

## 概 要

本概要旨在向閣下提供本文件所載資料的概覽。由於本節屬概要，故並無載列對閣下可能屬重要的所有資料。閣下在決定投資[編纂]前，務請閱讀整份文件。

任何投資均涉及風險。有關投資[編纂]的若干特定風險載於本文件「風險因素」一節。閣下在決定投資[編纂]前務請仔細閱讀該節。

本節所採用多個詞彙的定義載於本文件「釋義」及「技術詞彙」等節。

### 概覽

#### 我們的使命

本公司的成立初衷為讓職場人更成功。我們致力於通過技術與創新提供豐富多樣的個性化人才服務，打造充滿活力、值得信賴的生態系統，最大程度地促進人才、企業、獵頭及其他人才服務提供商的發展並充分挖掘潛力與價值。

#### 我們的業務模式

按2017年的總收益計，我們經營中國最大的專注於中高端人才的線上人才獲取服務平台，截至2017年12月31日，連接約38.9百萬名註冊個人用戶、248,600名驗證企業用戶及101,840名驗證獵頭。我們的平台向驗證企業用戶提供龐大且日益壯大的人才庫、獵頭網絡及各種人才獲取服務，讓其有效識別及接觸主動求職者及適合的被動求職者。其亦將註冊個人用戶與職業機會對接，讓其建立並展示線上職業檔案及社交網絡聯繫方式，並向其提供簡歷諮詢服務等其他職業服務。

於往績記錄期間，我們的絕大部分收入來自於向企業客戶銷售人才獲取服務。有關服務通常採取的形式為(1)以訂購為基礎的服務，如簡歷下載；及(2)以交易為基礎，根據具體職位所提供年薪和招聘階段收取固定費用的人才獲取服務，例如面試快及入職快。向我們購買服務套餐的企業客戶將會按與人民幣1:1兌換比率兌換我們固定數額的虛擬貨幣。於服務套餐的期限內，企業客戶可於我們的線上平台消費虛擬貨幣，以取得以訂購及交易為基礎的人才獲取服務。虛擬貨幣為企業客戶的預付款項且不予退還。服務套餐的定價基於企業客戶選擇的人才獲取服務及我們與彼等的關係釐定，通常介乎每個套餐人民幣10,000元至人民幣40,000元且期限通常為12個月。我們亦通過向註冊個人用戶提供高級會員服務及簡歷諮詢服務產生少量收益。

## 概 要

我們依賴強大的品牌聲譽及結合使用線上及線下的推廣渠道，以吸引企業用戶及個人用戶。就線上推廣而言，我們主要利用線上渠道，包括搜索引擎營銷及手機應用程式營銷。少數情況下，我們參與線下品牌推廣活動，包括在擁有高質量中高端專業人士流量的中國主要城市的主要地鐵站進行廣告展示。我們擁有一支經驗豐富的銷售、服務及支持團隊，透過全國銷售辦公網絡向企業客戶銷售我們的服務。我們的銷售團隊主要透過電話、個人銷售訪問及其他渠道從現有非付費企業用戶中物色及聯繫潛在企業客戶。銷售人員根據地理位置、行業及其他相關因素被分配至覆蓋不同類別的企業客戶，以獲得新企業客戶。就現有企業客戶而言，我們針對不同類別的客戶安排當地銷售團隊，向彼等提供其他增值解決方案，以維持及加強與該等企業客戶的整體業務關係。更多有關我們如何吸引個人用戶及獲取企業客戶的詳情，分別參閱「業務 — 市場營銷及品牌推廣」及「業務 — 銷售與支持服務」。

	截至12月31日止年度					
	2015年		2016年		2017年	
	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%
	(以人民幣千元計，百分比除外)					
<b>收益來源：</b>						
向企業客戶提供人才獲取服務.....	336,383	97.3	578,609	98.6	795,756	96.5
個人用戶.....	9,225	2.7	8,490	1.4	27,243	3.3
其他.....	—	—	—	—	1,663	0.2
<b>總計.....</b>	<b>345,608</b>	<b>100.0</b>	<b>587,099</b>	<b>100.0</b>	<b>824,662</b>	<b>100.0</b>

我們向企業客戶推出線上SaaS綜合解決方案，即**獵聘通**，彼等可透過電腦客戶端及手機應用程式享受各種基本線上人才獲取服務，包括職位發佈、利用人工智能進行免費的簡歷搜索及推薦，並可購買增值人才獲取服務，簡歷下載及獵頭輔助的閉環招聘解決方案，例如**面試快**及**入職快**。

我們免費向個人用戶向提供多樣化的線上人才服務，包括個人職業檔案、人工智能輔助職位推薦以及透過我們基於流動應用程式的線上職業網絡**獵聘同道**提供的職業社交網絡及相關內容服務。我們亦向彼等提供付費的專業職業服務，例如高級會員服務以及簡歷諮詢服務。

