
未來計劃及[編纂]用途

未來計劃

有關我們未來計劃的詳細說明，請參閱「業務－我們的戰略」。

[編纂]用途

假設[編纂]未獲行使及假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元（即本文件所述[編纂]的中位數），我們估計，經扣除我們就[編纂]已付及應付的[編纂]費用及佣金以及估計[編纂]開支後，我們將收到的[編纂]淨額為[編纂]百萬港元。

我們認為，以下計劃與我們於往績記錄期間的發展路徑契合，並與「業務－業務前景」所載舉措相符，旨在通過已擴大客戶群及更高效的服務能力提升我們的財務表現及可持續盈利能力。具體而言，擬將[編纂][編纂]淨額按以下方式使用：

- [編纂]淨額的約[編纂]%或[編纂]百萬港元，預計將在未來三年用於增強AI領域研發能力並持續迭代產品和技術創新。具體而言，

- (i) [編纂]淨額的約[編纂]%或[編纂]百萬港元，預計用於Blue AI的持續開發。

[編纂]淨額的約[編纂]%或[編纂]百萬港元，預計用於投資第三方數據服務，就資料收集、清洗、渲染及標註提供服務，旨在構建高品質營銷行業的數據庫。該等工作將為在營銷行業應用前沿AI技術奠定基礎，並為智能推理、決策支持等下游應用場景賦能。

[編纂]淨額的約[編纂]%或[編纂]百萬港元，預計用於通過優化推理效率、精進算法及升級計算基礎設施為Blue AI撥資，從而提升其在複雜營銷場景中的反應能力、環境適應性及性能。

- (ii) [編纂]淨額的約[編纂]%或[編纂]百萬港元，預計用於研發團隊建設。

未來計劃及[編纂]用途

[編纂]淨額的約[編纂]%或[編纂]百萬港元，將用於招聘核心研發人員。具體而言，我們計劃招聘約100名專業人員，平均年薪介乎人民幣0.5百萬元至人民幣1.3百萬元，包括AI算法及系統架構等關鍵領域的高級技術專家及經驗豐富的專業人員，以進一步加強我們的技術領先地位。

[編纂]淨額的約[編纂]%或[編纂]百萬港元，預計將用於擴大我們的專業研發團隊，包括數據工程師、前端工程師及後端工程師，以支援產品開發、工程實施和系統維護的持續增長。具體而言，我們計劃招聘約70名此類專業人員，平均年薪介乎人民幣0.4百萬元至人民幣0.6百萬元。

- (iii) [編纂]淨額的約[編纂]%或[編纂]百萬港元，預計用於擴建AI基礎設施。

我們計劃租賃或採購AI算力集群，通過購置先進的AI專用計算硬件，包括高性能GPU服務器集群及配套的網絡存儲設備，構建具備高效能與可擴展性的內部算力平台，以滿足日益增長的AI推理需求，支撐AI相關技術與應用的持續演進。

我們計劃租賃或購置必要的通用計算硬件設備，如CPU服務器、工作站主機及研發人員用筆記本電腦等，以支撐日常的研發、測試與部署環境發展。

我們亦計劃採購用於日常業務運營的先進軟件系統，包括操作系統、專業數據庫軟件及其他必要的開發工具與平台授權，以提升研發效率與團隊協作能力。

- (iv) [編纂]淨額的約[編纂]%或[編纂]百萬港元，預計用於推動多模態與視頻相關技術的研發，並構建以AI為核心驅動的原生工作流體系，進一步完善我們的創意生成能力。

其中，多模態技術方面，我們將投入整合文本、圖像等的多模態技術，應用於廣告創意生成等場景，提升內容生成的多樣性與智能化水平。視頻技術將聚焦於智能化處理與生成能力的提升，建設智能視

未來計劃及[編纂]用途

頻生成平台，實現廣告短片的自動剪輯及文旅類視頻內容的批量化生成。AI Native全鏈路方面，我們將推進技術架構的AI化重構，減少人工干預環節，提升系統響應速度與資源利用效率，進一步支撐業務流程的智能化升級與規模化拓展。

