件的英文版為準（除非另有說明）。然而，倘若任何法律法規、政府機關、機構、自然人或其他實體沒有正式英文譯名，則其非正式英文譯文僅供參考，概以其原本語言的名稱為準。尤其是，本文件所提及的中國實體、中國法律及法規以及中國政府機關的英文名稱乃其中文名稱的譯名，僅供識別；倘有任何歧義，概以中文名稱為準。

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改。閱讀本文件有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

---

## 有關本文件及[編纂]的資料

---

### 約整

本文件所載若干金額及百分比數位已經過約整，或四捨五入至小數點後幾位數。因此，若干表格所示的總計數位未必是其之前數位的算術總和。本文件內任何表格或圖表所列總額與數位總和有任何差異，均由於約整所致。

## 董事及參與[編纂]的各方

### 董事

姓名	地址	國籍
<b>執行董事</b>		
張峰先生	中國北京市 石景山區 景陽東街 65號院5號樓 2號門101號	中國
<b>非執行董事</b>		
Curtis Alan FERGUSON (馮廣晟)先生	中國上海市 長寧區 愚園路718號5號樓	美國
陳志宇先生	中國廣東省 深圳市龍崗區 龍城街道 奧林華府如意路3號 3單元2102室	中國
孫宇含女士	中國北京市 西城區羊肉胡同 120號3樓 4門424號	中國
王正浩先生	中國北京市 西城區 蓮花河胡同 2號院3號樓 1單元1605室	中國
<b>獨立非執行董事</b>		
侯陽博士	中國遼寧省 瀋陽市瀋河區 五愛街26-12號1-3-2	中國
蔡琳女士	香港新界 屯門管翠路1號 星堤11座5樓A室	中國
毛基業博士	中國北京市 海淀區 豐秀東路 首創•天閱西山 6-2-1701號	加拿大
李維先生	中國上海市 黃浦區 中山南一路 500弄6號3301室	中國

請參閱「董事及高級管理層」以了解進一步詳情。

## 董事及參與[編纂]的各方

---

### 參與[編纂]的各方

#### 聯席保薦人

#### **UBS Securities Hong Kong Limited**

香港中環  
金融街8號  
國際金融中心二期52樓

#### **招銀國際融資有限公司**

香港中環  
花園道3號  
冠君大廈45樓

#### **招商證券(香港)有限公司**

香港中環  
康樂廣場8號  
交易廣場一座48樓

[編纂]



---

## 董事及參與[編纂]的各方

---

### [編纂]

#### 本公司法律顧問

有關香港及美國法律  
世達國際律師事務所  
香港中環  
皇后大道中15號  
置地廣場  
公爵大廈42樓

有關中國法律  
海問律師事務所  
中國北京市  
朝陽區  
東三環中路5號  
財富金融中心20樓

有關資料合規的中國法律  
國浩律師(北京)事務所  
中國北京市  
東三環北路38號  
泰康金融大廈9樓

有關英屬維爾京群島法律  
衡力斯律師事務所  
香港  
皇后大道中99號  
中環中心3501室

#### 聯席保薦人及[編纂]法律顧問

有關香港及美國法律  
司力達律師樓  
香港中環  
康樂廣場1號  
怡和大廈47樓

## 董事及參與[編纂]的各方

---

有關中國法律  
競天公誠律師事務所  
中國北京市  
建國路77號  
華貿中心  
3號寫字樓34層

申報會計師及獨立核數師

畢馬威會計師事務所  
執業會計師  
香港  
中環遮打道10號  
太子大廈8樓

行業顧問

弗若斯特沙利文國際有限公司  
香港中環  
康樂廣場8號  
交易廣場一期1706室

[編纂]

---

## 公司資料

---

總部	中國北京市 海淀區中關村大街28號 海淀文化藝術大廈 B座8樓
香港主要營業地點	香港 數碼港道100號數碼港3座 F區7樓717-718室
英屬維爾京群島註冊辦事處	Craigmuir Chambers P.O. Box 71 Road Town, Tortola VG 1110, British Virgin Islands
公司網站	<a href="https://www.dmall.com/">https://www.dmall.com/</a> (該網站所載資料並不構成本文件一部分)
聯席公司秘書	王怡女士 中國北京市 海淀區中關村大街28號 海淀文化藝術大廈 B座8樓  區詠詩女士 香港銅鑼灣 勿地臣街1號 時代廣場 二座31樓
授權代表	張峰先生 中國北京市 海淀區中關村大街28號 海淀文化藝術大廈 B座8樓  王怡女士 中國北京市 海淀區中關村大街28號 海淀文化藝術大廈 B座8樓
審核委員會	蔡琳女士(主席) 侯陽博士 李維先生
薪酬委員會	毛基業博士(主席) 侯陽博士 張峰先生

## 公司資料

---

提名委員會

Curtis Alan FERGUSON (馮廣晟) 先生 (主席)  
毛基業博士  
蔡琳女士

[編纂]

合規顧問

新百利融資有限公司  
香港  
皇后大道中29號  
華人行20樓

主要往來銀行

興業銀行股份有限公司北京海淀支行  
中國北京市  
海淀區海淀南路30號

北京銀行中關村科技園區支行  
中國北京市  
海淀區中關村大街28號  
海淀文化藝術大廈B座1樓

## 行業概覽

本節及本文件其他章節所載資料及統計數據摘取自不同政府官方刊物、來自公開市場研究的可用來源及來自獨立供應商的其他來源。此外，我們委聘弗若斯特沙利文就[編纂]編製一份獨立行業報告，即弗若斯特沙利文報告。我們認為，本節及本文件其他章節資料的來源為有關資料的適當來源，且我們於摘錄及轉載有關資料時已採取合理審慎態度。我們並無理由相信有關資料屬虛假或有所誤導，或當中遺漏任何事實而導致有關資料屬虛假或有所誤導。來自政府官方來源的資料未經我們、聯席保薦人或任何我們或他們各自的董事、高級職員、代表、僱員、代理或專業顧問，或參與的任何其他人士或各方獨立核證，對有關資料的準確性亦不發表任何聲明。

### 中國及亞洲本地零售行業

#### 本地零售行業概覽

本地零售為個人日常生活不可或缺的一部分。本地零售定義為通過線下渠道或線上渠道出售商品給消費者的業務。現代本地零售行業由三個關鍵參與者組成：零售商、品牌商及消費者。零售商助品牌商分銷商品，而消費者可於零售商的線下店鋪購買商品或線上下單，通過自提取貨或由通常在附近五公里半徑內的運送中心配送來完成收貨。本地零售業包括各種門店零售業態及分佈式電商。其不包括主要由中心化電子商務主導的非門店零售業態。與中心化電子商務零售商不同，分佈式電子商務零售商是指在鄰近居民區建造倉庫以確保最佳產品新鮮度的零售商。

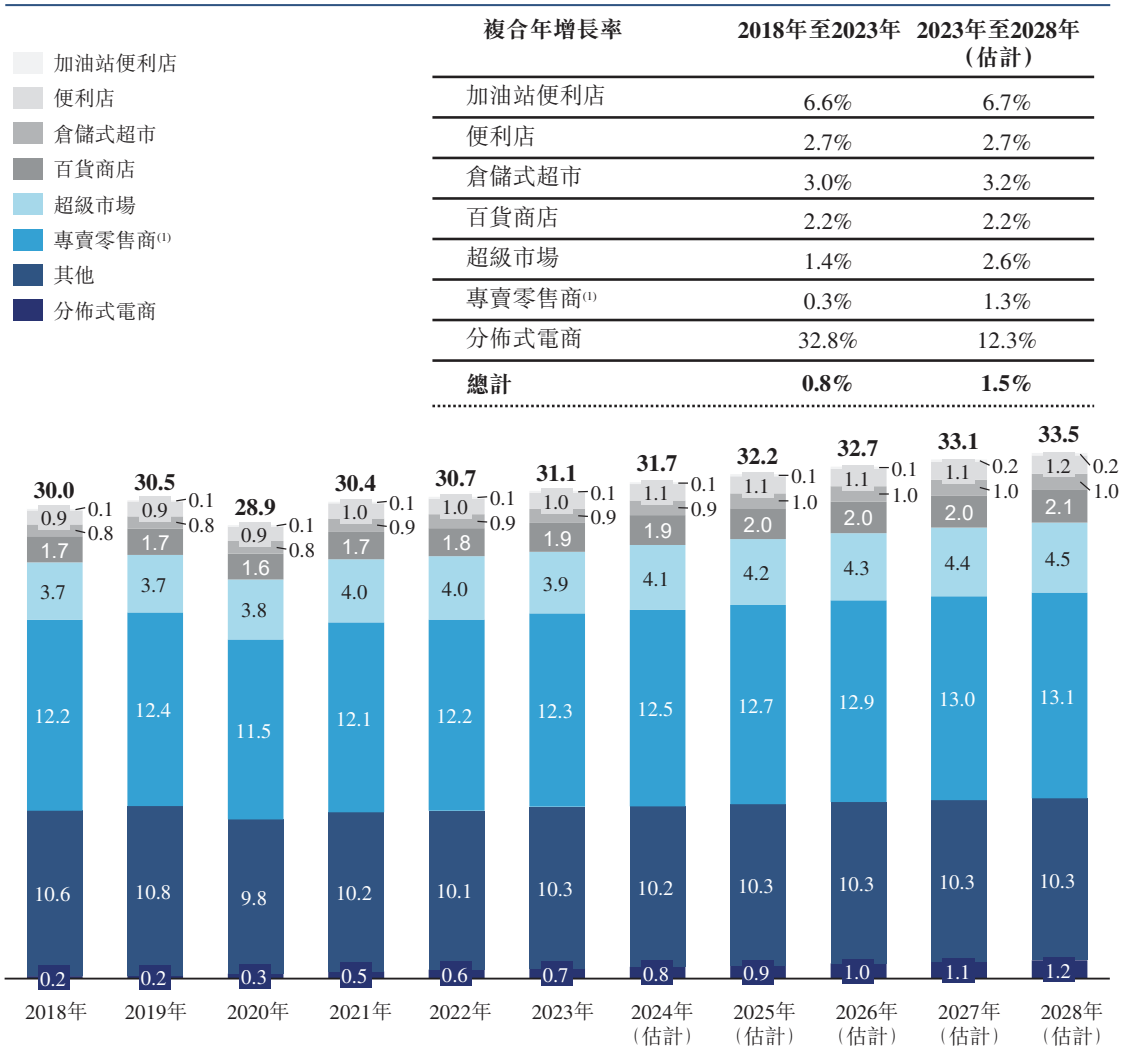
在亞洲，本地零售行業在過去數年穩定發展。根據弗若斯特沙利文的資料，亞洲本地零售行業的市場規模自2018年的人民幣30.0萬億元增加至2023年的人民幣31.1萬億元，複合年增長率為0.8%，而此前因COVID-19爆發，2020年遭受5.2%的負增長。在COVID-19疫情過後消費復甦的推動下，預計2023年至2028年亞洲本地零售行業的市場規模將回彈，以1.5%的複合年增長率增長，於2028年達到人民幣33.5萬億元。



## 行業概覽

### 本地零售行業市場規模(按銷售額計)(按零售業態細分)(亞洲)

人民幣萬億元(2018年至2028年(估計))



資料來源：亞洲開發銀行、弗若斯特沙利文報告

附註：

- (1) 專賣零售商包括服飾及鞋類專賣零售商、電器專賣零售商、保健美容專賣零售商、傢俱及園藝專賣零售商以及其他專賣零售商。

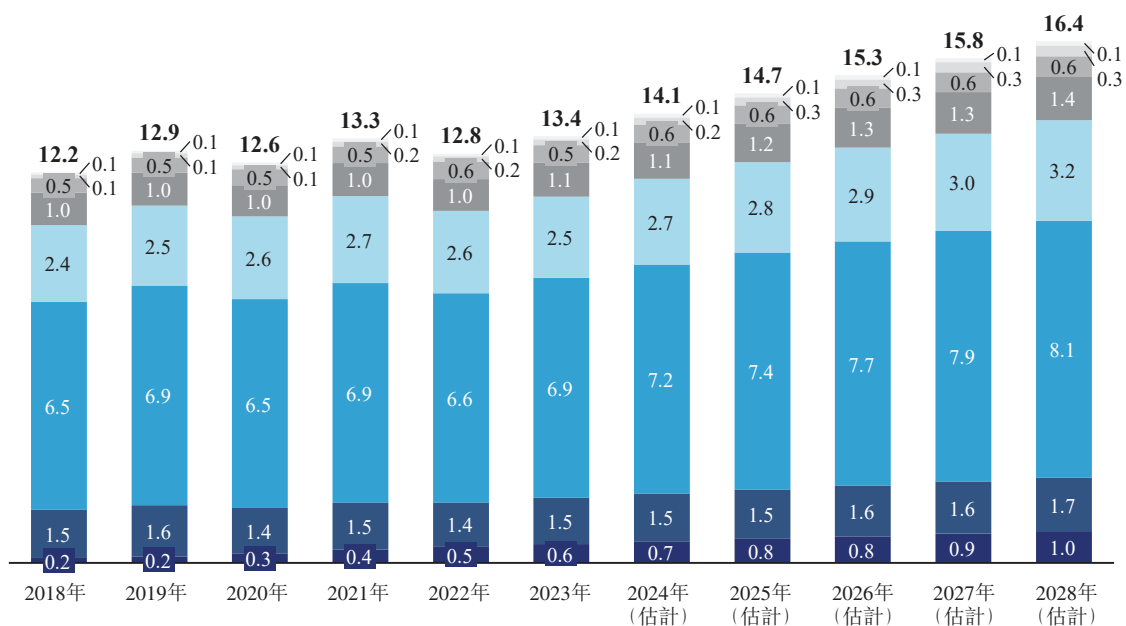
在中國，本地零售行業的市場規模自2018年的人民幣12.2萬億元增加至2023年的人民幣13.4萬億元，複合年增長率為1.8%，而此前因COVID-19疫情，2022年遭受3.6%的負增長。隨著中國經濟預計恢復增長，預計2023年至2028年期間本地零售行業的市場規模將以4.1%的複合年增長率增長，於2028年底將達人民幣16.4萬億元。

## 行業概覽

### 本地零售行業市場規模(按銷售額計)(按零售業態細分)(中國)

人民幣萬億元(2018年至2028年(估計))

	複合年增長率	2018年至2023年	2023年至2028年(估計)
加油站便利店		7.0%	8.3%
便利店		11.0%	12.7%
倉儲式超市		3.5%	3.5%
百貨商店		1.1%	4.8%
超級市場		1.1%	4.4%
專賣零售商 <sup>(1)</sup>		1.1%	3.1%
其他			
分佈式電商		30.8%	11.1%
<b>總計</b>		<b>1.8%</b>	<b>4.1%</b>



資料來源：亞洲開發銀行、中國國家統計局、弗若斯特沙利文報告

附註：

(1) 專賣零售商包括服飾及鞋類專賣零售商、電器專賣零售商、保健美容專賣零售商、傢俱及園藝專賣零售商以及其他專賣零售商。

### 中國及亞洲本地零售市場痛點

主要本地零售參與者面臨行業產品組合仍未解決的不同痛點：

#### 就零售商而言

- 在日益激烈的競爭中，運營面臨日益嚴峻的挑戰。由於快速變化的市場動態、客戶需求的增加及新市場參與者的競爭，線下零售商尋求數字化轉型，以保持競爭力。然而，開發內部信息科技基礎設施的成本可能很高，或需要零售商所缺少的高度技術知識。
- 日益上升的數據驅動業務決策需求。許多零售商在日常經營中過度依賴資深店鋪經理的洞察力及經驗，依賴於個人貢獻且未經科學驗證。部分零售商為實現不同功能而

## 行業概覽

採用來自多個服務商的就地傳統點式解決方案，導致數據存儲、維護及處理分離。隨著時間的推移，這會導致數據格式不一致、數據孤島、數據存儲及管理不安全，並最終使數據輸出不準確，從而可能導致錯誤的商業決策並破壞門店管理。

- **缺乏全渠道服務能力。**轉向線上購買的消費者行為使零售商有必要建立線上渠道。然而，許多零售商缺乏全渠道能力，他們並無數字化店面或充足基礎設施統一跨渠道數據及支持消費者管理，導致購物體驗較差及銷售額受損。
- **缺乏健全的安全系統。**薄弱的數據安全及系統安全可能會帶來安全威脅，導致未經授權訪問、使用、盜竊及篡改數據和系統，因而影響運營。隨著客戶安全意識提高，他們尋求保護數據及網絡免受停機、干擾或惡意入侵的解決方案。

### 就消費者而言

- **更加注重質量及便利性。**隨著可支配收益增加，消費者的可自由支配開支也在增加，他們對商品質量的要求更高，並期望更便利及量身定制的購物體驗。這進一步促使零售商需要提供集成的線上及線下購物解決方案，提供直觀的用戶界面、個性化的產品推薦及快速的即時配送服務，將產品直接送至消費者家中。

### 中國及亞洲的本地零售數字化率

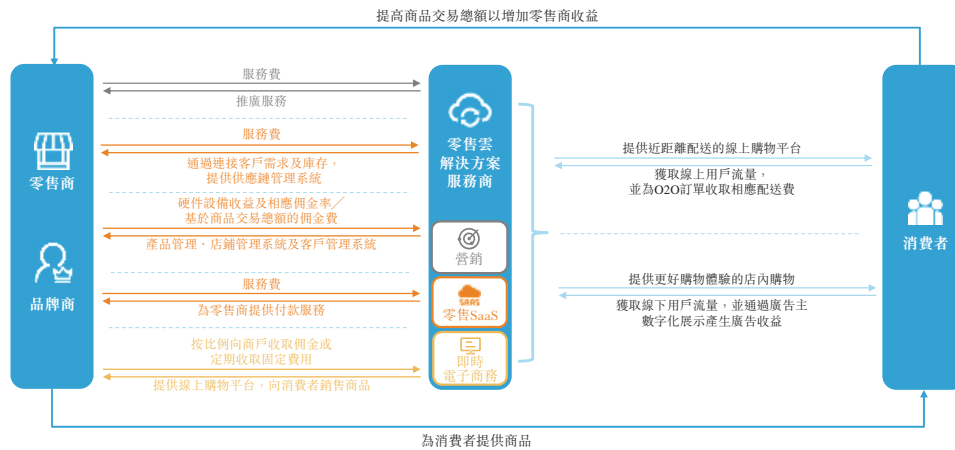
由於本地零售行業的複雜性質和巨大規模，其數字化率較中國其他行業及全球同行業相對更低。

根據弗若斯特沙利文的資料，2023年中國及亞洲零售商的數字化率分別為3.1%及4.5%，遠低於美國的13.3%。於2023年，中國其他行業(如電子商務、餐飲及交通行業)的數字化率分別為7.7%、5.1%及7.1%，均顯著高於本地零售行業的3.1%。鑒於零售商需求不斷上升，自2023年至2028年，零售商數字化相關信息科技支出預計按6.4%的複合年增長率增加，而同期美國的複合年增長率為3.0%。

## 行業概覽

### 中國及亞洲的零售雲解決方案行業

#### 零售雲解決方案行業概覽



資料來源：弗若斯特沙利文報告

零售雲解決方案是指幫助本地零售行業的零售商及品牌商在日常運營中實現數字化轉型的基於雲的解決方案，通過解決與客戶留存、運營效率、決策回應速度、廣告效率及數據孤島相關的痛點，為本地零售行業的所有參與者提供價值。零售雲解決方案包括零售SaaS、營銷及廣告增值服務及即時電子商務服務。零售SaaS作為零售雲解決方案的核心服務組成部分，幫助實現數字化轉型。

根據可提供的服務模塊，零售雲解決方案服務商可分為特定功能服務商及端對端全渠道服務商。

- 端對端全渠道零售雲解決方案服務商指覆蓋一體化本地零售場景及為本地零售行業提供全方位解決方案(包括供應鏈管理、產品管理、門店管理、消費者會員管理、營銷及廣告服務以及即時電子商務服務)的服務商。由於零售商及品牌商越來越多地尋求能滿足其所有營運數字化需求的一站式解決方案包，因此對端對端的全渠道零售雲解決方案的需求變得更大。
- 特定功能服務商指覆蓋有限零售場景及提供有限的零售功能套餐(如倉庫管理軟件(WMS)及客戶關係管理(CRM))的服務商。

## 行業概覽

下文載列零售雲解決方案行業中不同類型主要參與者的比較：

功能模塊覆蓋	客戶類型及服務能力	變現模式	分銷渠道覆蓋	所創造的價值	量身定制的零售解決方案	
<b>● 端對端全渠道零售雲解決方案服務商：</b>						
 端對端全渠道零售雲解決方案服務商	提供覆蓋整合本地零售場景的全方位解決方案，具備一站式解決方案能力	• 企業：零售商及品牌商 • 消費者	主要採取費率模式	線上及線下	流程優化、跨部門數據整合、一站式服務	零售專用
<b>● 特定功能零售雲解決方案服務商：</b>						
 傳統的ERP服務商	提供部分覆蓋特定的本地零售場景的有限功能模塊	• 企業：零售商	主要採取一次性付款模式	主要為線下	限於特定流程或功能的效率或生產力提高	行業通用模塊
 專注於線上零售的零售SaaS服務商		• 企業：零售商及品牌商	主要採取訂購模式	主要為線上		
 專注於即時電子商務的服務商		• 企業：零售商及品牌商 • 消費者	主要採取費率模式	主要為線上		

資料來源：弗若斯特沙利文報告

### 中國及亞洲的零售雲解決方案行業的市場規模

零售雲解決方案市場在過去一直保持可持續的強勁增長，預計於不久的將來會繼續增長。利好政策、完善的雲基礎設施及不斷增長的數字化需求將成為關鍵的行業增長催化因素。

按商品交易總額計算的市場規模指本地零售行業中的本地零售雲解決方案服務商促成的交易總量。按商品交易總額計算，中國零售雲解決方案行業的市場規模自2018年的人民幣1,865億元增加至2023年的人民幣8,567億元，複合年增長率為35.7%。按收益計算，中國零售雲解決方案行業的市場規模由2018年的人民幣34億元增加至2023年的人民幣190億元，複合年增長率為40.8%。

就亞洲而言，按商品交易總額計算的零售雲解決方案行業的市場規模自2018年的人民幣3,834億元增加至2023年的人民幣14,390億元，複合年增長率為30.3%。按收益計算的零售雲解決方案行業的市場規模自2018年的人民幣61億元增加至2023年的人民幣297億元，複合年增長率為37.1%。

### 中國及亞洲零售雲解決方案行業的進入壁壘

- 高強度的長期持續研發。**擁有先進信息科技基礎設施及強大數據分析能力的零售雲解決方案服務商可以更好地收集、整合及分析零售商業務流程中不同環節的數據，以形成更準確、全面及可實踐的洞察力。然而，他們需要進行持續的長期投資，以建立原生雲架構、採用大規模的應用程式並開發不斷升級的功能，幫助滿足不斷變化的市場環境中瞬息萬變的客戶需求。因此，大量的資金必須持續投資到產品研發及培養技術人才等方面。巨大的資本承擔對新進入者構成了很高的壁壘。
- 深厚的行業知識及專長。**零售雲解決方案服務商通過與不同規模和業態的零售商及品牌商的多年合作，對本地零售業的痛點形成深刻的了解，使他們能夠提供端對端



## 行業概覽

且實際的解決方案以滿足他們的需求。領域知識及建立支撐零售雲解決方案的行業專業知識所需的時間阻止了潛在進入者與現有參與者的競爭。

- **強大的品牌知名度及龐大的客戶群。**現有市場參與者已經建立了品牌知名度並建立了客戶群。該客戶群通常是高度忠誠的，因為更換供應商意味著巨大的成本及消費者流失的風險。此外，現有參與者可能已經發展出更強大的研究或產品開發能力，通過零售商客戶的各種運營來升級他們的解決方案，從而鞏固其市場地位。

### 中國及亞洲的零售雲解決方案行業的競爭格局

根據弗若斯特沙利文的資料，按商品交易總額計算，我們是2023年中國最大的零售雲解決方案服務商及領先的端對端全渠道零售雲解決方案服務商，擁有13.3%的市場份額。端對端覆蓋是指我們能夠滿足零售商所有關鍵運營環節的需求，從供應端到消費端。同時，我們已成功將業務擴展至亞洲的其他國家及地區，包括香港特別行政區、澳門特別行政區、柬埔寨、菲律賓、馬來西亞及新加坡。根據弗若斯特沙利文的資料，就商品交易總額而言，此擴展使我們成為2023年亞洲最大的零售雲解決方案服務商，擁有10.9%的市場份額。

根據弗若斯特沙利文的資料，按2023年商品交易總額計算，亞洲前五大零售雲解決方案服務商的市場份額為28.3%。按商品交易總額計算，亞洲前五大零售雲解決方案服務商如下所示：

#### 亞洲前五大零售雲解決方案服務商，按商品交易總額計算（2023年）

排名	名稱	市場份額
1	本公司 <sup>(1)</sup>	10.9%
2	公司A <sup>(2)</sup>	5.0%
3	公司B <sup>(3)</sup>	4.8%
4	公司C <sup>(4)</sup>	4.8%
5	公司D <sup>(5)</sup>	2.8%

資料來源：弗若斯特沙利文報告

附註：

- (1) 本公司：我們為一家領先的零售數字化解決方案服務商，具備深厚的零售專業知識，致力通過我們的全面解決方案種類幫助本地零售商建立數字化零售營運。
- (2) 公司A：一家創辦於20世紀中至後期的傳統ERP服務商。其於21世紀初期推出其自有的雲平台及於1998年於紐約證券交易所上市。該公司為企業ERP、CRM及其他核心應用程式提供平台支援。其涉及雲解決方案、產品研發、軟件管理及客戶管理的業務。
- (3) 公司B：一家創辦於21世紀初期、專注於即時電子商務的服務商。其最近推出其零售SaaS產品及於2020年於納斯達克證券交易所上市。該公司從事雲解決方案、基於技術的服務、客戶管理及產品管理。
- (4) 公司C：一家創辦於21世紀初期的全渠道零售雲解決方案服務商，及於2004年於納斯達克證券交易所上市。該公司為零售、快速消費品及金融服務等行業提供專業解決方案。其涉及研發、大數據、雲計算及管理工具的業務。
- (5) 公司D：其為一家創辦於20世紀後期的傳統ERP服務商。其於21世紀初期推出其自有的雲平台及於2001年於香港交易所上市。該公司從事研發、雲解決方案、企業資源規劃、供應鏈管理及數據整合。

## 行業概覽

根據弗若斯特沙利文的資料，按2023年商品交易總額計算，中國前五大零售雲解決方案服務商的市場份額為35.6%。按商品交易總額計算，中國前五大零售雲解決方案服務商如下所示：

中國前五大零售雲解決方案服務商，按商品交易總額計算(2023年)

排名	名稱	市場份額
1	本公司	13.3%
2	公司B	8.1%
3	公司A	4.9%
4	公司D	4.7%
5	公司E <sup>(1)</sup>	4.5%

資料來源：弗若斯特沙利文報告

附註：

- (1) 公司E：一家創辦於21世紀初期及專注於線上零售的零售SaaS服務商。其為零售企業提供數字化智能解決方案，涵蓋商品管理、存貨、採購、售後服務、CRM及其他功能，並從事管理、雲計算及零售解決方案。

## 中國及亞洲零售數字化解決方案行業

### 零售數字化行業概覽

零售數字化解決方案行業指旨在幫助本地零售商建立全面數字化零售運營的數字化解決方案。這實現方式為透過提供可配置的SaaS模塊、與補充硬件或軟件的可選協作或開發量身定製的解決方案以滿足客戶的獨特需求。主要目標是提升本地零售商的營運績效，加強成本削減，進一步實現收益增長，同時最終改善終端客戶的購物體驗。零售數字化解決方案主要包括零售SaaS、零售門店數字化解決方案以及其他相關增值服務，其可單獨銷售，亦可作為解決方案的一部分進行銷售。

零售SaaS為零售數字化解決方案行業的核心服務組成部分。零售SaaS服務商致力於透過開發可配置的功能模塊以服務本地零售業的客戶，以迎合本地零售商的業務需求及本地零售價值鏈上的廣泛數字化轉型。同時，零售店數字化解決方案包括一套硬件及軟件，旨在幫助本地零售商建立全面數字化零售店，提高門店管理效率，並改善購物體驗。該等解決方案主要利用配備傳感器及處理能力的IoT(物聯網)設備，並通過嵌入式軟件進一步提高任務性能。IoT設備的主要特點是可通過通信網絡與其他支持互聯網的設備連接並交換數據，從而優化零售流程中的各種任務。零售店數字化解決方案可與零售SaaS一同實現本地零售場景的全方位數字化集成，包括供應鏈管理、生產管理及門店管理。

### 零售數字化解決方案行業的商業模式分析

零售數字化解決方案行業的三種主要商業模式為訂閱模式、費率模式及固定費用模式。訂閱模式涉及客戶支付每週、每月或每年的定期費用以使用零售數字化解決方案，並可

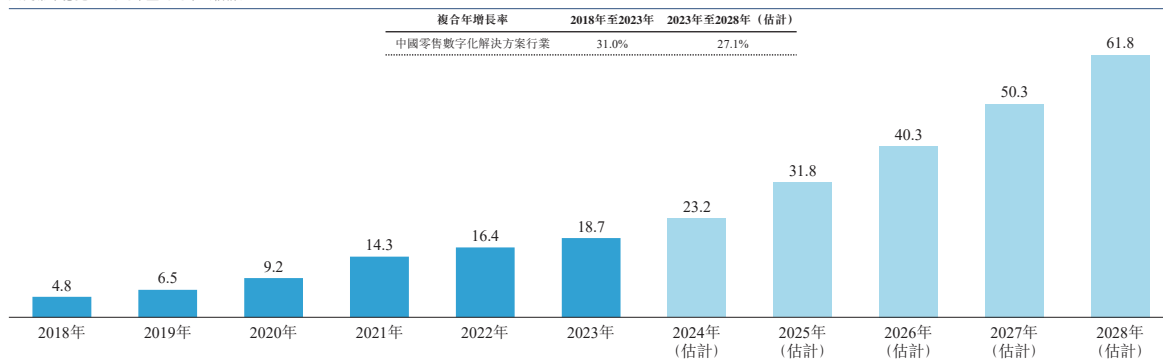
## 行業概覽

按需靈活地續訂或取消。費率模式按數字化解決方案處理的本地零售商商品交易總額預先商定的百分比收取費用。固定費用模式用於根據特定客戶需求量身定制的自訂開發項目，收益於銷售時間點或合約期限內確認。

### 中國及亞洲零售數字化解決方案行業的市場規模

按收益計算，中國零售數字化解決方案行業的市場規模由2018年的人民幣48億元增加至2023年的人民幣187億元，複合年增長率為31.0%，預計自2023年至2028年期間將以27.1%的複合年增長率進一步增長，於2028年達到人民幣618億元。

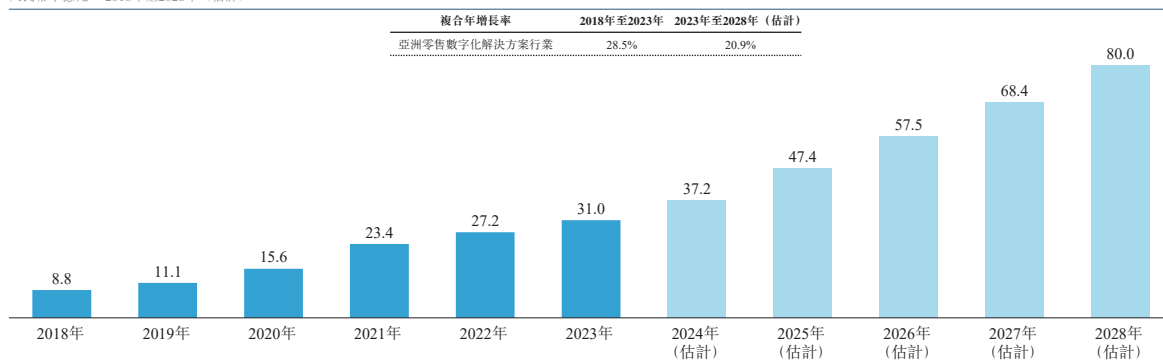
中國零售數字化解決方案行業的市場規模，按收益計算  
人民幣十億元，2018年至2028年（估計）



資料來源：弗若斯特沙利文報告

按收益計算，亞洲零售數字化解決方案行業的市場規模由2018年的人民幣88億元增加至2023年的人民幣310億元，複合年增長率為28.5%，預計自2023年至2028年期間將以20.9%的複合年增長率進一步增長，於2028年達致人民幣800億元。

亞洲零售數字化解決方案行業的市場規模，按收益計算  
人民幣十億元，2018年至2028年（估計）



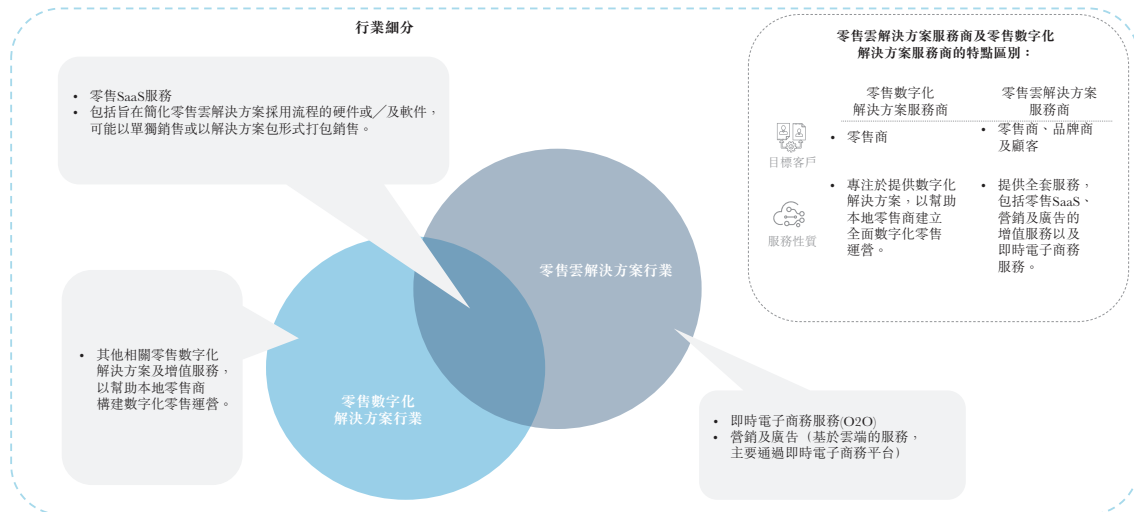
資料來源：弗若斯特沙利文報告

### 零售雲解決方案行業及零售數字化解決方案行業

零售雲解決方案行業及零售數字化解決方案行業的市場參與者均於本地零售業內經營，提供零售SaaS作為零售數字化解決方案行業的基本服務組成部分。零售雲解決方案服

## 行業概覽

務商不僅為零售商提供服務，亦為其他參與者(如品牌商及消費者)提供服務，而零售數字化服務服務商專注於提供解決方案，幫助零售商在各種零售場景中建立線上線下的全面數字化零售運營，並優化所有零售流程的運營。重組後，我們的主要重點是提供專為零售商量身定制的專業零售數字化服務，體現了我們致力於提高他們的數字化能力並簡化其整體零售經營。



### 中國及亞洲零售數字化解決方案行業的競爭格局

根據弗若斯特沙利文的資料，按2023年的收益計算，亞洲前五大零售數字化解決方案服務商的市場份額為19.0%。根據弗若斯特沙利文的資料，按2023年的收益計算，我們為亞洲第三大零售數字化解決方案服務商。按收益計算，亞洲前五大零售數字化解決方案服務商如下所示：

亞洲前五大零售數字化解決方案服務商，按收益計算(2023年)

排名	名稱	市場份額
1	公司C	5.4%
2	公司A	4.4%
3	本公司	4.2%
4	公司D	2.6%
5	公司E	2.5%

資料來源：弗若斯特沙利文報告

## 行業概覽

根據弗若斯特沙利文的資料，按2023年的收益計算，中國前五大零售數字化解決方案服務商的市場份額為23.2%。根據弗若斯特沙利文的資料，按2023年的收益計算，我們為中國最大零售數字化解決方案服務商。按收益計算，中國前五大零售數字化解決方案服務商如下所示：

中國前五大零售數字化解決方案服務商，按收益計算（2023年）

排名	名稱	市場份額
1	本公司	6.5%
2	公司A	5.0%
3	公司D	4.4%
4	公司E	4.1%
5	公司F <sup>(1)</sup>	3.3%

資料來源：弗若斯特沙利文報告

附註：

- (1) 公司F：一家零售SaaS服務商，於2019年在香港交易所上市，從事SaaS行業鏈眾多垂直領域的研發，尤其專注於線上零售。

### 零售SaaS行業概覽

軟件即服務(SaaS)為基於雲端向用戶提供軟件的方法。根據目標客戶，行業參與者可分為垂直SaaS供應商及通用SaaS供應商：

- 通用SaaS供應商為客戶提供跨多行業的標準化解決方案，例如CRM(客戶關係管理)、ERP(企業資源規劃)、HRM(人力資源管理)、SCM(供應鏈管理)等。
- 垂直SaaS供應商專注於為零售、房地產及製造等特定行業的客戶提供服務。垂直SaaS供應商提供一套專門針對行業特點的功能模塊。

	通用SaaS	垂直SaaS
商業目的	• 為盡可能多的客戶提供服務。	• 服務好特定類別客戶。
核心競爭力	• 強大的產品功能。 • 一般SaaS可利用軟件產業的技術及經驗，提供適用於不同行業的通用功能。	• 行業知識。 • 垂直SaaS聚焦於某一或少數行業，基於特定行業業務場景的數字化需求，以解決行業痛點為目標。由於行業知識及投資增加，建立競爭壁壘較為容易。
目標客戶	• 通用SaaS旨在提供廣泛的服務，有眾多不同類型的企業選擇使用通用SaaS解決方案，例如供應鏈、零售商及製造商。	• 垂直SaaS由具有其目標特定行業專業知識的人員開發，專為明確行業分部而設計。垂直SaaS的目標不是涵蓋廣泛的產品類別，而是更專注於行業垂直市場。
營銷模式	• 通用SaaS需嘗試透過眾多營銷活動個別接觸不同的目標受眾，例如自動營銷電子郵件、營銷活動及其他搜索引擎優化/服務策略。	• 相較於通用SaaS模式，垂直SaaS採取資源密集程度較低的營銷方法。垂直SaaS活動因目標客戶屬同質而著重於客戶成功案例。

資料來源：弗若斯特沙利文報告

垂直SaaS產品乃為滿足特定行業的需求，例如零售業、房地產業等，或為服務特定類型的客戶而開發。與通用SaaS供應商不同，垂直SaaS供應商通常根據特定行業業務場景的



## 行業概覽

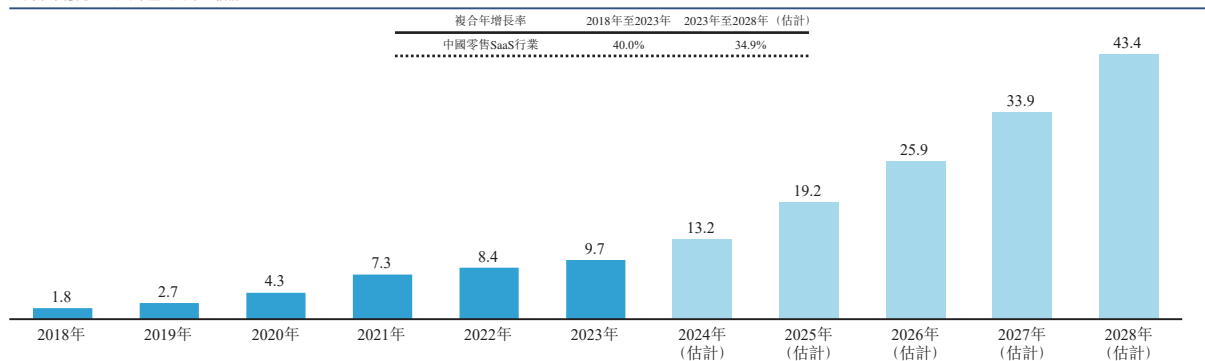
數字化需求，專注於一個或若干行業，並以解決行業痛點為目標。由於行業知識及投資增加，建立競爭壁壘較為容易。

零售SaaS作為零售數字化解決方案行業的核心服務組成部分，致力於透過開發可配置的功能模塊以服務本地零售行業的客戶，以迎合本地零售商的業務需求及本地零售價值鏈上的廣泛數字化轉型。因本地零售商希望藉助數字化解決方案以提高營運績效、加強成本削減並更好地服務終端消費者，本地零售行業越來越多地採用零售SaaS。

### 中國及亞洲零售SaaS行業的市場規模

按收益計算，中國零售SaaS行業的市場規模由2018年的人民幣18億元增加至2023年的人民幣97億元，複合年增長率為40.0%，預計自2023年至2028年期間將以34.9%的複合年增長率進一步增長，於2028年達到人民幣434億元。

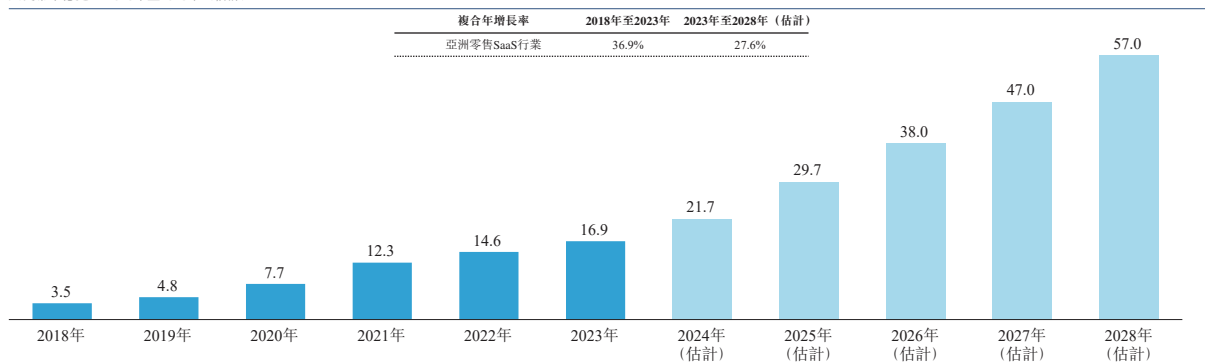
中國零售SaaS行業的市場規模，按收益計算  
人民幣十億元，2018年至2028年（估計）



資料來源：弗若斯特沙利文報告

按收益計算，亞洲零售SaaS解決方案行業的市場規模由2018年的人民幣35億元增加至2023年的人民幣169億元，複合年增長率為36.9%，預計自2023年至2028年期間將以27.6%的複合年增長率進一步增長，於2028年達到人民幣570億元。

亞洲零售SaaS行業的市場規模，按收益計算  
人民幣十億元，2018年至2028年（估計）



資料來源：弗若斯特沙利文報告

### 中國及亞洲零售SaaS行業的主要增長動力

- 零售行業的數字化轉型。為提升客戶的穩定性、忠誠度、營運效率、廣告效果、獲得數據驅動的深刻見解並縮短服務回應時間，本地零售商需進行數字化轉型，以克服傳

## 行業概覽

統零售模式的限制。順應供需精準搭配的數字化經濟潮流，將數字化科技融入零售行業的發展。

- **靈活的IT支援。**為利用本地部署，零售商須建立專業的營運團隊以為部署提供技術支援。建立IT營運及維護團隊的支出無法滿足零售商近期偏重現收現付服務。透過應用基於雲端的部署，零售商不再需要營運及維護人員於現場工作。基於雲端的SaaS產品的IT維護服務將靈活配置並按需收費。
- **業務流程優化。**極速變化的零售市場需求及經濟轉變已形成改善業務流程的需求。SaaS解決方案已對零售業產生重大影響，有助於線上及線下零售商實現關鍵業務的應用。就零售商而言，基於雲端的SaaS解決方案可協助其管理複雜的供應商網絡、消費者期望及其他不同的要求。零售SaaS的採用已重新定義工作流程及業務，並已建立新趨勢。

### 中國及亞洲零售SaaS行業的未來趨勢

- **商業模式再生。**零售SaaS供應商正尋求透過推出更多增值服務以實現業務模式多元化。若干行業參與者已透過建立O2O平台或開發相關硬件產品擴大彼等的產品組合，從而分散風險及增加收入。
- **關注產品能力。**受中國互聯網行業趨勢的影響，若干零售SaaS服務商已採取一種流行策略，即首先採用不盈利的模式獲取客戶，且於其客戶群足夠大時，再透過其他方式尋求流量變現。該種策略導致產品優化不足，並且無法形成強調卓越服務的可持續商業模式。於未來，零售SaaS服務商的重點應回歸至建立彼等的產品能力。
- **雲及本地產品的整合。**若干零售SaaS服務商正努力將其基於雲端的產品與其客戶使用的本地軟件產品整合。該種整合旨在將線上及線下數據(包括客戶數據、營運信息、倉庫數據)結合，形成相容的資料閉環。最終，該種整合可提高營運效率並降低成本。

### 委託弗若斯特沙利文編製的報告

我們委託弗若斯特沙利文對我們經營所在的零售雲解決方案行業進行了詳細的研究及分析。弗若斯特沙利文是一家獨立的全球市場研究及諮詢公司，其創辦於1961年，總部位於美國。弗若斯特沙利文提供的服務包括各個行業的市場評估、競爭基準以及戰略及市場規劃。我們已同意就編製弗若斯特沙利文報告向弗若斯特沙利文支付152,400美元的費用。我們認為，支付該費用並不影響弗若斯特沙利文報告中得出的結論的公平性。該委託報告乃由弗若斯特沙利文在不受本公司及其他利益相關方影響的情況下編製。我們已自本節以

---

## 行業概覽

---

及本文件的「概要」、「風險因素」、「業務」、「財務資料」各節及其他部分摘錄弗若斯特沙利文報告的若干資料，以便為我們的潛在[編纂]提供我們經營所在行業的更全面介紹。除非另有說明，本節載有的所有數據及預測均來自弗若斯特沙利文報告。

弗若斯特沙利文基於其內部數據庫、獨立第三方報告及知名行業組織的公開數據編製其報告。必要時，弗若斯特沙利文與在該行業經營的公司聯繫以收集及整合與市場、價格及其他相關資料有關的資料。弗若斯特沙利文認為，編製弗若斯特沙利文報告時所使用的基本假設(包括用於作出未來預測的假設)乃屬真實、正確且無誤導性。弗若斯特沙利文已對有關資料進行獨立分析，但其審查結論的準確性在很大程度上依賴於所收集資料的準確性。弗若斯特沙利文的研究可能會受到該等假設的準確性以及該等一手及二手資料來源的選擇的影響。

於編製弗若斯特沙利文報告期間內，弗若斯特沙利文進行了一手及二手研究並獲得了與我們經營所在的亞洲及中國零售雲解決方案行業及零售數字化行業有關的知識、統計數據、資料及行業洞察力。一手研究涉及採訪主要的行業專家及領先的行業參與者。二手研究涉及審閱公司報告、獨立研究報告及基於弗若斯特沙利文自身研究數據庫的數據。弗若斯特沙利文報告乃基於以下假設編製：(1)中國的整體社會、經濟及政治環境於預測期內預計將保持穩定；(2)相關的關鍵驅動因素可能會在整個預測期內推動中國零售雲解決方案市場的持續增長；及(3)並不存在可能對該行業造成顯著或根本性影響的極端不可抗力或不可預見的行業法規。為免生疑問，於編製弗若斯特沙利文報告中的資料時已考慮到COVID-19爆發的影響。

## 歷史、重組及公司架構

### 概覽

我們是中國及亞洲零售數字化解決方案服務商，提供廣泛跨渠道服務覆蓋，幫助零售商實現線上線下零售運營過程中的數字化轉型。根據弗若斯特沙利文的資料，於2023年，按收入計算，我們是中國最大零售數字化解決方案服務商，及按商品交易總額計算，我們是中國最大零售雲解決方案服務商。本公司於2015年2月5日在英屬維爾京群島註冊成立，並成為我們附屬公司的控股公司。於往績記錄期間，我們通過三個主要分部經營業務：零售核心服務雲、電子商務服務雲以及營銷及廣告服務雲。於往績記錄期間，我們進行了一系列產品優化以進一步調整我們的產品和服務，並以推廣我們的零售數字化解決方案為目標，而其一直為我們業務的主要重點。因此，我們逐步取消大部份在電子商務雲提供的服務，例如O2O平台運營服務及配送服務。於2024年4月，我們開始並完成了重組，剝離營銷及廣告服務雲解決方案下的線上營銷及廣告相關服務。請參閱「近期發展」、「業務 — 營銷及廣告服務雲」及「業務 — 電子商務服務雲」。多點生活數字及多點生活網絡為本集團的境內控股公司，而我們已於中國成立多家經營附屬公司。

我們的創始人、高級顧問兼控股股東張博士於1994年創立物美科技時首次涉足零售業。我們目前的業務為零售數字化解決方案服務商，始於2015年，當時張博士利用其在零售業務中積累的技術及其他知識以實踐其願景，即零售業務的未來應進行數字化，且我們的專有一站式Dmall OS系統於2019年推出。

### 主要業務里程碑

以下為我們的主要業務發展里程碑概要：

年份	事件
2015年	本公司成立，並開始業務運營，向零售商及品牌商介紹我們的服務。 我們開始向物美集團提供服務。
2016年	我們開始全面數字化技術系統，並開始向零售商提供線上到線下的整合服務。
2017年	我們開始向物美集團提供線上到線下的解決方案服務及AIoT解決方案。 與中百 <sup>(1)</sup> 達成戰略合作。
2018年	我們開發了Dmall OS系統的核心模塊。 我們開始向麥德龍中國實體及銀川新華集團提供線上到線下的整合解決方案服務及AIoT解決方案。
2019年	我們推出專有一站式Dmall OS系統，可滿足零售商的全方位營運需求。 我們開始向重慶百貨集團提供線上到線下的解決方案服務及AIoT解決方案。 我們開始向物美集團提供Dmall OS系統及部署。 我們與DFI Retail Group Management Limited (「DRGML」，前稱Dairy Farm Management Limited，連同其各附屬公司統稱「DFI Retail Group」) 成立Retail Technology Asia。DFI Retail Group為一家領先的泛亞洲零售商，經營多個知名品牌，例如惠康、萬寧、巨人超市、冷藏公司超市及佳寧藥房。DFI Retail Group在選定亞洲市場亦擁有並經營7-Eleven及IKEA的特許經營權。

## 歷史、重組及公司架構

年份	事件
2020年	<p>我們將業務擴展至香港特別行政區。</p> <p>我們與7-Eleven(廣東)訂立合作協議，並成為其獨家數字服務商。</p>
2021年	<p>我們將業務擴展至柬埔寨及新加坡。</p> <p>我們通過與麥德龍集團合作，將業務擴展至歐洲市場。</p> <p>我們開始向麥德龍中國實體、銀川新華集團及重慶百貨集團提供Dmall OS系統。</p> <p>我們與中國知名食品及配料品牌鍋圈食匯達成合作。<sup>(2)</sup></p> <p>我們訂立一系列股權轉讓協議收購深圳昂捷的51%股權。</p>
2022年	<p>我們將業務擴展至澳門特別行政區。</p> <p>我們開始為波蘭的麥德龍集團門店提供Dmall OS系統。</p>
2023年	<p>我們與Metro AG所有公司的數字服務供應商Metro Digital GmbH訂立框架協議，為麥德龍集團的特許經營客戶提供零售數字化解決方案。我們進一步與麥德龍集團訂立不同的模塊協議，以逐步將我們的服務整合至波蘭約500家門店。</p> <p>我們與一家領先的亞洲零售集團(菲律賓最大的上市公司)簽訂框架協議，為其遍佈菲律賓的線上和線下零售點提供作業系統服務。</p>
2024年	<p>我們開始並完成了重組，剝離營銷及廣告服務雲解決方案下的線上營銷及廣告相關服務。</p>

### 附註：

- (1) 中百為中國領先的零售商及本公司的獨立第三方。鑒於中百在國內零售業的突出地位和我們在全面零售數字化解決方案市場上的領先地位，我們已建立戰略合作，幫助中百在其多個業務領域實行數字化措施，包括供應鏈管理、倉儲物流、在線交付、會員服務和產品管理。
- (2) 鍋圈食匯是一個中國家庭膳食產品品牌，也是鍋圈(香港交易所股份代號：2517)擁有的零售店品牌，提供各種即食、即熱、即煮及預製食材，以家庭火鍋及燒烤產品為主。我們與鍋圈食匯開始合作是因為他們對我們在數字諮詢和系統開發服務方面專業性的認可。我們合作的範圍包括會員、產品和零售店運營數字化。我們對鍋圈股權的投資為人民幣129.4百萬元，截至2021年、2022年及2023年12月31日，該投資的公允價值分別為人民幣140.7百萬元、人民幣153.2百萬元及人民幣196.6百萬元。我們在鍋圈的投資對相關實體並沒有重大影響，也不會共同控制或控制相關實體，因為我們並未參與制定相關實體的任何經營和財務政策或於相關實體董事會有代表。鍋圈企業諮詢(上海)有限公司是鍋圈一家全資擁有附屬公司，且截至最後實際可行日期，持有本公司可轉換可贖回優先股。



## 歷史、重組及公司架構

### 主要附屬公司及經營實體

截至最後實際可行日期，我們擁有32家附屬公司。下文載列於往績記錄期間及截至最後實際可行日期主要附屬公司的若干詳情：

公司	主要業務活動	成立地點	成立日期	本集團所佔持股百分比
多點(深圳)數字	開發零售核心服務雲、電子商務服務雲以及營銷及廣告服務雲	中國	2019年4月2日	100%
多點生活網絡	外商獨資企業／研發	中國	2015年9月7日	100%
Retail Technology Asia <sup>(1)</sup>	發展亞洲市場業務	香港	2020年1月14日	58.5%
深圳昂捷 <sup>(2)</sup>	軟件開發及維護服務	中國	2002年8月5日	49.75%

附註：

- (1) Retail Technology Asia由多點香港及DRGML分別擁有58.5%及41.5%。
- (2) 深圳昂捷由深圳新通路、孫可畏、深圳市捷意志誠投資管理中心(有限合夥)、張衛國、鄭宇、劉英琳、劉剛、徐高平、肖建材、羅亮、張姝、李婷、俞樂華、張桂香、吳章順、侯健、畢中亮、王亞峰、蔣亞非及其他少數股東分別擁有49.75%、17.09%、8.00%、6.15%、5.73%、2.31%、2.12%、1.52%、0.80%、0.79%、0.78%、0.78%、0.73%、0.61%、0.40%、0.39%、0.31%、0.29%及0.20%。孫可畏、深圳市捷意志誠投資管理中心(有限合夥)、張衛國、鄭宇、劉英琳、劉剛、徐高平、肖建材、羅亮、張姝、李婷、俞樂華、張桂香、吳章順、侯健、畢中亮、王亞峰、蔣亞非及其他少數股東為獨立第三方。

### 公司發展

#### 成立本公司、多點開曼、Dmall BVI及多點香港

##### (1) 本公司

本公司於2015年2月5日在英屬維爾京群島註冊成立為有限公司，並成為本集團的控股公司。於註冊成立日期，本公司485,075,000股普通股及14,925,000股普通股(每股面值0.0001美元)分別按面值配發及發行予CyberAge Limited及Hong Xing Capital Holdings I, Ltd.。請參閱本節「一重組」及「一[編纂]前投資」以了解本公司因重組及[編纂]前投資而發生的後續股權變動。

##### (2) 多點開曼

多點開曼於2015年3月26日在開曼群島註冊成立為獲豁免有限公司，並成為Dmall BVI的控股公司。

##### (3) Dmall BVI

Dmall BVI由多點開曼於2015年4月7日在英屬維爾京群島註冊成立，作為多點香港的控股公司。

##### (4) 多點香港

多點香港由Dmall BVI於2015年4月28日在香港註冊成立為有限公司，作為我們於香港及中國附屬公司的控股公司。

## 歷史、重組及公司架構

### 成立主要附屬公司

#### (1) 多點(深圳)數字

多點(深圳)數字由多點生活數字於2019年4月2日在中國成立，以開發零售核心服務雲、電子商務服務雲以及營銷及廣告服務雲。多點(深圳)數字已進行數次增資，截至最後實際可行日期，其註冊資本為人民幣26億元。多點生活數字將多點(深圳)數字的100%股權轉讓多點生活北京，並於2024年1月4日完成工商登記變更。截至最後實際可行日期，多點生活北京持有多點(深圳)數字的100%股權。

#### (2) 多點生活網絡

多點生活網絡由多點香港於2015年9月7日在中國成立，以進行研發。多點生活網絡已進行數次增資及數次減資，截至最後實際可行日期，其註冊資本為188.0百萬美元。多點生活網絡自其註冊成立以來一直由多點香港全資擁有。

#### (3) *Retail Technology Asia*

*Retail Technology Asia*於2020年1月14日在香港特別行政區註冊成立，由多點香港及DRGML分別擁有50%及50%權益，以發展亞洲市場(中國內地以外)的業務。*Retail Technology Asia*已進行數次增資，截至最後實際可行日期，其註冊資本為63.1百萬美元。截至最後實際可行日期，多點香港及DRGML分別持有*Retail Technology Asia*的58.5%及41.5%權益。請參閱本節「一近期在亞洲的拓展」以了解進一步詳情。

#### (4) 深圳昂捷

深圳昂捷於2002年8月5日在中國成立，從事軟件開發及維護服務。深圳昂捷已進行數次增資，截至最後實際可行日期，其註冊資本為人民幣25.0百萬元。截至最後實際可行日期，深圳新通路持有深圳昂捷的49.75%權益。請參閱本節「一收購及出售事項—深圳昂捷」以了解進一步詳情。

請參閱本文件附錄四「法定及一般資料—A.有關本集團的其他資料—2.本公司已發行股份總數變動」以了解主要附屬公司的股權變動的詳情。

### 近期在亞洲的拓展

#### (1) *Retail Technology Asia*

於2019年12月3日，多點香港與DRGML訂立合資協議(「**初始協議**」)，據此，多點香港與DRGML同意成立一家合營企業公司，旨在為中國境外的零售商提供技術解決方案及服務，以協助其實現營運流程及營銷、供應、支付及商品管理的數字化轉型。初始協議於2022年4月

## 歷史、重組及公司架構

1日經進一步修訂及重述，連同Retail Technology Asia成為該協議（「合資協議」）的訂約方。DFI Retail Group為一家領先的泛亞洲零售商，經營多個知名品牌，例如惠康、萬寧、巨人超市、冷藏公司超市及佳寧藥房。DFI Retail Group在選定亞洲市場亦擁有並經營7-Eleven及IKEA的特許經營權。

根據初始協議，Retail Technology Asia於2020年1月14日於香港註冊成立，為零售商提供有關客戶體驗數字化轉型的基於雲零售平台。於註冊成立時，Retail Technology Asia由多點香港及DRGML分別持有50%及50%權益。於2022年5月，Retail Technology Asia自DRGML回購其4,358,974股股份，並將該等股份註銷。截至最後實際可行日期，多點香港及DRGML分別持有Retail Technology Asia的58.5%及41.5%權益。Retail Technology Asia的財務報表自其成立以來已合併至我們的財務報表內。請參閱「業務 — Retail Technology Asia的合資協議」以了解合資協議的進一步詳情。

### (2) *Dmall Digital International Pte. Limited*

Dmall Digital International Pte. Limited於2022年10月26日由Dmall BVI在新加坡註冊成立為有限公司，以擴展我們的海外業務。

### (3) *Dmall Digital Philippines Inc.*

Dmall Digital Philippines Inc.於2023年12月11日由Dmall Digital International Pte. Limited在菲律賓註冊成立為有限公司，以擴展我們的海外業務。

## 近期在歐洲的拓展

### (1) *Dmall Digital Europe Kft.*

Dmall Digital Europe Kft.於2022年12月21日由Dmall Digital International Pte. Limited在匈牙利註冊成立為有限公司，以將我們的業務擴展至歐洲市場。

## 收購及出售事項

### (1) *深圳昂捷*

深圳昂捷於2002年成立，作為ERP服務商在零售業積累了豐富的行業經驗、客戶資源和技術能力。於2021年5月18日，為實現業務協同效應並更專注於我們的核心業務，擴大我們的企業客戶組合以覆蓋更多零售業態及拓寬我們的銷售網絡，並擴大我們獨立客戶群，深圳新通路與深圳市捷意志誠投資管理中心（有限合夥）及深圳昂捷的若干個人股東孫可畏先生、張衛國先生、許菁女士、鄭宇先生、劉英琳女士、劉剛先生、肖建材先生、徐高平先生、羅亮先生及石祺宏女士（各為獨立第三方）訂立一系列購股協議，收購深圳昂捷51%的股權，現金代價為人民幣248.88百萬元。深圳市捷意志誠投資管理中心（有限合夥）是深圳昂捷的僱員持股平台，孫可畏先生為執行合夥人。深圳昂捷由多名僱員最終實益擁有，他們

## 歷史、重組及公司架構

各自為獨立第三方。深圳昂捷的服務商過去或現在與本公司、其附屬公司、股東、董事、高級管理人員及彼等各自的任何聯繫人並無關係，包括但不限於家庭、業務、融資、僱傭或其他關係。代價乃經參考獨立估值師發出的日期為2021年4月26日的估值報告後公平磋商釐定，並分三批結清。根據採用市場法進行的估值報告，截至2020年12月31日，深圳昂捷全體股東所持股權的公允價值釐定為人民幣528百萬元。前述報告顯示，雙方已就深圳昂捷的51%股權（對應12,444百萬股股份）達成每股人民幣20元的交割價格，總代價為人民幣248.88百萬元。於2021年8月5日，深圳新通路以人民幣102,640,000元的代價收購深圳昂捷的21.03%股權（「**第一批**」）。於2021年11月26日，深圳新通路以人民幣97,760,000元的代價收購深圳昂捷額外的20.04%股權（「**第二批**」）。於2021年11月26日，根據投票權委託協議，深圳昂捷前控股股東將其持有的9.93%的投票權（相當於深圳昂捷的2,424,000股股份）授予深圳新通路。因此，深圳新通路有權於股東大會上享有51%的投票權以使本公司能夠取得對深圳昂捷的控制權，自協議簽訂之日起生效，直至第三批全額結清，隨後深圳昂捷的財務報表併入我們的財務報表，自2021年11月26日起生效。於2022年11月4日，深圳新通路收購了深圳昂捷餘下9.93%股權，代價人民幣48,480,000元已於2022年11月11日全部結清（「**第三批**」）。於有關轉讓完成後，深圳昂捷由深圳新通路擁有51%權益。於2022年11月，深圳昂捷計劃向員工授出購股權或其他類型的獎勵，可能會攤薄本公司51%的股權，從而導致其喪失對深圳昂捷的控制權。為保持本集團對深圳昂捷的穩定控制，於2022年11月24日，深圳昂捷的前控股股東根據若干投票權委託協議進一步將其4%的投票權（相當於深圳昂捷的976,000股股份）委託予深圳新通路，因此深圳昂捷由深圳新通路擁有合共55%的投票權。於2023年5月25日，深圳昂捷批准授出不超過613,000股受限制股票的股份激勵計劃，該計劃將令本公司於深圳昂捷的持股比例攤薄至49.75%。該授出乃授予八名承授人，包括一名董事（亦為高級經理）、三名其他高級經理及四名深圳昂捷核心僱員。受限制股票的行使價格為每股人民幣8.5元；受限制股票的解鎖受限於若干業績目標，並將於受限制股票登記程序完成之日起24個月內分兩期等額進行。於2023年7月19日，上述受限制股票在中國證券登記結算有限責任公司完成所需登記程序，並於同日發行613,000股受限制股票。然而，隨著額外4%投票權的轉授，本公司將維持對深圳昂捷的控制權。根據若干投票權授權協議，倘深圳昂捷日後實施攤薄本集團股份的其他股權激勵計劃，深圳昂捷的前控股股東將增加其授予本集團投票權的股份數目，以維持於深圳昂捷的投票權不少於51%。憑藉本集團的平台優勢、豐富的行業經驗及技術專長，深圳昂捷得以接觸到本集團平台上僅有的知名零售客戶，並促進新產品的研發及

## 歷史、重組及公司架構

現有產品的迭代升級。此外，維持穩定的控制及管理對實施深圳昂捷的戰略發展計劃至關重要。因此，本集團保留對深圳昂捷的控制權符合其技術及業務增長的最佳利益。

誠如中國法律顧問所告知，收購事項已妥善及依法完成及結算，並已取得中國法律規定的所有必要監管批准。

### (2) 山東橙灣

山東橙灣信息科技有限公司（「山東橙灣」）為一家投資控股公司，主要資產為在一家從事電信設施開發的公司持有股權，並由本公司、WANG Hui先生及LIU Wenfeng女士分別擁有50%、25%及25%。於2022年8月15日，為提高深圳昂捷的整體經營及資產管理效率，深圳昂捷與WANG Hui先生及LIU Wenfeng女士（各為獨立第三方）訂立股權轉讓協議，以收購山東橙灣的50%股權，現金代價約為人民幣9.0百萬元。代價乃經賣方及深圳昂捷公平磋商後，並計及包括橙灣實繳股本及山東橙灣資產價值在內的一系列因素後釐定，並於2022年9月23日悉數支付。於有關轉讓完成後，山東橙灣由深圳昂捷全資擁有，其於2022年10月24日在相關地方市場監督管理局完成變更登記。於2022年12月8日，我們完成與山東橙灣的相關業務及財務交接，並將山東橙灣的財務報表併入我們的財務報表。

誠如中國法律顧問所告知，收購已妥善合法完成及結算，且已獲得中國法律要求的所有必要監管批准。

### (3) 北京仙美科技服務有限公司

根據日期為2023年2月21日的股權轉讓協議，多點智聯向北京聯盛盈科裝飾建築工程有限公司及上海高仙自動化科技發展有限公司收購北京仙美科技服務有限公司的55%股權，代價為人民幣2.77百萬元，以發展智能清潔業務。代價乃參考獨立專業估值師所評估的估值及北京仙美科技服務有限公司的註冊資本經公平磋商後釐定。北京聯盛盈科裝飾建築工程有限公司由物美科技控制，並由張博士最終實益擁有。上海高仙自動化科技發展有限公司由本公司獨立第三方CHENG Haotian先生最終實益擁有。在有關轉讓完成後，北京仙美科技服務有限公司由多點智聯及上海高仙自動化科技發展有限公司各持股55%及45%。其於2023年2月22日在相關地方市場監督管理局完成變更登記，而北京仙美科技服務有限公司於2023年2月28日成為本公司的附屬公司。

誠如中國法律顧問所告知，收購已妥善合法完成及結算，且已獲得中國法律要求的所有必要監管批准。



## 歷史、重組及公司架構

### (4) *DFI Digital (Hong Kong) Limited及DFI Digital (Singapore) PTE. Limited*

根據日期為2022年4月4日的股份和業務轉讓協議，DFI Retail Group自Retail Technology Asia處收購分別DFI Digital (Hong Kong) Limited和DFI Digital (Singapore) PTE. Limited 100%的股權，代價為6.9百萬美元。DFI Digital (Hong Kong) Limited和DFI Digital (Singapore) PTE. Limited是Retail Technology Asia根據本集團和DFI Retail Group簽訂的合資協議成立的附屬公司，作為Retail Technology Asia的營運附屬公司為DFI Retail Group提供Dmall OS解決方案和O2O電子商務業務服務。Dmall OS解決方案是基於雲操作系統服務，幫助DFI Retail Group的運營數字化和支持進行智能商業決策，而O2O電子商務主要指的是在線下單和交付服務，通過軟件和數字應用在線向客戶銷售產品。代價是經本公司和DFI Retail Group公平磋商，並考慮了非現金和無債務處置的兩家實體持有的Dmall OS解決方案和O2O電子商務業務服務的淨現值後釐定。根據本集團和DFI Retail Group的公平磋商，決定本集團聚焦於Dmall OS解決方案，而DFI Retail Group將接管O2O業務。因此，將DFI Digital (Hong Kong) Limited和DFI Digital (Singapore) PTE. Limited出售給DFI Retail Group，且所有基於雲操作系統服務業務終止。交易完成後，本集團繼續通過Retail Technology Asia向DFI Retail Group提供Dmall OS解決方案。轉讓完成後，DFI Digital (Hong Kong) Limited和DFI Digital (Singapore) PTE. Limited為DFI Retail Group全資擁有。請參閱本文件「財務資料 — 經營業績主要組成部分說明 — 其他收益 — 出售DFI Digital (Hong Kong) Limited及DFI Digital (Singapore) PTE. Limited」以了解更多資料。

### (5) *多點(深圳)發展*

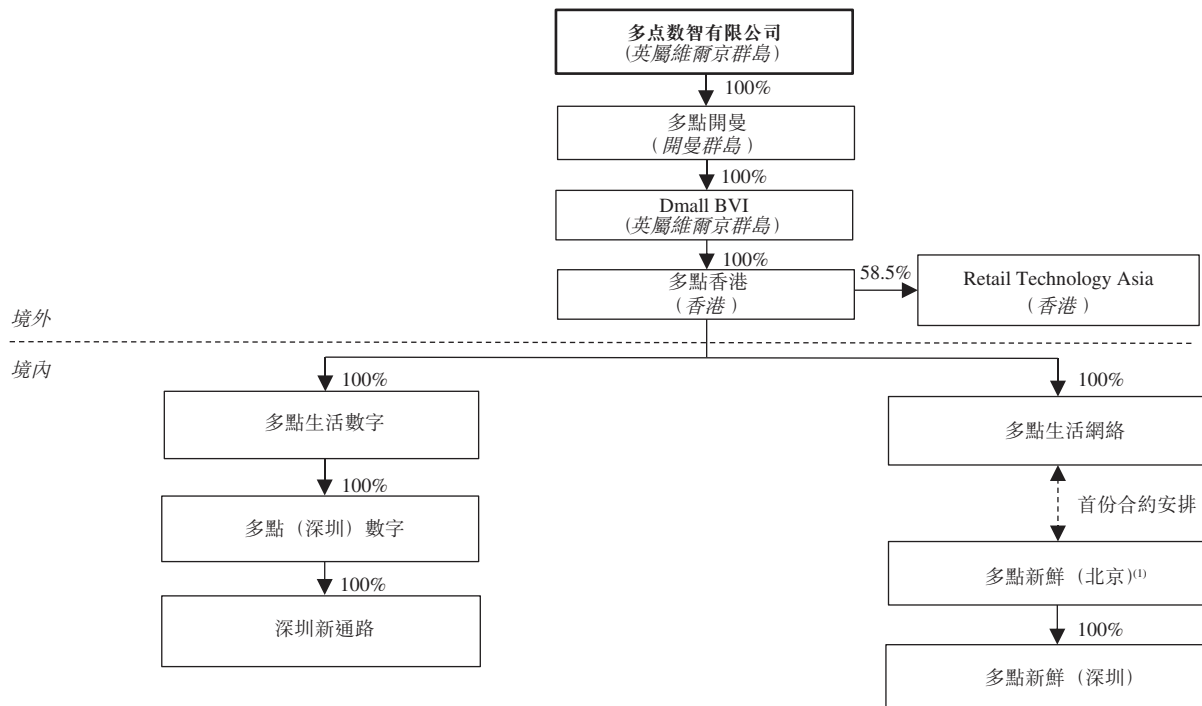
根據日期為2022年10月31日的股權轉讓協議，物美科技的附屬公司物美南方商業有限公司（「物美南方商業」）以現金代價人民幣79.8百萬元向本集團收購多點(深圳)發展有限公司（「多點(深圳)發展」）的100%股權。有關代價乃本集團與物美南方商業參考由獨立估值師釐定的多點(深圳)發展的資產淨值後經公平磋商釐定，並已悉數結清。持作出售的資產主要包括位於廣東省深圳市的投資物業，以及現金及現金等價物。於2022年11月16日，本集團完成向物美南方商業轉讓多點(深圳)發展的股權。向物美南方商業出售多點(深圳)發展不會導致本公司與物美南方商業之間的利益競爭，由於業務正常調整，多點(深圳)發展於出售前已停止與零售雲解決方案行業相關的所有重大業務。多點(深圳)發展相對較高的資產淨值乃由於持有位於廣東省深圳市的投資物業所致，且其於出售時並未持有任何內部知識產權。物美南方商業收購多點(深圳)發展是為了擴大其經營規模，實現業務協同發展，由於其在相同地區已擁有多處投資物業，董事認為此次收購符合本公司最佳利益。

## 歷史、重組及公司架構

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，除上文所披露者外，我們並無進行我們認為對我們而言屬重大的任何其他收購、出售或合併事項。具體而言，根據上市規則第14章，就往績記錄期間進行的收購而言，倘我們作為聯交所[編纂]公司進行該等收購，則該等收購不會被歸類為重大交易或非常重大的收購。據董事所悉，於往績記錄期間及直至出售日期，並無出售實體涉及任何重大違規事件。

### 重組

下圖載列緊接重組開始前本集團的簡化公司及股權架構：



附註：

(1) 多點新鮮(北京)由張先生、魯玉新女士及張博士分別擁有51%、44%及5%權益。魯玉新女士為本公司僱員。

為籌備[編纂]而進行的重組的主要步驟載列如下。

### 轉讓於多點新鮮(北京)的50%股權

於2022年10月21日，張先生、魯玉新女士及張博士分別以代價人民幣0.6百萬元、人民幣3.9百萬元及人民幣0.5百萬元向深圳新通路轉讓他們於多點新鮮(北京)的6%、39%及5%股權。上述各項轉讓的代價乃根據多點新鮮(北京)的註冊資本釐定，並已悉數結清。於有關轉讓後，多點新鮮(北京)由張先生、魯玉新女士及深圳新通路分別擁有45%、5%及50%權益。

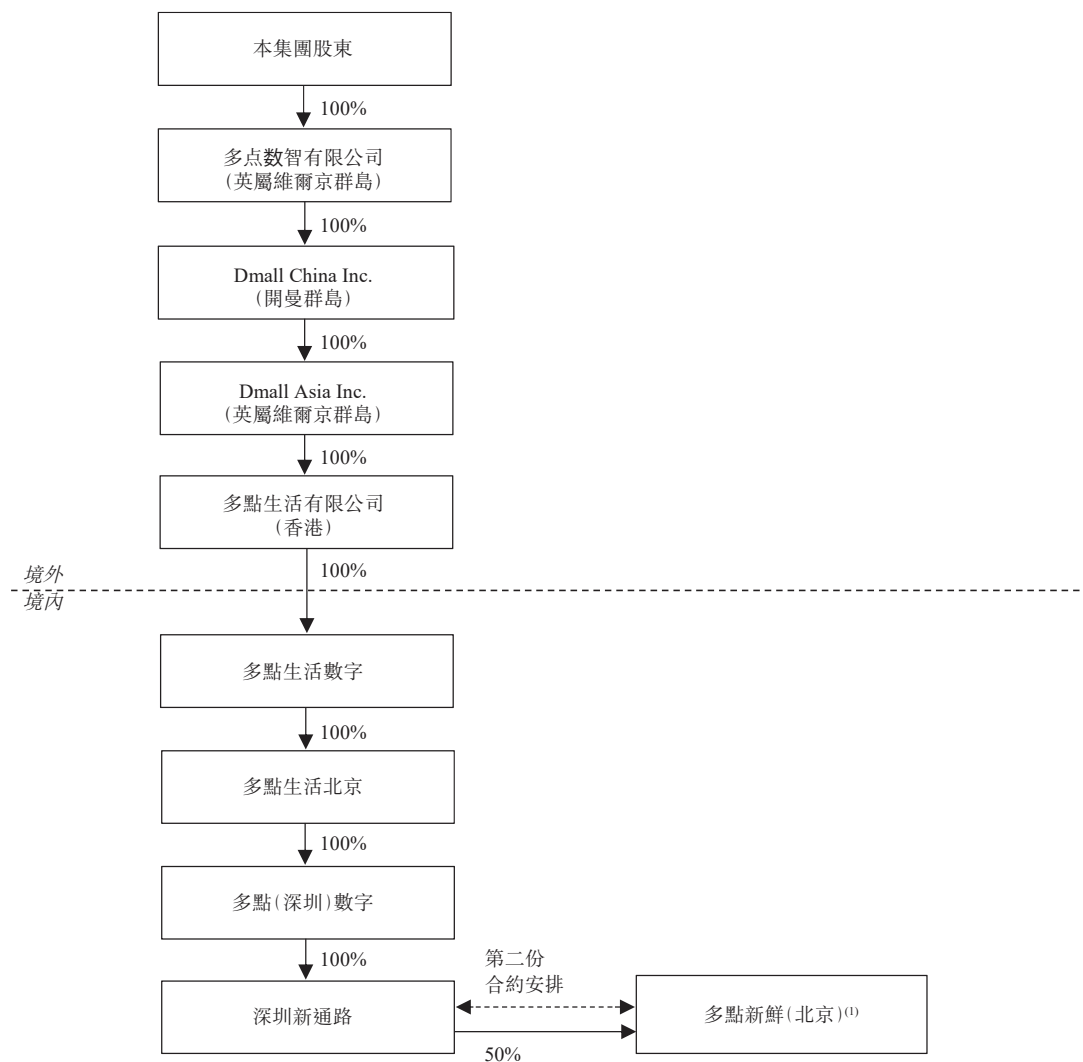
## 歷史、重組及公司架構

### 首份合約安排的終止及第二份合約安排的實施

於2022年10月21日，多點生活網絡與多點新鮮(北京)及多點新鮮(北京)當時的股東訂立合約安排終止協議，以終止多點生活網絡與張博士、張先生及魯玉新女士簽訂的一系列合約安排(「首份合約安排」)，以遵守當時適用的中國法律及法規，並同時維持對本集團所有營運的有效控制權。於2022年10月21日，深圳新通路與多點新鮮(北京)及其股東簽訂一系列新合約安排，以行使及維持經營多點新鮮(北京)的控制權，並從多點新鮮(北京)獲得經濟利益(「第二份合約安排」)。

### 重組

下圖載列緊接重組開始前本集團的簡化公司及股權架構：



附註：

- (1) 多點新鮮(北京)由張先生、魯玉新女士及深圳新通路分別擁有45%、5%及50%權益。魯玉新女士為本公司僱員。

## 歷史、重組及公司架構

重組的主要步驟載列如下。

### 終止第二份合約安排

於2024年4月18日，張先生及魯玉新女士已辦理解除根據若干有關第二份合約安排的股權質押協議質押的多點新鮮(北京)股權的登記手續。於2024年4月23日，張先生及魯玉新女士已償還根據若干有關第二份合約安排的貸款協議從深圳新通路購入的所有貸款。深圳新通路、多點新鮮(北京)、張先生及魯玉新女士於2024年4月24日就第二份合約安排訂立終止協議，據此，本公司將不再有效控制多點新鮮(北京)所經營業務。緊隨第二份合約安排終止後，我們不再享有與第二份合約安排有關的任何權利。

### 深圳新通路轉讓於多點新鮮(北京)50%的股權

於2024年4月24日，深圳新通路分別以代價人民幣1元向張先生及以代價人民幣1元向魯玉新女士轉讓其於多點新鮮(北京)50%的股權。轉讓代價乃基於獨立第三方估值公司對多點新鮮(北京)的估值釐定。緊隨該轉讓後，我們不再直接或間接持有多點新鮮(北京)的任何權益；張先生及魯玉新女士分別持有多點新鮮(北京)的51%及49%的股權。

### 遵守中國法律

中國法律顧問已確認，我們已就上文「—重組」所載的重組及上文「—重組」部分所述的重組在所有重大方面根據中國法律法規取得或作出所有必要批准或備案。

### 重組後與多點新鮮(北京)進行的交易

根據行業標準及於完成重組之前，多點生活數字已就使用與我們Dmall品牌相關的多個商標向多點新鮮(北京)授出無限期的不可轉讓牌照；各商標經允許的用途限於牌照協議中指定的用途，並且必須用於多點新鮮(北京)的日常業務之上。經計及上述牌照後，多點新鮮(北京)已向本集團支付一次性牌照費為人民幣3,816,000元，該金額已於最後實際可行日期悉數償付。牌照費乃根據多點生活數字與多點新鮮(北京)之間經公平磋商的基準，並參考獨立專業估值師發出的估值報告而釐定。此外，根據弗若斯特沙利文的資料，本集團無限期授予商標使用許可符合行業慣例。此外，考慮到多點新鮮(北京)經營Dmall App並擁有數百萬活躍用戶，透過有關Dmall App的展示或使用與Dmall品牌相關的標誌，本集團將可獲得進一步的曝光及推廣效益。我們的董事認為有關牌照的條款屬公平合理，並符合本公司及股東的整體利益。

此外，經重組後及隨[編纂]後，本集團將向多點新鮮(北京)(包括其附屬公司)提供零售核心服務雲解決方案。更多詳情，請參閱本文件「關連交易 — 多點新鮮零售核心服務雲框架協議」一節。

## 歷史、重組及公司架構

### 本公司的股權

下表載列本公司截至本文件日期的股權架構概要：

股東	普通股	A輪 優先股	B輪 優先股	B+輪 優先股	B++輪 優先股	C輪 優先股	C+輪 優先股	股份總數 <sup>(1)</sup>	截至最後 實際可行 日期的 所有權 百分比 <sup>(2)</sup>
Celestial Limited	423,470,475	—	—	—	—	—	—	423,470,475	49.19%
ULTRON AGE INC.	13,500,000	—	—	—	—	—	—	13,500,000	1.57%
Odor Nice Limited	—	68,880,650	—	—	—	—	—	68,880,650	8.00%
IDG 資本 <sup>(4)</sup>									
Lovely Tree Holdings Limited	—	37,119,350	—	—	—	—	—	37,119,350	4.31%
OLIVE SPARK LIMITED	13,179,525	—	—	—	—	—	—	13,179,525	1.53%
IDG-Accel China Capital II L.P.	—	—	2,417,424	—	—	—	1,233,643	3,651,067	0.42%
IDG-Accel China Capital II Investors L.P.	—	—	107,828	—	—	—	55,034	162,862	0.02%
HANDY CLOUD LIMITED	—	—	—	—	—	1,196,429	—	1,196,429	0.14%
BRAVE GIANT LIMITED	—	—	—	—	—	10,714,286	—	10,714,286	1.24%
Retail Enterprise Corporation Limited <sup>(5)</sup>	—	—	10,101,010	—	—	—	—	10,101,010	1.17%
意像架構投資(香港)有限公司 <sup>(6)</sup>	—	—	22,727,273	—	—	5,357,143	—	28,084,416	3.26%
CCC Axiom Limited	—	—	5,050,505	—	—	—	—	5,050,505	0.59%
深圳投控灣區股權投資基金合夥 企業(有限合夥)	—	—	—	22,727,273	—	—	—	22,727,273	2.64%
GREATER ASCEND LIMITED	—	—	—	2,777,778	—	—	—	2,777,778	0.32%
大宇環球有限公司	—	—	—	—	15,600,000	—	—	15,600,000	1.81%
運彩發展有限公司	—	—	—	—	2,799,621	—	—	2,799,621	0.33%
恒安珍寶投資有限公司	—	—	—	—	—	8,571,429	—	8,571,429	1.00%
柏源資產管理有限公司	—	—	—	—	—	3,571,429	—	3,571,429	0.41%
Ultimate Lenovo Limited	—	—	—	—	—	1,785,714	—	1,785,714	0.21%
興廣有限公司	—	—	—	—	—	1,071,429	—	1,071,429	0.12%
上海興霧企業管理中心 (有限合夥)	—	—	—	—	—	28,571,429	—	28,571,429	3.32%
深圳市管領八方投資中心 (有限合夥)	—	—	—	—	—	1,785,714	—	1,785,714	0.21%
北京鑫天地投資基金管理 有限公司	—	—	—	—	—	1,428,571	—	1,428,571	0.17%
北京丰金投資有限公司	—	—	—	—	—	1,071,429	—	1,071,429	0.12%
永祿控股有限公司	—	—	—	—	—	25,000,000	—	25,000,000	2.90%
BLISS MOMENT LIMITED	—	—	—	—	—	3,571,429	—	3,571,429	0.41%
深圳市福田引導基金投資 有限公司	—	—	—	—	—	964,286	—	964,286	0.11%
民生商銀國際控股有限公司	—	—	—	—	—	1,785,714	—	1,785,714	0.21%
信銀(香港)投資有限公司	—	—	—	—	—	3,571,429	—	3,571,429	0.41%
金蝶國際軟件集團有限公司	—	—	—	—	—	8,214,286	—	8,214,286	0.95%
INVESTOR GUIDANCE LIMITED	—	—	—	—	—	1,428,571	—	1,428,571	0.17%
Yunhui Limited	—	—	—	—	—	8,571,429	—	8,571,429	1.00%
Pluto Connection Limited	—	—	—	—	—	4,821,429	—	4,821,429	0.56%
北京華安時代產業投資中心 (有限合夥)	—	—	—	—	—	1,906,633	—	1,906,633	0.22%
鍋圍企業諮詢(上海)有限公司 <sup>(7)</sup>	—	—	—	—	—	7,142,857	—	7,142,857	0.83%
Springs Global Emerging Opportunities Fund	—	—	—	—	—	—	3,865,979	3,865,979	0.45%
UniWill Ventures LLC	—	—	—	—	—	—	257,732	257,732	0.03%
Jade Elephant Investment Company Limited	—	—	—	—	—	—	5,154,639	5,154,639	0.60%
WORLD GENIUS LIMITED	—	—	—	—	—	—	2,577,320	2,577,320	0.30%



## 歷史、重組及公司架構

股東	普通股	A輪 優先股	B輪 優先股	B+輪 優先股	B++輪 優先股	C輪 優先股	C+輪 優先股	股份總數 <sup>(1)</sup>	截至最後
									實際可行 日期的 所有權 百分比 <sup>(2)</sup>
捷意寰球有限公司	—	—	—	—	—	—	210,000	210,000	0.02%
Vigorous Link Group Limited <sup>(3)</sup>	75,000,000	—	—	—	—	—	—	75,000,000	8.71%
總計	525,150,000	106,000,000	40,404,040	25,505,051	18,399,621	132,103,065	13,354,347	860,916,124	100.00%

### 附註：

- 假設將優先股按一換一轉換成普通股後，不計及根據[編纂]將予配發及發行的股份、可轉換債券轉換後可予發行的股份、股份激勵計劃及[編纂]。
- 根據每股優先股將於[編纂]成為無條件後轉換成一股普通股的假設，所有優先股於[編纂]後將自動轉換成相同數目的普通股。
- 將優先股按一換一轉換成普通股後，不計及可轉換債券轉換後可予發行的股份，以及根據股份激勵計劃及[編纂]將予配發及發行的股份。
- IDG美元基金股東包括Lovely Tree Holdings Limited、OLIVER SPARK LIMITED、IDG-Accel China Capital II L.P.、IDG-Accel China Capital II Investors L.P.及HANDY CLOUD LIMITED。BRAVE GIANT LIMITED是IDG人民幣基金股東。
- 控股股東Retail Enterprise Corporation Limited於2020年9月24日向獨立第三方收購該等股份。
- 意像架構投資(香港)有限公司由騰訊控股有限公司最終控制，其為一家於聯交所上市的全體科技公司(股份代號：00700)。
- 鍋圈企業諮詢(上海)有限公司是鍋圈全資擁有附屬公司。我們對鍋圈股權的投資為人民幣129.4百萬元，截至2021年、2022年及2023年12月31日，該投資的公允價值分別為人民幣140.7百萬元、人民幣153.2百萬元及人民幣196.6百萬元。我們在鍋圈的投資對相關實體並沒有重大影響，也不會共同控制或控制相關實體，因為我們並未參與制定相關實體的任何經營和財務政策或可代表相關實體董事會。
- Vigorous Link Group Limited為根據英屬維爾京群島法律註冊成立的有限公司，由信託全資擁有，該信託為本集團若干董事、高級管理人員及僱員的利益持有股份(其已全數歸屬)。於Vigorous Link Group Limited持有的股份中，5,000,000股股份為聯合創始人、執行董事兼總裁張先生的利益持有，3,698,734股股份為非執行董事陳志宇先生的利益持有，而餘下66,301,266股股份乃為本集團若干僱員及高級管理人員的利益持有。就本公司及受益人(大多數僅持有少量股份)的角度而言，該信託旨在簡化相關股份的行政管理。根據相關信託安排，行使Vigorous Link Group Limited持有的所有股份所附投票權由董事會最終指示及控制，因為受益人認為董事會將基於本公司及股東的整體利益行使投票權。

## [編纂]前投資

### 概覽

自成立以來，我們收到三輪[編纂]前投資，概述如下。所有[編纂]前投資者均根據[編纂]前投資獲發行本公司優先股。

輪	投資協議日期 <sup>(1)</sup>	完成日期 <sup>(2)</sup>	投資協議項下的股份總數	概約籌集金額	向本公司支付的每股成本	於每輪[編纂]前投資本集團的交易後估值 <sup>(3)</sup>	[編纂]的折讓 <sup>(4)</sup>
1. A輪	2015年4月	2017年5月9日	106,000,000股 A輪優先股	106.0百萬美元	1.00美元	606.0百萬美元	[編纂]
2. B輪	2018年7月	2018年9月28日	40,404,040股 B輪優先股	80.0百萬美元	1.98美元	1,280.0百萬美元	[編纂]
	2018年12月	2019年4月15日	25,505,051股 B+輪優先股	50.5百萬美元	1.98美元	1,330.5百萬美元	[編纂]
	2019年7月	2020年11月10日	18,399,621股 B++輪優先股	46.0百萬美元	2.50美元	1,726.0百萬美元	[編纂]
3. C輪	2020年8月	2021年9月30日	132,103,065股 C輪優先股	369.9百萬美元	2.80美元	2,302.9百萬美元	[編纂]
	2021年10月	2022年11月8日	13,354,347股 C+輪優先股	51.8百萬美元	3.88美元	3,051.8百萬美元	[編纂]

## 歷史、重組及公司架構

附註：

- (1) 指每一批首份投資協議之日期。
- (2) 指每一批代價全額結清之日期。
- (3) 交易後估值為有關[編纂]前投資完成後本公司的價值，相等於交易前估值以及有關[編纂]前投資金額的總和。交易前估值由有關[編纂]前投資者通過各方公平磋商(根據本公司於投資時的估值，並計及投資的時間、本集團經營的業務當時狀況、本集團的前景及增長潛力以及我們經營業務所在的行業)後釐定。
- (4) 假設[編纂]為[編纂]港元，即指示性[編纂][編纂]港元至[編纂]港元的中位數；及優先股按一換一基準轉換為普通股。

### [編纂]前投資的主要條款及[編纂]前投資者權利

#### 代價的基礎

[編纂]前投資代價乃本公司與[編纂]前投資者經考慮投資的時間以及我們業務及經營實體的狀況後公平磋商釐定。

#### [編纂]前投資所得款項用途

我們將[編纂]前投資所得款項用於本公司營運並按董事會批准的業務規劃或預算使用所得款項。截至最後實際可行日期，[編纂]前投資所得款項的2.2%尚未動用。

#### 禁售

[編纂]前投資項下協議的條款並無對任何[編纂]前投資者於[編纂]後持有的股份施加任何禁售責任。

#### [編纂]前投資者為本公司帶來的戰略利益

於[編纂]前投資時，董事認為，除為本公司持續增長提供營運資金外，本公司亦可受惠於[編纂]前投資者的知識及經驗。[編纂]前投資者包括相關行業的知名公司，有助我們發揮業務協同效益，亦有專業的戰略投資者，可為我們提供本集團發展及改善企業管治、財務申報及內部控制方面的專業意見。

董事亦認為，本公司可自[編纂]前投資中獲益，原因為[編纂]前投資者的投資表明其對本公司的營運充滿信心，且認可本公司的表現、實力及前景。

### [編纂]前投資者的特殊權利

所有[編纂]前投資者目前受本公司現行有效的組織章程細則的條款約束，現有細則將於[編纂]完成後由細則取代。根據(其中包括)本公司與普通股及優先股持有人訂立日期為2021年10月29日的經修訂及重述股東協議(「股東協議」)，授予[編纂]前投資者有關本公司的若干特別權利，該等權利將於(其中包括)合資格[編纂]發生時自動終止。

為進行[編纂]，根據股東協議授予[編纂]前投資者的撤資權已於緊接向聯交所首次遞交[編纂]表格前暫停，且僅可於不進行[編纂]的情況下行使，否則該撤資權將於[編纂]後終止。根據股東協議條款，所有根據[編纂]前投資指引(聯交所發出的新上市申請人指南第4.2章所

## 歷史、重組及公司架構

界定及載述)將於[編纂]後不再有效且終止的[編纂]前投資項下的其他特別權利(包括慣常的優先購買權、共同出售權、優先認購權、知情權以及限制本公司向[編纂]前投資者的任何直接競爭對手發行或提呈發售任何購股權、認股權證及權利)將於[編纂]後不再有效且終止。

### 公眾持股量

[編纂]完成後(假設[編纂]未獲行使、可轉換債券未獲轉換及並無根據股份激勵計劃發行股份)，屬我們核心關連人士或由核心關連人士間接控制的若干股東所持有的股份將不會被計入公眾持股量。截至最後實際可行日期，有關該等股東及其控制人的詳情載列如下：

- Celestial Limited (由創始人張博士控制)持有本公司已發行股份的49.19%；
- Odor Nice Limited (由創始人張博士控制)持有本公司已發行股份的8.00%；
- Retail Enterprise Corporation Limited (由創始人張博士控制)持有本公司已發行股份的1.17%；
- Vigorous Link Group Limited持有本公司已發行股份的8.71%。Vigorous Link Group Limited為由信託全資擁有的公司，該信託為本集團若干董事、高級管理人員及僱員的利益持有股份；根據相關信託安排，行使其持有的所有股份所附投票權由董事會最終指示及控制。

除上文所述者外，[編纂]完成後(假設[編纂]未獲行使，可轉換債券未獲轉換及並無根據股份激勵計劃發行股份)，[編纂]前投資者及其他股東將共同持有[編纂]股股份或本公司已發行股份約[編纂]%。

除上文所披露者外，概無其他[編纂]前投資者為本公司核心關連人士(定義見上市規則)。因此，其他[編纂]前投資者所持股份將計入公眾持股量。

### 遵守[編纂]前投資指引

根據本公司提供的有關[編纂]前投資的文件，聯席保薦人認為，[編纂]前投資符合[編纂]前投資指引(聯交所發出的新上市申請人指南第4.2章所界定及載述)。

### 有關主要[編纂]前投資者的資料

下文載列我們主要[編纂]前投資者(即私募股權基金及公司，對本公司進行重要投資(緊接[編纂]前各自持有我們已發行流通股份總數超過[編纂]))的概述。

## 歷史、重組及公司架構

意像架構投資(香港)有限公司為根據香港法律註冊成立的有限責任公司，並為騰訊控股有限公司(「騰訊」，於香港聯交所上市(股份代號：00700)的公司)的全資附屬公司。騰訊為中國領先的互聯網增值服務商，包括通信及社交、數字內容、廣告、金融科技及雲服務。截至本文件日期，意像架構投資(香港)有限公司持股約佔本公司已發行流通股份總數的3.26%。

Lovely Tree Holdings Limited及Olive Spark Limited均是在英屬維爾京群島註冊成立的私人公司，是由HO Chi Sing先生及周全先生最終控制的美元基金投資控股公司。IDG-Accel China Capital II L.P.分別持有Lovely Tree Holdings Limited及Olive Spark Limited超過78%股權。IDG-Accel China Capital II L.P.及IDG-Accel China Capital II Investors L.P.均為在開曼群島成立的有限合夥企業，由HO Chi Sing先生及周全先生最終控制。IDG-Accel China Capital II L.P.擁有超過100名有限合夥人(就本公司所知，各有限合夥人均為獨立第三方)，且概無有限合夥人持有超過10%合夥權益。Handy Cloud Limited(一家於英屬維爾京群島註冊成立的私人公司)為投資控股公司，其投票權股份由Direct Galore Limited(亦為英屬維爾京群島公司)全資擁有，而Direct Galore Limited由HO Chi Sing先生最終擁有及最終控制。周全先生為IDG資本的合夥人，而HO Chi Sing先生為IDG資本的首席財務官。截至本文件日期，Lovely Tree Holdings Limited、Olive Spark Limited、IDG-Accel China Capital II L.P.、IDG-Accel China Capital II Investors L.P.及Handy Cloud Limited(統稱為「IDG美元基金股東」)一共持有本公司已發行流通股份總數的約6.42%。Brave Giant Limited為一家在英屬維爾京群島註冊成立的私人公司，由和諧愛奇投資管理(北京)有限公司管理的人民幣基金(「IDG人民幣基金」)全資擁有，而和諧愛奇投資管理(北京)有限公司由王靜波先生、牛奎光先生、林棟梁先生及李建光先生最終擁有，他們均為IDG資本的合夥人，分別佔20.72%、20.72%、16.96%及41.6%權益。IDG人民幣基金擁有六位有限合夥人，其中僅有一位持有其30%以上的有限合夥權益，且就本公司所知，各有限合夥人均為獨立第三方。周全先生、HO Chi Sing先生、王靜波先生、牛奎光先生、林棟梁先生及李建光先生各自為獨立第三方。IDG資本為全球領先的私募股權投資機構，自1993年起作為先導者一直在中國開展風險投資業務。截至本文件日期，Brave Giant Limited持有本公司已發行流通股份總數約1.24%。

上海興霧企業管理中心(有限合夥)為於中國註冊成立的有限合夥企業。上海興霧企業管理中心(有限合夥)為興業國信資產管理有限公司(由上海證券交易所上市公司興業銀行股份有限公司(「興業銀行」)(股份代號：601166)最終擁有)的全資附屬公司，為客戶提供股權投資、資產管理、投資管理、投資諮詢及其他綜合金融服務。興投(北京)資本管理有限公司及福州經濟技術開發區興睿和盛股權投資合夥企業(有限合夥)分別為上海興霧企業管理中心(有限合夥)的普通合夥人和有限合夥人，分別持有其約0.2%及99.8%的股權。興投(北京)資本管理有限公司及福州經濟技術開發區興睿和盛股權投資合夥企業(有限合夥)各自為獨立第三方。截至本文件日期，上海興霧企業管理中心(有限合夥)持有本公司已發行流通股份總數約3.32%。



## 歷史、重組及公司架構

永祿控股有限公司為根據香港法律註冊成立的有限公司。其由中國國有企業結構調整基金股份有限公司（「中國國有企業結構調整基金」）最終控制，中國國有企業結構調整基金為一家於中國註冊成立的公司，其股份由數家國有企業持有，並由中國國務院國有資產監督管理委員會最終間接持有。其主要從事非公募基金、股權投資、項目投資、資金管理、投資諮詢及企業管理諮詢等業務活動。截至本文件日期，永祿控股有限公司持有本公司已發行流通股份總數約2.90%。

深圳投控灣區股權投資基金合夥企業為於中國註冊成立的有限合夥企業。深圳投控灣區股權投資基金合夥企業為一家國有獨資資本投資公司，主要從事科技金融、科技園區及技術產業。深圳市投控資本有限公司及深圳市投資控股有限公司分別為深圳投控灣區股權投資基金合夥企業的普通合夥人及有限合夥人，分別持有其約0.17%及99.83%的股權。深圳市投控資本有限公司及深圳市投資控股有限公司各自為獨立第三方。截至本文件日期，深圳投控灣區股權投資基金合夥企業持有本公司已發行流通股份總數約2.64%。

### 發行可轉換債券

於2022年5月27日，多點生活網絡與北京合音投資基金（「北京合音」或「可轉換債券投資者」）訂立可轉換債券投資協議，同日，本公司、北京合音與多點生活網絡訂立可轉換債券投資三方協議（統稱為「可轉換債券投資協議」），據此，本公司同意發行，而北京合音同意認購本金額為人民幣190百萬元之可轉換債券（「可轉換債券」）。本公司於2022年6月15日向北京合音發行該可轉換債券。於2024年3月22日，本公司、北京合音及多點生活網絡訂立可轉換債券投資協議三方修訂，據此，我們同意於2024年6月15日前向北京合音償還本金人民幣50.0百萬元以及自2023年6月15日起應計利息。於提早償還該部分本金後，北京合音認購的可轉換債券本金已經修訂及減少至人民幣140.0百萬元。

董事認為，可轉換債券的條款乃經本公司、北京合音與多點生活網絡公平磋商釐定。可轉換債券（經修訂）的主要條款及條件概要載列如下：

可轉換債券投資者	北京合音
可轉換債券發行日期	2022年6月15日（於2024年3月22日修訂）
已付代價金額	人民幣140,000,000元（21,966,986美元）
代價的基礎 <sup>(1)</sup>	代價相當於北京合音認購的可轉換債券本金額的100%，不



## 歷史、重組及公司架構

	包括本公司根據可轉換債券投資協議修訂提早償還的人民幣50,000,000元。
支付代價日期	2022年6月15日
利息及利息支付日期	每年5.8%，於每年6月14日支付，自2023年6月14日起付息。現金利息自發行日期起按基準360日中度過的實際日數，按未償還本金每日累積。
到期日	2027年6月14日
強制性提前贖回日期	2025年6月14日或2026年6月14日
可轉讓性	北京合音不得將可轉換債券轉讓予除控制北京合音或由北京合音控制或與北京合音共同控制的個人或實體(不包括本公司的競爭對手)之外的其他方。
轉換權	<p>在合資格[編纂](定義見下文)完成後180天或之後，北京合音有權(「轉換權」)根據可轉換債券的條款於到期日前的任何時間將可轉換債券的未償本金轉換為該數量的股份(「轉換股份」)。本集團可根據與北京合音的共識，於2025年6月14日後的任何時間提供償還通知書，償還本金及應計利息。</p> <p>倘於合資格[編纂]完成後180天的任何時間直至到期日，聯交所交易的每股股份在每個交易日的收市價相等於或超過5.1美元，而前20個連續交易日的平均每股收市價也滿足這一要求，本集團有權行使其購股權，要求北京合音將可轉換債券轉換為本公司股份。</p> <p>經公平磋商和參考每股固定轉換價格3.93美元的130%，並計及市場條件和本公司發展前景後，觸發股價釐定為5.1美元。</p>
釐定轉換股份數目	本公司將向北京合音發行的轉換股份數目相當於(i)受轉換權規限的可轉換債券未償本金除以(ii)轉換價(約整至最小整數股份數目)，且北京合音應負責所有稅項及產權負擔。

## 歷史、重組及公司架構

### 轉換價

發行可轉換債券的初始轉換價為每股股份3.93美元，惟可能會進行如下反攤薄調整：

- (a) 如果且當每股面值因任何合併或拆分出現任何變動時：

$$ACP = A / B$$

ACP = 經調整轉換價格

A = 經調整面值

B = 調整前面值

- (b) 如果且當本公司通過將任何溢利或儲備(包括任何股份溢價或資本贖回儲備金)資本化發行任何入賬為悉數支付的股份(代替現金股息)時：

$$ACP = C / (C + D)$$

ACP = 經調整轉換價格

C = 緊接該發行前發行股份的總面值

D = 在該資本化中新發行股份的總面值

- (c) 如果且當本公司需就股份向股份持有人進行任何資本分派(不論是通過減少資本還是其他方式)(除非轉換價格根據上述(b)項進行調整)，或向適用債權持有人授予收購本公司或其任何附屬公司現金資產：

$$ACP = (E - F) / E$$

E = 宣佈該資本分派或授予之日，或沒有任何宣佈就進行該資本分派或授予之日次日的市場價格

F = 在該宣佈之日或在該宣佈之日次日，本公司核數師真誠釐定的歸屬於一股股份的資本分派或適用權益的公平價值部分

倘多個事件將會導致上述多項調整，轉換價格將會根據每類事件進行累積調整。

## 歷史、重組及公司架構

「市場價格」指的是於截至緊接釐定市場價格前的相關交易日，股份在聯交所交易時，每股股份在聯交所最後五個交易日的平均收市價。

### 贖回權

#### (1) 到期贖回

贖回金額應為本金加任何按年利率5.8%計算的應計和未付利息。本公司須於到期日之前贖回可轉換債券並向北京合音支付贖回金額。

#### (2) 提前贖回

北京合音有權要求本公司於到期日前提供書面贖回通知贖回可轉換債券。該通知必須於強制性贖回日期前兩個月前的五個營業日至強制性贖回日期前兩個月後的五個營業日之間發出。

倘北京合音行使其權利提前贖回，則贖回金額為未償還本金人民幣140,000,000元，另加按本金年利率5.8%計算的應計及未付利息總額。本公司必須於強制性提前贖回日期向北京合音支付贖回金額。

### 已付每股股份實際成本

[3.93]美元

### [編纂]折讓<sup>(2)</sup>

[編纂]%

### 所得款項淨額用途及 本公司使用情況

截至最後實際可行日期，約[0.7]%的所得款項已用於資產購買，約[53.3]%的所得款項已被用作一般營運資金及剩餘所得款項將用作一般營運資金。

### [編纂]後實際持股， 假設可轉換債券 已按轉換價每股3.93美元 悉數轉換為股份；

最多[編纂]股股份，約佔本公司[編纂]後經擴大已發行股份的[編纂]%(假設[編纂]未獲行使，且並無根據股份激勵計劃發行股份)

### 禁售期

根據可轉換債券的條款，北京合音於可轉換債券轉換後將持有的轉換股份毋須受限於任何禁售。

### 可轉換債券投資者帶來的 戰略利益

我們認為，本公司可受惠於發行可轉換債券提供的額外一般營運資金外，且北京合音的投資表明其對本集團的營運充滿信心，且認可本公司的實力及前景。

## 歷史、重組及公司架構

附註：

- (1) 代價乃經公平磋商並參考本公司截至2022年5月27日已繳足股本及本公司經營狀況及業績增長等方面後釐定。
- (2) [編纂]折讓根據假設[編纂]為每股[編纂]港元(即指示性[編纂][編纂]港元至[編纂]港元的中位數)進行計算。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們主要通過來自業務經營產生的現金及通過私募及銀行貸款籌集的資金滿足現金需求。截至2021年、2022年及2023年12月31日，現金及現金等價物分別為人民幣368.7百萬元、人民幣533.1百萬元及人民幣533.2百萬元。[編纂]後，我們擬通過業務經營產生的現金、根據[編纂]每股[編纂][編纂]為[編纂]港元收到的約[編纂]百萬港元[編纂]淨額及其他未來股權或債務融資，滿足未來資金需求，包括未使用的銀行貸款額度。經計及我們目前現金狀況及[編纂]的[編纂]淨額，我們認為我們將有能力履行可轉換債券投資協議項下的義務。

### 可轉換債券投資者的權利

向北京合音授出的主要特別權利包括慣常的消極契諾及知情權。向北京合音授出的所有特別權利將於[編纂]後終止。據董事作出合理查詢後所深知，北京合音可根據上市規則及收購守則行使可轉換債券項下的轉換權。

### 公眾持股量

於[編纂]完成及可轉換債券悉數轉換後(假設[編纂]未獲行使且概無根據股份激勵計劃發行股份)，北京合音將持有我們經擴大已發行股份的少於10%。因此，根據上市規則第8.08條，可轉換債券轉換為由北京合音持有的股份將計入本公司的公眾持股量。

### 可轉換債券投資者的資料

北京合音為於2014年創立的策略性投資者。北京合音(代表北京廣播電視台權益)由九弦資本管理，其主要專注於投資文化、健康及科技產業，及其最終受益擁有人為獨立第三方黃昊先生。九弦資本的資產管理規模超過人民幣13億元。北京合音並非本公司的關連人士。

### 遵守[編纂]前投資指引

根據本公司提供的有關可轉換債券的文件，聯席保薦人認為，可轉換債券符合[編纂]前投資指引(聯交所發出的新上市申請人指南第4.2章所界定及載述)。

### 中國國家外匯管理局登記

根據由國家外匯管理局頒佈並於2014年7月4日生效的國家外匯管理局37號文：(i)中國居民為進行投融資的目的，於其向中國居民在境外直接設立或間接控制的特殊目的公司

## 歷史、重組及公司架構

(「境外特殊目的公司」)貢獻資產或權益前，應當向國家外匯管理局本地分支機構登記；及(ii)首次登記後，倘境外特殊目的公司出現任何重大變動，包括(其中包括)境外特殊目的公司的中國居民股東、境外特殊目的公司的名稱、經營期限出現變動，或境外特殊目的公司的資本出現任何增減、股權轉讓或互換以及合併或分拆，中國居民仍須於國家外匯管理局本地分支機構登記。根據國家外匯管理局37號文，未有遵守該等登記程序可能導致處罰。此外，由於未能遵守登記程序，屬於境外特殊目的公司的中國附屬公司或被禁止向其境外母公司派發其利潤及股息或進行其他後續跨境外匯活動，且境外特殊目的公司及其境外附屬公司向其中國附屬公司作出額外資本的能力可能會受到限制。

根據國家外匯管理局頒佈並於2015年6月1日生效的《國家外匯管理局關於進一步簡化和改進直接投資外匯管理政策的通知》，接受國家外匯管理登記的權力由國家外匯管理局地方分局下放予境內實體的資產或權益所在地的合資格地方銀行。我們的中國法律顧問已告知，張斌先生為中國居民，並已於2015年11月3日就其註冊成立Ultron Age Inc.根據國家外匯管理局37號文完成初始外匯登記。

### 併購規定

根據併購規定，外國投資者在以下情況下須取得必要批文：

(i) 外國投資者購買境內非外商投資企業的股權，或通過增加註冊資本認購境內公司的新股權，使該境內公司變更設立為外商投資企業；或

(ii) 外國投資者設立外商投資企業，並通過該企業購買境內企業資產且運營該資產，或外國投資者按協議購買境內企業資產，並通過注入該等資產設立外商投資企業。

併購規定進一步旨在規定，中國公司或個人為實現上市而設立並直接或間接控制的境外特殊目的公司或特殊目的公司，如特殊目的公司收購中國公司的股份或股權以換取境外公司股份，須在該特殊目的公司的證券於海外證券交易所上市交易前獲得中國證監會批准。

鑒於(i)中國證監會目前並無就建議[編纂]是否受限於併購規定發出任何明確規定或詮釋；(ii)我們的外商獨資企業並非通過併購中國公司或個人所擁有的中國境內公司(定義見併購規定)股權或資產以股權或股份作為代價而成立；及(iii)併購規定並無條文明確將合約安排分類為受併購規定約束的交易類型，中國法律顧問認為，基於其對現有中國法律法規



## 歷史、重組及公司架構

---

的理解，[編纂]毋需根據併購規定事先取得中國證監會的批准。然而，中國法律顧問進一步告知，併購規定及其他中國法律法規的解釋及實施仍在不斷變化，未來頒佈的新規則或法規可能會對我們提出額外要求。



## 歷史、重組及公司架構

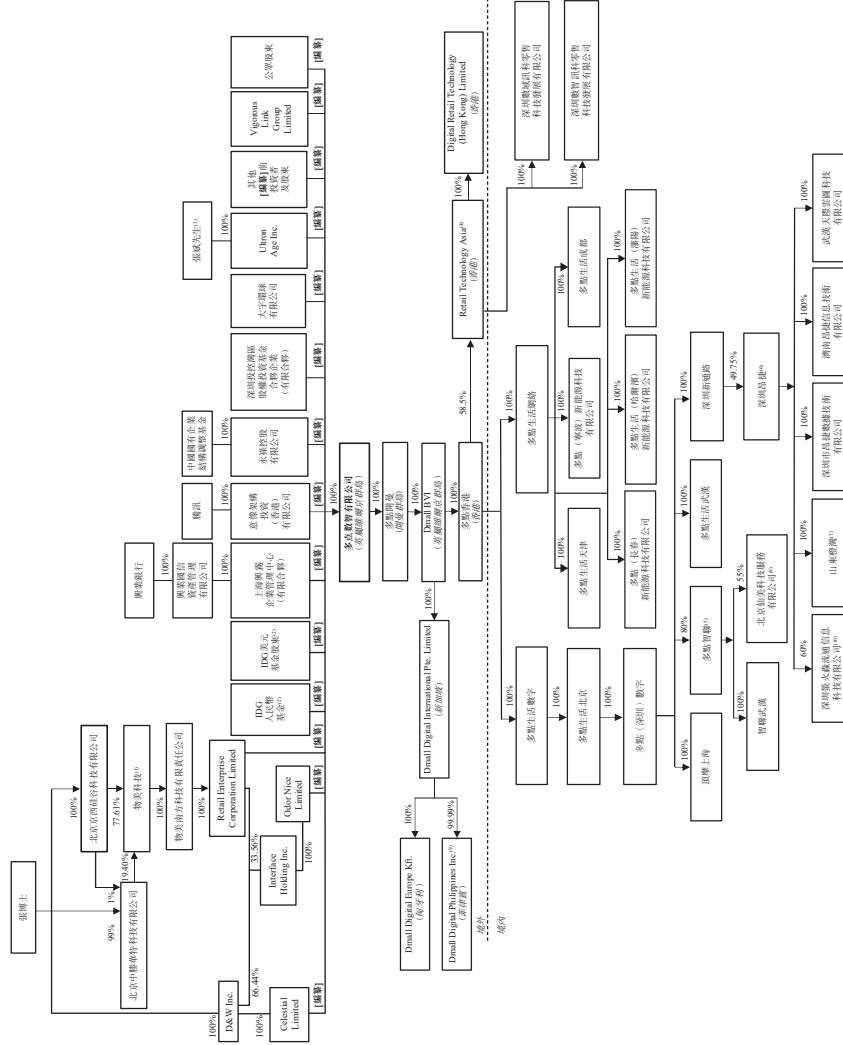
### 附註：

- (1) 物美科技由張博士及Beijing Muhong Management Consulting Co., Ltd.分別擁有約97.02%及2.99%權益。Beijing Muhong Management Consulting Co., Ltd.由林棟梁先生及吳廣澤先生分別最終實益擁有66.66%及33.34%權益。林棟梁先生為本公司前董事。
- (2) IDG美元基金股東包括Lovely Tree Holdings Limited、Olive Spark Limited、IDG-Accel China Capital II L.P.、IDG-Accel China Capital II Investors L.P.及Handy Cloud Limited。Brave Giant Limited是IDG人民幣基金股東。請參閱本節「有關主要[編纂]前投資者的資料」以了解進一步詳情。
- (3) 張斌先生為張博士的兄弟。
- (4) Retail Technology Asia由多點香港及DRGML分別擁有58.5%及41.5%權益。
- (5) 前稱北京微晟科技有限公司。多點智聯由多點(深圳)數字及北京物美超市有限公司分別擁有80%及20%權益。北京物美超市有限公司由張博士控制的物美科技集團有限公司實益擁有。
- (6) 本公司於深圳昂捷持有49.75%股權，然而，通過授予額外4%的投票權，本公司仍保持對深圳昂捷的控制權。請參閱本節「收購及出售事項」以了解進一步詳情。
- (7) 於2022年8月15日，深圳昂捷訂立股權轉讓協議，以收購山東橙灣的50%股權。請參閱本節「收購及出售事項」以了解進一步詳情。
- (8) 於2023年2月22日，多點智聯完成收購北京仙美科技服務有限公司及向相關地方市場監督管理局辦理變更登記。請參閱本節「收購及出售事項」以了解進一步詳情。北京仙美科技服務有限公司分別由多點智聯及上海高仙自動化科技發展有限公司擁有55%及45%權益。上海高仙自動化科技發展有限公司為獨立第三方。
- (9) Dmall Digital Philippines Inc.由Dmall Digital International Pte. Limited擁有超過99.99%權益，而顧昊先生及PENG Yi-Jung先生分別擁有少於0.01%權益。顧昊先生及PENG Yi-Jung先生為獨立第三方。
- (10) 深圳螢火蟲流通信科技由深圳昂捷及LI Xue女士分別擁有60%及40%權益。LI Xue女士為獨立第三方。

## 歷史、重組及公司架構

### 緊隨[編纂]後的公司架構

下圖說明了本集團於緊隨[編纂]完成後(假設[編纂]未獲行使、可轉換債券未獲轉換且並無根據股份激勵計劃發行股份)的公司及股權架構：



附註(1)至(10)：請參閱前頁本節「[編纂]前的公司架構」各段的附註(1)至(10)。

## 業 務

### 公司簡介

我們冀望助力零售商贏在數字時代。我們為本地零售業的零售商提供零售數字化解決方案。我們已成功將業務擴展至亞洲其他國家及地區，包括香港特別行政區、澳門特別行政區、柬埔寨、菲律賓、馬來西亞及新加坡。根據弗若斯特沙利文的資料，於2023年，按收入計算，我們是中國最大零售數字化解決方案服務商，市場份額為6.5%。於2023年，我們亦按商品交易總額計算為中國最大零售雲解決方案服務商，市場份額為10.9%。重組後，我們專注為零售商提供全方位的零售數字化解決方案。

本公司於2015年創立，為針對四大關鍵行業需求開發零售數字化解決方案的行業先驅 — (i)消費者體驗升級；(ii)經營效率提升；(iii)系統安全保障；及(iv)踐行ESG責任。我們憑藉全方位覆蓋、蘊含行業實踐、智能化數據驅動業務決策及持續產品開發從我們的競爭對手中脫穎而出，幫助零售商驅動收益增長及降低成本。根據弗若斯特沙利文的資料，於2023年按收入計算，我們是中國及亞洲最大零售數字化解決方案服務商，及領先的全方位全渠道零售數字化解決方案服務商。全方位覆蓋是指我們能夠滿足零售商主要關鍵運營環節的需求。我們覆蓋了廣泛的運營模塊，觸達了行業內多樣化的客戶群，從而獲得深入的零售專業知識。我們根據對零售行業和科技發展的深刻理解不斷改進SaaS模塊，為零售商提供具體和可衡量的提升。

我們的零售數字化業務始於與物美集團的合作，其為中國領先零售商、我們於往績記錄期間的最大客戶。我們在物美集團的全國門店網路中實施了我們的雲解決方案，並通過其複雜的運營實施了我們的功能。如今，我們為各種規模及業態的客戶開發了全面的零售數字化解決方案，涵蓋了本地的零售業務，從採購及供應鏈管理、門店及總部管理到營銷及全渠道銷售。我們與物美集團的業務經驗激發我們交付了很多廣受歡迎的模塊，適用於多種零售業態，從連鎖超市、倉儲式超市、百貨商店到便利店、專賣零售商及新業態零售商應有盡有。我們目前覆蓋所有主要零售業態，幫助我們不斷擴大的客戶群應對不斷變化的市場挑戰並為消費者提供優質的服務。作為我們成功的證明，於2023年，我們已為677家客戶提供服務。於2021年、2022年及2023年，淨收益留存率分別為208%、140%及114%。維持於100%以上的強勁水平。這凸顯了我們進一步增加客戶消費的能力。

### 我們的市場

本地零售業服務具有購買日常必需品需求的龐大消費人群。其性質屬每週甚至每天高頻消費行為，在整個經濟週期中創造穩定及剛性需求。根據弗若斯特沙利文的資料，本地零售行業為全球最大產業之一，其在亞洲的市場份額由2018年的人民幣30.0萬億元增加至2023年的人民幣31.1萬億元，複合年增長率為0.8%。中國本地零售行業的市場規模由2018年的人民幣12.2萬億元增加至2023年的人民幣13.4萬億元，複合年增長率為1.8%。



## 業 務

移動技術和電子商務的發展導致消費者購買行為從線下轉向線上。這為運營商帶來額外的複雜性，他們需要調整業務流程和系統結構以實現數據驅動的運營。因此，運營商日益採用數字化轉型以增強整體運營。然而，這亦將他們的系統暴露在外部環境中，從而帶來更大的數據安全挑戰。因此，運營商需要更高的IT安全標準以確保其數據的安全。

目前，傳統企業軟件開發商及橫向SaaS服務商無法全面滿足市場的需求。傳統的軟件服務商需要大量的前期投資用於定制系統開發及高昂的維護成本用於持續升級。另一方面，橫向SaaS解決方案作為一種通用的解決方案，缺乏行業特定的認知。此外，零售數字化仍處於低水平，中國及亞洲零售商的數字化比率分別為3.1%及4.5%，遠低於美國的13.3%，顯示出巨大的上升潛力。本地零售業過去通過技術發展得以進步及繁榮，我們相信數字化是下一步。我們作為專注於零售業的解決方案服務商，提供價格合理且先進的解決方案，從而達成未滿足的需求。

### 我們如何從其他公司之中脫穎而出

我們的零售數字化解決方案因為其專注於零售業而脫穎而出。我們解決方案的設計理念圍繞零售商的觀點，解決零售商日常運營中面對的挑戰。我們在與物美集團及DFI Retail Group等知名零售商的業務合作中積累零售方面的專業知識，同時收集實時反饋並基於反饋不斷完善我們的解決方案。我們相信數據的力量，並強調將整個零售業務鏈條的數據轉化為可實踐的見解。我們的模塊亦會根據處理複雜的本地零售業態得到的知識及見解而進行強化。我們相信，對日常零售運營的深刻見解使我們的解決方案對運營商具有高度針對性。我們希望為零售商及消費者創造價值：

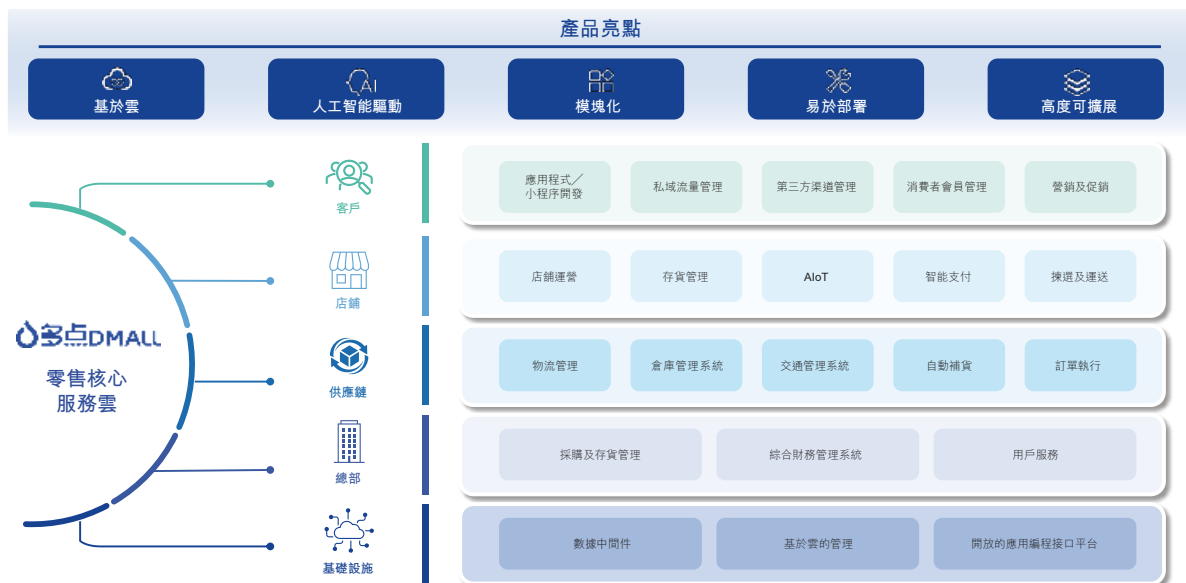
- **消費者體驗升級。**我們幫助零售商開發全渠道能力，使消費者可以隨時隨地進行購物。此外，我們的解決方案計量關鍵客戶體驗指標，比如準時率、訂單履約率、客戶服務水平以及我們AIoT解決方案所捕獲的線下購物行為數據。我們幫助零售商跨渠道深入了解其客戶，使其能夠提供更多定制化服務及提升客戶體驗。
- **經營效率提升。**我們的零售核心服務雲解決方案幫助零售商實現簡化運營、提高效率、從線上到線下整合運營各個方面的數據。我們的軟件與零售運營實現同步，創建重要數據的全貌從而量化業務績效。憑藉這些數據洞察，我們幫助零售商簡化冗餘流程、自動化人工流程、優化資源分配。此外，我們將利用自主算法分析數據並提出運營改進建議，如減少庫存周轉天數、簡化採購及優化商品陳列等。
- **系統安全保障。**我們致力保護客戶的信息安全，包括數據安全、系統安全、身份及訪問管理(IAM)安全及安全意識培訓。我們使用各種加密技術，從而為我們的客戶提供可靠、穩定及安全的數字化運營環境以儲存、維護及使用重要業務

## 業 務

資料及消費者信息。我們幫助客戶及時發現將其運營陷於風險的不適當訪問、政策違規或缺陷控制。我們亦為客戶的僱員提供信息科技安全培訓，以減少人為錯誤或僱員缺乏安全意識而導致的安全事故的發生。

- **踐行ESG責任。**我們幫助零售商更好地踐行他們的ESG責任，如使他們全面實現無紙化辦公，創造綠色辦公環境，採用數據驅動的僱員管理，實現低碳運營，並追溯食品流動以提升食品安全。同時，我們幫助他們優化運營決策以減少浪費和庫存周轉天數，並分析能源消耗數據以實現低碳運營。我們也致力於承擔社會責任，通過加入輔助功能而提升長者的數字化消費體驗，提供應急支持如解決COVID-19封鎖期間買菜困難的問題。

### 我們的零售數字化解決方案



我們的零售核心服務雲基於我們專有的Dmall SaaS操作系統，幫助零售商管理整個運營流程。

中國的零售商缺乏數字科技基礎設施，嚴重依賴人手流程及人為判斷進行商業決策，導致效率低下、對人類經驗的依賴增加，及人為錯誤的可能性增加，大型零售商從而很難高效進行大規模運營。我們的零售核心服務雲(包括我們專有的Dmall OS系統及AIoT解決方案)整合了一系列幫助零售商數字化及優化其運營的功能。我們的Dmall OS系統(包含產品採購流程管理、供應鏈管理、產品管理、門店管理、消費者會員管理到總部管理等服務組件)處理零售商日常運營的最關鍵部分。例如，在我們的銷售預測算法的支持下，經計及銷售預測、存貨水平及季節性等因素，供應鏈管理部件的存貨自動補貨管理模塊有助零售商促進動態存貨規劃和自動發出補貨訂單。AIoT解決方案幫助零售商建立全面數字化零售場

## 業 務

景，整合線下數據以實現更高效的門店管理。該集成方式幫助零售商提高效率、增加收益及削減成本。例如，我們的AIoT解決方案與Dmall OS系統整合，將銷售訂單從消費者端鏈接到供應端的倉庫。這使零售商能夠實時追蹤庫存水平，從而降低零售商的缺貨率並提高銷售收益。此為多年發展週期的成果，可追溯至我們於2015年與物美集團的合作。我們經歷持續的系統開發，能適應跨多種零售業態的零售客戶。使用我們零售核心服務雲的客戶數目自2021年的234家增加至2022年的435家，並達到2023年的544家。

### 我們以零售為中心的技術

- **以零售為中心。**我們的解決方案乃從零售商的角度出發，為應對其在日常運營中遇到的痛點而設計。我們的零售專業知識來自我們為物美集團及DFI Retail Group等領先零售商服務的經驗，我們實時收集反饋並升級我們納入該等反饋的解決方案。我們亦由一支對行業有第一手了解的零售業資深人士組成的團隊創辦、指導及管理。因此，我們成為採用多種新零售技術的先驅。根據弗若斯特沙利文的資料，我們為業內同行中首家及唯一一家推出數字化供應商招商、智能快餐區規劃、智能商品陳列及智能購物車的公司。
- **數據驅動。**我們的Dmall OS系統幫助企業客戶追蹤、收集來自線上及線下運營的實時數據並將其轉化為可實踐的見解，於客戶業務的不同部分打破數據孤島。借助我們的解決方案，客戶可以採用數據驅動的方法來管理和優化他們的日常運營，從而切實改善運營績效。他們還可以享有比競爭對手更顯著的優勢，如更廣泛、更深入、更相關和更一致的數據。
- **先進並持續完善。**強大的內部研發能力使我們能開發及不斷升級Dmall OS系統，納入多種零售業態的行業實踐，並將該等技術訣竅轉化為幫助滿足客戶不斷變化的需求的可部署SaaS模塊。儘管宏觀環境充滿挑戰，我們仍致力於高強度的研究及開發工作以擴展Dmall OS功能以更好地服務我們的零售客戶。例如，於2022年，我們通常每兩週進行一次重大更新，每次更新多項功能。
- **模塊化的開放平台。**我們的基礎設施能夠實現快速及具成本效益的實施，使我們能夠擴大我們的能力並以靈活及時的方式提供系統更新。Dmall OS系統由獨立可配置模塊組成，讓零售商自由選擇、配置及組合不同模塊，以滿足零售商獨特的業務需求及喜好，令我們的產品能夠高度適應不同規模、類型及運營複雜程度的零售商。因此，我們使我們的客戶能夠在毋須高昂開發成本的情況下實現定制化並迅速應對新的市場變動。
- **安全。**為解決零售業多場景應用所帶來的日益增長的安全問題，我們通過各種

## 業 務

加密及防火牆技術，協助客戶加強他們的數據安全、系統安全、身份和訪問管理 (IAM) 安全及安全意識培訓。

### 我們的客戶群

我們在戰略上專注於優質零售商。我們的客戶組合包括物美集團、麥德龍中國實體及DFI Retail Group。我們與這些燈塔客戶的長期合作使我們能夠為不同零售業態中最複雜的運營開發操作系統。在這些資質的基礎上，我們已擴展零售業態的覆蓋範圍，從連鎖超市、倉儲式超市、百貨商店到便利店、專賣零售商及以新零售方式運營的零售商。我們專注於與市場上擁有最成熟實踐的領先零售商建立長期合作關係。於2021年、2022年及2023年，我們分別擁有352家、569家及677家客戶，包括234家、435家、544家來自零售核心服務雲。我們相信，我們的零售數字化解決方案在海外市場具有高度的適應性。我們將業務成功擴展至香港特別行政區、澳門特別行政區、柬埔寨、新加坡、菲律賓、馬來西亞及波蘭。通過與總部位於德國的領先批發商麥德龍集團的合作，我們亦處於進軍歐洲市場的初始階段。

### 我們的經營及財務概覽

我們於往績記錄期間經歷了顯著的增長。我們的收益自2021年的人民幣1,044.6百萬元增加43.7%至2022年的人民幣1,501.0百萬元，並進一步增加16.6%至2023年的人民幣1,749.7百萬元。隨著我們發展高毛利率的零售核心服務雲業務及經歷運營槓桿增長，我們於2021年、2022年及2023年的毛利率為34.3%、44.6%及40.7%。2022年至2023年減少乃由於我們的產品組合有所改變，我們的客戶更多地採用我們的AIoT解決方案，與我們的其他產品相比，其毛利率較低。我們已於2024年4月完成重組，從而剝離營銷及廣告雲解決方案項下的線上廣告服務。透過重組剝離的廣告及營銷服務雲項下的線上廣告業務所產生的收益於2021年為人民幣196.4百萬元（佔截至2021年12月31日止年度收益的18.8%）、於2022年為人民幣172.7百萬元（佔截至2022年12月31日止年度收益的11.5%）及於2023年為人民幣145.5百萬元（佔截至2023年12月31日止年度收益的8.3%）。透過重組剝離的廣告及營銷服務雲項下的線上廣告業務所產生的毛利於2021年為人民幣185.3百萬元（佔截至2021年12月31日止年度毛利的51.8%）、於2022年為人民幣163.9百萬元（佔截至2022年12月31日止年度毛利的24.5%）及於2023年為人民幣138.9百萬元（佔截至2023年12月31日止年度毛利的19.5%）。請參閱「近期發展」及「業務 — 營銷及廣告服務雲」以了解詳情。

### 我們的優勢

我們認為以下優勢促成了我們的成功：

#### 具有先發優勢的中國及亞洲領先的零售數字化解決方案服務商

我們是推動中國本地零售業數字化方面的先行者及領導者。自2015年成立以來，我們幫助數千家跨多種零售業態的零售店採納數字化零售的運營方式。於過去八年內，我們親



## 業 務

身體驗不同零售商面對的日常痛點，並將有關理解構建至我們不斷擴展的Dmall OS。我們的先發優勢為我們帶來了更深入的行業知識和更好的零售定制雲解決方案。我們已成功將業務擴展至亞洲其他國家及地區，包括香港特別行政區、澳門特別行政區、柬埔寨、菲律賓、馬來西亞及新加坡。於2023年，我們已為約544家客戶提供零售數字化解決方案。於往績記錄期間，我們亦見證了顯著的增長。通過我們的操作系統處理的商品交易總額自2021年的約人民幣951億元增加至2022年的人民幣1,233億元，並進一步增加至2023年的人民幣1,419億元。我們的總收益自2021年的人民幣1,044.6百萬元增加至2022年的人民幣1,501.0百萬元，並進一步增加至2023年的人民幣1,749.7百萬元。

我們的產品及服務得到了市場的認可。例如，於2022年，我們獲得了「CCF科技成果獎」、「2023十大SaaS服務創新案例」、「2022年度中國物流與採購聯合會科學技術進步獎」、「2021新零售服務商Top 30」、「2021年中國最具價值新品牌 — 數字化／行銷服務商Top 20」及「2021年亞洲零售大獎 — 年度數字方案」等獎項。尤其是，我們於「實體零售流通數智化融通創新技術及產業化應用」的項目中贏得「2022年度中國物流與採購聯合會科學技術進步獎」一等獎。該獎項由中國物流與採購聯合會於2002年經中國國家科學技術部（「國家科技部」）批准後設立，是國家科技部唯一授權並登記的向物流業私營機構資助項目及方案頒發的獎項。

### 中國最大的全方位全渠道零售數字化解決方案服務商，並具有可驗證的成功

根據弗若斯特沙利文的資料，我們為中國領先的全方位全渠道零售數字化解決方案服務商。全方位覆蓋是指我們能夠滿足零售商主要關鍵運營環節的需求。與傳統軟件或橫向SaaS服務商提供的通用點解決方案不同，我們的綜合解決方案針對本地零售，整合主要運營及以數據為驅動。

