

香港交易及結算所有限公司及香港聯合交易所有限公司對本公告之內容概不負責，對其準確性或完整性亦不發表任何聲明，並明確表示概不會就本公告全部或任何部份內容而產生或因倚賴該等內容而引致之任何損失承擔任何責任。



PHOENITRON

PHOENITRON HOLDINGS LIMITED

品創控股有限公司

(於開曼群島註冊成立之有限公司)

(股份代號：8066)

**關於截至二零二五年六月三十日止六個月的中期報告
及
有關技術開發協議的須予披露交易的補充公告**

茲提述品創控股有限公司（「本公司」，連同其附屬公司統稱「本集團」）截至二零二五年六月三十日止六個月的中期報告（「二零二五年中期報告」）。除非另有定義，本公告所用詞彙與二零二五年中期報告中所界定者具有相同涵義。

董事會擬就二零二五年中期報告中所披露的電子商務業務提供以下額外資料。

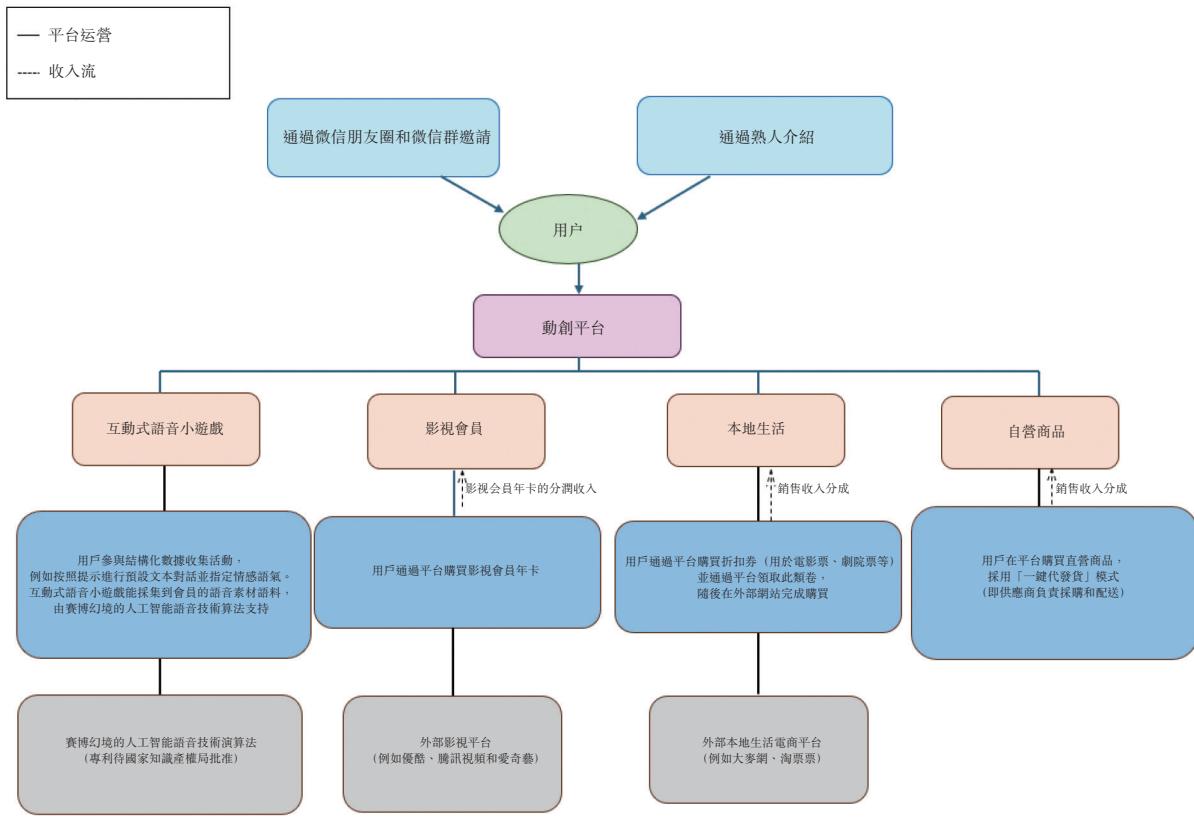
動創平台概述

新開發的私域電子商務平台「動創數娛」（「動創平台」）的主要收入來源於(i)來自上游供應鏈合作夥伴的利潤分成收入，包括(a)娛樂內容提供商、(b)票務代理機構、(c)生活方式商戶，例如肯德基、星巴克、麥當勞、瑞幸咖啡、(d)外部電子商務平台，例如淘寶、天貓和京東，以及(e)技術供應商，例如山東海威華諾數字科技有限公司和深圳市雲中鶴科技股份有限公司；以及(ii)自營商品（例如紀念品、珠寶和收藏品等）銷售的利潤分成安排。

於報告期內，動創錄得收入約54,900,000港元及稅前利潤49,800,000港元。

動創平台的商業模式

動創平台的商業模式如下：



上圖展示了動創平台的運營和收入流程。頂部，用戶通過微信朋友圈和微信群邀請，或通過熟人介紹被吸引而來。用戶隨後與動創平台互動，平台分為四個主要板塊：(1)互動式語音小遊戲：用戶參與結構化數據收集活動（例如，按照提示對話使用預設文本和指定情感語氣），以收集成員的語音樣本，由賽博幻境的人工智能語音技術算法支持（專利正在等待國家知識產權局批准）；(2)影視會員：用戶通過動創平台購買影視會員年卡，例如愛奇藝、優酷和騰