我們相信，持續提升AI領域的研發能力，並結合持續的產品及技術創新，對維持我們的長期競爭力及成長至關重要。於往績記錄期間，我們投資於加強我們的研發能力，經我們的研發費用及更廣泛的技術投資所證明。我們對AI相關技術的投資擴大了營銷服務的範圍，強化了提供創新解決方案的能力，並使我們累積了獲行業領先企業認可的專業知識。

尤其是，由AI驅動的毛收入穩步增長，而採用AI技術的營銷項目獲得行業領先企業廣泛採用與認可，協助我們樹立行業基準。與此同時，AI應用提升了營運效率並降低了成本，體現在我們承接的營銷項目數量持續攀升，以及人均營收的持續增長。更多詳情請參閱「業務－業務前景」。

我們預期該等投資將推動未來收入增長，同時透過節約成本及提升生產力來支持業務擴張。強化的AI能力亦可透過提升營運效率及創造更具韌性的收入來源，強化現金流量生成能力。然而，投資步伐可能無法跟上快速技術變革的風險依然存在。更多詳情請參閱「風險因素－與我們業務及行業有關的風險－未能與技術進步及產品創新同步發展，可能對我們的競爭力、業務及財務表現造成不利影響」。

- [編纂]淨額的約[編纂]%或[編纂]百萬港元，預計將在未來三年用於出海全球業務網絡發展。具體而言，
 - (i) [編纂]淨額的約[編纂]%或[編纂]百萬港元，預計用於海外辦公室開發。

未來計劃及[編纂]用途

我們計劃在關鍵目標市場設立或擴建實體辦公室，包括東南亞、南美、歐洲及美國地區，以建立貼近當地客戶與生態的本土化運營中心。相關投入可能涵蓋場地租賃、裝修、行政設立及初期運營成本。

截至最後實際可行日期，我們已在美國、越南、泰國、印度尼西亞、新加坡及巴西設立六個海外辦事處。多年來，我們在近200個國家和地區開展廣告及營銷活動，積累了對全球媒體生態系統、用戶行為和運營實踐的深刻洞察。這些經驗也使我們能夠有效地發展及管理本地團隊，並與國際平台及客戶密切合作。憑藉我們已建立的海外業務及跨境營銷專業知識，我們有能力以審慎和可持續的方式進一步擴大我們的全球市場份額。

- (ii) [編纂]淨額的約[編纂]%或[編纂]百萬港元，預計用於自建流量平台。

[編纂]淨額的約[編纂]%或[編纂]百萬港元，預計將用於提升我們的程式化廣告平台（包括Blue X和Blue Turbo），進一步增強我們的流量獲取和貨幣化能力，以提升全球流量獲取、管理及變現。

[編纂]淨額的約[編纂]%或[編纂]百萬港元，預計將用於建立一個由AI驅動的虛擬流量生成和運營系統，探索新的使用者交互模式及內容發佈方法，以擴大流量來源並提高運營效率。此外，我們計劃與廣泛的海外長尾媒體、內容平台及新興流量管道建立及深化戰略合作夥伴關係，以進一步多元化流量來源並降低獲客成本。

我們認為，發展全球業務網絡對維持增長動能及鞏固市場地位而言至關重要。於往績記錄期間，我們遵循「全球化出海2.0」戰略，成功實現出海跨境營銷服務的顯著擴張。該業務已成為我們最大的收入來源，並推動整體收入快速增長，這反映在同期收入的複合年增長率。增設海外辦事處將使我們能更好地服務當地市場客戶、強化與當地媒體平台的合作關係，並深化對區域客戶需求的了解，從而確保全球化策略得以更有效地落實並持續推動收入增長。

