

概 要

本概要旨在向閣下提供本文件所載資料之概覽。由於純屬概要，故其未必載有全部對閣下而言可能屬重要之資料。閣下應先閱讀整份文件後，始決定投資於[編纂]。投資於[編纂]之部份特定風險載於本文件「風險因素」。閣下應完整細閱該節後，始決定投資於[編纂]。任何投資涉及風險。閣下應根據該等考慮，始作出投資決定。

概覽

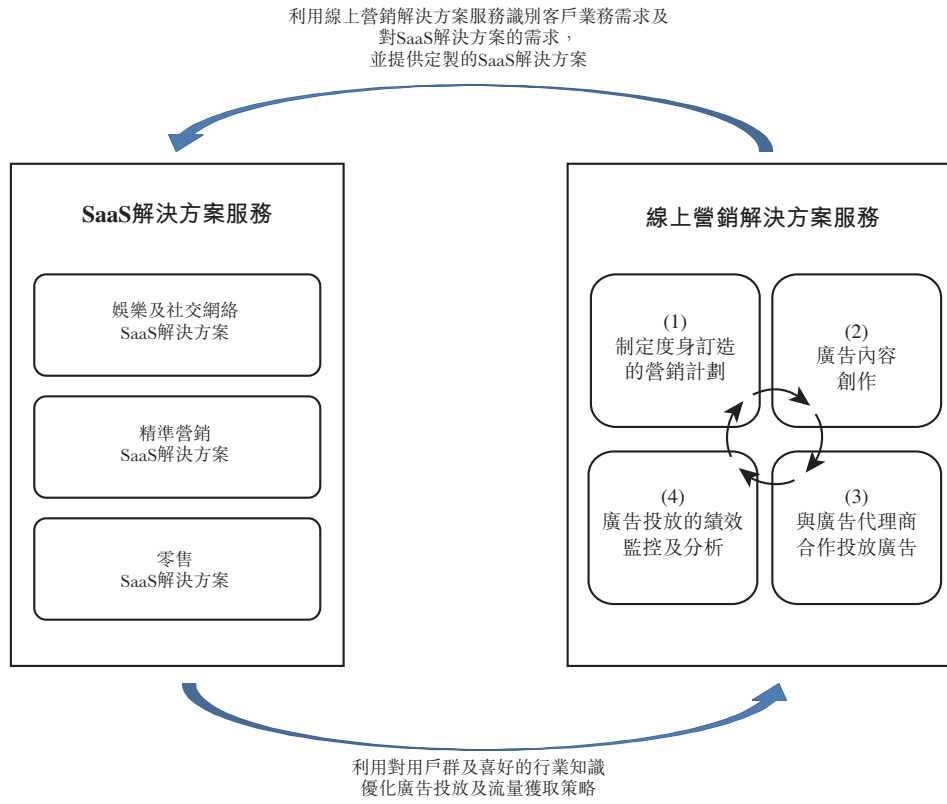
我們是一家位於中國廣州的綜合解決方案提供商，專注於向(i)娛樂及社交網絡直播、(ii)精準營銷及(iii)零售行業的客戶提供綜合SaaS解決方案。自二零二四年六月起，我們推出與我們SaaS解決方案相輔相成的線上營銷解決方案服務。SaaS或軟件即服務，是軟件及相關數據託管在雲端基礎設施上的一種軟件許可及交付模式。我們SaaS解決方案的特點為交付直接可用的SaaS產品，同時針對行業定製以及端到端覆蓋，涵蓋從軟件開發到發佈後的技術支持，客戶無需管理分散的IT資源。根據灼識諮詢報告，我們於中國的企業直播SaaS解決方案市場中排名第十，按二零二五年收益計，市場份額為0.8%。企業直播SaaS解決方案市場僅佔中國整體直播行業的一小部分。

我們為客戶提供包括系統開發、技術支持和維護到業務優化的定製SaaS解決方案，以滿足客戶的多種業務需求。於往績記錄期間，我們以移動應用程序、小程序或軟件的形式提供定製的SaaS產品，專注於直播、精準營銷以及零售業務板塊。我們以模塊化方式設計和構建SaaS解決方案，通過整合一系列功能模塊實現SaaS產品的若干功能，藉此賦予客戶適配性與靈活性，充分契合客戶的獨特業務需求。於最後實際可行日期，我們擁有94個自主開發的功能模塊，可供運用於我們的SaaS解決方案產品中。根據客戶的業務目標，我們採用不同的功能模塊協助客戶開發及／或升級其SaaS產品。

為進一步推進SaaS解決方案業務，我們自二零二四年六月起開拓了線上營銷業務。在向客戶提供SaaS解決方案時，我們發現他們對線上營銷解決方案的需求日益增加，構成其更廣泛業務生態系統的重要組成部分。我們認為，依託我們於SaaS解決方案的經驗、技術實力及市場洞察力，我們能開發深度融合的「SaaS解決方案+精準營銷」一體化模式，將我們強大的軟件能力與數據驅動的營銷實施相結合。我們致力於支持企業利用我們的線上營銷解決方案，有效整合具備受眾定位及轉化優化功能的基於SaaS的管理工具。這些服務包括制定量身定製的營銷計劃、設計及製作廣告素材、廣告投放及獲取線上流量、以及廣告投放績效監測及分析等其他額外相關服務。精準營銷SaaS解決方案聚焦提供自動分析平台，客戶可透過數據驅動的分析系統監控和優化廣告表現，而線上營銷解決方案服務則涉及從制定廣告策略、由內部設計團隊進行創意設計，以至將廣告分發至各個平台的一系列營銷活動管理。