- **全面的功能。**我們的Dmall OS提供SaaS解決方案，能夠與零售商的運營進行整合，從採購、供應鏈及倉庫管理，到產品陳列及店鋪運營到與消費者線上線下互動，以滿足其主要的運營需求。相比於覆蓋有限零售場景及提供有限的零售功能組合（如倉庫管理軟件）的特定功能服務商，我們的解決方案包使零售商可獲得對主要運營數據的全面及時的訪問以作出更明智的決策，改善其運營並取得切實成果，如銷售額增加、存貨周轉率提高及缺貨率降低，有助零售商帶來更佳用戶體驗及推動重複銷售。與適應各行業需求的一般橫向SaaS產品相比，我們提供覆蓋本地零售業價值鏈的解決方案。通過覆蓋最佳行業標準及促進實時數據同步，我們生成行業特定洞察，幫助零售商提升彼等的運營績效。



## 業 務

- **全渠道覆蓋。**我們的解決方案為零售商管理線下及線上運營提供支持。我們的零售核心服務雲利用我們的Dmall OS系統及AIoT解決方案幫助零售商管理其線下零售運營。我們亦協助零售商建立及管理其虛擬店面，以直接與線上消費者互動。將線上及線下全渠道運營中所獲的基礎數據進行整合，以助零售商獲得零售商業務的單一全貌，從而簡化零售管理流程及提升運營效率。
- **經業務驗證成功。**多年來，我們已擴展及升級零售數字化解決方案，成功幫助客戶數字化運營。我們為許多客戶的唯一零售數字化解決方案服務商，且我們的解決方案獲數百個城市不同零售業態的零售商所採用。通過我們的操作系統處理的商品交易總額自2021年的約人民幣951億元增加至2022年的人民幣1,233億元及2023年的人民幣1,419億元。我們服務的客戶總數由2021年的352家增加至2022年的569家，及2023年的677家。另請參閱「— 我們的服務種類」以了解我們的解決方案如何確實改善運營業績。

我們的技術驅動零售一直是我們業務成功的關鍵因素。我們由一支零售業資深人士的團隊創辦、指導及管理。我們於八年來為中國多個領先零售商（特別是物美集團）解決複雜的運營問題當中，在零售技術方面積累了深厚的行業知識。通過與物美集團的緊密合作，我們一直能夠對零售商面對的挑戰獲取寶貴的見解，並基於所獲知識完善我們的技術及產品路線圖。因此，我們一直有能力通過開發解決方案不斷開發我們的產品，拓寬我們的服務範圍，助力我們推動物美集團數字化，同時獲得新客戶，確立自身作為零售技術行業領導者的地位。我們認為這種戰略合作關係有助於作為燈塔案例指導我們的產品路線圖、磨煉技術及推動我們的獲客。

### 優質零售商客戶組合

根據弗若斯特沙利文的資料，本地零售市場包括非連鎖零售商、連鎖零售商、分佈式電商零售商及家庭式小店等各種類型的零售商。其中，以7-Eleven等主要市場參與者為代表的連鎖零售商於2023年佔有以門店為主的本地零售市場46.9%的最大市場份額。該等零售商優先執行標準化管理，可在所有店鋪為客戶提供一流的服務。因此，他們願意購置全方位全渠道解決方案，精簡總部至地方店鋪的運營流程。全方位覆蓋是指我們能夠滿足零售商主要關鍵運營環節的需求。同行中最廣泛的運營模塊覆蓋使我們能夠覆蓋多樣化客戶群。他們對複雜產品的需求亦形成了顯著的進入壁壘，高轉換成本及強大的客戶忠誠度。我們將該等優質零售商作為戰略重點，尋求與他們合作，從而樹立良好的市場聲譽，吸引其他零售商。通過我們與物美集團的燈塔合作，我們在通過軟件、硬件及專有算法技術改進零售運營方面積累了實際經驗。我們在物美集團數字化方面的成功，使我們在提高零售商效率及盈利能力方面具備最相關資質，並幫助我們贏得新的優質客戶。例如，我們已與其他

## 業 務

領先的優質零售商合作，如來自中國的麥德龍中國實體、重慶百貨大樓、銀川新華及選定亞洲市場的DFI Retail Group。我們亦已快速擴張以與不同零售業態的客戶合作，包括連鎖超市、倉儲式超市、百貨商店、便利店、專賣零售商及新零售業態。

我們隨著客戶的成功一起成長。就我們的Dmall OS系統而言，我們可選擇按照我們系統處理的客戶商品交易總額收取一定百分比的費用，或根據客戶的個人需求或財務狀況提供固定訂購費。該抽佣率結構將我們的利益與客戶的利益保持一致，而我們能夠從客戶持續增長的銷售額中獲取其部分收益。這有助於客戶降低我們產品和服務的前期成本，並透過採用我們的操作系統後客戶銷售量的協同增長來實現收益增長。客戶亦可根據多種因素選擇訂購支付模式並支付服務及諮詢費用，其中包括客戶訂購的模組數量和類型、訂購期以及客戶的規模和營運範圍。固定訂購費設定了更明確的預期，可幫助客戶制定預算和規劃，並提供計費透明度。我們與不同的客戶訂立不同的費用安排，以提供更靈活的定價結構，使他們能夠選擇更適合其需求的費用安排。此外，隨著我們與現有客戶關係的加深，我們更好地了解客戶的業務並能夠交叉銷售額外的模塊及功能，從而獲得較高的收益留存率。於2021年、2022年及2023年，我們分別實現了208%、140%及114%的淨收益留存率。

我們擁有多樣化的業務發展渠道，包括大客戶商務拓展、行業會議、業務合作夥伴及獨立軟件服務商(ISV)。我們與ISV合作，利用他們的本地化知識，調動他們的本地資源，以獲取客戶、增加客戶接觸點並有效及高效地響應客戶需求。我們亦與公共雲服務商合作。通過將我們的Dmall OS解決方案集成到他們的平台及解決方案包中，我們可以利用其廣泛的客戶群進一步推廣我們的產品。

### 零售技術的持續精進

我們重視零售技術及持續提高我們的技術能力。於2021年、2022年及2023年，我們的研發開支分別為人民幣614.5百萬元、人民幣607.5百萬元及人民幣550.8百萬元。截至2023年12月31日，我們擁有五個研發中心，有約995名研發人員。我們的技術先進、全面且安全。

- 先進。我們專注於使用技術為零售商創造商業價值。例如，我們的算法驅動數據分析產生全渠道運營洞察，可帶來更高的效率。我們的銷售預測模塊基於各種參數(包括歷史銷售數據、庫存水平、產品類別及店鋪附近的客戶資料)進行銷售預測。我們亦開創許多行業第一的應用程式。根據弗若斯特沙利文的資料，我們是：
  - 在業內頂級公司中第一及唯一一家開發及採用數字化供應商招商、智能快餐區規劃、智能商品陳列及智能購物車模塊的企業；及
  - 在業內頂級公司中第一家開發及採用算法銷售預測、智能選品、智能倉庫

## 業 務

管理、智能履約及配送調度，以及集裝箱統一調度系統等模塊的企業之一。

- **全面**。通過軟件、硬件及服務的統一集成，我們幫助減少本地零售運營的不足之處。我們獨立配置模塊覆蓋供應鏈管理、倉庫管理、產品管理、店鋪管理、客戶會員管理及AIoT解決方案等所有主要零售場景。相較於主要提供線下配送渠道覆蓋的傳統ERP服務商及主要覆蓋線上場景的特定功能雲解決方案服務商，通過整合線上線下渠道數據，我們打破數據孤島，連接上游及下游合作夥伴，鼓勵創新及合作共贏。
- **安全**。零售商向第三方系統開放信息科技基礎設施面臨網絡安全風險。Dmall OS系統綜合了數據及隱私保護功能，保障信息技術安全，涵蓋信息安全、系統安全、IAM安全及安全意識培訓等，符合法律法規。系統通過加密及數據傳輸流程確保客戶數據安全，杜絕敏感業務信息洩露。此外，系統亦建立堅固的防火牆，以強化抗攻擊能力和避免系統停機。系統亦提供身份和訪問管理系統以進行權限分級的訪問控制，使得客戶掌控風險，防止安全事故發生。另外，我們提供的信息技術安全培訓可提高意識並降低用戶風險，賦能僱員應對安全漏洞，降低相關風險。
- **持續精進**。我們根據市場發展及客戶需求不斷改進雲模塊的功能。例如，於2022年，我們一般每兩週進行一次重大更新，每次作出多項功能更新。與系統於本地構建且相對靜態的傳統ERP參與者不同，我們的Dmall OS系統正持續發展以納入最新的行業最佳做法。

上述技術能力已經使我們能夠構建強大的產品，以更好地服務我們的客戶，並幫助客戶取得更好的業務成果。

### 值得信賴的專有SaaS產品在海外市場推出

我們通過與中國零售商合作積累了深厚的行業專業知識，使我們在將業務模式快速複製到其他國家及地區時具備優勢。我們從我們中國客戶的海外分支機構開始進行海外擴展，隨後擴展至為其他知名國際零售商提供服務。我們的解決方案在中國領先的零售商中順利實施，此舉推動了他們的數字化轉型和日常業務運營的精簡。我們認為，世界各地的零售商在數字化運營及滿足消費者不斷變化的需求方面面臨的痛點大同小異，因而我們的零售數字化解決方案亦可輕易適應其他國家。再者，我們的解決方案設計靈活，可應對不同客戶及市場的獨有需求。我們在零售技術行業積累了豐富的經驗，具備定制解決方案的專業知識，可滿足不同國家零售商的特定需求。我們的技術實力亦可支持我們不斷升級系統，解決客戶差異化需求。隨著我們的業務在全球範圍內擴張，我們堅信我們將繼續推動全球零售業務的數字化，為零售商提供滿足其客戶需求所必需的工具，以於數字化時代提高效率。

## 業 務

根據弗若斯特沙利文的資料，我們是同行中將零售SaaS業務擴展至中國境外其他市場的領先中國公司之一。截至2023年12月31日，我們已於中國內地以外的七個國家或地區建立業務據點，包括香港特別行政區、澳門特別行政區、柬埔寨、新加坡、菲律賓、馬來西亞及波蘭。通過與總部位於德國的領先批發商麥德龍集團的合作，我們亦處於進軍歐洲市場的初始階段。截至2023年12月31日，在波蘭的10家麥德龍集團門店已啟用我們的系統。

### 成熟的管理層團隊，擁有豐富的行業經驗、高經營效率及來自股東的有力支持

我們的管理團隊由線下零售管理以及互聯網及軟件技術行業的知名思想領袖組成。隨著我們繼續在中國以外的地區進行國際擴張，我們已組建一支在中國和國際市場均有良好往績的領導團隊。

主席兼非執行董事Curtis Alan Ferguson (馮廣晟) 先生為消費領域的思想領袖。自2021年2月起，馮先生擔任中國風險投資公司Ventech China Ltd.的執行合夥人，並自2020年起擔任上海美國商會董事。此前，他於可口可樂公司(紐約證券交易所股份代號：KO)擔任多個行政職務逾37年，包括擔任可口可樂大中華及韓國總裁及可口可樂中東及北非總裁。

聯合創始人、執行董事兼總裁張峰先生為執行新數字零售戰略(包括「分佈式電商」及「線上線下融合」)的先驅。在加入本公司前，他在零售業累積豐富經驗，並持續監督本公司的發展。

非執行高級顧問Dirk Van den Berghe先生曾在沃爾瑪百貨有限公司擔任最高行政職位，包括沃爾瑪加拿大及亞洲的執行副總裁及區域首席執行官。他亦曾擔任沃爾瑪中國的總裁兼首席執行官。

張文中博士是我們的創始人兼高級顧問。張博士是中國本地零售行業的傑出領袖，擁有逾30年本地零售經驗。他於1994年成立物美科技，在中國多個領先零售品牌擔任領導職務。結合他對本地零售行業的洞察以及自斯坦福大學博士後研究中獲得的國際經驗，他於2015年創立本公司，以引領中國零售數字化。自本公司成立以來，張博士的戰略眼光、商業頭腦及領導能力一直指導著本公司的發展。張博士亦為中國零售行業中備受推崇的人物。他現任中國商業聯合會榮譽主席、南開校友企業家聯誼會主席及消費品論壇中國董事會成員，並擔任中國南開大學終身校董。張博士曾獲「2018中國十大經濟年度人物」、「2018中國經濟新聞年度人物」、「2018商界領袖楷模」、「2019-2020中國零售業年度人物」、「2019年最具影響力的25位企業領袖」、「2019年70週年傑出商業人物」等多個獎項。

在我們管理層團隊的指導下，我們將先進技術注入到運營的關鍵步驟中，以提高運營效率。我們已對關鍵運營功能的各個關鍵步驟進行數字化，並開發技術基礎設施，支持



## 業 務

我們的僱員通過自動化系統實現卓越運營。通過使用該等數據驅動工具，我們的僱員能夠在日常運營中實現效率最大化及高擴展性。我們亦獲得我們的股東（包括騰訊、金蝶及聯想等領先的科技公司以及興業銀行、中國國有企業結構調整基金、IDG資本等頂級金融投資者）的大力支持。我們亦致力於吸引新的人才及專業人士以支持我們的創新及增長。請參閱「董事及高級管理層」以了解進一步資料。

### 我們的策略

我們正推行以下策略以實現我們的使命：

#### 通過市場領先的服務及產品創新留住現有客戶並一同成長

我們的目標是不斷擴展我們的操作系統模塊、提供額外的增值服務，以幫助我們的客戶成長及抓住更多的銷售機會。特別是，我們計劃開發新的模塊及升級現有模塊以推動業務智能化、自動化以及提高效率。我們亦將開發滿足零售商在不同的業態下運營需求的專業模塊。例如，我們一直在升級我們的產品以實現智能決策，包括智能商品陳列及快餐區規劃。智能商品陳列模塊幫助零售商安排及調整產品位置，以反映消費者不斷變化的需求。快餐區規劃模塊使零售商能夠更準確地預測熱銷產品並相應地安排準備過程，以減少浪費及節約成本。我們於2022年亦推出了智能防損產品及相關服務，這些產品及服務可幫助零售商通過視頻、圖像及訂單信息來檢測盜竊及保護零售商的資產。

#### 擴大我們的企業客戶組合，以覆蓋更多的零售業態及拓寬我們的銷售網絡

我們計劃在未來的獲客過程中利用現有客戶的成功及經驗。我們打算擴展至新的零售業態、拓寬我們的銷售網絡及與零售價值鏈中的更多參與者合作，以增加客戶接觸點及銷售機會。

- **零售業態／規模覆蓋範圍。**我們將加快向直接面向消費者（或DTC）及企業對消費者（或B2C）店鋪進行的橫向擴張，以便為不同零售業態的零售商提供服務。我們的服務包具有不同的功能及價位，以滿足不同規模、零售業態及預算的客戶的需求。我們亦將開發更多專門的模塊及服務，以發掘更多的零售垂直領域，進一步擴大我們的目標市場。
- **銷售網絡擴展。**我們將進一步擴大直銷團隊的銷售網絡，並與獨立軟件服務商合作，以增加銷售及擴大我們在更分散的區域市場的業務。

我們相信，日益增長的企業客戶組合將有助於進一步深化我們的零售洞察力，進而完善我們的產品及服務，推動收益增長。



## 業 務

### 繼續投資於研究及技術創新

我們大力投資於技術創新及研發，這是我們業務的基礎，對發展至關重要。我們將繼續投資於技術，並利用雲基礎設施、人工智能能力及數據分析算法的力量，更好地服務於我們的客戶，保持競爭的領先地位。我們亦將繼續投資及應用人工智能、大數據及AIoT技術，開發新的應用及新的服務模塊。我們將通過在產品開發中應用機器學習、自然語言處理、計算機視覺、邊緣計算、人工現實及虛擬現實等新技術，進一步投資於研發。此外，隨著我們處理的數據量持續增長，我們將同時擴大我們的網絡基礎設施，以支持有關增長。最後，為實現該等目標，我們計劃繼續招聘頂尖的行業人才，包括研究人員、經驗豐富的工程師及世界知名學府的頂尖畢業生。

### 進一步的全球擴張

為滲透至尚未涉足的全球市場，我們計劃進一步加強本地化營銷工作及技術能力，以滿足海外零售商的需求。我們亦已開發一個英文版的Dmall OS系統，並正在發展具備當地市場知識的海外業務拓展團隊，及擴大我們專注於海外市場拓展的研發團隊。

我們計劃利用我們與國際公司建立的聯繫，擴大我們在新市場的業務據點。例如，基於我們與麥德龍中國實體的密切合作，我們與麥德龍集團合作，將業務擴展至歐洲市場。截至2023年12月31日，在波蘭的10家麥德龍集團門店已啟用我們的系統。於2023年8月，我們就提供零售核心服務雲與菲律賓一家領先的亞洲企業集團訂立新合約。此外，我們計劃將我們與DFI Retail Group的項目作為展示案例，繼續發展我們在東南亞市場的業務。我們亦將進一步探索跨境機會，與當地合作夥伴合作，更好地了解當地零售市場的細微差別及發展本地化知識。

### 探索戰略合作夥伴關係及收購機會

我們將有選擇地尋求與我們的自然增長策略相輔相成的戰略合作、投資及收購，特別是可補充我們產品種類、加強我們技術能力及鞏固我們市場地位的合作、投資及收購。我們將繼續尋找與我們現有業務互補、具有協同效應及有助於我們吸引及留存客戶的潛在業務及資產。我們擬專注於擁有良好往績記錄及顯著增長潛力的公司，以實現協同效應。在選擇投資目標或合作夥伴時，我們通常會考慮多種因素，包括與我們的戰略規劃的適用性、潛在協同效應的程度、市場地位、管理團隊的經驗、估值、歷史經營指標及財務業績。通過戰略收購及合作，我們的目標是進一步提升我們的產品及服務，並加強我們的市場領導地位。

### 我們的服務種類

我們提供以Dmall OS軟件及AIoT解決方案為基礎的零售核心服務雲解決方案，零售核心服務雲解決方案是一個可提供涵蓋供應鏈管理、門店管理及電子商務運營等廣泛領域的全面數據洞察的綜合解決方案。我們提供追蹤銷售情況及匯報異常指標的關鍵指標報告，

## 業 務

提供多場景、多維度的指標分析，涵蓋零售運營從採購流程到產品銷售的主要方面。例如，在供應鏈管理過程中，我們進行銷售及庫存分析以及庫存賬齡分析，幫助零售商了解庫存結構及成本，更好地在公司層面控制庫存和成本。我們亦進行異常分析，包括短缺分析以及及時識別和報告負庫存、過剩庫存、滯銷庫存、未售出庫存等情況。這有助零售商及時識別短缺情況及異常產品，查明異常的真正原因，更好地解決該等異常產品或庫存情況造成的銷售損失。通過使用我們的服務，企業可以更好地了解其當前的運營狀況，從而實現可行的改進。

於往績記錄期間，我們亦透過電子商務服務雲以及營銷及廣告服務雲提供服務。自2024年起，電子商務服務雲解決方案產生的收益對我們的業務及經營業績而言預計並不重大。請參閱「一 電子商務服務雲」及「一 營銷及廣告服務雲」以了解詳情。於2024年4月，我們開始並完成重組，從而剝離了營銷及廣告服務雲解決方案下的線上廣告業務。我們於重組後將繼續向客戶收取投放線下廣告的營銷及廣告費用。請參閱「概要 — 近期發展」以了解詳情。

### 關鍵運營指標

下表載列我們於所示年度服務的客戶：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
<b>通過我們的系統處理的</b>			
<b>商品交易總額<sup>(1)</sup></b>			
<b>(人民幣十億元)</b>			
— 零售核心服務雲			
— 操作系統 <sup>(2)</sup> .....	95.1	123.3	141.9
— 抽佣率客戶 <sup>(3)</sup> .....	58.5	106.3	113.5
關聯實體 .....	50.9	81.1	76.7
獨立客戶 .....	7.6	25.2	36.8
— AIoT解決方案 .....	14.2	12.6	10.2
— 電子商務服務雲*	6.9	8.2	4.4
關聯實體 .....	5.5	7.5	4.3
獨立客戶 .....	1.4	0.7	0.2
<b>客戶數目<sup>(4)(5)</sup></b>			
— 零售核心服務雲 .....	234	435	544
— 操作系統 .....	167	303	342
— AIoT解決方案 .....	86	190	284
— 電子商務服務雲*	42	37	30
— 營銷及廣告服務雲 <sup>(6)</sup> .....	126	146	144
<b>客戶總數<sup>(7)</sup> .....</b>	<b>352</b>	<b>569</b>	<b>677</b>

附註：

\* 自2024年起，我們的電子商務雲服務解決方案下的商品交易總額及客戶數目預計並不重大。請參閱「概要 — 近期發展」、「業務 — 零售核心服務雲解決方案 — 分佈式電商」及「業務 — 電子商務服務雲解決方案」。於2024年4月，我們開始並完成了重組，其中涉及剝離營銷及廣告服務雲解決方案下的線上營銷及廣告業務。

## 業 務

- 指通過我們的零售核心服務雲及電子商務服務雲處理的商品交易總額。我們的營銷及廣告服務雲解決方案主要包括全渠道廣告服務，而此類服務的提供與商品交易總額非直接相關，因此我們並無基於所處理的商品交易總額向廣告客戶收費。
- 指通過我們的Dmall OS系統處理的商品交易總額。
- 特定年度抽佣率客戶指特定年度按抽佣率收費模式貢獻收益的客戶，不包括僅訂購會員及抽佣率收費模式下的產品銷售管理模塊的客戶。非抽佣率客戶（即支付固定訂購費的客戶）的商品交易總額為操作系統應佔商品交易總額與抽佣率客戶應佔商品交易總額之間的差額。會員及產品銷售管理模塊的設計專門用於協助大型零售商管理消費者資料，以及對若干高價值熱銷商品的銷售作出安排。相比於我們提供的其他模塊，我們向訂購此模塊的客戶因其系統複雜而收取更高的抽佣率。
- 於特定年度為我們貢獻收益的客戶數目包括我們於2021年11月收購深圳昂捷後透過深圳昂捷服務的客戶數目。倘我們從計算中剔除僅使用深圳昂捷產品的客戶數目，於2021年、2022年及2023年，我們分別擁有零售核心服務雲解決方案客戶89名、165名及276名，包括(i)操作系統客戶分別為26名、42名及78名；(ii)AIoT解決方案客戶分別為77名、144名及220名。請參閱「歷史、重組及公司架構 — 收購及出售事項 — 深圳昂捷」以了解詳情。
- 客戶數目包括（作為不同客戶）(i)物美集團；(ii)麥德龍中國實體；(iii)重慶百貨集團；(iv)銀川新華集團；(v)百安居實體；及(vi)DFI Retail Group。DFI Retail Group是經營惠康、萬寧、巨人超市、冷藏公司超市及佳寧藥房等多個知名品牌的領先泛亞零售商。DFI Retail Group亦在特定亞洲市場擁有及特許經營7-Eleven及IKEA。我們與DFI Retail Group Management Limited成立Retail Technology Asia。請參閱「業務 — Retail Technology Asia的合資協議」以了解進一步資料。
- 於特定年度或期間貢獻收益的廣告客戶數目，主要包括零售商、品牌商及廣告代理。
- 我們的許多客戶使用我們一種以上的雲服務解決方案。因此，作出抵銷以避免重複計算。
- 2023年的商品交易總額較2022年有所減少，主要由於(i)若干客戶選擇自營O2O電子商務業務；(ii)我們因於2022年4月出售DFI Digital (Hong Kong) Limited及DFI Digital (Singapore) PTE. Limited而不再向DFI Retail Group提供O2O電子商務業務；及(iii)我們不積極擴展電子商務業務的戰略決策。請參閱「概要 — 業務可持續性及盈利路徑」及「歷史、重組及公司架構 — 收購及出售事項 — (4) DFI Digital (Hong Kong) Limited及DFI Digital (Singapore) PTE. Limited」以了解詳情。

下表載列我們於所示年度按經營分部劃分的收益（按絕對金額及佔我們總收益的百分比列示）：

	截至12月31日止年度					
	2021年		2022年		2023年	
	人民幣元	%	人民幣元	%	人民幣元	%
	(以千計，百分比除外)					
零售核心服務雲	438,814	42.0	880,502	58.7	1,298,730	74.3
— 操作系統	288,481	27.6	616,529	41.1	680,043	38.9
— 抽佣率	198,172	19.0	429,498	28.6	431,769	24.7
— 訂購	60,590	5.8	36,471 <sup>(1)</sup>	2.5	89,812 <sup>(1)</sup>	5.1
— 定制、實施、軟件開發及維護以及其他	29,719	2.8	150,560 <sup>(2)</sup>	10.0	158,462	9.1
— AIoT解決方案	150,333	14.4	263,973	17.6	618,687	35.4
— 抽佣率	113,894	10.9	105,638	7.0	66,057 <sup>(5)</sup>	3.8
— 訂閱	16,693	1.6	85,885 <sup>(3)</sup>	5.8	516,473 <sup>(3)</sup>	29.5
— 產品銷售	19,746	1.9	72,450 <sup>(4)</sup>	4.8	36,157 <sup>(4)</sup>	2.1
電子商務服務雲*	409,312	39.2	447,487	29.8	300,006	17.1
營銷及廣告服務雲*	196,466	18.8	172,970	11.5	150,955	8.6
<b>總收益</b>	<b>1,044,592</b>	<b>100.0</b>	<b>1,500,959</b>	<b>100.0</b>	<b>1,749,691</b>	<b>100.0</b>

附註：

\* 於2024年4月，我們開始並完成了重組，其中涉及剝離營銷及廣告服務雲解決方案下的線上營銷及廣告業務。從2024年起，電子商務服務雲解決方案產生的收益對我們的業務及經營業績而言預計並不重大。請參閱「概要 — 近期發展」及「業務 — 營銷及廣告服務雲」以了解詳情。

- 與2021年相比，我們於2022年確認的訂購費減少，乃主要由於部分客戶的付款模式從基於訂購轉為基於抽佣率。2023年訂閱費較2022年增加乃主要由於我們為滿足客戶的業務需求而提供的短信服務。
- 我們的定制、實施、軟件開發及維護以及其他收益由2021年的人民幣29.7百萬元增加至2022年的人民幣150.6百萬元，主要由於我們於2021年11月完成對深圳昂捷的收購導致軟件開發及維護收益增加，及因現有客戶出於各自的業務需要，要求在我們的操作系統上增加額外定制功能而產生的新定制收益。
- 我們的AIoT解決方案的訂閱費整體增加，主要由於隨著我們於往績記錄期間擴大了AIoT服務，客戶更多地

## 業 務

採用該等解決方案，包括2022年初推出的智能防損解決方案，及2023年推出的智能商品補貨解決方案、智能包裹分揀解決方案、智能收銀解決方案、智能清潔解決方案及智能配送解決方案。

- (4) 我們的AIoT解決方案產品銷售額由2021年的人民幣19.7百萬元增加至2022年的人民幣72.5百萬元，乃由於我們於2021年底擴大電子價籤產品供應。由2022年的人民幣72.5百萬元減少至2023年的人民幣36.2百萬元，乃主要由於我們零售商客戶的大部分門店已於2022年前完成其電子價籤的採用。
- (5) AIoT解決方案項下的抽佣率收益由2022年的人民幣105.6百萬元減少至2023年的人民幣66.1百萬元，主要是由於透過我們的收銀解決方案處理的零售商客戶的商品交易總額減少。

### 定價

我們的定價結構視乎我們提供的產品或服務而各有不同。

#### 零售核心服務雲

*Dmall OS*。就我們的Dmall OS系統而言，我們可選擇按照我們系統處理的客戶商品交易總額收取一定百分比的費用，或根據客戶的個人需求或財務狀況提供固定訂購費。我們收取的基於費用的抽佣率乃基於諸多因素釐定，其中包括客戶訂購的模塊數量及類型、訂購期、預期客戶通過我們系統交易的商品交易總額以及客戶的規模及經營範圍。我們向就我們的操作系統採用抽佣率定價模式的客戶收取的平均抽佣率，即我們的抽佣率定價模式產生的收益除以經我們的操作系統處理的相應商品交易總額，於2021年、2022年及2023年分別為0.3%、0.4%及0.4%。對於選擇訂購收費模式的客戶，我們會根據各種因素向他們收取服務費及諮詢費，其中包括客戶訂購的模塊數量及類型、訂購期以及客戶的規模及經營範圍。此外，我們向需要定制、實施、軟件開發及維護服務的客戶提供定制化服務，並基於所涉及的總工時或總工作日以及每名工人每工時或每工作日的適用費率向其收取相應的服務費。

*AIoT*解決方案。就我們的智慧收銀解決方案而言，我們收取的抽佣率費用因消費者使用的支付渠道而各有不同。該費用僅適用於使用我們的智慧收銀解決方案的客戶。對於所有其他AIoT解決方案，我們收取費用為一次性付款或固定月訂購費。費用的金額取決於我們提供的產品及／或服務的類型以及客戶的零售業態、門店規模及經營範圍等多個因素。



## 業 務

下表載列我們於所示年度按定價模式劃分的零售核心服務雲收益(按絕對金額及佔我們零售核心服務雲收益的百分比列示)：

	截至12月31日止年度					
	2021年		2022年		2023年	
	人民幣元	%	人民幣元	%	人民幣元	%
	(以千計，百分比除外)					
操作系統.....	288,481	65.7	616,529	70.0	680,043	52.4
— 抽佣率.....	198,172	45.1	429,498	48.8	431,769	33.3
關聯實體.....	173,422	39.5	352,376	40.0	326,080	29.2
獨立客戶.....	24,750	5.6	77,112	8.8	105,689	8.1
— 訂購 <sup>(1)</sup> .....	60,590	13.8	36,471	4.1	89,812	6.9
關聯實體.....	57,877	13.2	28,896	3.3	54,730	4.2
獨立客戶.....	2,713	0.6	7,575	0.8	35,082	2.7
— 定制、實施、軟件開發及 維護以及其他.....	29,719 <sup>(2)</sup>	6.8	150,560 <sup>(2)</sup>	17.1	158,462	12.2
關聯實體.....	—	—	32,164	3.7	23,280	1.8
獨立客戶.....	29,719	6.8	118,396	13.4	135,182	10.4
AIoT解決方案.....	150,333	34.3	263,973	30.0	618,687	47.6
— 抽佣率.....	113,894	26.0	105,638	12.0	66,057 <sup>(5)</sup>	5.0
關聯實體.....	102,731	23.5	95,970	10.9	60,392	4.7
獨立客戶.....	11,163	2.5	9,668	1.1	5,665	0.3
— 訂購.....	16,693	3.8	85,885	9.8	516,473 <sup>(3)</sup>	39.8
關聯實體 <sup>(3)</sup> .....	3,535	0.8	84,213	9.6	512,098	39.5
獨立客戶.....	13,158	3.0	1,671	0.2	4,375	0.3
— 產品銷售.....	19,746	4.5	72,450	8.2	36,157 <sup>(4)</sup>	2.8
關聯實體 <sup>(4)</sup> .....	14,895	3.4	58,999	6.7	8,801	0.7
獨立客戶.....	4,851	1.1	13,451	1.5	27,356	2.1
<b>零售核心服務雲總收益.....</b>	<b>438,814</b>	<b>100.0</b>	<b>880,502</b>	<b>100.0</b>	<b>1,298,730</b>	<b>100.0</b>

附註：

- (1) 與2021年相比，我們於2022年確認的訂購費減少，乃主要由於部分客戶的付款模式從基於訂購轉為基於抽佣率。2023年訂閱費較2022年增加乃主要由於我們為滿足客戶的業務需求而提供的短信服務。
- (2) 我們的定制、實施、軟件開發及維護以及其他收益由2021年的人民幣29.7百萬元增加至2022年的人民幣150.6百萬元，主要由於我們於2021年11月完成對深圳昂捷的收購，及因現有客戶出於各自業務需要，要求在我們的操作系統上增加額外定制功能而產生的新定制收益。
- (3) 我們的AIoT解決方案的訂閱費整體增加，主要由於隨著我們於往績記錄期間擴大了AIoT服務，客戶更多地採用該等解決方案，包括2022年初推出的智能防損解決方案，及2023年推出的智能商品補貨解決方案、智能包裹分揀解決方案、智能收銀解決方案、智能清潔解決方案及智能配送解決方案。
- (4) 我們的AIoT解決方案產品銷售額由2021年的人民幣19.7百萬元增加至2022年的人民幣72.5百萬元，乃由於我們於2021年底擴大電子價籤產品供應。由2022年的人民幣72.5百萬元減少至2023年的人民幣36.2百萬元，乃主要由於我們零售商客戶的大部分門店已於2022年前完成其電子價籤的採用。
- (5) AIoT解決方案項下的抽佣率收益由2022年的人民幣105.6百萬元減少至2023年的人民幣66.1百萬元，主要是由於透過我們的收銀解決方案處理的零售商客戶的商品交易總額減少。

我們使用對消費者的總銷售價值作為商品交易總額，以釐定我們向客戶收取的費用。我們將客戶對消費者進行的線下及線上銷售的總值記錄為商品交易總額。客戶的線下銷售通過POS系統及智慧收銀終端進行記錄。我們亦通過我們的Dmall OS記錄客戶的線上銷售。就零售核心服務雲解決方案而言，採用抽佣率收費模式的客戶一般至少訂購我們的POS系統。我們就客戶訂購我們的POS系統向其抽佣，並將於客戶訂購更多模塊時提高抽佣率，以反映我們通過該等模塊提供額外服務的費用。對於不使用上述產品及服務因而不會直接產



## 業 務

生商品交易總額資料的客戶，我們一般向彼等收取訂購費。我們並無為客戶設定最低訂購要求。

我們基於多項因素釐定各產品的價格，包括可比產品或服務的市價、開發及提供產品的成本以及解決方案為客戶產生的潛在利益。我們隨後向客戶收取的費用亦取決於多項因素，比如他們採用的產品組合、預期商品交易總額及實施範圍。客戶可採用不同的產品組合，並基於業務規模、運營複雜性及預算等因素確定應用範圍。我們提供的收費模式可靈活地適應不同的客戶需求，包括抽佣率及訂購模式，具體取決於他們的業務考慮。例如，部分客戶可能更喜歡固定費用，因為其設定明確的期望及有助於預算及規劃。部分公司可能因內部審批規定而選擇支付固定訂購費。在若干情況下，可能無法追蹤客戶的商品交易總額。在該等情況下，收取固定服務費可提高計費的透明度。最終，與不同客戶訂立多項費用安排的決定取決於其採購性質、業務需求及磋商結果等因素。

零售核心服務雲	產品	功能	採用該定價模式的理由	定價基準
操作系統 抽佣率	Dmall OS系統	產品採購流程管理；供應鏈管理；產品管理；門店管理；消費者會員管理；總部管理；分佈式電商及其他。	該模式將我們與客戶的利益保持一致，同時隨著客戶業務的增長保持盈利上升潛力。抽佣率收費結構使我們能夠以較低的產品及服務前期成本吸引客戶，並從客戶持續增長的銷售額中獲取其部分利益而產生收益。該模式降低了客戶早期實施其零售核心服務雲的投資，乃因實施該結構時毋須一次性支付高額付款。因此，客戶更願意在其早期數字化運營階段購置我們的操作系統。我們採用抽佣率收費結構的另一目的是通過客戶採用本公司操作系統實現的銷量的協同增長而增加我們的收益。我們的產品及服務推動客戶實現銷售額的增加，使得我們與客戶保持一致的利益，從而使我們按如此不斷增長的商品交易總額百分比計算的收益增加。因此，我們認為抽佣率收費結構是合理的定價方法，因為該結構不僅使我們能以較低的初始成本擴大客戶群，亦能在客戶採用我們的系統後從其長期增長及成功中獲益。	我們收取的費用乃基於多項因素確定，其中包括客戶訂購的模塊數量及類型、訂購期、預期客戶通過我們平台交易的商品交易總額以及客戶的規模及經營範圍。
訂購	Dmall OS系統	產品採購流程管理；供應鏈管理；產品管理；門店管理；消費者會員管理；總部管理及其他。	就若干客戶而言，我們向他們收取固定訂購費。我們與不同的客戶訂立不同的收費安排，使得客戶可在定價結構中更靈活地選擇更切合其需求的收費安排。例如，客戶可能更喜歡固定費用，這可設定更明確的期望，有助於制定預算及計劃。內部審批要求亦可能導致部分公司選擇固定訂購費。我們可能在某些情況下無法追蹤客戶的商品交易總額，因此，向該等客戶收取固定服務費	我們收取的費用乃基於多項因素確定，其中包括客戶訂購的模塊數量及類型、訂購期以及客戶的規模及經營範圍。

## 業 務

零售核心服務雲	產品	功能	採用該定價模式的理由	定價基準
			可使計費更加透明。我們與不同客戶訂立不同收費安排的最終決定因素在於他們購置的產品或服務的性質、他們的業務需求及談判結果。	
定制、實施、軟件開發及維護服務	系統定制及實施服務以及軟件開發及維護服務	系統定制及實施服務以及軟件開發與維護服務，有助零售商提升運營效率。	我們就系統定制及實施服務以及軟件開發及維護服務收取固定服務費。根據弗若斯特沙利文的資料，該定價模式考慮了我們提供相關服務產生的成本，且符合行業慣例。	服務費基於所涉及的總工時或總工作日以及每名工人每工時或每工作日的適用費率確定。
AIoT	智慧收銀解決方案	智慧收銀解決方案提供自助結賬服務。	我們就智慧收銀解決方案按抽佣率收取費用。該模式將我們與客戶的利益保持一致，同時隨著客戶的業務增長保持盈利上升潛力。請參閱上文以了解有關採用抽佣率收費模式的原因的更多詳情。	抽佣率因消費者使用的支付渠道而各不相同。
	智能防損解決方案及其他	AIoT硬件與服務綜合解決方案，幫助零售商建立數字化整合零售場景，提高店內管理效率及為消費者增強個性化購物體驗。	除智慧收銀解決方案外，我們就其他AIoT解決方案收取固定費用。該定價模式考慮我們產生的成本。此外，除智慧收銀解決方案外，我們通常不會處理與我們AIoT解決方案相關的商品交易總額。	固定費用取決於我們提供的產品及／或服務的類型以及客戶的零售業態、店面規模及經營範圍等多個因素。

### 電子商務服務雲

就我們的電子商務服務雲而言，我們的收益來自於往績記錄期間客戶支付的O2O平台服務費及消費者支付的配送費。就O2O平台服務費而言，我們主要採用抽佣率收費結構，即就電子商務服務雲處理的商品交易總額收取一定比例的費用。

下表載列於所示年度按服務類型劃分的電子商務服務雲收益(按絕對金額及佔電子商務服務雲總收益的百分比列示)：

	截至12月31日止年度					
	2021年		2022年		2023年	
	人民幣元	%	人民幣元	%	人民幣元	%
收益	(以千計，百分比除外)					
O2O平台服務	310,794	75.9	349,263	78.0	246,909	82.3
— 關聯實體	240,724	58.8	310,996	69.5	234,107	78.0
— 獨立客戶	70,070	17.1	38,267	8.5	12,802	4.3
物流	98,518	24.1	98,224	22.0	53,097	17.7
電子商務服務雲總收益	<b>409,312</b>	<b>100.0</b>	<b>447,487</b>	<b>100.0</b>	<b>300,006</b>	<b>100.0</b>

我們的O2O平台服務收益指我們根據綜合電子商務服務雲解決方案所售產品的商品交易總額向零售商客戶收取的抽佣率收益。當消費者在線上完成訂單及付款時，我們通過我

## 業 務

們的Dmall APP及小程序將客戶的線上銷售記錄為商品交易總額。於2021年、2022年及2023年，我們就電子商務服務雲收取的平均抽佣率(即O2O平台服務收益除以電子商務服務雲處理的商品交易總額)分別為4.5%、4.3%及5.6%。我們的電子商務服務雲解決方案為我們的零售商客戶提供進入我們的多點移動應用程式或小程序上的渠道，幫助我們的客戶建設及運營其自身的線上商城，倘零售商訂購我們的配送服務，則聘用物流服務供應商交付訂單(上述均為我們全渠道零售數字化解決方案不可或缺的組成部分)。因此，我們的O2O平台服務收益指我們就所有上述服務收取的全包費用。我們不會就各項該等服務個別收費，亦不會將綜合電子商務服務雲解決方案項下的配送服務視為獨立履約責任。

我們的物流收益指我們於完成每份配送訂單後向透過我們的O2O平台交易的消費者收取的配送費用，乃根據配送訂單的規模、重量、距離及位置特徵等因素以及包裝費用釐定。

下表載列我們於往績記錄期間電子商務服務雲解決方案的定價模式。

電子商務服務雲	產品	功能	採用該定價模式的理由	定價基準
O2O平台	O2O平台服務	為零售商客戶提供訪問多點移動應用程式或小程序中的大型線上商城的渠道，幫助客戶建立及運營其自身的線上商城，並在零售商訂購我們的配送服務時聘用物流服務供應商交付訂單。	我們向O2O平台服務的客戶按抽佣率收取費用。該模式將我們與客戶的利益保持一致，同時隨著客戶的業務增長保持盈利上升潛力。請參閱上文以了解有關採用抽佣率收費模式的原因的更多詳情。	訂購相同服務的客戶的抽佣率通常相同。
物流	物流服務	與第三方物流供應商合作，完成貨物從倉庫至消費者的配送流程。	我們在每筆配送訂單完成時向通過我們的O2O平台交易的消費者收取配送費及包裝費。根據弗若斯特沙利文的資料，該定價模式考慮我們提供相關服務產生的成本，且符合行業慣例。	配送費的釐定因素包括配送訂單的尺寸、重量、距離及位置特點。

自2024年起，我們於電子商務服務雲解決方案下提供的服務直接產生的收益對營運及財務業績而言並不重大。請參閱「概覽—近期發展」。

### 營銷及廣告服務雲

就我們的營銷及廣告服務雲而言，我們向廣告客戶收取於往績記錄期間通過多點移動應用程式、小程序及線下渠道投放廣告的營銷及廣告費用。我們亦提供諮詢服務，幫助零售商利用從消費者購物行為中獲得的數據洞察，創建專門針對其理想受眾的個性化營銷活

## 業 務

動。我們的營銷及廣告服務的價格(包括廣告投放及相關諮詢服務)乃基於各種因素釐定，其中包括廣告的形式及持續時間、目標範圍及展示位置。

下表載列於所示年度按客戶劃分的營銷及廣告服務雲收益(按絕對金額及佔我們營銷及廣告服務雲總收益的百分比列示)：

	截至12月31日止年度					
	2021年		2022年		2023年	
	人民幣元	%	人民幣元	%	人民幣元	%
	(以千計，百分比除外)					
收益						
關聯實體.....	110,565	56.3	103,591	59.9	89,715	59.4
獨立客戶.....	85,901	43.7	69,379	40.1	61,240	40.6
營銷及廣告服務雲總收益.....	<b>196,466</b>	<b>100.0</b>	<b>172,970</b>	<b>100.0</b>	<b>150,955</b>	<b>100.0</b>

下表載列我們於往績記錄期間營銷及廣告服務雲解決方案的定價模式。

營銷及廣告服務雲	產品	功能	採用該定價模式的理由	定價基準
營銷	營銷及廣告服務	提供消費者購物行為分析，並制定相應營銷見解，幫助客戶創建更好的針對合適受眾的營銷活動；根據目標受眾的行為模式，幫助客戶在多點應用程式或相關第三方小程序或店內展示投放的廣告。	我們收取通過多點移動應用程式、小程序及線下渠道投放廣告的營銷及廣告費。我們亦提供諮詢服務，協助零售商開展個性化營銷活動。根據弗若斯特沙利文的資料，該定價模式考慮我們提供相關服務產生的成本，且符合行業慣例。	營銷及廣告服務(包括廣告投放及相關諮詢服務)的價格乃基於多項因素釐定，其中包括廣告的格式及持續時間、目標範圍及展示位置。

於2024年4月，我們開始並完成了重組，從而剝離營銷及廣告服務雲解決方案下的線上營銷業務。我們於重組後將繼續向客戶收取投放線下廣告的營銷及廣告費用。

### 零售核心服務雲

我們的零售核心服務雲整合了一系列幫助零售商數字化及優化其全渠道運營的功能。我們專有的Dmall OS系統與AIoT解決方案合力幫助零售商提高生產力、增加收益及降低成本。零售商可自由選擇、配置及組合不同模塊以滿足自身獨特運營需求及偏好。

## 業 務

### 服務優勢

我們的零售核心服務雲解決方案通過全面的數字化解決方案包、高度靈活的配置、不斷升級的功能及擴大新的收益來源，幫助本地零售商提高運營績效。

- **全面集成的解決方案實現更高效業務決策。**我們提供覆蓋零售運營管理所有關鍵方面的全渠道服務。一體化服務取代不同功能互不關聯的陳舊解決方案，提高客戶的整體運營效率及改善體驗。此外，我們的專有Dmall OS系統由高度可配置的模塊組成，零售商可根據自身日常需求及偏好獨立選擇、修改或替換，我們不僅根據零售商的零售業態及運營需求提供靈活性的選擇，也幫助零售商獲得全渠道運營的寶貴洞見。通過採納Dmall OS系統及其關聯的面向消費者店鋪物聯網解決方案，零售商可訪問集成數據池。憑藉我們強大的大數據分析及人工智能能力，Dmall OS系統對數據按照相關性進行整合及分組和標準化處理，並將其轉化為可實踐的方案，引導日常運營，幫助我們客戶應對不斷變化的市場挑戰。
- **以深厚零售專業知識為後盾的多功能解決方案。**我們的零售SaaS產品適用於零售行業高度複雜的運營環境，其源自多年與零售商跨多種業態零售商的合作中不斷積累的行業專業知識及深刻的消費者洞察力。我們最主要企業客戶包括物美集團、麥德龍中國實體及DFI Retail Group。我們為超市、倉儲式超市、便利店及DTC店等領域的客戶提供服務。根據弗若斯特沙利文的資料，作為中國領先全方位零售數字化解決方案服務商，我們覆蓋了廣泛的運營模塊，觸達了行業中多樣化客戶群，從而獲得深入零售專業知識。與零售商以如此大規模的長期穩定工作關係使我們不斷吸收新的行業實踐，並將其轉化為常規Dmall OS系統功能更新，從而幫助客戶應對零售行業的動態變化。尤其是，憑藉豐富的零售專業知識及多樣化客戶群，我們的Dmall OS系統通過配置標準的、持續完善的SaaS模塊以協助零售商的日常運營，減少零售商商業決策中人為因素。
- **數據保護及系統安全。**與傳統的零售信息本地獨立部署相比，Dmall OS系統集成了符合法律法規的數據及隱私保護功能，同時具有各種加密技術及防火牆，有效保障客戶的整體IT安全，包括信息安全、系統安全、身份及訪問管理安全及安全意識培訓。
- **信息安全：**我們通過數據加密能力及數據傳輸過程的加密性，保護客戶數據的安全並確保客戶數據管理符合適用的法律法規。我們也防止客戶的進貨價、售價及利潤等重要經營信息的洩露。



## 業 務

- 系統安全：我們建立強大的防火牆，提升我們及我們客戶系統的防攻擊能力，抵禦網絡攻擊、避免出現系統癱瘓以及其他對客戶系統運行產生負面影響的事故。
- 身份及訪問管理安全：我們提供身份及訪問管理系統，幫助我們的客戶進行權限分級的訪問控制。通過身份及訪問管理，我們的客戶可以更好地控制和管理不同層級的運營人員的風險，避免因身份管理不善和員工訪問數據、系統和資源所致的安全事故的發生。
- 安全意識培訓：我們為客戶的員工提供補充服務及信息科技安全培訓，以提高他們的信息科技安全意識並預防及減輕用戶風險。我們相信此舉可助客戶的員工了解其在協助打擊安全漏洞及降低與其行為有關的安全風險方面扮演的角色。
- 具有ESG意識的解決方案幫助客戶實現ESG目標。我們是綠色運營的堅定倡導者且致力於幫助零售商建立可持續發展的辦公室，實現智能節能及保持低碳經營。
- 無紙化運營：Dmall OS通過全流程數字化，將傳統繁瑣的線下流程轉化為線上流程，助力零售企業實現全流程無紙化經營，包括無紙化合約簽訂、門店經營、倉儲作業等方面。我們亦開發了電子收據功能，零售商通過微信或支付寶向消費者發出收據。7-Eleven (廣東) 在使用我們的電子收據功能後每年可減少用紙量60至70噸。這大大幫助零售企業提升日常經營效率，也縮減了紙張的使用，減少森林砍伐。
- 智能節能：我們通過接入零售企業的能源系統與終端設備，實現能耗數據即時可見可分析，零售企業通過按需及按要求用能，提升能源使用效率，有效降低能源消耗，助力低碳環保。

我們意識到食物浪費對地球的影響並致力於幫助零售商減少食物浪費及損耗，同時降低成本，提高經營效率。

- 保質期管理：我們以數字化方式協助零售商完善保質期管理，支持定制靈活的產品保質期策略，對臨近保質期商品進行折扣，以智能化方式有效降低商品損耗，同時減少食物浪費。
- 智能供應鏈：通過供應鏈數字化結合AI算法智能預測，我們幫助零售商提升供應鏈運營可視化，提升訂貨準確性。這一方面有效降低零售商的缺貨率，助力銷售表現提升，另一方面降低庫存周轉天數，提升庫存周轉效率，最小化商品流通環節損耗，為零售企業的整體經營效率提供有效支持。

## 業 務

我們是一家具有深刻社會敏感性的企業；我們助老關懷、守護食品安全、通過應急響應支持社區。

- **關愛老年群體**：我們加強應用程式及智慧AIoT以提供易於使用及對老年人友好的界面，促進互聯網及蜂窩技術在老年用戶群體中的使用。
- **應急保障**：在突發應急場景如疫情、極端天氣等情況下，我們根據時間和空間重新配置和優化運力調配，有效保障應急狀態下居民的基本生活需求。例如於2022年4月及5月，廣州受到COVID-19疫情的嚴重影響，我們的Dmall研發團隊迅速將7-Eleven(廣東)的倉庫供應從廣州切換至佛山。截至2022年6月，佛山倉可供貨的門店數量由超過500間店鋪增加一倍至超過1,000間店鋪。
- **食品安全**：通過數字化商品溯源系統，我們助力零售商實現商品從源頭到用戶的全鏈路追溯，特別是對於農產品產地及冷鏈運輸環節的追蹤，為國內食品安全的持續提升提供切實助力。

### 服務組成部分

#### (a) 產品採購流程管理：

Dmall OS系統以全面數字化為基礎，實現零售和供應之間的雙向貫通。通過對線上線下消費行為的資料挖掘與分析，我們的解決方案幫助零售商洞察消費者真實需求、識別用戶偏好的變化、減少同質化供應商、品牌及產品，同時減少滯銷商品採購，推廣更暢銷商品，分析品牌貢獻度。零售商和供應商的強強聯手可精準指導產品採購，建立滿足消費者需求的廣泛的供應商網絡。這將有助於零售商增加銷售額，抓住新消費者趨勢，創造深受喜愛的新品牌，打造明星產品。在宏觀層面，聯合需求預測、智能選品、智能補貨等功能將共同組成一個高效協同的採購供應鏈管理系統，實現採購和零售效率的躍升。同時，我們的解決方案以數據驅動，可幫助在產品陳列、促銷、營銷、結算等方面實現更深入及高效的整合，使我們與零售商在日常經營層面達成深度合作。

通過Dmall OS系統的供應商招商系統，零售商加強並優化了與供應商的合作。傳統投標程序由於需要人工分析大量信息，可能耗費大量時間及資源。為改善傳統供應商選擇及採購的方式，我們開發了一個數字化供應商招商系統，以促進線上、實時招商程序，在該程序中零售商推出線上競標項目，供應商遠程提交不同產品的報價且零售商利用我們的Dmall OS系統評估供應商的提案。零售商須訂購我們的服務才能訪問及使用供應商招商系統，而供應商毋須訂閱我們的解決方案即可參與招商程序。我們亦不會向供應商收取任何使用供應商招商系統的費用。公開及透明的投標程序消除地域限制，在造成供應商之間競價的張力，降低合規風險(如與秘密交易有關的風險等)，並幫助零售商通過公平及公開的程序獲取最佳定價。

## 業 務

下文所載為我們供應商招商系統的說明：



### (b) 供應鏈管理

#### (i) 物流管理

我們的零售核心服務雲解決方案幫助零售商實現訂單履約及配送功能數字化，從而提高物流效率及準確性，同時節省人力成本。傳統訂單履約過程高度依賴配送人員的個人經驗，不能最大限度提高配送效率。我們的智能履約及配送調度系統通過收集歷史訂單數據和準確預測銷售峰值及送貨量，幫助零售商優化配送線路，從而對訂單包裝、配送人員調度及配送線路進行優化規劃。因此，零售商可確保更準確送貨，並減少送貨人員完成每宗訂單所需平均時間。配送人員的動態分配節省了零售商在非峰值時段讓多餘配送人員待命的成本，並通過提高線上訂單履約及時性，增強消費者的滿意度。通過對物流功能進行數字化升級，我們幫助了物美集團簡化其工作流程、減少停機時間並提高員工的利用率。例如，我們的解決方案幫助物美集團的供應商提前確認數量、貯存期限及收貨碼頭等發貨信息，這加強了供應商與倉庫之間的協作，使得工作效率更高，且減輕倉庫員工手動輸入信息的必要。我們亦為供應商在倉庫收貨流程中引入自助服務選項，此舉不僅提升供應商滿意度，還大幅減少供應商與倉庫員工離線協調所需時間及資源。對於倉儲上架流程，我們的算法可優化物美集團的倉儲空間，倉儲人員工作量亦得到減輕。我們亦為物美集團提供分揀過程的智能硬件及算法支持，根據數據調配現場員工。總的來說，我們的解決方案幫助物美集團每年節省超過人民幣10百萬元的勞工成本。

我們也幫助了7-Eleven(廣東)有效管理其配送服務並實現強勁增長。我們的模塊幫助7-Eleven(廣東)建立了簡化從處理訂單到存貨揀選、分揀、包裝及交付流程的中央系統。通過我們解決方案的助力，商店員工可同時處理多項任務，有效地提高商店業績與交付能力。線上系統與線下商店的整合亦使得商店存貨、推廣活動及客戶訂單等信息實現同步，

## 業 務

客戶體驗得到全面改善。在採用服務模塊後的六個月內，截至2022年6月，7-Eleven(廣東)能夠將其線上運營與主要第三方平台無縫整合，使得7-Eleven(廣東)獲取新的用戶群並開闢新的收益流來源。因此，7-Eleven(廣東)的單日外送訂單數量增長300%。

### (ii) 存貨管理

通過利用大數據分析及人工智能功能，我們的Dmall OS系統能重塑零售商的供應鏈管理流程。我們的數字化庫存自動補貨模塊旨在解決現有行業長期痛點，如高庫存積壓及缺貨率。

庫存自動補貨模塊通過促進存貨的動態規劃及自動發佈補貨訂單幫助零售商最大限度降低損失銷售的機會，應對實時市場需求。在算法銷售預測模式的支持下，我們的自動化的庫存補貨系統考慮眾多參數，如存貨水平、產品類別及季節性，以為各店鋪自動作出精準銷售預測及庫存補貨方案。系統亦可自動生成供應商採購訂單以減少人工工作量。於促銷季節，庫存補貨系統亦會根據存貨水平及銷售預測提前下單熱門商品，為銷售高峰做好準備。因此零售商可更有效處理增加的庫存、流量、訂單及退貨，並於促銷季實現更高銷售額。我們也會針對不同類型的商品優化庫存策略，如暢銷商品、滯銷商品、促銷商品及新商品。基於物美集團提供的反饋，物美集團能夠將其庫存周轉天數從採用智能庫存補充模塊前的35天左右降至平均21天以下。我們的解決方案亦幫助物美集團將缺貨率從採用我們服務前的約7%降至2%以下。

下文所載為我們庫存自動補貨模塊的說明：





## 業 務

### (iii) 倉庫管理

倉庫管理系統通過實時數據輸入及分析，整合存貨管理、轉移及補貨。該系統記錄了產品庫存的倉庫位置、生產及過期日期及數量，零售商可定期檢查該等信息，以保持其對倉庫運營情況的詳細了解。我們亦採用智能算法以提高倉庫管理效率，通過將類似規模的存貨單元安排在相鄰位置，優化倉庫佈局及存貨配置，以實現更高效的散貨包裝及運輸。這有助於最大限度減少空間浪費、縮短存貨揀配時間，使頻繁交貨更輕鬆。由於倉庫空間的有限性，任何庫存周轉率的改善將為零售商帶來運營效率的提高。通過使用我們的倉庫管理解決方案，物美集團能夠提高其倉庫作業效率及降低耗材成本。

我們的人工智能賦能的解決方案指導僱員的現場作業並幫助物美集團提高其整體現場作業效率20%。物美集團也觀察到倉庫的利用率提高了10%，使其可用於日常運營及租賃的倉庫空間增加。使用我們的產品及服務後，7-Eleven(廣東)的倉庫管理效率亦得到了改善。例如於2022年4月及5月，廣州受到COVID-19疫情的嚴重影響，我們的Dmall研發團隊迅速將倉庫供應從廣州切換至佛山。截至2022年6月，佛山倉可供貨的門店數量由超過500間店鋪增加一倍至超過1,000間店鋪。冷凍貨物分揀時間每小時減少了28%，而冷凍倉庫的利用率增加了30%。

### (c) 產品管理

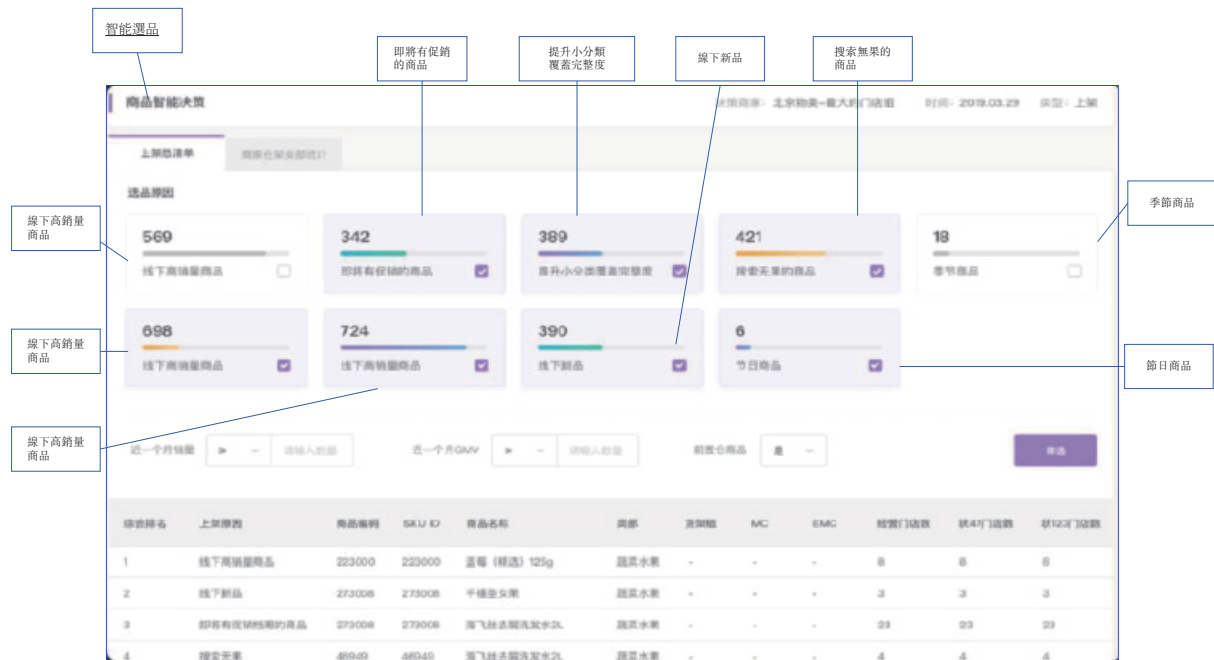
#### (i) 選品

我們的智能選品系統通過優化選品幫助零售商增加收益。該模塊考慮了零售形式、店鋪位置、店鋪規模及消費者購物行為等差異，然後根據各零售商的具體情況生成商品推薦。此外，我們提供全面定量及定性分析工具，幫助零售商根據如現行市價、熱門產品類別、銷售量及存貨水平等因素優化選品。該程序由數據驅動，可使零售商深入了解不斷變化的市場趨勢、了解複雜的消費者需求，並動態及優化調整其採購計劃以推動更高的銷售額。



## 業 務

以下屏幕截圖說明我們通過智能選品系統提供的部分功能：



### (ii) 商品陳列規劃及管理

我們為零售商提供對各店鋪商品管理的集中控制，並應用數據驅動算法推薦店鋪佈局及商品陳列安排，以減少人工勞動時間、增加產品種類及促進線下店鋪銷售額。

Dmall OS系統可通過分析大量真實全渠道交易數據以計算每組產品間的關聯度，用於按各店鋪基準生成完整商品陳列安排規劃。制定新產品投放計劃通常為勞動密集型工作，零售商可能僅按季度評估及更換貨架陳列。採用Dmall OS系統後，零售商可每日利用其自動陳列功能生成陳列推薦，以緊跟新的消費者偏好及市場趨勢並推動銷售額。此外，管理人員要檢查各店鋪是否已根據預定計劃按要求擺放商品，成本高昂且執行困難。我們的系統使零售商能夠獲得商品陳列的實時概覽，以檢查是否與現有計劃有任何偏差。由於採用了我們的智能商品陳列規劃及管理模塊，物美集團能夠通過該模塊製作的電子版陳列規劃取代紙質版以及調整店員的工作流程，每月平均節約工作時長約500小時，為客戶提供更好的購物體驗。此外，物美集團亦發現，與未採用該模塊的門店相比，試點門店的管理費用、抽查時間均有所減少，每平方米的銷售額有所增加。由於圖像驗證覆蓋超過300間店鋪，我們的服務使物美集團能夠實現產品檢驗流程的閉環，截至2021年12月，物美集團的商品陳列準

## 業 務

確率為95%。於同期，物美集團的佈圖規劃勞工成本減少50%，由10人管理超過300間店鋪的設計圖。

下文所載為我們商品陳列規劃及管理解決方案的說明：



與傳統零售店鋪管理者須核查各個店鋪是否按要求排列商品的成本高昂且執行困難的情況不同，Dmall OS系統實現商品陳列實時概覽以核查是否存在任何與現有規劃的偏離。得益於此，管理者可通過Dmall OS移動應用程式線上核查各店鋪貨架，向銷售助理分配陳列安排任務及確保他們盡力完成任務。

### (d) 店鋪管理

我們的店鋪管理模塊幫助提升線下店鋪的整體運營及管理效率。多渠道零售運營給店鋪管理帶來新的複雜挑戰，因店鋪員工需同時承擔更多職能，包括接收及存儲貨物、管理存貨、追蹤促銷優惠、處理履約相關職責等。

通過Dmall OS系統的實時數據同步功能，店鋪管理模塊與其他模塊共同作為零售商的中樞系統，以優化工作流程，減輕行政負擔及實現智能化員工管理。例如，店鋪管理模塊將自動處理由庫存自動補貨模塊發起的補貨請求，並向負責員工轉發行動要求以作進一步行動。該模塊將向員工定期發送提醒，並僅於規定時間內未完成任務時通知其上級。除減輕工作量外，該模塊亦幫助店鋪管理追蹤各員工完成的任務，並提供量化、透明及結果導向分析，從而實現更公平績效評估，最終提高零售商的效率。根據弗若斯特沙利文的資料，採用我們的門店管理模塊及智能履約及配送調度模塊後，物美集團能夠及時完成北京

## 業 務

線下門店約98%的訂單，遠高於約75%的行業平均水準。採用該模塊也幫助將線上訂單揀配時間從每單25分鐘縮短40%至每單15分鐘。

下圖所載為我們店鋪管理系統的主要功能說明：



此外，我們亦幫助零售商優化其快餐區域運營。我們的快餐管理模塊幫助零售商更準確預測熱賣品及最合適的準備時間。這將有助於增加產品組合以促進銷售額，且減少易變質的快餐食物的浪費。此外，這些店鋪可降低人工及培訓成本，並提高員工效率，使得其快餐區域人員重新回到客戶服務及銷售的崗位上。

以下屏幕截圖說明我們通過快餐區域規劃系統提供的部分功能：



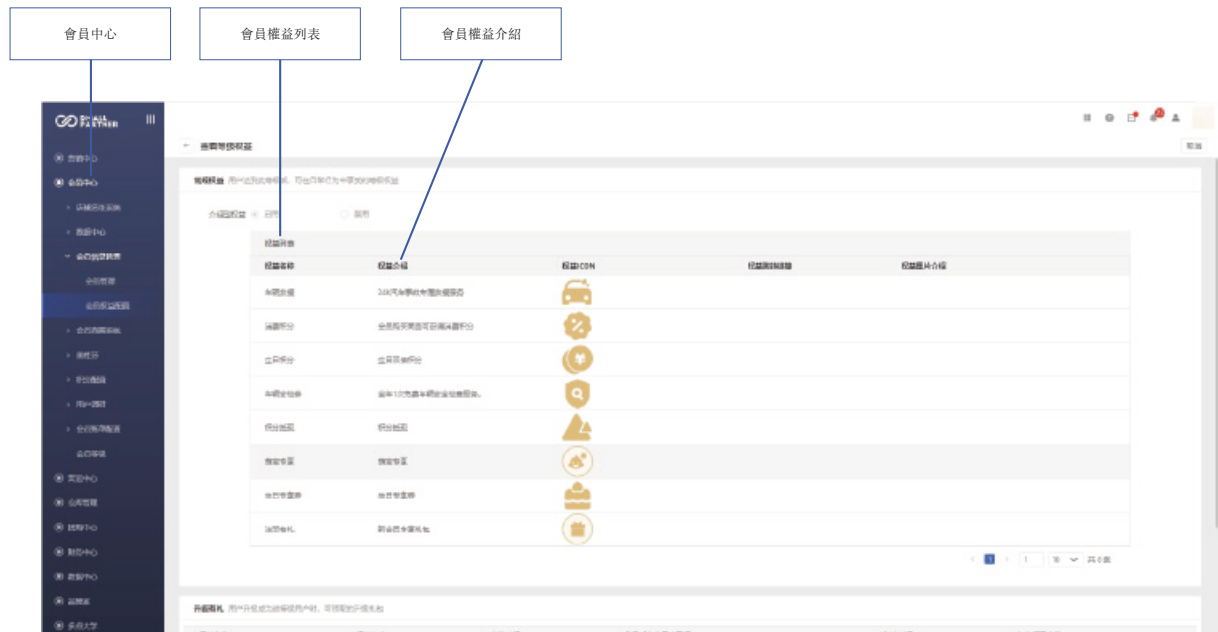
### (e) 消費者會員管理

Dmall OS系統幫助零售商通過我們的消費者會員模塊創建自己的私域流量池，這使其可通過各種會員計劃更好地留住客戶及增加購買頻率。在消費者通過我們的多點移動應用程式及小程序瀏覽產品或購物時，如預訂商品配送或使用我們在店內的自助結賬服務時，

## 業 務

該模塊會自動同步及更新會員資料，如積分、購買歷史、會員權利和禮品券，以及跨多個平台及系統的支持記錄。這讓零售商更全面了解其消費者行為，並將這些有價值的見解應用到選品中。採用我們的消費者會員管理模塊後，自2020年7月至2021年7月，7-Eleven（廣東）的會員數增加了20%。

下圖所載為我們消費者會員管理系統的說明：



### (f) 總部管理

我們的總部管理模塊使企業零售商能夠實現總部與線下零售地點之間及時、高效協調。由於擁有龐大線下店鋪網絡，企業零售商核心管理層在要求店鋪實施具體工作時，面臨巨大溝通障礙及缺乏信息透明度的問題。總部管理模塊為這些零售商提供實時、數據驅動的解決方案，可優化其自上而下的工作流程及自下而上的反饋。

此模塊使零售商集中決策過程及簡化店鋪管理任務。在Dmall OS系統實時數據收集及分析的支持下，零售商總部可就如何最大化利潤及商機作出明智決策。例如，一旦Dmall OS掌握若干店鋪的商品安排，則總部可繼而決定將餘下可用零售空間進行供應商招商。同時，於Dmall OS系統中，零售商總部可將其對任何店鋪作出調整的決策作為實時任務分派給負責店鋪員工，消除溝通延遲及減少店鋪層面對總部指令的誤解。因此，零售商總部可迅速準確的加快其網絡範圍內執行總部中心命令的速度。

該模塊亦為零售商總部提供關於其指令實際執行情況的可視化、可量化反饋。總部可與相應負責店鋪人員監察每項任務的進度；該模塊通過自動將問題升級至管理層審核，

## 業 務

來幫助總部控制延遲或未完成任务。總部可通過Dmall OS系統可視化數據分析工具進一步評估每項任务的完成情况，該工具為總部提供關於其零售網絡表現的詳細情況，以供未來決策場景使用。

下圖所載為我們總部管理模塊的說明：



### (g) 分佈式電商系統

我們的分佈式電子商務系統使零售商和品牌所有者無縫創建和運營他們的線上商店，包括開發自己的應用程式、開發小程序以及在第三方平台上運營線上商店。

我們的分佈式電商系統為零售商和品牌商提供4個全面的子系統，涵蓋線上商店開發和運營的全週期：

**交易平台：**輕鬆開發和部署用戶友好、具有視覺吸引力和功能齊全的線上商店。

**運營系統：**管理數字化貨架、營銷活動、訂單及庫存，擴大用戶基數及私域流量。

**訂單生產系統：**在適當的時間自動認列、聰明地處理訂單並將行動請求發送給適當的零售員工。例如，指示員工在特定時間取貨和包裝訂單，以保持冷藏物品的食品質量。

**配送系統：**智能管理和安排線上訂單的配送信息。利用配送系統，零售商可以有效地安排自己的員工或與第三方配送提供者對接，以交付線上訂單。

我們的分佈式電子商務系統使零售商和品牌所有者能夠建立強大的在線形象，有效地與廣泛及多樣化的消費者受眾建立聯繫。



## 業 務

### (h) AIoT解決方案

我們國內零售雲業務分為兩類：零售核心操作系統（與零售商現有的IT支出相比，通常費用較低的數字基礎設施）以及通過降低成本、提高效率及增加收入為零售企業創造價值的增值服務。AIoT解決方案是我們提供的典型增值服務。根據弗若斯特沙利文的資料，就於國內實體零售企業而言，每年的全面IT支出僅佔其年收入約1%，而勞工、能源及虧損的支出則佔其年收入約15%。其中，根據弗若斯特沙利文的資料，僅勞工成本佔零售企業年收入約10%。我們的增值服務重點關注此15%的成本預算。通過強大的數字化能力及智能設備，打造了數據驅動、任務分配、分層解決問題、實時響應的新零售業務管理模式。該模式量化並高度利用大量零售員工的工作，顯著提高運營效率，並協助零售企業優化成本架構。我們收取服務費作為回報。該新模式屬系統及人力的結合，而我們在AIoT解決方案推出期間需要加強對人力的控制，方可有效推廣。因此，在向客戶推廣及推出AIoT解決方案的初始階段，使用外包服務供應商以及相關外包及其他勞工成本或會增加。一旦AIoT解決方案業務成熟，我們將採取基於系統服務與零售企業自有員工相結合的模式，或者繼續根據零售企業的需求提供包括我們的智能設備及外包勞工支持的全面服務。

通過我們的AIoT解決方案，零售商可建立全面數字化零售場景，提高店內管理效率及為消費者增強個性化購物體驗。我們的主要AIoT解決方案包括電子價籤、AIoT賦能購物車、智慧收銀解決方案及智能防損解決方案。例如，我們將線下店鋪的紙質價籤換為電子價籤，使零售商可根據消費者需求變化及宣傳促銷而更迅速調整不同類型產品的價格。我們的AIoT解決方案亦與Dmall OS系統共同追蹤庫存水平，提供實時更新，及在庫存水平下滑至低於一定閾值時自動啟動補貨訂單。利用專有智能購物車，零售商亦可追蹤消費者在實體店的軌跡、收集及分析重要信息，如熱門產品位置、用戶移動模式、最常訪問貨架位置及最有可能一起購買的商品。因此，我們使零售商能記錄、保留及分析這些來自實體店的數據，正如電子商務平台對線上購物者一樣。我們銷售智能硬件產品，例如電子價籤，並採用成本加成定價。對外售價已考慮硬件採購、系統開發及集成、交付、業務協調等成本。每筆交易均採用成本加成法根據具體情況定價。

我們的AIoT解決方案也通過我們專有的智慧收銀解決方案幫助零售商改進收銀管理及提高結賬效率。使用智慧收銀解決方案的消費者可選擇通過多點移動應用程式及小程序以及其他線上第三方支付服務商使用自助收銀服務，無須耗時排隊及與收銀員接觸。在自助收銀過程中收集的數據有助於零售商建立更全面的消費者檔案。這讓零售商可採用更量身定制的營銷策略，以吸引消費者的興趣並提供更個性化的購物體驗。我們根據抽佣率對智慧收銀解決方案進行收費。此外，我們向客戶提供智能信息服務，其中涉及透過非網絡渠道（例如透過短信）分發信息。我們亦於2022年推出智能防損產品及相關服務。我們的智能防損解決方案是一種集成解決方案，通過利用硬件、軟件、人工智能及服務的具成本效

## 業 務

益的數字方法，取代零售商目前收銀區勞動密集低效的人工監控流程。該解決方案包含安裝在自助收銀機上可拍攝消費者結賬視頻的監控攝像鏡頭。我們的智能防損解決方案通過視頻和自助結賬系統中的消費者訂單和付款信息來分析消費者結賬行為，並提醒零售商注意可疑交易。使用我們的AIoT解決方案後，物美集團以628個自助收銀台取代了285個需要勞工的普通收銀台。截至2021年8月，物美集團減少了500多名收銀員的需求，節省勞工成本。我們亦推出智能清潔解決方案、智能商品補貨解決方案、智能包裹分揀解決方案及智能收銀解決方案。下表載列我們的主要新AIoT方案的主要特點。

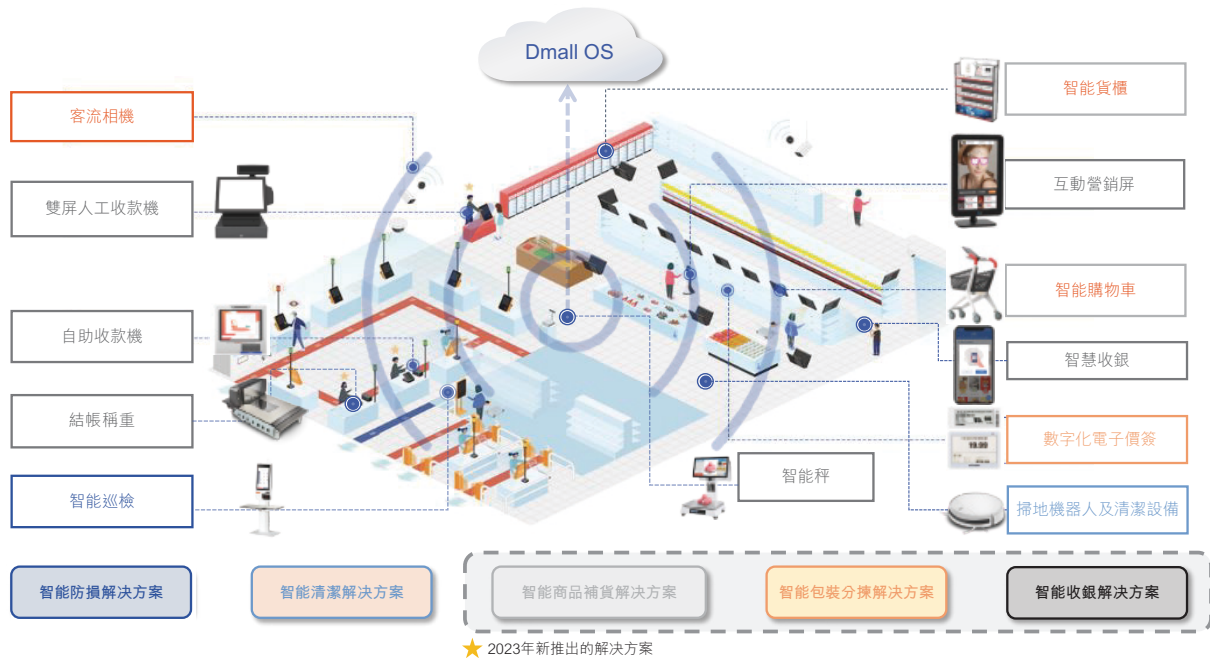
新AIoT方案	描述	定價
智能防損解決方案	<p>利用物聯網、人工智能及大數據，以具有成本效益的數字化方法取代目前勞動密集及低效的人工監測流程的綜合解決方案。主要產品包括</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 遠程監控：支持定制化監控場景下遠程查看及監控門店</li> <li>• 智能巡檢：支持多種線上線下巡檢方式</li> <li>• 自助夜間收貨：替代看門和開門的夜間值班人員，有效節省勞工成本</li> <li>• 安全通道堵截監測：有效預防安全隱患，追蹤異常情況</li> <li>• 煙霧及火焰警報：實時偵測起火源頭，自動安全預警，最大程度減少潛在的與危險相關的損害</li> <li>• 智能防損燈桿：自動識別自助購買的異常結賬訂單</li> </ul>	<p>取決於店鋪面積、服務內容及城市位置等因素</p>
智能清潔解決方案	<p>結合電子設備及勞動力的綜合清潔解決方案，用於超市等線下零售場景。服務包括掃地機器人租賃、清潔設備雲管理及相關營運服務</p>	<p>取決於店鋪面積、所需清潔人員數目以及所需機器人類型及數量等因素</p>

## 業 務

新AIoT方案	描述	定價
智能商品補貨解決方案	將商品補貨工作數字化的綜合解決方案，包括攝像頭和補貨軟件，並實現自動及可量化補貨。此外，通過應用此補貨功能，客戶可對商品補貨進行實時監控，並優化薪金結構及向工人提供更佳的激勵計劃，以提高營運效率，這也將有助客戶降低成本及提高計劃效益。	取決於店鋪日均銷量
智能包裹分揀解決方案	全面的包裹分揀服務解決方案，包括為零售商的O2O業務設置智能貨架。通過大數據算法建模等方式，有助優化包裹分揀人員從貨架到打包桌的路線，提高包裹分揀效率	每件商品固定費用
智能收銀解決方案	利用智能門店技術，以具有成本效益的數字化方法取代傳統的結賬流程的數字化解決方案。除智慧收銀外，服務及產品還包括AI自助秤、數字化收銀流程、智能排班、績效評估及薪酬結構改革、排隊監控及收銀後管理	取決於店鋪日均銷量
智能配送解決方案	智能配送解決方案提供動態、路線、調度及配送服務。該解決方案透過分析交通狀況、預期需求波動、配送窗口及配送能力等多種因素，安排高效及時的配送。配送服務由我們合作的第三方物流服務商負責。我們的解決方案透過向消費者提供準確的配送估計及最大限度地減少延誤，降低零售商的運營成本並提高消費者滿意度。	由向零售商交付的訂單數量及每個訂單的價格決定

## 業 務

下圖說明我們的Dmall OS系統與AIoT解決方案之間的相互關聯性：



### (i) 其他

Dmall OS系統亦具有很多其他功能，包括新店選址、返利憑證處理及特許經營管理，為不同需求的零售商提供額外授權以優化其運營管理。此外，我們為倉儲式超市、百貨商店及便利店提供多元化的軟件開發服務，並旨在通過附屬公司深圳昂捷在低線城市擴展我們的服務。

### 電子商務服務雲

於往績記錄期間，我們為零售商提供電子商務服務雲下的一體化服務，包括於多點應用程式、小程序或第三方平台建立虛擬店面，並就其虛擬門店及配送服務提供運營支援。

隨着客戶愈加習慣電子商務運營，他們傾向內部營運電子商務業務，但仍需要技術支援以建立其線上業務及管理日常運營。鑒於客戶業務模式的轉變，以及為繼續推展賦能零售商線上及線下全渠道運營的目標，我們一直在零售核心服務雲解決方案項下提供分佈式電商系統模組。

於往績記錄期末，我們的所有客戶均已轉型至內部O2O營運。因此，我們於往績記錄期間在電子商務服務雲項下提供的大部分服務(例如就其線上商店及配送服務提供的營運支援)已被逐步淘汰。該雲項下的其餘服務預計將對我們日後的業務和營運績效產生微不足道的貢獻。在業績記錄期間結束時，我們所有的客戶都已過渡到O2O自營運。因此，我們在業績記錄期間內在電子商務雲端下提供的大部分服務，例如就其線上商店及配送服務提供的營運支援，已逐步退出。該雲端下的其餘服務預計將在未來對我們的業務和營運績效貢獻極為有限。

## 業 務

### 營銷及廣告服務雲

於往績記錄期間，我們提供的營銷及廣告服務使企業客戶通過我們的多點移動應用程式及小程序以及店內展示來推銷他們的產品及服務。於2023年，我們已通過我們的多點移動應用程式及小程序為約144家廣告主提供服務。

以往向品牌商提供的線上營銷服務主要以展示廣告的形式提供。展示廣告允許在應用程式的特定區域及於特定時段投放廣告。就展示廣告而言，我們為品牌商及零售商提供營銷規劃等一系列服務。

我們亦開發出產品派樣機，可放置於物美集團、麥德龍中國實體及重慶百貨集團等線下合作網點的門店。消費者可透過使用多點應用程式或小程序掃描代碼自我們的智能機索取樣本。

以下為我們與線下合作網點訂立的產品派樣機協議的一般條款摘要。

關鍵條款	描述
期限	一般為一年。
服務類型	本公司提供產品派樣機。線下網點提供廣告空間及人員以支援產品派樣機的操作。
收益分成	本公司須與合作網點分成其從廣告客戶所收固定比例的費用。
機器維護及服務	本公司負責產品派樣機的維護及相關軟件的更新。線下網點負責產品派樣機的妥善保管。倘產品派樣機需要維修或保養，線下網點應及時通知本公司。
付款條款	各方應確認按季度從廣告合作夥伴收取付款。本公司在收到合作網點發出的賬單後，須向合作網點支付分佔費用。
違約及終止	倘若任何一方違反本協議的任何條款或未能承擔或及時承擔其在本協議項下的義務，則非違約方有權以書面通知的形式要求違約方糾正其違約行為，並採取充分、有效及即時的措施解決違約後果，並賠償違約方所造成的直接損失。



## 業 務

關鍵條款	描述
	倘若違約行為發生後，未違約方合理客觀地認定該違約行為已使非違約方無法履行或不公平履行本協議項下義務，未違約方有權以書面形式通知違約方終止履行義務，直至違約方停止違約行為，並採取充分、及時及有效的措施消除違約後果，並賠償非違約方因該違約行為而遭受的損失。
標準條款及條件	其他標準條款及條件構成協議的一部分，其中訂定雙方的聲明及保證、不可抗力及爭議解決等事項。

由關聯實體擁有或經營的線下合作商店的收益分成安排與支付予其他獨立線下合作商店的費用相當。

下文概述我們與客戶訂立的線下營銷框架協議的一般條款，據此我們負責設計及執行線下營銷活動。

關鍵條款	描述
期限	介乎一年至三年。
服務類型	設計及執行線下營銷活動。
定價	每項營銷活動的價格將在每項營銷活動前由各方單獨協商並達成一致。
支付條款	每項營銷活動結束後需進行結算。
終止	因破產、清算、解散、不可抗力或法律法規規定的其他原因，本協議將會終止。倘違約方未能糾正違約行為，則協議亦可以由非違約方終止。  終止協議不會影響根據協議的已付款項。
標準條款及條件	其他標準條款及條件構成本協議的一部分，其中訂定各方的聲明及保證、知識產權及爭議解決等事項。

## 業 務

於2024年4月，我們開始並完成了重組，從而剝離營銷及廣告服務雲解決方案下的線上營銷及廣告業務。重組後，我們的營銷及廣告服務雲解決方案下的餘下線下廣告服務就我們的業務營運業績而言屬不重大。請參閱「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 與重組相關的營銷及廣告服務雲解決方案項下線上廣告及營銷服務的剝離伴隨著不確定性及風險。」

### 業務可持續性及盈利路徑

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣以千計，百分比除外)		
收益 .....	1,044,592	1,500,959	1,749,691
毛利率 <sup>(1)</sup> .....	34.3%	44.6%	40.7%
淨利潤率 <sup>(2)</sup> .....	(174.7%)	(56.0%)	(37.5%)
經調整淨利潤率(非國際財務 報告準則計量) <sup>(3)</sup> .....	(91.8%)	(19.7%)	(8.0%)

附註：

- (1) 等於年度毛利除以年度收益再乘以100%。
- (2) 等於年度虧損除以年度收益再乘以100%。
- (3) 等於年度經調整虧損(非國際財務報告準則計量)除以年度收益再乘以100%。

我們於2015年創立，為本地零售業提供SaaS解決方案。自我們註冊成立以來，我們已產生大量成本及開支以擴大我們的電子商務服務雲解決方案，包括銷售及營銷開支以擴大我們的客戶群及刺激我們電子商務平台的消費者流量以及物流成本以支持我們的綜合電子商務服務。過往，我們亦投入資源開發及推廣我們的AIoT解決方案，特別是我們的收銀解決方案。我們其後投入大量資源研發我們專有的Dmall OS系統，作為我們業務營運的基礎，為本地零售業的客戶提供服務。我們預期將繼續戰略性地專注於零售核心服務雲的增長及發展。於往績記錄期間，我們已展示我們產生收益及逐步實現盈利的能力。我們實現強勁的收益增長，收益由2021年的人民幣1,044.6百萬元增加43.7%至2022年的人民幣1,501.0百萬元，並進一步增加16.6%至2023年的人民幣1,749.7百萬元。於往績記錄期間，我們的毛利率亦大幅改善。截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度，我們的毛利率分別為34.3%、44.6%及40.7%。我們的淨利潤率由2021年的負174.7%改善至2022年的負56.0%，並進一步改善至2023年的負37.5%。

於往績記錄期間，我們產生虧損淨額。於2021年、2022年及2023年，我們分別錄得虧損淨額人民幣1,825.0百萬元、人民幣840.5百萬元及人民幣655.4百萬元。我們的虧損淨額由截至2021年12月31日止年度的人民幣1,825.0百萬元減少至截至2022年12月31日止年度的人民幣840.5百萬元，主要是由於我們與對零售核心服務雲解決方案的持續戰略重點相關的毛利持續改善以及銷售及營銷開支因就電子商務服務雲解決方案向零售商客戶提供的促銷激勵減少及我們於2022年全面控制成本及優化營運效率而減少。我們的虧損淨額由截至2022年12月31日止年度的人民幣840.5百萬元減少至截至2023年12月31日止年度的人民幣655.4百萬元，主要是由於我們共同努力控制成本及優化運營效率，導致經營虧損減少。於2021年、2022

## 業 務

年及2023年，我們的經調整淨虧損(非國際財務報告準則計量)分別為人民幣958.6百萬元、人民幣296.4百萬元及人民幣139.8百萬元，主要由於隨著業務增長及發展而產生的開支，包括對研發的重大投資以支持專有操作系統的持續發展及用於擴大客戶群和刺激電子商務平台消費者流量的營銷資源，以及綜合電子商務服務項下的物流成本。然而，我們的經調整淨利潤率(非國際財務報告準則計量)由2021年的負91.8%改善至2022年的負19.7%並進一步改善至2023年的負8.0%。

截至2021年、2022年及2023年12月31日，我們分別錄得淨負債人民幣4,739.2百萬元、人民幣6,077.4百萬元及人民幣6,765.1百萬元。淨負債主要由於根據[編纂]前籌資發行的可轉換可贖回優先股，截至2021年、2022年及2023年12月31日分別為人民幣5,137.2百萬元、人民幣6,378.7百萬元及人民幣6,965.5百萬元。由於可轉換可贖回優先股於[編纂]後自動轉換為普通股，其將由淨負債重新指定為權益，從而使淨負債狀況轉為淨資產狀況。

截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度，我們的經營活動所用現金淨額分別為人民幣1,274.7百萬元、人民幣205.5百萬元及人民幣179.2百萬元，主要為年內虧損。根據我們於往績記錄期間的財務表現，我們的管理層認為我們正朝著實現盈利的方向邁進。然而，未來的盈利能力存在不確定性且受各種因素影響，包括我們將產品及服務有效變現以及以具成本效益的方式可持續地增加收益的能力。儘管業務規模不斷擴大，但如上所述，我們可能會在可預見的未來繼續產生淨虧損及淨經營現金流出。請參閱本文件「財務資料—非國際財務報告準則計量」及「風險因素—於往績記錄期間，我們產生了重大淨虧損及淨經營現金流出，且未來我們可能會繼續出現該情況」以了解更多資料。

我們於往績記錄期間開始前的累計虧損人民幣2,371.4百萬元乃主要由於與電子商務服務以及AIoT解決方案相關的成本及開支以及投資研發我們的操作系統，因為我們致力於設計及提升我們向當地零售行業客戶提供的產品，並為我們業務運營奠定堅實的基礎。我們錄得累計虧損，截至2021年、2022年及2023年12月31日分別為人民幣5,199.4百萬元、人民幣6,008.2百萬元及人民幣6,601.7百萬元。我們於整個往績記錄期的虧損狀況乃由於隨著業務增長及發展而產生的開支，包括對研發的重大投資以支持專有操作系統的持續發展、與加速增長一致的內部職能部門的額外人員數量、用於擴大客戶群和刺激電子商務平台消費者流量的營銷資源，以及綜合電子商務服務的物流成本。我們過往的累計虧損及於往績記錄期的虧損狀況乃於我們快速增長並投資開發高質量產品和服務，以為長期盈利能力作準備期間產生。

截至2022年12月31日止年度，我們錄得經調整淨虧損(非國際財務報告準則計量)及經營現金流出大幅減少，主要由於毛利因得益於零售核心服務雲解決方案的新業務持續改善以及我們於2022年共同努力控制成本及優化運營效率(包括但不限於優化勞工結構及若干辦公室租賃不延期)。

## 業 務

根據弗若斯特沙利文的資料，本地零售業是全球最大的行業之一，其亞洲市場份額由2018年的人民幣30.0萬億元增加至2023年的人民幣31.1萬億元，複合年增長率為0.8%。中國本地零售業的市場規模由2018年的人民幣12.2萬億元增加至2023年的人民幣13.4萬億元，複合年增長率為1.8%。按收益計算，中國零售數字化解決方案行業的市場規模由2018年的人民幣48億元增加至2023年的人民幣187億元，複合年增長率為31.0%，並預期於2023年至2028年期間將以27.1%的複合年增長率進一步增長，於2028年達到人民幣618億元。在COVID-19疫情後消費復甦的推動下，估計亞洲及中國本地零售業的市場規模(按銷售價值計)將以與疫情前水平相若的速度反彈並恢復增長。

由於本地零售業零售數字化比率仍偏低，因而出現重大市場機遇。截至目前，零售商仍面臨許多尚未解決的痛點，例如對數據驅動的商業決策需求不斷增加、缺乏全渠道服務能力、缺乏健全的安全系統及缺乏消費者洞察，因此品牌商的消費者獲取成本較高。然而，由於亞洲及中國本地零售行業的複雜性質及龐大規模，本地零售業的數字化比率相對較低。根據弗若斯特沙利文的資料，於2023年，中國及亞洲零售商的數字化比率分別為3.1%及4.5%，遠低於美國的13.3%。零售數字化解決方案協助本地零售業的零售商及品牌商在日常營運中實現數字化轉型，解決痛點的需求迫在眉睫。該行業希望擁有一個全方位的全渠道零售數字化解決方案，可以解決他們的痛點，並涵蓋他們的功能，如供應鏈管理、產品管理、店鋪管理及消費者會員管理，使零售數字化解決方案服務商如同我們一樣擁有巨大的潛力。

我們專門為本地零售業開發解決方案。我們的全方位全渠道零售數字化解決方案在不同規模和業態的零售商中取得成功。我們專注於為本地零售業的倉儲式超市、超市及便利店提供我們的產品及服務。全方位覆蓋是指我們能夠滿足零售商所有關鍵運營環節的需求。我們的零售數字化解決方案賦能零售商標準化運營、驅動收益增長及降低成本，並在需要先進的數字零售管理及改進的數字零售消費者體驗的市場環境中取得成功。我們解決方案的功能及優勢契合企業零售商運營倉庫、超市及便利店的需求，可精簡其內部運營環節並在所有商店為消費者提供優質服務。憑藉我們在本地零售業的燈塔案例及我們不斷完善的行業知識，我們預期深化及拓寬不同零售業態的覆蓋面，觸達更多企業零售商，包括加油站便利店及專賣零售商。隨著數字化系統及數據驅動型管理工具幫助零售商更好地處理複雜的供應鏈、地區差異及銷售渠道的多樣性等問題，於2023年至2028年，零售商數字化相關信息技術支出預計按6.4%的複合年增長率增長，而同期美國的複合年增長率為3.0%。我們預期現有及潛在客戶在信息技術升級及購置新款信息技術產品及服務方面配置更多資源。為充分把握此增長機遇，我們一直專注於開發全面且不斷增長的產品及服務範圍，為我們的長期發展及盈利能力奠定堅實基礎，而非尋求即時財務回報。



## 業 務

我們在零售數字化解決方案行業經營，其保持可持續增長並預期在不久的將來隨著有利政策、完善的雲基礎設施及不斷增長的數字化需求而繼續增長。我們已成功將業務擴展至亞洲其他國家及地區，包括香港特別行政區、澳門特別行政區、柬埔寨、菲律賓、馬來西亞及新加坡。過往的市場份額提升展示了我們在佔據空白市場空間方面超越同行的能力。受零售數字化解決方案的發展、技術驅動的創新及不斷增長的數字化需求所推動，預計亞洲及中國的零售數字化解決方案滲透率亦將有所增長。按收益計算，中國零售數字化解決方案行業的市場規模由2018年的人民幣48億元增加至2023年的人民幣187億元，複合年增長率為31.0%。按收益計算，亞洲零售數字化解決方案行業的市場規模由2018年的人民幣88億元增加至2023年的人民幣310億元，複合年增長率為28.5%。按收益計算，亞洲及中國零售數字化解決方案行業的市場規模預期將以穩定速度進一步增長。

我們在零售數字化解決方案行業競爭，行業中目前絕大部分市場參與者在成立10年後均處於虧損狀態。我們的收益增長速度快於我們在該行業競爭的同行，其從2020年到2021年的平均收益增長率通常僅為30%，而從2021年到2022年的平均收益增長率為11%。為持續經營我們的業務及努力創造營收，我們與領先零售商開展合作，以完善我們的產品種類並建立堅實的市場基礎。在與物美集團及其複雜業務進行緊密合作時，我們測試及改進解決方案的功能，並在業務實踐中積累深厚的行業知識，使我們能從行業內競爭的其他市場參與者的競爭中脫穎而出。此外，我們與DFI Retail Group、麥德龍集團等知名國際零售商簽約，使我們成為首批成功進行海外拓展的中國SaaS公司之一。我們與主要國際客戶的成功合作證明我們解決方案的實力和適應能力。我們與獨立客戶的關係可使我們能繼續在股東集團之外建立市場聲譽，並取得業務成果。因此，我們通過以下各項從同行中脫穎而出：(i)提供全面產品組合的能力及產品的持續改進滿足零售商在當地零售業不同場景中不斷變化的需求。該廣泛的產品範圍具有打破運營孤島的優勢，為客戶實現跨銷售渠道的實時數據同步，從而使客戶能夠有效地管理他們的運營。相比之下，同行對客戶需求的了解並不全面和深入，因為他們通常只提供特定功能的產品和服務，如倉庫管理軟件或客戶關係管理。該等產品和服務無法完全融入零售商運營的所有方面，並可能導致零售商因缺乏全面的數據分析而錯失銷售機會；(ii)自我們與物美集團首次合作以來我們對零售數字化解決方案行業需求的關注加強了我們作為零售數字化解決方案行業先行者的市場聲譽。自成立以來，我們對零售數字化解決方案行業的投入使我們向零售商提供的產品與我們的競爭對手相比脫穎而出，並為其他進入市場的參與者設置較高的進入壁壘；及(iii)我們與本地零售業領先企業零售商的合作，加深了我們的專業知識，繼續促進我們開發新模塊並結合新的行業實踐。我們的燈塔合作幫助我們留住現有客戶並吸引新獨立客戶。與通常為中小型零售商提供服務的行業競爭對手相比，我們為大型零售商客戶提供服務的經驗使我們具有競爭優勢。



## 業 務

我們與麥德龍中國實體的合作進一步說明我們的競爭市場地位，該公司採用了我們的操作系統及相關產品和服務，因為(i)與麥德龍中國的自主開發系統相比，Dmall OS系統的整體成本較低；(ii) Dmall OS系統使麥德龍中國能夠以流暢高效的方式整合線上和線下運營。如果沒有Dmall OS系統，麥德龍中國將不得不採用來自不同供應商的多種解決方案來管理其運營的不同部分；及(iii) Dmall OS系統不斷更新其功能和模塊，契合麥德龍中國不斷變化的需要及需求，幫助麥德龍中國快速推出新功能並跟上市場變化。

展望未來，鑒於截至2023年12月31日的淨經營現金流出，我們預計實現長期盈利並改善現金流狀況，同時實施一系列成本控制及效率提升措施提高我們的整體收益，包括：(i) 優化勞工結構，整合僱員職責；(ii) 精簡運營結構，降低雲運營成本；及(iii) 重新設計辦公空間，縮減租賃開支。

根據我們目前的業務模式以及市場前景，我們的收益增長及盈利能力主要依賴：(i) 擴大業務規模，其進而受(a)客戶群持續擴大；及(b)客戶支出增加所推動；及(ii) 通過提高營運效率及改善成本結構實現更高的利潤。

### 擴大業務規模

#### 擴大客戶群

本地零售數字化帶來龐大機遇，零售商對數字轉型的需求殷切。由於需要適應快速變化的市場動態，零售商正迎接數字化轉型及增加相關技術基礎設施支出。於2021年、2022年及2023年，我們的客戶總數分別為352家、569家及677家。

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
零售核心服務雲的客戶數目 <sup>(1)(2)</sup>			
— 操作系統.....	167	303	342
— AIoT解決方案.....	86	190	284
零售核心服務雲的客戶總數.....	<b>234</b>	<b>435</b>	<b>544</b>

#### 附註：

- (1) 於特定年度已向我們貢獻收益的客戶數目，包括因我們於2021年11月收購深圳昂捷而通過深圳昂捷服務的客戶數目。倘我們從計算中剔除僅使用深圳昂捷產品的客戶數目，於2021年、2022年及2023年，我們分別擁有零售核心服務雲解決方案客戶89名、165名及276名，包括(i)操作系統客戶分別為26名、42名及78名；(ii) AIoT解決方案客戶分別為77名、144名及220名。請參閱「歷史、重組及公司架構—收購及出售事項—深圳昂捷」以了解詳情。
- (2) 客戶數目包括(作為不同客戶)(i)物美集團；(ii)麥德龍中國實體；(iii)重慶百貨集團；(iv)銀川新華集團；(v)百安居實體；及(vi) DFI Retail Group。DFI Retail Group為一家領先的泛亞洲零售商，經營多個知名品牌，例如惠康、萬寧、巨人超市、冷藏公司超市及佳寧藥房。DFI Retail Group在選定亞洲市場亦擁有並經營7-Eleven及IKEA的特許經營權。我們與DFI Retail Group Management Limited成立Retail Technology Asia。請參閱「業務—Retail Technology Asia的合資協議」以了解進一步資料。

我們將客戶數目作為衡量我們業務運營規模的關鍵運營指標。於往績記錄期間，由於與2021年11月收購深圳昂捷相關的新客戶以及我們依靠本公司的品牌和聲譽，通過經擴

## 業 務

展業務發展渠道，成功吸引、挽留企業零售商客戶及與他們合作，我們的零售核心服務雲的客戶數目增加。應用我們操作系統的客戶數目由2021年的167家增加至2022年的303家，並進一步增加至2023年的342家；此外，採用我們AIoT解決方案的客戶數目由2021年的86家增加至2022年的190家，並進一步增加至2023年的284家。我們將繼續就新AIoT解決方案建立潛在客戶渠道。我們預期通過與物美集團及麥德龍中國實體的成功燈塔合作吸引更多AIoT解決方案客戶，當中我們的解決方案通過人工智能分析支持的設備協助客戶監控其運營並提高運營效率。

我們計劃憑藉良好的市場知名度及不斷升級的產品及服務進一步擴大客戶群，以滿足本地零售市場的最新客戶需求。自我們註冊成立以來，我們較早有機會與當地零售業的領先企業零售商合作。我們與物美集團、麥德龍中國實體、重慶百貨集團及銀川新華集團等主要零售商的合作成為我們的燈塔範例，幫助我們建立強大的市場聲譽，從而為我們的業務吸引更多客戶。我們最近與零售領導者訂立新合約以提供Dmall OS系統，包括一家總部位於中國台灣的領先百貨公司及羅森(中國)投資有限公司(「羅森」)(一家總部位於日本的便利店特許經營連鎖公司)。請參閱「業務 — 業務可持續性及盈利路徑 — 與羅森(中國)投資有限公司的軟件技術服務框架協議」以了解詳情。憑藉我們與中國領先零售商成功合作實施Dmall OS系統的燈塔案例，我們亦預期進一步加入區域企業零售商，從而長期推動我們的財務增長。我們計劃繼續增加獨立第三方客戶的數量，並加強我們在零售數字化解決方案行業的品牌及聲譽。我們繼續建立初步業務關係，特別是我們的零售核心服務雲解決方案。我們致力於通過操作系統的持續試點來了解有關潛在新客戶的技術需求及運營需求，並期望未來建立長期戰略合作夥伴關係。此外，我們已訂立合約，向中國內地經營各種零售類型的區域性及全國性企業零售商(包括百貨商店、超市及便利店)提供我們的Dmall OS系統，有關合約於2023年開始為我們帶來收益。

新客戶將我們的操作系統整合至其零售業務，將帶來經我們操作系統處理的新商品交易總額來源，從而增加我們零售核心服務雲解決方案產生的收益。憑藉我們積累的行業知識，我們亦計劃擴展至新零售業態、擴大銷售網絡及與更多零售價值鏈參與者合作，以增加客戶接觸點及銷售機遇。具體而言，我們預期設計及實施新AIoT解決方案以創造新的收益來源。隨著我們與合作店及銀行推出線下營銷及推廣服務，我們亦將引入更多營銷渠道。憑藉我們成熟的業務模式及產品種類，我們進一步計劃擴大我們的區域覆蓋範圍，並與中國及海外零售商建立新關係。例如，我們計劃複製我們的業務模式，並擴大我們在亞洲海外市場的版圖。我們專注於向客戶推廣我們的操作系統，以擴大我們產品在香港特別行政區、澳門特別行政區、柬埔寨、菲律賓、馬來西亞及新加坡零售店的覆蓋範圍。尤其

## 業 務

是，我們計劃於東南亞的DFI Retail Group及歐洲的麥德龍集團迅速實施操作系統。因此，我們中國內地以外業務運營的收益貢獻預計將會增長。我們亦正探索戰略合作夥伴機會，以接觸更多客戶。

### 增加客戶的消費

我們增加客戶支出的能力主要來自於客戶在零售核心服務雲方面加深對我們產品種類的參與度。於2021年、2022年及2023年，我們客戶的淨收益留存率(按前期經常性客戶(不包括消費者)在特定期間產生的收益除以所有客戶(不包括消費者)在前期產生的收益計算)分別為208%、140%及114%。淨收益留存率衡量本公司隨時間推移留住及擴大其現有客戶群的能力，並表明客戶忠誠度水平及彼等繼續為我們的產品付費的意願。於2021年幾個主要客戶加入部署我們的Dmall OS系統，廣告及營銷服務雲解決方案的廣告客戶群並實現顯著增長，導致2021年的淨收益留存率相對較高。我們的淨收益留存率於2022年及2023年下降，但仍維持於100%以上的強勁水平。這強調了我們進一步增加客戶消費的能力。

我們亦已建立多元化及不斷演變的產品組合，使我們能夠加深與現有客戶的關係。例如，預計我們部分客戶在與我們合作的多年間所支付的抽佣率增加，由於他們在業務運營中採用了我們愈來愈全面的產品及模塊組合。此外，我們交叉銷售迎合客戶需求的附加模塊化功能，以增強客戶對我們產品的參與度。例如，我們持續服務現有Dmall OS客戶，為客戶提供可簡化零售業務各方面的附加模塊，以及提供新的AIoT解決方案，提高客戶零售場景運營效率。此外，我們亦在Dmall OS系統中加入模塊，以支援客戶的內部電子商務運作，繼續滿足客戶提升網上零售運營的需求。我們計劃加強我們的產品及模塊組合，以提高現有客戶的滲透率，從而增加客戶通過我們的操作系統處理的商品交易總額。

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
<b>通過零售核心服務雲處理的商品交易</b>			
<b>總額(人民幣十億元)</b>			
— 操作系統 <sup>(1)</sup> .....	95.1	123.3	141.9
— 抽佣率客戶 <sup>(2)</sup> .....	58.5	106.3	113.5
— AIoT解決方案 .....	14.2	12.6	10.2

#### 附註：

- (1) 指由我們的Dmall OS系統處理的商品交易總額。
- (2) 特定年度抽佣率客戶指特定年度按抽佣率收費模式貢獻收益的客戶，不包括僅訂購會員及抽佣率收費模式下的產品銷售管理模塊的客戶。非抽佣率客戶(即支付固定訂購費的客戶)的商品交易總額入賬為操作系統應佔商品交易總額與抽佣率客戶應佔者之間的差額。會員及產品銷售管理模塊的設計專門用於協助大型零售商管理消費者資料，以及對若干高價值熱銷商品的銷售作出安排。相比於我們提供的其他模塊，我們向訂購此模塊的客戶因其系統複雜而收取更高的抽佣率。

商品交易總額為我們確認運營收益的核心運營指標。通過我們的操作系統處理的商品交易總額自2021年的約人民幣951億元增加至2022年的人民幣1,233億元，並進一步增加至

## 業 務

2023年的人民幣1,419億元。鑒於我們的戰略重點為東南亞的國際擴張、我們繼續擴展至新型零售及通過加強我們的產品及模塊組合深化與現有客戶的關係，我們計劃增加通過我們系統處理的商品交易總額。具體而言，我們已擴大並期望進一步擴展到我們以前市場份額有限的零售類型，包括便利店(如我們最近與羅森的合作夥伴關係)以及專賣零售商(如我們與鍋圈食匯的戰略合作夥伴關係)。

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	人民幣元	人民幣元	人民幣元
<b>零售核心服務雲每名客戶的商品交易總額(人民幣百萬元)</b>			
— 操作系統 <sup>(1)</sup> .....	3,657.7	2,935.7	1,819.6
— AIoT解決方案 <sup>(2)</sup> .....	228.3	229.4	268.8

附註：

- (1) 我們的操作系統每名客戶的商品交易總額的計算方法為經Dmall OS系統處理的商品交易總額除以使用我們操作系統的客戶數目。
- (2) 我們的AIoT解決方案每名客戶的商品交易總額的計算方法是經我們的智慧收銀模塊處理的商品交易總額除以使用我們的智慧收銀解決方案的客戶數目。

此外，於2021年、2022年及2023年，我們的操作系統每名客戶的商品交易總額分別為人民幣3,657.7百萬元、人民幣2,935.7百萬元及人民幣1,819.6百萬元。我們的操作系統每名客戶的商品交易總額於往績記錄期間減少，主要是由於越來越多客戶採用我們的操作系統，與我們的早期客戶(如物美集團)相比，彼等的業務範圍較小，產生的銷售額較少。隨著我們專注於東南亞的國際擴張、我們繼續擴展客戶群至新零售業態及通過加強我們的產品及模塊組合深化與現有客戶的關係，我們預計我們的操作系統每名客戶的商品交易總額將增長，與我們商品交易總額的預期增長一致。

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	<b>零售核心服務雲平均抽佣率(%)</b>		
— 抽佣率客戶操作系統 .....	0.3	0.4	0.4

我們於往績記錄期間增加客戶支出的能力亦反映在我們的平均抽佣率上，計算方法是將使用抽佣率定價模型的業務分部產生的收益除以經我們系統處理的商品交易總額。就我們零售核心服務雲解決方案下的操作系統而言，客戶可選擇根據透過我們系統處理的客戶商品交易總額的一定百分比來支付基於費用的抽佣率。隨著我們的客戶加深對我們所提供產品的參與度，例如在彼等使用我們的操作系統時採用更多的模塊或拓寬彼等採用我們產品及服務的範圍，我們能夠提高我們向該等客戶收取的抽佣率並從該等客戶中產生更多收入。因此，我們的平均抽佣率總體顯示客戶對我們產品及服務的消費增加。

我們的操作系統於2021年、2022年及2023年的平均抽佣率分別約為0.3%、0.4%及0.4%。操作系統的平均抽佣率的整體增加主要由於在採用更多操作系統模塊時向客戶收取更高的抽佣率以及擴大客戶對我們複雜的一站式數字化解決方案的需求。



## 業 務

我們與重慶百貨集團的合作展示了我們加速客戶成功及增加客戶支出的能力。重慶百貨集團為經營多種零售類型的企業零售商，在其超市分部採用我們的零售核心服務雲解決方案。其通過我們的Dmall OS系統成功積累超過14百萬名會員。於2022年10月，我們開始為重慶百貨集團所有業務分部提供新增的運營數字化模塊，包括其總部、超市、百貨商場、電器及汽車貿易業務。新增運營數字化模塊包括銷售管理、消費者會員管理、優惠券管理、總部管理及跨分部整合等功能。重慶百貨集團將該等數字化銷售及營銷工具及解決方案應用於所有業務分部的會員。我們的操作系統與重慶百貨集團所有零售分部全面整合，從而匯集不同零售板塊的消費流量，使其能夠有效利用營銷資源觸達線上及線下消費者，進而增加其運營的多個板塊的銷售額。重慶百貨集團採用我們的Dmall OS系統，以實現零售業務的高度數字化及增強其提供全方位本地零售服務的能力。此外，重慶百貨利用我們針對Dmall OS系統的綜合模塊，實現了其電器銷售及汽車貿易業務的全面數字化。我們在重慶百貨集團擴大應用零售核心服務雲解決方案後，我們訂立年度金額為人民幣29百萬元的外合約。重慶百貨集團越來越多地與我們的零售核心服務雲解決方案整合，表明我們為客戶提供覆蓋零售運營管理所有關鍵方面的全渠道服務的能力及我們在各種零售業態的行業專業知識，使我們能夠繼續留住客戶並增加彼等對我們的產品及服務的消費。

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
<b>每名客戶的收益(人民幣百萬元)</b>			
— 零售核心服務雲.....	1.9	2.0	2.4
— 操作系統.....	1.7	2.0	2.0
— AIoT解決方案.....	1.7	1.4	2.2
— 電子商務服務雲.....	9.7	12.1	10.0
— 營銷及廣告服務雲.....	1.6	1.2	1.0
<b>總收益.....</b>	<b>3.0</b>	<b>2.6</b>	<b>2.6</b>
<b>每名客戶的毛利(人民幣百萬元)</b>			
— 零售核心服務雲.....	1.1	1.1	1.0
— 電子商務服務雲.....	(2.1)	0.3	1.0
— 營銷及廣告服務雲.....	1.5	1.1	1.0
<b>總毛利.....</b>	<b>1.0</b>	<b>1.2</b>	<b>1.1</b>
<b>每名客戶的營運開支(人民幣百萬元)</b>			
— 營業成本.....	2.0	1.5	1.5
— 研發開支.....	1.7	1.1	0.8
— 銷售及營銷開支.....	1.7	0.5	0.3
— 一般及行政開支.....	0.6	0.5	0.4
<b>營運開支總額.....</b>	<b>6.1</b>	<b>3.5</b>	<b>3.0</b>

我們增加客戶支出的能力反映在我們為每名客戶產生的收益。每名客戶的收益的計算方法為業務分部的收益除以該分部的客戶數目。我們的操作系統的每名客戶收益於2021年、2022年及2023年分別為人民幣1.7百萬元、人民幣2.0百萬元及人民幣2.0百萬元。我們的AIoT解決方案的每名客戶收益於2021年、2022年及2023年分別約為人民幣1.7百萬元、人民幣



## 業 務

1.4百萬元及人民幣2.2百萬元。由2021年至2022年的減少主要是由於我們的AIoT客戶數目由2021年的86家顯著增加至2022年的190家。我們預計AIoT解決方案的每名客戶收益將增加，乃基於：(i)現有客戶因使用附加功能而支付更多費用；及(ii)從2022年開始，新AIoT舉措產生新收益。我們推出並將繼續推出新產品及擴大產品種類，以提升客戶參與度並增加每名客戶產生的收益。例如，我們正致力於推出新款模塊及功能，以多樣化及擴大我們的AIoT解決方案，如智能防損解決方案、智能節能解決方案、智能商品補貨解決方案、智能包裹分揀解決方案及智能收銀解決方案，該等解決方案均為客戶提供AIoT硬件及服務相結合的解決方案。我們於2022年推出智能防損解決方案，並於2023年與物美集團推出智能商品補貨解決方案、智能包裹分揀解決方案及智能收銀解決方案；我們預計就該等解決方案而與物美集團簽訂的合約將於2023年帶來可觀的收益。我們亦預計，基於早期採用該等解決方案的客戶提供的初步反饋，該等新AIoT舉措將推動業務及財務快速增長。請參閱「業務 — 零售核心服務雲 — 服務組成部分 — AIoT解決方案」以了解有關我們推出的智能防損解決方案及其他AIoT舉措的詳情。我們開始與物美集團及麥德龍中國實體試行智能節能解決方案。智能節能解決方案是通過接入客戶能源系統與終端設備的集成解決方案，實現能耗數據實時可視及分析，使客戶可通過按需及按需求用能，提升能源使用效率、有效降低能源消耗及助力低碳環保。我們的AIoT解決方案有助零售商（尤其是現有的Dmall OS客戶）降低成本及提高效率。我們亦致力提高AIoT解決方案的毛利率。我們將就該等新舉措繼續建立相關的潛在客戶渠道。

於2021年、2022年及2023年，我們電子商務服務雲的每位客戶收益分別為人民幣9.7百萬元、人民幣12.1百萬元及人民幣10.0百萬元。由2022年至2023年的減少主要由於(i)若干客戶選擇自營O2O電子商務業務；(ii)通過我們的平台為特定零售商客戶處理的商品交易總額及下達的配送訂單數量減少；及(iii)我們於2022年4月出售DFI Digital (Hong Kong) Limited及DFI Digital (Singapore) PTE. Limited時終止以往向DFI Retail Group提供的O2O電子商務業務。

我們的營銷及廣告服務雲解決方案的每名客戶收益於2021年、2022年及2023年分別為人民幣1.6百萬元、人民幣1.2百萬元及人民幣1.0百萬元。由2021年至2022年的減少主要由於廣告主的營銷預算在COVID-19疫情造成宏觀經濟不確定的情況下減少。由2022年至2023年的減少主要由於品牌商的廣告支出預算有限。

我們零售核心服務雲解決方案的每名客戶毛利於2021年及2022年為人民幣1.1百萬元，並減少至2023年的人民幣1.0百萬元。由2022年至2023年的減少主要由於我們的操作系統客戶群（包括規模較小的客戶）持續增長，導致該等客戶產生的毛利較我們早期客戶（為業務規模龐大的主要零售商）低。我們電子商務服務雲解決方案的每名客戶毛利由2021年的每名客戶毛損人民幣2.1百萬元改善至2022年的每名客戶毛利人民幣0.3百萬元。電子商務服務雲的每名客戶毛利由2022年的人民幣0.3百萬元改善至2023年的人民幣1.0百萬元。營銷及廣告服務雲的每名客戶毛利由2021年的人民幣1.5百萬元減少至2022年的人民幣1.1百萬元，並於

## 業 務

2023年保持穩定於人民幣1.0百萬元。相比2021年，2022年的減少主要由於客戶的廣告開支減少。整體而言，我們的每名客戶總毛利由2021年的人民幣1.0百萬元增加至2022年的人民幣1.2百萬元。每名客戶的總毛利由2022年的人民幣1.2百萬元稍微減少至2023年的人民幣1.1百萬元，主要由於我們的操作系統客戶群(包括規模較小的客戶)持續增長。

### 提升運營效率

我們相信，我們不斷提高的毛利率證明了我們產品組合開發及成本控制措施的有效性。於往績記錄期間，我們截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度的毛利率分別為34.3%、44.6%及40.7%。我們已策略性地轉向高毛利的貢獻業務，並著重從與歷史電子商務服務雲解決方案中產生更多收益。截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度，我們的零售核心服務雲解決方案產生的收益佔我們總收益的百分比分別為42.0%、58.7%及74.3%。我們預期零售核心服務雲的收益貢獻將增加。於2021年及2022年，零售核心服務雲解決方案分部的毛利率分別為59.3%及56.2%，此乃由於相較零售核心服務雲解決方案的其他部分，我們的電子價籤業務及智能防損解決方案業務的毛利率較低。我們的AIoT解決方案於2021年及2022年的毛利分別為人民幣50.9百萬元及人民幣58.4百萬元，於2021年及2022年的毛利率分別為33.9%及22.2%。於2022年及2023年，零售核心服務雲解決方案分部的毛利率分別為56.2%及41.7%，此乃由於我們推出額外的AIoT解決方案，其與零售核心服務雲解決方案的其他部分相比毛利率相對較低。我們的AIoT解決方案於2022年及2023年的毛利分別為人民幣58.4百萬元及人民幣63.4百萬元，而於2022年及2023年的毛利率分別為22.2%及10.2%。鑒於規模經濟及運營效率，我們預計毛利率將有所改善。AIoT解決方案貢獻的毛利預計將提升我們的整體盈利能力。

於往績記錄期間，作為電子商務服務雲解決方案的一部分，我們策略性地提供有吸引力的價格，以吸引客戶及消費者在我們的電子商務平台進行銷售及購買。此策略幫助我們佔據市場份額，與企業零售商開始業務合作關係，同時讓我們將我們的平台及服務與大量消費者連接起來。我們非常重視我們的電子商務服務雲的毛利率，其可能因相關營運開支而影響預期的整體盈利能力。於往績記錄期間，我們進行了一系列產品優化，以進一步使我們的產品及服務與推廣零售數字化解決方案的目標保持一致，其一直是我們業務的主要重點。因此，我們在電子商務服務雲項下提供的大部分服務(例如O2O平台營運服務及配送服務)已被逐步淘汰。

我們亦已採納一系列策略以提高績效，包括挽留表現卓越生產力並全面了解業務全生命週期(由研發至實施)的關鍵員工。此外，我們不斷完善及改進不同業務部門之間的跨

## 業 務

職能合作，包括業務開發、實施及研發，以更具效率的合作模式降低成本及開支，同時實現收益的大幅增長。

下表載列於所示年度我們銷售及營銷開支的詳情，均以絕對金額及佔我們總收益的百分比列示：

	截至12月31日止年度					
	2021年		2022年		2023年	
	人民幣元	%	人民幣元	%	人民幣元	%
	<i>(以千計，百分比除外)</i>					
推廣及營銷活動開支 .....	385,642	36.9	175,150	11.7	72,286	4.1
僱員福利開支 .....	196,389	18.8	112,992	7.5	85,689	4.9
其他 .....	25,583	2.5	19,061	1.3	22,197	1.3
<b>總計 .....</b>	<b>607,614</b>	<b>58.2</b>	<b>307,203</b>	<b>20.5</b>	<b>180,172</b>	<b>10.3</b>

我們預期銷售及營銷開支減少，原因是我們專注於發展與企業零售商的關係。於往績記錄期間，我們的銷售及營銷開支佔總收益的百分比由2021年的58.2%減少至2022年的20.5%，並進一步減少至2023年的10.3%。具體而言，我們的推廣及營銷活動開支佔總收益的百分比由2021年的36.9%減少至2022年的11.7%，並進一步減少至2023年的4.1%，乃由於(i)對零售消費者的促銷激勵減少及我們限制O2O業務投資的戰略決策，致使促銷及營銷開支減少；及(ii)我們努力控制成本及優化運營效率，致使僱員福利開支減少。我們預期通過發展及維持與主要客戶的關係並限制用於吸引新客戶的銷售及營銷開支以繼續擴大我們的業務，我們並預計我們的銷售及營銷開支佔我們總收益的百分比將繼續下跌。展望未來，由於我們已在客戶中取得強大的網絡效應，我們預期將持續評估及監控我們營銷支出的成本效益。

下表載列於所示年度我們一般及行政開支的明細，均以絕對金額及佔我們總收益的百分比列示：

	截至12月31日止年度					
	2021年		2022年		2023年	
	人民幣元	%	人民幣元	%	人民幣元	%
	<i>(以千計，百分比除外)</i>					
僱員福利開支 .....	140,611	13.5	160,566	10.7	190,427	10.9
折舊及攤銷 .....	30,503	2.9	23,489	1.6	15,686	0.9
專業費用 .....	34,370	3.3	54,709	3.6	34,572	2.0
有關短期租賃及低價值資產						
租賃的開支 <sup>(1)</sup> .....	5,977	0.6	4,312	0.3	3,852	0.2
外包及其他勞工成本 .....	715	0.1	8,069	0.5	1,856	0.1
其他 .....	10,151	0.9	15,210	1.0	18,074	1.0
<b>總計 .....</b>	<b>222,327</b>	<b>21.3</b>	<b>266,355</b>	<b>17.7</b>	<b>264,467</b>	<b>15.1</b>

附註：

- (1) 有關短期租賃及低價值資產租賃的開支乃內部分配至不同部門作不同用途以及分別列賬於營業成本、一般及行政開支、研發開支或銷售及營銷開支(倘有)項下。

我們的一般及行政開支佔總收益的百分比由2021年的21.3%減少至2022年的17.7%，並進一步減少至2023年的15.1%。

## 業 務

下表載列於所示年度我們的研發開支明細，均以絕對金額及佔我們總收益的百分比列示：

	截至12月31日止年度					
	2021年		2022年		2023年	
	人民幣元	%	人民幣元	%	人民幣元	%
	(以千計，百分比除外)					
僱員福利開支.....	553,288	53.0	554,428	36.9	501,353	28.7
雲服務、寬帶及服務器託管費.....	20,611	2.0	15,783	1.1	18,745	1.1
折舊及攤銷.....	18,572	1.8	17,492	1.2	11,850	0.7
短期租賃及低價值資產租賃 相關開支 <sup>(1)</sup> .....	6,746	0.6	7,564	0.5	6,080	0.3
外包及其他勞工成本.....	2,553	0.2	1,590	0.1	1,939	0.1
其他.....	12,693	1.2	10,613	0.7	10,851	0.6
<b>總計.....</b>	<b>614,463</b>	<b>58.8</b>	<b>607,470</b>	<b>40.5</b>	<b>550,818</b>	<b>31.5</b>

附註：

- (1) 有關短期租賃及低價值資產租賃的開支乃內部分配至不同部門作不同用途以及分別列賬於營業成本、一般及行政開支、研發開支或銷售及營銷開支(如有)項下。

我們的研發開支佔總收益的百分比由2021年的58.8%減少至2022年的40.5%，並進一步減少至2023年的31.5%。我們預計我們的研發開支佔我們總收益的百分比將會下跌，因為我們通過先前的投資積累了技術能力並且能夠在沒有進一步的重大投資的情況下複製及升級我們的產品種類。

下表載列所示年度的經調整虧損(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可最直接比較財務計量(即年內虧損)的對賬：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
年內虧損.....	(1,825,048)	(840,526)	(655,439)
加：			
以權益結算的以股份為基礎的 付款開支 <sup>(1)</sup> .....	134,140	12,530	13,620
可轉換可贖回優先股的 公允價值變動 <sup>(2)</sup> .....	732,280	493,191	476,160
<b>[編纂]<sup>(3)</sup>.....</b>	<b>[編纂]</b>	<b>[編纂]</b>	<b>[編纂]</b>
年內經調整虧損 (非國際財務報告準則計量).....	<b>(958,628)</b>	<b>(296,414)</b>	<b>(139,800)</b>
經調整淨利潤率 (非國際財務報告準則計量).....	(91.8%)	(19.7%)	(8.0%)

附註：

- (1) 以權益結算的以股份為基礎的付款開支主要指就我們的2016年股份激勵計劃及2020年股份激勵計劃的以股份為基礎的補償開支。以權益結算的以股份為基礎的付款開支預計不會產生未來現金付款。對賬項目屬非現金及不會導致現金流出，且已於往績記錄期間貫徹作出有關調整。2021年以股份為基礎的付款開支大幅增加主要是由於本公司於2021年10月75,000,000份受限制股份單位的加速歸屬。這導致在餘下歸屬期間中為所收取服務尚未確認的以股份為基礎的薪酬開支於當年確認。
- (2) 可轉換可贖回優先股的公允價值變動指本公司發行的可轉換可贖回優先股的公允價值變動及與本公司的估值有關。我們預計於**[編纂]**後不會錄得可轉換可贖回優先股公允價值的任何進一步變動，原因是該等可轉換可贖回優先股將會因為**[編纂]**後自動轉換為普通股而由負債轉換為權益。對賬項目屬非現金及不會導致現金流出。由於可轉換可贖回優先股於**[編纂]**後自動轉換為普通股，其將由負債重新指定為權益，從而使淨負債狀況轉為淨資產狀況。
- (3) **[編纂]**指與**[編纂]**有關的開支。



## 業 務

因此，淨利潤率由2021年的負174.7%改善至2022年的負56.0%。此外，由於可轉換可贖回優先股的公允價值變動減少及毛利持續改善，以及我們共同努力控制成本並優化運營效率，淨利潤率由2022年的負56.0%改善至2023年的負37.5%。鑒於我們的毛利不斷增加以及銷售及營銷開支、研究及部門以及一般及行政開支的成本優化，我們的經調整淨利潤率由2021年的負91.8%改善至2022年的負19.7%及2023年的負8.0%。

總括而言，誠如往績記錄期間所示，上述措施已證明整體有效提升我們的盈利能力。因此，我們預計我們的淨利潤率及經調整淨利潤率（非國際財務報告準則計量）將轉為正數，因為我們實現了進一步的規模經濟及邊際管理費用下跌。我們在重組之後專注發展高利潤率的零售核心服務雲解決方案，且在整個運營過程中採取額外的成本控制措施將促進淨利潤的改善，並幫助我們實現正現金流。隨著我們的盈利能力有所提升，我們亦預期經營現金流將同時提升，並隨著我們的業務規模及收益持續擴大及增長，最早可於2024年產生經營活動正現金流量。我們預期於2024年達致收支平衡。

上述有關我們業務可持續性及盈利能力預測的前瞻性陳述乃基於我們對目前及未來業務戰略以及我們經營所在經濟環境的假設。我們未來的財務狀況及經營業績或會受到複雜的因素以及本文件「風險因素」一節所述風險及不確定因素影響，當中許多風險超出我們的控制範圍。

### 營運資金充足性

截至2023年12月31日，我們錄得現金及現金等價物人民幣533.2百萬元，未動用銀行貸款融資人民幣362.4百萬元以及按公允價值計入損益的流動金融資產人民幣34.9百萬元。經考慮我們可用的財務資源，包括[編纂]估計[編纂]淨額、經營所得現金流量、我們可用的銀行融資、手頭現金及現金等價物、按公允價值計入損益的金融資產，董事經審慎詳細查詢後認為我們及附屬公司擁有充足的營運資金以滿足我們目前及自本文件日期起計未來12個月的需求。我們亦根據整體經濟狀況及我們的短期業務計劃積極審閱及調整我們的現金管理政策及營運資金需求。此外，鑒於我們於往績記錄期間的現金流出淨額及虧損淨額，以及[編纂]後的預期經營現金流出淨額，我們計劃利用上述措施收窄虧損淨額及改善盈利能力，確保營運資金充足。此外，誠如我們過往的股權融資活動所證，我們能夠從知名機構獲得投資。此亦表明知名投資者對本公司充滿信心。我們相信，潛在外部融資來源（包括我們將於[編纂]後獲得的融資來源）將為我們的業務營運及擴展提供額外資金，直至我們實現盈利。經考慮上文所述以及基於本公司就營運資金充足性作出的書面確認、就本集團於往績記錄期的財務資料進行的財務盡職審查及與董事的討論，聯席保薦人認同董事的觀點，即本公司及其附屬公司具備充足的營運資金滿足我們現時及自本文件日期起計未來12個月的需求。



## 業 務

### 我們的技術

#### 強大的研發能力

我們大力投入研發並取得了展示技術領導地位的切實成果。截至2023年12月31日，我們擁有五個研發中心，配備約995名研發人員。我們進行內部研發。於2021年、2022年及2023年，我們的研發開支分別為人民幣614.5百萬元、人民幣607.5百萬元及人民幣550.8百萬元，分別佔我們總收益的58.8%、40.5%及31.5%。核心技術團隊擁有來自國內外領先科技公司的豐富行業經驗。

#### 具有穩健、可擴展及易配置的技术結構

我們的Dmall OS系統為基於雲、模塊化及開放平台性質，此使得其具有高度可配置及靈活性的功能，易於部署及升級。我們的Dmall OS系統可由不同規模、格式及類型以及不同組織級別的零售商採用。與傳統整體設計相比，該等模塊化設計使得我們的操作系統廣泛適用於各種零售商。其亦使我們幾乎不需要定制我們的項目而為我們的客戶提供定制解決方案。我們亦可為客戶提供開放的應用編程接口(API)，使我們的解決方案高度靈活及可擴展。為採用我們的解決方案，客戶可使用開放的應用編程接口，方便將Dmall OS系統的模塊集成至其現有技術系統。最後，自我們客戶獲得的任何新零售專業知識可輕鬆反映在現有模塊更新或新SaaS模塊展示。該等特徵使我們與客戶一同成長，不斷升級其全面運營能力，並在各自垂直市場中保持競爭力。

#### 強大的數據洞察力

我們的多維度大數據分析能力使我們能開發強大的數據洞察及持續改善Dmall OS系統的服務能力。據弗若斯特沙利文的資料，相比競爭對手，我們在廣度、深度、相關性及持續性方面享有強大數據優勢。通過對零售商的持續服務及與其合作，我們能獲得廣泛交易數據(無論線上或線下、現時或過往)，而我們的競爭對手通常僅專注線上數據資源。基於消費者與我們零售商客戶的頻繁、高質量互動，我們已開發一個全面的數據存儲庫，並從互動中獲得數據洞察。由於該等數據洞察，我們能為特定零售商進行有針對性數據分析，從而達到我們零售商客戶難以達到的粒度水平。我們亦憑藉我們的數據收集及分析能力以及曾深入涉足零售業務的工程師團隊為我們客戶優化系統性能。通過利用我們工程師的實踐經驗，我們能充分利用海量數據存儲庫並獲得更深入洞察，為我們零售商客戶提供有針對性解決方案。

### 銷售及營銷

我們主要通過與頂級零售商客戶的合作所建立的品牌聲譽以及線上及線下營銷活動產生客戶線索及推廣我們的品牌知名度。截至2023年12月31日，我們擁有一支144人的銷售及營銷團隊。我們擁有專門的銷售團隊、客戶成功團隊及業務開發團隊，利用現有客戶關

## 業 務

係及行業聲譽將銷售線索轉為付費客戶，並創造銷售的機會。我們的銷售、營銷及品牌推廣工作主要包括：(i)贊助及參與行業會議、高管活動及貿易展覽；(ii)線上搜索引擎營銷；(iii)公共關係及社會媒體活動；及(iv)與客戶的合作營銷工作，包括渠道營銷活動及聯合研討會。

我們的銷售及營銷策略可高度擴展，且我們均依賴新客戶爭取及「先落地，再擴張」策略。憑藉「先落地，再擴張」策略，我們通過建立與關鍵客戶的聲譽擴大客戶群。隨著時間的推移，由於我們在價值創造、信任及良好的客戶體驗的基礎上與客戶發展更緊密的關係，我們在客戶於日常運營中面臨的挑戰及他們需要的解決問題的解決方案方面更好地了解該等客戶。因此，由於我們對產品及服務進行升級，我們能夠提供更好及更有針對性的服務。我們亦將以此作為我們發現新機會及擴大我們的客戶範圍的基礎。作為我們增長及擴大我們的營銷及廣告服務的客戶覆蓋面的策略的一部分，我們一直專注於為大中型客戶提供服務，以樹立行業標桿。我們相信這使我們能夠進一步擴大我們在本地市場的業務據點，與區域領先的零售商合作。我們亦將擴張我們在新零售業態（如DTC及折扣店）的覆蓋面以擴大市場機會。我們亦已與諮詢公司（如雲服務商及獨立軟件服務商）緊密合作以增加客戶觸點。就零售核心服務雲解決方案而言，我們亦提供免費或低成本試用模塊以獲取客戶及展示我們的價值，然後幫助客戶安裝Dmall OS系統，多數為期三年或更長。我們相信，優質的服務為我們帶來跨模塊及不同雲解決方案間產品及服務交叉銷售的機會。

### 知識產權

我們高度重視我們的知識產權，此為我們獲得成功及具有競爭力的基石。我們的知識產權包括與我們品牌及服務有關的商標、商標申請、專利及專利申請、軟件版權及其他知識產權及許可。我們依賴版權及商標法、與僱員簽訂的商業機密保護及保密協議保護我們的知識產權。截至最後實際可行日期，我們持有269項註冊商標、111項註冊專利、252項軟件版權及10個域名。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無與第三方就知識產權有任何重大糾紛或任何其他未決重大法律訴訟。

