

未來計劃及[編纂]

未來計劃

有關未來計劃的詳細說明，請參閱本文件「業務 — 我們的策略」。

[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：

- 約[編纂](或[編纂]港元)(相當於約人民幣[編纂]元)將用於提升我們研發團隊的技術能力、深化我們對AI能力的戰略聚焦以及加強我們SaaS解決方案業務的研發競爭力，預期將(i)縮短我們新SaaS模塊的上市時間，及(ii)透過AI驅動的功能提升競爭力，從而推動經常性訂閱並帶動收益增長。[編纂]的相關分配計劃包括：
 - (i) 約[編纂](或[編纂]港元)(相當於約人民幣[編纂]元)將用於招聘高質素工程師、設計師、銷售及營銷人員及產品經理，以加強我們SaaS解決方案業務的核心技術能力。我們的招聘計劃及要求如下：

職位	員工人數	平均年薪 (人民幣千元)	總成本 (人民幣千元)	要求(學歷及 工作經驗)
產品開發工程師(針對iOS/Android作業系統、Java/C++程式語言及網頁技術)、演算法工程師及測試工程師	17	442	18,480	計算機科學或通信相關學士學位或以上學歷，具有五年以上相關行業經驗，並熟悉相關程式語言
使用者介面設計師、視覺設計師及動態圖形設計師	8	207	3,528	視覺藝術或設計相關學士學位或以上學歷，具有三年以上相關行業經驗，並熟悉相關平面設計軟件
銷售及營銷人員	8	200	3,600	學士學位或以上學歷(優先考慮主修計算機科學相關專業的應徵者)，並具備一至兩年以上相關行業經驗

未來計劃及[編纂]

職位	員工人數	平均年薪 (人民幣千元)	總成本 (人民幣千元)	要求(學歷及 工作經驗)
產品經理	3	240	1,920	設計或營運相關學士學位或以上學歷，具有三至五年相關行業經驗

我們SaaS解決方案業務的核心競爭優勢在於產品迭代能力。採用模塊化架構使我們能靈活選用並組合不同功能模塊，為客戶量身打造符合其特定業務需求的SaaS解決方案。拓展SaaS解決方案業務的重點之一，在於強化技術實力以維持市場競爭力，並吸引與留住客戶。我們計劃戰略性地聚焦於開發SaaS解決方案中的先進AI驅動功能，包括AI美顏濾鏡(具備視頻直播實時外觀美化功能)、AI工作站(具備自動化內容生成及編輯)以及AI虛擬直播場景(整合動態背景與虛擬形象)。為此，我們計劃招募多名具備不同程式語言或作業系統專長的產品開發工程師，以支援上述計劃。同時將強化使用者體驗設計能力，使產品更加美觀與易用，確保解決方案持續吸引終端用戶。

為有效擴展營運規模並進軍教育、醫療等新領域的直播市場，我們正擴充銷售營銷與項目管理團隊。此舉包含招募專業銷售營銷人員以推動新業務領域的客戶開發，以及項目經理負責確保項目執行並在客戶生命週期中建立長期合作關係。為支持業務擴展，我們亦計劃招聘產品經理，負責規劃、開發、迭代及商業化我們的SaaS產品，包括識別客戶需求及市場要求、監控產品表現及客戶採用情況，並確保商業可行性。

- (ii) 約[編纂]% (或[編纂]港元) (相當於約人民幣[編纂]元) 將用於在中國廣州及中國香港設立新增辦事處。該款項包括新增辦事處的租金及裝修費用，以及購置額外辦公設備、電腦及軟件的開支，以支持我們SaaS解決方案業務的全面擴張。我們計劃利用位於中國廣州的辦事處，主要支援我們的產品研發、技術運營及SaaS解決方案的國內業務執行，藉此發揮華南大灣區技術人才庫的優勢，提升產品開發效率，為更多業務領域或不同功能需求開發SaaS產品，並強化服務能力。香港辦事處預計將作為國際營銷基地，協助拓展SaaS解決方案業務至海外市場，特別是香港、新加坡、馬來西亞及印尼市場，並促進與海外客戶及業務夥伴的互動。此戰略佈局符

未來計劃及 [編纂]

