
業 務

概覽

根據弗若斯特沙利文報告，按2017年的招生人次及收益計算，我們分別是華南地區最大及全國第五大K12課外教育服務提供商。我們提供多元化的K12課外教育服務及產品，包括優學項目、英才項目及全日制備考項目。

我們的優學項目旨在提高學校學生的學業成績，涵蓋中國小學、初中及高中階段的所有核心學業課程。我們的英才項目旨在促進學生的全面發展以及使學習過程參與度更高及更有趣。我們的全日制復讀備考課程旨在幫助中考及高考復讀考生，使其通過中考及高考考入其首選的學校及理想的大學。

我們不僅注重學習成績及量化的學習成果，同時亦旨在激發學生的整體學習興趣，幫助其提高學習能力，以及促進彼等全面發展。我們以強大的研發能力來維持我們優質的教學。截至2017年12月31日，我們擁有343名員工的內部研發團隊致力於研發、更新及改進我們的課程及教材。

我們亦致力於高質素教學團隊的建設。我們主要聘請全職教師以保證我們服務品質的一貫性。截至2017年12月31日，我們擁有2,719位全職教師。我們非常重視提供全面及系統的教師培訓。我們於卓越大學開展教師綜合培訓計劃。

於往績記錄期間，我們錄得顯著增長。我們教學中心的數目由截至2015年12月31日的136間增至截至2017年12月31日的180間，複合年增長率為15.0%。招生總次由截至2015年12月31日止年度的約31.3萬名增至截至2017年12月31日止年度的約50萬名，複合年增長率為26.5%。我們所提供的輔導總時數由2015年的約7,472,000增加至截至2017年的約11,180,000，複合年增長率為22.3%。我們的收益由2015年的人民幣760.0百萬元增至2016年的人民幣896.1百萬元，且進一步增加至2017年的人民幣1,141.7百萬元。我們的毛利由2015年的人民幣315.6百萬元增至2016年的人民幣376.3百萬元，且進一步增加至2017年的人民幣482.8百萬元。

我們的競爭優勢

我們認為下列競爭優勢令我們取得成功及從競爭對手中脫穎而出。

業 務

我們是華南地區最大且具有巨大增長潛力的K12課外教育服務提供商

根據弗若斯特沙利文報告，按2017年的招生人次及總收益計算，我們是華南地區最大及全國第五大K12課外教育服務提供商。截至2017年12月31日止，我們在中國10個城市的教學中心總數達180個。我們提供多元化的K12課外教育服務，包括旨在幫助學生強化標準學校課程的小班及個性化輔導課程、旨在培養學生全面發展的課外教育課程。此外，我們提供全日制備考項目，幫助學生提高其中考及高考的考試成績。於往績記錄期間，我們的招生人次約為1.2百萬名。此外，我們已為我們的個性化輔導服務提供約5.3百萬個輔導課時。

在人口、經濟及教育驅動因素的推動下，中國的K12課外教育市場發展迅速。根據弗若斯特沙利文報告，國內市場預期從2017年的人民幣4,653億元增長至2022年的約人民幣7,689億元，複合年增長率為10.6%。中國的K12課外教育市場亦高度分散。按2017年收益計算，前五大K12課外教育市場提供商佔全國K12課外教育市場的4.7%。

我們認為我們已準備好在規模大且快速增長的市場中受益，並充分利用我們在華南地區的領先市場地位、強勢品牌、專有課程、教材及優秀技術能力以提高市場份額。

品牌知名度高

我們一直致力於提供以學生為中心的高質量K12課外教育服務，從而樹立獨樹一幟且廣受認可的「卓越教育」品牌。根據弗若斯特沙利文於2018年5月進行的一項消費者調查，以品牌知名度及未來將選擇我們服務的受訪者人數計，我們在華南地區市場排名第一。

我們的「卓越教育」品牌及聲譽亦使我們獲得學生及家長的認可及歡迎。我們憑借我們品牌影響力帶來的口碑作為主要途徑招收學生，這有效地降低了我們的營銷開支，並使我們能夠維持巨大而穩定的生源。於2015年、2016年及2017年，我們的學生保有率分別為64.8%、71.4%和75.0%。

業 務

我們已榮獲眾多獎項及表彰，包括廣東民辦教育協會於2016年授予的「優秀培訓機構」及中國互聯網新聞中心於2015年授予的「中國好教育家長信賴課外輔導品牌」。此外，於2016年及2017年，我們連續兩年獲得騰訊授予的「影響力教育品牌」。我們相信，知名品牌對於我們在中國高度分散的K12課外教育市場獲得成功至關重要，並將繼續推動我們日後的發展。

全面創新性的服務產品

我們為幼兒園至高中的K12學生群體提供全面優質的課外教育服務。我們獨特的教育項目既注重學習成績及定量學習成果，同時亦旨在激發學生的整體學習興趣，幫助他們培養有效學習能力，以及促進全面發展。我們目前提供三類旗艦教育模塊，包括優學項目、英才項目及全日制備考項目，透過該等課程，我們可滿足學生及其家長的多元化教育需求。我們廣泛的服務範圍為我們提供了一系列可靠、多樣化及穩定的收入來源。

- *優學項目*。我們的優學項目旨在提高學生的學業成績，涵蓋中國小學、初中及高中階段的所有核心學業課程。我們的優學項目課程採用小班及個性化輔導課程的形式。
- *英才項目*。我們的英才項目主要是課外特別興趣課程，旨在促進學生的全面發展。為了讓學習過程的參與度更高及更有趣，我們已推出各種專有教育產品，包括「卓越大語文」、「巧問教育」及「少兒英語」。我們通過我們的英才項目滿足增長迅速的家長對子女全面發展的需求。
- *全日制備考項目*。我們的全日制備考項目專門針對初中及高中畢業生，以幫助他們通過中考及高考復讀考取理想的高中及大學。我們專門為復讀考生提供定制課程。我們亦從2017年開始為藝考生提供高考備考課程。

業 務

高質素的教學團隊、嚴格的師資培訓及完善的職業發展道路

我們相信，我們的師資質量對我們提供高質量及高標準的K12課外教育服務至關重要。我們將教師招聘及教師職業發展作為我們的首要任務之一，繼而培養了一支高素質的教學團隊。我們採用嚴格的教師招聘標準及甄選程序。此外，我們主要聘請全職教師以保證我們教育服務品質的一貫性。截至2017年12月31日，我們擁有2,719位全職教師，約86.4%的全職教師擁有學士學位或以上學位。

我們非常重視提供全面及系統的教師培訓。我們已成立專門的培訓及職業發展中心，即卓越大學，以制定及監控我們的綜合培訓計劃。我們為新聘用的教師提供培訓課程，以便該等教師了解不同等級學生的需求及掌握必要的教學技巧及技能。我們亦為現有教師提供持續培訓計劃，以便該等教師提高教學及溝通技巧。此外，我們為教師設計了一套完善的職業發展道路。我們實施先進的教師績效等級評定方案。我們亦非常重視教師對我們的研究及發展的貢獻，以及其如何傾心培訓我們的新進教師。我們鼓勵教師升任更高職位時承擔更多責任。

我們強大的研發能力和創新的高科技工具助力我們提供有效和優質的教學

為保證教學質量，截至2017年12月31日，我們擁有一支由343名員工組成的專職團隊，致力於課程材料及教學方法的研發、更新及改進。實質上，我們所有的課程材料均屬自行設計及研發。於2015年、2016年及2017年，我們產生的研發費用分別為人民幣64.0百萬元、人民幣83.7百萬元及人民幣140.1百萬元，分別佔我們同期收益的8.4%、9.3%及12.3%。

我們亦強調利用現代技術提供教學服務。截至2017年12月31日，我們擁有一支由139名僱員組成團隊，專注於我們教學服務及運營所使用各種技術的開發。我們通過信息技術系統的支持利用多種創新工具。例如，透過持續改善我們的個性化輔導服務，我們設計並開發了互動輔導服務平台「牛師幫」，以實現學生及家長與教師之間的無縫銜接與互動。該平台包含各項便於學生及家長通過計算機及移動設備使用的獨特功能，例如課程註冊以及教師選擇與評價，從而大幅提升客戶體驗。

業 務

往績卓著及經驗豐富的專業管理團隊

我們的高水平且穩定的管理團隊具有深厚的行業專業知識及豐富的經營經驗。我們的管理團隊包括執行董事及高級管理層。我們的每位執行董事均擁有逾20年的教育行業實踐管理經驗。本公司的三名管理人員（唐俊京先生、唐俊膺先生及周貴先生）之間合作已超過20年。我們的聯合創始人兼董事長唐俊京先生是一位熱衷教育事業的教育者及中國優質K12課外教育服務的開拓者。唐俊京先生主要負責本公司的整體發展、經營及管理。唐俊京先生於2011年被騰訊評為教育企業傑出領袖。我們的執行董事唐俊膺先生擁有逾20年教育行業經驗。彼主要負責優學項目的運營及管理。他於2015年被廣州民辦教育協會評為廣州市民辦教育先進辦學者。我們的執行董事周貴先生主要負責管理從事政策研究、政府公關、投資戰略聯盟、互聯網管理及採購等的若幹部門。周先生於2008年獲得全國青少年課外教育領軍人獎，現任中國民辦教育協會培訓專業委員會副會長。

我們的業務戰略

我們的目標是維持並鞏固我們在中國K12課外教育市場的領先地位。為實現我們的目標並進一步發展我們的業務，我們計劃執行以下戰略：

持續優化及豐富我們的服務產品

我們相信，我們服務產品的廣度及質量對於我們的持續成功及日後發展至關重要。我們計劃通過採取以下措施以優化及豐富我們的服務及產品，繼而擴大我們的學生群體並提高我們的盈利能力。

- *豐富及優化我們現有教育課程產品。* 憑借我們在專注學生全面發展課程方面取得的成功及經驗，我們計劃擴大我們教育服務產品的學科範圍，納入人文及自然科學領域的新課程及教育產品。我們相信，該等額外課程將有助於為我們帶來具有不同教育需求的潛在生源。此外，預期我們將進一步定制及數字化我們的教學過程，從而優化我們的教學成果並改善學生的學習體驗。

