

## 財務資料

以下討論及分析應與「附錄一—會計師報告」所載合併財務報表（連同相關附註）一併閱讀。合併財務報表乃根據香港財務報告準則編製。

以下討論及分析載有反映我們目前對未來事件及財務表現的觀點的前瞻性陳述。該等報表乃基於我們鑑於經驗及對過往趨勢、現時情況及預期未來發展的看法以及我們相信於該等情況下屬合適的其他因素所作出的假設及分析。然而，實際結果及發展是否將會符合我們的預期及預測視乎多項風險及不確定因素而定。於評估我們的業務時，閣下應謹慎考慮本文件所提供資料，包括但不限於「風險因素」及「業務」章節。

### 概覽

根據弗若斯特沙利文報告，按2017年收益計，我們是中國領先的中小企業雲端商業及營銷解決方案提供商。根據弗若斯特沙利文報告，按2017年毛收入計，我們亦為中國領先的騰訊社交網絡服務平台中小企業精準營銷提供商。我們透過SaaS產品及精準營銷提供各種各樣的雲端商業及營銷解決方案。我們主要透過中國領先的社交媒體平台微信交付產品及服務，根據弗若斯特沙利文報告，按2017年收益及付費商戶數量計，我們亦為微信上最大的中小企業第三方服務提供商。

我們擁有龐大且迅速增長的客戶群。截至2018年3月31日，我們就我們的SaaS產品及精準營銷擁有約260萬註冊商戶，為我們提供可定期從中獲利的龐大的潛在客戶群。我們龐大且不斷增長的客戶基礎為我們提供了龐大的大數據庫，我們可以利用該數據庫更好地了解客戶需求，並進一步完善我們的產品及服務範圍，以改善顧客體驗。

我們於往績記錄期間錄得顯著增長。我們的總收益由2015年的人民幣114.0百萬元增加至2016年的人民幣189.2百萬元並進一步增加至2017年的人民幣534.0百萬元，複合年增長率為116.4%。我們的總收益由截至2017年3月31日止三個月的人民幣78.6百萬元增加至截至2018年3月31日止三個月的人民幣162.0百萬元。我們的毛利由2015年的人民幣98.2百萬元增加至2016年的人民幣166.9百萬元並進一步增加至2017年的人民幣344.2百萬元，複合年增長率為87.2%。我們的毛利由截至2017年3月31日止三個月的人民幣65.7百萬元增加至截至2018年3月31日止三個月的人民幣107.2百萬元。

### 呈列基準

本公司於2018年1月30日在開曼群島註冊成立為一間獲豁免有限公司。我們為一間投資控股公司。我們的合併財務資料乃根據香港會計師公會頒佈的香港財務報告準則編製。除另有說明外，合併財務資料以人民幣呈列。我們的合併財務資料乃按歷史

## 財務資料

成本法編製。編製符合香港財務報告準則的財務報表須運用若干關鍵會計估計。這亦需要管理層在應用我們的會計政策過程中行使其判斷。涉及較重大判斷或複雜性較高的領域，或對合併財務資料而言屬重大的假設及估計的領域披露於附錄一會計師報告附註4。

### 影響我們經營業績的主要因素

我們的經營業績已經及預期將會繼續受到多項因素的重大影響，當中一些乃我們控制範圍以外，包括以下各項：

#### 一般因素

我們的業務及經營業績受一般因素的影響，該等因素影響更為廣泛的中國雲端商業及營銷解決方案行業，包括：

- 中國整體經濟發展及人均可支配收入水平；
- SaaS產品及精準營銷數字渠道及使用率增加；
- SaaS產品及精準營銷的表現及認知價值；及
- 影響雲端商業及營銷解決方案行業的政府政策、計劃及激勵措施。

任何該等一般行業狀況的任何不利變動均可能對我們產品及服務的需求造成不利影響，且可能嚴重影響我們的經營業績。

#### 企業特定因素

##### *擴闊我們的付費客戶群的能力*

由於我們的收益來自向商戶銷售SaaS產品及向廣告主提供精準營銷，因此，使用我們SaaS產品及精準營銷的付費商戶及廣告主的數量對我們的經營業績及持續收益增長至關重要。尤其是，擴闊我們的付費商戶及廣告主數量提供大量潛力客戶基礎，而我們可借此定期變現及提高(i)SaaS產品的每用戶平均收益，及(ii)每精準營銷廣告主平均開支。例如，我們銷售SaaS產品的收益自2015年的人民幣114.0百萬元增加至2016年的人民幣175.7百萬元，且進一步增加至2017年的人民幣262.6百萬元，乃主要由於我們SaaS產品的付費商戶數量及每用戶平均收益增加所致。此外，我們的精準營銷收益由2016年的人民幣13.5百萬元增加至2017年的人民幣271.4百萬元，主要由於廣告主數量大幅增加。我們客戶群的持續擴闊亦有助於在雲端商業及營銷解決方案行業提升我們的品牌及聲譽，借此為我們的產品及服務吸引更多客戶。

此外，龐大且不斷擴闊的客戶群為我們提供寶貴的大數據來源，我們由此可更深入了解我們客戶的需求及偏好，且可在一定程度上深入了解彼等客戶的需求及偏好。因此，我們能夠進一步完善產品及服務種類，提高客戶的整體體驗，此乃我們業務成功及未來增長的關鍵。

## 財務資料

### 我們產品及服務[編纂]的持續創新、擴闊及變現

我們的部份業務策略涉及將使用我們免費SaaS產品的商戶轉化為付費SaaS用戶、增加向現有商戶的銷售以及於我們SaaS產品及精準營銷之間交叉銷售。由於我們的商戶認識到我們所提供商品及服務的裨益，彼等更為傾向購買我們SaaS產品的高級版及額外服務以及精準營銷，或提升彼等於該等方面的體驗，借此提高我們的每用戶平均收益，進而有助於我們的收益增長及經營業績。就身為付費軟件用戶的商戶而言，我們目前提供不同的定價方案（即標準版、高級版及豪華版，相應具有三種價格），以滿足彼等的各異需求。有關我們不同定價方案的進一步資料，請參閱「業務－定價」。

此外，我們不斷尋求透過更新及新版本擴展我們的產品及服務種類，以豐富客戶體驗以及迎合其不斷變化的業務需求及要求。這包括為更為廣泛的垂直行業提供量身定制的SaaS產品。因此，我們產品及服務（包括我們於其中所提供的性能及解決方案）的持續創新及開發對我們支持客戶的發展及始終處於雲端商業及營銷解決方案行業前沿至關重要。該等創新將需要加強研發能力。例如，我們於2017年10月推出我們的微盟雲平台(PaaS)，該平台乃我們專為第三方開發商而設計，以為商戶提供更多定制應用程序。進一步詳情請參閱「業務－我們的產品及服務[編纂]」。

### 我們管理成本及提高營運效率的能力

我們有關銷售及營銷人員的員工成本，以及我們渠道合作夥伴就銷售SaaS產品收取的合約獲取成本，構成我們銷售及分銷費用總額的主要部份。因此，我們招攬客戶及擴闊客戶群同時控制客戶收購相關成本及開支的能力（包括維持營運效率）對我們的盈利水平及整體經營業績至關重要。

由於我們擴展業務及產品種類的規模及範圍，我們將受惠於多種規模經濟，以改善成本結構，如銷售及分銷開支以及一般及行政開支。於往績記錄期間，該等開支佔我們收益的百分比普遍下降。於2015年、2016年、2017年以及截至2018年3月31日止三個月，我們的銷售及分銷開支分別佔我們收益的91.1%、107.0%、56.0%及51.8%。於2015年、2016年、2017年以及截至2018年3月31日止三個月，我們的一般及行政開支分別佔我們收益的73.7%、26.8%、11.2%及7.5%。

### 精準營銷收益的組合

自精準營銷確認的收入金額受我們與廣告主簽訂的各項特定合同下的角色所影響。就我們作為委託人的合同而言，我們按總額基準確認收益，而就我們作為代理人的合同而言，我們按淨額基準確認收益。有關我們就此採取的收益確認政策的進一步詳情，請參閱「－主要會計政策及估計－收益確認」。我們的精準營銷收益的合併計算（按以總額基準及淨額基準確認的收益部份計量）不會對我們的毛利及淨利潤產生任何影響，但會影響我們的毛利率及淨利潤率。

## 財務資料

根據發佈商與我們之間的相關協議，媒體發佈商按照廣告主的總支出以虛擬貨幣及現金的形式向我們授予返點。就我們作為代理人的合同而言，我們確認媒體發佈商授予的返點金額為收益。因此，媒體發佈商授予的返點出現任何重大波動可能繼續對我們精準營銷的收益及經營業績產生重大影響。此外，我們的精準營銷收益取決於我們與騰訊的業務關係，此乃因我們主要於騰訊社交網絡服務平台經營我們的精準營銷業務。按2017年毛收入計，我們為最大的騰訊社交網絡服務平台（包括微信及QQ）中小企業精準營銷提供商。進一步詳情，請參閱「業務－我們與騰訊的關係－與騰訊的合作－我們精準營銷的發佈商」。

### 戰略收購及投資

我們計劃收購其他業務或於其中作出戰略投資，以擴闊我們的產品種類，進入新垂直行業，提升我們的技術及研發能力，以及投資於與我們現有業務經營形成互補的其他移動或數字領域。該等投資及收購將直接影響我們的經營業績及財務狀況，惟視乎所涉及的金額及我們所投資或收購業務的後續業績而定。例如，我們於2018年5月簽訂協議，以收購廣州向蜜鳥的絕大部份權益，而該收購預期將於2018年8月完成。該收購事項構成我們將業務拓展至酒店及餐飲等新垂直行業戰略的一部份，預計將為智慧酒店（我們於2018年7月新近推出的垂直解決方案）提供支持。進一步資料，請參閱「歷史、重組及公司架構－於廣州向蜜鳥的投資」。

因此，我們物色主要收購目標及戰略投資的能力可能影響我們業務的未來增長及方向。請參閱「業務－我們的戰略－探索戰略關係合作及收購機會」，了解有關我們透過相關戰略收購及投資盡量提高長期價值的目標的進一步詳情。

### 主要會計政策及估計

我們部份會計政策要求我們應用與會計項目有關的估計及假設以及複雜判斷。我們在應用會計政策時使用的估計及假設以及作出的判斷對我們的財務狀況及經營業績有重大影響。管理層根據過往經驗及其他因素（包括行業慣例及對相關情況下認為合理的未來事件的預期）持續評估有關估計、假設及判斷。管理層的估計或假設與實際結果之間不存在任何重大偏差，且我們於往績記錄期間未對此等估計或假設作出任何重大變更。我們預期該等估計或假設於可見未來不會發生任何重大變化。

我們認為該等會計政策對我們至關重要，或涉及編製財務報表時使用的最重大估計、假設及判斷，有關政策載列如下。對於理解我們財務狀況及經營業績屬重要的重大會計政策、估計、假設及判斷於附錄一會計師報告附註2及3詳細載述。

## 財務資料

### 收益確認

我們為中國中小企業提供雲端商業及營銷解決方案，並通過我們的SaaS產品及精準營銷為我們的客戶提供各種商業及營銷解決方案及服務。我們在提供服務的會計期間確認提供服務產生的收益。我們將超出收益的金額確認為合約負債。

#### (i) SaaS產品

我們提供SaaS產品（屬於雲端軟件）。我們直接向商戶（SaaS產品用戶）或通過渠道合作夥伴銷售我們的SaaS產品。我們負責提供雲端軟件及向外部雲服務器供應商支付服務器費用，以確保雲端軟件的可訪問性及穩定性，並可自行釐定我們向商戶銷售的SaaS產品的價格。我們的渠道合作夥伴有合約義務遵守我們的定價指引，對商戶並無重大履約義務。因此，我們為主事人，並按照向商戶收取的總費用確認收益。我們將向商戶收取的總費用與向渠道合作夥伴收取的費用之間的差額確認為合約獲取成本。更多詳情請參閱下文「— 合約資產」。

我們SaaS產品的收益主要包括向商戶提供訪問一個或多個針對電子商務、營銷及客戶管理及日常客戶支持的雲應用程序的費用。我們通常會自向商戶提供服務當日起於合約期限內按合理方式確認收入。我們SaaS產品的合約期限通常為一至三年或更長時間，合約須預付大部份款額，且不可撤銷。我們以合理的方式將合約獲取成本計入銷售開支，這符合我們的收益確認原則。

#### (ii) 精準營銷

我們提供在線營銷服務。我們採用綜合定價模式，並根據合約的具體條款在提供相關服務時確認收益，我們通常按照(a)自若干媒體發佈商賺取的約定回扣；或(b)自廣告主賺取的約定代價（根據具體操作計算或作出調整）確認收益。

