

概 要

本概要旨在為閣下提供本文件所載資料的概覽，應與本文件其他章節所載的更詳盡資料及財務資料一併閱讀，以保證其完整性。由於此為概要，其並不包含對閣下而言可能屬重要的所有資料，我們敦請閣下在作出[編纂]決定前仔細閱讀整份文件。任何[編纂]均有風險。投資[編纂]的部分特定風險載於本文件「風險因素」一節。在決定投資[編纂]之前，閣下應仔細閱讀該章節。

概覽

我們是中國醫療健康行業領先的數據賦能商。

我們以海量數據資產與行業專業知識庫為核心，構建了醫療健康行業全要素智能數據平台，藉助我們經驗證的、可拓展的業務模式，以及行業協同能力，實現醫療健康行業產品全生命週期覆蓋和醫藥流通領域全渠道無縫整合。我們基於海量的數據資產、強大的數據管理能力和穩固的客戶基礎，圍繞醫療健康企業產品全生命週期，提供數據賦能解決方案，有效推動企業數字化轉型，實現流通數字化閉環管理，提高企業市場競爭力和運營管理效率，使我們成為行業創新的核心驅動力。

我們是中國醫療健康流通數字化管理的開創者和領導者。根據弗若斯特沙利文報告，我們於2009年在中國醫藥及醫療器械行業內首創渠道數據直連(DDI)解決方案。DDI模式可實現生產企業與眾多經銷商及銷售終端之間直接、結構化和自動化數據交換，從而提升數據準確性，加強複雜流通網絡的可追溯性，並支持更高效的渠道監管和合規管理。根據弗若斯特沙利文報告，2024年，按收入計，我們在中國醫藥及醫療器械企業第三方渠道數字化服務提供商中排名第二。

我們專為醫療健康行業提供的數字化及數據治理綜合解決方案包括渠道數據治理服務、風險管理服務、管理諮詢服務。我們的渠道數據治理服務幫助客戶收集並處理渠道數據，為客戶構建清晰且有序的數據管理基礎和流程，以實現高效的渠道數據治理；我們的風險管理服務通過分析客戶數據，為客戶提供渠道風險管理以及合規解決

概 要

方案；我們的管理諮詢服務提供基於數據的市場分析，為客戶提供寶貴洞察，助力其制定戰略決策。我們的解決方案覆蓋不同垂直領域的多元化商業場景，細分客戶包括製藥、醫療器械、動保和疫苗。通過協助客戶及時獲取可信渠道數據信息，我們協助客戶於其各個發展階段高效精準識別風險，識別市場機會，提升數據管理效能。

根據弗若斯特沙利文報告，我們是醫藥及醫療器械企業渠道數據治理行業DDI直連解決方案的開創者。截至2025年6月30日，我們已具備超過300萬條數據標籤，上億條渠道數據清洗規則，渠道檔案超過21,000個，體現出我們深厚的數據積累實力與行業領先的數據處理和管理能力。

於往績記錄期間，我們實現穩健的業績和經營槓桿效應，我們的收入由2022年的人民幣221.4百萬元增長至2023年的人民幣240.6百萬元，並進一步增長至2024年的人民幣243.4百萬元，複合年增長率約為4.9%；與此同時，我們的收入由截至2024年6月30日止六個月的人民幣119.8百萬元增長至截至2025年6月30日止六個月的人民幣125.7百萬元，增長約4.9%。

我們的優勢

我們認為，我們具備下列競爭優勢：

- 我們是中國醫療健康流通數字化市場的先行者、領導者和創新者。我們的業務模式以客戶為導向，引領行業變革。
- 我們經驗證的、可拓展、高黏性的商業模式，推動公司的可持續增長。
- 我們具備根植本土的數字服務研發能力，持續保持高比例研發投入。憑藉先進的數據技術和數據賦能的運營，我們提升成本效益、改善營運表現，並推動可持續的盈利能力。
- 我們擁有扎實的數據治理與高效的運營能力，不斷積累獨特的數據資產。
- 客戶為先、創新務實的管理團隊和積極的企業文化。

