

概 要

本概要旨在向閣下提供本通函所載資料的概覽。由於此為概要，其並無載列可能對閣下屬重要的所有資料。閣下於決定如何在股東特別大會上就特殊目的收購公司併購交易投票及採取適當行動前，應閱讀整份通函。

特殊目的收購公司併購交易及投資本公司證券存在風險。於就特殊目的收購公司併購交易作出決定之前，閣下應仔細閱讀「風險因素」。就特殊目的收購公司併購交易(包括轉換發起人股份、發行代價股份、PIPE股份及獲准許股權融資股份、潛在行使特殊目的收購公司權證、發起人權證、發起人提成權及目標公司創始人提成權)或於特殊目的收購公司併購交易完成後，特殊目的收購公司股東持有的特殊目的收購公司股份的股權及價值將被攤薄。有關潛在攤薄影響的詳情，請參閱「董事會函件— M. 特殊目的收購公司併購交易對繼承公司股權的影響— 2.繼承公司的預期股權及特殊目的收購公司併購交易的潛在攤薄影響」。

於本節中，「Synagie」、「我們」或「我們的」指目標公司及其附屬公司。

特殊目的收購公司併購交易概覽

於2024年6月28日(交易時段後)，本公司(i)與目標公司(即Synagistics Pte. Ltd.)及Merger Sub就合併訂立業務合併協議；(ii)與目標公司及PIPE投資者就PIPE投資訂立PIPE投資協議；(iii)與發起人訂立發起人提成及禁售協議，據此，發起人已獲授發起人提成權；(iv)與目標公司創始人訂立目標公司創始人提成協議，據此，目標公司創始人已獲授目標公司創始人提成權；及(v)與目標公司大股東就將予發行予相關目標公司大股東的繼承公司股份的禁售安排訂立目標公司大股東禁售協議。

特殊目的收購公司併購交易將導致(1)本公司與目標集團進行業務合併，目標集團因此將成為本公司的附屬公司，及(2)本公司作為繼承公司於聯交所上市。

概 要

特殊目的收購公司併購交易的各訂約方

本公司

本公司為特殊目的收購公司(或SPAC)，註冊成立目的為收購一家或多家公司或營運業務或與其進行業務合併。本公司於2022年8月15日完成特殊目的收購公司發售，包括發行100,050,000股特殊目的收購公司股份(發行價為每股特殊目的收購公司股份10.00港元)及50,025,000份特殊目的收購公司權證。

目標集團

目標公司為一家在新加坡註冊成立的有限公司。目標集團為東南亞領先的數據驅動數字商務解決方案平台。根據灼識諮詢的資料，按2023年的收益計，目標集團在東南亞所有數字商務解決方案平台中排名第二。目標集團為品牌合作夥伴提供綜合性數字商務解決方案，(1)在直接面向品牌(「D2B」)業務模式下，目標集團為品牌提供數據驅動的數字商務解決方案，涵蓋數字商務的各個方面，而(2)在直接面向消費者(「D2C」)業務模式下，目標集團直接向消費者銷售品牌產品。

Merger Sub

Merger Sub為一家於2024年6月21日在新加坡註冊成立的私人股份有限公司，為本公司的間接全資附屬公司。Merger Sub僅為實現合併而註冊成立，除與合併有關的活動外，未開展任何其他活動。

業務合併協議

根據業務合併協議的條款，Merger Sub與目標公司將兼併為一家公司並繼續存續，此後，Merger Sub將不再單獨存續，目標公司將成為合併中的存續公司，並以其現有名稱作為BVI Co的直接全資附屬公司存續，而BVI Co仍為本公司的直接全資附屬公司。

於生效時間，(1)每股特殊目的收購公司股份將重新指定為繼承公司股份，(2)每股贖回特殊目的收購公司股份將自動註銷並不再存續，以換取收取不低於每股特殊目的

概 要

收購公司股份10.00港元的股份贖回價(將自在特殊目的收購公司發售託管賬戶內所持的款項中予以支付)的權利，及(3)每股發起人股份將根據本公司現有組織章程大綱及細則的條款自動轉換為一股繼承公司股份。

特殊目的收購公司股東(不包括贖回特殊目的收購公司股東)及發起人股東將連同PIPE投資者、獲准許股權融資投資者(如有)及目標公司現有股東繼續為繼承公司股東。特殊目的收購公司權證持有人(不包括贖回特殊目的收購公司權證持有人)及發起人權證持有人將繼續為繼承公司的權證持有人。於交割後，繼承公司股份及繼承公司特殊目的收購公司權證將在聯交所主板上市。

特殊目的收購公司併購交易中的目標公司議定估值為3,500,000,000港元，即目標公司的公平值，並由本公司與目標公司及PIPE投資者(其已對目標公司進行獨立盡職調查)參考(i)目標集團近年來的業務發展；(ii)仲量聯行企業評估及諮詢有限公司進行的估值；及(iii)目標集團的業務前景經公平磋商後釐定。

PIPE投資及獲准許股權融資

於2024年6月28日，本公司及目標公司與九名PIPE投資者訂立九份PIPE投資協議。

根據PIPE投資協議，PIPE投資者已有條件同意認購，且本公司已有條件同意發行60,124,000股PIPE投資股份，總認購價為601,240,000港元或每股PIPE投資股份10.00港元。

各項PIPE投資的PIPE投資金額乃經各PIPE投資協議訂約方公平磋商，並考慮目標公司議定估值3,500,000,000港元、特殊目的收購公司併購交易對繼承公司股權的影響、目標公司的發展計劃及其對所得款項的需求後釐定。

有關PIPE投資條款的詳情，請參閱「董事會函件—G. PIPE投資」。

概 要

發起人提成權

根據發起人提成及禁售協議，本公司將在符合條件及交割後若干調整的情況下授予發起人收取10,005,000股發起人提成股份(相當於本公司於2022年8月15日上市日期已發行本公司股份總數的8%)的權利。

有關發起人提成權的詳情，請參閱「董事會函件—H.發起人提成權」。

目標公司創始人提成權

根據目標公司創始人提成協議，本公司將在符合條件及交割後若干調整的情況下授予目標公司創始人收取目標公司創始人提成股份(總數不超過緊隨交割後已發行繼承公司股份總數的12%)的權利。

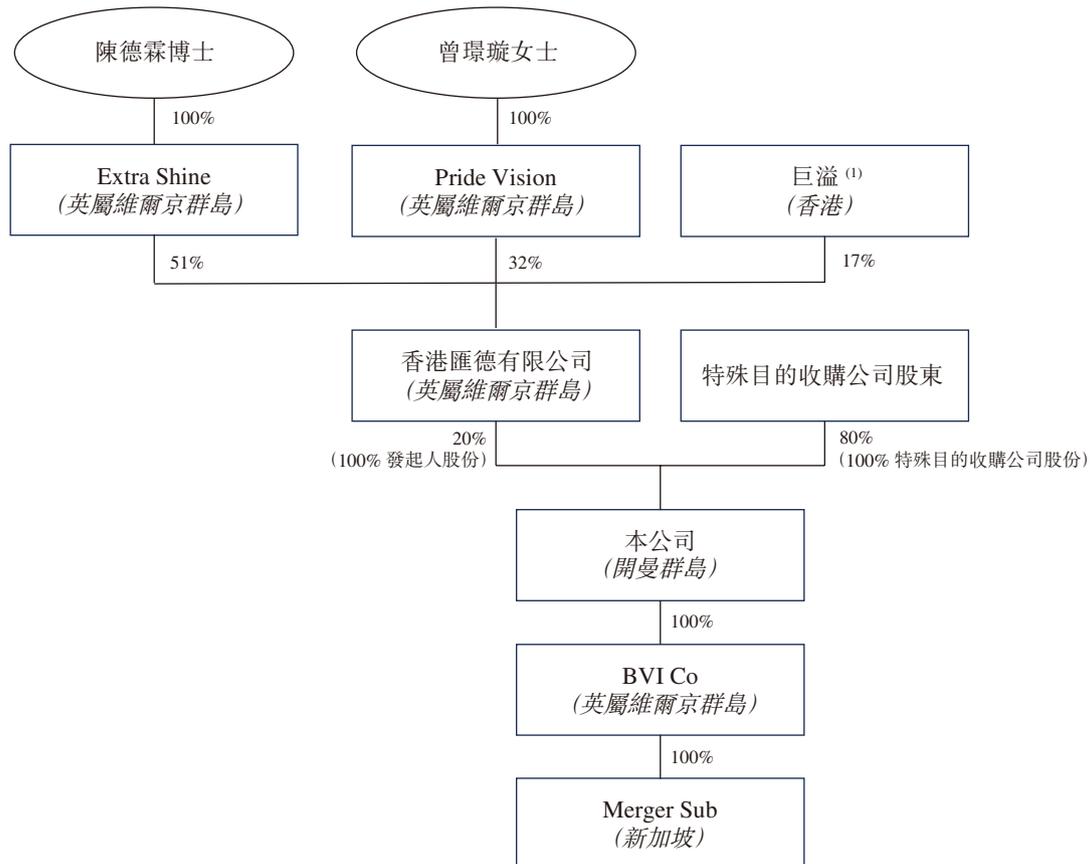
有關目標公司創始人提成權的詳情，請參閱「董事會函件—I.目標公司創始人提成權」。

