

概 要

本概要旨在向閣下提供本文件所載資料的概覽。由於僅屬概要，故並未載列對閣下而言可能屬重要的所有資料。閣下決定投資[編纂]前，應細閱文件全文。任何投資均涉及風險。有關投資[編纂]的若干特定風險載於本文件「風險因素」一節。閣下決定投資[編纂]前務請細閱該節。

概覽

我們是誰

我們是中國領先的泛娛樂產品公司之一，致力於提供高質量、富有趣味性和互動性的產品。根據灼識諮詢，按2024年商品交易總額計，我們在中國的行業排名如下：(i)我們在泛娛樂產品行業及泛娛樂玩具行業中排名第一，市場份額分別為13.3%和21.5%；(ii)我們在泛娛樂玩具行業集換式卡牌領域中排名第一，市場份額為71.1%；及(iii)我們在泛娛樂文具行業中排名第一，市場份額為24.3%。

泛娛樂產品是基於IP開發的實體產品，如玩具、文具及其他消費品等。玩具，尤其是集換式卡牌，是我們的核心產品。集換式卡牌指具有特定主題的實體卡，可供消費者收藏、交換或暢玩。集換式卡牌為消費者提供娛樂、認知發展及社交互動方面的體驗，有助於培養審美及文化意識。根據灼識諮詢，我們是中國集換式卡牌業務的先行者。我們在鞏固集換式卡牌領域市場地位的同時，亦著力於豐富我們的玩具產品組合，推出人偶、徽章、立牌、集換式卡牌收藏冊及貼紙等其他產品類別。我們還將產品矩陣進一步拓展至文具，推出筆和本冊等產品。

我們受益於基於三大核心競爭力的一體化商業模式：產品體驗、趣味互動運營和生產能力。我們憑借該等核心競爭力為我們商業模式的主要利益相關方提供了極具吸引力的價值主張。我們的業務模式覆蓋全產業價值鏈核心環節，並使我們能在推廣泛娛樂文化和提升行業標準方面發揮重要作用。

核心競爭力

- **多元化的產品體驗。**我們戰略性地構建了集換式卡牌、人偶、其他玩具及文具的多元產品組合，以滿足廣泛的消費者需求。我們的產品設計及開發得益於優質的

概 要

IP內容及工藝，輔以先進的生產工藝和強大的供應效率，從而不斷推出兼具極佳收藏性、娛樂性和功能性，同時能夠與消費者產生情感共鳴的產品。

- **引人入勝的趣味互動運營。**泛娛樂產品，尤其是集換式卡牌，本質上具有趣味屬性。我們引人入勝的趣味互動運營，主要包括創新的玩法設計和TCG活動。我們在產品中注入獨特的互動趣味元素，以增強產品的可收藏性和娛樂性。我們舉辦TCG活動，通過與家人、朋友及其他玩家建立聯繫，與消費者進行密集互動。通過趣味互動運營，我們通過認知發展、富有趣味和競爭來擴大我們的產品價值。我們的趣味互動運營可滿足多方面的娛樂及社交互動需求。
- **穩健的生產能力。**我們力求保持在生產工藝及材料使用的最前沿，以確保我們產品的工藝和質量。我們緊跟全球最新的生產工藝發展，並在原材料開發、技術進步及設備升級方面與領先供應商合作，在我們的生產中利用先進技術。憑借先進的技術及生產設備，我們能夠不斷改善產品的質感及外觀，並提高生產效率。我們亦不斷提升整個生產鏈的自動化、數字化及智能化水平。

對主要利益相關方的價值主張

- **消費者。**我們通過高質量、富有趣味性和互動性的產品以及引人入勝的趣味互動運營傳達積極價值觀。伴隨著消費者的成長，我們為他們提供長期的陪伴和積極的價值觀。
- **IP合作夥伴。**我們在成功提升IP熱度、延長IP生命週期及最大化IP商業價值方面擁有良好的往績記錄。我們對IP合作夥伴的價值觀可以吸引更多IP資源，從而形成共同發展的良性循環。
- **銷售渠道及供應鏈合作夥伴。**我們不斷創造共同成長的商機。

請參閱「業務—概覽」。

概 要

我們的優勢

我們認為，以下優勢促成我們的成功：

- 中國領先的泛娛樂產品公司；
- 強大的產品設計和開發能力，構建多元並持續升級的產品組合；
- 趣味互動運營實現全方位的消費者參與及強大的品牌知名度；
- 多元化、高質量的IP矩陣及強大的IP運營能力；
- 穩健的生產能力及供應鏈管理能力，支持高效運營；
- 覆蓋全國的銷售網絡，廣泛觸達消費者；及
- 富有遠見、經驗豐富的創始人和管理團隊。

請參閱「業務－我們的優勢」。

我們的戰略

我們擬採取以下戰略進一步發展我們的業務：

- 拓展產品類別及豐富產品組合；
- 多元化我們的IP矩陣並加強IP及趣味互動運營；
- 提升產品工藝及提高生產能力；
- 加強我們的多渠道銷售網絡；
- 吸引、培養及保留人才；及
- 積極尋求海外擴張。