業 務

- *開發在線課程產品*。我們計劃進一步開發和推廣我們的在線課程產品，以擴大我們的市場覆蓋面並最大限度地發揮我們教育資源的潛力。我們最近推出在線一對一輔導，我們認為該課程能為學生及家長提供更方便靈活的輔導方案。我們建立專門的產品開發團隊，MIT產品開發團隊專注於我們在線教育產品的設計、研究、開發及推廣。我們相信，在線課程產品將補充我們現有的課堂教育課程，並幫助我們建立更廣泛及日益多元化的生源庫。
- *開拓報考藝術專業的學生市場*。在廣州，鑒於報考藝術學院的學生群體激增，因此我們從2017年開始提供針對藝考生的高考備考課程，並計劃進一步開拓該市場。我們計劃利用我們以往的經驗，為僅能花費有限時間備考高考的藝考生提供定制高考文化考試備考課程。該等考生首先須參加實踐考試以完成一套指定的藝術作品，隨後才能專注於高考文化考試備考。

透過不斷優化及擴展我們的服務產品，我們希望能夠涵蓋我們K12年齡組學生的教育進展的每個階段、學科需求、教育模式偏好。此外，我們相信，更豐富的課程及服務選擇以及我們吸引新生的努力將有助於提升我們的交叉銷售能力，降低招生成本並進一步促成我們達到規模經濟。

提高現有市場滲透率，擴大我們的區域覆蓋範圍

我們計劃繼續滲透我們目前已開展業務的現有市場，並提升我們現有教學中心的業績。憑借我們的品牌影響力及聲譽，我們計劃開設更多教學中心，以大幅提高我們在這些市場的份額。我們亦計劃升級我們現有教學中心的教學設備及設施，以提高我們教育服務的質量。

此外，我們計劃將我們的教育服務網絡擴展到中國的其他區域性市場。我們將主要集中於華南地區的主要城市。我們亦將努力發掘並選擇性進入廣東省之外經濟發達且具備巨大生源潛力的新地域市場。我們計劃開展全面的市場調研，採用嚴格的市場及選址程序，並在這些新市場實施統一的教學及經營方案，以維持一貫的服務質量並實現有機增長。未來三年內，我們計劃在廣東省多個主要城市及華南以及全國的若干主要城市開設約150個新教育中心。

業 務

將信息技術進一步整合入我們的服務及經營管理

我們計劃升級我們的信息技術平台，以進一步優化我們的教學及管理效率。例如，為了提升學生的學習體驗，我們計劃將大數據分析功能引入我們的牛師幫，以便對通過該平台收集的數據進行有價值的分析，包括我們的學生及教師的表現、行為、需求和偏好。因此，牛師幫生成、積累了大量不斷更新的學習數據及內容，該等數據及內容又可用於豐富我們的課程產品，此乃傳統教學無法媲美。此外，我們將投資於人工智能及智能學習工具，該等工具能收集及分析學生的數據，並生成準確的學生簡介。例如，我們開始使用數碼筆將學生的實時反應及訓練結果以及老師的教學筆記數據化。我們將利用升級的數據分析能力，為每位學生設計更有效及具個性化的教育計劃及合適的教學方法，從而實現適應性教學及學習，以滿足學生的不同需求。

此外，我們將繼續優化我們的教師管理系統，透過對我們日常運作的所有方面進一步整合及集中管理，提高運作效率。

尋求選擇性戰略聯盟及收購

高度分散的K12課外教育服務市場存在整合趨勢。我們計劃抓住機遇，繼續尋求卓越的戰略聯盟及收購機會，以豐富我們的服務產品，補充我們的業務戰略，並提高我們的增長潛力。我們計劃收購或戰略投資於若干具有區域知名度的K12課外教育服務提供商，以提高我們在若干目標地區市場的覆蓋率。

我們亦將審慎探索戰略夥伴關係、聯盟及投資機會，同時考慮有助於補充或加強我們現有業務並對我們的長遠目標具有戰略意義的機會，以建立K12教育生態系統。此外，我們計劃投資於第三方教育技術公司或與其合作，以進一步開發能夠為我們的服務產品帶來革新性變化的創新技術與工具。我們在選擇收購或投資目標時所採用的主要標準，主要包括其於相關市場的競爭力、其業務增長潛力，以及是否可以補充我們的業務發展策略。截至最後實際可行日期，我們並未發現任何特定收購或投資目標。

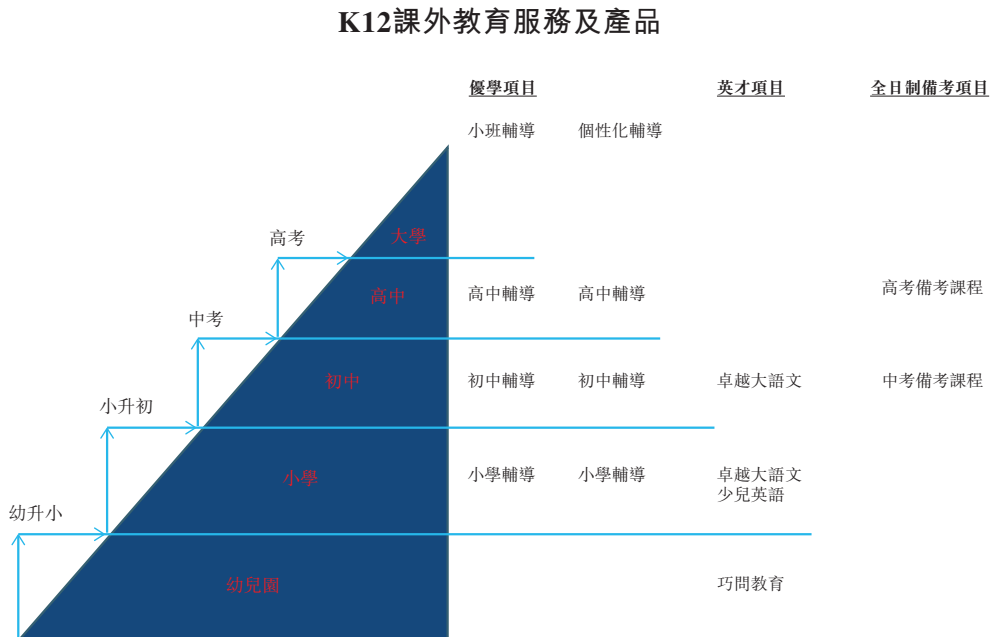
業 務

我們的教育服務及產品

作為華南地區最大的K12課外教育服務提供商（以收益及招生人次計），我們建立了一個包含各種課外教育服務及教育產品的綜合性K12教育平台，以滿足我們學生的多樣化需求。

- **優學項目。**我們的優學項目旨在提高學校學生的學業成績，涵蓋中國小學、初中及高中階段的所有核心學業課程，如語文、英語、數學、物理及化學。
- **英才項目。**我們的英才項目旨在促進學前、小學及中學生的全面發展。我們積極開發各種專有教育產品，從而使學習過程參與度更高及更有趣。我們的主要產品包括「卓越大語文」、「巧問教育」及「少兒英語」。
- **全日制備考項目。**我們為中考及高考復讀考生及藝術考生提供全日制高考文化備考課程。我們致力於幫助我們的學生考入其首選的學校理想的大學。

下圖載列我們的主要課外教育服務項目及產品。



業 務

下表列出我們的教育服務及產品所涵蓋的科目。

	K	小學							初中			高中	
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
數學	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
英語	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
語文	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
物理	-	-	-	-	-	-	-	•	•	•	•	•	•
化學	-	-	-	-	-	-	-	•	•	•	•	•	•
生物	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	•	•	•
政治	-	-	-	-	-	-	-	-	-	•	-	•	•
地理	-	-	-	-	-	-	-	-	•	-	•	•	•
歷史	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	•	•

•：目前提供相應服務。

-：尚未提供。

下表載列於所述期間我們各類教育服務的收益明細。

	截至12月31日止年度					
	2015年		2016年		2017年	
	人民幣千元	百分比	人民幣千元	百分比	人民幣千元	百分比
優學項目						
— 小班輔導	341,665	45.0	417,254	46.6	554,769	48.6
— 個性化輔導....	319,767	42.0	368,208	41.1	458,694	40.2
英才項目.....	6,137	0.8	13,719	1.5	26,695	2.3
全日制備考項目..	92,422	12.2	96,850	10.8	99,981	8.8
其他 ⁽¹⁾	-	-	100	0.0	1,562	0.1
總計	<u>759,991</u>	<u>100.0</u>	<u>896,131</u>	<u>100.0</u>	<u>1,141,701</u>	<u>100.0</u>

(1) 我們自其他服務所得收益指蜂背應用程序產生的收益。請參閱「— 其他教育服務產品。」

業 務

優學項目

我們的優學項目為小學、初中及高中學生提供優質的小班及個性化校外輔導課程，通過這些課程，學生可以獲得教師對其個人的充分關注，亦能夠在交互式環境中學習。我們力量身定制課程，以適應個體學生的特定學習需求。我們的教師亦會在課程中與家長進行密切的互動，以解決家長關注的問題，並及時向家長反饋孩子的進步情況。

我們主要通過傳統課堂教學的方式提供小班輔導課程及個性化輔導課程。根據內部記錄，下表載列於所示期間按輔導服務劃分之優學項目的招生人次及輔導課時。

	截至12月31日止年度					
	2015年		2016年		2017年	
	招生人次	輔導課時	招生人次	輔導課時	招生人次	輔導課時
小班輔導.....	229,561	5,800,174	275,212	6,843,040	383,592	8,725,190
個性化輔導.....	74,861	1,581,010	78,317	1,739,747	98,802	2,027,882
總計	<u>304,422</u>	<u>7,381,184</u>	<u>353,529</u>	<u>8,582,788</u>	<u>482,394</u>	<u>10,753,072</u>

下表載列於所示期間就小班輔導及個性化輔導課程中每小時所收取的平均輔導費。

	截至12月31日止年度		
	2015年	2016年	2017年
	(人民幣元)		
小班輔導.....	59	61	64
個性化輔導.....	202	212	226

