

未來計劃及[編纂]用途

未來計劃

有關本公司未來計劃的詳情，請參閱「業務 — 我們的發展策略」。

[編纂]用途

假設[編纂]未獲行使，而[編纂]定於每股[編纂]港元(即指示性[編纂]範圍每股[編纂]港元至[編纂]港元的中間價)，我們預期扣除估計[編纂]及其他我們就[編纂]應付的[編纂]開支後，[編纂]的[編纂]將約為[編纂]百萬港元。

我們擬將[編纂]的[編纂]按下列金額用於以下用途。

- [編纂]約[編纂]%或約[編纂]百萬港元將用於擴大我們在中國的地理覆蓋範圍，包括：
 - [編纂]約[編纂]%或約[編纂]百萬港元將用於透過擴展我們已設立的辦事處或設立新辦事處，擴展我們的服務至地方股權投資活動十分活躍的中國七座主要二線城市，包括廣州、珠海、武漢、青島、蘇州、南京及重慶。根據灼識諮詢報告，該等城市股權投資行業按總投資額計算的總市場規模預期將由2019年的人民幣1,665億元迅速增加至2024年的人民幣3,454億元，複合年增長率為15.7%。我們相信，憑藉我們服務股權投資社群的豐富經驗，我們處於有利位置，能夠把握該等欠缺服務的市場的需求並擴大我們的市場份額。我們擬於該等地區提供股權投資服務的全面組合，包括數據服務、營銷服務、諮詢服務及培訓服務。通過我們所提供的全面服務，我們擬協助投資人、創業者及成長型企業於該等特定地區提升影響並發掘機會，並協助當地政府機構吸引投資及進行戰略規劃。我們亦擬與地方政府機構合作，組織與項目工場相關的路演，以促成投資人與創業者的匹配，並吸引投資以助力當地經濟增長。

我們預期產生的成本主要與辦公場所、僱員薪酬與福利以及辦公設施有關。於這七座城市中的每座城市，我們計劃購入約200.0平方米的辦公場所，購買價格介乎約人民幣4.0百萬元至人民幣8.0百萬元(基於相關城市的現行市價)。由於我們計劃於該等選定城市長期經營業務，我們認為購置辦公室可為我們提供穩定的工作環境及避免搬遷風險，從而更好地支持該等城市的業務增長。過往，由於我們投資大部分資金至現有經營業務，以保持增長，並擴大市場，我們主要透過租賃辦公室經營業務(根據我們與地方政府機構的合作安排，於西安使用政府補助購買的辦公室物業除外)，故我們的業務經營產生大額場地租賃成本。根據灼識諮詢報告，二線城市的辦公室較一線城市的辦公室為便宜，於該七座二線城市的房價租金比率(即

未來計劃及[編纂]用途

價格與月租金的比率)低於一線城市，顯示該七座二線城市市場辦公室房價較為合理。從2015年至2019年，中國該七座主要二線城市的辦公室房價租金比率由約215.6增加至約290.5，而根據灼識報告，該三座一線城市(即北京、上海及深圳)，房價租金比率由約261.6增加至約320.9。因此，我們認為，於該七座城市購買辦公場所將是適當保留優質資產的好方法，而儘管前期須作大額投資，其將有助我們實現長期成本效益。截至最後實際可行日期，我們並未發現任何適合購買用作辦公場所的目標。基於我們目前估計，我們計劃為該七座城市的營運各招募約12名僱員(即合共84名僱員)。我們的招聘計劃乃根據我們的市場拓展計劃而制定。我們計劃在該七個城市中的各個辦公室配備一名主任，負責監督整體管理，九名僱員負責提供各個服務項目的服務(各個服務項目有兩或三名員工)、一名行政人員及一名財務人員負責處理行政工作及財務事宜。我們認為，我們有迫切需求增加人手，以支持我們在該等將擴張的城市的業務運營，以及維持該等城市各自的基本辦公功能。下表載列該七座城市中，我們於每座城市的招聘計劃詳情。

| 職位 | 人數 | 主要職責 | 主要招聘標準 |
|--------|----|------------------------|---|
| 項目主管 | 一名 | 負責戰略策劃及其他定制報告相關服務的整體管理 | 八年以上諮詢及戰略策劃工作經驗；碩士或以上學歷 |
| 高級分析師 | 三名 | 負責定制報告有關研究及分析 | 三年以上股權投資有關研究及分析工作經驗；有盡職調查報告、產業策劃及其他定制報告有關服務方面經驗；對股權投資行業趨勢及最新動向有見解；碩士及以上學歷 |
| 活動策劃經理 | 兩名 | 負責業務拓展及品牌及推廣計劃的策劃及執行 | 三年以上活動策劃工作經驗；優秀寫作及溝通技巧；碩士及以上學歷 |