合本集團拓展業務領域及客戶群，以及擴大SaaS解決方案業務地域版圖的整體策略；

- 約[編纂]%(或[編纂]港元)(相當於約人民幣[編纂]元)將用於擴展我們線上營銷解決方案業務，預期將(i)提升內部交付能力以滿足日益增長的客戶需求，及(ii)改善周轉時間及品質控制，從而支持收益增長及品牌聲譽。[編纂]的詳細分配計劃包括：
 - (i) 約[編纂]%(或[編纂]港元)(相當於約人民幣[編纂]元)將用於招聘高質素的內容創作經理、製作專員、信息流廣告投放專員及項目經理，以加強我們線上營銷解決方案業務的核心技術能力。我們的招募計劃與要求如下：

職位	員工人數	平均年薪 (人民幣千元)	總成本 (人民幣千元)	要求(學歷及 工作經驗)
內容創作經理	2	420	2,100	設計相關範疇的學士學位或以上學歷，並具備三年以上相關行業經驗
製作專員(製片人、後期剪輯師及多媒體設計師)	9	112	2,256	要求因職務而定。一般要求學士學位或以上學歷，具有三年相關行業經驗，並熟悉相關平面設計軟件
信息流廣告投放專員	3	156	1,248	學士學位或以上學歷(優先考慮電子商務及營銷等相關專業的應徵者)，具有三年以上相關行業經驗，並熟悉中國主要媒體平台
項目經理	2	96	480	優先考慮曾在主要廣告代理機構工作或具有相關行業經驗的應徵者

未來計劃及[編纂]

自二零二四年六月啟動此業務板塊以來，作為支援客戶群的強勁增長與日益多元化發展的戰略舉措，我們計劃擴大線上營銷解決方案團隊。初期雖專注服務直播與零售板塊的直接廣告主，但我們的垂直領域專業能力已擴展至教育、醫療保健及保險等產業。為服務日益擴大的直接廣告主群體，開發並執行產業專屬營銷策略(包含客製化廣告內容創作與廣告投放)需擴大人力資源。招募內容創作經理及各類製作專員等專業職位，亦旨在提升廣告素材的原創性與客製化程度。為支持客戶群的擴展，我們亦將招聘項目經理，密切跟進在不同商業領域經營業務的客戶，將其特定業務需求及營銷構想轉化為可執行的營銷活動及可交付成果。此項投資預期將加強服務競爭力、提升服務品質，並透過增加客戶忠誠度鞏固市場地位。

- (ii) 約[編纂]%(或[編纂]港元)(相當於約人民幣[編纂]元)將用於為我們向廣告代理商支付的預付款項撥資，以促進擴大線上營銷解決方案業務；及
- (iii) 約[編纂]%(或[編纂]港元)(相當於約人民幣[編纂]元)將用於內容創作及製作工作室的租賃及裝修費用、購買額外攝影設備的費用以及版權資料的版稅，以支持我們線上營銷解決方案業務的全面擴張；

下表概述實施計劃及擬定時間框架：

	自二零二七年 自[編纂]至 二零二六年 十二月三十一日 人民幣百萬元	自二零二八年 一月一日至 二零二七年 十二月三十一日 人民幣百萬元	自二零二八年 一月一日至 二零二八年 十二月三十一日 人民幣百萬元	總計 人民幣百萬元
加強SaaS解決方案業務的				
技術能力	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
招聘高質素人員	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
在廣州及香港設立新增辦事處及購置額外辦公設備、電腦及軟件	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
擴展線上營銷解決方案業務				
招聘高質素人員	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
為我們向供應商支付的預付款項撥資	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
工作室的租賃及裝修費用、購買額外攝影設備的費用以及版權資料的版稅	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
總計	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]

未來計劃及 [編纂]