概 要

我們的SaaS解決方案業務與線上營銷解決方案業務可實現相輔相成及相互促進：



SAAS 解決方案業務

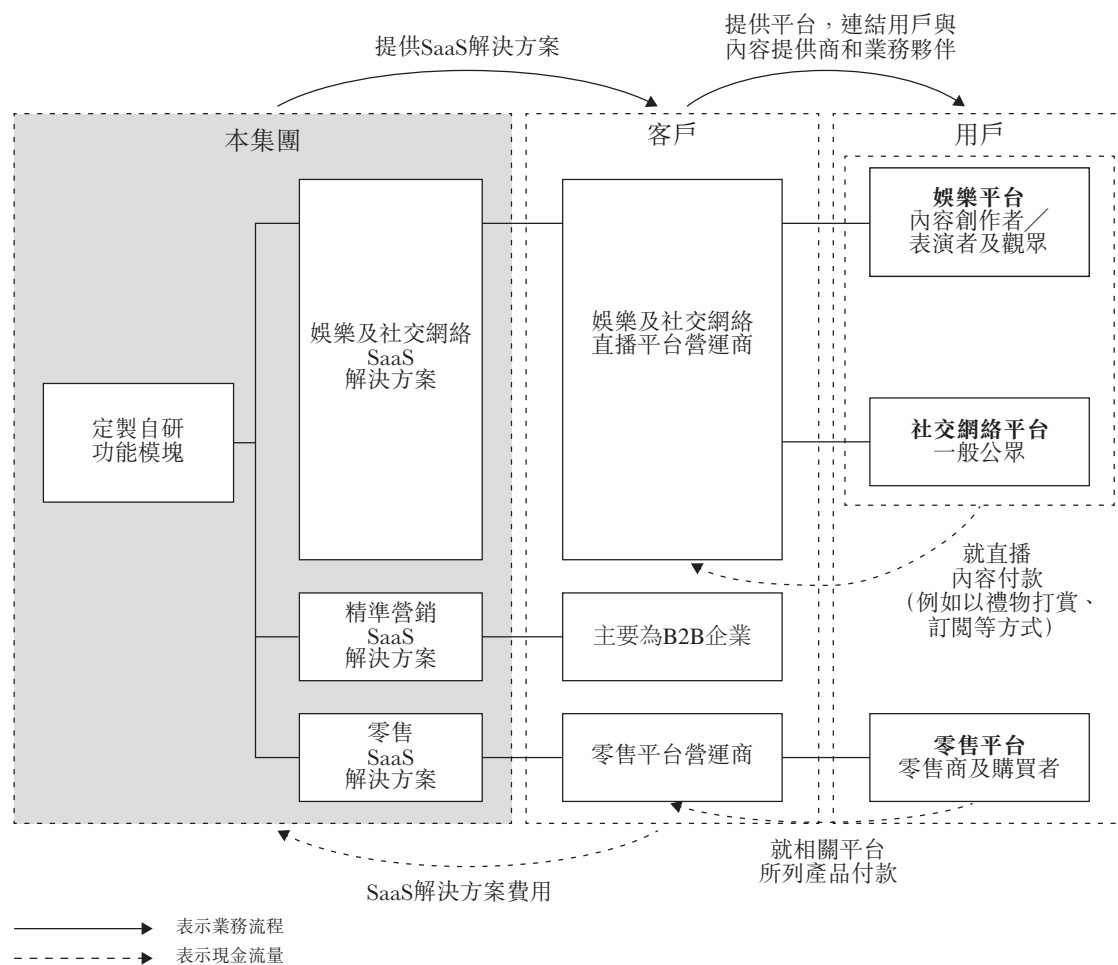
我們的SaaS解決方案均為定製，涵蓋各種業務板塊，同時專注於直播、精準營銷及零售業務板塊。我們以模塊化方法設計和構建我們的SaaS解決方案，通過整合一系列功能模塊實現SaaS產品的若干功能，藉此賦予客戶適配性與靈活性，充分契合客戶的獨特業務需求。我們的SaaS解決方案業務的兩個主要範圍包括以下各項：

- **軟件開發服務。**我們提供定製的軟件開發服務，以滿足客戶的特定需求。我們可協助客戶從零開始開發新的SaaS產品，或可受客戶委託修改、升級及／或為客戶的現有SaaS產品添加新功能。
- **技術支持服務。**我們提供持續的技術支持服務，以確保最佳效能及可靠性。我們的服務包括但不限於系統升級、新功能模塊的開發及維護、漏洞修復及其他軟件維護服務。透過提供持續技術援助，我們協助客戶保持營運穩定，適應瞬息萬變的市場需求並增強用戶體驗。我們積極主動的技術支持方法可確保SaaS產品保持穩健、安全及最新狀態，以應對不斷改變的客戶喜好及市場趨勢。

