

本文件為草擬本，其所載資訊不完整及或作更改。閱讀有關資料時，必須一併細閱本文件首頁上「警告」一節。

## 概 要

本概要旨在向閣下提供本文件所載資料的概覽。由於此乃概要，當中並無載列可能對閣下而言屬重要的全部資料，並應與本文件全文一併閱讀方屬完整。閣下在決定[編纂][編纂]前，務請閱覽整份文件。

任何[編纂]均涉及風險。[編纂][編纂]的部分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，務應審慎細閱該節。

### 概覽

#### 關於我們

我們是中國領先的內容授權及定製服務提供商。我們的服務使客戶能夠在廣泛的應用場景中，高效地獲取、創作、管理及使用獲授權的內容。我們的發展戰略圍繞內容資產、AI能力及應用場景構建。根據弗若斯特沙利文的資料，按2025年收入計算，我們在視覺內容授權服務市場排名中國第一、全球第五。下圖載列我們業務的主要亮點：

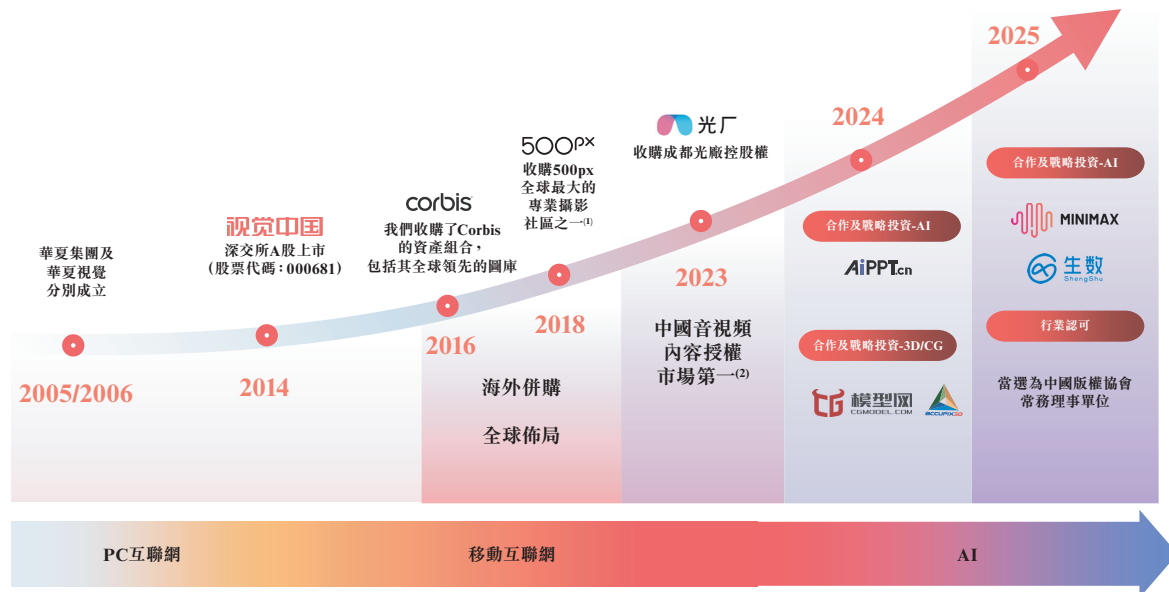


附註：

- (1) 根據弗若斯特沙利文的資料，以2025年收入計，為中國行業第二名至第五名參與者收入總和的約2.3倍
- (2) 截至2025年12月31日
- (3) 指往續記錄期間的概約年均下載量；其中，於2023年、2024年及2025年，下載量分別約為81.2百萬次、85.3百萬次及103.0百萬次
- (4) 指2014年至2025年向內容提供者支付的稿費總額
- (5) 指2014年至2025年的累計付費客戶總數
- (6) 指於往續記錄期間的內容定製項目年平均交付數量。具體而言，2023年、2024年及2025年的內容定製項目交付數量分別為529個、517個及625個