概 要

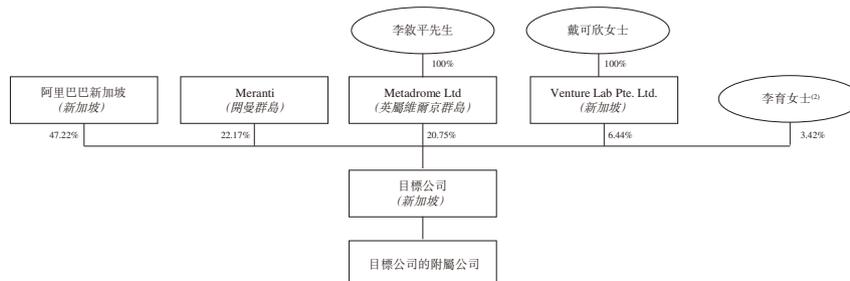
特殊目的收購公司併購交易架構

緊接特殊目的收購公司併購交易前，本公司及目標集團的公司架構簡圖載列如下：

(a) 本公司

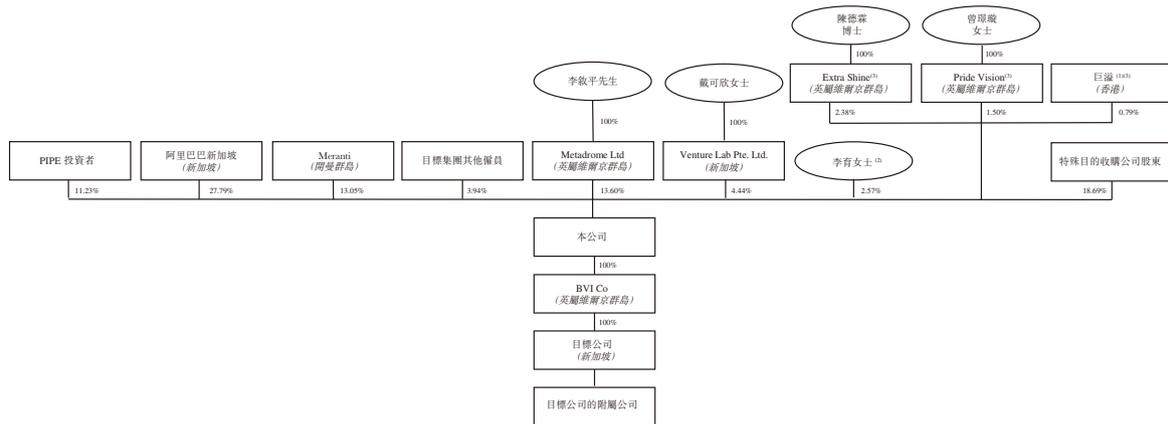


(b) 目標集團



概 要

緊隨交割後(假設概無贖回特殊目的收購公司股份，概無行使發起人提成權、目標公司創始人提成權以及繼承公司特殊目的收購公司權證及繼承公司發起人權證所附帶的認購權利，且概無獲准許股權融資且經計及根據目標公司現有僱員持股計劃將向目標集團僱員及目標公司創始人發行的82,976,868股目標公司普通股)，繼承集團的公司架構簡圖載列如下：



附註：

- (1) 巨溢由黃書雅博士(本公司的執行董事兼營運總裁)全資擁有。
- (2) 李育女士是李敘平先生的姊妹。
- (3) 由香港匯德有限公司持有的發起人股份轉換而成的繼承公司股份將於交割後按Extra Shine、Pride Vision及巨溢於香港匯德有限公司的實益持股比例轉讓予彼等。

有關特殊目的收購公司併購交易對本公司及繼承公司股權的影響的詳情，請參閱「董事會函件—M. 特殊目的收購公司併購交易對繼承公司股權的影響」。

進行特殊目的收購公司併購交易的理由及裨益

誠如特殊目的收購公司發售上市文件所述，本公司的任務是選擇一個高質素特殊目的收購公司併購目標，以有吸引力的估值談定有利的收購條款，並授權繼承公司在

概 要

完成特殊目的收購公司併購交易後取得實質性的成功，從而為其股東創造有吸引力的回報。本公司已計及該業務策略以及識別及評估潛在特殊目的收購公司併購目標的選擇標準。

經評估若干潛在目標公司後，本公司認為目標公司符合上述標準，而與目標公司訂立特殊目的收購公司併購交易將符合本公司及股東的利益，原因如下：

- **於東南亞數字商務解決方案行業處於領先地位的先行者：**目標集團為東南亞領先的數據驅動數字商務解決方案平台。根據灼識諮詢的資料，按2023年的收益計，目標集團在東南亞所有數字商務解決方案平台中排名第二。
- **可擴展、輕資產業務模式：**目標集團於戰略上不斷發展，在其營運的多個方面採用輕資產模式，該方式使其能更輕鬆地改善其存貨管理、擴大業務規模、加強合作關係的生態系統並推動收益增加。
- **隨時準備從東南亞消費者高端化中獲益：**根據灼識諮詢的資料，東南亞的大眾消費者市場擁有巨大的發展空間，將成為下個大型商務(尤其是數字商務)市場。東南亞的大眾階層指購買力已達到一定水平的消費者，彼等傾向於大幅增加對高檔商品的消費。作為東南亞領先的跨地區數字商務解決方案提供商，目標集團將處於有利地位，使其品牌合作夥伴能夠充分利用消費者高端化的趨勢。
- **對品牌擁有者的重要價值及合作夥伴的選擇：**目標集團為少數能夠向在東南亞尋求經營數字商務業務的品牌提供無縫解決方案的數字商務解決方案提供商之一。由於成功合作的往績紀錄、保護品牌合作夥伴利益的承諾及其對品牌及消費者需求的深入理解以及在幫助品牌合作夥伴於東南亞分散且多樣化的數字商務市場中把握市場環境的經驗，目標集團將自身定位為品牌優選的解決方案提供商。
- **強大的技術能力為所有接觸點提供統一及無縫的消費者體驗：**目標集團強大的核心技術棧Synagie平台是一個完全集成且易於擴展的平台，可幫助品牌適應不斷變化的市場趨勢及消費者行為。目標集團的技術能夠連接品牌合作夥伴

概 要

的後端系統，無縫整合其在消費者數字接觸點的運營，並收集及分析消費者數字商務旅程中的數據，包括從被動查看推送內容、購買交易及購買後內容分享。

- **獲得績優股投資者支持的經驗豐富的管理團隊：**目標公司創始人(即李敘平先生、戴可欣女士及李育女士)各自在零售、商業及營銷領域擁有超過15年的經驗及深厚的行業知識。目標集團亦受益於聲譽良好的股東的支持，包括阿里巴巴(根據灼識諮詢的資料，按截至2024年3月31日止十二個月的GMV計算，其為全球最大的數字零售企業)及Gobi Partners(一家以亞洲為重點的領先創業投資公司，尤其關注北亞、南亞及東南亞新興市場的早期至成長期初創公司)。

基於上文所述及經計及業務合併協議的條款及PIPE投資；獲准許股權融資的潛在條款(如有)；發起人提成權；目標公司創始人提成權；及下文所載的與特殊目的收購公司併購交易相關的其他安排，董事認為，特殊目的收購公司併購交易的條款公平合理，且符合本公司及股東的整體利益。

有關更多詳情，請參閱「董事會函件 — E.進行特殊目的收購公司併購交易的理由及裨益」。

股份贖回

在召開股東特別大會以批准特殊目的收購公司併購交易前，本公司會向特殊目的收購公司股東提供機會，可選擇按相等於當時在特殊目的收購公司發售託管賬戶內所持的金額(包括於該賬戶所持資金賺取且先前尚未獲授權發放予本公司以支付本公司的開支及稅項的利息及其他收入)(該金額按截至緊接交割日期前兩個營業日計算)除以當時已發行及發行在外的特殊目的收購公司股份數目的每股價格(將不會低於特殊目的收購公司發售項下發行價，即10.00港元)(須以現金支付)贖回其持有的全部或部分特殊目的收購公司股份，且本公司將於贖回金額確認後於可行情況下盡快在聯交所網站www.hkexnews.hk及本公司網站www.hkacquisition.com上以公告形式通知特殊目的收購公司股東有關每股價格。

概 要

特殊目的收購公司權證贖回

按建議本公司將為特殊目的收購公司權證持有人提供可要求本公司以每份贖回特殊目的收購公司權證0.40港元的特殊目的收購公司權證贖回價贖回其持有的全部或部分特殊目的收購公司權證的機會。

權證文據將須作出若干修訂，以就特殊目的收購公司權證贖回作出規定。本公司將根據上市規則第15.06條向聯交所申請批准建議權證修訂。此外，建議權證修訂將須經至少75%的全部未行使權證的持有人批准，且鑒於建議權證修訂將僅影響特殊目的收購公司權證的條款，其亦須經至少75%的全部未行使特殊目的收購公司權證的持有人批准。本公司將召開權證持有人大會及特殊目的收購公司權證持有人大會，分別供權證持有人及特殊目的收購公司權證持有人審議及酌情批准建議權證修訂。

特殊目的收購公司權證贖回須待(a)聯交所批准建議權證修訂；(b)至少75%的全部未行使權證的持有人及至少75%的全部未行使特殊目的收購公司權證的持有人通過批准建議權證修訂的決議案；及(c)特殊目的收購公司併購交易完成後，方可作實。