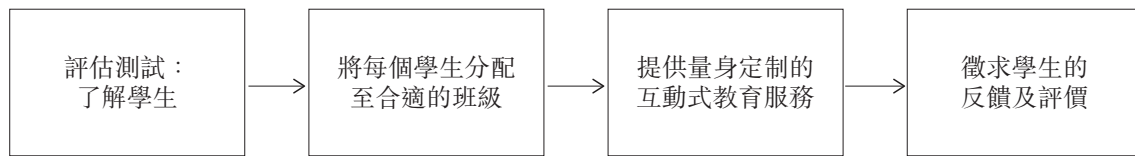
小班輔導

我們的小班輔導課堂通常有不超過20名學生。我們在每年的春季及秋季學期提供小班輔導課程，該等課程緊貼學生的在校學習進度，同時幫助學生在暑假及寒假期間彌補學業知識的不足。

業 務

我們亦將小班輔導課程分為合約班和非合約班。就合約班而言，倘學生已完成課程但未能達至我們與其訂立協議所訂明的預定考試成績，則有權獲退還輔導費。非合約班的學生無權以相同理由獲得學費退款，概因雙方並無協定預定考試成績。有關詳情，請參閱「一 輔導費退款。」

我們的小班輔導課程採用研討而非講課的形式，以激發學生的求知欲，改善學生的學習習慣，並提高學生的學習能力。我們提供不同級別的課程，各級別的學習重點及知識強度均有所不同。招收前，每個學生均參加評估測試，並根據評估結果分配至特定級別。下圖載列我們小班輔導的服務模式。



開展評估測試。我們會進行書面評估測試，該等測試中的問題旨在評估學生的學業知識及考試技能。我們通過評估測試來分析學生的學習優勢及劣勢，並據此將每位學生分配至合適的班級，以幫助學生盡力取得最大進步並實現學習目標。

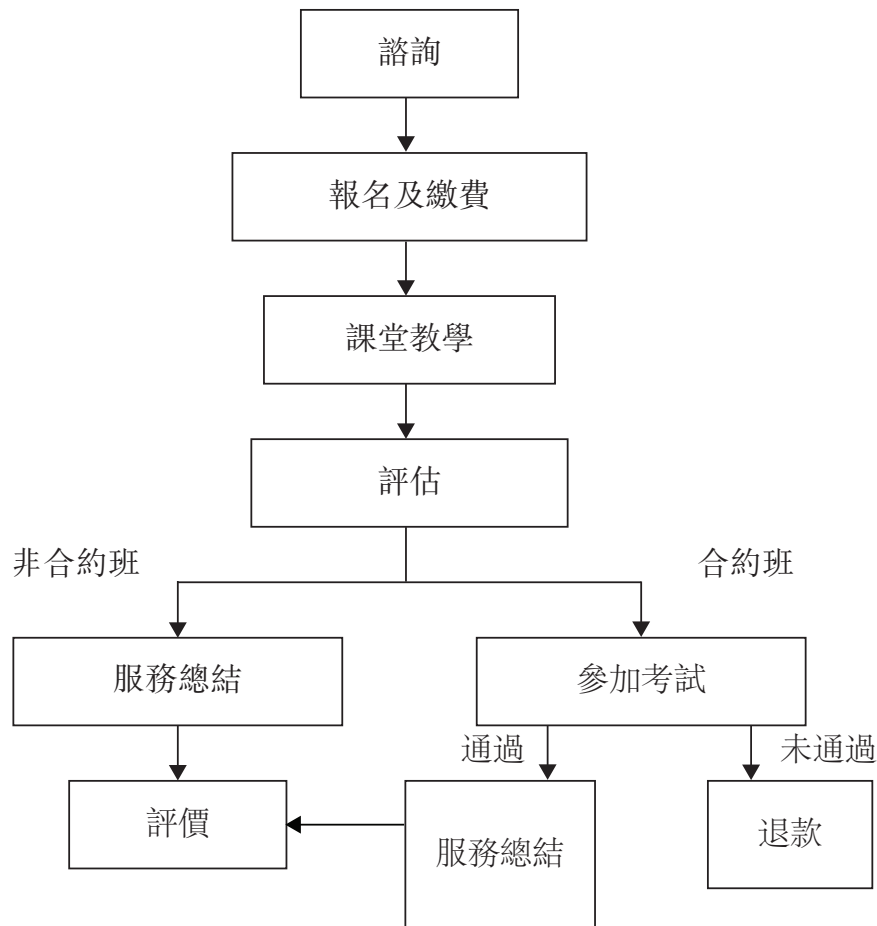
學生分組。我們的小班輔導課程是根據學生的學習能力及潛力進行分組。我們提供不同級別的課程，各級別的學習重點及知識強度均有所不同。評估測試後，我們將學生分配至合適等級的班級。學生集中分組的優勢在於學生的學習步伐能夠保持一致，且學生不會感覺跟不上進度。這亦有助於為每組學生量身定制教學計劃。

提供量身定制的互動式教育服務。我們根據不同層次學生的不同教育需要及需求設計課程、教材及教學方法。我們的課程採用研討形式，以利用多種互動式教學方法促進學習過程。例如，在課堂上，我們將學生分為若干學習小組，鼓勵互動討論。

徵求學生的反饋及評價。我們會透過調查及線上平台徵求學生對我們輔導課程的反饋及評估，以改進我們的課程設計及教育內容。學生可就其課程需求及問題與其老師溝通。

業 務

下圖列示我們小班輔導的服務流程：



個性化輔導

我們的個性化輔導課程採用完全定制化以滿足一對一或一對多（如一對三）課程中每位學生的學習重點需求。我們提供滿足學生特定需求的個性化輔導課程，例如解決學生的弱項及彌補特定科目或專題的不足。

我們的個性化輔導課程為學生提供大量經驗豐富的教師。學生及家長可根據學生的特定興趣及需求選擇教師。

我們的個性化輔導課程採用「3+X」教學策略，該策略包括四個主要部分：診查、導學、學生展示及全面考慮每位學生獨特而多樣化的學習習慣、能力及性格（即X因素）。

業 務



X因素：考慮每位學生獨特而多樣化的學習習慣、能力及性格。

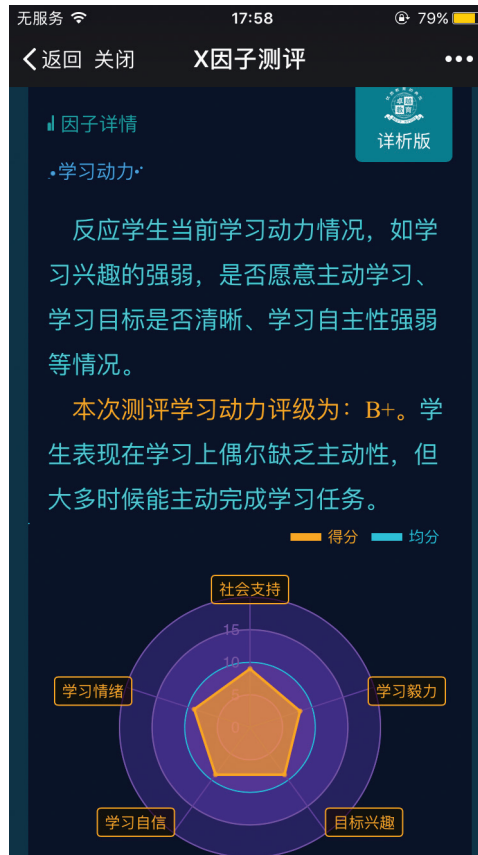
診查。我們向我們個性化輔導課程的學生分配學習規劃師。學習規劃師監督學生個性化輔導課程計劃的人員配置及管理過程，並持續地監督學生的學習情況，與老師及家長聯繫。我們會在開始提供服務之前對新生進行諮詢及診查。在學習規劃師、相關學生及其家長之間的商討過程中，我們會討論學生過去及現在的學習成績、未來學術目標、特定科目的具體輔導需求以及任何相關個人情況。學習規劃師隨後將確定需要解決的問題，就學生所需課程數量提供建議，並制定符合學生個人學習需求的定制輔導計劃。在輔導課程實施過程中，學習規劃師將使學生家長了解學生的學習情況。

導學。我們的導學過程旨在培養學生獨立思考及解決問題的能力。我們在導學過程中採用各種獨特的教學方法。例如，我們運用於課程材料開始時思維導圖表示不同概念之間的關係，以便於學生理解。我們相信，導學過程能夠有效地幫助學生培養自主理解並解決新問題的能力，教授學生重要的生活技能，遠遠優於以死記硬背及應試技能為主的傳統教學。

業 務

學生展示。在課程期間，我們的教師會經常與學生轉換教學角色，鼓勵學生主持講解已討論過的特定專題及問題。我們相信，該教學方法特別有助於學生通過主動展示的方式鞏固學習成果。

考慮學生的X因素。我們的教師調整其教學策略，以適應每位學生獨特及不同的學習習慣、能力及性格。以下截圖呈現學生的X因素的分析報告：



下圖列示我們個性化輔導的服務流程：



業 務

英才項目

為了使學習過程更有趣及參與度更高，促進學生的全面發展，我們的英才項目開發並提供了各種專有教育產品，包括「卓越大語文」、「巧問教育」及「少兒英語」。我們相信，該等創新產品能夠有效及高效地培養學生的學習興趣，改善學生的整體學習體驗，從而幫助學生提高學業成績並達到學術目標。

下表載列於所述期間我們英才項目中各類教育產品的招生人次及提供的輔導課時。

	截至12月31日止年度					
	2015年		2016年		2017年	
	招生人次	輔導課時	招生人次	輔導課時	招生人次	輔導課時
卓越大語文.....	2,717	65,280	5,729	137,218	8,983	204,350
巧問教育.....	250	15,754	1,239	88,034	2,165	180,650
少兒英語.....	282	10,074	546	15,388	2,021	41,484
總計	<u>3,249</u>	<u>91,108</u>	<u>7,514</u>	<u>240,640</u>	<u>13,169</u>	<u>426,484</u>

於2015年、2016年及2017年，我們的英才項目各輔導課時的平均輔導費分別為人民幣67元、人民幣57元及人民幣63元。

卓越大語文

我們於2014年7月推出的「卓越大語文」課程，該課程致力於激發學生對語文的整體學習興趣，主要針對小學生。該課程為小學學生分為三大模塊，即中國古代文學、中外現代文學名著及新派小作文。中國古代文學模塊旨在引導學生感受中國古文的美妙語言及歷史語境。中外現代文學名著模塊旨在教授東西方地理知識及歷史知識，以培養學生欣賞比較文學的能力。新派小作文模塊旨在提高學生的創意寫作技能，並將文學及歷史知識轉化為優美的文章。我們為不同年級的學生選擇不同的且我們認為適合其欣賞水平的文學作品。

