

香港聯合交易所有限公司及證券及期貨事務監察委員會對本聆訊後資料集的內容概不負責，對其準確性或完整性亦不發表任何聲明，並明確表示概不就因本聆訊後資料集全部或任何部分內容而產生或依賴該等內容而引致的任何損失承擔任何責任。

WEIMOB INC. 微盟集團*

(於開曼群島註冊成立的有限公司)

的聆訊後資料集

警告

本聆訊後資料集乃根據香港聯合交易所有限公司（「聯交所」）及證券及期貨事務監察委員會（「證監會」）的要求而刊發，僅用作提供資訊予香港公眾人士。

本聆訊後資料集為草擬本，其內所載資訊並不完整，亦可能會作出重大變動。閣下閱覽本文件，即代表閣下知悉、接納並向Weimob Inc.（「本公司」）、本公司的聯席保薦人、顧問及包銷團成員表示同意：

- (a) 本文件僅向香港公眾人士提供有關本公司的資料，概無任何其他目的。投資者不應根據本文件中的資料作出任何投資決定；
- (b) 在聯交所網站登載本文件或其任何補充、修訂或更換附頁，並不引起本公司、本公司的聯席保薦人、顧問或包銷團成員在香港或任何其他司法權區必須進行發售活動的責任。本公司最終會否進行任何發售仍屬未知之數；
- (c) 本文件或其任何補充、修訂或更換附頁的內容可能會亦可能不會在最後正式的上市文件內全部或部分轉載；
- (d) 本文件並非最終的上市文件，本公司可能不時根據聯交所證券上市規則作出更新或修訂；
- (e) 本文件並不構成向任何司法權區的公眾人士提呈出售任何證券的招股章程、發售通函、通知、通告、小冊子或廣告，亦非邀請公眾提出認購或購買任何證券的要約，且不在邀請公眾提出認購或購買任何證券的要約；
- (f) 本文件不應被視為誘使認購或購買任何證券，亦不擬構成該等勸誘；
- (g) 本公司或本公司的任何聯屬公司、顧問或包銷商概無於任何司法權區透過刊發本文件而發售任何證券或徵求購買任何證券的要約；
- (h) 本文件所述的證券並非供任何人士申請認購，即使提出申請亦不獲接納；
- (i) 本公司並無亦不會將本文件所指的證券按1933年美國證券法（經修訂）或美國任何州立證券法例註冊；
- (j) 由於本文件的派發或本文件所載任何資訊的發佈可能受到法律限制，閣下同意了解並遵守任何該等適用於閣下的限制；及
- (k) 本文件所涉及的上市申請並未獲批准，聯交所及證監會或會接納、發回或拒絕有關的公開發售及／或上市申請。

本聆訊後資料集不會向於美國的人士刊發或分發，當中所述證券並無亦不會根據1933年美國證券法登記，且在根據1933年美國證券法辦理登記手續或取得豁免前不得於美國發售或出售。不會於美國公開發售證券。

本聆訊後資料集及當中所載資料均非於美國或任何其他禁止進行有關要約或銷售的司法權區出售或招攬購買任何證券的要約。本聆訊後資料集並非於禁止其分發或發送的司法權區編製，亦不會於該地分發或發送。

於本公司招股章程根據香港法例第32章公司（清盤及雜項條文）條例送呈香港公司註冊處處長登記前，不會向香港公眾人士提出要約或邀請。倘在適當時候向香港公眾人士提出要約或邀請，有意投資者務請僅依據於香港公司註冊處處長註冊的本公司招股章程作出投資決定。該文件的文本將於發售期內向公眾人士派發。

* 僅供識別

重要提示

閣下如對本文件之任何內容有任何疑問，應尋求獨立專業意見。

Weimob 微盟

WEIMOB INC.

微盟集團*

(於開曼群島註冊成立之有限公司)

[編纂]

[編纂]的[編纂]數目 : [編纂]股股份(視乎[編纂]行使與否而定)

[編纂]數目 : [編纂]股股份(可予[編纂])

[編纂]數目 : [編纂]股股份(可予[編纂]及視乎[編纂]行使與否而定)

[編纂] : 每股[編纂][編纂]港元，另加**1.0%**經紀佣金、**0.0027%**證監會交易徵費及**0.005%**聯交所交易費(須於申請時繳足並可予退還)(若作出[編纂]後所釐定[編纂]較指示性[編纂]範圍的下限低**10%**，[編纂]將為每股[編纂][編纂]港元)

面值 : 每股股份**0.0001**美元

股份代號 : [編纂]

聯席保薦人

(按字母順序排列)

Deutsche Bank Group 
德意志銀行集團

 海通國際
HAITONG

[編纂]

香港交易及結算所有限公司、香港聯合交易所有限公司及香港中央結算有限公司對本文件的內容概不負責，對其準確性或完整性亦不發表任何聲明，並表明概不就因本文件全部或任何部份內容而產生或因依賴該等內容而引致的任何損失承擔任何責任。

本文件副本，連同本文件附錄五「送呈香港公司註冊處處長及備查文件」所列文件，已根據香港法例第32章公司(清盤及雜項條文)條例第342C條的規定向香港公司註冊處處長登記。證券及期貨事務監察委員會及香港公司註冊處處長對本文件或上述任何其他文件的內容概不負責。

[編纂]將由[編纂](為其本身及代表[編纂])與本公司於[編纂]以協議方式釐定。[編纂]預期為[編纂](香港時間)或前後，惟無論如何均不遲於[編纂](香港時間)。**[編纂]**將不超過[編纂]港元且目前預期不會低於每股[編纂][編纂]港元(視乎[編纂]而定)。倘基於任何原因，[編纂](為其本身及代表[編纂])與本公司於[編纂](香港時間)前仍未就[編纂]達成協議，[編纂]將不會進行並失效。

[編纂](代表[編纂])徵得本公司同意後，在認為合適的情況下可於遞交[編纂]申請的最後日期上午前任何時間，調低本文件所述的[編纂]數目及/或指示性[編纂]範圍([編纂]港元至[編纂]港元)。在此情況下，有關調低[編纂]數目及/或指示性[編纂]範圍的通知，將於作出調低決定後盡快，且無論如何不遲於遞交[編纂]申請的最後日期上午前，在《南華早報》(以英文)及《香港經濟日報》(以中文)刊登。該等通知亦將在本公司網站www.weimob.com及香港聯交所網站www.hkexnews.hk刊登。更多詳情載於「[編纂]的架構」及「如何申請[編纂]」。

在作出投資決定前，有意投資者應謹慎考慮本文件所載一切資料，包括但不限於本文件「風險因素」所載的風險因素。倘在[編纂]上午八時正前出現若干理由，[編纂](代表[編纂])可終止[編纂]於[編纂]下的責任。請參閱「[編纂]—終止理由」。

[編纂]並無亦不會根據美國證券法或美國任何州證券法登記，且僅可(a)於美國境內依據美國證券法第144A條或獲豁免遵守美國證券法登記規定或於不受美國證券法登記規定約束的交易中，向「合資格機構買家」提呈發售及出售及(b)根據美國證券法S規例在美國境外以離岸交易方式發售及出售。

* 僅供識別

[編纂]

預期時間表

[編纂]

預期時間表

[編纂]

目 錄

致有意投資者的重要通知

本公司僅就[編纂]及[編纂]刊發本文件，除[編纂]，本文件亦不構成出售任何證券之要約或招攬認購或購買任何證券之要約。本文件不得用作亦不構成在任何其他司法權區或在任何其他情況下出售任何證券之要約或招攬認購或購買任何證券之要約，亦無採取行動以獲准在香港以外任何司法權區[編纂][編纂]或派發本文件。在其他司法權區派發本文件和提呈發售及銷售[編纂]均受限制，除非已根據該等司法權區的適用證券法向有關證券監管機關登記或獲其准許或豁免，否則不得進行上述活動。

閣下應僅依賴本文件及[編纂]所載資料作出投資決定。我們並無授權任何人士向閣下提供與本文件所載者不符的資料。閣下不得將並非載於本文件的任何資料或陳述，視為已獲我們、聯席保薦人、[編纂]、[編纂]、[編纂]、[編纂]、[編纂]、我們或彼等各自的任何董事、高級職員、僱員、代理或任何各方之代表、或參與[編纂]的任何其他人士或各方授權而加以依賴。我們的網站 www.weimob.com 刊載的資料並非本文件之一部份。

	頁次
預期時間表	i
目錄	iii
概要	1
釋義	20
技術詞彙表	31
前瞻性陳述	35
風險因素	36
豁免嚴格遵守上市規則	66
有關本文件及[編纂]的資料	73
董事及參與[編纂]的各方	77
公司資料	83
行業概覽	85
監管環境	96

目 錄

歷史、重組及公司架構	108
業務	133
與主要股東集團的關係	216
關連交易.....	220
董事及高級管理層	226
主要股東.....	235
股本	237
財務資料.....	240
未來計劃及所得款項用途.....	284
[編纂]	287
[編纂]	292
[編纂]的架構	301
如何申請[編纂].....	311
附錄一 — 會計師報告.....	I-1
附錄二 — 未經審計備考財務資料	II-1
附錄三 — 本公司組織章程及開曼公司法概要	III-1
附錄四 — 法定及一般資料.....	IV-1
附錄五 — 送呈香港公司註冊處處長及備查文件	V-1

概 要

本概要旨在向閣下提供本文件所載資料的概覽。由於此為概要，並不包括可能對閣下而言屬重要的所有資料，且僅在整體上屬合格，故閣下須連同本文件全文一併閱讀。於閣下決定投資[編纂]前，須閱讀整份文件。

任何投資均涉及風險。投資於[編纂]的部份具體風險載於本文件「風險因素」。於閣下決定投資[編纂]前，須仔細閱讀該節。

我們的使命

我們的使命是助力中小企業向數字化轉型，通過科技驅動商業革新讓商業變得更智慧。

概覽

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，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服務提供商。透過我們的SaaS產品，我們提供多種針對於垂直行業的智慧商業解決方案且我們的精準營銷服務可使企業面向中國領先數字內容平台上的特定受眾進行推廣。根據弗若斯特沙利文報告，按收益計，我們於中國中小企業雲端商業及營銷解決方案市場的市場份額為5.8%，且2017年於中國各種規模企業雲端商業及營銷解決方案市場的市場份額為4.2%。我們主要透過中國領先的社交媒體平台微信交付我們的SaaS產品及精準營銷服務，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（按收益計，市場份額為15.3%）。

騰訊的社交媒體平台及服務在我們提供SaaS產品及精準營銷服務時發揮重要作用。我們主要以微信小程序及微信公眾號的形式在微信上提供我們的SaaS產品。我們主要通過微信朋友圈等騰訊社交媒體平台向廣告主提供精準營銷。我們預期我們在業務營運方面對騰訊的依賴將不會於可見將來有所減少。更多詳情，請參閱下文「我們與騰訊的關係」。於2015年及2016年，我們錄得虧損，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開支。我們於截至2018年6月30日止六個月錄得虧損淨額，且預期將於截至2018年12月31日止年度產生虧損淨額，主要乃由於金融工具的公平值變動及就[編纂]所產生的[編纂]開支。有關詳情，請參閱下文「歷史財務資料概要－匯總全面收益表概要－業務分部」。

我們的業務模式

SaaS或軟件即服務為軟件及相關數據受集中託管的一種雲端軟件許可及交付模式，可使用戶無需在其計算機或其數據中心安裝及運行應用程序。我們於2013年首次發佈SaaS產品，旨在幫助在傳統零售模式下運營的中小企業克服其在當下新零售時代面臨的重大挑戰。由於中小企業線下門店規模有限，且對線上專業知識了解甚少，

概 要

故此，通常缺乏易用且具成本效益的數字工具來發展業務及管理顧客關係。傳統的網上商城平台提供的商戶服務有限，同時須控制用戶流量及與終端顧客的關係。我們透過提供去中心化的社交媒體平台打破該模式，允許中小企業直接接觸顧客、與顧客溝通、並能透過線上線下渠道管理其與其顧客之間的互動及關係。於去中心化平台（如微信）上，商戶可利用社交媒體訪問量建立品牌知名度，直接向目標受眾推銷並獲得顧客。我們為商戶提供全套易於使用的SaaS產品，使其以微信公眾號或微信小程序的形式開設線上業務。商戶可利用SaaS產品於微信及其他數字平台上進行業務運營、提高運營效率及管理線上線下的顧客關係。在這種顛覆性的模式下，我們透過向商戶提供其顧客流量及數據的所有權，將主導權交還予商戶。

於2016年，我們開始提供精準營銷，使廣告主可透過於中國領先社交媒體平台上進行移動社交營銷並優化其營銷活動，觸及其目標受眾。

我們的產品及服務

我們的雲產品包括我們的SaaS產品（即我們的商業雲、營銷雲及銷售雲）及我們的PaaS產品（包括我們的微盟雲平台）。

商戶使用我們的SaaS產品在社交媒體平台上開設個性化店面並管理其主要數字商務營運，包括產品展示、訂單獲取及支付流程、客戶關係管理及社交媒體營銷。我們各SaaS產品均具備其獨特的功能及特點設計，以滿足商戶的特定商業需求。商業雲產品使商戶能夠建立綜合線上線下數字化運營，並使彼等提高顧客的參與度、轉換率、收益及忠誠度。營銷雲產品為商戶提供數字工具以精準鎖定受眾群體並優化在線營銷活動，包括廣告製作及預算分配。銷售雲產品幫助商戶提升獲客能力並有效取得更高銷售業績。詳情請參閱「業務－我們的產品及服務範圍－SaaS產品」。

儘管我們的銷售雲產品於往績記錄期間並無產生任何收益，我們隨後已於2018年下半年自商戶獲得訂單，且截至最後實際可行日期，我們已因將產品售予約500名商戶而錄得收益。更多詳情，請參閱「業務－我們的產品及服務範圍－SaaS產品－銷售雲」。

於2017年10月，我們推出一款平台即服務（或PaaS，即提供平台及環境使軟件開發商創建及部署應用程序的一種雲計算服務）微盟雲平台。該平台專為第三方開發商設計，為用戶提供除我們現有的雲服務之外更多的應用程序選擇。透過使用我們的微盟雲平台，第三方開發商即可設計、構建和實施企業級自定義應用程序。第三方開發商不僅在其應用程序中整合我們的店面、產品、交易、支付、營銷、會員及物流模塊，亦可連接至微盟服務市場（應用商店）的數百個插件，以豐富其應用程序產品種類。截至最後實際可行日期，我們累積已有近400位第三方開發商，並在微盟雲平台上為商戶提供由該等第三方開發商開發的逾600個應用程序。於往績記錄期間，我們的微盟雲平台並無產生任何收益。然而，由於我們預期第三方開發商平台日後將會更加完善，我們可能

概 要

透過分享第三方開發商經我們平台分銷的應用程序產生的部份收益而從該生態系統中獲利。請參閱「業務－我們的產品及服務範圍－微盟雲平台－變現能力」。

我們於2016年開展精準營銷業務。我們透過該業務提供便捷、實惠及高效的一站式移動社交營銷解決方案，確保廣告主優化其營銷活動並實現其品牌宣傳或精準營銷的目標。集成分析和優化技術的專有數據管理平台（DMP）助力廣告主精準營銷，以更精準地物色可能對品牌感興趣或成為付費顧客的受眾。該DMP亦可使廣告主便捷地選擇媒體資源、創建社交推廣計劃及使用其他強大工具進行營銷及推廣。此外，我們與優質媒體資源的合作有助於廣告主的營銷活動觸達海量受眾。我們的優質媒體資源主要包括主流社交媒體平台和其他高流量渠道，如微信朋友圈、微信公眾號、QQ、QQ空間、百度及知乎。

我們的商戶及廣告主

我們擁有龐大且迅速增長的客戶群。截至2018年6月30日，我們就我們的SaaS產品及精準營銷擁有約270萬註冊商戶，為我們提供可定期從中獲利的龐大的潛在客戶群。過往，購買我們SaaS產品或精準營銷的商戶所在行業包括時裝、食品、美妝、數碼產品、家電、圖書、酒店、餐飲、房地產及婚禮服裝。

於往績記錄期間，我們擴大我們SaaS產品及精準營銷的客戶群。我們SaaS產品的付費商戶人數於2015年、2016年及2017年12月31日以及2018年6月30日分別為23,895名、36,344名、51,494名及56,313名。我們SaaS產品的每用戶平均收益於2015年、2016年、2017年及截至2018年6月30日止六個月分別為人民幣4,771元、人民幣4,834元、人民幣5,100元及人民幣2,758元。使用我們精準營銷的廣告主數量於2016年、2017年及截至2018年6月30日止六個月分別為3,217名、17,681名及14,189名。我們每廣告主平均開支於2016年、2017年及截至2018年6月30日止六個月分別為人民幣54,023元、人民幣52,767元及人民幣68,084元。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，以改善客戶體驗。

我們的增長

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6月30日止六個月的人民幣212.0百萬元增加至截至2018年6月30日止六個月的人民幣332.1百萬元。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6月30日止六個月的人民幣166.4百萬元增加至截至2018年6月30日止六個月的人民幣231.0百萬元。

概 要

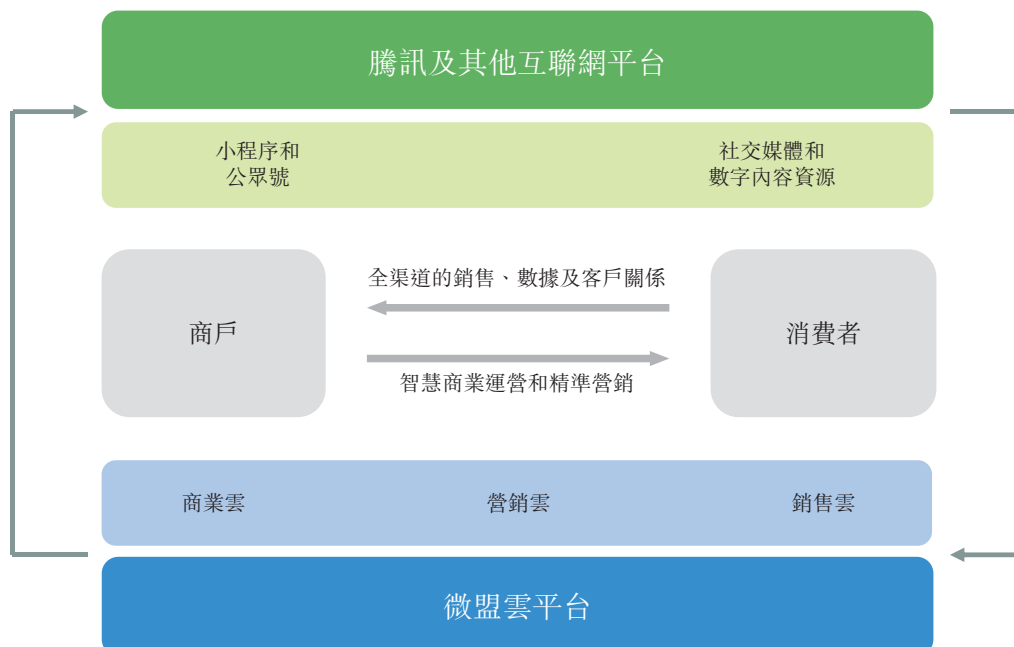
我們的生態系統及其參與者

我們的雲端商業及營銷服務平台構成連接我們商戶、消費者及社交媒體平台的充滿活力的生態系統的一部份。透過該生態系統，我們已顛覆商戶於當今新零售時代透過社交媒體開展其業務的方式，並在我們的生態系統參與者中建立了值得信賴的成功平台的聲譽。由於我們主要透過微信平台提供我們的SaaS產品及精準營銷服務，我們的微盟生態系統已納入騰訊生態系統。

以下為受益於我們生態系統的主要參與者。

- **商戶**。我們的產品及服務主要面向中小企業。中小企業佔中國全部註冊企業的約94.0%，佔2017年中國國內生產總值的60.0%以上。根據弗若斯特沙利文報告，2017年有27.3百萬家中小企業。我們服務於龐大且日益增長的旨在通過數字化進行業務轉型的商戶群體。
- **消費者**。根據弗若斯特沙利文報告，截至2017年12月31日中國網購消費者為533百萬人。隨著消費者從可支配收入和在線時間的增加中受益，他們更多地選擇可提供個性化、全渠道購物體驗的商戶和平台。截至最後實際可行日期，我們商戶的消費者數量累計達約4億人。截至最後實際可行日期，我們商戶的粉絲數量累計達約10億人。
- **社交媒體平台**。我們目前與騰訊及其他社交媒體平台合作，提供SaaS產品及精準營銷。我們主要以微信小程序及微信公眾號的形式在微信上提供我們的SaaS產品。我們主要在騰訊社交媒體平台（如微信朋友圈及QQ）上提供精準營銷。於往績記錄期間，我們亦與其他媒體發佈商（包括百度及知乎）合作以提供我們的精準營銷。

下圖展示了我們生態系統中的網絡效應及參與者互動：



概 要

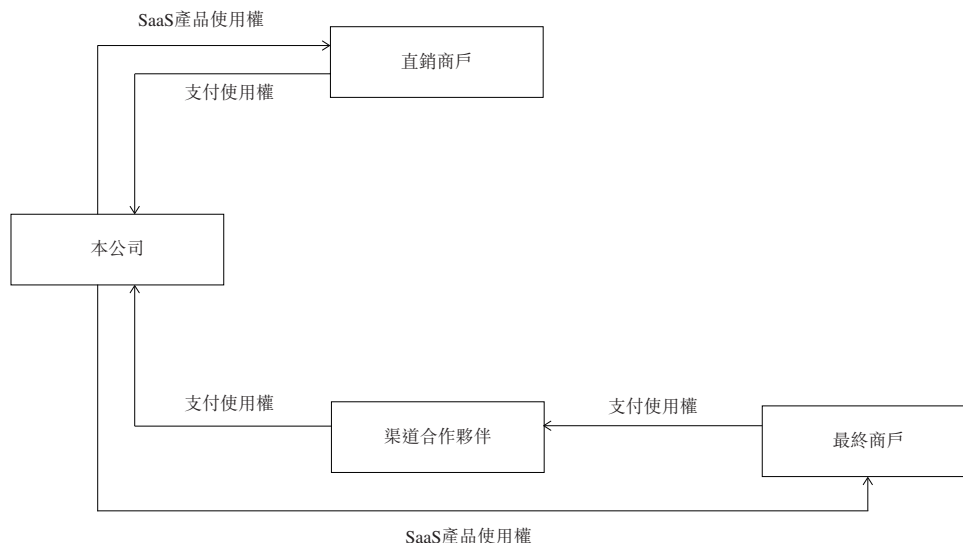
銷售渠道

我們的銷售網絡包括中國一線城市及其他戰略性城市的自有直銷團隊以及遍佈全國的本地渠道合作夥伴網絡。截至2018年6月30日，我們擁有超過1,500家渠道合作夥伴的線下網絡，涵蓋中國所有省、直轄市及自治區，使我們能夠與客戶建立本地化的緊密業務關係。我們SaaS產品渠道合作夥伴主要為專門從事營銷信息技術或互聯網服務的企業。我們的精準營銷渠道合作夥伴主要為廣告代理商。我們渠道合作夥伴的較低流失率體現了我們與渠道合作夥伴的良好關係。例如，於截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度以及截至2018年6月30日止六個月，我們SaaS產品渠道合作夥伴的流失率分別為8.1%、3.4%、5.2%及3.7%。

我們的銷售渠道讓我們SaaS產品的商戶在具成本效益的情況下轉化為精準營銷廣告主，反之亦然，與單獨獲取新客戶相比，這使我們可以減少獲客成本。我們向渠道合作夥伴提供培訓以及技術、營銷及客戶服務支持，以更好地服務商戶及廣告主。於往績記錄期間，我們來自渠道合作夥伴的SaaS產品收益於2015年、2016年、2017年及截至2018年6月30日止六個月分別為人民幣98.8百萬元、人民幣124.8百萬元、人民幣163.2百萬元及人民幣101.4百萬元。於2016年、2017年及截至2018年6月30日止六個月，透過於渠道合作夥伴產生的的精準營銷毛收入分別為人民幣111.5百萬元、人民幣313.9百萬元及人民幣313.0百萬元。

SaaS產品

以下流程圖載明我們SaaS產品銷售渠道的銷售與資金流：



精準營銷

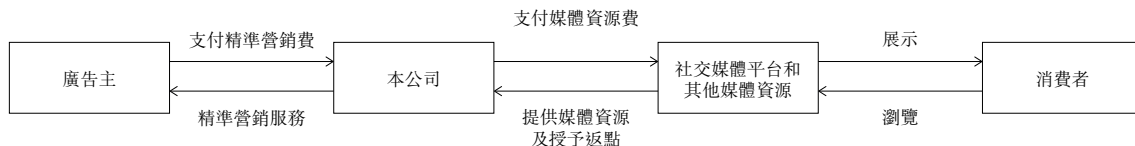
我們主要透過自身的直銷團隊及渠道合作夥伴銷售精準營銷服務。我們就我們提供的精準營銷向廣告主或渠道合作夥伴基於不同定價模式（如CPC、CPM或CPA）收取費用（即彼等各自廣告主的費用）。媒體發佈商主要按照廣告主的總支出以廣告服務的預付款項或現金的形式向我們授予返點。我們可申請預付款項用作日後購買精準營銷的廣告流量。我們自精準營銷確認的收益金額受我們於與廣告主簽訂的各項特定合約

概 要

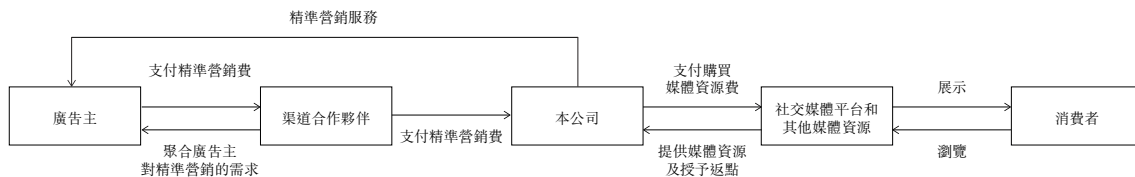
下的角色所影響。就我們作為委託人的合約而言，我們按總額基準確認收益，而就我們作為代理人的合約而言，我們按淨額基準確認收益。進一步詳情請參閱「業務－銷售渠道－精準營銷」。

以下流程圖載明我們精準營銷業務項下兩種銷售渠道的服務與資金流：

直銷



渠道合作夥伴



有關透過我們的SaaS產品及精準營銷渠道合作夥伴而展開的業務銷售流程討論詳情，請參閱「業務－銷售渠道－SaaS產品－渠道合作夥伴－業務流程」及「業務－銷售渠道－精準營銷－渠道合作夥伴－業務流程」。

客戶

我們的主要客戶為：(i)就我們的精準營銷給予我們返點的騰訊；(ii)購買或通過我們的渠道合作夥伴購買我們SaaS產品的商戶；及(iii)購買或通過我們的渠道合作夥伴購買我們精準營銷的廣告主。我們不依賴於特定垂直行業的客戶。截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度及截至2018年6月30日止六個月，來自我們最大客戶的收益分別佔我們於該等期間總收益的3.8%、5.2%、17.1%及27.1%。截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度及截至2018年6月30日止六個月，來自我們五大客戶的收益分別佔我們於該等期間總收益的11.6%、12.4%、37.0%及47.8%。進一步詳情請參閱「業務－客戶」。

供應商

我們的主要供應商為媒體發佈商以及雲計算服務器、帶寬、廣告、物流及支付服務供應商。截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度以及截至2018年6月30日止六個月，我們最大供應商的收費分別佔我們於該等期間銷售成本的17.5%、20.3%、

概 要

79.9%及73.0%。截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度以及截至2018年6月30日止六個月，我們五大供應商的收費分別佔我們於該等期間銷售成本的50.9%、30.5%、84.0%及78.3%。進一步詳情請參閱「業務－供應商」。

我們與騰訊的關係

我們與騰訊有長期穩定的合作關係，而騰訊是我們的戰略合作夥伴和投資者。緊隨[編纂]完成後，Tencent Mobility將有權行使本公司股份（相當於本公司已發行股本總額約[編纂]）所附帶的投票權（假設其不會行使其在[編纂]中認購任何[編纂]的優先購買權。詳情請參閱「歷史、重組及公司架構－股東權利」）。我們是微信第三方服務提供商中的領航者，是2013年微信公眾號的首批合作夥伴，且為騰訊於2017年推出的微信小程序接口的首批商業及營銷解決方案提供者之一。上述所有因素使我們在微信平台擁有先發優勢。根據弗若斯特沙利文報告，按2017年收益及付費商戶數量計，我們為最大的微信平台中小企業第三方服務提供商。我們於2016年及2017年均獲授予騰訊社交廣告區域與行業渠道年度最佳服務商。我們於微信第三方服務市場的領先地位及與騰訊的合作關係使我們能透過微信（尤其是微信小程序）把握移動社交商業的未來發展潛力。

騰訊的社交媒體平台及服務在我們提供SaaS產品及精準營銷服務時發揮重要作用。於2015年、2016年、2017年及截至2018年6月30日止六個月，我們就精準營銷自騰訊收取的入賬列作收益的返點分別為人民幣零元、人民幣9.8百萬元、人民幣91.4百萬元及人民幣89.9百萬元，佔我們於同期總收益的0%、5.2%、17.1%及27.1%，致使騰訊成為我們於2016年、2017年及截至2018年6月30日止六個月的最大客戶。就精準營銷向騰訊購買廣告流量及雲數據服務器和託管服務的費用合共佔我們於2015年、2016年、2017年及截至2018年6月30日止六個月總採購額的0%、0%、82.4%及76.5%，致使騰訊成為我們於2017年及截至2018年6月30日止六個月的最大供應商。我們預期我們在業務營運方面對騰訊的依賴將不會於可見將來有所減少。在最壞的情況下，倘我們無法獲得騰訊的平台及服務，我們的經營業績及財務狀況會受到重大不利影響。詳情請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們倚賴騰訊平台和服務開展我們的業務」。

就我們的SaaS產品、精準營銷和雲端技術基礎設施而言，騰訊乃我們重要的業務合作夥伴。我們預期我們將繼續就該等方面與騰訊合作。騰訊在我們業務中的作用概述如下：

我們SaaS產品的運行環境

我們主要以微信小程序及微信公眾號的形式在微信上提供我們的SaaS產品。截至最後實際可行日期，我們幾乎所有SaaS產品銷售收益均由以微信小程序或微信公眾號形式提供的SaaS產品貢獻。於2015年、2016年及2017年以及截至2018年6月30日止六個月，我們的SaaS產品產生的收益為人民幣114.0百萬元、人民幣175.7百萬元、人民幣262.6百萬元及人民幣155.3百萬元，分別佔我們於同期總收益的100.0%、92.9%、49.2%及46.8%。

概 要

我們精準營銷的發佈商

我們於2016年開始精準營銷業務，且主要通過微信朋友圈、微信公眾號、QQ、QQ空間、騰訊新聞和騰訊視頻廣告等騰訊社交媒體平台向廣告主提供精準營銷。就我們的精準營銷業務而言，我們將騰訊社交媒體平台視為我們的重要媒體發佈商。我們於2016年、2017年及截至2018年6月30日止六個月在騰訊社交媒體平台上購買廣告流量分別佔我們廣告流量購買總額的96.0%、96.6%及96.9%。

雲端技術基礎設施的服務提供商

我們主要使用騰訊雲作為我們雲端技術基礎設施的雲數據服務器和託管服務提供商。騰訊雲服務包括雲計算服務和物理雲數據庫服務器，為我們開發及提供SaaS產品及精準營銷提供基礎設施及硬件環境。於2016年、2017年及截至2018年6月30日止六個月，相關雲服務開支分別佔我們銷售成本的0.4%、2.5%及3.5%。我們於2015年並無產生任何該等開支。

進一步詳情，請參閱「業務 — 我們與騰訊的關係」。

我們的行業及競爭格局

我們經營所在市場競爭激烈。我們的競爭對手包括面向中國中小企業的雲端商業和營銷服務提供商、面向中小企業的騰訊社交網絡服務平台的精準營銷提供商以及中國微信第三方服務提供商。我們相信，我們行業的主要競爭因素包括產品和服務的功能、用戶體驗、技術能力、銷售能力、定價、品牌認知度以及聲譽。此外，新技術和技術進步可能會使行業內的競爭更為激烈。我們相信，我們有能力在上述因素的基礎上有效競爭。然而，我們目前或潛在的若干競爭對手可能會開發出被商戶和廣告主更好地接受的產品和服務，或者更快速和更有效地響應新的或不斷變化的機會、技術、規章及客戶要求。有關我們行業競爭格局的更多詳情，請參閱「行業概覽」。

我們的優勢

我們認為以下競爭優勢促使我們取得成功並將有助於推動我們未來的發展：

- 中國微信生態系統最大的中小企業第三方服務提供商；
- 中國領先的中小企業雲端商業及營銷解決方案提供商；
- 去中心化的智慧商業解決方案賦能中小企業實現數字化運營；
- 具有變現能力的龐大客戶群；
- 遍佈全國的銷售網絡；

概 要

- 強大的研發能力助力持續技術創新；及
- 極具創新精神和創業熱誠的管理團隊。

更多詳情，請參閱「業務－我們的優勢」。

我們的戰略

為完成使命並進一步鞏固領導地位，我們擬推行以下戰略：

- 加強及擴展我們的營銷雲和銷售雲產品；
- 拓展到新的垂直行業；
- 加強客戶群的變現能力；
- 加強與騰訊及其他去中心化移動平台的合作；
- 透過我們的微盟雲平台優化我們的生態系統；
- 發展及提升我們的銷售渠道；及
- 探索戰略合作關係及收購機會。

更多詳情，請參閱「業務－我們的戰略」。

風險因素

我們的業務及[編纂]涉及本文件「風險因素」所載若干風險。閣下在決定投資股份前，應細閱該節全部內容。我們所面臨的部份主要風險包括以下各項：

- 我們倚賴騰訊平台和服務開展我們的業務。
- 由於我們於新興及發展中市場的經營歷史有限，故我們準確預測我們未來經營業績及前景的能力有限，並受到多種不確定因素影響。
- 倘我們未能順應客戶不斷演變的需求改善及提升我們產品及服務的功能性、性能、可靠性、設計、安全性及可擴展性，我們的客戶可能不會回購我們的解決方案及服務，進而將會對我們的業務、財務狀況、經營業績及前景造成重大不利影響。
- 我們利用當地渠道合作夥伴營銷及推廣我們的產品及服務並自當地渠道合作夥伴獲得可觀收益。倘我們無法成功與當地渠道合作夥伴發展及維持關係，我們的業務、經營業績及財務狀況可能會受到不利影響。
- 我們的業務、發展及前景極大程度上受中國SaaS產品及精準營銷數字渠道及使用率增加所影響。

概 要

主要經營數據

下表載列我們於所示期間的若干主要經營指標：

	截至12月31日止年度／截至12月31日			截至6月30日 止六個月／ 截至6月30日	
	2015年	2016年	2017年	2017年	2018年
SaaS產品					
新增付費商戶數量	18,599	24,076	25,035	10,998	11,672
付費商戶數量	23,895	36,344	51,494	43,400	56,313
流失率 ⁽¹⁾	59.2%	48.7%	27.2%	10.8%	13.3%
收益 (人民幣百萬元)	114.0	175.7	262.6	122.4	155.3
每用戶平均收益 (人民幣元)	4,771	4,834	5,100	2,821	2,758
精準營銷					
新增廣告主數量	–	3,217	16,447	6,152	9,814
廣告主數量	–	3,217	17,681	7,211	14,189
復投率 (已復投廣告主數量 ⁽²⁾ ／ 廣告主數量)	–	34.9%	50.6%	44.9%	48.7%
毛收入 (人民幣百萬元)	–	173.8	933.0	295.1	966.0
每廣告主平均開支 (人民幣元)	–	54,023	52,767	40,929	68,084

附註：

- (1) 流失率指一段時間內的未留存付費商戶數量除以截至過往期間末的付費商戶數量。
- (2) 已復投廣告主指年內或期內已使用我們精準營銷一次以上的廣告主。

主要股東集團

主要股東集團 (即孫先生、游先生及方先生 (通過彼等及／或彼等各自的控股實體)) 為一組與彼等一致行動的人士及本公司單一最大的股東集團。有關一致行動確認書的進一步詳情請參閱「與主要股東集團的關係」。

截至最後實際可行日期，主要股東集團於本公司已發行股本總額中擁有約28.36%的權益。緊隨[編纂]及[編纂]完成後，主要股東集團將於本公司已發行股本總額中擁有約[編纂]%的權益，包括(i)Sun SPV持有本公司股本約[編纂]%的股份；(ii)You SPV持有本公司股本約[編纂]%的股份；(iii)Fang SPV持有本公司股本約[編纂]%的股份；及(iv)Weimob Teamwork根據受限制股份單位計劃 (孫先生為委託人及管理人) 持有本公司股本約[編纂]%的股份。進一步詳情請參閱「與主要股東集團的關係」。

歷史財務資料概要

下表載列往績記錄期間匯總財務資料的財務資料概要 (摘錄自載於附錄一的會計師報告)。下文所載匯總財務數據概要應與本文件所載匯總財務報表 (包括相關附註) 一併閱讀，以保證其完整性。匯總財務資料已根據香港財務報告準則編製。

概 要

匯總全面收益表概要

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	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	212.0	332.1
銷售成本	(15.8)	(22.3)	(189.8)	(45.6)	(101.1)
毛利	98.2	166.9	344.2	166.4	231.0
銷售及分銷開支	(103.8)	(202.4)	(299.2)	(139.6)	(187.8)
一般及行政開支	(84.0)	(50.7)	(59.7)	(32.5)	(75.1)
其他收入	0.6	1.4	14.8	0.2	7.8
其他(虧損)/收益淨額	(0.2)	(0.4)	2.7	3.5	5.1
經營(虧損)/利潤	(89.2)	(85.2)	2.8	(2.1)	(19.0)
財務成本	-	-	-	-	(0.6)
財務收入	0.2	0.1	0.1	0.0	0.1
並非自身信貸風險產生的 金融負債公平值變動	(8.6)	(1.0)	-	-	(600.9)
除所得稅前(虧損)/利潤	(97.6)	(86.1)	2.8	(2.1)	(620.5)
所得稅抵免/(開支)	9.1	5.1	(0.2)	2.1	0.9
年/期內(虧損)/利潤	(88.6)	(80.9)	2.6	0.0	(619.5)
其他全面(虧損)/收入(扣除稅項) - 自身信貸風險產生的 金融工具公平值變動	(0.5)	(0.2)	-	-	(2.6)
年/期內全面(虧損)/收入總額	(89.1)	(81.2)	2.6	0.0	(622.2)
非香港財務報告準則計量工具 ⁽¹⁾ ：					
經調整除利息、稅項、折舊及攤銷前 盈利(未經審計)	(50.5)	(74.0)	23.2	6.8	38.1
經調整淨(虧損)/利潤(未經審計)	(50.6)	(76.3)	11.1	(0.4)	28.4

附註：

- (1) 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)，經加回以股份為基礎的補償及一次性上市開支而作出調整。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、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。期內，我們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。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。詳情請參閱「財務資料—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」。

非香港財務報告準則計量指標

為補充我們按照香港財務報告準則呈列的匯總財務報表，我們亦使用並非香港財務報告準則規定或按其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)/利潤作為附加財務計量指標。我們認為此等非香港財務報告準則計量指標有助透過消除管理層認為對我們經營業績不具指示性的項目的潛在影響，對比不同期間及不同公司的經營業績。

概 要

於所示期間經調整除利息、稅項、折舊及攤銷前盈利及經調整淨（虧損）／利潤，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6月30日止六個月	
	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	(2.1)	(19.0)
加：					
折舊	0.2	1.2	3.1	1.5	1.6
攤銷	0	1.3	5.4	2.1	7.6
除利息、稅項、折舊及 攤銷前盈利	(89.0)	(82.7)	11.3	1.5	(9.8)
加：					
以股份為基礎的補償	38.5	8.7	11.9	5.3	27.8
一次性上市開支	—	—	—	—	20.1
經調整除利息、稅項、折舊及 攤銷前盈利	(50.5)	(74.0)	23.2	6.8	38.1

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	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	—	(619.5)
加：					
以股份為基礎的補償	38.5	8.7	11.9	5.3	27.8
一次性[編纂]開支	—	—	—	—	20.1
並非自身信貸風險產生的 金融負債公平值變動	8.6	1.0	—	—	600.9
發行予投資者工具的變動收益	—	—	(3.6)	(3.6)	—
稅務影響	(9.1)	(5.1)	0.2	(2.1)	(0.9)
經調整淨（虧損）／利潤	(50.6)	(76.3)	11.1	(0.4)	28.4

業務分部

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6月30日止六個月			
	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	100.0	175.7	92.9	262.6	49.2	122.4	57.7	155.3	46.8
精準營銷	—	—	13.5	7.1	271.4	50.8	89.6	42.3	176.8	53.2
總計	114.0	100.0	189.2	100.0	534.0	100.0	212.0	100.0	332.1	100.0

概 要

下表載列於所示期間我們按產品劃分的SaaS產品收益明細：

收益	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2015年		2016年		2017年		2017年		2018年	
	%		%		%		%		%	
	(未經審計)									
	(以人民幣百萬元計，百分比除外)									
商業雲 ⁽¹⁾	74.5	65.3	124.1	70.6	191.4	72.9	88.9	72.6	118.2	76.1
營銷雲 ⁽²⁾	39.5	34.7	51.6	29.4	71.2	27.1	33.5	27.4	37.1	23.9
總計	<u>114.0</u>	<u>100.0</u>	<u>175.7</u>	<u>100.0</u>	<u>262.6</u>	<u>100.0</u>	<u>122.4</u>	<u>100.0</u>	<u>155.3</u>	<u>100.0</u>

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－我們的產品及服務範圍－SaaS產品－商業雲」。
- (2) 營銷雲主要包括微站（及其前身）、廣告助手及微盟表單。進一步資料，請參閱「業務－我們的產品及服務範圍－SaaS產品－營銷雲」。

我們的總收益由2015年的人民幣114.0百萬元大幅增加至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，主要由於SaaS產品以及精準營銷所產生的收益均有所增加。我們的總收益由截至2017年6月30日止六個月的人民幣212.0百萬元增加至截至2018年6月30日止六個月的人民幣332.1百萬元，主要是由於SaaS產品及精準營銷所產生的收益均有所增加。於往績記錄期間，SaaS產品以及精準營銷的收益增加分別主要由於我們SaaS產品的付費商戶數量增加及精準營銷的廣告主數量增加。有關我們於往績記錄期間經營業績的分析詳情，請參閱「財務資料」。

我們於2015年及2016年錄得虧損，而於截至2018年6月30日止六個月錄得虧損淨額。於2015年、2016年及截至2018年6月30日止六個月，我們的虧損淨額分別為人民幣88.6百萬元、人民幣80.9百萬元及人民幣619.5百萬元。於2015年及2016年，我們產生大額虧損淨額，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開支以擴大及銷售我們的SaaS產品及精準營銷。我們於截至2018年6月30日止六個月錄得虧損淨額，且預期亦將於截至2018年12月31日止年度產生虧損淨額，主要乃由於(i)向C系列及D系列投資者發行的金融工具的公平值變動；及(ii)就[編纂]所產生的[編纂]開支。

於往績記錄期間，僱員福利開支包括我們一項主要成本及開支。於2015年、2016年、2017年及截至2018年6月30日止六個月，我們的僱員福利開支分別為人民幣60.0百萬元、人民幣125.4百萬元、人民幣200.1百萬元及人民幣132.4百萬元。僱員福利開支整體增加乃主要由於往績記錄期間僱員人數增加及薪金水平有所提升。有關我們僱員福利開支的更多詳情，請參閱附錄一會計師報告附註8。

概 要

匯總財務狀況表概要

	截至12月31日			截至6月30日
	2015年	2016年	2017年	2018年
	(人民幣百萬元)			
流動資產.....	66.3	166.4	286.6	1,939.1
流動負債.....	112.8	468.8	536.4	1,622.9
流動(負債)/資產淨額.....	(46.4)	(302.4)	(249.8)	316.2
非流動資產.....	32.4	134.3	180.1	195.6
非流動負債.....	45.5	118.4	145.1	2,467.6
負債淨額.....	(59.5)	(286.5)	(214.7)	(1,955.9)
股本及儲備.....	35.9	(113.5)	(44.2)	(1,164.7)
累計虧損.....	(97.7)	(175.0)	(172.9)	(789.9)
權益總額.....	(59.5)	(286.5)	(214.8)	(1,955.9)

截至2015年、2016年及2017年12月31日，我們錄得負債淨額，乃主要由於我們的合約負債及其他應付款項及應計費用增加導致我們錄得流動負債淨額。截至2018年6月30日，我們錄得負債淨額，乃主要由於我們將與[編纂]前投資有關的可贖回及可換股優先股列作非流動負債。除該等可贖回及可換股優先股截至2018年6月30日的賬面值人民幣2,326.4百萬元外，我們的經調整資產淨值將為人民幣370.5百萬元。所有可贖回及可換股優先股將於緊接[編纂]完成前轉換為本公司普通股，而該等可贖回及可換股優先股負債將於[編纂]及[編纂]後終止確認並入賬列作股權增加。我們預期我們的負債淨額狀況將於[編纂]後轉為正權益狀況。

假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元(即指示性[編纂]範圍的下限)且[編纂]的估計所得款項淨額(基於[編纂]為每股[編纂][編纂]港元)，則於[編纂]及[編纂]後，本公司擁有人應佔我們的有形資產淨值將為人民幣[編纂]百萬元。假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元(即指示性[編纂]範圍的上限)且[編纂]的估計所得款項淨額(基於[編纂]為每股[編纂][編纂]港元)，則於[編纂]及[編纂]後，本公司擁有人應佔我們的有形資產淨值將為人民幣[編纂]百萬元。截至2018年6月30日，我們的負股本及儲備為人民幣1,164.7百萬元，乃主要由於就公司重組而購買微盟發展股權產生的視作分派金額所致。更多詳情，請參閱附錄一會計師報告附註31。

匯總現金流量表概要

	截至12月31日止年度			截至6月30日
	2015年	2016年	2017年	止六個月
	(人民幣百萬元)			
經營活動所得/(所用)現金淨額.....	5.4	7.0	49.4	(136.5)
投資活動所用現金淨額.....	(4.0)	(35.2)	(21.8)	(25.6)
融資活動所得/(所用)現金淨額.....	7.2	48.6	(35.0)	997.0
現金及現金等價物的增加/(減少)淨額.....	8.6	20.3	(7.4)	834.9
年初的現金及現金等價物.....	-	8.6	29.0	21.5
匯率差額的影響.....	-	-	-	1.1
年末的現金及現金等價物.....	8.6	29.0	21.5	857.6

概 要

我們於截至2018年6月30日止六個月錄得經營活動所用現金淨額，乃主要由於我們於同期就精準營銷業務向騰訊大量購買廣告流量的預付款項增加。該增加主要與我們向騰訊購買的廣告流量增加有關，其與我們的精準營銷業務增長相一致。截至2018年6月30日及2018年10月31日，我們分別錄得流動資產淨額人民幣316.2百萬元及人民幣238.8百萬元且我們的現金及現金等價物合共分別為人民幣857.6百萬元及人民幣151.3百萬元。於2015年、2016年以及截至2018年6月30日止六個月，我們分別產生虧損淨額人民幣88.6百萬元、人民幣80.9百萬元及人民幣619.5百萬元。倘不計及金融工具公平值變動、以股份為基礎的補償、一次性[編纂]開支及其他調整的影響，我們於2015年的經調整虧損淨額為人民幣50.6百萬元，於2016年的經調整虧損淨額為人民幣76.3百萬元及於截至2018年6月30日止六個月的經調整利潤淨額為人民幣28.4百萬元。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及銀行借款），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。

本集團於截至2015年1月1日的現金及現金等價物因分拆會計法並根據該方法計算並無結餘。[編纂]業務原先由微盟企業開展，而其後於2016年9月轉讓予微盟發展（「業務轉讓」）。於業務轉讓前將分拆會計法應用於當前[編纂]業務時，微盟企業[編纂]業務於截至2015年1月1日所產生的現金結餘呈列為其他應收款項，乃由於該等現金款項合法歸屬於微盟企業且並無於業務轉讓期間轉移予微盟發展。

主要財務比率

	截至12月31日止年度			截至6月30日 止六個月
	2015年	2016年	2017年	2018年
收益增長總額	不適用	66.0%	182.2%	56.7%
SaaS產品	不適用	54.1%	49.5%	26.9%
精準營銷	不適用	不適用	1,910.4%	97.4%
毛利率 ⁽¹⁾	86.1%	88.2%	64.5%	69.5%
SaaS產品	86.1%	87.5%	87.0%	84.4%
精準營銷	不適用	97.8%	42.6%	56.5%
經調整除利息、稅項、折舊及 攤銷前利潤率 ⁽²⁾	(44.3)%	(39.1)%	4.3%	11.5%
淨利率 ⁽³⁾	(77.7)%	(42.8)%	0.5%	(186.5)%
經調整淨利率 ⁽⁴⁾	(44.3)%	(40.4)%	2.1%	8.6%

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%。
- (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（虧損）／利潤除以期內收益，乘以100%。

概 要

歷史虧損淨額及流動負債淨額

截至2015年1月1日，我們錄得累計虧損。我們於2015年及2016年亦錄得虧損，而於2017年實現盈利。我們於截至2018年6月30日止六個月錄得虧損淨額。於2015年、2016年及截至2018年6月30日止六個月，我們的虧損淨額分別為人民幣88.6百萬元、人民幣80.9百萬元及人民幣619.5百萬元，而我們於2017年的利潤淨額為人民幣2.6百萬元。倘不計及以股份為基礎的補償及其他調整的影響，我們於2015年的經調整虧損淨額為人民幣50.6百萬元，於2016年的經調整虧損淨額為人民幣76.3百萬元，於2017年的經調整利潤淨額為人民幣11.1百萬元及於截至2018年6月30日止六個月的經調整利潤淨額為人民幣28.4百萬元。有關非香港財務報告準則計量工具對賬的討論，請參閱「財務資料－非香港財務報告準則計量工具」。

於2015年及2016年，我們產生大額虧損淨額，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開支以擴大及銷售我們的SaaS產品及精準營銷。我們已由2015年及2016年的虧損轉為2017年的盈利，主要乃由於(i)我們SaaS產品及精準營銷的銷售額（尤其是精準營銷業務於2017年的銷售額）實現大幅增加；及(ii)運營效率的提高及業務的增長，導致銷售及分銷開支以及一般及行政開支合共佔總收益的百分比由2016年的133.8%下降至2017年的67.2%。我們於截至2018年6月30日止六個月錄得虧損淨額，乃主要由於(i)並非我們的自身信貸風險產生的金融負債公平值變動人民幣(600.9)百萬元，其與向C系列及D系列投資者發行的金融工具的公平值變動相關；及(ii)就[編纂]所產生的[編纂]開支。於2015年、2016年、2017年及截至2018年6月30日止六個月，我們並非我們的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）分別為人民幣(8.6)百萬元、人民幣(1.0)百萬元、人民幣零元及人民幣(600.9)百萬元。更多詳情，請參閱附錄一會計師報告附註26。

此外，截至2015年、2016年及2017年12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302.4百萬元及人民幣249.8百萬元，主要乃由於我們的合約負債及其他應付款項及應計費用增加。我們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。該等合約負債並不涉及任何現金流出。截至2015年、2016年及2017年12月31日以及2018年6月30日，我們確認的合約負債（流動部份）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218.0百萬元。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。進一步資料，請參閱「財務資料－流動資金及資本資源－現金流量」。

申請於聯交所[編纂]

經參考(i)我們2017年的收益為人民幣534.0百萬元（約605.5百萬港元），超過500百萬港元；及(ii)按照指示性[編纂]範圍的低位數計算，我們[編纂]時的預計市值超過40億港元，故我們符合上市規則第8.05(3)條項下的市值／收益測試，在此基礎上，我們已向聯交所上市委員會申請批准已發行及根據[編纂]將予發行的股份[編纂]及買賣。

概 要

股息

據我們的開曼群島法律顧問所告知，根據開曼群島法律，累計虧損及負債淨額狀況未必會使本公司自我們的利潤或股份溢價賬向股東宣派及派付股息受到規限，惟該狀況不會導致本公司於日常業務過程中無法支付其到期債務。由於我們為一家根據開曼群島法律註冊成立的控股公司，因此，日後是否派付任何股息及股息金額亦將取決於我們可否自附屬公司獲得股息而定。中國法律規定，股息僅可自按照中國會計原則計算的年內利潤派付，而中國會計原則與其他司法權區之公認會計原則（包括香港財務報告準則）在多方面存在差異。我們派付的任何股息將由董事會經考慮各種因素後全權酌情釐定，包括我們的實際及預期經營業績、現金流量及財務狀況、整體業務狀況及業務策略、預期營運資金需求及未來擴張計劃、法律、監管及其他合同限制以及董事會認為適當的其他因素。我們的股東可在股東大會上批准宣派任何股息，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，我們並無固定股息分派率。

近期發展

於2018年7月20日，我們訂立購股協議以收購北京為盟30%的股權，總代價為人民幣18.0百萬元。收購事項於2018年9月28日完成並向當地有關市場監督管理局登記，此後，北京為盟成為我們的全資附屬公司。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營運附屬公司）」。

我們的總收益由截至2017年9月30日止九個月的人民幣359.5百萬元增加50.7%至截至2018年9月30日止九個月的人民幣541.6百萬元，乃主要由於我們SaaS產品及精準營銷業務的收益有所增加。我們SaaS產品業務的收益由截至2017年9月30日止九個月的人民幣189.9百萬元增加30.3%至截至2018年9月30日止九個月的人民幣247.4百萬元。我們精準營銷業務的收益由截至2017年9月30日止九個月的人民幣169.5百萬元增加73.6%至截至2018年9月30日止九個月的人民幣294.2百萬元。我們精準營銷的毛收入由截至2017年9月30日止九個月的人民幣520.5百萬元增加224.6%至截至2018年9月30日止九個月的人民幣1,689.5百萬元。

上文所載我們於截至2017年及2018年9月30日止九個月的財務資料乃摘錄自我們於截至2018年9月30日及截至該日止九個月的未經審計中期簡明綜合財務資料，且已由我們的申報會計師根據香港會計師公會頒佈的香港審閱準則第2410號「由實體的獨立核數師執行中期財務資料審閱」進行審閱。

概 要

我們預計於截至2018年12月31日止年度產生虧損淨額，乃主要由於(i)與[編纂]前投資有關的發行予投資者的優先股的公平值變動；及(ii)就[編纂]所產生的[編纂]開支。

我們的董事認為，自2018年6月30日（即附錄一會計師報告所載我們的匯總財務報表截止日期）起直至本文件日期，我們的財務、運營或貿易狀況或前景並無重大不利變動。

[編纂]

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；(ii)[編纂]未獲行使；及(iii)於[編纂]完成後，已發行及發行在外的股份數目為[編纂]股。

	按[編纂]每股 [編纂][編纂]港元 (按[編纂] 10%後)計算	按[編纂]每股[編纂] [編纂]港元計算	按[編纂]每股[編纂] [編纂]港元計算
緊隨[編纂]完成後的市值	[編纂]港元	[編纂]港元	[編纂]港元
每股股份未經審計備考 經調整有形資產淨值 ⁽¹⁾	[編纂]港元	[編纂]港元	[編纂]港元

附註：

(1) 本公司擁有人應佔本公司每股股份未經審計備考經調整有形資產淨值乃經作出「附錄二－未經審計備考財務資料」所指定的調整後計算。

[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]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]港元將直接歸因於向公眾發行股份並將予資本化及攤銷，約[編纂]港元已或預計將於2018年被支銷，且約[編纂]港元預計將於2019年被支銷。董事預計該等開支將會對我們截至2018年12月31日止年度的經營業績造成不利影響。

所得款項用途

假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元（即所述[編纂]範圍每股股份[編纂]港元及[編纂]港元的中位數），經扣除[編纂]的[編纂]佣金及其他預計開支後，並假設[編纂]未獲行使，我們預計將收取[編纂]所得款項淨額約[編纂]港元。根據我們的戰略，我們計劃將[編纂]所得款項按下述金額擬作下列用途：

- 約30.0%或[編纂]港元用於提高我們的研發能力及改善我們的技術基礎設施，包括：
 - (i) 約25.0%或[編纂]港元用於以具有競爭力的薪資，引入更多的AI、機器學習及智能硬件領域人才，以開發智慧商業算法數據庫、加強我們微盟雲平台並開發軟硬件整合的智慧商業解決方案；

概 要

- (ii) 約5.0%或[編纂]港元用於投資大數據中心（包括購買IT服務器和設備），以建立更多的服務器和實時計算節點，以提升數據存儲容量並提升實時計算能力；
- 約25.0%或[編纂]港元用於尋求我們所認為可增加產品及供應的戰略合作、投資及收購，使我們進入新的垂直行業、加強技術及研發能力或投資於與我們當前業務互補的其他移動或數字領域。截至最後實際可行日期，我們並無確立或尋求任何收購目標。參閱「業務－我們的戰略－探索戰略合作關係及收購機會」，以了解我們在選擇戰略合作夥伴及收購目標時考慮的因素；
- 約15.0%或[編纂]港元用於提升銷售及營銷能力方面的投資，包括：
 - (i) 約5.0%或[編纂]港元用於加大廣告開支以提高我們的品牌知名度；
 - (ii) 約5.0%或[編纂]港元用於加大搜索引擎的數字化營銷開支來獲取更多客戶；
 - (iii) 約3.0%或[編纂]港元用於成立電銷中心來提高我們的直銷能力，並招募更多合資格人員加入電銷中心；及
 - (iv) 約2.0%或[編纂]港元用於招募更多具有行業專業知識及商戶關係的渠道合作夥伴；
- 約10.0%或[編纂]港元用於購買精準營銷業務的社交媒體廣告流量，以加強我們與騰訊及中國其他領先社交媒體平台的合作；
- 約10.0%或[編纂]港元用於擴展我們的營銷雲及銷售雲產品種類及擴展我們的銷售渠道以擴大雲產品的客戶群；及
- 約10.0%或[編纂]港元用於營運資金及一般公司用途。

如[編纂]獲行使，我們將不會收取任何所得款項淨額。如[編纂]獲悉數行使，[編纂]將會收取因[編纂]獲行使而出售及轉讓最多[編纂]股額外[編纂]的所得款項淨額。

進一步詳情，請參閱「未來計劃及所得款項用途」。

釋 義

於本文件內，除文義另有所指外，下列詞彙具有以下涵義。若干其他詞彙的解釋載於本文件「技術詞彙表」一節。

[編纂]

「細則」或「組織章程細則」	指	本公司於2018年12月6日有條件採納並將於[編纂]生效的經修訂及重列的組織章程細則（經不時修訂或補充），其概要載於本文件附錄三
「董事會」	指	本公司董事會
「營業日」	指	香港銀行一般向公眾開放辦理日常銀行業務的日子（星期六、星期日或香港公眾假期除外）
「英屬處女群島」	指	英屬處女群島

[編纂]

「開曼公司法」或「公司法」	指	開曼群島法例第22章公司法（1961年第3號法例，經綜合及修改）（經不時修訂、補充或以其他方式修改）
「中央結算系統」	指	由香港結算設立及運作的中央結算及交收系統
「中央結算系統結算參與者」	指	獲接納以直接結算參與者或全面結算參與者身份參與中央結算系統的人士
「中央結算系統託管商參與者」	指	獲接納以託管商參與者身份參與中央結算系統的人士
「中央結算系統投資者戶口持有人」	指	獲接納以投資者戶口持有人身份參與中央結算系統的人士，可以是個人、聯名人士或公司

釋 義

「中央結算系統參與者」 指 中央結算系統結算參與者、中央結算系統託管商參與者或中央結算系統投資者戶口持有人

[編纂]

「公司條例」 指 香港法例第622章公司條例，經不時修訂、補充或以其他方式修改

「公司（清盤及雜項條文）條例」 指 香港法例第32章公司（清盤及雜項條文）條例，經不時修訂、補充或以其他方式修改

「本公司」 指 Weimob Inc.，一間於2018年1月30日在開曼群島註冊成立的獲豁免有限公司

「中國證監會」 指 中國證券監督管理委員會

「董事」 指 本公司董事

[編纂]

「企業所得稅法」 指 中華人民共和國企業所得稅法，經不時修訂、補充或以其他方式修改

「聯交所參與者」 指 以下人士：(a)根據香港上市規則可於香港聯交所或透過香港聯交所進行交易的人士；及(b)名列於香港聯交所存置的名單、登記冊或名冊並可於香港聯交所或透過香港聯交所進行交易的人士

「弗若斯特沙利文」 指 弗若斯特沙利文（北京）諮詢有限公司上海分公司，為一間獨立市場研究及諮詢公司

[編纂]

「本集團」或「我們」 指 本公司及其附屬公司（或按文義所指，本公司及其任何一間或多間附屬公司）

釋 義

「廣州向蜜鳥」	指	廣州向蜜鳥網絡科技有限公司，一間於2017年8月2日根據中國法律成立的公司
「港元」	指	香港法定貨幣港元及港仙
「香港財務報告準則」	指	香港會計師公會頒佈的香港財務報告準則（包括香港會計準則及詮釋）
「香港結算」	指	香港中央結算有限公司，為香港交易及結算所有有限公司的全資附屬公司
「香港結算代理人」	指	香港中央結算（代理人）有限公司，為香港結算的全資附屬公司
「香港」	指	中國香港特別行政區
「香港上市規則」或「上市規則」	指	香港聯合交易所有限公司證券上市規則（經不時修訂）

[編纂]

「香港證券登記處」	指	[編纂]
「香港聯交所」或「聯交所」	指	香港聯合交易所有限公司，為香港交易及結算所有有限公司的全資附屬公司

[編纂]

釋 義

[編纂]

「獨立第三方」 指 並非本公司關連人士的任何實體或人士（定義見上市規則）

[編纂]

釋 義

[編纂]

「聯席保薦人」	指	德意志證券亞洲有限公司及海通國際資本有限公司
「最後實際可行日期」	指	2018年12月21日，即於本文件付印前為確定其中所載若干資料的最後實際可行日期
「[編纂]」	指	股份於聯交所主板[編纂]
「[編纂]委員會」	指	聯交所[編纂]委員會
「[編纂]」	指	[編纂]
「併購規定」	指	商務部、國務院國資委、國家稅務總局、中國證監會、國家工商行政管理總局及國家外匯管理局共同頒佈的《關於外國投資者併購境內企業的規定》
「澳門」	指	中國澳門特別行政區
「主板」	指	聯交所運作的股票市場（不包括期權市場），獨立於聯交所GEM，並與其並行運作
「大綱」或「組織章程大綱」	指	本公司於2018年12月6日有條件採納並將於[編纂]生效的經修訂及重列的組織章程大綱（經不時修訂），其概要載於本文件附錄三

釋 義

「工信部」	指	中華人民共和國工業和信息化部
「財政部」	指	中華人民共和國財政部
「商務部」	指	中華人民共和國商務部
「方先生」	指	本集團聯合創始人方桐舒先生，為本公司執行董事兼高級副總裁及主要股東集團成員
「孫先生」	指	本集團創始人孫濤勇先生，為本公司執行董事兼董事會主席兼首席執行官及主要股東集團成員
「游先生」	指	本集團聯合創始人游鳳椿先生，為本公司執行董事兼高級副總裁及主要股東集團成員
「國家發改委」	指	中華人民共和國國家發展和改革委員會

[編纂]

釋 義

[編纂]

「中國人民銀行」	指	中國人民銀行，為中國的中央銀行
「中國」	指	中華人民共和國，僅就本文件而言，除文意另有所指外，不包括香港、澳門及台灣
「中國法律顧問」	指	君合律師事務所，本公司的中國法律顧問
「[編纂]前投資」	指	[編纂]前投資者所承諾向本公司進行的[編纂]前投資，詳情載於本文件「歷史、重組及公司架構」
「[編纂]前投資者」	指	具有本文件「歷史、重組及公司架構－有關投資者的資料」所賦予該詞的涵義
「優先投資者」	指	Tencent Mobility、正睦、盟想、富海、壹村、杉優韜、Bohai、GIC、Crescent、SIG、VisionGain、Seavi Advent、KIP、Strait Capital、Keywise Capital、UOB Venture及UOB Venture (US) (即我們的C系列優先股及D系列優先股持有人)

[編纂]

釋 義

「文件」	指	就[編纂]刊發的本文件
「省」	指	省份，或倘文意所指，指省級自治區或中國中央政府直接管轄的直轄市
「合資格機構買家」	指	合資格機構買家（定義見第144A條）
「QQ」	指	由騰訊開發的即時通信軟件服務
「QQ空間」	指	騰訊在中國開發的社交交際網站
「S規例」	指	美國證券法項下的S規例
「重組」或「公司重組」	指	「歷史、重組及公司架構－公司重組及[編纂]前投資」所載境外及境內重組
「人民幣」	指	中國法定貨幣人民幣
「第144A條」	指	美國證券法第144A條
「國家外匯管理局」	指	中華人民共和國國家外匯管理局
「國家工商行政管理總局」	指	中華人民共和國國家工商行政管理總局或於2018年國務院改革後的國家市場監督管理局
「國務院國資委」	指	國務院國有資產監督管理委員會
「國家稅務總局」	指	中華人民共和國國家稅務總局
「全國人大常委會」	指	全國人民代表大會常務委員會
「證券及期貨條例」	指	香港法例第571章證券及期貨條例，經不時修訂、補充或以其他方式修改
「證監會」	指	香港證券及期貨事務監察委員會

釋 義

「股份」	指	本公司股本中面值為0.0001美元的普通股
「股東」	指	股份的持有人
「中小企業」	指	中小企業，年收益低於人民幣2,000萬元的商戶類別

[編纂]

「國務院」	指	中華人民共和國國務院
-------	---	------------

[編纂]

「附屬公司」	指	具有公司條例第15條賦予的涵義
「主要股東集團」	指	孫先生、方先生及游先生，為一組與彼此一致行動的人士及本公司單一最大的股東集團
「收購守則」	指	香港公司收購及合併守則（經不時修訂）
「騰訊」	指	騰訊控股有限公司，一間根據開曼群島法律組織及存在的有限責任公司，其股份於主板上市（股份代號：700），及／或其附屬公司
「騰訊雲」	指	騰訊開發的企業及個人用戶公共平台
「Tencent Mobility」	指	Tencent Mobility Limited，一間於2012年2月29日在香港註冊成立的有限責任公司，及騰訊的附屬公司
「騰訊新聞」	指	騰訊開發的移動新聞應用軟件
「騰訊視頻」	指	騰訊開發的在線視頻互動平台

釋 義

「往績記錄期間」	指	截至2015年、2016年及2017年12月31日止三個財政年度以及截至2018年6月30日止六個月
「美國」	指	美利堅合眾國、其領土、屬地及受其司法管轄權管轄的所有地區
「美國證券法」	指	1933年美國證券法（經修訂）以及據此頒佈的規則和規例

[編纂]

「美元」	指	美國的法定貨幣美元
「增值稅」	指	增值稅
「微信」	指	騰訊開發的一個多功能通訊、社交媒體及移動支付應用軟件
「微信小程序」	指	微信界面中的一個輕量級功能，用於連接服務提供商和微信用戶
「微信朋友圈」	指	微信主要用於分享圖片和文字的一種功能
「微信公眾號」	指	一種通過短信及網頁為微信用戶提供信息及服務的微信賬戶
「微盟發展」	指	上海微盟企業發展有限公司，一間於2014年9月10日根據中國法律成立的公司，即本公司的全資附屬公司
「微盟企業」	指	上海微盟企業有限公司，一間於2013年4月16日根據中國法律成立的公司，即我們的前身（前稱為上海微盟科技股份有限公司及上海暉碩信息科技有限公司）

[編纂]

釋 義

[編纂]

於本文件內，除非文義另有所指，否則「聯繫人」、「緊密聯繫人」、「關連人士」、「核心關連人士」、「關連交易」及「主要股東」等詞彙具有上市規則所賦予的涵義。

本文件所載的若干金額及百分比數字已作約整。因此，若干表格所示總數未必為其之前數字的算術總和。任何列表或圖表中所示總數與所列金額總和若有任何不符，乃由於約整所致。

為便於提述，本文件載有在中國成立的公司或實體、法律或法規的中英文名稱，倘有任何分歧，概以中文版為準。標有「*」的中文公司名稱的英文譯名僅供識別之用。

技術詞彙表

「AI」	指	人工智能
「API」	指	應用編程接口，軟件不同組成部份之間銜接的一套明確界定的通訊方法
「APP」	指	於智能手機及其他移動設備上運行的應用程序軟件
「每用戶平均收益」	指	每付費商戶平均收益，數額等於SaaS產品於年內或期內收益除以截至有關年末或期末的付費商戶人數
「流失率」	指	流失率指一段時間內的未留存付費商戶數量除以截至過往期間末的付費商戶數量
「每廣告主平均開支」	指	年內或期內毛收入除以年內或期內廣告主人數
「BGP」	指	邊界網關協議，一項標準化的外部網關協議，用於互聯網自治系統之間交換路由及可達性信息
「BI」	指	商業智能，將原始數據轉換為有意義且有用的信息用於商業目的的一系列技術
「大數據分析」	指	對巨大、多樣化的數據集採用先進的分析技術，從而發現隱藏模式、未知相關性、市場趨勢、顧客喜好及有助於組織作出更明智業務決策的其他有用資料
「複合年增長率」	指	複合年增長率
「CDH」	指	包括Apache Hadoop的Cloudera Distribution，即開源平台分佈（包括Apache Hadoop），專門為滿足企業需求而創建
「CDN」	指	內容分發網絡
「客戶端緩存」	指	與遠程集群緩存同步的本地緩存
「雲端」	指	用戶可按需求通過互聯網自雲計算提供商的服務器獲得的應用程序、服務或資源，可訪問可配置資源的共享池

技術詞彙表

「註冊商戶向付費商戶轉換的轉換率」	指	指定期間內的累計付費商戶數量除以同期註冊商戶總數的所得結果
「CPA」	指	每次行為成本，為廣告按移動設備用戶每項行為（如下載、安裝或註冊）收費的定價模式
「CPC」	指	每次點擊成本，按廣告點擊次數支付廣告費的定價模式
「CPM」	指	每千次展示成本，按每千次展示支付廣告費的定價模式
「CRM」	指	顧客關係管理，管理一組織與其顧客及潛在顧客關係及互動的策略
「CTR」	指	點擊率，即點擊廣告的移動設備用戶與瀏覽廣告的移動設備用戶總人數的比率
「DAU」	指	日活躍用戶
「DDoS」	指	分佈式拒絕服務，黑客通過重載服務器使互聯網服務脫機的一種技術
「DMP」	指	數據管理平台，乃主要就數字營銷而收集及管理數據所用的技術平台
「電商」	指	電子商務，即利用移動商務、電子資金轉移、供應鏈管理、網絡營銷、連線事務處理、電子數據交換、庫存管理系統及自動數據收集系統等技術進行在線買賣的交易
「ERP」	指	企業資源規劃，即令企業可利用綜合應用系統管理業務，將科技、服務及人力資源相關的後勤部門工作自動化的業務流程管理軟件
「毛收入」	指	我們就精準營銷向廣告主或渠道合作夥伴收取的貨幣總值

技術詞彙表

「HTML5」或「H5」	指	一種用於在萬維網上創建及顯示內容的標記語言，為HTML標準的第五個版本，亦為當前的主流版本
「IaaS」	指	基礎設施即服務，雲計算服務的類別之一，能夠通過網絡提供虛擬的計算資源
「垂直行業」	指	商家向有特殊需求的顧客群體提供產品及服務的特定行業
「IP地址」	指	互聯網協議地址
「ISV」	指	獨立軟件開發商
「KOLs」	指	關鍵意見領袖
「MAU」	指	月活躍用戶
「O2O」	指	線上到線下
「OCPA」	指	優化後每次行為成本，一種可以根據廣告主營銷目標自動優化線上營銷活動的模式
「OCR」	指	光學字符識別，將打印、手寫或印刷文字圖像透過機械或電子轉換為機器編碼文本
「PaaS」	指	平台即服務，提供平台及環境使開發商於網絡上開發應用程序的一種雲計算服務
「PC」	指	個人計算機
「POS」	指	銷售點
「程序化購買」	指	通過數字化平台自動購買廣告媒體資源的過程
「React」	指	用於構建用戶界面的JavaScript庫
「註冊商戶」	指	我們產品或服務的商戶的註冊賬號；同一商戶重複註冊賬號於計算時不會消除
「SaaS」	指	軟件即服務，軟件及相關數據受集中託管的一種雲端軟件許可及交付模式

技術詞彙表

「SCRM」	指	社交媒體顧客關係管理
「SDK」	指	軟件開發工具包，一般是用於為特定的軟件包、軟件框架、硬件平台、計算機系統、視頻遊戲控制台、操作系統或類似開發平台創建應用程序的軟件開發工具的集合
「單頁」	指	單頁應用，即通過動態更新當前頁而不是從服務器加載整個新頁面與用戶交互的Web應用程序或網站
「SLA」	指	服務水平協議
「流量」	指	用戶流量
「UI」	指	用戶界面

前瞻性陳述

本文件包含前瞻性陳述。本文件所載除歷史事實陳述以外的一切陳述，包括但不限於該等關於我們的未來財務狀況、我們的策略、計劃、宗旨、目的、目標及我們參與或尋求參與的市場的未來發展，以及在其前後包含「相信」、「預期」、「估計」、「預測」、「旨在」、「有意」、「將會」、「可能會」、「計劃」、「認為」、「預料」、「尋求」、「應」、「可」、「將」、「繼續」等詞彙或類似措詞或反義措詞的陳述，均為前瞻性陳述。該等前瞻性陳述涉及已知及未知的風險、不明朗因素及其他因素，部份為我們控制範圍以外，或會導致我們的實際業績、表現或成就或行業業績與前瞻性陳述所表述或暗示的任何未來業績、表現或成就存在重大差異。該等前瞻性陳述乃根據對我們現行及未來業務策略及我們未來的經營環境所作多項假設而作出。可導致我們實際表現或成就與前瞻性陳述中所述者存在重大差異的重要因素包括（其中包括）下列各項：

- 整體政治及經濟狀況，包括與中國相關的政治及經濟狀況；
- 我們成功執行業務計劃及策略的能力；
- 我們經營或有意擴展的行業及市場的未來發展、趨勢及狀況；
- 我們的業務營運及前景；
- 我們的資本開支計劃；
- 我們的競爭對手的行動及發展；
- 我們的財務狀況及表現；
- 資本市場的發展；
- 我們的股息政策；
- 有關我們業務及業務計劃各方面的中國及其他相關司法權區中央及地方政府法律、規則及規定及有關政府部門規則、規定及政策的任何變動；及
- 我們可能尋求開發的各項商機。

可導致實際表現或成就存在重大差異的其他因素包括但不限於本文件「風險因素」及其他章節所論述者。我們謹提醒閣下不宜過分依賴該等只反映管理層截至本文件日期的意見的前瞻性陳述。我們並無義務因出現新資料、發生未來事件或其他理由而更新或修訂任何前瞻性陳述。鑒於該等風險、不明朗因素及假設，本文件所論述的前瞻性事件未必會發生。本節所述的警告聲明適用於本文件所載的所有前瞻性陳述。

風險因素

投資我們的股份涉及重大風險。閣下在投資我們的股份前，應審慎考慮本文件所載一切資料，包括下文所述的風險及不確定因素。下文描述我們認為屬重大的風險。任何以下風險均可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。我們股份的市價可能會因任何該等風險而大幅下跌，閣下或會損失全部或部份投資。

該等因素為未必會發生的或然事件，且我們概不能就任何或然事件發生的可能性發表任何意見。除非另有指明，否則已提供的資料均為截至最後實際可行日期的資料，不會於本文件日期後更新，並受限於本文件「前瞻性陳述」的警示聲明。

與我們的業務及行業有關的風險

我們倚賴騰訊平台和服務開展我們的業務。

我們主要在騰訊的一個社交媒體平台微信上交付SaaS產品。騰訊亦是我們精準營銷服務的主要發佈商，以及我們雲端技術基礎設施的主要雲服務提供商。在最壞的情況下，倘我們無法獲得騰訊的平台及服務，我們的經營業績及財務狀況會受到重大不利影響。我們透過在微信、QQ、QQ空間及騰訊新聞等騰訊社交媒體平台銷售我們的SaaS產品及精準營銷服務獲得絕大部份收益。我們在很大程度上受益於及預期繼續在很大程度上受益於騰訊廣泛的用戶基礎及強大的品牌，其均為我們提供信譽及廣泛的營銷基礎。例如，於往績記錄期間，幾乎所有使用我們SaaS產品的商戶均在微信平台經營，且我們的絕大部份精準營銷收益來自在騰訊社交網絡平台提供精準營銷服務。從會計角度而言，騰訊為我們精準營銷分部的最大客戶，因為我們按淨額基準確認我們來自精準營銷分部的大部份收益，因此，我們來自精準營銷的收益主要包括騰訊授予的返點。詳情請參閱「業務－我們與騰訊的關係」。倘我們無法以合理價格就我們的SaaS產品或精準營銷保持與騰訊的業務關係或根本無法保持與騰訊的業務關係，我們則須尋找新平台或方法交付我們的SaaS產品以及尋找新媒體發佈者進行精準營銷，這可能對我們的業務及經營業績產生重大不利影響。

倘騰訊失去其現有領先市場地位，或微信或QQ或其他騰訊社交網站作為社交媒體平台對商戶、廣告主或消費者的吸引力下降，則可能導致各平台的用戶基礎大幅下降，進而影響我們產品及服務的覆蓋範圍及受歡迎程度。因而，我們的業務及經營業績可能會受到重大不利影響。此外，儘管我們與騰訊的業務範圍目前並不重疊，但無法保證騰訊未來不會進軍與我們類似的業務領域，從而導致競爭加劇。

此外，與騰訊有關的任何負面報導或騰訊市場地位、財務狀況、維護其平台基礎設施或遵守中國法律或監管規定的任何負面發展可能將對我們解決方案及服務的有效性以及我們的聲譽及品牌造成不利影響。

風險因素

此外，我們交付產品及服務的能力取決於騰訊對其平台基礎設施的開發及維護。除在騰訊社交媒體平台提供我們的產品及服務外，我們亦自騰訊購買雲數據及託管服務等產品，用作我們雲端技術基礎設施的基礎。倘騰訊雲數據或託管服務無法正常運行，或者根本不能運行，且我們未能及時獲得或根本無法獲得該等服務的替代方案，這可能會影響我們交付產品及服務的能力，並對我們的業務、經營業績及財務狀況產生重大不利影響。

由於我們於新興及發展中市場的經營歷史有限，故我們準確預測我們未來經營業績及前景的能力有限，並受到多種不確定因素影響。

我們於2013年推出我們的首款SaaS產品，並於2016年開始發展精準營銷。近年來我們的收益快速增加，由於我們的經營歷史有限，我們準確預測未來經營業績的能力有限並受限於若干不明朗因素（包括我們規劃並設計未來增長的能力）。我們面臨各種挑戰及不明朗因素，包括我們於新興及發展中市場運營以及我們業務戰略要素為全新並受持續發展所影響等事實。因此，我們可能無法完全識別出我們及我們的業務所呈現的趨勢。

我們已遭遇並將繼續遭遇新興及快速發展行業中的風險及挑戰，其中包括我們保留及轉換付費商戶、吸引廣告主、維持或增加我們的每用戶平均收益及每廣告主平均開支、提高品牌知名度及增強變現的能力。倘我們未能應對上述任何風險及挑戰，我們的業務、財務狀況及經營業績或會受到重大不利影響。

倘我們未能順應客戶不斷演變的需求改善及提升我們產品及服務的功能性、性能、可靠性、設計、安全性及可擴展性，我們的客戶可能不會復購我們的解決方案及服務，進而將會對我們的業務、財務狀況、經營業績及前景造成重大不利影響。

我們經營及競爭所在市場的特點是不斷變化及創新，而我們預計該等市場會繼續迅猛發展。迄今為止，我們的成功乃基於我們識別及預測客戶的需求並設計解決方案及服務以為客戶提供發展業務所需工具的能力。有關我們所提供解決方案及服務的進一步資料，請參閱「業務－我們的產品及服務範圍」。我們吸引新客戶、挽留現有客戶、增加對新客戶及現有客戶的銷售額及增加我們SaaS產品及精準營銷服務的交叉銷售額的能力將很大程度上取決於我們繼續改善及提升我們解決方案及服務的功能性、性能、可靠性、設計、安全性及可擴展性的能力。

我們在技術開發時會遭遇困難，因而導致新解決方案、服務及增強版本的開發、推出或實施延遲或受阻。儘管我們的研發團隊在軟件開發方面投入大量時間，但持續改善及提升我們的解決方案及服務需作出大量投資，而我們未必有充足資源作此投資。此外，我們的內部開發人員有時可能需花費數月更新、編碼及測試新的經升級的解決方案。倘我們未能順應客戶不斷演變的需求改善及提升我們解決方案及服務的功能性、性能、可靠性、設計、安全性及可擴展性，我們的現有客戶可能不會復購我們的解決方案及服務，且我們的業務、財務狀況、經營業績及前景將受到不利影響。

風險因素

我們利用當地渠道合作夥伴營銷及推廣我們的產品及服務並自當地渠道合作夥伴獲得可觀收益。倘我們無法成功與當地渠道合作夥伴發展及維持關係，我們的業務、經營業績及財務狀況可能會受到不利影響。

迄今為止，我們一直依賴我們的渠道合作夥伴營銷及銷售我們的SaaS產品及精準營銷服務。截至2018年6月30日，我們擁有917個SaaS產品渠道合作夥伴及810個精準營銷渠道合作夥伴。我們SaaS產品的渠道合作夥伴所貢獻的收益分別佔我們於2015年、2016年及2017年以及截至2018年6月30日止六個月的SaaS產品收益的86.6%、71.0%、62.1%及65.3%。我們的精準營銷渠道合作夥伴所貢獻的毛收入分別佔2016年、2017年及截至2018年6月30日止六個月精準營銷貢獻毛收入的64.1%、33.6%和32.4%。我們認為與我們的渠道合作夥伴確定、發展及維持穩定的合作關係以推動我們的收益增長至關重要。我們與現有SaaS產品渠道合作夥伴的協議為獨家協議，即我們的渠道合作夥伴不得向商戶提供與我們所提供的解決方案相競爭的解決方案。

儘管我們擬繼續投入資源以與我們的渠道合作夥伴確定、發展及維持穩定的合作關係，我們無法向閣下保證我們的現有或潛在渠道合作夥伴將嚴格遵守我們與其所訂立協議的排他性或其他條款。其亦可能會發出有限通知或隨時終止推廣我們的產品。倘我們未能及時以具成本效應的方式或根本不能確定其他的渠道合作夥伴，或未能協助我們的現有及未來渠道合作夥伴獨立銷售及輸送我們的產品及服務，則我們的業務、經營業績及財務狀況或會受到不利影響。此外，儘管我們目前已採取全面措施以防止我們的渠道合作夥伴間自相蠶食，但無法保證該等措施有效或完全有效。有關我們措施的更多資料，請參閱「業務－銷售渠道－渠道合作夥伴－渠道合作夥伴管理」。

此外，我們透過渠道合作夥伴獲得客戶的客戶擴展及客戶留存率可能與我們透過直接銷售獲得的客戶差別較大。倘我們的渠道合作夥伴未有效推銷及銷售我們的解決方案及服務或未能滿足客戶需求，則我們於潛在及現有客戶中的聲譽及發展業務的能力亦會受到不利影響。此外，透過渠道合作夥伴獲得的銷售收益與直接銷售獲得的收益組合的不可預測變動，或會導致經營業績波動。

我們的業務、發展及前景極大程度上受中國SaaS產品及精準營銷數字渠道及使用率增加所影響。

儘管近年來SaaS產品在全球範圍內發展良好，SaaS產品在中國的發展仍較在美國的發展普遍性及成熟度低。因此，在提高數據安全性問題或需求高度可定制應用軟件的商戶中，向中國SaaS產品過渡的步伐放緩。我們的商戶能否接受我們的SaaS產品在很大程度上取決於其對我們SaaS產品的認知程度以及SaaS產品在全球範圍內的廣泛使用。我們無法向閣下保證商戶採用及利用該等產品的趨勢將在未來繼續發展。

此外，透過新數字渠道（如移動社交媒體）營銷的方式較透過其他傳統方式（如搜索引擎）更不完善。我們業務的未來增長可能受(i)新興精準營銷渠道的接受程度及擴展程度；及(ii)現有精準營銷渠道的持續使用及發展的共同限制。儘管精準營銷被廣泛採用，但廣告主可能對該等服務並不了解，或不願對其作出重大投資，以透過該等渠道及設備幫助管理精準營銷。因此，我們無法準確預測我們解決方案及服務的需求或我們SaaS產品及精準營銷的未來增長率及市場規模。

風險因素

中國SaaS產品及精準營銷市場的擴展取決於若干因素，包括新數字渠道的發展、成本以及SaaS產品及精準營銷的性能及認知價值。倘SaaS產品及精準營銷並無獲得廣泛接納，或因經濟狀況疲軟、企業開支減少、技術挑戰、數據安全或隱私問題、政府監管、技術及解決方案或服務競爭等導致對該等產品或服務的需求減少，則我們的業務、增長前景及經營業績將受到重大不利影響。

我們於我們經營的市場面臨激烈競爭，且我們未必能與現有及未來競爭者成功競爭。

我們的業務面臨各方面的競爭，預計未來有關競爭將不斷加劇。我們的大部份競爭者的運營時間更長、經驗更豐富、客戶基礎更大、品牌知名度更高、於中國的商業關係更廣泛以及財務、技術、營銷及其他資源更雄厚。因此，該等競爭者可開發更能被商戶或廣告主所接納的產品及服務，或更能迅速有效地應對新機遇或不斷變化的機遇、技術、法規或客戶需求。就我們的SaaS產品而言，我們亦可能面臨使用我們微盟雲平台的第三方開發商提供的雲端服務的潛在競爭。此外，我們的若干競爭者可能利用較大的現有客戶基礎及銷售網絡採取更激進的定價政策，並提供更具吸引力的銷售條款。此舉可使我們喪失潛在的銷售機會或迫使我們為維持競爭力而以較低價格出售我們的解決方案及服務，進而對我們的經營業績及財務狀況造成重大不利影響。

倘我們的任何競爭者建立業務合作關係或聯盟或籌集巨額額外資本，或倘其他市場分部或區域市場的知名公司擴展至我們的市場分部或區域市場，我們可能會受到進一步競爭。任何現有或潛在競爭者亦可能會選擇按不同的定價模式運營，或為增加其市場份額而削減價格。倘我們未能與現有或潛在競爭者成功競爭，則我們的業務、經營業績及財務狀況可能會受到負面影響。

我們過去曾產生淨虧損。儘管我們已於2017年實現虧轉盈，但我們未來可能會產生淨虧損。我們亦於往績記錄期間錄得負股本及儲備。我們的毛利率亦可能於日後繼續下降。

我們分別於2015年、2016年及截至2018年6月30日止六個月錄得淨虧損人民幣88.6百萬元、人民幣80.9百萬元及人民幣619.5百萬元。儘管我們於2017年產生淨利潤，但我們無法向閣下保證我們將能夠於日後繼續產生利潤。進一步資料，請參閱「財務資料－匯總全面收益表」。截至2018年6月30日，我們的負股本及儲備為人民幣1,164.7百萬元，乃主要由於就公司重組而購買微盟發展股權產生的視作分派金額所致。更多詳情，請參閱附錄一會計師報告附註31。

我們實現盈利的能力受多種因素影響，其中很多因素並非我們所能控制。該等因素包括（其中包括）(i)SaaS產品及精準營銷的數字渠道及使用率增加，(ii)影響雲服務及精準營銷行業的政府政策、計劃及激勵措施，及(iii)宏觀經濟及監管環境的變化。進

風險因素

一步資料，請參閱「財務資料－影響我們經營業績的主要因素」。倘我們無法適當增加收益以成功抵銷我們所增加的成本及開支，則我們的利潤率、財務狀況及經營業績或會受到重大不利影響。

由於我們持續投資於研發、營銷、人力資源及我們業務及經營的其他方面並增加投資，或由於市場競爭動態的變動及我們無法及時有效應對該等變動，故我們亦可能於日後產生虧損。

我們於2015年、2016年、2017年及截至2018年6月30日止六個月的毛利率分別為86.1%、88.2%、64.5%及69.5%。我們的毛利率由2016年的88.2%降至2017年的64.5%，乃主要由於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致使按總額基準確認若干廣告流量成本，導致精準營銷銷售成本增加。展望未來，我們無意向閣下保證我們的毛利率將不會繼續下降，因為我們是否按總額或淨額基準確認精準營銷的銷售成本取決於與廣告主所訂立營銷協議的具體條款。

我們的流動負債淨額及經營活動所得負現金流量淨額可能會使我們面臨若干流動資金風險，且可能限制我們的運營靈活性，並對我們的財務狀況及擴展業務的能力造成不利影響。

截至2015年、2016年及2017年12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302.4百萬元及人民幣249.8百萬元，主要乃由於我們的合約負債及其他應付款項及應計費用增加。我們於截至2017年及2018年6月30日止六個月的經營活動所用現金淨額分別為人民幣12.6百萬元及人民幣136.5百萬元。我們於截至2017年6月30日止六個月的經營活動所用現金淨額主要反映(i)用於購買與精準營銷業務有關的廣告流量的預付款項增加；及(ii)通過我們的渠道合作夥伴獲得SaaS產品合約的合約購置成本增加（與我們SaaS產品的業務增長相一致）。上述款項部分被因SaaS產品的訂單增加超過該期間確認的收益導致的同期合約負債增加所抵銷。我們截至2018年6月30日止六個月的經營活動所用現金淨額主要反映購買與我們精準營銷相關的廣告流量的預付款項。進一步資料，請參閱「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」及「財務資料－流動資金及資本資源－現金流量」。

儘管我們於2015年、2016年及2017年產生經營活動所得正現金流量淨額，我們無意向閣下保證我們將能夠於日後產生經營活動所得正現金流量。倘我們於日後錄得經營現金流出淨額，則我們的營運資金或會受到限制，進而對我們的財務狀況造成不利影響。我們日後亦可能繼續錄得流動負債淨額。大量流動負債淨額可能限制我們的運營靈活性並對我們擴展業務的能力造成不利影響。我們日後的流動資金、貿易應付款項付款以及銀行及其他借款主要取決於我們維持充足的經營活動現金流入及充足的外部融資的能力。倘我們無法按合理條款及時維持或根本無法維持融資來源，則我們可能面臨流動資金問題，而我們的業務、財務狀況及經營業績可能受到重大不利影響。

風險因素

我們面臨信貸風險。

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額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6月30日的人民幣33.3百萬元，主要是由於從媒體發佈商賺取的與精準營銷相關的返點增加導致我們精準營銷產生的收益持續增加。我們的貿易應收款項週轉天數由2016年的5天增加至2017年的11天，並進一步增加至截至2018年6月30日的17天，主要是由於精準營銷收益的比例增加。倘騰訊延遲向我們結算貿易應收款項，我們可能面臨與我們精準營銷業務有關的信貸風險，進而可能對我們的經營業績及財務狀況造成不利影響。

我們的過往增長率可能無法代表我們的未來增長，且倘我們無法有效管理我們的增長或執行我們的策略，則我們的業務及前景或會受到重大不利影響。

我們於往績記錄期間的收益增長迅速。我們的收益自2015年的人民幣114.0百萬元增加人民幣75.2百萬元或66.0%至2016年的人民幣189.2百萬元，並進一步增加人民幣344.8百萬元或182.2%至2017年的人民幣534.0百萬元。我們的收益自截至2017年6月30日止六個月的人民幣212.0百萬元增加人民幣120.1百萬元或56.7%至截至2018年6月30日止六個月的人民幣332.1百萬元。截至2015年、2016年及2017年12月31日以及2018年6月30日，我們SaaS產品的付費商戶數量分別為23,895名、36,344名、51,494名及56,313名。於2016年、2017年及截至2018年6月30日止六個月，精準營銷的廣告主數量分別為3,217名、17,681名及14,189名。

儘管我們的業務於過去有所增長，但由於我們不斷推出新產品及服務存在不確定性以及中國SaaS產品及精準營銷行業的競爭加劇等各種原因，我們無法向閣下保證我們能夠維持我們的過往增長率。我們的收益、開支及經營業績可能由於我們無法控制的因素而不時變動。由於該等因素及其他因素，我們無法向閣下保證我們未來的收益將有所增加或我們將繼續盈利。因此，投資者不應依賴我們過往的業績作為我們未來的財務或經營表現的指標。

此外，我們的預期擴張及對新產品及服務的投資可能為我們的管理、運營、財務及人力資源帶來重大壓力。我們現有及經計劃的人員、系統、程序及控制未必足以支持我們未來的運營。我們無法向閣下保證，我們將能夠有效地管理我們的增長或成功地實施所有該等系統、程序及控制措施。倘我們無法有效管理我們的增長或執行我們的策略，則我們的業務及前景或會受到重大不利影響。

風險因素

系統中斷、針對我們系統的分散式阻斷服務攻擊或其他黑客及釣魚攻擊以及安全漏洞均可能延遲或中斷向我們的商戶及其客戶提供的服務、損害我們的聲譽並使我們承擔重大責任，從而可能對我們的業務、經營業績及財務業績造成不利影響。

我們過去曾遭受系統中斷及分散式阻斷服務 (DDoS) 攻擊 (黑客使用的一種技術，透過重載服務器使網絡服務脫機)。我們的基礎設施日後或會遭受該等攻擊及漏洞，且我們無法向閣下保證任何適用的恢復系統、安全協議、網絡保護機制或其他防禦程序能夠或將足以防止該等網絡或服務中斷、系統故障或數據丟失。此外，倘我們基礎設施及系統的任何漏洞遭未經授權的第三方利用，則我們的基礎設施及系統亦可能會遭到破壞。

由於用以獲取未經授權訪問的技術頻繁變化及DDoS攻擊、黑客及釣魚攻擊的規模不斷擴大，我們可能無法採取充分的預防措施，或在發生上述事件時阻止攻擊。DDoS攻擊、其他黑客及釣魚攻擊或安全漏洞可能延遲或中斷向我們的商戶及其客戶提供的服務。此舉可能會阻礙消費者光顧我們商戶的門店，因而對其整體客戶體驗產生影響。任何實際或預知攻擊或安全漏洞亦可能會損害我們的聲譽及品牌，使我們面臨潛在訴訟及債務風險，且我們需花費重資及其他資源來緩解因該等攻擊或安全漏洞造成的問題。倘其他SaaS產品或精準營銷服務提供商存在高危或高度曝光的安全漏洞，客戶可能對我們的整體雲端商業及營銷服務模式的安全性失去信任，這將對我們挽留現有客戶及吸引新客戶的能力產生重大不利影響。

我們在我們的系統中存儲我們SaaS產品的商戶及其客戶的個人資料。倘我們的安全性受到威脅或該等資料遭未經授權的訪問，我們的聲譽或會受到損害，且我們或須承擔潛在責任及蒙受重大業務損失。

我們儲存我們商戶及其客戶的個人身份資料、信用卡資料及其他保密資料並會受到有關隱私及數據保護的中國法律及法規所規限。進一步詳情，請參閱「一 在線業務的監管、立法或自我監管的發展 (包括隱私及數據保護機制) 較為全面且進展迅速，但界定不甚明晰。該等法律法規將產生意外費用，令我們面臨合規性失效引致的強制行動或限制我們的部份業務或迫使我們更換技術平台或業務模式」及「監管環境 — 中國相關法律及法規 — 有關計算機軟件及互聯網的法規及政策 — 有關信息安全及隱私保護的法規」。

我們並未定期監察或檢討我們商戶上傳及儲存的內容，乃由於我們的專業團隊僅於有關內容經我們的軟件就合法目的過濾後作出報告，方會審閱相關內容。因此，我們無法控制我們服務器上的實質內容 (可能包括個人資料)。我們無法向閣下保證第三方將在未經授權的情況下不會成功獲取與我們商戶及其客戶相關的任何個人身份資料。該資料亦可能因人為疏忽或瀆職而遭洩露。有關個人身份資料遭任何未經授權的訪問或受到威脅或會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成不利影響。

風險因素

失去任何媒體發佈商及與任何我們的媒體發佈商訂立的合約條款變動，均可能會對我們的業務及經營業績造成重大不利影響。

我們於2016年開始精準營銷業務。我們持續獲得有利的內容分銷機會及優質媒體資源對我們的精準營銷業務至關重要。我們目前倚賴集中的內容分銷渠道，主要包括線上及移動媒體發佈商及主要搜索引擎（包括由騰訊及百度擁有或運營的搜索引擎）。於2016年、2017年及截至2018年6月30日止六個月，我們廣告流量的購買總額分別為人民幣173.8百萬元、人民幣933.0百萬元及人民幣966.0百萬元。我們於2016年、2017年及截至2018年6月30日止六個月在騰訊社交媒體平台購買廣告流量分別佔我們廣告流量購買總額的96.0%、96.6%及96.9%。

截至最後實際可行日期，我們並無擁有或控制任何中國內容分銷渠道。此外，我們與內容分銷渠道訂立的合約一般為期一年，並無要求彼等按可接受條款或根本並無要求彼等長期向我們提供內容分銷機會。儘管我們與內容分銷渠道的關係並無重大變動，我們無法向閣下保證，我們能夠定期獲得現有的內容分銷機會。失去我們其中任何一家公司的內容分銷渠道，或無法及時獲得或根本無法獲得任何其他內容分銷渠道，將會對我們幫助廣告主獲得目標受眾的能力產生不利影響，進而可能影響我們的業務，品牌及經營業績。

倘我們用於評估及預測精準營銷內容的潛在目標受眾的機器學習及分析算法存在缺陷或無效或出現缺陷或變得無效，或倘我們的產品及服務未能提升廣告主的營銷業績，我們的聲譽及市場份額或會受到重大不利影響。

我們吸引廣告主，並對我們的產品及服務建立信任的能力在很大程度上取決於我們能否有效評估及預測受眾對相關營銷內容是否感興趣。我們利用專有算法及數據引擎來跟踪、處理及分析社交媒體用戶數據，預測社交媒體用戶對指定營銷信息的潛在參與的可能性及性質，根據特定用戶的興趣創建及定制營銷信息，並根據廣告主指定的參數實行營銷活動。我們的專有算法及數據引擎會考慮到多個數據源，包括客戶的基本資料、行為數據以及來自多種渠道及於多種情況下的交易數據。有關進一步詳情，請參閱「業務－我們的技術和基礎設施」。

我們收集的數據未必與全部行業相關，就部份行業而言，我們可能無法取得足夠的用戶數據以確保我們的算法及數據引擎可有效運作。此外，我們通常不會核實我們所收集的數據，而有關數據可能存在欺詐成份或不準確。即使有關數據準確，其亦可能變得不相關或過時，因此可能無法反映用戶的真正興趣，或可能無法準確預測用戶與指定營銷信息之間的互動。例如，在我們獲得相關數據當日後，用戶的興趣及行為模式可能發生改變，或用戶可能已完成交易而對特定的營銷信息不再感興趣。

此外，隨著我們不斷開發新解決方案、服務及特性來滿足不斷發展及增長的廣告主需求，我們預計數據處理量會出現大幅增長。隨著我們處理的數據及變量的增加，我們的算法及數據引擎處理越來越複雜的計算，因此可能出現更多缺陷或錯誤。在某種程度上，我們的專有算法及數據引擎無法準確評估或預測用戶對相關營銷內容的興

風險因素

趣及互動，或出現重大錯誤或缺陷，廣告主可能無法以具成本效益的方式或根本不會實現其營銷目標，這可能使我們的平台喪失吸引力，導致我們的聲譽受損及市場份額下降，並對我們的業務及經營業績產生不利影響。

倘我們的產品及解決方案存在嚴重錯誤或缺陷，我們或會失去收益來源及客戶可能對我們的產品及服務失去信心。此外，由於該等嚴重錯誤或缺陷，我們或會因抗辯或解決客戶索償而引致高昂成本。

行業內的產品及解決方案（如我們開發的產品及解決方案）通常存在難以檢測及糾正的錯誤、缺陷、安全隱患或軟件問題，尤其是於首次推出或發佈新版本或增強版本時。儘管進行了內部測試，我們的平台可能存在我們無法及時成功糾正或根本無法糾正的嚴重錯誤或缺陷、安全隱患或軟件問題，這將引致收益損失、重大資金支出、市場認可度延遲或喪失及我們聲譽及品牌受損，其中任何一項均可對我們的業務、聲譽、財務狀況及經營業績造成不利影響。

此外，我們的平台乃多用戶雲端系統，令我們可同時為所有商戶調配新版本及增強版本。倘我們同時向所有商戶調配存在錯誤、缺陷、安全隱患或軟件問題的新版本或增強版本，後果較僅向少數商戶調配該等版本或增強版本更為嚴重。

鑒於我們的眾多客戶將我們的產品及服務用於對其業務至關重要的流程，我們的平台的任何錯誤、缺陷、安全隱患、服務中斷或軟件問題可能會對我們的客戶造成損失。我們的客戶或會就其遭受的任何損失向我們尋求重大賠償或完全終止與我們開展的業務。此外，客戶可於社交媒體分享有關彼等負面體驗資料，這可能會損害我們的聲譽並因此引致未來銷售損失。我們無法向閣下保證我們通常載於與客戶所簽訂協議中限制我們索賠風險的條款將具有可執行性、充分性或以其他方式保護我們免於任何特定索償的責任或損害。即使我們任何客戶向我們提出的索償並未成功，但進行辯護可能費時且成本高昂，且有關索償可能會對我們的聲譽及品牌造成重大不利影響，使我們更加難以銷售我們的產品及服務。

我們可能無法按照商戶的要求實現或維持足夠的數據傳輸能力。

我們的商戶經常在短期內吸引大量客戶到訪其社交媒體門店（包括通過新產品發佈、假日購物季及閃購等活動），這大大增加了我們服務器的流量及我們平台處理的交易量。雖然我們通常能夠維持足夠的數據傳輸能力以及時處理此類流量及處理訂單，我們無法向閣下保證，我們日後能夠繼續實現或維持足夠的數據傳輸能力，尤其是在我們面對流量意外顯著增加的情況下。倘我們無法實現或維持足夠的數據傳輸能力，這將會大幅減少商戶對我們解決方案的需求。我們日後可能會分配資源，並投入巨額費用成立、購買或租賃其他數據中心及設備及升級我們的技術及網絡基礎設施，以應對負荷量的增加。

風險因素

此外，我們提供解決方案及服務的能力亦取決於第三方對互聯網基礎設施的開發及維護，包括以必要的速度、數據容量及寬帶維持可靠的網絡。倘任何一名第三方受到容量限制，我們的業務或會受到不利影響。另請參閱「— 第三方（包括數據中心託管設施及雲計算服務器提供商及其他硬件及軟件賣方）服務或因我們無法充分規劃及管理服務中斷或基礎設施容量需求而引致的任何中斷或延遲，均可能損害我們服務的交付，並對我們的業務及經營業績造成重大不利影響」。

倘我們不能成功因應我們的商戶要求或新行業標準調整我們的SaaS產品，我們的業務、前景及財務業績可能會受到重大不利影響。

近年，在我們營運的主要中國市場中，移動設備（如手機、平板電腦、可穿戴設備及其他互聯網移動設備）日益流行，且已超越個人電腦成為主要互聯網接入方式。隨著4G及更先進移動通信技術的廣泛應用，我們預計該趨勢仍將延續。由於我們的服務透過多種移動操作系統及設備提供，我們依賴我們的服務與受歡迎移動設備及移動操作系統（如Android及iOS）的互用性，而有關設備及系統並非我們所能控制。如有關移動操作系統或設備出現變化，降低我們的解決方案及服務的功能性（例如與我們的解決方案及服務不相容），使客戶無法進入我們商戶的店舖或優先處理競爭對手的服務，則我們服務的使用率可能會受到重大不利影響。如我們的解決方案及服務所運用的技術、我們所倚賴的現有特性或操作系統出現任何變化，使我們的商戶難以接收到我們的解決方案或服務，或使客戶難以進入我們商戶的店舖，我們的收益可能難以維持或增加。因而可能對我們的業務及前景產生重大不利影響。

此外，倘我們用於開發服務的平台數量增加（這在瞬息萬變且分散的移動服務市場（如中國）很常見），我們的成本及開支或會增加。為提供優質的服務，我們的服務在並非我們所能控制的各種移動操作系統、網絡、移動設備及標準中順暢運作，這極為重要。為使業務獲得成功，我們需要設計、開發、推廣及運作可與該等設備兼容的新的產品及服務。隨著新設備的發佈或更新，我們在開發及升級在移動設備上使用的產品及服務時可能遇到問題，我們可能需要投入大量資源為移動設備創建、支持及維護該等產品，我們無法向閣下保證我們將獲得成功。

倘我們未能維持一貫的高水平客戶服務，這可能對我們的品牌、業務及財務業績造成重大不利影響。

我們相信，我們專注於客戶服務和支持對於招攬新客戶並保留現有客戶，以及發展我們的業務至關重要。因此，我們已就支持團隊的質量和培訓以及用於提供此項服務的工具投入大量資金。倘我們無法維持一貫的高水平客戶服務，則可能失去現有客戶。

此外，我們吸引新客戶的能力主要依賴於我們的聲譽及我們現有客戶的積極推薦。因此，倘未能維持一貫的高水平客戶服務，則該市場觀念可能會對我們的聲譽及我們受客戶積極轉介的數量產生不利影響。

風險因素

第三方（包括數據中心託管設施及雲計算服務器提供商及其他硬件及軟件賣方）服務或因我們無法充分規劃及管理服務中斷或基礎設施容量需求而引致的任何中斷或延遲，均可能損害我們服務的交付，並對我們的業務及經營業績造成重大不利影響。

我們倚賴位於中國的第三方數據中心託管設施及雲計算平台提供商。我們亦依賴自第三方購買的計算機硬件、第三方授權的軟件及第三方提供的雲計算平台提供服務。一般而言，包括我們的第三方平台提供商系統在內的任何系統損壞或故障均可能導致我們的服務中斷。過去，我們的服務曾出現中斷，並且將來亦可能發生此類中斷。我們的服務中斷可能導致我們向客戶發行信貸或支付罰金，客戶向我們提出擔保或其他索賠。任何此類情況均會對我們的流失比率及吸引新客戶的能力產生重大不利影響，所有這些都會降低我們的收益。倘我們的客戶或潛在客戶認為我們的產品及服務不可靠，我們的業務及聲譽亦會受到損害。

我們並不控制任何該等由第三方供應商提供的設施的運行，其易因地震、洪水、火災、停電、電信故障及類似事件而受到損壞或中斷。該等設施亦可能遭受入侵、破壞活動、蓄意破壞行為及類似的不當行為，以及當地的行政訴訟、法律或監管規定的變更以及停止、限制或延誤作業的訴訟程序。儘管我們的第三方供應商就該等設施採取了諸如災難恢復及業務持續運作安排等預防措施，但發生恐怖主義或自然災害行為、未就關閉設施的決定作出充分通知或就該等設施發生的其他意外問題均會導致我們的服務長期中斷。

此外，該等硬件、軟件、數據及雲計算平台未必可以合理的價格，以商業上合理的條款繼續向我們提供或根本不會提供。倘我們喪失應用任何該等硬件、軟件或雲計算平台的權利，這可能會大幅增加我們的開支，或導致我們的服務供應出現延遲，直至我們開發或識別、通過購買或授權獲得等效技術並整合到我們的服務中（倘適用）。倘該等第三方的表現不盡如人意，或其中任何一方違反對我們的合約責任，我們可能需更換該等第三方及／或採取其他補救措施，這將導致額外成本並對我們向客戶提供的產品及服務造成重大不利影響。此外，我們第三方供應商的財務狀況可能會在我們與其簽訂的合約期限內惡化，其亦可能影響該等第三方提供議定服務的能力，並對我們向客戶提供的服務及我們的經營業績造成重大不利影響。

我們可能無法取得、維繫及保護我們的知識產權及專有資料或防止第三方在任何未經授權的情況下使用我們的技術。

我們的商業機密、商標、版權、專利及其他知識產權對我們的成功至關重要。我們依賴並期望繼續依賴與僱員以及與我們有關係的第三方訂立的保密性及不競爭、發明轉讓及許可協議，以及我們的商標、域名、版權、商業機密、專利權及其他知識產權，以保護我們的品牌。然而，我們無法控制的事件均可能對我們的知識產權以及我們的產品及服務構成威脅。商標、版權、域名、專利權及其他知識產權的有效保護既昂貴又難以維護，無論就應用及成本，亦或就維護及執行該等權利的成本而言。儘管