- 約[編纂]%(或[編纂]港元)(相當於約人民幣[編纂]元)將用於選擇性地尋求投資、收購及戰略性機遇，以豐富我們的服務內容、提升技術並擴大客戶群；及

收購目標公司的甄選標準

我們基於行業經驗及以下普通甄選標準，尋求潛在收購及投資機遇並甄選潛在目標公司：

- **技術互補性** — 我們鎖定具備AI能力或數據分析技術的企業，其技術能與我們現有的SaaS功能模塊形成互補或強化，同時具備專業技術人才的企業亦在考量之列。有關技術可包括：(i)AI增強美顏工具，(ii) AI廣告生成工具，(iii)教育領域的AI評分與虛擬輔導系統，及(iv)即時通訊(RTC)與內容分發網路(CDN)服務。
- **收益協同潛力** — 為實現業務策略，我們主要鎖定展現出明確交叉銷售機會潛力且客戶群重疊度最低的企業。為配合將SaaS產品拓展至教育及醫療保健領域的策略，我們優先考慮在該等領域深耕的企業。
- **地理覆蓋範圍** — 為配合拓展地理覆蓋範圍的策略，我們主要鎖定已於中國內地、香港及東南亞市場(如新加坡、馬來西亞及印尼)建立業務的目標公司，以加速國際業務增長。
- **財務標準** — 我們擬主要鎖定收益範圍介乎約人民幣3.0百萬元至人民幣8.0百萬元的目標公司，原因是我們認為該規模的目標公司與我們自身規模相稱。此外，我們將考量目標公司的盈利能力及/或市盈率。
- **整合可行性** — 我們尋求技術架構與現有架構相容的目標公司，以盡量減少整合挑戰。

未來計劃及 [編纂]

下表載列各類潛在目標公司的甄選標準：

	SaaS/AI技術公司	教育SaaS 解決方案公司	醫療保健SaaS 解決方案公司	網絡基礎設施公司
業務範疇	SaaS/AI技術開發及 技術支持	職業教育平台或企業 培訓平台	保健產品及設備垂直產 品平台及/或醫療 保健數據服務提供商	網絡基礎設施開發及技術 支持
技術互補性	AI賦能的影像及視訊處理，包括AI驅動的視覺內容增強、編輯及優化、AI增強美顏濾鏡，以及自動化視頻生成、合成及特效整合；及AI廣告生成工具	直播、線上線下融合(OMO)模式平台及AI評分與虛擬輔導系統	線上到線下(O2O)平台	RTC及CDN模式
地理位置	中國內地	中國內地	中國內地	東南亞(如新加坡、 馬來西亞及印尼)

目標公司的可利用性

我們預期將收購及/或投資於一至三家目標公司。經獨立研究及盡職調查後，灼識諮詢確認，符合上述標準的合適目標中小企業總數約為15,000家。因此，董事認為目標公司數量足以供我們進行收購。

潛在影響

我們預期收購計劃將對本集團的業務營運及財務表現產生正面影響。透過增添符合我們甄選標準的目標公司以強化現有業務，我們預期被收購公司將創造交叉銷售機會並提升技術能力，可為整體業務營運創造協同效應，進而為我們的收益作出貢獻，減少外部採購，改善成本結構，並實現更高的盈利能力。

有關我們追求投資、收購及戰略機遇的風險及影響，請參閱本文件「風險因素 — 我們的建議戰略收購及投資可能會失敗，並可能對我們的財務狀況及經營業績造成重大不利影響」。

未來計劃及[編纂]

於最後實際可行日期，我們尚未確定或尋求任何收購或投資目標，亦未就收購或投資任何公司或業務訂立任何最終協議。

- 約[編纂]%(或[編纂]港元)(相當於約人民幣[編纂]元)將用作營運資金及一般公司用途。

倘[編纂]的實際[編纂]高於或低於上述估計，我們會按比例將[編纂]增加或減少分配至上述用途。

經扣除我們就[編纂]應付的[編纂]費用、佣金及估計開支後，我們估計將自[編纂]收取[編纂](i)約[編纂]港元(假設[編纂]釐定為每股[編纂][編纂]港元，即本文件所述指示性[編纂]範圍的上限)；(ii)約[編纂]港元(假設[編纂]釐定為每股[編纂][編纂]港元，即本文件所述指示性[編纂]範圍的中位數)；及(iii)約[編纂]港元(假設[編纂]釐定為每股[編纂][編纂]港元，即本文件所述指示性[編纂]範圍的下限)。

假設[編纂]獲悉數行使，經扣除我們應付的[編纂]及估計相關開支後，我們估計將收取的[編纂]總額將為(i)[編纂]港元(假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元，即本文件所述指示性[編纂]範圍的上限)，(ii)[編纂]港元(假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元，即本文件所述指示性[編纂]範圍的中位數)；及(iii)[編纂]港元(假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元，即本文件所述指示性[編纂]範圍的下限)。

倘[編纂][編纂]不足以為上文披露的策略及未來計劃提供資金，我們擬利用內部資源為該等策略及計劃提供資金。倘[編纂]未即時用作上述用途，且在適用法律法規允許的範圍內，我們僅會將[編纂]存入香港或其他司法權區(定義見證券及期貨條例)的適用法律及法規的持牌商業銀行及/或其他認可金融機構的短期計息賬戶。倘上述[編纂]出現任何重大變動，我們將於需要時刊發公告。