確定是否應按總額或淨額基準報告收益乃基於對我們是否作為交易的委託人或代理人作出的評估。在釐定我們是作為委託人亦或代理人時，我們遵循委託人與代理人考量的會計指引。這種確定涉及判斷，並基於對各項安排的條款作出的評估。

##### (a) 自若干媒體發佈商賺取的約定回扣

根據媒體發佈商與我們之間的相關合約，媒體發佈商主要按照廣告主的總支出以虛擬貨幣及現金的形式向我們授予回扣。在若干安排中，由於我們代表媒體發佈商行事，我們在與第三方進行交易時充當中間人，特別是對於我們並非委託人的交易。

在確定是否應按總額或淨額基準報告收益時，儘管並無任何因素可被單獨視為推定或決定性因素，但由於我們正在促進廣告主及媒體發佈商購買及銷售庫存，且定價通常受每千次展示成本（「CPM」）或每次點擊成本（「CPC」）（由媒體

## 財務資料

發佈商決定) 購買庫存產生的成本所限制，我們並非該等安排的委託人，因此我們按淨額基準報告所賺取的收益及與該等交易有關的費用，並按照自媒體發佈商賺取的約定回扣確認收益。

### *(b) 自廣告主賺取的約定代價 (根據具體操作計算或作出調整)*

我們亦通過執行指定的操作產生收益，相關收益於執行指定操作時即時確認。儘管並無任何因素可被單獨視為推定或決定性因素，但由於我們為主要責任人，並負責(i)物色第三方顧客及與第三方顧客簽訂合同；(ii)物色媒體發佈商以提供網站空間(我們將媒體發佈商視作供應商)；(iii)確定每個指定操作的銷售價格；及(iv)全面負責完成營銷，我們擔任該等安排的委託人，因此我們按總額基準報告所賺取的收益及與該等交易有關的費用。根據該安排，我們將自媒體發佈商賺取的回扣入賬列作銷售成本的減項。

我們於獎勵授出時將給予廣告主的獎勵(包括根據銷售代理安排所給予者)確認為收益減少。

當合約的任何一方履行責任時，我們在資產負債表中將合約列作合約資產或合約責任，具體取決於我們的表現與商戶付款之間的關係。合約資產指我們向商戶提供服務以換取代價的權利。獲得合約所產生的增量成本(倘可收回)將被資本化及呈列為資產，其後在確認相關收益時攤銷。

倘商戶支付代價或我們擁有無條件權利獲得代價金額，在我們向商戶提供服務前，我們會在收到付款或應收款項入賬時(以較早者為準)將合約列作合約責任。合約責任指我們就商戶支付的代價向商戶提供服務的責任。

當我們擁有無條件權利獲取代價時，我們會將應收款項入賬。獲取代價的權利僅在代價經過一段時間即到期應付的情況下成為無條件。

## 即期及遞延所得稅

期內所得稅開支或抵免指根據各司法權區的適用所得稅率就即期應課稅收入支付的稅項，並就暫時性差額及未動用稅項虧損所致的遞延稅項資產及負債變動作出調整。

### *(i) 即期所得稅*

我們根據我們的附屬公司經營及產生應課稅收入所在國家於資產負債表日期已頒佈的稅法計算即期所得稅開支。管理層就有待詮釋的適用稅務法例的情況定期評估報稅表的狀況，並在適用情況下按照預期須向稅務機關繳付的稅款確定撥備。

## 財務資料

### (ii) 遞延所得稅

我們採用負債法就資產及負債的稅基與其賬面值之間的暫時性差額於合併財務報表內就遞延所得稅作出全面撥備。然而，倘遞延稅項負債來自對商譽的初始確認，則不予確認。倘遞延所得稅來自在交易（不包括業務合併）中對資產或負債的初步確認，而在交易時不影響會計損益或應課稅損益，則不作記賬。我們採用於報告期末前已頒佈或實際已頒佈，且在變現有關遞延所得稅資產或結算遞延所得稅負債時預期將會適用的稅率（及稅法）釐定遞延所得稅。

我們僅於可動用未來應課稅金額以抵銷該等暫時性差額及虧損時確認遞延稅項資產。

倘我們或我們的附屬公司能夠控制暫時性差額的撥回時間，且該等差額可能不會於可見將來撥回，則不會就外國業務投資的賬面值與稅基之間的暫時性差額確認遞延稅項負債及資產。

當有合法可強制執行權力將即期稅項資產與負債相抵銷，且遞延稅項結餘與同一稅務機關有關時，我們將遞延稅項資產與負債相抵銷。當我們或我們的附屬公司有合法可強制執行權力將即期稅項資產與負債相抵銷，且有意按淨額基準結算或同時變現資產及清償負債時，我們將即期稅項資產與稅項負債相抵銷。

我們於損益中確認即期及遞延稅項，惟倘即期及遞延稅項與於其他全面收益或直接於權益中確認的項目有關則除外。在此情況下，我們亦分別於其他全面收益或直接於權益中確認相關稅項。

### 資本化的開發成本

我們將所產生的與維護軟件程序有關的成本確認為開支。當能證明符合以下標準時，直接投放於設計和測試由我們控制的可識別及獨有軟件產品的開發成本可確認為無形資產：(i)技術上可以完成有關軟件，並供日後使用，(ii)管理層有意完成有關軟件並加以使用或出售，(iii)有使用或出售有關軟件的能力，(iv)可證明有關軟件如何可於未來帶來經濟效益，(v)具備充足的技術、財務及其他資源以完成開發或使用或出售該軟件，及(vi)開發期間與軟件有關的支出能夠可靠計量。

可資本化成為軟件成本一部份的直接成本為員工成本。

我們將資本化的開發成本列為無形資產，且該資產可供使用時予以攤銷。當有關SaaS產品已確認為無形資產而相關項目仍在進行中尚未完成，即會產生開發成本。

## 財務資料

### 合併全面收益表

下表載列我們於所示期間按絕對值及佔收入百分比的合併全面收益表的單項概要：

	截至12月31日止年度			截至3月31日止三個月	
	2015年	2016年	2017年	2017年	2018年
	(未經審計)				
	(人民幣百萬元)				
收益	114.0	189.2	534.0	78.6	162.0
銷售成本	(15.8)	(22.3)	(189.8)	(12.9)	(54.8)
毛利	98.2	166.9	344.2	65.7	107.2
銷售及分銷開支	(103.8)	(202.4)	(299.2)	(61.5)	(83.9)
一般及行政開支	(84.0)	(50.7)	(59.7)	(10.8)	(12.1)
其他收入	0.6	1.4	14.8	0.0	3.3
其他(虧損)/收益淨額	(0.2)	(0.4)	2.7	3.5	(0.1)
經營(虧損)/利潤	(89.2)	(85.2)	2.8	(3.0)	14.4
財務收入	0.2	0.1	0.1	0.0	0.0
並非自身信貸風險產生的					
金融負債公平值變動	(8.6)	(1.0)	—	—	—
除所得稅前(虧損)/利潤	(97.6)	(86.1)	2.8	(3.0)	14.4
所得稅抵免/(開支)	9.1	5.1	(0.2)	3.7	(3.3)
年/期內(虧損)/利潤	(88.6)	(80.9)	2.6	0.7	11.1
其他全面(虧損)/收益(扣除稅項)					
隨後不會重新分配至損益的項目					
— 自身信貸風險產生的					
金融負債公平值變動	(0.5)	(0.2)	—	—	—
年/期內全面(虧損)/收益總額	<b>(89.1)</b>	<b>(81.2)</b>	<b>2.6</b>	<b>0.7</b>	<b>11.1</b>

### 經營業績主要組成部份概述

#### 收益

於往績記錄期間，我們主要透過分別向中國的商戶和廣告主銷售SaaS產品及精準營銷獲得收益。下表載列我們於所示期間按業務分部劃分的收益明細：

	截至12月31日止年度			截至3月31日止三個月	
	2015年	2016年	2017年	2017年	2018年
收益	%	%	%	%	%
	(未經審計)				
	(以人民幣百萬元計，百分比除外)				
SaaS產品	114.0	175.7	262.6	58.8	75.5
精準營銷	—	13.5	271.4	19.8	86.5
總計	<b>114.0</b>	<b>189.2</b>	<b>534.0</b>	<b>78.6</b>	<b>162.0</b>



## 財務資料

### SaaS產品

我們主要透過我們自身的直銷團隊和遍及全國的地方渠道合作夥伴網絡銷售SaaS產品及相關服務。於往績記錄期間，我們來自銷售SaaS產品的收益有所增加，主要是由於我們SaaS產品的付費商戶數量增加。有關我們收益確認政策的進一步詳情，請參閱「— 主要會計政策及估計 — 收益確認」。

下表載列於所示期間我們SaaS產品的收益、付費商戶數量及每用戶平均收益明細：

	截至12月31日止年度			截至3月31日止三個月	
	2015年	2016年	2017年	2017年	2018年
收益 (以人民幣百萬元計) . . . . .	114.0	175.7	262.6	58.8	75.5
付費商戶數目 <sup>(1)</sup> . . . . .	23,895	36,344	51,494	38,725	53,451
每用戶平均收益 (人民幣) . . . . .	4,771	4,834	5,100	1,518	1,412

附註：

- (1) 付費商戶數目指我們截至相關年／期末的SaaS產品付款商戶數目。

下表載列於所示期間我們按產品劃分的SaaS產品收益明細：

	截至12月31日止年度						截至3月31日止三個月			
	2015年		2016年		2017年		2017年		2018年	
收益	%		%		%		%		%	
	(未經審計)									
	(以人民幣百萬元計，百分比除外)									
商業雲 <sup>(1)</sup> . . . . .	74.5	65.3	124.1	70.6	191.4	72.9	43.6	74.0	57.9	76.7
營銷雲 <sup>(2)</sup> . . . . .	39.5	34.7	51.6	29.4	71.2	27.1	15.2	26.0	17.6	23.3
總計 . . . . .	114.0	100.0	175.7	100.0	262.6	100.0	58.8	100.0	75.5	100.0

附註：

- (1) 商業雲主要包括微商城、客來店及智慧餐廳。進一步資料，請參閱「業務 — 我們的產品及服務[編纂] — SaaS產品 — 商業雲」。
- (2) 營銷雲主要包括微站（及其前身）、智能表單及廣告助理。進一步資料，請參閱「業務 — 我們的產品及服務[編纂] — SaaS產品 — 營銷雲」。

### 精準營銷

我們於2016年開始精準營銷業務。我們按總額基準確認我們作為委託人與廣告主所訂立合約產生的收益。我們按淨額基準確認我們作為代理人與廣告主所訂立合約產生的收益。有關我們收益確認政策的進一步詳情，請參閱「— 主要會計政策及估計 — 收益確認」。

## 財務資料

根據發佈商與我們之間的相關協議，媒體發佈商根據廣告主的總支出向我們授予虛擬貨幣及現金形式的返點。因此我們在往績記錄期間於精準營銷項下以淨額確認的部份收益為發佈商於往績記錄期間給予的返點金額。有關該等返點的進一步資料，請參閱「業務－我們與騰訊的關係－與騰訊的合作－我們精準營銷的發佈商」。

下表闡明於往績記錄期間我們毛收入與精準營銷項下收益的對賬：

	截至12月31日止年度			截至3月31日止三個月	
	2015年	2016年	2017年	2017年	2018年
	(人民幣百萬元)				
毛收入	-	173.8	933.0	89.9	372.1
減成本及稅項	-	(160.3)	(661.6)	(70.1)	(285.6)
收益	-	13.5	271.4	19.8	86.5

下表載列於所示期間廣告主數目及每名廣告主平均開支的明細：

	截至12月31日止年度		截至3月31日止三個月	
	2016年	2017年	2017年	2018年
毛收入 (人民幣百萬元)	173.8	933.0	89.9	372.1
廣告主數目 <sup>(1)</sup>	3,217	17,681	2,809	7,088
每名活躍廣告主平均開支 (人民幣)	54,023	52,767	32,028	52,501

附註：

- (1) 廣告主數目指我們於相關年度或期間購買我們精準營銷服務的廣告主數目。我們累計計算廣告主數目並透過年內或期內毛收入除以相關年度或期間的廣告主人數得到每廣告主平均開支。因此，我們全年每廣告主平均開支可能無法與我們於中期的每廣告主平均開支進行直接比較，反之亦然。

我們每廣告主平均開支於截至2017年3月31日止三個月的人民幣32,028元大幅增加至截至2018年3月31日止三個月的人民幣52,501元，該增加受廣告主之間精準營銷的日益普及及需求推動，且獲社交媒體平台增強性能的支持。