風險因素

我們已採取措施保護知識產權，我們仍無法向閣下保證，為保護知識產權所做的努力充分或有效。因此，我們的知識產權可能受到侵犯、被盜用或受到質疑，導致其範圍縮小或宣佈無效或無法執行。

同樣，我們依賴非專利專有信息及技術（如商業機密及保密資料）部份取決於我們與僱員及第三方達成的協議，該協議包含限制使用及披露此知識產權。該等協議可能不足或可能遭違反，任何一種情況均可能導致未經授權使用或未經授權披露我們的商業機密及其他知識產權，包括向我們的競爭對手披露。因此，我們可能會失去有關知識產權帶來的關鍵競爭優勢。我們知識產權的重大減值以及向其他人士維護知識產權的能力受限或會對我們的業務產生重大不利影響。

我們可能面臨第三方就知識產權侵權的申索。

我們十分倚賴有關我們業務知識產權的有效開發及保護能力。然而，我們無法向閣下保證第三方將不會聲稱我們的業務侵犯或以其他方式損害彼等所持（不論該聲稱是否有效）專利、版權或其他知識產權。我們可能被指控侵犯第三方（包括競爭者）的商標、版權、專利及其他知識產權，或被指控涉及不公平貿易行為。我們雲端商業及營銷解決方案以及精準營銷服務可能涉及有關知識產權侵權、不公平競爭、侵犯隱私、誹謗及侵犯第三方權利的指控的訴訟程序。知識產權的有效性、可執行性及保護範圍（尤其在中國）仍在不斷發展。隨著我們面臨日益激烈的競爭，且訴訟成為中國解決商業糾紛的更普遍方式，我們成為知識產權侵權索償當事人的風險上升。

知識產權索償的辯護費用高昂，可對管理層及資源施以重大負擔，此外，概無保證我們能在所有情況下獲得有利的最終結果。該等知識產權索償可能損害我們的品牌及聲譽，即使該等索償實屬無理且不導致責任。產生的任何責任或費用或為降低日後責任風險要求我們的產品或服務作出的改變均可能會對我們的業務、經營業績及前景造成重大不利影響。

我們依賴搜索引擎及社交媒體平台吸引客戶。倘我們無法透過互聯網搜索引擎及社交媒體平台為我們的網站帶來流量，我們吸引新客戶的能力或會受損。

我們的諸多客戶透過互聯網搜索引擎（如百度）及社交媒體平台（如微信）的廣告找到我們的網站。我們網站在響應互聯網搜索方面的突出位置表現是為我們平台吸引潛在客戶的重要因素。倘我們的搜索位置並不顯眼或因故未能出現在搜索結果中，我們網站的訪問量可能會大幅下降，且我們或無法替代該流量。此外，互聯網搜索引擎不時修正其算法，以優化搜索結果。因此，我們網站的搜索位置可能並不顯眼或根本並未出現在搜索結果中，這可能會導致我們網站的流量減少。

風險因素

此外，倘我們在搜索引擎及社交網絡平台營銷解決方案及服務的費用增加，我們可能產生額外營銷開支或需向搜索引擎營銷分配更多的營銷支出，可能對我們的業務及經營業績造成影響。競爭者日後可能競買我們為吸引網站流量而使用的特定搜索關鍵詞。該等行為可能會增加我們的營銷成本，並導致我們網站的流量減少。此外，搜索引擎或社交媒體平台可能不時改變其廣告政策。倘該等政策的任何變動延誤或妨礙我們透過該等渠道發佈廣告，可能會導致我們網站的流量及產品銷售量減少。此外，新搜索引擎或社交媒體平台或會出現，將減少現有搜索引擎及社交媒體平台的流量，倘我們未能透過廣告或其他方式取得成功，我們或無法透過該等新平台為我們的網站帶來大量流量，而我們的業務及經營業績可能會受到不利影響。

我們將我們的服務擴展至PaaS平台並發展及整合我們的現有服務以順應技術發展的努力可能不會成功，亦可能降低我們的收益增長率，繼而或會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

我們的大部份收益來自SaaS產品銷售，且我們預期此種情況於可見未來將持續。我們於2017年10月發行PaaS平台微盟雲，以豐富我們提供予商戶的產品及為建立我們的微盟生態系統奠定基礎。我們努力將我們的服務擴展至PaaS平台可能不會成功亦可能降低我們的收益增長率。我們若干產品的市場依然相對較新，而我們的努力及相關投資將能否為我們帶來較高收益仍不明朗。此外，引進重要技術變革及升級以及推出PaaS平台未必成功，且早期興趣及採納該等新服務未必為我們帶來長期成功或較高收益。

此外，倘我們無法為順應技術的迅猛發展，開發我們現有或新解決方案及服務的增強版本及開發該等解決方案及服務的新特性，我們的業務將會受到不利影響。增強版本、新特性、解決方案及服務的成功取決於多項因素，包括商戶、管理者及開發商對該等特性、服務或增強版本的如期完成、引進及市場接納水平，以及我們無縫整合所有服務產品的能力。就此而言，倘額外收益無法抵銷額外成本，失敗可能嚴重損害我們的收益增長並對我們的經營業績造成不利影響。此外，由於我們的服務是為了操作各種網絡技術及於各類移動設備、操作系統、電腦硬件及運用標準瀏覽器的軟件平台上運行而設計，我們將需持續修正及提升我們的服務，以順應互聯網相關硬件、軟件、通訊、瀏覽器、應用軟件開發平台及數據庫技術的變化。我們未必成功開發該等性能修正及提升，亦未必成功將其及時投入市場。此外，新網絡平台或技術的時機及性質或現有平台或技術的性能修正均存在不確定性，將增加我們的研發或服務交付費用。倘我們的服務未能於未來網絡平台及技術上有效運營，將降低對我們服務的需求，導致客戶不滿，並對我們的業務造成不利影響。

風險因素

我們的品牌及品牌名稱對我們的成功而言不可或缺。倘我們未能有效維繫、推廣及提升我們的品牌，我們的業務及競爭優勢或會受損。

我們認為，維繫、推廣及提升我們的微盟品牌及品牌名稱對拓展我們的業務至關重要。維繫及提升我們的品牌及品牌名稱在很大程度上取決於我們持續提供高質素、設計精美、實用、可靠且創新的產品及服務的能力，而我們無法向閣下保證我們將會成功提供該等解決方案及服務。

我們基礎設施的錯誤、缺陷、中斷或其他性能問題可能損害我們的聲譽及品牌，且我們或會推出我們客戶及其顧客可能並不中意的新解決方案或服務條款。此外，倘我們的客戶或其顧客於使用我們的解決方案或服務時體驗不佳，該等遭遇或會影響我們的品牌及業內聲譽。我們的微盟雲有助於第三方開發商向直接委聘該等第三方開發商的商戶提供服務。倘該等第三方提供的任何服務並未滿足我們客戶的預期，我們的聲譽或會受損。

我們認為，品牌知名度的重要性將隨著市場競爭加劇而增加。除我們按具競爭力的價格提供可靠、實用的解決方案及服務的能力外，成功的品牌推廣亦將取決於我們的營銷效果。我們主要透過於搜索引擎及社交網絡網站上發佈廣告，亦透過我們的直銷團隊、渠道合作夥伴及諸多免費流量資源（包括客戶轉介及口碑）推廣我們的平台。我們的品牌營銷涉及大量成本及開支，而我們擬繼續增加該等開支。然而，我們無法向閣下保證我們的營銷費用將導致付費商戶或廣告主增加或收益增加，且即便營銷費用能增加收益，增加的有關收益未必足以抵銷我們建立及維繫聲譽及品牌名稱所產生的開支。

我們依賴我們的高級管理層及其他主要僱員的持續服務及表現，失去其中任何一個均可能會對我們的業務、經營業績及財務狀況造成不利影響。

我們的未來表現取決於高級管理層（包括聯合創始人、首席執行官、首席技術官、首席財務官、首席人力資源官及其他主要僱員）為監察及執行我們的業務計劃以及識別及尋求新機會及產品創新而作出的持續的服務及貢獻。失去任何高級管理層或其他主要僱員的服務會嚴重延遲或阻礙我們戰略業務目標的實現，並對我們的業務、財務狀況及經營業績造成不利影響。行政人員的聘用或離職可能導致高級管理層團隊不時變動，進而亦可能中斷我們的業務。僱傭合適的替代人選及於我們的業務範圍內對其予以整合亦需要投入大量時間、培訓及資源，且可能影響我們現有的企業文化。

倘我們無法吸引、挽留及激勵優質員工，我們的業務或會受到不利影響。

我們日後的成功部份取決於我們繼續吸引及挽留專注於移動互聯網、雲計算及營銷的高技能人員的能力。無法吸引或挽留合資格員工或延遲聘用所需員工可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大損害。我們能否繼續吸引及挽留高技能人員，尤其是具備技術及工程技能的員工以及在設計及開發軟件及互聯網相關服務方面具備較高水平經驗的員工，對我們日後的成功至關重要。倘我們失去任何管理層成員或重

風險因素

要員工的服務，我們未必能夠找到合適或合資格的替代人選，且可能產生聘用及培訓新員工的額外開支，這將嚴重中斷我們的業務及發展，故此對我們的業務、財務狀況、經營業績及前景造成重大不利影響。

同時，我們業務的規模及範圍可能要求我們聘用及挽留各種高效且經驗豐富的員工，該等員工能適應充滿變動、具競爭力及挑戰性的商業環境。中國SaaS及精準營銷行業對人才及合資格人員的競爭十分激烈，且中國合適且合資格的人選有限。對該等人才的競爭將導致我們提供更高的薪酬及其他福利以吸引或挽留他們。此外，即使我們提供更高的薪酬及其他福利，我們仍無法向閣下保證該等人才願意加入或繼續為我們工作。倘我們未能吸引及挽留具備合適管理或其他專長的人員，或持續維持足夠的勞動力，我們的財務狀況及經營業績可能受到重大不利影響。

商戶活動或其社交媒體店面內容均可能損害我們的品牌、使我們承擔責任及損害我們的業務及財務業績。

我們的服務條款禁止客戶使用我們的解決方案或服務從事違法活動，倘我們知悉相關違法活動，我們的服務條款允許我們約束該等商戶、向有關部門報告此類違法活動及關閉相關商戶的賬戶。儘管如此，商戶仍可能從事被禁止或違法活動或上載違反適用法律的內容，致使我們承擔責任。此外，我們的品牌可能因商戶被視為敵對、無禮、不恰當或違法的行為受到負面影響。我們不會主動監察或評估商戶店面內容的合適性，且我們不會控制商戶行為。我們制定的防範措施未必足以令我們避免責任或避免我們的品牌受損，特別是倘相關敵對、無禮、不恰當或違法使用高調進行，會對我們的業務及財務業績造成不利影響。

我們的經營業績受季節性波動所影響。

我們的收益及經營業績一直且預期將繼續受季節性波動的影響。我們過往於第一季度取得的收益較其他季度低，主要乃由於因中國新年等節日我們的客戶於第一個季度消費或購買（SaaS產品及精準營銷）較慢或延遲。例如，精準營銷的大部分廣告主為中小企業，由於大部分員工於假期期間休假，其業務步調通常於第一季度較慢。因此，我們的各季收益不盡相同，季度業績或會不同於過往年度相應期間的業績，且閣下未必能夠根據季度經營業績之比較結果預測我們的年度經營業績。儘管我們認為此種季節性將繼續影響我們的季度業績，我們的快速增長基本掩蓋迄今為止的季節性趨勢（按年化基準計算）。由於我們的解決方案及服務種類持續增長，我們認為，我們的業務日後可能更具季節性，且我們以往的業務模式未必為我們日後銷售行為或表現的可靠指標，收益及經營業績的任何季度性波動可能導致我們的股價波動，甚至下跌。該等季節性波動或會隨我們收益的增加而更加顯著。

風險因素

我們的風險管理及內部控制系統未必於所有方面充分或有效，繼而可能對我們的業務及經營業績造成重大不利影響。

我們致力於建立適合我們業務營運的風險管理及內部控制系統，當中包括組織架構、政策、程序及風險管理辦法，亦致力於不斷完善該等系統。進一步資料，請參閱「業務－風險管理及內部控制」。然而，由於風險管理及內部控制系統在設計和實施上存在內在局限性，我們無法向閣下保證我們的風險管理及內部控制系統將能夠識別、防範和管理所有風險。我們制定了內部控制程序來監察營運及確保全面合規。然而，內部控制程序未必能及時辨別所有不合規事件或根本無法辨別。我們亦未必能及時發現及預防欺詐及其他不當行為，而防止及偵查該等行為的預防措施亦未必有效。

我們的風險管理及內部控制亦依賴於僱員的有效執行。由於經營規模龐大，我們無法向閣下保證執行時不會出現任何人為失誤或錯誤，繼而可能對我們的業務和經營業績造成重大不利影響。由於我們日後可能會推出更廣泛、更多元化的服務及解決方案，我們所提供服務種類的多元化將要求我們不斷提升風險管理能力。倘我們未能根據業務變化而及時調整風險管理政策和程序，我們的業務、經營業績及財務狀況可能會受到重大不利影響。

在線業務的監管、立法或自我監管的發展（包括隱私及數據保護機制）較為全面且進展迅速，但界定不甚明晰。該等法律法規將產生意外費用，令我們面臨合規性失效引致的強制行動或限制我們的部份業務或迫使我們更換技術平台或業務模式。

全球各地政府（包括中國及香港政府）已頒佈或正在審議頒佈有關線上業務的立法。有關線上營銷、利用地理位置數據宣傳營銷、匿名互聯網用戶數據及獨立設備識別（如IP地址或移動獨立設備識別）的收集及使用的法例法規，以及其他數據保護及隱私法規可能增加。該等法律及法規將對我們產品的需求或有效性和價值造成不利影響，迫使我們耗費大量成本或要求我們以相關方式改變我們的業務運作，而該等方式會對我們的業務及經營業績造成不利影響或危及我們有效推行增長策略的能力。

近年來，中國政府機構頒佈有關互聯網使用的法例，以保護個人信息免於任何未經授權披露。例如，工信部頒佈的《規範互聯網信息服務市場秩序若干規定》規定，未經用戶同意，互聯網信息服務提供商不得收集與用戶相關、能夠單獨或者與其他信息結合識別用戶的信息，未經用戶事先同意，不得將用戶個人信息提供予第三方。此外，互聯網信息服務提供商須告知用戶其服務範圍，不得使用超出該服務範圍的用戶信息或收集與其提供的服務無關的任何其他信息。在香港，《香港個人資料條例》禁止互聯網公司收集其用戶的信息、分析有關用戶興趣情況的信息或出於直營目的將該等情況銷售或傳輸予第三方，除非其已取得用戶的同意。

風險因素

我們盡力遵循有關隱私和數據收集、處理、使用及披露的所有適用法律法規。該等法律法規仍不斷演變，並不一定明確，且於我們經營業務所屬的諸個司法權區並不一致，而我們所採取以遵循該等法律、法規及行業標準的措施未必始終有效。倘我們或我們的客戶未能遵守適用隱私法律或給予足夠通知及／或取得終端用戶的同意，我們可能面臨訴訟或強制執行行動或我們的解決方案或服務需求減少。此外，我們的部份內容分發渠道要求我們彌償及使其免受使用其網絡所產生訴訟成本或後果。有關我們收集、使用、披露及保留數據的任何訴訟或疑慮（包括我們收集數據所適用的安全措施），無論是否有效，均將對我們的聲譽造成不利影響，迫使我們花費大量資金對該等訴訟進行辯護，分散我們的管理，增加我們開展業務的成本及禁止使用我們的產品，這將對我們的業務、經營業績及前景造成重大不利影響。

我們作出戰略性收購及投資的戰略可能失敗並可能對我們的財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

作為我們業務增長戰略的一部份，我們於未來可能收購我們認為可擴展及增強我們產品、客戶覆蓋率以及技術能力的業務或平台。我們實施收購戰略的能力將依賴我們物色適當目標的能力，我們與彼等按商業合理條款並在預定時間框架內達成協議的能力及完成收購的可取得的融資以及我們取得任何所需股東或政府批准的能力。我們戰略性收購及投資可能使我們受限於不明確因素及風險，包括高收購及融資成本；潛在持續融資責任及不可預測或隱性負債；未能取得我們的預期目標、利益或提高收益機會；進入我們經驗有限或並無經驗且競爭對手擁有更強大的市場地位的市場的不確定性；整合收購業務及管理更大業務有關的成本及困難；及我們的資源及管理層注意力分散。我們未能解決該等不確定因素及風險可能對我們的流動資金、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。即使我們能夠成功收購或投資合適的業務，我們無法向閣下保證我們將就相關收購或投資實現預期回報。截至最後實際可行日期，除收購廣州向蜜鳥的股權外，我們尚未確定或尋求任何收購目標。倘我們於未來未能發現或收購合適的項目或就相關收購或投資實現預期回報，我們的業務、財務狀況、經營業績及前景或會受到重大不利影響。

收購亦可能導致我們須承擔被收購公司及其管理層於收購前後所進行行動的相關承繼負債風險。我們就收購或投資而進行的盡職調查未必足以發現未知負債，且我們從被收購公司的賣方或投資標的公司及／或其股東獲得的任何合約擔保或彌償未必足以保障我們不產生實際負債或彌補我們的實際負債。與收購或投資相關的重大負債可能對我們的聲譽造成不利影響，並削減收購或投資的利益。此外，倘被收購公司的管理團隊或主要僱員的表現不及預期，則可能影響該被收購公司的業務業績，進而會對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。

風險因素

我們的保險責任範圍未必足以覆蓋我們的潛在責任或損失，因此，倘出現任何有關責任或損失，我們的業務、財務狀況、經營業績及前景或會受到重大不利影響。

我們的業務面臨各種風險，我們可能未足額投保或未投保。此外，中國保險公司現時所提供的保險產品類別不及其他較發達國家的保險公司。截至最後實際可行日期，我們並無任何業務責任或中斷保險以保障我們的營運。我們確定，該等風險的保險成本及按商業合理條款購買有關保險的難度，使該等保險就我們的業務及目的而言顯得不切實際。然而，發生任何未投保的業務中斷可導致巨額成本並分散資源，繼而可對我們的業務及經營業績造成不利影響。我們亦為我們的僱員繳納社會保險及住房公積金。我們的若干中國附屬公司於往績記錄期間並未根據僱員上一年度每月平均工資向社會保險及住房公積金作出供款。倘相關機構認定我們須提供附加社會保險和住房公積金供款，並且我們將受到行政罰款，我們的業務、財務狀況及經營業績可能會受到不利影響。

我們日後可能獲得的任何優惠稅收待遇或政府補助若出現任何中斷、減少或延遲，均會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

我們一直享受中國政府的優惠稅收待遇。微盟企業合資格成為高新技術企業，故享有15%的所得稅優惠稅率。此外，微盟發展於2017年6月29日獲得軟件行業的增值稅退款的有關資格。我們自2017年已收到根據於有關稅務機關登記的SaaS產品銷售收益計算的增值稅退款的3%。我們於2017年及截至2018年6月30日止六個月的增值稅退款分別為人民幣11.2百萬元及人民幣7.3百萬元。進一步資料，請參閱「財務資料－經營業績主要組成部份概述－所得稅抵免／(開支)」及「財務資料－經營業績主要組成部份概述－其他收入」。微盟發展於2017年11月23日獲得有效期為三年的高新技術企業認定資格，可通過向相關部門申請後續期。有關增值稅退款的政策可能會有所變更及終止。政府機構可以隨時決定削減、剔除或取消我們的稅收優惠。因此，我們無法向閣下保證能持續取得我們目前享有的有關稅收優惠。該優惠稅收待遇終斷、減少或推遲可能對我們的財務狀況及經營業績產生不利影響。我們亦收到中國上海地方政府主要以非經常性財政援助形式提供的政府補助。請參閱「財務資料－經營業績主要組成部份概述－其他收入」。由於該等補助通常為一次性提供，因此無法保證我們未來可繼續獲得該等補助或從中受益。

風險因素

我們可能面臨與遞延所得稅資產可收回性相關的風險。

截至2015年、2016年及2017年12月31日以及2018年6月30日，我們的遞延所得稅資產分別為人民幣14.3百萬元、人民幣59.9百萬元、人民幣59.7百萬元及人民幣60.6百萬元。與若干暫時性差額及稅項虧損有關的遞延所得稅資產於我們認為未來有可能出現應課稅利潤可用以抵銷該等暫時性差額或稅項虧損時確認。然而，彼等的實際使用結果或會不同。儘管遞延所得稅資產可令我們減少未來稅項付款，我們的遞延所得稅資產亦可能令我們面臨風險，原因為其可收回性取決於我們產生未來應課稅利潤的能力。我們無法向閣下保證可於日後收回遞延所得稅資產。倘遞延所得稅資產的價值出現變動，我們可能須撇減遞延所得稅資產，這可能對我們的財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

我們租賃的部份物業的法律瑕疵或會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成不利影響。

截至最後實際可行日期，我們在天津租賃的總建築面積為3,156.6平方米的辦公地點的出租人並無向我們提供有效的業權證或證明有權向我們出租物業的相關授權文件。因此，該租約可能無效，倘任何第三方對出租人出租相關物業的權利提出異議，則我們可能無法繼續使用該物業。進一步資料，請參閱「業務－物業」。此外，我們無法向閣下保證我們能在租約到期後按可接受的商業條款續約，或完全不能續約。倘我們租賃的任何物業的業權存在爭議或相關租約的有效性被第三方提出異議，或倘我們未在租約到期後續約，我們可能被迫自相關場所搬出。搬遷或導致額外開支或業務中斷，進而會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成不利影響。

截至最後實際可行日期，我們的15處租賃物業並未根據中國適用法律法規向中國主管政府機構登記。儘管我們將採取所有合理可行的措施，要求該等物業的出租人與我們合作，及時完成相關登記事宜，我們無法向閣下保證該等出租人將如是行事。我們的中國法律顧問告知我們，未登記租賃協議不會影響租賃協議於中國法律項下的合法性，惟倘我們未能於中國主管政府機構要求作出登記後完成租賃登記，我們可能會就每處未登記租賃被處以人民幣10,000元的最高罰款。詳情請參閱「業務－物業」。

全球經濟狀況的影響（包括對中小企業消費產生的影響）可能對我們的業務、經營業績及財務狀況造成不利影響。

目前，大多數使用我們解決方案及服務的商戶為中小企業。我們的表現取決於全球經濟狀況及其對中小企業以及其客戶消費水平的影響。中小企業及企業家受到經濟下滑的影響可能不成比例。中小企業及企業家通常預算有限，可能會選擇將其消費分配到我們平台以外的項目，特別是在經濟不穩定或經濟衰退時期。

風險因素

中國未來發生任何不可抗力事件、自然災害或傳染病疫情爆發均可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

日後發生任何不可抗力事件、自然災害或爆發疫情及傳染病，包括禽流感、嚴重急性呼吸系統綜合症、甲型H1N1流感或埃博拉病毒，可能會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。爆發疫情或傳染病可能導致廣泛的健康危機，並限制受影響區域的業務活動水平，進而對我們的業務造成重大不利影響。此外，中國過去數年曾經歷地震、水災及早災等自然災害。中國日後發生任何嚴重自然災害可能對其經濟造成重大不利影響，繼而對我們的業務造成重大不利影響。我們無法向閣下保證日後發生任何自然災害或爆發疫情及傳染病，包括禽流感、嚴重急性呼吸系統綜合症、甲型H1N1流感或其他疫情，或中國政府或其他國家就該等傳染病採取的措施不會嚴重妨礙我們或我們客戶的營運，繼而對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

我們可能無法及時或按可接受條款取得任何額外資金，或根本無法取得該等資金。此外，我們未來的資金需求可能需要我們出售可能會攤薄股東股權的額外股權或債務證券，或訂立可能限制我們經營或派息能力的契約。

為發展業務及保持競爭力，我們可能不時需要額外資金用於日常運作。我們取得額外資金的能力受多種不確定因素規限，包括：

- 我們在我們所經營行業的市場地位及競爭力；
- 我們未來的盈利能力、整體財務狀況、經營業績及現金流量；
- 我們的競爭者或其他中國SaaS產品及精準營銷服務提供商集資活動的整體市場狀況；及
- 中國及國際經濟、政治及其他狀況。

我們可能無法及時或按可接受條款取得額外資金，或根本無法取得額外資金。此外，基於日後資金或其他業務需求，我們可能需要出售額外股權或債務證券或取得信貸融資。出售額外股權或股票掛鈎證券可能會攤薄股東股權。舉債亦將導致償債責任增加及可能帶來或會限制我們經營或向股東派息能力的經營及融資契約。

有關於中國開展業務的風險

中國政府的經濟、政治及社會狀況以及政策的不利變動可能對我們的業務及前景造成重大不利影響。

我們的全部收益源自我們在中國的業務。因此，我們的財務狀況、經營業績及前景均會受到中國經濟、政治及法律發展的重大影響。中國經濟在許多方面有別於發達國家經濟，其中包括政府參與程度、投資管制、經濟發展水平、增長率、外匯管制及資源分配方面。

風險因素

儘管中國經濟於過去40年已逐漸從計劃經濟過渡至更為市場導向的經濟，中國絕大部份生產性資產仍然由中國政府擁有。中國政府亦通過資源分配、管制外幣計價債務付款、制定貨幣政策及向特定行業或公司提供優惠，掌控國家的經濟增長。近年來，中國政府實施若干措施，強調利用市場力量推動經濟改革、國家減持生產性資產及商業企業建立良好企業管治常規。其中一些措施有利於中國整體經濟，但亦可能對我們產生不利影響。例如，我們的財務狀況及經營業績可能因中國政府對國家互聯網服務行業的政策或我們適用的稅務法規變更而受到不利影響。倘中國營商環境惡化，我們在中國的業務亦或會受到重大不利影響。

中國法律制度尚未完善，中國法律法規詮釋及執行的固有不明朗性將限制我們的業務及我們的股東獲得的法律保護。

中國的法律體系以成文法為基礎。司法案例在此體系中的先例價值有限，這有別於普通法體系。1970年代末，中國政府開始頒佈一套規管一般經濟事務的綜合法律法規體系。過去40年立法的整體影響已大幅增加中國各類外商或私營部門投資可獲得的保障。我們的中國附屬公司須遵守整體適用於中國公司的各項中國法律法規。然而，由於該等法律法規相對較新及中國法律體系不斷迅速演變，不少法律、法規及規則的詮釋未必保持一致，而該等法律、法規及規則的執行涉及不確定因素。

我們或須不時訴諸行政及訴訟程序以行使合法權利。然而，由於中國行政及司法機關在詮釋和執行法定及合約條款方面具有重大酌情權，故可能更難以評估行政及訴訟程序的結果及我們相較發達法律體系中所享法律保障的水平。此外，中國法律體系部份依據可能具追溯效力的政府政策及內部規則（部份並無及時公佈或不曾公佈）制定。因此，我們可能在不知情情況下違反該等政策及規則，經過一段時間後才察覺違規。該等不確定因素包括我們合約、財產（包括知識產權）及訴訟權利的範圍及效力所涉不確定因素，倘未能應對中國監管環境變動，可能會對我們的業務造成重大不利影響及限制我們持續經營的能力，且或會進一步對投資者可獲得的法律補救及保障造成影響，繼而對閣下的投資價值造成不利影響。

有關互聯網服務行業的中國法律及法規正在不斷發展及演變。儘管我們已採取措施，以遵守我們業務營運適用的法律法規及避免進行適用法律法規下的任何不合規活動，中國政府機關日後可能會頒佈規管互聯網服務行業的新法律法規。我們無法向閣下保證，我們的作業不會被視為違反互聯網服務相關的任何中國新法律法規。再者，互聯網服務行業的發展可能引致中國法律、法規及政策變更，或現有法律法規及政策的詮釋及應用的變更，該等變更或會限制或約束如我們這種互聯網服務平台，這樣可能會對我們的業務及營運造成重大不利影響。

風險因素

我們業務的成功運營及增長取決於中國的互聯網基礎設施及電信網絡。

我們的業務乃取決於中國互聯網基礎設施的表現及可靠性。幾乎所有的互聯網接入乃通過國有電信營運商維護，受中國工業和信息化部的行政控制及監管監督。此外，中國的國有網絡乃通過國有國際網關連接至互聯網，該等國際網關乃國內用戶可連接國外互聯網的唯一渠道。倘中國的互聯網基礎設施出現任何中斷、故障或其他問題，我們未必能夠訪問替代網絡。此外，中國的互聯網基礎設施未必能夠支持互聯網使用率持續增長的需求。

倘電信網絡運營商未能向我們提供所需帶寬，亦會影響我們網站的速度及服務。我們無法控制國內電信運營商所提供服務的成本。倘我們支付的電信及互聯網服務價格大幅上漲，我們的毛利率或會受到不利影響。此外，倘互聯網接入費或互聯網用戶的其他費用增加，我們的用戶流量或會減少，繼而可能會大幅減少我們的收益。

併購規定及若干其他中國規例就外國投資者部份收購中國公司設有複雜程序，此種情況將令我們更加難以透過於中國開展收購事項取得增長。

中國六個監管機構於2006年採納及於2009年修訂的《關於外國投資者併購境內企業的規定》或併購規定及若干其他訂定的關於併購的法規及規則以及額外程序及規定，使外國投資者的併購活動更加費時及複雜，包括規定在若干情況下外國投資者取得中國境內企業控制權而轉移該控制權的交易，必須事先向商務部申報。此外，反壟斷法規定經營者集中達到規定申報標準的，須事先向商務部申報。此外，商務部發佈及於2011年9月生效的安全審查規定訂明，外國投資者進行會產生「國家防衛及安全」問題的併購及外國投資者可據此取得境內企業實際控制權從而產生「國家安全」問題的併購，須經由商務部嚴格審查，並須遵守禁止任何意圖繞過安全審查活動的規則。日後，我們可能會通過收購互補性業務擴大我們的業務。遵照上述法規及其他相關規定的要求完成該等交易可能費時，且所需的任何審批程序（包括自商務部或其地方主管部門取得審批）可能會延遲或約束我們完成該等交易的能力，從而可能影響我們拓展業務或保持市場份額的能力。

就中國企業所得稅而言，我們或會被分類為「中國居民企業」，這將為我們及我們的股東帶來不利的稅務後果，且將對我們的經營業績及閣下的投資價值造成重大不利影響。

根據企業所得稅法及其實施條例，在中國境外成立但「實際管理機構」在中國的企業被視為居民企業，須就其全球所得按25%的稅率繳納企業所得稅。實施條例對「實際管理機構」的定義為對企業的業務、生產經營、人員、賬務、財產等實施實質性全面管理和控制的機構。於2009年4月，國家稅務總局發佈一份通知，稱為82號文，訂明

風險因素

認定境外註冊成立的中國控制企業的「實際管理機構」是否位於中國境內的若干標準。儘管該通知僅適用於中國企業或中國企業集團所控制的境外企業，而不適用於我們此類非中國企業或中國企業集團控制的境外企業，但該通知所載標準可反映出國家稅務總局關於「實際管理機構」測試如何應用於認定所有境外企業稅務居民身份的一般立場。根據82號文，中國企業或中國企業集團控制的境外註冊成立企業將依據其「實際管理機構」位於中國而被視為中國稅務居民並須就其全球所得繳納中國企業所得稅，惟須符合以下所有條件：(i)日常經營管理場所主要位於中國境內，(ii)企業的財務決策和人事決策由位於中國境內的機構或人員決定，或需要得到位於中國境內的機構或人員批准，(iii)企業的主要財產、會計賬簿、公司印章、董事會和股東決議案位於或存放於中國境內，及(iv)企業50%（含50%）以上有投票權的董事或高層管理人員經常居住於中國境內。

然而，企業的稅務居民身份須由中國稅務機構認定，有關「實際管理機構」一詞的解釋存在不確定性。由於我們幾乎所有管理層成員均位於中國，稅務居民身份規定如何應用於我們的情況尚不明確。倘中國稅務機構就中國企業所得稅而言將本公司或我們位於中國境外的任何附屬公司認定為中國居民企業，則本公司或有關附屬公司可能須就其全球收入按25%的稅率繳納中國稅項，這可能大大減少我們的淨收入。此外，我們亦將須履行中國企業所得稅申報責任。此外，倘中國稅務機構就企業所得稅而言認定我們是中國居民企業，出售或以其他方式處置我們普通股變現的收益，倘該收益被視為源自中國，則可能須繳納中國稅項，非中國企業的適用稅率為10%，而非中國個人的適用稅率為20%（在各情況下須遵守任何適用稅收協議的條文）。倘我們被認為是中國居民企業，並不明確本公司的非中國股東能否申索彼等稅務居民國家與中國之間任何稅收協議的利益。任何該等稅收可能減少閣下投資於我們股份的回報。

匯率波動可能導致外幣匯兌虧損。

人民幣兌港元、美元及其他貨幣的價值波動，可能會由於中國政府的政策而發生改變，並在很大程度上取決於國內及國際經濟及政治發展，以及當地市場的供需狀況。目前難以預測未來市場力量或政府政策會如何影響人民幣與港元、美元或其他貨幣之間的匯率。此外，中國人民銀行會定期對外匯市場進行干預以限制人民幣匯率波動及實現政策目標。我們須承受未來匯率波動及中國政府管制外幣兌換的風險。

[編纂]所得款項將以港元收取。因此，人民幣兌港元升值可能導致我們的[編纂]所得款項的價值減少。相反，人民幣貶值可能對我們的股份以外匯計算的價值及就該等股份應付的任何以外幣計算的股息產生不利影響。此外，可供我們以合理的成本降低外幣風險的工具有限。此外，目前我們將大額外幣兌換為人民幣前亦須取得國家外

風險因素

匯管理局的批准。所有該等因素均可能會對我們的業務、財務狀況、經營業績及前景造成重大不利影響，並可能減少股份以外幣計算的價值及就股份應付的以外幣計算的股息。

中國政府對外幣兌換的管控或會限制我們的外匯交易，包括我們股份的股息支付。

中國政府對人民幣兌換成外幣（以及在若干情況下向中國境外匯款）實施管制。我們以人民幣收取絕大部份收益淨額。根據我們目前的企業架構，本公司於開曼群島依賴來自中國附屬公司間接的股息付款撥付我們可能出現的任何現金及融資需求。根據現行中國外匯規例，經常項目付款（如盈利分派以及貿易及服務相關外匯交易）可不必取得國家外匯管理局事先批准以外幣進行，惟需符合若干程序規定。因此，我們的中國附屬公司可不必取得國家外匯管理局事先批准以外幣向我們支付股息，惟須符合中國外匯規例的若干程序。然而，人民幣兌換為外幣並匯出中國以支付資本開支（如償還外幣計值貸款）的情況則必須經有關政府機構批准或向有關政府機關登記。

鑒於人民幣走弱導致2016年中國資金大量外流，中國政府已實施更加嚴格的外匯政策並加強對重大資金向外流動的審查。國家外匯管理局就監管資本項目下的跨境交易實施更多限制及重大審計程序。中國政府未來可能酌情進一步制約我們取得外幣進行經常項目交易。倘外匯管制制度使我們不能取得充足的外幣以滿足我們的外匯需求，我們未必能以外幣向股東支付股息。

中國對離岸控股公司貸款予及直接投資予中國實體的管控可能延遲或阻礙我們使用[編纂]所得款項向我們的中國附屬公司提供貸款或額外出資，這將對我們的流動資金及我們擴展業務並為其募集資金的能力造成重大不利影響。

我們以股東貸款或增加註冊資本的形式轉至我們的中國附屬公司的任何資金須取得中國有關政府機構批准或於有關政府機構備案或登記。根據關於中國外商投資企業的有關中國法規，向我們的中國附屬公司出資須經商務部或其地方分支機構批准或向其備案及向中國其他政府機構登記。此外，(i)我們的中國附屬公司取得的境外貸款必須向國家外匯管理局或其地方分支機構登記，及(ii)我們的各家中國附屬公司所取得貸款不得超過其註冊資本與其投資總額之間的差額。我們向我們的中國附屬公司提供的任何中期或長期貸款必須向國家發展和改革委員會及國家外匯管理局或其地方分支機構備案及登記。倘未來我們直接向我們的中國附屬公司出資或境外貸款，我們未必能夠就此及時辦理該等備案或登記，或根本不能完成該等備案或登記。倘我們未能辦理該等備案或登記，我們動用是次發售所得款項及資本化中國經營的能力或會受到負面影響，這可能對我們的流動資金以及我們籌資及擴充業務的能力造成不利影響。

風險因素

於2015年3月30日，國家外匯管理局頒佈《關於改革外商投資企業外匯資本金結匯管理方式的通知》(國家外匯管理局19號文)。國家外匯管理局19號文於2015年6月1日起生效。國家外匯管理局19號文對外商投資企業外匯資本金結匯管理發起全國性改革，容許外商投資企業酌情結算其外匯資本金，但仍然禁止外商投資企業將兌換外匯資本金所得人民幣資金用於其業務範圍以外的支出。於2016年6月9日，國家外匯管理局頒佈《關於改革和規範資本項目結匯管理政策的通知》(國家外匯管理局16號文)。國家外匯管理局19號文及國家外匯管理局16號文仍然禁止外商投資企業(其中包括)將從其外匯資本金所轉換人民幣資金用於其業務範圍以外的支出、投資證券或銀行保本產品以外的投資、向非關聯企業發放貸款或建設或購買非自用房地產(房地產企業除外)。國家外匯管理局19號文及國家外匯管理局16號文或會嚴重限制我們將本次發售所得款項淨額匯至中國及在中國使用的能力，這可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成不利影響。

透過我們的股東或我們的非中國控股公司進行轉讓，間接轉讓我們中國居民企業的股權面臨不確定性。

於2015年2月3日，國家稅務總局發佈《關於非中國居民企業間接轉讓財產企業所得稅若干問題的公告》(「7號文」)，取代《關於加強非居民企業股權轉讓所得企業所得稅管理的通知》(「698號文」)的若干條文。7號文為有關中國稅務機關對非居民企業間接轉讓中國居民企業資產(包括股權)(「中國應納稅資產」)的審查提供全面指引，並同時加強對該等轉讓的審查。例如，7號文提到，倘非居民企業透過出售直接或間接持有中國應納稅資產的海外控股公司的股權而間接轉讓該等中國應納稅資產，且有關轉讓被視為因規避企業所得稅繳納義務而作出且不具有任何其他合理商業目的，則轉讓可能被中國稅務機關重新分類為直接轉讓中國應納稅資產。於2017年10月17日，國家稅務總局發佈《關於非居民企業所得稅源泉扣繳有關問題的公告》(「國家稅務總局37號公告」)，該公告於2017年12月1日生效，取代國家稅務總局698號文及若干其他規則或規例。國家稅務總局37號公告(其中包括)簡化了對非居民企業所徵收所得稅的預扣及支付程序。

儘管7號文載有若干豁免，但不確定7號文中的任何豁免是否將適用於轉讓我們的股份(例如於公開市場購買我們的股份而於私下交易中出售，或於私下交易中購買我們的股份而於公開市場出售)或我們未來於中國境外進行的涉及中國應納稅資產的任何收購或中國稅務機關會否應用7號文對有關交易進行分類。因此，中國稅務機關可能將屬非居民企業的股東轉讓我們的股份或我們未來於中國境外進行的涉及中國應納稅資產的任何收購視為須遵守上述規定，從而可能令股東或我們承擔額外的中國稅項申報義務或納稅責任。且倘我們未能遵守7號文及國家稅務總局37號公告，中國稅務機關或會採取行動，包括要求我們協助其調查或可能對我們處以罰款，這可能對我們的業務經營產生負面影響。

風險因素

倘我們的中國居民股東或實益擁有人未能遵守中國相關外匯規例，我們可能面臨處罰，包括限制我們向中國附屬公司注資的能力及中國附屬公司向我們分派盈利的能力。

國家外匯管理局已頒佈若干規例，規定中國居民及中國企業實體須就其直接或間接境外投資活動向國家外匯管理局地方分支機構進行登記並取得批准。國家外匯管理局於2014年7月發佈《關於境內居民通過特殊目的公司境外投融資及返程投資外匯管理有關問題的通知》(或國家外匯管理局37號文)，規定中國居民或實體須就其為進行海外投資或融資而設立或控制離岸實體，向國家外匯管理局或其地方分支機構進行登記。該等規例適用於我們身為中國居民的股東，並可能適用於我們日後作出的任何境外收購。

根據該等外匯規例，中國居民若對境外公司直接或間接進行投資，或早於該等外匯規例實施前已進行有關投資，則須就該等投資辦理登記。此外，任何中國居民若身為境外公司的直接或間接股東，則須向國家外匯管理局地方分支機構更新有關該境外公司先前已備案的登記資料，以反映涉及其返程投資、股本變更(如中國股東、公司名稱、經營條款變動、增加或減少股本、轉讓或置換股份、合併或拆細)的任何重大變動。倘若任何中國股東未有辦理所規定之登記或更新先前已備案的登記資料，則該境外母公司的中國附屬公司可能被限制向其境外母公司分派盈利及源於任何減資、轉股或清算的所得款項，而境外母公司亦可能被限制向其中國附屬公司額外注資。此外，未能遵守上述各項外匯登記規定可能導致逃避適用外匯限制而按中國法律承擔責任，包括(i)國家外匯管理局規定於國家外匯管理局指定的時間內調回匯至海外或國內的外匯，處逃匯總額最多30%的罰款，及(ii)在嚴重違規的情況下，處逃匯總額最少30%至最多為其等值的罰款。

我們致力遵循，並確保受規例規管的股東遵循相關國家外匯管理局規定及規例。然而，由於中國當局監管規定的實施存有既定不確定因素，有關登記未必如該等規例所規定可一直在所有情況下均切實可行。此外，我們未必可一直監督該等股東遵循國家外匯管理局37號文或其他相關規例。我們無法向閣下保證國家外匯管理局或其地方分支機構將會發出明確規定或以其他方式詮釋有關中國法律法規。任何該等股東未能遵循國家外匯管理局37號文或其他相關條例，則可能令我們遭受罰款或法律制裁、限制我們的國內及海外投資活動或我們的跨境投資活動、限制我們附屬公司向我們作出分派、支付股息或其他付款的能力或影響我們的所有權架構，從而對我們的業務及前景造成不利影響。截至最後實際可行日期，孫先生、方先生、游先生及李順風先生(我們的間接股東，亦屬中國居民)已完成彼等於國家外匯管理局37號文項下的登記。然而，我們未必能充分獲悉我們所有屬中國居民的股東或實益擁有人的身份，我們無法向閣下保證我們所有屬中國居民的股東及實益擁有人將遵守我們的要求作出、取得或及時更新任何適用登記或遵守國家外匯管理局37號文的其他要求或其他相關規定。

風險因素

由於該等外匯規例與其他批准規定的一致性存在不確定性，尚不清楚相關政府機構將會如何詮釋、修訂及實施該等規例及未來有關離岸或跨境交易的任何規例。我們無法預計該等規例會如何影響我們的業務經營或未來戰略。例如，我們可能就外匯活動（如匯出股息及外幣計值借款）面臨更為嚴格的審批程序，這可能對我們的經營業績及財務狀況產生不利影響。此外，倘我們決定收購一家中國國內公司，我們無法向閣下保證我們或該公司擁有人（視情況而定）將能按外匯規例的規定取得必要批文或辦妥必要備案及登記。這或會限制我們實施收購戰略的能力並可能對我們的業務及前景產生不利影響。

任何要求獲得商務部或中國證監會批准的規定均會延遲[編纂]；且任何未能獲得該等批准（如需）將會對我們的業務、經營業績及聲譽以及股份交易價格產生重大不利影響。

根據商務部、國資委、國家稅務總局、中國證監會、國家工商行政管理總局及國家外匯管理局於2006年8月8日共同頒佈、自2006年9月8日起施行並於2009年6月22日修訂的《關於外國投資者併購境內企業的規定》（「併購規定」），外國投資者在以下情況下須取得必要批准：(i)收購境內企業股權以將其轉變為外商投資企業；(ii)認購境內企業增資以將其轉變為外商投資企業；(iii)設立外商投資企業購買境內企業資產並運營該等資產；或(iv)購買境內企業的資產並投入該等資產建立外商投資企業。倘境內公司或企業或境內自然人透過其成立或控制的離岸實體收購與其有關聯或關連的境內公司，須獲得商務部的批准。併購規定（其中包括）進一步規定，中國公司或個人為實現上市而設立並直接或間接控制的境外特殊公司或特殊目的公司，須在該特殊目的公司的證券於境外證券交易所上市交易前獲得中國證監會批准，尤其是在特殊目的公司收購中國公司的股份或股權以換取境外公司股份的情況下。我們的中國法律顧問認為併購規則並不適用，乃由於微盟香港自微盟企業收購微盟發展的股權並認購微盟發展的股權時，微盟發展屬外商投資公司。因此，我們的中國法律顧問認為，根據併購規定，本次[編纂]無需獲得商務部及中國證監會的事先批准。然而，我們無法向閣下確保中國相關政府機構（包括商務部及中國證監會）將達致與我們的中國法律顧問相同的結論。倘商務部、中國證監會或中國其他監管機構隨後確定我們需就本次發售獲得必要批准或倘商務部、中國證監會或中國任何其他政府機構於我們上市前頒佈任何詮釋或實施細則，要求就本次發售獲得任何必要的政府批准，我們可能面臨商務部、中國證監會或中國其他政府機構的處罰。在此等情況下，該等監管機構或會就我們於中國的經營處以罰款及其他處罰，限制我們於中國的經營權利，延遲或限制我們將本次發售所得款項匯至中國，或採取會對我們的業務、財務狀況、經營業績、前景以及股份交易價格產生重大不利影響的其他措施。商務部、中國證監會或中國其他監管機構亦可能採取措施，要求我們於結算及交收本文件發售的股份前中止本次發售。

風險因素

未能遵守中國有關員工持股計劃或購股權計劃登記規定的規例或會令中國計劃參與者或我們面臨罰款及其他法律或行政制裁。

國家外匯管理局37號文規定，參與境外非上市特殊目的公司股權激勵計劃的中國居民於其行使購股權前可向國家外匯管理局或其地方分支機構登記。我們以及我們獲授受限制股份的中國僱員須遵守國家外匯管理局37號文。我們的中國受限制股東未能向國家外匯管理局辦理登記，可能使該等中國居民面臨最高人民幣300,000元（如為實體）及最高人民幣50,000元（如為個人）的罰款及法律制裁，亦可能限制我們向中國附屬公司額外出資的能力，限制中國附屬公司向我們分派股息的能力，或以其他方式對我們的業務產生重大不利影響。

國家稅務總局亦已頒佈有關員工股份獎勵的相關規定及規例。根據該等規定及規例，我們在中國工作的員工將須因行使購股權或獲授受限制股份而繳納中國個人所得稅。我們中國附屬公司有義務就已授出購股權或受限制股份向相關稅務機構提交文件，並因購股權獲行使或授出受限制股份為其員工預扣個人所得稅。倘我們員工未能根據相關法規及規定繳納或我們未能預扣其個人所得稅，則我們可能面臨政府主管部門施加的制裁。

股東不可強制執行針對我們作出的若干判決。

我們是在開曼群島註冊成立的獲豁免公司，且我們目前絕大部份業務在中國進行。此外，我們的大多數現有董事及高級職員為中國公民及居民。因此，倘閣下根據適用證券法或其他法律認為權利遭侵犯，閣下可能難以或不能在香港向我們或該等人士送達法律程序文件或在香港對我們或該等個人提起訴訟。此外，由於中國法院對於根據境外證券法提起的案件的管轄權並無明確法定及司法解釋或指引，閣下可能難以根據非中國證券法的責任規定在中國法院對我們或我們中國居民高級職員及董事提起原訴訟。即使閣下成功提起此類訴訟，開曼群島及中國法律或會使閣下無法強制執行針對我們資產或我們董事及高級職員資產的判決。

與[編纂]有關的風險

股份過往並無公開市場，且我們股份的流通量及市價可能波動。

在[編纂]完成前，我們的股份並未在任何公開市場流通。我們概不保證我們的股份將在[編纂]完成後形成或維持活躍的交易市場。[編纂]乃由本公司與[編纂]（為其自身及代表[編纂]）磋商後釐定，未必能代表我們股份於[編纂]完成後的交易價。我們股份的市價可能會於[編纂]完成後任何時間下跌至低於[編纂]。此外，我們的主要股東集團、其他現有股東及[編纂]（定義見下文）各自同意受為期六個月的禁售協議所規限，該等禁售協議將限制該等股東出售其股份並進而降低於禁售期內我們股份的公眾持股量。因此，該等人士於禁售期內並無出售任何股份可能導致或至少有助於限制股份在市場上的流動性。這可能會影響股東出售其股份的現行市價。請參閱「歷史、重組及公司架構－公眾持股量及禁售期」。

風險因素

股份的交易價可能出現波動，或會給閣下帶來巨大損失。

我們股份的交易價可能出現波動，且可能受到我們控制範圍之外的因素影響而大幅波動，包括香港、中國、美國及全球其他地區證券市場的整體狀況。尤其是，其他業務營運主要位於中國且其證券在香港上市的公司股份表現及市價波動，可能影響我們股份價格及交易量的波動性。眾多總部位於中國的公司已將其證券在香港上市，部份公司正在準備將其證券在香港上市。部份該等公司的股價曾經經歷劇烈波動，包括發售後價格大幅下跌。該等公司證券於其發售之時或之後的交易表現可能影響整體投資者對總部位於中國但在香港上市的公司的情緒，因此可能影響我們股份的交易表現。該等廣泛的市場及行業因素可能嚴重影響我們股份的市價及波動性，而不論我們的實際營運表現如何。

可能於進行[編纂]後設定[編纂]。

我們具有靈活性可以作出[編纂]並將最終[編纂]設定在每股[編纂]指示性[編纂]範圍下限最多10%。因此，倘作出全面[編纂]時，最終[編纂]可能設定為每股[編纂][編纂]港元。在此情況下，[編纂]將繼續進行及撤回機制將不適用。倘最終[編纂]設定為每股[編纂][編纂]港元，我們從[編纂]獲得的所得款項淨額將減少至[編纂]港元，而該減少的所得款項將如「未來計劃及所得款項用途－所得款項用途」所述予以使用。

閣下的投資將被即時攤薄，且日後可能面臨進一步攤薄。

由於我們股份的[編纂]高於每股股份在緊接[編纂]之前的匯總有形資產淨值，因此，於[編纂]購買我們股份的買家的備考經調整匯總有形資產淨值將立即遭到攤薄。我們的現有股東名下股份的每股備考經調整匯總有形資產淨值將會增加。此外，如我們日後發行更多股份以進行集資，則我們股份持有人的權益可能進一步遭到攤薄。

我們已根據受限制股份單位計劃授出受限制股份單位，將使參與者可於若干情況下收取股份。進一步資料，請參閱「附錄四－法定及一般資料－受限制股份單位計劃」。根據受限制股份單位計劃新授出的任何受限制股份單位、期權或我們可能不時授出的任何其他股份補償，或會導致我們的已發行股本增加，進而可能導致我們股東於本公司的持股權益遭到攤薄且每股盈利減少。

實際或被視為出售大量股份或有大量股份可供出售，尤其是由董事、行政人員、主要股東集團及[編纂]前投資者作出時，可能會對我們股份的市價產生不利影響。

於未來出售我們的大量股份，尤其是董事、行政人員、主要股東集團及[編纂]前投資者作出時，或被認為或預期將作出該等出售時，可能會對我們股份在香港的市價以及我們在未來於合適的時機以我們認為合適的價格籌集股本的能力產生負面影響。

風險因素

由主要股東集團持有的股份及由[編纂]前投資者持有的若干股份須遵守若干禁售期。有關進一步詳情，請參閱「歷史、重組及公司架構－公眾持股量及禁售期」。儘管我們目前並不知悉任何有關人士有意於禁售期屆滿後出售其持有的大量股份，但概不保證彼等不會出售任何目前或未來可能擁有的股份。

我們無法向閣下保證本文件所載從不同獨立第三方來源（包括行業專家報告）獲得的若干事實、預測及其他統計數據的準確性或完整性。

本文件，尤其是「業務」及「行業概覽」等節，包含SaaS產品及精準營銷市場有關的資料及統計數據。該等資料及統計數據是從我們委託的第三方報告及公開可得資料來源獲得。我們認為該等資料來源為相關資料的適當來源，且我們在摘錄及複製該等資料時已採取合理謹慎態度。然而，我們無法保證該等資料來源的質量或可靠性。我們、[編纂]、聯席保薦人、[編纂]、[編纂]、[編纂]、[編纂]或參與[編纂]的任何其他人士並未對該等資料進行獨立查驗，且概不就其準確性作出任何聲明。該等資料的收集方法可能存在瑕疵或缺陷，或發佈的資料與市場慣例間可能存在差異，這可能會導致本文件所載的統計數據失實或不可與其他經濟組織編製的統計數據進行比較。因此，閣下不應過度依賴該等資料。此外，概無法保證該等資料的呈列或編纂方法或準確程度與其他來源的類似統計數據相仿。閣下應審慎考慮對該等資料或統計數據的重視程度。

閣下應仔細閱讀整份文件，且不應依賴新聞報道或其他媒體所載與我們及[編纂]有關的任何資料。

我們強烈提醒閣下不可依賴新聞報導或其他媒體所載與我們及[編纂]有關的任何資料。於本文件刊發之前，已有關於我們及[編纂]的新聞及媒體報導。該等新聞及媒體報道可能包括對本文件未刊載的若干資料的引述，包括若干經營及財務資料及預測、估值及其他資料。我們並未授權在新聞或媒體中披露任何有關資料，亦不就任何該等新聞或媒體報道或任何該等資料或刊物的準確性或完整性承擔任何責任。我們概不就任何該等資料或刊物的任何適宜性、準確性、完整性或可靠性作出任何聲明。倘任何該等資料與本文件所載資料不一致或有所衝突，我們概不為此承擔責任，閣下亦不應依賴該等資料。

豁免嚴格遵守上市規則

為籌備[編纂]，我們已就下列事項申請豁免嚴格遵守上市規則的相關規定：

管理層留駐香港

上市規則第8.12條規定，申請以聯交所作為第一上市地的新申請人須有足夠的管理層人員留駐於香港。此一般是指須有至少兩名執行董事為香港常住居民。由於我們的主要業務運營均主要位於中國，於中國管理及進行，並將繼續以中國為基地，故我們的執行董事及高級管理層人員現時及將來繼續駐於中國。目前概無執行董事為香港常住居民。我們已向聯交所申請且聯交所已批准我們豁免嚴格遵守上市規則第8.12條所述之規定，惟須遵守以下條件：

- (a) 我們已根據上市規則第3.05條委任兩名授權代表，作為本公司與聯交所溝通的主要渠道。該兩名授權代表分別為執行董事兼董事會主席孫濤勇先生及我們的聯席公司秘書之一伍秀薇女士。有關本公司授權代表的更多詳情，請參閱「董事及高級管理層」。每名授權代表會應要求於合理時限內在與香港與聯交所會面，並可隨時透過電話、傳真及／或電郵與聯交所聯絡。本公司將向聯交所提供該兩名授權代表的聯絡資料，並會於可行情況下盡快就本公司授權代表的任何變動通知聯交所。所有授權代表已確認彼等持有有效訪港旅行證件，且將能在需要時於合理時間內與聯交所會面；
- (b) 倘聯交所擬就任何事宜聯絡本公司董事，授權代表均可隨時迅速聯絡所有董事。為加強聯交所、授權代表及董事之間的溝通，本公司將實施一項政策，向授權代表及聯交所提供各董事的最新聯絡資料（例如辦公室電話號碼、移動電話號碼、電郵地址及傳真號碼）；
- (c) 本公司將確保每名非香港常住居民的董事持有有效訪港旅行證件，並可於合理時間內在香港與聯交所會面；
- (d) 本公司亦已根據上市規則第3A.19條委任海通國際資本有限公司為我們的合規顧問，充當除本公司授權代表以外的與聯交所溝通的額外渠道。合規顧問將至少自[編纂]起至本公司遵照上市規則第13.46條公佈本公司於[編纂]後首個完整財政年度的財務業績日期止期間，就遵守上市規則及香港其他適用法律法規而產生的持續合規要求及其他事宜向本公司提供意見；及

豁免嚴格遵守上市規則

- (e) 聯交所與董事之間的會議可通過授權代表或本公司合規顧問安排，或於合理時間內直接會晤董事。倘本公司的授權代表、董事及／或合規顧問出現任何變動，本公司將根據上市規則於可行情況下盡快知會聯交所。

聯席公司秘書

按照上市規則第3.28條及第8.17條，我們須委任一名公司秘書，其必須為聯交所認為在學術或專業資格或有關經驗方面足以履行公司秘書職責的人士。

根據上市規則第3.28條附註1，聯交所接納下列各項為認可學術或專業資格：

- (a) 香港特許秘書公會會員；
- (b) 香港法例第159章《法律執業者條例》所界定的律師或大律師；及
- (c) 香港法例第50章《專業會計師條例》所界定的執業會計師。

此外，根據上市規則第3.28條附註2，在評估個人是否具備「有關經驗」時，聯交所將會考慮下列各項：

- (a) 於發行人及其他發行人的任職年期及其擔任的職務；
- (b) 對上市規則及證券及期貨條例、公司條例、公司（清盤及雜項條文）條例及收購守則等其他有關法律及法規的熟悉程度；
- (c) 除上市規則第3.29條的最低要求外，已參與及／或將參與的有關培訓；及
- (d) 於其他司法權區的專業資格。

本公司已委任曹懿先生及伍秀薇女士作為本公司聯席公司秘書。曹懿先生目前為本公司首席財務官。彼於財務及業務管理及企業管治事宜方面擁有豐富經驗，並對本集團的日常營運、內部管理及財務管理有深入了解。曹懿先生憑借其知識以及營運及財務管理經驗，能夠履行其作為本公司公司秘書的職責。然而，曹懿先生不具備上市規則第3.28條規定的資格，且可能無法通過自身能力完成上市規則的要求。因此，本公司已委任伍秀薇女士擔任另一位聯席公司秘書，其為香港特許秘書公會及英國特許秘書及行政人員公會會員（符合上市規則第3.28條的規定），並與曹懿先生緊密合作並提供協助。曹懿先生及伍秀薇女士作為聯席公司秘書的任期為自[編纂]起計三年。

豁免嚴格遵守上市規則

因此，我們已基於下列建議安排向聯交所提交申請且聯交所已批准豁免嚴格遵守上市規則第3.28條及第8.17條規定：

- (a) 該豁免自[編纂]起首三年期間有效。授出豁免的條件為我們需聘請伍秀薇女士（彼具備上市規則第3.28條規定的所有必需資格）作為聯席公司秘書，以協助曹懿先生履行其作為公司秘書的職責並掌握上市規則第3.28條規定的「有關經驗」；
- (b) 本公司承諾，倘伍秀薇女士不再符合上市規則第3.28條的規定或不再擔任本公司的聯席公司秘書，本公司將向聯交所重新申請豁免嚴格遵守上市規則第3.28條及第8.17條下的公司秘書資格要求；
- (c) 曹懿先生將遵守上市規則第3.29條的年度職業培訓規定，並盡力參加有關培訓課程，包括應邀出席本公司香港法律顧問將予舉辦的香港相關適用法例及法規與上市規則的最新變動的簡報會，以及聯交所不時為上市發行人舉辦的研討會；及
- (d) 首三年期屆滿時，本公司將重新評估曹懿先生的資格及經驗以釐定其是否符合上市規則第3.28條的要求。

有關曹懿先生及伍秀薇女士資格及經驗的更多詳情，請參閱「董事及高級管理層」。

有關持續關連交易的豁免

我們已訂立並預期將持續訂立若干交易，該等交易於[編纂]後將構成本公司於上市規則項下的非豁免持續關連交易。

因此，我們已根據上市規則第14A章就我們與若干關連人士的若干持續關連交易向聯交所申請豁免，並已獲聯交所授予該等豁免。有關此方面的進一步詳情，請參閱「關連交易」。

豁免嚴格遵守上市規則第4.04(2)條及第4.04(4)條

根據上市規則第4.04(2)條及第4.04(4)條，發行人須在其會計師報告中載入自發行人最近期經審計賬目的結算日期起所收購、同意收購或擬收購的任何附屬公司及／或業務於緊接上市文件刊發前三個財政年度各年的業績及資產負債表。

豁免嚴格遵守上市規則

於2018年5月16日，微盟發展與（其中包括）廣州向蜜鳥、廣州向蜜鳥的創始人及股東王亮及林迅以及廣州向蜜鳥的其他股東（均為獨立第三方）訂立股份轉讓及注資協議。根據該協議，微盟發展同意以人民幣6,000,000元向廣州向蜜鳥的股東收購若干現有股權及向廣州向蜜鳥注資人民幣11,000,000元（「往績記錄期後收購事項」）。截至最後實際可行日期，微盟發展已收購廣州向蜜鳥42.75%現有股權，且已於2018年7月就此向當地相關市場監督管理局登記。本公司目前預計將於2019年3月完成廣州向蜜鳥注資，緊隨注資後，微盟發展持有的股權將增至51.50%，且廣州向蜜鳥將成為微盟發展的附屬公司。根據廣州向蜜鳥的未經審計財務數據，其截至2017年12月31日的資產總額約為人民幣447,848元，截至2017年12月31日止年度的總收益約為人民幣36,772元，且截至2017年12月31日止年度的除稅前虧損約為人民幣543,711元。由於我們的申報會計師並無對廣州向蜜鳥的財務報表進行審計或審閱，故務請有意投資者留意，如該等財務報表經我們申報會計師審計或審閱，則可能會引起調整。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」。

進行往績記錄期後收購事項的理由及裨益

利用王亮及林迅（預計將以餘下股東身份繼續經營廣州向蜜鳥的業務）的行業經驗，收購廣州向蜜鳥的51.50%股權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。進一步詳情請參閱「業務－我們的戰略」。董事認為，往績記錄期後收購事項的條款屬公平合理，並符合股東的整體利益。

基於以下原因，本公司已向聯交所申請且聯交所已批准豁免嚴格遵守上市規則第4.04(2)條及第4.04(4)條：

- (a) **往績記錄期後收購事項的非重大性：**廣州向蜜鳥所經營的業務規模與本集團相比並不重大。僅供說明之用，使用廣州向蜜鳥2017年未經審計財務數據及本集團的經審計財務數據根據上市規則第14.04(9)條採用相關規模測試，所有適用百分比率均低於5%。資產比率及收益比率分別約為0.096%及0.007%。

此外，儘管廣州向蜜鳥為本集團合適的策略收購對象，但本公司認為倘收購事項完成，廣州向蜜鳥將不會對本集團的整體財務狀況產生重大影響。此外，即使相關收購事項完成或實現，預期廣州向蜜鳥將不會成為本公司的重大附屬公司（定義見上市規則第14A章）。

豁免嚴格遵守上市規則

- (b) 取得及編製將予收購的目標公司的歷史財務資料會造成不必要的負擔：由於往績記錄期後收購事項於本文件提交日期尚未完成且本公司之前從未有參與廣州向蜜鳥的日常管理事宜，故本公司及我們的申報會計師將需耗費大量時間及資源以完全熟悉廣州向蜜鳥的會計政策以及匯集及編製於本文件內須予披露的必要財務資料及證明文件。因此，於往績記錄期後收購事項完成後至本公司[編纂]期間的緊迫時間內披露廣州向蜜鳥於緊接本文件刊發前三個財政年度各年的財務資料並非切實可行。

因此，經考慮廣州向蜜鳥的非重大性及為符合本公司的會計政策需取得、編製及審計相關歷史資料所投入的時間及資源，於本文件中編製及載入廣州向蜜鳥的財務資料將對本公司造成不必要的負擔。

- (c) 於上市文件中披露必要資料：為使有意投資者了解往績記錄期後收購事項的更多詳情，本公司將於本文件中載入下列有關廣州向蜜鳥的資料，該等資料與根據上市規則第14章須予披露交易公告中須予載入的資料相若，包括：(a)目標公司的主要業務活動範圍的一般說明；(b)往績記錄期後收購事項的代價；(c)釐定代價的基準；(d)代價的付款方式及支付條款；(e)收購事項的理由及裨益；(f)廣州向蜜鳥之主要財務資料；及(g)有關往績記錄期後收購事項的股份轉讓及注資協議的任何其他重大條款。

[編纂]

豁免嚴格遵守上市規則

[編纂]

豁免嚴格遵守上市規則

[編纂]

有關本文件及[編纂]的資料

[編纂]

有關本文件及[編纂]的資料

[編纂]

有關本文件及[編纂]的資料

[編纂]

有關本文件及[編纂]的資料

[編纂]

董事及參與[編纂]的各方

有關本公司董事的進一步資料，請參閱本文件「董事及高級管理層」一節。

董事

姓名	住址	國籍
執行董事		
孫濤勇先生	中國 上海市 楊浦區 國權北路 1088弄61號302室	中國
方桐舒先生	中國 上海市 浦東新區 宏雅路150弄 9號401室	中國
游鳳椿先生	中國 上海市 楊浦區 政和路 538弄110號	中國
黃駿偉先生	中國 上海市 楊浦區 政和路999弄 48號602室	中國
獨立非執行董事		
孫明春先生	香港 薄扶林 沙灣徑25號譚益芳樓 2座16樓B室	中國
李緒富先生	中國 上海市 泰興路625弄 14號10樓1001室	中國
唐偉先生	中國 北京市 崇文區東花市 南里一區1號樓 6單元501室	中國

董事及參與[編纂]的各方

參與[編纂]的各方

聯席保薦人

德意志證券亞洲有限公司

香港

九龍

柯士甸道西1號

環球貿易廣場52樓

海通國際資本有限公司

香港

德輔道中189號

李寶椿大廈8樓

[編纂]

董事及參與[編纂]的各方

[編纂]

董事及參與[編纂]的各方

[編纂]

董事及參與[編纂]的各方

申報會計師

羅兵咸永道會計師事務所

執業會計師

香港

中環

太子大廈22樓

本公司法律顧問

香港與美國法律：

高偉紳律師行

香港

中環

康樂廣場1號

怡和大廈27樓

中國法律：

君合律師事務所

中國

上海市

石門一路288號

興業太古匯

香港興業中心一座26層

開曼群島法律：

邁普達律師事務所（香港）有限法律責任合夥

香港

皇后大道中99號

中環中心53樓

聯席保薦人及[編纂]的
法律顧問

香港與美國法律：

普衡律師事務所

香港

花園道1號

中銀大廈21-22樓

中國法律：

競天公誠律師事務所

中國

上海市

徐匯區

淮海中路1010號嘉華中心45層

董事及參與[編纂]的各方

行業顧問

弗若斯特沙利文（北京）諮詢有限公司上海
分公司
中國
上海市
雲錦路500號
綠地匯中心
B座1018室

收款銀行

[編纂]

公司資料

註冊辦事處	P.O. Box 309, Ugland House Grand Cayman, KY1-1104 Cayman Islands
總辦事處及中國主要營業地點	中國 上海市 寶山區 長江路258號 微盟大廈
香港主要營業地點	香港 皇后大道中99號 中環中心 53樓5301室
公司網站	<u>www.weimob.com</u> (該網站上的信息不構成本文件的一部份)
聯席公司秘書	曹懿先生 中國 上海市 靜安區 新閘路1910弄 4號樓1307室 伍秀薇女士 (香港特許秘書公會及英國特許秘書及行政人員 公會會員) 香港 銅鑼灣 勿地臣街1號 時代廣場二座31樓
授權代表	孫濤勇先生 中國 上海市 楊浦區 國權北路 1088弄61號302室 伍秀薇女士 香港 銅鑼灣 勿地臣街1號 時代廣場二座31樓

公司資料

審計委員會

唐偉先生（主席）
孫明春博士
李緒富博士

薪酬委員會

孫明春博士（主席）
李緒富博士
孫濤勇先生

提名委員會

孫濤勇先生（主席）
孫明春博士
李緒富博士

合規顧問

海通國際資本有限公司
香港
德輔道中189號
李寶椿大廈8樓

香港證券登記處

[編纂]

開曼群島股份過戶登記總處及 過戶代理

[編纂]

主要往來銀行

上海銀行股份有限公司
自貿試驗區分行
中國
上海市
浦東新區
長清北路53號
中鋁大廈一樓

中國建設銀行股份有限公司
上海張廟支行
中國
上海市
寶山區
長江西路1768號

行業概覽

本節及本文件其他章節所載若干資料及統計數據取自各政府及其他公開可用來源，以及由我們委託的獨立行業顧問弗若斯特沙利文編製的市場研究報告（「弗若斯特沙利文報告」）。摘錄自弗若斯特沙利文報告的資料不應被視為投資[編纂]的依據或弗若斯特沙利文對任何證券價值或向本公司投資是否明智發表之意見。我們認為有關資料及統計數據的來源適當，且於摘錄及轉載有關資料及統計數據時已採取合理審慎措施。我們並無理由認為有關資料及統計數據失實或誤導或遺漏任何事實致使該等資料及統計數據在任何重大方面失實或誤導。我們、聯席保薦人、[編纂]、[編纂]、[編纂]、[編纂]或我們或彼等各自的任何董事、高級職員或代表並無獨立核實有關資料，亦無就有關資料及統計數據的準確性或完整性發表任何聲明。因此，閣下不應過度倚賴該等資料及統計數據。有關我們行業風險的討論，請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險」。

資料來源

我們已就[編纂]委任獨立市場研究諮詢公司弗若斯特沙利文對中國市場進行詳細分析，並就下列各項編製行業報告：(i)雲端商業及營銷服務；及(ii)精準營銷。弗若斯特沙利文為1961年於美國成立的獨立全球諮詢公司。其主要業務為針對各行業提供市場研究諮詢服務、進行行業調查以及提供市場及企業策略及諮詢服務。我們就編製弗若斯特沙利文報告合共產生人民幣500,000元的費用及開支。支付有關款項並非視乎我們的[編纂]成功與否或根據弗若斯特沙利文報告的結果而定。除弗若斯特沙利文報告外，我們並無委託進行任何其他與[編纂]有關的行業報告。

我們在本節及本文件的其他章節摘錄弗若斯特沙利文報告的若干資料，以全面介紹我們經營所在的市場。我們認為此等資料有助有意投資者了解該等市場。董事確認，經採取合理審慎的措施後，整體市場資料自弗若斯特沙利文報告日期起概無對該等資料產生重大限制、矛盾或不利影響的重大不利變動。

編製弗若斯特沙利文報告時，弗若斯特沙利文進行一手資料及二手資料研究，取得有關目標研究市場行業趨勢的知識、統計數據、信息及行業見解。一手資料研究涉及訪問領先的市場參與者、供應商、顧客及知名第三方行業協會等業內人士。二手資料研究涉及審閱公司報告、獨立研究報告及基於弗若斯特沙利文自有研究數據庫的數據。弗若斯特沙利文已對資料進行獨立核實，但其審閱結論的準確性在很大程度上倚賴所收集資料的準確性。弗若斯特沙利文的研究可能會受到所用假設的準確性以及選擇一手資料及二手資料來源的影響。

弗若斯特沙利文報告根據以下假設編製：(a)於預測期間，中國社會、經濟及政治環境將保持穩定及(b)中國雲端商業及營銷服務及精準營銷市場增長保持穩健。

中國線上零售及新零售

近年來，由於人均可支配收入不斷增加、智能手機普及率不斷上升及移動技術得以提升，中國線上零售市場發展迅速。根據弗若斯特沙利文報告，中國線上零售市場的規模由2013年的人民幣1.9萬億元增至2017年的人民幣7.2萬億元，複合年增長率為39.5%，預計將進一步按20.5%的複合年增長率於2022年增至人民幣18.3萬億元。隨著智能手機的普及，移動零售佔線上零售的很大份額。根據弗若斯特沙利文報告，移動零售已由2013年的人民幣0.3萬億元增至2017年的人民幣5.8萬億元，複合年增長率為109.7%，預計將按24.1%的複合年增長率進一步增加至2022年的人民幣17.1萬億元。

行業概覽

新零售補充了線上零售的增長。新零售乃為透過改善整體購物體驗而進一步促進消費者消費而產生。新零售代表線上零售與線下零售融合的趨勢，從而用數字化技術（包括移動互聯網及AI以及智能供應鏈及物流）提供無縫且個性化的購物體驗。意欲跨渠道無縫銷售的商戶將需要技術解決方案，幫助優化其業務營運以及識別、追蹤及吸引多個設備及線下零售點的顧客，也因此推動了對先進商業及營銷軟件工具的需求。

中國中小企業的發展及社交電商的興起

中小企業及其挑戰

中小企業乃推動中國經濟發展的關鍵所在。根據弗若斯特沙利文報告，於2017年，中小企業佔所有註冊企業的約94%、就業總人數的逾80%及中國國內生產總值的逾60%。然而，由於預算有限及缺乏技術知識，中小企業目前處於數字化剛剛起步的階段，且在於新零售時代管理及增長其業務方面面臨重大挑戰。尤其是，中國中小企業通常無法獲取易部署、具成本效益的業務軟件，以優化店舖營運及管理顧客關係，使得中小企業的線上線下業務難以形成規模。

為應對上述挑戰，SaaS產品能夠專為中小企業提供一站式業務解決方案，包括開設在線店舖、數字化支付、存貨管理、報告及分析以及顧客營銷。通過購買SaaS業務產品，中小企業可優化其業務營運，同時避免產生大量前期資本支出。同樣，移動技術及大數據分析的最新提升使得數字營銷服務更為普遍、有效，有助中小企業更易接觸目標受眾。根據弗若斯特沙利文報告，中小企業預期將繼續推動中國的SaaS及精準營銷市場。

中國社交電商背景及格局

如今，中國社交媒體貫穿整個消費過程，因為消費者利用社交媒體發掘品牌及產品、透過評論及留言驗證產品質量、提交反饋、自促銷優惠獲益並以社交網絡分享購物體驗。根據弗若斯特沙利文報告，由於朋友及其他社交媒體聯繫人以及KOLs的推薦可以提供更高的顧客轉換率，社交媒體平台已形成高效銷售渠道。因此，社交電商在中國迅速發展。

中國社交電商通常通過去中心化社交網絡服務進行，其中微信最受歡迎。與傳統電商市場相比，去中心化社交電商模式為中小企業擴展業務提供獨特優勢。於傳統電商市場中，用戶流量集中在商戶與顧客並非直接交易及溝通的中心化平台上，從而使電商平台（而非商戶）保持對流量、交易數據及顧客關係的重大控制權。相反，於去中心化模式中，商戶利用其自身微信公眾號或微信小程序建立其品牌名稱，直接向目標受眾推銷並獲得顧客。商戶透過彼等各自的微信公眾號或微信小程序進行交易以獲得、累積並維持對聯絡資料、交易數據及消費者顧客關係的控制權，同時保留其獨特的品牌標識。

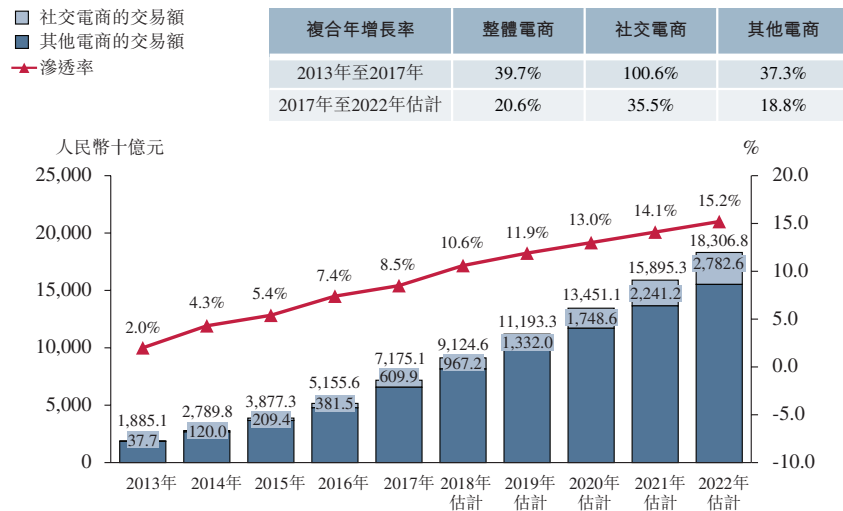
自2013年起，中國社交電商發展迅速。根據弗若斯特沙利文報告，中國社交電商的交易額由2013年的人民幣377億元增至2017年的人民幣6,099億元，複合年增長率為100.6%，並預計以35.5%的複合年增長率進一步增長至2022年的人民幣27,826億元。

根據弗若斯特沙利文報告，隨著微信小程序等創新社交網絡技術的日益普及以及消費者逐漸接受線上社交購買，預期中國社交電商市場的滲透率將由2017年的8.5%進一步提高至2022年的15.2%。

行業概覽

下圖說明中國社交電商市場的歷史及預計規模（按交易額計）及中國社交電商市場的滲透率：

中國社交電商市場及滲透率（2013年至2022年估計）



資料來源：弗若斯特沙利文報告

附註：社交電商的滲透率指社交電商的交易額除以整體電商的交易額。

微信於社交電商中的作用

微信於2018年6月30日的月活躍用戶超過十億人，乃中國領先的移動社交平台，已自即時通訊工具演變為一站式生活方式伴侶。根據弗若斯特沙利文報告，預計微信的月活躍用戶將繼續按6.9%的複合年增長率由2017年的9.89億人增長至2022年的13.79億人。用於社交電商的微信功能包括微信即時通訊、微信朋友圈、微信公眾號及微信小程序。

作為開放式平台及生態系統，微信提供龐大及具有粘性的用戶流量、數字化支付系統、多種線上到線下服務的網關及各種增強的雲技術（如微信小程序）。微信已透過去中心化革新及打破傳統電商模式，允許中小企業迅速擴展業務及擴闊其用戶群，同時直接控制其顧客數據及顧客關係。

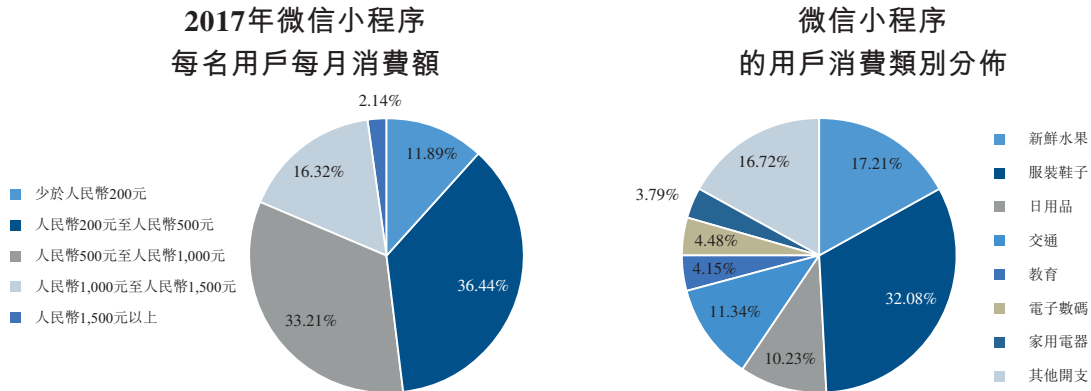
鑒於微信的市場主導地位，我們主要選擇就微信生態系統開發我們的SaaS產品並提供精準營銷服務。然而，我們的雲端商業及營銷解決方案亦可於其他社交及數字媒體平台進行部署。

微信小程序

微信小程序於2017年1月推出，隨後已獲眾多品牌、商戶及用戶廣泛應用。截至2018年1月，微信小程序於全球擁有170百萬日活躍用戶。鑒於其輕便及嵌入式的社交網絡功能，相較於原生應用程序，微信小程序提供諸多便利。就企業而言，小程序能降低開發成本、提高用戶轉換率及帶來更多的社交銷售額。就用戶而言，因其無需下載及安裝其他應用程序即可應用的特性，小程序較為便利、處理速度更快並配有微信小程序定位推薦。根據弗若斯特沙利文報告，鑒於微信小程序的功能類別的不斷演變，就品牌及商戶而言，其將成為iOS或Android應用軟件極具吸引力的替代選擇。

行業概覽

下圖說明2017年中國微信小程序每名用戶的月平均消費額及微信小程序用戶消費類別分佈：



資料來源：弗若斯特沙利文報告

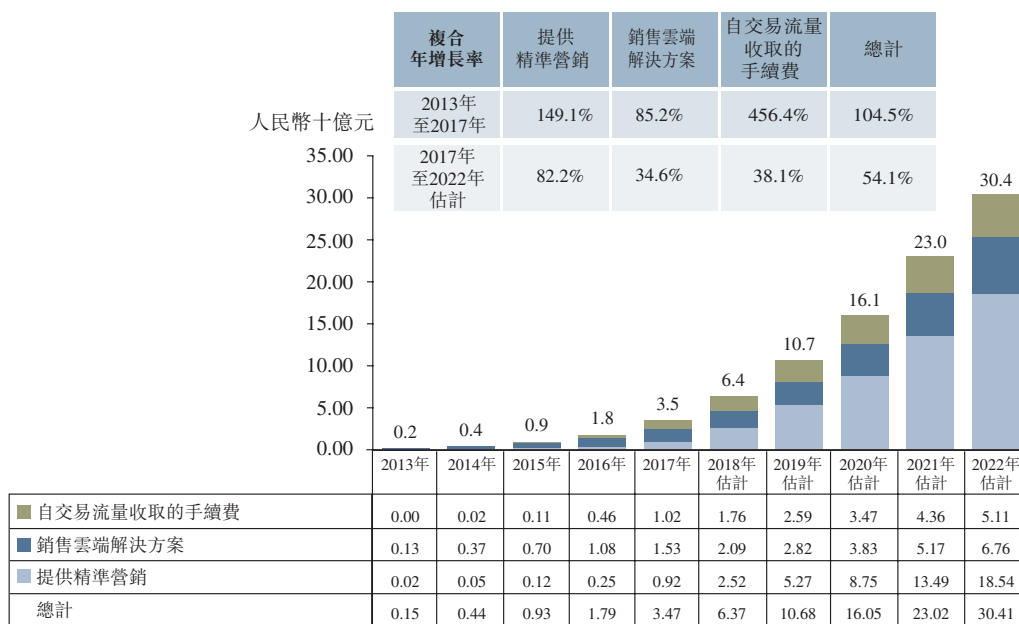
基於微信的第三方服務市場

隨著微信用戶群體增加，其開放生態系統的活力亦隨之增長。在此情況下，因應中小企業及大品牌的需求，眾多微信第三方服務平台應運而出。

基於微信的第三方服務提供商的收益乃主要來自(i)銷售與企業生產力有關的雲端解決方案；(ii)提供精準營銷；及(iii)交易流量的手續費。根據弗若斯特沙利文報告，按收益計，中國中小企業基於微信的第三方服務市場的規模由2013年的人民幣2億元增至2017年的人民幣35億元，複合年增長率為104.5%。隨著越來越多的垂直行業商戶透過微信拓展其業務，預期該市場將繼續高速增長。

下圖說明中國中小企業基於微信的第三方服務市場的歷史及預計規模（按收益計）：

中國中小企業基於微信的第三方服務市場（2013年至2022年估計）

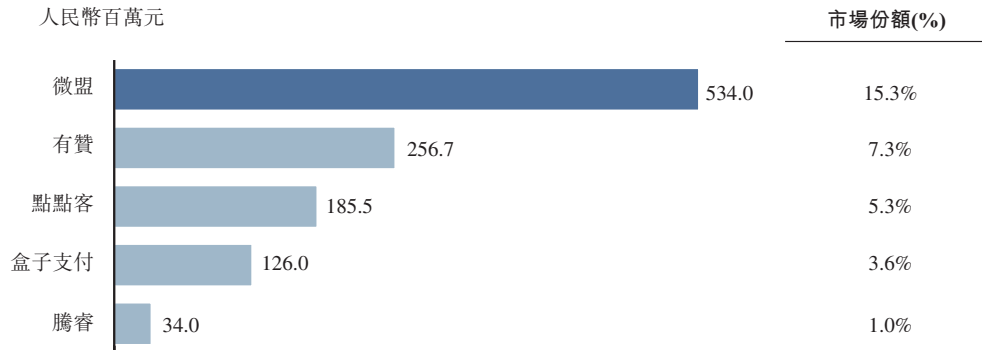


資料來源：弗若斯特沙利文報告

行業概覽

競爭格局

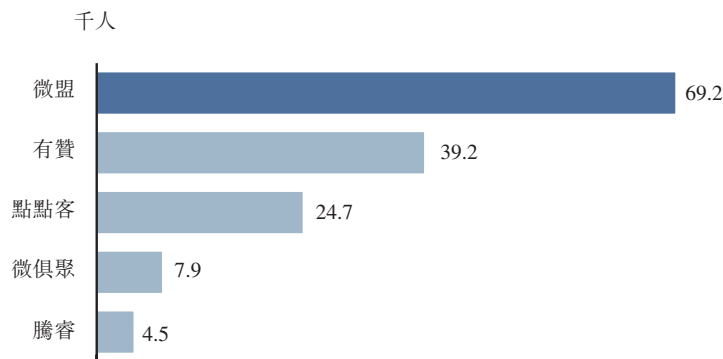
按2017年的收益及付費商戶人數計，我們乃領先的中小企業基於微信的第三方服務提供商。下圖說明2017年按收益計，中國中小企業前五位基於微信的第三方服務提供商：



資料來源：弗若斯特沙利文報告

根據弗若斯特沙利文報告，有贊(代碼：HK8083) (<https://www.youzan.com/>)為一家涉及移動電商平台研發、運營及管理的移動互聯網技術公司。點點客(<http://www.dodoca.com/>)為一家移動電商及移動廣告服務提供商。盒子支付(<https://www.iboxpay.com/>)為一家提供聚合支付、智慧管理、金融技術、SaaS及其他綜合服務等服務的支付外包公司。騰睿(<http://www.bubugao365.com/>)為騰訊社交廣告的第三方服務提供商。

下圖說明2017年按付費用戶人數計，中國中小企業前五位基於微信的第三方服務提供商：



資料來源：弗若斯特沙利文報告

附註：付費用戶包括重複購買SaaS產品及精準營銷服務的用戶。

根據弗若斯特沙利文報告，微俱聚(<http://www.weijuju.com/>)為一個就微信公眾號提供營銷推廣服務的第三方平台。

中國基於微信的第三方服務市場的未來趨勢

- 市場集中度較高。目前，在中國基於微信的第三方服務市場經營業務的公司數以百計，多數為小型工作坊性質的企業。然而，預計缺乏強大而獨特的技術能力的公司將逐步退出，且行業進一步集中於擁有龐大用戶群、技術及資本優勢的公司。
- 專注於線下功能。基於微信的第三方服務提供商將努力開發線下及O2O功能，以開發傳統線下商戶市場，推動其線上線下渠道的整合。

行業概覽

- 致力於垂直市場。中國現有基於微信的第三方服務提供商正透過為特定垂直行業（如醫療、金融或餐飲業）開發產品及營銷服務採用垂直營銷策略。
- 開發互聯網金融業務。第三方服務提供商尋求透過分析業務情景及其顧客的資金流量提供互聯網金融服務。透過將其他業務與互聯網金融業務合併，基於微信的第三方服務提供商可提高顧客留存率及忠誠度，從而創建服務生態系統。

中國雲端商業及營銷服務市場

雲服務

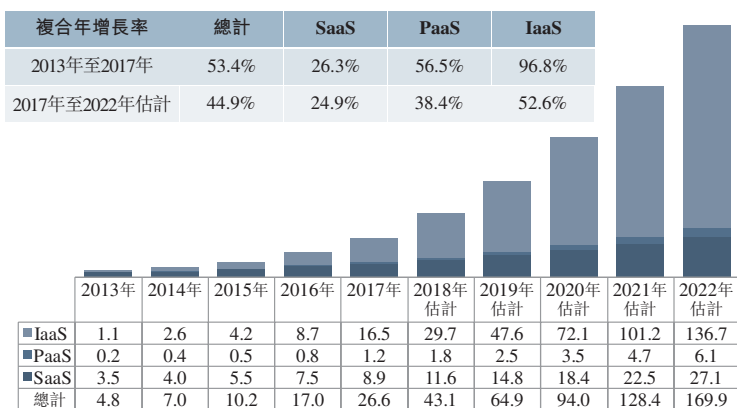
雲服務根據三層架構進行分類，即SaaS、PaaS及IaaS，所有這些都通過互聯網作為第三方委託管理服務提供。SaaS指用戶通常通過軟件許可及交付模式直接使用的終端應用程序及內容。PaaS指軟件開發環境，其中包含開發人員用於創建、測試及部署網絡和移動應用程序的工具和中間件。IaaS指原始計算及存儲資源，用戶可以在此基礎上部署及運行用戶創建的或第三方軟件及應用程序。

近年來，中國已成為主要的雲服務市場。根據弗若斯特沙利文報告，中國的雲服務市場預計將以44.9%的複合年增長率增長，整體市場規模將由2017年的人民幣266億元增加至2022年的人民幣1,699億元。中國電子商務、數字媒體及其他互聯網市場的快速發展以及中國政府對雲技術的推廣及投資促進了該增長。

下圖說明中國公共雲服務市場的歷史及預計規模：

中國公共雲服務市場的市場規模（2013年至2022年估計）

人民幣十億元



資料來源：弗若斯特沙利文報告

雲端商業及營銷服務市場

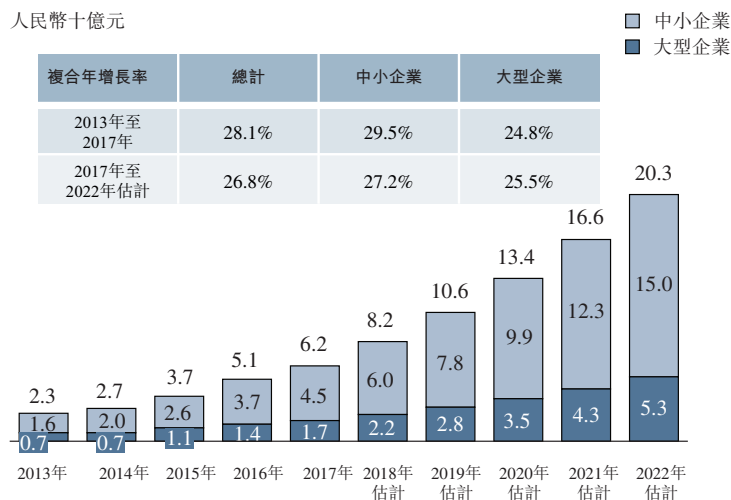
雲端商業及營銷服務市場，為中小企業提供全面、易於部署及智能的SaaS業務解決方案，包括線上門店設置及管理、數字營銷、銷售隊伍優化、業務分析及報告等，滿足了中小企業的需求。該等SaaS解決方案允許中小企業採用先進的軟件技術，毋須購買、建立及維護基礎設施，亦無需維護大型IT團隊。

根據弗若斯特沙利文報告，以服務提供商的收益計，中國雲端商業及營銷服務市場的規模按28.1%的複合年增長率由2013年的人民幣23億元增至2017年的人民幣62億元。該快速增長主要是由於近年公司對將商業及營銷功能數字化及提高業務效率的需求較為強烈。根據弗若斯特沙利文報告，預計此類趨勢將會持續，市場預計將以26.8%的複合年增長率由2017年的人民幣62億元增長至2022年的人民幣203億元。

行業概覽

下圖說明中國雲端商業及營銷服務市場的歷史及預計規模：

中國雲端商業及營銷服務市場的市場規模（2013年至2022年估計）

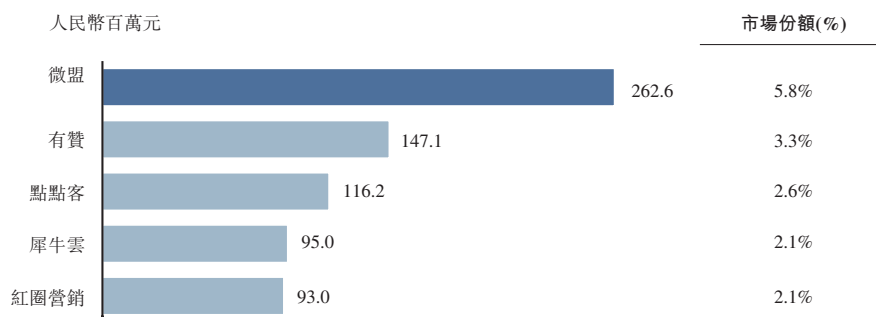


資料來源：弗若斯特沙利文報告

根據弗若斯特沙利文報告，中國中小企業雲端商業及營銷服務市場的規模按29.5%的複合年增長率由2013年的人民幣16億元增至2017年的人民幣45億元。中小企業的增長速度快於大型企業，主要由於中小企業對新市場趨勢的響應速度更快。根據弗若斯特沙利文報告，預計此類增長將會持續，中小企業的雲端商業及營銷服務市場預計將以27.2%的複合年增長率由2017年的人民幣45億元增長至2022年的人民幣150億元。

在中國中小企業雲端商業及營銷服務提供商中，我們處於領先地位（按2017年的收益計）。同年，我們為中小企業提供雲端商業及營銷服務所產生的收益為人民幣262.6百萬元。

下圖說明中國五大中小企業雲端商業及營銷服務提供商（按2017年的收益計）：



資料來源：弗若斯特沙利文報告
附註：2017年的總市場規模為人民幣45億元

根據弗若斯特沙利文報告，犀牛雲(<https://www.xiniu.com/>)為一家中國商業營銷雲服務提供商。紅圈營銷(<http://www.hecom.cn/>)為一家中國高新技術企業，致力於提供移動銷售管理雲服務。紅圈營銷（代碼：834218）自2015年起在新三板上市。

行業概覽

中國雲端商業及營銷服務市場的市場推動因素

- **智能手機用於處理業務相關工作的使用量增加。**越來越多的企業使用手機進行營銷活動並與顧客進行溝通。隨著更適合中小企業智能運營的微信小程序等產品的出現，這種趨勢更加明顯。在移動設備上進行業務操作的需求推動對企業应用程序的需求大幅增加，轉變為對雲模型上按需商業及營銷服務的需求。
- **互聯網業務的日趨成熟。**電子商務平台現如今為中小企業提供新的銷售渠道，極大地降低渠道成本，同時使其能夠覆蓋更多用戶。社交營銷及搜索關鍵字營銷亦已成為許多中小企業的選擇。
- **IaaS的快速發展。**IaaS的靈活擴展能力使SaaS公司能夠在不重新配置其IT基礎設施的情況下快速拓展業務，從而有效地降低SaaS初創公司的門檻及促進SaaS服務的發展。

中國雲端商業及營銷服務市場的未來趨勢

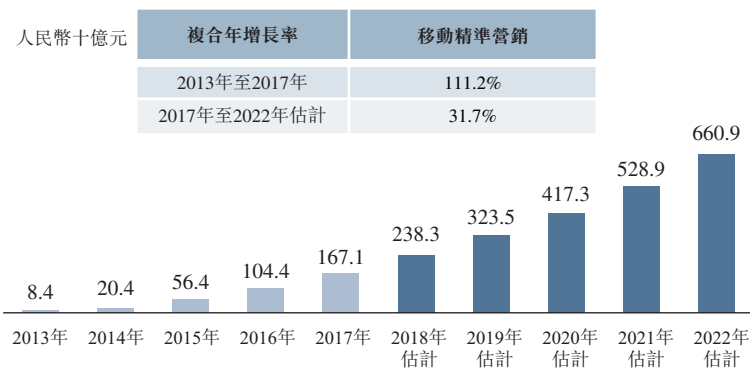
- **垂直特定雲服務提供商的出現。**由於通用企業軟件經常無法滿足所有顧客的需求，因此餐飲、O2O及電子商務等雲垂直領域的專業化逐漸成為雲服務提供商的營銷趨勢。該等行業的企業尋求配置簡單的解決方案以滿足其特定要求。
- **PaaS的可用性。**PaaS的開發可能會為SaaS市場帶來眾多價格低廉的SaaS解決方案，該等解決方案將適用於各種垂直、業務線及小眾应用程序。SaaS參與者目前可根據顧客需求擴展至PaaS。
- **AI。**由於雲服務提供商預期將會開發更先進的與AI及數據管理相關的服務，以為消費者提供更智能和個性化的購物體驗，因此雲服務及AI將更加一體化。雲服務及AI一體化市場將應用於零售、醫療、金融及電子商務等垂直行業。

中國精準營銷市場

由於移動社交媒體服務的普及率急劇上升，數字內容爆炸式增長以及移動用戶在線時間增加，移動精準營銷於2013年至2017年期間顯著增長。根據弗若斯特沙利文報告，市場規模由2013年的人民幣84億元激增至2017年的人民幣1,671億元，複合年增長率為111.2%。根據弗若斯特沙利文報告，隨著移動營銷的廣告支出分配不斷增加，預計中國移動精準廣告市場規模將以31.7%的複合年增長率自2017年的人民幣1,671億元增長至2022年的人民幣6,609億元。

下圖說明中國移動精準營銷市場的歷史及預計規模：

中國移動精準營銷市場（2013年至2022年估計）



資料來源：弗若斯特沙利文報告

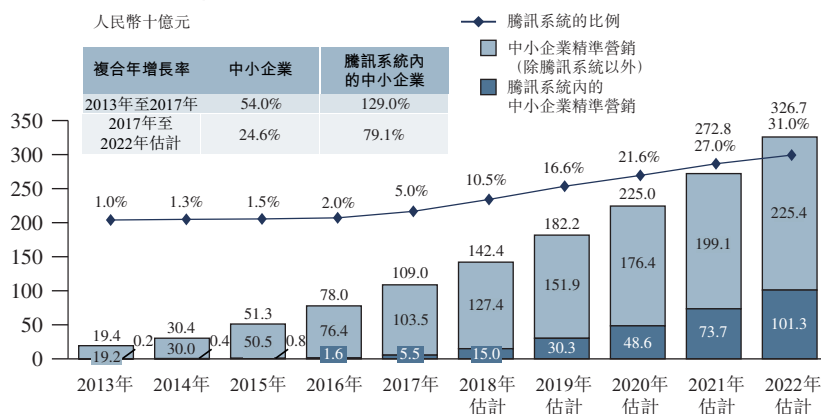
附註：市場規模指所有類型的營銷商、代理商及廣告主的廣告開支總額，但已撇除廣告主／營銷商通過代理商收取的相同開支的重複計算。

行業概覽

根據弗若斯特沙利文報告，中國中小企業精準營銷市場的規模由2013年的人民幣194億元增加至2017年的人民幣1,090億元，複合年增長率為54.0%，且預計將以24.6%的複合年增長率於2022年進一步增長至人民幣3,267億元。作為中國領先的社交網絡服務提供商及佔主導地位的數字媒體內容提供商，騰訊提供優質移動廣告特性，並於中國中小企業的精準營銷市場中發揮重要作用。根據弗若斯特沙利文報告，騰訊系統的中小企業精準廣告市場的規模由2013年的人民幣2億元大幅增長至2017年的人民幣55億元，複合年增長率為129.0%，且預計將以79.1%的複合年增長率於2022年達致人民幣1,013億元。根據弗若斯特沙利文報告，騰訊於中小企業精準營銷市場中的份額預計將由2017年的5.0%增長至2022年的31.0%。

下圖說明中國中小企業精準營銷市場的歷史及預計規模，以及中國騰訊系統內中小企業精準營銷市場的歷史及預計規模（以毛收入計）：

中國中小企業精準營銷的市場規模（2013年至2022年估計）

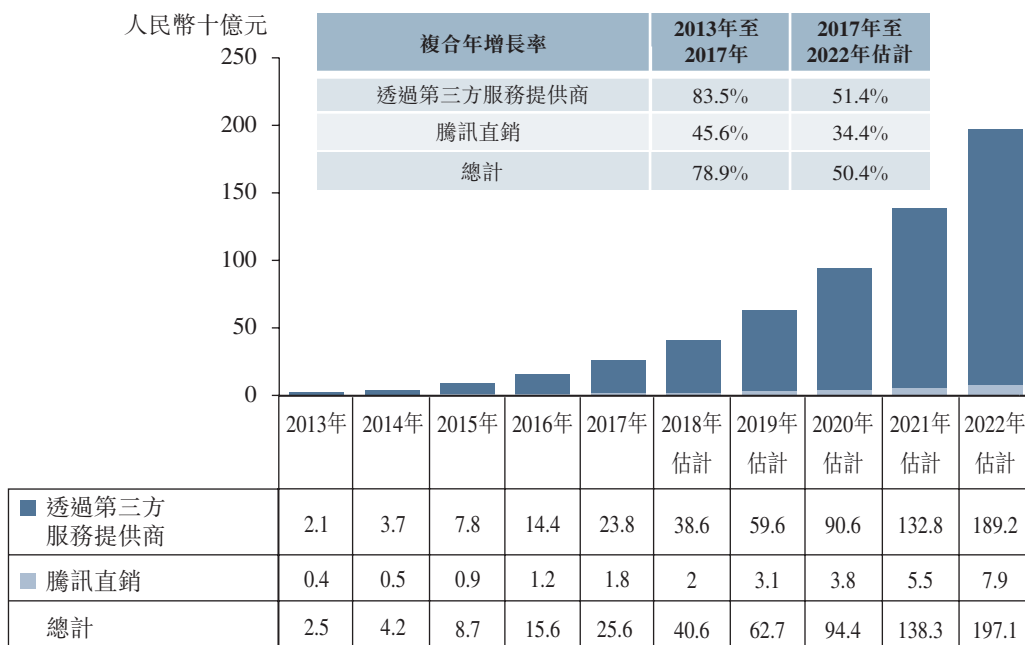


資料來源：弗若斯特沙利文報告

附註：市場規模指所有類型的營銷商、代理商及廣告主的營銷開支總額，但已撇除廣告主／營銷商通過代理商收取的相同開支的重複計算。

下圖說明騰訊系統內按銷售渠道劃分的精準營銷的市場規模（按收益計）：

騰訊系統內按銷售渠道劃分的精準營銷的市場規模（2013年至2022年估計）

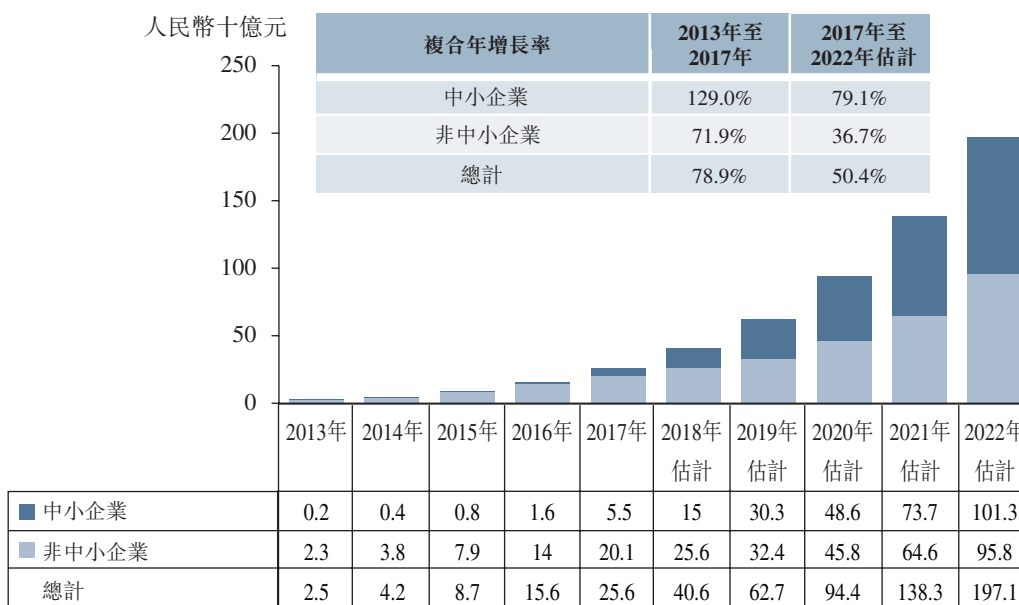


資料來源：弗若斯特沙利文報告

行業概覽

下圖說明騰訊系統內按廣告主類型劃分的精準營銷的市場規模（按收益計）：

騰訊系統內按廣告主類型劃分的精準營銷的市場規模（2013年至2022年估計）



資料來源：弗若斯特沙利文報告

於2016年及2017年，我們為在騰訊社交網絡服務平台上服務中小企業的最大精準營銷提供商。下圖說明2016年及2017年在騰訊社交網絡服務平台上服務中小企業的五大精準營銷提供商（按毛收入計）：

參與者	2016年的毛收入 (人民幣百萬元)	2016年的市場份額	2017年的毛收入 (人民幣百萬元)	2017年的市場份額
微盟	174	11.2%	933	17.0%
廣聯先鋒	70	4.5%	410	7.5%
凱美廣告	60	3.8%	360	6.5%
騰容	40	2.6%	340	6.2%
德綯	40	2.6%	300	5.5%
在騰訊平台上服務 中小企業的精準營銷 提供商的毛收入總額	1,560	100%	5,500	100%

資料來源：弗若斯特沙利文報告

根據弗若斯特沙利文報告，廣聯先鋒為一家互聯網營銷服務提供商。凱美廣告為一家互聯網營銷公司。德綯為一家網絡營銷服務公司。

行業概覽

中國移動精準營銷市場的市場推動因素

- *程序化購買技術*。隨著移動精準營銷市場上程序化購買及實時出價等創新技術的發展，在線營銷服務提供商的效率及能力可能會大幅提升。
- *互聯網及移動互聯網用戶數量的不斷增加*。近年，中國的互聯網用戶及移動用戶數量明顯增加，佔總人口的近一半，形成穩定的顧客群，為在線營銷市場帶來了巨大增長潛力及機遇。
- *生活方式及消費習慣的不斷變化*。近年，人們花費在互聯網上（尤其在社交及娛樂媒體方面）的時間逐漸增多。由於各種媒體渠道日益佔據用戶的休閒時間，捕捉更多的用戶數據，在線營銷因此能夠觸及目標受眾，並將數據流量轉化為經濟利益。

中國移動精準營銷市場的未來趨勢

- *媒體資源的整合*。在線營銷技術公司將通過各種設備（如個人電腦、手機及智能設備）追蹤目標受眾並構建更為完整的用戶畫像，幫助廣告主更有效、更直接地提供營銷內容。
- *移動在線營銷的興起*。與通過個人電腦及其他更傳統的門店進行的營銷相比，移動在線營銷在可訪問性及便攜性方面有顯著的優勢。隨著移動用戶基礎的擴大及移動技術的不斷創新，移動在線營銷預計將會進一步增長。
- *先進在線營銷數據技術的快速發展*。借助創新技術，廣告主能夠收集、監控及分析從受眾群體收集的數據，以獲得有價值的見解並對營銷活動的表現進行評估。此舉使他們更準確地調整及實施營銷策略。
- *營銷內容的豐富性、多樣化及個性化*。為捕獲目標受眾的注意力並滿足其不斷變化的偏好，營銷內容的豐富性及多樣化將成為在線營銷公司取得成功的最關鍵因素之一。

監管環境

中國相關法律及法規

本節所披露之內容為截至本文件出具之日，對我們於中國經營業務有重大影響的有效的中國相關法律、法規或規範性文件（以下簡稱「中國法規」），但並不作為適用於我們於中國經營業務所有的中國法規，且該等中國法規在未來將可能會發生變化。

一、有關計算機軟件及互聯網的法規及政策

（一）有關計算機軟件的法規

根據國務院於1991年6月4日發佈並於2013年3月1日最新修訂的《計算機軟件保護條例》，規定中國公民、法人或其他組織開發的軟件無論是否發表，皆享有著作權，包括發表權、署名權、修改權、複製權、發行權、出租權、信息網絡傳播權、翻譯權及其他軟件著作權人應當享有的權利。

根據國家版權局於1992年4月6日發佈並於2002年2月20日最新修訂的《計算機軟件著作權登記辦法》，軟件著作權、軟件著作權專有許可合約及轉讓合約均應登記，國家版權局主管軟件著作權登記管理工作，並認定中國版權保護中心為軟件登記機構。中國版權保護中心應當向符合規定的計算機軟件著作權申請人授予登記證書。

（二）有關信息安全及隱私保護的法規

根據全國人大常委會於2000年12月28日發佈並於2009年8月27日最新修訂的《關於維護互聯網安全的決定》，下列違法行為若構成犯罪，將被追究刑事責任：(1)侵入具有戰略重要性的計算機或系統；(2)傳播政治有害信息；(3)洩露國家秘密；(4)傳播虛假商業信息或(5)侵犯他人知識產權。根據公安部於1997年12月16日發佈並由國務院於2011年1月8日最新修訂的《計算機信息網絡國際聯網安全保護管理辦法》，禁止利用互聯網洩露國家秘密、傳播擾亂社會秩序的內容，公安部有權予以監督及檢查，地方公安局亦可行使管轄權。