概 要

我們的SaaS解決方案策略性地服務於三個關鍵業務板塊：(i)娛樂及社交網絡直播，促進一對多的才藝展示和互動，以及實時的一對一音視頻連接；(ii)精準營銷，主要為B2B公司進行廣告流量分析、成效評估、制定營銷策略及優化；及(iii)零售，支持品牌擁有人 and 客戶之間的合作直播營銷活動。我們的SaaS解決方案採用模塊化方法設計及構建，整合一系列自研功能模塊，以實現我們SaaS產品的某些特點。我們擁有一套全面的易於操作的技術，可以簡化應用於不同業務領域的各種SaaS解決方案的開發，我們能靈活地組合不同用途的功能模塊，並快速開發可執行不同功能的新型SaaS產品，以切合客戶獨特的業務需求。有關我們自研功能模塊的進一步詳情，請參閱本文件「業務—SaaS解決方案業務—我們的技術」。

以下載列我們SaaS解決方案業務的業務模式：



於往績記錄期間，自我們SaaS解決方案業務確認的收益通常基於以下方法：(i)交易分成定價，按收益分成基準收費；及(ii)產品買斷及維護定價，涉及軟件開發服務的固定前期費用，並可對於需要後續持續技術支持服務的客戶收取定額定期費用。有關進一步詳情，請參閱本文件「業務—SaaS解決方案業務—定價模式」。

概 要

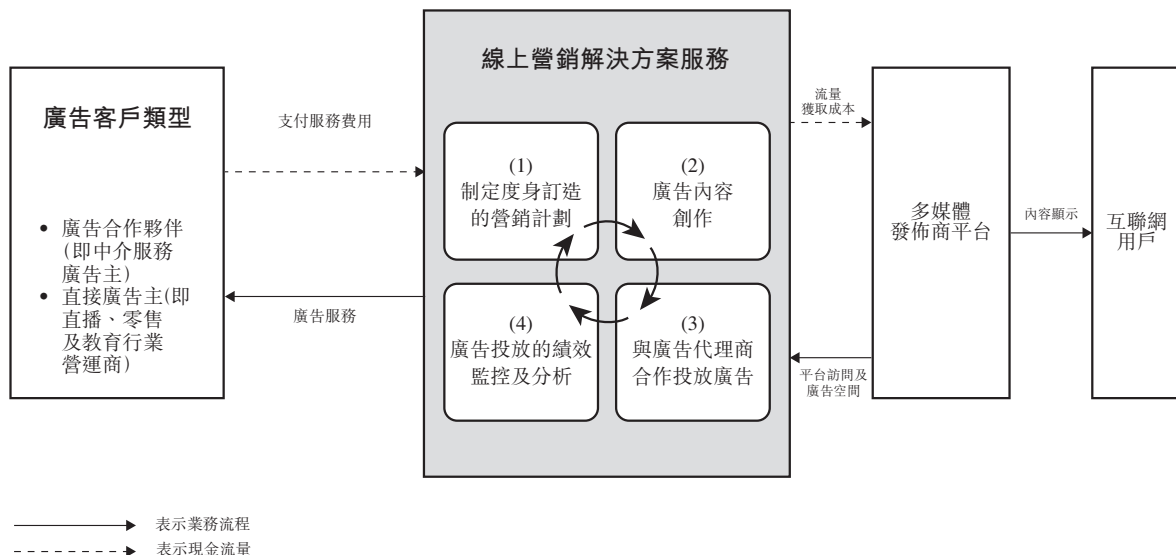
下表載列於所示期間按業務板塊及地理位置劃分的SaaS解決方案收益明細：

	二零二三財年		二零二四財年		二零二五財年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
娛樂及社交網絡						
— 中國內地	48,519	95.8	35,986	57.1	26,901	41.7
— 香港	1,008	2.0	7,737	12.3	7,257	11.2
	<u>49,527</u>	<u>97.8</u>	<u>43,723</u>	<u>69.4</u>	<u>34,158</u>	<u>52.9</u>
精準營銷						
— 中國內地	254	0.5	9,864	15.6	6,040	9.4
— 香港	—	—	—	—	7,316	11.3
	<u>254</u>	<u>0.5</u>	<u>9,864</u>	<u>15.6</u>	<u>13,356</u>	<u>20.7</u>
零售						
— 中國內地	885	1.7	3,938	6.2	15,104	23.4
— 香港	—	—	5,542	8.8	1,952	3.0
	<u>885</u>	<u>1.7</u>	<u>9,480</u>	<u>15.0</u>	<u>17,056</u>	<u>26.4</u>
總計	<u>50,666</u>	<u>100.0</u>	<u>63,067</u>	<u>100.0</u>	<u>64,570</u>	<u>100.0</u>