訊視頻，產生來自影視會員年卡的收入分成；(3)本地生活：用戶通過動創平台購買折扣券（用於電影票、劇院票等，來自外部本地生活電商平台如大麥網和淘票票），並在平台領取券後於外部站點完成購買，產生成功交易的收入分成；及(4)自營商品：用戶在動創平台購買自營商品（例如紀念品、飾品和收藏品），平台採用「一鍵代發貨」模式（即供應商負責採購和配送），產生銷售收入分成。

截至二零二五年六月三十日，動創平台已擁有超過200,000名用戶。動創平台上的所有交易均通過供應鏈公司提供的數字應用程序編程接口（「API」）自動處理。API將交易收益分配給供應商、物流提供商和動創。本質上，動創作為第四方私域電商平台，提供潛在客戶群和交易界面，以促進在線交易，並通過與供應商和物流提供商的利潤分成安排賺取收入，分成比例由各電商公司根據相應產品類別為每個庫存單位(SKU)預先確定。這一結構反映了動創平台的設計理念，即通過集中商品採購和API集成驅動的高效供應鏈管理，優化整體交易流程。

動創平台還採取了多項措施來優化其收入動態並提升用戶參與度和留存率，包括：(1)建立VIP會員等級制度，會員等級晉升由用戶在優惠券兌換和自營產品購買交易中的消費水平驅動；(2)提供中介服務並作為(a)本地生活服務和(b)外部商家的入口，通過提供折扣券實現；及(3)在動創平台上提供互動小遊戲的免費訪問。

會員等級

會員等級運營通過消費門檻產生經常性收入，所有用戶均可免費註冊，無需年度會員費。會員可獲得專屬應用程序，提供精選產品、專屬會員權益和功能，包括折扣價格。用戶通過動創平台消費達到預設門檻即可獲得VIP身份，解鎖折扣和推薦獎勵積分。為促進用戶參與，動創平台提供「分享即賺錢」推薦積分獎勵系統，會員在向家人、朋友及其他社交聯絡人推廣動創平台時可獲得推薦積分獎勵，本集團亦計劃在可預見未來於其他社交平台投放廣告以吸引新會員。為維持VIP身份，用戶須每年持續達到消費門檻，從而驅動經常性收入。具體而言，用戶累計消費達人民幣399元成為VIP會員，人民幣7,999元成為SVIP會員，人民幣40,000元成為SSVIP會員，較高等級享有更高的折扣率，範圍為5%至15%。