## 概要

下圖說明了我們的公司發展歷程中的主要里程碑：



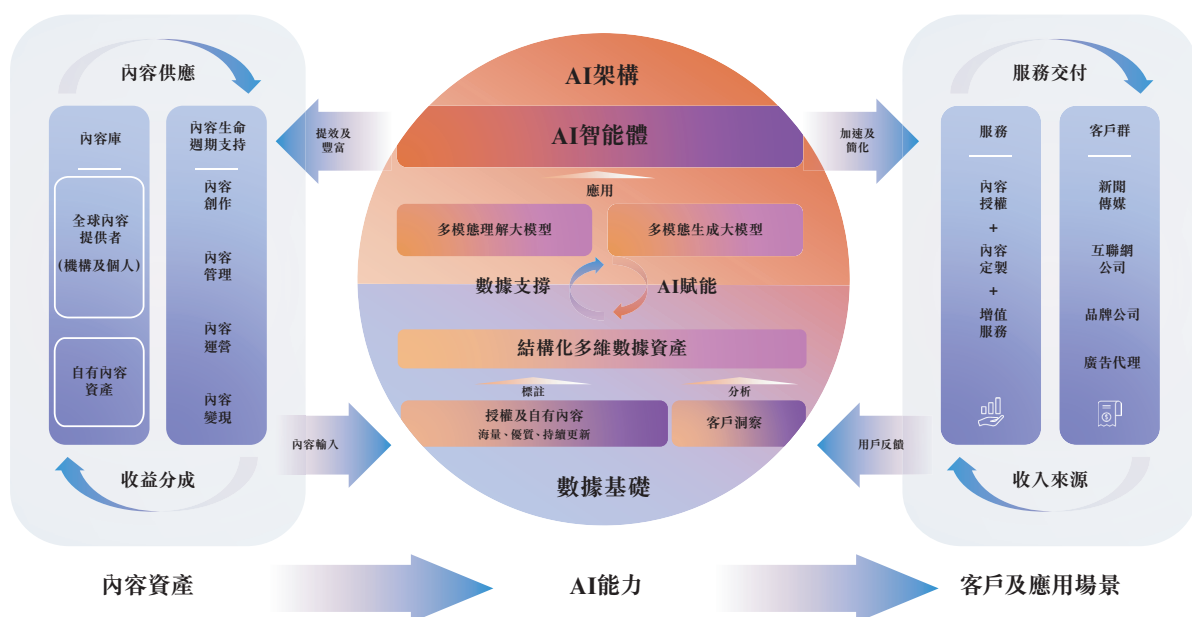
附註：

- (1) 根據弗若斯特沙利文的資料，按收入計，500px是2018年至2025年全球最大的專業攝影社區之一。
- (2) 根據弗若斯特沙利文的資料，2023年、2024年及2025年，成都光廠在中國影音內容授權市場中以收入計位居榜首。

## 我們的生態

經過二十多年的運營，我們積累了豐富的內容資產、發展了AI能力並拓展了廣泛的應用場景。這些要素共同構成了一個自我強化的生態系統，支持內容創作、管理、商業化及持續創新。

下圖說明了我們的生態系統結構：



---

## 概 要

---

**內容資產。**截至2025年12月31日，我們已積累超過7億項各類形式的內容資產，包括圖像、視頻、音頻文件及3D/CG模型。我們的內容資產通常源自(i)全球內容提供者，主要包括由簽約版權合作機構及供稿人組成的全球採購網絡；及(ii)自有內容，主要包括Corbis的全球領先圖庫。我們在內容的整個生命週期(從內容創作及管理到運營及變現)中為內容提供者提供支持。這個海量、優質、持續更新的內容庫為我們的AI能力發展提供了基礎，並支持跨多樣化應用場景的商業化。

**AI能力。**我們已開發了一個AI能力體系，將內容資產轉化為結構化數據及AI驅動的服務。該體系由以下各項組成：(i)數據基礎，其建立在海量的授權與自有內容及客戶洞察之上，並通過AI與專家標註相結合的方式，將其轉化為結構化多維數據；及(ii)AI架構，其整合了多模態理解大模型及多模態生成大模型，以支持內容識別、標註及搜索匹配，並通過AI智能體進行了部署，支持內容供應端及面向客戶的應用。

**客戶及應用場景。**我們提供(i)內容授權服務，為客戶提供權屬清晰、使用範圍明確的內容，其中包括商業上可信賴的內容；(ii)內容定製服務，為客戶提供量身定製的內容解決方案，旨在滿足客戶在內容創作、製作、管理及使用場景中的特定需求；及(iii)增值服務，包括AI訓練數據服務、數字資產管理服務、智能終端視覺內容解決方案以及內容創作者社區運營。透過該等服務，我們已建立了廣泛的客戶基礎，包括新聞媒體、互聯網公司、品牌公司及廣告代理。

我們相信，該良性循環使我們能夠縮短從內容需求到商業上可信賴輸出的路徑，使客戶能夠更高效地獲取、創作及使用商業上可信賴及可追溯的內容服務。同時，其亦強化了我們的生態系統對客戶及內容提供者的價值，支持我們業務的長期增長及可持續性。

### 為什麼是我們

我們認為，AI驅動的行業轉型正在為視覺內容服務行業帶來新的發展機會，而我們具備充足優勢參與並受益於該等發展。AI技術正通過加速內容向結構化數據的轉化、提升內容發現與創作能力、提高生產效率以及實現內容商業化新模式，重塑行業格局。隨著該等趨勢持續演進，我們相信，擁有高質量內容資產、結構化數據能力、深厚行業專業知識及廣泛應用場景的行業參與者，將最具優勢捕捉新興機遇。