線上營銷解決方案業務

作為SaaS解決方案業務的配套，我們自二零二四年六月起已擴大產品供應，提供線上營銷解決方案服務。中國的線上營銷解決方案市場近年來穩定增長，成為國家數字經濟的重要部分。根據灼識諮詢的資料，中國線上營銷解決方案行業的市場規模由二零二零年的人民幣8,150億元擴大至二零二五年的人民幣13,760億元，複合年增長率為11.0%。在向客戶提供SaaS解決方案時，我們已發現他們對線上營銷解決方案的需求日益增加，構成其更廣泛業務生態系統的重要組成部分。我們支持企業利用我們的線上營銷解決方案，有效整合具備受眾定位及轉化優化功能的基於SaaS的管理工具。

以下載列我們線上營銷解決方案服務的業務模式：



概 要

我們的線上營銷解決方案服務包括制定度身訂製的營銷方案、設計製作廣告素材、廣告投放及獲取線上流量，以及廣告投放效果監測分析等配套服務。我們提供的服務使我們的廣告客戶能夠訪問領先媒體發佈商的優質廣告空間，簡化在頂級平台上購買廣告空間的流程。此綜合解決方案使廣告客戶能夠有效地執行針對特定受眾定位需求度身訂造的跨平台市場推廣活動，確保最佳的觸達和參與。頂級媒體發佈商經常與指定的代理商合作，處理開戶、充值及管理服務，而非直接與可能無法精準定位受眾及提供高質量營銷材料的個別廣告主進行合作，以有效的最大限度利用媒體發佈商的廣告空間。此方法使領先的媒體發佈商能夠優化利用其廣告空間，同時減輕其對廣告主逐一進行客戶盡職調查程序的需求。我們亦與廣告代理商合作，其主要負責在媒體發佈商平台上開設廣告賬戶，該等平台與我們客戶經營所處行業相匹配，以確保廣告能夠成功投放，並為在媒體發佈商平台上開設的客戶賬戶進行充值。有關進一步詳情，請參閱本文件「業務—線上營銷解決方案業務」。

於往績記錄期間，我們向廣告客戶(其包括一名廣告合作夥伴和直播、零售及教育行業營運商等直接廣告主)提供線上營銷解決方案服務，以優化其廣告投放，並通過在各種媒體平台上進行廣告及流量獲取以將曝光率最大化。我們能夠制定及執行定製的營銷策略並製作廣告內容以滿足特定客戶需求。

下表載列於所示期間按業務板塊及地理位置劃分的線上營銷解決方案收入明細。

	二零二四財年		二零二五財年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%
零售				
— 中國內地	32,108	89.5	421,291	93.5
— 香港	—	—	—	—
	<u>32,108</u>	<u>89.5</u>	<u>421,291</u>	<u>93.5</u>
教育				
— 中國內地	—	—	19,781	4.4
— 香港	—	—	—	—
	<u>—</u>	<u>—</u>	<u>19,781</u>	<u>4.4</u>
娛樂及社交網絡				
— 中國內地	3,776	10.5	8,004	1.8
— 香港	—	—	1,272	0.3
	<u>3,776</u>	<u>10.5</u>	<u>9,276</u>	<u>2.1</u>
總計	<u>35,884</u>	<u>100.0</u>	<u>450,348</u>	<u>100.0</u>

我們的線上營銷解決方案服務收費主要按下列方式計算：(a)廣告客戶於指定媒體發佈商平台按協定定價機制所產生的實際消費金額；(b)按該消費金額收取的預定服務費(該服務費依客戶合約協議而異)。誠如灼識諮詢確認，於往績記錄期間，我們向客戶收取的服務費與現行市場標準一致。我們通過全方位服務體系滿足廣告客戶各類業

概 要

務需求，涵蓋向廣告代理商採購廣告空間、製作廣告素材及廣告優化服務等。我們作為委託人，按總額法確認線上營銷解決方案服務產生的收益及相關成本。有關進一步詳情，請參閱本文件「財務資料—經營業績主要組成部分說明—收益—線上營銷解決方案服務」。

客戶及供應商

我們的客戶

於二零二三財年、二零二四財年及二零二五財年，各年度五大客戶產生的收益分別佔同期總收益的約90.6%、67.7%及57.8%，而各年度來自最大客戶的收益分別佔同期總收益約30.7%、30.5%及34.8%。儘管我們於往績記錄期間各年度的五大客戶已出現若干程度的客戶集中度，但董事認為，由於以下原因，有關客戶集中度將不會對本集團構成重大風險：(i)於往績記錄期間，我們一直擴大及多元化客戶群；(ii)中國內地以外的擴張；及(iii)擴大服務範圍。除廣州大為文化股份有限公司外，據我們所知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們於往績記錄期間各年度的五大客戶均為獨立第三方。進一步詳情請參閱本文件「業務—我們的客戶」。