未來計劃及[編纂]用途

| 職位 | 人數 | 主要職責 | 主要招聘標準 |
|----------|----|----------------------------|---|
| 基金相關諮詢專員 | 兩名 | 負責基金註冊及營運有關服務 | 一至三年工作經驗；對基金營運及相關金融、財務及法律知識有全面了解；優秀溝通技巧；本科及以上學歷 |
| 項目專員 | 兩名 | 負責路演策劃、採購及執行，與投資人和地方政府機構溝通 | 兩年以上股權投資相關業務拓展方面的工作經驗；對股權投資行業的基礎知識及最新動向有全面了解；優秀溝通技巧；本科及以上學歷 |
| 行政人員 | 一名 | 負責如人力資源管理等行政工作 | 一至三年工作經驗；本科或以上學歷 |
| 財務人員 | 一名 | 負責一般財務事宜，如記賬、出票及納稅 | 一至三年工作經驗；對財務事務有全面了解；本科或以上學歷 |

- [編纂]約[編纂]%或約[編纂]百萬港元將用於擴展至約40座更低線城市，並設立聯絡點，就40座城市各招聘約兩名僱員(即合共80名僱員)，作為我們的本地代表。我們認為，該招聘計劃的需求重大，以支持該等40座低線城市的業務擴張。在該等城市各自招聘的兩名僱員將作為地方股權投資社群與我們之間的聯絡點，以建立業務聯繫，探索業務機會。我們擬接洽地方政府機構，以發現對一站式定制股權投資服務的需求，着眼於持續支持推動當地經濟發展。我們亦擬通過提供我們的全面服務為行業參與者賦能，鞏固我們在地方股權投資社群的影響。為實施上述業務計劃，我們認為有必要為該等40座城市中各自招募兩名僱員。我們預期主要就僱員薪酬

未來計劃及[編纂]用途

及福利(佔我們於40個低線城市的投資[編纂]約[編纂]%)，以及辦公場所租金及辦公室設備(佔我們於40個低線城市的投資[編纂]約[編纂]%)產生成本。下表載列基於我們目前估計，我們於該40座城市中每座城市的招聘計劃詳情。

| 職位 | 人數 | 主要職責 | 主要招聘標準 |
|------|----|------------------------------|------------------------------|
| 營運經理 | 一名 | 負責與投資人、企業及地方政府機關溝通，維持及發展業務關係 | 五年以上工作經驗；優秀溝通技巧及管理技巧；碩士及以上學歷 |
| 營運專員 | 一名 | 負責項目執行及品牌推广 | 一至三年工作經驗；優秀溝通技巧；本科及以上學歷 |

我們目前的業務重點是已經建立業務的地區，包括北京、深圳、杭州、西安、南京、上海、海口、寧波及青島。我們現在該等城市作為我們目前的地理重點，通過分析[當地經濟發展水平及市場需求，包括國內生產總值、人均可支配收入及人均平均儲蓄在內的指標，並考慮到當地政府的政策及市政發展規劃。通過在當地設置辦事處、建立業務聯繫及推廣我們的服務，我們已在該等地區建立業務。下表載列我們設立辦事處的詳情。

| 辦公室位置 | 附屬公司名稱 | 註冊成立日期 | 註冊資本及是否繳足 | 截至2020年6月30日的僱員數目 |
|-------|--------------------|-------------|---------------------------------|-------------------|
| 北京 | 清科創業 | 2013年9月10日 | 人民幣30,000,000元；已繳足 | 105 |
| | 北京清科 | 2019年8月14日 | 人民幣1,052,632元；已繳足 | 90 |
| | 北京互創 | 2020年6月8日 | 50,000,000港元；未支付 | - |
| 深圳 | 清科創業深圳分公司 | 2017年9月11日 | - | 14 |
| 杭州 | 杭州清科沙丘投資管理有限公司 | 2017年7月14日 | 人民幣5,000,000元；已繳足 | 9 |
| | 杭州清科沙丘創業服務有限公司 | 2019年11月19日 | 人民幣1,000,000元；未支付 | - |
| 西安 | 西安清科艾西企業管理諮詢有限公司 | 2018年6月29日 | 人民幣5,000,000元；已繳足 | 2 |
| 上海 | 上海清柚企業管理諮詢有限公司 | 2018年5月8日 | 人民幣5,000,000元；已繳足 | 7 |
| 海口 | 海南清柚創業信息諮詢有限公司 | 2018年3月20日 | 人民幣1,000,000元；已繳足 | 10 |
| 寧波 | 寧波清科寧豐企業管理諮詢有限責任公司 | 2017年12月21日 | 人民幣30,000,000元；人民幣1,200,000元已支付 | 3 |