根據全國人大常委會於2016年11月7日發佈並於2017年6月1日生效的《中華人民共和國網絡安全法》，國家採取措施維護網絡空間安全和秩序，依法懲治網絡違法犯罪活動，網絡運營者應履行網絡安全保護義務並加強網絡信息管理。國家網信辦於2017年5月2日發佈並於2017年6月1日生效的《網絡產品和服務安全審查辦法（試行）》，提供了更多有關於網絡安全審查規定的詳細規則。

監管環境

根據公安部於2005年12月13日發佈並於2006年3月1日生效的《互聯網安全保護技術措施規定》，互聯網聯網使用單位應當妥善落實措施防範計算機病毒、數據備份及其他相關措施，並留存用戶註冊信息、登錄和退出時間、互聯網地址、發帖內容和時間等若干信息至少六十天，發現傳輸非法信息應當停止其傳輸，並保留相關記錄。非經使用者同意，互聯網聯網使用單位不得向任何第三方公開、洩露用戶信息，但法律法規另有規定的除外。互聯網聯網使用單位應當依法使用互聯網安全保護技術措施，不得利用互聯網安全保護技術措施侵犯用戶的通信自由和通信秘密。

根據全國人民代表大會於2012年12月28日發佈並於同日生效的《全國人民代表大會常務委員會關於加強網絡信息保護的決定》，網絡服務提供商和其他企事業單位在業務活動中收集、使用公民個人電子信息，應當遵循合法、正當、必要的原則，明示收集、使用信息的目的、方式和範圍，並經被收集者同意，不得違反法律、法規的規定和雙方的約定收集、使用信息。網絡服務提供商和其他企業事業單位應當採取技術措施和其他必要措施，確保信息安全，防止在業務活動中收集的公民個人電子信息洩露、毀損、丟失。在發生或者可能發生信息洩露、毀損、丟失的情況時，應當立即採取補救措施；對在業務活動中收集的公民個人電子信息必須嚴格保密，不得洩露、篡改、毀損，不得出售或者非法向他人提供。

根據中華人民共和國工業和信息化部於2011年12月29日發佈並於2012年3月15日生效的《規範互聯網信息服務市場秩序若干規定》，互聯網信息服務提供商未經用戶同意不得收集用戶的任何個人信息或向第三方提供此類信息，且必須將收集與處理用戶個人信息的方法、內容及目的明確告知使用者，並且僅可收集其提供服務所必須的有關信息。根據工信部於2013年7月16日發佈並於2013年9月1日生效的《電信和互聯網用戶個人信息保護規定》（「24號文」），收集與使用用戶個人信息必須得到用戶的同意，遵守合法性、合理性及必要性的原則，並按照規定的目的、方法及範圍進行。

根據全國人民代表大會於1979年7月1日發佈的並最新修訂於2017年11月4日的《中華人民共和國刑法》，網絡服務提供商不履行法律、行政法規規定的信息網絡安全管理義務，經監管部門責令採取改正措施而拒不改正，並有規定的嚴重情形的，處以刑事責任。

監管環境

(三) 國家戰略性新興產業發展規劃

國務院2016年11月29日發佈並於同日生效的《「十三五」國家戰略性新興產業發展規劃》(國發[2016]67號)，要求「推動信息技術產業跨越發展，拓展網絡經濟新空間」，「鼓勵運用信息網絡技術推動生產、管理和營銷模式變革，重塑產業鏈、供應鏈、價值鏈，加快形成新的生產和流通交換模式。」

(四) 國家中長期科學和技術發展規劃綱要

根據國務院於2005年12月26日發佈並於同日生效的《國家中長期科學和技術發展規劃綱要(2006-2020年)》，「現代服務業信息支撐技術及大型應用軟件」被列為重點領域產業和優先主題，具體包括「金融、物流、網絡教育、傳媒、醫療、旅遊、電子政務和電子商務等現代服務業領域發展所需的高可信網絡軟件平台及大型應用支撐軟件、中間件、嵌入式軟件、網格計算平台與基礎設施，軟件系統集成等關鍵技術，提供整體解決方案。」

(五) 產業結構調整指導目錄

根據國家發改委於2013年2月16日發佈並於2013年5月1日生效的《產業結構調整指導目錄(2011年本)》，電子商務和電子政務系統開發與應用服務被確立為鼓勵類項目。

(六) 國民經濟和社會發展第十三個五年規劃綱要

全國人民代表大會於2016年3月16日發佈並於同日生效的《中華人民共和國國民經濟和社會發展第十三個五年規劃綱要》，指出要「加快多領域互聯網融合發展」，加快推進基於互聯網的商業模式、管理模式，培育「互聯網+」生態體系。

(七) 軟件產業政策

根據國務院於2011年1月8日發佈並於同日生效的《進一步鼓勵軟件產業和集成電路產業發展的若干政策》，規定了一系列針對軟件產業的稅收優惠、投資促進、科研促進及人才支持政策。根據國務院辦公廳、中共中央辦公廳於2006年3月19日發佈並於同日生效的《2006-2020年國家信息化發展戰略》，明確提出大力推進信息化，是覆蓋我國現代化建設全局的戰略舉措。

監管環境

根據國務院於2000年6月24日發佈並於同日生效的《鼓勵軟件產業和集成電路產業發展的若干政策》，要求推動我國軟件產業和集成電路產業的發展，增強信息產業創新能力和國際競爭力，帶動傳統產業改造和產品升級換代，進一步促進國民經濟持續、快速、健康發展。

二、 有關廣告業務的法規

根據全國人大常委會於1994年10月27日發佈並於2015年9月1日最新修訂的《中華人民共和國廣告法》，廣告主、廣告經營者及廣告發佈者必須確保其製作或傳播的廣告內容真實，且完全符合適用法律法規，廣告內容禁止含有的內容包括但不限於(1)損害國家的尊嚴或者利益，洩露國家秘密的內容；(2)「國家級」、「最高級」、「最佳」等用語；(3)民族、種族、宗教、性別歧視的內容。此外，若干特別內容的廣告在發佈前其內容需經過政府審查，廣告主、廣告經營者及廣告發佈者須確認該等審查已經充分實施並取得相關批文。違反前述規定可能會導致罰款、沒收廣告收入、責令停止傳播廣告及勒令發佈糾正誤導性信息的廣告。情節嚴重的，工商行政部門可以勒令終止廣告運營或撤銷營業執照。

根據國家工商行政總局於2016年7月4日發佈並於2016年9月1日生效的《互聯網廣告管理暫行辦法》，該辦法監管所有在互聯網發佈的廣告，包括但不限於通過網站、網頁及應用程序以文字、圖片、音頻及視頻形式發佈的廣告。互聯網廣告經營者及廣告發佈者不得設計、製作、代理、發佈其明知或應知的虛假廣告；應當建立審計及檔案管理制度，查驗有關證明檔，核對廣告內容；對內容不符或者證明檔不全的廣告，不得提供設計、製作、代理服務，並不得發佈該廣告。

三、 有關知識產權的法規

(一) 商標

根據全國人大常委會於1982年8月23日發佈並於1983年3月1日生效，後於2013年8月30日最新修訂的《中華人民共和國商標法》(以下簡稱「《商標法》」)，以及國務院於2002年8月3日發佈並於2002年9月15日生效，後於2014年4月29日最新修訂的《中華人民共和國商標法實施條例》(以下簡稱「《商標法實施條例》」)，經商標局核准註冊的商標為註冊商標，包括商品商標、服務商標和集體商標、證明商標，商標註冊人享有商標專用權，受法律保護。註冊商標的有效期為十年，自核准註冊之日起計算。未經商標註冊人的授權，在同種或類似商品上使用與該註冊商標相同或近似的商標構成侵犯專用權。

監管環境

(二) 域名

根據工信部於2017年8月24日發佈並於2017年11月1日生效的《互聯網域名管理辦法》、中國互聯網絡信息中心於2012年5月29日發佈並於同日生效的《中國互聯網絡信息中心域名註冊實施細則》，以及中國互聯網絡信息中心於2014年9月1日發佈並生效的《中國互聯網絡信息中心域名爭議解決辦法》，域名登記通過根據相關法規成立的域名服務代理辦理，申請人於成功登記後成為域名持有人，域名爭議應提交互聯網絡信息中心授權的機構解決爭議。

根據中華人民共和國工業和信息化部於2017年11月27日發佈並於2018年1月1日生效的《工業和信息化部關於規範互聯網信息服務使用域名的通知》，互聯網接入服務提供商應當對互聯網信息服務提供商身份進行查驗，互聯網信息服務提供商不提供真實身份信息的，互聯網接入服務提供商不得為其提供服務。

(三) 著作權

根據全國人大常委會於1990年9月7日發佈並於2010年4月1日最新修訂的《中華人民共和國著作權法》，中國公民、法人或組織的作品，無論是否發表，皆享有著作權。作品包括文字作品；口述作品；音樂、喜劇、曲藝、舞蹈、雜技藝術作品；美術、建築作品；攝影作品；電影作品和以類似攝制電影的方法創作的作品；工程設計圖、產品設計圖、地圖、示意圖等圖形作品和模型作品；計算機軟件及法律、行政法規規定的其他作品。著作權人享有包括但不限於如下人身權和財產權：發表權、署名權、修改權、保護作品完整權、複製權、發行權、出租權、信息網絡傳播權、翻譯權及匯編權。

根據國務院於1991年6月4日發佈並於2013年1月30日最新修訂的《計算機軟件保護條例》，規定中國公民、法人或其他組織開發的軟件無論是否發表，皆享有著作權，包括發表權、署名權、修改權、複製權、發行權、出租權、信息網絡傳播權、翻譯權及其他軟件著作權人應當享有的權利。根據國家版權局於1992年4月6日發佈並於2002年2月20日最新修訂的《計算機軟件著作權登記辦法》，軟件著作權、軟件著作權專有許可合約及轉讓合約均應登記，國家版權局主管軟件著作權登記管理工作，並認定中國版權保護中心為軟件登記機構。中國版權保護中心應當向符合規定的計算機軟件著作權申請人授予登記證書。

監管環境

四、有關稅務的法規

(一) 企業所得稅

根據全國人民代表大會於2007年3月16日發佈並於2008年1月1日生效，後於2017年2月24日最新修訂的《中華人民共和國企業所得稅法》¹以及國務院於2007年12月6日發佈並於2008年1月1日生效的《中華人民共和國企業所得稅法實施條例》²(以下簡稱「《企業所得稅法實施條例》」)，依法在中國境內成立，或者依照外國(地區)法律成立但實際管理機構在中國境內的企業須按25%的稅率徵收企業所得稅。國家需要重點扶持的高新技術企業，減按15%的稅率徵收企業所得稅。

根據《內地和香港特別行政區關於對所得避免雙重徵稅和防止偷漏稅的安排》及其他適用的中國法律，若香港居民企業符合相關條件及規定，香港居民企業自中國居民企業取得的股息適用的預扣稅稅率可由10%減至5%。然而，根據國家稅務總局於2018年2月3日發佈並於2018年4月1日生效的《關於稅收協議中受益所有人有關問題的公告》³，若申請人所從事的經營活動不構成實質性經營活動，其可能不被認定為「受益所有人」，進而無法適用上述調減為5%的所得稅率。

根據科學技術部、財政部及國家稅務總局於2016年1月29日發佈的《關於修訂印發〈高新技術企業認定管理辦法〉的通知》⁴(以下簡稱「《管理辦法》」)及於2016年1月1日生效的《高新技術企業認定管理辦法》，高新技術企業指在《國家重點支持的高新技術領域》⁵內，持續進行研究開發與技術成果轉化，形成企業核心自主知識產權，並以此為基礎開展經營活動，在中國境內(不包括港、澳、台地區)註冊的居民企業。依據前述條件認定的高新技術企業，可依照《企業所得稅法》及《企業所得稅法實施條例》、於1992年9月4日發佈並於1993年1月1日生效，後於2015年4月24日最新修訂的《中華人民共和國稅收徵收管理法》⁶(以下簡稱「《稅收徵管法》」)以及於1993年8月4日發佈，後於2016年2月6日最新修訂的《中華人民共和國稅收徵收管理法實施細則》⁷(以下簡稱「《稅收徵管法實施細則》」)等有關規定，申報享受稅收優惠政策。企業獲得高新技術企業資格後，自高新技術企業證書頒發之日所在年度起享受稅收優惠，可依照《管理辦法》第四條的規定到主管稅務機關辦理稅收優惠手續。通過認定的高新技術企業，其資格自頒發證書之日起有效期為三年。

監管環境

(二) 增值稅

根據國務院於1993年12月13日發佈並於1994年1月1日生效，後於2017年11月19日最新修訂的《中華人民共和國增值稅暫行條例》(以下簡稱「《增值稅暫行條例》」)，以及財政部及國家稅務總局於2008年12月15日發佈並於2009年1月1日生效，後於2011年10月28日最新修訂的《中華人民共和國增值稅暫行條例實施細則》(以下簡稱「《增值稅暫行條例實施細則》」)，在中華人民共和國境內銷售貨物、服務、無形資產的單位和個人，為增值稅的納稅人，應當繳納增值稅。根據財政部及國家稅務總局於2018年4月4日發佈並於2018年5月1日生效的《關於調整增值稅稅率的通知》，納稅人發生增值稅應稅銷售行為，原適用17%稅率的，稅率調整為16%。

根據財政部及國家稅務總局於2011年10月13日發佈並於2011年1月1日生效的《財政部國家稅務總局關於軟件產品增值稅政策的通知》，自行開發生產的和經進口本地化改造後的軟件產品按17%增值稅稅率徵收後，自2011年1月1日起，對實際稅負超過3%的部份實行即徵即退。

(三) 城市維護建設稅

根據國務院於1985年2月8日發佈並生效，後於2011年1月8日最新修改的《中華人民共和國城市維護建設稅暫行條例》，以及國務院於2010年10月18日發佈並於2010年12月1日生效的《國務院關於統一內外資企業和個人城市維護建設稅和教育費附加制度的通知》，凡繳納消費稅、增值稅、營業稅的單位和個人，都應當繳納城市維護建設稅。納稅人所在地在市區的，稅率為7%，納稅人所在地在縣城、鎮的，稅率為5%，納稅人所在地不在市區、縣城或鎮的，稅率為1%。

五、 有關勞工的法規

(一) 勞動關係

全國人大常委會於2007年6月29日發佈並於2008年1月1日生效，後於2012年12月28日最新修訂的《中華人民共和國勞動合約法》(以下簡稱「《勞動合約法》」)，適用於中國境內的企業、個體經濟組織、民辦非企業單位等組織與勞動者建立勞動關係，訂立、履行、變更、解除或者終止勞動合約，並就前述雙方所簽署的相關勞動合約之條款及內容提供具體規定。勞動合約法亦規定每日及每星期的最高工作時數，並列明最低工資。

監管環境

(二) 社會保險及住房公積金

根據全國人大常委會於2010年10月28日發佈並於2011年7月1日生效的《中華人民共和國社會保險法》，所有員工均需參加基本養老保險、基本醫療保險計劃及失業保險，並必須由公司及員工供款；所有員工均需參加工傷保險及生育保險計劃，並必須由公司供款。公司須於地方社保部門完成登記，並必須按時足額繳納社會保險費。若公司未按時足額繳納社會保險費的，由社會保險費徵收機構責令限期繳納或者補足，並自欠繳之日起，按日加收0.05%的滯納金；逾期仍不繳納的，由有關行政部門處欠繳數額一倍以上三倍以下的罰款。

根據國務院於1999年4月3日發佈並於同日生效，後於2002年3月24日最新修訂的《住房公積金管理條例》，公司須向其所屬住房公積金管理中心辦理登記，並為員工開設住房公積金的銀行專用賬戶。公司亦須按時為其員工支付住房公積金供款。若公司不辦理住房公積金繳存登記或者不為其員工辦理住房公積金賬戶設立手續，住房公積金管理中心應責令限期辦理。若公司逾期不辦理，會被處以不少於人民幣10,000元及不多於人民幣50,000元的罰款。公司逾期不繳或者少繳住房公積金的，由住房公積金管理中心責令限期繳存；逾期仍不繳存的，可以申請人民法院強制執行。

六、 有關外匯管理的法規

(一) 一般外匯管理

國務院於1996年1月29日發佈並於1996年4月1日生效，後於2008年8月5日最新修訂的《中華人民共和國外匯管理條例》(以下簡稱「《外匯管理條例》」) 為中國相關機構監督及規管外匯的重要法律基礎。根據外匯管理條例，在具有真實、合法的交易基礎的前提下，人民幣可以自由兌換以支付經常賬戶項目(如與商品、貿易及服務有關的外匯交易及股息分派)；但支付資本賬戶項目(如股本轉讓、直接投資、證券投資、衍生產品或貸款)，非經國家外匯管理局事先批准，人民幣不可自由兌換。

監管環境

根據國家外匯管理局於2012年11月19日發佈並於2012年12月17日生效，後於2015年5月4日最新修訂的《國家外匯管理局關於進一步改進和調整直接投資外匯管理政策的通知》(以下簡稱「59號文」)，直接投資情形下開立外匯賬戶及入賬以作直接投資的國內外匯轉移須經批准。59號文還簡化了外商投資實體的驗資手續；外國投資者收購股權所需的海外資本及外匯註冊手續；外國投資者收購中方股權的外匯註冊手續；並進一步改善外商投資實體的外匯資本的結匯管理。

國家外匯管理局於2015年2月13日發佈並於2015年6月1日生效的《國家外匯管理局關於進一步簡化和改進直接投資外匯管理政策的通知》(以下簡稱「13號文」)，為進一步深化資本項目外匯管理改革，促進和便利企業跨境投資資金運作，規範直接投資外匯管理業務，提升管理效率，改由銀行直接審計辦理境內直接投資項下外匯登記和境外直接投資項下外匯登記，國家外匯管理局及其分支機構通過銀行對直接投資外匯登記實施間接監管。

根據國家外匯管理局於2015年3月30日發佈並於2015年6月1日生效的《國家外匯管理局關於改革外商投資企業外匯資本金結匯管理方式的通知》(以下簡稱「19號文」)，自其生效之日起取代《國家外匯管理局關於改革外商投資企業外匯資本金結匯管理方式的通知》(「以下簡稱142號文」)，規定外商投資企業外匯結匯需受外匯結匯政策監管，取消了142號文規定的部份外匯限制。然而，19號文亦重申，外匯結匯僅適用於外商投資企業經營範圍內的各種目的。

根據國家外匯管理局於2016年6月9號發佈並於同日生效的《國家外匯管理局關於改革和規範資本項目結匯管理政策的通知》(以下簡稱「16號文」)，在中國註冊的企業可以自行酌情將其外債由外幣轉為人民幣。16號文就可以自行酌情轉換的資本項目(包括但不限於外幣資本金及外債)下的外匯提供了統一標準，適用於所有在中國註冊的企業。此外，16號文重申，除另有明確規定，公司自外幣資金兌換而來的人民幣資金不得直接或間接用於經營範圍以外的用途，且不得用於中國境內的證券投資或者銀行保本型產品以外的其他理財投資。再者，除經營範圍明確許可的情形外，兌換的人民幣不得用於關聯企業發放貸款；除房地產企業外，兌換的人民幣不得用於建設、購買非自用房地產。

監管環境

(二) 中國居民境外投資外匯登記

國家外匯管理局於2014年7月4日發佈並於同日生效的《關於境內居民通過特殊目的公司境外投融資及返程投資外匯管理有關問題的通知》(以下簡稱「37號文」)，取代了國家外匯管理局此前於2005年10月21日發佈的「國家外匯管理局75號文」。37號文規定，境內居民以投融資為目的，以其合法持有的境內企業資產或權益，或者以其合法持有的境外資產或權益，在境外直接設立或間接控制境外企業的，需向國家外匯管理局及其分支機構辦理登記。37號文進一步規定，已登記境外特殊目的公司發生境內居民個人股東、名稱、經營期限等基本信息變更，或發生境內居民個人增資、減資、股權轉讓或置換、合併或分立等重要事項變更後，應及時到外匯局辦理境外投資外匯變更登記手續。

(三) 股權激勵計劃

根據國家外匯管理局於2012年2月15日發佈並於同日生效的《國家外匯管理局關於境內個人參與境外上市公司股權激勵計劃外匯管理有關問題的通知》，參與境外上市公司股權激勵計劃的中國公民或參與計劃且居住在中國持續期間不低於一年的個人，除少數例外情況外，均應當向國家外匯管理局或地方分局，通過境內合格代理(可為該境外上市公司的中國附屬公司)辦理相關手續。簽署參與者還應當委託一家境外受託機構，處理有關其行使購股權、購買及出售相應的股額或權益，以及資金劃轉的事宜。此外，如果股權激勵計劃、中國代理機構或境外受託機構出現重大變化或出現其他重大變動，中國代理機構應當就該股權激勵計劃向國家外匯管理局辦理變更登記。中國代理機構應當代表有權行使僱員購股權的中國居民，就中國居民行使僱員購股權有關的外幣支付向國家外匯管理局或其他分局申請年度付匯額度。中國居民根據股權激勵計劃書出售股份而獲得的外匯收入以及境外上市公司派發的股息，應當於派發予該中國居民前匯至中國代理機構於中國開立的銀行賬戶。此外，根據37號文，參與境外未上市公司股權激勵計劃的中國居民可就境外目的公司的外匯登記向國家外匯管理局或其他分支機構提交申請。

監管環境

(四) 派息

根據於2014年3月1日最新修訂的《中華人民共和國公司法》、於2016年10月1日最新修訂的《中華人民共和國外資企業法》及於2014年3月1日最新修訂的《外資企業法實施細則》、於2016年10月1日最新修訂的《中華人民共和國中外合資經營企業法》及於2014年2月19日《中外合資經營企業法實施條例》以及《中華人民共和國中外合作經營企業法》及於2017年11月17日最新修訂的《中外合作經營企業法實施細則》，外資企業僅可從根據中國會計準則及法規釐定的累計利潤（如有）中派發股息。除有關外商投資的法律另有規定的外，中國公司應當將至少其稅後利潤的10%計入法定公積金，直至法定公積金達到其註冊資本的50%。前述資本公積金不得作為現金股利分派。外商獨資企業可以酌情分配一部份稅後利潤作為其僱員福利，但以往會計年度虧損未彌補前，不得分配利潤。上一財政年度的留存利潤可以連同本財政年度的可分派利潤一起進行分派。

七、 有關公司設立及外商投資的法規

於1986年4月12日發佈並於2016年9月3日最新修訂的《中華人民共和國外資企業法》及於2014年2月19日最新修訂的《中華人民共和國外資企業法實施細則》規定了外商獨資企業的設立程序、註冊資本規定、外匯事宜、會計實務、稅務及勞務等相關事宜。全國人大常委會於2016年9月3日發佈並於2016年10月1日生效的《全國人民代表大會常務委員會關於修改〈中華人民共和國外資企業法〉等四部法律的決定》，修改了外商在中國投資的程序，使商業領域不受准入特別管理措施限制的外商投資僅須完成備案，而無須按現有規定申請批准。根據國家發改委和商務部於2016年10月8日發佈的通知，准入特別管理措施參照《外商投資產業指導目錄》（2017年最新修訂）中有關限制外商投資行業、禁止外商投資行業及鼓勵外商投資行業的相關法規執行。根據商務部於2017年7月30日修訂的《外商投資企業設立及變更備案管理暫行辦法》，外商投資企業的設立和變更如不涉及國家規定實施准入特別管理措施的，無須批准，而應當向相關商務部門備案。

監管環境

根據國務院於2002年2月11日發佈並於2002年4月1日生效的《指導外商投資方向規定》，以及國家發改委及商務部於2017年6月28日發佈並於2017年07月28日生效的《外商投資產業指導目錄》(2017年版)，外國投資者在中國境內投資應受其所監管。外商投資項目分為鼓勵、允許、限制和禁止四類，鼓勵類、限制類和禁止類的外商投資項目，列入《外商投資產業指導目錄》，不屬於鼓勵類、限制類和禁止類的外商投資項目，為允許類外商投資項目，允許類外商投資項目不列入《外商投資產業指導目錄》(2018年版)。此外，國家發改委和商務部於2018年6月28日發佈並將於2018年7月28日生效的《外商投資准入特別管理措施》縮小了《外商投資產業指導目錄》中限制、禁止外商投資行業的範圍。

八、有關外資併購的法規

根據中國證券監督管理委員會等六家中國監管機構於2006年8月8日聯合採納並於2009年6月22日最新修訂的《關於外國投資者併購境內企業的規定》，外國投資者購買境內公司股權或認購境內公司增資，並因此將境內公司性質變更為外商投資企業；或境外投資者在中國設立外商投資企業，購買境內公司資產並經營有關資產；或外國投資者購買境內公司資產，通過注入有關資產設立外商投資企業並經營有關資產，應當遵守併購規定。

歷史、重組及公司架構

概覽

我們於2013年4月成立我們的前身上海微盟企業有限公司（「微盟企業」）時開始開展業務。於2016年9月之前，我們主要由微盟企業及其於中國的若干附屬公司開展業務。此後，根據弗若斯特沙利文報告，我們成為中國領先的中小企業雲端商業及營銷解決方案提供商，並成為騰訊社交網絡服務平台上服務中小企業的中國領先精準營銷提供商。

微盟發展成立於2014年9月。於2016年9月，微盟企業將其全部「B2B業務」（即透過我們的SaaS產品及精準營銷服務提供多種雲端商業及營銷解決方案）轉讓予微盟發展。

於2018年1月至2018年7月期間，為籌備[編纂]，我們完成於境外以本公司為對象及於境內以微盟發展為對象的一系列[編纂]前投資，並進行公司重組，據此本公司成為本集團的控股公司及上市實體，而微盟企業不再為本集團的一部份並由微盟發展所取代。

主要業務里程碑

我們的主要發展歷程概述如下：

日期	事件
2013年	成立微盟企業、推出首款SaaS產品並成為微信公眾號的首批合作夥伴之一
2014年	成立微盟發展
2015年	完成B系列投資（總額超過人民幣143百萬元）
2016年	向微盟發展轉讓微盟企業的業務並獲授騰訊社交廣告區域與行業渠道年度最佳服務商
2017年	推出微盟雲平台及成為首批透過微信小程序提供商業及營銷解決方案的提供商之一
2018年	完成C系列及D系列投資（總額超過280百萬美元）及公司重組

進一步詳情，請參閱「業務－獎項及榮譽」。

我們的前身微盟企業及我們的主要附屬公司及經營實體微盟發展

我們的前身及當時的業務控股公司微盟企業由孫先生及一名獨立第三方於2013年4月在上海成立，彼等於其中分別持有99%及1%的股權。

歷史、重組及公司架構

微盟發展由孫先生、游先生、方先生及北京奕銘投資管理中心（有限合夥）（「北京奕銘」）於2014年9月10日在上海成立，彼等於其中分別持有61.8%、26.5%、4.7%及7.0%的股權。

微盟企業及微盟發展自彼等各自成立以來已吸引一系列注資：

A系列投資

於2014年10月，蘇州華映文化產業投資企業（有限合夥）（「華映文化」）及蘇州工業園區八二五新媒體投資企業（有限合夥）（「蘇州工業園區八二五」）（均為獨立第三方）以注資的方式認購微盟企業及微盟發展的合共15.25%股權，總代價為人民幣18,000,000元（「A系列投資」）。華映文化及蘇州工業園區八二五各自支付人民幣9,000,000元的代價認購微盟企業及微盟發展的7.63%股權。有關代價乃由訂約方參考投資時機以及微盟企業及微盟發展的業務前景後公平磋商釐定。

B系列投資

於2015年6月，華映文化、蘇州工業園區八二五、金字食品有限公司（前稱金字火腿股份有限公司）（「金字食品」）及陳海昌先生（「陳先生」）（均為獨立第三方）以注資的方式認購微盟企業及微盟發展的合共20.50%股權，總代價為人民幣143,500,000元（「B系列投資」）。華映文化、蘇州工業園區八二五、金字食品及陳先生分別支付人民幣1,750,000元、人民幣1,750,000元、人民幣126,000,000元及人民幣14,000,000元，以分別認購微盟企業及微盟發展的0.25%、0.25%、18.00%及2.00%股權。有關代價乃由訂約方參考投資時機以及微盟企業及微盟發展的業務前景後公平磋商釐定。

微盟發展成為微盟企業的全資附屬公司

於2015年7月，微盟企業以換股方式自孫先生、游先生、方先生、北京奕銘、華映文化、蘇州工業園區八二五、金字食品及陳先生（即微盟發展當時的全體股東）收購微盟發展的全部股權，總代價為人民幣27,604,000元，據此微盟發展成為微盟企業的全資附屬公司，直至2018年1月為止。

永明投資

於2016年6月，北京永明匯陽股權投資合夥企業（有限合夥）（「北京永明」）（為獨立第三方）以注資的方式認購微盟企業的25.00%股權，代價為人民幣500,000,000元。有關代價乃由訂約方參考投資時機以及微盟企業的業務前景後公平磋商釐定。

歷史、重組及公司架構

進一步詳情請參閱「一本集團於2018年1月進行公司重組及[編纂]前投資前的簡化公司架構」。截至最後實際可行日期，金字食品、北京永明及陳先生概無於本公司股份擁有權益。進一步詳情請參閱「一公司重組及[編纂]前投資」。

將我們的B2B業務轉讓予微盟發展

於2016年9月之前，我們由微盟企業及其附屬公司（上海萌店信息科技有限公司（「萌店」）除外）開展業務。於2016年9月，微盟企業將我們的全部B2B業務轉讓予微盟發展，而微盟發展將其當時所經營的所有非B2B業務均轉讓予萌店。自2017年1月1日起至2018年4月止，微盟發展董事會僅由主要股東集團成員構成。進一步詳情，請參閱「與主要股東集團的關係」。

孫先生、游先生及方先生彼此自2014年5月起一直就本集團一致行動，並將於[編纂]後直至以下日期（以較早發生者為準）：(i)孫先生、方先生或游先生不再於本公司持有任何股權；或(ii)孫先生、方先生及游先生書面終止一致行動安排止繼續於本集團以相同名義行動。進一步詳情，請參閱「與主要股東集團的關係」。

自2016年9月起，我們主要透過微盟發展開展業務。微盟發展主要從事提供專為中國中小企業設計的雲端商業及營銷解決方案的平台，包括透過其Saas產品供應及精準營銷服務軟件向商戶提供多種商業解決方案及服務。進一步詳情，請參閱「業務」。

終止與天馬的交易

於2017年7月20日，天馬軸承集團股份有限公司（「天馬」，一家於中國成立並於深圳證券交易所中小企業板上市的公司）與微盟企業的若干股東孫先生、方先生、游先生、李順風先生（「李先生」）、北京奕銘、華映文化、蘇州工業園區八二五、盟商及盟聚（「微盟企業售股股東」）訂立購股協議（「天馬購股協議」），據此，天馬同意自微盟企業售股股東收購微盟企業約60.42%的股權，總代價為人民幣1,199,721,400元（「建議出售予天馬」）。建議出售予天馬旨在使微盟企業成為上市實體的一部份，並從更靈活的集資以為其發展提供資金獲益。

根據天馬購股協議，孫先生承諾將於天馬恢復交易後三個月內以自有資金透過市場購買的方式收購天馬的股份（總額不低於人民幣300,000,000元），而該等收購股份的禁售期為十二個月。誠如天馬於2017年11月2日所公佈，孫先生已於截至2017年10月31日兌現購股承諾。

於2018年2月3日，天馬宣佈天馬與微盟企業售股股東訂立終止協議，以終止建議出售予天馬，而建議出售予天馬並未完成。據董事所知，建議出售予天馬並未完成，概因建議收購的融資獲取情況使交易產生不確定性，導致天馬無法繼續進行交易。

歷史、重組及公司架構

北京為盟（微盟發展的一家主要營運附屬公司）

北京為盟信息科技有限公司（「北京為盟」）（微盟發展的一家主要營運附屬公司）由微盟企業、吳傳文、趙建雙及王洋（彼等各自均為獨立第三方（其於北京為盟持有權益及／或擔任董事職位除外），分別持有北京為盟的70%、16.8%、8.4%及4.8%股權）於2015年9月在北京成立。

於2016年9月，作為微盟企業將我們的所有業務轉讓予微盟發展的一部份，微盟企業與微盟發展訂立協議以將其於北京為盟持有的全部股權轉讓予微盟發展，總代價為人民幣13,000,000元。於該轉讓在當地相關市場監督管理局登記後，北京為盟的70%、16.8%、8.4%及4.8%股權分別由微盟發展、吳傳文、趙建雙及王洋持有。自此，北京為盟成為微盟發展的營運附屬公司。

於2018年7月20日，微盟發展與吳傳文、趙建雙及王洋訂立購股協議，據此，微盟發展同意收購吳傳文、趙建雙及王洋持有的北京為盟30%的股權，總現金代價合共為人民幣18,000,000元。收購事項已於2018年9月28日完成並向當地有關市場監督管理局登記，此後，北京為盟成為微盟發展的全資附屬公司。截至最後實際可行日期，本公司自其可用資源合共向吳傳文、趙建雙及王洋支付總現金代價人民幣11,920,000元。本公司將根據購股協議以現金形式自其可用資源支付代價餘額。代價乃由訂約方經參考北京為盟的業務估值經公平磋商後協商及釐定。就此而言，大約於吳傳文同意向微盟發展出售其於北京為盟的權益的同時，吳傳文另行認購寧波盟聚的有限合夥權益，而寧波盟聚為本公司股東杉優韜的有限合夥人。吳傳文投資寧波盟聚及杉優韜認購股份（作為公司重組的一部分）均於2018年7月30日結算，且杉優韜於該日後並無另行認購任何股份，亦無另行向本公司支付任何認購金額。進一步詳情請參閱「一 公司重組及[編纂]前投資」。

與微盟發展一樣，北京為盟主要從事提供SaaS產品及精準營銷。

於廣州向蜜鳥的投資

於2018年5月16日，微盟發展與（其中包括）廣州向蜜鳥網絡科技有限公司（「廣州向蜜鳥」）、廣州向蜜鳥的創始人及股東王亮及林迅以及廣州向蜜鳥的其他股東（均為獨立第三方）訂立股份轉讓及注資協議。根據該協議，微盟發展同意以人民幣6,000,000元收購若干廣州向蜜鳥股東現有股權及向廣州向蜜鳥注資人民幣11,000,000元。代價乃由訂約方參考廣州向蜜鳥的業務估值及於廣州向蜜鳥投資帶來的潛在利

歷史、重組及公司架構

益經公平磋商後協商及釐定。截至最後實際可行日期，微盟發展已收購廣州向蜜鳥42.75%現有股權，且已於2018年7月就此向當地相關市場監督管理局登記。本公司目前預計將於2019年3月完成向廣州向蜜鳥注資，緊隨注資完成後，微盟發展持有的股權將增加至51.50%，且廣州向蜜鳥將成為微盟發展的附屬公司。

微盟發展將按照以下方式以本集團可用資源支付現金總代價人民幣17,000,000元：

- (1) 於若干先決條件達成後，微盟發展將向廣州向蜜鳥的售股股東支付人民幣3,000,000元；
- (2) 於向相關地方市場監督管理局登記有關股權轉讓後，微盟發展將向廣州向蜜鳥支付人民幣5,500,000元（作為注資）；
- (3) 於登記相關股份轉讓及股份認購以及廣州向蜜鳥的若干聯屬公司開始清盤後，微盟發展應就售股股東持有的股權轉讓向彼等支付人民幣1,800,000元並向廣州向蜜鳥支付餘下人民幣5,500,000元（作為注資）；及
- (4) 於廣州向蜜鳥的相關附屬公司完成清盤後，微盟發展應就股權轉讓向售股股東支付餘下人民幣1,200,000元。

截至最後實際可行日期，微盟發展已向廣州向蜜鳥支付人民幣6,500,000元的投資金額。

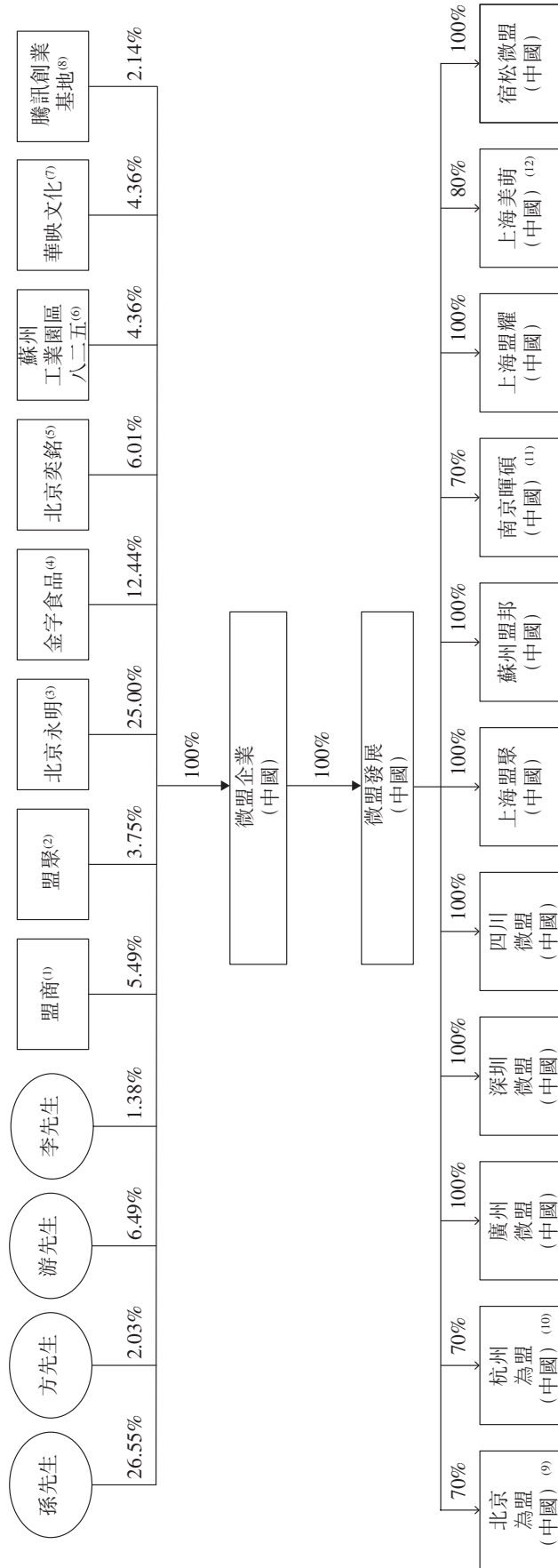
廣州向蜜鳥為一家根據中國法律註冊成立的公司，廣州向蜜鳥連同其附屬公司主要從事在酒店及餐飲行業提供商業及營銷解決方案。根據廣州向蜜鳥的未經審計財務報表，截至2017年12月31日，廣州向蜜鳥的資產總額約為人民幣447,848元，截至2017年12月31日止財政年度，廣州向蜜鳥的總收益約為人民幣36,772元，且截至2017年12月31日止年度，廣州向蜜鳥的除稅前虧損約為人民幣543,711元。

投資廣州向蜜鳥的理由及裨益

我們的董事認為，投資廣州向蜜鳥的條款屬公平合理，符合股東整體利益。利用王亮及林迅（預計將作為餘下股東繼續經營廣州向蜜鳥的業務）的行業經驗，收購廣州向蜜鳥的51.50%股權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。進一步詳情請參閱「業務－我們的戰略」。

歷史、重組及公司架構

本集團於2018年1月進行公司重組及[編纂]前投資前的簡化公司架構



歷史、重組及公司架構

附註：

1. 上海盟商投資管理中心（有限合夥）（「盟商」）為一間根據中國法律成立的有限合夥企業，由孫先生透過擔任盟商的普通合夥人職務所控制。
2. 上海盟聚投資管理中心（有限合夥）（「盟聚」）為一間由孫先生根據中國法律成立的有限合夥企業，由孫先生透過擔任盟聚的普通合夥人職務所控制。
3. 北京永明為一間根據中國法律成立的有限合夥企業及獨立第三方。於2018年7月26日，盟聚與北京永明訂立買賣協議，據此，北京永明將其於微盟企業持有的25.00%股權轉讓予盟聚。在於2018年7月31日辦理相關轉讓登記後，北京永明不再為微盟企業的股東。
4. 金宇食品為一間根據中國法律成立的有限公司及獨立第三方。於2018年7月26日，盟聚與金宇食品訂立買賣協議，據此，金宇食品將其於微盟企業持有的12.44%股權轉讓予盟聚。在於2018年7月31日辦理相關轉讓登記後，金宇食品不再為微盟企業的股東。
5. 北京奕銘為一間根據中國法律成立的有限合夥企業及獨立第三方。
6. 蘇州工業園區八二五為一間根據中國法律成立的有限合夥企業及獨立第三方。
7. 華映文化為一間根據中國法律成立的有限合夥企業及獨立第三方。
8. 深圳市騰訊創業基地發展有限公司（「騰訊創業基地」）為一間根據中國法律成立的有限公司及獨立第三方。
9. 於2018年7月20日，微盟發展與北京為盟的其他股東訂立買賣協議，以自該等股東收購北京為盟餘下30%股權。收購事項已於2018年9月28日向當地有關市場監督管理局登記，此後，北京為盟成為微盟發展的全資附屬公司。有關進一步詳情，請參閱「一北京為盟（微盟發展的一家主要營運附屬公司）」。
10. 於2018年1月至2018年11月，余亮及周夢夢分別持有杭州為盟信息科技有限公司（「杭州為盟」）的20%及10%股權。除作為杭州為盟主要股東的身份外，余亮及周夢夢均為獨立第三方。於2018年11月12日，微盟發展分別與余亮及周夢夢訂立買賣協議，以向有關股東收購杭州為盟餘下30%股權，總代價為人民幣900,000元，已於2018年12月26日悉數付清。收購事項於2018年12月11日向當地有關市場監督管理局登記，此後，杭州為盟成為微盟發展的全資附屬公司。
11. 陸文國及唐平安分別持有南京暉碩信息科技有限公司（「南京暉碩」）的21%及9%股權。除陸文國作為南京暉碩主要股東的身份外，陸文國及唐平安均為獨立第三方。
12. 王國紅持有上海美萌軟件科技有限公司（「上海美萌」）的20%股權。除作為上海美萌主要股東的身份外，王國紅為一名獨立第三方。

歷史、重組及公司架構

公司重組及[編纂]前投資

於2018年1月至2018年7月期間，為籌備[編纂]，我們曾進行若干公司重組，據此本公司取代微盟企業成為本集團的控股公司及上市實體，而微盟企業的業務則由微盟發展接替。於本期間，本集團亦完成本公司於境外及微盟發展於境內的一系列[編纂]前投資。

1. 建立海外控股架構

- (i) 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責任公司，並為本集團的最終控股公司。
- (ii) Weimob Holding Limited (「**Weimob Holding**」) 於2018年2月7日在英屬處女群島成立為一間投資控股公司，由本公司全資擁有。微盟科技香港有限公司 (「**微盟香港**」) 於2018年3月6日在香港成立為一間投資控股公司，由Weimob Holding全資擁有。

2. 本公司及微盟發展股權的重大變動

本文件步驟(i)、(ii)、(iii)、(iv)、(vii)、(viii)、(xi)、(xii)及(xiii)統稱為「**公司重組**」，而本文件步驟(v)、(vi)、(ix)及(x)統稱為「**[編纂]前投資**」。

- (i) 於2017年12月28日，微盟發展與北京永明訂立股份認購協議，據此，北京永明以注資人民幣11,659,553元的方式認購微盟發展的25%股權。注資於2018年1月8日向當地有關市場監督管理局登記，且微盟發展於該次注資後由微盟企業及北京永明分別擁有75%及25%。
- (ii) 本公司於2018年1月30日註冊成立後向Sertus Nominees (Cayman) Limited配發一股股份。本公司於2018年1月30日至2018年3月30日期間的股權出現變動，期間孫先生、方先生、游先生及李先生間接收購本公司的股份，有關詳情請參閱「附錄四－法定及一般資料－本公司股本的變動」，而本公司於2018年3月30日的股權架構如下：

股東名稱	股東收購的 股份數目	股權 (%)	代價
Yomi.sun Holding Limited (「 Sun SPV 」) . . .	78,328	78.328%	7.8328美元
Jeff.Fang Holding Limited (「 Fang SPV 」) . . .	4,444	4.444%	0.4444美元
Alter.You Holding Limited (「 You SPV 」) . . .	14,203	14.203%	1.4203美元
Shunfeng.li Holding Limited (「 Li SPV 」) . . .	3,025	3.025%	0.3025美元

歷史、重組及公司架構

- (iii) 於2018年4月2日，微盟企業與Tencent Mobility訂立買賣協議，據此，Tencent Mobility以人民幣466,382元向微盟企業收購微盟發展的1%股權。收購事項於2018年4月20日向當地有關市場監督管理局登記，且微盟發展於該次收購事項後由微盟企業、北京永明及Tencent Mobility分別擁有74%、25%及1%。
- (iv) 於2018年4月23日，微盟香港與微盟企業訂立買賣協議，據此微盟香港以人民幣291,225,000元向微盟企業收購微盟發展的52.95%股權。收購事項於2018年4月27日向當地有關市場監督管理局登記，且微盟發展於該次收購事項後由微盟香港、微盟企業、北京永明及Tencent Mobility分別擁有52.95%、21.05%、25%及1%。
- (v) 於2018年4月30日，以下投資者（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可換股承兌票據（「可換股票據」），本金總額為80,000,000美元。

可換股票據持有人名稱	認購金額
SEAVI Limited (「Seavi Advent」)	25,000,000美元
Henlius Hong Kong Holdings Limited (「KIP」)	20,000,000美元
Promising Wealth Limited (「Strait Capital」)	15,000,000美元
ARCHina Weimob (「Keywise Capital」)	10,000,000美元
ASEAN China Investment Fund III L.P. (「UOB Venture」)	9,366,300美元
ASEAN China Investment Fund (US) III L.P. (「UOB Venture (US)」)	633,700美元

- (vi) 於2018年3月3日至2018年4月21日期間，微盟發展訂立若干協議，據此，上海國和二期現代服務業股權投資基金合夥企業（有限合夥）（「上海國和」）透過注資人民幣50,000,000元的方式認購微盟發展2.50%的股權，並以人民幣50,000,000元收購微盟發展2.5%股權。此外，其他投資者合共自微盟企業及北京永明收購微盟發展41.45%的股權（即微盟企業及北京永明當時所持有微盟發展的全部股權）。注資及收購事項已於2018年6月25日向當地有關市場監督管理局登記。此後，微盟企業及北京永明不再為微盟發展的股東。下表載列有關投資者所收購微盟發展的股權及其支付的代價。

投資者名稱	投資者收購的股權百分比	投資者所付的代價
騰訊創業基地	1.45	人民幣29,000,000元
上海國和	5.00	人民幣100,000,000元
浙江天堂硅谷元得股權投資合夥企業 (有限合夥) (「天堂硅谷」)	6.50	人民幣130,000,000元
昆山悅村投資合夥企業 (有限合夥) (「Yicun Capital」)	17.50	人民幣350,000,000元

歷史、重組及公司架構

投資者名稱	投資者收購的股權百分比	投資者所付的代價
杭州兆信投資管理合夥企業（有限合夥） （「杭州兆信」）	2.50	人民幣50,000,000元
揚州富海三七互聯網文化投資中心 （有限合夥）（「富海三七」）	1.50	人民幣30,000,000元
揚州富海揚帆互聯網文化投資中心 （有限合夥）（「富海揚帆」）	1.00	人民幣20,000,000元
寧波梅山保稅港區寶通辰韜創業投資 合夥企業（有限合夥） （「Chentao Capital」）	2.50	人民幣50,000,000元
江陰優勢同創產業投資合夥企業 （有限合夥）（「Youshi Capital」）	1.50	人民幣30,000,000元
橫琴熙儒投資諮詢合夥企業 （有限合夥）（「橫琴熙儒」）	1.00	人民幣25,000,000元
寧波盟聚投資管理合夥企業 （有限合夥）（「寧波盟聚」）	1.00	人民幣20,000,000元
湖北渤峰股權投資合夥企業（有限合夥） （「湖北渤峰」）	1.80	人民幣36,000,000元
湖北渤迅股權投資合夥企業 （有限合夥）（「湖北渤迅」）	0.70	人民幣14,000,000元

(vii) 於2018年5月21日，微盟發展與微盟香港訂立股份認購協議，據此，微盟香港透過注資人民幣150,000,000元的方式認購微盟發展7.50%的股權。注資已於2018年6月25日向當地有關市場監督管理局登記。

(viii) 於2018年6月7日至6月26日期間，主要作為公司重組以於境外層面獲得股份的一部分，以下投資者與本公司訂立一系列認購協議。根據該等認購協議，以下投資者認購本公司合共36,923股股份及91,031股C系列優先股。下表載列認購股份的數目及類別以及投資者所付的代價。該等優先股的認購已於2018年6月29日至2018年7月30日期間完成。

投資者名稱	投資者認購股份的數目及類別	認購代價
Tencent Mobility Limited （「Tencent Mobility」） ⁽¹⁾	4,684股股份	0.4684美元
	7,049股 C系列優先股	0.7049美元
上海銘映企業管理合夥企業 （有限合夥）（「銘映」） ⁽²⁾	22,696股股份	人民幣1,000,000元的等值美元
星耀投資有限公司 （「星耀」） ⁽³⁾	9,543股股份	0.9543美元

歷史、重組及公司架構

投資者名稱	投資者認購股份的數目及類別	認購代價
上海正睦投資中心 (有限合夥) (「正睦」)	14,997股 C系列優先股	人民幣 100,000,000元 的等值美元
上海盟想企業管理合夥企業 (有限合夥) (「盟想」)	19,496股 C系列優先股	人民幣 130,000,000元 的等值美元
上海富海兆迅企業管理合夥企業 (有限合夥) (「富海」)	14,997股 C系列優先股	人民幣 100,000,000元 的等值美元
壹村國際控股有限公司 (「壹村」)	7,498股 C系列優先股	8,000,000美元
上海杉優韜企業管理合夥企業 (有限合夥) (「杉優韜」) ⁽⁴⁾	19,496股 C系列優先股	人民幣 130,000,000元 的等值美元
Bohai Fengsheng, L.P. (「Bohai」)	7,498股 C系列優先股	人民幣 50,000,000元 的等值美元

附註：

- (1) Tencent Mobility於本公司認購4,684股股份及7,049股C系列優先股(作為公司重組的一部份)反映騰訊創業基地及Tencent Mobility於有關日期於微盟企業及微盟發展的股權，因此名義認購代價1.1733美元並無反映Tencent Mobility於本集團早期投資的投資成本。於進行公司重組前，騰訊創業基地持有微盟企業2.14%的股權。如上文步驟(iii)及(vi)所載，Tencent Mobility及騰訊創業基地收購微盟發展1.00%及1.45%的股權。於公司重組完成後，Tencent Mobility持有本公司已發行股本的3.431%。
- (2) 銘映於本公司認購22,696股股份(作為公司重組的一部份)反映蘇州工業園區八二五及北京奕銘於有關日期於微盟企業的股權，因此，人民幣1,000,000元的等值美元的認購代價並無反映銘映於本集團早期投資的投資成本。於進行公司重組前，蘇州工業園區八二五及北京奕銘合共持有微盟企業10.37%的股權。於公司重組完成後，銘映持有本公司已發行股本的6.638%，且股權變動純粹因公司重組所致。
- (3) 星耀於本公司認購9,543股股份(作為公司重組的一部份)反映華映文化於有關日期於微盟企業的股權，因此名義認購代價0.9543美元並無反映星耀於本集團早期投資的投資成本。於進行公司重組前，華映文化持有微盟企業4.36%的股權。於公司重組完成後，星耀持有本公司已發行股本的2.791%，且股權變動純粹因公司重組所致。
- (4) 杉優韜的有限合夥人為Chentao Capital、Youshi Capital及寧波盟聚(持有杉優韜38.46%、23.08%及38.46%的經濟權益)。寧波盟聚的有限合夥人包括橫琴熙儒及吳傳文(北京為盟的董事)。大約於吳傳文同意向微盟發展出售其於北京為盟的權益的同時，吳傳文另行認購寧波盟聚的有限合夥權益，而寧波盟聚為本公司股東杉優韜的有限合夥人。吳傳文投資寧波盟聚及杉優韜認購股份(作為公司重組的一部份)均於2018年7月30日結算，且杉優韜於該日後並無另行認購任何股份，亦無另行向本公司支付任何認購金額。

歷史、重組及公司架構

- (ix) 於2018年6月25日，以下投資者與本公司訂立認購協議，據此，以下投資者合共認購本公司68,386股D系列優先股。下表載列所認購的D系列優先股的數量及投資者支付的代價。

投資者名稱	投資者認購的 D系列 優先股的數量	認購代價
City-Scape Pte. Ltd. (「GIC」)	28,494	50,000,000美元
CP Wisdom Singapore Pte. Ltd (「Crescent」)	28,494	50,000,000美元
SIG Global China Fund I, LLLP (「SIG」)	7,409	13,000,000美元
VisionGain Weimob Limited Partnership (「VisionGain」)	3,989	7,000,000美元

- (x) 於2018年6月26日，本公司與可換股票據持有人訂立認購協議，據此，可換股票據持有人合共認購45,591股D系列優先股。該等D系列優先股已於2018年6月27日發行予可換股票據持有人，其後所有可換股票據已被註銷。每名可換股票據持有人認購的D系列優先股數量如下：

可換股票據持有人名稱	可換股票據 持有人認購的 D系列優先股
Seavi Advent.	14,247
KIP	11,398
Strait Capital.	8,548
Keywise Capital	5,699
UOB Venture	5,338
UOB Venture (US)	361

- (xi) 於2018年6月27日，Sun SPV以零代價向Weimob Teamwork (PTC) Limited (「Weimob Teamwork」) 轉讓14,099股股份，以用於制定受限制股份單位計劃。進一步詳情，請參閱「法定及一般資料」。
- (xii) 於2018年7月9日，微盟香港與騰訊創業基地、上海國和、天堂硅谷、杭州兆信、富海三七、富海揚帆、Chentao Capital、Youshi Capital、橫琴熙儒、寧波盟聚、湖北渤峰、湖北渤迅及Tencent Mobility訂立買賣協議，據此，微盟香港收購微盟發展的27.35%股權（即有關投資者當時於微盟發展持有的全部股權），總代價為人民幣500,000,000元的等值美元。收購事項於2018年7月10日向當地有關市場監督管理局登記，因此有關投資者不再為微盟發展的股東。
- (xiii) 於2018年7月16日，微盟香港與Yicun Capital訂立買賣協議，據此微盟香港以人民幣550,000,000元的等值美元向Yicun Capital收購微盟發展的17.50%股權。收購事項於2018年7月20日向當地有關市場監督管理局登記。

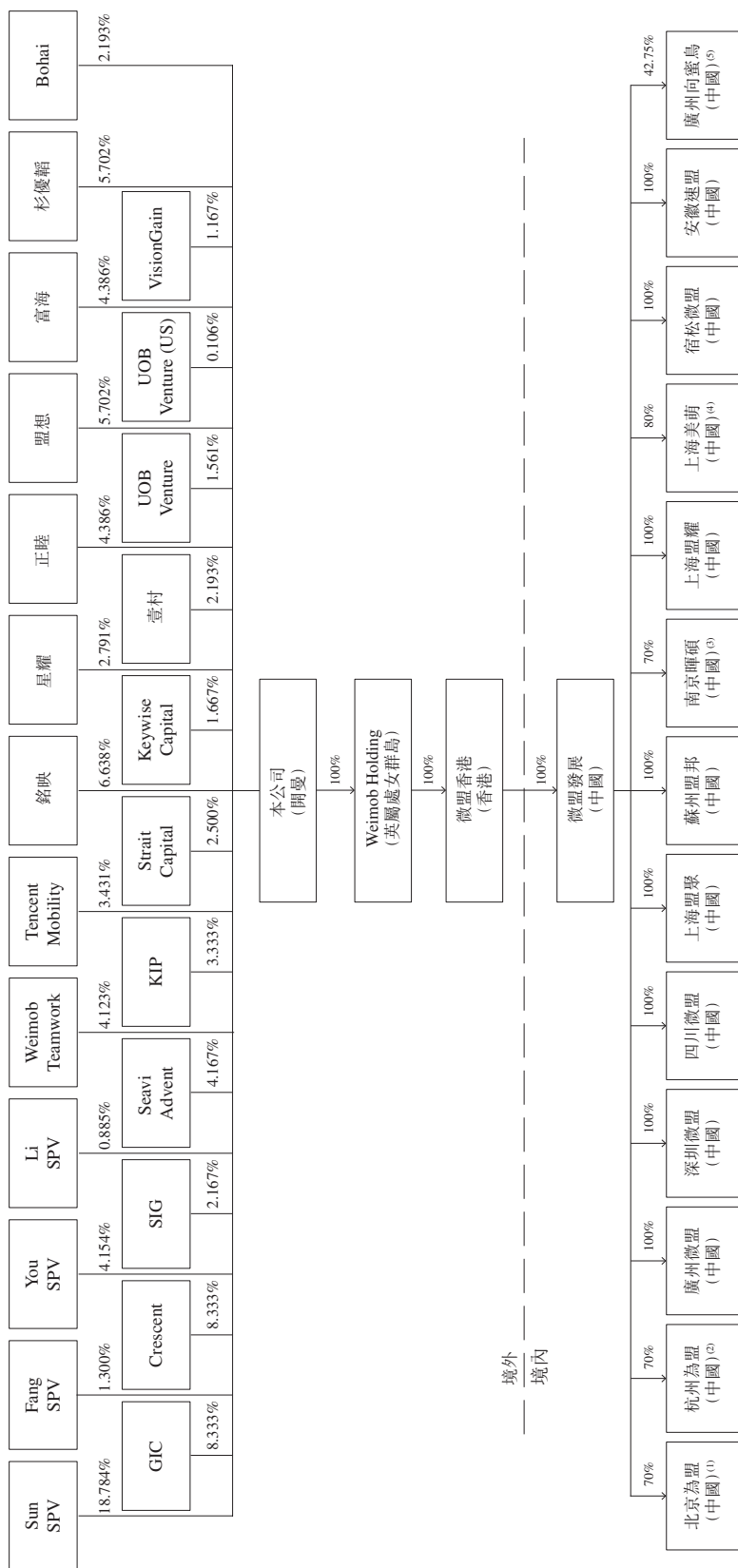
歷史、重組及公司架構

(xiv) (i)至(xiii)段所載步驟完成後及截至最後實際可行日期，微盟發展由微盟香港全資擁有，且本公司的股權架構如下。請參閱「一本集團於緊隨公司重組及[編纂]前投資完成後的簡化公司架構」。

股東名稱	股東持有的股份 數目及類別	股權 (%)
Sun SPV	64,229股股份	18.784%
Fang SPV	4,444股股份	1.300%
You SPV	14,203股股份	4.154%
Li SPV	3,025股股份	0.885%
Weimob Teamwork	14,099股股份	4.123%
Tencent Mobility	4,684股股份	1.370%
	7,049股C系列優先股	2.061%
銘映	22,696股股份	6.638%
星耀	9,543股股份	2.791%
正睦	14,997股C系列優先股	4.386%
盟想	19,496股C系列優先股	5.702%
富海	14,997股C系列優先股	4.386%
壹村	7,498股C系列優先股	2.193%
杉優韜	19,496股C系列優先股	5.702%
Bohai	7,498股C系列優先股	2.193%
GIC	28,494股D系列優先股	8.333%
Crescent	28,494股D系列優先股	8.333%
SIG	7,409股D系列優先股	2.167%
VisionGain	3,989股D系列優先股	1.167%
Seavi Advent	14,247股D系列優先股	4.167%
KIP	11,398股D系列優先股	3.333%
Strait Capital	8,548股D系列優先股	2.500%
Keywise Capital	5,699股D系列優先股	1.667%
UOB Venture	5,338股D系列優先股	1.561%
UOB Venture (US)	361股D系列優先股	0.106%

歷史、重組及公司架構

本集團於緊隨公司重組及[編纂]前投資完成後的簡化公司架構



附註：

- (1) 參閱「一本集團於2018年1月進行公司重組及[編纂]前投資前的簡化公司架構」附註9。
- (2) 參閱「一本集團於2018年1月進行公司重組及[編纂]前投資前的簡化公司架構」附註10。
- (3) 參閱「一本集團於2018年1月進行公司重組及[編纂]前投資前的簡化公司架構」附註11。
- (4) 參閱「一本集團於2018年1月進行公司重組及[編纂]前投資前的簡化公司架構」附註12。
- (5) 於2018年5月16日，微盟發展與廣州向蜜島當時股東訂立股份轉讓及注資協議以收購及認購廣州向蜜島的股權。於最後實際可行日期，微盟發展已收購廣州向蜜島42.75%股權。進一步詳情請參閱「一於廣州向蜜島的投資」。

歷史、重組及公司架構

有關投資者的資料

本節載列有關本公司投資者的資料。

本公司早期投資的投資者

Tencent Mobility為一間根據香港法例成立的有限責任公司，由騰訊全資擁有。

銘映為一間根據中國法律成立的有限合夥企業，其普通合夥人及有限合夥人分別為蘇州華映資本管理有限公司（「蘇州華映」）以及蘇州工業園區八二五及北京奕銘（分別持有銘映41.9%及58.0%的經濟權益）。蘇州華映為一間根據中國法律註冊成立的公司，由華映資本管理有限公司全資擁有，而華映資本管理有限公司由上海弘朗投資管理有限公司（「上海弘朗」）及上海億彤投資有限公司（「上海億彤」）擁有50%及50%。上海弘朗（一間根據中國法律註冊成立的公司），由應瑾（為獨立第三方）持有99%。上海億彤（一間根據中國法律註冊成立的公司），由瞿玉英（為獨立第三方）持有90%。蘇州工業園區八二五為一間根據中國法律成立的有限合夥企業，由蘇州華映（作為普通合夥人）控制。北京奕銘為一間根據中國法律成立的有限合夥企業，由長興奕銘企業管理諮詢中心（有限合夥）（作為普通合夥人）控制。銘映主要從事投資。

星耀為一間根據英屬處女群島法律註冊成立為投資工具的有限責任公司，由Ji Wei女士及Nobleland Limited分別擁有50%及50%權益。Nobleland Limited為一間根據英屬處女群島法律註冊成立為投資工具的有限責任公司，由Xiong Xiangdong先生全資擁有。Ji Wei女士及Xiong Xiangdong先生均為獨立第三方。

[編纂]前投資者

上海國和、天堂硅谷、富海三七、富海揚帆、杭州兆信、Chentao Capital、Youshi Capital、寧波盟聚、橫琴熙儒、湖北渤峰、湖北渤迅及Yicun Capital統稱為「C系列投資者」（而其為收購我們的股份權益而作出的投資，「C系列投資」），而GIC、Crescent、SIG、VisionGain、Seavi Advent、KIP、Strait Capital、Keywise Capital、UOB Venture及UOB Venture (US)統稱為「D系列投資者」（而其為收購我們的股份權益而作出的投資，「D系列投資」）。C系列投資者及D系列投資者統稱為「[編纂]前投資者」。各[編纂]前投資者均為獨立第三方。

歷史、重組及公司架構

正睦（上海國和透過其持有本公司股份的實體）為一間根據中國法律成立的有限合夥企業，其普通合夥人及唯一有限合夥人分別為獨立第三方上海致晨投資管理有限公司（「上海致晨」）及上海國和。上海致晨為一間根據中國法律註冊成立的公司，由一組人士（均為獨立第三方）擁有，彼等概無持有上海致晨20%以上的股份。上海國和為一間根據中國法律成立的有限合夥企業，由獨立第三方上海和簡企業管理合夥企業（有限合夥）（作為普通合夥人）控制。正睦主要從事投資。

盟想（天堂硅谷透過其持有本公司股份的實體）為一間根據中國法律成立的有限合夥企業，其普通合夥人及唯一有限合夥人分別為獨立第三方浙江天堂硅谷恒通創業投資有限公司（「天堂硅谷恒通」）及天堂硅谷。天堂硅谷恒通為一間根據中國法律註冊成立的公司，由天堂硅谷資產管理集團有限公司全資擁有，該公司由硅谷天堂資產管理集團股份有限公司擁有過半數權益（屬全國中小企業股份轉讓系統有限責任公司的上市公司及獨立第三方）。天堂硅谷為一間根據中國法律成立的有限合夥企業，由獨立第三方浙江硅谷天堂鯤誠創業投資有限公司（作為普通合夥人）控制。盟想主要從事投資。

富海（富海三七、富海揚帆及杭州兆信透過其持有本公司股份的實體）為一間根據中國法律成立的有限合夥企業，其普通合夥人及有限合夥人分別為獨立第三方上海富海萬盛投資管理有限公司（「富海萬盛」）以及富海三七、富海揚帆及杭州兆信（分別持有富海29.997%、19.998%及49.995%的經濟權益）。富海萬盛為一間根據中國法律註冊成立的公司，由深圳市東方富海投資管理股份有限公司（一間根據中國法律註冊成立的公司）全資擁有，深圳市東方富海投資管理股份有限公司由蕪湖市富海久泰投資諮詢合夥企業（有限合夥）（「蕪湖富海」）持有39.18%（均為獨立第三方）及其他獨立第三方持有。蕪湖富海（一間根據中國法律成立的有限合夥企業），其普通合夥人為陳璋及其有限合夥人為一組人士（均為獨立第三方）且概無持有蕪湖富海10%以上的股權。富海三七及富海揚帆均為根據中國法律成立的有限合夥企業，由富海萬盛（作為普通合夥人）控制。杭州兆信為根據中國法律成立的有限合夥企業，由獨立第三方Chen Bin（作為普通合夥人）控制。富海主要從事投資。

壹村（Yicun Capital透過其持有本公司股份的實體）為一間根據香港法例成立的有限責任公司，由江陰華西村資本有限公司全資擁有，江陰華西村資本有限公司為由江蘇華西村股份有限公司（為一間根據中國法律註冊成立並於深圳證券交易所上市的公司及獨立第三方）全資擁有的有限責任公司。

歷史、重組及公司架構

杉優韜 (Chentao Capital、Youshi Capital及寧波盟聚透過其持有本公司股份的實體) 為一間根據中國法律成立的有限合夥企業，其普通合夥人及有限合夥人分別為獨立第三方上海辰韜資產管理有限公司 (「上海辰韜」) 以及Chentao Capital、Youshi Capital及寧波盟聚 (分別持有杉優韜38.46%、23.08%及38.46%的經濟權益)。上海辰韜為一間根據中國法律註冊成立的公司，由徐海英 (為獨立第三方) 持有90%。Chentao Capital為一間根據中國法律成立的有限合夥企業，由上海辰韜 (作為普通合夥人) 控制。Youshi Capital為一間根據中國法律成立的有限合夥企業，由獨立第三方天津市優勢創業投資管理有限公司 (作為普通合夥人) 控制。寧波盟聚為一間根據中國法律成立的有限合夥企業，由獨立第三方上海杉杉創暉創業投資管理有限公司 (作為普通合夥人) 控制。寧波盟聚的有限合夥人包括橫琴熙儒及吳傳文 (北京為盟的董事，因此為本公司的關連人士)，惟吳傳文並未對杉優韜行使控制權。杉優韜主要從事投資。

Bohai (於公司重組後承購湖北渤峰及湖北渤迅於本集團之權益的境外實體) 為一間根據開曼群島法律成立的獲豁免有限合夥企業，其普通合夥人及有限合夥人分別為獨立第三方Bohai Shiny Investment Limited以及各自持有Bohai三分之一以下權益的獨立第三方團體。Bohai Shiny Investment Limited為一間根據開曼群島法律註冊成立的獲豁免公司，由Bohai I Investment Limited全資擁有，而Bohai I Investment Limited由All Able Global Limited全資擁有，All Able Global Limited由獨立第三方Cheung King Him Edmund先生全資擁有。Bohai主要從事長期股權投資。

City-Scape Pte. Ltd. (「GIC」) 由GIC (Ventures) Pte. Ltd.全資擁有，並為由GIC Special Investments Pte Ltd (由GIC Private Limited全資擁有) 管理的投資工具。GIC Private Limited為一間於1981年成立的全球資產管理公司，負責管理新加坡的外匯儲備。

Crescent為一間根據新加坡法律注册成立的有限責任公司，由WSDN Enterprises (S) Pte. Ltd. (一間根據新加坡法律注册成立的有限責任公司) 全資擁有。WSDN Enterprises (S) Pte. Ltd.為Crescent Point Group的一間全資附屬公司。Crescent Point Group是一家總部位於新加坡的私募股權公司，主要專注於亞洲消費行業的投資。

SIG為一間特拉華州有限責任合夥企業。SIG Asia Investment, LLLP (一間特拉華州有限責任合夥企業) 根據投資管理協議為SIG的投資經理，因此擁有酌情權，可就SIG持有的本公司股份投票及處理SIG持有的本公司股份。此外，Heights Capital Management, Inc. (一間特拉華州公司) 根據投資管理協議為SIG Asia Investment, LLLP的投資經理，因此擁有酌情權，可就SIG持有的本公司股份投票及處理SIG持有的本公司股份。

Seavi Advent為一間根據英屬處女群島法律成立的公司及特殊目的公司，由陳景文先生及李焱泉先生分別擁有50%及50%。陳景文先生及李焱泉先生管理SEAVI Advent Corporation Ltd. (為SEAVI Advent Private Equity的成員公司)。SEAVI Advent Private Equity為一間自1984年以來在亞太地區經營業務的私募股權公司。

歷史、重組及公司架構

Henlius Hong Kong Holdings Limited (「**KIP**」) 為一間根據香港法例成立的有限責任公司，為Korea Investment Partners的投資工具。Korea Investment Partners為一間根據韓國法律成立的有限責任公司，由Korea Investment Holdings全資擁有，該公司根據韓國法律成立，並在韓國證券交易所上市，且為獨立第三方。Korea Investment Partners主要投資於亞洲的高科技公司。

Strait Capital為一間根據薩摩亞法律註冊成立的國際公司，由China Consumer Fund, L.P. (「**China Consumer Fund**」，一間於開曼群島註冊的獲豁免有限合夥企業) 擁有95.84%權益。China Consumer Fund的普通合夥人為Strait Capital Partners，其持有China Consumer Fund的5.468%權益。Strait Capital Partners為一間於開曼群島註冊成立的獲豁免公司，其股份由Hu Ting Wu先生持有60%及由其他股東持有40% (概無任何投資者持有Strait Capital Partners股份的30%以上)。Strait Capital Partners的每名股東均為獨立第三方。

Keywise Capital為一間根據開曼群島法律註冊成立的獲豁免公司，為ARCHina Capital Fund I L.P. (「**ARCHina Fund**」) 的投資工具。ARCHina Fund持有Keywise Capital的25%股份，而其他投資者持有Keywise Capital的剩餘股份 (概無任何投資者持有Keywise Capital股份的25%以上)。Keywise Capital的每名股東均為獨立第三方。ARCHina Fund的普通合夥人為ARCHina Capital Partners。ARCHina Capital Partners由Keywise Capital Management Limited全資擁有，而Keywise Capital Management Limited則由Fang Zheng先生 (為獨立第三方及ARCHina Fund的董事) 全資擁有。Keywise Capital通常按照Fang Zheng先生的指示行事。

UOB Venture為一家根據開曼群島法律成立的獲豁免有限合夥企業，其普通合夥人為ACIF GP Ltd. (UOB Global Capital Pte Ltd.的全資附屬公司)。UOB Global Capital Pte Ltd. (一間於新加坡證券交易所上市的公司及獨立第三方) 由大華銀行有限公司擁有大部分權益。

UOB Venture (US)為一家根據特拉華州法律成立的有限合夥企業，其普通合夥人為UOB Capital Partners LLC (一間由UOB Holdings (USA) Inc.擁有大部分權益的公司)，而UOB Holdings (USA) Inc.則由大華銀行有限公司 (一間於新加坡證券交易所上市的公司及獨立第三方) 全資擁有。

VisionGain為一間根據開曼群島法律成立的獲豁免合夥企業，其普通合夥人為VisionGain Capital (Cayman) Limited。VisionGain的有限合夥人概無持有VisionGain超過三分之一的權益。VisionGain Capital (Cayman) Limited由Landrock Capital (BVI) Limited全資擁有，而Landrock Capital (BVI) Limited則由獨立第三方YE Xiang先生全資擁有。VisionGain主要投資於業務持續而快速增長的私營公司股票。

歷史、重組及公司架構

股東權利

根據日期為2018年6月27日的股東協議（「股東協議」），優先投資者（即我們C系列優先股及D系列優先股持有人）已獲授（其中包括）轉換權利、反攤薄權、知情及檢查權利、清盤優先權、優先購買權、優先承購權、共同出售權、轉讓限制及拖售責任等特別權利。該等權利均應在「經批准[編纂]」（即股份發售後市值不低於10億美元且發售後公眾持股量不低於25%的合資格首次[編纂]（「[編纂]」），或經持有本公司至少三分之二投票權的股東批准的股份首次[編纂]（須包括所有優先投資者的書面批准）完成後終止。

根據[編纂]範圍計算，[編纂]將導致發售後市值低於10億美元，因此不構成股東協議所規定的[編纂]。儘管如此，我們的股東以持有本公司至少三分之二投票權的股東投票贊成（包括所有優先投資者的批准）的方式批准本公司完成[編纂]，因此構成經批准[編纂]。作為授出相關批准的條件，優先投資者要求本公司將股東協議所規定的優先購買權應用於相關經批准[編纂]。為達成上述條件，本公司向優先投資者授出權利，允許其行使優先購買權以在[編纂]中認購[編纂]，直至優先投資者可將彼等各自於本公司之整體股權維持在緊接[編纂]前的水平。由於這是優先投資者的權利（而非義務），彼等可行使上述權利認購[編纂]，而所有或任何優先投資者未必會行使相關權利，倘所有優先投資者均最大限度地行使上述權利，彼等將有權認購合共[編纂]，相當於[編纂]的約[編纂]%。行使權利的優先投資者（如有）將以[編纂]的承配人身份按[編纂]認購相關[編纂]，該等[編纂]於緊隨[編纂]後不受任何禁售安排所規限。由於優先投資者持有的股份將計入本公司的公眾持股量，行使權利的任何優先投資者（如有）認購的任何[編纂]亦將計入本公司的公眾持股量，因此不會影響本公司滿足最低公眾持股量要求的能力。本公司將在就[編纂][編纂]之分配結果刊發的公告內列明行使權利的任何優先投資者的最終認購詳情。本公司將確保行使該優先購買權將不會導致[編纂]安排無法遵守上市規則適用規定。

此外，本公司、孫先生、方先生、游先生、Sun SPV、Fang SPV及You SPV（統稱「創始人實體」）已就本集團於截至2019年12月31日及2020年12月31日止財政年度獲得若干特定股東應佔最低除稅後利潤淨額以優先投資者為受益人提供擔保（「利潤保證」）。倘本集團於截至2019年12月31日或2020年12月31日止財政年度未能達到保證最低利潤淨額，則優先投資者有權獲得本公司及創始人實體就利潤差額作出的補償（「補償」）。於[編纂]完成後，利潤保證以及本公司及創始人實體於其項下的責任將全面終止。根據股東協議，在經批准[編纂]（並非[編纂]）完成後，儘管本公司於利潤保證項下的責任將全面終止，但創始人實體仍須對GIC、Crescent及SIG承擔賠償責任（但不

歷史、重組及公司架構

再對其他優先投資者承擔責任)。就股東協議而言，儘管[編纂]不滿足[編纂]之資格，但[編纂]已根據股東協議獲所有股東一致批准為經批准[編纂]，且在經批准[編纂]（並非[編纂]）完成後，GIC、Crescent及SIG均已不可撤銷地放棄及終止其於利潤保證項下可能擁有之任何權利，因此，利潤保證以及本公司及創始人實體於其項下的責任將於[編纂]完成後全面終止。

此外，倘本公司未於2019年12月31日或之前完成[編纂]，優先投資者將有權發出書面通知要求按照(a)將予贖回優先股的購買價、認購金額10%的年單利及任何已宣派但未支付股息之和（但減去任何已分派的現金股息）；及(b)獨立第三方評估公司將予釐定的贖回優先股的公平市值（以較高者為準），贖回（由本公司）或購回（由孫先生及Sun SPV（共同及單獨））彼等持有的全部或部份優先股。

本公司優先股的上述贖回權將於經批准[編纂]完成後自動終止。在(i)聯交所拒絕或退回上市申請；或(ii)本公司撤回上市申請；及(iii)上市申請到期或以其他方式不再有效的情況下（以較早者為準），本公司的優先股的贖回權將在發生上文所述贖回事件（以及部分其他贖回權利）時予以恢復。

GIC及Crescent各自亦獲授權委任本公司董事，而創始人實體有權委任本公司全部五名董事。該等委任權應於經批准[編纂]完成後終止。

由GIC及Crescent委任的董事以及由創始人實體委任的其中一名董事於本公司批准上市申請之董事會會議前立即辭職，並委任三名獨立非執行董事替代彼等。有關進一步詳情，請參閱「董事及高級管理層」。

在(i)聯交所拒絕或退回上市申請；或(ii)本公司撤回上市申請；及(iii)上市申請到期或以其他方式不再有效的情況下（以較早者為準），三名獨立非執行董事將被撤職，而GIC、Crescent及創始人實體各自均有權委任本公司董事。

歷史、重組及公司架構

有關A系列投資、B系列投資、C系列投資及D系列投資的若干資料⁽¹⁾

下表概述有關A系列投資、B系列投資、C系列投資及D系列投資的若干資料。

	A系列投資	B系列投資	C系列投資	D系列投資
投資結清日期.....	2014年10月	2015年6月	2018年3月至4月	2018年6月
總代價.....	人民幣 18,000,000元 ⁽²⁾	人民幣 143,500,000元 ⁽³⁾	人民幣 560,000,000元 ⁽⁴⁾	200,000,000 美元 ⁽⁴⁾
相關投資者於[編纂]時的 股權.....	[編纂]% ⁽⁵⁾	[編纂]% ⁽⁵⁾	[編纂]% ⁽⁶⁾	[編纂]%
隱含估值 ⁽⁷⁾	約人民幣 [編纂]元 ⁽²⁾	約人民幣 [編纂]元 ⁽³⁾	約人民幣 [編纂]元 ⁽⁸⁾	約[編纂] 美元 ⁽⁸⁾
較[編纂]折讓 ⁽⁹⁾	[編纂] ⁽¹⁰⁾	[編纂] ⁽¹⁰⁾	[編纂]	[編纂]%

附註：

- (1) 由於北京永明於最後實際可行日期並無於本公司股份擁有權益，北京永明不被視為[編纂]前投資者，且永明投資不被視為[編纂]前投資。
- (2) 投資者就微盟企業（本公司的前身）及微盟發展的15.25%股權支付的A系列投資總代價，而相應的隱含估值指微盟企業及微盟發展於有關時間的權益總額。
- (3) 投資者就微盟企業（本公司的前身）及微盟發展的20.50%股權支付的B系列投資總代價，而相應的隱含估值指微盟企業及微盟發展於有關時間的權益總額。
- (4) C系列投資及D系列投資的總代價與有關投資者為收購我們的股份權益而作出的投資有關。
- (5) 其指華映文化及蘇州工業園區八二五於[編纂]時於我們股份合共擁有的間接權益，因為A系列投資及B系列投資的其他投資者於最後實際可行日期不再於我們的股份擁有任何權益。
- (6) 由於盟想（C系列投資者之一）為[編纂]，則C系列投資者於[編纂]時的合共股權乃假設[編纂]未獲行使而計算。
- (7) 僅供說明之用，隱含估值乃由投資總代價除以相關投資者合共收購的股權比例計算。
- (8) 董事認為C系列投資及D系列投資的隱含估值有所差異的主要因為：(i)C系列投資主要涉及相關投資者在境內向微盟發展若干現有股東收購微盟發展現有股權，且代價乃由訂約方參考（其中包括）該等境內股東的較低初始投資成本後經公平磋商協定；及(ii)D系列投資涉及相關投資者於境外認購D系列新股份，且代價乃由訂約方參考（其中包括）本集團截至2017年12月31日止年度的財務業績以及我們業務及[編纂]的前景後經公平磋商協定。
- (9) 假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元，即指示性[編纂]範圍的中位數。
- (10) 由於A系列投資及B系列投資相關投資者支付的總代價與微盟企業（本公司的前身）及微盟發展的股權有關，故計算A系列投資及B系列投資較[編纂]的折讓並不切實可行。

歷史、重組及公司架構

[編纂]前投資的主要條款

下表載列[編纂]前投資者於本公司所作投資的主要條款。

[編纂]前投資者	上海	天堂	富蓉	富蓉三七 ^(b)	富海	富海揚帆 ^(a)	富海米信 ^(a)	杭州	Chentao Capital ^(a)	Youshi Capital ^(a)	寧波	寧波熙墨 ^(a)	湖北	湖北	湖北	Yicom Capital ^(b)	GIC ^(b)	Crescent ^(b)	SIG ^(b)	VisionGain ^(b)	Seari Advent ^(b)	KIP ^(b)	Straits Capital ^(b)	UOB Venture ^(b)	UOB Venture (US) ^(b)	Keywise Capital ^(b)
每股投資成本 (港元)	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
投資結清日期	2018年3月21日	2018年2月8日	2018年2月8日	2018年2月8日	2018年4月2日	2018年4月2日	2018年4月2日	2018年3月12日	2018年3月12日	2018年2月8日	2018年3月21日	2018年4月23日	2018年3月16日	2018年3月16日	2018年3月16日	2018年2月9日	2018年6月29日	2018年6月29日	2018年7月3日	2018年6月28日	2018年5月11日	2018年5月10日	2018年5月10日	2018年5月11日	2018年5月9日	
代價基準	有關代價乃經參考本公司的業務估值、投資時機及業務前景，由本公司與[編纂]前投資者經公平磋商後釐定。																									
軟[編纂]授權 ^(c)	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
[編纂]時股權	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
所得款項用途	所得款項將用作本集團業務發展及經營的營運資金及公司重組的融資。																									
禁售期	六個月	六個月	六個月	六個月	六個月	六個月	六個月	六個月	六個月	六個月	六個月	六個月	六個月	六個月	六個月	六個月	六個月	六個月	六個月	六個月	六個月	六個月	六個月	六個月	六個月	六個月
對本公司的貢獻	投資者進行投資之時，董事認為本公司可受益於投資者投資本公司所提供的額外資金及投資者的知識及經驗。																									

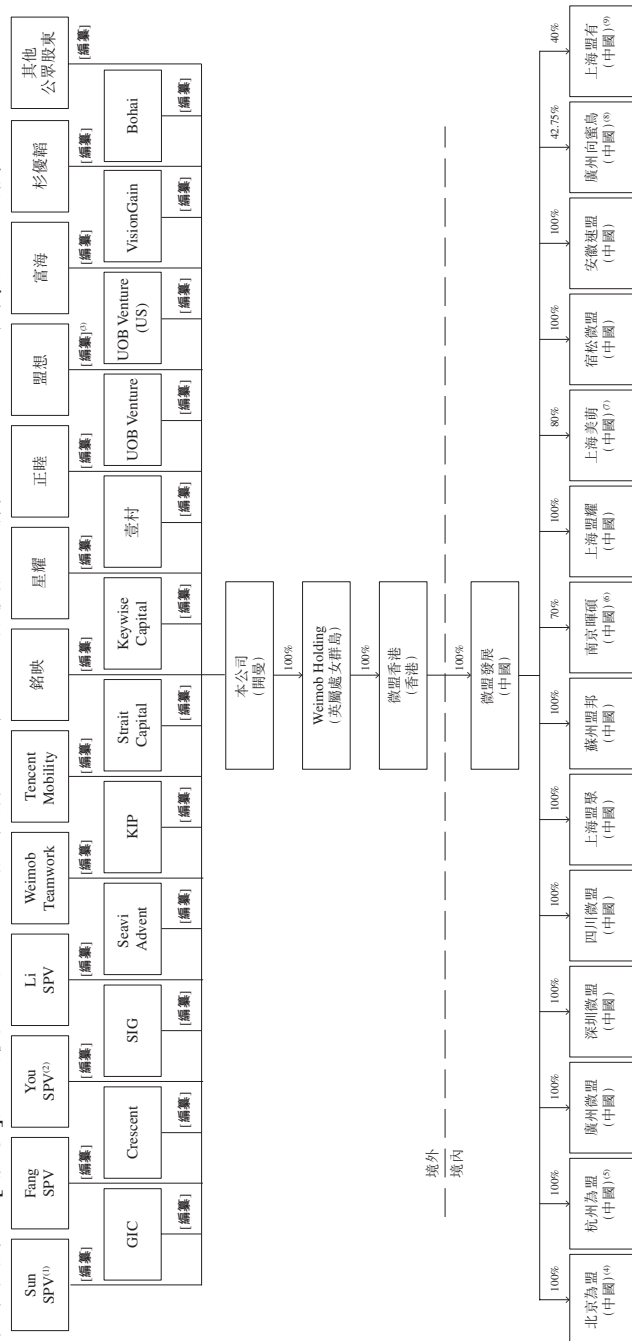
附註：

- 假設每股C系列優先股及D系列優先股將於[編纂]成為無條件後按照1:1的轉換率轉換為一股面值0.0001美元的股份。優先股的轉換價受慣性調整事項規限。倘發行在外股份數目因股份分拆、股份合併、股息、重組、併購、合併、重新分類、交換、替代、資本結構調整或類似事項（根據合資格[編纂]的新證券發行等若干例外事項除外）而按比例轉變，轉換價將按比例予以調整。倘本公司按每股代價低於當時實際轉換價的價格進行攤薄發行新股份（若干例外發行除外，如於優先股轉換或根據合資格[編纂]時發行新證券），則截至有關發行日期，當時的轉換價將減少至相等於發行新證券時每股股份代價的金額。將不會有任何將會觸發優先股轉換的任何調整的新股份攤薄發行。
- 假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元，即指示性[編纂]範圍的中位數。
- 富海三七、富海揚帆及杭州米信均透過富海持有本公司的股份。富海持有的本公司股份分別由富海三七、富海揚帆及杭州米信間接持有29.997%、19.998%及49.995%。
- Chentao Capital、Youshi Capital、寧波熙墨及橫琴熙墨均透過杉優韜持有本公司的股份。由於吳傳文僅為寧波熙墨擁有少數經濟權益的投資者，而寧波熙墨為於本公司股東杉優韜擁有少數經濟權益的投資者，故吳傳文並不被視為[編纂]前投資者，且彼透過寧波熙墨持有的本公司股份間接權益並未包括在上表中。杉優韜持有的本公司股份分別由Chentao Capital、Youshi Capital、寧波熙墨及橫琴熙墨間接持有38.46%、23.08%、19.23%及19.23%。
- 湖北渤峰及湖北渤迅均透過Bohai持有本公司的股份。Bohai持有的本公司股份分別由湖北渤峰及湖北渤迅間接持有72.00%及28.00%。
- 由於盟想（天堂硅谷透過該實體持有本公司股份）為[編纂]，故緊隨[編纂]完成後（假設[編纂]未獲行使）持有我們[編纂]%的股份。
- 截至[編纂]，盟想持有[編纂]股股份。緊隨[編纂]完成後，所有相關股份將須遵守禁售安排。然而，由於盟想作為[編纂]或須於[編纂]行使時出售合共最多[編纂]股股份，緊隨[編纂]完成後，僅[編纂]股盟想所持股份須於[編纂]起六個月內受禁售安排規限，而任何根據[編纂]並未出售的餘下[編纂]股股份於[編纂]起計兩個月期間，將須遵守有關禁售安排。

歷史、重組及公司架構

本集團緊隨[編纂]後的簡化公司架構

下圖顯示本集團緊隨[編纂]完成後的公司及股權架構（基準為所有優先股將按一比一基準轉換為我們的股份）：



附註：

- (1) Sun SPV 由孫先生的家族信託間接全資擁有，該家族信託的唯一創立人及信託人為孫先生，且其受益人為孫先生及其家庭成員。
- (2) You SPV 由游先生的家族信託間接全資擁有，該家族信託的唯一創立人及信託人為游先生，且其受益人為游先生及其家庭成員。
- (3) 由於盟想為[編纂]，故於緊隨[編纂]完成後（假設[編纂]未獲行使）持有我們[編纂]%的股份。
- (4) 參閱「一本集團於2018年1月進行公司重組及[編纂]前投資前的簡化公司架構」附註9。
- (5) 參閱「一本集團於2018年1月進行公司重組及[編纂]前投資前的簡化公司架構」附註10。
- (6) 參閱「一本集團於2018年1月進行公司重組及[編纂]前投資前的簡化公司架構」附註11。
- (7) 參閱「一本集團於2018年1月進行公司重組及[編纂]前投資前的簡化公司架構」附註12。
- (8) 參閱「一本集團於緊隨公司重組及[編纂]前投資完成後的簡化公司架構」附註5。
- (9) 湖州盟有網絡科技合夥企業（有限合夥）（「湖州盟有」）持有上海盟有網絡科技有限公司（「上海盟有」）60%股權。
- (10) 倘任何優先投資者行使其在[編纂]中認購[編纂]的優先購買權（參閱「歷史、重組及公司架構」一節），則根據其是否悉數或部分行使相關權利，其於本公司的股權比例最高將增加至緊接[編纂]前的相同水平（如「歷史、重組及公司架構」一本集團於緊隨公司重組及[編纂]前投資完成後的簡化公司架構」一節圖表所載）。行使權利的優先投資者根據相關權利認購[編纂]將導致其他投資者在[編纂]中可予認購的[編纂]數目減少。倘所有優先投資者最大限度地行使相關權利，彼等將有權認購合共[編纂]，佔[編纂]%，而上圖所載「其他公眾股東」的持股比例將由[編纂]%降至[編纂]。

歷史、重組及公司架構

公眾持股量及禁售期

[編纂]前投資者所持股份將計入公眾持股量⁽¹⁾。

緊隨[編纂]後（假設[編纂]未獲行使及根據[編纂]為[編纂]港元（即指示性[編纂]範圍的中位數））：

	股份數目	股權比例
總計	[編纂]	100%
公眾持股量	[編纂]	[編纂]%
緊隨[編纂]後受禁售安排規限	[編纂]	[編纂]% ⁽²⁾
緊隨[編纂]後可自由買賣	[編纂]	[編纂]% ⁽¹⁾

附註：

- (1) 該等股份可能包括優先投資者因行使優先投資者在[編纂]中認購[編纂]的優先購買權（參閱「歷史、重組及公司架構－股東權利」）而將予認購的[編纂]。任何行使權利的優先投資者將以[編纂]的承配人身份按[編纂]認購相關[編纂]，該等[編纂]於緊隨[編纂]後不受任何禁售安排所規限。
- (2) 於緊隨[編纂]後受禁售安排規限的[編纂]股股份中，[編纂]股股份（佔緊隨[編纂]後股份的約[編纂]%）將由主要股東集團持有，[編纂]股股份（佔緊隨[編纂]後股份的約[編纂]%）將由[編纂]前投資者持有，[編纂]股股份（佔緊隨[編纂]後股份的約[編纂]%）將由本公司緊接[編纂]前的其他現有股東（即Tencent Mobility、星耀、銘映及Li SPV）持有，而[編纂]股股份（佔緊隨[編纂]後股份的約[編纂]%，並基於[編纂][編纂]港元（即指示性[編纂]範圍的中位數））將由認購[編纂][編纂]的[編纂]持有。

在緊接[編纂]完成前持有股份的各現有股東（即主要股東集團（與[編纂]股股份有關）、[編纂]前投資者（與合共[編纂]股股份有關。減去根據[編纂]出售的股份數目後，盟想合共持有的[編纂]股股份於[編纂]起計兩個月期間，將須遵守下文禁售安排）及本公司其他現有股東（即Tencent Mobility（與[編纂]股股份有關）、星耀（與[編纂]股股份有關）、銘映（與[編纂]股股份有關）及Li SPV（與[編纂]股股份有關））已承諾，未經本公司、聯席保薦人、[編纂]（為其本身及代表[編纂]）事先書面同意，相關股東將不會並將促使其聯屬人士不會於本文件日期起至[編纂]後六個月當日（首尾兩日包括在內）止期間內的任何時間，出售(i)相關股東於承諾日期持有的任何股份及[編纂]後發行予相關股東的任何其他額外股份（惟不包括優先投資者根據上文所述優先購買權認購的任何[編纂]）（「相關股份」）；或(ii)於持有或控制（直接或間接）任何相關股份的任何公司或實體擁有任何權益。

遵守臨時指引

鑒於(i)[編纂]前投資的代價於我們就[編纂]首次向聯交所提交上市[編纂]的日期前逾28個完整日期內已結清；及(ii)授予[編纂]前投資者的特別權利將於[編纂]前終止，聯席保薦人認為[編纂]前投資者的投資已遵守聯交所於2012年10月頒佈並於2013年7月及2017年3月更新的指引信HKEx-GL43-12及聯交所於2012年10月頒佈並於2017年3月更新的指引信HKEx-GL44-12。

歷史、重組及公司架構

中國監管規定

我們的中國法律顧問已確認，上述本集團中國公司的股份轉讓、認購、收購、處置及公司重組均已合法完成，且所有必要的監管批准均已依照中國法律及法規取得。

根據商務部、國務院國有資產監督管理委員會、國家稅務總局、中國證監會、國家工商行政管理總局及國家外匯管理局於2006年8月8日共同頒佈、自2006年9月8日起施行並於2009年6月22日修訂的《關於外國投資者併購境內企業的規定》（「併購規定」），外國投資者在以下情況下須取得必要批文：(i)收購境內企業股權以將其轉變為外商投資企業；(ii)認購境內企業增資以將其轉變為外商投資企業；(iii)設立外商投資企業購買境內企業資產並運營該等資產；或(iv)購買境內企業的資產並投入該等資產建立外商投資企業。倘境內公司或企業或境內自然人通過其成立或控制的境外公司收購與其有關或有聯繫的境內公司，應報商務部審批。併購規定（其中包括）進一步規定，中國公司或個人為實現上市而設立並直接或間接控制的境外特殊公司或特殊目的公司，須在該特殊目的公司的證券於境外證券交易所上市交易前獲得中國證監會批准，尤其是在特殊目的公司收購中國公司的股份或股權以換取境外公司股份的情況下。

我們的中國法律顧問認為併購規則並不適用，乃由於微盟香港自微盟企業收購微盟發展的股權並認購微盟發展的股權時，微盟發展屬外商投資公司。因此，我們的中國法律顧問認為無需根據併購規定獲得商務部及中國證監會的事先批准。

於中國國家外匯管理局登記

根據國家外匯管理局出於並於2014年7月14日生效的《關於境內居民通過特殊目的公司境外投融資及返程投資外匯管理有關問題的通知》（「國家外匯管理局37號文」，其取代了《關於境內居民通過境外特殊目的公司融資及返程投資外匯管理有關問題的通知》（「國家外匯管理局75號文」））：(a)中國居民須於國家外匯管理局本地分支機構登記方能將資產或股權用於由中國居民直接設立或間接控制，目的為進行投資或融資的境外特殊目的公司（「境外特殊目的公司」），及(b)首次登記後，若境外特殊目的公司出現任何重大變更，其中包括境外特殊目的公司的中國居民股東、境外特殊目的公司的名稱、經營條款出現變更或境外特殊目的公司的資本出現任何增減、股份轉讓或互換以及合併或分拆，中國居民仍須於國家外匯管理局本地分支機構登記。根據國家外匯管理局37號文，未有遵守該等登記程序可能招致罰款。

根據國家外匯管理局出於並於2015年6月1日生效的《關於進一步簡化和改進直接投資外匯管理政策的通知》（「國家外匯管理局13號文」），接受國家外匯管理局登記的權限由本地國家外匯管理局轉到境內實體資產或權益所在地的本地銀行。

據我們的中國法律顧問告知，截至最後實際可行日期，我們的間接股東及中國公民孫先生、方先生、游先生及李先生已完成國家外匯管理局37號文項下的登記。

業 務

我們的使命

我們的使命是透過技術驅動革新助力中小企業向數字化轉型，讓商業變得更智慧。

概覽

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，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服務提供商。透過我們的SaaS產品，我們提供多種針對於垂直行業的智慧商業解決方案且我們的精準營銷服務可使企業面向中國領先數字內容平台上的特定受眾進行推廣。根據弗若斯特沙利文報告，按收益計，我們於中國中小企業雲端商業及營銷解決方案市場的市場份額為5.8%，且2017年於中國各種規模企業雲端商業及營銷解決方案市場的市場份額為4.2%。我們主要透過中國領先的社交媒體平台微信交付我們的SaaS產品及精準營銷服務，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（按收益計，市場份額為15.3%）。

我們於2013年首次發佈SaaS產品，旨在幫助在傳統零售模式下運營的中小企業克服其在當下新零售時代面臨的重大挑戰。由於中小企業線下門店規模有限，且對線上專業知識了解甚少，故此，通常缺乏易用且具成本效益的數字工具來發展業務及管理顧客關係。傳統的網上商城平台提供的商戶服務有限，同時須控制用戶流量及與終端顧客的關係。我們透過提供去中心化的社交媒體平台打破該模式，允許中小企業直接接觸顧客、與顧客溝通、並能透過線上線下渠道管理其與其顧客之間的互動及關係。於去中心化平台（如微信）上，商戶可利用社交媒體訪問量建立品牌名，直接向目標受眾推銷並獲得顧客。我們為商戶提供全套易於使用的SaaS產品，使其以微信公眾號或微信小程序的形式開設線上業務。商戶可利用SaaS產品於微信或其他數碼資產上進行業務運營、提高運營效率及管理線上線下的顧客關係。在這種顛覆性的模式下，我們透過向商戶提供其顧客流量及數據的所有權，將主導權交還予商戶。

於2016年，我們開始提供精準營銷，使廣告主可透過於中國領先社交媒體平台上進行移動社交營銷並優化其營銷活動，觸及其目標受眾。

商戶使用我們的SaaS產品在社交媒體平台上開設個性化店面並管理其主要數字商務營運，包括產品展示、訂單獲取及支付流程、顧客關係管理及社交媒體營銷。我們的SaaS產品分為商業雲、營銷雲及銷售雲三種雲服務產品，各產品均具備其獨特的功能及特點設計，以滿足商戶的特定商業需求。商業雲產品使商戶能夠建立綜合線上線下數字化運營，並使彼等提高顧客的參與度、轉換率、收益及忠誠度。營銷雲產品為商戶提供數字工具以精準鎖定受眾群體並優化在線營銷活動，包括廣告製作及預算分配。銷售雲產品幫助商戶提升獲客能力並有效取得更高銷售業績。

業 務

於2017年10月，我們推出一款平台即服務（或PaaS）微盟雲平台。該平台專為第三方開發商設計，為用戶提供除我們現有的雲服務之外更多的應用程序選擇。透過使用我們的微盟雲平台，第三方開發商即可設計、構建和實施企業級自定義應用程序。第三方開發商不僅在其應用程序中整合我們的店面、產品、交易、支付、營銷、會員及物流模塊，亦可連接至微盟服務市場（應用商店）的數百個插件，以豐富其應用程序產品種類。截至最後實際可行日期，我們累積已有近400位第三方開發商，並在微盟雲平台上為商戶提供由該等第三方開發商開發的逾600個應用程序。

我們於2016年開展精準營銷業務。我們透過該業務提供便捷、實惠及高效的一站式移動社交營銷解決方案，確保廣告主優化其營銷活動並實現其品牌宣傳或精準營銷的目標。我們集成分析和優化技術的專有數據管理平台（DMP）助力廣告主精準營銷，以更精準地物色可能對品牌感興趣或成為付費顧客的受眾。該DMP亦可使廣告主便捷地選擇媒體資源、創建社交推廣計劃及使用其他強大工具進行營銷及推廣。此外，我們與優質媒體資源的合作有助於廣告主的營銷活動觸達海量受眾。我們的優質媒體資源主要包括主流社交媒體平台和其他高流量渠道，如微信朋友圈、微信公眾號、QQ、QQ空間、百度及知乎。

我們與騰訊有長期穩定的合作關係，而騰訊是我們的戰略合作夥伴和投資者。我們是微信第三方服務提供商中的領航者。我們是2013年微信公眾號的首批合作夥伴之一，亦為騰訊於2017年推出的微信小程序接口的首批商業及營銷解決方案提供商之一，從而擁有先發優勢。根據弗若斯特沙利文報告，按2017年收益及付費商戶數量計，我們為最大的微信平台中小企業第三方服務提供商。我們於2016年及2017年均獲授予騰訊社交廣告區域與行業渠道年度最佳服務商。我們於微信第三方服務市場的領先地位及與騰訊的合作關係使我們能透過微信（尤其是微信小程序）把握移動社交商業的未來發展潛力。

我們擁有龐大且迅速增長的客戶群。截至2018年6月30日，我們就我們的SaaS產品及精準營銷擁有約270萬註冊商戶，為我們提供可定期從中獲利的龐大的潛在客戶群。於往績記錄期間，我們擴大我們SaaS產品及精準營銷的客戶群。我們SaaS產品的付費商戶人數於2015年、2016年及2017年12月31日以及2018年6月30日分別為23,895名、36,344名、51,494名及56,313名。我們SaaS產品的每用戶平均收益於2015年、2016年及2017年以及截至2018年6月30日止六個月分別為人民幣4,771元、人民幣4,834元、人民幣5,100元及人民幣2,758元。使用我們精準營銷的廣告主數量於2016年、2017年及截至2018年6月30日止六個月分別為3,217名、17,681名及14,189名。我們每廣告主平均開支於2016年、2017年及截至2018年6月30日止六個月分別為人民幣54,023元、人民幣52,767元及人民幣68,084元。我們龐大且不斷增長的客戶群為我們提供龐大的大數據庫，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。

我們的銷售網絡包括中國一線城市及其他戰略性城市的自有直銷團隊以及遍佈全國的本地渠道合作夥伴網絡。截至2018年6月30日，我們擁有超過1,500家渠道合作夥伴的線下網絡，涵蓋中國所有省、直轄市及自治區，使我們能夠與客戶建立本地化的

業 務

緊密業務關係。我們渠道合作夥伴的較低流失率體現了我們與渠道合作夥伴的良好關係。於截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度以及截至2018年6月30日止六個月，我們SaaS產品渠道合作夥伴的流失率分別為8.1%、3.4%、5.2%及3.7%。我們的銷售渠道讓我們SaaS產品的商戶在具成本效益的情況下轉化為精準營銷廣告主，反之亦然，這使我們可以較單獨獲得新客戶而言減少獲客成本。我們亦向渠道合作夥伴提供培訓以及技術、營銷及顧客服務支持，以更好地服務商戶及廣告主。

我們透過與騰訊雲合作並使用雲基礎技術建立的平台基礎設施向用戶提供高可靠性、可擴展性、高性能及安全性。我們能夠處理大量的實時數據，同時確保性能上保持高速而穩定的能力，使我們能夠應對日益增長的商戶及其顧客人數以及不斷提高的業務運營的複雜性。我們亦已獲得國家網絡安全等級保護三級認證，彰顯我們有關信息及基礎設施安全的能力及承諾。我們亦就AI建立自己的算法數據庫，並不斷探索機器學習領域。此外，憑藉我們強大的微盟雲平台，我們能夠持續進行產品及技術創新，並提供極致的顧客體驗。

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6月30日止六個月的人民幣212.0百萬元增加至截至2018年6月30日止六個月的人民幣332.1百萬元。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6月30日止六個月的人民幣166.4百萬元增加至截至2018年6月30日止六個月的人民幣231.0百萬元。

我們的優勢

我們認為以下競爭優勢促使我們取得成功並將有助於推動我們未來的發展：

中國微信生態系統最大的中小企業第三方服務提供商

根據弗若斯特沙利文報告，於2017年，按收益及付費商戶數量計，我們為中國最大的中小企業微信第三方服務提供商，市場份額（就收益而言）為15.3%。根據弗若斯特沙利文報告，按毛收入計，我們於2017年亦為騰訊社交網絡服務平台（包括微信及QQ）領先的中小企業精準營銷提供商。我們於2016年及2017年均獲授予騰訊社交廣告區域與行業渠道年度最佳服務商。

我們與騰訊有長期穩定的合作關係，騰訊是我們的戰略合作夥伴和投資者。我們是微信第三方服務提供商中的領航者。我們是2013年微信公眾號的首批合作夥伴之一，亦為騰訊於2017年推出的微信小程序的首批商業及營銷解決方案提供商，從而擁有先發優勢。我們於微信生態系統第三方服務方面的領先地位及與騰訊緊密的合作關係使我們能夠把握微信和微信小程序的未來發展潛力。自推出以來，微信小程序迅速

業 務

普及，吸引了消費者、商戶和第三方應用程序開發商的廣泛使用。我們在大數據分析和精準營銷上與騰訊緊密合作，通過合作我們可以提供精確定位的廣告，以提高廣告主的受眾覆蓋面和營銷效率，並利用騰訊社交媒體平台移動營銷市場的快速發展。

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。根據同一資料來源，中國的中小企業數量於2013年至2017年間自13.7百萬家迅速增長至27.3百萬家，預計到2022年將進一步增長至62.3百萬家。大多數中小企業均在線下經營，並無完善的顧客關係管理及線上營銷能力。然而，新零售的出現、移動技術的提升及社交媒體平台的快速增長正推動對具有成本效益且便於使用的雲端商業及營銷解決方案的需求，以幫助中小企業獲得更多消費者及更高效地運營。我們已成功利用中小企業的快速增長以及其對雲端商業及營銷解決方案的相關需求。

去中心化的智慧商業解決方案賦能中小企業實現數字化運營

我們的平台通過「去中心化」的解決方案顛覆傳統第三方電商模式。透過我們的SaaS產品，中小企業可直接與顧客聯絡及溝通，使得其可透過線上線下渠道管理及優化業務。由此，我們透過向商戶提供其自有顧客流量及數據的所有權，將主導權交還予商戶。

我們提供多種系列的智慧商業解決方案，可應用於各種使用場景。我們的SaaS產品具備數字化店面建設、全渠道營銷、顧客關係管理及業務報告等創新及綜合功能，可使商戶提高運營效率及盈利能力。我們的SaaS產品是針對各個垂直行業（包括電子商務、零售、餐廳、旅遊、酒店及美容）量身定制，吸引了多元化的商戶群體。我們在軟件開發、數字營銷及大數據分析領域進行策略性跨界整合，打造具有協同效應的一站式商業解決方案，幫助客戶在新零售時代更為智慧地開展業務。

具有變現能力的龐大客戶群

截至2018年6月30日，我們就我們的SaaS產品及精準營銷擁有約270萬註冊商戶，為我們提供可定期從中獲利的龐大的潛在客戶群。於往績記錄期間，我們擴大我們SaaS產品及精準營銷的客戶群。我們SaaS產品的付費商戶人數於截至2015年、2016年及2017年12月31日以及2018年6月30日分別為23,895名、36,344名、51,494名及56,313名。我們SaaS產品的每用戶平均收益於2015年、2016年及2017年以及截至2018年6月30日止六個月分別為人民幣4,771元、人民幣4,834元、人民幣5,100元及人民幣2,758元。使用我們精準營銷的廣告主數量於2016年、2017年及截至2018年6月30日止六個月分別為3,217名、17,681名及14,189名。我們每廣告主平均開支於2016年、2017年及截至2018年6月30日止六個月分別為人民幣54,023元、人民幣52,767元及人民幣68,084元。我們SaaS產品商戶於2015年、2016年、2017年以及截至2018年6月30日止六個月的流失率分別為59.2%、48.7%、27.2%及13.3%。我們龐大且不斷增長的客戶群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。

業 務

遍佈全國的銷售網絡

我們的銷售渠道包括我們位於一線和其他戰略性城市的自有直銷團隊以及遍佈全國的本地渠道合作夥伴網絡。我們擁有超過1,500家渠道合作夥伴的線下網絡，涵蓋了中國所有省、直轄市及自治區，使我們能夠與客戶建立本地化的緊密業務關係。我們渠道合作夥伴的較低流失率體現了我們與渠道合作夥伴的良好關係。於截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度以及截至2018年6月30日止六個月，我們SaaS產品渠道合作夥伴的流失率分別為8.1%、3.4%、5.2%及3.7%。我們的銷售渠道讓我們SaaS產品的商戶在具成本效益的情況下轉化為精準營銷廣告主，反之亦然，這使我們可以較單獨獲得新客戶而言減少獲客成本。於往績記錄期間，SaaS產品註冊商戶向付費商戶轉換的轉換率分別為2.0%、2.7%、3.3%及3.4%，而同期銷售及分銷開支佔我們總收益的百分比分別為91.1%、107.0%、56.0%及56.5%，顯示了我們的註冊商戶將在具成本效益的情況下轉換為付費商戶。此外，截至2018年6月30日，有182家渠道合作夥伴同時為SaaS產品及精準營銷渠道合作夥伴。該等182家渠道合作夥伴可向現有廣告主或商戶交叉推銷我們的SaaS產品及精準營銷，而不會產生重大成本，反之亦然。我們亦為渠道合作夥伴提供持續培訓以及技術、營銷和顧客服務支持，以更好地服務於客戶。