### 我們與關聯實體的關係

於往績記錄期間，我們自與關聯實體的合作確認大部分收益。於2021年、2022年及2023年，關聯實體分別貢獻收益人民幣709.4百萬元、人民幣1,069.2百萬元及人民幣1,310.5百萬元。

儘管於往績記錄期間關聯實體對本集團的收益貢獻相對較高，但並無過度依賴關聯實體經營我們的業務。我們認為，本集團與關聯實體之間的業務關係屬互惠互利及互相依賴。通過與關聯實體的廣泛合作，我們對其零售業務有深入的了解。憑藉此知識，我們通

## 業 務

過專有的Dmall OS系統提供定制化解決方案，以應對各種營運挑戰。此外，我們的Dmall OS系統能夠持續優化。鑒於相關實體營運的規模及複雜性，我們認為其依賴我們的系統及服務。相關實體物色替代零售數字化解決方案服務商以替代我們亦會面臨重大挑戰及產生大量開支。此乃主要由於該過程將涉及破壞性過渡、大量培訓開支及大量時間完成。此外，我們已與關聯實體維持緊密穩定的業務關係，並預期有關關係不會出現任何重大不利變動。

除關聯實體外，我們已與中國、亞洲及歐洲其他地區的其他領先零售商訂立合作協議。該等領先零售商對我們的服務能力及質量的認可為本集團吸引更多關聯實體以外的零售商客戶奠定了堅實的基礎。

### 關聯實體

截至2023年12月31日，我們的關聯實體包括物美集團、麥德龍中國實體、重慶百貨集團、銀川新華集團及百安居實體：

- (a) 物美科技集團有限公司為一間於中國註冊成立的有限公司（「物美科技」），乃於1994年由張博士成立；
- (b) 物美科技全資擁有WM Holding (HK) Limited（該等實體的控股公司，在中國管理及經營麥德龍品牌門店）（統稱為「麥德龍中國實體」）；
- (c) 銀川新華百貨商業集團股份有限公司（上海證券交易所：600785）（「銀川新華」，連同其附屬公司，統稱「銀川新華集團」）；
- (d) 重慶百貨大樓股份有限公司（上海證券交易所：600729）（「重慶百貨大樓」，連同其附屬公司，統稱「重慶百貨集團」）；及
- (e) 於中國管理及運營百安居品牌商店的實體（統稱「百安居實體」）。

### 物美集團、麥德龍中國實體、銀川新華集團及百安居實體

物美集團、麥德龍中國實體及百安居實體主要以三個品牌經營其業務：(a)物美，專注向本地社區及消費者提供生鮮食品及快速消費品；(b)麥德龍，面向中產及中上階層消費者及商業客戶，並向其提供物有所值的自有品牌商品及進口商品，包括生鮮食品及快速消費品；及(c)百安居，一家家居裝飾及建材零售商。截至2023年12月31日，張博士通過其中介公司持有物美科技約97%的股權。

## 業 務

銀川新華集團主要經營百貨商店、超市及電子零售業務。其擁有百貨商店、超市及電子店，主要位於寧夏回族自治區及陝西、甘肅、內蒙古及青海等周邊省份。銀川新華於1997年在上海證券交易所上市。截至2023年12月31日，物美集團持有銀川新華約42.1%股權。

### 重慶百貨集團

重慶百貨集團主要經營百貨商店、超市、電器及汽車貿易業務。重慶百貨集團擁有如重慶百貨及新世紀百貨等著名品牌及商標。其在中國擁有商場及店鋪，地域覆蓋廣泛，包括重慶、四川、貴州、湖北等地。重慶百貨大樓於1996年在上海證券交易所上市。張博士為重慶百貨大樓的董事兼董事會主席。截至2023年12月31日，重慶百貨大樓由重慶商社(集團)有限公司持有約51.4%權益，而重慶商社(集團)有限公司由物美集團持有44.5%權益。截至2024年3月9日，重慶百貨大樓由物美集團持有24.89%權益，而由此日起重慶百貨集團不再為關聯實體。

### 與關聯實體的合作

我們於往績記錄期間與關聯實體進行大量業務交易且預計於未來繼續與他們開展業務關係。根據與我們客戶的安排，我們已與關聯實體訂立合作協議。請參閱「一 客戶」以了解進一步資料。

於往績記錄期間，我們確認來自與關聯實體的合作的大部分收益。下表載列於往績記錄期間按絕對金額及佔我們總收益百分比計的關聯實體對本集團的過往收益貢獻：

	截至12月31日止年度					
	2021年		2022年		2023年	
	人民幣元	%	人民幣元	%	人民幣元	%
	(人民幣以千計，百分比除外)					
<b>收益貢獻</b>						
物美集團.....	473,022	45.3	661,462	44.1	927,390	53.0
麥德龍中國實體.....	99,761	9.6	259,169	17.3	260,585	14.9
銀川新華集團.....	38,052	3.6	30,676	2.0	54,944	3.1
重慶百貨集團 <sup>(1)</sup> .....	98,609	9.4	117,879	7.9	63,871	3.7
百安居實體.....	—	—	—	—	3,721	0.2
<b>關聯實體.....</b>	<b>709,444</b>	<b>67.9</b>	<b>1,069,186</b>	<b>71.3</b>	<b>1,310,511</b>	<b>74.9</b>
<b>獨立客戶.....</b>	<b>335,148</b>	<b>32.1</b>	<b>431,773</b>	<b>28.8</b>	<b>439,180</b>	<b>25.1</b>
<b>總計.....</b>	<b>1,044,592</b>	<b>100.0</b>	<b>1,500,959</b>	<b>100.0</b>	<b>1,749,691</b>	<b>100.0</b>

附註：

(1) 物美集團持有重慶百貨大樓24.89%的權益，且截至2024年3月9日，重慶百貨集團不再為本公司的關聯實體。



## 業 務

### 與關聯實體的關係

#### 互惠互依的業務關係

我們與關聯實體的合作為我們及關聯實體在各自市場地位的自然結果。我們已成功將業務擴展至亞洲其他國家及地區，包括香港特別行政區、澳門特別行政區、柬埔寨、菲律賓、馬來西亞及新加坡。有關獨特的市場定位使我們成為本地領先零售商（如關聯實體）的首選。另一方面，關聯實體屬中國大零售商之列，全國範圍擁有數千家商場及店鋪，且於中國擁有眾多知名品牌及商標。

我們認為本集團與關聯實體間的業務關係為互惠互依，理由如下：

- **對零售業務的深刻理解。**通過與關聯實體的大量業務合作，我們對關聯實體的零售業務累積深刻了解，並基於對關聯實體有關其業務各方面的理解通過我們專有Dmall OS系統提供具變革性解決方案。該等解決方案包括為關聯實體開發移動應用程式及小程序，設計及提高其營銷及促銷活動及工作，優化他們的選品及陳列，以及他們店鋪經營（包括支付）、供應鏈（包括零售商及其供應商間的合作）以及消費者互動及流量等方面數字化經營能力的其他提升。我們的零售知識及對關聯實體業務運營的深刻理解使我們向關聯實體提供更好的服務，並加深我們與關聯實體的合作。這通過以下方式來證明：(i)通過我們的解決方案處理的商品交易總額的增加；及(ii)抽佣率增加，反映我們提供的SaaS解決方案的數量及複雜性增加。此外，我們基於對客戶需求的深入了解而設計及推出的新服務產品使本公司能夠加深與客戶（包括關聯實體及獨立客戶）的合作。例如，我們於2022年推出了智能防損解決方案，幫助零售商取得視頻、圖像及訂單信息以檢測盜竊並保護零售商的資產。
- **滿足複雜零售業務的先進系統。**我們的Dmall OS系統屬模塊化配置以支持不斷升級，從而應對零售商日益複雜的組織及技術基礎設施。關聯實體的業務規模及複雜性使得其依賴我們的系統及服務。
- **轉換成本高。**作為零售數字化解決方案服務商，我們的服務深深融入關聯實體的日常營運。替換我們的系統將導致重大中斷，其可能對關聯實體的收入及聲譽造成嚴重損害。此外，培訓所有相關員工操作新系統將花費額外成本及時間。與新系統相關的學習曲線可能陡峭，導致過渡期間的生產力下降。此外，任何替代SaaS系統亦需花費一定時間達到理想的穩定水平，其可能造成進一步延遲及中斷。此外，我們幫助關聯實體開發及維護的數據驅動算法對其業務策略至關重要。該等算法提供寶貴見解及支持決策過程。終止與我們的合作可能妨礙彼等有效執行策略的能力。此外，我們提供的運營模塊完全適應客戶的系統，



## 業 務

且未必適應其他供應商所提供的系統或模塊。系統及模塊之間的不兼容可能導致數據孤島等問題，從而降低運營效率。替換特定模塊可能需要替換整個操作系統，其可能對客戶帶來極高的轉換成本。此外，我們於提供產品及服務前深入了解客戶需要及業務要求。更換零售數字化解決方案服務商後，客戶需花費大量時間與供應商進行詳細溝通以了解其需求，且所產生的時間及勞工成本較高。經考慮該等因素，關聯實體難以取代我們作為其零售數字化解決方案服務商。中斷、培訓成本及達到穩定所需的時間將對其運營、收入及整體聲譽造成重大影響。

### 長期戰略業務關係

我們已與關聯實體保持密切而穩固的業務關係。我們首先開始(a)於2015年向物美集團提供服務；(b)於2018年向麥德龍中國實體提供服務；(c)於2018年向銀川新華集團提供服務；(d)於2019年向重慶百貨集團提供服務；及(e)於2022年向百安居實體提供服務。

本集團與關聯實體之間目前生效的絕大部分業務合約為期三年或以上。有關合約可在下列一種或多種情況下終止：(a)在存在不可抗力事件持續一段延長時間而訂約方無法就是否繼續履行合約達成約定的情況下，任何一方以書面方式終止；(b)在一方並無過錯而無法履行合約且該情況無法在約定期限內予以補救的情況下，任何一方以書面方式終止；(c)倘另一方違反合約，未違反合約的一方予以終止；及(d)訂約方相互約定終止。迄今為止，尚未終止與關聯實體之間的任何業務合約。

鑒於本集團與關聯實體之間的長期互補業務關係，董事目前預計該關係不會有任何重大不利變動，且關係終止的風險甚微。請參閱「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 我們目前的客戶群相對集中，主要客戶數目有限。失去一名或多名主要客戶、未能與一名或多名主要客戶續簽協議，或未能擴展客戶群，均可對我們的經營業績及推廣我們服務的能力產生負面影響」。

### 我們持續擴大的客戶群

儘管於往績記錄期間，關聯實體對本集團的收益貢獻相對較高，但並無過於依賴關聯實體開展我們的業務。除關聯實體外，我們與中國、亞洲及歐洲其他地區的其他領先零售商訂立合作協議。該等領先的零售商對我們的服務能力及質量的認可為本集團吸引關聯實體以外的更多零售商客戶奠定了堅實基礎。我們能夠向新客戶提供向關聯實體提供的類

## 業 務

似變革性解決方案。我們與包括關聯實體在內的頂級零售商合作，開發了深厚的行業知識及專業知識，並能夠將該等知識轉化為標準的SaaS模塊。該等模塊提供相同的功能，能夠讓我們所有客戶方便採用並根據個性化運營需求而進一步定制。

我們來自獨立客戶的收益實現快速增長。我們的收益由2021年的人民幣1,044.6百萬元增加43.7%至2022年的人民幣1,501.0百萬元。我們的收益由2022年的人民幣1,501.0百萬元增加16.6%至2023年的人民幣1,749.7百萬元。我們來自獨立客戶的收益由2021年的人民幣335.1百萬元增加28.9%至2022年的人民幣431.8百萬元，並進一步增加1.7%至2023年的人民幣439.2百萬元。我們的客戶數目由2021年的352名增加至2022年的569名，並進一步增加至2023年的677名。憑藉我們深厚的零售專業知識、技術及與頭部零售商合作的豐富經驗，我們獲得了大量的新獨立客戶。

特別是，我們於2017年與中百達成戰略合作。通過採用供應商拍賣模塊，中百在其2022年春節供應商收購活動中取得了可觀的改善，超出其交易量目標約7%（或同比增長約20%）。相比傳統的線下拍賣模式，我們的供應商拍賣模塊幫助其建立更公平透明的拍賣流程，實現了支持中百285家供應商同時公開投標的便捷流程。同一模塊亦使中百能夠審閱776份標書、自動對出價最高者進行排名及篩選，幫助其自動化並加快其供應商選擇過程。

我們於2020年與7-Eleven（廣東）簽訂合作協議，並成為其獨家數字化服務商。我們為其提供物流管理、倉儲管理及消費者會員管理等解決方案，幫助7-Eleven（廣東）提升其配送服務的運營效率。在採用我們的物流管理服務模塊後的六個月內，截至2022年6月，7-Eleven（廣東）實現外送訂單單日增幅超過300%。我們並幫助它進行倉庫管理。在使用我們的產品及服務後，7-Eleven（廣東）的倉庫管理效率得到了改善。例如，於2022年4月及5月，廣州受到COVID-19疫情的嚴重影響，我們的Dmall研發團隊迅速將倉庫供應自廣州切換至佛山。截至2022年6月，佛山倉將其供貨的門店由超過500間店鋪增加一倍至超過1,000間店鋪。冷凍貨物分揀時間每小時減少了28%，而冷凍倉庫的利用率增加了30%。

本公司獨立客戶之一的零售商A與本公司合作，並於2021年5月推出OS系統，每年貢獻約為人民幣360千元。我們成功加深了與零售商A的業務合作並增加了其收益貢獻。零售商A於2021年6月採用了我們的倉庫管理模塊，每年的收益貢獻約為人民幣130千元。於2022年8月，零售商A推出了另一個新模塊，每年收益貢獻約為人民幣53千元。於2023年2月，零售商A推出智能防損，每年收益貢獻約為人民幣680千元。

此外，我們在向亞洲及歐洲海外市場出口數字化解決方案方面取得了良好進展。自2019年以來，我們與DFI Retail Group Management Limited成立了Retail Technology Asia，為中

## 業 務

國以外的零售商提供技術解決方案及服務，幫助他們進行運營流程及營銷、供應、支付及商品管理的數字化轉型。我們亦通過與麥德龍集團合作，將我們的業務擴展至歐洲市場。

### Retail Technology Asia的合資協議

於2019年12月3日，多點香港與DFI Retail Group Management Limited（「**DRGML**」，前稱 Dairy Farm Management Limited）訂立合資協議（「**初始協議**」），據此，多點香港與DRGML同意成立一家合資公司，旨在為中國境外的零售商提供技術解決方案及服務，以協助他們實現營運流程及營銷、供應、支付及商品管理的數字化轉型。初始協議於2022年4月1日經進一步修訂及重述，連同Retail Technology Asia成為該協議（「**合資協議**」）的訂約方。根據合資協議，合資公司董事會負責合資公司的整體管理，該董事會由七名董事組成，其中多點香港可委任四名董事而DRGML可委任三名董事。就多點香港而言，多點香港可委任合資公司的行政總裁、財務總監及技術總監。

根據初始協議，Retail Technology Asia於2020年1月14日於香港註冊成立，為零售商提供技術解決方案以及為擁有數字零售平台的零售商提供與客戶體驗數字化轉型相關的服務，包括運營流程、營銷、供應、支付及商品服務。多點香港向DRGML及其聯屬公司提供服務的地域範圍（「**地域**」）僅限於文萊、柬埔寨、香港特別行政區、印度尼西亞、老撾、澳門特別行政區、馬來西亞、緬甸、菲律賓、新加坡、台灣、泰國及越南（為免生疑問，特別是不包括中國內地）。於註冊成立時，Retail Technology Asia由多點香港及DRGML分別持有50%及50%權益。

DFI Retail Group Management Services Limited（「**DRGMSL**」；前身為Dairy Farm Management Services Limited）與Retail Technology Asia訂立日期為2021年1月1日的零售用戶服務總協議，經修訂及重述後自2022年4月1日起生效，以從本公司向DRGMSL及其聯屬公司（各自為「**DFI集團成員公司**」）於地域內高效採購技術解決方案及服務（「**DFI總協議**」）。DRGMSL可能會不時邀請Retail Technology Asia討論DFI集團成員公司在地域內所需的潛在服務。根據該等要求，雙方應立即著手討論，倘雙方同意，雙方將指示並促成適當的DFI集團成員公司與Retail Technology Asia及／或其聯屬公司（視情況而定）基於DFI總協議中規定的條款及條件協商並訂立本地國家零售用戶服務協議（「**本地國家零售用戶服務協議**」）及／或工作聲明（「**工作聲明**」）。下文反映Retail Technology Asia與DRGMSL之間的DFI總協議的主要條款。

#### 主要條款

#### 描述

##### 服務類型

零售核心服務雲解決方案，包括與提高及優化DFI集團成員公司的倉儲及零售運營效率以及有效性相關的服務（包括POS、Store Ops、WMS及ERP模塊）。各工作聲明均應詳細說明Retail Technology Asia提供的服務以及其他適用的商業條款。

## 業 務

主要條款	描述
定價條款	各工作聲明應載明費用及付款時間表、訂閱期限(倘適用)(包括費用是否基於固定價格、時間及材料或訂閱服務或抽佣率(應根據工作聲明中約定或DFI總協議附表中規定的費率計算)收取)。
期限及重續	<p>DFI總協議的期限為五年，並應自動重續(i)額外的連續五年期限，除非DRGMSL於初始期限結束前至少提前90天書面通知Retail Technology Asia終止；及(ii)於首個重續期限後的額外連續一年，除非任何一方於首個重續期限或任何後續重續期限結束前至少90天書面通知另一方終止(倘適用)。</p> <p>各本地國家零售用戶服務協議／工作聲明均受本地國家零售用戶服務協議／工作聲明中載列的自身期限／訂閱期的約束。任何訂閱服務的標準期限為六年，惟受本地國家零售用戶服務協議／工作聲明規定的各方終止權的約束。</p>
終止	<p>倘於之前的連續24個月內並無有效的現行工作聲明，任何一方都可隨時通過向另一方發出書面通知終止DFI總協議，而毋須承擔任何類型的進一步責任。</p> <p>DRGMSL亦可在以下情況下終止DFI總協議：(i) Retail Technology Asia資不抵債或無法支付到期債務；(ii)由於Retail Technology Asia相關聯屬公司的重大違約以及根據當時在該地域有效的所有本地國家零售用戶服務協議及工作聲明的總收益，該重大違約導致的相關DFI集團成員公司的損失對DRGMSL及其聯屬公司構成重大損失，相關DFI集團成員公司終止了地域內的任何本地國家零售用戶服務協議或工作聲明；(iii) Retail Technology Asia嚴重違反DFI總協議且未於DRGMSL發出書面通知後30天內補救(倘能補救)。</p> <p>倘(i) DRGMSL資不抵債或無法支付到期債務；(ii) DRGMSL嚴重違反DFI總協議且未於收到Retail Technology Asia書面通知後30天內補救(倘能補救)，Retail Technology Asia亦可能終止DFI總協議。</p> <p>各本地國家零售用戶服務協議／工作聲明均受本地國家零售用戶服務協議／工作聲明中載列的自身終止權約束。</p>
罰款	<p>倘Retail Technology Asia的任何聯屬公司(「OpCo」)未能按照工作聲明中規定的時間表或其他要求履行服務、提供相關交付物品或履行任何其他義務(「合資公司不履約」)，而根據DRGMSL的書面要求：</p> <p>(a) Retail Technology Asia應在商業上可行的情況下盡快履行相關服務及／或其他義務(或促使經批准的分包商履行相關義務)；及</p> <p>(b) Retail Technology Asia應賠償DRGMSL及相關DFI集團成員公司因合資公司不履約而引起的所有損失、責任、索賠、損害、成本及費用，</p>



## 業 務

### 主要條款

### 描述

前提是Retail Technology Asia於此處的責任應受：

- (i) 根據適用服務條款、適用本地國家零售用戶服務協議及相關工作聲明適用於OpCo責任的相同限制、免除及上限；及
- (ii) 相關DFI集團成員公司已從相關OpCo收回的任何損害賠償所約束。

Retail Technology Asia特此放棄任何適用法律賦予其的任何權利，否則可能要求DRGMSL或相關DFI集團成員公司在行使其於此處規定的權利前對OpCo提起訴訟。

DFI總協議具有法律約束力，不規定任何最低購買金額。

於2022年5月，Retail Technology Asia自DRGML回購其4,358,974股股份，並將該等股份註銷。截至最後實際可行日期，多點香港及DRGML分別持有Retail Technology Asia的58.5%及41.5%權益。Retail Technology Asia的財務報表自其成立起已併入我們的財務報表。於2021年、2022年及2023年，我們來自Retail Technology Asia的收入分別為人民幣20.3百萬元、人民幣74.4百萬元及人民幣113.8百萬元。請參閱「歷史、重組及公司架構 — 公司發展 — 近期在亞洲的拓展 — (1) Retail Technology Asia」。

### 與羅森(中國)投資有限公司的軟件技術服務框架協議

我們於2022年12月與羅森(中國)投資有限公司(「羅森」)(一家總部位於日本的便利店特許經營連鎖公司)訂立軟件技術服務框架協議(「軟件技術服務協議」，以下簡稱「框架協議」)。根據框架協議，我們承諾根據羅森的要求開發及實施軟件。框架協議總體規定了我們與羅森之間為促使向羅森交付軟件技術的義務、條件、聲明及保證，為期一年，包括每年自動延期一年的規定。我們可能會根據框架協議與羅森訂立單獨的實施協議(各協議稱為「實施協議」)，以按照羅森的要求交付軟件。各實施協議應為各受到所要求的軟件規定具體的付款條件及執行期限。

倘出現以下情況，框架協議可被終止：(i)出現違約行為且違約方未能糾正違約行為；(ii)任何一方的財產及資產已被止贖或針對該方的判決已被執行；(iii)任何一方破產、解散、合併或被政府當局吊銷相關營業執照；(iv)任何一方的行為嚴重損害與另一方的商業信任及誠信；或(v)任何一方暫停經營或解散。羅森亦可根據軟件交付進度於向我們支付相應費用後終止框架協議。



## 業 務

我們於2022年與羅森訂立首份實施協議，以實施首階段合作。該實施協議的主要條款反映如下：

主要條款	描述
服務類型	零售核心服務雲解決方案，包括與羅森Dmall OS系統設計、實施及維護相關的服務（「OBP項目」）。
定價條款	向羅森收取的定制、實施、軟件開發及維護費用，用於設計、測試及向羅森交付OBP項目，分四期支付。
期限及重續／ 服務期限	約十個月，經我們及羅森雙方同意可延長至OBP項目交付時間。
終止	首份實施協議具有法律約束力，並可在羅森就開發OBP項目取得的相應進展完成付款後經雙方協議終止。其亦可能因不可抗力原因而終止。
罰款	任何一方違反本協議給守約方造成損害的，均可能承擔與守約方所遭受的損失相等的罰款。羅森可能因延遲付款而承擔罰款；倘延遲交付軟件，我們可能會承擔罰款。我們可能承擔的罰款總額不得超過緊接導致罰款的事件發生前12個月內自羅森產生的收益。

框架協議及首份實施協議並無規定任何最低購買金額。

## 客戶

我們與關聯實體有密切的業務關係，並進行了大量的業務交易。張文中博士為我們的創始人、高級顧問及我們的控股股東，彼為中國本地零售行業的傑出領袖，並為物美科技集團有限公司（物美集團的控股公司）的創始人及控股股東。我們的客戶主要為零售商及品牌商。截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度，我們五大客戶產生的收益分別佔同年我們總收益的70.2%、76.6%及81.7%。截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度，我們各個最大客戶產生的收益分別佔同年我們總收益的45.3%、44.1%及53.0%。請參閱「— 我們與關聯實體的關係」。

## 業 務

下表載列往績記錄期間我們的五大客戶的詳情：

客戶	主要業務	與其關係的概約年數	收益金額 (人民幣千元)	客戶收益 佔我們 總收益的 百分比	收益性質	支付客戶的 成本及開支 (人民幣千元)	支付客戶的 成本及開支 佔總銷售 成本及 開支的 百分比	採購性質
<b>截至2023年12月31日止年度</b>								
物美集團**	經營百貨商店、超市、家電、家裝和家居建材。	9年	927,390	53.0%	零售核心服務雲解決方案、電子商務服務雲解決方案，以及營銷及廣告服務雲解決方案	28,364	1.4%	物流、推廣、營銷服務、租賃及其他
麥德龍中國實體**	經營連鎖超級市場，銷售水果、蔬菜、肉類、乳製品、糖果、服裝、體育用品、辦公用品及數碼產品。其亦提供網上購物服務。	6年	260,585	14.9%	零售核心服務雲解決方案、電子商務服務雲解決方案，以及營銷及廣告服務雲解決方案	989	*	租賃及其他
DRGML	以多個知名品牌經營，涵蓋食品、保健及美容、家居用品、餐廳及其他零售服務。	4年	122,594	7.0%	零售核心雲解決方案	—	—	—
重慶百貨集團**	經營百貨商店及超市，以及批發及零售電器。其亦從事酒店、食品、電子設備及勞動保護業務。	5年	63,871	3.7%	零售核心服務雲解決方案、電子商務服務雲解決方案，以及營銷及廣告服務雲解決方案	32	*	推廣及營銷服務
銀川新華集團	從事商業零售業務，經營百貨商店、超市及家電連鎖店，買賣一般商品、服裝、鞋帽、家用電器及食品等。	6年	54,944	3.1%	零售核心服務雲解決方案及電子商務服務雲解決方案	—	—	—

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改。閱讀本文件有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

## 業 務

客戶	主要業務	與其關係的概約年數	收益金額 (人民幣千元)	客戶收益 佔我們 總收益的 百分比	收益性質	支付客戶的 成本及開支 (人民幣千元)	支付客戶的 成本及開支 佔總銷售 成本及 開支的 百分比	採購性質
<b>截至2022年12月31日止年度</b>								
物美集團**	經營百貨商店、超市、家電、家裝和家居建材。	9年	661,462	44.1%	零售核心服務雲解決方案、電子商務服務雲解決方案以及營銷及廣告服務雲解決方案	24,529	1.2%	物流、促銷、營銷服務、租賃及其他
麥德龍中國實體**	經營連鎖超級市場，銷售水果、蔬菜、肉類、乳製品、糖果、服裝、體育用品、辦公用品及數碼產品。其亦提供網上購物服務。	6年	259,169	17.3%	零售核心服務雲解決方案、電子商務服務雲解決方案以及營銷及廣告服務雲解決方案	767	*	租賃及其他
重慶百貨集團	經營百貨商店及超市，以及批發及零售電器。其亦從事酒店、食品、電子設備及勞動保護業務。	5年	117,879	7.9%	零售核心服務雲解決方案、電子商務服務雲解決方案以及營銷及廣告服務雲解決方案	—	—	—
DRGML**	以多個知名品牌經營，涵蓋食品、保健及美容、家居用品、餐廳及其他零售服務。	4年	80,095	5.3%	零售核心服務雲解決方案及電子商務服務雲解決方案	10,186	0.5%	顧問服務、客戶服務、物流及其他
銀川新華集團**	從事商業零售業務，經營百貨商店、超市及家電連鎖店；買賣一般商品、服裝、鞋帽、家用電器及食品等。	6年	30,676	2.0%	零售核心服務雲解決方案及電子商務服務雲解決方案	500	*	物流
<b>截至2021年12月31日止年度</b>								
物美集團**	經營百貨商店、超市、家電、家裝和家居建材。	9年	473,022	45.3%	零售核心服務雲解決方案、電子商務服務雲解決方案以及營銷及廣告服務雲解決方案	48,455	2.3%	物流、促銷、營銷服務、租賃及其他

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改。閱讀本文件有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

## 業 務

客戶	主要業務	與其關係的概約年數	收益金額 (人民幣千元)	客戶收益 佔我們 總收益的 百分比	收益性質	支付客戶的 成本及開支 (人民幣千元)	支付客戶的 成本及開支 佔總銷售 成本及 開支的 百分比	採購性質
麥德龍中國 實體**	經營連鎖超級市場，銷售水果、蔬菜、肉類、乳製品、糖果、服裝、體育用品、辦公用品及數碼產品。其亦提供網上購物服務。	6年	99,761	9.6%	零售核心服務雲解決方案、電子商務服務雲解決方案以及營銷及廣告服務雲解決方案	1,110	0.1%	物流、租賃及其他
重慶百貨 集團**	經營百貨商店及超市，以及批發及零售電器。其亦從事酒店、食品、電子設備及勞動保護業務。	5年	98,609	9.4%	零售核心服務雲解決方案、電子商務服務雲解決方案以及營銷及廣告服務雲解決方案	1,610	0.1%	物流及其他
銀川新華 集團**	從事商業零售業務，經營百貨商店、超市及家電連鎖店，買賣一般商品、服裝、鞋帽、家用電器及食品等。	6年	38,052	3.6%	零售核心服務雲解決方案及電子商務服務雲解決方案	1,180	0.1%	物流
中百控股集團 股份有限 公司	擁有及經營若干百貨商店及超市，以及通過其附屬公司從事藥品製造、房地產開發及物業管理。	7年	24,102	2.3%	零售核心服務雲解決方案及電子商務服務雲解決方案	—	—	—

附註：

\* 少於0.1%。

\*\* 於特定年份的重疊客戶及供應商(即既是我們的客戶又是供應商)。

請參閱本節「一重疊客戶及供應商」以了解重疊客戶及供應商的進一步詳情。

## 業 務

除「—我們與關聯實體的關係」中所披露者外，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的董事、他們的聯繫人或我們的任何股東（擁有或就董事所知擁有我們已發行股份的5%以上）概無於我們的五大客戶中擁有任何權益。請參閱「風險因素—與我們的業務及行業有關的風險—我們目前的客戶群相對集中，主要客戶數目有限。失去一名或多名主要客戶、未能與一名或多名主要客戶續簽協議，或未能擴展客戶群，均可對我們的經營業績及推廣我們服務的能力產生負面影響」。

我們一般與我們的客戶（包括關聯實體）訂立合作協議。有關協議載有若干條款，包括訂約方、期限、服務範圍、費率（一般參考標準定價，但亦經常根據各客戶的情況及偏好定制）及付款條款等。下列反映了合作協議的主要條款：

關鍵條款	描述
服務類型	零售核心服務雲解決方案、電子商務服務雲解決方案或營銷及廣告服務雲解決方案（視情況而定）。
服務範圍	零售核心服務雲解決方案：提供含客戶可訂購模塊的零售數字化解決方案包。
定價	參考訂約方之間另有約定的相關服務或費率的標準定價，可進行以下調整： <ul style="list-style-type: none"><li>• 潛在的附加服務費（倘要求定制）</li><li>• 發生不可抗力後的費用調整</li></ul>
支付條款	零售核心服務雲解決方案：結算期按月、按季度至按年計算
期限及重續	一年至五年不等，可自動重續，除非一方反對。
終止	一方可在若干情況下發出30日通知後予以終止

### 供應商

我們的供應商主要包括勞工外包公司、物流服務商、支付處理服務商、AIoT產品服務商、雲服務商、客戶服務服務商及營銷支持服務商。我們使用勞工外包公司的外包人員以支援(i)我們的AIoT解決方案，其涉及數字化服務以外的店內人員部署；及(ii)我們的電子商務服務雲解決方案，我們通過線下推廣刺激O2O平台的流量。截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度，支付予我們五大供應商的金額分別佔同年我們總購買額的13.3%、14.4%及26.7%。截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度各年，來自支付予我們最大供應商的金額分別佔同年我們總購買額的5.9%、7.3%及14.7%。

我們認為，我們擁有開展我們業務所需的足夠可替換的供應商，他們可向我們提供



## 業 務

同等質量及價格的替代品。於往績記錄期間，我們並未因相關物流資源有任何大量短缺或供應延誤而對我們的業務造成任何干擾。

物美集團為我們於2021年、2022年及2023年的五大供應商之一，分別佔同年我們的總採購額的2.3%、1.2%及1.4%。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的董事、其聯繫人或我們的任何股東（擁有或就董事所知擁有我們已發行股份的5%以上）概無於我們的五大供應商（物美集團除外）中擁有任何權益。

### 重疊客戶及供應商

於2021年、2022年及2023年，據董事所深知及確信，五大客戶中四名、四名及三名亦分別為我們的供應商。同年，我們自該等客戶的採購額分別佔總採購額的2.6%、1.7%及1.4%，而我們向該等客戶的總銷售額分別佔總收益的67.9%、68.7%及71.6%。請參閱「一客戶」。

於2021年、2022年及2023年，據董事所深知及確信，五大供應商中三名、四名及一名亦分別為我們的客戶。同年，我們自該等供應商的採購額分別佔總採購額的5.4%、7.1%及1.4%，而我們向該等供應商的銷售額分別佔總收益的48.2%、45.3%及53.0%。供應商A為我們分別於2021年及2022年的五大供應商之一，亦為我們同年的客戶。供應商A為第三方支付加工服務商。我們分別於2021年及2022年向供應商A購買支付處理服務，分別佔我們同年採購總額的2.0%及2.1%。供應商A於2021年及2022年分別採購了零售核心服務雲解決方案，分別佔我們同年總收益的2.2%及1.2%。供應商B為我們於2021年的五大供應商之一，亦為我們同年的客戶。供應商B是第三方支付加工服務商。我們於2021年向供應商B購買支付處理服務，佔我們同年採購總額的1.2%。供應商B於2021年購買零售核心服務雲解決方案，佔我們同年總收益的0.7%。

根據弗若斯特沙利文的資料，零售商、零售數字化解決方案服務商及付款處理供應商以供應商及客戶的身份互相交易為零售行業的市場慣例。董事確認，我們向該等供應商及客戶進行採購及銷售的條款乃分開磋商，因此，採購及銷售並非互相關連，亦非互為條件。

### 健康、工作安全、社會及環境事宜

我們不經營任何生產設施。我們不受重大健康、工作安全、社會或環境風險的影響。為確保符合適用的法律法規，如有必要，我們的人力資源部門會不時地調整我們的人力資源政策，以適應相關的勞動和工作安全法律法規的重大變動。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無因不遵守健康、工作安全、社會或環境法規而受到罰款或其他處罰，亦無發生過任何事故，或僱員對人身或財產損失提出索賠，從而對我們的財務狀況或業務運營產生重大不利影響。

## 業 務

### 環境、社會及管治

我們致力於企業社會責任、環保意識及長期可持續發展。成為一間肩負社會責任的公司的宗旨與我們的業務息息相關，亦是我們自成立以來的核心價值。我們已採取各種舉措及措施以推廣我們的價值觀。

### COVID-19救援工作

我們積極參與符合我們核心價值觀的社會責任活動，並利用我們提供的技術服務廣大社區。我們認為，在困難時期挺身而出是我們的責任，且我們在COVID-19爆發期間的工作彰顯了我們的社會擔當。

我們與中百控股集團股份有限公司合作啟動非接觸式配送服務，並推出社區配送等服務模式，該模式滿足社區團購需求，即同一地址的居民向零售商批量採購雜貨。自COVID-19疫情爆發起，我們已服務超過100個社區。此外，我們與中華全國婦女聯合會合作，於封城期間向前線醫護人員的家屬捐贈及派發生活必需品及其他物資。

### 環境保護

我們監控可能影響我們的業務、戰略及財務表現的環境、社會及氣候相關風險與機會，並評估由此產生的短期、中期及長期影響的程度。我們在制定業務戰略時考慮了該等問題，並可能根據環境、社會及氣候相關情況的變化，在特定地區或城市調整我們的戰略。

我們認識到為我們的社會及環境的利益促進可持續發展的重要性。有鑒於此，我們致力將各項運營對環境的影響減至最低，並在機構的各級推廣可持續發展及環保意識。我們致力於將可持續發展作為本公司戰略的一部分，並努力在僱員及工作環境中培養可持續發展的思維。我們開展了一系列活動，旨在減少本公司及僱員的廢物和碳排放，包括在所有辦公室進行垃圾分類，減少用水和碳排放。我們已訂立辦公室若干協議，以努力減少用水。我們放置告示提醒僱員減少用水。

儘管我們認為，我們面臨的氣候相關風險有限，但我們致力於碳減排措施，並將繼續探索進一步提高能源效率的途徑。我們要求僱員在使用辦公用品時注意環境，例如使用雙面列印及只在有需要時才列印。在我們的辦公室裡，我們訂有根據溫度和時間釐定於何時和如何使用空調的內部政策。我們使用以千瓦時計量的總能耗評估我們的能耗水平。於2021年、2022年及2023年，我們的總能耗分別為68.1萬千瓦時、88.8萬千瓦時及96.9萬千瓦時。我們擬於未來三年內將能耗水平保持於2023年能耗水平的80%至120%之間。

## 業 務

我們還希望通過能源管理解決方案幫助零售客戶節約能源。我們的解決方案採用綜合能源監測系統，評估零售商店的空調、製冷、照明和電子產品的能源消耗。系統通過視覺化零售店鋪的能耗資料，自動追蹤高能耗設施，分析能耗趨勢，生成節能解決方案。我們的解決方案最終幫助零售商店自動控制空調，使店內溫度保持在一個舒適的水準，即時監控冰箱以確保食品安全及根據白天的模式自動調節照明。

此外，我們呈報與門店消耗能源有關的財務數據，並根據各個設施的消耗水平提供分級警報，以實時識別低效使用能源的情況。我們亦每週生成報告，總結能源及可持續性數據，以便於追蹤並及時記錄。因此，我們能通過集成解決方案幫助客戶提高環境、社會及管治表現、降低能源成本及實現可持續發展的目標。例如，就領先倉儲式超市零售商A而言，我們將設備儲存至超過1,200個電錶，幾乎覆蓋其所有門店。我們的專有系統輸入傳感器數據，以對零售商A的能源使用模式產生可行且作為基準的見解。及時監控及匯報能源使用數據有助零售商A對其業務使用能源方面提供實質的見解，並制定及執行策略以降低能源消耗。我們亦幫助零售商減少其日常運營中的紙張使用量。例如，我們開發電子收據功能，零售商可通過微信或支付寶向消費者發出收據。我們亦為零售商實現文檔工作流程數字化。例如，我們提供實時庫存資料，所有相關僱員均可利用手機或平板電腦訪問該等信息，從而減少列印需求。採用我們的服務後，零售商A的八個倉庫所減少使用紙張的支出全年超過人民幣500,000元。我們亦推出電子價籤，其通過無線網絡連接至零售商的電腦數據庫。電子價籤實時準確顯示商品的最新價格信息，減少不斷更換紙質價籤的需要。

我們一直倡導減少一次性塑膠製品及包裝。我們建議零售商提供門店取貨的選項，並提醒消費者自備環保袋。我們亦協助零售商識別於運營中減少包裝的機會，並尋找可行的替代方案。例如，我們要求零售商避免過度包裝及盡量利用繩索捆紮產品，從而限制所使用的膠袋數量。此外，我們正致力就使用購物袋制定標準。尤其是，我們旨在採納措施以禁止使用超大的購物袋包裝產品以減少浪費。我們將繼續推廣使用可重用的購物袋，並建議零售商提供門店取貨的選項。與我們合作的許多零售商亦開始使用不同尺寸的非布織購物袋，其為可生物降解、易於清洗並可重複使用。

### 與氣候有關的潛在風險及機遇

我們認識到保護自然環境、保護自然資源及保護全球生態系統對於為未來世代創造可持續發展社會的重要性。我們致力於通過對節能及可持續發展的承擔而減少對環境的任何負面影響。由於我們並非從事高度污染行業，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無因不遵守健康、工作安全或環境方面的法規面臨任何罰款或其他處罰，且並無發生事件或收到我們員工就人身或財產損失提出索賠對我們的財務狀況或業務運營產生重大不利影響。預計極端天氣條件等與氣候相關的風險不會對我們的短期、中期及長期運營產

## 業 務

生重大影響。儘管如此，我們的管理層一直評估及管理業務風險及機遇，因為我們了解全球氣候變化的不利影響最終可能會影響我們的業務運營。因此，我們確定了以下短期、中期及長期與ESG相關的風險及機遇，該等風險及機遇可能會影響我們的業務以及我們為減輕該等風險而可能實施的回應及措施。

### *短期風險：能源消耗導致較高運營成本*

部分國家或地區的許多企業正在應對能源短缺及與之相關的運營成本的大幅增加。全球氣溫可能因氣候變化而進一步升高，導致用電量上升，而此可能導致(其中包括)我們與用電相關的運營成本增加。我們的客戶可能亦須應對氣候變化導致的成本上升。

為應對氣候相關風險，我們實施了內部政策，通過多項措施減少我們的碳足跡。請參閱上文「環境保護」以了解更多資料。

### *中期風險：政策變動導致合規及聲譽風險*

我們面臨與低碳經濟總體趨勢相關的潛在風險，而該等風險可能會因例如氣候政策、技術或市場情緒的變化而引發。有關環境保護的法律法規可能會不時發生變化，而任何變化可能增加我們運營的合規成本及訴訟風險。倘我們違反任何環境法律法規，或在這方面面臨任何威脅索賠，我們的業務及聲譽可能會受到不利影響。此外，全球投資者及公眾越來越關注環境績效、氣候變化等話題，作為零售雲解決方案行業的領先者，任何對環境績效的不作為或反應遲緩均可能影響我們在投資者及公眾的聲譽，此或對我們的業務、財務表現及經營業績產生重大不利影響。

由於我們並非從事高度污染行業，我們認為我們面臨的此類中期風險有限。儘管如此，為積極應對此類風險，我們分析了與氣候相關的風險並研究了對聲譽的可能影響並採取了後續措施。我們的法律團隊亦緊貼最新的環保法律法規，並會就環保法律法規的任何變化組織全公司範圍內的培訓課程，以積極應對與ESG相關及合規風險。

### *長期風險：極端天氣條件導致運營中斷或資產損失*

全球氣溫升高亦可能導致更不可預測的天氣條件，如颱風、颶風、乾旱、洪水及降雨量增加等嚴重頻生。從長遠而言，氣候變化可能導致運營不穩定及成本上升。於若干情況下，極端天氣條件或會導致我們的運營暫停。

於往績記錄期間，我們並不知悉任何對我們的業務、經營業績及財務狀況造成不利影響的實際氣候相關風險或損害。我們的董事將繼續努力保護環境，並降低我們業務運營中與氣候相關的風險。



## 業 務

### ESG合規

我們計劃成立專門負責ESG合規及報告的團隊，以協助本公司及時了解最新監管發展，並監控ESG報告規定的動態。我們計劃定期與相關監管機構合作，就任何監管變動及規定尋求解釋。我們亦會進行定期審計，確保ESG實踐符合監管規定並確定需要改進的領域，及實施向相關監管機構追蹤及報告ESG績效的系統。

### 競爭

零售數字化解決方案行業競爭激烈、發展迅速且分散。我們與其他服務商進行競爭，並在以下主要方面不斷加強我們的優勢，包括(i)用戶體驗的質素；(ii)信任和品牌認知；(iii)數據分析能力及技術基礎設施；及(iv)吸引及留住客戶的能力。

我們主要與傳統ERP服務商及零售SaaS服務商競爭。傳統ERP服務商及零售SaaS服務商主要提供零售SaaS服務，包括部分覆蓋特定的本地零售場景的有限功能模塊。我們在客戶的獲取及保有、技術創新、產品定價及人才儲備等方面均面臨著同行的競爭。然而，我們確信，憑藉我們的全方位服務能力及全渠道覆蓋的解決方案等獨特優勢，我們可與他們進行有效競爭。

**全方位服務能力。**我們的一站式Dmall OS系統提供全方位服務能力，可覆蓋本地零售業務鏈全方位的運營需求。這與傳統軟件服務商提供的各系統之間孤立且無法互連的單點解決方案截然不同。我們的集成全方位平台可提高客戶的整體運營效率，提升客戶體驗並增強客戶黏性。

**全渠道覆蓋。**此外，我們的解決方案覆蓋傳統線下商店及線上渠道，提供全渠道覆蓋，使我們在同行中脫穎而出。我們的方案能夠對所有零售渠道的交易信息進行全面的匯總、連接及分析，以供零售商作出明智的業務決策、提高生產力並降低成本。請參閱「風險因素 — 與我們的業務和行業有關的風險 — 我們面臨日益激烈的競爭，且倘我們未能有效地與當前及未來的競爭對手競爭，我們的業務及經營業績可能會受到不利影響」。有關我們行業競爭格局的更多資料，請參閱「行業概覽」。



## 業 務

### 僱員

截至2023年12月31日，我們擁有合共1,813名僱員，他們大部分位於中國。下表載列截至2023年12月31日我們按職能劃分的全職僱員數目。

職能	僱員數目	百分比
銷售及營銷.....	144	7.9%
研發.....	995	54.9%
運營.....	458	25.3%
一般及行政.....	216	11.9%
<b>總計.....</b>	<b>1,813</b>	<b>100.0%</b>

我們的成功取決於我們吸引、激勵、培訓及留住合格人才的能力。我們採用高標準、嚴格的招聘程序，確保新僱員的素質。我們的招聘方式多種多樣，包括校園招聘、網絡招聘、內部推薦以及通過獵頭公司或中介招聘，以滿足我們對不同類型人才的需求。

我們相信，我們為僱員提供有競爭力的薪酬待遇及鼓勵自我發展和創造力的環境。我們為我們的僱員提供培訓項目，以提高他們的專業和技術技能，並了解我們的行業。我們針對不同崗位、不同部門的僱員的不同需求，設計及提供不同的培訓方案。因此，我們通常能夠吸引及留住合格人才。我們的僱員目前並無任何工會代表。我們相信我們與我們的僱員保持著良好的工作關係，過去我們從未經歷過任何因勞資糾紛而導致的停工。

根據中國的規定，我們參加了由有關省市政府為我們在中國的僱員組織的各種僱員社會保險計劃，包括養老保險、失業保險、生育保險、工傷保險、醫療保險及住房保險。根據中華人民共和國法律，我們必須不時向我們在中國的僱員的僱員福利計劃繳納一定比例的工資、獎金及若干津貼，最高數額由中國地方政府規定。獎金通常酌情釐定，部分基於僱員表現，部分基於我們業務的整體表現。我們已經發放並計劃在未來繼續發放基於股份的激勵獎勵予我們的僱員，以激勵他們為我們的增長及發展做出的貢獻。

我們與僱員簽訂標準的僱傭協議。我們亦根據市場慣例與我們的高級管理層簽訂了標準的保密協議。

### 社會保險及住房公積金

根據中華人民共和國社會保險法及其他相關規定，我們必須為僱員提供包括社會保險在內的福利計劃。根據住房公積金管理條例，我們必須為僱員繳納住房公積金。於往績記錄期間，我們未能按中華人民共和國有關法律法規的要求足額繳納社會保險及住房公積

## 業 務

金。該不合規事件發生的主要原因是：(i)對中國相關法律法規的疏忽；及(ii)中國地方政府對相關法律的解釋不一致。

根據中國的法律法規，我們可能會因未及時足額繳納社會保險繳納金而面臨滯納金及罰款。倘政府主管部門認為我們為員工繳納的社會保險不符合中國相關法律法規的要求，我們可能會被責令在一定期限內補繳未繳的金額，並按每天未繳金額的0.05%收取滯納金。截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度，我們就社會保險及住房公積金缺口分別計提撥備人民幣0.4百萬元、人民幣3.9百萬元及人民幣0.5百萬元。倘我們未能繳納未繳金額或滯納金，我們或會被處以未繳社會保險基金繳費總額一至三倍的罰款。截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度，我們就社會保險缺口分別處以罰款人民幣0.9百萬元、人民幣9.3百萬元及人民幣1.1百萬元。2022年社保及住房公積金供款缺口的增加反映了我們於2021年11月收購深圳昂捷後深圳昂捷的缺口。倘任何主管政府機構認為我們為僱員繳納住房公積金不符合相關中國法律法規的要求，我們可能被勒令於一定期限內支付缺額。倘我們逾期不辦理，對方將向人民法院申請強制執行。倘我們被勒令繳付社會保險及／或住房公積金供款不足金額，我們將在規定期限內及時支付。我們不斷努力整改與社保及住房公積金供款相關的不合規問題，且預期將於2023年第三季度完成所有整改以實現合規。

此外，我們的若干中國附屬公司及併表可變利益實體過去曾聘用我們其他中國經營實體及／或第三方人力資源機構為其部分僱員繳納社會保險及住房公積金（「**第三方安排**」）。由於我們在部分地區並無分公司或附屬公司，我們無法根據相關法律法規為相關僱員繳納社會保險及住房公積金供款。截至2021年12月31日，通過第三方安排繳納社保及住房公積金供款的僱員有170名，佔僱員總數的6.4%。根據第三方安排繳款的僱員人數主要來自我們於2021年11月收購的深圳昂捷。於2021年及2022年，我們其他中國經營實體及／或第三方人力資源機構作出的社保及住房公積金供款分別為人民幣2.1百萬元及人民幣1.1百萬元。截至2022年12月31日，我們已整改相關不合規行為。此類第三方安排雖然在中國並非罕見，但並未嚴格遵守中國相關法律法規。倘第三方安排受到政府當局質疑，我們可能會被視為未能履行我們作為僱主經我們本身賬戶支付社會保險及住房公積金的義務，而我們可能會被相關當局勒令補繳僱員福利計劃供款，並可能會因我們的違規行為而面臨罰款及法律制裁。然而，關於此類第三方安排是否及／或如何根據中國法律法規在實際上面臨處罰或罰款的不確定性仍然存在，我們可能面臨這方面法律法規的應用及實施方面的不確定性，並因此我們可能無法量化地估計最高的潛在罰款或處罰。倘我們被勒令支付此類款項，我們將在

## 業 務

規定的期限內及時支付。請參閱「風險因素 — 與在中國進行業務有關的風險 — 未能全面遵守中國法規所規定的各種僱員福利計劃的相關中國法律法規可能令我們面臨處罰」。

### 派遣員工

於往績記錄期間，我們亦派遣了來自中國職業介紹機構的員工。我們與若干獨立人力資源服務商簽訂服務協議，以聘用派遣員工。根據服務協議，服務商派遣的個人為該服務商的僱員。該等派遣員工的工資、社會保險及住房公積金或其他僱員福利的成本由服務商承擔，而我們則負責向有關職業介紹機構支付服務費。

於往績記錄期間，我們聘用的派遣員工數量超過了10%的監管上限。不合規乃由於詮釋一間附屬公司旗下分公司計算派遣員工佔比的法律要求時確實存在錯誤。根據人力資源和社會保障部於2014年1月24日發佈並於2014年3月1日實施的勞務派遣暫行規定（「暫行規定」），派遣員工數目不得超過僱員總數的10%。因此，我們可能會被責令通過與我們的派遣員工中願意簽訂書面僱傭合約的人簽訂書面僱傭合約的方式改正，倘我們未能在勞動部門規定的期限內改正，我們可能會就每名派遣員工被處以人民幣5,000元至人民幣10,000元的罰款。於2020年4月及5月，我們平均每月超過監管上限的派遣員工數目為2人，於2021年2月至2021年12月為72人，而於2022年1月及2月則為76人。於往績記錄期間餘下期間及直至最後實際可行日期，我們完全遵守派遣員工的相關法律及法規。本公司就派遣員工相關違規所處最高罰款總額為人民幣1.0百萬元。倘我們被責令支付該等款項，我們將在規定的期限內及時支付。請參閱「風險因素 — 與在中國進行業務有關的風險 — 未能全面遵守中國法規所規定的各種僱員福利計劃的相關中國法律法規可能令我們面臨處罰」。

為糾正該情況，我們已減少與勞務派遣單位所簽訂勞務派遣協議項下的勞務派遣活動。截至最後實際可行日期，與中國附屬公司所簽訂勞務派遣協議項下的派遣員工佔其員工總數不足10%。由於(i)我們並無收到任何政府部門關於我們勞務派遣活動的整改通知；及(ii)截至最後實際可行日期，我們已將中國附屬公司委聘的派遣員工比例降至門檻以下，我們的中國法律顧問認為，我們因往績記錄期間的派遣員工違規情況而根據暫行規定和勞動合同法受到處罰的可能性很低。

### 物業

#### 自有物業

截至最後實際可行日期，我們於山東濟南擁有三處物業，總建築面積約584平方米，

## 業 務

可支持我們的業務運營。該等物業主要用於上市規則第5.01(2)條所定義的非物業活動。下表載列本集團截至最後實際可行日期於中國擁有的物業概要：

位置	用途	概約建築面積 (平方米)
山東濟南.....	商業	509
山東濟南.....	車庫	38
山東濟南.....	車庫	37
<b>總計</b>		<b>584</b>

我們的董事確認，概無構成非物業活動一部分的單一物業權益的賬面值佔總資產15%或以上，且概無構成物業活動一部分的單一物業權益的賬面值佔總資產1%或以上。因此，我們毋須按上市規則第5章的規定對我們的其他物業權益進行估值或將任何估值報告載入本文件，且根據香港法例第32L章公司條例(豁免公司及招股章程遵從條文)公告第6(2)條，本文件獲豁免遵守公司(雜項條文)條例第342(1)(b)條及公司(雜項條文)條例附表三第34(2)段的規定。

### 租賃物業

#### 中國內地的租賃物業

我們的公司總部位於中國北京，我們在此租賃了面積約3,719.76平方米的辦公空間。我們一般按月或季度或半年支付租金。此外，截至最後實際可行日期，我們亦在中國內地其他六個城市租賃物業，總建築面積約為6,379.11平方米。我們所租賃的物業主要用作辦公空間。我們相信我們現有的設施基本上足以滿足我們目前的需求，但我們預期將按需要尋求額外的空間，以應付未來的增長。

#### 租賃物業的業權瑕疵

截至最後實際可行日期，我們在中國內地的一處總建築面積約為300平方米的租賃物業存在潛在業權缺陷，佔我們在中國內地的租賃物業總建築面積約3.0%。我們租賃物業之一的出租人未向我們提供租賃物業的相關不動產登記證明或業主授權轉租予我們的證明。發生相關不合規行為乃主要由於出租人的文件不知所踪，我們已與出租人溝通並將繼續敦促他們採取措施更換相關文件與證書。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，就該等有缺陷的租賃物業而言，我們沒有遇到任何安全問題或糾紛。我們的出租人未能向我們提供所出租物業的相關不動產登記證明或業主授權轉租予我們的證明，並不會導致我們合約訂明須支付的租金有任何折扣。根據我們的經驗及知識，適當的不動產登記證明或授權證明不會導致出租人所收取租金出現任何重大溢價。



## 業 務

誠如我們的中國法律顧問所告知，若無不動產登記證明或業主的授權證明，我們對該等有缺陷的租賃物業的使用可能會受到第三方對租賃的索賠或質疑的影響。此外，倘出租人沒有必要的權利出租該等有缺陷的租賃物業，相關的租賃協議可能被視為無效，因此我們可能被要求撤出該等有缺陷的租賃物業並搬遷。請參閱「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 我們對部分租賃物業的使用可能受到第三方或政府部門的質疑，從而可能導致我們的業務運營中斷」。倘租賃此類物業的相關中國附屬公司因所有權缺陷而無法繼續使用此類物業，我們相信我們能夠及時在相同所在地找到其他合適物業的替代租賃。董事認為搬遷的成本微不足道。此外，出租人有責任取得業權證書以簽訂租約，而我們作為租戶無法代表出租人取得相關證書，且不會受到在這方面的任何行政處罰或處罰。該等法定保護措施大大降低了我們因該等有缺陷的租賃物業的合法擁有人要求撤出而產生的風險。請參閱「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 我們對部分租賃物業的使用可能受到第三方或政府部門的質疑，從而可能導致我們的業務運營中斷」。

考慮到上述情況，本公司董事認為，上述所有權缺陷不會單獨或總體對我們的業務及經營業績產生重大影響，理由如下：(i)於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，據我們董事所深知，我們對該等有缺陷的租賃物業的租約從未受到任何第三方的質疑；(ii)鑒於我們的大部分業主均為規模可觀的商業地產開發商，我們認為我們被要求遷出該等物業的風險很低；(iii)我們能夠及時找到可供搬遷的其他物業且預期搬遷的成本並不高昂；及(iv)我們已加強內部控制措施及程序，防止將有業權缺陷的物業租出。倘租賃此類物業的相關中國附屬公司因所有權缺陷而無法繼續使用有關物業，我們相信我們能夠及時在同一地區找到其他合適物業的替代租賃。董事認為搬遷成本不大，倘我們被迫遷，對我們不會有重大影響。

### 租賃登記

截至最後實際可行日期，我們在中國的11處租賃物業中有六處尚未向中國相關的土地和房地產管理局註冊或備案。該等物業用作辦公空間，總建築面積約為5,037.77平方米，佔我們中國租賃物業總建築面積約49.9%。我們的出租人未能提供必要的文件為我們登記租賃不會導致任何租金減少。同樣地，根據我們的經驗，適當登記租賃不會導致相關出租人收取的租金有任何大幅增加。

誠如我們的中國法律顧問所告知，未能完成租賃協議的登記及備案不會影響租賃協議的有效性，亦不會導致我們被要求撤出租賃物業。然而，對於每項未登記租賃，中國有關部門可以處以人民幣1,000元至人民幣10,000元的罰款。根據現行有效的協議，本公司對租



## 業 務

賃協議的登記及備案違規處以的最高罰款合計為人民幣60,000元。倘我們被勒令支付該款項，我們將在規定期限內及時支付。

考慮到上述情況，本公司董事認為，上述未就租賃登記(個別或總體而言)均不會對本公司的業務及經營業績產生重大影響，理由如下：(i)於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未因未完成相關租賃協議登記或備案而受到處罰；(ii)倘租賃登記能夠在申請之日起的合理時間內或在政府主管部門命令的規定期限內根據相關法律法規完成，政府當局就該等租賃物業對我們進行重大處罰的風險甚微；(iii)我們已指定一個專門的團隊，通過主動與出租人溝通，以獲得其合作，並收集相關租賃登記的申請文件，而我們已將完備的申請文件提交作租賃登記；及(iv)我們已加強內部控制措施及程序，以防止此類不合規事件再次發生。

### 中國內地之外的租賃物業

截至最後實際可行日期，我們在香港租賃約419平方米作為辦公空間，及在匈牙利租賃約121平方米的辦公空間。我們認為我們在香港和匈牙利租賃的物業足以滿足我們的業務需求。

### 風險管理及內部控制

我們致力於建立並維持風險管理及內部控制制度，其中包括我們認為適合我們業務運營的政策及程序，並不斷努力改善此等制度。

我們已在財務報告、信息系統、內部控制、人力資源以及投資管理等業務運營的各個方面採用並執行全面的風險管理政策。

### 財務報告風險管理

我們制定完善的會計政策，以進行財務報告風險管理，例如財務報告管理政策、預算管理政策、資金管理政策、財務報表編製政策以及財務部門及員工管理政策。我們亦為執行會計政策制定各類程序及信息技術系統，而財務部根據此等程序審核管理賬目。

### 內部控制風險管理

我們已設計並採納嚴格的內部程序，以確保業務運營符合相關規章制度。法務、財務及其他部門緊密合作，以(a)進行風險評估並就風險管理策略提供建議；(b)提高業務流程效率並監控內部控制有效性；及(c)提升本公司整體人員的風險意識。

## 業 務

根據內部程序，我們內部法務及財務部門審查供應商及客戶的盡職調查材料及合約，並與相關業務單位合作，以取得及維持必要的政府批文或同意，包括編製及提交所有必要文件，以於規定監管期限內向相關政府機構備案。

我們持續審核風險管理政策及措施的實施情況，以確保我們的政策及實施有效且充分。

### 審計委員會的經驗及資質與董事會監管

我們已設立審計委員會，以持續監控本公司內部風險管理政策的實施情況，確保內部控制制度能夠有效識別、管理及降低我們的業務運營中涉及的風險。

審計委員會由三名成員組成，即蔡琳女士、李維先生及侯陽先生。蔡琳女士為審計委員會主席。有關審計委員會成員的專業資質及經驗，請參閱「董事及高級管理層」。

我們亦設有內審部，負責審核內部控制的有效性，並向審計委員會及高級管理層報告所發現的任何問題。內審部成員定期與管理層召開會議，討論我們面臨的內部控制問題及對應的解決方案。內審部向審計委員會報告，確保及時向委員會報告所發現的任何重大問題。審計委員會其後就問題進行討論，並於必要時向董事會報告。

### 持續監控風險管理政策實施情況的措施

審計委員會、內審部及高級管理層持續共同監控風險管理政策的實施情況，以確保我們的政策及實施屬是有效和充分的。

### 個人信息保護及數據安全

我們非常重視保護個人信息及數據安全。我們在收集用戶個人信息時嚴格遵守相關法律及法規，包括最近頒佈的《網絡數據安全管理條例》，且我們定期進行自查並糾正所發現的任何違規行為，以確保最大限度地保護每名用戶的個人信息。有關我們遵守中國個人信息保護法律的詳情，請參閱「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 由於我們收集、存儲、處理及使用數據，其中部分包含敏感性個人信息，我們面臨有關收集、不當使用或披露個人信息的擔憂，這可能會使當前及潛在用戶不再使用我們的服務及技術平台、損害我們的聲譽、面臨監管審查，繼而對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響」。在數據安全方面，我們利用自身的技術能力建立安全數據傳輸通道，以確保平台與用戶之間的數據傳輸安全。為避免數據洩露，我們已制定嚴格的內部協議，據此我們僅向

## 業 務

具有嚴格定義及分層訪問權限的僱員授出機密客戶數據的機密訪問權限。同時，我們加密儲存於我們數據庫中的敏感性個人信息，包括但不限於用戶的用戶名、地址及電話號碼，以阻止可能的安全漏洞導致的數據盜竊或洩露。此外，我們為相關僱員提供有關數據安全的定期培訓。

我們有關中國數據合規的中國法律顧問認為，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們於所有重大方面遵守有關個人信息隱私及數據安全的適用法律及法規。

### 監管合規及法律風險管理

合規風險指因未能遵守相關法律法規、規則及指引而受到法律及監管制裁的風險，及造成重大財務及聲譽損失的風險。法律風險指違反法律法規、違約、侵犯他人或與我們參與的任何合約或業務活動有關人士的合法權利而導致承擔法律責任的風險。

為有效管理合規及法律風險，我們已設立及採納嚴格的內部程序以確保業務營運符合相關規則及法規。我們維護內部程序，以確保我們獲得業務運營所需的所有重要牌照、許可證及批文，且我們的法律團隊定期進行審查，以監控該等牌照及批文的狀態及有效性。我們的內部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，以向相關政府部門備案。

### 保險

我們投購中國法律法規所要求的以及基於我們對經營需求及行業慣例評估的保單。我們並未投購業務中斷保險或關鍵人物保險。我們亦未投購覆蓋我們網絡基礎設施或信息技術系統損害的保單。我們認為我們投購的保險範圍符合行業標準。於往績記錄期間，我們並未作出有關我們業務的任何重大保險理賠。有關我們保單的風險因素，請參閱「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 我們的保險範圍有限，可能使我們面臨巨大的成本及業務中斷」。

### 法律程序及合規

#### 法律程序

我們於日常業務過程中可能不時牽涉法律程序。於往績記錄期間，本公司一間附屬公司捲入一宗與本公司傳統商品業務的手機供應商合約糾紛訴訟。該手機供應商要求本公司賠償其應付款項及利息人民幣56,667,100元，法院已凍結該附屬公司銀行賬戶中的若干爭議資產。於2022年9月，根據法院委託的法醫評估結果，在訴訟中所呈列證據文件中使用

## 業 務

的印章與附屬公司的真實公司印章不符，法院駁回了此案，爭議資產於2022年10月解凍。股東、董事或高級管理層或他們的聯繫人概無參與偽造印章導致訴訟。

於往績記錄期間，本公司一間附屬公司捲入一宗合約糾紛，相關部門就未交付貨物對本公司的一家供應商展開刑事調查。於2020年5月，多點生活數字與一名供貨商（「供貨商X」）訂立商品買賣協議（「買賣協議」）。根據買賣協議，多點生活數字同意購買而供貨商X同意根據協議所載程序出售手機。於2020年6月，多點生活數字與供貨商X就商品買賣協議訂立保管協議（「保管協議」）。根據保管協議，供貨商X同意保管多點生活數字根據買賣協議購買的手機。於2020年6月，我們向供貨商X支付手機訂單款項人民幣43.6百萬元。在向供應商X支付手機訂單時，我們：(i)並無執行正確的程序以核實手機訂單的交付收據。我們並無安排專人接收及核實手機的狀態，而是依靠第三方提供的核實；(ii)並無建立程序以核實供應商授權連絡人的身份，亦無要求該等連絡人的適當授權；及(iii)並無建立程序以審查及核實交易對手方的銀行賬戶信息。我們並無接收手機。因此，我們於2020年7月向北京市公安局報告該事件，而由於我們確定很可能發生有關虧損，我們於同年就壞賬作出撥備。截至最後實際可行日期，該事件仍處於調查狀態。

其後，本公司對內部監控機制進行內部檢討，並採納相應的內部監控措施。例如，採購部門應在作出進一步安排前取得及核實供應商的營業執照及合約授權書副本。採購需求部及採購部門負責於採購貨品送達（或提供服務）時驗收貨品。在檢驗過程中，我們從供應商處收集描述訂單詳情並證明所送達貨物質量的文件。該等文件連同我們自己的訂單收據表格，由我們指定的庫存管理人員記錄在我們的庫存管理系統中，以供進一步定期檢驗及驗證。財務部門應嚴格按照我們與供應商的合約細節，在向供應商付款前核實各項合約的履行情況及相應銀行賬戶資料。經考慮我們為防止採購過程中的核查不足而採取的具體措施，及為實施及監測該等措施的有效性投入的多種資源，董事認為，上述措施在保障我們的採購過程方面有效且充分。基於(i)與本公司管理層就不合規事件的性質及原因進行的討論、對本集團所採取的內部監控機制及相應內部監控措施的內部檢討；(ii)與內部控制顧問討論彼等建議的糾正措施；及(iii)上述董事的意見，聯席保薦人並無注意到任何事宜會導致彼等不同意董事對上述有關糾正措施及新內部監控措施是否充足的意見。請參閱「風險因素

## 業 務

— 與我們的業務及行業有關的風險 — 倘我們未能實施及維持一個有效的內部控制系統，我們可能無法準確報告我們的經營業績、履行我們的報告義務或防止欺詐」以了解詳情。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無牽涉任何我們認為會對業務、經營業績、財務狀況或聲譽及合規有重大不利影響的實際或待決法律、仲裁或行政程序(包括任何破產或接管程序)。

### 合規

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，經計及重組後，董事認為我們未曾及並無涉及任何導致罰款、執法行動或其他處罰的系統性或重大不合規事件，而可能會對個別或連合我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

我們已制定並實施一套內部控制措施，以防止再次發生員工福利、社會保險及住房公積金供款、派遣員工及租賃登記方面的違規行為。

為整改及預防與社保及住房公積金供款相關的不合規問題，我們已採納公司薪酬及福利政策(「**薪酬福利政策**」)，當中規定我們的中國附屬公司聘用合適的承包單位按照當地相關政府部門規定的金額為相應的訂約僱員繳納社保及住房公積金供款。我們的人力資源部按季度監察及審閱各實體對薪酬福利政策的實施情況。此項審查包括社保政策的遵守情況、社保及住房公積金供款的金額及分類賬、繳納相關供款的僱員以及記錄。人力資源部亦負責內部報告及監督任何不合規問題的整改情況。指定的社會保險協調員負責計算社會保險供款金額並進行合規檢查。

此外，本公司訂立了合規管理政策(「**合規政策**」)並據此實施。合規政策述明，我們的人力資源部負責根據相關勞工法律法規以及員工薪酬及福利法律法規設立指定職位，以進行合規檢查。人力資源部亦負責根據相關法律法規的變動，調整及完善僱員福利薪酬的內部控制機制。

根據合規政策，人力資源部就合規相關檢查設立的指定職位亦負責根據相關法律法規的勞務派遣相關合規事宜。本公司設立的多項其他內部控制政策亦規管我們勞務派遣的合規性，包括採購管理政策(「**採購政策**」)、合約管理政策(「**合約政策**」)及勞務派遣管理政策(「**勞務派遣政策**」)。採購政策規定我們業務所需勞務派遣的申請及報價的內部程序。合



## 業 務

約政策規定我們的勞務派遣合約在簽署前須由我們的法律顧問、人力資源部及其他授權人員審閱及批准。我們的勞務派遣政策制定了派遣勞務合約工的僱用、授權及離職協議。

我們亦加強租賃登記方面的內部監控措施及程序，防止再發生相關不合規事件。例如，當公司事務部發起簽署租賃合約時，我們要求該部門獲得出租人的資產所有權證書作為證明文件。公司事務部亦負責租賃登記。我們另指定人員與出租人主動溝通以獲得他們的合作，以匯總相關租賃登記申請文件，並於文件完備時提交租賃登記申請文件。我們亦將實施選址政策，而我們的法律部亦將據此審閱租賃協議。

經考慮本公司為防止再發生不合規事件採取的具體措施及因實行及監察相關措施成效而投入的資源後，董事認為及聯席保薦人同意，上述舉措在預防社保及住房公積金、派遣員工及租賃登記不合規方面充足有效。

經考慮(i)導致不合規事件的所有事實及情況以及其性質；(ii)本集團為盡量避免不合規事件再次發生而採納及加強內部控制措施；(iii)中國法律顧問認為，本公司就於往績記錄期間有關派遣員工的不合規事件而受到處罰的可能性較低；(iv)我們已計提社會保險及住房公積金缺口；(v)該等不合規事件並非由於董事反覆未能以合規方式經營業務而導致；(vi)過往不合規事件與董事的品格並無關聯，亦不會引起嚴重質疑董事的誠信問題，因為該等事件的發生並非因董事的任何欺詐或不誠實行為所致；(vii)於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，就我們所知，概無任何針對我們提交的重大投訴，我們亦無捲入涉及社保及住房公積金、派遣員工或租賃登記的重大勞資糾紛；及(viii)截至最後實際可行日期，我們並無自中國相關部門接獲要求我們支付社保及住房公積金差額或任何逾期費用，及整改社保及住房公積金、派遣員工或租賃登記相關不合規行為的通知，董事認為及聯席保薦人同意，根據聯交所發出的新上市申請人指南第1.2D章，於往績記錄期間，我們過往及現時均無涉及任何系統性或重大不合規事件。

### 牌照及許可證

截至最後實際可行日期，我們已自相關政府機關取得並備案對我們的業務運營而言屬重大的所有必要牌照、許可證、批文及證書。截至最後實際可行日期，我們在所有重大方面均遵守所需許可證及牌照有關的所有相關適用中國法例。我們所有具有到期日的牌照均有固定的有效期，可於到期後重續。董事預計我們的牌照重續不會出現任何障礙。

## 業 務

下表載列於往績記錄期間我們就業務運營所取得的重要牌照及許可證概要。截至本文件日期，由於出售多點新鮮(深圳)及進行重組，我們並無擁有下表所列的任何牌照或許可證。我們認為我們目前的營運並不需要任何此類牌照或許可證。

牌照／許可證	持有人	發行部門	授予日期	到期日	描述
增值電信業務經營許可證	多點新鮮(北京) <sup>(1)</sup>	中華人民共和國工業和信息化部	2022年11月22日	2027年11月22日	信息服務(僅限互聯網信息服務)在線數據處理與交易處理服務(僅限交易電子商務)
增值電信業務經營許可證	多點新鮮(北京) <sup>(1)</sup>	北京市通信管理局	2019年8月14日	2021年3月2日	信息服務(僅限互聯網信息服務)
增值電信業務經營許可證	多點新鮮(北京) <sup>(1)</sup>	北京市通信管理局	2021年3月5日	2026年3月5日	信息服務(僅限互聯網信息服務)
增值電信業務經營許可證	多點新鮮(北京) <sup>(1)</sup>	北京市通信管理局	2019年8月14日	2023年11月27日	在線數據處理與交易處理服務(僅限交易電子商務)
增值電信業務經營許可證	多點新鮮(北京) <sup>(1)</sup>	中華人民共和國工業和信息化部	2023年7月19日	2027年11月22日	在線數據處理與交易處理服務(僅限交易電子商務) 信息服務(僅限互聯網信息服務) 信息服務(不包括互聯網信息服務)
網絡食品第三方平台提供者備案信息表	多點新鮮(北京) <sup>(1)</sup>	北京市藥品監督管理局	2019年8月28日	—	—

## 業 務

牌照／許可證	持有人	發行部門	授予日期	到期日	描述
醫療器械網絡交易服務 第三方平台備案憑證	多點新鮮 (北京) <sup>(1)</sup>	北京市藥品 監督管理局	2022年 8月4日	—	—
醫療器械網絡交易服務 第三方平台備案憑證	多點新鮮 (北京) <sup>(1)</sup>	北京市藥品 監督管理局	2019年 6月5日	—	—
增值電信業務經營許可證	多點新鮮 (深圳) <sup>(2)</sup>	廣東省通信 管理局	2020年 5月22日	2025年 5月22日	信息服務(僅限 互聯網信息服 務) 在線數據處理 與交易處理服 務(僅限交易電 子商務)
網絡食品交易第三方平台 備案憑證	多點新鮮 (深圳) <sup>(2)</sup>	／	2020年 6月23日	—	—
醫療器械網絡交易服務 第三方平台備案憑證	多點新鮮 (深圳) <sup>(2)</sup>	廣東省藥品 監督管理局	2020年 8月31日	—	—

附註：

- (1) 截至本文件日期，多點新鮮(北京)不再為本集團的併表關聯實體。  
 (2) 多點新鮮(深圳)已於2023年8月30日出售。

截至最後實際可行日期，我們的中國附屬公司持有的該等牌照及許可證仍具有十足效力且未曾被吊銷或註銷。根據我們中國法律顧問的意見，只要我們遵守相關法律規定並按照中國適用法律法規訂明的要求及時間表完成一切必要步驟並提交相關申請，我們在續領由我們中國附屬公司持有的該等牌照及許可證方面不會出現法律障礙。有關我們所須遵守法律法規的更多資料，請參閱「監管」。

## 業 務

### 獎項及認可

於往績記錄期間，我們產品及服務的質素及普及程度獲得認可。我們或高級管理層獲得的若干重大獎項及認可載列如下：

編號	獲獎年份	獎項名稱	頒獎機構
1	2023年	科技成果獎——科技進步三等獎	中國計算機學會
2	2023年	中科院《互聯網周刊》	社科院信息化研究中心
3	2023年	北京數字化服務商	北京軟件和信息服務業協會
4	2023年	北京數字化創新解決方案	北京軟件和信息服務業協會
5	2022年	中國物流與採購聯合會科技進步獎一等獎	中國物流與採購聯合會
6	2022年	2022新型實體企業100強榜單(95位)	中國企業評價協會
7	2022年	2022年度零售業供應鏈最佳實踐案例集	中國連鎖經營協會
8	2022年	(中國)年度最佳數字方案	亞洲零售大獎委員會
9	2022年	胡潤全球獨角獸榜單(451)	胡潤
10	2022年	2022數字經濟十大傑出案例	互聯網週刊
11	2021年	服務業科技創新獎一等獎及三等獎	中國商業聯合會
12	2021年	2021年中國新科技100強	eNet矽谷動力及互聯網週刊
13	2021年	2021年亞洲零售大獎——年度最佳數字計劃	亞洲零售
14	2021年	零售數位化轉型及技術應用最佳實踐案例	中國連鎖經營協會
15	2021年	2021新零售科技服務商創新排行榜	互聯網週刊
16	2021年	供應鏈優秀案例	中國連鎖經營協會

## 監 管

### 有關外商投資限制的法規

外國投資者在中國的投資活動主要受商務部（「**商務部**」）及國家發改委不時頒佈及修訂的《鼓勵外商投資產業目錄》（「**鼓勵目錄**」）及《外商投資准入特別管理措施（負面清單）》（「**負面清單**」），以及《外商投資法》及其各自實施細則和配套法規的規管。鼓勵目錄及負面清單規定了外商在中國投資的基本框架，將外商投資分為三類：「**鼓勵類**」、「**限制類**」及「**禁止類**」。除非受到中國其他法律的特別限制，未列入鼓勵目錄及負面清單的行業通常被認為屬於第四類，即「**允許類**」。

商務部和國家發改委於2020年12月27日頒佈最新的鼓勵目錄，該目錄於2022年10月26日最新修訂並於2023年1月1日生效。商務部和國家發改委於2021年12月27日頒佈最新的負面清單（「**2021年負面清單**」），該清單於2022年1月1日生效。

於2019年3月15日，全國人民代表大會（「**全國人大**」）批准《中華人民共和國外商投資法》（「**外商投資法**」），該法於2020年1月1日生效並取代當時三部有關外商於中國投資的現行法律，即《中華人民共和國中外合資經營企業法》、《中華人民共和國中外合作經營企業法》及《中華人民共和國外資企業法》及其各自實施細則。《外商投資法》體現了中國根據現行國際慣例理順外商投資監管制度的預期監管趨勢，以及為統一在中國的外商投資企業及境內投資企業的公司法律要求的立法工作。外商投資法在公平競爭及投資保護方面為外商投資建立基本框架。

根據外商投資法，「外商投資」指外國投資者（包括外國自然人、外國企業或其他外國組織）直接或間接在中國境內進行的投資，包括下列任何情形：(i)外國投資者單獨或與其他投資者共同在中國境內設立外商投資企業；(ii)外國投資者取得中國境內企業的股份、股權、物業份額或其他類似權利及權益；(iii)外國投資者單獨或與其他投資者共同在中國境內投資新建項目；及(iv)以法律、行政法規或國務院規定的其他方式的投資。外國投資者及其投資享有准入前國民待遇，但在負面清單中被視為「**限制類**」或「**禁止類**」的行業除外。儘管外國投資者應避免投資於任何外國「**禁止類**」行業，但倘外國投資者在持股、高級管理人員等方面符合規定的要求，則可以投資於「**限制類**」行業。

於2019年12月26日，國務院頒佈《中華人民共和國外商投資法實施條例》，該條例於2020年1月1日生效。其進一步明確國家鼓勵外商投資、保護外商投資合法權益、規範外商投資管理、優化外商投資環境，並促進更高水平開放。



## 監 管

於2019年12月30日，商務部及國家市場監督管理總局（「**國家市場監督管理總局**」）聯合頒佈《外商投資信息報告辦法》，該辦法於2020年1月1日開始生效。根據《外商投資信息報告辦法》，倘外國投資者直接或者間接在中國境內進行投資活動，外國投資者或者外商投資企業應通過企業登記系統及國家企業信用信息公示系統向商務主管部門提交投資信息。根據國家發改委及商務部於2020年12月19日頒佈並於2021年1月18日生效的《外商投資安全審查辦法》，國家發改委下設外商投資安全審查工作機制辦公室，在國家發改委及商務部領導下承擔外商投資安全審查的日常工作。

### 有關產品質量的法規

全國人大常委會頒佈並於2018年12月29日最新修訂及於同日生效的《中華人民共和國產品質量法》（「**產品質量法**」）適用於中國所有生產及銷售活動。根據產品質量法，供銷售的產品須符合相關質量及安全標準。企業不得以任何方式生產或銷售假冒偽劣產品，包括偽造品牌標識或提供產品製造商的虛假信息。違反國家或行業健康及安全標準及任何相關違規行為可能會招致民事責任及行政處罰，如賠償損失、罰款、責令停產或停止業務，以及沒收非法生產及銷售的產品及該等違法銷售所得。負責人或企業可能會因嚴重違規行為而負上刑事責任。

### 有關網絡安全、信息安全、隱私及數據保護的法規

於2020年5月28日，全國人大頒佈《中華人民共和國民法典》（「**民法典**」），該法典於2021年1月1日生效。根據民法典，自然人的個人信息受法律保護。倘任何組織或個人需要獲取他人個人信息，應依法獲取並確保有關信息的安全，且不得非法收集、使用、處理或傳輸他人個人信息，亦不得非法購買、出售、提供或公開他人個人信息。

除民法典外，中國政府部門已就有關互聯網信息安全及保護個人信息免遭任何濫用或未經授權披露制定其他法律法規，其中包括全國人大常委會於2000年12月28日頒佈並於2009年8月27日修訂的《全國人民代表大會常務委員會關於維護互聯網安全的決定》、公安部於2005年12月13日頒佈並於2006年3月1日生效的《互聯網安全保護技術措施規定》，及全國人大常委會於2012年12月28日頒佈的《全國人民代表大會常務委員會關於加強網絡信息保護的決定》。

公安部、國家保密局、國家密碼管理局及國務院信息化工作辦公室（已解散）於2007年6月22日頒佈並於同日生效的《信息安全等級保護管理辦法》，要求運營及使用信息系統的

## 監 管

實體履行信息安全等級保護的義務。第二級以上信息系統的運營者或者使用者，應當自其安全保護等級確定之日起三十日內，向所在地設區的市級以上公安機關辦理備案手續。

根據全國人大常委會於2015年7月1日頒佈並於同日生效的《中華人民共和國國家安全法》，國家應建立國家安全審查及監督的制度及機制，對涉及國家安全的關鍵技術、網絡信息技術產品及服務進行國家安全審查，以有效防範及化解國家安全風險。

《中華人民共和國網絡安全法》(「**網絡安全法**」)由全國人大常委會於2016年11月7日頒佈並於2017年6月1日生效，其要求網絡運營者(包括互聯網信息服務提供者等)依照適用法律法規的規定以及國家及行業標準的強制性標準，採取技術措施及其他必要措施，保障網絡運行的安全及穩定性，有效應對網絡安全事件，防範違法犯罪活動，維護網絡數據的完整性、保密性及可用性。網絡安全法強調，任何使用網絡的個人和組織不得危害網絡安全，不得利用網絡從事危害國家安全、經濟秩序及社會秩序，或侵犯他人名譽、隱私、知識產權、其他合法權益及其他個人權益的非法活動。網絡安全法亦重申先前在其他現行法律法規(包括上述法規)中就個人信息保護所訂明的若干基本原則及要求。任何違反網絡安全法規定和要求的行為均可能使互聯網服務提供者受到警告、罰款、沒收非法所得、吊銷執照、撤銷備案、關閉網站或甚至承擔刑事責任。

《中華人民共和國未成年人保護法(2020修訂)》(「**未成年人保護法**」)由全國人大常委會於2020年10月17日頒佈並於2021年6月1日生效，其對未成年人的信息保護作出明確規定。未成年人保護法禁止製作、複製、出版、發佈或傳播含有宣揚淫穢、色情、暴力、邪教、迷信、賭博、引誘自殺、恐怖主義、分裂主義及極端主義等可能危害未成年人身心健康內容的圖書、報刊、電影、廣播電視節目、舞台藝術作品、音像製品、電子出版物及網絡信息。未成年人保護法進一步要求，倘信息處理者通過網絡處理未成年人個人信息，應遵循合法、正當及必要的原則。倘處理不滿14週歲未成年人個人信息，應徵求該等未成年人的父母或其他監護人同意，惟法律及行政法規另有規定除外。倘未成年人、父母或其他監護人要求信息處理者更正或刪除未成年人個人信息，信息處理者應及時採取措施回應其合理要求。倘網絡服務提供者發現用戶發佈或傳播含有危害未成年人身心健康內容的信息，應

## 監 管

立即停止傳輸相關信息，採取刪除、屏蔽或斷開鏈接等措施，保存有關記錄，並向網絡管理機關及公安部門報告。

《中華人民共和國數據安全法》(「**數據安全法**」)由全國人大常委會於2021年6月10日頒佈並於2021年9月1日生效。數據安全法要求數據處理者建立健全全流程數據安全管理制度，組織開展數據安全教育培訓，採取相應的技術措施及其他必要措施，保障數據安全。利用互聯網等信息網絡開展數據處理活動，應在網絡安全等級保護制度的基礎上履行上述數據安全保護義務。任何違反數據安全法規定及要求的行為均可能使數據處理者須進行整改、受到警告、罰款、暫停相關業務、吊銷執照或甚至承擔刑事責任。

於2019年12月15日，網信辦頒佈《網絡信息內容生態治理規定》(「**網信辦第5號令**」)，自2020年3月1日起施行，以進一步加強網絡信息內容的監管。根據網信辦第5號令，各網絡信息內容服務平台(其中包括)(i)不得傳播法律法規所禁止的任何信息，如危害國家安全的信息；(ii)加強審查於該網絡信息平台刊登的廣告；(iii)頒佈管理規則及平台公約，完善用戶協議，釐清用戶權利及義務，及履行法律法規、規則及規例所規定的管理責任；(iv)建立便捷的投訴及舉報渠道；及(v)編製有關其管理網絡信息內容生態的年度工作報告。此外，網絡信息內容服務平台不得(其中包括)(i)利用深度學習、虛擬現實等新技術應用程式從事法律、行政法規禁止的活動；(ii)實施流量造假、流量劫持及其他與虛假賬號、非法交易賬號或操縱用戶賬號相關的活動；及(iii)通過干預信息呈現的手段侵害第三方合法權益或者謀取非法利益。

《中華人民共和國個人信息保護法》(「**個人信息保護法**」)由全國人大常委會於2021年8月20日頒佈並於2021年11月1日生效。個人信息保護法重申個人信息處理者可以處理個人信息的情況以及對該等情況的要求，例如：(1)已取得個人的同意；(2)為訂立或履行個人作為一方的合約所必需；(3)為履行法定職責及義務所必需；(4)為應對突發公共衛生事件或緊急情況下為保護自然人的生命、健康及財產安全所必需；(5)依照該法律規定在合理範圍內處理已公開的個人信息；(6)在合理範圍內處理個人信息以進行新聞報導、輿情監督等符合公眾利益的活動；或(7)根據任何法律或法規所規定的任何其他情形。其亦規定個人信息處理者的義務。任何違反個人信息保護法規定及要求的行為，均可能使個人信息處理者須進行整改、受到警告、罰款、暫停相關業務、吊銷執照、記入相關信用檔案或甚至承擔刑事責任。

## 監 管

就所有權而言，誠如中國法律顧問就中國數據合規所告知，根據中國相關法律法規，個人信息的所有權存在不確定性。然而，作為中國相關法律項下的個人信息處理者，我們已獲得用戶的同意，以於遵守隱私政策的情況下根據特定目的及方式收集及處理有限的個人信息，且我們已實施便利措施以使用戶行使其個人信息的權利。為支持該等措施，我們亦已建立多個內部合規系統以回應用戶的要求，並履行我們作為個人信息處理者的義務。中國數據合規方面的中國法律顧問已根據相關中國法律審閱本集團的合規情況，並認為本集團於個人信息處理的所有重大方面均遵守相關中國法律。

為了確保關鍵信息基礎設施供應鏈安全並維護國家安全，網信辦及國家發改委、工信部、公安部、國家安全部、財政部（「**財政部**」）、商務部、中國人民銀行、國家市場監督管理總局、中國證監會和國家保密局及國家密碼管理局於2021年12月28日聯合頒佈《網絡安全審查辦法》，並於2022年2月15日生效。《網絡安全審查辦法》規定，CII運營者採購網絡產品及服務，以及網絡平台運營商開展的數據處理活動，倘影響或者可能影響國家安全，均須接受網信辦所設立網絡安全審查辦公室的嚴格網絡安全審查。CII運營者在採購互聯網產品和服務前，應評估使用該產品和服務可能對國家安全造成的潛在風險。倘該產品及服務的使用可能影響國家安全，應向網絡安全審查辦公室申報網絡安全審查，申請時應提交對國家安全潛在影響的分析報告。此外，掌握超過一百萬名用戶個人信息的網絡平台運營者倘計劃於境外上市，必須向網絡安全審查辦公室申報網絡安全審查。倘任何網絡產品及服務、數據處理活動或公司在海外上市影響或可能影響國家安全，網絡安全審查辦公室可主動進行網絡安全審查。根據《網絡安全審查辦法》，任何違規行為將按照網絡安全法及數據安全法進行處罰，處罰措施包括政府執法行動及調查、罰款、處罰、暫停我們的違規業務等。

《網絡安全審查辦法》的重點為評估與採購活動、數據處理和公司境外上市有關的風險，考慮的主要因素包括：(i)產品或服務使用後帶來的關鍵信息基礎設施被非法控制、遭受干擾或破壞的風險；(ii)產品或服務供應中斷對關鍵信息基礎設施業務造成持續損害；(iii)產品及服務的安全性、開放性、透明性、來源的多樣性，供應渠道的可靠性以及因為政治、外交或國際貿易問題導致供應中斷；(iv)產品及服務商是否遵守中國法律法規；(v)核心數據或者大量個人信息被竊取、洩露、毀損、非法利用或非法出境的風險；(vi)上市後存在關鍵信息基礎設施、核心數據或者大量個人信息受到外國政府影響、控制或惡意利用的風險，



## 監 管

以及網絡信息安全風險；及(vii)其他可能危害關鍵信息基礎設施安全、網絡安全及數據安全的因素。在提交申請後，一般網絡安全審查最長可能需要約70個營業日，惟特殊審查可能會延長。根據《網絡安全審查辦法》，掌握超過一百萬名用戶個人信息的網絡平台運營者尋求於境外交易所上市，必須申報網絡安全審查。此外，倘CII運營者預期其採購的網絡產品及服務於網絡產品及服務投入使用後影響或可能影響國家安全，則須申報網絡安全審查。我們掌握超過一百萬名用戶的個人信息。然而，我們認為我們無須申報網絡安全審查，由於(i)截至最後實際可行日期，本集團並無收取由中國政府機構識別我們為CII運營者的任何通知或決定；(ii)根據大多數意見，「境外上市」不包括「於香港上市」；(iii)根據與北京網信辦的面談，北京網信辦確認[編纂]將無須根據網絡安全審查主動申報網絡安全審查；及(iv)根據中國法律顧問對中國數據合規的理解，我們收集的個人信息及業務運營數據的類型及性質主要與本公司的主要業務有關，我們並無參與影響或可能影響國家安全的活動，且我們不處理數據安全法所定義的核心數據及重要數據。截至最後實際可行日期，我們有關中國數據合規的中國法律顧問確認，且我們的董事亦同意，我們尚未收到任何中國政府機構有關被歸類為CII運營者的通知，且任何中國政府機構並無要求我們申請網絡安全審查。根據網絡安全法，網信辦負責網絡安全工作的整體規劃及協調以及相關監督管理，而北京市網信辦為網信辦的省級主管部門。我們有關中國數據合規的中國法律顧問確認，且我們的董事亦同意，北京網信辦及網信辦主任是就《網絡安全審查辦法》的背景提供建議的相關主管部門，而我們毋須申請網絡安全審查。基於上述，我們有關中國數據合規的中國法律顧問認為，倘以目前的形式實施，我們將符合《網絡安全審查辦法》的相關數據安全要求。

國務院於2021年7月30日頒佈《關鍵信息基礎設施安全保護條例》(「**安全保護條例**」)並於2021年9月1日生效，其規定「關鍵信息基礎設施」(即CII)是指公共通信和信息服務、能源、交通、水利、金融、公共服務、電子政務、國防科技工業等重要行業和領域的，以及其他一旦遭到破壞、喪失功能或者數據洩露，可能嚴重危害國家安全、國計民生、公共利益的重要網絡設施、信息系統等。安全保護條例規定，重要行業和領域的主管部門、監督管理部門是負責關鍵信息基礎設施安全保護工作的部門(以下簡稱保護工作部門)。保護工作部門結合本行業、本領域實際，制定關鍵信息基礎設施認定規則，並報國務院公安部門備案。保護工作部門根據認定規則負責組織認定本行業、本領域的關鍵信息基礎設施，及時將認定結果通知運營者，並通報國務院公安部門。安全保護條例對經營者的責任和義務提出具體要求：(i)運營者應當建立健全網絡安全保護制度和責任制，保障人力、財力、物力投



## 監 管

入；(ii)運營者應當設置專門安全管理機構，並對專門安全管理機構負責人和關鍵崗位人員進行安全背景審查；(iii)運營者應當保障專門安全管理機構的運行經費、配備相應的人員，開展與網絡安全和信息化有關的決策應當有專門安全管理機構人員參與；(iv)運營者應當優先採購安全可信的網絡產品和服務；採購網絡產品和服務可能影響國家安全的，應當按照國家網絡安全規定通過安全審查。安全保護條例明確對了關鍵信息基礎設施運營者不履行安全保護責任的處理措施，如處以罰款等。

此外，於2021年11月14日，網信辦發佈《網絡數據安全管理條例(徵求意見稿)》(「**網絡數據安全草案**」)，於2022年12月13日前徵求公眾意見。該草案重申，處理至少一百萬名用戶的個人信息的數據處理者赴國外上市的，必須申報網絡安全審查，並進一步要求開展下列活動的數據處理者按照有關法律規定申報網絡安全審查：(i)匯聚掌握大量關係到國家安全、經濟發展及公共利益的數據資源的互聯網平台運營者實施合併、重組或分立，影響或者可能影響國家安全的；(ii)數據處理者赴香港上市，影響或者可能影響國家安全的；及(iii)其他影響或者可能影響國家安全的數據處理活動。此外，該草案亦從個人數據保護、重要數據安全、數據跨境安全管理及互聯網平台經營者義務等方面，對數據處理者進行的數據處理活動作出其他具體規定。例如，有下列情形之一的，數據處理者應當在十五個營業日內刪除個人信息或者進行匿名化處理：(1)已實現個人信息處理目的或者實現處理目的不再必要；(2)達到與用戶約定或者個人信息處理規則明確的存儲期限；(3)終止服務或者個人註銷賬號；及(4)因使用自動化採集技術，無法避免採集到的非必要個人信息或者未經個人同意的個人信息。處理重要數據時應遵守特定要求，例如重要數據的處理者應指定數據安全責任人，建立數據安全管理部門，並在識別其重要數據後的十五個營業日內向設區的市級網信部門備案。處理重要數據或者赴境外上市的數據處理者，應當自行或者委託數據安全服務機構每年進行一次數據安全評估，並在每年1月31日前將上一年度數據安全評估報告報設區的市級網信部門。數據處理者向境外提供在中國境內收集和產生的數據，倘出境數據中包含重要數據，或倘為關鍵信息基礎設施運營者或處理一百萬人以上個人信息的數據處理者，則應當通過國家網信部門組織的數據出境安全評估。此外，日活躍用戶超過100百萬名的大型互聯網平台運營者制定的平台規則及隱私政策，或日活躍用戶超過100百萬名的

## 監 管

大型互聯網平台運營者對可能對用戶權益造成重大影響的規則或政策的修改，應當經網信辦指定的第三方機構評估，並報省級網信辦地方分局審批。截至本文件日期，我們已處理一百萬名用戶以上個人信息。倘不遵守該等要求，我們可能會被勒令暫停服務、罰款、吊銷相關業務許可證或營業執照以及處罰。由於網信辦仍在徵求公眾對網絡數據安全草案的意見，網絡數據安全草案(特別是其執行條文)及其預期的採納或生效日期可能會進一步變化，具有很大的不確定性。

儘管數據安全條例草案尚未被正式採納，我們已經採取一些措施來遵守該草案。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無遭受任何重大數據洩漏。受主管部門對數據安全條例草案進一步解釋的規限，我們可能需要對我們的業務運營作出進一步調整，以符合未來數據安全條例草案的生效版本。基於上述情況，我們在中國數據合規方面的法律顧問認為，倘數據安全條例草案以當前形式實施，我們將能於所有重大方面遵守數據安全條例草案，此乃基於：(i)截至最後實際可行日期，我們並無面臨任何主管部門涉及違反網絡安全及數據保護法律法規的任何重大罰款或行政處罰、強制整改或其他制裁；且我們並無重大洩露數據或個人信息或違反網絡安全及數據保護以及隱私法律法規，其將對業務營運造成重大不利影響；(ii)我們並無牽涉由國家網信辦發起有關網絡安全審查的任何調查，且我們並無就該等方面接受任何查詢、通知、警告或制裁；(iii)我們已實施有效的網絡安全及數據保護政策、程序及措施，以確保數據的安全存儲及傳輸，並預防未經授權訪問或使用數據；及(iv)我們將持續密切關注網絡安全及數據保護方面的法律及監管發展、維持與相關政府機關的持續溝通，並及時實施所有必要措施，以確保持續遵守相關法律法規。

《互聯網用戶賬號名稱管理規定》(「**用戶賬號名稱規定**」)由網信辦於2015年2月4日頒佈並於2015年3月1日生效。用戶賬號名稱規定適用於中華人民共和國境內的所有互聯網用戶賬號名稱的註冊、使用和管理。互聯網信息服務提供者應當按照「後台實名、前台自願」的原則，要求互聯網信息服務使用者通過真實身份信息認證後註冊賬號。互聯網信息服務使用者註冊賬號時，應當與互聯網信息服務提供者簽訂協議，承諾遵守法律法規、社會主義制度、國家利益、公民合法權益、公共秩序、社會道德風尚和信息真實性七條底線。任何機構或個人註冊和使用的互聯網用戶賬號名稱，不得有下列情形：(1)違反憲法或法律法規；(2)危害國家安全，洩露國家秘密，顛覆國家政權，或破壞國家統一；(3)損害國家榮譽和利益，損害公共利益；(4)煽動民族仇恨、民族歧視，或破壞民族團結；(5)破壞國家宗教政策，及宣揚邪教和封建迷信；(6)散佈謠言，擾亂社會秩序，或破壞社會穩定的；(7)散佈

## 監 管

淫穢、色情、賭博、暴力、兇殺、恐怖或者教唆犯罪；(8)侮辱或者誹謗他人，侵害他人合法權益；(9)含有法律及行政法規禁止的其他內容。

於2020年7月22日，工信部頒佈《工業和信息化部關於開展縱深推進App侵害用戶權益專項整治行動的通知》(「**整治行動**」)。整治行動旨在深入推進技管結合，加強監督檢查，督促相關企業強化APP個人信息保護，及時整改消除違規收集、使用用戶個人信息和騷擾用戶、欺騙誤導用戶、應用分發平台管理責任落實不到位等突出問題及淨化APP應用空間。整治行動的主要任務包括：(1)應用程式及SDK違規處理用戶個人信息；(2)設置障礙及頻繁騷擾用戶；(3)欺騙及誤導用戶；(4)應用分發平台責任落實不到位。

《網絡產品安全漏洞管理規定》(「**管理規定**」)由工信部、網信辦和公安部於2021年7月12日聯合頒佈，並於2021年9月1日生效。網絡產品提供者和網絡運營者，以及從事網絡產品安全漏洞發現、收集、發佈等活動的組織或者個人，應當遵守該管理規定，並建立健全網絡產品安全漏洞信息接收渠道，及時驗證並修補安全漏洞。根據網絡安全法的規定，網絡產品提供者須在兩日內向工信部報告網絡產品安全漏洞的相關信息，並為網絡產品用戶提供技術支持。網絡運營者發現或者獲知其網絡、信息系統及其設備存在安全漏洞後，應當立即採取措施，及時對安全漏洞進行驗證並完成修補。根據該管理規定，可依照網絡安全法對違規者處以罰款。由於該管理規定相對較新，其解釋和實施方面仍存在不確定性。

工信部於2022年12月8日頒佈《工業和信息化領域數據安全管理辦法(試行)》並於2023年1月1日生效。

工業和信息化部組織應組織數據分類及評級的制定標準及規格、識別及釐定(其中包括)工業及信息科技領域的重要數據及核心數據，以及評級數據防護等標準及規範、指導數據分類及評級的管理，以及制定行業重要數據及核心數據的具體目錄並實施動態管理。地方行業監管部門應組織本地區工業及信息科技領域數據的分類及評級管理以及識別重要數據及核心數據，釐定本地區重要數據及核心數據的具體目錄，並上報工業和信息化部。倘目錄發生任何變更，應及時上報並更新。

## 監 管

工業及信息科技領域數據處理者應定期審閱數據，按照相關標準及規範識別重要數據及核心數據，並構成其具體目錄。

於2021年7月27日，中國最高人民法院頒佈《關於審理使用人臉識別技術處理個人信息相關民事案件適用法律若干問題的規定》（「人臉識別規定」），該規定於2021年8月1日生效。人臉識別規定適用於民事主體之間使用人臉識別技術處理人臉信息發生的民事糾紛。人臉識別規定明確了濫用人臉識別技術處理人臉信息的性質及責任。為對自然人的個人信息進行處理，必須徵得該自然人或其監護人的個人同意。任何違反個人同意、強迫或事實上強迫自然人同意處理人臉信息的行為，均構成對自然人人身權益的侵犯。人臉識別規定進一步規定，信息處理者採用格式條款與自然人訂立合約，要求自然人授予其無期限限制、不可撤銷、或可任意轉授權等處理人臉信息的權利，該自然人有權確認與信息處理者合約的若干格式條款無效。倘人臉識別規定指出，自然人請求確認格式條款無效的，人民法院須依法予以支持。

於2019年1月23日，中央網信辦、工信部、公安部及市場監管總局聯合頒佈《關於開展App違法違規收集使用個人信息專項治理的公告》，其重申了依法收集及使用個人信息的要求，鼓勵APP運營商進行安全認證，並鼓勵搜索引擎及APP商店明確標記及推薦該等已認證APP。

於2019年11月28日，網信辦、工信部、公安部及市場監管總局聯合頒佈《App違法違規收集使用個人信息行為認定方法》，並於同日生效，其中列出了六類非法收集及使用個人信息的情況，包括「不公佈關於收集和使用個人信息的規則」及「不提供隱私規則」。

根據網信辦於2022年7月7日頒佈並於2022年9月1日生效的《數據出境安全評估辦法》，數據處理者向境外提供數據，有下列情況之一的，應通過本地省級網絡空間管理部門向網信辦申請數據出境安全評估：(i)倘數據處理者向境外提供關鍵數據；(ii)關鍵信息基礎設施運營者和處理一百萬人以上個人信息的數據處理者向境外提供個人信息；(iii)倘數據處理者自上一年度1月1日起累計向境外提供100,000人的個人信息或10,000人的敏感個人信息；及(iv)網信辦規定須申報數據出境安全評估的其他情況。網信辦於2023年2月24日發佈《個人信



## 監 管

息出境標準合同辦法》，自2023年6月1日起施行，其適用於個人信息處理者通過訂立個人信息出境標準合同（以下簡稱「標準合同」）的方式向境外接收方提供個人信息。個人信息處理者應於標準合同生效之日起10個工作日內向所在地省級網信部門備案。備案應提交以下材料：(1)標準合同；及(2)個人信息保護影響評估報告。

根據網信辦頒佈並於2024年3月22日生效的《促進和規範數據跨境流動規定》（國家互聯網信息辦公室令第16號），倘符合下列情形之一，數據處理者應申報數據出境安全評估，惟該情況符合本規定第3條、第4條、第5條或第6條者除外：(i)關鍵信息基礎設施運營者（以下簡稱「CIIO」）向境外提供個人信息或重要數據；(ii)倘非關鍵信息基礎設施運營者的數據處理者向境外提供重要數據，或自當年1月1日起，該非CIIO數據處理者向境外接收方提供不少於一百萬人的個人信息（不包括個人敏感信息）或不少於10,000人的個人敏感信息。倘非CIIO數據處理者自本年度1月1日起累計向境外提供不少於100,000但不足一百萬人的個人信息（不包括敏感個人信息），或向境外提供不足10,000人的個人敏感信息，該數據處理者應與境外接收方訂立標準合同，或依法取得個人信息保護認證。然而，倘該情況符合本規定第3條、第4條、第5條或第6條規定的情況，從其規定。此外，倘於境外所提供的數據尚未被相關部門或地區通知或公開披露為重要信息，數據處理者則不須為境外所提供的數據作出安全評估申報，除非該等數據包含個人信息且符合本規定所規定的門檻。根據本規定第3條，倘數據處理者向境外提供包括國際貿易、跨境運輸、學術合作、跨國製造及市場營銷等活動中收集及產生的數據且不包含個人信息或重要數據，可免於申報數據出境安全評估、訂立個人信息出境標準合同，或取得個人信息保護認證。根據本規定第4條、第5條及第6條的規定，下列情況可免於申報安全評估、訂立個人信息出境標準合同及取得個人資訊保護認證：(i)於境外收集及產生的個人信息傳輸至境內處理後向境外接收方提供，而處理過程中並無引入境內個人信息或重要數據；(ii)為訂立或履行個人作為一方當事人的合同而必須向境外提供個人信息，包括跨境購物、跨境寄遞、跨境匯款、跨境支付、跨境開戶、機票及酒店預訂、簽證辦理、考試服務等；(iii)按照法定勞工法例及法規以及依法訂立的集體合同進行跨境人力資源管理而必須向境外提供僱員的個人信息；(iv)於緊急情況下為保護自然人的生命、健康及財產安全而必須向境外提供個人信息；(v)非CIIO數據處理者自當年1月1日起



## 監 管

向境外提供的個人信息(不包括敏感個人信息)累計少於100,000人；(vi)自由貿易試驗區內的數據處理者依本規定制定、核准並備案向境外接收方提供負面清單以外的任何數據。

倘本規定與於2022年7月7日發佈的《數據出境安全評估辦法》(國家互聯網信息辦公室令第11號)及於2023年2月22日發佈的《個人信息出境標準合同辦法》(國家互聯網信息辦公室令第13號)不一致的，概以本規定為準。

儘管我們有關中國數據合規的中國法律顧問認為，迄今為止，數據跨境傳輸安全評估、個人信息出境標準合同及個人信息保護認證並不適用於我們，但可能會新發佈解釋或實施細則，根據《數據出境安全評估辦法》、《個人信息出境標準合同辦法》及《促進及規範數據出境傳輸的規定》向網信辦作出申請仍存在不確定性，我們將根據適用監管規定的最新變動，持續監控我們的合規狀態。我們有關中國數據合規的中國法律顧問認為，本公司在所有重大方面均遵守數據出境傳輸的相關法律及法規。

根據全國人大常委會於2015年8月29日頒佈並於2015年11月1日生效的《中華人民共和國刑法修正案(九)》，任何網絡服務商，如未能按照適用法律規定履行與互聯網信息安全管理有關的責任並在接到命令後拒不改正，造成下列情形之一的，將被追究刑事責任：(i)任何大規模傳播非法信息的行為；(ii)泄露用戶信息並造成嚴重後果；(iii)丟失情節嚴重的犯罪活動證據；或(iv)任何其他嚴重的情形。此外，任何個人或實體如(i)向他人非法出售或提供個人信息；或(ii)竊取或非法取得任何個人信息，情節嚴重者將被追究刑事責任。

於2017年5月8日，最高人民法院及最高人民檢察院頒佈《最高人民法院、最高人民檢察院關於辦理侵犯公民個人信息刑事案件適用法律若干問題的解釋》(「**解釋**」)，於2017年6月1日生效。解釋明確了與《中華人民共和國刑法》第253A條規定的「侵犯公民個人信息罪」有關的多項概念，包括「公民個人信息」、「違反相關國家規定」、「提供公民個人信息」及「以其他方法非法獲取任何公民個人信息」。此外，解釋具體規定了確定該罪行「情節嚴重」及「情節特別嚴重」的標準。於2019年10月21日，最高人民法院及最高人民檢察院共同頒佈《最高人民法院、最高人民檢察院關於辦理非法利用信息網絡、幫助信息網絡犯罪活動等刑事案件適用法律若干問題的解釋》，於2019年11月1日生效，進一步明確了互聯網服務運營商的含

## 監 管

義及相關罪行的嚴重情節。互聯網服務商或數據處理者如未能遵守上述有關網絡安全、信息安全、隱私及數據保護的法律法規，可能會受到行政處罰，包括但不限於警告、罰款、暫停業務運營、關閉網站或應用程式、吊銷執照甚至承擔刑事責任。

### 與知識產權有關的法規

#### 專利

根據全國人大常委會於1984年3月12日頒佈、於2020年10月17日最後修訂並於2021年6月1日生效的《中華人民共和國專利法》及國務院於2010年1月9日頒佈，於2023年12月11日最後修訂並於2024年1月20日生效的《中華人民共和國專利法實施細則》，國家知識產權局負責管理中國的專利。省或自治區或市政府的專利管理部門負責管理其各自管轄範圍內的專利。《中華人民共和國專利法》及其實施細則規定了三類專利，「發明」、「實用新型」及「外觀設計」。發明專利的有效期為二十年，而外觀設計專利的有效期為十五年，實用新型專利的有效期為十年，從填寫申請之日起計算。根據國家知識產權局於2011年6月27日頒佈並於2011年8月1日生效的《專利實施許可合同備案辦法》，國家知識產權局負責全國專利實施許可合同的備案工作。有關各方應在該專利實施許可合同生效之日起三個月內完成申請。中國專利制度遵循「申請在先」原則，這意味著當有多人就同一發明提出專利申請時，專利將被授予先提出申請的人。要獲得專利，發明或實用新型必須滿足三個標準：新穎性、創造性及實用性。第三方必須自專利權人獲得同意或適當許可來使用專利。否則，使用構成對專利的侵犯。《專利法》2020年修訂版的重點是：(i)澄清對與服務發明有關的發明人或設計師的激勵措施；(ii)延長外觀設計專利的期限；(iii)增加新的「開放許可」類型；以及(iv)提高專利侵權賠償金額。

#### 著作權

根據全國人大常委會於1990年9月7日頒佈、於2020年11月11日最後修訂並於2021年6月1日生效的《中華人民共和國著作權法》及國務院於2002年8月2日頒佈、於2013年1月30日最後修訂並於2013年3月1日生效的《中華人民共和國著作權法實施條例》，中國公民、法人或其他組織的作品，包括(其中包括)文學、藝術、自然科學、社會科學、工程技術及計算機軟件，不論是否發表，均由其享有著作權。此外，互聯網活動、通過互聯網傳播的產品及軟件產品也享有著作權。中國版權保護中心設有自願登記機制。為了進一步落實國務院於1991年6月4日頒佈、於2013年1月30日最後修訂並於2013年3月1日生效的《計算機軟件保護條

## 監 管

例》，國家版權局於2002年2月20日頒佈《計算機軟件著作權登記辦法》，即日起生效，該辦法適用於軟件著作權登記、許可登記及轉讓登記。國家版權局是全國軟件著作權登記管理的主管部門，並指定中國版權保護中心（「**中國版權保護中心**」）為軟件登記機構。中國版權保護中心應根據相關法規向電腦軟件著作權申請人頒發登記證書。

最高人民法院於2020年12月29日頒佈並於2021年1月1日生效的《最高人民法院關於審理侵害信息網絡傳播權民事糾紛案件適用法律若干問題的規定》規定，網絡用戶或網絡服務提供者未經授權通過信息網絡提供他人擁有傳播權的作品、表演或音像製品的，被視為侵犯信息網絡傳播權。

### 商標

商標受到全國人大常委會於1982年8月23日頒佈、於2019年4月23日最後修訂並於2019年11月1日生效的《中華人民共和國商標法》（「**商標法**」）及國務院於2002年8月3日採納、於2014年4月29日最後修訂並於2014年5月1日生效的《中華人民共和國商標法實施條例》的保護。在中國，註冊商標包括商品商標、服務商標、集體商標及證明商標。

中國國家知識產權局商標局（「**商標局**」）負責全國商標的註冊及管理，並授予註冊商標十年期限。商標每十年可續期一次（倘註冊商標須在其有效期屆滿後使用）。應在期限屆滿前十二個月內提出註冊續期申請。商標註冊人可以通過簽訂商標許可協議將其註冊商標許可給另一方。商標許可協議必須向商標局備案。許可人應監督使用該商標的商品的質量，被許可人應保證該等商品的質量。商標法就商標註冊遵循「先到先得」原則。如已提交註冊申請的商標與已經註冊或經初步審批的其他商標相同或者近似並用於同類商品或服務，其註冊申請商標可能會被拒絕。任何申請商標註冊的人士不得損害他人首先獲得的現有權利，也不得提前註冊已經被另一方使用且通過該另一方的使用已經獲得「足夠程度聲譽」的商標。

### 域名

域名受到工信部於2017年8月24日頒佈並於2017年11月1日生效的《互聯網域名管理辦法》的保護。域名註冊是通過根據相關法規成立的域名服務機構進行處理的，且申請人於成功註冊後成為域名持有人。域名註冊亦遵循「先到先得」原則。

## 監 管

### 與僱傭及社會福利有關的法規

#### 勞動合同法

根據全國人大常委會於1994年7月5日頒佈、於1995年1月1日生效並於2018年12月29日最後修訂的《中華人民共和國勞動法》(「**勞動法**」)、全國人大常委會於2007年6月29日頒佈、2008年1月1日生效以及於2012年12月28日修訂並自2013年7月1日起生效的《中華人民共和國勞動合同法》(「**勞動合同法**」)及國務院於2008年9月18日頒佈並於同日生效的《中華人民共和國勞動合同法實施條例》(「**勞動合同法實施條例**」)，用人單位與僱員建立勞動關係，應當訂立書面合約。已建立勞動關係但未簽訂正式合約的，應在僱員開始工作之日起一個月內簽訂書面勞動合約。倘用人單位未能在建立勞動關係之日起一年內與僱員簽訂書面勞動合約，用人單位必須通過與僱員簽訂書面勞動合約糾正此類情況，並向僱員支付從建立勞動關係之日起滿一個月的次日至簽訂書面勞動合約前一天期間的兩倍工資。所有用人單位必須遵守本地最低工資標準。勞動合同法及勞動合同法實施條例亦要求在若干情況下終止勞動關係須支付補償金。此外，倘用人單位擬在勞動合同或不競爭協議中對勞動者執行不競爭條文，則必須在勞動合約終止或結束後的限制期內合約按月對僱員進行補償。用人單位必須建立勞動安全及衛生制度，嚴格遵守國家標準，並為其僱員提供相關培訓。用人單位必須為僱員提供安全及衛生的工作條件。

#### 社會保險及住房公積金

中國法律法規要求中國企業參加若干僱員福利計劃，包括社會保險基金，即基本養老保險計劃、基本醫療保險計劃、失業保險計劃、工傷保險計劃及生育保險計劃，以及住房公積金。

根據全國人大常委會於2010年10月28日頒佈、於2011年7月1日生效並於2018年12月29日修訂的《中華人民共和國社會保險法》及其他相關中國法律法規，用人單位應向涵蓋基本養老保險、基本醫療保險、生育保險、工傷保險及失業保險的社會保險計劃供款，其數額相當於其經營業務地點或其所在地的地方政府不時規定的僱員工資(包括獎金及津貼)的一定百分比。基本養老、醫療及失業保險費由用人單位及僱員共同繳納，工傷保險及生育保險費僅由用人單位繳納，用人單位未及時足額繳納社會保險費的，由社會保險費徵收機構

## 監 管

責令限期繳納或者補繳，並從到期日起每日加收0.05%滯納金；未在規定期限內繳納的，由有關行政機關處以欠繳數額一至三倍的罰款。

根據國務院於1999年4月3日頒佈並於同日生效以及於2019年3月24日最後修訂的《住房公積金管理條例》，中國企業須到相關管理中心辦理住房公積金登記，中心審核通過後，企業須到相關銀行辦理僱員住房公積金存款賬戶設立手續。企業亦須代僱員及時全額繳存住房公積金。違反該等法規及未於指定期限內辦理住房公積金付款事宜或向住房公積金管理中心辦理繳存登記的用人單位會被處以介乎人民幣10,000元至人民幣50,000元罰款。

### 與外匯及股息分派有關的法規

#### 外幣兌換

根據國務院於1996年1月29日頒佈、於1996年4月1日生效及於2008年8月5日最後修訂並自即日生效的《中華人民共和國外匯管理條例》（「**外匯條例**」），經常賬戶項目的支付，如利潤分派、利息支付及貿易及服務相關外匯交易，可以在遵守若干流程要求的情況下，毋須事先獲得中國國家外匯管理局（「**國家外匯管理局**」）的批准，以外幣進行。相反，倘將人民幣兌換成外幣並匯出中國以支付資本賬戶項目，如直接投資、償還外幣貸款、投資匯回和中國境外的證券投資，則須事先獲得政府有關部門的批准或向其登記。

於2015年3月30日，國家外匯管理局頒佈中國《國家外匯管理局關於改革外商投資企業外匯資本金結匯管理方式的通知》（「**19號文**」），於2015年6月1日生效。19號文擴大了全國外商投資企業外匯資本金結匯管理改革試點。19號文允許在中國成立的所有外商投資企業根據企業的實際經營需要依意願辦理外匯資本金結匯，並規定外商投資企業使用以外幣計值的資本金換算的人民幣進行股權投資的手續。然而，19號文繼續禁止外商投資企業將外匯資本金結匯所得人民幣資金用於企業經營範圍之外的支出，其中包括禁止提供委託貸款或償還非金融企業間借貸。國家外匯管理局頒佈《國家外匯管理局關於改革和規範資本項目結匯管理政策的通知》（「**16號文**」），於2016年6月9日生效，及於2023年12月4日修訂，其中修改了19號文的部分規定。根據19號文及16號文的規定，外商投資企業以外幣計值的註冊資本



## 監 管

折算的人民幣資金的流動及使用受到規範，除非經營範圍明確許可，否則人民幣資金不得用於其經營範圍以外的業務或向關聯方以外的人士提供貸款。

於2017年1月26日，國家外匯管理局頒佈《國家外匯管理局關於進一步推進外匯管理改革完善真實合規性審核的通知》(「**3號文**」)，該通知於同日生效。3號文規定了關於國內實體向境外實體匯出利潤的若干資本控制措施，包括(i)銀行須通過審查董事會利潤分配決議、稅務備案表原件及經審計財務報表以檢驗交易的真實性；及(ii)境內實體匯出任何利潤前須保留收益以彌補之前年度的虧損。此外，根據3號文，境內實體在辦理境外直接投資登記手續時須詳細解釋資金來源及使用計劃，並提供董事會決議、合約及其他證明。

於2019年10月23日，國家外匯管理局頒佈《國家外匯管理局關於進一步促進跨境貿易投資便利化的通知》(「**28號文**」)，該通知於同日生效並根據《國家外匯管理局關於進一步深化改革促進跨境貿易投資便利化的通知》進行部分修訂。28號文明確允許在其獲批准業務範圍內並無股權投資的外商投資企業使用結匯所得資本進行國內股權投資，前提是有關投資真實並遵守外商投資相關法律法規。此外，28號文規定，若干試點地區的合資格企業可以將其自註冊資本、外債及海外上市取得的資本收益用於國內付款，而毋須事先向相關銀行提供該等國內付款的真實性證明。

### 中國居民境外投資外匯登記

於2014年7月4日，國家外匯管理局頒佈《國家外匯管理局關於境內居民通過特殊目的公司境外投融資及返程投資外匯管理有關問題的通知》(「**國家外匯管理局37號文**」)，以簡化批准流程，並促進跨境投資。根據國家外匯管理局37號文，「特殊目的公司」指中國居民或實體為尋求境外融資或進行境外投資，利用合法的境內或境外資產或權益而直接或間接設立或控制的境外實體，而「返程投資」是指中國居民或實體通過特殊目的公司在中國進行直接投資，即設立外商投資企業以獲得所有權、控制權及管理權。國家外匯管理局37號文規定：(i)中國居民或實體以其合法的境內或境外資產或股權對境外特殊目的公司進行投資前，他們必須在國家外匯管理局地方分局就其投資進行登記；及(ii)初步登記後，當境外特殊目的公司發生與任何基本信息變動(包括有關中國公民或居民、名稱及經營期限的變動、增加或減少投資金額、轉讓或轉換股份、合併或分立)有關的重大事件，他們必須更新其國家外匯管理局登記。

## 監 管

國家外匯管理局於2015年2月13日進一步頒佈《國家外匯管理局關於進一步簡化和改進直接投資外匯管理政策的通知》，該通知於2015年6月1日生效，其允許中國居民或實體就出於境外投資或融資目的所設立境外實體的建立或控制向合資格銀行登記。國家外匯管理局及其分局應通過合資格銀行對外匯登記進行間接監管。倘於特殊目的公司中持有權益的中國股東未能按規定向國家外匯管理局辦理登記，則該特殊目的公司的中國附屬公司可能被禁止向境外母公司分派利潤，其後亦不得進行跨境外匯活動，而特殊目的公司向其中國附屬公司注入額外資本的能力可能受到限制。

### 與股權激勵計劃有關的法規

於2012年2月15日，國家外匯管理局頒佈《國家外匯管理局關於境內個人參與境外上市公司股權激勵計劃外匯管理有關問題的通知》（「股票期權規則」），該通知於同日生效，並取代國家外匯管理局於2007年3月頒佈的先前規則。根據股票期權規則，參與境外上市公司任何股權激勵計劃的僱員、董事、監事及其他高級管理人員，若是中國公民或在中國連續居住不少於一年的非中國公民，除少數例外情況外，必須通過合資格國內代理機構（可能是該境外上市公司的中國附屬公司）向國家外匯管理局登記，並完成若干其他流程。

此外，財政部及國家稅務總局（「國家稅務總局」）已頒佈若干與僱員股票期權及限制性股票有關的通知。根據該等通知，在中國工作的僱員，若行使股票期權或被授予限制性股票，將須繳納中國個人所得稅。境外上市公司的中國附屬公司須向相關稅務機關提交與員工股票期權及限制性股票有關的文件，並為行使股票期權或購買限制性股票的僱員代扣代繳個人所得稅。倘僱員未支付或中國附屬公司未按照相關法律法規代扣代繳所得稅，中國附屬公司可能面臨稅務機關或其他中國政府部門的制裁。

### 與稅項有關的法規

#### 企業所得稅

根據全國人大常委會於2007年3月16日頒佈，於2008年1月1日生效並於2018年12月29日最後修訂的《中華人民共和國企業所得稅法》（「企業所得稅法」）及國務院於2007年12月6日頒佈，於2008年1月1日生效並於2019年4月23日修訂的《中華人民共和國企業所得稅法實施條例》（「企業所得稅法實施條例」），國內及外商投資企業的企業所得稅稅率統一為25%。根據企業所得稅法及企業所得稅法實施條例，企業被分類為「居民企業」及「非居民企業」。中國居民企業一般按25%的稅率繳納企業所得稅，而在中國沒有任何分支機構的非中國居民

## 監 管

企業應就其來自中國的收益按10%的稅率繳納企業所得稅，根據外國或地區的法律設立的企業，其「實際管理機構」設在中國境內的，被視為中國居民企業，且一般就其全球收益按25%的稅率繳納企業所得稅。企業所得稅法將「實際管理機構」定義為「對企業的生產經營、人員、賬務及財產進行實質性全面管理及控制的機構」。

根據國家稅務總局於2009年4月22日頒佈並於2017年12月29日最後修訂的《國家稅務總局關於境外註冊中資控股企業依據實際管理機構標準認定為居民企業有關問題的通知》（「**國家稅務總局82號文**」），由中國公司或中國公司集團控制的境外註冊企業，其「實際管理機構」設在中國境內的，若滿足以下要求，將被分類為「居民企業」：(i)負責其日常營運的高級管理層及核心管理部門主要位於中國；(ii)其財務及人力資源決策須經位於中國的人士或機構的釐定或批准；(iii)其主要資產、會計賬目、公司印章及其董事會及股東大會的會議紀要檔案均位於或存置於中國境內；及(iv)不少於一半的具有投票權的企業董事或高級管理人員居於中國。國家稅務總局於2014年1月頒佈國家稅務總局82號文的修訂版，授權其省級分局釐定中資控股的境外註冊成立企業應否被視為中國居民企業。儘管國家稅務總局82號文及其修訂版僅適用於由中國企業控制的境外註冊成立企業，而非由中國個人或外國人控制的企業，但該通知所載的釐定標準可能反映了國家稅務總局在確定境外企業的稅收居民身份時應如何應用「實際管理機構」測試的總體立場，無論該等企業是否由中國企業、個人或外國人控制。倘境外實體被視為中國居民企業，則該等實體可能須就其全球收益按25%的稅率繳納企業所得稅。

根據科學技術部（「**科技部**」）、財政部及國家稅務總局發佈的《高新技術企業認定管理辦法》被認定為高新技術企業的企業有權享有15%的企業所得稅優惠稅率。高新技術企業資格的有效期為自頒發證書日期起三年。在先前證書屆滿之前或之後，企業可重新申請認定為高新技術企業。

根據中國財政部、國家稅務總局及科技部於2018年9月20日頒佈並於同日生效的《關於提高研究開發費用稅前加計扣除比例的通知》及財政部及科技部於2021年3月15日頒佈並於同日生效的《關於延長部分稅收優惠政策執行期限的公告》，就在企業研發活動中實際產生的研發開支而言，除其他實際扣減外，於2018年1月1日至2023年12月31日期間，再按照開支實際數額的75%在稅前加計扣除，惟上述開支未形成無形資產，而是計入企業的當期收益及虧損中；然而，倘上述開支已形成無形資產，則有關開支在上述期間按照無形資產除稅前成本的175%攤銷。

## 監 管

根據於2019年1月1日生效的《關於實施小微企業普惠性稅收減免政策的通知》(「**小微企業通知**」)，自2019年1月1日至2021年12月31日，小微企業的年度應課稅收益不超過人民幣1百萬元的一部分，減按25%計入其應課稅收益，並適用20%的企業所得稅稅率；年應課稅收益不低於人民幣1百萬元但不超過人民幣3百萬元的一部分，則減按50%計入其應課稅收益，並適用20%的企業所得稅稅率。根據財政部及國家稅務總局於2021年4月2日頒佈的《關於實施小微企業和個體工商戶所得稅優惠政策的公告》，於2021年1月1日至2022年12月31日期間，就小微企業年度應課稅收益如不超過人民幣1百萬元的一部分，除小微企業通知第2條規定的獎勵外，企業所得稅應扣減50%。根據將於2023年1月1日至2027年12月31日施行的《財政部、國家稅務總局關於小微企業和個體工商戶所得稅優惠政策的公告》及《財政部、稅務總局關於進一步支持小微企業和個體工商戶發展有關稅費政策的公告》，小微企業年度應課稅收益不超過人民幣1百萬元的一部分，應按25%計算其應課稅收益，並適用20%的企業所得稅稅率。

### 增值稅及營業稅

根據國務院於1993年12月13日頒佈，於1994年1月1日生效並於2017年11月19日最後修訂的《中華人民共和國增值稅暫行條例》及財政部於1993年12月25日頒佈並於2011年10月28日最後修訂的《中華人民共和國增值稅暫行條例實施細則》，在中國境內從事銷售貨物或加工、修理及裝配服務、銷售服務、無形資產、不動產及進口貨物的組織及個人為增值稅(「**增值稅**」)的納稅人，且所有在中國境內從事銷售貨物、提供加工、修理修配服務、銷售服務、無形資產或不動產及進口貨物的企業及個人必須繳納增值稅。

自2012年1月1日起，財政部及國家稅務總局已實施《營業稅改徵增值稅試點方案》，對若干地區的若干「現代服務業」徵收增值稅，以代替營業稅，並最終於2013年逐步擴大至全國應用。根據財政部及國家稅務總局於2016年3月23日頒佈並於2016年5月1日生效的《財政部、國家稅務總局關於全面推開營業稅改徵增值稅試點的通知》，國家於2016年5月1日開始全面實施營改增試點。建築業、房地產業、金融業及生活服務業的所有營業稅的納稅人已納入試點範圍，應繳納增值稅，而非營業稅。於2017年11月19日，《中華人民共和國營業稅暫行條例》被廢止。



## 監 管

於2019年3月20日，財政部、國家稅務總局及海關總署共同頒佈《財政部、稅務總局、海關總署關於深化增值稅改革有關政策的公告》(「**第39號公告**」)，規定了若干增值稅減免安排。

### 間接轉讓非居民企業所得企業所得稅

於2009年12月10日，國家稅務總局頒佈《國家稅務總局關於加強非居民企業股權轉讓所得企業所得稅管理的通知》(「**698號文**」)。通過頒佈並實施698號文，中國稅務機關加強了對非居民企業間接轉讓中國居民企業股權的審查。國家稅務總局於2015年2月3日進一步頒佈《國家稅務總局關於非居民企業間接轉讓財產企業所得稅若干問題的公告》(「**7號文**」)，該公告於同日生效，其取代了698號文中的若干條文。7號文推出了與698號文大不相同的新稅務制度。7號文將其稅務司法管轄權延伸，不僅涵蓋698號文所述的間接轉讓，還涵蓋涉及海外公司通過境外轉讓海外中間控股公司轉讓中國境內不動產以及於中國所設機構或場所的資產的交易。7號文亦較698號文更明確規定判斷合理商業目的的標準，並提出適用於內部集團重組的避稅情形。如非居民企業通過實施非合理商業目的安排間接轉讓中國居民企業股權或其他資產以規避繳付企業所得稅的責任，按照企業所得稅法，上述間接轉讓一概被中國稅務主管機關視為直接轉讓中國居民企業股權或其他資產。

於2017年10月17日，國家稅務總局頒佈《國家稅務總局關於非居民企業所得稅源泉扣繳有關問題的公告》(「**國家稅務總局37號文**」)，該公告於2017年12月1日生效，取代了第698號文及7號文中的若干條文，並於2018年6月15日部分修訂。國家稅務總局37號文(其中包括)簡化了扣繳非居民企業所得稅的流程。根據國家稅務總局37號文，倘負責扣繳有關所得稅的一方未能或無法向有關稅務機關扣繳應扣繳的稅款，該方可能受到處罰。倘收到有關收益的非居民企業未能向相關稅務機關申報並繳納應扣繳的稅款，可責令該方在特定期限內改正。

### 與併購及境外上市有關的法規

於2006年8月8日，六家中國監管部門頒佈《關於外國投資者併購境內企業的規定》(「**併購規定**」)，該規定於2009年6月22日修訂。外國投資者購買國內公司的股權或認購國內公司的增資，使該國內公司成為外商投資企業；或外國投資者在中國設立外商投資企業，購買



## 監 管

國內公司的資產並經營該資產；或外國投資者購買國內公司的資產，通過注入該資產設立外商投資企業並經營該資產，均應遵守併購規則。

於2021年7月6日，中共中央辦公廳與國務院辦公廳聯合頒佈《關於依法從嚴打擊證券違法活動的意見》，加強對企業境外上市的審查，要求加強跨境監管合作，修訂數據安全、跨境數據傳輸和涉密信息管理等相关法律法規，包括在境外發行證券與上市相關保密和檔案管理，壓實企業對中國境外上市公司信息安全的主體責任，促進相關監管體系建設，以應對中國境外上市公司面臨的風險及事件。於2023年2月17日，中國證監會發佈於2023年3月31日生效的《境外上市備案規則》，採用備案監管制度以規範中國公司直接和間接境外發行上市。直接境外發行及上市乃指在中國註冊成立的股份公司在境外發行上市，而間接境外發行上市則指主要經營活動在境內的企業，基於境內企業的股權、資產、收益或其他類似權益在境外發行上市。就間接境外發行上市而言，倘發行人同時符合以下條件，其將被認定為境外發行上市：(i)境內企業最近一個會計年度的營業收益、利潤總額、資產總額或淨資產佔發行人同期經審計合併財務報表相關數據的比例超過50%；及(ii)發行人經營活動的主要部分在中國境內或其主要營業場所位於境內，或負責業務經營管理的高級管理人員多數為中國公民或經常居於境內。我們已同時符合兩個條件，因此將遵守與我們的[編纂]相關的《境外上市備案規則》。

《境外上市備案規則》進一步規定：(i)發行人境外首次公開發行及／或上市應當在提交有關申請文件後三個營業日內向中國證監會完成備案手續；(ii)倘在境外發行及／或上市完成前但在取得中國證監會備案後發生下列任何重大事件，須及時向中國證監會報告並在三個工作日內更新其中國證監會備案：(a)發行人主要業務、許可或資格的任何重大變化；(b)發行人控制權變更或發行人股權結構的任何重大變動；以及(c)發行及上市計劃的任何重大變化；(iii)一旦境外上市後，應當向中國證監會報告該發行及／或上市的發行信息，並在境外發行及／或上市後發生下列任何重大事件後三個營業日內向中國證監會報告：(a)發行人控制權發生變化；(b)境外證券監管機構或有關主管部門對發行人採取調查、處罰或其他措施；(c)上市狀況或上市板塊變動；及(d)發行人主動或強制終止上市。根據於2023年2月17日發佈的《關於境內企業境外發行上市備案管理安排的通知》(「該通知」)，已在境外提交有關申請但在《境外上市備案規則》生效之日或之前尚未獲得境外監管機構同意的發行人，該

## 監 管

---

發行人可根據「合理安排」向中國證監會進行備案，但無論如何須在完成境外發行及／或上市之前。由於我們於《境外上市備案規則》生效日期前已向香港聯交所提交本次[編纂]申請，我們須根據該通知於本次[編纂]完成前就本次[編纂]向中國證監會完成備案。

於2023年2月23日，中國證監會、財政部、國家保密局及國家檔案局聯合發佈《保密和檔案管理規定》，於2023年3月31日生效。《保密和檔案管理規定》規定，境內公司尋求直接或間接在境外市場發售證券及上市的，應當建立健全保密和檔案制度，採取必要措施履行保密和檔案管理責任，不得洩露國家秘密及中國政府機構的工作秘密或損害國家或公眾利益。倘有關中國境內公司或彼等的境外上市實體向有關證券公司、證券服務機構、境外監管機構等實體及個人提供或公開披露涉及國家秘密及中國政府機構工作秘密的文件或材料，則應當向主管部門辦理批准及備案手續。其進一步規定，向國家及社會提供或公開披露可能對國家安全及公眾利益造成不利影響的文件及材料以及具有重要保留價值的會計檔案或副本，應當依照有關法律法規辦理相應手續。任何實體或個人在境內公司境外發行及上市活動中違反有關法律法規的，有關部門將依法追究其法律責任；涉嫌犯罪的，案件將依法移送司法機關追究其刑事責任。



## 與控股股東的關係

### 獨立於控股股東

經考慮以下因素後，董事對於我們有能力在[編纂]後獨立於控股股東及其緊密聯繫人經營業務感到滿意。

### 管理獨立

業務由董事會及高級管理層管理。[編纂]後，董事會將由九名董事組成，其中包括一名執行董事、四名非執行董事及四名獨立非執行董事。請參閱「董事及高級管理層」一節以了解更多資料。