我們的供應商

我們SaaS解決方案業務的供應商主要包括(i)技術服務提供商(如雲計算及網絡安全服務及SDK提供商)；及(ii)信息科技基礎架構租賃服務提供商(如租賃電腦及配套設備等實體設備)。我們線上營銷解決方案業務的供應商為從事安排流量獲取的廣告代理商。於二零二三財年、二零二四財年及二零二五財年，我們各年度向五大供應商的採購分別佔該等期間的總採購額約98.2%、89.1%及68.7%，而各年度向最大供應商的採購分別佔該等期間的總採購額約58.5%、67.1%及27.8%。儘管我們於往績記錄期間各年度向五大供應商採購大部分服務，但我們認為我們並不過度依賴五大供應商，原因是我們於往績記錄期間與不同供應商合作並為每個主要服務類別保存合資格供應商的數據庫，且尋找替代服務供應商對我們而言並無重大困難。進一步詳情請參閱本文件「業務—我們的供應商」。

我們的優勢

我們認為，以下競爭優勢有助我們取得成功，並將推動我們未來增長：(a)SaaS解決方案與線上營銷解決方案的融合；(b)深耕直播行業改進，滿足企業不同生命週期需求，培育忠誠客戶群；(c)針對特定產業的定製化SaaS解決方案及強大的商業化能力；(d)線上營銷解決方案業務快速增長；(e)產品迭代能力；及(f)經驗豐富的管理團隊。

我們的策略

為了維持及加強我們的市場地位，並繼續推動未來增長，我們計劃推行以下業務策略：(a)持續發展現有的核心業務板塊及擴展我們的SaaS產品，涵蓋更多業務板塊，進一步擴大客戶群；(b)進一步深耕線上營銷解決方案行業，提升市場份額並優化運營指標；(c)將SaaS解決方案業務拓展至海外市場；(d)尋求投資、收購及戰略機會；及(e)挽留、吸引及激勵高素質及經驗豐富的員工，以進一步加強研發能力。

概 要

風險因素

我們的業務及[編纂]涉及本文件「風險因素」所載若干風險。閣下決定投資我們的股份前，請仔細閱讀該節全文。我們面臨的部分主要風險概述如下：

- 倘我們未能維持及擴大客戶群、通過產品及服務保持客戶參與度以及擴大SaaS業務及線上營銷解決方案業務，我們的業務增長可能無法持續。我們未來的成功很大程度上取決於我們開發及擴展SaaS解決方案業務的能力，而該業務未必會按照我們預期的速度增長
- 我們的收入大部分來自主要客戶，倘任何該等客戶減少與我們的業務往來，我們將面臨巨大的業務風險
- 我們部分收益來自關聯方，可能導致我們業務模式的持續性受到關注
- 我們的營運歷史較短，尤其是線上營銷解決方案業務，這可能使我們面臨不斷演變的行業固有不確定性。儘管我們已證明過往增長，惟由於我們經營所處行業變化迅速，該等業績可能無法代表我們未來的表現
- 我們的客戶或無法維持其用戶的高度參與或吸引新用戶，因而可能減少我們的貨幣化機會，從而或導致我們的收益、盈利能力及業務前景受到重大不利影響

我們的控股股東

於[編纂]及[編纂]完成後(未計及因行使[編纂]及根據購股權計劃可能授出的購股權而可能配發及發行的任何股份)，本公司將由環豐持有約[編纂]%權益。環豐為一家於英屬處女群島註冊成立的投資控股有限公司，由本公司董事會主席兼執行董事之一孔曉明先生全資擁有。由於(i)環豐將有權於本公司股東大會上行使或控制行使30%或以上的投票權；及(ii)孔曉明先生控制環豐(以及由此環豐於本公司的投票權益)，故於[編纂]後，環豐及孔曉明先生將被視為一組控股股東。有關進一步詳情，請參閱本文件「與控股股東的關係」。

[編纂]投資者

緊隨[編纂]及[編纂](不計及因行使[編纂]及根據購股權計劃可能授出的任何購股權而可能配發及發行的任何股份)完成後，[編纂]投資者將持有本公司經擴大已發行股本約[編纂]%。有關進一步詳情，請參閱本文件「歷史、發展及重組—[編纂]投資」。

主要財務資料

下文所載我們的主要財務資料摘錄自本文件附錄一會計師報告，並應與其財務資料(包括隨附附註)以及本文件「財務資料」一併閱讀。

概 要

經選定綜合損益及其他全面收益表項目

	二零二三財年 人民幣千元	二零二四財年 人民幣千元	二零二五財年 人民幣千元
收益	50,666	98,951	514,918
員工成本	(14,548)	(14,039)	(18,379)
與線上營銷解決方案業務相關的 流量獲取成本	—	(34,909)	(423,814)
其他經營開支	(4,606)	(5,942)	(9,359)
[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
除稅前溢利	29,830	43,195	51,187
所得稅開支	(3,384)	(5,060)	(8,866)
年度溢利	26,446	38,135	42,321
年度全面收入總額	26,446	38,246	41,985

非香港財務報告準則計量

我們相信，下文所載的非香港財務報告準則計量為投資者提供有關我們經營表現的有用資料，並可按與管理層相同的方式加深對我們的過往表現及未來前景的整體了解。我們將經調整純利(非香港財務報告準則計量)定義為經**[編纂]**開支調整的年度溢利。鑑於有關開支乃因**[編纂]**而產生，於往績記錄期間已持續作出調整。