強大的研發能力助力持續技術創新

我們堅持秉行技術開發與創新。自2015年起，我們已將我們的SaaS產品從微信公眾號營銷服務擴展到微信小程序營銷解決方案，並進一步擴展到為各個垂直行業定制的SaaS產品。自推出首個解決方案以來，我們一直不斷更新我們的SaaS產品。於往績記錄期間，我們就SaaS產品發佈了近1,300項迎合商戶不斷變化的需求的更新或新功能。例如，於2017年10月，我們推出一款PaaS微盟雲平台，該平台專為第三方開發商設計，為商戶創造更多且更好的應用程序。借助於微盟雲平台，第三方開發商可透過其公開接口設計、構建及實行企業級自定義應用程序。此外，我們於2018年6月推出銷售推、於2018年7月推出智慧酒店、於2018年8月推出智慧零售，並於2018年10月推出智慧旅遊。截至2018年6月30日，我們在產品創新及推廣方面的往績記錄良好，乃源於我們由360多名內部開發人員及工程師組成的專門團隊擁有強大研發能力。

此外，我們透過SaaS產品及精準營銷為中小企業提供服務，積累多年經驗，從而收集了大量的消費者和商戶行為數據，當與我們的數據分析相結合時，可以增強我們的各種數據應用，包括精準營銷、風險管理及個性化推薦。我們亦通過招聘、晉升及培訓的方式大力培養一流的工程專家和數據科學家，以進一步提高我們的技術優勢。

極具創新精神和創業熱誠的管理團隊

我們的創始人是近年來領導中國中小企業數字化轉型的富有激情踐行者，開創了便於透過微信生態系統實施的易於使用且經濟高效的智慧商業解決方案。在我們創始人及管理團隊的領導下，我們的產品及服務打破傳統的電商模式，並有效地塑造中

業 務

小企業可在中國領先社交媒體平台建立自有品牌擁有權及管理主要業務運作去中心化社交媒體電子商務模式。我們的創始人兼首席執行官孫先生是一位享有盛譽的科技企業家，屢獲行業殊榮，包括上榜2017福布斯亞洲30歲以下傑出人物、快公司中國商業最具創意人物100及創業節目「我是創始人」（由騰訊及浙江衛視舉辦的企業家競技真人秀電視節目）第一季全國冠軍。我們的三位聯合創始人及管理團隊擁有在互聯網科技、軟件開發、數字營銷管理及戰略投資互補的專長。進一步資料請參閱「董事及高級管理層」。

我們的戰略

為完成使命並進一步鞏固我們的市場領導地位，我們擬推行以下戰略：

加強及擴展我們的營銷雲和銷售雲服務產品

我們將憑藉我們在商業雲產品方面的市場領導地位來擴大我們的營銷雲及銷售雲產品。為更好地了解中小企業的痛點及不斷開發新的互補服務以滿足其營銷及銷售需求，我們一直學習我們客戶使用我們現有產品的方式。就我們的營銷雲產品而言，我們將開發更多定制工具，使商戶能夠優化營銷活動，實現更佳的營銷效果。憑借我們的銷售雲產品，我們商戶的銷售團隊能夠大大提高彼等的銷售及營銷能力並有效取得更高銷售業績。例如，為拓寬我們的產品組合並拓展至銷售雲產品，我們於2018年6月推出銷售推。透過將營銷雲及銷售雲與商業雲產品進行整合，我們能夠為我們的客戶提供有關其顧客的更全面的視圖並交叉銷售我們的雲產品。我們將繼續加強對新雲服務產品的研發，以更好地服務於客戶。

拓展到新的垂直行業

我們計劃利用我們在現有垂直行業的成功和經驗擴展到新行業。我們計劃繼續定制我們的SaaS產品和精準營銷，為傳統的低數字滲透率的垂直行業商戶提供相關產品。我們將重點關注的新垂直行業包括但不限於零售、餐飲、酒店及旅店、旅遊及生活、教育、家居及汽車。於2018年7月，我們推出智慧酒店。智慧酒店專為酒店業務而設計，使酒店營運商更好地管理顧客關係及銷售渠道，進而推動銷售額的增加及提高顧客的忠誠度。此外，我們於2018年8月發佈智慧零售。智慧零售為專為零售商戶設計的解決方案，擁有多種管理功能，以幫助其整合線上及線下運營、營銷和數據管理，並成為智慧商業。最近，我們於2018年10月推出智慧旅遊，智慧旅遊專為傳統旅行社設計，通過提供在線功能（如微信營銷、在線銷售、訂單管理、會員管理和數據分析）幫助旅行社拓寬銷售渠道及提高其營銷及獲客能力。我們相信，通過成功進軍新垂直行業，我們能夠增加收益並改善經營業績。

業 務

加強客戶群的變現能力

我們相信就加深與現有客戶群的關係而言機遇重大。截至2018年6月30日，我們就我們多樣化的產品及服務擁有約270萬註冊商戶。我們龐大的客戶群為我們定期進一步從中獲利提供堅實的基礎。我們旨在主要通過不同產品及服務之間的交叉營銷及交叉銷售加強SaaS產品及精準營銷的變現能力。我們計劃增加使用免費SaaS產品的商戶向付費商戶的轉化，並增加向現有商戶的銷售。鑒於商戶了解到我們服務的優勢，故我們旨在通過高級版本及額外附贈升級顧客體驗。我們計劃利用我們業務間的協同效應進行交叉銷售，並將我們的SaaS產品商戶轉化為精準營銷廣告主，反之亦然。我們亦計劃利用在雲端商業及營銷平台上累積的數據為客戶提供創新型金融科技服務。具體而言，我們計劃通過大數據計算技術建立商戶檔案並通過分析商戶在線店鋪流量數據、訪客數據、產品數據、營銷活動數據及交易數據等對商戶下一階段的業務作出合理預測。倘商戶需要融資進行業務發展，則我們計劃利用有關數據及大數據計算技術建立風險控制模式並對商戶進行有效評估，以選擇合適的融資渠道及產品。

此外，我們將加強微盟雲平台及微盟服務市場的變現能力。第三方開發商對我們微盟雲平台而言至關重要。我們計劃通過以下方式吸引第三方開發商：(i)增強微盟雲平台的技術能力並擴大其技術影響力；(ii)優化微盟服務市場並吸引商戶使用第三方開發商開發的應用程序；及(iii)加強我們的營銷力度，以吸引第三方開發商，並為其提供專業的技術支持。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的微盟雲平台及微盟服務市場並無產生收益。我們目前並未共享第三方開發商開發並透過我們的微盟服務市場分銷的應用程序產生的收益或向購買該等應用程序的用戶收取費用。預期微盟雲平台及微盟服務市場日後將愈加完善，我們可透過分享第三方開發商開發且經我們平台分銷的應用程序產生的部份收益而從該生態系統中獲利。進一步詳情，請參閱「業務－我們的產品及服務範圍－微盟雲平台－變現能力」。

加強與騰訊及其他去中心化移動平台的合作

我們將推動與騰訊的數據共享及大數據分析，以加深與騰訊社交網絡生態系統的整合，並與騰訊合作，以通過更好地識別及吸引理想顧客並提高轉化率，來優化廣告主精準營銷策略。我們與騰訊將通過開放數據標籤接口及大數據聯合分析的方式進行合作。具體而言，作為合作服務提供商，騰訊將向我們開放一系列數據標籤接口，這些接口覆蓋顧客識別、顧客吸引到顧客轉化等環節。基於該等標籤，我們可以構建出更為完整的數據視圖，從而進一步優化商戶的精準營銷及顧客轉化的運營情況及效果。此外，在大數據分析領域，我們將與騰訊合作，通過共建數據集市及共享算法能力的方式，聯合進行數據分析及建模。基於雙方數據的互補性，我們可進行更為深入的數據分析及挖掘，並輸出更為精確及全面的用戶畫像及商戶畫像，從而進一步提升精準營銷的效果。

業 務

我們亦將加強現有合作並與其他中國領先的去中心化移動平台建立新的合作關係。我們可借該等平台擴大我們廣告主的受眾範圍，使其尋求及確定最具成本效益的廣告投放，並滿足其多渠道營銷需求，同時使其保留對其顧客數據的控制權。例如，我們已將精準營銷投入移動平台百度及知乎。詳情請參閱「我們的產品及服務範圍 – 精準營銷 – 我們的服務」。

透過我們的微盟雲平台優化我們的生態系統

我們將鼓勵第三方開發商在我們的微盟雲平台上開發應用程序，以擴大我們提供予客戶的產品範圍，並豐富我們的微盟生態系統。我們將繼續發佈新的第三方開發商的營銷及銷售工具和服務，以補充我們的核心服務產品。我們將為第三方開發商提供一套豐富的API及插件以及更多合作方法，使開發商與商戶建立關係，從而繼續提升我們微盟雲平台的吸引力。我們亦將繼續開發其他雲服務產品，以滿足客戶和第三方開發商不斷發展的需求。

發展及提升我們的銷售渠道

我們將繼續擴大我們的直銷隊伍以及我們在中國的當地渠道合作夥伴，以擴大我們的整體客戶群。我們亦將透過加強我們直銷隊伍及渠道合作夥伴的銷售及營銷專業技能，鼓勵SaaS產品與精準營銷之間的交叉銷售。我們將考慮進入滲透空間較大的垂直行業及提高我們現已覆蓋城市的市場份額。我們將聘請更多在不同垂直行業擁有深厚的專業知識且具有強大商戶關係的本地化渠道合作夥伴。我們亦將向渠道合作夥伴提供更為全面及系統化的培訓，以便彼等能夠有能力向潛在客戶闡明我們的產品及服務如何幫助其成立線上商店、跨渠道管理顧客關係，進而改善整體業務營運。

探索戰略合作關係及收購機會

我們推崇創新合作的企業文化，專注於盡量提高長期價值。於2018年5月，我們訂立協議以收購廣州向蜜鳥的股權，以利用其酒店業的銷售渠道及營銷能力，來改變我們的長期經營業績。詳情請參閱「歷史、重組及公司架構 – 於廣州向蜜鳥的投資」。我們將繼續選擇性地尋求我們認為可擴展我們產品種類的戰略合作、投資及收購，使我們進入新的垂直行業，提高我們的技術及研發能力。我們亦將考慮投資於與我們現有業務互為補充的其他移動或數字領域。於選擇投資目標或合作夥伴時，我們通常考慮以下因素：與我們戰略規劃的適用性、潛在協同效應的程度、市場定位、管理團隊經驗、估值、過往經營指標及財務表現。截至最後實際可行日期，除收購廣州向蜜鳥的股權外，我們並無確立任何明確的戰略合作夥伴或收購目標。

業 務

我們的生態系統及其參與者

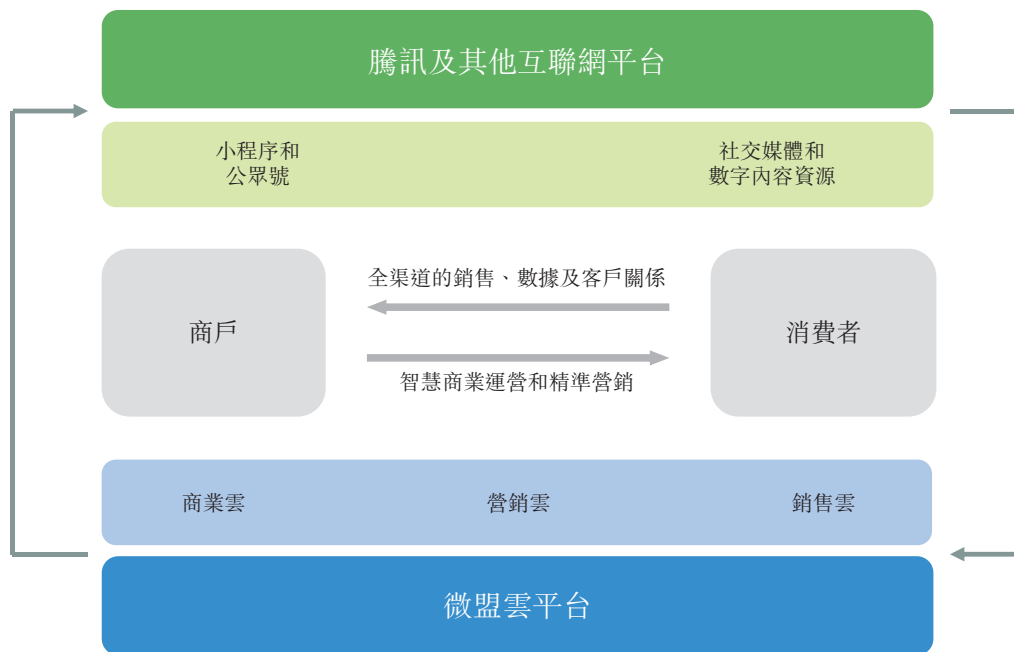
我們的雲端商業及營銷服務平台構成連接我們商戶、消費者及社交媒體平台的充滿活力的生態系統的一部份。透過該生態系統，我們已顛覆商戶於當今新零售時代利用社交媒體開展其業務的方式，並在我們的生態系統參與者中建立了值得信賴的成功平台的聲譽。由於我們主要透過微信平台提供我們的SaaS產品及精準營銷服務，我們的微盟生態系統已納入騰訊生態系統。

以下為受益於我們生態系統的主要參與者。

- **商戶**。我們的產品及服務主要面向中小企業。中小企業佔中國全部註冊企業的約94.0%，佔2017年中國國內生產總值的60.0%以上。根據弗若斯特沙利文報告，2017年有27.3百萬家中小企業。我們服務於龐大且日益增長的旨在通過數字化進行業務轉型的商戶群體。截至2018年6月30日，約有270萬家註冊商戶使用我們的SaaS產品及精準營銷服務。截至2015年、2016年及2017年12月31日以及2018年6月30日，我們SaaS產品的付費商戶數量分別為23,895名、36,344名、51,494名及56,313名。於2016年、2017年及截至2018年6月30日止六個月，使用我們精準營銷的廣告主數量分別為3,217名、17,681名及14,189名。
- **消費者**。根據弗若斯特沙利文報告，截至2017年12月31日中國網購消費者為533百萬人。隨著消費者從可支配收入和在線時間的增加中受益，他們更多地選擇可提供個性化、全渠道購物體驗的商戶和平台。截至最後實際可行日期，我們商戶的消費者數量累計達約4億人。截至最後實際可行日期，我們商戶的粉絲數量累計達約10億人。
- **社交媒體平台**。我們目前與騰訊及其他社交媒體平台合作，提供SaaS產品及精準營銷。我們主要以微信小程序及微信公眾號的形式在微信上提供我們的SaaS產品。我們主要在騰訊社交媒體平台（如微信朋友圈及QQ）上提供精準營銷。於往績記錄期間，我們亦與其他媒體發佈商（包括百度及知乎）合作以提供我們的精準營銷。

業 務

下圖展示了我們生態系統中的網絡效應及參與者互動。



我們的生態系統提供獨特的價值理念並可自我強化。我們向以下各方提供以下價值理念：

- **商戶**。我們為商戶提供全套易於使用的數字工具以進行業務運營、提高運營效率及管理線上線下的顧客關係。我們為中小企業提供價格實惠的中國領先的社交網絡服務平台上的大量去中心化的用戶流量，並給予其對顧客及交易數據和樹立其品牌形象的控制權。
- **消費者**。消費者可在微信中使用我們微信小程序端的產品，毋須下載單獨的應用程序或軟件。消費者可快速便捷地打開、運行及退出相關微信小程序。我們在微信小程序中嵌入的各種營銷插件及數字工具可使商戶按具吸引力的互動方式向消費者推送相關有價值的推廣活動。我們的產品為消費者提供整合線上線下元素的方便及個性化的購物體驗。
- **社交媒體平台**。通過我們數碼產品及服務，我們幫助商戶在社交媒體平台開設其業務，從而幫助該等平台豐富其服務、吸引更多用戶和提升其變現能力。

我們的產品及服務範圍

我們於2013年首次發佈SaaS產品，並於2016年開始精準營銷業務。我們透過我們的SaaS產品及精準營銷向商戶及廣告主提供多種商業及營銷解決方案及服務。客戶使用我們的解決方案和服務開設社交媒體店面並管理其主要業務運作，包括產品展示、訂單獲取、支付流程、顧客關係管理及社交媒體營銷活動。

業 務

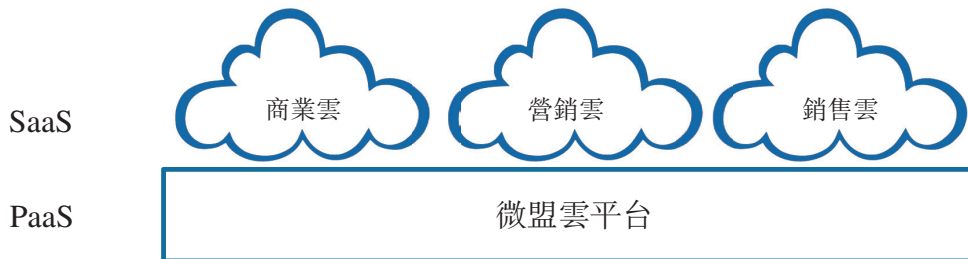
於往績記錄期間，我們的收益主要來自向商戶和廣告主提供SaaS產品和精準營銷。下表載列我們於所示期間的收益（按業務分部劃分）：

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	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 . . .	114.0	100.0	175.7	92.9	262.6	49.2	122.4	57.7	155.3	46.8
精準營銷. . . .	—	—	13.5	7.1	271.4	50.8	89.6	42.3	176.8	53.2
總計	<u>114.0</u>	<u>100.0</u>	<u>189.2</u>	<u>100.0</u>	<u>534.0</u>	<u>100.0</u>	<u>212.0</u>	<u>100.0</u>	<u>332.1</u>	<u>100.0</u>

我們於2017年10月推出一款PaaS微盟雲平台。截至最後實際可行日期，我們累積已有近400位第三方開發商，並在微盟雲平台上提供由第三方開發商開發的逾600個應用程序。於往績記錄期間，我們的微盟雲平台並無產生任何收益。詳情請參閱「— 微盟雲平台 — 變現能力」。

SaaS產品

我們的SaaS產品主要分為商業雲、營銷雲及銷售雲三種雲服務產品，其均構建於我們的微盟雲平台。下圖展示了我們的雲服務：



商業雲可使商戶開設線上業務並使彼等提升顧客的參與度、轉化率、收益及忠誠度。營銷雲為商戶提供數字工具以精準鎖定受眾群體並優化在線營銷活動，包括廣告製作及預算分配。銷售雲幫助商戶提升獲客能力並有效取得更高銷售業績。

業 務

我們SaaS產品的優勢

根據弗若斯特沙利文報告，傳統零售模式下的中小企業在新零售時代面臨重大挑戰，其中部份挑戰包括：

- **線上業務拓展難。**隨著休閒時間花費及零售消費逐漸向在線及移動渠道轉移，中小企業急需將其線下業務與其線上業務結合，並通過社交媒體平台擴展其業務。然而，中國大部份中小企業缺乏財務資源及技術知識以成立線上商店，這限制其開拓能力。
- **缺乏具成本效益的獲客渠道。**傳統中小企業獲取及保留顧客的資源有限。中小企業銷售人員常常投入大量時間向不具針對性的受眾群體電話推銷及營銷，這導致顧客的轉化率較低，因而導致投資回報較少。傳統中小企業經常依賴電商網上商城平台的中心化流量，而此類平台獲客成本正變得越來越高。
- **顧客跟踪和數據分析流程效率低下。**傳統零售模式下的中小企業通常具有有限的數據存儲及數據分析能力。因此，商戶難以建立自己的數據資產、跟踪顧客流量及創建詳細的顧客檔案。
- **缺少數字化業務效能工具。**對中小企業而言，建立線上業務的成本較高且具有挑戰性，傳統ERP或CRM軟件費用昂貴且並非為中小企業或特定垂直行業定制。因此，中小企業難以提升其運營效率。

通過我們的平台，我們提供以下各項為中小企業設計的雲端商業及營銷解決方案：

- **完善的商業及營銷管理系統。**我們向商戶提供一整套完善的商業及營銷管理系統。商戶可使用我們的服務開設社交網絡店面並管理其主要業務運作，包括產品展示、訂單獲取、支付流程、顧客關係管理及社交媒體營銷活動，使商戶能夠實現從拉新、轉化、復購到口碑拓展的交易閉環。
- **為微信生態系統而設計的營銷工具。**我們充分挖掘微信的社交網絡生態系統特點，根據微信分享、社交網絡、信任、口碑的特點，開發營銷工具，幫助商戶玩轉社交網絡營銷。我們的營銷工具包括拼團、砍價、直播、分銷及薦客有禮。
- **高級的數據分析。**我們利用我們的大數據分析能力，為商戶的營銷活動提供數據支持。我們的數據分析透過多維度數據採集和實時報告能幫助廣告主有效地鎖定和獲得顧客、監控營銷活動的表現，以及提高其營銷活動的效果。

業 務






- **強大的第三方服務生態系統。**我們的微盟雲平台專為第三方開發商設計，為商戶提供除我們現有的雲服務之外更多的應用程序選擇。透過我們的微盟雲平台，第三方開發商即可為商戶設計、構建和實施企業級自定義應用程序，以提供更多的自定義應用程序。截至最後實際可行日期，我們在我們的微盟雲平台提供由第三方開發商開發的逾600個應用程序選擇，以供商戶使用。
- **企業級安全性、可擴展性及可靠性。**我們向中小企業提供易於使用且價格實惠的技術基礎設施，該等技術基礎設施具備企業級安全性、可擴展性和可靠性。為保證我們的服務得到高度使用，我們已配備4,000多個服務器集群，並使用各種負載均衡服務。我們已部署各種網絡安全服務，以防禦DDoS攻擊及防範其他網絡安全風險。

截至最後實際可行日期，我們已有十個商業雲解決方案、三個營銷雲解決方案及一個銷售雲解決方案。此外，我們提供一些基礎免費試用的解決方案和服務，來吸引新商戶。我們的商業雲產品及營銷雲產品的價格分別介乎人民幣3,800元至人民幣26,400元及人民幣888元至人民幣17,400元。

下表載列截至最後實際可行日期我們的主要SaaS產品：

產品	定位和特徵
商業雲	
 微商城	完整解決方案（包括線上開店、多種營銷工具、SCRM工具及數據分析），增加顧客流量及忠誠度，獲得強大的技術及多功能服務支持
 智慧零售	專為零售商戶設計的解決方案，擁有多種管理功能，可整合線上及線下運營、營銷和數據管理，並成為智慧商業
 客來店	針對具有線下門店的商戶的完整解決方案，其產品特徵包括會員管理、線上線下營銷、門店展示，以及易於管理的業務交易
 智慧餐廳	針對餐飲業的垂直解決方案，具備會員管理、主題營銷、線上點餐及外賣等各種功能
 智慧酒店	針對酒店業的垂直解決方案，其特徵為房態管理、線上房間預約及線上酒店商城
 智慧美業	針對美容業的垂直解決方案，能提供在線評級、支付小費及移動預訂與預約服務
 智慧休娛	針對休閒娛樂業的垂直解決方案，其特徵為線下場所及服務展示以及預付會員卡交易能力
 智慧會務	垂直一站式數字會務解決方案，具有會議營銷、靈活簽到方式、會議大屏展示、遊戲互動、強大的數據系統及多維度統計報表的特徵
 智慧外賣	針對外賣業的垂直解決方案，其特徵為移動訂餐、在線支付、開具收據、配送、移動社交網絡營銷、促銷及顧客會員制管理服務

業 務

產品	定位和特徵
 智慧旅遊	專為傳統旅行社設計的完整解決方案，通過提供在線功能（如微信營銷、在線銷售、訂單管理、會員管理和數據分析）幫助旅行社拓寬銷售渠道及提高其營銷及獲客能力
營銷雲	
 微站	針對移動網站建設者，具有豐富的模板及組件庫、完美兼容微信小程序和微信公眾號及方便快捷地發佈移動網站的特點
 廣告助手	針對商戶的一站式營銷解決方案，具有一系列工具以管理、監控及優化廣告準備、預算分配及媒體選擇等線上營銷活動
 微盟表單	為商戶根據其定制需求提供多種信息收集功能，包括市場調研、顧客反饋收集及顧客信息積累等需求的解決方案
銷售雲	
 銷售推	針對商戶的獲客工具，可提升其獲客能力、幫助商戶洞察顧客行為及發現及轉化潛在顧客，以及協助銷售人員跟進顧客、跟踪跟進狀態、提高顧客轉化率及從顧客流量獲利

商業雲

下表載列我們商業雲產品的付費商戶數量、每用戶平均收益及續約率：

	截至12月31日止年度			截至6月30日 止六個月
	2015年	2016年	2017年	2018年
付費商戶數量	14,985	24,815	33,580	37,798
每用戶平均收益 (人民幣元)	4,969	5,001	5,700	3,127
續約率 ⁽¹⁾	43.3%	54.0%	66.5%	不適用 ⁽²⁾

附註：

- (1) 續約率等於期初付費商戶數量減去該期間流失數量，再除以截至過往期間末的付費商戶數量。
- (2) 截至2018年6月30日止六個月的續約率無法與全年相比，乃由於該期間的商戶流失率計算期僅為半年。

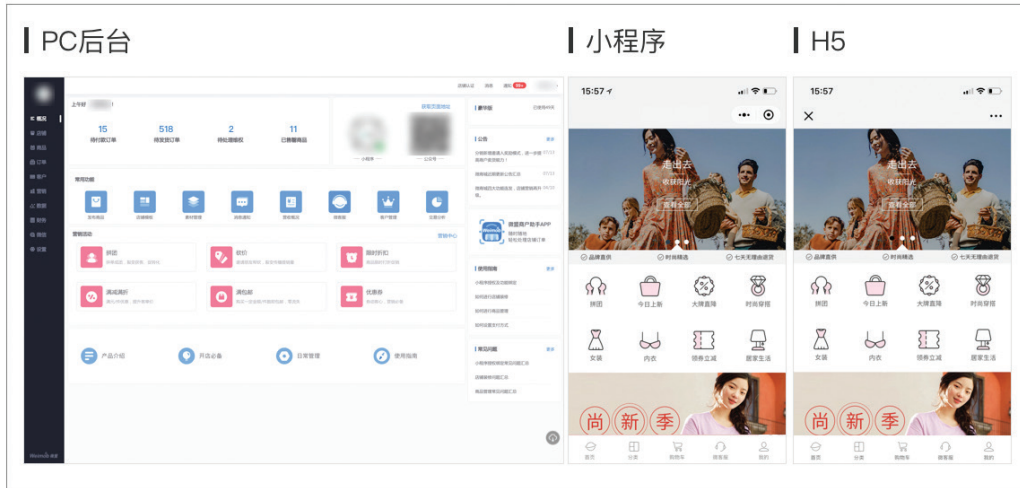
以下詳述我們的主要商業雲產品：

微商城

我們的微商城是為中小企業設計的以微信生態系統為中心的綜合電商解決方案。通過微信小程序或微信公眾號，我們的微商城幫助商戶搭建全面的電商銷售體系，享受微信用戶流量的價值，並有效增加銷量。使用微商城的商戶來自各行各業，其中包括時裝、食品、美妝、數碼產品、家電及圖書等。

業 務

以下截圖闡明我們微商城網站及移動平台的界面：



商戶能夠快速地註冊並登陸到我們的微商城網站控制面板的直觀界面，該界面整合多種功能和特徵，主要包括：

- 完整在線開店。微商城提供綜合社交媒體店面建設，包括店面設計、產品展示、訂單管理、物流管理、數據管理、微信小程序與微信公眾號支持。我們向商戶提供可定制化的優質專業設計內容，商戶無須具備特殊設計或編碼技能即可開設優質在線店鋪。此外，我們方便用戶使用的拖拽式商店裝飾工具使商戶具備計算機基本操作技能即可創建功能完善的網上店面。



業 務

- **營銷工具插件。**微商城向商戶提供各種營銷工具插件，使他們能夠在微信上吸引粉絲及與其互動、強化口碑宣傳、提升線上購物體驗及增加重複購買量。商戶可依願選定任何工具插件組合以適應其自身的業務策略。該等主要營銷工具插件包括拼團、砍價及限時折扣。拼團功能啟用後，在拼團顧客達到最低數量後，拼團顧客可按大幅折扣價購買產品和服務，這激勵顧客在其社交網絡推廣產品享受折扣價格。砍價功能啟用後，顧客可邀請朋友幫助砍價從而將產品或服務原價降低，而越多用戶參與砍價，顧客享受的折扣越高。幫助購買者砍價的顧客將獲得優惠券或現金作為獎勵。限時折扣功能啟用後，顧客將在一定期限內獲得大力度折扣、積分或優惠券等其他利益，從而提高銷售額。



業 務

- **社交客戶資源管理。**微商城向我們的商戶提供強大的社交客戶資源管理 (SCRM) 服務，使其能夠有效且高效地提升顧客忠誠度。一旦顧客成為我們商戶的會員，微商城就允許商戶設置多個會員級別，並根據顧客購買量、充值金額、活躍狀況及交易歷史，針對不同會員級別，相應地提供不同店鋪信息、銷售和促銷活動。



- **數據分析驅動計算和報告。**微商城累積並向我們的商戶提供多維客戶數據，有效地協助商戶及時調整經營策略和利用其優勢。我們的數據庫保存多維數據，例如顧客購物意向數據、顧客興趣數據、線上交易數據和顧客社交數據。

業 務

智慧零售

智慧零售為專為線下零售商戶設計的解決方案，透過提供多種功能管理產品及訂單、存貨、付款、顧客、營銷及數據，幫助彼等整合線上及線下運營，並成為智慧商業。我們於2018年9月發佈智慧零售。

我們通過智慧零售提供以下主要功能：

- **門店線上化管理。**商戶可設立線上門店並管理基本門店信息、裝飾、物流及產品。門店線上化管理支持統一店及多網店兩種模式。統一店模式將所有線下門店整合為一個單一的在線商城。多網店模式允許各線下門店對應一個線上門店。



- **進銷存管理。**該功能為商戶總部及各門店提供獨立的進銷存管理體系。透過為商戶提供入庫、出庫、調撥及庫存控制等完整的庫存管理，實現線上線下產品一體化管理。

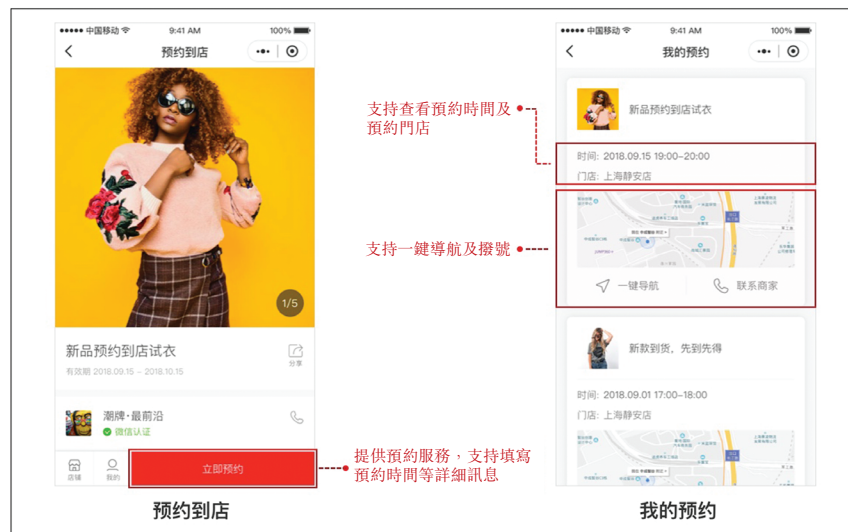


業 務

- **導購系統。**我們提供完整的導購系統，以幫助商戶為顧客提供一對一服務。導購可根據系統提供的全面的用戶畫像為顧客提供優惠券、下單推薦及其他專屬顧客服務。導購系統亦支持設置門店及導購績效目標，並提供有關導購銷售績效及佣金的統計報告。



- **預約到店 (Appointment to Store).**顧客可在線輕鬆預約並選擇門店及服務時間。預約完成後，顧客可透過一鍵導航快速進入門店。



業 務

- **社交客戶資源管理。**社交客戶資源管理工具為商戶提供強大且完整的系統。該系統收集線上線下顧客資源並進行會員數字化及統一管理，幫助品牌實現顧客資源價值的最大化。通過提供線上獎勵積分、線下減扣、線上會員折扣、線下分享、線上優惠券等實現顧客線上線下一體化服務體驗，從而幫助商戶提高服務質量，提高顧客的品牌忠誠度。



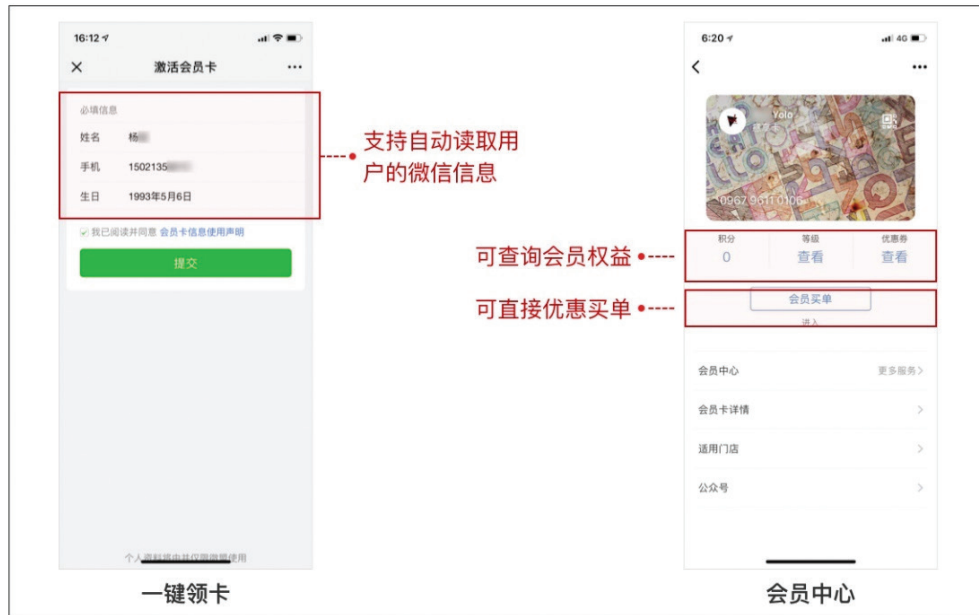
客來店

客來店是我們為本地生活服務行業的線下實體門店商戶設計的綜合微信解決方案。該解決方案包含門店管理、會員管理、數字營銷和在線預約預定等一系列功能，其均幫助實體門店商戶將線上顧客流量和線下服務無縫整合。

業 務

我們提供以下主要功能，協助商戶透過客來店開展各種營銷活動：

- 一鍵會員註冊。憑借微信內置會員卡功能，一鍵會員註冊將於顧客申請會員卡時自動填寫姓名、性別、手機號及出生日期等基本資料。該功能改善顧客的會員註冊體驗，有助商戶提高會員轉化率。此外，會員卡可存儲於微信卡包，以便離線使用。因此，即使客戶不再關注商戶微信公眾號，會員卡仍可使用。



業 務

- 在線預約預定。通過預約功能，商戶提前鎖定消費用戶，並進行有效的預約管理。此外，我們的預約預定功能同時支持商戶手動和自動接單。成功接單後，商戶可在線及時給予顧客反饋，降低雙方溝通成本，並在高峰期提高商戶運營效率。



- 預付會員卡。此為可線下使用的特別會員卡。顧客透過該功能能夠以優惠的價格預購一定數量或週期的服務項目。此舉有助商戶鎖定營業額及管理現金流量。預付會員卡可以單獨管理，且方便會員核查卡內餘額。



業 務

- 粉絲召集令。該功能旨在透過現有會員拓展商戶的會員基礎。現有會員通過微信消息或微信朋友圈向新顧客推送和轉發粉絲召集令，即可獲得會員積分或現金禮品。倘新顧客關注商戶的微信公眾號或申領會員卡，亦可得到優惠券大禮包。



智慧餐廳

智慧餐廳針對餐飲業商戶，通過微信小程序與微信公眾號的方式，整合在線點餐、外賣、營銷、會員及支付等多種功能。該解決方案使商戶通過微信營銷吸引顧客光臨其線下餐廳，並通過激勵現有顧客為商家推介新顧客，有效為商戶提升會員轉化率和顧客留存率。

業 務

我們通過智慧餐廳為餐飲業商戶提供以下主要功能：

- **在線點餐。**通過智慧餐廳，商戶可建立自有的移動點餐系統。商戶可於智慧餐廳後台界面設置其所提供菜品的說明及價格。顧客可通過微信下單，此舉有助於減少用餐高峰時段餐廳員工的壓力並提高餐廳的經營效率。



- **在線買單。**智慧餐廳支持通過二維碼掃描及其他支付方式在線買單。通過在線支付，商戶不僅可有效地將顧客轉換為會員並挽留該等會員，亦可進行精準營銷活動。該方式可幫助商戶留住更多會員，並提高其會員的回購率。



業 務

- **會員營銷。**智慧餐廳提供多種顧客管理工具，有助於提高客戶忠誠度。一旦顧客成為會員，則其基本個人資料、購物習慣及購物頻率等客戶資料數據均於商戶後台界面顯示。因此，商戶可根據各項會員資料及群組開展精準營銷活動。例如，商戶可針對一個月內於其餐廳用餐兩至三次的顧客發起回購營銷活動，或針對未到店內用餐的會員發起禮品獎勵營銷活動。

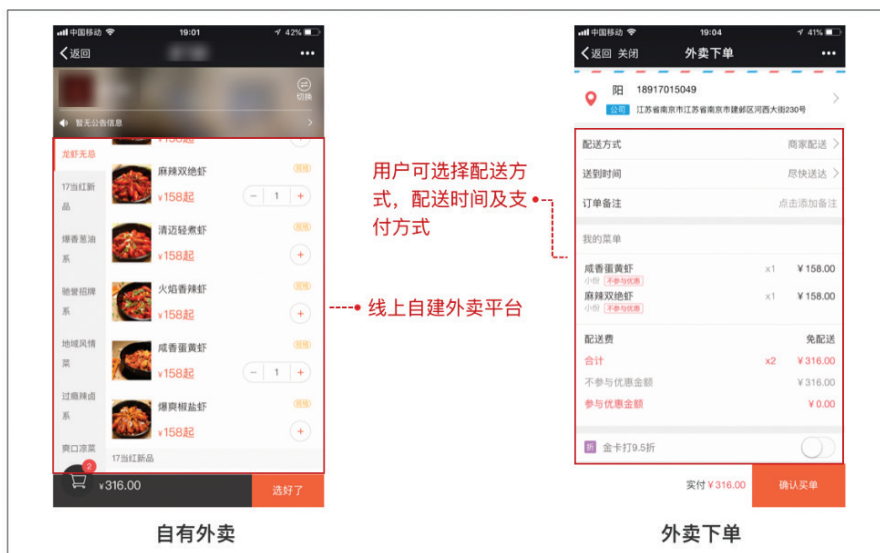


業 務

- **主題營銷。**智慧餐廳提供多種特殊營銷插件(如「霸王餐」及「裂變優惠券」)，以幫助商戶吸引線上顧客及快速提高其品牌知名度。商戶亦專門針對年輕顧客的假期及熱門話題發起主題營銷活動。參與此類主題營銷活動的會員亦可通過社交網絡工具與其朋友分享，此舉可迅速增加受眾數量，通過現有顧客吸引新顧客，並有效將線上顧客轉為線下顧客。



- **自有外賣。**智慧餐廳可使商戶建立自有外賣管理系統，該系統涵蓋點餐及外賣的各個方面。智慧餐廳作為微信小程序，針對方圓五公里以內的顧客為商戶提供營業時間、配送區域及配送費用等多種功能。



業 務

智慧酒店

智慧酒店專為酒店業的商戶設計，通過微信小程序及微信公眾號，建立直銷平台並拓展在線業務。智慧酒店為商戶提供在線房間預定、在線酒店商城、會員管理及顧客數據分析等功能，通過微信快速吸引顧客流量，及通過綜合酒店客房管理系統提高商戶的運營效率。

我們通過智慧酒店向酒店業商戶提供以下主要功能：

- **房態管理系統。**智慧酒店為商家提供高效的房間管理工具。酒店管理團隊可實時監控酒店的每日客房供應情況，快速為顧客提供登記入住、退房及預訂服務，以及更新房間整理狀態。房態管理提升酒店運營商的運營效率。

房态管理

脏房及维修房状态转换

为指定时期的指定房间办理预订、保留或入住

单个房型每日客房剩余显示

快速预订及入住办理入口

業 務

- 在線訂房。顧客可通過微信小程序或微信公眾號隨時瀏覽附近酒店的房型、預訂房間，以及作出付款。其亦可查看鄰近酒店、瀏覽房間類型、房間圖片及閱讀簡要說明而無需親自前往酒店，並進行在線支付。總之，此功能有助於酒店輕鬆建立自身的直銷平台。



- 商城系統。智慧酒店提供全面的在線商城建設系統，有助於酒店推銷自身產品。該等在線商城可有效且最大限度地利用酒店資源及拓寬銷售渠道。酒店顧客亦可輕鬆購買品牌酒店的產品及其他增值服務。



業 務

智慧美業

智慧美業通過微信小程序與微信公眾號相結合的方式，為美業商戶（包括個人護理、美發、身體護理和美甲的經營商）提供創新的解決方案。透過整合預約、營銷、會員、獎勵積分系統、支付等功能，智慧美業致力於幫助美業商戶吸粉、轉化顧客及促進復購，無縫對接商戶微信公眾號，支持線上下單購買，線下到店消費。智慧美業亦協助商戶打造自己的線上門店、拓展業務，最終實現互聯網數字化轉型。

智慧休娛

智慧休娛為休閒娛樂業的商家（如KTV、棋牌遊戲店和視頻遊戲店）提供包含門店管理、會員數據管理、僱員銷售、在線預約系統及營銷活動在內的一站式O2O解決方案。其助力商家高效獲客，促進全渠道的會員積累、精準性的老客復購以及智能化的員工管理，且推動門店收益持續而有效的增長。

智慧會務

智慧會務提供一站式會務解決方案，具有會議營銷、靈活簽到方式、會議大屏展示、遊戲互動、強大的數據系統及多維度統計報表等功能特徵。

智慧外賣

智慧外賣為外賣業提供全面的解決方案，包括（其中包括）移動訂餐、在線支付、開具收據、配送、移動社交網絡營銷、促銷及顧客會員制管理服務等功能。

智慧旅遊

智慧旅遊提供專為傳統旅行社設計的完整解決方案。智慧旅遊通過為該等旅行社提供在線功能（如微信營銷、在線銷售、訂單管理、會員管理和數據分析），幫助其拓寬銷售渠道，並提高其在現代移動互聯網平台的營銷及獲客能力。我們於2018年10月推出智慧旅遊。

業 務

營銷雲

營銷雲解決方案通過大數據分析能力和AI技術為商戶提供全方位的智能營銷服務。我們基於我們在垂直市場中服務大量商戶的經驗以及累積的行業深度數據創建該解決方案。

為幫助商戶獲得新客及提高現有客戶的參與度，營銷雲提供多種工具及技術以優化及提升營銷效果。營銷雲亦整合從策劃及設計、客戶拓展、廣告投放策略、線索收集到顧客轉化在內的整個營銷流程。營銷雲結合客戶意見，提供智能化及自動化的營銷方案，亦幫助商戶全面了解客戶，根據數據分析建立營銷策略，最終實現業務目標。

截至最後實際可行日期，我們提供三種營銷雲產品：微站、廣告助手及微盟表單。下表載列營銷雲產品的付費商戶數量、每用戶平均收益及續約率：

	截至12月31日止年度			截至6月30日
	2015年	2016年	2017年	止六個月
付費商戶數量.....	8,910	11,529	17,914	18,515
每用戶平均收益 (人民幣元)	4,438	4,474	3,975	2,003
續約率 ⁽¹⁾	37.4%	46.8%	86.3%	不適用 ⁽²⁾

附註：

- (1) 續約率等於期初付費商戶數量減去該期間流失數量，再除以截至過往期間末的付費商戶數量。
- (2) 截至2018年6月30日止六個月的續約率無法與全年相比，乃由於該期間的商戶流失率計算期僅為半年。

以下詳述我們的主要營銷雲產品：

微站

微站可以幫助企業及品牌方便快捷地建立自己的微信小程序官網。該等微信小程序亦兼容可轉置至微信公眾號和傳統網站的H5代碼，令企業透過多個渠道獲得潛在客戶。此外，微站的數據分析及插件功能賦予企業更強大的品牌營銷能力。

業 務

我們的微站擁有各種功能及特徵，包括：

- 完善的設計搭建能力。我們的商戶通過註冊、設計及發佈三個簡單步驟即可在微信小程序搭建官網。微站支持完全可視化搭建，且組件豐富、自定義能力強，能夠滿足各類商戶的定制展示需求。如商戶不喜歡重新設計，亦可在上百套預製精美模版內自由選擇，輕鬆在微信小程序搭建官網。

The image displays the WeChat Mini Program website builder interface, split into two panels: PC and 小程序 (Mobile).

PC Panel: Shows a desktop view of the website builder. On the left, there is a sidebar menu with categories like '页面' (Pages), 'COLOR', 'CUTIE', 'MOONNI', '紫荆花', '在线报名', '跨越半世纪', 'pick你', '门店分布', '微信客服', '全新客服', '梁梅&董成', '王诗雨', '吴厚逸&汪钰莹', '精英俱&刘芳芳', '关于我们', '品牌故事', '紫荆花', '红丝绒', and 'CUTIE'. The main area shows a preview of a wedding photography website with a red header, a large image of a couple, and a 'GLOBAL TRAVEL 环球旅拍' section. A '模板' (Template) button is visible in the top right of the editor.

小程序 Panel: Shows the mobile view of the same website. It features a dark red header with the text '八度精致婚纱摄影' and '8 八度精致婚纱摄影 当下时尚 百年经典'. Below the header is a large image of a couple on a beach, followed by a section titled '三生三世' and another section for 'GLOBAL TRAVEL 环球旅拍'. The bottom navigation bar includes icons for '首页' (Home), '环球旅拍', '影片', '影片', '影片', and '优质服务'.

Settings Panel: Located between the PC and Mobile views, it contains various configuration options:

- 分享标题:** 分享标题30字以内
- 分享描述:** 分享描述,展示在分享信息中,请认真填写,最多30字
- 分享图片:** 选择H5预览图,分享页面给他人时的页面预览,30字以内
- 分享按钮:** 选择分享按钮
- 页面高度:** 1827
- 背景设置:** 选择背景色或图片
- 背景颜色:** rgb(255, 255, 255)

Support Text: Below the interface, four red text boxes provide key features:

- 支持10个层级500个页面,让官网更丰富
- 完全可视化搭建,满足个性化的品牌需求
- 20种组件500个图标,可随意搭配使用
- 上百套专业设计模版,轻松搭建官网

業 務

- **線索收集。** 微站有10餘種可以收集客戶信息的表單，我們的商戶可以在官網內創建該等表單，通過展示的產品、企業信息等吸引客戶留下聯繫方式等信息。因此，商戶可跟進轉化該等顧客。

The image displays two screenshots side-by-side. The left screenshot, labeled 'PC', shows a web interface with a table of lead data. The table has columns for '姓名' (Name), '手机号' (Mobile Number), '微信号' (WeChat ID), and '意向周期' (Intention Cycle). A red box highlights the table's filter and export options. The right screenshot, labeled '小程序' (Mini Program), shows a mobile app interface for '在线报名' (Online Registration) with a form for name, phone number, and a '立即提交' (Submit Immediately) button. A red box highlights the form fields.

PC | **小程序**

支持条件筛选，查看转化线索

线索支持导出，以便下一步的客户跟进转化

10余种表单组件可搭配使用，穿插在官网任何页面

- **便捷內容管理系統。** 我們的商戶可通過我們的內容管理系統持續更新其官網，該系統提供多種信息展示模板，使商戶能夠輕鬆更新新聞。此舉亦使顧客在訪問網站時獲得更好的瀏覽體驗。

The image shows a screenshot of a CMS editor interface. On the left is a '分类列表' (Category List) with various article titles. The main area is the '文章设置' (Article Settings) editor, which includes a rich text editor with a toolbar and a preview window on the right. The preview window shows a mobile app view of an article titled '明星旅拍为什么要去巴黎?' (Why go to Paris for celebrity travel photography?). A red box highlights the editor's toolbar and the preview window.

完善的编辑器，满足各种内容展现方式

数十套资讯风格可一键选择

全新CMS管理模式，完全可视化编辑，直观更便捷

業 務

- **營銷工具**。商戶可以通過微站內各種營銷工具來為官網引流，進一步做品牌宣傳以及線索收集。



- **多環境推廣數據跟蹤**。微站支持微信小程序及H5，因此，商戶建立的官網可於不同技術平台推廣。手機可追蹤顧客的分享記錄及社交圖譜，以便商家和品牌能夠更有效地洞察顧客。商戶可進行相應分析，並統一管理及優化從推廣活動中獲取的網站數據。

廣告助手

廣告助手是一種營銷解決方案，其可以協助商戶管理、優化線上營銷活動。廣告助手提供一系列工具以(i)追蹤及管理投放前的廣告準備、預算分配及媒體選擇；(ii)投放中的實時監控及優化建議；及(iii)投放後的數據整合、效果分析以及顧客跟進。

業 務

我們的廣告助手具備各種功能及特徵，包括：

- **便捷建站。**廣告助手解決方案包含自定義裝修及表單等建站工具。商戶可通過上傳材料及使用拖放界面輕鬆高效地設置營銷網站，毋須開發軟件。另外，廣告助手提供不同行業的特定模板，並且支持快速生成和管理多個鏈接，以進行不同渠道的投放。
- **統一投放管理。**我們的商戶能夠統一管理多渠道營銷活動，並通過單一管理系統衡量績效。商戶可以在控制面板里實時跟踪不同渠道的營銷效果，並及時調整營銷策略，以達到其最終的營銷目標。
- **效果預估和自動優化。**商戶在進行任何線上營銷活動前，可以通過廣告助手提供的效果預估工具來進行線上營銷效果預測，如點擊率、曝光量等。此外，我們於精準營銷平台擁有自動優化工具，以幫助商戶優化其推廣效果。
- **線索跟踪。**自廣告網站收集的所有客資，統一匯總到廣告助手提供的輕型SCRM工具，因此，商戶可以輕鬆管理客戶線索和實時跟踪銷售轉化。

微盟表單

微盟表單是一款為商戶提供各類信息收集能力的通用解決方案，可以實時幫助商戶進行市場調研、顧客反饋收集及顧客數據積累。

微盟表單具備各種功能及特徵，包括：

- **簡易創建。**商戶可通過簡單拖拽搭建微盟表單（包括需要收集信息類型），並且可選擇各式各樣的配色模版。
- **多渠道收集分析。**我們的商戶如果通過多渠道收集數據，他們可按渠道定制其鏈接分佈，並進一步收集及分析數據樣本以跟踪及評估渠道效率。

業 務

銷售雲

銷售推

銷售推是一款幫助企業銷售人員提升獲客能力的智能解決方案。商戶銷售人員透過微信小程序分享個人名片至微信時，銷售推將計算成交率，借此識別意向強烈的客戶。此外，銷售推使得商戶的銷售人員可及時與潛在顧客在線溝通並跟進，且無需該等顧客添加銷售人員為微信好友。該解決方案有助商戶發覺商機，並助力最終實現線上流量轉化為銷售。

銷售推提供以下主要功能，協助商戶進行銷售：

- **微信名片。**銷售推可通過微信小程序的形式提供名片，以便相關銷售人員在微信分享該名片，充分利用微信上的社交流量。名片可展示個人信息，和經商戶官網認可的產品介紹，通過該等名片客戶就能詳細了解銷售人員和銷售人員銷售的產品。

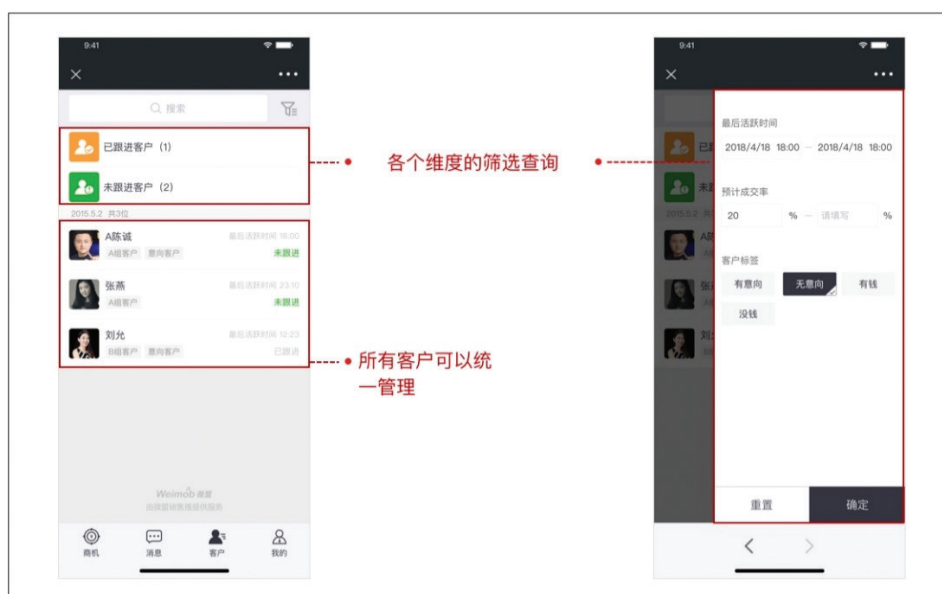


業 務

- **智能獲客。**名片分享後，對於每一個打開名片的客戶的所有行為軌迹，系統將進行跟踪並通知銷售人員，並通過數據分析，幫助銷售人員精準找到客戶社交圈的潛在商機，再通過計算成交率預測挖掘出高度意向客戶，同時，這些意向客戶的微信號也立即被動儲存了銷售人員的名片，以便隨時可再次查看。



- **客戶管理。**銷售人員與客戶無需加為微信好友也可在線即時溝通。有意向客戶可以在微信小程序內直接與銷售人員互動。銷售人員亦可補充客戶的個人資料，並記錄客戶的當前購買狀態，以便進一步跟進。



業 務

- **全員營銷。**商戶可允許所有員工訪問銷售推，以便利用額外的社交流量及增加獲客渠道。此外，商戶可以通過銷售推後台管理功能對員工進行管理。倘有任何銷售人員離職，此舉有助於工作的順利交接，從而預防商戶的客戶資源流失。

儘管我們的銷售雲於往績記錄期間並無產生任何收益，我們已於2018年下半年自銷售雲產品商戶獲得訂單，且截至最後實際可行日期，我們已因將產品售予約500名商戶而錄得收益。

微盟雲平台

2017年10月，我們推出微盟雲平台(Weimob Cloud Platform)。該平台將我們的核心服務產品集成於同一系統平台，通過標準化API開放給第三方開發商使用。透過微盟雲平台，第三方開發商可設計和發佈企業級的自定義應用程序。這使得我們能夠構建一個雲端生態體系，並為商戶提供更多應用程序選擇和更好服務。開發商憑藉微盟雲平台可享用我們現有的產品及開發工具，同時專注於向商戶提供差異化的創新應用。

微盟雲平台為我們的現有SaaS產品供應提供協同效應。微盟雲平台主要為第三方開發商提供一個向商戶提供更多自定義應用程序的平台。商戶可使用此類個性化應用程序，以豐富或擴大彼等向我們購買的商業雲產品。第三方開發商透過微盟雲平台提供的應用程序使我們現有或未來產品供應增值，而非與我們現有的SaaS產品競爭。此外，由於我們預期微盟雲平台及微盟服務市場會更加完善，我們未來可能透過分享第三方開發商經我們平台分銷的應用程序產生的部份收益而從該生態系統中獲利。參閱「— 我們的產品及服務範圍 — 微盟雲平台 — 變現能力」。

微盟雲平台的優點

截至最後實際可行日期，我們累積已有近400名第三方開發商使用我們的平台，且該等第三方開發商已在我們的平台上開發逾600個應用程序。我們認為，我們的平台已逐步形成一個蓬勃發展的生態體系。

我們的微盟雲平台具有以下重要優點：

- **增加商業機會。**在業務方面，微盟雲平台與我們的SaaS解決方案緊密結合，而SaaS解決方案已經吸引且我們預期其將繼續吸引多個行業的大量商戶。隨著我們SaaS產品的進一步發展，這些商戶的多樣性需求將給第三方開發商創造出許多商業機遇，使其應用程序變現。
- **兼具擴展性和全面性的雲服務。**微盟雲平台持續拓展及豐富我們的API及微盟服務市場插件。我們的API及微盟服務市場插件涵蓋了營銷活動和核心交易運營。

業 務

- **合作方式多樣化。**微盟雲平台從我們早期的微盟開放平台升級而來，除了具備開放平台的基本特徵外，微盟雲平台還充分利用我們在相關運營方面的豐富經驗所獲得的技術見解，通過多樣的合作方式來連接第三方開發商和商戶。接下來，我們會推出更多的雲服務功能，以連接更多的開發商和商戶。

我們的雲能力

截至最後實際可行日期，我們提供六種雲能力，即電商雲、餐飲雲、客戶雲、營銷雲、支付雲及數據雲。

- **電商雲。**我們的電商雲使第三方開發商能夠輕易構建具備電商核心能力的線上商城，包括店鋪、商戶、交易、支付、營銷、顧客及物流功能以及眾多營銷插件。電商雲亦向專業的獨立軟件開發商（或ISVs）提供定制擴展支持，如與第三方ERP和CRM系統的便捷對接，以滿足開發商的功能擴展需求。
- **餐飲雲。**餐飲雲使第三方開發商具備餐飲行業的能力，如線下店鋪、訂單、支付、會員及配送等。依托該等能力，開發商能夠快速建立點餐系統和配送系統。我們的餐飲雲（開發商可直接訪問）可連接至收銀及POS硬件。餐飲雲亦已對接至多家線下物流公司，以支持第三方及商戶配送和顧客自提功能，確保線上訂單更好地線下落地。
- **客戶雲。**我們的核心SCRM能力通過客戶雲對外開放，包括會員卡、會員權益、會員營銷及客戶畫像等能力。基於客戶雲，開發商可輕易獲得來自多個渠道（含線上和線下）的顧客身份，建立統一的顧客資料，實現集中管理顧客關係。客戶雲提供以數據驅動BI報告為基礎的、具有多種標籤的顧客分析。客戶雲也實現線上和線下顧客信息同步、定制會員特權和會員營銷。
- **營銷雲。**營銷雲向第三方開發商提供獲得眾多營銷插件的能力，特別是互動營銷、會員營銷及社交營銷插件。開發商隨後能夠靈活地進行整合和定制，實現最佳營銷效果。營銷雲亦支持第三方開發商開發自己的插件，並通過微盟服務市場提供給商戶使用以實現多贏。

業 務

- **支付雲。**支付雲提供多種支付場景及支付方式的能力，例如通過微信公眾號、微信小程序、微信HTML5、微信SDK、微信掃碼、微信卡券、支付寶HTML5支付以及通過商業銀行進行快捷支付。通過支付雲，還可以輕鬆實現跟收銀系統對接。另外，支付雲亦提供多維交易數據查詢和店鋪財務賬戶管理能力，滿足商戶的各種財務數據需求。
- **數據雲。**數據雲提供整套數據BI能力，涵蓋數據積累、數據清理、數據建模及分析、數據提取、數據可視化和數據應用服務。結合主要行業的分析框架，包括電商、零售、餐飲、信息、美容和金融行業，開發商僅需簡單開發，即可享受我們強大的數據能力。

微盟服務市場

為進一步促進我們的第三方開發商與商戶之間的聯繫，我們亦推出我們的微盟服務市場，即提供數百個第三方為商戶開發的工具及應用程序的應用商店，以實現彼等各自的業務目標。商戶可通過我們的微盟服務市場使用以下各項功能：

- **營銷插件。**服務市場向商戶提供多種營銷插件以吸引顧客，包括眾多微信營銷解決方案（如H5場景模式、H5小遊戲、完成任務可得積分及獎勵、圖表生成及實況轉播）。
- **電商服務。**我們的微盟服務市場擁有多個可供商戶選擇的電商服務，包括但不限於：(i) 電商ERP服務，實現線上線下業務整合、多個平台上的訂單、產品及存貨實時同步並有助於商戶創建全方位實時的運營管理平台，(ii) 訂單管理服務（易於使用的SaaS應用程序），使商戶能夠通過一鍵點擊打印電子表格、迅速安排物流並顯著提高運營效率，(iii) 產品管理服務，支持在淘寶、天貓及京東等主要網上商城平台上進行全店搬移及大批複製以及在微商城上一鍵式添加產品，協助商戶輕鬆開店並更新產品種類，(iv) 促銷工具，包括為吸引更多顧客的營銷圖片標記及產品詳情優化以及為增加重複購買的短信營銷及一對一訂購服務，及(v) 智能硬件，涵蓋了線上線下店鋪的業務場景，實現產品、訂單、存貨及會員同步，以便商戶輕鬆開啟新零售，並提供雲端智能硬件及訂單打印設備，允許商戶快速、準確及有效地跟進訂單。
- **定制服務。**商戶可通過我們的微盟服務市場發佈特殊需求及要求。該平台提供各種定制化服務，涵蓋外包管理服務、軟件開發包及微信小程序開發及營銷。

業 務

變現能力

微盟雲平台的核心目的是促進我們生態系統的發展。第三方開發商為我們微盟雲平台的關鍵因素。我們計劃透過(i)提升微盟雲平台的技術能力及擴大其技術影響力，包括開發及開放更多的功能介面，提供更好的開發工具，並積極參與微信和微信小程序生態系統的開發；(ii)優化我們的微盟服務市場，並吸引商戶使用第三方開發商開發的應用程序，以使第三方開發商受益；及(iii)加大我們的營銷力度，為第三方開發商提供支持，包括鼓勵第三方開發商透過營銷活動進行創新，同時為其提供專業技術支持。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的微盟雲平台及微盟服務市場並無產生任何收益。我們目前並未共享第三方開發商開發並透過我們的微盟服務市場分銷的應用程序產生的收益或向購買該等應用程序的用戶收取費用。預期我們將分別向第三方開發商及用戶推出一個更完善的微盟雲平台及微盟服務市場，並可能透過分享第三方開發商開發經我們平台分銷的應用程序產生的部份收益而從該生態系統中獲利。同時，我們亦可就我們於微盟服務市場上為第三方開發商的應用程序提供營銷服務而向其收取費用，以促進我們生態系統的發展。

精準營銷

我們向廣告主提供便捷、實惠和高效的一站式移動社交營銷解決方案。我們的移動社交營銷為廣告主提供高效的方式來優化他們的營銷活動，並實現他們的品牌宣傳或者精準營銷目標。我們與優質媒體資源的合作有助廣告主的營銷推廣活動通過主流社交媒體平台和其他高流量渠道觸達海量受眾。廣告主可借助強大的數據分析，更精準地物色可能對品牌感興趣或成為付費顧客的受眾。

對廣告主的益處

我們的移動社交營銷平台向廣告主提供的服務有以下優勢：

- **專有數據管理平台 (DMP)，助力廣告主精準營銷。**我們已搭建的DMP包含豐富的消費者行為和交易數據。我們的算法利用多個來源的數據和我們自有的數據資產，來優化廣告主的線上移動終端營銷內容、營銷活動和促銷活動。我們為商戶分析消費者群體（而非個人消費者）的瀏覽行為和交易記錄，並為商戶標記該等消費者群體的興趣標籤，以進行受眾定位策略優化。我們提供付費能力、興趣、年齡、性別和行為等受眾分析，以便令廣告主精確定位其潛在顧客並進行營銷。我們進一步提供一種可以根據廣告主營銷目標優化線上營銷活動的模式，即OCPA，幫助其將營銷活動預算花在更可能會對品牌感興趣或者成為付費顧客的受眾身上。我們相信，我們的專有數據資產和我們的精準營銷能力，使我們能夠更加有效地衡量和提高廣告主在移動社交媒體營銷的效果。

業 務

- **豐富的垂直行業專長和數據驅動的網絡效應。**隨著我們在特定垂直行業中吸引更多的商戶，積累更多與該等行業相關的數據，並利用這些數據進一步優化營銷效果，我們相信，我們可為特定垂直行業的商戶增加更多價值。縱觀我們的經營歷史，我們為婚禮服裝、教育、室內裝飾、餐飲、房地產及生活方式服務等多個垂直行業的商戶提供服務。隨著我們在該等垂直行業發展壯大，並與該等垂直行業的業務管理系統更加緊密地整合，我們能夠為該等行業的廣告主創造更多收益。我們相信，我們在細分垂直行業的數據優勢和網絡效應，會使我們在數據積累、優化營銷效果和運營效率上具備強大的競爭優勢。
- **豐富優質媒體源，以吸引消費者。**我們為廣告主提供優質、高流量的媒體渠道，使廣告主能夠開展營銷活動和實現品牌及營銷目標。我們目前為廣告主提供微信朋友圈及微信公眾號、QQ、騰訊新聞、騰訊視頻和其他騰訊社交媒體平台營銷。廣告主可充分利用該等媒體的高用戶流量，曝光和宣傳其產品。廣告主亦可選擇百度及知乎等其他主流社交及數字媒體資源推廣其自身。我們的媒體渠道在深度和廣度上的高度集成性質為廣告主節省了多渠道集成的相關昂貴成本。

我們的服務

我們通過(i)集成分析和優化技術的一站式DMP及(ii)優質媒體源提供服務。

我們的數據管理平台 (DMP)

我們為廣告主提供的一站式綜合平台簡單易用，廣告主在平台上可以便捷地選擇媒體資源、圈定目標受眾、創建社交推廣計劃和使用其他強大工具來進行推廣營銷，以獲取、轉化和沉澱顧客。

我們的DMP包括如下關鍵功能：

精準的受眾定位

我們的平台基於不同的標準（例如性別、年齡、收入水平、地理位置、興趣及行為等）為廣告主提供多維度的受眾定位能力，以建立及提高其品牌知名度。用戶訪問嵌有廣告位的頁面時候，我們的用戶畫像數據庫識別並分析當前用戶的用戶屬性及用戶行為，識別當前用戶是否符合廣告主的目標受眾，並進一步評估當前用戶對廣告主品牌或者營銷活動的興趣程度，以此來幫助廣告主定位到更精準的受眾，並且讓營銷活動效果最佳化。

業 務

分析與優化

我們使用大數據技術、智能算法和營銷自動化工具優化廣告主的投資回報，以幫助廣告主提高將社交媒體內容瀏覽者轉換為付費消費者的機會。我們也提供多維度營銷效果分析和實時報告，使廣告主能夠持續監控營銷活動的表現。我們相信，我們的分析和優化技術能夠幫助廣告主有效地獲取和留住消費者，以及提高他們的營銷活動的效果，進而幫助他們達到他們的營銷和商業目標。

靈活的形式

我們向廣告主提供豐富的精準營銷形式、內容模板和布局庫，以供其選擇。

優質媒體源

微信朋友圈和微信公眾號營銷

微信朋友圈廣告是一種原生廣告形式，該廣告類型以四個主要形式（即本地推廣、原生推廣、小視頻廣告及圖文廣告）在微信朋友圈中進行展示。微信用戶可以通過點贊、評論等方式針對廣告進行互動，並使得營銷內容可以依托社交網絡進行傳播。這提供了額外營銷維度，並增強品牌推廣度。

微信公眾號廣告是一種出現在微信公眾號文章中的營銷形式，微信公眾號營銷提供關注、移動應用下載、卡券分發及品牌推廣等多種營銷活動。

以下截圖為微信朋友圈及微信公眾號的營銷示例：



業 務

QQ和QQ空間營銷

根據公開資料，截至2017年12月31日，QQ智能終端每月擁有6.830億個活躍賬戶，最高同時在線賬戶總數達2.708億。QQ廣告憑借騰訊的用戶行為數據和跨終端賬戶系統為廣告主提供靈活和精準的受眾選擇，例如通過受眾屬性標籤定向、活動記錄及行為簡介來讓營銷活動展示在目標顧客面前。

根據公開資料，截至2017年12月31日，QQ空間每月擁有5.633億個活躍賬戶。QQ空間信息流廣告出現在顧客QQ好友動態中，是一種原生社交廣告。

以下截圖為QQ和QQ空間的營銷示例：



百度及知乎營銷

百度信息流量營銷指在百度應用程式、百度門戶、百度貼吧及百度手機瀏覽器平台上展示的原生廣告。

知乎廣告以原生廣告的形式在知乎移動端上展示。知乎廣告可通過提供多種形式的廣告（包括圖像文本、視頻和文本鏈）滿足廣告主的各種表現需求。

業 務

以下截圖為百度及知乎的營銷示例：



其他媒體資源

我們亦通過我們的精準營銷平台為廣告主提供其他移動營銷媒體資源，如小米、360及今日頭條。

數據隱私及數據保護措施

我們為精準營銷業務所積累及存儲的數據，乃由消費者於其使用或透過商戶的微信小程序或我們作為SaaS產品發佈的微信公眾號進行購物時所提供。該等數據包括訂單收件人的姓名、手機號碼、發貨地址和交易數據（例如所購買產品和服務的名稱）。我們亦積累及存儲消費者瀏覽和訪問商戶微信小程序或微信公眾號的記錄。此外，騰訊亦在取得消費者授權後向我們提供消費者的微信名稱和個人資料照片。我們並不主動收集消費者的個人資料，如法定姓名、身份證號碼或與支付相關數據。當我們提供精準營銷時，我們僅使用消費者的瀏覽行為和交易數據（包括所購買產品和服務的類型和類別），而不使用任何消費者的隱私或個人資料（例如法定姓名、手機號碼和地址）。

我們非常重視保護商戶及其消費者的數據隱私。根據中國適用法律及法規，我們與商戶訂立的用戶註冊與用戶數據授權協議已告知其資訊收集及使用的目的、範圍和方法，且我們一直遵循該協定的目的、範圍和方法。我們概無向任何第三方出售或非法提供我們積累的有關個人資料。我們亦採取一系列的安全保障措施來保護我們所積累及儲存的數據，包括但不限於使用加密技術進行數據傳輸及存儲、進行數據分類管

業 務

理、採用嚴格的用戶數據訪問和使用管理策略，及建立獨立的信息安全管理部門。我們亦已獲得國家網絡安全等級保護三級認證，彰顯我們在信息及基礎設施安全方面的能力及承諾。詳情請參閱「－風險管理及內部控制－信息安全和運營風險管理－信息安全管理」及「－我們的技術和基礎設施－我們的基礎設施」。

我們即將上線的產品

我們盡力開發和推出更多SaaS產品、新功能和特徵，以豐富我們向商戶提供的產品。於往績記錄期間，我們的研發費用為人民幣16.9百萬元、人民幣40.0百萬元、人民幣44.3百萬元及人民幣28.4百萬元。下表載列截至最後實際可行日期我們的主要SaaS產品：

產品	描述	預期推出時間
內容電商.....	自媒體動態內容變現系統。該系統向自媒體提供操作平台，並作為產品銷售、內容託管和內容訂閱的工具。該系統將初步為第三方平台提供綜合工具及具有供應中心的商場。後續階段將附加圖文、音頻和視頻文件、現場直播及其他內容託管形式及訂閱模式。	2019年第一季度
智慧教育.....	智慧教育考慮到課堂培訓與教育業，在整個課程期間提供線上課程營銷、試用課程、簽到、線上布置作業、評價／討論、分享鼓舞人心的經驗和教師工作台，實現課程、課件、學生作業反饋等一站式管理。智慧教育也設置業績激勵，激勵教師提高其業績。教育中心實體機構可借助課程模塊將其部份產品網絡化。	2019年第二季度
智慧攝影.....	智慧攝影專注於提供攝影業的綜合SaaS產品，使商戶可在以下三個方面受益：首先，顧客參與工具可幫助商戶開發低頻消費的顧客。其次，SCRM系統可提供跟進銷售管理和顧客切割營銷，以轉換具有較長購買決策流程的高價值消費。最後，其智慧線上服務系統可提高傳統攝影業的服務質量和效率，從而幫助商戶建立聲譽。	2019年第二季度

產品開發及交付

SaaS產品

開發和持續優化

我們的SaaS解決方案開發流程由商戶需求持續驅動。我們密切關注商戶需求，通過開發新的SaaS解決方案或在現有解決方案上增加新功能或優化現有解決方案的特徵，來響應任何變化或轉變。為維持創新，我們通過多種渠道收集商戶需求，並向我們的開發團隊授予在更新現有解決方案或創造新解決方案過程中探索新概念的自主權和決定權。

業 務

新產品開發流程

我們新解決方案或現有解決方案的主要更新版本的開發流程可分為七個常規階段。前六個階段一般需時三至八個月，而優化和開發的最後階段為持續進行的階段，以協助維持每個產品的相關性和知名度。

- *第1階段：市場調研和需求分析。*我們的產品團隊從我們的商戶、銷售與營銷團隊和渠道合作夥伴收集所有需求及反饋，並從市場需求、我們商戶面臨的困難、技術可行性、財務成本及預測等多個方面與我們的研發團隊和業務團隊共同進行市場調研和分析。
- *第2階段：項目啟動。*根據我們產品團隊匯報的調研和分析結果，我們的業務團隊經理、研發團隊經理和財務團隊經理召開（有時召開多輪）會議，以從各自的角度審評結果及討論項目的可行性。其後，彼等共同決定項目的啟動。項目經理將獲委任，負責相關事宜，直至項目投放。
- *第3階段：產品設計。*我們的產品團隊提供產品需求文件和原型設計（包括交互設計），而我們的研發團隊和用戶體驗設計團隊負責技術設計和視覺設計。
- *第4階段：產品開發。*我們的研發團隊為產品開發軟件代碼。
- *第5階段：質保檢測。*我們進行多項質量保證測試，包括功能測試、接口測試、性能測試及安全測試，為項目投放做好充分準備。
- *第6階段：投放。*我們在我們產品團隊驗收後考慮正式投放SaaS解決方案，並對外提供該方案。
- *第7階段：持續優化和開發。*我們的運營維護團隊持續監視和分析用戶使用SaaS產品的行為，並根據用戶反饋繼續優化SaaS產品的功能和性能。我們根據商戶需求發佈我們应用程序的新版本，改進性能。

運營服務

我們為商戶提供後台運營服務，以便在交付相關SaaS產品後管理其微信小程序或微信公眾號。部份商戶缺少專門的IT人員每天經營其社交媒體店面。我們的服務解決此項空白，並為SaaS產品和運營服務提供解決方案。於往績記錄期間，我們亦將部份運營服務承包予第三方IT服務提供商。

業 務

精準營銷

我們精準營銷的一般交付流程概述如下：

- **廣告主開發。**我們的銷售團隊接洽屬於我們現有SaaS產品客戶的商戶，以了解他們日益增長的營銷需求。我們的銷售團隊也接洽撥打熱線電話進行諮詢的精準營銷客戶。此外，我們的渠道合作夥伴主要向商戶營銷及推廣我們的精準營銷。渠道合作夥伴通過利用其行業專業知識及商戶關係接洽商戶。我們也通過我們的一般業務開發活動獲得廣告主。
- **發佈內容的製作。**我們根據廣告主的能力，按廣告主提供的資料製作發佈內容，或者廣告主提供其自己製作的發佈內容。我們的專家團隊根據廣告主的預算、發佈平台的現有流量、精準營銷和品牌效應以及發佈內容的恰當性和合法性，不時為廣告主制定和調整刊登計劃和發佈內容。對於由我們的渠道合作夥伴代表的廣告主，我們就上述事宜聯絡相關渠道合作夥伴以簡化流程。
- **刊發發佈內容。**一旦發佈內容在目標社交媒體平台上刊發，我們就將從該社交媒體平台實時收到準確的刊發結果數據。
- **刊發後的跟踪。**在刊發後，我們持續跟踪營銷結果和效果，並向廣告主提供有關報告和準確的數據包。我們也根據該報告和數據包優化我們為廣告主制定的計劃，並進一步提高我們分析和計劃的準確性。

定價

SaaS產品

我們向商戶提供不同的定價方案，以滿足其需求及規定。我們目前提供三種方案，即標準版、高級版及豪華版，這三個版本具有三個相應的價格水平。我們基於各種因素（包括我們的成本、產品定位、商戶規模及銷售渠道）為我們的SaaS產品定價。渠道合作夥伴須按我們制定的價格銷售我們的產品，對商戶並無重大履約義務。因此，我們為委託人，並按照向商戶收取的總費用確認收益。我們將渠道合作夥伴向商戶收取的總費用與我們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。請參閱「—銷售渠道—SaaS產品—渠道合作夥伴」及「財務資料—主要會計政策及估計—收益確認—SaaS產品」。

精準營銷

我們通過使用不同的定價模式（主要為CPC、CPM和CPA）收取我們精準營銷的費用。CPC，即每次點擊成本，是一個基於績效的指標。在CPC模式下，當顧客點擊我們為廣告主刊發的廣告時，我們向廣告主收取費用。CPC模式適合追求廣告表現的

業 務

廣告主，乃由於倘某人點擊該廣告，即可代表顧客對發佈的內容感興趣，或會成為廣告主的潛在顧客。在CPA模式下，即每次行為成本，如果顧客點擊廣告並執行特定操作（如註冊賬戶或創建虛擬角色），我們向廣告主收取費用。另一方面，CPM，即每千次展示成本，取決於廣告的觀看人數。在CPM模式下，我們以廣告每顯示1,000次作為單位向廣告主收取費用。CPM模式適合旨在增加其品牌、產品或服務的曝光率的廣告主。

我們考慮各廣告主的業務需求、品牌、預算及精準營銷社交媒體平台，按CPC、CPM或CPA模式或三種模式相結合的方式（視乎若干考慮因素而定）向其收費。詳情請參閱「—銷售渠道—精準營銷—渠道合作夥伴」及「財務資料—主要會計政策及估計—收益確認—精準營銷」。

銷售渠道

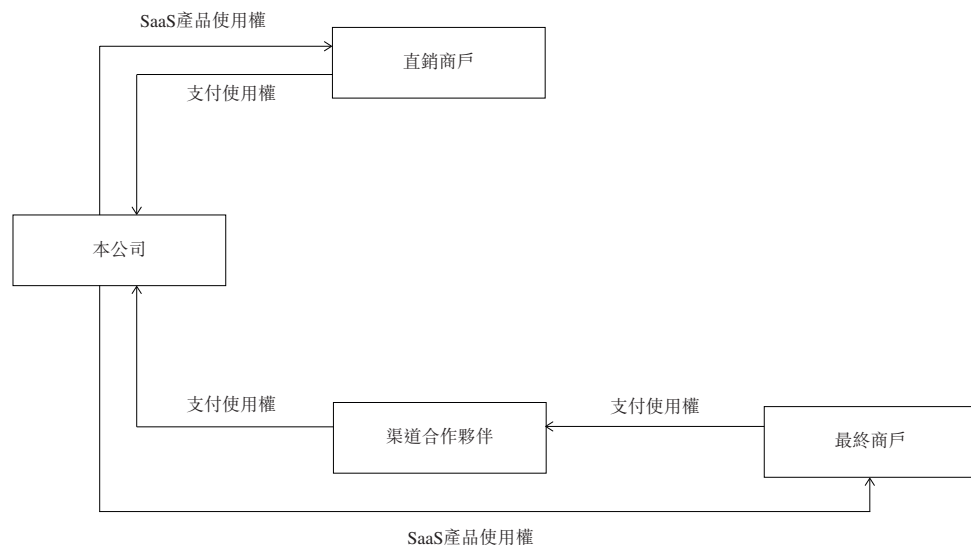
SaaS產品

我們主要透過自身的直銷團隊及全國當地渠道合作夥伴銷售SaaS產品。我們的直銷團隊包括遍佈中國10多個城市（包括上海、北京、杭州、廣州、深圳、成都、南京、蘇州、武漢及長沙）的區域銷售團隊。我們通常倚賴渠道合作夥伴在中國其他地區營銷我們的SaaS產品。

下表載列於所示期間我們的SaaS產品分部按銷售渠道劃分的收益明細：

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2015年		2016年		2017年		2017年		2018年	
	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	%
直銷	15,250	13.4	50,913	29.0	99,413	37.9	43,871	35.8	53,865	34.7
渠道合作夥伴..	98,758	86.6	124,763	71.0	163,224	62.1	78,539	64.2	101,427	65.3
總計	<u>114,008</u>	<u>100.0</u>	<u>175,676</u>	<u>100.0</u>	<u>262,637</u>	<u>100.0</u>	<u>122,410</u>	<u>100.0</u>	<u>155,291</u>	<u>100.0</u>

以下流程圖載明我們SaaS產品銷售渠道的銷售與資金流：



業 務

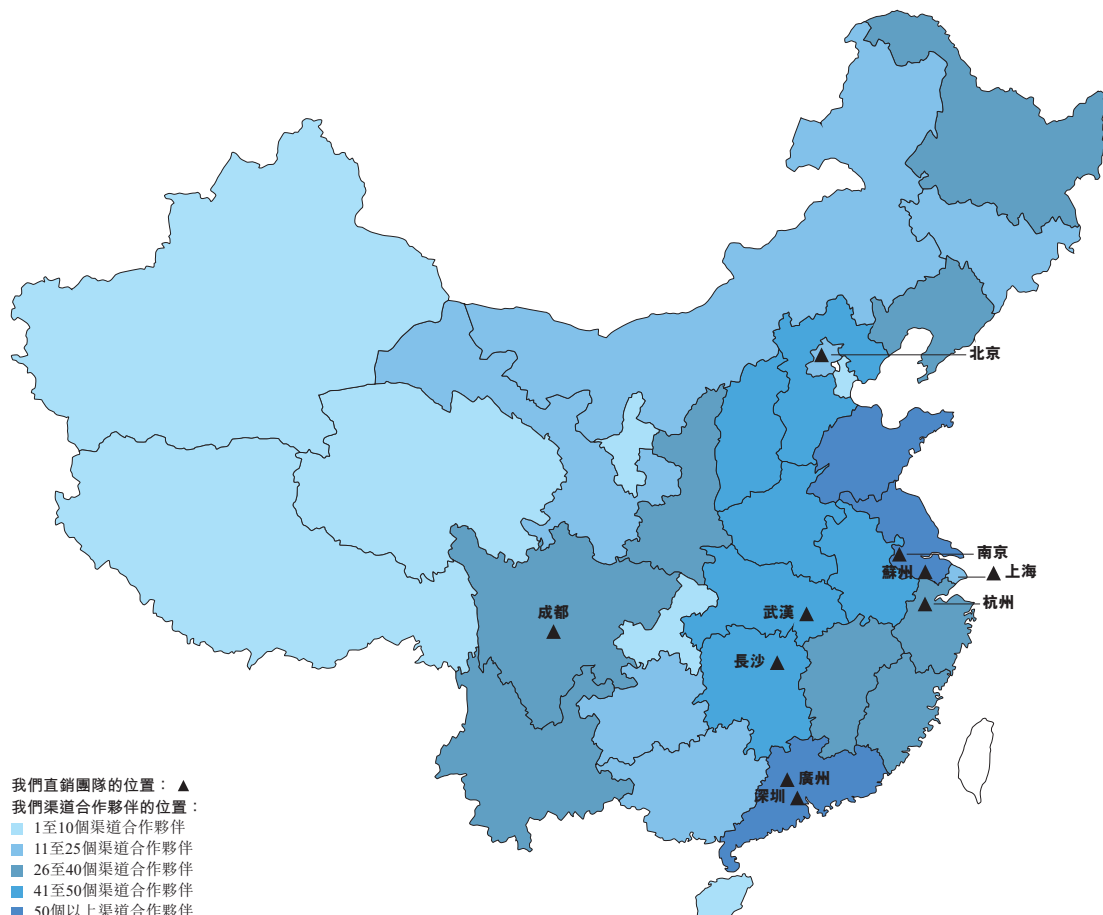
直銷

我們的直銷團隊主要專注於在我們區域銷售團隊所在的十個城市開發當地的中小企業。我們通常與該十個城市的商戶訂立直銷協議。商戶須於我們交付SaaS產品前全額預付相關價格。商戶使用產品後，我們通常不允許退貨或換貨。直銷協議的主要條款包括：(i)特定產品和價格；(ii)產品交付方法及日期；(iii)有關我們產品的適用法律法規；(iv)我們制止我們的商戶使用我們的產品進行違法行為，將該等行為報告有關部門，並關閉商戶的賬戶的權利；及(v)期限及續期。

渠道合作夥伴

除直銷外，我們亦採用渠道合作模式在中國營銷及銷售我們的SaaS產品，據此，我們將SaaS產品銷售給負責接收訂單及收取相關商戶的付款或通過各自的分渠道合作夥伴進一步銷售我們產品的渠道合作夥伴。根據渠道合作模式，渠道合作夥伴幫助我們向商戶營銷及推廣我們的SaaS產品。渠道合作夥伴通過利用其行業專業知識及商戶關係接洽商戶。根據弗若斯特沙利文報告，在中國軟件產品行業中，加入當地渠道合作夥伴進行營銷為一種標準行業慣例。我們並無與渠道合作夥伴的客戶或其分渠道合作夥伴簽訂銷售協議。渠道合作夥伴與我們之間的關係為委託人與代理人的關係。

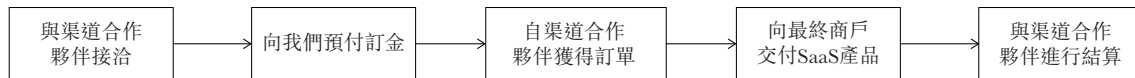
以下地圖說明我們SaaS產品的直銷團隊及渠道合作夥伴截至2018年6月30日的地理分佈：



業 務

業務流程

以下圖表闡明透過渠道合作夥伴進行銷售的業務流程：



- **與渠道合作夥伴接洽。**我們審閱渠道合作夥伴提交的申請材料並與符合我們下文詳述甄選標準的合資格候選人訂立協議。
- **預付訂金。**我們要求渠道合作夥伴於購買我們的SaaS產品前繳納及維持一定數額的訂金。訂金數額由我們經參考渠道合作夥伴的購買前景後釐定。
- **自渠道合作夥伴獲得訂單。**我們提供多種標準化的SaaS產品，亦可根據具體要求提供定制產品。我們獲得渠道合作夥伴的訂單，且開始籌備相關SaaS產品。
- **交付SaaS產品。**於必要的技術準備後，我們向有關渠道合作夥伴代表的最終商戶交付相關SaaS產品。
- **與渠道合作夥伴進行結算。**我們按相關SaaS產品的折扣定價向渠道合作夥伴收費，方式為自其預付款中扣除相同數額。

甄選渠道合作夥伴

截至2018年6月30日，我們擁有廣泛的渠道合作夥伴（917名）網絡。我們認為，我們龐大的渠道合作夥伴基礎帶來的網絡效應將有助於我們吸引新商戶，並以具成本效益的方式推銷我們的產品及服務。於該917名渠道合作夥伴中，182名亦為我們精準營銷業務的渠道合作夥伴。

我們根據多種標準選擇我們的渠道合作夥伴。我們詳細的選擇標準和要求已規範化並附於我們與渠道合作夥伴達成的銷售協議，作為整個協議的一部份，以確保我們的渠道合作夥伴向商戶提供優質服務。

渠道合作夥伴候選人的主要甄選標準概述如下：

- **業務戰略一致。**我們尋找與我們業務願景相似、願意與我們共同開發其業務並通過與我們合作提高其核心競爭力的渠道合作夥伴。
- **業務能力及經驗。**我們的渠道合作夥伴須擁有若干數額的最低註冊資金，並在相關公認行業（如移動互聯網以及促銷及營銷服務）獲得運營及業務能力。
- **銷售資源。**我們的渠道合作夥伴須在當地擁有足夠的銷售及營銷資源，並擁有一支至少由30名專門軟件銷售及服務員工組成的專業銷售團隊。
- **排他性。**我們的渠道合作夥伴不得銷售與我們競爭的產品或服務。

業 務

下表載列於所示期間我們渠道合作夥伴的數目變動：

	截至12月31日止年度			截至6月30日 止六個月
	2015年	2016年	2017年	2018年
期初	508	582	698	765
渠道合作夥伴增加	115	136	103	180
渠道合作夥伴終止	(41)	(20)	(36)	(28)
期末	<u>582</u>	<u>698</u>	<u>765</u>	<u>917</u>

於往績記錄期間，我們的渠道合作夥伴總數錄得淨增長。我們於2015年終止與41名渠道合作夥伴的關係，於2016年終止與20名渠道合作夥伴的關係，於2017年終止與36名渠道合作夥伴的關係以及於截至2018年6月30日止六個月終止與28名渠道合作夥伴的關係，主要由於我們對渠道合作夥伴業績的審查和渠道合作夥伴自身業務運營原因。

據我們所知，我們的大多數渠道合作夥伴為獨立第三方。然而，我們於往績記錄期間向我們的兩名前僱員擁有或管理的兩名渠道合作夥伴銷售SaaS產品。於往績記錄期間，來自該等渠道合作夥伴的收益佔我們總收益的不足1%。

與渠道合作夥伴的銷售協議

渠道合作夥伴協議的主要條款包括以下各項：

- **合作期限、續約和終止。** 渠道合作夥伴協議的期限通常為一年，倘雙方均沒有選擇終止該協議，將自動再續約一年。倘渠道合作夥伴違約或未達到協定銷售目標，則我們有權終止協議。
- **指定的營銷和銷售區域。** 我們指定我們渠道合作夥伴獲准營銷及銷售我們產品和服務的地理區域。渠道合作夥伴通常不被允許在指定區域外進行營銷及銷售。
- **銷售目標。** 渠道合作夥伴須按協議的規定達致針對中國不同城市制定的季度銷售目標。倘渠道合作夥伴未能達到銷售目標，則我們可能會對有關渠道合作夥伴進行降級或終止我們與彼等的業務關係。
- **保證金。** 我們向我們的渠道合作夥伴收取固定金額的保證金。如果並無因渠道合作夥伴失誤而終止該協議，我們將退還保證金。
- **定價、支付和結算。** 我們釐定各SaaS產品的單價，並向渠道合作夥伴提供各產品的價目表。渠道合作夥伴須根據標價推銷我們的產品。渠道合作夥伴須在簽訂協議後向我們支付若干金額的預付款，並於日後就產品的銷售向我們付款。我們在SaaS產品標價的基礎上向渠道合作夥伴提供一定折讓。我們一般通過銀行轉賬與渠道合作夥伴結算付款。

業 務

- *退貨及換貨政策*。商戶使用產品後，我們通常不允許退貨或換貨。
- *分渠道合作夥伴*。渠道合作夥伴有權聘用分渠道合作夥伴，並全面負責分渠道合作夥伴的管理、銷售及營銷活動。渠道合作夥伴應確保分渠道合作夥伴符合我們的渠道合作夥伴選擇標準。
- *排他性*。我們禁止渠道合作夥伴於協議期間推銷與我們競爭的任何產品。

渠道合作夥伴管理

保持渠道合作夥伴穩固的網絡及他們各自之間有效的合作關係，對我們增加銷售及確保商戶稱心滿意至關重要。我們以下列方式管理渠道合作夥伴：

- *業績監管及審查措施*。我們每季度審查渠道合作夥伴的表現。對於我們的渠道合作夥伴，我們參考了季度銷售目標、商戶投訴事件以及與我們產品相關的業務和服務能力，採用一套基於點數的審查制度。例如，如果渠道合作夥伴成功完成銷售目標，則有權獲得一定數量的積分且需要達到最低績效點數才能通過審查。
- *避免不當競爭*。我們的渠道合作夥伴嚴禁向我們指定區域以外的其他地域銷售或推廣我們的產品。他們還必須嚴格按照我們的標準價格銷售或推廣我們的SaaS產品。當我們收到來自商戶或其他渠道合作夥伴的此類違規投訴時，我們進行相應的調查，並有權在確認此類違規行為後，通過降低費用或終止業務關係以懲罰此類渠道合作夥伴。
- *反自相蠶食措施*。我們採取以下措施，以避免我們的渠道合作夥伴間自相蠶食：(i)我們在銷售協議指明有關渠道合作夥伴的特定範疇及禁止其在其其他範疇進行銷售或推廣；(ii)我們根據具體地區的經濟發展水平限制各指定地域渠道合作夥伴的數目；及(iii)我們設有一系列全面的規則和程序，以避免渠道合作夥伴在同一指定區域內或跨越不同的指定區域自相蠶食。特別是同一地區的渠道合作夥伴在接洽同一個商業客戶時，必須嚴格遵循「先到先得」的原則。未經我們與現有渠道合作夥伴的書面同意，任何渠道合作夥伴都不得接觸其指定區域外的商戶。
- *退貨政策*。渠道合作夥伴通常並無向我們退還產品的合約權利。如渠道合作夥伴購買的產品不能滿足商戶的需求，我們可酌情准許渠道合作夥伴退回或調換所購貨品。渠道合作夥伴要求退款，須遵守我們的審批程序。於往績記錄期間，我們並無遇到任何渠道合作夥伴的重大產品退回事件。於2015年、2016年及2017年以及截至2018年6月30日止六個月，軟件產品退貨總額分別佔我們SaaS產品收益的0.5%、0.1%、0.1%及0.1%。

業 務

- **品牌名稱管理。**在協議期內，渠道合作夥伴有權使用我們的註冊商標。禁止渠道合作夥伴將我們的商標轉授予第三方，或以我們附屬公司或分公司的名義經營或銷售。
- **定價管理。**渠道合作夥伴需要根據我們提供的標價營銷我們的SaaS產品。我們有權參考當前市價調整標價。
- **庫存風險管理。**我們相信我們沒有重大庫存風險，因為渠道合作夥伴通常需要在我們向商戶激活產品之前向我們支付SaaS產品的款項。
- **營銷支持與培訓。**我們為渠道合作夥伴提供營銷支持與培訓，使其更好地為商戶提供服務。例如，我們為選定的渠道合作夥伴提供補貼，以便在搜索引擎網站、報紙、雜誌、視頻、電視節目等上面推銷我們的產品。我們渠道合作夥伴的高額銷售人員將被邀請到我們的上海總部進行為期三天的免費培訓課程。我們每個區域的銷售經理為當地渠道合作夥伴提供為期七天的包括產品和銷售技巧的培訓課程，以及協助當地渠道合作夥伴擴大當地市場。

精準營銷

我們於2016年開始精準營銷。我們主要透過自身的直銷團隊及渠道合作夥伴銷售精準營銷服務。我們基於不同定價模式（如CPC、CPM或CPA）就我們提供的精準營銷向廣告主或渠道合作夥伴（代表彼等各自的廣告主）收取費用。根據媒體發佈商與我們之間的相關協議，媒體發佈商主要按照廣告主的總支出以媒體發佈商服務的預付款項或現金的形式向我們授予返點。我們可申請預付款項用作日後購買精準營銷的廣告流量。我們自精準營銷確認的收益金額受我們於與廣告主簽訂的各項特定合約下的角色所影響。就我們作為委託人的合約而言，我們按總額基準確認收益，而就我們作為代理人的合約而言，我們按淨額基準確認收益。

我們按總額基準及淨額基準確認收益的精準營銷協議之主要條款概述如下：

- **總額基準。**根據此類協議，我們根據移動設備用戶的具體操作（如下載、安裝或註冊）或CPA向廣告主收取費用或作出收費調整，而媒體發佈商根據CPM或CPC向我們收取費用。我們是該項安排的委託人，且在向該項安排中的顧客轉讓服務之前控制特定服務，乃由於(i)廣告主購買的特定服務乃為一項成功獲得用戶的方式或具體行為。我們主要負責向廣告主提供特定服務，並可酌情決定如何獲得CPA及根據CPM或CPC向媒體發佈商支付的金額；(ii)倘就點擊或曝光次數向媒體發佈商支付的成本無法由廣告主根據用戶購買或具體用戶操作次數獲得的總代價補足，則我們會面臨一定的虧損風險；及(iii)我們有權釐定向廣告主收取的每次行為成本。因此，我們

業 務

按總額基準報告自廣告主所賺取的收益及向媒體發佈商支付的與該等交易有關的成本。根據該項安排，自媒體發佈商賺取的返點入賬列作銷售成本的減項。於2015年、2016年、2017年及截至2018年6月30日止六個月，自媒體發佈商收取的入賬列作銷售成本的減項的返點分別為人民幣零元、人民幣零元、人民幣34.9百萬元及人民幣19.5百萬元。

- 淨額基準。**根據此類協議，我們按CPM或CPC向廣告主收取費用，這與媒體發佈商向我們收取費用所採用的定價機制相同。在部分情況下，作為促銷活動的一部分，我們向廣告主提供折扣或返點。媒體發佈商主要按照廣告主的總支出，以媒體發佈商服務預付款項或現金的形式向我們授予返點。由於將服務轉讓予廣告主前，我們並不控制特定服務，故我們並非該項安排的委託人，概因(i)廣告主購買的特定服務為廣告的收視率(CPM)或點擊數(CPC)。媒體發佈商(而非本集團)主要負責提供媒體發佈服務。我們並無就廣告效果向廣告主作出任何承諾；(ii)我們並未擁有媒體廣告空間，且我們並無就購買廣告空間作出任何承諾；及(iii)我們按CPM或CPC向廣告主收取費用，這與媒體發佈商向我們收取費用所採用的定價機制相同。儘管我們於釐定以向廣告主提供折扣及返點的形式向廣告主收取費用的價格時擁有一定酌情權，根據對上述因素的權衡，我們認為我們是交易的代理人。由於我們代表媒體發佈商行事，故我們並非進行該等交易的委託人。因此，我們按淨額基準報告自廣告主收取的款項及向媒體發佈商支付的與該等交易有關的款項。於2015年、2016年、2017年及截至2018年6月30日止六個月，按淨額基準計算的收益分別為人民幣零元、人民幣10.3百萬元、人民幣94.8百萬元及人民幣91.4百萬元。

我們收益確認政策的更多詳情請參閱「財務資料－主要會計政策及估計－收益確認－精準營銷」。

下表載列於往績記錄期間我們按總額法及淨額法確認的精準營銷分部毛收入、收益、返點、銷售成本、毛利及其他成本：

	截至12月31日止年度		截至6月30日止六個月	
	2016年 人民幣千元	2017年 人民幣千元	2017年 人民幣千元	2018年 人民幣千元
總額法				
毛收入	3,415	206,339	42,752	101,457
減：成本及稅項 ⁽¹⁾	193	29,762	2,514	16,028
收益	3,222	176,576	40,238	85,429
銷售成本 ⁽²⁾	304	155,273	30,490	76,291
來自媒體發佈商的返點 (作為銷售成本的減項)	–	34,901	9,774	19,512
毛利	2,918	21,303	9,748	9,138

附註：

- 根據總額法確認的成本及稅項包括授予主要顧客的銷售折扣及增值稅。
- 根據總額法確認的銷售成本指向媒體發佈商購買廣告流量的成本、精準營銷營運團隊的員工成本及附加稅。

業 務

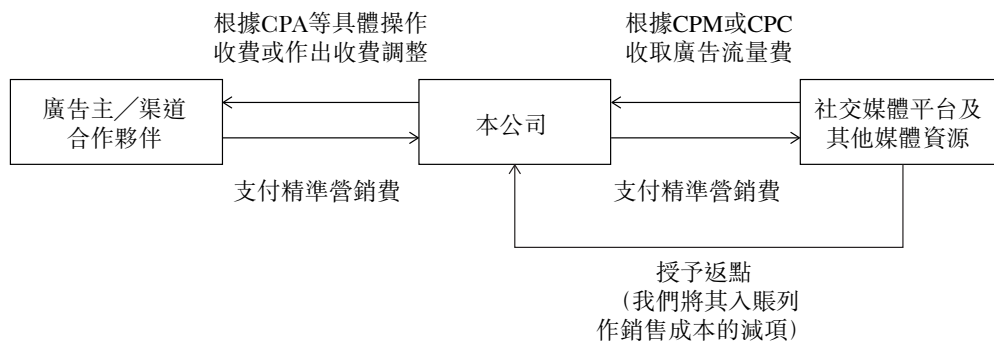
	截至12月31日止年度		截至6月30日止六個月	
	2016年	2017年	2017年	2018年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
淨額法				
毛收入	170,377	726,636	252,385	864,587
自媒體發佈商收取的返點	13,693	131,830	52,402	160,121
減：成本及稅項 ⁽¹⁾	160,101	631,838	203,057	773,225
收益	10,276	94,798	49,328	91,362
銷售成本 ⁽²⁾	24	478	242	579
毛利	10,252	94,320	49,086	90,783

附註：

- (1) 根據淨額法確認的成本及稅項包括授予主要顧客的銷售折扣、授予渠道合作夥伴的返點、向媒體發佈商購買廣告流量的成本及增值稅。
- (2) 根據淨額法確認的銷售成本指附加稅。

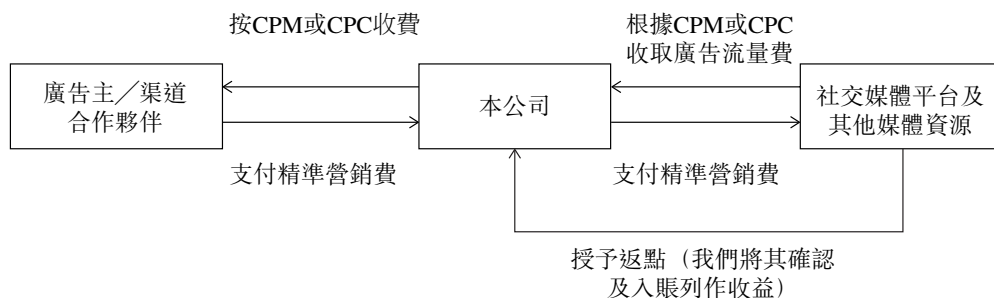
以下流程圖載明我們精準營銷業務項下兩種收益確認方法的資金流：

總額基準



根據收益確認的總額基準，媒體發佈商按CPC或CPM基準向我們收取廣告流量購買費，而我們（於與廣告主及渠道合作夥伴訂立的合約中擔任委託人）根據具體操作向廣告主或渠道合作夥伴收取費用或作出收費調整以賺取收益，並將隨後自媒體發佈商收取的返點確認為我們銷售成本的減項。

淨額基準



業 務

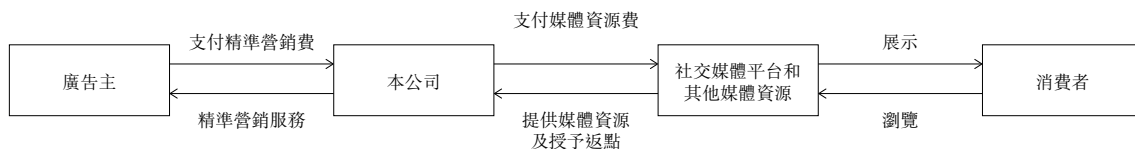
根據收益確認的淨額基準，媒體發佈商按CPC或CPM基準向我們收取廣告流量購買費，而我們（於與廣告主及渠道合作夥伴訂立的合約中擔任代理人）亦按CPC或CPM基準就提供的廣告服務向廣告主或渠道合作夥伴收取費用，並將隨後自媒體發佈商收取的返點確認為我們的收益。

下表載列於所示期間我們精準營銷分部按銷售渠道劃分的毛收入明細：

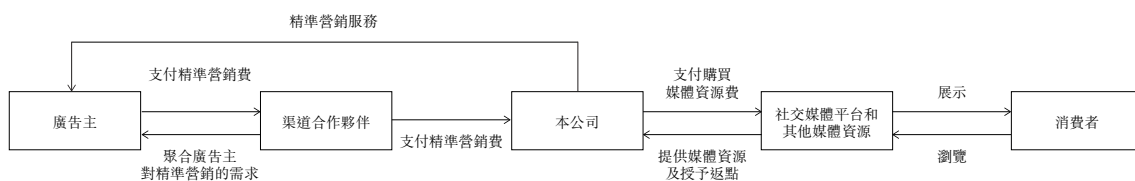
	截至12月31日止年度				截至6月30日止六個月			
	2016年		2017年		2017年		2018年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
直銷	62,338	35.9	619,083	66.4	185,612	62.9	653,047	67.6
渠道合作夥伴	111,454	64.1	313,892	33.6	109,525	37.1	312,998	32.4
總計	<u>173,792</u>	<u>100.0</u>	<u>932,975</u>	<u>100.0</u>	<u>295,137</u>	<u>100.0</u>	<u>966,045</u>	<u>100.0</u>

下圖載明我們精準營銷業務項下兩種銷售渠道的服務與資金流：

直銷



渠道合作夥伴



業 務

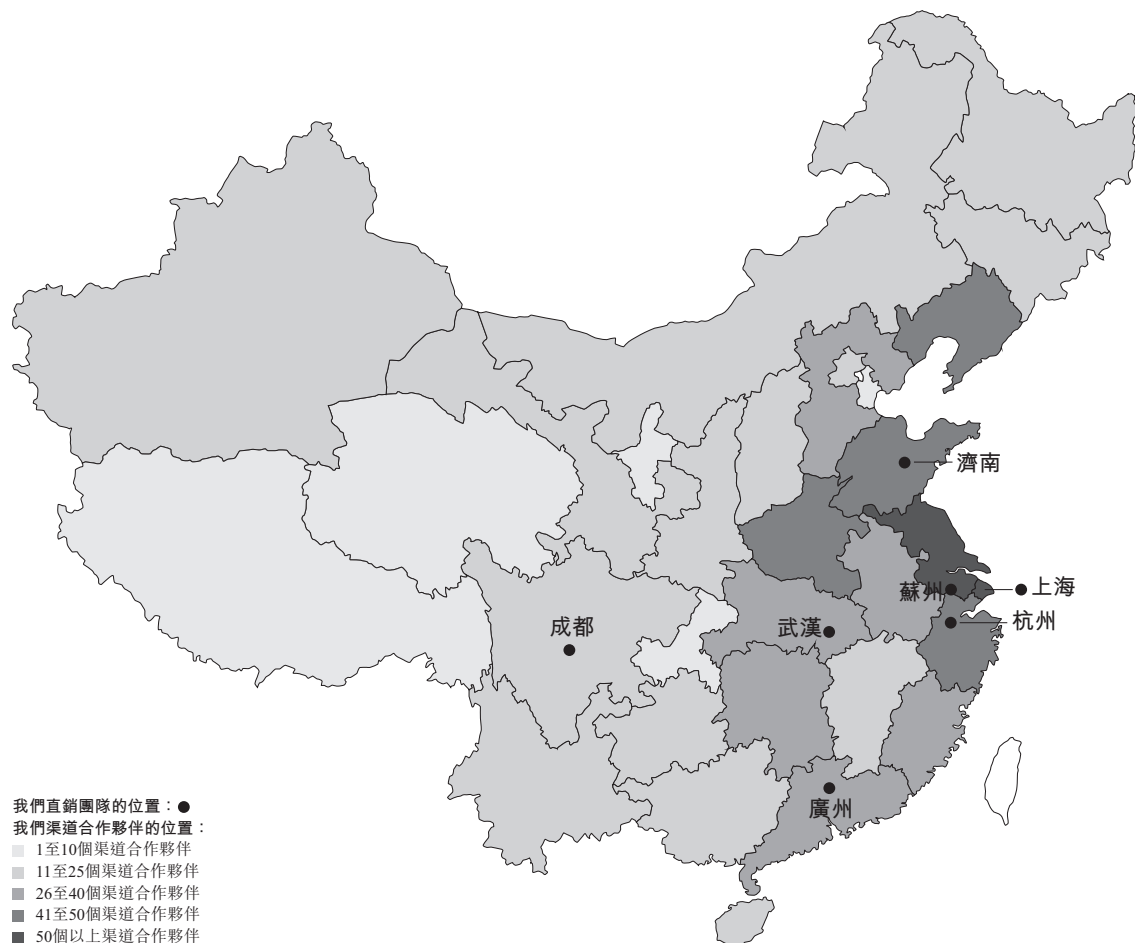
直銷

我們的精準營銷直銷團隊以上海為中心，駐紮在江蘇、浙江、廣東、湖北、四川、山東等我們的分支機構所在的省份。我們通常與直銷模式下的廣告主訂立年度銷售協議。直銷協議的主要條款主要包括：(i)初步為期一年，並須經我們同意續約；(ii)我們提供的服務，包括營銷活動設計、營銷活動優化、廣告後台管理以及營銷表現分析和報告；(iii)營銷價格與支付方式；(iv)我們有權利審查和幫助修改合法目的的發佈內容；及(v)廣告主有義務配合相應修改內容。