我們每廣告主平均開支於2016年的人民幣54,023元輕微減少至2017年的人民幣52,767元。由於我們於2016年開始精準營銷，我們將精力集中於少數開支較高的廣告主。廣告主人數於2017年劇增乃由於計入大量中小企業所致，而該等中小企業的平均開支較低，且整體每名活躍廣告主平均開支於2017年微降。

## 財務資料

### 銷售成本

我們的銷售成本主要包括(i)精準營銷的廣告流量成本（指我們就購買與我們所確認的精準營銷收益相關的廣告流量而按總額基準向發佈商支付的媒體費用）；(ii)員工成本（指軟件維修及營運服務相關的僱員薪金）；(iii)寬帶及硬件成本（我們向第三方服務供應商購買硬件及寬帶服務及租賃服務器而產生）；(iv)合約經營服務成本（指第三方服務提供商就託管及經營我們若干商戶的微信公眾號或微信小程序收取的外包服務費）；(v)無形資產攤銷（指與自有軟件有關的無形資產攤銷）；(vi)稅金及附加稅；及(vii)折舊及攤銷。

下表載列於所示期間我們按我們銷售成本總額的絕對值及佔收入百分比的性質劃分的銷售成本的明細：

銷售成本	截至12月31日止年度						截至3月31日止三個月			
	2015年		2016年		2017年		2017年		2018年	
	金額	%	金額	%	金額	%	金額	%	金額	%
	(未經審計)									
	(以人民幣百萬元計，百分比除外)									
精準營銷收益的廣告流量成本.....	-	0.0%	0.3	1.3%	154.4	81.4%	5.2	40.3%	42.3	77.3%
員工成本.....	3.8	24.1%	10.0	44.9%	16.0	8.4%	4.0	31.0%	4.4	8.0%
寬帶及硬件成本.....	10.6	67.1%	7.7	34.6%	9.5	5.0%	2.3	17.8%	2.7	4.9%
合約經營服務成本.....	1.1	7.0%	2.5	11.2%	1.7	0.9%	0.4	3.1%	1.1	2.0%
無形資產攤銷.....	-	0.0%	1.2	5.4%	5.4	2.8%	0.8	6.2%	3.4	6.2%
稅金及附加稅.....	0.3	1.8%	0.5	2.2%	2.7	1.4%	0.2	1.6%	0.9	1.6%
折舊及攤銷.....	0.0	0.0%	0.1	0.4%	0.1	0.1%	0.0	0.0%	0.0	0.0%
總計.....	15.8	100.0%	22.3	100.0%	189.8	100.0%	12.9	100.0%	54.8	100.0%

於往績記錄期間，我們銷售成本的兩大部份為廣告流量成本及員工成本。廣告流量成本由2016年的人民幣0.3百萬元增至2017年的人民幣154.4百萬元，與精準營銷的增長相一致。我們的勞工成本由2015年的人民幣3.8百萬元增至2016年的人民幣10.0百萬元，並於2017年進一步增加至人民幣16.0百萬元，主要是由於員工人數隨著我們的整體業務發展而增加所致。

下表載列我們於所示期間按我們銷售成本總額的絕對值及佔收入百分比的業務分部劃分的銷售成本明細：

銷售成本	截至12月31日止年度						截至3月31日止三個月			
	2015年		2016年		2017年		2017年		2018年	
	金額	%	金額	%	金額	%	金額	%	金額	%
	(未經審計)									
	(以人民幣百萬元計，百分比除外)									
SaaS產品.....	15.8	100.0	22.0	98.5	34.0	17.9	7.7	59.4	12.0	21.8
精準營銷.....	-	-	0.3	1.5	155.8	82.1	5.2	40.6	42.8	78.2
總計.....	15.8	100.0	22.3	100.0	189.8	100.0	12.9	100.0	54.8	100.0

## 財務資料

### 毛利

下表載列於所示期間我們按業務分部劃分的毛利（以絕對金額及佔我們收入的百分比（即毛利率）列示）明細：

毛利	截至12月31日止年度									截至3月31日止三個月					
	2015年			2016年			2017年			2017年			2018年		
	金額	%	毛利率	金額	%	毛利率	金額	%	毛利率	金額	%	毛利率	金額	%	毛利率
	(未經審計)														
	(以人民幣百萬元計，百分比除外)														
SaaS產品 .....	98.2	100.0	86.1	153.7	92.1	87.5	228.6	66.4	87.0	51.1	77.8	86.9	63.5	59.2	84.1
精準營銷 .....	-	-	-	13.2	7.9	97.8	115.6	33.6	42.6	14.6	22.2	73.5	43.7	40.8	50.5
總計 .....	98.2	100.0	86.1	166.9	100.0	88.2	344.2	100.0	64.5	65.7	100.0	83.5	107.2	100.0	66.2

### 銷售及分銷開支

我們的銷售及分銷開支主要包括(i)銷售及營銷人員的員工成本，(ii)渠道合作夥伴就銷售SaaS產品收取的合約獲取成本，(iii)租金及物業服務費，(iv)營銷及推廣成本（主要指於SaaS產品營銷時所產生的廣告成本），及(v)折舊及攤銷。於2015年、2016年、2017年及截至2018年3月31日止三個月，銷售及分銷開支分別佔我們收益的91.1%、107.0%、56.0%及51.8%。

下表載列於所示期間我們銷售及分銷開支的主要部份的明細：

銷售及分銷開支	截至12月31日止年度			截至3月31日止三個月	
	2015年	2016年	2017年	2017年	2018年
	(未經審計)				
	(人民幣百萬元)				
員工成本 .....	24.5	82.7	139.5	29.1	40.1
合約獲取成本 <sup>(1)</sup> .....	65.2	86.3	111.6	25.4	32.9
租賃及物業服務費 .....	4.3	14.2	17.0	4.8	6.2
營銷及推廣成本 .....	8.4	15.7	25.2	1.6	3.9
折舊及攤銷 .....	0.1	0.9	2.4	0.6	0.7
其他 .....	1.3	2.6	3.5	0.0	0.1
總計 .....	103.8	202.4	299.2	61.5	83.9

附註：

(1) 合約獲取成本指就銷售SaaS產品的合約資產的攤銷。進一步資料請參閱下文「合約資產」。

## 財務資料

於往績記錄期間，(i)銷售及營銷人員的員工成本，及(ii)渠道合作夥伴就銷售SaaS產品收取的合約獲取成本是我們銷售及分銷開支中的兩大組成部份。同期，我們銷售及營銷人員的員工成本有所增加，主要由於我們的整體業務增長所導致的銷售及營銷僱員增加所致。此外，SaaS產品的銷售整體增加導致渠道合作夥伴就銷售SaaS產品收取的合約獲取成本增加。

### 一般及行政開支

一般及行政開支主要包括(i)我們的一般及行政人員的員工成本，(ii)租賃及物業服務費，(iii)電腦設備、傢俬及裝置、汽車、租賃裝修及辦公室管理所使用軟件系統的折舊與攤銷，及(iv)其他雜項開支。於2015年、2016年及2017年以及截至2018年3月31日止三個月，我們的一般及行政開支分別佔我們收益的73.7%、26.8%、11.2%及7.5%。

下表載列於所示期間我們的一般及行政開支部份的明細：

	截至12月31日止年度			截至3月31日止三個月	
	2015年	2016年	2017年	2017年	2018年
				(未經審計)	
				(人民幣百萬元)	
<b>一般及行政開支</b>					
員工成本.....	31.7	32.7	44.6	4.7	6.8
租賃及物業服務費.....	12.2	14.8	12.1	4.8	3.7
以股份為基礎的非僱員付款開支 <sup>(1)</sup> .	36.1	—	—	—	—
折舊及攤銷.....	0.1	0.2	0.7	0.1	0.2
其他.....	3.9	3.0	2.3	1.2	1.4
<b>總計.....</b>	<b>84.0</b>	<b>50.7</b>	<b>59.7</b>	<b>10.8</b>	<b>12.1</b>

附註：

- (1) 截至2015年12月31日止年度以股份為基礎的補償開支—非員工主要包括以下各項：

根據於2015年7月13日簽訂的購股協議，騰訊創業基地於2015年8月以現金代價約人民幣1.3百萬元收購微盟企業的3%股本，並成為本集團的戰略合作夥伴。截至股份發行日期已發行股本的公平值超過已收到的現金代價，其差額約人民幣35.7百萬元已計入2015年的合併全面收益表。

於往績記錄期間，我們的一般及行政開支的兩大組成部份為(i)行政人員的員工成本；及(ii)租賃及物業服務費。同期，行政人員的員工成本增加主要乃由於我們的研發人員人數於2017年有所增加。而租賃及物業服務費減少乃由於分配予行政人員的租賃面積較我們的銷售及營銷人員減少所致。

## 財務資料

### 其他收入

我們的其他收入主要包括政府補助及較少部份持作投資的金融資產利息。下表載列所示期間我們其他收入部份的明細：

	截至12月31日止年度			截至3月31日止三個月	
	2015年	2016年	2017年	2017年	2018年
	(未經審計)				
	(人民幣百萬元)				
其他收入					
政府補助.....	0.6	1.1	14.8	0.0	3.3
持作投資的金融資產利息.....	—	0.3	0.0	0.0	—
總計.....	<u>0.6</u>	<u>1.4</u>	<u>14.8</u>	<u>0.0</u>	<u>3.3</u>

向我們提供的政府補助主要來自於(i)中國上海地方政府的非經常性財政援助，及(ii)我們於2017年有權獲得的軟件產品的增值稅退款。我們期望在未來繼續獲得相關增值稅退款。增值稅退款是指根據我們於有關稅務機關登記的SaaS產品銷售收益計算的超過3%增值稅的退款。我們根據已登記的SaaS產品的實際銷售收益計算增值稅退款，並按應計基準確認增值稅退款。

### 其他(虧損)/收益淨額

其他(虧損)/收益淨額主要包括發行予投資者工具的變動收益、銀行費用及其他。下表載列於所示期間我們的其他(虧損)/收益淨額部份的明細：

	截至12月31日止年度			截至3月31日止三個月	
	2015年	2016年	2017年	2017年	2018年
	(未經審計)				
	(人民幣百萬元)				
其他(虧損)/收益淨額					
發行予投資者工具的變動收益.....	—	—	3.6	3.6	—
銀行費用.....	(0.1)	(0.3)	(0.2)	(0.0)	(0.1)
其他淨額.....	(0.1)	(0.1)	(0.7)	0.0	0.0
總計.....	<u>(0.2)</u>	<u>(0.4)</u>	<u>2.7</u>	<u>3.5</u>	<u>(0.1)</u>

於2017年1月，根據股權擁有人與投資者訂立的協議，所有授予當時現有工具持有人的優先權均被取消，工具於取消優先權前後的公平值變動於合併綜合收益表中確認為收益。因此，我們於2017年確認公平值收益人民幣3.6百萬元。

## 財務資料

### 財務收入

我們的財務收入包括我們銀行存款的利息收入。於2015年、2016年及2017年以及截至2018年3月31日止三個月，我們的財務收入分別為人民幣0.2百萬元、人民幣50,000元、人民幣78,000元及人民幣10,000元。

### 並非自身信貸風險產生的金融負債公平值變動

我們並非自身信貸風險產生的金融負債公平值變動與2015年及2016年向投資者發行的金融工具有關。並非自身信貸風險產生的金融負債公平值變動的任何增加或減少均由估值輸入變動（如有關工具發行人的價值）驅動。

### 所得稅抵免／（開支）

我們須按實體基準就本集團成員公司所屬及營運所在的稅收司法權區中產生或取得的利潤繳納所得稅。根據開曼群島規則及規例，我們為根據開曼公司法註冊成立的獲豁免有限公司，豁免繳納開曼群島所得稅。

我們須就於中國經營業務按25%的一般中國企業所得稅率繳納稅款。我們的中國附屬公司已獲批准為高新科技企業，於若干年內享有15%的優惠所得稅率。

根據中國企業所得稅法，於中國成立的公司就於2008年1月1日之後賺取的利潤向境外投資者分派的股息，一般須按10%的稅率繳納預扣稅。倘境外投資者於香港註冊成立，並符合中國與香港訂立的雙邊稅務條約安排項下的條件及規定，則相關預扣稅稅率將從10%降低至5%。於往績記錄期間，我們並不計劃要求我們的中國附屬公司分派其保留盈利，且保留盈利將用作在中國經營及擴大我們的業務。

截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度以及截至2018年3月31日止三個月，我們的實際稅率為9.3%、5.9%、7.1%及22.9%。

截至最後實際可行日期，我們概無與任何稅務機關存在任何爭端。

### 自身信貸風險產生的金融負債公平值變動

自身信貸風險產生的金融負債公平值變動與2015年及2016年向投資者發行的金融工具有關。自身信貸風險產生的金融負債公平值變動的任何增加或減少均由估值輸入變動（如有關工具發行人及預期贖回項目價值）驅動。