有關特殊目的收購公司權證贖回選擇程序的詳情，請參閱「致股東及權證持有人的重要通知及將採取的行動—C.特殊目的收購公司權證贖回」。

上市規則項下特殊目的收購公司併購交易及視作新上市申請的影響

本公司須遵守有關特殊目的收購公司併購交易反向收購的適用上市規則。根據上市規則第14.54條，繼承公司將被視為新上市申請人。目標集團須符合上市規則第8.04條及第8.05條的規定，而繼承集團須符合上市規則第8章所載的所有新上市規定(上市規則第8.05條除外)。繼承公司亦須根據上市規則第9章所載對新上市申請人的規定，遵守上市規則第9章所載的程序及規定，向聯交所提交新上市申請，以批准繼承公司股份及繼承公司特殊目的收購公司權證的上市及買賣。

概 要

新上市申請須待上市委員會批准方可作實，而上市委員會未必會授予批准。如未獲批准，業務合併協議、PIPE投資及獲准許股權融資(如有)將不會成為無條件，而特殊目的收購公司併購交易將不會進行。

本公司已向聯交所申請批准繼承公司股份(包括將根據繼承公司僱員持股計劃發行的代價股份、PIPE投資股份、獲准許股權融資股份、發起人提成股份、目標公司創始人提成股份及繼承公司股份)及繼承公司特殊目的收購公司權證在聯交所主板的上市及買賣。於交割後，繼承公司股份及繼承公司特殊目的收購公司權證將在聯交所主板上市。

根據上市規則第18B.29(1)條附註1(f)，授出發起人提成權須在為批准特殊目的收購公司併購交易而召開的股東特別大會上以普通決議案的方式批准作實，而批准特殊目的收購公司併購交易的決議案中須包含上述提成權。

特殊目的收購公司併購交易須待特殊目的收購公司股東於股東特別大會上批准PIPE投資、獲准許股權融資(如有)、發起人提成權及概要目標公司創始人提成權，以及遵守上市規則的適用規定(包括繼承公司於上市時最少須有100名專業投資者的規定)後，方可作實，除非聯交所批准豁免嚴格遵守任何該等規定。

根據上市規則第14.06(5)條，特殊目的收購公司併購交易構成本公司的一項非常重大的收購，因為根據上市規則第14.07條，本公司在特殊目的收購公司併購交易中的一個或多個相關百分比率超過100%。此外，由於(i)目標公司控股股東阿里巴巴新加坡將於交割後成為控股股東並因此成為繼承公司控制者；及(ii)目標公司主要股東Metadrome Ltd將於交割後成為一名董事的聯繫人並因此成為繼承公司控制者，根據上市規則第14A.28條，特殊目的收購公司併購交易亦構成本公司一項關連交易。由於特殊目的收購公司併購交易的一項或多項適用百分比率超過5%，特殊目的收購公司併購交易構成本公司的關連交易，須遵守上市規則第14A章項下的申報、公告、通函及獨立股東批准要求。

概 要

本公司已向聯交所申請豁免嚴格遵守上市規則第18B.56條項下的額外關連交易規定，且聯交所已批准有關豁免，基於(i)目標公司的全體股東並非本公司的關連人士，且獨立於本公司及其關連人士；及(ii)由於目標公司的一名主要股東將因特殊目的收購公司併購交易而成為繼承公司的控制者或控制者的聯繫人，根據第14A.28條，特殊目的收購公司併購交易僅構成關連交易。本公司將就特殊目的收購公司併購交易繼續遵守上市規則第14A章項下適用的關連交易規定(包括申報、公告、通函及獨立股東批准要求)。

目標集團的使命及願景

我們的願景是通過數據驅動的解決方案加速數字商務轉型。

我們的使命是利用數據及技術提供連接品牌及消費者的數字商務解決方案，並幫助品牌優化銷售，同時為所有主要數字接觸點的消費者提供統一及無縫的客戶體驗。

目標集團的業務及運營概覽

我們為東南亞領先的數據驅動數字商務解決方案平台。根據灼識諮詢的資料，按2023年的收益計，我們在東南亞所有數字商務解決方案平台中排名第二。我們為品牌合作夥伴提供綜合性數字商務解決方案，在直接面向品牌(「**D2B**」)業務模式下，我們為品牌提供數據驅動的數字商務解決方案，涵蓋數字商務的各個方面，而在直接面向消費者(「**D2C**」)業務模式下，我們直接向消費者銷售品牌產品。我們已建立專有的數據驅動數字商務平台 — Synagic平台，利用尖端技術收集、分析及部署大數據集，以滿足我們的品牌合作夥伴及消費者的需求。截至最後實際可行日期，在**D2B**業務模式下，我們已幫助600多名品牌合作夥伴統一在所有主要數字接觸點方面的消費者體驗。我們已與東南亞幾乎所有主要消費者接觸點建立合作關係，包括Lazada等網上營銷平台，以及社交媒體平台。

我們的企業由三名富有創業精神的創始人於2014年底在新加坡創立，是一家專注於美容、美體及嬰幼兒領域的**D2C**企業。隨着東南亞愈來愈多的消費者開始在網上購物，在不斷變化的零售行業經營業務的品牌及市場參與者均在尋求新的解決方案，以滿足

概 要

客戶快速變化的習慣。我們開始重新思考零售行業的演變，並尋求在盡可能降低影響的同時為品牌提供創新的數據驅動解決方案，使其在數字化轉型中獲益，包括通過大數據分析為品牌提供有意義的見解，以提高運營效率及優化銷售業績。

因此，我們開發了Synagie平台，以提供全面而統一的解決方案，旨在精簡、優化及改變東南亞品牌的傳統商務實踐，並為東南亞消費者提供無縫的數字商務體驗。自此，我們已積累大量數據，幫助我們更好、更深入地了解品牌及消費者的需求以及領先的行業趨勢，使我們得以成功將我們的業務拓展至多個領域，包括時尚及服裝領域、高端美容及保健領域，以及高端生活方式及生活領域。我們的業務覆蓋東南亞六大經濟體，即新加坡、馬來西亞、菲律賓、越南、泰國及印尼。我們亦在東南亞以外地區(如香港及西班牙)戰略性地拓展全球業務。

經過近十年在不同地區的運營，我們的Synagie平台已發展成為一個數據驅動的平臺，擁有龐大的數據湖，能夠提供全套數字商務解決方案，涵蓋數字化轉型及技術、渠道開發及管理、數字供應鏈、品牌發展、客戶參與、數字營銷及內容、賬戶支持、供需規劃、可持續發展及氣候管理以及大數據分析，以幫助廣泛而多樣化的品牌提高銷售額並實現業務增長。我們的Synagie平台能夠從各種數字接觸點獲取大量數據，將數據存儲在能夠維護及處理大數據集的龐大數據湖中，並實時分析及可視化數據，以幫助品牌在制定營銷、物流、生產及供應鏈策略時作出數據驅動的決策，並就消費者的興趣及行為提供全方位的見解。我們的Synagie平台亦可通過統一我們的數字供應鏈網絡(包括物流、倉儲及履行合作夥伴)的運營、管理產品銷售及目錄、定製特定產品描述以促進搜索優化及針對不同商務渠道制定定價策略、提升數字營銷效果以及處理及執行不同商務渠道的大量訂單，為我們的品牌合作夥伴提供支持。我們不斷創新及更新技術，以滿足品牌、消費者及渠道不斷變化的需求，並主動適應數字商務行業的新興趨勢。

我們是一家可持續發展的淨零排放公司，致力於在整個運營過程中推廣環保理念，盡可能減少碳足跡。我們通過提供可持續發展及氣候管理解決方案，包括綠色包裝、碳追蹤及抵銷解決方案，幫助我們的品牌合作夥伴實現其ESG目標。根據灼識諮詢的資

概 要

料，截至最後實際可行日期，我們是東南亞少數獲得TÜV Rheinland（一家值得信賴的全球技術檢驗協會）根據ISO14061及PAS2060標準進行認證的淨零數字商務解決方案提供商之一。

我們與露露樂蒙、雅詩蘭黛及資生堂等眾多全球高端品牌建立長期而穩固的合作關係。我們亦得到領先投資者的支持，包括專注於電子商務、雲計算、數字媒體及娛樂、支付及金融服務以及創新計劃的全球科技集團阿里巴巴，以及專注於亞洲市場的領先風險投資公司Gobi Partners。我們認為，我們卓越的品牌合作夥伴基礎及績優股股東基礎證明了我們的能力及前景。

我們受惠於東南亞數字商務解決方案行業迅速發展的市場機遇，並憑藉對各類品牌需求及消費者趨勢的深入了解，捕捉到龐大的市場機遇。我們的收益由2021年的85.9百萬新加坡元增加至2022年的112.6百萬新加坡元，並進一步增加至2023年的126.6百萬新加坡元，複合年增長率為21.4%。我們的毛利由2021年的23.7百萬新加坡元增加至2022年的30.6百萬新加坡元，並進一步增加至2023年的31.7百萬新加坡元。於2021年、2022年及2023年，我們錄得的毛利率分別為27.6%、27.2%及25.1%。