多年來，我們積累了海量、版權清晰的內容資源，並已具備將該等內容轉化為結構化、多維度數據資產的能力。結合我們廣泛的行業經驗及豐富的應用場景，該等能力使我們能夠以切實可行且具商業價值的方式將AI技術整合至我們的服務及工作流程中。我們並非單純依賴AI模型，而是充分利用我們的內容資產、數據能力及行業專業知識，持續改進內容發現、匹配、生成、定製及交付，從而以更高效、精準且可擴展的方式為客戶提供解決方案。

## 概 要

我們相信，AI不僅提升了內容資產的利用率與價值，還推動了商業模式及運營流程的創新。通過將AI能力嵌入我們的服務體系及工作流程，我們能夠改善用戶體驗、擴展變現渠道並提升運營效率。AI輔助標註、搜索、審核及內容製作有助於簡化工作流程、減少對人力密集型操作的依賴，並增強我們業務的可擴展性。同時，我們的內容資產、結構化數據與AI能力之間的持續互動形成了自我強化的循環，進一步強化了我們的服務能力。

### 我們的優勢

我們認為以下競爭優勢促成了我們的成功並使我們從競爭對手中脫穎而出：

- 前瞻性構建全球化視覺內容生態；
- 豐富的內容應用場景及多元化的客戶基礎；
- 結構化多維數據資產帶來差異化競爭優勢；
- AI能力覆蓋多模態理解及內容生成；
- 穩健的內容合規框架支持商業可信賴性及可追溯性；及
- 具有前瞻視野及經驗豐富的管理團隊引領長遠發展。

請參閱「業務 — 我們的優勢」。

### 我們的戰略

我們擬採取以下戰略以進一步發展我們的業務：

- 提升AI能力以驅動業務增長；
- 於業務生態中尋求對視覺內容、AI及其他協同領域的戰略投資；
- 拓展應用場景與客戶群體；及
- 豐富多元化內容供給格局，為創作者提供更優體驗。

請參閱「業務 — 我們的戰略」。

### 我們的服務

下表載列於所示年度我們按業務線劃分的收益明細：

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	人民幣 千元	%	人民幣 千元	%	人民幣 千元	%
內容授權服務 . . . . .	575,209	73.7	609,585	75.1	523,688	67.2
內容定製服務 . . . . .	151,620	19.4	163,763	20.2	209,240	26.9
增值服務 . . . . .	<u>54,001</u>	<u>6.9</u>	<u>37,836</u>	<u>4.7</u>	<u>45,542</u>	<u>5.9</u>
總計 . . . . .	<u>780,830</u>	<u>100.0</u>	<u>811,184</u>	<u>100.0</u>	<u>778,470</u>	<u>100.0</u>

## 概 要

**內容授權服務。**我們為客戶提供權屬清晰、使用範圍明確的內容。我們的客戶能夠以合規的方式下載及使用我們授權的內容。我們根據約定的安排與內容提供者分享該等收益，為其提供便捷的內容商業化途徑。我們透過我們的平台提供內容授權服務，主要包括 *VCG.com*、*CFP.cn*、*VJshi.com* 及 *ImageShop.com*。除我們的平台之外，我們還提供基於API的服務，使客戶能夠將我們的內容資源直接集成到其自身的系統和工作流程中。

**內容定製服務。**我們的定製服務主要包括平面設計、視頻製作及虛擬製作。我們主要為有廣告、營銷及品牌傳播需求的企業客戶提供服務，涵蓋消費電子、汽車、消費品、金融服務、文化及旅遊等行業。通過 *Veer.com* 平台，我們提供可溯源、可信穩定的生成式AI能力，以提升客戶個性化內容的創作效率。

**增值服務。**我們的增值服務主要包括(i)AI訓練數據服務，我們提供涵蓋AI訓練數據全生命週期的端到端數據服務，包括數據採集、處理、標註、質量控制、權利驗證及授權；(ii)數字資產管理服務，我們幫助客戶提高管理效率，增強不同業務場景下的利用率，並實現其內容資產的商業價值；(iii)智能終端視覺內容解決方案，我們向企業客戶授權版權內容，並參與終端用戶所產生的下游變現；及(iv)內容創作者社區運營，我們通過平台為內容提供者提供廣泛的資源及變現機會，從而為其賦能。