### 非香港財務報告準則計量工具：經調整除利息、稅項、折舊及攤銷前盈利以及經調整淨（虧損）／利潤

為補充我們根據香港財務報告準則呈列的合併財務報表，我們亦採用並非香港財務報告準則所規定或據此呈列的經調整除利息、稅項、折舊及攤銷前盈利以及經調整淨（虧損）／利潤作為額外財務計量工具。我們認為，該等非香港財務報告準則計量工具可消除管理層認為不能反映我們經營表現項目的潛在影響，有利於比較不同期間及不同公司間的經營表現。

## 財務資料

我們認為，經調整除利息、稅項、折舊及攤銷前盈利及經調整淨（虧損）／利潤之非香港財務報告準則計量工具為投資者及其他人士提供有用信息，使其與管理層採用相同的方式了解及評估我們的合併經營業績。然而，我們所呈列的經調整除利息、稅項、折舊及攤銷前盈利及經調整淨（虧損）／利潤未必可與其他公司所呈列類似計量工具相比。該等非香港財務報告準則計量工具用作分析工具存在局限性，閣下不應視其為獨立於或可替代我們根據香港財務報告準則所呈報經營業績或財務狀況的分析。

我們將經調整除利息、稅項、折舊及攤銷前盈利界定為期內除利息、稅項、折舊及攤銷前盈利（經營（虧損）或利潤加折舊及攤銷開支及遞延開支），經加回以股份為基礎的補償及一次性[編纂]開支（如有）而作出調整。我們將經調整淨（虧損）／利潤界定為期內（虧損）／利潤淨額，經加回以股份為基礎的補償、一次性[編纂]開支（如有）、來自優先權的（虧損）／收益淨額並非自身信貸風險產生的金融負債公平值變動、發行予投資者工具的變動收益、及稅項影響而作出調整。於往績記錄期間，一次性[編纂]開支指我們就[編纂]引致的開支。

於所示期間經調整除利息、稅項、折舊及推銷前盈利及經調整淨（虧損）／利潤，與根據香港財務報告準則計算及呈列的最具直接可比性的財務指標（即期內經營（虧損）／利潤及期內淨（虧損）／利潤的對賬載於下表：

	截至12月31日止年度			截至3月31日止三個月	
	2015年	2016年	2017年	2017年	2018年
				(未經審計)	
	(人民幣百萬元)				
經營（虧損）／利潤與除利息、 稅項、折舊及攤銷前盈利及 經調整除利息、稅項、折舊及 攤銷前盈利的對賬：					
期內經營（虧損）／利潤.....	(89.2)	(85.2)	2.8	(3.0)	14.4
加：					
折舊 .....	0.2	1.2	3.1	0.7	0.9
攤銷 .....	0	1.3	5.4	0.8	3.4
除利息、稅項、折舊及攤銷前盈利	(89.0)	(82.7)	11.3	(1.5)	18.7
加：					
以股份為基礎的補償 .....	38.5	8.7	11.9	2.7	1.9
一次性[編纂]開支.....	-	-	-	-	0.2
經調整除利息、稅項、折舊及 攤銷前盈利.....	(50.5)	(74.0)	23.2	1.2	20.8

	截至12月31日止年度			截至3月31日止三個月	
	2015年	2016年	2017年	2017年	2018年
				(未經審計)	
	(人民幣百萬元)				
淨（虧損）／利潤與經調整 淨（虧損）／利潤的對賬：					
期內淨（虧損）／利潤.....	(88.6)	(80.9)	2.6	0.7	11.1
加：					
以股份為基礎的補償 .....	38.5	8.7	11.9	2.7	1.9
一次性[編纂]開支.....	-	-	-	-	0.2
並非自身信貸風險產生的 金融負債公平值變動 .....	8.6	1.0	-	-	-
發行予投資者工具的變動收益.....	-	-	(3.6)	(3.6)	-
稅務影響.....	(9.0)	(5.1)	0.2	(3.7)	3.3
經調整淨利潤／（虧損）.....	(50.6)	(76.3)	11.1	(3.9)	16.5



## 財務資料

### 各期間的經營業績比較

#### 截至2018年3月31日止三個月與截至2017年3月31日止三個月的比較

##### 收益

我們的總收益由截至2017年3月31日止三個月的人民幣78.6百萬元大幅增加106.1%，至截至2018年3月31日止三個月的人民幣162.0百萬元，主要由於SaaS產品以及精準營銷產生的收益增加。

##### SaaS產品

我們SaaS產品的收益由截至2017年3月31日止三個月的人民幣58.8百萬元增加28.4%，至截至2018年3月31日止三個月的人民幣75.5百萬元，主要由於我們SaaS產品的付費商戶人數增加。我們的付費商戶人數由截至2017年3月31日止三個月的38,725人次增加至截至2018年3月31日止三個月的53,451人次，部份被我們的每用戶平均收益由截至2017年3月31日止三個月的人民幣1,518元略微減少至截至2018年3月31日止三個月的人民幣1,412元所抵銷。

##### 精準營銷

我們精準營銷的收益由截至2017年3月31日止三個月的人民幣19.8百萬元大幅增加336.9%，至截至2018年3月31日止三個月的人民幣86.5百萬元，主要由於因廣告主的總花費大幅增加導致我們自發佈商取得的返點增加。該增加主要是由於購買我們精準營銷的廣告主數量從截至2017年3月31日止三個月的2,809名大幅增至截至2018年3月31日止三個月的7,088名所致。每名廣告主的平均支出由截至2017年3月31日止三個月的人民幣32,028元增加至截至2018年3月31日止三個月的人民幣52,501元。

##### 銷售成本

我們的銷售成本由截至2017年3月31日止三個月的人民幣12.9百萬元大幅增加324.8%至截至2018年3月31日止三個月的人民幣54.8百萬元。該增加乃主要由於我們於截至2018年3月31日止三個月以總額基準確認的精準營銷收益相關的廣告流量成本確認增加人民幣37.1百萬元及我們SaaS產品自主開發軟件於截至2018年3月31日止三個月的相關無形資產攤銷增加人民幣2.6百萬元。

##### SaaS產品

我們SaaS產品的銷售成本由截至2017年3月31日止三個月的人民幣7.7百萬元增加55.8%，至截至2018年3月31日止三個月的人民幣12.0百萬元，主要由於有關我們SaaS產品自主開發軟件的無形資產攤銷因所提供的更多SaaS產品而增加人民幣2.6百萬元。

##### 精準營銷

我們精準營銷的銷售成本由截至2017年3月31日止三個月的人民幣5.2百萬元大幅增加723.1%，至截至2018年3月31日止三個月的人民幣42.8百萬元，主要由於就確認的精準營銷收益，我們於截至2018年3月31日止三個月按總額基準確認廣告流量成本人民幣37.1百萬元。

## 財務資料

### 毛利及毛利率

我們整體毛利由截至2017年3月31日止三個月的人民幣65.7百萬元大幅增加63.2%，至截至2018年3月31日止三個月的人民幣107.2百萬元，主要由於總收益的增加。

我們整體毛利率由截至2017年3月31日止三個月的83.5%降至截至2018年3月31日止三個月的66.2%，概因(i)有關我們SaaS產品自主開發軟件的無形資產攤銷增加，導致我們SaaS產品的銷售成本升幅大於我們SaaS產品的收益，及(ii)我們精準營銷的銷售成本增加，原因為我們於作為委託人與廣告主所訂立合約項下的精準營銷佔比增加，令我們按總額基準確認廣告流量成本。

### 銷售及分銷費用

我們的銷售及分銷費用由截至2017年3月31日止三個月的人民幣61.5百萬元大幅增加36.4%，至截至2018年3月31日止三個月的人民幣83.9百萬元，主要由於(i)我們銷售及分銷人員的員工成本由截至2017年3月31日止三個月的人民幣29.1百萬元增加至截至2018年3月31日止三個月的人民幣40.1百萬元，乃由於額外僱傭銷售及營銷人員，及(ii)我們銷售SaaS產品的合約獲取成本由截至2017年3月31日止三個月的人民幣25.4百萬元增加至截至2018年3月31日止三個月的人民幣32.9百萬元。該等增加與我們各業務分部的擴張保持一致。

### 一般及行政開支

我們的一般及行政開支由截至2017年3月31日止三個月的人民幣10.8百萬元增至截至2018年3月31日止三個月的人民幣12.1百萬元，主要是由於員工成本因我們整體業務增長而增加人民幣2.1百萬元。該增加部份被租金及物業服務開支減少人民幣1.1百萬元所抵銷。

### 其他收入

我們的其他收入由截至2017年3月31日止三個月的人民幣15,000元大幅增至截至2018年3月31日止三個月的人民幣3.3百萬元，主要由於提供予我們的增值稅退款形式的政府補助有所增加。

### 其他虧損／收益淨額

我們的其他收益淨額由截至2017年3月31日止三個月收益人民幣3.5百萬元減少102.9%，至截至2018年3月31日止三個月虧損人民幣0.1百萬元，主要由於所有授予我們當時現有工具持有人的優先權取消導致截至2017年3月31日止三個月產生一次性發行者投資者工具的變動收益人民幣3.6百萬元。截至2018年3月31日止三個月，我們並無該等收益。

### 經營(虧損)／利潤

由於上述原因，我們於截至2018年3月31日止三個月的經營利潤淨額為人民幣14.4百萬元，而截至2017年3月31日止三個月的經營虧損淨額為人民幣3.0百萬元。

## 財務資料

### 財務收入

我們財務收入由截至2017年3月31日止三個月的人民幣19,000元減少至截至2018年3月31日止三個月的人民幣10,000元。該減少主要由於我們銀行存款的利息收入減少，反映了因我們的業務範圍得以擴闊及我們代表部份廣告主向媒體發佈商作出墊款導致銀行存款的平均結餘減少。

### 所得稅抵免／(開支)

我們於截至2017年3月31日止三個月的所得稅抵免為人民幣3.7百萬元，而截至2018年3月31日止三個月的所得稅開支為人民幣3.3百萬元，主要由於遞延稅項資產變動。我們的遞延稅項資產於截至2018年3月31日止三個月因利用結轉稅項虧損有所減少，而於截至2017年3月31日止三個月因就若干附屬公司初始確認遞延稅項資產，我們的遞延稅項資產有所增加。

### 期內利潤

由於上述原因，我們的期內利潤由截至2017年3月31日止三個月的人民幣0.7百萬元大幅增加至截至2018年3月31日止三個月的人民幣11.1百萬元。

### 截至2017年12月31日止年度與截至2016年12月31日止年度的比較

#### 收益

我們的總收益由2016年的人民幣189.2百萬元大幅增加182.2%至2017年的人民幣534.0百萬元，主要是由於我們的SaaS產品及精準營銷產生的收益增加。

#### SaaS產品

我們的SaaS產品產生的收益由2016年的人民幣175.7百萬元增加49.5%至2017年的人民幣262.6百萬元。該增加主要是由於我們SaaS產品的付費商戶數量及我們SaaS產品的每用戶平均收益增加。我們的付費用戶數量由2016年的36,344名增加至2017年的51,494名且每用戶平均收益由2016年的人民幣4,834元增至2017年的人民幣5,100元。

#### 精準營銷

我們的精準營銷產生的收益由2016年的人民幣13.5百萬元大幅增加至2017年的人民幣271.4百萬元，主要是由於廣告主的總支出大幅增加導致我們從發佈商獲得的返點增加。我們廣告主的總支出增加，很大程度上是由於購買我們精準營銷的廣告主數量由2016年的3,217名增加至2017年的17,681名，部份被每名廣告主的平均開支由2016年的人民幣54,023元輕微減少至2017年的人民幣52,767元所抵銷。

## 財務資料

### 銷售成本

我們的銷售成本由2016年的人民幣22.3百萬元大幅增加751.1%至2017年的人民幣189.8百萬元。該增加主要是由於(i)2017年有關我們精準營銷增長的精準營銷廣告流量成本由2016年的人民幣0.3百萬元增至2017年的人民幣154.4百萬元，(ii)員工成本由2016年的人民幣10.0百萬元增加至2017年的人民幣16.0百萬元，與我們的整體業務增長一致，及(iii)無形資產攤銷增加人民幣4.2百萬元。

### SaaS產品

我們SaaS產品的銷售成本由2016年的人民幣22.0百萬元增加54.5%至2017年的人民幣34.0百萬元，主要是由於我們的員工成本由2016年的人民幣10.0百萬元增加至2017年的人民幣16.0百萬元。該增加乃主要由於2017年額外僱傭僱員以支持我們SaaS產品業務增長。

### 精準營銷

我們的精準營銷產生的銷售成本由2016年的人民幣0.3百萬元大幅增加至2017年的人民幣155.8百萬元，主要是由於就確認的精準營銷收益，我們於2017年按總額基準確認廣告流量成本人民幣154.4百萬元。

