

概 要

本概要旨在向閣下提供本文件所載資訊的概覽。由於此為概要，其並未載有可能對閣下而言屬重要的一切資料。閣下在決定[編纂][編纂]前，應閱讀整份文件。任何[編纂]均附帶風險。[編纂][編纂]的若干特定風險載於本文件「風險因素」一節。閣下在決定[編纂][編纂]前，應仔細閱讀該節。本節所使用的多個詞彙的定義載於本文件「釋義」及「技術詞彙表」章節中。

概覽

關於我們

我們是中國領先的多場景通用物資數智化採購解決方案提供商。依託多年建立的數智化運營的管理體系，幫助客戶在複雜的採購場景下實現降本增效、合規透明。

我們主要服務中國具有廣泛影響力的企業客戶，包括央企國企集團、金融企業、世界500強企業、民營500強企業及政府機構。該等客戶通常具有組織層級多、採購場景複雜、履約標準嚴及合規要求高等特點。因此對採購解決方案提供商的系統協同、供應鏈協調、履約保障及合規管控能力提出了較高要求。

我們認為，企業採購解決方案的核心門檻，在於持續治理複雜採購場景下多組織、多規則、多流程及多系統帶來的經營複雜度。長期服務企業客戶的過程中，我們逐步形成了圍繞複雜度治理的體系化能力，並將其沉澱為我們的「普元」數智化經營體系，構成公司的核心壁壘，為業務持續拓展與高質量經營提供支撐。

圍繞上述能力，我們構建了一個覆蓋全國的供應鏈和履約網絡，其涵蓋了辦公用品、MRO產品、營銷禮品及員工福利產品，同時，我們持續提升供給穩定性、交付效率和服務響應水平，並推動採購流程在線化、關鍵節點可追溯及全過程規範化管理。

我們實現了業務規模增長與經營質量提升的協同發展。根據弗若斯特沙利文的資料，按2025年GMV計，我們是中國第二大專業通用物資數字化採購解決方案提供商。我們是多個關鍵採購場景的市場領導者，根據弗若斯特沙利文的資料，按相同基準計算，我們在辦公用品和營銷禮品及員工福利產品領域排名第一，在MRO產品領域排名第三。上述市場地位反映了我們持續積累的客戶基礎、場景覆蓋能力及綜合服務能力，也體現了我們在複雜採購場景的規模化服務能力和穩定運營的能力。

我們的端到端供應鏈模式

企業採購通常面臨複雜的審批決策流程、供應商准入要求、嚴格的入庫標準、高度分散的交付場景，以及較高的財務合規、對賬及審計留痕要求。同時，傳統辦公用品及MRO產品的流通鏈路較長，中間環節較多，往往導致終端價格偏高、採購效率偏低、交付響應滯後及過程可追溯性不足，難以滿足企業客戶多元化、複雜化的採購需求。

概 要

針對上述行業痛點，我們圍繞企業客戶的採購需求，構建了扁平化、端到端供應鏈模式。我們通過與品牌製造商及一級授權分銷商的直接系統連接，並且在我們的數智化經營體系支持下，向客戶提供一站式採購解決方案。根據弗若斯特沙利文，這種高效的交付模式，可有效縮短傳統流通鏈路、減少中間環節，削減傳統渠道最多50%的流通加價率，極大提升供應鏈效率及響應能力。

普元-我們的數智化經營體系

為支撐端到端供應鏈模式在複雜企業採購場景下持續運行，我們構建了普元數智化經營體系。通過普元，我們得以將複雜的業務運營轉化為系統可執行的經營能力，使其具備可執行、可審計、可複用及可規模化的特性，從而支撐公司在客戶的多組織、多規則、多流程及多系統並行的環境下保持穩定高效運營。

在供給側，普元將商品治理、供應商協同、採購執行、履約交付及運營管控等關鍵環節納入統一治理框架，並通過標準化規則和流程配置提升供給穩定性、履約確定性及執行一致性。

在需求側，普元適配客戶在組織層級、採購場景、履約標準及合規要求方面的差異化需求。通過API對接、客戶專屬採購平台、Punch-Out對接等方式，我們實現與客戶採購系統的銜接，提升商品選擇、訂單、物流、結算、對賬、發票及財務管理等關鍵環節的數據協同效率。請參閱「業務—普元數智化經營體系」。