### 我們的客戶觸達及服務網絡

我們已建立一套完備的客戶觸達及服務網絡，以支持向全球範圍內的客戶提供我們的服務。在中國內地，我們直接向客戶提供內容授權服務、內容定製服務及增值服務。我們一般不直接向中國內地以外的客戶提供服務，亦未設有專門的海外銷售團隊。我們主要依賴與國際合作夥伴的合作以觸達及服務海外客戶。該等合作夥伴包括全球性通訊社，如美聯社及法新社，以及視覺內容代理商與發行平台，如 *Getty Images*、*Newscom*、*IMAGO* 及 *AFLO*。在該等安排下，我們向該等合作夥伴授權若干內容，由其向其海外市場的客戶群進行分發及再授權(如適用)。下表載列於所示年度我們按地理位置劃分的收入明細：

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
中國內地 . . . . .	732,435	93.8	763,936	94.2	733,428	94.2
海外 <sup>(1)</sup> . . . . .	48,395	6.2	47,248	5.8	45,042	5.8
<b>總計 . . . . .</b>	<b>780,830</b>	<b>100.0</b>	<b>811,184</b>	<b>100.0</b>	<b>778,470</b>	<b>100.0</b>

附註：

(1) 來自美國、英國、德國及日本等海外客戶的收入。

---

## 概 要

---

### 我們的主要客戶及供應商

於往績記錄期間，我們的客戶主要包括新聞傳媒、互聯網公司、品牌公司及廣告代理。於2023年、2024年及2025年，來自五大客戶的總收入分別為人民幣172.8百萬元、人民幣192.3百萬元及人民幣187.4百萬元，佔我們同年總收入的22.1%、23.7%及24.1%。

於往績記錄期間，我們的供應商主要包括內容提供者、定製服務提供者及技術與運營服務提供商。於往績記錄期間各年，來自我們五大供應商的總採購金額分別為人民幣99.3百萬元、人民幣81.6百萬元及人民幣80.2百萬元，佔我們同年總採購額的19.3%、14.9%及14.0%。

請參閱「業務 — 主要客戶及供應商」。

### 競爭

全球及中國視覺內容服務市場近年來經歷了穩步增長。根據弗若斯特沙利文的資料，預計2030年中國視覺內容服務市場規模將達到約人民幣1,050億元，2025年至2030年的複合年增長率約為12.1%；其中，視覺內容授權服務市場預計2030年將達到約人民幣83億元，2025年至2030年的複合年增長率約為5.5%；視覺內容定製服務市場預計2030年將達到約人民幣967億元，2025年至2030年的複合年增長率約為12.8%。具體而言，全球視覺內容授權服務市場相對集中，而中國市場仍相對分散。兩個市場的參與者在內容庫的廣度、授權模式、定價策略、客戶覆蓋範圍及分發渠道等方面持續存在差異。我們相信，我們積累的海量、優質且適時更新的內容庫，成熟且可擴展的業務生態，提供穩定、定製化、合規及企業級服務的能力，以及先進的服務產品，將在行業持續發展的過程中為我們提供可持續的競爭優勢。

請參閱「行業概覽」。

### 重大風險因素概要

我們的業務及[編纂]涉及「風險因素」所載的若干風險。閣下在決定[編纂]我們的[編纂]前，應仔細閱讀該節全文。我們認為，我們面臨的最主要風險包括但不限於以下方面：

- 我們在一個正迅速演變的行業經營；
- 我們的業務取決於我們預測客戶偏好並向其提供高質量內容的能力；
- 若內容提供者未能獲得其上傳內容所需的所有必要知識產權，我們可能會面臨相關風險；
- 倘任何內容被視為違反任何適用法律或法規，或被認為不恰當或具冒犯性，則我們可能會受到重大不利影響；
- 我們的成功部分取決於我們與內容提供者的穩定關係；
- 負面宣傳可能損害我們的品牌形象、聲譽及市場認可度，進而可能對我們的市場競爭力及可持續發展產生不利影響；
- 倘若我們無法持續進行技術創新或銷售新服務，或無法滿足用戶需求，則我們增長收入的能力可能會受損；及
- 我們面臨著與使用AI技術及AI生成內容相關的法律風險及業務影響。

本文件為草擬本，其所載資訊不完整及或作更改。閱讀有關資料時，必須一併細閱本文件首頁上「警告」一節。

## 概 要

請參閱「風險因素」。

### 歷史財務資料概要

下表呈列我們於所示年度或截至所示日期的歷史財務資料概要。本概要乃摘錄自本文件附錄一會計師報告所載的歷史財務資料。下文所載的歷史財務數據概要應與本文件附錄一會計師報告所載的歷史財務資料(包括隨附附註)及「財務資料」所載資料一併閱讀，並以其全文為準。我們的歷史財務資料乃根據國際財務報告準則會計準則編製。