非香港財務報告準則計量不應單獨考慮，或視為我們根據香港財務報告準則呈報的綜合損益表或財務狀況分析的替代分析。此外，非香港財務報告準則計量的定義可能與其他公司所使用的類似詞彙有所不同，因此可能無法與其他公司呈列的類似計量進行比較。

下表載列於往績記錄期間的經調整純利(非香港財務報告準則計量)：

	二零二三財年 人民幣千元	二零二四財年 人民幣千元	二零二五財年 人民幣千元
年度溢利	26,446	38,135	42,321
就下列各項調整： [編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
經調整年度純利 (非香港財務報告準則計量)	29,954	41,877	52,607

收益

於往績記錄期間，我們的收益來自(i) SaaS解決方案業務(即軟件開發服務及技術支持服務)；及(ii)線上營銷解決方案業務。於二零二三財年、二零二四財年及二零二五財年，我們的收益分別約為人民幣50.7百萬元、人民幣99.0百萬元及人民幣514.9百萬元，二零二三財年至二零二四財年增加約人民幣48.3百萬元或95.3%，而二零二四財年至二零二五財年則增加約人民幣416.0百萬元或420.4%。

下表載列我們於往績記錄期間按業務種類劃分的收益明細。

業務種類	二零二三財年		二零二四財年		二零二五財年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
SaaS解決方案	50,666	100.0	63,067	63.7	64,570	12.5
線上營銷解決方案	—	—	35,884	36.3	450,348	87.5
	<u>50,666</u>	<u>100.0</u>	<u>98,951</u>	<u>100.0</u>	<u>514,918</u>	<u>100.0</u>

概 要

成本結構

於往績記錄期間，與線上營銷解決方案業務相關的流量獲取成本，乃本集團成本結構中最大組成部分。自二零二四年六月開展線上營銷解決方案業務以來，我們於二零二四財年及二零二五財年分別產生流量獲取成本約人民幣34.9百萬元及人民幣423.8百萬元，分別佔同期總收益約35.3%及82.3%。

於往績記錄期間，我們第二大成本組成部分為員工成本，於往績記錄期間合共約為人民幣47.0百萬元，佔同期總收益約7.1%。有關成本包括就研發活動應付產品開發人員的薪酬。

毛利及毛利率

毛利按收益減去所產生的直接成本(包括員工成本、流量獲取成本、折舊開支及技術服務費等其他經營開支)計算得出。毛利率按年度的毛利除以年度的業務收益再乘以100%計算得出。

下表載列於所示期間按業務劃分的毛利及毛利率明細。

業務類型	二零二三財年		二零二四財年		二零二五財年	
	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	%
SaaS解決方案	41,617	82.1	49,528	78.5	49,229	76.2
線上營銷解決方案	—	—	758	2.1	23,782	5.3

有關於往績記錄期間的毛利及毛利率波動詳情，請參閱本文件「財務資料 — 經營業績主要組成部分說明 — 毛利」。

純利

我們的純利由二零二三財年約人民幣26.4百萬元增加約人民幣11.7百萬元或44.2%至二零二四財年約人民幣38.1百萬元。純利增加乃主要歸因於二零二四財年確認按公平值計入損益的金融資產的公平值收益約人民幣5.0百萬元，以及二零二四財年並無以權益結算以股份為基礎的付款。

我們的純利由二零二四財年約人民幣38.1百萬元增加約人民幣4.2百萬元或11.0%至二零二五財年約人民幣42.3百萬元。純利增加乃主要由於我們擴大服務組合以提供線上營銷解決方案，並於二零二五財年產生約人民幣450.3百萬元的額外收益來源，惟部分被二零二五財年線上營銷解決方案業務相關的流量獲取成本增加約人民幣423.8百萬元所抵銷。

概 要

經選定資產負債表項目

	於十二月三十一日		
	二零二三年 人民幣千元	二零二四年 人民幣千元	二零二五年 人民幣千元
非流動資產	155	3,370	3,116
流動資產	52,939	43,822	157,610
非流動負債	–	1,441	1,649
流動負債	12,432	13,312	82,329
資產淨值	40,662	32,439	76,748
流動資產淨值	40,507	30,510	75,281
資產總值減流動負債	40,662	33,880	78,397

流動資產淨值

我們的流動資產淨值由二零二三年十二月三十一日約人民幣40.5百萬元減少至二零二四年十二月三十一日約人民幣30.5百萬元，主要由於按公平值計入損益的金融資產減少約人民幣20.2百萬元以及現金及現金等價物減少約人民幣9.1百萬元。該減少部分被貿易及其他應收款項增加約人民幣22.1百萬元所抵銷。

我們的流動資產淨值由二零二四年十二月三十一日約人民幣30.5百萬元增加至二零二五年十二月三十一日約人民幣75.3百萬元，主要由於貿易及其他應收款項增加約人民幣68.7百萬元以及現金及現金等價物增加約人民幣49.0百萬元。該增加部分被合約負債增加約人民幣52.4百萬元以及貿易及其他應付款項增加約人民幣13.4百萬元所抵銷。