我們出色的業績及財務質量

於往績記錄期間，我們的營業收入由2023年的人民幣13,307.0百萬元增加至2024年的人民幣13,831.4百萬元，2025年進一步增加至人民幣15,048.2百萬元。收入穩步增長主要由於核心客戶群體的持續擴張及較高的客戶留存水平。於往績記錄期間，我們的核心客戶數目由4.48萬名增加至5.09萬名，並進一步上升至5.83萬名。2025年，我們核心客戶交易額留存率為101.3%，反映出我們不僅能夠擴大客戶基礎，還能深化客戶合作並增加現有客戶的採購份額。

概 要

我們在擴張業務規模的同時，並未犧牲經營質量。依託扁平高效的運營架構及持續提升的人效水平，我們保持了穩健的盈利記錄，並產生了優質的經營活動現金流。2025年，我們的銷售及營銷人員人均創收超過人民幣28.0百萬元，體現出較強的銷售人效。於往績記錄期間，我們持續實現經營活動現金淨流入，反映扎實的盈利質量及強勁的現金創造能力。

同時，我們在擴張過程中始終維持良好的資本結構及充裕的流動性。截至2025年12月31日，我們的流動比率和速動比率分別為1.5和1.5，整體流動性保持良好。於往績記錄期間，我們的現金回收率為94.7%、97.4%及94.4%，而我們的現金轉換週期分別為(23.4)天、(25.3)天及(25.7)天。上述指標反映出我們在業務擴張過程中保持高效運營及有效的風險控制，支撐了整體業績的質量及韌性。

我們的商業模式

企業採購的複雜性與消費品業務存在根本差異。大型企業一般涉及組織層級多、採購場景複雜、履約標準嚴及合規要求高，每一層級均受制於不同的內部審批、預算及合規要求。在此背景下，高效履約需將客戶內部的採購規則、審批流程、預算及產品目錄要求整合至可穩定執行的運營體系中。

為確保高效、可靠且由合規驅動的訂單履約，以普元為基礎，我們打造了一個一體化的三階層商業模式。下圖展示我們的商業模式：



概 要

訂單流程—從客戶開發到回款。我們的業務由訂單流程驅動，涵蓋從客戶開發、接入及下單到交付、售後服務及回款的完整生命週期。客戶獲取通過招投標流程或直接業務拓展進行，隨後進行合同簽署及賬戶開設。下單通過多種接入模式實現，包括API對接、客戶專屬採購平台及Punch-Out對接，使客戶能夠根據其內部審批、預算及合規要求進行下單。下單後，我們的系統管理訂單履約，隨後進行定期對賬及回款。這種端到端的訂單流程確保所有交易均以可執行、可審計、可複用及可規模化的方式執行。請參閱「業務—我們的訂單流程」。

產品流程—從品類規劃到供應商及SKU管理。我們通過治理框架管理產品，涵蓋產品品類規劃、供應商管理及SKU管理。產品基於預定義的治理規則進行准入、定價、上架，確保符合客戶要求、履約可行性和合規標準。質量控制貫穿產品生命周期，包括授權、入庫檢查、在庫管理和出庫執行。定價管理、庫存控制和供應商績效監控由系統驅動，使我們能夠支持超千萬個SKU，同時保持一致性、透明度和運營規範。以上所述使我們能夠將分散、非標準化的採購需求轉化為標準化、系統可處理的指令。請參閱「業務—我們的產品流程」。

基礎設施—履約與系統賦能。我們商業架構的基礎是一個可擴展的基礎設施，支持全國範圍的履約和系統化執行。我們由一個全國性的五級倉儲體系構成，輔以自動分揀設備、自動導引車(AGV)系統和配送車輛，支持不同區域和時效要求下的履約執行，使我們能夠在不同客戶場景下平衡交付速度、覆蓋範圍和成本效率。我們的數智化系統包括產品管理、採購管理、客戶管理、訂單管理、客戶服務、財務管理和報表系統。這些系統作為一個統一平台運行，將業務規則、流程控制和審計追蹤直接嵌入日常運營。倉儲體系和數智化系統共同支撐我們能夠在保持輕資產和可擴展運營模式的同時，提供一致、高確定性的履約服務。請參閱「業務—我們的倉儲物流體系」。