渠道合作夥伴

與我們通過渠道合作夥伴銷售SaaS產品類似，我們亦採用渠道合作模式在中國營銷及銷售精準營銷。渠道合作夥伴與我們之間的關係為買方與賣方的關係。我們基於不同定價模式（如CPC、CPM或CPA）向渠道合作夥伴收取費用，以便為其代表的廣告主提供精準營銷。我們並無直接與我們的渠道合作夥伴的廣告主客戶簽訂銷售協議。根據弗若斯特沙利文報告，聘請當地渠道合作夥伴推廣在線廣告在中國乃屬慣例。

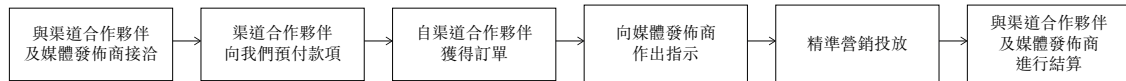
以下地圖說明我們精準營銷的直銷團隊及渠道合作夥伴截至2018年6月30日的地理分佈：



業 務

業務流程

下圖載明透過我們渠道合作夥伴銷售的業務流程：



- *與渠道合作夥伴及媒體發佈商接洽*。我們審計渠道合作夥伴提交的申請材料並與符合我們下文詳述甄選標準的合資格候選人訂立協議。我們通常與媒體發佈商訂立年度協議。
- *渠道合作夥伴預付款項*。我們要求渠道合作夥伴於購買精準營銷前繳納及維持一定數額的預付款項。預付款項金額由我們經參考渠道合作夥伴的購買前景後釐定。
- *自渠道合作夥伴獲得訂單*。我們不時自渠道合作夥伴獲得精準營銷訂單。精準營銷費用將根據多種定價模式（如CPC、CPM及CPA）設定。
- *向媒體發佈商作出指示*。我們與媒體發佈商合作，於相關社交媒體平台上投放精準營銷廣告。
- *精準營銷投放*。相關廣告投放於可獲得理想時段的有關社交媒體平台。
- *與渠道合作夥伴及媒體發佈商進行結算*。我們向渠道合作夥伴收取精準營銷費用，方式為自其預付款項中扣除相同數額。我們根據議定的費率與媒體發佈商進行結算。此外，媒體發佈商按照於其社交媒體平台購買廣告存貨的總支出向我們授予返點。

甄選渠道合作夥伴

截至2018年6月30日，我們擁有廣泛的活躍渠道合作夥伴（810名）網絡。於該等810名活躍渠道合作夥伴中有182名亦為我們SaaS產品的渠道合作夥伴。我們認為，龐大的渠道合作夥伴群體產生的網絡效應將有助於我們吸引新廣告主，並以具成本效益的方式推廣我們的精準營銷。活躍渠道合作夥伴指於規定期間內使用我們精準營銷的渠道合作夥伴。

我們按照與我們的SaaS產品業務渠道合作夥伴相似的標準選擇我們進行精準營銷業務的渠道合作夥伴。詳細的甄選標準和要求隨附於我們與渠道合作夥伴達成的協議內，作為該協議的一部份。

業 務

下表載列於所示期間我們活躍渠道合作夥伴的數目變動：

	截至12月31日止年度		截至6月30日 止六個月
	2016年	2017年	2018年
期初	-	290	682
活躍渠道合作夥伴增加	290	449	198
非活躍渠道合作夥伴	-	(57)	(70)
期末	<u>290</u>	<u>682</u>	<u>810</u>

由於彼等自身的業務考量或由於我們於檢討相關訂單後並未與彼等進行交易，於2016年及2017年分別有57名及70名渠道合作夥伴於2017年及截至2018年6月30日止六個月並未使用我們的精準營銷。由於與該等渠道合作夥伴的協議仍然有效，故我們並未終止與彼等的業務關係。我們認為，該等渠道合作夥伴可能於日後購買我們的精準營銷。

據我們所知，我們的大多數渠道合作夥伴為獨立第三方。然而，我們於往績記錄期間向我們的三名前僱員擁有或管理的兩名渠道合作夥伴提供服務。於往績記錄期間，來自有關渠道合作夥伴的收益佔我們總收益的不足1%。

與渠道合作夥伴的合作協議

我們通常與我們的渠道合作夥伴訂立年度協議。渠道合作夥伴協議的主要條款包括：

- **合作期限、續約和終止。**渠道合作夥伴協議通常具有固定的初始期限，並將在我們同意後自動續訂一年。若我們未能按協議中約定的方式提供營銷服務，渠道合作夥伴有權單方面終止協議，前提是營銷活動未能達成約定的營銷業績。
- **指定地理區域。**針對我們精準營銷業務的渠道合作夥伴而言，並無具體的指定地域。
- **銷售目標。**我們為我們的渠道合作夥伴設定每月、每季度及每年的銷售目標，根據這些目標，我們授予合資格渠道合作夥伴返點和獎勵。
- **返點。**我們向達到特定銷售目標的渠道合作夥伴授予約定返點。於2016年、2017年及截至2018年6月30日止六個月，授予渠道合作夥伴的返點分別為人民幣3.9百萬元、人民幣4.9百萬元及人民幣3.8百萬元。
- **定價。**我們從我們的渠道合作夥伴處收取的精準營銷服務價格主要是遵循媒體發佈商收取的媒體費用。精準營銷的主要定價模式包括CPC、CPM及CPA，廣告主可以根據其特定的營銷需求來選擇定價模式。

業 務

- **支付和結算。**渠道合作夥伴需要在執行協議後向我們提供一定數額的預付款項，並就我們日後提供的精準營銷向我們付款。渠道合作夥伴有義務在其與我們有關的賬戶中保持一定的價值。我們一般通過銀行轉賬與渠道合作夥伴進行結算。
- **退貨及換貨政策。**在相關廣告發佈後，我們通常不允許退貨或換貨。
- **排他性。**該協議沒有說明渠道合作夥伴是否可以推銷其他公司的類似營銷服務。

渠道合作夥伴管理

我們在多個方面管理我們的渠道合作夥伴，包括以下各項：

- **業績監管及審查措施。**就我們的渠道合作夥伴而言，我們參考渠道合作夥伴經營所在城市、與我們的合作時間、季度銷售目標、季度活躍賬戶、合作程度、市場風險及監管不合規事件，採納一套基於點數的審查制度。
- **庫存風險管理。**我們認為，由於我們不為我們的渠道合作夥伴創建廣告內容或媒體資源，因此我們並無重大庫存風險。在與渠道合作夥伴簽訂相關服務協議後，我們為彼等提供精準營銷。
- **營銷支持。**我們為渠道合作夥伴提供全面的營銷支持，包括建立銷售系統、劃分運營系統（如項目執行和設計與規劃之間的合作）、公關營銷活動（如會議營銷、出席會議和峰會以及收集市場營銷線索）以及支持培訓體系（如線上線下培訓相結合和現場參觀）。為維持可持續、穩定和有競爭力的星級渠道合作夥伴，我們採用我們渠道合作夥伴的推廣計劃。
- **商標使用管理。**我們授權渠道合作夥伴在合作協議期限內使用我們的商標以營銷我們的服務。渠道合作夥伴不得將我們的商標轉授予第三方。

營銷及品牌

我們通過線上線下營銷活動相結合的方式實現品牌推廣和營銷。我們通過搜索引擎、社交媒體宣傳及精準廣告投放等線上渠道構建和提升品牌知名度。我們亦參加線下活動，如行業展會和會議（如下文所詳述），旨在與線上營銷形成互補，全方位塑造我們的品牌形象，提升品牌聲譽和影響力。

通過跨渠道線上營銷全方位塑造品牌形象

我們在我們的微信公眾號、百度百家、今日頭條、新浪、搜狐及網易等多個媒體平台上宣傳我們的新產品及其他發展趨勢，實現與目標客戶及其他潛在客戶的溝通和互動，增強客戶對我們的企業價值及品牌的認可度。

業 務

我們借助權威媒體對與我們有關的熱點事件，如產品、KA商戶合作以及大型活動的報道，增加品牌曝光，提高我們的聲量，內容傳播全面覆蓋門戶類媒體、科技類媒體、財經類媒體以及垂直行業類媒體，通過新聞稿件和行業深度稿件的發佈，提升我們作為智慧商業服務提供商的品牌形象，並進一步提高客戶的關注度及媒體覆蓋面。

通過線下多維度推廣擴大品牌影響力

我們主要通過新品發佈的新聞發佈會、全國巡演及微盟開放日等大型線下活動塑造品牌形象，藉此宣傳我們的產品策略和行業動向，帶來第一手行業前瞻洞察及實戰經驗分享。2017年我們在成都、廣州、北京、長沙等多個城市舉辦了規模逾1,000人的宣講會。

線下行業展會及峰會

我們通過參加電商及餐飲業的展會及峰會（如義烏國際小商品博覽會、全國糖酒商品交易會及中國食品餐飲博覽會），向潛在客戶展示我們的產品優勢和服務實力。我們通過與特定垂直行業的成員舉行該等會議，吸引若干目標客戶的興趣和關注、提升品牌知名度和聲譽，並提高我們的轉化率。

「颶風行動」品牌營銷活動和區域會議

為讓商戶更好地了解我們的微信小程序產品，我們在全國範圍內推出「颶風行動」品牌營銷活動和區域營銷會議，以提高我們在若干地區的競爭力和影響力。我們已成功舉辦兩季「颶風行動」活動、十多場微盟小程序會議及二十多場營銷峰會，覆蓋全國多個主要城市，如北京、上海、天津及重慶，受到了當地商戶和企業的高度關注。

售後服務

在持續不斷提升和優化產品的同時，我們亦提供一系列售後服務，確保客戶在日常使用中獲得充分及足夠的支持。我們亦已建立有效的系統收集、記錄、處理、追蹤和分析客戶投訴。我們主要的售後服務包括：

- **指南與手冊。**在官網及商戶後台均提供所屬產品的視頻教程、使用指南和常見問題。
- **一對一售後指導。**我們為每一個商戶配備專屬的售後服務人員。
- **賬戶建立服務。**我們為新商戶提供初始賬戶建立服務，如微信公眾號與微信小程序的申請與認證、基礎設置、會員卡及官網。

業 務

- **線上培訓。**我們向商戶提供由我們的研發團隊開展的定期線上培訓，通過操作演示、實時答疑、運營輔導等環節確保商戶及時熟悉產品的各種功能。
- **線下培訓。**我們亦定期向商戶開展線下培訓，通過產品功能指導及後台操作培訓幫助商戶玩轉產品，不斷聽取商戶聲音，持續優化產品與服務。
- **與數據有關的服務。**我們的售後服務包含會員數據、商鋪訂單、營銷活動總結和賬戶分析等數據相關服務。

我們亦協助渠道合作夥伴建立其售後服務團隊，作為我們與該等渠道合作夥伴持續合作的一部份。

我們與騰訊的關係

騰訊

Tencent Mobility，是我們的股東之一。緊隨[編纂]完成後，Tencent Mobility屆時將有權行使本公司股份（相當於本公司已發行股本總額約[編纂]）所附帶的投票權（假設其不會行使其在[編纂]中認購任何[編纂]的優先購買權。詳情請參閱「歷史、重組及公司架構－股東權利」）。

與騰訊的合作

就我們的SaaS產品、精準營銷和雲端技術基礎設施而言，騰訊乃我們重要的業務合作夥伴。騰訊在我們業務過程中的作用概述如下：

我們SaaS產品的運行環境

我們主要以微信小程序及微信公眾號的形式在微信上提供我們的SaaS產品。商戶主要使用我們的SaaS產品在微信平台開設社交媒體店面並管理主要業務運作，包括產品展示、訂單及支付流程、顧客關係管理及社交媒體營銷活動。截至最後實際可行日期，我們幾乎所有SaaS產品銷售收益均由以微信小程序或微信公眾號形式提供的SaaS產品貢獻。於2015年、2016年及2017年以及截至2018年6月30日止六個月，我們的SaaS產品產生的收益為人民幣114.0百萬元、人民幣175.7百萬元、人民幣262.6百萬元及人民幣155.3百萬元，分別佔我們總收益的100.0%、92.9%、49.2%及46.8%。我們無需與騰訊簽訂任何協議即可向我們的商戶提供SaaS產品。

我們精準營銷的發佈商

我們主要通過微信朋友圈、微信公眾號、QQ、QQ空間、騰訊新聞和騰訊視頻廣告等騰訊社交媒體平台向廣告主提供精準營銷。就我們的精準營銷業務而言，我們將騰訊社交媒體平台視為我們的重要媒體發佈商。我們於2016年開始精準營銷業務。我們於2016年、2017年及截至2018年6月30日止六個月在騰訊社交媒體平台上購買廣告流量分別佔我們廣告流量購買總額的96.0%、96.6%及96.9%。

業 務

我們基於不同定價模式（如CPC、CPM或CPA）向廣告主收取精準營銷的費用。根據騰訊與我們之間的協議，騰訊根據廣告主的廣告總支出以預付款項結餘或現金的形式向我們提供返點。預付款項可供我們日後購買精準營銷廣告流量之用。我們自精準營銷確認的收益金額受我們於與廣告主簽訂的各項特定合約下的角色所影響。於2016年、2017年及截至2018年6月30日止六個月，已確認為收益的預付款項結餘的賬面值分別為人民幣6.0百萬元、人民幣85.3百萬元及人民幣124.4百萬元。就我們作為委託人的合約而言，我們按總額基準確認收益，而就我們作為代理人的合約而言，我們按淨額基準確認收益。有關我們收益確認政策的進一步詳情，請參閱「財務資料－主要會計政策及估計－收益確認－精準營銷」。

於往績記錄期間，我們按淨額基準確認我們來自精準營銷分部的大部份收益，因此我們於精準營銷項下的收益主要為騰訊給予的返點，因此就會計處理而言，騰訊為我們於往績記錄期間的最大客戶。然而，我們認為我們的廣告主為我們的最終客戶，亦是我們精準營銷業務的收益來源，乃由於廣告主的需求為騰訊社交媒體平台上社交媒體廣告的最終驅動因素。

我們與騰訊簽訂的社交廣告合作協議主要條款反映如下：

- **期限。**本協議有效期為一年。除非任何一方無意延展本協議，否則本協議自動延展一年。現有協議於2017年4月1日訂立並於2018年1月1日生效，並將於2018年12月31日到期。根據其條款，當前協議於2018年12月31日到期後，將再自動續期一年。
- **註冊。**我們須註冊騰訊社交平台廣告服務商賬戶。
- **定價。**根據CPC、CPM、CPA或其他定價模式向廣告主收取費用，惟受到不同騰訊社交媒體渠道的具體要求限制。
- **付款和充值。**我們須向騰訊支付預付款，以使用其社交媒體廣告服務，亦負責在我們的騰訊服務提供商賬戶中維持足夠價值。
- **返點。**騰訊根據我們在騰訊社交媒體廣告服務的消費總額，以預付款項結餘或現金形式向我們提供返點。預付款項結餘獲授予我們在騰訊的服務提供商賬戶。現金返點將在騰訊註冊的銀行賬戶作出。該等返點乃根據騰訊不時頒佈的政策所釐定。根據我們作為代理人釐定的安排，我們將媒體發佈商（包括騰訊）的返點確認為收益。根據該模式，從會計角度而言，我們的客戶為媒體發佈商，因此，自騰訊收取的款項為我們的收益。
- **終止。**本協議可經雙方同意後予以終止。

業 務

雲端技術基礎設施的服務提供商

我們主要使用騰訊雲作為我們雲端技術基礎設施的雲數據服務器和託管服務提供商。騰訊提供的雲服務包括雲計算服務和物理雲數據庫服務器，為我們開發及提供SaaS產品及精準營銷提供基礎設施及硬件環境。我們與騰訊訂立年度雲服務協議，倘雙方均未選擇終止協議，則每年會進行續約。現有協議於2017年6月23日訂立，且自動於2018年6月27日到期後續期並將於2019年6月26日到期。儘管與騰訊訂立的雲服務協議須每年進行續約，我們相信我們能夠繼續獲得騰訊的雲數據服務器和託管服務，乃由於我們於微信第三方服務市場以及騰訊社交網絡服務平台中小企業精準營銷的市場領導地位及與騰訊的合作關係所致。於2016年、2017年及截至2018年6月30日止六個月，相關雲服務開支分別佔我們銷售成本的0.4%、2.5%及3.5%。我們於2015年並無產生任何該等開支。

對騰訊的依賴

騰訊的平台及服務在我們提供SaaS產品及精準營銷服務時發揮重要作用。我們主要在微信上提供我們的SaaS產品，並將精準營銷投入騰訊社交媒體平台。我們亦主要使用騰訊雲作為雲數據服務器和託管服務提供商。在最壞的情況下，倘我們無法獲得騰訊的平台及服務，我們的經營業績及財務狀況會受到重大不利影響。詳情請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們倚賴騰訊平台和服務開展我們的業務」。然而，經考慮該等因素後，我們的董事認為，我們一直獨立於騰訊經營業務。我們打算繼續加強與騰訊的業務合作，我們相信未來與騰訊的戰略合作夥伴關係將為我們帶來用戶流量和媒體資源方面的優勢，並進一步鞏固我們的市場地位。

根據弗若斯特沙利文報告，不就繼續獲得騰訊平台及服務訂立長期合作協議屬行業慣例。由於訂約雙方可能需更新與權利及義務、定價機制、付款機制以及返點條件有關的規定，騰訊通常每年與第三方服務提供商訂立合作協議。此外，根據弗若斯特沙利文報告，中國社交網絡平台市場由少數主要提供商主導，而按用戶基礎計，騰訊擁有最大的社交網絡平台（即微信及QQ）。此外，騰訊是為數不多的向第三方服務提供商提供社交平台公開API並允許彼等幫助中小企業在其平台上開設線上商店的公司之一。因此，我們的SaaS產品業務難以透過使用替代提供商的平台或服務降低對騰訊的依賴程度。中國中小企業市場的精準營銷亦由少數擁有龐大用戶基礎的主要提供商主導。騰訊為中國領先的社交網絡服務提供商及佔主導地位的數字媒體內容提供商。因此，我們的精準營銷業務難以透過使用替代提供商的平台或服務降低對騰訊的依賴程度。

業 務

我們是微信生態系統的重要參與者

根據弗若斯特沙利文報告，我們於2013年為微信公眾號的首批合作夥伴之一，並為通過於2017年推出的微信小程序接口提供SaaS產品的首批提供商。按2017年的收益和付費商戶數量計，我們為領先的基於微信的第三方服務提供商，佔市場份額的15.3%。根據弗若斯特沙利文報告，按2016年和2017年的毛收入計，我們亦為騰訊社交網絡服務平台上領先的中小企業精準營銷提供商，分別佔市場份額的11.2%和17.0%。

我們在基於微信的第三方服務市場中的領先地位在微信生態系統中發揮着重要作用。通過招攬和挽留微信用戶，以及充分利用和進一步開發微信的各種功能，我們龐大的客戶群、先進技術及在微信平台不斷提供尖端產品和服務均推動微信生態系統的發展，同時令生態系統中的各方受益。因此，我們認為，我們與騰訊的關係互惠互補。

微信為中國最大的社交媒體平台

我們提供SaaS產品及精準營銷所在的微信及其他騰訊社交網絡平台由騰訊建立及運營。根據弗若斯特沙利文報告，於移動即時通訊軟件中，微信擁有亞洲最大的用戶群，微信的公開平台快速贏得眾多中小企業的青睞。微信第三方服務市場主要以微信公開API接口為基準，該接口可透過微信龐大的用戶群創造巨大的商業價值。由於騰訊於2015年允許於微信朋友圈發佈社交廣告，因此湧現大量為中小企業提供營銷服務的第三方服務提供商。此外，由於微信小程序吸引SaaS產品提供商幫助中小企業透過微信小程序開設線上商店並提升營銷效果，微信小程序於2017年1月推出進一步擴大了第三方服務市場。

我們的SaaS產品主要針對中小企業，使用微信小程序或微信公眾號為其建立及拓展在線業務及管理一系列關鍵業務，以利用微信提供的用戶流量。我們的精準營銷亦主要以微信朋友圈、QQ、QQ空間和其他騰訊社交網絡平台上的廣告形式提供。因此，我們理應與騰訊合作，在其平台上提供我們的產品及服務。我們就購買騰訊社交網絡平台上的社交廣告存貨與騰訊訂立的協議乃於本公司及騰訊的一般業務過程中按一般商業條款訂立。

我們的產品及服務可在其他平台上提供

我們的SaaS產品不僅以微信小程序的形式亦能以H5模式提供，這使我們可在網絡或微信以外的移動平台向商戶提供及交付基於H5的商業及營銷服務。此外，作為我們為商戶開發更具吸引力的雲服務產品戰略的一部份，我們一直不斷投資於新SaaS產品的研發。請參閱「— 我們即將上線的產品」。

業 務

此外，我們積極研究與開發於騰訊平台之外提供的產品和服務，並旨在建立自身的生態系統。例如，我們的營銷雲及銷售雲提供CRM及其他後台功能，可在騰訊生態系統之外使用。此外，於2017年10月，我們推出微盟雲平台（一種PaaS），它將我們的核心服務產品整合於一個平台上，並開放供第三方開發商使用。這使我們能夠構建我們自有的雲端生態系統，並為我們的商戶提供應用程序的更多選擇及更好的服務。截至最後實際可行日期，我們累積已有近400名第三方開發商使用我們的平台，且該等第三方開發商已於平台上開發逾600個應用程序。我們將繼續投資微盟雲平台，以創建更加複雜及兼容的環境，為商戶、第三方開發商及廣大消費者提供更多的增值服務。

此外，我們的精準營銷為廣告主提供於騰訊社交媒體網絡平台以外的其他媒體資源上推出的產品。此外，於往績記錄期間，我們一直與其他媒體發佈商合作，包括百度及知乎，以提供我們的精準營銷。於往績記錄期間，其他媒體發佈商所提供的精準營銷產生的收益分別佔我們精準營銷收益的0.0%、24.1%、3.2%及2.1%。我們的大數據分析使我們能夠在各種在線平台上為廣告主提供精準營銷。

就雲服務器及託管服務而言，我們亦使用其他數據服務器服務提供商提供的雲端技術基礎設施。倘我們無法維持與騰訊雲的合作關係，我們認為，我們將能夠找到具備同等質素及商業條款的其他服務提供商。

客戶

我們的主要客戶為(i)就我們的精準營銷給予我們返點的騰訊；(ii)購買或通過我們的渠道合作夥伴購買我們SaaS產品的商戶及(iii)購買或通過我們的渠道合作夥伴購買我們精準營銷的廣告主。我們不依賴於特定垂直行業的客戶。截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度以及截至2018年6月30日止六個月，來自我們最大客戶的收益分別佔我們於該等期間總收益的3.8%、5.2%、17.1%及27.1%。我們於2016年、2017年及截至2018年6月30日止六個月的最大客戶為就精準營銷向我們授予返點的北京騰訊文化傳媒有限公司。

截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度以及截至2018年6月30日止六個月，來自我們五大客戶的收益分別佔我們於該等期間總收益的11.6%、12.4%、37.0%及47.8%。我們於2016年、2017年及截至2018年6月30日止六個月的五大客戶為北京騰訊文化傳媒有限公司及按總額基準確認我們的收益的廣告主。我們於2017年已與五大客戶建立至少一年的業務關係。請參閱「— 我們與騰訊的關係」及「財務資料 — 主要會計政策及估計」。

業 務

下表列示我們往績記錄期間五大客戶之詳情：

客戶	所購買產品/ 服務類型	主要業務	佔我們總收益 的百分比	經營規模 (註冊資本) <i>(人民幣元)</i>	註冊成立日期
2015年					
北京卓越風尚科技有限公司 (渠道合作夥伴).....	SaaS產品	軟件設計及 應用軟件服務	3.8%	1,330,000	2009年8月24日
北京恩杰納國際商務服務 有限公司(渠道合作夥伴)...	SaaS產品	軟件設計以及計算機 及軟件銷售	2.5%	500,000	2013年4月17日
廣州微粵信息科技有限公司 (渠道合作夥伴).....	SaaS產品	計算機技術開發 及軟件銷售與服務	2.1%	2,070,000	2014年4月24日
廣州向禾生物科技有限公司 (當時稱為廣州孜美信息科技有 限公司)(渠道合作夥伴)...	SaaS產品	信息技術、計算機 及電子產品研發	2.0%	500,000	2013年12月25日
天津經緯百盈網絡科技有限公司 (渠道合作夥伴).....	SaaS產品	互聯網技術以及 計算機硬件及軟件 的開發、推廣、 服務及諮詢	1.2%	5,000,000	2013年10月10日

業 務

客戶	所購買產品／ 服務類型	主要業務	佔我們總收益 的百分比	經營規模 (註冊資本) (人民幣元)	註冊成立日期
2016年					
北京騰訊文化 傳媒有限公司.....	<i>附註1</i>	廣告設計、製作及 投放，以及 擔任廣告代理商	5.2%	5,000,000	2014年7月16日
北京恩杰納國際商務服務 有限公司(渠道合作夥伴)...	SaaS產品	軟件設計以及 計算機及軟件銷售	2.3%	500,000	2013年4月17日
重慶雷馳廣告傳媒有限公司 (渠道合作夥伴).....	SaaS產品	計算機信息技術開發 及擔任廣告代理商	1.7%	1,000,000	2012年8月28日
北京卓越風尚科技有限公司 (渠道合作夥伴).....	SaaS產品	軟件設計及 應用軟件服務	1.7%	1,330,000	2009年8月24日
合肥火種網絡科技有限公司 (渠道合作夥伴).....	SaaS產品	開發及銷售計算機 硬件、國內廣告製作 及投放，以及 擔任廣告代理商	1.6%	1,000,000	2013年12月13日
2017年					
北京騰訊文化 傳媒有限公司.....	<i>附註1</i>	廣告設計、製作及 投放，以及 擔任廣告代理商	17.1%	5,000,000	2014年7月16日

業 務

客戶	所購買產品/ 服務類型	主要業務	佔我們總收益 的百分比	經營規模 (註冊資本) (人民幣元)	註冊成立日期
冉十科技(北京)有限公司 (渠道合作夥伴).....	精準營銷	廣告製作及 投放、擔任廣告 代理商及軟件開發	7.2%	20,000,000	2012年11月16日
湖南方程式廣告傳媒有限 責任公司(廣告主).....	精準營銷	廣告設計、製作及 投放，以及擔任 廣告代理商	4.3%	2,000,000	2016年6月8日
深圳市和訊華谷信息技術 有限公司(廣告主).....	精準營銷	廣告、網頁設計及 企業形象設計	4.3%	10,000,000	2012年5月31日
上海唯一視覺企業發展 有限公司(廣告主).....	精準營銷	廣告設計、製作及 投放、交流 及攝影服務	4.0%	31,060,000	2015年10月30日
截至2018年6月30日止六個月					
北京騰訊文化 傳媒有限公司.....	<i>附註1</i>	廣告設計、製作及 投放，以及擔任 廣告代理商	27.1%	5,000,000	2014年7月16日
湖南方程式廣告傳媒 有限責任公司(廣告主)....	精準營銷	廣告設計、製作及 投放，以及擔任 廣告代理商	7.9%	2,000,000	2016年6月8日
上海唯一視覺企業發展有限公司 (廣告主).....	精準營銷	廣告設計、製作及 投放以及攝影服務	5.5%	31,060,000	2015年10月30日

業 務

客戶	所購買產品/ 服務類型	主要業務	佔我們總收益 的百分比	經營規模 (註冊資本) (人民幣元)	註冊成立日期
貴陽雲岩萊色婚紗攝影服務部 (廣告主)	精準營銷	攝影服務	4.7%	附註2	2015年7月16日
上海智趣廣告有限公司 (渠道合作夥伴)	精準營銷	廣告設計、製作及 投放、擔任廣告 代理商，以及 計算機技術開發	2.6%	10,000,000	2013年4月1日

附註：

- (1) 就會計處理而言，北京騰訊文化傳媒有限公司是我們最大的客戶，因為我們根據於騰訊社交媒體平台的廣告存貨消費總額收取返點。
- (2) 貴陽雲岩萊色婚紗攝影服務部乃於中國註冊之個體工商戶，且註冊資本的概念不適用。

我們擁有龐大的商戶及廣告主客戶群體。儘管於往績記錄期間，就會計處理而言，我們以自騰訊社交媒體平台取得返點的方式產生精準營銷的大部份收益，我們認為我們的廣告主為我們的最終客戶及精準營銷業務的收益來源。截至2015年、2016年及2017年12月31日以及2018年6月30日，我們SaaS產品付費商戶的數量分別為23,895名、36,344名、51,494名及56,313名。於2016年、2017年及截至2018年6月30日止六個月，使用我們精準營銷的廣告主數量分別為3,217名、17,681名及14,189名。

截至最後實際可行日期，概無董事、彼等的聯繫人或本公司任何股東（其擁有或就董事所知擁有本公司逾5%的已發行股本）於我們任何五大客戶中擁有任何權益。

業 務

供應商

我們的主要供應商為媒體發佈商以及雲計算服務器、帶寬、廣告、物流及支付服務供應商。截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度以及截至2018年6月30日止六個月，我們最大供應商的收費分別佔我們於該等期間銷售成本的17.5%、20.3%、79.9%及73.0%。我們於2017年及截至2018年6月30日止六個月的最大供應商為我們自其購買廣告流量的北京騰訊文化傳媒有限公司。截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度以及截至2018年6月30日止六個月，我們五大供應商的收費分別佔我們於該等期間銷售成本的50.9%、30.5%、84.0%及78.3%。

下表列示我們往績記錄期間五大供應商之詳情：

供應商	所提供產品/ 服務類型	主要業務	佔我們銷售成本 總額的百分比	經營規模 (註冊資本)	業務關係 年期
<i>(人民幣百萬元)</i>					
2015年					
供應商A	雲計算服務器	互聯網數據中心及服務	17.5%	1,000	1
供應商B	短信服務	信息技術硬件及軟件開發及銷售、增值電信服務	15.6%	200	1
供應商C	信息技術設備	信息技術硬件及軟件開發及銷售	12.5%	1	1
供應商D	SaaS產品運營承包服務	應用軟件服務	3.2%	5.5	1
供應商E	信息技術服務	信息技術硬件及軟件開發及銷售	2.2%	2,406	1
2016年					
供應商A	雲計算服務器	互聯網數據中心及服務	20.3%	1,000	2
供應商E	信息技術服務	信息技術硬件及軟件開發及銷售	3.3%	2,406	2
供應商F	SaaS產品運營承包服務	廣告設計、創作、代理及投放	3.3%	0.8	1

業 務

供應商	所提供產品／ 服務類型	主要業務	佔我們銷售成本 總額的百分比	經營規模 (註冊資本)	業務關係 年期
<i>(人民幣百萬元)</i>					
供應商B	短信服務	信息技術硬件及軟件開發及銷售、增值電信服務	2.8%	200	2
供應商G	短信服務	電信及互聯網技術及服務	0.8%	50	2
2017年					
北京騰訊文化傳媒有限公司	廣告流量	廣告設計、製作及投放，以及擔任廣告代理商	79.9% ⁽¹⁾	5	2
騰訊雲計算(北京)有限責任公司	雲計算服務器	增值電信服務；技術開發及銷售	2.5% ⁽²⁾	120	2
供應商A	雲計算服務器	互聯網數據中心及服務	1.0%	1,000	3
供應商H	廣告流量	技術開發及銷售；廣告設計、創作、代理及發行	0.4%	100	1
供應商E	信息技術服務	信息技術硬件及軟件開發及銷售	0.3%	2,406	3
截至2018年6月30日止六個月					
北京騰訊文化傳媒有限公司	廣告流量	廣告設計、製作及投放，以及擔任廣告代理商	73.0% ⁽³⁾	5	3
騰訊雲計算(北京)有限責任公司	雲計算服務器	增值電信服務；技術開發及銷售	3.5% ⁽⁴⁾	120	3
供應商I	SaaS產品運營承包服務	互聯網技術開發及銷售	0.8%	0.5	1

業 務

供應商	所提供產品/ 服務類型	主要業務	佔我們銷售成本 總額的百分比	經營規模 (註冊資本)	業務關係 年期
				(人民幣百萬元)	
供應商J	SaaS產品運 營承包服務	互聯網技術開發及銷售	0.7%	1	1
供應商E	信息技術服務	信息技術硬件及軟件開 發及銷售	0.3%	2,406	4

附註：

- (1) 倘計及2017年向騰訊雲計算(北京)有限責任公司作出的購買，則合共82.4%來自騰訊
- (2) 倘計及2017年向北京騰訊文化傳媒有限公司作出的購買，則合共82.4%來自騰訊
- (3) 倘計及截至2018年6月30日止六個月向騰訊雲計算(北京)有限責任公司作出的購買，則合共76.5%來自騰訊
- (4) 倘計及截至2018年6月30日止六個月向北京騰訊文化傳媒有限公司作出的購買，則合共76.5%來自騰訊

我們預期我們將繼續將騰訊雲用於我們雲端技術基礎設施、購買騰訊集團開發的微信朋友圈和微信公眾號等平台或產品，並宣傳該等平台或產品產生的大部分營銷內容機會。請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－失去任何媒體發佈商及與任何我們的媒體發佈商訂立的合約條款變動，均可能會對我們的業務及經營業績造成重大不利影響」及「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－第三方(包括數據中心託管設施及雲計算服務器提供商及其他硬件及軟件賣方)服務或因我們無法充分規劃及管理服務中斷或基礎設施容量需求而引致的任何中斷或延遲，均可能損害我們服務的交付，並對我們的業務及經營業績造成重大不利影響」。

截至最後實際可行日期，概無董事、彼等的聯繫人或本公司任何股東(其擁有或就董事所知擁有本公司逾5%的已發行股本)於我們任何五大供應商中擁有任何權益。

我們的技術和基礎設施

數據資產和大數據分析功能

我們的數據資產是我們的解決方案及數據分析功能的支柱。我們平台上的大量流量為我們帶來了大量數據，且我們的SaaS產品使我們能夠在各種情況下累積用戶數據。我們的數據資產主要包括客戶的基本資料、行為數據以及來自各種渠道和各種情況下的交易數據。此外，我們的平台可以儲存大量商戶的業務數據。因此，我們已建立專有和專業的大數據中心，以更好地管理和分析這些數據。

業 務

我們的微盟數據中心乃基於CDH社區開源技術，並由我們經驗豐富的工程師進行深度優化，使其功能提升。我們自主開發並實施多種先進技術，包括數秒內同步數據庫、一般授權管理和數據流量監控。截至最後實際可行日期，我們已建設了10餘個輔助系統，每天處理TB級別的數據，SLA超99.9%。

我們的數據工程師通過對這些數據進行清理、建模、分析和挖掘，全面了解我們的商戶，並建立客戶洞察力，為我們的商戶及其顧客提供更好的體驗和更精準的服務。同時，我們亦協助商戶通過BI報告提升運營效率。我們已建立精準定位、客戶檔案分析、流量分析、個性化推薦和營銷結果預測等多種大數據應用，通過這些應用我們可以獲得更多的有效數據來優化我們的模式並提高數據的準確性。我們計劃在未來提供更多數據驅動的增值服務，包括營銷自動化和金融科技服務。

AI和機器學習

我們的算法工程師團隊不斷探索AI和機器學習領域。我們結合營銷自動化、用戶體驗優化和大數據風險管理等場景，在AI領域建立自己的算法數據庫，包括基於深度學習的圖片分類、圖像分割、CTR（點擊率）預測、查詢分類、文檔主題模型、特徵挖掘和OCR文字識別等。

例如，我們一直在嘗試開發圖像識別技術，並在圖片分類、圖像商品識別、圖像風險管理、人臉識別等方面取得了很好的效果。我們的平台將持續利用圖像識別技術為客戶及其顧客提供更具精準和便捷的服務。

我們亦對自然語言處理、語義分析、主題分析、情感分析、語音識別、語音生成及其他領域進行了前瞻性分析。隨著行業數據庫的建立，我們正在開發相關技術，從而為我們的客戶提供全面的人工智能服務，包括智能顧客服務、智能助手及智能語音呼叫與應答。

我們的基礎設施

我們通過與騰訊雲的合作，在高度可擴展且可靠的雲基礎技術架構上建立我們的平台。這使我們能夠實時處理大量的數據，並確保性能整體上保持高速而穩定，以適應更多的商戶和他們的顧客及支持我們業務運營的複雜性和多樣性。

我們基礎設施的主要特徵載列如下：

- **可靠性和可用性。**我們的平台在地理位置分散的數據中心的服務器上建立，這些數據中心具有容錯功能，可確保我們平台的高可靠性。我們相信，我們的平台為我們商戶業務的核心，因此我們採用高度冗餘，可水平擴展的共享架構以確保我們平台的彈性和高可用性。截至最後實際可行日期，我們基礎設施的SLA高於99.9%，於往績記錄期間我們並無發生任何重大服務中斷。

業 務

- **可擴展性。**我們使用微服務技術構建我們平台的雲架構，這使我們能夠輕鬆擴展計算資源，並支持商戶的突發流量及訂單高峰。我們將我們的平台託管在混合雲服務器中，該等服務器由我們的工程師開發並優化。我們對平台進行檢測，基於性能測試結果，每秒處理至少200,000次請求和每秒30,000次事務。
- **性能優異。**我們的商戶及其客戶在當今移動互聯網時代需要極速使用體驗。因此，我們使用先進的技術，如單頁、客戶端緩存、Hybrid（一種開發框架）和React為終端用戶進行規模優化，並將BGP網絡和CDN結合，為終端用戶提供極速體驗。我們當前服務的中值響應時間小於200毫秒，超過95%的內容在兩秒鐘內加載並顯示。此外，我們的平台支持千萬級用戶訪問。
- **安全性。**我們的平台已獲得國家網絡安全等級保護—三級認證。我們使用雙重防火牆技術與騰訊大禹安全共同構建我們的外部防火牆，其DDoS峰值防禦達到300GB，且安全防禦能力涵蓋CC攻擊防禦和Web入侵防禦。我們利用自主開發的大數據智能風險控制引擎，有效幫助我們的商戶防範欺詐、欺騙和攻擊等業務安全問題。此外，我們通過採用高級加密、雙因素認證、入侵檢測系統以及其他技術保護商戶數據。

PaaS中間層和微盟雲平台

- 我們專注於利用尖端技術和專有技術，來構建一個先進和強大的平台。根據我們在各個行業的運營經驗，我們已經構建出一個強大的PaaS平台，該平台集成我們的SCRM能力、完善的電商交易能力、先進的營銷能力及精準的數據能力。我們認為我們的PaaS平台為我們的核心競爭領域之一。
- 憑借我們的PaaS平台，通過復用和組合等方式，我們可在短時間內提供優質的SaaS產品，這使得我們能夠通過持續的產品創新和技術創新，根據各垂直行業不斷變化的需求持續提供解決方案。
- 我們還可以把PaaS平台能力開放給第三方開發商和業務合作夥伴，鼓勵他們為我們的商戶提供差異化的創新應用。此舉將豐富微盟的產品和技術生態系統。我們進一步通過身份驗證2.0認證和流量控制來保證我們開放平台的安全性和可靠性。

卓越的用戶體驗

我們已經構建一個用戶交互技術框架，範圍涵蓋交互設計、視覺設計及UI技術等多個方面。基於該框架，我們通過組件模塊化技術，使得不同的業務共享組件，在很短的時間內構建出具有視覺統一性的用戶交互界面。我們的用戶交互技術框架覆蓋手機、平板電腦等移動設備和電腦設備。利用微信小程序技術、單頁面、客戶端緩存、Hybrid和React等技術手段，我們於移動端的用戶交互框架使得我們可以快速搭建出具有極佳用戶體驗的微信小程序和移動店鋪。

業 務

研究及開發

我們有一支經驗豐富的工程師團隊致力於研究及開發。截至2018年6月30日，我們的278名（合共佔僱員總數的約16.3%）研發人員在移動互聯網信息技術、大規模分佈式應用技術、大數據計算技術和AI技術等方面擁有專業知識。於往績記錄期間，我們的研發費用為人民幣16.9百萬元、人民幣40.0百萬元、人民幣44.3百萬元及人民幣28.4百萬元。

我們的IT工程師在上海辦公室任職。除了從成熟的互聯網及軟件公司招聘經驗豐富的工程師候選人外，我們還與國內頂尖高校建立合作關係，每年都從這些高校引進優秀畢業生。我們積極爭取IT工程人才，以幫助我們應對各種挑戰及保持技術優勢。

我們力求給IT工程師們提供一個舒適的工作氛圍，以激發他們的創造性和效率。我們採用較為扁平的組織架構和項目體系，根據各個項目實時需求組建團隊，共同完成項目目標。

我們的研發團隊在全面和嚴格的過程中進行需求分析、項目立項、設計開發及測試和上線的工作，從而有效控制成本以及保證產品質量。我們不僅根據產品質量、項目質量和技術能力，亦會從顧客滿意度及銷售業績等軟性層面對我們的研究和技術團隊進行評估。

我們認為基礎技術的開發和開發工具集同樣重要，因為一個有利的開發環境有助於顯著提高效率並降低系統性風險。我們已經構建出完善的技術體系，包括基礎設施、微服務架構、開發工具集和開發框架及強大的PaaS平台。我們重視技術積累和技術創新。我們亦成立由黃駿偉先生（我們的首席技術官）擔任主席及其他主要研發人員組成的技術委員會，專注於我們核心技術的規劃和分析，積極在包括大數據分析、大規模分佈式應用、用戶交互技術、機器學習和AI等領域進行前瞻性分析和探索。同時，我們十分重視應用和技術的結合。因此，我們會定期舉辦黑客馬拉松會議，培養技術人員和非技術人員在團隊中的創造力。

競爭

我們經營所在市場競爭激烈。我們的競爭對手包括面向中國中小企業的雲端商業和營銷服務提供商、面向中小企業的騰訊社交網絡服務平台的精準營銷提供商以及中國微信第三方服務提供商。我們相信，我們行業的主要競爭因素是產品和服務的功能、用戶體驗、技術能力、銷售能力、定價和品牌認知度以及聲譽。此外，新技術和技術進步可能會使行業內的競爭更為激烈。我們相信，我們有能力在上述因素的基礎上有效競爭。然而，我們目前或潛在的若干競爭對手可能會開發出被商戶和廣告主更好地接受的產品和服務，或者可以比我們更快速和更有效地響應新的或不斷變化的機會、技術、規章或顧客要求。請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們於我們經營的市場面臨激烈競爭，且我們未必能與現有及未來競爭者成功競爭」。有關我們行業競爭格局的更多詳情，請參閱「行業概覽」。

業 務

知識產權

我們認為我們的專有域名、版權、商標、商業秘密及其他知識產權對我們的業務運營至關重要。我們依靠專利、版權、商標、商業秘密法律及披露限制保護我們的知識產權。

截至最後實際可行日期，我們已在中國註冊：

- 39個商標；
- 87個域名；及
- 55個軟件版權，涉及我們的SaaS產品及精準營銷。

有關我們重大知識產權的詳細資料，請參閱「附錄四－法定及一般資料－有關我們業務的進一步資料－知識產權」。

除進行商標及專利註冊申請外，我們還採取一系列綜合措施以保護我們的知識產權。關鍵措施包括：(i)建立一個專門的知識產權法律工作組，以指導、管理、監督和監控我們在知識產權方面的日常工作；(ii)在正式開始業務之前進行知識產權註冊申請；(iii)及時註冊、備案和申請我們知識產權的所有權；(iv)一旦發現與我們的知識產權有任何潛在衝突，積極跟踪知識產權的註冊和授權狀態並及時採取行動；(v)將技術開發區域和商業機密保護區域的實體區域分開，這些區域只能在嚴格的訪問規則下獲得授權訪問，及(vi)在所有我們訂立的僱傭合約和商業合約中明確聲明所有權和保護知識產權的權利和義務。

截至最後實際可行日期，我們並無因在中國侵犯第三方商標、牌照及其他知識產權而面臨任何重大糾紛或索賠。

僱員

截至2018年6月30日，我們共有2,092名全職僱員，大部份僱員在中國上海任職。下表載列按職能及地理位置劃分的僱員數量：

僱員職能	僱員人數	佔總僱員人數的百分比
銷售及營銷.....	1,239	59.2
研發.....	360	17.2
運營.....	360	17.2
行政.....	133	6.4
總計.....	<u>2,092</u>	<u>100.0</u>

業 務

僱員位置	僱員人數	佔總僱員人數 的百分比
上海	1,207	57.7
北京	208	10.0
廣州	143	6.8
深圳	84	4.0
四川	108	5.2
杭州	91	4.3
蘇州	39	1.9
南京	57	2.7
長沙	34	1.6
其他	121	5.8
總計	<u>2,092</u>	<u>100.0</u>

我們的成功取決於我們吸引、挽留及激勵合資格人員的能力。作為我們人力資源策略的一部份，我們為僱員提供有競爭力的工資、績效掛鈎的現金獎勵及其他激勵措施。因此，我們在吸引及挽留核心僱員方面有着良好的往績。截至2018年6月30日，52.0%以上的僱員均有科技公司任職經驗。

我們主要通過內部引薦及第三方就業網站等在線渠道招聘我們在中國的僱員。作為一項政策，我們為我們聘用的新僱員提供強大的培訓計劃。我們相信這些計劃可使新僱員具備所需的技能及職業道德。我們還根據不同部門僱員的需求量身定制，提供線上線下的定期和專業培訓。

此外，我們已於2016年1月成立微盟大學作為我們僱員的培訓中心。我們的微盟大學由我們的首席執行官孫先生創立，由五個專業分別為管理、營銷、運營、技術和產品的學院組成，為僱員提供各種培訓項目。我們的培訓課程根據新僱員、現任僱員及管理人員的角色及技能水平量身定制。通過這些培訓，我們確保我們員工的技能保持最新，並使他們能夠發現並滿足我們客戶的需求。我們相信，我們的培訓文化將有助於我們招聘及挽留合資格僱員。

根據中國法規的規定，我們參與適用的地方市級及省級政府組織的各種僱員社會保障計劃，包括住房、養老金、醫療、工傷、生育及失業福利計劃。

我們與大部份執行人員、管理人員及僱員簽訂與保密、知識產權、僱傭、商業道德政策及不競爭有關的標準合約及協議。該等合約通常載有在本公司離職後最多一至三年內有效的不競爭條款，以及在本公司任職期間及離職後有效的保密條款。

我們的僱員並無成立任何僱員工會或協會。我們相信，我們與僱員維持良好的工作關係，且我們於往績記錄期間及直至最後實際可行日期並未經歷任何重大勞資糾紛，且在為滿足業務需要而招募員工時亦未遭遇任何困難。

業 務

保險

根據一般市場慣例，我們並未投購任何中國法律並無強制性規定的業務中斷保險或產品責任保險。我們並無投購關鍵人員保險、對我們網絡基礎設施或信息技術系統的作出損害賠償的保險或任何物業保險。於往績記錄期間，我們並無作出與我們的業務有關的任何重大保險索賠。進一步詳情請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們的保險責任範圍未必足以覆蓋我們的潛在責任或損失，因此，倘出現任何有關責任或損失，我們的業務、財務狀況、經營業績及前景或會受到重大不利影響」。

健康、安全及環境措施

我們並不經營任何生產設施。因此，我們並不會面臨重大健康、安全或環境風險。我們預計不會就此產生任何重大責任或支出。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無因未遵守健康、安全或環境法規而受到任何罰款或其他處罰。

物業

我們的公司總部位於中國上海市寶山區長江路258號微盟大廈。截至最後實際可行日期，我們並無擁有任何物業，且我們在中國租賃總建築面積為15,456.66平方米的16處物業。我們的租賃物業主要用於辦公用途。

截至最後實際可行日期，我們在天津總建築面積合共為3,156.6平方米的租賃辦公地點的出租人並未向我們提供有效的業權證書或相關的授權文件，證明其有權向我們租賃物業。因此，相關租約可能無效，且我們可能無法繼續使用該物業。如果出租人無權出租該物業並受到任何第三方的質疑，我們可能不得不承擔額外開支，主要包括搬遷費用。此外，截至最後實際可行日期，我們兩處租賃辦公地點的實際土地用途及物業用途與其許可範圍不符。倘主管機構要求此兩處物業的擁有人糾正相關土地用途及物業用途，我們亦可能須承擔搬遷費用及其他額外開支。如果需要搬遷，我們相信，考慮到提供類似租金及設施的替代性物業充足，我們將能夠快速搬遷我們的辦公場所，而不會產生重大搬遷費用。

根據中國適用法律法規，物業租賃協議必須向中國住房和城鄉建設部的地方分支機構登記。截至最後實際可行日期，我們尚未就於中國租賃的15處物業獲得租賃登記，主要由於敦促出租人就登記租賃進行配合較為困難。該等租賃登記須獲得出租人的配合。我們將採取所有合理可行措施，確保尚未登記的租賃獲得登記。我們的中國法律顧問告知我們，未登記租賃協議不會影響租賃協議於中國法律項下的合法性，亦告知我們，可能會就每處未登記租賃處以人民幣10,000元的最高罰款。估計罰款總額最高為人民幣150,000元。

業 務

截至2018年6月30日，我們租賃物業的賬面值概無佔我們的綜合資產總額的15%或以上。根據香港上市規則第5章及公司條例（豁免公司及招股章程遵從條文）公告第6(2)條，本文件獲豁免遵守公司（清盤及雜項條文）條例第342(1)(b)條的規定，毋須將公司（清盤及雜項條文）條例附表三第34(2)段所述的所有土地或樓宇權益載入估值報告內。

牌照、批文及許可證

截至最後實際可行日期，據我們的中國法律顧問所告知，我們已取得在中國經營業務所需的所有重要牌照及許可證（即我們中國附屬公司的營業執照），且該等營業執照仍然具有十足效力。我們毋須就我們於中國的業務營運取得任何其他重大牌照或許可。尤其是，根據監管上海增值通信業務的主管監管機構上海市通信管理局的確認，我們經營SaaS產品及精準營銷業務毋須取得互聯網內容供應商牌照。我們的中國法律顧問告知我們，更新我們中國附屬公司的營業執照並無重大法律障礙。

法律程序及合規

法律程序

我們在日常業務中可能會不時涉及法律訴訟。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們不曾亦並無成為任何重大法律、仲裁或行政程序的一方，而就我們所知，亦無任何針對我們或任何董事且個別或共同會對我們的業務、財務狀況及經營業績有重大不利影響的未決或可能面臨的法律、仲裁或行政程序。

合規

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未曾且並未涉及任何重大不合規事件。

風險管理及內部控制

我們已建設及目前在維持風險管理及內部控制系統，包括我們認為對我們的業務營運適當的政策及程序。我們致力於持續改善該等系統。我們在業務營運的各個方面（如信息技術、財務申報、合規和人力資源）採用及實施全面的風險管理政策。董事會負責建立和更新我們的內部控制體系，而高級管理層則監督每個附屬公司和職能部門的內部控制程序和措施的日常執行情況。

信息安全和運營風險管理

為了保證我們的業務能健康及持續發展，我們致力於建立和維護完善的信息安全管理和運營風險管理系統，包括政策和程序，我們將不斷完善這些系統。

業 務

信息安全

我們十分重視我們的信息技術相關的風險管理，用戶的數據和其他相關信息的存儲和保護對我們至關重要。向商戶提供的業務營運敏感數據和信息將被記錄並存儲在騰訊雲內。相關信息包括但不限於用戶個人信息（如手機號碼、送貨地址、微信個人頭像、微信名稱、年齡和性別）、交易記錄和活動日誌。自成立以來，我們已保存數據庫中所有用戶的敏感數據及信息，並將保留相關信息，除非根據相關法律法規的要求，相關用戶請求予以刪除。我們保存的用戶信息不涉及用戶的支付賬號信息（如銀行卡卡號等）。

一般來說，根據我們的服務協議和法律法規規定的要求，通過與我們簽署，用戶同意並授權我們和商戶（當前用戶訪問的商戶）使用其個人基本信息，如微信個人頭像、微信名稱、手機號碼等）和若干服務過程中產生的信息，如送貨地址及收貨人姓名等。為了確保用戶信息的安全，我們和提供該等服務的商戶，對這些信息負有保密義務。

我們採用嚴謹的加密算法對敏感數據加密存儲，並嚴格執行數據訪問和傳輸制度，以保證用戶數據的機密性。我們亦制定了嚴格的內部控制和數據訪問機制，以及有關處理用戶數據的具體審批流程和操作流程。在該等機制及流程下，任何違反信息安全條例的操作都會施以內部紀律處分。一般來說，我們的員工可以訪問的用戶信息是匿名和脫敏的。預計我們的員工會參加我們定期組織的數據保護培訓。

我們亦有完整的數據備份系統，通過該系統，數據被加密並存儲在不同位置的服務器上，以減少數據丟失的風險。此外，我們定期進行備份恢復測試，以檢查備份系統的狀態。

此外，我們成立了專門的信息安全團隊，由首席技術官直接領導。信息安全團隊負責監測和報告任何可疑的數據提取和傳輸活動，以及根據法律法規的變化和技術發展，加強我們的數據保護系統；同時，該團隊負責檢查、討論和改進我們的信息安全管理技術和內部控制系統，以確保用戶的數據得到充分的保護。

運營風險管理

通過我們提供的服務，商戶可以發佈內容（包括但不限於文章、圖片、產品和活動等）到微信公眾號、微信小程序及其他媒體上。媒體平台本身預期將會根據適用法律和法規履行其審核相關內容的義務。同時，作為技術服務提供商，我們也會對商戶發佈的內容進行監督，以確保互聯網生態系統的內容健康。採取的相關措施包括使用內容審查系統和投訴舉報系統。

業 務

我們十分重視對商戶發佈內容的審核。我們研發了一套專有的智能內容審核系統，該系統採用機器學習技術，可以在幾秒內判定商戶發佈的內容（包括文字、圖片及視頻）是否已違規或疑似違規，且我們對此進行相應處理（如通過攔截發佈等措施）。同時，我們成立運營風險管理小組，小組成員會結合智能內容審核系統的判定結果，對商戶疑似違規內容和重要模塊內容進行全面人工審核。目前，人工審核會在10分鐘內完成。

另外，用戶可以通過不同的渠道（如客服熱線、QQ及微信公眾號等）向我們反饋或者投訴商戶的違規內容。我們的運營風險管理小組會根據適用法律及法規，刪除或者下架違規內容，並對相關商戶進行處罰（如關閉店鋪等）。

監管合規風險管理

為有效管理我們的合規風險和法律風險，我們採用嚴格的內部程序，以確保我們的業務運營符合相關規則及規例。

根據這些程序，我們的內部法律部門履行審查和更新我們與商戶、渠道合作夥伴、廣告主和供應商簽訂合約形式的基本職能。我們的法律部門審查合約條款並審計我們業務運營的所有相關文件，包括在我們訂立任何合約或業務安排之前，對方履行其業務合約義務獲得的執照和許可證以及所有必要的相關盡職調查材料。

我們亦制定詳細的內部程序，以確保向公眾提供我們的產品及分銷內容之前，我們的內部法律部門審查有關產品和分銷內容，包括現有產品的升級，以符合法規要求。我們的內部法律部門負責獲得任何必要的政府預先批准或同意，包括準備和提交所有必要文件，以在規定的監管時間內向相關政府部門提交。

根據法律、法規和行業標準的變化，我們不斷完善內部政策，並更新法律文件的內部模板。我們對我們的運營和僱員活動的各個方面進行合規管理。我們亦建立僱員違反法律、法規和內部政策的問責制度。此外，我們不斷檢討風險管理政策及措施的執行情況，以確保我們的政策及實施有效及充足。

我們制定已由管理層批准的僱員手冊，並分發給所有僱員。該手冊包含有關基本工作規則、職業道德、保密、疏忽、反賄賂與反腐敗的內部規則和指引。我們為僱員提供定期培訓和資源，以解釋僱員手冊指引。

業 務

財務申報風險管理

我們制定了一系列與財務申報風險管理有關的政策，如財務系統管理、資產保護管理、預算管理和運營分析管理。我們亦擁有程序來執行這些政策，我們的財務部門根據這些程序審查我們的管理賬目。此外，我們為財務部門員工提供定期培訓，以確保其了解我們的會計政策和程序。

獎項及榮譽

於往績記錄期間，我們在服務、技術及創新方面獲得獎項及榮譽。其中的重要獎項及榮譽載列如下：

獎項／榮譽	獲獎年份	頒獎機構／部門	實體／產品
騰訊社交廣告區域與行業渠道年度最佳服務商	2017年、2016年	騰訊	微盟發展
金鼎獎－中國餐飲業十佳信息化企業	2017年	中國飯店協會	智慧餐廳
產業創新領域十佳綜合服務商獎	2017年	億歐	微盟發展
TopDigital企業服務類金獎	2017年	TopDigital	微盟發展
TopDigital創新專項獎	2017年	TopDigital	微盟發展
傑出移動電商零售服務商 －思路電商服務年度風雲獎	2015年	億邦動力	微盟發展
最佳微信第三方服務商	2015年	上海商報	微盟發展

與主要股東集團的關係

主要股東集團

主要股東集團（即孫先生、游先生及方先生以及彼等各自的控股實體）為一組與彼此一致行動的人士及本公司單一最大的股東集團。於2018年7月23日，孫先生、方先生及游先生簽署一致行動確認書，據此，孫先生、方先生及游先生確認（其中包括）彼等自2014年5月起與彼此於本集團一致行動，並將於[編纂]後直至以下日期（以較早發生者為準）：(i)孫先生、方先生或游先生不再於本公司持有任何股權；或(ii)孫先生、方先生及游先生書面終止一致行動安排止繼續於本集團一致行動。

截至最後實際可行日期，主要股東集團於本公司已發行股本總額中擁有約28.36%的權益。緊隨[編纂]及[編纂]完成後，主要股東集團將於本公司已發行股本總額中擁有約[編纂]%的權益，包括(i)Sun SPV持有本公司股本約[編纂]%的股份；(ii)You SPV持有本公司股本約[編纂]%的股份；(iii)Fang SPV持有本公司股本約[編纂]%的股份；及(iv)Weimob Teamwork根據受限制股份單位計劃（孫先生為委託人及管理人）持有本公司股本約[編纂]%的股份。

自2017年1月1日起及直至最後實際可行日期，主要股東集團構成本集團的控股股東（定義見上市規則第1.01條），可(i)透過行使董事會七分之四的成員的委任權而控制本公司董事會多數成員的構成；及(ii)控制我們主要附屬公司微盟發展的董事會多數成員的構成，其中(a)自2017年1月1日起至2018年4月止的董事會僅由主要股東集團成員構成且(b)自2018年5月起直至最後實際可行日期的董事會多數成員由主要股東集團成員構成。緊隨[編纂]完成後，主要股東集團將不再有權委任董事會任何成員。因此，緊隨[編纂]完成後，主要股東集團將不再為我們的控股股東，但仍為我們的單一最大的股東集團。

股東概無單獨持有本公司30%以上的股權（任何股東之股權亦無超逾主要股東集團之股權），且該等股東就上市規則而言概無被視為控股股東或主要股東。

主要股東集團持有的其他業務

截至最後實際可行日期，本集團透過我們的SaaS產品及精準營銷（「**B2B業務**」）主要向商戶及廣告主提供多種雲端商業及營銷解決方案。

除於本集團的權益外，主要股東集團亦於若干公司持有董事職務及／或股權，該等公司主要(i)運營電子商務平台，供買家瀏覽、搜索及向第三方賣家購買各種商品，包括家居用品、食品及飲料、生鮮產品、化妝品及其他個人護理用品等（「**B2C業務**」）；及(ii)營運一個在線平台，將用戶重新定向至金融服務提供商所營運的在線金融平台（「**金融科技業務**」），該等公司包括但不限於微盟企業、上海小萌投資管理有限公

與主要股東集團的關係

司（「小萌投資」）、上海萌店信息科技有限公司（「萌店」）及上海萌店金融信息服務有限公司（「萌店金融」）。我們的前身及當時的業務控股公司微盟企業於2013年4月在中國成立。為籌備[編纂]，我們進行公司重組，並於2016年9月將我們的所有業務轉讓予微盟發展。自此，微盟企業不再為本集團的一部份，並由微盟發展所取代。進一步詳情，請參閱本文件「歷史、重組及公司架構－我們的前身微盟企業及我們的主要附屬公司及經營實體微盟發展」。於最後實際可行日期，微盟企業作為一間投資控股公司，分別由小萌投資持有83.13%及由其他第三方持有16.87%。小萌投資於2016年3月在中國成立。於最後實際可行日期，小萌投資分別由孫先生持有80%及由游先生持有20%。小萌投資主要(i)透過其附屬公司萌店（一間於2016年1月在中國成立的公司，且分別由小萌投資持有53.85%及由微盟企業持有46.15%）從事B2C業務；及(ii)透過其全資附屬公司萌店金融（一間於2015年8月在中國成立的公司）從事金融科技業務。

鑒於該等公司概無參與或擬參與B2B業務，主要股東集團持有的董事職務及／或股權將不會引致上市規則第8.10條項下的任何重大競爭事項。截至最後實際可行日期，主要股東集團無意向本集團注入彼等於該等公司的股權。

確認

截至最後實際可行日期，主要股東集團的任何成員及任何董事概無於與本集團業務直接或間接構成競爭或可能構成競爭或根據上市規則第8.10條須另行作出披露的任何業務中擁有權益。

獨立於主要股東集團

經考慮以下因素，我們認為，[編纂]完成後，我們能獨立於主要股東集團及其緊密聯繫人開展業務：

管理獨立

我們的日常運營及管理決策由董事會以及高級管理層共同制定。我們的董事會由四名執行董事及三名獨立非執行董事組成。孫先生為董事會主席，而游先生及方先生為執行董事。鑒於孫先生、游先生及方先生均為主要股東集團成員，我們的董事認為本公司能夠維持管理獨立，乃由於以下原因：

- (1) 各董事均知悉身為本公司董事的受信責任，該等責任要求（其中包括）彼以本公司的利益及符合本公司最佳利益的方式行事，且不容許其董事職責與個人利益之間出現任何衝突。

與主要股東集團的關係

- (2) 倘本集團將與董事或彼等各自的聯繫人訂立的任何交易有潛在利益衝突，有利益關係的董事須於本公司相關董事會會議就該等交易放棄投票，且不得計入法定人數。
- (3) 我們董事會的執行董事及獨立非執行董事的配置均衡，確保董事會作出影響本公司決策時的獨立性。尤其是，(a)獨立非執行董事與主要股東集團成員或彼等各自的聯繫人概無關聯；(b)獨立非執行董事佔董事會人數的三分之一以上；及(c)獨立非執行董事個別及共同具備必要的知識及經驗，且其中多數董事擁有曾擔任上市公司的獨立董事的經驗並將能夠向本公司提供專業及富有經驗的意見。綜上所述，董事相信獨立非執行董事能為董事會的決策程序帶來公平合理的判斷，並保障本公司及股東的整體利益。
- (4) 我們將制定企業管治措施並採取充分有效的監控機制管理本集團與主要股東集團之間的利益衝突（如有），為我們進行獨立管理提供支持。請參閱「— 企業管治措施」。

經考慮上述因素，董事信納彼等能獨立履行於本公司的管理職責，且董事認為我們能於[編纂]後獨立於主要股東集團管理業務。

經營獨立

本集團持有開展本集團業務所需的所有相關重要執照、資格及許可。本集團擁有足夠資金、設施及僱員，可獨立於主要股東集團及其緊密聯繫人經營業務。本集團亦擁有接觸客戶的獨立渠道。我們自身設有會計及財務部、人力資源及行政部、內部監控部及技術部（包括研發職責）。我們亦制定一套內部監控程序並採取企業管治常規，推動我們業務的有效經營。

我們認為我們能夠獨立於主要股東集團及彼等各自的緊密聯繫人開展業務。董事確認，[編纂]後，本集團將能夠獨立於主要股東集團及彼等各自的緊密聯繫人進行經營。

財務獨立

本集團擁有獨立的內部監控、會計及財務管理系統以及獨立的財務部，可根據本集團自身的業務需求作出財務決策。本集團的會計及財務職責獨立於主要股東集團。

與主要股東集團的關係

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團擁有若干應付主要股東集團及彼等各自的緊密聯繫人的非貿易款項。更多詳情，請參閱「財務資料－關聯方交易」及附錄一所載會計師報告附註32及35。於最後實際可行日期，我們已悉數償還該等款項。我們的資金來源乃獨立於主要股東集團，且主要股東集團成員或彼等各自的緊密聯繫人概無於往績記錄期間為我們的業務經營進行融資。

鑒於上文所述，董事認為，就財務而言，我們有能力獨立於主要股東集團及彼等各自的緊密聯繫人開展業務並能維持與主要股東集團及彼等各自的緊密聯繫人的財務獨立。

企業管治措施

我們的董事確認良好的企業管治的重要性，以保障我們股東的權益。我們將採取以下企業管治措施，以管理本集團與主要股東集團之間的潛在利益衝突：

- (a) 倘舉行股東大會以考慮主要股東集團擁有重大權益的擬定交易，主要股東集團須就相關決議案放棄投票，且不得計入投票的法定人數內。
- (b) 倘就董事擁有重大權益的事宜舉行董事會會議，則有關董事須就相關決議案放棄投票，且不得計入投票的法定人數內。
- (c) 倘要求獨立非執行董事審查本集團與主要股東集團之間的任何利益衝突，則主要股東集團須向獨立非執行董事提供所有必要資料，而本公司須在其年度報告內或以公告方式披露獨立非執行董事的決策。
- (d) 根據上市規則附錄14所載企業管治守則及企業管治報告，我們的董事（包括獨立非執行董事）將適時向外部顧問徵求獨立專業意見，費用由本公司承擔。
- (e) 本公司與其關連人士進行的任何交易須遵守上市規則第14A章的相關規定，包括上市規則項下的有關公告、年度報告及獨立股東的批准規定（如適用）。
- (f) 我們已委任海通國際資本有限公司為我們的合規顧問，其將就遵守包括（適用法律及上市規則有關董事職責及企業管治等多項規定）向我們提供建議及指引。

基於上文所述，我們的董事信納已採取充分的企業管治措施，於[編纂]後管理本集團及主要股東集團及／或其他董事之間的利益衝突以保障少數股東的權利。

關連交易

[編纂]後，我們與關連人士之間的交易根據上市規則第14A章將構成我們的關連交易或持續關連交易。

關連人士

下表載列將於[編纂]後成為我們關連人士的人士及其與本集團的關係性質：

關連人士的姓名／名稱	關連關係
孫先生	孫先生為我們的董事及主要股東，因此根據上市規則第14A.07(1)條為本公司的關連人士。
方先生	方先生為我們的董事及主要股東，因此根據上市規則第14A.07(1)條為本公司的關連人士。
游先生	游先生為我們的董事及主要股東，因此根據上市規則第14A.07(1)條為本公司的關連人士。
微盟企業.....	微盟企業分別由小萌投資持有83.13%及由其他第三方持有16.87%，而小萌投資於最後實際可行日期分別由孫先生持有80%及由游先生持有20%，因此微盟企業為孫先生的聯繫人及根據上市規則第14A.07(4)條為本公司的關連人士。
小萌投資（連同微盟企業及彼等各自的附屬公司，統稱「微盟企業集團」）..	小萌投資分別由孫先生持有80%及由游先生（為孫先生的聯繫人）持有20%，因此根據上市規則第14A.07(4)條為本公司的關連人士。

持續關連交易概要

持續 關連交易	適用上市規則	尋求豁免	截至12月31日 止年度及 截至2018年 6月30日 止六個月 之過往金額	截至12月31日 止年度之 建議年度 上限
			(人民幣千元)	(人民幣千元)
獲豁免持續關連交易				
1.....商標許可協議	第14A.34條、 第14A.52條、 第14A.53條及 第14A.76條	不適用	不適用	不適用
不獲豁免持續關連交易				
2.....推廣合作框架 協議	第14A.34條、第14A.35條、 第14A.49條、第14A.52條、 第14A.53至59條、 第14A.71條、第14A.76條及 第14A.105條	上市規則第14A章 項下之公告規定	2015年：- 2016年：5,930 2017年：18,274 2018年上半年：880	2018年：18,200 2019年：18,200 2020年：18,200

關連交易

獲豁免持續關連交易

1. 商標許可協議

於2017年4月21日及2018年4月21日，微盟發展與微盟企業訂立協議，據此，微盟企業同意向微盟發展授出免費使用其若干註冊商標的許可（「商標許可協議」）。截至最後實際可行日期，微盟企業亦同意向微盟發展轉讓有關註冊商標且我們正在完成相關轉讓及註冊程序。該等商標許可協議的期限分別為於2017年4月21日起計至2023年12月31日及於2018年4月21日起計至2023年12月31日。有關該等註冊商標的詳情，請參閱本文件附錄四「法定及一般資料－C.有關我們業務的進一步資料－2.知識產權－2.1.3微盟企業的商標許可」。經考慮有關註冊商標性質及其對本集團業務及運營穩定的戰略重要性，聯席保薦人及我們的董事均認為，訂立期限超過三年的商標許可協議對本公司及股東整體有利。

由於本公司無償獲得免費使用該等註冊商標的許可，鑒於按年計算的最高適用百分比率低於0.1%，因此相關交易構成符合最低豁免水平的持續關連交易，且獲全面豁免遵守上市規則第14A章項下之全部申報、年度審閱、公告、通函及獨立股東批准的規定。

不獲豁免持續關連交易

2. 推廣合作框架協議

微盟企業集團及推廣合作的背景資料

我們的前身及當時的業務控股公司微盟企業於2013年4月成立。為籌備[編纂]，我們進行公司重組，並於2016年9月將我們的所有業務轉讓予微盟發展。自此，微盟企業不再為本集團的一部份，並由微盟發展所取代。進一步詳情，請參閱本文件「歷史、重組及公司架構－我們的前身微盟企業及我們的主要附屬公司及經營實體微盟發展」。於最後實際可行日期，微盟企業作為一間投資控股公司，分別由小萌投資持有83.13%及由其他第三方持有16.87%。

小萌投資乃於2016年3月在中國成立的投資控股公司。於最後實際可行日期，小萌投資分別由孫先生持有80%及由游先生持有20%。小萌投資主要從事(i)透過其附屬公司萌店（於2016年1月在中國成立，且分別由小萌投資持有53.85%及由微盟企業持有46.15%）經營B2C業務，提供一個電子商務平台，供買家瀏覽、搜索及向第三方賣家購買各種商品，包括家居用品、食品及飲料、生鮮產品、化妝品及其他個人護理用品等；及(ii)透過其全資附屬公司萌店金融（於2015年8月在中國成立）經營金融科技業務，營運一個在線平台，將用戶重新定向至金融服務提供商所營運的在線金融平台。

關連交易

我們就我們的SaaS產品、精準營銷和雲端技術基礎設施與騰訊合作。就精準營銷而言，我們將騰訊社交媒體平台視為我們的重要媒體發佈商。我們已註冊騰訊社交平台廣告服務商賬戶，並與騰訊訂立社交廣告合作協議以就精準營銷於騰訊社交媒體平台上購買廣告流量。詳情請參閱「業務－我們與騰訊的關係」。根據弗若斯特沙利文報告，按2017年毛收入計，我們為在中國騰訊社交網絡服務平台上服務中小企業的領先精準營銷提供商。考慮到騰訊在社交媒體行業的領先地位，以及我們在微信端第三方服務市場中的領先地位，在騰訊社交網絡服務平台上接入及使用我們的精準營銷服務將使微盟企業集團獲得更多知名度及吸引更多潛在客戶，亦為我們提供源源不斷的經常性收益。因此，自我們於2016年推出精準營銷以來，我們已經並將繼續為微盟企業集團提供精準營銷服務，主要以向微信朋友圈、QQ及其他社交媒體平台投放廣告的方式進行。

協議說明

於2018年12月5日，本公司（為其本身及代表我們的附屬公司）與微盟企業及小萌投資（為其本身及代表彼等各自的附屬公司）訂立一份框架協議，據此，本集團將透過(i)分析及優化技術相結合的數字營銷平台及(ii)優質媒體資源向微盟企業集團提供精準營銷服務（「推廣合作框架協議」）。相關訂約方將單獨協定具體服務範圍、費用計算、支付方式及其他服務安排詳情。

推廣合作框架協議之期限將於[編纂]開始，至2020年12月31日屆滿。

費用安排

就我們提供的推廣服務而言，我們向微盟企業集團收取的費用乃遵循有關媒體發佈商向我們收取的費用，採用不同的定價模式，如CPC或CPM或兩種模式相結合的方式（視乎合作方式及提供推廣服務的平台而定）：

- 每次點擊成本（「CPC」）：按在線消費者點擊量收費；
- 每千次展示成本（「CPM」）：按在線消費者產生的瀏覽次數（以千次計）收費；
- 雙方所協定的其他費用安排。

定價政策

我們採用CPC或CPM模式就所提供的廣告服務向微盟企業集團收取費用。根據該定價模式，媒體發佈商按CPC或CPM基準向我們收取廣告流量購買費，而我們（擔任媒體發佈商的代理人）亦按CPC或CPM基準就提供的廣告服務向微盟企業集團收取費用，並將隨後自媒體發佈商收取的返點確認為我們的收益。該定價政策通常適用於使用我們精準營銷的其他廣告主（於交易時獨立於我們）。

關連交易

理由及裨益

我們為在中國騰訊社交網絡服務平台上服務中小企業的領先精準營銷提供商，我們的日常業務為通過微信朋友圈及微信公眾號、QQ及QQ空間以及其他優質線上營銷渠道為商戶與廣告主提供精準營銷服務。微盟企業集團需要我們的精準營銷服務優化營銷工作及實現其品牌推廣，而我們透過向微盟企業集團提供精準營銷服務為本集團創造額外收入。

過往金額

下表載列截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度以及截至2018年6月30日止六個月代表微盟企業集團購買廣告流量：

	截至12月31日止年度			截至6月30日 止六個月
	2015年	2016年	2017年	2018年
	(人民幣千元)			(人民幣千元)
代表微盟企業集團購買 廣告流量 ⁽¹⁾	–	5,930	18,274	880

附註：

- (1) 於往績記錄期間，我們在與微盟企業集團的相關交易中擔任代理人，並按淨額基準確認收益。有關我們收益確認政策的進一步詳情，請參閱「財務資料－主要會計政策及估計－收益確認－(ii)精準營銷」。

年度上限及上限基準

於截至2020年12月31日止三個年度根據推廣合作框架協議代表微盟企業集團購買廣告流量的建議年度上限載列如下：

	截至12月31日止年度		
	2018年	2019年	2020年
	(人民幣千元)		
代表微盟企業集團購買廣告流量.....	18,200	18,200	18,200

建議年度上限乃參考我們與微盟企業集團的過往交易金額釐定。

上市規則涵義

由於截至2020年12月31日止三個年度各年的建議年度上限的最高適用百分比率按年計算預期超過0.1%但低於5%，因此推廣合作框架協議項下的交易將構成本公司的持續關連交易，須遵守上市規則第14A.49條及第14A.71條項下的年度申報規定及上市規則第14A.35條項下的公告規定。

關連交易

內部控制措施

為確保持續關連交易所涉相關框架協議項下的條款公平合理且不遜於我們給予獨立第三方或獨立第三方給予我們的條款，以及為確保關連交易按照一般商業條款進行，我們將在[編纂]後採用以下內部控制程序：

- 我們的董事會及本公司多個內部部門（包括財務及法律部門）將共同負責評估持續關連交易所涉相關框架協議項下的條款，特別是定價政策及年度上限的合理性；
- 我們的董事會及本公司多個內部部門將定期監察相關框架協議的履行情況及交易進度。此外，本公司管理層亦會定期檢討相關框架協議的定價政策；及
- 我們的獨立非執行董事及核數師將對框架協議項下之持續關連交易進行年度審查及提供年度確認，以確保根據上市規則，該等交易乃按照協議條款、一般商業條款及定價政策進行。

豁免申請

就推廣合作框架協議項下的上述持續關連交易而言，於截至2020年12月31日止三個年度就上市規則第14A章計算的最高適用百分比率按年計算預期超過0.1%但低於5%。因此，推廣合作框架協議項下的持續關連交易須遵守上市規則第14A.49條及第14A.71條項下的年度申報規定及上市規則第14A.35條項下的公告規定。

因此，我們已根據上市規則第14A.105條就推廣合作框架協議項下的交易向聯交所申請且聯交所已豁免我們嚴格遵守上市規則第14A.35條項下的公告規定，惟截至2020年12月31日止三個年度各年的總交易額不得超過本節所載的相關建議年度上限。

本公司的獨立非執行董事及核數師將審查上文持續關連交易項下的交易是否根據本節所披露的相關框架協議的主要條款及定價政策而訂立。根據上市規則的規定，獨立非執行董事及核數師的確認將每年予以披露。

關連交易

董事確認

我們的董事（包括獨立非執行董事）認為，上文所載的不獲豁免持續關連交易已經並將於我們的日常及一般業務過程中按一般商業條款訂立，屬公平合理且符合本公司及股東的整體利益，以及有關不獲豁免持續關連交易的建議年度上限屬公平合理且符合本公司及股東的整體利益。

聯席保薦人確認

根據本公司提供的文件及數據以及在參與盡職調查及與我們討論後，聯席保薦人認為，上述不獲豁免持續關連交易已經並將於我們的日常及一般業務過程中按一般商業條款訂立，屬公平合理且符合本公司及股東的整體利益，以及有關不獲豁免持續關連交易的建議年度上限屬公平合理且符合本公司及股東的整體利益。

董事及高級管理層

董事

於[編纂]後，董事會將由七名董事組成，包括四名執行董事及三名獨立非執行董事。下表載列有關董事的若干資料：

姓名	年齡	職位	加入本集團日期	獲委任為董事日期	角色及職責
孫濤勇先生....	31歲	創始人及執行董事	2013年4月	2018年1月30日	參與制訂本集團的業務規劃、策略及重大決策，負責本集團的整體管理
方桐舒先生....	34歲	聯合創始人及執行董事	2013年7月	2018年6月27日	參與制訂本集團的業務規劃、策略及重大決策，負責軟件業務的整體營運及管理
游鳳椿先生....	30歲	聯合創始人及執行董事	2015年12月	2018年6月27日	參與制訂本集團的業務規劃、策略及重大決策，負責精準營銷業務的整體規劃及營運
黃駿偉先生....	39歲	執行董事	2014年9月	2018年6月27日	參與本集團的整體技術策略、產品研發及技術平台的設立
孫明春先生....	47歲	獨立非執行董事	2018年7月	2018年7月30日	為董事會提供獨立意見及判斷
李緒富先生....	52歲	獨立非執行董事	2018年7月	2018年7月30日	為董事會提供獨立意見及判斷
唐偉先生.....	43歲	獨立非執行董事	2018年7月	2018年7月30日	為董事會提供獨立意見及判斷

董事及高級管理層

執行董事

孫濤勇先生，31歲，為本集團的創始人。孫先生現時擔任本公司董事會主席、執行董事兼首席執行官。孫先生亦擔任微盟發展執行董事兼首席執行官，並於我們多間附屬公司出任董事職位。孫先生負責制訂本集團的業務規劃、策略及其他重大決策，以及本集團的整體管理。為表彰其創新、創業精神及貢獻，孫先生獲授多項獎項及榮譽，包括上海市信息化青年人才協會於2015年評選的「上海IT青年新銳獎」、《快公司》雜誌於2016年評選的「2015中國商業最具創意人物100」、國際電商創新協會(IECIA)於2016年評選的「年度電商創新服務商人物」、安徽衛視於2016年評選的「安徽年度新聞人物」、創業邦於2016年評選的「2016年30歲以下創業新貴」及《福布斯》雜誌於2017年評選的「福布斯亞洲30歲以下傑出人物榜」。孫先生亦為企業家競技真人秀電視節目「我是創始人」第一季全國冠軍。孫先生亦為第八屆上海寶山區人大代表。

孫先生於2010年6月自安慶師範大學取得教育技術學學士學位，並於2013年2月自北京理工大學取得軟件工程碩士學位。

方桐舒先生，34歲，為本集團的聯合創始人。方先生現時擔任本公司執行董事兼高級副總裁。方先生亦自2014年9月擔任微盟發展高級副總裁。方先生主要負責軟件業務的整體營運及管理。於加入本集團之前，自2006年3月至2007年3月，方先生擔任上海火速軟件技術有限公司的銷售總經理。自2007年4月至2013年3月，方先生擔任上海火速網絡科技有限公司銷售及運營總經理。

方先生現正通過在線課程於南開大學攻讀工商管理專科課程，預計將於2019年6月畢業。

游鳳椿先生，30歲，為本集團的聯合創始人。游先生現時擔任本公司執行董事兼高級副總裁。游先生亦自2015年12月擔任微盟發展高級副總裁。游先生主要負責精準營銷業務的整體規劃及營運。於加入本集團之前，自2012年5月至2015年12月，游先生擔任上海復大醫療集團有限公司副總裁。

游先生自2015年11月至2016年3月參加上海交通大學工商管理高級研修班。

董事及高級管理層

黃駿偉先生，39歲，為本公司執行董事兼首席技術官。黃先生亦自2014年9月擔任微盟發展副總裁兼首席技術官。黃先生主要負責整體技術策略、產品研發及技術平台的設立。黃先生於軟件產品研發方面擁有逾10年經驗。

於加入本集團之前，自2005年7月至2010年4月，黃先生於英特爾亞太研發有限公司擔任軟件工程師。自2010年5月至2010年10月，黃先生於咕果信息技術（上海）有限公司擔任軟件工程師。自2010年10月至2014年4月，黃先生任職於百度（中國）有限公司，主要負責產品研發。

黃先生於2002年7月自復旦大學取得計算機科學與技術學士學位，並於2005年6月自復旦大學取得計算機系統結構碩士學位。

獨立非執行董事

孫明春博士，47歲，為本公司獨立非執行董事。孫博士於金融方面擁有逾20年經驗。

自1993年7月至1999年8月，孫博士於中國國家外匯管理局擔任經濟學家。孫博士於2002年任職於美國第壹資本金融公司，並於2006年擔任雷曼兄弟（亞洲）有限公司經濟學家。自2008年10月至2010年11月，孫博士於野村國際（香港）有限公司擔任董事總經理、中國首席經濟學家兼中國股票研究部主管。自2010年11月至2013年5月，孫博士於大和資本市場香港有限公司擔任董事總經理、中國研究部主管兼首席大中華經濟學家。自2013年9月至2014年5月，孫博士擔任上海博道投資管理有限公司高級合夥人及首席經濟學家。自2014年7月以來，孫博士一直於華金國際資本控股有限公司（一間於香港聯交所上市的公司，股份代號：0982）擔任獨立非執行董事。自2014年10月以來，孫博士一直於博海資本有限公司擔任主席兼投資總監。自2016年11月以來，孫博士一直於長城環亞控股有限公司（一間於香港聯交所上市的公司，股份代號：0583）擔任獨立非執行董事。

孫博士於1993年7月自復旦大學取得國際經濟學學士學位。彼於2001年6月自斯坦福大學取得經濟工程系統專業及運籌學碩士學位，並於2006年6月自斯坦福大學取得管理科學與工程系博士學位。孫博士自2012年以來一直為香港中國金融協會副主席及自2008年以來一直為中國金融40人論壇成員。

董事及高級管理層

李緒富博士，52歲，為本公司獨立非執行董事。李博士曾用名為李緒付。李博士於證券及投資行業擁有24年經驗。

在獲得碩士學位後，李博士在國泰君安證券股份有限公司投資銀行部擔任高級經理，隨後於1996年加入南方證券股份有限公司，擔任投資銀行部（上海）的總經理。於2004年，李博士擔任長江巴黎百富勤證券有限責任公司企業融資部總經理，隨後於2006年擔任法國巴黎融資（亞太）有限公司董事。自2007年12月至2009年8月，李博士為雄牛諮詢有限公司的合夥人。自2009年9月至2018年6月，李博士為雄牛資本（香港）有限公司的執行事務合夥人及管理合夥人。自2009年1月至2014年5月，彼擔任納斯達克證券交易所上市公司京東集團（股份代號：JD）的非執行董事。自2008年3月至2014年3月，彼亦曾出任上海證券交易所上市公司金地集團股份有限公司（股份代號：600383）的獨立董事。李博士目前擔任寧波雄牛股權投資管理合夥企業（有限合夥）的管理合夥人。

李博士於1988年7月自上海外國語大學取得德語系學士學位。彼於1994年7月自復旦大學取得世界經濟學碩士學位，並於2003年6月自復旦大學取得國際金融學博士學位。李博士現時為復旦大學經濟系客座教授。

唐偉先生，43歲，為本公司獨立非執行董事。

唐先生在會計、財務管理及投資銀行方面擁有逾10年經驗。最顯著的是，自2006年9月至2008年9月及自2010年1月至2014年10月，唐先生在高盛高華證券有限責任公司投資銀行部擔任聯繫人及執行董事。自2008年10月至2010年1月，唐先生於中國國際金融股份有限公司投資銀行部擔任副總經理。自2015年6月至2015年12月，彼擔任國新國際（中國）投資有限公司的投資總監。自2016年1月至2018年9月，唐先生擔任深圳證券交易所上市公司北京四維圖新科技股份有限公司（股份代號：002405）的首席財務官。自2018年10月起，唐先生一直擔任亞信科技（成都）有限公司的首席財務官及董事會秘書。

唐先生於1998年7月獲得中國石油大學（北京）國際金融管理學士學位。彼於2001年6月獲得對外經濟貿易大學工商管理碩士學位。唐先生自2001年10月起獲中國註冊會計師協會認可為註冊會計師，自2010年12月起成為英國特許公認會計師公會資深會員（FCCA）。

除上文所披露者外，董事於緊接本文件日期前最近三年內概無於其股份在香港或海外任何證券市場上市的任何上市公司擔任任何董事職位。

董事及高級管理層

高級管理層

下表載列有關本集團高級管理層成員的資料：

姓名	年齡	職位	加入 本集團日期	獲委任為 高級管理人員 日期	角色及職責
孫濤勇先生....	31歲	創始人、主席兼 首席執行官	2013年4月	2018年7月30日	參與制訂本集團的業務 規劃、策略及重大決策， 負責本集團的整體管理
方桐舒先生....	34歲	聯合創始人兼 高級副總裁	2013年7月	2018年7月30日	參與制訂本集團的業務 規劃、策略及重大決策， 負責軟件業務的整體營運 及管理
游鳳椿先生....	30歲	聯合創始人兼 高級副總裁	2015年12月	2018年7月30日	參與制訂本集團的業務 規劃、策略及重大決策， 負責精準營銷業務的整體 規劃及營運
黃駿偉先生....	39歲	首席技術官	2014年9月	2018年7月30日	參與本集團的整體技術 策略、產品研發及技術 平台的設立
曹懿先生.....	41歲	首席財務官兼 聯席公司秘書	2016年8月	2018年7月30日	監察本集團的整體財務 管理、財務事宜及 策略發展
費雷鳴先生....	38歲	首席人力資源官	2017年1月	2018年7月30日	監察本集團人力資源的 規劃及運作

有關孫濤勇先生、方桐舒先生、游鳳椿先生及黃駿偉先生的履歷詳情，請參閱本節「一 董事」。

董事及高級管理層

曹懿先生，41歲，為本公司首席財務官及一名聯席公司秘書。曹先生亦自2016年8月擔任微盟發展的副總裁兼首席財務官。曹先生主要負責本集團的整體財務管理、財務事宜及策略發展。彼在財務管理及會計行業擁有15年經驗。

於加入本集團之前，自2003年8月至2010年6月，曹先生在畢馬威華振會計師事務所（特殊普通合伙）擔任經理。自2010年6月至2015年8月，彼擔任通用電氣（中國）有限公司的高級財務經理，主要負責通用與中國西電電氣股份有限公司戰略性聯盟的財務管理。自2015年8月至2015年12月，曹先生擔任上海美柚新能源科技有限公司（Nasdaq：SPI）的財務副總監，負責海外業務的財務管理。自2015年12月至2016年7月，曹先生擔任深圳市杉訊科技有限公司的財務總監，負責其整體財務管理。

曹先生於1999年7月獲得上海外國語大學國際工商管理學士學位，並於2002年3月獲得上海外國語大學工商管理碩士學位。彼於2010年12月獲中國註冊會計師協會認可為註冊會計師。彼自2013年10月起一直為特許公認會計師公會（ACCA）會員。

費雷鳴先生，38歲，為本公司首席人力資源官。費先生亦自2017年1月擔任微盟發展副總裁兼首席人力資源官。費先生主要負責人力資源的規劃及運作。彼在人力資源及行政方面擁有逾10年經驗。

於加入本集團之前，自2003年7月至2006年2月，費先生任職於中企動力科技股份有限公司，並且自2006年3月至2012年5月，彼擔任阿里巴巴（中國）網絡技術有限公司的高級人力資源專家，主要負責人力資源管理。自2012年5月至2013年9月，費先生擔任上海紅美電子商務有限公司的人力資源總監，負責整體人力資源管理。自2014年4月至2015年4月，彼任職於蘇州市好屋信息技術有限公司，負責人力資源及行政事宜。自2015年5月至2017年1月，彼任職於上海百聯全渠道電子商務有限公司，負責互聯網業務部門的整體規劃及人力資源管理。

費先生於2003年7月獲得上海師範大學行政管理學士學位。

除本文件所披露者外，本公司高級管理層於緊接本文件日期前最近三年內概無於其證券在香港或海外任何證券市場上市的上市公司擔任任何董事職位。

董事及高級管理層

聯席公司秘書

曹懿先生於2018年7月30日獲委任為本公司的一名聯席公司秘書。曹先生亦為本公司高級管理層成員。有關彼之履歷，請參閱本節「— 高級管理層」。

伍秀薇女士，41歲，於2018年7月30日獲委任為本公司的一名聯席公司秘書。伍女士目前為達盟香港有限公司（一間從事提供企業服務業務的公司）上市服務部的高級管理人員。伍女士在公司秘書領域擁有逾15年專業經驗。自2007年9月以來，伍女士一直為香港特許秘書公會及英國特許秘書及行政人員公會會員。伍女士目前於聯交所上市的多間公司擔任聯席公司秘書，該等公司包括北京迪信通商貿股份有限公司（股份代號：6188）、江南布衣有限公司（股份代號：3306）及Niraku GC Holdings, Inc.（股份代號：1245）。伍女士於2001年11月獲得香港城市大學法學學士學位，並於2017年12月獲得倫敦大學法律碩士學位。

董事委員會

審計委員會

我們已根據上市規則及上市規則附錄14所載企業管治守則及企業管治報告成立審計委員會，並制定書面職權範圍。審計委員會的主要職責為審查及監督本集團的財務報告程序及內部控制、監察審計程序、風險管理程序及外部審計職能。審計委員會由三名成員（即唐偉先生、孫明春博士及李緒富博士）組成。唐偉先生為審計委員會主席。

薪酬委員會

我們已根據上市規則及上市規則附錄14所載企業管治守則及企業管治報告成立薪酬委員會，並制定書面職權範圍。薪酬委員會的主要職責為審查應付董事及高級管理層的薪酬組合、花紅及其他報酬的條款並就此向董事會提供推薦建議。薪酬委員會由三名成員（即孫明春博士、李緒富博士及孫濤勇先生）組成。孫明春博士為薪酬委員會主席。

提名委員會

我們已根據上市規則附錄14所載企業管治守則及企業管治報告成立提名委員會，並制定書面職權範圍。提名委員會的主要職責為就董事會成員的委任向董事會提供推薦建議及確保董事會成員的多元化。提名委員會由三名成員（即孫濤勇先生、孫明春博士及李緒富博士）組成。孫濤勇先生為提名委員會主席。

董事及高級管理層

薪酬政策

截至2015年、2016年及2017年12月31日止三個年度以及截至2018年6月30日止六個月，我們及我們的附屬公司向董事及主要行政人員支付的袍金、薪金、津貼、酌情花紅、退休金計劃供款及實物利益總額分別為人民幣2.152百萬元、人民幣2.337百萬元、人民幣2.637百萬元及人民幣1.458百萬元。與各董事於往績記錄期間的薪酬有關的進一步詳情，請參閱附錄一會計師報告所載的資料。

截至2015年、2016年及2017年12月31日止三個年度以及截至2018年6月30日止六個月，本集團的五名最高薪酬人士分別包括三名、四名、三名及三名董事，其薪酬包括在向上述相關董事授出的袍金、薪金、津貼、酌情花紅、退休金計劃供款及實物利益總額內。截至2015年、2016年及2017年12月31日止三個年度以及截至2018年6月30日止六個月，向其餘兩名、一名、兩名及兩名最高薪酬人士（並非本集團董事或主要行政人員）支付的袍金、薪金、津貼、酌情花紅、退休金計劃供款及實物利益總額分別為人民幣0.955百萬元、人民幣0.718百萬元、人民幣6.782百萬元及人民幣2.405百萬元。與五名最高薪酬人士於往績記錄期間的薪酬有關的進一步詳情，請參閱附錄一會計師報告附註8(a)。

於往績記錄期間，本集團概無向任何董事或五名最高薪酬人士支付任何酬金，作為吸引其加入或加入本集團後的獎勵或作為離職補償。於往績記錄期間，概無董事放棄任何薪酬。

根據現行安排，我們估計截至2018年12月31日止年度應付董事的薪酬及董事應收的實物利益（不包括酌情花紅）合共約為人民幣4.1百萬元。

為獎勵董事、高級管理層及其他僱員對本集團作出的貢獻及為本集團挽留合適人才，我們於2018年7月1日採納受限制股份單位計劃。有關進一步詳情，請參閱本文件附錄四「F. 受限制股份單位計劃」。

除本文件所披露者外，於往績記錄期間，本集團任何成員公司概無向董事支付或應付任何其他款項。

企業管治

我們的董事認識到良好的企業管治對管理及內部程序的重要性，以達致有效問責制。本集團將遵守上市規則附錄14所載企業管治守則，惟守則條文第A.2.1條除外，該條規定董事會主席及首席執行官的職責應分開，不應由同一人擔任。

董事及高級管理層

孫先生現任本公司董事會主席、執行董事兼首席執行官。縱觀我們的業務歷史，孫先生一直為本集團的主要領導人物，主要參與本集團的策略發展、整體運營管理及制定主要決策。考慮到我們業務計劃的持續實施，我們的董事認為，孫先生為兩個職位的最佳人選，且現有安排有利於且符合本公司及股東的整體利益。

[編纂]後，我們的董事將於各個財政年度檢討企業管治政策及企業管治守則的遵守情況，並遵守年報所載企業管治報告內的「不遵守就解釋」原則。

董事會多元化政策

我們已採納董事會多元化政策，其載有目標及規定董事會成員的所有委任均按董事會整體運作所需要的才能、技能及經驗水平而作出。我們的提名委員會將審閱及評估董事會組成，並就委任董事會成員向董事會作出推薦建議。同時，我們的提名委員會將考慮多元化的各方面裨益，包括但不限於專業經驗、技能、知識、教育背景、年齡、性別、文化及種族以及服務年期，以保持董事會的才能、技能、經驗及多元化觀點有恰當的範圍及權衡。於[編纂]後，我們的提名委員會將審閱董事會的多元化政策及有關企業管治守則的合規情況，以確保其持續有效，且我們將每年於我們的企業管治報告披露董事會多元化政策的執行情況。

管理層留駐

我們已向聯交所申請而聯交所已同意豁免嚴格遵守上市規則第8.12條有關管理層留駐香港的規定。豁免詳情請參閱「豁免嚴格遵守上市規則－管理層留駐香港」。

合規顧問

本公司已根據上市規則第3A.19條委任海通國際資本有限公司為我們的合規顧問。根據上市規則第3A.23條，合規顧問將就以下事宜向本公司提供意見：

- (i) 刊發任何監管公告、通函或財務報告前；
- (ii) 擬進行可能為須予公佈或關連交易的交易（包括股份發行及股份購回）；
- (iii) 我們擬以有別於本文件所詳述的方式動用首次[編纂]所得款項，或我們的業務活動、發展或業績嚴重偏離本文件所載的任何預測、估計或其他資料；及
- (iv) 聯交所就股價或成交量的不尋常變動向本公司作出查詢。

海通國際資本有限公司的任期將由[編纂]（包括該日）開始至我們就[編纂]後首個完整財政年度的財務業績遵守上市規則第13.46條當日（包括該日）結束。

主要股東

主要股東

就董事或首席執行官所知，截至最後實際可行日期，緊隨[編纂]及[編纂]完成後，下列人士預期於本公司的股份或相關股份中擁有根據證券及期貨條例第XV部第2及第3分部的條文須向我們披露的權益及／或淡倉，及直接或間接擁有附帶權利可在任何情況下於本公司股東大會上投票的任何類別股本面值10%或以上的權益：

股東名稱	權益性質	截至最後實際 可行日期		緊隨[編纂]及 [編纂]完成後 (假設[編纂] 未獲行使)	
		股份數目	佔本公司 概約 百分比	股份數目	佔本公司 概約 百分比
孫先生	酌情信託創立人 ⁽¹⁾⁽²⁾ ；與其他人士共同持有的權益 ⁽³⁾	96,975	28.36%	[編纂]	[編纂]%
Cantrust (Far East) Limited	受託人 ⁽¹⁾	64,229	18.78%	[編纂]	[編纂]%
Youmi Investment Limited	受控法團權益 ⁽¹⁾	64,229	18.78%	[編纂]	[編纂]%
Sun SPV	實益權益 ⁽¹⁾	64,229	18.78%	[編纂]	[編纂]%
方先生	受控法團權益 ⁽⁴⁾ ；與其他人士共同持有的權益 ⁽³⁾	96,975	28.36%	[編纂]	[編纂]%
Fang SPV	實益權益 ⁽⁴⁾	4,444	1.30%	[編纂]	[編纂]%
游先生	酌情信託創立人 ⁽⁵⁾ ；與其他人士共同持有的權益 ⁽³⁾	96,975	28.36%	[編纂]	[編纂]%
Infiniti Trust (Asia) Limited	受託人 ⁽⁵⁾	14,203	4.15%	[編纂]	[編纂]%
Fount Investment Limited	受控法團權益 ⁽⁵⁾	14,203	4.15%	[編纂]	[編纂]%
You SPV	實益權益 ⁽⁵⁾	14,203	4.15%	[編纂]	[編纂]%

附註：

1. Sun SPV為一間於英屬處女群島註冊成立的公司，並由Youmi Investment Limited全資擁有。Youmi Investment Limited由孫先生（作為創立人、信託人及投資經理）設立的Youmi Trust實益擁有。Cantrust (Far East) Limited為Youmi Trust的受託人，而孫先生及其家庭成員為Youmi Trust的受益人。孫先生亦為Sun SPV的董事。因此，孫先生、Cantrust (Far East) Limited及Youmi Investment Limited均被視為於Sun SPV持有的股份中擁有權益。
2. 於最後實際可行日期，孫先生為受限制股份單位計劃的委託人並被視為於Weimob Teamwork持有的股份中擁有權益。有關受限制股份單位計劃的進一步詳情，請參閱附錄四「法定及一般資料－F.受限制股份單位計劃」。

主要股東

3. 孫先生、方先生及游先生為一致行動人士（具有收購守則賦予的涵義）並構成主要股東集團。因此，孫先生、方先生及游先生均被視為於主要股東集團的其他成員所持有的股份中擁有權益。
4. Fang SPV由方先生全資擁有。根據證券及期貨條例，方先生被視為於Fang SPV持有的股份中擁有權益。
5. You SPV為一間於英屬處女群島註冊成立的公司，並由Fount Investment Limited全資擁有。Fount Investment Limited由游先生（作為創立人、信託人及投資經理）設立的Fount Trust實益擁有。Infiniti Trust (Asia) Limited為Fount Trust的受託人，而游先生及其家庭成員為Fount Trust的受益人。游先生亦為You SPV的董事。因此，游先生、Infiniti Trust (Asia) Limited及Fount Investment Limited均被視為於You SPV持有的股份中擁有權益。

除上文所披露者外，董事及首席執行官並不知悉任何其他人士將於緊接[編纂]及[編纂]完成前以及緊隨[編纂]及[編纂]完成後，於本公司的股份或相關股份中擁有根據證券及期貨條例第XV部第2及第3分部的條文須向我們披露的權益及／或淡倉，及直接或間接擁有附帶權利可在任何情況下於本公司股東大會上投票的任何類別股本面值10%或以上的權益。

股 本

股本

截至最後實際可行日期，本公司法定及已發行股本如下：

法定股本：	(美元)
499,794,992股每股0.0001美元的普通股	49,979.4992
91,031股每股0.0001美元的C系列優先股	9.1031
113,977股每股0.0001美元的D系列優先股	11.3977
總計	50,000
已發行股本：	
已發行股本：	(美元)
136,923股每股0.0001美元的普通股	13.6923
91,031股每股0.0001美元的C系列優先股	9.1031
113,977股每股0.0001美元的D系列優先股	11.3977
總計	34.1931

緊隨[編纂]及[編纂]完成後，本公司已發行股本將如下：

已發行股本：	美元	佔已發行 股本概約 百分比(%)
[編纂]股股份（緊接[編纂]前已發行）	[編纂]	[編纂]%
[編纂]股股份（根據[編纂]將予發行）	[編纂]	[編纂]%
[編纂]股股份（根據[編纂]將予發行）	[編纂]	[編纂]%
合共[編纂]股股份	[編纂]	100.0%

地位

[編纂]將在各方面與本文件所述目前已發行或將予發行的所有股份享有同等地位，並將合資格享有於本文件刊發日期後的記錄日期就股份所宣派、作出、或派付的所有股息或其他分派及享有同等地位。

更改股本

本公司可不時通過股東的普通決議案或特別決議案（視情況而定）更改本公司的股本。細則中有關變更股本條文之概述，請參閱附錄三「本公司組織章程及開曼公司法概要－本公司組織章程概要－2.組織章程細則－2.5更改股本」。

股 本

須召開股東大會的情況

本公司僅擁有一類股份（即普通股），每股股份與其他股份享有同等地位。

根據公司法以及組織章程大綱及組織章程細則條款，本公司可不時通過普通決議案(i)增加股本；(ii)將股本合併及拆分為面值較大的股份；(iii)將股份拆細為面值較小的股份；及(iv)註銷無人認購或同意認購的任何股份。此外，本公司可經股東通過特別決議案削減股本或股本贖回儲備，惟須遵守公司法條文。進一步詳情請參閱附錄三「本公司組織章程及開曼公司法概要－本公司組織章程概要－2.組織章程細則－2.5更改股本」。

發行股份的一般授權

待[編纂]成為無條件後，董事獲授一般無條件授權，以配發、發行及買賣總面值不超過以下兩者之和的股份：

- 緊隨[編纂]及[編纂]完成後已發行股份總面值的20%；及
- 我們根據本節「一 購回股份的一般授權」所述授權購回股份的總面值。

該項發行股份的一般授權將於下列時間屆滿（以最早者為準）：

- 本公司下屆股東週年大會結束時，除非股東於股東大會上另行通過普通決議案無條件或有條件續期；或
- 組織章程細則或開曼群島任何其他適用法律規定本公司須舉行下屆股東週年大會期限屆滿時；或
- 股東於股東大會通過普通決議案修改或撤銷該項授權之日。

有關該項配發、發行及買賣股份的一般授權的進一步詳情，請參閱附錄四「法定及一般資料－A.有關本公司及其附屬公司的進一步資料－4.本公司日期為2018年12月6日的股東書面決議案」。

股 本

購回股份的一般授權

待[編纂]成為無條件後，董事獲授一般無條件授權，以行使本公司的一切權力購回總面值不超過本公司於緊隨[編纂]及[編纂]完成後已發行股本總面值10%的股份。

該項購回授權僅與在聯交所或本公司股份上市（並就此獲證監會及聯交所認可）的任何其他證券交易所進行的購回有關，且須按上市規則進行。相關上市規則概要載於附錄四「法定及一般資料－A.有關本公司及其附屬公司的進一步資料－4.本公司日期為2018年12月6日的股東書面決議案」一節。

該項購回股份的一般授權將於下列時間屆滿（以最早者為準）：

- 本公司下屆股東週年大會結束時，除非股東於股東大會上另行通過普通決議案無條件或有條件續期；或
- 組織章程細則或開曼群島任何其他適用法律規定本公司須舉行下屆股東週年大會期限屆滿時；或
- 股東於股東大會通過普通決議案修改或撤銷該項授權之日。

有關該項購回授權的進一步詳情，請參閱附錄四「法定及一般資料－A.有關本公司及其附屬公司的進一步資料－4.本公司日期為2018年12月6日的股東書面決議案」。

我們的受限制股份單位計劃

受限制股份單位計劃於2018年7月1日被採納，旨在肯定及獎勵參與者對本集團的貢獻，藉此吸引最佳人才為本集團服務，並向彼等提供額外獎勵，以維持並進一步推動本集團業務的成功。各受限制股份單位為獲得(i)股份；或(ii)等值現金（參考受託人全權酌情釐定出售相關股份之日股份的市價（扣除任何稅項、費用、徵費、印花稅及其他適用開支）釐定）的權利。為可根據受限制股份單位計劃在各受限制股份單位歸屬時向受益人發放股份，孫濤勇先生已指示其全資附屬公司Yomi.sun Holding Limited向受託人轉讓全部14,099股股份。受限制股份單位計劃的主要條款概要載於附錄四「法定及一般資料－F.受限制股份單位計劃」。

財務資料

以下討論及分析應與附錄一會計師報告所載匯總財務報表（連同相關附註）一併閱讀。匯總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鑒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。

就本節而言，除文義另有所指外，2015年、2016年及2017年分別指有關年度截至12月31日止的財政年度。

概覽

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，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服務提供商。透過我們的SaaS產品，我們提供多種針對於垂直行業的智慧商業解決方案且我們的精準營銷服務可使企業面向中國領先數字內容平台上的特定受眾進行推廣。根據弗若斯特沙利文報告，按收益計，我們於中國中小企業雲端商業及營銷解決方案市場的市場份額為5.8%，且2017年於中國各種規模企業雲端商業及營銷解決方案市場的市場份額為4.2%。我們主要透過中國領先的社交媒體平台微信交付我們的SaaS產品及精準營銷服務，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（按收益計，市場份額為15.3%）。

我們擁有龐大且迅速增長的客戶群。截至2018年6月30日，我們就我們的SaaS產品及精準營銷擁有約270萬註冊商戶，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6月30日止六個月的人民幣212.0百萬元增加至截至2018年6月30日止六個月的人民幣332.1百萬元。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6月30日止六個月的人民幣166.4百萬元增加至截至2018年6月30日止六個月的人民幣231.0百萬元。

截至2018年6月30日，我們錄得負債淨額，乃主要由於我們將與[編纂]前投資有關的可贖回及可換股優先股列作非流動負債。除可贖回及可換股優先股截至2018年6月30日的賬面值人民幣2,326.4百萬元外，我們的經調整資產淨值將為人民幣370.5百萬元。

財務資料

元。所有可贖回及可換股優先股將於緊接[編纂]完成前轉換為本公司普通股，而可贖回及可換股優先股負債將於[編纂]及[編纂]後終止確認並入賬列作股權增加。我們預期我們的負債淨額狀況將於[編纂]後轉為正權益狀況。

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。我們的匯總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，匯總財務資料以人民幣呈列。我們的匯總財務資料乃按歷史成本法編製。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，或對匯總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。

我們於整個往績記錄期間已按持續基準全面追溯應用香港財務報告準則第9號及香港財務報告準則第15號。我們已評估採納香港財務報告準則第9號及香港財務報告準則第15號對我們財務報表的影響，並已識別出以下受影響方面：

香港財務報告準則第9號

香港財務報告準則第9號要求按預期信貸虧損模式確認按攤銷成本計量的財務資產的減值撥備。整體而言，我們的大部分付費商家及廣告商需支付預付款項，且我們的貿易應收款項主要為應收高信貸評級且無歷史違約記錄的付費商家及廣告商的款項。因此，我們的預期信貸虧損接近於零，我們已評估採用新的減值方法不會導致我們的壞賬撥備出現重大差異。

此外，香港財務報告準則第9號規定須單獨呈列與我們的自身信貸風險及市場風險有關的金融負債公平值變動的組成部分。與我們的自身信貸風險有關的公平值變動的組成部分在我們的其他全面收益（「其他全面收益」）中確認。在我們的其他全面收益列賬的與我們的自身信貸風險有關的金額不在損益中重列，但在變現時須轉入我們的保留盈利。我們在損益中確認與市場風險有關的公平值變動。截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度以及截至2018年6月30日止六個月，在我們的其他全面收益列賬的與我們自身信貸風險有關的公平值變動分別為人民幣0.5百萬元、人民幣0.2百萬元、人民幣零元及人民幣2.6百萬元。倘於整個往績記錄期間應用香港會計準則第39號，上述金額會於我們的損益表中呈列。