業 務

截止最後實際可行日期，我們主要在廣州和深圳提供卓越大語文課程。

巧問教育

我們的「巧問教育」課程致力於幫助學前教育學生過渡到小學階段，幫助學生培養嚴謹的可持續學習習慣及能力。我們針對4至8歲的學生。該課程目前涵蓋若干學科，即如語文、數學及英語。我們的教師努力培養學生的專注能力、表達能力，適應集體生活的能力以及閱讀習慣。

截止最後實際可行日期，我們透過北京、上海、廣州及深圳等城市的7個旗艦教學中心提供我們的「巧問教育」課程。我們就該課程提供全日制課程及課外課程。我們亦向其他獨立教育機構授權使用我們專有的「巧問教育」課程材料及就材料使用提供教師培訓服務，並收取許可費。

少兒英語

我們的「少兒英語」主要針對小學生。與通常專注於詞匯、句法及語法的傳統英語教育服務提供商不同，我們的課程設計融入了基於情景的教學環境，使教學過程更加高效，同時亦將故事情景、角色扮演及團隊合作融入課堂，以激發學生在整個學習過程中的英語學習興趣及動機。例如，我們使用多種角色扮演場景，例如動物世界及海底世界，作為英語教學媒體，以幫助學生實際、熟練地運用英語。

全日制備考項目

我們的全日制備考項目復讀課程包括專門為中考及高考復讀生而設計的備考課程。該項目涵蓋了所有將在中考或高考考試的學科。我們專門為中考及高考復讀生提供此類服務。我們亦從2017年開始為藝考生提供備考課程。由於藝考生首先須參加專業類高考，隨後才能專注於文化高考備考，我們提供定制藝考生備考課程以滿足其需求。

在課程中，我們定期進行評估，以幫助學生逐步實現其目標。我們努力確保我們的學生能夠掌握主題內容知識及測試技巧。

業 務

我們目前於廣州、深圳及上海有11個教學中心運營提供高考文化考試備考課程。我們的全面備考課程旨在幫助學生學習並提高入學考試所需的知識及技能，從而幫助他們獲得更高分數。

我們亦提供全日制考試準備課程的合約課程。倘學生已完成課程但未能達至我們與其訂立協議所訂明的預定考試成績，則有權獲退還輔導費。有關詳情，請參閱「一輔導費退款。」

下表載列於所述期間我們全日制備考項目復讀課程中各類考試的學生入學人數。

	截至12月31日止年度		
	2015年	2016年	2017年
中考復讀課程	2,610	2,533	2,208
高考復讀課程	2,346	2,195	2,352
藝考生高考備考課程	—	—	286
總計	<u>4,956</u>	<u>4,728</u>	<u>4,846</u>

於2015年、2016年及2017年，我們的全日制備考項目每學期每位在讀學生的平均輔導費分別為人民幣18,649元、人民幣20,484元及人民幣20,632元。

其他教育服務產品

其他服務產品

於2015年，我們推出了蜂背應用程序，這是一款移動應用程序，提供涵蓋K12教育系統各種學科的預錄廣播。學生們可以通過聽廣播來利用他們的零碎時間，並逐漸建立他們的知識庫。

我們的蜂背應用程序仍處於試用階段。於2015年、2016年及2017年，提供該課程所得收入分別約為零，人民幣0.1百萬元及人民幣1.6百萬元。

其他已終止服務

於往績記錄期間，我們經營其他業務，包括海外游學團、幼稚園、高中及動漫業務，該等業務已於2018年6月1日終止。

業 務

定價

我們根據服務和產品類型或輔導小時數收取我們的學生輔導費。我們要求我們的學生在第一次輔導課程開始之前支付全部輔導費，這些費用最初記錄為遞延收入。我們通常在完成輔導服務後，確認收入。詳情請參閱「財務資料－重大會計政策及估計－收入確認」。

就我們的優學項目而言，我們主要根據課程級別確定小班輔導的學費及個性化輔導的學費。就我們的英才項目而言，我們主要根據教育產品類別確定學費。此外，為了推廣市場部主管、教學部門主管和各城市校長可以確定某一學期的優惠政策。

業 務

下表載列於所示期間我們教育服務及產品的定價範圍及課程長度。(1)

	截至12月31日止年度			附註
	2015年	2016年	2017年	
每學期的課程 長度(輔導 課時數目)	(人民幣元)			
優學項目				
— 小班輔導	12-40	100-4,880	99-5,300	以人民幣元／每學期計算
— 個性化輔導	—	113-368	88-422	以人民幣元／每輔導課時計算
英才項目				
— 卓越大語文	12-32	1,020-2,720	1,190-2,720	以人民幣元／每學期計算
— 巧問教育	10-400	748-25,800	700-30,400	以人民幣元／每學期計算
— 少兒英語 ⁽²⁾	8-96	1,400-8,500	124-8,900	以人民幣元／每學期計算
全日制備考項目				
— 中考備考課程	—	17,600-28,780	16,660-30,530	以人民幣元／每學期計算
— 高考備考課程	—	11,877-33,350	16,800-33,350	以人民幣元／每學期計算

(1) 上述我們教育服務及產品的定價範圍不包括推廣課程的輔導費範圍。

(2) 少兒英語定價範圍的下限於2015年至2016年大幅變動，乃由於2016年進行課程改革所致。

業 務

輔導費退款

一般而言，我們允許學生退出我們的輔導課程，且我們將退還任何未提供服務的輔導課程的輔導費。

對於我們的全日制備考項目和小班輔導，學生可以報名合約課程，倘學生未能達到預定的考試成績，通常可以根據合約退還輔導費。倘學生未能達到我們合約課程的預定考試成績，可以在公佈考試結果之日起向我們提交書面退款申請。我們收到退款申請和證明材料並確認事實後，將根據合約將全部或部分輔導費退還給該學生。倘學生因自身過錯未能達到預定的考試成績，例如未能完成課程、未參加考試或考試中有不當行為，我們有權拒絕退款申請。

下表僅載列於所示期間我們合約課程的輔導費退款。

	截至12月31日止年度					
	2015年		2016年		2017年	
	退款金額	退款率 ⁽¹⁾	退款金額	退款率 ⁽¹⁾	退款金額	退款率 ⁽¹⁾
	(人民幣元，退款率除外)					
全日制備考項目...	1,138,379	2.1%	858,396	1.4%	471,699	0.8%
小班輔導.....	2,018,833	7.2%	1,629,276	4.8%	555,720	0.9%

(1) 退款率乃根據各項目每年的總退款金額除以同期合約課程的各項目已確認收益再乘以100.0%計算。

我們的海外業務

為進一步豐富業務組合，我們開始尋求海外機會，旨在與我們在中國的業務形成協同效應。

我們計劃在美國加利福尼亞州建立並營運一所官方認可的高中並提供課外補習服務。我們已聘用具有高中教育經驗的民營學校顧問協助我們開辦該高中。我們已設立名為China Beststudy Education Inc.的實體於加利福尼亞州經營擬成立的教育機構。此

業 務

外，我們已就將用作學校場所的一處場地與一名獨立第三方訂立租賃協議。詳情請參閱「結構性合約－與教育行業外資擁有權有關的中國法律法規－遵守資歷要求的行動及計劃」。

我們預期就於加利福尼亞州的相關計劃花費約375,000美元。我們的計劃開支包括（其中包括）租賃及場地裝修開支、設備採購、營銷及廣告開支及顧問費。

我們亦於澳大利亞尋找商機。於2017年6月，我們與Hyperproperty Pty Ltd（「Hyperproperty」）訂立合資協議，旨在擴大Red Rock Christian College（「Red Rock」），及按需在Red Rock發展及實施未來項目。Red Rock的發展活動將由Hyperproperty的全資附屬公司Gowise Education Pty Ltd執行。有關活動產生的預期利益將於合資企業中分配。截至最後實際可行日期，我們並無制定有關我們於合營企業的投資的具體及詳細的發展計劃。

我們的教育服務網絡

我們通過廣泛的教學中心網絡為學生提供教育服務。截至2017年12月31日，我們的運營網絡涵蓋中國10個城市的180間教學中心。我們的地理網絡戰略性覆蓋了華南地區的所有主要城市，包括廣州、深圳、珠海以及北京及上海等其他一線城市。下表載列於所示日期我們教學中心的數量。

	截至12月31日		
	2015年	2016年	2017年
教學中心的總數	136	149	180
新開設的教學中心數目	7	14	39
已關閉的教學中心數目	9 ⁽¹⁾	1 ⁽²⁾	8 ⁽³⁾

(1) 我們於2015年關閉9間教學中心，主要由於(1)我們因戰略調整而退出廣東省的一個縣級市江門；(2)若干教學中心的利用率低；及(3)提前終止租賃。

(2) 我們於2016年關閉1間教學中心，主要由於經營業績不及我們的預期。

(3) 我們於2017年關閉8間教學中心，主要由於(1)提前終止租賃；(2)我們的策略性調整；及(3)未就使用有關物業取得有關批准及許可。

業 務

下表載列截至2017年12月31日我們教學中心的地理覆蓋範圍。

	截至2017年 12月31日
華南	
— 廣州	97
— 深圳	22
— 中山	17
— 珠海	13
— 佛山	12
— 東莞	6
— 惠州	2
— 南寧	1
北京	1
上海	9
總計	180

我們基於多種因素選擇我們教學中心的位置，包括居民人口規模、收入水平及趨勢、人口統計因素、交通便捷性、地方法規、校外輔導相關的規定及細則以及該地區現有的競爭狀況。我們通常更傾向於靠近密集住宅區以及小學、中學及高中的地點。

我們預計將繼續在目前已開展業務且招生潛力巨大的區域（例如廣州及深圳）開設新教學中心。我們亦希望將業務繼續擴展至無K12課外教育服務或服務不足以滿足需求的新區域。未來三年，我們計劃於廣東省數個主要城市以及華南及全國的若干主要城市建立約150個新教學中心。於2018年上半年及直至最後實際可行日期，我們已於廣東及廣西開設24家新教學中心。我們已就另外20家新教學中心簽訂租賃協議並準備其開業事宜。