董事認為，董事會及高級管理層於經營業務及管理所有實際或潛在利益衝突方面獨立於控股股東，原因為：

- (a) 除陳志宇先生及王怡女士外，控股股東及其緊密聯繫人與本公司在董事及高級管理層方面並無任何重疊。陳志宇先生擔任麥德龍商業集團有限公司副首席執行官，其為本公司非執行董事，將不會參與我們業務的日常營運。王怡女士擔任物美科技有限公司的副首席財務官、董事會秘書及聯席公司秘書，並為本公司的副總裁、董事會秘書及公司秘書。王女士於本公司的職責主要涉及整體策略、信息披露及投資者關係，並不涉及大量參與前線業務的運營；因此，彼於企業管治及投資者關係方面的豐富工作經驗將提升其服務本公司的能力。
- (b) 各董事知悉其作為董事的受信責任，有關責任規定(其中包括)其須以符合本公司利益的方式為本公司利益行事，並不容許其董事職責與個人利益之間出現任何衝突；
- (c) 日常管理及營運由高級管理層團隊進行，團隊全體成員深諳本公司從事業務所處行業，經驗豐富，故將能作出符合本集團最佳利益的商業決策；
- (d) 我們有四名獨立非執行董事，本公司若干事宜通常須提交獨立非執行董事審查；
- (e) 根據細則，倘本集團與董事或其各自聯繫人之間將予訂立的任何交易出現潛在利益衝突，有關董事須於就該等交易在本公司相關董事會會議上投票之前申報該等利益的性質；
- (f) 根據細則，就任何合約或安排或任何其他建議，董事或其任何緊密聯繫人(或倘上市規則規定，則為彼等其他聯繫人)擁有任何重大利益，該董事須就決議案放棄投票，且不得計入投票的法定人數；

## 與控股股東的關係

- (g) 倘將為審議控股股東擁有重大權益的擬議交易而舉行股東大會，有關控股股東須就決議案放棄投票，且不得記入投票的法定人數；及
- (h) 我們已採納一系列的企業管治措施，以管理本集團與控股股東之間的利益衝突（倘有），其將支持我們的獨立管理。請參閱本節「— 企業管治措施」以了解進一步資料。

基於上述，董事認為，董事會整體及連同我們的高級管理團隊能夠獨立履行本集團的管理職責。

### 經營獨立

董事認為本集團於經營方面獨立於控股股東。本公司（通過我們的附屬公司）持有所有相關許可證，並擁有開展業務所需的所有相關知識產權及研發設施。我們有足夠的資金、設施、設備及員工獨立於控股股東經營我們的業務。我們亦可獨立接觸客戶，並擁有獨立管理團隊以經營我們的業務。我們已採納一套內部控制程序以維持有效及獨立經營我們的業務。

### 與關聯實體的交易

作為我們日常業務過程的一部分，我們已提供及預期將繼續提供零售核心服務雲解決方案及其他技術服務（倘適用）予我們的控股股東張博士的下列關聯實體。為免存疑，就本節「與控股股東的關係」而言，就與於2024年3月9日之後的任何時間點有關的任何討論，定義詞彙「關聯實體」不應包括重慶百貨集團（定義見下文）。於往績記錄期間，我們確認有大部分收益乃來自於與關聯實體的合作。然而，如下文所解釋，我們在業務經營中概無過度依賴關聯實體。

#### (a) 物美集團

物美科技集團有限公司（「物美科技」），連同其附屬公司及僅就本文件而言，不包括麥德龍中國實體、銀川新華集團及百安居實體（定義見下文），統稱為「物美集團」為一家由張博士最終擁有約97.02%的股權的公司，因此為張博士的聯繫人。物美科技由張博士於1994年創立，是運營中國最大的多品牌零售商之一。截至最後實際可行日期，物美集團運營的零售商品牌包括物美、美廉美、達慧堂藥房及浙江供銷超市（各自在適用國家或中國區域地理區域內）；物美集團所運營的所有品牌及業務均為零售商。

本集團於往績記錄期間已向物美集團提供零售核心服務雲解決方案、電子商務服務雲解決方案、營銷及廣告服務雲解決方案及其他技術服務。截至2021年、2022年及



## 與控股股東的關係

2023年12月31日止年度，我們向物美集團提供的上述服務的收益分別為人民幣473.0百萬元、人民幣661.5百萬元及人民幣927.4百萬元，佔我們同年總收益的45.3%、44.1%及53.0%。根據物美零售核心服務雲框架協議，我們預期於[編纂]後繼續向物美集團提供服務，並根據物美框架協議與彼等進行若干其他交易。有關該等交易的詳情，請參閱「關連交易」一節。

### (b) 麥德龍中國實體

物美科技全資擁有WM Holding (HK) Limited (該等實體的控股公司，在中國管理及經營麥德龍品牌門店) (統稱為「麥德龍中國實體」)。

本集團於往績記錄期間已向麥德龍中國實體提供零售核心服務雲解決方案、電子商務服務雲解決方案、營銷及廣告服務雲解決方案及其他技術服務。截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度，我們向麥德龍中國實體提供上述服務的收益分別為人民幣99.8百萬元、人民幣259.2百萬元及人民幣260.6百萬元，佔我們同年總收益的9.6%、17.3%及14.9%。我們預計在[編纂]後將根據麥德龍中國零售核心服務雲框架協議繼續向麥德龍中國實體提供服務，及根據麥德龍中國框架協議與彼等進行若干其他交易。有關該等交易的詳情，請參閱「關連交易」一節。

### (c) 銀川新華集團

銀川新華百貨商業集團股份有限公司(上海證券交易所：600785) (「銀川新華」，連同其附屬公司，統稱為「銀川新華集團」)為物美科技的一家附屬公司，故其(包括其附屬公司)為張博士的聯營公司。根據銀川新華所披露的公開資料，其主要從事百貨商店、超市及電子零售業務，而門店主要分佈於寧夏回族自治區及周邊省份，如陝西、甘肅、內蒙古及青海。

本集團於往績記錄期間已向銀川新華集團提供零售核心服務雲解決方案及電子商務服務雲解決方案及其他技術服務。截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度，我們向銀川新華集團提供的上述服務的收益分別為人民幣38.1百萬元、人民幣30.7百萬元及人民幣54.9百萬元，佔我們同年總收益的3.6%、2.0%及3.1%。根據銀川新華框架協議，我們預期於[編纂]後繼續向銀川新華集團提供服務。有關所述交易的詳情，請參閱「關連交易」一節。

### (d) 百安居實體

物美科技控制在中國管理及經營帶有百安居品牌商店的實體(「百安居實體」)，因此百安居實體為張博士的聯繫人。百安居實體主要從事家裝及建材的零售。

## 與控股股東的關係

我們於2022年10月開始向百安居實體提供零售核心服務雲解決方案。截至2021年及2022年12月31日止年度，百安居實體並無向我們支付任何費用，而截至2023年12月31日止年度，百安居實體向我們支付的費用總額為人民幣3.7百萬元，佔我們於該年度的總收益0.2%。我們預期在[編纂]後根據百安居框架協議繼續向百安居實體提供服務。有關所述交易的詳情，請參閱「關連交易」一節。

### (e) 重慶百貨集團

重慶百貨大樓股份有限公司(上海證券交易所：600729)（「重慶百貨」，連同其附屬公司統稱為「重慶百貨集團」）為一間於往績記錄期間屬於張博士的前聯繫人的公司，但自2024年3月9日起已不再為張博士的聯繫人。根據重慶百貨所披露的公開資料，其主要從事於百貨商店、超市、電器及汽車貿易業務，並擁有知名品牌及商標，如重慶百貨及新世紀百貨。

本集團已於往績記錄期間向重慶百貨集團提供零售核心服務雲解決方案、電子商務服務雲解決方案、營銷及廣告服務雲解決方案及其他技術服務。截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度，我們來自向重慶百貨集團提供所述服務的收益分別為人民幣98.6百萬元、人民幣117.9百萬元及人民幣63.9百萬元，分別佔我們於相同年度的總收益的9.4%、7.9%及3.7%。我們預期於[編纂]後將繼續向重慶百貨集團提供服務，然而，重慶百貨(包括其附屬公司)自2024年3月9日起已不再為張博士的聯繫人，且自該日期起不再與評估我們獨立於控股股東經營的事項相關。

本集團與關聯實體之間的業務關係不存在重大不利變動或終止風險

鑒於本集團與關聯實體之間長期互惠互依的業務關係，本公司目前預計該關係不會出現任何重大不利變動，且終止關係的風險很低。

### (a) 互惠互依的業務關係

鑒於本公司及關聯實體於各自市場的領先地位，本公司認為，本集團與關聯實體之間為互惠互依的業務關係。

關聯實體均為中國的頂級零售商之一，於中國各地擁有數千家商場及商店，並於中國擁有眾多著名品牌及商標。根據弗若斯特沙利文的資料，中國的超市零售市場高度本地化，而領先的老牌企業於本地佔據重大市場份額，且關聯實體於各自的本地市場擁有強大的領導力。根據弗若斯特沙利文的資料，就2023年的銷售額而言，(i)物美集團於中國北方(根據弗若斯特沙利文的資料，包括北京、天津、河北、山西和內蒙古)及中國北京的連鎖

## 與控股股東的關係

超市(以門店為主，不包括倉儲超市)市場分別佔據約33.1%及56.2%的市場份額；(ii)麥德龍中國實體擁有中國倉儲式超市市場約44%的市場份額；(iii)銀川新華集團於中國寧夏及銀川的連鎖超市(以店面為主，不包括倉儲超市)市場分別約佔43.0%及47.1%的市場份額；(iv)百安居實體於中國家裝及園藝行業擁有1.2%的市場份額；及(v)重慶百貨集團於中國重慶的連鎖超市(以門店為主，不包括倉儲超市)市場中擁有約21.4%市場份額。本公司認為，與中國的頂級零售商(如關聯實體)保持穩健的業務關係對本公司而言有利，不僅由於其為本公司的重要收益來源，且與彼等合作可以加強本公司的行業洞察力及能力以及商業信譽。

儘管關聯實體為本集團的重要收益來源，我們亦為關聯實體的獨家零售數字化解決方案服務商。根據弗若斯特沙利文的資料，本集團作為中國領先的全方位全渠道零售數字化解決方案服務商，屬關聯實體零售數字化解決方案的首選。

根據弗若斯特沙利文的資料，我們的技術因其功能性及零售模式覆蓋率而受到零售商的認可，而該等技術優勢使本集團成為並繼續成為關聯實體的獨家零售雲解決方案服務商。本公司已配置穩定的數據中心及標準化的數據收集、存儲及運用功能，其Dmall OS系統已集成零售商所需的一系列功能，以簡化運營、促進銷售及優化決策流程。本公司服務的底層技術架構由數百個模塊組成，適用於對各種規模及類型以及不同組織層級(從單個商店至總部)的零售商的運營管理進行數字化。與傳統的單一設計相比，該模塊化設計使其操作系統適用於各個零售商。因此，零售數字化解決方案提供的可配置及可擴展的軟件解決方案以高靈活性滿足零售商(尤其是像關聯實體一樣的大型零售商客戶)的廣泛業務數字化需求。

本公司認為，其為關聯實體提供的服務難以替代，原因如下。

- 對零售運營的深刻理解。通過與關聯實體的大量業務合作，本公司對關聯實體的零售運營累積深刻理解，並基於對關聯實體有關其運營各方面的理解通過其專有Dmall OS系統提供具變革性解決方案。該等解決方案包括開發其移動應用程式及小程序，設計及提高彼等營銷及促銷活動及工作，優化彼等的選品及陳列，以及(其中包括)門店經營(包括支付)、供應鏈(包括零售商與彼等供應商的合作)以及消費者互動及流量等方面數字化經營能力的提升。本公司的零售知識及對關聯實體業務運營的深刻理解使其向關聯實體提供更好的服務。
- 滿足複雜零售運營的先進系統。本公司的Dmall OS系統屬模塊化配置以支持不斷

## 與控股股東的關係

升級，從而應對零售商日益複雜的組織及技術基礎設施。關聯實體的運營規模及複雜性使得其依賴本公司的系統及服務。

- **高轉換成本。**本公司認為，關聯實體替換本公司作為其零售數字化解決方案服務商較為困難且成本高昂，考慮到(i)本公司幫助建立及管理的系統對關聯實體的日常運營而言至關重要，且該等系統及相關服務的任何中斷可能對關聯實體的收益及聲譽造成重大損失；及(ii)培訓所有相關員工操作新的SaaS系統將耗費額外成本及時間，且任何替代SaaS系統亦需在達到理想的穩定水平前消耗一定時間。此外，本公司幫助關聯實體開發及維護的數據驅動算法對其依賴數據洞察的業務策略執行而言至關重要。因此，本公司認為，關聯實體無法於不產生大量成本的情況下替換本公司向其提供的服務。

因此，本集團認為，本集團與關聯實體之間為互惠互依的業務關係，以不同的零售數字化解決方案服務商替代本集團並不符合關聯實體的最佳利益。

### (b) 長期戰略業務關係

本集團與關聯實體保持緊密穩定的業務關係。本集團首次開始(a)於2015年為物美集團；(b)於2018年為麥德龍中國實體；(c)於2018年為銀川新華集團；(d)於2022年向百安居實體；及(e)於2019年為重慶百貨集團提供服務。迄今為止，概無任何一方已終止與關聯實體的業務合約，本公司預計未來該關係不會出現任何重大不利變動。

### (c) 不過度依賴關聯實體

儘管關聯實體於往績記錄期間對本集團的收益貢獻相對較高，基於以下原因，我們不會且預期不會過度依賴於關聯實體開展我們的業務。

本集團一直擴大其客戶群以減少對關聯實體的依賴：

- 除關聯實體外，本公司已與中國及海外市場的其他主要零售商（如中百控股集團股份有限公司、DFI Retail Group、麥德龍集團及羅森）訂立合作協議。該等領先零售商對本集團的服務能力及質量的認可，為本集團奠定堅實的基礎，吸引更多關聯實體以外的零售商客戶。
- 憑藉深厚的零售知識、市場領先的技術以及與頂級零售商的豐富合作經驗，本集團亦獲得大量獨立於關聯實體的新客戶。本集團該等獨立客戶數目從2021年的348名增加至2022年的565名及2023年的672名。
- 本集團已實現獨立於關聯實體的客戶收益的快速增長。截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度，本公司實現來自該等獨立客戶的總收益分別為人民幣



## 與控股股東的關係

335.1百萬元、人民幣431.8百萬元及人民幣439.2百萬元，2021年至2022年增長率為28.9%及2022年至2023年增長率為1.7%，清晰展示出快速及顯著的增長趨勢。

- 中國經濟的整體增長以及中國零售數字化解決方案市場的規模及預期增長亦有助於本集團吸引更多獨立於關聯實體的客戶。隨著國民經濟的強勁增長，中國零售業於過去三十年經歷快速增長，惟市場數字化水平仍然低下。此外，滲透到未涉足的全球市場是我們的主要戰略之一。我們已開發英文版的Dmall OS系統，並正培養具有本地市場知識的海外業務開發團隊，以及擴大我們專注於海外市場開發的研發團隊。因此，本公司可在龐大市場空間擴大獨立客戶群，並與新客戶建立戰略合作。

本公司對獲取獨立於關聯實體的客戶的能力充滿信心，並預計長期而言本集團來自關聯實體的收益佔比將逐步下降。

基於上述，董事認為，我們能夠獨立於控股股東經營業務。

### 財務獨立

我們擁有獨立的內部控制及會計系統。我們亦有獨立的財務部門負責履行財務職能。我們有能力在有需要時向第三方獲得融資，而毋須依賴控股股東。

截至[編纂]，控股股東或其聯繫人所提供或獲授的貸款或擔保均將獲結清或解除。

基於上述，董事認為，我們的業務在財務上獨立於控股股東。

### 根據上市規則第8.10條作出的披露

控股股東確認，截至最後實際可行日期，彼等概無於直接或間接與我們的業務構成競爭或可能構成競爭的業務(本集團業務除外)中擁有根據上市規則第8.10條須予披露的任何權益。

截至最後實際可行日期，除本集團業務外，控股股東擁有權益的業務的概述載於上文「獨立於控股股東 — 經營獨立」分節，即物美集團、麥德龍中國實體、銀川新華集團、百安居實體及重慶百貨集團的業務(該等企業統稱「其他企業」)。該等其他企業在性質上均為零售企業。

由於我們為本地零售業向零售商提供SaaS解決方案，我們運營的業務在性質上不同於其他企業。就提供的服務而言，我們開發及銷售基於雲的SaaS平台解決方案及相關技術服



## 與控股股東的關係

務；而其他企業為採購及銷售貨品的零售商。就客戶組合而言，我們向零售商企業及過往的品牌商提供上述服務，而其他企業主要向廣大個人客戶提供服務。在價值創造鏈中，我們的業務和其他企業的定位也不同；我們的業務可認為是向如其他企業的零售商提供SaaS平台解決方案的上游供應商。因此，我們提供的服務是其他企業所提供的服務／產品不可替代的，及其他企業並無直接或間接與我們的業務構成競爭或可能構成競爭。

### 企業管治措施

董事明瞭良好企業管治對保障股東權益的重要性。我們已採納下列措施以保障落實良好企業管治標準並避免本集團與控股股東之間的潛在利益衝突：

- (a) 根據細則，倘任何成員根據上市規則須就在股東大會上提呈的任何特定決議案放棄投票，則該成員或代表該成員的人士於違反該規定或限制的情況下所投的任何投票均不得計算；
- (b) 本公司已設立內部控制機制以識別關連交易。**[編纂]**後，倘本公司與控股股東或彼等的任何聯繫人訂立關連交易，則本公司將遵守適用上市規則；
- (c) 獨立非執行董事將按年度基準審閱本集團與控股股東之間是否存在任何利益衝突，並提供公正及專業意見以保障少數股東的利益；
- (d) 控股股東將承諾提供所有必要資料，包括所有相關財務、經營及市場資料以及獨立非執行董事就進行年度審閱所要求的任何其他必要資料；
- (e) 根據上市規則規定，本公司將在年報中或以公告形式披露有關獨立非執行董事審閱事宜的決策；
- (f) 倘董事合理要求獨立專業人士(如財務顧問)提供意見，則委聘有關獨立專業人士的開支將由本公司支付；
- (g) 我們已委聘新百利融資有限公司為合規顧問，以就遵守適用法律法規以及上市規則(包括有關企業管治的多項規定)向我們提供意見及指引；及
- (h) 我們已根據上市規則及上市規則附錄C1的企業管治守則及企業管治報告成立審核委員會、薪酬委員會及提名委員會，並制定書面職權範圍。審核委員會的所

## 與控股股東的關係

---

有成員均為非執行董事且大部分成員(包括主席)為獨立非執行董事。

根據上文所述，董事信納已採取充足企業管治措施以於[編纂]後管理本集團與控股股東之間可能發生的利益衝突以及保障少數股東的利益。

## 關 連 交 易

根據上市規則第14A章，以下我們與關連人士訂立的交易將於[編纂]後構成關連交易。

### 關連人士

下表載列將成為我們關連人士的各方且我們已與之訂立於[編纂]後將構成持續關連交易的若干交易：

名稱	關連關係
物美科技集團有限公司(「物美科技」，連同其附屬公司(僅就本節而言，不包括麥德龍中國實體、百安居實體及銀川新華集團，定義見下文)統稱為「物美集團」)	由張博士最終擁有約97.02%股權的公司，並因此為張博士的聯繫人
WM Holding (HK) Limited，在中國管理及經營麥德龍品牌門店的實體的控股公司(僅於本節統稱為「麥德龍中國實體」)	物美科技的附屬公司，並因此為張博士的聯繫人
上海百安居商業經營管理有限公司(「上海百安居」)，在中國管理及經營百安居品牌門店的實體(統稱為「百安居實體」)	物美科技的附屬公司，並因此為張博士的聯繫人
多點智聯	本公司的非全資附屬公司，由物美科技間接持股超過10%，並因此為本公司的關連附屬公司
銀川新華百貨商業集團股份有限公司(上海證券交易所：600785)(「銀川新華」，連同其附屬公司統稱為「銀川新華集團」)	物美科技的附屬公司，因此為張博士的聯繫人
多點新鮮(北京)(連同其不時的附屬公司，統稱為「多點新鮮集團」)	於重組後由張峰先生擁有51%的公司，因此為張峰先生的聯繫人

### 持續關連交易概要

我們已訂立以下根據上市規則第14A.31條於[編纂]後將構成持續關連交易的交易：

交易	關連交易的類型及適用上市規則	尋求的豁免	截至12月31日止年度的建議年度上限(人民幣百萬元)		
			2024年	2025年	2026年
<b>A1. 物美零售核心服務雲框架協議</b>					
1. 本集團向物美集團提供零售核心服務雲解決方案	非獲豁免持續關連交易： 第14A.35條 第14A.36條 第14A.52條 第14A.53條 第14A.105條	公告、獨立股東批准、通函，限制期限為三年	931.9	1,002.8	1,076.7
<b>A2. 物美框架協議</b>					
1. 本集團租賃由物美集團擁有的物業	部分獲豁免持續關連交易： 第14A.35條 第14A.76(2)條 第14A.105條	公告	7.2	4.6	7.8

## 關 連 交 易

交易	關連交易的 類型及適用 上市規則	尋求的豁免	截至12月31日止年度的 建議年度上限(人民幣百萬元)		
			2024年	2025年	2026年
2. 本集團向物美集團租賃廣告位	部分獲豁免持續 關連交易： 第14A.35條 第14A.76(2)條 第14A.105條	公告	15.0	15.0	15.0
<b>B1. 麥德龍中國零售核心服務雲框架協議</b>					
1. 本集團向麥德龍中國實體提供零售核心服務雲解決方案	非獲豁免持續 關連交易： 第14A.35條 第14A.36條 第14A.52條 第14A.53條 第14A.105條	公告、獨立股東 批准、通函， 限制期限為 三年	395.2	430.6	464.5
<b>B2. 麥德龍中國框架協議</b>					
1. 本集團租賃由麥德龍中國實體擁有的物業	部分豁免的持續 關連交易： 第14A.35條 第14A.76(2)條 第14A.105條	公告	0.1	0.1	0.5
<b>C. 百安居框架協議</b>					
1. 本集團向百安居實體提供零售核心服務雲解決方案	非獲豁免持續 關連交易： 第14A.35條 第14A.36條 第14A.53條 第14A.105條	公告、獨立股東 批准、通函	10.0	11.5	12.8
<b>D. 多點智聯框架協議</b>					
1. 多點智聯向本集團提供智能物聯(AIoT)解決方案	非獲豁免持續 關連交易： 第14A.35條 第14A.36條 第14A.53條 第14A.105條	公告、獨立股東 批准、通函	429.3	450.8	473.3
<b>E. 銀川新華框架協議</b>					
1. 本集團向銀川新華集團提供零售核心服務雲解決方案	非獲豁免持續 關連交易： 第14A.35條 第14A.36條 第14A.53條 第14A.105條	公告、獨立股東 批准、通函	82.0	93.5	104.1
<b>F. 多點新鮮零售核心服務雲框架協議</b>					
1. 本集團向多點新鮮(北京)提供零售核心服務雲解決方案	部分獲豁免持續 關連交易： 第14A.35條 第14A.76(2)條 第14A.105條	公告	20.0	20.0	20.0

## 關 連 交 易

### 本集團向關連人士提供的零售核心服務雲解決方案

#### 所提供的服務

作為我們日常業務過程的一部分，我們包括通過專有的雲基操作系統及AIoT解決方案及相關服務向零售商客戶提供零售核心服務雲解決方案及相關服務（「零售核心服務雲解決方案」），以數字化及優化全渠道的運營。零售核心服務雲解決方案包括但不限於：根據客戶的偏好及需要安裝操作系統模塊（例如供應鏈管理、產品管理、門店管理及分佈式電商系統）；在操作系統及其他軟件開發、定制及維護服務開發移動應用程式；提供持續系統維護及技術支持服務；及提供AIoT解決方案，例如（其中包括）我們的專有智能收銀解決方案、智能防損解決方案、智能清潔解決方案、智能存貨管理解決方案、智能包裹分揀解決方案、智能配送解決方案及智能節能解決方案。

請參閱「業務 — 我們的服務種類」一節以了解有關我們零售核心服務雲解決方案的進一步詳情。

#### 定價條款

就零售核心服務雲解決方案而言，我們以下列一種或多種方式收取服務費（「零售核心服務雲定價條款」）：

- (a) 我們提供零售核心服務雲解決方案的主要定價方法為：抽佣率收費結構（即對操作系統促成的客戶商品交易總額（按銷售點價值或銷售價值計算）收取一定百分比的費用）或固定訂購收費模式。上述抽佣率百分比或固定費用由各方基於各種因素經公平磋商釐定，有關因素包括但不限於客戶認購的模塊數量及類型、使用期限、客戶通過我們平台交易的預期商品交易總額以及客戶的規模及經營範圍。
- (b) 倘我們提供軟件開發及維護服務，我們基於各種因素經各方公平協商釐定所收取的固定費用，包括但不限於所涉軟件模塊的數量及類型、使用期、客戶規模及營運範圍。
- (c) 我們就定制產品及服務種類收取諮詢費。諮詢費的金額為(a)所涉及的總工時或工作日及(b)每名工人每工時或工作日的適用費率的乘積。費率取決於工人的類型及資歷，並可由各方基於各種因素經公平磋商釐定，有關因素包括但不限於客戶的運營範圍及合約期。
- (d) 倘我們向客戶提供AIoT解決方案及相關服務，我們的主要定價方法為：抽佣率收費結構（即我們根據通過相關AIoT解決方案處理的商品交易總額（按銷售點價值或銷售價值計算）收取一定百分比的費用）或固定訂購收費模式。上述抽佣率百分比或固定費用應由各方基於各種因素經公平磋商釐定，有關因素包括但不限於我們提供的產品及／或服務的類型以及客戶的零售業態、店面規模及營運範圍。



## 關 連 交 易

- (e) 倘我們向客戶銷售AIoT硬件，價格以成本加成為基準及經各方公平協商並計及各種因素釐定，包括客戶訂單的採購量及產品類型。
- (f) 由於所涉及的功能或服務的獨特性質，倘我們操作系統上的一個模塊或一種AIoT解決方案需要採用的定價方法並非為抽佣率收費結構或訂購費，則定價方法及定價條款應由訂約方經公平磋商後釐定以反映商業實質，並應考慮多項因素(倘於每種情況下相關)：我們開發相關模塊或解決方案的成本、提供該等服務所需的勞工及其他成本、將提供的服務的範圍及估計數量、由獨立第三方提供或向獨立第三方提供的類似服務的市場定價。於任何情況下，僅於(i)條款與條件公平合理，且基於慣常或不遜於提供予其他獨立第三方客戶的類似模塊或解決方案的商業條款；及(ii)符合本公司及股東整體最佳利益時，我們才會同意定價方法及定價條款。

### 交易的理由

我們的日常業務由提供零售核心服務雲解決方案構成。具體而言，根據弗若斯特沙利文的資料，作為中國領先的全方位全渠道零售數字化解決方案服務商，我們為上述關連人士(即於各自市場中的頂級零售商)購買零售數字化解決方案的首選。本節所討論的關連人士發現我們提供的服務種類有利於彼等自身的運營，並一直為我們的重要長期客戶。我們與物美集團的合作是我們早期成功的基石。我們在物美集團的全國門店網路中實施了我們的雲解決方案，並通過其複雜的運作實施了我們的功能。我們在物美集團的經驗激勵我們交付出適用於中國及海外市場的其他零售業態的許多受歡迎的模塊。我們預期將於[編纂]後繼續向他們提供零售核心服務雲解決方案。

### A1. 物美零售核心服務雲框架協議

於[●]，多點(深圳)數字(為其本身及代表本集團其他成員公司)與物美科技(為其本身及代表物美集團其他集團成員公司)訂立框架協議(「物美零售核心服務雲框架協議」)，以規範本集團向物美集團提供零售核心服務雲解決方案。

物美零售核心服務雲框架協議的初始年期將自[編纂]起至2043年12月31日止(包括首尾兩天)。我們將另行訂立相關協議，其中將按照物美零售核心服務雲框架協議規定的方式列明具體的服務範圍、服務費用計算、支付方式及服務安排的其他詳情。

## 關 連 交 易

### 1. 零售核心服務雲解決方案

根據物美零售核心服務雲框架協議，我們須向物美集團提供零售核心服務雲解決方案，而物美集團須根據零售核心服務雲定價條款向我們支付服務費作為回報。

#### 定價政策

我們向物美集團提供零售核心服務雲解決方案時將遵循零售核心服務雲定價條款。物美零售核心服務雲框架協議項下具體服務協議中的定價及其他條款將經公平磋商釐定，且我們將僅於以下情況方訂立有關具體服務協議：(i)條款及條件屬公平合理，且基於正常或不遜於我們向其他獨立第三方客戶提供類似的零售核心服務雲解決方案訂立的商業條款；及(ii)符合本公司及股東的整體利益。於訂立任何特定服務協議前，我們的法律部門將審查該協議的法律條款，財務部門將審查該協議的定價條款，以確保其條款符合並且不遜於本集團向獨立客戶提供類似零售核心服務雲解決方案的條款。

#### 歷史金額、年度上限及年度上限的基準

截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度，物美集團就零售核心服務雲解決方案向我們支付的費用總額分別為人民幣203.0百萬元、人民幣306.4百萬元及人民幣604.4百萬元。

截至2024年、2025年及2026年12月31日止年度，預期該交易的相關年度上限分別為人民幣931.9百萬元、人民幣1,002.8百萬元及人民幣1,076.7百萬元。

釐定年度上限乃經計及以下關鍵因素：

- (a) 上述歷史交易金額及其中觀察到的增長趨勢。其中注意到交易金額自2021年至2022年增加約50.9%及自2022年至2023年增加97.3%。往績記錄期間的快速增長乃由多項因素所推動，包括(i)通過我們的操作系統處理的商品交易總額不斷增加；及(ii)自2022年起訂購智能防損系統、自2023年初起訂購智能清潔解決方案、智能商品補貨解決方案、智能包裹分揀解決方案及智能收銀解決方案等新AIoT解決方案以及物美集團根據其業務需求要求的額外定制工作擴大收益來源；
- (b) 本集團與物美集團之間的現有協議(包括其中的定價條款)。2024年的年度上限比2023年的歷史交易額增加327.5百萬元。預期收入增加的主要原因是物美集團於2024年1月開始自營其O2O電子商務業務。於該等轉型後，我們開始向物美集團提供零售核心服務雲解決方案項下的額外技術支持及其他服務，以支持其分佈式電商業務，我們預期將通過以下方式帶來額外的零售核心服務雲解決方案

## 關 連 交 易

收入：(i)我們向自營O2O電子商務業務的客戶(包括物美集團)收取更高的SaaS解決方案抽佣率。我們預期該因素將於人民幣327.5百萬元的增長中佔約人民幣54.7百萬元；及(ii)物美集團增購我們的智能配送解決方案，以支持其分佈式電子商務業務。我們預期該因素將於人民幣327.5百萬元的增長中佔約人民幣200.9百萬元。此外，我們預期物美集團訂購的現有AIoT解決方案(如智能包裹分揀解決方案、智能清潔解決方案及智能防損解決方案)將於2024年全面上線並投入運營，於人民幣327.5百萬元的增長中貢獻約人民幣48.4百萬元。其餘約人民幣23.5百萬元的增長反映我們預期的新收入(基於若干現有解決方案及正在洽談的潛在新項目及未來可能向客戶展示的項目的自然增長)；及

- (c) 本公司對2024、2025及2026財年物美集團零售核心服務雲解決方案需求的預期。2024年預期需求的依據詳見上文(b)段。本公司進一步預計，由2024年至2025年，年度上限將增加約7.6%，這主要反映了2024年至2025年期間物美集團商品交易總額的適度增長所產生的額外收入。本公司進一步預計2025年至2026年的年度上限將增長約7.4%，這意味著2025年至2026年的增長趨勢將相對穩定地延續下去。因此，2024年至2026年年度上限的整體複合年平均增長率約為7.5%。由於自2022年至2024年，物美集團購買的主要新AIoT解決方案已經或將逐步全面投入運營，且服務模塊範圍將自2024年起基本穩定，因此增長趨勢不如往績記錄期間般迅猛。因此，基於相對穩定的抽佣率及客戶的總商品交易總額，未來三年的預期增長趨勢相對溫和。

董事認為，有關建議年度上限屬公平合理。

### A2. 物美框架協議

於[●]，多點(深圳)數字(為其本身及代表本集團其他成員公司)與物美科技(為其本身及代表物美集團其他集團成員公司)訂立框架協議(「物美框架協議」)，以規範物美集團向本集團提供(i)物業租賃及(ii)租賃廣告空間。

物美框架協議的初始年期將自[編纂]起至2026年12月31日止(包括首尾兩天)。我們將另行訂立相關協議，其中將按照物美框架協議規定的方式列明具體的服務範圍、服務費用計算、支付方式及服務安排的其他詳情。

#### 1. 本集團租賃物美集團擁有的物業

我們一直並將繼續租賃物美集團擁有的多個辦公空間作為辦公室，有關辦公空間位於北京及深圳的大樓。作為回報，我們向物美集團支付租金及物業管理費。為避免中斷本

## 關 連 交 易

集團的持續經營，我們預期於現有租約屆滿後繼續向物美集團租用物業。現有租約及據此擬訂立的未來租約的租期為（並預期將繼續為）可變年期（因其具有固定初始年期並可選擇延期）。

### 交易的理由

物美集團在北京及深圳擁有的樓宇位於眾多科技公司設立總部及辦公室的核心商業區，鄰近公共交通。由於有關樓宇具備我們辦公室所需的理想功能，我們與物美集團進行公平磋商，並租用位於其樓宇的若干辦公室空間。

### 定價條款及政策

年租金按每天每平方米的固定費率乘以出租物業的面積及一年的租賃天數計算。每月管理費按每月每平方米的固定費率乘以出租物業的面積計算。

租金的費率及管理費的費率均經參考適用於同一大樓其他租戶的實際租金、管理費及其他水電費，以及由獨立第三方業主所收取附近類似級別及規模物業的現行市場租金及管理費後，由各方經公平磋商釐定。

物美框架協議項下的具體物業租賃協議中的定價及其他條款將經公平磋商釐定，且我們將僅於以下情況方訂立有關協議：(i)條款及條件屬公平合理，且基於正常或不遜於附近可資比較物業的獨立第三方業主所提供的商業條款；及(ii)符合本公司及股東的整體利益。業務部門將每年調查及審查現行市價及類似物業租金，以確保上述定價政策可有效執行。

### 歷史金額、年度上限及年度上限的基準

就本集團向物美集團租賃物業而言，截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度的歷史交易金額分別為人民幣14.3百萬元、人民幣6.7百萬元及人民幣2.2百萬元。該等金額包括於相關期間就根據國際財務報告準則第16號與相關租賃資本化有關的使用權資產的一次性確認，以及各期間產生的物業管理費。由2021年的人民幣14.3百萬元減少至2022年的人民幣6.7百萬元，主要是由於我們的成本控制及效率提升措施所致，包括在若干租約屆滿後減少我們的辦公空間。本集團根據物美框架協議租賃物美集團擁有的物業之所以被視為持續關連交易而非一次性關連交易，乃由於該交易並非個別租賃（其本應被確認為一次性使用權資產），而是涵蓋相關方在物美框架協議存續期內現有及未來潛在租賃的「傘子」交易。

截至2024年、2025年及2026年12月31日止年度，預期該交易的相關年度上限分別為人民幣7.2百萬元、人民幣4.6百萬元及人民幣7.8百萬元。

## 關 連 交 易

釐定年度上限乃經計及以下關鍵因素：

- (a) 我們與物美集團的現有租賃協議(包括影響資產使用權的確認時間，從而影響該年年度上限的預期到期及續約週期)及我們預期從物美集團租賃的辦公空間總面積；
- (b) 我們預期未來三年租金及管理費率會根據通脹以及房地產市場狀況發生變化；及
- (c) 由於根據國際財務報告準則第16號規定的使用權資產的一次性確認(我們預期將適用於我們目前及未來向物美集團的租賃)，年度上限大幅高於我們預期每年向物美集團支付的實際租賃付款。

董事認為，有關建議年度上限屬公平合理。

### 2. 本集團向物美集團租賃廣告位

根據物美框架協議，我們可租賃物美集團所管理並有權出租的物美集團實體門店的廣告位(如牆壁展示區、電梯區、商店等)。作為回報，我們須向物美集團支付租金。租賃廣告位主要由本集團用於向客戶提供營銷及廣告雲解決方案。各個別租約的期限可能因相關廣告位擬用於的營銷項目而大幅變動。

#### 交易的理由

物美集團是中國最大的多品牌零售商之一，在中國經營大量門店，地域覆蓋廣泛。物美集團門店的廣告位可被廣泛的受眾觀看，屬理想的廣告資源。因此，我們已經並將繼續不時向物美集團租賃廣告位，以服務營銷及廣告雲解決方案的客戶。

#### 定價條款及政策

租金可根據以下一種或多種方法計算：

- (a) 固定月租或年租，一般適用於超過一個月的租賃；或
- (b) 一次性付款，通常適用於少於一個月的短期租賃。

各個別租約的租金將參考一系列因素(包括物美集團就同一店鋪或同一地區的其他可資比較廣告位收取的租金(載列於物美集團不時發佈的適用於同一店鋪廣告位所有潛在承租人的標準定價表)以及租約的擬定期限)經訂約方公平磋商後釐定。

物美框架協議項下具體租賃協議的租金及其他條款將經公平磋商後釐定，且我們僅會在以下情況下訂立該協議：(i)條款及條件屬公平合理，且按一般商業條款或不遜於鄰近



## 關 連 交 易

地區可資比較廣告位的出租人(為獨立第三方)所提供的商業條款訂立；及(ii)符合本公司及股東的整體最佳利益。我們的業務部將每年調查及審閱類似廣告位的現行市價及條款，以確保上述定價政策可有效實施。

### 歷史金額、年度上限及年度上限的基準

由於我們於2023年2月開始向物美集團租賃廣告位，截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度的歷史交易金額分別為零、零及人民幣13.8百萬元。

該等金額包括於各期間根據國際財務報告準則第16號有關長期租賃資本化的使用權資產的一次性確認，以及各期間就短期租賃支付的租金(未資本化)。

截至2024年、2025年及2026年12月31日止年度，該交易的相關年度上限預期分別為人民幣15.0百萬元、人民幣15.0百萬元及人民幣15.0百萬元。

年度上限乃經考慮以下主要因素後釐定：

- (a) 我們與物美集團訂立的現有租賃協議(包括長期租賃的預期屆滿及續期週期，其將影響確認使用權資產的時間，並因此影響該年度的年度上限)；
- (b) 我們於未來三年向客戶提供營銷及廣告雲解決方案所需的預期廣告位數量及形式。於2024年，年度上限人民幣15.0百萬元反映我們與物美集團訂立的現有廣告位租賃協議，該協議已確認為使用權資產(因此所有金額均於2023年確認)。於2025年及2026年，年度上限人民幣15.0百萬元反映我們預期於2025年及2026年對物美廣告位短期租賃及新的長期租賃的額外需求；
- (c) 我們預期未來三年的租金會根據通脹及市況發生變動；及
- (d) 由於國際財務報告準則第16號有關一次性確認使用權資產的規定(我們預期該規定將適用於我們向物美集團長期租賃的部分廣告位)，年度上限大幅高於我們預期每年向物美集團支付的實際租賃付款。

董事認為，建議年度上限屬公平合理。

### B1. 麥德龍中國零售核心服務雲框架協議

於[●]，多點(深圳)數字(為其本身及代表本集團其他成員公司)與WM Holding (HK)

## 關 連 交 易

Limited (為其本身及代表其他麥德龍中國實體) 訂立框架協議(「**麥德龍中國零售核心服務雲框架協議**」)，以規範本集團向麥德龍中國實體提供零售核心服務雲解決方案。

麥德龍中國零售核心服務雲框架協議的初始年期將於[編纂]起至2044年12月31日止(包括首尾兩天)。我們將另行訂立相關協議，其中將按照麥德龍中國零售核心服務雲框架協議規定的方式列明具體的服務範圍、服務費用計算、支付方式及服務安排的其他詳情。

### 1. 零售核心服務雲解決方案

根據麥德龍中國零售核心服務雲框架協議，我們須向麥德龍中國實體提供零售核心服務雲解決方案，而其須根據零售核心服務雲定價條款向我們支付服務費作為回報。

#### 定價政策

我們向麥德龍中國實體提供零售核心服務雲解決方案時將遵循零售核心服務雲定價條款。麥德龍中國零售核心服務雲框架協議項下具體服務協議中的定價及其他條款將經公平磋商釐定，且我們將僅於以下情況方訂立有關具體服務協議：(i)條款及條件屬公平合理，且基於正常或不遜於我們向其他獨立第三方客戶提供類似的零售核心服務雲解決方案訂立的商業條款；及(ii)符合本公司及股東的整體利益。於訂立任何特定服務協議前，我們的法律部門將審查該協議的法律條款，財務部門將審查該協議的定價條款，以確保其條款符合並且不遜於本集團向獨立客戶提供類似零售核心服務雲解決方案的條款。

#### 歷史金額、年度上限及年度上限的基準

截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度，麥德龍中國實體就零售核心服務雲解決方案向我們支付的費用總額分別為人民幣75.5百萬元、人民幣234.4百萬元及人民幣243.6百萬元。

截至2024年、2025年及2026年12月31日止年度，預期該交易的相關年度上限分別為人民幣395.2百萬元、人民幣430.6百萬元及人民幣464.5百萬元。

釐定年度上限乃經計及以下關鍵因素：

- (a) 上述歷史交易金額及其增長趨勢。我們注意到交易額於2021年至2022年期間增長了約210.5%，於2022年至2023年期間增長了3.9%。2021年至2022年的快速增長主要是由於(i)2022年定價方法從固定認購費改為按費率收費；(ii)2021年及2022年，

## 關 連 交 易

透過營運系統處理的總銷售額不斷增加。2022年至2023年增長放緩的主要原因是自2023年以來，智能清潔解決方案及智能配送解決方案等新AIoT解決方案的推出推動收入增長，部分被AIoT產品銷量下降所抵銷，有關下降是由於麥德龍中國實體大部分門店已於2022年前完成其電子價籤的採用；

- (b) 本集團與麥德龍中國實體之間的現有協議(包括其中的現有定價條款)。2024年的年度上限比2023年的歷史交易增加人民幣151.6百萬元。增加主要反映：(i)於2024年使用零售核心服務雲解決方案項下的Dmall OS系統抽佣率增加，我們預期在人民幣151.6百萬元的增長中佔約人民幣32.0百萬元；(ii)麥德龍中國實體增購智能配送解決方案(我們預期將於2024年全面投入運營並將在人民幣151.6百萬元的增長中佔約人民幣68.0百萬元)；及(iii)麥德龍中國實體認購的現有AIoT解決方案(如智能包裹分揀解決方案及智能清潔解決方案)將於2024年全面上線並投入運營，於人民幣151.6百萬元的增長中貢獻約人民幣33.8百萬元。其餘約人民幣17.8百萬元的增長反映我們預期的新收入(基於若干現有解決方案及正在洽談的潛在新項目及未來可能向客戶展示的項目的自然增長)；及
- (c) 本公司對麥德龍中國實體於2024、2025及2026財年對零售核心服務雲解決方案的需求的預期。2024年預期需求的依據詳見上文(b)。考慮到服務範圍的適度擴大，以及2024年至2025年及2025年至2026年麥德龍中國實體的商品交易總額適度增長，本公司進一步預計2024年至2025年的年度上限將增長約8.9%，2025年至2026年的年度上限將增長約7.9%。因此，2023年至2025年年度上限的整體複合年增長率約為8.4%。

由於2022年部署於麥德龍中國實體的Dmall OS系統已全面投入運營，而於2022年至2024年間，所購買的主要新AIoT解決方案已經或將逐步全面投入運營，因此麥德龍中國實體所認購的零售核心服務雲解決方案的範圍及金額將自2024年起基本穩定，增長趨勢不如往績記錄期間般迅猛。

董事認為，有關建議年度上限屬公平合理。

### B2. 麥德龍中國框架協議

於[●]，多點(深圳)數字(為其本身及代表本集團其他成員公司)與WM Holding (HK) Limited(為其本身及代表其他麥德龍中國實體)訂立框架協議(「麥德龍中國框架協議」)，以規範麥德龍中國實體向本集團的物業租賃。

麥德龍中國框架協議的初始年期將於[編纂]起至2026年12月31日止(包括首尾兩天)。

## 關 連 交 易

我們將另行訂立相關協議，其中將按照麥德龍中國框架協議規定的方式列明具體的服務範圍、服務費用計算、支付方式及服務安排的其他詳情。

### 1. 本集團租賃麥德龍中國實體擁有的物業

我們一直並將繼續租賃麥德龍中國實體擁有的辦公空間作為辦公室，有關辦公空間位於中國上海市普陀區真北路1425號。作為回報，我們向麥德龍中國實體支付租金及物業服務費。為避免中斷本集團的持續經營，我們預期於現有租約屆滿後繼續向麥德龍中國實體租用物業。現有租約及據此擬訂立的未來租約的租期為（並預期將繼續為）可變年期（因其擁有固定初始年期，但允許延期選項）。

#### 交易的理由

麥德龍中國實體擁有的樓宇位於上海核心商業區之一，鄰近公共交通。由於有關樓宇具備我們辦公室所需的功能，我們與麥德龍中國實體進行公平磋商，並租用位於其樓宇的有關辦公室空間。

#### 定價條款及政策

租金按每天每平方米的固定費率乘以出租物業的面積及天數計算。每月物業服務費（如物業管理費、網絡費等）按本集團所訂購的各種服務的固定費率計算。

租金的費率及物業服務費的費率均經參考適用於同一大樓其他租戶的實際租金、物業服務費及其他水電費，以及由獨立第三方業主所收取附近類似等級及規模物業的現行市場租金及物業服務費後，由各方經公平磋商釐定。

麥德龍中國框架協議項下具體物業租賃協議中的定價及其他條款將經公平磋商釐定，且我們將僅於以下情況方訂立有關協議：(i)條款及條件屬公平合理，且基於正常或不遜於獨立第三方業主就所提供的附近可比物業訂立的商業條款；及(ii)符合本公司及股東的整體利益。業務部將每年調查及審查現行市價及類似物業租金，以確保上述定價政策可有效執行。

#### 歷史金額、年度上限及年度上限的基準

就本集團向麥德龍中國實體租賃物業而言，截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度的歷史交易金額分別為人民幣0.1百萬元、人民幣1.4百萬元及人民幣0.4百萬元。該等金額包括於相關年度就根據國際財務報告準則第16號與相關租賃資本化有關的使用權資產的

## 關 連 交 易

一次性確認，以及各期間產生的物業服務費。本集團根據麥德龍框架協議租賃麥德龍中國實體擁有的物業之所以被視為持續關連交易而非一次性關連交易，乃由於該交易並非個別租賃（其本應被確認為一次性使用權資產），而是涵蓋相關方在麥德龍框架協議存續期內現有及未來潛在租賃的「傘子」交易。

截至2024年、2025年及2026年12月31日止年度，預期該交易的相關年度上限分別為人民幣0.1百萬元、人民幣0.1百萬元及人民幣0.5百萬元。

釐定年度上限乃經計及以下關鍵因素：

- (a) 我們與麥德龍中國實體的現有租賃協議（包括影響資產使用權的確認時間，從而影響該年年度上限的到期及續約週期）及我們預期從麥德龍中國實體租賃的辦公空間總面積；
- (b) 我們預期未來三年租金及物業服務費率會根據通脹以及房地產市場狀況發生變化；及
- (c) 由於根據國際財務報告準則第16號規定的使用權資產的一次性確認（我們預期將適用於我們目前及未來向麥德龍中國實體的租賃），年度上限大幅高於我們預期每年向麥德龍中國實體支付的實際租賃付款。

### C. 百安居框架協議

於[●]，多點（深圳）數字（為其本身及代表本集團其他成員公司）與上海百安居（為其本身及代表其他百安居實體）訂立框架協議（「百安居框架協議」），以規管本集團向百安居實體提供零售核心服務雲解決方案。

百安居框架協議的初始年期將於[編纂]起至2026年12月31日止（包括首尾兩天）。我們將另行訂立相關協議，其中將按照百安居框架協議規定的方式列明具體的服務範圍、服務費用計算、支付方式及服務安排的其他詳情。

#### 1. 零售核心服務雲解決方案

根據百安居框架協議，我們須向百安居實體提供零售核心服務雲解決方案，而其須根據零售核心服務雲定價條款向我們支付服務費作為回報。

#### 定價政策

我們向百安居實體提供零售核心服務雲解決方案時將遵循零售核心服務雲定價條款。百安居框架協議項下具體服務協議中的定價及其他條款將經公平磋商釐定，且我們將僅於以下情況方訂立有關具體服務協議：(i)條款及條件屬公平合理，且基於正常或不遜於我們



## 關 連 交 易

向其他獨立第三方客戶提供類似的零售核心服務雲解決方案訂立的商業條款；及(ii)符合本公司及股東的整體最佳利益。於訂立任何特定服務協議前，我們的法律部門將審查該協議的法律條款，財務部將審查該協議的定價條款，以確保其條款符合且不遜於本集團向獨立客戶提供類似零售核心服務雲解決方案的條款。

### 歷史金額、年度上限及年度上限的基準

由於我們於2022年10月才開始向百安居實體提供零售核心服務雲解決方案，截至2021年及2022年12月31日止年度，百安居實體並無向我們支付任何費用，而截至2023年12月31日止年度，百安居實體向我們支付的費用總額為人民幣3.7百萬元。

截至2024年、2025年及2026年12月31日止年度，預期該交易的相關年度上限分別為人民幣10.0百萬元、人民幣11.5百萬元及人民幣12.8百萬元。

釐定年度上限乃經計及以下關鍵因素：

- (a) 上述歷史交易金額；
- (b) 本集團與百安居實體之間的現有協議(包括其中的現有定價條款)；及
- (c) 本公司預計2024財年B&T實體對零售核心服務雲解決方案的需求，以及2024及2025財年該需求的預期溫和增長趨勢，反映為未來三年年度上限的複合年增長率約為13.1%。預期增長的主要原因是向B&T實體提供智能清潔解決方案的預期增長。

董事認為，有關建議年度上限屬公平合理。

### D. 多點智聯框架協議

作為日常業務的一部分，多點智聯開發及提供智慧零售AIoT硬件、軟件及人工智能解決方案(包括但不限於商店安全系統、智能防損系統、智能商品補貨解決方案、智能包裹分揀解決方案、智能收銀解決方案等)，以及相關設計、安裝及維護服務(統稱「**智聯AIoT解決方案**」)。於[●]，多點生活網絡(為其本身及代表本集團其他成員公司)與多點智聯(為其本身及代表其不時的附屬公司)訂立框架協議(「**多點智聯框架協議**」)，以規範多點智聯向本集團提供的智聯AIoT解決方案。

多點智聯框架協議的初始期限將自[編纂]起至2026年12月31日(包括首尾兩天)止。訂約方將訂立獨立的相關協議，該等協議將按多點智聯框架協議所規定的方式，列明服務的確切範圍、服務費計算方式、支付方式及服務安排及其他詳情。

## 關 連 交 易

### 交易理由

本公司使用其附屬公司多點智聯進行與本集團AIoT業務相關的採購及銷售活動。因此，其作為集團內公司間交易採購智聯AIoT解決方案屬本集團日常業務的一部分。

### 定價條款及政策

就智聯AIoT解決方案而言，多點智聯以下列一種或結合幾種方法向我們收取費用：

- (a) 就購買AIoT硬件而言，價格乃以成本加成基準經各方公平協商並計及各種因素釐定，包括訂單的採購量及硬件類型／型號釐定。
- (b) 就購買AIoT軟件及解決方案而言，主要定價方法為(a)按成本加成基準定價，經考慮多項因素(包括訂單中的購買量及軟件類型／型號)後由訂約方公平磋商釐定；及(b)本集團向本集團外部客戶提供有關AIoT解決方案所收取收益的若干百分比，經考慮就開發相關硬件及軟件、持續運營及營銷工作所花費的成本及資源而言，多點智聯(及其附屬公司)(一方面)與本集團其他成員公司(另一方面)對外部客戶群的開發及向客戶提供該等解決方案的相對貢獻等多項因素由訂約方經公平磋商後釐定。
- (c) 就AIoT硬件的設計及安裝服務而言，價格通常以固定費用報價，經考慮所需的估計工時及員工比率、將使用的材料成本、項目管理、物流、質量控制及其他相關開支的成本等因素，以成本加成基準釐定。
- (d) 就與AIoT解決方案有關的維護及技術支援服務(倘該等服務不包括於原始保固期)，價格乃基於經各方公平協商並計及各種因素釐定，包括與該等服務相關的AIoT解決方案的範圍、模塊及持續時間。

本集團與多點智聯經公平磋商後釐訂智聯AIoT解決方案的定價條款及其他條款。我們將僅下列情況根據多點智聯框架協議訂立特定服務協議：(i)條款及條件公平合理，且基於正常或不遜於現行市場價格及可比產品及服務條款(由服務商(為獨立第三方)提供)的商業條款；及(ii)其符合本公司及股東的整體最佳利益。業務部門將每年調查及審閱類似產品及服務的現行市場價格及條款，以確保我們能有效實施上述定價政策。

## 關 連 交 易

### 歷史金額、年度上限及年度上限基準

截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度，我們就智聯AIoT解決方案向多點智聯（及其附屬公司）支付的總金額分別為人民幣4.7百萬元、人民幣3.0百萬元及人民幣266.0百萬元。

截至2024年、2025年及2026年12月31日止年度，此交易項下的相關年度上限預期將分別為人民幣429.3百萬元、人民幣450.8百萬元及人民幣473.3百萬元。

年度上限乃經計及下列關鍵因素後釐定：

- (a) 本集團與多點智聯（及其附屬公司）之間的現有協議。2023年較2022年大幅增加的原因是，本集團於2023年初向多點智聯採購的AIoT解決方案範圍擴大，包括本集團向外部客戶提供的智能商品補貨解決方案、智能包裹分揀解決方案及智能收銀解決方案等。本集團應向多點智聯支付的服務費以本集團向外部客戶提供AIoT解決方案所得收入的一定比例計算。
- (b) 2024年的年度上限比2023年的歷史交易增加人民幣163.3百萬元。此增長主要反映本集團從多點智聯購買的AIoT解決方案範圍的擴大，以及服務費應按本集團向外部客戶提供這些AIoT解決方案的收入的一定比例計算（詳見上文(a)）。更確切地說，根據本集團預計從該新的人工智能物聯網解決方案的現有業務合約中獲得的外部客戶額外收入，預計2024年向多點智聯支付的額外費用約為人民幣63.0百萬元。人民幣163.3百萬元增加額中的剩餘約人民幣100.3百萬元反映根據我們與外部客戶正在協商的潛在新人工智能物聯網解決方案項目以及我們未來可能向客戶展示的項目，預計將向多點智聯支付的額外費用。
- (c) 隨著本公司現有客戶訂購的AIoT解決方案逐步全面上線並投入運營，以及將進一步擴大AIoT解決方案的產品範圍，本公司預計未來三年本集團向外部客戶提供AIoT解決方案的收入將持續增長，預計向多點智聯支付的服務費也將相應增加，未來三年的複合年增長率為5.0%。

為免生疑問，由於多點智聯為本集團的附屬公司，多點智聯（及其附屬公司）與本集團其他成員公司的交易為本集團的集團內交易，因此多點智聯框架協議項下的交易金額於本集團的綜合財務報表並非本集團的成本或開支。

董事認為建議年度上限屬公平合理。

## 關 連 交 易

### E. 銀川新華框架協議

於[●]，多點(深圳)數字(為其本身及代表本集團其他成員公司)與銀川新華(為其本身及代表銀川新華集團其他成員公司)訂立框架協議(「**銀川新華框架協議**」)，以規範本集團向銀川新華集團提供的零售核心服務雲解決方案。

銀川新華框架協議的初始期限將自[編纂]起至2026年12月31日(包括首尾兩天)止。訂約方將訂立獨立的相關協議，該等協議將按銀川新華框架協議所規定的方式，列明服務的確切範圍、服務費計算方式、支付方法及服務安排的其他詳情。

#### 1. 零售核心服務雲解決方案

根據銀川新華框架協議，我們須向銀川新華集團提供零售核心服務雲解決方案，而銀川新華集團須根據零售核心服務雲定價條款向我們支付服務費作為回報。

#### 定價政策

我們向銀川新華集團提供零售核心服務雲解決方案時將遵循零售核心服務雲定價條款。銀川新華框架協議項下具體服務協議中的定價及其他條款將經公平磋商釐定，且我們將僅於以下情況方訂立有關具體服務協議：(i)條款及條件屬公平合理，且基於正常或不遜於我們就向其他獨立第三方客戶提供類似的零售核心服務雲解決方案訂立的商業條款；及(ii)符合本公司及股東的整體最佳利益。於訂立任何特定服務協議前，我們的法律部門將審查該協議的法律條款，財務部門將審查該協議的定價條款，以確保其條款符合且不遜於本集團向獨立客戶提供類似零售核心服務雲解決方案的條款。

#### 歷史金額、年度上限及年度上限的基準

截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度，銀川新華集團就零售核心服務雲解決方案向我們支付的費用總額分別為人民幣24.8百萬元、人民幣23.9百萬元及人民幣53.9百萬元。

截至2024年、2025年及2026年12月31日止年度，預期該交易的相關年度上限分別為人民幣82.0百萬元、人民幣93.5百萬元及人民幣104.1百萬元。

釐定年度上限乃經計及以下關鍵因素：

- (a) 上述歷史交易金額及其中觀察到的趨勢。值得注意的是，2021年至2022年交易金額減少約3.6%，2022年至2023年交易金額增長約125.5%。2022年至2023年顯著增

## 關 連 交 易

長的原因主要是由於銀川新華集團向本集團採購額外的AIoT解決方案，例如智能防損解決方案及智能配送解決方案；

- (b) 本集團與銀川新華集團之間的現有協議(包括其中的現有定價條款)；及
- (c) 本公司對銀川新華集團零售核心服務雲解決方案的需求的預期，預計於2024、2025及2026財年將出現適度增長，未來三年的年均複合增長率約為12.7%，這主要是由於銀川新華集團對本公司AIoT解決方案的採購不斷增加，以及該等AIoT解決方案逐步上線營運。

### F. 多點新鮮零售核心服務雲框架協議

於[●]，多點(深圳)數字(為其本身及代表本集團其他成員公司)與多點新鮮(北京)(為其本身及代表其不時的附屬公司)訂立框架協議(「多點新鮮零售核心服務雲框架協議」)，以規範本集團向多點新鮮集團提供的零售核心服務雲解決方案。

多點新鮮零售核心服務雲框架協議的初始期限將自[編纂]起至2026年12月31日(包括首尾兩天)止。訂約方將訂立獨立的相關協議，該等協議將按多點新鮮零售核心服務雲框架協議所規定的方式，列明服務的確切範圍、服務費計算方式、支付方法及服務安排的其他詳情。

#### 1. 零售核心服務雲解決方案

根據多點新鮮零售核心服務雲框架協議，我們將向多點新鮮集團提供零售核心服務雲解決方案，而多點新鮮集團將根據零售核心服務雲定價條款向我們支付服務費。

#### 定價政策

我們向多點新鮮集團提供零售核心服務雲解決方案時，將遵守零售核心服務雲定價條款。多點新鮮零售核心服務雲框架協議項下特定服務協議的定價及其他條款將經公平磋商後釐訂，且我們將僅於下列情況才訂立該特定服務協議：(i)條款及條件屬公平合理，且基於正常或不遜於我們向其他客戶(為獨立第三方)提供類似零售核心服務雲解決方案的商業條款；及(ii)其符合本公司及股東的整體最佳利益。於訂立任何特定服務協議前，我們的法律部門將審查該協議的法律條款，財務部門將審查該協議的定價條款，以確保其條款符合併且不遜於本集團向獨立客戶提供類似零售核心服務雲解決方案的條款。

#### 歷史金額、年度上限及年度上限基準

我們於2024年1月訂立協議向多點新鮮集團提供任何零售核心服務雲解決方案(主要用於支持其運營的Dmall App)。於2024年4月24日重組完成之前，多點新鮮(北京)為本公司的



## 關 連 交 易

併表關聯實體，上述交易構成集團內交易。截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度，此交易項下的歷史交易金額為零、零及零。

截至2024年、2025年及2026年12月31日止年度，此交易項下的相關年度上限預期將為人民幣20.0百萬元、人民幣20.0百萬元及人民幣20.0百萬元。

年度上限乃經計及下列關鍵因素後釐訂：

- (a) 本公司預期於2024、2025及2026財年多點新鮮集團對零售核心服務雲解決方案的需求主要用於支持其運營的Dmall App。據此，本公司根據交易涉案工人的類別及工齡預估服務範圍、服務量、預計工時及適用費率，並在此基礎上確定此交易的年度上限。本公司進一步預期未來三年多點新鮮集團對零售核心服務雲解決方案的需求將相對穩定，反映為2024年、2025年及2026年每年的年度上限金額相同。

### 上市規則的涵義

交易	上市規則的涵義
<b>A1. 物美零售核心服務雲框架協議</b>	
1. 本集團向物美集團提供零售核心服務雲解決方案	<p>由於(i)麥德龍中國實體、銀川新華集團及百安居集團為物美科技的附屬公司及(ii)我們根據物美零售核心服務雲框架協議(即交易A1.1.)向物美集團提供的零售核心服務雲解決方案與我們根據麥德龍中國框架協議向麥德龍中國實體提供的零售核心服務雲解決方案(即交易B1.1.)、根據銀川新華框架協議向銀川新華集團提供的零售核心服務雲解決方案(即交易E.1.)及根據百安居框架協議向百安居實體(即交易C.1.)的性質大致相同，因此上述交易可能須根據上市規則第14A.83條合併計算。</p> <p>由於根據上市規則第14A章計算的最高適用百分比率(倘適用有關合併計算)預期超過5%，本集團根據物美零售核心服務雲框架協議擬向物美集團提供的零售核心服務雲解決方案與本集團根據麥德龍中國零售核心服務雲框架協議擬向麥德龍中國實體、根據銀川新華框架協議擬向銀川新華集團及根據百安居框架協議向百安居實體提供的零售核心服務雲解決方案合併計算，於[編纂]後將構成本公司的不獲豁免持續關連交易，須遵守上市規則第</p>

## 關 連 交 易

交易	上市規則的涵義
	14A.49及14A.71條的年度申報規定、上市規則第14A.35條的公告規定及上市規則第14A.36條的獨立股東批准規定。
<b>A2. 物美框架協議</b>	
1. 本集團租賃由物美集團擁有的物業	由於(i)麥德龍中國實體為物美科技的附屬公司及(ii)我們根據物美框架協議(即交易A2.1.)向物美集團租賃物業的性質與我們根據麥德龍中國框架協議(即交易B2.1.)向麥德龍中國實體租賃物業的性質相同，因此上述交易可能須根據上市規則第14A.83條合併計算。  由於根據上市規則第14A章計算的最高適用百分比率(倘有關合併計算適用)預期超過0.1%但低於5%，根據上市規則第14A.76(2)條，與我們根據物美框架協議項下擬進行的物業租賃有關的交易(與我們根據麥德龍中國框架協議項下擬進行的物業租賃合併計算)將於[編纂]後獲豁免遵守通函(包括獨立財務顧問的意見及推薦建議)及獨立股東批准規定，惟須遵守上市規則第14A.35條的公告規定及上市規則第14A.49、14A.71及14A.72條的年度申報規定。
2. 本集團向物美集團租賃廣告位	由於根據上市規則第14A章計算的最高適用百分比率將為0.1%或以上惟低於5%，根據上市規則第14A.76(2)條，本集團根據物美框架協議擬向物美集團租賃的廣告位將獲豁免遵守通函(包括獨立財務顧問的意見及推薦建議)及獨立股東批准規定，惟須遵守上市規則第14A.35條的公告規定及上市規則第14A.49、14A.71及14A.72條的年度申報規定。
<b>B1. 麥德龍中國零售核心服務雲框架協議</b>	
1. 本集團向麥德龍中國實體提供零售核心服務雲解決方案	請參閱上文有關交易A1.1的分析。
<b>B2. 麥德龍中國框架協議</b>	
1. 本集團租賃由麥德龍中國實體擁有的物業	請參閱上文有關交易A2.1的分析。
<b>C. 百安居框架協議</b>	
1. 本集團向百安居實體提供零售核心服務雲	請參閱上文有關交易A1.1的分析。

## 關 連 交 易

交易	上市規則的涵義
<b>D. 多點智聯框架協議</b>	
1. 多點智聯向本集團提供智聯AIoT解決方案	由於根據上市規則第14A章計算的最高適用百分比率預期超過5%，多點智聯框架協議項下擬進行的交易於[編纂]後將構成本公司的持續關連交易，須遵守上市規則第14A.49及14A.71條的年度申報規定、上市規則第14A.35條的公告規定及上市規則第14A.36條的獨立股東批准規定。
<b>E. 銀川新華框架協議</b>	
1. 本集團向銀川新華集團提供零售核心服務雲解決方案	請參閱上文關於交易A1.1的分析。
<b>F. 多點新鮮零售核心服務雲框架協議</b>	
1. 本集團向多點新鮮集團提供零售核心服務雲解決方案	由於根據上市規則第14A章計算的最高適用百分比率將為0.1%或以上但低於5%，根據上市規則第14A.76(2)條，本集團根據多點新鮮零售核心服務雲框架協議擬向多點新鮮集團提供零售核心服務雲解決方案將獲豁免遵守通函(包括獨立財務顧問的意見及推薦建議)及獨立股東批准規定，惟須遵守上市規則第14A.35條的公告規定及上市規則第14A.49、14A.71及14A.72條的年度申報規定。

本節「關連交易」所載及討論的年度上限乃為管理我們的關連交易及遵守上市規則第14A章而制定；其不以任何方式代表、表明或暗示對我們日後收益、盈利能力、財務狀況或財務業績的任何預測或預估。股東及[編纂]在評估本集團過往或未來的財務狀況或財務表現時不應依賴上述年度上限。相反，為評估本集團的財務狀況及財務業績，股東及[編纂]應仔細考慮本文件中包含的所有相關業務及財務資料，尤其是本文件中「業務」、「財務資料」及「風險因素」各節以及本文件附錄一及附錄二中的會計師報告及未經審核備考財務資料中的資料。

### 豁免

#### 1. 部分豁免及非豁免持續關連交易

我們已就上述部分豁免持續關連交易申請並[已]獲聯交所[批准]豁免根據上市規則第14A.105條嚴格遵守上市規則的[公告]規定。

我們已就上述非豁免持續關連交易申請並[已]獲聯交所[批准]豁免根據上市規則第

## 關 連 交 易

14A.105條嚴格遵守上市規則的[公告、通函及獨立股東批准]規定。

### 第14A.52條考慮因素

根據上市規則第14A.52條，持續關連交易的協議期限不得超過三年，除非特別情況下因交易的性質而需要有較長的合約期。由於下文所載原因：(a)物美零售核心服務雲框架協議；及(b)麥德龍中國零售核心服務雲框架協議項下擬進行的交易的性質要求期限超過三年。

#### (a) 依賴長期合作的交易性質

由於零售核心服務雲解決方案深入整合客戶的技術基礎設施及日常運營，客戶(包括獨立第三方客戶)就零售核心服務雲解決方案與我們建立長期合作屬合理且普遍，以確保其業務運營的穩定性；該等系統及相關服務的任何中斷均可能對他們的收益造成巨大損失及聲譽受損。

由於零售核心服務雲解決方案於性質上難以被替代，因此長期合作為可取且普遍。客戶須耗費大量成本及時間以設置替代SaaS系統，其將需要更多時間以調整至理想的適用性及穩定性水平。培訓客戶的僱員操作新的SaaS系統需要額外的成本及時間。根據弗若斯特沙利文的資料，我們是中國領先的全方位零售數字化解決方案服務商，即替代選擇有限。

此外，隨著我們繼續為客戶提供零售核心服務雲解決方案，我們積累對他們運營的理解。合作的時長直接影響我們所提供服務類型的有效性及穩定性，因此長期合作屬可取且普遍。

因此，我們提供零售核心服務雲解決方案的業務合約(包括與獨立第三方客戶訂立的合約)的期限一般為期五年或以上。

#### (b) 不損害本公司及其股東的利益

由於物美零售核心服務雲框架協議及麥德龍中國零售核心服務雲框架協議項下擬進行的交易屬於日常業務過程的一部分，並為本集團帶來收益，因此長期協議使本集團能獲得穩定的收益來源及客戶群。此外，根據適用的定價政策及上市規則，我們將確保(i)交易的條款及條件屬公平合理，且基於慣常或不遜於我們向其他客戶(為獨立第三方)提供相似服務的商業條款；及(ii)其符合本公司及股東的整體最佳利益。因此，董事認為期限超過三年將不會不適當地損害本公司及其股東的整體利益。

基於已進行的盡職審查及下列因素，聯席保薦人認為，(a)物美零售核心服務雲框架協議及(b)麥德龍中國零售核心服務雲框架協議項下擬進行的交易需要超過三年的期限：(i)

## 關 連 交 易

訂立物美零售核心服務雲框架協議及麥德龍中國零售核心服務雲框架協議以及上述各方之間長期商業和戰略合作的性質和利益；(ii)交易雙方需要長期合作的交易性質；(iii)弗若斯特沙利文認為雲解決方案協議期限超過三年屬零售數字化解決方案行業正常商業慣例；及(iv)本集團已與並非本公司關連人士的客戶訂立為期五年的雲解決方案合約。

由於上述協議涉及本集團提供零售核心服務雲解決方案，因此所提供的解決方案的具體範圍及數量很大程度上分別取決於作為本集團客戶的物美集團及麥德龍中國實體的業務需求。此外，本集團正在積極創新及擴大其服務範圍，進一步增加根據協議提供的精準解決方案及其數量的不可預測性。因此，截至本文件日期，本公司尚無足夠準確及確定的依據來釐定上述三年以上的交易的年度上限。本公司將於2026年底前更新該等交易的年度上限並重新遵守第14A章的相關要求。

### 董事確認

董事(包括獨立非執行董事)認為：(i)上述持續關連交易已且將於一般及日常業務過程中按正常或更佳的商業條款訂立，其條款屬公平合理且符合本公司及股東的整體利益；(ii)持續關連交易的建議年度上限屬公平合理，且符合本公司及股東的整體利益；及(iii)物美零售核心服務雲框架協議及麥德龍中國零售核心服務雲框架協議的期限於三年以上乃正常商業慣例。

### 聯席保薦人確認

根據盡職審查結果，聯席保薦人認為：(i)上述持續關連交易已且將於本公司的一般及日常業務過程中按正常或更佳的商業條款訂立，其條款屬公平合理且符合本公司及其股東的整體利益；(ii)持續關連交易的建議年度上限(倘有)屬公平合理，且符合本公司及其股東的整體利益；及(iii)物美零售核心服務雲框架協議及麥德龍中國零售核心服務雲框架協議的期限於三年以上乃正常商業慣例。

就上述事項作出意見時，聯席保薦人已考慮(其中包括)過往條款及安排、過往金額基準及其對本公司業務及營運的重要性、服務的性質及覆蓋範圍、制定定價政策或機制的理由及依據、審核及調整定價政策的措施、內部監控及監察持續關連交易的措施以及弗若斯特沙利文的意見，即基於其在中國及亞洲零售雲解決方案行業的經驗，從事與本集團零售核心雲解決方案類似業務的公司簽訂長期合約的情況並不少見。



## 董事及高級管理層

### 董事

董事會由九名董事組成，包括一名執行董事、四名非執行董事及四名獨立非執行董事。下表提供有關董事的若干資料：

姓名	年齡	職位	加入本集團的日期	委任為董事的日期	角色及責任
<b>執行董事</b>					
張峰先生 <sup>(1)</sup> .....	42歲	聯合創始人、執行董事兼總裁	2015年2月	2018年8月23日	本集團整體戰略規劃、業務運營及整體管理
<b>非執行董事</b>					
Curtis Alan FERGUSON (馮廣辰)先生 .....	66歲	主席兼非執行董事	2022年11月	2022年11月28日	向董事會提供專業建議、意見及指導
陳志宇先生 .....	41歲	非執行董事	2020年11月	2020年11月13日	向董事會提供專業建議、意見及指導
孫宇含女士 .....	47歲	非執行董事	2021年11月	2021年11月17日	向董事會提供專業建議、意見及指導
王正浩先生 .....	40歲	非執行董事	2020年11月	2020年11月13日	向董事會提供專業建議、意見及指導
<b>獨立非執行董事</b>					
侯陽博士 .....	42歲	獨立非執行董事	[編纂]	[編纂]	監督董事會並向董事會提供獨立判斷
蔡琳女士 .....	53歲	獨立非執行董事	[編纂]	[編纂]	監督董事會並向董事會提供獨立判斷
毛基業博士 .....	60歲	獨立非執行董事	[編纂]	[編纂]	監督董事會並向董事會提供獨立判斷

## 董事及高級管理層

姓名	年齡	職位	加入本集團 的日期	委任為董事 的日期	角色及責任
李維先生.....	46歲	獨立非執行 董事	[編纂]	[編纂]	監督董事會並向 董事會提供獨立 判斷

附註：

(1) 張峰先生為張博士的外甥。

### 執行董事

張峰先生，42歲，為我們的聯合創始人，自2018年8月及2018年12月起分別擔任董事及總裁。張先生負責本集團整體戰略規劃、業務運營及整體管理。張先生為張博士的外甥。

張先生於2015年共同創立本公司。自共同創立本公司以來，張先生一直致力於賦能零售商在數字時代蓬勃發展，通過領導實施結合線上和線下渠道的一體化數字零售理念，解決行業長期存在的低效率問題。該方法有助於幫助零售商提高數字市場的營運效率。張先生亦擔任我們多間主要附屬公司的執行董事及總經理，包括自2017年10月起擔任多點生活網絡的執行董事及總經理，以及擔任多點(深圳)數字的執行董事及總經理。

張先生於2004年6月畢業於中國華中科技大學，主修計算機科學與技術。彼於2014年8月取得美國南加州大學馬歇爾商學院高級管理人員工商管理碩士。

### 非執行董事

**Curtis Alan FERGUSON (馮廣晟)**先生，66歲，自2022年11月28日起擔任我們的主席兼董事。馮先生向董事會提供專業建議、意見及指導。

馮先生為消費領域的思想領袖。自2021年2月起，馮先生擔任中國風險投資公司Ventech China Ltd.的管理合夥人。於Ventech China，馮先生負責消費市場、金融科技及大數據領域的投資，專注於中國快速增長的消費市場。在此之前，馮先生於可口可樂公司(紐交所股份代號：KO)擔任多個職務超過37年，包括擔任可口可樂大中華區及韓國總裁以及可口可樂中東及北非地區總裁。馮先生自2020年起擔任上海美國商會董事，並於2020年及2022年擔任其副主席。馮先生自2016年起擔任印第安納大學基金會董事會董事。

馮先生於1980年取得美國印第安納大學凱萊商學院理學學士學位。

陳志宇先生，41歲，自2020年11月起擔任我們的董事。陳先生向董事會提供專業建議、意見及指導。

## 董事及高級管理層

陳先生於零售及商品行業擁有豐富經驗並於中國及海外擁有超過16年的管理經驗。自2021年3月起，彼擔任中國領先批發及零售公司麥德龍商業集團有限公司副首席執行官，負責監督公司的業務營運，包括產品管理團隊、供應鏈團隊、信息技術部門以及營銷及會員部門的管理。於加入本集團之前，陳先生於2017年6月至2020年8月擔任沃爾瑪(中國)投資有限公司高級副總裁。在此之前，陳先生於2015年11月至2017年6月擔任阿里巴巴集團公司全球速賣通的首席商務及產品官。在此之前，陳先生於2014年5月至2015年11月擔任支付寶金融產品的高級產品專員。在此之前，陳先生於2008年9月至2014年4月任職於英國跨國全能銀行巴克萊銀行，最後所任職務為副總裁。

陳先生於2006年6月取得中國浙江大學工程學學士學位。彼於2007年11月取得英國牛津大學生物醫學工程碩士學位。

孫宇含女士，47歲，自2021年11月起擔任我們的董事。孫女士向董事會提供專業建議、意見及指導。

自2011年11月起，孫女士擔任中國從事風險投資業務的領先私募股權投資機構IDG Capital Partners的董事總經理。孫女士在IDG Capital Partners負責零售、電子商務、消費品及服務領域的投資。其專長在於企業戰略規劃、品牌定位、財務規劃及管理提升。

孫女士於2000年7月畢業於中國北京理工大學，主修市場營銷。彼於2003年7月取得英國伯明翰大學會計與金融碩士學位。

王正浩先生，40歲，自2020年11月起擔任我們的董事。王先生向董事會提供專業建議、意見及指導。

自2018年8月起，王先生擔任專業投資公司興投(北京)資本管理有限公司的總經理。在此之前，王先生於2013年至2018年任職於興業銀行，並於2010年至2012年任職於中國冶金科工集團公司。

王先生於2006年7月取得中國北京師範大學的管理學學士學位。彼於2010年6月取得中國北京大學經濟學碩士學位。

### 獨立非執行董事

侯陽博士，42歲，將於[編纂]後擔任獨立非執行董事。侯博士監督董事會並向董事會提供獨立判斷。

侯博士自2021年3月起擔任美國跨國科技公司微軟公司(納斯達克股份代號：MSFT)大中華區主席兼首席執行官，負責戰略領導三家附屬公司(構成微軟最具活力及創新的增長領

## 董事及高級管理層

域之一)的銷售、營銷、服務及營運。自2021年5月起，彼亦擔任神州網絡科技有限公司(一家中國軟件開發公司)的董事。侯博士曾於美國一家跨國半導體及電信公司高通(納斯達克股份代號：QCOM)任職逾8年，最後所任職務為全球高級副總裁。在此之前，侯博士曾於全球管理諮詢公司麥肯錫任職約5年。

侯博士於2004年6月獲得中國北京大學物理學學士學位，並於2008年4月獲得美國密歇根大學電氣工程博士學位。

蔡琳女士，53歲，將於[編纂]後擔任獨立非執行董事。蔡女士監督董事會並向董事會提供獨立判斷。

蔡女士自2022年6月起擔任華泰保險集團的獨立董事、審核委員會主席及風險管理委員會主席。在此之前，彼自2014年7月至2018年6月擔任China Consumer Capital Partners的董事總經理。彼自2003年8月至2014年5月於香港、北京及上海的安永交易諮詢服務部門擔任多個職位，包括經理、高級經理及董事總經理。在此之前，蔡女士自1994年7月至2001年8月於安永華明會計師事務所(有限責任合夥)(Ernst & Young Huaming CPA LLP)上海辦事處任職，最後所任職務為審計部經理，彼於該期間自1998年9月至2000年3月借調至安永芝加哥辦事處工作。

蔡女士於1994年7月在中國獲得上海財經大學經濟學學士學位，並於2003年4月獲得加拿大大西部大學Ivey商學院(Ivey Business School)(前稱西安大略大學Richard Ivey School)工商管理碩士學位。

毛基業博士(前稱毛繼業)，60歲，將於[編纂]後擔任獨立非執行董事。毛博士監督董事會並向董事會提供獨立判斷。

毛博士為上海科技大學的創業與管理學院教授。在此之前，彼自2004年6月至2023年10月為中國的中國人民大學商學院教授。彼主要研究方向為傳統企業數字化轉型、數字創新創業、IT外包管理以及信息技術項目管理。彼於2015年10月至2021年9月為中國人民大學商學院院長及於1995年1月至2022年8月於加拿大滑鐵盧大學任教。彼亦於2013年10月至2021年10月擔任信息系統協會中國分會會長。毛博士自2019年11月起擔任中國高科技化工企業湖北富邦科技股份有限公司(深圳證券交易所股份代號：300387)的董事。毛博士亦自2022年7月起擔任中國商業地產公司大連萬達商業管理集團股份有限公司的獨立董事及自2022年8月起擔任中國電子科技公司恆銘達電子科技股份有限公司(深圳證券交易所股份代號：002947)的獨立董事。

毛博士於1985年7月在中國獲得中國人民大學經濟信息管理學學士學位。彼於1989年

---

## 董事及高級管理層

---

6月獲得加拿大麥基爾大學工商管理碩士學位，並於1995年11月獲得加拿大英屬哥倫比亞大學管理信息系統博士學位。

李維先生，46歲，將於[編纂]後成為獨立非執行董事。李先生監督董事會並向董事會提供獨立判斷。

李先生於財務、運營及管理方面擁有超過23年的經驗。自2020年9月起，彼擔任中國線上教育平台火花思維的首席財務官。自2021年10月起，彼亦擔任安能物流集團有限公司（中國零擔市場領先的快運網絡；香港交易所股份代號：9956）的獨立董事。於2018年9月至2020年6月，李先生擔任OYO Hotels的首席財務官。於2016年4月至2018年8月，李先生擔任中國租車服務服務商神州租車有限公司（香港交易所股份代號：0699）的首席運營官及首席財務官，並於2014年5月至2016年4月擔任該公司的執行副總裁兼首席財務官。於2010年7月至2014年4月，李先生擔任恆信金融租賃有限公司首席財務官。於2007年1月至2010年7月，李先生擔任美國跨國公司通用電氣公司（紐約證券交易所股份代號：GE）GE Healthcare旗下的Global Supply Chain Asia Group的首席財務官。於2004年1月至2007年1月，李先生擔任通用電氣公司駐美國及亞洲的審計人員。於2002年8月至2004年1月，李先生擔任GE Healthcare China風險及信用管理主管。於2000年7月至2002年7月，李先生擔任通用電氣公司財務管理項目的管理培訓生。

李先生於2000年7月取得中國復旦大學金融學學士學位。

除本文所披露者外，概無董事於過去三年內在任任何上市公司擔任董事職務，且概無董事及高級管理層成員與其他董事或高級管理層成員相關聯。於往績記錄期間，我們當時的若干董事因個人原因終止為我們提供服務。

除上文所披露者（及附錄四「法定及一般資料 — C.有關董事的其他資料」一節所載彼等各自的權益或淡倉（倘有））外，並無有關各董事的其他事宜須根據上市規則第13.51(2)(a)至(v)條須予以披露，且並無有關董事的其他重要事宜須股東垂注。



## 董事及高級管理層

### 高級管理層

下表提供有關本公司高級管理層成員的資料：

姓名	年齡	職位	加入本集團的日期	委任為高級管理層的日期	角色及責任
張峰先生.....	42歲	聯合創始人、 執行董事 兼總裁	2015年2月	2018年12月	本集團整體戰略 規劃、業務運營 及整體管理
楊凱先生.....	40歲	首席技術官兼 國際業務首席 執行官	2015年6月	2017年2月及 2022年3月	本集團整體戰 略、Dmall OS系統 開發以及國際市 場及研發管理
任中偉先生.....	45歲	首席戰略官	2018年11月	2018年11月	本集團整體戰 略、Dmall OS系統 市場拓展
劉桂海先生.....	42歲	首席營銷官	2015年12月	2017年2月	本集團整體戰 略、品牌建設及 營銷活動
Marcus SPURRELL 先生.....	61歲	國際業務聯席 首席執行官	2023年8月	2023年8月	國際市場整體戰 略及開發
湯毅凡先生.....	42歲	副總裁 兼首席財務官	2021年6月	2021年6月及 2021年9月	本集團整體戰略、 財務、法務、內部 控制職能及資本市 場活動
王怡女士.....	42歲	副總裁兼 董事會秘書	2022年8月	2022年8月	本集團整體戰略、 信息披露及投資者 關係

張峰先生，42歲，本集團聯合創始人、執行董事兼總裁。其履歷請參閱本節「執行董事」。

楊凱先生，40歲，自2015年6月加入本集團。楊先生自2017年2月起擔任我們的首席技術官，並自2022年3月起擔任我們的國際業務首席執行官。楊先生負責本集團整體戰略、Dmall OS系統開發以及國際市場及研發管理。

---

## 董事及高級管理層

---

於加入本集團之前，楊先生於2010年3月至2015年6月擔任中國線上直銷公司京東集團股份有限公司(香港交易所股份代號：9618；納斯達克股份代號：JD)的成都研究院主任。

楊先生於2006年6月畢業於中國華北理工大學，主修計算機科學與技術專業。

**任中偉先生**，45歲，自2018年11月加入本集團，並自2018年11月起擔任我們的首席戰略官。任先生負責本集團整體戰略、Dmall OS系統市場拓展。

於加入本集團之前，任先生於中國跨國科技公司聯想集團有限公司(香港交易所股份代號：0992)擔任多個職務，包括於2012年4月至2015年1月擔任中國區智能電視事業部總經理，於2011年4月至2012年3月擔任中國選件事業部總經理，於2010年4月至2011年3月擔任俄羅斯區總經理，於2009年4月至2010年3月擔任中國北方大區總經理，並自2007年4月至2009年3月擔任中國西北大區總經理。

任先生於2001年7月取得中國四川大學應用數學學士學位。彼於2012年9月畢業於中國中歐國際工商學院高級工商管理碩士項目。

**劉桂海先生**，42歲，自2015年12月起加入本集團，並自2017年2月起擔任我們的首席營銷官。劉先生負責本集團整體戰略、品牌建設及營銷活動。

於加入本集團之前，劉先生於2014年7月至2015年12月擔任三人行傳媒集團(一間於上海證券交易所上市的中國傳媒公司；上海證券交易所股份代號：605168)副總裁及執行董事。在此之前，劉先生於2007年12月至2014年7月先後擔任中國傳媒公司鳳凰新媒體(紐約證券交易所股份代號：FENG)的客戶經理、高級客戶經理及客戶總監。

劉先生於2006年6月取得中國北京郵電大學公共事業管理學士學位。

**Marcus SPURRELL先生**，61歲，自2023年8月起加入本集團，並自此以後起擔任我們的國際業務聯合首席執行官。Spurrell先生負責我們國際市場整體戰略及開發。

於加入本集團之前，Spurrell先生於牛奶有限公司擔任多個職務，包括於2018年10月至2023年6月擔任董事會成員，於2021年8月至2023年6月擔任首席技術官及於2018年10月至2021年7月擔任首席數字官。在此之前，Spurrell先生於2012年9月至2018年9月於Ahold Delhaize Group任職，包括擔任數字個性化、忠誠度及分析高級副總裁。

---

## 董事及高級管理層

---

Spurrell先生於1994年8月獲得倫敦大學亞非學院經濟學及日語學士學位。

湯毅凡先生，42歲，自2021年6月起加入本集團，並分別自2021年6月及2021年9月起擔任我們的副總裁兼首席財務官。湯先生負責本集團整體戰略、財務、法務、內部控制職能及資本市場活動。

於加入本集團之前，湯先生於2016年7月至2021年6月擔任中國證券公司開源證券股份有限公司的產業融資部總經理。在此之前，湯先生於2015年10月至2016年5月擔任中國證券公司長城證券股份有限公司(深圳證券交易所股份代號：002939)的投資銀行部執行董事。在此之前，湯先生於2013年4月至2015年7月任職於中國證券公司西部證券股份有限公司(深圳證券交易所股份代號：002673)，最後所任職務負責固定收益部的債券發行。此外，於2007年1月至2009年12月，湯先生擔任安永華明會計師事務所武漢辦事處高級審計師。

湯先生分別於2004年6月及2007年3月取得中國華中科技大學計算機科學與技術學士學位及計算機系統結構碩士學位。

王怡女士，42歲，自2022年8月加入本集團，並自2022年8月起擔任我們的副總裁兼董事會秘書。王女士負責本集團整體戰略、信息披露及投資者關係。

王女士在公司治理、財務、併購及投資者關係方面有超過18年的經驗。自2020年9月起，王女士擔任中國數字化零售公司物美科技有限公司的董事會秘書、副首席財務官兼公司秘書。在此之前，王女士於2016年1月至2020年9月擔任物美科技的董事會秘書兼投資總監，並於2013年6月至2016年1月擔任中國零售公司北京物美商業集團股份有限公司的公司秘書、董事會秘書兼財務部副總監。於2017年10月至2018年8月，王女士亦擔任我們的董事。

王女士分別於2004年6月及2006年6月取得中國南開大學的經濟學學士學位及碩士學位。

除上文所披露者外，概無高級管理層於緊接本文件日期前三年內在任何上市公司中擔任董事職務。

### 聯席公司秘書

王怡女士，自2022年12月5日起獲委任為聯席公司秘書。有關其履歷請參閱本節「高級管理層」。

區詠詩女士，自[編纂]起獲委任為聯席公司秘書。區女士為達盟香港有限公司上市服務部助理經理，且一直為香港上市公司提供公司秘書及合規服務。彼於公司秘書領域擁有

---

## 董事及高級管理層

---

逾10年的專業經驗。區女士為香港特許公司治理公會及英國特許公司治理公會的會員。區女士於2019年8月取得香港都會大學(前稱「香港公開大學」)的企業管治碩士學位。

### 企業管治

#### 董事委員會

#### 審核委員會

我們已根據上市規則第3.21條及上市規則附錄C1所載的企業管治守則成立審核委員會，並制定書面職權範圍。審核委員會的主要職責為審閱及監督本集團的財務報告程序及內部控制制度，審查及批准關連交易，並向董事會提供建議。審核委員會由三名成員組成，即蔡琳女士、侯陽先生及李維先生。蔡琳女士為委員會主席，且為具備上市規則第3.10(2)及3.21條規定的適當專業資格的董事。

#### 薪酬委員會

我們已根據上市規則第3.25條及上市規則附錄C1所載的企業管治守則成立薪酬委員會，並制定書面職權範圍。薪酬委員會的主要職責為審閱並就應付董事及高級管理層的薪酬待遇、紅利及其他報酬向董事會提供建議。薪酬委員會由三名成員組成，即毛基業博士、侯陽博士及張峰先生。毛基業博士為委員會主席。

#### 提名委員會

我們已根據上市規則附錄C1所載的企業管治守則成立提名委員會，並制定書面職權範圍。提名委員會的主要職責為就董事委任及董事會接任向董事會提供建議。提名委員會由三名成員組成，即Curtis Alan FERGUSON(馮廣晟)先生、毛基業博士及蔡琳女士。Curtis Alan FERGUSON(馮廣晟)先生為委員會主席。

### 企業管治守則

我們致力實現對我們的發展而言至關重要的高標準企業管治，從而保障股東利益。為達致該目標，我們預期遵守上市規則附錄C1所載企業管治守則。

### 管理層留駐

根據上市規則第8.12條，發行人必須有足夠的管理層人員留駐香港，通常指最少有兩名執行董事必須常居於香港。就上市規則第8.12條而言，我們並無足夠的管理層人員留駐香

---

## 董事及高級管理層

---

港。因此，我們已申請並[已]獲聯交所[批准]豁免嚴格遵守上市規則第8.12條。有關進一步詳情，請參閱本文件「豁免及免除 — 管理層人員留駐香港」一節。

### 董事會多元化

本公司已採用董事會多元化政策，其中載列實現董事會多元化的方針。本公司認同並重視多元化董事會的裨益，並認為提升董事會層面的多元化(包括性別多元化)作為一項可維持本公司競爭優勢的關鍵因素，提高本公司從盡可能廣泛的可用人才庫中吸引、保留和激勵員工的能力。根據董事會多元化政策，在審核和評估適合擔任本公司董事的候選人時，提名委員會將考慮多方面，包括但不限於性別、年齡、文化和教育背景、專業資格、技能、知識以及行業及地區經驗。

董事具備均衡的知識及技能，且我們有四名來自不同行業背景的獨立非執行董事，人數超過董事會成員的三分之一。計及我們現有的業務模式及特定需求以及董事的不同背景，董事會組成符合我們的董事會多元化政策。我們亦已並將繼續採取措施促進本公司各層面性別多元化，包括但不限於董事會及高級管理層層面。目前，有兩名董事為女性。我們將投入更多資源培訓在我們的業務中擁有長期相關經驗的女性員工，旨在晉升彼等至本集團的高級管理層或董事職位。儘管由於大多數董事為男性，我們認為董事會的性別多元化有待改善，但我們將繼續基於能力並參考整體多元化政策應用委任準則。董事會亦將參考投資者的期望以及國際及地方建議最佳慣例，確保實現性別多元化的適當平衡。

根據董事會多元化政策，提名委員會將定期討論並在必要時商定實現董事會多元化的可衡量目標(包括性別多元化)並推薦予董事會以供採納。

### 合規顧問

根據上市規則第3A.19條，我們已委任新百利融資有限公司為合規顧問(「合規顧問」)。合規顧問將會就遵守上市規則及適用香港法例為我們提供指引及建議。根據上市規則第3A.23條，合規顧問將在若干情況下向本公司提供建議，其中包括：

- (a) 於刊發任何監管公告、通函或財務報告前；
- (b) 擬進行交易(可能為須予公佈或關連交易)時，包括發行股份及回購股份；



---

## 董事及高級管理層

---

- (c) 當我們擬以不同於本文件所詳述的方式使用[編纂][編纂]，或當本集團的業務活動、發展或業績偏離本文件的任何預測、估計或其他資料時；及
- (d) 聯交所根據上市規則第13.10條向本公司作出查詢時。

合規顧問的任期將由[編纂]開始，並預期於我們就[編纂]起計首個完整財政年度的財務業績遵守上市規則第13.46條之日結束。

### 董事及高級管理層薪酬

請參閱本文件附錄四「法定及一般資料 — C.有關董事的其他資料 — 1.董事服務合約及委任函詳情」以了解我們與董事及高級管理層訂立的服務合約及委任書的詳情。

截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度，董事薪酬總額(包括董事袍金、薪金及其他薪酬、酌情花紅、退休計劃供款，但不包括以股份為基礎的薪酬開支)分別為人民幣3.2百萬元、人民幣3.8百萬元及人民幣4.1百萬元。

截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度的五名最高薪酬人士分別包括兩名、一名及一名董事，其薪酬已計入上述我們向相關董事支付的薪酬總額(包括工資、薪金及紅利、其他社會保險成本、住房福利及其他僱員福利、退休金成本，但不包括以股份為基礎的薪酬開支)。於2021年、2022年及2023年，其餘三名、四名及四名人士的薪酬總額(包括薪金及其他薪酬、酌情花紅、退休計劃供款，但不包括以股份為基礎的薪酬開支)分別為人民幣6.1百萬元、人民幣9.8百萬元及人民幣11.1百萬元。

除上文所披露者外，於往績記錄期間，本公司概無向董事支付或應付任何其他款項。概無向董事或五名最高薪酬人士支付薪酬，作為加入本集團或加入本集團時的獎勵。於往績記錄期間，概無就離任本集團任何成員公司的董事職位或與本集團任何成員公司事務管理相關的任何其他職位向董事或前董事支付或應付任何補償。概無董事於同期放棄任何薪酬。

根據現行安排，我們估計截至2024年12月31日止年度本集團任何成員公司應付董事的薪酬總額及董事應收的實物利益約為人民幣4.9百萬元。

有關往績記錄期間董事薪酬的更多資料及五名最高薪酬人士的資料，請參閱本文件附錄一所載會計師報告附註8及9。

---

## 董事及高級管理層

---

### 股份激勵計劃

我們已採納2016年股份激勵計劃、2020年股份激勵計劃、2024年第一股份激勵計劃及2024年第二股份激勵計劃。有關董事及高級管理層激勵計劃的詳情，請參閱附錄四「法定及一般資料—D.股份激勵計劃」各段。

### 董事確認

#### 上市規則第8.10條

各董事確認，截至最後實際可行日期，其並無於任何直接或間接與我們的業務構成重大競爭或可能構成競爭的業務中擁有任何須根據上市規則第8.10條予以披露的權益。

重組後，於最後實際可行日期，張峰先生持有多點新鮮(北京)的51%股權。多點新鮮(北京)(及其附屬公司)主要從事提供線上營銷及廣告服務。然而，於重組後，本集團僅透過我們的營銷及廣告服務雲項下的線下渠道提供營銷及廣告服務。所涉及產品及服務的性質、所展示營銷及廣告材料的地點及形式均存在很大的差異。根據我們的經驗，客戶並不認為線上以及線下營銷及廣告服務會互相取替。多點新鮮(北京)的主要業務亦不會且不大可能會以任何形式與我們的其他業務(如零售核心服務雲解決方案)競爭。

我們的非執行董事可能不時於本集團運營所在行業的私營及上市公司董事會任職。然而，由於該等非執行董事並非控股股東或執行管理團隊成員，我們認為彼等於該等公司作為董事的權益不會令我們無法獨立於彼等不時擔任董事職務的其他公司開展業務。

#### 上市規則第3.09D條

各董事確認，彼(i)於2023年3月3日(就侯陽博士而言)、於2024年4月24日(就蔡琳女士而言)及於2022年12月1日(就其他董事而言)已取得上市規則第3.09D條所述的法律意見；及(ii)理解彼作為聯交所上市發行人董事在上市規則下的義務。

#### 上市規則第3.13條

各獨立非執行董事已確認(i)彼就上市規則第3.13(1)至(8)條所述的各項因素而言的獨立性；(ii)截至最後實際可行日期，彼於本公司或其附屬公司的業務中並無過往或現時財務或其他權益，亦無與上市規則項下本公司的任何核心關連人士有任何關係；及(iii)於其獲委任之時概無其他可能影響其獨立性的因素。

## 主要股東

### 主要股東

#### 於本公司的權益

就董事所知，緊隨[編纂]完成後(假設[編纂]未獲行使、可轉換債券未獲轉換及並無根據股份激勵計劃發行股份)，下列人士將於股份或相關股份中擁有根據證券及期貨條例第XV部第2及3分部的條文須向我們披露的權益或淡倉，或將直接或間接擁有本公司已發行股份的10%或以上權益：

股東姓名／名稱	身份／權益性質	股份數目 <sup>(1)</sup>	於[編纂]後 佔本公司股權的 概約百分比 <sup>(1)</sup>
張博士 <sup>(2)</sup> .....	受控法團權益	502,452,135	[編纂]
Celestial Limited <sup>(2)</sup> .....	實益擁有人	423,470,475	[編纂]
Odor Nice Limited <sup>(2)</sup> .....	實益擁有人	68,880,650	[編纂]
Retail Enterprise Corporation Limited <sup>(2)</sup> .....	實益擁有人	10,101,010	[編纂]
Vigorous Link Group Limited <sup>(3)</sup> ...	實益擁有人	75,000,000	[編纂]
<b>IDG美元基金股東</b>			
Olive Spark Limited <sup>(4)</sup> .....	實益擁有人	13,179,525	[編纂]
Lovely Tree Holdings Limited <sup>(4)</sup> ...	實益擁有人	37,119,350	[編纂]
IDG-Accel China Capital II L.P. <sup>(4)</sup> ...	實益擁有人	3,651,067	[編纂]
IDG-Accel China Capital II Investors L.P. <sup>(4)</sup> .....	實益擁有人	162,862	[編纂]
Handy Cloud Limited <sup>(4)</sup> .....	實益擁有人	1,196,429	[編纂]

附註：

- (1) 該表假設(i)[編纂]成為無條件且[編纂]根據[編纂]發行；(ii)可轉換債券未獲轉換；(iii)[編纂]未獲行使且概無根據股份激勵計劃發行股份；及(iv)如「股本—[編纂]後本公司獲授權發行的股份數量的潛在變動」中所述，並未發行或註銷任何股份，且本公司獲授權發行的股份數量並未發生其他潛在變動。
- (2) Celestial Limited由D&W Inc.全資擁有，而其由張博士全資擁有。Odor Nice Limited由Interface Holding Inc.全資擁有，而其分別由D&W Inc.及Retail Enterprise Corporation Limited擁有66.44%及33.56%。Retail Enterprise由物美南方科技有限責任公司全資擁有，而物美南方科技有限責任公司由物美科技全資擁有。物美科技由北京中勝華特科技有限公司及北京京西硅谷科技有限公司分別擁有約19.40%及77.61%；北京中勝華特科技有限公司由張博士及北京京西硅谷科技有限公司分別擁有99%及1%；而北京京西硅谷科技有限公司由張博士全資擁有。因此，張博士被視為於Celestial Limited、Odor Nice Limited及Retail Enterprise Corporation Limited持有的股份中擁有權益。
- (3) Vigorous Link Group Limited為根據英屬維爾京群島法律註冊成立的有限公司，由信託全資擁有，該信託為本集團若干董事、高管及僱員的利益持有股份。根據相關信託安排，行使Vigorous Link Group Limited持有的所有股份所附投票權由董事會最終指示及控制。
- (4) 經IDG資本確認，Lovely Tree Holdings Limited及Olive Spark Limited(均為於英屬維爾京群島註冊成立的私人公司)為美元基金的投資控股公司，最終由HO Chi Sing先生及周全先生控制；IDG-Accel China Capital II L.P.分別於Lovely Tree Holdings Limited及Olive Spark Limited持有超過78%的股權。經IDG資本確認，IDG-Accel China Capital II Investors L.P.是以IDG-Accel China Capital II L.P.為主基金的副基金；IDG-Accel China Capital II L.P.及IDG-Accel China Capital II Investors L.P.各自為於開曼群島成立的有限合夥企業，最終由HO Chi Sing先生及周全先生控制；IDG-Accel China Capital II L.P.擁有超過100名有限合夥人，其中無有限合夥人持有超過10%的合夥權益。經IDG資本確認，Handy Cloud Limited(一家於英屬維爾京群島註冊成立的私人公司)為一間投資控股公司，其投票權股份由Direct Galore Limited(亦為英屬維爾京群島公司)全資擁有，而Direct Galore Limited由HO Chi Sing先生最終擁有及最終控制。經IDG資本確認，周全先生為IDG資本的合夥人，而HO Chi Sing先生為IDG資本的首席財務官。

## 主要股東

### 本集團成員公司的主要股東

股東名稱	身份／權益性質	本集團成員 公司名稱	主要股東所持股權 的概約百分比
DFI Retail Group Management Limited <sup>(1)</sup> . . . . .	實益擁有人	Retail Technology Asia	41.5%
北京物美超市有限公司 <sup>(2)</sup> . . . . .	實益擁有人	多點智聯	20%
孫可畏 <sup>(3)</sup> . . . . .	實益擁有人	深圳昂捷	17.09%
上海高仙自動化科技發展 有限公司 <sup>(4)</sup> . . . . .	實益擁有人	北京仙美科技服務 有限公司	45%
Li Xue <sup>(3)</sup> . . . . .	實益擁有人	深圳螢火蟲流通信息 科技有限公司	40%

附註：

- (1) DFI Retail Group Management Limited (前稱Dairy Farm Management Limited) 為DFI Retail Group Holdings Limited (前稱牛奶國際控股有限公司)的附屬公司。
- (2) 北京物美超市有限公司為由張博士控制的物美科技的附屬公司。
- (3) 本公司獨立第三方。
- (4) 上海高仙自動化科技發展有限公司由本公司獨立第三方CHENG Haotian先生最終實益擁有。

除上文及本文件「法定及一般資料」一節所披露者外，董事並不知悉任何其他人士緊隨[編纂]完成後(假設[編纂]未獲行使、可轉換債券未獲轉換及並無根據股份激勵計劃發行股份)，將於股份或相關股份中擁有根據證券及期貨條例第XV部第2及3分部的條文須向我們披露的權益或淡倉，或將直接或間接擁有本公司或本集團任何其他成員公司已發行股份的10%或以上權益。

### 張博士於本集團的管理角色及董事職務

憑藉對零售運營的深刻洞察及理解以及於該行業的多年經驗，張博士識別中國數字零售的趨勢，並於2015年創立本公司。張博士自本公司成立起至2022年11月27日擔任本公司董事會主席。基於以下考慮，彼辭任董事會職務：

(i)本公司尋求進一步全球擴張及建立海外業務發展團隊：本公司的新發展階段需要在全國零售市場擁有豐富經驗的領導者，而現任主席馮先生憑藉有關經驗為消費領域的思想領袖。因此，彼處於更有利位置指導本公司渡過此發展階段；

(ii)張先生作為聯合創始人、執行董事兼總裁以及本公司強大管理團隊的職責：張先

## 主要股東

生負責本集團的整體戰略規劃、業務運營及管理，並領導本公司的日常營運。此外，我們擁有強大的管理團隊，能夠在並無張博士直接領導的情況下有效經營業務；及

(iii)張博士於往績記錄期間並無參與本集團的日常管理及彼目前的高級顧問職務：張博士於往績記錄期間並無參與本集團的日常管理，其辭任不會對我們的業務運營造成重大影響。此外，張博士目前擔任本公司的高級顧問，就重要戰略、技術發展及主要業務發展機會向高級管理層提供意見。彼將繼續留任，而其專業知識將繼續用於本集團內的其他職務。

### 其後對張博士的不當指控被宣告無罪

於2008年10月，張博士被河北省衡水市中級人民法院認定犯有詐騙罪、單位行賄罪及挪用資金罪（「**指控**」），被判處18年監禁及罰款人民幣500,000元，並沒收所涉及的財產。

於張博士提出第一次無罪上訴後，於2009年3月，河北省高級人民法院維持一審法院就沒收涉案財產、判決單位行賄罪及挪用資金罪及判決詐騙罪作出的判決，但推翻詐騙罪及其相關處罰的判決，裁定所有三宗定罪須一併執行，而張博士被判處12年監禁及罰款人民幣500,000元。

其後，張博士再次就該判決向河北省高級人民法院提出上訴，該案件於2015年12月被駁回。於2016年10月，張博士進一步向最高人民法院（「**最高法院**」）提出上訴。於2017年12月27日，最高法院決定於2018年2月12日開庭聆訊該案件，理由為張博士提供了原審判中沒有出示的新證據。該證據包括與本案相關但之前未披露的證人證詞及財務記錄。

於2018年5月31日，最高法院宣判了最終判決，並推翻河北省高級人民法院及河北省衡水市中級人民法院的先前裁決。先前對張博士施加的所有定罪均已被撤銷，並根據原判決被沒收的罰款及財產被責令退還。

根據最高法院的終審判決（「**終審判決**」），先前對張博士施加的所有定罪均已被撤銷，理由如下：

**詐騙罪**。原裁決稱，物美集團不具備申請國債貼息技改的資格。然而，最高法院認為並無足夠證據支持這一說法。最高法院認為，物美集團於申請國債貼息技改項目時為合資格民營企業。此外，物美集團以「北京物美超市有限公司」（後改為物美集團）的名義填寫並提交了申請材料。最高法院認定，物美集團以真實身份申報該項目為相應主體。物美集



## 主要股東

團創始人兼董事會主席張博士在申請過程中並無捏造事實或隱瞞真相。物美集團及張博士均無意就申請公司的身份及性質誤導政府當局。此外，人民幣31.9百萬元項目資金在財務賬目中始終列為「應付政府款項」，並始終處於國家權力機構控制之下。物美集團及張博士均無非法佔有項目資金的意圖。由於證據不足以判決詐騙罪，因此最高法院推翻先前裁決。

**單位行賄罪。**最高法院認為，物美集團在股權收購過程中收受不當利益或協助的證據不足。最高法院認定，該收購是物美集團與泰康人壽保險股份有限公司股東公平協商的結果，協商內容包括收購價格及協定股份代價，均在股東的預期之內。證據表明，該股權收購不存在第三方參與，物美集團不存在行賄以排除其他收購方或獲取競爭優勢的情形。基於該等發現，最高法院認定物美集團在股權收購過程中不存在行賄、接受不當協助的行為。因此，由於證據不足以判決單位行賄罪，最高法院推翻先前裁決。

**挪用資金罪。**最高法院認為，根據所披露的證據，張博士並無為其利益而挪用資金，且不存在挪用財產的主觀意圖。最高法院亦發現，涉及挪用公款罪的資金轉移仍在公司實體之間進行，並列入公司實體賬目。由於證據不足以判決挪用資金罪，因此最高法院推翻先前裁決。

我們已就張博士的案件諮詢張博士的中國訴訟法律顧問，並獲悉(i)終審判決明確表明張博士被免除對其的指控；(ii)張博士此前的定罪是初審法院在事實及法律應用問題上的錯誤裁決的結果；及(iii)對張博士案件的終審判決為最終判決，並且根據《中華人民共和國刑法》第254條，只有最高法院有權決定是否重審最高法院已有效判決的案件。

董事認為，根據上市規則第3.08條及第3.09條，指控並未質疑張博士的適當性，猶如彼獲委任為董事，原因為(i)最高法院的終審判決撤銷了對張博士的所有相關定罪，張博士及物美集團均被免除指控；(ii)有關詐騙罪、單位行賄罪及挪用資金罪的每項指控的證據不足以維持上述先前定罪；及(iii)張博士確認(a)關於詐騙罪指控，彼作為物美集團主席，並未參與貸款申請，亦不知悉設備採購合約及發票（終審判決中並無跡象表明彼參與或知悉該方面）；(b)關於挪用資金罪指控，彼無意獲取相關資金用於個人用途或收益，相關資金劃撥是為了正當的商業交易，即有合約支持的委託投資；及(c)關於單位行賄罪指控，不存在謀取不正當利益的意圖。

## 主要股東

---

基於(i)對張博士進行的盡職調查，包括與張博士的面談及自彼獲得的確認；(ii)張博士的中國訴訟法律顧問就張博士的案件的建議，終審判決證明張博士免於指控及張博士此前的定罪是初審法院在事實及法律應用問題上的錯誤裁決的結果，以及本公司中國法律顧問認為最高法院作出的判決為最終判決；及(iii)聯席保薦人指出，在獨立調查代理編製的背景調查報告及針對張博士進行的與其誠信相關的案頭研究中，並無其他重大負面發現，聯席保薦人同意董事的觀點，鑒於上述情況，根據上市規則第3.08及3.09條，指控並未質疑張博士的適當性，猶如彼獲委任為董事。

## 股 本

### 法定及已發行股份

下文說明緊接[編纂]完成前及緊隨[編纂]完成後(假設[編纂]未獲行使、可轉換債券未獲轉換及並無根據股份激勵計劃發行股份)已發行及將予發行的繳足或入賬列作繳足的法定股份及金額。

截至本文件日期

#### 法定股份

數目	股份描述	面值總額	約佔總法定股本之百分比
1,992,312,791股	每股面值0.0001美元的普通股	199,231.28美元	79.69%
507,687,209股	每股面值0.0001美元的優先股	50,768.72美元	20.31%
<b>2,500,000,000股</b>	<b>股份總數</b>	<b>250,000.00美元</b>	<b>100.00%</b>

#### 已發行股份

數目	股份描述	面值總額	約佔總法定股本之百分比
525,150,000股	每股面值0.0001美元的普通股	52,515.00美元	61.00%
335,766,124股	每股面值0.0001美元的優先股	33,576.61美元	39.00%
<b>860,916,124股</b>	<b>股份總數</b>	<b>86,091.61美元</b>	<b>100.00%</b>

緊隨[編纂]完成後

#### 已發行股份

數目	股份描述	面值總額	約佔總法定股本之百分比
860,916,124股	已發行股份	86,091.61美元	[編纂]%
[編纂]股	根據[編纂]將予發行的股份	[編纂]美元	[編纂]%
[編纂]股	股份總數	[編纂]美元	[編纂]%

#### 地位

[編纂]將與本文件所述目前已發行或將予發行的所有股份享有同等待位，且(尤其是)將同等享有在本文件日期後的記錄日期就股份宣派、作出或派付的所有股息或其他分派的權利。

### [編纂]後本公司獲授權發行的股份數量的潛在變動

#### 須召開股東大會及類別股東大會的情況

不論當時所有法定股份是否已發行，亦不論當時所有已發行股份是否已繳足股款，本公司可不時以股東決議案增加本公司獲授權發行股份的最高數目。

## 股 本

本公司可不時通過股東決議案註銷於股東決議案通過當日仍未獲任何人士認購或同意認購的任何股份，並在英屬維爾京群島商業公司法條文的規限下按所註銷股份數目減少本公司獲授權發行的最高股份數目。

本公司亦可將其股份(包括已發行股份)拆細為更大數目的股份或併入更小數目的同一類別或系列的股份，惟不得超過本公司獲授權發行的最高股份數目(倘相關)。於任何有關股份分拆或合併時，新股份的總面值(倘有)必須相等於原有股份的總面值(倘有)。

有關進一步詳情，請參閱附錄三「本公司組織章程及英屬維爾京群島公司法概要 — 組織章程細則 — 更改本公司可發行之股份數目」。

倘本公司法定股份在任何時間分拆為不同類別股份，在英屬維爾京群島商業公司法條文的規限下，除非某類股份的發行條款另有規定，否則當時已發行的任何類別股份所附有的全部或任何權利，可經由不少於該類發行股份四分之三的持有人書面同意，或經由不少於該類股份四分之三的持有人在另行召開的持有人大會上親身或委派代表投票通過的決議案批准而修訂或廢除。

有關進一步詳情，請參閱附錄三「本公司組織章程及英屬維爾京群島公司法概要 — 組織章程細則 — 更改現有股份或股份類別之權利」。

### 發行股份的一般授權

待[編纂]成為無條件後，董事獲授一般授權，以配發、發行及處置不超過以下兩者總和的任何股份或可轉換為股份的證券：

- 緊隨[編纂]完成後已發行股份總數的20%(惟不包括因[編纂]獲行使而可能發行的任何股份、可轉換債券轉換後可予發行的股份、根據股份計劃可能發行的任何股份，及根據一換一基準轉換份時可予發行的任何股份)；及
- 本公司根據下文「一回購股份的一般授權」所述授權回購的股份總數。

此項發行股份的一般授權將持續有效，直至以下最早發生者為止：

- 本公司下屆股東週年大會結束時，除非於該大會上通過普通決議案，無條件或有條件重續授權；
- 英屬維爾京群島任何適用法律或本公司組織章程大綱及組織章程細則規定本公司須舉行下屆股東週年大會期限屆滿時；及

---

## 股 本

---

- 股東於股東大會上通過普通決議案撤銷或修改授權時。

### 回購股份的一般授權

待[編纂]成為無條件後，董事獲授一般授權，回購緊隨[編纂]完成後已發行股份總數最多10%的自身股份(惟不包括因[編纂]獲行使而可能發行的任何股份、可轉換債券轉換後可予發行的股份、根據股份計劃可能發行的任何股份，及根據一換一基準轉換股份時可予發行的任何股份)。

此項授權僅與在聯交所或本公司證券可能上市並就此獲證監會及聯交所認可的任何其他證券交易所進行的回購有關，並須按照所有適用法律及上市規則的規定或任何其他證券交易所的同等規則或規例進行。

此項回購股份的一般授權將持續有效，直至下列最早發生者為止：

- 本公司下屆股東週年大會結束時，除非於該大會上通過普通決議案，無條件或有條件重續授權；
- 英屬維爾京群島任何適用法律或本公司組織章程大綱及組織章程細則規定本公司須舉行下屆股東週年大會期限屆滿時；及
- 股東於股東大會上通過普通決議案撤銷或修改授權時。

有關此項回購股份的一般授權的進一步詳情，請參閱附錄四「法定及一般資料 — A.有關本集團的其他資料 — 5.回購自身證券的說明函件」。

### 股份激勵計劃

我們已採納股份激勵計劃。有關進一步詳情，請參閱附錄四「法定及一般資料 — D.股份激勵計劃」。



## 財務資料

閣下須將以下討論及分析與本文件附錄一會計師報告所載截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度的經審核綜合財務報表連同相關隨附附註一併閱讀。我們的綜合財務報表已根據國際財務報告準則會計準則編製。

以下討論及分析載有反映我們現時對未來事件及財務表現看法的前瞻性陳述。該等陳述乃基於我們根據經驗及對過往走勢、目前狀況及預期未來發展的見解以及我們相信於有關情況下屬適合的其他因素而作出的假設及分析。然而，實際結果及發展會否與我們的預期及預測一致乃取決於多項風險及不確定因素，其中眾多因素我們不能控制或預見。於評估我們的業務時，閣下應審慎考慮本文件所提供的一切資料，包括「風險因素」及「業務」。

### 概覽

我們為本地零售行業的零售商提供SaaS解決方案。我們已成功拓展業務至亞洲其他國家及地區，包括香港特別行政區、澳門特別行政區、柬埔寨、菲律賓、馬來西亞及新加坡。根據弗若斯特沙利文的資料，於2023年，按收益計算，我們是中國最大的零售數字化解決方案服務商，而按商品交易總額計算，我們是中國最大的零售數字化解決方案服務商。根據弗若斯特沙利文的資料，我們也是亞洲領先的零售數字化解決方案服務商。

我們憑藉全方位覆蓋、蘊含行業最新實踐、促進智能化數據驅動業務決策及產品持續開發從我們的競爭對手中脫穎而出，幫助零售商驅動收益增長及降低成本。根據弗若斯特沙利文的資料，我們是中國領先的全方位全渠道零售數字化解決方案服務商。全方位覆蓋指我們解決零售商運營中的所有關鍵部分的需求的能力。最廣泛的運營模塊覆蓋使我們能夠觸及行業最廣泛及最多樣化的客戶群，由此獲得深厚的零售專業知識。我們將零售行業專業知識及技術能力深根於能夠產生切實運營改善的不斷完善的SaaS模塊。

我們從與物美集團的合作中開始零售數字化業務。我們在物美集團的全國門店網路中實施了我們的雲解決方案，並通過其複雜的運營升級我們的功能。如今，我們為各種規模及業態的客戶開發了全面的零售數字化解決方案，涵蓋了本地的零售業務，從採購及供應鏈管理、門店及總部管理到營銷及全渠道銷售。我們與物美集團的經驗激勵我們交付了很多廣受歡迎的模塊，適用於多種零售業態，從連鎖超市、倉儲式超市、百貨商店到便利店、專賣零售商及新零售業態零售商應有盡有。我們目前覆蓋所有主要零售業態，幫助我們不斷擴大的客戶群應對不斷變化的市場挑戰並為消費者提供優質的服務。作為我們成功的證明，於2023年，我們已為約677名客戶提供服務。於2021年、2022年及2023年，淨收益留存率分別為208%、140%及114%。

## 財務資料

於往績記錄期間，我們經歷了顯著的增長。我們的收益於2021年的人民幣1,044.6百萬元增加43.7%至2022年的人民幣1,501.0百萬元，並進一步增加16.6%至2023年的人民幣1,749.7百萬元。由於我們已啟動戰略措施，透過在零售核心服務雲分部中發展相對高利潤的操作系統業務，透過於2022年推出若干利潤率較低的服務解決方案業務以變更我們的產品組合，以及限制投資O2O業務，從而更加專注於我們的核心服務，故截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度，我們的總毛利率分別為34.3%、44.6%及40.7%。

### 呈列基準

本公司乃於2015年2月5日在英屬維爾京群島註冊成立為獲豁免有限公司。作為我們業務的控股公司，本公司間接擁有我們所有附屬公司，包括我們的經營附屬公司，其經營我們國內及國際上的所有業務。請參閱本文件「歷史、重組及公司架構」以了解詳情。

我們的歷史財務資料乃根據國際會計準則理事會頒佈的所有適用國際財務報告準則會計準則編製。有關所採納重大會計政策資料的進一步詳情乃載於本文件附錄一會計師報告附註2。

國際會計準則理事會已頒佈若干新訂及經修訂國際財務報告準則會計準則。就編製此歷史財務資料而言，我們已於整個往績記錄期間貫徹採納所有適用新訂及經修訂國際財務報告準則會計準則。我們並未採納於2023年1月1日開始的會計期間尚未生效的任何新訂準則或詮釋。已頒佈但於2023年1月1日開始的會計期間尚未生效且我們尚未採納的經修訂及新訂會計準則及詮釋載於本文件附錄一會計師報告附註34。

歷史財務資料亦符合上市規則的適用披露條文。

### 影響我們經營業績的主要因素

我們的經營業績已受到及預計繼續受到若干因素的重大影響，其中諸多因素不受我們控制。該等因素包括但不限於以下：

#### 一般因素

我們的業務及經營業績受到影響廣泛的零售數字化解決方案行業的一般因素影響，包括

- 中國及世界零售數字化解決方案行業的全球經濟增長及發展；
- 與中國及世界本地零售行業的零售數字化解決方案持續整合及對該行業內的數字化轉型的需求上升；
- 零售數字化解決方案的技術及表現改善；及
- 影響零售行業及零售數字化解決方案行業的政府政策、舉措及激勵措施。

## 財務資料

### 公司特定因素

#### 我們擴大客戶群及留住現有客戶的能力

我們的經營業績及未來增長視乎我們吸引及留住客戶（包括零售商及廣告客戶）的能力。近年來，我們通過下列方式擴大並維護我們的客戶群：(i)我們強大的行業品牌知名度及客戶對我們服務的積極認可；(ii)我們面向企業零售商、品牌商及廣告客戶的重要客戶策略；及(iii)我們燈塔項目的示範增強客戶對長期合作的信心。客戶群的持續擴大增強了我們於零售數字化解決方案行業的品牌及聲譽，形成了一個良性循環，有助於我們以具成本效益的方式擴大我們的客戶群。

下表載列我們於所示年度服務的客戶：

客戶數目 <sup>(1)(2)</sup>	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
— 零售核心服務雲.....	234	435	544
— 操作系統.....	167	303	342
— AIoT解決方案.....	86	190	284
— 電子商務服務雲.....	42	37	30
— 營銷及廣告服務雲 <sup>(3)</sup> .....	126	146	144
<b>客戶總數<sup>(4)</sup>.....</b>	<b>352</b>	<b>569</b>	<b>677</b>

#### 附註：

- (1) 已於特定年度向我們貢獻收益的客戶數目，包括因我們於2021年11月收購深圳昂捷而通過深圳昂捷服務的客戶數目。倘我們從計算中剔除單獨使用深圳昂捷產品的客戶數目，於2021年、2022年及2023年，我們分別擁有零售核心服務雲解決方案客戶89名、165名及276名，包括(i)操作系統客戶分別為26名、42名及78名；(ii) AIoT解決方案客戶分別為77名、144名及220名。請參閱「歷史、重組及公司架構 — 收購及出售事項 — 深圳昂捷」以了解詳情。
- (2) 客戶數目包括(作為不同客戶)(i)物美集團；(ii)麥德龍中國實體；(iii)重慶百貨集團；(iv)銀川新華集團；(v)百安居實體；及(vi) DFI Retail Group。DFI Retail Group為一家領先的泛亞洲零售商，經營多個知名品牌，例如惠康、萬寧、巨人超市、冷藏公司超市及佳寧藥房。DFI Retail Group在選定亞洲市場亦擁有並經營7-Eleven及IKEA的特許經營權。
- (3) 於特定年度貢獻收益的廣告客戶數目，主要包括零售商、品牌商及廣告代理。
- (4) 我們的許多客戶使用我們一種以上的雲服務解決方案。因此，作出抵銷以避免重複計算。

我們亦已通過與眾多海外企業客戶（如DFI Retail Group及麥德龍集團）合作的方式開始為海外擴張奠定基礎。我們的海外擴張為我們的經營引入了額外的收益來源。於2021年、2022年及2023年，我們來自外部客戶的海外收益分別佔我們總收益的1.9%、5.4%及7.0%。海外收益由2021年的人民幣20.3百萬元增加296.6%至2022年的人民幣80.3百萬元，並進一步增加53.4%至2023年的人民幣123.3百萬元。

#### 我們加深與現有客戶的關係及增加其開銷的能力

我們的經營業績視乎我們加深與現有客戶的關係及增加客戶今後消費的能力。我們的一站式零售數字化解決方案讓我們通過交叉銷售滿足客戶需求的額外模塊功能，從而提升我們客戶與我們產品的接觸。例如，我們繼續通過提供將會簡化客戶零售運營各個方面的額外模塊及為客戶零售區域提高效率的新AIoT解決方案的方式服務我們的現有Dmall OS

## 財務資料

客戶。由於我們的收益主要根據通過我們的操作系統處理客戶交易收取的抽佣率所推動，故我們的收益亦受益於我們的客戶廣泛採用我們的產品及服務。隨著客戶（尤其是操作系統客戶）通過我們的解決方案所處理的商品交易總額有所增加，我們的收益實現了自然增長，從而令我們的收益有所增長。於2021年、2022年及2023年，通過我們的操作系統處理的商品交易總額為人民幣951億元、人民幣1,233億元及人民幣1,419億元。隨著我們繼續為客戶提供可衡量的業績及改善他們的用戶體驗，我們將進一步提升客戶忠誠度及支出。

於往績記錄期間，我們已取得較高的淨收益留存率（一個用於衡量自我們服務的現有客戶產生的收益增長的指標）。客戶的淨收益留存率於2021年為208%、於2022年為140%，以及於2023年為114%，按經常性客戶（不包括消費者）於指定期間產生的收益除以所有客戶（不包括消費者）於過往期間產生的收益計算。與我們現有客戶的長期合作夥伴關係為我們的運營提供了穩定的業務來源，並突出了我們為用全套的產品及服務滿足不斷變化的客戶需求所作出的持續努力。

### **我們依託行業專門知識增強技術及產品能力的的能力**

我們是中國領先的全方位全渠道零售數字化解決方案服務商，擁有最全面的產品組合。全方位覆蓋指我們解決零售商運營中的所有關鍵部分的需求的能力。我們已經並將繼續加大投入產品及技術以鞏固我們的市場領導地位。於2021年、2022年及2023年，我們的研發投資分別為人民幣614.5百萬元、人民幣607.5百萬元及人民幣550.8百萬元。我們認為，我們開發及提供全面解決方案組合以滿足客戶多樣化及不斷變化的需求的能力及敬業精神對我們的業務成功至關重要。在我們通過服務龐大的客戶群開展廣泛經營所獲得的實踐經驗及行業專門知識的支持下，我們繼續改進及豐富我們的模塊及功能，幫助零售商在更多線上及線下業務場景中，跨越不同零售業態，提高運營效率。

我們預計該等於產品及技術開發方面的努力將吸引更多客戶，增強客戶忠誠度及增加產品銷售額，對我們的經營業績及增長前景產生長期正面影響。

### **我們通過管理自身產品及服務組合提高毛利率的能力**

我們的收益及盈利能力受到自身產品及服務組合的影響。我們的零售核心服務雲、電子商務服務雲以及營銷及廣告服務雲的各自定價結構、業務發展及戰略以及營業成本各不相同，因此毛利率有所不同。我們截至2021年、2022年及2023年12月31止年度的毛利率分別為34.3%、44.6%及40.7%。此改善乃由於我們通過發展我們業務中的高毛利率零售核心服務雲分部，同時提升電子商務服務雲業務的毛利率，不斷努力有意識地管理我們的產品和服務組合。我們已策略性地轉向毛利率更高的經營分部，並專注於從我們的零售核心服務



## 財務資料

雲解決方案產生更多收益，該解決方案的毛利率較電子商務服務雲解決方案顯著更高，截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度，毛利率分別為59.3%、56.2%及41.7%。毛利率由2022年的56.2%下降至2023年的41.7%，主要是由於推出毛利率相對低於零售核心服務雲解決方案其他組成部分的其他AIoT解決方案。截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度，零售核心服務雲解決方案產生的收益佔我們總收益的百分比分別為42.0%、58.7%及74.3%。截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度，物流成本佔我們電子商務服務雲解決方案產生的收益百分比分別為93.6%、76.6%及77.8%，乃由於我們推出配送服務商投標程序。由於該等努力，我們的電子商務服務雲分部的毛利率由2021年的負21.4%改善至2022年的2.3%，並進一步增加至2023年的10.3%。於2021年、2022年及2023年，營銷及廣告服務雲解決方案分部的毛利率維持相對較高且穩定，分別為94.3%、94.9%及92.7%。隨著物流成本佔電子商務服務雲收益百分比下降，導致我們該分部的毛利率有所改善，加上我們零售核心服務雲解決方案收益的持續增長以及我們營銷及廣告服務雲解決方案的穩定發展，我們於往績記錄期間的整體毛利率亦有所改善。

### 我們提高運營效率的能力

我們控制開支的能力對我們業務的成功至關重要。我們的開支主要包括研發開支、銷售及營銷開支以及一般及行政開支。於往績記錄期間，該等開支佔我們收益的百分比整體下降。於2021年、2022年及2023年，我們的研發開支分別佔我們總收益的58.8%、40.5%及31.5%。研發為我們經營的基石，讓我們得以向我們的客戶提供優質服務及鞏固我們的市場地位。於2021年、2022年及2023年，我們的銷售及營銷開支分別佔我們總收益的58.2%、20.5%及10.3%。隨著我們的品牌在市場上逐漸知名，我們戰略性地減少銷售及營銷開支中針對零售消費者進行的與電子商務服務雲解決方案及AIoT解決方案有關的促銷激勵。於2021年、2022年及2023年，我們的一般及行政開支分別佔我們總收益的21.3%、17.7%及15.1%。我們繼續嚴格控制一般及行政開支以及不斷控制成本結構。

### 戰略收購及投資

我們已且擬繼續作出戰略收購以擴大我們所提供的產品，加強我們的技術及研發能力，擴大我們的業務，拓闊客戶範圍及鞏固我們的市場地位。我們採取謹慎及分階段的投資收購戰略。在部分案例中，我們會先進行少數投資，隨後再展開業務合作。我們於若干情況下進行少數投資而非全資收購的原因如下：(i)被投資方具備卓越的管理能力，使其擁有運營獨立性及享有與業務掛鉤以留住彼等的增長潛力；(ii)被投資方與本集團的核心業務運營並不完全匹配，惟通過股權關係可以幫助我們形成戰略協同效應；及／或(iii)被投資方向本集團展現出清晰的戰略價值，惟由於短期內存在資本或整合風險，因此採取謹慎的分



## 財務資料

階段的方式進行投資。當被投資方的業績、合作及與管理層建立的整體關係為本集團帶來持續增長的業務戰略價值時，我們可能追加投資，或對其進行全資收購。例如，我們對深圳昂捷的投資部分採用該投資收購戰略，其中收購51%股權及分階段轉授投票權的時點，距離首次投資均超過一個財年。深圳昂捷的業務主要包括軟件開發、軟硬件產品銷售以及系統運營及維護。該收購不僅有助於我們形成內部的產品及服務開發能力，亦讓我們接觸到一群新零售商客戶以獲得交叉銷售的機會。我們相信，我們投資深圳昂捷增強了我們軟件開發、營銷及分銷能力，使我們成為服務更多客戶的全方位服務商。

我們擬繼續有選擇地尋求戰略聯盟及投資以進一步增強我們的競爭力。我們預計評估及實施聯盟、投資及收購機會，以補充及擴大我們的業務，增強我們的市場力量，整合我們的核心競爭力及技能，並優化我們的盈利能力。

我們有足夠的資金尋求戰略聯盟及投資，特別是利用通過[編纂]獲得並專門分配用於尋求戰略合作、投資及收購的[編纂]。倘投資金額超過[編纂]百萬港元，除內部資金外，我們已分配[編纂][編纂]約[編纂]%(或[編纂]百萬港元)，用於尋求戰略聯盟及投資。根據弗若斯特沙利文的資料，於2023年，亞洲的零售雲行業總體擁有約4,000家服務商，具體而言，中國於2023年擁有約400家服務商。我們擬建立一個高標準，從廣泛的現有服務商中選擇潛在目標。我們預期尋找與我們當前業務互補及產生協同效應、並有助我們吸引及留住客戶的潛在業務及資產。我們擬專注於擁有良好往績記錄及巨大增長潛力的參與者。我們通常考慮的因素包括與我們戰略規劃的適用性、潛在協同效應的程度、市場地位、管理團隊經驗、估值、歷史經營指標及財務表現。

### COVID-19疫情的影響

COVID-19疫情對中國及世界許多地區具有重大不利影響，導致了廣泛封控措施。COVID-19的全球蔓延以及世界各國及地區採取的相關防控措施，導致系統性宏觀經濟低迷，對全球消費者的購買意願及購買力、供應鏈及物流服務產生不利影響。

鑒於該等挑戰，我們的零售核心服務雲解決方案、電子商務服務雲解決方案以及營銷及廣告服務雲解決方案受到了COVID-19的不同程度的影響：

我們的零售核心服務雲的線上及線下產品處於不同的運營狀況。由於線下零售店的零售消費者流量減少，通過我們的系統處理的商品交易總額因零售商客戶減少了線下商店的支出而普遍減少，因此，我們來自客戶抽佣率的收益受到影響。然而，該影響在很大程

## 財務資料

度上被零售商及品牌商對我們數字化零售服務的需求增加所抵銷，因為彼等尋求加快其運營的數字化，以更好地管理COVID-19帶來的遠端運營狀況。例如，7-Eleven(廣東)進一步將我們的存貨及物流管理運營系統模塊嵌入其倉庫，截至2022年6月，其佛山倉庫供應店鋪從超過500家增長至超過1,000家，滿足了COVID-19期間需求量的大幅增長。

我們的電子商務服務雲業務的商品交易總額顯著增長，反映我們的電子商務服務雲分部於COVID-19疫情期間實現正增長。該分部的商品交易總額於2022年同比增加18.8%至人民幣82億元，乃由於線下零售商加快使用電子商務功能以應對線上零售渠道快速增長的市場需求以及使零售商能夠與正在改變遠端零售場景中購買行為的消費者進行接觸。COVID-19相關的封鎖及行動限制使我們可進一步將我們的電子商務平台呈現給需要緊急支持以解決實體店購物困難的消費者，使我們能夠在有需要時提升消費者的數字化消費體驗。我們的電子商務服務雲見證了COVID-19期間消費者使用無接觸線上購物方式的意願增加。

我們的營銷及廣告服務雲解決方案的客戶消費減少，乃由於品牌商及客戶採取成本控制措施以及減少整體的推廣開支，以應對COVID-19帶來的經濟挑戰。我們的每名客戶收益於2021年的人民幣1.6百萬元減少至2022年的人民幣1.2百萬元，乃由於我們客戶的營銷預算減少。