香港財務報告準則第15號

香港財務報告準則第15號規定須在匯總財務狀況表中單獨呈列合約資產及合約負債。這導致須重新分類我們的未攤銷合約購置成本及未履行的履約義務。截至2015年、2016年及2017年12月31日以及2018年6月30日，我們的合約資產分別為人民幣61.5百萬元、人民幣117.5百萬元、人民幣163.1百萬元及人民幣178.6百萬元。倘於整個往績記錄期間應用香港會計準則第18號，上述金額應呈列為向分銷商支付的預付款項。

財務資料

截至2015年、2016年及2017年12月31日以及2018年6月30日，我們的合約負債分別為人民幣105.2百萬元、人民幣243.0百萬元、人民幣338.0百萬元及人民幣359.2百萬元。倘於整個往績記錄期間應用香港會計準則第18號，上述金額應呈列為遞延收益。由於香港財務報告準則第15號的收益確認時間與香港會計準則第18號相同，我們已評估採納香港財務報告準則第15號不會導致我們於往績記錄期間確認的收益金額出現重大差異。

經考慮上述因素，我們認為採納香港財務報告準則第9號及香港財務報告準則第15號的準則不會對我們於往績記錄期間的匯總財務狀況及表現產生重大影響。

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。該等因素包括但不限於以下各項：

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產品及向廣告主銷售精準營銷，因此，使用我們SaaS產品及精準營銷的付費商戶及廣告主（統稱為我們的客戶）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。

財務資料

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。

我們產品及服務供應的持續創新、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產品及服務的裨益，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，以為商戶提供更多自定義應用程序。有關我們微盟雲平台的進一步資料，請參閱「業務－我們的產品及服務範圍－微盟雲平台」。

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6月30日止六個月，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56.5%。於2015年、2016年、2017年以及截至2018年6月30日止六個月，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22.6%。

財務資料

精準營銷收益的組合

我們自精準營銷確認的收益金額受我們於與廣告主簽訂的各項特定合約下的角色所影響。就我們作為委託人的合約而言，我們按總額基準確認收益，而就我們作為代理人的合約而言，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。

根據發佈商與我們之間的相關協議，媒體發佈商主要按照廣告主的總支出以其服務的預付款項或現金的形式向我們授予返點。預付款項可供我們日後購買精準營銷廣告流量之用。就我們作為代理人的合約而言，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及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2019年3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月推出的垂直解決方案）提供支持。有關我們微盟雲平台的進一步資料，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 — 探索戰略合作關係及收購機會」，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。

財務資料

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。我們預期該等估計及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內進一步詳細載述。

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。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（屬於雲託管軟件）。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。我們負責提供雲託管軟件及向外部雲服務器供應商支付服務器費用，以確保雲託管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，對該等商戶並無重大履約義務。因此，我們為委託人，並通過渠道合作夥伴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（流動部份）」。

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。倘權利須待時間流逝以外的條件達成後方可作實，我們並無其他交換我們已轉讓予商戶的商品或服務之代價的權利。因此，我們以合理的方式將合約獲取成本計入銷售及分銷開支，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。我們自不同業務模式賺取收益，包括(a)自若干媒體發佈商賺取的約定返點或(b)根據具體操作計算或作出調整的自廣告主賺取的約定代價。

財務資料

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。在釐定我們是否作為委託人亦或代理人時，我們遵循香港財務報告準則第15號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如下評估：

(a) 自若干媒體發佈商賺取的約定返點

在該項安排中，我們根據每千次展示成本（「**CPM**」）或每次點擊成本（「**CPC**」）向廣告主收取費用，這與媒體發佈商向我們收取費用所採用的定價機制相同。在部分情況下，作為促銷活動的一部分，我們向廣告主提供折扣或返點。媒體發佈商主要按照廣告主的總支出，以媒體發佈商服務預付款項或現金的形式向我們授予返點。預付款項可供我們日後購買精準營銷廣告流量之用。

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，由於將服務轉讓予廣告主前，我們並不控制特定服務，故我們並非該項安排的委託人，概因以下因素：

- (i) 廣告主購買的特定服務為其廣告的收視率(CPM)或點擊率(CPC)，因此，媒體發佈商（而非我們）主要負責提供媒體發佈服務，而我們並無就廣告效果向廣告主作出任何承諾；
- (ii) 我們並未擁有媒體廣告空間，且我們並無就購買廣告空間作出任何承諾，因此我們並無庫存風險；及
- (iii) 我們根據CPM或CPC向廣告主收取費用，這與媒體發佈商向我們收取費用所採用的定價機制相同。

儘管我們於釐定以向廣告主提供折扣及返點的形式向廣告主收取費用的價格時擁有一定酌情權，根據對上述因素的權衡，我們認為我們是交易的代理人。

因此，我們擔任與第三方進行交易的中間人。由於我們代表媒體發佈商行事，故我們並非進行該等交易的委託人。我們按淨額基準報告自廣告主收取的款項及向媒體發佈商支付的與該等交易有關的款項。

於2015年、2016年、2017年及截至2018年6月30日止六個月，自媒體發佈商收取的入賬列作收益的返點分別為人民幣零元、人民幣10.3百萬元、人民幣94.8百萬元及人民幣91.4百萬元。

(b) 根據具體操作計算或作出調整的自廣告主賺取的約定代價

我們亦透過向廣告主提供全方位的廣告投放服務而獲得收益。我們根據移動設備用戶的具體操作（如下載、安裝或註冊）（「**CPA**」）向廣告主收取費用或作出收費調整，而媒體發佈商根據CPM或CPC向我們收取費用。作為促銷活動的一部分，我們亦向廣告主提供折扣或返點，且媒體發佈商主要按照廣告主的總支出以媒體發佈商服務預付款項或現金的形式向我們授予返點。

財務資料

儘管並無任何因素可被單獨視為推定或決定性因素，但我們為該項安排的委託人，且在向該項安排中的顧客轉讓服務之前控制特定服務，乃由於以下因素：

- (i) 廣告主購買的特定服務乃為一項成功獲得移動設備用戶的方式或具體行為。我們主要負責向廣告主提供特定服務，且我們於釐定媒體發佈商所使用的廣告及將投放的廣告類別時擁有酌情權。媒體發佈商向我們提供媒體發佈服務。我們獲得對其服務的控制權並指示代表我們提供服務，以自移動設備用戶獲得成功操作，且我們於根據CPM或CPC釐定向媒體發佈商支付的金額時擁有酌情權；
- (ii) 倘就點擊或曝光次數向媒體發佈商支付的成本無法由廣告主根據購買或具體操作獲得的總代價補足，則我們會面臨一定的虧損風險，這與庫存風險相似；及
- (iii) 我們有權釐定向廣告主收取的CPA，且我們的利潤率乃隨每次成功操作所產生的成本的變動而變動。

因此，我們按總額基準報告自廣告主所賺取的收益及向媒體發佈商支付的與該等交易有關的成本。根據該項安排，自媒體發佈商賺取的有關返點入賬列作銷售成本的減項。於2015年、2016年、2017年及截至2018年6月30日止六個月，自媒體發佈商收取的入賬列作銷售成本的減項的返點分別為人民幣零元、人民幣零元、人民幣34.9百萬元及人民幣19.5百萬元。

根據兩種業務模式向廣告主提供的獎勵，在提供獎勵時被確認為收益減項。

倘合約的任何訂約方已履行其於合約項下的責任，則我們於我們的資產負債表中將合約呈列為合約資產或合約負債（取決於我們履約與顧客付款之間的關係）。合約資產為我們收取代價的權利，作為對我們向顧客轉讓服務的交換。

倘顧客支付代價或我們有權獲取無條件的代價款項，則於我們向顧客轉讓服務之前，我們會於收取付款時或記錄應收款項時（以較早者為準）有合約負債。合約負債為我們向顧客轉讓我們已向顧客收取代價的服務的義務。應收款項於我們對代價擁有無條件權利時列賬。倘於代價付款到期前僅需時間的推移，則收取代價的權利乃屬無條件。

獲得合約所產生的增量成本（倘可收回）資本化並呈列為資產，隨後於確認相關收益時攤銷。

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。

財務資料

(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。

(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匯總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。

倘我們能夠控制暫時性差額的撥回時間，且倘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、財務及相關經常開支的適當部分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包括員工成本。

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。

獲得的軟件許可證指自外部賣家購買的財務系統軟體許可證，其按成本計量。

財務資料

匯總全面收益表

下表載列我們於所示期間的匯總全面收益表概要（行項目以絕對金額及所佔收益百分比列示）：

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	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	212.0	332.1
銷售成本	(15.8)	(22.3)	(189.8)	(45.6)	(101.1)
毛利	98.2	166.9	344.2	166.4	231.0
銷售及分銷開支	(103.8)	(202.4)	(299.2)	(139.6)	(187.8)
一般及行政開支	(84.0)	(50.7)	(59.7)	(32.5)	(75.1)
其他收入	0.6	1.4	14.8	0.2	7.8
其他(虧損)/收益淨額	(0.2)	(0.4)	2.7	3.5	5.1
經營(虧損)/利潤	(89.2)	(85.2)	2.8	(2.1)	(19.0)
財務成本	-	-	-	-	(0.6)
財務收入	0.2	0.1	0.1	0.0	0.1
並非自身信貸風險產生的					
金融負債公平值變動	(8.6)	(1.0)	-	-	(600.9)
除所得稅前(虧損)/利潤	(97.6)	(86.1)	2.8	(2.1)	(620.5)
所得稅抵免/(開支)	9.1	5.1	(0.2)	2.1	0.9
年/期內(虧損)/利潤	(88.6)	(80.9)	2.6	0.0	(619.5)
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)	-	-	(2.6)
年/期內全面(虧損)/收益總額	(89.1)	(81.2)	2.6	0.0	(622.2)

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（以絕對金額及所佔總收益百分比列示）：

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	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	100.0	175.7	92.9	262.6	49.2	122.4	57.7	155.3	46.8
精準營銷	-	-	13.5	7.1	271.4	50.8	89.6	42.3	176.8	53.2
總計	114.0	100.0	189.2	100.0	534.0	100.0	212.0	100.0	332.1	100.0

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6月30日止六個月	
	2015年	2016年	2017年	2017年	2018年
收益 (人民幣百萬元)	114.0	175.7	262.6	122.4	155.3
付費商戶數目 ⁽¹⁾	23,895	36,344	51,494	43,400	56,313
每用戶平均收益 (人民幣元)	4,771	4,834	5,100	2,821	2,758

附註：

(1) 付費商戶數目指我們截至相關年末或期末的SaaS產品付費商戶數目。

下表載列於所示期間我們按產品劃分的SaaS產品收益明細（以絕對金額及所佔我們SaaS產品收益百分比列示）：

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2015年		2016年		2017年		2017年		2018年	
收益 ⁽¹⁾	%		%		%		%		%	
	(未經審計)									
	(以人民幣百萬元計，百分比除外)									
商業雲 ⁽²⁾	74.5	65.3	124.1	70.6	191.4	72.9	88.9	72.6	118.2	76.1
營銷雲 ⁽³⁾	39.5	34.7	51.6	29.4	71.2	27.1	33.5	27.4	37.1	23.9
總計	<u>114.0</u>	<u>100.0</u>	<u>175.7</u>	<u>100.0</u>	<u>262.6</u>	<u>100.0</u>	<u>122.4</u>	<u>100.0</u>	<u>155.3</u>	<u>100.0</u>

附註：

- 於往績記錄期間，我們的銷售雲或微盟雲平台未產生任何收益。
- 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—我們的產品及服務範圍—SaaS產品—商業雲」。
- 營銷雲主要包括微站（及其前身）、微盟表單及廣告助手。進一步資料，請參閱「業務—我們的產品及服務範圍—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，媒體發佈商主要根據廣告主的總支出向我們授予媒體發佈商服務的預付款項或現金形式的返點。預付款項可供我們日後購買精準營銷廣告流量之用。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6月30日止六個月	
	2015年	2016年	2017年	2017年	2018年
	(人民幣百萬元)				
毛收入	–	173.8	933.0	295.1	966.0
減自媒體發佈商收取的廣告流量費	–	(160.3)	(661.6)	(205.6)	(789.3)
收益	–	13.5	271.4	89.6	176.8

下表載列我們於往績記錄期間根據香港財務報告準則第15號的收益確認時間確認的收益明細：

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2015年	2016年	2017年	2017年	2018年
	(未經審計)				
	(人民幣百萬元)				
收益確認時間					
於某一時點	–	13.5	271.4	89.6	176.8
於一段時間內	114.0	175.7	262.6	122.4	155.3
總計	114.0	189.2	534.0	212.0	332.1

下表載列於所示期間廣告主數目及每廣告主平均開支的明細：

	截至12月31日止年度		截至6月30日止六個月	
	2016年	2017年	2017年	2018年
毛收入 (人民幣百萬元)	173.8	933.0	295.1	966.0
廣告主數目 ⁽¹⁾	3,217	17,681	7,211	14,189
每廣告主平均開支 (人民幣元)	54,023	52,767	40,929	68,084

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。

財務資料

我們每廣告主平均開支由截至2017年6月30日止六個月的人民幣40,929元大幅增加至截至2018年6月30日止六個月的人民幣68,084元，該增加主要受精準營銷的日益普及及廣告主的需求日益增加所推動，同時獲社交媒體平台增強性能的支持。

我們每廣告主平均開支由2016年的人民幣54,023元輕微減少至2017年的人民幣52,767元。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，且整體每廣告主平均開支於2017年微降。

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。

下表載列我們於所示期間按性質劃分的銷售成本明細（以絕對金額及所佔銷售成本總額百分比列示）：

銷售成本	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	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	30.3	66.6	75.0	74.2
員工成本.....	3.8	24.1	10.0	44.9	16.0	8.4	7.3	16.0	8.7	8.6
寬帶及硬件成本.....	10.6	67.1	7.7	34.6	9.5	5.0	4.2	9.2	5.3	5.2
合約運營服務成本.....	1.1	7.0	2.5	11.2	1.7	0.9	0.6	1.3	2.3	2.3
無形資產攤銷.....	-	0.0	1.2	5.4	5.4	2.8	2.1	4.6	7.6	7.5
稅金及附加稅.....	0.3	1.8	0.5	2.2	2.7	1.4	1.0	2.2	2.1	2.1
折舊及攤銷.....	0.0	0.0	0.1	0.4	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1
總計.....	15.8	100.0	22.3	100.0	189.8	100.0	45.6	100.0	101.1	100.0

於往績記錄期間，我們銷售成本的兩大部份為精準營銷收益的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，並由截至2017年6月30日止六個月的人民幣30.3百萬元增至截至2018年6月30日止六個月的人民幣75.0百萬元，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，並由截至2017年6月30日止六個月的人民幣7.3百萬元增至截至2018年6月30日止六個月的人民幣8.7百萬元，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。

財務資料

下表載列我們於所示期間按業務分部劃分的銷售成本明細（以絕對金額及所佔銷售成本百分比列示）：

銷售成本	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	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	14.9	32.6	24.3	24.0
精準營銷.....	-	-	0.3	1.5	155.8	82.1	30.7	67.4	76.9	76.0
總計	15.8	100.0	22.3	100.0	189.8	100.0	45.6	100.0	101.1	100.0

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益的百分比（即毛利率）列示）明細：

毛利	截至12月31日止年度									截至6月30日止六個月					
	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	107.5	64.6	87.8	131.0	56.7	84.4
精準營銷.....	-	-	-	13.2	7.9	97.8	115.6	33.6	42.6	58.8	35.4	65.7	100.0	43.3	56.5
總計	98.2	100.0	86.1	166.9	100.0	88.2	344.2	100.0	64.5	166.4	100.0	78.5	231.0	100.0	69.5

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6月30日止六個月，銷售及分銷開支分別佔我們收益的91.1%、107.0%、56.0%及56.5%。

財務資料

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：

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2015年	2016年	2017年	2017年	2018年
	(未經審計)				
	(人民幣百萬元)				
銷售及分銷開支					
員工成本.....	24.5	82.7	139.5	66.4	94.7
合約獲取成本 ⁽¹⁾	65.2	86.3	111.6	52.5	67.8
租賃及物業服務費.....	4.3	14.2	17.0	10.2	12.2
營銷及推廣成本.....	8.4	15.7	25.2	8.2	10.3
折舊及攤銷.....	0.1	0.9	2.4	1.2	1.2
其他.....	1.3	2.6	3.5	1.1	1.6
總計	103.8	202.4	299.2	139.6	187.8

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」。確認合約獲取成本為除銷售成本之外銷售及分銷開支的一部分，因為該等合約獲取成本是就其發展新顧客及獲得銷售合約的營銷及推廣活動向我們的渠道合作夥伴支付的款項，其性質為銷售及分銷開支。根據香港會計準則第1號財務報表之呈列按功能分類呈列於我們的匯總全面收益表內確認的開支的分析，因此，將合約獲取成本的攤銷於我們的「銷售及分銷開支」入賬，而非於「銷售成本」入賬。

於往績記錄期間，(i)與直接銷售我們的SaaS產品及精準營銷有關的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。我們銷售及營銷人員的員工成本大幅增加，主要由於我們於擴大現有直銷團隊及於中國其他各省設立新團隊的努力導致我們僱用的銷售及營銷僱員人數增加所致。我們的銷售及營銷僱員在擴展及銷售SaaS產品及精準營銷方面（尤其是在我們銷售團隊所在的中國城市）發揮重要作用。此外，於往績記錄期間，渠道合作夥伴就銷售SaaS產品收取的合約獲取成本亦大幅增加，該增加與渠道合作夥伴應佔SaaS產品收益增加保持一致，分別佔於2015年、2016年、2017年以及截至2018年6月30日止六個月的66.0%、69.2%、68.4%及66.9%。

下表載列我們按業務分部劃分的銷售及分銷開支項下的員工成本的明細：

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2015年	2016年	2017年	2017年	2018年
	(未經審計)				
	(人民幣百萬元)				
SaaS產品.....	24.5	72.0	104.2	52.5	70.2
精準營銷.....	–	10.7	35.3	13.9	24.5
員工成本	24.5	82.7	139.5	66.4	94.7

財務資料

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)以股份為基礎的非僱員付款開支，(iv)電腦設備、傢俬及裝置、汽車、租賃裝修及辦公室管理使用軟件系統的折舊與攤銷，(v)有關[編纂]的上市開支，及(vi)其他雜項開支。於2015年、2016年及2017年以及截至2018年6月30日止六個月，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22.6%。

截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度以及截至2017年及2018年6月30日止六個月，我們於一般及行政開支項下產生的研發費用分別約為人民幣16.9百萬元、人民幣23.8百萬元、人民幣16.5百萬元、人民幣9.7百萬元及人民幣7.9百萬元，僱員薪金及福利開支分別約為人民幣16.6百萬元、人民幣23.6百萬元、人民幣15.9百萬元、人民幣9.5百萬元及人民幣7.5百萬元。

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6月30日止六個月	
	2015年	2016年	2017年	2017年	2018年
	(未經審計)				
	(人民幣百萬元)				
一般及行政開支					
員工成本.....	31.7	32.7	44.6	25.0	29.1
租賃及物業服務費.....	12.2	14.8	12.1	6.2	6.6
以股份為基礎的非僱員付款開支 ⁽¹⁾	36.1	—	—	—	17.5
折舊及攤銷.....	0.1	0.2	0.7	0.2	0.4
[編纂]開支.....	—	—	—	—	20.1
其他.....	3.9	3.0	2.3	1.1	1.4
總計.....	<u>84.0</u>	<u>50.7</u>	<u>59.7</u>	<u>32.5</u>	<u>75.1</u>

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—非僱員主要包括以下各項：

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年的匯總全面收益表。有關以股份為基礎的非僱員補償開支在向若干第三方投資者發行股權／債務工具期間產生。由於該等交易並無歸屬條件，所收取代價與股權／債務工具公平值之間的差額於發行當日全數確認為一般及行政開支。

於往績記錄期間，我們的一般及行政開支的三大組成部份為(i)行政人員的員工成本；(ii)租賃及物業服務費；及(iii)以股份為基礎的非僱員付款開支。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有所增加。而租賃及物業服務費由2016年的人民幣14.8百萬元降至2017年的人民幣12.1百萬元，主要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6月30日止六個月	
	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	0.2	7.8
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>0.2</u>	<u>7.8</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6月30日止六個月	
	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)	(0.1)	(0.2)
外匯收益.....	–	–	–	–	5.4
其他淨額.....	(0.1)	(0.1)	(0.7)	0.0	(0.1)
總計	<u>(0.2)</u>	<u>(0.4)</u>	<u>2.7</u>	<u>3.5</u>	<u>5.1</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匯總全面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。截至2018年6月30日止六個月，我們錄得外匯收益人民幣5.4百萬元，主要是由於D系列優先股融資完成後美元兌人民幣升值。

財務資料

財務成本

我們的財務成本包括我們銀行借款的利息開支。我們於2015年、2016年及2017年並無產生財務成本。於截至2018年6月30日止六個月，我們的財務成本為人民幣572,000元。

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6月30日止六個月，我們的財務收入分別為人民幣190,000元、人民幣50,000元、人民幣78,000元及人民幣51,000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、2016年及2018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 any 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。截至2018年6月30日止六個月，我們錄得並非自身信貸風險產生的金融負債公平值變動人民幣600.9百萬元，主要是由於向C系列及D系列投資者發行的金融工具的公平值變動。更多詳情，請參閱附錄一會計師報告附註26。

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，且我們保留該等盈利用作在中國經營及擴大我們的業務。

財務資料

截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度以及截至2018年6月30日止六個月，我們的實際稅率為(9.3)%、(6.0)%、6.9%及(0.2)%。下表載列詳細的計算：

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2015年	2016年	2017年	2017年	2018年
				(未經審計)	
	(人民幣百萬元)				
除所得稅前(虧損)/利潤.....	(97.6)	(86.1)	2.8	(2.1)	(620.5)
按中國法定所得稅稅率					
25%計算的稅項.....	(24.4)	(21.5)	0.7	(0.5)	(155.1)
適用於本集團不同附屬					
公司優惠稅率的影響.....	-	1.5	(4.4)	(1.5)	1.4
於其他司法權區稅率差異的影響..	-	-	-	-	149.8
加速可扣稅研發費用.....	(2.6)	(0.3)	(0.8)	(0.4)	(1.1)
不可扣稅之支出.....	11.9	2.6	4.7	2.1	2.0
動用並未確認遞延所得稅					
資產的稅項虧損.....	-	-	-	0.0	-
並未確認遞延所得稅資產的					
暫時性差額及稅項虧損.....	6.1	8.0	3.7	1.9	2.0
因適用稅率變動導致					
遞延稅項資產減少.....	-	4.6	-	-	-
確認先前並未因暫時性					
差額及稅項虧損而確認的					
遞延稅項資產.....	-	-	(3.7)	(3.7)	-
所得稅(抵免)/開支.....	<u>(9.1)</u>	<u>(5.1)</u>	<u>0.2</u>	<u>(2.1)</u>	<u>(0.9)</u>

我們的實際稅率於往績記錄期間有所波動，主要是由於以下各項：

- (i) 由於向騰訊創業基地支付以股份為基礎的非經常性補償人民幣35.7百萬元，故相比往績記錄期間的其餘時間，我們於2015年的不可扣稅開支較高，導致應課稅開支增加人民幣8.9百萬元（按中國法定所得稅稅率25%計算），從而提高了我們2015年的實際稅率；
- (ii) 我們的若干進行SaaS產品研發活動的中國附屬公司於2016年獲批准為高新技術企業，其優惠所得稅稅率為15%，對我們的實際稅率產生有利影響；及
- (iii) 截至2018年6月30日止六個月，我們產生大量虧損淨額，主要是由於我們優先股的公平值變動，其對我們截至2018年6月30日止六個月的實際稅率產生重大影響，概因本公司於開曼群島註冊成立，故無需繳納企業所得稅。

此外，於往績記錄期間，我們的實際稅率計入先前未確認的遞延稅項資產變動的淨影響及經酌情作出的後續調整。例如，我們確認先前因暫時性差額及稅項虧損而未確認的遞延稅項資產人民幣3.7百萬元，此舉影響我們2017年的實際稅率。

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。

財務資料

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、2016年及截至2018年6月30日止六個月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意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匯總財務報表，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。

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匯總經營業績。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），經加回以股份為基礎的補償及一次性上市開支而作出調整。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、一次性上市開支、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，一次性上市開支指我們就[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6月30日止六個月	
	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	(2.1)	(19.0)
加：					
折舊	0.2	1.2	3.1	1.5	1.6
攤銷	0.0	1.3	5.4	2.1	7.6
除利息、稅項、折舊及攤銷前盈利	(89.0)	(82.7)	11.3	1.5	(9.8)
加：					
以股份為基礎的補償	38.5	8.7	11.9	5.3	27.8
一次性上市開支	-	-	-	-	20.1
經調整除利息、稅項、折舊及 攤銷前盈利	<u>(50.5)</u>	<u>(74.0)</u>	<u>23.2</u>	<u>6.8</u>	<u>38.1</u>

財務資料

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	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	–	(619.5)
加：					
以股份為基礎的補償.....	38.5	8.7	11.9	5.3	27.8
一次性上市開支.....	–	–	–	–	20.1
並非自身信貸風險產生的					
金融負債公平值變動.....	8.6	1.0	–	–	600.9
發行予投資者工具的變動收益.....	–	–	(3.6)	(3.6)	–
稅務影響.....	(9.1)	(5.1)	0.2	(2.1)	(0.9)
經調整淨(虧損)/利潤.....	<u>(50.6)</u>	<u>(76.3)</u>	<u>11.1</u>	<u>(0.4)</u>	<u>28.4</u>

各期間的經營業績比較

截至2018年6月30日止六個月與截至2017年6月30日止六個月的比較

收益

我們的總收益由截至2017年6月30日止六個月的人民幣212.0百萬元大幅增加56.7%，至截至2018年6月30日止六個月的人民幣332.1百萬元，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6月30日止六個月的人民幣122.4百萬元增加26.9%，至截至2018年6月30日止六個月的人民幣155.3百萬元，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6月30日止六個月的43,400名增加至截至2018年6月30日止六個月的56,313名，部份被我們的每用戶平均收益由截至2017年6月30日止六個月的人民幣2,821元略微減少至截至2018年6月30日止六個月的人民幣2,758元所抵銷。

精準營銷

我們精準營銷的收益由截至2017年6月30日止六個月的人民幣89.6百萬元大幅增加97.4%，至截至2018年6月30日止六個月的人民幣176.8百萬元，主要由於因廣告主的總開支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6月30日止六個月的7,211名大幅增至截至2018年6月30日止六個月的14,189名所致。每廣告主平均開支由截至2017年6月30日止六個月的人民幣40,929元增加至截至2018年6月30日止六個月的人民幣68,084元。

財務資料

銷售成本

我們的銷售成本由截至2017年6月30日止六個月的人民幣45.6百萬元大幅增加121.7%至截至2018年6月30日止六個月的人民幣101.1百萬元。該增加乃主要由於我們於截至2018年6月30日止六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44.7百萬元及我們SaaS產品自主開發軟件於截至2018年6月30日止六個月的相關無形資產攤銷增加人民幣5.5百萬元。

SaaS產品

我們SaaS產品的銷售成本由截至2017年6月30日止六個月的人民幣14.9百萬元增加63.0%，至截至2018年6月30日止六個月的人民幣24.3百萬元，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5.5百萬元，且在較小程度上，合約經營服務成本及員工成本分別增加人民幣1.7百萬元及人民幣1.4百萬元。

精準營銷

我們精準營銷的銷售成本由截至2017年6月30日止六個月的人民幣30.7百萬元大幅增加150.1%，至截至2018年6月30日止六個月的人民幣76.9百萬元，主要由於我們確認廣告流量成本人民幣44.7百萬元，而該成本與我們於截至2018年6月30日止六個月按總額基準確認精準營銷收益有關。

毛利及毛利率

我們整體毛利由截至2017年6月30日止六個月的人民幣166.4百萬元增加38.8%，至截至2018年6月30日止六個月的人民幣231.0百萬元，主要由於總收益的增加。

我們整體毛利率由截至2017年6月30日止六個月的78.5%降至截至2018年6月30日止六個月的69.5%，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6月30日止六個月的人民幣139.6百萬元增加34.5%，至截至2018年6月30日止六個月的人民幣187.8百萬元，主要由於(i)我們銷售及營銷人員的員工成本由截至2017年6月30日止六個月的人民幣66.4百萬元增加至截至2018年6月30日止六個月的人民幣94.7百萬元，乃由於額外僱傭銷售及營銷人員及員工工資增加，及(ii)我們銷售SaaS產品的合約獲取成本由截至2017年6月30日止六個月的人民幣52.5百萬元增加至截至2018年6月30日止六個月的人民幣67.8百萬元。該等增加與我們各業務分部的擴張保持一致。

財務資料

一般及行政開支

我們的一般及行政開支由截至2017年6月30日止六個月的人民幣32.5百萬元增至截至2018年6月30日止六個月的人民幣75.1百萬元，主要是由於我們於截至2017年6月30日止六個月並未產生任何上市開支導致上市開支增加人民幣20.1百萬元、向騰訊創業基地支付的以股份為基礎的付款開支人民幣17.5百萬元以及員工成本因我們的整體業務發展而增加人民幣4.1百萬元。

其他收入

我們的其他收入由截至2017年6月30日止六個月的人民幣0.2百萬元大幅增至截至2018年6月30日止六個月的人民幣7.8百萬元，主要由於提供予我們的有關SaaS產品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6月30日止六個月的人民幣3.5百萬元增加45.7%，至截至2018年6月30日止六個月的人民幣5.1百萬元，主要是由於我們收到以美元計值的[編纂]前投資所得款項而產生的外匯收益人民幣5.4百萬元。該增加部分被於2017年所有授予我們當時現有工具持有人的優先權取消導致產生一次性發行予投資者工具的變動收益減少人民幣3.6百萬元所抵銷。截至2018年6月30日止六個月，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6月30日止六個月的經營虧損淨額為人民幣19.0百萬元，而截至2017年6月30日止六個月的經營虧損淨額為人民幣2.1百萬元。

財務成本

截至2018年6月30日止六個月，我們錄得財務成本人民幣572,000元，乃由於我們銀行借款的利息開支增加。

財務收入

我們財務收入由截至2017年6月30日止六個月的人民幣45,000元增加至截至2018年6月30日止六個月的人民幣51,000元。該增加乃主要由於我們銀行存款的利息收入有所增加，反映我們C系列及D系列投資完成後銀行存款的平均結餘所有增加。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」。

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。截至2018年6月30日止六個月，我們錄得並非自身信貸風險產生的金融負債公平值變動人民幣600.9百萬元，主要是由於向C系列及D系列投資者發行的金融工具的公平值變動。

財務資料

所得稅抵免／(開支)

我們於截至2017年6月30日止六個月的所得稅抵免為人民幣2.1百萬元，而截至2018年6月30日止六個月的所得稅抵免為人民幣0.9百萬元，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6月30日止六個月因利用結轉稅項虧損有所減少，而於截至2017年6月30日止六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。

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公平值變動與向投資者發行的金融負債有關。截至2018年6月30日止六個月，我們錄得自身信貸風險產生的金融負債公平值變動人民幣2.6百萬元，主要是由於向C系列及D系列投資者發行的金融工具的公平值變動。

期內利潤

由於上述原因，我們於截至2017年6月30日止六個月錄得利潤約人民幣0.03百萬元，而於截至2018年6月30日止六個月錄得虧損人民幣619.5百萬元。

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由2016年的36,344名增加至2017年的51,494名，且我們SaaS產品的每用戶平均收益由2016年的人民幣4,834元增加至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。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，部份被每廣告主平均開支由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)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，與我們的精準營銷於2017年有所增長有關；(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年的人民幣17.0百萬元。該等增加與我們各業務分部的擴張保持一致。

財務資料

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12.1百萬元所部份抵銷。

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。

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。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。

財務資料

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月取消向我們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於2016年開展精準營銷業務。

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年開始精準營銷業務，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。

財務資料

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)我們銷售及營銷僱員人數增加導致我們銷售及營銷人員的員工成本由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。

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，乃主要由於政府補助增加。

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，主要由於銀行存款利息收入有所下降，反映銀行存款平均結餘於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。

財務資料

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。

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6月30日	截至10月31日
	2015年	2016年	2017年	2018年	2018年
	(人民幣百萬元)			(未經審計)	
流動資產					
貿易應收款項及應收票據.....	0.4	14.6	30.6	33.3	72.2
合約資產.....	45.4	70.1	93.6	108.2	125.9
預付款項、按金及其他資產.....	11.9	41.3	140.9	939.9	437.6
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	857.6	151.3
流動資產總額.....	66.3	166.4	286.6	1,939.1	786.9
流動負債					
銀行借款.....	-	-	-	80.0	80.0
其他應付款項及應計費用.....	35.7	300.7	343.4	1,325.0	216.9
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	218.0	251.3
即期所得稅負債.....	0.0	-	0.0	-	-
流動負債總額.....	112.8	468.8	536.4	1,622.9	548.2
流動資產／(負債)淨額.....	(46.4)	(302.4)	(249.8)	316.2	238.8

我們的流動資產淨額由截至2018年6月30日的人民幣316.2百萬元降至截至2018年10月31日的人民幣238.8百萬元，主要是由於主要因我們的預付款項、按金及其他資產減少人民幣502.3百萬元以及現金及現金等價物減少人民幣706.3百萬元而導致我們的流動資產總額減少人民幣1,152.2百萬元，部分被我們的其他應付款項及應計費用減少人民幣1,108.1百萬元所抵銷。

我們於截至2018年6月30日的流動資產淨額為人民幣316.2百萬元，而於截至2017年12月31日的流動負債淨額為人民幣249.8百萬元，主要是由於主要因我們的預付款項、按金及其他資產增加人民幣799.0百萬元以及現金及現金等價物增加人民幣836.1百萬元而導致我們的流動資產總額增加人民幣1,652.5百萬元，部分被我們的其他應付款項及應計費用增加人民幣981.6百萬元所抵銷。

財務資料

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，乃主要由於預付款項、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款項及應收票據增加人民幣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。

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265.0百萬元。我們的流動資產總額增加主要是由於預付款項、按金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額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6月30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	0.1
總計.....	0.4	14.6	30.6	33.3

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6月30日的人民幣33.3百萬元，主要是由於從媒體發佈商賺取的與精準營銷相關的返點增加導致我們精準營銷產生的收益持續增加。

財務資料

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6月30日的人民幣0.1百萬元，主要是由於我們自廣告主收取的銀行承兌票據減少。

約人民幣33.0百萬元，或我們截至2018年6月30日的貿易應收款項的99.2%已於截至2018年10月31日結清。

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6月30日
	2015年	2016年	2017年	2018年
	(人民幣百萬元)			
0至90天	0.4	2.9	28.6	33.3
90天至180天	-	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週轉天數：

	截至12月31日止年度			截至6月30日 止六個月
	2015年	2016年	2017年	2018年
貿易應收款項週轉天數 ⁽¹⁾	1	5	11	17

附註：

- (1) 某段期間內的貿易應收款項週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週轉天數由2016年的5天增加至2017年的11天，並進一步增加至截至2018年6月30日止六個月的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週轉天數由2015年的1天增加至2016年的5天，主要是由於我們於2016年開展精準營銷。

截至2015年、2016年及2017年12月31日及2018年6月30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產品產生的收益。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。請參閱上文「一 經營業績主要組成部份概述 - 銷售及分銷開支」。

財務資料

我們的合約資產由截至2017年12月31日的人民幣93.6百萬元增加至截至2018年6月30日的人民幣108.2百萬元，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產品業務的整體增長與SaaS產品收益的增加一致，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。

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)應收股東款項，(ii)購買與精準營銷收益有關的廣告流量的預付款項，(iii)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，該等廣告主信譽良好，(iv)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，(v)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，(vi)有關租金及物業管理費的預付款項，(vii)有關增值稅退款的應收款項，(viii)支付予第三方的按金，(ix)員工墊款，(x)購買無形資產的預付款項，(xi)可收回的增值稅，(xii)購買廣告服務的預付款項，(xiii)外包服務預付款項，(xiv)上市開支預付款項，及(xv)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6月30日
	2015年	2016年	2017年	2018年
	(人民幣百萬元)			
應收股東款項	-	-	-	597.1
就精準營銷收益購買廣告流量的預付款項	-	30.4	87.2	282.9
代表廣告主 - 第三方收取的有關預付款項的 其他應收款項	-	1.2	27.7	21.3
代表廣告主 - 關聯方收取的有關預付款項的 其他應收款項	-	-	0.0	0.1
有關付款予關聯方的其他應收款項	3.2	0.0	-	-
有關租金及物業管理費的預付款項	0.7	0.5	14.7	13.2
與增值稅退款相關的應收款項	-	-	5.3	5.5
按金 - 第三方	1.8	2.7	2.6	3.5
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	1.5
購買廣告服務的預付款項	0.6	0.2	0.2	0.5
外包服務預付款項	-	-	-	1.3
上市開支預付款項	-	-	-	6.3
其他	0.3	0.8	2.1	5.7
總計	11.9	41.3	140.9	939.9

財務資料

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6月30日的人民幣939.9百萬元，主要是由於(i)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人民幣195.7百萬元，及(ii)應收股東款項增加，即相關股東的未償還代價約人民幣597.1百萬元。

按公平值計入損益的金融資產

我們按公平值計入損益的金融資產指我們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6月30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)購買微盟發展股權的應付款項，(ii)購買北京為盟股權的應付款項，(iii)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），(iv)應付工資及福利，與向僱員支付的薪金及補償金有關，(v)非B2B業務負債，(vi)應付關聯方款項，於因重組而引致的應計負債中產生並於2018年8月結清，(vii)按金，(viii)其他應付稅項，(ix)購買無形資產應付款項，(x)上市開支應計費用，及(xi)其他應付雜項及應計費用。

財務資料

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6月30日
	2015年	2016年	2017年	2018年
	(人民幣百萬元)			
購買微盟發展股權的應付款項 ⁽¹⁾	-	-	-	1,050.0
購買北京為盟股權的應付款項	-	-	-	10.0
廣告主－第三方墊款	10.0	21.2	87.6	102.4
廣告主－關聯方墊款	-	6.0	8.2	0.6
應付工資及福利	17.0	38.4	65.3	70.4
非B2B業務負債	-	151.8	95.2	-
應付關聯方款項	-	70.8	75.1	51.1
按金	4.0	5.3	5.5	5.5
其他應付稅項	1.9	0.7	3.8	5.7
購買無形資產應付款項	-	1.0	-	-
上市開支應計費用	-	-	-	23.9
其他應付款項及應計費用	2.8	5.4	2.8	5.4
總計	35.7	300.7	343.4	1,325.0

附註：

- (1) 截至2018年6月30日，本公司已收購微盟發展的全部股權，故微盟香港尚未結清的代價於我們的財務狀況表內確認為其他應付款項。

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343.4百萬元增加至截至2018年6月30日的人民幣1,325.0百萬元，主要是由於(i)購回微盟發展股權的應付款項為人民幣1,050.0百萬元及(ii)上市開支應計費用為人民幣23.9百萬元。該增加由非B2B業務負債、應付關聯方款項及（在較少程度上）來自關聯方廣告主的墊款減少所部分抵銷。

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35.7百萬元大幅增至截至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28。我們的其他應付款項及應計費用於2016年有所增加亦由於(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）。

財務資料

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。該等合約負債並不涉及任何現金流出。我們將各報告期末後一年內確認的部份於匯總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6月30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218.0百萬元。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及銀行借款連同[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6月30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857.6百萬元。截至2018年10月31日，我們的現金及現金等價物合共為人民幣151.3百萬元。截至2015年、2016年及2017年12月31日以及2018年6月30日及10月31日，我們擁有流動負債淨額及流動資產淨額。於2017年之前，我們並無盈利。我們於2017年的現金流量淨額亦為負。

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6月30日
	2015年	2016年	2017年	止六個月 2018年
	(人民幣百萬元)			
經營活動所得／(所用) 現金淨額	5.4	7.0	49.4	(136.5)
投資活動所用現金淨額	(4.0)	(35.2)	(21.8)	(25.6)
融資活動所得／(所用) 現金淨額	7.2	48.6	(35.0)	997.0
現金及現金等價物的增加／(減少) 淨額	8.6	20.4	(7.4)	834.9
年初／期初的現金及現金等價物	–	8.6	29.0	21.5
匯率差額的影響	–	–	–	1.1
年末／期末的現金及現金等價物	8.6	29.0	21.5	857.6

財務資料

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6月30日止六個月，我們已使用現金淨額人民幣136.5百萬元用於經營活動。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16.8百萬元(透過非現金及其他項目淨額人民幣637.3百萬元調整我們的除稅前虧損人民幣620.5百萬元得出)及營運資金負變動人民幣153.0百萬元計算，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193.8百萬元，(ii)就精準營銷增長而自媒體發佈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2.7百萬元，及(iii)透過渠道合作夥伴收購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15.5百萬元，與我們的SaaS產品收益增長相一致。我們的營運資金調整被我們的(i)合約負債增加人民幣21.1百萬元輕微抵銷，主要是由於SaaS產品的訂單增加超出該期間所確認的收益，及(ii)由於客戶就精準營銷作出的墊款有所增加以及應付工資及福利有所增加，其他應付款項及應計費用增加人民幣37.9百萬元。

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益導致合約負債增加人民幣95.1百萬元。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。

財務資料

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6月30日止六個月內，我們投資活動所用現金流量淨額為人民幣25.6百萬元，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20.5百萬元及(ii)為順應業務增長購買物業、廠房及設備人民幣2.4百萬元。

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，該金額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、發行金融工具所得款項及股東注資。我們亦代表關聯方收取應收款項，而該等應收款項指因公司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（主要包括公司重組產生的負債）及公司重組產生的償還關聯方款項。

財務資料

截至2018年6月30日止六個月，我們融資活動所得現金流量淨額為人民幣997.0百萬元，主要由於(i)發行可贖回及可換股優先股而自投資者收取所得款項人民幣1,269.7百萬元；(ii)投資者注資人民幣11.7百萬元；(iii)優先股股東注資人民幣50.0百萬元；(iv)銀行借款人民幣80.0百萬元；及(v)向關聯方借款人民幣190.0百萬元，部份被(i)就公司重組支付的現金人民幣291.2百萬元；(ii)公司重組所產生的視作分派人民幣96.5百萬元；及(iii)向關聯方償還人民幣214.0百萬元所抵銷。

於2017年，融資活動所用現金流量淨額為人民幣35.0百萬元，主要是由於公司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，主要是由於我們代表一名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，部份被公司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。

債項及或然負債

借款

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日及2018年10月31日，我們的一間附屬公司上海盟聚信息科技有限公司擁有於2019年6月到期並按無抵押基準提供的短期銀行貸款人民幣80.0百萬元。該貸款須按要求支付且由微盟發展作擔保。截至2018年10月31日，我們並無任何未動用銀行融資。

優先股

截至2018年6月30日，本公司優先股的公平值為人民幣2,326百萬元。有關該等優先股的進一步資料，請參閱附錄一會計師報告附註26。自2018年6月30日起及直至2018年10月31日，本公司並未發行或購回任何優先股。

或然負債

截至2015年、2016年及2017年12月31日、2018年6月30日以及2018年10月31日，我們並無任何重大或然負債。

除上文所披露者外，截至2018年10月31日（即釐定我們債項的最後實際可行日期），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項、租購承擔、擔保或其他重大或然負債。我們的董事確認，自2018年10月31日起及直至最後實際可行日期，我們的債項概無任何重大變動。

財務資料

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6月30日 止六個月
	2015年	2016年	2017年	2018年
收益增長總額	不適用	66.0%	182.2%	56.7%
SaaS產品	不適用	54.1%	49.5%	26.9%
精準營銷	不適用	不適用	1,910.4%	97.4%
毛利率 ⁽¹⁾	86.1%	88.2%	64.5%	69.5%
SaaS產品	86.1%	87.5%	87.0%	84.4%
精準營銷	不適用	97.8%	42.6%	56.5%
經調整除利息、稅項、折舊及 攤銷前利潤率 ⁽²⁾	(44.3)%	(39.1)%	4.3%	11.5%
淨利率 ⁽³⁾	(77.7)%	(42.8)%	0.5%	(186.5)%
經調整淨利率 ⁽⁴⁾	(44.3)%	(40.4)%	2.1%	8.6%

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」。

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6月30日止六個月與截至2017年6月30日止六個月的比較」、「— 截至2017年12月31日止年度與截至2016年12月31日止年度的比較」及「— 截至2016年12月31日止年度與截至2015年12月31日止年度的比較」。

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）的開支。

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6月30日 止六個月
	2015年	2016年	2017年	2018年
	(人民幣百萬元)			
固定資產	1.8	7.6	4.5	2.4
無形資產	0.0	19.8	27.9	20.5
總計	1.8	27.4	32.4	22.9

財務資料

於2015年、2016年及2017年及截至2018年6月30日止六個月，我們的資本開支主要涉及收購無形資產。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」。

我們預計截至2018年12月31日止年度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購買固定資產及開發成本。我們預期將透過經營所得現金、銀行借款及[編纂]所得款項淨額相結合的方式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6.5百萬元，並預計於2019年3月完成廣州向蜜鳥注資。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。收購事項於2018年9月28日完成並向當地有關市場監督管理局登記，此後，北京為盟成為我們的全資附屬公司。截至最後實際可行日期，本公司已自其可利用資源合共支付現金總代價約人民幣11.9百萬元。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營運附屬公司）」。

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			截至6月30日
	2015年	2016年	2017年	2018年
	(人民幣百萬元)			
一年以內.....	8.5	15.2	10.8	8.5
一年以上五年以內.....	10.8	20.1	27.6	28.6
五年以上.....	—	24.5	17.0	13.2
總計.....	<u>19.3</u>	<u>59.8</u>	<u>55.4</u>	<u>50.3</u>

財務資料

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35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

外匯風險來自本公司從海外股東收取外幣時的現金及現金等價物。我們的功能貨幣為人民幣。由於我們主要在中國經營業務，我們的大部分交易均以人民幣結算，我們的管理層認為我們的業務並無面臨任何重大外匯風險，乃由於我們並無擁有以我們經營實體的功能貨幣以外的貨幣計值的重大金融資產或負債。

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敞口。

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6月30日，我們約0.0%、95.9%、88.6%及81.4%的貿易應收款項乃應收我們最大客戶騰訊的款項。鑒於我們與騰訊的牢固業務關係以及其良好聲譽，管理層預期不會因騰訊任何違約而產生任何重大虧損。

財務資料

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，但僅限於聲譽良好的客戶，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6月30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。有關我們信貸風險的進一步詳情，請參閱附錄一會計師報告附註3。

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，且我們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6月30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249.8百萬元及流動資產淨額為人民幣316.2百萬元。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。

股息

據我們的開曼群島法律顧問所告知，根據開曼群島法律，累計虧損及負債淨額狀況未必會使本公司自我們的利潤或股份溢價賬向股東宣派及派付股息受到規限，惟該狀況不會導致本公司於日常業務過程中無法支付其到期債務。由於我們為一家根據開曼群島法律註冊成立的控股公司，因此，日後是否派付任何股息及股息金額亦將取決於我們可否自附屬公司獲得股息而定。中國法律規定，股息僅可自按照中國會計原則計算的年內利潤派付，而中國會計原則與其他司法權區之公認會計原則（包括香港財務報告準則）在多方面存在差異。我們派付的任何股息將由董事會經考慮各種因素後全權酌情釐定，包括我們的實際及預期經營業績、現金流量及財務狀況、整體業務狀況及業務策略、預期營運資金需求及未來擴張計劃、法律、監管及其他合同限制以及董事會認為適當的其他因素。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。

財務資料

於往績記錄期間，我們並無宣派或派付任何股息。目前，我們並無固定股息分派率。

營運資金確認

我們的董事認為，經考慮[編纂]的所得款項淨額（於可能行使[編纂]機制後，最終[編纂]將定為低於指示性[編纂]範圍下限最多[編纂]%）及我們可動用的財務資源（包括現金及現金等價物），我們擁有足夠的營運資金以滿足目前（即本文件日期起計至少12個月）的經營所需。

可分派儲備

截至2018年6月30日，我們擁有負保留利潤，無法向股東作出分派。

[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。我們預計我們的上市開支將約為[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，其中約[編纂]百萬港元已或預計將於2018年被支銷，且約[編纂]百萬港元預計將於2019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6月30日本公司擁有人應佔本集團匯總有形資產淨值的影響，猶如[編纂]已於2018年6月30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的匯總有形資產淨值（倘[編纂]於2018年6月30日或任何未來日期完成）。

	於2018年 6月30日			本公司 擁有人應佔 本集團 未經審計 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
	本公司擁有人 應佔本集團 未經調整 經審計匯總有形 負債淨值	[編纂] 估計所得 款項淨額	[編纂]後 可贖回及可 換股優先股 條款變動的 相關估計影響		
	附註1 人民幣千元	附註2 人民幣千元	附註3 人民幣千元	附註4 人民幣千元	附註4 港元
按[編纂]每股[編纂]港元 (按[編纂][編纂]%後)計算.....	(1,993,451)	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
按[編纂]每股[編纂]港元計算.....	(1,993,451)	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
按[編纂]每股[編纂]港元計算.....	(1,993,451)	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]

財務資料

附註：

1. 於2018年6月30日本公司擁有人應佔經審計匯總有形負債淨值乃摘錄自附錄一會計師報告所載之歷史財務資料，乃以2018年6月30日本公司擁有人應佔本集團經審計匯總負債淨值約人民幣1,954,628,000元為基礎，並就2018年6月30日的本公司擁有人應佔無形資產約人民幣38,823,000元作出調整。
2. [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[編纂][編纂]港元及每股[編纂][編纂]港元（即指示性[編纂]範圍的下限及上限）以及按[編纂]每股[編纂][編纂]港元（按[編纂]10%後），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20,146,000元，該款項已於2018年6月30日入賬列入匯總全面收益表）後計算得出，且並無計及因[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。
3. 於經批准[編纂]完成後，所有C系列及D系列優先股將獲自動轉換為繳足及不應課稅普通股。該等C系列及D系列優先股將由負債轉為權益。因此，就未經審計備考財務資料而言，本公司擁有人應佔未經審計備考經調整有形資產淨值將增加人民幣[編纂]元，即優先股於截至2018年6月30日之賬面值。
4. 假設[編纂]已於2018年6月30日完成，未經審計備考經調整每股有形資產淨值乃經作出以上各段所述調整後，按照合共[編纂]股已發行股份（包括於本文件日期已發行的股份及根據[編纂]、完成C系列及D系列優先股按轉換率1:1轉換的205,008股繳足及不應課稅普通股以及[編纂]將予發行的股份）計算，並無計及因行使[編纂]可予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予發行的任何股份。
5. 就該等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0.88198元兌1.00000港元的匯率（由中國人民銀行於2018年12月4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。
6. 概無作出調整以反映本集團於2018年6月30日後訂立的任何交易結果或其他交易。

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6月30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6月30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上市規則第13.13條至第13.19條的披露規定。

未來計劃及所得款項用途

未來計劃

有關我們未來計劃的詳細討論，請參閱「業務－我們的戰略」。

所得款項用途

假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元（即所述[編纂]範圍每股[編纂][編纂]港元至[編纂]港元的中位數），經扣除[編纂]的[編纂]佣金及其他預計開支後，並假設[編纂]未獲行使，我們預計將收取[編纂]所得款項淨額約[編纂]港元。根據我們的戰略，我們計劃將[編纂]所得款項按下述金額擬作下列用途：

- 約30.0%或[編纂]港元用於提高我們的研發能力及改善我們的技術基礎設施，包括：
 - (i) 約25.0%或[編纂]港元用於以具有競爭力的薪資，引入更多的AI、機器學習及智能硬件領域人才，以開發智慧商業算法數據庫、加強我們微盟雲平台並開發軟硬件整合的智慧商業解決方案；
 - (ii) 約5.0%或[編纂]港元用於投資大數據中心（包括購買IT服務器和設備），以建立更多的服務器和實時計算節點，以提升數據存儲容量並提升實時計算能力；
- 約25.0%或[編纂]港元用於尋求我們所認為可增加產品及供應的戰略合作、投資及收購，使我們進入新的垂直行業、加強技術及研發能力或投資於與我們當前業務互補的其他移動或數字領域。截至最後實際可行日期，我們並無確立或尋求任何收購目標。參閱「業務－我們的戰略－探索戰略合作關係及收購機會」，以了解我們在選擇戰略合作夥伴及收購目標時考慮的因素；
- 約15.0%或[編纂]港元用於提升銷售及營銷能力方面的投資，包括：
 - (i) 約5.0%或[編纂]港元用於加大廣告開支以提高我們的品牌知名度；
 - (ii) 約5.0%或[編纂]港元用於加大搜索引擎的數字化營銷開支來獲取更多客戶；
 - (iii) 約3.0%或[編纂]港元用於成立電銷中心來提高我們的直銷能力，並招募更多合資格人員加入電銷中心；及
 - (iv) 約2.0%或[編纂]港元用於招募更多具有行業專業知識及強大商戶關係的渠道合作夥伴；
- 約10.0%或[編纂]港元用於購買精準營銷業務的社交媒體廣告流量，以加強我們與騰訊及中國其他領先社交媒體平台的合作；

未來計劃及所得款項用途

- 約10.0%或[編纂]港元用於擴展我們的營銷雲及銷售雲產品種類及擴展我們的銷售渠道以擴大雲產品的客戶群；及
- 約10.0%或[編纂]港元用於營運資金及一般公司用途。

下表載列我們所得款項計劃用途的預期執行時間表：

	截至12月31日止年度				總計
	2019年	2020年	2021年	2022年	
	(百萬港元)				
提高我們的研發能力及 改善我們的技術基礎設施					
引入AI、機器學習及智能					
硬件領域的人才	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
投資大數據中心	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
戰略合作、投資及收購	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
於提升銷售及營銷能力的投資					
廣告開支	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
數字化營銷開支	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
電銷中心	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
渠道合作夥伴招募	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
社交媒體廣告					
流量購買	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
營銷雲及銷售雲產品					
種類	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
營運資金及					
一般公司目的	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
總計	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]

未來計劃及所得款項用途

倘[編纂]定於[編纂]範圍的高位數或[編纂]範圍的低位數，則[編纂]所得款項淨額將分別增加或減少約[編纂]港元及[編纂]港元。倘[編纂]所得款項淨額高於或低於預期，我們將按比例增加或減少用作上述擬定用途的所得款項淨額。倘我們作出[編纂]將最終[編纂]釐定為每股[編纂][編纂]港元，則我們將自[編纂]收取的所得款項淨額將進一步減少額外金額約[編纂]港元。倘我們的所得款項淨額進一步減少，我們將按比例減少用作上述擬定用途的所得款項淨額。

如[編纂]獲行使，我們將不會收取任何所得款項淨額。如[編纂]獲悉數行使，[編纂]將會收取因[編纂]獲行使而出售及轉讓最多[編纂]股額外[編纂]的所得款項淨額。

倘我們發展計劃的任何部份由於政府政策變動導致任何項目開發不可行或發生不可抗力事件等原因而無法按計劃進行，我們將審慎評估有關情況並可能重新分配[編纂]所得款項淨額。

倘[編纂]所得款項淨額未即時用作上述用途，則在相關法律法規許可的情況下，我們擬在視作符合本公司最佳利益的情況下將該等資金持作短期存款或投資於保本型金融產品。

[編 纂]

[編 纂]

[編 纂]

[編 纂]

[編 纂]

[編 纂]

[編 纂]

[編 纂]

[編 纂]

[編 纂]

[編 纂]

[編 纂]

[編 纂]

[編 纂]

[編 纂]

[編 纂]

[編 纂]

[編 纂]

[編 纂]

[編 纂]

[編 纂]

[編 纂]

[編 纂]

[編 纂]

[編 纂]

[編 纂]

聯席保薦人的獨立性

其他各聯席保薦人均符合上市規則第3A.07條所載適用於保薦人的獨立性標準。

[編纂]

銀團成員活動

[編纂]及[編纂]的[編纂]（統稱「銀團成員」）及彼等的聯屬人士可個別進行不屬於[編纂]或穩定價格過程的各種活動（詳情載於下文）。

銀團成員及彼等的聯屬人士是全球多個國家互有聯繫的多元化金融機構。該等實體為本身及他人從事廣泛的商業及投資銀行業務、經紀、基金管理、買賣、對沖、投資及其他活動。股份方面，該等活動可包括作為買家代理人及股份賣家行事、以當事人身份與該等買家及賣家訂立交易、自營股份買賣和進行場外或上市衍生產品交易或上市及非上市證券交易（包括發行於證券交易所上市的衍生認股權證等證券），該等交易的相關資產包括股份。該等活動可能要求該等實體進行對沖活動，涉及直接或間接買賣股份。所有該等活動可於香港及全球各地發生，可能導致銀團成員及彼等的聯屬人士持有股份、包含股份的一籃子證券或指數、可能購買股份的基金單位或有關任何前述項目的衍生產品的好倉及／或淡倉。

關於銀團成員或彼等的聯屬人士於聯交所或任何其他證券交易所發行任何上市證券（以股份作為其相關證券），有關交易所的規則可能要求該等證券發行人（或其中一名聯屬人士或代理人）作為證券的市場莊家或流通量提供者，而此舉在大多數情況下亦會導致股份的對沖活動。

所有上述活動均可能於「[編纂]的架構」一節所述穩定價格期間或穩定價格期後發生。該等活動可能影響股份的市價或價值、股份流通量或成交量及股價波幅，且無法估計該情況逐日發生的幅度。

謹請注意，從事任何該等活動時，銀團成員會受若干限制，包括以下方面：

- (a) 銀團成員（[編纂]或代其行事的任何人士除外）一概不得就分銷[編纂]於公開市場或其他市場進行任何交易（包括發行或訂立任何有關[編纂]的購股權或其他衍生產品交易），以便將任何[編纂]的市價穩定或維持在與其當時的公開市價不同的水平；及
- (b) 銀團成員須遵守證券及期貨條例的市場失當行為條文等所有適用法律法規，包括禁止內幕交易、虛假交易、價格操控及操縱證券市場的規定。

[編纂] 的 架 構

[編 纂]

[編纂] 的 架 構

[編 纂]

[編纂] 的 架 構

[編 纂]

[編纂] 的 架 構

[編 纂]

[編纂] 的 架 構

[編 纂]

[編纂] 的 架 構

[編 纂]

[編纂] 的 架 構

[編 纂]

[編纂] 的 架 構

[編 纂]

[編纂] 的 架 構

[編 纂]

[編纂] 的 架 構

[編 纂]

如何申請 [編纂]

[編纂]

如何申請 [編纂]

[編纂]

如何申請 [編纂]

[編纂]

如何申請 [編纂]

[編纂]

如何申請 [編纂]

[編纂]

如何申請 [編纂]

[編纂]

如何申請 [編纂]

[編纂]

如何申請 [編纂]

[編纂]

如何申請 [編纂]

[編纂]

如何申請 [編纂]

[編纂]

如何申請 [編纂]

[編纂]

如何申請 [編纂]

[編纂]

如何申請 [編纂]

[編纂]

如何申請 [編纂]

[編纂]

如何申請 [編纂]

[編纂]

如何申請 [編纂]

[編纂]

如何申請 [編纂]

[編纂]

如何申請 [編纂]

[編纂]

以下第I-1至I-3頁為本公司申報會計師羅兵咸永道會計師事務所（香港執業會計師）發出的會計師報告全文，以供收錄於本文件。此會計師報告乃按照香港會計師公會頒佈的香港投資通函呈報準則第200號「投資通函內就歷史財務資料出具的會計師報告」的要求擬備，並以本公司董事及聯席保薦人為收件人。



羅兵咸永道

致WEIMOB INC.列位董事及德意志證券亞洲有限公司及海通國際資本有限公司就歷史財務資料出具的會計師報告

序言

本所（以下簡稱「我們」）謹此就Weimob Inc.（「貴公司」）及其附屬公司（統稱為「貴集團」）的歷史財務資料作出報告（載於第I-4至I-60頁），此等歷史財務資料包括於2015年、2016年及2017年12月31日和2018年6月30日的匯總財務狀況報表、貴公司於2018年6月30日的財務狀況報表，以及截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度各年及截至2018年6月30日止六個月（「往績記錄期間」）的匯總全面收益表、匯總權益變動表和匯總現金流量表，以及主要會計政策概要及其他附註解釋資料（統稱為「歷史財務資料」）。第I-4至I-60頁所載的歷史財務資料為本報告的組成部分，其擬備以供收錄於貴公司於2018年12月31日就貴公司在香港聯合交易所有限公司主板進行首次股份上市而刊發的文件（「文件」）內。

董事就歷史財務資料須承擔的責任

貴公司董事須負責根據歷史財務資料附註1.3及2.1所載的呈列及擬備基準擬備真實而中肯的歷史財務資料，並對其認為為使歷史財務資料的擬備不存在由於欺詐或錯誤而導致的重大錯誤陳述所必需的內部控制負責。

申報會計師的責任

我們的責任是對歷史財務資料發表意見，並將我們的意見向閣下報告。我們已按照香港會計師公會（「香港會計師公會」）頒佈的香港投資通函呈報準則第200號，*投資通函內就歷史財務資料出具的會計師報告*執行我們的工作。該準則要求我們遵守道德規範，並規劃及執行工作以對歷史財務資料是否不存在任何重大錯誤陳述獲取合理保證。

羅兵咸永道會計師事務所香港中環太子大廈22樓
T: +852 2289 8888, F: +852 2810 9888

我們的工作涉及執程序以獲取有關歷史財務資料所載金額及披露的證據。所選擇的程序取決於申報會計師的判斷，包括評估由於欺詐或錯誤而導致歷史財務資料存在重大錯誤陳述的風險。在評估該等風險時，申報會計師考慮與該實體根據歷史財務資料附註1.3及2.1所載的呈列及擬備基準擬備真實而中肯的歷史財務資料相關的內部控制，以設計適當的程序，但目的並非對該實體內部控制的有效性發表意見。我們的工作亦包括評價董事所採用會計政策的恰當性及作出會計估計的合理性，以及評價歷史財務資料的整體列報方式。

我們相信，我們獲取的證據是充分、適當的，為發表意見提供了基礎。

意見

我們認為，就本會計師報告而言，此等歷史財務資料已根據歷史財務資料附註1.3及2.1所載的呈列及擬備基準，真實而中肯地反映 貴公司於2018年6月30日的財務狀況和 貴集團於2015年、2016年及2017年12月31日及2018年6月30日的匯總財務狀況，以及 貴集團於往績記錄期間的匯總財務表現及匯總現金流量。

審閱追加期間的比較財務資料

我們已審閱 貴集團追加期間的比較財務資料，此等財務資料包括截至2017年6月30日止六個月的匯總全面收益表、權益變動表和現金流量表，以及其他解釋資料（「追加期間的比較財務資料」）。 貴公司董事須負責根據歷史財務資料附註1.3及2.1所載的呈列及擬備基準，擬備及列報追加期間的比較財務資料。我們的責任是根據我們的審閱，對追加期間的比較財務資料作出結論。我們已根據香港會計師公會頒佈的香港審閱準則第2410號，由實體的獨立核數師執行中期財務資料審閱進行審閱。審閱包括主要向負責財務和會計事務的人員作出查詢，及應用分析性和其他審閱程序。審閱的範圍遠較根據香港審計準則進行審計的範圍為小，故不能令我們可保證我們將知悉在審計中可能被發現的所有重大事項。因此，我們不會發表審計意見。按照我們的審閱，我們並無發現任何事項令我們相信，就本報告而言，追加期間的比較財務資料在各重大方面未有根據歷史財務資料附註1.3及2.1所載的呈列及擬備基準擬備。

根據香港聯合交易所有限公司[編纂]規則（「上市規則」）及公司（清盤及雜項條文）條例下事項出具的報告

調整

在擬備歷史財務資料時，未對I-4頁中所述的相關財務報表作出任何調整。

股利

我們參考歷史財務資料附註14，該附註說明Weimob Inc.並無就往績記錄期間支付任何股利。

貴公司並無法定財務報表

貴公司自註冊成立日期並未有擬備任何法定財務報表。

羅兵咸永道會計師事務所

執業會計師

香港

2018年12月31日

I 貴集團之歷史財務資料

編製歷史財務資料

下文所載歷史財務資料構成本會計師報告之一部份。貴集團於往績記錄期間以歷史財務資料為基礎的匯總財務報表已獲羅兵咸永道會計師事務所根據香港會計師公會頒佈的香港審計準則進行審計（「相關財務報表」）。

除另有說明外，歷史財務資料以人民幣呈列，且所有估值四捨五入至最接近千位（人民幣千元）。

匯總全面收益表

	附註	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
		2015年 人民幣千元	2016年 人民幣千元	2017年 人民幣千元	2017年 人民幣千元 (未經審計)	2018年 人民幣千元
收益	6	114,008	189,174	534,011	211,975	332,083
銷售成本	7	(15,817)	(22,251)	(189,800)	(45,613)	(101,124)
毛利		98,191	166,923	344,211	166,362	230,959
銷售及分銷開支	7	(103,808)	(202,365)	(299,191)	(139,643)	(187,757)
一般及行政開支	7	(84,002)	(50,659)	(59,730)	(32,539)	(75,148)
其他收入	9	571	1,385	14,762	205	7,809
其他(虧損)/收益淨額	10	(180)	(443)	2,703	3,491	5,138
經營(虧損)/利潤		(89,228)	(85,159)	2,755	(2,124)	(18,999)
財務成本	11	-	-	-	-	(572)
財務收入	12	190	50	78	45	51
並非自身信貸風險產生的 金融負債公平值變動	3.3、26	(8,587)	(979)	-	-	(600,934)
除所得稅前(虧損)/利潤		(97,625)	(86,088)	2,833	(2,079)	(620,454)
所得稅抵免/(開支)	13	9,051	5,142	(196)	2,113	945
年/期內(虧損)/利潤		<u>(88,574)</u>	<u>(80,946)</u>	<u>2,637</u>	<u>34</u>	<u>(619,509)</u>
以下人士應佔(虧損)/利潤：						
— 貴公司權益持有人		(88,512)	(77,323)	2,831	52	(617,026)
— 非控股權益		(62)	(3,623)	(194)	(18)	(2,483)
		<u>(88,574)</u>	<u>(80,946)</u>	<u>2,637</u>	<u>34</u>	<u>(619,509)</u>
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	3.3、26	(497)	(237)	-	-	(2,647)
年/期內全面(虧損)/收益總額		<u>(89,071)</u>	<u>(81,183)</u>	<u>2,637</u>	<u>34</u>	<u>(622,156)</u>
以下人士應佔全面(虧損)/收益 總額：						
— 貴公司權益持有人		(89,009)	(77,560)	2,831	52	(619,673)
— 非控股權益		(62)	(3,623)	(194)	(18)	(2,483)
		<u>(89,071)</u>	<u>(81,183)</u>	<u>2,637</u>	<u>34</u>	<u>(622,156)</u>
每股盈利(每股股份以人民幣列示) 基本及攤薄	15	不適用	不適用	不適用	不適用	不適用

附錄一

會計師報告

匯總財務狀況表

	附註	於12月31日			於6月30日
		2015年	2016年	2017年	2018年
		人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
資產					
非流動資產					
物業、廠房及設備	16	2,040	8,442	9,724	10,412
無形資產	17	4	11,233	37,623	38,823
開發成本	18	–	7,343	3,510	15,247
遞延所得稅資產	20	14,306	59,857	59,703	60,648
合約資產	6	16,062	47,376	69,581	70,424
非流動資產總額		32,412	134,251	180,141	195,554
流動資產					
貿易應收款項及應收票據	19、23	407	14,581	30,647	33,348
合約資產	6	45,401	70,106	93,551	108,185
預付款項、按金及其他資產	22	11,893	41,281	140,880	939,913
按公平值計入損益的金融資產	19、24	–	11,500	–	–
現金及現金等價物	19、25	8,630	28,956	21,529	857,624
流動資產總額		66,331	166,424	286,607	1,939,070
資產總額		98,743	300,675	466,748	2,134,624
權益					
貴公司權益持有人應佔股本及儲備					
股本及儲備	31	35,943	(113,520)	(44,163)	(1,164,718)
累計虧損		(97,658)	(174,981)	(172,884)	(789,910)
		(61,715)	(288,501)	(217,047)	(1,954,628)
非控股權益		2,218	1,985	2,303	(1,318)
權益總額		(59,497)	(286,516)	(214,744)	(1,955,946)
負債					
非流動負債					
可贖回及可換股優先股	26	–	–	–	2,326,421
按公平值計入損益的金融負債	19、26	17,337	17,172	–	–
合約負債	6、29	28,148	101,205	145,107	141,210
非流動負債總額		45,485	118,377	145,107	2,467,631
流動負債					
銀行借款	19、27	–	–	–	80,000
其他應付款項及應計費用	28	35,708	300,744	343,409	1,324,973
合約負債	6、29	77,039	141,763	192,934	217,966
即期所得稅負債		8	–	42	–
按公平值計入損益的金融負債	19、26	–	26,307	–	–
流動負債總額		112,755	468,814	536,385	1,622,939
負債總額		158,240	587,191	681,492	4,090,570
權益及負債總額		98,743	300,675	466,748	2,134,624

貴公司財務狀況表

	附註	於6月30日 2018年 人民幣千元
資產		
非流動資產		
於一間附屬公司的投資	21	1,491,225
非流動資產總額		<u>1,491,225</u>
流動資產		
預付款項、按金及其他資產	22	597,075
現金及現金等價物	25	778,419
流動資產總額		<u>1,375,494</u>
資產總額		<u><u>2,866,719</u></u>
權益		
貴公司權益持有人應佔股本及儲備		
股本	30	-
股份溢價	30	1,049
其他儲備	31	(431,594)
累計虧損		<u>(25,616)</u>
權益總額		<u>(456,161)</u>
非流動負債		
可贖回及可換股優先股	26	2,326,421
非流動負債總額		2,326,421
流動負債		
其他應付款項及應計費用	28	996,459
流動負債總額		996,459
負債總額		<u>3,322,880</u>
權益及負債總額		<u><u>2,866,719</u></u>

匯總權益變動表

	附註	貴公司權益持有人應佔				總計
		其他儲備	累計虧損	小計	非控股權益	
		人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	
於2015年1月1日		1,258	(9,146)	(7,888)	-	(7,888)
全面虧損						
年內虧損		-	(88,512)	(88,512)	(62)	(88,574)
其他全面虧損						
— 自身信貸風險產生的 金融負債公平值變動		(497)	-	(497)	-	(497)
年內全面虧損總額		(497)	(88,512)	(89,009)	(62)	(89,071)
與擁有人進行的交易						
— 股權轉換為金融負債	26	(707)	-	(707)	-	(707)
— 股東注資		67	-	67	-	67
— 以股份為基礎的僱員補償開支	8	2,357	-	2,357	-	2,357
— 以股份為基礎的非僱員補償開支	7	35,745	-	35,745	-	35,745
— 與非控股權益進行的交易	31	(2,280)	-	(2,280)	2,280	-
年內直接於權益確認的 與擁有人進行的交易總額		35,182	-	35,182	2,280	37,462
於2015年12月31日		35,943	(97,658)	(61,715)	2,218	(59,497)
於2016年1月1日		35,943	(97,658)	(61,715)	2,218	(59,497)
全面虧損						
年內虧損		-	(77,323)	(77,323)	(3,623)	(80,946)
其他全面虧損						
— 自身信貸風險產生的 金融負債公平值變動		(237)	-	(237)	-	(237)
年內全面虧損總額		(237)	(77,323)	(77,560)	(3,623)	(81,183)
與擁有人進行的交易						
— 以股份為基礎的僱員補償開支	8	8,664	-	8,664	-	8,664
— 視作分派	31	(156,000)	-	(156,000)	-	(156,000)
— 註冊成立附屬公司產生的 非控股權益		-	-	-	1,500	1,500
— 與非控股權益進行的交易	31	(1,890)	-	(1,890)	1,890	-
年內直接於權益確認的 與擁有人進行的交易總額		(149,226)	-	(149,226)	3,390	(145,836)
於2016年12月31日		(113,520)	(174,981)	(288,501)	1,985	(286,516)
於2017年1月1日		(113,520)	(174,981)	(288,501)	1,985	(286,516)
全面收益／(虧損)						
年內利潤／(虧損)		-	2,831	2,831	(194)	2,637
年內全面收益／(虧損)總額		-	2,831	2,831	(194)	2,637
與擁有人進行的交易						
— 以股份為基礎的僱員補償開支	8	11,895	-	11,895	-	11,895
— 視作注資	31	17,324	-	17,324	-	17,324
— 金融負債轉換為股權	26	40,650	(734)	39,916	-	39,916
— 與非控股權益進行的交易	31	(512)	-	(512)	512	-
年內直接於權益確認的與 擁有人進行的交易總額		69,357	(734)	68,623	512	69,135
於2017年12月31日		(44,163)	(172,884)	(217,047)	2,303	(214,744)

匯總權益變動表（續）

	附註	貴公司權益持有人應佔			非控股權益	總計
		股本及儲備	累計虧損	總計		
		人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元		
(未經審計)						
於2017年1月1日		(113,520)	(174,981)	(288,501)	1,985	(286,516)
全面收益／(虧損)						
期內利潤／(虧損)		—	52	52	(18)	34
期內全面收益／(虧損)總額		—	52	52	(18)	34
與擁有人進行的交易						
— 以股份為基礎的僱員補償開支	8	5,319	—	5,319	—	5,319
— 視作注資	31	3,639	—	3,639	—	3,639
— 金融負債轉換為股權	26	40,650	(734)	39,916	—	39,916
期內直接於權益確認的與擁有人進行的交易總額						
		49,608	(734)	48,874	—	48,874
於2017年6月30日		<u>(63,912)</u>	<u>(175,663)</u>	<u>(239,575)</u>	<u>1,967</u>	<u>(237,608)</u>
於2018年1月1日						
於2018年1月1日		(44,163)	(172,884)	(217,047)	2,303	(214,744)
全面虧損						
期內虧損		—	(617,026)	(617,026)	(2,483)	(619,509)
其他全面虧損 — 自身信貸風險產生的金融負債公平值變動		(2,647)	—	(2,647)	—	(2,647)
期內全面虧損總額		<u>(2,647)</u>	<u>(617,026)</u>	<u>(619,673)</u>	<u>(2,483)</u>	<u>(622,156)</u>
與擁有人進行的交易						
— 發行普通股	31	1,049	—	1,049	—	1,049
— 投資者注資		11,660	—	11,660	—	11,660
— 視作分派	31	(1,125,614)	—	(1,125,614)	—	(1,125,614)
— 以股份為基礎的僱員補償開支	8	3,859	—	3,859	—	3,859
— 與非控股權益進行的交易	31	(8,862)	—	(8,862)	(1,138)	(10,000)
期內直接於權益確認的與擁有人進行的交易總額						
		<u>(1,117,908)</u>	<u>—</u>	<u>(1,117,908)</u>	<u>(1,138)</u>	<u>(1,119,046)</u>
於2018年6月30日		<u>(1,164,718)</u>	<u>(789,910)</u>	<u>(1,954,628)</u>	<u>(1,318)</u>	<u>(1,955,946)</u>

匯總現金流量表

	附註	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
		2015年 人民幣千元	2016年 人民幣千元	2017年 人民幣千元	2017年 人民幣千元 (未經審計)	2018年 人民幣千元
經營活動所得現金流量						
經營所得／(所用) 現金	33	5,427	7,021	49,393	(12,584)	(136,158)
已付利息		–	–	–	–	(314)
已付所得稅		–	(8)	–	–	(42)
經營活動所得／(所用) 現金淨額		5,427	7,013	49,393	(12,584)	(136,514)
投資活動所得現金流量						
購買短期投資	24	–	(35,900)	(300)	(300)	–
出售短期投資所得款項	24	–	24,658	11,814	11,814	–
收購一間附屬公司的付款		–	–	–	–	(1,000)
股權投資的預付款項		–	–	–	–	(1,800)
購買物業、廠房及設備		(1,825)	(7,632)	(4,498)	(3,029)	(2,376)
出售物業、廠房及設備所得款項	33	–	4	43	2	56
購買無形資產		(2,383)	(150)	(1,111)	(92)	–
開發成本付款		–	(16,277)	(27,858)	(2,458)	(20,505)
已收利息		190	50	78	45	51
投資活動(所用)／所得現金淨額		(4,018)	(35,247)	(21,832)	5,982	(25,574)
融資活動所得現金流量						
投資者注資		67	–	–	–	11,660
非控股股東注資		–	1,500	–	–	–
優先股股東注資		–	–	–	–	50,000
發行金融工具所得款項	26	7,154	24,926	–	–	–
發行可贖回及可換股優先股所得款項		–	–	–	–	1,269,708
就重組支付的現金		–	–	–	–	(291,225)
視作分派	31	–	(47,675)	(39,282)	(15,370)	(96,478)
代表一名關聯方收取應收款項	35	–	69,809	–	–	–
銀行借款所得款項		–	–	–	–	105,000
償還銀行借款		–	–	–	–	(25,000)
關聯方借款		–	–	11,807	11,507	190,000
償還關聯方款項	35	–	–	(7,513)	(3,197)	(214,040)
上市開支付款		–	–	–	–	(2,590)
融資活動所得／(所用) 現金淨額		7,221	48,560	(34,988)	(7,060)	997,035
現金及現金等價物的						
增加／(減少) 淨額		8,630	20,326	(7,427)	(13,662)	834,947
匯率差額的影響		–	–	–	–	1,148
年／期初現金及現金等價物	25	–	8,630	28,956	28,956	21,529
年／期末現金及現金等價物	25	8,630	28,956	21,529	15,294	857,624
非現金融資活動						
股權轉換為金融負債	26	707	–	–	–	–
金融負債轉換為股權	26	–	–	39,916	–	–

II 歷史財務資料附註

1 一般資料、重組及呈列基準

1.1 一般資料

Weimob Inc. (「貴公司」) 於2018年1月30日根據開曼群島法律第22章公司法(1961年第3號法例，經綜合及修訂)於開曼群島註冊成立為獲豁免有限公司。貴公司的註冊辦事處位於P.O. Box 309, Ugland House, Grand Cayman, KY1-1104, Cayman Islands。

貴公司為一家投資控股公司。貴公司及其附屬公司(統稱「貴集團」)主要從事在中華人民共和國(「中國」)為中小企業提供領先的雲端商業及營銷解決方案。貴集團透過其軟件即服務(「SaaS」)產品供應及精準營銷服務，為商戶提供多種商業及營銷解決方案(統稱「**編纂**」業務或「**B2B**業務」)。孫濤勇先生(「孫先生」)、游鳳椿先生(「游先生」)、方桐舒先生(「方先生」)(統稱「主要股東集團」)，於截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度以及截至2018年6月30日止六個月(「往績記錄期間」)，彼等均為貴集團一致行動人士。

1.2 貴集團的歷史及重組

於貴公司註冊成立及完成下述重組(「重組」)前，**編纂**業務主要由上海微盟企業有限公司(「微盟企業」)、上海微盟企業發展有限公司(「微盟發展」)及其中國附屬公司經營(統稱為「營運公司」)。於往績記錄期間，微盟發展亦從事電子商務業務(「除外業務」)或「非**B2B**業務」。

為籌備貴公司股份於香港聯合交易所有限公司主板上市，貴集團進行集團重組(「重組」)，據此，**編纂**業務已轉讓予貴公司。重組涉及以下方面：

- (i) 於2016年9月，微盟企業將**編纂**業務轉讓予微盟發展，而微盟發展將所有除外業務轉讓予微盟企業的一家全資附屬公司上海萌店信息科技有限公司(「萌店」)(「業務轉讓」)。於業務轉讓完成後，**編纂**業務不再由微盟企業經營，主要由微盟發展及其中國附屬公司經營，而除外業務已自貴集團轉出。
- (ii) 於2018年1月30日，貴公司於開曼群島註冊成立，一股股份獲配發及發行予首次認購人。同日，貴公司的認購人股份按面值0.0001美元獲轉讓予Jeff.Fang Holding Limited(「Fang SPV」，一家由方先生全資擁有的特殊目的公司)。自2018年1月30日至2018年6月30日期間，貴公司進一步向Yomi.sun Holding Limited(「Sun SPV」)、Alter.You Holding Limited(「You SPV」)、Fang SPV及Shunfeng.li Holding Limited(「Li SPV」)按面值配發及發行78,328股、14,203股、4,444股及3,025股股份，上述公司分別為由孫先生、游先生、方先生及李順風先生(「李先生」)控制的特殊目的公司。自此，貴公司由主要股東集團及李先生分別擁有96.975%及3.025%。
- (iii) 於2018年2月7日，Weimob Holding Limited(「Weimob Holding」)於英屬處女群島註冊成立，並由貴公司全資擁有。
- (iv) 於2018年3月6日，微盟科技香港有限公司(「微盟香港」)於香港註冊成立，並由Weimob Holding全資擁有。
- (v) 於2018年4月23日，微盟香港與微盟企業訂立買賣協議，據此，微盟香港向微盟企業收購微盟發展的52.95%股權，代價為人民幣291,225,000元。緊隨收購完成後，微盟香港及微盟企業分別持有微盟發展的52.95%及21.05%股權，且微盟發展成為微盟香港的附屬公司。
- (vi) 自2018年5月21日至2018年7月16日期間，微盟香港分別與微盟發展的其餘股東及微盟發展訂立一系列買賣協議及股份認購協議，據此，微盟香港已收購微盟發展的全部剩餘股權的47.05%，總代價合共為人民幣1,200,000,000元，其中，人民幣1,050,000,000元支付予餘下股東，而人民幣150,000,000元注入微盟發展。收購完成後，微盟發展由微盟香港全資擁有。

附錄一

會計師報告

於重組完成後，貴公司成為貴集團旗下公司的最終控股公司。於本報告日期及往績記錄期間，貴公司於以下附屬公司擁有直接或間接權益：

公司名稱	註冊成立/ 成立地點	註冊成立/ 成立日期	註冊資本	應佔股權百分比				於本報告 日期	主要業務	附註
				於12月31日			於6月30日			
				2015年	2016年	2017年	2018年			
直接權益：										
Weimob Holding Limited	英屬處女群島 (「英屬處女 群島」)	2018年2月7日	50,000美元	不適用	不適用	不適用	不適用	100%	投資控股	(i)
間接權益：										
微盟科技香港有限公司	香港	2018年3月6日	10,000港元	不適用	不適用	不適用	不適用	100%	投資控股	(i)
上海微盟企業發展有限公司	中國	2014年9月10日	人民幣46,638,213元	100%	100%	100%	100%	100%	SaaS產品供應 及精準營銷	(i) · (ii)
北京為盟信息科技有限公司 (「北京為盟」)	中國	2015年9月9日	人民幣1,000,000元	70%	70%	70%	86.8%	100%	SaaS產品供應 及精準營銷	(i)
杭州為盟信息科技 有限公司	中國	2015年8月21日	人民幣1,000,000元	70%	70%	70%	70%	70%	SaaS產品供應 及精準營銷	(i)
廣州微盟信息科技有限公司	中國	2015年8月24日	人民幣1,000,000元	100%	100%	100%	100%	100%	SaaS產品供應 及精準營銷	(i)
深圳微盟信息科技有限公司	中國	2015年12月22日	人民幣1,000,000元	100%	100%	100%	100%	100%	SaaS產品供應 及精準營銷	(i)
四川微盟企業管理有限公司	中國	2015年12月31日	人民幣1,000,000元	100%	100%	100%	100%	100%	SaaS產品供應 及精準營銷	(i)
上海盟聚信息科技有限公司	中國	2015年12月29日	人民幣1,000,000元	100%	100%	100%	100%	100%	精準營銷服務	(i) · (iii)
蘇州盟邦信息科技有限公司	中國	2016年3月29日	人民幣1,000,000元	不適用	100%	100%	100%	100%	SaaS產品供應 及精準營銷	(i)
南京暉碩信息科技有限公司	中國	2016年4月21日	人民幣1,000,000元	不適用	70%	70%	70%	70%	SaaS產品供應 及精準營銷	(i)
上海盟耀信息科技有限公司	中國	2016年2月1日	人民幣1,000,000元	不適用	60%	100%	100%	100%	SaaS產品相關 的服務	(i)
上海美萌軟件科技有限公司	中國	2016年6月30日	人民幣1,000,000元	不適用	80%	80%	80%	80%	SaaS產品供應	(i)
宿松微盟企業發展有限公司	中國	2016年12月27日	人民幣1,000,000元	不適用	100%	100%	100%	100%	SaaS產品供應 及精準營銷	(i)
天津為盟信息科技有限公司	中國	2018年1月25日	人民幣1,000,000元	不適用	不適用	不適用	100%	100%	SaaS產品供應 及精準營銷	(i)
安徽速盟軟件科技有限公司	中國	2018年5月28日	人民幣5,000,000元	不適用	不適用	不適用	100%	100%	SaaS呼叫中心	(i)

附註：

- (i) 概無就該等公司編製經審計財務報表，乃由於根據該等公司註冊成立地點的法定規定，該等公司毋須刊發經審計財務報表。
- (ii) 上海微盟企業發展有限公司已編製截至2015年及2016年12月31日止年度的非法定經審計財務報表，由上海匯強會計師事務所（普通合夥）審計。
- (iii) 上海盟聚信息科技有限公司已編製截至2016年12月31日止年度的非法定經審計財務報表，由上海匯強會計師事務所（普通合夥）審計。

由於該等附屬公司並無官方英文名稱，該等公司的英文名稱由 貴公司管理層根據中文名稱盡力翻譯。

1.3 呈列基準

緊接重組前，[編纂]業務透過營運公司進行。根據重組，[編纂]業務轉讓予 貴公司並由 貴公司持有。 貴公司及新註冊成立的公司重組前並未參與任何其他業務，且不符合業務的定義。重組僅為[編纂]業務的重組，該等業務的管理層並無變動。因此，重組產生的 貴集團被視為透過 貴公司經營[編纂]業務的延續，從[編纂]業務的角度來看， 貴集團的資產及負債按[編纂]業務於所呈列所有期間的賬面值確認及計量。

[編纂]業務於往績記錄期間的歷史財務資料以下列方式呈列：

- 明確指明與[編纂]業務有關的交易及結餘並入歷史財務資料，而明確指明與除外業務有關的交易及結餘未並入歷史財務資料。按公平值計入損益的金融負債按照發行該等金融工具籌集的所得款項的實際使用情況分配至[編纂]業務；
- 若干員工成本乃按照與[編纂]業務有關的各運營單位的總人數及該等員工為[編纂]業務產生的實際小時數進行分配。其他未明確指明與[編纂]業務有關的已發生開支已酌情分配，而與[編纂]業務有關的開支部份則並入歷史財務資料；
- 按照上述基準計算的[編纂]業務應佔利潤的即期及遞延所得稅根據 貴集團的會計政策採用相關期間的當地稅率計提撥備；及
- 公司間交易、集團公司間交易結餘及未變現收益／虧損在合併時抵銷。

2 重大會計政策概要

編製歷史財務資料所應用的主要會計政策載列如下。除另有列明者外，此等會計政策已貫徹應用於所有呈報年度。

2.1 編製基準

貴公司的歷史財務資料乃根據下文所述香港會計師公會（「香港會計師公會」）頒佈的香港財務報告準則（「香港財務報告準則」）編製。歷史財務資料乃按歷史成本法編製。

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 貴集團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，或對歷史財務資料而言屬重大的假設及估計的領域披露於附註4。

2.1.1 會計政策及披露資料的變動

貴集團採納的新訂及經修訂準則

香港財務報告準則第9號「金融工具」及香港財務報告準則第15號「客戶合約收益」2018年1月1日或之後開始的年度期間生效，允許提早應用。貴集團已選擇提早應用香港財務報告準則第9號及香港財務報告準則第15號，該等準則於往績記錄期間已始終如一地應用。

尚未採納的新準則及詮釋

下列為已頒佈但尚未生效及並未提前採納的新準則、新詮釋及對準則及詮釋之修訂：

香港（國際財務報告詮釋委員會）詮釋第23號.....	所得稅處理的不確定性	2019年1月1日
香港財務報告準則第16號(i).....	租賃	2019年1月1日
香港財務報告準則之修訂.....	2016年至2017年週期香港財務報告準則的年度改進	2019年1月1日
香港財務報告準則第9號（修訂本）.....	有負補償的預付款項特性	2019年1月1日
香港財務報告準則第17號.....	保險合約	2021年1月1日
香港財務報告準則第10號及香港會計準則第28號之修訂..	投資者與其聯營公司或合營企業的資產出售或注資	待定
香港會計準則第19號之修訂.....	計劃修訂、縮減或結算	2019年1月1日

除下文所披露者外，貴集團已開始評估採納上述新訂但尚未生效準則可能產生的影響，以說明其是否將對申報經營業績及財務狀況具重大影響。貴集團管理層計劃於該等新訂準則及現有準則的修訂生效時採納該等準則及修訂。

- (i) 香港財務報告準則第16號「租賃」提供了租賃的定義及其確認和計量要求。該準則取代香港會計準則第17號「租賃」及相關詮釋。貴集團為辦公室物業的承租人，有關租賃現時分類為經營租賃。貴集團就該等租賃採納的現有會計政策載於附註2.23。於2018年6月30日，貴集團於不可取消經營租賃項下的未來最低租賃付款總額（並未於匯總財務狀況表內反映）為人民幣50,330,000元（如附註34所載）。

香港財務報告準則第16號為租賃的會計處理提供新規定，且於未來將不再允許承租人於匯總財務狀況表以外確認若干租賃。而所有經營租賃必須以資產（就使用權而言）及金融負債（就付款責任而言）的形式確認。因此，貴集團的匯總財務狀況表將提供有關各租賃的資料。少於12個月的短期租賃及低值資產的租賃獲豁免申報責任。因此，新訂準則將導致匯總財務狀況表中的使用權資產增加及金融負債增加。這將對相關比率帶來影響，例如債務對資本比率將有所增加。於匯總全面收益表中，租賃將於未來確認為折舊及攤銷，並將不再入賬記錄為物業租金及相關開支。租賃負債的利息開支將在財務成本項下與折舊及攤銷分開呈列。因此，於各別情況另行產生的物業租金及相關開支將會減少，而折舊及攤銷以及利息開支將會增加。使用權資產的直線折舊和租賃負債應用的實際利率法的組合，將導致租約首年在損益扣賬的總開支較高，以及開支於租約年期後期有所減少。新準則（包括過往年度調整）預期不會於2019財政年度之前應用。根據初步評估，管理層預期香港財務報告準則第16號將對財務狀況造成上述影響，惟不會對貴集團的財務表現造成重大影響。

2.2 附屬公司

(i) 合併

附屬公司均為貴集團擁有控制權的實體。當貴集團透過參與該實體的活動而獲得或享有可變回報，且有能力透過其對實體的權力影響該等回報時，則貴集團控制該實體。附屬公司自控制權轉移至貴集團當日起悉數綜合入賬，並自控制權終止當日起終止綜合入賬。

公司間交易、結餘、集團公司間交易的收入及開支予以對銷。公司間交易產生的於資產確認的利潤及虧損亦予以對銷。附屬公司的會計政策已作出必要變動以確保與貴集團採納的政策一致。

除重組外，貴集團採用收購法將業務合併入賬。收購一間附屬公司的轉讓代價為被收購方的前擁有人所轉讓資產、所產生的負債及貴集團發行的股本權益的公平值。轉讓代價包括或然代價安排所產生任何資產或負債的公平值。在業務合併中所收購可識別資產以及所承擔的負債及或然負債，初步按彼等於收購日期的公平值計量。

貴集團以逐項收購為基礎，按公平值或按非控股權益在被收購方可識別資產淨值的已確認金額所佔的比例，確認於被收購方的任何非控股權益。非控股權益的所有其他部份按其於收購日期的公平值計量，惟香港財務報告準則規定按其他計量基準計量則除外。

收購相關成本乃於產生時支銷。

所轉讓代價、被收購方的任何非控股權益金額及任何先前於被收購方的股權於收購日期的公平值超過所收購可識別淨資產公平值的差額，乃入賬列作商譽。倘轉讓代價、已確認非控股權益及先前所持權益計量的總額低於所收購附屬公司淨資產的公平值（於議價收購之情況下），則該差額會於匯總全面收益表內確認。

(ii) 不導致控制權變動的附屬公司擁有權權益變動

與非控股權益進行不導致失去控制權的交易入賬列為權益交易－即彼等以擁有人身份與擁有人進行的交易。任何已付代價的公平值與所收購附屬公司淨資產賬面值的相關應佔部份的差額於權益內入賬。向非控股權益出售所產生的盈虧亦在權益中入賬。

(iii) 獨立財務報表

於附屬公司之投資按成本扣除減值入賬。成本亦包括投資之直接應佔成本。附屬公司之業績在貴公司賬目內按股息及應收款項入賬。倘自附屬公司就有關投資所收取之股息超出宣派股息年度該附屬公司之全面收入總額，或倘獨立財務報表之投資賬面值超出財務資料所示被投資公司之淨資產（包括商譽）賬面值，則須對該等附屬公司之投資進行減值測試。

2.3 分部報告

經營分部的報告方式與向主要營運決策人（「主要營運決策人」）提供的內部報告方式一致。主要營運決策人負責分配資源及評估經營分部的表現，其已被確定為作出策略決策的執行董事。

2.4 外幣

(i) 功能及呈列貨幣

貴集團旗下各實體的財務報表所載項目均採用有關實體經營所在主要經濟環境的貨幣（「功能貨幣」）計量。貴公司主要附屬公司於中國註冊成立，且該等附屬公司視人民幣為功能貨幣。歷史財務資料以貴公司的功能貨幣及貴集團的呈列貨幣人民幣呈列。

(ii) 交易及結餘

外幣交易按交易當日或項目重新計量的估值日期的現行匯率換算為功能貨幣。結算該等交易及按年末匯率換算以外幣計值的貨幣資產及負債而產生的外匯收益及虧損於匯總全面收益表確認。

(iii) 集團公司

貴集團旗下功能貨幣與呈列貨幣不同的所有實體之業績及財務狀況按以下方式換算為呈列貨幣：

- (1) 各財務狀況表呈列的資產及負債按該財務狀況表日期的收市匯率換算；
- (2) 各收益表的收入及開支按平均匯率（除非該平均值並非於交易日期的現行匯率累計影響的合理約數，在此情況下，收入及開支按於交易日期的匯率換算）換算；及
- (3) 就此產生的所有匯兌差額於其他全面收益確認。

因收購境外實體而產生的商譽及公平值調整視為該境外實體的資產及負債，並按收市匯率換算。產生的匯兌差額於其他全面收益確認。

2.5 物業、廠房及設備

物業、廠房及設備按歷史成本減折舊及累計減值列賬。歷史成本包括收購項目的直接應佔開支。

其後成本僅於與該資產有關的未來經濟利益有可能流入貴集團，且該項目的成本能可靠計量時，方會計入資產賬面值或確認為獨立資產（按適用者）。重置部份的賬面值乃終止確認。所有其他維修及保養均於其產生的年度於匯總全面收益表扣除。

折舊乃採用直線法計算以分配成本，扣除預計使用年期之剩餘價值淨額（或倘租賃裝修及若干租賃廠房及設備，則以較短租期計算），如下：

電腦設備.....	3年
傢俬及裝置.....	5年
汽車.....	5年
租賃裝修.....	預計使用年期或剩餘租賃期限，以較短者為準

資產的剩餘價值及可使用年期於各報告期檢討，並在適當情況下作出調整。

倘資產的賬面值高於其估計可收回金額，則其資產賬面值即時撇減至其可收回金額（附註2.7）。

出售收益及虧損乃按所得款項與賬面值的差額釐定，並於匯總全面收益表「其他收益／（虧損）—淨額」確認。

2.6 無形資產

(i) 商標及牌照

分開收購的商標及牌照按歷史成本列示。業務合併中收購的商標及牌照於收購日期按公平值確認。

用於識別及區分的商標（「微盟」；賬面值為人民幣3,398,000元）之剩餘法定年期為六年，但每十年可按低成本續期，且該商標已建立良好的聲譽。貴集團擬持續為商標續期，且有證據顯示其有能力續期。對貴集團的業務表現作出的一項分析證明，微盟品牌將無限期為貴集團帶來現金流入淨額。因此，商標按成本列賬，並未作出任何攤銷，但會根據附註2.7進行減值測試。

收購的牌照具有有限可使用期，其後按成本減累計攤銷及減值虧損列賬。

(ii) 軟件

與維護電腦軟件程式相關的成本於產生時確認為開支。當符合以下條件時，設計及測試由貴集團控制的、可識別及獨特軟件產品的直接應佔開發成本確認為無形資產：

- 開發該軟件使其可使用在技術上可行；
- 管理層有意開發該軟件並使用或出售該軟件；
- 有能力使用或出售該軟件；
- 能證明該軟件如何產生可能出現的未來經濟利益；
- 有足夠的技術、財務及其他資源完成開發並可使用或出售該軟件；及
- 該軟件在開發期內應佔開支能可靠地計量。

資本化為軟件一部份的直接應佔成本包括僱員成本及相關經常開支的適當部份。

已資本化的開發成本入賬列為無形資產，並自該資產可供使用起計攤銷，其中所產生之尚未可供使用之相關無形資產成本確認為開發成本。

獲得的軟件許可證指自外部賣家購買的財務系統軟體許可證，其按成本計量。

(iii) 攤銷方法及期限

貴集團在以下期間採用直線法攤銷具有有限使用年期的無形資產：

獲得的軟件許可證.....	10年
自主開發軟件.....	3年

已購買軟件為用於財務申報的成熟現成軟件，該等軟件許可證並無屆滿日期，且只要軟件能滿足貴集團的財務申報需求，貴集團即可使用。根據該軟件具備的現有功能以及日常營運需求，貴集團認為根據目前的財務申報需求，軟件的可使用年期為10年屬最佳估計。

2.7 非金融資產的減值

無限定可使用年期的資產，例如商譽、無固定可使用年期的商標或尚未可供使用的無形資產毋須攤銷，並須每年進行減值測試。須予攤銷的資產於出現事件或事況變化顯示賬面值或不能收回時，須作出減值檢討。減值虧損按資產賬面值超過其可收回金額的數額於匯總收益表內確認。可收回金額為資產公平值減去銷售成本及使用價值兩者中較高者。

於評估減值時，資產按獨立可辨認現金流入的最低層次組合（現金產生單位）。除商譽外，已蒙受減值的非金融資產在各報告日期均就減值是否可以轉回進行檢討。

2.8 金融資產

2.8.1 分類

貴集團將金融資產劃分為以下類別：

- 隨後將按公平值計量（計入其他全面收益或計入損益）；及
- 將按攤銷成本計量。

該分類取決於實體管理金融資產及合約現金流量年期之業務模式。

就按公平值計量之資產，收益及虧損將計入損益或其他全面收益。就債務工具投資，將取決於持有該投資之業務模式。就權益工具投資，將取決於貴集團是否於最初確認時行使不可撤銷選擇權，以將權益投資按公平值計入其他全面收益。

貴集團當且僅當管理該等資產之業務模式變動時重新分類債務投資。

2.8.2 確認及計量

初始計量時，貴集團按金融資產之公平值加（倘並非按公平值計入損益的金融資產）直接歸屬於金融資產收購之交易成本計量。按公平值計入損益的金融資產之交易成本於損益中支銷。

債務工具

債務工具之後續計量取決於貴集團管理資產之業務模式及該等資產之現金流量特徵。貴集團將其債務工具分類為三種計量類別：

- 攤銷成本：持作收回合約現金流量之資產，倘該等資產現金流量僅指支付之本金及利息，則按攤銷成本計量。後續按攤銷成本計量且並非對沖關係之一部份之債務投資之收益或虧損於該資產終止確認或減值時於匯總全面收益表內確認。該等金融資產之利息收入乃按實際利率法計入財務收入。
- 按公平值計入其他全面收益：持作收回合約現金流量及出售金融資產之資產，倘該等資產現金流量僅指支付本金及利息，則按公平值計入其他全面收益（其他全面收益）計量。賬面值之變動乃計入其他全面收益，惟於損益確認之減值收益或虧損、利息收益及匯兌損益之確認除外。金融資產終止確認時，先前於其他全面收益確認之累計收益或虧損由權益重新分類至匯總全面收益表並確認為「其他收益－淨額」。該等金融資產之利息收入乃按實際利率法計入財務收入。
- 按公平值計入損益：未達攤銷成本標準之資產或按公平值計入其他全面收益之金融資產乃按公平值計入損益。後續按公平值計入損益計量且並非對沖關係之一部份之債務投資之收益或虧損於損益內確認，並於產生期間在「其他收益－淨額」列報淨額。

權益工具

貴集團隨後按公平值計量所有股權投資。倘貴集團管理層已選擇在其他全面收益內呈列股權投資之公平值收益及虧損，則隨後毋須將公平值收益及虧損重新分類至損益。當貴集團收款之權利確立，則有關投資所得之股息將繼續在「其他收入」中予以確認。

按公平值計入損益的金融資產的公平值變動，於適用時於「其他收益－淨額」內確認。以按公平值計入其他全面收益之金融資產計量的權益投資的減值虧損（及減值虧損撥回）與其他公平值變動未分開列示。

2.9 互相抵銷的金融工具

當有法定強制性權力可抵銷已確認金額，並有意圖按淨額基準結算或同時確認資產和結算負債時，金融資產與負債可互相抵銷，並在匯總資產負債表列報其淨額。法定強制性權利必須不得依賴未來事項，而在一般業務過程中以及倘若公司或對手方一旦出現違約、清算或破產時，產生強制執行性。

2.10 金融資產減值

貴集團以預期為基礎，評估其以攤銷成本列賬的資產和按公平值計入其他全面收益的金融資產的預期信貸虧損。採用的減值方法取決於信貸風險是否顯著增加。附註3詳細說明貴集團如何確定信貸風險是否有顯著增加。

就貿易應收款項（不包括預付款項及其他應收關聯方款項）而言，貴集團採用香港財務報告準則第9號所允許的簡化方法，該準則規定預期存續期損失須於應收款項最初確認時予以確認。

於釐定將予確認的減值時，管理層根據其他應收款項的賬齡、管理層的過往經驗及客戶狀況並運用管理層的判斷及估計評估其他應收款項的減值。管理層於各資產負債表日期重新評估撥備。倘判斷及估計基準與初步評估不同，則有關差額將影響年內其他應收款項的減值撥備及賬面值。

2.11 貿易及其他應收款項

貿易應收款項乃就日常業務過程中就提供服務應收顧客之款項。倘預計於一年或以內（或如屬較長時間，則以一般營運業務週期為準）可收回貿易及其他應收款項，則其將分類為流動資產，否則其會按非流動資產列賬。

貿易及其他應收款項初步按公平值確認，其後採用實際利率法按攤銷成本減去減值撥備計量。

2.12 現金及現金等價物

就編製現金流量表而言，現金及現金等價物包括手持現金、銀行及其他金融機構活期存款、原定於三個月或以內到期之其他短期高流通量投資。

2.13 股本及就僱員股份計劃持有的股份

普通股分類為權益。可贖回及可換股優先股分類為負債。

直接歸屬於發行新股的新增成本在權益中列為所得款項的減少（扣除稅項）。

2.14 借款

借款呈列為流動負債，除非貴集團有權無條件將結算日期遞延至資產負債表日期後至少12個月，於此情況下，借款呈列為非流動負債。

借款初步按公平值確認（扣除交易成本），其後按攤銷成本列賬。所得款項（扣除交易成本）及贖回價值之間的任何差額於借款期內採用實際利率法於全面收益表確認。

借款乃於責任解除、取消或屆滿時取消確認。賬面值與已付代價（包括任何已轉讓的非現金資產或已承擔的負債）間的差額乃於全面收益表確認。

2.15 借款成本

一般及特定借款成本直接歸屬於需要完成及籌備該資產以作擬定用途或出售的一段時間內資本化的合資格資產的收購、建設或生產。合資格資產為必須經一段長時間處理以作其擬定用途或出售的資產。

特定借款於撥作合資格資產的支出前用作短暫投資所賺取的投資收入，會從合資格撥作資本的借款成本中扣除。

其他借款成本於產生期間支銷。

2.16 貿易及其他應付款項

貿易應付款項為在日常業務過程中自供應商購買商品或服務而應支付的債務。如貿易應付款項的支付日期在一年或以內（或如屬較長時間，則以一般營運業務週期為準），則分類為流動負債；否則分類為非流動負債。

貿易及其他應付款項初始按公平值確認，其後利用實際利率法按攤銷成本計量。

2.17 按公平值計入損益的金融負債

於往績記錄期間，貴集團已向投資者發行若干系列工具。工具持有人有權要求貴集團按特定贖回事項的保證預定固定金額贖回工具持有人所持全部工具，而該等贖回事項均非貴集團所能控制。成功上市後，所有繳足工具將按面值自動轉換為繳足普通股。

根據香港財務報告準則第9號，發行予投資者的工具整體按計入損益的金融負債列賬，而公平值變動列入匯總全面收益／（虧損）表「按公平值計入損益的金融負債公平值變動」內，惟應計入其他全面收益的信貸風險變動應佔部份除外。因此，嵌入式轉換期權無須日後評估、分開核算及單獨列賬為嵌入式衍生工具，概因嵌入式期權的公平值變動按「整項工具」法列入複合工具公平值變動。直接歸屬於發行工具的發行成本（指定為按公平值計入損益的金融負債）即時於匯總全面收益表中確認。工具分類為非流動負債，惟貴集團有責任結算報告期末後12個月內的負債則除外。

2.18 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按即期應課稅收入支付的稅項，而有關所得稅率經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調整。

(i) 即期所得稅

即期所得稅支出根據貴公司附屬公司營運及產生應課稅收入的國家於結算日已頒佈或實質已頒佈的稅務法例計算。管理層就適用稅務法例詮釋所規限的情況定期評估報稅表的狀況，並在適用情況下按預期須向稅務機構支付的稅款設定撥備。

(ii) 遞延所得稅

遞延所得稅乃根據負債法按資產及負債的稅基與其在匯總財務報表中的賬面值的暫時性差額悉數撥備。然而，倘遞延稅項負債於首次確認商譽時產生，則不予確認。倘遞延所得稅於交易（業務合併除外）首次確認資產或負債時產生而於交易時不影響會計或應課稅損益，則亦不作記賬。遞延所得稅按於報告期末已頒佈或實質頒佈的稅率（及法例）釐定，並預期於相關遞延所得稅資產變現或結算遞延所得稅負債時實行。

倘僅於未來可能產生應課稅款項可供使用以動用暫時性差額及虧損時，方會確認遞延稅項資產。

倘公司能夠控制撥回暫時性差額的時間且差額於可預見的未來可能不會撥回，則遞延稅項負債及資產不會就於海外業務投資的賬面值與稅基之間的暫時性差額予以確認。

倘出現可依法執行的權利以將即期稅項資產與負債抵銷且遞延稅項結餘與同一稅務機構有關，則抵銷遞延稅項資產及負債。倘有關實體擁有進行抵銷的可依法執行的權利且有意按淨額基準進行結算或同時變現資產及結算負債，則抵銷即期稅項資產及稅項負債。

即期及遞延稅項於損益內確認，惟與於其他全面收益或直接於權益中確認的項目相關除外。於此情況下，稅項亦分別於其他全面收益或直接於權益中確認。

2.19 僱員福利

(a) 退休金責任

貴集團僅管理定額供款退休金計劃。根據中國相關規則及法規，貴集團的中國僱員須參加中國有關市級與省級政府組織的多項定額供款退休福利計劃，據此，貴集團及其中國僱員須每月按僱員薪金的特定百分比向該等計劃供款。市級與省級政府承諾承擔根據上述計劃應付的全部現有及未來中國退休僱員的退休福利責任。除每月供款外，貴集團無須就其僱員承擔退休及其他退休後福利的支付責任。該等計劃的資產與貴集團其他資產分開持有，並由政府獨立管理的基金保管。

貴集團就定額供款退休金計劃作出的供款於產生時列作開支。

(b) 住房公積金、醫療保險及其他社會保險

貴集團中國僱員有權參與政府承辦的多項住房公積金、醫療保險及其他社會保險計劃。貴集團每月基於僱員薪金的若干百分比向該等基金供款（受若干上限規限）。貴集團有關該等基金的負債限於各年度應付的供款。對住房公積金、醫療保險及其他社會保險的供款於發生時列作開支。