### 綜合損益及其他全面收益表概要

下表載列於所示年度我們的綜合損益及其他全面收益表概要：

	截至12月31日止年度		
	2023年 人民幣千元	2024年 人民幣千元	2025年 人民幣千元
收入 . . . . .	<b>780,830</b>	<b>811,184</b>	<b>778,470</b>
營業成本 . . . . .	<u>(380,747)</u>	<u>(431,501)</u>	<u>(454,012)</u>
毛利 . . . . .	<b>400,083</b>	<b>379,683</b>	<b>324,458</b>
其他收入淨額 . . . . .	33,549	9,849	20,572
銷售及分銷費用 . . . . .	(88,480)	(82,154)	(82,069)
行政費用 . . . . .	(103,583)	(117,330)	(110,812)
研發費用 . . . . .	(99,061)	(72,698)	(73,024)
貿易應收款項、按金及其他應收款項的 減值虧損 . . . . .	<u>(12,749)</u>	<u>(6,965)</u>	<u>(3,626)</u>
經營利潤 . . . . .	<b>129,759</b>	<b>110,385</b>	<b>75,499</b>
財務費用 . . . . .	(8,893)	(10,212)	(10,281)
來自合營企業及聯營公司的利潤份額(扣除 虧損) . . . . .	<u>46,766</u>	<u>42,111</u>	<u>32,795</u>
除稅前利潤 . . . . .	<b>167,632</b>	<b>142,284</b>	<b>98,013</b>
所得稅 . . . . .	<u>(13,586)</u>	<u>(12,086)</u>	<u>(5,339)</u>
年內利潤 . . . . .	<b><u>154,046</u></b>	<b><u>130,198</u></b>	<b><u>92,674</u></b>

內容授權服務於2023年、2024年及2025年分別貢獻收入人民幣575.2百萬元、人民幣609.6百萬元及人民幣523.7百萬元，分別佔我們同年總收入的73.7%、75.1%及67.2%。憑藉我們海量、優質且版權清晰的內容資產，我們已將服務範圍擴大至包括內容定製及增值服務，使我們能夠滿足不斷變化的客戶需求並使收入來源多元化。我們透過內容授權與內容定製服務的互補發展，優化我們的業務模式。於持續加強內容授權業務的同時，我們已加速擴張內容定製服務及增值服務，旨在把握內容服務行業持續轉型所帶來的機遇。

---

## 概 要

---

**內容授權服務。**我們來自內容授權服務的收入由2024年的人民幣609.6百萬元減少14.1%至2025年的人民幣523.7百萬元，主要由於客戶控制營銷預算，導致我們的客戶在我們內容授權服務的開支減少。與此同時，AI技術的飛速發展已改變整個行業的若干內容採購及消費模式。然而，我們相信AI技術亦增加了多個應用場景中對高質量、版權清晰、可追溯且可靠的內容資產及AI賦能的內容服務的需求。為應對該等行業發展，我們持續將AI賦能功能整合至我們的平台，並借助AI技術強化我們的內容庫，以減輕對內容授權服務的不利影響。儘管行業格局發生變化，我們於2025年在中國視覺內容授權服務市場仍繼續排名第一。我們的內容授權服務持續受益於穩定的KA客戶基礎。於2025年，我們KA客戶的客戶留存率及淨金額留存率分別為77.6%及81.7%。這反映了我們內容資產的價值、長期的客戶關係以及滿足客戶不斷演變的內容需求的能力。我們相信，我們海量的版權清晰內容庫使我們能夠很好地滿足該等需求，並加強客戶留存及獲取。

**內容定製服務。**內容定製服務於2023年、2024年及2025年分別貢獻收入人民幣151.6百萬元、人民幣163.8百萬元及人民幣209.2百萬元，分別佔我們同年總收入的19.4%、20.2%及26.9%。內容定製服務貢獻的不斷增加反映了(i)我們持續拓展客戶群，尤其是在消費電子、汽車、消費品、金融服務、文旅等行業的品牌公司；及(ii)我們有能力利用AI技術及內容資源以滿足客戶不斷變化的需求。透過將AI技術整合至工作流程，我們提升了服務質素及營運效率。更重要的是，AI技術擴大了我們可服務的應用場景範圍，使我們能夠以多種形態在更廣泛的數字營銷、社交媒體、智能設備及其他內容驅動應用中提供定製化內容解決方案。該業務的持續增長亦反映於我們的營運指標中。於往績記錄期間，平均客戶價值由2023年的人民幣1.5百萬元增加至2025年的人民幣1.9百萬元，而新獲得項目的數量由2023年的467個增加至2025年的552個，反映我們的內容定製業務的強勁增長，並為未來收入產生提供了可見性。我們相信，在企業對定製化內容解決方案的需求日益增加、AI技術的不斷進步，以及我們不斷擴大的客戶群和項目儲備的支持下，內容定製服務乃我們未來發展的重要增長動力。