請參閱「業務－我們的戰略」。

概 要

我們的品牌及產品

卡游已成為中國最廣受認可的泛娛樂產品品牌之一。憑借我們獨特而強大的卡游品牌，我們向消費者清晰準確地傳達自身使命和願景。我們成功建立並持續豐富多元化產品組合及廣泛的IP矩陣。我們強大的品牌力深化我們不同產品之間的協同效應，維持我們的長遠增長。

玩具，尤其是集換式卡牌，是我們的核心產品。根據灼識諮詢，我們是中國集換式卡牌業務的先行者。我們在鞏固集換式卡牌領域市場地位的同時，也不斷拓展其他玩具類別以豐富玩具產品組合。我們還將產品矩陣進一步拓展至文具。下表載列我們於所示期間按產品類別劃分的收入明細：

	截至12月31日止年度					
	2022年		2023年		2024年	
	(人民幣 百萬元)	(%)	(人民幣 百萬元)	(%)	(人民幣 百萬元)	(%)
玩具	4,110.2	99.5	2,422.5	91.0	9,544.4	94.9
— 集換式卡牌	3,930.2	95.1	2,178.5	81.8	8,200.0	81.5
— 人偶	—	—	137.3	5.2	321.5	3.2
— 其他玩具 ⁽¹⁾	180.0	4.4	106.7	4.0	1,022.9	10.2
文具	20.9	0.5	239.6	9.0	512.5	5.1
總計	<u>4,131.1</u>	<u>100.0</u>	<u>2,662.1</u>	<u>100.0</u>	<u>10,056.9</u>	<u>100.0</u>

附註：

(1) 主要包括徽章、立牌、集換式卡牌收藏冊及貼紙。

概 要

下表載列於所示期間我們按產品類別劃分的毛利及毛利率明細：

	截至12月31日止年度					
	2022年		2023年		2024年	
	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率
	(人民幣 百萬元)	(%)	(人民幣 百萬元)	(%)	(人民幣 百萬元)	(%)
玩具	2,831.9	68.9	1,656.7	68.4	6,563.3	68.8
– 集換式卡牌	2,748.3	69.9	1,548.0	71.1	5,844.3	71.3
– 人偶	–	–	57.7	42.0	134.4	41.8
– 其他玩具 ⁽¹⁾	83.6	46.4	51.0	47.8	584.6	57.1
文具	10.4	49.8	94.4	39.4	202.1	39.4
總計	<u>2,842.3</u>	68.8	<u>1,751.1</u>	65.8	<u>6,765.4</u>	67.3

附註：

(1) 主要包括徽章、立牌、集換式卡牌收藏冊及貼紙。

我們的毛利率由2022年的68.8%輕微減少至2023年的65.8%，主要是由於文具的收入貢獻增加，其毛利率一般低於玩具。我們的毛利率由2023年的65.8%增加至2024年的67.3%，主要是由於我們相對高端的產品越來越受歡迎。

請參閱「業務－我們的品牌及產品」以及「財務資料－經營業績主要組成部分的描述」。

概 要

我們的趣味互動運營

我們在產品中注入獨特的互動趣味元素，以增強產品的可收藏性和娛樂性。例如，我們設計具備完整故事情節的IP主題產品系列，並在該系列下每個產品以濃縮版本描繪故事。我們亦將產品分為不同稀有類別，並擁有完善的稀有度系統。該等方法使我們的收藏體系保持新鮮感及吸引力。此外，我們為產品精心設計玩法規則，包括集換式卡牌及人偶，使我們的產品成為家人、朋友及其他玩家的娛樂和社交互動的首選之一。我們在玩法設計方面不斷創新，持續為消費者帶來驚喜、新奇和有趣的體驗，以維持我們產品的市場歡迎度。特別是，我們自2020年開始運營英雄對決活動。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們在中國逾100個城市成功舉辦逾5,100場活動。我們相信，我們的趣味互動運營擴大了我們的消費者群體，並提高了我們的品牌知名度。請參閱「業務 — 我們的趣味互動運營」。

我們的IP矩陣及運營

截至2024年12月31日，我們構建了一個由70個IP組成的多元化IP矩陣，包括69個授權IP及一個自有IP。為吸引廣大消費者，我們通過來自IP合作夥伴的授權和開發自有IP不斷擴充IP矩陣。我們IP矩陣中的IP數量由截至2022年12月31日的30個增加至截至2023年12月31日的37個，其後增加至截至2024年12月31日的70個。於2022年、2023年及2024年，按收入貢獻計，我們於往績記錄期間各年度來自五大IP主題產品的收入分別為人民幣4,064.4百萬元、人民幣2,393.5百萬元及人民幣8,653.0百萬元，分別佔同期總收入的98.4%、89.9%及86.1%。