於往績記錄期間，我們經歷大幅增長。總收益由2015年的人民幣345.6百萬元增加至2016年的人民幣587.1百萬元，並進一步增加至2017年的人民幣824.7百萬元，複合年增長率達54.5%。於2015年及2016年，我們的(虧損)/溢利分別為人民幣(230.7)百萬元及人民幣(139.7)百萬元及我們於2017年的(虧損)/溢利為人民幣7.6百萬元。我們的盈利能力於2016年至2017年大幅改善，主要由於我們提高了營運效率及槓桿比率，令我們的廣告及推廣開支由2016年人民幣146.7百萬元降至2017年人民幣69.7百萬元。於往績記錄期間，我們產生大額銷售及營銷開支。於2015年、2016年及2017年，我們的銷售及營銷開支分別為人民幣407.9百萬元、人民幣482.3百萬元及人民幣487.3百萬元。請參閱「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 倘我們未能以具成本效益的方式進行銷售及營銷活動，則我們的經營業績及財務狀況可能受到重大不利影響。」不計及以股份為基礎的酬金開支之影響，我們於2015年的經調整(虧損)/溢利為人民幣(222.4)百萬元，而2016年的經調整(虧損)/溢利為人民幣(128.5)百萬元，及我們於2017年的經調整(虧損)/溢利為人民幣16.7百萬元。有關非國際財務報告準則計量對銷的討論，請參閱本文件「非國際財務報告準則計量」。

---

## 概 要

---

### 我們的客戶及供應商

我們的客戶主要為企業用戶，我們通過向其提供人才獲取服務產生絕大部分收益，服務的主要形式為(1)收取不同固定費率的定制訂購套餐，如簡歷下載；及(2)以交易為基礎，根據具體職位所提供年薪和招聘階段收取固定費用的人才獲取服務，例如面試快及入職快。於2017年，我們的所有企業客戶已使用我們以訂購為基礎的人才獲取服務，且大部分企業客戶已使用我們以交易為基礎的人才獲取服務。

該等企業客戶主要包括涉及多個行業的跨國公司、中小型企業及國有實體。我們的企業客戶群分佈廣泛，且我們並無任何客戶集中風險。截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度各年，我們五大客戶合共佔我們總收益不足5%。有關我們與企業客戶的關係的更多詳情，請參閱「業務 — 客戶」。

我們的供應商主要包括(i)廣告服務供應商；(ii)向我們的個人及企業用戶提供服務及向我們收取服務費的獵頭及其他人才服務提供商；及(iii)服務器託管及寬帶供應商。我們並無任何供應商集中風險。截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度各年，我們的五大供應商分別佔我們收益成本及經營開支總額的12.2%、12.1%及6.1%。截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度各年，我們最大供應商(為廣告服務供應商)分別佔我們收益成本及經營開支總額約4.3%、4.0%及2.2%。有關我們與主要供應商的關係的更多詳情，請參閱「業務 — 供應商」。

### 我們的生態系統及其參與者

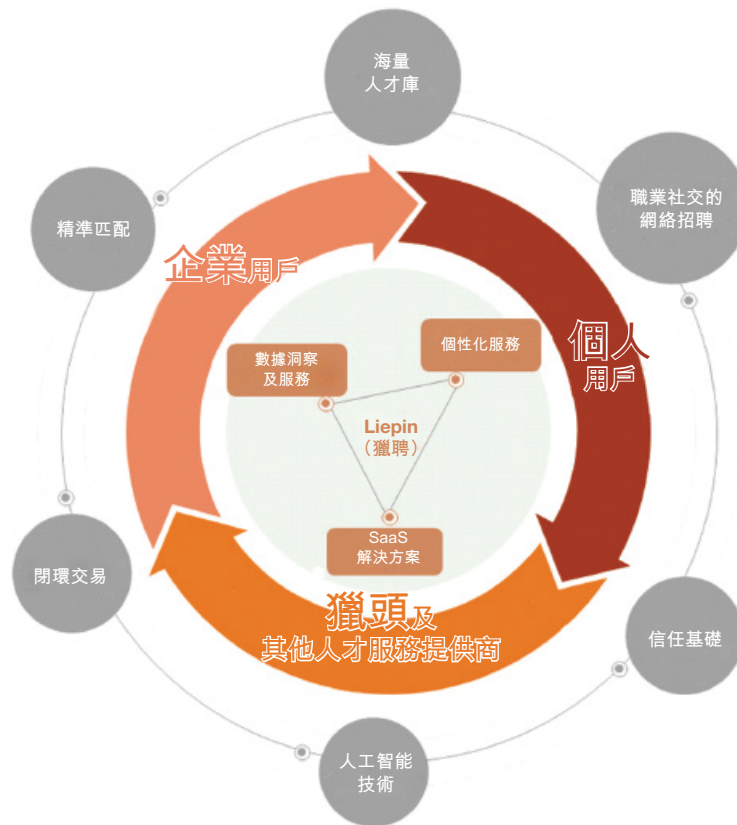
我們正圍繞我們的平台打造一個由個人及企業用戶、獵頭及其他人才服務提供商組成的生態系統。

海量的數據、先進的技術及活躍的用戶社區促進了我們生態系統的有機增長。我們的平台智能地收集、處理及分析我們生態系統參與者海量且不斷增長的最新數據。我們憑藉行業領先的人工智能技術整合多維數據庫以豐富我們的人工智能產品組合、提供更準確個性化的匹配及建議的強大能力讓我們引以為榮。為進一步提高用戶的持續參與度，我們亦建立了一個具備多種功能及工具的充滿活力的線上職業人脈網絡。