中介服務

動創平台充當本地生活服務（例如餐飲或娛樂）和外部電商商家（例如淘寶、天貓和京東）的中介，通過用戶活動賺取利潤分成。當用戶在動創平台領取券後於外部站點完成購買，本公司因促成推薦而賺取利潤分成。這擴展了動創平台的價值主張，而無需為這些大規模商家管理庫存。

在報告期內，本地生活優惠券的利潤分成率為2%至10%，外部商家的利潤分成率為2%至21%。特別是，快速消費品如保健品和家居用品的利潤分成率通常為2%，而高利潤產品如保健補充劑和化妝品可高達21%。動創平台維護約3,000個SKU，這些SKU根據反饋和會員消費特徵進行戰略性選擇，以匹配高利潤分成和高需求產品。

互動小遊戲

互動小遊戲作為一種運營工具，旨在引導流量進入私域生態系統並提升用戶留存。其內容基於歷史戰爭故事，是一款士兵對戰卡牌遊戲，包含多種遊戲內裝備，玩家獲勝後可獲得相應裝備獎勵。

自營商品

動創平台除了提供主流和新興品牌的產品外，本集團還提供自營商品，這些商品具有更高的毛利率且為動創平台獨家產品，以增強用戶黏性，例如紀念品、飾品、收藏品等。

動創背景

動創成立於二零二三年七月七日。如本公司在二零二五年一月十日的公告及二零二五年中期報告中所披露，本公司於二零二四年十二月完成收購動創的全部股權利益。動創經驗豐富的管理團隊得以保留，並借助本集團管理層的聲譽（特別是執行董事郭榕翔先生，他擁有超過20年的信息技術行業及在線交易平台運營經驗）和本集團的資金資源（包括本集團隨時可用的現金），隨後動創平台於二零二五年一月左右推出公測版。截至二零二三年十二月三十一日止年度，動創錄得收入為零及淨虧損約人民幣8,900元。截至二零二四年十二月三十一日止年度，動創錄得收入約人民幣42,500元及淨虧損約人民幣202,000元。在報告期內，電子商務業務成為本集團最大的收入來源分部，該分部收入為60,900,000港元及分部利潤為55,600,000港元，分別佔本集團總收入及總分部利潤的約69.1%及97.9%。電子商務業務包括動創的運營，在報告期內貢獻收入約54,900,000港元及稅前利潤49,800,000港元。

電子商務業務於報告期內產生總開發成本約4,000,000港元，包括平台架構優化、技術開發及升級，特別是開發移動電子商務應用程序平台。

動創通過微信朋友圈和微信群邀請，或通過現有客戶在社交平台上的推薦吸引用戶，並與知名企業建立戰略合作夥伴關係，提供高頻消費產品，並為購買和推薦提供可抵扣未來交易的積分獎勵。截至二零二五年六月三十日，動創擁有超過200,000名註冊用戶，其中每日活躍用戶約28,000名，並定期舉辦購物節和產品促銷活動以提升銷量。

動創平台的每日活躍用戶轉化率（約14%）在私域電商領域屬於較高水平，這得益於其高效的用戶獲取和留存機制。例如，通過微信生態的病毒式傳播（如朋友圈分享和群組邀請），結合推薦獎勵積分系統，實現了低成本、高信任的用戶增長，類似於「分享即賺錢」模式。加上上文所述採取多項措施來優化其收入動態並提升用戶參與度和留存率，能快速激活潛在用戶並提升參與度。

此外，戰略合作夥伴提供的高頻消費品（如餐飲和娛樂折扣券）結合購物節促銷，進一步降低了用戶決策門檻，推動從註冊到活躍的轉化。整體而言，這種私域流量閉環（獲取—激活—留存—變現）在微信環境中轉化效率可達20%至30%，遠高於公域電商的1%至5%，體現了動創平台的精準運營策略。