未來計劃及[編纂]用途

| 辦公室位置 | 附屬公司名稱 | 註冊成立日期 | 註冊資本及是否繳足 | 截至2020年6月30日的僱員數目 |
|-------|--------------------|-------------|-------------------|-------------------|
| 南京 | 南京清科艾寧投資管理諮詢有限公司 | 2019年3月25日 | 人民幣500,000元；已繳足 | 1 |
| | 南京清科艾寧企業管理諮詢有限責任公司 | 2019年8月21日 | 人民幣5,000,000元；已繳足 | 1 |
| 青島 | 青島清科艾和企業管理諮詢服務有限公司 | 2019年11月28日 | 人民幣5,000,000元；未支付 | 1 |

* 指與位於相關城市的附屬公司訂立合同的僱員數目。指定辦公室的僱員可能履行工作，並為其他辦公室提供支持。

截至2020年6月30日，我們在九個已建立業務的城市擁有合共243名僱員。基於我們在每個該等城市中的業務規模、發展階段及我們的業務策略，該等九個城市中員工人數各不相同。我們現有辦公室的員工人數通常為每間辦公室1至14人不等，惟北京總部辦公室除外。截至2020年6月30日，我們北京辦公室共有195名僱員，其中11名僱員負責對杭州辦公室的培訓服務業務提供遠程支持，8名僱員負責對西安辦公室的數據服務、營銷服務及諮詢服務提供遠程支持，以及6名僱員負責對寧波辦公室的數據服務業務及諮詢服務業務提供遠程支持。

下表載列負責我們現有辦公室運營的僱員數目。

| 辦公室位置 | 截至2020年6月30日的僱員數目 |
|-------------------|--------------------|
| 北京 | 170 ⁽¹⁾ |
| 深圳 | 14 |
| 杭州 | 20 ⁽²⁾ |
| 西安 | 10 ⁽²⁾ |
| 上海 | 7 |
| 海口 | 10 |
| 寧波 | 9 ⁽²⁾ |
| 南京 ⁽³⁾ | 2 |
| 青島 ⁽³⁾ | 1 |

附註：

- (1) 不計及常駐北京、為我們其他辦事處提供遠程支持的25名員工。
- (2) 包括為該等辦公室提供遠程支持的北京員工(即杭州辦公室11名員工，西安八名員工及寧波辦公室六名員工)。
- (3) 南京辦公室及青島辦公室於2019年設立，亦包含在我們計劃拓展業務的七個二線城市內。因此，截至2020年6月30日，該等辦公室僱員數目相對其他已設立的辦公室小。

我們七個二線城市的員工人數(即每間辦公室12名員工)符合我們現有辦公室員工人數的範圍，且是當前的估計，反映我們在該等城市建立業務及開展業務所需的最低員工人數，並將根據新出現的需求或我們在該等城市中業務的變化進行調

未來計劃及[編纂]用途

整。在不計及辦公購置及裝修成本的情況下，我們對我們將拓展業務的該等二線城市的平均預算金額約為每間辦公室人民幣5.0百萬元，與我們現有辦公室的初始平均資本投資(即每間辦公室已支付註冊資本約人民幣5.0百萬元)相當。

我們相信，在該等二線城市設立辦事處及在該等低線城市設立聯絡點對我們至關重要，此舉可讓我們能接觸到更廣泛的客戶群，與該等地區的客戶保持緊密聯繫，以更有效的方式進行服務推廣及拓展市場。我們計劃在擬擴張範圍內的各個二線城市成立新附屬公司或擴充現有附屬公司。由於我們僅計劃為擬滲透進的40個二線城市招聘兩名僱員，且該等僱員將主要擔任地方股權投資社區與我們之間的聯絡點，我們計劃向協同空間提供商租賃辦公空間，且不打算在該等低線城市成立新附屬公司或設立辦事處。為擴大我們在中國的地域覆蓋範圍，我們從戰略上選擇分佈在中國主要經濟區中的二線及低線城市，以期接觸中國大部分主要股權投資社群，並建立協同的全國業務網絡。我們主要通過分析當地經濟發展水平及市場需求，包括國內生產總值、人均可支配收入及人均平均儲蓄在內的指標，同時考慮到當地政府的政策及市政發展規劃，以選擇二線城市。於釐定低線城市時，我們就國內生產總值而言，主要集中於人均可支配收入超過人民幣30,000元的中國100大城市。我們亦優先考慮鄰近一級及二級城市我們已建立業務或擬擴展我們的業務的低線城市。