我們的收入於往績記錄期間穩定增長。下表載列於所示年度按產品類別劃分的收入的絕對金額及佔總收入的百分比的明細：

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	金額	%	金額	%	金額	%
(人民幣千元，百分比除外)						
辦公用品.....	5,879,856	44.2	5,753,498	41.6	5,609,396	37.3
MRO產品.....	2,698,276	20.3	3,574,533	25.8	4,269,009	28.4
營銷禮品及員工 福利產品.....	4,728,862	35.5	4,503,405	32.6	5,169,801	34.3
總計.....	<u>13,306,994</u>	<u>100.0</u>	<u>13,831,436</u>	<u>100.0</u>	<u>15,048,206</u>	<u>100.0</u>

概 要

於往績記錄期間，我們的GMV、訂單數目及核心客戶數量均穩定增長，同時核心客戶交易額留存率亦維持於高位。下表列出於所示年度我們的主要營運指標：

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
GMV(人民幣千元)	15,014,543	15,568,405	16,998,351
訂單數目	3,781,306	4,507,289	5,280,328
核心客戶數量 ⁽¹⁾	44,804	50,857	58,340
核心客戶交易額留存率 ⁽²⁾ (%)	117.0	96.6	101.3

附註：

- (1) 核心客戶數量乃按單體口徑計算。
- (2) 指上年度留存的核心客戶於當前年度產生的GMV除以該等核心客戶於上年度產生的GMV所得的百分比。GMV於集團層面按合併口徑計算。

請參閱「業務—我們的業務模式」。

競爭優勢

我們相信，我們的業務成功及市場地位歸功於以下核心競爭優勢：(i)龐大且高質量的客戶基石；(ii)由數智化經營體系支持的自我強化的數智化經營飛輪；(iii)經證實的、跨品類跨場景的成功複製能力；(iv)高效、可規模化的供應鏈履約及全鏈路閉環能力；及(v)超級扁平的組織架構與高效的組織能力。請參閱「業務—競爭優勢」。

發展戰略

我們計劃實施以下發展戰略，以提升競爭優勢：(i)聚焦核心品類，培育自有品牌；(ii)以技術創新增強競爭優勢；(iii)強化服務網絡與履約能力建設；(iv)構建全球供應鏈尋源與直採能力；及(v)通過策略性併購加速業務增長。請參閱「業務—發展戰略」。

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央企國企集團、金融企業、世界500強企業、民營500強企業及政府機構。於往績記錄期間，我們各年度來自五大客戶的收入分別為人民幣6,005.7百萬元、人民幣5,799.6百萬元和人民幣6,107.4百萬元，分別佔相應年度總收入的45.2%、42.0%及40.6%。於往績記錄期間，我們各年度來自最大客戶的收入分別為人民幣1,992.2百萬元、人民幣2,437.9百萬元和人民幣2,980.6百萬元，分別佔相應年度總收入的15.0%、17.6%和19.8%。請參閱「業務—我們的客戶」。

我們的供應商主要包括中國的製造商、品牌所有者、授權分銷商和合格的區域供應商。於往績記錄期間，我們各年度來自五大供應商的採購額分別為人民幣864.8百萬元、人民幣713.9百萬元和人民幣570.9百萬元，分別佔相應年度總採購額的7.0%、5.5%和4.1%。於往績記錄期間，我們各年度來自最大供應商的採購額分別為人民幣432.4百萬元、人民幣224.5百萬元和人民幣162.6百萬元，分別佔相應年度總採購額的3.5%、1.7%和1.2%。請參閱「業務—我們的供應商」。

客戶B為我們於2023年、2024年及2025年五大客戶之一，並於2023年、2024年及2025年同時為我們的供應商。晨光股份為我們2023年及2024年的五大供應商之一，其亦為我們2023年、2024年及2025年的客戶。請參閱「業務—重疊的客戶和供應商」。