目標集團的業務及收益模式

我們認為，品牌看重我們的綜合性數字商務能力、提供可靠解決方案的能力、深厚的垂直專業知識、市場洞察力、創新技術及解決方案，以及對不斷變化的數字商務市場的快速適應能力。根據不同品牌的具體及多樣化需求，我們通過兩種業務模式（D2B業務模式及D2C業務模式）中的一種或兩種相結合的方式為品牌提供解決方案。

	D2B	D2C
描述.....	在D2B業務模式下，我們利用Synagie平台為品牌客戶提供一種或多種數字商務解決方案，幫助他們管理其數字商務業務的各個方面。	在D2C業務模式下，我們通過各種商務渠道直接向消費者銷售品牌供應商的產品。
客戶.....	品牌	終端消費者

概 要

	D2B	D2C
收益模式	根據我們提供的解決方案類型，我們收取固定服務費及／或基於佣金的服務費，金額乃根據品牌客戶通過我們的Synagie平台提供的解決方案獲得的銷售收益的一定比例計算。	自銷售品牌供應商的產品獲得收益。
	按銷售額收費(「FPS」)模式 僅在我們的解決方案成功為品牌客戶帶來銷售額時，我們方從品牌客戶的銷售收益中按協定比例收費，這種收費模式使我們的經濟利益與品牌客戶的經濟利益掛鉤。	按需存貨模式 我們採用按需存貨模式，我們的品牌供應商將其產品儲存於我們數字供應鏈網絡提供的第三方倉庫中，這使我們能夠在通常情況下根據數據分析得出的消費者需求趨勢，僅預先購買最低水平的存貨及庫存。我們於完成有關消費者訂單後按事先約定的價格向品牌供應商付款。
	固定服務費模式 我們就品牌客戶使用的不同解決方案組合收取不同級別的固定服務費。	

目標集團的優勢

我們相信，以下競爭優勢使我們從競爭對手中脫穎而出，並使我們得以完成使命，實現長期成功：

- 於東南亞數字商務解決方案行業處於領先地位的先行者
- 可擴展、輕資產業務模式
- 隨時準備從東南亞消費者高端化中獲益
- 對品牌合作夥伴的重要價值及為品牌合作夥伴的首選合作夥伴
- 強大的技術能力為所有接觸點提供統一及無縫的消費者體驗
- 獲得績優股投資者支持的經驗豐富的管理團隊

概 要

目標集團的市場機遇

近年來，東南亞數字商務解決方案市場經歷了快速增長，預計仍將繼續增長。受該地區經濟增長強勁、年輕人口比例大、較富裕人群人數不斷增加、互聯網普及率高驅動，預期東南亞數字商務市場將繼續強勁增長，為該地區數字商務解決方案市場奠定了堅實的基礎，並將促進該市場的增長。此外，隨着進入東南亞市場的品牌數量及每個品牌提供的產品數量不斷增加，品牌建立內部數字商務運營部門的成本日益攀升。品牌可通過外包數字商務運營以有效降低成本，同時提高整體銷售額。此外，由於東南亞不同地區的消費者偏好各不相同，擁有來自不同接觸點的多樣化數據及本地專業知識的數字商務解決方案提供商，能夠更好地準確分析市場趨勢並為品牌提供有效的解決方案。東南亞數字商務解決方案市場的規模由2018年的2億美元增加至2023年的14億美元，複合年增長率為52.8%，並預計由2024年的18億美元進一步增加至2028年的45億美元，複合年增長率為26.3%。

此外，東南亞已吸引並預計將繼續吸引來自全球的重要投資及業務。例如，中國對東南亞的出口額由2018年的3,191億美元增加至2023年的5,243億美元，複合年增長率為10.4%；及美國對東南亞的出口額由2018年的858億美元增加至2023年的1,072億美元，複合年增長率為4.6%。具體而言，2022年，按出口額計算，排名前十的中國跨境電商合作夥伴中，半數為東南亞國家。東南亞已成為中國及美國跨境電商出口的重要增長區域。未來，預計將有愈來愈多的國際品牌進入東南亞數字商務市場。因此，東南亞數字商務解決方案提供商有望受益於該地區電子商務及增值解決方案增長帶來的機遇。

概 要

目標集團的增長戰略

我們擬專注於以下戰略，實現我們的使命並進一步鞏固我們的領先地位：

- 繼續擴大品牌合作夥伴網絡，開發新的商務渠道
- 全面執行按需存貨模式
- 投資並繼續採用尖端技術及AI
- 加強並擴展我們的智慧數字供應鏈網絡
- 通過併購及戰略投資實現增長

目標集團的客戶及供應商

我們的品牌合作夥伴於D2C業務模式下被視為我們的供應商，於D2B業務模式下被視為我們的客戶。請參閱「目標集團的業務 — 概覽 — 我們的業務模式」。我們的客戶群主要包括：(i)我們於D2B業務模式下為其提供數字商務解決方案的品牌客戶，及(ii)於D2C業務模式下從我們這裡購買品牌產品的消費者。於2021年、2022年及2023年，來自五大客戶的收益分別為7.6百萬新加坡元、10.7百萬新加坡元及14.7百萬新加坡元，分別約佔我們同年收益的8.8%、9.4%及11.7%。於2021年、2022年及2023年，來自最大客戶的收益分別為2.1百萬新加坡元、3.3百萬新加坡元及6.0百萬新加坡元，分別約佔我們同期收益總額的2.4%、2.9%及4.8%。

我們的供應商主要包括數字商務渠道、我們D2C業務模式下的品牌供應商以及供應鏈合作夥伴。於2021年、2022年及2023年，向五大供應商作出的採購額分別為38.2百萬新加坡元、58.5百萬新加坡元及70.6百萬新加坡元，分別約佔我們同年採購總額的46.8%、55.9%及58.8%。

目標集團的定價

我們的D2B及D2C業務模式有不同的定價模式。

概 要

在D2B業務模式中，我們通常根據品牌客戶使用我們解決方案的不同組合，收取固定服務費及／或按銷售額收費，即僅當我們的解決方案成功為我們的品牌客戶帶來銷售額時，我們才能從品牌客戶通過我們的數字商務解決方案實現的銷售收益中按約定比例獲得付款。

在D2C業務模式中，經計及各種因素，包括(其中包括)產品成本、我們的預期利潤率，我們單獨或與品牌供應商共同制定品牌產品的零售價格。我們直接自銷售品牌產品錄得收益，然後向品牌供應商支付有關產品的採購額。

有關定價的更多詳情，請參閱「目標集團的業務 — 定價」及「目標集團的財務資料 — 主要會計政策及估計 — 收益確認」。

目標集團的研究及開發

快速創新是我們業務成功的核心驅動力。我們專注於開發我們的技術基礎架構及專有的Synagie平台，以擴大我們的技術足跡，並提高品牌合作夥伴零售業務的數字化水平，從而鞏固我們在數字商務解決方案市場的市場領導地位。具體而言，我們的內部研發團隊負責設計Synagie平台的結構，並與第三方應用程序提供商合作開發或實施Synagie平台的底層技術，如實時大數據分析及可視化。

我們擁有我們的Synagie平台，並擁有若干第三方應用程序提供商所擁有模塊的永久許可。我們亦與第三方應用程序提供商合作，使用或與他們合作開發特定技術，以增強Synagie平台的功能。

目標集團的競爭格局

由於技術創新及消費者需求的不斷變化，全球數字商務解決方案市場發展迅速，並面臨競爭。我們面臨來自本地及全球多種不同來源的潛在競爭，而我們競爭對手提供的解決方案在規模、廣度及範圍上各不相同。

我們認為，我們專有的數據驅動數字商務解決方案平台為我們提供超越現有及新進入者的顯著競爭優勢。此外，由於我們已與東南亞幾乎所有主要的數字商務渠道建立合作關係，包括(其中包括)Lazada等網上營銷平台以及社交媒體平台，我們認為我們

概 要

於東南亞的競爭中處於有利地位。根據灼識諮詢的資料，按2023年的收益計，我們在東南亞所有數字商務解決方案平台中排名第二。儘管我們認為我們能夠憑藉該等因素在競爭中處於有利地位，但許多新興公司與老牌公司亦已於我們運營的業務領域建立自己的專業知識、技術及能力。

風險因素

特殊目的收購公司併購交易及目標集團的業務涉及多種風險，主要分類為：(i)與目標集團的業務有關的風險；(ii)與在東南亞開展業務有關的風險；及(iii)與特殊目的收購公司併購交易及特殊目的收購公司及繼承公司的證券有關的風險。下文載列各類別下的主要風險。有關風險因素的詳情，請參閱「風險因素」，我們敦請閣下於投資繼承公司股份前閱覽其全文。若干主要風險包括：

- 對我們的解決方案及服務的需求取決於東南亞數字商務市場的持續增長和盈利能力。
- 我們的增長取決於我們吸引新品牌合作夥伴、留住現有品牌合作夥伴及增加向新老品牌合作夥伴銷售的能力。
- 倘我們的品牌合作夥伴在尋求線上銷售時所面臨的複雜性及挑戰減少，或倘我們的品牌合作夥伴提高其內部數字商務能力來替代我們的解決方案，則對我們的解決方案的需求可能會下降。
- 我們的成功與我們現有及未來品牌合作夥伴的表現、聲譽及成功息息相關。
- 我們依賴於若干數字商務渠道的成功。該等數字商務渠道的重大中斷可能會對我們的解決方案及服務的需求以及我們提供該等解決方案及服務的能力產生不利影響。
- 倘我們無法維持與數字商務渠道的關係或無法適應新興數字商務渠道，或倘數字商務渠道以其他方式削弱或抑制我們將解決方案與其渠道整合的能力，我們的解決方案對品牌合作夥伴的吸引力將會降低。
- 我們在各個國家經營，或可能進軍我們受當地法律及監管條件約束的國家。