考慮對K12課外教育服務需求不斷增加以及我們於K12課外教育服務行業的豐富經驗，包括我們吸引及挽留足夠合資格教師的能力，我們相信擴展計劃乃屬可行。然而，我們實施擴展計劃時或仍面臨挑戰及不確定性因素。請參閱「風險因素－與我們業務及行業有關的風險－我們無法向閣下保證我們將能夠有效地管理業務拓展。如果我們無法有效地管理業務拓展，我們的財務狀況及經營業績將受到損害。」

業 務

除我們的地理擴展外，我們計劃擴展部分現有教學中心，以適應不斷增長的學生群體。

教師

截至2015年、2016年及2017年12月31日，我們的全職教師總人數分別為1,734名、2,148名及2,719名。我們認為，我們的教師對於維持我們高質量及高標準的K12課外教育服務至關重要。因此，我們的教師甄選及培訓過程採用嚴格的資格標準，以確保我們能夠為學生提供穩定的優質服務。

教師招聘

我們採用嚴格的招聘標準及多步驟甄選流程，包括一系列科目測試、面試及模擬講課。我們招聘具備以下資質的教師：(1)具備必要的能力；(2)精通所教授的科目領域；(3)有良好的溝通能力；及(4)能夠有效利用啟發性教學方法。

我們通常透過校園招聘的方式錄取中國大學本科及以上學歷的畢業生，同時亦從其他教育機構招募具有卓越往績記錄及豐富教學經驗的教師。我們不時招聘新教師，以確保我們的師資足以支持我們不斷發展的業務。

截至2017年12月31日，我們有2,719名全職教師，其中約86.4%的教師取得學士或以上學位。下表載列截至2017年12月31日我們教師的學歷明細。

截至2017年12月31日

學歷

碩士或以上學位	122	4.5%
本科學位	2,228	81.9%
其他 ⁽¹⁾	369	13.6%
總計	2,719	100.0%

(1) 由於我們的巧問教育課程着重進行幼小銜接，我們聘請若干幼師學院（只頒發大專或以下文憑）的教師。

業 務

教師培訓

我們在我們的網絡中建立了標準化的教師培訓體系。我們要求透過校園招聘錄取的新員工參加廣泛標準化培訓課程。我們通過討論會不時為所有教師提供在職教育及溝通技巧培訓。此外，我們密切關注教師的專業發展及個人成長。新聘任教師完成培訓計劃後，我們將為彼等安排一名經驗豐富的教師作為導師，以提供必要的指導並監督彼等的表現及進度。因此，我們的教師具有較高的忠誠度，根據弗若斯特沙利文報告，於2015年、2016年及2017年，我們教師的留任率分別約為73.8%、78.1%及76.9%，遠高於約65.0%的行業平均值。

在我們教師培訓體系中，我們的卓越大學作為專門的教師培訓及職業發展中心，發揮重要作用。卓越大學制定我們的嚴格培訓標準並編製培訓材料。作為我們培訓體系的一部分，我們制定培訓師發展計劃。我們從四星級或以上的教師中選定我們的培訓師。他們負責落實我們的綜合培訓計劃。有關教師等級詳情，請參閱「一我們的教師－教師績效評估」。卓越大學負責培訓我們的培訓師並持續地監督他們的工作。

教師績效評估

我們已建立一套教師評估及激勵體系，以提高教師的教學技能、服務質量及教學效果。其中，我們採用五個級別的教師績效等級評定方案，我們的教師等級從「一星級教師」開始，並在達到各階段的相關標準後最終升為「五星級教師」。我們基於一系列標準對教師進行評級，包括教學技能、研究能力、學生留存率以及學生的教學質量反饋。

我們三星級或以上的教師可酌情申請晉升為我們若干教學中心的運營主管，並可能受邀參加我們的課程及教材制定工作，甚至成為高級管理職位的人選。

我們相信，作為民辦教育服務提供商，我們向教師提供具有相對競爭力的薪酬。我們的教師薪酬通常包括基本薪金及績效獎金。

業 務

學生

我們主要針對K12體系中一年級至十二年級的學生。於往績記錄期間，我們的學生人次錄得顯著增長。新生及現有的忠誠學生共同推動了我們學生入學人次的增長。於2015年、2016年及2017年，我們的學生留存率分別為64.8%、71.4%及75.0%。此外，我們已經並預期繼續自我們多年來建立的學生網絡的口碑推介受益。根據弗若斯特沙利文於2018年5月進行的一項消費者調查，我們在中國南方的品牌認知度、之前曾購買過我們服務的受訪者人數及未來可能選擇我們服務的受訪者人數方面均排名第一。

課程與教材開發

我們的課程與教育內容乃基於我們提高學生的學習能力、知識及學業成績的理念及終極目標而制定。由於不同課程及各課程的內容是針對不同年齡段學生的多元化需求，我們定制了相應的教材。

- *優學項目*。家長與學生選擇我們的優學項目是期望我們的課程能夠提高學生在公立學校的學習成績。我們不時更新教材，以便使我們的課程緊貼中國K12教育體系的K12標準課程，並涵蓋所有K12核心科目。我們不時與當地教研辦公室溝通，以促進課程材料的更新及開發。
- *英才項目*。我們開發了各種專有教育產品，以補充我們的K12課外課程產品。我們設計的產品旨在促進學生的全面發展，並突破標準K12教育體系的限制。我們的產品開發過程一般包括：(1)市場需求的可行性研究；(2)確定擬開發產品的關鍵特徵；(3)成立研發團隊；(4)開發產品；(5)進行試用及數據收集；(6)分析試用數據及調整產品；及(7)正式推出產品。每種產品的研發周期因產品的複雜程度而有所不同。
- *全日制備考項目*。我們不時更新教材，以緊跟中考及高考的持續變化。我們亦研究前幾年的試卷，以更新我們的教材。

業 務

我們致力於持續開發、更新及改進我們的課程及教材。截至2017年12月31日，我們擁有一支由343名員工組成的內部開發團隊。於2015年、2016年及2017年，我們就教學方法的課程設計及研發產生的研發開支為人民幣54.7百萬元、人民幣72.8百萬元及人民幣111.3百萬元。於2017年，為應對我們的業務增長，我們大幅增加對課程及教材開發的研發投資，旨在改進教學方法及改革教學課程。

信息技術平台

我們已使用一系列強大的信息技術系統，以提高教學效果。例如，我們分別為我們的個性化及小班輔導課程開發並應用牛師幫及TMS系統。

我們的目標是維持我們技術平台的可靠性及安全性。我們已指定員工維護我們所有網站及移動應用程序。目前我們的網站託管於雲服務器。

我們的內部信息技術部門擁有一支專門負責維護、更新及開發技術平台的團隊。截至2017年12月31日，我們的信息技術部門有139名員工。於2015年、2016年及2017年，我們分別產生與信息技術系統有關的開支人民幣9.3百萬元、人民幣10.9百萬元及人民幣28.7百萬元。於2017年，為應對我們的業務增長，我們大幅增加對信息技術系統開發的投資，旨在升級及改進我們的教學平台。

牛師幫

我們設計並開發了一對一互動教學服務平台「牛師幫」，供教師、學生及家長用於實時跟踪進度及互動、調整學習計劃及管理班級。

就用戶端而言，我們的學生及其家長可以查看每位教師的評級及課程安排，並選擇符合其特定需求的教師。在課程中，牛師幫幫助學生跟踪學習進度及日常作業狀況。學生與家長可以免費贈送虛擬禮物給教師，以表示對教師的贊賞。我們在確定年度績效獎金時會考慮我們的教師收到的虛擬禮物數量。

就教師用戶端而言，牛師幫收集並跟踪每位學生的學習成績，我們的教師通過該等學習成績評估學生的整體學習進度。牛師幫也為教師提供大量教學筆記及教案。牛師幫通過允許家長通過平台向教師作出反饋以促進教師與學生家長之間的溝通。

業 務

下列截圖顯示牛師幫用戶端的用戶界面。



下列截圖顯示牛師幫教師用戶端的用戶界面。



此外，我們允許其他獨立教育機構的教師訪問牛師幫，並收取固定的許可費。該等教師可利用牛師幫管理課程安排，準備教學筆記，以及取得教學大綱。

教學管理系統 (「TMS」)

我們的小班輔導課程採用教學管理系統，以提高我們擴展及運營課程產品的效率。該系統可用於有效安排課程並將學生分配至適當的課程。該系統亦可用於跟踪每個教學中心的重要運營事項，例如學生入學人數及收益。此外，我們的TMS亦綜合客戶關係管理系統及財務管理系統。該集成系統大幅提高我們的經營及管理效率。

業 務

我們的專有數據庫

我們的專有在線教學資源數據庫包含海量有關K12課外教育課程的教學筆記及試題。我們的在線數據庫使教師能夠獲取大量的教學資源，進一步開發及設計定制的教案，為我們的學生有選擇地挑選練習題。該數據庫亦使我們的教師及研發團隊能夠協作設計、開發及改進課程，並有效地分享知識及有用的教學材料。

下列截圖顯示我們在線數據庫的用戶界面。



图示：题库功能：通用版题库+各校区、学科、学段的个性化题库

客戶及供應商

我們的客戶主要是我們的學生及其家長。我們於2015年、2016年及2017年各年度均無單一客戶佔我們收益的5%以上。

我們的供應商主要包括廣告服務提供商、租賃服務提供商、裝修服務提供商及建築服務提供商。截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度，我們的五大供應商分別佔我們總採購額的16.8%、12.3%及11.2%。截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度，我們的單一最大供應商（為一名獨立第三方及我們的租賃服務提供商）分別佔我們總採購額的5.8%、4.6%及3.4%。我們與五大供應商的關係介乎兩年至七年。我們與最大單一供應商的關係已持續七年。

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，據董事所知，概無持有5%以上已發行股本之本公司董事，其聯繫人或本公司股東於任何五大供應商持有任何權益。