概 要

競爭

我們於中國通用物資數字化採購解決方案行業營運，該行業的特點為競爭格局分散、市場參與者眾多。根據弗若斯特沙利文，按GMV計，中國通用物資數字化採購解決方案市場於2025年達人民幣16,825億元，預期於2030年將增長至人民幣26,821億元，複合年增長率為9.8%。市場參與者主要包括專業的通用物資數字化採購解決方案提供商及互聯網電商企業。於2025年，五大參與者共佔市場GMV約8.3%。

行業競爭主要基於多項因素，包括交易規模及SKU覆蓋範圍、產品供應廣度、數字平台及系統整合能力、供應鏈與履約表現、服務質量及合規管理，以及定價競爭力。我們相信，憑藉一體化業務模式，我們具備在行業內有效競爭的牢固地位，該模式結合標準化訂單管理、集中化產品與供應鏈管理，以及可擴展的全國履約及數字基礎設施，使我們能夠在多場景及多地區支持大型企業及機構客戶複雜且以合規為導向的採購需求。

請參閱「行業概覽」。

歷史財務資料概要

下表概列我們於往績記錄期間的綜合財務資料，應與本文件『財務資料』一節及本文件附錄一所載會計師報告，連同其各自的附註一併閱讀。我們的綜合財務資料已根據國際財務報告會計準則編製。

經營成果主要組成部分說明

下表載列我們於所示年度經營成果的絕對金額及佔收入百分比的概要：

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	金額	%	金額	%	金額	%
(人民幣千元，百分比除外)						
收入	13,306,994	100.0	13,831,436	100.0	15,048,206	100.0
銷售成本	(12,231,985)	(91.9)	(12,764,367)	(92.3)	(13,932,829)	(92.6)
毛利	1,075,009	8.1	1,067,069	7.7	1,115,377	7.4
其他收入及收益	95,825	0.7	136,212	1.0	96,684	0.6
履約開支	(155,061)	(1.2)	(139,781)	(1.0)	(168,678)	(1.1)
銷售及分銷開支	(362,739)	(2.7)	(374,330)	(2.7)	(380,591)	(2.5)
行政開支	(108,081)	(0.8)	(201,950)	(1.5)	(161,894)	(1.1)
研發開支	(24,889)	(0.2)	(27,251)	(0.2)	(29,676)	(0.2)
其他開支	(3,602)	(0.0)	(4,071)	(0.0)	(6,185)	(0.0)
金融資產減值虧損淨額 ..	(22,121)	(0.2)	(21,969)	(0.2)	(12,024)	(0.1)

概 要

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	金額	%	金額	%	金額	%
(人民幣千元，百分比除外)						
經營利潤.....	494,341	3.7	433,929	3.1	453,013	3.0
財務成本.....	(1,073)	(0.0)	(2,264)	(0.0)	(1,752)	(0.0)
除稅前利潤.....	493,268	3.7	431,665	3.1	451,261	3.0
所得稅開支.....	(92,061)	(0.7)	(109,882)	(0.8)	(116,614)	(0.8)
年內利潤.....	401,207	3.0	321,783	2.3	334,647	2.2

非國際財務報告準則計量

為補充我們根據國際財務報告會計準則呈列的綜合財務報表，我們亦採用經調整淨利潤(非國際財務報告準則計量)作為額外的財務計量指標，此並非國際財務報告會計準則所要求，亦非依據該準則呈列。我們認為，非國際財務報告準則計量為[編纂]及其他人士提供有實用的資料，正如其協助我們管理層的同樣方式，有助於[編纂]及其他人士理解及評估我們的綜合財務報表。然而，我們呈列的經調整淨利潤(非國際財務報告準則計量)可能無法與其他公司所呈列的類似項目計量方法進行比較。採用該項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我們根據國際財務報告會計準則所呈報經營成果或財務狀況的分析。

我們將經調整淨利潤(非國際財務報告準則計量)定義為加回股份支付費用後所調整的年度淨利潤。下表載列我們根據國際財務報告會計準則呈列的經調整年度淨利潤(非國際財務報告準則計量)，即為年度淨利潤的對賬：