動創在報告期內的顯著增長主要由以下因素驅動：(a)動創平台上多樣化的產品選擇，成功抓住市場對各類產品日常交易的強勁需求，提供廣泛的產品組合以契合消費者需求；(b)本公司社交平台上大量粉絲的轉移，導致用戶基礎迅速擴大；(c)獲得高質量供應鏈，以低於京東和淘寶等競爭對手的價格提供產品，從而提升用戶參與度；及(d)其輕資產運營結構的優勢，因不從事商品採購和庫存管理等資本密集型活動，能夠利用現有流量實現盈利性規模化，以滿足廣泛需求。

此外，戰略性地整合了一支在電商和數字營銷領域擁有深厚專業知識的經驗豐富管理團隊（包括擁有廣泛行業經驗的關鍵人員），使平台得以快速開發並實現用戶獲取，進一步加速了該分部的增長。此外，本公司在電子商務業務的戰略發展中，招聘了一批才華橫溢的營銷與推廣專業人才，並與在微信群、微信朋友圈等社交平台積累了大量粉絲的流量驅動者建立了戰略合作夥伴關係。動創平台於二零二五年一月推出後，這些流量驅動者的眾多粉絲迅速註冊成為用戶，並轉化為活躍交易者，從而使動創平台在短時間內實現了顯著的收入增長。這一策略有效利用了口碑營銷，吸引了足夠多的用戶在動創平台上進行交易，成為推動這一快速擴張的關鍵因素。

賽博幻境及人工智能業務的背景

賽博幻境（前身為智能生產管理系統有限公司）是本公司的全資附屬公司，擁有超過20年的運營歷史。請參閱二零二五年中期報告以獲取賽博幻境的詳細背景。

如二零二五年中期報告所述及截至本公告日期，賽博幻境主要從事人工智能（「人工智能」）語音技術數據服務（「人工智能業務」），在報告期內貢獻約6,000,000港元的收入及約5,800,000港元的稅前利潤。在報告期內，為人工智能語音技術數據服務投入約9,800,000港元的總開發成本，用於人工智能模型訓練、數據處理和系統集成。截至二零二五年六月三十日，賽博幻境通過推薦方式獲取客戶，客戶數量為兩名。

二零二四年，本公司在賽博幻境內部組建了專職研發團隊，專注於語音識別、自然語言處理以及語音合成相關算法的研發。相關自主技術已於中國提交國家發明專利申請。賽博幻影的人工智能語音技術服務業務主要包括三大板塊：(i)算法研究；(ii)為客戶提供定制化人工智能語音技術開發項目；及(iii)高質量語音語料庫的採集、處理及製作，並作為訓練數據供應給全球人工智能語音技術公司。

本集團將「採集和製作高質量母語語音訓練數據」視為其主要的競爭優勢。這一優勢依託動創平台現有超過200,000名註冊用戶所形成的龐大且自願貢獻語音數據的用戶規模—市場上目前已知並無直接可比的同等體量貢獻者群體—而在公開渠道可獲取的優質原始語音數據已基本耗盡、成為制約人工智能語音模型精度的關鍵瓶頸的當下，這一優勢尤為突出。此外，幾乎所有真實場景下的人工智能語音應用均需深度定制，而定制化的根本前提正是擁有本集團正在建設的大規模、高質量母語語音數據庫。

本集團正在打造全球領先的母語語音訓練數據庫之一，並為客戶提供高度個性化的語音模型訓練數據服務。這正是杭州天魁勝目前正在開發的軟件平台所要實現的核心功能。

為快速建立市場地位，本集團現階段採取雙輪驅動策略：一是承接項目制的人工智能語音應用定制開發（如該公告（定義見下文）所述的消防報警電話服務項目）；二是持續積累語音數據，製作各類可對外銷售或按訂閱制提供給全球人工智能用戶的語音訓練數據庫。