我們於往績記錄期間的地域覆蓋範圍擴大(如上文所示我們的現有辦事處列表所示，包括南京及青島亦被納入七個二線城市，乃由於我們將於2019年在該等城市設立辦事處，並擬進一步擴大我們的業務規模)；及於往績記錄期，我們主要因受限於我們資本的限制而並無拓展業務至選定二線及低線城市，此乃由於(1)考慮到中國的股權投資行業的市場規模於2015年至2019年期間以5.1%的複合年增長率下降，我們採取了適度的發展戰略，主要專注於維持我們於已建立業務城市的增長及擴充我們的市場；(2)於往績記錄期，我們每年逐步擴展至兩個或三個城市設立辦事處，從而逐步實施擴展計劃，使得我們能夠評估擴展計劃的可行性，並根據上一個擴展計劃的實施情況進行調整；(3)於往績記錄期，經考慮一線城市的經濟發展及該等城市的股本投資服務行業激烈的市場競爭後，我們優先擴展一線城市的業務。於往績記錄期間，我們通過讓運營團隊及銷售及營銷團隊的員工駐留北京、上海或深圳，或到該等二線及低線城市出差，於我們並無實體業務的二線及低線城市招攬客戶及進行業務。我們亦憑藉於股權投資行業中信譽良好的品

未來計劃及[編纂]用途

牌及影響力，收到潛在客戶有關我們於該等城市的服務查詢，而我們的專業員工將跟進該等客戶，並視乎情況到該等客戶所在的城市出差，與彼等約見面對面的會議，從而與彼等建立業務合作。

我們擬擴展至七個二線城市(包括南京及青島，我們已設立辦事處，並打算進一步擴大我們於該地的業務規模)設立新辦事處或擴展我們已設立的辦事處及40個二線城市設立聯絡點，主要乃由於(1)鑒於中國的股權投資行業預計將從2021年開始復甦(其市場規模於2019年至2024年的複合年增長率為9.3%)，我們打算抓住市場增長趨勢並通過我們的地域擴張發展業務。尤其根據灼識諮詢報告，按投資總額計算，中國二線及以下城市股權投資業的市場規模預期將由2019年的人民幣4,939億元增加至2024年的人民幣9,475億元，複合年增長率為13.9%；預期將高於中國一線城市股權投資業的相應複合年增長率。中國二線及以下城市股權投資業的市場份額預計將由2019年的44.5%增加至2024年的54.8%，顯示其具有明顯增長潛力；(2)根據灼識諮詢報告，與一線城市相比，中國二線及以下城市的股權投資服務擁有相對較低的進入壁壘且高度分散，使擁有知名品牌及成熟商業模式的股權投資服務提供商(例如本集團)更容易迅速打入當地市場；(3)為建立及增加其於二線及低線城市的市場份額，股權投資服務提供商需要更多本地化營銷及運營策略(例如，根據灼識諮詢報告，設立當地辦事處)，應使彼等可與客戶進行面對面交流，並有效建立當地業務聯繫。除了我們於九個城市的現有辦事處外，我們相信，隨着該五個新城市的擴展，我們將更能夠抓住地理網絡中出現的商機，並迅速響應客戶的需求。我們位於40個二三線城市的代表將主要作為本地聯絡點，以發掘業務機會及維持地方層面的客戶關係，從而擴大業務範圍及支持我們的業務協同業務網絡。我們自2017年起開始在低線城市招攬客戶，但未曾在任何低線城市設立實體業務或進行業務運營。於往績記錄期間，我們主要依賴位於其他城市的僱員前往該等低線城市，以發掘地方市場的機遇。與有關做法相比，我們通過成立地方辦公室或聯絡點擴充至二線及低線城市，將大大提高我們進入該等地方市場的機會。透過親身與客戶接觸，我們的員工將能定期與客戶互動、識別新客戶需求，並及時跟進潛在客戶以取得獲委聘的機會。我們亦將能夠更有效滿足客戶需求，節省出差時間及成本；及(4)我們於九個城市的成功擴展證明我們的擴展計劃屬可行，且可複製到擬擴展的五個新城市，而我們打算進一步擴大我們的業務規模的兩個城市(南京及青島)，同時我們位於40個低線城市的代表將主要作為本地聯絡點。於2017年、2018年、2019年及截至2020年6月30日止六個月，自二線城市的收益貢獻分別為人民幣2.2百萬元、人民幣17.4百萬元、人民幣30.6百萬元及人民幣5.0百萬元，分別佔同期總收益的1.7%、10.6%、18.8%