概 要

我們的戰略

我們計劃實施下列戰略：

- 我們計劃擴張產品矩陣，研發並推出更多適配不斷變化的業務場景的新產品及服務。
- 我們計劃堅持差異化發展戰略，拓展更多客戶和深入更多新領域。
- 我們計劃持續投資技術創新和科技平台，探索並實現商業模式的升級。
- 我們計劃拓展海外市場，支持客戶國際化。

我們的業務服務

依託我們強大的技術能力和對醫療健康行業的深刻洞察，我們成功研發並推出一套完善的系統與服務體系，能夠為醫藥及醫療器械行業的企業在解決業務運營重點方面相關的挑戰提供有效的解決方案。

於往績記錄期間，我們的收入主要來自三大類服務，即渠道數據治理服務、風險管理服務以及管理諮詢服務。

請參閱本文件「業務－我們的業務服務」。

渠道數據治理服務

自2009年以來，我們一直為醫療健康行業的客戶提供渠道數據治理服務。經過多年發展，我們已建立一套涵蓋渠道數據採集、處理和交付的完整體系。在該業務板塊的管理中，我們提供涵蓋數字化基礎設施搭建、渠道數據治理先進系統部署，以及涵蓋數據採集、處理和交付全流程的綜合服務。藉助該等服務成果，客戶能夠在銷售業績評估、經銷商返利與激勵核算、供應鏈優化及庫存管理等各類業務場景中作出數據賦能的管理決策，從而提升整體運營效率。

因此，客戶能夠有效應對複雜或分散的經銷網絡、大量經銷商及銷售終端所帶來的各類風險與挑戰，最終實現運營效率優化。

概 要

風險管理服務

我們的風險管理服務包括渠道風險管理服務和合規風險管理服務。我們的渠道風險管理服務旨在通過分析客戶的分銷數據，識別和評估其運營風險。我們的合規風險管理服務則根據醫療健康行業的監管框架、行業標準和客戶的內部合規要求進行設計。

管理諮詢服務

憑藉我們專有的行業主數據和在醫療健康行業積累的深厚經驗，我們為客戶提供一系列市場洞察與諮詢服務，主要包括終端潛力評估、市場洞察諮詢和商業化策略諮詢。該等服務旨在幫助客戶精準識別市場機會，優化資源配置，制定可行的商業戰略，從而增強競爭力並增加市場份額。

研發

我們認為，維持一支敬業且穩定的研發團隊，對不斷提升我們的技術及解決方案至關重要。我們擁有一支由資深技術專業人才組成的研發團隊。截至2025年6月30日，研發人員總數達63人，約佔我們員工總數的22.7%。

我們的研發人員包含解決方案導向型研發人員，該類人員具備統計學、計算機科學、工商管理及醫療健康行業相關背景，精通我們解決方案及服務的設計、開發及推出。此外，本公司亦設有具備IT數字化能力的研發人員，該類人員主要擁有計算機科學及軟件工程專業背景，與解決方案團隊緊密合作，負責技術平台的設計落地，並提供研發、維護及升級服務。

我們在研發上投入大量資源，以改進我們的技術、開發與現有解決方案相輔相成的新解決方案，並探索更優方案為客戶提供支持。於2022年、2023年、2024年及截至2025年6月30日止六個月，我們的研發費用分別為人民幣21.9百萬元、人民幣45.0百萬元、人民幣36.9百萬元及人民幣16.7百萬元。請參閱本文件「財務資料－經營業績主要組成部分說明－研發開支」。

請參閱本文件「業務－研發」。

概 要

銷售及營銷

我們的銷售模式以直銷為主，通過內部直銷團隊開展我們服務的銷售與市場推廣工作。截至2025年6月30日，該團隊共有14名員工，均具備我們服務相關知識及醫療健康行業從業經驗。我們亦藉助網絡效應及口碑推薦，以具成本效益的方式戰略性拓展市場佈局，並迅速擴大業務規模。請參閱本文件「業務－銷售及營銷」。