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
	(人民幣千元)		
淨利潤與經調整淨利潤(非國際財務報告準則計量)之對賬			
年內淨利潤.....	401,207	321,783	334,647
加：			
－股份支付費用 ⁽¹⁾	(6,066)	75,566	27,363
經調整淨利潤(非國際財務報告準則計量).....	<u>395,141</u>	<u>397,349</u>	<u>362,010</u>

附註：

- (1) 股份支付費用為非現金性質，指本公司以股權工具作為代價，換取僱員提供服務之安排。預期股份支付費用不會導致未來現金支付。

概 要

毛利及毛利率

基於市場動態、成本結構及競爭定位的差異，不同產品類別的毛利率不盡相同。下表載列於所示年度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					
	2023年		2024年		2025年	
	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率
	金額	%	金額	%	金額	%
(人民幣千元，百分比除外)						
辦公用品.....	524,429	8.9	485,306	8.4	464,966	8.3
MRO產品.....	227,408	8.4	269,478	7.5	302,040	7.1
營銷禮品及員工 福利產品.....	323,172	6.8	312,285	6.9	348,371	6.7
總計.....	1,075,009	8.1	1,067,069	7.7	1,115,377	7.4

請參閱「財務資料—經營成果主要組成部分說明」。

綜合財務狀況表的選定項目

下表載列截至所示日期我們的綜合財務狀況表的選定資料：

	截至12月31日		
	2023年	2024年	2025年
	(人民幣千元)		
非流動資產總值.....	172,963	158,968	128,257
流動資產總值.....	5,734,606	6,726,671	8,136,223
資產總值.....	5,907,569	6,885,639	8,264,480
非流動負債總額.....	63,553	52,659	41,899
流動負債總額.....	4,257,115	4,479,181	5,506,772
負債總額.....	4,320,668	4,531,840	5,548,671
流動資產淨值.....	1,477,491	2,247,490	2,629,451
資產淨值.....	1,586,901	2,353,799	2,715,809

概 要

流動資產淨值

我們的流動資產淨值由截至2025年12月31日的人民幣2,629.5百萬元增加至截至2026年3月31日的人民幣2,710.2百萬元，主因是應付貿易款項減少，但部分被現金及現金等價物減少所抵銷，主要是由於我們年內第一季度對供應商結付金額增加。我們的流動資產淨值由截至2024年12月31日的人民幣2,247.5百萬元增加至截至2025年12月31日的人民幣2,629.5百萬元，主因是：(i)應收貿易款項及票據跟隨產品銷售上升而增加；及(ii)按公允價值計入損益的金融資產增加，原因是我們基於持有充足現金而購入更多穩健型理財產品。我們的流動資產淨值由截至2023年12月31日的人民幣1,477.5百萬元增加至截至2024年12月31日的人民幣2,247.5百萬元，主因是：(i)現金及現金等價物跟隨產品銷售上升而增加；(ii)應收貿易款項及票據增加；及(iii)按公允價值計入損益的金融資產增加，原因是我們購入更多穩健型理財產品。

資產淨值

我們的資產淨值由截至2024年12月31日的人民幣2,353.8百萬元增加至截至2025年12月31日的人民幣2,715.8百萬元，主因是年內利潤人民幣334.6百萬元及股份支付費用人民幣27.4百萬元。我們的資產淨值由截至2023年12月31日的人民幣1,586.9百萬元增加至截至2024年12月31日的人民幣2,353.8百萬元，主因是年內利潤人民幣321.8百萬元、股東出資淨額人民幣675.6百萬元以及股份支付費用人民幣75.6百萬元，部分被向股東派發的股息人民幣306.1百萬元所抵銷。有關我們綜合權益變動表的進一步詳情，請參閱本文件附錄一所載之會計師報告。

請參閱「財務資料—流動資金及資本資源—流動資產及負債」。

綜合現金流量表概要

下表載列我們於所示年度的現金流量概要：

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
	(人民幣千元)		
經營活動產生的現金淨額.....	638,358	527,092	524,767
投資活動產生/(所用)的現金淨額.....	2,766	(107,944)	(608,464)
融資活動產生/(所用)的現金淨額.....	(27,640)	337,710	(29,884)
現金及現金等價物增加/(減少)淨額.....	613,484	756,858	(113,581)
年初現金及現金等價物.....	1,299,933	1,913,417	2,670,275
年末現金及現金等價物.....	<u>1,913,417</u>	<u>2,670,275</u>	<u>2,556,694</u>