未來計劃及[編纂]用途

及12.5%，展示自該等城市的上升需求及我們能把握地方市場新機遇的能力。我們打算擴展我們青島辦事處及南京辦事處的規模，並於2020年第四季度設立珠海辦事處，分別於2021年及2022年在二線城市設立兩間新辦事處，與我們於往績記錄期間每年的擴展行動一致。我們計劃逐步在低線城市建立業務，於2021年、2022年及2023年每年在該等低線城市設立12至14個聯絡點。憑藉我們先進的服務能力及廣受認可的品牌，我們計劃通過(其中包括)拜訪潛在客戶並建立聯繫及推廣我們的服務，以及開展廣告宣傳活動並增加我們在當地的品牌知名度以捕捉該等城市的市場需求。

下表載列我們擴展計劃的時間表。

| 時間 | | 擬擴展城市 | 城市數量 |
|-------|------|---------------------------|------|
| 2020年 | 第四季度 | 二線城市辦事處(珠海) | 1 |
| | | 二線城市辦事處(擴大青島辦公室及南京辦公室的規模) | 2 |
| 2021年 | 上半年 | 二線城市辦事處(武漢) | 1 |
| | | 低線城市聯絡點 | 7 |
| | 下半年 | 二線城市辦事處(蘇州) | 1 |
| | | 低線城市聯絡點 | 7 |
| 2022年 | 上半年 | 二線城市辦事處(廣州) | 1 |
| | | 低線城市聯絡點 | 7 |
| | 下半年 | 二線城市辦事處(重慶) | 1 |
| | | 低線城市聯絡點 | 7 |
| 2023年 | 上半年 | 低線城市聯絡點 | 6 |
| | 下半年 | 低線城市聯絡點 | 6 |
| 總計 | | | 47 |

- [編纂]約[編纂]%或約[編纂]百萬港元將用於改善我們的線下服務供應及按行業趨向整合線上線下業務，包括：
 - [編纂]約[編纂]%或約[編纂]百萬港元，將用作為沙丘學院建立培訓中心。我們計劃於杭州購買一座約750.0平方米的建築物，購買總金額約為人民幣16.0百萬元。經考慮以下各項，我們計劃在杭州市設立培訓中心：(1)我們於2017年在杭州設立辦事處，並開始經營培訓業務，此後經歷快速發展。我們在杭州利用現有業務，可借助現有當地辦事處的支持及已建立的市場地位，以成本效益的方式經營培訓中心以進一步發展我們的培訓業務；(2)我們的沙丘學院主要針對商業專業人士，而杭州位於中國其中一個最富裕的地區，可將我們的服務推廣至廣泛的客戶群組，尤其是在當地及鄰近城市經營業務的創業者。根據灼識諮詢報告，截至2020年6月30日，杭州有超過3,600家初創企業，為我們的培訓服務提供了一個巨大的潛在市場；(3)鑒於沙丘學院的課程設置及高端目標客戶，我們認為，建立一個設備完善的培訓中心對我們而言非常重要，可為客戶提供穩定的培訓環境及優質體

未來計劃及[編纂]用途

驗，並支持我們的長期業務經營。在沒有搬遷顧慮的情況下，我們可在培訓中心的設備及佈置上作更多投資，為客戶提供更好的服務；及(4)杭州的房價相對於一線城市更加實惠。

我們並無購買大樓以建立該培訓中心，乃主要由於我們於2017年4月成立的沙丘學院於初期階段運營規模相對有限，且當時對固定資產進行大量的前期投資可能並不明智。隨著其業務的持續增長，我們相信建立培訓中心可以幫助我們適應和捕捉不斷變化的市場需求，並進一步發展我們的培訓業務。我們於往績記錄期間主要通過租賃場地經營培訓業務，因此，於往績記錄期間，場地租金及活動搭建成本佔我們沙丘學院相關成本的一大部分。我們相信，預期就購買房產、室內裝潢及設備採購產生的成本(即便前期投資額甚巨)，將有助我們實現長期成本效益。我們亦擬將部分該等物業用作我們的辦公場所，以支持我們當地分部的日常營運。截至最後實際可行日期，我們並無發現任何適合購買用作沙丘學院培訓中心的目標。而我們計劃招聘約四名僱員，負責培訓中心的營運，以及一名僱員處理相關行政工作；及