### 毛利及毛利率

我們的整體毛利由2016年的人民幣166.9百萬元大幅增加106.2%至2017年的人民幣344.2百萬元，概因我們整體收益的增長率超過我們銷售成本的增長率。

我們的整體毛利率由2016年的88.2%降至2017年的64.5%，主要是由於我們精準營銷的銷售成本增加，原因為我們於作為委託人與廣告主所訂立合約項下的精準營銷佔比增加，令我們按總額基準確認若干廣告流量成本。

### 銷售及分銷開支

我們的銷售及分銷開支由2016年的人民幣202.4百萬元增加47.8%至2017年的人民幣299.2百萬元，主要是由於(i)我們銷售及營銷人員的員工成本因2017年額外僱傭銷售及營銷人員而由2016年的人民幣82.7百萬元增加至2017年的人民幣139.5百萬元；(ii)銷售我們SaaS產品的合約獲取成本由2016年的人民幣86.3百萬元增加至2017年的人民幣111.6百萬元；(iii)營銷及推廣成本由2016年的人民幣15.7百萬元增至2017年的人民幣25.2百萬元，該增加與我們業務的整體增長相一致；及(iv)租金及物業服務開支因銷售及營銷人員增加及分配予該等銷售及營銷人員的租賃面積相應增加而由2016年的人民幣14.2百萬元增至2017年的17.0百萬元。該等增加與我們各業務分部的擴張保持一致。

### 一般及行政開支

我們的一般及行政開支由2016年的人民幣50.7百萬元增加17.8%至2017年的人民幣59.7百萬元，主要是由於(i)員工成本因2017年研發人員人數增加而增加，及(ii)平均工資水平增加。該增加在一定程度上被租金及物業服務開支因較銷售及營銷人員而言，分配予我們的行政人員的租賃面積減少而自2016年的人民幣14.8百萬元降至2017年的人民幣12.1百萬元所抵銷。

### 其他收入

我們的其他收入由2016年的人民幣1.4百萬元大幅增至2017年的人民幣14.8百萬元，主要由於於2017年以增值稅退款形式提供予我們的政府補助。

## 財務資料

### 其他(虧損)/收益淨額

我們的其他收益淨額由2016年的虧損淨額人民幣0.4百萬元大幅增加至2017年的收益淨額人民幣2.7百萬元，主要是由於所有授予當時現有工具持有人的優先權取消導致產生優先權變動一次性收益人民幣3.6百萬元。

### 經營(虧損)/利潤

由於上文所述，我們於2017年錄得經營利潤淨額人民幣2.8百萬元，而於2016年錄得經營虧損淨額人民幣85.2百萬元。

### 財務收入

我們的財務收入由2016年的人民幣50,000元增加至2017年的人民幣78,000元。該增加主要是由於我們銀行存款的利息收入增加，反映了我們銀行存款的平均結餘於2017年有所增加。

### 並非自身信貸風險產生的金融負債公平值變動

我們並非自身信貸風險產生的金融負債公平值變動與向投資者發行的金融工具有關。由於在2017年1月取消向當時現有工具持有人授予的優先權，導致該工具將由債務轉為權益，因此我們於2017年並無錄得並非自身信貸風險產生的金融負債公平值變動。

### 所得稅抵免/(開支)

我們於2017年的所得稅開支為人民幣0.2百萬元，而於2016年的所得稅抵免為人民幣5.1百萬元，乃主要由於我們若干附屬公司的遞延稅項資產於2017年首次確認，其盈利能力有所提高，且我們估計於可預見未來將有充足應課稅收入用於結轉稅項虧損及可扣減暫時性差額。

### 自身信貸風險產生的金融負債公平值變動

自身信貸風險產生的公平值變動與向投資者發行的金融負債有關。由於在2017年1月取消向當時現有工具持有人授予的優先權，導致該工具將由債務轉為權益，因此我們於2017年並無錄得自身信貸風險產生的金融負債公平值變動。

### 年內(虧損)/利潤

由於上文所述，我們於2017年錄得利潤人民幣2.6百萬元，而於2016年則錄得虧損人民幣80.9百萬元。

### 截至2016年12月31日止年度與截至2015年12月31日止年度的比較

#### 收益

我們的總收益由2015年的人民幣114.0百萬元增加66.0%至2016年的人民幣189.2百萬元，主要是由於我們的SaaS產品產生的收益增加及我們開始精準營銷業務。

## 財務資料

### SaaS產品

我們的SaaS產品產生的收益由2015年的人民幣114.0百萬元增加54.1%至2016年的人民幣175.7百萬元。該增加主要是由於我們SaaS產品的付費商戶數量由2015年的23,895名增加至2016年的36,344名及每用戶平均收益由2015年的人民幣4,771元增至2016年的人民幣4,834元。

### 精準營銷

我們於2016年開始精準營銷，因此於2015年並無就精準營銷確認任何收益。於2016年，我們自精準營銷錄得的收益為人民幣13.5百萬元。

### 銷售成本

我們的銷售成本由2015年的人民幣15.8百萬元增加41.1%至2016年的人民幣22.3百萬元，主要是由於因整體業務增長所需的軟件維修及營運服務相關的僱員數目增加而導致我們員工成本由2015年的人民幣3.8百萬元增加至2016年的人民幣10.0百萬元。該增加部份被2016年寬帶及硬件成本下降人民幣2.9百萬元所抵銷，主要是由於本公司開始取締將硬件作為我們SaaS產品的一部分進行銷售以專注於軟件SaaS產品。

### 毛利及毛利率

我們的毛利由2015年的人民幣98.2百萬元大幅增加70.0%至2016年的人民幣166.9百萬元，主要是由於我們來自SaaS產品的收益的增長率超過SaaS產品的銷售成本的增長率。我們的整體毛利率由2015年的86.1%增加至2016年的88.2%，主要是由於上文所述的相同原因。

於2016年，我們精準營銷的毛利及毛利率分別為人民幣13.2百萬元及97.8%。我們於2016年開始精準營銷，因此於2015年並無有關精準營銷的任何毛利。

### 銷售及分銷開支

我們的銷售及分銷開支由2015年的人民幣103.8百萬元大幅增加95.0%，至2016年的人民幣202.4百萬元，主要由於(i)我們銷售及推廣人員人數增加導致我們銷售及推廣人員的員工成本由2015年的人民幣24.5百萬元增加至2016年的人民幣82.7百萬元，(ii)因我們SaaS產品通過渠道合作夥伴的銷售於2016年增加，渠道合作夥伴就我們SaaS產品銷售所收取的合約獲取成本由2015年的人民幣65.2百萬元增加至2016年的人民幣86.3百萬元，(iii)營銷及推廣成本由2015年的人民幣8.4百萬元增至2016年的人民幣15.7百萬元，該增加與我們業務的整體增長相一致，及(iv)於各中國城市的附屬公司所設的租賃辦公地點增加，導致租金及物業服務開支由2015年的人民幣4.3百萬元增加至2016年的人民幣14.2百萬元。

### 一般及行政開支

我們的一般及行政開支由2015年的人民幣84.0百萬元減少39.6%至2016年的人民幣50.7百萬元，主要是由於就本公司的股權投資確認以股份為基礎的付款開支人民幣36.1百萬元。

---

## 財務資料

---

### 其他收入

我們的其他收入由2015年的人民幣0.6百萬元增加133.3%至2016年的人民幣1.4百萬元，乃由於政府補助增加。

### 其他(虧損)／收益淨額

我們的其他虧損淨額由2015年的人民幣0.2百萬元增加100.0%至2016年的人民幣0.4百萬元，主要是由於銀行費用增加。

### 經營(虧損)／利潤

由於上述原因，我們的經營虧損由2015年的人民幣89.2百萬元減少4.5%至2016年的人民幣85.2百萬元。

### 財務收入

我們的財務收入由2015年的人民幣0.2百萬元降至2016年的人民幣50,000元，主要由於銀行按金利息收入有所下降，反映銀行按金平均結餘於2016年因業務範圍得以擴闊而減少。

### 並非自身信貸風險產生的金融負債公平值變動

我們並非自身信貸風險產生的金融負債公平值變動由2015年的人民幣8.6百萬元減少至2016年的人民幣1.0百萬元，乃由於本公司於2015年的相關估值上升。

### 所得稅抵免／(開支)

我們的所得稅抵免由2015年的人民幣9.1百萬元減少44.0%至2016年的人民幣5.1百萬元，主要是由於2016年稅率變動導致重新評估遞延稅項資產。微盟企業獲批准為高新科技企業，自2016年起享有15%的優惠所得稅率。

### 自身信貸風險產生的金融負債公平值變動

我們自身信貸風險產生的金融負債公平值變動由2015年的人民幣0.5百萬元降至2016年的人民幣0.2百萬元，乃由於預期贖回項目的相關估值於2016年有所下降。

### 年內虧損

由於上文所述，我們的年內虧損由2015年的人民幣88.6百萬元減少8.7%至2016年的人民幣80.9百萬元。

## 財務資料

### 若干主要資產負債表項目的討論

#### 流動資產／(負債)淨額

下表載列於所示日期我們的流動資產及負債：

	截至12月31日			截至3月31日	截至6月30日
	2015年	2016年	2017年	2018年	2018年
					(未經審計)
	(人民幣百萬元)				
<b>流動資產</b> .....					
貿易應收款項及應收票據.....	0.4	14.6	30.6	34.5	65.0
合約資產.....	45.4	70.1	93.6	98.0	178.6
預付款項、按金及其他資產.....	11.9	41.3	140.9	152.2	296.5
按公平值計入損益的金融資產.....	—	11.5	—	—	—
現金及現金等價物.....	8.6	29.0	21.5	31.4	859.7
<b>流動資產總額</b>	<b>66.3</b>	<b>166.4</b>	<b>286.6</b>	<b>316.1</b>	<b>1,399.8</b>
<b>流動負債</b> .....					
銀行借款.....	—	—	—	—	80.0
其他應付款項及應計費用.....	35.7	300.7	343.4	300.3	313.8
按公平值計入損益的金融負債.....	—	26.3	—	—	—
合約負債.....	77.0	141.8	192.9	199.3	359.2
即期所得稅負債.....	0.0	—	0.0	—	—
<b>流動負債總額</b> .....	<b>112.8</b>	<b>468.8</b>	<b>536.4</b>	<b>499.5</b>	<b>752.9</b>
<b>流動資產／(負債)淨額</b> .....	<b>(46.4)</b>	<b>(302.4)</b>	<b>(249.8)</b>	<b>(183.5)</b>	<b>646.9</b>

我們的流動資產淨額由截至2018年3月31日的人民幣183.5百萬元增加至截至2018年6月30日的人民幣646.9百萬元，主要是由於我們的流動資產總額增加人民幣1,083.7百萬元，部份被流動負債總額增加人民幣253.4百萬元所抵銷。我們的流動資產總額增加主要是由於我們的現金及現金等價物和預付款項、存款及其他資產分別增加人民幣828.3百萬元和人民幣144.3百萬元。我們的流動負債總額增加主要是由於我們的合約負債和其他應付款項及應計費用分別增加人民幣159.9百萬元和人民幣13.6百萬元。

我們的流動負債淨額由截至2017年12月31日的人民幣249.8百萬元減少至截至2018年3月31日的人民幣183.5百萬元，主要是由於我們的流動負債總額減少人民幣36.9百萬元，流動資產總額增加人民幣29.5百萬元。我們的流動負債總額減少在很大程度上乃由於其他應付款項及應計費用減少人民幣43.1百萬元。我們的流動資產總額增加主要是由於現金及現金等價物增加人民幣9.9百萬元以及預付款項、存款及其他資產增加人民幣11.3百萬元。

我們的流動負債淨額由截至2016年12月31日的人民幣302.4百萬元降至截至2017年12月31日的人民幣249.8百萬元，乃主要由於我們的流動資產總額增加人民幣120.2百萬元，部份被流動負債總額增加人民幣67.6百萬元所抵銷。我們的流動資產總額增加，乃主要由於預付款、按金及其他資產增加人民幣99.6百萬元、合約資產增加人民幣23.5百萬元以及貿易應收賬款及票據增加人民幣16.0百萬元。流動負債總額增加，乃主要由於我們的其他應付款項及應計費用增加人民幣42.7百萬元以及合約負債增加人民幣51.1百萬元。