因此，COVID-19對我們運營及線下零售店相關收益的負面影響在一定程度上通過增加採用我們的線上零售業態解決方案得以平衡。

COVID-19疫情通過商業活動及商業交易延期及普遍不確定性影響了我們的業務發展。出行限制導致我們線下活動的減少或甚至取消，暫時削弱了我們的營銷活動，以及中斷及延期我們為業務客戶及消費者安裝我們操作系統及提供服務。於2022年，因德爾塔及奧密克戎變異，COVID-19再次爆發。中國若干地區的相關限制、隔離、封控及相關措施限制我們自該等受影響地區發起的營銷活動、商業交易、供應鏈及物流服務。我們於受影響地區的零售客戶於經營其線下物流及生產現場時經歷暫時動蕩。因此，使用我們產品及服務進行數字化商業活動的零售客戶產生的交易量增長放緩。

自COVID-19爆發以來，因應COVID-19疫情帶來的嚴峻經濟形勢，我們受惠於針對疫情的政府援助政策，其主要形式為減少社會保險供款。我們在中國的辦事處於2022年獲得社會保險支付延期約人民幣37.0百萬元，為我們節省2022年的一般成本及開支。同時，我們獲得政府穩崗補助。我們亦獲得政府的租金減免，其暫時節省我們的運營成本。

## 財務資料

中國於2022年底開始修改其COVID-19政策，而大部分旅遊限制及檢疫規定已於2022年12月解除。疫情對我們未來經營業績的影響程度將取決於高度不確定及不可預測的未來發展，包括COVID-19爆發的頻率、持續時間及程度、具有不同特徵的新變種病毒的出現、遏制或治療病例的努力的有效性以及應對該等發展可能採取的未來行動。中國可能經歷國內消費下降、失業率上升及經濟不確定性增加，由於消費者為應對潛在經濟困難而縮減其零售消費行為，可能對我們的業務造成重大負面影響。

董事認為，COVID-19疫情對我們的業務運營及財務表現的整體影響並不重大，乃基於(i)在COVID-19疫情對我們的運營影響最嚴重期間，我們仍實現了收益於2021年的人民幣1,044.6百萬元大幅增長至2022年的人民幣1,501.0百萬元；(ii)我們的客戶參與度及業務開發工作致使客戶數目於2021年的352名增加至2022年的569名；及(iii)自中國於2022年底開始修改COVID-19政策以來，我們的業務運營已完全恢復。請參閱「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 我們的業務已受到COVID-19疫情的重大不利影響」。

### 近期發展

我們已於2024年4月完成重組，從而剝離營銷及廣告雲解決方案項下的線上廣告服務。透過重組剝離的廣告及營銷服務雲下的線上廣告業務所產生的收益於2021年為人民幣196.4百萬元(佔截至2021年12月31日止年度總收益的18.8%)、於2022年為人民幣172.7百萬元(佔截至2022年12月31日止年度總收益的11.5%)及於2023年為人民幣145.5百萬元(佔截至2023年12月31日止年度總收益的8.3%)。透過重組剝離的廣告及營銷服務雲下的線上廣告業務所產生的毛利於2021年為人民幣185.3百萬元(佔2021年總毛利的51.8%)、於2022年為人民幣163.9百萬元(佔2022年總毛利的24.5%)及於2023年為人民幣138.9百萬元(佔2023年總毛利的19.5%)。請參閱「概要 — 近期發展」、「業務 — 營銷及廣告服務雲」及「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 與重組相關的營銷及廣告服務雲解決方案項下線上廣告及營銷服務的剝離伴隨著不確定性及風險」。

### 關鍵會計政策及估計

我們的部分會計政策需要應用估計、假設及與會計項目有關的複雜判斷。我們使用的估計及假設以及應用會計政策所作的判斷對我們的財務狀況及經營業績有重大影響。我們的管理層按過往經驗及其他因素(包括在有關情況下認為合理的未來事件預測)持續評估該等估計、假設及判斷。於往績記錄期間，我們管理層的估計或假設概無嚴重偏離實際業績，且我們未對該等估計或假設作出任何重大變動。我們預計，在可預見未來，該等估計及假設不會出現任何重大變動。

## 財務資料

下文載列我們認為對我們而言屬重要或涉及於編製財務報表時採用的最重要估計、假設及判斷的會計政策的討論。對理解我們財務狀況及經營業績而言屬重要的其他重大會計政策、估計、假設及判斷詳情載於本文件附錄一會計師報告附註2及附註3。

### 重大會計政策資料

#### 收益確認

我們的收益主要來自向客戶提供零售核心服務雲、電子商務服務雲以及營銷及廣告服務雲解決方案。

當我們擁有轉移至客戶的產品或服務的控制權時，按我們預期有權收取的承諾代價金額(不包括代表第三方收取的款項)確認收益。收益不包括增值稅或其他銷售稅，並經扣除任何貿易折扣。

有關我們收益及其他收益確認政策的進一步詳情如下：

#### 零售核心服務雲

零售核心服務雲為零售商提供數字化解決方案，包括操作系統及AIoT解決方案。

本集團主要提供的操作系統為Dmall OS，為本集團自主開發的SaaS解決方案，通過全渠道數據實現零售商的數字化運營及支持智能商業決策。本集團負責向零售商客戶提供設計及實施服務，該等服務與訂購期間使用SaaS解決方案並無區別。因此，設計及實施服務連同SaaS解決方案被釐定為一項履約責任。本集團一般於推出SaaS解決方案前向零售商客戶收取固定的實施費或定制費，並於推出SaaS解決方案後通過按銷量的一定百分比(即抽佣率模式)或固定訂購費向零售商收費。

Dmall OS的服務收益於合約期內確認。就抽佣率模式而言，本公司每月與客戶進行銷售對賬。本公司於客戶同意銷量後發出發票及確認收益。就固定訂購費模式、實施費及定制費而言，收益一般於合約期內按比例確認。

AIoT相關產品的收益於產品交付予客戶時扣除折扣後確認以及AIoT相關智能解決方案的收益於提供相關服務時確認。

#### 電子商務服務雲

於重組前，我們為線下零售商及商家經營一個線上到線下的零售商平台，即多點移動應用程式，以便他們在線銷售其商品予消費者。我們不對消費者購買商品負主要責任，



## 財務資料

不承擔庫存風險及亦無商品定價自由。於完成銷售後，我們按合約協定根據銷售額向零售商或商家收取固定比例的佣金費用。我們於配送商品完成時按淨額基準確認佣金費用。

同時，我們通過外包配送機構的騎手滿足O2O業務的配送需求。我們主要負責及保證識別及指導騎手完成消費者要求的配送，並具備控制相關服務的能力。我們視自身為配送安排的委託人。因此，我們於配送商品連同支付騎手金額計入營業成本時按總額基準確認配送服務產生的收益。

### 營銷及廣告服務雲

於重組前，我們主要於多點移動應用程式提供以橫幅及文本或圖形營銷鏈接形式的展示營銷服務。我們將零售商及品牌商視為營銷服務的客戶。營銷服務允許客戶在多點應用程式特定區域以特定格式及在特定時間段投放廣告。營銷服務通常持續數天至幾個月。我們確定客戶在合約期內同時獲得及消費我們履約所提供的利益。我們在服務期內按比例確認營銷服務產生的收益。

### 激勵

我們向零售商、商戶及消費者提供各種類型的激勵。當銷量達到若干期間預先釐定的金額時，我們向客戶提供零售核心服務雲及電子商務服務雲服務方面的激勵。我們將有關激勵記錄為收益扣減，其乃由於我們並未收到向我們提供的獨特商品或服務或所收到的貨品或服務的公允價值無法合理估算。在若干情況下，我們代表若干零售商及商戶向消費者支付激勵，其不被視為我們的激勵。

我們可自行決定向消費者提供激勵，該等激勵並非特定向任何零售商或商戶提供，亦並非由任何零售商或商戶就平台交易合約要求，以刺激線上平台交易量。為推廣我們平台而提供的該等消費者激勵確認為銷售及營銷開支。

### 經營租賃的租金收益

我們將經營租賃的應收租金收益於租賃期所涵蓋的期間內以等額分期於損益中確認，惟有另一基準更能反映從使用租賃資產所產生的收益模式除外。我們於損益中確認授予的租賃激勵作為應收淨租賃付款總額的組成部分。不取決於指數或利率的可變租賃款項於其產生的會計期間內確認為收益。



## 財務資料

### 利息收益

利息收益於應計時按實際利率法確認，所使用的利率為於金融資產預期年期內將估計未來現金收益準確貼現至金融資產賬面總額的利率。對於信用減值的金融資產，實際利率適用於資產的攤銷成本（即總面值減虧損撥備）。

### 政府補助

倘可合理確定能夠收取政府補助，而我們將符合政府補助所附帶的條件，則政府補助將初步在財務狀況表中確認。補償我們所產生開支的補助於產生開支的同一期間有系統地於損益確認為收益。

### 可轉換債券

我們將不包含權益部分的可轉換債券列賬如下：

我們於初步確認時按公允價值計量可轉換債券的衍生部分，並將其呈列為衍生金融工具的一部分。我們將所得款項超出初步確認為衍生部分的金額確認為負債部分。我們按所得款項的分配比例將有關發行可轉換債券的交易成本分配至負債及衍生部分。我們初步將有關負債部分的交易成本部分確認為負債的一部分。我們即時於損益確認與衍生部分有關的部分。

我們隨後根據本文件附錄一會計師報告附註2(i)重新計量衍生部分。我們隨後按攤銷成本將負債部分列賬。我們按實際利率法計算的負債部分的利息開支於損益確認。倘債券獲轉換，我們將衍生及負債部分的賬面值轉撥為已發行股份的代價。倘債券獲贖回，我們於損益確認兩個部分的已付金額與賬面值之間的任何差額。

### 可轉換可贖回優先股

本公司將可轉換可贖回優先股指定為按公允價值計入損益（「按公允價值計入損益」）的金融負債。我們初始按公允價值確認可轉換可贖回優先股。初始確認後，可轉換可贖回優先股重新計量為於各報告期末的公允價值，其公允價值變動於損益確認。

### 投資物業

投資物業指為獲取租金收益及／或資本增值而以租賃權益擁有或持有的土地及／或樓宇。該等物業包括目前尚未釐定未來用途所持有的土地及正在建設或開發未來用作投資物業的物業。

## 財務資料

投資物業按公允價值列賬，除非該等投資物業於報告期末仍在建設或開發中及其公允價值當時無法可靠計量則作別論。因公允價值變動或因報廢或出售投資物業產生的任何收益或虧損於損益確認。

當物業用途由業主自用改為投資物業，則重新計量該物業至公允價值並相應重新分類。重新計量所產生的任何收益均於損益確認，並以轉回指定物業先前減值虧損為限，而任何餘下收益則於其他綜合收益確認並於重估儲備呈列。任何虧損於損益確認。然而，倘金額就該物業計入重估盈餘，則虧損於其他綜合收益確認並減少權益內的重估盈餘。

### 主要會計判斷及估計

#### 商譽

商譽按成本減累計減值虧損列賬。業務合併產生的商譽獲分配至預期可受惠於合併協同效應的各現金產生單位（「現金產生單位」）或現金產生單位組別，並透過比較現金產生單位的賬面值或現金產生單位與其可收回金額每年進行減值測試。

現金產生單位的可收回金額乃根據使用價值計算釐定。在釐定使用價值時，計算使用基於管理層編製的財務預測的現金流量預測，這需要對收益水平及經營成本金額作出重大判斷。我們在釐定與可收回金額相若的合理數額時會採用所有可供使用的資料，包括根據合理及有理據的假設所作出的估計以及五年期間的收益水平及經營成本金額的預測。其他主要估計包括超過五年期間的估計年增長率及除稅前貼現率。該等估計的變動可能對現金產生單位的可收回金額或現金產生單位產生重大影響，並可能導致未來期間的商譽減值費用。

#### 遞延稅項資產

遞延稅項資產就所有暫時性差額確認，惟以可能有未來應課稅溢利以供暫時性差額利用為限。在評估是否可以在未來利用有關暫時性差額時，我們需要對其各附屬公司在未來多個年度產生應課稅收益的能力作出判斷和估計。我們認為，我們已基於當前稅務規則及法規以及其現時最佳估計及假設，作出充足的遞延稅項。倘若日後稅務規則及法規或相關情況改變，可能須就遞延稅項作出調整，從而影響我們的業績或財務狀況。

## 財務資料

### 經營業績主要組成部分說明

下表載列我們於所示年度的綜合損益表，其項目以絕對金額及佔我們收益的百分比列示：

	截至12月31日止年度					
	2021年		2022年		2023年	
	人民幣元	%	人民幣元	%	人民幣元	%
	(以千計，百分比除外)					
收益	1,044,592	100.0	1,500,959	100.0	1,749,691	100.0
營業成本	(686,563)	(65.8)	(831,835)	(55.4)	(1,037,208)	(59.3)
毛利	358,029	34.3	669,124	44.6	712,483	40.7
於轉撥時的物業及設備重估虧損	(37,618)	(3.6)	—	—	—	—
投資物業估值收益	380	*	16,972	1.1	—	—
其他收益淨額	37,237	3.6	170,429	11.4	115,502	6.6
研發開支	(614,463)	(58.8)	(607,470)	(40.5)	(550,818)	(31.5)
銷售及營銷開支	(607,614)	(58.2)	(307,203)	(20.5)	(180,172)	(10.3)
一般及行政開支	(222,327)	(21.3)	(266,355)	(17.7)	(264,467)	(15.1)
貿易及其他應收款項減值虧損	(1,032)	(0.1)	(1,596)	(0.1)	(1,784)	(0.1)
經營虧損	(1,087,408)	(104.1)	(326,099)	(21.7)	(169,256)	(9.7)
融資成本淨額	(5,222)	(0.5)	(23,065)	(1.5)	(13,344)	(0.8)
分佔一間聯營公司利潤	607	0.1	—	—	—	—
分佔一間合資公司利潤	—	—	**	*	—	—
可轉換可贖回優先股公允價值變動	(732,280)	(70.1)	(493,191)	(32.9)	(476,160)	(27.2)
除稅前虧損	(1,824,303)	(174.6)	(842,355)	(56.1)	(658,760)	(37.7)
所得稅(開支)/利益	(745)	(0.1)	1,829	0.1	3,321	0.2
年內虧損	(1,825,048)	(174.7)	(840,526)	(56.0)	(655,439)	(37.5)
下列各項應佔：						
本公司權益股東	(1,750,680)	(167.6)	(807,406)	(53.8)	(592,361)	(33.9)
非控股權益	(74,368)	(7.1)	(33,120)	(2.2)	(63,078)	(3.6)

附註：

\* 少於0.1%

\*\* 少於人民幣500元

### 非國際財務報告準則計量

為補充我們按照國際財務報告準則會計準則呈列的綜合財務報表，我們亦使用經調整虧損(非國際財務報告準則計量)及經調整淨利潤率(非國際財務報告準則計量)作為額外財務計量，此並非國際財務報告準則會計準則的要求，亦非按照國際財務報告準則會計準則呈列。

我們相信，經調整虧損(非國際財務報告準則計量)為投資者及其他人士以幫助我們管理層相同的方式了解及評估我們的綜合經營業績提供了有用的資料。然而，我們呈列的經調整虧損(非國際財務報告準則計量)可能無法與其他公司提出的類似計量方法相媲美。使用經調整虧損(非國際財務報告準則計量)作為一種分析工具有局限性，閣下不應將其與國際財務報告準則會計準則所報告的經營業績或財務狀況的分析單獨考慮，或將其作為分析的替代。

通過加回以權益結算的以股份為基礎的付款開支、可轉換可贖回優先股的公允價值變動及[編纂]的調整，我們將經調整虧損(非國際財務報告準則計量)定義為年度虧損。我

## 財務資料

們排除以權益結算的以股份為基礎的付款開支，因其本質上屬非現金，且不會導致現金流出。可轉換可贖回優先股的公允價值變動指本公司發行的可轉換可贖回優先股的公允價值變動，且與本公司估值變動有關。

下列載列所示年度的經調整虧損(非國際財務報告準則計量)與根據國際財務報告準則會計準則計算及呈列的可最直接比較財務計量(即年內虧損)的對賬：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
年內虧損.....	(1,825,048)	(840,526)	(655,439)
加：			
以權益結算的以股份為基礎 的付款開支 <sup>(1)</sup> .....	134,140	12,530	13,620
可轉換可贖回優先股的 公允價值變動 <sup>(2)</sup> .....	732,280	493,191	476,160
[編纂] <sup>(3)</sup> .....	[編纂]	[編纂]	[編纂]
年內經調整虧損 (非國際財務報告準則計量).....	<u>(958,628)</u>	<u>(296,414)</u>	<u>(139,800)</u>
經調整淨利潤率 (非國際財務報告準則計量).....	(91.8)	(19.7%)	(8.0%)

### 附註：

- (1) 以權益結算的以股份為基礎的付款開支主要指就我們的2016年股份激勵計劃及2020年股份激勵計劃產生的以股份為基礎的補償開支。以權益結算的以股份為基礎的付款開支預計不會產生未來現金付款。對賬項目屬非現金及不會產生現金流出，且已於往績記錄期間持續作出調整。2021年以股份為基礎的付款開支大幅增加主要是由於本公司於2021年10月加速歸屬75,000,000份受限制股份單位。這導致尚未確認的以股份為基礎的薪酬開支就本集團於餘下歸屬期應收取的服務確認。
- (2) 可轉換可贖回優先股的公允價值變動指本公司發行的可轉換可贖回優先股的公允價值變動及與本公司的估值變動有關。我們預計[編纂]後將不會錄得可轉換可贖回優先股公允價值的任何進一步變動，原因是該等可轉換可贖回優先股將會因為[編纂]後自動轉換為普通股而由負債轉換為權益。對賬項目屬非現金及不會導致現金流出。由於可轉換可贖回優先股於[編纂]後自動轉換為普通股，其將由負債重新指定為權益，從而使淨負債狀況轉為淨資產狀況。
- (3) [編纂]指與[編纂]有關的開支。

### 收益

於往績記錄期間，我們主要自提供下列服務產生收益(i)零售核心服務雲；(ii)電子商務服務雲及(iii)營銷及廣告服務雲。我們的收益於2021年的人民幣1,044.6百萬元增加43.7%至2022年的人民幣1,501.0百萬元，並進一步增加16.6%至2023年的人民幣1,749.7百萬元。

## 財務資料

### 按運營分部劃分的收益

下表載列於所示年度我們按運營分部劃分的收益明細，以絕對金額及佔我們總收益的百分比列示：

	截至12月31日止年度					
	2021年		2022年		2023年	
	人民幣元	%	人民幣元	%	人民幣元	%
	(以千計，百分比除外)					
零售核心服務雲 .....	438,814	42.0	880,502	58.7	1,298,730	74.3
— 操作系統 .....	288,481	27.6	616,529	41.1	680,043	38.9
— AIoT解決方案 .....	150,333	14.4	263,973	17.6	618,687	35.4
— 抽佣率 .....	113,894	10.9	105,638	7.0	66,057	3.8
— 訂購 .....	16,693	1.6	85,885 <sup>(1)</sup>	5.8	516,473 <sup>(1)</sup>	29.5
— 產品銷售 .....	19,746	1.9	72,450 <sup>(2)</sup>	4.8	36,157 <sup>(2)</sup>	2.1
電子商務服務雲 .....	409,312	39.2	447,487	29.8	300,006	17.1
營銷及廣告服務雲 .....	196,466	18.8	172,970	11.5	150,955	8.6
<b>總收益 .....</b>	<b>1,044,592</b>	<b>100.0</b>	<b>1,500,959</b>	<b>100.0</b>	<b>1,749,691</b>	<b>100.0</b>

附註：

- (1) AIoT解決方案的訂購費整體增加，主要由於隨著我們於往績記錄期間擴大了AIoT服務，客戶更多地採用該等解決方案，包括2022年初推出的智能防損解決方案，及2023年初推出的智能商品補貨解決方案、智能包裹分揀解決方案、智能收銀解決方案、智能清潔解決方案及智能配送解決方案。
- (2) 我們的AIoT解決方案產品銷售額由2021年的人民幣19.7百萬元增加至2022年的人民幣72.5百萬元，乃由於我們於2021年底擴大數字化電子價籤產品供應。由2022年的人民幣72.5百萬元減少至2023年的人民幣36.2百萬元，乃主要由於我們零售商客戶的大部分門店已於2022年前完成其數字化電子價籤的採用。

### 零售核心服務雲

我們主要通過以下方式自零售核心服務雲解決方案產生的收益：(i)基於客戶通過操作系統處理的商品交易總額按抽佣率收費，或使用操作系統的訂購費以及定制、實施、軟件開發及維護費用；及(ii)向使用我們AIoT解決方案的客戶收取產品及服務費。我們收取的抽佣率及訂購費乃基於若干因素釐定，其中包括訂購模塊數量、訂購期、客戶通過我們平台成交的商品交易總額以及我們客戶的規模及經營範圍。我們收取的定制、實施、軟件開發及維護費用乃根據通過我們的操作系統訂購的模組數量以及客戶業務的規模及複雜程度釐定。

於2021年、2022年及2023年，我們零售核心服務雲解決方案的收益分別為人民幣438.8百萬元、人民幣880.5百萬元及人民幣1,298.7百萬元，佔我們同年總收益的42.0%、58.7%及74.3%。於往績記錄期間我們自零售核心服務雲解決方案的收益增加乃主要由於(i)通過操作系統處理的商品交易總額增長，乃(a)因我們通過擴大業務發展渠道繼續吸引、留住及與企業零售客戶合作而採用我們操作系統的客戶數目增加；及(b)我們的產品組合及模塊擴展



## 財務資料

導致；(ii)由於我們於往績記錄期間擴展AIoT服務及產品，客戶更廣泛採用我們的AIoT解決方案令銷售額增加；(iii)與我們於2021年11月收購深圳昂捷相關的軟件開發及維護服務產生的收益增加，於2021年、2022年及2023年分別貢獻收益人民幣23.7百萬元、人民幣72.1百萬元及人民幣82.7百萬元；及(iv)來自現有客戶的新定制收益，該等客戶因各自的業務需求而需要我們操作系統上的額外定制功能。

### 電子商務服務雲

於重組前，我們自電子商務服務雲解決方案產生的收益主要通過(i)按客戶通過O2O平台(特別是我們多點移動應用程式及小程序)處理的商品交易總額的百分比向零售商及品牌商收費；及(ii)就完成與通過O2O平台進行的交易相關的每個交付訂單時的交付費用向消費者收取配送費。

於2021年、2022年及2023年，我們電子商務服務雲解決方案的收益分別為人民幣409.3百萬元、人民幣447.5百萬元及人民幣300.0百萬元，佔同年我們總收益的39.2%、29.8%及17.1%。於2021年至2022年，我們來自電子商務服務雲解決方案的收益增加乃主要由於(i)通過我們的O2O平台處理的商品交易總額增加以及我們客戶群的擴大；(ii)向若干零售商客戶提供的與推廣解決方案相關的銷售激勵減少，被記錄為電子商務服務雲解決方案下的收益扣減，此乃由於我們並無獲得獨特的商品或服務，或所獲得的商品或服務的公允價值無法合理估計；及(iii)我們向若干零售商客戶收取的抽佣率增加。於2022年至2023年，我們來自電子商務服務雲解決方案的收益減少主要是由於(i)若干客戶選擇自營O2O電子商務業務；(ii)通過我們的平台為若干主要零售商客戶處理的商品交易總額及交付訂單數量減少；及(iii)我們於2022年4月出售DFI Digital (Hong Kong) Limited及DFI Digital (Singapore) PTE. Limited時終止以往向DFI Retail Group曾經提供的O2O電子商務業務。請參閱「歷史、重組及公司架構 — 收購及出售事項 — (4) DFI Digital (Hong Kong) Limited及DFI Digital (Singapore) PTE. Limited」以了解詳情。

於重組前，我們進行一系列產品優化，以進一步將我們的產品種類與我們就推廣數字化解決方案的目標一致。此雲項下的其餘服務預期將對我們未來的業務及營運業績所帶來的貢獻並不重大。請參閱「概要 — 近期發展」及「業務 — 電子商務服務雲解決方案」。

### 營銷及廣告服務雲

於重組前，我們自營銷及廣告服務雲解決方案產生的收益主要由於(i)就通過多點移動應用程式、小程序及線下渠道投放廣告向廣告客戶收取營銷及廣告費用。我們亦提供諮詢服務，幫助零售商利用從消費者購物行為中獲得的數據洞察，創建專門針對其理想受眾的個性化營銷活動。我們根據各種因素，其中包括廣告格式及時長、目標範圍及展示位置等按逐項基準釐定我們營銷服務的價格(包括廣告投放及相關諮詢服務)。

於2021年及2022年，我們的營銷及廣告服務雲解決方案產品的收益分別為人民幣196.5百萬元及人民幣173.0百萬元，分別佔我們同年總收益的18.8%及11.5%。於該年度，我們來自營銷及廣告服務雲解決方案的收益減少乃主要由於不利的市場狀況導致廣告客戶用於營

## 財務資料

銷及推廣活動的開支有所減少。於2022年及2023年，我們的營銷及廣告服務雲解決方案產生的收益分別為人民幣173.0百萬元及人民幣151.0百萬元，分別佔我們同年總收益的11.5%及8.6%。於該年度，我們來自營銷及廣告服務雲解決方案的收益減少乃主要由於(i)廣告客戶的廣告投放減少；及(ii)向重慶百貨提供約人民幣18.9百萬元補貼，由於我們與第三方市場參與者合作營銷資源的相應短缺。我們於2022年底與重慶百貨集團簽訂營銷資源合作協議，並同意於2023年1月1日至2025年12月31日的服務期間，協助重慶百貨公司從第三方市場參與者(包括但不限於品牌商、支付解決方案營運商、銀行及其他企業或組織)收集營銷資源，每個日曆年價值不少於人民幣50百萬元。到2023年，由於營銷資源價值不足人民幣50百萬元，本集團向重慶百貨支付了由此產生的價值缺口。

於2024年4月，我們完成了重組，從而剝離我們的營銷及廣告雲解決方案中的線上廣告服務。請參閱「概要 — 近期發展」及「業務 — 營銷及廣告服務雲」。

### 按地理位置劃分的收益

除中國內地外，我們已成功拓展業務至中國內地以外的市場，即香港特別行政區、澳門特別行政區、柬埔寨、新加坡、馬來西亞及波蘭。通過與總部位於德國的領先批發商麥德龍集團合作，我們亦處於進軍歐洲市場的初步階段。

下表載列於所示年度我們按地理位置劃分的收益明細，以絕對金額及佔我們總收益的百分比列示：

	截至12月31日止年度					
	2021年		2022年		2023年	
	人民幣元	%	人民幣元	%	人民幣元	%
	(以千計，百分比除外)					
中國內地	1,024,336	98.1	1,420,625	94.6	1,626,430	93.0
海外						
— 香港	18,312	1.8	76,502	5.1	113,428	6.5
— 柬埔寨	989	*	2,598	0.2	4,842	0.3
— 新加坡	955	*	971	*	2,309	0.1
— 馬來西亞	—	—	—	—	1,687	0.1
— 波蘭	—	—	239	*	667	*
— 澳門	—	—	24	*	328	*
總計	<u>1,044,592</u>	<u>100.0</u>	<u>1,500,959</u>	<u>100.0</u>	<u>1,749,691</u>	<u>100.0</u>

附註：

\* 少於0.1%

### 中國內地

於2021年、2022年及2023年，來自中國內地的收益分別為人民幣1,024.3百萬元、人民幣1,420.6百萬元及人民幣1,626.4百萬元，佔同年我們總收益的98.1%、94.6%及93.0%。我們自

## 財務資料

2021年至2022年於中國內地的收益增長乃主要由於中國內地的零售雲解決方案市場擴大、Dmall OS系統的訂閱率及使用率提高，以及我們優質企業客戶組合持續增長。來自中國內地的收益自2022年至2023年增加，主要由於客戶因我們在2023年擴展AIoT解決方案，包括智能商品補貨解決方案、智能包裹分揀解決方案、智能收銀解決方案、智能清潔解決方案及智能配送解決方案而採用更多有關解決方案。

### 海外

於2021年、2022年及2023年，來自海外市場的收入分別為人民幣20.3百萬元、人民幣80.3百萬元及人民幣123.3百萬元，佔同年我們總收益的1.9%、5.4%及7.0%。我們海外市場的收入增長乃主要由於我們與領先的海外企業零售商訂立長期合作協議，於香港特別行政區、澳門特別行政區、柬埔寨、新加坡、馬來西亞及波蘭採用零售雲解決方案增加、通過持續實施此類合作增加收入來源以及通過我們的操作系統處理的來自海外零售商客戶的商品交易總額的增加。

### 營業成本

我們的營業成本主要包括(i)物流成本，乃指與我們O2O配送服務及智能配送解決方案相關的物流服務商成本；(ii)僱員福利開支，乃指我們實施、運營及維護服務員工的薪金；(iii)存貨銷售成本，乃指我們AIoT解決方案的採購成本及產品設計成本；(iv)支付處理成本，乃支付予付款處理服務商的費用；(v)雲服務、寬帶及服務器託管費，乃指就購買或租賃雲及寬帶服務及服務器所產生的費用；(vi)外包及其他勞工成本，主要來自零售核心服務雲解決方案(包括智能防損業務、智能商品補貨解決方案、智能包裹分揀解決方案、智能收銀解決方案、智能清潔解決方案及智能配送解決方案)及電子商務服務雲解決方案；(vii)客戶服務支持費，乃指為我們的O2O平台提供呼叫中心服務的第三方客戶服務商收取的服務費；及(viii)其他，主要包括折舊及攤銷成本、與我們智能信息服務有關的短信成本、差旅開支、稅項及附加費及其他。

下表載列所示年度我們按性質劃分的營業成本的明細，以金額及佔我們總收益的百分比列示：

	截至12月31日止年度					
	2021年		2022年		2023年	
	人民幣元	%	人民幣元	%	人民幣元	%
	(以千計，百分比除外)					
物流成本	383,125	36.7	342,834	22.8	233,454	13.3
僱員福利開支	115,569	11.1	189,067	12.6	138,841	7.9
外包及其他勞工成本	5,073	0.5	49,069	3.3	465,496	26.6
支付處理成本	67,179	6.4	67,901	4.5	41,709	2.4
存貨銷售成本	27,528	2.6	70,724	4.7	31,725	1.8
雲服務、寬帶及服務						
器託管費	46,419	4.4	59,514	4.0	40,355	2.3
客戶服務費	22,535	2.2	19,128	1.3	11,696	0.7
其他	19,135	1.9	33,598	2.2	73,932	4.2
<b>總計</b>	<b>686,563</b>	<b>65.8</b>	<b>831,835</b>	<b>55.4</b>	<b>1,037,208</b>	<b>59.3</b>

## 財務資料

於往績記錄期間，我們營業成本的三大組成部分為物流成本、僱員福利開支及外包及其他勞工成本。我們的物流成本自2021年的人民幣383.1百萬元減少至2022年的人民幣342.8百萬元，與我們的電子商務服務雲解決方案增長一致，部分被(i)若干客戶轉為自有交付模式以代替使用我們的即時交付服務所抵銷；及(ii)我們自2020年4月起為減少O2O業務的物流成本而引入物流供應商投標程序所作出的努力。我們的物流成本自2022年的人民幣342.8百萬元減少至2023年的人民幣233.5百萬元，主要由於(i)若干主要客戶的訂單量減少；及(ii)我們於2022年4月出售DFI Digital (Hong Kong) Limited及DFI Digital (Singapore) PTE. Limited時終止以往向DFI Retail Group提供的O2O電子商務業務。請參閱「歷史、重組及公司架構 — 收購及出售事項 — (4) DFI Digital (Hong Kong) Limited及DFI Digital (Singapore) PTE. Limited」以了解詳情。

我們的僱員福利開支自2021年的人民幣115.6百萬元增加至2022年的人民幣189.1百萬元，主要是由於我們的僱員數目增加與我們的整體業務增長一致，尤其是與在海外市場實施我們的操作系統有關的問題。我們的僱員福利開支自2022年的人民幣189.1百萬元減少至2023年的人民幣138.8百萬元，主要由於我們為優化勞工結構及提高整體運營效率作出的共同努力。

外包及其他勞工成本主要指我們與外包服務供應商合作產生的勞工成本，以支持(i)我們的AIoT解決方案，除數字服務外，涉及店內人員部署；及(ii)我們的電子商務服務雲解決方案，其中我們通過線下推廣刺激O2O平台的流量。請參閱「業務 — 零售核心服務雲 — 服務組成部分 — AIoT解決方案」。外包及其他勞工成本由2021年的人民幣5.1百萬元增加至2022年的人民幣49.1百萬元，並進一步增加至2023年的人民幣465.5百萬元，主要由於我們於2022年初推出新AIoT解決方案(包括智能防損解決方案)以及於2023年推出的智能商品補貨解決方案、智能包裹分揀解決方案、智能收銀解決方案、智能清潔解決方案及智能配送解決方案。我們的新AIoT解決方案在推出階段通常會產生較高的外包及其他勞工成本，在此期間，促進我們的外包服務商適應我們的解決方案而進行的店內人員部署最為頻繁。於推出階段後，由於繼續使用外包服務供應商以支持我們的AIoT解決方案，我們的AIoT解決方案通常繼續產生外包及其他勞工成本，最終隨著我們的AIoT解決方案的成熟，外包及其他勞工成本逐漸下降至穩定水平。以智能商品解決方案為例：外包人員通過移動工作站驗證身份，並由系統記錄其線上狀態。系統於補貨工作出現時向外包人員生成任務訂單。彼等根據指定的工作流程完成補貨任務，而關鍵過程由系統記錄及由攝影機驗證。補貨運營的外包人員的效率隨著時間推移而提高。持續招聘外包人員能確保一致的高效補貨。此外，系統內商品定位的戰略管理大幅減少人員尋找商品所花費的時間。隨著智能商品解決方案逐漸成熟，其共同提高人員效率及降低成本。

我們的支付處理成本於2021年及2022年保持穩定，分別為人民幣67.2百萬元及人民幣



## 財務資料

67.9百萬元。我們的支付處理成本自2022年的人民幣67.9百萬元減少至2023年的人民幣41.7百萬元，主要由於通過智慧收銀解決方案及O2O平台處理的銷量減少。

存貨銷售成本自2021年的人民幣27.5百萬元增加至2022年的人民幣70.7百萬元，乃主要由於AIoT解決方案(包括電子價籤)的銷售增加導致購買及設計成本增加。存貨銷售成本自2022年的人民幣70.7百萬元減少至2023年的人民幣31.7百萬元，由於大部份零售商客戶的店鋪於2022年已經完成電子價籤的採納。

其他成本由2021年的人民幣19.1百萬元增加至2022年的人民幣33.6百萬元，主要由於(i)2022年與操作系統業務有關的網絡成本；(ii)差旅開支；及(iii)其他。其他成本由2022年的人民幣33.6百萬元增加至2023年的人民幣73.9百萬元，主要由於為滿足我們零售核心服務解決方案項下的客戶業務需求而產生的短信成本。

下表載列於所示年度我們按運營分部劃分的營業成本明細，以金額及佔我們總收益的百分比列示：

	截至12月31日止年度					
	2021年		2022年		2023年	
	人民幣元	%	人民幣元	%	人民幣元	%
			<i>(以千計，百分比除外)</i>			
零售核心服務雲 .....	178,651	17.1	385,932	25.7	757,009	43.3
電子商務服務雲 .....	496,802	47.6	437,136	29.1	269,148	15.4
營銷及廣告服務雲 .....	11,110	1.1	8,767	0.6	11,051	0.6
總計 .....	<b>686,563</b>	<b>65.8</b>	<b>831,835</b>	<b>55.4</b>	<b>1,037,208</b>	<b>59.3</b>

我們零售核心服務雲解決方案的營業成本自2021年的人民幣178.7百萬元增加至2022年的人民幣385.9百萬元，主要由於(i)與實施、運營及維護操作系統解決方案及經營AIoT解決方案相關的直接勞工成本增加，乃因擴充一般業務所致；(ii)因AIoT解決方案(包括電子價籤)銷售額增加而導致採購及設計成本增加；(iii)於2022年初推出智能防損解決方案導致第三方勞工成本增加；及(iv)我們拓展操作系統運營相應雲服務器租賃費用增加。零售核心服務雲解決方案的營業成本由2022年的人民幣385.9百萬元增加至2023年的人民幣757.0百萬元，主要由於我們於2023年初推出智能商品補貨解決方案、智能包裹分揀解決方案、智能收銀解決方案、智能清潔解決方案及智能配送解決方案，部分被銷售存貨成本下降所抵銷，因為大部分零售商客戶的店鋪於2022年末已經完成電子價籤的採納。

我們電子商務服務雲解決方案的營業成本自2021年的人民幣496.8百萬元減少至2022年的人民幣437.1百萬元，並進一步減少至2023年的人民幣269.1百萬元，主要是由於(i)因建立配送服務投標程序以及若干客戶轉為自有交付模式而非使用我們的即時交付服務而降低物流成本；及(ii)因我們控制成本及限制O2O業務投資的戰略決策，勞工成本、客戶服務成本及雲服務成本降低。



## 財務資料

我們營銷及廣告服務雲解決方案的營業成本自2021年的人民幣11.1百萬元減少至2022年的人民幣8.8百萬元，主要由於我們於2022年共同努力優化成本結構並提高該分部的整體運營效率，並於2023年增加至人民幣11.1百萬元，主要由於線下廣告業務使用的額外租賃所致。

### 毛利及毛利率

截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度，我們的總毛利率分別為負34.3%、44.6%及40.7%，2021年至2022年的上升由於我們向高毛利率經營分部的戰略轉移以及我們的零售核心服務雲業務的更大收益貢獻，該業務的毛利率較高。2022年至2023年的下降是由於我們的產品組合發生了變化，客戶更多地採用了我們的AIoT物聯網解決方案，與我們的其他產品相比，該產品的毛利率較低。

於2024年4月，我們完成了重組，從而剝離我們的營銷及廣告雲解決方案中的線上廣告服務。自廣告及營銷服務雲項下線上廣告業務(透過重組而剝離)所產生的毛利，為2021年的人民幣185.3百萬元(佔截至2021年12月31日止年度毛利的51.8%)、2022年的人民幣163.9百萬元(佔截至2022年12月31日止年度毛利的24.5%)及2023年的人民幣138.9百萬元(佔截至2023年12月31日止年度毛利的19.5%)。請參閱「概要 — 近期發展」及「業務 — 營銷及廣告服務雲」。

下表載列於所示年度我們的毛利，以絕對金額及佔相關分部收益的百分比或毛利率列示：

	截至12月31日止年度					
	2021年		2022年		2023年	
	毛利/(損)	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率
	人民幣元	%	人民幣元	%	人民幣元	%
	(以千元計，百分比除外)					
零售核心服務雲 .....	260,163	59.3	494,570	56.2	541,721	41.7
操作系統 .....	209,300	72.6	436,128	70.7	478,330	70.3
AIoT解決方案 .....	50,863	33.9	58,442	22.2	63,391	10.2
電子商務服務雲 .....	(87,490)	(21.4)	10,351	2.3	30,858	10.3
營銷及廣告服務雲 .....	185,356	94.3	164,203	94.9	139,904	92.7
總計 .....	<b>358,029</b>	<b>34.3</b>	<b>669,124</b>	<b>44.6</b>	<b>712,483</b>	<b>40.7</b>

於2021年及2022年，零售核心服務雲解決方案分部的毛利率分別為59.3%及56.2%，此乃由於相較零售核心服務雲解決方案的其他業務，毛利率相對較低的AIoT解決方案(包括電子價籤業務及智能防損解決方案業務)的銷量增加所推動。於2022年及2023年，零售核心服務雲解決方案分部的毛利率分別為56.2%及41.7%，此乃由於我們推出額外的AIoT解決方案，其與零售核心服務雲解決方案的其他部分相比毛利率相對較低。

截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度，電子商務服務雲解決方案分部的毛利率分別為負21.4%、2.3%及10.3%。於2021年的毛損率以及於2022年及2023年的低毛利率乃主

## 財務資料

要由於我們為滿足客戶的配送訂單所提供的配送服務產生的物流成本高，佔我們電子商務服務雲解決方案收益的70%以上。我們的電子商務服務雲的持續經營伴隨著毛利率持續改善並轉為正面，這主要是由於(i)向使用我們的電子商務服務雲解決方案的客戶收取更高抽佣率，導致我們此經營分部的收益增長；及(ii)由於我們推出配送服務投標程序及若干客戶轉為自有交付模式以代替使用我們的即時交付服務導致物流成本減少。我們的毛利率從2022年的2.3%增加至2023年的10.3%，主要由於若干客戶選擇自營O2O電子商務業務導致物流成本減少。

我們已於2020年4月採納一個我們認為為我們提供全面方式評估物流服務商服務建議及能力的競爭性投標程序。我們的物流部門首先與我們的採購部門討論他們的要求，以發出招標書以啟動投標程序。我們的採購部門然後尋找物流服務商，並有效地傳達服務要求及所需的資格。於收集標書後，我們通過相互比較每份報價單及我們的要求來評估每份標書，以確定以最低報價最能滿足我們需求的物流服務商。然後我們將進行內部審批以完成投標程序。截至2023年12月31日，我們已與中國29家物流服務商合作。在推出新的配送服務投標程序後，本公司終止了與絕大多數有最低訂單數量要求的配送服務商的合作，該等配送服務商要求我們在未達到規定的O2O配送訂單最低數量時計入配送費用差額。通過配送投標程序與更大型的配送服務商合作，增強了我們在O2O業務中的履行能力，我們亦減少了於2021年高需求時期給予騎手的補貼。

於2021年及2022年，營銷及廣告服務雲解決方案分部的毛利率為94.3%及94.9%，主要由於我們共同努力優化成本結構及提高整體營運效率。於2022年及2023年，營銷及廣告服務雲解決方案分部的毛利率分別為94.9%及92.7%，主要由於2023年該業務部門產生的收入減少。

我們已於2021年11月完成收購深圳昂捷。因此，於2021年、2022年及2023年，深圳昂捷貢獻的毛利分別為人民幣16.5百萬元、人民幣55.4百萬元及人民幣58.0百萬元。請參閱「歷史、重組及公司架構—收購及出售事項—深圳昂捷」以了解詳情。

### 其他收益

我們的其他收益主要包括(i)出售附屬公司收益；(ii)來自中國地方機關財務援助及額外可抵扣進項增值稅相關的政府補助及稅項優惠；(iii)按公允價值計入損益的金融資產的公允價值變動；(iv)投資物業的租金收益；(v)來自理財產品的投資收益；及(vi)收購深圳昂捷後重新計量先前持有的股權所產生的收益。於往績記錄期間，並無有關所記錄的政府補助收益的未履行狀況或意外情況。

## 財務資料

下表載列於所示年度我們其他收益的主要組成部分明細，均以絕對金額及佔總收益的百分比列示：

	截至12月31日止年度					
	2021年		2022年		2023年	
	人民幣元	%	人民幣元	%	人民幣元	%
	(以千計，百分比除外)					
政府補助及稅項優惠	15,890	1.5	52,849	3.5	71,653	4.1
租金收益	230	*	2,451	0.2	—	—
理財產品的投資收益	6,841	0.7	1,195	0.1	167	*
按公允價值計入損益計量金融資產的公允價值變動	11,433	1.1	12,460	0.8	43,762	2.5
收購後重新計量股權所產生的收益	2,782	0.3	—	—	—	—
出售附屬公司收益／(虧損)	—	—	100,131	6.7	(1)	*
其他	61	*	1,343	0.1	(79)	*
<b>總計</b>	<b>37,237</b>	<b>3.6</b>	<b>170,429</b>	<b>11.4</b>	<b>115,502</b>	<b>6.6</b>

附註：

\* 少於0.1%

我們的其他收益自2021年的人民幣37.2百萬元增加至2022年的人民幣170.4百萬元，主要由於(i)出售DFI Digital (Hong Kong) Limited及DFI Digital (Singapore) PTE. Limited的收益；及(ii)政府補助及稅收優惠增加，部分被理財產品投資收益減少所抵銷。政府補助及稅收優惠主要指根據鼓勵海外投資本地企業的政策，中國廣東省、市政府就我們的深圳外商獨資企業收到其海外股東增資向我們發放的現金補助。該等補助通常按外商獨資企業於上一年度收到的實際增資金額的百分比計算，上限為人民幣100.0百萬元。我們的政府補助及稅項優惠自2021年的人民幣15.9百萬元增加至2022年的人民幣52.8百萬元，乃主要由於我們的外商獨資企業收到的海外股東注資增加，致使從廣東深圳市政府收到額外補助人民幣32.0百萬元。

我們的其他收益自2022年的人民幣170.4百萬元減少至2023年的人民幣115.5百萬元，主要是(i)缺乏出售DFI Digital (Hong Kong) Limited及DFI Digital (Singapore) PTE. Limited的一次性收益人民幣100.1百萬元；及(ii)2022年出售多點(深圳)發展項目後，在廣東深圳持有的投資物業沒有租金收入，部分被(i)鍋圈估價上升導致以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融資產公允價值變動增加；及(ii)於2023年使用額外可抵扣進項增值稅增加導致政府補助及稅收優惠增加所抵銷。

### 出售DFI Digital (Hong Kong) Limited及DFI Digital (Singapore) PTE. Limited

根據日期為2022年4月4日的股份及業務轉讓協議，DFI Digital (Hong Kong) Limited及DFI Digital (Singapore) PTE. Limited(前稱Retail Technology (Hong Kong) Limited及Retail Technology (Singapore) PTE. Ltd.)各自的100%股權被以代價為6.9百萬美元自Retail Technology Asia收購(「交易」)。該代價乃由本公司與DFI Retail Group公平磋商釐定。於出售前，DFI Digital (Hong Kong) Limited為Retail Technology Asia的經營實體，向DFI Retail Group提供O2O有關服務及Dmall OS解

## 財務資料

決方案服務，而DFI Digital (Singapore) PTE. Limited為一間位於新加坡的經營實體，向DFI Retail Group經營的本地零售商客戶提供O2O服務。出售時，O2O業務主要指DFI Digital (Hong Kong) Limited及DFI Digital (Singapore) PTE. Limited向DFI Retail Group提供的所包括的網上訂購及配送服務，以供其透過軟件及數字應用程式在線上向消費者銷售產品，包括客戶移動應用程式、電子商務網站、電子商務運營團隊、電子商務揀配及配送運營、電子價籤、客戶服務呼叫中心、智能購物車及最後一公里配送服務。該出售乃基於本集團的整體戰略考慮，以專注於我們作為一家一站式數字化解決方案服務商的核心業務，提升Retail Technology Asia的服務能力，以促進我們的全球擴張，並建立更可持續的商業模式，以實現強勁及顯著的增長。於有關轉讓完成後，DFI Digital (Hong Kong) Limited及DFI Digital (Singapore) PTE. Limited由DFI Retail Group分別擁有100%權益，而Retail Technology Asia繼續向DFI Retail Group提供Dmall OS解決方案。

已出售附屬公司於出售日期的財務資料載列如下：

	人民幣千元
現金及現金等價物 .....	35,616
貿易應收款項 .....	8,521
預付款項、按金及其他應收款項.....	192,394
物業及設備.....	492
貿易應付款項 .....	(27,678)
應計費用及其他應付款項.....	(265,604)
負債淨額.....	(56,259)
出售所得現金流出淨額：	
已收代價，以現金結付 .....	—
減：出售的現金及現金等價物.....	35,616
現金流出淨額 .....	(35,616)

已出售實體，即DFI Digital (Hong Kong) Limited及DFI Digital (Singapore) PTE. Limited，分別於2020年及2021年註冊成立，專注於為我們的零售商客戶提供操作系統及O2O服務（主要通過收取抽佣率）。於日常業務過程中，該等實體就整體業務增長產生成本及開支，包括僱員福利開支及雲服務費。彼等亦產生物流成本、推廣及營銷活動開支以及專為提供O2O服務的客戶服務費用。儘管該等實體自其成立以來與其O2O業務相關的開支相對較大，惟其尚未實現規模經濟，故彼等截至2022年3月31日產生累計虧損。該等實體截至2022年3月31日處於淨負債狀況，主要由於彼等的累計經營虧損所致。請參閱本文件附錄一會計師報告附註31以了解詳情。

### 銷售及營銷開支

我們的銷售及營銷開支主要包括(i)推廣及營銷開支，主要指因推廣雲解決方案而產生的營銷激勵及廣告開支；(ii)我們銷售及營銷人員的僱員福利開支；及(iii)其他，主要指差旅及招待開支以及折舊及攤銷。於2021年、2022年及2023年，我們的銷售及營銷開支分別為

## 財務資料

人民幣607.6百萬元、人民幣307.2百萬元及人民幣180.2百萬元，分別佔我們總收益的58.2%、20.5%及10.3%。

下表載列於所示年度我們銷售及營銷開支的詳情，均以絕對金額及佔我們總收益的百分比列示：

	截至12月31日止年度					
	2021年		2022年		2023年	
	人民幣元	%	人民幣元	%	人民幣元	%
	(以千計，百分比除外)					
推廣及營銷活動開支	385,642	36.9	175,150	11.7	72,286	4.1
僱員福利開支	196,389	18.8	112,992	7.5	85,689	4.9
其他	25,583	2.5	19,061	1.3	22,197	1.3
<b>總計</b>	<b>607,614</b>	<b>58.2</b>	<b>307,203</b>	<b>20.5</b>	<b>180,172</b>	<b>10.3</b>

我們的銷售及營銷開支由2021年的人民幣607.6百萬元減少至2022年的人民幣307.2百萬元，並進一步減少至2023年的人民幣180.2百萬元，主要是由於(i)促銷及營銷費用(包括短信成本及客戶服務費)減少，乃由於對零售消費者的促銷激勵措施減少及我們限制對O2O運營投資的戰略決策；及(ii)我們努力控制成本及優化運營效率而減少員工福利費用。

### 一般及行政開支

我們的一般及行政開支主要包括(i)我們行政人員的僱員福利開支；(ii)折舊及攤銷，(iii)專業服務費，主要指就第三方所提供的專業服務向其支付的費用；(iv)有關短期租賃及低價值資產租賃相關的開支，主要為租期不超過12個月的辦公室租賃、物業管理服務費以及低價值資產租賃(指租賃作一般辦公用途的打印機)；及(v)其他，主要指差旅及招待開支以及一般及行政開支。於2021年、2022年及2023年，我們的一般及行政開支分別為人民幣222.3百萬元、人民幣266.4百萬元及人民幣264.5百萬元，分別佔我們總收益的21.3%、17.7%及15.1%。

下表載列於所示年度我們一般及行政開支的明細，均以絕對金額及佔我們總收益的百分比列示：

	截至12月31日止年度					
	2021年		2022年		2023年	
	人民幣元	%	人民幣元	%	人民幣元	%
	(以千計，百分比除外)					
僱員福利開支	140,611	13.5	160,566	10.7	190,427	10.9
折舊及攤銷	30,503	2.9	23,489	1.6	15,686	0.9
專業費用	34,370	3.3	54,709	3.6	34,572	2.0
有關短期租賃及低價值資產 租賃的開支 <sup>(1)</sup>	5,977	0.6	4,312	0.3	3,852	0.2
外包及其他勞工成本	715	0.1	8,069	0.5	1,856	0.1
其他	10,151	0.9	15,210	1.0	18,074	1.0
<b>總計</b>	<b>222,327</b>	<b>21.3</b>	<b>266,355</b>	<b>17.7</b>	<b>264,467</b>	<b>15.1</b>



## 財務資料

附註：

- (1) 有關短期租賃及低價值資產租賃的開支乃內部分配至不同部門作不同用途以及分別列賬於營業成本、一般及行政開支、研發開支或銷售及營銷開支(倘有)項下。

我們的一般及行政開支由2021年的人民幣222.3百萬元增加至2022年的人民幣266.4百萬元，乃主要由於(i)僱員福利開支增加，該增加與以下各項相關：(a)行政人員數量主要受該年度我們對業務擴張日益增長的需求所推動而增加；(b)與我們2022年的成本控制措施相關的新勞動力架構優化成本；及(c)與我們於2021年11月收購深圳昂捷相關的額外僱員福利開支；及(ii)融資相關成本及包括已產生的[編纂]在內的向專業人士支付的諮詢費用增加。一般及行政開支由2022年的人民幣266.4百萬元減少至2023年的人民幣264.5百萬元，主要由於(i)若干設備已完全折舊以及若干長期辦公室租約屆滿導致折舊及攤銷減少；(ii)出售DFI Digital (Hong Kong) Limited及DFI Digital (Singapore) PTE. Limited予DFI Retail Group後，我們全額結清DFI Retail Group代支付的人工成本；及(iii)於2022年出售DFI Digital (Hong Kong) Limited及DFI Digital (Singapore) PTE. Limited的一次性成本影響後，專業費用及2023年[編纂]減少，由於運營效率優化工作及AIoT解決方案管理職位的增加，部分抵消員工福利費用的增加。

### 研發開支

我們的研發開支主要包括(i)我們研發人員的僱員福利開支；(ii)雲服務、寬帶及服務器託管費，其為內部分配成本，當我們購買雲及寬帶服務並從第三方服務商租用服務以提高及維持我們研發工作的足夠技術能力時產生；(iii)折舊及攤銷；(iv)與短期租賃及低價值資產租賃相關的開支，主要為租期不超過12個月的辦公室租賃、物業管理服務費以及低價值資產租賃(指研發部門租賃作一般辦公用途的打印機)，其中，低價值資產租賃佔短期租賃及低價值資產租賃總額的4%以下；(v)外包及其他勞工成本；及(vi)其他開支，包括研發活動的差旅開支。於2021年、2022年及2023年，我們的研發開支分別為人民幣614.5百萬元、人民幣607.5百萬元及人民幣550.8百萬元，分別佔我們總收益的58.8%、40.5%及31.5%。

下表載列於所示年度我們的研發開支明細，均以絕對金額及佔我們總收益的百分比列示：

	截至12月31日止年度					
	2021年		2022年		2023年	
	人民幣元	%	人民幣元	%	人民幣元	%
	(以千計，百分比除外)					
僱員福利開支.....	553,288	53.0	554,428	36.9	501,353	28.7
雲服務、寬帶及服務器託管費.....	20,611	2.0	15,783	1.1	18,745	1.1
折舊及攤銷.....	18,572	1.8	17,492	1.2	11,850	0.7

## 財務資料

	截至12月31日止年度					
	2021年		2022年		2023年	
	人民幣元	%	人民幣元	%	人民幣元	%
	(以千計，百分比除外)					
短期租賃及低價值資產租賃						
相關開支 <sup>(1)</sup> .....	6,746	0.6	7,564	0.5	6,080	0.3
外包及其他勞工成本 .....	2,553	0.2	1,590	0.1	1,939	0.1
其他 .....	12,693	1.2	10,613	0.7	10,851	0.6
總計 .....	<b>614,463</b>	<b>58.8</b>	<b>607,470</b>	<b>40.5</b>	<b>550,818</b>	<b>31.5</b>

附註：

- (1) 有關短期租賃及低價值資產租賃的開支乃內部分配至不同部門作不同用途以及分別列賬於營業成本、一般及行政開支、研發開支或銷售及營銷開支(如有)項下。

我們的研發開支由2021年的人民幣614.5百萬元減少至2022年的人民幣607.5百萬元主要由於我們的控制成本措施導致雲服務租賃費用減少。我們的研發開支由2022年的人民幣607.5百萬元減少至2023年的人民幣550.8百萬元乃主要由於(i)與成本控制措施相關的僱員福利開支減少及(ii)重要資產已全額折舊導致折舊及攤銷減少，但部分被雲端服務、頻寬及伺服器託管費用的增加所抵銷，以滿足產品測試對雲端運算資源的需求增加所致。

### 融資成本淨額

我們的融資成本及收益主要包括(i)銀行貸款及其他借款利息；(ii)可轉換債券的應計財務費用；(iii)可轉換債券衍生部分的公允價值變動；(iv)租賃負債利息；(v)銀行存款利息收益；及(vi)外匯虧損淨額。

下表載列於所示年度我們融資成本及收益的主要組成部分明細，以絕對金額及佔總收益的百分比列示：

	截至12月31日止年度					
	2021年		2022年		2023年	
	人民幣元	%	人民幣元	%	人民幣元	%
	(以千計，百分比除外)					
銀行貸款及其他						
借款利息 .....	4,061	0.4	3,348	0.2	9,027	0.5
可轉換債券的應計財務費用 .....	—	—	7,233	0.5	13,595	0.8
租賃負債利息 .....	1,197	0.1	1,091	0.1	1,870	0.1
銀行存款利息收益 .....	(2,356)	(0.2)	(4,965)	(0.3)	(10,897)	(0.6)
可轉換債券衍生部分的						
公允價值變動 .....	—	—	4,370	0.3	2,570	0.1
外幣匯兌虧損/(收益) .....	2,320	0.2	11,988	0.8	(2,821)	(0.1)
總計 .....	<b>5,222</b>	<b>0.5</b>	<b>23,065</b>	<b>1.5</b>	<b>13,344</b>	<b>0.8</b>

於2021年、2022年及2023年，我們產生融資成本分別為人民幣5.2百萬元、人民幣23.1百萬元及人民幣13.3百萬元。我們的融資成本由2021年的人民幣5.2百萬元增加至2022年的人民幣23.1百萬元，主要由於於2022年6月發行的可轉換債券的應計財務費用、可轉換債券的衍生部分公允價值變動以及外匯虧損增加，主要由2022年美元兌人民幣升值導致償還美元

## 財務資料

貸款產生。自2022年至2023年的融資成本由人民幣23.1百萬元減少至人民幣13.3百萬元乃主要由於匯兌虧損減少及銀行存款利息收入增加，部分被可轉換債券應計財務費用以及銀行貸款及其他借款利息的增加所抵消。

### 分佔聯營公司利潤

於往績記錄期間，我們的聯營公司主要從事軟件開發及維護服務業務，且我們於綜合損益表確認應佔該等聯營公司收益。

我們分佔聯營公司利潤於2021年、2022年及2023年分別為收益人民幣0.6百萬元、零及零。

### 可轉換可贖回優先股的公允價值變動

過往，我們通過向投資者發行可轉換可贖回優先股完成多輪融資。我們的可轉換可贖回優先股的公允價值變動指我們發行優先股的公允價值變動。我們指定優先股為按公允價值計入損益的金融負債。其初始按公允價值確認。任何直接應佔交易成本確認為一般及行政開支。初始確認後，優先股按公允價值計量，公允價值變動通過損益確認。

於2021年、2022年及2023年，我們錄得可轉換可贖回優先股的公允價值虧損分別為人民幣732.3百萬元、人民幣493.2百萬元及人民幣476.2百萬元。於[編纂]前，優先股不會於活躍市場交易，且其於各報告日期的價值乃採用估值法釐定。我們採用折讓現金流法以釐定本公司的相關股權價值，並採用權益分配模型以釐定可轉換可贖回優先股的公允價值。有關估值關鍵假設的詳情，請參閱本文件附錄一會計師報告附註27。於完成[編纂]後，所有優先股將自動轉換為我們的普通股。

### 所得稅

我們的所得稅開支主要包括歸因於盈利附屬公司的即期稅項開支及遞延稅項開支或收益。我們於2021年、2022年及2023年分別錄得稅項開支人民幣0.7百萬元、稅項收益人民幣1.8百萬元及人民幣3.3百萬元。於2021年，我們的實際稅率為少於0.1%。於2022年及2023年，稅項收益主要是由於因攤銷自深圳昂捷獲得的客戶關係及專有技術撥回遞延稅項負債，以及確認為遞延稅項資產的未動用稅項虧損增加。截至最後實際可行日期，我們與任何稅務機構並無任何糾紛。

## 財務資料

我們於不同司法權區須按不同所得稅稅率繳稅。下文概述於往績記錄期間適用於本集團的所得稅稅率：

### 英屬維爾京群島

本公司及Dmall BVI乃於英屬維爾京群島註冊成立為英屬維爾京群島商業公司，毋須就收益或資本收益繳納稅項。此外，英屬維爾京群島並不就向股東支付股息徵收預扣稅。

### 開曼群島

多點開曼乃根據開曼公司法於開曼群島註冊成立為獲豁免有限公司，且自其註冊成立起毋須於開曼群島繳納任何稅項。

### 香港

我們在香港註冊成立的附屬公司多點生活有限公司、Retail Technology Asia、DFI Digital (Hong Kong) Limited (前稱Retail Technology (Hong Kong) Ltd.，已於2022年出售)及Digital Retail Technology (Hong Kong) Limited乃按香港利得稅繳納16.5%稅項。2021年、2022年及2023年，我們於香港的附屬公司沒有任何應課稅溢利。

### 中國

通常而言，我們的附屬公司、併表關聯實體及彼等於中國的附屬公司須按25%的法定所得稅稅率繳稅，惟下列除外：(i)多點生活網絡於2018年符合高新技術企業資格，並享有15%的優惠稅率直至2020年12月31日，於2022年取得資格續期後，其進一步享有15%的優惠稅率，直至2024年12月31日；(ii)多點生活成都於2019年符合高新技術企業的資格，並享有15%的優惠稅率直至2021年12月31日，及於2022年取得資格續期後，其進一步享有15%的優惠稅率，直至2024年12月31日；(iii)智聯武漢於2019年符合高新技術企業的資格，並享有15%的優惠稅率直至2021年12月31日，其於2022年獲得資格續期後進一步有權享有15%的優惠稅率直至2024年12月31日；(iv)深圳昂捷於2020年符合高新技術企業資格，並享有15%的優惠稅率直至2022年12月31日，及於2023年取得資格續期後，其進一步享有15%的優惠稅率，直至2025年12月31日；(v)多點(深圳)數字於2021年符合高新技術企業資格，並享有15%的優惠稅率直至2023年12月31日；(vi)多點新鮮北京於2023年符合高新技術企業資格，並享有15%的優惠稅率，直至2025年12月31日；及(vii)本集團若干附屬公司乃符合小微企業資格，並於往績記錄期間享有20%的優惠稅率。

### 其他司法權區

在其他司法權區註冊成立的附屬公司的稅款按相關司法權區的現行稅率收取。

## 財務資料

### 各期間經營業績比較

截至2023年12月31日止年度與截至2022年12月31日止年度比較

#### 收益

我們的總收益由2022年的人民幣1,501.0百萬元增加16.6%至2023年的人民幣1,749.7百萬元。總收益增長是受下文所述的操作系統及AIoT解決方案的持續業務擴展所推動，導致零售核心服務雲解決方案收益增加，部分被電子商務服務雲解決方案以及營銷及廣告服務雲解決方案的收益減少所抵銷。

**零售核心服務雲。**我們來自零售核心服務雲的收益由2022年的人民幣880.5百萬元增加47.5%至2023年的人民幣1,298.7百萬元，主要是由於於2023年推出的智能商品補貨解決方案、智能包裹分揀解決方案、智能收銀解決方案、智能清潔解決方案及智能配送解決方案等新AIoT解決方案導致AIoT收益增加。

**電子商務服務雲。**我們來自電子商務服務雲的收益由2022年的人民幣447.5百萬元減少33.0%至2023年的人民幣300.0百萬元，主要是由於(i)若干客戶選擇自營O2O電子商務業務導致O2O平台服務費用減少；(ii)通過我們的平台為若干主要零售商客戶處理的商品交易總額及交付訂單數量減少；及(iii)我們於2022年4月出售DFI Digital (Hong Kong) Limited及DFI Digital (Singapore) PTE. Limited時終止以往向DFI Retail Group曾經提供的O2O電子商務業務。請參閱「歷史、重組及公司架構 — 收購及出售事項 — (4) DFI Digital (Hong Kong) Limited及DFI Digital (Singapore) PTE. Limited」以了解詳情。

**營銷及廣告服務雲。**我們來自營銷及廣告服務雲的收益由2022年的人民幣173.0百萬元減少12.7%至2023年的人民幣151.0百萬元，主要是由於(i)廣告客戶的廣告投放減少；及(ii)向重慶百貨大樓提供約人民幣18.9百萬元補貼，由於我們與第三方市場參與者合作營銷資源的相應短缺。我們於2022年底與重慶百貨大樓簽訂了營銷資源合作協議，據此，我們同意透過收集第三方市場參與者(包括但不限於品牌商、支付解決方案運營商、銀行及其他企業或組織)於2023年1月1日至2025年12月31日的服務期內價值不少於人民幣50百萬元的營銷資源來協助重慶百貨集團的營銷活動。於2023年前，營銷資源價值不足人民幣50百萬元，本集團向重慶百貨大樓支付由此產生的價值缺口。

#### 營業成本

我們的營業成本由2022年的人民幣831.8百萬元增加24.7%至2023年的人民幣1,037.2百萬元。我們的營業成本增加主要由於外包及其他勞工成本由2022年的人民幣49.1百萬元增加至2023年的人民幣465.5百萬元，主要由於我們於2023年推出AIoT解決方案，包括智能商品補貨解決方案、智能包裹分揀解決方案、智能收銀解決方案、智能清潔解決方案及智能配



## 財務資料

送解決方案。我們的新AIoT解決方案在推出階段通常會產生更高的外包及其他勞工成本，在此階段，促進我們的外包服務商適應我們的解決方案進行的店內人員部署最為頻繁。於推出階段後，由於繼續使用外包服務供應商以支持我們的AIoT解決方案，我們的AIoT解決方案通常繼續產生外包及其他勞工成本，最終隨著我們的AIoT解決方案的成熟，外包及其他勞工成本逐漸下降至穩定水平。該增加部分被以下各項所抵銷：(i)物流成本由2022年的人民幣342.8百萬元減少至2023年的人民幣233.5百萬元，主要由於(a)主要客戶的交付訂單量減少及(b)我們於2022年4月出售DFI Digital (Hong Kong) Limited及DFI Digital (Singapore) PTE. Limited時終止以往向DFI Retail Group曾經提供的O2O電子商務業務；(ii)員工福利費用由2022年的人民幣189.1百萬元減少至2023年的人民幣138.8百萬元，主要是由於我們共同努力優化勞動力結構並提高整體運營效率；及(iii)銷售存貨成本由2022年的人民幣70.7百萬元減少至2023年的人民幣31.7百萬元，乃由於我們零售商客戶的大部分門店已於2022年前完成採用數字化智能標籤。

### 毛利及毛利率

因上述原因，我們的毛利由2022年的人民幣669.1百萬元增加至2023年的人民幣712.5百萬元。我們的同年度毛利率由2022年的44.6%減少至2023年的40.7%。

### 其他收益

於2023年，我們錄得其他收益人民幣115.5百萬元，而於2022年的其他收益則為人民幣170.4百萬元。該減少主要是由於(i)出售附屬公司的收益／(虧損)由正人民幣100.1百萬元減少至負人民幣1,000元，乃由於不存在2022年4月賣出DFI Digital (香港) Limited和DFI Digital (Singapore) PTE. Limited的一次性收益人民幣100.1百萬元；及(ii)於2022年出售多點(深圳)發展項目後，廣東省深圳市持有的投資性房地產沒有租金收入，租金收入由2022年的人民幣2.5百萬元減少至2023年的零，部分被(i)鍋圈估值增加，以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融資產公允價值變動由2022年的人民幣12.5百萬元增加至2023年的人民幣43.8百萬元；及(ii)於2023年使用額外可抵扣進項增值稅增加導致政府補助及稅收優惠由2022年的人民幣52.8百萬元增加至2023年的人民幣71.7百萬元所抵銷。

### 銷售及營銷開支

我們的銷售及營銷開支由2022年的人民幣307.2百萬元減少41.4%至2023年的人民幣180.2百萬元。該減少主要是由於(i)推廣及營銷活動開支由2022年的人民幣175.2百萬元減少至2023年的人民幣72.3百萬元，這是由於零售客戶的推廣激勵減少及我們限制O2O運營投資的戰略決策所致；及(ii)僱員福利開支由2022年的人民幣113.0百萬元減少至2023年的人民幣85.7百萬元，這是由於我們控制成本及優化我們運營效率的戰略決策所致。

### 一般及行政開支

我們的行政開支由2022年的人民幣266.4百萬元減少0.7%至2023年的人民幣264.5百萬元。該減少主要是由於(i)專業費用由2022年的人民幣54.7百萬元減少至2023年的人民幣34.6

## 財務資料

百萬元，扣除2022年出售DFI Digital (Hong Kong) Limited和DFI Digital (Singapore) PTE. Limited的一次性成本影響及2023年較低的[編纂]後的淨額；(ii)外包及其他勞工成本由2022年的人民幣8.1百萬元減少至2023年的人民幣1.9百萬元，主要是由於於2022年出售DFI Digital (Hong Kong) Limited及DFI Digital (Singapore) PTE. Limited出售給DFI Retail Group後，全額結清DFI Retail Group為我們支付的人工成本；及(iii)折舊及攤銷由2022年的人民幣23.5百萬元減少至2023年的人民幣15.7百萬元，主要是由於部分設備已於2022年全額折舊，部分被僱員福利開支由2022年的人民幣160.6百萬元增加至2023年的人民幣190.4百萬元所抵銷，主要由於我們努力優化運營效率及為我們的AIoT解決方案增添管理職位所致。

### 研發開支

我們的研發開支由2022年的人民幣607.5百萬元減少9.3%至2023年的人民幣550.8百萬元。該減少主要由於(i)我們的僱員福利開支由2022年的人民幣544.4百萬元減少至2023年的人民幣501.4百萬元，有關開支減少與成本控制措施有關；(ii)折舊及攤銷由2022年的人民幣17.5百萬元減少至2023年的人民幣11.9百萬元，因辦公室設備已全額折舊，惟部分被雲端服務、頻寬及伺服器託管費由2022年的人民幣15.8百萬元增加至2023年的人民幣18.7百萬元所抵銷，以滿足產品測試日益增長的需求。

### 融資成本淨額

融資成本淨額由2022年的人民幣23.1百萬元減少至2023年的人民幣13.3百萬元，主要是由於(i)匯兌損失有所改善，由2022年的虧損人民幣12.0百萬元增至2023年的收益人民幣2.8百萬元；及(ii)銀行存款利息收入增加人民幣5.9百萬元因我們積極的現金管理政策，部分被(i)可轉換債券應計財務費用增加人民幣6.4百萬元及(ii)銀行貸款及其他借款利息增加人民幣5.7百萬元所抵銷。

### 可轉換可贖回優先股的公允價值變動

於2023年，我們可轉換可贖回優先股的公允價值變動為人民幣476.2百萬元，而於2022年則為人民幣493.2百萬元，反映本公司的股權價值的持續增長及美元兌人民幣升值。

### 年內虧損

因上述原因，我們的年度虧損由2022年的人民幣840.5百萬元減少22.0%至2023年的人民幣655.4百萬元。

### 截至2022年12月31日止年度與截至2021年12月31日止年度比較

#### 收益

我們的總收益由2021年的人民幣1,044.6百萬元增加43.7%至2022年的人民幣1,501.0百萬元。總收益的增加乃受到以下因素的推動：由於下文所述我們的持續業務擴張，來自零售核心服務雲、電子商務服務雲的收益增加，被來自營銷及廣告服務雲的收益減少部分抵銷。

## 財務資料

**零售核心服務雲。**我們來自零售核心服務雲的收益由2021年的人民幣438.8百萬元增加100.7%至2022年的人民幣880.5百萬元，主要是由於(i)通過我們操作系統處理的商品交易總額由2021年的人民幣951億元增加至2022年的人民幣1,233億元，乃由於我們於中國內地及海外市場的客戶群擴大以及對我們的操作系統模塊的額外購買；(ii)AIoT解決方案銷量增加，包括智能防損解決方案及電子價籤產生的新收益；(iii)與我們於2021年11月收購深圳昂捷相關的軟件開發及維護服務產生的收益增加；及(iv)來自現有客戶的新定制收益，該等客戶因各自的業務需求而需要我們操作系統上的額外定制功能。有關我們收購深圳昂捷的詳情，請參閱「歷史、重組及公司架構—收購及出售事項—深圳昂捷」。

**電子商務服務雲。**我們來自電子商務服務雲的收益由2021年的人民幣409.3百萬元增加9.3%至2022年的人民幣447.5百萬元，主要是由於隨著我們O2O服務採用的增加，通過我們電子商務服務雲解決方案處理的商品交易總額由2021年的約人民幣69億元增加至2022年的約人民幣82億元以及我們向若干零售客戶的抽佣率增加。

**營銷及廣告服務雲。**我們來自營銷及廣告服務雲的收益由2021年的人民幣196.5百萬元減少12.0%至2022年的人民幣173.0百萬元，主要是由於不利的市況導致廣告客戶於營銷及推廣活動的支出減少。

### 營業成本

我們的營業成本由2021年的人民幣686.6百萬元增加21.2%至2022年的人民幣831.8百萬元。我們的營業成本增加主要是由於(i)僱員福利開支由2021年的人民幣115.6百萬元增加至2022年的人民幣189.1百萬元，主要是由於與業務擴張相關的實施、營運及維護僱員數目增加所致；(ii)存貨銷售成本由2021年的人民幣27.5百萬元增加至2022年的人民幣70.7百萬元，主要是由於與產品銷量增加相關的AIoT解決方案的採購成本及產品設計成本增加；及(iii)外派及其他勞動成本由2021年的人民幣5.1百萬元增加至2022年的人民幣45.4百萬元，主要是由於我們於2022年初推出AIoT解決方案項下智能防損業務的第三方外派服務費所致。

### 毛利及毛利率

因上述原因，我們的毛利由2021年的人民幣358.0百萬元增加至2022年的人民幣669.1百萬元。我們的同年度毛利率由34.3%上升至44.6%。

### 其他收益

於2021年，我們錄得其他收益人民幣37.2百萬元，而於2022年為人民幣170.4百萬元。該增加主要是由於(i)來自我們於2022年4月出售DFI Digital (Hong Kong) Limited及DFI Digital

## 財務資料

(Singapore) PTE. Limited的收益人民幣100.1百萬元；及(ii)同年度政府補助及稅收優惠由人民幣15.9百萬元增加至人民幣52.8百萬元，惟因理財產品的投資收益由人民幣6.8百萬元減少至人民幣1.2百萬元而被部分抵銷。

### 銷售及營銷開支

我們的銷售及營銷開支由2021年的人民幣607.6百萬元減少49.4%至2022年的人民幣307.2百萬元。該減少主要是由於(i)向零售消費者提供的促銷激勵開支由2021年的人民幣385.6百萬元減少至2022年的人民幣175.2百萬元；及(ii)僱員福利開支由2021年的人民幣196.4百萬元減少至2022年的人民幣113.0百萬元，此乃由於我們控制成本及限制O2O業務投資的戰略決策所致。

### 一般及行政開支

我們的行政開支由2021年的人民幣222.3百萬元增加19.8%至2022年的人民幣266.4百萬元。該增加主要是由於(i)僱員福利開支由2021年的人民幣140.6百萬元增加至2022年的人民幣160.6百萬元，原因是(a)與我們於2021年11月收購深圳昂捷有關的額外僱員福利開支；(b)與我們於2022年的成本控制措施有關的新勞工結構優化成本；(ii)專業費用由人民幣34.4百萬元增加至人民幣54.7百萬元，此乃由於支付予專業人士的融資相關成本及包括所產生的[編纂]在內的諮詢費用；及(iii)折舊及攤銷由人民幣30.5百萬元減少至人民幣23.5百萬元，此乃由於我們於2020年在廣東深圳購買的辦公室物業於2021年底重新分類至投資物業。

### 研發開支

我們的研發開支由2021年的人民幣614.5百萬元減少1.1%至2022年的人民幣607.5百萬元。該減少主要由於我們的成本控制措施導致雲服務租賃費用減少。

### 融資成本淨額

融資成本淨額自2021年的人民幣5.2百萬元增加至2022年的人民幣23.1百萬元，主要是由於(i)我們於2022年6月發行可轉換債券，可轉換債券的衍生品部分的公允價值增加人民幣4.3百萬元；(ii)可轉換債券的應計財務費用增加人民幣7.2百萬元；及(iii) 2022年美元兌人民幣升值導致償還美元貸款產生的外匯虧損增加。該等情況被銀行存款的利息收益增加人民幣2.6百萬元及外匯收益增加人民幣9.7百萬元部分抵銷。

### 可轉換可贖回優先股的公允價值變動

於2021年，我們可轉換可贖回優先股的公允價值變動為人民幣732.3百萬元，而於2022年為人民幣493.2百萬元，反映了各年度本公司股權價值持續增加，且亦是由於美元兌人民幣升值。



## 財務資料

### 年內虧損

因上述原因，我們的年內虧損由2021年的人民幣1,825.0百萬元減少53.9%至2022年的人民幣840.5百萬元。

### 截至2021年12月31日止年度與截至2020年12月31日止年度比較

#### 收益

我們的總收益由2020年的人民幣486.8百萬元增加114.6%至2021年的人民幣1,044.6百萬元。總收益的增加受下文所述我們的持續業務擴張，使得來自零售核心服務雲、電子商務服務雲以及營銷及廣告服務雲的收益增長所驅動。

**零售核心服務雲的收益。**我們來自零售核心服務雲的收益由2020年的人民幣197.9百萬元增加121.8%至2021年的人民幣438.8百萬元，主要是由於(i)我們通過我們操作系統處理的商品交易總額增長；(ii)使用我們零售核心服務雲解決方案的客戶由2020年的73名客戶增加至2021年的234名客戶；及(iii)就使用AIoT解決方案向若干零售商客戶提供的銷售激勵減少，以及AIoT解決方案產生的收益整體增長。

**電子商務服務雲的收益。**我們來自電子商務服務雲的收益由2020年的人民幣245.0百萬元增加67.1%至2021年的人民幣409.3百萬元，主要是由於(i)提供予若干零售商客戶的與推廣解決方案有關的銷售激勵減少，我們將該等銷售激勵記錄為電子商務服務雲解決方案項下的收益扣減，乃由於我們並無收到明確的商品或服務，或所收到的商品或服務的公允價值無法合理估算；及(ii)我們通過O2O平台處理的配送訂單向消費者收取的物流收益增加。

**營銷及廣告服務雲的收益。**我們來自營銷及廣告服務雲的收益由2020年的人民幣43.9百萬元大幅增加至2021年的人民幣196.5百萬元，主要是由於廣告客戶群由2020年的61名增加至2021年的126名。

#### 營業成本

我們的營業成本由2020年的人民幣523.3百萬元增加31.2%至2021年的人民幣686.6百萬元，主要是由於(i)僱員福利開支由2020年的人民幣54.4百萬元增加至2021年的人民幣115.6百萬元，主要由於與我們業務擴張相關的僱員數目增加以及以股份為基礎的薪酬開支增加所致；(ii)物流成本由2020年的人民幣340.1百萬元增加至2021年的人民幣383.1百萬元，主要是由於與O2O業務擴張有關的O2O物流費用增加；(iii)雲服務、寬帶及服務器託管費由2020年的人民幣16.5百萬元增加至2021年的人民幣46.4百萬元，乃由於採用我們Dmall OS系統的客戶日益增加；及(iv)銷售存貨成本由2020年的人民幣5.1百萬元增加至2021年的人民幣27.5百萬元，主要是由於客戶需求增加令AIoT解決方案的採購成本增加。



## 財務資料

### 毛利及毛利率

因上述原因，我們的毛利由2020年的虧損人民幣36.6百萬元轉為2021年的盈利人民幣358.0百萬元。我們錄得2020年的毛損率為7.5%，而2021年的毛利率為34.3%。

### 其他收益

我們錄得2020年的其他收益為人民幣4.9百萬元，而2021年的其他收益為人民幣37.2百萬元。該增加主要是由於(i)政府補助及稅收優惠由2020年的人民幣3.8百萬元增加至2021年的人民幣15.9百萬元；(ii)按公允價值計入損益的金融資產的公允價值變動由2020年的零增加至2021年的人民幣11.4百萬元，乃由於我們對鍋圈作出的股權投資的公允價值增加；及(iii)來自理財產品的投資收益由2020年的人民幣1.3百萬元增加至2021年的人民幣6.8百萬元。

### 銷售及營銷開支

我們的銷售及營銷開支由2020年的人民幣334.3百萬元增加81.8%至2021年的人民幣607.6百萬元，主要是由於(i)推廣及營銷活動開支由2020年的人民幣192.7百萬元增加至2021年的人民幣385.6百萬元，乃由於我們的O2O平台上為刺激交易量而向零售消費者提供的促銷激勵的增加；及(ii)僱員福利開支由2020年的人民幣128.7百萬元增加至2021年的人民幣196.4百萬元，原因是以股份為基礎的薪酬開支增加以及缺乏2020年COVID-19期間授出的社會保險扣減的一次性影響。

### 一般及行政開支

我們的一般及行政開支由2020年的人民幣140.1百萬元增加58.7%至2021年的人民幣222.3百萬元，主要是由於(i)僱員福利開支由2020年的人民幣61.5百萬元增加至2021年的人民幣140.6百萬元，原因是我們的行政人員數目增加及以股份為基礎的薪酬開支增加；(ii)其他專業服務費由2020年的人民幣7.1百萬元增加至2021年的人民幣34.4百萬元，此乃由於與我們為潛在的[編纂]作出的準備有關的審核費用、法律費用及其他諮詢費用的增加；及(iii)折舊及攤銷由2020年的人民幣19.8百萬元增加至2021年的人民幣30.5百萬元，此乃由於就我們於2020年7月於廣東深圳購買的物業所收取的額外折舊費用，被2021年可轉換可贖回優先股的發行成本自人民幣39.9百萬元減少至零部分抵銷。

### 研發開支

我們的研發開支由2020年的人民幣444.4百萬元增加38.3%至2021年的人民幣614.5百萬元，主要是由於(i)僱員福利開支由2020年的人民幣374.8百萬元增加至2021年的人民幣553.3百萬元，此乃由於研發人員數目增加及以股份為基礎的薪酬開支增加；及(ii)雲服務、寬帶及服務器託管費由2020年的人民幣14.3百萬元增加至2021年的人民幣20.6百萬元，與我們的零售SaaS業務的發展有關，被Dmall OS系統研發活動的需求減少導致外包及其他勞工成本自2020年的人民幣26.5百萬元減少至2021年的人民幣2.6百萬元部分抵銷。

## 財務資料

### 融資成本淨額

我們的融資成本由2020年的人民幣33.6百萬元減少84.5%至2021年的人民幣5.2百萬元，主要是由於(i)我們的貸款結餘減少，令銀行貸款及其他借款的利息由2020年的人民幣24.2百萬元減少至2021年的人民幣4.1百萬元；及(ii)匯率波動令匯兌虧損由2020年的人民幣8.2百萬元減少至2021年的人民幣2.3百萬元。

### 可轉換可贖回優先股的公允價值變動

於2020年，我們可轉換可贖回優先股的公允價值變動為人民幣73.1百萬元，而2021年為人民幣732.3百萬元，反映了2021年本公司股權價值的大幅增加。

### 年度虧損

因上述原因，我們的年度虧損由2020年的人民幣1,089.6百萬元增加67.5%至2021年的人民幣1,825.1百萬元。

### 綜合財務狀況表若干主要項目的討論

下表載列截至所示日期我們綜合財務狀況表的節選資料，該等資料摘取自本文件附錄一所載的會計師報告：

	截至12月31日		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
非流動資產總額	632,979	496,240	533,589
流動資產總額	648,123	810,924	844,183
<b>資產總額</b>	<b>1,281,102</b>	<b>1,307,164</b>	<b>1,377,772</b>
非流動負債總額	5,241,832	6,651,424	7,314,788
流動負債總額	778,518	733,107	828,108
<b>負債總額</b>	<b>6,020,350</b>	<b>7,384,531</b>	<b>8,142,896</b>
<b>流動(負債)/資產淨額</b>	<b>(130,395)</b>	<b>77,817</b>	<b>16,075</b>
<b>總資產減流動負債</b>	<b>502,584</b>	<b>574,057</b>	<b>549,664</b>
股本	323	323	323
儲備	(4,822,726)	(6,160,824)	(6,865,150)
本公司權益股東應佔			
虧絀總額	(4,822,403)	(6,160,501)	(6,864,827)
非控股權益	83,155	83,134	99,703
<b>虧絀總額</b>	<b>(4,739,248)</b>	<b>(6,077,367)</b>	<b>(6,765,124)</b>

下表載列截至所示日期我們的流動資產及流動負債：

	截至12月31日			截至
	2021年	2022年	2023年	2024年
	(人民幣千元)			2月29日
	(未經審核)			
<b>流動資產：</b>				
現金及現金等價物	368,716	533,054	533,171	516,254
貿易應收款項	93,239	140,609	165,142	219,149
預付款項、按金及其他應收款項	106,834	64,655	75,496	59,021

## 財務資料

	截至12月31日			截至
	2021年	2022年	2023年	2024年 2月29日
	(人民幣千元)			(未經審核)
受限制銀行存款 .....	55,667	56,086	20,933	45,770
存貨及其他合約成本 .....	7,150	5,994	11,269	11,340
合約資產 .....	1,464	1,497	3,237	3,297
其他金融資產 .....	15,053	9,029	34,935	25,805
<b>流動資產總額 .....</b>	<b>648,123</b>	<b>810,924</b>	<b>844,183</b>	<b>880,636</b>
<b>流動負債：</b>				
貿易應付款項 .....	49,361	63,778	86,563	103,344
應計費用及其他應付款項 .....	590,868	533,737	422,749	376,165
銀行貸款及其他借款 .....	76,163	70,090	202,076	242,767
合約負債 .....	44,506	49,473	91,288	95,120
租賃負債 .....	17,570	16,029	25,428	28,019
即期稅項 .....	50	—	4	224
<b>流動負債總額 .....</b>	<b>778,518</b>	<b>733,107</b>	<b>828,108</b>	<b>845,639</b>
<b>流動(負債)／資產淨額 .....</b>	<b>(130,395)</b>	<b>77,817</b>	<b>16,075</b>	<b>34,997</b>

截至2021年12月31日，我們錄得流動負債淨額人民幣130.4百萬元，而截至2022年12月31日則錄得流動資產淨額人民幣77.8百萬元，主要是由於(i)現金及現金等價物增加人民幣164.3百萬元；(ii)應計費用及其他應付款項減少人民幣57.1百萬元；及(iii)貿易應收款項增加人民幣47.4百萬元，部分被(i)預付款項、按金及其他應收款項減少人民幣42.2百萬元；及(ii)貿易應付款項增加人民幣14.4百萬元所抵銷。截至2022年12月31日，我們錄得流動資產淨額人民幣77.8百萬元，而截至2023年12月31日，流動資產淨額則為人民幣16.1百萬元，主要是由於(i)銀行貸款及其他借款增加人民幣132.0百萬元；(ii)合約負債增加人民幣41.8百萬元；(iii)受限制銀行存款減少人民幣35.2百萬元；及(iv)貿易應付款項增加人民幣22.8百萬元，部分被(i)應計費用及其他應付款項減少人民幣111.0百萬元；(ii)其他金融資產增加人民幣25.9百萬元；及(iii)貿易應收款項增加人民幣24.5百萬元所抵銷。

我們的淨負債自截至2021年12月31日的人民幣4,739.2百萬元增加至截至2022年12月31日的人民幣6,077.4百萬元，主要由於(i)年內虧損人民幣840.5百萬元；(ii)其他全面虧損人民幣500.0百萬元，指換算財務報表的匯兌差額；(iii)購買非控股權益人民幣96.0百萬元，指Retail Technology Asia股份的股份回購及註銷以及我們購買深圳昂捷額外9.93%的權益；及(iv)一間附屬公司宣派的非控股權益應佔股息人民幣4.3百萬元，指於2022年5月向深圳昂捷非控股股東派付的股息，部分被(i)附屬公司非控股股東注資人民幣90.2百萬元，指非控股股東向Retail Technology Asia注資及北京物美超市有限公司向多點智聯注資；及(ii)以權益結算以股份為基礎的交易儲備人民幣12.5百萬元所抵銷。我們的淨負債自截至2022年12月31日的人民幣6,077.4百萬元增加至截至2023年12月31日的人民幣6,765.1百萬元，主要是由於(i)年內虧損人民幣655.4百萬元；及(ii)其他綜合收益負人民幣107.7百萬元指換算財務報表的匯兌差

## 財務資料

額，部分被(i)一家附屬公司的一名非控股股東注資人民幣59.5百萬元，指非控股股東向Retail Technology Asia注資；及(ii)以權益結算的以股份為基礎的交易儲備人民幣13.6百萬元所抵銷。

### 物業及設備

我們的物業及設備主要包括(i)樓宇；(ii)電子設備；(iii)與自用租賃物業相關的使用權資產；(iv)辦公設備及傢俬；及(v)租賃物業裝修。

下表載列截至所示日期我們的物業及設備：

	截至12月31日		
	2021年	2022年	2023年
		(人民幣千元)	
樓宇.....	5,430	5,113	4,796
電子設備.....	28,896	14,287	6,822
使用權資產.....	26,369	20,620	38,474
辦公設備及傢俬.....	9,463	7,125	3,892
租賃物業裝修.....	4,943	26,836	22,815
汽車.....	727	471	—
<b>總計.....</b>	<b>75,828</b>	<b>74,452</b>	<b>76,799</b>

我們的物業及設備由截至2021年12月31日的人民幣75.8百萬元小幅減少至截至2022年12月31日的人民幣74.5百萬元，主要是由於整體物業及設備折舊大部分被租賃物業裝修增加所抵銷，租賃物業裝修增加主要來自北京物美超市有限公司向多點智聯注資。我們的物業及設備由截至2022年12月31日的人民幣74.5百萬元增加至截至2023年12月31日的人民幣76.8百萬元，主要是由於(i)因線下廣告業務的額外租賃而增加的使用權資產及；(ii)通過收購及營運北京仙美科技服務有限公司獲得的設備租賃增加及(iii)辦公空間續約及額外租賃的增加，部分被整體物業及設備的折舊所抵銷。

有關我們物業及設備的進一步資料，請參閱附錄一的會計師報告附註12。

### 無形資產

我們的無形資產主要包括(i)客戶關係；(ii)專有技術；及(iii)軟件。客戶關係、軟件及專有技術乃通過2021年11月收購深圳昂捷獲得，並在收購日期以公允價值確認，隨後按直線基準攤銷。客戶關係及專有技術於收購日期的公允價值乃由本公司董事參考獨立合資格專業估值師進行的估值予以釐定。無形資產的攤銷乃計入相關期間的綜合損益表。詳情請參閱「歷史、重組及公司架構 — 收購及出售事項 — 深圳昂捷」及本文件附錄一會計師報告附註13。截至2021年、2022年及2023年12月31日，我們分別錄得無形資產人民幣105.3百萬元、人民幣93.2百萬元及人民幣83.7百萬元。

## 財務資料

下表載列截至所示日期我們的無形資產：

	截至12月31日		
	2021年	2022年	2023年
		(人民幣千元)	
客戶關係.....	75,367	67,767	60,167
專有技術.....	29,026	24,928	20,830
軟件.....	925	508	2,684
<b>總計.....</b>	<b>105,318</b>	<b>93,203</b>	<b>83,681</b>

### 商譽

由收購產生的商譽乃指以所轉讓對價、於被收購方中任何非控制性權益金額及收購方過往持有被收購方股權的收購日期公允價值(倘有)的總和，扣除截至收購日期收購的可識別資產及所承擔負債的淨值後超出的差額。商譽會每年進行減值測試審核，或當有事件出現或情況改變顯示可能出現減值時，則會更頻密地進行測試。釐定商譽是否出現減值時，我們須估計獲分配商譽的現金產生單位的可收回金額，乃以公允價值減出售成本和使用價值的較高者為準。有關可收回金額的計算需要我們估計現金產生單位預計產生的未來現金流量及適當貼現率，從而計算現值。當現金產生單位的賬面值高於其可收回金額，則可能出現減值虧損。請參閱本文件附錄一會計師報告附註14。

商譽歸因於本集團於2021年收購深圳昂捷及於2023年收購北京仙美科技服務有限公司後，預計將產生重大協同效應。

業務合併中獲得的商譽分配予於2021年收購的深圳昂捷的現金產生單位(「CGU」)。於未來五年期間，本公司董事預測於2021年、2022年及2023年的平均年收益增長率分別為17.0%、18.8%及17.8%，而五年期間後的現金流量則按3.0%、3.0%及2.5%的估計年增長率推算。14%的稅前貼現率用於反映時間價值的市場評估及與CGU有關的特定風險。

我們於報告年度末對商譽進行年度減值測試。基於商譽減值測試結果，截至2021年、2022年及2023年12月31日，深圳昂捷的估計可收回金額分別為人民幣219.2百萬元、人民幣213.3百萬元及人民幣207.1百萬元，分別超出賬面值人民幣20.9百萬元、人民幣19.2百萬元及人民幣18.7百萬元。截至2021年、2022年及2023年12月31日，並無就商譽確認任何減值。

我們已對管理層年度商譽減值測試中使用的關鍵假設進行敏感度分析。倘預測期內的貼現率上升1%，則截至2021年、2022年及2023年12月31日餘下超出部分將分別減少至人民幣4.0百萬元、人民幣6.4百萬元及人民幣0.2百萬元。倘預測期內的估計溢利減少5%，則截至2021年、2022年及2023年12月31日餘下超出部分將分別減少至人民幣14.0百萬元、人民幣3.7百萬元及人民幣8.3百萬元。



## 財務資料

截至2021年、2022年及2023年12月31日，關鍵假設的合理可能變動不會導致減值。

用於商譽減值測試的平均收益增長率、年增長率及稅前貼現率參數在整個往績記錄期間大致保持不變，因為我們的管理層認為於釐定關鍵假設時深圳昂捷的業務及經營或外部市場狀況並無重大變動。

截至2021年、2022年及2023年12月31日，我們的商譽分別為人民幣151.9百萬元、人民幣151.9百萬元及人民幣152.0百萬元。由於我們於2023年2月收購北京仙美科技服務有限公司，截至2021年及2022年12月31日，我們的商譽維持穩定在人民幣151.9百萬元，而截至2023年12月31日，輕微增加至人民幣152.0百萬元。詳情請參閱「歷史、重組及公司架構 — 收購及出售事項 — 深圳昂捷」及「北京仙美科技服務有限公司」。

### 其他金融資產

我們按公允價值計入損益的金融資產包括(i)從中國的銀行購買的理財產品；及(ii)於鍋圈的股權投資。截至2021年、2022年及2023年12月31日，我們按公允價值計入損益的流動金融資產分別為人民幣15.1百萬元、人民幣9.0百萬元及人民幣34.9百萬元。截至2021年、2022年及2023年12月31日，我們按公允價值計入損益的非流動金融資產分別為人民幣140.7百萬元、人民幣153.2百萬元及人民幣196.6百萬元。詳情請參閱本文件附錄一會計師報告附註16。

下表載列截至所示日期我們的其他金融資產：

	截至12月31日		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
<b>按公允價值計入損益的流動金融資產</b>			
— 理財產品 .....	15,053	9,029	34,935
<b>按公允價值計入損益的非流動金融資產</b>			
— 股權投資			
— 鍋圈 .....	140,734	153,218	196,574

為監察及控制理財產品組合的投資風險，我們已採用一套內部政策及指引，以管理我們對理財產品的投資。我們的內部政策及指引規定了申請購買及贖回理財產品的程序。我們的財務部負責管理我們對理財產品的投資。任何購買或贖回的請求均受我們的首席財務官的監督，首席財務官均具備管理及監督我們的理財產品組合的能力，擁有15年以上的投資及金融經驗，曾任職於證券公司、投資銀行及頂級會計師事務所。我們的首席財務官根據本公司大綱及細則或董事會授予的適當授權監督購買新理財產品的程序。於做出理財產品的重大投資或修訂現有投資組合之前，議案須獲得首席財務官及彼等指定的管理層成員

## 財務資料

批准。我們在理財產品方面的投資策略旨在合理及保守地將投資組合的期限與預期的營運現金需求相匹配，以最大限度地降低財務風險，並為股東帶來投資回報。我們主要投資風險相對較低的理財產品，建議的投資不能影響我們的日常運營及業務前景。我們會逐一考慮多項因素，包括但不限於宏觀經濟環境、一般市場情況及投資的預期收益或潛在虧損，然後作出有關理財產品的投資決策。**[編纂]**後，理財產品的投資將受制於根據本公司遵守上市規則第14章的規定，我們亦擬嚴格按照我們的內部政策及指引繼續投資該等產品。

截至2021年、2022年及2023年12月31日，我們對鍋圈做出的本金金額人民幣129.4百萬元、人民幣140.7百萬元、人民幣153.2百萬元及人民幣196.6百萬元。鍋圈食匯是一個中國家庭膳食產品品牌，是鍋圈旗下的一個零售店鋪品牌，提供各種即食、即熱、即煮及預製食材，以家庭火鍋及燒烤產品為主。於2021年，我們與鍋圈食匯確立合作。鍋圈企業諮詢(上海)有限公司是鍋圈的全資附屬公司，持有本公司約7.1百萬股可轉換可贖回優先股。對於我們在鍋圈的投資，基於我們不參與相關實體的任何經營及財務政策、不會對相關實體的經營及財務政策行使我們的影響力，或在相關實體的董事會並無代表，我們對相關實體並無重大影響力、共同控制或控制權。

### 存貨及其他合約成本

我們的存貨及其他合約成本主要包括製成品、原材料、在途貨品及其他合約成本。倘成本及開支與現有合約或特定可識別預期合約直接有關，且預期將予以回收，則其他合約成本與履行合約產生的成本及開支有關。其他合約成本在確認相關銷售收益期間確認為營業成本或研發開支。於2021年、2022年及2023年，於損益確認的資本化成本金額分別為人民幣6.4百萬元、人民幣7.8百萬元及人民幣17.3百萬元。

為將存貨積壓的風險降至最低，我們定期檢查我們的存貨水平。我們相信，保持適當的存貨水平可以幫助我們更好地計劃原材料採購，並及時配送我們的產品，以滿足客戶的需求，而不造成我們的流動資金緊張。存貨按成本及可變現淨值的較低者列賬。可變現淨值指日常業務過程中的估計售價減去完成的估計成本及進行銷售所需的估計成本。我們將任何存貨金額撇減至可變現淨值的金額及存貨的所有虧損於出現撇減或虧損年度確認為開支。我們進一步將存貨的任何撇減的任何撥回金額於撥回發生年度確認為已確認為開支的存貨金額減少。我們已對2022年計量賬齡超過一年的存貨作出悉數撥備。此外，(i)存貨結餘仍然較少，乃由於我們繼續按訂單基準採購存貨；及(ii)與深圳昂捷相關的其他合約成

## 財務資料

本通常具有一年以下的存貨賬齡，於深圳昂捷完成向客戶提供服務時確認為營業成本。因此，董事認為存貨並無收回性問題且已計提充分撥備。

下表載列截至所示日期我們的存貨及其他合約成本詳情：

	截至12月31日		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
製成品.....	1,934	706	1,393
原材料.....	337	—	—
在途貨品.....	934	—	—
其他合約成本.....	3,945	5,288	9,876
<b>總計.....</b>	<b>7,150</b>	<b>5,994</b>	<b>11,269</b>

我們的存貨及其他合約成本由截至2021年12月31日的人民幣7.2百萬元減少至截至2022年12月31日的人民幣6.0百萬元，主要是由於其後於損益確認的製成品、原材料及在途貨品減少，部分被其他合約成本增加所抵銷，其他合約成本指與尚未確認為營業成本的深圳昂捷額外客戶項目有關的勞工成本。

我們的存貨及其他合約成本由截至2022年12月31日的人民幣6.0百萬元增加至截至2023年12月31日的人民幣11.3百萬元，主要是由於與尚未確認為研發開支的就海外業務為Dmall OS進行研發工作有關的勞工成本增加。

下表載列所示年度我們的平均存貨周轉天數：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
平均存貨及其他合約成本周轉天數 <sup>(1)</sup> .....	3.2	2.9	3.0

附註：

- (1) 平均存貨及其他合約成本周轉天數等於年初及年末的平均存貨結餘除以年內營業成本，再乘以年內相關天數。

於2021年至2023年，我們的存貨及其他合約成本周轉天數保持穩定。

截至2024年2月29日，我們截至2023年12月31日的存貨及其他合約成本人民幣3.6百萬元或31.6%已隨後確認作營業成本。

### 貿易應收款項

貿易應收款項主要指與我們的操作系統業務有關的未付服務費、與AIoT解決方案有關的產品及服務費以及應收客戶的營銷及廣告費。我們就按攤銷成本計量的貿易應收款項的預期信貸虧損確認虧損撥備。

## 財務資料

下表載列截至所示日期我們的貿易應收款項：

	截至12月31日		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
貿易應收款項	95,888	144,120	168,395
減：虧損撥備	(2,649)	(3,511)	(3,253)
<b>總計</b>	<b>93,239</b>	<b>140,609</b>	<b>165,142</b>

我們的貿易應收款項由截至2021年12月31日的人民幣93.2百萬元增加至截至2022年12月31日的人民幣140.6百萬元，主要是由於(i)我們操作系統業務在中國及海外的整體擴張帶來的新收益來源；(ii)來自若干客戶對定制數字化解決方案需求的新諮詢收益；及(iii)AIoT解決方案(包括電子價籤業務及新推出的智能防損業務)的額外收益，部分被我們營銷及廣告服務雲解決方案的應收款項減少所抵銷。我們的貿易應收款項由截至2022年12月31日的人民幣140.6百萬元增加至截至2023年12月31日的人民幣165.1百萬元，主要是由於AIoT解決方案，尤其是智能商品補貨解決方案、智能包裹分揀解決方案、智能收銀解決方案、智能清潔解決方案及智能配送解決方案帶來的額外收益。

我們一般向客戶授予30至90天的信貸期。下表載列截至所示日期我們貿易應收款項的賬齡分析：

	截至12月31日		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
3個月以內	72,619	126,556	148,234
3至6個月	15,625	2,213	4,491
7至12個月	1,150	7,004	5,621
1年以上但於3年以內	4,116	6,138	9,072
3年以上	2,378	2,209	977
減：虧損撥備	(2,649)	(3,511)	(3,253)
<b>總計</b>	<b>93,239</b>	<b>140,609</b>	<b>165,142</b>

我們賬齡介乎3至6個月之間的貿易應收款項由截至2022年12月31日的人民幣2.2百萬元增加至截至2023年12月31日的人民幣4.5百萬元，主要是由於我們的零售核心服務雲解決方案的客戶合約項下軟件開發及實施業務，其信貸期通常為一年內。

我們賬齡介乎7至12個月的貿易應收款項由截至2021年12月31日的人民幣1.2百萬元增加至截至2022年12月31日的人民幣7.0百萬元，主要由於我們零售核心服務雲解決方案的客戶合約項下與電子價籤業務以及軟件開發及實施業務相關的尚未收取應收款項，其信貸期通常為一年以下。我們賬齡介乎7至12個月的貿易應收款項由截至2022年12月31日的人民幣7.0百萬元減少至截至2023年12月31日的人民幣5.6百萬元，這被視為我們正常業務過程中的波動。

我們賬齡超過一年的貿易應收款項由截至2021年12月31日的人民幣6.5百萬元增加至截至2022年12月31日的人民幣8.3百萬元，並進一步增加至截至2023年12月31日的人民幣10.0

## 財務資料

百萬元，主要是由於與我們收購深圳昂捷相關的未收回軟件實施費，從而可能向其信譽良好的客戶授出相對較長的信貸期。

下表載列所示年度我們貿易應收款項的周轉天數：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
貿易應收款項周轉天數 <sup>(1)</sup> .....	20.2	28.4	31.9

附註：

(1) 年度的貿易應收款項周轉天數等於年初及年末的平均貿易應收款項結餘除以年內收益，再乘以年內相關天數。

我們的貿易應收款項周轉天數維持穩定在30天左右，於2021年為20.2天，於2022年為28.4天，而於2023年為31.9天。

截至2024年2月29日，我們截至2023年12月31日的貿易應收款項人民幣132.7百萬元或80.4%已隨後結清。

根據對客戶（其通常為當地領先的零售企業，具有良好的經濟狀況及信貸歷史，且與我們維持長期商業合作）的過往信貸狀況及信貸記錄的評估，我們預期不會出現任何無法收回貿易應收款項的重大問題。於往績記錄期間，我們將繼續強化管理貿易應收款項以及提升未來的收款率，董事認為已對貿易應收款項計提充足撥備。請參閱「— 財務風險披露 — 信貸風險」。

### 預付款項、按金及其他應收款項

我們的預付款項、按金及其他應收款項主要包括應收供應商款項、可抵扣進項增值稅、應收第三方支付平台款項、應收零售商及廣告主款項、租賃及抵押保證金及其他。我們的預付款項、按金及其他應收款項被虧損撥備部分抵銷。預付款項、按金及其他應收款項的當期結餘預期於一年內收回或獲確認。

下表載列截至所示日期我們預付款項、按金及其他應收款項的詳情：

	截至12月31日		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
<b>流動：</b>			
購買服務／貨品的預付款項.....	2,113	1,993	8,142
應收一家供應商款項.....	43,558	43,558	43,558
按金.....	1,156	1,648	2,335
應收第三方支付平台款項.....	22,885	13,819	19,482
可抵扣進項增值稅.....	47,884	16,457	19,803
應收零售商及廣告主款項.....	23,271	18,649	17,906
其他.....	10,216	12,974	8,103
減：虧損撥備.....	(44,249)	(44,443)	(43,833)
<b>非流動：</b>			
購買物業及設備的預付款項.....	1,541	15,810	15,615
租賃及抵押保證金.....	8,915	5,539	4,467
其他.....	76	39	—
	<b>117,366</b>	<b>86,043</b>	<b>95,578</b>



## 財務資料

過往於2019年及2020年，我們的預付款項、按金及其他應收款項因我們於2020年策略性退出幾乎所有的傳統商品業務而受到應收零售商及廣告主款項所影響。我們的傳統商品業務是早期涉及家庭消費品（如食物）及消費電子產品的採購及銷售業務。除電子商務服務雲解決方案有助彼等於線上銷售產品外，我們開展傳統商品業務以將服務擴展至線下的零售商及商戶。我們主要安排從消費品批發商及手機供應商採購商品，並將商品銷售予商戶、超市、手機交易商及零售消費者。因此，傳統商品業務所得收益按淨額基準入賬，原因是我們在客戶購買商品時對其並無主要責任，我們對商品定價亦無自主權。於2021年、2022年及2023年，傳統商品業務的收益分別為人民幣0.1百萬元、人民幣0.5百萬元及零。佔傳統商品業務大部分的手機的批發於2020年結束。然而，餘下傳統商品業務包括家庭消費品及食物的採購和銷售及消費電子產品的有限零售服務，該等業務對本公司的收益有正向影響。因此，於2021年及2022年，我們繼續自餘下傳統商品業務產生收益及錄得交易總額。於2021年、2022年及2023年，傳統商品業務的交易總額分別為人民幣422.0百萬元、人民幣17.8百萬元及零。我們傳統商品業務的應收客戶款項由截至2021年12月31日的人民幣2.4百萬元減少至截至2022年及2023年12月31日的零。由於該業務對本公司的增長及盈利能力的貢獻及影響甚微，且其戰略與本公司向正進行數字化的客戶提供零售雲產品及服務的重心不相容，我們已完全退出傳統商品業務。過往，部分傳統商品業務通過O2O平台與消費者進行，其餘則於線下與商戶及零售商進行。尤其是，我們於2019年通過O2O平台銷售若干家庭消費品，惟於2020年後暫停線上經銷。我們預期該業務對我們的財務表現影響甚微。

自2020年起，我們有與我們就未交付貨品起訴本公司供應商的糾紛有關的採購貨品預付款項人民幣43.6百萬元。於2020年5月，多點生活數字與一名供應商（「**供應商X**」）訂立商品買賣協議（「**買賣協議**」）。根據買賣協議，多點生活數字同意購買而供應商X同意根據協議所載程序出售手機。於2020年6月，多點生活數字與供應商X就商品買賣協議訂立保管協議（「**保管協議**」）。根據保管協議，供應商X同意保管多點生活數字根據買賣協議購買的手機。於2020年6月，我們向供應商X支付手機訂單款項人民幣43.6百萬元，但並無核實手機訂單的交付收據。然而，我們並無接收手機。因此，我們於2020年7月向北京市公安局報告該事件，而我們於同年就壞賬作出撥備，原因為有關虧損被釐定為可能。該事件自2020年起正在接受相關部門的調查；因此，自2020年及於整個往績記錄期間，「應收供應商款項」項目並無變動。

其後，本公司對內部監控機制進行內部檢討，並採納相應的內部監控措施。例如，採購部門應在作出進一步安排前取得及核實供應商的營業執照及合約授權書副本。採購需求部及採購部門負責於採購貨品送達（或提供服務）時驗收貨品。在檢驗過程中，我們從供應

## 財務資料

商處收集描述訂單詳情並證明所送達貨物質量的文件。該等文件連同我們自己的訂單收據表格，由我們指定的庫存管理人員記錄在我們的庫存管理系統中，以供進一步定期檢驗及驗證。財務部門應嚴格按照我們與供應商的合約細節，在向供應商付款前核實各項合約的履行情況及相應銀行賬戶資料。請參閱「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 倘我們未能實施及維持一個有效的內部控制系統，我們可能無法準確報告我們的經營業績、履行我們的報告義務或防止欺詐」以了解詳情。

我們的預付款項、按金及其他應收款項由截至2021年12月31日的人民幣117.4百萬元減少至截至2022年12月31日的人民幣86.0百萬元，乃主要由於(i)銷售及增值稅抵免退稅增加導致其使用所申報的銷項增值稅的可抵扣進項增值稅減少；(ii)應收第三方支付平台款項減少，主要是由於自2022年12月初起，通過若干線上支付服務商向我們結算的待向消費者收取的現金轉為直接存入銀行監管賬戶，以供我們隨後與零售商及商家結算；及(iii)通過與零售商及廣告客戶加速收款及持續結算，代彼等支付的促銷激勵預付款項減少，部分被深圳昂捷購買物業及設備的預付款項所抵銷。作為我們與廣告客戶合作開展促銷活動的一部分，我們向若干廣告客戶預付了促銷激勵。在促銷活動之前，本公司與廣告客戶就在我們的平台上為消費者部署的促銷激勵的形式和數量達成一致意見；我們隨後將此類獎勵授予消費者的賬戶，並記錄與促銷活動相關的此類獎勵的使用量；促銷活動結束後，我們同意與我們的廣告客戶分享此類獎勵的使用，然後彼等將向我們支付促銷活動期間實際應用的獎勵的相應部分。這些實際上構成了我們代表我們的廣告客戶向消費者預付的促銷激勵。

我們的預付款項、按金及其他應收款項由截至2022年12月31日的人民幣86.0百萬元增加至截至2023年12月31日的人民幣95.6百萬元，乃主要由於(i)已資本化[編纂]及購買新軟件的預付款項增加；及(ii)2023年末假期影響導致結算期延長，來自第三方支付平台的應收款項增加。

截至2024年2月29日，我們截至2023年12月31日的預付款項、按金及其他應收款項人民幣52.3百萬元或54.7%已隨後結算。

### 貿易應付款項

我們的貿易應付款項包括物流成本、AIoT產品及服務費、第三方客戶服務費及其他採購成本。

## 財務資料

下表載列截至所示日期我們的貿易應付款項：

	截至12月31日		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
應付物流成本	31,033	29,284	28,016
應付AIoT產品及服務費	13,049	23,404	50,140
應付客戶服務費及其他採購成本	5,279	11,090	8,407
<b>總計</b>	<b>49,361</b>	<b>63,778</b>	<b>86,563</b>

我們的貿易應付款項由截至2021年12月31日的人民幣49.4百萬元增加至截至2022年12月31日的人民幣63.8百萬元，主要是因(i)與我們於2021年12月推出的電子價籤業務增長相關的產品採購成本增加；及(ii)與麥德龍中國實體的積分聯盟計劃產生的新採購成本，部分抵銷因出售海外O2O業務而消除的若干物流成本。我們的貿易應付款項由截至2022年12月31日的人民幣63.8百萬元增加至截至2023年12月31日的人民幣86.6百萬元，主要是由於與我們的AIoT解決方案(包括智能商品補貨解決方案、智能包裹分揀解決方案、智能收銀解決方案及智能清潔解決方案)的推出和拓展而進行的額外外包相關的應付AIoT產品和服務費用增加。

下表載列截至所示日期我們貿易應付款項的賬齡分析：

	截至12月31日		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
3個月內	47,884	56,737	77,959
3至6個月	1,069	5,420	1,775
7至12個月	97	1,284	2,989
1年以上	311	337	3,840
<b>總計</b>	<b>49,361</b>	<b>63,778</b>	<b>86,563</b>

我們賬齡一年以上的貿易應付款項由截至2022年12月31日的人民幣0.3百萬元增加至截至2023年12月31日的人民幣3.8百萬元，主要是由於電子價籤業務有關的未償還應付款項，而該等款項處於我們供應商所給予我們的信貸期內。

下表載列於所示年度我們的貿易應付款項周轉天數：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
貿易應付款項周轉天數 <sup>(1)</sup>	21.4	24.8	26.5

附註：

(1) 貿易應付款項周轉天數等於年初及年末貿易應付款項平均結餘除以年內營業成本，再乘以該年度相關天數。

貿易應付款項周轉天數由2021年的21.4天增加至2022年的24.8天，並進一步增加至2023年的26.5天。隨著時間推移，貿易應付款項周轉天數穩定在30天左右，與行業平均水平相同。

截至2024年2月29日，我們截至2023年12月31日的貿易應付款項人民幣77.4百萬元或89.5%已隨後獲結清。

## 財務資料

### 應計費用及其他應付款項

我們的應計費用及其他應付款項主要包括(i)應付零售商及商戶款項，指當消費者通過我們的平台在線支付商品時，代零售商及商戶自消費者收取的現金；(ii)應計工資及福利；(iii)消費者墊款，指於配送商品前我們代零售商及商戶自消費者收取的墊款，直至(x)該等消費者自我們的客戶線下取貨或(y)商品安排次日送達，屆時商品付款將重新分類為應付零售商及商戶的款項，並將於適當的結算期內與我們的相應客戶結算；(iv)可退還政府補助，指自政府收取的現金，但補助所附條件並未達成；(v)應付銷售激勵，指應付給與使用及推廣我們的電子商務服務雲解決方案及智慧收銀解決方案以鼓勵消費者通過多點移動應用程式及小程序進行交易相關的零售商客戶的費用；(vi)一名投資者墊款；(vii)應付雲服務費；及(viii)其他。

下表載列截至所示日期我們應計費用及其他應付款項的詳情：

	截至12月31日		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
<b>流動</b>			
應付零售商及商戶款項	216,661	237,748	153,677
一名投資者墊款	127,384	—	—
應計工資及福利	116,345	159,573	137,375
消費者墊款	16,878	16,105	2,568
商戶按金	17,717	9,908	4,175
可退還政府補助	23,000	23,000	23,000
應付雲服務費	18,434	11,591	4,343
應付稅項	6,351	7,516	16,768
應付專業費用	3,281	23,202	20,784
應付銷售激勵	5,579	2,486	—
其他	39,238	42,608	60,059
<b>非流動</b>			
租賃按金	1,001	—	—
其他	635	622	959
<b>總計</b>	<b>592,504</b>	<b>534,359</b>	<b>423,708</b>

我們的應計費用及其他應付款項由截至2021年12月31日的人民幣592.5百萬元減少至截至2022年12月31日的人民幣534.4百萬元，主要由於2021年的投資者墊款於2022年2月確認為可轉換可贖回優先股，部分被(i)應計工資及福利增加，包括於2022年我們的根據辦事處針對疫情的政府援助政策暫緩社會保險供款；(ii)與[編纂]有關的應付專業費用增加；及(iii)應付零售商及商戶款項增加所抵銷。

我們的應計費用及其他應付款項由截至2022年12月31日的人民幣534.4百萬元減少至截至2023年12月31日的人民幣423.7百萬元，主要由於(i)2023年末假期我們及時與彼等結算導

## 財務資料

致應付零售商及商戶款項減少；(ii)應計工資及福利，包括疫情特定政府紓困政策項下的社會保險繳納減少；及(iii)透過O2O平台下達的消費者訂單完成後消費者墊款減少。

截至2024年2月29日，我們截至2023年12月31日的應計費用及其他應付款項的即期部分人民幣354.2百萬元或83.8%其後獲結算。

### 合約負債

合約負債主要包括我們零售核心服務雲解決方案業務的客戶墊款、我們營銷及廣告服務的客戶墊款及客戶就會員項目作出的墊款。我們的合約負債由截至2021年12月31日的人民幣44.5百萬元增加至截至2022年12月31日的人民幣49.5百萬元。有關增加乃主要由於我們營銷及廣告服務雲下的客戶墊款增加。我們營銷及廣告服務的客戶墊款主要指由於廣告客戶轉為預付費用模式，我們在向廣告客戶提供服務之前從彼等收到的墊款。我們於2022年初為品牌商使用我們的營銷及廣告服務而設立預付費用模式，以供其預付營銷及廣告項目相關的費用，惟長期品牌商客戶除外。該預付費用模式符合營銷及廣告服務的市場慣例，可提升我們的營銷及廣告服務雲解決方案的經營現金流量。合約負債由截至2022年12月31日的人民幣49.5百萬元增加至截至2023年12月31日的人民幣91.3百萬元，主要是由於零售核心服務雲解決方案下操作系統實施的客戶墊款增加，以及擴大我們於國內及海外市場的業務。

截至2024年2月29日，我們於截至2023年12月31日人民幣26.2百萬元或28.7%的合約負債其後獲確認為收益。

### 可轉換可贖回優先股

可轉換可贖回優先股指定為按公允價值通過損益計量的金融負債。截至2021年、2022年及2023年12月31日，可轉換可贖回優先股的賬面值分別為人民幣5,137.2百萬元、人民幣6,378.7百萬元及人民幣6,965.5百萬元。有關款項包括於發行可轉換可贖回優先股時收取的初始所得款項以及其隨後公允價值。

有關我們可轉換可贖回優先股的進一步資料，請參閱本文件「歷史、重組及公司架構 — [編纂]前投資」以及本文件附錄一會計師報告附註27。

### 可轉換債券

於2023年12月31日，發行在外可轉換債券人民幣208.6百萬元分類為非流動負債。有關可轉換債券的詳情，請參閱本文件「歷史、重組及公司架構 — [編纂]前投資 — 發行可轉換債券」以及本文件附錄一會計師報告附註28。



## 財務資料

### 關鍵財務比率

下表載列我們於所示年度或截至所示日期的關鍵財務比率：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
收益增長率.....	114.6%	43.7%	16.6%
毛利率 <sup>(1)</sup> .....	34.3%	44.6%	40.7%
淨利率 <sup>(2)</sup> .....	(174.7%)	(56.0%)	(37.5%)
經調整淨利潤率(非國際財務報告準則計量) <sup>(3)</sup> .....	(91.8%)	(19.7%)	(8.0%)

附註：

- (1) 等於年度毛利除以年度收益再乘以100%。
- (2) 等於年度虧損除以年度收益再乘以100%。
- (3) 等於年度經調整虧損(非國際財務報告準則計量)除以年度收益再乘以100%。

### 流動資金及資本資源

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們主要通過我們的業務經營所得現金及通過私人配售及銀行貸款募集的資金為我們的現金需求提供資金。[編纂]後，我們擬通過我們的業務經營所得現金、自[編纂]收到的[編纂]淨額及其他未來股權或債務融資為我們的未來資金需求提供資金。我們目前預計不久將來為我們的運營進行融資的可用性並無任何變動。

截至2021年、2022年及2023年12月31日，我們的現金及現金等價物分別為人民幣368.7百萬元、人民幣533.1百萬元及人民幣553.2百萬元。

下表載列截至所示日期我們的現金及現金等價物以及受限制銀行存款的詳情：

	截至12月31日		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
銀行及手頭現金.....	424,383	589,140	554,104
減：受限制銀行存款.....	(55,667)	(56,086)	(20,933)
現金及現金等價物.....	368,716	533,054	533,171

截至2021年12月31日，因若干爭議資產凍結，我們錄得受限制銀行存款人民幣55.7百萬元。於往績記錄期間，本公司的一家附屬公司捲入與本公司一家供應商有關的合約糾紛，且法院從該附屬公司的銀行賬戶中凍結了若干爭議資產。於2022年9月，法院駁回了此案，爭議資產於2022年10月解凍。請參閱「風險因素—與我們的業務及行業有關的風險—在我們的業務運營過程中，我們已經並可能不時再次受到法律訴訟的影響。我們的董事、管理層、股東及僱員亦可能不時受到法律訴訟的影響，從而可能對我們的聲譽及經營業績產生不利影響」以了解詳情。

截至2022年12月31日及截至2023年12月31日，我們分別錄得受限制銀行存款人民幣56.1百萬元及人民幣20.9百萬元，主要指向消費者收取並存放於銀行監管賬戶中以支付予零售商及商戶的現金。

## 財務資料

於往績記錄期間，本公司附屬公司智聯武漢與一家產品製造商就我們的AIoT解決方案發生合約糾紛。於2019年4月15日，多點智聯與一名產品製造商（「製造商」）訂立製造合約（「製造合約」），據此，製造商同意製造AIoT設備。於2019年5月25日，製造商多點智聯與智聯武漢訂立協議，將製造合約訂約方變更為智聯武漢，並由智聯武漢承擔製造合約項下的權利及義務。根據製造合約，倘AIoT設備出現質量問題，質量保證金將於解決質量問題後支付。智聯武漢認為，產品製造商交付質量不合格的設備，且隨後未解決有關質量問題。此外，智聯武漢已產生額外設備維修成本人民幣0.03百萬元，並預期將於其後使用設備時產生進一步第三方服務商設備維修成本。相應地，智聯武漢扣留質量保證金。

於2022年7月，該產品製造商向智聯武漢提出合約糾紛申索，法院凍結該附屬公司銀行賬戶中相當於質量保證金及其利息開支的金額。由於合約糾紛，我們產生法律費用人民幣20,000元。於2023年11月16日，法院作出終審判決，駁回產品製造商的訴訟請求。因此，法院從附屬公司銀行賬戶中凍結的金額已於2024年1月解除。請參閱「風險因素—與我們的業務及行業有關的風險—在我們的業務運營過程中，我們已經並可能不時再次受到法律訴訟的影響。我們的董事、管理層、股東及僱員亦可能不時受到法律訴訟的影響，從而可能對我們的聲譽及經營業績產生不利影響」。

下表載列我們於所示年度的現金流量概要：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
運營資金變動前的經營現金流量.....	(870,007)	(383,173)	(125,538)
運營資金變動 .....	(404,660)	177,917	(53,805)
經營所用現金 .....	(1,274,667)	(205,256)	(179,343)
(已付)／已退所得稅 .....	(10)	(245)	95
經營活動所用現金淨額 .....	(1,274,677)	(205,501)	(179,248)
投資活動(所用)／所得現金淨額.....	(321,400)	68,847	(31,031)
融資活動所得現金淨額 .....	833,719	282,425	207,061
<b>現金及現金等價物(減少)／增加淨額 .....</b>	<b>(762,358)</b>	<b>145,771</b>	<b>(3,218)</b>
年初的現金及現金等價物 .....	1,134,873	368,716	533,054
外幣匯率變動的影響 .....	(3,799)	18,567	3,335
<b>年末的現金及現金等價物 .....</b>	<b>368,716</b>	<b>533,054</b>	<b>533,171</b>

### 經營活動所用現金淨額

於2023年的經營活動所用現金淨額為人民幣179.3百萬元。我們的經營活動所用現金淨額為將除稅前虧損人民幣658.8百萬元通過調整非現金及非經營項目人民幣533.2百萬元、運營資金的變動人民幣負53.8百萬元及已退所得稅人民幣少於0.1百萬元計算得出。調整主

## 財務資料

要包括(i)可轉換可贖回優先股的公允價值變動人民幣476.2百萬元及(ii)物業及設備折舊人民幣45.8百萬元，部分被公允價值計量且其變動計入當期損益的金融資產公允價值變動人民幣43.8百萬元所抵銷。營運資金變動主要包括(i)其他應付款項及應計費用減少人民幣109.7百萬元，主要由於應付零售商及商戶款項減少、應計工資及福利減少以及消費者墊款減少；及(ii)貿易應收款項及合約資產增加人民幣25.2百萬元，主要由於AIoT解決方案的額外收益，部分被(i)合約負債增加人民幣41.8百萬元，主要由於操作系統實施費的客戶墊款增加；(ii)受限制銀行存款減少人民幣35.2百萬元，主要由於結算受限制銀行監管賬戶向零售商及商戶支付的款項；及(iii)貿易應付款項增加人民幣20.8百萬元，主要由於應付AIoT產品及應付服務費增加所抵銷。

於2022年的經營活動所用現金淨額為人民幣205.5百萬元。我們的經營活動所用現金淨額為將除稅前虧損人民幣842.4百萬元通過調整非現金及非經營項目人民幣459.2百萬元、運營資金的變動人民幣177.9百萬元及已付所得稅人民幣0.2百萬元計算得出。非現金開支項目調整主要包括(i)可轉換可贖回優先股的公允價值變動人民幣493.2百萬元；及(ii)物業及設備折舊人民幣51.9百萬元，部分被出售附屬公司人民幣100.1百萬元收益所抵銷。運營資金變動主要包括(i)其他應付款項及應計費用增加人民幣158.6百萬元，乃主要由於應計工資及福利增加、應付專業費用增加以及應付零售商及商戶款項增加；(ii)其他應收款項及預付款項減少人民幣50.9百萬元，乃主要由於可抵扣進項增值稅及增值稅抵免退稅減少、應收第三方支付平台款項減少以及代零售客戶及廣告客戶支付的推廣優惠預付款項減少；及(iii)貿易應付款項增加人民幣14.4百萬元，部分被貿易應收款項增加人民幣47.8百萬元所抵銷，乃主要由於我們的運營系統業務整體擴張產生新的收益來源、來自若干客戶的新增諮詢收益以及AIoT解決方案產生的額外收益。

於2021年的經營活動所用現金淨額為人民幣1,274.7百萬元。我們的經營活動所用現金淨額為將除稅前虧損人民幣1,824.3百萬元通過調整非現金及非經營項目人民幣954.3百萬元、運營資金賬的變動人民幣負404.7百萬元及已付所得稅人民幣0.01百萬元計算得出。調整主要包括(i)可轉換可贖回優先股的公允價值變動人民幣732.3百萬元；(ii)以權益結算的以股份為基礎的付款開支人民幣134.1百萬元；及(iii)物業及設備折舊人民幣63.5百萬元。運營資金變動主要包括(i)其他應付款項及應計費用減少人民幣340.7百萬元，乃主要由於未償還的銷售優惠應付款項減少、應付零售商及商戶的款項減少以及客戶墊款減少；及(ii)貿易應收款項增加人民幣57.8百萬元，乃主要由於為新零售客戶、新軟件開發及維護收益、AIoT解決方案項下的電子價籤的新收益來源進行運營系統佈局，以及來自新廣告客戶的新增廣告及營銷費用；及(iii)受限制銀行存款增加人民幣55.7百萬元，乃主要由於凍結部分糾紛資產，部分被(i)合約負債增加人民幣15.7百萬元；及(ii)貿易應付款項增加人民幣14.6百萬元所抵銷。

儘管於往績記錄期間錄得經營現金流出淨額，但我們預期經營現金流將有所改善，因為我們預期將逐步改善虧損狀況。首先，隨著我們向更廣泛的客戶部署毛利率明顯更高

## 財務資料

的操作系統，我們的業務規模不斷擴大。我們預期通過引入新客戶並自現有客戶（通過採用我們的附加產品繼續深化其運營數字化）產生額外收入以擴大客戶群。例如，我們已與經營超市及便利店的主要區域零售商訂立合作協議，其於2023年開始貢獻收入。此外，通過AIoT解決方案實現收益來源多元化。隨著我們向Dmall OS及其他客戶交叉銷售AIoT解決方案，我們預計AIoT客戶數目將會增加，這也將帶來每位客戶收益增加。特別是，我們預期從新AIoT舉措中產生更多收益，例如智能防損解決方案、智能清潔解決方案、智能商品補貨解決方案、智能包裹分揀解決方案及智能收銀解決方案。該等解決方案為客戶提供全面的AIoT硬件及服務包，我們預期這將為我們帶來正面的回報。隨著我們整合及改善線上及線下營銷渠道，我們亦將產生來自廣告客戶的額外費用。例如，我們正就線下營銷及推廣服務（如合作店及銀行）擴大與更廣泛客戶群的營銷合作。此外，我們共同努力控制成本及優化運營效率，包括但不限於優化勞工結構及減少向零售消費者提供電子商務服務雲解決方案的推廣優惠，亦將改善我們的經營現金流量。

### 投資活動(所用)／所得現金淨額

於2023年，我們投資活動所用現金淨額為人民幣31.0百萬元，主要是由於購買按公允價值計入損益的金融資產人民幣164.5百萬元，部分被出售按公允價值計入損益的金融資產所得款項人民幣139.2百萬元所抵銷。

於2022年，我們投資活動所得現金淨額為人民幣68.8百萬元，主要是由於(i)出售按公允價值計入損益的金融資產的所得款項人民幣256.7百萬元；及(ii)出售一家附屬公司的所得款項淨額人民幣78.2百萬元，部分被購買按公允價值計入損益的金融資產人民幣249.5百萬元所抵銷。

於2021年，我們投資活動所用現金淨額為人民幣321.4百萬元，主要是由於購買按公允價值計入損益的金融資產人民幣3,833.4百萬元，收購附屬公司的付款人民幣103.4百萬元及收購股權投資的款項人民幣102.6百萬元，部分被出售按公允價值計入損益的金融資產的所得款項人民幣3,733.8百萬元所抵銷。

### 融資活動所得現金淨額

於2023年，我們的融資活動所得現金淨額為人民幣207.1百萬元，主要是由於銀行貸款所得款項人民幣260.7百萬元及非控股權益注資人民幣59.5百萬元，部分被償還銀行貸款人民幣70.0百萬元及支付租金的資本部分人民幣25.8百萬元所抵銷。

於2022年，我們的融資活動所得現金淨額為人民幣282.4百萬元，主要是由於可轉換債券的所得款項人民幣190.0百萬元、銀行貸款所得款項人民幣120.4百萬元及發行可轉換可贖回優先股的所得款項人民幣111.0百萬元，部分被償還關聯方借款人民幣85.3百萬元，及就收購非控股權益支付的現金人民幣48.5百萬元所抵銷。



## 財務資料

於2021年，我們的融資活動所得現金淨額為人民幣833.7百萬元，主要是由於發行可轉換可贖回優先股的所得款項人民幣742.1百萬元，部分被已付利息人民幣68.0百萬元及支付租金的資本部分人民幣22.9百萬元及支付租金的利息部分人民幣1.2百萬元所抵銷。

### 債項

下表載列截至所示日期我們的租賃負債、或然負債或擔保以及銀行貸款及其他借款的明細：

	截至12月31日			截至2024年 2月29日
	2021年	2022年	2023年	
	(人民幣千元)			
租賃負債.....	25,612	20,313	40,584	42,967
銀行貸款及其他借款.....	155,261	120,490	314,176	354,867
<b>總計.....</b>	<b>180,873</b>	<b>140,803</b>	<b>354,760</b>	<b>397,834</b>

### 銀行貸款及其他借款

下表載列截至所示日期我們的銀行貸款、來自關聯方的借款及其他公司的借款：

	截至12月31日			截至2024年 2月29日
	2021年	2022年	2023年	
	(人民幣千元)			
<b>即期</b>				
銀行貸款—有抵押.....	11,364	41,655	60,994	58,600
銀行貸款—無抵押.....	—	28,435	138,337	181,406
關聯方借款—無抵押.....	64,799	—	—	—
其他公司借款—無抵押.....	—	—	2,745	2,761
<b>非即期</b>				
銀行貸款—有抵押.....	79,098	50,400	112,100	112,100
<b>總計.....</b>	<b>155,261</b>	<b>120,490</b>	<b>314,176</b>	<b>354,867</b>

於各報告期末，我們與關聯方的結餘如下：

	於12月31日		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
<b>貿易性質：</b>			
應收關聯方款項.....	76,434	109,593	143,112
應付關聯方款項.....	197,474	244,698	169,081
<b>非貿易性質：</b>			
應付關聯方借款及利息.....	64,799	—	—

應收及應付本集團關聯方款項屬無抵押、免息、須按要求／按合約條款償還。

應付關聯方款項主要包括應付物流成本、應付推廣及其他服務費、應付銷售激勵及代表零售商客戶從消費者處收取的現金，其中應付銷售激勵及代表零售商客戶從消費者處收取的現金並不對應我們與關聯方進行的採購交易。



## 財務資料

於2017年7月及2018年5月，我們及多點生活網絡分別與物美科技的附屬公司Retail Enterprise Corporation Limited及物美科技訂立一系列貸款協議。根據該等協議，(i)我們使用境外融資所得款項向Retail Enterprise Corporation Limited提供免息借款101.0百萬美元，由Retail Enterprise Corporation Limited取得，以對多項零售商的潛在收購提供資金；及(ii)多點生活網絡從物美科技取得相當於101.0百萬美元的免息人民幣借款，以滿足其營運的資金需求。於2020年，Retail Enterprise Corporation Limited及多點生活網絡已分別悉數償還該等借款。

中國法律顧問認為，就本集團與物美科技的附屬公司(即Retail Enterprise Corporation Limited)之間的美元貸款(「美元貸款」)而言，根據國家發改委於2015年9月14日頒佈並於同日生效的《國家發展改革委關於推進企業發行外債備案登記制管理改革的通知》(「2044號文」)及國家發改委官方網站發佈的相關問答，本集團(作為貸款人)毋須遵守2044號文項下的任何備案或申報規定。基於上文所述，中國法律顧問認為，本集團在美元貸款交易的所有重大方面均符合相關中國法律法規。