## 概 要

下圖描述我們生態系統強大的網絡效應及用戶互動。

### 我們枝繁葉茂的生態系統所蘊含的強大網絡效應



由於平台各參與者間的強大網絡效應，我們的生態系統產生有機動力，促進其持續增長。簡而言之，人才被我們的平台上更多的職業機會所吸引，同時企業用戶被龐大且日益增長的人才庫以及獵頭及其他人才服務提供商提供的綜合人才服務所吸引。隨著我們吸引越來越多的個人及企業用戶，越來越多的獵頭及人才服務提供商加入我們平台以接觸更多客戶。獵頭是搭建人才與企業客戶之間聯繫至關重要的橋樑，原因為獵頭利用我們的平台將個人用戶與職業機會聯繫，向企業客戶提供閉環人才獲取服務，為其匹配合適的人才及推進整個招聘流程。受益於更多優質獵頭及服務供應商提供的服務，個人及企業用戶群繼續內生增長。註冊個人用戶總數由2015年12月31日約25.0百萬名增加至2017年12月31日的38.9百萬名，複合年增長率為24.8%。驗證企業用戶總數由2015年12月31日的75,088名增加至2017年12月31日的248,600名，複合年增長率為82.0%。驗證獵頭總數由2015年12月31日的62,392名增加至2017年12月31日的101,840名，複合年增長率為27.8%。

### 行業及機遇

中國人才獲取服務主要指解決企業招聘需求的人才獲取解決方案，包括獵頭及人才招聘、招聘流程外包、線上招聘相關服務及校園招聘服務。中國人才獲取服務市場可根據人才的年薪大致分為兩個市場分部，其中一個覆蓋平均年薪至少人民幣100,000元的中高端人才，另一個市場分部為平均年薪人民幣100,000元或以下的人才提供服務。在中國經濟結構

## 概 要

轉型及人才升級的推動下，以總收益計，於2017年，中國中高端人才獲取服務市場的市場規模達約人民幣967億元，並預期於2022年繼續增長至約人民幣2,433億元，複合年增長率為20.3%，超過同期平均年薪低於人民幣100,000元的人才市場分部的複合年增長率18.7%。於2017年，中高端人才獲取服務產生的總收益佔中國整個人才獲取服務市場總收益約85.4%。我們為中國中高端人才獲取服務市場的領先者，按2017年收益計的市場份額為約0.85%。就線上人才獲取服務市場而言，其中亦包括專注於平均年薪低於人民幣100,000元的人才的招聘網站，我們按2017年收益計的市場份額為約8.1%。

因此，人才需求巨大，而為企業吸引、物色、招聘及挽留合適人才的程序極其繁瑣。激烈的人才競爭要求企業放棄飽和且低效的求職公告板，以尋求可在大量的主動及被動求職者之間匹配最適合人選的定制化人才解決方案。此外，過往由傳統人才服務提供商提供低水平服務的企業正尋求招聘過程中端對端的人才解決方案，包括人工智能驅動的人才匹配和求職者資料核實、委聘驗證獵頭、背景調查及新員工入職。

中國人才市場較以往更複雜、更具競爭力及社交屬性。儘管中高端人才的總人口繼續快速增長，大多數經驗豐富的專業人才仍為無法聯繫上職業機會的被動求職者。供不應求導致技術驅動的人才獲取服務的興起及日益普及。該等服務允許求職者於整個職業生涯中創造、維護及共享豐富及動態人才圖譜來吸引大多數相關僱主。此外，快速演變的業務環境鼓勵人才發展其職業技能，促進招聘之外的職業生涯服務需求增長。

中國中高端人才的人才獲取服務市場發展不足及分散並需要有效的定制及端對端服務以滿足人才及企業不斷增長的需求。於2017年，根據灼識諮詢，以總收益計，十大人才招聘服務提供商合共僅佔市場份額約0.8%。我們相信，我們已充分做好準備透過建立有益於人才、企業、獵頭及其他人才服務提供商等多個參與者的互動生態系統，以此把握巨大的機會。

### 我們的競爭優勢

我們的業務模式使我們從中國人才獲取服務市場的其他參與者中脫穎而出，該業務模式透過獵頭網絡將人才與企業大規模連接，令我們打破傳統線下獵頭招聘、線上招聘網站及職業社交網絡的模式。尤其是，我們的數據及科技能力令我們向個人及企業用戶提供精準的匹配結果，大幅減少傳統線下招聘公司與其客戶之間的信息錯配。我們幫助註冊個人用戶創建並保存一份反映個人行為、社交及過往工作經歷的可更新職業檔案，而有關資料概不於線下招聘公司收集的傳統簡歷中有所體現或於線上招聘網站發佈。相較線下，我們的各種社交功能可令個人用戶進行更即時緊密的互動。我們專注服務平均年薪高於人民幣100,000元的中高端人才，而線上招聘網站主要專注於平均年薪低於人民幣100,000元的入門級人才。此外，我們利用獵頭網絡協助企業客戶物色未獲線上招聘網站提供周到服務的合適被動求職者。再者，我們的服務與主要專注於廣告、會員制度及營銷服務並僅自提供人才獲取服務產生少量收益的職業社交網絡平台截然不同。有關中國人才獲取服務市場的行業背景討論及不同類別參與者的主要特徵之更多詳情，參閱「行業概覽—中國人才獲取服務市場概覽」。