請參閱「財務資料—流動資金及資本資源—現金流量」。

概 要

主要財務比率

下表載列我們於所示年度或截至所示日期的主要財務比率：

	截至12月31日止年度／截至當日		
	2023年	2024年	2025年
毛利率(%) ⁽¹⁾	8.1	7.7	7.4
淨利率(%) ⁽²⁾	3.0	2.3	2.2
權益回報率(%) ⁽³⁾	28.9	16.3	13.2
流動比率 ⁽⁴⁾	1.3	1.5	1.5
速動比率 ⁽⁵⁾	1.3	1.5	1.5
現金轉換週期 ⁽⁶⁾	(23.4)	(25.3)	(25.7)

附註：

- (1) 毛利率等於毛利除以收入再乘以100%。
- (2) 淨利率等於年內利潤除以收入再乘以100%。
- (3) 權益回報率等於年內利潤除以期初及期末總權益的平均值再乘以100%。
- (4) 流動比率按流動資產除以流動負債計算。
- (5) 速動比率按流動資產減存貨除以流動負債計算。
- (6) 現金轉換週期按存貨周轉天數加應收貿易款項及票據周轉天數減應付貿易款項周轉天數計算。

風險因素

我們的業務及[編纂]涉及本文件「風險因素」一節所載的若干風險。在決定[編纂]我們的[編纂]之前，務請閣下細閱該章節全文。我們面臨的部分主要風險包括：(i)倘我們無法挽留現有客戶、吸引新客戶、維持令人滿意的客戶體驗，以及增加來自客戶群的收入，則我們的業務、財務狀況及經營成果可能受到重大不利影響；(ii)倘我們無法持續滿足客戶嚴格的供應商准入及合規要求，我們可能難以與客戶維持良好、穩定及可持續的關係；(iii)受各種因素影響，我們的目標市場規模及產品需求可能無法如預期般快速增長，這可能對我們的業務、財務狀況及經營成果造成重大不利影響；(iv)激烈的行業競爭可能影響我們的定價及利潤，進而對我們的業務、財務狀況及經營成果造成重大不利影響；(v)倘我們無法在定價方面維持競爭力或有效管理產品供應鏈，我們的履約能力、交易量及產品價格可能受到重大不利影響。請參閱「風險因素」。

概 要

我們的控股股東

截至最後實際可行日期，陳湖文博士、陳湖雄先生、陳雪玲女士、晨光集團、科迎投資、傑葵投資及晨光股份構成本公司的控股股東集團（「**控股股東集團**」）。其中：

- (i) 陳湖文博士、陳湖雄先生及陳雪玲女士分別持有晨光集團38%、38%及24%股權；
- (ii) 晨光集團、陳湖文博士、陳湖雄先生、陳雪玲女士、科迎投資及傑葵投資分別直接持有晨光股份約58.20%、1.48%、1.48%、0.66%、1.23%及1.22%股份。陳湖文博士為科迎投資的普通合夥人，持有科迎投資約79.33%合夥權益。陳湖雄先生為傑葵投資的普通合夥人，持有傑葵投資約73.34%合夥權益；及
- (iii) 晨光股份、陳湖文博士、陳湖雄先生及陳雪玲女士分別直接持有我們約77.78%、4.00%、3.30%及1.50%的股份。

截至最後實際可行日期，控股股東集團合計持有本公司約86.58%的股份。緊隨[編纂]完成後(假設[編纂]未獲行使)，控股股東集團將合共持有我們約[編纂]%的股份。

關連交易

我們已與晨光股份及其附屬公司(不包括本集團)以及晨光集團(為其本身及代表其附屬公司(不包括晨光股份及其附屬公司))訂立多項獲部分豁免的持續關連交易，包括(i)向晨光股份及其附屬公司(不包括本集團)以及晨光集團(為其本身及代表其附屬公司(不包括晨光股份及其附屬公司))供應產品；(ii)向晨光股份及其附屬公司(不包括本集團)採購產品；及(iii)向晨光股份及其附屬公司(不包括本集團)租賃倉庫物業。就該等交易而言，我們認為目前並無且將不會顯著依賴晨光股份及其附屬公司(不包括本集團)以及晨光集團(為其本身及代表其附屬公司(不包括晨光股份及其附屬公司))。進一步詳情請參閱本文件「與控股股東的關係」及「關連交易」章節。