就本集團附屬公司(即多點生活網絡)與物美科技之間的人民幣貸款(「人民幣貸款」)而言，根據中國人民銀行頒佈的《貸款通則》的規定，非金融機構之間禁止進行任何融資安排或借貸交易，而中國人民銀行可向違規貸款人徵收相當於貸款人自有關貸款所收取收益一至五倍的罰款。然而，根據《最高人民法院關於審理民間借貸案件適用法律若干問題的規定》(「民間借貸規定」)，非金融機構企業之間的借貸協議應歸類為民間借貸，倘有關借貸出於業務經營目的且不屬於《中華人民共和國民法典》及《民間借貸規定》規定的若干情況，則應視為有效。只要年利率不超過適用一年期貸款最優惠利率的四倍，中國法院將支持企業就有關貸款索取利息。人民幣貸款並不屬於《中華人民共和國民法典》及《民間借貸規定》規定的若干情況範圍，且為免息。基於上文所述，中國法律顧問認為，本集團根據《貸款通則》就人民幣貸款受到處罰的可能性甚微，本集團在人民幣貸款交易的所有重大方面均符合相關中國法律法規。

我們從北京銀行獲取循環授信額度。於2022年9月，我們從北京銀行獲取人民幣300.0百萬元的循環授信額度，屆滿日期為2026年9月。於2023年11月，我們獲取另一項授信額度，將屆滿日期延至2027年11月。該授信額度獲承諾、有擔保及不受限制。每次提取的利率及還款時間表將與北京銀行另行協定。截至2024年2月29日，我們已提取該等授信額度項下本金額為人民幣191.0百萬元，其中我們於2023年12月已償還人民幣21.6百萬元，而未動用授信額度為人民幣130.6百萬元。

## 財務資料

於2023年6月，我們從北京銀行獲取另一項循環授信額度人民幣10.0百萬元，到期日為2025年6月。該授信額度獲承諾、無擔保及不受限制。截至2024年2月29日，我們已提取該授信額度項下本金額為人民幣10.0百萬元的借款，而未動用授信額度為零。

於2023年3月，我們從中國銀行獲取循環授信額度人民幣100.0百萬元，到期日為2024年3月。該授信額度獲承諾、無擔保及不受限制。每次提取的利率及還款時間表將與中國銀行另行協議釐定。截至2024年2月29日，我們已提取該額度項下本金額為人民幣50.0百萬元的借款，而未動用授信額度為人民幣50.0百萬元。

於2023年6月，我們從中國銀行獲取另一項循環授信額度人民幣10.0百萬元，到期日為2024年6月。該授信額度獲承諾及有擔保。每次提取的利率及還款時間表將與中國銀行另行協議釐定。截至2024年2月29日，我們已提取該額度項下本金額為人民幣3.5百萬元的借款，並已於2024年1月將其悉數償還。而未動用授信額度為零，因為貸款安排要求我們在簽訂貸款安排後180天內提款。

於2023年3月，我們從上海浦東發展銀行股份有限公司獲取循環授信額度人民幣100.0百萬元，到期日為2024年3月。授信額度無擔保且不受限制。每次提取的利率及還款時間表將與上海浦東發展銀行股份有限公司另行協議釐定。截至2024年2月29日，我們已提取該額度項下本金額為人民幣105.6百萬元的借款（當中我們已償還人民幣14.6百萬元），而未動用授信額度為人民幣9.0百萬元。

於2023年11月，我們與中國工商銀行簽訂人民幣30.0百萬元的非循環貸款融資，到期日為2024年10月。該貸款融資無抵押且無限制，任何提款的利率及還款時間表將由與中國工商銀行另行協議確定。截至2024年2月29日，我們已根據該融資提取本金為人民幣30.0百萬元的借款，未使用的貸款融資為零。

於2023年8月，我們與上海銀行簽訂人民幣30.0百萬元的循環貸款融資，到期日為2024年6月。該貸款融資有抵押且不受限制，任何提款的利率及還款時間表將由與上海銀行另行協議確定。截至2024年2月29日，我們已根據該融資提取本金為零的借款，未使用的貸款融資為人民幣30.0百萬元。

於2023年9月，我們與浙商銀行簽訂人民幣100.0百萬元的循環貸款融資，到期日為2024年8月。該貸款融資無抵押且不受限制，任何提款的利率及還款時間表將由與浙商銀行另行協議確定。截至2024年2月29日，我們已根據該融資提取本金為零的借款，未使用的貸款融資為人民幣100.0百萬元。

## 財務資料

截至2024年2月29日，我們的銀行貸款及其他借款為人民幣350.4百萬元，未動用銀行授信額度為人民幣319.6百萬元。

我們的若干銀行貸款協議包含中國商業銀行貸款慣常的標準條款、條件及契諾。該等契諾主要包括要求我們就若干交易（例如出售重大資產及兼併或綜合）獲得相關貸款人的事先同意。除上文所披露者外，據董事目前所悉，我們概無與未償還債務有關而限制我們進行額外債務或股權融資能力的任何重大契諾。我們的董事亦確認，(i)於往績記錄期間，在償還借款方面並無出現延遲或違約的情況；(ii)他們並不知悉我們的銀行貸款安排及其他借款安排中包含的任何契諾被違反，亦不知悉於往績記錄期間及直至最後實際可行日期存在任何違約事件；(iii)彼等並不知悉任何限制將制約我們提取未使用融資的能力。

### 租賃負債

截至2021年、2022年及2023年12月31日，我們的租賃負債分別為人民幣25.6百萬元、人民幣20.3百萬元及人民幣40.6百萬元。截至2024年2月29日，我們錄得租賃負債人民幣43.0百萬元。有關我們租賃負債的進一步資料，請參閱本文件附錄一中的會計師報告附註24。

### 或然負債或擔保

截至2021年及2022年、2023年12月31日及2024年2月29日，我們並無任何重大或然負債或擔保。

除上文及本節「一 綜合財務狀況表若干主要項目的討論 — 可轉換可贖回優先股」及「一 綜合財務狀況表若干主要項目的討論 — 可轉換債券」各段所披露者外，截至2023年12月31日，我們並無任何重大按揭、抵押、債權證、借貸資本、債務證券、貸款、銀行透支或其他類似債務、融資租賃或租購承擔、承兌負債（一般貿易票據除外）、獲擔保、無擔保、有抵押或無抵押承兌信貸，或擔保。我們的董事已確認，自2023年12月31日起及直至最後實際可行日期，我們的債項並無任何重大變動。

### 資本支出

我們的資本支出主要因購買物業及設備以及無形資產而產生。

下表載列截至所示日期我們的資本支出：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
購買物業及設備的付款 .....	16,261	16,641	3,578
購買無形資產的付款 .....	314	363	2,963
<b>總計 .....</b>	<b>16,575</b>	<b>17,004</b>	<b>6,541</b>

## 財務資料

我們擬以我們的現有現金結餘、我們的經營活動所得現金及[編纂][編纂]撥付我們的未來資本支出。我們可能將根據我們持續的業務需要將待動用的資金重新分配至資本支出及長期投資。

### 合約責任

#### 資本承擔

截至2021年、2022年及2023年12月31日，我們並無任何重大的資本承擔。

#### 資產負債表外承擔及安排

截至最後實際可行日期，我們並無訂立任何資產負債表外承擔或安排。

### 重大關聯方交易及結餘

我們不定時與我們的關聯方訂立交易。於往績記錄期間，我們訂立了諸多關聯方交易，請參閱本文件附錄一中的會計師報告附註33。

我們的董事認為，於往績記錄期間我們與關聯方進行的各項交易乃於一般業務過程中按公平基準進行，且相關方之間訂有正常商業條款。我們的董事亦認為，於往績記錄期間我們的關聯方交易並無令我們的經營業績失真或導致我們的歷史業績無法反映我們的未來表現。

### 財務風險披露

我們面臨眾多財務風險，包括貨幣風險、利率風險、信貸風險及流動資金風險。我們管理及監控該等風險敞口，以確保及時有效地落實適當措施，從而最大程度降低對我們財務表現的任何潛在不利影響。有關我們財務風險管理的詳細描述，請參閱本文件附錄一會計師報告附註32。

#### 貨幣風險

我們面臨的貨幣風險主要是通過銷售及購買產生以外幣計價的應收款項、應付款項及現金結餘，即交易所涉及業務的功能性貨幣以外的貨幣。造成這種風險的貨幣主要是美元。

#### 利率風險

利率風險源於金融工具因市場利率變化波動的公允價值或未來現金流量。我們面臨的公允價值利率風險主要是由於租賃負債及與可變利率銀行結餘相關的現金流量風險。我們目前沒有利率對沖政策以減輕利率風險；儘管如此，我們的管理層會密切留意我們的利

## 財務資料

率風險敞口，並會考慮在有需要時對沖重大利率風險。我們的董事認為，由於當前市場利率相對較低且穩定，我們對可變利率銀行結餘及現金所產生的利率風險敞口並不重大。

### 信貸風險

信貸風險來自於對手方不履行合約責任，導致我們出現財務損失。我們面臨的信貸風險主要與貿易應收款項及合約資產有關。我們按相等於全期預期信貸虧損的金額計量貿易應收款項的虧損撥備，使用撥備矩陣進行計算。由於我們的過往信貸虧損經驗並無表明不同客戶分部的虧損模型差異巨大，因此，基於逾期狀況的虧損撥備並無在不同客戶群之間進行進一步區分。請參閱附錄一會計師報告附註32。我們對現金及現金等價物產生的信貸風險的敞口有限，原因是我們的對手方是具有高信用素質的銀行及金融機構。我們不提供任何會使我們面臨信貸風險的擔保。

### 流動資金風險

我們的政策是定期監控我們的流動資金需求及遵守貸款契約的情況，以確保我們有足夠的現金及現金等價物儲備，以及從主要金融機構獲得的承諾額度，以滿足我們短期及長期的流動資金需求。

我們的董事於評估我們將擁有足夠的財務資源以持續經營時，已考慮我們未來的流動資金及業績以及我們可用的融資來源，包括我們截至2023年12月31日的現金結餘人民幣533.2百萬元、截至2023年12月31日未動用的銀行授信額度人民幣362.4百萬元以及[編纂]的[編纂]淨額。

### 公允價值計量

於各報告期末根據經常性基準計量的本公司金融工具的公允價值，分類為國際財務報告準則第13號公允價值計量所界定的三級公允價值層級分。公允價值計量等級乃參照估值方法所用輸入數據的可觀察性及重要性釐定，詳情如下：

- 第一級 — 僅使用第一級輸入數據(即相同資產或負債於計量日期在活躍市場的未經調整報價)計量的公允價值。
- 第二級 — 使用第二級輸入數據(即不符合第一級別的可觀察輸入數據)計量的公允價值，且不使用重大不可觀察輸入數據。不可觀察輸入數據指無法取得市場數據的輸入數據。
- 第三級 — 使用重大不可觀察輸入數據計量的公允價值。

### 第三級公允價值計量

我們持有的理財產品屬於第三級，我們通過審核相應理財產品的合約條款以了解其性質、考慮所有資料(特別是而非市場相關資料輸入數據)、分析利息回報率基準，並審核可



## 財務資料

比結算理財產品的追溯分析結果。於2021年及2022年，我們對鍋圈非上市股權證券的投資被歸類為第三級，我們透過聘請獨立的外部估值師，利用我們提供的財務及非財務資訊以及對相關假設的討論執行估值程序，考慮所有信息，尤其是與市場無關的信息輸入，並依賴管理團隊對這些輸入的評估及估計，從而估算其公允價值。由於鍋圈已於2023年11月首次公開發行，鍋圈的公允價值計量從第三級轉為第一級。

可轉換可贖回優先股及可轉換債券的衍生品部分屬於第三級，我們參考證監會於2017年5月發佈適用於聯交所上市公司董事的《有關董事在企業交易估值方面的責任指引》估計其公允價值，且於依賴專業意見的情況下，通過審核與投資者訂立的投資協議的相關合約條款，了解已發行金融工具的性質，聘請獨立合格的專業估值師處理我們提供的財務及非財務資料(如歷史財務表現、財務預測及行業狀況)以及對相關假設的討論，綜合考慮所有信息(包括但不限於非市場相關信息，如我們普通股的公允價值、不同場景下的可能性、清算時間及因缺乏適銷性而打折)，審核估值師編製的本公司股權公允價值與本公司近期隱含財務價值的比較結果。

基於上述，並考慮相關事實，我們確信綜合財務狀況表中記錄的估值方法產生的估計公允價值及計入損益的相關公允價值變動屬合理，且為往績記錄期末最適當的價值。

申報會計師已按照香港會計師公會頒佈的香港投資通函呈報準則第200號執行工作，就歷史財務資料所載的本集團歷史財務資料發表意見。該準則要求申報會計師規劃及執行彼等的工作，以合理保證歷史財務資料整體是否不存在重大錯誤陳述。

按公允價值計入損益的金融資產及按公允價值計入損益的金融負債的估值計量詳情，特別是估值方法及主要輸入數據，於本文件附錄一會計師報告附註16、附註27及附註28中披露。申報會計師對我們整個往績記錄期間的歷史財務資料的意見載於本文件附錄一。

聯席保薦人已就第三級公允價值計量進行相關的獨立盡職調查工作，包括但不限於：  
(i)審閱本文件附錄一所載會計師報告中的相關附註；(ii)與本公司就我們考慮的主要因素、第三級金融資產估值採用的關鍵假設、參數及方法，以及我們為審閱及批准相關估值所採納的內部控制措施進行討論及盡職調查；(iii)獲取並審閱金融資產及金融負債的基礎合約；

## 財務資料

及(iv)與申報會計師就第三級金融資產的估值所進行的工作進行討論，以呈報本集團於整個往績記錄期間的歷史財務資料。根據聯席保薦人進行的上述盡職調查工作，並考慮我們的管理層所進行的工作及申報會計師進行的審核程序，聯席保薦人並無注意到任何會導致聯席保薦人質疑我們進行的有關第三級金融資產及負債的估值分析以及申報會計師進行的審核程序，以對本集團整體的歷史財務資料發表意見。

### 股息政策

我們是一家根據英屬維爾京群島法律註冊成立的控股公司。因此，任何未來股息的支付及金額亦將取決於從我們的附屬公司收到的股息的可用性。中國法律規定，股息只能從根據中國會計原則確定的當年利潤中支付，這在許多方面與其他司法權區的普遍接受的會計原則(包括國際財務報告準則會計準則)不同。中國法律亦要求外商投資企業至少提取稅後利潤的10%(如有)作為法定儲備，直至法定儲備的總額達到註冊資本的50%，而法定儲備不能作為現金股息分配。在我們的股東或董事(如適用)批准派付股息的期間，向我們的股東派付股息被確認為負債。於往績記錄期間，本公司並未支付或宣派任何股息。

任何未來支付股息的決定將由我們的董事自行釐定，並可能基於許多因素，包括我們未來的經營及盈利、資本要求及盈餘、一般財務狀況、合約限制及我們的董事可能認為相關的其他因素。我們的英屬維爾京群島法律顧問已告知，只要我們滿足償付能力測試，即(i)我們的資產價值超過負債；及(ii)我們能夠在分派股息後即時償付到期債務，董事可根據大綱及細則授權在某時間點分派彼等認為屬適當金額的股息。股息的宣派、派付及金額將由董事酌情決定，倘他們有合理理由信納，緊隨派付股息後，本公司的資產價值將超過其負債，且本公司有能力償還其到期債務。**[編纂]**不應因期望獲得現金股息而購買我們的股份。於往績記錄期間，我們未曾就我們股份宣派或支付任何股息。目前，我們並無正式的股息政策或固定的股息分派比率。

### 營運資金確認

經計及可供我們動用的財務資源(包括**[編纂]**的估計**[編纂]**淨額、經營所得現金流量、可供我們動用的銀行融資、手頭現金及現金等價物、按公允價值計入損益的金融資產)，經作出盡職審慎詢問後，我們的董事認為，我們及我們的附屬公司有充裕的營運資金可滿足我們目前及自本文件日期起計未來12個月的需求。經計及上文所述，以及根據本公司就營運資金充足性作出的書面確認、對本集團於往績記錄期間的財務資料進行的財務盡職調查

## 財務資料

以及與董事的討論，聯席保薦人同意董事的觀點，即我們及我們的附屬公司有充裕的運營資金可滿足我們目前及自本文件日期起計未來12個月的需求。

### 可分派儲備

我們並無任何可分派儲備。

### [編纂]

假設[編纂]未獲行使，按[編纂]中位數每股[編纂]港元計算，與[編纂]有關的估計[編纂]總額為約人民幣[編纂]百萬元。估計[編纂]總額將佔[編纂][編纂]總額約[編纂]百萬港元的約[編纂]%。在[編纂]總額中，我們估計人民幣[編纂]百萬元將於我們的綜合損益表中扣除。餘下結餘約人民幣[編纂]百萬元(主要包括[編纂])預計將於[編纂]完成後入賬列為權益扣減。該等[編纂]主要包括就[編纂]及[編纂]提供的服務而已付及應付專業人士的專業費用(即非[編纂]相關開支(包括有關法律顧問、申報會計師及內部控制顧問的費用人民幣[編纂]百萬元)及其他非[編纂]相關費用人民幣[編纂]百萬元)以及[編纂]人民幣[編纂]百萬元(須就根據[編纂][編纂][編纂]而應付予[編纂])。

### 本公司權益股東應佔未經審核備考經調整有形資產淨值報表

以下本集團未經審核備考經調整有形資產淨值報表乃根據上市規則第4.29條編製，載列於下文以說明[編纂]對本公司權益股東截至2023年12月31日應佔綜合有形負債淨值的影響(猶如[編纂]已於2023年12月31日進行)。

未經審核備考經調整有形資產淨值報表僅為說明用途而編製，由於其假設性質，未必能真實反映本集團的財務狀況(假設[編纂]已於截至2023年12月31日或於任何未來日期完成)。

	權益股東		可轉換 可贖回 優先股		重新分類後	
	截至2023年 12月31日	[編纂] 估計[編纂] 淨額 <sup>(2)</sup>	對有形資產 淨值的 估計影響 <sup>(3)</sup>	權益股東應佔未經 審核備考經調整 有形資產淨值	每股未經審核備考經調整 有形資產淨值 <sup>(4)</sup>	
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣元	港元 <sup>(5)</sup>
基於[編纂]每股[編纂]港元 .....	(7,059,942)	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
基於[編纂]每股[編纂]港元 .....	(7,059,942)	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]

附註：

(1) 截至2023年12月31日權益股東應佔本集團綜合有形負債淨額乃根據截至2023年12月31日權益股東應佔綜合虧

## 財務資料

總額人民幣6,864,827,000元(摘錄自本文件附錄一所載會計師報告)計算，並經扣除商譽人民幣151,993,000元及無形資產人民幣83,681,000元以及調整非控股權益應佔無形資產人民幣40,559,000元。

- (2) [編纂]估計[編纂]淨額之計算乃基於根據[編纂]將予發行[編纂]股股份及指示性[編纂]每股股份[編纂]港元及每股[編纂]港元(即分別為[編纂]的下限及上限)，並經扣除本集團已付或應付的估計[編纂]及其他[編纂](不包括於往績記錄期間自損益扣除的[編纂])(假設[編纂]未獲行使、可轉換債券未獲轉換且並無根據股份激勵計劃發行股份)。**[編纂]**估計**[編纂]**淨額乃按匯率1港元兌人民幣0.9256元兌換為人民幣。不代表港元金額已經、可以或可能按該匯率兌換為人民幣，反之亦然。概不表示港元金額已經、原應或可能按該匯率兌換為人民幣，反之亦然。
- (3) 截至2023年12月31日，可轉換可贖回優先股的賬面值為人民幣6,965,493,000元(如本文件附錄一附註27所載)。於[編纂]後，可贖回優先股將自動轉換為普通股並將由負債重新分類為權益。
- (4) 每股未經審核備考經調整有形資產淨值乃經作出前段所述的調整並按假設[編纂]及可贖回優先股轉換為普通股於2023年12月31日完成已發行[編纂]股股份(即於2023年12月31日已發行在外的[525,150,000]股普通股、於2023年12月31日已發行在外的可贖回優先股轉換而來的[335,766,124]股普通股以及根據[編纂]將予發行的[編纂]股股份)的基準得出，惟概無計及因[編纂]獲行使而可能發行的股份、根據股份激勵計劃可能發行的任何股份、轉換可轉換債券後可能發行的任何股份及本公司根據一般授權可能發行或回購的任何股份。
- (5) 每股未經審核備考經調整有形資產淨值乃按匯率人民幣1.00元兌1.0804港元由人民幣兌換為港元。概不表示人民幣金額已經、原應或可能按該匯率兌換為港元，反之亦然。
- (6) 概無作出調整以反映本集團於2023年12月31日之後訂立的任何交易結果或其他交易。

### 無重大不利變動

我們的董事確認，完成董事認為適當的充分盡職調查工作後及經過審慎考慮後，直至本文件日期，我們的財務或交易狀況或前景自2023年12月31日以來並無重大不利變動，且自2023年12月31日以來並無發生任何事件而可能會對本文件附錄一會計師報告所載的資料造成重大影響。

### 根據上市規則第13.13至13.19條須予披露的事項

我們的董事確認，截至最後實際可行日期，並無任何將導致根據上市規則第13.13至13.19條披露規定的情況。

## 未來計劃及[編纂]用途

### 未來計劃

有關我們未來計劃的詳細討論，請參閱本文件「業務 — 我們的策略」一節。

### [編纂]用途

假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元(即所述[編纂]範圍每股[編纂][編纂]港元至[編纂]港元的中位數)，並假設[編纂]未獲行使，我們估計將自[編纂]收取[編纂]淨額(經扣除有關[編纂]的[編纂]及費用，以及其他未結清估計開支)約[編纂]百萬港元。根據我們的策略，我們擬將[編纂][編纂]按下列金額用於以下用途：

- 約[編纂]，或[編纂]百萬港元將分配於開發新應用程式及新服務模塊。具體而言，我們擬使用：
  - 約[編纂]，或[編纂]百萬港元將用於開發功能推動我們海外擴張，並通過改進我們現有的產品來增強我們解決方案的能力，以及創建適合我們海外客戶的獨特需求的特定市場應用或模塊。具體而言，我們正與零售商協商並計劃於2024年進入文萊及印尼市場。我們擬深化我們的本地知識，並推出專為我們的目標海外客戶設計的創新解決方案。
  - 約[編纂]，或[編纂]百萬港元將用於聘請約500名具有海外行業經驗的研發人員開發模塊，以支持我們在東南亞、香港特別行政區及歐洲、中東及非洲地區的海外發展。具體而言，我們計劃於2026年底前聘請約60名產品經理及約15名持有相關項目管理證書的項目經理，以擴大我們的海外項目團隊，專注於海外產品本地化及定制。為實現更好的產品本地化，包括本地語言版本的Dmall OS系統，並不斷升級系統以融入最新的行業最佳實踐，我們亦計劃於2027年底前聘請大約320名研究工程師、70名系統測試人員及35名具備特定行業或當地專業知識的運營及系統安全工程師，以持續業務發展並擴大客戶群，每名員工每年的平均薪金約為0.8百萬港元。於2025年將聘請約300名團隊成員。部分[編纂]將用於為海外團隊投資建造相關工作空間及必要設備，包括租用辦公空間、購買儀器、硬件設備、測試機器及軟件許可證。
  - 約[編纂]，或[編纂]百萬港元將用於維修及升級我們的信息技術基礎設施。
  - 約[編纂]，或[編纂]百萬港元，將用於增強技術能力並加強數據隱私協議及信息安全，以加強我們適應市場條件的能力，包括但不限於聘



## 未來計劃及[編纂]用途

請第三方數據合規顧問進行系統測試、加強防火牆建設以提升抗攻擊能力，避免系統停機，及持續完善安全體系以確保IT安全、信息安全、系統安全和IAM安全。

- 約[編纂]，或[編纂]百萬港元將用於開發新模塊或升級現有模塊，以推動智能運營及自動化，滿足客戶不斷變化的需求，並提高客戶的運營效率。我們亦擬開發特別迎合各種零售平台並適應不同零售場景的解決方案，包括非傳統本地零售行業參與者。
- 約[編纂]，或[編纂]百萬港元將用於升級及加強我們的操作系統模塊及功能，以覆蓋更多零售場景，迎合不同客戶的需求，提高產品的兼容性並履行ESG責任。因此，我們預計將於2025年前在北京及武漢額外聘請約185名國內研發工程師、30名系統測試工程師以及35名產品經理及系統維護人員以開發我們的國內產品和服務，每名員工每年的平均薪金約為0.8百萬港元。在額外的250名人員中，50名將負責升級支持各種雲解決方案的IT基礎設施的可擴展性及適用性。餘下的研發人員將專注於為新零售業態客戶升級Dmall OS系統，並在我們現有的服務矩陣中增強智能供應鏈及全渠道營銷產品組合。該團隊的人數擴張預計有助我們保持及提高產品組合的競爭力。部分[編纂]將用於為國內團隊投資建造相關工作空間及必要設備，包括租用辦公空間、購買儀器、硬件設備、雲資源及軟件許可證。
- 約[編纂]，或[編纂]百萬港元將用於維修及升級我們的信息技術基礎設施。
- 約[編纂]，或[編纂]百萬港元將用於購買更多存儲服務及開發更高效的算法以支持我們的研發工作，並進一步提升我們的研發效率。此外，我們計劃投資於我們的內部系統，以改善我們的內部信息管理、加強我們的數據隱私協議及信息安全管理。
- 約[編纂]，或[編纂]百萬港元將用於加強AIoT解決方案及數據分析等技術的研發工作，以加速我們跨不同零售業態的產品及解決方案的商業化，並提高我們解決方案的盈利潛力。
- 約[編纂]，或[編纂]百萬港元將用於在2025年前於北京及武漢聘請約249名研發工程師、36名系統測試工程師，以及52名產品經理及系統維護人員，彼等具有適當知識、技能及專業知識以加強我們的AIoT解決方案及數據分析，每名員工每年的平均薪金約為0.5百萬港元。在249名研發

## 未來計劃及[編纂]用途

工程師中，約120名將專注於開發及增強與安全相關的AIoT解決方案，包括當前的智能防損解決方案和其他安全及保護解決方案。餘下人員將管理各種新產品組合線的研究和設計，包括智能清潔解決方案、智能商品補貨解決方案、智能包裹分揀解決方案及智能收銀解決方案。這將協助零售商客戶建立全面數字化的零售地點以提高營運效率。

- 約[編纂]，或[編纂]百萬港元將分配於與我們的業務擴張相關的人才招聘。額外人數主要與我們的零售核心服務雲的發展有關，其利潤率高於我們的電子商務服務雲解決方案。因此，考慮到部署更多員工以發展我們利潤率較高的零售核心服務雲業務，我們的整體利潤率可能會增加。此外，業務的增長將帶來佔收益百分比更大的規模經濟及更高效的營運開支。過往，我們曾優化成本結構，並將繼續專注於人均生產力及效率，確保即使增加額外招聘亦不會損害整體盈利能力。
- 約[編纂]，或[編纂]百萬港元將用於於2027年底前聘請約500名具有海外實施及執行經驗及項目管理專業證書的執行專家，每名員工每年的平均薪金約為0.8百萬港元。執行專家將負責管理項目的全方位執行工作，包括前期的技術計劃設計及市場分析、系統的現場部署及測試、與原設計路線圖一致的質量保證，以及部署後的技術培訓及支持服務。彼等亦將負責整體項目管理，以確保無縫的客戶體驗並協調內部及外部資源。從2024年開始，預期每年將聘請約100名執行專家。其中300人將管理現場部署，專注於供應鏈管理、門店管理、銷售管理、倉庫管理及財務管理等模塊。餘下人員將致力於部署計劃設計、質量控制、培訓及技術支持。部分[編纂]將用於為國內團隊投資建造相關工作空間及必要設備，包括租用辦公空間、購買儀器、硬件設備、測試機器及軟件許可證。

約[編纂]，或[編纂]百萬港元將用於成立由約165名客戶成功專家組成的客戶成功團隊，以提供相應的客戶服務。我們預計於2027年底前將大幅擴大我們的銷售團隊，包括具有相關銷售經驗的一線銷售專業人員及後勤銷售管理專業人員，每名員工每年的平均薪金約為0.5百萬港元。從2024年開始，預期每年將聘請約35名客戶成功專家。我們亦將為銷售團隊購買額外的設備、軟件及工具，以便我們能夠在改進尋找潛在客戶的同時提高服務質量。具體而言，我們將聘請約65名前線銷售人員負責日常支持及與關鍵客戶進

## 未來計劃及[編纂]用途

行溝通，餘下人員將於後勤工作，負責技術支持、客戶成功管理及運營支持。部分[編纂]亦將用於為服務團隊提供專業培訓，以提高彼等提供優質客戶服務的能力，從而進一步提高我們客戶的忠誠度及黏性。

我們預計隨著我們海外業務運營的快速擴張，對海外實施及執行團隊的需求將會增加。增加海外本地實施及執行團隊的人數服務更多地理位置及客戶亦將使我們提高服務效率及業績。

- 約[編纂]，或[編纂]百萬港元將用於為我們的海外實施及執行人員提供差旅開支及津貼。
- 約[編纂]，或[編纂]百萬港元將用於於2025年底前在北京及武漢聘請約350名AIoT運營人員，每名員工每年的平均薪金約為0.5百萬港元。於2025年前，每年將聘請約280名AIoT運營人員。我們預期該等人員將支持及執行我們的AIoT解決方案。約215名運營人員將負責部署與安全相關的AIoT解決方案，包括目前的智能防損解決方案和其他安全及保護解決方案。餘下人員將管理各種新產品線的運營，包括智能清潔解決方案、智能商品補貨解決方案、智能包裹分揀解決方案及智能收銀解決方案。通過實施該等計劃，我們預計將產生與僱員工資及薪酬相關的額外開支及其他行政開支。我們認為，該等投資對於我們產品組合的快速擴張而言不可或缺。此外，隨著我們運營團隊的擴大，我們可能會產生額外的辦公室租金、設備採購及公用設施開支。然而，該等影響將通過提高銷售效率逐漸緩解，而此將通過改善客戶體驗帶來更大的客戶群，長遠而言，最終將推動收益及毛利率。
- 約[編纂]，或[編纂]百萬港元將分配於選擇性地尋求與我們的自然增長戰略互補的戰略合作、投資及收購，尤其是能夠補充我們的產品、增強我們的技術能力及鞏固我們市場地位的戰略合作、投資及收購。我們擬專注於具有良好往績記錄及巨大增長潛力的參與者，以實現協同效應。在選擇投資目標或合作夥伴時，我們通常考慮的因素包括與我們戰略規劃的適用性、潛在協同效應的程度、市場地位、管理團隊經驗、估值、歷史經營指標及財務表現。通過戰略收購及合作，我們旨在進一步提升我們的產品及服務並鞏固我們的市場領導地位。我們的戰略是通過專注於我們的零售核心服務雲解決方案，同時考慮到我們的實際發展及國家政策導向，積極謹慎地擴展我們的業務。於選擇潛在目標時，我們將集中於(i)擁有所有必要業務資格並遵守其各自經營管轄區的相關法律法規，彼等亦應該有健全的財務控制及管理；(ii)專門為零售業的本地零售商提供數字解決方案及相關服務；(iii)擁有基於人工智能、大數據分析、物聯網及雲計算等

## 未來計劃及[編纂]用途

先進技術的主機產品，而該等產品可以與我們的產品相結合，進一步加深我們與客戶的互動並增加我們的市場份額；(iv)具有與我們的市場拓展計劃相匹配的業務覆蓋區域，並可有助於促進我們在中國及海外的業務發展；(v)擁有一支行業經驗豐富、財務業績穩定並具有增長潛力的管理團隊；及(vi)具有良好的品牌形象及聲譽，無重大負面報導的公司。目前，我們尚未確定任何潛在的投資或收購目標。

- 約[編纂]，或[編纂]百萬港元將用於尋求與可補充我們的業務並配合我們戰略的實體的海外戰略聯盟、投資及／或收購。我們計劃專注於有助於增強我們的一站式、全渠道零售核心服務雲解決方案的機會，並實現提供長期可持續發展的機會。在為戰略聯盟、投資及／或收購選擇目標時，我們會考慮多項因素，包括但不限於：(i)該目標公司有與我們當前的業務運營實現協同效應，包括但不限於為中小企業提供數字化工具賦能的服務解決方案服務商。我們擬投資具有強大研發能力、成熟產品且深受市場認可的目標公司；(ii)該目標公司的地理覆蓋範圍。我們將優先評估位於經濟發達地區、零售業態廣泛且我們認為具有重大增長潛力的潛在收購或投資目標。通過與零售商有深厚聯繫及有深入市場洞察力的目標公司合作，我們可以覆蓋更多的零售業態並提高盈利能力；(iii)該目標公司的財務業績。我們將會考慮目標公司的經營業績，包括盈利能力及合規記錄。我們將會優先考慮具有優質客戶群、高留存率及有效風險管理能力的公司。我們認為收購或與該等市場參與者建立戰略聯盟將產生協同效應，並擴大我們的客戶網絡及增加變現潛力；及(iv)該目標實體擁有穩定、成熟及高效的管理團隊，可補充我們目前的管理團隊並進行複雜的協作。我們期望目標公司的管理團隊具備強大的執行能力及管理複雜零售商的經驗。於2025年前，我們預計完成一至三項戰略聯盟、投資及／或收購。就潛在收購而言，我們計劃收購價值介乎200.0百萬港元至500.0百萬港元的目標實體，並將視乎目標實體的具體情況決定是否收購控股股權或少數股權。
- 約[編纂]，或[編纂]百萬港元將分配於擴大我們的銷售網絡並進一步加強我們的品牌聲譽。具體而言，我們擬使用：
  - 約[編纂]，或[編纂]百萬港元將用於擴充我們具備本地市場專業知識的海外業務開發團隊，將我們的業務擴展至未開發的全球市場。我們的海外團隊將有助建立我們作為卓越的全渠道零售數字化解決方案服務商的品牌形象，以全球化的視野為本地零售服務業客戶提供服務。



## 未來計劃及[編纂]用途

- 約[編纂]，或[編纂]百萬港元將用於擴大我們的銷售團隊及改善我們的銷售培訓體系，以加強我們的銷售網絡及擴大我們的海外服務以及擴大我們不斷增長的客戶群。具體而言，我們計劃在未來五年內招聘約70名熟悉本地市場及目標客戶的線下銷售人員。70名銷售人員包括專注於探索新商機及市場拓展的業務發展經理、專注於提供解決方案組合並實現銷售的銷售顧問以及負責在銷售過程中為客戶提供技術支持及服務的銷售支持工程師。於2025年前，將聘請超過一半的銷售人員。我們計劃提供額外培訓以加強我們留住主要客戶的能力。我們預計[編纂]淨額將用於支付銷售人員薪酬，直至2027年，每名員工每年的平均薪金約為1.0百萬港元。
- 約[編纂]，或[編纂]百萬港元將用於通過營銷及促銷提升我們的國際品牌知名度及行內影響力，以提升客戶興趣並增加客戶參與度。
- 約[編纂]，或[編纂]百萬港元將用於通過多元化渠道加強營銷力度，提升我們的整體品牌形象，並在本地零售業的潛在客戶中提高品牌知名度。
- 約[編纂]，或[編纂]百萬港元將用於增加我們於線上廣告及促銷的投資。我們計劃通過行業會議、開發商活動及貿易博覽會等多元化渠道向目標客戶及商家展示我們的品牌及產品，並進一步提高我們品牌及服務在國內市場的公眾知名度。我們將繼續使用社交媒體平台推廣我們的產品。我們亦將利用網站及第三方平台部署橫幅廣告及其他廣告形式以增加我們的曝光率。
- 約[編纂]，或[編纂]百萬港元將用於營運資金及一般企業用途。

倘[編纂]定為每股[編纂][編纂]港元(即本文件所述[編纂]的上限)，並假設[編纂]未獲行使，則[編纂]淨額將增加約[編纂]百萬港元。倘[編纂]定為每股[編纂][編纂]港元(即本文件所述[編纂]的下限)，並假設[編纂]未獲行使，則[編纂]淨額將減少約[編纂]百萬港元。倘[編纂]淨額高於或低於預期，我們將按比例相應調整就上述用途[編纂]淨額的分配。

倘[編纂]獲悉數行使並假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元(即本文件所述[編纂]的中位數)，我們將收取額外[編纂]淨額約[編纂]百萬港元。假設[編纂]獲悉數行使，(i)倘[編纂]定為每股[編纂][編纂]港元(即本文件所述[編纂]的上限)，我們的[編纂]淨額將增加至約[編纂]百萬



---

## 未來計劃及[編纂]用途

---

港元；及(ii)倘[編纂]定為每股[編纂][編纂]港元(即本文件所述[編纂]的下限)，我們的[編纂]淨額將減少至約[編纂]百萬港元。

倘[編纂]獲行使，因任何[編纂]獲行使而收取的額外[編纂]淨額將按比例用作上述用途。

倘[編纂][編纂]淨額並無即時用作上述用途，在相關法律及法規允許的情況下，我們僅將[編纂]淨額存入持牌銀行或認可金融機構(定義見證券及期貨條例／相關司法權區的適用法律(就非香港存款而言))作短期存款。在此情況下，我們將遵守上市規則的適當披露規定。

倘上述[編纂]擬定用途出現任何重大變動，我們將刊發適當公告。

[ 編 纂 ]

---

[編纂]

[ 編 纂 ]

---

[編纂]

[ 編 纂 ]

---

[編纂]

[ 編 纂 ]

---

[編纂]



[ 編 纂 ]

---

[編纂]

[ 編 纂 ]

---

[編纂]

[ 編 纂 ]

---

[編纂]

[ 編 纂 ]

---

[編纂]

[ 編 纂 ]

---

[編纂]



[ 編 纂 ]

---

[編纂]

[ 編 纂 ]

---

[編纂]

[ 編 纂 ]

---

[編纂]

## [ 編 纂 ] 的 架 構

---

[編纂]

## [ 編 纂 ] 的 架 構

---

[編纂]



## [ 編 纂 ] 的 架 構

---

[編纂]

## [ 編 纂 ] 的 架 構

---

[編纂]

## [ 編 纂 ] 的 架 構

---

[編纂]

## [ 編 纂 ] 的 架 構

---

[編纂]

## [ 編 纂 ] 的 架 構

---

[編纂]



## [ 編 纂 ] 的 架 構

---

[編纂]

## [ 編 纂 ] 的 架 構

---

[編纂]

## [ 編 纂 ] 的 架 構

---

[編纂]

## 如何申請 [ 編纂 ]

---

[編纂]

## 如何申請 [ 編纂 ]

---

[編纂]



## 如何申請 [ 編纂 ]

---

[編纂]

## 如何申請 [ 編纂 ]

---

[編纂]

## 如何申請 [ 編纂 ]

---

[編纂]

## 如何申請 [ 編纂 ]

---

[編纂]

## 如何申請 [ 編纂 ]

---

[編纂]



## 如何申請 [ 編纂 ]

---

[編纂]

## 如何申請 [ 編纂 ]

---

[編纂]

## 如何申請 [ 編纂 ]

---

[編纂]

## 如何申請 [ 編纂 ]

---

[編纂]

## 如何申請 [ 編纂 ]

---

[編纂]



## 如何申請 [ 編纂 ]

---

[編纂]

## 如何申請 [ 編纂 ]

---

[編纂]

## 如何申請 [ 編纂 ]

---

[編纂]

以下第I-1至I-91頁為本公司申報會計師畢馬威會計師事務所(香港執業會計師)發出的報告全文，以供載入於本[編纂]。

**致多点数智有限公司列位董事、UBS Securities Hong Kong Limited、招銀國際融資有限公司及招商證券(香港)有限公司就歷史財務資料出具的會計師報告**

**序言**

我們謹此就多点数智有限公司(「貴公司」)及其附屬公司(統稱為「貴集團」)的歷史財務資料作出報告(載於第I-4至I-91頁)，此等歷史財務資料包括於2021年、2022年及2023年12月31日貴集團的綜合財務狀況表及貴公司的綜合財務狀況表，以及截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度各年(「往績記錄期間」)的綜合損益表、綜合損益及其他全面收益表、綜合權益變動表及綜合現金流量表，以及主要會計政策資料及其他解釋資料(統稱為「歷史財務資料」)。第I-4至I-91頁所載的歷史財務資料為本報告的組成部分，其乃為供載入於貴公司日期為[●]就貴公司股份在香港聯合交易所有限公司主板[編纂]而刊發的[編纂](「[編纂]」)內而編製。

**董事就歷史財務資料須承擔的責任**

貴公司董事須負責根據歷史財務資料附註1所載的編製及呈列基準編製真實而中肯的歷史財務資料，並對其認為為使歷史財務資料的編製不存在由於欺詐或錯誤而導致的重大錯誤陳述所必需的內部控制負責。

**申報會計師的責任**

我們的責任是對歷史財務資料發表意見，並將我們的意見向閣下報告。我們已按照香港會計師公會(「香港會計師公會」)頒佈的香港投資通函呈報準則第200號「投資通函內就歷史財務資料出具的會計師報告」執行我們的工作。該準則要求我們遵守道德規範，並規劃及執行工作以對歷史財務資料是否不存在任何重大錯誤陳述獲取合理保證。

我們的工作涉及執程序以獲取有關歷史財務資料所載金額及披露的證據。所選擇的程序取決於申報會計師的判斷，包括評估由於欺詐或錯誤而導致歷史財務資料存在重大錯誤陳述的風險。在評估該等風險時，申報會計師考慮與該實體根據歷史財務資料附註1

所載的編製及呈列基準編製真實而中肯的歷史財務資料相關的內部控制，以設計適當的程序，但目的並非對該實體內部控制的有效性發表意見。我們的工作亦包括評估董事所採用會計政策的恰當性及作出會計估計的合理性，以及評估歷史財務資料的整體呈列方式。

我們相信，我們獲取的證據是充分、適當的，為發表我們的意見提供了基礎。

### 意見

我們認為，就本會計師報告而言，此等歷史財務資料已根據歷史財務資料附註1所載的編製及呈列基準，真實而中肯地反映貴公司及貴集團於2021年、2022年及2023年12月31日的財務狀況，以及貴集團於往績記錄期間的財務表現及現金流量。

**根據香港聯合交易所有限公司證券上市規則及公司(清盤及雜項條文)條例須呈報的事項**

### 調整

在編製歷史財務資料時，並未對第I-4頁中所界定的相關財務報表作出任何調整。

### 股息

我們參閱歷史財務資料附註29(c)，該附註說明貴公司並無就往績記錄期間支付任何股息。

### 貴公司並無法定財務報表

貴公司自註冊成立以來並無編製任何法定財務報表。

【●】

執業會計師

香港中環  
遮打道10號  
太子大廈8樓

【●】



## 歷史財務資料

下文所載歷史財務資料構成本會計師報告的組成部分。

作為歷史財務資料基礎的貴集團於往績記錄期間的綜合財務報表，已由畢馬威華振會計師事務所(特殊普通合伙)根據香港會計師公會所頒佈香港審計準則進行審核(「相關財務報表」)。

歷史財務資料以人民幣(「人民幣」)呈列，除另有指明者外，所有數值均約整至最接近千位數(人民幣千元)。

附錄一

會計師報告

綜合損益表

	附註	截至12月31日止年度		
		2021年	2022年	2023年
		人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
收益	4	1,044,592	1,500,959	1,749,691
營業成本		(686,563)	(831,835)	(1,037,208)
毛利		358,029	669,124	712,483
於轉撥時的物業及				
設備重估虧損	11	(37,618)	—	—
投資物業的估值收益	11	380	16,972	—
其他收益，淨額	5	37,237	170,429	115,502
研發開支		(614,463)	(607,470)	(550,818)
銷售及營銷開支		(607,614)	(307,203)	(180,172)
一般及行政開支		(222,327)	(266,355)	(264,467)
貿易及其他應收款項				
減值虧損	6(c)	(1,032)	(1,596)	(1,784)
經營虧損		(1,087,408)	(326,099)	(169,256)
融資成本淨額	6(a)	(5,222)	(23,065)	(13,344)
分佔聯營公司利潤		607	—	—
分佔一間合資公司利潤		—	—*	—
可轉換可贖回優先股				
公允價值變動	27	(732,280)	(493,191)	(476,160)
除稅前虧損	6	(1,824,303)	(842,355)	(658,760)
所得稅(開支)／優惠	7(a)	(745)	1,829	3,321
年內虧損		(1,825,048)	(840,526)	(655,439)
以下各項應佔：				
貴公司權益股東		(1,750,680)	(807,406)	(592,361)
非控股權益		(74,368)	(33,120)	(63,078)
年內虧損		(1,825,048)	(840,526)	(655,439)
每股虧損				
基本及攤薄(人民幣元)	10	(3.67)	(1.54)	(1.13)

\* 結餘是指少於人民幣500元的款項。

隨附的附註構成歷史財務資料的一部分。

附錄一

會計師報告

綜合損益及其他全面收益表

	附註	截至12月31日止年度		
		2021年	2022年	2023年
		人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
年內虧損.....		(1,825,048)	(840,526)	(655,439)
年內其他全面收益				
(除稅後及重新分類調整)：				
將不會重新分類至損益的項目：				
貴公司財務報表換算的				
匯兌差額.....		103,384	(509,986)	(111,135)
隨後可能重新分類至損益的				
項目：				
以人民幣以外功能貨幣列賬的				
附屬公司財務報表換算的				
匯兌差額.....		(2,754)	10,030	3,482
年內其他全面收益.....		100,630	(499,956)	(107,653)
年內全面收益總額.....		<u>(1,724,418)</u>	<u>(1,340,482)</u>	<u>(763,092)</u>
以下各項應佔：				
貴公司權益股東.....		(1,649,235)	(1,310,219)	(699,327)
非控股權益.....		<u>(75,183)</u>	<u>(30,263)</u>	<u>(63,765)</u>
年內全面收益總額.....		<u>(1,724,418)</u>	<u>(1,340,482)</u>	<u>(763,092)</u>

隨附的附註構成歷史財務資料的一部分。

附錄一

會計師報告

綜合財務狀況表

	附註	於12月31日		
		2021年	2022年	2023年
		人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
<b>非流動資產</b>				
物業及設備.....	12	75,828	74,452	76,799
無形資產.....	13	105,318	93,203	83,681
於一間聯營公司的權益.....		—	—	200
於一間合資公司的權益.....		5,163	—	—
投資物業.....	11	141,860	—	—
商譽.....	14	151,887	151,887	151,993
預付款項、按金及其他應收款項	18	10,532	21,388	20,082
其他金融資產.....	16	140,734	153,218	196,574
遞延稅項資產.....	26(b)	1,657	2,092	4,260
		<u>632,979</u>	<u>496,240</u>	<u>533,589</u>
<b>流動資產</b>				
其他金融資產.....	16	15,053	9,029	34,935
存貨及其他合約成本.....		7,150	5,994	11,269
合約資產.....		1,464	1,497	3,237
貿易應收款項.....	17	93,239	140,609	165,142
預付款項、按金及其他應收款項	18	106,834	64,655	75,496
受限制銀行存款.....	19	55,667	56,086	20,933
現金及現金等價物.....	19	368,716	533,054	533,171
		<u>648,123</u>	<u>810,924</u>	<u>844,183</u>
<b>流動負債</b>				
貿易應付款項.....	20	49,361	63,778	86,563
應計費用及其他應付款項.....	21	590,868	533,737	422,749
銀行貸款及其他借款.....	22	76,163	70,090	202,076
合約負債.....	23	44,506	49,473	91,288
租賃負債.....	24	17,570	16,029	25,428
即期稅項.....	26(a)	50	—	4
		<u>778,518</u>	<u>733,107</u>	<u>828,108</u>
<b>流動(負債)/資產淨額.....</b>		<u>(130,395)</u>	<u>77,817</u>	<u>16,075</u>
<b>總資產減流動負債.....</b>		<u>502,584</u>	<u>574,057</u>	<u>549,664</u>

隨附的附註構成歷史財務資料的一部分。

附錄一

會計師報告

綜合財務狀況表(續)

	附註	於12月31日		
		2021年 人民幣千元	2022年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
<b>非流動負債</b>				
銀行貸款及其他借款 .....	22	79,098	50,400	112,100
租賃負債 .....	24	8,042	4,284	15,156
遞延稅項負債 .....	26(b)	15,900	14,190	12,503
可轉換可贖回優先股 .....	27	5,137,156	6,378,735	6,965,493
可轉換債券 .....	28	—	203,193	208,577
其他非流動負債 .....		1,636	622	959
		<u>5,241,832</u>	<u>6,651,424</u>	<u>7,314,788</u>
<b>負債淨額 .....</b>		<u>(4,739,248)</u>	<u>(6,077,367)</u>	<u>(6,765,124)</u>
<b>資本及儲備</b>				
股本 .....	29(a)	323	323	323
儲備 .....		<u>(4,822,726)</u>	<u>(6,160,824)</u>	<u>(6,865,150)</u>
貴公司權益股東應佔虧絀總額 ..		<u>(4,822,403)</u>	<u>(6,160,501)</u>	<u>(6,864,827)</u>
非控股權益 .....		<u>83,155</u>	<u>83,134</u>	<u>99,703</u>
<b>虧絀總額 .....</b>		<u>(4,739,248)</u>	<u>(6,077,367)</u>	<u>(6,765,124)</u>

隨附的附註構成歷史財務資料的一部分。



附錄一

會計師報告

貴公司的財務狀況表

	附註	於12月31日		
		2021年	2022年	2023年
		人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
<b>非流動資產</b>				
預付款項、按金及				
其他應收款項 .....	18	4,592,950	4,606,467	4,618,235
		<u>4,592,950</u>	<u>4,606,467</u>	<u>4,618,235</u>
<b>流動資產</b>				
預付款項、按金及				
其他應收款項 .....	18	—	—	5,070
現金及現金等價物 .....		7,389	39,473	1,064
		<u>7,389</u>	<u>39,473</u>	<u>6,134</u>
<b>流動負債</b>				
應計費用及其他應付款項 .....	21	135,171	21,376	18,140
銀行貸款及其他借款 .....	22	64,799	—	—
		<u>199,970</u>	<u>21,376</u>	<u>18,140</u>
<b>流動(負債)/資產淨值 .....</b>		<u>(192,581)</u>	<u>18,097</u>	<u>(12,006)</u>
<b>總資產減流動負債 .....</b>		<u>4,400,369</u>	<u>4,624,564</u>	<u>4,606,229</u>
<b>非流動負債</b>				
應計費用及其他應付款項 .....	21	—	5,569	5,569
可轉換可贖回優先股 .....	27	5,137,156	6,378,735	6,965,493
可轉換債券 .....	28	—	21,246	27,737
		<u>5,137,156</u>	<u>6,405,550</u>	<u>6,998,799</u>
<b>負債淨額 .....</b>		<u>(736,787)</u>	<u>(1,780,986)</u>	<u>(2,392,570)</u>
<b>資本及儲備</b>				
股本 .....	29(a)	323	323	323
儲備 .....		(737,110)	(1,781,309)	(2,392,893)
<b>虧絀總額 .....</b>		<u>(736,787)</u>	<u>(1,780,986)</u>	<u>(2,392,570)</u>

隨附的附註構成歷史財務資料的一部分。

附錄一

會計師報告

綜合權益變動表

貴公司權益股東應佔									
附註	股本	資本儲備	法定儲備	以股份 為基礎的 付款儲備	匯兌儲備	累計虧損	總計	非控股權益	虧蝕總額
	人民幣千元 附註 29(a)	人民幣千元 附註 29(b)(i)	人民幣千元 附註 29(b)(ii)	人民幣千元 附註 29(b)(iii)	人民幣千元 附註 29(b)(iv)	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
於2021年1月1日的結餘.....	306	(10,875)	—	65,636	84,498	(3,446,873)	(3,307,308)	84,165	(3,223,143)
<b>2021年的權益變動：</b>									
年內虧損.....	—	—	—	—	—	(1,750,680)	(1,750,680)	(74,368)	(1,825,048)
其他全面收益.....	—	—	—	—	101,445	—	101,445	(815)	100,630
全面收益總額.....	—	—	—	—	101,445	(1,750,680)	(1,649,235)	(75,183)	(1,724,418)
以權益結算的以股份為基礎的交易.....	25	—	—	134,140	—	—	134,140	—	134,140
收購一家附屬公司.....	30	—	—	—	—	—	—	74,472	74,472
出售一家附屬公司.....	—	—	—	—	—	—	—	(299)	(299)
歸還普通股.....	(30)	30	—	—	—	—	—	—	—
歸屬受限制股份單位.....	47	—	—	(47)	—	—	—	—	—
轉撥至法定儲備.....	—	—	1,876	—	—	(1,876)	—	—	—
於2021年12月31日及2022年1月1日的結餘...	323	(10,845)	1,876	199,729	185,943	(5,199,429)	(4,822,403)	83,155	(4,739,248)

附錄一

會計師報告

綜合權益變動表(續)

	貴公司權益股東應佔									
	附註	股本	資本儲備	法定儲備	以股份 為基礎的 付款儲備	匯兌儲備	累計虧損	總計	非控股權益	虧蝕總額
		人民幣千元 附註 29(a)	人民幣千元 附註 29(b)(i)	人民幣千元 附註 29(b)(ii)	人民幣千元 附註 29(b)(iii)	人民幣千元 附註 29(b)(iv)	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
於2021年12月31日及 2022年1月1日的結餘.....		323	(10,845)	1,876	199,729	185,943	(5,199,429)	(4,822,403)	83,155	(4,739,248)
2022年的權益變動：										
年內虧損.....		—	—	—	—	—	(807,406)	(807,406)	(33,120)	(840,526)
其他全面收益.....		—	—	—	—	(502,813)	—	(502,813)	2,857	(499,956)
全面收益總額.....		—	—	—	—	(502,813)	(807,406)	(1,310,219)	(30,263)	(1,340,482)
以權益結算的以股份為基礎的交易.....	25	—	—	—	12,390	—	—	12,390	140	12,530
購入非控股權益.....	29, 30	—	(61,509)	—	—	—	—	(61,509)	(34,506)	(96,015)
附屬公司非控股股東出資.....		—	21,240	—	—	—	—	21,240	68,922	90,162
非控股權益應佔一家附屬公司 宣派的股息.....		—	—	—	—	—	—	—	(4,314)	(4,314)
轉撥至法定儲備.....		—	—	1,376	—	—	(1,376)	—	—	—
於2022年12月31日及2023年1月1日的結餘....		323	(51,114)	3,252	212,119	(316,870)	(6,008,211)	(6,160,501)	83,134	(6,077,367)

附錄一

會計師報告

綜合權益變動表(續)

貴公司權益股東應佔									
附註	股本	資本儲備	法定儲備	以股份 為基礎的 付款儲備	匯兌儲備	累計虧損	總計	非控股權益	虧損總額
	人民幣千元 附註 29(a)	人民幣千元 附註 29(b)(i)	人民幣千元 附註 29(b)(ii)	人民幣千元 附註 29(b)(iii)	人民幣千元 附註 29(b)(iv)	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
於2022年12月31日及2023年1月1日的結餘...	323	(51,114)	3,252	212,119	(316,870)	(6,008,211)	(6,160,501)	83,134	(6,077,367)
於2023年的權益變動：									
年內虧損.....	—	—	—	—	—	(592,361)	(592,361)	(63,078)	(655,439)
其他全面收益.....	—	—	—	—	(106,966)	—	(106,966)	(687)	(107,653)
全面收益總額.....	—	—	—	—	(106,966)	(592,361)	(699,327)	(63,765)	(763,092)
以權益結算的以股份為基礎的交易.....	25	—	—	12,209	—	—	12,209	1,411	13,620
一家附屬公司發行受限制普通股.....	25	(1,520)	—	—	—	—	(1,520)	1,520	—
一家附屬公司非控股股東出資.....	—	—	—	—	—	—	—	59,535	59,535
向一家附屬公司注資.....	29	(15,688)	—	—	—	—	(15,688)	15,688	—
轉撥至法定儲備.....	—	—	949	—	—	(949)	—	—	—
收購一家附屬公司.....	30	—	—	—	—	—	—	2,180	2,180
於2023年12月31日的結餘.....	323	(68,322)	4,201	224,328	(423,836)	(6,601,688)	(6,864,827)	99,703	(6,765,124)

隨附的附註構成歷史財務資料的一部分。

附錄一

會計師報告

綜合現金流量表

	附註	截至12月31日止年度		
		2021年	2022年	2023年
		人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
<b>經營活動所得現金流量</b>				
經營活動所用現金	19(b)	(1,274,667)	(205,256)	(179,343)
(已付)／已收所得稅	26(a)	(10)	(245)	95
<b>經營活動所用現金淨額</b>		<b>(1,274,677)</b>	<b>(205,501)</b>	<b>(179,248)</b>
<b>投資活動</b>				
購買物業及設備的付款		(16,261)	(16,641)	(3,578)
購買無形資產的付款		(314)	(363)	(2,963)
出售物業及設備以及無形資產的所得款項		756	1,298	861
收購附屬公司的付款，扣除所獲得的現金	30	(103,428)	—	(16)
收購股權投資的付款		(102,640)	(815)	—
購買按公允價值計入損益（「按公允價值計入損益」）的金融資產	16	(3,833,360)	(249,500)	(164,500)
出售按公允價值計入損益的金融資產的所得款項	16	3,733,847	256,695	139,166
出售一間附屬公司的所得款項，扣除所出售現金	31	—	78,173	(1)
<b>投資活動所得／（所用）現金淨額</b>		<b>(321,400)</b>	<b>68,847</b>	<b>(31,031)</b>
<b>融資活動</b>				
銀行貸款所得款項	19(c)	—	120,420	260,700
償還銀行貸款	19(c)	(8,245)	(9,959)	(70,020)
來自關聯方借款的所得款項	19(c)	64,799	13,573	—
償還來自關聯方的借款	19(c)	—	(85,314)	—
來自附屬公司非控股股東借款的所得款項	19(c)	—	—	2,700
銀行貸款及其他借款利息付款	19(c)	(67,952)	(3,277)	(8,721)
可轉換債券利息付款	19(c)	—	—	(11,173)
已付租金的利息部分	19(c)	(1,197)	(1,091)	(1,870)
已付租金的資本部分	19(c)	(22,880)	(21,028)	(25,845)
發行可轉換可贖回優先股的所得款項	19(c)	742,109	111,017	—
發行C+系列可轉換可贖回優先股收取的預付款項		127,384	—	—
可轉換債券所得款項	19(c)	—	190,000	—
一家附屬公司已付股息		—	(4,314)	—
來自一家附屬公司發行受限制普通股的所得款項		—	—	5,211
自非控股權益回購股份		(299)	(35,616)	—
來自非控股權益的出資		—	56,494	59,535
就收購非控股權益支付的現金	30	—	(48,480)	—
[編纂]付款		[編纂]	[編纂]	[編纂]
<b>融資活動所得現金淨額</b>		<b>833,719</b>	<b>282,425</b>	<b>207,061</b>
<b>現金及現金等價物</b>				
(減少)／增加淨額		(762,358)	145,771	(3,218)
年初現金及現金等價物	19(a)	1,134,873	368,716	533,054
外幣匯率變動的影響		(3,799)	18,567	3,335
<b>年末現金及現金等價物</b>	<b>19(a)</b>	<b>368,716</b>	<b>533,054</b>	<b>533,171</b>

隨附的附註構成歷史財務資料的一部分。



## 歷史財務資料附註

### 1 歷史財務資料的編製及呈列基準

多点数智有限公司（「貴公司」）於2015年2月5日根據英屬維爾京群島公司法於英屬維爾京群島（「英屬維爾京群島」）註冊成立為獲豁免有限責任公司。

貴公司為一家投資控股公司。貴公司及其附屬公司（統稱為「貴集團」）主要從事提供一站式零售雲解決方案，由零售核心服務雲、電子商務服務雲以及營銷及廣告服務雲組成。貴集團的主要業務及地域市場位於中華人民共和國（「中國」）。

為遵守中國法律法規，貴集團通過多點新鮮（北京）電子商務有限公司（「多點新鮮（北京）」）及多點新鮮（深圳）電子商務有限公司（「多點新鮮（深圳）」），（統稱為「併表關聯實體」或「可變利益實體」）於中國開展互聯網相關業務。多點新鮮（北京）及多點新鮮（深圳）兩者的財務報表已併表及入賬，猶如其因合約安排而為貴集團的附屬公司。有關合約安排的詳情載列於[編纂]「歷史、重組及公司架構」一節。

貴公司董事認為合約安排符合目前生效且具有法律約束力及可執行性的相關中國法律法規。根據合約安排，貴集團有權對可變利益實體行使權力，自參與可變利益實體獲取可變回報，有能力通過於可變利益實體的權力影響該等回報，且被認為控制可變利益實體。因此，貴集團將可變利益實體及可變利益實體的附屬公司視為受控制結構實體。

附錄一

會計師報告

歷史財務資料附註(續)

1 歷史財務資料的編製及呈列基準(續)

截至本報告日期，貴公司於下列主要附屬公司(均為私營公司)擁有直接或間接權益。

公司名稱	註冊成立/ 成立地點及 日期	已發行及繳足 資本/註冊資本	所有人權益比例		法定核數師 名稱	主要活動
			貴公司 所持有	附屬公司 所持有		
<b>直接持有—</b>						
Dmall China Inc. (ii) . . .	開曼群島/ 2015年3月26日	100美元	100.0%	—	不適用	DMALL ASIA INC.的控股公司
<b>間接持有—</b>						
Dmall Asia Inc. (ii)	英屬維爾京群島/ 2015年4月7日	1美元	—	100.0%	不適用	多點生活有限公司 的控股公司
多點生活 有限公司(iv) . . . . .	香港/ 2015年4月28日	1港元	—	100.0%	2021年及2022 年：杜紹昭會 計師事務所 2023年： 不適用	Retail Technology Asia Limited的控股 公司
多點生活(中國) 數字科技 有限公司 (i) (iii) . . . . .	中國/ 2019年2月13日	500,000,000 美元	—	100.0%	2021年： 深圳華眾傑 會計師事務所 (普通合夥) 2022年及 2023年： 不適用	外商獨資企業/ 開發電子商務 服務雲
多點(深圳) 數字科技 有限公司 (i) (iii) . . . . .	中國/ 2019年4月2日	人民幣 2,600,000,000元	—	100.0%	2021年： 深圳華眾傑 會計師事務所 (普通合夥) 2022年： 北京中財國信 會計師事務所 有限公司 2023年： 深圳中創 會計師事務所 (普通合夥)	開發零售 核心服務雲、 電子商務服務雲 以及營銷及廣告服 務雲
多點智聯(北京) 科技有限公司 (i) . . . . .	中國/ 2017年9月19日	人民幣 168,340,000元	—	80.0%	2021年及 2022年及 2023年： 北京永晴 會計師事務所 (普通合夥)	提供AIoT 服務
多點智聯(武漢)科技 有限公司(前稱 微晟(武漢)技術 有限公司)(i) (ii) . . .	中國/ 2017年9月28日	人民幣 5,000,000元	—	80.0%	不適用	AIoT產品銷售及 服務業務
深圳市新通路 供應鏈技術 有限公司 (i) (ii) . . . . .	中國/ 2019年5月28日	人民幣 5,000,000元	—	100.0%	不適用	深圳市昂捷信息技 術股份有限公司的 控股公司

## 附錄一

## 會計師報告

### 歷史財務資料附註(續)

#### 1 歷史財務資料的編製及呈列基準(續)

公司名稱	註冊成立/ 成立地點及 日期	已發行及繳足 資本/註冊資本	所有人權益比例		法定核數師 名稱	主要活動
			貴公司 所持有	附屬公司 所持有		
深圳市昂捷信息 技術股份 有限公司 (i) (iii) (v) (見附註30).....	中國/ 2002年8月5日	人民幣 25,013,000元	—	49.75%	2021年及 2022年及 2023年：立信 會計師 事務所(特殊 普通合夥)	軟件開發及 維護服務
多點生活(中國) 網絡科技 有限公司 (i) (iii).....	中國/ 2015年9月7日	188,000,000 美元	—	100.00%	2021年： 深圳華眾傑會 計師事務所(普 通合夥) 2022年及 2023年： 北京中財國信 會計師事務所 有限公司	外商獨資企業/ 研發
多點生活(成都) 科技有限公司 (i) (ii).....	中國/ 2015年4月2日	人民幣 5,000,000元	—	100.0%	不適用	Dmall OS系統開發 及研發管理
Retail Technology Asia Limited (iv) ...	香港/ 2020年1月14日	63,100,000 美元	—	58.5%	2021年： 羅兵咸永道會 計師事務所 2022年： 畢馬威會計師 事務所 2023年： 不適用	亞洲市場業務開發
通過合約安排持有						
多點新鮮(北京) 電子商務 有限公司(i) (iii) ...	中國/ 2015年5月15日	人民幣 10,000,000元	—	100.0%	2021年及 2022年： 北京中太新財 會計師事務所 有限公司 2023年： 不適用	提供電子商務服務 雲

- (i) 該等實體的官方名稱乃為中文。公司名稱的英文翻譯僅供參考。
- (ii) 於往績記錄期間並未為該等實體編製經審核法定財務報表。
- (iii) 該等實體根據中國財政部所頒佈適用於中國企業的企業會計準則(「中國公認會計準則」)編製財務報表。
- (iv) 財務報表已根據香港會計師公會(「香港會計師公會」)頒佈的香港財務報告準則(「香港財務報告準則」)及香港公司條例的規定編製。
- (v) 除於深圳市昂捷信息技術股份有限公司(「深圳昂捷」)的49.75%股權外，憑藉深圳昂捷另一股東的3.90%投票權授權，貴集團持有深圳昂捷的53.65%投票權。因此，貴集團控制深圳昂捷，並將其作為附屬公司併入貴集團的歷史財務資料。
- (vi) 貴集團於2023年8月出售於多點新鮮(深圳)電子商務有限公司(「多點新鮮(深圳)」)的100%權益。

貴集團旗下所有公司已採用12月31日作為其財政年度年結日。

歷史財務資料乃根據國際會計準則理事會(「國際會計準則理事會」)頒佈的所有適用國際財務報告準則會計準則編製。有關重大會計政策資料的進一步詳情乃載於附註2。

## 歷史財務資料附註(續)

### 1 歷史財務資料的編製及呈列基準(續)

國際會計準則理事會已頒佈若干新訂及經修訂國際財務報告準則。就編製此歷史財務資料而言，貴集團已於整個往績記錄期間貫徹採納所有適用新訂及經修訂國際財務報告準則會計準則。貴集團並未採納於2023年1月1日開始的會計期間尚未生效的任何新訂準則或詮釋。已頒佈但於2023年1月1日開始的會計期間尚未生效且貴集團尚未採納的經修訂及新訂會計準則及詮釋載於附註34。

歷史財務資料亦符合香港聯合交易所有限公司(「聯交所」)證券上市規則的適用披露規定。

下文所載列的會計政策已於歷史財務資料所呈列的所有期間貫徹應用。

### 2 重大會計政策資料

#### (a) 持續經營

儘管貴集團於2023年12月31日錄得負債淨額人民幣6,765,124,000元，主要乃由於發行可轉換可贖回優先股(附註27)進行數輪融資，於2023年12月31日確認為金融負債，總額為人民幣6,965,493,000元，歷史財務資料乃基於下列各項按持續經營基準編製：

- (1) 上述優先股的贖回權將於[編纂]後終止，而金融負債將轉換為權益。
- (2) 貴公司董事認為，貴集團有能力取得新銀行及其他融資信貸，並有能力於銀行融資到期時重續或再融資以及取得其他借貸。於2023年12月31日，貴集團有可動用的未動用銀行融資人民幣362,400,000元，可供貴集團於必要時動用以滿足其流動資金需求。
- (3) 貴公司董事已審閱貴集團的現金流量預測，其涵蓋自本報告日期起計十二個月期間，並認為貴集團將擁有充足營運資金以應付其到期負債及責任以及自本報告日期起計未來十二個月的營運。貴公司董事亦認為，貴集團可調整其業務擴張步伐，並於必要時控制營運開支。

#### (b) 計量基準

除以下資產及負債乃以公允價值列賬外，用於編製歷史財務資料的計量基準為歷史成本法，如下文載列的會計政策所述：

- 投資物業(見附註2(j))；
- 其他金融資產(見附註2(h))；

歷史財務資料附註(續)

2 重大會計政策資料(續)

- 衍生金融工具(見附註2(i))；及
- 可轉換可贖回優先股(見附註2(u))。

(c) 使用估計及判斷

根據國際財務報告準則會計準則編製歷史財務資料要求管理層須作出判斷、估計及假設，而該等判斷、估計及假設會影響會計政策的應用以及資產、負債、收益及開支的呈報金額。該等估計及相關假設乃基於過往經驗及在有關情況下視為合理的各項其他因素作出，其結果構成對未能通過其他來源確定的資產及負債的賬面值作出判斷的基礎。實際結果可能有別於估計數額。

該等估計及相關假設會持續予以審閱。倘會計估計的修訂僅對作出修訂的期間產生影響，則有關修訂於該期間內確認，或倘修訂對現時及未來期間均產生影響，則會於作出該修訂期間及未來期間內確認。

管理層於應用國際財務報告準則會計準則時所作出對歷史財務資料有重大影響的判斷以及估計不確定性因素的主要來源於附註3中進行詳述。

(d) 附屬公司及非控股權益

附屬公司指貴集團控制之實體。倘貴集團因參與實體之營運而承受或享有其可變動回報，並有能力通過其對實體之權力影響該等回報，則貴集團對該實體擁有控制權。當評估貴集團是否擁有權力時，僅考慮實質權力(由貴集團及其他方持有)。

於附屬公司的投資由控制開始當日至控制終止當日於歷史財務資料中綜合計算。集團內部的結餘、交易及現金流量以及與任何因集團內部的交易而產生的未變現利潤均在編製歷史財務資料時全數對銷。集團內部的交易所產生的未變現虧損以處理未變現收益的同樣方式對銷，惟僅會在無減值憑證的情況下進行。

非控股權益是指並非由貴公司直接或間接擁有的附屬公司權益，而貴集團並沒有與該等權益的持有人訂立任何可導致貴集團整體就該等權益而承擔符合金融負債定義的合約責任的額外條款。就每項企業合併而言，貴集團可選擇按附屬公司的可辨別資產淨值的公允價值或非控股權益所佔附屬公司可辨別資產淨值的比例計量任何非控股權益。

非控股權益在綜合財務狀況表內的權益項目中，與貴公司權益股東應佔的權益分開列示。貴集團業績之非控股權益乃於綜合損益表及綜合損益及其他全面收益表列作



## 歷史財務資料附註(續)

### 2 重大會計政策資料(續)

貴公司非控股權益及權益持有人之間年內利潤或虧損總額及全面收益總額之分配結果。根據附註2(s)或(v)，非控股權益持有人提供之貸款及向該等持有人承擔之其他合約責任乃視乎負債之性質於綜合財務狀況表列作金融負債。

倘貴集團於附屬公司之權益變動不會導致喪失控制權，則作為股權交易入賬，藉此就綜合權益內之控股及非控股權益金額會作出調整，以反映相關權益變動，惟不會對商譽作出調整，亦不會確認盈虧。

當貴集團喪失對附屬公司之控制權，將按出售於該附屬公司之全部權益入賬，而所產生之盈虧於損益中確認。任何在喪失控制權之日仍保留之該前附屬公司權益按公允價值確認，而此金額被視為初步確認金融資產之公允價值，或(倘適用)初步確認於聯營公司或合資公司之權益成本。

於貴公司的財務狀況表中，除非有關投資項目獲分類為持作出售(或包含在分類為持作出售的出售組別內)，否則於附屬公司的投資項目則按成本減減值虧損列賬(見附註2(n))。

#### (e) 聯營公司及合資公司

聯營公司是指貴集團或貴公司可以對其發揮重大影響力但並非控制或共同控制其管理(包括參與財務及經營決策)之實體。

合資公司為一項安排，據此貴集團或貴公司及其他方按合約約定同意共享安排的控制權，且對安排的資產淨額擁有權利。

於聯營公司或合資公司的投資，除已歸類為持作出售(或計入歸為持作出售之出售組別內)外，乃按權益法於綜合財務報表入賬。根據權益法，該項投資初步以成本入賬，並就貴集團分佔該投資對象可識別資產淨值的收購日期公允價值超出投資成本(如有)的差額作出調整。

投資成本包括購入價、直接歸屬於該項投資的其他成本及構成貴集團權益投資一部分的對聯營公司或合資公司的任何直接投資。往後，需調整在收購後貴集團應佔該投資對象淨資產之變動及有關該投資的減值損失(見附註2(h)及(n)(ii))。於各報告日期，貴集團評估是否有任何客觀跡象顯示投資減值。任何超出收購日之成本、貴集團應佔該投資對象收購後和已除稅的業績及年度內的任何減值損失均在綜合損益表內確認，而貴集團應佔該投資對象收購後和已除稅之其他全面收益項目則在綜合損益及其他綜合收益表內確認。

## 歷史財務資料附註(續)

### 2 重大會計政策資料(續)

當貴集團對聯營公司或合資公司承擔的虧損額超過其所佔權益時，貴集團所佔權益便會減少至零，並且不須再確認往後的虧損；但如貴集團須履行法定或推定義務，或代投資對象作出付款則除外。就此而言，於應用預期信貸虧損模型於有關其他長期權益(倘適用)後，貴集團所佔權益為按照權益法計算之投資賬面價值，以及實質上構成對聯營公司或合資公司投資淨額一部分之任何其他長期權益(見附註2(n)(i))。

貴集團與其聯營公司及合資公司之間交易所產生之未變現利潤和虧損，均按貴集團於投資對象所佔之權益比例抵銷；但如未變現虧損證明所轉讓資產已出現減值，則會即時在損益中確認該虧損。

倘聯營公司投資變為合資公司投資，反之亦然，則保留權益不會重新計量。反之，該投資繼續根據權益法核算。

在其他所有情況下，倘貴集團不再對聯營公司有重大影響或對合資公司有共同控制權，則貴集團的權益按出售該投資對象全部權益核算，所產生的利得或損失確認為損益。失去重大影響或共同控制權當日於該原有投資對象的任何保留權益按公允價值確認，相關金額視為初始確認金融資產時的公允價值(見附註2(h))。

於貴公司的財務狀況表中，除非有關投資項目獲分類為持作出售(或包含在分類為持作出售的出售組別內)，否則於聯營公司或合資公司的投資項目則按成本減減值虧損列賬(見附註2(n))。

### (f) 業務合併

除共同控制下的業務合併外，貴集團採用收購方法核算業務合併。就採用收購方法進行的業務合併而言，收購中轉讓的代價通常按公允價值計量，計算方式為貴集團所轉讓資產收購日期公允價值、貴集團對被收購方前擁有人承擔的負債及貴集團為交換被收購方的控制權所發行的股權之和。

交易成本於發生時計入開支，倘與債務或股本證券發行相關者除外。任何或有代價按收購日期公允價值計量。倘支付符合金融工具定義的或有代價的義務分類為股權，則不重新計量，且計算計入權益。否則，其他或有代價按各報告日期的公允價值重新計量，且或有代價的公允價值隨後變化於損益確認。

轉讓於受控制貴集團的控股股東控制的實體的權益所產生的業務合併視為收購於往續記錄期間期初或共同控制建立之日(較晚)發生入賬。所收購的資產及所承擔的負債按先前貴集團控制股東確認的賬面值確認。在貴集團控股股東的權益持續的情況

歷史財務資料附註(續)

2 重大會計政策資料(續)

下，於共同控制合併時並無確認任何額外商譽或收購方於被收購方可識別資產、負債及或然負債的公平淨值的權益超出成本的部分，且所收購資產淨值與已付代價之間的任何差額直接於權益確認。

(g) 商譽

商譽指

(i) 已轉讓代價之公允價值、被收購方任何非控股權益之金額及貴集團先前所持被收購方股權之公允價值之總和；超出

(ii) 於收購日期所計量被收購方可識別資產及負債之公允價值淨值的部分。

如(ii)項之金額大於(i)項，則有關差額即時於損益中確認為議價購買之收益。

商譽按成本減累計減值虧損列賬。業務合併產生之商譽被分配至各個現金產生單位或各組現金產生單位(預期會產生合併協同效益)，並須每年作減值測試(見附註2(n)(ii))。

期內出售單一現金產生單位時，任何購入商譽之應佔金額於計算出售之損益時計入在內。

(h) 其他投資

貴集團的投資(於附屬公司、聯營公司及合資公司的投資除外)政策載列於下文。

貴集團在承諾購入／出售投資當日確認／終止確認投資。投資初步按公允價值加直接應佔交易成本列報，惟按公允價值計入損益列賬之投資除外，該等投資之交易成本直接於損益內確認。有關貴集團釐定金融工具公允價值的方法的解釋，請參閱附註32(e)。該等投資隨後根據其分類按以下方法入賬。

(i) 於股權投資以外的投資

貴集團持有的非股權投資分類為以下其中一個計量類別：

- 按攤銷成本，倘持有投資的目的為收取合約現金流量，即純粹為支付本金及利息。投資所得利息收益乃使用實際利率法計算(見附註2(z)(vii))。

歷史財務資料附註(續)

2 重大會計政策資料(續)

- 按公允價值計入其他全面收益(按公允價值計入其他全面收益)(可撥轉)，倘投資的合約現金流量僅包括本金及利息付款，且投資乃以目的為同時收取合約現金流量及出售的業務模式中持有。公允價值變動於其他全面收益確認，惟預期信貸虧損、利息收益(使用實際利率法計算)及匯兌收益及虧損於損益確認。當投資被終止確認時，於其他全面收益累計的金額從權益撥轉至損益。
- 按公允價值計入損益，倘投資不符合按攤銷成本計量或按公允價值計入其他全面收益(可撥轉)的標準。投資(包括利息)的公允價值變動於損益確認。

(ii) 股權投資

於股本證券的投資被分類為按公允價值計入損益，除非該股權投資並非以交易為目的持有且於初始確認投資時，貴集團不可撤回地選擇將投資指定為按公允價值計入其他全面收益(不可撥轉)，導致隨後公允價值變動於其他全面收益內確認。該等選擇以個別工具基準作出，但僅會在發行人認為投資滿足股本的定義的情況下作出。作出該選擇後，於其他全面收益內累計的金額仍將保留在公允價值儲備(不可撥轉)內直至完成投資出售。於出售時，於公允價值儲備(不可撥轉)內累計的金額轉入保留盈利，且不會轉入損益。股本證券投資產生的股息(不論分類為按公允價值計入損益或按公允價值計入其他全面收益)作為其他收益於損益內確認。

(i) 衍生金融工具

衍生金融工具最初按公允價值確認。於各報告期末，公允價值重新計量。重新計量至公允價值的損益立即於損益確認。

(j) 投資物業

投資物業為擁有或按租賃權益(見附註2(m))持有以賺取租金收益及／或資本增值的土地及／或樓宇，包括就目前尚未釐定未來用途所持有的土地及正在建設或開發未來用作投資物業的物業。

除於各報告期末仍處於建設或開發過程中且其公允價值當時無法可靠計量外，投資物業按公允價值列賬。公允價值變動或投資物業報廢或出售產生的任何損益於損益內確認。投資物業租金收益按附註2(z)(v)所述列賬。

## 附錄一

## 會計師報告

### 歷史財務資料附註(續)

#### 2 重大會計政策資料(續)

當物業的用途由自用物業轉為投資物業，該物業按公允價值重新計量並相應地重新分類。該重新計量所產生的任何收益均在損益中確認，前提是其轉回該特定物業此前的減值虧損，而任何剩餘收益則在其他綜合收益表內確認並在重估儲備中列賬。任何虧損須於損益中確認。然而，倘一項金額被包含在該物業的重估盈餘中，則虧損於其他綜合收益表內確認並減去權益中的重估盈餘。

#### (k) 物業及設備

下列物業及設備項目按成本減累計折舊及減值虧損列賬(見附註2(n)(ii))：

- 物業及設備項目，包括租賃相關物業及設備產生的使用權資產(見附註2(m))。

報廢或處置物業及設備項目所產生的損益釐定為處置所得款項淨額與項目賬面值之間的差額，並於報廢或處置日在損益中確認。

折舊乃按物業及設備項目的估計可使用年期以直線法扣除其估計剩餘價值(如有)撇銷物業及設備項目的成本計算：

	估計可使用年期
• 樓宇	20至40年
• 辦公設備及傢俬	3至5年
• 汽車	5年
• 電子設備	3至5年
• 使用權資產	租期內
• 租賃裝修	未屆滿租期及估計可使用年期中的較短者

倘物業及設備項目部分具有不同可使用年期，項目成本乃按合理基準於各部分間分配且各部分乃分開折舊。我們每年審閱一次資產的估計可使用年期及其剩餘價值(倘有)。

#### (l) 無形資產(商譽除外)

研究活動開支於發生期間確認為開支。倘產品或流程屬技術上及商業上可行，且貴集團具有充足資源及意願完成開發，開發活動開支進行資本化。資本化開支包括直接勞工以及前期費用的適當比例部分(倘適用)。資本化開發成本按成本減累計攤銷及減值虧損列賬(見附註2(n)(ii))。其他開發開支於產生期間確認為開支。截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度，概無任何符合確認標準及作為無形資產予以資本化的開發成本。



歷史財務資料附註(續)

2 重大會計政策資料(續)

貴集團收購的無形資產按成本減累計攤銷(倘估計可使用年期有限)及減值虧損列賬(見附註2(n)(ii))。我們確認內部產生的商譽及品牌開支為其產生期間的開支。

具有限可使用年期的無形資產攤銷乃於資產估計可使用年期內按直線基準計入損益。我們根據包括但不限於歷史使用模式、產品壽命週期、附屬資產的可使用年期、年損耗率、技術過時及相關法律權利到期等因素評估無形資產的估計可使用年期。下列具有有限可使用年期的無形資產乃自其可供使用日期起攤銷且其估計可使用年期如下：

專有技術.....	8年
軟件.....	2至5年
客戶關係.....	10年

專有技術的估計可使用年期乃根據該等資產能夠為貴集團帶來經濟利益的相關期限以及市場上可資比較公司採用的可使用年期而確定。

客戶關係的估計可使用年期乃參考所收購業務的現有合約，根據合約到期日、終止或續約率的歷史趨勢以及業內同行採用的客戶關係可使用年期而確定。

攤銷期間及方法均每年進行審核。

(m) 租賃資產

貴集團於合約開始時評估有關合約是否為租賃或包含租賃。倘合約為換取代價而給予在一段時間內控制已識別資產使用的權利，則該合約為租賃或包含租賃。當客戶同時有權指示已識別資產之用途及自有關用途獲得絕大部分經濟利益時，即擁有控制權。

(i) 作為承租人

於租賃開始日期，貴集團確認使用權資產和租賃負債，惟不包括租期為於12個月或以下的短期租賃及低價值資產租賃。當貴集團就低價值資產訂立租賃時，貴集團會決定是否按個別租賃基準將租賃資本化。與該等未資本化租賃相關的租賃付款在租期內系統性地確認為開支。

當租賃資本化，租賃負債按租期內應付租賃付款的現值初步確認，並使用租賃所隱含的利率貼現，或倘利率不可即時釐定，則使用相關增量借款利率。於初步確認後，租賃負債以攤銷成本計量且利息開支使用實際利率法計算。不取決於指數或利率的

## 歷史財務資料附註(續)

### 2 重大會計政策資料(續)

可變租賃付款並未包括於租賃負債之計量中，並因此於其產生之會計期間於損益扣除。

於租賃資本化時確認的使用權資產初步按成本計量，包括租賃負債的初始金額加上於開始日期或之前作出的任何租賃付款，以及所產生的任何初步直接成本。如適用，使用權資產的成本亦包括拆除及移除相關資產或恢復相關資產或該資產所在地點而產生的估計成本，貼現至其現值並扣除任何已收取的租賃優惠。使用權資產其後按成本減累計折舊及減值虧損列賬(見附註2(k)及2(n)(ii))。

倘指數或利率之變動導致未來租賃付款出現變動；或倘貴集團預期根據剩餘價值擔保應付的估計金額發生變動；或倘貴集團就是否合理確定將行使購買、續期或終止選擇權的重新評估導致變動發生，則租賃負債將重新計量。按此方式重新計量租賃負債時，會對使用權資產的賬面值進行相應調整，或倘使用權資產的賬面值已減至零，則調整將計入損益。

當租賃範疇發生變化或租賃合約原先並無規定的租賃代價發生變化(「租賃修訂」)，且未作為單獨的租賃入賬時，則亦要對租賃負債進行重新計量。在此情況，租賃負債根據經修訂的租賃付款及租賃期限，使用經修訂的貼現率在修訂生效日重新計量。唯一的例外是因COVID-19疫情而直接產生且符合國際財務報告準則第16號租賃第46B段所載條件的租金減免。在該等情況下，貴集團利用實際權宜方法不評估租金減免是否屬租賃修訂，並在觸發租金減免的事件或情況發生的期間於損益內確認代價的變化為負可變租賃付款。

在綜合財務狀況表中，長期租賃負債的即期部分釐定為報告期後十二個月內到期結算的合約付款現值。

#### (ii) 作為出租人

當貴集團作為出租人，在租賃開始時確定各項租賃是否為融資租賃或經營租賃。倘租賃將與相關資產所有權有關的絕大部分風險及回報轉移予承租人，則其分類為融資租賃，否則分類為經營租賃。

當合約包含租賃和非租賃部分時，貴集團將合約中的代價按相對獨立的售價分配給每個部分。來自經營租賃的租金收益根據附註2(z)(v)確認。

倘貴集團為中介出租人，分租賃乃參考主租賃產生的使用權資產，分類為融資租賃或經營租賃。倘主租賃乃短期租賃而貴集團應用附註2(m)(i)所述豁免，則貴集團將分租賃分類為經營租賃。

歷史財務資料附註(續)

2 重大會計政策資料(續)

(n) 信貸虧損及資產減值

(i) 金融工具及合約資產的信貸虧損

貴集團就按攤銷成本計量的金融資產(包括現金及現金等價物、貿易應收款項及其他應收款項)及國際財務報告準則第15號界定的合約資產(見附註2(p))確認預期信貸虧損的虧損撥備。

按公允價值計量的其他金融資產毋須進行預期信貸虧損評估。

計量預期信貸虧損

預期信貸虧損為信貸虧損的概率加權估計。信貸虧損以所有預期現金差額的現值(即根據合約應付予貴集團的現金流量與貴集團預計收取的現金流量之間的差額)計量。

倘貼現影響重大，則預期現金差額將採用以下貼現率貼現：

- 固定利率金融資產、貿易及其他應收款項及合約資產：初始確認時釐定的實際利率或近似利率；
- 可變利率金融資產：當前實際利率。

估計預期信貸虧損時所考慮的最長期間為貴集團面臨信貸風險的最長合約期間。

於計量預期信貸虧損時，貴集團會考慮在無需付出過多成本或努力的情況下即可獲得的合理的支持資料。此包括有關過往事件、現時狀況及未來經濟狀況預測的資料。

預期信貸虧損將按以下基準之一予以計量：

- 12個月預期信貸虧損：指報告日期後12個月內可能發生的違約事件而導致的預期虧損；及
- 全期預期信貸虧損：指預期信貸虧損模式適用項目之預期年期內所有可能違約事件導致的預期虧損。

貿易應收款項及合約資產、租賃應收款項、合約資產及應收關聯方款項的虧損撥備始終按等同於全期預期信貸虧損的金額計量。於報告日期，該等金融資產的預期信貸虧損乃根據貴集團的歷史信貸虧損經驗使用撥備矩陣進行估計，並根據債務人的特定因素及對當前和預計總體經濟狀況的評估進行調整。

就所有其他金融工具而言，貴集團會以相等於12個月的預期信貸虧損金額確認虧損撥備，除非自初始確認後該金融工具的信貸風險顯著增加，在此情況下，虧損撥備會以全期預期信貸虧損金額計量。

## 歷史財務資料附註(續)

### 2 重大會計政策資料(續)

#### 信貸風險大幅上升

評估金融工具的信貸風險自初步確認以來有否大幅上升時，貴集團會比較於報告日期及於初步確認日期評估的金融工具發生違約的風險。作出重新評估時，貴集團認為，倘借款人不大可能在貴集團無追索權採取變現抵押(倘持有)等行動的情況下向貴集團悉數支付其信貸債務，則構成違約事件。貴集團會考慮合理可靠的定量及定性資料，包括過往經驗及在無需付出過多成本或努力下即可獲得的前瞻性資料。

尤其是，評估信貸風險自初始確認以來是否大幅上升時會考慮以下資料：

- 未能於合約到期日付款；
- 金融工具外部或內部信貸評級(倘可獲得)的實際或預期顯著惡化；
- 債務人經營業績的實際或預期顯著惡化；及
- 技術、市場、經濟或法律環境現有或預期的變動對債務人履行其對貴集團的義務的能力有重大不利影響。

取決於金融工具的性质，信貸風險大幅上升的評估乃按個別基準或共同基準進行。倘評估為按共同基準進行，金融工具則按共同的信貸風險特徵(如逾期狀況及信貸風險評級)進行分組。

預期信貸虧損於各報告日期進行重新計量以反映金融工具自初始確認以來的信貸風險變動。預期信貸虧損金額的任何變動均於損益中確認為減值收益或虧損。貴集團就所有金融工具確認減值收益或虧損，並通過虧損撥備賬對其賬面值作出相應調整。

#### 利息收益的計算基準

根據附註2(z)(vii)確認的利息收益乃按金融資產的總賬面值計算，除非該金融資產出現信貸減值，在此情況下，利息收益按金融資產的攤銷成本(即總賬面值減虧損撥備)計算。

於各報告日期，貴集團評估金融資產是否出現信貸減值。當發生一項或多項對金融資產估計未來現金流量有不利影響的事件時，金融資產出現信貸減值。

金融資產出現信貸減值的跡象包括以下可觀察事件：

- 債務人出現嚴重財務困難；
- 違反合約，如欠繳或拖欠付款；

## 歷史財務資料附註(續)

### 2 重大會計政策資料(續)

- 借款人很有可能將告破產或進行其他財務重組；或
- 技術、市場、經濟或法律環境出現重大變動，對債務人有不利影響。
- 由於發行人出現財務困難，證券的活躍市場消失。

#### 撤銷政策

若實際上不可收回款項，則貴集團會撤銷(部分或全部)金融資產或合約資產的總賬面值。該情況通常出現在貴集團確定債務人並無資產或可產生足夠現金流量的收益來源來償還應撤銷的金額。

隨後收回先前撤銷之資產於收回期間在損益中確認為減值撥回。

#### (ii) 其他非流動資產減值

每個報告期末會對內部及外界資料進行審閱，以識別下列資產是否出現減值跡象，或(商譽除外)過往確認的減值虧損是否已不再存在或可能減少：

- 物業及設備(包括使用權資產)；
- 無形資產；
- 商譽；及
- 貴公司財務狀況表中於附屬公司的投資(見附註2(e))。

倘存在任何該等跡象，則估計資產之可收回金額。此外，就商譽、尚未可供使用之無形資產及可使用年期為無限之無形資產而言，無論是否存在任何減值跡象，每年均會估計可收回金額。

- 計算可收回金額

資產可收回金額為其公允價值減出售成本與使用價值兩者之較高者。在評估使用價值時，估計未來現金流量會按照可以反映當前市場對貨幣時間值的評估及該項資產的特定風險的稅前貼現率，貼現至其現值。倘資產所產生現金流入基本上並非獨立於其他資產所得現金流入，則以能獨立產生現金流入的最小資產組別(即現金產生單位)釐定可收回金額。



歷史財務資料附註(續)

2 重大會計政策資料(續)

• 確認減值虧損

當資產或其所屬現金產生單位之賬面值超過可收回金額，則於損益確認減值虧損。就現金產生單位確認之減值虧損首先分配以調低任何分配至該現金產生單位(或該組單位)之商譽之賬面值，然後按比例調低該單位(或該組單位)內其他資產之賬面值，惟資產賬面值不可減至低於其個別公允價值減出售成本(倘可計量)或其使用價值(倘可釐定)。

• 撥回減值虧損

就商譽以外之資產而言，倘用以釐定可收回金額之估計出現有利變動，將撥回減值虧損。商譽減值虧損不予撥回。

所撥回之減值虧損以假設過往期間並無確認減值虧損而原應釐定之資產賬面金額為限。所撥回減值虧損於確認撥回之期間計入損益。

(o) 存貨及其他合約成本

(i) 存貨

存貨指日常業務過程中持有以作出售，處於為該等出售的生產過程中，或在生產過程中或提供服務時所耗用材料或物料形式持有的資產。

存貨按成本與可變現淨值的較低者列賬。

成本以先入先出法計算。

可變現淨值以日常業務過程中的估計售價減去估計完工成本及銷售所需的估計成本後的金額。

存貨出售時，該等存貨的賬面值於確認相關收益期間確認為開支。

任何存貨金額撇減至可變現淨值的金額及存貨的所有虧損均在出現撇減或虧損期間確認為開支。存貨的任何撇減的任何撥回金額均在撥回發生期間確認為已確認為開支的存貨金額減少。

(ii) 其他合約成本

其他合約成本指未資本化為存貨(見附註2(o)(i))或物業及設備(見附註2(k))的從客戶獲得合約的增量成本或完成與客戶訂立合約的成本。

## 歷史財務資料附註(續)

### 2 重大會計政策資料(續)

獲得合約的增量成本指在未獲得合約之情況下本不會產生之貴集團為從客戶獲得合約而產生的該等成本(例如增量銷售佣金)。倘成本與將於未來報告期間確認的收益相關且預期將可收回成本，則獲得合約的增量成本於產生時資本化。獲得合約的其他成本於產生時支銷。

倘成本直接與現有合約或可特別認定的預計合約相關；產生或增加日後將用於提供貨品或服務的資源；及預期將被收回，則完成合約的成本會資本化。直接與現有合約或可特別認定的預計合約有關的成本可能包括直接勞務、直接材料、成本分攤、可明確向客戶收取的成本及僅因貴集團訂立合約而產生的其他成本(例如付款予分包商)。完成合約的其他成本(未資本化為存貨、物業及設備或無形資產)於產生時支銷。

已資本化合約成本按成本減累計攤銷及減值虧損列賬。當合約成本資產的賬面值超過(i)貴集團預期因交換資產相關貨品或服務而將收取的代價餘額減(ii)尚未確認為開支之直接與提供該等貨品或服務相關的任何成本的淨額時，確認減值虧損。

已資本化合約成本攤銷於確認資產相關收益時從損益內扣除。收益確認的會計政策載於附註2(z)。

#### (p) 合約資產及合約負債

倘貴集團於根據合約所載之付款條款符合資格無條件收取代價之前確認收益(見附註2(z))，則確認合約資產。合約資產於收取代價之權利成為無條件時被重新分類至應收款項(見附註2(q))。

倘客戶於貴集團確認相關收益之前支付不可退還代價，則確認合約負債(見附註2(z))。倘貴集團擁有無條件權利可於貴集團確認相關收益前收取不可退還代價，亦將確認合約負債。在該等情況下，亦將確認相應的應收款項(見附註2(q))。

就與客戶訂立的單一合約而言，以合約資產淨額或合約負債淨額呈列。就多種合約而言，不相關合約的合約資產及合約負債不以淨額基準呈列。

倘合約包含重大融資部分，合約結餘包括按實際利率法計算的應計利息(見附註2(z))。

## 附錄一

## 會計師報告

### 歷史財務資料附註(續)

#### 2 重大會計政策資料(續)

##### (q) 貿易及其他應收款項

應收款項於貴集團有無條件權利收取代價時予以確認。倘代價僅隨時間推移即會成為到期應付，則收取代價的權利為無條件。如收益於貴集團有無條件權利收取代價前確認，則有關金額呈列為合約資產(見附註2(p))。

不含重大融資成分的貿易應收款項以交易價格進行初始計量。含重大融資成分的貿易及其他應收款項按公允價值加交易成本進行初始計量。所有應收款項隨後採用實際利率法按攤銷成本列賬，並包含信用損失撥備(見附註2(n)(i))。

##### (r) 現金及現金等價物

現金及現金等價物包括銀行結存及手頭現金、銀行及其他金融機構活期存款和可隨時兌換為已知金額現金且價值變動風險不大並於購入後三個月內到期之短期高流動性投資。為了編製綜合現金流量表，貴公司按要求償還並且是貴集團現金管理的一部分的銀行透支亦列為現金及現金等價物。現金及現金等價物根據附註2(n)(i)所載政策評估預期信貸虧損。

##### (s) 貿易及其他應付款項

貿易及其他應付款項初始以公允價值確認。於初始確認後，貿易及其他應付款項其後按攤銷成本列賬，除非貼現影響並不重大，在此情況下按發票金額列賬。

##### (t) 可轉換債券

不附有權益部分的可轉換債券按下列方式入賬：

於初步確認時，可轉換債券之衍生工具部分按公允價值計量並呈列為衍生金融工具一部分(見附註2(i))。所得款項超出初步確認為衍生工具部分之金額會確認為負債部分。與發行可轉換債券相關之交易成本按所得款項之分配比例分配至負債及衍生工具部分。與負債部分相關之交易成本部分會初步確認為負債之一部分，而與衍生工具部分相關之部分則即時於損益確認。

其後，衍生工具部分會按附註2(i)重新計量。負債部分其後按攤銷成本列賬。就負債部分於損益確認之利息開支採用實際利息法計算。倘兌換債券，衍生工具及負債部分的賬面值轉撥至股本及股份溢價作為已發行股份的代價。倘贖回債券，兩部分的已付金額與賬面值之間的任何差額均於損益確認。

歷史財務資料附註(續)

2 重大會計政策資料(續)

(u) 可轉換可贖回優先股

貴公司將可轉換可贖回優先股指定為按公允價值計入損益的金融負債。貴公司初始按公允價值確認可轉換可贖回優先股。初始確認後，可轉換可贖回優先股重新計量為於各報告期末的公允價值，其公允價值變動於損益確認。

(v) 計息借款

計息借款初始按公允價值減交易成本計量。初始確認後，計息借款使用實際利息法按攤銷成本入賬。利息開支乃根據貴集團借款成本的會計政策(見附註2(ab))確認。

(w) 僱員福利

(i) 短期僱員福利及向界定供款退休計劃供款

薪金、年度花紅、有薪年假、界定供款退休計劃供款及非貨幣福利的成本乃於僱員提供相關服務的期間累計。倘延期付款或結付且其影響屬重大，則該等款項按其現值列賬。

(ii) 以股份為基礎的付款

貴集團實行股份激勵計劃，根據該計劃，貴集團從合資格僱員、董事及非僱員處接受服務，以貴集團股權工具(包括購股權、受限制股份單位(「受限制股份單位」)及受限制普通股)作為代價。以授出股權工具(購股權、受限制股份單位及受限制普通股)為交換條件而獲得的服務的公允價值在綜合損益表中確認為開支並相應增加權益中的以股份為基礎的付款的儲備。

購股權

就授出購股權而言，將予支銷的總額乃參照使用期權定價模型授出的購股權的公允價值釐定。

開支總額在歸屬期間內確認，而歸屬期間為滿足所有規定歸屬條件的期間。於各期間末，貴集團根據非市場歸屬及服務條件，修訂其對預期歸屬購股權數量的估計。其於損益確認修訂原估計的影響(倘有)，並相應調整權益。權益金額乃於以股份為基礎的付款的儲備中確認，直到購股權獲行使(當其計入已發行股份的股本中確認的金額時)或購股權到期(當其直接撥入保留利潤時)。

## 歷史財務資料附註(續)

### 2 重大會計政策資料(續)

#### *受限制股份單位*

就授出受限制股份單位而言，將予支銷的總額乃參考貴公司於授出日期的普通股的公允價值釐定。

開支總額於歸屬期內確認，即符合所有列明之歸屬條件之期間。於各期間末，貴集團根據非市場歸屬及服務條件修訂其估計預期將予歸屬之受限制股份單位數目。貴集團在損益中確認對原估算修訂(倘有)之影響，並對權益作出相應調整。

#### *貴公司附屬公司發行的受限制普通股*

就貴公司附屬公司發行的受限制普通股而言，將予支出的總金額乃參考所授出的權益工具的公允價值釐定。此外，貴公司附屬公司將購回因承授人未滿足服務條件或表現條件而沒收的受限制普通股。

計算預期將予歸屬的受限制普通股數目時乃計及服務及非市場表現條件。開支總額於歸屬期確認，而歸屬期為所有指定歸屬條件將獲達成的期間。於各報告期間末，貴集團會根據非市場表現及服務條件修訂其對預期將予歸屬的受限制普通股數目的估計。貴集團將於綜合收益表確認修訂原來估計數目的影響(倘有)，並於權益內作出相應調整。

#### *修訂及註銷*

貴集團可能會修訂已授出股份激勵中的條款及條件。倘修訂致使已授出股本工具之公允價值增加，則將已授出的公允價值增幅計入就於餘下歸屬年度所獲取服務確認的金額的計量中。

於歸屬年度註銷或結算的已授出股份激勵被視為加速歸屬。貴集團應立即確認該等金額，否則將就於餘下歸屬年度所獲取服務而確認。

#### (iii) 離職福利

貴集團為正常退休日期之前終止僱傭關係或為鼓勵僱員自願離職提供離職福利制定了正式詳細計劃，且不具備取消計劃的可能性，該離職福利應確認為開支。



歷史財務資料附註(續)

2 重大會計政策資料(續)

(x) 所得稅

所得稅開支包括即期稅項及遞延稅項。其於損益確認，惟與業務合併或直接於權益或其他全面收益確認的項目相關者除外。

即期稅項包括年內應課稅溢利或虧損的估計應付或應收稅項及過往年度應付或應收稅項的任何調整。應付或應收即期稅項的金額為預期將支付或收取稅項金額之最佳估計，該金額反映與所得稅有關的任何不確定因素。即期稅項按報告日期已實施或實際上已實施的稅率計算。即期稅項亦包括股息導致的任何稅項。

即期稅項資產及負債僅在符合若干標準的情況下予以抵銷。

遞延稅項乃就作財務報告用途的資產及負債賬面值與作稅項用途的金額之間的暫時差額確認。

並無就以下各項確認遞延稅項：

- 初步確認並非業務合併且不影響會計或應課稅溢利或虧損且不產生相等應課稅及可扣稅暫時差額的交易的資產或負債的暫時差額；
- 與於附屬公司、聯營公司及合營企業的投資有關的暫時差額，惟以本集團能控制撥回暫時差額的時間且其可能不會於可見將來撥回為限；
- 初步確認商譽所產生的應課稅暫時差額；及
- 與為實施經濟合作暨發展組織頒佈的支柱二模型規則而頒佈或實質頒佈的稅法產生的稅項有關的稅項。

本集團就其租賃負債及使用權資產單獨確認遞延稅項資產及遞延稅項負債。

未動用稅項虧損、未動用稅項抵免及可扣稅暫時差額確認為遞延稅項資產，惟以可能有未來應課稅溢利可用於抵銷該等稅項虧損、未動用稅項抵免及可扣稅暫時差額為限。未來應課稅溢利乃根據相關應課稅暫時差額的撥回釐定。倘應課稅暫時差額的金額不足以全數確認遞延稅項資產，則根據本集團個別附屬公司的業務計劃，考慮未來應課稅溢利(就撥回現有暫時差額作出調整)。遞延稅項資產於各報告日期進行檢討，並於相關稅項利益不再可能變現時作出扣減；有關扣減於未來應課稅溢利的機會上升時撥回。

倘投資物業根據附註2(j)按其公平值列賬，則確認的遞延稅項金額乃使用於報告日期按其賬面值出售該等資產所適用的稅率計量，除非該物業可予折舊及以標的為隨時

歷史財務資料附註(續)

2 重大會計政策資料(續)

間而非透過出售消耗該物業所含絕大部分經濟利益的商業模式持有。在所有其他情況下，遞延稅項的計量反映本集團於報告日期預期收回或結算其資產及負債賬面值的方式所產生的稅務後果。

遞延所得稅資產和遞延所得稅負債僅在符合一定條件下才能予以抵銷。

(y) 撥備及或然負債

(i) 撥備

管理層在釐定因撥備而產生負債的確認數額時，基於先前的經驗及拖欠債務的歷史作出估計。先前的經驗及違約歷史可能不代表所有未來的損失。撥備的增加或減少均會影響未來幾年的損益。

當貴集團因過去的事件而負有法律或推定義務，且很可能需要經濟利益外流以清償該義務，並可作出可靠的估計時，則確認撥備。倘貨幣的時間價值屬重大，則撥備按預計用於清償債務開支的現值列賬。

(ii) 或然負債

倘將需要經濟利益流出之可能性較低，或金額無法可靠地估計，則債務會披露為或然負債，除非經濟利益流出之可能性極低。可能出現之債務(確定其存在與否取決於一項或多項未來事件是否發生)亦披露為或然負債，除非經濟利益流出之可能性極低。

(z) 收益及其他收益

貴集團的收益來自向客戶提供零售核心服務雲、電子商務服務雲以及營銷及廣告服務雲解決方案。

當對一種產品擁有控制權或服務轉移至客戶時，按貴集團將有權收取的承諾代價金額確認收益，不包括代表第三方收取的款項。收益不包括增值稅或其他銷售稅，乃經扣除任何貿易折扣。

有關貴集團收益及其他收益確認政策之詳情載於下文：

(i) 零售核心服務雲

零售核心服務雲為零售商提供全方位數字化解決方案，包括操作系統及AIoT解決方案。

## 歷史財務資料附註(續)

### 2 重大會計政策資料(續)

貴集團主要提供的操作系統為Dmall OS，為貴集團自主開發的SaaS解決方案，實現零售商的數字化運營及支持智能商業決策。貴集團負責向零售商客戶提供設計及實施服務，該等服務與訂購期間使用SaaS解決方案並無區別。因此，設計及實施服務連同SaaS解決方案被釐定為一項履約責任。貴集團一般於推出SaaS解決方案前向零售商客戶收取固定的安裝費或定制費，並於推出SaaS解決方案後通過按銷量的一定百分比(即費率模式)或固定訂閱費向零售商收費。

Dmall OS的服務收益於合約期內確認。就費率模式而言，貴公司每月與客戶進行銷售對賬。貴公司於客戶同意銷量後發出發票及確認收益。就固定的安裝費、定制費及訂購費模式而言，收益一般於合約期內按比例確認。

AIoT相關產品的收益於產品交付予客戶時扣除折扣後確認，而AIoT相關智能解決方案的收益於提供相關服務時確認。

#### (ii) 電子商務服務雲

貴集團為線下零售商及商戶運營線上到線下(「O2O」)零售商平台Dmall App，以促進他們向消費者線上銷售商品。貴集團對消費者購買商品不負有主要義務，不承擔庫存風險，且並無商品定價自由。根據合約，於完成銷售後，貴集團基於銷售額向零售商或商戶收取定額佣金。佣金費乃於商品交付完成時按淨額基準確認。

同時，貴集團通過利用外包配送機構的騎手，滿足O2O業務的配送需求。貴集團主要負責且保證物色及指導騎手完成消費者要求的交付，並能夠控制相關服務。貴集團將自身視為交付安排的主體。因此，自送貨服務產生的收益於商品交付完成時按總額基準確認，而支付予騎手的金額記錄於營業成本。

#### (iii) 營銷及廣告雲

貴集團主要在Dmall App上以橫幅及文字或圖形營銷商鏈接的形式提供基於展示的營銷服務。貴集團將零售商及品牌商確定為營銷服務的客戶。營銷服務允許客戶於特定時間段在Dmall App上特定區域以特定格式投放廣告。營銷服務通常持續數日至數

歷史財務資料附註(續)

2 重大會計政策資料(續)

月。貴集團釐定客戶同時收取及使用貴集團所提供服務的利息(由於服務乃由貴集團於合約期內提供)。營銷服務產生的收益於服務期內按比例確認。

(iv) 激勵

貴集團提供三種類型的激勵：

(a)當銷量達到月度預先釐定的金額時，貴集團向客戶提供零售核心服務雲及電子商務服務雲服務方面的激勵。貴集團將有關激勵記錄為收益扣減，乃由於其並未收到確切的商品或服務或所收到的貨品或服務的公允價值無法合理估算。

(b)在若干情況下，貴集團代表若干零售商及商戶向消費者支付激勵，並不視為貴集團的激勵。該等激勵對貴集團損益並無財務影響。

(c)貴集團可自行決定向消費者提供激勵，該等激勵並非特定向任何零售商或商戶提供，亦並非由任何零售商或商戶就平台交易合約要求，以刺激貴集團線上平台交易量。為推廣貴集團平台而提供的該等消費者激勵確認為銷售及營銷開支。

(v) 經營租賃租金收益

經營租賃項下的應收租金收益於租期涵蓋的期間分期等額於損益確認，但倘有其他方法能更清晰地反映使用租賃資產所得利益的形式則除外。授出的租金優惠於損益確認為應收淨租賃付款總額的一部分。不依賴於指數或利率的可變租賃付款額在其產生的會計期間內確認為收益。

(vi) 股息

- 非上市投資的股息收益於股東收取有關款額之權利獲確立時予以確認。
- 上市權益投資的股息收益於投資項目的股價除息時確認。

(vii) 利息收益

利息收益於產生時使用實際利率法累計確認。該利率使用將在金融資產預期使用年期內估計的未來現金收益準確折現至該金融資產的賬面總值的比率。就信貸減值的金融資產而言，實際利率適用於該資產的攤銷成本(即扣除虧損撥備的賬面值總額)(見附註2(n)(i))。

(viii) 政府補助

倘可合理保證將收取政府補助且貴集團符合補助所附條件，則政府補助初步於財務

歷史財務資料附註(續)

2 重大會計政策資料(續)

狀況表確認。補償貴集團所產生開支的補助金於開支產生的相同期間有系統地於損益確認為收益。

(aa) 外幣換算

外幣交易按交易日期的現行匯率換算為相關實體的功能貨幣。以外幣計值的貨幣資產及負債按報告期末的現行匯率換算為相關實體的功能貨幣。匯兌收益及虧損於損益確認。

以外幣計值並按歷史成本計量的非貨幣資產及負債使用交易日期的現行匯率換算為相關實體的功能貨幣。交易日期為貴集團初步確認有關非貨幣資產或負債的日期。

境外業務的業績(擁有貴集團呈列貨幣人民幣以外的功能貨幣)按交易日期的現行匯率相若的匯率換算為人民幣。財務狀況表項目按報告期末的收市匯率換算為人民幣。所產生的匯兌差額於其他全面收益確認和在權益單獨累計。

(ab) 借貸成本

購置、興建或生產資產(須經過頗長時間籌備以作擬定用途或出售)直接應佔借貸成本撥充為該資產的部分成本。其他借貸成本於產生期間支銷。

當資產產生開支、借貸成本產生以及籌備資產作擬定用途時，開始將借貸成本撥作合資格資產的部分成本。當籌備合資格資產作擬定用途所需工作絕大部分中斷或完成時，將暫停或終止將借貸成本撥充成本。

(ac) 關聯方

(a) 倘屬以下情況，則某人士或該人士的近親與貴集團有關聯：

- (i) 對貴集團有控制權或共同控制權；
- (ii) 對貴集團有重大影響力；或
- (iii) 為貴集團或貴集團母公司的主要管理人員。

(b) 倘符合下列任何條件，即實體與貴集團有關聯：

- (i) 該實體及貴集團屬同一集團的成員公司。



## 歷史財務資料附註(續)

### 2 重大會計政策資料(續)

- (ii) 一家實體為另一實體的聯營公司或合資公司(或為另一實體所屬集團旗下成員公司的聯營公司或合資公司)。
- (iii) 兩家實體均為同一第三方的合資公司。
- (iv) 一家實體為第三方實體的合資公司，而另一實體為該第三方實體的聯營公司。
- (v) 該實體為貴集團或與貴集團有關聯的實體就僱員利益設立的離職福利計劃。
- (vi) 該實體受(a)所指人士控制或受共同控制。
- (vii) (a)(i)所指人士對該實體有重大影響力或屬該實體(或該實體的母公司)主要管理人員。
- (viii) 該實體或其所屬集團的任何成員公司向貴集團或貴集團的母公司提供主要管理人員服務。

任何人士的近親是指預期在與該實體交易時可影響該人士或受該人士影響的家庭成員。

### (ad) 分部報告

經營分部及財務報表所呈列各分部項目的金額，乃從為向貴集團各項業務及地理位置進行資源分配及評估其業績而定期向貴集團主要經營決策者(「主要經營決策者」)提供的財務資料當中識別出來。

個別重大經營分部不予合併以作財務報告用途，但當各分部具有類似經濟性質，以及產品及服務性質、生產工序性質、客戶類型或類別、用於分銷產品或提供服務的方法及監管環境性質均屬類似時，則作別論。倘個別不重大的經營分部符合以上大部分標準，則可能合併。

### 3 會計判斷及估計

附註11、14、25及32載列有關投資物業公允價值、商譽減值、以權益結算的以股份為基礎交易的公允價值及金融工具公允價值的假設及他們風險因素的資料。估計不確定性的其他關鍵來源如下：

#### (a) 金融資產以外的非流動資產減值

倘有情況表明金融資產以外的非流動資產賬面值可能不可收回，則該資產可能被視為「減值」，並可按附註2(n)(ii)所述非流動資產減值的會計政策確認減值虧損。該等資產定期或當有情況表明其錄得賬面值可能不可收回的事件或變化時進行減值測試。

歷史財務資料附註(續)

3 會計判斷及估計(續)

倘若出現這種減值情況，賬面值便會調低至可收回值。可收回值是以公允價值減處置成本與使用價值兩者中較高者計算。在釐定使用價值時，資產所產生的預期未來現金流量會折現至其現值，因而須要對收益水平及經營成本金額作出重要判斷。貴集團使用一切可得信息釐定可收回值的合理近似金額，包括根據對收益水平及經營成本金額的合理和可支持的假設和預測進行估計。該等估計的變動可能對資產的可收回金額有重大影響且可能導致未來期間的額外減值支出或撥回減值。

(b) 遞延稅項資產

遞延稅項資產就所有暫時差額確認，惟以可能有未來應課稅利潤以供暫時差額利用為限。在評估是否可以在未來利用有關暫時性差異時，貴集團需要對其各附屬公司在未來多個年度產生應課稅收益的能力作出判斷和估計。貴集團認為，其已基於當前稅務規則及法規以及其現時最佳估計及假設，作出充足的遞延稅項。倘若日後稅務規則及法規或相關情況改變，可能須就遞延稅項作出調整，從而影響貴集團的業績或財務狀況。

4 收益及分部報告

(a) 收益

貴集團的主要活動乃向客戶提供零售核心服務雲、電子商務服務雲以及營銷及廣告服務雲解決方案。

(i) 收益的劃分

貴集團的收益均來自國際財務報告準則第15號範圍內客戶合約的收益。各重要收益類別的金額如下：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
來自國際財務報告準則 第15號範圍內客戶合約的 收益			
• 零售核心服務雲 .....	438,814	880,502	1,298,730
• 電子商務服務雲 .....	409,312	447,487	300,006
• 營銷及廣告服務雲 .....	196,466	172,970	150,955
	<u>1,044,592</u>	<u>1,500,959</u>	<u>1,749,691</u>

歷史財務資料附註(續)

4 收益及分部報告(續)

按收益確認時間劃分來自客戶合約的收益如下：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
按收益確認時間劃分			
• 時間點 .....	569,469	682,065	469,203
• 隨時間推移 .....	475,123	818,894	1,280,488
	<b>1,044,592</b>	<b>1,500,959</b>	<b>1,749,691</b>

於往績記錄期間，貴集團來自個別客戶的收益佔貴集團收益總額逾10%者如下，該客戶產生的信貸風險集中度詳情載於附註32(a)。

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
客戶A* .....	610,835	951,307	1,246,640

\* 客戶A被視為一組已知受共同控制的實體。

(ii) 於報告日期與現有客戶的合約所產生的預期於日後確認的收益

於2021年、2022年及2023年12月31日，分配予貴集團現有合約項下剩餘履約責任的交易價總額分別為人民幣148,254,000元、人民幣115,008,000元及人民幣247,238,000元。該等金額指來自於報告日期與現有客戶合約預期於日後確認的收益。貴集團日後將在當或於工作完成時確認預期收益，此預計將於未來1年至5年內發生。

## 附錄一

## 會計師報告

### 歷史財務資料附註(續)

#### 4 收益及分部報告(續)

##### (b) 地區資料

下表載列有關(i)貴集團來自外部客戶的收益及(ii)貴集團的投資物業、物業及設備、無形資產、商譽、於聯營公司及合資公司的投資、非流動預付款項、按金及其他應收款項(「指定非流動資產」)的地理位置相關資料。客戶的地理位置乃根據提供服務或交付貨品的位置而定。如屬物業及設備，指定非流動資產的地理位置乃按資產的實際位置而定；如屬無形資產及商譽，則按其獲分配的經營地點而定；如屬於聯營公司及合資公司的投資，則按經營地點而定。

	來自外部客戶的收益		
	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
中國內地.....	1,024,336	1,420,625	1,626,430
海外.....	20,256	80,334	123,261
	<u>1,044,592</u>	<u>1,500,959</u>	<u>1,749,691</u>
	指定非流動資產		
	於12月31日		
	2021年	2022年	2023年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
中國內地.....	490,047	340,930	328,128
海外.....	541	—	4,627
	<u>490,588</u>	<u>340,930</u>	<u>332,755</u>

##### (c) 分部報告

貴集團已呈列以下三個可報告分部。概無經營分部已匯總形成以下可報告分部。

- 零售核心服務雲
- 電子商務服務雲
- 營銷及廣告服務雲

##### (i) 分部業績

就評估分部表現及分部間的資源分配而言，貴集團高級行政管理層監督各可報告分部應佔收益及毛利。其他損益項目並未分配至可報告分部。

收益及成本乃經參考該等分部產生的銷售額及該等分部產生的成本分配至可報告分部。

## 附錄一

## 會計師報告

### 歷史財務資料附註(續)

#### 4 收益及分部報告(續)

報告分部利潤乃以毛利作為計量方式。於往績記錄期間並無發生分部間銷售。貴集團的其他收益及開支項目(如其他收益、銷售及營銷開支、一般及行政開支、研發開支、資產及負債)並非以個別分部計量。因此，概無呈列分部資產及負債的資料或有關資本開支、經營開支、利息收益及利息開支的資料。

於往績記錄期間就資源分配及評估分部表現而提供予貴集團最高行政管理層的貴集團可報告分部相關資料載列如下。

	截至2021年12月31日止年度			
	零售核心 服務雲	電子商務 服務雲	營銷及 廣告服務雲	總計
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
可報告分部收益 .....	438,814	409,312	196,466	1,044,592
可報告分部毛利/(損) .....	260,163	(87,490)	185,356	358,029
	截至2022年12月31日止年度			
	零售核心 服務雲	電子商務 服務雲	營銷及 廣告服務雲	總計
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
可報告分部收益 .....	880,502	447,487	172,970	1,500,959
可報告分部毛利 .....	494,570	10,351	164,203	669,124
	截至2023年12月31日止年度			
	零售核心 服務雲	電子商務 服務雲	營銷及 廣告服務雲	總計
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
可報告分部收益 .....	1,298,730	300,006	150,955	1,749,691
可報告分部毛利 .....	541,721	30,858	139,904	712,483

#### 5 其他收益淨額

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
政府補助及稅項優惠(i) .....	15,890	52,849	71,653
租金收益 .....	230	2,451	—
理財產品投資收益 .....	6,841	1,195	167
按公允價值計入損益計量金融 資產的公允價值變動(附註16) .....	11,433	12,460	43,762
收購後重新計量股權 所產生的收益(附註30) .....	2,782	—	—
出售附屬公司收益/(虧損)(附註31) .....	—	100,131	(1)
其他 .....	61	1,343	(79)
	<b>37,237</b>	<b>170,429</b>	<b>115,502</b>

(i) 政府補助主要指於往績記錄期間，中國的地方機關授出的無條件現金獎勵。截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度，政府補助主要指自收到來自政府有關鼓勵外商投資及技術研究活動的補助。



## 附錄一

## 會計師報告

### 歷史財務資料附註(續)

#### 6 除稅前虧損

除稅前虧損乃經扣除／(計入)以下各項後得出：

##### (a) 融資成本

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
銀行貸款及其他借款利息.....	4,061	3,348	9,027
可轉換債券的應計財務費用.....	—	7,233	13,595
租賃負債利息.....	1,197	1,091	1,870
銀行存款利息收益.....	(2,356)	(4,965)	(10,897)
可轉換債券衍生部分公允價值變動 (附註28).....	—	4,370	2,570
外幣匯兌虧損／(收益).....	2,320	11,988	(2,821)
	<u>5,222</u>	<u>23,065</u>	<u>13,344</u>

##### (b) 員工成本

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
薪金、工資、花紅及其他福利.....	792,487	918,784	824,216
界定供款退休計劃供款.....	79,231	85,739	78,483
以股份為基礎支付開支(附註25).....	134,140	12,530	13,620
	<u>1,005,858</u>	<u>1,017,053</u>	<u>916,319</u>

貴集團旗下中國附屬公司的僱員須參加由當地市政府管理及運作的界定供款退休福利計劃。貴集團旗下中國附屬公司對有關計劃進行供款並為僱員的退休福利撥付資金，有關供款按當地市政府約定的平均僱員工資的若干百分比計算。

貴集團亦根據香港強制性公積金計劃條例為在香港僱傭條例司法管轄權範圍內的僱員實行了強制性公積金計劃(「強積金計劃」)。強積金計劃為由獨立受託人管理的界定供款退休計劃。根據強積金計劃，僱主及其僱員各自須按僱員相關薪金的5%向計劃供款，每月有關薪金以30,000港元為上限。對強積金計劃作出的供款即時歸屬。

貴集團並無對支付上述供款以外之其他退休福利有進一步責任。

## 附錄一

## 會計師報告

### 歷史財務資料附註(續)

#### 6 除稅前虧損(續)

##### (c) 其他項目

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
推廣及營銷開支 .....	386,168	175,151	72,286
物流成本 .....	383,125	342,992	233,454
服務器及雲基礎設施成本 .....	67,093	60,358	59,604
折舊費(附註12) .....	63,481	51,937	45,793
存貨銷售成本 .....	27,528	70,724	31,725
無形資產攤銷(附註13) .....	2,478	12,478	12,485
貿易及其他應收款項減值虧損 .....	1,032	1,596	1,784
[編纂] .....	[編纂]	[編纂]	[編纂]

#### 7 綜合損益表的所得稅

##### (a) 於綜合損益表的稅項指：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
<b>即期稅項</b>			
年內撥備(附註26(a)) .....	60	316	534
<b>遞延稅項</b>			
暫時差額的產生及撥回(附註26(b)) ..	685	(2,145)	(3,855)
	<u>745</u>	<u>(1,829)</u>	<u>(3,321)</u>

##### (b) 稅項開支/(收益)與按適用稅率計算的會計虧損對賬：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
除稅前虧損 .....	1,824,303	842,355	658,760
按相關司法權區適用稅率計算			
的除稅前虧損名義稅項(i) .....	223,904	56,768	23,856
優惠稅率的影響(i)(iii) .....	(76,538)	(21,455)	5,719
研發開支額外扣除的影響(ii) .....	47,447	58,615	60,094
不可扣稅開支的稅務影響 .....	(442)	(328)	(70,166)
未確認遞延所得稅資產的稅項			
虧損及暫時差額 .....	(193,626)	(95,429)	(22,824)
實際稅項開支/(收益) .....	<u>745</u>	<u>(1,829)</u>	<u>(3,321)</u>

##### (i) 貴集團適用的所得稅稅率：

根據英屬維爾京群島規則及規例，貴集團於英屬維爾京群島毋須繳納任何所得稅。

根據開曼群島規則及規例，貴集團於開曼群島毋須繳納任何所得稅。

歷史財務資料附註(續)

7 綜合損益表的所得稅(續)

多點生活有限公司(「多點香港」)、Retail Technology Asia Limited(「Retail Technology Asia」)、DFI Digital (Hong Kong) Limited(前稱Retail Technology (Hong Kong) Ltd.，已於2022年處置)及Digital Retail Technology (Hong Kong) Limited乃貴集團於香港註冊成立的附屬公司須按香港利得稅稅率的16.5%繳稅。截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度，於香港的附屬公司並無任何應課稅利潤。

除非另有規定，貴集團的中國附屬公司(包括可變利益實體及可變利益實體的附屬公司)須根據中國企業所得稅法(「企業所得稅法」)按25%的法定所得稅稅率納稅。根據企業所得稅法，符合「高新技術企業」(「高新技術企業」)資格的實體享有15%的優惠所得稅稅率，而符合小微企業(「小微企業」)資格的實體享有20%的優惠所得稅稅率。

於其他司法權區註冊成立的附屬公司的稅項乃按相關國家適用的現行稅率計算。

- (ii) 於2022年10月1日前及往績記錄期間，根據《中國所得稅法》及其相關規定，允許自應課稅收益中額外扣除所產生合格研發開支的75%。於2022年10月1日後，允許自應課稅收益中額外扣除所產生合格研發開支的100%。
- (iii) 多點生活(中國)網絡科技有限公司(「多點生活網絡」)乃於2018年符合高新技術企業資格且該資格有效期自2018年至2020年為期三年。該資格乃於2022年續期且有效期延長至2024年。多點生活(成都)科技有限公司(「多點成都」)及多點智聯(武漢)技術有限公司(「智聯武漢」)乃於2019年符合高新技術企業資格且該資格有效期自2019年至2021年為期三年。多點成都及智聯武漢的該資格乃於2022年續期且有效期延長至2024年。深圳昂捷乃於2020年符合高新技術企業資格且該資格有效期自2020年至2022年為期三年，該資格於2023年續期且有效期延長至2025年。多點(深圳)數字科技有限公司(「多點(深圳)數字」)乃於2021年符合高新技術企業資格且該資格有效期自2021年至2023年為期三年。多點新鮮(北京)乃於2023年符合高新技術企業資格且該資格有效期自2023年至2025年為期三年。

貴集團的若干附屬公司已獲批准為小微企業。符合資格附屬公司於往績記錄期間乃按20%的優惠所得稅稅率納稅。

附錄一

會計師報告

歷史財務資料附註(續)

8 董事酬金

貴公司於往績記錄期間的董事酬金詳情如下：

截至2021年12月31日止年度

附註	董事袍金 人民幣千元	薪金、津貼 及實物福利 人民幣千元	酌情花紅 人民幣千元	退休計劃 供款 人民幣千元	小計 人民幣千元	以股份 為基礎付款 人民幣千元 附註(i)	總計 人民幣千元
張文中博士.....	(a)	—	—	—	—	—	—
張峰先生.....	(b)	—	1,528	695	49	2,272	25,989
陳志宇先生.....	(f)	—	875	—	39	35,189	36,103
張斌先生.....	(c)	—	—	—	—	—	—
周全先生.....	(d)	—	—	—	—	—	—
吳廣澤先生.....	(e)	—	—	—	—	—	—
劉江峰先生.....	(d)	—	—	—	—	—	—
王正浩先生.....	(e)	—	—	—	—	—	—
孫宇含女士.....	(e)	—	—	—	—	—	—
		—	<b>2,403</b>	<b>695</b>	<b>88</b>	<b>3,186</b>	<b>58,906</b>
							<b>62,092</b>

截至2022年12月31日止年度

附註	董事袍金 人民幣千元	薪金、津貼 及實物福利 人民幣千元	酌情花紅 人民幣千元	退休計劃 供款 人民幣千元	小計 人民幣千元	以股份 為基礎付款 人民幣千元 (附註i)	總計 人民幣千元
張文中博士.....	(a)	—	—	—	—	—	—
Curtis Alan FERGUSON (馮廣晟)先生...	(g)	—	—	—	—	—	—
張峰先生.....	(b)	—	2,603	—	58	2,661	2,707
陳志宇先生.....	(f)	—	1,091	—	1,091	—	1,091
張斌先生.....	(c)	—	—	—	—	—	—
張康融女士.....	(h)	—	—	—	—	—	—
吳廣澤先生.....	(e)	—	—	—	—	—	—
劉江峰先生.....	(d)	—	—	—	—	—	—
王正浩先生.....	(e)	—	—	—	—	—	—
孫宇含女士.....	(e)	—	—	—	—	—	—
		—	<b>3,694</b>	—	<b>58</b>	<b>3,752</b>	<b>46</b>
							<b>3,798</b>

## 附錄一

## 會計師報告

### 歷史財務資料附註(續)

#### 8 董事酬金(續)

截至2023年12月31日止年度

附註	董事袍金 人民幣千元	薪金、津貼 及實物福利 人民幣千元	酌情花紅 人民幣千元	退休計劃 供款 人民幣千元	小計 人民幣千元	以股份 為基礎付款 人民幣千元 (附註i)	總計 人民幣千元
Curtis Alan FERGUSON (馮廣晟)先生...	(g) 351	—	—	—	351	—	351
張峰先生.....	(b) —	2,602	—	52	2,654	4	2,658
陳志宇先生.....	(f) —	1,091	—	—	1,091	—	1,091
張康融女士.....	(h) —	—	—	—	—	—	—
王正浩先生.....	(e) —	—	—	—	—	—	—
孫宇含女士.....	(e) —	—	—	—	—	—	—
	<b>351</b>	<b>3,693</b>	<b>—</b>	<b>52</b>	<b>4,096</b>	<b>4</b>	<b>4,100</b>

附註：

- (a) 張文中博士於2015年2月6日獲委任為貴公司主席並於2022年11月27日辭任。
- (b) 張峰先生於2018年8月23日獲委任為貴公司董事。彼為貴集團於往績記錄期間的關鍵管理人員，且上文所披露其薪酬包括彼作為關鍵管理人員所提供的服務的薪酬。
- (c) 張斌先生於2017年10月16日獲委任為貴公司董事並於2022年3月2日辭任。
- (d) 周全先生、劉江峰先生分別於2015年2月5日、2017年10月16日獲委任為貴公司董事並分別於2021年11月17日、2022年3月2日辭任。
- (e) 吳廣澤先生、王正浩先生、孫宇含女士分別於2017年10月16日、2020年11月13日及2021年11月17日獲委任為董事。吳廣澤先生於2022年11月27日辭任。
- (f) 陳志宇先生於2020年11月13日獲委任為貴公司董事。
- (g) Curtis Alan FERGUSON (馮廣晟)先生於2022年11月28日獲委任為貴公司主席及董事。
- (h) 張康融女士於2022年11月28日獲委任為貴公司非執行董事並於2024年4月19日辭任。
- (i) 指根據貴公司股份激勵計劃授予董事的購股權或受限制股份單位的估計價值。該等購股權或受限制股份單位的價值乃根據附註2(w)(ii)所載貴集團有關以股份為基礎的付款交易的會計政策計量，而根據該政策，該價值包括對過往年度累計的撥回金額的調整(倘權益工具的授出於歸屬前被沒收)。

該等實物利益的詳情(包括授出購股權或受限制股份單位的主要條款及數目)於附註25披露。

於往績記錄期間，貴集團概無向下文附註9所載董事或任何最高薪酬人士支付或應付任何金額作為吸引加入或加盟貴集團或作為離職補償。



## 附錄一

## 會計師報告

### 歷史財務資料附註(續)

#### 9 最高薪酬人士

於往績記錄期間，截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度各年，五名最高薪酬人士中分別有2名、1名及1名為貴公司董事，其酬金於附註8披露。於往績記錄期間有關餘下3名、4名及4名人士的酬金總額如下：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
薪金及其他酬金 .....	4,791	8,739	10,659
酌情花紅 .....	1,208	877	284
退休計劃供款 .....	119	231	177
以股份為基礎付款開支 .....	45,836	2,394	1,823
	<u>51,954</u>	<u>12,241</u>	<u>12,943</u>

上述最高薪酬人士的酬金屬於以下範圍：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	人數	人數	人數
2,000,001港元至2,500,000港元 .....	—	1	—
2,500,001港元至3,000,000港元 .....	—	—	1
3,000,001港元至3,500,000港元 .....	—	2	1
3,500,001港元至4,000,000港元 .....	—	—	1
4,500,001港元至5,000,000港元 .....	—	1	1
7,500,001港元至8,000,000港元 .....	1	—	—
16,000,001港元至16,500,000港元 .....	1	—	—
38,000,001港元至38,500,000港元 .....	1	—	—
	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>4</u>

#### 10 每股虧損

##### (a) 每股基本虧損

下表載列所示年內每股基本虧損計算方法以及分子及分母：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
貴公司權益股東應佔虧損淨額 (人民幣千元) .....	(1,750,680)	(807,406)	(592,361)
普通股加權平均數 .....	476,616,164	525,150,000	525,150,000
貴公司權益股東應佔每股基本虧損 (人民幣元) .....	<u>(3.67)</u>	<u>(1.54)</u>	<u>(1.13)</u>

每股基本虧損乃以貴公司權益股東應佔虧損淨額除以往績記錄期間已發行普通股加權平均數計算。

## 附錄一

## 會計師報告

### 歷史財務資料附註(續)

#### 10 每股虧損(續)

##### (b) 加權平均股數

發行在外普通股加權平均數

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
於1月1日的普通股 .....	500,000,000	525,150,000	525,150,000
歸還普通股.....	(36,329,041)	—	—
行使受限制股份單位的影響(附註25) ..	12,945,205	—	—
發行在外普通股加權平均數.....	<u>476,616,164</u>	<u>525,150,000</u>	<u>525,150,000</u>

##### (c) 每股攤薄虧損

每股攤薄虧損乃通過調整發行在外普通股加權平均數及轉回潛在攤薄普通股的公允價值變動及以股份為基礎的薪酬成本以假設所有潛在攤薄普通股均獲轉換而計算得出。貴公司擁有四類潛在普通股：優先股、受限制股份單位、購股權及可轉換債券。截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度，潛在普通股並不計入每股攤薄虧損的計算當中，原因為計入該等股份將產生反攤薄影響。因此，截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度的每股攤薄虧損與各年度的每股基本虧損相同。