我們的客戶

我們的主要客戶主要為醫藥及醫療器械企業。於2022年、2023年及2024年以及截至2025年6月30日止六個月，於往績記錄期間各期間我們五大客戶產生的收入分別佔同期總收入的26.0%、26.3%、23.5%及23.4%。此外，於往績記錄期間各期間我們單一最大客戶產生的收入分別佔我們同年總收入的6.8%、6.1%、5.8%及5.8%。請參閱本文件「業務－我們的客戶」。

我們的供應商

我們的主要供應商主要為第三方服務提供商。於2022年、2023年及2024年以及截至2025年6月30日止六個月，於往績記錄期間各期間我們五大供應商作出的採購額分別佔同年總採購額的71.8%、70.2%、70.8%及56.3%。此外，於往績記錄期間各期間我們單一最大供應商作出的採購額分別佔同年總採購額的29.6%、24.4%、25.1%及21.1%。請參閱本文件「業務－我們的供應商」。

概 要

歷史財務資料概要

下表載列於往績記錄期間我們合併財務資料中的財務數據概要，摘錄自本文件附錄一所載會計師報告。

我們的合併損益表概要

下表概述於所示期間我們的合併損益及全面收益表：

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2022年 人民幣千元	2023年 人民幣千元	2024年 人民幣千元	2024年 人民幣千元 (未經審核)	2025年 人民幣千元
收入	221,446	240,570	243,443	119,802	125,654
銷售成本	(113,069)	(120,485)	(113,718)	(60,850)	(58,394)
毛利	108,377	120,085	129,725	58,952	67,260
其他收入	2,410	2,908	1,516	983	2,212
其他收益及虧損	882	827	306	65	17
預期信貸虧損 （「預期信貸虧損」 模式下的減值虧損 （扣除撥回）	(134)	(119)	(55)	(216)	(93)
銷售及營銷開支	(9,651)	(10,056)	(9,706)	(4,361)	(3,863)
研發開支	(21,877)	(44,996)	(36,935)	(18,505)	(16,660)
行政開支	(29,876)	(33,793)	(29,680)	(14,978)	(12,152)
財務成本	(368)	(475)	(382)	(178)	(190)
[編纂]開支	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
除稅前溢利	49,763	34,381	52,164	21,762	33,712
所得稅開支	(4,539)	(609)	(2,867)	(962)	(3,123)
年內／期內溢利及 全面收益總額	45,224	33,772	49,297	20,800	30,589

收入

於2022年、2023年及2024年以及截至2024年及2025年止六個月，我們分別錄得收入人民幣221.4百萬元、人民幣240.6百萬元、人民幣243.4百萬元、人民幣119.8百萬元及人民幣125.7百萬元。

概 要

按業務線劃分的收入明細

我們的收入主要來自提供服務，包括(i)渠道數據治理服務、(ii)風險管理服務及(iii)管理諮詢服務。

下表載列於所示期間我們按業務線劃分的收入明細（各項均以絕對金額及佔總收入的百分比列示）：

服務類型	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2022年		2023年		2024年		2024年		2025年	
	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	%
渠道數據										
治理服務.....	187,768	84.8	198,339	82.5	201,440	82.7	98,201	82.0	104,303	83.0
風險管理服務....	33,603	15.2	40,263	16.7	39,872	16.4	20,367	17.0	20,119	16.0
管理諮詢服務....	75	0.0	1,968	0.8	2,131	0.9	1,234	1.0	1,232	1.0
總計	<u>221,446</u>	<u>100.0</u>	<u>240,570</u>	<u>100.0</u>	<u>243,443</u>	<u>100.0</u>	<u>119,802</u>	<u>100.0</u>	<u>125,654</u>	<u>100.0</u>