- [編纂]約[編纂]%或約[編纂]百萬港元將用作開發線上平台以舉辦線上行業活動及開展投資學院相關課程。自COVID-19爆發以來，我們一直嘗試發掘線下服務的線上交付作為替代。我們計劃藉助我們的內部研發力量及選擇性購買功能模塊，並設立平台以舉辦線上行業活動，其將作為線下場地的替代方案，以及實現實時互動及深入討論。我們亦有意為投資學院設立線上平台，以覆蓋更廣泛的受眾，並提供更靈活的學習選擇。我們相信，該等平台可擴大我們的提供線下行業活動及線下課程的影響力，以高效益的方式拓展我們的變現渠道。我們將開發該等平台，經考慮(其中包括)客戶需求、市場趨勢及合規事宜。我們有意限制該等線上平台的運營至我們現時持有ICP經營許可證的範圍內，故將無須額外的許可證。我們預期主要就僱員薪酬及福利、軟件產品及設備以及系統維護及升級產生成本。
- [編纂]約[編纂]%或約[編纂]百萬港元將用於升級我們的線上平台及豐富我們提供的線上服務，包括：
 - [編纂]約[編纂]%或約[編纂]百萬港元將用於提升我們的項目工場。我們計劃加入更多互動功能及增值服務，例如協助創業者編製及審閱彼等業務匯報材料，並優化用戶界面設計以改善用戶體驗。憑藉項目工場的平台業務模式，我們亦有意聯繫創業者與廣告宣傳、稅收、戰略計劃及其他創業相

未來計劃及[編纂]用途

關服務提供者者。我們預期主要就僱員薪金及福利、軟件產品及設備以及系統維護及升級產生成本；

- [編纂]約[編纂]%或約[編纂]百萬港元將用於升級私募通，以及引入新服務。我們計劃推出新版私募通，目標為使其成為便利投資盡職調查的工具。我們擬透過與越來越多的行業參與者合作擴大數據庫的覆蓋範圍。我們亦計劃擴大大數據分析及人工智能技術的應用範圍，以使數據收集、分析及研究過程進一步自動化，我們相信這能增強我們處理及整合多源原始行業數據的能力，以此改善數據可靠性及用戶體驗。此外，我們已開發出PEdata(一個手機端股權投資數據庫，主要針對東南亞、印度及其他新興市場用戶，提供本地化數據資源)，預期將於2020年下半年推出，並擬繼續精細化其功能，擴大其數據的覆蓋範圍及發掘更多應用場景。我們預期產生有關軟件產品及設備以及系統維護及升級的成本；及
- [編纂]約[編纂]%或約[編纂]百萬港元將用於擴充我們的內部內容製作團隊，其負責新聞採集、撰寫及編輯，以豐富我們的投資界的內容，我們相信該團隊將提升我們的品牌知名度，以及擴大我們的行業影響力。
- [編纂]約[編纂]%或約[編纂]百萬港元用於加強我們的銷售及市場推廣工作。由於我們不斷推出新服務並完善我們的現有服務，我們相信[編纂]於相關銷售及市場推廣活動(例如於主要社交媒體平台[編纂]廣告)將有助於我們實現我們新服務的市場接受度、提高我們的市場地位及擴大客戶基礎。我們計劃就此使用約[編纂]%的[編纂]。我們亦計劃招聘約21名銷售及營銷僱員，以及約12名負責客戶關係管理的僱員，以吸引新客戶、留住現有客戶及發現交叉銷售機會，從而在我們各業務線中實現更大的協同效應。我們的銷售與營銷及客戶關係管理人員負責(其中包括)展示及推廣我們提供的各色服務，物色、磋商及完成銷售機會，就客戶反饋和當前行業走勢與運營團隊及研發團隊進行溝通，以及加強我們與現有客戶的關係。我們計劃使用約[編纂]%的[編纂]以支付根據招聘計劃將於兩年內招聘的僱員的薪酬及福利。

我們的招聘計劃乃根據我們向二線及低線城市的市場拓展計劃而制定。對於七個二線城市，為七個城市各自招募12名僱員的計劃不包括具有銷售及營銷職能的僱員，該計劃將由擬招聘的33名銷售及營銷人員承擔。對於40個低線城市，每個城市擬招聘兩名僱員負責建立及維護本地級別的業務聯繫，而33名銷售及營銷人員將提供更廣泛及更高水平的支持，例如參與制定及實施總體營銷策略，以及協

未來計劃及[編纂]用途

調跨區域的業務對接。由於我們位於40個低線城市的辦公室將主要充當當地聯絡點，且各城市分派的兩名僱員均為非全職銷售及營銷人員，一旦該等40個低線城市的辦公室識別需要投入相對重大人力的業務機遇，彼等將聯絡上一級銷售及營銷部門，要求加入我們全職銷售及影響團隊人員跟進潛在客戶，確保抓住業務機遇。