概 要

與IP合作夥伴的合作。我們努力與IP合作夥伴深度合作，主要為國際及國內娛樂公司、遊戲公司、IP工作室及知名藝術家。我們的IP合作夥伴包括IP擁有人及其被授權人或被授權方。供應商A（我們於往績記錄期間各年度的五大供應商之一及奧特曼IP的IP擁有人的被授權人）根據電視劇及電影授權的奧特曼IP於2022年及2023年為我們貢獻了大部分收入。截至2022年、2023年及2024年12月31日，(i)我們分別與18名、26名及43名IP合作夥伴合作；及(ii)截至同日，我們分別就30個、36個及69個授權IP，擁有31份、40份及83份IP授權協議。根據該等授權協議，我們以獨家或非獨家的方式從IP合作夥伴獲授IP權益。於往績記錄期間，我們大部分產品乃根據非獨家IP授權安排開發及銷售。於2022年、2023年及2024年，根據非獨家IP授權安排開發的產品收入分別為人民幣3,964.4百萬元、人民幣2,192.7百萬元及人民幣8,855.6百萬元，分別佔我們同期總收入的96.0%、82.3%及88.0%。此外，於往績記錄期間，IP授權安排的獨家性並未對我們產品的毛利率產生重大影響。

我們與IP合作夥伴的一般授權協議的主要條款包括：(i)我們的IP授權協議期限通常為一至十年；(ii)我們一般有權（按獨家或非獨家基準）在許可期內使用授權IP在中國進行產品設計及開發、生產、銷售及營銷；(iii)授權IP的IP權益由IP合作夥伴擁有，而我們根據IP設計及開發的產品的IP權益通常歸我們所有；(iv)我們通常根據IP下開發產品的銷售表現或產量向IP合作夥伴支付一次性預付款及特許權使用費；及(v) IP合作夥伴通常負責就任何第三方因侵犯與授權IP有關的IP權益而提出索賠所造成的所有實際損失向我們作出賠償。請參閱「業務－IP矩陣及運營－我們的IP運營－與IP合作夥伴的合作」。

截至最後實際可行日期，38份IP授權協議預計將於2025年到期，39份預計將於2026年到期，七份預計將於2027年到期以及五份預計將於2028年及其後到期。截至最後實際可行日期，就預計將於2025年到期的38份IP授權協議而言，我們預計於2025年第二季度開始根據協議到期時間表有序進行續簽磋商。

自有IP打造。憑借我們對消費者喜好的深入了解，我們開發自有IP以提高我們的創作靈活性，及時識別並把握市場機遇。受中國傳統文化的啟發，我們於2023年4月推出首款卡游三國原創IP產品。

概 要

我們強大的IP矩陣為持續設計、開發及推出新的泛娛樂產品奠定了堅實的基礎。我們寶貴的行業洞察力和強大的IP運營能力涵蓋採購、開發和商業化IP，使我們能夠提升IP熱度、延長IP生命週期以及最大化IP商業價值。這種價值觀反過來能吸引更多的IP資源，從而形成共同發展的良性循環。請參閱「業務－IP矩陣及運營」。

我們的工藝及生產

我們始終走在生產工藝及材料使用的最前沿，以確保我們產品的工藝和質量。憑借先進技術及生產設備，我們能夠不斷改善產品的質感及外觀，提高生產效率。

截至最後實際可行日期，我們有三個在營生產基地、一個準備投產的生產基地及兩個在建生產基地。我們的生產基地位於浙江省及廣東省的戰略位置，擁有豐富的消費品供應鏈資源，可有效支持我們的全國銷售網絡。請參閱「業務－生產及採購－生產」。

我們的銷售網絡及營銷

我們戰略性地擴展線上線下多渠道佈局，構建了覆蓋全國的銷售網絡，包括(i)經銷渠道，主要包括經銷商、KA合作夥伴及卡游中心；及(ii)直營渠道。我們通常處於銷售渠道演變的最前沿，並戰略性地將自己定位於消費者選擇購物渠道的突出位置。我們戰略性地為兩個渠道設定了差異化的發展重點：

- 就經銷渠道而言，(i)我們專注於與經銷商維持穩定關係，以確保我們在區域市場的廣泛地域覆蓋及深度滲透，截至2024年12月31日，我們擁有217個經銷商，覆蓋中國31個省；(ii)我們與中國信譽良好的零售KA合作夥伴合作，以覆蓋更廣泛的消費者群體並增加我們產品的可及性，截至2024年12月31日，我們擁有39名零售KA合作夥伴；及(iii)我們通過加盟商經營的卡游中心實現銷售渠道多元化，截至2024年12月31日，我們擁有351個卡游中心；及
- 就直營渠道而言，我們主要經營線下卡游旗艦店以直接與消費者進行互動並提升我們的品牌知名度，我們亦設有線下自動販賣機以提供便利的購買體驗。此外，我們還通過電商平台的線上自營店及其他線上銷售渠道擴大我們的線上佈局，從而緊抓新零售機會。截至2024年12月31日，我們擁有覆蓋中國19個省的32家線下卡游旗艦店以及13家線上自營店。

概 要

下表載列我們於所示期間按銷售渠道劃分的收入：

	截至12月31日止年度					
	2022年		2023年		2024年	
	(人民幣 百萬元)	(%)	(人民幣 百萬元)	(%)	(人民幣 百萬元)	(%)
經銷渠道	3,915.3	94.8	2,400.5	90.2	9,303.0	92.5
— 經銷商	3,826.9	92.7	2,152.1	80.8	8,068.7	80.2
— KA合作夥伴	86.8	2.1	236.7	8.9	1,071.9	10.7
— 其他 ⁽¹⁾	1.6	0.0	11.7	0.5	162.4	1.6
直營渠道	215.8	5.2	261.6	9.8	753.9	7.5
總計	4,131.1	100.0	2,662.1	100.0	10,056.9	100.0