---

## 概 要

---

我們相信，以下競爭優勢為我們的成功作出貢獻，使我們從競爭對手中脫穎而出：

- 擁有創新業務模式及值得信賴的品牌的行業領導者
- 規模領先，網絡效應強大
- 獨特人才服務平台促進閉環交易，實現變現機會
- 數據價值不斷上升的可信、多元化、相關及全面的人才圖譜
- 擁有強大人工智能能力的專利技術
- 高瞻遠矚、經驗豐富及盡職盡責的管理層。

有關該等競爭優勢的詳細討論，請參閱本文件「業務 — 我們的優勢」一節。

### 我們的策略

為實現我們的使命及進一步鞏固我們的領導地位，我們擬推行以下戰略：

- 發展人才庫、提升用戶體驗，最大化挖掘長期價值；
- 擴大企業客源，增加產品供應，以提高收入變現；
- 引入更多合作夥伴提供更多閉環服務；
- 繼續進行技術創新、增強人工智能及數據能力；
- 進一步提升作為領先人才服務平台的品牌價值；及
- 選擇性尋求策略性交易以進軍其他相關市場。

有關該等競爭優勢的詳細討論，請參閱本文件「業務 — 策略」一節。

### 風險因素

我們的業務及[編纂]涉及本文件「風險因素」一節所載若干風險。閣下在決定投資我們的股份前，應細閱該節全部內容。我們所面對的部分主要風險包括：

- 倘我們未能改善用戶體驗或適應用戶喜好的變動，我們可能無法吸引及留住個人及企業用戶，這可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響；

---

## 概 要

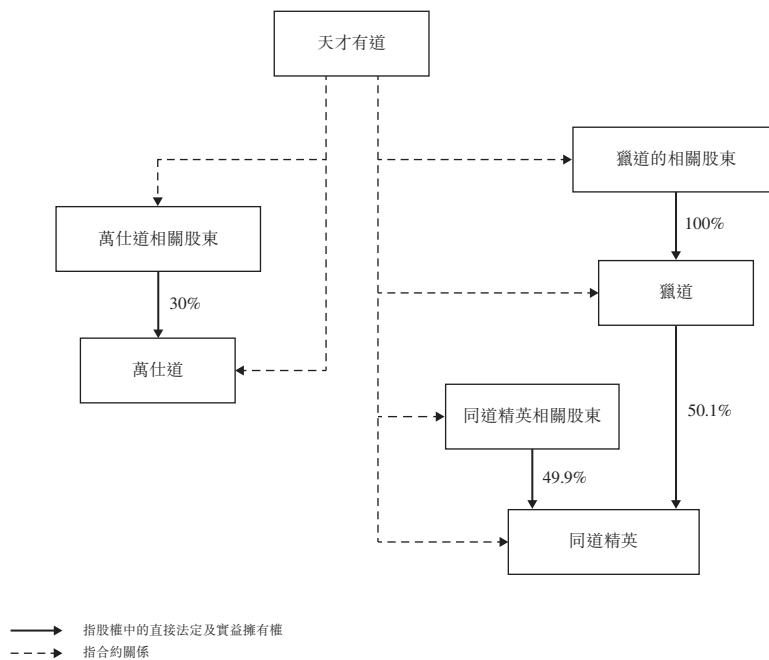
---

- 未能及時及以具成本效益的方式應對快速發展的產品及服務創新可能對我們的業務及經營業績造成不利影響；
- 新產品及服務可能令我們置身額外的風險；
- 倘我們未能緊跟技術升級或及時採納新技術回應用戶需求，我們的業務及經營業績可能受到重大不利影響；
- 對我們收集及使用個人信息及其他隱私相關事項的擔憂可能損害我們的聲譽，令用戶不再使用我們的服務；
- 我們可能無法成功執行採納新業務模式及慣例或以其他方式實施增長策略的方案；
- 我們面臨激烈競爭，因而可能流失個人及企業用戶；
- 我們的業務取決於強大的品牌，未能維護、保護及提升我們的品牌會損害我們留住或擴大用戶及客戶群或提高其參與度的能力；
- 我們的僱員、獵頭及第三方服務供應商可能會發生無意或過失行為或其他不當活動或濫用我們的平台，從而損害我們的品牌及聲譽；及
- 倘我們的安全措施未能奏效，或倘我們的線上平台受到攻擊，而影響或拒絕個人用戶、企業用戶及獵頭獲取我們的人才服務，則用戶可能減少使用或不再使用我們的服務。

## 概 要

### 合約安排

我們主要經營線上人才服務平台。我們的網站、手機應用程式的運作以及提供線上信息服務及提供線下招聘外包服務須遵守目前中國法律及法規的外資限制。因此，我們於諮詢中國法律顧問後決定，就本集團而言，直接持有超過萬仕道70%股權或同道精英或獵道任何股權並不可行。我們決定，本公司會依照在中國受到外資限制及資格要求規限的產業內的常見做法，透過一方面與本公司在中國的間接全資附屬公司天才有道(天津)信息技術有限公司訂立合約安排，另一方面與萬仕道、同道精英及獵道以及相關股東各自訂立合約安排，有效控制萬仕道、同道精英及獵道目前各自經營的業務，以及收取該等業務所產生的一切經濟利益。以下圖表簡要說明在合約安排規定下由併表聯屬實體至本集團的經濟利益流向：