概 要

- 我們的經營業績受我們經營所在國家的政治、經濟及社會狀況，以及該等國家之間的雙邊關係的影響。
- 東南亞若干市場法律體系的不確定性可能會對我們的業務造成不利影響。
- 於我們運營所在若干東南亞國家，對貨幣兌換的限制可能會限制我們有效利用現金餘額的能力，並影響閣下的投資價值。
- 倘特殊目的收購公司併購交易的利益未達到投資者或證券分析師的預期，則特殊目的收購公司股份及特殊目的收購公司權證或交割後繼承公司股份及繼承公司權證的市價可能會下跌。
- 特殊目的收購公司股東可能就大量特殊目的收購公司股份行使他們的股份贖回權，而繼承公司可能無法滿足上市規則所載的最低數目專業投資者規定。
- 任何特殊目的收購公司股東是否按特殊目的收購公司發售託管賬戶的比例份額贖回其特殊目的收購公司股份的決定，均無法保證會使特殊目的收購公司股東日後處於更優經濟地位。
- 發起人的經濟利益或其他利益衝突可能影響他們建議批准特殊目的收購公司併購交易的決定。
- 倘特殊目的收購公司併購交易因任何其他原因未獲特殊目的收購公司股東批准或未能完成，且特殊目的收購公司未能於上市規則規定時間限制前，以另一特殊目的收購公司併購目標完成特殊目的收購公司併購交易，則特殊目的收購公司將須停止業務並清盤。
- 繼承公司股份可能不會形成或維持市場，這將會對繼承公司股份的流動性及交易價格產生不利影響。

繼承公司控股股東

緊隨交割後(假設悉數贖回特殊目的收購公司股份，概無行使發起人提成權、目標公司創始人提成權以及繼承公司特殊目的收購公司權證及繼承公司發起人權證所附帶的認購權且概無獲准許股權融資)，繼承公司將由阿里巴巴新加坡擁有34.18%股

概 要

權。阿里巴巴新加坡為Alibaba.com International (BVI) Holding Limited的全資附屬公司，後者為Alibaba.com International (Cayman) Holding Limited的全資附屬公司，而Alibaba.com International (Cayman) Holding Limited為Alibaba.com Investment Holding Limited的全資附屬公司，後者為Alibaba.com Limited的全資附屬公司。阿里巴巴直接擁有Alibaba.com Limited約80%的股本，並通過阿里巴巴的全資附屬公司Alibaba Group Treasury Limited間接擁有Alibaba.com Limited的其餘股本。因此，阿里巴巴連同其全資附屬公司阿里巴巴新加坡、Alibaba.com International (BVI) Holding Limited、Alibaba.com International (Cayman) Holding Limited、Alibaba.com Investment Holding Limited及Alibaba.com Limited將於交割後構成繼承公司的一組控股股東。

詳情請參閱「與繼承公司控股股東的關係」。

上市前投資

於2020年8月5日，目標公司與阿里巴巴新加坡、Meranti、Metadrome、Venture Lab及李育女士簽訂認購協議，據此，阿里巴巴新加坡及Meranti同意認購目標公司518,219,784股優先股，總代價為51,821,978.40新加坡元。有關上市前投資者的身份及背景以及上市前投資主要條款的更多詳情，請參閱「目標集團的歷史、重組及公司架構」。

目標公司僱員持股計劃及繼承公司僱員持股計劃

目標公司於2022年5月20日採納目標公司僱員持股計劃，其於2024年[•]獲修訂及重述。截至最後實際可行日期，目標公司僱員持股計劃並未授出購股權或獎勵。

本公司建議，股東在股東特別大會上以普通決議的方式獲得批准後，採納將於交割後生效的繼承公司僱員持股計劃。繼承公司僱員持股計劃的條款將符合上市規則第17章的規定。其主要條款概要載於本通函附錄五。

目標集團歷史財務資料概要

下表載列於往績紀錄期間綜合財務資料的財務數據概要，其摘自附錄一所載會計師報告。閣下應將本概要連同附錄一會計師報告所含的綜合財務資料(包括隨附附註)及「目標集團的財務資料」所載的資料一併閱讀。

概 要

綜合損益表概要

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	千新加坡元	千新加坡元	千新加坡元
收益.....	85,933	112,647	126,595
銷售成本.....	(62,257)	(82,008)	(94,851)
毛利.....	23,676	30,639	31,744
其他收入.....	698	527	379
其他收益及虧損.....	(256)	(893)	(1,788)
銷售及分銷開支.....	(15,125)	(19,257)	(20,668)
一般及行政開支.....	(20,745)	(24,208)	(26,009)
財務成本.....	(62)	(568)	(1,658)
除所得稅前虧損.....	(11,814)	(13,760)	(18,000)
所得稅抵免.....	802	633	690
年內虧損.....	(11,012)	(13,127)	(17,310)
其他全面收益／(虧損)			
其後可能重新分類至損益的項目：			
換算海外業務產生的匯兌差額.....	(81)	137	24
年內全面開支總額.....	(11,093)	(12,990)	(17,286)
以下人士應佔年內(虧損)溢利：			
目標公司擁有人.....	(11,016)	(13,118)	(17,310)
非控股權益.....	4	(9)	—
	(11,012)	(13,127)	(17,310)
以下人士應佔年內全面(開支)收益總額：			
目標公司擁有人.....	(11,097)	(12,981)	(17,286)
非控股權益.....	4	(9)	—
	(11,093)	(12,990)	(17,286)
每股虧損			
— 基本及攤薄.....	(1.48)	(1.76)	(2.32)

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呈列的綜合財務報表，我們使用經調整EBITDA(非國際財務報告準則計量)作為附加財務計量，其並非國際財務報告準則所規定或據其呈列者。我們相信，經調整EBITDA(非國際財務報告準則計量)為投資者提供有用信息，

概 要

可幫助彼等以與我們管理層相同的方式理解及評估我們的綜合經營業績。然而，經調整EBITDA（非國際財務報告準則計量）的呈列未必與其他公司所呈列的類似科目可資比較。使用經調整EBITDA（非國際財務報告準則計量）作為分析工具有其限制，投資者不應將其獨立於根據國際財務報告準則呈報的經營業績或財務狀況作考慮，或以其代替根據國際財務報告準則呈報的經營業績或財務狀況的分析。

我們將經調整EBITDA（非國際財務報告準則計量）定義為加回若干項目後的年內虧損，包括：(i)折舊及攤銷開支；(ii)所得稅抵免；(iii)以股份為基礎的付款開支；(iv)財務成本；(v)存貨撥備及報廢；(vi)退休福利開支；及(vii)可換股貸款票據公平值虧損。下表將我們呈列的經調整EBITDA（非國際財務報告準則計量）與年內虧損進行對賬。

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	千新加坡元	千新加坡元	千新加坡元
年／期內虧損與經調整EBITDA			
(非國際財務報告準則計量)對賬			
年內虧損	(11,012)	(13,127)	(17,310)
加：			
折舊及攤銷開支.....	4,889	4,957	5,511
所得稅抵免	(802)	(633)	(690)
以股份為基礎的付款開支.....	174	284	726
財務成本	62	568	1,658
存貨撥備及報廢.....	144	485	507
可換股貸款票據公平值虧損.....	—	514	940
經調整EBITDA			
(非國際財務報告準則計量).....	(6,545)	(6,952)	(8,658)

概 要

下表載列所示年度我們按業務分部劃分的收益明細：

	截至12月31日止年度					
	2021年		2022年		2023年	
	千新加坡元	%	千新加坡元	%	千新加坡元	%
D2B	15,287	17.8	20,091	17.8	26,643	21.0
D2C	70,646	82.2	92,556	82.2	99,952	79.0
總計.....	85,933	100.0	112,647	100.0	126,595	100.0

我們通過以下兩個可呈報分部創造收益：(i) D2B；及(ii) D2C。於往績紀錄期間，由於我們不斷努力發展業務，特別是東南亞新興市場，我們於D2B及D2C業務模式下的收益均有所增長。於往績紀錄期間，D2B業務模式產生的收益佔收益總額的比重不斷增加，這是由於我們戰略性地努力吸引更多的品牌合作夥伴以拓展利潤率較高的D2B業務。

下表載列所示年度我們按經營所在地劃分的收益明細：

地區	截至12月31日止年度					
	2021年		2022年		2023年	
	千新加坡元	%	千新加坡元	%	千新加坡元	%
新加坡.....	41,399	48.2	38,992	34.6	20,970	16.6
菲律賓.....	24,829	28.9	47,345	42.0	70,562	55.7
印尼.....	8,924	10.4	14,001	12.4	15,068	11.9
越南.....	4,896	5.7	5,694	5.1	11,310	8.9
馬來西亞	4,701	5.5	4,759	4.2	4,461	3.5
其他 ⁽¹⁾	1,184	1.3	1,856	1.7	4,424	3.4
總計.....	85,933	100.0	112,647	100.0	126,595	100.0