(c) 離職福利

貴集團在正常退休日期前解僱僱員或僱員自願接受離職以換取該等福利時支付離職福利。貴集團於以下日期（以較早者為準）確認離職福利：(a) 貴集團無法收回提供該等福利之日；及(b) 實體確認重組成本屬香港會計準則第37號範圍內並涉及支付離職福利之日。在提出要約以鼓勵自願離職的情況下，離職福利乃根據預期接受要約的僱員人數計量。自報告期末起計逾12個月後到期應付的福利將折算至現值。

(d) 僱員可享有的假期

僱員可享有的年假在歸屬於僱員時確認。貴集團會因僱員截至資產負債表日期提供的服務而就估計年假負債作出撥備。

僱員可享有的病假及產假於休假時方予確認。

2.20 以股份為基礎的付款

貴集團設有一項以權益結算以股份為基礎的補償計劃，據此，貴集團接受來自其僱員的服務，並以貴集團權益工具進行交換。如附註32所披露，於往績記錄期間，微盟企業向若干僱員授出以權益結算的購股權，其後替換為貴公司授出的受限制股份單位（「受限制股份單位」）。僱員為獲授予購股權及受限制股份單位而提供服務的公平值確認為開支。將予支銷的總金額參考獲授權益工具的公平值釐定：

- (i) 包括任何市場表現條件（例如，實體的股價）；
- (ii) 不包括任何服務及非市場表現歸屬條件（如盈利能力、銷售增長目標以及於特定期間內仍為實體僱員）的影響；及
- (iii) 包括任何非歸屬條件的影響。

非市場表現及服務條件包括在有關預期可歸屬的權益工具數目的假設中。總開支於歸屬期（即滿足所有列明歸屬條件的期間）內確認。

此外，在某些情況下，僱員可於授出日期之前提供服務，因此須估計授出日期的公平值，以便確認於服務開始期至授出日期期間內的開支。

貴公司向其附屬公司僱員授出其權益工具被視為注資。已收取僱員服務的公平值（參考授出日期的公平值計量）於歸屬期內確認為附屬公司投資增加，並相應計入母公司實體賬目的權益。

倘條款及條件的任何修訂致使已授出權益工具公平值增加，貴集團會將已授出的公平值增幅計入就餘下歸屬期內所獲取服務確認金額的計量中。公平值增幅為經修訂權益工具公平值與原有權益工具公平值（均於修訂日期進行估計）的差額。公平值增幅的開支於修訂日期至經修訂權益工具歸屬之日止期間確認，惟有關原有工具的任何金額則將繼續於原有歸屬期的餘下期間確認。此外，倘實體修訂已授出權益工具的條款及條件，從而令以股份為基礎的付款安排的公平值總額減少或以其他方式未令僱員受惠，則該實體須繼續將所獲得的服務入賬為已授出權益工具的代價，猶如該修訂並未發生（取消部份或全部已授出權益工具除外）。

於各報告期末，貴集團會修正其對預期將基於非市場表現及服務狀況予以歸屬的受限制股份單位數目的估計。其會確認修正對最初估計的影響，倘有影響，則計入損益，並對權益作出相應調整。

向僱員以外人士作出的以權益結算以股份為基礎的付款，乃按所收取商品或服務的公平值計量，或倘所收取商品或服務的公平值不能可靠計量，則按所授權益工具的公平值計量。公平值於貴集團取得商品或收取服務的日期計量。

倘貴集團收到的可識別代價低於所授權益工具的公平值，則差額（即所收取的不可識別商品或服務）於授出日期於匯總全面收益表扣除。

2.21 撥備

撥備於下列情況下確認：貴集團因過往事件擁有當前法律或推定責任，且可能須資源外流以償付責任；並能可靠地估計該金額。未來經營虧損不作撥備確認。

倘若出現多項類似的責任時，則履行該責任導致資源外流的可能性，須對組別內的責任作出整體考慮而予以釐定。即使在同一組別內任何一項責任會出現資源外流的可能性很低，亦須作出撥備確認。

撥備按預期償付責任所需開支以除稅前比率（反映當時市場對該責任特定的貨幣時間值及風險的評估）的現值計量。隨時間推移而增加的撥備被確認為利息開支。

2.22 收益確認

貴集團為中國中小企業提供雲端商業及營銷解決方案。貴集團通過其SaaS產品供應及精準營銷服務向客戶提供多種商業及營銷解決方案。提供服務的收益於提供服務的會計期間確認。超出已確認收益的金額計入合約負債。

(i) SaaS產品供應

貴集團提供的SaaS產品屬於雲託管軟件。貴集團直接向顧客（SaaS產品用戶）或通過其渠道合作夥伴銷售SaaS產品。貴集團負責提供雲託管軟件，並向外部雲服務器供應商支付服務器費用，以確保雲託管軟件的可訪問性和穩定性，貴集團可酌情釐定SaaS產品的價格。渠道合作夥伴有合約義務遵守貴集團的定價指引，對顧客並無重大履約義務。因此，貴集團為委託人，並按照渠道合作夥伴向顧客收取的總金額確認收益。渠道合作夥伴向顧客收取的總金額與貴集團向渠道合作夥伴收取的金額之間的差額確認為合約獲取成本。

SaaS收益主要包括為顧客提供訪問一個或多個針對電商、營銷、顧客管理等有顧客日常支持的雲應用程序的費用。貴集團通常自向顧客提供服務當日起在合約期限內按合理方式確認收益。貴集團並無向顧客轉讓商品或服務而有權收取代價的其他權利，且該權利取決於時間流逝之外的其他因素。故合約獲取成本按與收益確認一致的合理方式計入銷售及分銷開支。

(ii) 精準營銷服務

貴集團提供在線營銷服務。貴集團自不同業務模式賺取收益，包括(a)自若干媒體發佈商賺取的約定返點或(b)根據具體操作計算或作出調整的自廣告主賺取的約定代價。

確定是否應按總額或淨額基準報告收益乃基於對 貴集團是否作為交易的委託人或代理人作出的評估。在釐定 貴集團是否作為委託人亦或代理人時， 貴集團遵循香港財務報告準則第15號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如下評估：

(a) 自若干媒體發佈商賺取的約定返點

在該項安排中， 貴集團根據每千次展示成本（「CPM」）或每次點擊成本（「CPC」）向廣告主收取費用，這與媒體發佈商向 貴集團收取費用所採用的定價機制相同。在部分情況下，作為其促銷活動的一部分， 貴集團向廣告主提供折扣或返點。媒體發佈商主要按照廣告主的總支出，以媒體發佈商服務預付款項或現金的形式向 貴集團授予返點。

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，由於將服務轉讓予廣告主前， 貴集團並不控制特定服務，故 貴集團並非該項安排的委託人，概因(i)廣告主購買的特定服務為其廣告的收視率(CPM)或點擊率(CPC)。媒體發佈商（而非 貴集團）主要負責提供媒體發佈服務。 貴集團並無就廣告效果向廣告主作出任何承諾；(ii) 貴集團並未擁有媒體廣告空間，且 貴集團並無就購買廣告空間作出任何承諾。因此 貴集團並無庫存風險；及(iii) 貴集團根據CPM或CPC向廣告主收取費用，這與媒體發佈商向 貴集團收取費用所採用的定價機制相同。儘管 貴集團於釐定以向廣告主提供折扣及返點的形式向廣告主收取費用的價格時擁有一定酌情權，根據對上述因素的權衡， 貴集團認為其為交易的代理人。因此， 貴集團擔任與第三方進行交易的中間人。由於 貴集團代表媒體發佈商行事，故 貴集團並非進行該等交易的委託人。 貴集團按淨額基準報告自廣告主收取的款項及向媒體發佈商支付的與該等交易有關的款項。

(b) 根據具體操作計算或作出調整的自廣告主賺取的約定代價

貴集團亦透過向廣告主提供全方位的廣告投放服務而獲得收益。 貴集團根據移動設備用戶的具體操作（如下載、安裝或註冊）（「每次行為成本」或「CPA」）向廣告主收取費用或作出收費調整，而媒體發佈商根據CPM或CPC向 貴集團收取費用。作為其促銷活動的一部分， 貴集團亦向廣告主提供折扣或返點，且媒體發佈商主要按照廣告主的總支出以媒體發佈商服務預付款項或現金的形式向 貴集團授予返點。

儘管並無任何因素可被單獨視為推定或決定性因素，但 貴集團為該項安排的委託人，且在向該項安排中的顧客轉讓服務之前控制特定服務，乃由於(i)廣告主購買的特定服務乃為一項成功獲得移動設備用戶的方式或具體行為。 貴集團主要負責向廣告主提供特定服務。 貴集團於釐定媒體發佈商所使用的廣告及將投放的廣告類別時擁有酌情權。媒體發佈商向 貴集團提供媒體發佈服務。 貴集團獲得對其服務的控制權並指示代表 貴集團提供服務，以自移動設備用戶獲得成功操作，且 貴集團於根據CPM或CPC釐定向媒體發佈商支付的金額時擁有酌情權。(ii)倘就點擊或曝光次數向媒體發佈商支付的成本無法由廣告主根據購買或具體操作獲得的總代價補足，則 貴集團會面臨一定的虧損風險。這與庫存風險相似。(iii) 貴集團有權釐定向廣告主收取的每次行為為成本，且 貴集團的利潤率乃隨每次成功操作所產生的成本的變動而變動。因此， 貴集團按總額基準報告自廣告主所賺取的收益及向媒體發佈商支付的與該等交易有關的成本。根據該項安排，自媒體發佈商賺取的返點入賬列作銷售成本的減項。

根據兩種業務模式向廣告主提供的獎勵，在提供獎勵時被確認為收益減項。

倘合約的任何訂約方已履約，則 貴集團於資產負債表中將合約呈列為合約資產或合約負債（取決於 貴集團履約與顧客付款之間的關係）。合約資產為 貴集團收取代價的權利，作為對 貴集團向顧客轉讓服務的交換。

倘顧客支付代價或 貴集團有權獲取無條件的代價款項，則於 貴集團向顧客轉讓服務之前， 貴集團會於收取付款時或記錄應收款項時（以較早者為準）有合約負債。合約負債為 貴集團向顧客轉讓其已向顧客收取代價的服務的義務。應收款項於 貴集團對代價擁有無條件權利時列賬。倘於代價付款到期前僅需時間的推移，則收取代價的權利乃屬無條件。

獲得合約所產生的增量成本（倘可收回）資本化並呈列為資產，隨後於確認相關收益時攤銷。

2.23 租賃

如租賃擁有權的重大部份風險及回報由出租人保留，則分類為經營租賃。根據經營租賃支付的款項（扣除自出租人收取的任何獎勵後）於租賃期內以直線法在損益中支銷。

2.24 政府補助

當能夠合理地保證政府補助將可收取且 貴集團將會符合所有附帶條件時，政府補助按其公平值確認。

3 財務風險管理

3.1 財務風險因素

貴集團的業務使其面對多種財務風險：主要市場風險（包括公平值利率風險）、信貸風險及流動資金風險。貴集團的整體風險管理計劃專注於金融市場的突發情況，務求減低 貴集團財務表現所遭受的潛在不利影響。

(i) 市場風險

(a) 外匯風險

貴公司的交易乃以其功能貨幣人民幣計值及結算。因此，外匯風險主要產生於 貴公司自海外股東收取或計劃收取外幣時的現金及現金等價物。

貴集團主要於中國運營，大部分交易乃以人民幣結算，由於 貴集團並無重大金融資產或負債以 貴集團實體各自功能貨幣以外的貨幣計值，故管理層認為截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度，相關業務並無任何重大外匯風險。隨著以人民幣為其功能貨幣的海外附屬公司成立，倘美元兌人民幣升值／貶值5%，而其他所有變量保持不變，截至2018年6月30日止年度的利潤將增加／減少約人民幣43,272,000元，乃由於以人民幣計值的淨貨幣資產換算淨匯兌收益／（虧損）所致。

(b) 利率風險

貴公司董事預期並無任何重大現金流量利率風險，概因 貴集團並無重大可變計息資產或負債（銀行結餘除外），且預期其利率不會有重大變動。按公平值計入損益的金融資產使得 貴集團面臨公平值利率風險。

(ii) 信貸風險

貴集團就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、銀行及其他金融機構的現金及現金等價物的賬面值是指 貴集團面臨的金融資產的最高信貸風險。

(a) 銀行現金存款的信貸風險

為管理銀行現金存款所產生的風險，該等存款主要存放於信用評級較高的銀行。近期並無有關該等金融機構的違約記錄。預期信貸虧損接近於零。

(b) 貿易應收款項的信貸風險

除 貴集團將北京騰訊文化傳媒有限公司（「騰訊」）視為客戶向騰訊收取返點產生的收益外， 貴集團擁有大量客戶，且並無集中信貸風險。於2015年、2016年及2017年12月31日以及2018年6月30日， 貴集團貿易應收款項的約0%、96%、89%及81.4%來自最大客戶騰訊。鑒於與騰訊的良好業務關係及其良好聲譽，管理層預計， 貴集團不會因騰訊違約而產生任何重大虧損。

在大部份銷售安排中， 貴集團要求其客戶支付預付款。 貴集團不定期向客戶提供服務而無需收取任何預付款，該等客戶僅限於具有良好聲譽的客戶，並須經過特別內部批准。 貴集團擁有監控程序，以確保採取後續行動收回逾期債務。此外， 貴集團於各報告期末檢討該等應收款項的可收回性，以確保就不可收回金額作出足夠減值虧損。

貴集團於初步確認資產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，貴集團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，並考慮所得合理及得到理據支持的前瞻性資料，尤其納入下列各項指標：

- 內部信用評級
- 外部信用評級
- 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
- 客戶經營業績的實際或預期重大變動
- 客戶預期表現及行為的重大變動，包括付款狀況出現變動。

貴集團應用簡化的方法就香港財務報告準則第9號規定的預期信貸虧損計提撥備，該準則允許採用所有貿易應收款項使用年期的預期虧損撥備。根據歷史經驗，大部分貿易應收款項會於信貸期內結清，因此預期信貸虧損接近於零。

(c) 其他應收款項的信貸風險

其他應收款項主要包括應收股東款項、按金及其他應收款項。貴公司董事在資產的初始確認時考慮違約的可能性，及信貸風險有否於往績記錄期間按持續基準大幅增加。為評估信貸風險有否大幅增加，貴集團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。尤其納入下列指標：

- 預期導致第三方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；
- 第三方經營業績的實際或預期重大變動；
- 第三方預期表現及行為的重大變動，包括第三方付款狀況變動。

不論上述分析如何，倘涉及合約付款／按要求償還的債務人逾期超過30日，則假定信貸風險大幅增加。

倘對手方無法於合約付款／按要求償還到期時90日內支付款項，則金融資產出現違約。

金融資產於合理預期無法收回（如債務人無法與貴集團達成還款計劃）時撇銷。倘債務人於逾期後120日未能履行合約付款／按要求償還，則貴集團會撇銷貸款或應收款項。倘貸款或應收款項撇銷，則貴集團繼續採取強制行動試圖收回到期應收款項。倘得以收回款項，則於損益內確認。

根據歷史經驗，大部分其他應收款項於到期後30日內結清，因此預期信貸虧損接近於零。

貴集團定期檢討各項個別應收款項的可收回金額，以確保就不可收回金額計提充足的減值虧損。貴集團於金融資產年內通過及時適當地提供預期信貸虧損將其信貸風險入賬。於計算預期信貸虧損率時，貴集團考慮各類債務人的歷史虧損率並就前瞻性宏觀經濟數據作出調整。

於往績記錄期間，估計技術或假設並無重大變動。

(iii) 流動資金風險

在管理流動資金風險的過程中，貴集團對現金及現金等價物的水平進行監控，並將其維持在管理層認為適當的水平，旨在為貴集團的業務營運提供資金及緩減現金流量波動的影響。

附錄一

會計師報告

下表基於各報告期末至合約屆滿日期的餘下期間將 貴集團的金融負債分析為相關的屆滿組別。表格中披露的款項為合約未貼現現金流。所有款項均於一年內到期。

貴集團按公平值計入損益的金融負債於附註26分析。

	於12月31日			於6月30日
	2015年	2016年	2017年	2018年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
其他應付款項及應計費用（不包括廣告主墊款、應付工資及福利及其他應付稅項）.....	6,829	234,373	178,501	1,145,860
銀行借款	-	-	-	84,872
	<u>6,829</u>	<u>234,373</u>	<u>178,501</u>	<u>1,230,732</u>

3.2 資本管理

貴集團資本管理之目的為保障 貴集團持續經營的能力，以為股東提供回報和為其他持份者提供利益，同時維持最佳的資本結構以減低資本成本。

為保持或調整資本結構， 貴集團可能會調整支付予股東的股息金額、發行新股份或出售資產以減少債務。

貴集團以資產負債比率作為監控資本的基準。資產負債比率按債務淨額除以資本總額計算。債務淨額按債務總額減去現金及現金等價物計算。資本總額按匯總資產負債表所載之「權益」加上債務淨額計算。

於2015年、2016年及2017年12月31日以及2018年6月30日的資產負債比率如下：

	於12月31日			於6月30日
	2015年	2016年	2017年	2018年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
債務淨額 (附註33).....	8,707	224,588	147,724	1,598,860
權益總額.....	(59,497)	(286,516)	(214,744)	(1,955,946)
淨債務權益比率.....	不適用	不適用	不適用	不適用

於2015年、2016年及2017年12月31日以及2018年6月30日， 貴集團保持負權益淨額。

3.3 公平值估計

按公平值入賬或倘公平值獲披露的金融工具可按照計量公平值所用估值技術的輸入數據的層級分類。輸入數據在公平值層級中被劃分為以下三個層級：

- (i) 可識別資產或負債於活躍市場上的報價（未經調整）（第一級）。
- (ii) 除第一級所包括的報價外，就資產或負債可直接（即按價格）或間接（即從價格所得）觀察所得輸入數據（第二級）。
- (iii) 資產或負債並非根據可觀察市場數據的輸入數據（即不可觀察輸入數據）（第三級）。

貴集團金融資產的賬面值包括現金及現金等價物、貿易及其他應收款項。金融負債包括其他應付款項及應計費用。因到期日期短，其賬面值與其公平值相若。

附錄一

會計師報告

下表顯示 貴集團按公平值計量的資產與負債。

	第一級 人民幣千元	第二級 人民幣千元	第三級 人民幣千元	合計 人民幣千元
於2015年12月31日				
負債				
按公平值計入損益的金融負債.....	-	-	17,337	17,337
於2016年12月31日				
資產				
按公平值計入損益的金融資產.....	-	-	11,500	11,500
負債				
按公平值計入損益的金融負債.....	-	-	43,479	43,479

於2017年12月31日

貴集團並無任何按公平值列賬的金融資產或負債。

於2018年6月30日

負債				
可贖回及可換股優先股.....	-	-	2,326,421	2,326,421

第三級中的金融工具

如一項或多項重大輸入數據並非根據可觀察市場數據得出，則該工具列入第三級。

用於評估金融工具價值的具體估值法包括：

- 同類型工具的市場報價或交易商報價；
- 貼現現金流量模型及不可觀察輸入數據，主要包括預期未來現金流量及貼現率假設；及
- 可觀察輸入數據及不可觀察輸入數據之整合，包括無風險利率、預期波幅、缺乏市場流通性貼現率及市場倍數等。

於2015年及2016年12月31日以及2018年6月30日，貴集團資產及負債的第三級工具包括按公平值計入損益的短期投資、向投資者發行的按公平值計入損益的工具及按公平值計入損益的可贖回及可換股優先股。因評估該等工具所用的一項或多項重大輸入數據並非基於可觀察市場數據得出，工具乃計入第三級。評估工具所用的估值技術為現金流量貼現分析。

(a) 按公平值計入損益的短期投資

	截至12月31日止年度			截至 6月30日 止六個月
	2015年 人民幣千元	2016年 人民幣千元	2017年 人民幣千元	2018年 人民幣千元
年／期初.....	-	-	11,500	-
添置.....	-	35,900	300	-
處置.....	-	(24,400)	(11,800)	-
公平值變動.....	-	-	-	-
年／期末.....	-	11,500	-	-
年／期內未變現收益淨額.....	-	-	-	-

於2016年的短期投資為一種非保本浮動投資收益的銀行理財產品。貴集團可於任一日贖回資產，且所得款項將於同日歸還。產品的公平值並無可觀察市場數據。貴集團使用貼現現金流量法對金融產品於12月31日的公平值進行評估。由於期限短及預期回報率低（介乎每年2.43%至4.02%），貴集團認為金融產品的公平值與其成本相若。

附錄一

會計師報告

改變短期投資貼現現金流量法所用的主要不可觀察輸入數據，會使公平值發生變動。根據香港財務報告準則第13號「公平值計量」，管理層已於2016年12月31日對金融產品進行敏感性分析。

倘用於進行現金流量預測的預期回報率已於2016年12月31日達致最低或最高回報率，則第三級金融資產的價值將超過下表所列賬面值：

	於2016年12月31日
	人民幣千元
最高回報率.....	13
最低回報率.....	21

(b) 按公平值計入損益的發行予投資者的工具以及可贖回及可換股優先股

	截至12月31日止年度			截至
				6月30日
	2015年	2016年	2017年	止六個月
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	2018年
				人民幣千元
年／期初.....	-	17,337	43,479	-
發行工具.....	7,154	24,926	-	2,306,380
股權轉換為金融負債.....	1,099	-	-	-
公平值變動.....	9,084	1,216	-	20,041
金融負債轉換為股權.....	-	-	(43,479)	-
年／期末.....	17,337	43,479	-	2,326,421
年／期內未變現收益淨額.....	9,084	1,216	-	20,041

第三級金融負債於截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度以及截至2018年6月30日止六個月的變動原因於附註26披露。

改變在貼現現金流量法及向投資者發行的工具以及可贖回及可換股優先股權益分配法中使用的關鍵不可觀察輸入數據將會令公平值顯著變動。根據香港財務報告準則第13號「公平值計量」，管理層已於2015年、2016年及2017年12月31日以及2018年6月30日對工具進行敏感性分析。

倘於2015年、2016年及2017年12月31日以及2018年6月30日應用於現金流量預測的貼現率分別較管理層估計低1%，第三級金融負債的價值將超過其於下表所列的賬面值：

	於12月31日			於6月30日
	2015年	2016年	2017年	2018年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
貼現率減少1%.....	1,276	3,228	-	282,303

倘於2015年、2016年及2017年12月31日以及2018年6月30日應用於現金流量預測的貼現率分別較管理層估計高1%，第三級金融負債的價值將超過其於下表所列的賬面值：

	於12月31日			於6月30日
	2015年	2016年	2017年	2018年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
貼現率增加1%.....	(1,126)	(2,845)	-	(239,871)

4 關鍵估計及判斷

編製財務報表須使用會計估計，根據定義，該等估計很少等於實際結果。管理層亦需對貴集團應用會計政策作出判斷。

估計及判斷獲持續評估。估計及判斷乃基於歷史經驗及其他因素作出，包括可能對該實體造成財務影響及於有關情況下認為屬合理的對未來事件的預期，且可能存在重大差異。

(a) 收益確認中的總額或淨額評估

誠如附註2.22所披露，貴集團通過使用不同業務模式為其顧客提供精準營銷服務，其中包括按總額或淨額基準（即不同業務模式的委託人評估或代理人評估）評估收益確認。貴集團遵循委託人與代理人考量的會計指引評估貴集團於特定服務轉移至顧客前是否擁有對該特定服務的控制權，評估指標包括但不限於(a)實體是否主要負責履行提供特定服務的承諾；(b)實體於特定服務轉移至顧客前是否有庫存風險；及(c)實體是否能酌情設定特定商品或服務的價格。管理層一併考慮上述因素，因為並無任何因素可被單獨視為推定或決定性因素，並當須根據各種不同情況評估指標時作出判斷。

(b) 按公平值計入損益的金融負債

向投資者發行的工具沒有在活躍市場買賣，相關公平值利用估值技術釐定。董事已經運用貼現現金流量法釐定貴公司相關權益價值及採納權益分配模式釐定向投資者發行的工具之公平值。主要假設（例如貼現率及永久增長率）均披露於附註26。

(c) 確認以股份為基礎的補償開支

如附註32披露所示，微盟企業向若干僱員授予以權益結算的購股權，隨後替換為貴公司授予的受限制股份單位。確定授出購股權及受限制股份單位公平值的假設的重大估計包括無風險利率、預期波幅及股息收益率。

(d) 即期及遞延所得稅

貴集團須繳納中國所得稅。釐定所得稅撥備時需要作出判斷。於日常業務過程中，存在眾多交易及計算無法確定最終的稅務決定。倘若該等最終稅項結果與初步入賬的金額有差異，則有關差異將會於作出確定的期間內影響所得稅及撥備。

與若干暫時性差額及稅項虧損有關的遞延所得稅資產於管理層認為未來有可能出現應課稅利潤可用以抵銷該等暫時性差額或稅項虧損時確認。彼等的實際使用結果或會不同。

(e) 自主開發軟件的可使用年期

貴集團管理層釐定貴集團自主開發軟件之估計可使用年期及有關攤銷費用時會參考貴集團擬通過使用該等資產以獲取未來經濟利益之估計期間。倘可使用年期與先前估計存在重大差別，管理層會修訂攤銷費用，或會將技術上過時或已報廢或出售之非策略性資產撤銷或撤減。實際經濟年期可能與估計可使用年期有別。貴集團定期檢討可能導致折舊年期出現變動，因而可能影響未來期間之攤銷開支。

5 分部資料

管理層根據由主要經營決策者（「主要經營決策者」）審閱的報告釐定營運分部。主要經營決策者為貴公司執行董事，負責分配資源及評估營運分部的表現。

貴集團主要在中國從事提供SaaS產品及精準營銷服務。貴公司執行董事審閱貴集團所經營的SaaS產品及精準營銷服務的經營業績，以作出有關分配資源的決策。因此，貴集團有以下兩個報告分部：(i)SaaS產品；(ii)精準營銷服務。

附錄一

會計師報告

主要經營決策者主要根據分部收益及分部毛利評估營運分部的表現。向主要決策經營者報告的自外部客戶取得的收益作為分部收益計量，即各分部來自客戶的收益。分部毛利按分部收益減去分部收益成本計算。SaaS產品分部的收益成本主要包括員工福利開支及其他直接服務成本。精準營銷分部的收益成本主要包括流量購買成本。

截至2015年、2016年及2017年12月31日以及2018年6月30日，貴集團的絕大部份非流動資產均位於中國。因此，並無呈列地區分部。

提供予主要經營決策者的其他資料（連同分部資料）的計量方式乃與歷史財務資料所採納者一致。由於主要經營決策者並無使用任何獨立分部資產及分部負債資料以分配資源或評估經營分部的表現，因此其並無獲提供有關資料。

	<u>SaaS產品</u>	<u>精準營銷</u>	<u>合計</u>
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
截至2015年12月31日止年度			
分部收益.....	114,008	-	114,008
分部銷售成本.....	(15,817)	-	(15,817)
毛利.....	<u>98,191</u>	<u>-</u>	<u>98,191</u>
截至2016年12月31日止年度			
分部收益.....	175,676	13,498	189,174
分部銷售成本.....	(21,923)	(328)	(22,251)
毛利.....	<u>153,753</u>	<u>13,170</u>	<u>166,923</u>
截至2017年12月31日止年度			
分部收益.....	262,637	271,374	534,011
分部銷售成本.....	(34,049)	(155,751)	(189,800)
毛利.....	<u>228,588</u>	<u>115,623</u>	<u>344,211</u>
	<u>SaaS產品</u>	<u>精準</u>	<u>合計</u>
	人民幣千元	營銷服務	人民幣千元
(未經審計)			
截至2017年6月30日止六個月			
分部收益.....	122,409	89,566	211,975
分部銷售成本.....	(14,881)	(30,732)	(45,613)
毛利.....	<u>107,528</u>	<u>58,834</u>	<u>166,362</u>
截至2018年6月30日止六個月			
分部收益.....	155,292	176,791	332,083
分部銷售成本.....	(24,254)	(76,870)	(101,124)
毛利.....	<u>131,038</u>	<u>99,921</u>	<u>230,959</u>

6 收益

收益主要包括提供SaaS產品及相關精準營銷服務所得款項。截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度以及截至2017年及2018年6月30日止六個月，貴集團按類別劃分的收益分析如下：

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2015年	2016年	2017年	2017年	2018年
	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
SaaS產品	114,008	175,676	262,637	122,409	155,292
精準營銷					
— 總額法	—	3,222	176,576	40,238	85,429
— 淨額法	—	10,276	94,798	49,328	91,362
	—	13,498	271,374	89,566	176,791
	<u>114,008</u>	<u>189,174</u>	<u>534,011</u>	<u>211,975</u>	<u>332,083</u>

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2015年	2016年	2017年	2017年	2018年
	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
收益確認時間					
於某一時點	—	13,498	271,374	89,566	176,791
於一段時間內	114,008	175,676	262,637	122,409	155,292
	<u>114,008</u>	<u>189,174</u>	<u>534,011</u>	<u>211,975</u>	<u>332,083</u>

(a) 合約資產及負債

貴集團已確認以下收益相關合約資產及負債：

	於12月31日		於6月30日	
	2015年	2016年	2017年	2018年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
合約資產 — SaaS產品	<u>61,463</u>	<u>117,482</u>	<u>163,132</u>	<u>178,609</u>
合約負債 — SaaS產品 (附註29)	<u>105,187</u>	<u>242,968</u>	<u>338,041</u>	<u>359,176</u>

(i) 合約資產及負債之重大變動

貴集團的合約資產乃合約收購成本，指貴公司渠道合作夥伴按開立賬單予客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。貴集團的合約負債主要由尚未提供相關服務時客戶就SaaS產品作出的不可退還預付款項所引致。由於貴集團SaaS產品業務的增長，有關資產及負債增加。

附錄一

會計師報告

(ii) 有關合約負債之已確認收入

下表列示於當前報告期間內確認的收入與轉入的合約負債的相關程度。

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2015年	2016年	2017年	2017年	2018年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元 (未經審計)	人民幣千元
年／期初計入合約負債結餘之已 確認收入 (附註29)	40,040	77,039	141,763	87,343	112,670

(iii) 未履行的履約義務

下表列示由於SaaS產品長期定價合約所產生的未履行的履約義務。

	於12月31日			於6月30日
	2015年	2016年	2017年	2018年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
相關SaaS產品	105,187	242,968	338,041	359,176

貴公司預期，截至2018年6月30日的約人民幣217,966,000元的未履行的履約義務將於一年內確認為收益。而餘下未履行的履約義務約人民幣141,210,000元將於一至三年確認。

(iv) 自獲得合約的增量成本確認資產

貴集團就收購SaaS合約的成本確認資產。該資產呈列於資產負債表的合約資產內。

	於12月31日			於6月30日
	2015年	2016年	2017年	2018年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
於12月31日／6月30日自獲得合約所產生的 成本確認資產	61,463	117,482	163,132	178,609

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2015年	2016年	2017年	2017年	2018年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元 (未經審計)	人民幣千元
於年／期內確認為與SaaS產品相關的 銷售開支的攤銷	65,222	86,320	111,635	52,485	67,792

貴集團確認為開發SaaS產品終端用戶時所產生的成本相關的資產，該資產用於獲得SaaS產品定價合約。該資產在與其相關的特定合約期限內按直線法攤銷，與相關收益的確認模式一致。管理層預計資本化成本將全部收回。

7 按性質劃分的開支

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2015年	2016年	2017年	2017年	2018年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元 (未經審計)	人民幣千元
僱員福利開支 (附註8)	60,048	125,402	200,122	98,711	132,411
促銷及廣告開支	73,604	102,033	136,753	60,673	78,122
精準營銷收益的廣告流量成本	-	296	154,384	30,293	75,072
公用事業及辦公開支	16,478	29,015	29,071	16,396	18,759
以股份為基礎的補償開支 - 非僱員(i)	36,137	-	-	-	17,534
與SaaS收益有關的服務器及SMS費用	11,685	10,231	11,242	4,793	7,601
折舊及攤銷	152	2,474	8,536	3,576	9,200
核數師酬金	143	36	90	20	7
[編纂]開支	-	-	-	-	20,146
其他	5,380	5,788	8,523	3,333	5,177
	<u>203,627</u>	<u>275,275</u>	<u>548,721</u>	<u>217,795</u>	<u>364,029</u>

(i) 截至2015年12月31日止年度的以股份為基礎的補償開支 - 非僱員包括：

- 根據於2015年7月13日簽訂的購股協議，一名投資者於2015年8月以現金代價人民幣1,347,000元收購微盟企業的3%股本，並成為 貴集團的戰略合作夥伴。截至發行日期已發行股本的公平值超過已收到的現金代價，鑒於並不存在歸屬條件，其差額人民幣35,745,000元已計入2015年的匯總全面收益表。
- A系列股份變更前後的公平值變動人民幣392,000元（附註26）。

截至2018年6月30日止六個月以股份為基礎的補償開支 - 非僱員指：

- 根據於2018年4月2日簽訂的購股協議，一名投資者於2018年4月以現金代價人民幣466,000元收購微盟發展的1%股本作為重組的一部分。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，鑒於並不存在歸屬條件，其差額人民幣17,534,000元已計入截至2018年6月30日止六個月的匯總全面收益表。

8 僱員福利開支

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2015年	2016年	2017年	2017年	2018年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元 (未經審計)	人民幣千元
工資、薪金及花紅	47,647	87,383	139,905	68,028	92,910
其他社會保障成本、住房福利及其他僱員福利	6,057	17,613	28,993	16,097	19,949
養老金成本 - 定額供款計劃	3,987	11,742	19,329	9,267	9,317
以股份為基礎的僱員補償開支(i)	2,357	8,664	11,895	5,319	10,235
	<u>60,048</u>	<u>125,402</u>	<u>200,122</u>	<u>98,711</u>	<u>132,411</u>

(i) 以股份為基礎的僱員補償開支

有關「原購股權計劃」(附註32)的人民幣3,859,000元及有關北京為盟一名少數股東權益的人民幣6,377,000元均計入以股份為基礎的僱員補償開支。

於2018年6月27日，一名少數股東(亦為北京為盟的一名僱員)已認購 貴公司發行的C系列優先股。截至發行日期，股份公平值超出待收取的代價之差額人民幣6,377,000元已計入匯總全面收益表。

附錄一

會計師報告

(a) 五名最高薪酬人士

截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度各年以及截至2017年及2018年6月30日止各期間，貴集團薪酬最高的五名人士包括三名、四名、三名、三名及三名董事，其薪酬反映於附註33所示的分析中。截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度各年以及截至2017年及2018年6月30日止各期間，應付餘下兩名、一名、兩名、兩名及兩名人士的薪酬如下所示：

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2015年	2016年	2017年	2017年	2018年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元 (未經審計)	人民幣千元
工資、薪金及花紅	606	386	1,018	414	594
養老金成本－定額供款計劃	81	42	92	45	49
其他社會保障成本、住房福利及其他僱員福利	99	51	107	53	55
以股份為基礎的補償	169	239	5,565	2,783	1,707
	<u>955</u>	<u>718</u>	<u>6,782</u>	<u>3,295</u>	<u>2,405</u>

薪酬範圍如下：

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2015年	2016年	2017年	2017年	2018年
	(未經審計)				
零至1,000,000港元	2	1	–	–	–
1,000,001港元至5,000,000港元	–	–	1	1	2
5,000,001港元至10,000,000港元	–	–	1	1	–
	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>2</u>

9 其他收入

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2015年	2016年	2017年	2017年	2018年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元 (未經審計)	人民幣千元
政府補助(i)	571	1,127	14,748	191	7,809
持作投資的金融資產利息 (附註24)	–	258	14	14	–
	<u>571</u>	<u>1,385</u>	<u>14,762</u>	<u>205</u>	<u>7,809</u>

(i) 於截至2017年12月31日止年度及截至2018年6月30日止六個月，政府補助主要指自2017年6月已使用的增值稅退稅。增值稅退稅是指根據於有關稅務機關登記的若干SaaS產品銷售收益計算的超過3%增值稅的退稅。貴集團根據已登記的SaaS產品的實際銷售收益計算增值稅退稅，並按應計基準確認增值稅退稅。

附錄一

會計師報告

10 其他(虧損)/收益淨額

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2015年	2016年	2017年	2017年	2018年
	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
發行予投資者工具的變動收益(i)	-	-	3,563	3,563	-
銀行費用	(108)	(289)	(203)	(78)	(215)
外匯收益	-	-	-	-	5,416
其他淨額	(72)	(154)	(657)	6	(63)
	<u>(180)</u>	<u>(443)</u>	<u>2,703</u>	<u>3,491</u>	<u>5,138</u>

- (i) 於2017年1月，根據股權擁有人及投資者協議，所有授予當時現有工具的持有人(附註26)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匯總全面收益表中確認為收益。於其他全面收益列賬且與信貸風險相關的金額轉入保留盈利。

11 財務成本

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2015年	2016年	2017年	2017年	2018年
	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
利息開支	-	-	-	-	572

12 財務收入

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2015年	2016年	2017年	2017年	2018年
	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
銀行存款之利息收入	190	50	78	45	51

13 所得稅

(i) 開曼群島所得稅

貴公司根據開曼群島公司法於開曼群島註冊成立為獲豁免有限公司，且毋須繳納開曼群島所得稅。

(ii) 香港利得稅

由於往績記錄期間內 貴集團並無任何須繳納香港利得稅的應課稅收入，故並無計提香港利得稅撥備。

(iii) 中國企業所得稅

貴集團就其中國大陸經營作出的所得稅撥備乃根據現行法律、解釋及慣例，以估計年內應課稅利潤適用的稅率計算。中國的一般企業所得稅稅率為25%。貴集團的若干中國附屬公司獲批為高新技術企業，該等公司於若干年度內享有15%的優惠所得稅稅率。

附錄一

會計師報告

(iv) 中國預扣所得稅

根據適用的中國稅務法規，於中國成立的公司就2008年1月1日之後獲得的利潤向外國投資者分派的股息一般須繳納10%的預扣所得稅。倘於香港註冊成立的外國投資者滿足中國與香港訂立的雙邊稅務條約安排項下的條件及要求，則相關預扣稅率將自10%下調至5%。

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2015年	2016年	2017年	2017年	2018年
	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
即期稅項	8	-	42	101	-
遞延所得稅項 (附註20)	(9,059)	(5,142)	154	(2,214)	(945)
所得稅 (抵免) / 開支	<u>(9,051)</u>	<u>(5,142)</u>	<u>196</u>	<u>(2,113)</u>	<u>(945)</u>

貴集團除所得稅前虧損的稅項不同於截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度及截至2017年及2018年6月30日止六個月採用25%的稅率可能產生的理論金額，該稅率為 貴集團主要附屬公司的稅率。

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2015年	2016年	2017年	2017年	2018年
	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
除所得稅前 (虧損) / 利潤	(97,625)	(86,088)	2,833	(2,079)	(620,454)
按中國法定所得稅稅率25%計算的稅項	(24,406)	(21,522)	708	(519)	(155,113)
適用於 貴集團不同附屬公司					
優惠稅率的影響	-	1,491	(4,403)	(1,510)	1,447
於其他司法權區稅率差異的影響	-	-	-	-	149,788
加速可扣稅研發費用	(2,641)	(300)	(788)	(394)	(1,050)
不可扣稅之支出	11,942	2,557	4,747	2,133	2,010
動用並未確認遞延所得稅資產的稅項虧損	-	-	-	(41)	-
並未確認遞延所得稅資產的暫時性差額及稅項虧損	6,054	8,005	3,650	1,936	1,973
因適用稅率變動導致遞延稅項資產減少(i)	-	4,627	-	-	-
確認先前並未因暫時性差額及稅項虧損而確認的遞延稅項資產	-	-	(3,718)	(3,718)	-
所得稅 (抵免) / 開支	<u>(9,051)</u>	<u>(5,142)</u>	<u>196</u>	<u>(2,113)</u>	<u>(945)</u>

(i) 貴集團內開展SaaS軟件研發活動的實體被批准為高新技術企業，自2016年起享受15%的優惠所得稅率。

14 股息

截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度各年及截至2017年及2018年6月30日止六個月， 貴公司或 貴集團旗下任何公司並無派付或宣派任何股息。

15 每股盈利

並未呈報每股盈利資料，原因是就本報告而言，由於集團重組及已按上文附註1.3所披露的匯總基準編製截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度各年以及截至2017年及2018年6月30日止六個月的業績，載入每股盈利資料並無意義。

附錄一

會計師報告

16 物業、廠房及設備

	電腦設備 人民幣千元	傢俬及裝置 人民幣千元	汽車 人民幣千元	租賃裝修 人民幣千元	總計 人民幣千元
成本					
於2015年1月1日	30	499	–	–	529
添置	667	349	809	–	1,825
於2015年12月31日	697	848	809	–	2,354
累計折舊					
於2015年1月1日	(11)	(151)	–	–	(162)
折舊	(49)	(16)	(87)	–	(152)
於2015年12月31日	(60)	(167)	(87)	–	(314)
賬面淨值					
於2015年1月1日	19	348	–	–	367
於2015年12月31日	637	681	722	–	2,040
成本					
於2016年1月1日	697	848	809	–	2,354
添置	2,400	528	–	4,704	7,632
出售	–	(11)	–	–	(11)
於2016年12月31日	3,097	1,365	809	4,704	9,975
累計折舊					
於2016年1月1日	(60)	(167)	(87)	–	(314)
折舊	(727)	(257)	(171)	(66)	(1,221)
出售	–	2	–	–	2
於2016年12月31日	(787)	(422)	(258)	(66)	(1,533)
賬面淨值					
於2016年1月1日	637	681	722	–	2,040
於2016年12月31日	2,310	943	551	4,638	8,442
成本					
於2017年1月1日	3,097	1,365	809	4,704	9,975
添置	960	223	–	3,315	4,498
出售	(16)	(139)	–	–	(155)
於2017年12月31日	4,041	1,449	809	8,019	14,318
累計折舊					
於2017年1月1日	(787)	(422)	(258)	(66)	(1,533)
折舊	(1,079)	(294)	(171)	(1,599)	(3,143)
出售	8	74	–	–	82
於2017年12月31日	(1,858)	(642)	(429)	(1,665)	(4,594)
賬面淨值					
於2017年1月1日	2,310	943	551	4,638	8,442
於2017年12月31日	2,183	807	380	6,354	9,724
成本					
於2018年1月1日	4,041	1,449	809	8,019	14,318
添置	1,434	173	–	769	2,376
出售	(76)	(23)	–	–	(99)
於2018年6月30日	5,399	1,599	809	8,788	16,595

附錄一

會計師報告

	電腦設備 人民幣千元	傢俬及裝置 人民幣千元	汽車 人民幣千元	租賃裝修 人民幣千元	總計 人民幣千元
累計折舊					
於2018年1月1日	(1,858)	(642)	(429)	(1,665)	(4,594)
折舊	(502)	(159)	(86)	(885)	(1,632)
出售	25	18	-	-	43
於2018年6月30日	<u>(2,335)</u>	<u>(783)</u>	<u>(515)</u>	<u>(2,550)</u>	<u>(6,183)</u>
賬面淨值					
於2018年1月1日	<u>2,183</u>	<u>807</u>	<u>380</u>	<u>6,354</u>	<u>9,724</u>
於2018年6月30日	<u>3,064</u>	<u>816</u>	<u>294</u>	<u>6,238</u>	<u>10,412</u>

貴集團物業、廠房及設備的折舊已確認如下：

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2015年 人民幣千元	2016年 人民幣千元	2017年 人民幣千元	2017年 人民幣千元 (未經審計)	2018年 人民幣千元
銷售成本	18	73	126	56	65
行政開支	64	208	629	241	357
銷售及營銷開支	70	940	2,388	1,159	1,210
	<u>152</u>	<u>1,221</u>	<u>3,143</u>	<u>1,456</u>	<u>1,632</u>

17 無形資產

	商標 人民幣千元	自行研發 軟件 人民幣千元	獲得的 軟件許可證 人民幣千元	總計 人民幣千元
成本				
於2015年1月1日	-	-	-	-
添置	-	-	4	4
於2015年12月31日	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>4</u>	<u>4</u>
累計攤銷				
於2015年1月1日	-	-	-	-
攤銷	-	-	-	-
於2015年12月31日	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>-</u>
賬面淨值				
於2015年1月1日	-	-	-	-
於2015年12月31日	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>4</u>	<u>4</u>
成本				
於2016年1月1日	-	-	4	4
其他添置	3,398	-	150	3,548
研發費用資本化	-	8,934	-	8,934
於2016年12月31日	<u>3,398</u>	<u>8,934</u>	<u>154</u>	<u>12,486</u>
累計攤銷				
於2016年1月1日	-	-	-	-
攤銷	-	(1,241)	(12)	(1,253)
於2016年12月31日	<u>-</u>	<u>(1,241)</u>	<u>(12)</u>	<u>(1,253)</u>
賬面淨值				
於2016年1月1日	-	-	4	4
於2016年12月31日	<u>3,398</u>	<u>7,693</u>	<u>142</u>	<u>11,233</u>

附錄一

會計師報告

	商標 人民幣千元	自行研發 軟件 人民幣千元	獲得的 軟件許可證 人民幣千元	總計 人民幣千元
成本				
於2017年1月1日	3,398	8,934	154	12,486
其他添置	—	—	92	92
研發費用資本化	—	31,691	—	31,691
於2017年12月31日	<u>3,398</u>	<u>40,625</u>	<u>246</u>	<u>44,269</u>
累計攤銷				
於2017年1月1日	—	(1,241)	(12)	(1,253)
攤銷	—	(5,355)	(38)	(5,393)
於2017年12月31日	<u>—</u>	<u>(6,596)</u>	<u>(50)</u>	<u>(6,646)</u>
賬面淨值				
於2017年1月1日	<u>3,398</u>	<u>7,693</u>	<u>142</u>	<u>11,233</u>
於2017年12月31日	<u>3,398</u>	<u>34,029</u>	<u>196</u>	<u>37,623</u>
成本				
於2018年1月1日	3,398	40,625	246	44,269
研發費用資本化	—	8,768	—	8,768
於2018年6月30日	<u>3,398</u>	<u>49,393</u>	<u>246</u>	<u>53,037</u>
累計攤銷				
於2018年1月1日	—	(6,596)	(50)	(6,646)
攤銷	—	(7,556)	(12)	(7,568)
於2018年6月30日	<u>—</u>	<u>(14,152)</u>	<u>(62)</u>	<u>(14,214)</u>
賬面淨值				
於2018年1月1日	<u>3,398</u>	<u>34,029</u>	<u>196</u>	<u>37,623</u>
於2018年6月30日	<u>3,398</u>	<u>35,241</u>	<u>184</u>	<u>38,823</u>

貴集團無形資產的攤銷已確認如下：

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2015年 人民幣千元	2016年 人民幣千元	2017年 人民幣千元	2017年 人民幣千元 (未經審計)	2018年 人民幣千元
銷售成本	—	1,241	5,355	2,095	7,556
一般及行政開支	—	12	38	25	12
	<u>—</u>	<u>1,253</u>	<u>5,393</u>	<u>2,120</u>	<u>7,568</u>

商標減值測試

貴集團對賬面值為人民幣3,398,000元的商標「微盟」進行減值測試，方法為將截止各報告期末或存在減值跡象的時間的可收回金額與賬面值進行比較。可收回金額乃根據公平值減出售成本計算釐定。該等計算已採用根據管理層批准的財政預算所作的除稅後現金流量預測。貴集團設定適當的預算、預測及控制流程可合理確保資料的準確性及可靠性。管理層憑藉豐富行業經驗，根據過往表現及其業務計劃以及對市場發展的預期作出預測。

貴集團於整個集團層面（現金產生單位）審閱商標，因為商標於貴集團整體業務廣泛應用。

附錄一

會計師報告

管理層根據香港會計準則第36號「資產減值」就於2016年及2017年12月31日以及2018年6月30日貴集團的商標進行減值測試。就減值測試而言，可收回金額乃根據公平值減出售成本計算釐定，有關計算列入第三級公平值層級輸入數據。計算商標的可收回金額所用的關鍵假設（包括稅後貼現率及特許權使用費率）載列如下：

	於12月31日			於6月30日
	2015年	2016年	2017年	2018年
稅後貼現率.....	不適用	22%	18%	16%
寬免特許權使用費率.....	不適用	5%	5%	5%

商標的可收回金額乃由管理層根據過往表現並就其對市場發展的預測作出的調整釐定。就釐定可收回金額所採納的預期銷售業績符合貴集團的業務計劃。稅後貼現率反映對時間價值的市場評估及有關商標的特有風險。

根據於2016年及2017年12月31日以及2018年6月30日進行的減值測試，貴集團認為並不需要計提減值。

商標的可收回金額載列如下：

	於12月31日			於6月30日
	2015年	2016年	2017年	2018年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
可收回金額.....	不適用	214,773	325,482	409,730

商標的限額載列如下：

	於12月31日			於6月30日
	2015年	2016年	2017年	2018年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
限額.....	不適用	211,375	322,084	406,332

由於限額遠大於商標的賬面值，關鍵假設的合理可能變動將不會導致於2016年及2017年12月31日以及2018年6月30日出現任何減值。

18 開發成本

不符合附註2.6(ii)所述標準的開發成本於產生時確認為費用。資本化的開發成本列為無形資產，並自該資產可供使用時起攤薄。已產生開發成本但尚無法使用的自行研發軟件列為開發成本，並須於每年年底進行減值測試。截至2015年、2016年及2017年12月31日以及2018年6月30日，已產生開發成本人民幣0元、人民幣7,343,000元、人民幣3,510,000元及人民幣15,247,000元，其符合附註2.6(ii)的標準，但尚無法使用。貴公司董事認為，根據減值評估結果，截至2016年及2017年12月31日以及2018年6月30日，毋須作出減值撥備。

開發成本減值測試

貴集團對開發成本進行減值測試，方法為將截止各報告期末或存在減值跡象的時間的可收回金額與賬面值進行比較。可收回金額乃根據公平值減出售成本計算釐定。該等計算已採用根據管理層涵蓋三年期間的最佳估計所作的除稅後現金流量預測，即自主開發軟件的估計可使用年期。貴集團設定適當的預算、預測及控制流程可合理確保資料的準確性及可靠性。管理層憑藉豐富行業經驗，根據過往表現以及其對有關新開發SaaS產品的銷售業績及市場發展的預期作出預測。

附錄一

會計師報告

貴集團審核各類SaaS產品所產生的開發成本（現金產生單位）。截至各報告期末的合共開發成本概要載列如下：

	於12月31日			於6月30日
	2015年	2016年	2017年	2018年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
開發成本.....	-	7,343	3,510	15,247

於2016年及2017年12月31日以及2018年6月30日，管理層根據香港會計準則第36號「資產減值」對貴集團的開發成本進行減值測試。就減值測試而言，可收回金額乃按照公平值減出售成本計算，該計算乃計入公平值第三層級輸入數據。對該三年減值檢討的計算乃根據管理層的最佳估計並運用現金流預測進行。

計算開發成本的可收回金額時所用的主要假設包括各類SaaS產品的估計銷售收益及以下稅後貼現率：

	於12月31日			於6月30日
	2015年	2016年	2017年	2018年
	不適用	22%	18%	16%
稅後貼現率.....	不適用	22%	18%	16%

開發成本的可收回金額乃由管理層根據過往表現而釐定，並根據其對市場發展的預期作出調整。釐定可收回金額時所採用的各新開發SaaS產品的預期銷售表現乃符合貴集團的業務規劃。稅後貼現率反映市場對時間價值及有關資產的特定風險的評估。

根據於2016年及2017年12月31日以及2018年6月30日進行的減值測試，毋須考慮減值。

開發成本的可收回金額如下：

	於12月31日			於6月30日
	2015年	2016年	2017年	2018年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
可收回金額.....	不適用	19,570	31,088	43,968

開發成本的限額如下：

	於12月31日			於6月30日
	2015年	2016年	2017年	2018年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
限額.....	不適用	12,227	27,578	28,721

附錄一

會計師報告

貴集團乃假設估計年度收益或貼現率已變動進行敏感度分析。倘預測期間的估計主要假設因以下潛在的合理變動而變動，則所減少的限額如下：

	於12月31日			於6月30日
	2015年	2016年	2017年	2018年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
於預測期間內的年度收益按10%貼現	不適用	9,307	23,297	23,234
貼現率增加1%	不適用	11,756	26,879	27,797

截至2016年及2017年12月31日以及2018年6月30日，主要假設的潛在合理變動不會導致減值。

19 按類別劃分的金融工具

	於12月31日			於6月30日
	2015年	2016年	2017年	2018年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
按攤銷成本列賬的金融資產：				
貿易應收款項及應收票據	407	14,581	30,647	33,348
其他應收款項	3,182	1,267	27,731	21,397
現金及現金等價物	8,630	28,956	21,529	857,624
按公平值計入損益的金融資產：				
短期投資	-	11,500	-	-
按公平值計入損益的金融負債：				
向投資者發行的金融工具	17,337	43,479	-	-
可贖回及可換股優先股	-	-	-	2,326,421
按攤銷成本列賬的金融負債：				
其他應付款項及應計費用 (不包括廣告主墊款、應付工資及福利及 其他應付稅項)	6,829	234,373	178,501	1,145,860
銀行借款	-	-	-	80,000

20 遞延所得稅資產

遞延所得稅乃按照負債法使用預期於回撥暫時性差額時適用的稅率就暫時性差額全數計算。

以下為匯總財務狀況表所載列經適當抵銷後的金額：

	於12月31日			於6月30日
	2015年	2016年	2017年	2018年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
遞延所得稅資產：				
— 超過12個月後收回	4,687	35,239	36,155	36,727
— 於12個月內收回	9,619	24,618	23,548	23,921
	14,306	59,857	59,703	60,648

附錄一

會計師報告

截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度各年以及截至2018年6月30日止六個月，遞延所得稅資產及負債的變動（未計及同一司法權區內的結餘相互抵銷的情況）如下：

遞延所得稅資產

	稅項虧損	合約負債	其他	總計
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
於2015年1月1日	-	10,011	491	10,502
於損益內確認	309	15,287	3,573	19,169
於2015年12月31日	309	25,298	4,064	29,671
於2016年1月1日	309	25,298	4,064	29,671
於損益內確認	(2,087)	10,213	(729)	7,397
於儲備內確認(i)	27,540	-	12,869	40,409
於2016年12月31日	25,762	35,511	16,204	77,477
於2017年1月1日	25,762	35,511	16,204	77,477
於損益內確認	2,076	15,493	(10,875)	6,694
於2017年12月31日	27,838	51,004	5,329	84,171
於2018年1月1日	27,838	51,004	5,329	84,171
於損益內確認	1,466	3,306	(1,506)	3,266
於2018年6月30日	29,304	54,310	3,823	87,437

(i) 誠如附註1.2所披露，於2016年9月，微盟企業已轉讓其全部[編纂]業務予微盟發展。於業務轉讓前，微盟發展經營除外業務，並產生轉結稅項虧損及其他可抵扣暫時性差額。該等稅項虧損及其他可抵扣暫時性差額將於業務轉讓完成後透過[編纂]業務受益，故於儲備列為視作注資。

在相關稅項利益有可能透過未來應課稅利潤變現時，方會就可抵扣暫時性差額確認遞延所得稅資產。於2015年、2016年及2017年12月31日以及2018年6月30日，貴集團並未分別就虧損及可抵扣暫時性差額人民幣24,215,000元、人民幣32,019,000元、人民幣14,599,000元及人民幣13,071,000元確認遞延所得稅資產。該等稅項虧損將於2018年至2022年到期。

遞延所得稅負債

	合約資產
	人民幣千元
於2015年1月1日	(5,255)
於損益內確認	(10,110)
於2015年1月1日	(15,365)
於2016年1月1日	(15,365)
於損益內確認	(2,255)
於2016年12月31日	(17,620)
於2017年1月1日	(17,620)
於損益內確認	(6,848)
於2017年12月31日	(24,468)
於2018年1月1日	(24,468)
於損益內確認	(2,321)
於2018年6月30日	(26,789)

附錄一

會計師報告

21 於一間附屬公司的投資－貴公司

	截至12月31日止年度			於6月30日
	2015年	2016年	2017年	2018年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
於一間附屬公司的投資	-	-	-	1,491,225

長期投資

作為重組(附註1.2)的一部分，於2018年6月27日C系列優先股(附註26)發行後，貴公司現時有責任透過微盟香港自C系列投資者購回微盟發展的全部剩餘股權，故微盟香港被視為於2018年6月27日已收購微盟發展的全部股權。購買微盟發展股權的總代價為人民幣1,341,225,000元，該代價全部由貴公司結付。由於貴公司無意自微盟香港收回代價，故實際上向微盟香港出資的現金為貴公司的注資。

於2018年6月28日，貴公司透過微盟香港向微盟發展額外注資人民幣150,000,000元。

22 預付款項、按金及其他資產

貴集團

	於12月31日			於6月30日
	2015年	2016年	2017年	2018年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
應收股東款項(i)	-	-	-	597,075
就精準營銷收益購買廣告流量的預付款項	-	30,354	87,220	282,926
代表廣告主收取的有關預付款項的 其他應收款項－第三方(ii)	-	1,232	27,683	21,309
代表廣告主收取的有關預付款項的 其他應收款項－關聯方(ii)(附註(35))	-	-	48	88
有關付款予關聯方的其他應收款項 (附註(35))	3,182	35	-	-
有關租金及物業管理費的預付款項	732	508	14,656	13,199
與增值稅退款相關的應收款項(附註(9))	-	-	5,258	5,451
按金－第三方	1,820	2,717	2,573	3,473
員工墊款	1,133	726	325	1,018
購買無形資產的預付款項	2,379	-	-	-
可收回的增值稅(「增值稅」)	1,822	4,660	846	1,511
購買廣告服務的預付款項	577	229	211	487
外包服務預付款項	-	-	-	1,339
上市開支資本化	-	-	-	6,325
其他	248	820	2,060	5,712
	<u>11,893</u>	<u>41,281</u>	<u>140,880</u>	<u>939,913</u>

貴公司

	截至12月31日止年度			截至6月30日
	2015年	2016年	2017年	2018年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
應收股東款項(i)	-	-	-	597,075

- (i) 截至2018年6月30日的應收股東款項指應收相關股東的發行普通股(附註(30))以及C系列及D系列優先股(附註(26))的未償還代價，有關代價已於2018年7月30日前悉數結清。
- (ii) 於精準營銷服務的一般業務安排中，貴集團於向媒體發佈商支付購買廣告流量的預付款項前收取廣告主墊款。在收取廣告主墊款前，貴集團有時代表該等廣告主向媒體發佈商支付預付款項，惟僅限於信譽良好的廣告主，且需獲得內部特別批准。代表廣告主支付的該等預付款項確認為其他應收款項。

附錄一

會計師報告

23 貿易應收款項及應收票據

	於12月31日			於6月30日
	2015年	2016年	2017年	2018年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
貿易應收款項.....	407	4,581	28,647	33,254
應收票據.....	-	10,000	2,000	94
	<u>407</u>	<u>14,581</u>	<u>30,647</u>	<u>33,348</u>

於2015年、2016年及2017年12月31日以及2018年6月30日，貿易應收款項的賬齡分析如下（按確認日期劃分）：

	於12月31日			於6月30日
	2015年	2016年	2017年	2018年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
0至90天.....	407	2,857	28,647	33,254
90至180天.....	-	1,724	-	-
	<u>407</u>	<u>4,581</u>	<u>28,647</u>	<u>33,254</u>

於2015年、2016年及2017年12月31日以及2018年6月30日，貿易應收款項及應收票據均以人民幣計值。

貴集團應用香港財務報告準則第9號規定的簡化模式計提預期信貸虧損。於2015年、2016年及2017年12月31日以及2018年6月30日，並未就貿易應收款項總額作出撥備（附註3）。

24 按公平值計入損益的金融資產

	於12月31日			於6月30日
	2015年	2016年	2017年	2018年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
短期投資.....	-	11,500	-	-

按公平值計入損益的短期投資為以人民幣計值的理財產品投資，截至2016年12月31日止年度，預期年收益率介乎3%至4%。該等理財產品的投資收益均無法保證，故合約現金流量不合資格僅用於支付本金及利息，因此按公平值計入損益計量。該等投資概無逾期。

(i) 於損益確認的金額

由於具備短期投資期及穩定收益率，金融資產的賬面價值與其公平值合理相若。截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度各年以及截至2017年及2018年6月30日止六個月，其他收入分別錄得人民幣0元、人民幣258,000元、人民幣14,000元、人民幣14,000元及人民幣0元的利息收入。

(ii) 風險及公平值計量

有關釐定公平值所用方法及假設的資料詳情請參閱附註3.3。

附錄一

會計師報告

25 現金及現金等價物

貴集團

	於12月31日			於6月30日
	2015年	2016年	2017年	2018年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
銀行現金.....	7,250	24,144	19,961	855,672
現金等價物(i).....	969	4,186	1,427	1,878
手頭現金.....	411	626	141	74
	<u>8,630</u>	<u>28,956</u>	<u>21,529</u>	<u>857,624</u>
最大信貸風險.....	<u>8,219</u>	<u>28,330</u>	<u>21,388</u>	<u>857,549</u>

(i) 現金等價物指存於支付寶和微信賬戶等第三方支付平台的現金結存，貴集團可隨時提取。

現金及現金等價物乃以下列貨幣計值：

	截至12月31日止年度			於6月30日
	2015年	2016年	2017年	2018年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
人民幣.....	<u>8,630</u>	<u>28,956</u>	<u>21,529</u>	<u>79,205</u>
美元.....	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>778,419</u>

貴公司

	截至12月31日止年度			於6月30日
	2015年	2016年	2017年	2018年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
銀行現金.....	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>778,419</u>
最大信貸風險.....	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>778,419</u>

現金及現金等價物乃以下列貨幣計值：

	截至12月31日止年度			於6月30日
	2015年	2016年	2017年	2018年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
美元.....	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>778,419</u>

26 按公平值計入損益的金融負債

(i) A系列、B系列及永明工具

於2014年9月22日，兩名第三方以合共出資人民幣18,000,000元的方式認購微盟企業及微盟發展的15.25%股權（統稱「A系列股權」），其中人民幣897,000元已分配至[編纂]業務。

於2015年6月11日，微盟企業及微盟發展向四名第三方發行若干工具（統稱「B系列工具」），總代價為人民幣143,500,000元（佔微盟企業及微盟發展的20.5%股權），其中人民幣7,154,000元已分配至[編纂]業務。於發行B系列工具完成後，B系列投資者及其他原股權擁有人（包括A系列股權擁有人）訂立補充股權擁有人及投資者協議，據此，A系列股權擁有人有權享有與B系列投資者同等的優先權及權利，惟B系列投資者於贖回事項中優先於A系列投資者。鑒於向A系列投資者授出的額外優先權，A系列股權已重新分類為按公平值計量計入損益的金融負債（「A系列工具」），其中人民幣707,000元已分配至[編纂]業務。A系列股權與A系列工具於修改前後的公平值差額為人民幣7,859,000元，其中人民幣392,000元已分配至[編纂]業務，並計入 貴集團截至2015年12月31日止年度的全面收益表。

於2016年3月7日，微盟企業向北京永明匯陽股權投資合夥企業（有限合夥）發行一項工具（「永明工具」），總代價為人民幣500,000,000元（佔微盟企業股權的25%），其中人民幣24,926,000元已分配至[編纂]業務。

工具的若干主要特徵如下：

清盤

在清盤事件中，不論自願或非自願，A系列及B系列工具的持有人須於向其他權益擁有人分派任何工具發行人資產或盈餘資金前及在優先於該等分派的情況下，有權從可供分派予權益擁有人發行人資產中獲得償付款項，而無論該等資產為資本、盈餘或盈利，而償付款項總額相當於A系列、B系列及永明工具各持有人向工具發行人支付的全部代價，另加所有已宣派及未支付股息。

轉換

於合資格[編纂]（定義見工具發行人組織章程大綱）結束時，A系列、B系列及永明工具將按1:1的轉換率自動轉換為普通股。

贖回

A系列及B系列工具

倘工具發行人未能於截止日期後五年內完成合資格[編纂]，於發行人收到A系列及B系列工具持有人書面通知後三十(30)日內，工具發行人須贖回全部或部份發行在外的A系列及B系列工具。贖回價為以下之中較高者：(x)贖回工具的購買價格加上年利率10%，減已在該等工具上分配及支付的任何現金股息；或(y)贖回工具的購買價格加上產品的價格(i)從支付贖回工具的購買價格之日起至支付贖回價格之日起變現的淨利潤，乘以(ii)在此期間的股權比例加權平均減已在該等工具上分配和支付的任何現金股息。

貴集團根據風險管理策略按公平值監控A系列及B系列工具，且並不會將嵌入任何衍生工具自主體工具中分開並將整個工具作為金融負債，通過公平值變動的損益按公平值計入匯總全面收益表中。

永明工具

倘工具發行人未能於2016年12月31日前完成合資格[編纂]，或2016年4月30日前實際業務表現低於承諾業務表現的80%，則於工具發行人收到永明工具持有人的書面請求後六十(60)日內，工具發行人須贖回全部發行在外的永明工具。贖回價將等於永明工具購買價的100%，另加就此應計的10%年度簡單式回報。

上述三類金融工具所得款項初步確認如下：

公平值	於發行日期 人民幣千元	於12月31日			於6月30日
		2015年 人民幣千元	2016年 人民幣千元	2017年 人民幣千元	2018年 人民幣千元
A系列工具	18,000	64,754	66,504	不適用	不適用
B系列工具	143,500	283,005	277,943	不適用	不適用
永明工具	500,000	不適用	527,696	不適用	不適用
		<u>347,759</u>	<u>872,143</u>	<u>不適用</u>	<u>不適用</u>

於2015年及2016年12月31日，向投資者發行的金融工具人民幣17,337,000元及人民幣43,479,000元已分配至[編纂]業務。截至2015年及2016年12月31日止年度，因負債本身的信貸風險變動所導致的公平值變動人民幣497,000元及人民幣237,000元於其他全面收益內確認。

於2017年1月，根據權益擁有人與A系列、B系列及永明工具持有人訂立的協議，向工具持有人授出的所有優先權已被取消，修改前後的公平值變動人民幣3,563,000元已分配至[編纂]業務且於貴集團的匯總全面收益表內確認為收益(附註10)。A系列、B系列及永明工具自此成為普通股權。

貴集團有關A系列、B系列及永明工具的估值流程

上述向投資者發行的三類金融工具的公平值乃根據獨立專業合資格估值師進行的估值而釐定。

有關A系列、B系列及永明工具的估值技術

用於釐定向投資者發行的金融工具公平值的主要估值假設如下：

貴集團已運用貼現現金流量法釐定貴公司相關權益價值及採納權益分配模式釐定向投資者發行的工具的公平值。管理層估值需要就模型不可觀察輸入數據作若干假設，當中重大不可觀察輸入數據已於下表披露。用於貼現預測現金流量的貼現率上升或平均收益增長率／永久增長率下跌會導致公平值下跌。

公平值	於12月31日			於6月30日
	2015年	2016年	2017年	2018年
貼現率	24%	22%	不適用	不適用
永久增長率	3%	3%	不適用	不適用

(ii) C系列優先股

1 微盟發展發行予C系列投資者的工具

作為重組的一部份，於2018年4月，Tencent Mobility Limited (「Tencent Mobility」) 向微盟企業收購微盟發展1%股本股份。於2018年3月3日至2018年4月21日，微盟發展訂立若干協議，據此，上海國和二期現代服務業股權投資基金合夥企業(有限合夥)(「上海國和」)透過注資人民幣50,000,000元的方式認購微盟發展2.50%的股權，並以人民幣50,000,000元收購微盟發展2.5%股權。此外，其他投資者合共自微盟企業及北京永明收購微盟發展41.45%股權(即微盟企業及北京永明當時於微盟發展持有的全部股權)(Tencent Mobility、上海國和及其他投資者，以下統稱為C系列投資者)。C系列投資者享有與貴公司於2018年6月所發行的C系列優先股相同的優先權。C系列優先股的主要條款於下文概述。

具有優先權的股權(微盟發展「發行予C系列投資者的工具」)於各發行日期的公平值與微盟發展直接收取的現金之間的差額合共為人民幣852,000,000元，其中，人民幣17,534,000元(附註7)確認為以股份為基礎的付款，人民幣834,466,000元確認為視作分派。

2 貴公司發行的C系列優先股

於2018年6月27日，作為重組的一部份，貴公司向C系列投資者發行91,031股C系列優先股，以取代微盟發展發行予C系列投資者的工具。下表載列貴公司已發行的C系列優先股的數量及投資者支付的代價。

類型	投資者	發行日期	股份數目	單價	以原貨幣計值的總代價
C系列	上海正陸投資中心 (有限合夥) (「正陸」)	2018年 6月27日	14,997	人民幣 6,668元	人民幣 100,000,000元
C系列	上海富海兆迅企業管理合夥 企業(有限合夥) (「富海」)	2018年 6月27日	14,997	人民幣 6,668元	人民幣 100,000,000元
C系列	上海盟想企業管理合夥企業 (有限合夥) (「盟想」)	2018年 6月27日	19,496	人民幣 6,668元	人民幣 130,000,000元
C系列	上海杉優韜企業管理合夥企業 (有限合夥) (「杉優韜」)	2018年 6月27日	19,496	人民幣 6,668元	人民幣 130,000,000元
C系列	Bohai Fengsheng, L.P. (「Bohai」)	2018年 6月27日	7,498	人民幣 6,668元	人民幣 50,000,000元
C系列	壹村國際控股有限公司 (「壹村」)	2018年 6月27日	7,498	1,067美元	8,000,000美元
C系列	Tencent Mobility Limited (「Tencent Mobility」)	2018年 6月27日	7,049	0.0001美元	0.7049美元
小計			<u>91,031</u>		

截至2018年6月30日，C系列優先股的公平值為人民幣1,003,101,000元，而自微盟發展發行工具後公平值變動人民幣575,989,000元已計入截至2018年6月30日止六個月的匯總全面收益表。

截至2018年6月30日，代價人民幣510,000,000元尚未償還，但其於2018年7月30日前已悉數結清。

(iii) D系列優先股

1 發行予D系列投資者的承兌票據

於2018年4月30日，六名投資者(「票據持有人」)與貴公司訂立可換股承兌票據認購協議，據此，票據持有人認購本金總額為80,000,000美元且以美元計值的可換股承兌票據(「票據」)。票據發行於2018年4月30日完成，且該等票據將於貴公司優先股出售按協議所界定的合資格融資截止後自動轉換。倘票據轉換為優先股，則優先股持有人一般應享有意向書所述的權利，該等權利與D系列股份認購協議所述者相同。D系列優先股的主要條款於下文概述。

於2018年6月26日，貴公司與票據持有人訂立認購協議，據此，票據持有人合共認購45,591股D系列優先股，且各票據持有人應向貴公司提供其所持有的正式背書為「悉數支付」的票據，而有關票據應視作悉數支付及結算，且應予以終止及註銷。該等D系列優先股已於2018年6月27日發行予票據持有人，其後所有可換股票據已被註銷。自票據發行日期起至2018年6月27日的公平值變動人民幣15,651,000元已計入截至2018年6月30日止六個月的匯總全面收益表內。

2 貴公司發行的D系列優先股

於2018年6月27日，除上述票據持有人外，四名投資者與貴公司訂立認購協議，據此，合共認購貴公司68,386股D系列優先股。

附錄一

會計師報告

下表載列 貴公司發行的D系列優先股數目及投資者已付代價。

類型	投資者	發行日期	股份數目	單價	以原貨幣計值的總代價
D系列	City-Scape Pte. Ltd. (「GIC」)	2018年 6月27日	28,494	1,755美元	50,000,000美元
D系列	CP Wisdom Singapore Pte. Ltd (「Crescent」)	2018年 6月27日	28,494	1,755美元	50,000,000美元
D系列	SIG Global China Fund I, LLLP (「SIG」)	2018年 6月27日	7,409	1,755美元	13,000,000美元
D系列	VisionGain Weimob Limited Partnership (「VisionGain」)	2018年 6月27日	3,989	1,755美元	7,000,000美元
D系列	SEAVI Limited (「Seavi Advent」) (附註i)	2018年 6月27日	14,247	1,755美元	25,000,000美元
D系列	Henlius Hong Kong Holdings Limited (「KIP」) (附註i)	2018年 6月27日	11,398	1,755美元	20,000,000美元
D系列	Promising Wealth Limited (「Strait Capital」) (附註i)	2018年 6月27日	8,548	1,755美元	15,000,000美元
D系列	ARCHina Weimob (「Keywise Capital」) (附註i)	2018年 6月27日	5,699	1,755美元	10,000,000美元
D系列	ASEAN China Investment Fund III L.P. (「UOB Venture」) (附註i)	2018年 6月27日	5,338	1,755美元	9,366,300美元
D系列	ASEAN China Investment Fund (US) III L.P. (「UOB Venture (US)」) (附註i)	2018年 6月27日	361	1,755美元	633,700美元
小計			<u>113,977</u>		

附註i：自票據轉換的D系列優先股。

截至2018年6月30日，D系列優先股的公平值為人民幣1,323,320,000元，自發行日期起的公平值變動人民幣27,592,000元已計入截至2018年6月30日止六個月的匯總全面收益表。

截至2018年6月30日，代價人民幣86,016,000,000元尚未償還，但其於2018年7月30日前已悉數結清。

(iv) C系列及D系列優先股(統稱為「優先股」)的主要條款

於2018年6月27日，合共向投資者發行91,031股C系列優先股及113,977股D系列優先股。

	股份數目	於發行日期的 公平值 人民幣千元	於2018年 6月30日的 公平值 人民幣千元
C系列優先股	91,031	994,050	1,003,101
D系列優先股	113,977	1,311,380	1,323,320
	<u>205,008</u>	<u>2,305,430</u>	<u>2,326,421</u>

優先股的主要條款概述如下：

贖回

C系列及D系列優先股持有人可在以下任何贖回事件中行使其贖回權：

- (i) **[編纂]活動：**(a) 貴公司尚未於2019年6月30日之前就[編纂]向一間認可交易所提交其[編纂]申請；(b) 貴公司就[編纂]向一間認可交易所提交的[編纂]申請於提交後遭該交易所拒絕或退回；(c) 貴公司未經認可交易所批准撤銷[編纂]申請或[編纂]申請到期；(d) 貴公司於2019年12月31日或之前未獲准[編纂]。於2018年8月30日，各優先股持有人與貴公司訂立豁免函，以豁免若干上述贖回條款，其中，各優先股持有人同意於認可交易所拒絕或退回就[編纂]提交的[編纂]申請時或之後任何時間，放棄其對貴公司行使贖回權的權利。
- (ii) **業務及業績目標：**(a) 貴公司未達致2019年及2020年業績目標總和的至少80%；(b) 適用法律或其他情況出現任何變動，導致貴集團無法進行正常業務運營長達六(6)個月以上。貴公司向認可交易所提交[編纂]申請之前，這兩個贖回部分將告終且不再具有任何法律效力。

清盤

在清盤事件中，不論自願或非自願，貴公司可合法分派予股東的所有資產及資金（滿足所有債權人的索賠及受法律優先保護的索賠後）應按以下方式分派予貴公司股東：

各優先股持有人應有權較貴公司任何其他類別或系列股份持有人優先收取相等於(i)其所持有的優先股的購買價，加上(ii)年利息10%（單利）（計算週期為付清優先股購買價之日至向有關持有人支付優先金額之日），再加上(iii)所有已宣派但未派付優先股的股息的清盤優先金額（統稱為「優先金額」）；倘於優先股持有人間分派的資產及資金不足以向該等持有人支付全部優先金額，則清算優先金額將以下列順序支付予優先股股東：首先支付予D系列優先股持有人，其次支付予C系列優先股持有人。待向全部優先股持有人全額宣派或派付清算優先金額後，貴公司可供分派予股東的剩餘資產（如有）應基於各股東當時按已轉換基準所持普通股數目，按比例分派予優先股及普通股持有人。

轉換

每股優先股可應其持有人選擇隨時轉換為繳足及不應課稅普通股，數目按發行價除以當時有效的轉換價釐定。轉換價將初步為發行價，即優先股初始轉換率為1:1，且可不時予以調整及再調整，惟倘並無調整，則轉換價會低於將自優先股轉換的普通股的面值。

於經批准[編纂]完成後，優先股將自動按當時有效的轉換價轉換為繳足及不應課稅普通股，而毋須支付任何額外代價。

貴集團有關C系列及D系列優先股的估值流程

上述向投資者發行的優先股的公平值乃根據獨立專業合資格估值師進行的估值而釐定。

有關C系列及D系列優先股的估值技術

用於釐定向投資者發行的優先股公平值的主要估值假設如下：

截至發行日期及於各報告期末，貴集團已運用貼現現金流量法釐定貴公司的相關股份價值及採納權益分配模式釐定優先股的公平值。

用於釐定優先股於截至2018年6月30日的公平值的主要估值假設如下：

貼現率：	16%
無風險利率：	2.35%
預期波幅：	32.6%

附錄一

會計師報告

27 銀行借款

	截至12月31日止年度			於6月30日
	2015年	2016年	2017年	2018年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
銀行借款.....	-	-	-	80,000

於2018年6月20日，貴集團自上海銀行借入人民幣80.0百萬元貸款，按無抵押基準的年利率6.09%計息，並將於2019年6月20日到期。

28 其他應付款項及應計費用

貴集團

	於12月31日			於6月30日
	2015年	2016年	2017年	2018年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
購買微盟發展股權的應付款項(i)	-	-	-	1,050,000
廣告主－第三方墊款.....	9,993	21,202	87,602	102,392
廣告主－關聯方墊款(附註(35)).....	-	6,030	8,215	626
應付工資及福利.....	17,005	38,421	65,301	70,350
除外業務負債(附註31).....	-	151,756	95,150	-
應付關聯方款項(附註(35)).....	-	70,809	75,115	51,075
按金.....	3,990	5,345	5,460	5,545
其他應付稅項.....	1,881	718	3,790	5,745
購買無形資產應付款項.....	-	1,019	-	-
上市開支應計費用.....	-	-	-	23,889
購買北京為盟股權的應付款項.....	-	-	-	10,000
其他應付款項及應計費用.....	2,839	5,444	2,776	5,351
	<u>35,708</u>	<u>300,744</u>	<u>343,409</u>	<u>1,324,973</u>

貴公司

	截至12月31日止年度			截至6月30日
	2015年	2016年	2017年	2018年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
購買微盟發展股權的應付款項(ii).....	-	-	-	996,459

附註：

- (i) 購買微盟發展股權的應付款項指作為重組的一部分向微盟發展股東支付的代價，其於2018年7月30日前已悉數結清。
- (ii) 貴公司與貴集團之間的差額(i)指貴公司向Weimob Holding Limited支付的代價，該代價並未支付予微盟發展的股東。

29 合約負債

合約負債指SaaS業務的顧客的預付款，而於2015年、2016年及2017年12月31日以及2018年6月30日相關服務尚未獲提供。將於各報告期末後一年內確認的部份於匯總財務狀況表中歸類為流動負債。

	於12月31日			於6月30日
	2015年 人民幣千元	2016年 人民幣千元	2017年 人民幣千元	2018年 人民幣千元
流動	77,039	141,763	192,934	217,966
非流動	28,148	101,205	145,107	141,210
	<u>105,187</u>	<u>242,968</u>	<u>338,041</u>	<u>359,176</u>
	截至12月31日止年度			截至 6月30日 止六個月
	2015年 人民幣千元	2016年 人民幣千元	2017年 人民幣千元	2018年 人民幣千元
期初結餘	40,040	105,187	242,968	338,041
添置	174,918	302,450	328,663	157,873
於收益中確認	(109,771)	(164,669)	(233,590)	(136,738)
期末結餘	<u>105,187</u>	<u>242,968</u>	<u>338,041</u>	<u>359,176</u>

30 股本及股份溢價

貴公司

	普通股數目	股本	股份溢價	總計
		人民幣千元*	人民幣千元	人民幣千元
已發行：				
於註冊成立日期				
發行普通股 (附註(a))	136,923	—	1,049	1,049
於2018年6月30日	136,923	—	1,049	1,049

附註：

* 有關金額均少於人民幣1,000元。

(a) 於2018年1月30日，貴公司於開曼群島註冊成立，其中一股面值為0.0001美元的普通股獲配發予Sertus Nominees (Cayman) Limited。同日，上述普通股以0.0001美元的代價獲轉讓予Jeff.Fang Holding Limited，且貴公司進一步向Yomi.sun Holding Limited、Alter.You Holding Limited、Forest.Lin Holding Limited、Jeff.Fang Holding Limited及Shunfeng.li Holding Limited分別發行66,330股、13,520股、11,620股、5,859股及2,670股每股面值0.0001美元的普通股（合共99,999股普通股），總代價為9.9999美元。

於2018年6月27日，貴公司發行36,923股每股面值0.0001美元的普通股，包括向Tencent Mobility Limited、上海銘映企業管理合夥企業（有限合夥）及星耀投資有限公司發行的4,684股、22,696股及9,543股普通股，代價分別為0.4684美元、160,000美元及0.9543美元。

為進行重組，Weimob Inc.向該等認購人（為微盟企業原股東）發行該等普通股，以換取原由微盟企業擁有的微盟發展股權（「**編纂**業務」）。

作為重組的一部份，微盟香港向微盟企業收購微盟發展52.95%股權，代價為人民幣291,225,000元，且該金額確認為視作分派。

截至2018年6月30日，總代價人民幣1,059,000元尚未償還並於匯總財務狀況表內確認為其他應收款項。

附錄一

會計師報告

31 股本及儲備

貴集團

	股本及儲備	按公平值 計入損益的 金融負債	以股份為基礎 的付款	總計
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
截至2015年1月1日	1,258	-	-	1,258
注資	67	-	-	67
自身信貸風險的公平值變動 (附註26)	-	(497)	-	(497)
以股份為基礎的非僱員補償開支 (附註7)	-	-	35,745	35,745
以股份為基礎的僱員補償開支 (附註8)	-	-	2,357	2,357
股權轉換為金融負債 (附註26)	(707)	-	-	(707)
與非控股股東進行的交易(ii)	(2,280)	-	-	(2,280)
截至2015年12月31日	<u>(1,662)</u>	<u>(497)</u>	<u>38,102</u>	<u>35,943</u>
截至2016年1月1日	(1,662)	(497)	38,102	35,943
自身信貸風險的公平值變動 (附註26)	-	(237)	-	(237)
以股份為基礎的僱員補償開支 (附註8)	-	-	8,664	8,664
視作分派(i)	(156,000)	-	-	(156,000)
與非控股股東進行的交易(ii)	(1,890)	-	-	(1,890)
截至2016年12月31日	<u>(159,552)</u>	<u>(734)</u>	<u>46,766</u>	<u>(113,520)</u>
截至2017年1月1日	(159,552)	(734)	46,766	(113,520)
以股份為基礎的僱員補償開支 (附註8)	-	-	11,895	11,895
視作注資(i)	17,324	-	-	17,324
金融負債轉換為股權 (附註26)	39,916	734	-	40,650
與非控股股東進行的交易(ii)	(512)	-	-	(512)
截至2017年12月31日	<u>(102,824)</u>	<u>-</u>	<u>58,661</u>	<u>(44,163)</u>
(未經審計)				
截至2017年1月1日	(159,552)	(734)	46,766	(113,520)
以股份為基礎的僱員補償開支 (附註8)	-	-	5,319	5,319
視作注資(i)	3,639	-	-	3,639
金融負債轉換為股權 (附註24)	39,916	734	-	40,650
截至2017年6月30日	<u>(115,997)</u>	<u>-</u>	<u>52,085</u>	<u>(63,912)</u>
截至2018年1月1日	(102,824)	-	58,661	(44,163)
發行普通股	1,049	-	-	1,049
股東注資	11,660	-	-	11,660
自身信貸風險的公平值變動 (附註26)	-	(2,647)	-	(2,647)
於重組期間購買微盟發展股權(iii)	(1,125,691)	-	-	(1,125,691)
以股份為基礎的僱員補償開支 (附註8)	-	-	3,859	3,859
與非控股股東進行的交易(ii)	(8,862)	-	-	(8,862)
視作注資(i)	77	-	-	77
截至2018年6月30日	<u>(1,224,591)</u>	<u>(2,647)</u>	<u>62,520</u>	<u>(1,164,718)</u>

貴公司

儲備

貴公司財務狀況表中的儲備指發行C系列優先股的代價與C系列優先股於發行日期的公平值之間的差額，即人民幣431,595,000元。

(i) 視作(分派)／注資，淨額

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2015年	2016年	2017年	2017年	2018年
	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
除外業務產生的稅項虧損.....	-	40,409	-	-	-
除外業務產生的					
可扣減增值稅進項結餘.....	-	7,205	-	-	-
除外業務負債.....	-	(243,172)	-	-	-
除外業務保持的現金					
及現金等價物.....	-	20,168	-	-	-
其他視作注資.....	-	19,390	17,324	3,639	77
	-	(156,000)	17,324	3,639	77

如附註1.2所披露，自2016年9月1日起，微盟企業將所有[編纂]業務轉讓予微盟發展。在進行該業務轉讓之前，微盟發展經營除外業務，並擁有可扣減稅項虧損及若干可扣減暫時性差額人民幣40,409,000元及增值稅進項結餘人民幣7,205,000元，可於業務轉讓完成後自[編纂]業務獲益。此外，於業務轉讓期間，微盟發展接管除外業務的現金結餘及負債總額為人民幣20,168,000元及人民幣243,172,000元。除外業務負債已於2018年3月31日前悉數結清。

截至2016年及2017年12月31日止年度的其他視作注資主要指微盟企業於業務轉讓完成後支付的若干高級管理人員薪金及[編纂]業務相關開支，直至其轉讓予微盟發展。

(ii) 與非控股股東進行的交易

於往績記錄期間與非控股股東進行的交易指現金代價超出所收購股權總賬面值的金額。非控股權益為一種所有權價值狀況，即股東擁有少於50%的發行在外股份且無法控制決策。

(iii) 購買微盟發展股權

結餘指因(1)發行具有優先權的股權(微盟發展發行予C系列投資者的工具)(達人民幣834,466,000元)^(*)(附註26(ii))及(2)向微盟企業購買微盟發展52.95%股權(達人民幣291,225,000元)(附註30)而產生的視作分派。

* 具有優先權的股權(微盟發展「發行予C系列投資者的工具」)於各發行日期的公平值與微盟發展直接收取的現金之間的差額合共為人民幣852,000,000元，其中，人民幣17,534,000元(附註7)確認為以股份為基礎的付款，人民幣834,466,000元確認為視作分派。

32 [編纂]前購股權計劃及重組期間的修訂

自2016年6月30日起，微盟企業採納一項購股權計劃(「原購股權計劃」)，據此，微盟企業每半年向其合資格員工授出購股權。原購股權計劃項下的購股權的歸屬期介乎四年至六年。一旦歸屬，購股權仍可在承授人自微盟企業或其附屬公司離職後六個月內行使。根據原購股權計劃授出的購股權的行使價為零。

於往績記錄期間確認的以股份為基礎的補償開支於下表概述：

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2015年	2016年	2017年	2017年	2018年
	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
以股份為基礎的僱員補償開支.....	2,357	8,664	11,895	5,319	10,235

附錄一

會計師報告

下表概述授予 貴公司僱員的購股權數目：

股份數目	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2015年	2016年	2017年	2017年	2018年
於1月1日.....	7,690	9,487	11,901	11,901	13,666
於年／期內授出.....	1,797	2,414	1,765	1,546	366
於年／期內行使.....	-	-	-	-	-
於年／期內沒收.....	-	-	-	-	(99)
於12月31日.....	9,487	11,901	13,666	13,447	13,933
於年／期末歸屬及行使.....	3,845	5,513	7,172	6,564	8,500

概無購股權於上表所涵蓋的期間內到期。

作為重組的一部份，根據董事會於2018年7月1日的決議，原購股權計劃被 貴公司新通過的受限制股份單位計劃所取代。歸屬條件並無變動，且修訂後並無產生重大增量成本。

33 經營所得／(所用) 現金淨額

(a) 經營所得現金

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2015年	2016年	2017年	2017年	2018年
	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
除所得稅前(虧損)/利潤.....	(97,625)	(86,088)	2,833	(2,079)	(620,454)
按下列各項調整：					
物業、廠房及設備之折舊(附註16).....	152	1,221	3,143	1,456	1,632
無形資產攤銷(附註17).....	-	1,253	5,393	2,120	7,568
出售物業、廠房及設備之虧損.....	-	5	30	5	-
金融工具之公平值變動.....	8,587	979	-	-	600,934
修改金融工具之收益(附註26).....	392	-	(3,563)	(3,563)	-
以股份為基礎的付款開支.....	38,102	8,664	11,895	5,319	27,769
利息收入.....	(190)	(50)	(78)	(45)	(51)
外匯收益.....	-	-	-	-	(576)
投資收入.....	-	(258)	(14)	(14)	-
	(50,582)	(74,274)	19,639	3,199	16,822
營運資金變動：					
貿易應收款項及應收票據增加.....	(308)	(14,174)	(16,066)	(6,556)	(2,701)
合約負債增加.....	65,147	137,781	95,073	34,353	21,135
預付款項、按金及其他資產減少/(增加).....	18,483	(27,745)	(99,599)	(51,175)	(193,833)
合約資產增加.....	(40,445)	(56,019)	(45,650)	(11,650)	(15,477)
其他應付款項及應計費用增加.....	13,132	41,452	95,996	19,245	37,896
經營所得/(所用) 現金.....	5,427	7,021	49,393	(12,584)	(136,158)

於匯總現金流量表中，出售物業、廠房及設備的所得款項包括：

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2015年	2016年	2017年	2017年	2018年
	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
賬面淨值.....	-	9	73	7	56
出售物業、廠房及設備的虧損淨額.....	-	(5)	(30)	(5)	-
出售物業、廠房及設備的所得款項.....	-	4	43	2	56

附錄一

會計師報告

(b) 非現金融資活動

如附註26所披露，非現金融資活動主要指因修改發行予投資者的金融工具而產生的股權與金融負債之間的轉換。

(c) 債務淨額對賬

	於12月31日			於6月30日	
	2015年	2016年	2017年	2018年	
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	
現金及現金等價物	8,630	28,956	21,529	857,624	
流動投資 (附註24)	-	11,500	-	-	
應付關聯方款項(i)	-	(69,809)	(74,103)	(50,063)	
除外業務負債 (附註31)	-	(151,756)	(95,150)	-	
按公平值計入損益的金融負債	(17,337)	(43,479)	-	-	
可贖回及可換股優先股	-	-	-	(2,326,421)	
銀行借款	-	-	-	(80,000)	
債務淨額	(8,707)	(224,588)	(147,724)	(1,598,860)	

	現金及現金等價物	流動投資	借款	應付關聯方款項	除外業務負債	按公平值計入損益的金融負債	可贖回及可換股優先股	總計
於2015年1月1日的								
債務淨額	-	-	-	-	-	-	-	-
現金流量	8,630	-	-	-	-	(7,154)	-	1,476
其他非現金變動	-	-	-	-	-	(10,183)	-	(10,183)
於2015年12月31日的								
債務淨額	8,630	-	-	-	-	(17,337)	-	(8,707)
除外業務附帶(i)	-	-	-	-	(243,172)	-	-	(243,172)
現金流量	20,326	11,500	-	(69,809)	91,416	(24,926)	-	28,507
其他非現金變動	-	-	-	-	-	(1,216)	-	(1,216)
於2016年12月31日的								
債務淨額	28,956	11,500	-	(69,809)	(151,756)	(43,479)	-	(224,588)
現金流量	(7,427)	(11,500)	-	(4,294)	56,606	-	-	33,385
其他非現金變動	-	-	-	-	-	43,479	-	43,479
於2017年12月31日的								
債務淨額	21,529	-	-	(74,103)	(95,150)	-	-	(147,724)
發行優先股	836,095	-	(80,000)	24,040	95,150	-	(1,269,708)	(394,423)
待收取款項	-	-	-	-	-	-	(588,475)	(588,475)
於重組時視作分派	-	-	-	-	-	-	(447,247)	(447,247)
公平值變動	-	-	-	-	-	-	(20,991)	(20,991)
於2018年6月30日的								
債務淨額	857,624	-	(80,000)	(50,063)	-	-	(2,326,421)	(1,598,860)

(i) 如附註1.2所披露，微盟發展於2016年9月將所有除外業務轉讓予萌店。於過渡期內，微盟發展代表萌店向若干顧客收取除外業務的付款，並將該等結餘列作其他應付款項。應付結餘已由微盟發展於2018年3月結清，該付款週期較一般營運週期更長，因此被視為[編纂]業務的融資安排，而相關現金結算於 貴集團的匯總現金流量表中列作融資現金流出。

34 承擔

資本承擔

於2018年5月16日，微盟發展與廣州向蜜鳥網絡科技有限公司（「廣州向蜜鳥」）及其股東訂立股份轉讓及注資協議，並合共注資人民幣17,000,000元以使其股權擁有權增至51.50%。根據該協議，於2018年7月6日，微盟發展收購廣州向蜜鳥42.75%股權，代價為人民幣6,000,000元。餘下人民幣11,000,000元將於2019年支付，且其於廣州向蜜鳥的股權擁有權將於隨後增至51.50%。

經營租賃承擔

貴集團根據不可撤銷經營租賃協議租賃辦公樓。租賃年期為一至五年，且大部份租賃協議於期滿時可根據市場價格續期。

於結算日，貴集團根據不可撤銷經營租賃就辦公設施應付的未來最低租賃款項總額如下：

	於12月31日			於6月30日
	2015年	2016年	2017年	2018年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
一年內	8,504	15,216	10,788	8,513
一年後及五年內	10,818	20,083	27,608	28,604
五年後	-	24,550	16,988	13,213
	<u>19,322</u>	<u>59,849</u>	<u>55,384</u>	<u>50,330</u>

35 關聯方交易

關聯方指有能力控制或聯合控制投資對象或可對其他可對投資對象持有權力的人士行使重大影響力的人士，須承擔或享有自其參與投資對象的可變回報的風險或權利的人士，以及可利用其對投資對象的權力影響投資者回報金額的人士。受共同控制或聯合控制的人士亦被視為關聯方。關聯方可為個人或其他實體。

(a) 貴公司董事認為，以下各方／公司為於往績記錄期間與貴集團擁有交易或結餘的關聯方：

關聯方名稱	與貴集團的關係
上海微盟企業有限公司	由孫先生控制
Shanghai Winmart Management Co., Ltd.	由孫先生控制
上海萌店信息科技有限公司	由孫先生控制
Shanghai Mengdian Finance Service Co., Ltd.	由孫先生控制
Shanghai Jingxin Information Technology Co., Ltd.	由孫先生控制

(b) 與關聯方的交易

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2015年	2016年	2017年	2017年	2018年
	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
代表關聯方購買廣告流量					
上海萌店信息科技有限公司	-	5,930	15,609	4,088	775
Shanghai Mengdian Finance Service Co., Ltd.	-	-	1,559	-	22
上海微盟企業有限公司	-	-	1,090	1,090	-
Shanghai Winmart Management Co., Ltd.	-	-	16	-	-
Shanghai Jingxin Information Technology Co., Ltd.	-	-	-	-	83
	<u>-</u>	<u>5,930</u>	<u>18,274</u>	<u>5,178</u>	<u>880</u>

附錄一

會計師報告

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2015年	2016年	2017年	2017年	2018年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元 (未經審計)	人民幣千元
自關聯方購買服務					
Shanghai Mengdian Finance Service Co., Ltd.	-	-	35	-	-
向關聯方銷售SaaS產品及相關服務					
上海微盟企業有限公司	-	-	11	11	-

上述服務費及其他交易的價格乃根據相關協議條款經訂約方同意後釐定。

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2015年	2016年	2017年	2017年	2018年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元 (未經審計)	人民幣千元
代表關聯方收取應收款項					
上海萌店信息科技有限公司	-	69,809	-	-	-
一名關聯方借款					
上海微盟企業有限公司	-	-	11,807	11,507	190,000
償還關聯方款項					
上海萌店信息科技有限公司	-	-	7,513	3,197	62,296
上海微盟企業有限公司	-	-	-	-	151,732
Shanghai Mengdian Finance Service Co.,Ltd. ...	-	-	-	-	12
	-	-	7,513	3,197	214,040
向關聯方支付按金					
上海萌店信息科技有限公司	-	35	-	-	-
關聯方償還按金					
上海萌店信息科技有限公司	-	-	35	5	-

應收／(應付) 上述關聯方款項均為無抵押、免息及按要求償還。應收關聯方款項既未逾期亦未減值。應收／(應付) 關聯方款項的賬面值與其公平值相若，並以人民幣計值。

(c) 與關聯方的年末結餘

	於12月31日		於6月30日	
	2015年	2016年	2017年	2018年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
關聯方墊款				
上海微盟企業有限公司	-	157	227	10
上海萌店信息科技有限公司	-	5,873	7,988	457
Shanghai Winmart Management Co., Ltd.	-	-	-	23
Shanghai Mengdian Finance Service Co., Ltd.	-	-	-	136
	-	6,030	8,215	626
其他應收關聯方款項				
上海萌店信息科技有限公司	-	35	-	-
Shanghai Mengdian Finance Service Co., Ltd.	-	-	31	-
Shanghai Winmart Management Co., Ltd.	-	-	17	-
Shanghai Jingxin Information Technology Co.,Ltd.	-	-	-	88
上海微盟企業有限公司	3,182	-	-	-
	3,182	35	48	88

關聯方墊款及其他應收關聯方款項的結餘屬貿易性質。

附錄一

會計師報告

應付關聯方款項

	於12月31日			於6月30日
	2015年	2016年	2017年	2018年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
Shanghai Mengdian Finance Service Co., Ltd.	-	-	12	-
上海微盟企業有限公司	-	1,000	12,807	11,075
上海萌店信息科技有限公司.....	-	69,809	62,296	-
	-	70,809	75,115	11,075

應付關聯方款項的結餘屬非貿易性質。

除外業務負債

	於12月31日			於6月30日
	2015年	2016年	2017年	2018年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
上海微盟企業有限公司	-	151,750	95,150	-
上海萌店信息科技有限公司.....	-	6	-	-
	-	151,756	95,150	-

向關聯方貸款

	於12月31日			於6月30日
	2015年	2016年	2017年	2018年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
上海微盟企業有限公司	-	-	-	40,000

向上海微盟企業有限公司的委託貸款乃屬無抵押及無擔保、免息且於2018年11月14日到期。

貴集團將於上市前結清關聯方墊款、其他應收關聯方款項、應付關聯方款項及向關聯方貸款。

(d) 主要管理層酬金

主要管理層包括 貴集團執行董事及高級管理層。就僱員服務已付或應付主要管理層的酬金如下所示：

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2015年	2016年	2017年	2017年	2018年
	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
薪金、工資及花紅	1,158	1,890	3,114	1,351	1,794
其他社會保障成本、					
住房福利及其他僱員福利.....	154	231	322	159	165
養老金成本－定額供款計劃	123	187	275	134	147
以股份為基礎的補償	717	218	5,707	2,854	1,752
	2,152	2,526	9,418	4,498	3,858

附錄一

會計師報告

36 董事福利及權益

(a) 董事及主要行政人員酬金

各董事及主要行政人員的酬金載列如下：

	薪金、工資 及花紅	其他社會 保障成本、 住房福利 及其他 僱員福利	養老金成本 — 定額 供款計劃	以股份為 基礎的補償	總計
	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
截至2015年12月31日止年度					
執行董事：					
孫先生	348	49	40	—	437
黃先生	401	49	40	717	1,207
方先生	397	49	40	—	486
游先生	12	7	3	—	22
	<u>1,158</u>	<u>154</u>	<u>123</u>	<u>717</u>	<u>2,152</u>

游先生於2015年12月獲委任為執行董事。

截至2016年12月31日止年度					
執行董事：					
孫先生	362	51	42	—	455
黃先生	471	51	42	218	782
方先生	510	51	42	—	603
游先生	404	51	42	—	497
	<u>1,747</u>	<u>204</u>	<u>168</u>	<u>218</u>	<u>2,337</u>
截至2017年12月31日止年度					
執行董事：					
孫先生	421	54	46	—	521
黃先生	567	54	46	142	809
方先生	560	54	46	—	660
游先生	547	54	46	—	647
	<u>2,095</u>	<u>216</u>	<u>184</u>	<u>142</u>	<u>2,637</u>

於往績記錄期間，概無向 貴公司非執行董事支付任何酬金。

截至2017年6月30日止六個月（未經審計）					
	薪金、工資 及花紅	其他社會 保障成本、 住房福利 及其他 僱員福利	養老金成本 — 定額 供款計劃	以股份為 基礎的補償	總計
	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
執行董事：					
孫先生	193	27	22	—	242
黃先生	248	27	22	71	368
方先生	260	27	22	—	309
游先生	235	27	22	—	284
	<u>936</u>	<u>108</u>	<u>88</u>	<u>71</u>	<u>1,203</u>

截至2018年6月30日止六個月

	薪金、工資 及花紅	其他社會 保障成本、 住房福利 及其他 僱員福利	養老金成本 — 定額 供款計劃	以股份為 基礎的補償	總計
	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
執行董事：					
孫先生	251	28	25	—	304
黃先生	322	28	25	45	420
方先生	314	28	25	—	367
游先生	314	28	25	—	367
	<u>1,201</u>	<u>112</u>	<u>100</u>	<u>45</u>	<u>1,458</u>

(b) 董事的退休及離職福利

於往績記錄期間，並無向 貴公司董事支付退休或離職福利。

(c) 就董事提供服務而向第三方提供的代價

於本年度末或往績記錄期間的任何時間，並無就董事提供服務而向第三方支付代價。

(d) 有關以董事、其受控制法人團體及關連實體為受益人的貸款、類似貸款及其他交易的資料

於往績記錄期間， 貴公司概無訂立以董事、其受控制法人團體及關連主體為受益人的貸款、類似貸款或其他交易。

(e) 董事於交易、安排或合約的重大權益

於往績記錄期間， 貴公司概無訂立涉及 貴公司業務而 貴公司董事於當中直接或間接擁有重大權益的重大交易、安排或合約。

37 或然負債

於2015年、2016年及2017年12月31日以及2018年6月30日， 貴集團並無任何或然負債。

38 期後事項

除本報告其他章節所披露者外，並無重大期後事項。

III 期後財務報表

貴公司及其附屬公司並無就2018年6月30日之後及直至本報告日期的任何期間編製經審計財務報表，亦無就2018年6月30日之後任何期間宣派、作出或派付任何股息或分派。

附錄二

未經審計備考財務資料

本附錄所載資料並不構成本文件附錄一所載由本公司申報會計師羅兵咸永道會計師事務所（香港執業會計師）編製的會計師報告的一部份，載於此僅供說明之用。

未經審計備考財務資料應與本文件「財務資料」一節及本文件附錄一所載會計師報告一併閱讀。

A. 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6月30日本公司擁有人應佔本集團匯總有形資產淨值的影響，猶如[編纂]已於2018年6月30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的匯總有形資產淨值（倘[編纂]於2018年6月30日或任何未來日期完成）。

	於2018年 6月30日 本公司擁有人 應佔本集團 未經調整 經審計匯總 有形負債淨值	[編纂] 估計所得 款項淨額	[編纂]後 可贖回及 可換股優先股 條款變動 的相關 估計影響	本公司 擁有人應佔 本集團 未經審計 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2	附註3		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	人民幣元	港元
按[編纂]每股[編纂][編纂]港元 (按[編纂][編纂]%後)計算.....	(1,993,451)	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
按[編纂]每股股份[編纂]港元計算.....	(1,993,451)	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
按[編纂]每股股份[編纂]港元計算.....	(1,993,451)	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]

附註：

- 於2018年6月30日本公司擁有人應佔經審計匯總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6月30日本公司擁有人應佔本集團經審計匯總負債淨值約人民幣1,954,628,000元為基礎，並就2018年6月30日的本公司擁有人應佔無形資產約人民幣38,823,000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）以及按[編纂]每股股份[編纂]港元（按[編纂][編纂]%後），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20,146,000元，該款項已於2018年6月30日入賬列入匯總全面收益表）後計算得出。且並無計及因[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。

3. 於經批准[編纂]完成後，所有C系列及D系列優先股將獲自動轉換為繳足及不應課稅普通股。該等C系列及D系列優先股將由負債轉為權益。因此，就未經審計備考財務資料而言，本公司擁有人應佔未經審計備考經調整有形資產淨值將增加人民幣[編纂]元，即優先股於截至2018年6月30日之賬面值。
4. 假設[編纂]已於2018年6月30日完成，未經審計備考經調整每股有形資產淨值乃經作出以上各段所述調整後，按照合共[編纂]股已發行股份（包括於本文件日期已發行的股份及根據[編纂]、完成C系列及D系列優先股按轉換率1:1轉換的205,008股繳足及不應課稅普通股以及[編纂]將予發行的股份）計算，並無計及因行使[編纂]可予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予發行的任何股份。
5. 就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0.88198元兌1.00000港元的匯率（由中國人民銀行於2018年12月4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。
6. 概無作出調整以反映本集團於2018年6月30日後訂立的任何交易結果或其他交易。

以下為[編纂] (香港執業會計師) 發出的報告全文，以供載入本文件內。

[編纂]

[編纂]

[編纂]

本公司組織章程概要

1 組織章程大綱

本公司組織章程大綱於2018年12月6日獲有條件採納，當中列明（其中包括）本公司股東的責任為有限，本公司的成立宗旨並無限制，而本公司有全部的權力及授權履行任何未被公司法或開曼群島任何其他法律所禁止的宗旨。

組織章程大綱可供查閱，查閱地址載於附錄五「送呈香港公司註冊處處長及備查文件」。

2 組織章程細則

本公司組織章程細則於2018年12月6日獲有條件採納，並包含以下條文：

2.1 股份類別

本公司的股本包含普通股。於細則獲採納日期，本公司的股本為500,000美元，分為5,000,000,000股每股面值0.0001美元的股份。

2.2 董事

(a) 配發及發行股份的權力

在公司法、組織章程大綱及細則的規限下，本公司未發行的股份（無論是否其原有或任何已增加資本）應由董事處置，董事可按其釐定的時間、對價及條款向其釐定的人士提呈、配發股份、就此授出購股權或以其他方式處置股份。

在組織章程細則及本公司於股東大會發出的任何指示的規限下，以及在不損害任何現有股份持有人所獲賦予或任何類別股份所附有之任何特權的情況下，董事可按其釐定的時間及代價向其釐定的人士發行可能附有有關股息、投票權、歸還資本或其他方面的優先、遞延、合資格或有其他特權或限制的任何股份。在公司法及任何股東所獲賦予或任何類別股份所附有之任何特權的規限下，任何股份可在特別決議案的批准下按本公司或股份持有人有權選擇贖回該等股份的條款獲發行。

(b) 出售本公司或任何附屬公司資產的權力

本公司之業務由董事管理。除組織章程細則指明賦予董事之權力及授權外，董事可行使一切權力，並執行本公司可行使、執行或批准的一切行動及事宜，而該等權力、行動及事宜並非組織章程細則或公司法明確指示或規定須由本公司於股東大會上行使或執行者，惟不得違反公司法條文及組織章程細則及任何由本公司不時於股東大會制定的規例（須與該等條文或組織章程細則一致而該項規例不得使董事原應有效的行動在制定該規例後失效）。

(c) 對離職的補償或付款

凡向董事或前任董事支付款項作為離職補償，或其退任的對價或有關的付款（並非合約規定須付予董事者）必須事先由本公司在股東大會批准。

(d) 向董事提供的貸款

組織章程細則載有禁止向董事或其各自緊密聯繫人提供貸款的條文，其等同於公司條例所實施的限制。

(e) 購買股份的財務資助

按照所有適用法律，本公司可向本公司、其附屬公司或任何控股公司或該控股公司的任何附屬公司的董事及僱員，就有關購買本公司或其任何附屬公司或控股公司的股份提供財務資助。此外，受所有適用法律的規限下，本公司可向信託人，就收購以本公司、其附屬公司或任何控股公司或該控股公司的任何附屬公司的僱員（包括受薪董事）的利益持有的本公司股份或其任何附屬公司或控股公司的股份，提供財務資助。

(f) 披露於與本公司或其任何附屬公司所訂立的合約中所擁有的權益

任何董事或建議委任的董事不得因其職位而失去以賣方、買方或任何其他身份與本公司訂立合約的資格，且任何該等合約或由本公司或本公司的代表與任何人士、公司或合夥人訂立而任何董事為其中的股東或於其中有利益關係的其他合約或安排亦不得因此撤銷。參加訂約或身為股東或在其中擁有利益關係的任何董事毋須因其董事職務或由此而建立的受託關係，向本公司交出其由任何此等合約或安排所獲得的利潤，惟倘該董事於該合約或安排中擁有重大利益，其必須於最早召開的董事會會議在其切實可行的情況下申報其利益的性質，方式為明確地或透過一般通告指明，按照通告所示事實為理由，其被視為於本公司可能訂立的任何特殊描述的合約中擁有權益。