按客戶類型劃分的收入明細

下表載列於所示期間我們按客戶類型劃分的收入明細（各項均以絕對金額及佔總收入的百分比列示）：

客戶類型	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2022年		2023年		2024年		2024年		2025年	
	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	%
關鍵客戶.....	194,129	87.7	217,740	90.5	220,243	90.5	109,393	91.3	109,658	87.3
規模客戶.....	26,981	12.2	22,640	9.4	23,056	9.5	10,333	8.6	15,835	12.6
其他客戶.....	336	0.1	190	0.1	144	0.0	76	0.1	161	0.1
總計	<u>221,446</u>	<u>100.0</u>	<u>240,570</u>	<u>100.0</u>	<u>243,443</u>	<u>100.0</u>	<u>119,802</u>	<u>100.0</u>	<u>125,654</u>	<u>100.0</u>

附註：

關鍵客戶門檻：於往績記錄期間的任何單一年度或期間為本公司貢獻收入超過人民幣1.0百萬元的客戶；

規模客戶門檻：於往績記錄期間的任何單一年度或期間為本公司貢獻收入介乎人民幣0.05百萬元至人民幣1.0百萬元的客戶；

分類：於往績記錄期間，客戶初次達到關鍵客戶分類門檻的年度或期間將被視為該類別的起點。於往績記錄期間的各後續年度或期間，該客戶將持續被視為關鍵客戶。相同的計算方法適用於規模客戶的分類。倘客戶於特定年度達到規模客戶分類門檻，該客戶將持續被分類為規模客戶，直至其達到關鍵客戶分類門檻為止。若客戶於特定年度／期間未產生任何收入，則該客戶不計入該年度／期間客戶數量。

概 要

毛利及毛利率

我們的毛利指我們的收入減銷售成本，而我們的毛利率指我們的毛利佔收入的百分比。於往績記錄期間，我們的毛利及毛利率呈上升趨勢，主要是由於運營效率持續提升降低了銷售成本。我們於2022年、2023年及2024年以及截至2024年及2025年止六個月的毛利分別為人民幣108.4百萬元、人民幣120.1百萬元、人民幣129.7百萬元、人民幣59.0百萬元及人民幣67.3百萬元，而同期我們的毛利率分別達到48.9%、49.9%、53.3%、49.2%及53.5%。下表載列於所示期間我們按業務分部劃分的毛利及毛利率明細：

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2022年		2023年		2024年		2024年		2025年	
	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率
	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	%
	(未經審核)									
服務類型										
渠道數據										
治理服務.....	95,534	50.9	101,282	51.1	112,958	56.1	50,320	51.2	58,832	56.4
風險管理服務....	12,792	38.1	17,666	43.9	15,509	38.9	7,843	38.5	7,681	38.2
管理諮詢服務....	51	68.0	1,137	57.8	1,258	59.0	789	63.9	747	60.6
總計	108,377	48.9	120,085	49.9	129,725	53.3	58,952	49.2	67,260	53.5

我們的合併資產負債表概要

下表載列截至所示日期我們合併財務狀況報表的選定資料，該等資料摘錄自本文件附錄一所載經審核合併財務報表：

	於12月31日			於6月30日
	2022年	2023年	2024年	2025年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
非流動資產總值	17,756	25,036	22,746	16,512
流動資產總值	245,421	150,463	169,212	223,500
流動負債總額	50,287	96,125	57,471	134,972
流動資產淨值	195,134	54,338	111,741	88,528
非流動負債總額	1,350	4,188	2,004	361
資產淨值	211,540	75,186	132,483	104,679

概 要

我們的現金流量表概要

下表載列於所示期間我們的合併現金流量表。

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2022年	2023年	2024年	2024年	2025年
	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
經營活動所得現金淨額	48,319	44,883	84,819	17,689	14,488
投資活動(所用)／所得現金 流量淨額	5,055	13,824	361	2,497	(25,419)
融資活動(所用)／所得現金 流量淨額	(6,590)	(137,985)	(44,946)	(12,844)	22,434
現金及現金等價物增加／ (減少)淨額	46,784	(79,278)	40,234	7,342	11,503
截至年初現金及現金等價物	68,013	114,797	35,519	35,519	75,753
年末／期末現金及現金等價物	114,797	35,519	75,753	42,861	87,256