## 財務資料

我們的流動負債淨額由截至2015年12月31日的人民幣46.4百萬元大幅增加至截至2016年12月31日的人民幣302.4百萬元，主要是由於我們的流動負債總額增加人民幣356.0百萬元，部份被流動資產總額增加人民幣100.1百萬元所抵銷。我們的流動負債總額增加主要是由於合約負債增加人民幣64.8百萬元及其他應付款項及應計費用增加人民幣264.9百萬元。我們的流動資產總額增加主要是由於預付款項、存款及其他資產增加人民幣29.4百萬元、合約資產增加人民幣24.7百萬元、貿易應收款項及應收票據增加人民幣14.2百萬元及現金及現金等價物增加人民幣20.4百萬元。

### 貿易應收款項及應收票據

我們的貿易應收款項主要與我們預期就精準營銷自騰訊收取的現金返點及我們就精準營銷代表其他廣告主按總價法支付予騰訊的現金墊款有關。我們通常每個季度與騰訊結算一次貿易應收款項。我們的商戶及渠道合作夥伴通常需要提前付款，並確保交付我們的SaaS產品前在與我們的合作賬戶中保留足夠的資金。就我們的精準營銷而言，儘管我們通常要求我們的廣告主及渠道合作夥伴提前付款，並在與我們的合作賬戶中保留足夠的資金，我們有時會向信譽良好的精準營銷廣告主或渠道合作夥伴授出最多90天的信貸期。

我們的應收票據與來自若干廣告主的銀行承兌票據有關。我們有時允許廣告主視情況使用銀行承兌票據。

下表載列於所示日期的貿易應收款項及應收票據：

	截至12月31日			截至3月31日
	2015年	2016年	2017年	2018年
		(人民幣百萬元)		
貿易應收款項	0.4	4.6	28.6	33.3
應收票據	—	10.0	2.0	1.2
總計	0.4	14.6	30.6	34.5

我們的貿易應收款項由截至2015年12月31日的人民幣0.4百萬元增加至截至2016年12月31日的人民幣4.6百萬元，並進一步增加至截至2017年12月31日的人民幣28.6百萬元及截至2018年3月31日的人民幣33.3百萬元，主要是由於我們的精準營銷收益因從媒體發佈商賺取的與精準營銷相關的返點增加而持續增加。

我們的應收票據由截至2016年12月31日的人民幣10.0百萬元減少至截至2017年12月31日的人民幣2.0百萬元，主要是由於我們於2016年自一名信譽良好的精準營銷廣告主獲得銀行承兌票據人民幣10.0百萬元。我們的應收票據由截至2017年12月31日的人民幣2.0百萬元進一步減少至截至2018年3月31日的人民幣1.2百萬元，主要是由於我們自廣告主收取的銀行承兌票據減少。

我們於截至2018年3月31日的貿易應收款項約人民幣18.4百萬元已於截至2018年6月30日結清。

## 財務資料

下表載列於所示日期我們貿易應收款項的賬齡分析：

	截至12月31日			截至3月31日
	2015年	2016年	2017年	2018年
	(人民幣百萬元)			
0至90日 .....	0.4	2.9	28.6	33.3
90至180日 .....	—	1.7	—	—
總計 .....	<u>0.4</u>	<u>4.6</u>	<u>28.6</u>	<u>33.3</u>

下表載列於所示期間我們貿易應收款項的周轉天數：

	截至12月31日止年度			截至3月31日
	2015年	2016年	2017年	2018年
貿易應收款項周轉天數 <sup>(1)</sup> .....	1	5	11	17

附註：

- (1) 某段期間內的貿易應收款項周轉天數相等於期初及期末貿易應收款項結餘的平均值除以相關期間的收益再乘以相關期間的天數。

我們的貿易應收款項周轉天數由2016年的5天增加至2017年的11天，並進一步增加至截至2018年3月31日的17天，主要是由於精準營銷收益的比例增加。我們的貿易應收款項周轉天數由2015年的1天增加至2016年的5天，主要是由於我們於2016年開始精準營銷。

截至2015年、2016年及2017年12月31日及2018年3月31日，我們評估，貿易及其他應收款項的預期損失率不大。因此，於往績記錄期間，我們並無確認貿易應收款項的任何虧損準備撥備。

### 合約資產（流動部份）

本集團的合約資產乃合約獲取成本，指我們渠道合作夥伴按開立賬單予商戶的總金額與按開立賬單予渠道合作夥伴的金額之間的差額。我們按總額基準確認通過我們的渠道合作夥伴銷售我們的SaaS產品產生的收入。於往績記錄期間，我們按SaaS產品的定價向我們的渠道合作夥伴授出一定折讓。我們將給予我們渠道合作夥伴的相關合約獲取成本按合約期限於損益內確認為我們銷售及分銷開支的一部份，該等開支的遞延部份確認為合約資產。

我們的合約資產由截至2017年12月31日的人民幣93.6百萬元輕微增加至截至2018年3月31日的人民幣98.0百萬元，主要是由於透過渠道合作夥伴收購SaaS產品合約所產生的成本增加所致。

我們的合約資產由截至2015年12月31日的人民幣45.4百萬元增加至截至2016年12月31日的人民幣70.1百萬元，並進一步增加至截至2017年12月31日的人民幣93.6百萬元，主要是由於我們SaaS產品業務的整體隨著SaaS產品收入的增加而增長，導致透過渠道合作夥伴收購SaaS產品合約所產生的成本增加所致。

## 財務資料

### 預付款項、按金及其他資產

我們的預付款項、按金及其他資產主要包括(i)購買與精準營銷收益有關的廣告流量的預付款項，(ii)代表第三方廣告主收取的有關預付款項的其他應收款項，即代表若干廣告主支付予騰訊的墊款，而我們認為就精準營銷而言，該等廣告主信譽卓著，(iii)代表關聯方廣告主收取的有關預付款項的其他應收款項，即代表關聯方廣告主支付予騰訊的墊款，(iv)有關付款予關聯方的其他應收款項，即非B2B業務產生的負債，(v)有關租金及物業管理費的預付款項，(vi)有關增值稅退款的其他應收款項，(vii)支付予第三方的按金，(viii)員工墊款，(ix)購買無形資產的預付款項，(x)可收回的增值稅，(xi)購買無形資產的預付款項，及(xii)其他。

下表載列我們於所示日期的預付款項、按金及其他資產：

	截至12月31日			截至3月31日
	2015年	2016年	2017年	2018年
	(人民幣百萬元)			
就精準營銷收益購買廣告流量的預付款項 . . . . .	-	30.4	87.2	102.8
代表廣告主收取的有關預付款項的其他應收款項				
— 第三方 . . . . .	-	1.2	27.7	22.3
代表廣告主收取的有關預付款項的其他應收款項				
— 關聯方 . . . . .	-	-	0.0	0.1
有關付款予關聯方的其他應收款項 . . . . .	3.2	0.0	-	2.2
有關租金及物業管理費的預付款項 . . . . .	0.7	0.5	14.7	13.5
與增值稅退款相關的應收款項 . . . . .	-	-	5.3	3.2
按金 — 第三方 . . . . .	1.8	2.7	2.6	3.1
員工墊款 . . . . .	1.1	0.7	0.3	1.0
購買無形資產的預付款項 . . . . .	2.4	-	-	-
可收回的增值稅 . . . . .	1.8	4.7	0.8	0.6
購買廣告服務的預付款項 . . . . .	0.6	0.2	0.2	0.4
其他 . . . . .	0.3	0.8	2.1	3.1
<b>總計 . . . . .</b>	<b>11.9</b>	<b>41.3</b>	<b>140.9</b>	<b>152.2</b>

我們的預付款項、按金及其他資產由截至2015年12月31日的人民幣11.9百萬元大幅增至截至2016年12月31日的人民幣41.3百萬元，主要是由於就我們於2016年開始提供的精準營銷業務而購買廣告流量的預付款項增加。

我們的預付款項、按金及其他資產由截至2016年12月31日的人民幣41.3百萬元進一步大幅增至截至2017年12月31日的人民幣140.9百萬元，主要是由於(i)就我們的精準營銷而購買廣告流量的預付款項增加，及(ii)就代表第三方廣告主向騰訊收取的有關預付款項的應收款項增加。該等增加與我們精準營銷於2017年的整體增長一致。

我們的預付款項、按金及其他資產由截至2017年12月31日的人民幣140.9百萬元進一步增至截至2018年3月31日的人民幣152.2百萬元，主要是由於就我們於2018年的精準營銷而購買廣告流量的預付款項增加。

## 財務資料

### 按公平值計量計入損益的金融資產

我們的按公平值計量計入損益的金融資產指向中國商業銀行購買的理財產品。下表載列我們於所示日期的按公平值計量計入損益的金融資產：

	截至12月31日			截至3月31日
	2015年	2016年	2017年	2018年
	(人民幣百萬元)			
金融產品.....	-	11.5	-	-
總計 .....	<u>-</u>	<u>11.5</u>	<u>-</u>	<u>-</u>

截至2016年12月31日，我們按公平值計量計入損益的金融資產為人民幣11.5百萬元。截至2017年12月31日，相關理財產品已到期且我們並未做出進一步購買。

### 其他應付款項及應計費用

我們的其他應付款項及應計費用主要包括(i)來自第三方廣告主及關聯方廣告主的墊款（兩者均為與精準營銷相關的廣告流量有關的墊款），(ii)應付工資及福利，與向雇員支付的薪金及補償金有關，(iii)應付投資者款項，(iv)非B2B業務負債，(v)應付關聯方款項，於因重組而引致的應計負債中產生，(vi)按金，(vii)其他應付稅項，(viii)購買無形資產應付款項，及(ix)其他應付雜項及應計費用。

下表載列我們於所示日期的其他應付款項及應計費用明細：

	截至12月31日			截至3月31日
	2015年	2016年	2017年	2018年
	(人民幣百萬元)			
廣告主－第三方墊款.....	10.0	21.2	87.6	69.8
廣告主－關聯方墊款.....	-	6.0	8.2	7.5
應付工資及福利.....	17.0	38.4	65.3	58.2
應付投資者款項 <sup>(1)</sup> .....	-	-	-	150.0
非B2B業務負債.....	-	151.8	95.2	-
應付關聯方款項.....	-	70.8	75.1	-
押金.....	4.0	5.3	5.5	5.3
其他應付稅項.....	1.9	0.7	3.8	3.7
購買無形資產應付款項.....	-	1.0	-	-
其他應付款項及應計費用.....	2.8	5.4	2.8	5.8
總計 .....	<u>35.7</u>	<u>300.7</u>	<u>343.4</u>	<u>300.3</u>

附註：

- (1) 於2018年3月30日，我們的附屬公司微盟發展自一名第三方投資者收取人民幣150百萬元，用於資本投資，由於雙方同意於重組時取消投資計劃，該筆款項已於2018年5月31日悉數退回。有關我們的其他[編纂]前投資的更多詳情，請參閱「歷史、重組及公司架構－公司重組及[編纂]前投資」。

## 財務資料

我們的其他應付款項及應計費用由截至2017年12月31日的人民幣343.4百萬元減少至截至2018年3月31日的人民幣300.3百萬元，主要是由於(i)非B2B業務負債減少人民幣95.2百萬元，(ii)應付一名關聯方款項減少人民幣75.1百萬元，及(iii)來自第三方廣告主的墊款減少人民幣17.8百萬元。該減少部份被應付投資者款項增加人民幣150.0百萬元所抵銷。

我們的其他應付款項及應計費用由截至2016年12月31日的人民幣300.7百萬元增加至截至2017年12月31日的人民幣343.4百萬元，主要是由於(i)廣告主墊款增加，這與來自我們SaaS產品及精準營銷的收入增加有關，及(ii)我們的僱員數量增加導致應付工資及福利增加，部份被非B2B業務負債減少所抵銷。

我們的其他應付款項及應計費用由截至2015年12月31日的人民幣35.8百萬元大幅增至截至2016年12月31日的人民幣300.7百萬元，這主要是由於因我們的業務重組而引致應付一名關聯方結餘人民幣70.8百萬元及非B2B業務負債人民幣151.8百萬元所致。進一步詳情，請參閱附錄一會計師報告附註32。於2016年其他應付款項及應計費用增加亦由於(i)我們開始精準營銷並取得增長導致來自廣告主的墊款增加，以及(ii)我們的僱員數量增加導致應付工資及福利增加（與我們的整體業務增長相一致）。

### 合約負債（流動部份）

本集團的合約負債主要由尚未提供相關服務時顧客就SaaS產品作出的不可退還預付款項所引致。我們將各報告期末後一年內確認的部份於合併財務狀況表中歸類為流動負債。

我們確認截至2015年、2016年及2017年12月31日以及2018年3月31日的合約負債分別為人民幣77.0百萬元、人民幣141.8百萬元、人民幣192.9百萬元及人民幣199.3百萬元。我們的合約負債整體增長與SaaS產品業務於往績記錄期間的增加保持一致。