附註：

(1) 其他主要包括泰國、香港及西班牙。

我們主要在新加坡、菲律賓、印尼、越南及馬來西亞經營業務。於往績紀錄期間，我們自菲律賓、印尼、越南、馬來西亞及其他地區產生的收益均有所增長，反映了我

概 要

們為該等地區業務持續發展所做的努力。於往績紀錄期間，我們自新加坡產生的收益減少，主要由於在新加坡許多品牌需要進行前期存貨購買，而我們自2022年起戰略性地調整為D2C業務下的輕資產按需存貨模式，導致我們於新加坡的銷售額有所減少。

綜合資產負債表概要

	截至12月31日		
	2021年	2022年	2023年
	千新加坡元	千新加坡元	千新加坡元
非流動資產總值.....	61,085	58,713	57,132
流動資產總值.....	34,259	38,268	36,449
總資產.....	95,344	96,981	93,581
非流動負債總額.....	3,811	12,892	14,049
流動負債總額.....	30,618	35,880	47,883
總負債.....	34,429	48,772	61,932
流動資產／(負債)淨額.....	3,641	2,388	(11,434)
資產淨值.....	60,915	48,209	31,649
股本.....	74,679	74,679	74,679
儲備.....	(13,754)	(26,451)	(43,011)
目標公司擁有人應佔權益.....	60,925	48,228	31,668
非控股權益.....	(10)	(19)	(19)
權益總額.....	60,915	48,209	31,649

我們截至2022年12月31日的流動資產淨值為2.4百萬新加坡元，而我們截至2023年12月31日的流動負債淨值為11.4百萬新加坡元，主要由於(i)存貨減少1.8百萬新加坡元，乃由於我們繼續實施輕資產模式及按需存貨模式，有效降低了存貨水平；(ii)貿易及其他應付款項增加11.1百萬新加坡元，與我們的收益增加及業務擴大相一致；及(iii)租賃負債因續租增加0.8百萬新加坡元。

我們的流動資產淨值由截至2021年12月31日的3.6百萬新加坡元減少至截至2022年12月31日的2.4百萬新加坡元，主要由於(i)存貨減少1.3百萬新加坡元，乃由於我們於2022年開始採用輕資產模式及按需存貨模式，有效降低了存貨水平；(ii)合約資產減少4.3百萬

概 要

新加坡元，主要由於我們縮短賬單週期，以更好地管理我們的現金狀況；及(iii)貿易及其他應付款項增加2.0百萬新加坡元，與我們的收益增加及業務擴張相一致，部分被與可換股貸款票據所得款項有關的現金及現金等價物增加6.2百萬新加坡元所抵銷。

有關我們流動資產淨值或流動負債淨額的詳情，請參閱「目標集團的財務資料 — 流動資產／(負債)淨額」。

綜合現金流量表概要

下表載列所示年度我們現金流量的概要：

	截至12月31日		
	2021年	2022年	2023年
	千新加坡元	千新加坡元	千新加坡元
經營活動(所用)／所得現金淨額.....	(7,629)	(671)	3,842
投資活動所用現金淨額.....	(788)	(2,104)	(1,663)
融資活動所得／(所用)現金淨額.....	1,327	8,949	(2,067)
現金及現金等價物(減少)／增加淨額.	(7,090)	6,174	112
年初現金及現金等價物.....	14,222	7,132	13,306
年末現金及現金等價物.....	7,132	13,306	13,418

我們於2023年的經營活動所得現金淨額為3.8百萬新加坡元，主要由於除所得稅前虧損18.0百萬新加坡元，並經調整加回以下非現金項目：(i)無形資產攤銷3.8百萬新加坡元；(ii)使用權資產折舊1.3百萬新加坡元；(iii)可換股貸款票據公平值虧損0.9百萬新加坡元；及(iv)融資成本1.7百萬新加坡元。該現金流入淨額經運營資金變化進一步調整，主要包括(i)貿易及其他應付款項增加11.1百萬新加坡元，與我們的業務擴張相一致；及(ii)存貨減少1.8百萬新加坡元，反映出戰略性轉至D2C業務分部下的輕資產模式及按需存貨模式。

我們於2022年的經營活動所用現金淨額為0.7百萬新加坡元，主要由於除所得稅前虧損13.8百萬新加坡元，並經調整加回以下非現金項目：(i)無形資產攤銷3.9百萬新加坡元；及(ii)可換股貸款票據公平值虧損0.5百萬新加坡元。該現金流出淨額經運營資金變化進一步調整，主要包括貿易及其他應收款項增加1.1百萬新加坡元，與我們的收益增加相一致，部分被以下兩項所抵銷：(i)合約資產減少4.3百萬新加坡元，主要由於我們

概 要

縮短賬單週期，以更好地管理我們的現金狀況；及(ii)貿易及其他應付款項增加2.5百萬新加坡元，與我們的業務擴張相一致。

我們於2021年的經營活動所用的現金淨額為7.6百萬新加坡元，主要由於除所得稅前虧損11.8百萬新加坡元，並經調整加回非現金項目無形資產攤銷4.1百萬新加坡元。該現金流出淨額經運營資金變化進一步調整，主要包括(i)存貨增加1.5百萬新加坡元，與我們D2C業務模式下的收益增加相一致；(ii)貿易及其他應收款項增加17.3百萬新加坡元，與我們的收益增加相一致，部分被以下兩項所抵銷：(i)合約資產減少2.2百萬新加坡元，主要由於我們縮短賬單週期，以更好地管理我們的現金狀況；及(ii)貿易及其他應付款項增加15.6百萬新加坡元，與我們的業務擴張相一致。

有關我們現金流量的詳情，請參閱「目標集團的財務資料 — 流動資金及資金來源」。

主要財務比率

下表載列於所示年度或截至所示日期的主要財務比率：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
毛利率	27.6%	27.2%	25.1%
貿易應收款項週轉天數	53.0	54.8	50.8
貿易應付款項週轉天數	94.4	110.1	128.7

有關我們上述比率的詳情，請參閱「目標集團的財務資料 — 主要財務比率」。

概 要

盈利途徑

我們預期於不久的將來通過持續的收益增長及提高成本效益改善財務表現及實現盈利。具體而言，我們計劃(i)進一步提高平均訂單價值；(ii)進一步挽留及吸引品牌合作夥伴；(iii)進一步拓展我們的數字商務解決方案業務；及(iv)進一步提高經營槓桿。

進一步提高平均訂單價值

- **基礎數字商務解決方案市場的整體增長將促進我們的增長。**近年來，東南亞數字商務解決方案市場經歷了快速增長，並有望持續增長。根據灼識諮詢的資料，東南亞數字商務解決方案的市場規模由2018年的2億美元增加至2023年的14億美元，複合年增長率為52.8%，預計將由2024年的18億美元進一步增加至2028年的45億美元，複合年增長率為25.7%。我們相信，作為行業的市場領導者，我們有能力抓住巨大的市場機遇，我們的領先地位、品牌知名度及豐富的行業經驗將是我們推動業務整體增長的關鍵競爭優勢。
- **受益於東南亞消費高端化趨勢。**作為東南亞領先的跨地區數字商務解決方案提供商，我們相信我們將處於有利地位，使我們的品牌合作夥伴能夠利用該地區發生的消費高端化趨勢。在我們已經進入的東南亞市場上，大眾富裕階層正在迅速增長，這為我們提供了與新的高端品牌建立戰略聯盟的機會，以促進其順利進入該等市場並實現增長，同時也為現有的高端品牌提供更多更全面的服務解決方案。此外，東南亞的消費高端化趨勢將使我們能夠銷售更多利潤率更高的高端產品，從而提高我們的盈利能力。根據灼識諮詢的資料，於2021年、2022年及2023年，D2C業務模式下消費者的平均訂單價值(消費高端化的一個重要指標)分別為31.7新加坡元、37.1新加坡元及35.5新加坡元，高於東南亞的行業平均水平。我們相信，通過與品牌合作夥伴合作，我們已經並將繼續抓住東南亞市場消費高端化的效益。

概 要

進一步挽留及吸引品牌合作夥伴

未來，我們將進一步提高服務質量，實現有效的品牌合作夥伴留存率。我們計劃利用通過根據D2B業務模式服務現有品牌合作夥伴，以及根據D2C業務模式服務消費者而積累的大數據分析及行業知識，進一步改進我們的技術及服務產品。同時，我們亦將繼續為僱員提供系統及定期培訓，以提高其為品牌合作夥伴服務的能力。

進一步拓展我們的數字商務解決方案業務

憑藉我們在東南亞數字商務解決方案市場的深刻洞察力、專業知識及長期存在，我們計劃拓展新領域，抓住我們面前的巨大市場機遇。我們計劃(i)增加投資，在歐洲等新領域與其他品牌及數字商務渠道發展業務關係，及(ii)投資於研發，提升我們的服務產品，以滿足數字商務行業不斷發展的行業趨勢及品牌需求。通過拓展新領域，我們將能夠進一步擴大收益規模。

進一步提高經營槓桿

在經營開支方面，我們計劃有效管理經營開支，預計通過加強經營槓桿提高利潤率。我們的經營開支包括銷售及分銷開支與一般及行政開支。於2021年、2022年及2023年，我們的經營開支合共分別為35.9百萬新加坡元、43.5百萬新加坡元及46.7百萬新加坡元，分別佔同年收益總額的41.7%、38.6%及36.9%。