我們目前的銷售及營銷人員並不充裕，人數有限，需要擴大規模以支撐我們在該等地區的業務拓展，需要擴大規模。截至2020年6月30日，我們合共有23名銷售及營銷人員，佔截至同日僱員總數的比例少於10%，而根據灼識諮詢報告，同行銷售及營銷團隊人員佔彼等僱員總數比例一般超過20%。此外，隨著我們持續擴大客戶群及滲透進新地區，我們擬通過對各地域實行針對性的特定銷售及營銷策略建立與擴充我們的全國銷售網路，而此舉需要我們招募具備一手當地客戶資源的經驗豐富銷售人員。我們相信，招募33名銷售及營銷人員將有助我們加強銷售及營銷工作，向更廣泛的客戶群組推廣我們的服務，並在我們擬拓展的城市建立市場地位。於往績記錄期間，就合約價值而言，我們銷售及營銷人員的年均銷售貢獻額為人民幣2.5百萬元至人民幣3.5百萬元。由於我們的收益成本(尤其是我們在服務提供方面的人力投資)與收益相比保持相對穩定，我們相信，通過招募更多的銷售及營銷人員並加強銷售及營銷力度，我們將能夠擴大我們的銷售，並提高我們的毛利率。我們將業務擴展至七個二線城市及40個低線城市，以及擴大的銷售及營銷團隊，將讓我們形成業內同行中最廣泛的銷售網絡之一，並在與客戶形成緊密聯繫、提供更好服務以及對潛在市場機會及時響應方面建立我們優於同行的優勢。下表載列基於我們目前估計，該招聘計劃的詳情。

| 職位 | 人數 | 主要職責 | 主要招聘標準 |
|-------------|----|--|---|
| 副總監(業務拓展)…… | 一名 | 負責我們營銷及業務拓展活動的戰略規劃及整體管理，以及管理及監管我們的業務拓展團隊 | 十年以上工作經驗；能夠迅速掌握市場需求及行業變動並迅速作出反應；碩士或以上學歷 |
| 業務拓展主管…… | 兩名 | 負責分析主要客戶，及與其溝通及磋商 | 十年以上工作經驗；優秀溝通及磋商技巧；碩士或以上學歷 |

未來計劃及[編纂]用途

| 職位 | 人數 | 主要職責 | 主要招聘標準 |
|--------------|----|--------------------------------------|-----------------------------|
| 業務拓展副主管 ···· | 兩名 | 負責管理及監督業務拓展團隊 | 五至十年工作經驗；卓越領導才能；碩士或以上學歷 |
| 業務拓展高級經理 ··· | 四名 | 負責業務拓展，收集及分析市場資訊及客戶意見，以及拓展及維持戰略聯盟 | 三至五年工作經驗；良好溝通技巧；本科或以上學歷 |
| 業務拓展經理 ····· | 六名 | 負責業務拓展及與客戶溝通 | 兩年以上業務拓展工作經驗；優秀溝通技巧；本科或以上學歷 |
| 業務拓展專員 ····· | 六名 | 負責一般銷售及與客戶溝通 | 一至三年工作經驗；優秀溝通技巧；本科或以上學歷 |
| 客戶關係高級經理 ··· | 兩名 | 負責銷售目標的規劃及整體管理，以及與業務拓展團隊合作 | 五至十年工作經驗；卓越領導才能；本科或以上學歷 |
| 客戶關係經理 ····· | 四名 | 負責執行銷售目標以及管理及監督客戶關係團隊 | 三至五年工作經驗；本科或以上學歷 |
| 客戶關係專員 ····· | 六名 | 負責收集及分類客戶資料及市價水平，編製公開招標相關材料以及售前及售後服務 | 一至三年工作經驗；本科或以上學歷 |

未來計劃及[編纂]用途

- [編纂]約[編纂]%或約[編纂]百萬港元用於擴大我們的服務規模，以進入東南亞及印度等海外新興市場，從而捕捉重要的增長機會。我們有意招聘合資格的專員啟動我們的海外業務。我們亦有意通過採購以豐富我們的數據資源，為我們未來針對海外客戶的數據服務奠定堅實的基礎。我們計劃於東南亞及印度開設兩家海外分公司，各分公司擁有約三名員工。
- [編纂]約[編纂]%或約[編纂]百萬港元將用作選擇性地尋求投資及收購機會，包括(其中包括)投資或收購專注於股權投資二級市場的數據服務提供商、或線下活動服務提供商，以執行我們的業務擴張計劃，並受惠於與我們現有業務的協同效應。我們的私募通主要專注於一級市場股權投資數據。通過投資或收購專注於股權投資二級市場數據服務提供商，我們將能夠擴大數據覆蓋範圍並擴展服務線。我們亦計劃投資或收購線下活動服務提供商，以利用其已建立的客戶關係有效獲得新客戶，使該等服務提供商能夠利用我們成熟的品牌及服務能力收取額外價格，並將我們其他服務交叉銷售予該類服務提供商的現有客戶網絡。我們視收購及投資為一種發展戰略，乃由於我們可通過收購或投資具有戰略價值的目標公司快速進入新市場及具成本效益補充或拓展我們的服務產品，並從目標公司的專業知識、經驗、人才庫及客戶群中獲益，同時使我們的品牌價值最大化，並實現我們綜合服務產品的協同效應。根據灼識諮詢報告，股權投資服務公司通過戰略投資及收購進行拓展是行業的普遍做法，且許多股權投資服務行業的市場參與者已投資或收購規模較小的公司，以便從其業務的協同效應中獲益，或將其業務擴展至新行業領域。我們過去並無通過收購進行拓展，主要由於我們將大多資本投資於我們現有業務，以維持增長及擴大市場，同時保留了一些資本以應對動蕩的市場狀況和激烈的市場競爭。