附註：

(1) 主要包括來自卡游中心及向IP合作夥伴銷售產品樣品的收入。

請參閱「業務 — 銷售網絡及營銷」。

我們的客戶及供應商

於往績記錄期間，我們的客戶主要包括經銷商、零售KA合作夥伴及個人買家。我們來自往績記錄期間各年度五大客戶的收入分別為人民幣795.5百萬元、人民幣576.5百萬元及人民幣2,238.7百萬元，佔我們同期總收入的19.2%、21.7%及22.3%。我們於往績記錄期間各年度的所有五大客戶均為我們的經銷商及KA合作夥伴。請參閱「業務 — 我們的客戶」。

於往績記錄期間，我們的供應商主要包括IP合作夥伴及原材料供應商。我們來自往績記錄期間各年度五大供應商的採購額分別為人民幣624.2百萬元、人民幣336.8百萬元及人民幣1,115.9百萬元，分別佔我們同期總採購額的47.4%、38.1%及34.9%。我們向往績記錄期間各年度最大供應商的採購額分別佔我們同期總採購額的21.9%、18.9%及16.9%。請參閱「業務 — 我們的供應商」。

概 要

競爭格局

我們在中國泛娛樂產品行業中競爭。按商品交易總額計，中國泛娛樂產品行業的規模在2024年達到人民幣1,741億元，2019年至2024年的複合年增長率為13.6%，並預期在2029年達到人民幣3,358億元，2024年至2029年的複合年增長率為14.0%。按商品交易總額計，2024年中國泛娛樂產品行業的五大公司佔總市場份額的30.5%。內容上能引起共鳴而且擁有精湛工藝的優質產品可提供愉快的消費者體驗，在吸引消費者方面亦有更好的機會。作為中國領先的泛娛樂產品公司之一，我們擁有強大的產品設計和開發能力、卓越的IP及趣味互動運營、穩健的生產能力及覆蓋全國的銷售網絡，使我們處於有利位置，可把握行業利好帶來的發展機遇。請參閱「行業概覽」。

歷史財務資料概要

下表呈列我們於所示期間或截至所示日期的歷史財務資料概要。本概要乃摘錄自本文件附錄一會計師報告所載的歷史財務資料。下文所載的歷史財務數據概要應與本文件附錄一會計師報告所載的歷史財務資料（包括隨附附註）及「財務資料」所載資料一併閱讀，以確保其完整性。我們的歷史財務資料乃根據國際財務報告準則編製。

概 要

綜合損益表主要項目

下表載列我們於所示期間的經營業績概要：

	截至12月31日止年度		
	2022年 (人民幣百萬元)	2023年 (人民幣百萬元)	2024年 (人民幣百萬元)
收入	4,131.1	2,662.1	10,056.9
銷售成本	(1,288.8)	(911.0)	(3,291.5)
毛利	2,842.3	1,751.1	6,765.4
銷售及分銷費用	(375.0)	(416.4)	(613.3)
行政費用	(666.6)	(803.6)	(2,684.4)
其他收入及收益 ⁽¹⁾	44.9	313.4	253.2
其他費用	(2.3)	(6.0)	(17.9)
金融資產減值虧損撥回／ (減值虧損) 淨額	(40.3)	(7.3)	3.8
經營利潤	1,803.0	831.2	3,706.8
財務費用	(5.3)	(6.8)	(8.7)
以公允價值計量且其變動計入 當期損益的金融負債的 公允價值變動	(1,716.1)	(200.8)	(3,866.5)
除稅前利潤／(虧損)	81.6	623.6	(168.4)
所得稅費用	(377.6)	(174.1)	(1,073.1)
年利潤／(虧損)	<u>(296.0)</u>	<u>449.5</u>	<u>(1,241.5)</u>
歸屬於：			
母公司擁有人	<u>(296.0)</u>	<u>449.5</u>	<u>(1,241.5)</u>

附註：

- (1) 主要包括由義烏經濟技術開發區管理委員會發放的非經常性政府補助及補貼，以表彰我們通過促進當地就業對當地經濟作出的貢獻。概無與該等政府補助及補貼有關的未達成條件或或然事項。

概 要

非國際財務報告準則計量

我們亦採用國際財務報告準則並無規定或並非按照國際財務報告準則呈列的經調整淨利潤（非國際財務報告準則計量）評估往績記錄期間的經營業績，作為額外財務計量，以補充按照國際財務報告準則呈列的綜合財務報表。我們相信，非國際財務報告準則計量將以協助管理層的相同的方式為投資者及其他人士提供有用資料，使其了解並評估綜合經營業績。然而，我們呈列的經調整淨利潤（非國際財務報告準則計量）與其他公司呈列的類似計量指標未必具有可比性。使用該等非國際財務報告準則計量作為分析工具存在局限性，閣下不應視其為獨立於或可代替對我們根據國際財務報告準則所呈報的經營業績或財務狀況所作的分析。