業 務

業務合作

我們與多個戰略合作夥伴建立了合作關係。多年來，我們投資了一系列從事相關行業的公司。我們在挑選收購或投資目標時採用的關鍵標準包括（其中包括）彼等是否能夠補充我們的業務發展戰略。例如，我們投資廣州蟹殼教育科技有限公司（一間主要從事為青少年提供人工智慧機器人教育課程的公司），以獲得廣泛的學生群體。我們投資海南雲江科技有限公司（一間主要從事人工智能教育技術研發的公司），為我們提供先進的互聯網教育技術。

品牌、銷售及營銷

我們參與了一系列營銷活動，以提高潛在學生的品牌認知度。我們於2015年、2016年及2017年各年度的銷售開支分別為人民幣64.2百萬元、人民幣79.0百萬元及人民幣95.1百萬元。我們主要利用以下營銷及招聘方式吸引潛在學生及留住現有學生。

*推介。*我們認為，我們在招生方面取得成功的主要原因是我們的學生家長的口碑推介，彼等與其他學生家長分享學生的學習體驗。經過多年運營，我們建立了廣泛的學生校友網絡，該網絡一直是推廣推介的有用平台。我們的招生得益於且預期將持續得益於我們廣泛的學生網絡及不斷擴大的學生群體的推介以及我們的聲譽、品牌及學生的優異學術成績帶來的優勢。

*社交活動。*我們舉辦了一系列學術競賽，例如CCTV希望之星英語大賽及中華之星國學大賽。我們舉辦了一系列名為我是高手的小組討論會，邀請學者、科學家和作家分享他們的經驗和見解。我們相信，該等活動會提升我們的公眾形象以及對學生及家長的影響力。

*媒體廣告。*我們主要於中國主要新聞網站上投放在線及移動廣告。我們亦於傳統媒體的戶外廣告場所投放廣告，以吸引潛在學生及家長的關注，如公共交通終端。

*推廣課程。*我們不時推出推廣課程，以有效吸引新生。通過我們的推廣課程，我們為預期的學生及其家長提供了解我們提供的產品及服務的機會。

業 務

競爭

中國的K12課外教育市場發展迅速，但高度分散且競爭激烈，我們預期該行業的競爭將繼續加劇。根據弗若斯特沙利文報告，按2017年收益計算，前五大市場參與者佔全國K12課外教育市場的4.7%。我們主要面臨來自全國性及當地K12課外教育服務提供商的競爭。

我們認為，我們的主要競爭優勢包括：

- 課程產品及服務的範圍及質量；
- 我們的品牌認知度；
- 全面互動式、參與度高的定制化學生學習體驗；
- 性價比因素；
- 培養高素質教師的能力；
- 有效量身定制滿足學生特定需求的課程產品及服務的能力；及
- 向廣大潛在學生群體有效推銷課程產品及服務的能力。

我們相信，倚賴於我們的綜合課程產品、廣受認可的「卓越教育」品牌、於我們的網絡中持續提供優質教育服務的能力、強大的課程內容開發能力以及經驗豐富的管理團隊，我們有能力有效地參與我們所運營市場的競爭。然而，我們現時或日後的競爭對手可能會獲得比我們更多的資金資源，並且經營歷史比我們更長。請參閱「風險因素－我們於中國教育行業面對激烈競爭，而倘若我們無法進行有效地競爭，則可能面臨價格被迫下調的壓力，導致經營利潤率下降、市場份額減少、合資格僱員離任及資本開支增加」。

知識產權

知識產權是我們業務的基礎。我們開發了部分關鍵技術以支持我們的輔導服務，並開發了輔導服務及產品的專有教材。我們倚賴版權、商標及其他知識產權法律以及僱傭合約保密條文保護我們的知識產權。

業 務

儘管我們採取了預防措施，第三方可能未經我們的同意而取得並使用我們擁有或許可的知識產權。然而，倘第三方未獲正式授權而使用我們的知識產權，我們為保護我們的知識產權免受該等未經授權使用而產生的開支可能會對我們的業務及經營業績產生不利影響。請參閱「風險因素－倘我們未能保護我們的知識產權或防止我們的知識產權流失或遭挪用，我們可能會喪失競爭優勢，而我們的品牌、聲譽及運營可能受到重大不利影響」。

截至最後實際可行日期，我們擁有121個商標、120個註冊域名及32個註冊版權。

截至最後實際可行日期，我們於香港有一個仍未落實的商標申請。

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無與第三方有任何有關知識產權的重大糾紛或尚未妥善解決的任何其他法律程序。

有關我們重要知識產權的詳情，請參閱「附錄四－法定及一般資料－B.有關我們業務的其他資料－2.知識產權」。

僱員

截至2017年12月31日，我們擁有5,161名員工。下表載列截至2017年12月31日按職能劃分的僱員明細。

職能	僱員數量	佔總數的百分比
執行董事及高級管理人員	25	0.5%
全職教師	2,719	52.7%
客服	15	0.3%
銷售及營銷	1,161	22.5%
課程及教材開發	343	6.6%
技術開發	139	2.7%
綜合管理	759	14.7%
總計	5,161	100.0%

隨着我們的擴張，我們計劃聘請更多的教師及其他僱員。我們的招聘渠道包括推介、校內招聘、網上招聘及專業招聘人員。

業 務

我們的僱員薪酬包括基本工資及績效獎金。一般而言，我們根據每位僱員的表現及資歷確定員工薪酬。此外，我們向首次購房的若干合資格全職教師及其他僱員提供免息住房貸款，彼等須認真履行對本公司所做承諾，並已連續多年獲得良好年度表現評估。於2015年、2016年及2017年，我們分別向81名、51名及69名僱員授出人民幣8.1百萬元、人民幣4.9百萬元及人民幣7.3百萬元的住房貸款。

我們亦為若干僱員提供共同投資機會。我們鼓勵僱員領導或參與符合我們發展策略及理念的創業項目。視乎擬建項目的規模及複雜程度，我們將與我們的僱員合作並共同投資；或者，我們或會提供財務支持，而我們的僱員將擔任項目經理。

根據中國法規的要求，我們須參加由相應地方市政府及省級政府管理的各種僱員社會保障計劃，包括住房、生育、養老、醫療、工傷及失業福利計劃。根據中國法律的要求，我們須按規定的薪酬比例向僱員福利計劃供款。

我們相信，我們與僱員的關係良好，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無經歷任何罷工或重大勞資糾紛，亦並無因人員招聘而導致運營困難。我們的僱員不會通過任何工會或集體談判協議談判彼等的僱用條款。

獎項及認可

我們已取得多個獎項，認可我們所提供服務的質素以及受歡迎程度。下表載列我們於往績記錄期間取得的部分獎項及認可。

獲授年份	獎項／認可	頒獎機構
2017年	2017中國品牌價值課外輔導機構	新浪
2016年	家長信賴教輔品牌	騰訊

業 務

獲授年份	獎項／認可	頒獎機構
2016年	優秀培訓機構	廣東省民辦教育協會
2015年	2015華南金質教育品牌	廣州日報
2015年	中國好教育家長信賴課外輔導品牌	中國互聯網絡信息中心

保險

根據一般市場慣例，我們未投保業務中斷保險或產品責任保險，中國法律並無強制要求投保該等保險。我們並無為我們的物業損失購買任何保險。除我們的全日制備考項目外，我們亦並無購買任何第三方責任保險。於往績記錄期間，我們並無就我們的業務作出任何重大保險索償。

物業

截至最後實際可行日期，我們透過在中國北京、上海、廣州及其他各城市的229項租賃物業經營我們的業務。我們在中國租賃的物業主要作為我們的教學中心及辦公室。

截至2017年12月31日，我們租賃物業的總建築面積約為194,495.82平方米，而各租賃物業的建築面積約為7平方米至14,513.8平方米。

上述229項物業的租賃協議之租賃期限主要介乎三年至六年。我們計劃於現有租賃到期時重續或商議新的租期。除「我們的教學中心」所披露者外，於往績記錄期間，我們並無在與業主協商重續租賃方面遇到重大困難。

截至2017年12月31日，我們持有或租賃的物業的賬面值並無超過綜合總資產賬面值的15%或以上。因此，根據上市規則第5章及公司（豁免公司及招股章程遵從條文）公告（香港法例第32L章）第6(2)節的規定，[編纂]獲豁免遵從公司（清盤及雜項條文）

業 務

條例附表三第34(2)段中公司（清盤及雜項條文）條例第342(1)(b)條的規定，該條例要求就本集團的所有土地或建築物的權益出具估值報告。

產權瑕疵

截至最後實際可行日期，在我們的229項租賃物業中，61項物業存在產權瑕疵，這可能對我們將來繼續使用該等物業的能力產生不利影響。該等瑕疵物業的總租賃面積約為60,868.58平方米，佔我們總租賃面積的31.30%。產權瑕疵乃主要由於出租人未能就其具有出租該等物業的合法權利提供房屋所有權證明。倘因有關物業的產權問題或政府採取行動而出現糾紛，我們可能在續租有關物業上遇到困難，並可能需要搬遷。我們預計不會就物色或將我們的業務搬遷至附近其他相似處所花費大量時間或產生大額成本。

截至最後實際可行日期，我們並不知悉任何由第三方或政府機關就任何該等租賃物業的產權提出的任何質疑，而可能對我們目前佔用該等物業有所影響。董事認為，搬遷對我們的業務、財務狀況及經營業績不會產生重大不利影響。

根據有關中國法律及法規，倘租賃協議因出租人過失而無效，承租人有權要求賠償。倘我們繼續租賃該等物業的能力受第三方反對影響，我們或會根據有關中國法律及法規向出租人尋求賠償。

此外，我們已加強我們的內部控制，通過以下措施避免該等風險：

- 我們已委派指定人員與相關各方跟進情況，以盡快取得現有瑕疵物業的所有權證書或其他所有權文件；
- 當我們租賃額外物業時，我們會進行盡職調查，尤其是更謹慎地審查該等物業的產權證明；及
- 我們已按內部控制顧問的建議修訂我們的內部控制程序，以防止租賃有業權瑕疵的物業。