在甄選潛在投資及收購目標時，我們將考慮多種因素，包括與我們的戰略規劃的適合程度、潛在協同效應的大小、市場地位、管理層團隊的經驗、估值、歷史經營指標及財務表現。根據我們目前的估計，我們將一般考慮投資或收購(1)總部位於中國及已成立超過五年，並已建立涵蓋於深圳證券交易所及上海證券交易所上市的所有公眾公司的數據庫的數據服務提供商，年收入約為人民幣20.0百萬元，年度除稅前溢利約為人民幣4.0百萬元及僱員總數介乎30人至50人；(2)以及總部位於中國，以東南亞及其他全球新興市場為其目標市場及已成立超過五年，主要從事舉辦中小型線下活動，且於海外市場提供線下活動服務方面擁有良好往績紀錄的線下活動服務提供商，年收入約為人民幣15.0百萬元，年度除稅前溢利約為

未來計劃及[編纂]用途

人民幣5.0百萬元及僱員總數少於20人。截至最後實際可行日期，我們並無發現任何可投資或收購的潛在目標公司。

- [編纂]約[編纂]%或約[編纂]百萬港元將用作額外營運資金及其他一般企業用途。

倘[編纂]定為低於或高於指示性[編纂]範圍的中位數，則上述[編纂]分配將按比例調整。因行使[編纂]而收取的任何額外[編纂]亦將按比例分配至上述用途。倘[編纂]獲全面行使，我們將收取[編纂][編纂]百萬港元(假設[編纂]為每股股份[編纂]港元，即指示性[編纂]範圍的中位數)。

倘[編纂]釐定為所述範圍的最高價，假設[編纂]不獲行使，本公司的[編纂]將增至約[編纂]百萬港元(經扣除估計[編纂]及我們應付的其他[編纂]開支)。倘[編纂]釐定為所述範圍的最低點，假設[編纂]不獲行使，本公司的[編纂]將減少至約[編纂]百萬港元(經扣除估計[編纂]及我們應付的其他[編纂]開支)。

倘[編纂][編纂]並無即時用於上述用途，或倘我們未能按擬定計劃實施發展計劃的任何部分，則我們可能將所得款項置於短期存款存入於中國或香港的經授權金融機構。在此情況下，我們將遵守適當的上市規則披露規定。

現有現金的使用及[編纂]的商業理由

我們擬利用現有現金及現金等價物撥付(其中包括)(1)我們的日常營運，例如提供股權投資服務，及(2)我們現時並無預期但日後可能出現的額外投資及收購需求。一般而言，我們相信我們經營所在的股權投資服務行業競爭激烈且發展迅速，因此，我們希望積累充足夠資本資源，以保持我們的競爭優勢並進軍欠缺服務的市場。

除資金需求外，我們相信我們可就[編纂]自以下方面獲取商業利益。

- 於聯交所主板[編纂]可進一步提升我們作為中國股權投資行業樞紐及專家的品牌知名度及認可度，我們相信此舉有助留住現有客戶及吸引新客戶。
- 我們相信將可利用[編纂]期間的審查程序向公眾展示我們的企業管治、法律合規、內部控制以及營運及財務匯報等能力已符合上市公司的更高標準，從而提升我們吸引戰略投資人及業務夥伴的能力。
- 於聯交所主板[編纂]可擴大及使股東基礎多元化，提升我們股份的流動性。

未來計劃及[編纂]用途

- 於[編纂]後，我們的股份將公開交易，以便更容易使用我們的股份作為對價執行策略投資及收購。
- 於聯交所主板[編纂]可幫助我們建立國際業務及接觸境外資金來源，進而可在我們選擇進行潛在境外投資及收購時起到促進作用。