[編纂]

中國證監會於2022年1月5日頒佈《上市公司分拆規則(試行)》(「**分拆規則**」)，並於2023年2月17日頒佈《境內企業境外發行證券和上市管理試行辦法》(「**境外上市試行辦法**」)。根據分拆規則及境外上市試行辦法，境內上市公司控制的附屬公司境外上市應符合分拆規則規定的條件，並向中國證監會執行備案程序。晨光股份為一家於中國成立的公司，其股份於上海證券交易所上市(證券代碼：603899.SH)，截至最後實際可行日期，擁有本公司已發行股本總額約77.78%。本公司[編纂]構成晨光股份的[編纂]，且須向中國證監會執行備案程序。本公司[編纂]已於2026年4月23日舉行的晨光股份股東會上獲批准，並於2026年4月24日舉行的

概 要

本公司股東會獲批准。

[編纂]用途

假設[編纂]為每股股份[編纂]港元(即本文件所載[編纂]範圍的[編纂])，並假設[編纂]未獲行使，經扣除我們就[編纂]已付及應付的[編纂]及其他估計開支後，我們估計[編纂][編纂]約為[編纂]港元。按照我們的策略，我們擬將[編纂][編纂]用作以下用途及金額：

- [編纂]約[編纂]%，或約[編纂]港元，將用於強化我們的全球供應鏈及數字化運營能力。此舉旨在更有效地支持企業客戶複雜、多場景的採購需求，並提升我們端到端服務交付的穩定性、響應速度及履約確定性；
- [編纂]約[編纂]%，或約[編纂]港元，將用於戰略投資及收購，以加快我們的外部增長步伐，並補充我們現有的業務能力；
- [編纂]約[編纂]%，或約[編纂]港元，用於擴大銷售與服務網絡、加強行業解決方案建設、深化市場推廣及品牌建設、升級客戶服務體系、優化銷售激勵體系；及
- [編纂]約[編纂]%，或約[編纂]港元，將用作營運資金及一般企業用途。

請參閱「未來計劃及[編纂]」。

[編纂]

股息

於2024年5月28日，我們向股東宣派人民幣306.1百萬元的股息，並已於2024年5月支付。於往績記錄期間，本集團或組成本集團的其他實體並無派付或宣派其他股息。任何股息的宣派及派付以及股息金額將受我們的公司章程及相關中國法律規限。我們目前並無正式的股息政策或任何固定的股息派發率。除從我們

概 要

合法可供分派的利潤及儲備中提取外，不得宣派或派付任何股息。

[編纂]

假設[編纂]為每股股份[編纂]港元(即本文件所述指示性[編纂]範圍的[編纂])，應由我們支付的[編纂]及費用總額，連同聯交所[編纂]、會財局交易徵費、證監會交易徵費及聯交所交易費、法律及其他專業費用、印刷及有關[編纂]的其他開支，估計合共約為人民幣[編纂]元，佔[編纂][編纂]的[編纂]%。按性質劃分，我們的[編纂]包括：(i)[編纂]約人民幣[編纂]元，及(ii)非[編纂]相關開支約人民幣[編纂]元，包括法律顧問及申報會計師的費用及開支約人民幣[編纂]元以及其他費用及開支約人民幣[編纂]元。於往績記錄期間，我們並無產生任何[編纂]。總[編纂]中約人民幣[編纂]元預期將於往績記錄期間後於損益扣除，而約人民幣[編纂]元則直接歸因於[編纂]及[編纂]，並將於[編纂]時於權益扣除。

近期發展及無重大不利變動

我們的董事確認，截至本文件日期，我們的財務或交易狀況或前景自2025年12月31日(即往績記錄期間結束當日)以來並無發生重大不利變動，且自2025年12月31日以來亦並無發生任何會對本文件附錄一所載會計師報告中所示的資料產生重大影響的事件。