主要財務比率

下表載列於所示期間／截至所示日期我們的主要財務比率：

	截至12月31日／截至該日止年度			截至6月30日／ 截至該日 止六個月
	2022年	2023年	2024年	2025年
	毛利率(%) ⁽¹⁾	48.9	49.9	53.3
純利率(%) ⁽²⁾	20.4	14.0	20.2	24.3
權益回報率(%) ⁽³⁾	23.9	23.6	47.5	25.8
流動比率 ⁽⁴⁾	4.9	1.6	2.9	1.7
速動比率 ⁽⁵⁾	4.9	1.6	2.9	1.7

概 要

附註：

- (1) 毛利率乃按各年度／期間的毛利除以收益計算。
- (2) 純利率乃按各年度／期間的除稅後純利除以收益計算。
- (3) 權益回報率乃按各年度／期間的純利除以權益總額的期初及期末結餘算術平均值再乘以100%計算。
- (4) 流動比率乃按截至有關日期的流動資產總值除以流動負債總額計算。
- (5) 速動比率乃按截至有關日期的流動資產總值減存貨再除以流動負債總額計算。

競爭格局

我們競爭所在的中國醫藥及醫療器械企業第三方渠道數字化服務提供商市場相對分散，根據弗若斯特沙利文報告，按2024年收入計，前五大市場參與者合共佔據34.2%的市場份額。按相同指標計，我們以7.5%的市場份額在該市場位列第二。我們認為，憑藉我們在瞬息萬變的市場中積累的實力，我們較競爭對手更具競爭優勢。請參閱本文件「業務－我們的優勢」。

我們預計，隨著技術快速變革與創新、行業標準持續演進及客戶偏好的不斷變化，我們所處行業將持續增長。我們必須持續創新以保持競爭力。我們認為行業主要競爭要素包括服務功能性、用戶體驗、研發與技術實力、銷售能力、定價及品牌認知度以及聲譽。新興及先進技術可能進一步加劇行業競爭。基於上述要素，我們認為自身具備有效競爭的能力。然而，部分現有或潛在競爭對手可能開發出更受客戶歡迎的產品與服務，或能更快速、更有效地響應客戶需求。請參閱本文件「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－倘我們無法有效競爭，我們的業務、財務狀況及前景可能會受到重大不利影響」及「行業概覽」。

有關我們服務的主要競爭對手的更多詳情，請參閱本文件「行業概覽」一節。

風險因素

[編纂]我們的股份涉及若干風險。有關風險因素的詳細討論載於「風險因素」一節。下文載列主要風險因素的概要。以下任何一項事態發展均可能對我們的業務、財務狀況、經營業績及前景造成重大不利影響：

- 醫療行業的變動或對我們的業務造成負面影響。

概 要

- 我們可能無法受益於對研發的大量投資，這可能對我們的財務狀況及前景造成重大不利影響。
- 倘我們無法充分保護客戶數據，我們的聲譽可能會受損，且我們的業務及財務表現可能會受到不利影響。
- 倘我們無法有效競爭，我們的業務、財務狀況及前景可能會受到重大不利影響。
- 我們可能面臨與國際擴張及進軍海外市場相關的風險。
- 倘我們未能有效管理增長或執行我們的戰略或新業務計劃，我們的經營業績、財務狀況及增長前景可能會受到重大不利影響。
- 倘我們無法吸引新客戶購買我們的產品或維繫現有客戶，我們的業務、財務狀況及前景可能會受到重大不利影響。
- 倘我們未能按照合約要求提供服務，我們可能須承擔重大成本或責任，而我們的聲譽可能會受損。
- 我們可能無法有效、適當或以合理的成本開展營銷及銷售活動，這或會對我們的業務運營產生負面影響。
- 在推進海外擴張計劃時，我們可能面臨與國際貿易政策、地緣政治局勢發展及貿易保護措施相關的風險。