**增值服務。**憑藉我們的內容資產、客戶關係及行業專業知識，我們已擴展至增值服務，包括AI訓練數據服務、數字資產管理服務、智能終端視覺內容解決方案及內容創作者社區營運。該等服務利用我們現有的內容生態系統及營運能力，同時在傳統內容授權之外創造額外的變現機會。

**盈利能力及長期可持續發展。**我們的毛利率由2023年的51.2%下降至2024年的46.8%，並進一步下降至2025年的41.7%，主要由於收入組合的變動以及我們服務內的毛利率動態所致。具體而言，內容定製服務的毛利率通常低於內容授權服務，且於往績記錄期間佔我們收入的比例不斷增加。此利潤率狀況反映了內容定製服務以項目為基礎的性質，除我們的內部成本外，其通常需要第三方製

## 概 要

作及內容供應商，導致其成本基礎較內容授權服務為高。由於我們將AI技術整合至內容定製服務尚處於初步提升階段，我們內容定製服務的毛利率由2023年的18.2%下降至2024年的15.1%。隨著我們的AI賦能工作流程解決方案日趨成熟及整合效率有所提升，我們內容定製服務的毛利率隨之於2025年增加至16.4%。展望未來，我們預期AI技術的持續進步、工作流程的進一步優化以及規模效益的日益增強，將支持我們內容定製服務盈利能力的提升。此外，我們擬進一步加強各項服務中內容資產、AI能力及應用場景的整合。隨著與AI生成內容相關的監管及商業要求不斷演變，我們相信我們海量且版權清晰的內容資源、結構化數據能力及AI賦能的工作流程解決方案，使我們能夠更好地捕捉對合規、可追溯及商業上可信賴的內容解決方案日益增長的需求。透過持續提升我們的服務，以及不斷改善營運效率，我們旨在使收入來源多元化，提高盈利能力，並支持我們業務的長期可持續發展。

請參閱「財務資料 — 經營業績主要組成部分的描述」。

### 綜合財務狀況表概要

下表載列截至所示日期我們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	人民幣千元	人民幣千元
非流動資產總值 . . . . .	3,521,399	3,533,233	3,486,555
流動資產總值 . . . . .	656,996	743,472	858,807
<b>資產總額 . . . . .</b>	<b>4,178,395</b>	<b>4,276,705</b>	<b>4,345,362</b>
非流動負債總額 . . . . .	231,133	212,711	223,312
流動負債總額 . . . . .	451,168	458,408	473,475
<b>負債總額 . . . . .</b>	<b>682,301</b>	<b>671,119</b>	<b>696,787</b>
<b>流動資產淨值 . . . . .</b>	<b>205,828</b>	<b>285,064</b>	<b>385,332</b>
<b>資產淨值 . . . . .</b>	<b>3,496,094</b>	<b>3,605,586</b>	<b>3,648,575</b>

我們的流動資產淨值由截至2023年12月31日的人民幣205.8百萬元增加38.5%至截至2024年12月31日的人民幣285.1百萬元。該增加主要是由於現金及現金等價物增加，主要歸因於我們經營活動的所得款項。請參閱「財務資料 — 流動資金及資本資源 — 現金流量」。該增加部分被以下各項所抵銷：(i)受限制現金減少，原因為解除先前已抵押以獲取銀行借款的銀行存款；(ii)流動資產下按公允價值計入損益計量的金融資產減少，主要由於我們購買的結構性存款於到期時贖回，請參閱「財務資料 — 綜合財務狀況表選定項目的討論 — 按公允價值計入損益計量的金融資產」；及(iii)為補充我們日常營運所需的營運資金而增加銀行貸款，請參閱「財務資料 — 債務 — 銀行貸款及其他借款」。

我們的流動資產淨值由截至2024年12月31日的人民幣285.1百萬元增加35.2%至截至2025年12月31日的人民幣385.3百萬元。該增加主要是由於(i)流動資產項下按公允價值計入損益計量的金融資產增加，主要歸因於(a)購買新結構性存款，及(b)我們對MiniMax的股權投資，請參閱「財務資料 — 綜合財務狀況表選定項目的討論 — 按公允價值計入損益計量的金融資產」；(ii)預付款項、按金及其他應收款項增加，主要與(a)出售我們於一間聯營公司的股權，及(b)向第三方攝影師、攝製團隊、後

本文件為草擬本，其所載資訊不完整及或作更改。閱讀有關資料時，必須一併細閱本文件首頁上「警告」一節。

## 概 要

期製作供應商及創意代理商支付的預付款項增加有關，請參閱「財務資料 — 綜合財務狀況表選定項目的討論 — 預付款項、按金及其他應收款項」；及(iii)銀行貸款減少，主要歸因於提前償還若干銀行貸款，請參閱「財務資料 — 債務 — 銀行貸款及其他借款」。該增加部分被因投資及融資活動所用的現金淨額導致現金及現金等價物減少而抵銷。請參閱「財務資料 — 流動資金及資本資源 — 現金流量」。