### 流動資金及資本資源

過去，我們主要自業務營運所得款項、銀行借款及股東權益供款為現金需求撥資。[編纂]後，我們擬通過業務營運所得現金、銀行借款連同[編纂]的所得款項淨額為我們未來資本需求撥資。我們預計日後為營運提供資金的融資渠道不會發生任何變動。

截至2015年、2016年及2017年12月31日以及2018年3月31日，我們的現金及現金等價物分別為人民幣8.6百萬元、人民幣29.0百萬元、人民幣21.5百萬元及人民幣31.4百萬元。截至2018年6月30日，我們的現金及現金等價物合共為人民幣859.7百萬元。截至2015年、2016年及2017年12月31日以及2018年3月31日，我們擁有流動資產淨額。於2017年之前，我們並無盈利。我們於2017年的現金流量淨額為負。

我們的董事認為，計及[編纂]所得款項淨額及我們可用財務資源，包括現金及現金等價物，我們有足夠營運資金滿足目前自本文件日期起計至少12個月的需求。

## 財務資料

### 現金流量

下表載列我們於所示期間的現金流量：

	截至12月31日止年度			截至3月31日
	2015年	2016年	2017年	止三個月
	(人民幣百萬元)			2018年
經營活動所得／(所用) 現金淨額	5.4	7.0	49.4	(19.8)
投資活動所用現金淨額	(4.0)	(35.2)	(21.8)	(12.8)
融資活動所得／(所用) 現金淨額	7.2	48.6	(35.0)	42.5
現金及現金等價物的增加／(減少) 淨額	8.6	20.4	(7.4)	9.9
年初／期初的現金及現金等價物	–	8.6	29.0	21.5
年末／期末的現金及現金等價物	8.6	29.0	21.5	31.4

### 經營活動所得／(所用) 現金流量淨額

我們經營活動所得現金主要包括來自我們銷售SaaS產品及精準營銷的收入。經營活動所用現金主要包括購買廣告流量、員工成本以及租賃及物業管理開支。經營活動所得／(所用) 現金流量反映(i)非現金及非經營項目的經調整稅前利潤或虧損，如折舊及攤銷，及(ii)營運資金變動的影響。

於截至2018年3月31日止三個月，我們已使用現金淨額人民幣19.8百萬元用於經營活動。我們經營活動所用現金淨額乃透過未計營運資金變動前經營利潤人民幣20.6百萬元（透過非現金及其他項目淨額人民幣6.2百萬元調整我們的除稅前利潤人民幣14.4百萬元得出）及營運資金變動人民幣40.4百萬元計算，主要包括(i)就我們的精準營銷購買廣告流量的預付款項增加導致預付款項、按金及其他資產增加人民幣11.3百萬元，(ii)客戶就精準營銷的墊款及應付工資及福利減少被應付投資增加所抵銷，導致其他應付款項及應計費用減少人民幣22.9百萬元，(iii)就精準營銷增長而自媒體出版商應收的返點增加導致貿易應收款項及應收票據增加人民幣3.8百萬元，及(iv)透過與SaaS收益增長一致的渠道合作夥伴收購SaaS產品合約所產生的成本增加導致合約獲取成本增加人民幣4.0百萬元。我們的營運資金調整被我們的合約負債增加人民幣1.6百萬元輕微抵銷，主要是由於SaaS產品的訂單增加超出該期間所確認的收入。

於2017年，經營活動所得現金淨額為人民幣49.4百萬元。我們經營活動所得現金淨額乃透過未計營運資金變動前經營利潤人民幣19.6百萬元（透過非現金及其他項目淨額人民幣16.8百萬元調整我們的除稅前利潤人民幣2.8百萬元得出）及營運資金變動人民幣29.8百萬元計算，主要包括(i)其他應付款項及應計費用增加人民幣96.0百萬元，乃由於客戶就精準營銷支付的墊款增加及應付工資及福利增加，及(ii)SaaS產品的訂單增加超出該年度所確認的收入導致合約負債增加人民幣95.1百萬元。我們的營運資金調

## 財務資料

整部份被(i)預付款項、按金及其他資產增加人民幣99.6百萬元，主要是由於就我們的精準營銷購買廣告流量的預付款項增加，以及有關代表信用資質較好的廣告主支付的預付款項的應收款項增加，及(ii)合約資產增加人民幣45.7百萬元（主要是由於透過我們的渠道合作夥伴收購我們的SaaS產品合約所產生的成本增加）所抵銷。

於2016年，經營活動所得現金淨額為人民幣7.0百萬元。我們經營活動所得現金淨額乃透過未計營運資金變動前經營虧損人民幣74.3百萬元（透過非現金及其他項目淨額人民幣11.8百萬元調整我們的除稅前虧損人民幣86.1百萬元得出）及營運資金變動人民幣81.3百萬元計算，主要包括(i)其他應付款項及應計費用增加人民幣41.5百萬元，主要是由於應付工資及福利增加人民幣21.4百萬元及廣告主墊款增加人民幣17.2百萬元；及(ii)SaaS產品的訂單增加超出該年度所確認的收益導致合約負債增加人民幣137.8百萬元。我們的營運資金調整部份被(i)預付款項、按金及其他資產增加人民幣27.7百萬元，主要是由於就我們的精準營銷購買廣告流量的預付款項增加；(ii)合約資產增加人民幣56.0百萬元，主要是由於透過我們的渠道合作夥伴收購我們的SaaS產品合約所產生的成本增加；及(iii)因我們的精準營銷增長導致貿易應收款項及應收票據增加人民幣14.2百萬元所抵銷。

於2015年，經營活動所得的現金淨額為人民幣5.4百萬元。我們經營活動所提供的現金淨額乃透過未計營運資金變動前經營虧損人民幣50.6百萬元（透過非現金及其他項目淨額人民幣47.0百萬元調整我們的除稅前虧損人民幣97.6百萬元得出）及營運資金變動人民幣56.0百萬元計算，主要包括(i)其他應付款項及應計費用增加人民幣13.1百萬元，乃由於我們員工人數增加導致應計薪資結餘增加；(ii)SaaS產品的訂單增加超出該年度所確認的收益導致合約負債增加人民幣65.1百萬元；及(iii)預付款項、按金及其他資產減少人民幣18.5百萬元，主要由於結算員工墊款。我們的營運資金調整部份被合約資產增加人民幣40.4百萬元所抵銷，主要是由於透過我們的渠道合作夥伴收購我們的SaaS產品合約所產生的成本增加。

### 投資活動所用現金流量淨額

投資活動所用現金主要包括購入短期投資、開發成本資本化、向關聯方提供貸款以及購買物業、廠房及設備。投資活動所得現金主要包括出售短期投資所得款項及關聯方償還之貸款。向關聯方提供的貸款指向上海萌店授出作營運用途的貸款，詳情請參閱下文「關聯方交易」。

於截至2018年3月31日止三個月內，我們投資活動所用現金流量淨額為人民幣12.8百萬元，主要由於(i)我們SaaS產品的研發活動增加，導致開發成本資本化人民幣10.6百萬元及(ii)為順應業務增長購買物業、廠房及設備人民幣1.2百萬元。

## 財務資料

於2017年，投資活動所用的現金流量淨額為人民幣21.8百萬元，主要是由於(i)我們的SaaS產品的研發活動增加導致開發成本資本化人民幣27.9百萬元；及(ii)購買物業、廠房及設備人民幣4.5百萬元，部份被出售短期投資所得款項人民幣11.8百萬元所抵銷。

於2016年，投資活動所用的現金流量淨額為人民幣35.2百萬元，主要是由於(i)購入短期投資人民幣35.9百萬元；(ii)購買物業、廠房及設備人民幣7.6百萬元；及(iii)我們的SaaS產品的研發活動增加導致開發成本資本化人民幣16.3百萬元，部份被出售短期投資所得款項人民幣24.7百萬元所抵銷。

於2015年，投資活動所用現金流量淨額為人民幣4.0百萬元，主要是由於我們購入無形資產人民幣2.4百萬元以及購買物業、廠房及設備人民幣1.8百萬元。

### 融資活動所得／(所用) 現金流量淨額

融資活動所得現金主要包括代表一名關聯方收取的應收款項、發行金融工具的所得款項及股東注資。代表關聯方收取的應收款項指因重組而導致上海萌店客戶就其電商業務向我們作出的付款。

我們融資活動所用現金主要包括視作分派（主要包括重組產生的負債）及重組產生的償還關聯方款項。

截至2018年3月31日止三個月，我們融資活動所得現金流量淨額為人民幣42.5百萬元，主要由於(i)我們收取投資者注資的預付款項人民幣200.0百萬元；及(ii)股東注資人民幣11.7百萬元，部份被(i)重組所產生的視作分派人民幣95.1百萬元，及(ii)向關聯方償還人民幣74.1百萬元所抵銷。

於2017年，融資活動所用現金流量淨額為人民幣35.0百萬元，主要是由於重組所產生的視作分派人民幣39.3百萬元。該金額乃部分被一名關聯方借款人民幣11.8百萬元所抵銷。

於2016年，融資活動所得現金流量淨額為人民幣48.6百萬元，主要是由於代表關聯方收取的應收款項人民幣69.8百萬元及發行金融工具的所得款項人民幣24.9百萬元，部份被重組所產生的視作分派人民幣47.7百萬元所抵銷。

於2015年，融資活動所得現金流量淨額為人民幣7.2百萬元，來自發行金融工具所得款項人民幣7.1百萬元及股東注資人民幣0.1百萬元。



## 財務資料

### 債項

截至2015年、2016年及2017年12月31日，我們並無任何未償還借款。截至2018年6月30日，我們擁有債項合共人民幣120.0百萬元，包括(i)應付我們關聯方微盟企業的委託貸款結餘人民幣40.0百萬元，乃按於2018年7月已償還部分所用的免息、無抵押及無擔保基準提供；及(ii)於2019年6月到期的上海銀行短期銀行貸款人民幣80.0百萬元，按年利率6.09%計息，及按無抵押基準提供並由關聯方擔保。

除上文所披露者外，截至2018年6月30日（即釐定我們債項的最後可行日期），我們並無任何未償還按揭、質押、債權證、其他已發行債務資本、銀行透支、借款、承兌負債或其他類似債務、任何擔保或其他重大或然負債。我們的董事確認，自2018年6月30日以來及直至最後實際可行日期，我們的債項概無任何重大變動。

### 或然負債

於2015年、2016年及2017年12月31日以及2018年3月31日，我們並無任何重大或然負債。

### 主要財務比率

下表載列我們於所示期間的主要財務比率：

	截至12月31日止年度			截至3月31日 止三個月
	2015年	2016年	2017年	2018年
收益增長總額	不適用	66.0%	182.2%	106.1%
SaaS產品	不適用	54.1%	49.5%	28.4%
精準營銷	不適用	不適用	1,910.4%	336.8%
毛利率 <sup>(1)</sup>	86.1%	88.2%	64.5%	66.2%
SaaS產品	86.1%	87.5%	87.0%	84.1%
精準營銷	不適用	97.8%	42.6%	50.5%
經調整除利息、稅項、折舊及 攤銷前利潤率 <sup>(2)</sup>	(44.3)%	(39.1)%	4.3%	12.8%
淨利率 <sup>(3)</sup>	(77.7)%	(42.8)%	0.5%	6.9%
經調整淨利率 <sup>(4)</sup>	(44.3)%	(40.4)%	2.1%	10.2%

附註：

- (1) 毛利率等於毛利除以期內收益，乘以100%。
- (2) 經調整除利息、稅項、折舊及攤銷前利潤率等於經調整除利息、稅項、折舊及攤銷前盈利除以期內收益，乘以100%。有關經營（虧損）／利潤與除利息、稅項、折舊及攤銷前盈利及經調整除利息、稅項、折舊及攤銷前盈利的對賬，請參閱上文「— 非香港財務報告準則計量工具：經調整除利息、稅項、折舊及攤銷前盈利以及經調整淨（虧損）／利潤」。
- (3) 淨利率等於（虧損）／利潤除以期內收益，乘以100%。
- (4) 經調整淨利率等於經調整淨（虧損）／利潤除以期內收益，乘以100%。有關淨（虧損）／利潤與經調整淨（虧損）／利潤的對賬，請參閱上文「— 非香港財務報告準則計量工具：經調整除利息、稅項、折舊及攤銷前盈利以及經調整淨（虧損）／利潤」。

## 財務資料

有關影響我們於各自期間經營業績的因素的討論，請參閱本節「截至2018年3月31日止三個月與截至2017年3月31日止三個月相比較」、「截至2017年12月31日止年度與截至2016年12月31日止年度相比較」及「截至2016年12月31日止年度與截至2015年12月31日止年度相比較」。