我們將經調整淨利潤（非國際財務報告準則計量）界定為通過加回股份支付開支、以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融負債的公允價值變動及[編纂]開支而調整的期內淨虧損或利潤。下表載列我們根據國際財務報告準則於呈列期間的經調整淨利潤（非國際財務報告準則計量）（即期內淨利潤或虧損）的調節：

	截至12月31日止年度		
	2022年 (人民幣百萬元)	2023年 (人民幣百萬元)	2024年 (人民幣百萬元)
淨利潤／(虧損)與經調整淨 利潤(非國際財務報告準則 計量)的調節			
年淨利潤／(虧損)	<u>(296.0)</u>	<u>449.5</u>	<u>(1,241.5)</u>
加：			
－ 股份支付開支 ⁽¹⁾	199.6	274.1	1,795.2
－ 以公允價值計量且其變動 計入當期損益的金融 負債的公允價值變動 ⁽²⁾	1,716.1	200.8	3,866.5
－ [編纂]開支 ⁽³⁾	<u>—</u>	<u>9.4</u>	<u>45.9</u>
經調整淨利潤(非國際財務 報告準則計量)	<u>1,619.7</u>	<u>933.8</u>	<u>4,466.1</u>

概 要

附註：

- (1) 股份支付開支指與本集團授予李先生及合資格顧問的股份獎勵有關的非現金開支。請參閱本文件附錄一附註32。
- (2) 以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融負債的公允價值變動主要指與發行A輪優先股有關的A輪優先股的公允價值變動，其受本公司估值變動所影響。由於[編纂]後A輪優先股將轉換為普通股，導致以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融負債將由負債重新分類為權益，我們預計[編纂]後不會產生以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融負債的任何進一步公允價值變動。請參閱「財務資料－債項－以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融負債」及本文件附錄一附註2.3及附註27。
- (3) [編纂]開支為與本次[編纂]有關的開支。請參閱「財務資料－經營業績主要組成部分的描述－行政費用」。

我們的經調整淨利潤（非國際財務報告準則計量）由2022年的人民幣1,619.7百萬元減少42.3%至2023年的人民幣933.8百萬元，主要是由於收入減少。我們的收入由2022年的人民幣4,131.1百萬元減少35.6%至2023年的人民幣2,662.1百萬元，主要是由於來自集換式卡牌的收入由2022年的人民幣3,930.2百萬元減少至2023年的人民幣2,178.5百萬元所致，與該等期間的銷量下跌相對應。我們於2023年的集換式卡牌銷量較2022年有所減少，主要是由於(i)我們有策略地擴充產品組合種類及IP矩陣，以迎合消費者對更多樣化的產品類別及IP內容日益增長的需求；及(ii) COVID-19疫情對整體社交活動及整體商業環境的影響，尤其是於2022年末至2023年初期間，這導致對我們集換式卡牌的需求暫時減少，其中包括以奧特曼IP為主題的集換式卡牌（其於2022年及2023年為我們貢獻大部分收入）。自2023年第二季度以來，我們的業務已逐步復甦。我們於2023年第四季度的收入已顯著超出2022年第四季度的收入，且與2023年第二季度及第三季度的收入相比亦有所改善。

我們的經調整淨利潤（非國際財務報告準則計量）由2023年的人民幣933.8百萬元大幅增加至2024年的人民幣4,466.1百萬元，主要是由於收入增加。我們的收入由2023年的人民幣2,662.1百萬元大幅增加至2024年的人民幣10,056.9百萬元，主要是由於來自集換式卡牌的收入由2023年的人民幣2,178.5百萬元增加至2024年的人民幣8,200.0百萬元，與該等期間的銷量增加相對應。2024年的集換式卡牌銷量較2023年大幅增加，主要受我們於過往年度持續推行IP多樣化所帶動，加快開發及營銷以日益多樣化的IP為主題的集換式卡牌。

我們於2023年的淨利潤為人民幣449.5百萬元，而於2022年的淨虧損為人民幣296.0百萬元，主要是由於(i)以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融負債的公允價值虧損減少，主要原因是2023年A輪優先股的公允價值增幅較2022年低；及(ii)銷售

概 要

成本下降，主要原因是直接材料成本下降，這主要是由於我們因相應銷量下跌而減少採購原材料數量。該變動部分被收入減少所抵銷，收入減少的主要原因是來自集換式卡牌的收入減少。請參閱「財務資料－經營業績按期比較－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」。此外，我們的政府補助及補貼由2022年的人民幣10.7百萬元大幅增加至2023年的人民幣256.4百萬元，主要是為了表彰我們通過促進當地就業對當地經濟作出的貢獻。

於2024年，我們的淨虧損為人民幣1,241.5百萬元，而2023年的淨利潤為人民幣449.5百萬元，主要是由於：(i)我們的行政費用增加，主要是由於我們於2024年就根據[編纂]股權激勵計劃向李先生授出的若干股份確認股份支付開支，以表彰其對本集團的貢獻，請參閱本文件「附錄五－法定及一般資料－D. 股份激勵計劃」及附錄一附註32；及(ii)以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融負債的公允價值虧損增加，主要由於2024年A輪優先股的公允價值增幅較2023年高。請參閱「財務資料－經營業績按期比較－截至2024年12月31日止年度與截至2023年12月31日止年度比較」。