- **銷售及分銷開支**。於2021年、2022年及2023年，我們的銷售及分銷開支(主要包括銷售及促銷開支、履約開支以及支付予第三方服務提供商的最後一公里物流成本)分別為15.1百萬新加坡元、19.3百萬新加坡元及20.7百萬新加坡元，分別佔同年收益總額的17.6%、17.1%及16.3%。於往績紀錄期間，我們的銷售及分銷開支佔收益的百分比持續下降。由於我們於2022年採用輕資產模式，聘請第三方供應鏈服務提供商承擔我們的履約服務，我們的履約成本由2022年至2023年大幅下降。我們計劃利用可擴展輕資產數字供應鏈網絡進一步控制履約成本、提高銷售額及效率。我們預計銷售及分銷開支佔收益的比例將進一步下降。

概 要

- **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(主要包括薪酬及福利開支、折舊及攤銷開支以及以股份為基礎的付款開支)分別為20.7百萬新加坡元、24.2百萬新加坡元及26.0百萬新加坡元，分別佔同年收益總額的24.1%、21.5%及20.5%。於往績紀錄期間，我們的一般及行政開支佔收益的比例不斷下降，反映我們為提高運營效率而進行整體成本控制的努力。於往績紀錄期間，我們的薪酬及福利開支佔一般及行政開支的最大部分。展望未來，隨着業務規模的預期增長，我們相信現有僱員人數將保持穩定及足夠，以支持業務的增長，因此，我們的薪酬及福利開支預計將維持穩定或有所下降。因此，我們預計一般及行政開支佔收益的比例將進一步下降。

由於我們實施上述措施，董事認為我們有效為長期可持續盈利能力鋪平道路。

營運資金充足性

繼承公司董事認為，經計及特殊目的收購公司併購交易的估計所得款項淨額以及預期經營活動所得現金，繼承集團擁有充足的營運資金以滿足其自本通函日期起計未來12個月的當前需求。繼承公司亦根據整體經濟狀況及短期業務計劃積極檢討及調整其現金管理政策及營運資金需求。

繼承公司目前並無計劃於上市後不久及於不久的將來發行新股份以籌集資金。繼承公司認為，於繼承集團實現盈利前，潛在外部融資資源(包括繼承公司於特殊目的收購公司併購交易完成後將獲得的該等資源)將為其業務營運及擴張提供額外資金。

COVID-19的影響

於往績紀錄期間，COVID-19疫情並未對我們的運營及財務業績造成任何重大不利影響。我們的D2C收益於2021年出現大幅增長，部分原因是在疫情期間，由於實體店關閉以及封城及檢疫限制，消費者在很大程度上依賴網上購物。於往績紀錄期間，

概 要

我們亦根據新加坡政府的就業支持計劃向當地僱員提供工資支持，作為政府支持受COVID-19影響企業的措施的一部分。

近期發展

投資協議

五名PIPE投資者（即Tay Hua Sin先生、Broad Meadows Group Ltd、Seow Voon Ping先生、Chua Wei Jie Keith先生及Teo Quee Lam Eugene先生）於訂立彼等各自的PIPE投資協議前，為證明彼等參與PIPE投資的承諾，與我們訂立投資協議（「投資協議」），據此，該等PIPE投資者於2024年5月為我們提供投資貸款融資，本金總額為10,600,000新加坡元，該協議進一步規定該等PIPE投資者可以PIPE投資者身份於我們參與特殊目的收購公司併購交易時認購股份。投資協議項下本金的月利率為1.25%，本金及應計利息將於各投資協議日期起37個月內償還。就該等PIPE投資者而言，彼等各自PIPE投資協議項下全數支付認購的PIPE投資股份的PIPE投資金額的義務，於轉讓上述投資協議的所有權利、所有權、權益及利益，包括我們欠付該等PIPE投資者的本金及所有應計利息（無論是否於投資協議日期起九個月內交割）後，將被視為已履行，自PIPE投資交割後生效。

無重大不利變動

我們的董事確認，截至本通函日期，自2023年12月31日（本通函附錄一所載目標集團的會計師報告的報告期末）以來，我們的財務或貿易狀況並無重大不利變動。

股息政策

於交割後，繼承公司將成為一家根據開曼群島法律註冊成立的控股公司。因此，任何未來股息的派付及金額亦將取決於從其附屬公司獲得股息的情況。繼承公司及其附屬公司作出的分派亦會受繼承公司或其附屬公司日後可能訂立的銀行信貸融資、可轉換債券工具或其他協議中任何限制性契諾所限制。

概 要

繼承公司未來支付股息的任何決定將由其董事酌情作出，並可能基於多項因素，包括其日後的經營及盈利、資金需求及盈餘、總體財務狀況、合約限制以及董事可能認為相關的其他因素。誠如繼承公司的開曼群島法律顧問告知，根據開曼群島法律，累計虧損及負債淨額未必會限制繼承公司自繼承集團的利潤或股份溢價賬中向股東宣派及派付股息，惟此不會導致繼承公司無法償還其在正常業務過程中到期的債務。閣下於作出投資決定時不應期望獲得現金股息。目標公司於往績紀錄期間未就其股份宣派或派付任何股息，且預計於交割後的可預見未來，繼承公司亦不會派付任何現金股息。

繼承集團未經審核備考財務資料概要

下文呈列的未經審核備考財務資料乃為說明以下各項而編製(a)繼承集團的綜合財務狀況(猶如特殊目的收購公司併購交易已於2023年12月31日完成)；(b)繼承集團的綜合業績及現金流量(猶如特殊目的收購公司併購交易已於2023年1月1日完成)；及(c)繼承公司擁有人應佔繼承集團的綜合有形資產淨值(猶如特殊目的收購公司併購交易已於2023年12月31日完成)。該等期間按目標公司為會計收購人之基準呈列。

繼承集團的未經審核備考綜合財務資料以新加坡元呈列及乃僅為說明用途而編製，且由於其假設性質使然，其未必真實反映繼承集團於2023年12月31日的綜合財務狀況或繼承集團截至2023年12月31日止年度的綜合業績及現金流量。

備考財務資料乃基於香港匯德收購公司(「**HKAC**」)於2023年12月31日的綜合財務狀況表及HKAC截至2023年12月31日止年度的損益及其他全面收益表及現金流量表(載於HKAC於2024年2月28日發布的截至2023年12月31日止年度的年報)以及Synagistics Pte. Ltd. (「**目標公司**」)及其附屬公司(下文統稱為「**目標集團**」)於2023年12月31日的綜合財務狀況

概 要

表及目標集團截至2023年12月31日止年度的綜合損益及其他全面收益表及綜合現金流量表(摘錄自本通函附錄一所載目標集團的會計師報告)而編製，並已作出隨附附註所述備考調整(其因特殊目的收購公司併購交易直接產生並具有事實根據且根據上市規則第4.29及14.69(4)(a)(ii)條編製)。

備考財務資料乃假設(i)概無HKAC的HKAC A類股份(「**特殊目的收購公司股份**」)股東行使其特殊目的收購公司股份的股份贖回權利；(ii)60,124,000股繼承公司股份(「**繼承公司股份**」)(可予調整)已根據PIPE投資協議發行予PIPE投資者；(iii)概無獲准許股權融資可達成；及(iv)概無HKAC上市權證持有人選擇根據權證贖回贖回任何HKAC上市權證而編製。此外，未經審核備考財務資料呈列下文所載兩種贖回情況。

- **假設不贖回(情況I)**：本報告假設概無特殊目的收購公司股份股東行使其權利贖回其所持任何HKAC特殊目的收購公司股份，且因此交割時於託管賬戶所持金額可悉數用於特殊目的收購公司併購交易。
- **假設最大程度贖回(情況II)**：本報告假設贖回100,050,000股HKAC特殊目的收購公司股份(即最高贖回數額)。情況II乃根據情況I項下的相同假設編製，並附帶額外調整以反映最大程度贖回的影響。

詳情請參閱本通函「附錄三—繼承集團的未經審核備考財務資料」。

概 要

繼承集團於2023年12月31日的未經審核備考綜合財務狀況表概要

	於2023年12月31日	
	情況I	情況II
	千新加坡元	千新加坡元
非流動資產	57,137	57,137
流動資產	280,207	111,323
流動負債	87,192	87,192
流動資產淨值	193,015	24,131
資本及儲備		
股本	9	7
儲備	228,315	59,432
繼承公司擁有人應佔權益	228,324	59,439
非控股權益	(19)	(19)
權益總額	228,305	59,420
非流動負債	21,848	21,848