未來計劃及[編纂]用途

此外，該業務分部還受到有利市場前景的支持。尤其是出海跨境營銷已成為中國營銷行業中增長最快的分部之一。根據弗若斯特沙利文的資料，中國出海跨境營銷行業市場規模預計將由2024年的人民幣4,404億元增長至2029年的人民幣7,866億元，複合年增長率達12.3%，高於整個營銷行業9.8%的預測複合年增長率。我們相信，透過有效把握該趨勢帶來的機遇，我們將能進一步加速成長。

我們預期全球業務網絡的擴展將帶來顯著的營運及財務效益。透過在海外建立並營運自建流量平台，我們將能更有效地分配流量、爭取更有利的媒體平台商業條款，並降低媒體成本，進而提升毛利率。同時，海外擴張預期將實現收入來源多元化，提升現金流量韌性，並透過降低對單一市場的依賴性來改善整體風險配置。然而，我們認知到海外擴張存在不確定性。更多詳情請參閱「風險因素－與我們業務及行業有關的風險－我們的業務面臨與國際運營有關的風險，我們可能持續進行國際拓展，這可能對我們的業務、經營業績及財務狀況產生重大不利影響」。

- [編纂]淨額的約[編纂]%或[編纂]百萬港元，預計將在未來三年用於提升我們在國內市場的服務能力。具體而言，
 - (i) [編纂]淨額的約[編纂]%或[編纂]百萬港元，預計用於支持與國內領先的互聯網平台及媒體平台開展深度業務合作，以鞏固市場地位、擴大市場份額並提升品牌影響力。例如，我們計劃深化與抖音、小紅書等國內媒體平台的合作，增加我們在其平台上的營銷及推廣活動，共同為品牌客戶制定主題營銷活動，以提高營銷效果及客戶覆蓋範圍。
 - (ii) [編纂]淨額的約[編纂]%或[編纂]百萬港元，預計用於支持在國內市場探索和孵化新興業務線，以及開發與VR相關的營銷技術及項目。例如，我們計劃深化與更多5A級景區及其他文化和旅遊場所的合作，以VR技術為動力，打造差異化的沉浸式體驗產品，進一步擴大我們的技術驅動營銷能力及業務潛力。

未來計劃及[編纂]用途

鑒於行業態勢有利，我們計劃在未來三年內提升國內市場的服務能力。根據弗若斯特沙利文的資料，中國營銷行業的市場規模預計將從2024年的人民幣18,858億元增長至2029年的人民幣30,117億元，複合年增長率達9.8%。我們認為把握此增長機遇對推動業務擴張、鞏固市場地位及多元化收入來源至關重要。

具體而言，我們計劃深化與國內領先網絡平台及媒體平台的合作，以優惠的商業條款獲取優質媒體資源，從而為客戶提供更高品質的服務，並更有效地管理成本結構。同時，我們將探索新興業務領域，以擴展服務組合並實現收入來源多元化。透過該等舉措，我們預期能推動收入增長、優化毛利率並強化現金流量的生成。然而，此擴張亦涉及若干不確定因素。更多詳情請參閱「風險因素－與我們業務及行業有關的風險－我們在所經營的市場面臨激烈競爭，可能無法成功對抗現有及未來的競爭對手」及「風險因素－與我們業務及行業有關的風險－我們的歷史增長率未必能反映我們的未來增長，及倘我們不能有效管理我們的增長或執行我們的戰略，我們的業務及前景可能會受到重大不利影響」。

- [編纂]淨額的約[編纂]%或[編纂]百萬港元，預計將在未來三年用於潛在的收購或者投資機會。

我們的重點將放在捕捉能與我們長期發展戰略相契合、具備顯著協同效應潛力的投資或併購機會，以完善產業生態佈局，創造新的增長引擎。

我們正經歷行業快速變革，我們認為戰略性收購與投資是獲取市場中理想技術、人才及其他資源的成本效益方式，而非僅依賴內部研發。根據弗若斯特沙利文的資料，這種做法是普遍的行業慣例。