有關合約安排的風險，請參閱本文件「風險因素 — 與我們的合約安排有關的風險」分節。

商務部於2015年1月公佈外國投資法(草案)供徵求公共意見，旨在於頒佈後取代規管中國外商投資的現有三項法律，即中外合資企業法、中外合作企業法及外商獨資企業法。雖然商務部於2015年初就該草案徵求意見，但在頒佈時間、詮釋及實施等方面存在極大不確定性。其中，外國投資法(草案)擴大了外商投資的定義，並引入「實際控制」原則，來確定一家公司是否被視為外商投資企業或外商投資實體。外國投資法(草案)特別規定，在中國成立但由外國投資者「控制」的實體將被視為外商投資企業，而實體即使在海外司法權區設立，但一經商務部授出市場准入許可，仍可能被視作中國國內投資者，前提是該實體受中國實體及／或公民「控制」。鑒於本公司的股權架構，我們可能無法明確納入外國投資法草



---

## 概 要

---

案現有形式對「控制權」的定義。故此，倘外國投資法草案以其現有形式頒佈，概不確定我們能夠證明我們由中國實體及／或公民最終「控制」。此外，倘外國投資法(草案)及最終「特別管理措施目錄」規定進一步的行動，如商務部市場准入許可，則我們將會面對的不確定性是該許可是否能取得或根本不能。在最壞情況下，我們的合約安排可能會被視為無效及非法，而聯交所可能認為我們不再適合在聯交所[編纂]並將我們的股份[編纂]。有關進一步詳情，請參閱本文件「風險因素 — 與我們的合約安排有關的風險 — 外國投資法(草案)的頒佈時間、詮釋及實施及其可能對我們的公司架構、公司管治及業務營運的可行性造成的影響存在巨大不確定性」一段。

### 我們的控股股東

緊隨[編纂]完成後，戴先生(透過May Flower)將透過「歷史、重組及企業架構 — 表決協議」所述的若干表決協議控制約[編纂]%已發行股份的股票權(假設根據[編纂]購股權計劃授出的購股權未獲行使)。因此，戴先生及May Flower各自將構成本公司的控股股東。

除本文件「與控股股東的關係」一節所披露者外，控股股東的業務(於本集團的權益除外)與我們的業務之間不存在競爭。董事認為，我們有能力獨立於控股股東及其緊密聯繫人經營業務。

### 我們的[編纂]投資

我們已於重組前進行五輪[編纂]投資。作為重組的一部分，我們將五輪[編纂]投資重組為本公司已發行可轉換優先股。進一步詳情請參閱本文件「歷史、重組及企業架構」一節「[編纂]投資」及「企業重組」分節。

## 概 要

### 過往財務資料概要

下表載列往績記錄期間滙總財務資料的財務數據概要(摘錄自載於本文件附錄一的會計師報告)。下文所載滙總財務數據概要應與本文件所載綜合財務報表(包括相關附註)一併閱讀，以保證其完整性。滙總財務資料乃根據國際財務報告準則編製。

### 滙總損益表

	截至12月31日止年度					
	2015年		2016年		2017年	
	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%
	(以人民幣千元計，百分比除外)					
收益	345,608	100.0	587,099	100.0	824,662	100.0
收益成本	(49,267)	(14.3)	(90,803)	(15.5)	(131,685)	(16.0)
毛利	296,341	85.7	496,296	84.5	692,977	84.0
經營開支	(536,682)	(155.3)	(649,290)	(110.5)	(673,064)	(81.6)
銷售及營銷開支 <sup>(1)</sup>	(407,947)	(118.0)	(482,290)	(82.1)	(487,274)	(59.1)
研發開支 <sup>(1)</sup>	(66,400)	(19.3)	(86,390)	(14.7)	(91,920)	(11.1)
一般及行政開支 <sup>(1)</sup>	(62,335)	(18.0)	(80,610)	(13.7)	(93,870)	(11.4)
其他所得	1,595	0.5	9,086	1.5	6,448	0.8
經營(虧損)/溢利	(238,746)	(69.1)	(143,908)	(24.5)	26,361	3.2
財務收入/(成本)淨額	8,030	2.3	4,180	0.7	(18,810)	(2.3)
除稅前(虧損)/溢利	(230,716)	(66.8)	(139,728)	(23.8)	7,551	0.9
所得稅	—	—	—	—	—	—
年內(虧損)/溢利	(230,716)	(66.8)	(139,728)	(23.8)	7,551	0.9
經調整(虧損)/溢利(未經審核) <sup>(2)</sup>	(222,401)	(64.4)	(128,482)	(21.9)	16,666	2.0

附註：

- (1) 以股份為基礎的酬金開支分配如下：

	截至12月31日止年度					
	2015年		2016年		2017年	
	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%
	(以人民幣千元計，百分比除外)					
銷售及營銷開支	1,017	12.2	3,603	32.0	3,691	40.5
研發開支	1,353	16.3	4,130	36.7	4,130	45.3
行政及一般開支	5,945	71.5	3,513	31.3	1,294	14.2
以股份為基礎的酬金開支總額	8,315	100.0	11,246	100.0	9,115	100.0