#### 11 投資物業

##### (a) 賬面值的對賬

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
<b>公允價值</b>			
於1月1日 .....	—	141,860	—
自物業及設備轉撥 .....	179,098	—	—
於轉撥時物業及設備的重估虧損.....	(37,618)	—	—
投資物業估值收益 .....	380	16,972	—
出售一家附屬公司(附註31) .....	—	(158,832)	—
於12月31日 .....	<u>141,860</u>	<u>—</u>	<u>—</u>

投資物業由貴公司旗下附屬公司多點(深圳)發展有限公司(「多點(深圳)發展」)擁有。於2022年11月，貴集團將其於多點(深圳)發展的100%股權出售予物美科技集團有限公司旗下附屬公司物美南方商業有限責任公司，現金代價為人民幣79,840,000元。

## 附錄一

## 會計師報告

### 歷史財務資料附註(續)

#### 11 投資物業(續)

##### (b) 物業的公允價值計量

貴集團所有投資物業已於2021年12月31日重估。估值由一家在估價物業的位置及類別具有近期經驗的獨立公司進行。

自2021年12月至2022年6月，貴集團與一名承租人訂立一份租賃協議。於期內，估值方法為收益法。

下表提供如何釐定投資物業公允價值的資料(特別是所採用之估值方法及輸入數據)。

	估值方法及關鍵輸入數據	重大不可觀察輸入數據	公允價值不可觀察輸入數據的關係
投資物業.....	收益法 關鍵輸入數據為：	資本化率： 2021年12月31日： 2.7%-2.9%	資本化率越高， 市值越低
	— 資本化率	每月每平方米個別單位 的單位租金：	單位租金越高， 市值越高
	— 個別單位的單位租金	2021年12月31日： 人民幣128.89-192.18元	

根據收益法，投資物業的公允價值按資本化率及單位租金估算。單位租金主要參考現有租約中的租金作出。

截至2021年12月31日，估計在所有其他變量保持不變的情況下，市場租金增加/減少1%將導致投資物業的公允價值增加/減少人民幣1,330,000元。

#### 12 物業及設備

##### (a) 賬面值的對賬

	樓宇	電子設備	汽車	辦公設備及傢俬	租賃裝修	使用權資產	總計
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
成本：							
於2021年1月1日.....	190,003	92,221	—	10,877	9,657	53,984	356,742
通過業務合併進行的收購 (附註30(b)).....	5,457	371	751	200	133	2,056	8,968
添置.....	—	6,061	—	6,610	2,064	13,841	28,576
出售.....	—	(3,837)	—	(353)	(5)	(12,539)	(16,734)
重新分類至投資物業.....	(190,003)	—	—	—	—	—	(190,003)
於2021年12月31日及 2022年1月1日.....	5,457	94,816	751	17,334	11,849	57,342	187,549
添置.....	—	3,431	—	4,293	30,462	16,417	54,603
出售.....	—	(10,501)	(265)	(1,191)	(425)	(38,605)	(50,987)
出售附屬公司(附註31).....	—	(639)	—	—	(3,048)	—	(3,687)

附錄一

會計師報告

歷史財務資料附註(續)

12 物業及設備(續)

	樓宇	電子設備	汽車	辦公設備及傢俬	租賃裝修	使用權資產	總計
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
於2022年12月31日及 2023年1月1日.....	5,457	87,107	486	20,436	38,838	35,154	187,478
通過業務合併進行的收購 (附註30(b)).....	—	—	—	155	—	5,210	5,365
添置.....	—	729	—	609	1,722	41,384	44,444
出售.....	—	(12,675)	(641)	(8,075)	(726)	(16,880)	(38,997)
於2023年12月31日.....	5,457	75,161	(155)	13,125	39,834	64,868	198,290
累計折舊：							
於2021年1月1日.....	(2,256)	(46,278)	—	(2,358)	(3,717)	(20,837)	(75,446)
年內支出.....	(9,052)	(22,932)	(24)	(5,604)	(3,194)	(22,675)	(63,481)
出售時撥回.....	—	3,290	—	91	5	12,539	15,925
重新分類至投資物業.....	11,281	—	—	—	—	—	11,281
於2021年12月31日及 2022年1月1日.....	(27)	(65,920)	(24)	(7,871)	(6,906)	(30,973)	(111,721)
年內支出.....	(317)	(16,650)	(242)	(5,993)	(7,259)	(21,476)	(51,937)
出售時撥回.....	—	9,609	251	553	319	37,915	48,647
出售附屬公司(附註31).....	—	141	—	—	1,844	—	1,985
於2022年12月31日及 2023年1月1日.....	(344)	(72,820)	(15)	(13,311)	(12,002)	(14,534)	(113,026)
年內支出.....	(317)	(7,479)	(297)	(3,610)	(5,743)	(28,347)	(45,793)
出售時撥回.....	—	11,960	467	7,688	726	16,487	37,328
於2023年12月31日.....	(661)	(68,339)	155	(9,233)	(17,019)	(26,394)	(121,491)
淨賬面值：							
於2021年12月31日.....	5,430	28,896	727	9,463	4,943	26,369	75,828
於2022年12月31日.....	5,113	14,287	471	7,125	26,836	20,620	74,452
於2023年12月31日.....	4,796	6,822	—	3,892	22,815	38,474	76,799

(b) 使用權資產

按相關資產類別劃分的使用權資產的淨賬面值分析如下：

	於12月31日		
	2021年	2022年	2023年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
自用租賃物業，按折舊成本列賬.....			
— 辦公大樓.....	26,369	20,620	16,012
— 設備及其他.....	—	—	22,462
	26,369	20,620	38,474

## 附錄一

## 會計師報告

### 歷史財務資料附註(續)

#### 12 物業及設備(續)

於貴集團損益中確認的與租賃有關的開支項目分析如下：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
使用權資產折舊已自綜合損益表扣除，如下所示：			
營業成本.....	3,224	2,960	13,788
一般及行政開支.....	15,879	15,029	11,976
銷售及營銷開支.....	1,405	1,490	1,372
研發開支.....	2,167	1,997	1,211
使用權資產折舊費用(附註12(a)).....	<u>22,675</u>	<u>21,476</u>	<u>28,347</u>
租賃負債的利息(附註6(a)).....	1,197	1,091	1,870
與短期租賃及低價值資產租賃有關的開支.....	<u>13,213</u>	<u>12,904</u>	<u>10,892</u>
	<u>14,410</u>	<u>13,995</u>	<u>12,762</u>

貴集團租賃的辦公大樓、設備及其他租約於1至3年內到期。部分租約包括於所有條款重新協商時對租約進行續期的選擇權。概無租約包括可變租賃付款。

租賃的現金流出總額及租賃負債的到期分析分別載列於附註19(d)及附註24。

#### 13 無形資產

	專有技術	軟件	客戶關係	總計
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
<b>成本：</b>				
於2021年1月1日.....	—	3,255	—	3,255
添置.....	—	314	—	314
出售.....	—	(143)	—	(143)
通過業務合併收購.....	<u>29,315</u>	<u>51</u>	<u>76,000</u>	<u>105,366</u>
於2021年12月31日及2022年1月1日.....	29,315	3,477	76,000	108,792
添置.....	—	363	—	363
出售.....	—	(1,060)	—	(1,060)
於2022年12月31日及2023年1月1日.....	29,315	2,780	76,000	108,095
添置.....	—	2,963	—	2,963
出售.....	—	(33)	—	(33)
於2023年12月31日.....	<u>29,315</u>	<u>5,710</u>	<u>76,000</u>	<u>111,025</u>



## 附錄一

## 會計師報告

### 歷史財務資料附註(續)

#### 13 無形資產(續)

	專有技術	軟件	客戶關係	總計
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
<b>累計折舊：</b>				
於2021年1月1日.....	—	(1,139)	—	(1,139)
年內支出.....	(289)	(1,556)	(633)	(2,478)
出售時撥回.....	—	143	—	143
於2021年12月31日及2022年1月1日.....	(289)	(2,552)	(633)	(3,474)
年內支出.....	(4,098)	(780)	(7,600)	(12,478)
出售時撥回.....	—	1,060	—	1,060
於2022年12月31日及2023年1月1日.....	(4,387)	(2,272)	(8,233)	(14,892)
年內支出.....	(4,098)	(787)	(7,600)	(12,485)
出售時撥回.....	—	33	—	33
於2023年12月31日.....	(8,485)	(3,026)	(15,833)	(27,344)
	.....	.....	.....	.....
<b>淨賬面值：</b>				
於2021年12月31日.....	29,026	925	75,367	105,318
於2022年12月31日.....	24,928	508	67,767	93,203
於2023年12月31日.....	20,830	2,684	60,167	83,681

#### 14 商譽

	人民幣千元
<b>成本：</b>	
於2021年1月1日.....	—
收購深圳昂捷.....	151,887
於2021年12月31日及2022年12月31日.....	151,887
收購北京仙美科技服務有限公司(「北京仙美」).....	106
於2023年12月31日.....	151,993
<b>累計減值虧損：</b>	
於2021年1月1日、2021年12月31日、2022年12月31日及2023年12月31日 ..	—
<b>賬面淨值：</b>	
於2021年12月31日.....	151,887
於2022年12月31日.....	151,887
於2023年12月31日.....	151,993

商譽歸因於貴集團於2021年收購深圳昂捷及於2023年收購北京仙美後預計產生的重大協同效應。

#### 包含深圳昂捷商譽的現金產生單位的減值測試

於2021年業務合併中獲得的商譽分配予深圳昂捷的現金產生單位(「現金產生單位」)(附註30(a))。

深圳昂捷的可收回金額乃根據使用價值計算釐定。貴公司董事預測於2021年、2022年及2023年的未來五年間平均年收益增長率分別為17.0%、18.8%及17.8%，而超過五

## 附錄一

## 會計師報告

### 歷史財務資料附註(續)

#### 14 商譽(續)

##### 包含深圳昂捷商譽的現金產生單位的減值測試(續)

年期的現金流乃採用估計年增長率3.0%、3.0%及2.5%推算。稅前貼現率14%用於反映時間價值的市場評估及與現金產生單位有關的特定風險。

貴集團於報告年度末對商譽進行年度減值測試。基於商譽減值測試的結果，截至2021年、2022年及2023年12月31日，深圳昂捷的估計可收回金額分別為約人民幣219,174,000元、人民幣213,309,000元及人民幣207,108,000元，超出賬面值分別人民幣20,892,000元、人民幣19,202,000元及人民幣18,705,000元。並無就截至2021年、2022年及2023年12月31日的商譽確認任何減值。

貴集團對管理層每年進行的商譽減值測試中所用的關鍵假設進行了敏感度分析。倘預測期內的貼現率提高1%，則截至2021年、2022年及2023年12月31日剩餘超出部分將分別減少至人民幣3,989,000元、人民幣6,417,000元及人民幣193,000元。倘預測期內的估計利潤減少5%，則截至2021年、2022年及2023年12月31日剩餘超出部分將分別減少至人民幣13,960,000元、人民幣3,652,000元及人民幣8,328,000元。截至2021年、2022年及2023年12月31日，關鍵假設的合理可能變動不會導致減值。用於商譽減值測試的平均收益增長率、年增長率及稅前貼現率參數於整個往績記錄期基本保持不變，因為管理層認為深圳昂捷的業務及經營或確定關鍵假設時的外部市場條件並無發生重大變動。

#### 15 於附屬公司的投資

附註1中的名單僅載有主要影響貴集團業績、資產或負債的附屬公司的詳情。除另有說明外，所持股份類別為普通。

下表載列與貴集團擁有重大非控股權益(「非控股權益」)的附屬公司Retail Technology Asia、深圳昂捷(誠如附註30所披露)及多點智聯(北京)科技有限公司(「多點智聯」)有關的資料。下文載列的財務資料概要呈列了扣除任何公司間抵銷前金額。

	2021年	
	Retail	
	Technology Asia	深圳昂捷
	人民幣千元	人民幣千元
非控股權益比例*	50.00%	58.93%
流動資產	71,155	80,639
非流動資產	5,275	119,917
流動負債	(67,804)	(49,204)
非流動負債	—	(17,563)
資產淨值	8,626	133,789
非控股權益賬面值	4,313	78,842

附錄一

會計師報告

歷史財務資料附註(續)

15 於附屬公司的投資(續)

	2021年		
	Retail		深圳昂捷
	Technology Asia	人民幣千元	
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
收益.....	20,256		23,699
年內(虧損)/利潤.....	(157,474)		7,414
全面收益總額.....	(159,104)		7,414
分配至非控股權益的(虧損)/利潤.....	(78,737)		4,369
經營活動所得現金流量.....	(129,294)		12,493
投資活動所得現金流量.....	(6,020)		23,280
融資活動所得現金流量.....	—		1,117
	2022年		
	Retail	深圳昂捷	多點智聯
	Technology Asia	人民幣千元	人民幣千元
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
非控股權益比例*.....	41.50%	49.00%	45.00%
流動資產.....	76,383	61,341	21,957
非流動資產.....	2,618	119,984	26,089
流動負債.....	(49,366)	(41,353)	(26,241)
非流動負債.....	—	(15,044)	(423)
資產淨值.....	29,635	124,297	21,382
非控股權益賬面值.....	12,298	61,214	9,622
收益.....	74,417	72,706	86,354
年內虧損.....	(74,166)	(1,541)	(6,437)
全面收益總額.....	(67,707)	(1,541)	(6,437)
分配至非控股權益的虧損.....	(28,242)	(1,981)	(2,897)
派付予非控股權益的股息.....	—	(4,314)	—
經營活動所得現金流量.....	(98,160)	(5,140)	6,541
投資活動所得現金流量.....	(36,022)	(6,216)	(276)
融資活動所得現金流量.....	136,130	(10,356)	8,000
	2023年		
	Retail	深圳昂捷	多點智聯
	Technology Asia	人民幣千元	人民幣千元
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
非控股權益比例*.....	41.50%	50.25%	20.00%
流動資產.....	82,849	81,277	127,193
非流動資產.....	651	107,286	34,571
流動負債.....	(38,762)	(51,153)	(73,108)
非流動負債.....	—	(13,462)	(2,713)
資產淨值.....	44,738	123,948	85,943
非控股權益賬面值.....	18,566	62,284	18,853
收益.....	113,829	83,697	477,060
年內虧損.....	(127,337)	(3,285)	(31,025)
全面收益總額.....	(128,993)	(3,285)	(31,025)
分配至非控股權益的虧損.....	(52,845)	(1,608)	(8,625)
派付予非控股權益的股息.....	—	—	—

附錄一

會計師報告

歷史財務資料附註(續)

15 於附屬公司的投資(續)

	2023年		
	Retail Technology Asia	深圳昂捷	多點智聯
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
經營活動所得現金流量 .....	(134,149)	12,621	(38,664)
投資活動所得現金流量 .....	(144)	(25,715)	(297)
融資活動所得現金流量 .....	143,458	4,038	38,411

\* 誠如附註29所披露，於2022年回購股份後，貴集團於Retail Technology Asia的權益份額由50.00%增加至58.50%。

誠如附註30所披露，於2022年11月11日，貴集團收購深圳昂捷額外9.93%的權益份額，使本集團於深圳昂捷的權益份額由41.07%增加至51.00%。誠如附註25所披露，於2023年5月25日，深圳昂捷批准股份激勵計劃，向八名核心僱員授出最多613,000股受限制普通股。貴集團於深圳昂捷的權益份額相應減少。

誠如附註29所披露，於2023年3月向多點智聯注資後，貴集團於多點智聯的權益份額由55.00%增加至80.00%。

16 其他金融資產

	於12月31日		
	2021年	2022年	2023年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
<b>流動</b>			
按公允價值計入損益計量之金融資產			
— 理財產品 .....	15,053	9,029	34,935
<b>非流動</b>			
按公允價值計入損益計量之金融資產			
— 股權投資			
— 鍋圈供應鏈(上海)有限公司 (「鍋圈」) .....	140,734	153,218	196,574

理財產品的公允價值按預期未來現金流量貼現計算。貴集團就理財產品採用的主要輸入數據為預期回報率。截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度，估計在所有其他變量保持不變的情況下，投資管理產品公允價值增加／減少1%將減少／增加貴集團虧損分別約人民幣151,000元、人民幣90,000元及人民幣349,000元。

截至2021年及2022年12月31日，貴集團經參考其近期成交價或使用基於不被可觀察市場價格或費率支持的假設之倒推法釐定於鍋圈投資之公允價值。截至2021年及2022年12月31日，估計在所有其他變量保持不變的情況下，事件的預期概率增加／減少10%將增加／減少貴集團虧損分別約人民幣9,748,000元及人民幣9,937,000元。截至2023年12月31日，於鍋圈投資的公允價值乃根據其股份收市價釐定。

附錄一

會計師報告

歷史財務資料附註(續)

17 貿易應收款項

	於12月31日		
	2021年	2022年	2023年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
貿易應收款項 .....	95,888	144,120	168,395
減：虧損撥備 .....	(2,649)	(3,511)	(3,253)
	<b>93,239</b>	<b>140,609</b>	<b>165,142</b>

所有貿易應收款項乃預期於一年內收回。

(a) 賬齡分析

於各報告期末，貿易應收款項根據發票日期的賬齡分析如下：

	於12月31日		
	2021年	2022年	2023年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
3個月內 .....	72,619	126,556	148,234
3至6個月 .....	15,625	2,213	4,491
7至12個月 .....	1,150	7,004	5,621
1年以上但於3年以內 .....	4,116	6,138	9,072
3年以上 .....	2,378	2,209	977
減：虧損撥備 .....	(2,649)	(3,511)	(3,253)
	<b>93,239</b>	<b>140,609</b>	<b>165,142</b>

18 預付款項、按金及其他應收款項

貴集團

	於12月31日		
	2021年	2022年	2023年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
流動			
購買服務／貨品之預付款項 .....	2,113	1,993	8,142
應收一家供應商款項(i) .....	43,558	43,558	43,558
按金 .....	1,156	1,648	2,335
應收第三方支付平台款項 .....	22,885	13,819	19,482
可抵扣進項增值稅 .....	47,884	16,457	19,803
應收零售商及廣告主款項 .....	23,271	18,649	17,906
其他 .....	10,216	12,974	8,103
減：虧損撥備(i) .....	(44,249)	(44,443)	(43,833)
	<b>106,834</b>	<b>64,655</b>	<b>75,496</b>
非流動			
購買物業及設備之預付款項 .....	1,541	15,810	15,615
租賃及抵押保證金 .....	8,915	5,539	4,467
其他 .....	76	39	—
	<b>10,532</b>	<b>21,388</b>	<b>20,082</b>



附錄一

會計師報告

歷史財務資料附註(續)

18 預付款項、按金及其他應收款項(續)

貴公司

	於12月31日		
	2021年 人民幣千元	2022年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
流動			
其他.....	—	—	5,070
減：虧損撥備.....	—	—	—
	—	—	<b>5,070</b>
非流動			
應收關聯方款項.....	4,592,950	4,606,467	4,618,235
	<b>4,592,950</b>	<b>4,606,467</b>	<b>4,618,235</b>

- (i)： 應收一家供應商款項乃與人民幣43,558,000元的商品購買糾紛有關。貴集團就未交付商品起訴該供應商。由於虧損被釐定為可能，故就應收第三方服務商款項計提全額撥備。

預付款項、按金及其他應收款項的即期部分預期將於一年內收回或確認為開支。

19 銀行及手頭現金以及其他現金流量資料

(a) 銀行及手頭現金包括：

	於12月31日		
	2021年 人民幣千元	2022年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
銀行及手頭現金.....	424,383	589,140	554,104
減：受限制銀行存款(i).....	(55,667)	(56,086)	(20,933)
現金及現金等價物.....	<b>368,716</b>	<b>533,054</b>	<b>533,171</b>

- (i)： 於2021年5月，貴公司的一家附屬公司捲入與貴集團一家供應商的訴訟，且若干銀行存款由法院凍結，於2022年9月，法院駁回訴訟且受限制銀行存款於2022年10月解凍。

截至2022年及2023年12月31日，貴集團的受限制現金分別為人民幣56,086,000元及人民幣20,933,000元，主要指向客戶收取並存放於銀行監管賬戶中以支付予零售商及商戶的現金。

附 錄 一

會 計 師 報 告

歷史財務資料附註(續)

19 銀行及手頭現金以及其他現金流量資料(續)

(b) 除稅前虧損與經營所用現金的對賬：

	附註	截至12月31日止年度		
		2021年	2022年	2023年
		人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
除稅前虧損.....		(1,824,303)	(842,355)	(658,760)
就以下項目調整：				
可轉換可贖回優先股的公允價值變動.....	27	732,280	493,191	476,160
可轉換債券的公允價值變動.....	28	—	4,370	2,570
投資物業的公允價值變動.....	11	37,238	(16,972)	—
分佔聯營公司利潤減虧損.....		(607)	—	—
分佔合資公司利潤減虧損.....		—	(*)	—
收購後重新計量股權所產生的收益.....	30	(2,782)	—	—
物業及設備折舊.....	12(a)	63,481	51,937	45,793
無形資產攤銷.....	13	2,478	12,478	12,485
出售物業及設備的虧損.....		52	362	246
理財產品的投資收益.....	5	(6,841)	(1,195)	(167)
按公允價值計入損益之金融資產的公允價值變動.....	5	(11,433)	(12,460)	(43,762)
貿易及其他應收款項的淨減值虧損.....	6(c)	1,032	1,596	1,784
銀行貸款及其他借款的利息.....	6(a)	4,061	3,348	9,027
可轉換債券利息.....	6(a)	—	7,233	13,595
租賃負債利息.....	6(a)	1,197	1,091	1,870
出售附屬公司的(收益)/虧損.....	31	—	(100,131)	1
以權益結算的以股份為基礎的付款開支.....	6(b)	134,140	12,530	13,620
存貨的減值虧損.....		—	1,804	—
運營資金變動：				
受限制銀行存款(增加)/減少.....		(55,667)	(419)	35,153
存貨及其他合約成本減少/(增加).....		7,347	(648)	(5,275)
貿易應收款項及合約資產增加.....		(57,811)	(47,773)	(25,218)
其他應收款項及預付款項減少/(增加).....		11,278	50,928	(7,557)
遞延稅項資產.....		872	(434)	(2,168)
遞延稅項負債.....		(187)	(1,710)	(1,687)
貿易應付款項增加.....		14,551	14,417	20,788
其他應付款項及應計費用(減少)/增加.....		(340,700)	158,589	(109,656)
合約負債增加.....		15,657	4,967	41,815
經營所用現金.....		<u>(1,274,667)</u>	<u>(205,256)</u>	<u>(179,343)</u>

\* 指金額不足人民幣500元的結餘。

## 附錄一

## 會計師報告

### 歷史財務資料附註(續)

#### 19 銀行及手頭現金以及其他現金流量資料(續)

##### (c) 融資活動產生的負債對賬：

下表詳述貴集團融資活動產生的負債變動，包括現金及非現金變動。融資活動產生的負債為過往現金流量或未來現金流量於綜合現金流量表分類為融資活動現金流量的負債。

	附註	銀行貸款及 其他借款 人民幣千元	可轉換 可贖回優先股 人民幣千元	可轉換債券 人民幣千元	租賃負債 人民幣千元	總計 人民幣千元
於2021年1月1日		159,297	3,767,451	—	32,724	3,959,472
融資現金流量變動：						
發行可轉換可贖回優先股的所得款項		—	742,109	—	—	742,109
已付租金的利息部分		—	—	—	(1,197)	(1,197)
已付租金的本金部分		—	—	—	(22,880)	(22,880)
關聯方出借借款所得款項		64,799	—	—	—	64,799
償還銀行貸款		(8,245)	—	—	—	(8,245)
已付利息		(67,952)	—	—	—	(67,952)
融資現金流量變動總額		(11,398)	742,109	—	(24,077)	706,634
其他變動：						
年內訂立新租賃之租賃負債增加		—	—	—	13,846	13,846
利息開支	6(a)	4,061	—	—	1,197	5,258
收購附屬公司		3,301	—	—	1,922	5,223
按公允價值計入損益之變動		—	732,280	—	—	732,280
外幣折算調整		—	(104,684)	—	—	(104,684)
其他變動總額		7,362	627,596	—	16,965	651,923
於2021年12月31日及 2022年1月1日		155,261	5,137,156	—	25,612	5,318,029
融資現金流量變動：						
發行可轉換可贖回優先股的所得款項		—	111,017	—	—	111,017
可轉換債券所得款項	28	—	—	190,000	—	190,000
已付租金的利息部分		—	—	—	(1,091)	(1,091)
已付租金的本金部分		—	—	—	(21,028)	(21,028)
銀行貸款所得款項		120,420	—	—	—	120,420
償還銀行貸款		(9,959)	—	—	—	(9,959)
關聯方出借借款所得款項		13,573	—	—	—	13,573
償還關聯方出借借款		(85,314)	—	—	—	(85,314)
已付利息		(3,277)	—	—	—	(3,277)
融資現金流量變動總額		35,443	111,017	190,000	(22,119)	314,341
其他變動：						
年內訂立新租賃之租賃負債增加		—	—	—	16,408	16,408
出售一家附屬公司	31	(80,503)	—	—	—	(80,503)
提前終止租賃		—	—	—	(679)	(679)
利息開支	6(a)	3,348	—	7,233	1,091	11,672
發行可轉換可贖回優先股		—	127,384	—	—	127,384
按公允價值計入損益之變動	28	—	493,191	4,370	—	497,561
外幣折算調整		6,941	509,987	1,590	—	518,518
其他變動總額		(70,214)	1,130,562	13,193	16,820	1,090,361
於2022年12月31日及2023年1月1日		120,490	6,378,735	203,193	20,313	6,722,731

附錄一

會計師報告

歷史財務資料附註(續)

19 銀行及手頭現金以及其他現金流量資料(續)

附註	銀行貸款及 其他借款	可轉換 可贖回優先股	可轉換債券	租賃負債	總計
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
融資現金流量變動：					
已付租金的利息部分	—	—	—	(1,870)	(1,870)
已付租金的本金部分	—	—	—	(25,845)	(25,845)
銀行貸款所得款項	260,700	—	—	—	260,700
一家附屬公司非控股股東出借借款 所得款項	2,700	—	—	—	2,700
償還銀行貸款	(70,020)	—	—	—	(70,020)
已付利息	(8,721)	—	(11,173)	—	(19,894)
融資現金流量變動總額	184,659	—	(11,173)	(27,715)	145,771
其他變動：					
收購附屬公司之租賃負債增加	30(b)	—	—	5,371	5,371
期內訂立新租賃之租賃負債增加	—	—	—	40,745	40,745
利息開支	6(a)	9,027	13,595	1,870	24,492
按公允價值計入損益之變動	28	—	476,160	2,570	478,730
外幣折算調整	—	110,598	392	—	110,990
其他變動總額	9,027	586,758	16,557	47,986	660,328
於2023年12月31日	314,176	6,965,493	208,577	40,584	7,528,830

(d) 租賃現金流出總額：

就租賃計入現金流量表的金額包括下列各項：

	截至12月31日止年度		
	2021年 人民幣千元	2022年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
於經營現金流量內	13,389	15,391	10,752
於融資現金流量內	24,077	22,119	27,715
	37,466	37,510	38,467

附錄一

會計師報告

歷史財務資料附註(續)

20 貿易應付款項

	於12月31日		
	2021年	2022年	2023年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
應付物流成本 .....	31,033	29,284	28,016
應付AIoT產品及服務費 .....	13,049	23,404	50,140
應付客戶服務費及其他採購成本.....	5,279	11,090	8,407
總計 .....	49,361	63,778	86,563

貿易應付款項根據發票日期的賬齡分析如下：

	於12月31日		
	2021年	2022年	2023年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
3個月內 .....	47,884	56,737	77,959
3至6個月 .....	1,069	5,420	1,775
7至12個月 .....	97	1,284	2,989
1年以上 .....	311	337	3,840
	49,361	63,778	86,563

預計所有貿易應付款項將於一年內清償或按要求償還。

21 應計費用及其他應付款項

貴集團

	於12月31日		
	2021年	2022年	2023年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
<b>流動</b>			
應付零售商及商戶款項(i) .....	216,661	237,748	153,677
來自一名投資者的墊款(ii).....	127,384	—	—
應計工資及福利 .....	116,345	159,573	137,375
消費者墊款(iii).....	16,878	16,105	2,568
商戶按金 .....	17,717	9,908	4,175
可退還政府補助(iv) .....	23,000	23,000	23,000
應付雲服務費 .....	18,434	11,591	4,343
應付稅項 .....	6,351	7,516	16,768
應付專業費用 .....	3,281	23,202	20,784
應付銷售激勵 .....	5,579	2,486	—
其他 .....	39,238	42,608	60,059
	590,868	533,737	422,749
<b>非流動</b>			
租賃按金 .....	1,001	—	—
其他 .....	635	622	959
	1,636	622	959



## 附錄一

## 會計師報告

### 歷史財務資料附註(續)

#### 21 應計費用及其他應付款項(續)

##### 貴公司

	於12月31日		
	2021年 人民幣千元	2022年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
<b>流動</b>			
應付專業費用 .....	6,485	21,375	18,139
來自一名投資者的墊款(ii) .....	127,384	—	—
其他 .....	1,302	1	1
	<u>135,171</u>	<u>21,376</u>	<u>18,140</u>
<b>非流動</b>			
應付關聯方款項 .....	—	5,569	5,569
	<u>—</u>	<u>5,569</u>	<u>5,569</u>

- (i) 應付零售商及商戶的款項主要指代表零售商及商戶從消費者處收取的現金。
- (ii) 來自一名投資者的墊款指潛在投資者的墊款，貴公司隨後向其發行優先股。
- (iii) 消費者墊款指貴集團在商品交付前代表零售商及商戶收到的消費者墊款。
- (iv) 可退還政府補助指從政府收到的現金，但補助金附帶的條件尚未滿足。

應計費用及其他應付款項的流動部分預計將於一年內清償或按要求償還。

#### 22 銀行貸款及其他借款

##### 貴集團

	附註	於12月31日		
		2021年 人民幣千元	2022年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
<b>即期</b>				
銀行貸款 .....		11,364	70,090	199,331
關聯方借款 .....		64,799	—	—
其他公司借款 .....		—	—	2,745
		<u>76,163</u>	<u>70,090</u>	<u>202,076</u>
<b>非即期</b>				
銀行貸款 .....	19	79,098	50,400	112,100
		<u>79,098</u>	<u>50,400</u>	<u>112,100</u>
		<u>155,261</u>	<u>120,490</u>	<u>314,176</u>

附錄一

會計師報告

歷史財務資料附註(續)

22 銀行貸款及其他借款(續)

(a) 於各報告期末，借款的償還情況如下：

	於12月31日		
	2021年	2022年	2023年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
1年內或按要求 .....	76,163	70,090	202,076
1年後但2年內.....	8,709	21,600	64,500
2年後但5年內.....	28,541	28,800	47,600
5年後.....	41,848	—	—
	<u>155,261</u>	<u>120,490</u>	<u>314,176</u>

(b) 於各報告期末，借款的抵押情況如下：

	於12月31日		
	2021年	2022年	2023年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
<b>銀行貸款</b>			
— 抵押 .....	90,462	92,055	173,094
— 無抵押 .....	—	28,435	138,337
<b>其他借款</b>			
— 無抵押 .....	64,799	—	2,745
	<u>155,261</u>	<u>120,490</u>	<u>314,176</u>

於2020年9月，貴集團與交通銀行股份有限公司簽訂10年期抵押貸款人民幣96,700,000元。抵押物業總賬面值約為人民幣190,003,000元。於2022年11月，有關貸款連同貴集團出售於多點(深圳)發展的100%股權出售予物美南方商業有限責任公司。

於2023年12月31日，貴集團獲得銀行授信額度總計人民幣670,000,000元。於2023年12月31日，貴集團擁有未使用銀行授信額度人民幣362,400,000元。與多點智聯承擔的貸款相關的擔保已於2023年4月隨著該貸款的償還而解除。於2023年12月31日，多點生活網絡借款人民幣169,400,000元由多點生活(中國)數字擔保，及多點新鮮(北京)借款人民幣3,500,000元由多點(深圳)數字擔保。

貴公司

	於12月31日		
	2021年	2022年	2023年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
<b>即期</b>			
關聯方借款 — 無抵押 .....	64,799	—	—
	<u>64,799</u>	<u>—</u>	<u>—</u>

## 附錄一

## 會計師報告

### 歷史財務資料附註(續)

#### 22 銀行貸款及其他借款(續)

貴公司借款來自貴公司關聯方Retail Enterprise Corporation Limited。借款已於2022年10月悉數結清。

#### 23 合約負債

	於12月31日		
	2021年	2022年	2023年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
— 零售核心服務雲.....	38,804	36,312	73,887
— 電子商務服務雲.....	2,188	4,323	4,007
— 營銷及廣告服務雲.....	3,514	8,838	13,394
	<u>44,506</u>	<u>49,473</u>	<u>91,288</u>

#### 合約負債變動

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
於1月1日之結餘.....	1,144	44,506	49,473
由於在年初確認計入合約負債的 年內收益而導致合約負債減少.....	(1,133)	(34,716)	(33,917)
由於在年內收到預付款項而導致合約 負債增加.....	22,387	39,683	75,732
通過業務合併進行收購而導致合約 負債增加.....	22,108	—	—
於12月31日之結餘.....	<u>44,506</u>	<u>49,473</u>	<u>91,288</u>

於2021年、2022年及2023年12月31日，於超過一年後確認為收益的合約負債預期分別為人民幣10,852,000元、人民幣19,974,000元及人民幣41,866,000元。

#### 24 租賃負債

下表列示於各報告期末貴集團租賃負債的餘下合約到期情況：

	於12月31日					
	2021年		2022年		2023年	
	最低租賃 付款現值	最低租賃 付款總額	最低租賃 付款現值	最低租賃 付款總額	最低租賃 付款現值	最低租賃 付款總額
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
1年內.....	17,570	18,369	16,029	16,657	25,428	26,757
1年後但2年內.....	7,963	8,177	4,260	4,439	13,915	14,292
2年後但5年內.....	79	167	24	25	1,241	1,254
	<u>8,042</u>	<u>8,344</u>	<u>4,284</u>	<u>4,464</u>	<u>15,156</u>	<u>15,546</u>
小計.....	<u>25,612</u>	<u>26,713</u>	<u>20,313</u>	<u>21,121</u>	<u>40,584</u>	<u>42,303</u>
	<u>25,612</u>		<u>20,313</u>		<u>40,584</u>	
減：未來利息開支總額.....		1,101		808		1,719
租賃負債現值.....		<u>25,612</u>		<u>20,313</u>		<u>40,584</u>

歷史財務資料附註(續)

25 以權益結算的以股份為基礎的交易

下表載列於往績記錄期間內購股權及受限制股份單位的以股份為基礎的付款開支：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
購股權計劃.....	8,340	9,021	9,182
受限制股份單位.....	125,800	3,509	2,158
受限制普通股.....	—	—	2,280
	<u>134,140</u>	<u>12,530</u>	<u>13,620</u>

於2016年1月8日，貴公司股東批准並採納了2016年股權激勵計劃（「2016年計劃」），根據該計劃，貴公司批准了100,000,000份普通股以激勵貴集團的合資格僱員及合資格非僱員，其中受限制股份單位及購股權分別佔50%。於2018年12月12日，貴公司股東批准將2016年計劃項下的股份總數修改為99,850,000份，包括49,850,000份受限制股份單位及50,000,000份購股權。根據2016年計劃授予僱員或非僱員的受限制股份單位及購股權通常受限於五年服務計劃，根據該計劃，25%的受限制股份單位或購股權應於自授出日期兩週年起的每個週年日歸屬。受限制股份單位及購股權僅於[編纂]發生後方可行使。倘該僱員於[編纂]前善意離開貴公司，則該僱員將仍保留已歸屬的受限制股份單位或購股權。

於2021年4月2日，貴公司股東批准並採納了2020年股權激勵計劃（「2020年計劃」），根據該計劃，合共新授權了60,000,000份受限制股份單位及購股權。此外，2016年計劃項下的(1)未發行；(2)已發行惟被沒收股份及(3)已發行並於未來被沒收的受限制股份單位及購股權數目在2020年計劃項下獲授權。於2020年計劃生效後，2016年計劃項下並無發行新股份。2020年計劃項下的受限制股份單位及購股權通常受限於五年服務計劃，根據該計劃，25%的受限制股份單位或購股權應於自授出日期的兩週年起的每個週年日歸屬。倘該僱員於[編纂]前善意離開貴公司，則該僱員將保留已歸屬的受限制股份單位或購股權。

於2023年5月25日，深圳昂捷的股東批准一項股份激勵計劃（「深圳昂捷激勵計劃」）。參與者於2023年5月25日獲授613,000股受限制普通股，授出價格為每股人民幣8.5元。歸屬受限制普通股須符合若干表現目標，並將於24個月內分兩期等額歸屬。

歷史財務資料附註(續)

25 以權益結算的以股份為基礎的交易(續)

(a) 購股權計劃

購股權的活動概述如下：

	購股權數目	加權平均行權價 美元
尚未行使 — 2021年1月1日.....	52,724,500	1.20
年內已授出.....	15,759,900	1.98
已沒收.....	(8,547,200)	1.62
尚未行使 — 2021年12月31日.....	59,937,200	1.35
尚未行使 — 2022年1月1日.....	59,937,200	1.35
年內已授出.....	13,623,400	2.72
已沒收.....	(10,386,600)	1.63
尚未行使 — 2022年12月31日.....	63,174,000	1.60
尚未行使 — 2023年1月1日.....	63,174,000	1.60
年內已授出.....	9,128,000	2.72
已沒收.....	(9,509,200)	2.22
尚未行使 — 2023年12月31日.....	62,792,800	1.67

所有購股權僅於貴公司[編纂]後方可行使。該等購股權的合約年期為(i)[編纂]和歸屬日期中較晚的日期起五年或(ii)歸屬日期起十年。

購股權公允價值

使用二項式股權定價模型估計購股權公允價值。釐定於授出日期購股權的估計公允價值受貴公司普通股公允價值以及有關若干複雜及主觀變數的假設的影響。

關鍵假設載列如下：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
無風險利率.....	0.74%–1.34%	2.46%–4.05%	3.57%–3.85%
預期波動率.....	46.6%–47.8%	48.0%–51.9%	52.8%–53.1%
行使倍數.....	2.2	2.2	2.2
股息收益率.....	0%	0%	0%

預期波動率參考了貴公司類似行業營運的可資比較公司的每日歷史股價波幅平均數。

歷史財務資料附註(續)

25 以權益結算的以股份為基礎的交易(續)

(b) 受限制股份單位

已授出受限制股份單位數目及各自加權平均授出日期公允價值的變動如下：

	受限制股份 單位數目	每份受限制股份 單位的加權平均 授出日期公允價值 美元
尚未行使 — 2021年1月1日.....	76,981,859	0.27
年內已授出.....	13,637,000	0.55
已沒收.....	(1,260,000)	0.50
已行使.....	(75,000,000)	0.34
尚未行使 — 2021年12月31日.....	14,358,859	0.19
尚未行使 — 2022年1月1日.....	14,358,859	0.19
年內已授出.....	1,500,000	0.88
已沒收.....	(150,000)	0.35
尚未行使 — 2022年12月31日.....	15,708,859	0.25
尚未行使 — 2023年1月1日.....	15,708,859	0.25
年內已授出.....	2,000,000	1.26
已沒收.....	(2,337,500)	0.82
尚未行使 — 2023年12月31日.....	15,371,359	0.30

有關獎勵授予僱員的以股份為基礎的付款開支以授出日期受限制股份單位的公允價值為基準於整個歸屬期內以直線法確認。每份受限制股份單位於授出日期的公允價值根據授出日期貴公司相關普通股的公允價值釐定。相關普通股的授出日期公允價值於獨立第三方估值公司的協助下釐定。

該等受限制股份單位的合約年期為(i)[編纂]和歸屬日期中較晚的日期起五年或(ii)歸屬日期起十年。

於2021年10月，貴公司加速歸屬75,000,000份受限制股份單位。此導致未確認以股份為基礎的薪酬開支人民幣94,684,000元於歸屬時於損益確認。

(c) 深圳昂捷授出的受限制普通股

於2023年12月31日，深圳昂捷授出的613,000股受限制普通股發行在外。於達成若干服務及表現條件前，所有該等股份限制出售。該等受限制普通股於授出日期的公允價值為每股深圳昂捷普通股人民幣17元(經參考其市價)。截至2023年12月31日止年度，就深圳昂捷授出的該等受限制普通股於綜合損益表確認的開支總額為人民幣2,280,000元。



附錄一

會計師報告

歷史財務資料附註(續)

26 綜合財務狀況表的所得稅

(a) 綜合財務狀況表中即期稅項的變動如下：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
於1月1日應付所得稅	—	50	(78)
年內撥備	60	—	33
預扣稅的影響	—	316	501
(已付)／退還稅項：			
— 中國企業所得稅	(10)	(245)	95
— 預扣稅	—	(199)	(547)
於12月31日應付／(應收)所得稅	50	(78)	4

(b) 已確認遞延稅項資產及負債

(i) 遞延稅項資產及負債各組成部分的變動

綜合財務狀況表中確認的遞延稅項資產／(負債)以及往績記錄期間的變動如下：

	累計稅項虧損	信貸虧損撥備	受限制普通股	無形資產重估	其他	總計
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
以下各項產生的遞延稅項：						
於2021年1月1日	—	—	—	—	—	—
業務合併的影響	2,115	317	—	(16,087)	97	(13,558)
(扣除)／計入自綜合損益表	(918)	48	—	187	(2)	(685)
於2021年12月31日及						
2022年1月1日	1,197	365	—	(15,900)	95	(14,243)
計入／(扣除)自綜合損益表	398	39	—	1,714	(6)	2,145
於2022年12月31日及						
2023年1月1日	1,595	404	—	(14,186)	89	(12,098)
計入／(扣除)自綜合損益表	1,982	(143)	342	1,683	(9)	3,855
於2023年12月31日	3,577	261	342	(12,503)	80	(8,243)

其他主要指與產品保固撥備、使用權資產、租賃負債及理財產品公允價值變動未實現收益產生的暫時性差異有關的遞延所得稅資產及負債，所有這些資產及負債均不重大。

## 附錄一

## 會計師報告

### 歷史財務資料附註(續)

#### 26 綜合財務狀況表的所得稅(續)

##### (ii) 綜合財務狀況表對賬

	於12月31日		
	2021年 (人民幣千元)	2022年 (人民幣千元)	2023年 (人民幣千元)
於綜合財務狀況表確認的遞延稅項資產 ..	1,657	2,092	4,260
於綜合財務狀況表確認的遞延稅項負債 ..	(15,900)	(14,190)	(12,503)
	<u>(14,243)</u>	<u>(12,098)</u>	<u>(8,243)</u>

##### (c) 未確認遞延稅項資產

根據附註2(x)所載會計政策，貴集團並無於2021年、2022年及2023年12月31日就累計稅項虧損分別確認遞延稅項資產人民幣4,695,183,000元、人民幣5,408,858,000元及人民幣5,420,825,000元，乃由於在相關稅務司法權區及實體內，其不太可能有未來應課稅利潤以抵銷可供動用之該等虧損。

#### 27 按公允價值計入損益計量的金融負債

##### 可轉換可贖回優先股

##### 已發行及繳足

可轉換可贖回 優先股系列	已發行股份	每股發行價 美元	發行所得款項 美元
A	106,000,000	1.00	106,000,000
B	40,404,040	1.98	80,000,000
B+	25,505,051	1.98	50,500,000
B++	18,399,621	2.50	46,000,000
C	132,103,065	2.80	369,888,571
C+	13,354,347	3.88	51,814,866

A輪優先股、B輪優先股、B+輪優先股、B++輪優先股、C輪優先股及C+輪優先股(統稱「可轉換可贖回優先股」)的權利、優先權及特權如下：

##### 贖回權

於發生任何下列事件後，該等優先股持有人可選擇贖回該等優先股：(a)倘合資格[編纂]其時尚未完成，於C+輪優先股發行日期第五週年後任何時間；(b)張文中博士連同其聯屬公司不再為貴公司的單一最大股東，並有權委任或指定貴公司至少大多數董事；(c)貴集團與物美科技集團有限公司持有50%以上股權的超市的合作終止；或(d)可

## 歷史財務資料附註(續)

### 27 按公允價值計入損益計量的金融負債(續)

變利益實體協議終止，導致貴公司未能將可變利益實體及可變利益實體的附屬公司綜合入賬。就上述(c)及(d)項而言，貴公司須於接獲任何優先股持有人要求整改的書面通知後三個月內整改。因發生(b)、(c)及(d)中任何一項事件而授予投資者的贖回權已於緊接首次向聯交所提交[編纂]前暫停，且僅可在[編纂]並無發生的情況下行使，否則該等贖回權將於[編纂]後終止。

贖回優先順序由高到低依次為：C+輪優先股、C輪優先股、B++輪優先股、B+輪優先股／B輪優先股及A輪優先股。

贖回價等於優先股發行價(經任何股份分拆、合併、資本重組及其他類似交易調整)加年利率8%(單利)的金額，自該等優先股的首個發行日期起至貴公司悉數支付適用贖回價當日止每日累計。

#### 轉換功能

每股優先股可由持有人選擇於發行日期後任何時間根據轉換比率轉換，惟須就攤薄作出調整，包括但不限於股份拆細及合併、股息及分派、以低於適用轉換價格的代價發行新證券(即「估值下調」保護功能)及若干其他事件。持有人於轉換每股優先股後有權獲得的普通股數目應為適用原發行價除以優先股當時的實際轉換價(「轉換價」)(初步應為發行價)的商數，導致優先股的初步轉換比率為1:1。優先股的轉換價與其原發行價相同，且並無對轉換價作出調整。截至2021年、2022年及2023年12月31日，每股優先股可轉換為一股普通股。

於合資格[編纂]交割後，每股優先股將按當時有效的轉換價自動轉換為繳足及毋須課稅的普通股，而毋須支付任何額外代價。

#### 投票權

各優先股股東有權獲得與按已轉換基準計算的普通股數目相應的票數。

#### 股息權

於任何財政年度，不得就任何普通股派付或宣派並預留任何股息，除非及直至該財政年度，就各發行在外的優先股(按經轉換基準)宣派或派付並預留與普通股所派付或宣派同等金額的股息，則做別論。

歷史財務資料附註(續)

27 按公允價值計入損益計量的金融負債(續)

*清算優先權*

倘貴公司發生任何解散、清算或清盤或任何其他視作清算事件(定義見下文)，優先股持有人有權按C+輪優先股、C輪優先股、B++輪優先股、B+輪優先股／B輪優先股及A輪優先股的順序收取相當於其當時所持每股優先股發行價百分之一百(100%)的金額，此外，相當於該等優先股的所有已宣派但未派付股息的金額(「清算優先金額」)。倘清算優先金額已分派或悉數支付予所有優先股持有人後仍有任何餘下淨資產，則貴公司可供分派予股東的餘下淨資產將根據該股東按經轉換基準持有的普通股數目按比例分派予所有股東。

「視作清算事件」指涉及下列各項的事件(i)貴公司於單一交易或系列關聯交易出售、租賃、轉讓或其他處置公司全部或絕大部分資產或財產，惟有關出售、租賃、轉讓或其他處置屬於貴公司全資附屬公司者除外；(ii)貴公司任何兼併、綜合、合併或收購，據此緊接交易前貴公司股本持有人擁有或控制緊接該交易後存續實體轉換後投票權的少數；或(iii)涉及貴公司的任何其他交易或系列關聯交易，其導致緊接交易前貴公司股本持有人擁有或控制緊隨該交易後存續實體轉換後投票權的少數。

於發生視作清算事件後，除非持有未行使優先股至少50%投票權的持有人另行豁免，否則貴公司須進行清算。

*呈列及分類*

貴公司將可轉換可贖回優先股分類為金融負債，因為在發生其無法控制的或有事件時，其有責任贖回可轉換可贖回優先股或由已發行的優先股的持有人選擇清算，而且該優先股不屬於貴公司在清算時發行的最次級工具類別。

在發生貴公司無法控制的某些贖回事件時，如果持有人要求，貴公司有義務購買可轉換可贖回優先股。該等贖回義務亦產生金融負債。轉換功能符合衍生品的定義，由於「估值下調」保護功能，不符合固定換取標準，因此轉換功能被歸類為衍生金融負債。

可轉換可贖回優先股是混合工具，其部分具有不同的經濟特徵和風險(債務與股權性質)。

## 附錄一

## 會計師報告

### 歷史財務資料附註(續)

#### 27 按公允價值計入損益計量的金融負債(續)

由於公司無法可靠地單獨衡量其嵌入的衍生工具，該金融負債被整體指定並以公允價值計入損益。

可轉換可贖回優先股變動載列如下：

	截至12月31日止年度		
	2021年 人民幣千元	2022年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
於1月1日之結餘.....	3,767,451	5,137,156	6,378,735
發行可轉換可贖回優先股.....	742,109	238,401	—
按公允價值計入損益之變動.....	732,280	493,191	476,160
外幣折算調整.....	(104,684)	509,987	110,598
於12月31日之結餘.....	<u>5,137,156</u>	<u>6,378,735</u>	<u>6,965,493</u>

貴公司已委聘一名獨立合資格專業估值師採用貼現現金流量估值法釐定貴公司的相關股權價值，並採用Black-Scholes模型及權益分配模型釐定認股權證及可轉換可贖回優先股的公允價值。主要假設載列如下：

	於12月31日		
	2021年	2022年	2023年
貼現率.....	16.00%	16.00%	16.00%
無風險利率.....	1.24%	4.13%	4.04%
波幅.....	53.42%	55.46%	55.71%

估計在所有其他變量保持不變的情況下，於2021年、2022年及2023年12月31日，貼現率增加／減少1%將分別減少／增加可轉換可贖回優先股的公允價值人民幣492,116,000元／人民幣575,554,000元、人民幣542,786,000元／人民幣634,190,000元及人民幣597,026,000元／人民幣704,530,000元。

#### 28 可轉換債券

	負債部分	衍生品部分	總計
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
於2021年1月1日、2021年12月31日及 2022年1月1日.....	—	—	—
發行可轉換債券.....	175,580	14,420	190,000
年內應計融資費用(附註6(a)).....	7,233	—	7,233
衍生品部分之公允價值變動(附註6(a)).....	—	4,370	4,370
外幣折算調整.....	—	1,590	1,590
於2022年12月31日及2023年1月1日....	<u>182,813</u>	<u>20,380</u>	<u>203,193</u>
發行可轉換債券.....	—	—	—
年內應計融資費用(附註6(a)).....	13,595	—	13,595
應計融資費用付款.....	(11,173)	—	(11,173)
衍生品部分之公允價值變動(附註6(a)).....	—	2,570	2,570
外幣折算調整.....	—	392	392
於2023年12月31日.....	<u>185,235</u>	<u>23,342</u>	<u>208,577</u>

於2022年5月27日，貴公司、多點生活網絡與北京合音投資基金(有限合夥)(「北京合音」)訂立一系列協議(「可轉換債券投資協議」)。根據該等協議，貴公司同意發行，

歷史財務資料附註(續)

28 可轉換債券(續)

且北京合音同意認購本金額為人民幣190,000,000元的可轉換債券(「可轉換債券」)，年利率為5.8%，並於2027年6月14日到期。北京合音於2022年6月15日向多點生活網絡支付現金代價。

於2025年6月14日或2026年6月14日，北京合音有權通過贖回通知按其面值加應計但未付利息提早贖回可轉換債券(即認沽期權)。

於2025年6月14日後的任何時間，貴公司可通過還款通知按其面值加應計但未付利息提早償還可轉換債券(即認購期權)。

於合資格[編纂]完成後180個曆日或之後，北京合音可於到期日前隨時按轉換價每股3.93美元將債券轉換為貴公司普通股(即轉換選擇權)。

倘於合資格[編纂]完成後180個曆日或之後任何時間直至到期日，貴公司於最後交易日的每股收市價及最後20個連續交易日的每股平均收市價等於或超過5.1美元的各交易日，貴公司有權要求北京合音將債券轉換為貴公司普通股(即強制轉換選擇權)。

於發行後，可轉換債券初始分為負債及衍生品部分。認購期權、認沽期權、轉換選擇權及強制轉換選擇權均分類為衍生金融工具，並已計入綜合財務狀況表的可轉換債券結餘。可轉換債券負債部分之實際年利率為7.6850%。

可轉換債券的衍生品部分之公允價值乃採用二項式定價模型進行估計。所用假設詳情如下：

估值日期	可轉換債券之衍生品部分		
	發行日期	2022年12月31日	2023年12月31日
預期波動率.....	48%	52%	52%
股息收益率.....	0%	0%	0%
到期期限.....	5.00	4.46	3.46
無風險利率.....	3.37%	4.06%	3.97%

估計在所有其他變量保持不變的情況下，於2022年及2023年12月31日，無風險利率增加／減少1%將分別增加／減少可轉換債券的衍生品部分之公允價值人民幣3,210,000元／人民幣3,411,000元及人民幣3,413,000元／人民幣3,581,000元。

29 資本及儲備

(a) 股本

貴公司於2015年在英屬維爾京群島註冊成立，法定股本為250,000美元，分為2,500,000,000股每股面值0.0001美元的普通股。



歷史財務資料附註(續)

29 資本及儲備(續)

於2021年、2022年及2023年12月31日，貴公司向股東發行的發行在外普通股分別為525,150,000股、525,150,000股及525,150,000股。

(b) 儲備

(i) 資本儲備

*通過貴集團及非控股股東向一家附屬公司注資*

於2022年1月6日，多點(深圳)數字與北京物美超市有限公司向多點智聯注資總計人民幣60,928,000元，其中人民幣27,260,000元由貴集團以現金出資，而人民幣33,668,000元由北京物美超市有限公司以設備出資。注資後，多點智聯的實繳資本增至人民幣74,818,000元。貴集團持有的多點智聯股權由100%減少至55%，而北京物美超市有限公司持有的股權則增加至45%。

*貴集團向一家附屬公司注資*

於2023年2月28日，多點智聯的股權持有人批准多點(深圳)數字向多點智聯增資人民幣93,522,000元。就有關額外投資而言，貴集團持有多點智聯的股權由55%增加至80%。截至2023年12月31日，已向多點智聯注資人民幣36,000,000元。

有關交易作為與多點智聯非控股股權持有人的交易入賬。該類變動的收益或虧損並未於損益中確認。貴集團注資與其於多點智聯淨資產賬面值增加的差額確認為資本儲備的扣減，金額為人民幣15,688,000元。

*回購非控股權益*

Retail Technology Asia於2020年1月14日在香港成立。於註冊成立日期，多點香港及DFI Retail Group Management Limited各自按每股1,500,000美元的現金認購及發行1股普通股(相當於人民幣10,333,700元)，佔Retail Technology Asia的50%股權。多點香港有權且已經委任Retail Technology Asia董事會七名董事中的四名。多點香港於Retail Technology Asia擁有控股權益，並有權控制Retail Technology Asia的經營，惟須遵守合資協議項下的任何保留事項。

於2022年4月，Retail Technology Asia通過向DFI Retail Group出售於DFI Digital (Hong Kong) Limited及DFI Digital (Singapore) PTE. Limited(前稱Retail Technology (Hong Kong) Ltd.及Retail Technology (Singapore) PTE. Ltd.)的100%股權回購其4,358,974股股份。回購股份隨後被註銷。回購完成後，多點香港持有Retail Technology Asia 58.5%的股權。

歷史財務資料附註(續)

**29 資本及儲備(續)**

於出售後，DFI Digital (Hong Kong) Limited及DFI Digital (Singapore) PTE. Limited股權公允價值與該等兩家附屬公司淨負債賬面值之間的差異為人民幣101,846,000元，並於其他收益淨額確認。

(ii) 法定儲備

法定儲備乃根據中國相關規則及法規，以及在中國註冊成立的公司的組織章程細則而設立，直至儲備結餘達到其註冊資本的50%為止。此儲備轉撥須於向股權擁有人分派股息前作出。

(iii) 以股份為基礎的付款儲備

以股份為基礎的付款儲備為授予日期授予貴集團合資格僱員、董事及非僱員的購股權、受限制股份單位及受限制普通股公允價值中已根據附註2(w)(ii)就以股份為基礎的付款所採納的會計政策確認的部分。

(iv) 匯兌儲備

匯兌儲備包括換算中國內地以外的業務的財務報表產生的所有匯兌差額。該儲備根據附註2(aa)所載的會計政策處理。

**(c) 股息**

於往績記錄期間，貴公司並無派付或宣派股息。

**(d) 資本管理**

貴集團管理資本的主要目標為保障貴集團持續經營的能力，以其可繼續借著因應風險水平為產品及服務定價及以合理成本取得融資的方式為股東及其他持份者提供回報及利益。

貴集團積極定期審視及管理資本架構，務求在以較高借貸水平謀取可能較高股東回報與維持穩健資金狀況帶來的優勢及保障兩者間取得平衡，並根據經濟狀況的變動對資本架構作出調整。

貴集團按經調整負債與資產比率的基準監察其資本架構。就此而言，經調整負債乃定義為負債總額減可轉換可贖回優先股及可轉換債券。

歷史財務資料附註(續)

30 並非處於共同控制項下的業務合併

(a) 收購深圳昂捷

於2021年5月18日，貴公司附屬公司深圳新通路與深圳昂捷若干股東訂立一系列購股協議(統稱為「購股協議」)以購買深圳昂捷的股份。

於2021年8月5日前，深圳新通路以人民幣102,640,000元之代價收購深圳昂捷的21.03%股權。貴集團使用權益法將該投資入賬(即第1階段)。於2021年11月26日前，貴集團以人民幣97,760,000元之代價收購深圳昂捷額外的20.04%股權。於2021年11月26日，根據購股協議，深圳昂捷前控股股東將其2,424,000股股份的投票權(佔深圳昂捷發行在外股份總數的9.93%)授予深圳新通路。因此，深圳新通路有權於股東大會上取得51%的投票權，並取得對深圳昂捷的控制權(即第2階段)。

就上述兩個階段而言，各階段獨立發生，且各步驟被認為經濟上合理。因此，董事認為，於往績記錄期間，該等交易應視作為取得對深圳昂捷的控制權進行階段性收購的單獨交易。

於收購日期(即2021年11月26日)，在第1階段取得貴集團聯營公司21.03%股權公允價值構成階段性收購總代價的一部分及計入分階段收購商譽的計算中。貴集團於有關按公允價值重新計量先前持作聯營公司的21.03%股權時確認收益人民幣2,782,000元。有關收益確認於其他收益淨額。

	2021年11月26日
	人民幣千元
初始投資.....	102,640
分佔合併前利潤.....	607
於收購日期的賬面值.....	103,247
減：先前持有深圳昂捷的權益的公允價值.....	106,029
收購後重新計量股權所產生的收益.....	2,782

截至2021年12月31日止年度，深圳昂捷為貴集團業績貢獻收益人民幣23,699,000元及利潤人民幣8,209,000元。倘收購於2021年1月1日發生，管理層估計綜合收益將增加人民幣55,648,000元，年度綜合利潤將增加人民幣7,393,000元(經扣除作為貴集團聯營公司自2021年5月18日至2021年11月26日的分佔利潤及收購後重新計量股權所產生的收益)。

於2022年11月11日，貴集團以代價人民幣48,480,000元收購深圳昂捷的額外9.93%股權。

(i) 收購相關成本

貴集團產生與法律費用及盡職調查成本有關的收購相關成本人民幣1,106,000元。該等成本已計入綜合損益表的一般及行政開支。

## 附錄一

## 會計師報告

### 歷史財務資料附註(續)

#### 30 並非處於共同控制項下的業務合併(續)

##### (ii) 收購之可識別資產及承擔的負債

下表概述於收購日期已確認收購的資產及承擔的負債的金額。

	於收購日期 已確認價值
	人民幣千元
物業及設備.....	8,968
於聯營公司的權益.....	5,163
無形資產.....	105,366
遞延稅項資產.....	2,529
庫存及其他合約成本.....	9,781
貿易應收款項.....	12,060
合約資產.....	1,506
預付款項、按金及其他應收款項.....	2,877
其他金融資產.....	38,000
現金及現金等價物.....	7,222
貿易應付款項.....	(3,704)
合約負債.....	(26,987)
銀行貸款及其他借款.....	(3,300)
應計費用及其他應付款項.....	(14,368)
其他非流動負債.....	(646)
遞延稅項負債.....	(16,088)
租賃負債.....	(2,005)
已收購可識別淨資產總額.....	<u>126,374</u>

#### 公允價值計量

用於計量所收購重大資產公允價值的估值方法如下。

所收購資產	估值方法
物業及設備.....	市場比較法及成本法：估價模型考慮類似項目可用時的市場價格，以及適當時的折舊重置成本。折舊的重置成本反映對物理退化以及功能及經濟過時的調整。
無形資產.....	免納特許權使用費法及多期間超額盈利法：免納特許權使用費法考慮因擁有專利而預期可避免的折讓估計特許權使用費。多期間超額盈利法考慮客戶關係預期產生的現金流量淨額的現值，不包括與分攤資產有關的任何現金流量。市場比較法：公允價值乃根據正常業務過程中的估計售價減去估計完成及銷售成本，並且以完成及銷售存貨所需的努力為基準的合理利潤率釐定。

## 附錄一

## 會計師報告

### 歷史財務資料附註(續)

#### 30 並非處於共同控制項下的業務合併(續)

##### (iii) 商譽

收購產生的商譽已確認如下。

	<u>2021年11月26日</u>
	人民幣千元
於深圳昂捷的原有權益的公允價值 .....	106,029
非控股權益，按其於深圳昂捷已確認之資產及 負債金額按比例計算的權益確定 .....	74,472
已轉讓現金代價 .....	97,760
所收購的可識別資產淨值總額.....	<u>(126,374)</u>
商譽.....	<u>151,887</u>

##### (b) 收購北京仙美

根據日期為2023年2月21日的股權轉讓協議，貴集團附屬公司多點智聯向出售股東收購北京仙美55%股權(即物美集團30%股權及第三方股東25%股權)，總代價為人民幣2,770,000元。

截至2023年12月31日止年度，北京仙美為貴集團業績貢獻收入人民幣64,938,000元及虧損人民幣219,000元。倘收購於2023年1月1日發生，管理層估計綜合收入將增加人民幣7,037,000元，年內綜合虧損將減少人民幣569,000元。

##### (i) 收購之可識別資產及承擔的負債

下表概述於收購日期已確認收購的資產及承擔的負債的金額。

	<u>於收購日期</u>
	<u>已確認價值</u>
	人民幣千元
物業及設備.....	5,365
貿易應收款項 .....	3,403
預付款項、按金及其他應收款項.....	900
現金及現金等價物 .....	2,754
貿易應付款項 .....	(1,997)
應計費用及其他應付款項.....	(210)
租賃負債.....	<u>(5,371)</u>
已收購可識別淨資產總額.....	<u>4,844</u>

## 附錄一

## 會計師報告

### 歷史財務資料附註(續)

#### 30 並非處於共同控制項下的業務合併(續)

##### (ii) 商譽

收購產生的商譽已確認如下。

	2023年2月28日
	人民幣千元
非控股權益.....	2,180
已轉讓現金代價.....	2,770
所收購的可識別資產淨值總額.....	(4,844)
商譽.....	106

#### 31 出售附屬公司

##### (a) 出售DFI Digital (Hong Kong) Limited及DFI Digital (Singapore) PTE. Limited

誠如附註29所披露，Retail Technology Asia透過向DFI Retail Group出售DFI Digital (Hong Kong) Limited及DFI Digital (Singapore) PTE. Limited的100%股權回購其4,358,974股股份。截至2021年12月31日止年度，DFI Digital (Hong Kong) Limited及DFI Digital (Singapore) PTE. Limited的淨虧損為人民幣181,175,000元，而出售前2022年期間的淨虧損為人民幣61,760,000元，已計入貴集團的歷史財務資料。

已出售附屬公司於出售日期之財務資料載列如下：

	人民幣千元
現金及現金等價物.....	35,616
貿易應收款項.....	8,521
預付款項、按金及其他應收款項.....	192,394
物業及設備.....	492
貿易應付款項.....	(27,678)
應計費用及其他應付款項.....	(265,604)
負債淨額.....	(56,259)
出售所得現金流出淨額：	
已收代價，以現金結付.....	—
減：出售的現金及現金等價物.....	35,616
現金流出淨額.....	(35,616)

##### (b) 出售多點(深圳)發展有限公司

於2022年11月，貴集團將其於多點(深圳)發展有限公司的100%股權出售予物美科技集團有限公司的附屬公司物美南方商業有限責任公司，現金代價為人民幣79,840,000元。



## 附錄一

## 會計師報告

### 歷史財務資料附註(續)

#### 31 出售附屬公司(續)

已出售附屬公司於出售日期之財務資料載列如下：

	人民幣千元
現金及現金等價物 .....	1,667
其他流動資產 .....	10
投資物業 .....	158,832
物業及設備 .....	1,210
其他非流動資產 .....	346
貸款及借款 .....	(80,503)
應計費用及其他應付款項 .....	(8)
資產淨額 .....	<u>81,554</u>
出售所產生的現金流出淨額：	
已收代價，以現金結付 .....	79,840
減：出售的現金及現金等價物 .....	<u>(1,667)</u>
現金流入淨額 .....	<u>78,173</u>

#### (c) 出售多點新鮮(深圳)

2023年8月，本集團向第三方出售多點新鮮(深圳)100%權益，總代價為人民幣1元。

已出售附屬公司於出售日期之財務資料載列如下：

	人民幣千元
現金及現金等價物 .....	1
資產淨額 .....	1
出售所產生的現金流出淨額：	
已收代價，以現金結付 .....	—*
減：出售的現金及現金等價物 .....	1
現金流出淨額 .....	(1)

\* 餘額為人民幣500元以下的金額。

#### 32 財務風險管理及金融工具公允價值

於貴集團的正常業務過程中面臨信貸、流動資金、利率風險及貨幣風險。

貴集團面臨該等風險及貴集團管理該等風險所採用的財務風險管理政策及慣例載於下文。

#### (a) 信貸風險

信貸風險指因對手方未履行其合約責任而導致貴集團產生財務虧損的風險。貴集團的信貸風險主要來自貿易應收款項及合約資產。貴集團因現金及現金等價物產生的



附錄一

會計師報告

歷史財務資料附註(續)

32 財務風險管理及金融工具公允價值(續)

年內有關貿易應收款項的虧損撥備賬的變動如下：

	2021年	2022年	2023年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
於1月1日的結餘.....	11	2,649	3,511
年內已確認的減值虧損.....	216	862	2,250
年內撇銷的金額.....	—	—	(2,508)
收購附屬公司的影響.....	2,422	—	—
於12月31日.....	2,649	3,511	3,253

(b) 流動資金風險

貴集團的政策為定期監控其流動資金需求及對借貸契約的遵守情況，以確保其維持充足的現金儲備及獲大型金融機構提供充足的承諾資金額度，以滿足其短期及長期流動資金需求。

下表列示於2021年、2022年及2023年12月31日貴集團的非衍生金融負債之餘下合約到期情況，有關情況乃基於合約未貼現現金流量(包括採用合約利率計算之利息付款，或倘為浮動利率，則按於2021年、2022年及2023年12月31日之當前利率計算)及可能要求貴集團償付之最早日期：

	於2021年12月31日					賬面值
	合約未貼現現金流出					
	1年內或 按要求	超過1年 但不到2年	超過2年 但不到5年	超過5年	總計	
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
貿易應付款項.....	49,361	—	—	—	49,361	49,361
應計費用及其他應付款項.....	590,868	—	—	—	590,868	590,868
銀行貸款及其他借款.....	76,786	11,880	35,640	44,796	169,102	155,261
租賃負債.....	18,369	8,177	167	—	26,713	25,612
	735,384	20,057	35,807	44,796	836,044	821,102

	於2022年12月31日					賬面值
	合約未貼現現金流出					
	1年內或 按要求	超過1年 但不到2年	超過2年 但不到5年	超過5年	總計	
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
貿易應付款項.....	63,778	—	—	—	63,778	63,778
應計費用及其他應付款項.....	533,737	—	—	—	533,737	533,737
銀行貸款及其他借款.....	74,560	23,616	29,912	—	128,088	120,490
可轉換債券—負債部分.....	11,020	11,020	223,060	—	245,100	182,813
租賃負債.....	16,657	4,439	25	—	21,121	20,313
	699,752	39,075	252,997	—	991,824	921,131

歷史財務資料附註(續)

32 財務風險管理及金融工具公允價值(續)

於2023年12月31日  
合約未貼現現金流出

	1年內或 按要求	超過1年 但不到2年	超過2年 但不到5年	超過5年	總計	賬面值
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
貿易應付款項.....	86,563	—	—	—	86,563	86,563
應計費用及其他應付款項.....	422,749	—	—	—	422,749	422,749
銀行貸款及其他借款.....	210,354	68,285	48,670	—	327,309	314,176
可轉換債券—負債部分.....	11,020	11,020	212,040	—	234,080	185,235
租賃負債.....	26,757	14,292	1,254	—	42,303	40,584
	<u>757,443</u>	<u>93,597</u>	<u>261,964</u>	<u>—</u>	<u>1,113,004</u>	<u>1,049,307</u>

(c) 利率風險

利率風險為金融工具因市場利率變化波動的公允價值或未來現金流量的風險。

貴集團主要面臨的公允價值利率風險是關於租賃負債及與可變利率銀行結餘相關的現金流量風險。貴集團目前沒有利率對沖政策以減輕利率風險；儘管如此，管理層會密切留意利率敞口，並會考慮在有需要時對沖重大利率風險。貴公司董事認為，由於當前市場利率相對較低且穩定，因此可變利率銀行結餘所得現金流量利率風險敞口不大。

(d) 貨幣風險

貴集團面臨貨幣風險，主要來源於買賣而產生以外幣(即與交易有關的業務的功能貨幣以外的貨幣)計值的應收款項、應付款項及現金結餘。貨幣風險主要由於美元與人民幣之間的匯率波動。貴集團管理此風險之方式如下：

(i) 面臨貨幣風險

下表詳述貴集團於報告期末所面臨由以相關實體功能貨幣以外的貨幣計值的已確認資產或負債所產生的貨幣風險。為呈報目的，面臨風險的金額採用年結日期的即期

## 附錄一

## 會計師報告

### 歷史財務資料附註(續)

#### 32 財務風險管理及金融工具公允價值(續)

匯率換算為人民幣列示。不包括將海外業務的歷史財務資料換算為貴集團的呈報貨幣所產生的差額。

	外幣風險(以人民幣元呈列)		
	2021年	2022年	2023年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
貿易及其他應收款項			
— 以美元計值	1,317	—	228
— 以港元計值	—	7,204	6,335
— 以新加坡元計值	—	—	717
— 以人民幣元計值	—	63	—
現金及現金等價物			
— 以美元計值	149,413	42,158	4,132
— 以港元計值	148	4,082	664
— 以新加坡元計值	—	—	784
— 以人民幣元計值	500	5	—
— 以歐元計值	—	191	—
— 以匈牙利福林計值	—	—	1,037
貿易及其他應付款項			
— 以美元計值	(182)	(20,522)	(831)
— 以港元計值	(268)	(134)	(94)
— 以人民幣元計值	(29,988)	(35,240)	(21,273)
已確認資產及負債所產生的面臨風險淨額	120,940	(2,193)	(8,301)

#### (ii) 敏感度分析

下表列出假設所有其他風險變量保持不變，倘貴集團於各報告期末面對重大風險的匯率在有關日期發生變化，貴集團的除稅後虧損(及累計虧損)及綜合權益的其他部分發生的即時變化。

	2021年		2022年		2023年	
	外匯匯率 上升/ (下跌)	對除稅後 利潤 及保留利潤 之影響	外匯匯率 上升/ (下跌)	對除稅後 利潤 及保留利潤 之影響	外匯匯率 上升/ (下跌)	對除稅後 利潤 及保留利潤 之影響
		人民幣千元		人民幣千元		人民幣千元
美元	5%	7,528	5%	1,082	5%	163
	(5%)	(7,528)	(5%)	(1,082)	(5%)	(163)
港元	5%	(5)	5%	380	5%	326
	(5%)	5	(5%)	(380)	(5%)	(326)
新加坡元	5%	—	5%	—	5%	71
	(5%)	—	(5%)	—	(5%)	(71)
人民幣元	5%	(1,474)	5%	(1,759)	5%	(1,008)
	(5%)	1,474	(5%)	1,759	(5%)	1,008
匈牙利福林	5%	—	5%	—	5%	174
	(5%)	—	(5%)	—	(5%)	(174)
歐元	5%	—	5%	10	5%	—
	(5%)	—	(5%)	(10)	(5%)	—

歷史財務資料附註(續)

32 財務風險管理及金融工具公允價值(續)

上表呈列之分析結果顯示貴集團各實體以各自功能貨幣計量之除稅後利潤及權益按報告期末之通行匯率換算為人民幣以作呈報之總體即時影響。

敏感度分析假設外幣匯率變動已用於重新計量貴集團所持有並於報告期末使貴集團面對外幣風險之金融工具，包括以貸款人或借款人之功能貨幣以外之貨幣計值的集團內部之應付及應收款項。

(e) 公允價值計量

(i) 公允價值層級

下表呈列於各報告期末按經常性基準計量的貴集團金融工具的公允價值，分類為國際財務報告準則第13號公允價值計量所界定的三級公允價值層級。公允價值計量所歸類的層級乃經參考以下估值方法所用輸入數據的可觀察性及重要性後釐定：

- 第一級估值：僅使用第一級輸入數據(即於計量日期相同資產或負債於活躍市場的未經調整報價)計量的公允價值。
- 第二級估值：使用第二級輸入數據(即不符合第一級的可觀察輸入數據)且並未使用重大不可觀察輸入數據計量的公允價值。不可觀察輸入數據為並無市場數據的輸入數據。
- 第三級估值：使用重大不可觀察輸入數據計量的公允價值。

下表呈列貴集團於各報告日期末以公允價值計量的投資物業、金融資產及金融負債：

經常性公允價值計量	於2021年	於2021年12月31日之公允價值計量分類為		
	12月31日之 公允價值	第一級	第二級	第三級
資產：				
— 投資物業	141,860	—	—	141,860
— 權益投資	140,734	—	—	140,734
— 投資理財產品	15,053	—	—	15,053
負債：				
— 可轉換可贖回優先股	(5,137,156)	—	—	(5,137,156)
	<u>(4,839,509)</u>	<u>—</u>	<u>—</u>	<u>(4,839,509)</u>



## 附錄一

## 會計師報告

### 歷史財務資料附註(續)

#### 32 財務風險管理及金融工具公允價值(續)

經常性公允價值計量	於2022年	於2022年12月31日之公允價值計量分類為		
	12月31日之 公允價值	第一級	第二級	第三級
資產：				
— 權益投資 .....	153,218	—	—	153,218
— 投資理財產品 .....	9,029	—	—	9,029
負債：				
— 可轉換可贖回優先股 .....	(6,378,375)	—	—	(6,378,735)
— 可轉換債券之衍生品部分(附註28) .....	(20,380)	—	—	(20,380)
	<u>(6,236,868)</u>	<u>—</u>	<u>—</u>	<u>(6,236,868)</u>

經常性公允價值計量	於2023年	於2023年12月31日之 公允價值計量分類為		
	12月31日之 公允價值	第一級	第二級	第三級
資產：				
— 權益投資 .....	196,574	196,574	—	—
— 投資理財產品 .....	34,935	—	—	34,935
負債：				
— 可轉換可贖回優先股 .....	(6,965,493)	—	—	(6,965,493)
— 可轉換債券之衍生品部分(附註28) .....	(23,342)	—	—	(23,342)
	<u>(6,757,326)</u>	<u>196,574</u>	<u>—</u>	<u>(6,953,900)</u>

就以公允價值計量之資產及負債而言，貴集團通過於各報告期末重新評估分類(基於對公允價值計量整體而言屬重大之最低層輸入數據)確定不同層級之間是否出現轉移。於截至2021年及2022年及12月31日止年度，以公允價值計量之不同層級之間並無轉讓。截至2023年12月31日止年度，從第三級轉讓至第一級是由於鍋圈於2023年11月的首次公開發售。

#### 33 重大關聯方交易及結餘

貴集團於往績記錄期間，所訂立的重大關聯方交易及於各報告期末時與關聯方之結餘載列如下。

##### (a) 主要管理人員薪酬

主要管理人員為獲委聘及負責規劃、指導及控制貴集團業務(不論直接或間接)之人士(包括貴公司董事)。

## 附錄一

## 會計師報告

### 歷史財務資料附註(續)

#### 33 重大關聯方交易及結餘(續)

貴集團之主要管理人員薪酬(包括支付予貴公司董事(如附註8所披露)及若干最高薪僱員(如附註9所披露)之款項)如下：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
薪金及其他福利 .....	7,190	11,444	15,134
酌情花紅 .....	2,100	284	284
退休計劃供款 .....	216	289	292
以權益結算的以股份為基礎的 付款 .....	74,176	46	2,075
	<u>83,682</u>	<u>12,063</u>	<u>17,785</u>

薪酬總額計入員工成本(見附註6(b))。

#### (b) 於往績記錄期間與貴集團有重大交易的關聯方的姓名／名稱及關係

關聯方名稱	關係
物美科技集團有限公司及其子公司 (「物美集團」) (不包含麥德龍、銀川新華百貨商業集團 股份有限公司及其子公司及百安居)* .....	貴公司創始人兼控股股東張文中博士最 終控制的實體
麥德龍(「麥德龍中國實體」)* .....	貴公司創始人兼控股股東張文中博士最 終控制的實體
重慶百貨大樓股份有限公司及其子公司 (「重慶百貨集團」)* .....	貴公司創始人兼控股股東張文中博士產 生重大影響的實體
銀川新華百貨商業集團股份有限公司及 其子公司(「銀川新華」)* .....	貴公司創始人兼控股股東張文中博士最 終控制的實體
於中國管理及運營百安居品牌商店的實體 (「百安居實體」)* .....	貴公司創始人兼控股股東張文中博士最 終控制的實體
北京卡斯特科技投資有限公司* .....	貴公司創始人兼控股股東張文中博士最 終控制的實體
Retail Enterprise Corporation Limited .....	貴公司創始人兼控股股東張文中博士最 終控制的實體

\* 該等實體的官方名稱乃為中文。公司名稱的英文翻譯僅供識別。

附錄一

會計師報告

歷史財務資料附註(續)

33 重大關聯方交易及結餘(續)

(c) 與關聯方的交易

	截至12月31日止年度		
	2021年 人民幣千元	2022年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
<b>提供的服務及銷售的產品</b>			
物美集團.....	473,022	661,462	927,390
麥德龍中國實體.....	99,761	259,169	260,585
重慶百貨大樓.....	98,609	117,879	63,871
銀川新華.....	38,052	30,676	54,944
百安居實體.....	—	—	3,721
<b>購買來自以下各方的交付服務</b>			
物美集團.....	32,676	9,266	13,067
麥德龍中國實體.....	230	—	—
重慶百貨大樓.....	1,579	—	—
銀川新華.....	1,180	500	—
<b>與關聯方的其他交易</b>			
購買來自物美集團的租賃服務.....	14,976	13,961	14,445
購買來自麥德龍中國實體的 租賃服務.....	606	653	600
購買來自物美集團的 推廣及其他服務.....	803	1,302	852
購買來自麥德龍中國實體的 推廣及其他服務.....	275	114	389
購買來自其他關聯方的推廣 及其他服務.....	31	—	32
代表物美集團支付的款項.....	129,097	178,899	180,352
代表麥德龍中國實體支付的款項.....	558	950	—
代表其他關聯方支付的款項.....	58,038	60,343	68,062

(d) 關聯方結餘

於各報告期末，貴集團與關聯方之結餘如下：

	於12月31日		
	2021年 人民幣千元	2022年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
<b>貿易性質：</b>			
應收關聯方款項.....	76,434	109,593	143,112
應付關聯方款項.....	197,474	244,698	169,081
<b>非貿易性質：</b>			
應付關聯方借款及利息.....	64,799	—	—

貴集團應收及應付關聯方款項乃屬無抵押、免息、應按要求／按合約條款償還。

(e) 與關聯方的投融資安排

	截至12月31日止年度		
	2021年 人民幣千元	2022年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
其他關聯方提供的借款.....	64,799	13,573	—
償還其他關聯方提供的借款.....	—	85,458	—
其他關聯方提供的借款利息開支.....	—	142	—

## 附錄一

## 會計師報告

### 歷史財務資料附註(續)

#### 34 於往績記錄期間已頒佈但尚未生效的修訂本、新準則及詮釋的可能影響

直至本報告日期，國際會計準則理事會已頒佈多個新或修訂準則，該等準則於2023年1月1日起開始之會計期間尚未生效，且於歷史財務資料中並未獲採納。該等包括下列可能與貴集團相關的情況。

	於以下日期或 之後開始的 會計年度生效
國際會計準則第1號之修訂本， 財務報表的列報：將負債分類為流動或非流動 (「2020年修訂本」) .....	2024年1月1日
國際會計準則第1號之修訂本，財務報表的列報：附帶契諾 的非流動負債(「2022年修訂本」) .....	2024年1月1日
國際財務報告準則第16號之修訂本，租賃：售後租回的租賃負債	2024年1月1日
國際會計準則第7號之修訂本，現金流量表及 國際財務報告準則第7號之修訂本，金融工具： 披露：供應商融資安排 .....	2024年1月1日
國際會計準則第21號之修訂本，外匯匯率變動的影響： 缺乏交換性 .....	2025年1月1日
國際財務報告準則第18號，財務報表的展示方式或披露資料 ....	2027年1月1日
國際財務報告準則第10號及國際會計準則第28號之修訂本， 投資者與其聯營公司或合資公司之間的資產出售或注資 .....	待確定*

\* 該等修訂本的生效日期被無限期推遲。提早採納仍被允許。

貴集團正著手評估該等發展預期於初始應用期間有何影響。迄今為止，已得出的結論為採納該等準則修訂本不大可能對綜合財務報表產生重大影響。

#### 35 直接及最終控股方

於2021年12月31日，董事認為，貴集團的直屬母公司為D&W Inc. (於英屬維爾京群島註冊成立)，且貴集團的最終控股方為張文中博士。

於2022年及2023年12月31日，董事認為，貴集團的直屬母公司為Celestial Limited (於英屬維爾京群島註冊成立)，且貴集團的最終控股方為張文中博士。

#### 36 後續事件

於2024年3月22日，貴集團與北京合音訂立可轉換債券投資協議之修訂本。根據經修訂協議，貴集團將於2024年6月15日前償還本金人民幣50,000,000元及應計但未付利息。償還後，可轉換債券的本金將減至人民幣140,000,000元。

歷史財務資料附註(續)

36 後續事件(續)

於2024年4月24日，貴集團通過終止合約安排及向張峰先生及魯玉新女士分別以出售股權的方式，出售了多點新鮮(北京)，該公司主要經營營銷及廣告服務雲解決方案下的在線廣告業務，代價為人民幣1元。出售完成之日，線上廣告業務符合終止經營的標準。

後續財務報表

貴公司及其附屬公司概無就2023年12月31日後的任何期間編製經審核財務報表。

## 附錄二

## 未經審核備考財務資料

以下所載資料並不構成本[編纂]附錄一所載由本公司申報會計師香港執業會計師畢馬威會計師事務所所編製的會計師報告的一部分，載入本文件僅供參考。未經審核備考財務資料應與本[編纂]「財務資料」及本[編纂]附錄一所載會計師報告一併閱讀。

### A. 未經審核備考經調整有形資產淨值報表

以下本集團未經審核備考經調整有形資產淨值報表乃根據上市規則第4.29條編製，旨在說明於2023年12月31日[編纂]對本公司權益股東應佔綜合有形負債淨額的影響，猶如[編纂]已於2023年12月31日進行。

未經審核備考經調整有形資產淨值報表僅為說明用途而編製，因其假設性質使然，未必能真實反映倘[編纂]於2023年12月31日或任何未來日期完成的本集團財務狀況。

	於2023年 12月31日的 本公司權益 股東應佔 綜合有形 負債淨額 <sup>(1)</sup> 人民幣千元	[編纂] 估計[編纂] 淨額 <sup>(2)</sup> 人民幣千元	重新分類 可轉換可贖回 優先股後 有形資產 淨值的 估計影響 <sup>(3)</sup> 人民幣千元	本公司權益 股東應佔 未經審核 備考經調整 綜合有形 資產淨值 人民幣千元	每股未經 審核備考經調整綜合 有形資產淨值 <sup>(4)</sup> 人民幣元	港元 <sup>(5)</sup>
基於[編纂]每股 [編纂]港元.....	(7,059,942)	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
基於[編纂]每股 [編纂]港元.....	(7,059,942)	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]

#### 附註：

- 截至2023年12月31日本公司權益股東應佔本集團綜合有形負債淨額乃根據截至2023年12月31日本公司權益股東應佔綜合虧絀總額人民幣6,864,827,000元(摘錄自本[編纂]附錄一所載會計師報告)而計算得出，經扣除商譽人民幣151,993,000元及無形資產人民幣83,681,000元，並調整非控股權益應佔無形資產人民幣40,559,000元。
- [編纂]估計[編纂]淨額乃基於根據[編纂]將予發行[編纂]股股份及指示性[編纂]每股[編纂]港元及每股[編纂]港元(即分別為[編纂]的下限及上限)，並扣除估計[編纂]及本集團已支付或應付的其他相關[編纂](不包括於往績記錄期間自損益扣除的[編纂])，假設[編纂]未獲行使、可轉換債券未獲轉換及概無根據股份激勵計劃發行任何股份。[編纂]估計[編纂]淨額按1港元兌人民幣0.9256元兌換為人民幣。概不表示港元金額已經、應已經或可能按該匯率換算為人民幣(反之亦然)。
- 於2023年12月31日，可轉換可贖回優先股的眼面值為人民幣6,965,493,000元(如本[編纂]附錄一附註27所載)。[編纂]後，可贖回優先股將自動轉換為普通股並將由負債重新分類至權益。
- 每股未經審核備考經調整有形資產淨值乃按前段所述進行調整後，並基於已發行[編纂]股股份(即於2023年12月31日發行在外的[525,150,000]股普通股、於2023年12月31日由發行在外可贖回優先股轉換而來的[335,766,124]股普通股以及根據[編纂]將予發行的[編纂]股股份)(假設[編纂]及可贖回優先股轉換為普通股於2023年12月31日已完成)而計算得出，假設[編纂]未獲行使、可轉換債券未獲轉換及概無根據股份激勵計劃發行任何股份。
- 每股未經審核備考經調整有形資產淨值按人民幣1.00元兌1.0804港元兌換為港元。概不表示人民幣金額已經、應已經或可能按該匯率換算為港元(反之亦然)。
- 概無作出任何調整以反映本集團於2023年12月31日後的任何交易結果或其他交易。



本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改。閱讀本文件有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

---

## 附錄二

## 未經審核備考財務資料

---

[編纂]

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改。閱讀本文件有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

---

## 附錄二

## 未經審核備考財務資料

---

[編纂]

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改。閱讀本文件有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

---

## 附錄二

## 未經審核備考財務資料

---

[編纂]

## 附錄三

## 本公司組織章程及 英屬維爾京群島公司法概要

### 本公司組織章程及英屬維爾京群島公司法概要

下文載列本公司組織章程大綱及組織章程細則若干條文及英屬維爾京群島公司法若干方面的概要。

本公司於2015年2月5日在英屬維爾京群島根據英屬維爾京群島商業公司法註冊成立為英屬維爾京群島商業有限公司。本公司的組織章程文件包括組織章程大綱及組織章程細則。

#### 1 組織章程大綱

大綱於[●]存檔。

##### 1.1 股份類別

本公司獲授權發行最多2,500,000,000股每股面值0.0001美元的單一類別股份。

##### 1.2 身份及權力

本公司的成立宗旨並無限制。本公司有全面身份及權力執行英屬維爾京群島商業公司法或英屬維爾京群島任何其他法律並無禁止的任何宗旨。

##### 1.3 股東的責任

根據組織章程大綱，各股東的責任限於：

- (a) 股東不時未支付的股份金額；
- (b) 組織章程大綱或組織章程細則明確規定的任何責任；及
- (c) 根據英屬維爾京群島商業公司法第58(1)條償還分派的任何責任。

組織章程大綱或組織章程細則並無規定增加本公司股東的責任。

##### 1.4 股份權利

根據組織章程大綱，每股股份授予持有人以下權利：

- (a) 就任何股東決議案或股東特別決議案投一(1)票的權利；
- (b) 於本公司派付的任何股息中分得相同份額的權利；及
- (c) 於分派本公司的盈餘資產中分得相同份額的權利。

## 附錄三

## 本公司組織章程及 英屬維爾京群島公司法概要

### 1.5 更改組織章程大綱

本公司可通過股東特別決議案更改組織章程大綱所載的任何宗旨、權力或其他事項。

組織章程大綱於附錄五「送呈公司註冊處處長及展示文件」一節所述地址可供查閱。

## 2 組織章程細則

組織章程細則於[●]存檔。組織章程細則若干條文的概要載於下文。

### 2.1 股份

#### (a) 更改現有股份或股份類別之權利

倘本公司法定股份在任何時間分為不同類別股份，在英屬維爾京群島商業公司法條文之規限下，除非某類別股份之發行條款另有規定外，當時已發行任何類別股份所附全部或任何權利，可經該類別已發行股份至少四分之三(3/4)的持有人書面同意後，或經親自出席並投票的該類別股份持有人或其代表在單獨的相關持有人會議上以至少四分之三(3/4)的票數通過的決議批准，方可進行更改或廢除。組織章程細則中關於股東大會之全部條文適用於該等另行召開之大會，惟任何該等另行召開之大會及其任何續會之法定人數須為於召開有關會議日期合共持有(或由其受委代表或正式授權代表所代表)該類別已發行股份至少三分之一(1/3)之兩名人士。

除非有關股份所附權利或發行條款另有規定，否則賦予任何類別股份持有人的特別權利，不得因設立或進一步發行與其享有同等權益之股份而視為被更改。

#### (b) 更改本公司可發行之股份數目

本公司可不時(不論當時所有獲授權股份有否發行，亦不論當時所有已發行股份有否繳足)通過股東決議案增加本公司獲授權發行的股份數目上限。

本公司可不時通過股東決議案，在英屬維爾京群島商業公司法條文之規限下，註銷在股東決議案通過當日仍未獲任何人士承購或同意承購的任何股份，並將本公司獲授權發行的最高股份數目按所註銷股份數目減少。

## 附錄三

## 本公司組織章程及 英屬維爾京群島公司法概要

### (c) 股份轉讓

股份轉讓可以通用格式或董事批准的任何其他格式(須與聯交所規定的標準轉讓格式一致)的轉讓文書進行。

轉讓文書須由轉讓人及(除非董事另有決定)承讓人雙方或其代表簽署。在承讓人姓名列入本公司的股東名冊前，轉讓人仍被視為股份的持有人。所有轉讓文書必須留存於本公司註冊辦事處或董事可能指定的其他地點，且所有上述轉讓文書均由本公司保留。

董事可拒絕登記任何未繳足或本公司擁有留置權的股份轉讓。董事亦可拒絕登記任何其他股份的轉讓，除非：

- (a) 已向本公司支付聯交所不時釐定的最高應支付費用(或董事不時要求的較低數額)；
- (b) 向本公司提交轉讓文書連同有關的股票(於轉讓登記後將予註銷)，及董事合理要求可證明轉讓人有權進行轉讓的其他證明文件(倘轉讓文書由若干其他人士代為簽署，則須連同該名人士的授權書)；
- (c) 轉讓文書只涉及一(1)類股份；
- (d) 倘將股份轉讓給聯名持有人，則獲轉讓股份的聯名持有人不得超過四(4)名；
- (e) 有關股份不涉及以本公司為受益人的任何留置權；及
- (f) 轉讓文書已妥為蓋上釐印(倘適用)。

倘董事拒絕登記任何股份轉讓，須在向本公司提出轉讓的日期起兩(2)個月內向轉讓人及承讓人發出拒絕登記通知。

轉讓登記通過在聯交所網站以刊登通告的方式或根據上市規則，按照組織章程細則的規定，運用本公司可以電子方式送交通知的方式發出電子通信或於報章以發佈廣告的方式發出不少於十(10)個營業日通知(或如供股，則為六(6)個營業日通知)，可暫停辦理且本公司股東名冊可於董事不時釐定的時間及期間關閉，惟在任何年度內，停止辦理轉讓登記及關閉本公司股東名冊的期間不得超過30日(或本公司股東以決議案決定的較長期間，惟該期間在任何一年均不得超過60日)。



## 附錄三

## 本公司組織章程及 英屬維爾京群島公司法概要

### (d) 本公司回購自身股份的權力

根據英屬維爾京群島商業公司法及組織章程細則，本公司有權在若干限制下回購自身的股份，惟董事只可根據股東以決議案授權的方式代表本公司行使該權力，並只可根據聯交所與香港證券及期貨事務監察委員會不時實施的任何適用規定作出。已回購的股份將會於回購後被視為已註銷。

### (e) 本公司任何附屬公司擁有本公司股份的權力

組織章程細則並無關於附屬公司擁有本公司股份的規定。

### (f) 催繳股款及沒收股份

董事可不時在他們認為適合的情況下向本公司股東催繳有關他們所持股份尚未繳付且毋須依據配發條件按指定付款期繳付的任何款項（不論為股份面值或溢價或其他方式），而本公司各股東須於指定時間及地點（惟本公司須送達不少於14日的通知，指明付款時間及地點及收款人）向該人士支付催繳股款的款項。董事可決定撤回或延遲催繳股款。被催繳股款的人士在其後轉讓有關被催繳股款的股份後仍有責任支付被催繳的股款。

催繳股款可以一整筆款項或分期支付，並被視作於董事授權作出催繳的決議案通過當日支付。股份聯名持有人須共同及個別負責支付所有該等股份的催繳款項及分期款項或有關的其他到期款項。

倘任何股份的催繳股款或分期款項在指定付款日期當日或之前尚未繳付，則欠款人士須按董事可能釐定的利率（不超過年息20%）支付由指定付款日期至實際付款日期間有關款項的利息，但董事可豁免繳付全部或部分利息。

倘任何股份的任何催繳股款或催繳股款的分期股款在指定付款日期後仍未支付，則董事可於股款任何部分仍未繳付時隨時向該等股份的持有人發出通知，要求支付未付的催繳股款或分期股款連同應計及可能累計至實際付款日期的利息。

該通知須指明另一付款期限（不早於送達該通知日期後14日）及付款地點，並表明倘仍未能於指定日期或之前前往指定地點付款，則有關催繳股款或分期股款尚未繳付的股份可遭沒收。

## 附錄三

## 本公司組織章程及 英屬維爾京群島公司法概要

倘股東不依有關通知的要求辦理，則通知涉及的股份於其後但在支付通知所規定的所有催繳股款或分期股款及應付利息前，可隨時由董事通過決議案予以沒收。沒收將包括有關被沒收股份的所有已宣派但於沒收前仍未實際支付的股息及紅利。被沒收的股份將被視為本公司的財產，可以再次配發、出售或以其他方式處置。

被沒收股份的人士將不再就被沒收股份為本公司股東，而雖然已被沒收股份，惟仍有責任向本公司支付於沒收之日應就該等被沒收股份付予本公司的全部款項，連同(倘董事酌情規定)由沒收之日至付款日期為止期間以董事可能規定不超過年息20%的利率計算的利息，而董事可按其認為適當的方式強制有關人士付款而毋須就所沒收股份於沒收之日的價值作出任何扣減或撥備。

### 2.2 董事

#### (a) 委任、退任及免職

董事有權可隨時或不時委任任何人士出任董事，以填補臨時空缺或出任新增的董事職位。按上述方式委任的董事，任期將於獲委任後的本公司首屆股東大會舉行時屆滿，而該董事屆時可於會上重選連任。

股東可通過股東決議案罷免任何任期末屆滿的董事(包括董事總經理或其他執行董事)，而不受組織章程細則或本公司與該董事之間任何協議所影響(惟此舉不影響該董事就因其遭終止董事委任或因被終止董事委任而失去任何其他職位而提出的任何應付賠償申索或損害賠償申索)。本公司可通過股東決議案委任任何其他人士以填補其職位。以此方式委任的任何董事的任期僅為其填補的董事尚未被罷免的委任年期。任何未經董事推薦的人士均不符合資格於任何股東大會獲選為董事，除非在送達關於選舉董事的指定會議通知之日起至不遲於該會議舉行之日前十(10)個營業日的至少七(7)天期間內，有權出席通知所述會議並在會上投票的本公司股東(非獲提名人士)向本公司秘書發出書面通知，表明建議提名相關人士參選董事，同時附上獲提名人所簽署的書面通知以證明其願意參選。

董事毋須持有本公司股份以符合出任董事的資格，出任董事亦無任何特定年齡限制。

## 附錄三

## 本公司組織章程及 英屬維爾京群島公司法概要

在下列情況下董事須離職：

- (i) 倘董事致函本公司註冊辦事處或其於香港的主要營業地點，書面通知辭職；
- (ii) 倘任何管轄法院或主管官員因董事現時或可能神智失常或因其他原因不能處理其事務而指令其離職及董事議決將其撤職；
- (iii) 倘未告假而連續12個月缺席董事會會議（除非已委任代理董事代其出席）且董事議決將其撤職；
- (iv) 倘董事破產或獲指令被全面接管財產或被全面停止支付款項或與其債權人全面和解；
- (v) 倘法律或因組織章程細則任何條文規定停止或被禁止出任董事；
- (vi) 倘當時在任董事（包括其本身）不少於四分之三(3/4)（或倘非整數，則以最接近的較低整數為準）的董事簽署的書面通知將其罷免；或
- (vii) 倘股東根據組織章程細則以決議案罷免該董事。

每位董事（包括獲特定任期的董事）須每三年最少輪流退任一次。退任董事的任期僅至其須輪值告退的股東週年大會結束為止，屆時有資格於會上膺選連任。本公司可於任何股東週年大會上選舉相似數目人士為董事，填補任何董事離職空缺。

### (b) 配發及發行股份和認股權證的權力

在英屬維爾京群島商業公司法、組織章程大綱及組織章程細則條文的規限下，本公司未發行的股份（無論是否構成原有或任何新增法定股份的一部分）應由董事處置，董事可按其釐定的時間、代價及條款向其釐定的人士提呈發售、配發股份、就此授出購股權或以其他方式處置股份。

在組織章程細則條文及股東決議案發出的任何指示的規限下，以及在不損害任何現有股份持有人所獲賦予或任何類別股份所附有之任何特權的情況下，董事可按其釐定的時間及代價向有關人士發行帶有或附有有關股息、投票權、歸還資本或其他方面的優先、遞延、合資格或有其他特權或限制的任何股份。在英屬維爾京群島商業公司法及任何股東所獲賦予或任何類別股份所附有之

## 附錄三

## 本公司組織章程及 英屬維爾京群島公司法概要

任何特權的規限下，任何股份可在股東特別決議案的批准下按該等股份須贖回或可由本公司或股份持有人選擇贖回的條款發行。

### (c) 出售本公司或任何附屬公司資產的權力

本公司之業務由董事管理。除組織章程細則指明賦予董事之權力及授權外，董事可行使及作出本公司可行使、作出或批准的一切權力、行動及事宜，而該等權力、行動及事宜並非組織章程細則或英屬維爾京群島商業公司法明確指示或規定須由股東決議案行使或作出者，惟不得違反英屬維爾京群島商業公司法及組織章程細則的條文及任何由股東決議案不時制定的規例（須與該等條文或組織章程細則一致，惟所制定的規例不得使董事在該規例訂立前所作出本屬有效的行動失效）。

### (d) 借款權力

董事可不時酌情行使本公司所有權力為本公司籌集或借款或保證支付任何款項，及抵押或質押本公司現時及日後業務、物業及資產或收取本公司股份對應的未催繳欠款或其任何部分。

### (e) 薪酬

董事可就其服務收取由股東決議案或董事（視情況而定）不時釐定的薪酬。除非釐定該金額的決議案另有指示，否則薪酬按董事同意的比例及方式分派予董事，倘未能達成協議，則由各董事平分，惟任職時間少於整段有關薪酬期間的董事僅可按其任職時間比例收取薪酬。該等薪酬應為擔任本公司受薪職位或職務的董事因擔任該等職位或職務而可獲得的任何其他薪酬以外的薪酬。

董事可報銷其在執行董事職務時所產生或與此相關的所有合理開支，包括出席董事會會議、委員會會議或股東大會的往返交通費，或處理本公司業務或執行董事職務引致的其他開支。

倘任何董事應本公司要求提供任何特殊或額外服務，則本公司董事可向其支付特殊薪酬。此特殊薪酬可以薪金、佣金或分享溢利或其他經認可的方式支付予該董事，作為其擔任董事所得一般薪酬外的額外報酬或代替其一般薪酬。

## 附錄三

## 本公司組織章程及 英屬維爾京群島公司法概要

董事可不時釐定執行董事或獲本公司委任任何其他管理職務的董事的薪酬，以薪金、佣金、分享溢利或其他方式或以上全部或任何方式支付，並可包括由董事不時釐定的其他福利(包括購股權及／或養老金及／或約滿酬金及／或其他退休福利)及津貼。該等薪酬為其作為董事可收取的薪酬以外的報酬。

### (f) 對離職的補償或付款

凡向任何董事或前任董事支付款項作為離職補償，或作為或有關其退職的代價(並非合約規定須付予董事或前任董事或彼等依法有權收取者)必須事先由股東決議案批准。

### (g) 向董事提供貸款及貸款抵押

本公司不得直接或間接向董事或本公司任何控股公司的董事或彼等各自的任何緊密聯繫人提供貸款，就任何人士向董事或本公司任何控股公司的董事或彼等各自的任何緊密聯繫人所提供的貸款訂立任何擔保或提供任何抵押，或倘任何一名或以上董事(共同或個別或直接或間接)持有另一間公司的控股權益，向該另一間公司提供貸款或就任何人士向該另一間公司所提供的貸款訂立任何擔保或提供任何抵押。

### (h) 購買股份的財務資助

按照所有適用法律，本公司可直接或間接通過貸款、保證、饋贈、彌償保證、提供擔保或通過其他任何方式提供財政援助，目的為或與任何人購買或以其他方式收購或將予購買或以其他方式收購本公司或任何公司(作為本公司的控股公司)的任何股份或認股權證相關。

### (i) 披露於與本公司或其任何附屬公司所訂立的合約中所擁有的權益

任何董事或建議委任的董事不得因其職位而失去以賣方、買方或任何其他身份與本公司訂立合約的資格，且任何該等合約或由本公司或本公司的代表與任何人士、公司或合夥人訂立而任何董事為其中的股東或於其中有利益關係的其他合約或安排亦不得因此撤銷。參加訂約或身為股東或在其中擁有利益關係的任何董事毋須僅因其董事職務或由此而建立的受信關係，向本公司交代其由任何此等合約或安排所獲得的溢利，惟倘該董事於該合約或安排中擁有重大利益，則其須在切實可行的情況下於最早召開的董事會會議上申報其利益的性質，該董事可於會上具體作出該項申報，或以一般通告的方式說明由於通告所述事實，其將被視為於本公司可能訂立的任何已予詳細說明的合約中擁有權益。



## 附錄三

## 本公司組織章程及 英屬維爾京群島公司法概要

董事不得就其或其任何緊密聯繫人(或按上市規則要求，該董事的其他聯繫人)有任何重大利益的任何合約或安排或任何其他建議的任何董事決議案投票(亦不可計入該決議案的法定人數內)，倘董事就此投票，其投票將不獲計算(其亦不會計入該決議案的法定人數內)，惟此項限制不適用於下列任何情況，包括：

- (i) 就所述事宜向以下人士提供任何抵押或彌償保證：(i)董事或其任何緊密聯繫人在本公司或其任何附屬公司的要求下或為該等公司的利益借出款項或由其引致或承擔的責任向其或當中任何一人提供；或(ii)就董事或其任何緊密聯繫人本身／彼等為本公司或其任何附屬公司的債項或債務承擔全部或部分責任(不論單獨或共同作出擔保或彌償保證或給予抵押)向第三方提供；
- (ii) 有關提呈發售本公司或任何本公司可能創辦或擁有權益的其他公司股份、債券或其他證券(或由本公司或該等公司發售)以供認購或購買，而董事或其任何緊密聯繫人因有參與有關發售的包銷或分包銷而有或將有利益關係的任何建議；
- (iii) 有關任何其他公司的建議，董事或其緊密聯繫人僅因作為高級職員或行政人員或股東而直接或間接擁有該公司權益，或董事或其緊密聯繫人實益擁有該公司的股份，惟董事及其任何緊密聯繫人並非合共實益擁有該公司(或董事或其緊密聯繫人藉以獲得有關權益的任何第三方公司)任何類別已發行股份或投票權的5%或以上；
- (iv) 有關本公司或其任何附屬公司的僱員利益的任何建議或安排，包括採納、修改或執行：(i)董事或其任何緊密聯繫人可能佔有利益的任何僱員股份計劃或任何股份激勵計劃或購股權計劃；或(ii)與本公司或其任何附屬公司董事、彼等緊密聯繫人及僱員有關的養老金或公積金或退休、身故或傷殘福利計劃，且並無給予任何董事或其任何緊密聯繫人任何與該等計劃或基金有關的各類人士一般所未獲賦予的特權或利益；及
- (v) 董事或其任何緊密聯繫人僅因其／彼等於本公司股份或債券或其他證券的權益而與其他持有本公司股份或債券或其他證券的人士一樣以相同方式擁有權益的任何合約或安排。

### 2.3 董事會會議程序

董事可在世界任何地點共同舉行會議以處理事務、將會議延期及以其認為適當的其



## 附錄三

## 本公司組織章程及 英屬維爾京群島公司法概要

他方式管理會議及程序，以及處理事務所需法定人數。在任何董事會會議上提出的問題須經大多數票數表決通過。倘票數相同，則會議主席可投第二票或投決定票。

### 2.4 更改組織章程文件及本公司名稱

除以股東特別決議案通過外，不得更改或修訂組織章程大綱或組織章程細則，惟股東可不時修訂組織章程大綱或組織章程細則以增加本公司根據股東決議案獲授權發行的最高股份數目。

更改本公司名稱構成修訂組織章程大綱及組織章程細則，且僅可由股東特別決議案批准更改。

### 2.5 股東大會

#### (a) 股東特別決議案及決議案

「股東特別決議案」一詞按組織章程細則賦予的定義指須由有權表決的本公司股東在股東大會親自或(倘股東為法團)由其正式授權代表或受委代表(倘允許受委代表)以其持有不少於四分之三(3/4)的大多數票通過的決議案，而指明擬提呈股東特別決議案的有關大會通告已妥為發出，亦包括由有權在本公司股東大會上表決的全部本公司股東以一份或多份而每份由一名或多名股東簽署的文書以書面簽署批准的股東特別決議案，而據此採納的股東特別決議案的生效日期即為該份文書或該等文書最後一份(倘多於一份)的簽立日期。

相對而言，組織章程細則界定「股東決議案」一詞指須由本公司的有權表決股東在根據組織章程細則舉行的股東大會親自或(倘股東為法團)由其正式授權代表或受委代表(倘允許受委代表)以簡單多數票通過的決議案，亦包括所有上述本公司全體股東以書面簽署批准的決議案。

#### (b) 投票權

在任何類別股份當時所附有關投票的任何特別權利、特權或限制的規限下，在任何股東大會上，倘以舉手方式表決，則每名親身出席的股東(或倘股東為法團，則其正式授權代表)可投一(1)票；倘以投票方式表決，則每名親身出席的股東(或倘股東為法團，則其正式授權代表)或委任代表可就本公司股東名冊內登記於其名下每股股份可投一(1)票。

全體股東(包括屬結算所(或其代名人)的股東)均有權(a)於股東大會上發言；及(b)於股東大會上投票，惟上市規則規定股東須就批准所審議事項放棄投票

## 附錄三

## 本公司組織章程及 英屬維爾京群島公司法概要

除外。凡任何股東須按上市規則於任何特定決議案上放棄表決或只限於投贊成或反對票，任何違反有關規定或限制的股東表決或代表有關股東表決，將不能被計入表決結果內。

倘為任何股份的聯名登記持有人，任何一(1)位該等人士均可親身或由受委代表就該等股份在任何大會上投票，猶如其為唯一有權投票者；惟倘超過一(1)名聯名持有人親自或由受委代表出席任何大會，則只有該等出席人士中較優先或最優先者方有權就有關聯名股份投票。就此而言，優先次序應參照名冊內有關聯名股份的聯名股東排名次序先後釐定。

任何管轄法院或主管官員頒令指其現時或可能神智失常或因其他原因不能處理其事務的本公司股東，可由任何在此情況下獲授權人士代其投票該人士亦可由受委代表投票。

除於組織章程細則明文規定或董事另有決定外，正式登記為本公司股東及已支付當時所有有關其股份應付本公司總額的股東以外人士，一概不得親自或由受委代表出席任何股東大會或投票(惟可作本公司另一股東的受委代表除外)或計入法定人數內。

於任何股東大會上，任何提呈大會表決的決議案須以投票方式表決，惟股東大會主席可真誠准許純粹與上市規則規定的程序或行政事宜有關的決議案以舉手方式表決。

倘認可結算所(或其代名人)為本公司股東，可委任受委代表或授權其認為合適的一位或多位人士，作為其於本公司任何會議(包括但不限於股東大會及債權人會議)或本公司任何類別股東大會上享有與其他股東同等權利的代表，但倘授權多於一(1)位人士，授權書須註明每位如此獲授權的人士所代表的股份數目及類別。根據組織章程細則獲授權的人士有權行使其代表的認可結算所(或其代名人)可行使的同樣權利及權力，猶如其為持有該授權文件註明股份數目及類別的本公司個別股東，包括以個人身份於舉手表決或投票時發言及投票的權利。

### (c) 股東週年大會

本公司須於每個財政年度舉行一次股東大會，作為其股東週年大會，該等股

## 附錄三

## 本公司組織章程及 英屬維爾京群島公司法概要

東週年大會須於本公司的財政年度結束後六個月舉行(或聯交所可能批准的較長期間)，並須在召開股東週年大會的通告中指明其為股東週年大會。

### (d) 會議通告及會上進行的事項

董事會可於其認為適當的時候召開股東特別大會。股東大會亦可應股東的書面要求而召開並將決議案加到股東大會的議程中，有關要求須送達本公司位於香港的主要營業地點(或倘本公司不再設置上述主要營業地點，則為註冊辦事處)，當中列明大會的主要商議事項並由請求人簽署，惟該等請求人於送達要求之日須持有合共不少於本公司十分之一(1/10)本公司股份附帶的投票權(按一股一票基準)，其中附帶可於本公司股東大會上投票的權利。股東大會亦可應本公司任何一(1)名股東(為一間認可結算所(或其代名人))的書面要求而召開，有關要求須送達本公司位於香港的主要營業地點(或倘本公司不再設置上述主要營業地點，則為註冊辦事處)，當中列明大會的主要商議事項並由請求人簽署，惟該請求人於送達要求之日須持有不少於本公司十分之一(1/10)本公司股份附帶的投票權(按一股一票基準)，其中附帶可於股東大會上投票的權利。

召開股東週年大會須發出不少於21日的書面通告，而召開股東特別大會須發出不少於14日的書面通告。根據上市規則要求，通知期不包括送達或被視為送達當日及發出當日，而通告須列明會議時間、地點、議程及將於會議上討論的決議案詳細內容及有關事項的一般性質。召開股東週年大會的通告須指明該會議為股東週年大會，而召開會議以通過股東特別決議案的通告須指明擬提呈決議案為股東特別決議案。各股東大會通告須交予本公司核數師及全體股東(惟按照組織章程細則或彼等所持有股份的發行條款規定無權獲得本公司送交該等通告者除外)。

倘上市規則允許，儘管本公司會議的開會通知期可能少於上述的規定者，在獲得下列人士同意時，有關會議則視為已正式召開：

- (i) 倘召開股東週年大會，則全體有權出席大會及於會上投票的本公司股東或其受委代表；及
- (ii) 倘召開任何其他會議，則獲大多數有權出席大會及於會上投票的股東或其受委代表(合共持有具有該項權利的股份面值不少於95%的大多數)。

## 附錄三

## 本公司組織章程及 英屬維爾京群島公司法概要

### (e) 會議及另行召開的各類別會議的法定人

任何股東大會倘無足夠法定人數，則不可處理任何事項。但即使無足夠法定人數，仍可委任、指派或選舉主席，而委任、指派或選舉主席並不被視為會議事項的一部分。

兩(2)位親身出席的本公司股東或其委任代表為會議的法定人數，惟倘本公司只有一位股東，則法定人數為親身出席的該名股東或其委任代表。

就組織章程細則的規定而言，屬公司身份的本公司股東倘派出經該公司董事或其他監管部門通過決議案委任的正式授權代表或藉授權書派出代表，代表該公司出席本公司有關股東大會或本公司任何有關類別股東大會，則當作該公司親身出席論。

本公司就各類別股份持有人另行召開的股東大會的法定人數載於上文2.1(a)一段。

### (f) 受委代表

有權出席本公司會議並於會上投票的本公司股東可委任其他人士(必須為個別人士)作為代表，代其出席及投票，而以此方式獲委任的代表享有與股東同等的權利並可在會議上發言。受委代表毋須為本公司股東。

委任代表文書須為通用格式或董事可能不時批准的符合上市規則的其他格式，惟須使股東能指示其委任代表表決贊成或反對(倘沒有作出指示或指示有所衝突，則可自行酌情表決)將於會上提呈與代表委任表格有關的各項決議案。委任代表文書應被視為授權委任代表在其認為合適時對提呈會議決議案的任何修訂進行表決。除委任代表文書規定外，只要續會在大會原定舉行日期後12個月內舉行，該委任代表文書於有關會議的續會仍然有效。

委任代表的文書須經委任人或其書面授權的代理人親筆簽署，倘委任人為公司，則須加蓋公司印章或經由高級人員、代理人或其他獲授權的人士簽署。

委任代表的文書及(倘董事要求)據其簽署該文書的授權書或其他授權文件(倘有)，或經由公證人簽署證明的授權書或授權文件的副本，須不遲於有關委任文書所列人士擬投票的會議或續會指定舉行時間48小時前，交與本公司註冊辦事處(或召開會議或續會的通告或隨附的任何文件內所指明的其他地點)。

## 附錄三

## 本公司組織章程及 英屬維爾京群島公司法概要

倘在該會議或在續會日期後舉行投票，則須不遲於舉行投票日期48小時前送達，否則委任代表文書會被視作無效。委任代表文書在簽署日期起計12個月後失效。送交任何委任代表文書後，本公司股東仍可親身出席有關會議並於會上投票及進行表決，在此情況下，有關委任代表文書被視作已撤回。

### 2.6 賬目及審計

董事須根據英屬維爾京群島商業公司法的規定存置相關會計賬簿，以真實及公平地反映本公司事務狀況以及顯示並說明其交易及其他事項。

董事須不時決定是否並且在何種情況或規限下，以及至何種程度以及時間及地點公開本公司賬目及賬簿或當中任何部分，供本公司股東(本公司高級職員除外)查閱。除英屬維爾京群島商業公司法或任何其他有關的法律或法規賦予權利或獲董事或股東決議案授權外，任何股東無權查閱本公司任何賬目、賬簿或文件。

董事須於每屆股東週年大會安排編製自本公司註冊成立起(倘為首份賬目)及(其他情況)自上一賬目編製後的期間的損益賬，連同截至損益賬編製日期的資產負債表、董事就損益賬涵蓋期間的本公司損益及本公司於截至該期間止的事務狀況的報告、核數師就該賬目編製的報告及法律可能規定的該等其他報告及賬目。上文提及的該等文件副本須於股東週年大會召開日期前不少於21日以組織章程細則所規定本公司送交通告的方式送交本公司各股東及本公司各債權證持有人，惟本公司毋須將該等文件副本寄發予本公司不獲通知地址的任何人士或超過一名聯名股份或債權證持有人。

股東須在每屆股東週年大會上通過股東決議案委任本公司核數師，任期至下屆股東週年大會止。在核數師任期屆滿前將其罷免應以股東決議案批准。核數師酬金由股東於核數師獲委任的股東週年大會上以股東決議案確定，惟本公司可在任何特定年度通過股東決議案轉授權力予董事以確定核數師酬金。

### 2.7 股息及其他分派方式

根據英屬維爾京群島商業公司法及組織章程細則，倘董事有合理理由相信緊隨派息後，本公司資產值將大於負債額，且本公司有能力償付到期債項，股東可議決以本公司已發行股份的任何貨幣宣派及派付股息。



## 附錄三

## 本公司組織章程及 英屬維爾京群島公司法概要

除任何股份所附權利或發行條款另有規定者外，所有股息(就派發股息整個期間的未繳足股份而言)須按派付股息任何期間的實繳股款比例分配及派付。就此而言，凡於催繳前就股份所繳付的股款將不會視為股份的實繳股款。

董事認為，可不時向本公司股東派付中期股息。董事亦可按固定比例每半年或在其他彼等選定的時段派付股息。

董事可保留就對本公司有留置權股份所應支付的任何股息或其他應付款項，用作抵償有關該留置權的債務、負債或承擔。董事亦可自本公司任何股東應獲派的股息或其他應付款項扣減當時應付本公司的催繳股款、分期股款或其他應付款項的總額(倘有)。

本公司毋須承擔股息的利息，以及庫存股份不派付股息。

當董事或本公司通過股東決議案議決派付或宣派本公司股份的股息，董事可進一步議決：(a)配發入賬列為繳足的股份作為支付全部或部分股息，而所配發的股份須與承配人已持有的股份屬於相同類別，惟有權獲派股息的本公司股東有權選擇收取現金作為全部(或部分)股息以代替配股；或(b)有權獲派股息的股東有權選擇收取配發入賬列作繳足的股份以代替董事認為適合的全部或部分股息，而所配發的股份須與承配人已持有的股份屬於相同類別。在董事推薦建議下，本公司可就任何特定股息通過股東決議案議決，不論上文的規定，仍以配發入賬列為繳足股份代替派付全部股息，而不給予本公司股東選擇收取現金股息以代替配發的任何權利。

任何股息、利息或其他應付股份持有人的現金可以支票或付款單的方式寄往有權收取的本公司股東的登記地址，倘為聯名持有人則寄往本公司股東名冊有關聯名股份排名最前股東的登記地址，或持有人或聯名持有人以書面通知的地址。所有支票或付款單應以僅付予抬頭人方式付予有關持有人或有關股份聯名持有人在本公司股東名冊排名最前者，郵誤風險由彼等承擔。當付款銀行支付該等任何支票或付款單後，即表示本公司已經就該等支票或付款單代表的股息及／或紅利付款，不論其後該等支票或付款單被盜或其中的任何背書為偽造。倘該等支票或付款單連續兩(2)次不獲兌現，本公司可能停止郵寄此等股息支票或認股權證。然而，倘此等股息支票或認股權證因無法投遞而退回，本公司有權行使其權力於首次郵寄後停止寄出此等股息支票或認股權證。兩名或以上聯名持有人其中任何一名可就應付有關該等聯名持有人所持股份的股息或其他應付款項或可分派財產發出有效收據。



## 附錄三

## 本公司組織章程及 英屬維爾京群島公司法概要

全部於宣派股息六(6)年後仍未領取的股息或花紅可由董事沒收，並撥歸本公司所有。

通過股東決議案同意後，董事可規定以分派指定任何類別資產(尤其是任何其他公司的已繳足股份、債權證或用以認購證券的認股權證，或以其中一種或多種方式)派付全部或部分任何股息，而當有關分派出現任何困難時，董事或須以他們認為權宜的方式解決，尤其可略去零碎配額、將零碎配額化零或化整以湊成整數或規定零碎股份須撥歸本公司所有，亦可釐定該等指定資產的價值以作分派，可決定按所釐定的價值向本公司股東支付現金，以調整各方權利，並可在董事認為權宜的情況下將任何該等指定資產交予受託人。

### 2.8 查閱股東名冊

本公司須以隨時顯示本公司當時股東及各自所持股份的方式存置股東名冊。於聯交所網站以公告方式刊載或在上市規則的規限下以組織章程細則所規定本公司以電子方式送交通告的方式以電子通訊或在報章刊登廣告的方式發出不少於十(10)個營業日(倘屬供股的情況則為六(6)個營業日)的通告後，股東名冊可按照等同於公司條例相關章節的條款於董事不時決定的時間及期間暫停辦理全部或任何類別股份的登記，惟於任何一年內，股東名冊暫停辦理登記的期間不得超過30日(或本公司股東以決議案釐定的較長期間，惟該期間在任何一年均不得超過60日)。

本公司於香港存置的任何股東名冊須於一般營業時間內(除非該名冊根據公司條例有關章節的同等條款關閉，並須遵從董事可能作出的合理限制)可供本公司任何股東免費查閱，而任何其他人士每次查閱時須支付董事可能釐定且不超過上市規則可能不時許可的最高金額的費用。

### 2.9 少數股東於遭受欺詐或壓制時可行使的權利

組織章程細則概無有關少數股東於遭受欺詐或壓制時可行使權利的條文。

### 2.10 清盤程序

根據英屬維爾京群島商業公司法，本公司可通過股東特別決議案批准一項清盤計劃及委任一名自願清盤人負責本公司的自願清盤。

倘本公司清盤，而可向本公司股東分派的資產不足以償還本公司已發行股份的全部已繳款項，則資產的分派方式為盡可能由本公司股東按開始清盤時分別所持該等股份的已

## 附錄三

## 本公司組織章程及 英屬維爾京群島公司法概要

繳或應繳股本比例分擔虧損。倘清盤中可向本公司股東分派的資產超逾償還開始清盤時本公司已發行股份的全部已繳款項，則餘數可按開始清盤時股東分別所持該等股份的已繳股本比例向本公司股東分派。上述程序並無損害根據特別條款及條件發行的股份持有人的權利。

倘本公司清盤，清盤人可於獲得股東特別決議案批准及英屬維爾京群島商業公司法規定的任何其他批准下，將本公司全部或任何部分資產以實物或現物分派予本公司股東，而不論該等資產是否由同一類別資產組成。就此而言，清盤人可為前述分派的任何資產釐定其認為公平的價值，並決定本公司股東或不同類別股東之間的分派方式。清盤人可於獲得同樣批准的情況下，以本公司股東為受益人的信託方式，將全部或任何部分資產交予清盤人於獲得同樣批准及於英屬維爾京群島商業公司法的規限下認為適當的受託人，惟不得強迫本公司股東接受任何負債的資產、股份或其他證券。

### 2.11 失去聯絡的股東

倘發生以下情況，本公司有權出售本公司股東的任何股份，或因身故、破產或法定原因而轉讓給他人的股份：(a)合共不少於三(3)張有關應以現金支付予相關股份持有人款項的所有支票或認股權證經過12年仍未兌現；(b)本公司於上述期間或下文(d)所述的三(3)個月限期屆滿前，並無接獲任何有關該股東所在地點或存在的消息；(c)於該12年期間，至少應已就上述股份派發三(3)次股息，而於該期間該股東並無領取股息；及(d)該12年期間屆滿後，本公司以廣告方式於報章或於上市規則的規限下以組織章程細則所規定本公司以電子方式送交通告的方式以電子通訊發出通告，表示有意出售該等股份，且由刊登廣告日期起計三(3)個月經已屆滿，並已知會聯交所本公司欲出售該等股份。任何出售所得款項淨額須撥歸本公司所有，本公司於收訖所得款項淨額後，即欠負該位前股東一筆相等於該所得款項淨額的款項。

## 3 英屬維爾京群島公司法及稅項

本公司的營運須遵守英屬維爾京群島法例。下文載有關於英屬維爾京群島公司法及稅項若干條文的概要，惟並不包括所有適用的資格及除外情況，亦不是英屬維爾京群島公司法及稅項所有事宜的總覽，而該等事宜或會有別於有利益關係的各方可能較熟悉的司法權區同類條文。

## 附錄三

## 本公司組織章程及 英屬維爾京群島公司法概要

### 3.1 註冊成立

本公司於2015年2月5日根據英屬維爾京群島商業公司法在英屬維爾京群島註冊成立為英屬維爾京群島商業公司。本公司須每年向英屬維爾京群島公司事務註冊處支付年費，該年費乃根據本公司獲授權發行的股份數目釐定。

### 3.2 股份

股本概念不適用於英屬維爾京群島商業公司。以股份為限或獲授權發行股份的公司，須於其組織章程大綱列明公司獲授權發行的股份最高數目（或列明公司獲授權發行無固定數目的股份）及類別。公司可將同一類別或系列的股份（包括已發行股份）分拆成較多數目的股份，或併入較少數目的股份，惟不得超過公司獲授權發行的股份最高數目（倘適用）。進行相關股份分拆或合併後，新股份的總面值（倘有）必須與原股份的總面值（倘有）相同。

公司董事可酌情決定以記名或不記名（儘管須於組織章程大綱明確授權時方能發行不記名股份，且有關不記名股份須由獲許可託管商持有發行）方式按其可能釐定的代價及條款發行股份。

股份可以任何形式的代價發行，惟倘股份為有面值股份，則有關代價不得低於面值。根據英屬維爾京群島商業公司法，股東以其股東身份對於公司的責任僅限於(i)股東所持股份的未付金額；(ii)公司組織章程大綱或組織章程細則明確規定的任何責任；及(iii)英屬維爾京群島商業公司法第58(1)條所載償還分派的任何責任（倘公司不通過法定償付測試而須收回分派的情況下）。

倘公司組織章程大綱批准，公司可發行多於一類股份。在此情況下，組織章程大綱亦須列明各類股份所附帶的權利、優先權、限制及條件。

英屬維爾京群島商業公司法規定，公司可發行可贖回股份、分派時無權參與、權利有限或享有優先權的股份或無投票權或附帶特別、受限制或有條件投票權的股份。倘符合公司組織章程大綱及組織章程細則，公司亦可發行紅股、未繳足或未繳股款股份及零碎股份。

根據英屬維爾京群島商業公司法，公司可根據英屬維爾京群島商業公司法所載程序或公司組織章程大綱及組織章程細則規定的其他程序，購買、贖回或以其他方式購入本身的股份。

本公司購買、贖回或以其他方式收購的股份可註銷或持作庫存股份，惟購買、贖回或以其他方式收購及持作庫存股份的股份數目，連同本公司已持作庫存股份的同類股份合

## 附錄三

## 本公司組織章程及 英屬維爾京群島公司法概要

計，不得超過本公司先前發行的該類別股份（不包括已註銷股份）的50%。已註銷的股份可重新發行。

根據英屬維爾京群島商業公司法條文規定，董事可為公司提出要約收購、贖回或以其他方式購買公司的股份，惟該要約須(a)向全體股東提出，且在順利完成後所有相關投票及分派權不受影響；或(b)獲全體股東書面同意或獲組織章程大綱或組織章程細則批准，向一名或多名股東提出。倘向一名或多名股東提出要約，董事必須通過決議案，確定他們認為購買、贖回或其他收購對餘下股東有利，且建議要約對公司及其餘股東公平合理。

倘符合下文第3.4段所載的分派條件，則公司收購本身股份視為分派。倘（其中包括）股東行使贖回股份或將股份兌換為貨幣或公司其他財產的權利，或股份應公司要求被贖回，則公司購買、贖回或以其他方式收購本身股份不視為分派。

### 3.3 財務資助

英屬維爾京群島並無法規限制公司對購買或認購公司本身或其控股公司的股份提供財務資助。因此，倘公司董事審慎真誠地認為資助屬善意行為、合適且符合公司利益，則公司可提供有關資助。

### 3.4 股息及分派

倘公司董事基於合理理由相信，公司緊隨分派後可通過英屬維爾京群島商業公司法第56條所載償付測試，公司董事方可宣佈公司作出分派。倘公司資產值超過負債額且能夠支付到期債務，則公司通過償付測試。

### 3.5 股東補救措施

英屬維爾京群島商業公司法提供一系列股東可使用的補救措施。倘公司從事違反英屬維爾京群島商業公司法或公司組織章程大綱及組織章程細則的活動，法院可發出禁制令或服從令。股東亦可於若干情況下提起引入股東代為訴訟、對人訴訟及集體訴訟。英屬維爾京群島商業公司法亦包括傳統英國法下的股東補救措施，即倘公司的股東認為公司事務已經、正在或可能以近乎對其壓迫、歧視或偏見的不公平方式進行，則可向法院申請發出有關命令。

## 附錄三

## 本公司組織章程及 英屬維爾京群島公司法概要

### 3.6 合併與整合

根據英屬維爾京群島商業公司法，兩家或多家公司（各為「組成公司」）可合併或整合。

合併涉及兩家或多家公司合併，其中一家組成公司將繼續存續，而整合涉及兩家或多家公司整合為一家新公司。根據公司組織章程大綱及組織章程細則，合併或整合須經有權就合併或整合投票的各類別股份股東通過決議案批准。

合併程序視乎所進行合併的類型而不同。根據英屬維爾京群島商業公司法，合併可於下列任何一項所述公司間發生：

- (a) 根據英屬維爾京群島商業公司法註冊成立的兩家或多家公司；
- (b) 根據英屬維爾京群島商業公司法註冊成立的一家或多家公司與根據英屬維爾京群島以外司法權區法律註冊成立的一家或多家公司，而英屬維爾京群島公司為存續實體；
- (c) 根據英屬維爾京群島商業公司法註冊成立的一家或多家公司與根據英屬維爾京群島以外司法權區法律註冊成立的一家或多家公司，而外國公司為存續實體；
- (d) 母公司與其一家或多家附屬公司，而該等公司根據英屬維爾京群島商業公司法註冊成立；
- (e) 母公司與其一家或多家附屬公司，而一家或多家該等公司根據英屬維爾京群島商業公司法註冊成立，另外一家或多家該等公司根據英屬維爾京群島以外司法權區法律註冊成立，且英屬維爾京群島公司為存續實體；或
- (f) 母公司與其一家或多家附屬公司，而一家或多家該等公司根據英屬維爾京群島商業公司法註冊成立，另外一家或多家該等公司根據英屬維爾京群島以外司法權區法律註冊成立，且外國公司為存續實體。

根據英屬維爾京群島商業公司法，公司股東有權因反對以下各項而收取股份公允價值付款：

- (a) 合併（倘公司為組成公司），惟公司為存續公司且股東繼續持有相同或相若股份則除外；或
- (b) 整合（倘公司為組成公司）。

英屬維爾京群島商業公司法載有行使反對者權利時須遵循的程序。倘公司及反對股東最終未能協定反對股東所持股份之支付價格，則須由估值師根據英屬維爾京群島商業公司法釐定反對股東所持股份之公允價值。



## 附錄三

## 本公司組織章程及 英屬維爾京群島公司法概要

### 3.7 贖回少數股份

根據英屬維爾京群島商業公司法及公司組織章程大綱或組織章程細則另有規定外，持有公司已發行可投票股份90%表決權的股東以及持有公司附投票權的各類別已發行股份90%表決權的股東可向公司發出書面指示，要求公司贖回其餘股東持有的股份。收到有關指示後，公司必須贖回獲指示贖回的股份，並向各股東發出書面通知，列明贖回價及贖回方式。

持有被強制贖回股份的股東可收取股份的公允價值，亦可反對強制贖回。英屬維爾京群島商業公司法載有行使反對者權利必須進行的程序。倘公司與反對股東最終未能協定反對股東所持股份的支付價格，則須由估值師根據英屬維爾京群島商業公司法釐定反對股東所持股份的公允價值。

### 3.8 資產處置

根據英屬維爾京群島商業公司法，於不違反公司組織章程大綱或組織章程細則的情況下，出售、轉讓、出租、交換或以其他方式處置(不包括按揭、抵押或設立其他產權負擔或執行以上項目)公司資產總值50%以上的任何資產，倘非於公司一般或日常業務過程中進行，則必須獲得股東批准。

英屬維爾京群島商業公司法已訂明進行相關處置必須遵守的程序。

### 3.9 會計及審計規定

英屬維爾京群島商業公司法規定，公司必須保存(a)充分顯示及說明公司交易；及(b)可供隨時合理準確釐定公司財務狀況的適當會計賬冊。

### 3.10 股東名冊

根據英屬維爾京群島商業公司法，倘符合其組織章程細則的條文，公司可於董事不時認為合適的地點(不論於英屬維爾京群島境內或境外)保存其股東名冊總冊及任何分冊。然而，公司的股東名冊或股東名冊副本必須存放於其英屬維爾京群島註冊代理的辦事處。

英屬維爾京群島商業公司法並無強制規定公司必須向英屬維爾京群島公司事務註冊處登記股東資料。因此，股東的名稱與地址不屬於公開紀錄，不可供公眾查閱。



## 附錄三

## 本公司組織章程及 英屬維爾京群島公司法概要

### 3.11 董事名冊

根據英屬維爾京群島商業公司法，公司必須向公司事務註冊處提交其董事名冊副本。在任何人士向英屬維爾京群島金融服務監察委員會付費查閱公司現任董事名單後，該人士可獲提供有關名單。

### 3.12 查閱賬冊紀錄

根據英屬維爾京群島商業公司法並於其規限下，公司股東一般有權查閱或索取股東名冊、董事名冊、會議紀錄、股東決議案以及該股東所屬類別股東的決議案的副本。然而，於符合公司組織章程大綱及組織章程細則規限的情況下，倘董事認為容許股東查閱任何文件(或文件的一部分)會損害公司利益，則可拒絕讓股東查閱相關文件或限制相關文件的查閱，包括限制複印或摘取紀錄內容。

### 3.13 特別決議案

英屬維爾京群島商業公司法並無「特別決議案」的定義。然而，公司的組織章程大綱及組織章程細則可規定通過決議案所需的不固定最低票數，以及規定若干事宜必須獲指定百分比票數批准方可通過。

### 3.14 附屬公司持有母公司股份

英屬維爾京群島商業公司法並不禁止英屬維爾京群島公司收購及持有其母公司的股份。進行收購的附屬公司的董事必須履行審慎責任，真誠信實並按其認為符合公司最佳利益的方式行事。