在評估潛在收購機會時，我們將考慮潛在目標與現有業務的協同效應、技術能力、管理團隊的經驗及技能以及價值及估計成本。

未來計劃及[編纂]用途

在篩選潛在收購目標時，我們將主要考慮具有以下屬性的公司：

- 收入來源。展示最近一個財政年度實際收入貢獻的目標。
- 業務性質。(i)擁有獨特優勢或互補能力的科技公司，可以加強我們的AI技術堆棧，加速產品創新，並支持持續的技術迭代；及(ii)提供即時訪問本地化海外流量渠道的公司，包括於特定用戶群具有影響力的地區媒體平台或門戶網站，從而增強我們的全球市場營銷網絡和用戶覆蓋。
- 協同潛力。可以整合到現有業務中以擴大服務組合、客戶覆蓋範圍、提高運營效率或加強變現能力的目標。
- 科技能力。具有核心AI技術、垂直行業應用、專有數據資產或專門的AI工具鏈優勢的公司，特別是在生成式AI、推薦系統、自動化內容生成、工作流程編排和AI原生營銷解決方案等領域。
- 管理和人才。具有經驗豐富的管理團隊和強大的技術人才的公司，並且在科技和市場營銷方面有良好的往績記錄。我們尤其重視能夠支撐長期創新的研發團隊。

我們擬主要通過股權投資，包括控制和非控制權益，並可能還會考慮債務或可換股工具等混合結構（倘這些對交易更為合適）。每筆交易將根據具體情況進行評估。根據弗若斯特沙利文的資料，具有足夠潛在目標，因為有超過5,000家科技和市場營銷公司具有符合我們投資標準的技術能力和資源。

我們根據清楚界定的投資政策及穩健的內部控制機制管理我們的投資活動。更多詳情請參閱「業務－風險管理與內部控制－投資風險管理」。然而，投資與收購可能涉及特定風險與不確定因素。更多詳情請參閱「風險因素－與我們業務及行業有關的風險－我們的投資與收購可能不會實現預期效益」。

未來計劃及[編纂]用途

然而，截至最後實際可行日期，我們並未物色到我們擬以[編纂][編纂]淨額撥資的任何投資或收購目標。

- [編纂]淨額的約[編纂]%或[編纂]百萬港元，預計將用於營運資金和一般公司用途。

我們擬根據下述時間表動用[編纂][編纂]淨額，實際安排可能會根據我們於相關時間的實際需求及市況而變更。

	佔[編纂] 淨額總額 之百分比 (%)	於以下年份擬動用的[編纂]淨額			總計
		2026年	2027年	2028年	
增強AI領域研發能力並持續 迭代產品和技術創新	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
全球業務網絡建設	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
提升在國內市場的 服務能力	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
潛在的收購或者投資機會 . . .	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
營運資金和一般公司用途 . . .	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
總計	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]

我們擬用[編纂][編纂]淨額為我們的計劃撥付資金。倘因實際需求或現行市況而需額外資金，且超出[編纂][編纂]淨額範圍，我們擬透過營運所得現金及其他融資活動填補該資金缺口。倘[編纂]定在高於或低於估計[編纂]中位數的水平，則上述[編纂]分配將按比例調整。

倘[編纂]定為每股[編纂][編纂]港元（即本文件所述[編纂]的上限），經扣除我們就[編纂]應付的[編纂]費用及佣金以及估計開支後，我們將收取[編纂]淨額約[編纂]百萬港元。

未來計劃及[編纂]用途

倘[編纂]定為每股[編纂][編纂]港元(即本文件所述[編纂]的下限)，經扣除我們就[編纂]應付的[編纂]費用及佣金以及估計開支後，我們將收取[編纂]淨額約[編纂]百萬港元。

倘[編纂][編纂]淨額不能立即用於上述用途，或倘我們無法實施我們擬定未來發展計劃的任何部分，我們僅會將該等[編纂]淨額以短期計息賬款存入持牌商業銀行及／或其他認可金融機構(定義見證券及期貨條例或其他司法管轄區適用的法律法規)。倘上述[編纂]擬定用途有任何變動，我們將刊發適當公告。