- (2) 我們將經調整(虧損)/溢利界定為以加回以股份為基礎的酬金開支調整的年內(虧損)/溢利。經調整(虧損)/溢利並非國際財務報告準則所要求的計量項目或遵照國際財務報告準則呈列。使用相關計量項目作為分析工具具有局限性，而閣下不應孤立考慮根據國際財務報告準則報告的經營業績或財務狀況，或將相關項目當作該等經營業績或財務狀況的替代物。

### 非國際財務報告準則計量

為補充我們根據國際財務報告準則呈列的滙總財務報表，我們亦採用並非國際財務報告準則的財務衡量指標，即經調整(虧損)/溢利，而其並非根據國際財務報告準則要求或規定呈列。我們相信，該額外財務計量指標有利於通過去除我們的管理層認為對我們經營表現不具指示性的項目的潛在影響，來比較不同期間及不同公司間的經營表現。

## 概 要

我們的非國際財務報告準則計量不包括經營開支中以股份為基礎的薪金，原因為我們認為有關開支並非從現金角度反映經營溢利／(虧損)。以股份為基礎的薪金已及將繼續於可預見未來為計入經營開支的重大的經常性非現金開支。我們並無排除其他非現金項目(如可轉換貸款公允價值變動收益／(虧損))，原因為所有相關貸款已於2016年及2017年悉數轉換為股份，及截至2017年12月31日止年度，可轉換貸款公允價值變動虧損僅為人民幣1.5百萬元。管理層使用該非國際財務報告準則計量進行內部評估我們的過往表現並規劃及預測未來期間的表現。我們相信，該計量指標為投資者及其他人士提供有幫助的信息，以通過與我們管理層相同的方式了解及評估我們的滙總經營業績。然而，我們呈列的經調整(虧損)／溢利淨額未必可與其他公司所呈列類似計量指標相比。該非國際財務報告準則計量指標用作分析工具存在局限性，而閣下不應孤立考慮根據國際財務報告準則報告的經營業績或財務狀況，或將相關項目當作該等經營業績或財務狀況的替代物。

下表載列期內經調整(虧損)／溢利是根據國際財務報告準則計算及呈列的最直接可供比較財務計量指標(即年內(虧損)／溢利)而調整：

	截至12月31日止年度		
	2015年	2016年	2017年
	(人民幣千元)		
年內(虧損)／溢利與經調整(虧損)／溢利的調整 .....			
年內(虧損)／溢利 .....	(230,716)	(139,728)	7,551
加：			
以股份為基礎的酬金開支 .....	8,315	11,246	9,115
經調整(虧損)／溢利 .....	<u>(222,401)</u>	<u>(128,482)</u>	<u>16,666</u>

### 節選財務狀況表項目

	於12月31日		
	2015年	2016年	2017年
	(人民幣千元)		
流動資產總值 .....	250,313	688,144	872,536
流動負債總額 .....	499,863	709,591	554,009
流動資產／(負債)淨值 .....	(249,550)	(21,447)	318,527
非流動資產總值 .....	70,480	85,533	69,875
資產總值 .....	320,793	773,677	942,411
負債總額 .....	499,863	709,591	554,009
資產／(負債)淨值 .....	(179,070)	64,086	388,402
股本 .....	1,000	2,375	31,785
儲備 .....	(180,070)	61,760	352,800
本公司權益股東應佔權益 .....	(179,070)	64,135	384,585
非控股權益 .....	—	(49)	3,817
權益總額 .....	(179,070)	64,086	388,402
權益及負債總額 .....	320,793	773,677	942,411

## 概 要

### 綜合現金流量表

	截至12月31日止年度		
	2015年	2016年	2017年
		(人民幣千元)	
經營活動(所用)／產生的現金淨額...	(80,423)	(62,039)	190,978
投資活動所用的現金淨額.....	(145,168)	(384,216)	(9,705)
融資活動產生的／(所用)現金淨額...	260,114	483,173	(57,325)
現金和現金等價物增加／(減少)淨額	34,523	36,918	123,948
外幣匯率變動的影響.....	—	170	(1,589)
年初現金和現金等價物.....	57,375	91,898	128,986
年末現金和現金等價物.....	91,898	128,986	251,345

### 主要財務比率

下表載列所示期間我們的主要財務比率：

	截至12月31日止年度		
	2015年	2016年	2017年
總收益增長率(%).....	不適用	69.9	40.5
毛利率 <sup>(1)</sup> (%).....	85.7	84.5	84.0
純利率 <sup>(2)</sup> (%).....	(66.8)	(23.8)	0.9
經調整純利潤率 <sup>(3)</sup> (%).....	(64.4)	(21.9)	2.0

附註：

- (1) 毛利率等於毛利除以年內收入再乘以100%。
- (2) 純利率等於(虧損)／溢利除以年內收入再乘以100%。
- (3) 純利潤率等於年內經調整(虧損)／溢利除以年內收入再乘以100%。有關年內(虧損)／溢利與經調整(虧損)／溢利的調整，請參閱「非國際財務報表準則計量」等段。