業 務

未登記

截至最後實際可行日期，我們的127個租賃物業的租賃協議尚未於中國相關土地及房地產管理部門登記備案。根據有關中國法律及法規，租賃協議訂約方有義務登記及提交已簽訂的租賃協議。誠如我們的中國法律顧問所告知，未於相關政府機關登記或備案租賃協議不會影響租賃協議的有效性及其強制執行性。根據有關中國法規，相關政府機關或會要求我們在規定期間內登記相關租賃協議，倘未能作出登記，我們或會就每處未登記租賃的物業被處以介乎人民幣1,000元至人民幣10,000元的罰款。截至最後實際可行日期，我們並未收到有關政府機關的任何此類要求或此類罰款。一旦我們收到有關政府機關的任何要求，我們承諾將全面配合促進租賃協議的登記。

批文、牌照及許可證

我們的中國法律顧問表示，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，除「一 法律訴訟及合規情況」及「一 經修訂的《民辦教育促進法》」一節所披露者外，我們已自中國有關政府機構取得於各重大方面對我們開展業務屬必要的牌照、許可、批文及證書，而該等牌照、許可、批文及證書仍全面有效。

經修訂的《民辦教育促進法》

於2016年11月7日，全國人民代表大會常務委員會頒佈《關於修改〈中華人民共和國民辦教育促進法〉的決定》，並於2017年9月1日生效。經修訂的《民辦教育促進法》在很多方面修改了原於2003年9月1日生效的《中華人民共和國民辦教育促進法》（「原《民辦教育促進法》」）。根據原《民辦教育促進法》，在當地工商管理部門登記註冊的營利性民辦培訓機構的管理，由國務院另行制定。誠如我們的中國法律顧問所告知，國務院概無於經修訂的《民辦教育促進法》生效前頒佈過此類行政措施，該等營利性民辦教育機構的管理受當地工商管理部門頒佈的一般程序及規定所規限。

業 務

於2017年之前，根據原《民辦教育促進法》的制度，我們通過民辦非企業單位或有限責任公司經營我們的教育中心。儘管非企業單位形式的民辦教育中心持有民辦學校經營許可證（其中四個已到期，且我們正在更新），我們的有限責任公司形式的教育中心並無明確規定須取得民辦學校經營許可證，但規定須取得當地工商行政管理部門的營業執照。然而，經修訂的《民辦教育促進法》要求教育機構（如我們的教育中心）獲得民辦學校的經營許可證。

根據《國務院關於鼓勵社會力量興辦教育促進民辦教育健康發展的若干意見》，經修訂的《民辦教育促進法》生效後，省政府機關必須根據修訂後的法律的具體實施方法和操作辦法，結合當地實際情況出台自己的實施意見和許可措施。我們的中國法律顧問告知我們，截至最後實際可行日期，北京、上海及廣東已出台實施意見。大部分地區提供一至六年的過渡期。在中國法律顧問的協助下，我們已向廣東、上海、廣西及北京的教育機關（即可就與申請民辦學校經營許可證的規定有關事宜提供有關確認的相關地區主管教育的政府機關）進行諮詢。北京及廣東政府教育機關告知我們：(1) 北京及廣東大部分區域並無就民辦教育機構以有限責任公司的形式申請民辦學校經營許可證發佈任何支持措施；及(2) 在發佈該等支持措施或開始接受民辦學校經營許可證申請前，其不會因民辦學校經營許可證的缺失，而對以有限責任公司形式營運的民辦教育機構實施處罰。我們亦獲上海及廣西政府教育機關告知，只要我們已申請辦學許可證，彼等將不會因我們缺失該許可證而對我們作出處罰。

截至最後實際可行日期，我們於廣州、東莞、南寧及上海已取得或正申請民辦學校經營許可證。我們承諾，一旦我們所在的其他地區開始接受民辦學校經營許可證申請，我們會及時提交申請文件並滿足申請要求以取得民辦學校經營許可證。

我們正密切關注我們營運地點的監管環境發展。對於經修訂的《民辦教育促進法》下新監管制度存在的不確定性以及當地教育部門頒佈或將頒佈的具體措施所引起的風險，請參閱「風險因素－與我們業務及行業有關的風險－有關民辦教育的中國監管要求的新立法或變化可能會影響我們的業務經營和前景」。

業 務

法律訴訟及合規情況

法律訴訟

我們亦可能不時面臨業務經營中產生的法律程序、調查及申索。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未曾牽涉到任何重大法律、仲裁或行政程序，且我們並不知悉針對我們或任何董事的尚未了結或受到威脅的任何法律、仲裁或行政程序，管理層認為該等程序可能對我們的聲譽、經營業績或財務狀況造成重大不利影響。董事已確認，本公司的股東目前概無牽涉任何重大訴訟、仲裁或行政程序。

違規事件

我們須遵守中國監管部門頒佈的若干監管規定及指引。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無出現任何重大違反中國法律及法規的情況，且我們並無發生董事認為在整體上可能對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響的任何系統性違規事件。誠如我們的中國法律顧問所表示，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，除下文所載事件外，我們已在所有重大方面遵守相關法律及法規。

缺乏完整的在線服務業務許可證

不合規事件

於往績記錄期間，我們分別透過 *zycourse.com*（由卓越里程及Guangzhou Zhuoyue Tutoring Center共同經營）提供付費在線課程、牛師幫（由北京牛師幫教育科技有限公司經營）提供一對一在線直播課程及蜂背應用程序（由Guangzhou Feng Bei Internet Technology Co. Ltd.經營）提供預錄廣播。該等三個平台可於並無增值電信業務許可證的情況下營運其業務。此外獲我們的中國法律顧問進一步告知，考慮到上述三個平台所提供的教育產品及服務乃有償供所有註冊用戶使用，由於我們允許任何人在我們的網站或移動應用程序註冊及獲取我們的輔導視頻及教程，該等活動可能被視為屬網絡出版範疇，因此可能須取得《網絡出版服務許可證》，而於往績記錄期間，我們並未取得。我們的不合規行為主要是由於對相關法規缺乏了解及對相關法律法規的不同解讀所致。於2015年、2016年及2017年，三大平台產生的收入分別約為人民幣0.5百萬元、人民幣1.4百萬元及人民幣3.0百萬元。

業 務

潛在法律後果

根據有關法律法規，缺乏增值電信業務許可證可能導致責令改正、沒收違法所得並處以（倘違法所得超過人民幣50,000元）違法所得三至五倍的罰款或（倘違法所得少於人民幣50,000元）介乎人民幣100,000元至人民幣1,000,000元的罰款。情節嚴重者，可能被責令停止運營。

根據有關法律及法規，缺少網絡出版服務許可證可能導致停業、關閉網站、刪除所有網絡出版物、沒收非法所得及用於非法活動的設備。違法所得人民幣1萬元以上的，並處違法經營額5倍以上10倍以下的罰款；違法所得不足人民幣1萬元的，可以處人民幣5萬元以下的罰款。截至最後實際可行日期，相關監管部門未對我們缺少增值電信業務許可證或缺少網絡出版服務許可證的行為採取任何行政訴訟、罰款或處罰。

此外，我們的中國法律顧問與廣東通信管理局和北京通信管理局進行了訪談，我們的中國法律顧問已向廣東通信管理局和北京通信管理局（即我們的中國法律顧問所告知可就與增值電信業務許可證有關的事宜提供有關確認的主管機關）進行諮詢，雙方均明確確認，只要我們隨後申請辦理並獲得增值電信業務許可證或停止此類運營，就缺少增值電信業務許可證的歷史業務而言，將不會主動對本公司進行任何行政處罰。

我們的中國法律顧問已向廣東省新聞出版廣電總局和北京新聞出版廣電總局（即我們的中國法律顧問所告知可就與網絡出版服務許可證有關的事宜提供有關確認的主管機關）進行諮詢。該等政府機關均無向我們告知，我們通過網絡平台提供教育課程是否須取得網絡出版服務許可證，因為有關網絡出版範圍的法律法規非常寬泛。因此，我們的中國法律顧問認為，我們通過網絡平台提供課程教材被認定為屬於網絡出版而需要取得網絡出版許可存在適用上的不確定性。

鑒於我們的網絡平台所提供的在線課程於近幾年推出，僅產生相對較少的收益，以及基於上述情況，我們的董事經諮詢我們中國法律顧問的意見後認為，我們因缺少增值電信業務許可證及網絡出版服務許可證而可能面臨重大行政處罰的風險相對較低。

業 務

糾正措施

鑒於複雜的監管體系，我們積極優化我們的在線輔導服務。牛師幫、zycourse.com及蜂背應用程序已將其在線服務業務轉讓予高分網（一間持有有效期自2017年9月30日至2022年9月30日的增值電信業務許可證的中國營運實體）。於2018年6月22日，我們與一間擁有有效網絡出版服務許可證的出版公司訂立合作協議。根據擬進行的合作，我們在線輔導課程及教材的出版將由出版公司根據有關許可證進行操作，而我們再毋須取得有關許可證。此外，我們為籌備[編纂]加強了內部控制，以防止此類不合規行為再次發生。例如，我們已指定本公司合規部門監督本公司持續遵守有關經營許可證的相關中國法律法規。我們將在開始運營新業務之前獲得所有相關的批文及許可證（如有）。

社會保險

不合規事件

於往績記錄期間，我們並未根據有關法律及法規的規定按僱員的實際薪資水平為若干僱員作出足夠的社會保險供款。發生該等不合規事件主要是由於我們的人力資源管理人員對相關地方法規缺乏了解及就具體的地方慣例與相關機關欠缺溝通。

潛在法律後果

據我們的中國法律顧問告知，相關機關有權要求僱主在指定期限內及時為其員工足額繳納社會保險。倘任何相關社會保險機關認為我們為僱員作出的社會保險供款並不符合相關中國法律法規的規定，其可責令我們於指定時限內繳付未繳結餘另加每日相當於未繳結餘總額0.05%的滯納金。倘我們未有應相關社會保險機關要求於指定時限內繳款，可被處以介乎未繳結餘總額一至三倍的罰款。