閣下在決定[編纂][編纂]前，應閱讀本文件「風險因素」整節。

股息及股息政策

於往績記錄期間，本公司並無宣派或派付任何股息。目前，我們並無正式股息政策或固定派息率。經考慮我們的經營業績、財務狀況、現金需求及可動用現金以及董事會當時可能認為相關的其他因素後，董事會可能於未來宣派股息。任何宣派及派付以及股息金額均須符合我們的組織章程細則及開曼公司法規定。此外，董事可不時派付董事會認為就我們的利潤及整體財務需求而言屬合理的中期股息，或按其認為適當

概 要

的金額及日期派付特別股息。根據開曼公司法，開曼群島公司可以其利潤或其股份溢價賬派付股息，惟在任何情況下，倘若宣派或派付股息將導致本公司無法償還日常業務過程中到期的債務，則不得宣派或派付股息。據我們的開曼法律顧問告知，即使我們處於淨負債財務狀況，但開曼群島法律並不禁止我們向股東宣派及派付股息，原因為不論盈利狀況如何，我們仍可從股份溢價賬中宣派及派付股息，前提是此舉不會導致本公司無法償還日常業務過程中到期的債務。

我們的控股股東

截至最後實際可行日期，黃女士透過Pharmeyes Data (BVI)可控制本公司合計約93.14%的投票權。Pharmeyes Data (BVI)由(i) Pharmeyes (BVI)持有5%的股權，而Pharmeyes (BVI)由黃女士全資擁有；及(ii) Eterna Data持有95%的股權，而Eterna Data Value Limited由黃女士作為委託人及保護人的信託最終全資控制，而Pharmeyes (BVI)為受益人。因此，黃女士、Pharmeyes Data (BVI)、Pharmeyes (BVI)及Eterna Data構成本公司的一組控股股東。緊隨股份拆細及[編纂]完成後（假設[編纂]未獲行使），控股股東將於本公司已發行股本總額中擁有合計約[編纂]%的權益。有關進一步詳情，請參閱本文件「與控股股東的關係」一節。

[編纂]投資

於2025年11月1日，[編纂]楊偉強先生（「楊先生」）認購本公司1,020,000股新發行股份，約佔我們已發行股份總數的2.00%。該等股份已按代價205,233.55美元配發及發行予楊先生。有關進一步詳情，請參閱本文件「歷史、重組及企業架構—[編纂]投資」一節。

[編纂]統計數據

	按[編纂] [編纂]港元計算	按[編纂] [編纂]港元計算
股份的[編纂] ⁽¹⁾	[編纂]港元	[編纂]港元
本公司擁有人應佔本集團未經審核[編纂] 經調整合併每股有形資產淨值 ⁽²⁾⁽³⁾ ...	[編纂]港元	[編纂]港元

附註：

- (1) [編纂]乃基於緊隨股份拆細及[編纂]完成後（假設[編纂]未獲行使）預期將予[編纂]的[編纂]股股份計算。

概 要

- (2) 於2025年6月30日本公司擁有人應佔本集團未經審核[編纂]經調整每股合併有形資產淨值乃按人民幣0.9103元兌1.0000港元之匯率(即參考中國人民銀行於2025年11月21日所公佈匯率而確定的現行匯率)換算為港元。
- (3) 我們並無對於2025年6月30日本公司擁有人應佔本集團未經審核[編纂]經調整合併有形資產淨值作出任何調整，以反映本集團於2025年6月30日後的任何交易結果或所訂立的其他交易。具體而言，我們並無對上表所述本公司擁有人應佔本集團未經審核[編纂]經調整合併有形資產淨值作出任何調整以反映以下各項的影響：(i)倍通數據(中國)於2025年11月以總代價人民幣73,072,000元向股東收購倍通(中國)全部股權所作出的已付／應付代價；及(ii)本公司因楊先生於2025年11月24日認購5,100,000股股份而收取的款項約人民幣1,454,000元(經計及股份拆細的影響)。