動創平台與賽博幻境形成深度協同。動創平台用戶參與結構化語音採集任務（按指定文本、指定語氣與情感進行錄音），並明確授權其語音數據的使用權。經清洗、標注後，這些數據成為賽博幻境製作高端定制化語音訓練語料庫的核心原材料。潛在客戶包括但不限於：人工智能語音技術公司、政府機構、金融機構、大型企業以及中小企業。

對於賽博幻境，其人工智能語音技術服務基於專有語言技術，通過技術合作開發，並受已申請授權的專利保護。二零二五年九月十九日，賽博幻境向國家知識產權局（「國家知識產權局」）提交了模型訓練方法、語音辨識方法、裝置、設備及存儲介質（「該專利」）的專利申請。董事會欣然提供該專利申請的最新進展：二零二五年十一月四日，國家知識產權局發出了發明專利申請進入實質審查階段通知書，據此（其中包括），國家知識產權局已對該申請進行審查，認為其符合《中華人民共和國專利法實施細則》的相關規定，並將進入實質審查階段。若該專利獲批，預計將用於：(1)開發並集成人工智能語音識別系統，用於公共呼叫服務，包括自動化呼叫應答、訂單處理、主動營銷外呼及各類組織的售後支持。例如，為某地方政府消防報警呼叫服務的一項工程提升效率超200%，並降低人力成本60%；及(2)利用動創平台超過200,000名用戶，計劃從200,000名用戶中收集10,000小時語音數據用於人工智能模型訓練，生成專業數據集並銷售給全球人工智能語音訓練機構。儘管如此，本集團無法保證一定能獲得批准、成功開發或最終市場化該專利。

為遵守中國隱私法，動創平台在收集語音數據時採用嚴格的保護措施。用戶在參與互動小遊戲前，必須通過彈窗協議明確同意。他們被告知其數據僅用於人工智能模型訓練，將被完全匿名化，且可隨時撤回同意。語音樣本一經上傳，即立即剝離個人標識信息，用戶身份被轉換為不可逆的匿名編碼，僅保留關鍵聲學特

徵，原始錄音絕不存儲。數據通過加密並記錄在區塊鏈上，以確保真實性、可追溯性和安全性。原始數據與處理後數據分隔存儲於安全環境中，訪問權限嚴格限定於授權的人工智能訓練人員。每季度由獨立第三方進行合規審計，用戶可隨時申請完全刪除其數據，系統將在24小時內完成刪除並記錄日誌。傳輸中及靜態存儲的所有數據均採用強加密，全面符合中國適用法律規定。這些措施確保整個流程合法、透明，並以保護用戶隱私為設計核心。

除所披露內容外，二零二五年中期報告所載的所有其他信息保持不變，本公告是對二零二五年中期報告的補充，應與二零二五年中期報告一併閱讀。

有關技術開發協議的須予披露交易

茲提述本公司日期為二零二五年十一月十四日的公告，內容關於技術開發協議（「該公告」）。除文義另有所指外，本公告所用詞彙與該公告所界定者具有相同涵義。

除該公告已披露的信息外，董事會希望向本公司股東及潛在投資者提供有關技術開發協議的額外信息。

由於本集團目前尚未設立專屬的內部軟件開發部門，因此聘請了一家可靠且經驗豐富的專家，開發一個專為語音數據採集、處理及利用人工智能進行訓練而定制的平台（「軟件平台」）。

本公司曾積極尋找其他具備開發軟件平台能力的潛在供應商。然而，由於項目涉及人工智能技術的實際實施和整合，在當時的市場中仍屬相對新興且高度專業化的領域，能夠提供同等成熟開發經驗並有成功交付類似平台案例的供應商非常少。

經過全面比對和評估，本公司認為杭州天魁勝是最合適且最可行的選擇。杭州天魁勝是一家在中國依法取得資質的軟件開發企業。雖然其主營業務並非人工智能算法研發，但公司在開發大型計算機應用平台方面擁有豐富且成功的經驗，涵蓋遊戲平台、電子商務平台及社交平台等。這些專業知識使其具備交付人工智能應用所需軟件平台功能的能力，包括數據對接、數據交換、數據處理以及人機交互界面等。