請參閱「財務資料－經營業績主要組成部分的描述」。

綜合財務狀況表選定項目

下表載列我們截至所示日期的綜合財務狀況表的選定資料。

	截至12月31日		
	2022年	2023年	2024年
	(人民幣百萬元)	(人民幣百萬元)	(人民幣百萬元)
非流動資產總額	3,016.7	3,321.8	4,216.8
流動資產總額	1,225.0	1,932.3	6,631.4
資產總額	<u>4,241.7</u>	<u>5,254.1</u>	<u>10,848.2</u>

概 要

	截至12月31日		
	2022年	2023年	2024年
	(人民幣百萬元)	(人民幣百萬元)	(人民幣百萬元)
流動負債總額	(4,142.5)	(4,437.0)	(9,072.3)
非流動負債總額	(252.1)	(246.4)	(650.9)
負債總額	(4,394.6)	(4,683.4)	(9,723.2)
流動負債淨額	(2,917.5)	(2,504.7)	(2,440.9)
資產／(負債)淨額	(152.9)	570.7	1,125.0
股本	0.0	0.0	0.0
儲備	(152.9)	570.7	1,125.0
權益／(資產虧絀)總額	(152.9)	570.7	1,125.0

具體而言，截至2022年、2023年及2024年12月31日，我們的存貨分別為人民幣230.3百萬元、人民幣372.8百萬元及人民幣735.8百萬元。我們的存貨由截至2022年12月31日的人民幣230.3百萬元增加至截至2023年12月31日的人民幣372.8百萬元，主要是由於產成品增加，主要原因如下：(i)受到COVID-19疫情對整體社會活動及整體商業環境的影響，尤其是在2022年底至2023年初期間，需求暫時減少，導致2023年以奧特曼IP為主題的集換式卡牌銷量有所下降，而根據2022年的銷量進行生產規劃時並無預見此情況；及(ii)我們的產品種類日益多樣化，產品類別不斷擴大，並推出新系列。我們的存貨由截至2023年12月31日的人民幣372.8百萬元增加至截至2024年12月31日的人民幣735.8百萬元，主要由於春節前夕產成品增加。於2022年、2023年及2024年，我們的存貨週轉天數分別為67.0天、127.4天及66.3天。我們的存貨週轉天數由2022年的67.0天增加至2023年的127.4天，主要是由於(i)以奧特曼IP為主題的集換式卡牌銷量有所下降，從而減緩存貨消耗；及(ii)為確保擴大直營渠道所需的存貨可用水平而需要較高的存貨水平。我們的存貨週轉天數由2023年的127.4天減少至2024年的66.3天，主要受以下因素的帶動：(i)我們產品的銷售及市場需求增加；及(ii)我們努力響應市場需求靈活調整生產計劃，以改善對存貨週轉天數的控制。

概 要

我們的流動負債淨額由截至2022年12月31日的人民幣2,917.5百萬元減少14.1%至截至2023年12月31日的人民幣2,504.7百萬元。該減少主要是由於(i)現金及現金等價物增加，主要歸因於我們的經營活動所得款項，請參閱「財務資料－流動資金及資本資源－現金流量」；及(ii)存貨增加，主要是由於(a)受到COVID-19疫情對整體社會活動及整體商業環境的影響，尤其是在2022年底至2023年初期間，需求暫時減少，導致2023年以奧特曼IP為主題的集換式卡牌銷量有所下降，而根據2022年的銷量進行生產規劃時並無預見此情況；及(b)我們的產品種類日益多樣化，產品類別不斷擴大，並推出新系列，請參閱「財務資料－綜合財務狀況表選定項目討論－存貨」。該項減少部分被以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融負債增加所抵銷，主要是由於本公司估值變動所致，請參閱「財務資料－債項－以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融負債」。

我們的流動負債淨額由截至2023年12月31日的人民幣2,504.7百萬元減少2.5%至截至2024年12月31日的人民幣2,440.9百萬元，主要由於現金及現金等價物增加，主要歸因於我們的經營活動所得款項，請參閱「財務資料－流動資金及資本資源－現金流量」。該項減少部分被(i)以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融負債增加所抵銷，主要是由於本公司估值變動所致，請參閱「財務資料－債項－以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融負債」；及(ii)貿易應付款項及應付票據增加所抵銷，請參閱「財務資料－綜合財務狀況表選定項目討論－貿易應付款項及應付票據」。

截至2023年12月31日，我們的資產淨額為人民幣570.7百萬元，而截至2022年12月31日的負債淨額為人民幣152.9百萬元，主要由於(i)我們於2023年的淨利潤為人民幣449.5百萬元；及(ii)於2023年，以股權結算的股份支付交易產生的儲備為人民幣274.1百萬元。我們的資產淨額由截至2023年12月31日的人民幣570.7百萬元大幅增加至截至2024年12月31日的人民幣1,125.0百萬元，主要由於於2024年以股權結算的股份支付產生的儲備人民幣1,795.2百萬元。