假設上述期後事項已於2025年6月30日完成，則(i)於2025年6月30日本公司擁有人應佔本集團未經審核[編纂]合併有形資產淨值將下調合共人民幣71,618,000元；及(ii)根據附註3所述假設計算的已發行股份總數將增加5,100,000股。假設[編纂]為每股股份[編纂]港元，則本公司擁有人應佔本集團未經審核[編纂]經調整合併有形資產淨值將為人民幣[編纂]元，或每股股份人民幣[編纂]元(相當於每股股份約[編纂]港元)。假設[編纂]為每股股份[編纂]港元，則本公司擁有人應佔本集團未經審核[編纂]經調整合併有形資產淨值將為人民幣[編纂]元，或每股股份人民幣[編纂]元(相當於每股股份約[編纂]港元)。

本附註內所有金額均已按人民幣1.0000元兌1.0985港元的匯率(即參考中國人民銀行於2025年11月21日所公佈匯率而確定的現行匯率)由人民幣換算為港元。

[編纂]

假設[編纂]為每股股份[編纂]港元(即本文件所述[編纂]範圍的[編纂])，經扣除我們就[編纂]應付的[編纂]費用、佣金及估計開支後，並假設[編纂]未獲行使，我們估計[編纂][編纂]將約為[編纂]港元。

- [編纂]的約[編纂]%或[編纂]港元將用於提升我們的研發能力。
- 約[編纂]%或[編纂]港元將用於開發我們的業務。
- 約[編纂]%或[編纂]港元將用於收購合適的目標企業。
- 約[編纂]%或[編纂]港元將用作一般企業及營運資金用途。

概 要

[編纂]開支

按[編纂]每股股份[編纂]港元（即我們的[編纂]指示性[編纂]的[編纂]）並假設[編纂]未獲行使，我們將承擔的[編纂]開支估計約為人民幣[編纂]元（[編纂]港元）（包括[編纂]佣金），其中(i)[編纂]開支，包括[編纂]佣金及其他開支約人民幣[編纂]元（[編纂]港元）；及(ii)[編纂]開支約人民幣[編纂]元（[編纂]港元），其中包括(a)法律顧問及會計師費用及開支約人民幣[編纂]元（[編纂]港元）及(b)其他費用及開支約人民幣[編纂]元（[編纂]港元）。截至2025年6月30日，我們已產生合共人民幣[編纂]元（[編纂]港元）的[編纂]開支，其中人民幣[編纂]元（[編纂]港元）已於我們的損益表中確認及人民幣[編纂]元（[編纂]港元）已予以資本化。

我們估計，假設[編纂]未獲行使及按[編纂]每股[編纂][編纂]港元（即我們的[編纂]指示性[編纂]的[編纂]）計算，本公司將產生額外[編纂]開支約人民幣[編纂]元（[編纂]港元）（包括[編纂]佣金約人民幣[編纂]元（[編纂]港元）），其中約人民幣[編纂]元（[編纂]港元）預期將於損益表扣除及約人民幣[編纂]元（[編纂]港元）預期將予以資本化。假設[編纂]為每股股份[編纂]港元（即我們的[編纂]指示性[編纂]的[編纂]）且[編纂]未獲行使，我們的[編纂]開支佔[編纂]的百分比為[編纂]%。上述[編纂]開支為僅供參考的最新實際可行估計，實際金額可能與此估計有所不同。

近期發展及無重大不利變動

2025年11月1日，倍通（中國）全體股東將其於倍通（中國）的全部股權轉讓予倍通數據（中國），總代價約為人民幣73.07百萬元。請參閱本文件「歷史、重組及企業架構－重組－8.倍通數據（中國）收購倍通（中國）的權益」。董事認為，該等股權轉讓單獨或整體不會對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響。

除上文所披露者外，董事確認，直至本文件日期，我們的財務或交易狀況自2025年6月30日（即編製本公司最新經審核合併財務資料的日期）以來並無重大不利變動，且自2025年6月30日以來並無任何事件會對本文件附錄一會計師報告所載合併財務報表中列示的資料造成重大影響。