### 主要營運指標

	於12月31日		
	2015年	2016年	2017年
<b>個人用戶</b>			
註冊個人用戶數目(按百萬計).....	25.0	32.7	38.9
個人付費用戶數目.....	60,198	66,651	89,606
註冊個人用戶平均年薪 (以人民幣計).....	126,346	131,404	144,286
簡歷數目(以百萬計).....	25.0	32.7	38.9
<b>企業用戶</b>			
驗證企業用戶數目.....	75,088	160,399	248,600
企業客戶數目.....	20,141	30,957	39,887
職位發佈數目(按百萬計).....	1.2	2.2	2.5
<b>獵頭</b>			
驗證獵頭數目.....	62,392	82,545	101,840
驗證獵頭觸達的個人用戶數目 (按百萬計).....	127.2	215.5	482.1

相關指標的定義，請參閱本文件「技術詞彙」。

## 概 要

### 淨虧損、負經營現金流量淨額、負債淨額及營運資金充足性

我們於2015年及2016年錄得虧損，而於2017年實現盈利。於2015年及2016年，我們的(虧損)/溢利分別為人民幣(230.7)百萬元及人民幣(139.7)百萬元，而2017年的(虧損)/溢利為人民幣7.6百萬元。倘不計及以股份為基礎的酬金影響，我們於2015年的經調整(虧損)/溢利為人民幣(222.4)百萬元，而於2016年的經調整(虧損)/溢利為人民幣(128.5)百萬元及於2017年的經調整(虧損)/溢利為人民幣16.7百萬元。有關非國際財務報告準則計量的對賬討論，參閱本文件「非國際財務報告準則計量」。過往，我們產生大額淨虧損，原因為我們仍處於變現的初期階段，並產生大量銷售及營銷以及研發開支以擴大及銷售我們的服務及產品。因此，於往績記錄期間，截至2015年及2016年12月31日止年度的負經營現金流量分別流出人民幣80.4百萬元及人民幣62.0百萬元，而於2017年的經營活動的正現金流入為人民幣191.0百萬元。我們的經營現金流量波動很大程度上與我們於往績記錄期間的虧損及溢利一致，主要由於經營活動現金流出與該期間的經擴大銷售及營銷及研發活動有關。於往績記錄期間，絕大部分流動負債總額的形式為(1)向購買我們人才獲取服務的企業客戶出售的訂購服務套餐的遞延收益；及(2)來自投資者的可換股貸款，其後全部於2017年底前轉換為股份。因此，於2015年及2016年12月31日，我們產生負營運資金(定義為流動資產總值減流動負債總額)分別為人民幣249.6百萬元及人民幣21.4百萬元，而於2017年12月31日產生正營運資金結餘。出於相同的原因，我們於2015年12月31日擁有負債淨額人民幣179.1百萬元。進一步資料參閱「財務資料—流動資金及資本資源」。經計及經營活動產生的預期現金及[編纂]估計[編纂]，董事認為，我們將具備充足資金滿足營運資金需求及自本文件日期起未來至少12個月的資本開支需求。

### [編纂]

### 股息

我們為根據開曼群島法律註冊成立的控股公司。因此，日後任何股息的派付及金額亦取決於(其中包括)能否自我們的附屬公司收到股息、我們的盈利、資本及投資要求、債務水平及董事會視為相關的其他因素而定。向股東作出的股息分派於有關股息獲股東或董事(如適用)批准的期間確認為負債。於2015年、2016年及2017年12月31日，我們並無派付或宣派任何股息。我們並無固定的股息支付率。我們並無股息政策，且目前並無計劃採納未來股息派付政策。

---

## 概 要

---

[編纂]

### 近期發展

我們截至2018年3月31日止三個月的收益為人民幣253.9百萬元，而2017年同期收益為人民幣151.7百萬元。67.4%的增幅主要由於(1)我們於該期間維持及獲得的企業客戶數目有所增加；及(2)企業用戶的開銷因彼等加強與我們互動而增加。由於我們的經營效率有所提高，經營虧損由2017年第一季度的人民幣26.1百萬元減至2018年同期的人民幣3,000元。

隨著我們的品牌聲譽不斷增強，註冊個人用戶的數目由2017年12月31日約38.9百萬名增加至2018年3月31日約41.2百萬名。驗證企業客戶的數目由2017年12月31日248,600名增加至2018年3月31日273,731名。企業用戶的數目由2017年12月31日39,887名增加至2018年3月31日44,120名。驗證獵頭的數目由2017年12月31日101,840名增加至2018年3月31日108,218名。

上文披露本集團於2018年3月31日及截至該日期止三個月的財務資料源自本公司於2018年3月31日及截至該日期止三個月的未經審核財務報表，其已經我們的申報會計師根據香港審閱委聘準則第2410號「由實體的獨立核數師審閱中期財務資料」審閱。

董事確認，自2017年12月31日（即本文件附錄一所載會計師報告所載滙總財務報表的日期）直至本文件日期，我們的業務、財務或經營狀況或前景並無重大不利變動。

## 概 要

### [編纂]統計數據

下表所有統計數據均基於以下假設：(i)[編纂]已完成且已根據[編纂]發行[編纂]股股份（假設[編纂]及[編纂]購股權計劃項下授出的購股權未獲行使）；及(ii)於[編纂]完成後，已發行的流通股份數目為[編纂]股（假設[編纂]及[編纂]購股權計劃項下授出的購股權未獲行使）。

	按[編纂][編纂] 港元計算	按[編纂][編纂] 港元計算
股份市值 <sup>(1)</sup> .....	[編纂]百萬港元	[編纂]百萬港元
[編纂] <sup>(2)</sup> .....	[編纂]港元 (人民幣[編纂]元)	[編纂]港元 (人民幣[編纂]元)