請參閱「財務資料－綜合財務狀況表選定項目討論」及「財務資料－流動資金及資本資源－流動資產／負債淨額」。

概 要

綜合現金流量表概要

下表載列所示期間的現金流量：

	截至12月31日止年度		
	2022年	2023年	2024年
	(人民幣百萬元)	(人民幣百萬元)	(人民幣百萬元)
經營活動產生的現金流量淨額	1,731.9	916.1	5,113.2
投資活動使用的現金流量淨額	(2,102.1)	(394.5)	(1,104.6)
融資活動使用的現金流量淨額	(127.2)	(120.7)	(124.5)
現金及現金等價物增加／(減少)淨額	(497.4)	400.9	3,884.1
年初現金及現金等價物	1,091.1	594.2	995.2
外匯匯率變動影響淨額	0.5	0.1	(0.6)
年末現金及現金等價物	<u>594.2</u>	<u>995.2</u>	<u>4,878.7</u>

請參閱「財務資料－流動資金及資本資源」。

風險因素

我們的業務及[編纂]涉及「風險因素」所載的若干風險。我們面臨的部分主要風險包括：(i)我們的成功部分取決於我們高效設計、開發和生產迎合消費者需求的優質產品的能力。倘我們未能跟上不斷變化的消費者需求，我們的競爭力可能會受到重大不利影響；(ii)我們經營所處行業的發展情況可能未如我們的預期，且我們也有可能無法與現有或新進入的競爭對手有效競爭；(iii)我們IP矩陣中現有IP的認可度或受歡迎程度惡化，或任何我們未能成功採購、開發或商業化新IP的情況，都可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響；(iv)我們面臨與IP授權相關的風險。如果我

概 要

們未能以有利條款取得、維持或重續IP授權安排，或我們的IP合作夥伴未能維持及保護其IP，我們的業務、財務狀況及經營業績可能會受到重大不利影響；(v)我們通過由經銷及直營渠道組成的多渠道銷售網絡銷售我們的產品。如果我們未能有效開發、管理、監督和協調該等銷售渠道，我們的業務、財務狀況及經營業績可能會受到重大不利影響；(vi)我們的生產工藝可能無法一直滿足消費者對工藝的需求。未能跟上生產技術的進步可能會削弱我們在行業中的競爭優勢；及(vii)我們日後的成功取決於我們能否以具成本效益的方式提高生產能力及擴大產能。請參閱「風險因素」。

我們的一組控股股東

緊隨[編纂]完成後，李先生及齊女士將分別透過Liqibin Holdings Limited及Qiyian Holdings Limited於我們的股本總額中擁有約[編纂]%的權益（假設[編纂]未獲行使）或於我們的股本總額中擁有約[編纂]%的權益（假設[編纂]獲悉數行使）。因此，李先生、齊女士、Liqibin Holdings Limited及Qiyian Holdings Limited將於[編纂]後構成我們的一組控股股東。

我們(i)與齊女士訂立若干租賃協議，據此，本公司若干附屬公司同意租賃物業作為其辦公室及員工宿舍；及(ii)與李先生或齊女士有關的關連人士訂立若干框架協議，據此，我們向相關關連人士採購原材料或者向他們經銷我們的產品並與他們訂立特許經營安排。我們認為，該等交易於[編纂]後不會引致任何依賴情況。請參閱「關連交易」及「與一組控股股東的關係－獨立於我們的一組控股股東－營運獨立性」。

[編纂]投資

於2022年，本公司獲得來自紅杉中國及騰訊的[編纂]投資。請參閱「歷史、重組及公司架構－[編纂]投資」。

[編纂]用途

我們估計，我們自[編纂]收取的[編纂]淨額（經扣除[編纂]費用及佣金以及我們就[編纂]的已付及應付的其他估計開支，並假設[編纂]為每股[編纂]港元（即本文件所載[編纂]範圍的中位數），及假設[編纂]未獲行使）將約為[編纂]港元。我們擬將[編纂]淨額按下列方式使用：(i)[編纂]淨額約[45]%或[編纂]港元預計將用於我們對於生產設施

概 要

的擴建和升級；(ii)[編纂]淨額約[15]%或[編纂]港元預計將用於豐富IP矩陣，加強IP運營；(iii)[編纂]淨額約[10]%或[編纂]港元預計將用於產品設計及開發更多產品類別及系列，豐富我們的產品組合；(iv)[編纂]淨額約[8]%或[編纂]港元預計將用於優化我們的倉儲及物流能力；(v)[編纂]淨額約[7]%或[編纂]港元預計將用於業務運營數字化；(vi)[編纂]淨額約[5]%或[編纂]港元預計將用於我們的品牌推廣；及(vii)[編纂]淨額約[10]%或[編纂]港元預計將用於運營資金及一般公司用途。請參閱「未來計劃及[編纂]用途」。

申請於聯交所[編纂]

我們已向聯交所上市委員會申請批准已發行股份（包括將轉換為股份的A輪優先股）及根據[編纂]將予發行的股份（包括因[編纂]獲行使而可能發行的任何股份）[編纂]及買賣，惟我們須符合（其中包括）上市規則第8.05(3)條項下的市值／收入測試。具體而言，(i)我們截至2024年12月31日止年度的收入人民幣10,056.9百萬元，超過上市規則第8.05(3)條所規定的500百萬港元；及(ii)根據指示性[編纂]範圍的下限，我們於[編纂]時的預期市值超過上市規則第8.05(3)條所規定的40億港元。