董事不得就其或其任何緊密聯繫人（或按上市規則要求，該董事的其他聯繫人）有任何重大利益的任何合約或安排或任何其他建議的任何董事決議案投票（亦不可計入法定人數內），倘董事就此投票，其投票將不獲計算（其亦不會計入該決議案的法定人數內），惟此項限制不適用於下列任何情況，包括：

- (i) 就董事或其任何緊密聯繫人在本公司或其任何附屬公司的要求下或為該等公司的利益借出款項或由其引致或承擔的責任而向該董事或彼等提供任何抵押或彌償保證；
 - (ii) 就董事或其任何緊密聯繫人本身／彼等為本公司或其任何附屬公司的債項或債務承擔全部或部份責任而向第三方提供任何抵押或彌償保證，及不論單獨或共同作出擔保或彌償保證或給予抵押；
 - (iii) 有關提呈發售本公司或任何本公司可能創辦或擁有權益的其他公司股份、債權證或其他證券（或由本公司或該等公司發售）以供認購或購買，而董事或其任何緊密聯繫人因有參與有關發售的[編纂]或分[編纂]而有或將有利益關係的任何建議；
 - (iv) 有關本公司或其任何附屬公司的僱員利益的任何建議或安排包括：
 - (A) 採納、修改或執行董事或其任何緊密聯繫人可能佔有利益的任何僱員購股計劃或任何股份獎勵計劃或購股權計劃；或
 - (B) 有關採納、修改或執行其有關本公司或其任何附屬公司董事、其緊密聯繫人及僱員的養老金或公積金或退休、身故或傷殘撫恤計劃，而並無給予任何董事或其任何緊密聯繫人一般不會給予與該計劃或基金有關類別的人士的任何特權或利益；及
 - (v) 董事或其任何緊密聯繫人僅因其／彼等於本公司股份或債權證或其他證券的權益而與其他持有本公司股份或債權證或其他證券的人士一樣以相同方式擁有權益的任何合約或安排。
- (g) 酬金

董事可就其服務收取由董事或本公司於股東大會（視情況而定）不時釐定的酬金。除非釐定酬金的決議案另有規定，否則酬金按董事同意的比例及方式分派予董事，如未能達成協議，則由各董事平分，惟任職時間少於整段有關酬金期間

的任何董事僅可按其任職時間比例收取酬金。該等酬金為擔任本公司任何受薪工作或職位的董事因擔任該等工作或職位而獲得的任何其他酬金以外的酬金。

董事在執行董事職務時可報銷所引致或與此相關的所有合理的支出（包括往返交通費），包括出席董事會會議、委員會會議或股東大會的往返交通費，或處理本公司業務或執行董事職務引致的其他費用。

倘任何董事應本公司要求提供任何特殊或額外服務，則本公司董事可向其支付特殊酬金。此特殊酬金可以薪金、佣金或分享利潤或其他經認可的方式支付予該董事，作為其擔任董事所得一般酬金外的額外報酬或代替其一般酬金。

董事可不時釐定執行董事或獲本公司委任任何其他管理職務的董事的酬金，以薪金、佣金或分享利潤或其他方式或以上全部或任何方式支付，並可包括由董事不時決定的其他福利（包括購股權及／或養老金及／或約滿酬金及／或其他退休福利）及補貼。上述酬金為其作為董事原應收取的酬金以外的報酬。

(h) 退任、委任及免職

董事可隨時及不時委任任何人士出任董事，以填補臨時空缺或出任新增的董事職位。按上述方式委任的任何董事，任期將於本公司下屆股東大會舉行時屆滿，屆時合資格者可於會上重選連任。

本公司可通過普通決議案在任何董事（包括董事總經理或其他執行董事）任期屆滿前罷免其職務，而毋須理會組織章程細則有所規定或本公司與該董事曾訂立的任何協議中的任何有關內容（但不得損害該董事就其身為董事的職銜被終止或任何因該董事的職銜被終止而導致其任何其他職位的委任被終止而應得的索償或損害賠償）。本公司可通過普通決議案委任其他人士填補其職位。按上述方式委任的任何董事僅可於其接替的董事未被罷免時原定出任董事的期間內出任董事。本公司亦可通過普通決議案選任任何人士為董事，以填補臨時空缺或出任新增的董事職位。按上述方式委任的任何董事之任期將於本公司下屆股東大會舉行時屆滿，屆時合資格者可於會上重選連任，惟不會被計入釐定董事數目及於該股東大會中須輪席告退的董事之列。任何未經董事推薦的人士均不可於任何股東大會獲選為董事，除非在不早於寄發指定進行該選舉的大會通知後起計直至不多於該大會舉行日期前7天止的最少7天期間內，由有權出席大會並於會上投票的本公司股東（並非該獲提名人士）以書面通知本公司秘書，表示擬於會上提名該名人士參加選舉，並遞交該名擬獲提名人士簽署的書面通知以證明其願意參與選舉，則作別論。

毋須以持有股份作為出任董事的資格，出任董事亦無任何具體年齡限制。

在下列情況下董事須離職：

- (i) 倘若該董事向本公司的註冊辦事處或其香港主要辦事處以書面發出辭職通知；
- (ii) 倘若任何有管轄權的法院或政府官員根據董事現時或可能神志紊亂或因其他原因而不能處理其事務而發出命令且董事議決將其撤職；
- (iii) 倘若董事在未有告假的情況下而連續12個月缺席董事會會議（除非其本身已委任替任董事代其出席）且董事議決將其撤職；
- (iv) 倘若董事破產或收到針對其發出的財產接管令或停止支付款項或與其債權人全面達成協議；
- (v) 倘若法例或組織章程細則規定終止或禁止其出任董事；
- (vi) 倘若由當時不少於四分之三的董事（包括其本身）（倘非整數，則以最接近的較低整數為準）簽署的書面通知將其撤職；或
- (vii) 倘若本公司股東根據組織章程細則通過普通決議案將其撤職。

於本公司每年的股東週年大會上，三分之一的在任董事，或倘若董事數目並非三或三的倍數，則以最接近但不少於三分之一的董事須輪席告退，惟每名董事（包括按特定任期獲委任的董事）均須最少每3年輪席告退一次。任滿告退的董事的任期將有效直至大會結束時為止（其於該大會上退任並合資格再重選連任）。本公司於有任何董事任滿告退的任何股東週年大會上，可再重選類似數目的人士出任董事以填補空缺。

(i) 借貸權力

董事可不時酌情行使本公司全部權力為本公司籌集或借貸或擔保償付任何款項，及將其業務、物業及資產（現時及日後）與未催繳資本或其中任何部份作為按揭或抵押。

(j) 董事會會議程序

董事可在世界任何地點共同舉行會議以處理事務、召開續會及其認為適當的方式調整會議及程序。在任何董事會會議上提出的問題須經大多數票數表決釐定。若票數相同，則會議主席可投第二票或投決定票。

2.3 修訂組織章程文件

除以特別決議案通過外，不得更改或修訂組織章程大綱或細則。

2.4 修訂現有股份或股份類別的權利

如本公司股本在任何時間分為不同類別股份時，在公司法的規定下，除非某類股份的發行條款另有規定，否則，當時已發行的任何類別股份所附有的全部或任何權利，可經由不少於持有該類已發行股份面值四分之三的持有人書面同意，或經由該類股份持有人在另行召開的大會上通過特別決議案批准而修訂或廢除。倘組織章程細則中關於股東大會的所有規定經作出必要修訂後亦適用於該等另行召開的大會，惟任何該等大會及其續會的法定人數須為於召開有關會議之日合共持有該類已發行股份面值不少於三分之一的人士（或其受委代表或正式獲授權代表）。

除非有關股份所附權利或其發行條款另有規定，否則，賦予任何類別股份的持有人的特別權利不可以因設立或進一步發行與其享有同等權益的股份而視為已被修訂。

2.5 更改股本

不論當時所有法定股本是否已經發行，亦不論當時所有已發行股份的股本是否已繳足股款，本公司可不時通過普通決議案以增設新股份而增加股本，新股本數額由有關決議案規定，並將股份分為決議案所規定的面額。

本公司可不時以普通決議案：

- (a) 將所有或任何部份股本合併及分為面額大於現有股份的股份。在合併任何已繳足股款的股份並將其分為面額大於現有股份的股份時，董事或須以其認為適當的方式解決任何可能出現的困難，尤其是（在不影響前述的一般性原則下）將予合併股份的持有人之間如何決定將何種股份合併為一股合併股份。此外，倘任何人士因股份合併而獲得不足一股的合併股份，則該零碎股份可由董事就此委任的人士出售，該人士可將售出的零碎股份轉讓

予買方，而該項轉讓的有效性不應受質疑，並將出售所得款項（扣除有關出售費用）的淨額分派予原應獲得零碎合併股份的人士，或按彼等的權利及利益的比例分派，或為本公司利益而支付予本公司；

- (b) 按公司法條文的規定，註銷在有關決議案通過當日仍未被任何人士認購或同意認購的所有股份，並將股本按所註銷股份的數額減少；及
- (c) 將全部或部份股份數額拆分為少於當時組織章程大綱規定的數額，惟不得違反公司法條文的規定，且有關拆細股份的決議案可決定（因上述拆細而產生之股份的持有人之間）其中一股或多股股份可較其他股份有優先權或其他特別權利，或有遞延權利或限制，而任何該等優先權或其他特別權利、遞延權利或限制為本公司可附加於未發行或新股份者。

本公司可以在符合公司法指定的任何條件下，以特別決議案根據任何授權形式減少股本或任何資本贖回儲備。

2.6 特別決議案 – 須以大多數票通過

根據組織章程細則，「特別決議案」一詞按公司法的定義指須由有權投票的本公司股東在股東大會親身或（若股東為公司）由其正式獲授權代表或委任代表（若允許委任代表）以不少於四分之三大多數票通過的決議案，而指明擬提呈特別決議案的有關大會通告已正式發出，並包括由全部有權在本公司股東大會投票的股東以書面方式在一份或多份經一位或以上該等股東於文書上簽署批准的特別決議案，而以此方式獲採納的特別決議案的生效日期為簽署該文書或（如多於一份）最後一份文書的簽署日期。

另一方面，根據組織章程細則，「普通決議案」一詞指須由有權投票的本公司股東在根據組織章程細則規定舉行的股東大會親身或（如股東為公司）由其正式獲授權代表或委任代表（若允許委任代表）以簡單多數票通過的決議案，亦包括由上述本公司全體股東書面批准的普通決議案。

2.7 表決權

在任何類別股份當時附有的有關表決的任何特別權利、特權或限制的規限下，於任何股東大會上以投票方式表決時，每位親身出席大會的股東（或若股東為公司，則其正式獲授權代表）或委任代表，可就本公司股東名冊中以其名義登記的每股股份投一票。

當任何股東根據上市規則須就任何特別決議案放棄投票或受限制而只能投票贊成或反對任何特別決議案，該名股東或其代表所投任何違反該有關規定或限制的投票不會計算在內。

如為任何股份的聯名登記持有人，任何一名該等人士可就該股份於任何大會上親身或由委任代表投票，猶如其為唯一有權投票者；倘多於一名該等聯名持有人親身或由委任代表出席任何大會，則有關聯名股份排名最優先或（視情乎而定）較優先的出席人士為唯一有權投票者，就此而言，優先次序應按股東名冊就有關聯名股份的聯名股東排名為準。

被任何有管轄權法院或政府官員頒令指其現時或可能精神紊亂或因其他理由不能處理其事務的本公司股東，可由其他在此情況下獲授權的人士代其投票，而該位人士可委任代表投票。

除組織章程細則明確規定或董事另有決定外，並未正式登記為本公司股東，及未就其股份於到期時支付應付本公司的所有款項的人士，不得親身或由委任代表出席任何股東大會或於會上投票（作為本公司其他股東的委任代表除外）或計入法定人數內。

在任何股東大會上，任何提呈大會表決的決議案概以投票方式表決，惟大會主席可根據上市規則規定准許就純粹與程序或行政事宜有關的決議案以舉手方式表決。

倘本公司股東為一家認可結算所（或其代名人），則可授權其認為適當的人士作為其委任代表或受委代表，出席本公司任何股東大會或本公司任何類別股東大會，惟倘超過一名人士獲授權，則授權書須列明各名獲授權人士所代表的股份數目及類別。根據本規定獲授權的人士有權代表認可結算所（或其代名人）行使該結算所可行使的同樣權利及權力（包括在允許以舉手方式表決時可個別舉手投票的權利），猶如該認可結算所（或其代名人）為持有該授權書指定的股份數目及類別的本公司個別股東。

2.8 股東週年大會及股東特別大會

本公司須於每年在上屆股東週年大會後不多於15個月（或聯交所可能批准的較長期間）內召開一次股東大會作為其股東週年大會。召開股東週年大會的通告中須指明其為股東週年大會。

董事會可於其認為適當的時候召開股東特別大會。股東大會亦可應任何兩名或以上股東的書面要求而召開，有關要求須送達本公司於香港的主要辦事處（或倘本公司不再設置上述主要辦事處，則為註冊辦事處），當中列明大會的主要商議事項並由請求人簽署，惟該等請求人於送達要求之日須持有不少於本公司十分之一的附帶於本公司股東大會上投票的權利的繳足股本。股東大會亦可應任何一名屬認可結算所（或其代名人）的股東的書面要求而召開，有關要求須送達本公司於香港的主要辦事處（或倘本

公司不再設置上述主要辦事處，則為註冊辦事處)，當中列明大會的主要商議事項並由請求人簽署，惟該請求人於送達要求之日須持有不少於本公司十分之一的附帶於本公司股東大會上投票的權利的繳足股本。倘董事於送達要求之日起計21日內並無正式安排召開將在其後21日內舉行的大會，則請求人自身或持有所有請求人總投票權50%以上的任何請求人可按盡量接近董事召開大會的相同方式召開股東大會，惟按上述方式召開的任何大會不得於送達要求之日起計三個月屆滿後召開，且本公司須向請求人償付因董事未有召開大會而致使彼等產生的所有合理開支。

2.9 賬目及核數

按公司法的規定，董事須安排保存足以真確及公平反映本公司業務狀況及顯示和解釋其交易及其他事項所需的賬冊。

董事可不時決定是否，及以何種程度、時間及地點及在何種情況或規例下，公開本公司賬目及任何賬冊或其一，供本公司股東（本公司行政人員除外）查閱。除公司法或任何其他有關法例或規例賦予權利或獲董事授權或本公司在股東大會上所批准外，任何股東無權查閱本公司任何賬目、賬冊或文件。

從首屆股東週年大會起，董事須安排編製及於每屆股東週年大會向本公司股東呈報有關期間的損益賬（就首份賬目而言，由本公司註冊日開始；就任何其他情況而言，則由上一份賬目刊發後開始），連同於損益賬結算日的資產負債表、董事對於有關損益賬涵蓋期間本公司損益及於有關期末本公司財務狀況的報告、有關該等賬目的核數師報告以及法律可能規定的其他報告及賬目。將於股東週年大會向本公司股東呈報的文件副本，須於該大會日期前不少於21日按組織章程細則規定以本公司送達通告的方式，寄予本公司各股東及本公司各債權證持有人，惟本公司毋須將該等文件副本寄予本公司不知悉其地址的任何人士或超過一位聯名股份或債權證持有人。

2.10 核數師

本公司須在每一屆股東週年大會委任本公司一名或多名核數師，任期至下屆股東週年大會。於核數師任期屆滿前將其罷免須由股東於股東大會上以普通決議案批准。核數師酬金由本公司於委任核數師的股東週年大會上釐定，惟本公司可在任何特定年度於股東大會上授權董事釐定核數師的酬金。

2.11 會議通告及議程

股東週年大會須以不少於21日的書面通告召開，任何其他股東特別大會須以不少於14日的書面通告召開。通知期不包括遞交之日或視作遞交之日及所通知之日，而通告須列明會議時間、地點及議程以及將於會議中討論的決議案及該事項的一般性質詳情。召開股東週年大會的通告須指明該會議為股東週年大會，而召開會議以通過特別決議案的通告須指明擬提呈一項特別決議案。每份股東大會通告均須發予本公司核數師及所有本公司的股東（惟按照組織章程細則或所持有股份的發行條款規定無權獲本公司發出該等通告者除外）。

儘管本公司會議的開會通知期可能較上述規定者為短，在下列人士同意下，有關會議仍視作已正式召開：

- (a) 倘召開股東週年大會，則由全體有權出席及投票的本公司股東或彼等的委任代表；及
- (b) 倘召開任何其他會議，則由有權出席及投票的大多數股東（合共持有的股份以面值計不少於具有該項權利的股份的95%）。

2.12 股份轉讓

股份轉讓可以通用格式或董事可能批准的任何其他格式（須與聯交所規定的標準轉讓格式一致）的轉讓文據進行。

轉讓文據須由轉讓人及（除非董事另有決定）承讓人雙方或其代表簽署。在承讓人姓名列入本公司的股東名冊前，轉讓人仍得視為股份的持有人。所有轉讓文據均由本公司保留。

董事可拒絕登記任何未繳足股份或本公司擁有留置權的股份轉讓。董事亦可拒絕登記任何股份的任何轉讓，除非：

- (a) 向本公司提交轉讓文據連同有關的股票（於轉讓登記後將予註銷），及董事合理要求可證明轉讓人有權進行轉讓的其他證明；
- (b) 轉讓文據只涉及一類股份；
- (c) 轉讓文據已妥為蓋上厘印（如需蓋厘印者）；
- (d) 如將股份轉讓給聯名持有人，則獲轉讓股份的聯名持有人不得超過四名；

- (e) 有關股份不涉及以本公司為受益人的任何留置權；及
- (f) 就此向本公司支付不超出聯交所不時釐定的最高應支付費用（或董事不時要求的較低數額）。

如董事拒絕登記任何股份轉讓，須在向本公司提出轉讓的日期起兩個月內向轉讓人及承讓人發出拒絕登記通知。

轉讓登記通過在聯交所網站以發佈廣告的方式或根據上市規則按本公司按組織章程細則規定的電子方式送達通知的電子通信方式或於報章以發佈廣告的方式發出10個營業日通知（或如供股則為6個營業日通知），可暫停辦理且本公司股東名冊可於董事不時決定的期間及時間內關閉，惟在任何年度內，停止辦理轉讓登記或關閉本公司股東名冊的期間不得超過30日，或本公司股東以普通決議案決定的較長期間，惟該期間在任何一年均不得超過60日。

2.13 本公司購回本身股份的權力

根據公司法及組織章程細則，本公司有權在若干限制下購回本身的股份，惟董事只可根據股東於股東大會授權的方式代表本公司行使該權力，並只可根據聯交所與香港證券及期貨事務監察委員會不時實施的任何適用規定作出。已購回的股份將會於購回後被視為已註銷。

2.14 本公司任何附屬公司擁有股份的權力

組織章程細則並無關於附屬公司擁有股份的規定。

2.15 股息及其他分派方式

根據公司法及組織章程細則，本公司可在股東大會宣佈以任何貨幣宣派股息，惟股息不得高於董事所建議者。本公司只可從合法可供分派的本公司利潤及儲備中（包括股份溢價）宣派或派付股息。

除任何股份所附權利或發行條款另有規定者外，就派付股息的整個期間內未繳足的任何股份而言，一切股息須按派付股息的任何期間的實繳股款按比例分配及派付。就此而言，凡在催繳前就股份所繳付的股款將不會視為股份的實繳股款。

董事可不時向本公司股東派付董事認為就本公司利潤而言屬合理的中期股息。倘董事認為可供分派利潤可派付股息時，其亦可每半年或以董事選擇其他期間以固定比率派付股息。

董事可保留就本公司有留置權的股份所應支付的任何股息或其他應付款項，亦可將該等股息或款項用作抵償具有留置權的債務、負債或協定。董事亦可從本公司任何股東應獲派的任何股息或其他應付款項中扣減其當時應付本公司的所有催繳股款、分期股款或其他應付款項（如有）。

本公司毋須承擔股息的利息。

當董事或本公司在股東大會上議決就本公司股本派付或宣派股息時，董事可繼而議決：(a)配發入賬列為繳足股款的股份作為支付全部或部份該等股息，而所配發的股份須與承配人已持有的股份屬於相同類別，惟有權獲派股息的本公司股東可選擇以現金收取該等股息（或部份股息）以代替配發；或(b)有權獲派該等股息的本公司股東可選擇獲配發入賬列為繳足股款的股份以代替董事們認為適合的全部或部份股息，而所配發的股份須與承配人已持有的股份屬於相同類別。本公司在董事建議下亦可通過普通決議案，就本公司任何一項特定股息議決（儘管有上述情況）指定該股息可透過配發入賬列為繳足股款的股份悉數支付股息，而不給予本公司股東選擇以現金收取該等股息以代替配發的權利。

應以現金支付予股份持有人的任何股息、利息或其他應付款項可以支票或股息證的方式郵寄至本公司股東的登記地址，或如屬聯名持有人，則郵寄至在本公司股東名冊有關聯名股份排名首位的人士的登記地址或持有人或聯名持有人以書面通知指定的該等人士及地址。所有以上述方式寄發的支票或股息證應以應付予抬頭人的方式付予有關持有人或有關股份聯名持有人在本公司股東名冊排名首位者，郵誤風險由彼等承擔，而當付款銀行支付任何該支票或股息證後，即表示本公司已經就支票或股息證所指的股息及／或紅利付款（儘管其後可能發現支票或股息證被竊或其上的任何背書為假冒）。若有關支票或股息證連續兩次未能兌現，本公司可終止寄發有關股息的支票或股息證。然而，倘股息支票或股息證於首次發送時未能送達而遭退還，本公司可行使權力終止發送有關股息的支票或股息證。兩位或以上聯名持有人的其中任何一人可就應付有關該等聯名持有人所持股份的股息或其他應付款項或可分派資產發出有效收據。

任何於宣派股息六年後仍未領取的股息可由董事沒收，撥歸本公司所有。

在本公司股東於股東大會同意下，董事可規定以分派任何種類的指定資產（尤其是任何其他公司的繳足股份、債權證或可認購證券的認股證）的方式代替全部或部份股息，而當有關該等分派出現任何困難時，董事可以其認為適當的方式解決，尤其可不理會零碎配額，將零碎股份調高或調低或規定零碎股份須累算撥歸本公司利益，亦可為分派而釐定該等指定資產的價值，並可決定按所釐定的價值向本公司任何股東支付現金，以調整各方的權利，並可在董事認為適當的情況下將該等指定資產交予信託人。

2.16 受委代表

任何有權出席本公司會議及於會上投票的本公司股東，均有權委任他人（須為個人）作為受委代表，代其出席會議及於會上投票，而受委代表享有與該股東同等的發言權。受委代表毋須為本公司股東。

代表委任文據須為通用格式或董事不時批准的其他格式，使股東可指示其受委代表在委任表格相關的會議上，就將予提呈的各項決議案投票贊成或反對，或在未有指示或指示有抵觸的情況下，酌情自行投票。代表委任文據視為授權受委代表對提呈會議的決議案修改酌情投票。除代表委任文據另有規定外，只要有關會議的續會在大會原定舉行日期後12個月內舉行，該代表委任文據於續會期間仍然有效。

代表委任文據須以書面作出，並須由委任人或獲書面授權的代理人親筆簽署，如委任人為公司，則須加蓋公司印鑑或由高級職員、代理人或其他獲授權人士親筆簽署。

代表委任文據及（如董事要求）已簽署的授權書或其他授權文件（如有），或經由公證人核實的授權書或授權文件副本，須早於有關文據所列人士可投票的會議或續會指定舉行時間48小時前，送往本公司註冊辦事處（或召開會議或任何續會的通告或隨附的任何文件所指明的其他地點）。倘在該會議或續會日期後舉行投票，則須早於指定舉行投票時間48小時前送達。否則，代表委任文據視為無效。代表委任文據於簽署日期起計12個月後失效。送交代表委任文據後，本公司股東仍可親身出席有關會議，並於會上表決或進行投票，在此情況下，有關委任代表文據被視作撤回。

2.17 催繳股款及沒收股份

董事可不時向本公司股東催繳有關彼等所持股份尚未繳付且毋須依據配發條件按指定付款期繳付的款項（不論為股份面值或溢價或其他方式），而本公司各股東須於指定時間及地點（惟本公司已向其發出須有不少於14日的通知，指明付款時間及地點及收款人）向該人士支付催繳股款的款項。董事可決定撤回或延遲催繳股款。被催繳股款的人士在其後轉讓有關被催繳股款的股份後仍有責任支付被催繳的股款。

催繳股款可以一整筆款項或分期支付，並被視作於董事授權作出催繳的決議案通過當日支付。股份聯名持有人須共同及個別負責支付所有該等股份的催繳款項及分期款項或有關的其他到期款項。

倘若股份的催繳股款在指定付款日期之前或該日尚未繳付，則欠款人士須按董事可能決定的利率（不超過年息15厘）支付由指定付款日期至實際付款日期有關款項的利息，但董事可豁免繳付全部或部份該等利息。

如任何股份的催繳股款或分期股款在指定付款日期後仍未支付，則董事可於股款任何部份仍未繳付時隨時向該等股份的持有人發出通知，要求支付未付的催繳股款或分期股款連同應計及可能累計至實際付款日期的利息。

該通知須指明通知規定付款當日或之前的另一付款期限（不早於送達該通知日期後14日）及付款地點，並表明若仍未能在指定日期或之前前往指定地點付款，則有關催繳股款或分期股款尚未繳付的股份可遭沒收。

若股東不依有關通知的要求辦理，則通知涉及的任何股份於其後但在支付通知所規定的所有催繳股款或分期股款及應付利息前，可隨時由董事通過決議案予以沒收。沒收將包括有關被沒收股份的所有已宣派但於沒收前仍未實際支付的股息及紅利。被沒收的股份將被視為本公司的財產，可以再次配發、出售或以其他方式處置。

被沒收股份的人士將不再就有關被沒收股份為本公司股東，而雖然已被沒收股份，惟仍有責任向本公司支付於沒收之日應就該等股份付予本公司的全部款項，連同（倘董事酌情規定）由沒收之日至付款日期為止期間以董事可能規定不超過年息15厘的利率計算的利息，而董事可要求付款而毋須就所沒收股份於沒收之日的價值作出任何折讓。

2.18 查閱股東名冊

本公司須設置股東名冊，於所有時間顯示本公司當時的股東及彼等各自持有的股份。股東名冊通過在聯交所網站以發佈廣告的方式或根據上市規則按本公司按組織章程細則規定的電子方式送達通知的電子通信方式或於報章以發佈廣告的方式發出10個營業日通知（或如配股則為6個營業日通知），可於董事一般或就任何類別股份不時決定的時間及期間內關閉，惟股東名冊關閉的期間在任何年度內不得超過30日，或本公司股東以普通決議案決定的較長期間，惟該期間在任何年度內均不得超過60日。

在香港設置的任何股東名冊須於一般辦公時間內（惟董事可作出合理的限制）免費供本公司任何股東查閱，而任何其他人士在每次查閱時均須繳交由董事所釐定不超過根據上市規則可能不時許可之最高金額而可能決定的費用。

2.19 會議及另行召開的各類別會議的法定人數

股東大會如無足夠法定人數，則不可處理任何事項。但即使無足夠法定人數，仍可委任、指派或選舉主席，而委任、指派或選舉主席並不被視為會議議程的一部份。

兩位親身出席的本公司股東或其委任代表為會議的法定人數，惟倘本公司記錄上只有一位股東，則法定人數為親身出席的該名股東或其委任代表。

就組織章程細則的規定而言，屬公司身份的本公司股東如派出經該公司董事或其他監管部門通過決議案委任的正式授權代表或藉授權書派出代表，代表該公司出席本公司有關股東大會或本公司任何有關類別股東大會，則當作該公司親身出席論。

本公司另行召開的各類別股東大會的法定人數載於上文2.4段。

2.20 少數股東在遭受欺詐或壓制時可行使的權利

組織章程細則並無關於少數股東在遭受欺詐或壓制時可行使的權利的規定。

2.21 清盤程序

倘若本公司清盤，而可向本公司股東分派的資產不足以償還全部已繳股本，則該等資產的分派方式為盡可能由本公司股東按開始清盤時分別所持股份的已繳或應繳股款的股本比例分擔虧損。如於清盤時，可向本公司股東分派的資產超逾償還開始清盤時全部已繳股本，則餘數可按本公司股東就其分別所持股份於開始清盤時的已繳股本的比例向本公司股東分派。上述並不會損害根據特別條款及條件所發行股份的持有人的權利。

倘若本公司清盤，清盤人可在本公司以特別決議案批准及公司法規定的任何其他批准下，將本公司全部或任何部份資產以實物或現物分派予本公司股東，而不論該等資產為同一類或多類不同的財產。清盤人可就此目的為前述分派的任何財產釐定其認為公平的價值，並決定本公司股東或不同類別股東間的分派方式。清盤人可在獲得同樣批准的情況下，以本公司股東為受益人將該等資產全部或任何部份交予清盤人在獲得同樣批准及按公司法規定的情況下認為適當的受託人，惟不得強迫本公司股東接受任何負有債務的資產、股份或其他證券。

2.22 失去聯絡的股東

倘若：(a)合共不少於3張有關應以現金支付該等股份持有人的支票或股息證在12年內全部仍未兌現；(b)本公司在上述期間或下文(d)項所述的三個月限期屆滿前，並無接獲有關該股東的所在地點或存在的任何消息；(c)在上述的12年期間，至少應已就有關股份派發三次股息，而股東於有關期間內並無領取股息；及(d)於12年期滿時，本公司以廣告方式在報章發出通告，或根據上市規則，按照組織章程細則的規定，運用本公司可以電子方式送交通知的方式發出電子通信，表示有意出售該等股份，且自刊登廣告日期起計三個月經已屆滿，並已知會聯交所本公司欲出售該等股份，則本公司可出售任何一位股東的任何股份或因身故、破產或法例實施而轉移於他人的股份。任何有關出售所得款項淨額將撥歸本公司所有，本公司於收訖該款項淨額後，即欠負該位前股東一筆相等於該所得款項淨額的款項。

開曼群島公司法及稅務概要

1 緒言

公司法在頗大程度上根據較舊的英國公司法的原則訂立，惟公司法與現時的英國公司法有相當大的差異。以下為公司法若干條文的概要，惟此概要不表示包括所有適用的條文及例外情況，亦不表示總覽有別於有利益關係人士可能較熟悉的司法權區的同類條文的公司法及稅務所有事項。

2 註冊成立

本公司於2018年1月30日根據公司法於開曼群島註冊成立為獲豁免有限責任公司。因此，其必須主要在開曼群島以外地區經營業務。本公司須每年向開曼群島的公司註冊處處長呈交年度報告並根據其法定股本數額繳付一筆費用。

3 股本

公司法准許公司發行普通股、優先股、可贖回股份或綜合發行上述各種股份。

公司法規定，倘公司按溢價發行股份，不論是旨在換取現金或其他代價，須將相當於該等股份的溢價總值的款項撥入名為「股份溢價賬」的賬目內。倘公司根據作為收購或註銷任何其他公司股份的代價的任何安排配發並以溢價發行股份的溢價，公司可選擇不按上述規定處理。公司法規定，在公司的組織章程大綱及細則規定（如有）的規限下，公司可按其不時決定的方式運用股份溢價賬，其中包括（但不限於）：

- (a) 向股東分派或派發股息；
- (b) 繳足公司未發行股份的股本，以便向股東發行已繳足股款的股本之紅股；
- (c) 贖回及購回股份（惟須符合公司法第37條的規定）；
- (d) 撤銷公司的開辦費用；
- (e) 撤銷公司發行任何股份或債權證所支付的費用、佣金或所給予折讓；及
- (f) 支付贖回或購買公司任何股份或債權證應支付的溢價。

股份溢價賬不得用作向股東分派或派發股息，除非該公司在緊隨支付建議的分派或股息之日後有能力償還其於日常業務中到期清付的債項。

公司法規定，在開曼群島大法院認可下，股份有限公司或具有股本的擔保有限公司，如其組織章程細則許可，可通過特別決議案以任何方式削減其股本。

在公司法的詳細規定下，股份有限公司或具有股本的擔保有限公司，倘若其組織章程細則許可，則可以發行可按公司或股東選擇贖回或有責任贖回的股份。此外，在組織章程細則許可下，公司亦可購回本身的股份，包括任何可贖回股份。購買的方式必須得到公司的組織章程細則許可或公司以普通決議案批准。組織章程細則可指明公司董事可決定購買的方式。公司只可贖回或購買本身已繳足股款的股份。如公司贖回或購買本身股份後再無任何持股的股東，則不可贖回或購買本身股份。除非在緊隨建議付款之日後，公司仍有能力償還在日常業務中到期清付的債項，否則公司以公司股本贖回或購買本身的股份，乃屬違法。

開曼群島並無明文限制公司提供財務資助以購買或認購公司本身或其控股公司的股份。因此，如公司董事在審慎及誠信履行其職責下認為適當提供該等資助乃合適且符合公司利益，公司可提供該等財務資助。有關資助須以公平方式進行。

4 股息及分派

除公司法第34條的規定外，並無有關派息的法定條文。根據英國案例法（可能於開曼群島在此方面具有說服力），股息只可以從公司的利潤分派。此外，公司法第34條許可，在符合償還能力測試且按其組織章程大綱及細則的規定（如有），公司可由股份溢價賬支付股息及分派（詳情請參閱上文第3段）。

5 股東訴訟

開曼群島法院預期將參考英國的案例法判例。*Foss v. Harbottle*判例（及其例外案例）獲開曼群島法院引用及遵從。該案例准許少數股東以公司名義進行集體訴訟或引申訴訟，對(a)超越公司權限或非法行為，(b)欺詐少數股東而過失方為對公司有控制權的人士，及(c)並無得到由所需規定大多數（或特別指定大多數）股東通過的決議案提出訴訟。

6 保障少數股東

如公司並非銀行且其股本分為股份，則開曼群島大法院可根據持有公司已發行股份不少於五分之一的股東申請，委派調查員審查公司的業務並按大法院指定的方式向法院呈報結果。

公司任何股東可入稟開曼群島大法院，如法院認為根據公平而公正的理由公司理應清盤，則可發出清盤令。

股東對公司的索償，一般規則而言須根據適用於開曼群島的一般合約法或民事侵權法，或根據公司的組織章程大綱及細則所確立作為股東具有的個別權利而提出。

開曼群島法院已引用並依循英國普通法有關不容許多數股東欺詐少數股東的規定。

7 出售資產

公司法並無特定條文限制董事出售公司資產的權力。根據一般法律，董事在行使上述權力時須以審慎及誠信的態度履行其職責並為適當及符合公司利益的目標而進行。

8 會計及審計規定

公司法規定，公司須就下列各項保存適當的賬冊：

- (a) 公司所有收支款項及發生的收支事項；
- (b) 公司所有銷貨與購貨記錄；及
- (c) 公司的資產與負債。

如賬冊不能真實及公平地反映公司狀況及解釋有關的交易，則不被視為適當保存賬冊。

9 股東名冊

在其組織章程細則的規定規限下，獲豁免公司可在董事不時認為適當而在開曼群島或以外的地點設置股東總名冊及任何分冊。公司法並無規定獲豁免公司向開曼群島公司註冊處處長遞交股東名單，因此股東姓名及地址並非公開資料，不會供公眾查閱。

10 查閱賬冊及記錄

公司股東根據公司法一般並無查閱或獲得公司股東名冊或公司記錄副本的權利，惟具有公司的組織章程細則可能載列的權利。

11 特別決議案

公司法規定特別決議案須獲至少三分之二有權出席股東大會及投票的股東親身或（如准許委派代表）其代表在股東大會通過，並已正式發出召開該大會並指明擬提呈的決議案為特別決議案的通告（惟倘一公司於其組織章程細則指明大多數為必須多於三分之二，及可額外指明該大多數（即不少於三分之二）可能不同於其他需要特別決議案通過的事項除外）。如公司的組織章程細則許可，公司當時所有有權表決的股東以書面簽署的決議案亦可具有特別決議案的效力。

12 附屬公司擁有母公司的股份

如公司的宗旨許可，則公司法並不禁止開曼群島公司購買及持有其母公司的股份。任何附屬公司的董事在進行上述購買時，必須以審慎及誠信的態度履行其職責並以適當及符合附屬公司利益的目標而進行。

13 併購及合併

公司法允許開曼群島公司之間及開曼群島公司與非開曼群島公司之間進行併購及合併。就此而言，(a)「併購」指兩間或以上組成公司合併，並將其業務、財產及負債歸屬至其中一間存續公司內；及(b)「合併」指兩間或以上的組成公司整合為一間合併公司，並將該等公司的業務、財產及負債歸屬至該合併公司。為進行併購或合併，併購或合併計劃書須獲各組成公司的董事批准，而該計劃必須獲(a)各組成公司以特別決議案授權及(b)組成公司的組織章程細則可能列明的其他授權（如有）。該併購或合併計劃書必須向開曼群島公司註冊處處長存檔，連同有關合併或存續公司償債能力的聲明、各組成公司的資產及負債清單以及承諾將有關併購或合併證書的副本送交各組成公司股東及債權人的承諾書，並將在開曼群島憲報刊登併購或合併的通告。除若干特殊情況外，有異議股東有權於作出所需程序後獲支付其股份的公平值，惟倘各方未能就此達成共識，則將由開曼群島法院釐定。遵守此等法定程序進行的併購或合併毋須經法院批准。

14 重組

法定條文規定進行重組及兼併須於就此召開的大會（視情況而定）獲得出席大會的大多數股東或債權人（佔股東或債權人價值的75%）贊成，並於其後獲開曼群島大法院批准。雖然有異議的股東可向大法院表示申請批准的交易對股東所持股份並無給予公平值，但如無證據顯示管理層有欺詐或不誠實，大法院不大可能僅因上述理由而否決該項交易，而倘該項交易獲批准及完成，有異議股東將不會獲得類似諸如美國公司的異議股東一般具有的估值權利（即以司法方式釐定其股份的估值而獲得現金支付的權利）。

15 收購

如一間公司提出收購其他公司的股份，且在提出收購建議後四個月內，不少於90%被收購股份的持有人接納收購，則收購人在上述四個月期滿後的兩個月內，可隨時發出通知要求反對收購的股東按收購建議的條款轉讓其股份。反對收購的股東可在該通知發出後一個月內向開曼群島大法院提出反對轉讓。反對收購的股東須證明大法院應行使其酌情權，惟大法院一般不會行使其酌情權，除非有證據顯示收購人與接納收購的有關股份持有人之間有欺詐或不誠實或勾結，以不公平手法逼退少數股東。

16 彌償保證

開曼群島法律並不限制公司組織章程細則對高級職員及董事作出彌償保證，惟以開曼群島法院認為違反公眾政策的任何有關條文為限（例如表示對觸犯法律的後果作出彌償保證）。

17 清盤

法院可對公司頒令強制清盤，或(a)倘公司有償債，則根據其股東特別決議案，或(b)倘公司無力償債，則根據其股東的普通決議案自動清盤。清盤人負責集中公司資產（包括出資人（股東）應付的款項（如有））、確定債權人名單及償還公司所欠債權人的債務（如資產不足償還全部債務則按比例償還），並確定出資人的名單，以及根據彼等的股份所附權利分派剩餘資產（如有）。

18 轉讓的印花稅

開曼群島對開曼群島公司股份轉讓並不徵收印花稅，惟轉讓在開曼群島持有土地權益的公司股份除外。

19 稅項

根據開曼群島稅務優惠法（2018年修訂本）第6條，本公司可獲得開曼群島財政司司長承諾：

- (a) 於開曼群島就利潤、收入、收益或增值徵收任何稅項制定的法律，概不適用於本公司或其業務；及
- (b) 此外，毋須就下列各項繳納利潤、收入、收益或增值所需繳納的稅項或遺產稅或繼承稅：
 - (i) 本公司股份、債權證或其他承擔；或
 - (ii) 就全部或部份任何有關付款（定義見稅務優惠法（2018年修訂本）第6(3)條）繳納預扣稅。

開曼群島現時對個人或公司的利潤、收入、收益或增值並不徵收任何稅項，且無繼承稅或遺產稅。除不時因在開曼群島司法權區內訂立若干文據或將該等文據帶入開曼群島司法權區而可能須予支付若干印花稅外，開曼群島政府不大可能對本公司徵收其他重大稅項。開曼群島並無參與訂立適用於由本公司作出或向本公司作出的任何付款的雙重徵稅協定。

20 外匯管制

開曼群島並無外匯管制法規或貨幣限制。

21 一般事項

本公司有關開曼群島法律的法律顧問邁普達律師事務所（香港）有限法律責任合夥已向本公司發出一份意見函，概述開曼群島公司法的各方面。如附錄五「送呈香港公司註冊處處長及備查文件」所述，該意見函連同公司法副本可供查閱。任何人士如欲查閱開曼群島公司法的詳細概要，或欲了解該等法律與其較熟悉的任何司法權區法律之間的差異，應尋求獨立法律意見。

A. 有關本公司及其附屬公司的進一步資料

1. 註冊成立

本公司於2018年1月30日在開曼群島註冊成立為獲豁免有限責任公司。我們的註冊辦事處位於P.O. Box 309, Ugland House, Grand Cayman, KY1-1104, Cayman Islands。由於本公司於開曼群島註冊成立，本公司的公司架構及章程大綱及細則須符合開曼群島有關法例的規定。開曼公司法相關內容及公司章程大綱及細則的概要載於本文件附錄三「本公司組織章程及開曼公司法概要」一節。

於2018年7月19日，本公司已依照公司條例第16部註冊為非香港公司，本公司在香港的主要營業地點為香港皇后大道中99號中環中心53樓5301室。SPARROW Charles Harry先生已獲委任為本公司的授權代表，負責接收香港的法律文書和通知。接收法律文書的地址為香港皇后大道中99號中環中心53樓5301室。

截至本文件日期，本公司的總辦事處地址為中國上海市寶山區長江路258號微盟大廈。

2. 本公司股本的變動

於2018年1月30日，本公司註冊成立，其中一股面值為0.0001美元的普通股獲配發予Sertus Nominees (Cayman) Limited。同日，上述普通股以0.0001美元的代價獲轉讓予Jeff.Fang Holding Limited，且本公司進一步向Yomi.sun Holding Limited、Alter.You Holding Limited、Forest.Lin Holding Limited、Jeff.Fang Holding Limited及Shunfeng.li Holding Limited分別發行66,330股、13,520股、11,620股、5,860股及2,670股每股面值0.0001美元的普通股（合共99,999股普通股），總代價為9.9999美元。

本公司於緊接本文件日期前兩年內發生的股本變動如下：

於2018年3月30日，Jeff.Fang Holding Limited向Yomi.sun Holding Limited轉讓1,416股股份，代價為0.1416美元；

於2018年3月30日，Forest.Lin Holding Limited分別向Yomi.sun Holding Limited、Alter.You Holding Limited及Shunfeng.li Holding Limited轉讓10,582股股份、683股股份及355股股份，代價分別為1.0582美元、0.0683美元及0.0355美元；

於2018年6月27日，Yomi.sun Holding Limited無償向Weimob Teamwork轉讓14,099股普通股，以成立受限制股份單位計劃。

附錄四

法定及一般資料

於2018年6月27日，本公司向下列人士發行及配發合共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：

姓名／名稱	發行及配發		發行及配發		持有的 股份數目	認購代價
	普通股數目	C系列 優先股數目	D系列 優先股數目			
1. Tencent Mobility Limited	4,684	7,049	-		11,733	1.1733美元
2. 上海銘映企業管理合夥企業(有限合夥)	22,696	-	-		22,696	160,000美元
3. 星耀投資有限公司	9,543	-	-		9,543	0.9543美元
4. 上海正睦投資中心(有限合夥)	-	14,997	-		14,997	人民幣100,000,000元
5. 上海盟想企業管理合夥企業(有限合夥)	-	19,496	-		19,496	人民幣130,000,000元
6. 上海富海兆迅企業管理合夥企業(有限合夥)	-	14,997	-		14,997	人民幣100,000,000元
7. 壹村國際控股有限公司	-	7,498	-		7,498	8,000,000美元
8. 上海杉優韜企業管理合夥企業(有限合夥)	-	19,496	-		19,496	人民幣130,000,000元
9. Bohai Fengsheng, L.P.	-	7,498	-		7,498	人民幣50,000,000元
10. City-Scape Pte. Ltd.	-	-	28,494		28,494	50,000,000美元
11. CP Wisdom Singapore Pte. Ltd.	-	-	28,494		28,494	50,000,000美元
12. SIG Global China Fund I, LLLP	-	-	7,409		7,409	13,000,000美元
13. VisionGain Weimob Limited Partnership	-	-	3,989		3,989	7,000,000美元

於2018年6月27日，本公司向可換股票據持有人合共發行及配發45,591股D系列優先股，其後所有可換股票據已被註銷。每名可換股票據持有人認購的D系列優先股數量如下：

可換股票據持有人名稱	可換股票據持有人 認購的D系列優先股
SEAVI Limited	14,247
Henlius Hong Kong Holdings Limited	11,398
Promising Wealth Limited	8,548
ARCHina Weimob	5,699
ASEAN China Investment Fund III L.P.	5,338
ASEAN China Investment Fund (US) III L.P.	361

除上文所披露者外，本公司股本自註冊成立以來未發生變化。

3. 我們附屬公司股本的變動

我們附屬公司的公司資料的概要及詳情載於附錄一會計師報告。緊接本文件日期前兩年內，本公司附屬公司的股本或註冊資本發生以下變動：

上海微盟企業發展有限公司（「微盟發展」）

於2016年9月29日，微盟發展的註冊資本由人民幣12,578,660元增加至人民幣34,978,660元。

於2017年12月29日，微盟發展的註冊資本由人民幣34,978,660元增加至人民幣46,638,213元。

於2018年4月15日，微盟企業向Tencent Mobility Limited轉讓其於微盟發展的1%股權，代價為人民幣466,382元。

於2018年4月23日，微盟企業向微盟科技香港有限公司轉讓其於微盟發展的52.95%股權，代價為人民幣291,225,000元。

於2018年6月21日，微盟科技香港有限公司及上海國和二期現代服務業股權投資基金合夥企業（有限合夥）分別向微盟發展額外注資人民幣3,886,517.75元及人民幣1,295,505.92元，將微盟發展的註冊資本由人民幣46,638,213元增加至人民幣51,820,236.7元。

於2018年6月21日，微盟企業分別向深圳市騰訊創業基地發展有限公司、江陰優勢同創產業投資合夥企業（有限合夥）、揚州富海三七互聯網文化投資中心（有限合夥）、揚州富海揚帆互聯網文化投資中心（有限合夥）、寧波梅山保稅港區寶通辰韜創業投資合夥企業（有限合夥）、昆山悅村投資合夥企業（有限合夥）、上海國和二期現代服務業股權投資基金合夥企業（有限合夥）及橫琴熙儒投資諮詢合夥企業（有限合夥）轉讓其於微盟發展的1.45%、1.50%、1.50%、1.00%、2.50%、7.50%、2.50%及1.00%股權，代價分別為人民幣29,000,000元、人民幣30,000,000元、人民幣30,000,000元、人民幣20,000,000元、人民幣50,000,000元、人民幣150,000,000元、人民幣50,000,000元及人民幣25,000,000元。

於2018年6月21日，北京永明匯陽股權投資合夥企業（有限合夥）分別向昆山悅村投資合夥企業（有限合夥）、天堂硅谷元得股權投資合夥企業（有限合夥）、湖北渤迅股權投資合夥企業（有限合夥）、湖北渤峰股權投資合夥企業（有限合夥）、杭州兆信投資管理合夥企業（有限合夥）及寧波盟聚投資管理合夥企業（有限合夥）轉讓其於微盟發展的10.00%、6.50%、0.70%、1.80%、2.50%及1.00%股權，代價分別為人民幣200,000,000元、人民幣130,000,000元、人民幣14,000,000元、人民幣36,000,000元、人民幣50,000,000元及人民幣20,000,000元。

於2018年7月9日，深圳市騰訊創業基地發展有限公司、江陰優勢同創產業投資合夥企業（有限合夥）、揚州富海三七互聯網文化投資中心（有限合夥）、揚州富海揚帆互聯網文化投資中心（有限合夥）、寧波梅山保稅港區寶通辰韜創業投資合夥企業（有限合夥）、上海國和二期現代服務業股權投資基金合夥企業（有限合夥）、天堂硅谷元得股權投資合夥企業（有限合夥）、湖北渤迅股權投資合夥企業（有限合夥）、湖北渤峰股權投資合夥企業（有限合夥）、杭州兆信投資管理合夥企業（有限合夥）、寧波盟聚投資管理合夥企業（有限合夥）、橫琴熙儒投資諮詢合夥企業（有限合夥）及Tencent Mobility Limited分別向微盟科技香港有限公司轉讓其於微盟發展的1.45%、1.50%、1.50%、1.00%、2.50%、5.00%、6.50%、0.70%、1.80%、2.50%、1.00%、1.00%及0.9%股權，代價分別為人民幣4.83元、人民幣30,000,000元、人民幣30,000,000元、人民幣20,000,000元、人民幣50,000,000元、人民幣100,000,000元、人民幣130,000,000元、人民幣14,000,000元、人民幣36,000,000元、人民幣50,000,000元、人民幣20,000,000元及0.45美元。

於2018年7月16日，昆山悅村投資合夥企業（有限合夥）向微盟科技香港有限公司轉讓其於微盟發展的17.5%股權，代價為人民幣550,000,000元。

於2018年7月16日，微盟科技香港有限公司額外注資人民幣200,000,000元，將微盟發展的註冊資本由人民幣51,820,237元增加至人民幣251,820,237元。

於2018年8月27日，微盟科技香港有限公司額外注資人民幣150,000,000元，將微盟發展的註冊資本由人民幣251,820,237元增加至人民幣401,820,237元。

於2018年11月27日，微盟科技香港有限公司額外注資人民幣277,532,000元，將微盟發展的註冊資本由人民幣401,820,237元增加至人民幣679,352,237元。

北京為盟信息科技有限公司（「北京為盟」）

於2016年9月20日，微盟企業將其於北京為盟的70%股權轉讓予微盟發展，總代價為人民幣13,000,000元。

於2018年7月20日，微盟發展與吳傳文、趙建雙及王洋訂立購股協議，據此，微盟發展同意收購吳傳文、趙建雙及王洋持有的30%股權，總代價合共為人民幣18,000,000元。收購事項於2018年9月28日向當地有關市場監督管理局登記，此後，北京為盟成為微盟發展的全資附屬公司。

其他附屬公司

於2016年10月8日，微盟企業將其於上海美萌軟件科技有限公司的80%股權轉讓予微盟發展，總代價為人民幣800,000元。

於2016年10月20日，微盟企業將其於廣州萌店信息科技有限公司的100%股權轉讓予微盟發展，總代價為人民幣2,000,000元。

於2016年10月27日，微盟企業將其於杭州為盟信息科技有限公司的70%股權轉讓予微盟發展，總代價為人民幣700,000元。

於2016年11月16日，微盟企業將其於上海盟耀信息科技有限公司的60%股權轉讓予微盟發展，總代價為人民幣600,000元。

於2017年4月26日，微盟企業將其於上海盟聚信息科技有限公司的100%股權轉讓予微盟發展，總代價為人民幣1,000,000元。

於2017年6月5日，微盟企業將其於宿松微盟企業發展有限公司的100%股權轉讓予微盟發展，代價為零。

於2017年12月21日，余亮將其於杭州為盟信息科技有限公司的10%股權轉讓予周夢夢，代價為零。

於2018年1月22日，微盟發展額外注資人民幣99,000,000元，將上海盟聚信息科技有限公司的註冊資本由人民幣1,000,000元增加至人民幣100,000,000元。

於2018年7月6日，微盟發展額外注資人民幣100,000,000元，將上海盟聚信息科技有限公司的註冊資本由人民幣100,000,000元增加至人民幣200,000,000元。

於2018年8月8日，微盟發展額外注資人民幣99,000,000元，將上海盟耀信息科技有限公司的註冊資本由人民幣1,000,000元增加至人民幣100,000,000元。

於2018年10月20日，微盟發展額外注資人民幣200,000,000元，將上海盟聚信息科技有限公司的註冊資本由人民幣200,000,000元增加至人民幣400,000,000元。

於2018年11月12日，余亮及周夢夢將其於杭州為盟信息科技有限公司的30%股權轉讓予微盟發展，總代價為人民幣900,000元。

除上文所披露者外，本文件日期前兩年內，本公司附屬公司的股本或註冊資本未發生變化。

4. 本公司日期為2018年12月6日的股東書面決議案

根據於2018年12月6日通過的股東書面決議案（其中包括）：

- (a) 緊接[編纂]結束前，本公司的法定股本透過以下方式由50,000美元（分為499,794,992股每股面值0.0001美元的普通股（「普通股」）、91,031股每股面值0.0001美元的C系列優先股（「C系列股份」）及113,977股每股面值0.0001美元的D系列優先股（「D系列股份」）變為500,000美元（分為5,000,000,000股每股面值0.0001美元的普通股）：
 - (i) 根據組織章程大綱及組織章程細則第8.3C條，通過重新指定及重新分類將91,031股已發行C系列股份及113,977股已發行D系列股份轉換為205,008股普通股；
 - (ii) 增設[編纂]股每股面值0.0001美元的額外普通股。
- (b) 本公司已批准及採納自[編纂]之日生效的組織章程大綱及組織章程細則；
- (c) 在滿足下列條件的情形下(1)聯交所[編纂]委員會同意本文件所提及的本公司已發行和待發行股份（根據[編纂]、[編纂]及[編纂]）於聯交所主板上市和交易，而相關上市及批准其後在股份於聯交所開始買賣前未被撤銷；及(2)[編纂]已被釐定；(3)[編纂]在[編纂]項下的義務成為無條件（包括由[編纂]（代表[編纂]）豁免任何條件所導致（如相關）），且未依照[編纂]條款或其他規定予以終止（以上條件均以於[編纂]可能列明的日期或之前達成為限）；及(4)[編纂]及本公司已正式簽立[編纂]：
 - (i) 待本公司的股份溢價賬因[編纂]獲得進賬後，將[編纂]美元撥充資本，用於按面值全數支付[編纂]股股份，以配發及發行予緊接[編纂]前名列本公司股東名冊的股東，根據本決議案將予配發及發行的有關（或按彼等指示）股份於各方面與現有已發行股份享有同等權益；

- (ii) 核准[編纂]和[編纂]，且本公司董事有權配發和發行[編纂]，其須受本文件和相關[編纂]所規定的條款及條件的約束；
- (iii) 給予董事一般無條件授權，以行使本公司一切權力以配發、發行及買賣本公司的股份（包括有權提呈發售或訂立協議，或授出將會或可能需要配發及發行股份的證券），惟以供股方式，或根據任何以股代息計劃或根據組織章程細則規定配發及發行股份以代替全部或部份股份的股息的類似安排，或因行使本公司任何認股權證所附帶的任何認購權，或因行使根據購股權計劃或任何其他購股權計劃授出的購股權，或當時獲採納藉以向本集團的董事及／或高級職員及／或僱員授出或發行股份的類似安排或認購股份的權利，或根據股東於股東大會上授出的特殊權力而發行股份則不在此限，股份總面值不得超過緊隨[編纂]及[編纂]完成後但於行使任何根據購股權計劃可能授出的購股權前本公司已發行股本總面值的20%，直至本公司下屆股東週年大會結束，除非由股東於股東大會上以普通決議案更新（無論是無條件或受條件規限），或組織章程細則或開曼群島任何適用法例規定本公司須舉行下屆股東週年大會的期限屆滿，或股東於本公司股東大會以普通決議案改變或撤回給予董事的授權（以較早者為準）為止；

就本段而言，「供股」指於本公司董事規定的期限內，向在指定記錄日期名列本公司股東名冊之股東按其持股比例發售本公司股份，或發售或發行認股權證、期權或授予認購股份之權利的其他證券（惟董事可就零碎股權或由於適用於本公司的任何司法管轄區之法律，或任何適用於本公司的認可管理機構或任何證券交易所之規定，或於釐定法例下任何限制或責任之存在或程度或可涉及之開支或延誤而產生之限制或責任，作出其認為必要或適當的豁免或其他安排）；

- (iv) 給予董事一般無條件授權，以行使本公司一切權力於聯交所或本公司證券可能上市並且獲證監會及聯交所就此認可的任何其他證券交易所購回總面值不超過緊隨[編纂]及[編纂]完成後本公司已發行股本總面值10%之股份，直至本公司下屆股東週年大會結束，除非由股東於股東大會上以普通決議案更新（無論是無條件或受條件規限），或本公

司組織章程細則或開曼群島任何適用法例規定本公司須舉行下屆股東週年大會的期限屆滿，或股東於本公司股東大會上以普通決議案改變或撤回給予董事的授權（以較早者為準）；

- (v) 批准於董事根據一般授權可能配發或同意有條件或無條件配發的本公司股本總面值，加入相當於本公司根據上文(c)(iv)段所購回本公司股本總面值的金額，以擴大上文(c)(iii)段所述配發、發行及買賣股份的一般授權，惟經擴大金額不得超過緊隨[編纂]及[編纂]完成後本公司已發行股本總面值的10%；及

上文第(c)(iii)、(c)(iv)及(c)(v)段所述的各項一般授權直至以下最早事件發生前一直有效：

1. 下屆股東週年大會結束時，除非股東在股東大會上通過普通決議案更新（不論無條件或有條件）；
2. 任何適用開曼群島法例或組織章程細則規定本公司須舉行下屆股東週年大會的期限屆滿時；或
3. 股東在股東大會上以普通決議案修訂或撤回有關授權時。

5. 購回股份

下列段落包括聯交所要求在本文件中包括的關於回購股份的特定信息。

(a) 上市規則的條文

上市規則准許以聯交所為第一上市地的公司在聯交所購回其證券，惟須遵從若干限制。最重要的限制概述如下：

(i) 股東批准

所有建議購回股份須事先於股東大會上由股東以普通決議案批准，可通過一般授權或就特定交易給予特別批准的方式進行。

根據本公司當時股東於2018年12月6日通過的書面決議案，董事獲授一般無條件授權（「購回授權」），以行使本公司一切權力，購回總面值不超過緊隨[編纂]及[編纂]完成後已發行股本總面值10%的股份（可能於聯交所上市的股份），其他詳情載述於本附錄「A.有關本公司及其附屬公司的進一步資料－4.本公司日期為2018年12月6日的股東書面決議案」一段。

(ii) 資金來源

我們購回任何股份，須從根據組織章程細則、上市規則及開曼公司法規定可合法作此用途的資金中撥付。我們不得以現金以外的代價，或聯交所不時生效的交易規則所規定以外的其他結算方式，在聯交所購回本身的股份。

(iii) 將予購回的股份

上市規則規定，我們擬購回的股份須繳足股款。

(b) 購回原因

董事相信，董事獲得股東的一般性授權，使其有權在市場上購回股份符合本公司及其股東的最佳利益。該等購回取決於當時的市場形勢和籌資安排，可導致每股資產淨值增加及／或每股盈利增加，且只可在董事相信該等購回對本公司及其股東有利時方可進行。

(c) 購回資金

我們在購回股份時，只可使用依照組織章程細則、上市規則和開曼群島適用的法律及條例合法可用於此目的資金支付。

基於本文件所披露的本公司當前財務狀況及計及營運資金狀況，董事認為，倘全面行使購回授權，或會對我們的營運資金及／或資本負債狀況產生重大不利影響（較本文件所披露的狀況而言）。然而，倘行使購回授權會對董事認為不時適合我們的營運資金需求或資本負債水平產生重大不利影響，則董事不擬行使購回授權。

(d) 一般事項

經作出一切合理查詢後，就董事所知，概無董事或彼等之任何緊密联系人現時擬向我們出售任何股份。

董事已向聯交所承諾，彼等將（在適用情況下）依照上市規則和開曼群島的適用法律及條例行使購回授權。

倘若任何購回股份導致股東的投票權權益比例有所增加，則就收購守則而言，該項增加將視為一項收購事項。因此，一位股東或一致行動之多位股東可能取得或鞏固其於本公司之控制權，並須根據收購守則第26條，提出強制性收購建議。除上文所述者外，董事並不知悉根據購回授權而進行之任何購回事宜會引起收購守則項下之任何後果。

於過往六個月內，我們並無購回本身任何證券。

概無核心關連人士知會我們，表示倘購回授權獲行使，其目前有意向我們出售股份，或承諾不會向我們出售股份。

B. 公司重組

為就[編纂]而精簡及整頓我們的公司架構，本集團已進行公司重組。詳情請參閱「歷史、重組及公司架構－公司重組」。

C. 有關我們業務的進一步資料

1. 重大合約概要

以下合約（並非日常業務過程中訂立的合約）由本集團成員公司於本文件日期前兩年內訂立，乃屬重大或可能屬重大：

- (a) 微盟企業與微盟發展於2016年10月8日訂立的股權轉讓協議，據此，微盟企業同意以總代價人民幣600,000元向微盟發展轉讓於上海盟耀信息科技有限公司的60%股權；
- (b) 微盟企業與微盟發展於2016年10月8日訂立的股權轉讓協議，據此，微盟企業同意以總代價人民幣800,000元向微盟發展轉讓於上海美萌軟件科技有限公司的80%股權；
- (c) 微盟企業與微盟發展於2016年10月20日訂立的股權轉讓協議，據此，微盟企業同意以總代價人民幣2,000,000元向微盟發展轉讓於廣州萌店信息科技有限公司的100%股權；

- (d) 微盟企業與微盟發展於2016年10月27日訂立的股權轉讓協議，據此，微盟企業同意以總代價人民幣700,000元向微盟發展轉讓於杭州為盟信息科技有限公司的70%股權；
- (e) 微盟企業與微盟發展於2017年4月26日訂立的股權轉讓協議，據此，微盟企業同意以總代價人民幣1,000,000元向微盟發展轉讓於上海盟聚信息科技有限公司的100%股權；
- (f) 微盟企業與微盟發展於2017年6月5日訂立的股權轉讓協議，據此，微盟企業同意以零代價向微盟發展轉讓於宿松微盟企業發展有限公司的100%股權；
- (g) 孫桃猛先生與微盟發展於2017年7月12日訂立的股權轉讓協議，據此，孫桃猛先生同意以總代價人民幣400,000元向微盟發展轉讓於上海盟耀信息科技有限公司的40%股權；
- (h) 微盟發展、北京永明匯陽股權投資合夥企業（有限合夥）及微盟企業於2017年12月28日訂立的增資協議，據此，北京永明匯陽股權投資合夥企業（有限合夥）同意認購於微盟發展的註冊資本人民幣11,659,553元；
- (i) 微盟發展、微盟企業、孫濤勇先生、方桐舒先生、游鳳椿先生、北京永明匯陽股權投資合夥企業（有限合夥）、上海榮碼企業管理諮詢中心（有限合夥）、上海國和二期現代服務業股權投資基金合夥企業（有限合夥）、昆山悅村投資合夥企業（有限合夥）、深圳市騰訊創業基地發展有限公司、江陰優勢同創產業投資合夥企業（有限合夥）、揚州富海三七互聯網文化投資中心（有限合夥）、揚州富海揚帆互聯網文化投資中心（有限合夥）及寧波梅山保稅港區寶通辰韜創業投資合夥企業（有限合夥）於2018年3月3日訂立的增資及股權轉讓協議，據此，(i)上海榮碼企業管理諮詢中心（有限合夥）及上海國和二期現代服務業股權投資基金合夥企業（有限合夥）同意認購的微盟發展註冊資本分別為人民幣3,886,517.75元及人民幣1,295,505.92元，代價分別為人民幣150,000,000元及人民幣50,000,000元，及(ii)微盟企業同意向深圳市騰訊創業基地發展有限公司、江陰優勢同創產業投資合夥企業（有限合夥）、揚州富海三七互聯網文化投資中心（有限合夥）、揚州

富海揚帆互聯網文化投資中心（有限合夥）、寧波梅山保稅港區寶通辰韜創業投資合夥企業（有限合夥）、昆山悅村投資合夥企業（有限合夥）及上海國和二期現代服務業股權投資基金合夥企業（有限合夥）轉讓於微盟發展的1.45%、1.50%、1.50%、1.00%、2.50%、7.50%及2.50%股權，代價分別為人民幣29,000,000元、人民幣30,000,000元、人民幣30,000,000元、人民幣20,000,000元、人民幣50,000,000元、人民幣150,000,000元及人民幣50,000,000元；

- (j) 微盟發展、微盟企業、孫濤勇先生、方桐舒先生、游鳳椿先生、北京永明匯陽股權投資合夥企業（有限合夥）、上海榮碼企業管理諮詢中心（有限合夥）、上海國和二期現代服務業股權投資基金合夥企業（有限合夥）、昆山悅村投資合夥企業（有限合夥）、深圳市騰訊創業基地發展有限公司、江陰優勢同創產業投資合夥企業（有限合夥）、揚州富海三七互聯網文化投資中心（有限合夥）、揚州富海揚帆互聯網文化投資中心（有限合夥）及寧波梅山保稅港區寶通辰韜創業投資合夥企業（有限合夥）於2018年3月3日訂立的股東協議，內容有關於微盟發展的相關權利及責任；
- (k) 微盟發展、微盟企業、孫濤勇先生、方桐舒先生、游鳳椿先生、北京永明匯陽股權投資合夥企業（有限合夥）、昆山悅村投資合夥企業（有限合夥）、浙江天堂硅谷元得股權投資合夥企業（有限合夥）、湖北渤迅股權投資合夥企業（有限合夥）、湖北渤峰股權投資合夥企業（有限合夥）、杭州兆信投資管理合夥企業（有限合夥）及寧波盟聚投資管理合夥企業（有限合夥）於2018年3月14日訂立的股權轉讓協議，據此，北京永明匯陽股權投資合夥企業（有限合夥）同意向昆山悅村投資合夥企業（有限合夥）、浙江天堂硅谷元得股權投資合夥企業（有限合夥）、湖北渤迅股權投資合夥企業（有限合夥）、湖北渤峰股權投資合夥企業（有限合夥）、杭州兆信投資管理合夥

企業（有限合夥）及寧波盟聚投資管理合夥企業（有限合夥）轉讓於微盟發展的10.00%、6.50%、0.70%、1.80%、2.50%及1.00%股權，代價分別為人民幣200,000,000元、人民幣130,000,000元、人民幣14,000,000元、人民幣36,000,000元、人民幣50,000,000元及人民幣20,000,000元；

- (l) 微盟發展、微盟企業、孫濤勇先生、方桐舒先生、游鳳椿先生、昆山悅村投資合夥企業（有限合夥）、浙江天堂硅谷元得股權投資合夥企業（有限合夥）、湖北渤迅股權投資合夥企業（有限合夥）、湖北渤峰股權投資合夥企業（有限合夥）、杭州兆信投資管理合夥企業（有限合夥）及寧波盟聚投資管理合夥企業（有限合夥）於2018年3月14日訂立的股東協議，內容有關於微盟發展的相關權利及責任；
- (m) 微盟企業與Tencent Mobility Limited於2018年4月2日訂立的股權轉讓協議，據此，微盟企業同意以總代價人民幣466,382元向Tencent Mobility Limited轉讓於微盟發展的1%股權；
- (n) 微盟企業、橫琴熙儒投資諮詢合夥企業（有限合夥）及微盟發展於2018年4月21日訂立的股權轉讓協議，據此，微盟企業同意以總代價人民幣25,000,000元向橫琴熙儒投資諮詢合夥企業（有限合夥）轉讓其於微盟發展的1%股權；
- (o) 微盟企業與微盟科技香港有限公司於2018年4月23日訂立的股權轉讓協議，據此，微盟企業同意以總代價人民幣291,225,000元向微盟科技香港有限公司轉讓其於微盟發展的52.95%股權；
- (p) 廣州向蜜鳥、王亮、林迅、戴愛、李高海、李福橋、林榮嚴、張學德、廣州蜜獾投資合夥企業（有限合夥）（「廣州蜜獾」）及微盟發展於2018年5月16日訂立的股權轉讓及增資協議，據此，微盟發展(i)同意向廣州蜜獾及王亮購買於廣州向蜜鳥的合共42.75%股權，總代價為人民幣6,000,000元；及(ii)同意認購於廣州向蜜鳥的註冊資本人民幣250,000元，代價為人民幣11,000,000元；

- (q) 微盟企業及微盟科技香港有限公司於2018年5月21日訂立的增資協議，據此，微盟科技香港有限公司同意認購於微盟發展的註冊資本人民幣3,886,517元，代價為人民幣150,000,000元；
- (r) 微盟企業、微盟發展及上海榮碼企業管理諮詢中心（有限合夥）就上文(i)段所載的日期為2018年3月3日的增資及股權轉讓協議訂立的日期為2018年5月30日的補充協議，據此，訂約方同意終止上海榮碼企業管理諮詢中心（有限合夥）認購微盟發展的註冊資本；
- (s) 揚州富海揚帆互聯網文化投資中心（有限合夥）、Tencent Mobility Limited、江陰優勢同創產業投資合夥企業（有限合夥）、揚州富海三七互聯網文化投資中心（有限合夥）、深圳市騰訊創業基地發展有限公司、寧波梅山保稅港區寶通辰韜創業投資合夥企業（有限合夥）、橫琴熙儒投資諮詢合夥企業（有限合夥）、浙江天堂硅谷元得股權投資合夥企業（有限合夥）、湖北渤迅股權投資合夥企業（有限合夥）、湖北渤峰股權投資合夥企業（有限合夥）、杭州兆信投資管理合夥企業（有限合夥）、寧波盟聚投資管理合夥企業（有限合夥）及上海國和二期現代服務業股權投資基金合夥企業（有限合夥）及微盟科技香港有限公司於2018年7月9日訂立的股權轉讓協議，據此，揚州富海揚帆互聯網文化投資中心（有限合夥）、Tencent Mobility Limited、江陰優勢同創產業投資合夥企業（有限合夥）、揚州富海三七互聯網文化投資中心（有限合夥）、深圳市騰訊創業基地發展有限公司、寧波梅山保稅港區寶通辰韜創業投資合夥企業（有限合夥）、橫琴熙儒投資諮詢合夥企業（有限合夥）、浙江天堂硅谷元得股權投資合夥企業（有限合夥）、湖北渤迅股權投資合夥企業（有限合夥）、湖北渤峰股權投資合夥企業（有限合夥）、杭州兆信投資管理合夥企業（有限合夥）、寧波盟聚投資管理合夥企業（有限合夥）、上海國和二期現代服務業股權投資基金合夥企業（有限合夥）同意分別以代價人民幣20,000,000元、0.45美元、人民幣30,000,000元、人民幣30,000,000元、人民幣4.83元、人民幣50,000,000

元、人民幣20,000,000元、人民幣130,000,000元、人民幣14,000,000元、人民幣36,000,000元、人民幣50,000,000元、人民幣20,000,000元及人民幣100,000,000元轉讓於微盟發展的1.0%、0.9%、1.5%、1.5%、1.45%、2.5%、1.0%、6.5%、0.7%、1.8%、2.5%、1.0%及5.0%股權，全部代價應以美元支付；

- (t) 微盟科技香港有限公司及昆山悅村投資合夥企業（有限合夥）於2018年7月16日訂立的股權轉讓協議，據此，昆山悅村投資合夥企業（有限合夥）同意以代價人民幣550,000,000元向微盟科技香港有限公司轉讓其於微盟發展的17.5%股權，代價應以美元支付；
- (u) 微盟發展、吳傳文先生、趙建雙先生及王洋先生於2018年7月20日訂立的股權轉讓協議，據此，吳傳文先生、趙建雙先生及王洋先生同意以總代價人民幣18,000,000元向微盟發展轉讓其於北京為盟信息科技有限公司的30%股權；
- (v) 微盟發展及余亮先生於2018年11月12日訂立的股權轉讓協議，據此，余亮先生同意將杭州為盟信息科技有限公司的20%股權轉讓予微盟發展，總代價為人民幣600,000元；
- (w) 微盟發展及周夢夢女士於2018年11月12日訂立的股權轉讓協議，據此，周夢夢女士同意將杭州為盟信息科技有限公司的10%股權轉讓予微盟發展，總代價為人民幣300,000元；
- (x) [編纂]；
- (y)

[編纂]

(aa)


[編纂]

2. 知識產權

2.1 商標

2.1.1 已註冊商標

於最後實際可行日期，我們已註冊以下我們認為對業務而言屬重大或可能屬重大的商標：

序號	商標	註冊地點	註冊擁有人	類別	註冊號	屆滿日期 (日/月/年)
1.....		中國	微盟發展	9	15524956	06/02/2026
2.....	A 	香港	Weimob Inc.	9/16/35/36/ 38/41/42	304506958	26/04/2028
	B 					
	C 					
3.....	A Weimob	香港	Weimob Inc.	9/16/35/36/ 38/41/42	304506967	26/04/2028
	B 					
	C 					
	D weimob					

附錄四


法定及一般資料

2.1.2 微盟企業授權的商標

於最後實際可行日期，我們獲授權使用以下我們認為對業務而言屬重大或可能屬重大的註冊商標。於最後實際可行日期，微盟企業已同意將有關註冊商標轉讓予微盟發展，且我們正在完成相關轉讓及登記手續。

序號	商標	註冊地點	註冊擁有人	類別	註冊編號	屆滿日期 (日/月/年)
1.....		中國	微盟企業	35	13495221	31/12/2023
2.....		中國	微盟企業	42	13495261	31/12/2023
3.....	微盟	中國	微盟企業	35	12188642	31/12/2023
4.....	微盟	中國	微盟企業	42	12188720	31/12/2023
5.....	盟聚	中國	微盟企業	35	18618609	31/12/2023
6.....	盟聚	中國	微盟企業	42	18618238	31/12/2023
7.....	盟聚	中國	微盟企業	38	18622578	31/12/2023

於最後實際可行日期，我們獲授權使用以下我們認為對業務而言屬重大或可能屬重大的已申請註冊之商標。於最後實際可行日期，微盟企業已同意將以下商標出讓予微盟發展，且我們正在完成相關轉讓及註冊程序。

序號	商標	註冊地點	申請人	類別	申請編號	申請日期 (日/月/年)
1.....		中國	微盟企業	35	12687973	31/05/2013

附錄四

法定及一般資料

2.2 版權

2.2.1 已註冊版權

於最後實際可行日期，我們已註冊以下我們認為對業務而言屬重大或可能屬重大的版權：

序號	版權	版本	註冊編號	註冊日期 (日／月／年)
1.....	微盟至尊系列軟件	V2.7.2	2017SR274680	16/06/2017
2.....	微盟旺鋪SDP系列軟件	V2.3.2	2017SR274734	16/06/2017
3.....	微盟旺鋪微眾銷系列軟件	V1.8.0	2017SR274726	16/06/2017
4.....	微盟微商城解決方案軟件	V1.0	2018SR453508	15/06/2018
5.....	微盟旺鋪多門店平台軟件	V1.0.0	2018SR454309	15/06/2018

2.3 域名

於最後實際可行日期，我們擁有下列我們認為對業務而言屬重大或可能屬重大的域名：

序號	域名	註冊擁有人	屆滿日期 (日／月／年)
1.....	www.weimob.com	微盟發展	09/05/2026

除上文所述者外，截至最後實際可行日期，概無其他對我們業務而言屬重大之知識產權。

D. 有關董事的其他資料

1. 董事服務合約

各執行董事已與本公司訂立服務合約，由[編纂]起計，初步固定期限三年，直至一方向另一方發出不少於三個月的書面通知予以終止，而該通知有效期至固定期限之後屆滿。

各獨立非執行董事已與本公司訂立委任函，由[編纂]起計，初步固定期限一年，直至一方向另一方發出不少於三個月的書面通知予以終止，而該通知有效期至固定期限之後屆滿。

除上文所披露者外，各董事概無與或擬與我們訂立服務合約（惟於一年內屆滿或可由僱主終止而毋須給予賠償（法定賠償除外）的合約除外）。

2. 往績記錄期間的董事薪酬

截至2015年、2016年及2017年12月31日止三個年度以及截至2018年6月30日止六個月，本公司及其任何附屬公司向董事支付的薪酬和授予的實物利益總額分別為人民幣2.152百萬元、人民幣2.337百萬元、人民幣2.637百萬元及人民幣1.458百萬元。

根據現行安排，我們估計截至2018年12月31日止年度應付董事的薪酬及董事應收的實物利益（不包括酌情花紅）合共約為人民幣4.1百萬元。

於往績記錄期間，本集團並無向任何董事或五名最高薪人士支付任何薪酬作為吸引其加入或加入本集團後的獎勵或作為離職補償。概無董事於往績記錄期間放棄任何薪酬。除本文件披露者外，於往績記錄期間，本集團成員公司概無向董事支付或應支付其他款項。

E. 權益披露

1. 權益披露

(a) 於[編纂]及[編纂]後董事或主要行政人員於本公司股本或我們相聯法團中的權益及淡倉

緊隨[編纂]及[編纂]完成後，董事和本公司主要行政人員於本公司及其相聯法團（定義見證券及期貨條例第XV部）擁有根據證券及期貨條例第XV部第7和第8分部須知會本公司及聯交所的股份、相關股份及債權證之權益或淡倉（包括彼等根據證券及期貨條例之該等條文被假設或視為擁有之權益及淡倉），或記載於本公司按證券及期貨條例第352條須置存之登記冊內的權益或淡倉，或根據上市規則所含的上市公司董事進行證券交易的標準守則的規定須知會本公司及聯交所的權益或淡倉如下：

於本公司的權益

董事或主要行政人員姓名	身份／ 權益性質	緊隨[編纂]及 [編纂]完成後的 股份數目	緊隨[編纂]及 [編纂]完成後的 概約持股百分比
孫先生	酌情信託創立人 ⁽¹⁾⁽²⁾ ；與其他人士共同持有的權益 ⁽³⁾	[編纂]	[編纂]%
方先生	受控法團權益 ⁽⁴⁾ ；與其他人士共同持有的權益 ⁽³⁾	[編纂]	[編纂]%
游先生	酌情信託創立人 ⁽⁵⁾ ；與其他人士共同持有的權益 ⁽³⁾	[編纂]	[編纂]%
黃駿偉先生	實益擁有人 ⁽⁶⁾	[編纂]	[編纂]%

附註：

- (1) 孫先生於本公司的權益乃透過Yomi.sun Holding Limited（「Sun SPV」）間接持有。Sun SPV為一間於英屬處女群島註冊成立的公司，並由Youmi Investment Limited全資擁有。Youmi Investment Limited由孫先生（作為創立人、信託人及投資經理）設立的Youmi Trust實益擁有。Cantrust (Far East) Limited為Youmi Trust的受託人，而孫先生及其家庭成員為Youmi Trust的受益人。孫先生亦為Sun SPV的董事。因此，孫先生、Cantrust (Far East) Limited及Youmi Investment Limited均被視為於Sun SPV持有的股份中擁有權益。
- (2) 於最後實際可行日期，孫先生為受限制股份單位計劃的委託人，並被視為於Weimob Teamwork持有的股份中擁有權益。有關受限制股份單位計劃的進一步詳情，請參閱「- F. 受限制股份單位計劃」。
- (3) 孫先生、方先生及游先生為一致行動人士（具有收購守則賦予的涵義），並構成主要股東集團。因此，孫先生、方先生及游先生均被視為於主要股東集團的其他成員所持有的股份中擁有權益。
- (4) Fang SPV由方先生全資擁有。根據證券及期貨條例，方先生被視為於Fang SPV持有的股份中擁有權益。
- (5) 游先生於本公司的權益乃透過Alter.You Holding Limited（「You SPV」）間接持有。You SPV為一間於英屬處女群島註冊成立的公司，並由Fount Investment Limited全資擁有。Fount Investment Limited由游先生（作為創立人、信託人及投資經理）設立的Fount Trust實益擁有。Infiniti Trust (Asia) Limited為Fount Trust的受託人，而游先生及其家庭成員為Fount Trust的受益人。游先生亦為You SPV的董事。因此，游先生、Infiniti Trust (Asia) Limited及Fount Investment Limited均被視為於You SPV持有的股份中擁有權益。
- (6) 黃駿偉先生獲授相當於[編纂]股股份的受限制股份單位（受限於歸屬條件）。

(b) 根據證券及期貨條例第XV部第2和3分部應披露的權益和淡倉

就董事所知，截至最後實際可行日期及緊隨[編纂]及[編纂]完成後，於我們的股份或相關股份中擁有或被視為或被當作擁有根據證券及期貨條例第XV部第2及第3分部之條款須向本公司披露的權益或淡倉，或直接或間接擁有附帶可於所有情況下在本集團任何其他成員公司股東大會上投票之權利的任何類別股本面值的10%或以上權益的人士之資料載列如下：

股東姓名	權益性質	截至最後 實際可行日期		緊隨[編纂]及 [編纂]完成後	
		股份數目	百分比 (概約)	股份數目	百分比 (概約)
City-Scape Pte. Ltd. ⁽¹⁾	實益權益	28,494	8.33%	[編纂]	[編纂]%
CP Wisdom Singapore Pte. Ltd. ⁽²⁾	實益權益	28,494	8.33%	[編纂]	[編纂]%

附註：

- (1) City-Scape Pte. Ltd.由GIC (Ventures) Pte. Ltd.全資擁有，並為由GIC Special Investments Pte Ltd (由GIC Private Limited全資擁有) 管理的投資工具。
- (2) CP Wisdom Singapore Pte. Ltd.為一間根據新加坡法律成立的有限責任公司，由WSDN Enterprises (S) Pte. Ltd. (根據新加坡法律成立的有限責任公司) 全資擁有。WSDN Enterprises (S) Pte. Ltd.為Crescent Point Group的全資附屬公司。

除上文及本文件「主要股東」所披露者外，董事並不知悉有任何人士將於緊隨[編纂]及[編纂]完成前後，擁有根據證券及期貨條例第XV部第2和第3分部之條款須向我們披露的任何股份或相關股份之權益或淡倉，或將直接或間接擁有附帶可於所有情況下在本集團任何成員公司股東大會上投票之權利的任何類別股本面值的10%或以上權益。

2. 免責聲明

除本文件披露者外：

- (a) 董事並不知悉有任何人士 (不包括董事或主要行政人員) 將於緊隨[編纂]及[編纂]完成之後，擁有根據證券及期貨條例第XV部第2和第3分部之條款須向我們披露的任何股份或相關股份之權益或淡倉，或將直接或間接擁有附帶可於所有情況下在本集團任何其他成員公司股東大會上投票之權利的任何類別股本面值的10%或以上權益；

- (b) 在股份上市之時，董事並未於本公司或任何相聯法團（定義見證券及期貨條例第XV部）擁有根據證券及期貨條例第XV部第7和第8分部須知會我們及聯交所的任何股份、相關股份或債權證之權益或淡倉（包括彼等根據證券及期貨條例之該等條文被視為擁有之權益和淡倉），或記載於本公司按證券及期貨條例第352條須置存之登記冊內的權益或淡倉，或根據上市公司董事進行證券交易的標準守則須知會我們及聯交所的權益或淡倉；
- (c) 我們的董事或本附錄的「G.其他資料－10.專家同意書」一節所載明的任何一方概無於本公司或任何附屬公司的創辦或本公司或任何附屬公司擬收購或出售或租賃的任何資產中擁有任何權益；
- (d) 我們的董事或本附錄的「G.其他資料－10.專家同意書」一節所載明的任何一方並未在本文件刊發日期存在且對我們的業務具有重大影響的任何合約或安排中擁有重大權益；
- (e) 除[編纂]協議之外，本附錄「G.其他資料－10.專家同意書」一節所載明的任何一方概無：
 - (i) 於本集團的任何成員公司的任何證券中擁有法律或實益權益；或
 - (ii) 擁有認購或提名他人認購本集團的任何成員公司證券的任何權利（無論是否可依法強制實施）；
- (f) 我們的董事、其緊密聯繫人（定義見上市規則）或現有股東（據我們的董事所知，其擁有我們5%以上的已發行股本）均未擁有本集團五大客戶或五大供應商的任何權益。

F. 受限制股份單位計劃

1. 概要

下文概述董事會於2018年7月1日批准的本公司受限制股份單位計劃（「受限制股份單位計劃」）的主要條款。由於受限制股份單位計劃將不涉及我們授出可認購我們股份的購股權，故受限制股份單位計劃的條款不受上市規則第17章的條文所限。

2. 目的

受限制股份單位計劃的目的為肯定及獎勵參與者對本集團的貢獻，借此吸引最佳人才為本集團服務，並向彼等提供額外獎勵，以維持並進一步推動本集團業務的成功。

3. 生效及期限

除非董事會根據受限制股份單位計劃的條款可能決定提前終止，否則受限制股份單位計劃將自2018年7月1日採納日期起生效（有效期為十年），生效後將不會授出任何獎勵，惟受限制股份單位計劃的條文應在所有方面均具有十足效力及效用且於該計劃生效期間授出的任何獎勵將根據各自的授出條款繼續生效並可予行使。

4. 管理

受限制股份單位計劃應由管理人（「**管理人**」）根據受限制股份單位計劃的條款及條件進行管理。(i)於[**編纂**]前，管理人為孫濤勇先生；及(ii)緊隨[**編纂**]完成後，管理人為由孫濤勇先生及董事會不時委任的其他成員組成的委員會。管理人可不時選擇可獲授受限制股份單位（「**獎勵**」）的參與者。

管理人應具有全權及絕對權力(a)闡釋及解釋受限制股份單位計劃的條文；(b)根據受限制股份單位計劃決定獲授獎勵的人士、授出獎勵的條款及條件以及根據受限制股份單位計劃授出受限制股份單位的歸屬時間；(c)根據受限制股份單位計劃授出獎勵的條款作出其認為必要的有關適當及公正的調整；及(d)就上述第(a)、(b)及(c)項作出其認為適當或適宜的有關其他決定或決策。

5. 可參與人士

合資格參與受限制股份單位計劃的人士（「**參與者**」）包括：(a)本集團全職僱員（包括董事、高級職員及高級管理層成員）；及(b)管理人全權認為曾經或將會對本集團任何成員公司作出貢獻的任何人士（包括本集團任何成員公司的業務合作夥伴，如供應商、客戶或向本集團任何成員公司提供技術支持、顧問、諮詢或其他服務的任何人士）。

6. 股份數目上限

受限制股份單位計劃的相關股份總數不得超過Weimob Teamwork最初持有的由孫濤勇先生（「**委託人**」）全資擁有的公司轉讓的受限制股份單位計劃採納日期的14,099股股份（「**受限制股份單位限額**」），相當於本公司於採納受限制股份單位計劃日期已發行股份的4.12%（按全面攤薄及轉換基準，假設受限制股份單位計劃的所有相關股份均已獲發行）。Weimob Teamwork已根據信託契據獲委任為受託人（「**受託人**」），以管理受限制股份單位計劃。

7. 獎勵的條款及條件

(a) 授出獎勵

管理人可不時選擇可獲授獎勵的參與者。獎勵金額可由管理人全權酌情釐定，且因經篩選的參與者不同而有所差異。

(b) 代價

經篩選參與者根據受限制股份單位計劃獲得獎勵時向受託人支付的代價（如有）應由管理人全權酌情釐定，且任何相關代價應作為信託基金的收入由受託人持有，並由受託人根據受限制股份單位計劃及信託契據的條款在其認為適當或適宜時使用。

(c) 獎勵條件

根據受限制股份單位計劃的條款，該等獎勵乃按管理人釐定的有關條款及條件（例如將彼等受限制股份單位的歸屬與本集團任何成員公司、承授人或任何一組承授人的成就或表現或目標掛鉤）授出，前提是有關條款及條件應與該計劃的任何其他條款及條件一致。

(d) 單獨計劃

管理人可根據受限制股份單位計劃設立一項或多項單獨的計劃，目的是根據管理人不時釐定的條款和條件向一個或多個類別的承授人發放特定形式的獎勵。

(e) 限制

上市規則（倘適用）或任何其他適用規則、法例或法律將會或可能禁止經篩選參與者買賣股份，而此時亦不得向任何經篩選參與者授出獎勵。

只要股份在聯交所上市，管理人或本公司知悉內幕資料後而直至根據上市規則的規定公佈有關資料前，不得授出任何獎勵。

只要股份在聯交所上市，則不得於刊發本公司財務業績的任何日期及於以下期間內授出獎勵：

- (i) 緊接年度業績的刊發日期前60日或（倘較短）自有關財政年度末起計直至業績刊發日期期間；及
- (ii) 緊接季度業績（如有）及半年度業績的刊發日期前30日或（倘較短）自有關季度或半年期末起計直至業績刊發日期期間。

只要股份在聯交所上市，倘聯交所或上市規則作出規定，則授出獎勵須遵守上市規則的必要規定或聯交所的其他規定。

在以下任何情況下，管理人不得向任何參與者授出任何獎勵：

- (i) 未取得任何適當的監管機構就授出獎勵的必要批准；或
- (ii) 證券法律或法規規定須就授出獎勵或就受限制股份單位計劃刊發招股章程或其他發售文件，除非管理人另有決定則作別論；或
- (iii) 授出獎勵將導致本集團任何成員公司或其任何董事違反任何適用證券法律、規則或法規；或
- (iv) 授出獎勵將導致違反受限制股份單位限額或受限制股份單位計劃的其他規則。

(f) 獎勵的可轉讓性

根據受限制股份單位計劃授出的受限制股份單位屬承授人個人所有，且不得出讓或轉讓，惟各承授人向其全資擁有的公司出讓或轉讓或其所全資擁有的兩間公司間的出讓或轉讓除外。

8. 稅項

承授人須獨自承擔因管理人、受託人或本公司根據受限制股份單位計劃（直接或間接）轉讓股份或支付款項而估定或應估定的所有稅項、印花稅及其他徵費，而管理人、受託人或本公司就此進行的所有轉讓或付款可扣減或預扣若干款項，該款項乃管理人因管理人或本公司、本集團任何成員公司或受託人就交割或銷售受限制股份單位相關股份或因此而須承擔的任何稅項責任或申報稅項的義務或任何稅項減免的損失而合理釐定為必要或適宜，而承授人同意就該等責任、義務或損失彌償並保證管理人或本公司（就其本身及作為本集團任何成員公司的受託人）及受託人獲得彌償，且接納就該項彌償作出的任何索償，可用以抵銷管理人或本公司、任何集團公司及／或受託人不時結欠該承授人的款項。

9. 歸屬

(a) 歸屬通知

待適用於承授人的歸屬期及歸屬條件（如有）達成或獲豁免（由管理人全權酌情決定）後，管理人或有關受託人根據管理人的授權及指示將向承授人寄發歸屬通知，確認(a)達成或豁免歸屬期及歸屬條件的情況；(b)股份數目（及（倘適用）有關該等股份的現金或非現金收入、股息或分派及／或非現金及非實物股息的銷售所得款項）或承授人將收取的現金數目；及(c)在承授人將會收取股份的情況下，就該等股份的禁售安排（倘適用）。承授人須於接獲歸屬通知後，簽署管理人認為屬必要的歸屬通知所載的若干文件（包括但不限於彼已遵守受限制股份單位計劃及授出通知所載的所有條款及條件的證明）。倘承授人未能於收到歸屬通知後30個營業日內簽署所需文件，已歸屬的受限制股份單位將告失效。

(b) 已歸屬的受限制股份單位

待承授人簽署上文所載文件後，已歸屬的受限制股份單位將由管理人全權酌情決定於由有關受限制股份單位歸屬日期起的合理期間內以下列方式達致：

- (i) 根據上文第8段，管理人指示及促使相關受託人將與受限制股份單位相關的股份（及（倘適用）有關該等股份的現金或非現金收入、股息或分派及／或非現金及非實物分派的銷售所得款項）轉讓予承授人或其信託基金的全資實體（承授人作為代表）；及／或
- (ii) 管理人指示及促使受託人透過在市場上出售該等股份或動用信託基金的現金（由受託人全權酌情決定）及扣減或扣繳承授人應承擔就有關付款籌資而出售任何股份的任何稅項、罰金、徵費、印花稅及其他開支，向承授人以現金支付相等於上文第(i)段所載股份（及（倘適用）有關該等股份的現金或非現金收入、股息或分派及／或非現金及非實物分派的銷售所得款項）市值的金額。

管理人可全權酌情決定承授人是否有權利於受限制股份單位歸屬前從有關受限制股份單位的任何股份獲得任何現金或非現金收入、股息或分派及／或非現金及非實物分派的銷售所得款項。

(c) 投票權

根據任何適用的法律、法規及規則，受託人的權力及義務將須遵守信託契據所載限制，且受託人在股份根據本受限制股份單位計劃轉讓予承授人之前，須行使股份於本受限制股份單位計劃項下附帶的所有權力及權利（包括其投票權），並根據委託人的指示進行投票。受託人將根據信託契據的條款持有信託基金，且受託人將持有屬於信託基金的股份。

10. 失效及沒收

受受限制股份單位計劃的條款及條件所規限，尚未歸屬的受限制股份單位將於以下日期（以最早者為準）自動失效：

- (i) 本集團任何成員公司終止聘用受讓人或其服務的日期；或
- (ii) 倘若向股東提出若干全面收購建議（或視情況而定，經修訂收購建議）的截止日期；或
- (iii) 倘若向股東提出若干全面收購建議，並作出重整債務計劃，則根據重整債務計劃釐定享有權利的記錄日期；或
- (iv) 本公司開始清盤之日；或
- (v) 受讓人根據受限制股份單位計劃違反任何受讓人不得以任何方式就任何受限制股份單位或受託人以信託身份代受讓人持有的任何財產、獎勵、任何獎勵或受限制股份單位相關的股份或其中的任何利益或利益進行出售、轉讓、出讓、抵押、按揭、設立產權負擔、對沖或以任何其他人士為受益人設立任何權益的條款當日；或
- (vi) 任何尚未達成的歸屬條件不再可能達成的日期；或
- (vii) 管理人已決定根據受限制股份單位計劃的規則及授出通知所載的條款及條件，尚未歸屬的受限制股份單位不會歸屬予受讓人。

儘管前文已有規定，在各種情況下，管理人仍可全權酌情決定任何受限制股份單位是否失效或是否須受管理人決定的有關條件或限制所限制。

11. 資本架構重組

- (1) 倘本公司的資本架構出現任何變動，例如[編纂]、合併、分拆及本公司股本削減，則管理人可全權酌情作出其認為適當的公平調整，包括：
 - (a) 於購買或存續公司時，就授出與獎勵公平值相等的替代受限制股份單位作出安排；
 - (b) 與承授人達成其認為合適的和解，包括向承授人支付現金賠償，金額相等於任何未歸屬受限制股份單位的公平值；
 - (c) 豁免任何未歸屬受限制股份單位的任何歸屬條件；或
 - (d) 批准根據原有條款延續獎勵。

(2) 在不影響上文第(1)段的情況下：

- (a) 倘本公司就受託人根據受限制股份單位計劃持有的任何股份公開發售新證券，則受託人不得認購任何新股份。倘進行供股，受託人不得認購任何供股股份，並須在可能的情況下在受託人全權酌情釐定的特定期間及特定價格範圍內，出售其獲配發有關數額的未繳款供股權，出售該等權利的所得款項淨額將持作信託基金的收入，並須根據本受限制股份單位計劃的條款予以動用。
- (b) 倘本公司就受託人持有的任何股份發行紅利認股權證，受託人不得行使紅利認股權證附帶的任何認購權以認購任何新股份，並須在可能的情況下在受託人全權酌情釐定的特定期間及特定價格範圍內，出售所產生及向其授出的紅利認股權證，出售該等紅利認股權證的所得款項淨額將持作信託基金的收入，並須根據本受限制股份單位計劃的條款予以動用。
- (c) 倘本公司進行以股代息計劃，受託人須選擇現金股息，現金股息應視作信託基金的收入，並須根據本受限制股份單位計劃的條款予以動用。
- (d) 倘本公司就以信託持有的股份作出其他非現金及非以股代息分派，受託人須出售其全權酌情釐定的有關分派，而出售所得款項淨額應視作信託基金的收入，並須根據本受限制股份單位計劃的條款予以動用。

12. 受限制股份單位計劃的變更或終止

(a) 變更

本公司及管理人可變動、修訂或豁免受限制股份單位計劃的條款，惟該等變動、修訂或豁免不得影響其任何受讓人於受限制股份單位計劃項下的任何存續權利。

(b) 終止

董事會可於受限制股份單位計劃期間屆滿前隨時終止受限制股份單位計劃，惟該終止不得影響其任何受讓人於受限制股份單位計劃項下的任何存續權利。為免生疑問，於受限制股份單位計劃終止後，不得再授出獎勵，惟受限制股份單位計劃條文的所有其他方面將仍具十足效力。所有於終止前授出且於終止日期尚未歸屬的受限制股份單位將仍然有效。於該情況下，(i)受託人將根據管理人指示行事，知會所有承授人有關終止及受託人以信託方式持有的信託基金及未動用受限制股份單位的其他權益或利益的處理方式；及(ii)倘信託基金的任何部份不會根據第(i)項轉讓予承授人，則受託人持有的信託基金及其任何收入應轉讓予委託人。

13. 不影響僱傭合約

受限制股份單位計劃不得構成本集團與任何參與者之間所訂定聘用或委聘服務合約之任何部份，而任何參與者有關就任期間、聘用或委聘服務之權利及責任不得受參與者參與受限制股份單位計劃或彼可能需要參與計劃之任何權利所影響，而受限制股份單位計劃概不給予該參與者因任何原因終止其職務、聘用或委聘時獲得賠償或損失之額外權利。

14. 根據受限制股份單位計劃授出受限制股份單位的詳情

截至最後實際可行日期，已授出受限制股份單位涉及的股份總數為13,933股，佔本公司於最後實際可行日期已發行股本的約4.07%，及佔本公司緊隨[編纂]及[編纂]完成後已發行股本的約[編纂]%，而已歸屬受限制股份單位涉及的股份總數為8,499股。

下文載列有關根據受限制股份單位計劃授予董事的受限制股份單位的詳情：

董事姓名	截至最後實際 可行日期 已授出受限制 股份單位涉及 的股份數目	緊接[編纂]及 [編纂]完成前 的概約 持股百分比	授出日期	歸屬期 (受受限制股份 單位計劃的 其他條件所限制)
黃駿偉先生.....	3,388	0.99%	2018年7月1日	其中80%已於2018年7月6日歸屬 其中10%將於2019年7月1日歸屬 其中10%將於2020年7月1日歸屬

於2018年7月1日就7,034股相關股份授出的受限制股份單位的歸屬期為24個月：

- 其中80%已於2018年7月31日前歸屬
- 其中10%將於2019年7月1日歸屬
- 其中10%將於2020年7月1日歸屬

於2018年7月1日就657股相關股份授出的受限制股份單位的歸屬期為30個月：

- 其中70%已於2018年7月31日前歸屬
- 其中10%將於2019年1月1日歸屬
- 其中10%將於2020年1月1日歸屬
- 其中10%將於2021年1月1日歸屬

於2018年7月1日就644股相關股份授出的受限制股份單位的歸屬期為36個月：

- 其中70%已於2018年7月31日前歸屬
- 其中10%將於2019年7月1日歸屬
- 其中10%將於2020年7月1日歸屬
- 其中10%將於2021年7月1日歸屬

於2018年7月1日就934股相關股份授出的受限制股份單位的歸屬期為36個月：

- 其中50%已於2018年7月31日前歸屬
- 其中20%將於2019年7月1日歸屬
- 其中20%將於2020年7月1日歸屬
- 其中10%將於2021年7月1日歸屬

於2018年7月1日就1,502股相關股份授出的受限制股份單位的歸屬期為36個月：

- 其中25%已於2018年7月31日前歸屬
- 其中25%將於2019年7月1日歸屬
- 其中25%將於2020年7月1日歸屬
- 其中25%將於2021年7月1日歸屬

於2018年7月1日就1,153股相關股份授出的受限制股份單位的歸屬期為42個月：

- 其中60%已於2018年7月31日前歸屬
- 其中10%將於2019年1月1日歸屬
- 其中10%將於2020年1月1日歸屬
- 其中10%將於2021年1月1日歸屬
- 其中10%將於2022年1月1日歸屬

於2018年7月1日就1,426股相關股份授出的受限制股份單位的歸屬期為42個月：

- 其中30%已於2018年7月31日前歸屬
- 其中20%將於2019年1月1日歸屬
- 其中20%將於2020年1月1日歸屬
- 其中20%將於2021年1月1日歸屬
- 其中10%將於2022年1月1日歸屬

於2018年7月1日就219股相關股份授出的受限制股份單位的歸屬期為42個月：

- 其中25%將於2019年1月1日歸屬
- 其中25%將於2020年1月1日歸屬
- 其中25%將於2021年1月1日歸屬
- 其中25%將於2022年1月1日歸屬

於2018年7月1日就365股相關股份授出的受限制股份單位的歸屬期為48個月：

- 其中25%將於2019年7月1日歸屬
- 其中25%將於2020年7月1日歸屬
- 其中25%將於2021年7月1日歸屬
- 其中25%將於2022年7月1日歸屬

任何已歸屬或尚未歸屬的受限制股份單位或任何受限制股份單位涉及的任何股份不得於[編纂]前及[編纂]後六個月期間內轉讓或出售。受限制股份單位計劃涉及的最高股份數目為14,099股，該等股份均由Weimob Teamwork發行及持有，佔本公司於最後實際可行日期已發行股本的約4.12%。緊隨[編纂]及[編纂]完成後，受限制股份單位計劃涉及的股份數目將合共為[編纂]股，該等股份均將由Weimob Teamwork持有，佔本公司緊隨[編纂]及[編纂]完成後已發行股本的約[編纂]。因此，緊隨[編纂]後授出有關受限制股份單位將不會對我們股東的股權產生任何攤薄影響。

G. 其他資料

1. 訴訟

於最後實際可行日期，本公司或其任何附屬公司並未涉及任何重大訴訟、仲裁或申索，且據董事所知，並無可能對本公司經營業績或財務狀況造成重大不利影響的未決或面臨之重大訴訟、仲裁或申索。

2. 開辦費用

本公司的開辦費用約為2,880港元，該費用已由本公司支付。

3. 遺產稅

我們的董事獲確認，本集團任何成員公司須承擔重大遺產稅責任之可能性不大。

4. 發起人

本公司並無任何發起人。

5. 聯席保薦人

聯席保薦人已代表本公司向聯交所[編纂]委員會提出申請，請求其允許本文件提及的已發行股份及依照[編纂]而發行的股份上市及買賣。本公司已做出所有必要安排，以使該等股份獲納入中央結算系統。

各聯席保薦人確認符合上市規則第3A.07條所載適用於保薦人的獨立性標準。

本公司已與聯席保薦人訂立委聘協議，據此，本公司同意就每位聯席保薦人在[編纂]中擔任本公司保薦人向其合共支付1.5百萬美元費用。

6. 無重大不利變動

本公司董事確認，自2018年6月30日（本公司最近一次經審計匯總財務報表編製之日）以來，本公司財務狀況、交易情形或經營前景未發生重大不利變動。

7. 約束力

倘根據本文件提出申請，本文件即具效力，全部有關人士均受公司（清盤及雜項條文）條例第44A及44B條的所有適用條文（罰則除外）約束。

8. 其他事項

- (1) 除本文件所披露者外，於緊接本文件日期前兩年內：
 - (a) 本集團任何成員公司概無發行或同意發行或擬發行繳足或部份繳足股款的股份或借貸資本，以換取現金或任何現金以外的對價；
 - (b) 概無就本集團任何成員公司的股份或借貸資本增設購股權，或同意有條件或無條件增設購股權；及
 - (c) 概無就發行或出售本集團任何成員公司的任何股份或借貸資本已給予任何佣金、折扣、經紀佣金或其他特殊條款；
- (2) 除本文件所披露者外：
 - (a) 本集團任何成員公司概無發行創始人股份、管理層股份或遞延股份或任何債權；
 - (b) 本集團任何成員公司概無股份或借貸資本或債權增設購股權，或同意有條件或無條件增設購股權；及
 - (c) 概無就本公司發行或出售本公司或其任何附屬公司的任何股份或借貸資本已給予任何佣金、折扣、經紀佣金或其他特殊條款，以認購、同意認購或促使認購或同意促使認購本公司或其任何附屬公司的任何股份或債權證。
- (3) 除本節「C.有關我們業務的進一步資料－1.重大合約概要」所披露者外，概無董事或擬定董事或專家（名列本文件者）在緊接本文件日期前兩年內於本集團任何成員公司所收購或出售或租賃，或本集團任何成員公司擬收購或出售或租賃的任何資產中擁有任何直接或間接權益。
- (4) 我們並無任何發起人。於緊接本文件日期前兩年內，概無就[編纂]及本文件所述關聯交易向任何發起人支付、配發或給予或建議支付、配發或給予任何現金、證券或其他福利。
- (5) 除本文件所披露者外，本集團旗下任何公司並無任何股本或債務證券現時在任何證券交易所上市或在任何交易系統買賣，亦並無尋求或擬尋求任何上市或買賣批准。
- (6) 除本文件所披露者外，本公司並無尚未轉換的可轉換債務證券或債權證。
- (7) 概無豁免或同意豁免未來股息的安排。

附錄四

法定及一般資料

9. 專家資格

向本公司提出意見或建議之專家的資格如下所示，其意見或建議載於本文件：

名稱	資格
德意志證券亞洲有限公司.....	一家可從事證券及期貨條例所界定的第1類（證券交易）、第2類（期貨合約交易）、第4類（就證券提供意見）、第5類（就期貨合約提供意見）、第6類（就機構融資提供意見）及第7類（提供自動化交易服務）受規管活動的持牌法團
海通國際資本有限公司	一家根據證券及期貨條例可從事第6類（就機構融資提供意見）受規管活動的持牌法團
君合律師事務所	合資格中國律師
邁普達律師事務所（香港）有限 法律責任合夥	開曼群島律師事務所
羅兵咸永道會計師事務所.....	執業會計師
弗若斯特沙利文（北京） 諮詢有限公司上海分公司.....	獨立行業顧問

10. 專家同意書

本附錄第9段列明的各專家均已就本文件的刊發各自發出同意書，同意按本文件所載的形式及涵義，轉載其報告及／或函件及／或估值概要及／或法律意見（視乎情況而定）及引述彼等的名稱，上述各方迄今並無撤回各自的同意書。

11. 雙語文件

本文件之中英文版本乃依據香港法例第32L章公司（豁免公司及招股章程遵從條文）公告第4條之豁免條文而分別刊行。

12. [編纂]詳情

[編纂]詳情如下。有關進一步詳情，請參閱「歷史、重組及公司架構—有關投資者的資料」。

名稱	: [編纂]
說明	: [編纂]
註冊地址	: [編纂]
[編纂]因行使 [編纂]而可能出售的 最高股份數目	: [編纂]股

送呈香港公司註冊處處長文件

隨本文件副本送呈香港公司註冊處處長登記的文件如下（其中包括）：

- (a) [編纂]各自的副本；
- (b) 附錄四「法定及一般資料－G. 其他資料－10. 專家同意書」所述各書面同意書的副本；及
- (c) 附錄四「法定及一般資料－C. 有關我們業務的進一步資料－1. 重大合約概要」所述各重大合約的副本。
- (d) [編纂]的詳情陳述。

備查文件

下列文件副本將由本文件日期起計14日（包括該日）內的正常辦公時間內（上午九時正至下午五時正）在香港中環康樂廣場1號怡和大廈27樓高偉紳律師行的香港辦事處可供查閱：

- (a) 本公司的大綱及細則；
- (b) 羅兵咸永道會計師事務所發出的會計師報告及本集團未經審計備考財務資料報告，全文載於附錄一及附錄二；
- (c) 本公司截至2015年、2016年及2017年12月31日止三個財政年度以及截至2018年6月30日止六個月的經審計匯總財務報表；
- (d) 我們有關中國法律的法律顧問君合律師事務所就本集團若干一般公司事務及物業權益出具的中國法律意見；
- (e) 我們有關開曼群島法律的法律顧問邁普達律師事務所（香港）有限法律責任合夥就本文件附錄三所述公司法的若干範疇而編製的意見函件；
- (f) 開曼公司法；
- (g) 附錄四「法定及一般資料－G. 其他資料－10. 專家同意書」所述書面同意書；
- (h) 附錄四「法定及一般資料－C. 有關我們業務的進一步資料－1. 重大合約概要」所述重大合約；

- (i) 附錄四「法定及一般資料 – D. 有關董事的其他資料 – 1. 董事服務合約」所述董事服務合約及委任函；
- (j) 弗若斯特沙利文發出的報告，其概要載列於「行業概覽」；
- (k) 受限制股份單位計劃的條款；及
- (l) [編纂]的詳情陳述。