請參閱「財務資料 — 綜合財務狀況表選定項目的討論」。

### 綜合現金流量表概要

下表載列於所示年度我們的綜合現金流量表的節選現金流量表資料：

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
經營活動產生的現金淨額 . . . . .	179,159	150,314	97,959
投資活動產生／(所用)的現金淨額 . . . . .	776	16,132	(116,634)
融資活動(所用)／產生的現金淨額 . . . . .	(59,102)	14,309	(43,129)
現金及現金等價物增加／(減少)淨額 . . . . .	120,833	180,755	(61,804)
外匯匯率變動的影響 . . . . .	(1,280)	2,193	(3,973)
年初現金及現金等價物 . . . . .	231,019	350,572	533,520
年末現金及現金等價物 . . . . .	<b>350,572</b>	<b>533,520</b>	<b>467,743</b>

請參閱「財務資料 — 流動資金及資本資源 — 現金流量」。

### 主要財務比率

下表載列於所示年度我們的主要財務比率：

	截至12月31日或截至該日止年度		
	2023年	2024年	2025年
毛利率(%) <sup>(1)</sup> . . . . .	51.2	46.8	41.7
流動比率 <sup>(2)</sup> . . . . .	1.5	1.6	1.8
營運現金流量轉換率 <sup>(3)</sup> . . . . .	1.16	1.15	1.06

附註：

- (1) 毛利率等於毛利除以年內收入再乘以100%。
- (2) 流動比率等於截至相關日期的流動資產總值除以流動負債總額。
- (3) 營運現金流量轉換率等於年內經營活動所得現金淨額除以同年年內利潤。

---

## 概 要

---

### 收購成都光廠

於2023年3月，本公司全資附屬公司遠東文化訂立投資協議，通過向成都光廠當時的現有股東收購股權的方式，以總代價人民幣94.8百萬元收購成都光廠的31.6%股權。該交易完成後，本公司於成都光廠的股權由30%增至61.6%，屆時成都光廠成為本公司的附屬公司。

上述收購成都光廠股權的事項就上市規則第4.05A條而言被視為一項主要收購，原因是就成都光廠收購事項而言，參考往績記錄期間最近一個經審核財政年度計算的最高適用百分比率超過25%。有關詳情請參閱本文件附錄一附註33及「財務資料 — 成都光廠的收購前財務資料」。

### 與我們單一最大股東集團的關係

截至最後實際可行日期，吳玉瑞女士、廖道訓先生及柴繼軍先生分別直接及／或間接持有本公司已發行股本總額約9.87%、5.93%及3.47%。根據一致行動方安排，截至最後實際可行日期，吳玉瑞女士、廖道訓先生及柴繼軍先生合共能夠持有我們全部已發行股本的約19.27%及控制本公司附帶投票權A股所附帶的19.29%的投票權（不包括本公司持有的998,800股A股（作為庫存股））。有關詳情，請參閱「歷史、發展及公司架構 — 一致行動方安排」。

緊隨[編纂]完成後（假設[編纂]未獲行使，且自最後實際可行日期至[編纂]期間本公司已發行股本未發生其他變動），吳玉瑞女士、廖道訓先生及柴繼軍先生將在緊隨[編纂]後能夠合共控制本公司附帶投票權股份所附帶的約[編纂]%的投票權（不包括本公司持有的998,800股A股（作為庫存股）），並構成單一最大股東集團。請參閱「與我們單一最大股東集團的關係」。

### 股息

於2023年、2024年及2025年，分別宣派及批准股息人民幣10.5百萬元、人民幣20.3百萬元及人民幣16.8百萬元。據我們的中國法律顧問告知，除非從我們依法可供分派的利潤及儲備中撥付，否則不得宣派或支付任何股息。我們未來產生的任何淨利潤，必須首先用於彌補我們過往的累計虧損，之後我們有義務將淨利潤的10%撥入法定公積金，直至該公積金達到我們註冊資本的50%以上為止。未來是否派付股息將由董事會酌情決定，並可能基於多項因素，包括我們的未來運營及盈利、資本需求及盈餘、整體財務狀況、合約限制及董事會可能認為相關的其他因素。

本文件為草擬本，其所載資訊不完整及或作更改。閱讀有關資料時，必須一併細閱本文件首頁上「警告」一節。

## 概 要

### [編纂]統計數據

下表所載統計數據乃基於[編纂]已完成及根據[編纂][編纂][編纂]股H股的假設而得出。

	按[編纂]每股 H股[編纂]港元 計算	按[編纂]每股 H股[編纂]港元 計算
市[編纂] <sup>(1)</sup> . . . . .	[編纂]港元	[編纂]港元
— 我們的A股市[編纂] <sup>(2)</sup> . . . . .	[編纂]港元	[編纂]港元
— 我們的H股市[編纂] <sup>(3)</sup> . . . . .	[編纂]港元	[編纂]港元
	[編纂]港元	[編纂]港元
未經審核[編纂]經調整每股有形資產淨值 <sup>(4)</sup> . . . . .	(人民幣[編纂]元)	(人民幣[編纂]元)