本公司已對杭州天魁勝進行了盡職調查，並對以下情況表示滿意：該公司擁有規範化的軟件開發流程，涵蓋完整的全鏈路質量控制程序，包括需求管理、需求分析、詳細設計、程式編碼、單元測試、模塊測試以及功能測試。其核心技術團隊的多名高級工程師曾在中國知名互聯網企業擔任技術要職，具備豐富的大型項目開發經驗。因此，本公司確信杭州天魁勝擁有足夠的技術能力和資源，能夠按照雙方約定的時間表完成軟件平台的開發，充分滿足本集團現階段的開發需求。

軟件平台的性質及功能以及動創平台與軟件平台的角色和職責

軟件平台是由杭州天魁勝為賽博幻境獨家定制開發的人工智能技術服務平台。它是一個後台數據處理系統，專門負責語音數據的採集、清洗、結構化、標註以及訓練數據庫的製作，在功能和技術複雜性上與動創平台完全不同。軟件平台本身不面向終端用戶市場，也不直接產生消費者收入。其成本主要由開發費用、服務器及存儲費用，以及持續進行的數據標註和質量控制費用構成。

動創負責向賽博幻境提供原始語音素材，而賽博幻境則負責向其客戶提供人工智能語音技術服務。兩家公司均為本公司的全資附屬公司，並實現資源完全共享。因此，動創亦為技術開發協議的一方，原因如下：(a)軟件平台需要與動創平台進行直接、無縫的技術對接，以便向用戶分發結構化的語音採集任務、實時回收原始語音錄音並管理用戶激勵；(b)動創是用戶群及從其會員處合法收集的語音數據的控制方；及(c)作為在中國註冊成立的公司，動創便於與杭州天魁勝的中國開發團隊進行高效的人民幣結算和境內協調。

軟件平台本身不面向終端用戶市場，也不直接產生消費者收入。所有收入均為B2B性質，來源於高毛利銷售或授權已處理語音數據及賽博幻境提供的相關技術服務。成本構成主要包括：已披露的開發費用、服務器及存儲費用，以及持續產生的數據標註和質量控制費用。本集團採用輕資產模式，不持有庫存，幾乎完全依賴動創平台用戶在明確同意下自願貢獻的語音數據作為核心原材料。

此外，按照中國軟件開發行業的慣例，開發費用通常按工程師人天數計算。「日服務費」即單工作日的標準服務費，是確定總開發成本及任何延期違約金的基礎。

開發軟件平台的代價由預計總人天數乘以雙方約定的日服務費得出。行業常見做法是將開發週期分為三個大致均等的階段（需求分析及詳細設計、程式編寫、測試及驗收），每個階段約佔總時長的33%。當軟件代碼開發階段約需50天時，整個週期通常約為150天，總代價因此相當於150倍日服務費。

若延期及返工由杭州天魁勝造成，其需按每日兩倍日服務費的標準向動創及賽博幻境進行賠償，從而確保軟件開發按期以及按所要求的質量標準完成。

承董事會命
品創控股有限公司
執行董事
郭榕翔

香港，二零二五年十二月十二日

於本公告日期，董事會包括四位執行董事，吳玉珺女士（主席）、郭榕翔先生、張維文先生（行政總裁）及楊孟修先生，以及三位獨立非執行董事，黃嘉慧女士、楊文哲先生及陳兆榮先生。

本公告乃遵照聯交所GEM證券上市規則之規定而提供有關本公司之資料，各董事對此共同及個別承擔全部責任。本公司董事經作出一切合理查詢後確認，就彼等深知及確信，本公告所載資料在各重大方面均屬準確及完備，且無誤導或欺騙成份，及本公告並無遺漏其他事實，致令本公告所載之任何聲明產生誤導。

本公告將自刊發日期起計至少一連七日載於聯交所網站www.hkexnews.hk之「最新上市公司公告」一頁及本公司網站www.phoenitron.com內。