概 要

繼承集團截至2023年12月31日止年度的未經審核備考綜合損益及其他全面收益表概要

	截至2023年 12月31日止年度 繼承集團 (情況I)	截至2023年 12月31日止年度 繼承集團 (情況II)
	千新加坡元	千新加坡元
收益.....	126,595	126,595
銷售成本.....	(94,851)	(94,851)
毛利.....	31,744	31,744
其他收入.....	8,540	8,540
其他收益及虧損.....	4,625	4,625
以權益結算以股份為基礎的付款開支.....	132,470	113,697
銷售及分銷開支.....	(20,668)	(20,668)
一般及行政開支.....	(26,403)	(26,403)
財務成本.....	(1,658)	(1,658)
有關上市及特殊目的收購公司併購交易的 專業費用及開支.....	(121,670)	(121,374)
特殊目的收購公司權證的公平值變動.....	317	317
按公平值計入損益的金融負債的公平值變動.....	1,724	1,724
稅前虧損	9,021	(9,456)
所得稅抵免.....	690	690
年內虧損	9,711	(8,766)
以下人士應佔年內虧損：		
HKAC／目標公司／繼承公司擁有人.....	9,711	(8,766)
非控股權益.....	—	—
	9,711	(8,766)
其他全面收益其後可能重新分類至損益的項目：		
換算海外業務產生的匯兌差額.....	24	321
年內其他全面收益(扣除所得稅).....	24	321
年內全面開支總額.....	9,735	(8,445)
以下人士應佔全面開支總額：		
HKAC／目標公司／繼承公司擁有人.....	9,735	(8,445)
非控股權益.....	—	—
	9,735	(8,445)

概 要

繼承集團截至2023年12月31日止年度的未經審核備考綜合現金流量表概要

	截至2023年12月31日止年度	
	情況I	情況II
	千新加坡元	千新加坡元
經營活動(所用)所得現金淨額.....	2,705	2,705
投資活動所得(所用)現金淨額.....	178,011	6,625
融資活動(所用)所得現金淨額.....	65,558	65,558
現金及現金等價物增加淨額.....	246,274	74,888
2023年1月1日的現金及現金等價物.....	14,171	14,171
外匯匯率變動的影響.....	(76)	(76)
2023年12月31日的現金及現金等價物.....	<u>260,369</u>	<u>88,983</u>

申請在聯交所上市

本公司已向聯交所申請批准繼承公司股份(包括代價股份、PIPE投資股份、獲准許股權融資股份、發起人提成股份、目標公司創始人提成股份及根據繼承公司僱員持股計劃發行的繼承公司股份)及繼承公司特殊目的收購公司權證於聯交所主板上市及買賣，依據(其中包括)繼承公司將滿足市值／收益測試(其中包括)，參考(1)目標集團截至2022年12月31日止年度的收益為126.6百萬新加坡元，根據上市規則第8.05(3)條的規定，超過500百萬港元；及(2)根據上市規則第8.05(3)條的規定，假設悉數贖回特殊目的收購公司股份及特殊目的收購公司權證，概無行使發起人提成權、目標公司創始人提成權以及繼承公司特殊目的收購公司權證及繼承公司發起人權證所附帶的認購權且概無獲准許股權融資，繼承公司在上市時的預期市值超過40億港元。

特殊目的收購公司併購交易開支

已付或待支付的特殊目的收購公司併購交易開支

繼承集團已付或待支付的特殊目的收購公司併購交易開支估計為124.1百萬港元(包括佣金，假設PIPE投資金額為601.2百萬港元)。特殊目的收購公司併購交易的其餘開支將由繼承集團承擔，其中10.2百萬新加坡元預計將自繼承集團的綜合損益表中扣除，而

概 要

31.2百萬港元預計將於特殊目的收購公司併購交易完成後入賬作為自權益扣除。概無特殊目的收購公司併購交易開支已計入特殊目的收購公司或目標公司於2023年的綜合損益表。

下表載列與特殊目的收購公司併購交易相關的已付或待支付開支明細：

	百萬港元
保薦費.....	9.4
法律顧問及會計師費用及開支.....	35.4
其他費用及開支.....	22.2
小計.....	67.0
PIPE佣金及財務顧問費用.....	57.1
已付或待支付的特殊目的收購公司併購交易總開支.....	124.1

額外特殊目的收購公司併購交易開支

繼承集團產生的額外特殊目的收購公司併購交易開支乃為備考財務資料目的而計算。假設特殊目的收購公司併購交易開支於2023年1月1日完成，截至2023年12月31日止年度的額外開支估計為650.7百萬港元(根據情況I)及650.7百萬港元(根據情況II)，詳情載於「附錄三 — 繼承集團的未經審核備考財務資料 — C.繼承集團的未經審核備考財務資料附註」附註6。下文載列兩種情況的詳情：

- **假設不贖回股份(情況I)：**假設概無特殊目的收購公司股份股東行使其權利贖回其所持任何香港匯德收購特殊目的收購公司股份，且因此交割時於託管賬戶所持金額可悉數用於特殊目的收購公司併購交易。
- **假設最大程度贖回股份(情況II)：**假設贖回100,050,000股香港匯德收購特殊目的收購公司股份(即最高贖回數額)。情況II乃根據情況I項下的相同假設編製，並附帶額外調整以反映最大程度贖回的影響。

該等開支呈列(i)目標公司產生的視作開支，即目標公司所發行股份的公平值超出香港匯德收購經調整資產淨值的公平值的差額，其計算明細載於「附錄三 — 繼承集團的

概 要

未經審核備考財務資料」中繼承集團的未經審核備考財務資料附註6(b)；(ii)權證負債；及(iii)提成負債，其可根據估值作出變動。

所得款項用途

經扣除特殊目的收購公司及目標公司就特殊目的收購公司併購交易應付的佣金及開支，並假設全部特殊目的收購公司股東行使其特殊目的收購公司股份的贖回權，繼承公司將自特殊目的收購公司併購交易中取得的所得款項淨額估計約為82.5百萬新加坡元。

我們擬將特殊目的收購公司併購交易的所得款項淨額用於以下用途：

所得款項淨額的 百分比	未來計劃	百萬新加坡元 (約數)
31.5%	持續擴大我們的品牌合作夥伴網絡及開發新的商務渠道。請參閱「目標集團的業務—我們的戰略—繼續擴大品牌合作夥伴網絡，開發新的商業渠道」。	26.0
30.0%	通過併購、合營企業及戰略投資及聯盟實現擴張。請參閱「目標集團的業務—我們的戰略—通過併購及戰略投資實現增長」。	24.7
15.4%	償還若干可換股貸款票據及銀行貸款。	12.7
13.1%	投資並繼續採用尖端技術及AI。請參閱「目標集團的業務—我們的戰略—投資並繼續採用尖端技術及AI」。	10.8
10.0%	營運資金及一般企業用途。	8.2

倘特殊目的收購公司併購交易所得款項淨額並無即時用於上述用途，且在相關法律及法規允許的情況下，繼承公司擬將該等所得款項淨額存入持牌商業銀行及／或其他認可財務機構(定義見證券及期貨條例或其他司法權區的適用法律及法規)的短期計

概 要

息賬戶。於此情況下，繼承公司將遵守上市規則項下適用披露規定。有關所得款項用途的進一步詳情，請參閱「未來計劃及所得款項用途」。

股東特別大會、權證持有人大會及特殊目的收購公司權證持有人大會

特殊目的收購公司併購交易(包括業務合併協議之條款、PIPE投資、獲准許股權融資(如有)、發起人提成權及目標公司創始人提成權，以及發行代價股份、PIPE投資股份、獲准許股權融資股份、發起人提成股份及目標公司創始人提成股份)須待股東在股東特別大會上以普通決議案批准後方可作實。在特殊目的收購公司併購交易中擁有重大利益的股東及其緊密聯繫人(包括發起人及其各自的緊密聯繫人)須就於股東特別大會上將予提呈以批准特殊目的收購公司併購交易及其項下擬進行的交易(包括發起人提成權)的相關決議案放棄投票。

於股東特別大會上，下列決議案亦須待股東批准後方可作實：

- 採納繼承公司大綱及細則及股份重新指定須經股東在股東特別大會上以絕大多數票決議案批准；
- 委任繼承公司董事須經發起人股東在股東特別大會上以普通決議案批准；
- 委任繼承公司核數師及採納繼承公司僱員持股計劃須經股東在股東特別大會上以普通決議案批准；
- 繼承公司名稱變更須經股東在股東特別大會上以特別決議案批准。

權證文據將須作出若干修訂，以就特殊目的收購公司權證贖回作出規定。建議權證修訂將須經所有尚未行使的權證持有人的至少75%批准，且鑒於建議權證修訂將僅影響特殊目的收購公司權證的條款，其亦須經所有尚未行使的特殊目的收購公司權證持有人的至少75%批准。本公司將召開權證持有人大會及特殊目的收購公司權證持有人大會，分別供權證持有人及特殊目的收購公司權證持有人審議及酌情批准建議權證修訂。

概 要

股東特別大會、權證持有人大會及特殊目的收購公司權證持有人大會預計將於[編纂]或前後召開。

倘特殊目的收購公司併購交易未獲批准或完成的後果

倘特殊目的收購公司併購交易未因任何原因獲特殊目的收購公司股東於股東特別大會上批准或完成：

- 本公司將不會贖回任何特殊目的收購公司股份及特殊目的收購公司權證，而所有股份贖回及特殊目的收購公司權證贖回請求將告取消；
- 在上市規則項下的截止日期的規限下，特殊目的收購公司股份及特殊目的收購公司權證將繼續於聯交所上市；然而，本公司在其須根據上市規則的規定清盤前可能沒有足夠時間識別另一特殊目的收購公司併購目標及協商一項特殊目的收購公司併購交易。

因此，強烈建議特殊目的收購公司股東投票贊成將於股東特別大會上提呈的決議案，即使 閣下擬選擇贖回部分或全部特殊目的收購公司股份。