糾正措施

截至最後實際可行日期，概無相關監管機關就我們的社會保險供款作出行政行動、罰款或處罰，而我們亦無接獲任何命令要求繳清有關供款的未繳款額。

業 務

我們已取得負責我們主要教學中心（該等教學中心貢獻我們絕大部分收益）社會保險繳費的有關當地主管部門的確認，確認其並未發現我們的教學中心在社會保險登記及繳費方面嚴重違反法律及法規。在中國法律顧問的協助下，我們亦向對卓越里程有監督權的當地社會保險基金管理中心進行諮詢，其確認不會因卓越里程按照相對較低的工資水平為其員工繳納社會保險而對其進行處罰。我們承諾，倘社會保險主管機構要求我們的教學中心在規定的時間期限內作出足額供款或補足供款及繳納逾期罰款，我們將及時遵從。基於上述情況，我們的中國法律顧問認為，(1)我們取得確認書的機關為可有權出具確認的主管機關；及(2)倘我們在諮詢過程中獲悉的社會保險繳納政策保持不變，且無相反政策出台，我們可能被要求補繳未足額繳納部分的差額及就此受到重大行政處罰的風險低。

然而，根據我們對2015年、2016年及2017年社會保險供款作出的最佳估計，我們分別作出約人民幣0.4百萬元、人民幣2.9百萬元及人民幣2.9百萬元的撥備。一旦任何主管機關要求付款，我們將能滿足其付款要求。由於上述原因，我們的董事認為，支付未繳納款額及潛在財務處罰不會對我們整體業務經營及財務狀況產生重大不利影響。

為避免再次發生相關不合規情況，我們已檢討我們的內部控制政策，並已指定人力資源部主管，以密切監督我們對社會保險供款規例的持續合規情況及監察任何必要措施的執行情況。作為於[編纂]後的年度合規措施，我們將繼續與僱員溝通有關僱員社會保險計劃的事宜，並根據適用中國法律法規所規定的標準，向僱員社會保險計劃供款。

未進行消防備案

不合規事件

根據相關中國法律法規，培訓機構及其下屬輔導機構需向消防主管機構完成消防備案，惟有關建築工程的投資額低於人民幣300,000元或建築總面積不足300平方米除外。倘培訓機構及其下屬輔導機構被確認為建築總面積逾1,000平方米的室內兒童活動場所，則該等場所需於開始施工前獲得消防設計審核並於完成消防備案前通過消防驗收。

業 務

我們的教學中心均位於向第三方租賃的物業內。截至最後實際可行日期，該等物業中的38項物業尚未在消防機關完成消防備案。在38項物業中，

- (1) 我們積極跟踪12項物業的申請進度，(1)我們已就其中8項物業獲得消防主管機構的消防設計審核；及(2)我們已就其中4項物業向消防主管機構遞交消防設計審核申請，但至今仍未獲得批准。
- (2) 就剩餘26項物業而言，我們尚未遞交相關消防設計審核申請，所涉面積合共為21,393.44平方米，佔我們所租賃物業的11.0%。該等26項物業於2015年、2016年及2017年產生的收益分別約為人民幣39.1百萬元、人民幣48.6百萬元及人民幣82.4百萬元。發生該等不合規事件主要是由於(1)我們的若干出租人在訂立租賃協議時未作出必要的消防設計審核；及(2)我們其後未能就所有原始物業設計或所有自己的裝修工作跟蹤未完成的消防備案程序，乃由於員工疏忽及該等物業的性質使然。

潛在法律後果

根據有關中國法律，於開始施工前未取得消防設計審核的，應當遵守下列規定：(1)中止項目建設、停止使用有關項目或開展相關業務；及(2)處人民幣30,000元以上及人民幣300,000元以下罰款。未完成消防備案的，應當遵守下列規定：(1)責令限期整改；(2)處人民幣5,000元以下罰款。然而，就我們所提供輔導服務的教育中心是否應被界定為室內兒童活動場所而言，相關法律法規尚不明確，故我們需就建築總面積逾1,000平方米的教育中心獲得消防設計審批。因此，我們的法律顧問告知，我們面臨的風險即為我們的部分教育中心或會被消防主管機構確認為室內兒童活動區，且需獲得消防設計審核。

糾正措施

我們已聘請合資格的獨立第三方專業機構，負責消防安全檢查及檢測、設施維護和檢查，以檢查上述38項物業。該機構已編製專業技術報告，並確認該等38項物業(1)已按照相關要求制定並實施消防安全規定、消防安全操作規則以及消防安全及緊急撤離計劃；(2)已根據相關規定安裝消防安全裝置、設備和消防安全標志；(3)已按照消防

業 務

安全合規要求糾正隱患，符合建築防火要求；(4)未發生消防安全事故，亦未發生不適當的消防安全違規行為；(5)符合作輔導用途的物業適用的消防安全合規要求；及(6)就申請中的12項物業而言，在審查我們的消防申請材料後，倘我們根據相關消防機構的規定遞交申請，我們在完成消防備案方面不存在重大障礙。據我們的中國法律顧問告知，在完成消防備案後，我們於所有重大方面均符合相關消防規定。

根據該第三方專業機構的業務範圍及資質（即有能力提供消防安全檢查及具有核驗服務的業務範圍及資質），我們的中國法律顧問認為，該第三方專業機構有能力及合資格提供上述保證。我們已指定我們的內部合規人員對38項物業的消防備案進行監督及申請。我們將盡最大努力完成該等物業的消防備案。

經計及該等物業在地理位置上相對分散，我們認為主管機關不大可能要求我們同時關閉或搬遷大多數教育中心。我們保留一批教育中心候選地址，我們相信，我們能夠輕鬆地在不妨礙正常業務營運的情況將教育中心搬遷至另一地點。

此外，為籌備[編纂]，我們已採納內部政策，確保所有新租賃物業均符合有關消防安全法律及法規。例如，我們將僅租用(1)沒有產權瑕疵，(2)預期用途與我們實際使用的物業一致，以及(3)已完成消防安全備案的物業。我們亦已加強我們的企業管治措施，確保我們遵守有關消防安全法律法規。例如，我們已邀請我們的中國法律顧問提供高級管理人員培訓，以加深彼等對相關中國法律法規的理解。

董事及獨家保薦人的意見

我們的董事認為，發生上述不合規事件主要是由於不了解及不熟悉適用的法律要求，而非我們的內部監控系統存在任何重大缺陷。作為[編纂]程序的組成部分，我們的董事已接受董事培訓，亦已聘任香港及中國法律顧問就適用法律或監管規定向其提供意見。經考慮本公司上述之糾正及改善措施、我們的業務性質以及運營規模，我們的董事確信，我們的內部監控系統對我們目前的運營環境足夠有效，並認為不合規事件並無對上市規則第3.08及3.09條規定的董事的合適性及上市規則第8.04條規定的[編纂]的合適性產生重大影響。此外，我們已諮詢董事，並就內部控制系統諮詢本公司的內

業 務

部控制顧問，獨家保薦人並無發現本公司的內部控制措施不足且無效。此外，我們已自我們的控股股東獲得彌償，以彌償本集團就上述不合規事件而產生的任何申索、罰款及其他責任。根據上文所述，獨家保薦人認為，該等過往不合規事件並無對上市規則第3.08及3.09條規定的董事的合適性及上市規則第8.04條規定的本公司[編纂]的合適性產生影響。

健康、工作場所安全及環境措施

我們注重教師及學生在我們教學中心的安全。我們定期對我們的教學中心進行安全檢查及維護。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的場所並無發生任何健康或工作場所安全重大事故。與若干教育中心未進行消防備案有關的詳情，請參閱「－ 不合規事件－ 未進行消防備案」。

作為教育服務提供商，我們認為，我們不受中國任何重大環境法律法規的約束。因此，我們於往績記錄期間並無產生任何巨額環境合規成本，我們預期日後有關環境合規的年度成本將為零或屬微不足道。

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並無因違反適用的健康、安全或環境法律法規而遭受任何罰款或其他處罰。

風險管理及內部控制

風險管理

我們在經營過程中面臨各種風險。我們面臨的主要經營風險包括（其中包括）整體市況及K12課外教育觀念的變化、中國K12課外教育行業監管環境的變化、我們為學生提供優質教育服務的能力、我們在中國其他地區的潛在擴張、能否獲得我們的擴張及業務經營所需資金及其他市場參與者的競爭。有關更多詳情，請參閱「風險因素」。此外，我們面臨各種市場風險，例如在正常業務過程中出現的流動資金風險。有關詳情，請參閱「財務資料－ 市場風險的定性及定量披露」。

業 務

為適當管理該等風險，我們已建立以下風險管理架構及措施：

- 我們的董事會負責及擁有一般權力管理我們教學中心的運營，並負責管理本集團的整體風險。董事會負責考慮、審查及批准任何涉及重大風險的重大業務決策，例如我們決定優化及多樣化我們的服務類別及擴大我們的地理覆蓋範圍；及
- 我們投購足夠的保險，我們認為這符合中國教育行業的慣例。

內部控制

我們已委聘獨立內部控制顧問評估[編纂]相關的內部控制系統。我們已諮詢內部控制顧問以識別提升內部控制系統有關的因素及所需措施。

我們已指定本公司的負責人監察本公司及我們教學中心持續遵守規管我們業務營運的相關中國法律法規的情況，以及監督必要措施的實施情況。此外，我們計劃定期為我們的董事、高級管理層、我們教學中心的負責人及管理層及有關僱員提供持續培訓課程及／或與相關中國法律法規有關的最新資料，務求積極發現任何潛在不合規事件及情況。

此外，我們已實行一套規管我們僱員行為的內部規則及政策，包括教師及履行其他職能的人員。我們已建立監察系統實施反賄賂及反貪污措施，以確保我們的僱員遵守內部規則與政策以及適用的法律法規。例如，我們的管理層每年須進行詐騙及賄賂風險評估，審核委員會每年須審批風險評估的結果及政策。我們的內部反賄賂及反貪污政策亦列明若干禁止的行為，包括禁止接受賄賂或回扣、禁止非法使用、侵佔或挪用我們的資產以及偽造或篡改我們的會計記錄。

業 務

我們向新僱員提供強制培訓課程及向現有僱員提供持續訓練，以加強彼等對相關規則及法規的認知及意識。此外，我們亦就涉及貪污及賄賂的僱員制定補救措施與相關經濟及行政處分。於往績記錄期間，就我們所知，我們的僱員並無涉及貪污或有任何重大不當行為。

此外，我們亦委任中州國際融資有限公司為我們的外部合規顧問，合規顧問將自[編纂]日期起，就持續遵守上市規則及香港其他適用證券法律法規提供意見。

於往績記錄期間，我們的董事並無發現任何重大內部控制不足之處或漏洞。