資產淨值

我們的資產淨值由二零二三年十二月三十一日約人民幣40.7百萬元減少至二零二四年十二月三十一日約人民幣32.4百萬元，主要由於(i)廣州隨手播於二零二四財年宣派及派付股息，並確認為約人民幣36.6百萬元的分派；及(ii)於集團重組時，約人民幣18.8百萬元被視為已分派予廣州隨手播當時的直接控股公司。有關減少部分被(i)二零二四財年的年內溢利約人民幣38.1百萬元；及(ii)二零二四財年與廣州隨手播相關的注資約人民幣9.0百萬元所抵銷。

我們的資產淨值由二零二四年十二月三十一日約人民幣32.4百萬元增加至二零二五年十二月三十一日約人民幣76.7百萬元，主要由於(i)二零二五財年的年度溢利約為人民幣42.3百萬元；及(ii)於二零二五財年，在本集團重組時向[編纂]投資者羅女士發行股份，並已結清代價約人民幣2.3百萬元。

請參閱本文件「財務資料—經選定資產負債表項目的討論」。

概 要

經選定綜合現金流量表項目

	二零二三財年 人民幣千元	二零二四財年 人民幣千元	二零二五財年 人民幣千元
經營活動所得現金淨額	39,294	12,426	46,463
投資活動(所用)所得現金淨額	(20,087)	26,568	3,643
融資活動所用現金淨額	(826)	(48,234)	(512)
現金及現金等價物增加(減少)淨額	18,381	(9,240)	49,594
年初現金及現金等價物	632	19,013	9,884
外幣匯率變動的影響	—	111	(548)
於年末的現金及現金等價物	<u>19,013</u>	<u>9,884</u>	<u>58,930</u>

有關詳情，請參閱本文件「財務資料—流動資金及資本資源—現金流量」。

主要財務比率

下表載列我們於所示期間的主要財務比率概要，並應與本文件附錄一會計師報告一併閱讀。

	二零二三財年／ 於二零二三年 十二月三十一日	二零二四財年／ 於二零二四年 十二月三十一日	二零二五財年／ 於二零二五年 十二月三十一日
流動比率	4.3	3.3	1.9
債務對資產比率	23.4%	31.3%	52.2%
資產回報	49.8%	80.8%	26.3%
權益回報	65.0%	117.6%	55.1%

有關詳情，請參閱本文件「財務資料—主要財務比率」。

行業及競爭格局

在企業直播SaaS解決方案的交付形式中，服務提供商通過SaaS提供直播軟件，此為一種基於雲端的軟件分發模式。該軟件授權及交付模式採用訂閱制，並以中央託管方式運作。中國企業直播SaaS解決方案的市場規模於二零二五年達人民幣5,337百萬元，佔整體企業直播服務市場的79.3%。預計到二零三零年，其市場規模將達到人民幣8,693百萬元，二零二五年至二零三零年的複合年增長率為10.2%。按收益計，二零二五年中國十大企業直播SaaS解決方案提供商的市場份額為28.7%。二零二五年，本公司在企業直播SaaS解決方案方面營收約人民幣42百萬元，在市場排名第十位，市場份額為0.8%。

線上營銷是指利用互聯網技術和數字媒體平台，推廣產品、服務或品牌，以達到營銷目的的一系列活動。近年中國線上營銷解決方案市場規模持續擴大，由二零二零年的人民幣8,150億元增加至二零二五年的人民幣13,760億元，複合年增長率為11.0%，預計二零三零年將達到人民幣22,610億元。

概 要

[編纂]統計數字

	按每股 [編纂][編纂]港元 的最低[編纂] 計算	按每股 [編纂][編纂]港元 的最高[編纂] 計算
股份市值	[編纂]港元	[編纂]港元
本公司擁有人應佔每股本集團[編纂]經調整 綜合[編纂]	[編纂]港元	[編纂]港元

附註：

- (1) 本表所有統計數字並未計入根據[編纂]獲行使而可能配發及發行的任何股份、根據購股權計劃項下可能授出的購股權獲行使而可能發行的任何股份，或根據本文件「股本」一節所述[授予]董事發行或購回股份的一般授權而可能由本公司發行或購回的任何股份。
- (2) 市值乃根據緊隨[編纂]及[編纂]完成後預期發行的[編纂]股股份計算。
- (3) 本公司擁有人應佔每股本集團[編纂]經調整綜合[編纂]乃根據本文件附錄二「未經審核[編纂]財務資料—A.本公司擁有人應佔本集團未經審核[編纂]經調整綜合[編纂]報表」一段所述調整後，並基於緊隨[編纂]及[編纂]完成後預期發行的[編纂]股股份計算。

未來計劃及[編纂]

假設[編纂]為每股股份[編纂]港元(即[編纂]指定範圍每股股份[編纂]港元至[編纂]港元的中位數)，經扣除[編纂]的相關[編纂]及其他估計開支後，我們估計自[編纂]收取的[編纂]將約為[編纂]港元。我們擬將[編纂][編纂]按下述金額作下列用途，惟或會根據不斷變化的業務需求及市況變動更改：