附註：

- (1) 本公司的總市[編纂]乃根據緊隨[編纂]完成後預期將發行的[編纂]股H股（假設[編纂]未獲行使）及截至最後實際可行日期的總股本700,577,436股A股計算。
- (2) 基於(i)截至最後實際可行日期本公司的700,577,436股A股；及(ii)緊接最後實際可行日期前五個營業日A股平均收市價每股人民幣23.3元，本公司A股的市值約為人民幣16,289.8百萬元（相當於約18,722.9百萬港元）。
- (3) 本公司H股的市[編纂]乃根據預期將根據[編纂]發行的[編纂]股H股計算，並假設[編纂]不獲行使。
- (4) 未經審核[編纂]經調整每股有形資產淨值乃經作出附錄二所載的調整後並基於緊隨[編纂]完成後已發行的[編纂]股股份（即於2025年12月31日已發行的700,577,436股股份，扣除於2025年12月31日本公司購回及持有的1,841,800股股份，並加上根據[編纂]將予[編纂]的[編纂]股H股）而得出，且並無計及因行使[編纂]而可能[編纂]的任何H股。有關所用假設及計算方法的進一步詳情，請參閱「附錄二 — 未經審核[編纂]財務資料」。

### 未來計劃及[編纂]用途

假設[編纂]未獲行使，經扣除我們就[編纂]應付的[編纂]佣金及其他估計[編纂]，並假設[編纂]為每股股份[編纂]港元（即指示性[編纂][編纂]港元至[編纂]港元的中位數），我們估計將自[編纂]收取[編纂]淨額約[編纂]港元。我們擬將[編纂][編纂]的下列金額用作下列用途：

- 約[編纂]%（或[編纂]港元）將用於提升我們的AI能力，以支持我們的服務。
- 約[編纂]%（或[編纂]港元）將用於戰略性投資、收購及合作夥伴關係，以提升我們的服務及技術能力。
- 約[編纂]%（或[編纂]港元）將用於支持我們的國際業務合作。
- 約[編纂]%（或[編纂]港元）將用於營運資金及其他一般公司目的。

請參閱「未來計劃及[編纂]用途」。

---

## 概 要

---

### **[編纂]開支**

[編纂]開支包括與[編纂]有關的專業費用、[編纂]及所產生的其他費用。我們預計將產生[編纂]開支約人民幣[編纂]元([編纂]港元)，包括：(i)[編纂]費用人民幣[編纂]元([編纂]港元)；及(ii)非[編纂]開支人民幣[編纂]元([編纂]港元)，其進一步分為：(a)法律顧問及申報會計師的費用及開支人民幣[編纂]元([編纂]港元)；及(b)其他費用及開支人民幣[編纂]元([編纂]港元)(假設[編纂]未獲行使，且根據每股[編纂][編纂]港元的[編纂](即[編纂]的中位數)計算)，其中約人民幣[編纂]元([編纂]港元)預計將計入我們的綜合損益及其他全面收益表，而約人民幣[編纂]元([編纂]港元)預計將於[編纂]完成後從權益中扣除。假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元(即指示性[編纂]範圍的中位數)，且[編纂]未獲行使，預期[編纂]開支將佔[編纂][編纂]總額約[編纂]%。上述[編纂]開支為最後實際可行的估計，僅供參考，實際金額可能有別於該估計。我們預期該等開支不會對我們2026年的經營業績造成重大不利影響。

### **近期發展及無重大不利變動**

我們的董事確認，自2025年12月31日(即本文件附錄一所報告期間的截止日期)起及直至本文件日期，我們的財務或交易狀況或前景未發生任何重大不利變動，且自2025年12月31日以來，未發生任何可能對本文件附錄一會計師報告所載資料產生重大影響的事件。

### **我們於深圳證券交易所上市**

自2014年4月起，我們的A股已在深圳證券交易所上市。我們的董事已確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本公司在任何重大方面均不存在重大違反深圳證券交易所規則及中國其他適用證券法律法規的情況。我們的中國法律顧問認為，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本公司已就其於深圳證券交易所上市在所有重大方面均已遵守中國所有適用的證券法律及法規。根據獨家保薦人進行的獨立盡職調查及中國法律顧問的上述意見，獨家保薦人並無注意到任何重大事宜將於所有重大方面致使其不同意董事就本公司於深圳證券交易所的合規記錄所作出的確認。