附註：

- (1) 市值乃根據緊隨[編纂]完成後預期將予發行的[編纂]股股份計算。
- (2) 於2017年12月31日的[編纂]乃於作出本文件附錄二所述調整，並根據緊隨[編纂]完成後預期將予發行的[編纂]股股份計算

有關股東應佔[編纂]的計算方法，請參閱本文件附錄二「[編纂]」一節。

### [編纂]開支

按[編纂]中間價[編纂]港元計算，本公司應付[編纂]開支總額（包括[編纂]佣金）估計約為人民幣[編纂]百萬元（假設[編纂]不獲行使及按每股[編纂][編纂]港元（即每股[編纂][編纂]港元至[編纂]港元[編纂]的中間價）的[編纂]計算）。該等[編纂]開支主要包括已付及應付予專業人士的專業費用及應付予[編纂]的佣金，以償付該等人士就[編纂]及[編纂]所提供的服務。

截至2017年12月31日，本公司就[編纂]產生的[編纂]開支（不包括[編纂]佣金）為零。我們估計本公司將產生人民幣[編纂]百萬元的[編纂]開支（包括[編纂]佣金人民幣[編纂]百萬元，假設[編纂]不獲行使並按每股[編纂][編纂]港元的[編纂]計算），其中約人民幣[編纂]百萬元預計將計入滙總損益及其他全面收益表，約人民幣[編纂]百萬元預計於[編纂]後與股權對銷。

## 概 要

### [編纂]用途

假設[編纂]為每股股份[編纂]港元(即本文件所述[編纂]的中間價)，我們估計將從[編纂]收取的[編纂]約[編纂]百萬港元(經扣除有關[編纂]的[編纂]費用及其他估計開支)。我們擬將[編纂][編纂]作以下用途，金額載列如下：

估計[編纂]金額	[編纂]擬定用途
• 約[編纂]%，或[編纂]百萬港元	進一步提高我們的研發能力及產品組合，包括但不限於：

[編纂]之分配	研發及產品開發項目	預期時間表
估計[編纂]的[編纂]%	進一步提高(i)我們職位／求職者匹配及推薦的準確性及相關性及(ii)為我們的個人用戶提供其他職業相關的內容推薦及職業社交網絡功能，所有該等功能將主要通過僱用更多的專門從事人工智能及數據技術的僱員實現，以提高我們現有的匹配算法	將於未來12至24個月內逐步開展
估計[編纂]的[編纂]%	開發我們的人工智能語音及面部表情識別／認知評估技術以引進智能機器人面試潛在求職者，倘成功開發該技術，將進一步提高我們的服務質量及效率	將於未來12至18個月內推出新功能
估計[編纂]的[編纂]%	進一步拓展及開發線上企業培訓及人力資源管理服務，使我們提供予企業客戶的服務組合多樣化，以繼續推動變現	將於未來18至24個月內引進新服務組合
估計[編纂]的[編纂]%	招聘合格工程師，以進一步持續優化我們的自有信息技術基礎設備，從而進一步提高我們操作系統的效率及安全	將於未來兩至三年內逐漸開展

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，由於我們的資本資源有限及作出大額投資以擴大用戶群、產品組合及經營規模，我們尚未產生任何與該等新研發計劃有關的重大開支。展望未來，我們相信，[編纂][編纂]將為我們提供充足的資金以進行研發計劃，以提高我們的服務質量及維持我們的領先地位。

估計[編纂]	[編纂]擬定用途
• 約[編纂]%，或[編纂]百萬港元	有選擇地尋找與我們業務有互補性或支持我們增長策略的收購或投資目標資產或業務，如(i)有領先科技的業務如人工智能和大數據分析；及(ii)有扎實變現能力的提



## 概 要

### 估計[編纂]

### [編纂]擬定用途

供線上人才獲取解決方案的業務。在截至本文件發行日期，我們尚未發現任何目標或參與到任何潛在收購或投資有關的交易之中。

- 約[編纂]%，或[編纂]百萬港元

售隊伍的穩健增長，以留住快速增長的現有客戶群及透過進一步滲透我們已建立影響力的城市(包括長江三角洲及大珠江三角洲地區的主要城市)及擴大我們的覆蓋範圍以覆蓋人口更稠密的城市(例如南昌、合肥、濟南及長沙)來獲取新企業客戶，以及銷售隊伍的培訓及發展的投資；及(ii)其次是繼續優化我們的線上推廣及促銷活動，透過開發及善用技術提供更有針對性及準確的營銷。

- 約[編纂]%，或[編纂]百萬港元

營運資金及一般企業用途。

有關進一步詳情，請參閱本文件「未來計劃及[編纂]用途」一節。

如我們收取的[編纂][編纂]高於或低於上述估計金額，我們將按比例增減用作上述用途的[編纂]。

倘[編纂]獲[編纂]悉數行使，則於悉數行使[編纂]並經扣除[編纂]應付[編纂]費用及佣金後，[編纂]將就出售及轉讓的[編纂]股股份收到[編纂]約[編纂]百萬港元(按[編纂]每股股份[編纂]港元(即建議[編纂]的中間價)計算)。