### 資本開支

我們的資本開支主要包括(i)固定資產（包括電腦設備、辦公傢俬、汽車及租賃辦公室翻修）；及(ii)無形資產（包括我們的商標、獲得的軟件許可證及自行研發的軟件）。

下表載列於所示期間我們的資本開支：

	截至12月31日止年度			截至3月31日
	2015年	2016年	2017年	止三個月
				2018年
				(人民幣百萬元)
固定資產.....	1.8	7.6	4.5	1.2
無形資產.....	0.0	19.8	27.9	10.6
總計.....	1.8	27.4	32.4	11.8

於2015年、2016年及2017年，我們的資本開支主要涉及採購固定資產。我們主要以經營所得現金及自[編纂]前投資籌得的資金為該等開支撥資。進一步資料，請參閱「歷史、重組及公司架構－公司重組及[編纂]前投資」。

我們預計2018年的資本開支將約為人民幣59.3百萬元，該等資本開支將主要用於採購固定資產及開發成本。我們預計透過結合經營所得現金、銀行借款及[編纂]所得款項淨額為該等資本開支提供資金。

### 合約責任

#### 資本承擔

於2018年5月16日，我們訂立股份轉讓及注資協議，以收購廣州向蜜鳥的51.50%股權，總代價為人民幣17.0百萬元。截至最後實際可行日期，我們已就收購事項支付人民幣3.8百萬元，並預計於2018年8月完成收購事項及廣州向蜜鳥注資。進一步詳情請參閱「歷史、重組及公司架構－於廣州向蜜鳥的投資」。

於2018年7月20日，我們訂立購股協議以收購北京為盟的30%股權，總代價為人民幣18.0百萬元。截至最後實際可行日期，收購事項尚未完成，我們預期收購事項將於2018年9月完成。進一步詳情請參閱「歷史、重組及公司架構－北京為盟（微盟發展的一家主要附屬公司）」。

## 財務資料

### 經營租賃承擔

我們根據為期一至九年的經營租賃安排租賃若干辦公物業。下表載列於所示日期到期的我們根據不可撤銷經營租賃應付的未來最低租賃款項：

	截至12月31日止年度			截至3月31日
	2015年	2016年	2017年	止三個月
				2018年
		(人民幣百萬元)		
一年以內.....	8.5	22.0	17.6	16.3
一年以上五年以內.....	10.8	35.7	36.4	34.9
五年以上.....	—	24.5	17.0	15.1
總計.....	<u>19.3</u>	<u>82.2</u>	<u>71.0</u>	<u>66.3</u>

### 關聯方交易

我們不時與關聯方訂立交易。我們的董事認為，附錄一會計師報告附註32所載各關聯方交易由關聯方於日常業務過程中按公平磋商基準及一般商業條款進行。董事亦認為，於往績記錄期間，我們的關聯方交易不會歪曲往績記錄業績或令歷史業績不能反映未來表現。

### 資產負債表外承擔及安排

截至最後實際可行日期，我們並無任何重大資產負債表外承擔或安排。

### 財務風險披露

我們的活動面臨各種財務風險，主要為市場風險（包括公平值利率風險）、信貸風險及流動資金風險。我們的整體風險管理計劃側重金融市場的不可預測性，務求減少對財務表現的潛在不利影響。

#### 市場風險 — 公平值利率風險

除計息現金及現金等價物、按公平值計入損益的金融資產及按公平值計入損益的金融負債外，我們並無其他重大可變計息資產或負債。按公平值計入損益的金融資產使得我們面臨公平值利率風險。董事預期利率變動不會對可變計息資產有任何重大影響，原因為預期銀行結餘及按公平值計入損益的金融資產的利率不會有重大變動。

#### 信貸風險

我們就我們的貿易及其他應收款項以及銀行現金存款面臨信貸風險。貿易及其他應收款項以及銀行及其他金融機構的現金及現金等價物的賬面值為我們就金融資產所面臨的最大信貸風險。

## 財務資料

我們預期並無與銀行現金存款有關的重大信貸風險，原因是該等銀行現金存款大部份存入國有銀行及其他大中型上市銀行。管理層預期不會因該等對手方違約而產生任何重大虧損。

除自騰訊（我們將騰訊視為我們的客戶）獲得的返點所產生的收益外，我們有大量客戶，並無集中信貸風險。於2015年、2016年及2017年12月31日以及2018年3月31日，我們約0.0%、96.0%、89.0%及90.0%的貿易應收款項乃應收我們最大客戶騰訊的款項。鑑於我們與騰訊的良好業務關係以及其良好聲譽，管理層預期不會因騰訊違約而產生任何重大虧損。

在我們的大多數銷售安排中，我們要求客戶預付款項。偶爾，我們在沒有收到任何預付款的情況下向客戶提供服務，但僅限於具有很高聲譽的客戶，並須經內部特別批准。我們設有監控程序，以確保採取跟進措施收回逾期債務。此外，於各報告期末，我們審閱該等應收款項的可收回性，以確保就不可收回金額作出充分減值虧損。

我們在資產的初始確認時考慮違約的可能性，及信貸風險有否於各報告期內按持續基準大幅增加。為評估信貸風險有否大幅增加，我們比較資產於報告日期的違約風險與於初步確認日期的違約風險，並考慮所得合理及支持性前瞻性資料，尤其納入下列各項指標：(i)內部信貸評級，(ii)外部信貸評級，(iii)預期導致客戶履行責任能力出現重大變動的業務、財務或經濟狀況的實際或預期重大不利變動，(iv)客戶經營業績的實際或預期重大變動，及(v)客戶預期表現及行為的重大變動，包括付款狀況變動。

我們將應用簡化方法計提香港財務報告準則第9號所規定的預期信貸虧損，該準則允許採用所有貿易及其他應收款項存續期的預期虧損撥備。

截至2015年、2016年及2017年12月31日以及2018年3月31日，我們的評估結果為，貿易及其他應收款項的預期損失率不大。因此，於往績記錄期間，並無確認貿易應收款項準備撥備。

### 流動資金風險

為管理流動資金風險，我們會監控及維持管理層認為足夠的現金及現金等價物水平，以便為本集團營運撥資並減輕現金流波動的影響。

有關基於各報告期末至合約屆滿日期的餘下期間將我們的金融負債分析為相關的屆滿組別，請參閱附錄一會計師報告附註3。

截至2015年、2016年及2017年12月31日以及2018年3月31日，我們的流動負債淨額分別為人民幣46.4百萬元、人民幣302.4百萬元、人民幣249.8百萬元及人民幣183.5百萬元。考慮到預期經營現金流入及後續融資，董事認為我們有足夠現金流量以管理流動負債淨額情況產生的流動資金風險。

## 財務資料

### 股息

我們為一家根據開曼群島法律註冊成立的控股公司。我們派付的任何股息均將由董事酌情決定，並取決於我們的未來運營及盈利、資本需求及盈餘、總體財務狀況、合約限制及董事認為相關的其他因素。我們的股東可在股東大會上批准任何股息宣派，其不得超過董事會建議的金額。

於往績記錄期間，我們並無宣派或派付任何股息。目前我們並無正式股息政策或固定股息分派率。

### 營運資金確認

考慮到我們可獲得的財務資源（包括我們手頭的現金及現金等價物、銀行借款以及[編纂]估計所得款項淨額），我們的董事認為，我們具備充足營運資金可滿足現有需求及自本文件日期起計未來12個月的需求。

### 可分派儲備

於2018年3月31日，我們擁有負保留溢利，不可供向股東分派。

### [編纂]開支

[編纂]開支指就[編纂]所產生的專業費用、[編纂]佣金及其他費用。我們預計我們的[編纂]開支將約為[編纂]百萬港元（根據指示性[編纂]範圍的中位數及假設[編纂]未獲行使），其中約[編纂]百萬港元將直接歸因於向公眾發行股份並將予資本化及攤銷，而約[編纂]百萬港元已或預計將於2018年被支銷。

### 未經審計備考經調整有形資產淨值報表

下文載列根據上市規則第4.29條編製的本集團備考經調整有形資產淨值報表僅供說明用途，旨在說明[編纂]對於2018年3月31日本公司擁有人應佔本集團合併有形資產淨值的影響，猶如[編纂]已於2018年3月31日進行。

本未經審計備考經調整有形資產淨值報表僅供說明用途而編製，且基於其假設性質，其未必真實反映本集團截至2018年3月31日或[編纂]完成後任何未來日期的合併有形資產淨值。

## 財務資料

	於2018年 3月31日			本公司 擁有人應佔 本集團 未經審計		
	本公司擁有人 應佔本集團 未經調整 經審計合併有形 負債淨值	於往績記錄期間 後籌集的資金	於往績記錄期間 後就重組 支付的代價	[編纂] 估計所得 款項淨額	備考經調整 有形資產淨值	未經審計備考經調整 每股有形資產淨值
	附註1	附註3	附註4	附註2	附註4	附註4
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣 港元
按[編纂]每股股份[編纂]港元 計算 .....	[(224,187)]	[1,930,307]	[(1,341,225)]		[編纂]	
按[編纂]每股股份[編纂]港元 計算 .....	[(224,187)]	[1,930,307]	[(1,341,225)]		[編纂]	

### 附註：

- 於2018年3月31日本公司擁有人應佔經審計合併有形負債淨值乃摘錄自載於本文件附錄一所載會計師報告之歷史財務資料，乃以2018年3月31日本公司擁有人應佔本集團經審計合併負債淨值約人民幣[189,955,000]元為基礎，並就2018年3月31日的無形資產約人民幣[34,232,000]元作出調整。
- [編纂]估計所得款項淨額乃根據[編纂]股股份分別按指示性[編纂]每股股份[編纂]港元及每股股份[編纂]港元（即指示性[編纂]範圍的下限及上限），並扣除[編纂]費用及其他相關開支（不包括[編纂]開支約人民幣157,500元，該款項已於2018年3月31日入賬列入合併全面收益表）後計算得出，且並無計及因超[編纂]獲行使而可能發行的任何股份，或根據購股權計劃可能授出的任何購股權獲行使而可能發行的任何股份。
- 於2018年4月20日，一名[編纂]前投資者以注資人民幣50,000,000元的方式認購微盟發展2.5%股權。於2018年4月30日，六名[編纂]前投資者（統稱「可換股票據持有人」）與本公司訂立可換股承兌票據認購協議，據此，可換股票據持有人認購本金總額為80,000,000美元的可換股承兌票據（「可換股票據」），相當於人民幣509,000,000元。可換股票據隨後被取消且票據持有人認購合共45,591股D系列優先股。

於2018年6月7日至6月26日期間，多名[編纂]前投資者與本公司訂立一系列認購協議，據此，彼等認購本公司合共36,923股普通股、91,031股C系列優先股及68,386股D系列優先股，總代價為人民幣1,371,300,000元，已於2018年7月悉數支付。

於往績記錄期間後及直至本報告日期籌集的資金總額達人民幣1,930,300,000元。

- 根據微盟香港與微盟企業於2018年4月23日訂立的買賣協議，微盟以人民幣291,200,000元（已於2018年5月全數支付）自微盟企業收購微盟發展52.95%股權。

於2018年7月9日及7月16日，微盟香港與多名[編纂]前投資者訂立買賣協議，據此，微盟香港收購微盟發展27.35%及17.5%股權，代價分別為人民幣500,000,000元及人民幣550,000,000元。全部款項已於2018年7月悉數結清。

於往績記錄期間後及直至本報告日期就重組支付的總代價為人民幣1,341,200,000元。

- 每股未經審計備考經調整有形資產淨值乃經作出先前段落所述調整後，並基於假設[編纂]已於2018年3月31日完成情況下已發行股份總數[編纂]股股份（包括截至本文件日期的已發行股份及根據[編纂]及資本化發行將予發行的股份）而達致，但並無計及因[編纂]獲行使而可能發行的任何股份，或根據購股權計劃可能授出的任何購股權獲行使而可能發行的任何股份。
- 就本未經審計備考經調整有形資產淨值而言，以人民幣呈列的結餘按人民幣0.86570元兌1.00000港元的匯率（由中國人民銀行於2018年8月2日設定之現行匯率）兌換成港元。概不代表人民幣金額已經、可以或可能按該匯率來兌換成港元，反之亦然。
- 概無對本集團未經審計備考經調整有形資產淨值作出調整以反映本集團於2018年3月31日後訂立的任何交易結果或其他交易。

---

## 財務資料

---

### 無重大不利變動

我們的董事確認，截至本文件日期為止，自2018年3月31日（即最新經審計財務報表的截止日期）起，我們的財務或貿易狀況或前景並無重大不利變動，且自2018年3月31日起並無事件會嚴重影響附錄一會計師報告所載資料。

### 上市規則第13.13條至第13.19條的披露規定

我們的董事確認，除本文件另有披露者外，於最後實際可行日期，並無其他情況會觸發[編纂]規則第13.13條至第13.19條的披露規定。