法律程序及合規事宜

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未曾亦並非任何重大法律、仲裁或行政程序的當事人，且我們並不知悉任何針對我們或董事的未決或構成威脅的法律、仲裁或行政程序，從而個別或整體會對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。請參閱「業務－法律程序及合規事宜」。

我們的董事認為，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們在各重大方面均遵從我們運營所在司法管轄區的所有相關法律法規的規定。截至最後實際可行日期，我們尚未就若干租賃物業取得或完成施工或消防相關許可證、備案或程序，而我們正在全面整改該等不合規事件。除整改行動外，我們已加強內部控制措施，以確保持續遵守適用法律及法規。有關不合規事件、整改行動及加強內部控制措施的詳情，請參閱「業務－法律程序及合規事宜－施工及消防相關許可證、備案或程序」。

概 要

盲盒指引

於2023年6月8日，國家市場監管總局頒佈《盲盒經營行為規範指引(試行)》(「盲盒指引」)，並於當日生效。盲盒指引規定有關盲盒銷售的法規，具體涉及定價、信息描述及消費者年齡限制。有關盲盒指引的詳情，請參閱「監管概覽－關於產品的法規－關於盲盒的法規」。

我們絕大部分的集換式卡牌、其他玩具及文具均是以盲盒銷售，而盲盒指引適用於我們以盲盒銷售產品。由於在2023年6月盲盒指引頒佈之前，我們已就盲盒銷售實施消費者保護政策，因此盲盒指引的出台並無對我們的盲盒銷售業務造成任何重大變動。有關我們消費者保護措施的詳情，請參閱「業務－消費者參與及消費者保護」。我們認為，盲盒指引的頒佈有助於促進健康的行業實踐，提高消費者對盲盒消費的信心，預計此將有助於為我們的盲盒銷售創造更有利的行業環境。

近期發展

董事確認，截至本文件日期，自2024年12月31日以來(即本文件附錄一所報告期間的結束當日)，我們的財務或交易狀況或前景概無重大不利變動，且自2024年12月31日起亦無發生會對本文件附錄一會計師報告所載資料產生重大影響的事件。

概 要

[編纂]數據

下表中的統計數據乃基於假設[編纂]已完成及根據[編纂]發行[編纂]股股份。

	基於[編纂] 每股股份[編纂]港元	基於[編纂] 每股股份[編纂]港元
股份的市值 ⁽¹⁾	[編纂]港元	[編纂]港元
未經審計[編纂]經調整 綜合每股有形資產淨額 ⁽²⁾⁽³⁾	[編纂]港元	[編纂]港元

附註：

- (1) 市值乃假設[編纂]未獲行使並基於預期於緊隨[編纂]完成後發行的[編纂]股股份計算。
- (2) 未經審計[編纂]經調整每股有形資產淨額乃經作出「財務資料－未經審計[編纂]經調整有形資產淨額報表」所述調整後，並按假設[編纂]未獲行使且基於預期緊隨[編纂]完成後將予發行的[編纂]股股份計算。
- (3) 於計算經調整[編纂]有形資產淨額時已考慮本文件附錄一會計師報告附註40所披露的後續事項。請參閱本文件「財務資料－未經審計[編纂]經調整有形資產淨額報表」及附錄二。

概 要

股息

於往績記錄期間，本公司並無派付或宣派股息。

我們是一家根據開曼群島法律註冊成立的控股公司。根據開曼群島法律，本公司可自利潤或股份溢價賬戶派付股息，惟倘派付股息會導致本公司無法償還其於日常業務過程中到期的債務，則在任何情況下均不得派付股息。誠如我們的開曼群島法律顧問告知，除上述情況外，開曼群島法律並無限制本公司在累計虧損的情況下宣派及派付股息。我們並無制訂固定股息政策，且根據開曼群島法律的若干規定，董事會可全權酌情決定是否分派股息。此外，股東可通過普通決議案宣派股息，惟股息不得超出董事會建議的金額。決定日後宣派或派付任何股息以及任何該等股息的金額將取決於多項因素，包括我們的經營業績、現金流量、財務狀況、附屬公司向我們支付的現金股息、業務前景、對我們宣派及派付股息的法律、法規及合約限制以及董事會可能認為重要的其他因素。我們並無預定派息率。除可合法分派的利潤及儲備外，概不宣派或派付任何股息。概不保證將於任何年度宣派或分派任何金額的股息。

[編纂]開支

[編纂]開支包括就[編纂]產生的專業費用、[編纂]佣金及其他費用。我們預期將產生[編纂]開支約[編纂]港元（基於示意性[編纂]範圍的中位數及假設[編纂]未獲行使），佔[編纂]總額約[編纂]%。我們估計[編纂]開支包括約[編纂]港元的[編纂]費用及[編纂]港元的非[編纂]費用。[編纂]開支總額中，約[編纂]港元將直接產生於我們的股份發行，並將於[編纂]完成後從股本中扣除，而餘下[編纂]港元將於我們的綜合損益及全面收益表內計入費用。董事預期該等開支不會對我們的經營業績造成重大影響。