根據英屬維爾京群島商業公司法：

- (a) 倘公司的組織章程大綱及組織章程細則明確許可，全資附屬公司的董事行使董事權力或履行董事職務時，可以其認為符合該公司的控股公司最佳利益的方式行事(即使未必符合公司的最佳利益)；
- (b) 倘公司的組織章程大綱及組織章程細則明確允許且股東(不包括其控股公司)已事先同意，附屬公司(惟非全資附屬公司)的董事行使董事權力或履行董事職務時，可以其認為符合該公司的控股公司最佳利益的方式行事(即使未必符合公司的最佳利益)；及
- (c) 倘公司的組織章程大綱及組織章程細則明確允許，股東經營的合資公司的公司

## 附錄三

## 本公司組織章程及 英屬維爾京群島公司法概要

董事就經營合資公司行使董事權力或履行董事職務時，可以其認為符合一名或多名股東最佳利益的方式行事(即使未必符合公司的最佳利益)。

### 3.15 彌償保證

英屬維爾京群島法律一般不會限制公司組織章程細則對高級人員及董事提供彌償保證的數額，惟須遵守英屬維爾京群島商業公司法所載條件(例如高級人員或董事真誠信實並按其認為符合公司最佳利益的方式行事，及(倘屬刑事訴訟)高級人員或董事並無合理理由認為其行為不合法)。

### 3.16 經濟實質

英屬維爾京群島頒佈的2018年經濟實質(公司及有限合夥企業)法(「經濟實質法」)(於2019年1月1日生效)以及國際稅務局(「國際稅務局」)維爾京群島的經濟實質規定(「國際稅務局規定」)載有經濟實質法的解釋以及國際稅務局將如何履行其義務有關規則及指引。國際稅務局規定最初於2019年10月9日發佈，並於2020年2月10日進一步更新及於2023年2月23日再次更新。被視為進行九項「相關活動」中一項或以上「法律實體」的英屬維爾京群島公司，須就相關活動遵守經濟實質規定。根據2017年《實益擁有權安全搜尋法》(Beneficial Ownership Secure Search Act)，英屬維爾京群島公司須每年透過其註冊代理向國際稅務局匯報，以便國際稅務局監控遵守有關經濟實質規定(倘適用)的情況。

### 3.17 清盤

公司可根據法院頒令或董事或股東決議案清盤。獲委任的清盤人負責收集公司資產(包括應收出資人(股東)的款項(倘有))、確定債權人名單及償還公司所欠債權人的債務(倘資產不足以償還全部債務則按比例償還)，並確定出資人名單，根據其股份所附權利分派盈餘資產(倘有)。

### 3.18 轉讓印花稅

於英屬維爾京群島轉讓根據英屬維爾京群島商業公司法註冊成立或註冊的英屬維爾京群島公司股份毋須繳付印花稅。

### 3.19 稅項

根據英屬維爾京群島商業公司法註冊成立或註冊的公司現時獲豁免繳納所得稅及企業稅。此外，英屬維爾京群島目前並無對根據英屬維爾京群島商業公司法註冊成立或註冊的公司徵收資本增值稅。

非英屬維爾京群島居民毋須就本公司任何股份、債務責任或其他證券繳納遺產稅、繼承稅、遺產取得稅或贈與稅、差餉、稅費、徵費或其他費用。

## 附錄三

## 本公司組織章程及 英屬維爾京群島公司法概要

### 3.20 外匯管制

英屬維爾京群島的現行適用法律並無外匯管制或外匯法規。

### 4 一般事項

本公司英屬維爾京群島法律顧問衡力斯律師事務所已向本公司發出意見函，概述英屬維爾京群島商業公司司法的若干方面。按附錄五「展示文件」一段所述，該意見函連同英屬維爾京群島商業公司法副本可供查閱。任何人士倘欲查閱英屬維爾京群島公司法的詳細概要，或了解英屬維爾京群島公司法與其較熟悉的司法權區法律的差異，建議尋求獨立法律意見。

## 附錄四

## 法定及一般資料

### A. 有關本集團的其他資料

#### 1. 註冊成立

本公司於2015年2月5日根據英屬維爾京群島法律註冊成立為英屬維爾京群島商業有限公司。於註冊成立後，我們獲授權發行的最高股份數目為2,500,000,000股每股面值0.0001美元的股份。

我們的註冊辦事處地址為Craigmuir Chambers, P.O. Box 71, Road Town, Tortola, VG 1110, British Virgin Islands。因此，本公司的公司架構以及組織章程大綱及細則須符合英屬維爾京群島有關法律的規定。我們的組織章程大綱及細則概要載於附錄三。

我們於香港的主要營業地點為香港銅鑼灣勿地臣街1號時代廣場二座31樓。我們於2023年2月2日根據公司條例第16部向香港公司註冊處處長註冊為非香港公司。區詠詩女士已獲委任為本公司的授權代表，在香港接收法律程序文件。接收法律程序文件的地址為香港銅鑼灣勿地臣街1號時代廣場二座31樓。

#### 2. 本公司已發行股份總數變動

以下載列本公司緊接本文件日期前兩年內之已發行股份變動：

<u>股東</u>	<u>股份數目</u>	<u>股份類別</u>	<u>發行日期</u>
WORLD GENIUS LIMITED .....	2,577,320	C+輪優先股	2022年7月5日
捷意寰球有限公司 .....	210,000	C+輪優先股	2022年11月8日

除上文所披露者外，本公司已發行股份總數於緊接本文件日期前兩年內概無任何更改。

#### 3. 本集團成員公司股本的變動

公司資料概要及附屬公司之詳情載於附錄一所載會計師報告附註1。

以下載列本集團主要附屬公司及經營實體股份或註冊股本於緊接本文件日期前兩年內之變動：

#### **多點生活網絡**

於2022年9月8日，多點生活網絡的註冊股本由230.0百萬美元減少至213.0百萬美元。

於2023年3月22日，多點生活網絡的註冊股本由213.0百萬美元減少至198.0百萬美元。

## 附錄四

## 法定及一般資料

於2024年1月26日，多點生活網絡的註冊股本由198.0百萬美元減少至188.0百萬美元。

### ***Retail Technology Asia***

於2022年5月17日，Retail Technology Asia的註冊資本由30.0百萬美元減少至23.1百萬美元。

於2022年8月19日，Retail Technology Asia的註冊資本由23.1百萬美元增加至43.1百萬美元。

於2023年9月22日，Retail Technology Asia的註冊資本由43.1百萬美元增加至63.1百萬美元。

### ***深圳昂捷***

於2023年7月27日，深圳昂捷的註冊資本由人民幣24.4百萬元增加至人民幣25.0百萬元。

除上文所披露者外，本集團主要附屬公司及經營實體之股本於緊接本文件日期前兩年內概無任何更改。

#### **4. 日期為2024年[●]之股東決議案**

股東決議案於2024年[●][獲通過]，據此，(其中包括)待[編纂]之條件(如本文件所載)達成後：

- (a) 於[編纂]緊接[編纂]前，以[編纂]為條件批准及採納大綱及細則；
- (b) [編纂]、[編纂]及[編纂]獲批准，而董事獲授權磋商及協定[編纂]，以及配發及發行[編纂](包括根據[編纂])；
- (c) 董事獲授一般授權(「出售授權」)，以配發、發行及處置任何股份或可轉換為股份的證券，並作出或授出將會或可能須配發、發行或處置股份的要約、協議或購股權，惟董事就此配發、發行或處置或同意配發、發行或處置的股份數目不得超過緊隨[編纂]完成後已發行股份總數20%；
- (d) 董事獲授一般授權(「回購授權」)，以於聯交所或本公司證券可能上市並就此獲證監會及聯交所認可的任何其他證券交易所回購自身股份，有關股份數目最多將為緊隨[編纂]完成後已發行股份總數10%；

## 附錄四

## 法定及一般資料

- (e) 出售授權通過董事根據該一般授權可能配發及發行或同意配發及發行的股份總數中加入相當於本公司根據回購授權所購買股份總數的數額而擴大，惟該經擴大數額不得超過緊隨[編纂]完成後已發行股份總數10%；及
- (f) 於[編纂]緊接[編纂]前各情況下，[編纂]股普通股獲重新分類並重新指定為每股面值0.0001美元的股份，每股已發行優先股獲轉換為每股面值0.0001美元的股份；

上述各項一般授權將持續有效，直至以下最早發生者為止：

- 本公司下屆股東週年大會結束時，除非於該大會上通過普通決議案，無條件或有條件重續授權；
- 英屬維爾京群島任何適用法律或本公司組織章程大綱及細則規定本公司須舉行下屆股東週年大會期限屆滿時；及
- 股東於股東大會上通過普通決議案撤回或修改授權時。

### 5. 回購自身證券的說明函件

下文概述上市規則對聯交所上市公司回購股份施加的限制，並提供有關回購自身證券的其他資料。

#### 股東批准

以聯交所為第一上市地的上市公司僅可在下列情況下直接或間接於聯交所回購其股份：(i)建議回購的股份已繳足股款；及(ii)其股東已通過股東普通決議案給予特別批准或一般授權。

#### 授權規模

按緊隨[編纂]完成後已發行[編纂]股股份(假設[編纂]未獲行使、並無轉換可轉換債券及並無根據股份激勵計劃發行股份)計算，全面行使回購授權可能導致本公司回購最多約[編纂]股股份。

上市公司可在聯交所回購的股份總數不得超過股東批准日期已發行股份數目10%。

#### 回購的理由

董事相信，董事獲股東授予一般授權以使本公司能夠在市場上回購股份，乃符合本公



## 附錄四

## 法定及一般資料

公司及股東的最佳利益。視乎當時市況及資金安排而定，有關回購可導致每股資產淨值及／或每股盈利有所增加，並僅會在董事相信將有利於本公司及股東的情況下始進行回購。

### 資金來源

購買所需的資金須以組織章程大綱及細則以及英屬維爾京群島適用法律規定可合法作該用途的資金撥付。

本公司不得以現金以外的代價或聯交所不時的交易規則規定以外的結算方式在聯交所回購自身股份。

細則及英屬維京群島法律規定，除非(i)本公司資產的價值超過其負債；且(ii)本公司能夠償還到期債務，否則本公司不得回購其股份。

### 暫停回購

在獲悉內幕消息後，上市公司不得於任何時間在聯交所回購其股份，直至有關消息已獲公佈為止。尤其是，於緊接以下較早者前一個月的期間：(i)批准公司任何年度、半年度、季度或任何其他期間業績(不論上市規則有否規定)的董事會會議日期(根據上市規則首次知會聯交所的日期)；及(ii)發行人根據上市規則公佈其任何年度或半年度業績，或季度或任何其他期間業績(不論上市規則有否規定)的最後限期，直至業績公佈日期為止，本公司不得於聯交所回購其股份，惟特殊情況則除外。

### 交易限制

倘買入價較股份於聯交所買賣的前五個交易日的平均收市價高出5%或以上，則上市公司不得於聯交所回購其股份。

倘回購將導致公眾人士持有的上市證券數目低於聯交所規定的有關指定最低百分比，則上市公司不得回購其股份。

### 回購股份的地位

所有回購股份的上市地位(不論通過聯交所或以其他方式)須自動註銷，而有關所有權文件須於合理可行情況下盡快註銷及銷毀。

### 緊密聯繫人及核心關連人士

董事或(就他們作出一切合理查詢後所深知)他們的任何緊密聯繫人目前概無意在回購授權獲批准的情況下向本公司出售任何股份。

概無本公司核心關連人士知會本公司，表示他們目前有意在回購授權獲批准的情況下向本公司或承諾向本公司出售股份。

上市公司不得在知情的情況下於聯交所向核心關連人士(即該公司或其任何附屬公司的董事、最高行政人員或主要股東或他們的任何緊密聯繫人)回購其股份，而核心關連人士亦不得在知情的情況下向上市公司出售其於該公司股份的權益。

### 收購的影響

倘回購任何股份導致股東於本公司投票權中所佔權益比例上升，則就收購守則而言，相關權益比例上升將被視為一項收購。因此，一名股東或一組一致行動的股東可取得或鞏固對本公司的控制權，並須按照收購守則第26條提出強制收購要約。除上述者外，就董事所知，根據回購授權進行任何回購不會產生收購守則所述的任何後果。

### 一般事項

倘回購授權於任何時間獲全面行使，則可能對我們的營運資金或資產負債狀況造成重大不利影響(與我們最近期刊發的經審核賬目所披露的狀況相比)。然而，倘行使回購授權會對我們的營運資金或資產負債狀況造成重大不利影響，則董事不建議行使回購授權。

董事已向聯交所承諾將根據上市規則及英屬維爾京群島適用法律行使回購授權。

我們於過去六個月內並無回購任何股份。

## B. 有關我們業務的其他資料

### 1. 重大合約概要

以下為本集團任何成員公司於緊接本文件日期前兩年內訂立的重大或可能屬重大的合約(並非於日常業務過程中訂立的合約)：

- (a) 深圳新通路與多點新鮮(北京)(「前可變利益實體」)訂立日期為2022年10月21日的獨家業務合作協議，據此，前可變利益實體同意聘請深圳新通路作為其業務支持、技術服務及諮詢服務的獨家供應商；

## 附錄四

## 法定及一般資料

- (b) 深圳新通路、前可變利益實體與張先生訂立日期為2022年10月21日的獨家購股權協議，據此，深圳新通路或其指定人被授予不可撤銷及獨家權利以人民幣100元或適用的中國法律法規允許的最低金額購買前可變利益實體的全部或部分權益及／或全部或部分資產；
- (c) 深圳新通路、前可變利益實體與魯玉新女士訂立日期為2022年10月21日的獨家購股權協議，據此，深圳新通路或其指定人被授予不可撤銷及獨家權利以人民幣100元或適用的中國法律法規允許的最低金額購買前可變利益實體的全部或部分權益及／或全部或部分資產；
- (d) 深圳新通路、前可變利益實體與張先生訂立日期為2022年10月21日的股權質押協議，據此，張先生將其在前可變利益實體中的所有股權質押給深圳新通路，作為獨家業務合作協議項下任何應付深圳新通路款項的抵押擔保；
- (e) 深圳新通路、前可變利益實體與魯玉新女士訂立日期為2022年10月21日的股權質押協議，據此，魯玉新女士將其在前可變利益實體中的所有股權質押給深圳新通路，作為獨家業務合作協議項下任何應付深圳新通路款項的抵押擔保；
- (f) 張先生簽署了日期為2022年10月21日的授權書，據此，張先生無條件且不可撤銷地委任深圳新通路及其指定人員作為其實際代理人，代表其行使任何及全部在前可變利益實體的權益所享有的權利；
- (g) 魯玉新女士簽署了日期為2022年10月21日的授權書，據此，魯玉新女士無條件且不可撤銷地委任深圳新通路及其指定人員作為其實際代理人，代表其行使任何及全部在前可變利益實體的權益所享有的權利；
- (h) 深圳新通路、張先生與魯玉新女士訂立日期為2022年10月21日的貸款協議，據此，深圳新通路同意向張先生及魯玉新女士提供無息貸款，其資金須僅用於對前可變利益實體註冊股本的投資；
- (i) 深圳新通路、前可變利益實體、張先生與魯玉新女士訂立日期為2024年4月24日的終止協議，據此，訂約方同意終止允許我們對前可變利益實體進行有效控制的合約安排；及
- (j) [編纂]

## 附錄四




























## 法定及一般資料

### 2. 知識產權

除下文所披露者外，截至最後實際可行日期，概無其他對我們的業務而言屬重大或可能屬重大的商標、服務標誌、專利、知識產權或工業產權。

#### 商標

截至最後實際可行日期，我們已註冊以下我們認為對業務而言屬重要或可能屬重要的商標：

序號	商標	註冊擁有人	註冊地點	類別	註冊編號	屆滿日期
1.		多點生活數字	中國	35	56379465	12/20/2031
2.		多點生活數字	中國	9	54623926	10/27/2031
3.		多點生活數字	中國	9	54620762	10/27/2031
4.		多點生活數字	中國	42	54616716	10/27/2031
5.		多點生活數字	中國	42	54601038	10/20/2031
6.		多點生活數字	中國	39	53016254	8/27/2031
7.		多點生活數字	中國	9	50070228	6/13/2031
8.		多點生活數字	中國	39	50068170	10/27/2031
9.		多點生活數字	中國	39	50062596	10/6/2031
10.		多點生活數字	中國	39	50058553	10/20/2031
11.		多點生活數字	中國	41	50054814	9/13/2031
12.		多點生活數字	中國	42	50054285	5/27/2031
13.		多點生活數字	中國	35	44106559	7/13/2031
14.		多點生活數字	中國	9	44094300	6/13/2031
15.		多點生活數字	中國	39	44104202	12/6/2030
16.		多點生活數字	中國	37/29/45/38/9/ 41/30/40/42/39	17106722	3/6/2028
17.		多點生活數字	中國	39/36	17102542	3/6/2028
18.		多點生活數字	中國	41/31/29/9/37/ 39/45/30/42/40	17099516	10/27/2027
19.		多點生活數字	中國	7	57102418	1/13/2032
20.		多點生活數字	中國	42	60690924	5/27/2032
21.		多點生活網絡	中國	7	20549170	12/20/2027
22.		多點生活網絡	中國	7	20549174	12/6/2027
23.		多點生活網絡	中國	7	20549178	9/27/2027
24.		多點生活數字	香港	35	305577968	3/28/2031
25.		多點生活數字	香港	42	305577959	3/28/2031
26.		多點生活數字	柬埔寨	42	KH/T/2021/97571	4/2/2031
27.		多點生活數字	新加坡	42	40202107248R	3/26/2031

## 附錄四

## 法定及一般資料

序號	商標	註冊擁有人	註冊地點	類別	註冊編號	屆滿日期
28.	<b>DMALL</b> <b>DMALLOS</b>	多點生活數字	歐盟	42	18432328	3/19/2031
29.		多點生活數字	歐盟	42	18720553	6/23/2032
30.	<b>多点数智</b>	多點生活數字	歐盟	9	018806200	12/8/2032
31.	<b>多点数智</b>	多點生活數字	歐盟	42	018806200	12/8/2032
32.	<b>智守便利</b>	多點生活數字	中國	38	72394167	12/20/2033

### 版權

截至最後實際可行日期，我們已註冊以下我們認為對業務而言屬重要或可能屬重要的版權：

### 軟件

序號	版權	版本	註冊擁有人	註冊編號	註冊日期
1	多點TMS-運輸系統	V1.0	多點(深圳)數字	2020SR0912236	8/12/2020
2	多點生鮮自動補貨平台	V1.0	多點(深圳)數字	2020SR0916645	8/12/2020
3	多點門店(倉庫)運營中心系統	V1.0	多點(深圳)數字	2020SR0917338	8/12/2020
4	多點流量中台系統	V1.0	多點(深圳)數字	2020SR0912957	8/12/2020
5	多點磅秤系統	V1.0	多點(深圳)數字	2020SR0917233	8/12/2020
6	多點虛擬便民系統	V2.1	多點(深圳)數字	2020SR0916708	8/12/2020
7	多點智能服務台系統	V1.0	多點(深圳)數字	2020SR0917632	8/12/2020
8	多點憑證系統	V1.0	多點(深圳)數字	2020SR0917359	8/12/2020
9	多點商家卡系統	V1.0.10	多點(深圳)數字	2020SR0917809	8/12/2020
10	多點研發管理平台	V1.0	多點(深圳)數字	2020SR0916652	8/12/2020
11	多點陳列系統	V2.0	多點(深圳)數字	2020SR0916312	8/12/2020
12	多點盤點系統	V3.0	多點(深圳)數字	2020SR0917247	8/12/2020
13	多點推薦系統	V3.0	多點(深圳)數字	2020SR0916701	8/12/2020
14	多點聲納系統	V1.0	多點(深圳)數字	2020SR0916305	8/12/2020
15	多點異業合作系統	V1.5.0	多點(深圳)數字	2020SR0916024	8/12/2020
16	多點來客安卓版軟件	V1.9.0	多點(深圳)數字	2022SR0092675	1/13/2022
17	多點加盟入駐系統	V1.0	多點(深圳)數字	2022SR0105509	1/17/2022
18	多點銷補合同系統V1.0	V1.0	多點(深圳)數字	2022SR0190087	1/29/2022
19	多點市調管理程序V2.2	V2.2	多點(深圳)數字	2022SR0180005	1/27/2022
20	多點選品規劃程序	V1.0	多點(深圳)數字	2022SR0363204	3/18/2022
21	多點退款管理系統	V2.0	多點(深圳)數字	2022SR0284039	2/28/2022
22	多點售後管理系統	V2.0	多點(深圳)數字	2022SR0284040	2/28/2022
23	多點採購管理系統	V1.0	多點(深圳)數字	2022SR0283952	2/28/2022
24	多點加盟商結算管理系統	V1.0	多點(深圳)數字	2022SR0272221	2/24/2022
25	多點商家監控系統	V1.0	多點(深圳)數字	2022SR0265020	2/23/2022
26	多點(DMALL)團購價格系統	V1.0	多點(深圳)數字	2022SR0252359	2/21/2022
27	多點外賣中台營銷活動系統	V1.0	多點(深圳)數字	2022SR0252360	2/21/2022
28	多點商品價格系統	V1.0	多點(深圳)數字	2022SR0252358	2/21/2022
29	多點(DMALL)代下單系統	V1.0	多點(深圳)數字	2022SR0252357	2/21/2022
30	多點智能購促銷系統	V3.0	多點(深圳)數字	2022SR0240541	2/17/2022
31	多點(DMALL)智能考勤系統	V1.0	多點(深圳)數字	2022SR0240542	2/17/2022
32	多點營銷限制商品名單系統	V2.0	多點(深圳)數字	2022SR0240528	2/17/2022
33	多點(DMALL)智能排班系統	V1.0	多點(深圳)數字	2022SR0241674	2/17/2022
34	多點開放平台	V1.0	多點(深圳)數字	2022SR0241675	2/17/2022
35	多點時效系統	V3.0.2	多點(深圳)數字	2022SR0240543	2/17/2022
36	多點價簽模板設計系統	V2.0.2	多點(深圳)數字	2022SR0192999	1/30/2022
37	多點供應商結算系統	V1.5	多點(深圳)數字	2022SR0190095	1/29/2022
38	多點線上庫存管理系統	V1.0	多點(深圳)數字	2022SR0381483	3/23/2022
39	多點生鮮報價程序	V2.2	多點(深圳)數字	2022SR0375352	3/22/2022
40	多點採購風控管理系統	V1.0	多點(深圳)數字	2022SR0369231	3/21/2022
41	多點(Dmall)雲平台系統	V3.0	多點(深圳)數字	2022SR0029303	1/6/2022
42	多點自營招商程序	V1.0	多點(深圳)數字	2022SR0375380	3/22/2022
43	多點營銷限制商品名單系統	V2.0	多點(深圳)數字	2022SR0240528	2/17/2022
44	多點DMALL OS安卓版軟件	V1.4.9	多點(深圳)數字	2021SR0516948	4/9/2021
45	多點DMALL OS iOS版軟件	V1.5.0	多點(深圳)數字	2021SR1001882	7/7/2021
46	多點模板搭建平台	V1.0.2	多點(深圳)數字	2022SR1522303	11/17/2022
47	多點(DMALL)搜索質量監控平台	V1.0	多點(深圳)數字	2022SR1522304	11/17/2022
48	多點品牌家平台	V1.0	多點(深圳)數字	2022SR1628084	12/30/2022



## 附錄四

## 法定及一般資料

序號	版權	版本	註冊擁有人	註冊編號	註冊日期
49	多點支付管理系統	V1.0	多點(深圳)數字	2022SR1628085	12/30/2022
50	多點數據庫運維管理平台	V1.0	多點(深圳)數字	2022SR1628083	12/30/2022
51	多點(DMALL OS)開放平台	V1.0.1	多點(深圳)數字	2023SR0300325	3/3/2023
52	多點加盟資金管理系統	V1.0	多點(深圳)數字	2023SR0397995	3/27/2023
53	多點UniData資源管理控制管理系統	V1.0	多點(深圳)數字	2023SR0432990	4/3/2023
54	多點UniData數據探查後端管理系統	V1.0	多點(深圳)數字	2023SR0493996	4/23/2023
55	多點大牌購系統	V1.0	多點(深圳)數字	2023SR0518190	5/5/2023
56	多點易捷陽光招商平台	V1.0	多點(深圳)數字	2023SR0518191	5/5/2023
57	多點(DMALL)供應商合同系統	V1.0.0	多點(深圳)數字	2023SR0592905	6/7/2023
58	多點POS支付系統	V1.0.0	多點(深圳)數字	2023SR0592906	6/7/2023
59	多點優惠券管理系統	V2.0	多點(深圳)數字	2023SR0600391	6/8/2023
60	多點網上商城裝修系統	V1.0	多點(深圳)數字	2023SR0656653	6/14/2023
61	多點陳列任務執行系統	V1.0	多點(深圳)數字	2023SR0992057	8/30/2023
62	多點企微私域運營管理系統	V1.0	多點(深圳)數字	2023SR0986214	8/30/2023
63	多點壓力測試平台系統	V1.0.0	多點(深圳)數字	2023SR0986174	8/30/2023
64	多點自動補貨系統	V3.0	多點(深圳)數字	2023SR0986410	8/30/2023
65	多點支付促銷系統	V1.0	多點生活網絡	2018SR242180	4/10/2018
66	多點揀貨後台系統	V1.1	多點生活網絡	2016SR166541	7/4/2016
67	多點大數據集成平台	V1.0	多點生活網絡	2022SR0703654	6/6/2022
68	多點智能風控引擎系統	V1.0.0	多點生活網絡	2022SR0703621	6/6/2022
69	多點品牌營銷一體化系統	V1.0	多點生活網絡	2022SR0703651	6/6/2022
70	多點自動化生產運力系統	V1.0	多點生活網絡	2022SR0703620	6/6/2022
71	多點數據模型中心系統	V1.0	多點生活網絡	2022SR0703622	6/6/2022
72	多點電子價籤系統	V1.0	多點生活網絡	2022SR0703653	6/6/2022
73	多點物聯網平台	V3.0	多點生活網絡	2022SR1354140	9/14/2022
74	多點能源管理系統	V1.0	多點生活網絡	2022SR1354139	9/14/2022
75	多點數據管理服務平台	V2.0	多點生活網絡	2022SR1396578	10/11/2022
76	多點全鏈路監控系統	V1.0	多點生活網絡	2022SR1454985	11/3/2022
77	多點數據交換中心系統	V1.0	多點生活網絡	2022SR1454984	11/3/2022
78	多點統一登錄與權限管理系統	V1.0	多點生活網絡	2023SR0437774	4/4/2023
79	多點設備運維管理系統	V1.0	多點生活網絡	2023SR0432989	4/4/2023
80	多點Dmall POS收銀系統	V2.3.7.0	多點生活網絡	2023SR0784125	7/3/2023
81	多點網絡測試自動化處理軟件	V1.0	多點生活網絡	2023SR0779275	7/3/2023
82	多點物流結算中心系統	V1.0	多點生活網絡	2023SR0882192	8/2/2023
83	多點商家財務結算系統	V1.0	多點生活網絡	2023SR1029409	9/7/2023
84	多點空位檢查系統	V1.0	多點生活成都	2021SR1631350	11/4/2021
85	多點工作流系統	V1.0	多點生活成都	2021SR1631349	11/4/2021
86	多點消息系統	V1.0	多點生活成都	2021SR1631392	11/4/2021
87	多點地推RN版軟件	V4.0.0	多點生活成都	2019SR1053744	10/17/2019
88	多點配送APP安卓版軟件	V3.1.8	多點生活成都	2019SR1053083	10/17/2019
89	多點盤古揀貨App安卓版軟件	V5.1.3	多點生活成都	2019SR1053078	10/17/2019
90	多點稽核App安卓版軟件	V1.3.5	多點生活成都	2019SR1053072	10/17/2019
91	多點庫存中台系統	V1.0	多點生活成都	2018SR1064267	12/25/2018
92	多點實時指標計算平台	V1.0	多點生活成都	2018SR1064247	12/25/2018
93	多點隱號系統	V1.0	多點生活成都	2018SR1067635	12/25/2018
94	多點商品分析(蓋亞)系統	V1.0	多點生活成都	2018SR1065264	12/25/2018
95	多點自動補貨平台	V1.0	多點生活成都	2018SR1065280	12/25/2018
96	多點數據大屏系統	V1.0	多點生活成都	2018SR1064206	12/25/2018
97	多點接入網關平台	V1.0	多點生活成都	2018SR1063917	12/25/2018
98	多點合同計費管理平台	V1.0	多點生活成都	2018SR1063712	12/25/2018
99	多點智能存包櫃APP	V1.0.6	多點生活成都	2021SR0643751	5/7/2021
100	多點物流倉儲管理系統	V1.0	多點生活成都	2021SR0441003	3/24/2021
101	多點物流運輸管理系統	V1.0	多點生活成都	2021SR0441041	3/24/2021
102	多點自助購APP	V1.9.8	多點生活成都	2021SR0643750	5/7/2021
103	多點協同發佈平台	V1.0	多點生活成都	2021SR1624343	11/3/2021
104	多點賣場補貨系統	V1.0	多點生活成都	2021SR1624296	11/3/2021
105	多點巡檢系統	V1.0	多點生活成都	2021SR1624342	11/3/2021
106	多點表單系統	V1.0	多點生活成都	2021SR1624297	11/3/2021
107	多點報表開發系統	V1.0	多點生活成都	2022SR1433322	10/31/2022
108	多點上傳中心系統	V1.0	多點生活成都	2022SR1433323	10/31/2022
109	多點(DMALL)數據探查系統	V1.0	多點生活成都	2023SR0467389	4/12/2023
110	多點數據庫服務平台系統	V2.0	多點生活成都	2023SR0656860	6/14/2023
111	多點用例管理系統	V1.0	多點生活成都	2023SR0656861	6/14/2023
112	當康智能稱重APP軟件	V1.0	智聯武漢	2021SR1434359	9/26/2021
113	微晨智能顯示屏嵌入式軟件	V1.0	智聯武漢	2021SR1441776	9/27/2021
114	微晨智能安防移動端管理平台	V1.0	智聯武漢	2021SR0512086	4/8/2021
115	生活莊園管理系統	V1.0	智聯武漢	2021SR1441359	9/27/2021
116	自助收銀機APP軟件	V1.0	智聯武漢	2021SR1434473	9/26/2021
117	風鈴軟件iOS App軟件	V1.0	智聯武漢	2021SR0482416	4/1/2021
118	陸吾安防系統平台	V1.0	智聯武漢	2021SR1441358	9/27/2021
119	智能訂單監控系統	V1.0	智聯武漢	2021SR1441532	9/27/2021
120	風鈴軟件Android App軟件	V1.0	智聯武漢	2021SR0211836	2/7/2021
121	微晨設備管理服務Windows版軟件	V1.0	智聯武漢	2021SR1434472	9/26/2021
122	微晨設備管理平台	V1.0	智聯武漢	2021SR0211837	2/7/2021



附錄四

法定及一般資料

序號	版權	版本	註冊擁有人	註冊編號	註冊日期
123	微晟廣告管理平台	V2.0	智聯武漢	2021SR0211872	2/7/2021
124	微晟無線通訊基站嵌入式軟件	V1.0	智聯武漢	2019SR0805064	8/2/2019
125	微晟智能手錶嵌入式軟件	V1.0	智聯武漢	2019SR0805047	8/2/2019
126	微晟智能視頻分析嵌入式軟件	V1.0	智聯武漢	2019SR0787951	7/30/2019
127	微晟基礎防損平台軟件	V1.0	智聯武漢	2019SR0784363	7/29/2019
128	微晟智能銀櫃燈嵌入式軟件	V1.0	智聯武漢	2019SR0784354	7/29/2019
129	微晟智能安防網關適配器嵌入式軟件	V1.0	智聯武漢	2018SR766622	9/20/2018
130	微晟自助收銀機維護管理系統	V1.0	智聯武漢	2018SR658364	8/17/2018
131	微晟自助收銀防損系統(ios版)	V1.0	智聯武漢	2018SR653489	8/16/2018
132	微晟自助收銀防損系統(Android版)	V1.0	智聯武漢	2018SR653500	8/16/2018
133	微晟智能安防管理系統	V1.0	智聯武漢	2018SR576687	7/23/2018
134	微晟自助收銀防損系統H5軟件	V1.1	智聯武漢	2018SR541519	7/11/2018
135	微晟自助購OS系統	V1.1	智聯武漢	2018SR347107	5/16/2018
136	當康智能稱重APP軟件	V1.0	智聯武漢	2021SR1434359	9/26/2021
137	微晟智能雲掃碼盒管理平台	V1.0	智聯武漢	2021SR0512088	4/8/2021
138	多點採購主數據管理系統	V1.0	多點生活成都	2022SR0310247	3/4/2022
139	多點(DMALL)信鴿系統	V1.0	多點生活成都	2022SR0310246	3/4/2022
140	昂捷商戶通操作管理系統	V1.0	深圳昂捷	2021SR0875609	6/10/2021
141	昂捷場景化營銷系統	V1.0	深圳昂捷	2021SR1115671	7/28/2021
142	昂捷雲平台零售終端系統軟件	V1.0	深圳昂捷	2020SR1723274	12/3/2020
143	昂捷社區團購小程序	V1.0	深圳昂捷	2020SR1723273	12/3/2020
144	昂捷聚合支付平台軟件	V2.0	深圳昂捷	2019SR1221439	11/27/2019
145	昂捷供應商網上服務廳APP軟件	V1.0	深圳昂捷	2019SR1224383	11/27/2019
146	昂捷電子會員小程序軟件	V1.0	深圳昂捷	2019SR1210144	11/25/2019
147	昂捷掃碼購小程序軟件	V1.0	深圳昂捷	2019SR1210146	11/25/2019
148	昂捷珠寶行業B2B管理系統軟件	V1.0	深圳昂捷	2019SR0939154	9/10/2019
149	昂捷全渠道銷售管理信息系統	V1.0	深圳昂捷	2018SR1038420	12/19/2018
150	昂捷大會員平台管理系統軟件	V1.0	深圳昂捷	2017SR737790	12/27/2017
151	昂捷自助買單信息系統軟件	V1.0	深圳昂捷	2017SR737635	12/27/2017
152	昂捷閃電報表系統軟件	V1.0	深圳昂捷	2017SR634616	11/20/2017
153	昂捷跨平台零售終端系統軟件	V3.0	深圳昂捷	2016SR358024	12/7/2016
154	昂捷專營專賣行業管理信息系統軟件	V1.0	深圳昂捷	2016SR357994	12/7/2016
155	昂捷商戶網上服務廳系統軟件	V2.0	深圳昂捷	2016SR357990	12/7/2016
156	昂捷捷誠家電連鎖管理信息系統軟件	V2.0	深圳昂捷	2016SR342932	11/28/2016
157	管易通超市移動管理系統軟件	V1.0	深圳昂捷	2016SR074870	4/12/2016
158	捷誠百購管理系統軟件	V2.0	深圳昂捷	2016SR069211	4/6/2016
159	昂捷微商城系統軟件	V2.0	深圳昂捷	2016SR067053	4/1/2016
160	捷誠倉儲管理系統軟件	V2.0	深圳昂捷	2013SR148667	12/18/2013
161	昂捷珠寶行業管理信息系統軟件	V2.0	深圳昂捷	2013SR131569	11/25/2013
162	昂捷聰明報表系統軟件	V3.0	深圳昂捷	2012SR069525	8/1/2012
163	昂捷資材管理系統軟件	V2.0	深圳昂捷	2012SR069578	8/1/2012
164	昂捷辦公自動化系統軟件	V2.0	深圳昂捷	2012SR069576	8/1/2012
165	昂捷捷誠零售業管理信息系統軟件	V3.0	深圳昂捷	2012SR069574	8/1/2012
166	昂捷捷誠零售業管理信息系統軟件	V5.0	深圳昂捷	2008SR13212	7/11/2008
167	捷誠零售業管理信息系統	V2.0	深圳昂捷	2004SR10369	10/25/2004
168	昂捷比價寶軟件	V1.0	深圳市昂捷數據技術有限公司	2019SR0391296	4/25/2019
169	昂捷多業態連鎖管理信息系統	V1.0	深圳昂捷	2022SR0068178	1/11/2022
170	昂捷智能POS零售收銀系統(EnjoyPOS4.0)	V1.0	深圳昂捷	2022SR0661609	5/27/2022
171	昂捷生鮮物流供應鏈系統	V1.0	深圳昂捷	2022SR1561701	11/23/2022
172	昂捷全渠道業務中後系統	V1.0	深圳昂捷	2022SR1561491	11/23/2022
173	昂捷顧客數字化運營系統	V1.0	深圳昂捷	2022SR1564403	11/23/2022
174	昂捷數e通平台	V1.0	深圳昂捷	2022SR1627462	12/29/2022
175	昂捷百購數字化管理系統	V1.0	深圳昂捷	2022SR1627345	12/29/2022
176	昂捷微商城H5系統軟件	V2.0	深圳昂捷	2023SR1686894	12/19/2023
177	昂捷供應鏈管理系統	V5.0	深圳昂捷	2023SR1720080	12/21/2023
178	全渠道零售數字化經營管理系統	V1.0	深圳昂捷	2023SR1703837	12/20/2023
179	電子會員商戶端後台管理系統	V1.0	武漢天際雲圖科技有限公司	2019SR1332416	12/10/2019
180	掌新PDA作業後台管理系統	V1.0	武漢天際雲圖科技有限公司	2019SR1314402	12/9/2019
181	收貨分播秤管理系統	V1.0	武漢天際雲圖科技有限公司	2019SR1298519	12/6/2019
182	全渠道業務中台券管理系統	V1.0	武漢天際雲圖科技有限公司	2019SR1278113	12/4/2019
183	智能停車場線上平台報表系統	V1.0	武漢天際雲圖科技有限公司	2019SR1277734	12/4/2019
184	商超食品追溯系統	V1.0	武漢天際雲圖科技有限公司	2019SR1175646	11/20/2019
185	商超收銀POS軟件(Android版)	V1.0	武漢天際雲圖科技有限公司	2019SR1175377	11/20/2019
186	品牌社區商城管理系統	V1.0	武漢天際雲圖科技有限公司	2019SR0907793	9/2/2019

## 附錄四

## 法定及一般資料

序號	版權	版本	註冊擁有人	註冊編號	註冊日期
187	電子儲值卡管理系統	V1.0	武漢天際雲圖科技 有限公司	2019SR0908349	9/2/2019
188	企業人才社區管理系統	V1.0	武漢天際雲圖科技 有限公司	2019SR0897446	8/29/2019
189	自助收銀POS系統	V1.0	武漢天際雲圖科技 有限公司	2019SR0897979	8/29/2019
190	全渠道業務中台管理系統	V1.0	武漢天際雲圖科技 有限公司	2019SR0082839	1/23/2019
191	智能雲POS系統	V2.0	武漢天際雲圖科技 有限公司	2018SR895335	11/8/2018
192	電子收銀秤POS系統	V2.0	武漢天際雲圖科技 有限公司	2018SR895039	11/8/2018
193	掌新無線手持PDA作業系統	V1.0	武漢天際雲圖科技 有限公司	2018SR890204	11/7/2018
194	雲圖移動支付對賬平台	V3.0	武漢天際雲圖科技 有限公司	2017SR232934	6/5/2017
195	雲圖微信管理系統	V3.0	武漢天際雲圖科技 有限公司	2017SR226450	6/2/2017
196	雲圖移動會員營銷系統	V2.0	武漢天際雲圖科技 有限公司	2017SR226292	6/2/2017
197	雲圖移動POS收銀系統	V2.0	武漢天際雲圖科技 有限公司	2017SR221113	6/1/2017
198	雲圖客服管理系統	V3.0	武漢天際雲圖科技 有限公司	2017SR221084	6/1/2017
199	雲圖運籌移動報表系統	V1.0	武漢天際雲圖科技 有限公司	2017SR221072	6/1/2017
200	雲圖企業號管理系統	V2.0	武漢天際雲圖科技 有限公司	2017SR220809	6/1/2017
201	雲圖購物商城管理系統	V3.0	武漢天際雲圖科技 有限公司	2017SR220458	6/1/2017
202	多點陸吾夜收助手小程序軟件	V2.4	多點智聯	2023SR0397994	3/27/2023
203	多點陸吾安防APP軟件	V2.0	多點智聯	2023SR0451764	4/7/2023
204	多點智守便利店小程序軟件	V1.0	多點智聯	2023SR0451765	4/7/2023
205	多點精衛物聯網平台	V1.0	多點智聯	2023SR0566450	5/25/2023
206	多點智能秤APP	V1.0	多點智聯	2023SR0566451	5/25/2023
207	多點微晨任務平台	V1.0	多點智聯	2023SR0660289	6/14/2023
208	多點智守(門店端)軟件	V1.0	多點智聯	2023SR0861333	7/20/2023
209	多點智守便利店Web端軟件	V2.0	多點智聯	2023SR0861334	7/20/2023
210	多點購物車智能鎖系統	V1.0	多點智聯	2023SR0766676	6/30/2023
211	多點當康智能秤Web端系統	V2.0	多點智聯	2023SR1122014	9/20/2023
212	多點全程跟蹤與監控系統	V2.0.0	多點智聯	2023SR1088887	9/18/2023
213	多點現金管理系統	V1.0	多點智聯	2023SR1097963	9/19/2023
214	多點智能信發系統	V1.2.0	多點智聯	2023SR1090087	9/18/2023
215	多點貨架監測算法應用系統	V2.8	多點智聯	2023SR1278376	10/23/2023
216	多點鷹眼補貨任務系統	V1.1.0	多點智聯	2023SR1367146	11/2/2023
217	多點值守終端控制應用系統	V1.4	多點智聯	2024SR0123662	1/18/2024
218	多點(DMALL)缺陷管理平台	V1.0.0	多點生活武漢	2023SR0848023	7/18/2023
219	多點隱私數據管理系統	V1.0	多點生活武漢	2023SR0848022	7/18/2023
220	多點補貨參數配置軟件	V1.0	多點生活武漢	2023SR1254640	10/18/2023
221	多點供商協同平台	V1.0	多點生活武漢	2023SR1245846	10/17/2023
222	多點DSD問題工單管理系統	V1.0	頂摩上海	2023SR1138709	9/22/2023

## 設計

序號	版權	註冊擁有人	註冊編號	註冊日期
1.	多點數字零售操作系統(DMALLOS)品牌標識	多點生活網絡	國作登字-2021-F-00096985	4/30/2021
2.	多點小D表情包	多點生活網絡	國作登字-2021-F-00036294	2/10/2021
3.	多點吉祥物—小D	多點生活網絡	國作登字-2020-F-01068938	7/28/2020
4.	多點logo與口號結合標準字	多點生活網絡	國作登字-2020-F-00926009	3/24/2020
5.	多點廣告語：逛超市用多點標準字	多點生活網絡	國作登字-2020-F-00926008	3/24/2020
6.	多點logo標準組合形式	多點生活網絡	國作登字-2020-F-00926007	3/24/2020
7.	多點logo標準圖形	多點生活網絡	國作登字-2020-F-00926004	3/24/2020
8.	多點標準字	多點生活網絡	國作登字-2020-F-00926005	3/24/2020
9.	dmall標準字	多點生活網絡	國作登字-2020-F-00926006	3/24/2020
10.	多點吉祥物生鮮家族形象	多點生活網絡	國作登字-2019-F-00841017	11/14/2019
11.	多點吉祥物	多點生活網絡	國作登字-2017-F-00481300	7/13/2017
12.	多點生活(中國)網路科技有限公司標誌	多點生活網絡	國作登字-2017-F-00479357	7/5/2017

## 附錄四

## 法定及一般資料

### 專利

截至最後實際可行日期，我們已註冊下列與發明有關的我們認為對業務而言屬重要或可能屬重要的專利：

序號	專利	專利人	註冊地點	公開編號	註冊日期
1.	購物車智能鎖數據傳輸加密方法	多點(深圳)數字	中國	CN111260829B	12/28/2021
2.	考勤信息生成方法裝置、計算機設備和可讀存儲介質	多點(深圳)數字	中國	CN112734962B	12/2/2022
3.	開關門控制方法、裝置、終端設備和計算機介質	多點(深圳)數字	中國	CN113216790B	12/2/2022
4.	手機的多點金收取展示動態圖形用戶界面	多點(深圳)數字	中國	CN306907552S	10/29/2021
5.	用於手機的購物卡贈送彈窗展示圖形用戶界面	多點(深圳)數字	中國	CN306907524S	10/29/2021
6.	顯示屏幕面板的雙首頁切換圖形用戶界面	多點(深圳)數字	中國	CN306893525S	10/22/2021
7.	顯示屏幕面板的榜單快捷入口圖形用戶界面	多點(深圳)數字	中國	CN307019191S	12/21/2021
8.	一種具有重力感應導物機構的派樣機	多點(深圳)數字	中國	CN214540901U	10/29/2021
9.	帶有結算功能圖形用戶界面的手機	多點(深圳)數字	中國	CN306722043S	7/30/2021
10.	帶有掃碼購物的圖形用戶界面的手機	多點(深圳)數字	中國	CN306550752S	5/18/2021
11.	帶自助結帳圖形用戶界面的手機	多點(深圳)數字	中國	CN306579565S	6/1/2021
12.	帶有掃碼圖形用戶界面的顯示屏幕面板	多點(深圳)數字	中國	CN306550882S	5/18/2021
13.	帶購物流程圖形用戶界面的收銀機(MiNi購)	多點(深圳)數字	中國	CN306512389S	5/4/2021
14.	自助購物機的購物流程圖形用戶界面	多點(深圳)數字	中國	CN306551769S	5/18/2021
15.	帶個人中心版本更新展示圖形用戶界面的手機	多點(深圳)數字	中國	CN306550731S	5/18/2021
16.	基於物聯網的購物車智能鎖系統	多點(深圳)數字	中國	CN111223213B	7/9/2021
17.	一種脫離服務器可二次編程的可視化業務搭建系統	多點(深圳)數字	中國	CN113126979B	3/25/2022
18.	一種購物車智能鎖控制電路結構	多點(深圳)數字	中國	CN211454678U	9/8/2020
19.	智能鎖	多點(深圳)數字	中國	CN305731921S	4/24/2020
20.	打孔夾具	多點(深圳)數字	中國	CN305857639S	6/19/2020
21.	一種手推車打孔夾具	多點(深圳)數字	中國	CN211758717U	10/27/2020
22.	一種智能鎖用解鎖機構	多點(深圳)數字	中國	CN211691890U	10/16/2020
23.	收銀系統和無人超市	多點(深圳)數字	中國	CN210804651U	6/19/2020
24.	一種智能鎖	多點(深圳)數字	中國	CN211448146U	9/8/2020
25.	一種具有秤盤清潔裝置的AI電子秤	多點(深圳)數字	中國	CN216524320U	5/13/2022
26.	一種攝像角度可調節的電子秤	多點(深圳)數字	中國	CN216524335U	5/13/2022
27.	一種用於派樣機取貨倉的防夾設備	多點(深圳)數字	中國	CN215416806U	1/4/2022
28.	一種具有固定結構的AI電子秤	多點(深圳)數字	中國	CN215573304U	1/8/2022
29.	一種方便更換秤盤的防水型AI電子秤	多點(深圳)數字	中國	CN215811203U	2/11/2022
30.	桌面支架(TPS700P)	多點(深圳)數字	中國	CN307338409S	5/13/2022
31.	帶智能稱重圖形用戶界面的顯示屏幕面板	多點(深圳)數字	中國	CN307448499S	7/12/2022
32.	自助收銀機(稱重收銀自助一體機)	多點(深圳)數字	中國	CN307544484S	9/13/2022
33.	收銀台(通道式)	多點(深圳)數字	中國	CN307952814S	4/7/2023
34.	帶有水滴動態圖形用戶界面的手機	多點(深圳)數字	中國	CN307978864S	4/14/2023
35.	一種HTML5頁面實時監測的方法	多點(深圳)數字	中國	CN113076234B	7/12/2022
36.	設備性能測試方法、裝置、終端設備	多點(深圳)數字	中國	CN113282471B	9/27/2022
37.	一種文本分詞方法、裝置、儲存介質及電子設備	多點(深圳)數字	中國	CN113177410B	4/25/2023
38.	信息查詢方法、裝置、設備和計算機可讀介質	多點(深圳)數字	中國	CN112949326B	5/5/2023
39.	一種基於實體預付卡的防盜刷方法	多點(深圳)數字	中國	CN113205642B	4/14/2023
40.	一種帶自助商品稱重的自助結算機	多點(深圳)數字	中國	CN217586029U	10/14/2022
41.	具有發票查找功能的掃描儀	多點(深圳)數字	中國	CN219046508U	5/19/2023
42.	一種具有彈性觸發裝置的自助收銀機	多點(深圳)數字	中國	CN218866571U	4/14/2023
43.	一種可人工服務與自助服務相互切換的通道式收銀裝置	多點(深圳)數字	中國	CN218866565U	4/14/2023
44.	一種生成並上傳SVG雪碧圖的方法	多點(深圳)數字	中國	CN112989242B	6/13/2023
45.	一種通過超市中局域網下載應用包的方法	多點(深圳)數字	中國	CN111988750B	6/13/2023
46.	一種短鏈接生成方法、裝置、服務器和計算機可讀介質	多點(深圳)數字	中國	CN113254813B	7/18/2023
47.	一種基於無監督學習的實體卡異常綁卡報警的方法	多點(深圳)數字	中國	CN112070225B	10/10/2023
48.	帶有連續掃碼錄入商品用戶界面的手機	多點(深圳)數字	中國	CN308250583S	9/29/2023
49.	帶有商品圖縮小至頂導航圖形用戶界面的手機	多點(深圳)數字	中國	CN308256377S	10/3/2023
50.	信息顯示方法、終端設備	多點(深圳)數字	中國	CN111950863B	9/12/2023
51.	風險群體的預測方法、裝置、計算機設備及存儲介質	多點(深圳)數字	中國	CN111401959B	9/29/2023
52.	一種具有商品稱重的自助結算機	多點(深圳)數字	中國	CN220252662U	12/26/2023
53.	一種可人工服務與自助服務互換式收銀系統及其實現方法	多點(深圳)數字	中國	CN115471935B	12/26/2023
54.	顯示屏幕面板的庫存結構分析圖形用戶界面	多點(深圳)數字	中國	CN308369720S	12/12/2023
55.	貨架陳列反饋方法和裝置	多點(深圳)數字	中國	CN111860462B	2/20/2024
56.	用於檢索樹形數據的方法、裝置、服務器和介質	多點(深圳)數字	中國	CN112000667B	4/12/2024



附錄四

法定及一般資料

序號	專利	專利人	註冊地點	公開編號	註冊日期
57.	排班信息生成方法、裝置、電子設備和計算機可讀介質	多點(深圳)數字	中國	CN113743807B	3/5/2024
58.	置物台(自助結算機)	多點(深圳)數字	中國	CN308516056S	3/19/2024
59.	一種二維碼防盜用方法、裝置、設備和介質	多點智聯	中國	CN113792565B	2/18/2022
60.	一種基於氣壓檢測的防拆結構及其控制方法	智聯武漢	中國	CN113250931B	10/15/2021
61.	通道監測方法、裝置、電子設備及介質	智聯武漢	中國	CN112633262B	5/11/2021
62.	防損燈桿(L5守衛者)	智聯武漢	中國	CN306361008S	3/2/2021
63.	自助收銀機(W6大白鯊)	智聯武漢	中國	CN306156183S	11/6/2020
64.	自助收銀機	智聯武漢	中國	CN305655795S	3/24/2020
65.	一種多功能自主收銀防損裝置	智聯武漢	中國	CN210961290U	7/10/2020
66.	一種智能自主購一體機	智聯武漢	中國	CN210600905U	5/22/2020
67.	智能警報燈	智聯武漢	中國	CN304929500S	12/4/2018
68.	自助收銀機	智聯武漢	中國	CN305119972S	4/19/2019
69.	一種加密數據存儲器、一種防拆檢測結構、方法及設備	智聯武漢	中國	CN116226944B	8/4/2023
70.	一種基於O2O模式的配送調度方法及調度系統	多點生活網絡	中國	CN105260873B	2/26/2021
71.	顯示屏支架	多點生活網絡	中國	CN308232692S	9/19/2023
72.	智能感知貨架	多點生活網絡	中國	CN308233195S	9/19/2023
73.	顯示器支架	多點生活網絡	中國	CN308220726S	9/12/2023
74.	燈桿	多點生活網絡	中國	CN308384067S	12/19/2023
75.	用於商品營銷自動化配置的圖形用戶界面	多點生活成都	中國	CN308464883S	2/9/2024
76.	證書驗證方法、裝置及系統	多點生活成都	中國	CN109379371B	11/23/2021
77.	服務調用方法、服務調用裝置及中心服務器	多點生活成都	中國	CN109324914B	6/22/2021
78.	中間號管控方法和中間號管控裝置	多點生活成都	中國	CN109005301B	10/13/2020
79.	服務熔斷控制方法、服務熔斷控制裝置和服務器集群	多點生活成都	中國	CN109766210B	4/22/2022
80.	數據展示方法及裝置	多點生活成都	中國	CN109688134B	4/1/2022
81.	接入工作流的優化方法、裝置、電子設備和可讀存儲介質	多點生活成都	中國	CN113435669B	10/28/2022
82.	灰度升級的方法、裝置、電子設備和可讀存儲介質	多點生活成都	中國	CN113282326B	5/16/2023
83.	車輛啟動控制方法和裝置	多點生活成都	中國	CN113438280B	2/17/2023
84.	藍牙網關	多點生活成都	中國	CN307082959S	1/25/2022
85.	帶有自助掃碼結算的圖形用戶界面的手機	多點生活成都	中國	CN307192133S	3/22/2022
86.	用於智能秤屏幕的功能運行動態圖形用戶界面	多點生活成都	中國	CN307191789S	3/22/2022
87.	帶霧氣動態圖形用戶界面的手機	多點生活成都	中國	CN307543778S	9/13/2022
88.	用於顯示屏幕面板的軟件編譯部署的圖形用戶界面	多點生活成都	中國	CN307978967S	4/14/2023
89.	藍牙網關設備及系統	多點生活成都	中國	CN218734344U	3/24/2023
90.	一種大數據平台SQL任務執行引擎智能自動切換的方法	多點生活成都	中國	CN113641487B	6/13/2023
91.	一種基於SQL的海量數據計算開發的調試方法	多點生活成都	中國	CN113641572B	6/13/2023
92.	一種通用的支付渠道對接方法	多點生活成都	中國	CN113837739B	6/13/2023
93.	信息發送方法、裝置、電子設備和計算機可讀介質	多點生活成都	中國	CN114928574B	6/13/2023
94.	實時流數據存儲方法、裝置、終端設備	多點生活成都	中國	CN113568936B	6/13/2023
95.	物品品牌方的確定方法、裝置及服務器	多點生活成都	中國	CN113836916B	6/20/2023
96.	數據處理方法和裝置、服務端設備及存儲介質	多點生活成都	中國	CN113342785B	6/27/2023
97.	物品陳列方法、裝置、電子設備和可讀介質	多點生活成都	中國	CN113837694B	6/30/2023
98.	一種門店終端離線通用實現方法	多點生活成都	中國	CN113641392B	8/15/2023
99.	用於顯示屏幕面板的軟件翻譯部署的圖形用戶界面	多點生活成都	中國	CN307978967S	4/14/2023
100.	一種基於零代碼的多接口鑒權訪問方法	多點生活成都	中國	CN114760127B	10/3/2023
101.	一種網關動態限流方法及其構成的實時限流方法	多點生活成都	中國	CN114745328B	12/26/2023
102.	配送車輛啟動控制方法、裝置、終端設備和計算機介質	多點生活成都	中國	CN113657968B	2/27/2024
103.	一種數據處理方法、裝置、電子設備及存儲介質	多點生活成都	中國	CN113836579B	4/9/2024
104.	錄製調用動態Mock的錄製回放增強方法和裝置	多點生活成都	中國	CN114553929B	4/12/2024
105.	帶商品大數據體驗圖形用戶界面的顯示屏幕麵包	多點生活成都	中國	CN308546863S	3/29/2024
106.	帶物流信息圖形用戶界面的顯示屏幕面板	多點生活武漢	中國	CN307569971S	9/27/2022
107.	顯示屏幕面板的用戶簽到動態圖形用戶界面	多點生活武漢	中國	CN307819746S	1/31/2023
108.	內外系統的信息配置方法、裝置、電子設備和可讀存儲介質	多點生活武漢	中國	CN114116067B	2/27/2024
109.	一種生鮮的供需管理方法、裝置、電子設備及存儲介質	深圳昂捷	中國	CN115311005B	4/7/2023
110.	一種智慧果蔬倉庫管理方法、裝置及電子設備	深圳昂捷	中國	CN115271602B	6/20/2023
111.	一種生鮮的供需管理方法、裝置、電子設備及存儲介質	深圳昂捷	中國	CN1153110005B	4/7/2023

## 附錄四

## 法定及一般資料

### 域名

截至最後實際可行日期，我們擁有以下我們認為對業務而言屬重要或可能屬重要的域名：

序號	域名	註冊擁有人	屆滿日期
1	xmdmall.com	北京仙美科技服務有限公司	2025/03/24
2	easydcloud.cn	多點(深圳)數字	2024/08/16
3	easydcloud.com	多點(深圳)數字	2024/08/16
4	dmall.com	多點(深圳)數字	2030/04/15
5	dmall.com.hk	多點生活有限公司	8/14/2025
6	wesine.com.cn	智聯武漢	5/7/2025
7	enjoydmp.com	深圳市昂捷數據技術有限公司	2/22/2025
8	pos99.com	深圳昂捷	8/9/2024
9	enjoyit.com.cn	深圳昂捷	9/10/2024
10	enjoyitcloud.com	深圳昂捷	9/11/2024

除上文所述者外，截至最後實際可行日期，概無對我們業務屬重大的其他商標或服務標誌、專利、知識或工業產權。

### C. 有關董事的其他資料

#### 1. 董事服務合約及委任函詳情

##### 執行董事

於[●]，執行董事與本公司訂立服務合約。委任期自[編纂]起計初步為期三年，或直至[編纂]後本公司第三次股東週年大會為止(以較早者為準)(惟須按組織章程細則的規定退任)。任何一方均可發出不少於三個月的書面通知終止協議。

##### 非執行董事

於[●]，各非執行董事與本公司訂立委任函。委任期自[編纂]起計初步為期三年，或直至[編纂]後本公司第三次股東週年大會為止(以較早者為準)(惟須按組織章程細則的規定退任)。任何一方均可發出不少於三個月的書面通知終止協議。

##### 獨立非執行董事

於[●]，各獨立非執行董事與本公司訂立委任函。委任期自[編纂]起計初步為期三年，或直至[編纂]後本公司第三次股東週年大會為止(以較早者為準)(惟須按組織章程細則的規定退任)。任何一方均可發出不少於三個月的書面通知終止協議。

#### 2. 董事薪酬

- (a) 除上文所披露者外，我們的董事並無與本集團任何成員公司訂立或擬訂立服務合約(於一年內屆滿或僱主可於一年內終止而毋須作出賠償(法定賠償除外)的服務合約除外)。

## 附錄四

## 法定及一般資料

(b) 於2023年，本集團向董事支付的薪酬總額為人民幣4.1百萬元。

(c) 根據現行安排，我們估計截至2024年12月31日止年度本集團任何成員公司應付董事的薪酬及董事應收的實物福利的總額約為人民幣4.9百萬元。

### 3. 權益披露

#### 董事於[編纂]完成後於本公司或其相聯法團股份中的權益及淡倉

緊隨[編纂]完成後(假設[編纂]未獲行使、可轉換債券並無轉換及並無根據股份激勵計劃發行股份)，董事及最高行政人員於本公司及其相聯法團(定義見證券及期貨條例第XV部)的股份、相關股份及債權證中擁有根據證券及期貨條例第XV部第7及8分部將須知會本公司及聯交所的權益或淡倉(包括根據證券及期貨條例的有關條文被當作或視為擁有的權益及淡倉)，或根據證券及期貨條例第352條須記錄於該條所述登記冊的權益或淡倉，或根據上市規則所載《上市發行人董事進行證券交易的標準守則》將須知會本公司及聯交所的權益或淡倉載列如下：

#### (i) 本公司權益

董事姓名	權益性質	股份數目	估緊隨 [編纂]後 本公司權益的 概約百分比 <sup>(1)</sup>
張峰先生.....	實益擁有人	6,900,000 (L) <sup>(2)</sup>	[編纂]
	信託受益人	5,000,000 (L) <sup>(3)</sup>	[編纂]
陳志宇先生.....	信託受益人	3,698,734 (L) <sup>(3)</sup>	[編纂]

附註：

- (1) 假設[編纂]未獲行使、可轉換債券並無轉換及並無根據股份激勵計劃發行股份。
- (2) 指張先生根據行使2016年股份激勵計劃項下向其授出的購股權獲得最多5,900,000股股份，以及根據歸屬2016年股份激勵計劃項下向其授出的受限制股份單位獲得最多1,000,000股股份的權利，受該等購股權及受限制股份單位的條件(包括歸屬條件)規限。
- (3) 指Vigorous Link Group Limited為張先生及陳先生分別持有的股份。Vigorous Link Group Limited為根據英屬維爾京群島法律註冊成立的有限責任公司，由為本集團若干董事、高管及僱員利益持有股份的信託全資擁有。根據相關信託安排，行使Vigorous Link Group Limited持有的所有股份所附帶的投票權由董事會最終指示及控制。

#### 根據證券及期貨條例第XV部第2及3分部須予披露的權益及淡倉

有關就董事或最高行政人員所知，緊隨[編纂]完成後(假設[編纂]未獲行使、並無轉換可轉換債券及並無根據股份激勵計劃發行股份)將於本公司股份或相關股份中擁有根據證券及期貨條例第XV部第2及3分部的條文須向本公司披露的權益或淡倉或直接或間接擁有本集團任何其他成員公司已發行附投票權的任何類別的股份10%或以上權益的各人士(董事或最高行政人員除外)的資料，請參閱「主要股東」。



## 附錄四

## 法定及一般資料

除以上所述，截至最後實際可行日期，董事並不知悉任何人士(緊隨[編纂]完成後及不計及根據行使股份激勵計劃項下的已授出購股權可能發行的任何股份)直接或間接擁有於所有情況下於本集團任何成員公司股東大會上投票的任何類別股本或股份面值10%或以上權益或擁有有關該等資本的購股權。

### D. 股份激勵計劃

#### 1. 2016年股份激勵計劃

以下為2016年股份激勵計劃的主要條款摘要。於[編纂]後，2016年股份激勵計劃在[編纂]後不涉及授出任何獎勵(定義見下文)，且不受上市規則第17章規限。

##### 目的

2016年股份激勵計劃旨在通過將董事、高管及僱員的個人利益與本公司股東的利益掛鉤，借著激勵該等人士作出傑出表現，以促進本公司的成功及提升其價值。

##### 合資格參與者

合資格參與2016年股份激勵計劃的人士包括技術人員、業務人員、中級管理層或高級管理層人員以及經董事會同意的任何人士(「參與者」)。

##### 獎勵類型

2016年股份激勵計劃准許獎勵購股權(「購股權」)及受限制股份單位(「受限制股份單位」)(「獎勵」)。

##### 計劃上限

根據2016年計劃項下所有獎勵(「股權獎勵池」)可予發行的股份數目整體限額為最多99,850,000股股份，其中購股權包括50,000,000股股份及受限制股份單位包括49,850,000股股份。

##### 行政

2016年股份激勵計劃由股東大會管理，或經股東決議案授權，由董事會或獲授權的本公司其他單位(「管理人」)管理。在其條文的規限下，管理人有權全權酌情(其中包括)：

- (i) 釐定可獲授獎勵的參與者名單；
- (ii) 釐定獎勵類別；
- (iii) 釐定各項獎勵所涵蓋的股份數目；

## 附錄四

## 法定及一般資料

- (iv) 釐定各獎勵的歸屬期、行使期及行使價；
- (v) 釐定取消或撤銷已授出但未歸屬的獎勵；
- (vi) 釐定修訂、暫停或終止2016年股份激勵計劃；及
- (vii) 有關實施2016年股份激勵計劃的任何其他事項。

### 授出獎勵

已授出的獎勵將以本公司與參與者之間的協議（「獎勵協議」）作為證明。獎勵協議載列各獎勵的條款、條件及限制。

### 受限制股份單位的條款及條件

- (i) 授出受限制股份單位

管理人可全權酌情釐定隨時及不時向參與者授予受限制股份單位。管理人應全權酌情釐定授予各參與者的受限制股份單位數目。

- (ii) 歸屬期

歸屬期將於授出日期後一年開始。倘承授人將繼續為本公司全職僱員，則獎勵中授出的25%受限制股份單位將於授出日期的第二個週年日及其後每個週年日歸屬予承授人。

- (iii) 提前

倘出現(i)本公司控制權變動（包括本公司的任何合併或收購，或與其他實體的其他交易（包括但不限於重組、併購、股權轉讓）導致本公司原股東的總投票權於交易後低於本公司50%的投票權）；(ii)本公司出售絕大部分或大部分核心資產；或(iii)本公司依法解散（各自為「退出事件」），管理人應在事件發生後五個營業日內全權酌情釐定是否提前任何受限制股份單位的歸屬日期。

倘發生退出事件，承授人須就尚未行使的受限制股份單位於退出事件後10個營業日內向本公司發出行使上述受限制股份單位的通知（「行使通知」）。倘承授人未能發出有關通知，則任何有關受限制股份單位將自動失效，而承授人將不再於有關受限制股份單位中擁有任何權利。

在遵守適用法律的情況下，倘發生退出事件，已行使受限制股份單位的承授人有權：  
(i)收購相應股份；或(ii)根據本公司組織章程細則或股東大會上議決的任何有關規定處理或處置已歸屬於承授人的受限制股份單位以獲取利益。

## 附錄四

## 法定及一般資料

### (iv) 行使受限制股份單位

受限制股份單位可根據2016年股份激勵計劃條款於各承授人釐定的期間內隨時行使，有關期間可於歸屬日期或[編纂]開始，惟在任何情況下不得遲於歸屬日期起計10年結束。行使受限制股份單位受本公司完成[編纂]所規限。

承授人並無就尚未行使的受限制股份單位享有作為股東的任何權利。

除非提前條文適用，否則董事會須於承授人根據2016年股份激勵計劃、獎勵協議及任何適用法律的條文向本公司發出有效行使通知當日起計20個營業日內，將承授人的名稱記入本公司的股東名冊，屆時承授人將成為持有相應數目股份的股東，並享有作為股東的相關權利。

### 購股權條款及條件

#### (i) 授出購股權

管理人可全權酌情釐定隨時及不時向參與者授予購股權。管理人應全權酌情釐定授予各參與者的購股權數目。

#### (ii) 歸屬期

歸屬期將於授出日期後一年開始。倘承授人將繼續為本公司全職僱員，則獎勵中授出的購股權股份的25%將於授出日期的第二個週年日及其後每個週年日歸屬予承授人。

#### (iii) 行使購股權

購股權可根據2016年股份激勵計劃條款於各承授人釐定的期間內隨時行使，有關期間可於歸屬日期開始，惟在任何情況下不得遲於歸屬日期起計10年結束。行使購股權受本公司完成[編纂]所規限。於行使期內未獲行使的任何購股權將失效並重新進入本公司的股權激勵池。承授人將不再於已失效的購股權中擁有任何權利。

管理人應全權酌情釐定購股權行使價。

#### (iv) 提前

倘出現(i)本公司控制權變動(包括本公司的任何合併或收購，或與其他實體的其他交易(包括但不限於重組、併購、股權轉讓)導致本公司原股東的總投票權於交易後低於本公司50%的投票權)；(ii)本公司出售絕大部分或大部分核心資產；或(iii)本公司依法解散(各自為「退出事件」)，管理人應在事件發生後五個營業日內全權酌情釐定是否提前任何購股權的歸屬日期。

## 附錄四

## 法定及一般資料

倘發生退出事件，承授人須就尚未行使的購股權於退出事件後10個營業日內向本公司發出行使上述購股權的通知（「行使通知」）。倘承授人未能發出有關通知，則任何有關購股權將自動失效，而承授人將不再於有關購股權中擁有任何權利。

### 撤銷及終止獎勵

倘承授人(i)嚴重違反本公司的規則及法規；(ii)嚴重失職、瀆職或貪污；(iii)任何不誠實行為，包括但不限於在入職時偽造資料或欺騙內部及外部客戶等；(iv)違反保密義務；(v)被追究刑事責任；(vi)違反不競爭、全職僱傭及不招攬責任；(vii)虛構事實以損害本公司聲譽；及(viii)導致本公司蒙受重大損失的任何其他行為（各自為「過失行為」），不論本公司是否終止與承授人的僱傭關係，及除非管理人另行釐定：

- (1) 本公司有權無償收購或註銷任何已歸屬但尚未行使的未歸屬購股權或受限制股份單位或任何已歸屬購股權或受限制股份單位；
- (2) 自董事會決議收購或註銷獎勵之日起，承授人不再擁有已收購或已註銷購股權或受限制股份單位的任何權利。

就因任何過失行為以外的任何原因終止受僱而言，除非管理人另行釐定：

- (1) 本公司有權無償收購或註銷承授人所持的任何未歸屬購股權或受限制股份單位。承授人將不再於上述購股權或受限制股份單位中擁有任何權利；
- (2) 承授人保留權利行使已歸屬但未行使的購股權／受限制股份單位，並出售已行使的購股權或受限制股份單位。

本公司無償收購或註銷的任何購股權或受限制股份單位須重新進入本公司的股權激勵池。

### 轉讓獎勵的限制

於本公司[編纂]前及未經董事會同意，承授人不得以出讓、質押、信託或任何其他方式出售其持有的部分或全部購股權或受限制股份單位（不論是否已歸屬）或以其他方式附帶第三方權利。

於本公司[編纂]後，承授人持有的全部或部分未歸屬購股權或受限制股份單位仍受上述限制。然而，承授人可自由出售已歸屬予其的任何購股權或受限制股份單位。

### 期限

2016年股權激勵計劃自相關生效日期起計五年內持續有效，因此已於2021年到期。

### 修訂、修改或終止

股東大會可隨時修訂、修改、暫停或終止2016年股份激勵計劃。

## 2. 2020年股份激勵計劃

以下為董事會及股東分別於2021年3月及2021年4月批准及採納的本公司2020年股份激勵計劃的主要條款摘要。2020年股份激勵計劃在[編纂]後不涉及授出任何獎勵(定義見下文)，且不受上市規則第17章條文規限。

### 目的

2020年股份激勵計劃旨在為擔負重要職責的職位招攬及留存最優秀的可用人員，並為本集團僱員及董事提供額外獎勵，以促進本公司業務的成功。

### 合資格參與者

合資格參與2020年股份激勵計劃的人士包括本集團僱員以及經董事會或董事會授權的任何董事或代表同意的任何人士(「參與者」)。

### 獎勵類型

管理人(定義見下文)可不時從所有參與者中選擇將獲授購股權(「購股權」)或購買受限制股份單位(「受限制股份單位」)權利(統稱「獎勵」)的人士並釐定每份獎勵的性質及數目。

### 計劃上限

根據2020年計劃項下所有獎勵(「股權激勵池」)可能發行的股份數目的整體限額為(i)以購股權或受限制股份單位的形式可能發行的最多60,000,000股股份；及(ii)董事會批准的其他股份的總和，包括相當於2016年股份激勵計劃於該計劃到期時的計劃上限未動用部分的股份數目。

### 管理

2020年股份激勵計劃由董事會(「管理人」)管理。

有關2020年股份激勵計劃，受其條文所規限，管理人可全權酌情(其中包括)：

- (i) 釐定將獲授獎勵的參與者名單；
- (ii) 釐定獎勵類型；
- (iii) 釐定各項獎勵涵蓋的股份數目；

## 附錄四

## 法定及一般資料

- (iv) 釐定受限制股份單位的歸屬及解除限制(包括提前歸屬及解除限制)、購股權的歸屬及行使(包括提前歸屬及解除限制)、受限制股份單位及購股權的行使價以及股權激勵池中受限制股份單位及購股權的比例；
- (v) 釐定註銷或撤銷已授出但尚未歸屬或出現嚴重誤差的受限制股份單位及購股權；
- (vi) 釐定修改、暫停或終止2020年股份激勵計劃；及
- (vii) 任何其他有關實施2020年股份激勵計劃的事項。

### 授出獎勵

管理人有權根據2020年股份激勵計劃的條款以購股權或受限制股份單位的形式授予參與者獎勵。已授出獎勵將以本公司與承授人之間的購股權協議或受限制股份單位購買協議(「獎勵協議」)作為證明。

### 受限制股份單位的條款及條件

- (i) 授出受限制股份單位

管理人可全權酌情釐定隨時及不時向參與者授予受限制股份單位。

- (ii) 歸屬期

歸屬期將於授出日期後一年開始。倘承授人將繼續為本公司全職僱員，則獎勵中授出的25%受限制股份單位將於授出日期的第二個週年日及其後每個週年日歸屬予承授人。

- (iii) 提前

倘出現(i)本公司控制權變動(包括本公司的任何合併或收購，或與其他實體的其他交易(包括但不限於重組、併購、股權轉讓)導致本公司原股東的總投票權於交易後低於本公司50%的投票權)；(ii)本公司出售絕大部分或大部分核心資產；或(iii)本公司依法解散(各自為「退出事件」)，本公司應於合理時間內向各承授人發出書面通知(包括通過電郵)，而董事會應釐定是否提前受限制股份單位的歸屬。

在遵守適用法律的情況下，倘發生退出事件，承授人有權就已被解除限制的受限制股份單位：(i)收購相應股份的股權；或(ii)根據本公司的組織章程細則或董事會會議上議決的任何有關規定處理或處置已歸屬於承授人的受限制股份單位以獲取利益。



## 附錄四

## 法定及一般資料

### (iv) 解除受限制股份單位的限制

受限制股份單位的限制僅可於本公司股份在任何國內或國際證券交易所[編纂]後(「先決條件」)解除，除非董事會另行授權。

除非提前條文適用，否則於先決條件獲達成後，承授人有權根據2020年股份激勵計劃及相應的獎勵協議的規定，將其姓名記入本公司的股東名冊或僱員持股平台。

### 購股權條款及條件

#### (i) 授出購股權

管理人可全權酌情釐定隨時及不時向參與者授予購股權。管理人應全權酌情釐定包括但不限於承授人名單、授予各承授人的購股權數目及行使價的事項。

#### (ii) 歸屬期

歸屬期將於授出日期後一年開始。倘承授人繼續為本公司全職僱員，則購股權股份的25%將於授出日期的第二個週年日及其後每個週年日歸屬予承授人。

#### (iii) 提前

倘出現(i)本公司控制權變動(包括本公司的任何合併或收購，或與其他實體的其他交易(包括但不限於重組、併購、股權轉讓)導致本公司原股東的總投票權於交易後低於本公司50%的投票權)；(ii)本公司出售絕大部分或大部分核心資產；或(iii)本公司依法解散(各自為「退出事件」)，本公司應於合理時間內向各承授人發出書面通知(包括通過電郵)，而董事會應釐定是否提前任何購股權的歸屬。

倘發生退出事件，承授人須就尚未行使的購股權於退出事件後10個營業日內向本公司發出行使上述購股權的通知(「行使通知」)。倘承授人未能發出有關通知，則任何有關購股權將自動失效，而承授人將不再於有關購股權中擁有任何權利。

#### (iv) 行使購股權

購股權可根據2020年股份激勵計劃條款於各承授人釐定的期間內隨時行使，有關期間可於歸屬日期開始，惟在任何情況下不得遲於歸屬日期起計五年結束，除非董事會另行批准。為行使購股權，承授人須根據2020年股份激勵計劃及任何相關獎勵協議支付行使價。承授人將不再擁有已失效購股權的任何權利，原因為購股權未獲承授人行使或承授人尚未支付行使價。該購股權將重新進入本公司的股權激勵池。行使購股權須待先決條件獲達成後，方可作實。

## 附錄四

## 法定及一般資料

### 轉讓獎勵的限制

於本公司[編纂]前及未經董事會同意，承授人不得以出讓、質押、信託或任何其他方式出售其持有的部分或全部購股權或受限制股份單位(不論是否已歸屬)或以其他方式附帶第三方權利。

於本公司[編纂]後，承授人持有的全部或部分未歸屬購股權或受限制股份單位仍受上述限制所規限。

### 撤銷及終止獎勵

倘承授人(i)嚴重違反本公司的規則及法規；(ii)嚴重失職、瀆職或貪污；(iii)任何不誠實行為，包括但不限於在入職時偽造資料或欺騙內部及外部客戶等；(iv)違反保密義務；(v)被追究刑事責任；(vi)違反不競爭、全職僱傭及不招攬責任；(vii)虛構事實以損害本公司聲譽；及(viii)導致本公司蒙受重大損失的任何其他行為(各自為「過失行為」)，不論本集團是否終止與承授人的僱傭關係，承授人須同意本公司自動撤銷其持有的所有購股權或受限制股份單位。

承授人一旦違反其不競爭或不招攬責任，則被視為不可撤回地同意放棄其持有的所有購股權或受限制股份單位(不論是否已歸屬)。

倘承授人的僱傭在並無承授人違反任何過失行為的情況下被終止，則承授人應被視為已不可撤銷地同意自動放棄其持有的所有未歸屬購股權或受限制股份單位，並僅可於先決條件獲達成後及禁售期後行使已歸屬購股權或受限制股份單位，除非董事會決議案另有規定。

### 身故、疾病及喪失行為能力

倘承授人因工作關係身故或受傷而無法工作或終止受僱，董事會須決定是否提前歸屬承授人持有的未歸屬購股權或受限制股份單位。已歸屬購股權或受限制股份單位須由有權繼承的人士繼承。

倘承授人因與其僱傭無關的身故、疾病或喪失行為能力而無法工作或終止其僱傭，除非董事會另行批准，否則所有已歸屬購股權或尚未行使的受限制股份單位或(就尚未解除的受限制股份單位而言)尚未解除的限制將自動失效，並被視為由本公司收購或註銷。承授人將不再於有關購股權或受限制股份單位中擁有任何權利。

### 3. 根據2016年股份激勵計劃及2020年股份激勵計劃授出的尚未行使獎勵

#### 2016年股份激勵計劃概覽

截至2024年4月21日，根據2016年股份激勵計劃授出的尚未行使購股權相關股份總數為29,779,000股，佔緊隨[編纂]完成後已發行股份約[編纂]% (假設[編纂]未獲行使、可轉換債券

## 附錄四

## 法定及一般資料

未獲轉換且未根據股份激勵計劃發行其他股份)。尚未行使購股權由478名承授人持有，包括本集團一名董事、高級管理層以及現任和前任僱員及一名顧問。尚未行使購股權的行使價介於每股0.50美元至1.50美元之間。承授人毋須就根據2016年股份激勵計劃授出的購股權支付任何代價。截至2024年4月21日，概無尚未行使購股權獲行使。假設根據2016年股份激勵計劃項下已授出的所有尚未行使購股權悉數發行股份，緊隨[編纂]完成後股東的股權(假設[編纂]未獲行使、可轉換債券未獲轉換且未根據股份激勵計劃發行其他股份)將被攤薄約[編纂]%，而對我們每股股份收益的攤薄影響約為[編纂]%

截至2024年4月21日，根據2016年股份激勵計劃授出的尚未行使受限制股份單位相關股份總數為11,608,859股，佔緊隨[編纂]完成後已發行股份約[編纂]%(假設[編纂]未獲行使、可轉換債券未獲轉換且未根據股份激勵計劃發行其他股份)。尚未行使受限制股份單位由115名承授人持有，包括本集團一名董事、高級管理層以及現任和前任僱員。截至2024年4月21日，11,583,859份尚未行使受限制股份單位已獲歸屬，其餘則尚未歸屬。假設根據2016年股份激勵計劃項下已授出的所有尚未行使受限制股份單位悉數發行股份，緊隨[編纂]完成後股東的股權(假設[編纂]未獲行使、可轉換債券未獲轉換且未根據股份激勵計劃發行其他股份)將被攤薄約[編纂]%，而對我們每股收益的攤薄影響約為[編纂]%

於[編纂]後，本公司將不會根據2016年股份激勵計劃授出其他購股權或受限制股份單位。

### 2020年股份激勵計劃概覽

截至2024年4月21日，根據2020年股份激勵計劃授出的尚未行使購股權相關股份總數為33,360,150股，佔緊隨[編纂]完成後已發行股份約[編纂]%(假設[編纂]未獲行使、可轉換債券未獲轉換且未根據股份激勵計劃發行其他股份)。尚未行使購股權由912名承授人持有，包括本公司高級管理層的一名成員及本集團僱員或前僱員(非本公司董事或其他關連人士)。尚未行使購股權的行使價介乎每股1.50美元至2.716美元之間。承授人毋須就根據2020年股份激勵計劃授出的購股權支付任何代價。截至2024年4月21日，概無尚未行使購股權獲行使。假設根據2020年股份激勵計劃項下已授出的所有尚未行使購股權悉數發行股份，緊隨[編纂]完成後股東的股權(假設[編纂]未獲行使、可轉換債券未獲轉換且未根據股份激勵計劃發行其他股份)將被攤薄約[編纂]%，而對我們每股收益的攤薄影響約為[編纂]%

截至2024年4月21日，根據2020年股份激勵計劃授出的尚未行使受限制股份單位相關股份總數為2,762,500股，佔緊隨[編纂]完成後已發行股份約[編纂]%(假設[編纂]未獲行使、可

## 附錄四

## 法定及一般資料

轉換債券未獲轉換且未根據股份激勵計劃發行其他股份)。尚未行使受限制股份單位由7名承授人(包括本公司一名高級管理層成員及僱員或前僱員，並非本公司董事或其他關連人士)持有。截至2024年4月21日，1,587,500份尚未行使受限制股份單位已獲歸屬，其餘則尚未歸屬。假設根據2020年股份激勵計劃項下已授出的所有尚未行使受限制股份單位悉數發行股份，緊隨[編纂]完成後股東的股權(假設[編纂]未獲行使、可轉換債券未獲轉換且未根據股份激勵計劃發行其他股份)將被攤薄約[編纂]%，而對我們每股收益的攤薄影響約為[編纂]%

於[編纂]後，本公司將不會根據2020年股份激勵計劃授出其他購股權或受限制股份單位。

### 尚未行使獎勵詳情

下表載列根據2016年股份激勵計劃及2020年股份激勵計劃授予本公司董事及高級管理人員的尚未行使獎勵詳情：

姓名	職位	地址	計劃	尚未行使獎勵 相關股份數目	行使價 (每股股份 以美元計)	授出日期	到期日	歸屬期 <sup>(2)(3)</sup>	估緊隨[編纂] 完成後 已發行股份的 概約百分比 <sup>(1)</sup>
張峰.....	執行董事 兼總裁	中國北京市 石景山區 景陽東街 65號院 5號樓2號門 101號	2016年股份 激勵計劃	5,900,000股 (購股權)	1.00	2018年 1月31日	2033年 1月31日	4年	[編纂]
			2016年股份 激勵計劃	1,000,000股 (受限制 股份單位)	不適用	2015年 7月1日	2030年 7月1日	4年	[編纂]
Marcus Spurrell...	國際業務 聯席首席 執行官	中國 北京市 海淀區 海淀文化藝術 大廈8層	2020年股份 激勵計劃	2,000,000股 (購股權)	2.716	2023年 8月14日	[編纂]及 歸屬日期後 (以較後者 為準)5年	4年	[編纂]
王怡.....	副總裁、 董事會秘書 兼公司秘書	中國北京市 海淀區 萬泉莊 北社區 7-7-703	2020年股份 激勵計劃	300,000股 (受限制 股份單位)	不適用	2023年10月7 日	[編纂]與 歸屬日期(以 較晚者為 準)後5年	4年	[編纂]
總計：..... 3名承授人				9,200,000股					[編纂]

### 附註：

- 假設[編纂]未獲行使、可轉換債券未獲轉換且未根據股份激勵計劃發行其他股份。
- 購股權的行使期應自相關購股權獲歸屬日期或[編纂]完成後(以較晚者為準)起至到期日止，受2016年股份激勵計劃及承授人簽署的購股權獎勵協議的條款所規限。
- 歸屬期自授出日期後一年開始。

## 附錄四

## 法定及一般資料

下表載列根據2016年股份激勵計劃或2020年股份激勵計劃授予持有一百萬或以上尚未行使獎勵的本集團僱員或前僱員（並非本公司董事、高級管理層或關連人士）的尚未行使獎勵詳情：

姓名	職位	地址	計劃	尚未行使獎勵 相關股份數目	行使價 (每股以 美元計)	授出日期	到期日	歸屬期 <sup>(3)</sup>	估緊隨[編纂] 完成後 已發行股份的 概約百分比 <sup>(1)</sup>
謝東.....	副總裁	中國 北京市 海淀區 萬壽路西街 12號院 5號樓201室	2016年股份 激勵計劃	1,500,000股 (購股權)	1.50	2020年 3月30日	2035年 3月30日	4年	[編纂]
			2016年股份 激勵計劃	500,000股 (購股權)	1.00	2018年 1月1日	2033年 1月1日	4年	[編纂]
			2020年股份 激勵計劃	1,500,000股 (受限制股份 單位)	不適用	2020年 3月30日	[編纂]及 歸屬日期後 (以較後者 為準) 5年	4年	[編纂]
			2020年股份 激勵計劃	3,000股 (購股權)	2,716	2023年 2月1日	[編纂]及 歸屬日期後 5年	4年	[編纂]
劉江峰.....	前董事	香港 新界 馬鞍山 烏溪沙路8號 迎海•星灣 19座30樓A室	2016年股份 激勵計劃	2,000,000股 (受限制股份 單位)	不適用	2018年 1月1日	2028年 1月1日	立即歸屬	[編纂]
Peng Yi Jung.....	非重要 附屬公司 董事	中國 海淀區 雙清路89號 紅杉國際公寓 2號樓 2號門1301室	2016年股份 激勵計劃	1,325,000股 (受限制股份 單位)	不適用	2015年 6月17日至 2018年 4月1日	2030年 6月17日至 2033年 4月1日	4年	[編纂]
			2020年股份 激勵計劃	75,000股(受 限制股份單 位)	不適用	2020年 2月1日	[編纂]及 歸屬日期後 5年	4年	[編纂]
徐瑩.....	非重要 附屬公司 董事	#57-10, 2 Marina Blvd, Singapore 018987	2016年股份 激勵計劃	1,100,000股 (購股權)	1.00	2018年 1月1日	2028年 1月1日	立即歸屬	[編纂]
總計：.....	4名承授人			8,003,000股					[編纂]



## 附錄四

## 法定及一般資料

附註：

- (1) 假設[編纂]未獲行使、可轉換債券未獲轉換且未根據股份激勵計劃發行其他股份。
- (2) 購股權的行使期應自相關購股權獲歸屬日期或[編纂]完成後(以較晚者為準)起至到期日止，受2016年股份激勵計劃及承授人簽署的購股權獎勵協議的條款所規限。
- (3) 歸屬期自授出日期後一年開始。

下表載列根據2016年股份激勵計劃及2020年股份激勵計劃授予本集團顧問的尚未行使獎勵詳情：

姓名	職位	地址	計劃	尚未行使獎勵 相關股份數目	行使價 (每股以 美元計)	授出日期	到期日	歸屬期 <sup>(2)(3)</sup>	估緊隨[編纂] 完成後 已發行股份的 概約百分比 <sup>(1)</sup>
Hou Jin.....	外部顧問	北京市 石景山區 水泥廠大樓7棟 32號	2016年股 份激勵計劃	10,000股 (購股權)	1.00	2018年 1月19日	2023年 1月19日	4年	[編纂]
總計：..... 1名承授人				10,000股					[編纂]

附註：

- (1) 假設[編纂]並無獲行使，可轉換債券並無獲轉換且未根據股份激勵計劃發行其他股份。
- (2) 購股權的行使期應自相關購股權獲歸屬日期或[編纂]完成後(以較晚者為準)起至到期日止，受2016年股份激勵計劃及承授人簽署的購股權獎勵協議的條款所規限。
- (3) 歸屬期自授出日期後一年開始。

下表載列根據2016年股份激勵計劃授予持有2016年股份激勵計劃及/或2020年股份激勵計劃項下一百萬以下尚未行使獎勵的餘下承授人(本集團僱員或前僱員，且非本公司董事、高級管理層或其他關連人士或本集團顧問)的尚未行使購股權詳情：

按相關股份數目分類	承授人數目	尚未行使 購股權相關 股份數目	行使價 (每股以美元計)	授出日期	到期日	歸屬期 <sup>(2)(3)</sup>	估緊隨[編纂] 完成後 已發行 股份的概約 百分比 <sup>(1)</sup>
400,000股以上.....	0名	—	—	—	—	—	—
200,001股至400,000股...	10名	2,640,000股	0.60至1.50	2015年7月28日至 2020年3月9日	2030年7月28日至 2035年3月9日	4年	[編纂]
1股至200,000股.....	464名	18,129,000股	0.50至1.50	2015年5月1日至 2019年12月9日	2030年5月1日至 2034年12月9日	4年	[編纂]
總計：.....		474名承授人	20,769,000股				[編纂]

附註：

- (1) 假設[編纂]未獲行使、可轉換債券未獲轉換且未根據股份激勵計劃發行其他股份。



## 附錄四

## 法定及一般資料

- (2) 購股權的行使期應自相關購股權獲歸屬日期或[編纂]完成後(以較晚者為準)起至到期日止，受2016年股份激勵計劃及承授人簽署的購股權獎勵協議的條款所規限。
- (3) 歸屬期自授出日期後一年開始。

下表載列根據2016年股份激勵計劃授予持有2016年股份激勵計劃及／或2020年股份激勵計劃項下一百萬以下尚未行使獎勵的承授人(本集團僱員或前僱員，且非本公司董事、高級管理人員或其他關連人士或本集團顧問)的尚未行使受限制股份單位詳情：

按相關股份數目分類	承授人數目	尚未行使 受限制股份 單位相關 股份數目	授出日期	到期日	歸屬期 <sup>(2)</sup>	估緊隨[編纂] 完成後 已發行股份的 概約百分比 <sup>(1)</sup>
400,000股以上	1名	525,000股	2015年4月23日	2030年4月23日	4年	[編纂]
200,001股至400,000股	5名	1,407,500股	2015年7月28日至 2018年9月1日	2028年9月1日至 2032年7月12日	即時歸屬至4年	[編纂]
1股至200,000股	106名	5,326,359股	2015年3月18日至 2020年3月9日	2030年3月18日至 2035年3月9日	4年	[編纂]
總計：	112名承授人	7,258,859股				[編纂]

附註：

- (1) 假設[編纂]未獲行使、可轉換債券未獲轉換且未根據股份激勵計劃發行其他股份。
- (2) 歸屬期自授出日期後一年開始。

下表載列根據2020年股份激勵計劃授予持有2016年股份激勵計劃及／或2020年股份激勵計劃項下一百萬以下尚未行使獎勵的餘下承授人(本集團僱員或前僱員，且非本公司董事、高級管理人員或其他關連人士或本集團顧問)的尚未行使購股權詳情：

按相關股份數目分類	承授人數目	尚未行使 購股權相關 股份數目	行使價 (每股以美元計)	授出日期	到期日	歸屬期 <sup>(2)(3)</sup>	估緊隨[編纂] 完成後 已發行 股份的概約 百分比 <sup>(1)</sup>
400,000股以上	6名	3,313,375股	1.50至2.716	2020年2月1日至 2023年9月11日	[編纂]及 歸屬日期後 (以較後者為準) 5年	4年	[編纂]
200,001股至400,000股	14名	3,677,500股	1.50至2.716	2019年12月2日至 2024年2月1日	[編纂]及 歸屬日期後 (以較後者為準) 5年	3至4年	[編纂]
1股至200,000股	890名	24,366,275股	1.50至2.716	2019年11月1日至 2024年4月1日	[編纂]及 歸屬日期後 (以較後者為準) 5年	3至4年	[編纂]
總計：	910名承授人	31,357,150股					[編纂]

## 附錄四

## 法定及一般資料

附註：

- (1) 假設[編纂]未獲行使、可轉換債券未獲轉換且未根據股份激勵計劃發行其他股份。
- (2) 購股權的行使期應自相關購股權獲歸屬日期或[編纂]完成後(以較晚者為準)起至到期日止，受2020年股份激勵計劃及承授人簽署的購股權獎勵協議的條款所規限。
- (3) 歸屬期自授出日期後一年開始。

下表載列根據2020年股份激勵計劃授予持有2016年股份激勵計劃及／或2020年股份激勵計劃項下一百萬以下尚未行使獎勵的餘下承授人(本集團僱員，且非本公司董事、高級管理人員或其他關連人士或本集團顧問)的尚未行使受限制股份單位詳情：

按相關股份數目分類	承授人數目	尚未行使受限制股份單位相關股份數目	授出日期	到期日	歸屬期 <sup>(2)</sup>	估緊隨[編纂]完成後已發行股份的概約百分比 <sup>(1)</sup>
400,000股以上	0名	—	—	—	—	—
200,001股至400,000股	2名	650,000股	2021年9月13日至2023年10月1日	[編纂]及歸屬日期後(以較後者為準)5年	4年	[編纂]
1股至200,000股	2名	237,500股	2020年6月29日至2023年10月1日	[編纂]及歸屬日期後(以較後者為準)5年	4年	[編纂]
總計：	4名承授人	887,500股				[編纂]

附註：

- (1) 假設[編纂]未獲行使、可轉換債券未獲轉換且未根據股份激勵計劃發行其他股份。
- (2) 歸屬期自授出日期後一年開始。

#### 4. 2024年第一股份激勵計劃

以下為股東透過於2024年[●]通過的[書面決議案]有條件採納的2024年第一股份激勵計劃的主要條款摘要，自[編纂]起生效。2023年股份激勵計劃的條款將受上市規則第17章條文規限。

##### (a) 2024年第一股份激勵計劃的目的

2024年第一股份激勵計劃旨在為本公司提供靈活的薪酬、激勵、挽留、獎勵、補償及／或向合資格參與者提供福利的方式；透過向合資格參與者提供收購本公司股權的機會，使彼等的利益與本公司及股東的利益一致；並鼓勵合資格參與者為本公司的長遠增長及盈利能力作出貢獻，以及為本公司及股東的整體利益提升本公司及其股份之價值。

## 附錄四

## 法定及一般資料

### (b) 合資格參與者

合資格參與者包括(A)本集團任何成員公司的僱員(不論全職或兼職)、董事或高級職員的任何人士(「僱員參與者」)；(B)為(i)本公司的控股公司；(ii)本集團成員公司以外的控股公司的附屬公司；或(iii)為本公司聯營公司的任何公司(包括由本公司直接或間接控制或與本公司直接或間接受共同控制的公司)的僱員(不論全職或兼職)、董事或高級職員的任何人士(「關聯實體參與者」)；及(C)於其日常及一般業務過程中持續向本集團提供服務的人士(「服務供應商參與者」)，該等人士符合計劃管理人根據計劃所載標準釐定的本集團長期增長利益。

服務供應商參與者應包括以下類別：(a)服務供應商，包括具備(i)技術研發、生產或營銷、技術服務、硬件及其他相關服務(包括與零售業有關者)；(ii)業務擴展及發展策略、諮詢或執行(包括與本地零售業有關者)；及(iii)企業管治策略、諮詢或執行專長的供應商、顧問、諮詢人、代理或其他專業公司；及(b)就(其中包括)本集團提供的系統、解決方案、產品或服務的研發、營銷或銷售與本集團合作的業務夥伴，其工作或專業知識已經或將會對本集團的財務或業績增長作出重大貢獻。然而，就集資、合併或收購提供顧問服務的配售代理或財務顧問，或提供保證或須公正客觀地履行其服務的核數師或估值師等專業服務供應商，可能並非計劃的服務供應商參與者。

董事會(包括獨立非執行董事)認為，上述類別的合資格參與者符合本公司的業務需要，並有潛力為本公司的長期增長及盈利能力作出貢獻，因此符合該計劃的目的。

### (c) 管理

董事會負責並擁有根據計劃規則管理計劃的全部權力。董事會可全權酌情將管理該計劃的權力轉授予董事委員會或董事會認為適當的任何其他人士，包括其提呈或授出獎勵及釐定有關獎勵的條款及條件的權力。本公司可設立信託並委任受託人根據信託持有股份及其他信託財產，以實施及管理該計劃。除非本公司與任何受託人另行協定，否則計劃管理人須代表本公司向受託人發出指示及指示受託人。

### (d) 授出獎勵

董事會或計劃管理人可不時全權酌情甄選任何合資格參與者為承授人，並在計劃規

## 附錄四

## 法定及一般資料

則的規限下，於計劃期間根據計劃向有關承授人授出獎勵（「獎勵」）。就此授出的任何有關獎勵的性質、金額、條款及條件將由董事會或計劃管理人全權酌情釐定。

獎勵可以以下形式授出：(i)以認購及／或發行計劃管理人根據計劃條款可能釐定的有關數目股份（「股份獎勵」）；或(ii)以認購計劃管理人於行使期內根據計劃條款按行使價可能釐定的有關數目股份的權利形式歸屬的獎勵（「購股權」）。

在若干特定情況下，不得向任何合資格參與者授出獎勵，包括但不限於：

- (i) 上市規則禁止的情況下或上市規則或任何適用規則、規例或法律禁止有關合資格參與者買賣股份的時間；
- (ii) 本公司擁有任何有關本公司的未公佈內幕消息，直至公佈有關內幕消息後的交易日（包括該日）為止；
- (iii) 於緊接批准本公司任何年度、半年度、季度或任何其他中期期間業績的董事會會議日期及本公司公佈有關業績的最後期限（以較早者為準）前一個月起至業績公告日期止期間，惟該期間亦包括延遲刊發任何業績公告的任何期間；
- (iv) 在可能導致違反計劃限額的情況下，惟在適用法律、規則及法規允許的範圍內，待更新計劃限額或另行取得股東批准後，方可授出獎勵；
- (v) 倘有關獎勵須取得股東的特定批准，直至取得股東的有關批准為止，惟在適用法律、規則及法規允許的範圍內，獎勵須待取得有關特定股東批准後方可作出，

而在上述情況下作出的任何有關授出均屬無效。

### (e) 股份數目上限

根據2024年第一股份激勵計劃將予授出的所有獎勵而可能發行的獎勵股份總數，連同根據本公司任何其他股份計劃將予授出的任何獎勵而可能發行的股份數目為[編纂]股股份，即[編纂]已發行股份約[編纂]%（「計劃授權限額」）。為免生疑問，根據2016年股份激勵計劃及2020年股份激勵計劃作出的獎勵已發行或將予發行的股份不受計劃授權限額規限。就計算計劃授權限額而言，根據計劃條款（或本公司任何其他股份計劃的條款）已失效的獎勵原應發行的股份不得計算在內。

## 附錄四

## 法定及一般資料

根據本計劃向服務供應商參與者授出的獎勵可予發行的獎勵股份總數為[編纂]股股份，佔股份開始於聯交所[編纂]當日已發行股份約[編纂]%（「服務供應商分項限額」）。

本公司可更新計劃授權限額及／或服務供應商分項限額當中任何一項：(i)自該計劃採納日期後三年或先前股東批准根據計劃規則更新計劃授權限額或服務供應商分項限額（視情況而定）日期後三年起計，事先獲股東於股東大會上以普通決議案方式批准（以較後者為準）；或(ii)於任何時間，經股東於股東大會上事先批准，並須遵守上市規則所載的任何其他規定。根據2024年第一股份激勵計劃及本公司所有其他計劃按經更新計劃授權限額授出的所有獎勵而可能發行的獎勵股份總數，不得超過股東於股東大會上批准更新計劃授權限額當日已發行股份的10%。根據2024年第一股份激勵計劃及本公司任何其他股份計劃已授出的獎勵（包括根據其條款已行使、尚未行使、已註銷或已失效的獎勵）於計算根據經更新計劃授權限額可予發行的獎勵股份數目時不得計算在內。

本公司可於股東大會上尋求股東另行批准向本公司特別指定的合資格參與者授出超過計劃授權限額的獎勵，惟須遵守上市規則所載規定。

### (f) 承授人可獲授權益上限

除非按計劃所載方式獲股東批准，否則於任何12個月期間，因根據2024年第一股份激勵計劃及本公司任何其他股份計劃向每名合資格參與者授出及將予授出的獎勵（包括已行使及尚未行使的購股權）獲行使而發行及將予發行的股份總數，不得超過已發行股份總數的1%。倘進一步向合資格參與者授出獎勵將超出此限額，則須經股東於股東大會上另行批准，而有關合資格參與者及其聯繫人須放棄投票。

向本公司任何董事、最高行政人員或主要股東或彼等各自的任何聯繫人授出任何獎勵，均須經董事會薪酬委員會（不包括任何建議獲授獎勵人士）及本公司獨立非執行董事（不包括任何建議獲授獎勵人士）事先批准。倘向本公司任何董事（獨立非執行董事除外）或最高行政人員授出任何股份獎勵（但不包括授出任何購股權）將導致於截至有關授出日期（包括該日）止12個月期間就向有關人士授出的所有獎勵（不包括任何已失效獎勵）已發行及將予發行的股份合共佔有關授出日期已發行股份的0.1%以上，或倘向本公司獨立非執行董事或主要股東（或彼等各自的任何聯繫人）授出任何獎勵將導致於截至有關授出日期（包括該日）止12個月期間向有關人士已授出的所有獎勵（不包括任何已失效獎勵）獲行使時已發行及將予發行的股份數目合共超過已發行股份的0.1%，則有關進一步授出獎勵必須按上市規則所規定的方式及在其所載規定的規限下於股東大會上獲本公司股東批准。



## 附錄四

## 法定及一般資料

### (g) 獎勵函件及獎勵條款

本公司須就各項獎勵於授出日期向各承授人發出函件，當中載列獎勵的條款及條件（「獎勵函件」），當中可能包括與獎勵有關的股份數目、發行價或行使價（倘適用）、歸屬標準及條件、歸屬日期、必須達致的任何最低表現目標及計劃管理人可能認為必要的任何有關其他詳情，並要求承授人承諾根據獎勵函件的條款持有獎勵，並受計劃規則的條文約束。倘獎勵將以發行及配發新股份的方式償付，則授出有關獎勵須待聯交所上市委員會批准有關股份[編纂]及買賣，以及計劃管理人可能認為必要或適當的任何其他條件達成後，方可作實。

*申請或接納獎勵時應付的金額*：計劃管理人可釐定申請或接納獎勵時應付的金額（倘有）及必須作出任何有關付款的期間，有關金額（倘有）及期間須載於獎勵函件。

*購股權的行使價及行使期*：購股權的行使價不得低於以下各項的較高者：(i)股份於授出日期在聯交所的收市價；及(ii)股份於緊接授出日期前五個營業日在聯交所的平均收市價。購股權的行使期自授出日期起計不得超過10年。購股權將於授出日期起計第十週年屆滿時自動失效及不可行使（以尚未行使者為限）。上述有關行使價的條文符合聯交所的規定及計劃的目的。

*股份獎勵的發行價*：股份獎勵的發行價應為計劃管理人釐定並於獎勵函件中通知承授人的價格。為免生疑問，計劃管理人可釐定發行價為零。上述有關行使價的條文符合聯交所的規定及計劃的目的。

*歸屬期*：任何獎勵的歸屬日期不得少於自授出日期起計12個月，惟就僱員參與者而言，在下列情況下，歸屬日期可自授出日期（包括授出日期）起計少於12個月：(a)向新僱員參與者授出「全面」獎勵，以取代彼等離開前僱主時被沒收的股份獎勵；(b)向因身故或殘疾或不可抗力事件而終止僱傭的僱員參與者授出購股權；(c)授出須達成表現目標的獎勵；(d)授出獎勵的時間由與相關僱員參與者的表現並無關連的行政或合規規定釐定，在此情況下，歸屬日期可能會作出調整，以考慮倘不符合有關行政或合規規定而可能授出獎勵的時間；(e)授出具有混合歸屬時間表的獎勵，使獎勵於12個月期間內平均歸屬；或(f)授出總歸屬及持有期超過12個月的獎勵。

*表現目標*：計劃管理人可就各獎勵全權酌情釐定有關表現目標或歸屬獎勵的其他標準或條件，惟須遵守所有適用法律、規則及法規。倘表現目標、標準或條件將於相關獎勵



## 附錄四

## 法定及一般資料

函件中訂明，計劃管理人可根據(其中包括)以下因素釐定有關目標、標準或條件：(i)就董事及高級管理層成員而言，業務或財務里程碑、基於本公司市值的里程碑、交易里程碑或承授人對本集團的預期未來貢獻(包括有關彼等的經驗、專業知識、見解、參與特定項目或達成特定工作目標等)；(ii)就僱員參與者(董事及高級管理層成員除外)而言，業務或財務里程碑、交易里程碑、於特定期間內達致理想水平的表現評估或承授人對本集團的預期未來貢獻(包括有關彼等的經驗、專業知識、見解、參與特定項目或達成特定工作目標等)；(iii)就關聯實體參與者而言，承授人對本集團長期發展的預期未來貢獻(包括有關彼等的經驗、專業知識、見解、參與特定項目或達成特定工作目標或業務合作目標等)；及(iv)就服務供應商參與者而言，承授人對本集團長期發展的預期未來貢獻(包括有關彼等的經驗、專業知識、見解、參與特定項目或達成特定工作目標或業務合作目標等)。計劃管理人須於獎勵函件中指明本公司將評估有關目標、標準或條件如何及是否達成的人士。

董事會及董事會薪酬委員會相信，保留靈活性以因應每次授出的特定情況施加適當條件符合本公司的最佳利益，此乃對各合資格參與者的貢獻或潛在貢獻作出更具意義的獎勵。本公司認為，透過在適當情況下擁有短於12個月的歸屬期的靈活性，本集團將處於更有利位置吸引及留住合適的合資格參與者繼續為本集團服務，同時向彼等提供激勵以實現本集團的目標，從而實現2024年第一股份激勵計劃的目的。此外，通過允許本公司要求合資格參與者實現獎勵函件可能規定的表現目標(視情況而定)，本公司可更好地激勵合適的合資格參與者提供高質量的工作或完成對本集團重要的指定項目或目標，這與2024年第一股份激勵計劃的目的之一致。倘向本公司董事或高級管理層授出的獎勵的歸屬期少於12個月，則薪酬委員會有關較短歸屬期的原因的意見屬適當，而倘有關獎勵並無表現目標，則薪酬委員會有關毋須達成表現目標的原因及有關授出與計劃目的一致的方式的意見將載入根據上市規則規定於授出任何獎勵後刊發的公告。

### (h) 行使或歸屬獎勵

#### 行使／歸屬獎勵

於任何獎勵的適用歸屬日期後：

- (i) 購股權可由承授人向本公司發出書面通知連同所需行使價之匯款而全部或部分行使。於收到通知及相關股款後10個營業日內，本公司須向承授人配發及發行相關獎勵股份；及

## 附錄四

## 法定及一般資料

- (ii) 就股份獎勵而言，於歸屬日期後10個營業日內，待悉數收取應付總發行價（倘有）後，本公司須向承授人配發及發行相關數目的獎勵股份。

### 獎勵股份

根據該計劃將予配發及發行的獎勵股份須與所有現有已發行股份相同，並須根據本公司當時生效的組織章程細則的所有條文配發及發行，並將與承授人的姓名於本公司股東名冊登記當日的其他已發行繳足股份享有同等地位。

計劃管理人應釐定行使價或買入價的支付方式。為滿足獎勵獲行使／歸屬後的已發行股份，倘計劃管理人釐定，承授人因適用法律或監管限制而無法獲得獎勵股份，則計劃管理人可按現行市價在市場上出售將予發行的股份數目，並向承授人支付該等股份的實際售價。

### (i) 獎勵註銷及失效

計劃管理人可在獲得承授人事先同意的情況下隨時註銷任何已授出但尚未行使的獎勵。向已註銷獎勵的同一承授人發行新獎勵僅可於根據計劃授權有未發行獎勵（不包括已註銷有關承授人的獎勵）及遵守計劃條款的情況下作出。

在不損害計劃管理人在獎勵函件中規定獎勵失效時提供額外情況的權力的情況下，獎勵將於以下最早者自動失效（以尚未歸屬及（倘相關）已行使者為限）：(a)任何適用行使期屆滿；(b)董事會根據該計劃的回補條款作出決定的日期；及(c)因不再為合資格參與者而行使購股權的任何期間屆滿時；(d)承授人違反可轉讓性當日。計劃管理人有權決定獎勵是否失效，而其決定具有約束力及決定性。

### (j) 權利屬承授人個人所有

獎勵屬獲授獎勵的承授人個人所有，不得出讓或轉讓，惟已取得本公司書面同意及聯交所已根據上市規則的規定就有關轉讓授出豁免的情況除外，惟任何有關承授人同意受計劃規則約束，猶如承授人為承授人。

### (k) 投票權及股息權

獎勵並不附帶於本公司股東大會上投票的任何權利，亦無收取股息、轉讓或其他權利的任何權利。除非及直至獎勵股份因歸屬／行使有關獎勵而發行或轉讓予承授人，否則承授人不得因授出獎勵而享有任何股東權利。倘計劃受託人以信託方式為承授人持有獎勵股份，則承授人可根據信託契據指示受託人行使該等獎勵股份的投票權，惟以信託契據所允許者為限。

## 附錄四

## 法定及一般資料

### (l) 本公司資本架構變動的影響

倘於採納日期後，本公司的資本架構因溢利或儲備資本化、供股、股份拆細或合併或削減本公司股本而出現任何變動(因已發行股份作為本公司所訂立交易的代價而導致的本公司資本架構變動除外)，計劃管理人須作出其酌情認為適當的相應調整(倘有)，以反映有關變動：(i)構成計劃授權限額或服務供應商分項限額的股份數目；(ii)各項獎勵的股份數目(以尚未行使的任何獎勵為限)；(iii)任何購股權的行使價或任何股份獎勵的發行價或其任何組合，而核數師或財務顧問已證實符合上市規則的相關規定，且彼等認為就整體或任何特定承授人而言屬公平合理，惟(i)任何有關調整應使各承授人享有本公司股本的相同比例(約整至最接近的整數股份)，猶如該承授人於有關調整前所享有者；及(ii)倘有關調整將導致股份按低於其面值的價格發行，則不得作出有關調整。

### (m) 不再為合資格參與者

**回補**：倘(a)承授人因任何理由或在毋須通知或支付代通知金的情況下終止與本集團或關聯實體的僱傭或合約委聘而不再為合資格參與者；(b)承授人被裁定觸犯涉及其誠信或誠實的刑事罪行；或(c)董事會合理認為承授人在任何重大方面嚴重行為不當或違反計劃條款，則董事會可全權酌情決定：(A)向該承授人發行但尚未行使的任何獎勵將即時失效，而不論該等獎勵是否已歸屬；(B)就向該承授人發行或轉讓的任何獎勵股份而言，承授人須向本公司或其代名人轉回同等數目的股份或相等於該等股份市值的現金金額或其組合；及／或(C)就計劃受託人為承授人的利益持有的任何獎勵股份而言，該等獎勵股份將不再以信託方式為承授人持有或不再為承授人的利益持有。

**退休**：倘承授人因退休而不再為合資格參與者：(i)任何尚未歸屬的獎勵將繼續根據獎勵函件所載歸屬日期或計劃管理人可能全權酌情釐定的其他期間歸屬；及(ii)任何已歸屬購股權可於行使期內行使，否則購股權將告失效。

**身故或永久喪失行為能力**：倘承授人因身故或因永久性身體或精神殘障而終止與本集團任何成員公司或關聯實體的僱傭或合約聘用而不再為合資格參與者：(a)就購股權而言：任何已歸屬購股權可由承授人的遺產代理人於行使期內行使。倘承授人不再有任何法律行為能力行使購股權，已歸屬購股權可由根據適用法律負責代表承授人履行職責的人士於該期間內行使。倘已歸屬購股權於上述期間未獲行使，則購股權將告失效；及(b)就股份獎勵而言：任何尚未歸屬的股份獎勵須即時歸屬，而本公司須根據已歸屬股份獎勵於承授人身

## 附 錄 四

## 法 定 及 一 般 資 料

故或喪失行為能力後在實際可行情況下盡快向承授人的法定遺產代理人或根據適用法律負責代表承授人履行職責的人士發行有關數目的獎勵股份或支付實際售價，或倘上述發行或付款因其他原因成為無主債務，則有關獎勵將被沒收並失效。

**破產：**倘承授人宣佈破產或無力償債，或與其債權人全面達成任何債務償還安排或債務重整協議，則彼等將不再為計劃項下的合資格參與者，而任何尚未歸屬的獎勵及任何尚未行使的購股權將即時沒收及失效，除非計劃管理人另行全權酌情決定則作別論。

**其他原因：**倘承授人因上文條文所載以外的原因不再為合資格參與者，(a)在回補條款條文的規限下，承授人可於有關終止後20個營業日內或行使期內(以較短者為準)或計劃管理人可能全權酌情決定的其他期間內行使任何已歸屬購股權。倘購股權於規定時間內未獲行使，則購股權將被沒收及將告失效；及(b)任何尚未歸屬的獎勵將即時被沒收及將告失效，除非計劃管理人另行全權酌情決定則作別論。

### **(n) 修訂計劃或任何獎勵的規則**

在下文的規限下，董事會可隨時及在任何方面修訂該計劃或根據該計劃授出的任何獎勵的任何條文，惟經修訂的計劃或獎勵的條款必須符合上市規則第17章的相關規定。

倘有關修訂對任何承授人於該日有關已授出但尚未歸屬或失效或沒收的獎勵的任何存續權利有重大不利影響，在未經有關承授人同意的情況下，不得對計劃或任何獎勵的任何條文作出修訂，惟倘計劃管理人釐定有關修訂為：(i)就本公司、計劃或獎勵而言屬必要或可取，以符合任何適用法律或上市規則或符合任何會計準則的規定或避免任何會計準則項下的不利後果；或(ii)合理地不大可能大幅削減根據有關獎勵提供的利益，或任何有關削減已獲充分補償。

對計劃條款作出任何屬重大性質的修訂或修改，或對與上市規則第17.03條所載事項有關的條文作出任何修訂或修改，而有關修訂或修改的範圍須令合資格參與者得益，則須經股東於股東大會上批准。董事會或計劃管理人修改計劃條款的權力如有任何變動，須經股東於股東大會上批准。

對授出須經特定機構批准的任何獎勵的條款作出的任何修訂或修改，均須經同一機構批准，惟倘有關修改根據計劃的現有條款自動生效，則此項規定不適用。在不限制前述條文的一般性原則下，倘授予身為本公司董事、最高行政人員或主要股東或彼等各自的任何聯繫人的任何承授人的獎勵條款有任何變動，而有關變動須經股東於股東大會上按上市規則規定的方式批准(惟根據計劃規則自動生效的變動除外)。



## 附錄四

## 法定及一般資料

### (o) 終止

2024年第一股份激勵計劃將於以下日期(以較早者為準)終止：(a)計劃期限屆滿，即自採納日期起計10年期間，直至計劃採納日期第十週年為止；及(b)董事會釐定的提早終止日期，其後將不會根據該計劃提呈或授出其他獎勵，惟儘管該終止，該計劃及其規則將繼續有效及生效，惟以使終止前已授出的任何獎勵的歸屬及行使生效而言屬必要者為限，且該終止不會影響已授予任何承授人的任何存續權利。

### 5. 2024年第二股份激勵計劃

以下為股東透過於2024年[●]通過的[書面決議案]有條件採納的2024年第二股份激勵計劃的主要條款摘要，自[編纂]起生效。2024年第二股份激勵計劃為一項由現有股份資助的股份計劃。

#### (a) 2024年第二股份激勵計劃的目的

2024年第二股份激勵計劃旨在為本公司提供靈活的薪酬、激勵、挽留、獎勵、補償及／或向合資格參與者提供福利的方式；透過向合資格參與者提供收購本公司股權的機會，使彼等的利益與本公司及股東的利益一致；並鼓勵合資格參與者為本公司的長遠增長及盈利能力作出貢獻，以及為本公司及股東的整體利益提升本公司及其股份之價值。

#### (b) 合資格參與者

合資格參與者包括(A)本集團任何成員公司的僱員(不論全職或兼職)、董事或高級職員的任何人士；(B)為(i)本公司的控股公司；(ii)本集團成員公司以外的控股公司的附屬公司；或(iii)為本公司聯營公司的任何公司(包括由本公司直接或間接控制或與本公司直接或間接受共同控制的公司)的僱員(不論全職或兼職)、董事或高級職員的任何人士；及(C)本集團或本公司任何相關實體的任何諮詢人、顧問、經銷商、承包商、客戶、供應商、代理人、業務合作夥伴、合資公司業務合作夥伴或服務供應商，由計劃管理人酌情決定彼為本集團的發展曾或將作出貢獻。

#### (c) 管理

董事會負責並擁有根據計劃規則管理計劃的全部權力。董事會可全權酌情將管理該計劃的權力轉授予董事委員會或董事會認為適當的任何其他人士，包括其提呈或授出獎勵及釐定有關獎勵的條款及條件的權力。本公司可設立信託並委任受託人根據信託持有股份及其他信託財產，以實施及管理該計劃。除非本公司與任何受託人另行協定，否則計劃管理人須代表本公司向受託人發出指示及指示受託人。

## 附錄四

## 法定及一般資料

### (d) 授出獎勵

董事會或計劃管理人可不時全權酌情甄選任何合資格參與者為承授人，並在計劃規則的規限下，於計劃期間根據計劃向有關承授人授出獎勵（「獎勵」）。就此授出的任何有關獎勵的性質、金額、條款及條件將由董事會或計劃管理人全權酌情釐定。

獎勵可以以下形式授出：(i)以購買計劃管理人根據計劃條款按購買價可能釐定的有關數目股份（「股份獎勵」）；或(ii)以購買計劃管理人於行使期內根據計劃條款按行使價可能釐定的有關數目股份的權利形式歸屬的獎勵（「購股權」）。

在若干特定情況下，不得向任何合資格參與者授出獎勵，包括但不限於：

- (i) 上市規則禁止的情況下或上市規則或任何適用規則、規例或法律禁止有關合資格參與者買賣股份的時間；
- (ii) 本公司擁有任何有關本公司的未公佈內幕消息，直至公佈有關內幕消息後的交易日（包括該日）為止；
- (iii) 於緊接批准本公司任何年度、半年度、季度或任何其他中期期間業績的董事會會議日期及本公司公佈有關業績的最後期限（以較早者為準）前一個月起至業績公告日期止期間，惟該期間亦包括延遲刊發任何業績公告的任何期間；
- (iv) 在可能導致違反計劃限額的情況下，惟在適用法律、規則及法規允許的範圍內，待更新計劃限額後，方可授出獎勵；

而在上述情況下作出的任何有關授出均屬無效。

### (e) 股份數目上限

根據2024年第二股份激勵計劃將予授出的的獎勵股份總數為[46,789,006]股股份，僅由現有股份組成。為免生疑問，本公司不會根據2024年第二股份激勵計劃發行新股。

本公司可於任何時間，經股東於股東大會上事先批准，並須遵守上市規則所載的任何其他規定更新計劃授權限額。

### (f) 獎勵函件及獎勵條款

本公司須就各項獎勵於授出日期向各承授人發出函件，當中載列獎勵的條款及條件（「獎勵函件」），當中可能包括與獎勵有關的股份數目、發行價或行使價（倘適用）、歸屬標



## 附錄四

## 法定及一般資料

準及條件、歸屬日期、必須達致的任何最低表現目標及計劃管理人可能認為必要的任何有關其他詳情，並要求承授人承諾根據獎勵函件的條款持有獎勵，並受計劃規則的條文約束。

計劃管理人可釐定申請或接納獎勵時應付的金額(倘有)及必須作出任何有關付款的期間，有關金額(倘有)及期間須載於獎勵函件。

### **(g) 行使或歸屬獎勵**

#### *行使／歸屬獎勵*

於任何獎勵的適用歸屬日期後：

- (i) 購股權可由承授人向計劃管理人發出書面通知連同所需行使價之匯款而全部或部分行使。於收到通知及相關股款後10個營業日內，計劃管理人須向承授人配發及發行相關獎勵股份；及
- (ii) 就股份獎勵而言，於歸屬日期後10個營業日內，待悉數收取應付總發行價(倘有)後，計劃管理人須向承授人配發及發行相關數目的獎勵股份。

計劃管理人須決定行使價或購買價的支付方式。

為於獎勵獲行使／歸屬後轉讓股份，倘計劃管理人釐定，承授人因適用法律或監管限制而無法獲得獎勵股份，則計劃管理人可按現行市價在市場上出售有權獲得的股份數目，並向承授人支付該等股份的實際售價。

### **(h) 獎勵註銷及失效**

計劃管理人可在獲得承授人事先同意的情況下隨時註銷任何已授出但尚未行使的獎勵。

在不損害計劃管理人在獎勵函件中規定獎勵失效時提供額外情況的權力的情況下，獎勵將於以下最早者自動失效(以尚未歸屬及(倘相關)已行使者為限)：(a)任何適用行使期屆滿；(b)董事會根據該計劃的回補條款作出決定的日期；及(c)因不再為合資格參與者而行使購股權的任何期間屆滿時；(d)承授人違反可轉讓性當日。計劃管理人有權決定獎勵是否失效，而其決定具有約束力及決定性。

### **(i) 權利屬承授人個人所有**

獎勵屬獲授獎勵的承授人個人所有，不得出讓或轉讓，惟已取得本公司書面同意及

## 附錄四

## 法定及一般資料

聯交所已根據上市規則的規定就有關轉讓授出豁免的情況除外，惟任何有關承讓人同意受計劃規則約束，猶如承讓人為承授人。

### **(j) 投票權及股息權**

獎勵並不附帶於本公司股東大會上投票的任何權利，亦無收取股息、轉讓或其他權利的任何權利。除非及直至獎勵股份因歸屬／行使有關獎勵而轉讓予承授人，否則承授人不得因授出獎勵而享有任何股東權利。倘計劃受託人以信託方式為承授人持有獎勵股份，則承授人可根據信託契據指示受託人行使該等獎勵股份的投票權，惟以信託契據所允許者為限。

### **(k) 本公司資本架構變動的影響**

倘於採納日期後，本公司的資本架構因溢利或儲備資本化、供股、股份拆細或合併或削減本公司股本而出現任何變動（因已發行股份作為本公司所訂立交易的代價而導致的本公司資本架構變動除外），計劃管理人須作出其酌情認為適當的相應調整（倘有），以反映有關變動：(i)構成計劃授權限額的股份數目；(ii)各項獎勵的股份數目（以尚未行使的任何獎勵為限）；(iii)任何購股權的行使價或任何股份獎勵的購買價或其任何組合，而核數師或財務顧問已證實符合上市規則的相關規定，且彼等認為就整體或任何特定承授人而言屬公平合理，惟(i)任何有關調整應使各承授人享有本公司股本的相同比例（約整至最接近的整數股份），猶如該承授人於有關調整前所享有者；及(ii)倘有關調整將導致股份按低於其面值的價格購買或轉讓，則不得作出有關調整。

### **(l) 不再為合資格參與者**

**回補：**倘(a)承授人因任何理由或在毋須通知或支付代通知金的情況下終止與本集團或關聯實體的僱傭或合約委聘而不再為合資格參與者；(b)承授人被裁定觸犯涉及其誠信或誠實的刑事罪行；或(c)董事會合理認為承授人在任何重大方面嚴重行為不當或違反計劃條款，則董事會可全權酌情決定：(A)向該承授人發行但尚未行使的任何獎勵將即時失效，而不論該等獎勵是否已歸屬；(B)就向該承授人轉讓的任何獎勵股份而言，承授人須向本公司或其代名人轉回同等數目的股份或相等於該等股份市值的現金金額或其組合；及／或(C)就計劃受託人為承授人的利益持有的任何獎勵股份而言，該等獎勵股份將不再以信託方式為承授人持有或不再為承授人的利益持有。

**退休：**倘承授人因退休而不再為合資格參與者：(i)任何尚未歸屬的獎勵將繼續根據

## 附錄四

## 法定及一般資料

獎勵函件所載歸屬日期或計劃管理人可能全權酌情釐定的其他期間歸屬；及(ii)任何已歸屬購股權可於行使期內行使，否則購股權將告失效。

*身故或永久喪失行為能力*：倘承授人因身故或因永久性身體或精神殘障而終止與本集團任何成員公司或關聯實體的僱傭或合約聘用而不再為合資格參與者：(a)就購股權而言：任何已歸屬購股權可由承授人的遺產代理人於行使期內行使。倘承授人不再有任何法律行為能力行使購股權，已歸屬購股權可由根據適用法律負責代表承授人履行職責的人士於該期間內行使。倘已歸屬購股權於上述期間未獲行使，則購股權將告失效；及(b)就股份獎勵而言：任何尚未歸屬的股份獎勵須即時歸屬，而本公司須根據已歸屬股份獎勵於承授人身故或喪失行為能力後在實際可行情況下盡快向承授人的法定遺產代理人或根據適用法律負責代表承授人履行職責的人士發行有關數目的獎勵股份或支付實際售價，或倘上述發行或付款因其他原因成為無主債務，則有關獎勵將被沒收並失效。

*破產*：倘承授人宣佈破產或無力償債，或與其債權人全面達成任何債務償還安排或債務重整協議，則彼等將不再為計劃項下的合資格參與者，而任何尚未歸屬的獎勵及任何尚未行使的購股權將即時沒收及失效，除非計劃管理人另行全權酌情決定則作別論。

*其他原因*：倘承授人因上文條文所載以外的原因不再為合資格參與者，(a)在回補條款條文的規限下，承授人可於有關終止後20個營業日內或行使期內(以較短者為準)或計劃管理人可能全權酌情決定的其他期間內行使任何已歸屬購股權。倘購股權於規定時間內未獲行使，則購股權將被沒收及將告失效；及(b)任何尚未歸屬的獎勵將即時被沒收及將告失效，除非計劃管理人另行全權酌情決定則作別論。

### **(m) 修訂計劃或任何獎勵的規則**

在下文的規限下，董事會可隨時及在任何方面修訂該計劃或根據該計劃授出的任何獎勵的任何條文。倘有關修訂對任何承授人於該日有關已授出但尚未歸屬或失效或沒收的獎勵的任何存續權利有重大不利影響，在未經有關承授人同意的情況下，不得對計劃或任何獎勵的任何條文作出修訂，惟倘計劃管理人釐定有關修訂為：(i)就本公司、計劃或獎勵而言屬必要或可取，以符合任何適用法律或上市規則或符合任何會計準則的規定或避免任何會計準則項下的不利後果；或(ii)合理地不大可能大幅削減根據有關獎勵提供的利益，或任何有關削減已獲充分補償。對授出須經特定機構批准的任何獎勵的條款作出的任何修訂或修改，均須經同一機構批准，惟倘有關修改根據計劃的現有條款自動生效，則此項規定不適用。

## 附錄四

## 法定及一般資料

### (n) 終止

2024年第二股份激勵計劃將於以下日期(以較早者為準)終止：(a)計劃期限屆滿，即自採納日期起計10年期間，直至計劃採納日期第十週年為止；及(b)董事會釐定的提早終止日期，其後將不會根據該計劃提呈或授出其他獎勵，惟儘管該終止，該計劃及其規則將繼續有效及生效，惟以使終止前已授出的任何獎勵的歸屬及行使生效而言屬必要者為限，且該終止不會影響已授予任何承授人的任何存續權利。

### E. 其他資料

#### 1. 遺產稅

董事已獲告知，本集團任何成員公司概不可能承擔重大遺產稅責任。

#### 2. 訴訟

截至最後實際可行日期，就我們所知，我們或任何董事概無涉及可能對我們財務狀況或經營業績造成重大不利影響的任何其他未決或潛在重大訴訟或仲裁。

#### 3. 聯席保薦人

各聯席保薦人符合上市規則第3A.07條所載適用於保薦人的獨立性準則。

聯席保薦人將就擔任本公司[編纂]的保薦人收取合共1.1百萬美元。

#### 4. 專家同意書

本文件載有以下專家作出的聲明：

名稱	資格
UBS Securities Hong Kong Limited	根據《證券及期貨條例》可從事第1類(證券交易)、第2類(期貨合約交易)、第6類(就機構融資提供意見)及第7類(提供自動化交易服務)受規管活動的持牌法團
招銀國際融資有限公司	根據《證券及期貨條例》可從事第1類(證券交易)及第6類(就機構融資提供意見)受規管活動的持牌法團
招商證券(香港)有限公司	根據《證券及期貨條例》可從事第1類(證券交易)、第2類(期貨合約交易)、第4類(就證券提供意見)、第6類(就機構融資提供意見)及第9類(提供資產管理)受規管活動的持牌法團
海問律師事務所	合資格中國律師
衡力斯律師事務所	英屬維爾京群島律師

## 附錄四

## 法定及一般資料

名稱	資格
畢馬威會計師事務所	執業會計師及根據會計及財務匯報局條例註冊的公眾利益實體核數師
弗若斯特沙利文國際有限公司	獨立行業顧問
國浩律師(北京)事務所	合資格中國律師
張博士的中國訴訟法律顧問	合資格中國律師

截至最後實際可行日期，除本文件「[編纂]」所披露者外，上述專家概無於本集團任何成員公司擁有任何股權或可認購或提名他人認購本集團任何成員公司證券的權利(不論是否可依法強制執行)。

上述專家已各自就刊發本文件發出書面同意書，同意按本文件所載形式及涵義轉載他們的報告、函件、意見或意見概要(視情況而定)以及引述他們的名稱，且迄今並無撤回同意書。

### 5. 約束力

倘根據本文件作出申請，則本文件即具效力，使一切有關人士受到公司(清盤及雜項條文)條例第44A及44B條所適用的所有條文(罰則除外)的約束。

### 6. 雙語文件

本文件的中英文版本乃依據香港法例第32L章公司(豁免公司及招股章程遵從條文)公告第4條的豁免條文而分別刊發。

### 7. 開辦費用

我們並未就註冊成立本公司產生任何重大開辦費用。

### 8. 免責聲明

除本文件所披露者外，於緊接本文件日期前兩年內：

- (i) 概無就認購或同意認購或促使或同意促使認購本公司任何股份或債權證而支付任何佣金(惟不包括向分包銷商支付的佣金)；及
- (ii) 概無就發行或出售本集團任何成員公司的任何股本而授出任何佣金、折扣、經紀佣金或其他特別條款，亦無董事、發起人或名列「其他資料」專家同意書」部分的專家收取任何有關付款或利益。

## 附錄四

## 法定及一般資料

除本文件所披露者外：

- (i) 本公司或本集團任何成員公司概無創辦人股份、管理層股份或遞延股份；
- (ii) 我們並無任何發起人，且於緊接本文件日期前兩年內概無支付、配發或給予或建議支付、配發或給予任何發起人任何現金、證券或其他利益；
- (iii) 概無董事或名列上文「其他資料—專家同意書」部分的專家於本集團任何成員公司的發起過程中，或本集團任何成員公司於緊接本文件日期前兩年內收購、出售或租賃或擬收購、出售或租賃的任何資產中擁有任何直接或間接權益；及
- (iv) 本公司或本集團任何成員公司概無銀行透支或其他類似債務；
- (v) 本公司或本集團任何成員公司概無租購承擔、擔保或其他重大或然負債；
- (vi) 本公司或本集團任何成員公司概無未償還債權證；
- (vii) 本公司概無任何部分股本或債務證券於其他證券交易所上市或買賣，亦無尋求或擬尋求於其他證券交易所上市或買賣；
- (viii) 本集團任何成員公司的股本概無附帶購股權或有條件或無條件同意附帶購股權；
- (ix) 於本文件日期，概不存在董事於其中擁有重大權益或對本集團業務而言屬重大的合約或安排。



## 附錄五 送呈公司註冊處處長及展示文件

### 送呈香港公司註冊處處長文件

隨本文件一併送呈香港公司註冊處處長登記的文件包括：

- (a) 附錄四「法定及一般資料 — E.其他資料 — 4.專家同意書」所述的書面同意書；及
- (b) 附錄四「法定及一般資料 — B.有關我們業務的其他資料 — 1.重大合約概要」所述重大合約副本。

### 展示文件

以下文件的副本將於本文件日期起計14日（包括當日）內於聯交所網站www.hkexnews.hk及本公司網站<https://www.dmall.com/>可供查閱：

- (a) 大綱及細則；
- (b) 附錄四「法定及一般資料 — B.有關我們業務的其他資料 — 1.重大合約概要」所述的重大合約；
- (c) 附錄四「法定及一般資料 — C.有關董事的其他資料 — 1.董事服務合約及委任函詳情」所述的董事服務合約及委任函；
- (d) 由弗若斯特沙利文出具的報告，其概要載於「行業概覽」；
- (e) 有關中國法律的中國法律顧問海問律師事務所就本集團於中國的若干一般企業事宜及物業權益所出具的中國法律意見；
- (f) 畢馬威會計師事務所編製的會計師報告及有關本集團未經審核備考財務資料的報告，全文分別載於附錄一及附錄二；
- (g) 本集團截至2021年、2022年及2023年12月31日止三個財政年度的經審核綜合財務報表；
- (h) 有關英屬維爾京群島法律的法律顧問衡力斯律師事務所編製的意見函件，概述附錄三所述的英屬維爾京群島公司法的若干方面；
- (i) 英屬維爾京群島商業公司法；
- (j) 附錄四「法定及一般資料 — E.其他資料 — 4.專家同意書」所述的書面同意書；及
- (k) 股份激勵計劃的條款。

### 可供查閱文件

2016年股份激勵計劃及2020年股份激勵計劃的承授人名單將於本[編纂]日期起計14日（包括當日）內於世達國際律師事務所辦事處（地址為香港皇后大道中15號置地廣場公爵大廈42樓）的一般辦公時間內（上午九時正至下午五時正）可供查閱。