未來計劃	佔[編纂] 百分比	百萬元	(人民幣 百萬元等值)
提升我們SaaS解決方案業務的 技術能力	[編纂]	[編纂]	[編纂]
擴展我們線上營銷解決方案業務	[編纂]	[編纂]	[編纂]
尋求投資、收購及戰略性機遇	[編纂]	[編纂]	[編纂]
一般營運資金	[編纂]	[編纂]	[編纂]
總計	<u>100.0</u>	<u>[編纂]</u>	<u>[編纂]</u>

有關預期實施時間表及其他詳情，請參閱本文件「業務 — 我們的策略」及「未來計劃及[編纂]—[編纂]」。

概 要

股息

本公司自註冊成立以來並無宣派或派付任何股息。於二零二三財年、二零二四財年及二零二五財年，本公司附屬公司廣州隨手播已向其當時股東宣派及派付股息分別為零、約人民幣36.6百萬元及零。宣派股息旨在獎勵當時股東於本集團的投資。董事認為分派水平屬適當且符合本集團最佳利益，原因為所保留股東應佔純利部分足以支持本集團於往績記錄期間的營運。

本集團並無正式的股息政策或預定的股息派付比率。董事會可全權酌情決定是否建議就任何年末宣派任何股息以及(如有)股息金額及派付方式。宣派任何末期股息須遵守適用法律及法規，包括公司法及我們的細則，亦須經股東批准。未來宣派或派付任何股息金額將取決於(其中包括)我們的經營業績、現金流量及財務狀況、經營及資金需求以及其他相關因素。概不保證本公司將能夠按董事會任何計劃所載金額宣派或分派任何股息，甚或根本不會宣派或分派任何股息。過往的股息分派記錄不可用作釐定本集團日後可能宣派或派付的股息水平的參考或基準。

[編纂]

[編纂]指專業費用、[編纂]及與[編纂]有關的其他費用。[編纂]的估計[編纂]總額(基於[編纂]範圍的中位數並假設[編纂]未獲行使)約為人民幣[編纂]元(相當於[編纂]港元，佔[編纂]約[編纂]%)。估計[編纂]中約人民幣[編纂]元(相當於約[編纂]港元)直接歸屬於向公眾[編纂]新股份，並將於[編纂]完成後以自權益扣除方式入賬。餘下估計[編纂]約人民幣[編纂]元(相當於約[編纂]港元)已及將於損益扣除，其中約人民幣[編纂]元(相當於約[編纂]港元)、人民幣[編纂]元(相當於約[編纂]港元)及人民幣[編纂]元(相當於約[編纂]港元)已分別於二零二三財年、二零二四財年及二零二五財年扣除。約人民幣[編纂]元(相當於約[編纂]港元)預期將於[編纂]完成之前或之後於損益扣除。該計算可根據已產生或將產生的實際金額進行調整。

近期發展

於往績記錄期間後及直至最後實際可行日期，我們的業務模式及營運大致保持穩定。我們已維持收益來源，同時推進策略性計劃以擴大客戶群，並提升我們的服務。就SaaS解決方案服務而言，我們訂立多份新合約，為零售板塊和娛樂與社交網絡板塊提供SaaS解決方案。就線上營銷解決方案服務而言，我們繼續保持增長勢頭，並進一步擴大客戶群和開拓香港市場。我們與零售板塊以及娛樂及社交網絡板塊的直接廣告主訂立多份新合約。

概 要

於二零二五年十二月，我們與中國一家國有企業訂立框架協議，為其線上店舖提供電商營運服務，包括：(i)於電商平台設立店舖及上架產品；(ii)優化線上店舖內容及視覺效果；及(iii)獲取流量及執行營銷活動，據此，我們將透過預先釐定的銷售佣金率賺取收入。此合約與本公司現有業務高度契合，實為業務延伸。具體而言，服務範圍主要透過以下方式提供：(a)精密營銷及零售板塊的SaaS解決方案，主要涉及營運監控及相關技術支援；(b)線上營銷解決方案，主要涉及營銷活動策劃執行及流量獲取(包括績效營銷及活動管理)。董事認為，有關業務機會是對現有業務的新拓展，包括潛在的SaaS解決方案服務合作，以提供效能監控及線上營銷解決方案服務，從而支持品牌曝光度與銷售轉化。我們訂立此框架協議的主要目的是探索及評估相關業務機會，並透過將現有服務應用於SaaS解決方案業務及線上營銷解決方案業務，以拓展服務能力。於最後實際可行日期，此框架協議尚未實質實施及簽立。預期此框架協議於未來六至十二個月內對本公司收益及經營成本不會構成任何重大影響，且[編纂][編纂]將不會用於資助此電商營運服務合約的實施或進一步擴展(如有)。

董事確認，直至本文件日期，自二零二五年十二月三十一日(即本集團最近期經審核綜合財務資料的編製日期)起，我們的財務或經營狀況並無重大不利影響，且自二零二五年十二月三十一日起並無發生對本文件附錄一會計師報告載列的綜合財務報表所示資料造成重大影響的事件。